

北京合众伟奇科技股份有限公司
与申万宏源证券承销保荐有限责任公司
关于对《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票
公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复

主办券商



二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司审核问询函已收悉，感谢贵公司对北京合众伟奇科技股份有限公司申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。

北京合众伟奇科技股份有限公司（以下简称“合众伟奇”、“股份公司”、“公司”）、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”）以及北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的问询意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《北京合众伟奇科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充。

说明：

如无特别说明，本审核问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

如无特别说明，本审核问询函回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体(加粗)	审核问询函所列问题
宋体(不加粗)	对审核问询函所列问题的回复

现就《审核问询函》中提及的问题逐项说明如下：

1. 关于历史沿革。根据申请文件：（1）公司设立至 2017 年 12 月期间，公司股权长期由实际股东的亲属代持；（2）2017 年 12 月，公司实际股东通过将股权转让至上海京豫、上海乾岱的方式解除代持，转让前后实际股东的出资比例存在调整；（3）2019 年 12 月，实际控制人曹伏雷、付勇为激励公司核心员工，将持有的上海京豫 2.25% 出资份额转让至滕铁军、白国选、段朝义、程刚运、路利光、张伟等主体；（4）河南高创、申万创新投系国有股东，其分别于 2020 年 5 月、2022 年 4 月入股公司。

请公司补充说明：

（1）曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、冯梅荣、张峥等主体的职业经历、出资资金来源情况，相关主体共同投资公司的背景，其股权由亲属代持的原因及合理性，是否系为规避与原单位的竞业禁止要求或其他持股限制性规定；公司与相关人员原单位是否存在知识产权侵权纠纷或潜在争议；

【公司回复】

曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、冯梅荣、张峥、井友鼎、贺崑等主体的职业经历、出资资金来源情况如下：

股东名称	职业经历	出资资金来源
曹伏雷（实际股东）	1998 年 7 月至 1999 年 11 月，参与筹建北京国都天成科技有限公司；1999 年 11 月至 2003 年 4 月，任北京国都天成科技有限公司集成部项目经理；2003 年 5 月至 2017 年 12 月，任北京国都时代科技有限公司管理部副总经理；2018 年 1 月至 2020 年 9 月任合众有限执行董事，2020 年 9 月至今任公司董事长。	个人积蓄
付勇（实际股东）	1998 年 7 月至 1999 年 11 月，参与筹建北京国都天成科技有限公司；1999 年 11 月至 2003 年 7 月，任北京国都天成科技有限公司集成部项目经理；2003 年 9 月至 2017 年 12 月，任北京国都时代科技有限公司管理部副总经理；2017 年 8 月至今，任上海京豫企业管理中心（有限合伙）执行事务合伙人；2018 年 1 月至 2020 年 9 月任合众有限总经理；2020 年 9 月至今，任公司董事及总经理。	个人积蓄

侯家林（实际股东）	2005年8月至2018年3月，任北京国都时代科技有限公司集成部项目经理；2017年8月至今，任上海乾岱执行事务合伙人；2018年3月至2020年9月，任合众有限管理部副总经理；2020年9月至今，任公司董事。	个人积蓄及部分个人自筹资金（个人自筹资金已偿还）
崔磊（实际股东）	2000年7月至2004年5月，任北京国都天成科技有限公司系统工程师；2004年5月至2018年3月，任北京国都时代科技有限公司项目经理；2018年3月至2020年9月，任合众有限管理部副总经理；2020年9月至今，任公司董事。2022年9月至今，任云智科技执行董事。	个人积蓄及部分个人自筹资金（个人自筹资金已偿还）
冯梅荣（名义股东）	1970年至1984年，任河南省辉县印刷厂工人；1984年至1999年11月，任河南省辉县药厂工人；1999年11月至今，退休。	代井友鼎持股，资金由井友鼎提供
张峥（名义股东）	2007年9月至今，任新乡医学院第三附属医院医师。	代贺崑持股，资金由贺崑提供
井友鼎（实际股东）	2005年7月至2009年9月，任神州数码（中国）有限公司电信事业部项目经理；2009年9月至2014年9月，任河南腾龙信息工程有限公司研发中心经理；2014年9月至2020年9月，任合众有限副总经理。2020年9月至今，任公司副总经理。	个人积蓄及部分个人自筹资金（个人自筹资金已偿还）
贺崑（实际股东）	2003年7月至2006年4月，任神州数码（中国）有限公司项目经理；2006年7月至2007年4月，任亚信科技（中国）有限公司项目经理；2007年5月至2008年9月，任神州数码（中国）有限公司项目经理；2009年9月至2016年3月，任河南腾龙信息工程有限公司副总工程师；2015年9月至2022年11月，任埃克森监事；2019年5月至2022年9月，任云智科技执行董事；2016年4月至2020年9月，任合众有限管理部副总经理。2020年9月至今，任公司副总经理。	个人积蓄及部分个人自筹资金（个人自筹资金已偿还）

曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑等实际出资人因看好电力、公安、市政领域信息化建设的发展前景，决定共同出资设立了合众有限，该等股东通过代持方式持有公司股份的原因为相关人员投资公司时仍在原单位任职，不便于直接对外持股，故委托亲属代持，具有合理性。

曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑具备法律规定的作为公司股东的资格，其在持股期间任职的单位国都时代、九域腾龙不属于政府部门、事业单

位，职业经历中也不涉及国家工作人员身份，不存在为规避个人的国家工作人员身份而故意委托他人持股的情形。不存在为规避原单位竞业禁止的要求。

根据实际出资人曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林当时所在单位国都时代的法定代表人的说明，实际出资人未担任国都时代董事、监事、高级管理人员职务，国都时代对相关人员在外投资开办公司事宜知情。另根据国都时代出具的《确认函》，确认实际出资人曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林及公司与国都时代之间不存在因保密、竞业、知识产权、劳动人事或其他事由导致的纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。根据实际出资人井友鼎、贺崑当时所在单位九域腾龙的时任总经理说明，实际出资人未担任九域腾龙董事、监事、高级管理人员职务，九域腾龙对相关人员在外投资开办公司事宜知情。另根据九域腾龙出具的《确认函》，确认实际出资人井友鼎、贺崑及公司与九域腾龙之间不存在因保密、竞业、知识产权、劳动人事或其他事由导致的纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。因此，前述相关主体代持事项不属于为规避与原单位的竞业禁止要求或其他持股限制性规定；公司与相关人员原单位不存在知识产权侵权纠纷或潜在争议。

(2) 2017 年 12 月解除代持时实际股东出资比例调整的原因及合理性，调整实质是否系将出资份额无偿转让至曹伏雷、付勇，调整方案是否经全体股东同意、是否存在纠纷争议；

【公司回复】

公司股份代持还原前后，实际股东在公司的任职情况如下：

股东名称	代持还原前的任职情况	代持还原后的任职情况
曹伏雷	未入职	执行董事
付勇	未入职	总经理
崔磊	未入职	管理部副总经理
侯家林	未入职	管理部副总经理
井友鼎	管理部副总经理	管理部副总经理
贺崑	管理部副总经理	管理部副总经理

因公司主营业务方向自 2016 年以来逐渐由公安、市政、电力多领域的信息化业务调整为聚焦电力领域信息化业务，考虑到曹伏雷、付勇在电力信息化领域

的积累和资源，以及其为公司电力领域信息化业务发展、市场开拓、日常经营管理作出了更多贡献，而崔磊、侯家林从业经历主要集中于公安、市政领域信息化业务，其对公司电力信息化业务的贡献较少，崔磊、侯家林因此合意在代持还原阶段向曹伏雷、付勇转让部分股权，但同时其均仍持有公司一定比例的股权，保证能够参与公司的经营决策和收益分红等事项，该等调整存在合理性。

根据相关股东提供的出资流水，就代持还原涉及的股权，上海京豫、上海乾岱向名义股东支付了股权转让款，转让价格为每一元出资作价一元，转让金额为1000万元，名义股东也已将相关款项支付给实际出资人，因此，本次调整并非将出资份额无偿转让至曹伏雷、付勇。另根据公司当时的股东会会议决议，相关股东向上海京豫、上海乾岱转让股权的行为已取得全体股东一致同意通过。

公司股权代持、基于解除股权代持而进行的股权转让事宜、实际出资人与名义股东、合众伟奇及公司其他股东或其他任何第三方均不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。

(3) 2019年12月股权激励的实施情况，是否已实施完毕；激励对象的出资资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；公开转让说明书关于“核心员工”的表述是否准确，是否根据《非上市公众公司监督管理办法》等相关规定履行公司内部审议程序；

【公司回复】

(一) 2019年12月股权激励的实施情况，是否已实施完毕；激励对象的出资资金来源，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

2019年12月，为激励公司核心员工，公司实际控制人曹伏雷及付勇将所持上海京豫2.25%出资份额以合计1,440,000.00元价格分别转让给公司员工滕铁军、白国选、段朝义、程刚运、路利光、张伟，转让后前述公司员工分别持有上海京豫出资份额的0.375%。截至本审核问询函回复出具日，公司本次股权激励已实施完毕。

根据员工滕铁军、白国选、段朝义、程刚运、路利光、张伟提供的资金流水，

就本次出资，相关员工存在向第三方借款的情形，但公司及公司实际控制人未就其出资事项提供财务资助。经向该等员工提供借款的第三方确认，该等员工已就本次借款向其偿还了本金及利息，其与合众伟奇及其股东、董事、监事和高级管理人员等不存在股权代持或其他利益安排，不存在由他人代其持有合众伟奇股权的情形。

根据员工滕铁军、白国选、段朝义、程刚运、路利光、张伟出具的股东调查表，该等人员间接持有的合众伟奇股份均为自有股份，不存在代他人持有股权的情形。

（二）公开转让说明书关于“核心员工”的表述是否准确，是否根据《非上市公司公众公司监督管理办法》等相关规定履行公司内部审议程序

公开转让说明书中表述的“核心员工”系在公司开展股权激励的时点对公司经营具有重要影响的骨干人员。

根据《非上市公司公众公司监督管理办法》第二条规定，“本办法所称非上市公司公众公司（以下简称公众公司）是指有下列情形之一的且其股票未在证券交易所上市交易的股份有限公司：（一）股票向特定对象发行或者转让导致股东累计超过二百人；（二）股票公开转让。

第四十三条规定，本办法所称定向发行包括股份有限公司向特定对象发行股票导致股东累计超过二百人，以及公众公司向特定对象发行股票两种情形。

前款所称特定对象的范围包括下列机构或者自然人：（一）公司股东；（二）公司的董事、监事、高级管理人员、核心员工；（三）符合投资者适当性管理规定的自然人投资者、法人投资者及其他非法人组织。

股票未公开转让的公司确定发行对象时，符合第二款第（三）项规定的投资者合计不得超过三十五名。

核心员工的认定，应当由公司董事会提名，并向全体员工公示和征求意见，由监事会发表明确意见后，经股东大会审议批准。

投资者适当性管理规定由中国证监会另行制定。”

因此，如非上市公司认定核心员工，应当按照《非上市公司监督管理办法》的相关规定履行内部审议程序，但公司于 2019 年 12 月对相关员工开展股权激励时仍处于有限公司阶段，不属于《非上市公司监督管理办法》中规范的非上市公司，因此实施股权激励时，公司无需对相关人员履行内部审议程序。

（4）河南高创、申万创新投入股公司履行的国资管理审批程序，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定；倪政委作为河南高创副总经理投资公司是否符合相关要求；

【公司回复】

（一）国有股东入股公司履行的国资管理审批程序，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定

①2020 年 5 月，河南高创增资入股公司履行的国资管理审批程序

2020 年 4 月 23 日，中京民信出具《北京合众伟奇科技有限公司拟增资扩股涉及的北京合众伟奇科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（京信评报字（2020）第 120 号），截至评估基准日 2019 年 12 月 31 日，合众有限评估价值为 60,591.86 万元。

2020 年 5 月 27 日，上述资产评估结果在河南高创上级国有资产监督管理机构河南省农业综合开发有限公司办理了评估备案手续。

2020 年 9 月 3 日，河南省财政厅出具《关于确认河南高科技创业投资股份有限公司国有股东标识的批复》，确认了河南高创持有公司 842,831 股股份，确认河南高创为国有股东，证券账户标注为“SS”。

2022 年 3 月 30 日，河南省农业综合开发有限公司出具《确认函》，确认河南高创增资入股过程中已完整履行国有资产监督管理程序，持有公司 842,831 股股份，占总股本比例为 1.57%。

2022 年 12 月 15 日，河南省国资委出具《省政府国资委关于认定北京合众伟奇科技股份有限公司国有股东标识的意见》，确认河南高创持有公司 842,831

股，占总股本的 1.5739%，为国有法人股，其证券账户标注为“SS”。

②2022 年 4 月，申万创新投受让股权入股公司履行的国资管理审批程序

《关于进一步明确国有金融企业直接股权投资有关资产管理问题的通知》（财金 2014 年第 31 号令）第六条规定，国有金融企业可以按照成本效益和效率原则，自主确定是否聘请专业机构对拟投资企业进行资产评估，资产评估结果由企业履行内部备案程序。根据申万创新投提供的股东调查表，其系国有金融企业申万宏源证券有限公司全资子公司。

根据申万创新投提供的说明，《申银万国创新证券投资有限公司董事会对总经理的授权书》规定，申万创新投董事会授权其总经理在项目投资金额 3,000 万元以内有自主投资的权限；申万创新投于 2022 年 4 月对合众伟奇的投资系直接股权投资，投资过程中已根据其内部管理制度履行了相应投资决策审批程序，并基于成本效益和效率原则，选择本次投资不聘请专业机构进行资产评估，该等行为符合相关国有资产监督管理的法律法规及公司《章程》、管理制度的要求，不存在违反国有资产监督管理的法律法规及公司《章程》、管理制度的情形。

2022 年 12 月 15 日，河南省国资委出具《省政府国资委关于认定北京合众伟奇科技股份有限公司国有股东标识的意见》，确认申万创新投持有公司 803,250 股，占总股本的 1.50%，为国有法人股，申万创新投的证券账户标注为“SS”标识。

综上，河南高创、申万创新投入股公司已履行了适当的国资管理审批程序，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于国资管理的相关规定。

（二）倪政委作为河南高创副总经理投资公司符合相关要求

河南高创系河南省财政厅实际控制的国有创业投资企业，其经营范围为：对高新技术企业、技术创新企业进行股权投资；风险投资；资产管理咨询服务；投资咨询（按国家有关规定）。

根据《国务院关于促进创业投资持续健康发展的若干意见》（国发〔2016〕53 号）规定，支持具备条件的国有创业投资企业开展混合所有制改革试点，探索国有创业投资企业和创业投资管理企业核心团队持股和跟投。根据《河南省关于

促进创业投资持续健康发展的实施意见》（豫政办〔2017〕29号）规定，支持具备条件的国有创业投资企业开展混合所有制改革试点，探索国有创业投资企业和创业投资管理企业核心团队持股和跟投。

根据倪政委和河南高创出具的确认文件，确认河南高创作为国有创业投资企业，虽暂未建立明确的员工跟投制度，但倪政委属于河南高创对合众伟奇项目投资的核心人员，属于该公司允许跟投的人员；倪政委不属于党政领导干部，河南高创对于倪政委持有公司股权事项知情并且未提出异议，倪政委持有公司股权，不违反国有资产监督管理相关规定，不违反河南高创的内部规定。

（5）公司目前是否存在影响股权明晰的问题；结合《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》相关规定，说明公司是否存在股东人数穿透后超过200人的情形。

【公司回复】

（一）公司目前不存在影响股权明晰的问题

公司股权代持、基于解除股权代持而进行的股权转让事宜、实际出资人与名义股东、合众伟奇及公司其他股东或其他任何第三方均不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。截至本审核问询函回复出具之日，公司控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷。根据公司全体直接股东出具的股东调查表，公司股东持有的股权均为自有股权，不存在代他人持股或他人代股东持股的情形，股东持有的公司股权不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）公司不存在股东人数穿透后超过200人的情形

根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》第三条规定，“股份公司股权结构中存在工会代持、职工持股会代持、委托持股或信托持股等股份代持关系，或者存在通过“持股平台”间接持股的安排以致实际股东超过二百人的，在依据本指引申请行政许可时，应当已经将代持股份还原至实际股东、将间接持股转为直

接持股，并依法履行了相应的法律程序。以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。”

截至本审核问询回复函出具之日，公司共有股东 16 名，其中自然人股东 5 名，非自然人股东 11 名，非自然人股东人数穿透情况如下：

序号	股东名称	股东性质	是否穿透计算	穿透后股东人数计算
1	上海京豫	内部持股平台	是	8
2	上海乾岱	内部持股平台	是	4
3	浙民投乐泰	私募股权基金	否	1
4	宁波华臻	私募股权基金	否	1
5	郑州天健	私募股权基金	否	1
6	河南高创	国有法人	否	1
7	苏虞海创	私募股权基金	否	1
8	申万创新投	国有法人	否	1
9	高创正禾	私募股权基金	否	1
10	珠海中投	外部持股平台	是	3
11	华翰裕源	私募股权基金	否	1
合计				23

综上，截至本审核问询函回复出具之日，间接持有公司权益的股东人数穿透（追溯至自然人、国有资产监督管理机构、经备案的私募投资基金、经登记的基金管理人、上市公司）合计为 28 位，未超过 200 人。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）就公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是

否存在股权纠纷或潜在争议发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈了公司股权代持所涉及的早期名义股东、实际股东并取得其出具的说明、确认文件；

2、取得实际股东向名义股东转账出资的银行流水；

3、取得公司早期实际股东原任职单位国都时代、九域腾龙出具的相关确认文件；

4、通过企查查（<https://www.qcc.com/>）相关网站进行了网络检索，核查国都时代、九域腾龙的基本信息；

5、对中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/zhixing/>）相关网站进行了网络检索，核查公司及相关人员是否涉及法律纠纷；

6、核查公司控股股东上海京豫、主要股东上海乾岱、公司实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水。

7、查询公司自设立以来的历次股权变动的工商档案、历次股权变动涉及的股权转让协议、增资协议、股东（大）会决议文件；

8、取得了公司全体直接股东及上海京豫、上海乾岱合伙人填写的股东调查表；

9、访谈向相关员工提供借款的第三方；

10、取得公司历次增资的《验资报告》、增资款或股权转让款支付凭证、收据等；

11、查阅了中京民信出具的《北京合众伟奇科技有限公司拟增资扩股涉及的北京合众伟奇科技有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（京信评报字（2020）

第 120 号)、河南高创上级国有资产监督管理机构出具的备案文件、批复文件、确认文件、申万创新投提供的说明文件;

12、取得倪政委和河南高创出具的确认文件;

13、取得公司相关股权转让及整体变更过程中缴纳个人所得税的完税凭证;

14、取得上海市宝山区税务局对上海京豫、上海乾岱出具的《无欠税证明》;

15、就公司代持事项,主办券商执行的流水核查程序如下:(1)取得历史沿革所涉代持事项中实际股东的出资相关银行流水,具体包括曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑所涉银行转账记录,访谈实际股东(曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑)、名义股东(李萍、翟惠章、杨淑爱、杨丽娟、冯梅荣、张峥),并取得其确认文件;(2)取得公司员工持股平台合伙人(含公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员)出资相关的银行资金流水(覆盖相应主体出资时点前 6 个月及后 3 个月)情况。

(二) 分析过程

1、根据相关人员出具的调查表及说明文件,曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、冯梅荣、张峥、井友鼎、贺崑等主体的职业经历属实、实际股东出资资金来源主要为个人积蓄及个人自筹。根据曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑等实际出资人确认,其因看好电力、公安、市政领域信息化建设的发展前景,决定共同出资设立了合众有限,该等股东通过代持方式持有公司股份的原因为相关人员投资公司时仍在原单位任职,不便于直接对外持股,故委托亲属代持,具有合理性。

曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑具备法律规定的作为公司股东的资格,其在持股期间任职的单位国都时代、九域腾龙不属于政府部门、事业单位,职业经历中也不涉及国家工作人员身份,不存在为规避个人的国家工作人员身份而故意委托他人持股的情形。

根据国都时代出具的《确认函》,确认实际出资人曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林及公司与国都时代之间不存在因保密、竞业、知识产权、劳动人事或其他事

由导致的纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。根据九域腾龙出具的《确认函》，确认实际出资人井友鼎、贺崑及公司与九域腾龙之间不存在因保密、竞业、知识产权、劳动人事或其他事由导致的纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。

2、经核查，因公司主营业务方向自 2016 年以来逐渐由公安、市政、电力多领域的信息化业务调整为聚焦电力领域信息化业务，考虑到曹伏雷、付勇在电力信息化领域的积累和资源，以及其为公司电力领域信息化业务发展、市场开拓、日常经营管理作出了更多贡献，而崔磊、侯家林从业经历主要集中于公安、市政领域信息化业务，其对公司电力信息化业务的贡献较少，崔磊、侯家林因此合意在代持还原阶段向曹伏雷、付勇转让部分股权，但同时其均仍持有公司一定比例的股权，保证能够参与公司的经营决策和收益分红等事项，该等调整存在合理性。

根据相关股东提供的出资流水，就代持还原涉及的股权，上海京豫、上海乾岱向名义股东支付了股权转让款，名义股东也已将相关款项支付给实际出资人，因此，本次调整并非将出资份额无偿转让至曹伏雷、付勇。另根据公司当时的股东会会议，相关股东向上海京豫、上海乾岱转让股权的行为已取得全体股东一致同意通过。

经访谈实际股东曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑及相关名义股东，确认就股权代持、基于解除股权代持而进行的股权转让事宜、实际出资人与名义股东、合众伟奇及公司其他股东或其他任第三方均不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。

3、经核查，截至本审核问询函回复出具之日，公司本次股权激励已实施完毕。根据员工滕铁军、白国选、段朝义、程刚运、路利光、张伟提供的资金流水，就本次出资，相关员工存在向第三方借款的情形，但公司及公司实际控制人未就其出资事项提供财务资助。经向该等员工提供借款的第三方确认，该等员工已就本次借款向其偿还了本金及利息，其与合众伟奇及其股东、董事、监事和高级管理人员等不存在股权代持或其他利益安排，不存在由他人代其持有合众伟奇股权的情形。根据员工滕铁军、白国选、段朝义、程刚运、路利光、张伟出具的股东调查表，该等人员间接持有的合众伟奇股份均为自有股份，不存在代他人持有股

权的情形。

4、经核查，公开转让说明书中表述的“核心员工”系在公司开展股权激励的时点对公司经营具有重要影响的骨干人员，表述准确。公司于2019年12月对相关员工开展股权激励时仍处于有限公司阶段，不属于《非上市公众公司监督管理办法》中规制的非上市公众公司，因此实施股权激励时，公司无需对相关人员进行内部审议程序。

5、公司股权代持、基于解除股权代持而进行的股权转让事宜、实际出资人与名义股东、合众伟奇及公司其他股东或其他任何第三方均不存在任何纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议。截至本审核问询函回复出具之日，公司控股股东、实际控制人持有或控制的股份不存在可能导致控制权变更的重大权属纠纷。根据公司全体直接股东出具的股东调查表，公司股东持有的股权均为自有股权，不存在代他人持股或他人代股东持股的情形，股东持有的公司股权不存在纠纷或潜在纠纷。截至本问询回复函出具之日，间接持有公司的权益的股东人数穿透（追溯至自然人、国有资产监督管理机构、经备案的私募投资基金、经登记的基金管理人、上市公司）合计为28位，未超过200人。

6、就持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水核查情况，主办券商执行的程序及分析如下：

（1）核查相关协议约定

主办券商核查了公司历次股权变更相关的股权转让协议、增资协议，相关协议中不存在影响和潜在影响公司股本结构的事项或特殊安排。

（2）核查相关资金流水

①历史股东的核查情况

主办券商取得历史沿革所涉代持事项中实际股东的出资相关银行流水，具体包括曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑所涉银行转账记录，访谈实际股东（曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑）、名义股东（李萍、翟惠章、杨淑爱、杨丽娟、冯梅荣、张峥），并取得其确认文件。

就历史股东代持情况，主办券商取得的实际股东的银行流水情况如下：

姓名	银行账户	流水区间
曹伏雷	招商银行 622588100074*****	2012 年 10 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日
	招商银行 621486010456*****	2012 年 10 月 1 日至 2014 年 11 月 30 日、2016 年 3 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日
付勇	招商银行 622609010198*****	2013 年 1 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日
侯家林	招商银行 622609010866*****	2013 年 1 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日
井友鼎	招商银行 622588017154*****	2013 年 1 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日
贺崑	交通银行 622262062002263*****	2013 年 1 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日
崔磊	招商银行 622609010412*****	2013 年 1 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日

②现有股东的流水核查情况

主办券商核查取得了员工持股平台（即上海京豫、上海乾岱，下同）现时合伙人（公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员主要通过持股平台持股，未直接持有股份）的出资相关银行资金流水以及公司历次股权变更相关的支付凭证，并履行了如下核查工作：

I 分红情况

经核查公司报告期内的银行资金流水，公司报告期内未进行分红。

II 相关人员出资前后的银行资金流水情况

主办券商取得公司员工持股平台合伙人（含公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员）出资相关的银行资金流（覆盖相应主体出资时点前 6 个月及后 3 个月）情况如下：

项目	上海京豫	上海乾岱
股东/合伙人人数（人）	8	4
获取出资流水人数（人）	8	4
占比	100%	100%

主办券商取得的具体银行账户情况如下：

姓名	银行账户	流水区间
----	------	------

上海京 豫	交通银行 11006153401880007*****	2019年9月30日至2023年12月31 日
	招商银行 12192618901*****	2020年1月13日至2023年12月31 日
上海乾 岱	交通银行 11006153401880007*****	2019年9月30日至2023年12月31 日
	工商银行 100135941910001*****	2020年1月1日至2023年12月31日
曹伏雷	交通银行 622262091003213*****	2019年1月1日至2023年12月31日
	招商银行 621486010456*****	2019年1月1日至2023年12月31日
付勇	招商银行 622609010198*****	2019年1月1日至2023年12月31日
路利光	浦发银行 621793015156*****	2019年1月1日至2021年12月31日
滕铁军	招商银行 621483219810*****	2019年1月1日至2021年12月31日
段朝义	浦发银行 621792012313*****	2019年1月1日至2021年12月31日
程刚运	交通银行 622260062001465*****	2019年1月1日至2021年12月31日
张伟	中信银行 621773020660*****	2019年1月1日至2021年12月31日
白国选	浦发银行 621793015156*****	2019年1月1日至2021年12月31日
侯家林	招商银行 622609010866*****	2019年1月1日至2021年12月31日
井友鼎	交通银行 622260062002124*****	2019年1月1日至2021年12月31日
贺崑	民生银行 621691021547*****	2019年1月1日至2021年12月31日
崔磊	招商银行 621486015379*****	2019年1月1日至2021年12月31日

针对上述银行资金流水，主办券商对股权代持的核查方法包括：如相关人员出资前后银行资金流水中不存在异常情况（如备注“投资款”“入股款”等）或者第三方账户大额转账的，依据其出具的调查问卷和/或确认函判断不存在代持；如相关人员出资前后银行资金流水中存在第三方账户大额转账情况的，则在对该名人员进行访谈和/或取得其出具函的确认后，确认款项性质，结合对该名人员的访谈、对相关方的访谈和/或取得其出具的确认以明确是否存在代持。

综上，主办券商结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证取得并核查公司员工持股平台合伙人（含公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员）出资相关银行流水，取得并核查历史沿革中实际股东的出资银行流水，主办券商就公司代持事项履行的核查程序充分有效，代持解除真实、有效。

7、根据公司提供的工商登记资料、协议文件、支付凭证并经主办券商核查，公司自设立以来的历次股东入股情况如下：

股东姓名/名称	入股时间	入股背景及原因	入股形式	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据	是否存在明显异常
李萍	2013年4月	合众有限设立，注册资本 200 万元，李萍认缴出资 66 万元，翟惠章认缴出资 64 万元，杨淑爱认缴出资 50 万元，杨丽娟认缴出资 20 万元	--	曹伏雷提供	货币	1 元/出资额	--	否
翟惠章				付勇提供				否
杨淑爱				崔磊提供				否
杨丽娟				侯家林提供				否
李萍	2014年5月	合众有限为补充公司经营发展所需流动资金，引入看好公司发展前景的 2 名股东，壮大创始人团队，注册资本增加 200 万元，注册资本变更为 400 万元。原股东李萍增资 51.20 万元、翟惠章增资 49.60 万元、杨淑爱增资 39.20 万元、杨丽娟增资 20.00 万元，新增股东冯梅荣出资 20.00 万元、张峥出资 20.00 万元	增资	曹伏雷提供	货币	1 元/出资额	按注册资本面值出资	否
翟惠章				付勇提供				否
杨淑爱				崔磊提供				否
杨丽娟				侯家林提供				否
冯梅荣				井友鼎提供				否
张峥				贺崑提供				否
李萍	2014年7月	合众有限为补充公司经营发展所需流动资金，注册资本增加 600 万元，注册资本为 1,000 万元。李萍增资 175.80 万元、翟惠章增资 170.40 万元、杨淑爱增资 133.80 万元、杨丽娟增资 60.00 万元、冯梅荣增资 30.00 万元、张峥增资 30.00 万元	增资	曹伏雷提供	货币	1 元/出资额	按注册资本面值出资	否
翟惠章				付勇提供				否
杨淑爱				崔磊提供				否
杨丽娟				侯家林提供				否
冯梅荣				井友鼎提供				否

股东姓名/名称	入股时间	入股背景及原因	入股形式	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据	是否存在明显异常
张峥				贺崑提供				否
上海京豫	2017年12月	本次股权转让实质为实际出资人授权名义股东将其代为持有的公司股权分别转让给实际出资人出资成立的合伙企业上海京豫、上海乾岱，以解除股权代持，同时对各股东之间间接持有公司的股权比例进行了调整。李萍将其持有的 293.00 万元出资转让给上海京豫，翟惠章将其持有的 284.00 万元出资转让给上海京豫，杨淑爱将其持有的 173.00 万元出资转让给上海京豫、50.00 万元出资转让给上海乾岱，杨丽娟将其持有的 50.00 万元出资转让给上海京豫、50.00 万元出资转让给上海乾岱，冯梅荣将其持有的 50.00 万元出资转让给上海乾岱，张峥将其持有的 50.00 万元出资转让给上海乾岱。转让后，上海京豫合计出资 800 万元，上海乾岱合计出资 200 万元	股权转让	自有资金	货币	1 元/出资额	按注册资本面值定价	否
上海乾岱								否
上海京豫	2018年3月	合众有限为扩大公司注册资本规模、根据公司具体需求补充流动资金，注册资本增加 2500 万元，变更为 3500 万元，上海京豫出资 2000 万元，上海乾岱出资 500 万元。增资原因为扩大公司注册资本规模、根据公司具体需求补充流动资金	增资	自有资金	货币	1 元/出资额	按注册资本面值出资	否
上海乾岱								否
华翰裕源	2020年5月	本次股权转让原因为引入看好公司发展的外部投资人，补充公司经营所需流动资金。上海京豫将其持有的出资 1.2150 万元转让给华翰裕源、86.2700 万元转让给宁波华臻、18.2292 万元转让给于文彪、27.3437 万元转让给刘俊忠、27.3437 万元转让给金双寿、14.5810 万元转让给苏虞海创、12.1510 万元转让给王爱俊、24.3010 万元转让给珠海中投，上海	股权转让	自有资金	货币	16.46 元/出资额	股权转让和增资的入股价格，系各方通过市场化谈判方式确认的合众有限增资完成后的估	否
宁波华臻								否
于文彪								否
刘俊忠								否
金双寿								否

股东姓名/名称	入股时间	入股背景及原因	入股形式	资金来源	支付方式	入股价格	定价依据	是否存在明显异常
苏虞海创		乾岱将其持有的出资 21.8710 万元转让给宁波华臻、18.2292 万元转让给于文彪、3.6450 万元转让给苏虞海创					值 6.05 亿元，并按照持股比例计算得出，定价具有公允性。	否
王爱俊								否
珠海中投								否
河南高创	2020 年 5 月	本次增资原因为引入看好公司发展的外部投资人，补充公司经营所需流动资金。注册资本增加 1,676.1840 万元，注册资本变更为 3,676.1840 万元。河南高创增资 60.753 万元，高创正禾增资 42.527 万元，倪政委增资 18.226 万元，苏虞海创增资 42.527 万元，宁波华臻增资 12.151 万元	增资	自有资金	货币	16.4 6 元/出资额		否
高创正禾								否
倪政委								否
苏虞海创								否
宁波华臻								否
浙民投乐泰	2021 年 12 月	本次增资原因为引入看好公司发展的外部投资人，扩大公司注册资本规模、根据公司具体需求补充流动资金	增资	自有资金	货币	19.6 元/股	按照对公司投资前估值 99,960 万元，各方协商确定	否
申万创新投	2022 年 4 月	本次股权转让原因为引入看好公司发展的外部投资人，同时满足公司实际控制人为补缴个税、改善家庭生活水平筹集资金的需求。上海京豫将其持有的合众伟奇 80.325 万股转让给申万创新投	股权转让	自有资金	货币	18.6 7 元/股	参照前次浙民投乐泰增资的投前估值并经协商确定估值 10 亿元	否
郑州天健	2023 年 12 月	本次股权转让原因为引入看好公司发展的外部投资人。上海京豫将其持有的合众伟奇 107.1002 万股转让给郑州天健	股权转让	自有资金	货币	18.6 7 元/股	参照前次股权转让的估值并经协商确定公司估值为 10 亿元	否

根据公司全体直接股东提供的股东调查表等资料并经主办券商核查，公司历

次股东入股因所处阶段不同而具有不同的背景及原因，其入股价格具有公允性或合理性，不存在股东入股价格明显异常的情况，公司目前不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

8、根据公司全体直接股东出具的股东调查表，并经公开检索裁判文书网，截至本审核问询函回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，公司不存在股权纠纷或潜在争议的情形。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、曹伏雷、付勇、崔磊、侯家林、井友鼎、贺崑等实际出资人的股权由亲属代持具有合理性，未规避与原单位的竞业禁止要求或其他持股限制性规定；截至本审核问询函出具之日，公司与相关人员原单位不存在知识产权侵权纠纷或潜在争议。

2、2017 年 12 月解除代持时实际股东进行实际出资比例调整具有合理性；就本次股权比例调整，曹伏雷、付勇已通过上海京豫向其他股东支付了股权转让对价，本次调整方案也取得了全体股东同意；截至本审核问询函出具之日，相关股东就本次股权比例调整不存在纠纷争议。

3、公司 2019 年 12 月开展的股权激励已实施完毕；公司或实际控制人不存在向激励对象提供财务资助的情形；激励对象间接持有的合众伟奇股份均为自有股份，不存在代他人持有股权的情形；实施股权激励时，公司不属于《非上市公司监督管理办法》中规制的非上市公司，因此无需对相关人员履行内部审议程序。

4、河南高创、申万创新投入股公司已履行了适当的国资管理审批程序，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关规定；倪政委属于河南高创允许跟投的人员，其持有公司股权，不违反国有资产监督管理相关规定，不违反河南高创的内部规定。

5、截至本审核问询函出具之日，公司不存在影响股权明晰的问题，间接持

有公司的权益的股东人数穿透（追溯至自然人、国有资产监督管理机构、经备案的私募投资基金、经登记的基金管理人、上市公司）合计为 28 位，未超过 200 人。

6、截至本审核问询函出具之日，公司不存在代持事项或股权代持未披露的情形，股权代持核查程序充分有效。

7、公司历次股东入股因所处阶段不同而具有不同的背景及原因，其入股价格具有公允性或合理性，不存在股东入股价格明显异常的情况，公司不存在不正当利益输送问题。

8、截至本审核问询函出具之日，公司不存在股权纠纷或潜在争议的情形。

【律师回复】

具体内容详见《北京市中伦律师事务所关于北京合众伟奇科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

2. 关于合法规范经营。申请文件显示：（1）公司业务包括能源数字化业务、企业数字化业务；公司已开发采集运维闭环管理系统、线损精益化管理系统、反窃电监控系统、共享用电管理系统、NQI 一站式服务平台等多项系统平台；（2）公司已取得承装（修、试）电力设施许可证、人力资源服务许可证、信息安全服务资质认证等资质证书；（3）公司采取直销模式，主要通过参与公开招标和商务洽谈方式承接业务。

请公司补充披露报告期内能源数字化业务、企业数字化业务的收入及占比情况。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”中补充披露如下：

“（6）其他分类

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
能源数字化业务	381,572,453.57	92.26%	394,982,502.47	90.58%
企业数字化业务	32,005,761.41	7.74%	41,098,651.15	9.42%
合计	413,578,214.98	100.00%	436,081,153.62	100.00%
原因分析	公司业务板块包括能源数字化业务板块、企业数字化业务板块。能源数字化业务板块是公司业务的基石，能源数字化业务主要包括电力系统数字化和新型能源数字化，其中电力系统数字化业务主要集中于提升电力网络配用电环节的数字化水平，主要产品包括采集运维闭环管理系统、线损精益化管理系统、反窃电监控系统等；新型能源数字化业务主要集中于智慧园区、共享用电等新型能源应用领域，主要产品包括共享用电管理系统、能源计量设备质量(NQI)一站式服务平台等。在企业数字化业务方面，公司积极进行电力、政务、新能源、高端制造业企业的数字化产品布局，已形成智能物资管理、数字化生产管理两大类领域产品线，主要产品包括智能制造质量大数据平台、物资检储配平台等。 报告期内，公司能源数字化业务为公司主要业务板块，实现收入 39,498.25 万元、38,157.25 万元，占比 90.58%、92.26%。报告期内，公司能源数字化及企业数字化业务经营稳定，未有较大变动。			

”

请公司补充说明：

（1）公司开发各项系统平台的应用场景、主要功能、客户群体、运营主体情况，反窃电监控系统、共享用电管理系统等是否涉及交易撮合、资金结算等平台功能；

【公司回复】

公司开发销售的主要系统平台的应用场景、主要功能、客户群体、运营主体情况如下：

系统平台名称	应用场景	主要功能	客户群体	运营主体
采集运维闭环管理系统	各级供电企业对电能表、采集终端、通信模块等设备进行运维管理，保障设备运行稳定。	通过连通国家电网用电信息采集系统，分析电网、各个采集主站、采集终端、智能电能表用电数据，对设备异常、客户用电异常等情况形成在线作业管理，包括运维工单生成、工单智能排程、运维结果反馈、工作质量评价等现场业务闭环管理机制，实现运维人员、运维能力的智能化分配，确保运维工作可量化、工作质量可评价，保障用电信息采集系统持续、稳定、高效运行。	面向电力行业客户，实际使用方为省、市、县、所各级供电企业	电网内部业务部门、单位
线损精益化管理系统	各级供电企业对台区（台区是指一台变压器的供电范围或区域，是电力营销的最小管理单元）线损情况进行监控和管理，确定线损合理区间、分析线损产生原因，保障台区线损维持在正常范围内。	通过获取国家电网用电信息采集系统、电力营销等系统的档案数据和运行数据，利用大数据技术搭建线损异常综合诊断分析模型，实现台区线损指标自动计算、台区线损异常原因精准定位、台区线损最优治理策略自动推荐，辅助运维人员快速解决线损异常问题，降低电网运行成本。	面向电力行业客户，实际使用方为省、市、县、所各级供电企业	电网内部业务部门、单位
反窃电监控系统	各级供电企业对存在疑似窃电行为的用户进行监控分析和检查处理。	依托用电用户档案、电能表运行档案、电压电流、用电量等数据构建反窃电预警大数据分析模型，自动输出疑似窃电用户线索，通过在线管理平台实现工单生成、工单派发、检查结果录入、电费追补发起等标准化作业流程，实现从分析发现、归集线索到窃电行为定性、处罚等的全过程管理，降低电力公司窃电损失。	面向电力行业客户，实际使用方为省、市、县、所各级供电企业	电网内部业务部门、单位
计量数字化生产管理系统	电力公司省级计量中心对电能表、采集终端、通信模块等设备进行统一采购、集中检定、统一配送，需要数字化智能管理	依托省级计量中心对计量资产“整体授权、统一采购、集中检定、分级配送”的省级集约化管理模式，通过构建需求预测大数据分析模型、计量生产计划自动编排模型等，利用大数据技术分析并实现采购需求预测与	面向电力行业客户，实际使用方为省级电力计量中心和市县级供电企业	电网内部业务部门、单位

系统平台名称	应用场景	主要功能	客户群体	运营主体
		验收、生产计划排程、质量检定检测、生产调度管理、计量资产配送、生产执行监控等功能，对计量资产各环节提供自动化管理功能，提高资金、资产管理效率，降低成本。		
能源计量设备质量（NQI）一站式服务平台	打通电能表等计量设备上下游企业各自掌握的数据资源，打造针对能源计量设备的一站式质量监管决策分析、运行质量管控、产品生产质量改进和质量公信信息查询平台	依托国网公司、电力用户、电力设备厂商、质量检测部门等各方的计量设备相关数据，基于区块链技术对智能电能表的全品类、全环节质量数据采集、共享，通过质量分析、检测等实现计量设备质量问题的快速溯源问题产生环节、原因及同批次产品情况，实现质量问题追溯、质量监督管理和质量问题解答的全景呈现，提升计量设备质量管理水平。	面向电力行业客户，实际使用方为国家市场监督管理总局、电力公司、计量设备生产企业和社会公众	电网内部业务部门、单位
物资检储配平台	面向电网企业物资供应部门，对电力物资检测、仓储、配送业务流程进行管理，提高检储配基地业务运行效率。	通过获取电网企业物资管理数据，基于大数据分析技术，构建配送、仓储调度等算法模型，实现电力物资“就地抽检、检后入库、集中储备、按需配送”一体化、全过程智能管理，保障电力物资的供应时效、缩短检测周期、提高周转效率。	面向电力行业客户，实际使用方包括电网企业物资供应部门	电网内部业务部门、单位
共享用电管理系统	解决农业灌溉、饲料加工、商业街及地摊夜市、电动自行车充电等各类短时用电普遍存在“接电难、办电繁、用电贵、接线乱”等问题，旨在实现共享用电的数字化与便捷性。	贯通了国家电网营销系统、用电信息采集系统、网上国网等核心业务系统，通过集中提供共享用电设备、移动端应用程序，实现扫码用电、电费结算、设备管理、安全监测、运营监控、查询统计等功能，提升用户短时用电接电效率，减少用电成本，提升用户用电体验。	面向电力行业客户，实际使用方包括省、市、县、所各级供电企业、电力用户	电网内部业务部门、单位
智能制造质量大数据平台	生产制造企业对产品制造过程中各环节的质量问题进行管控，整合各环节数据并进行质量分析，保障产品的品质	建设企业数据仓库，收集制造企业设计、工艺、制造、测试等环节的质量数据，对生产数据进行采集、治理、存储、服务与应用，实现设计、试研、制造、测试等环节的生产及质量数据互联	制造行业客户	实际使用客户

系统平台名称	应用场景	主要功能	客户群体	运营主体
	与质量。	互通，提升产品生产效率，溯源产品质量问题的产生环节并分析原因，助力产品质量改进提升。		

根据国务院反垄断委员会《关于平台经济领域的反垄断指南》（国反垄发〔2021〕1号）规定，互联网平台是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息发布等互联网平台服务的经营者。

参考国家市场监督管理总局《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》，互联网平台分为网络销售类平台、生活服务类平台、社交娱乐类平台、信息资讯类平台、金融服务类平台、计算应用类平台。其中计算应用类平台连接的是人与计算能力，其主要功能包括应用在手机、操作系统上，进行信息管理和云计算，提供网络服务等。

综上，互联网平台功能主要包括向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息发布、资金结算、网络计算功能；公司开发销售的系统平台可以分为计算应用类平台，公司开发销售的主要系统平台具体涉及上述平台功能的情况如下：

平台功能	公司开发销售的主要系统平台是否涉及	具体情况
向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所	不涉及	公司开发销售的主要系统平台主要满足客户经营或内部管理需要，不涉及向自然人、其他法人及市场主体提供经营场所。自然人、除客户外的法人及其他市场主体无法通过系统平台开展业务经营。
交易撮合	不涉及	公司开发销售的主要系统平台不涉及对供需双方或多方的交易撮合，共享用电管理、物资管理、计量生产设备管理均为通过算法机制内部进行优化调配决策，不涉及通过撮合匹配供需双方或多方的过程。
信息发布	涉及	公司开发销售的主要系统平台均涉及信息发布功能，具体为平台运营方可以发布有关内部管理规定、通知等信息，其他参与方如作业人员可以发布对工作作业单的处理情况等信息，质量检测部可以发布

平台功能	公司开发销售的主要系统平台是否涉及	具体情况
		有关计量设备的检测结果等信息，电力用户可以发布工作质量评价等信息。
资金结算	不涉及	公司开发销售的主要系统平台不涉及资金结算，部分系统平台仅涉及电费支付的发起和确认，不涉及资金划转、清算、结算及记录的功能。
网络计算	涉及	公司开发销售的主要系统平台均涉及网络计算功能，具体为利用大数据、云计算、物联网、AI 人工智能等新一代信息技术，实现在能源及企业数字化领域的数据分析、数据统计、运筹优化、溯源分析等功能。

公司主营业务是为电力、政务、新能源、高端制造等行业客户提供信息化、数字化建设的综合解决方案，涵盖能源数字化及企业数字化领域的软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件设计及销售等，其中，软件开发与实施是以客户需求为基础进行能源及企业数字化软件开发并在客户处部署实施；技术服务为在客户处运行的软件产品提供及时、高效的系统规划及技术咨询、产品部署、运行维护、故障处理、健康巡检、数据治理与分析、性能优化等各类专业技术支持与服务。公司开发销售的主要系统平台交付后的运营管理主体均为客户方（即委托公司开发软件的电网企业单位和其他行业客户），公司从事的技术服务业务属于对公司已交付或客户已有的系统平台，在客户的需求范围的提供技术咨询、系统问题修复、故障处理、健康巡检等保障性或功能提升性服务。公司及子公司均不参与相关系统平台的运营和管理，不负责平台功能的运行过程。公司业务不涉及通过网络信息技术构建特定载体使相互依赖的双边或者多边主体在特定规则下交互，也不存在向市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等涉及互联网平台搭建与运营服务。

综上，公司开发销售的主要系统平台不存在涉及交易撮合、资金结算的平台功能，虽然相关平台涉及信息发布及网络计算的平台功能，但公司不参与互联网平台的搭建与运营，公司不属于平台经营者。

（2）公司是否具备开展各项业务所需资质，是否存在超越资质范围开展业务的情形；公司取得人力资源服务许可证的背景及使用情况；

【公司回复】

（一）公司是否具备开展各项业务所需资质，是否存在超越资质范围开展业务的情形

公司主营业务为软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件销售，不存在法律法规要求必须取得资质方可开展业务的情形。

公司已取得 CMMI5、信息安全管理证书、信息技术服务管理体系认证证书、信息技术服务标准符合性证书等认证，用于规范公司在设计、研发、采购、生产、服务等各环节的管理与运营工作。在公司承接项目时，公司已具备业主方要求的资质。

综上所述，公司具备开展相关业务的各类资质、许可、认证，不存在无资质或超越资质经营的情况。

（二）公司取得人力资源服务许可证的背景及使用情况

公司曾拟开展人力资源服务，故公司及云智科技此前分别取得了人力资源服务许可证，服务范围包括为劳动者介绍用人单位、为用人单位推荐劳动者等；公司及云智科技实际未能使用该资质开展相关业务。

（3）报告期各期公司通过招投标（含公开招标、邀请招标）、商业谈判等方式获取收入的金额及占比情况，通过公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致；公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为；公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

【公司回复】

（一）报告期各期公司通过招投标（含公开招标、邀请招标）、商业谈判等方式获取收入的金额及占比情况，通过公开招投标获取的订单是否与公开渠道披露的项目信息一致；

报告期各期公司通过招投标（含公开招标、邀请招标）、商业谈判等方式获

取收入的金额及占比情况如下：

单位：元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
招投标模式	200,446,722.33	48.47%	242,668,423.41	55.65%
中标框架协议后单独 签订订单模式	70,000,712.94	16.93%	8,761,463.46	2.01%
商务洽谈模式	143,130,779.71	34.60%	184,651,266.75	42.34%
合计	413,578,214.98	100.00%	436,081,153.62	100.00%

公司订单获取方式包括三类，一是直接招投标获取项目订单，二是通过招投标中标框架协议后，再单独签订合同订单，三是合同金额较小直接通过商务谈判方式获取。对于第二种情形，由于公司已经通过招投标中标并签署框架协议，主要客户国家电网及其下属单位要求不再对后续具体签订合同走招投标流程，而是在框架协议范围内，双方谈判并直接单独签订合同订单。公司订单获取方式以招投标方式为主，公司报告期内通过招投标获取订单（前述模式一、二）的收入占比分别为 57.66%、65.40%。

公司通过公开招投标获取的订单与公开渠道披露的项目信息一致。公司通过公开招投标方式获取订单的客户类型包括国家机关、事业单位或团体组织，及国家电网及其下属单位。

1、国家机关、事业单位或团体组织客户

报告期内，公司客户存在北京地区的国家机关、事业单位或团体组织客户，经查询北京地区政府部门发布的集中采购目录及采购限额标准政策文件，北京地区政府采购项目强制公开招标的最低数额标准如下：

单位：万元

省份	采购内容	2022年度	2023年度
北京	货物和服务类	400	400

根据上述规定，公司的客户中属于国家机关、事业单位和团体组织，且使用财政性资金采购限额标准以上的货物或服务的，应当强制履行公开招标程序。公司报告期内与国家机关、事业单位或团体组织客户的销售合同金额未达到上述

标准。

2、国家电网及其下属单位

公司客户国家电网及其下属单位有其内部的招投标制度规定，属于企业的内部规章制度，公司无法获取。对于客户要求招投标的项目，公司严格根据客户要求通过参与公开招标获取业务机会。公司通过公开招标获取的订单与国家电网电子商务平台（<https://ecp.sgcc.com.cn/ecp2.0/portal/#/>）、中国招标投标公共服务平台（<http://www.cebpubservice.com>）等网站公开渠道披露的项目信息一致。

（二）公司是否存在应履行而未履行招投标程序的情形，是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，是否构成重大违法行为

根据《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》及配套法律法规，应当履行招投标程序的主要情形如下：

序号	法律规定	具体条文
《中华人民共和国招标投标法》及配套法律法规		
1	《中华人民共和国招标投标法》	第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标： （一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目； （二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目； （三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。 前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。
2	《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条 招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。 前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组

序号	法律规定	具体条文
		成部分,且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等;所称与工程建设有关的服务,是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
3	《必须招标的工程项目规定》	第五条 本规定第二条至第四条规定范围内的项目,其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的,必须招标: (一)施工单项合同估算价在400万元人民币以上; (二)重要设备、材料等货物的采购,单项合同估算价在200万元人民币以上; (三)勘察、设计、监理等服务的采购,单项合同估算价在100万元人民币以上。 同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购,合同估算价合计达到前款规定标准的,必须招标。
《中华人民共和国政府采购法》及配套法律法规		
4	《中华人民共和国政府采购法》	第二条 本法所称政府采购,是指各级国家机关、事业单位和团体组织,使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。 第二十七条 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的,其具体数额标准,属于中央预算的政府采购项目,由国务院规定;属于地方预算的政府采购项目,由省、自治区、直辖市人民政府规定;因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的,应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。
5	《中华人民共和国政府采购法实施条例》	第二条 政府采购法第二条所称财政性资金是指纳入预算管理的资金。 以财政性资金作为还款来源的借贷资金,视同财政性资金。 国家机关、事业单位和团体组织的采购项目既使用财政性资金又使用非财政性资金的,使用财政性资金采购的部分,适用政府采购法及本条例;财政性资金与非财政性资金无法分割采购的,统一适用政府采购法及本条例。 政府采购法第二条所称服务,包括政府自身需要的服务

序号	法律规定	具体条文
		和政府向社会公众提供的公共服务。

公司是一家拥有丰富行业积累和深厚技术实力的专业软件开发与技术服务商，主营业务是基于大数据、云计算、物联网、AI 人工智能等新一代信息技术为电力、政务、新能源、高端制造等行业客户提供信息化、数字化建设的综合解决方案，不属于从事工程以及与工程建设有关的货物、服务，不属于依据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》必须履行招标投标程序的情形。

