



关于国泰新点软件股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件  
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二〇年九月

**上海证券交易所：**

根据贵所于 2020 年 8 月 27 日印发的《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》(上证科审(审核)(2020)625 号)(以下简称“问询函”)的要求, 国泰新点软件股份有限公司(以下简称“新点软件”、“发行人”、“公司”)会同国泰君安证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、国浩律师(上海)事务所(以下简称“发行人律师”)、天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“申报会计师”), 对问询函提出的问题逐项进行了认真核查落实。现回复如下, 请予审核。

如无特别说明, 本问询函回复所使用的简称或名词释义与《国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书(申报稿)》中的释义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义:

审核问询函所列问题	<b>黑体(加粗)</b>
对审核问询函所列问题的回复	宋体(不加粗)
对招股说明书的修改、补充	<b>楷体(加粗)</b>

# 目录

<b>一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况</b> .....	<b>4</b>
问题 1.关于控股股东及实际控制人的认定.....	4
问题 2.关于一点智慧软件.....	24
问题 3.关于新点网络.....	29
问题 4.关于历史沿革.....	35
问题 5.关于社保和公积金缴纳.....	43
<b>二、关于发行人核心技术</b> .....	<b>48</b>
问题 6.关于核心技术来源及先进性.....	48
<b>三、关于发行人业务</b> .....	<b>82</b>
问题 7.关于业务资质及合规性.....	82
问题 8.关于主要产品.....	88
问题 9.关于采购.....	93
问题 10.关于主要客户.....	103
<b>四、关于公司治理与独立性</b> .....	<b>112</b>
问题 11.关于关联方和关联交易.....	112
问题 12.关于关联方向发行人提供存款服务等.....	118
<b>五、关于财务会计信息与管理层分析</b> .....	<b>125</b>
问题 13.关于收入确认政策.....	125
问题 14.关于收入.....	134
问题 15.关于成本.....	142
问题 16.关于毛利率.....	156
问题 17.关于预收账款及在建项目.....	176
问题 18.关于销售费用.....	181
问题 19.关于股份支付.....	201
问题 20.关于研发投入归集.....	206
问题 21.关于苏州国泰数字政府研究院.....	211
问题 22.关于利用个人卡收取部分未开票收入的问题.....	216
问题 23.关于应收账款及应收票据.....	219

问题 24.关于现金分红.....	224
<b>六、关于风险揭示 .....</b>	<b>226</b>
问题 25.关于提高风险揭示的重大性、针对性.....	226
<b>七、关于其他事项 .....</b>	<b>231</b>
问题 26.关于其他问题.....	231

## 一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

### 问题 1. 关于控股股东及实际控制人的认定

根据发行上市申请文件，公司第一大股东国泰国贸持有表决权比例为 25.08%；公司董事长曹立斌直接持股 14.31%，并担任员工持股平台百胜企业执行事务合伙人，控制百胜企业持有的发行人 7.95%股份的表决权，合计持有表决权比例为 22.62%；公司董事、总经理黄素龙持有表决权比例为 12.72%；公司董事、常务副总经理李强（男）持有表决权比例为 8.74%；核心技术人员袁勋担任执行事务合伙人的华慧企业持有表决权比例为 8.35%；公司董事会秘书担任执行事务合伙人的亿瑞咨询持有表决权比例为 8.11%。发行人认为不存在控股股东、不存在实际控制人。

请发行人：（1）说明公司设立以来控制权归属及变化情况，如涉及国有股东丧失控制权，请进一步说明相关事项合法合规性，是否构成本次发行上市实质障碍；（2）结合曹立斌、黄素龙和李强（男）等人的任职经历及其与国泰国贸等主体的关系，华慧企业、亿瑞咨询等的协议内容，执行事务合伙人变化情况等，说明华慧企业、亿瑞咨询等合伙企业的实际控制情况，未将国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人认定为实际控制人的理由及其合理性，是否符合公司的实际情况；（3）结合公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，论证报告期内公司控制权归属情况，认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据，是否由发行人股东予以确认；（4）说明发行人不存在控股股东及实际控制人状态对其研发、生产、经营、管理的具体影响，修改并完善相关风险揭示。

请保荐机构、发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查过程、核查方式、核查结论及其依据、理由。

回复：

#### 【发行人说明】

一、说明公司设立以来控制权归属及变化情况，如涉及国有股东丧失控制权，请进一步说明相关事项合法合规性，是否构成本次发行上市实质障碍

新点软件 2004 年涉及国有股东丧失控制权事项，当时存在国有股东未履行评估程序和未取得协议转让批准手续的瑕疵，但事后已经进行了追溯评估，并最终取得了张家港市人民政府和苏州市人民政府办公室的合规性确认意见，未造成国有资产流失，不构成本次发行上市的实质障碍。新点软件 2016 年 7 月涉及国有股东丧失控制权事项，已履行国资监管程序，国有股东本次丧失对新点软件控制权的过程合法、合规，不构成本次发行上市实质障碍。

### （一）公司自设立以来控制权的归属及变化情况

期间	国有股东表决权比例	第一大股东表决权比例	公司实际控制人
1998.9-1999.5	100%	国泰集团 100%	张家港市人民政府
1999.5-2000.10	58.2%	国泰集团 58.2%	张家港市人民政府
2000.10-2001.6	69.8%	国泰集团 69.8%	张家港市人民政府
2001.6-2002.6	66.3%	国泰集团 66.3%	张家港市人民政府
2002.6-2003.12	60%	国泰集团 60%	张家港市人民政府
2003.12-2004.11	51%	国泰房地产 51%	张家港市人民政府
2004.11-2010.9	40%	国泰房地产 40%	无实际控制人
2010.9-2012.4	31.8%	国泰华昇 31.8%	无实际控制人
2012.4-2012.5	13.59%	曹立斌 14.31%	无实际控制人
2012.5-2012.7	25.08%	国泰集团 25.08%	无实际控制人
2012.7-2016.7	39.39%（含曹立斌一致行动的表决权 14.31%）	国泰集团 39.39%（收益权仍为 25.08%）	张家港市人民政府
2016.7 至今	25.08%	国泰集团（国泰国贸） 25.08%	无实际控制人

1、考虑到公司自 2000 年至 2003 年期间存在股东实际持股比例与工商登记持股比例不一致情形，上表统计以股东实际持股比例为准；

2、2012 年 7 月，因国泰集团发债合并报表的需要，国泰集团四大班子（董事会、监事会、党委、经理班子）成员均承诺在国泰集团下属企业中与国泰集团一致行动，曹立斌作为国泰集团的时任监事（曹立斌于 2005 年 4 月至 2015 年 11 月期间担任国泰集团监事）自愿承诺与国泰集团保持一致行动，2016 年 7 月各一致行动方通过书面方式解除了一致行动关系，因此，上表中 2012.7-2016.7 期间的国有股东表决权包含了曹立斌持股 14.31% 的表决权。

3、上表中的第一大股东系按照表决权累计计算的第一大股东，包括其控制

的企业或其母公司所持的新点软件的股权表决权，如国泰集团及其控制企业的表决权合并计算，曹立斌与其担任普通合伙人的有限合伙企业的表决权合并计算。

## （二）国有股东丧失对新点软件控制权履行的程序

### 1、2004年11月国有股东丧失控制权

2004年，国有股东因为股权转让首次丧失对新点软件的控制权，具体情况如下：

#### （1）本次股权转让的具体情况

2004年11月，国泰房地产（当时系国泰集团控股子公司，国有控股企业）将其持有的新点软件33万元认缴注册资本（实缴部分11万元）转让给新点软件部分自然人股东，转让价格为0.81元/注册资本，新点软件注册资本为300万元。本次股权转让完成后新点软件全体股东的出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资方式	出资比例
1	国泰房地产	120	货币	40%
2	王健	54	货币	18%
3	金浩海	51	货币	17%
4	黄素龙	48	货币	16%
5	李强	27	货币	9%
合计		300		100%

注：王健系代曹立斌持有，金浩海持股部分包含代部分员工持有股权。

本次变更完成后，国有股东在公司的表决权比例降为40%，未超过50%，根据张家港市国有资产管理办公室和国泰国贸的确认意见，新点软件2004年11月前为国有控股企业，2004年11月至2012年7月期间为国有参股企业，2012年7月至2016年7月期间，因一致行动关系，为国有实际控制企业。因此，2004年11月至2012年7月期间国有股东未再控制新点软件，即国有股东丧失对新点软件的控制权。

#### （2）本次变更背景

根据苏州市人民政府颁布的《关于我市市属国有企业改制中若干问题的意见》（苏府[2002]81号）中所明确的“进一步解放思想，加快企业改制步伐。对于一

般竞争性领域的国有企业，国有资本必须坚决、尽快、规范有序地退出，不再控股”，同时为确保新点软件的稳定发展需要留住并激励核心人员，国泰房地产同意将其持有的部分股权转让给需要激励的核心员工。

当时激励对象金浩海、陈俊荣、李强（男）、黄素龙、曹立斌的具体情况如下：

名称	学历	岗位	具体工作内容	离职后股权处理情况
金浩海	本科	开发部副经理	负责国泰新技术主要产品的研发	转给员工持股平台百胜合伙企业
陈俊荣	本科	工程部经理	负责国泰新技术系统集成项目的设计、销售、实施	--
李强（男）	本科	开发部经理	负责国泰新技术技术	--
黄素龙	本科	副总经理	负责国泰新技术销售	--
曹立斌	本科	总经理	负责国泰新技术管理	--

### （3）本次变更履行的程序

1) 2004年11月28日，国泰新技术召开股东会，全体股东（包括国泰房地产）同意公司本次变动。

2) 2019年9月17日，国泰集团委托华信评估对国泰新技术以2004年6月30日为基准日的净资产值进行了追溯评估，根据评估结果，转让价格高于追溯评估价值。

### （4）主管政府部门的确认意见

2020年3月16日，张家港市人民政府出具《张家港市人民政府关于江苏国泰新点软件有限公司历史沿革等相关事宜合规性予以确认的请示》（张政发[2020]21号），专项确认本次股权转让未导致国有资产流失，同时确认新点软件历史沿革中增资、国有股权转让等涉及到国有股权变动事宜无重大违法违规，不影响新点软件的股权清晰和资本充足，无重大争议、纠纷。

2020年7月27日，苏州市人民政府办公室出具《市政府办公室关于确认江苏国泰新点软件有限公司历史沿革等有关事项合规性的函》（苏府办函[2020]20号），对于公司历史沿革出具整体确认意见，认为：“新点有限的设立、增资、国有股东变更、变更设立股份公司总体符合国有资产管理的有关规定。江苏国泰新

点软件有限公司历史沿革等有关事项基本符合当时的法律法规及政策规定，履行了必要的法律程序或补充完善了相关手续”。

综上所述，新点软件 2004 年涉及国有股东丧失控制权事项，当时存在国有股东未履行评估程序和未取得协议转让批准手续的瑕疵，但事后已经进行了追溯评估，最终取得了张家港市人民政府和苏州市人民政府办公室的合规性确认意见，未造成国有资产流失，不构成本次发行上市的实质障碍。

## **2、2016 年 7 月因一致行动关系解除，国有股东再次丧失控制权**

2012 年 7 月，因国泰集团发债合并报表的需要，国泰集团四大班子（董事、党委委员、监事、经理班子）成员均承诺与国泰集团一致行动，曹立斌作为国泰集团的时任监事（曹立斌于 2005 年 4 月至 2015 年 11 月期间担任国泰集团监事）自愿承诺与国泰集团保持一致行动，至此，国泰集团控制新点软件 39.39% 股东会表决权并控制半数以上董事会董事。2016 年 7 月各一致行动方通过书面方式解除了一致行动关系，国有股东再次丧失对新点软件的控制权。

国泰国贸和张家港市国有资产管理办公室于 2020 年 9 月分别出具确认函，确认：2016 年 7 月国有股东因一致行动人解除一致行动关系而丧失对新点软件的控制权，经张家港市组织部门审阅同意，并报国资办备案，解除一致行动关系的过程合法、合规；曹立斌自 2016 年 7 月后与国泰国贸不存在一致行动关系，其独立行使董事和股东的表决权；2016 年 7 月起至今新点软件为国有参股企业。

因 2016 年 7 月解除一致行动协议时，曹立斌已不再担任国泰集团监事，曹立斌与国泰集团保持一致行动的基础不复存在，同时，国有股东的收益权等其他股权权益在解除一致行动协议前后未发生变化，本次国有股东因一致行动人解除一致行动关系而丧失对新点软件的控制权已履行国资监督程序，国有股东本次丧失对新点软件控制权的过程合理、合法、合规。

**二、曹立斌、黄素龙和李强（男）等人的任职经历及其与国泰国贸等主体的关系，华慧企业、亿瑞咨询等的协议内容，执行事务合伙人变化情况等，说明华慧企业、亿瑞咨询等合伙企业的实际控制情况，未将国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人认定为实际控制人的理由及其合理性，是否符合公司的实际情况**

报告期内，新点软件无实际控制人，国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人并非新点软件实际控制人，符合新点软件的实际情况。

#### （一）曹立斌、黄素龙和李强（男）任职经历及其与国泰国贸等主体的关系

曹立斌，1988年8月至1990年2月任无锡电器厂技术人员，1990年3月至1991年12月任无锡华光电子工业有限公司工业控制器开发人员，1992年1月至1993年3月任张家港外贸公司员工，1993年4月至1996年6月任张家港经济开发区管理委员会招商专员，1996年7月至1998年10月任职于张家港外经贸局，1998年10月至2020年1月历任公司总经理、董事长（2002年8月至2019年12月，先后兼任国泰房地产副总经理/总经理/董事长；2008年1月至2012年11月兼任国泰华昇副董事长；2005年5月至2015年11月，兼任国泰集团监事），2020年1月至今任公司董事长。

黄素龙，1985年7月至1996年7月任沙洲职业工学院电子系教师，1996年8月至1999年1月任张家港市自动化工程公司副经理，1999年2月至2020年1月历任公司开发部经理、公司副经理、公司总经理兼董事，2020年1月至今任公司总经理，兼董事。

李强（男），1995年至1997年，任张家港市自动化研究所工控部副经理，1997至2001年任张家港市信息网络中心技术部主任，2001年11月至2020年1月历任公司开发部经理、公司技术总监、公司副总经理兼董事，2020年1月至今任公司常务副总经理，兼董事。

如上所述，黄素龙、李强（男）的历次任职中，除发行人以外，均与国泰集团（国泰国贸）无关。而曹立斌历次任职中，除担任发行人总经理、董事长以外，在一定期限内先后兼任国泰集团下属企业国泰房地产副总经理、董事长、总经理以及国泰集团监事、国泰华昇副董事长，但该等兼职已经终止。曹立斌与国泰集团的一致行动关系在报告期外已经通过书面方式明确解除，就曹立斌在报告期内作为董事和股东的表决权情况，国泰国贸和张家港市国有资产管理办公室分别予以确认：报告期内，国泰国贸与曹立斌或新点软件其他股东不存一致行动关系，报告期内曹立斌在担任新点软件董事、管理层以及股东期间，独立行使新点软件董事投票权、股东表决权，不受国泰国贸影响或控制。

曹立斌、黄素龙、李强（男）三人在任职新点软件前，其任职履历并无交叉。报告期内，新点软件作为一家国有参股企业，为更好保护国有股东和其他小股东权益，曹立斌等主要自然人股东为防止出现一人控制的局面，建立相对制衡的公司治理结构，三人均独立行使股东和董事表决权，相互之间不存在一致行动关系。曹立斌、黄素龙、李强（男）出具确认函，确认报告期内，其各自独立行使股东和董事的表决权，其各自之间以及与国泰国贸之间不存在一致行动关系。

综上，报告期内，国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人并非新点软件实际控制人。

## （二）华慧企业、亿瑞咨询合伙协议主要内容及执行事务合伙人变动情况，华慧企业、亿瑞咨询等合伙企业的实际控制情况

### 1、合伙协议主要内容

企业名称	主要内容
华慧企业	<p>1、有限合伙人执行合伙事务，对外不具有代表权。有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。</p> <p>2、执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。</p> <p>3、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，按照实缴的出资比例表决，并经三分之二以上表决权通过。</p> <p>合伙企业下列事项应当经普通合伙人同意：</p> <p>（一）改变合伙企业的名称；</p> <p>（二）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；</p> <p>（三）处分合伙企业的不动产；</p> <p>（四）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；</p> <p>（五）以合伙企业名义为他人提供担保；</p> <p>（六）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。</p>
亿瑞咨询	<p>1、有限合伙人执行合伙事务，对外不具有代表权。有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。</p> <p>2、执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。</p> <p>3、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，按照实缴的出资比例表决，并经三分之二以上表决权通过。</p> <p>合伙企业下列事项应当经普通合伙人同意：</p> <p>（一）改变合伙企业的名称；</p> <p>（二）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；</p> <p>（三）处分合伙企业的不动产；</p> <p>（四）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；</p> <p>（五）以合伙企业名义为他人提供担保；</p> <p>（六）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。</p>

## 2、执行事务合伙人变动

企业名称	执行事务合伙人	任职期限
华慧企业	袁勋	2012年4月至今
亿瑞咨询	张竺斌	2012年5月至2020年1月
亿瑞咨询	戴静蕾	2020年1月至今

从华慧企业和亿瑞咨询的合伙协议约定分析，代表华慧企业和亿瑞咨询执行合伙事务的均为其执行事务合伙人，其他有限合伙人仅有权监督执行工作并享有相关的知情权，而合伙企业的合伙人会议亦仅仅决定涉及合伙企业名称、经营范围、地点、担保等事宜的变更且需取得普通合伙人同意。华慧企业自设立以来，其执行事务合伙人均为袁勋（新点软件政务服务产品线总经理，新点软件核心技术人员），袁勋作为华慧企业执行事务合伙人实际控制华慧企业；亿瑞企业自设立以来，执行事务合伙人包括张竺斌（新点软件公共安全业务群总经理）、戴静蕾（董事会秘书），张竺斌和戴静蕾各自在其担任亿瑞咨询执行事务合伙人期间实际控制亿瑞咨询。

袁勋、张竺斌、戴静蕾均确认，其各自在担任华慧企业或亿瑞咨询的执行事务合伙人期间，独立行使执行事务合伙人的职能，代表全体有限合伙人独立行使该等合伙企业持有的新点软件股权的表决权，不存在受新点软件其他股东控制或者与新点软件其他股东存在一致行动关系的情形。

**（三）未将国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人认定为实际控制人的理由及其合理性，是否符合公司的实际情况**

综上所述，报告期内，国泰国贸与曹立斌、黄素龙和李强（男）之间不存在一致行动关系，曹立斌、黄素龙和李强（男）以及华慧企业、亿瑞企业之间就其各自持有的新点软件股权不存在控制或一致行动关系。未将国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人认定为新点软件实际控制人，符合新点软件的实际情况。

三、结合公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况，论证报告期内公司控制权归属情况，认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据，是否由发行人股东予以确认

(一) 结合报告期内公司章程、协议或其他安排，论证报告期内公司控制权归属情况，认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据

## 1、结合有限公司阶段公司章程，论证报告期内公司控制权归属情况

### (1) 股东会召开、决议规则

股东会对公司合并、分立、变更公司形式、解散和清算、修改公司章程等事项作出决议，必须经代表四分之三以上表决权的股东通过；股东会对其他事项作出决议，必须经代表表决权的二分之一以上股东通过。股东会行使的职权包括：选举、更换董事，选举、更换监事等。股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。

股东会每年度召开定期会议一次。代表十分之一以上表决权的股东，三分之一以上董事，或者监事可以提议召开临时股东会。

### (2) 董事会召开、决议规则

董事会由五名成员组成，三分之一以上董事可以提议召开董事会会议。董事会实行一人一票制，董事会至少有四名董事出席方为有效。董事会决议分为普通会议和特别会议决议。普通会议决议以多数通过的决议有效，当赞成票和反对票相等时，董事长有最终裁决权；特别会议决议以三分之二以上的董事同意方可通过。公司设经理一人，由董事会聘任或解聘。

### (3) 监事规则

有限责任公司阶段，公司未设监事会，设监事 1 名。

根据新点软件当时有效的章程约定，自 2017 年 1 月 1 日至新点软件 2020 年 1 月变更为股份公司阶段，新点软件最高权力机构为股东会，由股东会根据其决议机制选举五名董事成立董事会，并选举 1 名监事。董事会聘请公司总经理。单一股东无法控制新点软件股东会、单一股东无法通过决定董事的聘任或者解聘来新点软件董事会。

报告期内，发行人单一股东提名或通过选举表决的董事均未超过 2 名。因此，发行人任一股东亦无法通过其提名且通过选举表决的董事控制董事会的表决。

## 2、结合新点软件股份公司阶段章程，论证报告期内公司控制权归属情况

## (1) 股东大会召开和表决规则

公司下述对外担保事项，须经公司股东大会审议通过：单笔担保额超过公司最近一期经审计净资产 10%的担保；公司及其控股子公司的对外担保总额，超过公司最近一期经审计净资产 50%以后提供的任何担保；为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；按照担保金额连续 12 个月累计计算原则，超过公司最近一期经审计总资产 30%的担保；对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的过半数通过。

董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 3%以上股份的股东，有权向公司提出提案。股东大会决议分为普通决议和特别决议。股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过。股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

下列事项由股东大会以特别决议通过：公司增加或者减少注册资本；公司的分立、合并、解散、清算或者变更公司形式；本章程的修改；公司在一年内购买、出售重大资产、对外投资或者担保金额连续 12 个月内累计计算超过公司最近一期经审计总资产 30%的；股权激励计划；法律、行政法规或本章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

股东大会权限的其他事项，以普通决议审议。

## (2) 董事会召开和表决规则

董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。由董事会审批的购买、出售重大资产、对外投资、对外担保、关联交易，必须经出席董事会的过半数董事审议同意并作出决议。董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联

董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

### (3) 监事会

监事会决议应当经半数以上监事通过。

根据现时有效的章程约定，自新点软件 2020 年 1 月变更为股份公司阶段，新点软件最高权力机构为股东大会，股东大会选举五名（后变更为七名）董事成立董事会，并选举 2 名监事连同职工监事成立监事会，董事会聘请公司总经理等管理层。单一股东无法决定新点软件股东大会、亦无法决定新点软件董事、监事的聘任或解聘从而控制新点软件董事会或监事会。

报告期内，发行人单一股东提名或通过选举表决的董事均未超过 2 名。因此，发行人任一股东亦无法通过其提名且通过选举表决的董事控制董事会的表决。另外，报告期内，发行人单一股东提名或通过选举的监事均未超过 1 名。因此，发行人任一股东亦无法通过其提名的监事控制监事会的表决。

### 3、是否存在其他协议或安排，论证报告期内公司控制权归属情况

报告期内，发行人各股东之间不存在其他就股权表决和公司治理达成的其他协议或安排。

### 4、认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据

综上，结合报告期内公司章程、协议或其他安排，相关股东和主管部门的确认以及公司权力机构等的实际运作情况，报告期内公司不存在控股股东及实际控制人。

(二) 结合报告期内发行人股权结构、董事会构成、监事会构成、管理层构成，论证报告期内公司控制权归属情况，认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据

#### 1、结合报告期内发行人股权结构，论证报告期内公司控制权归属情况

报告期内，持有发行人表决权比例前五的股东情况如下：

股东名称	持有表决权比例
国泰国贸	25.08%
曹立斌	22.62%

股东名称	持有表决权比例
黄素龙	12.72%
李强（男）	8.74%
华慧企业（发行人员工袁勋担任执行事务合伙人）	8.35%

报告期内，发行人不存在持股比例超过 30% 的单一股东，发行人第一大股东和第二大股东持有的公司表决权比例接近，其他股东所持股权较为分散，各股东之间亦不存在一致行动关系，因此发行人不存在单独或合计持有的股份占发行人股本总额 50% 以上，或依其持有的股份所享有的表决权已足以对股东大会的决议产生重大影响的股东，发行人不存在控股股东。发行人亦不存在虽不是发行人的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。

## 2、结合报告期内发行人董事会构成，论证报告期内公司控制权归属情况

报告期初至 2020 年 1 月 19 日，发行人的董事会成员包括曹立斌、黄素龙、李强（男）、吴健、张健等 5 名，其中张健系国泰国贸提名、吴健系恒兴投资提名；自 2020 年 1 月 19 日至 2020 年 4 月 28 日，发行人的董事会成员包括曹立斌、黄素龙、李强（男）、何胜旗、孙卫权（独立董事）等 5 名，其中何胜旗为国泰国贸提名；自 2020 年 4 月 28 日至今，发行人的董事会成员包括曹立斌、黄素龙、李强（男）、何胜旗、孙卫权（独立董事）、周洪斌（独立董事）、顾莉莉（独立董事）等 7 名，其中何胜旗为国泰国贸提名，报告期内，发行人单一股东提名的董事均未超过 2 名，任一股东均无法通过其提名的董事控制董事会的表决。因此，发行人任一股东均无法单独控制董事会半数以上成员，亦不存在通过实际支配发行人股份表决权能够决定发行人董事会半数以上成员选任的情形。

## 3、结合报告期内发行人监事会构成，论证报告期内公司控制权归属情况

报告期初至 2020 年 1 月 19 日，公司不设监事会，监事为李强（女）；自 2020 年 1 月 19 日至今，公司设监事会，3 名监事，李强（女）为公司股东，吴健为恒兴投资提名的监事，张竺斌为职工监事。报告期内，发行人单一股东提名的监事均未超过 1 名，任一股东均无法通过其提名的监事控制监事会的表决。因此，发行人任一股东均无法单独控制监事会半数以上成员，亦不存在通过实际支配发行人股份表决权能够决定发行人监事会半数以上成员选任的情形。

## 4、结合报告期内发行人管理层构成，论证报告期内公司控制权归属情况

报告期期初至 2020 年 1 月 19 日，黄素龙为总经理，李强（男）、朱明华和朱斌实际作为公司副总经理参与公司管理工作；自 2020 年 1 月 19 日至今，黄素龙为总经理，李强（男）、朱明华、朱斌为公司副总经理，季琦担任公司财务总监，戴静蕾为公司董事会秘书。报告期内，发行人不存在单一股东委派多名公司管理层的情形，单一股东无法控制公司经营管理层。

## 5、认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据

从报告期内发行人股权结构、董事会构成、监事会构成以及管理层构成来看，报告期内，发行人股权结构相对分散，发行人第一大股东和第二大股东持有的公司表决权比例接近，各股东之间亦不存在一致行动关系，各股东无法单独控制董事会、监事会、管理层。

**（三）结合报告期内发行人股东大会、董事会、监事会、经营管理机构实际运作情况，论证报告期内公司控制权归属情况，认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据**

**1、结合报告期内发行人历次股东会/股东大会出席会议情况、表决过程、审议结果，论证报告期内公司控制权归属情况**

报告期内有限公司阶段，发行人全部股东会，均由全体股东出席、全部股东审议通过。

自发行人 2020 年 1 月整体变更股份公司以来，共召开 4 次股东大会，历次股东大会出席会议情况、表决过程、审议结果如下：

序号	会议名称	召开时间	出席股东所持股份总数占比	表决结果
1	创立大会暨第一次股东大会	2020 年 1 月 19 日	100%	100% 审议通过
2	2020 年第二次临时股东大会	2020 年 3 月 17 日	100%	100% 审议通过
3	2020 年第三次临时股东大会	2020 年 4 月 28 日	100%	100% 审议通过
4	2019 年年度股东大会	2020 年 6 月 13 日	100%	100% 审议通过

如上所述，报告期内发行人历次股东会、股东大会作出的重大决策均系经公司全体有表决权的股东共同审议通过，不存在单一投资者控制公司股东会/股东大会决策的情况，股东之间亦不存在一致行动关系。从报告期内提案情况来看，

因股权结构分散，根据公司说明，股东会/股东大会主要议案都是由不同股东从有利于公司的角度提出，不存在较为集中的某一股东提案的情况。

## 2、结合报告期内发行人历次董事会出席会议情况、表决过程、审议结果，论证报告期内公司控制权归属情况

报告期内有限公司阶段，发行人全部董事会，均由全部董事出席、全部董事审议通过。

自发行人 2020 年 1 月整体变更股份公司以来，共召开 5 次董事会，历次董事会出席会议情况、表决过程、审议结果如下：

序号	会议名称	召开时间	出席董事占比	表决结果
1	第一届董事会第一次会议	2020 年 1 月 19 日	100%	有表决权董事一致通过
2	第一届董事会第二次会议	2020 年 3 月 2 日	100%	有表决权董事一致通过
3	第一届董事会第三次会议	2020 年 4 月 13 日	100%	有表决权董事一致通过
4	第一届董事会第四次会议	2020 年 5 月 23 日	100%	有表决权董事一致通过
5	第一届董事会第五次会议	2020 年 8 月 14 日	100%	有表决权董事一致通过

报告期内，发行人历次董事会作出重大决策均系有表决权董事共同审议并一致通过，不存在单一股东提名的董事控制发行人董事会提议、表决或决议的情况。

## 3、结合报告期内发行人历次监事会出席会议情况、表决过程、审议结果，论证报告期内公司控制权归属情况

自发行人整体变更股份公司以来，共召开 3 次监事会，历次监事会出席会议情况、表决过程、审议结果如下：

序号	会议名称	召开时间	出席董事占比	表决结果
1	第一届监事会第一次次会议	2020 年 1 月 19 日	100%	监事一致通过
2	第一届监事会第二次会议	2020 年 5 月 23 日	100%	监事一致通过
3	第一届监事会第三次会议	2020 年 8 月 14 日	100%	监事一致通过

报告期内，各监事均按照发行人公司章程的规定履行职责，不存在单一股东控制发行人监事会表决、决议的情况。

#### **4、结合报告期内发行人经营管理的实际运作情况，论证报告期内公司控制权归属情况**

报告期期初至 2020 年 1 月 19 日，黄素龙为总经理，李强（男）、朱明华和朱斌实际作为公司副总经理参与公司管理工作；自 2020 年 1 月 19 日至今，黄素龙为总经理，李强（男）、朱明华、朱斌为公司副总经理，季琦担任公司财务总监，戴静蕾为公司董事会秘书。公司的管理层均按照公司章程以及公司相关的治理制度对公司进行经营管理。不存在单一股东能够决定公司高级管理人员的选聘或者其履行职责的情况。

#### **5、认定不存在控股股东及实际控制人的理由和依据**

综上所述，结合报告期内发行人股东大会、董事会、监事会、经营管理机构实际运作情况，报告期内公司不存在控股股东及实际控制人。

#### **（四）全体股东确认情况**

全体股东已出具书面确认，确认报告期内公司无实际控制人。

#### **四、说明发行人不存在控股股东及实际控制人状态对其研发、生产、经营、管理的具体影响，修改并完善相关风险揭示**

##### **（一）发行人不存在控股股东及实际控制人状态对其研发、生产、经营、管理的具体影响**

2016 年 7 月以来，公司即无控股股东和实际控制人，一直经营和运作良好。但为了确保该状态不会对公司的研发、生产、经营及管理造成不利影响，公司不断完善治理结构、组织结构，健全内部控制制度，并采取措施确保董事、高级管理人员、核心技术人员及业务骨干人员以维护公司整体利益为己任。

##### **1、完善的治理结构**

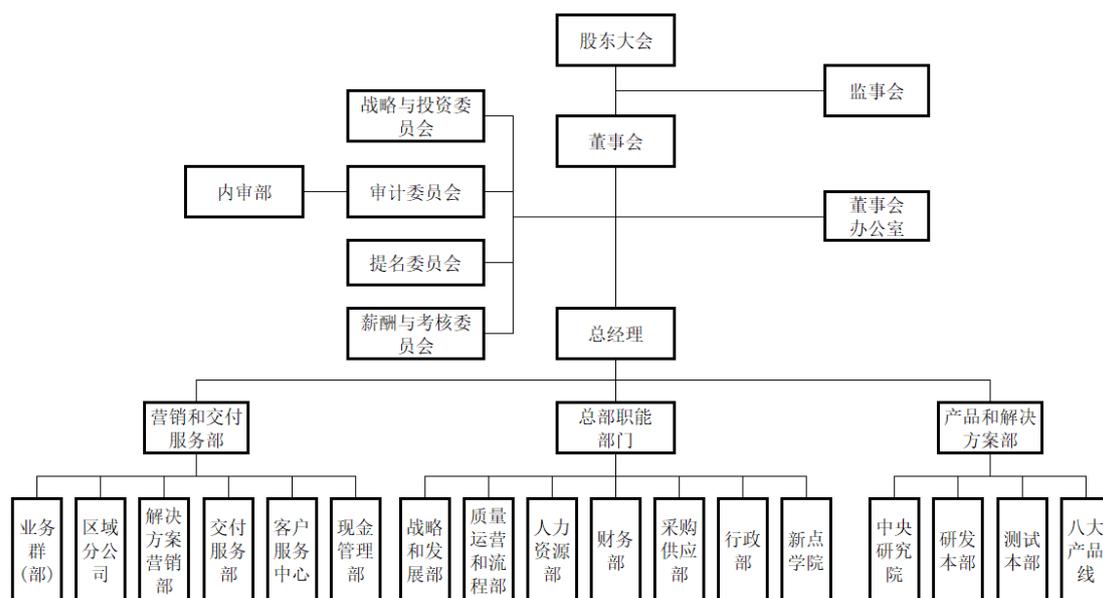
公司根据《公司法》等相关法律法规的规定，建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书等制度，形成了权力机构、决策机构、监督机构及执行机构相互协调、相互制衡的运行机制。

为进一步健全法人治理结构，公司在董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会以及战略与投资委员会并制定了相应的工作制度，明确了各专

门委员会的权责、决策程序及议事规则。自股份公司设立以来，公司股东大会、董事会、监事会均按照《公司法》等相关法律法规独立有效运作，无违法、违规情况。

## 2、权责清晰的组织结构

公司建立了健全、职责划分清晰、层次清晰的组织结构。公司组织结构如下：



公司各部门的主要职能如下：

序号	部门	主要职责简述
1	董事会办公室	信息披露管理、投资者关系管理等。
2	内审部	对内部控制制度有效性进行检查和评估；对公司经济资料进行审计，协助建立健全反舞弊机制等。
3	战略和发展部	研究、推进公司战略规划；公司品牌宣传等。
4	质量运营和流程部	制定和组织实施公司质量体系等。
5	人力资源部	人力资源管理等。
6	财务部	财务核算、财务管理等。
7	采购供应部	供应链管理等。
8	行政部	行政管理等工作。
9	新点学院	员工教育、培训等。
10	产品和解决方案部	管理各研发、开发部门。
11	中央研究院	基础技术框架的研发以及新技术的引入。
12	研发本部	提供通用、公共的研发能力。
13	测试本部	测试软件项目、系统集成项目，寻找其中的缺陷等。

序号	部门	主要职责简述
14	八大产品线	负责具体软、硬件产品的设计、开发。
15	营销与交付服务部	管理各销售、交付、实施部门。
16	业务群（部）	承担业务条线产品在全国的销售工作。
17	区域分公司	负责分公司所在辖区的销售和日常工作。
18	解决方案营销部	规范商务立项到商务结项阶段流程；为销售团队提供项目售前各类远程支撑服务、人力支持。
19	交付服务部	负责产品的整体交付、实施及服务性工作。
20	客户服务中心	通过电话和网络等远程支持手段，解决用户的技术困难和问题。
21	现金管理部	制定公司应收账款管理制度和奖惩制度；管理款项催收工作。

公司各部门各司其职，有序开展日常研发、生产、经营、管理等工作。

### 3、有效的内部控制制度

公司根据财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关具体规范健全了内部控制制度。

公司管理层认为，根据财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》及相关具体规范，公司内部控制于 2020 年 3 月 31 日在所有重大方面是有效的。

天职国际对公司内部控制制度进行了审核，出具了《内部控制鉴证报告》（天职业字[2020]30211 号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2020 年 3 月 31 日在所有重大方面保持了有效的与财务报表有关的内部控制。

### 4、忠实勤勉的董监高成员及核心技术人员

公司的董事均具有上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则，具备较好的专业素质。除外部董事及独立董事外，公司的董事会成员均在公司具有多年工作经历，对公司有较强的忠诚度。公司的独立董事具备独立性。因此，公司的董事能够在董事会决策层面从各自专业层面作出对公司有利的判断。

公司的监事均具有上市公司运作的基本知识，熟悉相关法律、行政法规、规章及规则，具备较好的专业素质。除外部监事外，公司的监事会成员，均在公司具有多年工作经历，对公司有较强的忠诚度。公司的监事在公司日常运营中可以有效监督董事、高级管理人员等有无违反法律、法规、公司章程及/或股东大会

决议的行为。公司的监事能够在监事会会议时从各自专业层面作出对公司有利的判断。

公司的总经理、常务副总经理、副总经理、财务总监、董事会秘书及核心技术人员均由公司内部培养，从一线业务骨干到管理层均在公司长期任职，负责公司经营管理工作，保障公司经营管理的稳定。

#### **5、采取保障措施维护公司整体利益**

为维持公司股权以及治理结构的稳定性，国泰国贸、曹立斌、黄素龙、李强（男）、朱明华、朱斌、李强（女）、徐国春、陈俊荣、席益华、何永龙、华慧企业、亿瑞咨询、百胜企业承诺自发行人上市之日起三十六个月内不转让其持有的发行人股份，占发行前公司股份总数的 93.29%。上述股东承诺对于所持公司股份予以锁定，在公司上市后的一定时期内有利于保持公司股权结构的稳定，并可以使相关股东更注重公司的长期利益，避免过于短视的行为。

公司的内部董事、高级管理人员、核心技术人员及部分业务骨干人员均直接或通过员工持股平台间接持有公司股份，确保了相关人员从注重公司整体利益的角度出发开展工作、团结协作。

#### **6、无控股股东、实际控制人的状态对公司研发、生产、经营、管理不会产生不利影响**

综上，公司拥有完善的治理结构、权责清晰的组织结构、有效的内部控制制度、有效的保障措施。公司的研发、生产、经营、管理部门及人员，各司其职，有序开展公司日常生产经营工作；2016 年 7 月以来，公司便处于无控股股东及实际控制人的状态，但运营持续、业绩良好。因此，发行人无控股股东及实际控制人的状态不会对公司研发、生产、经营、管理产生不利影响。

虽然发行人无控股股东及实际控制人的状态目前未对公司研发、生产、经营、管理产生不利影响，但未来无控股股东及实际控制人的状态可能给发行人的经营活动带来一些潜在的风险。比如主要股东经过充分协商后可能仍存在意见分歧，导致决策效率不佳的风险；或因公司无实际控制人状态招致“门口的野蛮人”觊觎，导致公司陷入股权争夺战，使企业经营和管理受到干扰的风险。公司将补充相关风险提示。

## （二）修改并完善相关风险揭示

公司对相关风险修改并完善如下：

公司股权结构较为分散，无控股股东和实际控制人。为维持公司股权以及治理结构的稳定性，国泰国贸、曹立斌、黄素龙、李强（男）、朱明华、朱斌、李强（女）、徐国春、陈俊荣、席益华、何永龙、华慧企业、亿瑞咨询、百胜企业承诺上市之日起三十六个月内不转让其持有的发行人股份，占发行前公司股份总数的 93.29%。上述股东所持股权的锁定，在公司上市后的一定时期内有利于保持股权架构的稳定。但未来无控股股东及实际控制人的状态可能给发行人的经营活动带来一些潜在的风险。比如主要股东经过充分协商后可能仍存在意见分歧，导致决策效率不佳的风险；或因公司无实际控制人状态招致“门口的野蛮人”觊觎，导致公司陷入股权争夺战，使企业经营和管理受到干扰的风险。

上述楷体加粗的修改内容已在招股书之“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“一、管理风险”之“（二）无实际控制人风险”中进行了修改完善。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、中介机构核查程序

就上述问题，保荐机构及发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、核查了发行人设立以来的工商档案；
- 2、核查了发行人设立以来分红决议及凭证；
- 3、取得张家港市人民政府、苏州市人民政府办公室关于历史沿革涉及国有股权变动的合规性意见；
- 4、获取了曹立斌、黄素龙和李强（男）的履历情况；
- 5、查阅了华慧企业、亿瑞咨询的合伙协议；
- 6、查阅了华慧企业、亿瑞咨询的工商内档；
- 7、取得了国泰国贸和张家港市国有资产管理办公室的确认函；
- 8、取得了全体股东关于发行人无实际控制人的确认函；
- 9、查阅发行人报告期内的公司章程、发行人股东大会议事规则、董事会议

事规则、监事会议事规则；

10、查阅发行人工商内档；

11、查阅发行人报告期内历次股东会/股东大会召开和表决情况；

12、查阅发行人报告期内历次董事会召开和表决情况；

13、查阅发行人报告期内历次监事会召开和表决情况。

## 二、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

新点软件 2004 年涉及国有股东丧失控制权事项，当时存在国有股东未履行评估程序和未取得协议转让批准手续的瑕疵，但事后已经进行了追溯评估，并取得了张家港市人民政府和苏州市人民政府办公室的合规性确认意见。因此，未造成国有资产流失，不构成本次发行上市的实质障碍。新点软件 2016 年 7 月涉及国有股东丧失控制权事项，已履行必要的国资监管流程，国有股东本次丧失对新点软件控制权的过程合法、合规，不构成本次发行上市实质障碍。

因解除一致行动协议时，曹立斌已不再担任国泰集团监事，曹立斌与国泰集团保持一致行动的基础不复存在，同时，国有股东的收益权等其他股权权益在解除一致行动协议前后未发生变化，本次国有股东因一致行动人解除一致行动关系而丧失对新点软件的控制权已履行必要的国资监管流程，国有股东本次丧失对新点软件控制权的过程合理、合法、合规。

报告期内，国泰国贸与曹立斌、黄素龙和李强（男）之间不存在一致行动关系，曹立斌、黄素龙和李强（男）以及华慧企业、亿瑞企业之间就其各自持有的新点软件股权不存在控制关系。未将国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人认定为新点软件实际控制人，符合新点软件的实际情况。

报告期内，公司不存在控股股东及实际控制人具有合理性，已由发行人股东予以确认。

虽然发行人无控股股东及实际控制人的状态目前未对公司研发、生产、经营、管理产生不利影响，但未来无控股股东及实际控制人的状态可能给发行人的经营活动带来一些潜在的风险。比如主要股东经过充分协商后可能仍存在意见分歧，

导致决策效率不佳的风险；或因公司无实际控制人状态招致“门口的野蛮人”觊觎，导致公司陷入股权争夺战，使企业经营和管理受到干扰的风险。公司已补充相关风险提示。

### 三、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：

新点软件 2004 年涉及国有股东丧失控制权事项，当时存在国有股东未履行评估程序和未取得协议转让批准手续的瑕疵，但事后已经进行了追溯评估，最终取得了张家港市人民政府和苏州市人民政府办公室的合规性确认意见，未造成国有资产流失，不构成本次发行上市的实质障碍。新点软件 2016 年 7 月涉及国有股东丧失控制权事项，已履行国资监管程序，国有股东本次丧失对新点软件控制权的过程合法、合规，不构成本次发行上市实质障碍。

因解除一致行动协议时，曹立斌已不再担任国泰集团监事，曹立斌与国泰集团保持一致行动的基础不复存在，同时，国有股东的收益权等其他股权权益在解除一致行动协议前后未发生变化，本次国有股东因一致行动人解除一致行动关系而丧失对新点软件的控制权已履行必要的国资监管流程，国有股东本次丧失对新点软件控制权的过程合理、合法、合规。