报告期内，公司不存在应履行而未履行招标投标程序的情形，公司报告期内不存在向国家机关、事业单位和团体组织销售，且金额大于前述单位使用财政性资金采购限额标准以上的订单；公司客户国家电网及其下属单位有其内部的招投标制度规定，属于企业的内部规章制度，公司无法获取，对于客户要求招投标的项目，公司严格根据客户要求通过参与公开招标获取业务机会。

截至本问询函回复出具之日，公司及其子公司不存在因订单获取方式不合规而产生诉讼纠纷或受到行政处罚的情况，不存在与订单获取有关的违法行为。

（三）公司订单获取方式和途径是否合法合规，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

公司通过参与项目招标和商务洽谈的方式承接业务。报告期内，对于通过参与项目招标方式获取的业务，公司均履行了必要的招标投标程序，留存有相应投标文件、中标通知、销售合同等资料，不存在违反招投标方面的法律法规、规范性文件的情形。对于商务洽谈方式获取的业务，公司通常基于良好的资信基础、专业的技术能力、与客户良好的合作关系以及优质的服务能力，与客户本着平等自愿、协商一致等原则签订合同，符合《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国反不正当竞争法》等法律法规规定的形式和程序，公司订单获取方式和途径合法合规。

公司在业务开展过程中全面防范和避免商业贿赂、不正当竞争等情形，具体情况如下：

(1) 公司及其控股股东均已签署反商业贿赂承诺函，承诺公司及子公司不存在任何法律、行政法规、部门规章、规范性文件等禁止的商业贿赂行为；且在未来的经营过程中，公司及子公司/本单位/本人不采用商业贿赂手段销售或者购买商品。

(2) 公司制定了《市场部销售工作规范》《费用管理办法（试行）》《费用管理办法（试行）补充规定》等，对业务费用报销的支出和报销原则、列支范围、审批权限等事宜进行了明确规定，且明确要求发票开具须按照实际销售情况如实开具，不能根据购买方要求填开与实际交易不符的内容。通过内部控制程序有效管理业务招待费费用支出，防范将报销的业务招待费用于商业贿赂的风险。

除通过前述内部控制制度的有效执行防范将报销的业务招待费用于商业贿赂的风险之外，公司与部分电力电网、政府机关等客户签订合同时会签订《廉洁协议书》，确保相关方及员工自觉遵守法律、法规及规范性文件的规定，避免不正当竞争、商业贿赂或其他利益输送行为。

经确认，报告期内公司在业务开展过程中不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

(4) 公司及其员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途及其合法合规性，公司是否存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，是否建立健全的信息数据保护机制并有效运作；

【公司回复】

(一) 公司及其员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，如是，相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途及其合法合规性

1、客户数据

公司业务类型包括软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件及其他，其中，软件开发与实施、技术支持类及运维类技术服务业务开展会涉及到电力信

息，系统集成、智能硬件及其他业务开展一般不涉及电力信息。

公司业务涉及客户数据的收集、存储、传输、使用情况具体如下：

（1）软件开发与实施业务

在软件开发与实施业务中，在前期软件产品开发过程中，公司使用模拟数据而非真实数据进行软件开发；在产品基本开发完成后，进入调试阶段时会在客户现场部署并接触真实数据，接触数据的范围与内容限于软件产品调试需要的范围内。此类业务的具体操作方式一般为客户提供办公地点、专网及专用服务器，公司业务人员在专用服务器进行软件产品的安装、测试、试运行等工作，遵守客户关于数据保密的相关规定，仅在客户要求的环境下使用数据，接触到的数据处于完全封闭状态。

（2）技术服务业务

公司的技术服务业务包括技术支持类服务与运维类服务业务两种。

在技术支持类服务业务中，公司涉及数据相关工作主要基于客户提出的工作任务及客户已开放的数据权限、数据资源，通过专业化数据处理、分析工具进行数据的挖掘、分析、统计，最终工作成果以数据报表、数据报告的形式通过客户内网发送给客户。在该类业务开展过程中，公司接触数据的范围与内容限于通过客户提供的有权限的临时账号获取的与指定任务相关的数据信息，无法获取与指定任务无关的其他系统性信息如电力信息等。此类业务的具体操作方式一般为客户提供办公地点、专网及专用服务器，公司业务人员在专用服务器开展工作，遵守客户关于数据保密的相关规定，仅在客户要求的环境下使用数据，接触到的数据处于完全封闭状态。

在运维类技术服务业务中，公司的业务人员仅就客户涉及运维对象的特定问题进行反馈和解决，在现场办公时与客户就其运维需求进行直接沟通，运维过程中客户反馈的信息不会收集和存储到公司的信息系统中。

综上，公司接触的客户数据是基于客户提供的、存储于客户服务器及相关设备设施上的有限数据，根据客户的许可在合同履行期间用于合同项下具体项目或

为履行该具体合同之目的在客户指定场所、网络、设备等环境下进行，需遵守客户关于数据保密的相关规定，接触到的数据处于完全封闭状态。

2、个人信息

（1）如上所述，公司在软件开发与实施、技术服务业务中会基于客户需求分析与处理电力信息，其中涉及的信息就包括自然人用电数据。公司在开展上述业务时，获取的自然人用电数据已经过脱敏处理，数据通常为匿名状态，无法识别具体自然人信息。根据《个人信息保护法》第四条第一款，“个人信息是以电子或者其他方式记录的与已识别或者可识别的自然人有关的各种信息，不包括匿名化处理后的信息”，因此，上述自然人用电数据不属于《个人信息保护法》中的个人信息，且公司在开展业务时不涉及收集、存储、传输、提供、公开、删除此类信息。

（2）在开展业务过程中，公司会获取合同对方联系人、业务人员的少量个人信息，用于正常的业务沟通、联系目的，属于普遍的商业实践。

综上，除普遍商业实践中接触到的合同对方联系人、业务人员的信息外，公司业务开展过程中不涉及对《个人信息保护法》中个人信息的收集、存储、传输、提供、公开、删除等。

3、合法合规性

如上所述，就电力信息而言，公司在各项业务开展过程中，并不会在其自身业务系统中收集、使用、存储和传输电力信息；公司员工在开展业务的过程中，可能会在客户提供的办公地点、专网及专用服务器（即客户的内网环境）中接触到少量电力信息，但并不会带出或留存相关电力信息。公司的上述业务模式符合相关法律法规的要求；针对员工可能在客户内网环境中接触到电力信息的情形，公司采取了多项合规措施，确保员工严格遵守信息安全要求，包括在公司内部发布和落实《员工行为暨信息安全管理准则》，与员工签署保密协议等。

就个人信息而言，公司在各类业务开展过程中，除为了商业联络的目的获取客户联系人、业务人员的少量个人信息以外，不存在从其他方收集和处理个人信息，相关个人信息处理行为符合普遍商业实践及相关法律法规的要求。

为了保障数据合规性、安全性，公司已建立了规范性的信息安全管理体系，在数据安全与信息保护方面已取得信息安全管理体系认证证书、信息安全服务资质认证证书（软件安全开发三级）、信息安全服务资质认证证书（信息系统安全集成三级）、信息安全服务资质认证证书（信息系统安全运维三级）等多项相关第三方认证，已制定了数据管理的内部流程并执行相关内部控制措施，包括但不限于：

（1）制定《数据安全管理制度》《信息安全管理制度》《员工行为暨信息安全管理准则》等内控制度，确立了“谁主管谁负责、谁运行谁负责、谁使用谁负责”的信息安全工作原则，规定了数据管理相关要求，并在实际工作中严格执行上述制度要求；同时，对于内部数据（员工信息、项目信息等内部数据）进行分级管理，根据公司日常运营需要，将数据根据机密等级分为秘密、内控、公开三级；设置数据权限管理的审批机制，除公开信息全员可见外，其他信息按业务板块、部门、岗位级别进行权限控制；跨部门的数据申请需要进行 OA 审批，部门、业务板块内的数据权限也需要申请后才能使用。

（2）为增强员工保密意识与保密责任，公司与员工签订保密协议，约定员工的保密义务及相应的责任，约束其严格遵守销售合同或保密协议中约定的保密义务。

（3）由综合部负责承担网络安全、数据安全和个人信息保护的培训，在项目执行过程中严格遵守客户侧保密要求，以保障业务活动中的数据安全。

（二）公司是否存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，是否建立健全的信息数据保护机制并有效运作

经查阅公司与主要客户的销售合同、保密合同并访谈公司主要客户，查询中国裁判文书网、法院执行信息公开网、信用中国、企查查、天眼查、国家企业信用信息公示系统、中华人民共和国国家互联网信息办公室网站、中华人民共和国工业和信息化部网站等网站，报告期内，公司不存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，公司已建立健全的信息数据保护机制并有效运作。

(5) 公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定。

【公司回复】

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》的规定，独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件：（一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则；（二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验；（三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称全国股转公司）规定的其他条件。以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：（一）具有注册会计师职业资格；（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。公司现有独立董事三名，分别为张建祖、易爱民、冯冬青，其中，张建祖以会计专业人士身份被提名为独立董事，其具有中国注册会计师资质，易爱民、冯冬青具有丰富的管理经验和知识储备，三名独立董事均符合相关规定。因此，公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解开发各项系统平台的应用场景、主要功能、客户群体、运营主体情况、是否涉及交易撮合、资金结算等平台功能；了解公司业务是否存在涉及互联网相关业务的情况；

2、查阅《关于平台经济领域的反垄断指南》《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》等互联网平台相关法律法规；《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》等与招投标相

关的法律法规；《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国反不正当竞争法》等
于业务开展、不正当竞争相关的法律法规；

3、查验公司的业务资质、许可、认证，并通过访谈相关业务负责人，了解
公司拥有的资质证书与主营业务的对应关系；

4、网络检索公司同行业可比公司资质取得情况；

5、取得了公司出具的有关人力资源服务许可证等资质取得及使用情况的说
明文件；

6、访谈公司管理层和财务人员，了解报告期内公司销售订单获取的方式；

7、查阅公司报告期内销售合同台账、主要业务合同通过招投标方式签订的
较大金额的销售合同的招投标文件、中标通知书等文件；

8、查询北京地区政府部门发布的集中采购目录及采购限额标准政策文件，
检索天眼查、国家电网电子商务平台（<https://ecp.sgcc.com.cn/ecp2.0/portal/#/>）、
中国招标投标公共服务平台（<http://www.cebpubservice.com>）等网站；

9、取得公司及其控股股东签署的《反商业贿赂承诺函》；

10、查阅公司制定的《市场部销售工作规范》《费用管理办法（试行）》、《费
用管理办法（试行）补充规定》等与防止商业贿赂的相关内部控制制度；

11、对公司报告期内的主要客户实地走访，并就公司与该等客户的交易合作
背景、项目取得方式、招标及投标程序的履行情况、是否存在商业贿赂、不正当
竞争的情形等事项进行核实；

12、获取并核查公司及其子公司、公司实际控制人报告期内全部银行资金流
水，关注报告期内公司及子公司、公司实际控制人是否有异常资金往来，是否存
在商业贿赂、不正当竞争等情形；

13、检索国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开
网等网站，查询公司及其董事、监事、高级管理人员是否存在与订单获取、商业
贿赂、不正当竞争相关的涉诉信息；

14、取得公司及其子公司注册地市场监督管理等部门出具的无违法违规证明；取得公安机关出具的公司董事、监事、高级管理人员无犯罪记录证明；

15、访谈公司管理层，了解数据分析业务所涉及的数据来源、处理方式、内控要求等问题，确认公司未因数据问题受到监管部门的调查、处罚或采取责令整改等措施或者与其他方发生争议、诉讼、仲裁；取得公司的《员工行为暨信息安全管理准则》《数据安全管理制度》《信息安全管理规定》，了解公司的数据管理规定；取得公司与员工签署的保密协议模板，核查公司对员工的保密要求；

16、查阅公司与主要客户的销售合同、保密合同，核查保密条款的相关约定；访谈公司主要客户，确认公司与相关客户合作过程中未曾发生违反合同保密义务的情形，公司与相关客户不存在任何纠纷或潜在纠纷；

17、通过中国裁判文书网、法院执行信息公开网、信用中国、企查查、天眼查等网站查询公司是否存在诉讼或处罚的记录；通过国家企业信用信息公示系统、中华人民共和国国家互联网信息办公室网站、中华人民共和国工业和信息化部网站等网站查询公司是否存在涉及数据安全、违规信息收集等方面的媒体质疑；

18、查阅公司独立董事填写的调查表，取得独立董事就任职资格的声明文件。

（二）分析过程

1、通过访谈公司管理层，查阅《关于平台经济领域的反垄断指南》《互联网平台分类分级指南（征求意见稿）》等互联网平台相关法律法规，主办券商了解到公司开发的各项系统平台主要应用于能源数字化及企业数字化领域，以实现电力采集、营销的运营管理，物资质量及检储配管理、生产制造管理等为主要功能，面向电力及高端制造等行业客户，运营主体为客户方（即委托公司开发软件的电网企业单位和其他行业客户）。通过逐一核实公司开发的各项系统平台的具体功能实现过程及成果，主办券商确认公司开发的系统平台不涉及交易撮合、资金结算的平台功能，涉及信息发布及网络计算的平台功能。通过梳理公司业务内容及《关于平台经济领域的反垄断指南》等互联网平台相关法律法规中对平台经营者的定义，主办券商认为公司业务不涉及互联网平台的搭建与运营，公司不属于平台经营者；

2、经查验公司的业务资质、许可、认证，访谈相关业务负责人，查阅主要业务合同等，公司主营业务为软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件销售，不存在法律法规要求必须取得资质方可开展业务的情形。公司已取得CMMI5、信息安全管理体系统认证证书、信息技术服务管理体系认证证书、信息技术服务标准符合性证书等认证，用于规范公司在设计、研发、采购、生产、服务等各环节的管理与运营工作。在承接项目时，公司已具备业主方要求的资质。公司具备开展相关业务的各类资质、许可、认证，不存在无资质或超越资质经营的情况。根据公司说明，公司曾拟开展人力资源服务，故公司及云智科技此前分别取得了人力资源服务许可证，服务范围包括为劳动者介绍用人单位、为用人单位推荐劳动者等；公司及云智科技实际未能使用该资质开展相关业务。

3、通过访谈公司管理层和财务人员，主办券商了解到报告期内公司销售订单获取包括招投标及商务谈判，以招投标方式为主。通过查阅公司报告期内销售合同台账、比对由招投标方式签订的较大金额销售合同的招投标文件、中标通知书等文件与由国家电网电子商务平台、中国招标投标公共服务平台等网站上检索的公开信息，确认公司通过公开招投标获取的订单与公开渠道披露的项目信息一致。通过查阅《中华人民共和国招标投标法》等与招投标相关的法律法规，访谈公司管理层及主要客户，主办券商了解到公司业务不属于依据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《必须招标的工程项目规定》必须履行招投标程序的情形，公司根据《中华人民共和国政府采购法》及相关法律法规，以及国家电网内部要求应履行公开招投标程序的项目均已按要求履行。通过访谈公司管理层及主要客户，查询中国裁判文书网等网站，公司及其子公司不存在因订单获取不合规而产生诉讼纠纷或受到行政处罚的情况，不存在与订单获取有关的违法行为。通过前述核查程序及查阅公司与防止商业贿赂的相关内部控制制度、取得公司及其控股股东签署的《反商业贿赂承诺函》、获取并核查公司及其子公司、公司实际控制人报告期内全部银行资金流水等，主办券商认为公司订单获取方式和途径合法合规，未发现公司存在商业贿赂、不正当竞争的迹象。

4、经访谈公司管理层，取得公司相关制度及内控执行情况，员工保密协议等，了解公司数据分析业务所涉及的数据来源、处理方式、内控要求等问题，截

至本问询问题回复出具日，公司遵守客户关于数据保密的相关规定，限于特定项目用途仅在客户要求的环境下处理、使用数据，接触到的数据处于完全封闭状态；除普遍商业实践中接触到的合同对方联系人、业务人员的信息外，公司业务开展过程中不涉及对《个人信息保护法》中个人信息的收集、存储、传输、提供、公开、删除等。通过访谈主要客户，查阅公司与主要客户的销售合同、保密合同等，了解公司的保密义务与执行情况，通过中国裁判文书网、法院执行信息公开网、信用中国、企查查等公司网站查询公司是否存在诉讼或处罚的记录，通过中华人民共和国国家互联网信息办公室网站、中华人民共和国工业和信息化部网站等网站查询公司是否存在涉及数据安全、违规信息收集等方面的媒体质疑等，确认公司不存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，已建立健全的信息数据保护机制并有效运作。

5、经查阅独立董事填写的调查表，并取得其出具的声明文件，经核查，公司现有独立董事三名，分别为张建祖、易爱民、冯冬青，其中，张建祖以会计专业人士身份被提名为独立董事，其具有中国注册会计师资质，易爱民、冯冬青具有丰富的管理经验和知识储备，三名独立董事均符合相关规定。因此，公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司开发的各项系统平台主要应用于能源数字化及企业数字化领域，以实现电力采集、营销的运营管理，物资质量及检储配管理、生产制造管理等为主要功能，面向电力及高端制造等行业客户，运营主体为客户方及其相关的终端用户（即委托公司开发软件的电网企业单位和其他行业客户）。公司的反窃电监控系统、共享用电管理系统等不涉及交易撮合、资金结算的平台功能，公司及子公司均不参与相关系统平台的运营和管理，不负责平台功能的运行过程。公司不涉及互联网平台的搭建与运营，不属于平台经营者。

2、公司具备开展相关业务的各类资质、许可、认证，不存在无资质或超越

资质经营的情况；公司曾拟开展人力资源服务，故取得了人力资源服务许可证，但公司实际并未使用该资质开展相关业务。

3、报告期各期，公司通过招投标获取收入的金额分别为 25,142.99 万元、27,044.74 万元，占各期收入的比重分别为 57.66%、65.39%；通过商务谈判及其他方式获取收入的金额分别为 18,465.13 万元、14,313.08 万元，占各期收入的比重分别为 42.34%、34.61%；报告期内，公司通过公开招投标获取的订单与公开渠道披露的项目信息一致；公司符合相关法律法规，不存在应履行而未履行招投标程序的情形，项目合同均有效；公司已制定了较为健全的内部控制制度并得到了有效实施；公司不存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险，未构成重大违法违规；公司主要通过参与招投标以及商务谈判的方式获取订单，订单获取方式和途径合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

4、报告期内，公司遵守客户关于数据保密的相关规定，限于特定项目用途仅在客户要求的环境下使用数据，接触到的数据处于完全封闭状态；除普遍商业实践中接触到的合同对方联系人、业务人员的信息外，公司业务开展过程中不涉及对《个人信息保护法》中个人信息的收集、存储、传输、提供、公开、删除等，不存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，已建立健全的信息数据保护机制并有效运作。

5、公司独立董事设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定。

【律师回复】

具体内容详见《北京市中伦律师事务所关于北京合众伟奇科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书(一)》。

3. 关于技术服务采购。申请文件显示，公司存在向第三方采购现场实施服务、技术模块委托开发、现场技术支撑工作、运维服务等技术服务的情形。

请公司补充说明：

(1) 公司采购的各项技术服务在相关业务环节所处地位，是否涉及关键环

节或核心技术，公司是否对第三方存在重大依赖；

【公司回复】

公司的技术服务采购主要包括项目成本采购和委外研发采购，涵盖市场调研、成熟解决方案、非核心模块开发、现场实施工作、技术支撑工作、运维服务等内容。公司在业务开展中，通常在售前阶段采购技术服务协助进行市场调研、数据搜集整理工作；在产品开发阶段向第三方技术服务商采购非核心、辅助模块开发、接口开发工作以及个别非重点销售领域的已成熟解决方案；在实施推广阶段委派第三方技术服务商从事现场实施的基础工作（包括系统部署、测试调试、系统上线试运行、用户培训等），以及现场技术支撑工作（包括协助新产品的推广教育、技术指导等）；在已交付的系统产品售后阶段采购第三方运维服务。此外，在研发过程中，公司向第三方技术服务商采购其在细分领域内已经形成的较为成熟解决方案、系统的非核心模块、开发难度较低的项目工作等；上述技术服务采购不涉及关键环节或核心技术。

报告期内，公司采购第三方技术服务成本分别为 6,171.22 万元、5,326.14 万元，占营业成本的比重分别为 28.52%、26.41%。公司报告期内的前五大技术服务供应商采购合计 2,606.39 万元、2,644.77 万元，占技术服务采购总额比重分别为 42.90%、34.82%，公司第三方技术服务采购占比较低且不集中，采购内容不涉及公司核心业务环节及核心技术，公司对第三方技术服务商不存在重大依赖。

（2）各技术服务商是否需要并具备专业资质，公司的技术服务采购是否合法合规；报告期内公司向第三方采购技术服务取得客户同意的具体情况，结合合同条款说明公司未取得客户同意可能面临的法律风险，并量化分析相关风险对公司生产经营的影响；公司对第三方提供的技术服务是否建立健全的质量控制机制并有效执行；

【公司回复】

（一）技术服务商无需具备专业资质

报告期内，公司主要在软件开发与实施、技术服务类业务中存在向第三方采

购技术服务的情形。如本审核问询函回复之“问题 2 关于合法规范经营”之“公司是否具备开展各项业务所需资质，是否存在超越资质范围开展业务的情形；公司取得人力资源服务许可证的背景及使用情况”的回复所述，公司不存在法律法规要求必须取得资质方可开展业务的情形。鉴于技术服务商主要在公司的指导下，协助公司完成软件开发与实施、技术服务业务，其服务范围未超出公司的业务范畴，因此亦无需为该等业务取得专门的许可、资质。

（二）公司技术服务采购的合法合规性

报告期内，公司存在未经客户同意采购技术服务的情况，其合法合规性分析如下：

①非招投标类项目的合规性

报告期内，公司从事的软件开发与实施、技术服务业务不存在强制的业务资质要求，在非招投标项目下，公司在未经客户书面允许的情况下对外采购技术服务未违反相关法律法规规定，但因相关合同条款存在限制性约定，存在被为客户追究法律责任的风险。

②招投标类项目的合规性

根据《招标投标法》第四十八条规定：“中标人应当按照合同约定履行义务，完成中标项目。中标人不得向他人转让中标项目，也不得将中标项目肢解后分别向他人转让。中标人按照合同约定或者经招标人同意，可以将中标项目的部分非主体、非关键性工作分包给他人完成。接受分包的人应当具备相应的资格条件，并不得再次分包。中标人应当就分包项目向招标人负责，接受分包的人就分包项目承担连带责任。”

第五十八条规定：“中标人将中标项目转让给他人的，将中标项目肢解后分别转让给他人的，违反本法规定将中标项目的部分主体、关键性工作分包给他人的，或者分包人再次分包的，转让、分包无效，处转让、分包项目金额千分之五以上千分之十以下的罚款；有违法所得的，并处没收违法所得；可以责令停业整顿；情节严重的，由工商行政管理机关吊销营业执照。”

实践中，分包、转包主要适用于建设工程领域，《民法典》中建设工程合同章节规定，“禁止承包人将工程分包给不具备相应资质条件的单位。禁止分包单位将其承包的工程再分包。建设工程主体结构的施工必须由承包人自行完成。”《建设工程质量管理条例》规定：“本条例所称违法分包，是指下列行为：（一）总承包单位将建设工程分包给不具备相应资质条件的单位的；（二）建设工程总承包合同中未有约定，又未经建设单位认可，承包单位将其承包的部分建设工程交由其他单位完成的；（三）施工总承包单位将建设工程主体结构的施工分包给其他单位的；（四）分包单位将其承包的建设工程再分包的。本条例所称转包，是指承包单位承包建设工程后，不履行合同约定的责任和义务，将其承包的全部建设工程转给他人或者将其承包的全部建设工程肢解以后以分包的名义分别转给其他单位承包的行为。”综上，公司所在行业并无针对分包、转包的专门法律法规规定。

在招投标类项目下，即使将公司对外采购技术服务的行为视作分包，公司已取得了大部分客户的事后同意，且公司全面参与项目的执行与管理，未将中标项目转让他人，自身仍独立就分包的项目向客户承担责任。

此外，根据北京市大数据中心出具的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》，报告期内公司未因违反市场监督管理相关法律法规受到行政处罚。

综上，公司部分对外采购第三方技术服务的行为因合同条款限制且未经客户同意存在一定合规性瑕疵及违约风险。

（三）报告期内公司向第三方采购技术服务取得客户同意的具体情况，结合合同条款说明公司未取得客户同意可能面临的法律风险，并量化分析相关风险对公司生产经营的影响

报告期内，公司未经客户事先允许对外采购技术服务的项目基本情况如下：

单位：万元

完工验收 年度	项目合同金额 (不含税)	取得事后书面确认 的项目合计金额 (不含税)	通过访谈确认的项 目合计金额 (不含税)	未经客户确认 无异议的金额 (不含税)
------------	-----------------	------------------------------	----------------------------	---------------------------

2022 年度	4,009.30	2,639.06	1,123.55	246.69
2023 年度	5,191.37	5,078.16	113.21	0

注：除已取得书面确认的相关客户外，通过访谈方式对其中配合中介机构核查的其他客户进行了替代核查，根据受访人员确认，公司对外采购技术服务的行为未影响合同履行，相关项目已经验收通过，客户与公司就项目的履行不存在纠纷。

报告期内，公司未取得客户事后同意的项目情况如下：

合同编号	客户名称	违约条款	合同金额 (元/含税)	是否存在被客户追究违约责任的风险
HZ-XS-202201008	北京国网富达科技发展有限公司	乙方未经甲方书面同意将本项目的全部或部分转委托给第三方，甲方有权立即终止合同，乙方除返还甲方已支付的所有费用之外，还应向甲方按照合同价款的 20% 支付违约金。经甲方书面同意将本项目的全部或部分转委托给第三方，乙方应就第三方受让的工作对甲方承担连带责任。	793,000.00	如该客户认定采购第三方技术服务违反合同约定，则公司存在承担违约责任的可能性，可能需返还已收到的款项并支付违约金 158,600 元。
HZ-XS-202111015	国电南瑞科技股份有限公司	未经甲方书面同意，乙方将本合同项下的服务转包、分包给任何第三方的，甲方有权立即终止合同，乙方除返还甲方已支付的所有费用之外，还应向	534,000.00	如该客户认定采购第三方技术服务违反合同约定，则公司存在承担违约责任的可能性，可能需返还已收到的款项并支付违约金 26,700 元。
HZ-XS-202112034			829,000.00	如该客户认定采购第三方技术服务违反合同约定，则公司存在承担违约责任的可能性，可能

		甲方按照合同价款的 5%支付违约金。经甲方书面同意将合同项下的服务转包、分包给任何第三方的,乙方应就第三方受让的工作对甲方承担连带责任。		需返还已收到的款项并支付违约金 41,445 元。
HZ-XS-202112033			459,000.00	如该客户认定采购第三方技术服务违反合同约定,则公司存在承担违约责任的可能性,可能需返还已收到的款项并支付违约金 26,700 元。
合计			2,615,000.00	

综上,如该客户认定采购第三方技术服务违反合同约定,则公司合计需返还已收到的款项 261.5 万元,并合计支付 24.97 万元的违约金,对公司报告期内营业收入、净利润等财务数据的影响较小。

(四) 公司对第三方提供的技术服务是否建立健全的质量控制机制并有效执行

为规范项目技术服务采购行为,公司制定了《项目技术服务采购管理制度》,具体机制如下:

①服务商必须有成熟规范的软件开发项目管理规范,具备提供技术服务所需的相关资格证书。

②业务部门根据合同约定,为服务商提供必要协作条件,并指定专人定期检查和评估项目进展情况,项目结束或合同到期时,业务部门等负责组织对技术服务采购工作进行验收。如服务商最终提供的产品、服务与合同约定不一致,及时告知服务商进行调整。

③采购技术服务的项目经客户整体验收后,就事先未取得客户同意的存在限制约定的项目,公司应积极通过事后确认的方式对合同履行情况进行确认。

④公司应定期对采购技术服务项目的服务商进行一次评估,评估结果将作为未来继续合作的重要参考依据。

报告期内,公司上述质量控制机制有效执行,经检索中国裁判文书网

(<http://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn/>)等网站, 公司未因采购第三方技术服务与客户产生诉讼纠纷。

(3) 报告期内主要技术服务商的基本情况, 包括但不限于成立时间、注册资本、主要业务、与公司的合作历史等, 相关技术服务商是否与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排, 是否存在主要为公司提供服务或成立不久即为公司提供服务等异常情形及合理性;

【公司回复】

公司报告期内各期前五大技术服务商相关情况如下:

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要业务	与公司的合作历史
2023 年					
1	国电南瑞南京控制系统有限公司	1993/07/26	150,000	电力自动化、轨道交通电气等产品及集成业务	公司成立后即与国家电网下属单位建立合作, 根据不同的项目需求, 公司会向国网体系内单位采购信息化系统检测服务、研发服务及其他技术服务。
2	南京佰拓友创智能科技有限公司	2017/09/05	500	基于电网智能学习平台、配电工程助手、电器火灾监测系统等的软件开发及相关的技术服务、运维支撑	2020 年开始合作, 公司主要向其采购信息系统实施、技术服务、接口开发。
3	河南科知电子科技有限公司	2017/11/14	1,000	提供硬件与集成服务, 计算机、机器人、服务器等相关业务	2018 年开始合作, 公司主要向其采购潜伏机器人及充电站、计算机网络设备、监控设备以及集成项目和实施技术服务。
4	江苏方天电力技术有限公司	2005/09/01	20,000	软件开发、实施部署	原为国网江苏省电力公司的三产单位(现为国网江苏省电力有限公司的全资曾孙公司), 具有较强的技术实力, 2022 年开始合作, 公司委托其进行信息系统的实施、接口开发等相关服务。

5	河南纳睿数 科电子科技有限公司	2020/07/28	3,005	软件开发、技术服务	2023 年开始合作, 作为河南电力信息化供应商, 较有实力, 公司主要向其采购系统现场实施技术服务。
2022 年					
1	杭州齐智能 源科技股份有限公司	2015/10/28	4,209.46	电网业务包括电网营销、采集、信息安全、交易等; 非电网业务包括综合能源, 双碳、光伏、绿能、微电网业务等	2021 年 6 月开始合作, 作为行业内知名的厂商, 公司在业务推进的过程中与其逐步建立合作关系。
2	成都海里戈 科技有限公司	2016/04/11	500	VR 警示教育、技术开发服务等业务	2021 年 8 月开始合作, 由于公司阶段性人手不足, 经市场考察选择了四川当地有业务经验的厂家建立合作。
3	中能瑞通 (北京) 科 技有限公司	2015/12/25	2,022.30	技术转让、技术咨询、技术服务、技术开发	2020 年开始合作, 公司阶段性人手不足, 考虑其有比较丰富的业务经验, 所以建立合作关系。
4	朗新科技集 团股份有限 公司	2003/05/07	100,849.56	能源数字化业务、能源互联网业务、互联网电视业务, 服务于电力能源消费领域, 以 B2B2C 的业务模式, 聚焦“能源数字化+能源互联网”业务	作为行业内知名企业, 与公司存在优势互补, 公司于 2016 年开始与其合作, 主要向其采购接口开发及实施、功能开发优化实施服务等。
5	河南九域腾 龙信息工程 有限公司	1999/11/05	5,500	电力信息化、电力工程、电力物资	原作为国网河南省电力公司的三产单位(现为国网河南省电力公司的全资孙公司), 长期从事营销系统、采集系统的建设运维, 具有较强的技术实力。2021 年起, 公司基于提升自身产品竞争力及节约公司人力成本等因素考虑, 向其采购服务及库房设备。

注: 河南科知电子科技有限公司于 2017 年 11 月成立, 2018 年 1 月, 公司首次就采购

技术服务与其合作，金额较小，共计 28.98 万。经过多年合作，双方建立良好合作关系，逐渐成为公司主要技术服务商。

上述技术服务商的股东、董事、监事、高级管理人员与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在重叠情形。技术服务商与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在主要为公司提供服务或成立不久即成为公司主要技术服务商等异常情形。

（4）公司技术服务采购价格、定价依据及公允性，是否存在为公司代垫成本费用等情形；报告期各期公司技术服务的采购金额及占比情况，是否与同行业可比公司存在显著差异。

【公司回复】

公司对外采购的技术服务根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允、合理。公司根据实际项目执行需要采购具备相应技术能力和规模的技术服务供应商提供服务，报告期内，公司的技术服务供应商不存在为公司代垫成本费用等情形。报告期内，公司技术服务的采购金额分别为 6,074.97 万元、7,596.51 万元，占采购总额的比例为 48.74%、63.11%。公司及同行业可比公司技术服务成本金额及占比情况如下：

单位：万元

公司	挂牌/上市日期	IPO/挂牌前一年			IPO/挂牌前两年		
		技术服务采购金额	采购总额	占比	技术服务采购金额	采购总额	占比
金现代	2020/5/6	3,309.68	4,117.47	80.38%	2,784.89	3,133.58	88.87%
朗新集团	2017/8/1	14,948.73	16,929.27	88.30%	11,457.7	13,459.28	85.13%
合众伟奇	-	7,596.51	12,037.03	63.11%	6,074.97	12,463.22	48.74%

注：同行业可比公司远光软件上市日期为 2006 年 8 月，相关数据不具有可比性；同行业可比公司山大地纬未在公开信息中披露采购技术服务的情况；上表金现代技术服务采购金额为金现代《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露的技术服务采购金额，朗新集团技术服务采购金额为朗新集团《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露的项目外包及人力外包金额合计。

由上表可知，合众伟奇报告期内技术服务的采购金额与同行业可比公司 IPO 前的技术服务的采购金额因业务规模影响存在差异，合众伟奇报告期内技

术服务采购金额占比与同行业可比公司 IPO 前的技术服务的采购金额占比相比较低，主要原因为合众伟奇与同行业可比公司具体业务细分领域、成本管理上有所不同。由于通过公开信息查询，公司无法取得同行业可比公司报告期内的技术服务采购金额及占比数据，因此未进行比较。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈管理层，了解公司采购的各项技术服务在相关业务环节所处地位，是否涉及关键环节或核心技术，公司是否对第三方存在重大依赖；

2、查阅公司报告期内的销售采购台账，分析报告期各期公司技术服务的采购金额及占比情况，前五大技术服务供应商的采购金额及占比情况；

3、查阅报告期内公司与主要技术服务商的采购合同，了解技术服务采购的工作内容、在业务开展中所处环节及阶段等；

4、对公司报告期内的主要技术服务供应商实地走访，并就该等技术服务供应商的基本情况、与公司交易合作背景、报告期内交易情况及定价依据、经营规模、与公司及其相关方的关联关系等。

5、查阅与公司存在限制条款的相关客户签署的销售合同，取得存在限制分包条款的业务合同所涉及的客户出具的书面确认文件，并对部分未出具书面确认文件但配合中介机构核查的客户进行了访谈，确认是否认可公司的对外采购技术服务行为；

6、取得北京市大数据中心出具的《市场主体专用信用报告（有无违法违规信息查询版）》；

7、查阅公司制定的《项目技术服务采购管理制度》，核查其落实实施情况；

8、对国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、信用中国（www.creditchina.gov.cn）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国

执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/zhixing/>）相关网站进行了网络检索，核查公司是否受到相关主管部门的行政处罚，以及公司与客户是否因对外采购技术服务产生法律纠纷；

9、取得公司就其与主要技术服务商合作历史的说明；

10、通过企查查等查询报告期各期前五大主要技术服务商的基本信息；

11、查阅电力信息化行业上市公司朗新集团、国电南瑞公开披露的定期报告，了解其从事技术服务业务的内容及所需资质情况。

（二）分析过程

1、通过访谈管理层、查阅公司报告期内的销售采购台账及报告期内公司与主要技术服务商的采购合同，报告期内公司向主要技术服务商的采购合同，主办券商了解到公司的技术服务采购主要包括委外研发采购和项目成本采购，公司在业务开展中，在售前阶段、产品开发阶段、实施推广阶段、售后阶段采购第三方技术服务，技术服务工作内容不涉及关键环节或核心技术。通过对公司报告期内技术服务采购规模及分布进行分析，主办券商核查确认公司报告期内技术服务采购占营业成本的比重较低且技术服务采购较为分散，结合技术服务采购不涉及公司核心业务环节及核心技术，主办券商认为公司对第三方技术服务商不存在重大依赖。

2、通过访谈公司管理层，主办券商了解到公司技术服务商无需具备专业资质；通过查阅《招标投标法》《建设工程质量管理条例》等相关法律法规、与公司存在限制条款的相关客户签署的销售合同、公司制定的《项目技术服务采购管理制度》，取得存在限制分包条款的业务合同所涉及的客户出具的书面确认文件，并对部分未出具书面确认文件但配合中介机构核查的客户进行了访谈，确认是否认可公司的对外采购技术服务行为；网络检索公司是否因对外采购技术服务产生法律纠纷，经核查，主办券商认为公司部分对外采购第三方技术服务的行为因未经客户同意或存在一定合规性瑕疵，但公司已建立了健全的质量控制机制并有效执行，报告期内未因该等行为收到相关主管部门的行政处罚，且报告期内亦从未就该事项发生诉讼纠纷，并已于事后取得了大部分客户的确认；若未取得确认的

客户追责，预计产生的违约费用对公司报告期内营业收入、净利润等财务数据的影响较小。

3、通过企查查等查询报告期各期前五大主要技术服务商的基本信息、取得公司就其与主要技术服务商合作历史的说明、实地走访公司主要的技术服务商，主办券商未发现主要技术服务商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排，公司主要技术服务商不存在主要为公司提供服务或成立不久即成为公司主要技术服务商等异常情形。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司的技术服务采购主要包括委外研发采购和项目成本采购，涵盖市场调研、成熟解决方案、非核心模块开发、现场实施工作、技术支撑工作、运维服务等内容。公司在业务开展中，在售前阶段、产品开发阶段、实施推广阶段、售后阶段采购第三方技术服务，不涉及关键环节或核心技术。公司第三方技术服务采购占比较低且不集中，采购内容不涉及公司核心业务环节及核心技术，公司对第三方技术服务商不存在重大依赖。

2、公司技术服务商无需具备专业资质；公司部分对外采购第三方技术服务的行为因未经客户同意或存在一定合规性瑕疵，但公司已建立了健全的质量控制机制并有效执行，报告期内未因该等行为收到相关主管部门的行政处罚，且报告期内亦从未就该事项发生诉讼纠纷，并已于事后取得了大部分客户的确认；若未取得确认的客户追责，预计产生的违约费用对公司报告期内营业收入、净利润等财务数据的影响较小。

3、报告期内，主要技术服务商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在主要为公司提供服务或成立不久即成为公司主要技术服务商等异常情形。

【律师回复】

具体内容详见《北京市中伦律师事务所关于北京合众伟奇科技股份有限公司

申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书(一)》。

请主办券商、会计师核查上述事项（4），并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈管理层，了解公司技术服务采购价格、定价依据及公允性，是否存在为公司代垫成本费用等情形；

2、查阅公司报告期内的销售采购台账，分析报告期各期公司技术服务的采购金额及占比情况，前五大技术服务供应商的采购金额及占比情况；

3、查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等的公开信息，了解同行业可比公司技术服务采购规模，分析公司技术服务采购与同行业可比公司是否存在显著差异；

4、对公司报告期内的主要技术服务供应商实地走访，并就该等技术服务供应商的基本情况、与公司交易合作背景、采购内容、交易定价及与其他客户是否存在差异、是否存在为公司代垫成本费用的情况等事项进行核实。

（二）分析过程

通过访谈管理层、查阅公司报告期内的销售采购台账及报告期内公司与主要技术服务商的采购合同，实地走访公司报告期内主要技术服务商，主办券商了解到公司对外采购的技术服务根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允、合理。报告期内，公司的技术服务供应商不存在为公司代垫成本费用等情形。通过查阅公司报告期内的销售采购台账，查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等的公开信息，了解同行业可比公司技术服务采购规模，主办券商了解到报告期内，公司技术服务的采购金额分别为 6,074.97 万元、7,596.51 万元，占采购总额的比例为 48.74%、63.11%，与同行业可比公司 IPO 前的技术服务的采购金额及占比相比存在差异，合众伟奇报告期内技术服务采购金额占比与同行业可比公司 IPO 前的技术服务的采购金额占比相比较低，主要原因为合众伟奇与同行

业可比公司具体业务细分领域、成本管理上有所不同。由于通过公开信息查询，主办券商无法取得同行业可比公司报告期内的技术服务采购金额及占比数据，因此未进行比较。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

公司对外采购的技术服务根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允、合理。报告期内，公司的技术服务供应商不存在为公司代垫成本费用等情形。报告期内，公司技术服务的采购金额分别为 6,074.97 万元、7,596.51 万元，占采购总额的比例为 48.74%、63.11%，与同行业可比公司 IPO 前的技术服务的采购金额及占比相比存在一定差异，公司报告期内技术服务采购金额占比与同行业可比公司 IPO 前的技术服务的采购金额占比相比较低，差异具有合理性。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

4. 关于销售与收入。根据申报文件：（1）报告期各期，公司营业收入分别为 43,608.12 万元和 41,357.82 万元，主要来源于软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件销售等，公司在产品交付客户并经客户签收或获取验收报告后确认收入。（2）公司各期前五大客户销售占比分别为 85.94%和 89.81%，其中，国家电网及其下属企业销售占比分别为 66.79%和 81.28%。（3）公司存在主要客户与主要供应商重合的情况。（4）报告期各期，公司第四季度确认收入占比较高；（5）公司采取直销的销售模式，主要通过参与项目公开招标和商务洽谈的方式承接业务。

请公司：

（1）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明

显高于同行业可比公司，说明原因及合理性，客户集中度高对公司持续经营能力的影响及应对措施；

【公司回复】

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；

公司已按照《挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》对客户集中度高有关事项的规定在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”中补充披露如下：

“报告期内，公司前五大客户销售收入占营业收入比例分别为 85.94%、90.17%，客户集中度比较高，其中第一大客户为国家电网及其下属单位，报告期内销售收入占营业收入比例分别为 66.79%、81.64%，主要系公司报告期内以能源数字化产业为重心，业务集中于电力信息化行业，而公司下游电力行业市场集中度较高，因此对国家电网销售占比较高，符合行业特点。

公司同行业可比上市公司朗新集团、远光软件、山大地纬、金现代 IPO 前两个会计年度前五大客户的销售收入占比情况分别为 90.68%、88.96%；46.32%、48.03%；51.39%、53.35%；74.95%、73.74%；与公司客户集中度较高的情况相似。

公司自 2014 年首次向国家电网下属单位提供信息化产品或服务以来，依靠自身的业务实力、服务质量和行业口碑，与国家电网及其下属单位建立了稳定的合作关系。经过多年深耕，公司在电力营销细分领域的现场业务管理、营销计量质量管理等方面积累了丰富的项目经验，公司具备良好的履约能力。公司在能源数字化业务领域的电力系统数字化、新型能源数字化等领域积累了丰富的技术经验，自主开发了一系列能够满足客户需求的产品，满足国家电网选取供应商的标准、资质要求，具备技术创新优势、行业经验优势、项目管理优势。目前公司的产品及服务已覆盖国家电网 27 家省级电力公司，业务具有稳定性、持续性；公司主要通过参与公开招标，以及商务洽谈的方式获取订单，交易价格公允。”

(二) 对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性，客户集中度高对公司持续经营能力的影响及应对措施；

公司 2022 年、2023 年前五大客户销售收入占营业收入比例分别为 85.94%、90.17%，客户集中度比较高，其中第一大客户为国家电网及其下属单位，报告期内销售收入占营业收入比例分别为 66.79%、81.64%。报告期内公司客户集中度高，符合行业特征，与同行可比公司可比，具体如下：

①公司报告期内立足能源数字化领域，业务集中于电力信息化行业，着力于“发输变配用”五大环节中的配用电环节的电力数字化。在电力产业链中，除发电环节外，输电、变电、配电、用电环节均由电网企业负责，电网企业呈现寡头垄断的竞争格局，主要包括国家电网、南方电网及蒙西电网，其中，国家电网经营区域覆盖我国 26 个省（自治区、直辖市），供电范围占国土面积的 88%，具有领先的地位¹。因此报告期内公司对第一大客户国家电网及其下属单位销售占比较高，符合行业普遍特征。

②公司客户集中度与同行业可比上市公司 IPO 前对前五大客户的销售收入占比对比情况如下：

序号	单位名称	IPO/挂牌前第一个会计年度占比	IPO/挂牌前第二个会计年度占比
1	朗新集团	88.96%	90.68%
2	远光软件	48.03%	46.32%
3	山大地纬	53.35%	51.39%
4	金现代	73.74%	74.95%
5	合众伟奇	90.17%	85.94%

其中：同行业可比公司朗新集团申请 IPO 时是一家专注于公用事业领域业务信息化系统的技术与服务提供商，业务主要集中于电力信息化行业的用电领域，客户主要是国家电网及其下属单位，其客户集中度与公司持平。

¹ 国家电网是我国第一大电网公司，主要负责除了南方电网管辖区域以及内蒙古以外的供电服务，南方电网主要负责广东、海南、广西、贵州、云南五省的电网业务，蒙西电网负责建设运营自治区中西部电网。

同行业可比公司远光软件于 2006 年上市，招股说明书中前五名客户均为省级电力公司和省级电网公司，未对客户销售金额按同一实际控制口径合并，故客户集中度低于公司。

同行业可比公司山大地纬申请 IPO 时产品涉及政务服务、医保医疗、用电三大领域，下游应用领域广泛，故客户集中度低于公司。

同行业可比公司金现代主要向发电企业和供电企业提供软件开发、实施及运行维护等服务，其对国家电网的销售占比低于公司，而发电企业的市场格局相对供电企业较为分散，故其客户集中度比公司略低。

2023 年，朗新集团²、远光软件³、山大地纬⁴、金现代⁵前五大客户销售收入占比分别为 59.96%、20.06%、25.94%、62.09%。考虑到可比上市公司经过多年发展，业务领域积极拓展，客户集中度有所降低，相较合众伟奇客户集中度低，具备合理性。整体来看，同行业可比公司的前五大客户集中度情况与合众伟奇具有一致性。

综上所述，公司客户集中度高主要是由于公司业务集中于电力信息化领域、下游行业市场集中度较高以及国家电网在电力行业信息化建设中的地位所致，符合行业特性，与同行业可比公司在客户集中度方面一致，具有合理性。

客户集中度高对公司持续经营能力不存在不利影响，具体情况如下：

首先，公司与国家电网及其下属单位的合作具有稳定性、持续性，公司自 2014 年起与国家电网及其下属单位已形成了多年良好的合作关系，2020 年以来，公司向国家电网及其下属企业年度销售金额稳定达到 2 亿元以上，呈现持续增长

² 朗新集团《2023年年度报告》显示其公司业务领域包括能源数字化、互联网数字化及能源互联网业务，其中能源数字化业务2023年营业收入占比49.10%。朗新集团未披露前五大客户具体信息，其中第一大客户营业收入占比32.47%。

³ 远光软件《2023年年度报告》显示其公司业务领域包括数字企业、智慧能源、前沿技术、数据资源整合及服务，电力行业2023年营业收入占比91.46%。远光软件未披露前五大客户具体信息，其中第一大客户营业收入占比18.52%。

⁴ 山大地纬《2023年年度报告》显示其公司业务领域包括医保医疗、智慧人社、智慧用电、数据要素服务，其中智慧用电2023年营业收入占比28.60%。山大地纬未披露前五大客户具体信息，其中第一大客户营业收入占比12.69%。

⁵ 金现代《2023年年度报告》显示其公司业务领域包括电力、铁路、政府、航天等，其中电力行业2023年营业收入占比75.98%。金现代显示公司第一大客户为国家电网，第一大客户营业收入占比48.27%。

趋势。

其次，公司的产品及服务已覆盖国家电网 27 家省级电力公司，公司不对个别国家电网单位存在依赖，不存在如个别国家电网单位暂停业务合作对公司业务带来的重大不利影响。

此外，公司已在积极拓展新业务新客户，降低客户集中度高所带来的业务经营不确定性风险；2022-2023 年，公司国家电网以外的客户数量分别为 70 家、71 家，对应的销售收入分别为 14,481.82 万元、7,592.73 万元，占当期营业收入的比重分别为 33.21%、18.36%。截止 2024 年 5 月 31 日，公司在手订单中与新增客户（新增客户指以合同签订主体为口径，对应年度以前未与公司发生过交易的客户）签订合同金额 6,095.32 万元，占公司最近一年收入的 14.74%。公司积极开拓新型能源数字化及企业数字化业务，参与陕西电动汽车充电桩视频监控系统项目、智慧能源运营管理平台-宁夏-2024 年、智慧供应链项目、智能检测及智能制造系统关键技术研究（二期）等项目，在手订单中公司合作的电力行业以外客户包括深圳市航天泰瑞捷电子有限公司等航天航空制造类客户和北京市公安局法制总队、北京市公安局海淀分局等公安类客户。

为了降低对主要客户国家电网的依赖，公司已做好战略规划，在保持原有业务稳定的基础上，积极拓展新业务新客户，扩大公司核心产品应用场景。公司在新业务（新型能源数字化、企业数字化）已有战略布局和技术储备，计划未来顺应行业发展趋势，充分利用公司在能源数字化领域的技术和经验积累优势，丰富产品系列，加强新领域关键技术及产品，加大市场开拓力度，提高公司知名度，增加公司新客户以降低单一客户的比重，培育新的业绩增长点。

（2）结合公司与国家电网业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性；说明对国家电网单体前五大客户销售金额及占比，是否对主要客户或个别国家电网单位存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性；结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；

【公司回复】

（一）结合公司与国家电网业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性

公司核心客户为国家电网及其下属企业，2014年，公司成功研发了第一款产品——计量生产调度智能计划系统，并应用到国家电网河南电力公司计量生产业务中，自此公司与国家电网及其下属单位已形成了多年良好的合作关系。

公司从国家电网下属单位获取订单存在三种模式，一是直接招投标获取项目订单，二是通过招投标中标框架协议后再单独签订合同订单的情况，三是合同金额较小直接通过商务谈判方式获取。对于第二种情形，由于公司已经通过招投标中标并签署框架协议，国家电网下属单位要求不再对后续具体签订合同走招投标流程，而是在框架协议范围内，双方谈判并直接单独签订合同订单。公司订单获取方式以招投标方式为主，公司报告期内通过招投标获取订单（前述模式一、二）的收入占比分别为57.66%、65.39%。

公司主要客户国家电网及下属企业选取电力信息化服务商时，一般要求其注册资本金须达到1000万元人民币（含1000万元）以上、拥有质量管理体系认证、CMMI 软件成熟度认证、信息技术服务管理体系认证、ITSS 信息技术服务标准认证、信息安全管理体系统认证的资质要求及一定期限内的成功项目经验。公司注册资本5,355万元，拥有质量管理体系认证证书、能力成熟度模型集成 CMMI5级（最高级）证书、信息技术服务管理体系认证证书、ITSS 信息技术服务标准符合性证书、信息安全管理体系统认证证书。经过多年深耕，公司在电力营销细分领域的现场业务管理、营销计量质量管理等方面积累了丰富的项目经验，满足国家电网选取供应商的标准、资质要求。公司在能源数字化业务领域的电力系统数字化、新型能源数字化等领域积累了丰富的技术经验，自主开发了一系列能够满足客户需求的产品，具备技术创新优势、行业经验优势、项目管理优势。目前公司的产品及服务已覆盖国家电网27家省级电力公司，公司与国家电网及其下属单位的合作具有稳定性、持续性。

（二）说明对国家电网单体前五大客户销售金额及占比，是否对主要客户或

个别国家电网单位存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性；

报告期内，公司对国家电网单体前五大客户销售金额及占比情况如下所示：

2022 年国家电网单体前五大客户销售金额及占比

单位：万元

客户名称	销售金额	占比
国电南瑞南京控制系统有限公司	10,788.54	24.74%
国网河南省电力公司营销服务中心	2,467.74	5.66%
国网黑龙江省供电服务中心	1,530.75	3.51%
国网四川省电力公司营销服务中心	1,506.04	3.45%
国网湖南省电力有限公司信息通信分公司	1,265.57	2.90%
合计	17,558.64	40.26%

2023 年国家电网单体前五大客户销售金额及占比

单位：万元

客户名称	销售金额	占比
国电南瑞南京控制系统有限公司	12,958.11	31.33%
河南九域腾龙信息工程有限公司	3,114.56	7.53%
国网河南省电力公司营销服务中心	1,734.36	4.19%
中国电力科学研究院有限公司	1,663.01	4.02%
国网内蒙古东部电力有限公司供电服务监管与支持中心	1,122.77	2.71%
合计	20,592.80	49.79%

由上表可以看到，报告期内，公司的国家电网单体前五大客户并不集中，不存在对国家电网体系内主要客户或个别国家电网子公司存在依赖的情形，如国家电网单体前五大客户停止或减少对公司的产品采购，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。公司的国家电网第一大单体客户为国电南瑞南京控制系统有限公司，公司对国电南瑞南京控制系统有限公司的销售收入占营业收入总体的比例分别为24.74%、31.33%，其余国家电网单体客户的销售收入占比均低于10%。公司向国电南瑞南京控制系统有限公司销售占比较高主要原因为：国电南瑞南京控制系统有限公司是电力信息化领域的主要建设单位，其承接的电力信息化业务量大，部分业务需要向公司等细分领域的专业信息化服务商采购。

公司持续关注客户集中风险，积极减少客户依赖，具体情况如下：

(1) 公司积极拓展国家电网体系内省级电力公司业务范围，降低对国家电网体系内单一客户的销售比重。公司的信息化产品及服务已覆盖国家电网27个省级电力公司及其下属单位；2023年以来，公司陆续成立南京分公司等分支机构，加强对当地国网客户的营销力度与服务水平，并取得了一定的经营业绩，使得华东地区收入有所增加。

(2) 在公司深耕的电力信息化领域，公司不断深化技术优势及项目实施能力，积极与其他信息化服务厂商合作。2022-2023年，公司国家电网以外的客户数量分别为70家、71家，对应的销售收入分别为14,481.82万元、7,592.73万元，占当期营业收入的比重分别为33.21%、18.36%。

(3) 公司提前布局，着力开拓新型能源数字化、企业数字化业务，培育新的业绩增长点，提升业务经营的持续性、稳定性。2022-2023年，公司新型能源数字化业务实现销售收入分别为5,850.19万元、6,425.72万元，公司企业数字化业务实现销售收入分别为4,109.87万元、3,200.58万元，合计占营业总收入的22.84%、23.28%。

(三) 结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；

1、公司产品的可替代性

公司各主要产品的主要竞争对手情况如下：

主要产品	主要竞争对手	客户情况及市场份额变化
采集运维闭环管理系统	浙江华云信息科技有限公司	国家电网范围内的采集运维闭环管理系统主要由公司与浙江华云建设实施。从2020年到2023年，公司此类业务对应的省级电力公司由13家拓展至18家。
线损精益化管理系统	国电南瑞科技股份有限公司	公司的线损精益化管理系统从2019年开始进行推广，截至本回复出具之日，公司将该产品已拓展至国家电网16家省级电力公司。
反窃电监控系统	浙江华云、国网信通亿力科技有限责任公司（简称“国网信通亿力”，为福建亿力电力科技有限责任公司	2021年反窃电监控系统在国家电网进行推广，截至本回复出具之日，公司产品覆盖了国家电网17个省级电力公司。

主要产品	主要竞争对手	客户情况及市场份额变化
	的母公司)	
计量数字化生产管理系统	国电南瑞、普华讯光（北京）科技有限公司（简称“普华讯光”）	2015 年，公司开发了计量数字化生产管理系统，目前该产品已在国家电网 26 个省级电力公司部署应用。 2021 年公司参与开发国家电网营销 2.0 系统中的计量生产管理模块，系计量数字化生产管理系统的升级产品。
能源计量设备质量（NQI）一站式服务平台	普华讯光	该产品为国家电网总部一级部署模式，公司承担总部 NQI 平台的建设，其他省级电力公司开发的微应用都会部署到总部平台上。截至本回复出具之日，公司已经推广了 9 个国家电网省级电力公司、40 多家生产企业、1 个南方电网省级电力公司。
电力物资检储配平台	国网电力科学研究院武汉南瑞有限责任公司等	当前各省级电力公司都在逐步加大电力物资检测、仓储、配送方面的投入，公司已在国网 7 个网省推广部署仓储管理系统应用、2 个网省推广部署电力物资检储配平台系统。
共享用电管理系统等产品	共享用电管理系统是公司率先在国家电网内布局的，目前没有其他竞争对手	该产品已在国家电网 5 个省级电力公司部署安装。公司已将共享用电作为标准化设计写入国网营销 2.0 系统。

同行业公司具有向公司所处细分业务领域拓展的可能性，但拓展难度较大，公司相关产品或市场被替代的风险较小，具体分析如下：

（1）电力行业专业性强，涉及领域较多，各细分领域之间差异很大；公司专注于电力信息化行业近十年，主要聚焦于电力营销计量领域，在众多产品开发、项目实施过程中，公司积累了大量处理“疑难杂症”的经验，对复杂业务的信息化的、数字化具备深刻的理解力，在现有业务领域中具有先发优势。

（2）电力客户对信息化服务商呈现出较强的粘性；电力信息化软件开发与实施过程中，需要与客户不断沟通，系统的应用效果、应用深度需要双方持续的投入与改进。且随着客户对软件产品的使用习惯、以及对软件功能升级的延续性需求，系统的升级改造、深化应用、实施落地等往往需要原供应商参与，客户对信息化服务商呈现出较强的粘性。客户对信息化服务商的选择往往比较慎重，并注重长期稳定合作。公司已发展成为国家电网营销领域的重要信息化服务商，产

品及服务已覆盖国家电网 27 个省级电力公司及其下属单位，多款典型产品如采集运维闭环管理系统、线损精益化管理系统等已在国家电网多个省级电力公司部署实施，成为支撑其信息化运行的重要工具。公司产品及服务的稳定性、可靠性得到了充分验证。

（3）公司的核心技术具有较高技术壁垒：公司成功研发了微服务平台、微应用平台、图像识别中心平台、标签化分析平台、云应用开发支撑平台、高并发物联接入平台、结构化查询语言自适应转换技术等核心技术，这些核心技术是公司在长期业务执行过程中投入大量研发资源总结提炼而形成的，具有较高的技术门槛，能够高效支撑公司软件开发和数据库建模等工作。同时，公司在长期业务实践中，形成了大量电网场景下的算法分析模型，能够为公司产品提供更加精准和有效的支撑。

（4）公司具备持续的创新能力和建成完善的服务网络：公司顺应电网企业数字化转型战略，对云计算、大数据、人工智能、物联网、边缘计算等新一代信息技术在电力行业的应用进行了布局，具备持续的创新能力和可以通过升级产品性能或研发新产品，持续满足客户数字化转型需求。公司还建成了较为完善的服务网络，打造了一只技术水平过硬、具有多年电力行业经验的专业技术服务团队，部署于多个区域中心，能够为各地电网客户提供因地制宜的专业服务，并以其优质高效的服务成果赢得了客户广泛认可。这有助于公司与客户建立顺畅的沟通机制，能够及时跟进与电力客户新项目的技术交流，及时把握客户需求。

综合而言，电力行业专业性强，涉及领域较多，各细分领域之间差异很大，公司在现有业务领域中具有先发优势；电力客户对信息化服务商呈现出较强的粘性，公司以其完善的服务网络，能够持续跟进把握客户数字化建设需求；公司具备持续的创新能力和公司产品及服务已覆盖国家电网 27 个省级电力公司及其下属单位，公司产品及服务的稳定性、可靠性得到了充分验证，市场占有率较高；公司的核心技术具有较高技术壁垒，能够为公司产品提供更加精准和有效的支撑。因此，同行业公司向公司所处细分业务领域拓展难度较大，公司相关产品或市场被替代的风险较小。

2、公司在手订单情况、期后新增订单，与其他客户签署的订单情况

截至 2024 年 5 月 31 日，公司及子公司在手订单金额合计 24,103.60 万元，公司在手订单较为充足，占公司 2023 年全年营业收入的比例达到 58.28%；2024 年 1-5 月，公司及子公司新增订单金额合计 13,061.75 万元，占 2023 年全年营业收入的比例达到 30%以上，公司可以持续面向市场获取订单。截止 2024 年 5 月末合同金额超过 300 万元的在手订单情况如下：

单位：万元

序号	合同对手方	合同内容	合同金额	签订时间	目前进展情况
1	安徽南瑞中天电力电子有限公司	安徽第三批物资自动仓储机	1,446.91	2024 年 3 月	正常开展中
2	国电南瑞南京控制系统有限公司	批量识别射频门、立库货架、自助终端设备、电气控制软件物资采购合同	946.65	2024 年 3 月	正常开展中
3	国网宁夏综合能源服务有限公司	清洁能源设备订购单	646.73	2023 年 12 月	正常开展中
4	中国电力科学研究院有限公司	电网数字化专业应用服务基础支撑系统	501.00	2023 年 6 月	正常开展中
5	国网西藏电力有限公司营销服务中心	国网西藏电力有限公司营销服务中心 2024 年计量检定检测能力建设与提升（智慧实验室生产管理系统）采购合同	450.01	2024 年 5 月	正常开展中
6	湖北华中电力科技开发有限责任公司	2023 年基于电力营销业务的数字计量项目（计量工控应用集成改造）	438.50	2023 年 11 月	正常开展中
7	国网黑龙江省电力有限公司营销服务中心	国网黑龙江省电力有限公司 2023 年能源计量设备质量（NQI）一站式服务平台建设及应用	407.20	2023 年 6 月	正常开展中
8	国网黑龙江省电力有限公司营销服务中心	国网黑龙江电力有限公司 2024 年用电信息采集系统建设与改造(采集系统国网统推线损管理应用建设)	398.20	2024 年 5 月	正常开展中
9	甘肃同兴智能科技发展有限公司	计量线上化平台与营销 2.0 数据工具开发	393.00	2024 年 2 月	正常开展中
10	国网湖南省电力有限公司供电服务中心（计量中心）	国网湖南电力-2023 年用电信息采集系统 2.0 采集闭环与一台区一指标微应用-开发实施项目	369.90	2023 年 10 月	正常开展中

序号	合同对手方	合同内容	合同金额	签订时间	目前进展情况
11	国网黑龙江省电力有限公司	国网黑龙江供电服务中心 2023 年台区降损挖潜（基于采集 2.0 一台区一指标改造）	341.50	2023 年 6 月	正常开展中
12	国网冀北电力有限公司计量中心	国网冀北计量中心 2024 年用电信息采集系统建设与改造（采集 2.0 营销台区线损监测微应用功能完善）	333.48	2024 年 5 月	正常开展中
13	国网内蒙古东部电力有限公司	国网蒙东供电服务监管中心 2023 年 RPA+AI 赋能的营销业务典型场景深化应用	322.00	2023 年 9 月	正常开展中
14	国网天津市电力公司营销服务中心	用电信息采集系统反窃电业务应用功能改造	319.20	2023 年 10 月	正常开展中
15	国网上海市电力公司	国网上海市南供电公司 2024 年用电信息采集系统建设与改造（基于“一台区一指标”的理论线损赋值算法及线损技术异常诊断能力提升）	306.80	2024 年 4 月	正常开展中
16	国电南瑞南京控制系统有限公司	自助终端设备及立库货架采购	305.41	2024 年 5 月	正常开展中
17	国网北京市电力公司	国网北京信通公司 2024 年用电信息采集系统建设与改造（反窃电监控应用改造）	302.40	2024 年 5 月	正常开展中

公司在手订单中与除国家电网体系外其他客户签订合同金额 2,131.72 万元，占公司在手订单总额的 8.84%；公司 2024 年 1-5 月新增订单中与除国家电网体系外其他客户签订合同金额 1,099.97 万元，占公司新增订单总额的 8.42%。

3、公司具备独立面向市场获取业务的能力

公司与报告期内各期前五大客户均不存在关联关系。公司自成立之初首次向国家电网下属单位提供信息化产品以来，依靠自身的业务实力、服务质量和行业口碑，与国家电网及其下属单位以及其他客户建立了稳定的合作关系，公司相关产品或市场被替代的风险较小，截至 2024 年 5 月 31 日，公司在手订单较为充足，公司具备独立面向市场获取业务的能力。

(3) 补充披露公司向客商重合主体销售和采购的定价及结算方式，采购与销售是否分开核算、分开结算；结合行业特点和业务模式，分析说明上述客户与供应商重合情形是否属于行业惯例、定价的依据及公允性，相关购销业务未来是否仍将持续；补充披露向客商重合主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售毛利率与其他类客户对比是否存在差异，如果存在，分析说明差异的原因及合理性；结合公司与其他客户或供应商交易价格，说明交易定价公允性；补充说明是否存在客户指定供应商的情形，结合具体合同条款约定，分析判断公司从事相关交易属于受托加工业务还是独立购销业务，公司向客商重合主体采购产品或服务是否用于生产向其销售的产品，公司采用总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》的规定；说明公司是否存在通过构建采购、销售等资金循环虚增收入、利润的情况；

【公司回复】

(一) 补充披露公司向客商重合主体销售和采购的定价及结算方式，采购与销售是否分开核算、分开结算

公司已在《公开转让说明书》之“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（四）主要供应商与主要客户重合的情况”中补充披露如下：

“公司向上述客商重合主体销售和采购根据市场化定价的方式与其合作，与其他非重叠客商销售和采购的定价方式一致；公司对同一主体的销售采购结算时，由于销售和采购的归属项目不一致，负责对接客户的部门也不一致，各部门独立提合同结算流程。对应的，在符合结算条件后分别按照各项目下的合同进行结算，结算方式为银行转账或票据。

公司与客商重合主体的采购、销售均单独核算、结算，采购与销售之间相互独立。”

(二) 结合行业特点和业务模式，分析说明上述客户与供应商重合情形是否属于行业惯例、定价的依据及公允性，相关购销业务未来是否仍将持续

报告期内，公司存在部分客户与供应商重叠的情形，公司重合单位 26 家（单

体)，涉及 2022 年、2023 年收入金额分别为 20,117.58 万元、22,370.32 万元，采购金额分别为 3,455.79 万元、1,760.41 万元。公司重合的主要客户供应商（若客户、供应商分别为合并/单体口径下报告期内前五大客户/供应商，即为主要客户、主要供应商）销售采购具体内容情况如下：

类别	序号	交易对手方名称	交易类型	2023 年	2022 年
主要客户	1	国电南瑞南京控制系统有限公司	销售	12,958.11	10,788.54
			采购	613.21	-
	2	中国电力科学研究院有限公司	销售	1,663.01	1,076.84
			采购	10.00	177.60
	3	河南九域腾龙信息工程有限公司	销售	3,114.56	2,318.55
			采购	89.62	523.89
	4	朗新科技集团股份有限公司	销售	1,566.04	454.34
			采购	137.74	580.88
	5	振华智造（西安）科技有限公司	销售	505.58	105.59
			采购	97.35	48.67
主要供应商	6	浙江共同电子科技有限公司	销售	-	962.83
			采购	178.51	83.17
	7	云南卓沛科技有限公司	销售	47.79	90.27
			采购	452.39	1,919.62

①公司主要客户同时存在销售、采购的具体情况如下：

序号	交易对手方名称	销售内容	采购内容应用场景	采购目的
1	国电南瑞南京控制系统有限公司	配用电现场业务管理、营销计量生产管理、营销计量质量管理、电力物资管理、综合能源服务管理相关的产品和服务。	采购调研、技术方案设计等专项技术服务,应用于采集 2.0 总部侧系统基础平台开发及深化应用项目实施中。	国电南瑞南京控制系统有限公司是国家电网实际控制的企业，是公司的重要客户。2023 年，公司在采集 2.0 总部侧系统基础平台开发及深化应用项目建设中，委托其进行需求调研、技术方案设计及基础平台支持省侧基本功能需求的改造升级工作。
2	中国电力科学研究院有限公司	配用电现场业务管理、营销计量质量管理相关的产品和服务等。	信息系统软件检测，应用于公司信息化项目验收前评测。	中国电科院是国家电网直属科研单位，公司主要为其提供总部侧质量管理、科研管理、采集管控等产品。同时，中国电科院是国家电网系统内指定的安全评测机构，公司承担的部分信息化项目在验收前需要经过中国电科院评测，并出具评测报告。
3	河南九域腾龙信息工程有限公司	营销现场作业平台、线损精益化管理系统、综能客户服务模块、电力物资无人仓管理系统等。	采购软件解决方案及技术服务，用于采集 2.0 省侧系统采集前置开发项目、国网蒙东及陕西 2022 年“网上国网”APP 推广项目、末端融合项目	九域龙源是河南省电力公司的三产单位，其子公司九域腾龙长期从事营销系统、采集系统的建设运维，是公司的主要客户。2022 年以来，公司向九域腾龙采购的原因为公司在末端融合、采集 2.0 省侧研发项目中采购九域腾龙的成熟方案和服务。
4	朗新科技集团股份有限公司	综能客户服务模块、营销集约管控平台等。	采购接口开发及实施、功能开发优化实施服务等，用于湖北采集 2.0 技术支撑项目、河南采集 2.0 技术支撑项目等。	朗新集团是创业板上市公司，与公司均开展国家电网相关的项目，是公司的重要客户。朗新集团是国家电网 SG186 营销系统开发厂商之一，公司承担的部分项目需要朗新集团在营销系统侧提供接口及功能流程改造，并配合实施。

序号	交易对手方名称	销售内容	采购内容应用场景	采购目的
5	振华智造（西安）科技有限公司	智能制造质量大数据平台、数据集成与融合平台	采购软件、数据中台系统用于ESB与主数据管理平台项目	振华智造（西安）科技有限公司是美林数据全资子公司，专业从事工业数字化、智能化业务。公司从振华智造处承接制造业企业数字化业务，同时根据业务需要，向振华智造采购其专长的技术解决方案。

②公司主要供应商同时存在销售、采购的具体情况

序号	交易对手方名称	销售内容	采购内容应用场景	采购目的
1	浙江共同电子科技有限公司	服务行为监督管控设备和数据采集工作站软件。	共享计量箱、组合工具、测试夹具、HPLC 运维模块等设备。	浙江共同电子科技有限公司是一家专业提供电力仪器仪表、低压成套设备和用电管理自动化设备及解决方案的企业，公司因业务需要向其采购共享计量箱、组合工具、测试夹具、HPLC 运维模块等设备；2021 年 11 月，公司与南京思宇电气技术有限公司、浙江共同电子科技有限公司、河南九域腾龙信息工程有限公司就国网河南省电力公司服务行为监督管控设备和数据采集工作站软件签署合同，因此，2022 年，浙江共同电子科技有限公司成为公司的重要客户。
2	云南卓沛科技有限公司	计量仓储一体化管理平台、计量智能工器具。	采购自动化成套设备、自动化库房的配套调试服务	云南卓沛是电力行业知名的库房硬件供应商，公司与其共同研发了自动化平库相关产品，公司负责软件部分，云南卓沛负责硬件部分。公司承接自动化平库项目，向云南卓沛采购设备。云南卓沛承接的自动化平库项目，向公司采购仓储管理软件。双方一般在硬件设备运抵客户现场后完成软件安装配置、信息系统集成等相关工作。

报告期内，上述客户、供应商重叠的交易对方均为公司的非关联方。

根据公司主营业务与所处行业特点，除振华智造（西安）科技有限公司外，公司与其他主要客户供应商均属于电力信息化服务商，在参与国家电网体系内项目招投标时均需遵守国家电网体系内关于招投标的规定，并遵守国网体系价格定价模式，议价能力较弱。因各个电力信息化服务商都有各自擅长的领域和产品，在开展业务的过程中，出于降低软件研发成本以及按时保质保量向客户交付产品的需求，一般存在获得国网体系中标资格后向第三方电力信息化服务商采购产品或服务，或将部分技术服务项目委托给第三方实施的情形，采购价格、付款与结算条件亦会参照其中标时签署的项目合同的条款并结合项目实施地人力成本、实施区域、实施期限、技术难度等综合因素确定采购价格。公司与振华制造的业务主要系公司拓展的制造业企业数字化业务，定价主要参照区域人力成本、项目工作量等因素定价。

此外，同行业可比上市公司中，山大地纬在招股说明书中披露了客户与供应商的重叠情况。山大地纬在报告期内，涉及客户与供应商重叠的交易对手为 27 家。

报告期内，公司在销售与采购方面均制定了严格的报价制度，定价依据遵循行业惯例。在销售方面，公司主要通过参与公开招标、商务洽谈的方式获取业务。公开招标模式下，合同价格由最终的中标价格决定；商务洽谈模式下，公司通常会考虑项目的工作内容、工作难度、项目工作量及所需人员数量、并结合公司战略等因素综合考量后进行报价，交易定价公允。在采购方面，公司主要采取“以销定采”的采购模式。对于软硬件采购，公司向合格供应商及备选的供应商进行询价、比价，综合考虑产品质量、产品价格、服务等因素选择合作供应商，确定价格。对于技术服务采购，由于具体项目需求不同，不存在可比的公开市场价格，公司主要根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，保证价格公允、合理。

综上，基于行业惯例与公司的销售与采购模式，公司会形成客户与供应商重叠的情形，具有商业合理性，定价依据主要参照区域人力成本、项目工作量、国

网体系价格等综合因素定价，定价公允，相关购销业务未来仍将持续，公司客户供应商重叠的情况符合行业惯例。

（三）补充披露向客商重合主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售毛利率与其他类客户对比是否存在差异，如果存在，分析说明差异的原因及合理性

如上所述，公司向客商重合主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在显著差异。公司对同一主体的销售采购结算时，由于销售和采购的归属项目不一致，负责对接客户的部门也不一致，各部门独立提合同结算流程。对应的，在符合结算条件后分别按照各项目下的合同进行结算，结算方式为银行转账或票据。公司与客商重合主体的采购、销售均单独核算、结算，采购与销售之间相互独立。

因国网体系重合客商与非国网体系重合客商业务发生背景区别较大，且公司是依据独立、具有差异化的项目分别进行采购和销售，不同客户与供应商采购或服务的内容、技术标准、技术难度、项目工作量、时间紧迫性等项目实施因素均不一致，现按照是否国网体系、业务/产品大类对重叠和非重叠情况进行对比，具体如下：

1、国网体系重合客商

如上所述，报告期内，国网体系内单位系公司的主要客户，针对国网体系内重合客商，在销售端，公司主要通过招投标方式与其签署业务合同；在采购端，公司主要通过商务洽谈方式与其签署业务合同，采购与销售价格均按照国网体系内价格体系确定，与其他客户或供应商的采购不具有可比性。

具体而言，报告期内重合客商分别为国电南瑞南京控制系统有限公司、中国电力科学研究院有限公司、河南九域腾龙信息工程有限公司。

公司采购国电南瑞服务的主要原因是国电南瑞是国网体系内 2.0 总部侧系统的主要承接单位，公司在开发 2.0 总部侧系统基础平台开发及深化应用项目中需要其进行需求调研、技术方案设计及基础平台支持省侧基本功能需求的改造升

级工作，相关采购业务发生具有针对性与独立性。

公司采购电力科学研究院服务的主要原因是公司的软件产品需要经过信息化验收前评测，而电力科学研究院是国网系统内指定的安全评测机构，相关采购业务发生具有针对性与独立性。

公司采购九域腾龙服务的主要原因是九域腾龙系国家电网在河南承接采集 2.0 省侧系统的主要单位，其在末端融合、采集 2.0 省侧研发项目中已有成熟方案和服务，公司在承接采集 2.0 省侧系统相关工作中会运用到上述成熟方案和服务，相关采购业务发生具有针对性与独立性。

2、非国网体系重合客商

（1）朗新科技集团股份有限公司

朗新科技是 A 股上市公司，长期从事电力能源消费领域，是行业内知名企业。公司自 2016 年开始合作，与朗新科技存在优势互补关系。报告期内，基于朗新科技在营销 2.0 定制化领域与省侧营销 2.0 实施技术服务领域的合作需求，公司与其签署销售合同，主要向其提供数字化供电所配套的数字化装备的测试验证、数字化物联接入，智能仓储系统运行维护及技术支持，采集终端自动化检测系统运行维护，低压电流互感器检定系统运行维护等业务，报告期内的销售金额分别为 454.34 万元、1,566.04 万元。因公司产品或服务主要基于客户需求而有所变化，公司为朗新科技提供的主要为技术服务，非标准化产品，相关产品价格与其他客户不具有可比性。

（2）振华智造（西安）科技有限公司

振华智造（西安）科技有限公司是美林数据全资子公司，专业从事工业数字化、智能化业务。公司从振华智造处承接制造业企业数字化业务，同时根据业务需要，公司向振华智造销售智能制造质量大数据平台、数据集成与融合平台等业务，提供的主要软件产品和服务包括骨架开发平台、供应链集成融合管理平台、数据集成与融合平台、智慧大脑系统等。报告期内的销售金额分别为 105.59 万元、505.58 万元。因公司产品或服务主要基于客户需求而有所变化，公司为振华制造提供的主要为非标准化软件产品与技术服务，相关产品价格与其他客户不具

有可比性。

（3）浙江共同电子科技有限公司

浙江共同电子科技有限公司是一家专业提供电力仪器仪表、低压成套设备和用电管理自动化设备及解决方案的企业。报告期内，公司因业务需要向其采购共享计量箱、组合工具、测试夹具、HPLC 运维模块等设备，为公司的重要供应商。报告期内，浙江共同电子科技有限公司因其业务需要向第三方采购行为监督管控设备，由于公司解决方案有明显的技术优势、高效优势和地理优势（公司的全资子公司在河南郑州，其在河南的业务和人员布局较广），因此，浙江共同电子科技有限公司向公司采购相关产品。

报告期内，公司销售的行为监督管控设备的金额、单价及毛利率如下表：

客户名称	合同签订日期	含税销售金额 (元)	含税单价 (元/台)	毛利率
国网智联电子商务 (郑州)有限公司	2021/10/14	11,588,782.08	16,844.16	20.58%
南京思宇电气技术 有限公司	2021/11/22	10,545,600.00	15,600.00	16.29%
浙江共同电子科技 有限公司	2021/11/22	10,880,000.00	16,000.00	18.27%

如上表，公司在确认销售定价时，主要考虑人力成本及外采软硬件、技术服务等采购成本的基础上增加适当毛利确定，同时考虑市场均价因素；因国网智联电子商务（郑州）有限公司为为国网电商及结算平台，公司通过公开竞争性谈判方式确定销售价格，与南京思宇和共同电子通过商业谈判方式确定销售价格。针对同一项目，上述供应商的单价不存在较大差异，毛利率也不存在较大差异。

（4）云南卓沛科技有限公司

云南卓沛是电力行业专业库房硬件供应商，自 2018 年 5 月，公司开始与云南卓沛就自动化平库相关产品展开合作并建立战略合作关系。报告期内公司承接

的计量仓储一体化管理平台（即自动化平库）建设系统集成项目数量持续增加，为提高项目实施效率、保证项目硬件供应稳定，公司相关项目硬件设备（即仓储成套设备）主要由云南卓沛供应。报告期内，因云南卓沛在与其他客户就计量仓储一体化管理平台上的系统需求，向公司采购为计量仓储一体化管理平台、计量智能工器具等软件产品，报告期内金额分别为 90.27 万元、47.79 万元，因项目金额较小，相关产品价格与其他客户不具有可比性。

此外，就公司向云南卓沛采购的仓储成套设备，其为非标准化配置产品，因项目所需设备配置的差异导致其采购价格波动较大。基础的成套仓储设备主要由射频门、机械手、AGV 小车、无动力小车、服务器及其他基础设备组成。根据各市县级供电公司的不同需求，在基础成套设备的基础上，还会补充配置拆码垛机、辊道输送系统、皮带输送机、AGV 小车、充电桩等设备。拆码垛机及 AGV 小车市场单位售价较高，故而终端客户对其自动化库房配置的不同直接影响公司单个成套仓储设备的采购单价。公司向云南卓沛采购的不同配置的自动化仓储设备其单价不具备可比性。

综上所述，公司向上述主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在显著差异，同类产品销售和采购单价相近，同类产品中向上述主体销售毛利率与其他类客户对比不存在显著差异，公司与上述主体交易定价公允。

结合上述分析，公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（四）主要供应商与主要客户重合的情况”中补充披露如下：

“公司向客商重合主体销售和采购产品单价与同类可比产品不存在差异，公司向客商重合主体销售毛利率与其他类客户对比不存在显著差异，公司与上述主体交易定价公允。”

（四）结合公司与其他客户或供应商交易价格，说明交易定价公允性

具体分析参见本问询函回复问题 4 之（3）之“（三）补充披露向客商重合主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商是否存在差异，同类产品销售和采购单价是否存在差异，向上述主体销售毛利率与其他类客户对比是否存在

差异，如果存在，分析说明差异的原因及合理性”。

（五）补充说明是否存在客户指定供应商的情形，结合具体合同条款约定，分析判断公司从事相关交易属于受托加工业务还是独立购销业务，公司向客商重合主体采购产品或服务是否用于生产向其销售的产品，公司采用总额法还是净额法确认收入，是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司销售和采购业务相互独立，均分别单独签订合同，不存在客户指定供应商的情形。公司从事相关交易属于独立购销业务，主要原因系：①公司与供应商签订购销合同均由公司与供应商就采购内容、服务标准与要求、成果与验收、报酬及支付方式等基本条款进行独立商业谈判和独立结算，公司独立承担相应的存货、价格波动等风险和权利义务；②在与客商重合主体开展业务中，公司承担硬件设备/技术服务的保管和灭失及价格波动等风险；③公司采购硬件设备技术服务后仍需要公司负责后续主要软件模块开发、技术服务嵌入整合或系统集成调试等工作，公司仍承担最终产品交付责任，并有权按照自身意愿使用或处置该产品或相应技术服务内容，并独立掌握最终产品或服务的完整销售定价权，最终产品对应账款的信用风险亦由公司独立承担。因而，公司上述相关业务不属于“委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务”中所述的委托加工业务，并不涉及受托加工业务，不存在就客商重合主体采购产品或服务同时用于生产向其销售的产品情况。因此，公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

（六）说明公司是否存在通过构建采购、销售等资金循环虚增收入、利润的情况

如上所述，客商重合主体均非公司的关联方，公司与上述主体的相关交易具有真实的商业背景，采购或销售价格系参照市场价格经招投标或协商确定，具有商业合理性，不存在通过构建采购、销售等资金循环虚增收入、利润的情况。

（4）说明公司收入确认的季度分布情况与同行业公司是否存在显著差异及原因，是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关服务或产品收入确认对应的客户名称、合同周期、确认时点、获取的相关依据、证据

及毛利率情况；

【公司回复】

（一）公司收入确认的季度分布情况与同行业公司是否存在显著差异及原因

公司与同行业可比上市公司营业收入季节性对比情况如下：

期间	公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2023 年度	远光软件	19.11%	26.24%	20.01%	34.64%
	山大地纬	18.96%	18.57%	18.69%	43.78%
	金现代	11.86%	15.31%	16.75%	56.08%
	平均值	15.93%	19.56%	19.64%	44.87%
	合众伟奇	17.97%	19.96%	5.71%	56.36%
2022 年度	远光软件	17.24%	24.90%	21.12%	36.74%
	山大地纬	7.08%	14.02%	34.64%	44.26%
	金现代	9.42%	10.57%	26.22%	53.79%
	平均值	13.05%	16.59%	25.96%	44.40%
	合众伟奇	13.67%	16.34%	22.21%	47.78%

注：可比数据均来自上市公司公开披露的年度报告、半年度报告和季度报告。

如上表，报告期内，可比上市公司远光软件、山大地纬和金现代的第四季度实现营业收入均高于前三个季度，营业收入具有明显的季节性特征，与公司收入季节性特征基本一致。

（二）是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如有，请列示 12 月份相关服务或产品收入确认对应的客户名称、合同周期、确认时点、获取的相关依据、证据及毛利率情况

报告期内公司各年 12 月销售收入占比分别为 30.37%、41.04%，12 月确认收入较为集中。主要原因是在电力信息化行业收入季节性的特征下，各年 11-12 月总体完工、验收较多，其各年度 12 月收入占比的波动则主要受当年 11 月验收项目数量、12 月验收项目金额等因素影响。

在各期 12 月份确认的收入中，按各业务类型的前五大客户，选取主要项目列示如下：

①公司 2023 年度 12 月确认收入的主要项目如下：

单位：万元、月、%

业务类型	客户名称	项目名称	收入金额	合同周期	毛利率	收入确认时点	收入确认依据
软件开发与实施	国电南瑞南京控制系统有限公司	省级配电云主站模块-2023 年	596.23	11.00	63.62	取得客户出具的验收报告后	验收报告
		省侧采集 2.0 实施技术合作	391.15	20.00	47.04		
		营销现场作业平台深化应用-浙江-2022 年	354.70	17.00	63.39		
	朗新科技集团股份有限公司	营销定制化改造-河南-2023 年	675.47	12.00	45.67		
	国网宁夏电力有限公司营销服务中心	一台区一指标-宁夏-2023 年	661.42	13.00	66.69		
		采集运维闭环管理-辽宁-2023 年	266.04	11.00	84.63		
		反窃电监控模块建设-辽宁-2023 年	174.72	9.00	82.13		
		一台区一指标-辽宁-2023 年	166.04	12.00	72.43		
	国网吉林省电力有限公司营销服务中心	营销现场作业安全管控平台-吉林-2023 年	235.66	12.00	71.20		
		采集运维闭环管理-吉林-2023 年	183.32	11.00	70.36		
		反窃电监控模块建设-吉林-2023 年	175.94	10.00	57.63		
技术服务	国电南瑞南京控制系统有限公司	省侧采集 2.0 实施技术合作	642.83	20.00	46.98	取得客户出具的验收报告后	验收报告
		营销 2.0 计量模块研发支撑-2021 年	517.60	13.00	28.89		
		河南采集 2.0 技术支撑-2022 年	235.22	12.00	59.29		
	湖北国网华中科技开发有限责任公司	湖北采集 2.0 技术支撑-2022 年	927.36	18.00	83.13		
	朗新科技集团股份有限公司	省侧营销 2.0 实施技术合作	890.57	11.00	69.67		
	国网河南省电力公司营销服务中心	运维支撑-河南-2023 年	439.11	9.00	73.40		
	成都印池科技有限公司	省侧采集 2.0 实施技术合作	312.96	20.00	47.04		
系统集成	国网内蒙古东部电力有限公司兴安供电公司	自动化库房信息系统建设-蒙东-2022 年	236.79	13.00	27.50	取得客户出具的验收报告后	验收报告
	国网河南省电力公司物资分公司	市县自动化平库-河南-2023 年	106.42	6.00	42.78		
智能硬件及其他	国网宁夏电力有限公司营销服务中心	共享用电实施-宁夏-2023 年	236.32	6.00	58.54	客户签收	签收单

注：主要项目选取标准为：根据每个客户的项目数量及金额情况，分别选取前三大项目，且选取的每个项目收入金额需大于 100 万元。

②公司 2022 年度 12 月确认收入的主要项目如下：

单位：万元、月、%

收入大类	客户名称	项目名称	收入金额	合同周期	毛利率	收入确认时点	收入确认依据
软件开发与实施	国网河南省电力公司营销服务中心	营销定制化改造-河南-2022 年	1,123.58	12.00	54.06	取得客户出具的验收报告后	验收报告
		台区线损智能诊断-河南-2022 年	424.53	3.00	73.98		
		智慧实验室-河南-2022 年	354.53	6.00	55.57		
	国电南瑞南京控制系统有限公司	电力物资检储配一体化平台-河南	592.55	7.00	77.81		
		电力物资检储配一体化平台-深圳	509.76	8.00	74.92		
		电力物资仓储管理系统-陕西-2021 年	279.48	16.00	73.08		
	河南九域腾龙信息工程有限公司	智慧能源运营管理平台建设-河南-2022 年	468.96	3.00	36.78		
		营销定制化改造-河南-2022 年	280.22	12.00	73.67		
		台区线损智能诊断-河南-2022 年	248.02	3.00	73.98		
	中国电力科学研究院有限公司	总部科研横向管理系统-2022 年	657.08	8.00	67.40		
技术服务	国网冀北电力有限公司计量中心	反窃电监控模块建设-冀北-2021 年	343.40	16.00	22.39	取得客户出具的验收报告后	验收报告
	国电南瑞南京控制系统有限公司	省侧采集 2.0 实施技术合作	896.05	8.00	45.43		
		南瑞采集主站项目合作-2022 年	329.50	13.00	66.02		
	河南九域腾龙信息工程有限公司	营销定制化改造-河南-2022 年	345.04	12.00	79.92		
	东软集团股份有限公司	业扩全流程管控实施-黑龙江	339.62	4.00	34.96		
	上海富数科技有限公司	电力数据平台对接项目建设	290.19	2.00	65.19		
系统集成	北京数字认证股份有限公司	国网统一密码服务平台-2022 年	188.63	12.00	26.83	取得客户出具的验收报告后	验收报告
	成都思晗科技股份有限公司	市县级自动化平库-河南-2021 年	126.55	17.00	35.20		

注：主要项目选取标准为：根据每个客户的项目数量及金额情况，分别选取前三大项目，且选取的每个项目收入金额需大于 100 万元。

公司各类业务收入均采用“时点法”确认，在取得客户出具的验收报告或硬件签收单后确认收入，各业务类型具体收入确认方法及时点具体见本问询函回复之问题 4 之（6）的回复内容。

（5）说明招投标收入变动与相关费用变动的匹配性；

【公司回复】

报告期各期，公司招投标业务产生的营业收入与销售费用-招投标费的匹配情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
招投标业务产生的营业收入	27,044.74	25,142.99
销售费用-招投标费	356.58	295.78
招投标费/招投标业务产生的营业收入	1.32%	1.18%

注：招投标业务产生的营业收入包含中标后直接签订合同产生的收入和中标后先签订框架协议再根据业务实际情况单独签订订单或合同产生的收入。

由上表可知，公司招投标业务产生的营业收入和销售费用-招投标费的变动趋势保持一致，均有所增长，整体变动差异不大。

公司查询了同行业可比公司的招投标业务产生的营业收入与销售费用-招投标相关费用的情况，具体如下：

公司名称	销售费用-招投标相关费用占招投标业务产生的营业收入比
山大地纬（688579.SH）	1.22%
国能日新（301162.SZ）	1.90%
泽宇智能（301179.SZ）	1.22%
平均值	1.45%

注：①鉴于同行业可比公司年度报告均没有披露各个销售模式对应的收入情况，故选取近 3 年公开披露招股说明书且披露各个销售模式对应收入情况的同行业上市公司作为可比公司；②表格中的销售费用-招投标相关费用占招投标业务产生的营业收入比是通过“招股说明书公开披露的三年一期招投标业务产生的营业收入除以对应期间的招投标相关费用，并取其平均值”计算得出。

由上表可知，公司销售费用-招投标费占招投标业务产生的营业收入的占比与同行业可比公司及对应平均值均差异不大，符合行业特性。

综上所述，公司招投标业务产生的营业收入与销售费用-招投标费之间相互匹配。

(6) 补充说明公司向客户交付产品、客户签收或验收的具体流程，对技术服务按照时点法确认收入的原因及合理性，结合上述内容及合同约定，说明公司各项业务收入确认方法及时点是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定；

【公司回复】

(一) 向客户交付产品、客户签收或验收的具体流程

公司各类业务的交付内容及验收流程如下：

业务类型	交付内容	产品交付验收流程
软件开发与实施	软件产品；相关资料	完成部署实施→产品上线→试运行→交付相关资料→提交验收申请→客户验收并出具验收报告
技术服务	完成指定的服务内容；相关资料	服务工作完毕→交付相关资料→提交验收申请→客户验收并出具验收报告
系统集成	含硬件及软件的成套系统	完成硬件安装、软件部署→整体联调→试运行→交付相关资料→提交验收申请→客户验收并出具验收报告
智能硬件及其他	硬件设备	设备交付→客户签收

(二) 对技术服务按照时点法确认收入的原因及合理性，结合上述内容及合同约定，说明公司各项业务收入确认方法及时点是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定

①软件开发与实施业务收入政策分析

软件开发与实施是以客户需求为基础进行软件产品的方案设计、软件开发、测试并在客户处部署实施，其交付内容包括应用软件、研发过程电子文档、现场交付电子资料等。

软件开发与实施业务的收入确认具体原则和方法：根据客户具体需求开发针对性的定制软件以及以自主平台软件为基础的软件系统推广服务，在软件开发完成并经过客户的验收确认，公司获取到客户验收报告之后确认收入。

结合《企业会计准则第 14 号—收入》、财政部《收入准则应用案例——定制软件开发服务的收入确认》及公司销售合同内容，对公司软件开发与实施类业务的收入确认政策分析如下：

相关规定	财政部案例	本公司	对比分析
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	如果甲公司被中途更换，其他供应商无法利用甲公司已完成工作，而需要重新执行软件定制工作。	如果公司被中途更换，新供应商需要重新执行软件开发工作。	案例以及公司业务实施过程中，客户在公司履约的同时均并未取得并消耗公司软件开发过程中所带来的经济利益。
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	合同约定，为确保信息安全以及软件开发完成后能够迅速与乙公司系统对接，甲公司需在乙公司办公现场通过乙公司的内部模拟系统进行软件开发，开发过程中所形成的全部电脑程序、代码等应存储于乙公司的内部模拟系统中，开发人员不得将程序代码等转存至其他电脑中，开发过程中形成的程序、文档等所有权和知识产权归乙公司所有。 乙公司对甲公司开发过程中形成的代码和程序没有合理用途，乙公司并不能够利用开发过程中形成的程序、文档，并从中获取经济利益。	公司开发及实施人员大多使用个人或公司电脑进行软件的开发，部分业务需要在客户办公场地的指定系统中进行部署实施，但公司在交付前拥有软件开发与实施过程中形成的所有程序、文档等所有权和知识产权。	公司业务与案例中所述情形一致，在交付前，客户并不能够对开发过程中形成的程序、文档进行合理利用，并从中获得几乎全部的经济利益，即客户不能够控制企业履约过程中在建的商品。
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	甲公司与乙公司签订合同，为其开发一套定制化软件系统。 乙公司将组织里程碑验收和终验，并按照合同约定分阶段付款，其中预付款比例为合同价款的 5%，里程碑验收时付款比例为合同价款的 65%，终验阶段付款比例为合同价款的 30%。如果乙公司违约，需支付合同价款 10%的违约金。	公司履约过程中产出的商品主要为软件产品，具有不可替代用途，但是销售合同中通常约定的结算政策为分期付款，预付款比例为 0%-30%，后续款项通常分别在验收以及质保期到期后支付，且如果客户违约，仅需支付技术服务报酬 1%-10%的违约金。	案例及公司均不能在整個合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项。

如上表所示，公司的软件开发与实施类业务不属于在某一时段内履行履约义务，属于在某一时点履行履约义务，应按照“时点法”确认收入。

公司查询同行业其他可比公司关于软件开发与实施类业务的收入确认政策情况，具体如下表：

可比公司名称	可比业务类别名称	软件开发与实施业务的收入确认政策
泽宇智能	电力设计业务，属于电力软件开发业务	根据合同约定，在完成约定的相关服务并取得客户出具的验收报告后确认收入。
智洋创新	输电线路智能运维分析管理系统等软件产品开发与销售业务	智洋创新产品收入分为输电类、变电类及其他产品解决方案收入，不满足在某一时段内履行履约义务，属于在某一时点履行履约义务，以客户验收为收入确认依据。
煜邦电力	信息技术服务，主要是根据客户需求，通过深度挖掘与分析企业数据，为客户提供专业化的软件开发与实施、运行维护和系统集成服务	该类别收入交付客户的产品通常为定制化开发的软件、研究报告、数据分析报告、数据处理服务等。通常在相关履约义务完成时，由客户验收后确认服务收入。
金现代	软件开发与实施、标准化软件产品开发及销售	①软件开发与实施：第一、按项目整体结算的软件开发与实施业务，在客户验收后确认收入；第二、按服务工作量结算的软件开发与实施业务，分期确认收入。 ②标准化软件产品开发及销售：经客户验收后（“时点法”）确认收入。

如上表所示，公司软件开发与实施类业务与同行业其他可比公司的可比业务类别收入确认政策基本一致，主要是在客户验收合格后确认收入。其中，可比公司金现代公开披露的年度报告中明确了按项目整体结算的软件开发与实施业务，在客户验收后确认收入；按服务工作量结算的软件开发与实施业务，分期确认收入，而公司的软件开发与实施业务均是按照与客户之间的项目整体结算，不涉及按照服务工作量结算，公司软件开发与实施业务收入确认政策与金现代基本保持一致。

综上，公司软件开发与实施业务收入确认政策是合理的、审慎的，符合行业惯例。

②技术服务类业务收入确认政策的分析

公司技术服务主要是为客户提供系统效能提升、数据采集录入、数据深化分析、系统安全改造等服务。技术服务产品交付验收流程是：公司技术服务工作完毕并交付相关技术资料，然后提交验收申请，客户验收并出具验收报告。公司技

术服务交付内容主要是完成客户指定的技术服务内容和提交相关技术资料。

技术服务业务的收入确认具体原则和方法：根据客户不同层次的需求，为客户提供相关服务，公司在获取到客户验收报告后确认收入。

结合《企业会计准则第 14 号—收入》及公司销售合同内容，对公司技术服务类业务的收入确认政策分析如下：

相关规定	本公司	对比分析
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	项目负责人组织人员现场或者远程进行现场工作方案设计和技术论证工作，并安排技术人员到客户现场开展相关工作；如果公司被中途更换，新供应商需要重新执行技术服务工作。	公司提供技术服务的过程中，客户在公司履约的同时并未取得并消耗公司技术服务过程中所带来的经济利益。
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	公司技术服务人员主要通过现场服务方式开展工作，但该安排主要是基于客户信息安全以及数据可得性等因素的考虑，客户并不能够合理利用服务过程中形成的文档、报告，并从中获得几乎全部的经济利益。	在交付前，客户并不能够对服务过程中形成的文档、报告进行合理利用，并从中获得几乎全部的经济利益，即客户不能够控制企业履约过程中在建的商品。
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	公司的技术服务类业务主要指为一个具体的技术目标，向客户提供服务，该类服务不以公司的自有产品为主体，具体包括为客户提供系统效能提升、数据采集录入、数据深化分析、系统安全改造等。该类业务履约过程中产出的商品为基于客户数据及要求完成技术服务工作并交付验收相关成果，具有不可替代用途，但是销售合同中通常约定的结算政策为分期付款，预付款比例为 0%-30%，后续款项通常在验收后支付，且如果客户违约，仅需支付技术服务报酬 1%-10%的违约金。	公司不能在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项。

如上表所示，公司的技术服务类业务不属于在某一时段内履行履约义务，属于在某一时点履行履约义务，应按照“时点法”确认收入。

公司查询同行业其他可比公司关于技术服务类业务的收入确认政策情况，具体情况如下：

可比公司名称	可比业务类别名称	技术服务业务的收入确认政策
泽宇智能	实施及运维服务业务	对于实施及运维业务，根据合同约定，已完成工程实施或运维服务并取得客户出具的验收报告后确认收入（“时点法”）。
国能日新	其他产品与技术服务	该类别收入主要为根据各区域电力监管部门新

可比公司名称	可比业务类别名称	技术服务业务的收入确认政策
	业务	能源管理政策的变化、新能源并网相关规范和技术标准的更新等，推出的软件功能模块等产品和其他相关技术服务。针对该类业务，国能日新在项目经过客户验收后一次性确认收入（“时点法”）。
煜邦电力	智能巡检服务业务	通常需交付工作成果并经客户验收后确认收入（“时点法”）。
金现代	软件运行维护服务以及其他技术服务。	运行维护服务以及其他技术服务：第一、服务合同明确约定验收条款的，经客户组织验收后确认收入；第二、服务合同未约定验收条款的，在约定的服务期限内平均摊销确认收入。

如上表所示，公司技术服务类业务与同行业可比公司可比业务类别收入确认政策一致，均为按“时点法”确认收入。其中，可比公司金现代公开披露的年度报告中明确了服务合同约定验收条款，经客户组织验收后确认收入，而公司的技术服务合同均约定验收条款，在获取到客户验收报告后确认收入，公司技术服务类业务的收入确认政策与可比公司金现代的收入确认政策保持一致。

综上，公司对技术服务按照时点法确认收入具有合理性，即公司技术服务业务收入确认政策是合理的、审慎的，符合行业惯例。

③系统集成业务和智能硬件及其他业务

系统集成业务是根据客户的具体业务需求，外购设备再辅以操作系统后进行安装调试，把组成系统的软件、硬件、网络等各部分融合成一个整体向客户交付，其交付内容是一套将硬件、软件与通信技术组合起来的信息系统。系统集成业务的收入确认具体原则和方法：公司外购通用设备后辅以操作系统配套后进行安装调试，公司在定制系统集成产品交付客户并经客户验收后确认收入。

智能硬件业务主要是销售硬件产品，比如现场作业终端、采录终端等。智能硬件及其他业务的收入确认具体原则和方法：公司销售智能硬件及其他硬件产品，在产品交付客户并经客户签收后确认收入。

结合《企业会计准则第 14 号—收入》及公司销售合同内容，对公司系统集成、智能硬件及其他业务的收入确认政策分析具体如下：

相关规定	本公司	对比分析
客户在企业履约的同时	如果公司被中途更换，新供	公司提供系统集成和智能硬件

相关规定	本公司	对比分析
即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	应商需要重新执行系统集成和智能硬件销售工作。	销售的过程中，客户在公司履约的同时并未取得并消耗公司系统集成和智能硬件销售过程中所带来的经济利益。
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	公司系统集成产品和智能硬件产品在实际交付技术资料给客户之前，客户并不能够合理利用上述产品，并从中获得几乎全部的经济利益。	在交付前，客户并不能够对系统集成产品和智能硬件产品进行合理利用，并从中获得几乎全部的经济利益，即客户不能够控制企业履约过程中在建的商品。
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	销售合同中通常约定的结算政策为分期付款，预付款比例为 0%-30%，到货验收后支付合同 70%-100%等。	公司不能在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项。

如上表所示，公司的系统集成业务和智能硬件及其他业务不属于在某一时段内履行履约义务，属于在某一时点履行履约义务，应按照“时点法”确认收入，公司的系统集成业务和智能硬件及其他业务收入确认政策符合企业会计准则的要求。

公司的软件开发与实施、技术服务、系统集成业务的验收凭证为客户出具的验收报告，智能硬件业务的验收凭证为经客户确认的到货签收单，同时根据销售合同中的验收条款和付款条款约定，客户出具盖章或签字的验收报告或到货签收单，则表明客户就该产品或服务负有现时付款义务、客户已拥有该产品或服务的法定所有权、客户已实物占有该产品、客户已取得该产品所有权上的主要风险和报酬、客户已接受该产品。因此，公司通过验收报告或到货签收单作为收入确认依据是合理充分的。

综上所述，各项业务收入确认方法及时点是否符合《企业会计准则第 14 号—收入》相关规定。

（7）结合合同约定及行业惯例等，说明公司是否承担售后运维服务等相关义务，公司针对该部分业务的会计处理方法及合规性；

【公司回复】

（一）公司承担的售后运维服务义务及相关会计处理

报告期内，公司签订的合同一般为固定总价合同，合同固定总价中包含了质

保质期内的后续维保等服务，具体质保期限及比例在公司通过招投标或商务谈判方式进行销售时在合同条款中明确。销售合同中通常主要约定公司需在质保期内保证其销售的商品符合既定标准，未对后续维保等服务的具体内容做明确约定。

公司承担售后运维服务义务，在费用发生当期计入“销售费用-售后费用”，该服务义务具备以下特征：

- ①公司销售的各类产品交付后，后续维护及技术支持工作与销售合同中承诺的产品及服务具有高度关联性，无法明确区分为单项履约义务；
- ②公司提供的质量保证为法定要求，没有提供符合既定标准之外的单项服务；
- ③客户不能够单独购买公司提供的售后服务。

（二）企业会计准则及应用指南相关规定

根据《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南 2018》第七条“关于特定交易的会计处理”第（二）款“附有质量保证条款的销售”的相关规定：“企业在向客户销售商品时，根据合同约定、法律规定或本企业以往的习惯做法等，可能会为所销售的商品提供质量保证，这些质量保证的性质可能因行业或者客户而不同。其中，有一些质量保证是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，即保证类质量保证；而另一些质量保证则是在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务，即服务类质量保证。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第三十三条的规定：“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，企业应当考虑该质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：该义务是企业承担的现时义务；履

行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。”