报告期内，国泰国贸与曹立斌、黄素龙和李强（男）之间不存在一致行动关系，曹立斌、黄素龙和李强（男）以及华慧企业、亿瑞企业之间就其各自持有的新点软件股权不存在控制关系。未将国泰国贸或曹立斌、黄素龙和李强（男）等人认定为新点软件实际控制人，符合新点软件的实际情况。

报告期内公司无实际控制人，公司全体股东已经确认。

#### 问题 2. 关于一点智慧软件

**一点智慧软件成立于 2003 年 4 月，公司全体股东委托曹立斌、李强（男）、黄素龙、金浩海等以公司资金投资成立并代为持有作为公司子公司，2020 年 3 月注销。**

**请发行人说明：（1）一点智慧软件成立的背景与原因，认为发行人实际控制的理**

由和依据，成立以来的业务发展及演变情况，2020年3月注销的原因，注销前后资产、人员、业务承继情况，存续期间是否存在重大违法违规行为，注销履行程序，有无取得有权国有资产管理部门的批准或备案，是否符合相关规定；（2）一点智慧软件报告期的基本财务数据；存续期间是否存在分红情况及分红对象，注销时的财产清算及处置情况，存续期间发行人是否存在通过向一点智慧软件输送业务订单的形式向一点智慧的名义股东输送利益的情形。

请发行人律师对问题（1）进行核查并发表明确意见。

请申报会计师对问题（2）进行核查并发表明确意见。

回复：

### 【发行人说明】

一、一点智慧软件成立的背景与原因，认为发行人实际控制的理由和依据，成立以来的业务发展及演变情况，2020年3月注销的原因，注销前后资产、人员、业务承继情况，存续期间是否存在重大违法违规行为，注销履行程序，有无取得有权国有资产管理部门的批准或备案，是否符合相关规定

（一）一点智慧软件成立的背景与原因，发行人实际控制的理由和依据，成立以来的业务发展及演变情况

#### 1、一点智慧软件成立的背景与原因

2003年，为了开拓上海业务市场，公司拟在上海设立一家子公司，但根据当时有效的《中华人民共和国公司法》（1999年修正）的规定，不允许有限责任公司设立全资子公司（一人有限公司），因此公司无法直接在上海设立全资子公司，为简化公司设立流程，经公司全体股东决议（含国有股东），公司委托曹立斌、李强（男）、黄素龙、金浩海四人（为便于相互监督，委托公司四位主要自然人股东）以公司资金投资成立一点智慧软件。

#### 2、发行人实际控制的理由和依据

一点智慧软件系由公司全体股东决议委托四名自然人设立，设立资金均来源于新点软件，约定一点智慧软件存续期的经营风险、收益均由新点软件享有，业务均由新点软件管理。设立以后，公司一直将其作为子公司管理，一点智慧软件

存续期间的分红由新点软件享有。一点智慧软件的名义股东亦确认其系代公司持有一点智慧软件股权。因此，一点智慧软件自设立以来由发行人实际控制。

### **3、成立以来的业务发展及演变情况**

一点智慧软件设立以后，主要从事电子政务相关的软件开发业务，2012年之后未再开展业务。

#### **(二) 2020年3月注销的原因，注销前后资产、人员、业务承继情况，存续期间是否存在重大违法违规行为**

一点智慧软件自2012年之后未开展业务，在公司准备上市事宜的过程中，为简化公司对外投资结构，2019年7月16日，发行人决议将一点智慧软件清算注销。

由于一点智慧软件自2012年以来未开展业务，注销过程中不涉及人员及业务处置。注销后所有资产作为清算所得归属于新点软件。

根据工商主管部门出具的合规证明等资料，一点智慧软件存续期间不存在重大违法违规行为。

#### **(三) 设立及注销履行程序，有无取得有权国有资产管理部门的批准或备案，是否符合相关规定**

##### **1、设立履行的程序**

如前所述，一点智慧软件设立系经新点软件全体股东决议。公司当时系国泰集团的控股子公司，公司设立一点智慧软件系国泰集团对外投资企业的再投资行为，系国泰集团自行决策权限范围内事项，国泰集团已批准公司委托曹立斌等人设立一点智慧软件事项。

因此，公司委托曹立斌等人设立一点智慧软件事项已履行当时的内部审批程序，无需取得国有资产管理部门的批准或备案。

##### **2、注销履行的程序**

2019年7月16日，新点软件股东会决议注销一点智慧软件。

2020年1月15日，一点智慧软件召开股东会，决议注销。

2020年1月17日，一点智慧软件就注销进行登报公告。

2020年2月28日，国家税务总局上海市虹口区税务局出具《清税证明》（沪税虹一税企清[2020]3142号），证明一点智慧软件所有税务事项均已结清。

2020年3月9日，上海市虹口区市场监督管理局出具《准予注销登记通知书》（NO.09000003202003090006），核准注销一点智慧软件的工商登记。

一点智慧软件注销时为国有参股公司的下属子公司，一点智慧软件的注销已取得其母公司国有股东的同意，除此以外，一点智慧软件的注销无需取得其他有权国有资产管理部门的批准或备案。

综上，一点智慧软件注销所履行的程序合法合规。

二、一点智慧软件报告期的基本财务数据；存续期间是否存在分红情况及分红对象，注销时的财产清算及处置情况，存续期间发行人是否存在通过向一点智慧软件输送业务订单的形式向一点智慧的名义股东输送利益的情形

#### （一）一点智慧软件报告期的基本财务数据

一点智慧软件报告期的基本财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2020.3.31/ 2020.1-3	2019.12.31/ 2019	2018.12.31/ 2018	2017.12.31/ 2017
流动资产	-	1,024.47	1,000.75	997.84
非流动资产	-	-	6.17	11.26
总资产	-	1,024.47	1,006.92	1,009.10
流动负债	-	0.47	-	-
非流动负债	-	-	-	-
总负债	-	0.47	-	-
所有者权益	-	1,024.00	1,006.92	1,009.10
营业收入	-	-	-	-
营业成本	-	-	-	-
净利润	-44.91	17.08	-2.18	-2.35

#### （二）存续期间是否存在分红情况及分红对象

一点智慧软件存续期内发生两次分红。

2008年4月23日，新点软件股东会作出决议，全体股东一致同意由一点智慧软件向新点软件分红120万元。

2009年2月28日，新点软件股东会作出决议，全体股东一致同意由一点智慧软件向新点软件分红120万元。

### **(三) 一点智慧软件注销时的财产清算及处置情况**

#### **1、注销时的财产清算情况**

注销时一点智慧软件剩余资产的金额为979.09万元，其中98.09万元为货币资金，881万元为应收新点软件款项（含应收以前年度交易款项40万、应收新点软件往来款841万）。

#### **2、注销时的财产处置情况**

一点智慧软件将98.09万元货币资金转入新点软件账户。一点智慧软件应收新点软件款项881万元与新点软件账上应付一点智慧软件款项881万元相互抵消。

### **(四) 存续期间发行人是否存在通过向一点智慧软件输送业务订单的形式向一点智慧的名义股东输送利益的情形**

一点智慧软件存续期间，未向名义股东分红，未向名义股东提供借款等财务资助，未向名义股东发放工资，不存在异常费用报销等行为。存续期间，一点智慧软件与新点软件之间的交易均为正常开展的业务合作。因此，一点智慧软件存续期间，公司不存在以通过向一点智慧软件输送业务订单的形式向一点智慧软件的名义股东输送利益的情形。

### **【中介机构核查意见】**

#### **一、发行人律师核查意见**

经核查，发行人律师认为：由于一点智慧软件自2012年以来未开展业务，注销过程中不涉及人员及业务处置。注销后所有资产作为清算所得归属于新点软件。一点智慧软件存续期间不存在重大违法违规行为。公司委托曹立斌等人设立一点智慧软件事项已履行当时的内部审批程序，无需取得国有资产管理部门的批准或备案。一点智慧软件注销当时为国有参股公司的下属子公司，一点智慧软件的注销已取得其母公司国有股东的同意，除此以外，一点智慧软件的注销无需取

得其他有权国有资产管理部门的批准或备案。一点智慧软件注销所履行的程序合法合规。

## 二、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：一点智慧软件报告期内的财务数据真实准确；存续期内根据当时股东持有新点软件股份的比例、同时考虑了交叉持股对持股比例的影响进行了分红；注销后所有资产作为清算所得归属于新点软件；存续期间发行人不存在通过向一点智慧软件输送业务订单的形式向一点智慧的名义股东输送利益的情形。

### 问题 3. 关于新点网络

新点网络成立于 2012 年 5 月，2019 年 10 月，张家港市国资办同意国泰国贸挂牌转让所持有的新点网络 25.08% 股权，2019 年 12 月，由发行人摘牌，2020 年 3 月，发行人受让曹立斌等人所持有的新点网络股权，新点网络成为全资子公司。

请发行人说明：（1）新点网络成立的背景与原因，控制权归属情况，发行人是否实际控制，股份转让价格确定依据及其公允性，转让履行程序，有无取得有权国有资产管理部门的批准或备案，是否符合相关规定；（2）发行人 2019 年 12 月及 2020 年 3 月收购新点网络认定为同一控制下企业合并的依据；（3）新点网络报告期的基本财务数据；存续期间是否存在分红情况，收购前发行人是否存在通过向新点网络输送业务订单的形式向新点网络原股东输送利益的情形。

请发行人律师对问题（1）进行核查并发表明确意见。

请申报会计师对问题（2）（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 【发行人说明】

一、新点网络成立的背景与原因，控制权归属情况，发行人是否实际控制，股份转让价格确定依据及其公允性，转让履行程序，有无取得有权国有资产管理部门的批准或备案，是否符合相关规定

## （一）新点网络成立的背景与原因、控制权归属情况，发行人是否实际控制

### 1、新点网络成立的背景与原因、控制权归属情况

2012年，公司已有资本市场发展的规划，考虑到公司的历史沿革较为复杂，为简化上市所需要手续，公司全体股东一致决议同意按照公司当时的股权结构新设新点网络作为未来的拟上市主体。但新点网络设立后，受限于新公司缺乏相关资质，多数政府项目难以获得投标资格；即使获得投标资格，受限于历史经营业绩，综合得分低，新点网络也难以中标。由于企业资质和经营业绩都很难在短期内取得，业务进展缓慢，无法实现公司股东设立新点网络的预期目标。公司股东在新点网络设立不久后就逐渐放弃了将新点网络作为上市主体的计划。

新点网络系以独立上市为目标按照新点软件当时相同的股权结构设立，在设立后，亦保持与新点软件相同的股权结构，发行人并不实际控制新点网络。其控制权关系与新点软件相同，2012年5月至2012年7月，无实际控制人；2012年7月至2016年7月，因曹立斌与国泰国贸的一致行动关系，新点网络由国泰国贸实际控制；2016年7月至2020年3月，因曹立斌与国泰国贸的一致行动关系解除，新点网络无实际控制人；2020年3月至今，为新点软件全资子公司。

张家港市国有资产管理办公室于2020年9月出具确认函，确认：自新点网络设立以来，至其被新点软件收购前，控制权归属情况与新点软件相同。

### 2、合并前，发行人未实际控制新点网络

合并前，新点网络的管理层由发行人的管理层担任，新点网络没有独立的财务人员，财务人员由新点软件财务人员兼职。日常组织架构管理中，新点网络的内部组织、业务、人员都归发行人统一管理，新点网络具体部门的相关人员均听从新点软件同一职能部门负责人的指挥。合并前新点网络具有部分独立的研发人员与少量销售人员，大部分人员系从新点软件转移劳动关系到新点网络。新点网络的产品主要依赖新点软件的销售网络对外销售。

新点网络自身缺乏独立性，对新点软件有很强的依赖性，新点软件对新点网络日常业务进行管理。但因为新点软件不持有新点网络的股份，不是新点网络的股东，不享有分红权或剩余财产分配权，没有通过参与新点网络的管理活动而享有可变回报的权利。故收购前，新点软件不构成控制新点网络。

**(二) 股份转让价格确定依据及其公允性，转让履行程序，有无取得有权国有资产管理部门的批准或备案，是否符合相关规定**

新点网络设立时，根据国泰国贸当时有效的《公司章程》以及《张家港市市属国有资产经营公司监督管理暂行办法》（张政发（2009）31号）规定，国泰国贸参股设立新点网络属于国泰国贸自主决定事项，无需上级国有资产管理部门的批准或备案。张家港市国有资产管理办公室亦出具确认意见，认为新点网络的设立已按照张家港市国有资产管理的有关规定履行了国资监管程序。

就发行人收购新点网络 100% 股权事宜，本次收购履行了如下程序：

2019 年 7 月 15 日，国泰国贸董事会作出决议：同意将其持有的新点网络 25.08% 的股权进行公开转让，并委托苏州市公共资源交易中心公开披露信息，广泛征集受让方。

2019 年 7 月 16 日，新点网络股东会作出决议：同意国泰国贸将其持有的新点网络 25.08% 的股权委托苏州市公共资源交易中心挂牌转让，所有股东放弃对该股权的优先受让权。

2019 年 8 月 28 日，苏州中洲房地产土地资产评估咨询有限公司出具《江苏国泰国际贸易有限公司拟股权转让涉及的江苏国泰新点网络有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》（苏中洲评报字[2019]第 Z0039 号），确认截止 2019 年 5 月 31 日，新点网络的净资产评估值为 2,361.74 万元，评估结果于 2019 年 11 月 18 日经张家港市国有资产管理办公室备案。

2019 年 10 月 28 日，张家港市国有资产管理办公室出具《张家港市国资办关于同意公开挂牌转让江苏国泰新点网络有限公司 25.08% 国有股权有关事项的批复》（张国资办[2019]58 号），同意新点网络公开挂牌转让的事项，转让低价不得低于经张家港市国资办备案的转让标的评估结果。

2019 年 12 月 17 日，苏州市公共资源交易中心发布（2019）055 号《江苏国泰新点网络有限公司 25.08% 股权公开转让公告》。最终由新点软件摘牌，2020 年 3 月 2 日，新点软件与国泰国贸就新点网络 25.08% 股权转让签署协议，转让价格为人民币 592.32 万元。

2020 年 2 月 27 日，张家港市国有资产管理办公室出具《张家港市国资办关

于同意转让江苏国泰新点网络有限公司国有股权有关事项的批复》（张国资办[2020]5号），同意国泰国贸将新点网络25.08%国有股权以公开挂牌底价人民币592.32万元的价格转让给新点软件。

2020年3月2日，新点网络股东会作出以下决议：同意国泰国贸及其他非国有股东将持有的新点网络股权转让给新点软件。国泰国贸的转让价格以公开竞价确定的价格为准，非国有股东的转让价格参考摘牌的成交价格。

综上，新点网络的设立及转让已经履行了必要的国资监管程序，交易价格以经评估备案的价格为底价并经进场竞价交易后确认，交易价格公允，符合相关规定。

## 二、发行人2019年12月及2020年3月收购新点网络认定为同一控制下企业合并的依据

新点网络成立时就与发行人始终保持相同的股权结构，具体情况如下：

股东名称	发行人股权结构	新点网络被收购前股权结构
国泰国贸	25.08%	25.08%
曹立斌	14.31%	14.31%
黄素龙	12.72%	12.72%
李强	8.74%	8.74%
华慧企业	8.35%	8.35%
亿瑞咨询	8.11%	8.11%
百胜企业	7.95%	7.95%
恒兴投资	6.71%	6.71%
陈俊荣	1.59%	1.59%
朱明华	1.19%	1.19%
朱斌	1.19%	1.19%
席益华	1.03%	1.03%
李强（女）	1.03%	1.03%
何永龙	1.03%	1.03%
徐国春	0.95%	0.95%
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

合并前新点软件与新点网络均无控股股东和实际控制人。但合并前后，决定

新点网络财务和经营政策，并最终获取利益的投资群体未发生变更。

合并前，新点网络的管理层由发行人的管理层担任，新点网络没有独立的财务人员，财务人员由新点软件财务人员兼职。日常组织架构管理中，新点网络的内部组织、业务、人员都归发行人统一管理，新点网络具体部门的相关人员均听从新点软件同一职能部门负责人的指挥。合并前新点网络具有部分独立的研发人员与少量销售人员，大部分人员系从新点软件转移劳动关系到新点网络。新点网络的产品主要依赖新点软件的销售网络对外销售。

新点网络自身缺乏独立性，对新点软件有很强的依赖性，新点软件对新点网络日常业务进行管理。但因为新点软件不持有新点网络的股份，不是新点网络的股东，不享有分红权或剩余财产分配权，没有通过参与新点网络的管理活动而享有可变回报的权利。故收购前，新点软件不构成控制新点网络。

从实质重于形式角度出发，采用追溯合并的会计处理，有助于准确展现报告期内新点网络处于被新点软件管理的状态，有利于向投资者展示真实、准确、完整的报告期财务数据，及整体的经营情况。因此，参考同一控制下合并的会计处理有其合理性。

三、新点网络报告期的基本财务数据；存续期间是否存在分红情况，收购前发行人是否存在通过向新点网络输送业务订单的形式向新点网络原股东输送利益的情形。

#### （一）新点网络报告期的基本财务数据

新点网络报告期的基本财务数据如下：

单位：万元

项目	2020.3.31/ 2020.1-3	2019.12.31/ 2019	2018.12.31/ 2018	2017.12.31/ 2017
流动资产	1,592.05	1,381.67	1,188.53	1,048.92
非流动资产	11,866.85	11,820.79	7,007.69	4,347.96
总资产	13,458.90	13,202.45	8,196.22	5,396.88
流动负债	13,955.90	13,990.78	8,344.33	3,524.62
非流动负债	16.82	16.37	7.14	14.36
总负债	13,972.72	14,007.15	8,351.48	3,538.97
所有者权益	-513.82	-804.70	-155.26	1,857.91

项目	2020.3.31/ 2020.1-3	2019.12.31/ 2019	2018.12.31/ 2018	2017.12.31/ 2017
营业收入	1,376.84	4,749.32	750.76	563.82
营业成本	61.14	301.27	111.40	-
净利润	290.88	-649.44	-2,013.17	73.74

## (二) 存续期间是否存在分红情况

新点网络存续期间内，从未向新点网络的股东分红。

## (三) 收购前发行人是否存在通过向新点网络输送业务订单的形式向新点网络原股东输送利益的情形

虽然新点网络的业务全部系与发行人之间合作，但新点网络成立时就与发行人始终保持相同的股权结构，新点网络与发行人最终获取利益的投资群体完全一致。

新点网络存续期间，未向股东分红，未向股东提供借款等财务资助，未向股东发放工资，不存在异常费用报销等行为。

综上，收购前发行人不存在通过向新点网络输送业务订单的形式向新点网络原股东输送利益的情形。

## 【中介机构核查意见】

### 一、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：新点网络的设立及转让已经履行了必要的国资监管程序，交易价格以经评估备案的价格为底价并经进场竞价交易后确认，交易价格公允，符合相关规定。

### 二、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：收购新点网络认定为同一控制下企业合并符合企业会计准则及相关规定；新点网络报告期内的财务数据真实准确；存续期内不存在分红情况；收购前发行人不存在通过向新点网络输送业务订单的形式向新点网络原股东输送利益的情形。

#### 问题 4. 关于历史沿革

根据发行上市申请文件，发行人历史上存在国有股权变动、出资瑕疵、股份代持、交叉持股等问题。

请发行人说明：（1）具体问题及形成过程，纠正或整改措施及其充分性，是否存在争议或潜在纠纷，是否构成本次发行上市实质障碍；（2）改制过程中是否存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情形，是否取得有权部门关于改制程序合法性、是否造成国有或集体资产流失的意见。

请保荐机构、发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查过程、核查方式、核查结论及其依据、理由。

回复：

#### 【发行人说明】

一、具体问题及形成过程，纠正或整改措施及其充分性，是否存在争议或潜在纠纷，是否构成本次发行上市实质障碍

发行人历次国有股权中存在的瑕疵事项已纠正或整改，纠正或整改措施充分，未导致国有资产流失。发行人历史上的出资瑕疵、股份代持、交叉持股等相关问题已经整改，整改措施充分，不存在争议或潜在纠纷，不会构成本次发行上市实质障碍。除上述国有股权变动、出资瑕疵、股份代持、交叉持股等问题以外，发行人历史沿革中不存在其他瑕疵。

#### （一）关于历史沿革中国有股权变动瑕疵

#### 1、关于历史沿革中国有股权变动瑕疵具体情况及纠正、整改过程

发行人历次国有股权变动过程中，由于经办人员当时对相关国有资产监管规定的理解不足，导致历史沿革中存在多次国有股权变动不规范的情况，相关瑕疵情况、纠正或整改方式及国资确认情况如下：

变更时间	变更事项	相关瑕疵情况	整改方式	国资确认意见
2002年6月，增资	2002年6月，经国泰新技术股东会决议，公司实际层面注册资本增加9.5万元至100	本次增资导致国有股权比例稀释，根据《国有资产评估管理若干问题的规定》	1、国泰国贸委托华信评估对国泰新技术以2001年12月31日为基准日的净资产值进行追溯评估，并出具评估咨询报	2020年3月16日，张家港市人民政府作为新点软件的主管政府，出具《张家港市人民

变更时间	变更事项	相关瑕疵情况	整改方式	国资确认意见
	万元。新增注册资本由原股东曹立斌、黄素龙以及新股东李强（男）缴纳。	（财政部令第14号）的要求，应当履行评估及备案程序，公司未履行相关程序，存在瑕疵。	告； 2、国泰国贸、国泰华贸分别出具确认函，载明公司历次国有股权变动，履行了相关的内部决策程序； 3、获取张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室的确认意见。	政府关于江苏国泰新点软件有限公司历史沿革等相关事宜合规性予以确认的请示》（张政发[2020]21号），确认新点软件历史沿革中增资、国有股权转让等涉及到国有股权变动事宜无重大违法违规，不影响新点软件的股权清晰和资本充足，无重大争议、纠纷。
2003年9月，股权转让	2003年9月，经国泰新技术股东会决议，原股东国泰集团将所持国泰新技术实际注册资本30万元转让给国泰房地产；原股东国泰华贸将所持国泰新技术实际注册资本21万元转让给国泰房地产，实际注册资本8万元转让给以金浩海为代表的国泰新技术的部分员工，将所持国泰新技术实际注册资本1万元转让给李强（男）。	根据《国有资产评估管理若干问题的规定（财政部令第14号）》的规定，国有产权转让需要履行评估及备案程序，本次变更未履行评估备案程序。	1、国泰国贸委托华信评估对国泰新技术以2003年6月30日为基准日的净资产值进行追溯评估并出具评估咨询报告；就转让价格与评估值之间的差额，由相关方加计利息向国泰集团进行补偿； 2、国泰国贸、国泰华贸分别出具确认函，载明，公司历次国有股权变动，履行了相关的内部决策程序； 3、张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室出具合规性确认意见。	2020年7月27日，苏州市人民政府办公室出具《市政府关于确认江苏国泰新点软件有限公司历史沿革等有关事项合规性的函》（苏府办函[2020]20号），确认公司的设立、增资、国有股东变更、变更设立股份公司总体符合国有资产管理的相关规定，公司历史沿革等有关事项基本符合当时的法律法规及政策规定，履行了必要的法律程序或补充完善了相关手续。
2004年11月，股权转让	2004年11月，经国泰新技术股东会决议，国泰房地产将其持有的33万元注册资本转让给国泰新技术部分现有股东。	根据当时有效的《企业国有产权转让管理暂行办法（2003年第3号令）》的规定，企业国有产权转让应当在依法设立的产权交易机构中公开进行。本次股权转让应当进场公开交易并履行相关的评估程序，但未履行该等程序，不符合当时有效的国资监督管理相关法律法规及规范性文件的规定，存在瑕疵。	1、国泰国贸委托华信评估对国泰新技术以2004年6月30日为基准日的净资产值进行追溯评估，并出具评估咨询报告； 2、国泰国贸、国泰华昇已经出具确认函，载明，公司历次国有股权变动，履行了相关的内部决策程序； 3、张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室出具合规性确认意见。	

变更时间	变更事项	相关瑕疵情况	整改方式	国资确认意见
2010年， 增资	2010年7月24日，新点有限股东会作出决议，同意新点有限注册资本从1,000万元增加到1,258万元，新增注册资本由员工及员工持股平台认购	根据《国有资产评估管理若干问题的规定》（财政部令第14号）的要求，应当履行评估及备案程序，公司未履行相关程序，存在瑕疵。	1、国泰国贸委托华信评估对新点有限以2010年6月30日为基准日的净资产值进行追溯评估并出具评估咨询报告，相关方已经全额补足增资价格与净资产评估值之间的差额中归属于国资部分； 2、国泰国贸、国泰华昇已经出具确认函，载明，本次增资目的主要系对员工进行股权激励，出于稳定新点有限局面的考虑且当时新点有限未来经营带有极大不确定性，国泰华昇主动放弃参与本次增资，公司历次国有股权变动，履行了相关的内部决策程序； 3、张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室出具合规性确认意见。	
2012年4月， 股权转让	2012年4月，经新点有限股东会决议，国泰华昇将其持有的400万元注册资本等比例分拆转让给其全体股东，具体为：将171万元注册资本转让给国泰集团，84.44万元注册资本转让给恒兴投资，80万元注册资本转让给盛泰投资，49万元注册资本转让给自然人王慧，15.56万元注册资本转让给韩伟。	本次股权转让虽然实质系国有股东间接持股等比例还原为直接持股过程，但未严格履行协议转让的审批程序，存在国资审批权限瑕疵。	1、国泰国贸出具关于公司历史沿革的确认函； 2、张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室出具合规性确认意见。	
2012年5月， 股权转让	2012年5月经新点有限股东会决议，国泰集团分别受让股东盛泰投资、王慧、韩伟持有的80万元（占	依据当时有效的《企业国有资产评估管理暂行办法》的规定，本次国泰集团收购非国有单位的资	1、本次收购虽未进行评估及备案，但收购程序符合《关于印发张家港市市属国有资产经营公司投资监督管理办法的通知》（张政办[2009]23	

变更时间	变更事项	相关瑕疵情况	整改方式	国资确认意见
	比 6.40%)、49 万元 (占比 3.90%)、15.56 万元 (占比 1.24%) 注册资本。	产应当履行评估及备案程序, 但当时并未履行该程序, 存在程序瑕疵。	号) 规定, 同时, 收购方案、收购价格在 2012 年当时已取得张家港市国有资产管理办公室的核准; 2、国泰国贸出具关于公司历史沿革的确认函; 3、张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室出具合规性确认意见。	

## 2、不存在争议或潜在纠纷, 不构成本次发行上市实质障碍

发行人历史沿革中存在部分国有股权变动未履行评估、备案、进场交易程序的情形, 但已经通过履行追溯评估程序并补足差额方式或取得主管部门的确认等方式予以纠正, 并获得了张家港市人民政府及苏州市人民政府的合规性确认意见。因此, 上述瑕疵最终未导致国有资产流失。相关瑕疵已经过整改并取得有权部门的确认, 整改方式充分, 不会构成本次发行的障碍, 不存在纠纷及潜在纠纷。

### (二) 出资瑕疵与规范

#### 1、出资瑕疵具体情况与规范过程

2000 年 10 月 10 日, 国泰新技术注册资本由 86 万元增加至 300 万元, 实际并未出资, 发行人股东存在 214 万元出资瑕疵, 其中人民币 14 万元于 2002 年和 2003 年补足, 人民币 200 万元由全体股东在 2019 年 12 月以现金方式补足。2020 年 5 月 23 日天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)出具了天职业字[2020]30212 号验资报告, 载明 214 万元出资已经到位。

截止到出资瑕疵全部补足之日, 发行人未就该等事宜产生过诉讼争议, 亦未损害公司债权人利益。截至目前, 发行人现有注册资本均全部缴纳, 不存在出资不实问题。发行人主管部门张家港市市场监督管理局于 2020 年 7 月出具证明, 针对发行人历史上出资瑕疵情况, 鉴于该企业已主动纠正, 没有造成危害后果, 不予追究其行政责任。

#### 2、不存在争议或潜在纠纷, 不构成本次发行上市实质障碍

发行人历史上存在的出资瑕疵问题已经通过补足出资方式整改, 整改方式充

分。发行人现有注册资本均全部缴纳，不存在出资不实问题，不存在纠纷或潜在纠纷，发行人以及相关股东亦未因出资瑕疵受到过行政处罚，该等行为未构成重大违法违规行为，不会构成发行障碍。

### （三）关于股权代持问题

#### 1、金浩海代持及解除情况

##### （1）代持的形成

2003年9月，国泰华贸将所持国泰新技术实际注册资本8万元转让给以金浩海为代表的的国泰新技术的部分员工（包括金浩海、何永龙、李强（女）、史明勇、孙云、席益华、赵云、朱明华），其中何永龙、李强（女）、史明勇、孙云、席益华、赵云、朱明华受让的股权由金浩海代为持有。

2004年11月，国泰房地产将12万元国泰新技术注册资本转让给金浩海，其中6万元系金浩海代陈俊荣受让并持有。

##### （2）代持的解除

2009年3月，孙云因离职，与金浩海签署《终止委托投资协议》，约定孙云将所占公司注册资本1%的股权转让给金浩海。2009年9月，孙云与金浩海因该等委托投资的款项支付问题产生纠纷，并最终于2010年7月16日，由张家港市人民法院出具(2009)张民一初字第5163号《民事调解书》结案；2010年9月，孙云与金浩海、新点软件因公司盈余分配产生纠纷，孙云诉请要求参与分配2008年至2009年2月期间公司的利润分配事宜，2010年11月12日，张家港市人民法院驳回孙云诉讼请求。

2009年6月，史明勇因离职，与金浩海签署《终止委托投资协议》，约定史明勇将所占公司1%的股权转让给金浩海。

2010年5月，赵云从公司离职，赵云将其持有公司股权全部转让给金浩海，相应价款已经支付完毕。

2010年7月，金浩海通过股权转让方式将代何永龙、李强（女）、席益华、朱明华、陈俊荣持有的公司股权还原。

至此，金浩海代持关系全部解除。

## **2、曹立斌股权代持的形成及解除**

2003年9月，曹立斌将全部股权转让给王健（曹立斌配偶），由配偶代为持有国泰新技术股权；2010年7月，通过股权转让方式，王健将代为持有的股权还原给曹立斌。

## **3、王慧及韩伟股权代持形成及解除**

2012年4月，根据张家港市国有资产管理办公室《关于国泰新点软件公司股改涉及国有股权调整的建议》，公司股东国泰华昇将其持有的公司400万元注册资本（占比31.8%）等比例分拆转让给其全体股东，其中，将49万元注册资本（占比3.90%）转让给自然人王慧（代江苏国泰国际集团国贸股份有限公司持有），15.56万元注册资本（占比1.24%）转让给韩伟（同时代国泰华昇23名自然人股东持有）。

因上述股权等比例还原后立即就要出售给国泰集团，中间间隔时间仅1个月左右时间，出于工商办理便利的考虑，经当时以书面方式报备张家港市国有资产管理办公室同意后，江苏国泰国际集团国贸股份有限公司短暂委托王慧、国泰华昇23名自然人股东短暂委托韩伟代为持有公司部分股权。

2012年5月，国泰集团受让了王慧代江苏国泰国际集团国贸股份有限公司、韩伟及其代23名自然人持有的公司全部股权。

至此，王慧及韩伟股权代持全部解除。

## **4、是否存在争议或潜在纠纷，是否构成本次发行上市实质障碍**

发行人历史上的股权代持已经全部解除，除已经披露的情况外，不存在纠纷或潜在纠纷。就发行人历史上隐名股东孙云与显名股东金浩海之间的股权转让价款纠纷，已经通过人民法院调解方式解决。发行人历史上存在的代持情况已经整改，整改方式充分，不会构成发行人本次上市的实质性障碍。

### **（四）关于交叉持股**

#### **1、2006年4月，“交叉持股”形成情况**

2006年4月12日，国泰新技术通过股东会决议，同意将公司注册资本由300万元增加到1,000万元，新增注册资本全部由新股东一点智慧软件认缴，均为货

币资金；同时相应修改公司章程。

一点智慧软件系国泰新技术全体股东委托曹立斌、李强（男）、黄素龙、金浩海以国泰新技术资金成立并代为持有作为国泰新技术全资子公司的公司。本次增资实际上是国泰新技术全资子公司对国泰新技术的增资，构成“交叉持股”。

## **2、2009年9月，“交叉持股”解除情况**

2009年9月28日，新点有限通过股东会决议，同意一点智慧软件将其持有的全部股权（700万元，占比70%）等比例转让给新点软件原股东。

自此，发行人存在的交叉持股情形已解除。本次“交叉持股”的解除形成的700万元应收股权转让款，由相关股东于2019年底完成支付，不存在纠纷或潜在纠纷。

## **3、不存在争议或潜在纠纷，不构成本次发行上市实质障碍**

至此，发行人历史上存在的“交叉持股”已经解除，未导致注册资本不实，不存在纠纷或潜在纠纷。发行人关于“交叉持股”的整改充分，不会对本次上市产生障碍性影响。

**二、改制过程中是否存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律、法规存在明显冲突的情形，是否取得有权部门关于改制程序合法性、是否造成国有或集体资产流失的意见。**

针对发行人历史上改制过程中存在的瑕疵情况，张家港市人民政府已出具《张家港市人民政府关于江苏国泰新点软件有限公司历史沿革等相关事宜合规性予以确认的请示》（张政发[2020]21号），确认新点软件历史沿革中增资、国有股权转让等涉及到国有股权变动事宜无重大违法违规，不影响新点软件的股权清晰和资本充足，无重大争议、纠纷，未导致国有资产流失。

苏州市人民政府办公室进一步出具《市政府关于确认江苏国泰新点软件有限公司历史沿革等有关事项合规性的函》（苏府办函[2020]20号），确认公司的设立、增资、国有股东变更、变更设立股份公司总体符合国有资产管理的有关规定，公司历史沿革等有关事项基本符合当时的法律法规及政策规定，履行了必要的法律程序或补充完善了相关手续。

发行人历史上的国有股东包括国泰集团及其下属企业，国泰集团一直系张家港市人民政府持股 100% 的企业，张家港市人民政府为国泰集团及其下属企业的主管政府，其依照《企业国有资产法》、《企业国有资产交易监督管理办法》等国资监管法律法规对国泰集团行使出资人职责，有权对发行人历史沿革除协议转让以外的涉及到国有股权变动事项进行合规性确认。就发行人历史上涉及的协议转让事宜，根据《江苏省国资委关于调整企业国有产权管理有关工作事项的通知》，为贯彻落实省委省政府《关于全面深化国有企业和国有资产管理体制改革的意见》（苏发〔2014〕9 号）精神，深入推进行政审批制度改革，进一步简政放权，促进企业国有产权流转，降低改革成本，根据国务院国资委《关于取消和下放一批工作事项的通知》（国资发〔2014〕92 号）和《关于促进企业国有产权流转有关事项的通知》（国资发产权〔2014〕95 号）规定，现就调整我省企业国有产权管理有关工作事项通知如下：“经省政府同意，省辖市级以下（含省辖市级，下同）企业国有产权协议转让的审批权限下放给各省辖市国资委及昆山、泰兴、沭阳县（市）国资监管机构”，苏州市为江苏省省辖市，苏州市人民政府国有资产监督管理委员会为协议转让事项的有权审批和确权单位，而本次发行人取得的苏州市人民政府办公室的确认意见，系在取得苏州市人民政府国有资产监督管理委员会等部门的前置确认意见后出具的，苏州市人民政府办公室最终针对发行人历史沿革中涉及国有股权变动事项（包括协议转让事项）均出具了合规性确认意见。

因此，发行人历史上改制过程中存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法规存在明显冲突的情形，发行人已采取足够的整改或规范措施，并已经取得有权部门关于国有股东变动（含改制）程序合法性、是否造成国有或集体资产流失的意见。

### **【中介机构核查意见】**

#### **一、保荐机构、发行人律师的核查过程、核查方式**

就上述问题，保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

- 1、核查了发行人设立以来的工商档案（包括但不限于股东会决议、股权转让协议、公司章程、验资报告）；
- 2、获取国泰国贸和国泰华贸关于发行人历史沿革的确认函；

- 3、查验华信资产评估对发行人进行追溯评估出具的相关评估报告；
- 4、获取张家港市人民政府以及苏州市人民政府办公室出具的确认文件；
- 5、就股权代持事宜，核查了代持各方签署的委托持股协议、补充协议，解除代持时各方签署的终止委托投资协议或股权转让协议，并访谈了主要的代持当事人，并获取了代持确认函。

## 二、核查结论及其依据、理由

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人历次国有股权中存在的瑕疵事项已纠正或整改，纠正或整改措施充分，未导致国有资产流失。发行人历史上的出资瑕疵、股份代持、交叉持股等相关问题已经整改，整改措施充分，不存在争议或潜在纠纷，不会构成本次发行上市实质障碍。

发行人改制过程中存在法律依据不明确、相关程序存在瑕疵或与有关法律法規存在明显冲突的情形，发行人已采取足够的整改或规范措施，已经取得有权部门关于国有股东变动（含改制）程序合法性、是否造成国有或集体资产流失的意见。

### 问题 5. 关于社保和公积金缴纳

2017 年至 2020 年第 1 季度，发行人委托其他机构缴纳员工社保、公积金人数分别为 1170 人、1584 人、1755 人和 986 人，占比分别为 32.23%、33.70%、33.82%和 19.52%。

**请发行人说明：**（1）委托其他机构缴纳员工社保、公积金的具体情况，包括但不限于：背景、原因、代缴机构的基本情况和性质、代缴金额、相关人员的专业构成、人数变化原因及合理性，相关事项是否合法合规，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形，是否构成本次发行上市实质障碍；（2）报告期内是否存在应缴未缴社保、公积金的情况，如是，请进一步说明应缴未缴金额，如补缴对发行人持续经营可能造成的影响，应对方案，并揭示相关风险。

**请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。**

**回复：**

## 【发行人说明】

一、委托其他机构缴纳员工社保、公积金的具体情况，包括但不限于：背景、原因、代缴机构的基本情况和性质、代缴金额、相关人员的专业构成、人数变化原因及合理性，相关事项是否合法合规，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形，是否构成本次发行上市实质障碍

### （一）委托代缴社会保险和住房公积金的具体情况

#### 1、背景、原因

发行人因业务特点分布在全国各地多个省市和地区，涉及员工人数多、且区域分布分散，部分员工因为社会保险和住房公积金难以跨省市使用的问题不愿意在本部或者下属子公司缴纳社保和公积金，因此为便于员工管理、减少员工流失的风险，公司委托了人事代理公司在当地为部分员工缴纳社保和公积金。

#### 2、代缴机构的基本情况和性质

机构名称	统一社会信用代码	法定代表人	注册资本	注册地址	资质证书
北京外企资源服务江苏有限公司	91320104671311125M	王晓红	1,000 万元	南京市秦淮区中山东路90号华泰证券大厦23楼	人力资源服务许可证（编号320000000012号）
上海智联易才咨询有限公司	91310108672653151D	徐斌	1,000 万元	江场三路76、78号1101室	人力资源服务许可证（编号沪静人社3101060100046号）

#### 3、社会保险和住房公积金代缴金额、相关人员的专业构成、人数变化原因及合理性

报告期各期，发行人通过人事代理公司缴纳社保及公积金的情况如下：

时间	岗位	通过人事代理公司缴纳社保情况		通过人事代理公司缴纳公积金情况	
		人数	金额（万元）	人数	金额（万元）
2020年1-3月	研发	21	7.94	21	7.49
	销售	220	71.87	220	47.83
	实施	863	291.71	863	233.21
	管理	55	21.74	55	17.48

时间	岗位	通过人事代理公司缴纳社保情况		通过人事代理公司缴纳公积金情况	
		人数	金额（万元）	人数	金额（万元）
	合计	<b>1,159</b>	<b>393.27</b>	<b>1,159</b>	<b>306.01</b>
2019 年度	研发	35	41.74	35	35.23
	销售	450	534.15	450	337.46
	实施	1,610	1,968.32	1,610	1,458.43
	管理	44	46.88	44	32.09
	合计	<b>2,139</b>	<b>2,591.10</b>	<b>2,139</b>	<b>1,863.21</b>
2018 年度	研发	34	40.75	34	27.20
	销售	401	463.15	401	243.02
	实施	1,403	1,658.34	1,403	997.41
	管理	30	28.14	30	15.62
	合计	<b>1,868</b>	<b>2,190.38</b>	<b>1,868</b>	<b>1,283.24</b>
2017 年度	研发	44	54.39	44	24.57
	销售	324	370.32	324	158.80
	实施	1,008	999.74	1,008	440.54
	管理	13	14.24	13	5.86
	合计	<b>1,389</b>	<b>1,438.68</b>	<b>1,389</b>	<b>629.77</b>

注：以上数字为发行人报告期各期累计数。

如上表所述，发行人社会保险和住房公积金代缴人数在 2017 年度-2019 年度期间逐年增加，主要原因是各地方项目或销售人员入职导致。在公司上市准备过程中，为增强社会保险和住房公积金的规范性，公司通过各地方分公司、新设子公司方式为一部分员工缴纳社会保险和住房公积金，因此 2020 年 1-3 月，代缴社会保险和住房公积金人数有明显减少。

## （二）委托代缴社会保险和住房公积金的整改措施

2019 年下半年开始，公司确立了通过各地分公司以及新设子公司的方式为部分员工以分公司或子公司名义缴纳社会保险和住房公积金的整改方案。

报告期各期末社保和住房公积金代缴人数比例变化如下：

时间点	员工总数	代缴人数	代缴比例
2017 年 12 月 31 日	3,630	1,170	32.23%

时间点	员工总数	代缴人数	代缴比例
2018年12月31日	4,700	1,584	33.70%
2019年12月31日	5,189	1,755	33.82%
2020年8月31日	5,950	985	16.55%

如上所示，发行人已经通过该等方式有效的降低了社会保险和住房公积金代缴比例，未来将继续通过新设分公司、子公司的方式进一步降低社会保险和住房公积金代缴比例。

根据公开资料，上市公司深圳市雷赛智能控制股份有限公司（002979）、合肥科威电源系统股份有限公司（688551）、上海正帆科技股份有限公司（688596）、上海中谷物流股份有限公司（603565）、鸿合科技股份有限公司（002955）等亦存在社会保险和住房公积金代缴情况，其中鸿合科技股份有限公司（002955）在报告期各期末社会保险和住房公积金代缴比例为 30% 以上（2016 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日）、20% 以上（2018 年 12 月 31 日）。

### （三）委托代缴社会保险和住房公积金的合法合规性

《中华人民共和国社会保险法》规定职工应当参加社会保险，由用人单位和职工按照规定缴纳社会保险费用。《住房公积金管理条例》规定录用职工的，应当自录用之日起 30 日内到住房公积金管理中心办理缴存登记。根据前述法律法规，原则上员工的社会保险与住房公积金应当由用人单位负责办理、缴纳，发行人通过人事代理机构为员工缴纳社会保险及住房公积金的情形不符合上述法律法规的要求，但前述法律法规并未明确规定用人单位委托第三方为其员工缴纳社会保险、住房公积金的法律责任。

公司股东曹立斌、黄素龙、李强（男）已出具承诺：“若公司及其子公司、分公司因职工社会保险及住房公积金等缴纳事宜而被有关主管部门责令补缴、追缴或处罚的，本人将全额承担因此而需支付的罚款或需要补缴的费用，以确保公司不会因此受到任何损失，不会对公司的生产经营、财务状况和盈利能力产生重大不利影响”。

**（三）是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形，是否构成本次发行上市实质障碍**

前述人事代理机构均与发行人无关联关系，为发行人部分员工缴纳的社会保险和住房公积金均由发行人最终承担，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形，社保和公积金代缴不构成本次发行上市实质障碍。