（三）与同行业可比公司是否存在重大差异

根据同行业可比公司公开披露信息，同行业可比公司未单独列示售后服务费金额，亦未对售后服务费计提预计负债，故公司与同行业可比公司无法直接比较。

综上所述，公司承担售后运维服务义务，该义务不构成单项履约义务，且不符合预计负债确认条件，在相关服务费用发生当期计入“销售费用-售后费用”，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（8）结合公司与同行业公司具体产品、应用领域等方面的差异情况，分析说明公司与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性；结合公司与金现代业务对比情况，说明公司毛利率高于金现代具体原因；

【公司回复】

公司与同行业可比公司的具体产品、应用领域等方面的差异情况如下：

公司名称	业务大类	主要产品线	具体产品名称	应用领域
山大地纬 (688579. SH)	软件开发	客户侧物联管理平台	用电信息采集前置通信平台	应用于用电领域。 主要是面向国家电网等供用电企业提供的用电信息采集及业务平台系列产品领域。在前置通信、数据存储、业务应用、数据挖掘等方面进行设计与研发。
		用电信息采集业务应用	电力用户用电信息采集系统 “多表合一”一体化采集平台 电力负荷控制系统 有序用电仿真系统 营销计量项目管理系统	
		用电需求侧管理支撑服务	电力需求侧管理及监测分析 疑似停电区域监测 电力市场精细化智能分析 客户侧供电质量监测评价 有序用电智能决策	应用于用电领域。 主要是面向国家电网等供用电企业提供的大数据服务系列产品领域。基于用电信息采集积累的海量用电数据，面向全国各省、市、县各级电力企业提供电力负荷精准预测分析、电力市场精细化智能分析、计量装置运行质量分析、大数据窃电概率预警分析等用电大数据服务领域。
		用电服务能力提升支撑服务	电力网上营业厅 营业厅智能人脸识别认证 电力舆情智能监控分析	
		用电精细化管理支撑服务	电力负荷精准预测分析 大数据窃电概率预警分析 计量装置运行质量分析 供电所综合业务监控 客户信用等级评价	
		社保产品	职工公共业务子系统 职工养老待遇管理子系统 职工工伤保险待遇管理子系统 居民公共业务子系统	应用于政务领域。 主要是面向全国各级人力资源和社会保障部门提供的人社产品。

公司名称	业务大类	主要产品线	具体产品名称	应用领域
			居民医疗保险待遇子系统等	
		就业产品	就业失业管理子系统 就业和人才服务管理子系统 就业政策管理子系统 就业补助资金管理子系统等	
		劳动关系产品	劳动关系协调管理系统 劳动人事争议调解仲裁系统 劳动保障监察管理系统	
		人事人才产品	公务员管理子系统 事业单位人事管理子系统等	
		政务协作产品	政务办公系统 即时通讯系统 政务监控大屏系统等	应用于政务领域。 主要是面向全国各级政务服务部门提供的一体化政务服务产品领域。
		政务服务产品	“一窗受理 综合柜员系统 政务事项流程管理系统 审核审批集成工作平台等	
		一站式融合支付	医保诊间支付系统 综合身份识读系统 统一对账系统	应用于医保医疗领域。 主要是面向全国各级卫健委、商业保险公司、各类医院等医疗机构提供的定制化医疗支付结算产品领域。
		移动支付	医保线上支付小程序 移动融合支付产品	
		健康卡支付	统一预约挂号系统 预交金统一管理系统 健康卡线上支付系统	
		医保经办产品	医疗保险管理系统 医保医师管理系统 智能医保审核监控系统等	应用于医保医疗领域。 主要是面向全国各级医疗保障局提供的医保产品。
		医保服务	医保公共服务 APP 等	
		医保大数据	医保大数据反欺诈系统	
	产品化软件	产品化软件	地纬医疗保险门诊结算系统软件 地纬赛博定点医疗机构结算管理软件等	产品化软件是公司自主研发的，可直接对外销售的标准化行业软件，主要应用于定点医疗保险医院和药店等医疗机构医疗支付结算领域。
	运维及技术服务	运维及技术服务	-	运营维护主要是对政务领域、用电领域所开发的软件、相关硬件以及定点医疗机构医保结算软件（暨公司产品化软件）的维护； 技术服务主要是对政务领域、用电领域和医保医疗领域的大数据分析服务、系统升级优化服务、数据迁移等服务。
	系统集成	系统集成	-	主要应用于政务领域。
	硬件销售	硬件销售	拆回电能表智能管理装置、智能计量监测分析管理模块等	主要应用于用电领域。
金现代	软件开发	生产管理	供电企业生产管理系统	主要应用于电力领域。

公司名称	业务大类	主要产品线	具体产品名称	应用领域
(300830. SZ)	及实施		发电企业生产管理系统 发供电企业安全监督管理系统 配网抢修指挥平台 一体化电量与线损管理系统 石化企业安全管理信息系统	主要应用于石化领域。
		基建管理	电力基建管控系统 基建现场管控系统	主要应用于电力领域。
			铁路基建管理系统	主要应用于铁路领域。
		调度管理	调度管理系统 智能防误调度操作票系统	主要应用于电力领域。
		营销管理	计量生产调度平台 电力市场交易平台等	主要应用于电力领域。
		经营管理	电子招投标管理平台	主要应用于电力和移动领域。
			运营监测控系统	主要应用于电力领域。
			铁路资金结算管理系统	主要应用于铁路领域。
		服务平台	企业能效管理平台	主要应用于工业制造领域。
			企业运营管理云平台	主要应用于中小企业领域。
	运行维护服务及其他	运行维护服务及其他	-	主要对上述电力领域、铁路领域、石化领域等提供系统巡检、缺陷修复、技术支持、系统升级等工作。
远光软件 (002063. SZ)	技术开发和软件产品销售	数字企业	新一代企业数字核心系统（基于远光九天智能一体化云平台和企业中台构建了战略绩效、资源管理、数据运营、生产经营、共享服务、产业互联六大核心应用）	主要应用于电力企业领域，同时还少部分应用于生产制造、医疗行业、轨道交通、航空、能源化工、钢铁、地产金融等非电力企业领域。
		智慧能源	碳达峰、碳中和产品解决方案 碳精益管理系统 综合能源服务平台 购售电一体化云平台 代理购电测算分析应用 负荷预测系统 配网营销管理系统等	主要应用于电力企业领域。
		前沿技术	九天智能一体化云平台 智能物联平台 区块链企业应用服务平台 企业大数据智能开发平台 企业数字化创新应用平台等	主要应用于电力企业领域。
		数据资源整合及服务	企业智能数据平台	主要应用于电力企业领域。
			企业智能物联平台	主要应用于能耗管理、综合安防、线上 3D 展厅等领域，实现园区智慧运营。
			企业智能分析平台	主要应用于国网智慧数字运营中心、河北“数立方”等项目领域。
			资金智能监控产品	主要应用于电力企业领域。
	技术服务	技术服务	-	主要应用于上述产品对应的系

公司名称	业务大类	主要产品线	具体产品名称	应用领域
				统维护、数据修复、技术业务咨询服务、技术支持、应用培训等技术服务
	系统集成及其他	系统集成及其他	-	主要应用于电力企业领域。
合众伟奇	软件开发与实施	电力系统数字化	采集运维闭环管理系统 线损精益化管理系统 反窃电监控系统 营销现场作业平台 计量数字化生产管理系统 计量生产移动助手 APP 智慧实验室管理平台 计量拆回表故障分析系统	主要应用于电力行业领域。 电网公司配用电环节的计量设备故障修复、线损治理、窃电监测查违处理等智能监测及现场作业管理；对统一管控调配的计量设备在采购、检测、仓储、配送等生产环节的智能化、自动化管理。
		新型能源数字化	共享用电管理系统 配电助手 APP 配网云主站设备运行监测模块 智慧能源管理系统 能源计量设备质量（NQT）一站式服务平台	主要应用于电力行业领域。 随着新能源大规模并网、配用电网侧输入多元化以及电力电子元器件高比例接入带来的系统运行工况波动加剧，电网公司需对临时性用电等电力用户提高能源使用效率提供支持，对计量设备的质量检测及对设备供应商进行质量评价，建立质量管理体系。
		智能物资管理	电力物资检储配平台 物资无人仓管理系统 物资智慧园区系统	主要应用于电力行业领域。 用于公司对物资（例如电网企业对线缆、变压器、开关柜等）的检测、储存、配送等环节的管理。
		数字化生产管理	智能制造质量大数据平台	主要应用于制造企业生产过程的数字化管理，包括产品设计、试研、制造、检验等环节。
	技术服务	技术服务	-	主要应用于电力行业领域。 为在客户处运行的软件产品提供及时、高效的系统规划及技术咨询、产品部署、运行维护、故障处理、健康巡检、数据治理与分析、性能优化等各类专业技术支持与服务
	系统集成	系统集成	-	主要应用于电力行业领域。
	智能硬件	智能硬件	共享电源计量箱、电能表现场校验仪、现场作业终端、采录终端等各类智能硬件	主要应用于电力行业领域。

注：①上表同行业可比公司的信息均来自于其公开披露的文件及官网；②经查询，上表同行业可比公司均没有披露具体产品的毛利率。

由上表可知，公司的具体产品情况与同行业可比公司之间均存在一定差异，且各个产品的应用领域也与同行业可比公司之间存在不同，具体分析如下：

第一、公司与同行业可比公司山大地纬之间的分析

主要应用领域 项目	山大地纬			合众伟奇		
	占比	毛利率		占比	毛利率	
		2023 年度	2022 年度		2023 年度	2022 年度
电力领域	29%	47.77%	38.64%	97%	56.58%	58.79%
政务领域	26%	43.40%	58.40%	-	-	-
医保医疗领域	38%	62.24%	69.20%	-	-	-
综合毛利率	-	56.10%	57.52%	-	56.58%	58.79%

注：上表数据均来自其公开披露的年度报告。其中，占比是指报告期期末时点的占比；表格中只列示主要应用领域的的数据。

同行业可比公司山大地纬与公司之间关于具体产品情况存在差异，且山大地纬的产品相对比较平均地应用于电力领域、政务领域和医保医疗领域等（根据 2023 年年度报告，产品应用于电力领域占比 29%、应用于政务领域占比 26%、应用于医保医疗领域占比 38%等），而公司的产品主要应用于电力领域，约占 97%。鉴于山大地纬没有披露各个具体产品的毛利率，公司经过公开信息查询，山大地纬 2022 年和 2023 年的上述所有产品的总体毛利率分别约为 57.52%和 56.10%，而公司 2022 年和 2023 年的上述所有产品的总体毛利率分别约为 58.79%和 56.58%，两者之间存在差异，但是差异很小。公司具体产品及其应用领域均与山大地纬有所差异，但是产品总体毛利率却差异不大的主要原因系：1）报告期各期，山大地纬应用于电力领域的产品毛利率分别为 38.64%和 47.77%，均低于公司应用于电力领域的产品毛利率，主要系山大地纬以定制化软件开发为主，对应的开发、实施成本较高，毛利率较低，而公司主要系以自主研发的产品型软件推广与销售为主，其对应的开发、实施成本相对较低，毛利率相对较高；2）报告期各期，山大地纬的产品应用于医保医疗领域占比均约为 38%，占比最高，根据其 2022 年度及 2023 年度报告，山大地纬的产品应用于医保医疗领域毛利率分别比用电领域高 30.56 和 14.47 个百分点。因此，山大地纬的总体毛利率也较高，与公司差异不大。

第二、公司与同行业可比公司金现代之间的分析

同行业可比公司金现代与公司之间关于具体产品情况存在差异，且金现代的产品主要应用于电力领域，同时还应用于石化领域、铁路领域和工业制造领域等（根据 2023 年年度报告，产品应用于电力领域占比 76%，其余领域合计占比仅

为 24%)，而公司的产品主要应用于电力领域，约占 97%。虽然金现代没有披露各个具体产品的毛利率，但是经过公开信息查询，金现代 2022 年和 2023 年的上述所有产品的总体毛利率分别约为 41.14%和 45.44%，而公司 2022 年和 2023 年的上述所有产品的总体毛利率分别约为 58.79%和 56.58%，两者之间存在差异，且差异不大，具体对比情况如下表：

项目	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率
金现代-电力领域	43.89%	38.84%
金现代-其他领域	50.33%	47.70%
金现代-产品总体毛利率	45.44%	41.14%
合众伟奇-产品总体毛利率	56.58%	58.79%

注：上表同行业可比公司金现代的相关毛利率数据是通过其公开披露的年度报告计算得出。

由上表可知，报告期各期，公司产品总体毛利率均高于金现代，其具体原因系：①金现代是一家专注于电力行业信息化解决方案的高新技术企业，主要向发电企业和供电企业提供软件开发、实施及运行维护等服务，2022 年度和 2023 年度营业收入 74%和 76%来源于电力行业，与公司的营业收入主要来源于电力行业基本相似，但是根据金现代公开披露的年度报告，其定制化软件开发与服务的收入占比分别为 91.41%和 85.27%，对应的开发、实施成本较高，毛利率较低，而公司主要系以自主研发的产品型软件推广与销售为主，其对应的开发、实施成本相对较低，毛利率相对较高，从而导致公司应用于电力领域的产品毛利率高于金现代。②虽然金现代的产品存在少部分应用于石化领域、铁路领域和工业制造领域等其他领域，但是根据金现代公开披露的年度报告，其应用于其他领域的产品毛利率高于其本身应用于电力领域毛利率，而低于公司产品应用于电力领域毛利率。

第三、公司与同行业可比公司远光软件之间的分析

经过查询公开披露信息，远光软件没有披露各个具体产品的毛利率，但披露了上述所有产品的总体毛利率，即远光软件 2022 年和 2023 年的产品总体毛利率分别为 55.69%和 57.23%，而公司 2022 年和 2023 年的上述所有产品的总体毛利率分别为 58.79%和 56.58%，两者之间较为接近，差异很小。同行业可比公司远光软件的具体产品与公司之间是存在一定差异，但是远光软件的产品主要应用于

电力领域（根据 2023 年年度报告，产品应用于电力领域占比 91.46%），而公司的产品也主要应用于电力领域，约占 97%，两者基本相似；同时，根据远光软件披露的年度报告及官网对业务相关描述，远光软件的最主要业务是集团管理（数字企业），占比约为 64%和 66%，其对应的产品主要以财务及管理类软件产品为主，通常该类财务及管理类软件标准化程度较高，而公司主要是产品型软件开发模式，其标准化程度也相对较高，与远光软件较为类似，因此报告期内公司产品总体毛利率与远光软件较为接近。

综上所述，结合公司与同行业可比公司具体产品、应用领域方面的差异情况分析，公司与同行业可比公司毛利率差异是具有合理性。

（9）结合公司客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单、期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性。

【公司回复】

（一）公司客户业务规模、集中度

报告期各期，公司前五大客户业务规模情况如下：

单位：万元

2023 年度				
序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例	业务规模
1	国家电网有限公司	33,765.09	81.64%	2023 年收入 38,648.92 亿元
2	朗新科技集团股份有限公司	1,566.04	3.79%	2023 年收入 47.27 亿元
3	湖北国网华中科技开发有限责任公司	927.36	2.24%	未公开披露
4	成都印池科技有限公司	528.03	1.28%	未公开披露
5	振华智造（西安）科技有限公司	505.58	1.22%	2023 年收入 9,983.69 万元
合计		37,292.10	90.17%	-
2022 年度				
序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例	业务规模
1	国家电网有限公司	29,126.29	66.79%	同 2023 年度客户 1
2	河南九域龙源电力发展集团有限公司	3,446.28	7.90%	未公开披露
3	成都思晗科技股份有限公司	2,980.66	6.84%	2023 年收入

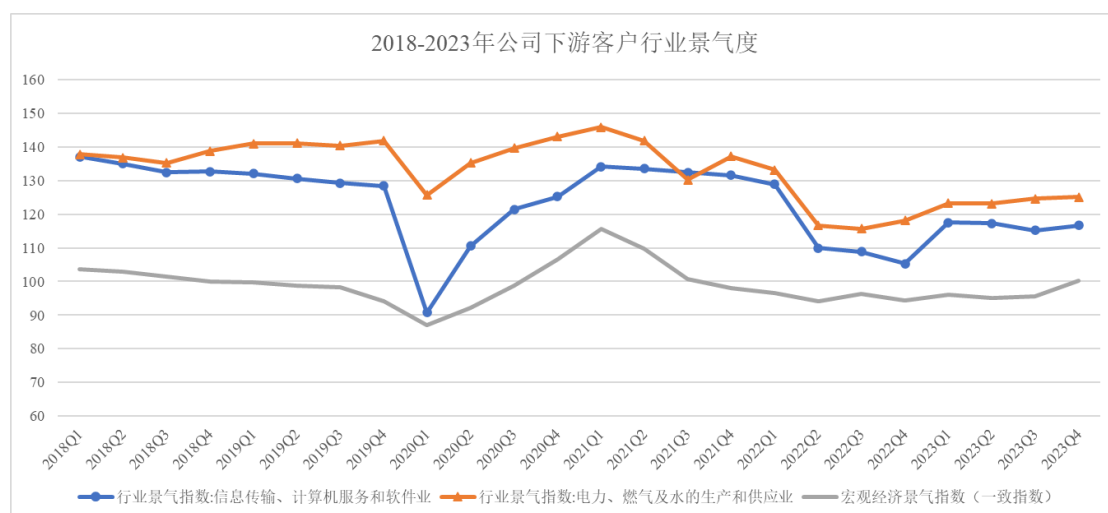
				1.59 万元
4	浙江共同电子科技有限公司	962.83	2.21%	未公开披露
5	南京思宇电气技术有限公司	959.79	2.20%	未公开披露
合计		37,475.85	85.94%	-

注：客户业务规模数据来源于其公开披露的定期报告等，部分企业为非公众公司，未有公开披露的营业收入数据。

公司以电力行业客户为主，主要客户为国家电网及其下属单位，客户集中度情况详见本题之（1）“按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露关于客户集中度高有关事项；对比同行业可比公司，说明客户集中度高是否符合行业特征，如明显高于同行业可比公司，说明原因及合理性，客户集中度高对公司持续经营能力的影响及应对措施”的相关回复内容。

（二）公司下游客户行业景气度

公司深耕的电力数字化行业不断深化，新兴能源数字化领域市场规模增速较快，下游行业景气度稳中向好，公司经营具有可持续性。



数据来源：国家统计局

根据《中国电力行业年度发展报告 2023》，2022 年，电力行业主要电力企业数字化投入为 373.3 亿元，比上年增长 22.3%。电力数字化领域的专利数量、软件著作权数量、获奖数分别为 2872 项、38794 项、4971 项。根据艾瑞咨询出具的《中国电力产业数字化研究报告》，经测算，2021-2025 年中国电力数字化核心软件及服务市场复合增长率为 19.30%，预计 2025 年市场规模达 839 亿元。

（三）公司在手订单及期后新增订单

截至 2024 年 5 月 31 日，公司及子公司在手订单金额合计 24,103.60 万元，2024 年 1-5 月，公司及子公司新增订单金额合计 13,061.75 万元。公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障。具体详见本题“4.2 结合公司与国家电网业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性；说明对国家电网单体前五大客户销售金额及占比，是否对主要客户或个别国家电网单位存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性；结合产品可替代性、目前在手订单情况、期后新增订单，说明与其他客户签署的订单情况，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力”相关回复内容。

（四）公司期后业绩实现（收入、净利润、毛利率、现金流等）等情况

公司期后主要业绩实现情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-5 月	2023 年	2022 年
营业收入	6,576.77	41,357.82	43,608.12
毛利率	35.07%	51.23%	50.39%
净利润	-4,868.37	3,986.00	6,847.50
销售商品、提供劳务收到的现金	13,234.64	41,710.41	29,886.22
经营活动产生的现金流量净额	-6,162.99	-3,973.66	-10,088.81

注：上述 2024 年 1-5 月数据未经审计或审阅。

如上表所示，2024 年 1-5 月，公司实现营业收入 6,576.77 万元，净亏损 4,868.37 万元，销售商品、提供劳务收到现金 13,234.64 万元，经营活动产生现金流量净流出 6,162.99 万元。由于受电网企业年度采购预算及审批周期影响，公司销售收入一般在下半年确认，尤其是第四季度较高，公司营业收入存在季节性变化，而费用发生则相对均衡，因此公司 2024 年 1-5 月营业收入、经营性现金流入水平较低且净利润为负具有合理性。2024 年 1-5 月，公司毛利率为 35.07%，公司毛利率主要受不同项目的服务内容、技术标准、技术难度、工作量、时间紧迫性等影响，公司 2024 年 1-5 月毛利率受该期间验收的单个项目的影响较大，因此公司 1-5 月毛利率相较年度毛利率下降具有合理性。

（五）公司未来盈利能力的走势及可持续性。

公司主要客户业务规模整体较大；公司与下游主要客户合作稳定，由于公司

所处电力信息化行业特征，客户以国家电网及其下属单位为主，但对个别国家电网单位不存在重大依赖；公司下游客户行业景气度良好；公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障；公司期后业绩实现情况基本稳定，公司收入和未来盈利能力具备可持续性。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，充分了解公司客户业务规模和客户集中度高的原因，公司与国家电网业务合作历史、合作机制、业务合作的稳定性及可持续性，公司减少客户依赖的具体措施和有效性，公司主要产品的可替代性，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；

2、获取并查询公司报告期内的收入成本明细表，截至 2024 年 5 月 31 日的在手订单明细表及 2024 年 1-5 月新增订单明细表，核查在手订单情况、期后新增订单；

3、查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等的公开信息，了解同行业可比公司前五大客户收入占比，分析公司客户集中度与同行业可比公司是否存在显著差异，分析客户集中度高对公司持续经营能力的影响情况；

4、查阅电力信息化行业的研究报告、产业政策，查询行业景气度相关数据，了解行业的基本情况、发展趋势及市场空间；

5、获取并查阅公司 2024 年 1-5 月未经审计的主要财务数据，并结合客户业务规模、集中度、下游客户行业景气度、在手订单及期后新增订单等，分析公司整体盈利能力；

6、通过企查查、国家企业信用信息公示系统查询公司的主要客户与供应商的基

本信息，判断其真实性；同时获取公司关联方清单，并与主要客户与供应商信息进行对比分析；

7、实地走访主要客户与供应商，通过现场访谈方式了解客户供应商基本情况、业务合作情况、是否关联方等，并取得公司上述客户与供应商的访谈问卷，具体情况：访谈客户选取标准是报告期各期的前五大客户（其中国网体系内前五大也均进行实地访谈）；访谈供应商选取标准是报告期各期的前五大供应商；2022 年与 2023 年对客户的访谈比例（访谈客户发生销售收入占总收入的比例）分别为 54.50%、55.54%，2022 年与 2023 年对供应商的访谈比例（访谈供应商发生采购金额占采购总额的比例）分别为 43.00%、30.31%；通过实地访谈，客户与供应商均是实际存在且经营良好，与公司之间不存在关联关系，也未发现其他异常情况。

8、复核了会计师向客户与供应商邮寄的收入与采购函证及回函情况，且对于已发函但未回函的情况，会计师均执行了替代测试程序，并且对会计师的替代程序进行复核，核实公司向供应商采购、向客户销售金额的真实性、准确性和完整性。具体情况如下：

客户函证样本的选择方法：①国网体系内前十大客户和非国网体系内的前十大客户均实施函证程序；②对于非上述范围内的客户，通过随机抽取方式进行选择样本。

收入函证项目	2023 年度	2022 年度
发函比例	82.49%	87.30%
回函比例	87.73%	94.55%

注：发函比例等于发函金额除以收入账面金额；回函比例等于回函金额除以发函金额。

供应商函证样本的选择方法：①前十大供应商实施函证程序；②对于非上述范围内的供应商，通过随机抽取方式进行选择样本。

采购函证项目	2023 年度	2022 年度
发函比例	83.01%	84.97%
回函比例	99.39%	97.34%

注：发函比例等于发函金额除以采购总金额；回函比例等于回函金额除以发函金额。

9、执行截止性测试程序，核查样本项目销售收入记账凭证、验收单等确认依据资料，样本是分别按照 2022 年 12 月 31 日和 2023 年 12 月 31 日时点前五天的 5 笔重大金额收入确认记账凭证和后三十天内的 5 笔重大金额收入确认记账凭证，验收单等收入确认依据资料显示的月份与收入确认月份保持一致，未发现收入跨期或未获取有效验收证明即确认收入的情形；

10、抽查公司收入确认记账凭证及其对应的支撑性材料（细节测试），即检查与核对记账凭证、合同条款、验收单、发票等资料。

11、访谈公司相关业务负责人，了解公司向客户交付产品、客户签收或验收的具体流程情况，了解采购及销售流程相关设计与执行情况，并对公司采购及销售流程执行了穿行测试，评价相关内部控制设计的合理性和运行的有效性。

12、访谈公司财务总监，了解公司收入成本核算方法和核算流程，查阅公司合同条款约定和《企业会计准则》相关规定，核实公司各个业务类型收入确认方法和成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》要求；

13、访谈公司相关业务负责人，了解公司与主要供应商客户重合主体交易的原因、合理性及定价公允性；访谈公司财务总监，了解公司与主要供应商客户重合主体交易的核算方式及结算方式；查阅公司与主要供应商客户重合主体之间签订的采购及销售合同、发票及银行回单等资料，了解销售和采购内容并核查交易真实性；

14、获取公司收入成本明细表，了解公司客户供应商重合的价格变化与其他非重合情况；

15、查阅同行业可比公司的招股说明书中关于客户与供应商重合的数据，并进行对比分析；

16、获取公司收入确认的季度分布情况，查阅公司 12 月份相关服务或产品收入确认对应的客户名称、合同周期、确认时点、获取的相关依据、证据及毛利率情况，同时查询同行业可比公司的收入确认季度分布情况，并与公司进行对比分析，核查是否存在显著差异及原因；

17、查阅并计算分析招投标收入变动与相关费用变动情况，同时查询同行业

可比公司的招投标业务产生的营业收入与销售费用-招投标相关费用的情况，判断其是否合理；

18、查阅合同条款约定，了解公司承担售后运维服务等相关义务情况；并查询同行业可比公司关于售后运维服务的会计处理方法，结合《企业会计准则》相关约定，分析判断公司针对售后运维服务的会计处理方法及合规性；

19、访谈公司管理层，了解公司具体业务产品及其应用领域情况，查询同行业可比公司具体业务产品及其应用领域情况，对比分析公司与同行业可比公司毛利率差异原因及合理性。

（二）分析过程

1、通过访谈公司管理层，查阅公司报告期内的收入成本明细表、同行业可比公司的公开信息、行业研究报告等，主办券商分析认为公司客户集中度高，符合行业特征，与同行可比公司可比；通过访谈公司管理层，具体分析公司与国家电网历年合作情况、报告期内及期后公司业务开拓情况，主办券商分析认为客户集中度高对公司持续经营能力不存在重大不利影响，公司持续关注客户集中风险，积极落实减少对主要客户依赖的措施。

通过访谈公司管理层，查阅公司报告期内的收入成本明细表、同行业可比公司的公开信息、行业研究报告等，主办券商了解到公司自 2014 年首次向国家电网下属单位提供信息化产品或服务以来与其保持稳定合作关系。公司从国家电网下属单位通过直接招投标、招投标中标框架协议后再单独签订合同订单、商务谈判三种方式获取订单。报告期内，公司的国家电网单体前五大客户并不集中，不存在对国家电网体系内主要客户或个别国家电网子公司存在重大依赖的情形。公司持续关注客户集中风险，积极减少客户依赖，报告期内已初见成效。同行业公司具有向公司所处细分业务领域拓展的可能性，但拓展难度较大，公司相关产品或市场被替代的风险较小。通过查阅公司截至 2024 年 5 月 31 日的在手订单明细表及 2024 年 1-5 月新增订单明细表，主办券商认为公司在手订单及期后新增订单充裕，有一定金额的与国家电网体系外客户签订的合同。通过查阅公司报告期内前五大客户公开信息，分析公司与国家电网业务合作情况及与其他客户业务开展情况，主办券商认为公司具备独立面向市场获取业务的能力。

2、通过查阅公司 2024 年 1-5 月主要财务数据并结合前述核查程序及分析，主办券商认为公司主要客户业务规模整体较大，下游客户行业景气度良好；公司与主要客户合作稳定，在手订单及期后新增订单充裕；公司期后业绩符合公司经营情况，不存在异常，公司收入和未来盈利能力具备可持续性。

3、主办券商通过企查查、国家企业信用信息公示系统查询主要客户供应商的信息，通过实地走访主要客户供应商，并访谈业务负责人、财务总监、实际控制人等方式了解公司发生客商重合的背景与原因，分析其合理性，因公司所处行业属于软件行业，相关产品或服务具有高端定制化的特点，基于不同的业务背景或项目需求，各自优势业务，基于成本效益原则等发生客商重合的情形，符合行业惯例，且未来仍将持续；通过查询相关采购与销售合同，对比相关合同条款，实施采购与销售穿行测试等流程，查看合同台账，查看收入成本表和出入库明细表等方式，了解不同客商的销售和采购定价及结算模式，销售和采购定价策略，交易价格及公允性，经核查，公司向客商重合主体的销售和采购定价策略或方式主要参考国网体系价格定价，与其他客户或供应商不存在显著差异，公司对同一主体的销售采购均单独核算与结算，采购与销售相互独立；国网体系重合客商与非国网体系重合客商因业务发生背景区别较大不具有可比性，公司向客商重合主体销售毛利率与其他类客户对比不存在显著差异，公司与客商重合主体交易定价公允；公司也不存在客户指定供应商的情形，公司从事相关交易属于独立购销业务，并不涉及受托加工业务，不存在就客商重合主体采购产品或服务同时用于生产向其销售的产品的情况，公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定。客户与供应商重合主体均非公司的关联方，公司与重合主体的相关交易具有真实的商业背景，采购或销售价格系参照市场价格经招投标或协商确定，具有商业合理性，不存在通过构建采购、销售等资金循环虚增收入、利润的情况。

4、主办券商查询同行业可比公司收入确认的季度分布情况，同行业可比公司远光软件、山大地纬和金现代的第四季度实现营业收入均高于前三个季度，营业收入具有明显的季节性特征，与公司收入季节性特征基本一致。主办券商经过统计分析，报告期内公司各年 12 月销售收入占比分别为 30.37%、41.04%，12 月确认收入较为集中。

5、主办券商查阅并计算分析招投标收入变动与相关费用变动情况，公司招投标业务产生的营业收入和销售费用-招投标费的变动趋势保持一致，均有所增长，且 2022 年度销售费用-招投标费占招投标业务产生的营业收入比为 1.18%，2023 年度销售费用-招投标费占招投标业务产生的营业收入比为 1.32%，整体变动差异不大。主办券商查询同行业可比公司的招投标业务产生的营业收入与销售费用-招投标相关费用的情况，公司销售费用-招投标费占招投标业务产生的营业收入比与同行业可比公司的占比及对应平均值均差异不大，符合行业特性。

6、主办券商查阅公司合同条款约定和《企业会计准则》相关规定，访谈公司财务总监，了解公司各类业务收入确认情况，公司的软件开发与实施、技术服务、系统集成业务的验收凭证为客户出具的验收报告，智能硬件业务的验收凭证为经客户确认的到货签收单，同时根据销售合同中的验收条款和付款条款约定，客户出具盖章或签字的验收报告或到货签收单，则表明客户就该产品或服务负有现时付款义务、客户已拥有该产品或服务的法定所有权、客户已实物占有该产品、客户已取得该产品所有权上的主要风险和报酬、客户已接受该产品。因此，公司通过验收报告或到货签收单作为收入确认时点与依据是合理充分的。

7、主办券商查阅合同条款约定，了解公司承担售后运维服务等相关义务情况，销售合同中通常主要约定公司需在质保期内保证其销售的商品符合既定标准，未对后续维保等服务的具体内容做明确约定。公司承担售后运维服务义务，在费用发生当期计入“销售费用-售后费用”，该服务义务具备以下特征：①公司销售的各类产品交付后，后续维护及技术支持工作与销售合同中承诺的产品及服务具有高度关联性，无法明确区分为单项履约义务；②公司提供的质量保证为法定要求，没有提供符合既定标准之外的单项服务；③客户不能够单独购买公司提供的售后服务。主办券商查询同行业可比公司关于售后运维服务的会计处理方法，结合《企业会计准则》相关约定，公司承担售后运维服务义务，该义务不构成单项履约义务，且不符合预计负债确认条件，在相关服务费用发生当期计入“销售费用-售后费用”，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

8、主办券商访谈公司管理层，了解公司具体业务产品及其应用领域情况，查询同行业可比公司具体业务产品及其应用领域情况，通过对比分析，公司的具

体产品情况与同行业可比公司之间均存在一定差异，且各个产品的应用领域也与同行业可比公司之间存在不同。同行业可比公司山大地纬的具体产品与公司之间是存在差异，且山大地纬的产品相对比较平均地应用于电力领域、政务领域和医保医疗领域等，而公司的产品主要应用于电力领域。同行业可比公司金现代的具具体产品与公司之间是存在差异，且金现代的产品主要应用于电力领域，同时还应用于石化领域、铁路领域和工业制造领域等，而公司的产品主要应用于电力领域。同行业可比公司远光软件的具体产品与公司之间是存在一定差异，但是远光软件的产品主要应用于电力领域，而公司的产品也主要应用于电力领域，两者基本相似。因此，结合上述公司与同行业可比公司具体产品、应用领域方面的差异分析，公司与同行业可比公司毛利率差异是具有合理性。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司 2022 年、2023 年前五大客户销售收入占营业收入比例分别为 85.94%、90.17%，客户集中度比较高，其中第一大客户为国家电网及其下属单位，报告期内销售收入占营业收入比例分别为 66.79%、81.64%，公司客户集中度高，符合行业特征，与同行可比公司可比，客户集中度高对公司持续经营能力不存在重大不利影响。为了降低对主要客户国家电网的依赖，公司已做好战略规划，在保持原有业务稳定的基础上，积极拓展新业务新客户。

2、公司核心客户为国家电网及其下属企业，公司 2014 年首次向国家电网下属单位提供信息化产品或服务。公司从国家电网下属单位通过直接招投标、招投标中标框架协议后再单独签订合同订单、商务谈判三种方式获取订单。报告期内，公司的国家电网单体前五大客户并不集中，不存在对国家电网体系内主要客户或个别国家电网子公司存在依赖的情形。公司持续关注客户集中风险，积极减少客户依赖，报告期内已初见成效。同行业公司具有向公司所处细分业务领域拓展的可能性，但拓展难度较大，公司相关产品或市场被替代的风险较小。截至 2024 年 5 月 31 日，公司及子公司在手订单金额合计 24,103.60 万元，2024 年 1-5 月，公司及子公司新增订单金额合计 13,061.75 万元，公司在手订单及新增订单中与除国家电网体系外其他客户签订合同金额占比均达到 8%以上。公司与报告期内各

期前五大客户均不存在关联关系，公司自成立之初首次向国家电网下属单位提供信息化产品以来，依靠自身的业务实力、服务质量和行业口碑，与国家电网及其下属单位以及其他客户建立了稳定的合作关系，具备独立面向市场获取业务的能力。

3、公司已补充披露向客商重合主体销售和采购的定价及结算方式，采购与销售分开核算、分开结算；公司客户供应商重合的情况存在商业合理性，且行业内存在相似案例，属于行业惯例，相关定价依据充分且公允，相关购销业务未来仍将持续；报告期内，公司向客商重合主体的销售和采购定价策略或方式与其他客户或供应商不存在显著差异；因公司产品具有定制化特点，对同一主体的销售采购均单独核算与结算，采购与销售相互独立；国网体系重合客商与非国网体系重合客商因业务发生背景区别较大不具有可比性，公司向客商重合主体销售毛利率与其他类客户对比不存在显著差异，公司与上述主体交易定价公允；公司不存在客户指定供应商的情形，公司从事相关交易属于独立购销业务，并不涉及受托加工业务，不存在就客商重合主体采购产品或服务同时用于生产向其销售的产品情况，公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定；公司不存在通过构建采购、销售等资金循环虚增收入、利润的情况。

4、公司收入确认的季度分布情况与同行业公司不存在显著差异情况，均存在季节性特征。报告期内，公司各年12月销售收入占比分别为30.37%、41.04%，12月确认收入较为集中，主要原因系在电力信息化行业收入季节性的特征下，各年11-12月总体完工、验收较多，符合行业特征，具有合理性。

5、公司招投标收入变动与相关费用变动具有匹配性。

6、公司对技术服务按照时点法确认收入具有合理性，公司各项业务收入确认方法及时点符合《企业会计准则第14号—收入》相关规定。

7、公司承担售后运维服务义务，该义务不构成单项履约义务，且不符合预计负债确认条件，在相关服务费用发生当期计入“销售费用-售后费用”，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，具有合规性。

8、公司与同行业可比公司具体产品、应用领域等方面存在差异，使得公司与同行业可比公司毛利率存在差异，其具有合理性。

9、公司主要客户业务规模整体较大；公司与下游主要客户合作稳定，由于公司所处电力信息化行业特征，客户以国家电网及其下属单位为主，但对个别国家电网单位不存在重大依赖；公司下游客户行业景气度良好；公司在手订单及期后新增订单充裕，为公司未来的业绩增长提供良好的保障；公司期后业绩实现符合公司经营情况，不存在异常，公司收入和未来盈利能力具备可持续性。

10、收入确认方法是合理谨慎，且符合《企业会计准则》规定，报告期销售收入是具有真实性、准确性、完整性。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

5. 关于采购与成本。根据申报文件：（1）报告期内，公司前五大供应商变化较大。（2）公司向第三方采购技术服务成本占比分别为 28.52%和 26.41%，要系现场实施服务、技术模块委托开发、现场技术支撑工作、接口开发服务采购等。

（3）外购软硬件成本各期占比分别为 26.88%和 19.09%，主要系公司系统集成及智能硬件销售项目硬件采购、以及软件开发与实施业务中采购的电子元器件等。

请公司：

（1）说明报告期公司主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册资本及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模、采购金额及占比等，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；说明报告期前五大供应商变化的原因及合理性，主要供应商中是否存在工商资料登记异常、采购金额与其业务规模不匹配等情形；

【公司回复】

（一）说明报告期公司主要供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、起始合作时间、注册资本及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模、采购金额及占比等，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员与前述公司是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；

报告期内，公司软硬件采购的前 5 大供应商情况如下：

2023 年										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购 总额的比例	成立时间	起始合作 时间	注册资本及实缴 资本[注 2]	实际控制人	主营业务	经营规模	是否存在潜在或实质关联关系或其他利益往来
1	国家电网有限公司 [注 1]	1,322.12	10.98%	2003/5/13	2014 年 开始合作	注册资本与实缴资本均为 82,950,000 万元	国务院国资委持股 100%，为其实际控制人	以投资建设运营电网为核心业务	2023 年收 入 38,648.92 亿元	否
2	河南科知电子科技有限公司	589.30	4.90%	2017/11/14	2018 年 开始合作	注册资本 1,000.00 万，未 查询到实缴资本	袁江丽持股 90%，为 其实际控制人	提供硬件与集成服务，计 算机、机器人、服务器等相关业务	2023 年收 入 2,000 万左右	否
3	南京佰拓友创智能科技有限公司	566.04	4.70%	2017/09/05	2020 年 开始合作	注册资本 500.00 万，未查询到实 缴资本	杨馥岐持股 100%， 为其实际控制人	基于电网智能学习平台、 配电工程助手、电器火灾 监测系统等软件开发及相关的技术服务、运维支撑	2023 年收 入 1,000 万元左右	否
4	河南纳睿数科电子科技有限公司	465.77	3.87%	2020/07/28	2023 年 开始合作	注册资本 3,005 万元，未查询到 实缴资本	朱瑞霞持股 95%，为 其实际控制人	电力、建筑类、通信等行业的软件开发、技术服务与运维	2023 年收 入 9,700 万元左右	否
5	云南卓沛科技有限公司	452.39	3.76%	2011/8/22	2018 年 5 月开始 合作	注册资本 1,068 万元，实缴资本 500 万元	张帆持股 75%，为其 实际控制人	经营智能电网用电计量及 物流自动化系统装备，主要 产品包括仓储智能产品、 射频门、拆码垛、输送 线体、智能搬运等	2023 年收 入 4,000 万左右	否
2022 年										
序号	供应商名称	采购金额 (万元)	占采购 总额的比例	成立时间	起始合作 时间	注册资本及实缴 资本	实际控制人	主营业务	经营规模	是否存在潜在或实质关联关系或其他利益往来

1	云南卓沛科技有限公司	1,919.62	15.40%	2011/8/22	2018年5月开始合作	注册资本1,068万元，实缴资本500万元	张帆持股75%，为其实际控制人	经营智能电网用电计量及物流自动化系统装备，主要产品包括仓储智能产品、射频门、拆码垛、输送线体、智能搬运等	2023年收入4,000万左右	否
2	杭州齐智能源科技股份有限公司	1,028.76	8.25%	2015/10/28	2021年6月开始合作	注册资本与实缴资本均为4,209.46万元	杭州步月投资合伙企业（有限合伙）持股46.18%，吴金伟持有87.25%合伙份额且为执行事务合伙，吴金伟为实际控制人	电网业务包括电网营销、采集、信息安全、交易等；非电网业务包括综合能源、双碳、光伏、绿能、微电网业务等	2023年收入2.2亿元左右	否
3	河南科知电子科技有限公司	671.24	5.39%	2017/11/14	2018年开始合作	注册资本1,000.00万元，未查询到实缴资本	袁江丽持股90%，为其实际控制人	提供硬件与集成服务，计算机、机器人、服务器等相关业务	2023年收入2,000万左右	否
4	成都海里戈科技有限公司	595.81	4.78%	2016/4/11	2021年8月开始合作	注册资本500.00万，实缴资本450万元	成都瑞月科技有限公司持股37%，盛麟持有其90%股权，盛麟为实际控制人	VR警示教育、技术开发服务等业务	2022年收入1200万左右	否
5	朗新科技集团股份有限公司	580.88	4.66%	2003/5/7	2016年开始合作	注册资本与实缴资本均为100,849.56万元	实际控制人为徐长军和郑新标	能源数字化业务、能源互联网业务、互联网电视业务，服务于电力能源消费领域，以B2B2C的业务模式，聚焦“能源数字化+能源互联网”业务	2023年收入47.27亿元	否

注 1：国家电网包括国电南瑞南京控制系统有限公司、中国电力科学研究院有限公司、河南九域腾龙信息工程有限公司、江苏方天电力技术有限公司等；

注 2：因供应商未提供其实缴资本情况，相关实缴情况根据国家企业信用信息公示系统与企查查数据填列。

(二)说明报告期前五大供应商变化的原因及合理性，主要供应商中是否存在工商资料登记异常、采购金额与其业务规模不匹配等情形

报告期内，公司主要采取“以销定采”的采购模式，根据自身业务需求通过市场化采购的方式选取供应商；对外采购遵循先申请后采购的原则，需求人员通过信息化平台提交采购申请，详细描述需求商品信息，经各级领导审批通过后，由采购人员负责询价、比价、实地考察、商务谈判。

报告期内，受国家电网内部信息化系统建设进展、不同省份不同年份信息化软件及服务需求变动的影响，公司每年通过招投标及商务洽谈情形获取的合同订单有所不同，甚至出现较大变动，直接影响公司的采购需求，进而导致公司供应商的变化。

其中，2023 年合并口径新增供应商国家电网有限公司，从单体角度分析，主要是基于采集 2.0 总部侧系统二期项目的采购需求，公司新增对国网体系内公司国电南瑞南京控制系统有限公司的采购，采购金额合计 613.21 万元，采购内容主要是委托其进行需求调研、技术方案设计及基础平台支持省侧基本功能需求的改造升级工作。

2023 年前五大供应商新增河南纳睿数科电子科技有限公司，一方面是因为公司当期供应商变动主要受公司所中标项目性质、金额、进度等影响，另一方面是因为公司 2023 年新增“营销定制化改造-河南-2023 年”项目，该项目合同金额较大，公司基于计量公信体系完善提升服务、计量箱建档现场支撑服务与市县公司系统功能应用能力提升支撑服务、基层供电所移动应用技术服务支撑等业务需求而向其采购技术服务。河南纳睿数科电子科技有限公司是河南当地规模较大的信息化服务商，主要从事电力、建筑类、通信等行业的软件开发、技术服务与运维服务，具有丰富的项目实施经验，因而公司从其采购相应技术服务，且公司向其采购技术服务金额占其当年收入金额比例较低。

总体而言，报告期内，公司向合并口径前五大供应商采购金额占当期采购总额的比例分别为 38.48%、28.21%，供应商集中度较低且呈下降的趋势，不构成对主要供应商的依赖，上述供应商变动具有合理性。

公司经核查相关工商登记资料与实地走访供应商，主要供应商中不存在工商资料登记异常、采购金额与其业务规模不匹配等情形。

(2) 说明报告期公司对主要供应商是否存在返利政策，返利金额及比例等，是否符合行业惯例，是否存在通过调节采购量进而调节利润的情形；

【公司回复】

报告期内，公司对主要供应商的采购主要为根据项目需求采购，需求人员通过信息化平台提交采购申请，详细描述需求商品信息，经各级领导审批通过后，由采购人员负责询价、比价、实地考察、商务谈判。对于技术服务采购，公司根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，保证价格公允、合理。公司的采购模式不属于经销模式或贸易商模式。

公司通过对主要供应商进行实地走访，验证双方合作关系和业务内容的真实性，验证其与公司不存在关联关系、不存在超出合同的特殊结算政策或退货政策，不存在返利政策，不存在通过调节采购量进而调节利润的情形。

(3) 结合第三方技术服务成本的具体构成情况，说明 2023 年第三方技术服务成本下降的原因及合理性；说明公司对第三方技术服务成本的会计核算方法及会计处理的合规性；

【公司回复】

公司第三方技术服务成本的具体构成情况如下：

1) 现场实施服务。考虑到项目的交付周期、项目人员的工作安排等因素，对于项目中的部分不重要的现场实施等工作，公司委托第三方技术服务商执行，以确保按时保质保量向客户交付产品。

2) 技术模块委托开发。基于软件行业特性，各个厂商都有其擅长的领域和产品，对于客户个性化功能需求中公司不擅长的非核心产品或模块，公司虽然有能力和能力定制化开发，但为了降低软件研发成本，公司会选择向其他供应商采购技术服务。

3) 现场技术支撑工作。作为业务型软件，客户在产品试运行阶段尚无法对产品功能进行全面解读与运行，故存在新产品推广教育成本。基于项目收益率等因素，公司通过聘请第三方技术服务商现场驻点办公的方式，配合指导完成客户试运行及后续产品运行阶段存在的技术指导等需求。

4) 接口开发服务。因项目需求，公司有时需要对外采购外部系统接口服务。

5) 运维服务。主要是进行已交付产品的运维，考虑到公司业务人员的工作安排、成本效率等因素，公司将部分复杂程度低的运维工作委托第三方服务商执行。

6) 地图数据采购及其他。公司因项目需要，有时需要采购地图数据及其他零星服务。

综合而言，公司对外采购技术服务，主要是对外采购部分技术模块的委托开发，部分技术含量较低的现场实施、现场技术支撑和运维服务，以及接口开发、地图数据等，不涉及公司的核心技术。

公司向第三方采购技术服务主要是涉及软件开发与实施、技术服务和系统集成三类业务。第三方技术服务成本与三类业务收入的具体情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
软件开发与实施、技术服务和系统集成三类业务合计收入	39,217.17	42,614.00	-7.97%
第三方技术服务成本	5,326.14	6,171.22	-13.69%
第三方技术服务成本/三类业务合计收入	13.58%	14.48%	

由上表可知，报告期各期，公司第三方技术服务成本占比分别为 14.48%和 13.58%，变动不大。公司第三方技术服务成本下降主要系软件开发与实施、技术服务和系统集成三类业务合计收入有所下降所致，即两者均保持下降趋势。因此，公司第三方技术服务成本下降具有合理性。

报告期内，公司采购第三方技术服务成本的会计核算方法涉及两种情况，具体如下：

一是第三方技术服务提供商按照合同要求交付成果并经公司验收后归集和入账。即公司采购第三方技术服务采用“项目验收后入账”核算方式：技术服务

供应商按照合同约定完成全部技术服务内容后，向公司申请验收，公司业务人员对其验收完成后，公司财务部按照对应项目名称进行入账归集与核算。

二是根据技术服务工作量按期归集和入账，此类情况发生较少，报告期内占比低于 2%。即公司采购第三方技术服务采用“根据技术服务工作量按期入账”核算方式：公司按期与供应商进行结算，采购合同为框架合同，在采购申请信息中不会体现具体的合同金额，然而公司和供应商双方会根据服务起止时间、具体完成工作内容等综合谈判费用金额，公司会经过业务人员、业务部门负责人和总经理审核，确认无误且合理之后，双方在费用结算单中签字并盖章确认，费用结算单通过信息化管理平台流转至财务部，财务部根据费用结算单计入对应项目成本中。

综上，公司对第三方技术服务成本的会计核算是根据验收单或结算单于技术服务成本实际完成时按照单个项目名称进行归集与入账至存货科目，在该项目取得客户最终验收并确认达到收入确认条件时结转至营业成本科目。因此，公司在第三方技术服务项目验收或确认工作量结算单时，按照单个项目进行成本归集与核算，是符合公司业务实际情况和所属行业特点，也符合《企业会计准则》的规定，会计处理具有合规性。

(4) 说明报告期外购软硬件成本显著下降的原因及合理性；分别说明系统集成、不涉及自主研发的智能硬件销售项目外购软硬件成本的占比情况，是否存在主要成本为外购软硬件成本的情况，客户未直接向供应商采购的原因，公司在生产过程中所起到的关键作用及体现出的核心竞争力情况；

【公司回复】

报告期内，外购软硬件成本主要是公司系统集成业务和智能硬件销售业务的硬件采购成本。公司外购软硬件成本与系统集成和智能硬件销售业务收入的具体情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
系统集成和智能硬件销售业务合计收入	5,209.62	7,449.87	-30.07%
外购软硬件成本	3,850.46	5,815.54	-33.79%

由上表可知，公司外购软硬件成本下降主要是系统集成和智能硬件销售业务

合计收入有所下降所致，即系统集成和智能硬件销售业务合计收入下降了 30.07%，外购软硬件成本下降了 33.79%，两者下降趋势与幅度基本保持一致。因此，公司报告期内的外购软硬件成本显著下降具有合理性。

1) 关于系统集成项目外购软硬件成本的占比情况

报告期内，公司系统集成项目外购软硬件成本的占比情况如下表：

单位：万元

系统集成项目明细	2023 年度	2022 年度
系统集成项目的外购软硬件成本	1,804.14	4,440.17
系统集成项目的总成本	2,400.42	5,262.73
外购软硬件成本的占比	75.16%	84.37%

由上表可知，公司系统集成业务成本明细中的外购软硬件成本占比较大，占比分别为 84.37%和 75.16%，即公司系统集成业务存在主要成本为外购软硬件成本的情况。公司查询同行业可比公司关于系统集成项目外购软硬件成本的占比情况，具体情况如下表：

可比公司名称	外购软硬件成本的平均占比
山大地纬（688579.SH）	92.69%
泽宇智能（301179.SZ）	89.31%
平均值	91.00%

注：上表同行业可比公司的相关外购软硬件成本平均占比数据是通过其公开披露的招股说明书中列示的三年一期外购软硬件成本占系统集成业务总成本的比例数据进行简单算数平均计算得出。

由上表可知，同行业可比公司的系统集成业务的主要成本也均是外购软硬件成本，即公司系统集成业务的主要成本为外购软硬件成本是符合行业惯例和自身业务特性，具有合理性。

公司系统集成业务是根据客户的具体业务需求，外购设备再辅以操作系统后进行安装调试，把组成系统的软件、硬件、网络等各部分融合成一个整体向客户交付，即公司交付内容主要是一套将硬件、软件与通信技术组合起来的信息系统。系统集成是一个将硬件、软件、网络及数据库等系统资源进行集成的过程。因此，系统集成业务除了外购软硬件之外，最核心的工作是将一套硬件、软件、网络及数据库等系统资源进行集成并安装调试，这也是公司在该过程中起到的关键作用，同时公司经过多年深耕，已经与国家电网系客户进行长期合作，充分了解客户的潜在需求，且具备技术创新优势、行业经验优势、项目管理优势、供应渠道优势

等，在该系统集成业务中具有一定的核心竞争力。

客户未直接向供应商采购的主要原因系：若客户直接向供应商采购硬件产品，则不能满足客户“硬件、软件、网络及数据库等系统资源进行集成并安装调试”的所有需求，且系统集成过程中会使用到公司开发的软件或系统产品，由公司自行选择供应商采购软硬件产品能具有更好的兼容性和技术保障。同时，客户也出于方便考虑从公司采购上述配套集成产品。

2) 关于智能硬件销售项目外购软硬件成本的占比情况

报告期内，公司智能硬件业务主要分为两大类：

第一类为涉及自主研发（设计）的智能硬件，即公司负责该类智能硬件产品的自主设计工作，包括产品的外观大小和功能设计等，然后由供应商根据公司设计方案进行生产。此类智能硬件业务主要涉及共享用电实施类项目和无人仓项目，主要产品包括：共享电源计量箱、共享用电控制模块、智能库房及配套相关设备等。在该类业务开展过程中，公司所起到的关键作用是根据客户具体需求，对相关产品进行自主设计工作，包括产品的外观和功能设计等，以满足客户的整体需求。

第二类为不涉及上述自主研发（设计）情况，但采购后会加装公司软件的产品及其它配套产品，此种情况只是简单加装，不涉及硬件、软件与通信技术等的组合集成，未构成统一管理调控硬件设备的系统。同时，客户还会向公司采购上述产品的其他配套产品。此类智能硬件业务主要涉及智能工器具、智能硬件及其配套产品销售项目。加装公司软件的智能硬件产品主要包括：现场作业终端、采集终端等。前述产品的其他配套产品为采集故障识别模块（配合现场作业终端工作，接收现场作业终端控制指令来实现功能）、计量故障识别模块等现场作业终端外设、安全工器具柜及配套产品等。在该类业务开展过程中，公司所起到的关键作用是根据客户具体需求，在硬件设备中加装软件产品，以及有效连接其它配套产品，以满足客户的整体需求。

根据上述分类标准，报告期内不涉及自主研发（设计）的智能硬件销售项目外购软硬件成本的占比情况如下表：

单位：万元

智能硬件销售项目明细	2023 年度	2022 年度
不涉及自主研发(设计)智能硬件销售项目的外购软硬件成本	731.89	568.20
不涉及自主研发(设计)智能硬件销售项目的总成本	753.72	591.35
外购软硬件成本的占比	97.10%	96.09%

由上表可知，公司不涉及自主研发的智能硬件销售项目成本明细中的外购软硬件成本占比很大，占比分别为 96.09%和 97.10%，即公司存在主要成本为外购软硬件成本的情况。公司查询同行业可比公司关于智能硬件销售项目外购软硬件成本的占比情况，具体情况如下表：

可比公司名称	外购软硬件成本的平均占比
山大地纬（688579.SH）	99.51%
煜邦电力（688597.SH）	96.64%
国能日新（301162.SZ）	89.11%
平均值	95.09%

注：①上表同行业可比公司山大地纬的相关外购软硬件成本平均占比数据是通过其公开披露的招股说明书中列示的三年一期外购软硬件成本占比数据进行简单算数平均计算得出；②上表同行业可比公司煜邦电力没有直接单独披露智能硬件销售业务的外购软硬件成本占比数据，上表数据是根据招股说明书中披露的直接材料成本/（智能电力产品总成本+其他电力配套产品总成本），再进行简单算数平均计算得出；③上表同行业可比公司国能日新没有直接单独披露智能硬件销售业务的外购软硬件成本占比数据，上表数据是根据招股说明书中披露的主要智能硬件产品“功率预测设备”的外购软硬件成本占比数据，再进行简单算数平均计算得出。

由上表可知，同行业可比公司的智能硬件销售业务的主要成本也均是外购软硬件成本，即公司智能硬件销售业务的主要成本为外购软硬件成本是符合行业惯例和自身业务特性，具有合理性。

客户未直接向供应商采购的主要原因系：若客户直接向供应商采购硬件产品，则不能满足客户对“产品的外观大小和功能设计”或“加装公司软件产品及其它配套产品”等所有需求。客户采购此类硬件会使用到公司开发的软件产品，从公司采购此类产品能具有更好的兼容性和技术保障，这也是公司在该类业务中所体现出的核心竞争力。同时，客户出于方便考虑也从公司采购上述产品的其他配套产品。

（5）结合报告期公司生产人员数量及级别分布情况，分析说明各期人工成本的合理性，人工成本占比及人均薪酬情况与同行业公司是否存在较大差异及合理性。

【公司回复】

报告期各期末，公司生产人员（即技术人员）的数量及级别分布情况如下：

单位：人

技术人员 人员职级	技术人员主要职位名称	2023 年末		2022 年末	
		人数	占比	人数	占比
P2	工程师	39.00	6.84%	59.00	8.73%
P3	工程师、项目经理、分析师等	244.00	42.81%	268.00	39.64%
P4	工程师、项目经理、分析师等	211.00	37.02%	247.00	36.54%
P5	工程师、项目经理、分析师等	11.00	1.93%	13.00	1.92%
M1	高级项目经理、副主管、主管、网 省总监、网省副总监等	34.00	5.96%	55.00	8.14%
D	业务专家、技术专家	5.00	0.88%	7.00	1.04%
M2	部门经理、部门副经理、产品总 监、产品副总监、区域总监等	23.00	4.04%	24.00	3.55%
M3	总工程师、副总工程师	3.00	0.53%	3.00	0.44%
合计		570.00	100.00%	676.00	100.00%

注：技术人员职级从小到大依次是：P2、P3、P4、P5、M1、D 或 M2、M3。

由上表可知，公司技术人员的职级结构整体上是变化不大，主要是以 P3 和 P4 级别为主，占比分别为 76.18%和 79.83%。

公司 2023 年年末的技术人员相比 2022 年年末有所减少，减少人数为 106 人，减少幅度为 15.68%，主要原因系：2023 年第四季度部分技术人员离职，公司出于项目周期和工作排期紧、降低项目人力成本等综合考虑，公司在 2023 年第四季度相对较多地使用劳务派遣员工进行项目实施维护、维修等辅助性工作，以达到补充临时用工需求之目的。

公司 2023 年前三个季度的平均技术人员数量整体上是高于 2022 年，只是 2023 年第四季度部分技术人员离职后，使得 2023 年年末的技术人员相比 2022 年年末有所减少。考虑到劳务派遣用工 63 人，公司 2023 年年末实际参与实施项目的技术人员为 633 人，与 2022 年末人数略有减少，但差异不大。同时，公司统计分析工时系统记录的技术人员工时情况，工时系统记录的 2023 年度技术人员工时相比 2022 年度差异不大，增加幅度仅为 0.16%，而 2023 年度技术人员的人工成本相比 2022 年度差异不大，增加幅度仅为 0.07%，因此两者变动幅度与趋势基本上都保持一致。

综上，结合报告期公司生产人员数量及级别分布情况，公司各期人工成本具有合理性。

公司技术人员的人工成本占比与同行业可比公司的对比情况如下表：

公司名称	2023 年度人工成本占比	2022 年度人工成本占比
山大地纬(688579.SH)	46.33%	40.89%
金现代(300830.SZ)	73.25%	71.62%
远光软件(002063.SZ)	37.66%	39.09%
平均值	52.41%	50.53%
合众伟奇	41.82%	38.97%

注：上表同行业可比公司的数据来自于公开披露的年度报告。

公司人工成本占比与金现代差异较大，与山大地纬和远光软件差异较小，主要原因系主营业务与产品结构不同所致，具体为：①金现代的主营业务是软件开发及实施、运行维护服务，不涉及系统集成和硬件销售业务，则其外购软硬件成本相对较小，使得其人工成本占比相对较大；②远光软件的主营业务是技术开发与软件产品销售、技术服务、系统集成，山大地纬的主营业务是软件开发、产品化软件销售、运维及技术服务、系统集成和硬件销售，涉及系统集成和硬件销售业务，则其外购软硬件成本相对较大，使得其人工成本占比相对减少，而公司的主营业务是软件开发与实施、技术服务、系统集成和智能硬件销售，也是涉及系统集成和硬件销售业务，与山大地纬和远光软件的主营业务差异不大。因此，公司人工成本占比与同行业可比公司之间的差异具有合理性。

公司技术人员的人均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下表：

单位：元/年/人

类别	公司名称	主要地点	2023 年度	2022 年度
可比公司	远光软件①	广东省珠海市	224,129.15	206,653.09
	山大地纬②	山东省济南市	185,289.77	153,111.04
	金现代③	山东省济南市	128,561.69	141,686.49
	地处山东省济南市的山大地纬和金现代可比公司 (②+③) / 2	山东省济南市	156,925.73	147,398.77
	三家可比公司 (①+②+③) / 3	-	179,326.87	167,150.21
合众伟奇技术人员平均薪酬		河南省郑州市	141,254.89	141,384.30

注：同行业可比公司技术人员的平均薪酬来自其公开披露的年度报告数据计算得出，具体计算公式为：当期营业成本-职工薪酬除以当期技术人员平均人数。

公司技术人员主要是来自于郑州地区，即公司技术人员工资主要是参考郑州地区的工资水平进行发放，而可比公司主要是在广东省珠海市、山东省济南市。

报告期内，公司技术人员平均薪酬与山大地纬和金现代之间不存在较大差异，而公司技术人员平均薪酬与远光软件之间存在较大差异，主要原因分析如下：①公司分别查询郑州市统计局、济南市人力资源和社会保障局公布的当地平均工资水平，山东省济南市职工平均工资略微高于河南省郑州市职工平均工资，且两地区之间平均工资整体上是差异不大，而公司技术人员平均薪酬与地处山东省济南市的山大地纬和金现代的技术人员平均薪酬差异也不大，因此具有合理性；②公司分别查询郑州市统计局和珠海市统计局公布的当地平均工资水平，郑州市职工平均工资水平是低于珠海市职工平均工资水平，而且远光软件为 2006 年上市公司且营业规模较大，2019 年控股股东变更为国网数字科技控股有限公司而成为一家中央企业的控股子公司，总体平均薪酬水平较高，因此公司技术人员的平均薪酬要低于远光软件，具有合理性。

综上所述，公司报告期各期的技术人员人工成本情况是具有合理性，且人工成本占比及人均薪酬情况与同行业可比公司之间的差异也是具有合理性。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，并说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、通过“天眼查”、国家企业信用信息公示系统等网站查询公司供应商公开基本信息，包括但不限于成立时间、注册资本及实缴资本、实际控制人、主营业务、经营规模等，验证供应商的真实性；同时与公司关联方名单进行对比分析，以识别供应商与公司（包含主要股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员）是否存在除购销外的其他任何关联关系；

2、对公司主要供应商进行实地访谈，了解走访供应商的基本情况、经营状况、业务规模等，了解其与公司的合作历史，询问其与公司及其公司的主要股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与公司之间是否存在利益输送等，走访过程中，确认访谈地点并验证被访谈单位的真实性；

2022 年与 2023 年对供应商的访谈比例（访谈供应商发生采购金额占采购总额的比例）分别为 43.00%、30.31%，并取得公司上述供应商的访谈问卷。

3、复核会计师向供应商邮寄的采购函证及回函情况，且对于已发函但未回函的情况，会计师均执行了替代测试程序，并且对会计师的替代程序进行复核，核实公司向供应商采购的真实性、准确性和完整性。具体情况如下：

供应商函证样本的选择方法：①前十大供应商实施函证程序；②对于非上述范围内的供应商，通过随机抽取方式进行选择样本。

供应商函证项目	2023 年度	2022 年度
发函比例	83.01%	84.97%
回函比例	99.39%	97.34%

注：发函比例等于发函金额除以采购总金额；回函比例等于回函金额除以发函金额。

4、查阅公司制定的《市场部采购工作规范》、《预算管理办法》等内部控制制度，且访谈公司管理层，了解客户未直接向供应商采购的原因和公司在生产过程中所起到的关键作用及体现出的核心竞争力，以及了解公司采购与付款循环流程，并对公司采购业务执行穿行测试，抽取报告期内公司采购业务进行穿行测试，检查记账凭证并查阅相关交易合同、发货单、入库单、验收报告、发票、银行回单等，验证公司关于采购与付款流程内部控制的执行有效性；

5、抽查采购入账的记账凭证及其附件（细节测试），核查入账凭证、采购合同、验收单、发票等资料，验证采购发生的真实性、准确性；

6、获取并检查报告期前五大供应商变化情况，分析其变动的合理性；获取并检查公司的工商登记资料，判断其采购金额与业务规模匹配性；

7、获取并查看报告期内公司主要采购合同，对主要供应商进行实地走访，核实判断公司对主要供应商是否存在返利政策；

8、获取查看第三方技术服务成本明细表，了解公司第三方技术服务成本的具体构成情况，分析 2023 年第三方技术服务成本下降的原因及合理性；访谈公司财务总监，了解公司采购成本的会计核算方法，结合《企业会计准则》，分析判断公司采购成本的会计核算方法的合规性；

9、获取查看公司成本明细表，分析报告期外购软硬件成本显著下降的原因

及合理性，并统计分析系统集成、不涉及自主研发的智能硬件销售项目外购软硬件成本的占比情况，判断公司是否存在主要成本为外购软硬件成本的情况；

10、获取公司员工花名册、工资明细表和工时明细表，了解公司技术人员数量及职级变动情况，分析技术人员职工薪酬变动的合理性，同时查询同行业可比公司技术人员的人工成本占比、人均薪酬情况和技术人员所属当地的人均工资水平，并与公司的人工成本占比和人均工资水平进行对比分析，核查是否存在较大差异及合理性。

（二）分析过程

1、主办券商通过“企查查”、国家企业信用信息公示系统等网站查询主要供应商的公开信息，走访主要供应商了解其基本情况，其与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员是否存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来，获得控股股东及实际控制人的流水等，截至本问询函回复出具之日，公司已提供主要供应商的基本情况，公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来。公司是基于其自身业务需求通过市场化采购的方式选取供应商，供应商变化具有合理性；主要供应商中不存在工商资料登记异常、采购金额与其业务规模不匹配等情形。

2、主办券商核查公司采购模式，访谈董监高与财务总监，抽取记账凭证并查阅相关交易合同、发货单、入库单、验收报告、发票、银行回单等，报告期内公司对主要供应商不存在返利政策，返利金额及比例等，不存在通过调节采购量进而调节利润的情形。

3、主办券商了解公司对外采购技术服务内容，主要是对外采购部分技术模块的委托开发，部分技术含量较低的现场实施、现场技术支撑和运维服务，以及接口开发、地图数据等，不涉及公司的核心技术。公司向第三方采购技术服务主要是涉及软件开发与实施、技术服务和系统集成三类业务，报告期各期，公司第三方技术服务成本占比分别为 14.48%和 13.58%，变动不大，公司第三方技术服务成本下降主要系软件开发与实施、技术服务和系统集成三类业务合计收入有所下降所致，即两者均保持下降趋势。因此，公司第三方技术服务成本下降具有合理性。

4、公司对第三方技术服务成本的会计核算是根据验收单或结算单于技术服务成本实际完成时按照单个项目名称进行归集与入账至存货科目，在该项目取得客户最终验收并确认达到收入确认条件时结转至营业成本科目。因此，公司在第三方技术服务项目验收或确认工作量结算单时，按照单个项目进行成本归集与核算，是符合公司业务实际情况和所属行业特点，也符合《企业会计准则》的规定，会计处理具有合规性。

5、主办券商获取并查看公司成本明细表，分析报告期外购软硬件成本显著下降的原因及合理性，并统计分析系统集成、不涉及自主研发的智能硬件销售项目外购软硬件成本的占比情况，外购软硬件成本主要是公司系统集成业务和智能硬件销售业务的硬件采购成本。公司外购软硬件成本下降主要是系统集成和智能硬件销售业务合计收入有所下降所致，即系统集成和智能硬件销售业务合计收入下降了 30.07%，外购软硬件成本下降了 33.79%，两者下降趋势与幅度基本保持一致。因此，公司报告期内的外购软硬件成本显著下降具有合理性。

公司系统集成业务成本明细中的外购软硬件成本占比较大，占比分别为 84.37%和 75.16%，即公司存在主要成本为外购软硬件成本的情况，同时查询同行业可比公司的系统集成业务的主要成本情况，其主要成本也是外购软硬件成本，即公司系统集成业务的主要成本为外购软硬件成本是符合行业惯例和自身业务特性，具有合理性。

公司不涉及自主研发的智能硬件销售项目成本明细中的外购软硬件成本占比很大，占比分别为 96.09%和 97.10%，即公司存在主要成本为外购软硬件成本的情况，同时查询同行业可比公司的智能硬件销售业务的主要成本情况，其主要成本也是外购软硬件成本，即公司智能硬件销售业务的主要成本为外购软硬件成本是符合行业惯例和自身业务特性，具有合理性。

6、主办券商获取公司员工花名册、工资明细表和工时明细表，了解公司技术人员数量及职级变动情况，报告期各期末公司生产人员（即技术人员）的职级结构整体上是变化不大，主要是以 P3 和 P4 级别为主，占比分别为 76.18%和 79.83%。公司 2023 年前三季度的平均技术人员数量整体上是高于 2022 年，只是 2023 年第四季度部分技术人员离职后，使得 2023 年年末的技术人员相比 2022

年年末有所减少。考虑到劳务派遣用工 63 人，公司 2023 年年末实际参与实施项目的技术人员为 633 人，与 2022 年末人数略有减少，但差异不大。同时，公司统计分析工时系统记录的技术人员工时情况，工时系统记录的 2023 年度技术人员工时相比 2022 年度差异不大，增加幅度仅为 0.16%，而 2023 年度技术人员的人工成本相比 2022 年度差异不大，增加幅度仅为 0.07%，因此两者变动幅度与趋势基本上都保持一致。

7、主办券商查询同行业可比公司技术人员的人工成本占比、人均薪酬情况和技术人员所属当地的人均工资水平，并与公司的人工成本占比和人均工资水平进行对比分析：公司人工成本占比与金现代差异较大，与山大地纬和远光软件差异较小，主要原因系主营业务与产品结构不同所致。公司技术人员平均薪酬与山大地纬和金现代之间不存在较大差异，而公司技术人员平均薪酬与远光软件之间存在较大差异，主要原因分析如下：①公司分别查询郑州市统计局、济南市人力资源和社会保障局公布的当地平均工资水平，山东省济南市职工平均工资略微高于河南省郑州市职工平均工资，且两地区之间平均工资整体上是差异不大，而公司技术人员平均薪酬与地处山东省济南市的山大地纬和金现代的技术人员平均薪酬差异也不大，因此具有合理性；②公司分别查询郑州市统计局和珠海市统计局公布的当地平均工资水平，郑州市职工平均工资水平是低于珠海市职工平均工资水平，而且远光软件为 2006 年上市公司且营业规模较大，2019 年控股股东变更为国网数字科技控股有限公司而成为一家中央企业的控股子公司，总体平均薪酬水平较高，因此公司技术人员的平均薪酬要低于远光软件，具有合理性。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司已补充说明主要供应商的基本情况，主要供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关键人员不存在潜在或实质的关联关系或其他利益往来；前五大供应商变化主要是公司根据其自身业务需求通过市场化采购的方式选取，具有合理性，主要供应商中不存在工商资料登记异常、采购金额与其业务规模不匹配等情形；

2、报告期公司对主要供应商不存在返利政策，也不涉及返利金额等数据，

不存在通过调节采购量进而调节利润的情形；

3、公司 2023 年第三方技术服务成本下降具有合理性，公司对第三方技术服务成本的会计核算方法及会计处理具有合规性；

4、报告期外购软硬件成本显著下降具有合理性；公司存在主要成本为外购软硬件成本的情况，公司在生产过程中能起到关键作用并体现出核心竞争力，使得客户未直接向供应商采购具有合理性；

5、公司报告期各期人工成本具有合理性；公司人工成本占比与同行业可比公司金现代差异较大，与同行业可比公司山大地纬和远光软件差异较小，主要原因系主营业务与产品结构不同所致，差异具有合理性；公司技术人员平均薪酬与同行业可比公司山大地纬和金现代之间不存在较大差异，而公司技术人员平均薪酬与同行业可比公司远光软件之间存在较大差异，主要原因系远光软件为 2006 年上市公司且营业规模较大，2019 年控股股东变更为国网数字科技控股有限公司而成为一家中央企业的控股子公司，总体平均薪酬水平较高，因此差异具有合理性；

6、报告期内，公司采购是真实的，成本核算是准确的。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

6. 关于应收款项与合同资产。根据申报文件：（1）报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 36,930.87 万元和 36,148.59 万元，占营业收入比重较高；

（2）应收票据余额分别为 931.45 万元和 520.61 万元，应收款项融资余额分别为 1,023.45 万元和 3,656.07 万元；（3）合同资产余额分别为 2,781.38 万元和 1,895.61 万元。

请公司：

（1）结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性，对比同行业可比公司应收账款周转率，说明差异原因及合理性；结合前五大客户收入金额、期末应收账款余额情况，说明是否存在期末余额占当期收入

比例较高的情形，原因及合理性；

【公司回复】

（一）公司销售信用政策

报告期内，公司的主要业务类型信用政策、收款期安排情况如下：

公司客户主要为国家电网及其下属单位、其他信息化服务厂商等。国家电网及其下属单位通常通过招投标、商务洽谈等方式确定供应商，结算条款在合同中明确，公司通常无法修改；其他信息化服务厂商通常以商务谈判的形式明确结算条款。因此，公司对客户未设定统一的信用政策。

公司对客户的信用政策按合同约定执行，但考虑到国家电网公司及其下属企业遵循严格的预算管理制度，付款审批流程较为繁琐，公司实际执行过程中一般给予客户较为宽松的结算期限，结算期限一般为满足合同约定的付款条件后 6 个月内。根据公司《市场部销售工作规范》明确，对于超过结算期限半年以上的货款，相关部门需结合超期原因和收款政策采取相应的措施。

对于国家电网公司及其下属企业，合同约定款项主要由预付款、投运款、质保金三部分组成。公司主要销售合同通常为合同生效后支付一定比例（如 30%）合同款，项目上线并通过客户验收后，客户支付一定比例（如 60%）合同款，质保期届满后客户支付剩余（如 10%）合同款，质保期为 12 月至 36 个月不等。

（二）应收账款规模及应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款期末余额及营业收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023-12-31	2022 年度/2022-12-31
应收账款	36,148.59	36,930.87
营业收入	41,357.82	43,608.12
应收账款占营业收入比例(%)	87.40	84.69

报告期内公司销售信用政策未发生重大变更，如上表所示，应收账款期末余额占当期营业收入比例基本一致，期末应收账款规模与销售收入及信用政策相匹配。

同行业可比公司的应收账款周转率与公司的应收账款周转率进行对比如下：

单位：次/年

应收账款周转率	2023 年度	2022 年度
远光软件	1.64	1.64
山大地纬	2.79	2.84
金现代	0.77	1.06
平均值	1.73	1.85
合众伟奇	1.13	1.44

由上表可知，公司的应收账款周转率与同行业可比公司平均水平较为接近，未出现较大差异，且均处于较低水平。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 1.44 次/年和 1.13 次/年，公司应收账款周转率较低，主要原因是由于公司的应收账款余额长期处于较高水平，即由公司收入季节性特征和公司所处行业的业务回款慢特点等因素所致，具体为：

①报告期内公司各类业务主要集中在电力行业，主要客户为国家电网及下属单位。受国家电网企业年度采购预算及审批周期影响，其采购业务通常在年底制定下一年的项目投资计划，次年年初对上一年的立项项目进行审批，在下半年进行招标、验收和项目结算较多，导致公司销售收入一般在下半年，尤其是第四季度较高。公司由于收入在第四季度确认较多，根据合同结算条款，公司应收账款的回收较多延伸到次年度，同时使应收账款至当期末的催收期较短。公司这种明显的收入季节性特征使得公司应收账款余额保持在较高水平，进而导致应收账款周转率较低，符合行业特点。

②公司应收账款客户主要为国网及其下属公司等国企性质，而应收账款中的非国企性质客户主要为朗新集团等上市公司。由于受到国家电网公司及其下属单位等客户和朗新集团等上市公司客户的内部付款审批程序较为繁琐和严格、且周期较长等因素影响，公司整体回款较慢，导致应收账款周转率较低。

③报告期公司从国家电网公司下属信息化单位承接了部分项目，该部分项目的结算条款通常采用“背靠背”结算方式，即客户向公司付款前应收到最终用户的项目回款，该模式增加了最终用户向客户的回款环节，使公司应收账款回款结算周期延长，导致应收账款周转率较低。

综上所述，应收账款规模与销售收入、信用政策相匹配，符合行业特点，对比同行业可比公司应收账款周转率，差异较小且具有合理性。

(三) 前五大客户应收账款期末余额占当期收入比例较高的原因及合理性分析

报告期内，前五大客户收入金额、应收款项余额及其占比列示如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	收入金额	占当期营业收入之比	期末应收账款余额(含合同资产及其他非流动资产)	应收账款期末账面余额占当期收入比例
2023 年度					
1	国家电网有限公司	33,765.09	81.64	28,573.50	84.62
2	朗新科技集团股份有限公司	1,566.04	3.79	1,853.21	118.34
3	湖北国网华中科技开发有限责任公司	927.36	2.24	983.00	106.00
4	成都印池科技有限公司	528.03	1.28	559.72	106.00
5	振华智造(西安)科技有限公司	505.58	1.22	334.82	66.22
合计		37,292.10	90.17	32,304.25	86.97
2022 年度					
1	国家电网有限公司	29,126.29	66.79	27,817.28	95.51
2	河南九域龙源电力发展集团有限公司	3,446.28	7.90	2,532.15	73.47
3	成都思晗科技股份有限公司	2,980.66	6.84	2,590.91	86.92
4	浙江共同电子科技有限公司	962.83	2.21	188.00	19.53
5	南京思宇电气技术有限公司	959.79	2.20	135.46	14.11
合计		37,475.85	85.94	33,263.80	88.76

注：①2022 年度前五大客户河南九域龙源电力发展集团有限公司系国网河南省电力公司本部工会委员会下属全资子公司，未在统计时纳入国家电网合并范围内。2023 年 11 月 8 日，河南九域龙源电力发展集团有限公司的股东变更为国网河南省电力公司，在 2023 年同一控制合并口径统计的前五大客户中纳入国家电网计算。②2023 年度部分客户应收账款期末账面余额占当期收入比例超过 100%主要原因系主要项目于 12 月验收，受实际最终客户季节性验收及结算周期较长影响，尚未全部收回以前年度的款项。

如上表所示，报告期内，公司存在前五大客户应收款项期末余额占当期收入比例较高的情形，主要系公司的收入季节性特征及公司所处行业的业务回款特点所致，具有合理性，具体如下：

①报告期内，国家电网有限公司及河南九域龙源电力发展集团有限公司期末应收账款占当期收入比例较高，主要系其采购、审批、验收周期通常存在规律地

季节性安排，多于第四季度对供应商进行验收，且公司实际执行过程中一般给予客户 6 个月结算期限，导致至各期末应收款项催收期较短，期末应收账款余额较大，对当期收入占比较高；

②报告期内，公司与前五大客户中的成都思晗科技股份有限公司、朗新科技集团股份有限公司、湖北国网华中科技开发有限责任公司、成都印池科技有限公司销售方式均为“合作伙伴模式”。该 4 家客户亦存在期末应收款项占比较高的情形，除受最终用户季节性验收及结算影响外，部分销售合同中含有“背靠背”结算条款，导致公司收款以最终用户支付相应款项为前提，实际结算周期延长，进而期末应收账款占当期收入比例较高。

(2) 结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，应收账款账龄分布情况与同行业公司是否存在显著差异及原因，公司 1 年以上账龄的应收账款占比较高的原因及合理性，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形；

【公司回复】

公司销售信用政策详见本问题之“（1）结合公司销售信用政策，说明应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性，对比同行业可比公司应收账款周转率，说明差异原因及合理性；结合前五大客户收入金额、期末应收账款余额情况，说明是否存在期末余额占当期收入比例较高的情形，原因及合理性”的回复。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”补充披露如下：

“第二、应收账款逾期、回款情况，及账龄分布情况与同行业可比公司对比

公司对客户的信用政策按合同约定执行，但考虑到国家电网公司及其下属企业遵循严格的预算管理制度，付款审批流程较为繁琐，公司实际执行过程中一般给予客户较为宽松的结算期限，结算期限一般为满足合同约定的付款条件后 6 个月内，因此公司将账龄超过 6 个月的应收账款作为逾期应收账款。各期末 1 年以内应收账款占比分别为 75.60%和 71.32%。

①报告期内各期末应收账款逾期及期后回款情况列示如下：

单位：万元

项目	2023/12/31	2022/12/31
期末应收账款余额（含质保金）①	38,409.18	40,107.97
其中：逾期应收账款余额	15,051.12	14,646.55
期后回款金额②	11,475.77	31,158.95
其中：逾期部分期后回款金额	3,265.02	12,249.57
期后尚未回款金额	26,933.42	8,949.02
其中：信用期内金额	15,147.31	6,552.04
逾期金额③	11,786.11	2,396.98
期后回款比例④=②/①	29.88%	77.69%
未回款且逾期应收账款占比⑤=③/①	30.69%	5.98%

注：期后回款为截至 2024 年 5 月 31 日各期末应收余额回款情况，如 2022 年末期后回款为该余额在 2023 年度及 2024 年 1-5 月回款额合计额。

公司主要逾期客户为国家电网及其下属单位、成都思晗等。截至 2024 年 5 月 31 日，国家电网及其下属单位、成都思晗的逾期未回金额分别为 9,065.48 万元及 1,270.57 万元，占期后逾期未回应收账款比例分别为 76.92%及 10.78%。

国家电网及其下属单位为公司第一大客户，为国有企业，长期未回款原因主要系其内部付款审批程序较为繁琐和严格、且周期较长等因素影响，预计未来款项收回可能性较高。

成都思晗为新三板创新层挂牌公司，未回款原因主要系公司与成都思晗之间开展业务的最终客户是国家电网体系内企业，国家电网公司及其下属企业遵循严格的预算管理制度，付款审批流程较为繁琐和严格，导致支付成都思晗的款项相对较慢，依据背靠背条款，其支付给公司款项也较慢。经查询，成都思晗 2023 年度营业收入较 2022 年度收入上涨 21.58%，2023 年度归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润较 2022 年度增加 231.94%，经营状况良好，经公开平台查询未发生对财务状况可能产生重大不利影响的情况，预计未来款项收回可能性较高。

②公司及可比公司应收账款账龄分析

公司 2023 年应收账款账龄分布情况：

账龄分布	合众伟奇	远光软件	山大地纬	金现代
1 年以内	71.32%	70.40%	53.88%	46.19%
1 至 2 年	23.45%	14.14%	23.95%	29.50%

账龄分布	合众伟奇	远光软件	山大地纬	金现代
2 至 3 年	4.73%	6.53%	8.26%	14.05%
3 至 4 年	0.44%	2.21%	6.86%	10.26%
4 至 5 年	0.03%	0.90%	4.50%	
5 年以上	0.03%	5.82%	2.55%	
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司的数据均来自其公开披露的 2023 年年度报告。

公司 2022 年应收账款账龄分布情况：

账龄分布	合众伟奇	远光软件	山大地纬	金现代
1 年以内	75.60%	72.56%	56.37%	55.96%
1 至 2 年	21.80%	13.31%	21.54%	26.65%
2 至 3 年	2.26%	4.88%	10.84%	8.64%
3 至 4 年	0.14%	1.98%	7.86%	8.74%
4 至 5 年	0.03%	2.43%	1.00%	
5 年以上	0.17%	4.84%	2.39%	
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司的数据均来自其公开披露的年度报告。

公司应收账款账龄主要集中在 2 年以内，即报告期各期 2 年以内的应收账款余额占比分别为 97.40%、94.77%（其中，账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 75.60%和 71.32%），2 年以上的应收账款余额占比很小，主要是公司受到国家电网公司及其下属单位等客户和朗新集团等上市公司客户的内部付款审批程序较为繁琐和严格、且周期较长等因素影响，公司应收账款整体回收较慢，但是公司主要应收账款客户为综合实力较强、信用级别较高的国企或非国企上市公司，大部分应收账款均会有所回款，因此公司报告期各期的应收账款账龄主要集中在 2 年以内的分布情况是处于合理水平，也是处于行业平均水平范围之内。

公司 1 年以内应收账款余额占比均高于同行业可比公司水平；公司 1-2 年以内应收账款余额占比与同行业可比公司山大地纬较为接近，但高于同行业可比公司远光软件、低于同行业可比公司金现代；公司 2 年以上应收账款余额占比均低于同行业可比公司。因此，公司报告期各期的应收账款账龄结构良好，且要优于同行业可比公司的账龄结构水平。

总体而言，公司应收账款账龄分布与可比公司不存在显著差异，且处于合理水平。

结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户信用情况等，2022 年应收账

款逾期回款情况良好，2023 年逾期应收账款期后未回款比例为 30.69%，结合上述公司及可比公司应收账款账龄分布情况分析，应收账款账龄具有合理性，不存在提前确认收入或虚增收入的情形。”

(3) 说明公司预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据，公司坏账准备计提政策和计提比例与同行业公司是否存在显著差异及原因；结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；

【公司回复】

(一) 公司预期信用损失确定方法、相关参数的确定依据及计提政策

公司应收账款不包含重大融资成分。对于由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的不含重大融资成分的应收款项，公司采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

①按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

本公司根据信用风险特征将应收票据、应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收票据按照信用风险特征组合：

组合类别	确定依据
组合 1：银行承兑汇票	依据票据类型确定
组合 2：商业承兑汇票	

应收账款按照信用风险特征组合：

组合类别	确定依据
组合 1：合并范围外客户	依据客户性质确定
组合 2：合并范围内关联方	

对于划分为组合的应收票据，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来

来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

②基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法

对基于账龄确认信用风险特征组合的账龄计算方法，采用按客户应收款项发生日作为计算账龄的起点。对于存在多笔业务的客户，账龄的计算根据每笔业务对应发生的日期作为账龄发生日期分别计算账龄最终收回的时间。

（二）公司坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司之间是否存在显著差异及原因

通过公开信息平台查询，同行业可比公司坏账准备计提政策为“无论是否包含重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备”和“依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失”。因此，同行业可比公司坏账准备计提政策与公司无显著差异。

公司及同行业可比公司坏账准备计提比例列示如下：

项目	1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上
远光软件	4.37%	16.36%	32.11%	63.23%	86.63%	100.00%
山大地纬	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
金现代	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
平均值	4.12%	12.12%	30.70%	71.08%	88.88%	100.00%
合众伟奇	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述同比公司的坏账计提比例来自于其公开披露的2023年年度报告。

如上表所述，报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例是谨慎和稳健的，坏账准备计提比例与同行业可比公司及其平均水平相比不存在重大差异。

综上所述，公司坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司之间不存在显著差异。

（三）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

公司主要客户为国家电网公司及其下属企业、上市或三板挂牌公司，经营状况及信用情况良好，公司通常采用较为宽松的结算期限，应收账款账龄主要集中在

于 2 年以内，符合行业特征。经与同行业可比公司比较应收账款周转率、应收账款账龄分布情况，及坏账准备计提比例，均没有显著差异，公司应收账款坏账准备计提充分。

上述具体分析过程可详见本问题之（1）和（2）的回复。

（4）补充说明应收账款期后回款情况，并结合各期末应收账款在期后的回款情况及进度分析坏账准备的计提充分性；

【公司回复】

应收账款期后回款情况详见本问题之“（2）结合公司销售信用政策、应收账款账龄、客户信用情况等，补充披露应收账款回款逾期情况及原因，是否存在提前确认收入或虚增收入的情形”的回复内容。

公司主要逾期客户分别为国家电网及其下属公司、成都思晗等，其中：国家电网及其下属公司为国有企业，经营情况、信用状况良好；成都思晗为新三板创新层挂牌公司，其 2023 年度较 2022 年度营业收入、归属于挂牌公司股东的净利润增长明显，尚未回款主要系行业内结算方式特点所致。公司预计主要逾期客户应收账款收回的可能性较大，结合公司及同行业可比公司坏账准备计提方法和计提比例，报告期各期末应收账款坏账准备已充分计提。

（5）说明报告期各期是否存在应收票据背书、贴现的情况，如有，说明对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

【公司回复】

报告期内，公司存在应收票据背书或贴现的情况，具体列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	信用等级较高的银行	信用等级一般的银行	信用等级较高的银行	信用等级一般的银行
票据背书金额	2,399.11	627.97	1,443.86	80.00
其中：已背书未到期票据	1,418.44	150.00	1,017.82	50.00
票据贴现金额	2,064.37	-	167.36	366.57
其中：已贴现未	1,839.37	-	107.36	366.57

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	信用等级较高的银行	信用等级一般的银行	信用等级较高的银行	信用等级一般的银行
到期票据				
票据背书及贴现合计	4,463.48	627.97	1,611.22	446.57
其中：已背书或贴现未到期合计	3,257.80	150.00	1,125.18	416.57

注：信用等级较高的银行为 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行，其中：6 家大型商业银行分别为中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、交通银行，9 家上市股份制商业银行分别为招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行。

公司的应收票据均为银行承兑汇票，公司根据央行、国家金融监督管理总局发布的系统重要性银行名单，将承兑人属于国家系统重要性银行的承兑汇票划分为信用等级较高的银行承兑汇票，将其他银行承兑汇票划分为信用等级一般的银行的承兑汇票。公司根据承兑银行信用等级评价，对承兑汇票的追偿风险进行评估：公司认为信用等级一般的银行承兑汇票进行背书或贴现时，该等票据存在因承兑人到期拒绝付款，公司可能存在被追偿的风险，而信用等级较高的银行基本不存在该类风险。

公司基于日常资金管理的需要，一般是将收到的承兑汇票用于背书或贴现，该业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，公司进一步根据承兑银行信用等级评价，判断是否符合《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的终止确认条件，认为信用等级一般的银行承兑汇票不符合终止确认条件，将其分类为以摊余成本计量的金融资产在应收票据核算，信用等级较高的银行承兑汇票符合终止确认条件，将其分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列报为应收款项融资核算。

应收票据在背书或贴现时不予终止确认，其背书给供应商时减少供应商的应付账款，增加其他流动负债；贴现时确认“短期借款”，贴现息计入当期“财务费用”；在票据承兑期到期后，予以终止确认，即同时减少应收票据和其他流动负债或短期借款。应收款项融资在背书或贴现时终止确认，即同时减少应收款项融资和应付账款，或减少应收款项融资、增加银行存款和投资收益。

综上，公司应收票据背书、贴现的会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

公司信用等级一般的银行承兑汇票进行背书或贴现后，存在一定的被追偿风险，但截至本回复提交之日公司不存在因已背书或贴现的应收票据而被追偿，或涉及相关诉讼、法律纠纷的情况。

(6) 补充披露应收款项融资的确认依据和计量方法，说明将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由，应收票据重分类后的公允价值的确定依据；

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“6、应收款项融资”之“(3)其他情况”补充披露如下：

“根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定，管理模式符合既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标，且金融资产的合同现金流量特征为对本金和未偿付本金金额为基础的利息偿付的，该金融资产应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，按照《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的相关规定列报于“应收款项融资”项目。

公司根据央行、国家金融监督管理总局发布的国家系统重要性银行名单，将承兑人属于国家系统重要性银行的承兑汇票划分为信用等级较高的银行承兑汇票，将其他银行承兑汇票划分为信用等级一般的银行的承兑汇票。对于信用等级较高的银行承兑汇票，其无法承兑的风险较低，因此在贴现或背书时满足终止确认的条件。

公司收取的银行承兑汇票的管理模式，为根据现金流量转让给相关供应商进行支付结算或将票据持有至到期进行银行托收，从而获取相关合同现金流量。报告期内，公司收到票据后背书或贴现发生频率较高，具有常态化特点。

综上，公司对国家系统重要性银行的承兑汇票的管理模式判断为“既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”，并将属于国家系统重要性银行的承兑汇票列报于“应收款项融资”项目，按公允价值进行计量，符合《企业

会计准则》相关规定。

对于应收款项融资，因其剩余期限较短，基本为 6 个月内，账面价值与公允价值接近，公司采用票面金额作为其公允价值。”

公司将部分银行承兑汇票分类为应收款项融资的理由系根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》中金融资产分类和金融资产终止确认条件的相关规定进行确认和计量，即公司根据管理承兑汇票的一般模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，且符合终止确认条件的银行承兑汇票分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，列示为应收款项融资。应收票据重分类后的公允价值的确定依据：对于应收款项融资，因其剩余期限较短，基本为 6 个月内，账面价值与公允价值接近，公司采用票面金额作为其公允价值。

(7) 结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性，长期未结转合同资产的具体原因，合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

【公司回复】

(一) 说明公司关于质保金的相关政策

公司主要客户为国家电网及其下属单位，通常通过招投标、商务洽谈等方式确定供应商，结算条款在合同中明确，公司通常无法修改；其他信息化服务厂商通常以商务谈判的形式明确结算条款，但由于其他信息化服务厂商客户相关项目的最终用户通常亦为国家电网及其下属单位，其通常以背靠背方式向公司支付合同款项。因此，公司对客户未设定统一的质保金相关政策。

历史经营过程中公司质保金比例及期限按照收入类型列示如下：

收入类型	质保金比例	主要约定质保期年限
软件开发与实施	0%-10%，主要为 10%	1 年
技术服务	0%-10%，主要为 0%、10%	1 年
系统集成	0%-10%，主要为 0%、5%、10%	1-3 年
智能硬件及其他	0%-10%，主要为 0%、5%、10%	1-5 年

报告期内，公司软件开发与实施类项目约定的质保金比例多为 10%，质保期

主要为 1 年；技术服务类项目约定的质保金比例多为 0%或 10%，质保期亦主要为 1 年；对于系统集成类项目和智能硬件及其他类项目，由于销售的产品及客户的要求不同，质保金比例主要为 0%、5%和 10%，主要约定的质保期年限分别为 1-3 年及 1-5 年。

（二）质保金规模与收入规模的匹配性

报告期内，公司各类业务质保金金额（质保金规模）与该类业务收入金额的占比情况如下表所示：

单位：万元

年度	收入类型	软件开发与实施	技术服务	系统集成	智能硬件及其他	合计
2023 年度	收入金额	24,160.74	11,987.46	3,068.96	2,140.65	41,357.81
	质保金规模	1,396.09	537.98	168.25	48.59	2,150.91
	质保金规模占收入比例（%）	5.78	4.49	5.48	2.27	5.20
2022 年度	收入金额	29,304.11	6,854.13	6,455.76	994.11	43,608.12
	质保金规模	2,282.79	159.44	412.65	-	2,854.88
	质保金规模占收入比例（%）	7.79	2.33	6.39	-	6.55

注：质保金规模指当年各收入类型确认收入的合同中对约定约定的质保金金额。

报告期内，公司质保金规模占各类业务收入比例均在该类业务历史质保金区间内，具体比例由于客户特性无统一规定。报告期内，质保金规模与收入规模匹配。

（三）长期未结转合同资产的具体原因

公司将已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）作为合同资产列示。报告期内合同资产均为质保金，资产负债表日，公司根据其流动性在“合同资产”及“其他非流动资产”中填列。

报告期内，挂账一年以上质保金均为质保期尚未到期导致，符合合同约定，具有合理性。

（四）合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定：“按照本准则确认的合同资

产的减值的计量和列报应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的规定进行会计处理。”

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十六条的相关规定：“企业应当按照本准则规定，以预期信用损失为基础，对下列项目进行减值会计处理并确认损失准备：（一）按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（二）租赁应收款；（三）合同资产。合同资产是指《企业会计准则第 14 号——收入》定义的合同资产。（四）企业发行的分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺和适用本准则第二十一条（三）规定的财务担保合同。损失准备，是指针对按照本准则第十七条计量的金融资产、租赁应收款和合同资产的预期信用损失计提的准备，按照本准则第十八条计量的金融资产的累计减值金额以及针对贷款承诺和财务担保合同的预期信用损失计提的准备。”

公司合同资产的减值准备计提参照预期信用损失的确定方法，在资产负债表日，按照账龄计提合同资产减值准备，各账龄组合计提比例与应收账款坏账准备计提比例保持一致。公司合同资产减值准备计提方法符合《企业会计准则》的相关规定，计提充分。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；核查应收票据的开具、取得、贴现及背书是否存在真实的交易背景并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司关于质保金的相关政策和销售信用政策，以及了解销售与收款流程的相关设计与执行情况，并对公司销售与收款流程执行穿行测试，并评价相关内部控制设计的合理性和运行的有效性。

2、访谈公司财务总监，了解公司销售信用政策、主要客户信用情况、预期信用损失的确定方法和相关参数的确定依据、公司坏账准备计提政策、票据背书或贴现的会计处理、应收款项融资的确认依据和计量方法、将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由、应收票据重分类后的公允价值确定依据、合同资产减值准备计提的具体方法等，并查询《企业会计准则》等相关规定，核实上述会计政策和会计处理方法是否合规；

3、获取公司报告期内主要销售合同，检查销售合同关于质保金的约定和关于信用期的约定；

4、获取公司合同资产明细表和其他非流动资产明细表，统计分析质保金规模与收入规模的匹配性，核实公司长期未结转合同资产的原因；

5、获取应收账款明细表和收入明细表，统计分析应收账款规模与销售收入比例情况，核实公司应收账款规模与销售收入、信用政策的匹配性；

6、查询同行业可比公司的应收账款周转率、应收账款账龄分布情况、应收账款坏账准备计提政策和计提比例，并与公司进行对比分析；分析公司1年以上账龄的应收账款占比较高的原因及合理性；分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

7、统计分析公司前五大客户收入金额、期末应收账款余额情况，核实公司存在期末余额占当期收入比例较高的原因及合理性；

8、获取公司期后往来明细账，统计分析公司应收账款回款逾期情况及原因、期后回款情况，进一步分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

9、获取公司应收票据明细表和票据备查簿，了解报告期各期关于应收票据开具、取得、背书、贴现的情况，公开查询2023年度我国系统重要性银行名单，核实已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

10、对大额应收票据发生额进行抽查（细节测试），核对记账凭证、票据相关信息、票据备查簿、合同等是否一致，核查是否存在无真实交易背景的票据往来；

11、复核了会计师向客户邮寄的应收账款函证及回函情况，且对于已发函但未回函的情况，会计师均执行了替代测试程序，并且对会计师的替代程序进行复核，核实公司应收账款余额的真实性、准确性和完整性。具体情况如下：

应收账款函证项目	2023 年度	2022 年度
发函比例	84.80%	86.31%
回函比例	97.06%	96.29%
未回函且执行替代程序比例	2.94%	3.71%

注：发函比例等于发函金额除以应收账款账面金额；回函比例等于函证回函金额（包括回函相符金额，以及回函不符且经过差异合理解释确认的金额）除以发函金额；未回函且执行替代程序比例等于执行替代程序确认的金额除以发函金额。

12、通过公开渠道检索主要逾期单位的工商信息、经营状况以及是否存在负面舆情等，了解应收账款逾期原因，分析逾期单位是否出现显著的信用风险；抽查主要逾期应收账款对应的收入相关的合同、发票、验收报告等，核实相关收入的真实性及截止性。

（二）分析过程

1、主办券商了解公司的主要业务类型信用政策、收款期安排情况，公司实际执行过程中一般给予客户较为宽松的结算期限，结算期限一般为满足合同约定的付款条件后 6 个月内，报告期内公司销售信用政策未发生重大变更。通过统计计算公司应收账款期末余额及营业收入占比，应收账款期末余额占当期营业收入比例基本一致，期末应收账款规模与销售收入及信用政策相匹配。

2、主办券商查询同行业可比公司应收账款周转率，公司的应收账款周转率与同行业可比公司平均水平较为接近，未出现较大差异，且均处于较低水平。公司应收账款周转率分别为 1.44 次/年和 1.13 次/年，公司应收账款周转率较低，主要原因是由于公司的应收账款余额长期处于较高水平，即由公司收入季节性特征和公司所处行业的业务回款慢特点等因素所致。

3、主办券商统计分析公司前五大客户收入金额、期末应收账款余额情况，核实公司存在期末余额占当期收入比例较高的原因及合理性。报告期内，公司存在前五大客户应收款项期末余额占当期收入比例较高的情形，主要系公司的收入季节性特征及公司所处行业的业务回款特点所致。

4、主办券商获取公司期后往来明细账，统计分析公司应收账款回款逾期情况及原因、期后回款情况，公司主要逾期客户分别为国家电网及其下属公司、成都思晗等，其中：国家电网及其下属公司为国有企业，经营情况、信用状况良好；成都思晗为新三板创新层挂牌公司，其 2023 年度较 2022 年度营业收入、归属于挂牌公司股东的净利润增长明显，尚未回款主要系行业内结算方式特点所致。公司预计主要逾期客户应收账款收回的可能性较大，结合公司及同行业可比公司坏账准备计提方法和计提比例，报告期各期末应收账款坏账准备已充分计提。

5、主办券商获取公司应收票据明细表和票据备查簿，了解报告期各期关于应收票据开具、取得、背书、贴现的情况，报告期各期存在应收票据背书、贴现的情况。公司的应收票据均为银行承兑汇票，公司根据央行、国家金融监督管理总局发布的系统重要性银行名单，将承兑人属于国家系统重要性银行的承兑汇票划分为信用等级较高的银行承兑汇票，将其他银行承兑汇票划分为信用等级一般的银行的承兑汇票。公司根据承兑银行信用等级评价，对承兑汇票的追偿风险进行评估：公司认为信用等级一般的银行承兑汇票进行背书或贴现时，该等票据存在因承兑人到期拒绝付款，公司可能存在被追偿的风险，而信用等级较高的银行基本不存在该类风险。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》相关规定，管理模式符合既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标，且金融资产的合同现金流量特征为对本金和未偿付本金金额为基础的利息偿付的，该金融资产应划分为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，按照《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）的相关规定列报于“应收款项融资”项目。公司对国家系统重要性银行的承兑汇票的管理模式判断为“既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标”，并将属于国家系统重要性银行的承兑汇票列报于“应收款项融资”项目，按公允价值进行计量，符合《企业会计准则》相关规定。

6、主办券商获取公司收入明细表、合同资产明细表和其他非流动资产明细表，统计分析质保金规模与收入规模的匹配性。报告期内，公司质保金规模占各类业务收入比例均在该类业务历史质保金区间内，具体比例由于客户特性无统一规定。报告期内，质保金规模与收入规模匹配。

7、主办券商获取公司报告期内主要销售合同，检查销售合同关于质保金的约定，并与公司长期未结转合同资产进行对比：报告期内挂账一年以上质保金均为质保期尚未到期导致，符合合同约定，具有合理性。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司应收账款规模与销售收入、信用政策具有匹配性；

2、公司的应收账款周转率与同行业可比公司平均水平较为接近，未出现较大差异，且均处于较低水平。公司应收账款周转率较低，主要原因是由于公司的应收账款余额长期处于较高水平，即由公司收入季节性特征和公司所处行业的业务回款慢特点等因素所致，具有合理性；

3、报告期内，公司存在前五大客户应收款项期末余额占当期收入比例较高的情形，主要系公司的收入季节性特征及公司所处行业的业务回款特点所致，具有合理性；

4、公司已经补充披露应收账款回款逾期情况及原因。公司应收账款账龄分布与可比公司不存在显著差异，且处于合理水平；

5、公司 1 年以上账龄的应收账款占比较高的原因主要系公司受到国家电网公司及其下属单位等客户和朗新集团等上市公司客户的内部付款审批程序较为繁琐和严格、且周期较长等因素影响，具有合理性，不存在提前确认收入或虚增收入的情形；

6、报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例是谨慎和稳健的，坏账准备计提政策和计提比例与同行业可比公司及其平均水平相比不存在重大差异。报告期内，公司不存在单项计提坏账的客户的情况，且公司应收账款坏账准备计提具有充分性，不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

7、截止 2024 年 5 月 31 日，报告期各期的应收账款期后回款率分别为 29.88% 和 77.69%。公司主要逾期客户分别为国家电网及其下属公司、成都思晗等，其中：国家电网及其下属公司为国有企业，经营情况、信用状况良好；成都思晗为新三板创新层挂牌公司，其 2023 年度较 2022 年度营业收入、归属于挂牌公司股