**二、报告期内是否存在应缴未缴社保、公积金的情况，如是，请进一步说明应缴未缴金额，如补缴对发行人持续经营可能造成的影响，应对方案，并揭示相关风险**

发行人报告期内存在少量员工未缴纳社会保险和住房公积金的情况，具体金额以及对净利润的影响如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
社会保险未缴纳金额	1.71	0.11	4.38	5.51
住房公积金未缴纳金额	3.97	6.03	9.81	8.28
<b>合计</b>	<b>5.69</b>	<b>6.14</b>	<b>14.19</b>	<b>13.79</b>
当期净利润	-2,224.72	26,345.79	21,604.78	14,614.32
“五险一金”未缴金额占净利润比例	-0.26%	0.02%	0.07%	0.09%

报告期内，发行人应缴未缴社会保险和住房公积金合计金额占各期净利润的比例很低，对发行人报告期内经营业绩影响极小，如补缴不会对发行人持续经营造成重大不利影响。截止到本问询函回复出具之日，除退休返聘人员外，发行人已经按照要求为全部员工缴纳社会保险和住房公积金（包含代缴）。

为进一步降低社会保险和住房公积金补缴风险，公司股东曹立斌、黄素龙、李强（男）已出具承诺：“若公司及其子公司、分公司因职工社会保险及住房公积金等缴纳事宜而被有关主管部门责令补缴、追缴或处罚的，本人将全额承担因此而需支付的罚款或需要补缴的费用，以确保公司不会因此受到任何损失，不会对公司的生产经营、财务状况和盈利能力产生重大不利影响”。

**【发行人律师核查意见】**

经核查，发行人律师认为：报告期内，发行人社会保险和住房公积金代缴人数变化具有合理性。前述人事代理机构均与发行人无关联关系，为发行人部分员工缴纳的社会保险和住房公积金均由发行人最终承担，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形，社保和公积金代缴不构成本次发行上市实质障碍。

## 二、关于发行人核心技术

### 问题 6. 关于核心技术来源及先进性

6.1 根据招股说明书，公司成立之初主要以研发和销售建筑行业软件为主，目前，发行人为智慧招采、智慧政务及数字建设三大领域内的客户提供软件为核心的智慧化整体解决方案，形成 Web 应用开发平台等 11 项核心技术，截至目前，拥有发明专利 16 项，软件著作权 483 项，部分系发行人和第三方共同享有著作权。

请发行人：（1）结合公司业务发展和业务类型，与国泰国贸、江苏国泰等主体的业务联系，说明主要产品、服务的相关技术及其来源，是否合法合规，是否存在争议或潜在纠纷；（2）结合主要竞争对手的产品、服务，说明公司产品、服务的关键性能指标和价格的差异比较情况；（3）结合智慧招采、智慧政务、智能化设备、智能化工程等相关政策依据或权威定义，说明公司产品、服务的相关度和适配度，请勿简单使用公司的产品、服务名称；（4）说明核心技术与行业通用技术、公司专有技术之间的关系，以及认为相关核心技术行业领先的依据和理由；（5）结合公司的业务类型，说明公司申请软件著作权的正当性，是否侵犯客户或第三方的合法权益，软件著作权与公司产品、服务之间的关系，报告期内是否存在软件著作权转让或许可，相关收入实现的具体情况，与他人共有软著著作权的，请进一步说明共有背景、原因，双方权利义务及对发行人和本次发行上市的具体影响。

请发行人提供招股说明书第 121 页关于“行业竞争格局”相关表述的依据，完善披露内容，提供量化数据，揭示相关风险。

请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

#### 【发行人说明】

回复：

一、结合公司业务发展和业务类型，与国泰国贸、江苏国泰等主体的业务联系，说明主要产品、服务的相关技术及其来源，是否合法合规，是否存在争议或

## 潜在纠纷

### （一）发行人业务里程碑及其与国泰国贸、江苏国泰等主体业务的联系

发行人成立于1998年10月，成立之初主要以研发和销售建筑行业软件为主，后续形成数字建设业务领域，并陆续进入智慧政务、智慧招采等业务领域。

其业务发展及产品推出的主要里程如下：

时间	业务领域	主要产品
1998	--	建筑行业软件
1999	数字建设领域	智慧建筑工程决算软件
2002	智慧政务领域	政府门户网站及政务办公自动化软件
2004	智慧招采领域	一点智慧评标软件
2004	数字建设领域	清单计价软件
2005	数字建设领域	“一点智慧”建设工程质量监督统一管理平台软件
2007	智慧招采领域	公共资源交易平台软件延伸
2008	智慧政务领域	新点行政权力网上公开透明运行系统（政务公开）和行政审批系统软件
2013	智慧招采领域	将公共资源交易平台升级为公共服务、电子交易、行政监督三大平台
2014	智慧招采领域	企业招标采购
2015	数字建设领域	BIM 5D 算量系列软件
2017	数字建设领域	BIM 5D 协同平台
2018	智慧招采领域	不见面开标新模式
2018	智慧政务领域	政务大数据平台
2019	智慧政务领域	智慧公安平台

发行人的第一大股东国泰国贸成立于1992年9月，主要是张家港市人民政府全资持有的国有投资平台，目前以及成立以来的主要控股公司主要业务领域为外贸、服饰、纺织、酒店、房地产等等，不存在与发行人的主要业务相同或相似的业务；江苏国泰国际集团股份有限公司（简称“江苏国泰”，SZ002091）系国泰国贸作为控股股东的公司，成立以来主要业务领域为纺织、服饰、机电、轻工、化工等商品的外贸以及化工新材料的生产、销售，不存在与发行人的主要业务相同或相似的业务。

2、发行人主要产品、服务涉及的相关技术及其来源，是否合法合规，是否存在争议或潜在纠纷

发行人主要产品和服务涉及的相关技术及其来源如下所示：

技术类别	核心技术	技术来源	应用产品
Web 应用开发平台	工作流引擎	自主研发	新点 F8、F9 等版本开发框架，新点协同办公系统、新点政务服务管理系统、新点公共资源交易系统、新点企业招标采购系统、新点数字建设综合监管系统等
	表单引擎	自主研发	
	门户引擎	自主研发	
	组织用户管理	自主研发	
	用户权限	自主研发	
	安全防护	自主研发	
移动应用开发平台	移动原生框架	自主研发	新点移动办公 APP，新点便民服务热线（12345）移动 APP，新点综治联动移动 APP、新点人大/政协提案议案移动 APP、新点电子交易中心端/会员端/专家端/标证通/标桥 APP、新点政务服务公众版/审批版移动 APP、新点互联网监管移动 APP，数字建设大监管移动 APP，智慧项目云移动 APP 等
	移动前端框架 M7	自主研发	
	移动开发集成平台	自主研发	
	移动应用基础平台	自主研发	
	移动手写签批技术	自主研发	
PaaS 应用支撑平台（ePaaS）	统一身份认证	自主研发	新点 ePaas 平台软件、新点“党政通”工作平台等
	统一消息	自主研发	
	统一门户集成	自主研发	
	统一服务网关	开源技术 + 自主研发	
	统一附件存储	自主研发	
一体化运维监控平台	持续集成	开源技术 + 自主研发	新点一体化运维监控平台
	运维管理	开源技术 + 自主研发	
	实时监控	自主研发	
	智能终端远程运维监控	自主研发	
不见面交易技术	招标文件范本快速电子化技术	自主研发	新点公共资源交易平台、不见面开评标系统
	移动多 CA 兼容互认技术	自主研发 + 合作方组件	
	电子签章技术	自主研发	

技术类别	核心技术	技术来源	应用产品
	高并发在线开标解密技术	自主研发	
	远程异地分散评标技术	自主研发	
人工智能技术	图像处理	开源技术+自主研发	新点智能坐席助手、新点智能客服系统、新点政府热线大数据分析系统、新点 AI 智能审批系统、新点政务服务事项库系统、新点政务服务移动门户，新点政务服务集成受理平台、新点大数据可视化系统等
	自然语言处理 NLP	开源技术+自主研发	
	知识图谱	开源技术+自主研发	
人工智能应用技术	离散度分析技术	自主研发	新点电子评标管理系统软件、新点公共资源交易网上评标系统软件、新点远程异地评标系统软件、新点投标质量管理软件、新点电子评标管理系统软件、新点政务服务事项库管理系统、新点“互联网+监管”事项库管理系统、新点 AI 智能审批系统、新点政务服务自助服务终端、新点智能客服系统、新点政务服务智能检索系统、新点政务服务移动 APP、新点 12345 政府热线系统
	自动算分技术	自主研发	
	串通投标冒烟指数建模技术	自主研发	
	雷同性分析技术、数据分析比对技术	自主研发	
	政务服务事项智能治理技术	自主研发	
	AI 智能审批技术	自主研发	
	智能知识库技术	自主研发	
BIM 模型轻量化浏览技术	多图形格式解析技术 (EMR)	自主研发	新点 BIM 5D 协同平台、新点公共资源交易平台电子评标系统、新点电子审图系统
	三维数据精简技术 (EMS)	自主研发	
	大体量模型渲染技术 (EGL)	自主研发	
量价数据一体化技术	数据交换引擎	自主研发	新点 BIM 5D 算量系列软件
	5D 动态模拟平台	自主研发	
大数据治理和分析应用技术	目录驱动的数据共享交换	自主研发	新点政务大数据平台、新点政务数据治理平台、新点政务数据资源管理平台、新点智能分析平台等
	全链路数据治理	自主研发	
	智能数据分析建模	自主研发	
区块链技术	信息资源目录链技术	自主研发	新点政务信息资源目录链系统、新点远程异地评标系统
	异地评标数据上链保障技术	自主研发	

发行人自成立以来独立于国泰国贸、江苏国泰等主体从事软件产品的研发、销售，开展主营业务所需要的核心技术均系研发团队自主研发或者结合开源技术自主研发，不存在主要技术来源于国泰国贸、江苏国泰等主体的情形，主要技术来源合法合规，不存在争议或潜在纠纷。

二、结合主要竞争对手的产品、服务，说明公司产品、服务的关键性能指标和价格的差异比较情况；

(一) 公司产品、服务关键性能指标的差异比较情况

软件行业的技术指标通常分为“功能性指标”与“非功能性指标”两大类。衡量公司软件产品的功能性技术指标包括大数据治理和分析应用技术、人工智能应用技术、不见面开标技术等。公司核心技术及先进性特点详见招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人技术水平及研发情况”之“(一) 公司主要核心技术、技术来源及技术先进性”。非功能性技术指标包括稳定性、可扩展性、易用性、可维护性、安全性、环境兼容性，公司非功能性技术指标特点如下：

指标项	说明	公司技术特征
稳定性	描述一个系统经过专门的设计，减少因故障而停工的时间，保证其服务的高度可用性	公司软件产品均采用平台化开发模式，在基础开发技术和行业业务方面都持续进行平台化沉淀和创新研发，经过多年的迭代，平台从底层实现了应用系统的稳定性处理逻辑，支持分布式应用架构从而保证服务集群的稳定运行，并通过适配各专业产品的各类运维监控规则实现系统实时动态监控，确保应用系统的稳定可靠运行。
可扩展性	系统对外提供一系列的拓展规范，以便客户的技术人员基于平台进行扩展开发和个性化开发	公司软件产品基于平台化技术架构开发，对通用的技术能力和专业业务能力进行组件化、服务化封装，形成了具有公司特色的技术中台和产品业务中台。面对客户的新业务需求，开发人员可以通过技术中台和业务中台提供的各类工具和服务组件进行灵活配置。从业务数据建模、 workflow 配置、表单设计、报表分析等常见开发步骤，到跨系统跨平台的异构应用集成整合，开发人员都可以无代码或低代码地高效完成。 公司采用的软件开发架构确保了系统中不同业务模块之间的松耦合，同时通过技术平台与云计算环境的高度适配使应用原生支持云端分布式部署。公司软件的上述架构特点确保了软件产品在业务功能、性能规模上均具有很强的可扩展性。
易用性	使用平台开发应用的便利性，应用产品操作的便利性	公司的应用开发平台采用相对统一的顶层架构和技术规范，拥有针对各种开发场景设计的各类技术和业务组件。公司通过知识库发布开发规范、API 文档及示例代码等资料，上手容易，操作方便，并提供了可配置的代码生成器，帮助开发人员快速生成规范的代码，极大提高了开发效率。 公司采用前后端分离的技术架构，交互设

指标项	说明	公司技术特征
		计、视觉设计、前后端开发都有专业团队负责，并由用户产品经理负责产品的用户体验，确保用户使用产品的便利性。
可维护性	产品的运行监控，故障预警和恢复处理能力	公司自研的运维监控平台可无缝集成到各个软件产品中，对产品的运行情况进行实时可视化监控。相比普通的运维监控产品，除基础功能外，还集成了业务监控和安全监控功能，可对系统业务层面的异常进行主动识别和及时管控，对各类影响系统安全的漏洞、攻击进行防控和管理，并提供了应用的容器化部署管理功能，支持应用开发过程的持续集成，使生产环境和研发环境无缝衔接，极大地降低了系统更新维护的难度。公司针对各产品线的业务特点，通过公司统一的运维监控云平台管理和维护各业务领域产品的运维监控规则，并根据公司安全团队的动态监测和研究及时发布安全加固要求，对项目级运维监控的情况进行统一管理，极大地降低了系统运维保障的难度，提升了维护质量。
安全性	依据信息系统的安全保护等级情况保证它们具有相应等级的基本安全防护能力，不同安全保护等级的信息系统要求具有不同的安全防护能力	公司在应用开发平台的底层实现了统一的安全防护机制，针对 OWASP TOP10 等漏洞内置相应的防护策略并可插件化扩展，可满足应用系统信息安全等级保护的要求。在开发阶段，公司级的持续集成平台会对系统代码进行安全性扫描，主动发现代码的安全隐患。在运维阶段，公司运维监控云平台和项目级运维监控平台会对已上线系统的安全风险进行识别、加固和管理。
环境兼容性	在不同物理环境下可以安装部署并提供符合要求的服务和运行效率	公司的主要产品支持多种主流服务器、操作系统、中间件、数据库、浏览器、移动设备，产品也支持国产化环境，全面适配信创环境下的各种硬件和办公组件。

公司软件产品的性能指标受客户的组织、规模、业务应用场景、软硬件环境、具体需求等各类外部因素影响，性能量化比较的前提条件非常复杂，且目前不存在国家或行业标准。因此，公司的性能指标与竞争对手难以直接进行对比。

## （二）公司产品、服务价格的差异比较情况

公司的软件平台类产品在标准化产品的基础上根据客户购买的模块数、实施服务范围、智能化设备数量、定制化程度来定价，具体内容差异较大，同一类型软件平台产品的不同销售合同的价格不具有可比性。根据查询行业内的相关报告、公开披露的公告等资料，未能获取公司软件平台类产品的主要竞争对手具体产品

的价格信息，且根据不同客户的需求及预算不同，单个软件厂商的产品在不同项目间售价差距较大，不具有可比性。公司提供的运营维护、智能化工程等服务由于不同项目的具体服务内容和工程量不同，不同项目的价格存在较大差异，且竞争对手相关的服务价格难以获取，因此不具有可比性。

公司的清单计价软件及 BIM 算量软件产品相对标准化，产品价格具有一定可比性，但售价仍与客户所在地区以及功能模块的数量等因素有关。以下是通用版“清单计价软件”和“BIM 5D 算量（土建）”两款软件在部分典型省份的价格对比：

单位：元/套

软件类型	地域	广联达	品茗股份	斯维尔	新点软件
清单计价软件	江苏	8,800	-	4,800	6,000
	山东	5,900	-	4,800	7,000
	河南	5,900	6,800	4,800	5,500
	安徽	5,900	6,800	4,800	6,500
BIM 算量软件	江苏	10,800	12,800	7,800	8,000
	山东				
	河南				
	安徽				

注：以上价格信息来源于对应公司官网报价，-表示官网没有当地销售价格。

**三、结合智慧招采、智慧政务、智能化设备、智能化工程等相关政策依据或权威定义，说明公司产品、服务的相关度和适配度，请勿简单使用公司的产品、服务名称；**

#### （一）智慧招采的定义

2014年8月，发改委等八部委印发的《关于促进智慧城市健康发展的指导意见》指出，“智慧城市是运用物联网、云计算、大数据、空间地理信息集成等新一代信息技术，促进城市规划、建设、管理和服务智慧化的新理念和新模式”。目前对于智慧招采尚无直接的权威定义，但参考智慧城市的定义可以发现，运用大数据、云计算、物联网等新一代信息技术的招采平台可以称之为智慧招采。对于招标采购系统的智能（慧）化转型，国家亦出台过相关政策。国家发展和改革委员会等部委发布的《“互联网+”招标采购行动方案（2017-2019年）》指出：

“电子招标采购系统有序运行，以协同共享、动态监督和大数据监管为基础的公共服务体系和综合监督体系全面发挥作用，实现招标投标行业向信息化、智能化转型”以及“通过对招标采购信息大数据统计分析……为甄别、预警违法违规行，实行科学、精准、高效的智能化监督提供重要依据”。

上市公司南钢股份也在其《2020 年半年度报告》中提及智慧招采：“公司通过产业运营+产业投资，打造钢铁新材料相关多元产业链生态。产业运营围绕智能制造、C2M 智慧电商、智慧招采、智慧物流四大平台，强化其内生业务增长和核心能力建设”。

## （二）采用智慧招采的相关度和适配度

公司是国内最早的招投标采购信息化平台建设商和运营商之一，在政府/企业招投标平台的建设中融入“不见面开标”、“标证通”、“易彩虹”、“政采电商”、“交易大数据分析”等创新模块，并运用人工智能技术实现自动算分等功能，运用大数据技术实现围串标分析，适合称为“智慧招采”。

## （三）智慧政务定义

即智慧化的电子政务。目前对于智慧政务尚无直接的权威定义，但这一概念多次被提及。2016 年 2 月，国家互联网信息办公室下属中国网信网转载《经济日报》题为《银川：奏响智慧政务协奏曲》的文章，提到“智慧政务”的概念。2019 年 7 月，人民网刊登题为《智慧政务建设可以成为提升政府治理能力的突破口》的文章，指出智慧政务能通过运用互联网+思维推动政务高效运转，改善营商环境和民生福祉，提升社会满意度。

在软件行业中，众多上市公司参与了智慧政务业务。建设银行在其《2020 年半年度报告》中提到“本行与各级政府广泛合作开展智慧政务建设，实现服务“数字政府”新业态创新发展”。东软集团在其《2020 年半年度报告》中提到“在智慧政务领域，东软积极打造智慧政务系统，让政府服务更便利可及，让监管更智慧”。

## （四）采用智慧政务的相关度和适配度

发行人的政务类软件平台专注于政务服务等领域的信息化，将人工智能、大数据等新兴技术运用在政务类软件平台中，使其与普通的政府信息化平台相比更

“智慧”，适合称为“智慧政务”。

### （五）智能化设备定义

又称智能终端，中国电子标准化技术研究院在《智能终端白皮书（2014 年修订版）》中作出如下表述：“随着嵌入式软硬件系统的发展，智能终端逐步发展并取代非智能终端，成为市场的主流……智能终端的显著特点是能提供应用程序扩展，使得消费者购买的不仅仅是一台设备，而是包含在设备中的操作系统、应用程序、扩展功能等服务”。

### （六）采用智能化设备的相关度和适配度

公司的智能化设备是专为满足客户对于特定场景（如招采中心、政务服务大厅、执法办案中心）的需求而开发的，软硬件一体的电子设备，符合“智能化设备”的定义。

### （七）智能化工程定义

《建筑业企业资质标准》(建市[2014]159 号)中指出，“建筑智能化工程指：智能化集成系统及信息化应用系统；建筑设备管理系统；安全技术防范系统；智能卡应用系统；通讯系统；卫星接收及有线电视系统；停车场管理系统；综合布线系统；计算机网络系统；广播系统；会议系统；信息导引及发布系统；智能小区管理系统；视频会议系统；大屏幕显示系统；智能灯光、音响控制及舞台设施系统；火灾报警系统；机房工程等相关系统”。

### （八）采用智能化工程的相关度和适配度

公司的智能化工程包括为三大产品线的软件平台建设进行配套工程及建筑弱电（智能化）工程两个部分，主要工程建设内容如下：

项目	软件平台配套智能化工程	建筑弱电（智能化）工程
服务对象	各地公共资源交易中心、政务服务中心、政府、企业等客户	政府、学校、医院、企业等客户
主要建设内容	为政务服务大厅、公共资源交易大厅、执法办案中心等项目提供硬件支持环境，包括平台所需硬件资源、智能化设备及配套基础智能化的设计；协助规划政务服务大厅、公共资源交易中心、执法办案中心等的整体布局；自助服务设备、叫号机、查询机等智能	综合布线、网络系统、融合通信系统、安防系统、多媒体会议系统、一卡通系统、公共广播系统、多媒体信息发布系统、参观讲解系统、楼宇设备自控系统、智能能效管理系统、机房工程、婴儿安全系统、医患

项目	软件平台配套智能化工程	建筑弱电（智能化）工程
	化硬件设备的安装、软件灌装及调试；综合布线、网络、监控、门禁、机房、管路等基础智能化的施工；	呼叫系统、医护分诊显示叫号系统、校园一卡通系统、数字微格教学系统、智能化管理平台等的设计、施工。

从公司智能化工程的建设内容可以看出公司的智能化工程业务符合“智能化工程”的定义。

#### 四、说明核心技术与行业通用技术、公司专有技术之间的关系，以及认为相关核心技术行业领先的依据和理由；

公司核心技术中的不见面交易技术、人工智能应用技术及区块链（应用）技术是公司的专有技术，在智慧招采、智慧政务、数字建设领域具有较强的独创性。

“Web 应用开发平台”等技术同行业内其他大型软件公司的技术有类似之处，可以归类为行业通用技术。

##### （一）行业通用技术

公司的以下核心技术为行业通用技术，所谓“行业通用技术”是指其他大型软件企业也有实现类似功能之技术，不意味着公司相关技术源自行业公开的源代码。以下核心技术多数系公司自主研发形成，少数系在开源技术的基础上自主研发形成。

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
Web 应用开发平台	工作流引擎	<p>工作流引擎包括流程的节点管理、流向管理、流程样例管理等重要功能。</p> <p>在 web 应用中，工作流主要用于方便实现材料在多个部门间的流转。</p>	<p>在 BPMN 标准的基础上，充分结合了公司在招采、政务、建设等行业领域的开发经验，自主研发了一套更加适应行业业务需求、开发效率更高、支撑能力更全更强的工作流引擎。</p> <p>公司的工作流引擎提供可视化、支持 Html5 的流程设计器，提供组织人员与流程节点的匹配规则；通过流程建模、流程实现、组织架构、系统权限等方面的灵活配置，实现各类业务流程的信息化。</p> <p>与行业通用做法相比，公司在过流引擎上新增加了表单材料、附件材料、时限、角</p>	<p>充分适应行业业务流程的各类复杂性要求，实现了基于角色、可定制、可扩展的规范体系。核心引擎基于微服务架构，可以支持分布式部署。拖拉拽的配置方式能够极大降低用户上手程度，高效地完成各类流程的配置。强大的配置功能大大降低二次开发的成本。同时对对比行业通用技术，还在以下多个方面进行了改进：</p> <p><b>业务适配性：</b>集成了政务工作流程中各类复杂性要求，内置了流程与材料的集成、时限、角色调度、任务代理等特色功能，更具业务特征，也更方便政务领域用户视角的代入。</p> <p><b>规范支持性：</b>公司工作流基于 WFMC 的标准规范进行研发，同时支持 BPMN 规范的接入，在遵循行业标准的前提下，充分发展了自身的特色能力。</p>

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
			<p>色调度、任务代理等特色功能，使相关的业务流程配置更方便快捷，使流程引擎的支撑能力更强。</p>	<p><b>多角色用户支持：</b>一般的行业通用技术主要支持开发者来使用，公司产品则面向开发、实施、最终用户都提供了很好的支持。</p> <p><b>国产化支持：</b>公司自研的工作流引擎支持常规数据库以及达梦、人大金仓、GaussDB 等多种国产数据库类型。</p> <p><b>自定义活动模板：</b>工作流引擎支持自定义活动模板，这个特性使得产品、或者项目上面可以基于标准活动，扩展业务自有的活动节点，从而让引擎面向最终用户时更加简单友好。</p> <p><b>原子性：</b>公司的工作流引擎将整个调度过程细分为 12 个原子操作，借鉴了 jsf 的阶段概念以及链式处理结构，在保持引擎调度逻辑内聚的前提下，提供了足够开放的业务接入能力。同时细粒度的原子化切割使得整个流程引擎的事务管控更佳。</p>
	<p>表 单 引 擎</p>	<p>表单引擎是为快速实施项目研发的轻量级表单设计工具。采用表单引擎工具可在无代码或低代码的情况下设计出新表单，并挂接到系统中。</p>	<p>公司研发的表单引擎基于 JSON 数据绑定技术，表单可自动实现数据录入、修改、查询等相关功能，可无缝对接公司研发的工作流引擎，可以零代码实现一般业务功能，低代码实现复杂业务功能。表单引擎提供手风琴、表格、动态行等多种布局容器和各类常用表单组件，支持字体、颜色、主题等表单样式进行在线设置。表单引擎同时支持 PC 和移动端的应用，一次设计多端运行。表单引擎与后端数据管理平台实现无缝对接，可实现“从数据到表单”、“从表单到数据”的双向开发模式。</p>	<p>同时对比行业通用技术，还在以下多个方面进行了改进：</p> <p><b>主题切换：</b>产品内置多套主题模板，同时支持个性化主题定制能力，使表单可以快速与业务系统进行融合。</p> <p><b>多表合一：</b>开创性地实现了多表组合的功能，这是通用的表单引擎所不具备的。在业务办理的各个环节中，往往会涉及 N 张表单，这些表单同属一个业务，具备一定的共通性。通过多表合一，可以让用户在一个界面上同时填写多张业务表单，且共有信息无需重复填写（如身份证号、姓名等），大大提升了用户体验。</p> <p><b>安全性：</b>一般通用表单产品在安全方面较少进行专门设计，它的权限管控更多依赖软件平台的配置能力，这在表单引擎作为全局化能力中心对外提供服务时会凸显问题。公司研发的表单引擎，除了可集成应用软件框架平台的页面权限控制能力之外，还支持从表单到字段、从编辑到只读、从页面到数据等多个维度的精细化权限设置。</p> <p><b>领域级解决方案：</b>通用表单产品一般关注表单本身，但是公司的表单引擎在保持独立性的前提下，可与数据管理平台、工作流引擎实现快速无缝对接整合，可快速满足业务场景的要求：业务建模、表单生成/表单设计调整、流程</p>

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
				配置材料挂接等过程都能很方便地衔接起来。
	门户引擎	门户引擎可以快速实现用户访问的门户个性化调整需求，通常采用一种配置手段，实现动态调整样式。	基于统一前端配置和设计规范，实现以业务展现、交互为主的具有协同特色的统一信息入口和虚拟业务工作场所，可以通过配置实现多种门户展现形式，聚合不同数据信息。同时提供自主可视化布局设计器，配套权限控制体系，真正实现工作界面的千人千面。 与整个 web 开发平台充分融合，可与表单引擎、工作流引擎、基础权限控制等组件进行有机整合。	实现了按不同层级和业务类别的场景化工作入口，聚合并统一展示各种数据、信息、关联应用等。支持不同维度、不同角色建立专属门户空间。提供灵活的门户风格定制能力和支持拖拉拽方式的门户设计器，无需专业支持即可满足客户个性化需求。支持多种个性化皮肤和信息内容及窗体自定义组合，满足各类组织和角色信息呈现的要求。通过配置可以完成 90% 的客户个性化要求，极大降低二次开发的成本。
	组织用户管理	组织用户管理是方便统一化管理 IT 平台中涉及的组织与用户的管理，通常包括组织部门、用户、角色、岗位信息的管理。	自研的组织用户管理系统充分实现了政府内部各种复杂的组织关系。提供多维组织架构管理能力，支持非实体组织的管理；对组织内部的职能岗位、角色及职责进行动态管理，应对多变组织架构；对人员的基本信息和岗位、角色进行统一管理，并支持跨组织跨部门兼职，支持一人多岗；与平台的统一认证、权限管控、流程流转、安全防护融为一体、互相配合。	采用分级管理、逻辑隔离技术，支持独立单位维护用户资料，支持上下级组织部门间的多级联动管理；支持创建多业务维度的“虚拟组织”；支持单一用户多身份、多组织、多工作平台的平滑切换；采用高性能数据结构及多级缓存技术，可支撑百万并发大型组织架构管理；适应各种企事业单位的组织形态和权限管理需求，并帮助企事业单位实现动态组织调整、人员变动的管理和业务的变化，增强客户环境适应能力。
	用户权限	指用户的权利，即一个账户登录后有些功能可以使用，有些功能无法使用，这就是管理员对其设置的权限，只有符合权限的人才可以使用对应的功能。	实现用户角色关系模型，并拓展实现针对部门、人员的权限设置，形成部门、人员、角色的三维权限组织，以支持对个体在组织中的分工、地位和权限的描述；赋予部门、用户、角色对应的系统权限及应用权限，支持快速动态调整；提供“三员”管理、独立单位管理等功能，可对用户权限分级；管控权限可直达菜单访问、服务授权、按钮授权、数据项。	全面支持安全等保等规范要求，系统管理员、安全管理员、安全审计员，“三员”相互独立，有效加强涉密信息系统的保密管理；页面-服务-接口三个层次都可进行用户级别的权限控制，颗粒度细；支持复杂权限的快速动态调整，支撑客户组织的敏捷性和应用的灵动性；支持对接统一身份认证体系，为从登录身份校验到服务授权鉴权提供一体化权限控制方案，完全满足了安全等保的要求。
	安全防护	安全防护是指以一系列防护手段应付黑客攻击或者避免软件系统受到伤害，从而	<b>完整的安全防护体系：</b> 业界的安全防护大多以单一形态存在，如 WAF 类的硬件设备，云 WAF 类的云端服务，或者是内置在系统中的一个组	满足三级等保 2.0 要求；完整符合华为安全基线的高标准要求；遵从业界标准，针对 OWASP TOP10 漏洞提供相应的防护策略；通过源码扫描插件实现源码级别安全；

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
		<p>使系统处于安全状态，最终实现防止未授权人员非法使用或入侵 IT 系统。</p> <p>安全防护有硬件手段，如防火墙、WAF 设备等，也有软件手段，如软件防火墙等。</p>	<p>件。公司的安全防护，是从管理制度规范、开发源码检测、平台上线扫描、系统内组件、集成三方专用设备的一整套方法论和实践经验，是一个体系化的技术成果。</p> <p><b>基于业务规则的防御：</b>公司除了业界通用的安全防护措施之外，还内置了很多针对公司开发平台特有的安全防护规则，比如身份切换、数据绑定、密码修改等，让安全防护体系能够更加完备，更全面地对基于公司平台开发的系统进行保护。</p> <p>公司构建了一套基于 JAVA 过滤器的安全防护体系，直接内嵌于 WEB 开发平台中，通过拦截、过滤、转义等多重技术手段，实现身份拦截、事件拦截、安全组件链路和数据权限防御链路等安全防护能力；</p> <p>公司结合常见 WEB 漏洞，通过相应的防护规则和插件，实现源码级的安全防护。</p>	<p>灵活的安全规则配置满足业务场景需求，防护颗粒度精细。</p> <p>实时安全防护对业务的性能影响度小于 5%。</p> <p>公司自建专业安全团队，整体规划建设并持续发展安全体系，服务能力可覆盖公司内部和客户。</p>
移动应用开发平台	移动原生框架	<p>框架是构成一类特定软件可复用设计的一组相互协作的类。移动原生框架是指用于开发原生态移动 app 的一套可复用的框架，采用路由式组件化的形式构建，包含核心组件（core）、视图组件（UI）、小程序容器、H5 容器、Plugin 组件（路由式组件核心）；</p>	<p>发行人自主研发、10 年持续迭代发展的移动应用基础开发框架，为公司 8 大产品线上百个移动应用产品提供统一框架支撑，通用性强、适配范围广。</p> <p>基于移动原生框架可快速构建打造动态化超级 App，支持开放接入小程序与 H5 应用。</p> <p>可与公司 Web 应用开发平台的各个技术组件实现无缝融合。</p>	<p>与移动开发集成平台深度融合，自动生成初始化代码，在线配置构建通用组件能力，支持在线打包、自动化测试与发布。</p> <p>与移动运营管理平台深度融合，可动态配置生成启动页、首页 Tab、卡片，有强大的动态配置能力；自动上报客户端埋点日志，支持 Native、H5、小程序全平台。提供 App 全局指标实时监控，用户行为、留存、设备、渠道、页面等的基础分析。</p> <p>移动框架、移动开发集成平台、移动运营管理平台三者融合协同，为 App 开发、测试、发布、运营、运维提供云到端的一站式解决方案，有效降低 App 研发成本、提高开发效率，助力企业快速构建稳定高质量的移动应用。</p>
	移动前端框架 M7	<p>移动前端框架是致力于为移动开发人员快速、高效地构建移动轻</p>	<p>公司基于前端技术自主研发、为移动跨平台项目开发量身打造的基础开发框架。包含框架核心层、基础 UI 组</p>	<p>通过封装屏蔽底层复杂技术让开发人员仅需关注业务功能的实现。对于常用功能，提供插拔式的 Widget 组件，简洁调用，按需引入。</p>

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
		应用、移动小程序应用的混合态 (hybird) 移动应用的移动前端框架。	<p>件层、案例展示层和业务应用层等，实现移动业务的底层技术支撑、移动应用的快速开发和迭代升级。</p> <p>通过发行人自研的混合开发方案 EJS, 可简单快速地进行跨平台移动应用开发，覆盖范围包括 APP、微信、钉钉、welink 等主流移动平台，同时支持开发新点小程序、小程序卡片应用。</p> <p>框架具有简单、易用、可扩展的特点，并可与后端 web 应用开发平台无缝对接，共用业务逻辑。</p>	<p>内含 Util 工具包，封装多种常用功能，提升开发效率，实现模块内聚与解耦，支持业务开发人员并行开发，可节约 60% 的开发时间。</p> <p>移动前端框架包含 VSCode 插件，致力于为开发人员提升开发效率。功能包括初始化应用、轻应用-本地调试、轻应用-代码构建、小程序-本地调试、小程序-真机预览、小程序-上传、设置等功能。与移动开放平台无缝对接，一键调试、上传小程序应用。</p>
	移动开发集成平台	移动开发集成平台特指能够构建出移动应用（通常指 Android 的 apk 和 ios 的 ipa）的一套系统。	<p>移动开发集成平台可打出多种类的包，适配公司各大产品线的不同需求，提升了公司移动应用开发整体工作效率，降低对开发人员的开发技术要求。</p> <p>平台对接了公司的项目管理、源码管理、自动化测试等平台。实现了移动项目开发过程与 APP 打包管理的全程线上可视化操作。可集中管控所有原生、H5 移动产品的发布、更新、删除。</p> <p>平台对接第三方应用分发平台，可一键发布应用，生成下载二维码。</p>	<p>自研的移动开发集成平台采用持续集成的思路，对研发中的移动应用实现统一管控，并统一发布移动功能组件，解决了传统移动应用开发打包过程耗时耗力的痛点。</p> <p>传统应用集成平台最终打出的安装包是一个安装包下载地址，下载之后需用户自己寻找安装途径进行安装，移动开发集成平台直接生成安装二维码供用户下载，并集中管控所有应用发版记录。</p> <p>自研的通用移动组件仓库可维护组件的发布，更新，以及可视化配置引用。用户通过自助配置，可在线实现 APP 内容的在线定制。</p>
	移动应用基础平台	移动应用基础平台可帮助开发人员快速搭建移动 APP 应用，并提供了 H5、小程序等应用的发布管理、版本控制管理功能，支持第三方移动应用的快速接入。	<p>通过简单的托拉拽操作即可任意组合元素，实现 APP 的界面布局，从而降低 APP 运营成本。</p> <p>平台增加了小程序卡片功能，进一步加强了平台的开放性、可扩展性。</p> <p>无缝对接公司 PaaS 应用支撑平台的统一身份认证、统一消息、应用开放平台等服务，规范了移动应用接入标准和开发规范，可实现移动应用的快速接入与开发。</p> <p>强大的运营分析统计功能模块可更好地分析 APP 的运行状态。</p>	<p>实现通过托拉拽操作，动态组合任意元素构建 APP 界面布局，行业同类产品很少提供小程序卡片相关功能。</p> <p>可以从多个维度分析统计 APP 运行参数，包括用户留存率、日活、周活、月活、小程序运行分析、轻应用运行分析等维度。</p> <p>可与公司其他平台组件无缝对接，更方便地实现各类政府应用。</p>
	移动手	移动手写签批技	自研该技术并将其与审批表	基于原生绘图技术以及自研笔锋算法、

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
	写签批技术	术是指直接在移动 app 上通过手绘的形式进行签名，实现文件留痕。	单、 workflow 结合，可以方便地实现各类公文上的签批功能。	快速绘制算法等核心技术，实现在移动设备上对 PDF、word 文档通过手触摸进行流畅清晰的签名批注。业内竞争对手大部分签批没有笔锋效果，且难以与应用整合。
PaaS 应用支撑平台	统一身份认证	身份认证就是判断一个用户是否为合法用户的处理过程。最常用的简单身份认证方式是系统通过核对用户输入的用户名和口令，看其是否与系统中存储的该用户的用户名和口令一致，来判断用户身份。目前行业内也有一些标准的协议，如 OAUTH 协议、CAS 协议等。	提供身份认证中心、开放授权中心的双中心架构，为应用系统的单点登录、安全身份认证提供统一支撑，同时支持人脸、指纹、扫码等多种认证方式。 创新地融合用户身份认证、服务认证两种认证能力于一体，除了提供统一认证鉴权能力，还能与服务网关、服务认证过滤器等无缝集成，支持服务调用的认证鉴权。	与行业通用技术相比： 新点统一身份认证创新地融合身份认证技术与网关服务认证技术两类认证需求，可以满足大型 PaaS 应用支撑云平台建设的普遍要求。 公司将用户身份认证与企业管理和业务流程密切结合，保证数据资源仅被授权用户访问；防止伪造身份认证手段、访问者身份等非法措施。基于 Ticket 票据，采用拦截器、API 插件、反向代理、客户端代理、HTTP HEAD 等多种技术手段实现单点登入登出。同时，在性能方面，认证平台支持分布式部署，可通过弹性扩展的方式满足日益增长的应用接入要求。
	统一消息	将所有的消息类型，包括语音、电子邮件、传真、数据以及将来的视频信息等全部放入一个接收盒中。用户可以在任何地点通过任何一种终端来访问收发盒中的任何消息。	公司统一消息技术提供了强大的配置拓展的能力，除了产品层内置的多种消息类型和消息通知渠道外，可以方便快捷地配置接入新的消息类型和渠道，并灵活自主地定义消息收发规则，快速满足不同项目的使用需求。 公司统一消息技术支持分布式异步处理机制，可以支持消息的撤回、重试和定时发送，确保海量消息通知的精确送达。	公司消息通知全流程实现了优雅下线机制，并引入了消息中间件确保数据的持久化，实现了 0% 的消息丢失率。 公司统一消息技术可以通过分钟级的初始化配置快速满足客户的消息通知需要，极大降低了上线交付成本。
	统一门户集成	为多个应用提供统一门户入口，方便用户在多个应用间的相互访问。	公司的统一门户集成技术同步支持流式布局和版式布局 2 种设计模式，覆盖满足各类门户场景的使用需求。	业内通行的门户设计引擎基本只能支持一种排版布局设计，存在应用局限性，公司门户引擎融合流式与版式 2 种设计器，支持高端门户使用需要。
	统一服务网关	服务网关是出现在系统边界上的一个面向 API 的、串行集中式的强管控服务，这里的边界是 IT 系统的边界，主要起到隔离外部	公司服务网关技术在行业通用能力基础上，针对运维中可能发生的影响平台安全、稳定和可靠性的高风险问题，创新地引入大数据实时分析和人工智能技术，实现了服务网关的智能运维。	公司服务网关的智能化运维技术超越行业水平。通过智能化运维，客户可以提前获得风险预警，服务调用的线上事故发生率降低 70%。

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
		访问与内部系统的作用。		
	统一附件存储	统一附件存储在市面上通常是一个能在单一设备上运行的管理文件和应用程序的存储系统。	针对市场上各类存储设备（如NAS\FTP\各类云存储），公司研发统一的附件存储接口，方便上层应用对接。对上，开发人员只需要一套使用接口，对下，通过配置可以实现与各种存储对接。同时还实现异构存储间的数据迁移、备份等功能。	实现了对关系型数据库、NAS、云存储、FTP、文件服务器、Mongodb、HDFS、HBase等各类存储的统一服务化封装，为业务应用提供透明简单的存储服务。通过该模式，仅需几分钟即可完成原先需要半天时间完成的系统配置存储，同时降低了80%的后期运维工作量。
一体化运维监控平台	持续集成	一种软件开发实践，即每个成员每天至少集成一次工作，每次集成都通过自动化的构建（包括编译，发布，自动化测试）来验证，从而尽早地发现集成错误。	传统持续集成，仅仅是将代码、部署包进行统一自动化打包的过程；新点一体化运维监控平台在打包的过程中，增加了自定义阶段，整合了对代码、部署包的扫描操作，可在上线前对代码编写规范、部署包是否包含恶意软件进行提前分析。只有通过上述扫描过程，才能完成打包。	在业界最佳编码实践基础之上，结合产品、项目迭代过程中代码编写的规范，开发出一套源扫描规则库，针对连接泄漏、重复代码等常见编码问题，可在打包阶段进行提前发现，避免有明显问题的代码流入线上。 当打包内容是第三方 SDK、驱动等二进制文件时，通过扫描工具，结合自定义的恶意软件规则库，可有效扫描出恶意二进制文件，避免生产环境包含恶意程序。 整合内核的 binfmt 技术，在此基础上对国产化 CPU（鲲鹏、飞腾、龙芯等）的编译、检测、打包等工作可在 x86 上完成，依托 x86 的强算力，将国产化平台上运行的软件打包的时间最高缩短成原生平台的 30%。
	运维管理	帮助企业建立快速响应并适应企业业务发展的 IT 运维模式，实现基于 ITIL 的流程框架、运维自动化。	部署层面：一般的运维管理在部署业务产品时，需要对平台的操作系统、glibc 库、CPU 类型等底层资源加以区别，对部署人员的经验要求较高。公司平台结合容器技术，增加内置仓库，将不同操作系统、glibc 库、不同 CPU 类型等区别进行自动匹配，生成符合项目环境的镜像，用户通过统一的操作方式，即可完成所有平台的部署，学习成本较低。 运维层面：一般运维软件仅仅描述事件，并未给出合理的解决方案，对运维人员的经验依赖较高。公司平台通过项目问题的收集和整理，对事件进行分类，并将解决方案和指导操作整合到事件	对不同操作系统（含中标麒麟、银河麒麟、UOS 等），不同 CPU（飞腾、鲲鹏、龙芯等）全系列兼容，通过统一的操作方式即可完成所有平台上的业务部署操作。 自动识别所有部署了相同镜像的容器，在更新时提供配置更新、镜像更新、所有更新等不同粒度的更新方式，更灵活、更符合项目的实际使用情况。 对容器中的资源可使用热更新方式，避免传统容器使用中，需要更换镜像版本，启停服务的情况，为快速测试、紧急更新等场景提供便捷。 整合多年项目产生问题的原因，并将这些问题的解决方案包含在运维事件报告中，加快用户分析问题的速度，提高生产环境的服务质量。

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
			报告中，可由用户按指导意见进行快速操作，减少一线用户的分析成本。	
	实时监控	可对大型项目中所有资源、系统运行状态等情况进行实现监控。	按照行业一般的做法，实时监控是运维与监控分离的系统，无法感知系统所有变化，需要运维人员同时操作两套系统。 公司平台将运维与监控深度结合，自动将程序加入到实时监控系统中，无需人工干预，并提供一套完整的可视化界面对所有硬件资源、软件应用情况进行展示，另外整合了统一消息服务，可将突发事件第一时间通知，允许用户对服务器任意时刻的历史信息进行查看。 相较于行业内其他监控系统，在主机监控、API 监控、性能监控等功能之外，还集成了业务监控和安全监控功能，可对系统业务异常进行主动识别及时管控，对各类漏洞、攻击进行防控和管理。	能够自动的将运维数据自动导入到监控系统中，极大的提升了运维质量，降低了失误率。 在监控内容方面，形成了了一套完整的监控方法，实现了对主机、应用、日志（应用与主机）、中间件（Nginx、Tomcat、Redis、RabbitMQ 等）、数据库（mysql、mongodb、oracle、sqlserver 等）、安全等方面的监控。
	智能终端远程监控	针对智能设备（如一体机、大屏、广告屏等）进行远程运维，包括远程开关机、更新系统、排查问题等。	其于公司研发的智能设备，量身定制了一套智能化终端进行实时监控，并支持智能化设备的远程运维及远程操作。对智能化设备的硬件、耗材等状态进行监控及预警，可大大降低运维人员工作量，最大程度保障设备稳定运行。	建立了统一的智能终端远程运维技术规范，可对各类智能终端设备进行集中监控，并通过内置的安全网络协议实现远程操控。通过远程问题排查，可以大大节省运维时间和成本。
人工智能技术	图像处理	图像处理通常利用计算机算法、人工智能等技术实现图像的一些操作功能。	采用开源深度学习框架开发，结合公司行业领域（智慧招采、智慧政务、数字建设等）中独特的图像应用场景，针对其中的技术难点进行多年探索和积累，形成了面向特定行业场景的领先技术解决方案。	利用 TensorFlow 深度学习框架以及相关算法模型，通过自建的数据标注系统，形成一套训练、推演一体的图像处理引擎。通过收集业内特有知识数据（电子标书，政务事项数据，业务表格等），在实际业务场景中引入业务规则知识，进行模型训练，算法调整，模型调优，评估测试，并在实际应用中改进算法，提升模型效果，相较于通用的图像解决方案有着特殊的技术优势。对于部分物件识别准确率可达 92%以上。
	自然语言处理 NLP	自然语言处理是计算机科学领域与人工智能领域	采用机器学习，深度学习框架开发，通过主动跟进前沿学术研究动态，保持算法技	采用前沿机器学习和深度学习技术，结合业务场景落地先进算法模型，技术性处于行业先进水平。

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
		中的一个重要方向。它研究能实现人与计算机之间用自然语言进行有效通信的各种理论和方法。	术先进性，持续收集本行业（智慧政务，智慧招采等）中的业务和知识数据，积累业务词库，基于业务场景做算法优化，并基于海量行业数据训练大量语言模型、主题模型，优化自然语言处理上游任务工具，使公司自然语言处理技术在下游应用场景（分类，聚类，摘要，问答，文本生成，语义纠错等）中相较通用场景算法模型有更优性能。	平台具备数据标注与预处理，算法优化，模型开发，工程落地能力，能够快速进行业务应用开发，平台算子采用了自动化机器学习技术，加速了前沿算法的落地。在特定领域目前准确率可达95%以上。
	知识图谱	知识图谱是指使用多种计算机手段将某个领域的知识通过图谱关系进行展示。	公司知识图谱采用业内领先的知识图谱建模技术，建立包含数据预处理、知识定义、知识抽取、知识导入、知识管理、知识查询、知识推理、知识存储、实体关系抽取、实体消歧、实体对齐、图谱质检、图谱可视化、图分析算法等模块的一套完整知识建模及可视化应用的平台。	采用使用前沿机器学习、自然语言处理技术、图算法技术打造的知识引擎，引擎性能处于行业先进水平。引擎通过行业知识建模积累行业知识图谱，可支撑大量上层业务应用，提升应用竞争力。公司将行业知识图谱，为智慧政务，智慧招采等业务线提供独特的知识服务，提升产品智能化水平。 行业通用技术一般只提供通用解决方案，缺乏行业知识和数据的沉淀，公司结合行业业务经验研发的知识图谱技术可为产品和客户提供更丰富更有效的知识服务能力，因此具备独特的竞争优势。
BIM 模型 轻量化 浏览技术	多图形格式解析技术（EMR）	对不同格式的二维图形文件进行解析，并转换成 BIM 浏览器能够展示的统一格式。	公司针对市场上的众多主流二维图形文件格式提供了统一的处理方法，通过标准接口与专业工具完成各种图形文件的归一化处理。与行业通用技术不同，公司率先将存储格式与数据内容完全分开，实现单文件存储多个对象、多个类型定义；支持数据类型动态扩展，能够快速新增自定义数据类型，兼容参数化、非参数化图形数据；支持分布式服务，能够横向提升转换能力与效率。	率先将存储格式与数据内容完全分开，实现单文件形式存储多个对象、多个类型定义。支持类型动态扩展，以小编码完成新型内容的扩充和迅速解析。数据可以向下兼容，业务系统不再关心图形文件的差异性，能够为后续的业务处理提供完全一致的数据访问形式。
	三维数据精简技术（EMS）	对三维图形数据进行压缩处理，使数据保存占用空间尽可能小，精简模型三角面数量，解决大体量模型应用的传	公司 EMS 针对图形数据的特点，采用多种数据压缩处与处理技巧，通过对数据保存形式的调整做到占用空间最小化，同时采用先进的网格模型精简算法有效减少三角面数量，解决了大体量模型	能够通过调整精简参数应对不同使用场景，能够进行数据复用，节约大量存储空间，同时解决了大模型应用时的数据传输问题，使得 BIM 在线应用的大范围推广成为可能。 结合三维数据的特点，对网格数据各部分进行分别压缩处理，根据数据内容的

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
		输问题。	应用的传输问题，为大体量模型渲染做了数据上的支撑。 支持构件单元轮廓提取，支持控制网格压缩精度，通过调整合适压缩参数应对具体使用场景。	差异采用不同数据精简方案；三角面精简自动拟合法线纹理贴图，节约大量存储空间，压缩率为 10%-20%。
	大 体 量 模 型 渲 染 技 术 (EGL)	对大体量三维图形的渲染和在线浏览，满足各类 BIM 可视化应用场景。	采用 WebGL 技术开发，采用合并几何、实例渲染、空间划分等先进处理方法，具有占用内存少、渲染时间少、交互性能好的特点；很好地支持纹理贴图、环境光照、重力碰撞，兼容移动端应用，具有跨平台的特点。	提供了非常丰富的二次开发接口，支持插件式二次开发，新应用开发效率极高。能够以查询的方式预览指定构件，能够进行按需加载、快速查看，使得一个模型可以应用在多个场景中。 在亿级三角面，使用 1050TI 显卡的情况下，可保持 30+fps。
量 价 数 据 一 体 化 技 术	数 据 交 换 引 擎	针对模型工程量与工程造价的数据交换和应用，通过内部对接接口，完成量价数据互联互通。	数据通过统一的数据共享池，实时读写交换，统一管理、统一调度，避免手动导入导出中间文件，数据直接交换效率更高。后台自动处理，一键操作。	通过后台数据共享池，实现量价数据互通，一键互导，操作简便。
	5D 动 态 模 拟 平 台	为工程管理人员提供 BIM 模型、量价、进度五个维度的数据管理。通过数据交换引擎简化算量软件与计价软件之间的数据交换，实现模型、量价、进度的统一，从而构建工程造价五维一体的信息化管理平台，满足建筑成本的动态化管理。	支持计划直接附着 BIM 模型清单，通过计划关联清单实现进度与成本关联，同时进行施工进度动态模拟和成本曲线动态展示，更为直观。	支持计划自由编制和 Project 导入导出；计划直接关联构件清单，自动计算价格，实现模型、时间和成本五维合一；支持计划费用与实际费用的对比分析，实现施工进度动态模拟。
大 数 据 治 理 和 分 析 应 用 技 术	目 录 驱 动 的 数 据 共 享 交 换	将分散建设的若干应用信息系统进行整合，通过计算机网络构建的信息交换平台，它使若干个应用子系统进行信息/数据的传输及共享，提高信息资源的利用率，保证分布异	与一般的数据共享交换技术不同，根据政府信息资源共享的业务场景，设计了更具适用性的数据共享交换模式。其特点是适合政府数据情况，以信息资源目录驱动，更加易于配置和管理，与政府部门间数据使用的申请审核流程相结合，更加符合政务数据交换的需求。	适合政府/企业内部各种复杂的数据情形。支持各类灵活配置，通过采集交换日志，利用大数据人工智能分析进行全程监测和异常分析，确保部门间数据交换的可靠与安全。 另外与数据申请流程紧密结合，做到数据各类权限的管控。同时可以方便与区块链平台对接，将核心数据通过区块链防篡改。底层支持各类常规的数据库，同时拓展对大数据、国产数据库的支持。

技术领域	技术名称	通用技术介绍	公司核心技术与行业通用技术的差异	技术领先的依据和理由
		构系统之间互联互通，建立中心数据库，完成数据的抽取、集中、加载、展现，构造统一的数据处理和交换。		
	全链路数据治理	数据治理是组织中涉及数据使用的一整套管理行为。	根据政务数据的实际情况，打造了针对政务数据的治理体系以及相应的软件平台，实现数据整个生命周期的治理管控。	通过对数据全生命周期、端到端的全链路透明化管控，实现“数据模型标准化、数据关系脉络化、数据加工可视化、数据质量量化”，实现数据资产的统一管理以及全业务流程的实时监控。通过对 Hadoop 的支持，所有的治理任务皆可以使用 Spark 计算来完成，从而实现了海量数据的支持。 数据治理平台可以无缝地与智能数据分析建模平台结合，对于一些深度治理可以采用人工智能建模实现更高级的治理。
	智能数据分析建模	通常指通过可配置的方式实现动态数据建模能力，如流行软件 SPSS 等。	公司自主研发的 BS 架构的数据建模平台，通过图形化的拖拉方式即可完成智能模型的搭建。同时结合公司的业务领域，对模型算子进行了优化、深化处理，底层采用最新的人工智能算法，模型最终将会由人工智能引擎进行计算，同时支持大数据、GPU 等环境。	基于 Hadoop、MapReduce、Spark 计算、流式计算、Hive/HBase/Phoenix 等技术研发；采用平台化理念构建，大大降低了数据建模分析的技术难度；除了内置通用的大数据算法组件之外，还提供了公司行业领域内的专用场景化分析算法，通过在线拖拽、流程化建模，就可以实现业务数据的智能挖掘分析；系统采用分布式调度框架，具备良好的可扩展性。

## (二) 公司专有技术

### 1、不见面交易技术

不见面交易技术主要实现招标采购的招标、投标、开标、评标、定标等各环节电子化、网络化、不见面。首先，需要将标书电子化，公司研发了招标文件范本快速电子化技术，可以把各行业、各区域、各企业的不同格式招标采购范本快速电子化、结构化，帮助政府和企业客户快速完成电子化招标采购的源头工序，并基于该电子化范本快速实现投标文件的规范编制和自动合成。在电子投标文件生成后，需要对其进行 CA 加密签章操作，在这方面，公司利用自身在行业内应用案例多、分布范围广的优势，基于公司的统一接口规范和技术组件，对全国各地主要 CA 机构的产品进行了兼容整合研发，打造了公司特有的移动多 CA 兼容

互认技术，使一个招标采购平台能够兼容互认多家 CA 机构的 RSA、SM2 等不同类型数字证书，极大地降低了投标人异地投标的门槛和成本，也大大提升了招标采购过程的竞争性。在开标阶段，针对线上有大量投标人参与竞争及并发操作的要求，公司研发了高并发在线开标解密技术，采用分布式弹性架构，基于线程池进行多线程并发解密，对异常情况实时监控并可自动恢复，可满足单标段数千个投标人同时在线解密的极限要求，确保开标环节在短时间内高效完成。在评标阶段，为了确保公平公正性，公司研发了远程异地分散评标技术，通过建立远程异地分散评标枢纽平台和远程异地分散评标技术规范，向各级各地招标采购平台提供异地专家资源共享、异地专家抽取与自动通知、异地评标坐席智能调度、跨平台专家统一认证和单点登录、跨平台统一评标报告签署服务、异地专家考核与费用结算等相关服务接口，为跨地区、跨层级的招标采购合作奠定了技术基础。

## 2、人工智能应用技术

公司将人工智能技术与多年行业经验所积累的业务数据、业务场景相结合，研发了专业的 AI 算法模型和应用服务接口，为提升公司产品的技术水平和用户体验、打造公司产品的核心竞争力发挥了独特的支撑应用。

在智慧招采领域，公司将 AI 技术与评标场景相结合，研发了智能辅助评标技术，基于大量评标专家的历史行为数据，建立了离散度分析算法模型，并通过评分规则的结构化和标书内容智能分析，实现了客观评分点的自动判分及主观评分点的辅助判分；将 AI 技术与招投标监管的业务场景相结合，研发了智能围串标识别技术，基于海量的招标采购数据、相关互联网数据、行业监管数据和异常招投标的行为特征，建立了围串标识别算法模型，智能识别异常招投标行为，为监管部门有效防控围串标，建立公平公正有序的招标采购环境提供了有效的技术支撑。

在智慧政务领域，将 AI 技术与政务事项管理的场景相结合，研发了政务事项智能治理技术，辅助政府高效发现和疏通企业群众办事的难点痛点，使政务事项库具备持续优化的能力，成为政务服务、互联网监管等关键业务的核心基座；将 AI 技术与办件审批的场景相结合，针对不同的审批事项和申报材料，研发了扫描件智能识别、审批要素智能提取、审批规则定义、基础数据自动关联等功能和可复用的智能审批技术模型，为实现各地政务服务审批的智能化转型提供基础

技术服务；通过自然语言处理、大数据分析算法等 AI 技术，对政策法规、服务主体、服务客体进行全方位的智能画像，实现政务服务的精准化和主动化；以自然语言处理、知识图谱等技术为基础，打造了专业的政务服务智能知识库，并通过接口服务向上层应用开放，对 12345 热线坐席、在线智能客服、业务审批、移动监管等应用场景提供有力的技术支撑。

### 3、区块链（应用）技术

公司将区块链技术和招标采购、政务服务等应用场景相结合，形成了独特的行业应用支撑核心技术。

在智慧招采领域，公司将区块链技术与评标场景相结合，研发了异地评标数据上链保障技术，将异地评标过程中产生的评委打分数据存于链上，同时计算总分规则采用链码实现，由区块链中自行计算得出，确保了评标结果的安全、准确、可信。

在智慧政务领域，公司利用区块链将区域政府各级部门的信息资源目录、电子证照和数据联结在一起，重点解决传统信息资源共享交换的痛点难点，实现数据需求方视角的“数据可信、不被篡改”，数据提供方视角的“数据安全、访问受控”，数据管理方视角的“数据共享行为可追溯、数据存储管理要安全”以及数据关系人视角的“隐私得到保障”等目标。在技术实现上，依托“目录链”将部门间的资源共享关系和资源共享过程上链锁定，建立了政务信息资源共享的新规则，解决数据流转随意、业务协同无序等问题；依托“证照链”将各部门颁发的各类电子证照关键信息上链锁定，并将证照使用和授权的过程上链。

**五、结合公司的业务类型，说明公司申请软件著作权的正当性，是否侵犯客户或第三方的合法权益，软件著作权与公司产品、服务之间的关系，报告期内是否存在软件著作权转让或许可，相关收入实现的具体情况，与他人共有软件著作权的，请进一步说明共有背景、原因，双方权利义务及对发行人和本次发行上市的具体影响。**

**（一）结合公司的业务类型，说明公司申请软件著作权的正当性，是否侵犯客户或第三方的合法权益，发行人软件著作权与产品服务之间的关系**

发行人主要从事智慧招采、智慧政务、数字建设三大业务领域的应用软件平

台的研发、实施和维护等。

公司的研发活动，主要研发技术底座、通用技术能力、通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及各业务领域内具有标准功能的基础款软件产品版本。研发过程中会根据具体技术底座和通用技术能力的不同，形成不同的专利，根据具体通用性中间件和具有标准功能的基础款软件产品版本的不同形成不同的软件著作权。发行人目前使用的软件著作权主要来源于研发过程。

技术底座、通用技术、通用性中间件、基础款软件产品版本等是由发行人研发团队基于多年开发实践积累沉淀、独立研发形成的技术成果，之后重复运用于不同业务领域的不同产品和客户项目中。公司作为研发团队的任职单位完全有权就上述技术成果申请软件著作权或其他知识产权，公司申请软件著作权具有正当性，未侵犯客户或第三方的合法权益。

发行人在具体开展业务时，为客户开发软件平台主要结合自主研发的技术底座、通用技术、通用性中间件、基础款软件产品版本进行二次开发或定制开发。对于二次开发或定制开发形成的软件平台，报告期内部分项目客户在委托开发合同中并未明确约定知识产权归属，依据《中华人民共和国著作权法（2020 修正）》第十七条，“受委托创作的作品，著作权的归属由委托人和受托人通过合同约定。合同未作明确约定或者没有订立合同的，著作权属于受托人”，发行人完全有权就该项目实施完成后形成的技术成果申请软件著作权，公司申请软件著作权具有正当性，未侵犯客户或第三方的合法权益。

部分实施项目中合同约定知识产权归双方共同所有，就该等项目申请的软件著作权，公司已经将客户列为共同著作权人，未侵犯客户或第三方的合法权益。

部分项目合同约定知识产权归客户所有，公司未就该等项目形成的技术成果申请软件著作权。

综上所述，公司申请软件著作权具有正当性，未侵犯客户或第三方的合法权益。

## **（二）报告期内是否存在软件著作权转让或许可，相关收入实现的具体情况**

报告期内公司不存在软件著作权转让或对外许可，不存在与该等业务相关的收入。

(三) 报告期内共有软件著作权情况, 请进一步说明共有背景、原因, 双方权利义务及对发行人和本次发行上市的具体影响

报告期内共有软件著作权情况如下表所示:

序号	名称	编号	著作权人	发证日期
1	新余市 12345 政府服务热线平台[简称: 新余 12345]	2019SR1233866	新余市城市管理局; 发行人	2019.11.29
2	12345 政府服务热线系统 V1.0	2019SR0066990	三门峡崤云信息服务股份有限公司; 发行人	2019.1.18
3	互联网+政务服务平台 V10.0	2019SR0066073	三门峡崤云信息服务股份有限公司; 发行人	2019.1.18
4	政务 OA 协同办公管理系统 V1.0	2019SR0055698	三门峡崤云信息服务股份有限公司; 发行人	2019.1.17
5	智慧办公软件[简称: 智慧办公]V1.0	2019SR0282334	成都市龙泉驿区行政审批局; 发行人	2019.3.26
6	龙泉服务软件[简称: 龙泉服务]V1.0	2019SR0282329	成都市龙泉驿区行政审批局; 发行人	2019.3.26
7	青海政务服务青松办软件[简称: 青松办]V1.0	2019SR1045629	青海省政务服务监督管理局; 发行人	2019.10.15
8	常德市政务服务 APP 软件[简称: 常德政务]V1.0	2019SR1052259	常德市行政审批服务局; 发行人	2019.10.16
9	青海公共资源青易办软件[简称: 青易办]V1.0	2019SR1155684	青海省政务服务监督管理局; 发行人	2019.11.15
10	智慧城管综合信息系统软件 V1.0	2013SR083045	张家港市城市管理局; 江苏国泰新点软件有限公司	2013.8.9
11	公共资源交易融资服务平台软件 V1.0	2017SR603989	大连市公共资源交易管理办公室; 江苏国泰新点软件有限公司	2017.11.3
12	容基管理系统软件 V1.0	2018SR045305	上海容基工程项目管理有限公司; 江苏国泰新点软件有限公司	2018.1.19
13	江西省公路工程电子交易系统软件 V1.0	2018SR130256	江西省交通运输厅; 江苏省高速公路投资集团有限责任公司; 江西交通咨询有限公司; 江苏国泰新点软件有限公司; 朱晗; 俞文生; 徐建平; 樊友伟; 瞿强	2018.2.27
14	南京市公共资源交易中介机构交易系统软件 V9.0	2018SR272261	南京市公共资源交易中心; 江苏国泰新点软件有限公司	2018.4.23
15	宁夏回族自治区公共资源交易管理平台软件 V1.0	2018SR453927	宁夏回族自治区公共资源交易管理局; 江苏国泰新点软件有限公司	2018.6.15

序号	名称	编号	著作权人	发证日期
16	长丰县公共资源交易建设工程项目数据预判动态比较法网络招标评标系统 V1.0	2017SR550265	长丰县公共资源交易监督管理局；江苏国泰新点软件有限公司	2017.9.27

上述共有著作权均形成于委托开发项目中，共有著作权人均为项目的客户或者客户指定单位或人员，部分客户因项目申请、宣传的需要要求将其列为委托开发项目的共同权属方。发行人作为软件著作权共有人，有权独立使用该等软件著作权并享有因行使软件著作权产生的收益，该等软件著作权共有情形不会对本次上市产生障碍。

**六、请发行人提供招股说明书第 121 页关于“行业竞争格局”相关表述的依据，完善披露内容，提供量化数据，揭示相关风险**

招股说明书“行业竞争格局”相关表述的依据如下：

表述	依据
智慧招采领域的总市场规模仍较小，但行业发展空间较大。	据中研普华测算，2019 年我国电子招投标行业市场规模已达 22.1 亿元，2025 年有望达到 42.6 亿元。
公司在政府智慧招采的需求中市占率较为领先，是行业内主导者。	截至 2020 年 3 月末，公司累计承建省级公共资源交易平台 20 个，省会城市公共资源交易平台 17 个，地市以下级公共资源交易平台超过 700 个。
大型软件企业占据一定的市场份额，但由于不同政府部门需求较为细分，不同的细分市场又存在不同的领先厂商。	通过对公司客户的访谈得知，不同领域（公安、政务服务、公共资源交易中心）主要参与竞争的软件厂商有较大差异。
公司、浪潮软件、南威软件、万达信息、榕基软件及科创信息等企业是行业内的主要参与者。	从各企业公开披露的财务数据来看，这些企业在智慧政务领域营业收入较高。
与发达国家相比，我国数字建设市场还处于早期成长阶段，建筑产业中信息化投入占比很低，存在巨大的发展空间。	据中研普华测算，2019 年我国建筑信息化投入占建筑业总产值的比例仅为 0.113%，与国际建筑业信息化投入率 1% 的先进水平相比差距高达 10 倍。
建筑企业信息化支出主要以购买计价软件为主，广联达在该领域中市占率较高，公司紧随其后。	从各企业公开披露的财务数据来看，广联达营业收入具有较大优势，公司与品茗股份、斯维尔处于第二梯队。

智慧招采、智慧政务及数字建设领域缺乏权威的各软件厂商市占率等量化统计数据。通过对公司重点项目数量的列示及各厂商营业收入的比较可以从一定程度上展现行业竞争格局，补充的量化数据内容在下文以楷体加粗展示：

智慧招采市场需求以政府公共资源交易中心和企业采购部门的需求为主。目前，智慧招采领域的总市场规模仍较小，但行业发展空间较大。总体来看，公司

在政府智慧招采的需求中市占率较为领先，是行业内主导者；企业智慧招采市场目前参与者较多，市场集中度低。

公司建设的省级公共资源交易平台包括江苏省公共资源交易平台、浙江省公共资源交易电子招投标平台、山东省公共资源电子交易平台、安徽合肥公共资源交易中心、重庆市公共资源公共服务平台、广西壮族自治区公共资源交易平台、内蒙古自治区公共资源交易综合管理系统等。截至 2020 年 3 月末，公司累计承建省级公共资源交易平台 20 个，省会城市公共资源交易平台 17 个，地市以下级公共资源交易平台超过 700 个，在公共资源交易平台市场具有明显优势。公司的企业招标采购平台客户包括中国国际航空、中国海油、中国石化、华润集团、中钢国际招标、万华化学等。

公司与主要同行业公司（部分同行业公司无公开数据可获取）在智慧招采领域的营收规模如下所示：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新点软件	54,700.44	48,810.00	38,891.99
金润科技	6,605.43	6,566.64	6,533.12
信源信息	7,099.91	6,101.18	5,331.13

注：同行业数据来源为对应公司公开披露的年度报告；新点软件在智慧招采领域的收入包含软件平台、智能化设备、运营维护及智能化工程中属于智慧招采的收入。

在智慧政务领域，近年来智慧政务软件市场快速增长，众多软件企业参与其中。大型软件企业占据一定的市场份额，但由于不同政府部门需求较为细分，不同的细分市场又存在不同的领先厂商，总体来看，公司、浪潮软件、南威软件、万达信息、榕基软件及科创信息等企业是行业内的主要参与者。

截至 2020 年 3 月末，公司累计参与建设 1 个国家级、10 个省级“互联网+政务服务”项目，共承建区域政府电子政务大平台项目近百个，承建政务服务大厅 400 余个，便民服务系统项目约 70 个，政务大数据项目约 70 个，多个项目获得省级奖项。

智慧政务领域，公司与主要同行业公司在智慧政务领域的营收规模如下所示：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
南威软件	129,137.84	76,276.11	73,776.88
万达信息	112,527.15	137,975.09	166,031.69
浪潮软件	94,568.99	79,922.92	76,795.49
新点软件	74,498.07	54,307.34	29,561.83
榕基软件	72,210.82	80,834.02	74,056.05
科创信息	29,369.73	23,605.34	24,498.19

注：同行业数据来源为对应公司公开披露的年度报告；新点软件在智慧政务领域的收入包含软件平台、智能化设备、维护服务及智能化工程中属于智慧政务的收入。

在数字建设方面，与发达国家相比，我国数字建设市场还处于早期成长阶段，建筑产业中信息化投入占比很低，存在巨大的发展空间。现阶段，各住建委（局）的信息化建设细分市场参与主体众多，市场集中度低，公司该领域中具有一定优势；建筑企业信息化支出主要以购买计价软件为主，广联达在该领域中市占率较高，公司紧随其后。新点造价、算量等套装软件累计销量超过 80 万套。

公司与主要竞争对手在数字建设领域营收规模如下：

单位：万元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
广联达	354,065.12	290,440.00	235,671.66
品茗股份	28,286.84	22,152.27	14,479.35
新点软件	19,057.41	14,278.36	10,634.43
斯维尔	13,851.64	12,756.37	12,606.49

注：同行业数据来源为对应公司公开披露的年度报告；新点软件在数字建设领域的收入包含软件平台、智能化设备、运营维护及智能化工程中属于数字建设的收入。

上述楷体加粗的补充披露内容，已在招股书之“第六节 业务和技术”之“三、发行人的经营环境和竞争状况”之“(一) 行业竞争格局”中进行了披露。

### 【发行人律师核查意见】

经核查，发行人律师认为：发行人自成立以来独立于国泰国贸、江苏国泰等主体从事软件产品的研发、销售，开展主营业务所需要的核心技术均系研发团队自主研发或者结合开源技术自主研发，不存在主要技术来源于国泰国贸、江苏国

泰等主体的情形，主要技术来源合法合规，不存在争议或潜在纠纷。

公司申请软件著作权具有正当性，未侵犯客户或第三方的合法权益。

**6.2 根据招股说明书，发行人核心技术包括人工智能技术、人工智能应用技术、大数据治理和分析应用技术、区块链技术。**

**请发行人补充披露核心技术收入占比。**

**请发行人说明人工智能、大数据、区块链的概念及相关技术的目前应用情况，结合发行人人工智能技术、人工智能应用技术、大数据治理和分析应用技术、区块链技术的应用产品情况说明发行人的相关技术应用与市场普遍认可的人工智能、大数据、区块链相关技术是否存在差异，是否对投资者产生误导。**

回复：

**【发行人补充披露】**

“核心技术收入”为公司软件平台、软件产品及智能化硬件的销售收入；“与核心技术相关的服务、工程类收入”为公司提供的与公司软件平台配套的运营、维护、弱电工程类收入。

运用公司核心技术的产品主要包括智慧招采、智慧政务、数字建设三大领域的软件平台，以及公司自研的智能化设备。公司主要产品运用核心技术的情况如下所示：

产品名称	运用的核心技术
智慧公共资源交易平台	Web 应用开发平台、移动应用开发平台、一体化运维监控平台、不见面交易技术、人工智能及应用技术、BIM 模型轻量化浏览技术、区块链技术
智慧企业招采平台	Web 应用开发平台、一体化运维监控平台、不见面交易技术、人工智能及应用技术
“互联网+政务服务”平台	Web 应用开发平台、移动应用开发平台、PaaS 应用支撑平台、一体化运维监控平台、人工智能及应用技术、区块链技术
政府协同办公平台	Web 应用开发平台、移动应用开发平台、PaaS 应用支撑平台、一体化运维监控平台、人工智能及应用技术
智慧公安平台	Web 应用开发平台、移动应用开发平台、一体化运维监控平台、人工智能及应用技术
政务大数据平台	Web 应用开发平台、移动应用开发平台、一体化运维监控平台、人工智能及应用技术、大数据治理和分析应用技术

产品名称	运用的核心技术
“互联网+智慧住建”平台	Web 应用开发平台、移动应用开发平台、一体化运维监控平台、PaaS 应用支撑平台
清单计价软件	量价数据一体化技术
BIM 算量软件	量价数据一体化技术、BIM 模型轻量化浏览技术
BIM 5D 协同平台	Web 应用开发平台、BIM 模型轻量化浏览技术
智能化设备	公司以 ODM/OEM 模式向供应商定制相关设备，相关设备由公司针对客户痛点进行设计，以满足客户对于招采中心、政服大厅、执法办案中心等特定场景的需求。该类设备体现了公司对客户需求的理解能力及软硬件一体化协同设计的能力，属于核心技术产品，此类设备公司自主研发的具体内容详见第九题第二小问。

除上述公司核心技术产品外，公司还为客户提供公司建设的电子招标采购平台的运营服务、各类软件平台的维护服务（运用一体化运维监控平台技术）以及招采中心、政务服务大厅等场所建设的配套智能化工程服务。这些服务以公司自身的核心技术为基础，与公司的核心软硬件产品紧密相关，因此将此类服务收入归为与核心技术相关的服务、工程类收入。

报告期内，公司主营业务收入中的核心技术收入如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
核心技术收入	9,563.04	59.91%	93,907.34	61.50%	75,599.24	63.62%	46,702.41	55.18%
与核心技术相关的服务、工程类收入	6,388.79	40.02%	54,348.58	35.59%	41,796.46	35.17%	32,385.83	38.27%
其他主营业务收入	10.95	0.07%	4,441.09	2.91%	1,441.52	1.21%	5,545.61	6.55%
合计	15,962.78	100.00%	152,697.01	100.00%	118,837.22	100.00%	84,633.85	100.00%

以上楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、发行人技术水平及研发情况”之“（一）公司主要核心技术、技术来源及技术先进性”中披露。

### 【发行人说明】

一、请发行人说明人工智能、大数据、区块链的概念及相关技术的目前应用情况

公司自 2018 年成立专门的新技术研究中心，重点研究人工智能、大数据、区块链技术及其应用，其技术点与市场普遍认知一致。公司人工智能技术、人工智能应用技术、大数据治理和分析应用技术、区块链技术在产品端的应用情况如下所示：

技术名称	应用产品	具体应用情况
人工智能及应用技术	智慧公共资源交易平台 智慧企业招采平台	通过离散度分析，结合设定的偏离率和权重对评委的打分和排名进行综合考量，分析评委打分公正性； 通过评分规则的结构化和标书内容智能分析，实现了客观评分点的自动判分及对主观评分点的辅助判分，对投标报价、清单报价等数据实现评分点自动算分，简化评委操作； 基于海量的招标采购数据、相关互联网数据、行业监管数据和异常招投标的行为特征，建立围串标识别算法模型，计算出冒烟指数，智能识别和预警围标串标行为； 运用自然语言处理技术对不同表述进行雷同性分析、查重，预防围标。
	“互联网+政务服务”平台	通过本体建模、实体命名识别、关系抽取、指代消解、实体链接等技术，对知识进行导入、推演、展示、查询、分析，构建政务知识图谱，支撑上层应用实现智能检索、智能问答、业务助手、智能推荐等功能； 利用 AI 原子能力，将原始申报信息转变为数字化的审查目标数据，根据预定义的审查规则和机器学习积累的判断规则，利用并行计算引擎实现智能预审、智能审批； 通过自然语言处理、大数据分析算法等技术，对政策法规、服务主体、服务客体等进行全方位的标签画像，支撑政务服务的精准化和主动化。
	政府协同办公平台	通过各类 AI 基础能力，实现相关智能办公辅助功能，如语音智能交互操作、智能知识库服务等。
	智慧公安平台	通过自然语言处理技术对警情案情等非结构化信息进行分析，智能解析时间、地点、嫌疑人、涉案人员、涉案物品、行为、管控类型等重要信息，并实现时间推理、位置关系判断、行为语义处理、人物刻画、管控归类。 通过搭建知识图谱，高效支持人案关联等核心业务场景。
大数据治理和分析应用技术	政务大数据平台	通过信息资源目录，驱动跨系统的异构数据交换，对交换节点之间信息的抽取、转换、传输和加载等交换服务进行管理，使管理人员能有序管理大量数据； 支持各类异构数据的接入和治理，提供离线数据批量治理、实时数据在线治理等功能；支持集群化部署、分布式治理架构，可有效支撑海量数据的高效治理； 构建支持拖拽的流程化可视化大数据智能分析平台，内置通用的大数据算法组件和专用的场景化业务分析算法，支持各类智能分析应用快速上线。

技术名称	应用产品	具体应用情况
	智慧公共资源交易平台 智慧企业招采平台	<p>利用大数据技术，建立招标采购信息资源目录，汇聚海量交易数据，通过专业大数据治理，形成高质量招标采购大数据资源。</p> <p>结合行业、地区、招标方式、招标人、中标人等基础维度以及主体竞争力、参与度、交易趋势等综合维度进行交叉分析，深度挖掘交易中蕴含的价值。</p> <p>通过数据标签算法、聚类模型、实时监控等技术，对交易主体、专家、交易项目进行全方位画像，继而实现交易服务精准推荐、场地智能编排、诚信库智能审核、相似项目查询、精准招商等，提高交易服务效率。</p> <p>建立综合服务效能评估模型，对交易环节、工作人员、场地使用、服务器使用等方面进行效能分析，辅助交易中心实施管理服务改进措施。</p> <p>基于海量的招标采购数据及相关互联网数据，建立主体评估模型，汇总计算主体综合得分，为招标人有效定标提供数据支撑。</p> <p>采用并行计算、流式计算技术对海量的招标采购系统日志信息进行实时分析，实现对交易过程异常情况的预警识别。</p> <p>通过大数据分析模型，对围标串标行为进行智能识别和预警。</p>
区块链技 术	智慧公共资源交易平台	将区块链技术与评标场景相结合，研发了异地评标数据上链保障技术，将异地评标过程中产生的评委打分数据存于链上，同时计算总分规则采用链码实现，由区块链中自行计算得出，确保了评标结果的安全、准确、可信。
	“互联网+政务服务”平台	依托“目录链”将部门间的资源共享关系和资源共享过程上链锁定，建立了政务信息资源共享的新规则，解决数据流转随意、业务协同无序等问题；依托“证照链”将各部门颁发的各类电子证照关键信息上链锁定，并将证照使用和授权的过程上链。

二、结合发行人人工智能技术、人工智能应用技术、大数据治理和分析应用技术、区块链技术的应用产品情况说明发行人的相关技术应用与市场普遍认可的人工智能、大数据、区块链相关技术是否存在差异，是否对投资者产生误导

(一) 结合发行人人工智能技术、人工智能应用技术的应用产品情况说明发行人的相关技术应用与市场普遍认可的人工智能相关技术是否存在差异，是否对投资者产生误导

### 1、市场普遍认可的人工智能相关技术

人工智能简称 AI，是计算机科学的一个分支，它企图了解智能的实质，并生产出一种新的能以人类智能相似的方式做出反应的智能机器。

2017年7月,国务院发布了《新一代人工智能发展规划》(国发[2017]35号),提及以下人工智能核心技术:知识计算引擎与知识服务技术、跨媒体分析推理技术、群体智能关键技术、混合增强智能新架构与新技术、自主无人系统的智能技术、虚拟现实智能建模技术、智能计算芯片与系统、自然语言处理技术、图像识别技术等。

## **2、公司运用人工智能技术的情况**

公司运用人工智能中的知识计算引擎与知识服务类技术,实现了知识的导入、推演、展示、查询等功能,并通过搭建行业知识图谱高效支持家谱分析、人案关联分析、政务知识库等核心业务场景的应用建设;运用自然语言处理技术,研究包括分词,词性标注,依存句法分析,实体识别,关系提取,文本分类,文本聚类,文本摘要,语义纠错等功能,实现12345工单分析、标书摘要提取等核心应用;运用图像识别技术,实现图片智能裁剪,矫正纠偏,智能美化,工位检测,印章检测,手印识别,目标检测等能力。

## **3、相关技术不存在差异,不会对投资者产生误导**

综上,公司的人工智能技术应用与市场普遍认可的相关技术不存在差异,没有对投资者产生误导。

(二)结合发行人大数据治理和分析应用技术的应用产品情况说明发行人的相关技术应用与市场普遍认可的大数据相关技术是否存在差异,是否对投资者产生误导

### **1、市场普遍认可的大数据相关技术**

对于“大数据”,研究机构Gartner的定义为:大数据是需要新处理模式才能具有更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力来适应海量、高增长率和多样化的信息资产。

目前市场普遍认可的大数据领域的核心技术包括数据采集与预处理、大数据存储、大数据治理、大数据分析、大数据可视化等五个方面。目前市场较为流行的部分大数据框架技术如下所示:

作用	技术名称
大数据存储	Hadoop HDFS、Tachyon、KFS
大数据离线计算	Hadoop MapReduce、Spark
大数据流式、实时计算	Storm、Spark Streaming、S4、Heron
K-V、NOSQL 数据库	HBase、Redis、MongoDB
资源管理	YARN、Mesos
大数据查询分析	Hive、Impala、Pig、Presto、Phoenix、SparkSQL、Drill、Flink、Kylin、Druid
分布式协调服务	Zookeeper
机器学习	Mahout、Spark MLlib

## 2、公司运用大数据技术的情况

公司的大数据应用主要围绕着以主流的 Hadoop 为核心的技术栈展开。Hadoop 是一个由 Apache 基金会所开发的分布式系统基础架构，可以充分地利用集群的威力进行高速运算和存储。

公司一方面研究 HDFS、Hive、MapReduce、Spark、Zookeeper、HBase、Spark Streaming、Kylin 等大数据基础技术；另一方面深入其应用，运用 HDFS 进行分布式海量文件的存储，运用 Spark 分布式计算在海量数据中计算出相应结果（如围串标分析），利用 Spark-Streaming 进行流式计算分析（如对于所有数据交换的日志进行实时分析，智能判断数据使用的异常）。

公司运用大数据技术推出了“政务大数据平台”，整套系统基于 Hadoop 技术栈。运用 HDFS 技术进行大数据存储；基于 Spark 技术进行数据治理，通过系统配置，在 Hadoop 集群中并发执行，实现海量数据的治理；通过智能分析平台实现大数据分析处理的流程化可视化，将数据查询分析、流式计算、机器学习、深度学习等多种大数据计算能力以算子的方式内置到平台中，通过可视化拖拉拽的方式进行在线配置，在平台底层使用 Spark、MapReduce 等技术实现分析模型的分布式计算，并通过接口的方式为上层应用提供调用服务。

## 3、相关技术不存在差异，不会对投资者产生误导

综上，公司的大数据技术应用与市场普遍认可的相关技术不存在差异，没有对投资者产生误导。

(三)结合发行人区块链技术的应用产品情况说明发行人的相关技术应用与市场普遍认可的区块链相关技术是否存在差异，是否对投资者产生误导

### 1、市场普遍认可的区块链相关技术

区块链本质上是一个共享数据库，存储于其中的数据或信息，具有不可伪造、全程留痕、可以追溯、公开透明、集体维护等特征。基于这些特征，区块链技术奠定了坚实的信任基础，拥有可靠的合作机制，具有广阔的运用前景。

区块链技术分为三大主流平台，即比特币、以太坊、Fabric。

比特币（BitCoin）是最早也是全球最广泛使用和真正意义的去中心化区块链技术，其核心技术框架采用 C++ 语言开发，共识算法采用 POW 算法，虽然 POW 算法比较低效率和耗能，比特币区块链由于推出时间比较早又不够强大（如不支持智能合约），但不可否认的是，目前比特币是市场上相对成熟和稳定的区块链体系。

以太坊（ETH）是一个图灵完备的区块链一站式开发平台，采用多种编程语言实现协议，采用 GO 语言写的客户端作为默认客户端。基于以太坊平台之上的应用是智能合约，这是以太坊的核心。智能合约配合友好的界面和外加一些额外的支持，可以让用户基于合约搭建各种千变万化的应用，这样使得开发人员开发区块链应用的门槛大大降低。以太坊的技术生态系统强大，同时迭代周期较快。

超级账本（Hyperledger）是一个旨在推动区块链跨行业应用的开源项目，是首个面向企业应用场景的开源分布式账本平台，由 Linux 基金会在 2015 年 12 月主导发起该项目，成员包括金融，银行，物联网，供应链，制造和科技行业的领头羊。Fabric 是目前超级账本项目中发展最好的子项目，由 IBM、DAH 等企业于 2015 年底提交到社区。该项目的定位是面向企业的分布式账本平台，创新地引入了权限管理机制，设计上支持可插拔、可扩展，是首个面向联盟链场景的开源项目。作为联盟链最重要的代表，Fabric 具有良好的设计架构、完善的文档、清晰的代码。

### 2、公司运用区块链技术的情况

在区块链技术方面，公司目前在以太坊、Fabric 的区块链平台的基础上实现上层应用，应用的领域主要集中在智能招采和智慧政务。

在智慧招采领域，公司将区块链技术和交易过程见证场景相结合，研发了区块链电子见证技术，解决数字化系统事后数据容易被非法篡改，数据在迁移过程容易丢失等缺陷，提供一套可信的交易完整过程的数据存证、出证方法，可厘清交易主体各方的责任，实现全环节风险防控、全过程可溯可查、全方位服务提升的目标。基于区块链智能合约设计了专用算法应用于交易过程中的随机抽取环节，解决了传统抽取易作弊、受质疑的问题，提升交易的公平、公正、公开性。通过区块链技术，建立更可信、更高效的跨区域交易平台的大数据分析，结合可信计算服务、零知识证明等密码学原理实现多个交易平台数据“可用不可见”，在保护数据隐私的前提下破除各交易平台“信息孤岛”问题，充分挖掘跨平台交易数据共享的价值。将区块链技术与评标场景相结合，研发了异地评标数据上链保障技术，将异地评标过程中产生的评委打分数据存于链上，同时计算总分规则采用链码实现，由区块链中自行计算得出，确保了评标结果的安全、准确、可信。