东的净利润增长明显，尚未回款主要系行业内结算方式特点所致，报告期各期末应收账款坏账准备计提充分；

8、报告期各期，公司存在应收票据背书、贴现的情况，公司对票据背书或贴现的会计处理具有合规性，部分已背书或贴现未到期的应收票据是存在追偿风险，公司没有进行终止确认；部分已背书或贴现未到期的应收票据是不存在追偿风险，公司进行终止确认，公司关于部分已背书或贴现未到期的应收票据终止确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

9、公司将部分应收票据重分类为应收款项融资的理由系根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》中金融资产分类和金融资产终止确认条件的相关规定进行确认和计量；公司应收票据重分类后的公允价值的确定依据系因应收票据剩余期限较短，基本为 6 个月内，账面价值与公允价值接近，采用票面金额作为其公允价值。公司已经补充披露应收款项融资的确认依据和计量方法，其具有合规性。

10、公司应收票据的取得、贴现及背书存在真实的交易背景；

11、公司质保金规模与收入规模具有匹配性；长期未结转合同资产的具体原因均为质保期尚未到期导致，符合合同约定，具有合理性；公司合同资产减值准备计提充分，符合《企业会计准则》相关规定。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

7. 关于存货、合同负债。报告期各期末，公司存货余额分别为 9,418.54 万元和 13,508.11 万元，主要为未完工项目实施成本，余额分别为 9,288.97 万元和 13,178.44 万元；合同负债余额分别为 1,115.49 万元和 2,160.42 万元。

请公司：

（1）说明未完工项目实施成本余额较大的原因、期后结转情况、是否存在超过正常验收周期未结转的项目或预计亏损项目，如存在，说明具体情况；分别说明未完工项目实施成本余额占比、存货周转率与同行业公司对比情况，是否存

在显著差异及原因

【公司回复】

(一) 说明未完工项目实施成本余额较大的原因、期后结转情况、是否存在超过正常验收周期未结转的项目或预计亏损项目，如存在，说明具体情况。

公司项目实施周期较长，且公司的各项业务均采用终验法进行收入确认，因此公司期末存货中未完工项目实施成本的金额较大，占比较高。

报告期内，公司各类业务的实施周期情况如下表：

单位：月

项目	2023 年度		2022 年度	
	主要实施周期	平均实施周期	主要实施周期	平均实施周期
软件开发与实施	4-17	11.83	3-17	9.80
技术服务	4-18	13.21	3-17	9.34
系统集成	6-17	13.94	5-17	10.47
智能硬件	1-13	5.00	1-13	5.78
合计	1-18	12.03	1-17	9.73

注：实施周期=项目开始报工时点至项目验收时点的天数/30，主要实施周期为剔除部分极大、极小值后的项目实施周期分布情况，平均实施周期为该年度项目实施周期的平均数。

2021 年年末，公司参与新一代电力信息化系统的开发，技术服务类业务规模上升，相应地技术服务类业务实施周期呈现一定幅度地增长。公司对期末各业务类型在实施项目库龄情况进行分析，各类业务的主要项目库龄均在对应业务类型项目的主要实施周期范围之内。

报告期各期末，未完工在实施项目存货的库龄结构及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 12 月 31 日								
	期末金额	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3-4 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发与实施	7,864.28	6,859.88	87.23	1,002.54	12.75	1.86	0.02	-	-
技术服务	3,668.69	2,857.79	77.90	776.82	21.17	34.08	0.93	-	-
系统集成	1,064.97	992.95	93.24	72.02	6.76	-	-	-	-
智能硬件	580.51	580.51	100.00	-	-	-	-	-	-
合计	13,178.44	11,291.13	85.68	1,851.38	14.05	35.93	0.27	-	-

单位：万元、%

项目	2022 年 12 月 31 日								
	期末金额	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3-4 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发与实施	3,840.57	3,314.84	86.31	432.95	11.27	40.99	1.07	51.78	1.35
技术服务	3,748.11	3,114.96	83.11	598.52	15.97	34.63	0.92	-	-
系统集成	1,446.49	1,406.44	97.23	40.05	2.77	-	-	-	-
智能硬件	253.81	253.81	100.00	-	-	-	-	-	-
合计	9,288.97	8,090.06	87.09	1,071.51	11.54	75.63	0.81	51.78	0.56

由上表，报告期各期末，公司软件开发与实施及技术服务类业务存在零星项目库龄超过对应业务主要实施周期的情况，系受到客户定制化需求较高及项目现场实施条件不足影响。2022 年末库龄超过主要实施周期的项目已于 2023 年度全部结转完毕，2023 年末库龄超过主要实施周期的项目截至 2024 年 5 月 31 日已结转 94.83%。

截至 2024 年 5 月 31 日，公司 2022 年末及 2023 年末未完工在实施期后结转比例分别为 81.76%、26.27%。除上述个别项目受特定因素影响外，不存在超过正常验收周期未结转的项目及预计亏损项目。

（二）未完工项目实施成本余额占比、存货周转率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因

公司查询同行业可比公司关于未完工项目实施成本余额占比、存货周转率的情况，并将公司未完工项目实施成本余额占比、存货周转率与同行业可比公司进行对比分析，具体情况如下表：

单位：%、次

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	未完工项目实施成本余额占比	存货周转率	未完工项目实施成本余额占比	存货周转率
远光软件	6.81	29.35	32.28	25.45
山大地纬	86.21	3.72	83.34	5.04
金现代	100.00	3.81	100.00	5.52
平均值	64.34	12.29	71.87	12.00
合众伟奇	97.56	1.76	98.62	2.54

注：上述同行业可比公司的未完工项目实施成本余额占比和存货周转率均来自于其公开披露的年度报告。

由上表可知，公司未完工项目实施成本余额占比及存货周转率较同行业可比

公司远光软件差异较大，与同行业可比公司山大地纬和金现代亦存在差异，但是差异较小，主要系收入确认政策差异所致。

通常情况下，“时段法”下核算的项目在根据履约进度结转收入的同时，将归集的存货成本一并结转确认为营业成本，期末通常无存货，则存货周转率相对较快；对于采取“时点法”确认收入政策，在达到收入确认条件时点之前，公司将未完工项目已发生的成本作为存货进行核算，则未完工项目实施成本余额占比相对较高，存货周转率相对较慢。

公司结合同行业可比公司公开披露的 2023 年年度报告数据，对收入确认政策影响未完工项目实施成本余额占比及存货周转率情况进行对比分析，具体情况如下表：

单位：%、次

公司名称	收入政策及占比		未完工项目实施成本余额占比	存货周转率	对未完工项目实施成本余额占比及存货周转率的影响
	政策	占比			
远光软件	时点法	5.43	6.81	29.35	远光软件“时点法”确认收入的业务较少，其存货中未完工项目实施成本余额占比相应较小，相应的存货周转率较高。
	时段法	94.57			
山大地纬	时点法	65.20	86.21	3.72	山大地纬“时点法”确认收入的占比较大，其期末未完工软件开发及实施成本金额占比较大，相应的存货周转率较低。
	时段法	34.80			
金现代	时点法	96.47	100.00	3.81	金现代“时点法”确认收入的占比较大，其期末未完工软件开发及实施成本金额占比较大，相应的存货周转率较低。
	时段法	3.53			
合众伟奇	时点法	100.00	97.56	1.76	公司收入确认均采用时点法，因此期末未完工项目实施成本余额占比较高，存货周转率较低。
	时段法	0.00			

如上表分析，同行业可比公司远光软件的收入确认政策中“时段法”占比较高，“时点法”占比较低，而同行业可比公司金现代及山大地纬的收入确认政策中“时点法”占比较高，“时段法”占比较低，公司收入全部以“时点法”确认。因此，公司、金现代及山大地纬的存货中未完工项目实施金额占比较高，公司存货周转率与金现代、山大地纬较为接近，而远光软件未完工项目实施成本占比较低，公司存货周转率显著低于远光软件。

以“时点法”为主要收入确认政策的同行业可比公司中，山大地纬及金现代的存货周转率略高于公司的主要原因如下：

第一、山大地纬的软件产品主要包括软件开发、产品化软件等，其中软件开发是指根据合同的约定以及客户的需求，为满足客户的某种特定需求或利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品，具有定制化开发的特征；产品化软件是指自行研究开发的，拥有自主知识产权，可直接对外销售或嵌入硬件产品一起销售的软件。在山大地纬的产品构成中，软件开发收入占据主要地位，2023年度山大地纬软件开发、产品化软件的营业收入分别为30,723.49万元和1,583.18万元。山大地纬的软件开发业务是同时存在“时点法”、“时段法”两种方法确认收入政策，虽然项目实施周期较长，但因部分采用“时段法”确认收入，在产品整体周转相对较快。

第二、金现代的产品构成中，以定制化产品开发为主。根据其公开披露的年度报告，金现代2023年度软件产品开发收入中，定制化产品开发在软件产品收入中占比85.40%，同时结合其招股说明书披露，该类业务中按工作量结算的占比约50%，从而导致在产品周转较快。

(2) 说明未完工项目实施成本对应的客户或项目名称、合同金额、对应存货成本金额、库龄、进展情况等，结合上述内容说明未完工项目实施成本规模较大的合理性；

【公司回复】

(一) 未完工项目实施成本对应的客户或项目名称、合同金额、对应存货成本金额、库龄、进展情况等

报告期各期末，公司未完工项目实施成本余额及在手订单情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末
未完工项目实施成本余额	13,178.44	9,288.97
报告期各期末在手订单金额	18,939.00	15,909.66
未完工项目实施成本余额占在手订单金额比	69.58%	58.39%

公司将报告期各期末前十大未完工在实施项目作为主要在实施项目，其对应客户、合同金额、存货成本金额、库龄、进展情况如下：

①2023 年末，公司未完工项目实施成本对应的前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已签订合同金额	2023 年 年末存货 余额	库龄				项目进展情况	
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	期后是否 结转	预计完工时间
1	采集 2.0 总部侧系统二期	中国电力科学研究院有限公司	3.98	1,574.04	1,337.78	236.26	-	-	否	计划 2025 年 9 月全部验收
2	采集 2.0 省侧系统二期	国电南瑞南京控制系统有限公司	624.20	810.91	791.90	19.01	-	-	部分结转	计划 2024 年 9 月全部验收
3	辽宁供电所数字化支撑平台二期	国网辽宁省电力有限公司	513.00	491.11	319.36	171.76	-	-	否	计划 2024 年 7 月全部验收
4	电网数字化专业应用服务基础支撑系统	中国电力科学研究院有限公司	501.00	465.29	455.64	9.64	-	-	否	计划 2024 年 9 月全部验收
		国电南瑞南京控制系统有限公司	94.84							
5	人力资源及数据安全系统-2023 年	中国电力科学研究院有限公司	84.80	437.63	437.63	-	-	-	否	计划 2024 年 9 月全部验收
6	省侧营销 2.0 计量模块技术支撑二期	国电南瑞南京控制系统有限公司	468.00	404.89	0.65	404.24	-	-	否	计划 2024 年 9 月全部验收
7	智慧计量工控平台-湖北-2023 年	湖北华中电力科技开发有限责任公司	438.50	326.26	326.26	-	-	-	否	计划 2024 年 8 月全部验收
		安徽南瑞中天电力电子有限公司	336.90							
8	无人仓-安徽-2023 年	国电南瑞南京控制系统有限公司	64.09	301.69	301.69	-	-	-	部分结转	计划 2024 年 9 月全部验收
		安徽博诺思信息科技有限公司	37.00							
		安徽南瑞继远电网技术有限公司	13.93							
		安徽南瑞中天电力电子有限公司	221.61							
		亿嘉和科技股份有限公司	279.72							

序号	项目名称	客户名称	已签订合同金额	2023 年年末存货余额	库龄				项目进展情况	
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	期后是否结转	预计完工时间
9	辽宁采集 2.0 技术支撑-2022 年	国电南瑞南京控制系统有限公司	727.08	299.92	208.16	91.77	-	-	否	计划 2024 年 12 月全部验收
10	市县级自动化平库-广西-2023 年	国电南瑞南京控制系统有限公司	639.10	291.42	291.42	-	-	-	部分结转	计划 2024 年 12 月全部验收
合计			5,047.75	5,403.16	4,470.49	932.68	-	-	-	-

注：期后结转情况及项目合同金额统计截至 2024 年 5 月 31 日；项目部分未签署合同的，仅列示已签署部分的合同金额。

②2022 年末，公司未完工项目实施成本对应的前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	已签订合同金额	2022 年年末存货余额	库龄				项目进展情况	
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	期后是否结转	预计完工时间
1	市县级自动化库房-山东-2021 年	国电南瑞南京控制系统有限公司	1,378.21	1,084.67	1,060.68	23.99	-	-	是	/
2	采集 2.0 总部侧系统定制研发一期	中国电力科学研究院有限公司	1,308.00	774.01	567.02	206.99	-	-	是	/
3	采集 2.0 省侧系统技术支撑一期	国电南瑞南京控制系统有限公司	949.99	754.37	460.15	294.22	-	-	是	/
4	省侧营销 2.0 计量模块研发支撑一期	国电南瑞南京控制系统有限公司	855.16	614.35	109.66	504.69	-	-	是	/
5	省侧营销 2.0 计量模块技术支撑二期	国电南瑞南京控制系统有限公司	468.00	404.24	404.24	-	-	-	否	计划 2024 年 9 月全部验收
6	采集 2.0 省侧系统二期	国电南瑞南京控制系统有限公司	1181.02	272.84	272.84	-	-	-	部分结转	计划 2024 年 9 月全部验收

序号	项目名称	客户名称	已签订合同金额	2022 年年末存货余额	库龄				项目进展情况	
					1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	期后是否结转	预计完工时间
7	制造企业数字化生产管理（企业大脑）项目	北京航天晨信科技有限责任公司	165.00	252.83	252.83	-	-	-	部分结转	计划 2024 年 9 月全部验收
		武汉三江航天网络通信有限公司	85.00							
8	采集 2.0 总部侧系统二期	中国电力科学研究院有限公司	3.98	236.26	236.26	-	-	-	否	计划 2025 年 9 月全部验收
9	NQI 一站式服务云平台	南京南瑞信息通信科技有限公司	304.05	182.89	9.30	91.74	30.07	51.78	是	/
10	采集管控平台现场运维-2022 年	国网信通亿力科技有限责任公司	75.60	179.37	179.37	-	-	-	是	/
		国网计量中心有限公司	96.40							
		中国电力科学研究院有限公司	52.50							
		国网智慧车联网技术有限公司	55.82							
合计			6,978.73	4,755.83	3,552.35	1121.63	30.07	51.78	-	-

注：期后结转情况及项目合同金额统计截至 2024 年 5 月 31 日；项目部分未签署合同的，仅列示已签署部分的合同金额。

（二）未完工项目实施成本规模较大的合理性

报告期各期末，公司未完工项目实施成本规模较大，其主要原因为：

第一、在手订单增加。报告期各期公司签订的订单总额逐年增长，公司主要根据客户的需求开展各类业务，在手订单的增长致使公司未完工项目成本金额较高，且呈逐年增长趋势。

第二、项目实施周期较长。公司的各项业务均采用终验法确认收入，除智能硬件业务外，公司软件开发与实施、技术服务及系统集成业务的实施周期均较长，存货周转相对较慢，使得公司各期末未完工项目实施成本余额较大。

第三、公司业务拓新。公司结合自身的发展规划，不断开拓并发展新的业务产品，如反窃电监控系统、营销现场作业平台，为应对国家“十四五”规划关于“加快电力市场改革”发展规划，面临的新政策、新形势、新业务，开展的技术架构和业务创新革新，公司于2021年8月开始参与营销2.0计量模块研发支撑、采集2.0总部及省侧系统的实施工作，新业务线的开展也导致各期末在实施项目规模的增长。

综上所述，公司报告期各期末未完工项目实施成本余额与公司业务规模相匹配，各期末未完工项目实施成本规模较大具有合理性。

（3）结合公司的经营模式和生产周期，说明公司项目具体周期情况，是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异；

【公司回复】

公司主营业务按产品或服务的类别分为软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件销售。各类业务的主要经营模式和生产周期情况具体如下：

单位：月

业务类型	经营模式	实施周期
软件开发与实施	以客户需求为基础进行软件产品的方案设计、软件开发、测试并在客户处部署实施	4-17
技术服务	根据客户需求为客户提供技术支持	4-18
系统集成	根据客户的具体业务需求，外购设备再辅以操作系统后进行安装调试，把组成系统的软件、硬件、网络等各部分融合成一个整体向客户交付	6-17

业务类型	经营模式	实施周期
智能硬件	根据客户需求进行硬件产品销售	1-13

公司业务具体实施周期与存货周转率直接相关，公司项目实施周期是否符合行业经营特征，与同行业可比公司是否存在显著差异情况详见本问询函之问题 7 之（1）的回复。

（4）说明报告期内存货跌价准备计提政策、计提方法及过程，可变现净值的具体计算方法，及报告期存货跌价准备计提的充分性；说明跌价准备计提方法、计提比例等与同行业公司是否存在重大差异及原因；

【公司回复】

（一）报告期内存货跌价准备计提政策、计提方法及过程，可变现净值的具体计算方法，及报告期存货跌价准备计提的充分性

①报告期内存货跌价准备计提政策

资产负债表日，公司对于存货，按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

②报告期内存货跌价准备计提方法及过程，可变现净值的具体计算方法

公司存货可变现净值的确定方法为：报告期各期末，公司充分考虑存货项目的客户情况、项目实施进度、库龄情况、期后结转情况等因素，以项目的预计收入减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额为基础，确定公司存货的可变现净值。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

③报告期各期末主要实施项目减值测试情况

公司报告期期末会对未完工实施项目进行减值测试，具体流程为：公司财务部与业务部门进行沟通合同签订情况、项目预算情况等信息，对报告期期末未完工实施项目进行减值测试，并将测试结果提交财务部负责人与财务总监审核，财务部会计人员根据审核完毕后的测试结果计提或冲销存货跌价准备。

2023 年末，公司前十大主要未完工实施项目的减值测试情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同签订情况	合同金额	截至 2023 年末项目投入情况	项目预计收入	项目预计成本	是否减值
1	采集 2.0 总部侧系统二期	已签订合同及预计合同	2,438.51	1,583.97	2,300.48	1,586.46	否
2	采集 2.0 省侧系统二期	已签订合同及预计合同	1,431.02	1,072.31	1,350.02	1,203.44	否
3	辽宁供电所数字化支撑平台二期	已签订合同及预计合同	801.00	491.79	755.66	493.01	否
4	电网数字化专业应用服务基础支撑系统	已签订合同	971.84	503.50	916.83	585.91	否
5	人力资源及数据安全系统-2023 年	已签订合同及预计合同	564.65	439.96	499.69	448.73	否
6	省侧营销 2.0 计量模块技术支撑二期	已签订合同及预计合同	700.00	404.89	660.38	472.63	否
7	智慧计量工控平台-湖北-2023 年	已签订合同	775.40	326.26	715.82	354.83	否
8	无人仓-安徽-2023 年	已签订合同	635.35	317.63	581.12	490.73	否
9	辽宁采集 2.0 技术支撑-2022 年	已签订合同	727.08	300.16	685.92	319.08	否
10	市县级自动化平库-广西-2023 年	已签订合同	639.10	291.42	565.58	514.05	否

注：合同签订情况为截至报告期末合同签署进展情况，对于尚未签署合同项目，其合同金额根据期后签署及预计很可能签署的合同金额进行统计。

2022 年末，公司前十大主要未完工实施项目的减值测试情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同签订情况	合同金额	截至 2022 年末项目投入情况	项目预计收入	项目预计成本	是否减值
1	市县级自动化库房-山东-2021 年	已签订合同	1,378.21	1,084.67	1,219.66	1,199.06	否
2	采集 2.0 总部侧系统定制研发一期	已签订合同	1,308.00	774.01	1,157.52	1,018.33	否
3	采集 2.0 省侧系统技术支撑一期	已签订合同及预计合同	1,102.92	905.87	1,040.49	970.54	否

序号	项目名称	合同签订情况	合同金额	截至 2022 年末项目投入情况	项目预计收入	项目预计成本	是否减值
4	省侧营销 2.0 计量模块研发支撑一期	未签合同	700.97	614.35	661.29	659.44	否
5	省侧营销 2.0 计量模块技术支撑二期	未签合同	600.00	404.24	566.04	472.63	否
6	采集 2.0 省侧系统技术支撑二期	未签合同	460.00	272.84	433.96	362.05	否
7	制造企业数字化生产管理（企业大脑）项目	未签合同	500.00	252.83	471.70	261.99	否
8	采集 2.0 总部侧系统二期	未签合同	900.00	236.26	849.06	821.08	否
9	NQI 一站式服务云平台	已签订合同	1,318.10	1,026.53	1,243.49	1,061.61	否
10	采集管控平台现场运维-2022 年	已签订合同	336.12	216.39	317.10	232.04	否

注：合同签订情况为截至报告期期末合同签署进展情况，对于尚未签署合同项目，其合同金额根据期后签署及预计很可能签署的合同金额进行统计。

报告期各期主要项目均未见明显减值迹象。公司根据各期末在实施项目的预计收入、预计成本情况，对各期末在实施项目预计亏损情况进行分析，经测试，公司各期末在实施项目未见明显减值迹象，即公司减值考虑和计提是充分的。

（二）跌价准备计提方法、计提比例等与同行业公司是否存在重大差异及原因

公司通过公开信息查询，同行业可比公司的跌价准备计提方法和计提比例情况如下表：

公司名称	存货跌价准备的确定依据和计提方法	计提比例
远光软件	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，计提存货跌价准备。 可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。 本公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁	未完工在实施项目计提比例：0.00%； 原材料及库存商品计提比例：1.60%

公司名称	存货跌价准备的确定依据和计提方法	计提比例
	多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。 资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。	
山大地纬	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。 在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。 ①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。 ③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。 ④资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。	0.00%
金现代	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。	未完工在实施项目计提比例：0.94%

由上表可知，公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法和计提比例均与同行业可比公司不存在重大差异。

(5) 说明存货的项目中支出构成比例与营业成本的构成比例差异较大的原

因；

【公司回复】

报告期内公司各期末存货项目中支出构成比例与营业成本构成比例差异情况对比如下：

单位：%

项目	2023 年度			2022 年度		
	成本构成比例	存货构成比例	差异情况	成本构成比例	存货构成比例	差异情况
职工薪酬	41.82	55.51	-13.69	38.97	60.03	-21.06
外购软硬件成本	19.09	10.50	8.59	26.88	14.99	11.89
第三方技术服务	26.41	19.33	7.08	28.52	7.70	20.82
差旅费	10.13	11.53	-1.40	3.74	14.69	-10.95
检测费及其他	2.55	3.13	-0.58	1.89	2.59	-0.70
合计	100.00	100.00	-	100.00	100.00	-

报告期内由于各期结转收入与期末存货核算的项目不同，各项目在差旅费支出及收入类型等方面均存在一定差异，导致存货项目中支出构成比例与营业成本构成比例不完全一致，其中主要差异在于第三方技术服务与职工薪酬构成比例存在不同。报告期内各期成本结转中第三方技术服务比例均高于存货中该项比例，该差异产生主要系公司对第三方技术采购多采取终验法进行核算，技术服务供应商按照合同约定完成全部技术服务内容后，向公司申请验收，验收完成后，公司进行入账，入账标准以公司向供应商出具验收报告为准。由于技术服务供应商提供的技术服务多为项目现场实施、现场技术支撑等项目中后期工作内容为主，其验收时间与最终客户对公司进行验收时间较为接近。受此影响，报告期期末存货成本构成以职工薪酬为主，占比较高。

2022 年度公司成本结构中外购软硬件成本比重较高主要系当期公司完成对国网河南电力公司行为监督管控设备系统集成项目销售，合计产生销售收入 2,921.63 万元，系统集成增长较快，从而使得当期外购软硬件成本增加，而当期期末存货中未完工系统集成项目占比较低，从而导致存货结构中外购软硬成本比重较低。与此同时，2022 年末存货构成中差旅费占比较高，主要系公司参与能源互联网营销服务系统、新一代用电信息采集系统（即采集 2.0）开发而尚未结转的存货余额较大，由于最终用户为便于管理，要求具体项目人员统一入住指定酒

店，且项目参与人员多、实施周期相对较长，使得归集的项目差旅费金额较高。

(6) 说明各期末在实施项目中是否存在未签约项目及期后签约情况，在未签约情况下投入成本的原因及合理性，是否符合行业惯例；未签约项目是否存在最终无法签约的风险，是否会对公司经营业绩造成重大不利影响；

【公司回复】

(一) 各期末在实施项目中是否存在未签约项目及期后签约情况，在未签约情况下投入成本的原因及合理性，是否符合行业惯例

报告期内，公司各期末在实施项目中存在未签约项目的投入情形，具体情况如下：

①各期末未签约项目占比及期后签约情况如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末
期末在实施项目存货余额	13,178.44	9,288.97
其中：已签订合同在实施项目存货余额	9,364.56	5,758.55
未签订合同在实施项目存货余额	3,813.88	3,530.42
未签订合同项目余额占期末存货余额比例	28.94%	38.01%
截至 2024 年 5 月 31 日签约转化率	20.38%	84.07%

②未签约情况下投入成本的原因及合理性，是否符合行业惯例

公司主要客户为国家电网及其下属单位，相关项目通常涉及到民生领域，项目开展存在完成时限要求较紧的情况。由于国家电网内部决策程序较长，一般会在对合作伙伴考察、评价后、正式确立合作关系前，就项目实施周期与潜在合作伙伴进行沟通。公司经与客户提前沟通后，考虑到项目实施周期较紧，为避免正式签订合同后再施工导致的项目延期风险，故在充分评判项目风险、项目重要性、竞争对手、项目前期投入补偿等因素，并经立项评审、产品总监、分管领导、运营支撑部、总经理等多层审批后，启动项目先期投入，导致项目开工时间早于合同签订日。

同行业或同类型可比上市公司山大地纬(688579.SH)、中科通达(688038.SH)、嘉和美康(688246.SH)、航天宏图(688066.SH)、罗普特(688619.SH)、智洋创新(688191.SH)等均存在未签合同先进场实施项目的情况。公司未签署合同即

先行根据客户要求提供产品或服务的情况在软件和信息技术服务业中较为普遍，具有合理性。综上所述，未签约先投入实施的情形具有合理性，符合行业惯例。

（二）未签约项目是否存在最终无法签约的风险，是否会对公司经营业绩造成重大不利影响

公司报告期前 2019 年末、2020 年末和 2021 年末的未签约先投入实施项目的期后签约转化率均达 100%。因此，结合报告期前未签约先投入实施项目的期后签约转化率情况以及项目实施周期较长因素，截至本问询回复之日，公司管理层判断报告期内未签约先投入实施项目亦不存在最终未签约的风险。

未签署合同先投入实施的情形在行业内比较普遍，公司制定了《项目管理办法》，其中针对未签约先实施项目制定了严格的内部控制措施以控制项目风险，公司报告期内未签约项目存货签约转化率较好，未发生最终无法签约的情形。因此，公司未签约项目存货风险对公司经营业绩尚未构成重大不利影响。

（7）说明各期末对各存货项目尤其是未完工项目实施成本盘点的情况，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，说明执行盘点的部门与人员、是否存在账实差异及处理结果、如何保证未完工项目实施成本盘点的准确性；

【公司回复】

公司不涉及具体的产品生产，主营业务主要以现场实施为主，因此公司的存货主要为原材料和未完工项目实施成本，其中原材料主要为智能硬件业务外部采购设备、电子元器件等；未完工项目实施成本主要为公司各个未完工项目归集的已实际发生材料、人工成本等。公司存货结构中主要以人员薪酬为主，2022 及 2023 年原材料及未完工在实施项目中外购软硬件金额分别占各期末存货余额的 16.16%、12.68%。

报告期各期末存货中的外购软硬件构成及存放地点如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末
软硬件存货余额	1,713.03	1,521.67
①按软硬件类别：硬件存货	1,620.99	1,492.82
软件存货	92.04	28.85

②按存放地点： 公司仓库（原材料）	329.67	129.57
客户现场（在实施项目）	1,383.36	1,392.10

公司根据《存货管理制度》规定，对软硬件存货进行定期盘点，日常月度盘点由仓储部独立进行，半年或年度盘点或抽盘由财务部组织，仓储部等协助，公司报告期各年度盘点情况如下：

单位：万元

期间	2023 年末		2022 年末	
盘点时间	2024/1/2-2024/1/3		2023/1/3、2023/2/21-2023/2/23	
盘点地点	郑州东区库房、西区库房、西区租赁库房、在实施项目现场		郑州东区库房、西区库房、西区租赁库房、在实施项目现场	
盘点及监盘人员	仓库管理员、项目人员、财务部			
盘点范围	存放在公司的原材料、项目现场的软硬件存货			
盘点方法	实地盘点+视频盘点			
盘点程序	1.公司制定详细的盘点计划，对盘点人员、分组及注意事项等作出安排； 2.确认所有的出入库均已录入系统中； 3.仓库管理员于盘点日前将存货整理整齐，保证存货卡片标识清楚，盘点期间存货暂时停止出入库； 4.各盘点小组盘点结束后由复盘组进行复盘，复盘无误后，盘点人员签字确认； 5.盘点结束后将所有的盘点表收回汇总送至财务部，形成盘点小结； 6.财务部根据盘点差异表形成处理意见，经管理层批准后进行相关账务处理。			
盘点确认金额	原材料	在实施项目软硬件	原材料	在实施项目软硬件
	329.67	877.88	129.57	970.02
盘点比例	100.00%	63.46%	100.00%	69.68%
存货账实相符情况	无重大异常		无重大异常	

公司制定了《项目管理办法》，其中包括项目立项管理、进场管理、项目实施过程管理、项目验收管理等内容，对在实施项目在各个阶段严格把控。相关项目立项后，需同步更新项目台账，公司定期组织财务部、商务部、实施部、运营支撑部就各实施项目余额、成本构成及实施进度等进行核对，以保证未完工在实施项目余额的准确性。

公司通过对软硬件存货的定期盘点及在实施项目全过程的严格管理以保证未完工项目实施成本盘点的准确性。

(8) 说明公司合同负债规模是否符合行业特征，合同负债余额变动与业务规模是否相匹配。

【公司回复】

报告期各期，公司与同行业合同负债规模、合同负债占营业收入比重的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年末	2022 年末
远光软件	合同负债账面金额	1,046.94	1,006.14
	营业收入金额	238,876.70	212,476.84
	占比	0.44%	0.47%
山大地纬	合同负债账面金额	11,455.64	10,559.42
	营业收入金额	53,162.19	44,999.70
	占比	21.55%	23.47%
金现代	合同负债账面金额	2,291.67	1,635.37
	营业收入金额	50,704.99	62,782.60
	占比	4.52%	2.60%
合众伟奇	合同负债账面金额	2,160.12	1,115.49
	营业收入金额	41,357.82	43,608.12
	占比	5.22%	2.56%

结合上表，可比公司中远光软件合同负债占营业收入比重较低主要系由于其收入确认采用“时段法”导致；山大地纬合同负债占营业收入比重较高系由于其主营业务除涉及电力行业外，还涉及政务及医疗领域，结合其招股说明书，山大地纬期末合同负债主要系政务、医疗领域业务产生；公司与金现代各期末合同负债规模及占营业收入比重较为接近，公司合同负债规模符合行业特征。

报告期各期末，公司的合同负债账面余额分别为 1,115.49 万元与 2,160.12 万元。2023 年末，公司合同负债账面余额较上年末增加 1,044.63 万元，增幅 93.65%，主要系部分客户按合同约定付款节点付款所致。具体项目如下：

单位：万元

序号	公司名称	项目名称	合同负债金额
1	中国电力科学研究院有限公司	电网数字化专业应用服务基础支撑系统	192.86
		总部电科院数管平台运维-2023 年	110.38

序号	公司名称	项目名称	合同负债金额
		总部科研横向管理系统-2022 年	56.88
		部门级采购前端及物资精益化管理系统-2023 年	41.76
2	北京市公安局海淀分局	北京公安-海淀光盘印刷刻录机设备	208.91
3	国网天津市电力公司	反窃电监控模块建设-天津-2023 年	77.69
		运维支撑-天津-2023 年	59.25
合计			747.73

公司主要在实施项目的客户多为国家电网及其下属单位，由于客户内部审批环节较多，流程较复杂，致使存在未能完全按照合同约定结算条款收到相关预收款的情况，公司合同负债余额受业务规模影响较小。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解与存货相关流程的设计与执行情况，并对公司存货相关流程执行了穿行测试，评价相关内部控制设计的合理性和运行的有效性；同时，复核会计师关于存货相关流程的控制测试情况。

2、获取公司报告期各期的存货明细表、库龄表和收入成本明细表，了解未完工项目实施成本构成情况和进展情况，分析未完工项目实施成本余额较大的原因和合理性；并将存货项目中支出构成比例与营业成本的构成比例进行核对，分析差异较大的原因；

3、统计分析未完工项目实施成本余额占比、存货周转率等，并查询同行业可比公司的情况，与公司进行对比分析，判断是否存在重大差异及原因；

4、访谈公司管理层，了解公司的经营模式和生产周期，判断分析其是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异；

5、访谈公司财务总监，了解报告期内存货跌价准备计提政策、计提方法及过程、可变现净值的具体计算方法；同时，查询同行业可比公司跌价准备计提方法、计提比例等，并与公司的跌价准备计提方法、计提比例进行对比分析，核实

公司与同行业公司是否存在重大差异，核实报告期存货跌价准备计提的充分性；

6、访谈公司管理层，了解产品实施周期及主要在实施项目的进展情况，了解未签约项目是否存在最终无法签约的情况，判断是否会对公司经营业绩造成重大不利影响，并获取公司合同台账、在手订单情况和未签约项目期后签约情况，分析公司在未签约情况下投入成本的合理性，同时查询同行业可比公司的情况，判断是否符合行业惯例；

7、获取公司各期存货盘点表，复核公司盘点结果及盘点差异处理情况是否恰当合理。在 2024 年 1 月 2 日，对公司报告期期末的硬件等实物存货执行了现场监盘程序。

8、获取公司合同负债明细表，分析合同负债余额变动与业务规模的匹配性；同时，查询同行业可比公司的合同负债情况，判断公司合同负债规模是否符合行业特征；

9、获取公司编制的存货跌价准备测算表，复核管理层在存货减值测试中所使用可变现价格等关键要素是否合理、存货减值计算过程是否正确。

（二）分析过程

1、主办券商访谈公司管理层，公司项目实施周期较长，且公司的各项业务均采用终验法进行收入确认，随着公司在手订单的增加以及不断开拓并发展新的业务产品如反窃电监控系统、营销现场作业平台，使得公司期末存货中未完工项目实施成本的金额较大，占比较高。截止 2024 年 5 月 31 日，2022 年末及 2023 年末未完工在实施项目的期后结转比例分别为 81.76%、26.27%，且对期末各业务类型在实施项目库龄进行分析，各类业务主要项目库龄均在对应业务类型项目实施周期范围内，公司不存在超过正常验收周期未结转的项目。

2、主办券商获取公司编制的存货跌价准备测算表，复核管理层在存货减值测试中所使用可变现价格等关键要素是否合理、存货减值计算过程是否正确，经复核公司管理层在存货减值测试中所使用可变现价格等关键要素合理、存货减值计算过程正确，项目预计收入均大于项目预计成本，公司各期末在实施项目不存在减值迹象，公司不存在预计亏损项目。

3、主办券商统计分析未完工项目实施成本余额占比、存货周转率等，并查询同行业可比公司的情况，与公司进行对比分析：公司未完工项目实施成本余额占比及存货周转率较远光软件差异较大，与山大地纬和金现代亦存在差异，主要系收入确认政策差异所致。通常情况下，“时段法”下核算的项目在根据履约进度结转收入的同时，将归集的存货成本一并结转确认为营业成本，期末通常无存货；采取“时点法”确认收入，将年末未完工项目已发生的成本作为存货进行核算。远光软件收入确认政策中“时段法”占比较高，“时点法”占比较低，而金现代及山大地纬收入确认政策中“时点法”占比较高，公司收入全部以“时点法”确认，因此公司、金现代及山大地纬的存货中未完工项目实施成本较高，而远光软件未完工项目实施成本较低，因此公司存货周转率显著低于远光软件，而与金现代、山大地纬较为接近。

4、主办券商将存货项目中支出构成比例与营业成本的构成比例进行核对，分析差异较大的原因：报告期内由于各期结转收入与期末存货核算的项目不同，各项目在差旅费支出及收入类型等方面均存在一定差异，导致存货项目中支出构成比例与营业成本构成比例不完全一致，其中主要差异在于第三方技术服务与职工薪酬构成比例存在不同。报告期内各期成本结转中第三方技术服务比例均高于存货中该项比例，该差异产生主要系公司对第三方技术采购多采取终验法进行核算，技术服务供应商按照合同约定完成全部技术服务内容后，向公司申请验收，验收完成后，公司进行入账，入账标准以公司向供应商出具验收报告为准。由于技术服务供应商提供的技术服务多为项目现场实施、现场技术支撑等项目中后期工作内容为主，其验收时间与最终客户对公司进行验收时间较为接近。受此影响，报告期期末存货成本构成以职工薪酬为主，占比较高。

5、主办券商分析公司在未签约情况下投入成本的合理性，同时查询同行业可比公司的情况，判断是否符合行业惯例：公司主要客户为国家电网及其下属单位，相关项目通常涉及到民生领域，项目开展存在完成时限要求较紧的情况。由于国家电网内部决策程序较长，一般会在对合作伙伴考察、评价后、正式确立合作关系前，就项目实施周期与潜在合作伙伴进行沟通。公司经与客户提前沟通后，考虑到项目实施周期较紧，为避免正式签订合同后再施工导致的项目延期风险，故在充分评判项目风险、项目重要性、竞争对手、项目前期投入补偿等因素，并

经立项评审、产品总监、分管领导、运营支撑部、总经理等多层审批后，启动项目先期投入，导致项目开工时间早于合同签订日。同行业或同类型可比上市公司山大地纬（688579.SH）、中科通达（688038.SH）、嘉和美康（688246.SH）、航天宏图（688066.SH）、罗普特（688619.SH）、智洋创新（688191.SH）等均存在未签合同先进场实施项目的情况。公司未签署合同即先行根据客户要求提供产品或服务的情况在软件和信息技术服务业中较为普遍，具有合理性。

6、主办券商了解公司历史未签约先投入实施项目的期后签约转化率情况，公司报告期前 2019 年末、2020 年末和 2021 年末的未签约先投入实施项目的期后签约转化率均达 100%，截至本问询回复之日，公司报告期内亦不存在已实施但最终未签约项目。

7、主办券商获取公司合同负债明细表，分析合同负债余额变动与业务规模的匹配性；同时，查询同行业可比公司的合同负债情况，判断公司合同负债规模是否符合行业特征。同行业可比公司远光软件的公司合同负债占营业收入比重较低，主要系由于其收入确认采用“时段法”导致；山大地纬的公司合同负债占营业收入比重较高，主要系由于其主营业务除涉及电力行业外，还涉及政务及医疗领域，结合其公开披露的招股说明书，山大地纬期末合同负债主要系政务、医疗领域业务产生；公司与金现代各期末合同负债规模及占营业收入比重较为接近，公司合同负债规模符合行业特征。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司未完工项目实施成本余额较大具有合理性。截止 2024 年 5 月 31 日，公司 2022 年末及 2023 年末的未完工在实施项目期后结转比例分别为 81.76%、26.27%，公司不存在超过正常验收周期未结转的项目及预计亏损项目；

2、公司未完工项目实施成本余额占比、存货周转率及项目周期情况较远光软件差异较大，与山大地纬和金现代亦存在较小差异，主要系收入确认政策差异所致，具有合理性；

3、结合主要未完工项目实施成本对应的客户或项目名称、合同金额、对应

存货成本金额、库龄、进展情况等情况，公司未完工项目实施成本规模较大具有合理性；

4、公司项目具体周期情况符合行业经营特征；

5、报告期内存货跌价准备计提政策、计提方法是合理的，符合《企业会计准则》规定，且公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备的计提方法、计提比例与可比公司不存在重大差异；

6、报告期各期末，公司存货项目不存在减值迹象，即公司减值考虑和计提是充分的；

7、公司存货的项目中支出构成比例与营业成本的构成比例存在差异，差异具有合理性；

8、报告期各期末，公司在实施项目中存在未签约项目而投入成本的情况，其期后签约率（截至 2024 年 5 月 31 日）分别为 84.07%和 20.38%；在未签约情况下投入成本是具有合理性，符合行业惯例；公司未签约项目不存在最终无法签约的风险，不会对公司经营业绩造成重大不利影响；

9、公司存货项目盘点结果不存在重大差异情况；公司通过对软硬件存货的定期盘点及在实施项目全过程的严格管理能够保证未完工项目实施成本盘点的准确性；

10、公司合同负债规模符合行业特征，且公司主要在实施项目的客户多为国家电网及其下属单位，由于客户内部审批环节较多，流程较复杂，致使存在未能完全按照合同约定结算条款收到相关预收款项的情况，公司合同负债余额受业务规模影响较小。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

8. 关于期间费用。根据申报文件：（1）报告期各期，公司期间费用以职工薪酬费用为主。（2）销售费用中各期售后服务费分别为 668.73 万元和 376.28 万

元，主要为公司在项目完成验收后，质保期中根据客户要求对产品或服务成果进行修复、调整、培训所需费用等。（3）研发费用中各期委托外部研发费分别为 649.91 万元和 608.21 万元。

请公司：

（1）对比公司与同行业可比公司销售费用率、管理费用率情况，说明是否存在显著差异及原因；

【公司回复】

（一）公司与同行业可比公司的销售费用率对比情况如下表：

公司名称	销售费用率	
	2023 年度	2022 年度
山大地纬(688579.SH)	7.55%	8.31%
金现代(300830.SZ)	8.79%	4.82%
远光软件(002063.SZ)	6.78%	7.41%
平均值	7.71%	6.85%
合众伟奇	7.63%	6.63%

注：上表同行业可比公司的销售费用率来自于其公开披露的年度报告；销售费用率=销售费用金额/营业收入金额。

经过上表对比分析可知，公司与同行业可比公司的销售费用率不存在显著差异，符合行业实际情况。

（二）公司与同行业可比公司的管理费用率对比情况如下表：

公司名称	管理费用率	
	2023 年度	2022 年度
山大地纬(688579.SH)	13.01%	14.42%
金现代(300830.SZ)	10.70%	7.31%
远光软件(002063.SZ)	8.72%	8.54%
平均值（山大地纬+金现代+远光软件）	10.81%	10.09%
平均值（金现代+远光软件）	9.71%	7.93%
合众伟奇	10.87%	7.40%

注：上表同行业可比公司的管理费用率来自于其公开披露的年度报告；管理费用率=管理费用金额/营业收入金额。

经过上表对比分析可知：①公司管理费用率低于山大地纬的管理费用率，主要原因系山大地纬投资性房地产和固定资产中含有金额较大的房屋及建筑物，使得其管理费用中的固定折旧费较高，而山大地纬投资性房地产和固定资产是在 2021 年度才从在建工程结转而来，由于山大地纬的项目执行及交付进度有所滞

后，使得其 2023 年度和 2022 年度的营业收入均低于 2021 年度，因此导致山大地纬 2023 年度和 2022 年度的管理费用率偏高；②公司与同行业可比公司金现代和远光软件的销售费用率及平均销售费用率不存在显著差异，因此符合行业实际情况。

（2）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨原因及合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因；

【公司回复】

（一）关于销售人员职工薪酬的分析

报告期各期末，公司销售人员的数量及职级分布情况如下：

单位：人

销售人员职级	销售人员主要职位名称	2023 年		2022 年	
		人数	占比	人数	占比
P2	商务专员、投标专员	-	-	2.00	7.14%
P3	商务专员、投标专员	6.00	18.18%	3.00	10.71%
P4	商务专员、投标专员	3.00	9.09%	2.00	7.14%
M1	主管、售前经理、销售经理	17.00	51.52%	13.00	46.43%
M2	部门副经理、区域(销售)总监	7.00	21.21%	8.00	28.57%
合计		33.00	100.00%	28.00	100.00%
销售人员平均人数		30.50		29	

注：①销售人员职级从小到大依次是：P2、P3、P4、M1、M2；②销售人员平均人数=（期初销售人员+期末销售人员）/2。

由上表可知，公司销售人员的职级结构变化不大，主要是以 M1 和 M2 级别为主，即 M1 和 M2 级别合计占比分别为 75.00%和 72.73%。

公司 2023 年度销售人员平均人数相比 2022 年度有所增加，增加幅度为 5.17%；公司 2023 年度工时系统记录销售类项目工时相比 2022 年度有所增加，增加幅度为 5.98%。同时，公司 2023 年度的销售人员-职工薪酬相比 2022 年度也有所增加，增加幅度为 4.12%。因此销售人员平均人数、销售类项目工时和销售类项目-职工薪酬三者之间的变动趋势和幅度基本保持一致，故销售人员职工薪酬略有上涨是具有合理性。

报告期内，公司销售费用-职工薪酬中的人均工资水平与同行业可比公司的

比较情况如下表：

单位：元/年/人

类别	公司名称	2023 年度	2022 年度
可比公司	远光软件	353,596.22	364,560.79
	山大地纬	276,038.42	255,114.49
	金现代	276,872.15	224,489.28
	可比公司平均薪酬	302,168.93	281,388.19
合众伟奇销售人员平均薪酬		243,769.34	248,731.65

注：①同行业可比公司销售人员的平均薪酬来自其公开披露的年度报告数据计算得出，具体计算公式为：当期“销售费用-职工薪酬”除以当期销售人员平均人数，平均人数=（期初销售人员+期末销售人员）/2；②由于公司与可比公司的销售人员均分布在不同地区，比如北京、成都、石家庄、西安、长沙、长春、珠海、济南等地方，且可比公司公开披露信息不涉及销售人员的具体归属地，因此不按照地区薪资水平进行分析；③鉴于公司存在售前支持类项目，少部分实施部等技术人员会参与其中，技术人员则会按照实际参与情况填报工时，财务部根据技术人工时填报情况，将其工资计入销售费用-职工薪酬中，因此公司销售人员平均人数为根据销售类项目（含售前支持类项目）报工工时（工时单位是天数）总数除以250天。

由上表可知，公司销售人员的平均薪酬与同行业可比公司山大地纬和金现代之间是不存在较大差异，但公司销售人员的平均薪酬低于同行业可比公司远光软件，主要原因系远光软件为2006年创业板上市公司且营业规模较大，2019年控股股东变更为国网电子商务有限公司而成为一家中央企业之控股子公司，总体平均薪酬相对较高。

（二）关于管理人员职工薪酬的分析

报告期各期末，公司管理人员的数量及职级分布情况如下：

单位：人

管理人员 职级	管理人员主要职位名称	2023 年		2022 年	
		人数	占比	人数	占比
P2	行政专员、出纳、票据专员、人力资源专员	13.00	19.70%	16.00	24.24%
P3	行政专员、出纳、票据审核、审计专员、人力资源专员、会计	15.00	22.73%	17.00	25.76%
P4	会计、审计专员	5.00	7.58%	2.00	3.03%
M1	主管、副主管	6.00	9.09%	4.00	6.06%
M2	部门经理、部门副经理、人力资源总监	11.00	16.67%	14.00	21.21%
M3	副总经理、财务总监、董事会秘书	14.00	21.21%	11.00	16.67%
M4	总经理	1.00	1.52%	1.00	1.52%
M5	董事长	1.00	1.52%	1.00	1.52%

管理人员 职级	管理人员主要职位名称	2023 年		2022 年	
		人数	占比	人数	占比
合计		66.00	100.00%	66.00	100.00%
管理人员平均人数		66.00		59.50	

注：①管理人员职级从小到大依次是：P2、P3、P4、M1、M2、M3、M4、M5；②管理人员平均人数=（期初管理人员+期末管理人员）/2；③管理人员包含管理层、人力资源部、综合部、财务部等薪酬计入管理费用的所有人员。

由上表可知，公司管理人员的职级结构整体上是变化不大，其中报告期各期的部门负责人级别以上的管理者（即 M2 及以上）占比均是 40.91%，M2 级别以下的行政专员、财务人员、人力专员、主管等人员由于晋升、离职与招聘等客观因素会略有变动，但对薪酬水平影响不大。

公司 2023 年度的管理人员-职工薪酬相比 2022 年度有所上涨，上涨金额为 154.28 万元，上涨幅度为 9.35%，主要原因系 2023 年度管理人员平均人数相比 2022 年度有所增加，增加幅度为 10.92%，基本与管理人员-职工薪酬增加幅度保持一致。故管理人员-职工薪酬上涨是具有合理性。

报告期内，公司管理费用-职工薪酬中的人均工资水平与同行业可比公司的比较情况如下表：

单位：元/年/人

类别	公司名称	主要地点	2023 年度	2022 年度
可比公司	远光软件	广东省珠海市	342,519.01	302,962.36
	山大地纬	山东省济南市	328,548.84	258,804.22
	金现代	山东省济南市	153,523.04	155,710.03
	可比公司平均薪酬	-	274,863.63	239,158.87
合众伟奇管理人员平均薪酬		北京和郑州	273,368.00	277,301.60

注：①同行业可比公司管理人员的平均薪酬来自其公开披露的年度报告数据计算得出，具体计算公式为：当期“管理费用-职工薪酬”除以当期管理人员平均人数，平均人数=（期初管理人员+期末管理人员）/2。

由上表可知，公司管理人员平均薪酬处于中等水平，且公司管理人员的平均薪酬与三家同行业可比公司整体平均薪酬之间不存在较大差异，总体处于合理范围。但是，公司管理人员平均薪酬与三家同行业可比公司之间存在较小差异，具体情况为：

①公司管理人员的平均薪酬低于同行业可比公司远光软件，主要原因系：远光软件为 2006 年创业板上市公司且营业规模较大，2019 年控股股东变更为国网电子商务有限公司而成为一家中央企业之控股子公司，总体平均薪酬相对较高，

而且远光软件管理人员主要处于广东省珠海市，公司管理人员处于北京市的人数约占 40%和处于郑州市的人数约占 60%，经查询北京市人力资源和社会保障局、郑州市统计局和珠海市统计局公布的 2022 年度职工平均工资，北京市职工平均工资与珠海市职工平均工资差异不大，但均高于郑州市职工平均工资。

②公司 2022 年度管理人员的平均薪酬与同行业可比公司山大地纬差异不大，但是公司 2023 年度管理人员的平均薪酬低于同行业可比公司山大地纬，主要原因系：经查询北京市人力资源和社会保障局、郑州市统计局、济南市人力资源和社会保障局公布的 2022 年度职工平均工资，山东省济南市职工平均工资略微高于河南省郑州市职工平均工资，但是整体上差异也不大，且其均低于北京市职工平均工资，虽然公司管理人员处于北京市的人数约占 40%和处于郑州市的人数约占 60%，山大地纬管理人员主要处于山东省济南市，但是根据山大地纬公开披露的关键管理人员薪酬，其关键管理人员薪酬要高于公司关键管理人员薪酬，从而拉高山大地纬管理人员整体平均薪酬，且报告期内山大地纬关键管理人员薪酬涨幅约为 20.17%，进一步导致山大地纬 2023 年度的管理人员平均薪酬高于公司管理人员的平均薪酬。

③公司管理人员的平均薪酬高于同行业可比公司金现代，主要原因系：经查询北京市人力资源和社会保障局、郑州市统计局、济南市人力资源和社会保障局公布的 2022 年度职工平均工资，山东省济南市职工平均工资略微高于河南省郑州市职工平均工资，但是整体上差异也不大，且其均低于北京市职工平均工资，而公司管理人员处于北京市的人数约占 40%和处于郑州市的人数约占 60%，金现代管理人员主要处于山东省济南市，同时根据金现代公开披露的关键管理人员薪酬，其关键管理人员薪酬与公司关键管理人员薪酬差异不大，故主要是管理人员（行政人员）所属地区性质导致公司管理人员的平均薪酬高于金现代。

（三）关于研发人员职工薪酬的分析

报告期各期末，公司研发人员的数量及职级分布情况如下：

单位：人

研发人员 职级	研发人员主要职位名称	2023 年年末		2022 年年末	
		人数	占比	人数	占比
P2	开发工程师、技术工程师、设计工程师、测试工程师等	9.00	2.92%	15.00	5.03%
P3	开发工程师、技术工程师、设计工程师、测试工程师、项目经理等	109.00	35.39%	142.00	47.65%
P4		140.00	45.45%	103.00	34.56%
P5		9.00	2.92%	6.00	2.01%
M1	高级项目经理、主管、副主管等	22.00	7.14%	17.00	5.70%
D	技术专家	6.00	1.95%	4.00	1.34%
M2	部门经理、部门副经理、产品总监、产品副总监等	13.00	4.22%	11.00	3.69%
合计		308.00	100.00%	298.00	100.00%