在智慧政务领域，公司利用区块链将区域政府各级部门的信息资源目录、电子证照和数据联结在一起，重点解决传统信息资源共享交换的痛点难点，实现数据需求方视角的“数据可信、不被篡改”，数据提供方视角的“数据安全、访问受控”，数据管理方视角的“数据共享行为可追溯、数据存储管理要安全”以及数据关系人视角的“隐私得到保障”等目标。在技术实现上，依托“目录链”将部门间的资源共享关系和资源共享过程上链锁定，建立了政务信息资源共享的新规则，解决数据流转随意、业务协同无序等问题；依托“证照链”将各部门颁发的各类电子证照关键信息上链锁定，并将证照使用和授权的过程上链。

### **3、相关技术不存在差异，不会对投资者产生误导**

综上，公司的区块链技术应用与市场普遍认可的相关技术不存在差异，没有对投资者产生误导。

## **三、关于发行人业务**

### **问题 7. 关于业务资质及合规性**

**根据招股说明书，发行人所处行业存在资质壁垒。软件企业投标软件平台建设及开展增值服务需要各类资质，如 ITSS、信息安全服务资质、增值电信业务**

经营许可等。

请发行人结合相关法律法规和行业政策，区分公司业务类型、主要产品、服务内容等，列表说明公司必须取得的资质、许可、认证的具体内容及其取得和维持的主要条件，发行人是否已取得生产经营所需全部业务资质，是否存在合规性风险。

请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

### 【发行人说明】

#### 一、发行人主要业务类型、主要产品及服务内容

公司属于软件和信息技术服务业，是国家规划布局内重点软件企业。

公司专注于为智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域提供以软件为核心的智慧化整体解决方案。

公司围绕新一代信息技术为核心的软件平台，搭配运营维护服务、智能化硬件设备、智能化工程服务，具备覆盖客户全信息化需求的产品及服务。

报告期内，发行人主要业务领域和产品、服务内容如下所示：

业务领域	主要产品	服务内容
智慧招采软件平台	智慧公共资源交易平台	适配各地公共资源交易中心内部的管理制度和 workflows，按照“政府引导市场、市场公开交易、交易规范运作、运作统一监督”的原则，并结合运用“互联网+”、人工智能、大数据等新技术，面向各类用户主体，建设的安全可靠、稳定高效、操作方便、可拓展的信息化平台。
	智慧企业招标采购平台	该平台主要提供给企业的招标采购交易执行者和内部监督管理者使用，用户对象包括采购发起方、实施方、供应商、评审方、决策方、监督方等。
智慧政务软件平台	“互联网+政务服务”平台	运用互联网技术，为各部门提供面向企业、群众的各种政务服务线上线下一体化办理服务，对各部门网上服务平台建设进行统一规范，通过大数据实现跨部门数据互通共享，提高政府服务效率和透明度。
	政府协同办公平台	以政务网络为依托，综合运用人工智能、工作流引擎等先进技术，能有效挖掘、分析处理各种政务信息，节省大量政务成本，提高政府行政效率，增加政务工作的透明度与公正性。
	智慧公安平台	以“一站式办案、合成化作战、智能化管理、全流程监督”为设计思路，推进公安机关案件受理中心、执法办案中心、案件管理中心、涉案财务管理中心各类功能和资源的整合，形成一体化执法办案管理中心整体架构和运作模式

业务领域	主要产品	服务内容
	政务大数据平台	政务大数据平台是一个集数据汇聚、交换、治理、分析、应用、发布为一体的统一政务数据共享开放平台。大数据平台以人口、法人、自然资源、空间地理、电子证照、社会信用等公共基础数据库和各类主题数据库为基础,推动政务数据信息向政务大数据共享开放平台迁移集聚,使政务大数据支撑多部门协同服务。
数字建设软件平台	“互联网+智慧住建”平台	面向住建从业主体和主管部门提供各类信息化应用,实现政企互通,助力住建全生命周期的事项申请、处置和监管,全面提升建筑监管信息化水平。
	清单计价软件	为工程管理人员提供 BIM 三维模型、成本(量价)、进度等五个维度的数据管理,实现模型、量价、进度的统一,从而构建五维一体的信息化管理平台,满足建筑成本的动态化管理。
	BIM 算量软件	主要应用于建筑工程土建、安装以及钢筋工程量的计算,可极大地提高计算效率和准确率。
	BIM 5D 协同平台	面向建设、项目管理、设计、施工、监理等建设工程参与方,以解决项目的协同管理为主要目标,依托 BIM 三维可视化模型,充分运用移动互联网、云计算、BIM、大数据等技术,将碎片化、个性化的用户需求与智能化、透明化的建造管理体系进行高效对接。
运营维护服务	技术服务	<p>维护服务:</p> <p>公司设有交付服务部具体负责维护服务。公司实施人员与客户保持定期沟通,安排实施人员进行现场巡检,每季度/每年会为运维项目出具季度/年度维护报告,报告包括设备状况、系统运行情况、本期进行的维护事项等事宜。</p> <p>平台运营服务:</p> <p>针对智慧公共资源交易平台,公司可提供平台运营服务。在平台的运营过程中按次向投标方收取服务费用,同时为投标人、投标代理机构、招标代理机构等使用方提供电子招投标文件编制、招标资讯、技术支持等服务。在该平台中,金融机构(银行、担保公司等)可向投标方提供电子保函、政采贷等业务,公司为相关方提供在线技术支持和服务并收取相关的费用。</p>
智能化设备	各类智能化硬件设备	<p>公司根据软件平台运行环境的需求,研发了一系列智能化周边设备。主要如下:</p> <p>语音一体机采用领先的计算机语音通信、语音合成(TTS)技术,可配合“新点专家抽取系统”实现自动拨号并通知专家,配合“网上开标系统”实现开标环节电声唱标,配合密函打印设备可有效对评标专家名单进行保密;解密一体机放置在开标现场,可以实现投标人自助解密,在提高开标效率的同时有效避免了标书信息被提前泄露;评委询标机可以在询标答辩、讲标时提供变声服务,以阻断评标专家和投标单位的联系,保证评标的公正性。</p> <p>政务服务大厅具备智能引导系统、排队叫号系统、数字化窗口工位系统、自助填表系统、24 小时自助服务系统、大厅智能化总控系统等子系统。</p> <p>自助服务终端可自动读取管理平台的数据,提供自助申报、办事预约、查询办件进展、查询指南、材料及证照打印等功能;无人值守工作台可为办事人员提供自助申报、办事预约、进展查询、指南查询等功能,同时支持远程协助和指纹留痕。</p> <p>一体化智能审讯桌具有朗读权利义务告知书、远程电子示证、联合审讯、远程指挥等功能,配合笔录软件可支持电子笔录录入、笔录打印、签名捺印,通过与语音合成软件的对接可实现电子笔</p>

业务领域	主要产品	服务内容
		录的智能语音播报。
智能化工程	系统集成、智能化弱电安装施工	智能化工程施工服务主要为使用软件平台的客户提供配套的系统集成、智能化弱电安装施工等服务。

## 二、公司必须取得的资质、许可、认证的具体内容及其取得和维持的主要条件

如前所述，发行人的主要产品之间仅仅存在应用场景的区分，发行人不同的产品之间都会涉及到开发、设计、销售、维护或辅之以智能化弱电工程等，发行人涉及的资质、许可、认证并不会因产品不同而有所区分，发行人报告期内主要业务资质区分为两类：

- 1、软件开发、设计、销售、维护相关的资质、许可、认证；
- 2、系统集成、智能化弱电工程相关的资质、许可、认证。

### （一）软件开发、设计、销售、维护相关的必备资质、许可、认证

序号	资质/许可/认证	维持主要条件
1	增值电信业务经营许可证(信息服务业务、在线数据处理与交易处理业务)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、经营者为依法设立的公司；</li> <li>2、有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；</li> <li>3、有为用户提供长期服务的信誉或者能力；</li> <li>4、在省、自治区、直辖市范围内经营的，注册资本最低限额为100万元人民币；在全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营的，注册资本最低限额为1,000万元人民币；</li> <li>5、有必要的场地、设施及技术方案；</li> <li>6、公司及其主要投资者和主要经营管理人员未被列入电信业务经营失信名单；</li> <li>7、规定的其他条件。</li> </ol>

发行人所取得的信息安全服务认证和 ITSS 认证并非法律强制要求的认证，系行业中较为通用的认证。

### （二）系统集成、智能化弱电工程相关的必备资质、许可、认证

序号	资质/许可/认证	取得、维持主要条件
1	工程设计资质证书(建筑智能化系统设计专)	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、资质和信誉 <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 具有独立企业法人资格。</li> <li>(2) 社会信誉良好，注册资本不少于 300 万人民币。</li> <li>(3) 企业承担过不少于 2 项大型建筑智能化系统设计项目的专项设计，或中型项目不少于 3 项。</li> </ol> </li> <li>2、技术条件</li> </ol>

序号	资质/许可/认证	取得、维持主要条件
	项甲级)	<p>(1) 专业配备齐全、合理，主要专业技术人员专业和数量符合所申请专项资质标准中“主要专业技术人员配备表”的规定。</p> <p>(2) 企业的主要技术负责人应具有大学本科以上学历，8年以上从事建筑智能化系统设计项目的设计经历，并主持完成过不少于2项大型建筑智能化系统项目的设计，具备注册执业资格或中级以上专业技术职称。</p> <p>(3) 主要专业技术人员中，非注册人员应完成不少于2项中型以上建筑智能化系统项目的设计，并具备中级以上专业技术职称。</p> <p>3、技术装备及管理水平</p> <p>(1) 有必要的技术装备及固定的工作场所。</p> <p>(2) 具有完善的资质管理体系，运行良，具备技术、经营、人事、财务、档案等管理制度。</p>
2	安全生产许可证	<p>1、建立、健全安全生产责任制，制定完备的安全生产规章制度和操作规程；</p> <p>2、安全投入符合安全生产要求；</p> <p>3、设置安全生产管理机构，配备专职安全生产管理人员；</p> <p>4、主要负责人和安全生产管理人员经考核合格；</p> <p>5、特种作业人员经有关业务主管部门考核合格，取得特种作业操作资格证书；</p> <p>6、从业人员经安全生产教育和培训合格；</p> <p>7、依法参加工伤保险，为从业人员缴纳保险费；</p> <p>8、厂房、作业场所和安全设施、设备、工艺符合有关安全生产法律、法规、标准和规程的要求；</p> <p>9、有职业危害防治措施，并为从业人员配备符合国家标准或者行业标准的劳动防护用品；</p> <p>10、依法进行安全评价；</p> <p>11、有重大危险源检测、评估、监控措施和应急预案；</p> <p>12、有生产安全事故应急救援预案、应急救援组织或者应急救援人员，配备必要的应急救援器材、设备；</p> <p>13、法律、法规规定的其他条件。</p>
3	建筑业企业资质书（电子与智能化工程专业承包壹级）	<p>1、企业净资产 2000 万元以上；</p> <p>2、机电工程、通信与广电工程专业一级注册建造师合计不少于 6 人；</p> <p>3、技术负责人具有 10 年以上从事工程施工技术管理工作经历，且具有电子与智能化工程相关专业高级职称；电子与智能化工程相关专业中级以上职称人员不少于 15 人，且专业齐全；</p> <p>4、持有岗位证书的施工现场管理人员不少于 20 人，且施工员、质量员、安全员、造价员、材料员、资料员等人员齐全。</p> <p>5、经考核或培训合格的中级工以上技术工人不少于 30 人。</p> <p>6、近 5 年独立承担过下列 3 类中的 1 类工程的施工，工程质量合格：（1）单项合同额 2000 万元以上的电子工业制造设备安装工程或电子工业环境工程 2 项；（2）单项合同额 1000 万元以上的建筑智能化工程 3 项；（3）单项合同额 1000 万元以上的建筑智能化工程 3 项。</p>

**(三) 发行人是否已取得生产经营所需全部业务资质，是否存在合规性风险**

截至本问询函回复出具日，公司及子公司取得的开展相关业务的法律要求必备资质具体情况如下：

序号	资质名称	证书编号	颁证机关	持有人	截至有效期
1	增值电信业务经营许可证（互联网数据中心业务）	苏 B1-20184250	中华人民共和国工业和信息化部	发行人	2023.11.28
2	增值电信业务经营许可证（第二类增值电信业务中的信息服务业务）	苏 B2-20110362	江苏省通信管理局	发行人	2021.9.1
3	增值电信业务经营许可证（第二类增值电信业务中的信息服务业务）	苏 B2-20180468	江苏省通信管理局	苏州新点	2023.10.11
4	安全生产许可证	（苏）JZ 安许证字[2005]050962	江苏省住房和城乡建设厅	发行人	2023.2.11
5	建筑业企业资质证书	D232045023	江苏省住房和城乡建设厅	发行人	2020.12.21
6	工程设计资质证书	A132004124	中华人民共和国住房和城乡建设部	发行人	2024.2.20

截至本问询函回复出具日，公司及子公司取得的开展相关业务的其他资质具体情况如下：

序号	资质名称	证书编号	颁证机关	持有人	截至有效期
1	信息技术服务运行维护标准符合性证书	ITSS-YW-2-320020150039	中国电子工业标准化技术协会	发行人	2021.1.6
2	信息安全服务资质认证证书（软件安全开发二级）	CCRC-2020-IS V-SD-261	中国网络安全审查技术与认证中心	发行人	2021.3.1
3	信息安全服务资质认证证书（信息系统安全集成二级）	CCRC-2018-IS V-SI-777	中国网络安全审查技术与认证中心	发行人	2021.3.18
4	信息安全服务资质认证证书（信息系统安全运维二级）	CCRC-2020-IS V-SM-906	中国网络安全审查技术与认证中心	发行人	2021.3.1
5	安防工程企业设计施工维护能力证书（壹级）	ZAX-NP01201632010014-01	中国安全防范产品行业协会	发行人	2022.10.20
6	CMMI for Development V1.3 Maturity Level 5	30761	Prospelia Co. Ltd	发行人	2020.10.18

综上，发行人已取得生产经营所需全部业务资质，不存在无资质经营或者超资质经营的合规性风险。

#### 【发行人律师核查意见】

经核查，发行人律师认为：报告期内，发行人已取得生产经营所需全部业务资质，不存在无资质经营或者超资质经营的合规性风险。

## 问题 8. 关于主要产品

根据问询回复，发行人目前专注智慧招采、智慧政务及数字建设三大领域。公司为三大领域内的客户提供软件为核心的智慧化整体解决方案。

请发行人说明：（1）主要产品在客户的工作或经营过程中的主要作用，客户使用产品的主要流程；（2）主要产品领域的整体解决方案的具体内容。

请发行人全面梳理、修改主要产品及服务的信息披露，突出发行人产品的具体功能、使用方式，结合业务实质对整体解决方案的信息披露作出客观表述。

回复：

### 【发行人说明】

一、主要产品在客户的工作或经营过程中的主要作用，客户使用产品的主要流程

产品名称	在客户工作过程中的主要作用	主要使用流程
智慧公共资源交易平台 智慧企业招采平台	以平台为核心指导政府招投标采购的标讯散布、投标、开标、评标、合同编制等全流程	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、接到招标需求后，招采中心工作人员在招标网站上公示招标信息；</li> <li>2、约定投标条件和标书规范；</li> <li>3、投标人缴纳保证金并网上投标；</li> <li>4、平台随机抽出评标专家；</li> <li>5、工作人员使用平台在智能化设备的配合下共同服务现场（或不见面）开标；</li> <li>6、评委通过此平台评标，平台保障评标公平性；同时借助平台的人工智能能力可进行智能打分；</li> <li>7、中标后工作人员通过平台进行合同的编制和归档。</li> </ol>
“互联网+政务服务”平台	以平台为核心为客户建立规范、标准的互联网+政务服务体系。提供系统支撑，满足办事人线上线下办事需求，满足客户一体化平台建设需求，推进地区平台与全国一网通办平台的融合建设。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、办事人可通过平台实现政务服务信息获取及网上预约、网上申报、进度查询、结果查看等网上申报流程；</li> <li>2、服务中心工作人员可通过平台实现叫号、接件、分发、汇总、发件等流程；</li> <li>3、部门审批人员可通过平台实现受理、审批、办结等事项审批流程；</li> <li>4、服务中心管理人员可通过平台实现绩效考核、电子监察、大厅管理等；</li> <li>5、服务中心管理人员可通过平台实现各部门数据汇聚、数据清洗、数据共享、数据分析等；</li> <li>6、平台结合窗口工作人员和部门审批人员，可实现复杂业务一窗受理、业务分发、部门审批、统一汇总、统一出件等。</li> </ol>
政府协同办公平台	为党政机关提供内部通用协同办公平台，满足“办文、办会、办事”的业务场景需要。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1、政府工作人员可以通过平台进行收发文，通过公文管理完成政府公文拟稿、核稿、会签、签发、编号、校对、用印、登记、分发、签收、拟办、领导批示办理的全过程；</li> <li>2、政府工作人员可以通过平台申请会议室-发送会议通知-会议请假、签到-参加会议-形成会议纪要；</li> <li>3、满足政府机关对任务督查督办的需要，通过对事项的立项、分解、执行、汇报、办结-审核、评价、催办、延期、终止、反馈以及统计分析，实现督查督办全生命周期管理；</li> </ol>

产品名称	在客户工作过程中的主要作用	主要使用流程
		4、政府工作人员可通过平台进行用车申请、值班管理、请假管理、物资管理等行政管理功能。
智慧公安平台	对执法办案中心入区人员、案件管理中心的案卷、涉案财物中心的涉案财物进行管理，提升执法规范化水平，提高执法办案效率； 通过警情、案情等各类的数据汇集，实现智能监督，降低执法难度，提升执法效能；	1、办案区流程：民警带嫌疑人进入办案区前，通用移动端进行入区预约，办案区领导进行审核。进入办案区后，通过软件平台或智能化设备，进行入区登记、人身安全检查、随身物品存放、信息采集、候问待审、询讯问、出区等操作； 2、案卷管理流程：警察可在系统中生成标签码，并将实体案卷放入智能案卷柜，需取出时在系统中进行登记申请、审核，从智能案卷柜中取出案卷； 3、涉案财物流程：系统与智能化设备一起，提供包括扣押登记、入库登记、移交管理、库存管理（物品借调、延期管理、物品归还、物品盘点）、出库管理等功能； 4、执法监督流程：系统根据汇聚的数据及配置的预警规则，对有问题的情况进行自动预警，民警整改完成后由法制领导进行确认，整改不到位可进行扣分。
政务大数据平台	通过资源目录、数据资源管理、数据交换平台，实现政务数据在各部门之间流转，打破数据孤岛。	1、资源目录管理：各部门根据“三定方案”梳理资源目录，通过将库表资源、文件资源、接口资源挂载到平台，形成以部门目录、主题目录、基础目录为基础的资源目录体系； 2、数据共享交换：数据需求部门通过平台向数据拥有部门申请订阅数据，库表数据通过交换平台下发到数据需求部门的前置机，接口资源通过对需求部门授权，进行接口调用； 3、数据治理：数据归集到中心库后，通过数据治理平台进行数据元的定义和落标，通过质检引擎对数据进行质检，然后进行数据的清洗形成标准层数据，最后基于标准层数据根据基础主题库的规划进行数据融合形成高质量的成果库，对成果库中的数据可以通过在线数据服务设计能力快速进行数据服务发布； 4、数据分析：基于数据分析模型的要求，对数据进行预处理，包括特征分析和加工处理，然后通过图形化工具组合各种分析算子实现模型的在线创建，模型创建完成可以直接运行，结果表中的数据可以被应用直接调用； 5、数据可视化：根据场景规划数据可视化的呈现方案，基于故事线梳理数据指标体系，通过可视化设计工具进行可视化效果的在线编排和指标数据绑定，设计完成后直接发布即可预览设计成果。
“互联网+智慧住建”平台	面向住建主管部门和各类从业主体(企业、人员)，将全生命周期管理理念贯穿城市规划、建设、管理全过程各环节，实现数字资源集中管理与应用、信息互通与共享，辅助决策与分析、自动化审批审查和集成式服务等功能，推动城市规划建管全流程决策的智能化和科学化。	1、行业从业企业和人员通过互联网平台进行企业资质、人员资格及工程建设项目相关事项的申报，并可查询维护相关信息，跟踪查看业务申报办理情况； 2、住建部门工作人员在政务工作平台对企业、人员申报的事项进行受理、审批、办结和发证操作； 3、住建部门工作人员利用平台对企业、人员和项目进行安全、质量等方面的综合监管，并完成与其他部门的数据共享和业务协同办理。 (1) 住建部门通过物联网、移动互联等新技术，对施工现场进行动态监管，可以对工程质量、安全等方面进行全天候监管； (2) 住建部门执法人员可以通过移动 APP，到现场进行监督检查和行政执法。 4、住建主管部门和有关领导通过该平台，将管理数据和空间数据相结合，把城市规划、建设、管理全过程各环节数据通过“一张图”可视化方式呈现，实现全链条、全过程闭环的业务监管和指挥调度；并通过大数据分析技术对专题信息进行研判分析，辅助做出决策。
清单计价软件	不同行业（房建、公路、水利等）工程计价人员可通过软件实现设计、招投标、结	1、在设计阶段，客户根据可研报告、设计图纸等资料，使用软件完成概算文件的编制； 2、在招标阶段，客户根据设计文件、勘探资料、施工方案等资料，使用软件进行控制价、招标工程量清单的编制；

产品名称	在客户工作过程中的主要作用	主要使用流程
	算等不同阶段的数据编审、分析积累与挖掘利用	<p>3、在投标阶段，客户根据招标文件、工程量清单、市场价格信息等资料，使用软件完成招标文件的接收并进行投标报价文件的编制；</p> <p>4、在结算阶段，客户根据工程竣工结算的计价原则将施工过程中的原始资料录入到软件中，使用软件对报价进行审核校对，输出结算、决算相关报表，最终完成文件的编制。</p>
BIM 算量软件	<p>新点 BIM 量筋合一：在传统算量模式中，为建设单位、施工企业、咨询企业，在编制概算、预算、结算过程中提供高效准确的工程量计算功能。</p> <p>新点 BIM 5D 算量：在正向设计模式中，利用客户手上的 BIM 模型，快速地计算工程量，打通设计与施工过程数据壁垒，实现一模多用。</p>	<p>1、在设计阶段，用户需要通过算量软件完成工程概算所需的工程量计算；</p> <p>2、在招标阶段，咨询单位需要编制招标清单，算量软件可完成招标清单、控制价所需的工程量计算；</p> <p>3、在投标阶段，施工单位需要编制投标文件，算量软件可计算定额量，完成投标文件所需的工程量计算；</p> <p>4、在结算阶段，施工单位需要编制结算文件，算量软件可完成结算所需的工程量计算；</p> <p>以上各阶段可以选择几种方式计算工程量：</p> <p>1、若采用的传统设计模式，客户可使用新点 BIM 量筋合一软件计算工程量：</p> <p>(1) 打开软件，创建工程，选择清单、定额库，及设置参数信息；</p> <p>(2) 进行二维 CAD 图纸识别，识别轴网、柱、梁、墙等构件及钢筋信息；</p> <p>(3) 构件挂接清单、定额条目；</p> <p>(4) 汇总计算，导出工程量报表，或导出计价软件可接收的工程量文件；</p> <p>2、若采用正向设计模式，客户可以使用新点 BIM 5D 算量软件计算工程量：</p> <p>(1) 打开软件，打开 BIM 工程，选择清单、定额库，及设置参数信息；</p> <p>(2) 对 BIM 工程里的模型构件，进行模型映射，将设计模型映射成算量模型；</p> <p>(3) 利用 5D 算量软件提供的功能，进行构件智能布置，补充二次结构等构件；</p> <p>(4) 构件挂接清单、定额条目；</p> <p>(5) 汇总计算，导出工程量报表，或导出计价软件可接收的工程量文件。</p>
BIM 5D 协同平台	平台面向业主方、代建方、施工方以及项目各参与方，依托 BIM 三维可视化模型，为建筑项目信息化的管理与协同打造一体化平台，保障项目的工程质量与施工过程的安全，保证项目能够按期完工，并在此基础上提高管理效率，控制成本，提高项目建设效益。	<p>1、业主方和代建方通过项目看板、企业看板、智慧工地大脑对项目的各项任务执行完成情况及进度状态进行查看监测，并通过超时、超期预警及进度和成本分析全程掌控项目进度；</p> <p>2、施工企业通过该平台，将工程建造全流程与 BIM 技术相结合，把各阶段 BIM 模型（设计模型、施工模型、竣工模型）构件关联相应的量价信息，进行成本模拟，并通过与 BIM 模型的关联方式呈现，实现动态模拟工程建设过程，指导、管理和优化施工步骤，最终拟定最佳施工方案；</p> <p>3、施工企业通过合同预算、目标成本、实际成本“三算”，使管理层随时掌握项目的支出和利润情况，通过进行动态三算对比，形成成本的核算、分析与控制体系；</p> <p>4、项目参建各方通过平台，将施工全过程数据采集录入，通过可视化将工程项目各要素的状态和信息实时呈现到各项目人员方面前，实现项目多方协同以及问题整改闭环跟踪。</p>

## 二、主要产品领域的整体解决方案的具体内容

公司销售软件平台类产品时会向客户提供整体解决方案，根据客户的需求和预算不同、公司最终提供的解决方案内容不同，各产品较为完整的整体解决方案的具体内容如下所示：

业务领域	产品名称	整体解决方案的具体内容
智慧招采	智慧公共资源交易平台	1、智慧交易（使交易过程电子化）、智慧服务（负责数据交换、提供信息服务）、智慧监督（负责对交易活动进行监督）三大子系统的建设；
	智慧企业招采平台	2、不见面开标大厅、新点标证通、易彩虹、政采电商、交易大数据分析、金融服务支撑等创新软件模块的建设； 3、与企业内部 ERP 系统进行对接，实现投标、开标、评审、合同编制等全流程的数字化闭环（限智慧企业招采平台）； 4、提供询价标机、多因子评标互助终端、智能储物柜、投标讲标机、专家密函打印机、四合一监控等配套智能硬件设备； 5、协助交易大厅整体建筑布局规划； 6、协同支撑硬件（自助服务设备、信息查询及引导设备、排队叫号、智能总控平台等）及其他基础弱电工程的设计、实施和系统集成。
智慧政务	“互联网+政务服务”平台	1、建设政务数据共享平台，用以汇聚各类政务信息； 2、建设政务服务门户（包括 PC 端和移动端）； 3、建设政务服务管理平台，为中心日常管理和业务管理提供基础支撑； 4、建设业务办理系统，以实现审批受理、承办、审核、批准、办结等功能； 5、提供政务服务排队取号机、综合查询机、自助服务终端、无人值守工作台、样表机等配套智能硬件设备； 6、协助政务服务大厅整体建筑布局规划； 7、协同支撑硬件（自助服务设备、信息查询及引导设备、排队叫号及“好差评”、多媒体信息发布、窗口数字工位、智能导服、智能总控平台等）及其他基础弱电工程的设计、实施和系统集成。
	政府协同办公平台	1、建设 PC 端和移动端协同办公门户； 2、针对客户需求提供公文管理、会议管理、行政管理、督查督办、公文交换、沟通管理、信息资讯、个人办公、快速业务等软件功能； 3、针对用户个性化需求提供定制化功能； 4、提供云平台或物理资源（网络、网络安全、服务器及存储等）的规划设计、安装调试、部署。
智慧公安	智慧公安平台	1、按照客户需求建设多级执法办案平台，使市、县、派出所三级部门可以融合使用； 2、建设移动执法 APP 以方便民警日常操作； 3、建设远程审讯平台； 4、对办案区进行三维建模，以实现对办案区人员、设备状态的实时感知； 5、建设智能化的案卷和涉案财物管理系统； 6、提供执法办案智能播放盒、双面智能物品柜、一体化智能审讯桌、RFID 智能案卷保管柜等配套智能硬件设备； 7、协助执法办案中心整体布局规划； 8、平台所需云平台或物理资源（网络、网络安全、服务器及存储等）的安装调试、部署，执法办案中心智能化硬件及其他基础弱电工程的设计、实施和系统集成。
	政务大数据平台	1、建设大数据资源中心，包含人口、法人、证照等基础库和辅助决策、经济运行等专题库，构建人口、法人基础数据标准，扩展行业数据标准； 2、建设大数据共享交换平台和大数据应用支撑平台，分别负责对多源异构数据源的统一接入、编目和为其他子系统提供技术支持； 3、建设数据治理平台，通过梳理数据标准、数据建模，可视化配置治理流程，实现基础库、主题库在线规范化治理； 4、建设运行监控平台，实现从资源目录到数据交换、治理、共享交换全流程的监控； 5、建设供需对接平台，实现从需求提出、智能匹配、在线归集、注册生成

业务领域	产品名称	整体解决方案的具体内容
		<p>服务接口的全生命周期在线平台；</p> <p>6、建设级联对接平台，根据国省、省地两级级联的要求，通过快速配置实现资源目录的上行下发；</p> <p>7、建设数据分析平台，内置通用的大数据算法组件和专用的场景化业务分析算法，通过拖拽的方式，可视化流程化构建数据分析模型，相关模型计算或预测成果通过接口服务的方式输出；</p> <p>8、建设政务信息共享网站和大数据应用支撑网站，分别起到跨部门跨层级的政务信息共享和向社会开放信息的作用。</p>
数字建设	“互联网+智慧住建”平台	<p>1、建设智慧住建资源整合平台，打造统一的数据中心，提供资源目录、汇聚交换、数据治理、数据共享、数据分析、数据服务、数据可视化等中台服务能力；</p> <p>2、建设智慧住建综合监管平台，在信息资源共享和业务全覆盖的信息化建设成果基础上，以工程质量为核心、以精准监管为手段、以智慧监管为保障，上下联通、横向协同实现项目全生命周期监管；</p> <p>3、建设工程审批制度改革信息化平台，围绕立项用地规划许可、工程建设许可、施工许可、竣工验收四个阶段，重构审批流程、审批环节，实现工程项目相关的多部门联合审批；</p> <p>4、建设智慧工地监管平台，依托智能感知设备，运用人工智能和区块链等新兴技术，构筑云物互联的数字化工地，实现信息技术与施工管理的深度融合，有效提高工程质量、安全等方面的监管与服务效能；</p> <p>5、建设城市综合服务管理平台，包括面向工作人员的综合管理门户、面向公众的服务窗口；城市综合指挥分析平台，提供大屏指挥调度、IOC运行分析、综合评价考核等功能；建设或整合对接市政设施、市容环卫、园林绿化以及综合执法监督等专业应用系统；</p> <p>7、平台所需云平台或物理资源（网络、网络安全、服务器及存储等）的规划设计、安装调试、部署，平台的业务协同支撑硬件及其他基础弱电工程的设计、实施和系统集成。</p>
	BIM 5D 协同平台	<p>1、以BIM模型为基础、依托新点5D算量、清单造价软件等工具，为企业精心打造数据共享及施工管理一体化的协同平台；</p> <p>2、建设面向项目视角的项目管理系统，提供项目管理、设计管理、进度管理、质量管理、安全管理、工程款管理、签证管理、文档管理、任务协同、项目看板、沟通管理等功能；</p> <p>3、建设面向企业视角的项目监管系统，提供项目前期管理、投资控制、进度控制、安全管理、质量控制、项目总管理、领导驾驶舱、供应商管理、采购管理等功能；</p> <p>4、建设移动APP，为项目管理人员、现场施工人员、监理人员提供移动管理和协同的功能，主要包括：通知公告、内部邮件、周报管理、会议管理、任务管理、进度计划、质量安全、形象进度、构件管理、扫一扫、报告管理、智慧工地、安全巡检和通讯录等移动应用服务，支持常用文件资料、模型、图纸、构件信息的在线查看。</p>

三、请发行人全面梳理、修改主要产品及服务的信息披露，突出发行人产品的具体功能、使用方式，结合业务实质对整体解决方案的信息披露作出客观表述。

发行人已将本题回复中上述楷体加粗的补充披露在招股书之“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务的基本情况”之“（二）发行人主要产品及服务”中。

## 问题 9. 关于采购

9.1 根据招股说明书，发行人采购内容包括原材料采购、技术服务采购和能源采购。

请发行人说明：（1）报告期各期各类采购的采购总金额，以及各类型采购中主要采购内容、主要供应商，原材料采购单价与市场价格或同行业可比公司的采购单价的比较情况及差异原因；（2）智能化施工服务是否向第三方外包，报告期各期施工外包采购的主要内容及金额；（3）所有采购总金额与主营业务成本、费用、存货之间的勾稽关系。

回复：

### 【发行人说明】

一、报告期各期各类采购的采购总金额，以及各类型采购中主要采购内容、主要供应商，原材料采购单价与市场价格或同行业可比公司的采购单价的比较情况及差异原因

（一）报告期各期各类采购的采购总金额，以及各类型采购中主要采购内容、主要供应商

报告期内，公司的采购内容主要包含材料设备采购、技术服务采购和能源采购。报告期各期的采购金额情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
材料设备	4,147.95	24,153.02	21,814.08	18,565.34
技术服务	1,219.71	7,231.46	7,774.65	4,527.61
能源采购	59.51	234.09	224.40	145.02
合计	<b>5,427.17</b>	<b>31,618.57</b>	<b>29,813.13</b>	<b>23,237.97</b>

### 1、材料设备采购的主要内容及主要供应商

报告期内，公司材料设备采购的主要供应商及采购内容如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	金额	占材料设备采购额的比重	主要采购内容
2020年 1-3月	1	上海瀚泰智能科技有限公司	549.47	13.25%	智能化设备ODM委托加工
	2	深圳市品皓科技有限公司	362.48	8.74%	平板电脑
	3	张家港市华讯网络集成有限公司	272.57	6.57%	安全设备、网络设备
	4	苏州鑫日通电子科技有限公司	134.35	3.24%	安防设备
	5	南京优之杰科技资讯有限公司	130.76	3.15%	服务器、平台软件等
	前五名供应商采购额合计			<b>1,449.63</b>	<b>34.95%</b>
2019年度	1	上海瀚泰智能科技有限公司	3,100.85	12.84%	智能化设备ODM委托加工
	2	上海信颐信息技术有限公司	1,232.12	5.10%	广告机、查询机等
	3	深圳市品皓科技有限公司	1,124.25	4.65%	平板电脑
	4	南京新华海科技产业集团有限公司	459.45	1.90%	电脑
	5	苏州鑫日通电子科技有限公司	420.64	1.74%	安防设备
	前五名供应商采购额合计			<b>6,337.31</b>	<b>26.24%</b>
2018年度	1	上海瀚泰智能科技有限公司	1,336.30	6.13%	智能化设备ODM委托加工
	2	上海信颐信息技术有限公司	985.23	4.52%	广告机、查询机等
	3	深圳市品皓科技有限公司	571.34	2.62%	平板电脑
	4	南京新华海科技产业集团有限公司	476.10	2.18%	电脑
	5	蓝深远望科技股份有限公司	463.48	2.12%	交换机、光模块、数据采集器等
	前五名供应商采购额合计			<b>3,832.45</b>	<b>17.57%</b>
2017年度	1	苏州鑫日通电子科技有限公司	682.46	3.68%	安防设备摄像机、显示屏等
	2	上海信颐信息技术有限公司	592.46	3.19%	广告机、查询机等
	3	苏州长鼎兴智能科技有限公司	566.72	3.05%	电源线、保险柜等
	4	无锡金涵电子有限公司	449.60	2.42%	UPS电源、精密空调等
	5	苏州新希望信息技术有限公司	433.50	2.34%	交换机、服务器等
	前五名供应商采购额合计			<b>2,724.74</b>	<b>14.68%</b>

## 2、技术服务采购的主要供应商及采购内容

报告期内，公司技术服务采购的主要供应商及采购内容如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	金额	占技术服务采购额的比重	主要采购内容
2020年 1-3月	1	河北町可科技有限公司	135.92	11.14%	信息技术服务
	2	云上广西网络科技有限公司	103.77	8.51%	云服务
	3	四川龙万科技有限公司	73.79	6.05%	信息技术服务
	4	北京文禄科技有限公司黑龙江分公司	68.89	5.65%	外包服务
	5	张家港金茂机电设备安装工程有限公司	51.73	4.24%	外包服务
	前五名供应商采购额合计			<b>434.10</b>	<b>35.59%</b>
2019 年度	1	陕西智网驿成信息科技有限公司	335.11	4.63%	信息技术服务
	2	江苏君亮互联信息咨询有限公司	249.06	3.44%	信息技术服务
	3	苏州迈讯达信息技术有限公司	216.03	2.99%	外包服务
	4	甘肃华源科技工程有限责任公司	207.84	2.87%	信息技术服务
	5	江阴声锐电子工程有限公司	170.93	2.36%	外包服务
	前五名供应商采购额合计			<b>1,178.97</b>	<b>16.30%</b>
2018 年度	1	上海联平信息技术有限公司	622.91	8.01%	外包服务
	2	蓝深远望科技股份有限公司	235.14	3.02%	外包服务
	3	大连昭嘉科技有限公司	208.28	2.68%	信息技术服务
	4	江苏南通鑫业网络科技有限公司	202.62	2.61%	外包服务
	5	中国移动通信集团河南有限公司漯河分公司	179.25	2.31%	云服务
	前五名供应商采购额合计			<b>1,448.19</b>	<b>18.63%</b>
2017 年度	1	新疆傲世博祥软件科技有限公司	479.72	10.60%	信息技术服务
	2	新疆同晨信息技术有限公司	410.57	9.07%	信息技术服务
	3	新疆飞天伟业电子科技有限公司	404.81	8.94%	信息技术服务
	4	张家港市惠安网络监控工程有限公司	215.57	4.76%	外包服务
	5	中云智盟信息科技江苏有限公司	200.00	4.42%	信息技术服务
	前五名供应商采购额合计			<b>1,710.67</b>	<b>37.78%</b>

## 3、能源采购的主要供应商及采购内容

公司生产经营采购的能源主要为向当地电力公司采购电子设备以及日常办

公消耗所需的电能等，在报告期的采购总额分别为 145.02 万元、224.40 万元、234.09 万元及 59.51 万元，占采购总额的比重很小。

## (二)原材料采购单价与市场价格或同行业可比公司的采购单价的比较情况及差异原因

报告期内，主要材料设备的平均采购价格如下：

单位：元/件

原材料	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
查询机	(未采购)	9,338.67	8,478.86	7,582.25
样表机	2,194.69	2,171.31	2,051.72	2,034.19
存储设备	46,586.87	49,962.36	48,388.87	47,782.07
打印机	3,129.28	2,525.41	2,415.22	1,774.97
电脑配件	319.36	403.88	484.37	484.85
广告机	2,289.09	2,413.43	2,081.37	1,536.11
机柜	8,951.31	10,302.31	9,054.46	6,058.98
平板	1,350.07	1,196.55	1,185.36	860.50
主板	677.18	910.43	883.08	605.11

其中，查询机、样表机、广告机、平板、机柜等主要用于公司的智能化设备的生产和销售。公司的智能化设备是公司自主研发、集软硬件为一体电子设备，其生产所需的材料配件，通常由公司向协议供应商提出定制需求，基本不存在可比的公开市场价格。上述材料设备的主要采购型号的采购价格与协议供应商向其他客户提供类似性能产品的价格报价的对比情况如下：

单位：元/件

项目	公司的采购价格区间（含税）	协议供应商向除新点外其他客户的报价一	协议供应商向除新点外其他客户的报价二	备注
<b>查询机</b>				
查询机型号 1: SY43***	10,700-11,300	14,100		
查询机型号 2: SY43***	7,700-7,900	7,400		
<b>样表机</b>				
样表机型号 1: SY22***	2,300-2,400			单一定制，无类似性能产品的可比价格

项目	公司的采购价格区间（含税）	协议供应商向除新点外其他客户的报价一	协议供应商向除新点外其他客户的报价二	备注
样表机型号 2: SY22***	2,400-2,600	2,800	3,270	
<b>广告机</b>				
广告机型号 1: SY22***	1,600-1,750	1,600	1,785	
广告机型号 2: SY32***	2,900-3,100	2,400	2,390	
<b>平板</b>				
平板型号 1: P9	900-1,100	1,050	1,060	
平板型号 2: P10	1,200-1,300	1,390	1,395	
<b>机柜</b>				
机柜型号 1: 基本款	7,000-12,200	7,190	7,500	
机柜型号 2: 自助基本款	17,800-18,100	18,000		
机柜型号 3: SY321***	7,700-7,900	7,500		

由于公司参与了上述材料设备的设计，依据实际业务需要对材料设备的配置和性能进行确定，定制性强，与协议供应商向新点以外的其他客户的提供类似产品的价格报价存在或高或低的价格差异。

公司对存储设备、打印机、电脑配件、主板等通用型材料设备的采购，主要通过询价的方式进行。公司严格执行《采购管理制度》、《采购规范》等制度，依照询价的具体要求，择优确定供应商并对供应商提供的材料设备质量实施监督。报告期内，公司对上述材料设备的主要采购型号的采购价格与询价价格、公开市场价格的对比情况如下：

单位：元/件

项目	公司的采购价格区间（含税）	新点询价平台的询价报价一	新点询价平台的询价报价二	新点询价平台的询价报价三	市场公开价格（供应商官网、京东、淘宝）
<b>存储设备</b>					
存储设备型号 1: 42**	61,000-65,800	50,400			
存储设备型号 2: 41**	36,400-36,900	40,200			
<b>打印机</b>					
打印机型号 1: E36**	10,800-11,100	12,500	12,800		
打印机型号 2: TM-8***	900-1,100	1,050	1,240		

项目	公司的采购价格区间（含税）	新点询价平台的询价报价一	新点询价平台的询价报价二	新点询价平台的询价报价三	市场公开价格（供应商官网、京东、淘宝）
打印机型号 3: ECOSYS P40****	4,900-5,000	4,950	6,000 （未单独报价，含在整机价格中）		
打印机型号 4: PF-41**	1,700-1,800	1,800	2,500 （未单独报价，含在整机价格中）		
<b>电脑配件</b>					
电脑配件型号 1: IDR2**	950-1,100	905	930	1,380	1,450 （零售价）
电脑配件型号 2: CS8**	2,000-2,100	3,800			
电脑配件型号 3: EP1000***	1,600-1,700	1,580	1,880		
电脑配件型号 4: C30***	1,000-1,100	1,280	1,350		1,288 （零售价）
<b>主板</b>					
主板型号 1: AIMB-50***-KSA1E	1,200-1,700	1,850	1,830	2,200	
主板型号 2: AIMB-50***-KSA1E	1,900-2,100	1,900	2,050	2,885	
主板型号 3: DSBOX-32***	550-600	480	500		

通过对比上述材料设备的历史询价情况和公开市场价格，公司对存储设备、打印机、电脑配件、主板等通用型材料设备的采购价格处于合理区间范围，低于能够查询到的公开市场零售价格。由于公司对上述材料的采购数量和频次高，对供应商的议价能力远高于零售购买者，故相关设备的采购价格低于相关供应商的公开零售报价。

综上，公司对定制的材料设备、通用型材料设备的采购单价分别与协议供应商向其他客户的提供类似产品的价格、市场询价价格未有明显差异，采购价格整体合理。

## 二、智能化施工服务是否向第三方外包，报告期各期施工外包采购的主要内容及金额

智能化工程施工服务内容包含为使用软件平台的客户提供一体化协作工作，

以及建筑智能化（弱电）安装施工等服务。由于公司在全国范围内均有以软件平台为核心的整体解决方案的销售，存在为软件平台搭建智能化环境的需要，为提高运营效率、节约公司人力资源成本，公司依据实际合同需要将一些技术含量较低、辅助性质的智能化施工服务交由项目当地的企业进行。

报告期内，公司将综合布线、网络、监控、门禁、机房、管路等基础智能化的施工，智能化设备、LED 大屏、智能读卡器、高拍仪、窗口信息屏、大屏显示等的安装及调试，零星辅材采购等工作进行外包。根据外包采购内容，智能化工程外包采购的金额明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
外包服务	285.11	3,027.97	3,508.92	2,768.23
零星辅材	67.70	806.97	538.94	519.86
<b>外包采购总额</b>	<b>352.82</b>	<b>3,834.95</b>	<b>4,047.86</b>	<b>3,288.08</b>

### 三、所有采购总金额与主营业务成本、费用、存货之间的勾稽关系

报告期内，公司的材料采购额、技术服务采购额和能源采购额进入主营业务成本、费用、存货的方向和关系主要如下：①在完成材料采购和技术服务采购后，基于项目生产需要而领用的材料及享受的技术服务，公司以项目为单位归集领用金额，计入“存货-在建项目”等科目；在项目完成验收后，确认项目收入的同时结转成本，该项目归集的材料和技术服务领用金额从存货结转主营业务成本；②基于免费维护期间及平台运营服务前期投入需要而领用的材料及享受的技术服务，公司在领用当期将其领用金额计入销售费用；③基于维持公司日常经营、市场推广等需要而发生的材料领用、享受的技术服务、能源消耗，公司在领用当期将其领用金额计入相关费用。

报告期内，公司材料采购、技术服务采购与成本费用、存货余额之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
材料及技术服务费期初余额	21,857.64	21,733.77	15,097.85	9,761.88
当期材料及技术服务采购额	5,367.66	31,384.48	29,588.72	23,092.95

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
结转成本及费用：	1,521.41	31,260.61	22,952.81	17,756.97
其中：结转至成本	1,463.50	28,837.31	21,662.71	16,712.73
结转至费用	57.91	2,423.30	1,290.10	1,044.24
材料及技术服务费 期末余额	25,703.89	21,857.64	21,733.77	15,097.85

9.2 根据招股说明书，发行人向上海瀚泰智能科技有限公司采购 ODM 智能化设备。采购合同显示，发行人另外向金森数码产品、上海信颐、研华科技、长沙音之圣、苏州长鼎及厦门哲林等供应商采购 ODM 产品。发行人的智能化设备的毛利率在 50%以上。

请发行人说明：（1）发行人采购的 ODM 设备或产品在发行人项目执行过程中的主要应用，发行人采购后是否再次加工或改进，智能化设备销售维持较高毛利率的原因及合理性；（2）发行人在招股说明书中披露的自研设备自主研发的具体研发内容，相关设备是否由 ODM 供应商提供，相关的信息披露是否准确。

回复：

**【请发行人说明】**

一、发行人采购的 ODM 设备或产品在发行人项目执行过程中的主要应用，发行人采购后是否再次加工或改进，智能化设备销售维持较高毛利率的原因及合理性

**（一）发行人采购的 ODM 设备或产品在发行人项目执行过程中的主要应用**

客户采购公司 ODM 设备或产品通常有两种模式，模式一：将软件平台与配套智能化设备一起进行招标采购；模式二：针对智能化设备单独进行招标采购。在模式一的情况下，智能化设备在项目执行过程中主要作用为配合公司自主研发的软件平台共同满足客户需求；在模式二的情况下，公司提供的智能化设备配合客户已有的软件系统进行使用。目前公司智能化设备主要以模式一的形式进行销售。

## （二）发行人采购后是否再次加工或改进

公司在前期设计阶段对 ODM 产品提出设计要求，进行外观设计、应用软件开发、组件模块选型等工作，在产品采购后公司会进行软件灌装，但不进行二次加工或改进，直接向客户交付。

## （三）智能化设备销售维持较高毛利率的原因及合理性

智能化设备销售维持较高毛利率的原因如下：

1、公司提供的智能化设备并非常见产品，而是专为满足客户对于特定场景（如招采中心、政务服务大厅、执法办案中心）的需求而开发的，对于客户需求的准确理解使公司智能化设备具有较多的竞争优势，并在硬件基础上灌装了发行人的应用软件，具有软硬件结合的高附加值，相较市场上同类纯硬件产品毛利率较高。

2、在模式一的情况下，公司提供的智能化设备与公司销售的软件平台协同发挥作用，可实现 1+1>2 的效果，可以在项目建设过程中实现快速调试上线，在后续运营过程中实现同步迭代以及硬件自动管控，为客户提供更好的使用体验，因此销售毛利率较高。在模式二的情况下，公司销售的智能化设备需要与客户已有的系统进行对接，综合考虑项目成本（硬件成本+灌装软件成本+对接工作成本）后，公司不会以较低的毛利率进行竞标，因此最终中标的毛利率较高。

## 二、发行人在招股说明书中披露的自研设备自主研发的具体研发内容，相关设备是否由 ODM 供应商提供，相关的信息披露是否准确

公司在招股说明书中披露的自研设备经公司参与设计后，由 ODM 供应商进行定制化生产，其中部分零件由公司采购并向 ODM 厂商提供，招股说明书的信息披露准确。相关设备自主研发的具体研发内容如下：

应用场景	智能化设备名称	公司具体研发内容
公共资源 交易中心	评委询标机	组件模块选型、应用软件开发
	多因子评标互动终端	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	解密一体机	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	服务台	外观设计
	人脸识别闸式门禁机	应用软件开发

应用场景	智能化设备名称	公司具体研发内容
	手机探测门	应用软件开发
	智能储物柜	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	语音一体机	组件模块选型、应用软件开发
	专家密函打印机	应用软件开发
	投标讲标机	组件模块选型、应用软件开发
	机器人	应用软件开发
	楼层引导机	外观设计、应用软件开发
	信息查询机	外观设计、应用软件开发
	自助服务终端	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	电子门牌	外观设计、应用软件开发
	电子交易一体化存储机	组件模块选型、应用软件开发
	电子交易录像文件存储机	组件模块选型、应用软件开发
	授时服务器	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	管理机	应用软件开发
	电子交易行为管理机	应用软件开发
	四合一监控	应用软件开发
政务服务 大厅	政务服务行为管理机	应用软件开发
	电子政务一体存储机	组件模块选型、应用软件开发
	电子政务录像文件存储机	组件模块选型、应用软件开发
	智能隔离数据交换器	组件模块选型、应用软件开发
	高拍仪	应用软件开发
	窗口互动终端	外观设计、应用软件开发
	窗口显示屏	外观设计、应用软件开发
	自助服务终端	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	自助打印拓展终端	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	无人值守工作台	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	自助智能存取终端	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	智能机器人	应用软件开发
	楼层引导机	外观设计、应用软件开发
	排队叫号机	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	综合查询机	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	样表机	外观设计、应用软件开发

应用场景	智能化设备名称	公司具体研发内容
执法办案区	执法办案智能播放盒	应用软件开发
	快速入区自助一体机	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	高拍仪	应用软件开发
	双面智能物品柜	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	巡查可视智能终端	应用软件开发
	智能交互管理终端	应用软件开发
	一体化智能审讯桌	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	RFID 智能案卷保管柜	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	智能涉案保险柜	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	授时服务器	外观设计、组件模块选型、应用软件开发
	电子证据智能终端	组件模块选型、应用软件开发
	审讯画面合成管理一体机	组件模块选型、应用软件开发
	可信流管理机	应用软件开发

## 问题 10. 关于主要客户

10.1 根据招股说明书，发行人产品主要服务于各级政府、政务服务中心、公共资源交易中心等政府单位以及建筑、金融、电信、信息技术集成商企业单位；报告期三类软件平台类产品平均价格以及智能化设备平均价格大幅波动。

请发行人说明：（1）发行人客户获取的主要渠道及产品推广方式；（2）区分客户类型分别说明发行人产品的定价策略，报告期各期发行人主要产品价格变动的原因，并结合价格变动的原因，视影响价格因素的重大性就发行人产品价格的波动充分揭示风险并作重大事项提示。

回复：

### 【发行人说明】

#### 一、发行人客户获取的主要渠道及产品推广方式

##### （一）客户获取的主要渠道

报告期内，发行人的主要客户有各级政府、政务服务中心、公共资源交易中心等政府单位，建筑、金融、电信及信息技术集成商企业单位。发行人客户获取

的主要渠道有：

1、公开招投标：客户通过发布招标公告，邀请所有潜在的不特定的软件供应商参加投标，客户通过一定的评判标准，从所有投标的软件供应商中择优评选出中标的软件供应商；

2、竞争性谈判：客户通过与多家软件供应商进行谈判、磋商或比价，最后从中确定中标供的软件供应商；

3、单一来源采购：客户向唯一的软件供应商进行采购的方式，一般是由于客户的软件产品的来源渠道单一，或出于将特定软件平台进行升级或维护建设的需要；

4、其他方式：邀标；直接签约。

## （二）公司产品的推广方式

报告期内，公司主要在智慧招采、智慧政务、数字建设三大领域提供以软件平台为核心的信息化综合解决方案。依据各软件平台应用领域、客户类型、软件开发模式的不同，公司采取有差异的产品推广模式。

### 1、智慧招采领域客户、智慧政务领域客户、数字建设领域中政府类客户

对于智慧招采领域客户、智慧政务领域客户、数字建设领域中政府类客户，公司的产品推广模式主要有：

（1）通过公开渠道获取政府及相关企事业单位的信息化建设规划，深入研究相关领域的政策文件精神 and 潜在要求后，通过拜访等途径积极地向客户展示公司成功案例和整体解决方案能力，通过方案交流凸显公司对细分领域客户需求的深刻理解和产品优势；

（2）积极参与由行业协会、政府、相关媒体举办的行业峰会、成果交流会等，向有关主管部门、业界知名专家、受邀参会的企事业单位解读智慧招采、智慧政务、数字建设领域方向的最新成果，推广公司的产品方案；

（3）依托公司深耕智慧招采、智慧政务、数字建设领域信息化建设的行业口碑，通过业内介绍的方式向潜在客户进行产品、服务及综合解决方案的推广；

（4）在软件平台建设完成交付后，公司将软件平台进行维护，维护期间

公司仍持续关注 and 了解客户的需求变化，根据最新政策导向和客户实际需要实现软件平台更新升级、维护续期等业务推广。

## 2、数字建设领域中企业类客户

公司在数字建设领域中企业类客户主要有工程甲方、施工、工程咨询、监理、工程审计等单位，向其推广销售清单计价软件、BIM 算量软件、BIM 协同平台等建筑行业软件产品。

由于建筑行业计价软件产品属于较标准化的软件产品，对外销售时无需依据客户需要进行二次开发或定制开发，公司通常采用以点带面的营销方式进行产品推广。因大型工程项目参与方众多，在工程项目执行过程中，各方需要实时进行数据对接，使用同一款计价软件可保证各方数据匹配度，提高施工沟通效率。在大型工程项目的某一参与方开始接触和使用公司的计价软件产品后，公司销售人员会积极地向工程的其他参与方进行推介，以点带面地提高公司计价软件的市场占有率。

二、区分客户类型分别说明发行人产品的定价策略，报告期各期发行人主要产品价格变动的原因，并结合价格变动的原因，视影响价格因素的重大性就发行人产品价格的波动充分揭示风险并作重大事项提示

### (一) 区分客户类型分别说明发行人产品的定价策略

报告期内，发行人在各类客户和业务类型下的销售定价策略和参考原则如下：

客户类型	主要对应的业务类型	销售定价策略
各级政府、政务服务中心、公共资源交易中心、住房与城乡建设局等政府单位	三大领域软件平台	除计价软件产品外，发行人三大领域软件平台都需在自有软件架构的基础上依据客户需求进行二次开发或定制开发。发行人依据客户具体需求测算完成二次开发或定制开发所需的材料设备采购成本、人力成本，在成本测算的基础上加合理利润率进行定价
	运维服务	结合完成客户运维需求所需的人力成本及材料设备成本，加合理利润率进行定价
	智能化设备	基于智能化设备的生产成本测算加合理利润率进行定价
	智能化工程	根据客户需求测算所需的软硬件采购成本及人力成本、外包采购成本，在成本测算的基础上加合理利润率进行定价

客户类型	主要对应的业务类型	销售定价策略
建筑企业	数字建筑软件平台下的建筑行业计价软件产品	计价软件产品属于较标准化的软件产品，无需二次开发或定制开发，其成本已在开发完成时已投入完毕，故其定价主要参考各地域市场的市场价格、竞争产品进行定价
金融机构	智慧招采软件平台	部分地区，银行等金融机构在向公共资源交易中心提供金融服务时，打包提供智慧招采软件平台，但银行自身没有相关平台的研发能力，会向发行人采购相关软件平台，发行人直接参照向公共资源交易中心销售的定价策略进行定价
电信、信息技术集成商企业	智慧政务软件平台	电信、信息技术集成商企业在政府类大型软件平台项目中中标后，会依据客户所需的软件功能模块，向其他软件厂商进行分包。发行人就总承包商拟采购的软件平台内容，参照向政府单位销售三大领域软件平台的定价策略进行销售定价

整体而言，发行人对软件平台（除计价软件产品）、运维服务、智能化设备、智能化工程业务，采用成本加成定价的定价策略。发行人基于客户的实际需求与其签订合同，同一业务类型的不同项目因客户个性化需求的存在，其工作内容、开发难易程度、投入成本存在较为明显的差异。故发行人对同一业务类型下不同项目的特定需求采取差异化的定价策略，发行人在确定软件平台、运维服务、智能化设备、智能化工程业务的合理利润率时主要参考以下因素：

业务类型	影响合理利润率的主要因素
软件平台	项目的具体建设内容、个性化需求实现的难易程度及对应的成本投入、客户的整体预算情况、同期市场成交价格 and 竞争情况、项目对客户的重要程度、客户对发行人的战略意义、客户粘性等。
运维服务	运维服务的具体内容、个性化需求实现的难易程度及对应的成本投入、客户的整体预算情况、客户过往发生的维护内容和维护费用、客户对发行人的战略意义等。
智能化设备	该类智能化设备的市场竞争力、同期市场成交价格、客户对发行人的战略意义、客户粘性等。
智能化工程	项目的具体建设内容、个性化需求实现的难易程度及对应的成本投入、客户的整体预算情况、同期市场成交价格 and 竞争情况、项目对客户的重要程度、客户对发行人的战略意义、客户粘性等。

**(二)报告期各期发行人主要产品价格变动的原因,并结合价格变动的原因,视影响价格因素的重大性就发行人产品价格的波动充分揭示风险并作重大事项提示**

报告期内，发行人主要产品的整体价格情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2020年 1-3月	2019年	2018年	2017年
智慧招采 软件平台	软件平台收入	1,566.07	18,687.06	16,017.93	14,016.69
	平台销售数量（个）	85	528	423	185
	平均价格	18.42	35.39	37.87	75.77
智慧政务 软件平台	软件平台收入	3,698.92	44,941.43	37,144.84	17,408.88
	平台销售数量（个）	88	781	694	417
	平均价格	42.03	57.54	53.52	41.75
数字建设 软件平台	软件平台收入	2,575.20	18,167.21	13,389.02	10,370.92
	平台销售数量（个）	6,660	39,469	37,140	23,475
	平均价格	0.39	0.46	0.36	0.44
智能化设备	智能化设备收入	1,722.85	12,111.64	9,047.45	4,905.93
	智能化设备销售数量（个）	1,536	17,341	9,080	4,807
	智能化设备平均价格	1.12	0.70	1.00	1.02

### 1、智慧招采软件平台、智慧政务软件平台的价格变动的主要原因

报告期内，智慧招采软件平台、智慧政务软件平台的主要产品价格存在较为明显的变动。主要原因主要有以下两点：

（1）客户基于具体需求向发行人采购各类软件平台。上述智慧招采软件平台、智慧政务软件平台的销售合同可分为：①原有软件平台的增补合同；②全新软件平台的开发合同。

在原有软件平台的增补合同中，发行人销售的软件产品为在已建设完成的软件平台上新增少量的软件功能模块。完成该类合同所需投入的人力成本和材料采购成本相对较少，故增补类的软件平台产品价格通常远低于新建类的软件平台产品价格。

报告期各期，区分增补类软件平台产品、新建类软件平台产品的价格情况如下：

单位：万元

业务类型	产品类型	项目	2020年 1-3月	2019年	2018年	2017年
智慧招采	增补类软件平	软件平台收入	840.66	4,282.74	3,087.17	1,354.55
		平台销售数量（个）	67	287	230	67

业务类型	产品类型	项目	2020年 1-3月	2019年	2018年	2017年
软件平台	台	平均价格	12.55	14.92	13.42	20.22
	新建类软件平台	软件平台收入	725.41	14,404.32	12,930.76	12,662.14
		平台销售数量(个)	18	241	193	118
		平均价格	40.30	59.77	67.00	107.31
智慧政务软件平台	增补类软件平台	软件平台收入	147.78	1,998.39	1,080.22	1,157.45
		平台销售数量(个)	31	150	108	69
		平均价格	4.77	13.32	10.00	16.77
	新建类软件平台	软件平台收入	3,551.14	42,943.04	36,064.62	16,251.43
		平台销售数量(个)	57	631	586	348
		平均价格	62.30	68.06	61.54	46.70

随着收入规模持续快速增长，在不断拓展新客户的同时，老客户保有量持续增加，老客户的软件平台需要进一步升级改造的增补合同数量增长较快。

在智慧招采软件平台的销售中，价格偏低的增补类软件平台的销售数量在报告期三年内分别为 67 个、230 个、287 个，2018 年度大幅增加、2019 年度仍有增加，增补类软件平台占全部智慧招采软件平台的销售收入比重分别为 9.96%、19.27% 及 22.92%。2018 年增补类软件平台销售比重较 2017 年增加了 9.61 个百分点，使得智慧招采软件平台的整体单价有较为明显的下降，从 75.77 万元/个下降至 37.87 万元/个；2019 年增补类软件平台的销售比重较 2018 年未有明显改变，使得智慧招采软件平台的整体单价较 2018 年未有明显变动。

在智慧政务软件平台的销售中，价格偏高的新建类软件平台的销售数量在报告期三年内分别为 348 个、586 个、631 个，保持稳定增长趋势，新建类软件平台占全部智慧政务软件平台的销售收入比重分别为 93.35%、97.09% 及 95.55%。2018 年新建类软件平台销售比重较 2017 年增加了 3.74 个百分点，拉动了智慧政务软件平台整体单价的上升，从 41.75 万元/个增长至 53.52 万元/个；2019 年新建类软件平台销售比重较 2018 年未有明显改变，使得智慧政务软件平台的整体单价较 2018 年未有明显变动。

(2) 智慧招采软件平台、智慧政务软件平台并非标准化的软件产品，发行人进行产品定价时首先基于客户的具体需求，测算在原有软件功能模块上进行二次开发或定制开发所需的材料设备采购成本和人力成本，其次综合参考客户需求

满足的难易程度、客户对发行人的战略意义等因素后确定合理的利润率进行成本加成定价。因此，公司对不同客户的软件平台销售价格存在一定差异。

综上，智慧招采软件平台和智慧政务软件平台在报告期内的价格波动，与发行人软件产品销售的业务模式、定价机制密切相关。影响整体平均价格波动的主要因素是新建合同数量与增补合同数量相对比例的变化，及不同具体项目的客户需求和执行成本不同。报告期内，新建合同与增补合同的数量均在持续增加，营业收入持续增长，毛利率总体较为稳定，价格的波动未对对公司经营活动及盈利能力产生不利影响。

## **2、数字建设软件平台的价格变动原因**

发行人的数字建设软件平台销售收入主要为计价软件产品销售收入，在报告期计价软件产品销售收入分别为 7,731.43 万元、11,102.87 万元、14,077.50 万元及 2,543.49 万元。由于计价软件产品为标准化的软件产品，销售价格参照区域市场同类产品价格进行确定，其销售均价整体稳定，在报告期内分别为 0.44 万元/个、0.36 万元/个、0.46 万元/个及 0.39 万元/个，受计价软件产品中具体子类产品的销售占比变动而略有变动。

## **3、智能化设备的价格变动原因**

发行人的智能化设备类型众多，不同的应用场景下需为客户配备不同用途、不同性能的智能化设备。智能化设备的销售价格主要参考实现其功能所需的生产成本，报告期内的平均销售单价分别为 1.02 万元/个、1.00 万元/个、0.70 万元/个及 1.12 万元/个，平均销售价格受各类智能化设备在报告期内的销售占比变动而略有变动。

## **4、不存在价格波动引起的重大风险**

整体而言，在发行人与客户签订增补类合同或新建类软件合同的业务模式、依据客户具体需要进行二次开发或定制开发的软件开发模式和成本加成定价策略的综合影响下，发行人的软件平台价格存在一定的波动性。报告期内，新建合同与增补合同的数量均在持续增加，营业收入持续增长，毛利率总体较为稳定，价格的波动未对公司的持续经营能力和盈利能力产生不利影响，不存在价格波动引起的重大风险。

10.2 发行人客户较为分散，报告期各期前五大客户销售额合计占比分别为14.28%、6.83%、8.16%和19.20%。

请发行人说明：报告期各期持续向发行人签订采购订单的客户数量及占比，并结合发行人的客户拓展方式说明发行人订单获取的可持续性。

回复：

**【发行人说明】**

**一、报告期各期持续向发行人签订采购订单的客户数量及占比**

报告期内，依据客户类型的不同，发行人与客户签订的项目合同情况如下：

单位：万元

期间	持续向发行人签订项目合同的客户 (老客户)				首次与发行人签订合同的客户 (新客户)			
	客户数量 (家)	客户占比	签订的 项目合同 金额	合同金 额占比	客户数量 (家)	客户占比	签订的项 目合同 金额	合同金 额占比
2017年度	704	60.27%	45,138.17	40.62%	464	39.73%	65,979.85	59.38%
2018年度	859	62.16%	73,358.81	44.88%	523	37.84%	90,101.01	55.12%
2019年度	762	38.43%	75,895.21	39.26%	1,221	61.57%	117,402.05	60.74%
2020年一 季度	222	52.36%	9,928.49	61.56%	202	47.64%	6,199.59	38.44%

报告期各期，持续向发行人签订项目合同的客户数量分别为704家、859家、762家及222家，客户数量占比分别为60.27%、62.16%、38.43%及52.36%。最近三年内，持续签订项目合同的客户家数整体上升，客户占比有所波动，主要原因有：（1）软件平台通常存在一定的使用周期，除非政策环境和客户内在需求发生显著变化，客户将继续运行已建设完成的软件平台，并非在报告期各年均对软件平台进行升级改造或重新搭建的实际需求；（2）报告期内，发行人积极地通过成功案例展示、整体解决方案交流等方式扩展潜在客户市场，已初显成效，2019年度发行人的新签约客户的数量迅速增加，使得持续向发行人签订项目合同的客户数量占比有较为明显的下降。

**二、结合发行人的客户拓展方式说明发行人订单获取的可持续性**

报告期内，发行人对已有客户和潜在客户主要采取以下的客户拓展方式：（1）

对于已有客户，在软件平台建设交付后的免费维护期间，发行人仍重视免费维护期间的实施人员配备和中台技术支持，确保提供高效及时的维护服务；同时，持续关注 and 了解客户的需求变化，根据最新政策导向和客户新增业务需要，向其推广软件平台更新升级建设、维护续期等业务；（2）对于潜在客户，发行人通过拜访、行业交流、业内推荐等方式向其展示公司的整体解决方案能力，争取实现合作。

综合来看，对已有客户的维护和对潜在客户的开发，发行人采用齐头并进的拓展方式，以不断提升已有客户粘性、持续打开潜在市场，实现业务发展的可持续性，发行人订单获取具有可持续性。

**10.3 发行人建筑行业软件的销售以直销为主。除直销外，公司还通过书店等渠道对少量计价软件进行销售。**

**请发行人补充披露：报告期发行人通过书店等渠道销售计价软件的金额。**

**请发行人说明：通过书店等渠道销售软件的具体业务模式，收入确认方法及时点；向书店提供软件是否为卖断式销售，收入确认政策是否符合业务实质。**

回复：

**【发行人补充披露】**

报告期发行人通过书店等渠道销售计价软件的金额如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
书店等渠道销售	46.67	299.15	34.44	48.70
营业收入	15,964.98	152,698.44	118,840.18	84,652.86
占营业收入比例	0.29%	0.20%	0.03%	0.06%

上述楷体加粗的补充披露内容已在招股书之“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务的基本情况”之“(四) 发行人主要经营模式”之“2、软件平台销售模式”中进行了披露。

**【请发行人说明】**

## 一、通过书店等渠道销售软件的具体业务模式，收入确认方法及时点

书店渠道销售软件的业务模式为，发行人将盒装计价软件交给各建筑书店进行销售，建筑书店在对外实现销售后根据销售数量与发行人进行结算并支付软件销售款。

发行人通过建筑书店渠道销售的计价软件产品，收入确认时点为建筑书店完成对外销售，与发行人结算销售数量并支付销售款时。发行人按建筑书店对外销售的软件套数及实际收讫的销售款确认收入及结转成本。

## 二、向书店提供软件是否为卖断式销售，收入确认政策是否符合业务实质

发行人向书店提供软件为非卖断式销售。发行人通过建筑书店渠道销售的计价软件产品，在建筑书店销售给终端客户时软件产品的控制权才从发行人转移至客户，相关的风险报酬才得以转移。发行人收入确认时点、收入确认政策与业务实质相符。

## 四、关于公司治理与独立性

### 问题 11. 关于关联方和关联交易

国泰国贸系发行人第一大股东。报告期内，苏州比目云软件科技有限公司为公司曾经的参股公司，于 2017 年 8 月注销。

请发行人说明：（1）国泰国贸与上市公司江苏国泰之间的关系，并从历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面，进一步说明发行人与国泰国贸、江苏国泰及其控制企业是否存在相同或相似业务，发行人是否对国泰国贸存在依赖，如是，相关事项是否构成本次发行上市实质障碍；（2）苏州比目云软件科技有限公司的注销原因、合法合规性、资产处置情况、是否存在争议或潜在纠纷，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

请保荐机构、发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查过程、核查方式、核查结论及其依据、理由，并就关联方、关联关系、关联交易相关信息披露的完整性、关联交易的必要性、合理性和公允性，是否存在严重影响独立性

或显失公平的关联交易发表明确意见。

回复：

### 【发行人说明】

一、国泰国贸与上市公司江苏国泰之间的关系，并从历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面，进一步说明发行人与国泰国贸、江苏国泰及其控制企业是否存在相同或相似业务，发行人是否对国泰国贸存在依赖，如是，相关事项是否构成本次发行上市实质障碍

#### （一）国泰国贸与上市公司江苏国泰之间的关系

上市公司江苏国泰设立至今，江苏国泰的控股股东一直是国泰国贸。

（二）从历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面，进一步说明发行人与国泰国贸、江苏国泰及其控制企业是否存在相同或相似业务，发行人是否对国泰国贸存在依赖

#### 1、国泰国贸相关情况

国泰国贸系张家港市人民政府全资出资的国有资产投资主体，其设立至今股权结构无变化。主要办公场所位于江苏省张家港市人民中路国泰大厦。

截止目前，国泰国贸本级设办公室、财务部及业务部三个部门，实际仅有少量员工从事行政管理工作。主要资产为对外投资。

国泰国贸除对外投资外不从事具体业务，实际无从事具体业务的人员，主要作为国有资产投资主体，依法对授权范围内的对外投资进行管理，获得投资收益。目前以及成立以来的主要控股公司主要业务领域为外贸、服饰、纺织、酒店、房地产等等，不存在与发行人的主要业务相同或相似的业务。

#### 2、江苏国泰相关情况

上市公司江苏国泰设立至今，江苏国泰的控股股东一直是国泰国贸。主要办公场所位于江苏省张家港市人民中路国泰大厦。

其成立以来主要业务领域为纺织、服饰、机电、轻工、化工等商品的外贸以及化工新材料的生产、销售，不存在与发行人的主要业务相同或相似的业务。

### **3、国泰国贸、江苏国泰及其控制企业与新点软件之间在资产、人员、业务等方面的联系**

发行人成立于 1998 年，成立时系国泰国贸下属公司，经国有股权变动后，目前为国泰国贸持股 25.08% 的公司。主要办公场所位于江苏省张家港经济开发区（杨舍镇长兴路）。

发行人属于软件和信息技术服务业，除专利、软件著作权、商标以外，主要资产为研发和办公所用的土地、办公楼。公司主要员工为研发人员、项目实施人员、销售人员、管理人员等。

报告期内，国泰国贸、江苏国泰及其控制的企业与新点软件之间办公场所独立，新点软件拥有的土地、房产、专利、商标、软件著作权等主要资产不存在来源于国泰国贸及其控制的企业的情形，各自的资产具有独立性。

报告期内，除新点软件现任或曾经的董事、监事（包括吴健、陈晓东、张健、何胜旗、曹立斌）在国泰国贸、江苏国泰及其控制企业任职以外因主营业务不同，新点软件的人员构成与江苏国泰、国泰国贸及其控制的企业不同，主要人员不存在与国泰国贸、江苏国泰混用的情形，新点软件在人员方面具有独立性。

发行人与国泰国贸和江苏国泰及其控制的企业不存在相同或相似的业务，不存在技术共享使用、合作开发以及主要技术来源于国泰国贸等公司的情况。新点软件的技术研发具有独立性，与国泰国贸、江苏国泰及其控制的企业技术来源不相同。

除因历史上的股权关系在企业名称中共用“国泰”字样以外，发行人与国泰国贸、江苏国泰及其控制的企业之间不存在使用相同的商标、商号的情况。

报告期内，发行人与国泰国贸、江苏国泰及其控制的企业之间不存在主要客户、供应商相同的情况。

### **4、新点软件对国泰国贸不存在依赖**

综上，从历史沿革、资产、人员、主营业务等方面，发行人与国泰国贸、江

苏国泰及其控制企业不存在相同或相似业务。发行人对国泰国贸不存在依赖。

## **二、苏州比目云软件科技有限公司的注销原因、合法合规性、资产处置情况、是否存在争议或潜在纠纷，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形**

苏州比目云的注销履行了法定程序，注销程序合法合规，资产均已妥善处置，不存在争议或潜在纠纷。报告期内，苏州比目云不存在重大违法行为，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

### **（一）苏州比目云注销背景和原因**

为了降低研发成本，共享知识产权，以及合作开拓苏州及周边市场，新点网络、深圳市斯维尔科技股份有限公司（新三板挂牌公司）、北京金润方舟科技股份有限公司（新三板挂牌公司）于 2012 年 10 月共同投资设立苏州比目云软件科技有限公司（简称“苏州比目云”）。2015 年 4 月，北京金润方舟科技股份有限公司退出合作关系，股权结构变为新点网络与深圳市斯维尔科技股份有限公司各自持股 50%。由于在后续合作过程中，双方对研发方向产生分歧，因此决定终止合作。苏州比目云自 2017 年开始未再开展业务。

### **（二）苏州比目云注销程序及合法合规性、资产处置情况**

2017 年 4 月 12 日，苏州比目云股东会决议将公司予以解散注销并组成清算小组。

2017 年 4 月 14 日，苏州比目云就本次解散注销进行登报公告。

2017 年 6 月 29 日，苏州工业园区地方税务局第一税务分局核准苏州比目云注销税务的登记。

2017 年 8 月 23 日，苏州工业园区国家税务局第一税务分局核准苏州比目云注销税务的登记。

2017 年 8 月 28 日，苏州工业园区市场监督管理局出具（05940380）公司注销（2017）第 08250007 号《公司准予注销登记通知书》，核准了苏州比目云的注销手续。

根据清算报告所载，苏州比目云清算时，仅有库存资产 0.726102 万元，支付相关费用 0.725 万元，剩余净资产 0.001102 万元按照股权比例分配给全体股东。

2019年1月，苏州比目云与苏州工业园区科技发展有限公司因房屋租赁合同产生纠纷，诉讼标的14.84万元。至2019年8月，该案件已全部执行完毕并结案。

综上，苏州比目云的注销程序合法合规，除上述已了结的案件以外，不存在争议或潜在纠纷。

### **(三) 是否存在争议或潜在纠纷，是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形**

苏州比目云自2017年开始未再开展业务。根据苏州市工业园区市场监督管理局出具的证明，同时经查询国家企业信用信息公示系统、相关工商主管部门、税务主管部门等政府部门网站后确认，苏州比目云报告期内不存在重大违法违规情形。报告期内，苏州比目云不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益的情形。

#### **【中介机构核查意见】**

一、请保荐机构、发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查过程、核查方式、核查结论及其依据、理由，并就关联方、关联关系、关联交易相关信息披露的完整性、关联交易的必要性、合理性和公允性，是否存在严重影响独立性或显失公平的关联交易发表明确意见。

##### **(一) 保荐机构、发行人律师针对问题(1)的核查意见**

###### **1、保荐机构、发行人律师核查过程、核查方式**

针对发行人的说明，保荐机构履行了下述核查程序：

(1) 调取国泰国贸的工商底档，检查其股权结构变动情况；

(2) 查询工商信息公示平台，检查国泰国贸控制的子公司的经营范围；

(3) 查阅江苏国泰的IPO招股说明书、上市后历年的年度报告，检查江苏国泰的股权结构变动情况、主营业务变动情况、主要客户及主要供应商情况、子公司主营业务情况；

(4) 取得张家港市国有资产管理办公室、国泰国贸关于新点软件与国泰国贸、江苏国泰业务经营情况的确认函；

(5) 查询商标、专利信息公示平台，检查国泰国贸、江苏国泰及其控制的企业、新点软件的商标、专利注册情况；

(6) 查看国泰国贸、江苏国泰、新点软件的办公场所，查看是否存在办公场所、资产混用的情况；

(7) 访谈张家港国资委负责人、国泰国贸负责人，了解国泰国贸及江苏国泰的历史沿革、主营业务、资产、人员、技术、商标商号、客户、供应商等情况。

## **2、保荐机构、发行人律师核查结论及其依据、理由**

经核查，保荐机构、发行人律师认为：从历史沿革、资产、人员、主营业务等方面，发行人与国泰国贸、江苏国泰及其控制企业不存在相同或相似业务，发行人对国泰国贸不存在依赖。

### **(二) 保荐机构、发行人律师针对问题（2）的核查意见**

#### **1、保荐机构、发行人律师核查过程、核查方式**

就发行人说明，保荐机构、发行人律师主要履行了如下核查程序：

(1) 查阅苏州比目云软件科技有限公司（简称“苏州比目云”）工商登记资料、准予注销通知书、注销时的清算报告、财务报表；

(2) 核查了苏州比目云 2017 年主要银行账户资金流水；

(3) 核查发行人报告期内银行资金流水、董监高报告期内银行资金流水；

(4) 查询国家企业信用信息公示系统、相关工商主管部门、税务主管部门等政府部门网站。

(5) 就苏州比目云注销的背景核查其股东深圳市斯维尔科技股份有限公司、北京金润方舟科技股份有限公司的公开信息。

#### **2、保荐机构、发行人律师核查结论及其依据、理由**

经核查，保荐机构、发行人律师认为：苏州比目云的注销履行了法定程序，注销程序合法合规，资产均已妥善处置，不存在争议或潜在纠纷。报告期内，苏州比目云不存在重大违法行为，不存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形。

## 二、保荐机构、发行人律师关于关联方、关联关系、关联交易相关信息披露的意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人在招股说明书中对报告期内关联方、关联关系、关联交易相关信息披露完整，关联交易必要、合理且公允。报告期内，不存在严重影响独立性或显失公平的关联交易。

### 问题 12. 关于关联方向发行人提供存款服务等

根据招股说明书，关联方江苏国泰财务有限公司经中国银行业监督管理委员会批准财务公司，报告期内，财务公司向发行人提供存款服务等，报告期发行人在财务公司的存取款金额较大，2017 年和 2018 年末，发行人存在于财务公司的期末余额分别为 20,396.39 万元和 1,194.68 万元。截至报告期末，存款余额为 0。

请发行人说明：（1）报告期内与财务公司发生资金往来的背景和原因、具体内容和履程序，是否已签署协议及其约定内容，是否合法合规；（2）相关资金的调拨权限，国泰国贸、江苏国泰是否通过财务公司有权调拨、使用发行人资金；报告期内发行人存放在财务公司的资金是否存在无法及时调拨、划转或收回的情形；（3）发行人是否通过财务公司发放委托贷款，是否履行相关程序；发行人与财务公司资金交易的风险防范措施；存贷款利率定价的合理性和公允性；（4）报告期内财务公司吸收发行人存款后的资金使用情况；发行人在财务公司的存款的会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（5）发行人上市后是否仍将接受关联方财务公司提供的存款服务，发行人防范关联方占用上市公司资金的具体制度安排。

请发行人律师对问题（1）-（3）进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 【发行人说明】

一、报告期内与财务公司发生资金往来的背景和原因、具体内容和履程序，是否已签署协议及其约定内容，是否合法合规

## （一）资金往来的背景和原因

江苏国泰财务有限公司成立于 2013 年 9 月 27 日，经中国银行业监督管理委员会（更名为中国银行保险监督管理委员会，简称“银保监会”）批准设立，持有江苏省银监局核发的金融许可证。其系隶属于国泰国贸的非银行金融机构，旨在为国泰国贸及其下属成员单位提供存款业务、贷款业务、中间业务、票据业务、结算业务等专业金融服务。

根据《企业集团财务公司管理办法》（中国银行业监督管理委员会令[2006]第 8 号）第二条，“本办法所称财务公司是指以加强企业集团资金集中管理和提高企业集团资金使用效率为目的，为企业集团成员单位（以下简称成员单位）提供财务管理服务的非银行金融机构”，第三条第一款，“本办法所称企业集团是指在中华人民共和国境内依法登记，以资本为联结纽带、以母子公司为主体、以集团章程为共同行为规范，由母公司、子公司、参股公司及其他成员企业或机构共同组成的企业法人联合体”，第三条第二款，“本办法所称成员单位包括母公司及其控股 51% 以上的子公司（以下简称子公司）；母公司、子公司单独或者共同持股 20% 以上的公司，或者持股不足 20% 但处于最大股东地位的公司；母公司、子公司下属的事业单位法人或者社会团体法人”。江苏国泰财务有限公司系国泰国贸依据该等规定依法设立的企业集团间的财务公司，可以为国泰国贸下属成员单位（包括发行人）提供存款、资金归集与下拨等业务。

## （二）资金往来的具体内容、履行程序，是否已签署协议及其约定内容，是否合法合规

报告期内，发行人作为国泰国贸持股 20% 以上的公司，属于《企业集团财务公司管理办法》规定的国泰国贸的成员单位，曾委托江苏国泰财务有限公司进行存款等服务，双方签署了金融服务协议，合同主要内容如下：

（1）甲方在其经营范围内，为乙方提供存款服务，包括活期存款、通知存款和定期存款等。

（2）甲方吸收乙方存款的利率，应不高于金融机构给予甲方的借款利率，除符合前述外，甲方吸收乙方存款的利率，也不应高于同期甲方吸收任何第三方同种类存款所确定的利率。

报告期内，公司存放于财务公司的款项情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	本期利息
2017年	14,330.51	272,123.50	266,057.62	20,396.39	10.16
2018年	20,396.39	124,760.61	143,962.31	1,194.68	10.76
2019年	1,194.68	25,786.56	26,981.24	-	1.37
2020年1-3月	-	-	-	-	-

本项业务构成关联交易，发生于报告期内，因关联交易管理制度不健全，公司并未履行相关关联交易审议程序，但2020年6月13日，发行人2019年年度股东大会审议通过《关于对公司报告期内关联交易进行确认的议案》，确认了该等关联交易，独立董事亦发表意见认为：“公司报告期内的关联交易以及预计的2020年度日常关联交易，属于正常的商业交易行为，价格公允，没有损害公司和非关联股东利益。关联交易表决程序符合《中华人民共和国公司法》和《国泰新点软件股份有限公司章程》、《国泰新点软件股份有限公司关联交易管理办法》等法律和公司内部制度的规定”。

综上所述，报告期内，发行人与江苏国泰财务公司之间的存款业务系具有金融机构牌照的非银行金融机构依照相关规定对发行人提供的服务，发行人江苏国泰财务公司之间的资金往来合法合规。

## 二、相关资金的调拨权限，国泰国贸、江苏国泰是否通过财务公司有权调拨、使用发行人资金；报告期内发行人存放在财务公司的资金是否存在无法及时调拨、划转或收回的情形

江苏国泰财务公司系经中国银行业监督管理委员会批准设立的独立的非银行金融机构，受银保监会的严格监管。

依据《企业集团财务公司管理办法》（中国银行业监督管理委员会令[2006]第8号）第七条的部分规定，“设立财务公司，应当具备下列条件：...（四）有符合中国银行业监督管理委员会规定的任职资格的董事、高级管理人员和规定比例的从业人员，在风险管理、资金集约管理等关键岗位上有合格的专门人才；（五）在法人治理、内部控制、业务操作、风险防范等方面具有完善的制度”；第三十四条的部分规定，“财务公司经营业务，应当遵守下列资产负债比例的要求：（一）

资本充足率不得低于 10%”；第三十五条的规定，“财务公司应当按照审慎经营的原则，制定本公司的各项业务规则和程序，建立、健全本公司的内部控制制度”；第三十六条的规定，“财务公司应当分别设立对董事会负责的风险管理、业务稽核部门，制订对各项业务的风险控制和业务稽核制度，每年定期向董事会报告工作，并向中国银行业监督管理委员会报告”；第三十九条的部分规定，“财务公司应当按规定向中国银行业监督管理委员会报送资产负债表、损益表、现金流量表、非现场监管指标考核表及中国银行业监督管理委员会要求报送的其他报表，并于每一会计年度终了后的 1 个月内报送上一年度财务报表和资料”；第四十一条的规定，“中国银行业监督管理委员会有权随时要求财务公司报送有关业务和财务状况的报告和资料”；第四十二条的规定，“财务公司发生计提存款、到期债务不能支付、大额贷款逾期或担保垫款、电脑系统严重故障、被抢劫或诈骗、董事或高级管理人员涉及严重违纪、刑事案件等重大事项时，应当立即采取应急措施并及时向中国银行业监督管理委员会报告。企业集团及其成员单位发生可能影响财务公司正常经营的重大机构变动、股权交易或者经营风险等事项时，财务公司应当及时向中国银行业监督管理委员会报告”；第四十三条的规定，“财务公司应当遵守中国人民银行有关利率管理的规定；经营外汇业务的，应当遵守国家外汇管理的有关规定”；第四十六条的规定，“财务公司对单一股东发放贷款余额超过财务公司注册资本金 50%或者该股东对财务公司出资额的，应当及时向中国银行业监督管理委员会报告”。

作为集团财务公司的强制适用法律文件，《企业集团财务公司管理办法》已经详细的提出了对集团财务公司的监管要求，而银保监会和中国人民银行作为集团财务公司的监管机构，日常监管进一步确保集团财务公司运营的合规性。

江苏国泰财务有限公司作为集团财务公司，应当完全遵守前述规则，建立相关管理制度并接受银保监会和中国人民银行的监管，国泰国贸和江苏国泰作为其股东，无权随意调拨、使用发行人存放的资金。

截止到该等业务终止之时，亦未发生发行人无法及时调拨、划转或收回的情形。

**三、发行人是否通过财务公司发放委托贷款，是否履行相关程序；发行人与财务公司资金交易的风险防范措施；存贷款利率定价的合理性和公允性**

报告期内，发行人未通过财务公司发放委托贷款。

如前所述，江苏国泰财务有限公司系依照《企业集团财务公司管理办法》组建的接受银保监会和中国人民银行严密监管的持牌金融机构，发行人的存款业务属于金融机构的一般资金管理业务，并非理财、投资等业务，在金融机构未发生系统性风险的情况下，不存在较高的资金风险。截止到该等业务终止之时，发行人存放的资金均已足额收回。