注：研发人员职级从小到大依次是：P2、P3、P4、P5、M1、D 或 M2。

由上表可知，公司研发人员的职级结构整体上变化不大，主要是以 P3 和 P4 级别为主，占比分别为 82.21%和 80.84%。

公司 2023 年年末的研发人员为 308 人，通过劳务派遣方式来协助公司相关研发事项的人员为 36 人，合计为 344 人；公司 2022 年年末的研发人员为 298 人（不涉及劳务派遣方式来协助公司相关研发事项的人员），公司 2023 年主要从事研发事项的总人数相比 2022 年有所增加，增加幅度约为 15.44%。公司 2023 年度持续加大对研发的投入力度，2023 年研发项目数量较 2022 年有所增加，使得 2023 年度公司人员填报的研发工时数量较 2022 年度大幅增加，增加幅度约为 28.35%。因此，公司研发人员薪酬上涨具有合理性。

2023 年公司通过劳务派遣方式来协助公司相关研发事项，主要是辅助研发事项，比如数据统计查询、数据处理、测试、维护与支撑，在公司研发人员指导下协助进行部分设计、开发与集成等辅助工作。根据国家税务总局《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号），直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员，而辅助人员是指参与研究开发活动的技工，外聘从事研发人员是指与本企业或劳务派遣企业签订劳务用工协议（合同）和临时聘用的研究人员、技术人员、辅助人员。因此，公司通过劳务派遣方式来协助公司相关研发事项的人员属于上述约定的辅助人员，其薪酬计入研发费用是合理的。

报告期内，公司研发费用-职工薪酬中的人均工资水平与同行业可比公司平

均薪酬对比情况如下：

单位：元/年/人

类别	公司名称	公司地点	2023 年度	2022 年度
可比公司	远光软件	广东省珠海市	201,903.47	185,203.11
	山大地纬	山东省济南市	122,269.62	131,220.54
	金现代	山东省济南市	142,964.62	144,678.17
	可比公司平均薪酬	-	155,712.57	153,700.61
合众伟奇研发人员平均薪酬		郑州和北京	198,882.43	186,960.84
		北京	208,326.34	192,469.37
		郑州	152,379.02	149,522.80

注：①同行业可比公司研发人员的平均薪酬来自其公开披露的年度报告数据计算得出，具体计算公式为：当期“研发费用-职工薪酬”除以当期研发人员平均人数，平均人数=（期初研发人员+期末研发人员）/2。

如上表，与同行业可比公司相比，公司研发人员（北京和郑州）平均薪酬与同行业可比公司远光软件较为接近，但是高于山大地纬、金现代、以及可比公司平均薪酬，主要原因系：山大地纬和金现代位于山东省济南市，而公司地点位于北京市和河南省郑州市（其中属于位于北京市母公司的研发人员占比约为 83%，属于位于郑州市子公司的研发人员占比约为 17%），地域平均薪酬存在差异所致。具体地域差异分析如下：

①公司研发人员（北京）平均薪酬与地处广东省珠海市的远光软件之间差异不大，经查询北京市人力资源和社会保障局、珠海市统计局公布的 2022 年度平均工资，北京市职工平均工资与珠海市职工平均工资差异不大，与公司研发人员（北京）和远光软件的平均工资水平情况基本保持一致。

②公司研发人员（郑州）平均薪酬比地处山东省济南市的山大地纬和金现代略微高一点，但是整体上差异不大。经查询郑州市统计局和济南市人力资源和社会保障局，山东省济南市职工平均工资略高于河南省郑州市职工平均工资（整体上差异不大），然而公司研发人员（郑州）平均薪酬比地处山东省济南市的山大地纬和金现代略高的主要原因系：第一、公司研发人员在研发过程中，根据项目研发需要，可能要集中在北京项目研发地办公，即北京的研发人员和郑州的研发人员会一起参与研发，公司管理层基于考虑工资的平衡性，会将郑州研发人员工资有所提高；第二、公司相对于同行业可比公司来说，其成立时间较晚，业绩规模相对较小，正处于快速发展的阶段，而研发能力是衡量软件和信息技术服务行业企业核心竞争力的一个重要影响因素，因此公司一直加大研发投入力度，不断

吸引研发人才，则会将郑州地区研发人员工资有所提高。

(3) 说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》相关规定；

【公司回复】

公司研发费用开支范围主要包括研发人员薪酬、委托外部研发费、交通及差旅费、研发领用原材料、检测费及其他，具体情况如下：

开支范围	具体费用	归集方法	标准	审批程序
研发人员薪酬	根据工时统计系统中的人员实际工时统计情况，将实际从事研发项目的工时结算至研发薪酬费用，包括直接从事研发项目的人员、专门从事研发活动的辅助性人员、提供必要技术服务的人员的工资薪金、社保公积金、职工福利费、教育经费等	在项目管理系统为每一个研发项目标注单独的项目名称，并标注项目类型及项目状态等信息。人事专员根据工时填报系统中员工在研发项目中实际承担工时数占该员工填报总工时的比例，将研发人员工资分摊至对应研发项目，财务部门依据该明细计入各研发项目费用。	按照工时分配	项目经理对下属员工实际工时填报情况进行审核。同时，运营支撑部每周定期检查相关员工工时填写情况。每月末人事专员根据报工数据进行工资薪金的分摊并形成工资汇总表和工资薪金分摊表，由人事部经理审批后交给财务部，财务部会进行审核。
委托外部研发费	部分研发项目委托第三方进行非关键技术辅助开发的费用，主要内容包括在细分领域内已经形成较为成熟解决方案的项目、系统的非核心模块、开发难度较低的项目等	按照研发项目直接归集	按照受益研发项目直接归集	研发项目人员进行采购申请，分别由对应部门负责人（主管领导）、分管研发工作副总经理/总经理、商务部、财务部进行审批。
研发领用原材料	在研发过程中消耗的各种材料费用支出	按照领料单归属直接计入对应的研发项目	按照受益研发项目直接归集	研发项目人员进行领料申请，分别由对应部门负责人（主管领导）、财务部进行审批。
交通及差旅费	与研发活动直接相关的交通费和差旅费	按照报销单归属直接计入对应的研发项目	按照受益研发项目直	研发项目人员进行报销申请，分别由对应部门负责人（主管

开支范围	具体费用	归集方法	标准	审批程序
检测费及其他	与研发活动直接相关的检测费用、办公费等其他费用		接归集	领导)、分管该部门的副总经理/总经理、财务部进行审批。

经过公开信息查询，同行业可比公司的研发费用归集方法如下：

公司名称	研发费用归集方法
山大地纬(688579.SH)	研发费用的归集范围为研发人员报工对应的薪酬、与研发活动直接相关的费用以及间接费用，薪酬包括研发人员的工资、奖金、津贴、社会保险费、住房公积金等职工薪酬费用；直接费用包括差旅费、办公费、房租费等；间接费用包括用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费以及其他长期资产的各类摊销等。 职工薪酬根据研发项目报工归集至各研发项目；与研发活动直接相关的费用中差旅费、办公费等研发人员产生的费用如果能直接归集到单一项目的，直接归集到项目，不能归集到项目的，通过研发人员报工情况在不同研发项目之间进行分摊。
金现代(300830.SZ)	公司进行研究与开发过程中发生的支出包括从事研发活动的人员的相关职工薪酬、耗用材料、折旧摊销费、委托开发费用等相关支出，并按以下方式进行归集： 职工薪酬：参与研发活动人员的职工薪酬，包括工资、奖金、社会保险费及职工福利费等支出。在项目研发期间的职工薪酬按相关人员实际参与研发项目的工时分配至不同的研发项目。 耗用材料：研发耗用材料按研发项目提请申请，审批后方可采购及领用，相关耗用材料直接计入相应的研发项目。 折旧摊销费：包括用于研发活动的设备及房屋等折旧摊销，根据研发部门资产实际使用情况将资产折旧摊销归集分配至相应项目。 委托开发费用：委托开发费用一般为具体研发项目而发生委外研发费用，在发生时直接归集至相应的研发项目费用。
远光软件(002063.SZ)	研发支出为公司研发活动直接相关的支出，包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧摊销费用、设计费用、装备调试费、委托外部研究开发费用、其他费用等。其中，研发人员的工资按照项目工时分摊计入研发支出；研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地按照工时占比、面积占比分配计入研发支出。

注：上表同行业可比公司的研发费用归集方法来自其公开披露招股说明书和年度报告。

综上所述，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司之间是不存在重大差异情况。

（一）公司研发人员的认定符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》：“研发

人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。主要包括：在研发部门及相关职能部门中直接从事研发项目的专业人员；具有相关技术知识和经验，在专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等，对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员”。

报告期内，公司根据工时统计系统中的人员实际工时统计情况，将当期研发工时占比高于 50%的人员认定为研发人员，且研发人员应该与公司签订劳动合同，劳务派遣人员不认定为研发人员。因此，公司对研发人员的认定是符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的相关规定。

（二）公司研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的相关规定

①根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》：“研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等”。

公司研发投入开支的范围主要包括研发人员薪酬、委托外部研发费、交通及差旅费、研发领用原材料、检测费及其他，均是与公司研发活动直接相关的支出，符合上述相关规定。

②根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》：“发行人存在非全时研发人员的，应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。”

公司的项目人员按照实际参与的项目情况来填报工时。通过工时填报系统线上进行工时填报工作，制定有《报工管理办法》，准确按照项目类别归集工时。公司针对研发工时、项目工时均制定并执行了较为完善的工时填报流程制度，具体为：第一、每个项目立项后在项目管理系统建立具体项目，设置项目名称、项目类型及项目状态等信息，明确项目属性；第二、项目团队每天根据实际工作情况在项目管理系统中进行填报，项目经理根据工作计划及员工实际工作内容情况，

在项目管理系统审批页面进行审批，若发现与下属员工实际情况工作不符时，退回给填报人重新填报后审批；第三、运营支撑部每周定期检查相关员工工时填写情况，存在漏报或者明显错填，会通知相应部门经理或相关项目负责人。

公司根据工时情况进行研发费用及项目成本中人工成本的归集。人力资源部根据工时填报系统中员工在研发项目、开发项目中实际承担工时数占该员工填报总工时的比例，将人员工资分摊至对应研发项目或开发项目。财务部门按照公司财务规章制度对营业成本与研发费用的归集过程保持控制，依据工时记录及职工薪酬明细分摊计入并核算至各研发项目、开发项目人工成本。因此，公司是能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，并按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理地按照工时分摊计入研发支出，符合上述相关规定。

另外，公司研发费用中的交通及差旅费、研发领用原材料、检测费及其他，均是与公司研发活动直接相关的支出，均是按照《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定准确、合理分摊计入至研发支出。

③根据《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》：“发行人存在委外研发的，应签订委外研发合同，相关研发项目应与发行人的研发项目或经营活动直接相关，委外研发具有必要性、合理性和公允性，研发成果归属于发行人，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形。”

公司委外研发的主要内容包括在细分领域内已经形成较为成熟解决方案的项目、系统的非核心模块、开发难度较低的项目等，且均会与受托方签订委外研发合同。公司基于研发效率及工作内容重要性及核心程度，委托具有成熟经验和技术的第三方机构进行开发，具备合理性；公司为保证研发项目按进度实现对外采购委托研发技术服务，相关研发项目与公司的研发项目及经营活动直接相关，委外研发具有必要性。公司对外采购委托研发技术服务主要为按需采购，需求人员通过信息化平台提交采购申请，详细描述需求商品信息，经各级领导审批通过后，由采购人员负责询价、比价、实地考察、商务谈判。公司制定了采购工作规范，对采购的流程以及采购人员行为规范进行严格规定，确保确定供应商及采购

价格的公允性以及合规性。对于委外研发服务采购，公司根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允、合理。同时，根据委外研发合同约定，研发成果均归属于公司，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形。因此，公司的委外研发投入符合上述相关规定。

综上所述，公司关于研发人员、研发投入的认定均符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定。

(4) 说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，分配方法及相关内控制度的有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性；

【公司回复】

(一) 说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性

公司根据《企业会计准则》及《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定，将直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员。公司根据工时系统中的人员实际工时统计情况，将当期研发工时占比高于50%的人员认定为研发人员，且研发人员应该与公司签订劳动合同，劳务派遣人员不认定为研发人员。

公司2023年年末的研发人员数量为308人；公司2022年年末的研发人员数量为298人，具体研发人员的结构情况如下：

①公司研发人员的学历结构

单位：人

学历	2023年12月31日		2022年12月31日	
	人数	比例	人数	比例
硕士及以上	15.00	4.87%	9.00	3.02%
本科	204.00	66.23%	197.00	66.11%
大专及以下	89.00	28.90%	92.00	30.87%
合计	308.00	100.00%	298.00	100.00%

由上表可知，公司研发人员主要以本科及以上学历为主，报告期各期末，公司研发人员中本科及以上学历人员占比在 70%左右，且两年保持相对稳定。

②公司研发人员年龄结构

单位：人

年龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例
30 岁以下	73.00	23.70%	102.00	34.23%
30-40 岁（含 30 岁）	219.00	71.10%	185.00	62.08%
40 岁以上（含 40 岁）	16.00	5.19%	11.00	3.69%
合计	308.00	100.00%	298.00	100.00%

由上表可知，公司研发人员的年龄主要以 30-40 岁（含 30 岁）为主。随着公司研发力度地持续加大，以及对研发需求的深入探索，公司更加看重研发人员的研发经验与水平，因此公司 30 岁以上有经验的研发人员有所增加。

③公司研发人员的入职年限结构

单位：人

入职年限	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例
1 年以内（含 1 年）	37.00	12.01%	76.00	25.50%
1-3 年（不含 1 年）	113.00	36.69%	111.00	37.25%
3-5 年（不含 3 年）	73.00	23.70%	72.00	24.16%
5 年以上（不含 5 年）	85.00	27.60%	39.00	13.09%
合计	308.00	100.00%	298.00	100.00%

如上表所示，公司研发人员的入职年限主要在 1 年以上，其中入职年限在 3 年以上的比例为 37.25%和 51.30%，有所增加。公司于 2013 年 4 月才成立，成立时间较短，但是入职年限在 3 年以上的研发人员占比较大且呈现增长趋势，体现出公司有经验的研发人员稳中有升，公司核心研发团队较为稳定。

综上所述，结合公司研发人员整体人数变化，研发人员学历、年龄和入职年限结构情况，公司研发人员具有稳定性。

（二）研发能力与研发项目的匹配性

报告期内，公司研发人员数量相对充足，核心研发人员稳定，同时会适时地根据研发工作开展的需要从业内吸纳优秀技术人才。经过公司多年发展与布局，公司已经基本形成了一支行业知识与经验丰富、专业配置齐备、教育背景良好、

年龄结构合理的复合型人才队伍，即公司研发团队在电网企业数字化、云计算、大数据、人工智能、物联网、用电信息采集与运维管理、营销现场作业信息化、线损精益化管理、计量资产管理等方面拥有丰富的经验。截至报告期末共有研发人员 308 人，占公司总员工的 31.53%，其中本科及以上学历研发人员占比在 71.10%，入职年限在 5 年以上的比例为 27.60%。而公司研发项目主要是采集运维闭环管理系统、营销现场作业平台、线损精益化管理系统、计量装置设备主人制业务应用、反窃电监控系统、计量数字化生产管理系统等领域，与公司研发团队的数量、经验与专业性相互匹配。

综上，公司研发能力与研发项目之间具有匹配性。

（三）与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

经过查询同行业可比公司公开披露的年度报告，公司与同行业可比公司研发支出的对比情况如下表：

单位：万元

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	研发支出	研发支出占收入比	研发支出	研发支出占收入比
山大地纬(688579.SH)	11,858.61	22.05%	12,936.63	28.50%
金现代(300830.SZ)	11,241.04	22.13%	10,382.70	16.54%
远光软件(002063.SZ)	70,967.80	29.71%	55,778.25	26.25%
合众伟奇	9,597.42	23.21%	7,391.98	16.95%

注：可比公司研发支出包括研发资本化与研发费用化；可比公司研发支出及占收入比均来自其公开披露的年度报告。

与同行业可比公司对比，公司研发支出总额较低，即公司研发支出均低于同行业可比公司，主要原因系：公司与同行业可比公司的发展阶段、业务规模不一致，同行业可比公司远光软件、山大地纬和金现代为行业内大型成熟企业或上市公司，且成立时间较早，在该行业内深耕时间很长，业务规模较大，而公司成立时间较晚，业绩规模相对较小，正处于快速发展的阶段。报告期内，公司专注于采集运维闭环管理系统、营销现场作业平台、线损精益化管理系统、计量装置设备主人制业务应用、反窃电监控系统、计量数字化生产管理系统等领域的研发，公司重视核心技术的积累和新产品的开发，为了保持技术领先优势，满足客户不断变化的需求，公司持续加大对研发的投入，因此公司研发支出呈现上升趋势，

与公司发展战略保持一致。

（四）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，分配方法及相关内控制度的有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形

公司将直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员认定为研发人员。公司目前已形成由开发部、数据服务部、测试部等部门及子公司研发部门联合组成的研发机构，研发机构人员和其他人员划分标准明确。公司研发人员大部分为专职研发人员，但日常业务中也存在研发人员参与项目执行过程中技术问题应对等工作，主要是：公司产品型软件进入维护阶段后，客户对产品的功能扩展、优化及升级改造等个性化开发需求为主，以及定制化软件业务项目，由于此两类项目对软件技术水平要求较高，公司会调用研发人员参与业务项目，即研发人员在完成研发项目的同时，会较多的参与业务项目中定制化开发等部分工作。

公司研发项目参与人员及分配情况如下：

单位：人

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比
研发人员-研发岗	282	92%	271	91%
研发人员-非研发岗	26	8%	27	9%
研发人员合计	308	100%	298	100%

由上表可知，公司研发人员大部分为专职研发岗的人员，占比保持在 90%以上。公司研发以客户需求为导向，在研发过程中需要在客户处对其业务进行深入调研，再组织、调动相关研发资源进行需求分析、产品设计、研发实施及测试、数据验证等相关研发工作，而部分相关技术人员等非研发岗位人员会参与研发前期市进行场需求的收集、调研，研发后期进行数据验证等研发辅助性工作。

针对上述情况，公司的分配方法主要是按照实际工时情况进行分配，具体情况如下：

公司研发项目的立项标准为：①形成研发成果的可能性高；②可以丰富公司产品功能、类别，提高产品竞争力；③研发内容符合市场或客户的需求发展方向。

公司经营项目的立项标准为：①签订了销售合同或达成初步意向并经过管理

层审批；②项目工作内容满足特定客户需求。

公司在项目立项时会区分研发项目和开发项目，为规范公司的项目管理流程，公司制定了《项目管理办法》，明确了各类型项目立项审批、预算管理、项目计划执行、操作规范、成果交付等内容，对项目活动进行过程控制。项目立项后，公司会在项目管理系统中建立具体项目（唯一编号名称），设置项目名称、项目类型及项目状态等信息，并通过项目名称来归集该项目的报工成本以及其他费用等。

项目人员按照实际参与的项目填报工时。同时通过工时填报系统线上进行工时填报工作，制定有《报工管理办法》，准确按照项目类别归集工时。公司针对研发工时、项目工时均制定并执行了较为完善的工时填报流程制度，具体为：①每个项目立项后在项目管理系统建立具体项目，设置项目名称、项目类型及项目状态等信息，明确项目属性；②项目团队每天根据实际工作情况在项目管理系统中进行填报，项目经理根据工作计划及员工实际工作内容情况，在项目管理系统审批页面进行审批，若发现与下属员工实际情况工作不符时，退回给填报人重新填报后审批；③运营支撑部每周定期检查相关员工工时填写情况，存在漏报或者明显错填，会通知相应部门经理或相关项目负责人。

公司根据工时进行研发费用及项目成本中人工成本的归集。人力资源部根据工时填报系统中员工在研发项目、开发项目中实际承担工时数占该员工填报总工时的比例，将人员工资分摊至对应研发项目或开发项目。财务部门按照公司财务规章制度对营业成本与研发费用的归集过程保持控制，依据工时记录及职工薪酬明细分摊计入并核算至各研发项目、开发项目人工成本。

公司建立了《项目管理办法》、《项目报工管理办法》、《财务规章制度》等内部控制，对上述提及的项目立项，人员工时记录、统计、分摊核算，财务核算等关键环节进行了严格的管理和控制，公司上述内控制度执行是有效的。

综上所述，公司制定的研发项目和经营项目立项标准清晰，公司在立项阶段能够明显区分研发项目和经营项目；公司关于人工成本的研发费用和生产成本的分配方法与归集流程清晰合理；财务部门按照公司财务规章制度对研发费用和成本的归集过程保持控制，因此公司不存在研发费用与生产成本混同的情形。

(五) 公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

公司不存在董事、监事、主要管理人员兼职研发人员的情况，公司董事、监事和主要管理人员的薪酬均计入管理费用，不存在其薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况。

(5) 列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；

【公司回复】

报告期内，公司研发费用加计扣除数与研发费用的差异情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实际发生的研发投入（研发费用）	9,597.42	7,391.98
申报所得税申请研发费用加计扣除数——合众伟奇	7,275.30	5,805.76
申报所得税申请研发费用加计扣除数——云智科技	321.43	459.21
申报所得税申请研发费用加计扣除数合计	7,596.73	6,264.97
研发费用加计扣除数和财务报表确认的研发费用差额	2,000.70	1,127.01
差异原因①：不符合研发费加计扣除相关规定的委外研发费用	1,139.43	496.27
差异原因②：专项研究项目工作的研究费用未进行加计扣除	787.02	599.67
差异原因③：每个研发项目支出中“其他”类别占比超过 10%部分不能加计扣除，及按照税法规定其他无法加计扣除的情况	69.03	31.07
差异原因④：公司在研发项目立项前进行的研发项目前期准备工作的支出，由于申请享受研发费加计扣除优惠主要留存备查资料中包括企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件，因此尚未立项的研发支出实务中无法享受研发费加计扣除政策	5.22	-

公司报告期内研发费用加计扣除数均是在税务机关的税务系统进行如实填报，并经过税务机关认定。

由上表分析可知，公司研发费用均高于申报所得税申请研发费用加计扣除数，主要差异原因有：①公司存在不符合研发费加计扣除相关规定的委外研发费用；②公司对专项研究项目工作的研究费用未进行加计扣除；③每个研发项目支出中“其他”类别占比超过 10%部分不能加计扣除，及按照税法规定其他无法加计扣

除的情况；④公司在研发项目立项前进行的研发项目前期准备工作的支出，由于申请享受研发费加计扣除优惠主要留存备查资料中包括企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件，因此尚未立项的研发支出实务中无法享受研发费加计扣除政策。综上，公司申报纳税申请研发费用加计扣除数和财务报表确认的研发费用之间存在差异是合理的。

（6）说明委外研发支出项目具体情况及必要性、主要供应商情况、采购定价依据及公允性，是否涉及公司核心技术，是否对供应商构成技术依赖。

【公司回复】

报告期内，公司委托研发支出分别为 649.91 万元、608.21 万元，占当期研发费用的比重为 8.79%、6.34%，主要委外研发项目的具体情况及必要性如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同约定工作内容	委外研发原因	合同金额	委托对象	研究进度	验收时间	研发成果权属	是否属于核心技术
1	采集运维闭环管理系统-采集运维闭环管理系统	完成首检、周检工单生成、派工以及执行情况监控；采集信息生成完备的厂站关口档案，实现厂站设备全生命周期管理。	采集运维闭环管理模块五期主要包括智能外设管理、智能外设应用（智能封锁管理、互感器现场检验、电能表现场检验、串户检测仪、现场标签打印）、工单中心、主动运维作业模式、关键信息脱敏管理、现场作业终端应用在线监测和HPLC 现场应用等内容。以下部分研发工作都属于非核心业务功能，且委托研发供应商具有相关积累与储备，故公司委托其开发并最终集成到公司的闭环管理系统中：（1）首检、周检及厂站光口档案管理；（2）HPLC 应用支撑类功能和作业终端在线监测；（3）现场检查、视频监控、考试、积分等内容	220.00	杭州齐智能源科技股份有限公司	已验收交付	2023/12/29	合众伟奇	否
		完善 HPLC 高频数据采集模式下的采集异常分析算法模型，优化工单生成及归档策略；针对采集主站中“通信模块及芯片管理、户变关系档案校核、电能表相位识别、台区分相线损统计、台区分相停电分析、台区三相不平衡分析、时钟管理”等 HPLC 应用功能，生成现场作业工单，支持 HPLC 现场应用；支持 HPLC 模块现场更换及调试作业，并对整个作业过程进行监控和评价。		366.00	南京上古网络科技有限公司	已验收交付	2022/3/28	合众伟奇	否
		完成现场检查、视频监控、作业检查、考试计划、积分管理等模块的开发、调试、培训等工作。		405.00	中能瑞通（北京）科技有限公司	研发过程中	/	合众伟奇	否
2	线损精益化管理系统-线损精益化管理	低压及专公变窃电分析研判，转变用户异常专题分析，公变计量异常统计分析，以及台区档案核查	线损大数据分析平台核心是高压专变用户窃电分析、低压单相居民用户窃电分析、低压公变台区线损计算模型以及中压线损计算模型等，本公司已有相关产品和解决方案，对于其中的低压	129.38	南京浦和数据有限公司	已验收交付	2022/9/20	合众伟奇	否

序号	项目名称	合同约定工作内容	委外研发原因	合同金额	委托对象	研究进度	验收时间	研发成果权属	是否属于核心技术
			三相居民用户和部分特殊专变用户由于数量占比较小，相关的窃电分析不属于核心业务范畴，考虑到此部分分析工作占用人员多且耗时长，以及南京浦和公司有此方面的分析经验，可以满足项目需求，因此委托其开展相关设计及开发工作，最终集成到本公司的线损大数据分析平台产品中。						
3	营销现场作业平台-末端融合	市场化用户交易数字化平台成套软件	末端融合产品主要包括一设备两通道的设备末端融合和一专多能的现场作业 APP 末端融合（业务受理、图上勘查、现场装拆、竣工验收、中间检查、电子合同、空间拓扑管理、送电管理、市场化交易等 APP）等内容，由于市场化用户交易相关内容不同地域业务差异较大，且属于末端融合产品中的非核心内容，又考虑到河南九域腾龙在此方面有相对成熟的套装软件解决方案，因此采购其相应产品，并与本公司末端融合产品配套使用，以完善末端融合产品在电力现场应用场景中的适用度。	140.00	河南九域腾龙信息工程有限公司	已验收交付	2022/9/27	合众伟奇	否

序号	项目名称	合同约定工作内容	委外研发原因	合同金额	委托对象	研究进度	验收时间	研发成果权属	是否属于核心技术
4	能源计量设备质量(NQI)一站式服务平台-NQI平台	NQI平台5个营销类业务场景的开发服务	NQI平台营销类业务场景开发服务主要是以NQI平台为载体,开发营销类业务场景,推动业务管理转型与信息技术融合,助力生产企业提高产品质量,服务涉及多业务部门,需对接不同系统,对多系统数据融合加工,为加快服务建设,及时输出建设成果,需要进行业务场景开发服务的采购。	200	杭州齐慧科技有限公司	已验收交付	2023/2/22	合众伟奇	否
合计		/	/	1,460.38	/	/	/	/	/

公司委外研发的主要内容包括在细分领域内已经形成较为成熟解决方案的项目、系统的非核心模块、开发难度较低的项目等,公司基于研发效率及工作内容重要性及核心程度,委托具有成熟经验和技术的第三方机构进行开发,具备合理性;公司为保证研发项目按进度实现对外采购委托研发技术服务,相关研发项目与公司的研发项目及经营活动直接相关,委外研发具有必要性。

公司报告期各期委外研发服务的前五大供应商及委外研发费用金额如下：

单位：万元

委外研发供应商名称	采购金额	占当期委外研发采购总额比例
2023 年		
杭州齐智能源科技股份有限公司	207.55	34.12%
杭州齐慧科技有限公司	188.68	31.02%
中能瑞通（北京）科技有限公司	89.62	14.74%
河南八六三软件股份有限公司	42.40	6.97%
郑州大方软件股份有限公司	34.91	5.74%
合计	563.15	92.59%
2022 年		
南京上古网络科技有限公司	345.28	53.13%
河南九域腾龙信息工程有限公司	123.89	19.06%
南京浦和数据有限公司	122.06	18.78%
江苏森亚电力科技有限公司	33.26	5.11%
河南八六三软件股份有限公司	16.18	2.49%
合计	640.67	98.57%

采购金额 50 万元以上的委外研发服务主要供应商基本情况如下：

①杭州齐智能源科技股份有限公司

公司名称	杭州齐智能源科技股份有限公司
统一社会信用代码	91330106MA27W55M76
成立日期	2015-10-28
注册资本	2,338.5908万人民币
控股股东	杭州步月投资合伙企业（有限合伙）
实际控制人	吴金伟
主营业务	建立于能源物联网的计算机软硬件、计算机系统集成服务的技术开发服务提供商
与公司关联关系	不存在关联关系
是否具备相关资质	具备
员工人数	2022年社保参保人数334人

②杭州齐慧科技有限公司

公司名称	杭州齐慧科技有限公司
统一社会信用代码	91330102MA27YRAC8J
成立日期	2016-09-30
注册资本	1,500万人民币

控股股东	赵荣行
实际控制人	赵荣行
主营业务	网络技术服务、计算机软硬件 的技术开发服务提供商
与公司关联关系	不存在关联关系
是否具备相关资质	具备
员工人数	2022年社保参保人数15人

③中能瑞通（北京）科技有限公司

公司名称	中能瑞通（北京）科技有限公司
统一社会信用代码	91110114MA002UJQ3T
成立日期	2015-12-25
注册资本	2,022.299901 万元人民币
控股股东	李云峰
实际控制人	李云峰
主营业务	泛在物联网融合能源计量智能化解决方案和数据运营服务提供商
与公司关联关系	不存在关联关系
是否具备相关资质	具备
员工人数	2022年社保参保人数112人

④南京上古网络科技有限公司

公司名称	南京上古网络科技有限公司
统一社会信用代码	91320114339364903X
成立日期	2015-08-14
注册资本	1,100 万元人民币
控股股东	汤仕磊
实际控制人	汤仕磊
主营业务	网络技术服务、电子计算机及配件、集成电路、软件、通信设备的 技术开发服务提供商
与公司关联关系	不存在关联关系
是否具备相关资质	具备
员工人数	2023年社保参保人数187人

⑤河南九域腾龙信息工程有限公司

公司名称	河南九域腾龙信息工程有限公司
------	----------------

统一社会信用代码	91410103712650060D
成立日期	1999-11-05
注册资本	5,500 万元人民币
控股股东	河南九域龙源电力发展集团有限公司
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会
主营业务	地理信息系统工程施工、程测量、通信线路工程施工与维护服务提供商
与公司关联关系	不存在关联关系
是否具备相关资质	具备
员工人数	2022年社保参保人数361人

⑥南京浦和数据有限公司

公司名称	南京浦和数据有限公司
统一社会信用代码	91320192302675812A
成立日期	2015-05-08
注册资本	1,328.2051 万元人民币
控股股东	张磊
实际控制人	张磊
主营业务	数据处理、计算机系统集成服务提供商
与公司关联关系	不存在关联关系
是否具备相关资质	具备
员工人数	2022年社保参保人数18人

公司对外采购委托研发技术服务主要为按需采购，需求人员通过信息化平台提交采购申请，详细描述需求商品信息，经各级领导审批通过后，由采购人员负责询价、比价、实地考察、商务谈判。公司制定了采购工作规范，对采购的流程以及采购人员行为规范进行严格规定，确保确定供应商及采购价格的公允性以及合规性。对于委外研发服务采购，公司根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允、合理。

公司委外研发的内容不涉及公司核心技术，公司委外研发占比较低，且采购内容非核心技术模块、开发难度较低或非公司竞争领域的已成熟解决方案，公司委外研发采购不会对供应商构成技术依赖。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司经审计的财务报表、销售费用明细表和管理费用明细表，计算并分析公司销售费用率、管理费用率情况，同时查询同行业可比公司销售费用率、管理费用率情况，并与公司进行对比分析，核查是否存在较大差异及合理性。

2、获取公司员工花名册、工资明细表和工时明细表，了解公司销售人员、管理人员及研发人员数量、结构及职级变动情况，分析销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬变动的合理性，同时查询同行业可比公司销售人员、管理人员及研发人员的人均工资水平和人员所属当地的人均工资水平，并与公司的人均工资水平进行对比分析，核查是否存在较大差异及合理性。

3、获取公司研发活动和经营活动内部管理的制度和研发费用明细表，访谈公司主管研发负责人、财务总监，了解研发人员认定标准，以及了解公司研发费用开支范围及归集分配方法、标准、审批程序等相关内控制度建设和执行情况，并对其是否有效运行进行测试。

4、查询同行业可比公司关于研发费用的归集方法，并与公司研发费用归集方法进行对比分析，核查是否存在重大差异；同时查询《企业会计准则》和《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定，逐条与公司关于研发人员、研发投入的认定进行对比分析，核查公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定。

5、获取公司研发项目明细表，并结合公司研发人员数量及结构情况，分析研发人员的稳定性，判断公司研发能力与研发项目的匹配性。

6、查询同行业可比公司的研发支出情况，并与公司研发支出进行对比分析，判断是否存在较大差异。

7、检查研发项目中是否存在混岗的情况，主要管理人员、董事、监事的薪酬是否计入研发费用，检查判断公司人工成本是否存在研发费用与生产成本混同

的情形。

8、获取公司纳税申报表，检查与分析公司报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异。

9、对公司期间费用进行细节测试，即抽查期间费用相关记账凭证，报销审批单、合同、发票、付款记录、工资分摊表等原始单据，核对原始凭证与记账凭证的一致性，验证期间费用真实性及归属期间。

10、访谈公司管理层，了解并核实委外研发支出项目具体情况及必要性、采购定价依据及公允性，是否涉及公司核心技术，是否对供应商构成技术依赖。

11、查阅公司报告期内的研发项目明细，核查委托研发支出情况，查阅主要委托研发项目的合同、发票、验收单及付款单等文件。

12、通过查询天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开信息网站，核查主要委托研发供应商的基本情况。

（二）分析过程

1、主办券商根据经审计的财务报表计算了公司报告期各期的销售费用率，并查询同行业可比公司销售费用率情况，通过对比分析，公司与同行业可比公司的销售费用率不存在显著差异，符合行业实际情况。主办券商根据经审计的财务报表计算了公司报告期各期的管理费用率，并查询同行业可比公司管理费用率情况，通过对比分析，公司与同行业可比公司金现代和远光软件的销售费用率不存在显著差异，而公司管理费用率低于山大地纬的管理费用率，主要原因系山大地纬投资性房地产和固定资产中含有金额较大的房屋及建筑物，使得其管理费用中的固定折旧费较高，山大地纬投资性房地产和固定资产是在 2021 年度才从在建工程结转而来，由于山大地纬的项目执行及交付进度有所滞后，使得其 2023 年度和 2022 年度的营业收入均低于 2021 年度，因此导致山大地纬 2023 年度和 2022 年度的管理费用率偏高。

2、主办券商分析了公司员工数量、职级分布情况，并核实公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨原因及其合理性：①公司销售人员的职级结构整体上变化不大，主要是以 M1 和 M2 级别为主，占比分别为 75.00%和 72.73%

且销售人员平均人数、销售类项目工时和销售人员-职工薪酬三者之间的变动趋势和幅度基本保持一致，故销售人员职工薪酬略有上涨是具有合理性；②公司管理人员的职级结构整体上变化不大，其中报告期各期的部门负责人级别以上的管理者（即 M2 及以上）占比均是 40.91%，M2 级别以下的行政专员、财务人员、人力专员、主管等人员由于晋升、离职与招聘等客观因素会略有变动，但对薪酬水平影响不大，公司 2023 年度管理人员平均人数相比 2022 年度有所增加，增加幅度为 10.92%，基本与管理人员-职工薪酬增加幅度保持一致，故管理人员-职工薪酬上涨是具有合理性；③公司研发人员的职级结构整体上变化不大，主要是以 P3 和 P4 级别为主，占比分别为 82.21%和 80.84%，且公司 2023 年度持续加大对研发的投入力度，2023 年研发项目数量较 2022 年有所增加，使得 2023 年度公司人员填报的研发工时数量较 2022 年度大幅增加，增加幅度约为 28.35%，公司 2023 年主要从事研发事项的总人数相比 2022 年有所增加，增加幅度约为 15.44%，故公司研发人员薪酬上涨具有合理性。

3、主办券商查询同行业可比公司销售人员、管理人员及研发人员的人均工资水平和人员所属当地的人均工资水平，并与公司的人均工资水平进行对比分析：①公司销售人员的平均薪酬与同行业可比公司山大地纬和金现代之间是不存在较大差异，但公司销售人员的平均薪酬低于同行业可比公司远光软件，主要原因系远光软件为 2006 年创业板上市公司且营业规模较大，2019 年控股股东变更为国网电子商务有限公司而成为一家中央企业之控股子公司，总体平均薪酬相对较高。②公司管理人员平均薪酬处于同行业可比公司中等水平，且公司管理人员的平均薪酬与三家同行业可比公司整体平均薪酬之间不存在较大差异，总体处于合理范围；③公司研发人员（北京和郑州）平均薪酬与同行业可比公司远光软件较为接近，但是高于山大地纬、金现代、以及可比公司平均薪酬，主要原因系山大地纬和金现代位于山东省济南市，而公司地点位于北京市和河南省郑州市（其中属于位于北京市母公司的研发人员占比约为 83%，属于位于郑州市子公司的研发人员占比约为 17%），地域平均薪酬存在差异所致。

4、主办券商获取公司研发费用明细表，访谈公司主管研发负责人、财务总监，了解公司研发费用开支范围及归集分配方法、标准、审批程序等相关内控制度建设和执行情况，同时查询同行业可比公司关于研发费用的归集方法，并与公

司研发费用归集方法进行对比分析，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司之间是不存在重大差异情况；主办券商查询《企业会计准则》和《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定，逐条与公司关于研发人员、研发投入的认定进行对比分析，公司关于研发人员、研发投入的认定均符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定。

5、主办券商了解研发人员认定标准、数量及结构情况，并分析研发人员的稳定性。公司2023年年末的研发人员数量为308人；公司2022年年末的研发人员数量为298人，其中公司研发人员主要以本科及以上学历为主，报告期各期末，公司研发人员中本科及以上学历人员占比在70%左右，且两年保持相对稳定；公司研发人员的年龄主要以30-40岁（含30岁）为主；公司研发人员的入职年限主要在1年以上，其中入职年限在3年以上的比例为37.25%和51.30%，有所增加。公司于2013年4月才成立，成立时间较短，但是入职年限在3年以上的研发人员占比较大且呈现增长趋势，体现出公司有经验的研发人员稳中有升，公司核心研发团队较为稳定。综上，结合公司研发人员整体人数变化，研发人员学历、年龄和入职年限结构情况，公司研发人员具有稳定性。

6、主办券商获取公司研发项目明细表，访谈公司主管研发负责人，分析判断公司研发能力与研发项目的匹配性。报告期内，公司研发人员数量相对充足，核心研发人员稳定，同时会适时地根据研发工作开展的需要从业内吸纳优秀技术人才。经过公司多年发展与布局，公司已经基本形成了一支行业知识与经验丰富、专业配置齐备、教育背景良好、年龄结构合理的复合型人才队伍，即公司研发团队在电网企业数字化、云计算、大数据、人工智能、物联网、用电信息采集与运维管理、营销现场作业信息化、线损精益化管理、计量资产管理等方面拥有丰富的经验。截至报告期末共有研发人员308人，占公司总员工的31.53%，其中本科及以上学历研发人员占比在71.10%，入职年限在5年以上的比例为27.60%。而公司研发项目主要是采集运维闭环管理系统、营销现场作业平台、线损精益化管理系统、计量装置设备主人制业务应用、反窃电监控系统、计量数字化生产管理系统等领域，与公司研发团队的数量、经验与专业性相互匹配。

7、主办券商查询同行业可比公司研发支出情况，并与公司研发支出进行对

比分析，公司研发支出总额较低，即公司研发支出均低于同行业可比公司，主要原因系公司与同行业可比公司的发展阶段、业务规模不一致，同行业可比公司远光软件、山大地纬和金现代为行业内大型成熟企业或上市公司，且成立时间较早，在该行业内深耕时间很长，业务规模较大，而公司成立时间较晚，业绩规模相对较小，正处于快速发展的阶段。

8、主办券商检查研发项目中的混岗情况，主要管理人员、董事、监事的薪酬计入研发费用情况，检查判断公司人工成本是否存在研发费用与生产成本混同的情形。公司研发人员大部分为专职研发岗的人员，占比保持在 90%以上。公司研发以客户需求为导向，在研发过程中需要在客户处对其业务进行深入调研，再组织、调动相关研发资源进行需求分析、产品设计、研发实施及测试、数据验证等相关研发工作，而部分相关技术人员等非研发岗位人员会参与研发前期市场需求的收集、调研，研发后期进行数据验证等研发辅助性工作。由于公司制定的研发项目和经营项目立项标准清晰，在立项阶段能够明显区分研发项目和经营项目，且公司关于人工成本的研发费用和生产成本的分配方法与归集流程清晰合理，财务部门按照公司财务规章制度对研发费用和成本的归集过程保持控制，因此公司不存在研发费用与生产成本混同的情形，公司也不存在董事、监事、主要管理人员兼职研发人员的情况。

9、主办券商获取公司纳税申报表，检查与分析公司报告期内研发费用加计扣除数与研发费用之间的差异情况，公司研发费用均高于申报所得税申请研发费用加计扣除数，主要差异原因有：①公司存在不符合研发费加计扣除相关规定的委外研发费用；②公司对专项研究项目工作的研究费用未进行加计扣除；③每个研发项目支出中“其他”类别占比超过 10%部分不能加计扣除，及按照税法规定其他无法加计扣除的情况；④公司在研发项目立项前进行的研发项目前期准备工作的支出，由于申请享受研发费加计扣除优惠主要留存备查资料中包括企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件，因此尚未立项的研发支出实务中无法享受研发费加计扣除政策。

10、主办券商通过访谈公司管理层，查阅报告期内的公司研发项目明细，核查主要委托研发项目的合同、发票验收单及付款单，主办券商了解到公司报告期

内委托研发支出主要用于采集运维闭环管理系统、线损精益化管理系统、营销现场作业平台、能源计量设备质量（NQI）一站式服务平台的研发工作，委外研发的主要内容包括在细分领域内已经形成较为成熟解决方案的项目、系统的非核心模块、开发难度较低的项目等。公司为保证研发项目按进度实现对外采购委托研发技术服务，相关研发项目与公司的研发项目及经营活动直接相关，委外研发具有必要性。公司根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，公司与委外供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允。公司委外研发的内容不涉及公司核心技术，公司委外研发采购不会对供应商构成技术依赖。通过查询天眼查、国家企业信用信息公示系统等公开信息网站，主办券商核查了主要委托研发供应商的基本情况，公司主要委外供应商具备与委托研发内容相匹配的业务规模及服务能力。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司与同行业可比公司的销售费用率不存在显著差异，符合行业实际情况；公司与同行业可比公司金现代和远光软件的销售费用率不存在显著差异，公司管理费用率低于山大地纬的管理费用率，主要原因系山大地纬投资性房地产和固定资产中含有金额较大的房屋及建筑物，使得其管理费用中的固定折旧费较高，而山大地纬投资性房地产和固定资产是在 2021 年度才从在建工程结转而来，由于山大地纬的项目执行及交付进度有所滞后，使得其 2023 年度和 2022 年度的营业收入均低于 2021 年度，因此导致山大地纬 2023 年度和 2022 年度的管理费用率偏高，因此具有合理性。

2、公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬上涨具有合理性。公司销售人员的平均薪酬与同行业可比公司山大地纬和金现代之间是不存在较大差异，但公司销售人员的平均薪酬低于同行业可比公司远光软件，主要原因系远光软件为 2006 年创业板上市公司且营业规模较大，2019 年控股股东变更为国网电子商务有限公司而成为一家中央企业之控股子公司，总体平均薪酬相对较高。公司管理人员平均薪酬处于中等水平，且公司管理人员的平均薪酬与同行业可比公司整体平均薪酬之间不存在较大差异，总体处于合理范围；公司研发人员平均薪酬与

同行业可比公司远光软件较为接近，但是高于山大地纬、金现代、以及可比公司平均薪酬，主要原因系山大地纬和金现代位于山东省济南市，而公司地点位于北京市和河南省郑州市（其中属于位于北京市母公司的研发人员占比约为 83%，属于位于郑州市子公司的研发人员占比约为 17%），地域平均薪酬存在差异所致，具有合理性。

3、公司研发费用的归集方法与同行业公司之间不存在重大差异，且公司关于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

4、公司研发人员具有稳定性，研发能力与研发项目具有匹配性。公司研发支出总额较低，即公司研发支出均低于同行业可比公司，主要原因系公司与同行业可比公司的发展阶段、业务规模不一致，同行业可比公司远光软件、山大地纬和金现代为行业内大型成熟企业或上市公司，且成立时间较早，在该行业内深耕时间很长，业务规模较大，而公司成立时间较晚，业绩规模相对较小，正处于快速发展的阶段。公司存在混岗的研发项目和参与人员，公司按照实际工时情况进行分配，且相关内控制度具有有效性，不存在研发费用与生产成本混同的情形。公司不存在董事、监事、主要管理人员兼职研发人员的情况，公司董事、监事和主要管理人员的薪酬均计入管理费用，不存在其薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况。

5、公司报告期内研发费用加计扣除数均是在税务机关的税务系统进行如实填报，并经过税务机关认定。报告期内研发费用加计扣除数与研发费用存在差异，即公司研发费用均高于申报所得税申请研发费用加计扣除数，主要差异原因有：①公司存在不符合研发费加计扣除相关规定的委外研发费用；②公司对专项研究项目工作的研究费用未进行加计扣除；③每个研发项目支出中“其他”类别占比超过 10%部分不能加计扣除，及按照税法规定其他无法加计扣除的情况；④公司在研发项目立项前进行的研发项目前期准备工作的支出，由于申请享受研发费加计扣除优惠主要留存备查资料中包括企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件，因此尚未立项的研发支出实务中无法享受研发费加计扣除政策。因此公司申报纳税申请研发费用加计扣除数和财务报表确认的研发费用

之间存在差异是合理的。

6、公司报告期内委托研发支出主要用于采集运维闭环管理系统、线损精益化管理系统、营销现场作业平台、能源计量设备质量（NQI）一站式服务平台的研发工作，委外研发的主要内容包括在细分领域内已经形成较为成熟解决方案的项目、系统的非核心模块、开发难度较低的项目等。公司为保证研发项目按进度实现对外采购委托研发技术服务，相关研发项目与公司的研发项目及经营活动直接相关，委外研发具有必要性。公司基于研发效率及工作内容重要性及核心程度，委托具有成熟经验和技术的第三方机构进行开发，公司主要委外供应商具备与委托研发内容相匹配的业务规模及服务能力。公司根据项目的工作内容、工作量、项目周期、工作难度等因素进行价格评估，与委外供应商进行磋商谈判，进行市场化的定价，采购价格公允。公司委外研发的内容不涉及公司核心技术，公司委外研发占比较低，且采购内容非核心技术模块、开发难度较低或非公司竞争领域的已成熟解决方案，公司委外研发采购不会对供应商构成技术依赖。

7、报告期内，公司期间费用是具有真实性。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

9. 关于其他事项。

（1）关于预付账款。报告期各期末，公司预付账款余额分别为 1,654.57 万元和 3,075.76 万元。请公司：

【公司回复】

①预付账款余额较大的原因及合理性，采用预付方式购买原材料是否符合行业惯例

公司根据项目的具体情况，采取“以销定采”的采购模式。报告期各期末，公司预付账款余额规模较大，具体分析如下：

报告期各期末，对预付账款前五大供应商的具体采购内容如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
硬件设备采购款	25.34	1.73%	24.79	3.10%
定制化软件采购款-研发	406.81	27.72%	-	-
技术服务采购款-研发	728.27	49.62%	226.53	28.34%
技术服务采购款-实施	307.26	20.94%	547.90	68.55%
合计	1,467.68	100.00%	799.22	100.00%

1) 预付软硬件设备采购款

报告期各期末的预付硬件设备采购款主要系公司根据其采购模式及结算方式在与硬件供应商签订相关采购合同后，按照合同约定的付款节点支付的硬件设备采购预付款项。鉴于硬件设备生产厂商资本投入较大，毛利率相对较低，为避免下游客户货款对于自身生产经营资金的占用，通常硬件设备生产厂商会要求预先支付一定比例的货款，公司按合同约定预付设备款，符合行业惯例。

2) 研发项目所需定制化软件及技术服务采购款

公司高度重视研发和科技创新，报告期内公司研发费用分别为 7,391.98 万元、9,597.42 万元，占营业收入的比重分别为 16.95%、23.21%，持续保持在较高水平。公司为了顺应电力行业综合能源的发展趋势，加快智慧能源运营管理平台（本项目的建设将为综合能源服务行业提供能源采集、能源监测、能源运维、能源诊断、能效分析、能源优化、共享用电、充电桩运营、售电企业与用能企业交易、能源服务供需方交易等业务和信息化支撑）的自主研发进度，公司对外采购了部分非核心效能模块。

研发项目所涉技术服务采购系公司根据自身研发计划及需求将部分研发项目的非核心模块，委托具有成熟经验和技术的第三方机构进行开发，以缩短研发周期，提高研发效率。研发项目中定制化软件及技术服务采购与实施项目中相应采购的整体结算方式存在一定差异，通常不存在“背靠背”的结算方式，故而公司一般会根据合同约定的付款节点（如项目签约款、进度款等）与供应商进行结算。

3) 实施项目所需技术服务采购款

实施项目中的预付款项主要系按照合同约定付款条件结算形成的。

一方面，公司与下游客户商务条款谈判过程中，会尽量争取一定比例的项目预收款，根据“背靠背”付款原则，在收到相关款项后会同比例支付给第三方技术服务商；另一方面，2022 年末前五大供应商中，实施项目形成的预付款项余额较大，主要系受外部环境变化影响，部分供应商资金紧缺，其对于付款节点要求较为紧迫，且如江苏方天、大魏科技等新增合作供应商根据实施工作内容适当增加或提高预付款（包括项目签约款、进度款等）比例，为缓解上游中小供应商资金压力，维持业务合作稳定性，公司加快内部付款申请流程，根据与供应商的合同约定进度支付相关款项。

综上所述，报告期各期末公司预付账款余额规模较大系公司业务特征所致，具有合理性；采用预付方式购买原材料主要系按合同约定预付设备款，符合行业惯例。

②预付对象是否为关联方、长期未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用；主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况

（一）预付对象是否为关联方、长期未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用

报告期各期末，主要预付对象与公司关系、预付款项期后结转情况及长期未结算原因具体如下：

序号	供应商名称	是否为关联方	预付账款余额 (万元)	期后结转情况 (万元)	长期未结算原因	是否涉及对公司的资金占用
2023 年 12 月 31 日						
1	杭州齐智能源科技股份有限公司	否	477.74	-	未达验收标准	否
2	中能瑞通（北京）科技有限公司	否	431.44	-	未达验收标准	否
3	杭州齐慧科技有限公司	否	233.63	-	未达验收标准	否
4	河南科知电子科技有限公司	否	185.96	160.62	/	否
5	杭州新诺网络科技有限公司	否	138.92	138.92	/	否

序号	供应商名称	是否为关联方	预付账款余额 (万元)	期后结转情况 (万元)	长期未结算原因	是否涉及对公司的资金占用
	公司					
合计			1,467.69	299.54		
2022 年 12 月 31 日						
1	江苏方天电力技术有限公司	否	232.78	232.78	/	否
2	杭州齐慧科技有限公司	否	169.81	169.81	/	否
3	杭州大魏科技有限公司	否	141.51	141.51	/	否
4	杭州齐智能源科技股份有限公司	否	132.19	61.27	未达验收标准	否
5	云南卓沛科技有限公司	否	122.93	107.71	少量未结转，因客户尚未验收	否
合计			799.22	713.08		