报告期内江苏国泰财务有限公司为发行人提供存款服务依照《企业集团财务公司管理办法》第四十四条的规定，遵守中国人民银行有关利率管理的规定，不高于江苏国泰财务有限公司吸收任何第三方同种类存款所确定的利率。该项交易经发行人全体股东事后确认，独立董事亦就交易发表了确认意见。报告期内，该等存款服务利率合理、公允。

#### **四、报告期内财务公司吸收发行人存款后的资金使用情况；发行人在财务公司的存款的会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

##### **（一）报告期内财务公司吸收发行人存款后的资金使用情况**

财务公司投向主要为：对成员单位办理贷款；从事同业拆借；对成员单位办理票据承兑与贴现等。

每天 0 点之前，发行人在中国农业银行股份有限公司张家港分行和张家港农村商业银行金泰支行的两个账户中的余额会转到发行人在江苏国泰财务有限公司设立的账户中，并在每天早上 8 点前原路径转回发行人两个账户中。在上述模式下，在工作日的工作时段内，上述资金均在发行人在中国农业银行股份有限公司张家港分行和张家港农村商业银行账户内，发行人可以随意使用上述款项，不受财务公司的限制，财务公司实际并未使用发行人的资金。

上述现金管理业务已于 2019 年 10 月解除。

##### **（二）发行人在财务公司的存款的会计处理，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定**

根据《企业会计准则应用指南》中的会计科目和主要账务处理说明，银行存款科目核算企业存入银行或其他金融机构的各种款项。企业将款项存入财务公司，

借记“银行存款—财务公司”，贷记“银行存款—某银行”等有关科目；提取和支出存款，借记“银行存款—某银行”等有关科目，贷记“银行存款—财务公司”。收到财务公司利息时，借记“银行存货—财务公司”，贷记“财务费用—利息收入”。

江苏国泰财务有限公司系2013年经中国银监会银监复[2013]457号文批准设立的非银行金融机构。提供存款业务、贷款业务、中间业务、票据业务、结算业务等专业金融服务。发行人在财务公司开设账户并存款，属于发行人存入其他金融机构的款项。

综上，发行人在银行存款中核算上述款项的会计处理符合《企业会计准则》、《企业会计准则应用指南》等相关规定。

## **五、发行人上市后是否仍将接受关联方财务公司提供的存款服务，发行人防范关联方占用上市公司资金的具体制度安排**

### **（一）发行人上市后是否仍将接受关联方财务公司提供的存款服务**

发行人上市后，不会接受关联方财务公司提供的存款服务。

### **（二）发行人防范关联方占用上市公司资金的具体制度安排**

发行人为了防范关联方占用上市公司资金，2020年6月13日公司经过2019年度股东大会审议通过了《规范与关联方资金往来的管理制度》、《防范大股东及关联方占用公司资金管理制度》、《关联交易管理办法》等制度。

公司制定的防范大股东及关联方资金占用的原则如下：

“公司在与大股东及关联方发生经营性资金往来时，应当严格防范公司资金被占用。公司不得以垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，预付投资款等方式将资金、资产和资源直接或间接地提供给大股东及关联方使用，也不得互相代为承担成本和其他支出。

公司不得以下列方式将资金直接或间接地提供给大股东及关联方使用：

- 1、有偿或无偿地拆借公司的资金给大股东及其实际控制人、关联方使用；
- 2、通过银行或非银行金融机构向大股东及其实际控制人、关联方提供委托贷款；

- 3、委托大股东及其实际控制人、关联方进行投资活动；
- 4、为大股东及其实际控制人、关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；
- 5、代大股东及其实际控制人、关联方偿还债务。

公司与大股东及其关联方发生的关联交易必须严格执行《公司法》等相关法律法规和《关联交易决策制度》的规定。

公司应严格控制对大股东及关联方提供的担保，必须严格执行公司《对外担保管理制度》的规定。”

公司制定的主要责任和措施如下：

“公司严格防范大股东及关联方的非经营性资金占用的行为，做好防范大股东非经营性占用资金长效机制的建设工作。

公司董事、监事和高级管理人员应按照《公司章程》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等规定勤勉尽职履行自己的职责，维护公司资金和财产安全。

公司董事长是防范资金占用、资金占用清欠工作的第一责任人。

公司董事会、总经理按照各自权限和职责审议批准公司与大股东及关联方通过采购和销售等生产经营环节开展的关联交易事项。

公司与大股东及关联方进行关联交易，资金审批和支付流程，必须严格执行关联交易协议和资金管理有关规定，不得形成非正常的经营性资金占用。

公司子公司与公司大股东及关联方开展采购、销售等经营性关联交易事项时，必须签订有真实交易背景的经济合同。由于市场原因，致使已签订的合同无法如期执行的，应详细说明无法履行合同的实际情况，经合同双方协商后解除合同。

公司财务部门应定期对公司及下属子公司进行检查，上报与大股东及关联方非经营性资金往来的审查情况，杜绝大股东及关联方的非经营性占用资金的情况发生。

审计部门作为公司董事会对公司进行稽核监督机构，按照有利于事前、事中、事后监督的原则，负责对经营活动和内部控制执行情况的监督和检查，并对检查

对象和内容进行评价，提出改进建议和处理意见，确保内部控制的贯彻实施和生产经营活动的正常进行。

若发生大股东及其关联方违规资金占用情形，公司应依法制定清欠方案，以保护公司及中小股东的合法权益。

公司若发生因大股东及其关联方占用或转移公司资金、资产或其他资源的，公司董事会应及时采取诉讼、财产保全、冻结股权等保护性措施避免或减少损失。大股东或实际控制人利用其控制地位，对公司及其他股东权益造成损害时，由董事会向其提出赔偿要求，并依法追究其责任。公司董事会应对大股东所持股份“占用即冻结”，即发现大股东侵占资产的应立即申请司法冻结，凡不能以现金清偿的，可以依法通过红利抵债、变现股权或者以资抵债等方式偿还侵占资产。

发生资金占用情形，公司应严格控制“以股抵债”或者“以资抵债”实施条件，加大监管力度，防范以次充好、以股赖帐等损害公司及中小股东权益的行为。”

发行人将严格按照上述制度执行，防范关联方占用上市公司资金。

#### **【发行人律师核查意见】**

经核查，发行人律师认为：报告期内，发行人与江苏国泰财务公司之间的存款业务系具有金融机构牌照的非银行金融机构依照相关规定对发行人提供的服务，发行人江苏国泰财务公司之间的资金往来合法合规。江苏国泰财务有限公司作为集团财务公司，应当完全遵守前述规则，建立相关管理制度并接受银保监会和中国人民银行的监管，国泰国贸和江苏国泰作为其股东，无权随意调拨、使用发行人存放的资金。截止到该等业务终止之时，亦未发生无法及时调拨、划转或收回的情形。报告期内，该等存款服务利率合理、公允。

## **五、关于财务会计信息与管理层分析**

### **问题 13. 关于收入确认政策**

**13.1 根据招股说明书，发行人在智慧招采领域、智慧政务领域以及数字建设领域为企业提供软件平台、配套智能化设备及智能化工程施工服务，并在项目建成后提供运维服务。发行人提供的合同显示，合同内容一般包括软件系统、硬**

件设备、装修或建设工程。

发行人的软件、智能化设备、智能化工程分别确认收入，其中软件类在软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入，智能化设备在产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入，智能化工程在工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。

请发行人补充披露：新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异以及实施新收入准则在业务模式、合同条款、收入确认等方面产生的影响，如有重大影响，请于“重大事项提示”部分充分披露；披露实施新收入准则对首次执行日前各年合并财务报表主要财务指标的影响。

请发行人说明：（1）发行人的软件平台、智能化设备、智能化工程与客户签订的订单形式，是否对软件平台、智能化设备单独销售，报告期各期单独销售的金额及占比；同一项目合同中客户验收的具体内容、验收完成交付的具体成果，客户是否对软件、智能化设备、智能化工程分别进行验收，还是对项目建设整体进行验收；

（2）合同中是否对软件、智能化设备以及智能化工程分别定价，在同一合同中发行人提供的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务的计量依据，是否可计量；

（3）同一合同中发行人的提供的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务是否构成多项履约义务，分别确认收入是否符合企业会计准则的规定，收入确认会计政策是否与业务实质相符；（4）结合新收入准则某一时段内履行履约义务的满足条件，说明发行人的建设项目为某一时段内履行履约义务还是某一时点履行履约义务，发行人建设项目中的软件平台、智能设备及智能化工程销售在客户验收时点确认收入是否符合企业会计准则的规定。

回复：

#### 【发行人补充披露】

##### 一、新收入准则实施前后收入确认会计政策的主要差异

2017年7月，财政部发布了财会【2017】22号文，对《企业会计准则第14号——收入》（以下简称“新收入准则”）进行了修订。按照相关规定，公司于2020年1月1日起执行新收入准则。

报告期内，公司各类业务在新收入准则实施后的收入确认会计政策均未发生

变化，其主要原因如下：

业务类型	原收入准则具体确认原则	新收入准则具体确认原则	收入确认会计政策未发生变化的原因
软件类(软件平台)	在软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入。	属于在某一时点履行的履约义务，按照合同约定在软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入。	不满足在某一时段内履行履约义务的条件，客户在验收后取得控制权。因此，公司仍以软件平台实施完成并经客户最终验收后确认收入。
软件类(计价软件)	在客户收到计价软件，并收到价款或取得收款的依据后确认收入。	属于在某一时点履行的履约义务，在客户收到计价软件，并收到价款或取得收款的依据后确认收入。	客户在收到软件并支付价款时取得控制权。因此，公司仍以客户收到计价软件，并收到价款或取得收款的依据后确认收入。
运营维护(平台运营)	服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入。	属于在某一时点履行的履约义务，服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入。	公司平台运营按次运营服务，不满足在某一时段内履行履约义务的条件。因此，公司仍以服务已提供，收到服务价款或者取得收款的依据后确认收入。
运营维护(维护服务)	在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认收入。	属于在某一时段履行的履约义务，在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认收入。	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。因此，公司仍采用直线法分期确认收入。
智能化设备	在产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入。	属于在某一时点履行的履约义务，在产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入。	不满足在某一时段内履行履约义务的条件，客户在验收后取得控制权。因此，公司仍以产品交付安装调试完毕、客户验收合格后确认收入。
智能化工程	智能化工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。	属于在某一时点履行的履约义务，智能化工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。	不满足在某一时段内履行履约义务的条件，客户在验收后取得控制权。因此，公司仍以智能化工程建设完毕、客户最终验收后确认收入。

二、实施新收入准则对业务模式、合同条款、收入确认和相关指标等方面产生的影响，如有重大影响，请于“重大事项提示”部分充分披露；披露实施新收入准则对首次执行日前各年合并财务报表主要财务指标的影响

(一) 对业务模式、合同条款、收入确认和相关指标等方面产生的影响

业务模式方面，公司主要根据客户需求和行业惯例等因素开展业务。新收入准则不会对公司的收入确认政策造成重大影响，因此实施新收入准则不会在业务

模式方面对公司产生重大影响。

合同条款方面，公司销售合同中主要条款由公司与客户协商确定，一般符合业务实际情况和行业惯例，因此实施新收入准则不会在合同条款方面对公司产生重大影响。

收入确认方面，收入确认时点由风险报酬转移转变为控制权转移，在新收入准则实施前后公司收入确认政策无实质差异，因此实施新收入准则不会在收入确认方面对公司产生重大影响。

## **(二) 公司执行上述规定对财务报表的影响**

综上，实施新收入准则对公司无重大影响，对公司首次执行日前各年合并财务报表主要财务指标无影响。

上述楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计”之“（五）报告期重大会计政策变更、会计估计变更、会计差错更正”之“1、会计政策变更”部分补充披露。

### **【发行人说明】**

一、发行人的软件平台、智能化设备、智能化工程与客户签订的订单形式，是否对软件平台、智能化设备单独销售，报告期各期单独销售的金额及占比；同一项目合同中客户验收的具体内容、验收完成交付的具体成果，客户是否对软件、智能化设备、智能化工程分别进行验收，还是对项目建设整体进行验收

**(一)发行人的软件平台、智能化设备、智能化工程与客户签订的订单形式，是否对软件平台、智能化设备单独销售，报告期各期单独销售的金额及占比**

报告期内，发行人基于客户的实际需求与其签订集软件平台、智能化设备及智能化工程服务的整体解决方案合同，或签订单一的软件平台建设合同、智能化设备销售合同或智能化工程建设合同。

报告期各期，发行人软件平台单独销售、智能化设备单独销售的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年一季度	2019 年	2018 年	2017 年
软件平台单独销售的收入金额	6,540.98	61,467.74	50,635.52	28,996.31
软件平台销售总收入	7,840.19	81,795.70	66,551.79	41,796.49
占软件平台销售收入的比重	83.43%	75.15%	76.08%	69.37%
智能化设备单独销售的收入金额	227.39	3,854.37	2,567.00	1,563.90
智能化设备销售总收入	1,722.85	12,111.64	9,047.45	4,905.93
占智能化设备销售收入的比重	13.20%	31.82%	28.37%	31.88%

报告期内，发行人单独签订的软件平台建设合同数量较多，单独销售实现的收入占比分别为 69.37%、76.08%、75.15%及 83.43%，整体符合发行人以软件平台为核心的销售模式。

发行人的智能化设备通常放置在公共资源交易中心大厅、政务服务中心大厅等公众场所，主要通过个体用户自助预约、自主申报、自主填表、办件查询等实现与软件平台的信息衔接。智能化设备作为软件平台的延伸和辅助，通常基于客户全流程信息化建设的需要，依托软件平台合并销售。报告期内，单独销售智能化设备的情形主要为客户拟增加智能化设备在各级公共资源交易中心大厅、政务服务大厅等公众场所的投入数量，提升公共服务的质量和效率而向发行人采购智能化设备。报告期内，智能化设备单独销售实现的收入占比分别为 31.88%、28.37%、31.82%、13.20%，整体偏低，与公司智能化设备的功能定位、销售模式相呼应。

**（二）同一项目合同中客户验收的具体内容、验收完成交付的具体成果，客户是否对软件、智能化设备、智能化工程分别进行验收，还是对项目建设整体进行验收**

报告期内，发行人存在与客户签订集软件平台、智能化设备及智能化工程服务的整体解决方案合同，或签订单一的软件平台建设合同、智能化设备销售合同或智能化工程建设合同。

整体解决方案合同下，客户对不同业务验收的具体内容和要求的交付成果如下：

项目	涵盖的业务类型	客户验收的主要内容	主要交付成果
集软件平台、智能化设备及智能化工程服务的整体解决方案合同	软件平台	按照项目合同招标文件及合同要求完成的软件平台建设内容，具体验收各类软件功能模块是否已实现预定功能和性能	已完成软件平台的设计、开发、安装、调试、培训、试运行、正式上线等工作，软件平台已处于稳定运行阶段
	智能化设备	智能化设备的型号和数量是否与合同相符，设备质量和性能是否良好，是否完成安装调试、与软件平台等的信息对接工作	智能化设备在政务服务大厅、公共资源交易大厅、执法办案中心等场所处于稳定运行状态
	智能化工程	<p>(1) 是否按设计图施工；</p> <p>(2) 施工中所用材料、设备是否符合国家相关规定要求，质保（检）及复试资料齐全；</p> <p>(3) 各项分部工程验收</p> <p>①分项工程质量验收；</p> <p>②安全、卫生和主要使用功能核查；</p> <p>③观感质量验收；</p> <p>(4) 工程质量是否均按施工验收规范要求评定为合格</p>	<p>完成对软件平台的硬件支持环境建设，交付成果包括：</p> <p>①完成平台所需云平台或物理资源（网络、网络安全、服务器及存储等）的规划设计、施工、安装调试、部署；</p> <p>②完成对政务服务大厅、公共资源交易大厅、执法办案中心等项目的整体建筑布局；</p> <p>③完成业务协同，支撑自助服务设备、窗口信息屏显示等智能化硬件设备的安装、调试及衔接，及其他基础智能化（综合布线、网络、广播、门禁、监控、多媒体会议、机房、综合管路等）的设计、施工和系统集成</p>

客户以同一项目合同为单位进行验收，如项目属于整体解决方案合同，集软件平台、智能化设备及智能化工程的一项或多项业务，客户对整体解决方案进行整体验收，不对软件平台、智能化设备或智能化工程进行分别验收。整体解决方案合同下，软件平台、智能化设备或智能化工程等业务相辅相成、各项功能的实现与其他业务紧密衔接。客户待各项业务均达到验收标准、处于稳定运行状态后，对该合同进行整体验收。

二、合同中是否对软件、智能化设备以及智能化工程分别定价，在同一合同中发行人提供的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务的计量依据，是否可计量

公司与客户签订集软件平台、智能化设备及智能化工程服务的整体解决方案合同中，采用成本加成定价法对软件平台、智能化设备及智能化工程等业务进行

分别定价。

公司在依据客户具体需求的基础上测算完成各项业务所需投入的材料设备、人力等成本，参考项目建设难易程度、市场竞争情况、战略意义等因素确定各项业务的合理利润率，对各项业务进行定价，具备可计量性。

### **三、同一合同中发行人的提供的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务是否构成多项履约义务，分别确认收入是否符合企业会计准则的规定，收入确认会计政策是否与业务实质相符**

同一合同中发行人的提供的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务不构成多项履约义务。发行人为根据客户需求，向客户提供一站式综合解决方案，同一合同中发行人提供的软件、智能化设备以及智能化工程产品具有高度关联性，合同中的各项产品或服务均受到合同中其他商品的重大影响。发行人无法通过单独交付其中的某一单项商品而履行其合同承诺。所以同一合同中发行人的提供的相关联的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务应视同一个商品组合，构成单项履约义务。

发行人收入确认的基础为合同，每一份合同为一个履约义务。发行人提供合同约定的全部产品或服务后，客户会对发行人提供的产品和服务进行验收，发行人在项目完成验收后确认合同收入。

同一合同中发行人虽然提供了多项产品或服务，但合同中各项是高度关联的，故发行人在合同整体验收后一次性对合同中全部产品或服务确认收入。上述处理符合企业会计准则的规定，收入确认会计政策与业务实质相符。

### **四、结合新收入准则某一时段内履行履约义务的满足条件，说明发行人的建设项目为某一时段内履行履约义务还是某一时点履行履约义务，发行人建设项目中的软件平台、智能设备及智能化工程销售在客户验收时点确认收入是否符合企业会计准则的规定**

在某一时段内履行履约义务的条件需满足下列条件之一：

- 1、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。
- 2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

3、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。

发行人软件平台、智能设备及智能化工程项目在建设过程中，客户在项目建设过程中不能使用在建部分的项目，客户无法取得履约所带来的经济利益。项目的开发等过程客户也不能控制对应产品。虽然发行人根据客户要求定制，所产出的商品具有不可替代用途，但通常发行人主要收款集中在项目签约和项目验收阶段，发行人不能对已完成的履约部分收款。

所以，发行人不满足某一时段内履行的履约义务。对于不满足在某一时段内履行的履约义务，则该履约义务属于在某一时点履行的履约义务。发行人建设项目中的软件平台、智能设备及智能化工程销售在客户验收时点确认收入符合企业会计准则的规定。

**13.2 发行人提供的销售合同中，约定了不同期限的免费维保期，免费维保期满后的年度维护费另行商议。**

**请发行人说明：（1）销售合同中约定的免费维保是否构成单项履约义务，如是，发行人在合同开始日是否将交易价格在各项履约义务中分摊；免费维保期，发行人提供维保服务是否确认收入；（2）提供免费维保服务的会计处理在新旧准则下是否一致，发行人对于新旧准则实施前后相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。**

**请保荐机构、申报会计师就发行人提供维保服务的会计处理的合规性发表明确核查意见。**

回复：

**【发行人说明】**

一、销售合同中约定的免费维保是否构成单项履约义务，如是，发行人在合同开始日是否将交易价格在各项履约义务中分摊；免费维保期，发行人提供维保服务是否确认收入

销售合同中约定的免费维保服务不构成单项履约义务。发行人销售的软件、

智能化设备、智能化工程验收完毕后，会向客户提供一定期限的免费维护。

免费维护期内，发行人主要为客户提供使用指导、对系统运行错误进行纠正、解决使用过程中出现的兼容性问题等服务。发行人销售的产品通常是一个大型信息技术环境的组成部分，不同大型信息系统具有各自的特点和复杂性，公司提供产品和服务需要根据客户的具体需求及运行环境进行调试、适配甚至定制开发。公司的产品和服务完成交付、可以正常使用后，与客户其他的信息系统、设备仍然需要一段时间的磨合、兼容。所以公司在销售完成后为客户提供使用指导、对系统运行错误进行纠正、解决使用过程中出现的兼容性问题等服务具有重要的保障意义，发行人提供的免费维护服务与发行人提供的产品、服务有高度关联性。

发行人提供一定期限的免费维护服务属于行业惯例。发行人针对销售合同约定的免费维护期运维服务不收取额外费用，不单独计价，客户不能单独选择是否购买该项质量保证服务。免费维保期内，发行人提供维保服务不确认收入，发行人因提供维保服务产生的支出计入销售费用。

综上，销售合同中约定的免费维保服务不构成单项履约义务。

## **二、提供免费维保服务的会计处理在新旧准则下是否一致，发行人对于新旧准则实施前后相关会计处理是否符合企业会计准则的规定**

发行人对免费维保服务在新旧准则下均按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定计提了预计负债。

新准则下，发行人提供的免费维保服务与发行人提供的产品有高度关联性，免费维保服务不构成单项履约义务，故发行人对免费维保服务按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定进行会计处理，计提预计负债。

旧准则下，发行人对免费维保服务按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。

综上，发行人提供免费维保服务的会计处理在新旧准则下前后保持一致，发行人对于新旧准则实施前后相关会计处理符合企业会计准则的规定。

### **【中介机构核查意见】**

经核查，保荐机构、申报会计师认为：销售合同中约定的免费维保服务不构

成单项履约义务；免费维保期内，发行人提供的维保服务不确认收入；提供免费维保服务的会计处理在新旧准则下一致，发行人对于新旧准则实施前后相关会计处理符合企业会计准则的规定。发行人提供维保服务的会计处理具有合规性。

#### **问题 14. 关于收入**

根据招股说明书，公司软件平台及智能化工程等项目均在拿到客户出具的终验报告后确认收入及相应的应收账款，而客户的实际付款进度以合同约定为准，收入确认与实际付款约定之间存在偏差。营业收入 2018 年较 2017 年增长 40.39%，2019 年较 2018 年增长 28.49%。2020 年 1-3 月营业收入较 2019 年度同期下降 28.23%。智慧政务类软件平台、数字建设软件平台业务增速远高于行业增速。

请发行人补充披露：（1）结合发行人智慧招采类、智慧政务类、数字建设类的软件产品的竞争优势、渠道拓展优势等详细分析发行人软件平台类收入增长的原因；（2）报告期各期按季度的收入分布情况，并分析报告期各期各季度收入结构波动原因，2020 年一季度是否存在疫情外的因素导致收入下降，并在重大事项提示中充分揭示收入的季节性特征。

请发行人说明：（1）2019 年四季度确认收入的订单情况，包括订单签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间、订单已收取款项、收入确认金额；（2）2020 年上半年营业收入与上年同期的比较情况，是否存在 2019 年提前确认收入的情形；请申报会计师说明报告期各期收入截止确认的核查程序、核查方法，并就收入截止确认的准确性发表明确核查意见。

请保荐机构、申报会计师说明针对营业收入的核查程序、核查方法、核查比例，并就营业收入的真实、准确发表明确核查意见。

回复：

#### **【发行人补充披露】**

一、结合发行人智慧招采类、智慧政务类、数字建设类的软件产品的竞争优势、渠道拓展优势等详细分析发行人软件平台类收入增长的原因

公司软件平台类收入增长最主要的原因是相关产品自身的竞争优势，主要体

现在技术、产品力、成功案例等方面，具体如下所示：

软件平台名称	竞争优势
智慧公共资源交易平台	1、具有不见面开标、政采电商、交易大数据分析、移动多 CA 兼容互认等特色功能；
智慧企业招采平台	2、运用新技术保证招标的公正性，通过人工智能技术进行辅助评标、预警围标串标，通过区块链技术实现电子见证、异地评标数据保障； 3、可提供自主研发的询标机、多因子评标互助终端、智能储物柜、评标讲标机、专家密函打印机、四合一监控等配套智能化设备； 4、具有丰富的交易中心整体建设经验，可协助进行中心的整体布局规划，可提供智能化设备和其他基础弱电工程的实施和系统集成； 5、公司自建和运营的“标桥”、“易采虹”、“标证通”等服务产品，为招标采购平台客户及最终用户提供延伸服务，增加用户价值。 6、积累了大量省级平台、央企平台的成功案例。
“互联网+政务服务”平台	1、平台运用了人工智能、区块链等新兴技术，可构建政务知识图谱，通过自然语言处理技术可以对各类客服工单的数据进行深度分析； 2、可提供自主研发的综合查询机、自助服务终端、无人值守工作台、样表机等配套智能化设备； 3、具有丰富的政务服务整体建设经验，可协助进行中心的整体布局规划，可提供智能化设备和其他基础弱电工程的实施和系统集成； 4、该产品曾获得“腾云驾数”、“金慧奖”等奖项，并积累大量标杆案例。
政府协同办公平台	1、产品针对政府办公场景精心设计，以事务为中心实现办公信息互联互通，融合公文、会议、任务督办、日程等多种业务场景，过程直观； 2、产品支持统建、分建或统分结合等多种建设模式，可实现省市县镇村多级一体化协同办公，并保持统一组织架构下的机构独立管理和配置能力，满足不同部门、用户、角色的个性化需求； 3、开放平台的架构设计，可与政府部门的各类业务应用无缝整合；无代码或低代码方式快速搭建业务应用，拓展办公服务能力； 4、全面适配信创体系； 5、积累了大量标杆案例。
智慧公安平台	1、平台运用了人工智能技术，通过搭建知识图谱可高效支持人案关联等核心业务场景； 2、可提供自主研发的执法办案智能播放盒、双面智能物品柜、一体化智能审讯桌、RFID 智能案卷保管柜等配套智能硬件设备； 3、可协助进行执法办案中心的整体布局规划，可提供智能化设备和其他基础弱电工程的实施和系统集成。
政务大数据平台	1、平台运用了大数据技术，支持各类异构数据的介入和治理，通过信息资源目录可以驱动跨系统的异构数据交换，内置通用的大数据算法组件和专用的场景化业务分析算法； 2、平台在人口、法人等基础库中拓展了全方位的标签画像功能，使数据共享服务的场景化需求更易更快实现，充分发挥大数据平台的价值； 3、应用区块链技术实现了目录链驱动的信息共享交换，将部门间的资源共享关系和资源共享过程上链锁定； 4、平台提供特色的供需对接功能，实现从需求提出、智能匹配、在线归集、注册生成服务接口的全生命周期在线协同； 5、积累了大量成功案例。

软件平台名称	竞争优势
“互联网+智慧住建”平台	1、平台运用了 BIM 模型轻量化浏览技术，集成了各类 BIM 文件格式的解析与转换，降低硬件要求，解决了 BIM 信息的跨平台问题； 2、在传统的住建监管业务基础上，拓展了采用物联网、移动互联等新技术的智慧工地监管、城市综合服务管理等功能； 3、积累了大量标杆案例。
清单计价软件	1、具备工程报价的加解密技术以及材料智能换算技术； 2、销量较大，具有一定知名度。
BIM 算量软件	1、支持自动套做法，支持精细化查量，可显示每步扣减明细； 2、新点 BIM 5D 算量软件基于 BIM 平台直接算量，无需模型转换，且支持全国各地清单定额规范。
BIM 5D 协同平台	1、可提供云租用和私有化部署两种不同的交付方式； 2、依托公司在 BIM 算量、工程造价、住建行业监管、项目管理等领域的专业能力，为用户提供满足政府监管要求、可以存储建筑全生命周期的各类数据，为多终端提供数据共享和协同支撑； 3、运用了 BIM 模型轻量化浏览技术，降低硬件要求，解决了 BIM 信息的跨平台问题；运用量价一体化技术，实现建筑模型的动态化成本展示与管理；运用电子签章技术实现施工现场的无纸化。

公司相关产品销售收入的增长还离不开完善的销售网络的支持。公司目前在张家港、南京、苏州等地设立了六大资源中心，16 大区域运营中心，并相继在全国成立了 28 个分公司，拥有销售人员近 600 人，基本实现销售与服务网络的全覆盖。

公司采用“客户经理+方案营销+交付”的铁三角营销模式，以客户为中心，围绕客户的需求和痛点，提供针对性的解决方案，将公司技术能力和客户信息化发展战略进行对标，有效提高了客户对公司的认可度和粘性。公司还与战略级客户进行联合创新，不断探索如何将公司的新技术应用在行业新的业务需求中，不断输出新的创新成果和实践经验，给客户持续创造价值，引领行业发展。

除上述原因外，公司相关产品收入增长与政府相关政策的促进作用息息相关。例如 2017 年 5 月国务院办公厅发布《政务信息系统整合共享实施方案》（国办发〔2017〕39 号），为公司“政务大数据平台”产品带来了发展机遇；2018 年 6 月国务院办公厅发布《国务院办公厅关于印发进一步深化“互联网+政务服务”推进政务服务“一网、一门、一次”改革实施方案的通知》（国办发〔2018〕45 号），促进了“互联网+政务服务平台”产品的销售增长。

综上，公司软件平台类收入增长是相关产品自身的竞争优势、公司完善的全国性销售网络以及政府相关政策的促进等共同作用的成果。

上述楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果的分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”部分补充披露。

二、报告期各期按季度的收入分布情况，并分析报告期各期各季度收入结构波动原因，2020年一季度的是否存在疫情外的因素导致收入下降，并在重大事项提示中充分揭示收入的季节性特征

（一）报告期各期按季度的收入分布情况，并分析报告期各期各季度收入结构波动原因，并在重大事项提示中充分揭示收入的季节性特征

公司主营业务收入存在明显的季节性特征。报告期内，发行人分季度主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度		2017年度	
	当期主营业务收入	当期收入占比	当期主营业务收入	当期收入占比	当期主营业务收入	当期收入占比	当期主营业务收入	当期收入占比
一季度	15,962.78	33.84%	22,240.16	14.56%	15,881.14	13.36%	8,181.30	9.67%
二季度	31,211.03	66.16%	26,488.17	17.35%	16,845.75	14.18%	13,993.78	16.53%
三季度	-	0.00%	35,976.02	23.56%	25,815.49	21.72%	21,124.24	24.96%
四季度	-	0.00%	67,992.67	44.53%	60,294.84	50.74%	41,334.53	48.84%
合计	47,173.81	100.00%	152,697.01	100.00%	118,837.22	100.00%	84,633.85	100.00%

注：2020年二季度主营业务收入未经审计。

公司客户主要为政府部门和大型企事业单位，受政府部门和大型企事业单位的采购周期影响，这些用户大多在上半年对全年的投资和采购进行规划、招标，下半年特别是第四季度再进行项目验收和项目结算。因此公司主营业务收入主要集中在下半年实现，上半年收入占比较低，2017-2019年度公司上半年主营业务收入占全年主营业务收入的比例在26%-32%的区间范围内。2017年度、2018年度和2019年度，公司第四季度主营业务收入占全年的比例分别为48.84%、50.74%和44.53%，报告期主营业务收入具有明显的季节性，第四季度为政府客户及企事业单位的验收高峰期，也是主营业务收入确认的主要期间。

投资者不宜以半年度或季度报告数据推测全年主营业务收入或盈利情况。

上述楷体加粗内容，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“九、经营

成果的分析”之“一、特别风险提示”之“(八)经营业绩季节性波动引起股价波动风险”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“(三)经营业绩季节性波动引起股价波动风险”部分补充披露。

## (二) 2020 年一季度不存在疫情外的因素导致收入下降

2020 年一季度,发行人主营业务收入较 2019 年同期下降较多,主要原因系,受疫情影响发行人各类业务的实施与验收进度放缓。2020 年第二季度,疫情形势缓解,社会各界开始复工,发行人加强了各类业务的实施和验收的推进,2020 年二季度主营业务收入相比 2019 年二季度增长 17.83%,疫情对发行人的影响已基本消除。发行人 2020 年上半年主营业务收入为 47,173.81 万元,略低于 2019 年同期的 48,728.33 万元。

上述楷体加粗内容,发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果的分析”之“(一)报告期内经营情况概述”之“1、基本情况概述”部分补充披露。

### 【发行人说明】

一、2019 年四季度确认收入的订单情况,包括订单签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间、订单已收取款项、收入确认金额

2019 年第四季度主营业务收入为 67,992.67 万元,占全年主营业务收入比例为 44.53%。其中,根据终验报告确认收入的智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建设软件平台、智能化工程的合计收入为 45,495.67 万元。

2019 年第四季度确认主营业务收入的全部合同签订时间、工程最后一道工序完成时间、项目验收时间统计如下:

项目	签订时间		工程最后一道工序完成时间对应的合同金额(不含税)		项目验收时间		
	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	金额(万元)	占比	
2018 年以前	10,242.56	22.51%	643.71	1.41%	0.00	0.00%	
2018 年	2018 年 1 季度	2,008.83	4.42%	153.98	0.34%	0.00	0.00%
	2018 年 2 季度	2,700.46	5.94%	222.44	0.49%	0.00	0.00%
	2018 年 3 季度	4,136.58	9.09%	282.71	0.62%	0.00	0.00%

项目	签订时间		工程最后一道工序完成时间对应的合同金额（不含税）		项目验收时间		
	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	金额（万元）	占比	
	2018年4季度	10,154.72	22.32%	697.27	1.53%	0.00	0.00%
2019年	2019年1季度	3,206.31	7.05%	2,214.56	4.87%	0.00	0.00%
	2019年2季度	4,926.82	10.83%	2,865.07	6.30%	0.00	0.00%
	2019年3季度	7,308.20	16.06%	15,244.59	33.51%	0.00	0.00%
	2019年4季度	811.19	1.78%	23,171.34	50.93%	45,495.67	100.00%
	合计	45,495.67	100.00%	45,495.67	100.00%	45,495.67	100.00%

注：最后一道工序为软件平台、智能化工程等正常使用前的最后一次调试

其中，2019年第四季度确认主营业务收入的前十大合同情况如下：

项目名称	客户单位	项目收入（万元）	2019年四季度收入	分类	合同签订时间	最后一道工序完成时间	审核后验收时间
渭南市华州区政务服务项目	华州区行政审批局	2,052.78	1,504.91	智慧政务	2018年12月	2019年8月	2019年10月
			547.87	智能化工程			
阿克苏公共资源电子招标投标系统	阿克苏公共资源交易中心	1,188.44	567.59	智能招采	2018年5月	2019年8月	2019年10月
			311.85	智慧政务			
			309.00	智能化工程			
张家港市金港镇香山花苑1#、4#地块安置房智能化工程	张家港市金海港投资开发有限公司	1,035.56	1,035.56	智能化工程	2016年11月	2019年12月	2019年12月
南京市政务服务中心外网门户	南京市政务服务管理办公室	1,011.41	1,011.41	智慧政务	2017年2月	2019年11月	2019年12月
贵阳市南明区政务大厅智能化项目	贵州新基石建筑设计有限责任公司	931.75	931.75	智能化工程	2019年7月	2019年9月	2019年12月
榆林市公共资源交易平台建设项目	榆林大数据有限公司	917.56	917.56	智能化工程	2018年10月	2019年10月	2019年12月
涡阳县发展要素中心、便民服务中心、就业培训中心工程及配套设施工程	涡阳县公共资源交易中心（涡阳县重点工程建设管理	834.46	834.46	智能化工程	2018年10月	2019年8月	2019年10月

项目名称	客户单位	项目收入 (万元)	2019年 四季度 收入	分类	合同签订时间	最后一道工序完成时间	审核后 验收 时间
分包招智能一体化	局)						
济宁市政务服务中心新大厅信息化建设软硬件采购与系统集成服务	山东和宁信息技术股份有限公司	695.33	573.69	智慧政务	2018年9月	2019年7月	2019年11月
			121.64	智能化工程			
金华市一证通告数据应用平台	金华市行政服务中心	633.73	455.76	智慧政务	2018年10月	2019年9月	2019年11月
			177.97	智能化工程			
广东省事项库管理平台	数字广东网络建设有限公司	524.38	524.38	智慧政务	2018年12月	2019年12月	2019年12月

## 二、2020年上半年营业收入与上年同期的比较情况，是否存在2019年提前确认收入的情形

2020年上半年，发行人实现主营业务收入47,173.81万元，较2019年同期下降3.19%。主要原因系2020年一季度受疫情影响发行人各类业务的实施与验收进度放缓，2020年第二季度，疫情形势缓解，同时发行人加强了各类业务的实施和验收的推进，2020年二季度主营业务收入相比2019年二季度增长17.83%，使得2020年上半年收入较2019年上半年的收入仅下降3.19%。

综上，2020年上半年及2020年一季度较2019年同期有所下降，系疫情影响，不存在2019年提前确认收入的情形。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、保荐机构、申报会计师核查程序

##### (一) 申报会计师针对收入截止性的核查程序

1、对发行人管理层、财务人员及相关业务人员进行访谈，了解发行人报告期内的销售与收款活动相关的内部控制，执行销售与收款流程的穿行测试，确认相关控制是否得到执行；抽取样本实施关于收入截止性的控制测试，核对选取项目的客户确认邮件日期与收入确认期间，确认相关控制是否有效；

2、获取发行人报告期各期末资产负债表日前后1个月内所有的产品销售和服务合同、客户验收单，逐笔核对销售信息、销售收入明细表、对应回款情况，

检查收入确认内容、金额和账面是否一致、收入确认时间是否准确；

3、检查营业收入和成本的匹配情况，核对是否存在提前确认收入而仍有工时发生的情况。

**(二) 保荐机构、申报会计师针对收入真实性、准确性的核查程序、核查方法、核查比例**

**核查程序及核查方法：**

1、对发行人的销售人员、商务人员、财务人员进行访谈，了解客户的基本情况、发行人的销售流程及与收入确认相关的账务处理方法；

2、了解销售业务流程及收入确认相关的内部控制，对业务流程进行穿行测试，并对关键控制执行的有效性进行控制测试；

3、获取并查阅发行人收入确认政策，检查销售合同，识别与收入确认相关的关键合同条款及履约义务，分析评价发行人收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，是否符合行业惯例，是否与发行人实际情况相匹配；

4、对主要客户进行函证及访谈，确认报告期内各期的交易金额、各期末应收账款金额的真实性及准确性，验证发行人收入确认时点准确性。

**核查比例：**

单位：万元

项目	2020年第一 季度	2019年	2018年	2017年
主营业务收入金额	15,962.78	152,697.01	118,837.22	84,633.85
<b>函证：</b>				
函证确认金额	6,418.75	77,003.06	58,340.15	40,998.92
函证确认占比	40.21%	50.43%	49.09%	48.44%
<b>客户访谈：</b>				
通过访谈确认金额	8,505.85	82,538.55	62,354.68	42,476.65
访谈确认占比	53.29%	54.05%	52.47%	50.19%
<b>剔除上述两项重复项：</b>				
剔除重复项后的收入确认金额	9,745.31	97,926.88	74,666.26	53,582.21
回函+走访综合核查占比	61.05%	64.13%	62.83%	63.31%
<b>合同及验收单核查：</b>				

项目	2020年第一 季度	2019年	2018年	2017年
合同及验收单检查金额	5,637.62	84,032.42	65,593.85	40,932.95
合同及验收单检查比例	35.32%	55.03%	55.20%	48.36%

## 二、保荐机构、申报会计师核查意见

经核查发行人营业收入截止性的准确性，申报会计师认为：发行人报告期各期收入的截止确认具有准确性。

经核查发行人营业收入的真实性、准确性，保荐机构、申报会计师认为：报告期内公司收入确认的方法和时点恰当，符合《企业会计准则》的规定，收入实际确认情况与收入确认标准一致，发行人营业收入具有真实性、准确性。

### 问题 15. 关于成本

**15.1 发行人的外购材料及服务成本、人工成本和其他项目费用按照项目进行归集，待项目实施完成并经客户最终验收，在确认收入的同时结转成本。**

**请发行人说明：(1)同一合同归集及结转的成本如何在软件类、智能化设备、智能化工程产品或服务中分摊及结转，发行人各类产品或服务收入与成本是否匹配；(2)实施人员中未参与具体项目实施的人员薪酬在成本费用中的归集情况及相应的会计处理。**

回复：

#### 【发行人说明】

**一、同一合同归集及结转的成本如何在软件类、智能化设备、智能化工程产品或服务中分摊及结转，发行人各类产品或服务收入与成本是否匹配**

发行人按照合同口径归集项目成本。项目成本主要包括外购材料及服务成本、人工成本和其他项目费用。外购材料，主要包括辅助设备及相关配件、外购软件功能模块等，材料领用时按照合同归集；外购服务成本，主要为智能化工程、软件平台等项目实施现场的技术服务费、外包服务等，外购服务发生时按照合同归集；人工成本，主要为开展软件平台开发而发生的实施人员的薪酬，按照实施人员填报的对应合同工时进行分摊和归集；其他项目费用主要为与项目执行相关的

差旅、办公、租赁费等支出，发生时直接归入对应合同。

发行人签订同一合同中可能同时存在软件类、智能化设备、智能化工程等产品和服务。但同一合同中各项服务具有高度关联性，无法通过单独交付其中的某一单项商品而履行其合同承诺。故所有同一合同中发行人提供的相关联的软件、智能化设备以及智能化工程产品或服务应视同一个商品组合，构成单项履约义务。发行人在合同全部产品或服务实施完成并经客户最终验收，在确认收入的同时结转成本。

同一合同中，发行人将归集到该合同的全部成本按照以下口径分摊：

外购材料：智能化设备为发行人自主研发、集软硬件为一体的产品，用于生产该产品的外购材料单独统计并计入智能化设备的成本；可明确归集至一体化协作（系统集成）的智能化工程的外购材料单独统计并计入智能化工程的成本；可明确归集至软件平台的外购软件功能模块单独统计并计入软件平台的成本；其余外购材料按照软件平台、一体化协作（系统集成）等的价格进行分摊。

外购服务：外购服务主要是发行人向外采购技术服务支持、外包服务等。同一合同中，用于生产智能化设备的外购服务单独统计并计入智能化设备的成本；可明确归集至一体化协作（系统集成）的智能化工程的外包服务单独统计并计入智能化工程的成本；可明确归集至软件平台的外购技术服务单独统计并计入软件平台的成本；其余外购服务支出按照软件平台、一体化协作（系统集成）等的价格进行分摊。

人工成本：人工主要从事软件平台的定制及二次开发、实施和交付，所以将人工成本归集至软件类；

其他项目费用：其他项目费用主要为差旅、办公、租赁费等支出，与项目开发人员紧密相关，所以其他项目费用归集至软件类。

综上，同一合同成本在软件类、智能化设备、智能化工程产品或服务的分摊及结转整体符合发行人的业务实质，收入成本整体匹配。

**二、实施人员中未参与具体项目实施的人员薪酬在成本费用中的归集情况及相应的会计处理**

发行人人员薪酬在成本费用中按照工时在各项目中进行分摊和归集。实施人员根据实际参与各项目的工时，填报至各参与的具体项目中，并由项目经理进行审批。发行人每月以每位实施人员为分配口径，将实际人员薪酬按照其参与当月全部项目的工时比重分配至各具体项目。