(二) 主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况

报告期各期末，公司主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系及其他利益安排；不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明交易的真实性，是否存在通过预付款占用公司资金或进行资金体外循环的情形。

【主办券商回复】

(一) 核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司采购模式和采购合同关于结算条款的约定情况，核实公司预付账款余额较大的原因；了解公司预付账款长期未结算原因，判断其是否构成对公司的资金占用；

2、获取公司《项目管理办法》《市场部采购工作规范》《财务核算制度》等内部控制制度，访谈相关采购及财务负责人，了解其对供应商的付款政策及会计处理方法；

3、获取并检查报告期各期末预付账款前五大供应商的采购合同，分析具体

采购内容及其预付账款与采购合同关于结算条款的匹配性，分析判断公司预付账款余额较大的合理性；

4、结合公司项目具体内容、采购内容及相应付款政策分析采购及预付款的合理性，了解并核查各期末存在预付账款的项目的期后执行结转情况；

5、通过查询同行业可比公司采用预付方式购买原材料的情况，判断是否符合行业惯例；

6、获取公司预付账款明细表，并取得公司关联方清单，核对预付对象是否为公司关联方；同时通过国家企业信用信息公示系统、天眼查查询各期预付款前五大供应商的基本信息，了解供应商的股权结构、经营范围、经营规模等信息，判断主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系；

7、复核会计师关于各期末主要预付款项供应商执行函证及回函情况，验证交易的真实性及期末余额的准确性；

8、抽取大额预付账款记账凭证及其支撑性材料，核对预付账款记账凭证、发票、采购合同、银行回单等是否一致，验证银行回单中预付对象是否与采购合同约定保持一致，判断公司是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

（二）分析过程及核查结论

经核查，主办券商认为：

1、报告期各期末公司预付账款余额规模较大系公司业务特征所致，具有合理性；采用预付方式购买原材料主要系按合同约定预付设备款，符合行业惯例；

2、预付对象不是公司的关联方，与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排；

3、公司预付账款长期未结算的原因主要系尚未达到合同约定的验收标准；公司预付账款交易是真实的，不存在通过预付款占用公司资金或进行资金体外循环的情形。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟

奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

(2) 关于 IPO 申报。公开信息显示，公司曾于 2022 年 6 月申报创业板。请公司说明：

①前次终止审核及本次更换中介机构的原因，是否存在可能影响本次挂牌的相关因素且未消除；

【公司回复】

公司前次终止审核主要因为：公司于 2022 年 6 月向深交所提交创业板 IPO 申请，并于 2022 年 06 月 27 日被深交所受理；2023 年 7 月 6 日，深交所召开 2023 年第 50 次上市审核委员会审议合众伟奇首发事项，审议结果显示：合众伟奇暂缓审议。基于公司业绩整体考虑，2023 年 8 月 18 日，公司向深交所提交了《北京合众伟奇科技股份有限公司关于撤回首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请》，2023 年 9 月 5 日，深交所出具《关于终止对北京合众伟奇科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核的决定》（深证上审（2023）646 号），决定终止对合众伟奇的上市审核。公司撤回申请，不存在可能影响本次挂牌的相关因素，不构成本次挂牌的实质性障碍。

本次挂牌与前次 IPO 申请的中介机构中，审计机构和律师事务所未发生变更，仅更换券商。公司前次创业板 IPO 终止以后，经综合考虑新三板挂牌方面的项目经验及排名等因素，公司决定更换申万宏源承销保荐为本次挂牌的中介机构。前述更换不存在可能影响本次挂牌的相关因素。

②对照创业板申报文件信息披露内容、问询回复内容，说明本次申请挂牌文件与申报 IPO 信息披露文件的主要差异，存在相关差异的原因；

【公司回复】

本次申请挂牌文件与申报 IPO 信息披露文件的主要差异情况如下：

公司此次申报和前次申报的重叠期间是 2022 年度，相关信息披露内容存在差异，具体情况如下表：

单位：元

2022 年度受影响报表项目名称	累积影响数	备注
应收票据	9,314,513.72	说明 1
应收款项融资	-5,148,790.53	说明 1
资产总额	4,165,723.19	说明 1
短期借款	3,665,723.19	说明 1
其他流动负债	500,000.00	说明 1
负债总额	4,165,723.19	说明 1
财务费用	-5,213.18	说明 2
投资收益	5,213.18	说明 2
其他收益	713,980.00	说明 3
营业外收入	-713,980.00	说明 3
利润总额	-	

说明 1：公司之前基于历史期间背书或贴现的票据均未发生过被背书人或贴现银行到期无法承兑而追索至公司的情况，因此对于背书给他方或贴现的票据统一按照终止确认进行处理，不区分票据承兑人的信用级别；现在公司基于谨慎性考虑，并且考虑到行业对于背书或贴现票据的普遍性会计处理，对于信用级别一般的银行承兑票据，调整分类为以摊余成本计量的金融资产，在其背书或贴现时不终止确认。影响的会计科目有应收票据、应收款项融资、短期借款和其他流动负债，具体影响金额详见上表。

说明 2：公司之前将票据贴现的利息统一计入至财务费用，现在公司基于谨慎性考虑，根据上述“说明 1”中提及的对于信用级别一般的银行承兑票据，调整分类为以摊余成本计量的金融资产，在其贴现时不终止确认，认为其附带追索权，其商业实质就是持票的贴现人，将票据质押给银行，获得了一笔银行的质押借款，则此处的利息计入财务费用。对于信用级别较高的银行承兑的票据，在其贴现时终止确认，认为其不附带追索权，其商业实质是处置一项金融资产，则此处的利息计入投资收益。因此，影响的会计科目有财务费用和投资收益，具体影响金额详见上表。

说明 3：公司将郑东新区智慧岛大数据实验区管委会郑州大数据产业发展资金房租补贴 71.40 万元认定为与日常经营活动无关的政府补助，通过营业外收入核算。之前公司考虑到郑州市发展和改革委员会给公司开具的发票中明确约定是与公司销售行为不挂钩的财政补贴，因此公司认定其不是为了公司的日常生产经营而给予的补贴，是与公司日常经营活动无直接相关的。现在公司出于更加谨慎

性考虑，房租补贴是补偿公司营业利润(管理费用)之中的项目，故重新认定为与日常经营活动相关的政府补助，计入至其他收益中，符合《企业会计准则》。因此，影响的会计科目有营业外收入和其他收益，具体影响金额详见上表。

上述调整主要系基于更加谨慎性考虑，为了更加公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，更符合专业审慎原则及会计核算的稳健性要求。

③说明 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中是否已充分披露；

【公司回复】

公司 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露，具体情况如下：

编号	前次 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的事项	本次挂牌披露情况
1	对国家电网存在重大依赖的风险。基于我国电网企业高度集中的市场格局，公司的主要客户为国家电网及其下属单位，公司存在对国家电网重大依赖的风险。	公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露“客户集中度较高的风险”及“对电力行业依赖的风险”。
2	应收账款余额较大及坏账风险。报告期内公司应收账款余额增长较快，主要受国家电网公司及其下属单位等下游客户内部付款审批程序周期较长等因素影响。随着公司经营规模的扩大，应收账款余额可能持续增加。应收账款的大幅增加会影响公司经营性现金流入，对公司经营产生不利影响。若客户的经营情况发生不利变化，或其他原因导致应收账款不能及时回收，也将可能发生应收账款坏账风险。	公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露“应收账款余额较大及坏账风险”。
3	存货余额较大风险。报告期各期末，公司存货余额较大。若未来项目不能顺利完成验收，公司可能需要对存货计提存货跌价准备，进而将对公司的资产状况和经营业绩产生不利影响；另外，较高的存货余额占用了公司较多营运资金，降低了资金周转速度和经营活动产生的现金流量，进而对公司经营业绩和持续经营能力产生不利影响。	公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露“存在未签约在实施项目及存货规模较大的风险”。
4	被客户追究违约责任及暂停中标资格的风险。在项目实施过程中，公司可能会向第三方采购较为基础、可替代性强的技术服务。报告期内，公司存在尚未取得客户事先或事后同意项目，且未来仍可能存在采购第三方技术服务无法取得客户同意的情况，若客户认定违反合同约定，公司存在被客户追究违约责任及暂停中标资格的风险，并对公司经营业绩造成不利影响。	公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露“被客户追究违约责任及暂停中标资格的风险”。

④公司是否存在重大媒体质疑情况，如存在，请说明具体情况、解决措施及其有效性。

【公司回复】

公司前次申报创业板 IPO 时存在媒体关注事项，具体如下：

编号	报道事项	解决措施及其有效性
1	公司曾存在遭遇电信诈骗的内控缺陷事项，并进行点评。	报告期前因公司财务内控较为薄弱出现了个别情况，本次挂牌的报告期内，公司不存在其他财务内控不规范的情形。
2	公司披露的对成都思晗 2022 年度的销售金额、2022 年末应收账款余额及成都思晗披露的对公司 2022 年度采购金额、2022 年末应付账款余额，并进行点评。	根据公司会计政策，公司的软件开发与实施、技术服务、系统集成项目均在完成合同约定的履约义务后，按客户验收报告确认收入。根据成都思晗出具的《关于与北京合众伟奇科技股份有限公司 2022 年度财务数据披露差异的说明》，成都思晗对供应商采购金额的确认系综合考虑对供应商验收时间、供应商开票情况以及下游客户对整体项目验收情况等因素，并非按照对供应商验收时间单一因素进行入账。因此，因双方对交易事项会计处理不一致导致公司销售与成都思晗采购金额确认及披露存在差异。
3	公司办公地址“北京市海淀区莱圳家园 18 号楼 2 层 2015 室”隔壁为健身私人订制工作室的情况，并进行点评。	公司租赁该办公地综合考虑其具有距离主要客户中国电力科学研究院有限公司较近，便于服务客户的优势，公司的办公地址不存在异常情况。
4	实际控制人简历、永久居留权与公司股东任职情况的合法合规性问题进行点评。	（1）国都天成成立于 1999 年 11 月，早于实际控制人披露的任职日期，主要原因为曹伏雷与付勇于 1998 年 7 月大学毕业后便参与国都天成的前期筹建工作，故其确认的工作的起始日期为 1998 年 7 月。 （2）公司不存在泄露或使用相关信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，具体情况请见本次回复之问题 2/（4）。（3）倪政委持有公司股权，不违反国有资产监督管理相关规定，不违反河南高创的内部规定，具体情况请见本次回复之问题 1/（4）。
5	北京瑞世发电子设备有限公司是否存在关联方非关联化的问题。	北京瑞世发电子设备有限公司现有股东曹文军与曹伏雷不存在任何亲属关系，相关股权转让真实合法。
6	九域腾龙与合众伟奇间的关系。	公司创始股东与部分高管曾在国都时代与九域腾龙任职，在国都时代任职的人员最迟于 2018 年 3 月离职，在九域腾龙任职的人员最迟于 2016 年 3 月离职，均已离职多年。公司与九域腾龙的合作关系不存在异常情况，公司与九域腾龙业务合作情况良好，不存在因保密、竞业、知识产权、劳动人事或其他事由导致

		的纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议，具体请见本次回复之问题 1/（1）。
7	公司董事崔磊的母亲杨淑爱在外兼职企业未列入公司关联方问题。	崔磊母亲八十多岁，兼职情况为重名，非本人兼职情况。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅合众伟奇前次 IPO 申报提交的全部申请文件及问询回复时提交并披露的相关文件；

2、访谈公司管理层，了解公司前次 IPO 终止的原因及更换中介机构的具体原因；

3、核查本次申请挂牌文件与前次 IPO 申报文件的差异，了解差异的具体原因；

4、查阅前次 IPO 申报时重大事项在本次挂牌文件中的披露情况；

5、查阅媒体对公司的报道情况，核查是否存在重大质疑，并就相关事项访谈公司管理层。

（二）分析过程及核查结论

经核查，主办券商认为：

1、经核查，公司前次终止审核主要因为基于公司业绩整体考虑，2023 年 8 月 18 日，公司向深交所提交了《北京合众伟奇科技股份有限公司关于撤回首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的申请》，2023 年 9 月 5 日，深交所出具《关于终止对北京合众伟奇科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核的决定》（深证上审〔2023〕646 号），决定终止对合众伟奇的上市审核。公司撤回申请，不存在可能影响本次挂牌的相关因素，不构成本次挂牌的实质性障碍。本次挂牌与前次 IPO 申请的中介机构，审计机构和律师事务所未发生变更，仅更换券商。公司前次创业板 IPO 终止以后，经综合考虑新三板挂牌方面的项目经验及综合排名等因素，公司决定更换申万宏源承销保荐为本次挂牌的中介机

构。前述更换不存在可能影响本次挂牌的相关因素。

2、公司此次申报和前次申报的重叠期间是 2022 年度，相关信息披露内容存在差异，影响的会计科目有应收票据、应收款项融资、短期借款、其他流动负债、财务费用和投资收益等，上述调整主要系基于更加谨慎性考虑，为了更加公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，更符合专业审慎原则及会计核算的稳健性要求。

3、公司 IPO 申报及问询回复中已披露且对投资者决策有重要影响的信息在本次申请挂牌文件中已充分披露。

4、公司前次申报创业板 IPO 时存在媒体关注事项，主办券商已就相关事项予以核查，具体核查情况如下：

编号	报道事项	核查情况	解决措施及其有效性
1	公司曾存在遭遇电信诈骗的内控缺陷事项，并进行点评。	访谈公司管理层，了解该事项基本情况及整改规范情况。	经核查，报告期前因公司财务内控较为薄弱出现了个别情况，本次挂牌的报告期内，公司不存在其他财务内控不规范的情形。
2	公司披露的对成都思晗 2022 年度的销售金额、2022 年末应收账款余额及成都思晗披露的对公司 2022 年度采购金额、2022 年末应付账款余额，并进行点评。	对成都思晗的现场走访、查阅成都思晗 2022 年、2023 年询证函回函、成都思晗出具的对合众伟奇的采购台账数据等资料。	根据公司会计政策，公司的软件开发与实施、技术服务、系统集成项目均在完成合同约定的履约义务后，按客户验收报告确认收入。根据成都思晗出具的《关于与北京合众伟奇科技股份有限公司 2022 年度财务数据披露差异的说明》，成都思晗对供应商采购金额的确认系综合考虑对供应商验收时间、供应商开票情况以及下游客户对整体项目验收情况等因素，并非按照对供应商验收时间单一因素进行入账。因此，因双方对交易事项会计处理不一致导致公司销售与成都思晗采购金额确认及披露存在差异。
3	公司办公地址“北京市海淀区莱圳家园 18 号楼 2 层 2015 室”隔壁为健身私人订制工作室的情况，并进行点评。	实地查看公司办公地，取得公司办公地报告期内的租赁合同、产权证书及租赁备案登记，搜索浏览公开信息。	经核查，公司租赁该办公地综合考虑其具有距离主要客户中国电力科学研究院有限公司较近，便于服务客户的优势，公司的办公地址不存在异常情况。

4	实际控制人简历、永久居留权与公司股东任职情况的合法合规性问题进行点评。	查阅曹伏雷与付勇出具的调查表、承诺函、访谈问卷等资料；核查国都天成工商资料，并进行公开网络检索。查阅河南高创出具的书面确认文件。访谈公司管理层。	(1) 国都天成成立于 1999 年 11 月，早于实际控制人披露的任职日期，主要因为曹伏雷与付勇于 1998 年 7 月大学毕业后便参与国都天成的前期筹建工作，故其确认的工作的起始日期为 1998 年 7 月。(2) 公司不存在泄露或使用相关信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，具体情况请见本次回复之问题 2/(4)。(3) 倪政委持有公司股权，不违反国有资产监督管理相关规定，不违反河南高创的内部规定，具体情况请见本次回复之问题 1/(4)。
5	北京瑞世发电子设备有限公司是否存在关联方非关联化的问题。	查询公开信息资料并访谈公司管理层。	北京瑞世发电子设备有限公司现有股东曹文军与曹伏雷不存在任何亲属关系，相关股权转让真实合法。
6	九域腾龙与合众伟奇间的关系。	查阅股东调查表、承诺函与访谈公司创始股东与管理层。经查询公开资料，了解国都天成的设立及注销情况。对九域腾龙进行走访，访谈过程中了解客户与公司建立合作的背景及主要原因，业务获取方式等，查阅相关业务合同、中标文件、验收确认文件、发票与收款单等。	公司创始股东与部分高管曾在国都时代与九域腾龙任职，在国都时代任职的人员最迟于 2018 年 3 月离职，在九域腾龙任职的人员最迟于 2016 年 3 月离职，均已离职多年。公司与九域腾龙的合作关系不存在异常情况，公司与九域腾龙业务合作情况良好，不存在因保密、竞业、知识产权、劳动人事或其他事由导致的纠纷、争议或潜在纠纷、潜在争议，具体请见本次回复之问题 1/(1)。
7	公司董事崔磊的母亲杨淑爱在外兼职企业未列入公司关联方问题。	查阅公司董监高的调查表、对杨淑爱在外兼职情况进行公开检索，经与崔磊本人确认。	崔磊母亲八十多岁，兼职情况为重名，非本人兼职情况。

综上，相关媒体关注事项不影响本次挂牌的信息披露的真实、准确、完整，不构成本次挂牌的障碍。

【律师回复】

具体内容详见《北京市中伦律师事务所关于北京合众伟奇科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书(一)》。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟

奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

(3) 关于特殊投资条款。申请文件显示，根据对赌解除协议约定，协议当事人签署的对赌协议相关特殊安排已全部终止。

请公司补充说明：①相关特殊投资条款解除过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；

【公司回复】

公司历史沿革中，与部分股东签订的特殊投资条款及清理情况如下：

编号	签订主体	签订日期	主要内容	清理情况	恢复情况
1	上海京豫、上海乾岱、合众有限与于文彪、金双寿、刘俊忠	2020年3月31日	优先清算权、效力恢复、拖售权、限制股权激励、优先认购权、反稀释条款、转让限制、股权维持、业绩承诺与股权价格调整、公司治理、股东知情权等相关条款。	2021年12月25日，签订《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股权转让协议之补充协议书(二)》，自2021年12月30日起，终止《股权转让协议》“目标公司治理”条款并解除《补充协议(一)》，上述被终止或解除的特殊权利义务约定视作自始无效。	无
2	上海京豫、上海乾岱、合众伟奇与宁波华臻、华翰裕源	2020年4月22日	效力恢复、优先清算权、拖售权、上市承诺及股权回购、限制股权激励、优先认购权、反稀释条款、转让限制、股权维持、业绩承诺与股权价格调整、公司治理、股东知情权等相关条款。	2021年12月25日《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股权转让协议及增资扩股协议之补充协议书(二)》，自2021年12月25日起，终止《股权转让协议》项下“目标公司治理”条款、《增资扩股协议》“目标公司治理”条款以及《补充协议(一)》项下各条约定的各方享有和承担的全部权利义务，上述相关条款视作自始无效。	无
3	上海京豫、上海乾岱、合众有限与苏虞海创	2020年4月22日	效力恢复、优先清算权、拖售权、上市承诺及股权回购、限制股权激励、优先认购权、反稀释条款、转让限制、股权维持、业绩承诺与股权价格调整、公司治理、股东知情权等相关条款。	2021年12月25日，签订《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股权转让协议及增资扩股协议之补充协议书(二)》，自2021年12月25日起，终止《股权转让协议》项下“目标公司治理”条款、《增资扩股协议》“目标公司治理”条款以及《补充协议(一)》项下各条约定的各方享有和承担的全部权利义务，上述相关条款视作自始无效。	无

4	上海京豫、上海乾岱、合众伟奇与河南高创、高创正禾、倪政委	2020年5月12日	优先清算权、效力恢复、拖售权、上市承诺及股权回购、限制股权激励、优先认购权、反稀释条款、转让限制、股权维持、业绩承诺与股权价格调整、公司治理、股东知情权等相关条款。	2021年12月25日，签订《关于北京合众伟奇科技股份有限公司增资扩股协议及投资人保障协议之补充协议》，自2021年12月30日起，彻底终止《增资扩股协议》“目标公司治理”条款以及《投资人保障协议》项下各条款约定的各方享有和承担的权利义务，上述相关条款视作自始无效。	无
5	上海京豫、合众有限与王爱俊、珠海中投	2020年5月15日	优先清算权、效力恢复、上市承诺及股权回购、限制股权激励、反稀释条款、转让限制、股权维持、业绩承诺与股权价格调整、公司治理等相关条款。	2021年12月25日，签订《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股权转让协议之补充协议书(二)》，自2021年12月25日起，终止《股权转让协议》项下“目标公司治理”条款以及《补充协议(一)》项下各条约定的各方享有和承担的全部权利义务，上述相关条款视作自始无效。	无
6	上海京豫、上海乾岱、合众伟奇与浙民投乐泰	2021年12月	股东知情权、业绩承诺、股权回购等相关条款。	2022年3月23日，签订《关于北京合众伟奇科技股份有限公司增资合同书之补充协议(二)》，自2021年12月30日起，解除《增资合同书》项下第七条“投资方权利”、第八条“上市前的股份转让限制”、第十七条“附则”中第17.5第(1)项以及《补充协议(一)》项下各条约定，且上述特殊权利义务约定视作自始无效。	无
7	上海京豫、郑州天健与合众伟奇	2023年12月25日	优先清算权、上市承诺及股权回购、股份转让限制、优先认购权、公司治理、共同出售权等相关条款。	2024年5月15日，签订《北京合众伟奇科技股份有限公司股份转让协议之补充协议(二)》，各方一致确认，自本协议生效之日解除《补充协议(一)》，解除后，《补充协议(一)》约定的权利义务条款视作自始无效，甲方不得在任何情况下依据上述已被解除的约定追究乙方、丙方的法律责任，且甲方应依照《公司法》等法律法规及公司章程行使股东权利。	无

根据宁波华臻、华翰裕源、于文彪、金双寿、刘俊忠、苏虞海创、王爱俊、珠海中投、河南高创、高创正禾、倪政委、浙民投乐泰、郑州天健出具确认函或者调查表，公司与前述股东不存在争议或者纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形、未对公司经营产生不利影响。

②各投资方在投资公司时约定的特殊投资条款是否已清理完毕，是否存在现行有效或效力可能恢复的特殊投资条款，是否涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形；

【公司回复】

根据公司与上述投资人签订的补充协议书，各投资方在投资公司时约定的特殊投资条款已清理完毕，不存在现行有效或效力可能恢复的特殊投资条款，不存在涉及《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

③相关特殊投资条款是否存在触发情形，如是，触发履行情况、履行过程中是否存在纠纷、是否已履行完毕。

【公司回复】

根据公司与上述投资人签订的协议及其补充协议书，相关特殊投资条款存在触发情形，具体情况如下：

编号	权利方	类别	特殊投资条款约定事项	触发情况	是否存在争议或者纠纷，是否已履行完毕
1	宁波华臻、华翰裕源、苏虞海创、河南高创、高创正禾、珠海中投、于文彪、金双寿、刘俊忠、倪政委、王爱俊	业绩承诺与股权价格调整	1.本次投资完成后，实际控制人为目标公司设定了 2019 年度税后净利润（扣除非经常性损益，非经常性损益不包括依据目标公司员工股权激励计划进行股份支付造成的净利润减少，下同）为不低于 4500 万元人民币的经营目标；2020 年度税后净利润为不低于 7000 万元人民币的经营目标。实际控制人有义务尽力实现和完成最佳的经营业绩，有义务尽职管理目标公司，确保目标公司实现其经营目标。 各方同意：2019 年、2020 年为目标公司业绩考核期，即目标公司 2019 年、2020 年实际净利（如下文定义）合计不低于 1,15 亿元（“合计承诺净利”），则实际控制人完成业绩承诺目标，考核合格。 2.鉴于投资人投资的股权价格计算依据为目标公司 2019-2020 年度的净利润，为了体现公平原则，如果目标公司在 2019 年、2020 年度实现的经营业绩即合计税后净利润未达到实际控制人设定的经营目标，实际控制人应当对投资人投资的股权价格进行调整，对投资人进行现金补偿，或者由上海京豫、上海乾岱对投资人进行股权补偿，投资人有权选择现金补偿或者股权补偿两种方式之一，且上述两种补偿方式均应于 2020 年度审计报告或年度财务报表数据出具后的 3 个月内完成。 现金补偿或者股权补偿的计算标准如下： 现金补偿数额=【合计承诺净利-合计实际净利】÷合计承诺净利×投资人缴付的投资价款总额 股权补偿比例=【合计承诺净利-合计实际净利】÷合计实际净利×补偿时投资人持有目标公司股权的比例 3.若投资人按照前款约定选择股权补偿的，上海京豫、上海乾岱有权决定各自承担的股权补偿比例，并应在投资人发出股权补偿的书面要求后的一个月内完成该补偿股权的转让的工商变更等法律手续，曹伏雷、付勇对第六条约定的股权补偿义务承担连带责任。 4.若投资人选择现金补偿的，实际控制人有权以支付现金补偿为目的出售所持有的目标公司股权；实际控制人按照本款规定出售股权的，不受本协议第七条限制。实际控制人之间对本条约定的现金补偿义务承担连带责任。	公司 2019 年、2020 年，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润分别为 4,330.79 万元、5,922.82 万元，未完成业绩承诺目标。	否，不涉及履行

2	宁波华臻、华翰裕源、苏虞海创、河南高创、高创正禾、珠海中投、于文彪、金双寿、刘俊忠、倪政委、王爱俊	上市承诺及股权回购	1.上市承诺：实际控制人承诺将依照国家首次公开发行股票并上市的有关规定，按照拟上市公司的要求对目标公司进行规范管理，推动目标公司于 2021 年 9 月 30 日前申报首次公开发行股票并上市申请材料，并争取在 2022 年 12 月 31 日前（上市承诺期）实现首次公开发行股票并上市。 2.股权回购与强制卖股权：各方一致同意，目标公司完成合格上市前，当下列任一事项发生时，投资人有权要求实际控制人按照协议所约定的时间及价格回购投资人所持全部或部分股权。投资人要求实际控制人回购股权的，实际控制人应当于投资人发出回购股权通知函的 3 个月内支付回购款，并在全部支付回购款后的六个月内完成相关的工商变更登记手续。 （1）目标公司在 2021 年 9 月 30 日前未能申报首次公开发行股票并上市申请材料或申报后未获得中国证监会受理函； （2）目标公司首次公开发行股票并上市材料申报取得中国证监会或上海/深圳证券交易所受理函后，目标公司自行或被迫撤回材料，或者中国证监会或上海/深圳证券交易所终止审查目标公司的上市申请； （3）目标公司在 2022 年 12 月 31 日前内未能实现首次公开发行股票并上市且未能完成被并购，或者在上市承诺期内由于目标公司自身原因发生违反届时有效的上市规则而导致目标公司确定不可能在上市承诺期内成为上市公司的事件（包括但不限于中国证监会明确不予核准目标公司上市申请、上海/深圳证券交易所出具终止发行上市审核决定，但不包括因停发/停审等政策原因而导致目标公司确定不能上市的情形）； （4）在上市承诺期内，目标公司聘请的投资银行或证券公司以任何书面形式明确提示目标公司已达到上市的条件，且投资人同意或建议启动上市程序但实际控制人无正当理由在相关股东会上投反对票或弃权，致使该等上市程序无法及时启动的； （5）在上市承诺期内，因中介机构出具有保留的意见导致其确定不能于 2022 年 12 月 31 日前实现首次公开发行股票并上市； （6）目标公司和/或实际控制人严重违反《股权转让协议》《增资扩股协议》及补充协议的规定，且经投资人书面通知后在 30 日内未对其违约行为作出充分的补救、弥补，严重影响投资人的投资权益、无法实现其原有投资目的的； （7）目标公司 2019 年度至 2020 年度期间任一年度实际净利较上一年度降低的； （8）实际控制人丧失对目标公司的实际控制地位或者实际控制人的合计间接持股比	公司于 2022 年 6 月向深交所提交申请材料获得受理，未能于 2021 年 9 月 30 日前申报首次公开发行股票并上市申请材料，未能完成上市承诺。	否，不涉及履行
---	---	-----------	---	--	---------

		例低于 50%的； （9）目标公司进入清算或托管程序的（为推进清算或托管程序，投资人在目标公司清算或托管的相关股东会决议中投赞成票或者配合目标公司出具相关清算或托管文件的，不影响投资人依据此项要求实际控制人回购股权的权利）； （10）实际控制人或受其控制或影响的关联方通过虚假交易、关联交易、放弃债权不当承认债务等方式转移目标公司（或其子公司）资产，或者违规占用目标公司（或其子公司）超过 1000 万元的资产； （11）目标公司（或其子公司）未经过有权机构批准对外提供借款或对外提供担保，或者目标公司（或其子公司）的重要经营性资产（包括但不限于软件著作权半数以上、不动产等）被相关国家机关或监管机构采取查封、冻结、强制执行以及限制权利行使的其他措施； （12）目标公司主营业务发生重大变化，或者目标公司（或其子公司）生产经营活动已连续停止达 6 个月或在任一会计年度内累计停产达 6 个月； （13）实际控制人或受其控制或影响的关联方直接或间接持有的目标公司部分或全部股权被质押、冻结或被采取限制权利的其他措施（用于目标公司融资增信的质押除外），影响实际控制人实际控制地位的； （14）目标公司和/或实际控制人在投资人投资前或者投资后向投资人提供虚假的财务文件、资料和信息； （15）目标公司（包括目标公司作为显名股东或者隐名股东的全资及控股子公司）的经营违反国家相关法令、法规的； （16）实际控制人和/或目标公司涉嫌违反法律法规的严重行政或刑事违法行为，已被相关行政、司法及其他监管机构或部门立案调查或侦查。 【倪政委、河南高创、高创正禾】上海京豫、上海乾岱对实际控制人上述回购义务承担连带责任。 3.股权回购价格及股权回购款的支付 【王爱俊、珠海中投】股权回购价格=回购股权对应的投资本金 【除王爱俊】股权回购价格=回购股权对应的投资本金+（加）该投资本金自投入之日起至回购款支付之日止按年利率 12%（单利）计算的年息总和-（减）投资人持有回购股权期间已从目标公司分得的与回购股权对应的税后股利-（减）投资人持有回购股权期间已从目标公司和/或实际控制人获得的与回购股权对应的投资价格现金		
--	--	---	--	--

		补偿（包括投资人基于补充协议第六条所获得的全部补偿价款）； 目标公司和或/实际控制人存在提供虚假财务信息误导投资人情形的，回购价格另行计算。 【河南高创、高创正禾、倪政委】若目标公司在投资人投资期未满 12 个月内触发补充协议第八条之约定回购条款的，上海京豫、上海乾岱、实际控制人承诺该等回购利率为年化 20%（单利），目标公司对上海京豫、上海乾岱、实际控制人的回购义务承担连带保证责任。 若目标公司在投资人投资期满 12 个月未超过 24 个月内触发补充协议第八条之约定回购条款的，上海京豫、上海乾岱、实际控制人承诺该等回购利率为年化 15%（单利），目标公司对上海京豫、上海乾岱、实际控制人的回购义务承担连带保证责任。 5.【除王爱俊】实际控制人承诺：若截至 2022 年 12 月 31 日前，未经投资人书面同意，目标公司违反本协议第八条第 1 款“上市承诺”的约定，到境外市场申请首次公开发行股票，无论是否发生本协议第八条第 2 款约定的“股权回购与强制卖股权”的情形，投资人有权选择如下方案： （1）若投资人要求目标公司并购重组或者在境内市场申请首次公开发行股票并上市的，实际控制人有义务保证投资人要求目标公司并购重组或者在境内市场申请首次公开发行股票并上市的提议在股东大会通过。 （2）若投资人要求实际控制人回购投资人所持全部或部分股权的，则股权回购款的年利率按照 24% 执行。 6.投资人在投资目标公司后，转让部分所持目标公司股权的，不影响投资人按照第八条约定要求实际控制人回购剩余股权的权利。届时实际控制人无权以投资人转让部分股权的事实及转让价格为由对回购剩余股权提出抗辩。 7.实际控制人之间对第八条约定的股权回购义务及补偿义务承担连带责任。 8.如实际控制人提出由第三方按照本协议约定的回购价格受让投资人所持全部或部分股权的，实际控制人应当对该第三方的受让投资人所持股权义务承担连带责任。		
--	--	--	--	--

宁波华臻、华翰裕源、苏虞海创、河南高创、高创正禾、珠海中投、于文彪、金双寿、刘俊忠、倪政委、王爱俊等与公司签订的协议中存在特殊投资条款解除前触发的情况，但未实际履行，且前述主体已出具确认文件，确认与公司及现有股东之间不存在争议或者纠纷的情况。因此，上述特殊投资条款解除前触发的情况不构成本次挂牌的法律障碍。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

- 1、查阅公司与投资人签订的股东协议、增资协议、补充协议等；
- 2、取得公司机构投资者、自然人股东填写的调查表，取得其出具的相关说明；
- 3、访谈公司实际控制人。

（二）分析过程及核查结论

1、主办券商查阅宁波华臻、华翰裕源、于文彪、金双寿、刘俊忠、苏虞海创、王爱俊、珠海中投、河南高创、高创正禾、倪政委、浙民投乐泰、郑州天健出具确认函或者调查表，公司与前述股东不存在争议或者纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形、未对公司经营产生不利影响。

2、经核查，根据公司与上述投资人签订的补充协议书，各投资方在投资公司时约定的特殊投资条款已清理完毕，不存在现行有效或效力可能恢复的特殊投资条款，不存在涉及《挂牌审核业务规则适用指引第1号》规定应当清理的情形。

3、主办券商核查公司与上述投资人签订的协议及其补充协议书，相关特殊投资条款存在触发情形，但相关事项已经解除，未实际履行，且相关投资人已出具文件，不存在争议或者纠纷。

【律师回复】

具体内容详见《北京市中伦律师事务所关于北京合众伟奇科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

(4) 关于信息披露。请公司：①按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号-软件和信息技术服务公司（试行）》第十、十一、十二、十七条等规定补充披露相关信息；

【公司回复】

公司已按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号-软件和信息技术服务公司（试行）》第十、十一、十二、十七条等规定补充披露相关信息，具体如下：

(一) 公司应披露研发模式，包括研发方式（自主研发、合作研发、外包研发等）、研发机构设置情况以及研发平台等。公司存在合作研发或外包研发的，应披露报告期内与合作方或外包方之间的合作或外包期限、合作或外包研发的相关成果、知识产权的归属及利益分配方式、纠纷解决情况（如有），分析合作或外包研发对公司核心技术的贡献情况以及公司对合作方或外包方是否存在依赖。（第十条）

公司已按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号-软件和信息技术服务公司（试行）》第十条的要求披露相关内容，不涉及补充披露。

(二) 公司应披露报告期内的研发支出情况，包括研发项目的名称，研发费用明细及其占营业收入的比重，研究阶段与开发阶段的划分标准；如存在研发支出资本化，应披露开发阶段资本化及开发支出结转无形资产的具体时点和条件，研发支出资本化对公司损益的影响以及公司在研发支出资本化方面的内控制度等。（第十一条）

公司已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“2、报告期内研发投入情况”补充披露如下：

“注：公司研究开发项目分为研究阶段与开发阶段。研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。其中内

部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。报告期内，公司研发支出全部于当期费用化，不存在研发支出资本化的情形。”

（三）公司应披露研发人员情况，包括研发人员占全部员工的比例、按学历及年龄分类的研发人员结构，核心研发人员的教育背景、从业经历（不间断）、兼职情况（如有）、主要研究成果以及报告期内的变动情况等。公司核心研发人员曾在除公司外其他机构任职的，应披露与原任职单位在知识产权、商业秘密方面的纠纷情况（如有），并分析其对公司经营的影响以及解决措施。（第十二条）

公司已在《公开转让说明书》中“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”之“1、基本情况”补充披露如下：

“截至 2023 年 12 月 31 日，公司拥有员工 977 人，其中研发人员 308 人，占公司员工总数的 31.53%，具体研发人员的结构情况如下：

①公司研发人员的学历结构

单位：人

学历	2023 年 12 月 31 日	
	人数	比例
硕士及以上	15	4.87%
本科	204	66.23%
大专及以下	89	28.90%
合计	308	100.00%

②公司研发人员年龄结构

单位：人

年龄	2023 年 12 月 31 日	
	人数	比例
30 岁以下	73	23.70%
30-40 岁（含 30 岁）	219	71.10%
40 岁以上（含 40 岁）	16	5.19%
合计	308	100.00%

”

（四）公司应披露董事、监事及高级管理人员从事软件和信息技术服务业的相关经历，包括历任职务、主要负责内容及工作成果。董事、监事及高级管理人员曾在除公司外其他机构任职的，应披露是否存在违反竞业禁止规定或与原单位约定的情形，是否存在有关上述事项的纠纷，如有，应分析其对公司经营的影响。

响及解决措施。（第十七条）

公司已在《公开转让说明书》中“第三节 公司治理”之“八、公司董事、监事、高级管理人员的具体情况”之“（七）其他情况”补充披露如下：

“公司董事、监事及高级管理人员从事软件和信息技术服务业的相关经历情况如下：

人员	职务	是否具备从事软件和信息技术服务业的相关经历情况	历任职务及负责内容	工作成果
曹伏雷	董事长	是	1998年7月至1999年11月，参与筹建北京国都天成科技有限公司，负责公司筹建；1999年11月至2003年4月，任北京国都天成科技有限公司集成部项目经理，负责项目管理；2003年5月至2017年12月，任北京国都时代科技有限公司管理部副总经理，负责项目管理。	公司专利主要的发明人
付勇	董事、总经理	是	1998年7月至1999年11月，参与筹建北京国都天成科技有限公司，负责公司筹建；1999年11月至2003年7月，任北京国都天成科技有限公司集成部项目经理，负责项目管理；2003年9月至2017年12月，任北京国都时代科技有限公司管理部副总经理，负责项目管理。	公司专利主要的发明人
侯家林	董事	是	2005年8月至2018年3月，任北京国都时代科技有限公司集成部项目经理，负责项目管理。	-
崔磊	董事	是	2000年7月至2004年5月，任北京国都天成科技有限公司系统工程师，负责系统开发；2004年5月至2018年3月，任北京国都时代科技有限公司项目经理，负责项目管理。	-
谷柏	董事	否	-	-
李贞和	董事	否	-	-
易爱民	独立董事	是	1987年7月至1996年1月，任中国科学院软件工程研制中心高级工程师，负责软件开发；1996年2月至2004年4月，任亚信科技（中国）有限公司副总裁，负责公司运营管理；2004年5月至2008年4月，任中国汽车网技术总监，负责技术管理；2008年5月至2010年2月，任上海达内软件科技有限公司运营总监，负责运营管理；2010年	-

			3月至2014年12月，任北京软通动力科技有限公司高级副总裁，负责公司运营管理；2015年1月至2017年12月，任北京全息互信数据科技有限公司运营总监，负责公司运营管理；2015年6月至2021年5月，任普元信息技术股份有限公司独立董事。	
冯冬青	独立董事	否	-	-
张建祖	独立董事	否	-	-
段朝义	监事会主席	是	2005年8月至2007年7月，任神州数码（中国）有限公司开发组组长，负责软件开发；2007年8月至2008年2月，任亚信科技（中国）有限公司项目经理，负责项目管理；2009年4月至2010年4月，任同方鼎欣科技股份有限公司项目经理，负责项目管理；2010年5月至2012年7月，任河南腾龙信息工程有限公司项目经理，负责项目管理；2012年8月至2017年12月，任北京国都时代科技有限公司部门经理，负责部门管理。	-
程刚运	监事	是	2009年10月至2015年4月，任河南九域腾龙信息工程有限公司开发中心项目经理，负责项目管理。	-
卢冬冬	职工代表监事	是	2006年9月至2009年10月，任职神州数码（中国）有限公司电力事业部工程师，负责软件开发；2009年11月至2020年3月20日，任河南九域腾龙信息工程有限公司计量业务部部门经理，负责部门管理。	-
井友鼎	副总经理	是	2005年7月至2009年9月，任神州数码（中国）有限公司电信事业部项目经理，负责项目管理；2009年9月至2014年9月，任河南腾龙信息工程有限公司研发中心经理，负责项目研发管理。	-
贺崑	副总经理	是	2003年7月至2006年4月，任神州数码（中国）有限公司项目经理，负责项目管理；2006年7月至2007年4月，任亚信科技（中国）有限公司项目经理，负责项目管理；2007年5月至2008年9月，任神州数码（中国）有限公司项目经理，负责项目管理；2009年9月至2016年3月，任河南腾龙信息工程有限公司副总工程师，负责项目管理；2015年9月至2022年11月，任埃克森监事，负责运行监督；	-
滕铁军	副总经理	是	2001年8月至2002年5月，任青岛高校信息产业有限公司软件部软件工程师，负责软件开发；2002年6月至2005年1月，任青岛海尔青大软件有限公司软件部软件工程师，负责软件开发；2005年月至2010年	-

			4月，任河南长城信息技术有限公司开发中心项目经理，负责项目开发；2010年5月至2013年2月，历任河南腾龙信息工程有限公司开发中心设计组组长、计量业务部项目经理，负责项目管理；2013年3月至2015年6月，任北京南瑞捷鸿科技有限公司河南技术中心高级项目经理，负责项目管理。	
白国选	副总经理	是	2006年4月至2009年10月，任神州数码（中国）有限公司开发组长，负责软件开发；2009年10月至2015年6月，任河南九域腾龙信息工程有限公司高级技术专家，负责技术管理。	-
谭颖娜	副总经理、董事会秘书	是	1998年8月至2002年8月，任中科院软件工程研制中心嵌入式操作系统研发软件工程师，负责软件开发。	-
徐荣华	财务负责人	否	-	-

公司董事、监事及高级管理人员与其曾任职的单位不存在违反竞业禁止规定或与原单位约定的情形，不存在相关纠纷。”

②在公开转让说明书中补充关键审计事项；

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“二、审计意见及关键审计事项”之“2. 关键审计事项”补充披露如下：

关键审计事项	该事项在审计中如何应对
(1) 营业收入 公司营业收入由软件开发与实施、技术服务、系统集成、智能硬件及其他四种类型组成。前三种业务类型均主要以客户出具的验收报告作为收入确认的依据，智能硬件及其他主要以客户的到货签收单作为收入确认的依据。报告期内，公司营业收入分别为2023年度413,578,214.98元、2022年度436,081,153.62元。鉴于营业收入是公司的关键绩效指标之一，会计师将营业收入	(1) 了解和评价管理层对收入确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性； (2) 了解收入确认政策，检查主要客户合同相关条款，分析评价实际执行的收入确认政策是否恰当，复核收入确认政策是否一贯执行； (3) 执行分析程序，包括收入及毛利率的波动分析； (4) 采取抽样的方式核查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收报告等；

入的确认识别为关键审计事项。	核对所选样本收入金额与合同金额是否匹配，验收时间与收入确认时间是否一致； (5) 结合应收账款审计，对收入信息进行询证； (6) 对报告期内主要客户进行现场访谈。
(二) 应收账款减值 报告期内，公司 2023 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日，应收账款、合同资产、其他非流动资产账面余额合计分别为 384,091,820.50 元、401,079,717.90 元，坏账准备分别为 29,756,272.11 元、27,987,879.84 元。 对应收账款的可回收金额进行评估，涉及管理层的重大会计估计和判断，因管理层的估计和判断具有不确定性，且若应收账款不能按期收回或无法收回而发生坏账对财务报表影响较为重大，因此会计师将应收账款的减值识别为关键审计事项。	(1) 了解、评价与应收账款、合同资产减值准备相关的内部控制设计和运行的有效性； (2) 了解公司的信用政策，结合行业特点及信用风险特征、同行业其他公司的预期信用损失计量方法，评价管理层制定的相关会计政策和会计估计是否符合企业会计准则的规定； (3) 结合营业收入审计，核查相关原始凭证，确认应收账款账龄的准确性； (4) 分析公司应收账款账龄和客户信誉情况，采取抽样方法检查期后回款情况，评价应收账款、合同资产减值准备计提的合理性； (5) 选取样本对金额重大的应收账款、合同资产执行函证程序； (6) 通过网上公开渠道查询客户的信用状况、持续经营能力，并与管理层了解重要客户的实际经营状况、资金流转情况，对客户的信用风险自初始确认后是否显著增加、是否发生信用减值进行评估。

③补充说明公司报告期内短期借款大幅增长、经营活动现金流量持续为负且金额较大的原因，公司改善经营活动现金流量的措施及有效性。

【公司回复】

(一) 公司报告期内短期借款大幅增长的原因分析

公司发生短期借款的主要用途是发放工资和支付部分采购款等补充流动资

金，报告期内，公司积极开拓相关授信合作银行，并与相关银行建立了良好的合作关系，银行授信额度提高，一定程度上缓解公司短期内流动资金需求。

（二）经营活动现金流量持续为负且金额较大的原因分析

报告期内，公司经营活动现金流量净额与实现净利润的差额分别为-16,936.31万元、-7,959.66万元，经营活动现金流量净额与实现净利润差异较大。

报告期内，影响经营活动现金流量净额与净利润差异的因素分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比率
净利润	3,986.00	6,847.50	-41.79%
加：资产减值准备	-77.21	44.18	-274.77%
信用减值损失	315.91	823.77	-61.65%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	106.91	78.46	36.26%
使用权资产折旧	439.88	420.91	4.51%
无形资产摊销	34.47	5.32	547.37%
长期待摊费用摊销	12.60	13.54	-6.98%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“—”号填列）	-	0.08	-100.00%
固定资产报废损失（收益以“—”号填列）	2.09	0.13	1,544.20%
财务费用（收益以“—”号填列）	302.54	283.79	6.60%
投资损失（收益以“—”号填列）	10.58	-61.50	-117.21%
递延所得税资产减少（增加以“—”号填列）	-24.78	-35.24	-29.67%
递延所得税负债增加（减少以“—”号填列）	3.45	-35.64	-109.69%
存货的减少（增加以“—”号填列）	-4,089.57	-1,825.88	123.98%
经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	-3,737.92	-13,749.30	-72.81%
经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-1,258.61	-2,898.94	-56.58%
经营活动产生的现金流量净额	-3,973.66	-10,088.81	-60.61%

如上表所示，存货、经营性应收项目和经营性应付项目之间的相对变化是影响公司报告期内经营性现金流净额与净利润之间关系的主要因素，其增减变动即

体现为对公司经营性现金流的占用或贡献。

其中，2022-2023 年度经营性应收项目、存货的增加均构成对公司经营性现金流的占用，其主要原因为：①报告期内公司营业收入保持相对稳定，受收入确认的季节性、下游电网客户结算周期较长、回款方式变化等因素的影响，公司应收款项融资金额有所增加；②报告期内，公司智能硬件类业务收入有所增长，相应的经营性应付项目也持续增加，预付款项有所增加，且外部硬件采购结算周期通常相对较短，一定程度上构成对公司经营性现金流的占用；③报告期内，公司存货大幅增加对经营性现金流占用较大，主要是因为公司项目实施周期一般较长，且公司的各项业务均采用终验法进行收入确认，因此公司期末存货中未完工项目实施成本的金额较大，占比较高，且主要以项目人员薪酬为主；④软件开发与实施企业的主要成本费用（包括存货）中职工薪酬占比较高，且职工薪酬一般按月均衡发生，需要企业刚性付现支付，会导致一定期限内经营性应付项目的增加不抵经营应收项目的增加。

综上，报告期内，公司经营活动产生的现金流净额持续为负且金额较大，且与净利润存在一定差异是公司生产经营的正常结果，符合公司实际经营情况和行业特点。

（三）公司改善经营活动现金流量的措施及有效性

①提升经营业绩，增强风险抵抗能力

报告期内，公司营业收入分别为 43,608.12 万元、41,357.82 万元，降幅为 5.16%。公司营业收入有所下降，但是总体稳定、波动不大，主要是受软件开发与实施业务和系统集成业务收入下降、技术服务业务和智能硬件销售业务收入增长的共同影响。未来，公司将持续加大对各类信息化客户的拓展力度，在电力信息化业务领域保持稳定增长的基础上，积极拓展政务、新能源、高端制造等行业领域优质客户，提高公司数字化领域水平，提升经营业绩同时加强经营活动现金流管理，增强公司风险抵抗能力。

②进一步加强项目全流程管理，提高项目收益和款项回收

公司将进一步加强从项目立项、项目报工到项目验收与结算的全流程管理。

在项目立项与报工阶段，加强对项目可行性、项目效益、报工数据准确性的内部控制，从源头控制项目存货风险，保证项目存货收益；在项目验收与结算阶段，定期与客户就应收账款进行对账，落实应收款项催收责任制度，进一步加大对应收账款的催收力度，缩短回款周期。

③积极与银行进行合作，获取授信额度

报告期内，公司积极开拓相关授信合作银行，并与相关银行建立了良好的合作关系，银行授信额度较高，一定程度上可以缓解公司短期内流动资金需求，促进经营业务有效开展。报告期内，公司商业信用情况良好，不存在未按约定偿还债务的情况。公司将进一步拓宽融资渠道，合理安排筹资期限的组合方式，优化资本结构，降低资金使用成本。

④优化与控制成本费用

公司将努力提升经营效率，控制成本费用率，进一步降本增效，努力提高净利率水平。

综上所述，公司具备较好的盈利能力和充足的银行授信额度，偿债风险或流动性风险较小。同时，公司将通过提升经营业绩、加强项目管理、优化与控制成本费用等方式缓解公司人员投入和存货备货带来的资金压力，不会对公司持续经营产生重大不利影响。报告期内，公司经营活动现金流量整体上是有所改善，公司上述相关应对措施是有效的。

请主办券商及会计师核查事项③并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司管理层，了解公司改善经营活动现金流量的具体措施及有效性情况；

2、访谈公司财务总监，了解公司报告期内短期借款的用途，以及了解短期借款大幅增长、经营活动现金流量持续为负且金额较大的原因，分析其是否合理；

3、取得并核查报告期内所有借款合同（含担保合同等），抽查借款本金收取

和支付，以及对应利息支付的凭证及其支撑性文件、大额银行流水收支测试等，验证公司短期借款的真实性和准确性；

4、获取公司现金流量表和利润表，分析影响经营活动现金流量净额与净利润差异的因素，了解经营活动现金流量的改善情况，判断公司改善经营活动现金流量措施的有效性。

（二）分析过程及核查结论

经核查，主办券商认为：

1、公司发生短期借款的主要用途是发放工资和支付部分采购款等补充流动资金，报告期内，公司积极开拓相关授信合作银行，并与相关银行建立了良好的合作关系，银行授信额度提高，一定程度上缓解公司短期内流动资金需求。报告期内，公司短期借款大幅增长具有合理性。

2、经过分析影响经营活动现金流量净额与净利润差异的因素，存货、经营性应收项目和经营性应付项目之间的相对变化是影响公司报告期内经营性现金流净额与净利润之间关系的主要因素，其增减变动即体现为对公司经营性现金流的占用或贡献，因此公司经营活动产生的现金流净额持续为负且金额较大，且与净利润存在一定差异是公司生产经营的正常结果，具有合理性。

3、公司改善经营活动现金流量的措施主要有提升经营业绩，增强风险抵抗能力、进一步加强项目全流程管理，提高项目收益和款项回收、积极与银行进行合作，获取授信额度、优化与控制成本费用，经过了解报告期内公司经营活动现金流量的改善情况，公司上述相关应对措施是有效的。

【会计师回复】

具体内容详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂

牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定后认为，除上述事项，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，距离公开转让说明书签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

公司尚未向北京证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

请你们在 10 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修

改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为北京合众伟奇科技股份有限公司关于对《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之盖章页）

北京合众伟奇科技股份有限公司（盖章）

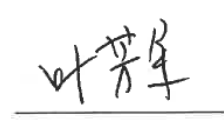


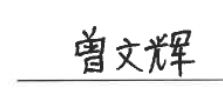
2024 年 7 月 10 日

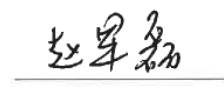
（本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司关于对《关于北京合众伟奇科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》的回复之签字盖章页）

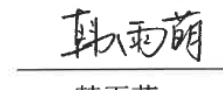
项目负责人（签字）： 
方 刚

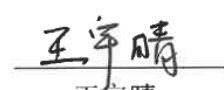
项目小组成员（签字）： 
方 刚


叶芳军


曾文辉


赵军磊


韩雨萌


王宇晴

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