以甲员工为例： $A$ 项目分摊人工成本=甲员工在A项目的实际工时/当月甲员工在所有项目（含A项目）工时合计\*甲员工当月人员薪酬。

申报期内，发行人实施人员工时利用率如下：

项目	2020年1-3月	2019年	2018年度	2017年度
工时利用率=项目实际工时/理论应出勤工时	95.37%	100.67%	100.05%	98.00%

申报期内，发行人业务持续增长。为满足业务的开展，发行人人员规模的不不断提升。实施人员基本都派在各项目上，除实施人员在项目切换过程中存在少量工时未有效利用外，发行人实施人员基本不存在未参与项目的情况。发行人对存在的少量未参与具体项目实施的人员薪酬在对应项目中进行分摊计入存货，并在相关项目确认收入的同时结转成本。

**15.2 根据招股说明书，发行人主营业务成本由外购材料及服务成本、人工成本、其他项目费用组成。生产/施工人均成本显著低于销售人员、管理人员及研发人员人均费用。**

请发行人说明：（1）区分各类软件平台，说明软件类销售业务外购材料及服务的具体内容以及各类软件销售业务中外购材料及服务成本占比差异较大的原因；（2）报告期各期主营业务成本中原材料、技术服务成本金额；存货在建项目的具体构成；原材料采购和技术服务采购的采购、成本费用与存货余额间的勾稽关系；（3）报告期各期发行人主营业务成本、期间费用中的人工成本结转金额与报告期人工发生金额以及实际支付金额的勾稽关系，并分析生产/施工、研发、管理及销售平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬的比较情况及差异原因。

请保荐机构、申报会计师说明就发行人成本完整性、准确性的核查方法及核查程序，并发表明确核查意见。

回复：

**【发行人说明】**

**一、区分各类软件平台，说明软件类销售业务外购材料及服务的具体内容以及各类软件销售业务中外购材料及服务成本占比差异较大的原因**

发行人软件类销售业务的外购材料主要是外购的第三方软件功能模块及外购的安装调试材料等；外购服务是发行人在软件平台建设过程中，向外部机构采购技术支持服务，以及部分外包服务。各类软件销售业务中外购材料占成本的比重情况如下：

单位：万元

业务类型	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智慧招采软件平台	-	-	347.46	4.61%	340.79	4.92%	508.63	10.98%
智慧政务软件平台	72.54	9.97%	1,111.69	9.96%	957.84	10.31%	888.68	21.99%
数字建设软件平台	59.87	87.75%	204.86	14.43%	171.95	21.27%	293.88	20.28%

报告期内，智慧招采软件平台外购材料占比的平均值为 6.84%，较其他业务领域低。主要原因，一是发行人在智慧招采领域处于领先位置，自身提供的信息化解决方案可以覆盖客户的绝大部分需求；二是智慧招采软件平台的应用环境相比另外两个业务领域更复杂，需要更多针对特定需求的开发，可以直接外购使用的软件功能模块较少。故智慧招采软件平台外购材料规模较低。

报告期内，智慧政务软件平台外购材料占比的平均值为 13.06%左右。主要原因为智慧政务软件平台使用场景比较广，同时不同客户的信息系统基础和对政务的功能要求存在较大差异。为了满足客户的需求，发行人需要根据项目需要从外部购买一定量第三方软件，所以智慧政务软件平台的外购材料占比较高。

2020 年一季度数字建设软件平台外购材料占比相比前三年明显升高，系计价软件收入占比增加较多导致，计价软件的成本均为外购载体材料成本，2020 年一季度计价软件收入占数字建设软件平台的比例为 98.77%，使得数字建设软件平台成本中材料成本占比大幅上升。扣除用于计价软件的部分，其他外购软件功能模块占数字建设软件平台成本 2%左右。而发行人的数字建设软件平台产品

的行业标准化程度介于智慧招采与智慧政务之间，目前以自有软件功能模块为主，需要额外采购的第三方软件比例较智慧政务低。

各类软件销售业务中外购服务占比情况如下：

单位：万元

业务类型	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
智慧招采软件平台	48.41	8.37%	621.17	8.24%	609.13	8.80%	537.48	11.61%
智慧政务软件平台	45.75	6.29%	1,967.94	17.63%	2,012.03	21.67%	226.39	5.60%
数字建设软件平台	-	-	70.03	4.93%	80.96	10.02%	58.85	4.06%

报告期内，智慧招采软件平台外购信息技术服务占比平均值为 9.26%。主要原因为智慧招采软件平台的应用环境相比另外两个业务领域更复杂，发行人需投入更多的自有资源以支持平台开发，较少采购信息技术服务。

报告期内，智慧政务软件平台外购信息技术服务占比平均值为 12.80%。主要原因为发行人为了满足客户的定制开发需求并结合项目开发经济性，采购技术服务和外包部分平台模块的比例较高。在智慧政务领域，客户对政务类软件的功能要求存在较大差异，为了满足客户的需求，发行人需要根据项目需要从外部购买一定量的技术服务，所以智慧政务软件平台的技术服务占比较高。

报告期内，数字建设软件平台外购信息技术服务占比平均值为 6.34%。因为数字建设软件平台收入中计价软件占比较高，计价软件系标准化产品，无外购信息技术服务。

**二、报告期各期主营业务成本中原材料、技术服务成本金额；存货在建项目的具体构成；原材料采购和技术服务采购的采购、成本费用与存货余额间的勾稽关系**

**1、报告期各期主营业务成本中原材料、技术服务成本金额**

报告期各期主营业务成本中原材料、技术服务成本金额如下：

单位：万元

业务类型	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占总成本比例	金额	占总成本比例	金额	占总成本比例	金额	占总成本比例
外购材料	1,203.28	33.93%	20,395.59	39.36%	14,805.98	36.96%	13,377.95	48.67%
技术服务	260.23	7.34%	8,441.72	16.29%	6,856.73	17.12%	3,334.78	12.13%
合计	1,463.50	41.26%	28,837.31	55.64%	21,662.71	54.08%	16,712.73	60.80%

发行人报告期各期内外购材料和采购技术服务的占总成本的比例基本保持稳定，2020年一季度中平台运营、维护服务收入占比较高，导致外购原材料和外购技术服务的占比降低。

## 2、存货在建项目的具体构成

存货在建项目具体构成如下：

单位：万元

在建项目	2020年3月31日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购材料	18,715.97	40.43%	16,330.57	41.57%	15,414.21	44.91%	11,730.28	47.87%
外购服务	5,121.57	11.06%	4,000.44	10.18%	4,592.60	13.38%	2,060.57	8.41%
人工成本	17,738.88	38.32%	14,716.04	37.46%	11,346.19	33.05%	8,721.46	35.59%
其他项目费用	4,711.50	10.18%	4,233.32	10.78%	2,972.64	8.66%	1,992.66	8.13%
合计	46,287.91	100.00%	39,280.37	100.00%	34,325.64	100.00%	24,504.97	100.00%

三、报告期各期发行人主营业务成本、期间费用中的人工成本结转金额与报告期人工发生金额以及实际支付金额的勾稽关系，并分析生产/施工、研发、管理及销售平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬的比较情况及差异原因。

(一) 报告期各期发行人主营业务成本、期间费用中的人工成本结转金额与报告期人工发生金额以及实际支付金额的勾稽关系

发行人员工薪酬发生金额以及实际支付金额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
职工薪酬期初余额	17,102.59	13,738.19	12,351.11	7,191.56
计提小计	16,058.68	74,560.78	58,444.99	40,717.19
其中：存货	5,797.12	24,625.54	19,866.57	12,789.02
管理费用	3,673.79	14,807.95	10,377.03	7,323.62
销售费用	1,703.12	12,157.42	9,702.13	8,122.05
研发费用	4,884.65	22,969.87	18,499.26	12,482.50
本期支付	27,998.05	71,196.37	57,057.92	35,557.63
职工薪酬期末余额	5,163.22	17,102.59	13,738.19	12,351.11

其中存货中人工成本结转如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
人工成本期初余额	14,716.04	11,346.19	8,721.46	6,283.22
本期转入薪酬	5,797.12	24,625.54	19,866.57	12,789.02
结转成本及费用	2,774.28	21,255.69	17,241.84	10,350.78
其中：结转成本	1,778.51	18,870.10	15,402.30	8,983.54
结转费用	995.77	2,385.59	1,839.54	1,367.24
人工成本期末余额	17,738.88	14,716.04	11,346.19	8,721.46

发行人在报告期内人员数量增加、人员薪酬水平提升等因素的影响下，导致人工成本持续增长。同时，申报期内发行人主营业务成本、期间费用、存货中的人工成本结转金额稳定增长。

## （二）分析生产/施工、研发、管理及销售平均薪酬与同行业可比公司平均薪酬的比较情况及差异原因

### 1、研发人员平均薪酬与同行业可比公司的比较情况

同行业可比公司中研发人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元

可比上市公司	2019年度	2018年度	2017年度
浙大网新	19.94	22.00	未披露
榕基软件	11.02	9.45	未披露
久其软件	15.59	13.04	未披露

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
科创信息	13.12	11.97	未披露
广联达	33.38	28.86	未披露
南威软件	未披露	未披露	未披露
浪潮软件	12.83	16.09	未披露
东软集团	4.28	4.71	未披露
数字政通	13.89	12.42	未披露
华宇软件	7.17	6.92	未披露
万达信息	未披露	未披露	未披露
中科软	26.14	未披露	未披露
平均值	15.74	13.94	未披露
公司	<b>16.69</b>	<b>15.28</b>	<b>14.28</b>

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书，研发人员薪酬总额取自明细科目“研发费用-工资薪酬”；由于 2017 年企业财务报表列示中将研发费用归入管理费用，研发人员的薪酬未明确披露

由上表可见，报告期内，公司研发人员平均薪酬略高于同行业上市公司平均水平，整体与同行业上市公司未有明显差异。

## 2、销售人员平均薪酬与同行业可比公司的比较情况

同行业可比公司中销售人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙大网新	32.78	27.20	20.38
榕基软件	11.12	14.82	11.66
久其软件	39.19	41.54	33.84
科创信息	15.53	10.27	5.36
广联达	25.50	21.76	23.74
南威软件	35.26	28.28	28.79
浪潮软件	31.61	26.65	26.64
东软集团	30.81	31.04	35.37
数字政通	17.16	14.78	4.91
华宇软件	27.41	25.92	17.91
万达信息	24.12	16.69	13.51

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
中科软	16.56	17.30	16.91
平均值	25.59	23.02	19.92
公司	17.24	16.06	15.32

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书，销售费用薪酬总额取自明细科目“销售费用-工资薪酬”；由于中科软 2017 年度尚未上市，其 2017 年度的销售人员数量为招股说明书中截至 2017 年 6 月末的销售人员数量。

由上表可见，公司销售人员的薪酬水平整体低于同行业平均水平，主要系同行业公司多处于一线、新一线或省会城市，人力资源成本较高，公司地处张家港市，相较于主要可比上市公司而言人力资源成本较低。截至 2019 年度，公司销售人员人均薪酬高于榕基软件、科创信息、数字政通、中科软等，整体处于合理的行业区间内。

### 3、实施人员、管理人员平均薪酬与同行业可比公司的比较情况

由于可比公司年度报告中未对进入生产成本、管理费用的人员口径进行明细披露，也未披露生产成本中的工资薪酬金额，无法准确地获取关于实施人员、管理及行政人员的薪酬费用的同行业数据，故未展开上述人员人均薪酬与同行业水平的比较。

### 4、全部人员平均薪酬与同行业可比公司的比较情况

同行业可比公司中全部人员的人均薪酬情况如下：

单位：万元

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙大网新	18.86	16.92	15.43
榕基软件	14.69	13.98	12.16
久其软件	21.43	21.28	18.39
科创信息	12.11	11.55	10.57
广联达	32.15	29.13	28.28
南威软件	12.74	9.48	11.29
浪潮软件	21.16	20.66	18.65
东软集团	21.01	19.85	19.86
数字政通	6.04	5.92	5.14

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华宇软件	15.96	14.86	12.67
万达信息	20.11	18.35	17.99
中科软	15.85	-	-
<b>平均值</b>	<b>17.68</b>	<b>16.54</b>	<b>15.49</b>
<b>公司</b>	<b>15.37</b>	<b>14.05</b>	<b>12.96</b>

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书；由于中科软在 2017 年度、2018 年尚未上市，无法获取其员工薪酬总额。

公司整体的人均薪酬整体略低于同行业均值，报告期内公司已逐步提升员工薪酬水平以增强对优秀人才的吸引力、发挥员工的工作积极性。上述情况与公司地处县级市张家港市、处于快速发展阶段等经营特点相关，具有合理性。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、核查程序

保荐机构及申报会计师主要履行了以下程序：

- 1、访谈发行人实施人员、财务人员，了解发行人业务模式、主营业务成本构成，以及人工成本、材料成本和其他费用的归集方式等；
- 2、获取了与存货有关的内部控制制度，并对其执行的有效性进行了测试；
- 3、查阅了发行人薪酬福利管理制度、核查了工人工资计提与发放明细表；
- 4、获取发行人编制的成本计算表，对营业成本进行分析性复核，分析原材料领用、直接人工及营业成本的匹配关系；
- 5、对收入确认和成本结转履行截止性测试程序，审核收入和成本的配比性和核算时点的准确性。

#### 二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：报告期内，发行人的成本归集完整，成本在各期间之间的分配、在各项目之间的分配准确。

### 15.3 根据招股说明书，发行人的软件研发由项目组、产品线以及中央研究

院提出需求，开发人员后续完成开发任务。

请发行人说明：（1）软件研发开支的归集情况，是否区分标准化软件开发以及项目或产品驱动非标准化软件开发分别在研发费用以及主营业务成本中核算及结转；（2）报告期各期项目或产品驱动的研发开支金额；结合研发活动及研发费用内控制度，分析项目驱动型非标准化软件研发是否属于研发活动，相关开支成本费用归集的合规性。

回复：

### 【发行人说明】

一、软件研发开支的归集情况，是否区分标准化软件开发以及项目或产品驱动非标准化软件开发分别在研发费用以及主营业务成本中核算及结转

#### （一）软件研发开支的归集情况

公司的软件研发开支主要包括研发人员人工费用、研发部门的直接投入费用及相关折旧摊销等。根据各部门的实际工作职责，公司将中央研究院、研发本部、八大产品线下的架构设计部定义为从事研发职能的部门，将上述部门的相关人员薪酬、直接投入费用等计入研发开支。

从事研发职能的部门职责主要如下：

序号	研发部门	职责
1	中央研究院	主要负责公司基础技术框架的研发以及新技术的引入
2	研发本部	为各产品线、中央研究院提供通用、公共的研发能力，如：交互设计、前端、移动、基础设施等
3	八大产品线下的架构设计部	主要负责产品线技术控制点的前瞻技术钻研，疑难问题的解决，项目的技术支持；负责产品线产品与项目的重大需求的设计与评审，主要负责编写产品架构设计等

同时，公司注重在招采、政务、建筑等领域的研发和技术创新，在报告期内开展了 100 余项的技术开发项目设计，持续更新迭代已有产品及技术的同时不断开发顺应行业趋势的新产品及新技术。公司针对每年计划研究的具体项目，均会在项目前期即在项目立项书阶段进行设计和调研，并配备相应的人员。由于研发项目主要围绕各条业务线的更新升级和迭代，公司会调动除从事研发职能的部门之外的开发、实施人员进行配合研究，故公司在项目计划阶段即在项目立项书中将需调动的参与研发人员进行确定，将该部分人员的薪酬归入研发开支。

公司对研发开支实行专账管理，以研发项目作为研发开支的归集对象，将可直接归属于研发项目的开支直接计入该研发项目的研发开支；无法直接归属于研发项目的其他费用按各项目实际发生情况进行归集、分摊。

根据企业会计准则的规定，研究开发项目研究阶段的支出全部费用化，计入当期损益（研发费用）；研究开发项目开发阶段的支出符合资本化条件的进行资本化，不符合资本化条件的计入当期损益（研发费用）。若无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出，将其所发生的研发支出全部费用化，计入当期损益（研发费用）。考虑到软件研发的技术风险，使公司的财务状况、经营成果得到更客观、可靠、稳健的反映，报告期内，出于谨慎性，公司内部研究开发项目的支出在发生时均计入当期损益（研发费用），不存在研发支出资本化的情形。

## **(二)是否区分标准化软件开发以及项目或产品驱动非标准化软件开发分别在研发费用以及主营业务成本中核算及结转**

发行人区分了标准化软件开发以及项目或产品驱动非标准化软件开发。

标准化软件开发属于发行人的研发活动，相关支出确认为研发费用。

项目或产品驱动非标准化软件开发属于发行人的主营业务活动，相关支出在项目验收前确认为存货在建项目，在项目验收时从存货结转至主营业务成本。

公司的研发和软件开发在目的和内容上存在实质差异。研发是为公司三大细分领域的软件平台业务提供支持性的技术底座、通用技术能力和通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及各业务领域内具有标准功能的基础款软件产品版本，提高技术复用率，并非受某一特定项目或产品驱动而进行。

项目或产品驱动的非标准化软件开发，是开发和实施人员在整合公司原有软件架构的基础上按照客户特定需求进行二次开发或定制开发，其目的是实现合同约定的特定功能、完成软件平台销售。因此，在财务核算中，公司将由项目或产品驱动的非标准化软件开发支出，即根据具体客户需求开展的二次开发或定制开发项目支出，全部归入具体项目合同，在项目合同确认收入的同时结转成本，不存在将其支出计入研发费用的情形。

除了二次开发和定制开发软件平台外，公司的计价软件产品属于可以不经二次开发直接对外销售的标准化的软件产品。各省住房和城乡建设厅每数年会就工

程造价制定计价规范，公司依据各省住房和城乡建设厅对工程计价的最新规范要求，对计价软件产品统一进行版本更新和迭代，基于谨慎性原则，上述研究开发支出计入当期的研发费用。

## 二、报告期各期项目或产品驱动的研发开支金额；结合研发活动及研发费用内控制度，分析项目驱动型非标准化软件研发是否属于研发活动，相关开支成本费用归集的合规性

招股说明书中介绍了公司的研发流程，其“在需求阶段，由项目组、产品线以及中央研究院提出需求，经产品经理整理评审后，编制立项申请，提交决策者审核，审核通过立项获得公司预算投入研发”。上述由项目组、产品线及中央研究院提出的需求，是其广泛了解各类客户现有需求后，提炼出加大可复用的底层技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及各业务领域内具有标准功能的基础款软件产品版本的研发需求。征集项目组、产品线及中央研究院各方面的需求意见，是为最大可能提升技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本研发对业务支持的全面性。

公司建立了一系列的研发活动相关内控制度，具体包括《研发项目管理制度》、《研发中心管理办法》、《中央研究院架构开发流程规范》及《知识产权管理制度》等一系列管理制度和办法，涵盖了对公司研发中心及其研发活动的定义及职责说明，研发项目的流程规范，研发成果的产权管理等。同时，研发活动中严格执行公司的《财务管理制度》、《固定资产管理制度》等制度，对研发项目对应的人、财、物及研发支出进行管理。公司统一各部门关于研发费用的支出、报销、核算等流程，将研发经费纳入预算管理，研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目台账，财务部门根据研发费用支出范围和标准，判断是否可以将发生的支出列入研发费用，在核定研发部门发生的费用时，根据公司制定的审批权限及程序，按照金额大小由相关人员进行审批，并进行相应的账务处理。

报告期内公司严格按照研发中心及研发活动定义，即主要围绕人工智能、大数据、WEB 应有开发平台、移动应用平台等核心技术，对支持性技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本进行升级研发，将承担上述研发职能的部门开支、除研发部门外调动参与研发的人员开支等根据开支用途和

性质据实列支研发支出。研发活动及研发费用相关内部控制设计合理，报告期内保持了一致、有效地执行。

根据《研发中心管理办法》、《研发项目管理制度》等对公司研发中心及研发活动的定义及岗位职责说明，公司的研发活动主要以提供支持性的技术底座和通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本为目的展开，与软件开发活动在目的和活动内容上存在实质差异。特定项目驱动型的非标准化软件开发是按照客户特定需求进行二次开发或定制开发，其目的是实现合同约定的特定功能、完成软件平台销售，不属于研发活动。

报告期内，项目或产品驱动型的非标准化软件开发所发生的相关开支，均以具体项目合同为单位进行归集，在项目合同确认主营业务收入的同时结转主营业务成本，不存在将上述开支归集至研发费用的情形。

综上，结合研发活动的目的及内容、相关内控制度、研发费用的核算标准，特定项目驱动型的非标准化软件开发不属于研发活动，各期研发开支金额（均进入研发费用）中不存在由项目或产品驱动产生的开支金额。公司能清楚、合理地区分软件研发开支和项目或产品驱动型的非标准化软件开发支出，不存在将应计入研发费用的支出而计入营业成本的情况，或将应计入营业成本的支出而计入研发费用的情况。相关开支在成本、费用中能够准确划分和核算。

**15.4 根据招股说明书，发行人的招采软件，紧跟客户需求情况做出配合和调整，在原有软件架构的基础上根据客户更多的个性化需求进行了软件平台的二次开发和定制开发，为达到更加满意的客户体验而增加了实施人员的人力成本投入。**

**请发行人说明：上述原有软件架构开发以及二次开发或定制开发的开发支出的会计处理，相关成本费用的归集是否准确。**

回复：

**【发行人说明】**

**一、上述原有软件架构开发以及二次开发或定制开发的开发支出的会计处理**

公司采用高复用率的技术研发模式，研发活动主要以提供支持性的技术底座、通用技术能力、通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及基础款软件产品版本为目的展开。公司软件架构属于公司支持性的技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本，故原有软件架构的开发支出属于研发活动支出，公司以具体软件架构对应的研发项目作为研发开支的归集对象，将具体软件架构的研发开支计入具体研发项目开支。考虑到研发的技术风险，使公司的财务状况、经营成果得到更客观、可靠、稳健的反映，报告期内，出于谨慎性，公司内部研发项目开支在发生时均计入当期损益（研发费用），不存在研发支出资本化的情形。

在原有软件架构的基础上根据客户更多的个性化需求进行软件平台的二次开发和定制开发，属于为实现软件产品销售的软件开发活动。对二次开发或定制开发的支出，公司均以具体项目合同为单位进行归集，在项目合同确认主营业务收入的同时结转主营业务成本。

## 二、相关成本费用的归集是否准确

综上，公司对软件架构开发及二次开发或定制开发的开发支出的会计处理符合公司研发活动、软件平台销售活动的业务实质，相关成本费用的归集具备合理性、准确性。

### 问题 16. 关于毛利率

**16.1 根据招股说明书，发行人各项业务的毛利率差异较大，报告期各期综合毛利率较为稳定，但分业务的毛利率波动较大。**

**请发行人说明：（1）发行人软件类项目中智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建设软件平台毛利率差异较大的原因；（2）结合各项业务的成本构成及定价策略，分析报告期各期各项业务毛利率波动的原因。**

回复：

#### 【发行人说明】

一、发行人软件类项目中智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建设

## 软件平台毛利率差异较大的原因

报告期内，公司智慧招采软件平台、智慧政务软件平台、数字建设软件平台的毛利率情况如下：

项目	2020年1-3月	2019年	2018年	2017年
智慧招采软件平台	63.05%	59.68%	56.77%	66.96%
智慧政务软件平台	80.33%	75.16%	75.00%	76.79%
数字建设软件平台	97.35%	92.19%	93.96%	86.03%

公司的三类软件平台的毛利率由高到低分别为数字建设软件平台、智慧政务软件平台、智慧招采软件平台。公司的三类软件平台的毛利率差异较大，与公司各类软件平台的业务特点、主要应用领域、对应市场的信息化程度密切相关。

### （一）业务特点不同

公司销售的软件类产品分为标准化软件产品和需要基于客户需求进行二次开发或定制开发的软件产品。

公司的智慧招采软件平台、智慧政务软件平台均属于需要基于客户具体需求进行二次开发或定制开发的软件产品。而数字建设软件平台的主要销售产品为计价软件产品，属于标准化软件产品，一经首次研发完成，后续销售中所需投入的研发开发支出极低，故使得数字建设软件平台的毛利率远高于需要基于客户需求进行二次开发或定制开发的智慧招采软件平台、智慧政务软件平台。

### （二）主要应用领域不同

公司的智慧招采软件平台、智慧政务软件平台虽同属于需要基于客户具体需求进行二次开发或定制开发的软件产品，但两类软件平台的应用领域不同，应用场景的复杂程度存在较大的差异，公司完成软件开发、实施、交付和培训所需投入的时间成本和人力成本大不相同。

具体来说，智慧招采软件平台的使用主体包含公共资源交易中心及其主管部门、大量的招投标主体、银行、第三方支付平台等，公司的智慧招采软件平台需要在功能设计、数据衔接、操作流程等各方面兼顾各类使用主体的操作需求，其中定制要求高、实时响应度高、系统稳定性高等要求远超智慧政务软件平台。公司在软件的开发、测试、交付和培训中投入了更多的人、财、物，导致智慧招采

软件平台的成本投入相对较高。

### （三）对应市场的信息化程度

在 2013 年，在十八大关于大幅提高信息化水平、推动信息化和工业化深度融合的要求下，标志着我国电子化招投标进入新的里程碑的《电子招标投标办法》出台，随后国务院明确将推动公共资源交易从依托有形场所向电子化平台为主转变作为公共资源交易平台建设的主要途径，目前各地交易中心已基本建成符合本地区实际的电子招标投标系统。智慧招采行业自 2013 年发展至今，整体的信息化程度相对较高，且智慧招采市场体量和需求小于智慧政务市场，故服务于智慧招采行业的软件企业竞争格局基本稳定，在软件产品定价等方面不存在显著增长的变动趋势。

相较于《电子招标投标办法》的出台和一系列政策的推行试点，电子政务领域信息化的全面启动时间相对较晚，在 2016 年中共中央办公厅、国务院办公厅发布了《国家信息化发展战略纲要》（中办发〔2016〕48 号）、《关于加快推进“互联网+政务服务”工作的指导意见》（国发〔2016〕55 号）等政策文件后，“互联网+政务服务”工作全面展开。同时，由于政务服务的业务范畴广、市场体量大、发展前景明朗，服务于智慧政务行业的软件企业家数远高于智慧招采行业，在市场竞争格局尚未完全确定的同时蕴含了更多的业务增长潜力和技术升级动力，故给参与市场竞争的软件企业提供了更多通过技术升级等实现价值创造的机会和空间。

## 二、结合各项业务的成本构成及定价策略，分析报告期各期各项业务毛利率波动的原因

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

项目	项目细分	2020 年 1-3 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软件类	智慧招采软件平台	63.05%	59.68%	56.77%	66.96%
	智慧政务软件平台	80.33%	75.16%	75.00%	76.79%
	数字建设软件平台	97.35%	92.19%	93.96%	86.03%
运营维护	平台运营	88.51%	86.77%	82.47%	84.69%
	维护服务	72.96%	58.67%	63.59%	72.30%
智能化设备		58.47%	57.13%	58.40%	52.83%

项目	项目细分	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
智能化工程		31.01%	29.43%	24.18%	28.92%
	整体毛利率	<b>77.78%</b>	<b>66.06%</b>	<b>66.29%</b>	<b>67.52%</b>

报告期各期各项业务毛利率波动的原因主要如下：

### （一）智慧招采软件平台

智慧招采软件平台属于需要基于客户需求进行二次开发或定制开发的软件产品，客户的需求不同、技术开发的复杂程度不同，不同项目之间的工作量差别较大，使得各项目的开发成本存在一定差异。同时，智慧招采软件平台主要通过招投标等方式确定业务关系，各软件平台的定制化特征较为明显，合同价格也通常存在差异。在收入和成本两项因素的综合作用下，软件平台类业务的毛利率存在一定的波动性。

报告期内，智慧招采软件平台的毛利率分别为 66.96%、56.77%、59.68%、63.05%，毛利率整体下降，存在波动。其成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
外购材料及服务成本	46.92	8.11%	968.62	12.86%	949.93	13.72%	1,046.11	22.59%
人工成本	475.63	82.19%	5,429.48	72.06%	4,990.53	72.07%	2,905.23	62.73%
其他项目费用	56.12	9.70%	1,136.85	15.09%	984.13	14.21%	680.02	14.68%
<b>营业成本合计</b>	<b>578.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,534.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,924.58</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,631.36</b>	<b>100.00%</b>

智慧招采软件平台的主要成本为人工成本，在报告期内占软件平台成本总额的比重分别为 62.73%、72.07%、72.06%、82.19%。自 2018 年开始，人力成本占收入的比重保持在较高水平，是智慧招采软件平台毛利率整体下降的主要原因。人工成本比重整体上升的主要原因有：

1、随着招投标行业信息化渗透率的逐步提高，需要相关软件企业在设计、技术更新迭代、资源整合等方面跟随社会的发展趋势，更加契合当地市场环境或企业经营情况来开发软件平台。公司作为招采软件的行业龙头，紧跟客户需求情

况做出配合和调整,在原有软件架构的基础上根据客户更多的个性化需求进行了软件平台的二次开发和定制开发,为达到更加满意的客户体验而增加了实施人员的人力成本投入。

2、随着公司承建的大型智慧招采软件平台数量增加,所需投入的人力成本也快速提升。大型招采软件平台的建设多具有标杆意义,在平台设计、数据衔接、用户体验等方面的复杂程度加大,尤其考验软件公司的技术开发和服务支撑能力。为达到满意的客户体验,公司加大了在大型招采平台项目中的实施人员配备。2017年至2020年3月,公司完成验收的超过100万元以上的招采软件平台数量分别为24家、43家、54家和5家。2018年度大型招采软件平台的验收数量增长79.17%,一定程度上使得2018年的人力成本投入较2017年度有明显增加,故2018年毛利率较2017年有明显下降。

同时,从定价策略角度看,公司对智慧招采软件产品采用成本加成定价法。在测算出依据客户具体需求完成二次开发或定制开发所需的材料设备、人力等成本的基础上,参考同期市场成交价格、客户的战略意义、客户粘性等因素确定合理的利润率。由于智慧招采行业自2013年发展至今,整体的信息化程度相对较高,且智慧招采市场的市场体量处于稳定增长期,行业内的软件企业竞争格局基本稳定,故公司在软件产品定价上未有显著提升的空间。

综上,智慧招采软件平台作为需要基于客户需求进行二次开发或定制开发的软件产品这一业务特性,决定了智慧招采软件平台的毛利率存在无法避免的波动性。报告期内,主要受人工成本投入增加这一成本因素的影响,其毛利率在最近三年整体下降。

## **(二) 智慧政务软件平台**

智慧政务软件平台同属于需要基于客户需求进行二次开发或定制开发的软件产品。在报告期内的毛利率分别为76.79%、75.00%、75.16%、80.33%,整体保持稳定,其成本构成情况如下:

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
外购材料及服务成本	118.28	16.26%	3,079.63	27.58%	2,969.87	31.98%	1,115.07	27.59%
人工成本	473.29	65.05%	6,194.04	55.48%	5,052.04	54.40%	2,362.55	58.46%
其他项目费用	136.05	18.70%	1,890.54	16.93%	1,264.24	13.61%	563.65	13.95%
<b>营业成本合计</b>	<b>727.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>11,164.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,286.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,041.28</b>	<b>100.00%</b>

2017年至2019年，由于智慧政务软件平台的各项成本构成基本保持稳定，三年内的毛利率保持稳定状态。2020年一季度的毛利率较2017-2019年度有所上升，主要受当期外购材料及服务成本下降所影响。外购材料及服务成本与具体合同需求相关，公司依据客户的实际订单需要进行材料设备采购和技术服务实施，使得各项智慧政务软件平台之间存在一定的波动。

### （三）数字建设软件平台

报告期内，数字建设软件平台的毛利率分别为86.03%、93.96%、92.19%、97.35%，自2018年后保持在较高水平。主要原因为报告期内数字建设软件平台中计价软件产品的销售规模快速扩张，计价软件产品在2018年、2019年的销售收入增幅分别为43.61%、26.79%。由于计价软件产品为标准化的软件产品，销售价格稳定，后续销售所需再次投入的开发成本几乎没有，故随着计价软件产品销售规模的增加，规模效应逐渐凸显，拉动了数字建设软件平台毛利率的整体上升。2020年数字建设软件平台的毛利率较2019年上升约5.16个百分点，也主要系2020年一季度的数字建设软件平台收入几乎均为计价软件产品的销售收入，造价软件的高销售占比、高毛利率拉高了数字建设软件平台的整体毛利率水平。

### （四）平台运营服务

报告期内，公司招投标平台运营服务的毛利率为84.69%、82.47%、86.77%和88.51%。该项服务的成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
外购材料及服务成本	65.61	16.28%	220.80	8.64%	429.82	14.58%	729.67	27.34%
人工成本	311.28	77.22%	2,163.19	84.61%	2,292.46	77.74%	1,733.96	64.97%
其他项目费用	26.24	6.51%	172.63	6.75%	226.67	7.69%	205.08	7.68%
<b>营业成本合计</b>	<b>403.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,556.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,948.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,668.71</b>	<b>100.00%</b>

由于公司的平台运营服务是向公共资源交易平台的使用主体的按次收费，其收入金额、增长情况与当期公共资源交易中心的招投标规模、招标次数、市场活跃程度等密切相关。同时，公司在合作的公共资源交易中心配备了实施人员为招投标使用主体提供保障服务，实施人员的数量和工时投入也同样受到各家公共资源交易中心当期的招投标规模、市场参与热度等因素的影响，人工成本在各年度也存在一定的波动。在收入和人力成本的综合影响下，平台运营服务的毛利率存在一定的波动性。

2018年，受国家发展和改革委员会第16号令缩小招标范围和提高招标起点金额的影响，平台运营服务收入较2017年略有下降，而公司在合作的各家公共资源交易中心多有实施人员的配置，受当年人均薪酬提升等影响，平台运营服务的成本增幅超过了收入增幅，使得2018年的毛利率下降约2.22个百分点。2019年度，平台运营服务的毛利率分别增加4.30个百分点，主要系实施人员的利用率水平提高，人工成本占收入的比重有所下降。2020年一季度，受新冠肺炎疫情影响，各地公共资源交易中心的招投标业务开展缓慢，公司相应减少了在公共资源交易中心的实施人员数量，人工成本占比下降，毛利率有所提升。

### （五）维护服务

报告期内，公司维护服务的毛利率为72.30%、63.59%、58.67%和72.96%，整体下降。该项服务的成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
外购材料及服务成本	73.62	12.12%	1,317.90	23.94%	807.68	23.60%	248.54	17.79%
人工成本	471.60	77.66%	3,635.71	66.05%	2,284.00	66.73%	991.72	70.98%
其他项目费用	62.05	10.22%	550.59	10.00%	330.83	9.67%	156.95	11.23%
<b>营业成本合计</b>	<b>607.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,504.21</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,422.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,397.21</b>	<b>100.00%</b>

维护服务收入为每年向客户收取固定的服务费，故其毛利率也主要受人工成本、外购材料及服务成本的影响。在维护服务期内，公司的实施人员在公共资源交易中心、行政服务中心等客户现场对软硬件系统提供维护、升级等技术支持服务，故人工成本占成本和收入的比重较大。

2017年至2019年，随着软件平台使用群体的日益复杂、客户对软件平台的需求不断更新，为确保高效及时的服务质量，公司逐渐增加在维护服务领域的实施人员配备，加上实施人员人均薪酬有所提升，人工成本占收入的比重整体呈快速增长的趋势，分别为19.66%、24.30%、27.30%，使得毛利率整体下降。2020年一季度，公共资源交易中心、行政服务中心等客户受新冠肺炎疫情疫情影响而延迟开工，公司需要提供的现场服务减少，人工成本下降，使得毛利率有较为明显的提升。

#### （六）智能化设备

报告期内，公司智能化设备业务的毛利率分别为52.83%、58.40%、57.13%和58.47%，在2018年后毛利率保持稳定趋势，其成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
外购材料及服务成本	661.91	92.51%	5,023.84	96.75%	3,665.39	97.40%	2,300.97	99.44%
人工成本	34.31	4.80%	117.21	2.26%	67.90	1.80%	6.66	0.29%

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
其他项目费用	19.29	2.70%	51.40	0.99%	30.04	0.80%	6.31	0.27%
<b>营业成本合计</b>	<b>715.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,192.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,763.33</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,313.95</b>	<b>100.00%</b>

公司智能化设备是集软硬件为一体的电子设备产品，个体使用者主要通过平板电脑、高拍仪、音箱等硬件设备与公司开发的智慧招采软件平台、智慧政务软件平台实现信息的衔接，上述硬件设备是智能化设备实现自助预约、自主申报、自主填表、办件查询等功能的必要载体，在营业成本的占比较高。

2018年，公司向市场推出了高价值含量的自助服务终端机，广受政务服务市场客户的欢迎和认可，2019年该自助服务终端机的销量在2018年的基础上继续增长163.84%。随着毛利率较高的自助服务终端机在智能化设备中的销售占比提升，公司智能化设备的整体毛利率在2018年增加了近5.57个百分点，后续保持了相对稳定的变动趋势。

### （七）智能化工程业务

报告期内，公司智能化工程业务的毛利率分别为28.92%、24.18%、29.43%和31.01%，其成本构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-3月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例	金额	占成本比例
外购材料及服务成本	437.29	97.98%	17,951.64	97.29%	12,587.13	97.55%	10,919.65	99.40%
人工成本	5.68	1.27%	367.68	1.99%	231.48	1.79%	38.40	0.35%
其他项目费用	3.33	0.75%	132.75	0.72%	84.04	0.65%	27.99	0.25%
<b>营业成本合计</b>	<b>446.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,452.07</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,902.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,986.04</b>	<b>100.00%</b>

智能化工程施工服务主要包括为使用软件平台的客户提供一体化协作工作，以及建筑智能化（弱电）工程施工服务，在人员配备、材料采购、技术含量等方面与软件产品有明显的区别。为提高整体的运营效率和经营效益，将一些技术含量较低、辅助性质的施工内容交由项目当地的企业进行，故外购硬件设备和安装

人员服务的成本占总成本的比重较高。

由于各类智能化工程业务的一体化协作工作量或建筑智能化工程的工程施工量不同，外购材料及服务的成本占比随客户需求变化，毛利率有所波动。

## **16.2 根据招股说明书，发行人软件平台类产品与可比公司毛利率差异较大。**

**请发行人区分不同软件类产品，选取业务相近的可比公司，分析披露发行人软件产品与可比公司的比较情况，并结合业务特点、成本构成、定价策略分析差异原因。**

回复：

### **【发行人补充披露】**

**一、请发行人区分不同软件类产品，选取业务相近的可比公司，分析披露发行人软件产品与可比公司的比较情况，并结合业务特点、成本构成、定价策略分析差异原因**

公司采用成本加成定价法对软件平台类产品进行定价，与同行业主要参与者之间的定价策略不存在较大的差异。

在智慧招采软件平台领域，发行人与同行业公司之间毛利率差异的主要因素为成本构成不同。

在智慧政务软件平台领域，发行人与同行业公司之间毛利率差异的主要因素为业务特点及所属市场区域各有不同。

在数字建设业务领域，发行人与同行业公司之间的毛利率较为接近。

#### **（一）智慧招采软件平台与可比公司比较**

智慧招采业务领域的同行业公司主要有筑龙信息、金润科技、信源信息、汇招信息等，其中金润科技、信源信息为在中国中小企业股份转让系统挂牌企业。上述两家公司就自身的主营业务内容、商业模式、整体毛利率情况进行了如下披露，未对智慧招采软件产品的收入及毛利率进行单独明细披露。

信源信息：目前公司核心业务领域为电子化采购软件的开发，主要产品有政

府采购系统、企业采购系统、金融业采购系统、招标机构综合业务平台、公共资源交易平台、高校采购等多条软件产品线，公司采用软件产品销售+定制开发+软件服务+关联拓展的商业模式；在 2017 年度至 2019 年度的毛利率分别为 57.77%、60.90%、55.63%。

金润科技：公司主要收入来源为招标采购互联网平台开发与运营。招标采购互联网平台分为中心端和客户端，中心端运行在各招标采购交易中心，对电子标书进行开标、评标、清标、加密、盖章以及对专家进行管理 etc 全流程电子招投标系统，客户端由各投标人使用，实现标书制作、检验、盖章、上传的电子招投标系统。大部分地区公司采取中心端免费提供，按次收取客户端（投标人）服务费用的商业模式，小部分地区收取电子招投标系统中心端开发费和年服务费（按时）的商业模式；在 2017 年至 2019 年度的毛利率分别为 97.13%、96.82%、96.68%。

与上述同行业公司的整体毛利率与公司智慧招采软件平台的毛利率如下表所示：

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金润科技	96.68%	96.82%	97.13%
信源信息	55.63%	60.90%	57.77%
发行人：智慧招采软件平台	59.68%	56.77%	66.96%

注：数据取自公开披露的年度报告

由于无法获取同行业可比公司关于招采类软件产品的具体毛利率情况，这里无法有针对性地进行毛利率比较与分析。粗略来看，公司智慧招采软件平台的毛利率与信源信息的整体毛利率相近，低于金润科技的整体毛利率。

金润科技的整体毛利率远高于信源信息和公司的智慧招采软件平台的毛利率，主要原因是成本构成的影响：其将人员报酬均计入期间费用，除管理及财务人员、销售人员薪酬计入管理费用和销售费用外，技术人员薪酬计入研发费用，2017 年至 2019 年，金润科技研发费用占营业收入的比重分别为 25.51%、31.74%、47.89%，远高于同行业软件公司的研发费用率。其人员报酬作为期间费用核算、未作为成本核算，因此其毛利率较高。

## （二）智慧政务软件平台与可比公司比较

软件和信息技术服务行业内,尽管各家软件企业的商业模式普遍为软件开发+较为标准化的软件产品销售+软件服务+系统集成,但各类业务和细分产品的盈利能力和毛利水平均受主要客户的细分行业类型、业务发展前景等因素的影响。

公司智慧政务软件平台的主要客户为政务服务中心、行政审批局、政府四套班子、公安、大数据管理局等政府单位。与公司具有相似类型的政府客户,或在智慧政务市场存在竞争的可比公司主要有浪潮软件、南威软件、万达信息、榕基软件、科创信息、久其软件等。

根据可获取的公开信息披露,业务相近的可比公司的软件产品毛利率情况如下:

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浪潮软件	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
南威软件	55.12%	62.59%	64.70%
万达信息	33.04%	53.18%	49.82%
榕基软件	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
科创信息	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
久其软件	86.47%	88.37%	91.21%
平均值	58.21%	68.05%	68.58%
发行人: 智慧政务软件平台	75.16%	75.00%	76.79%

注:

(1) 上述数据摘自可比公司年度报告或招股说明书;

(2) 软件公司中东软集团、数字政通、中科软、浙大网新、华宇软件因其主要客户所属行业、客户具体类型与发行人存在较大差异,在此不作为业务相近的可比公司进行列示和比较;

(3) 具体说明:东软集团的客户行业类型有医疗健康及社会保障、智能汽车互联、企业互联、智慧城市,以医疗、汽车行业为主,以2019年度为例,归属于智慧城市客户的营业收入占比仅为21%左右,其中属于智慧政务领域的收入占比将更少;数字政通主要为智慧城市中的综合治理、城市规划、地下管线等城市管理领域客户提供服务,归属于智慧城市管理领域的客户收入占比接近100%,属于智慧政务领域的收入占比极低;中科软的客户行业类型有金融保险、公共卫生、教育、交通、政务等,其中以金融保险业为主,以2019年度为例,归属于政务、通信媒体及其他客户的营业收入占比仅为26%左右;浙大网新的主要客户所属行业为金融、零售、电商、互联网、交通、城市建设等,归属于智慧政务领域的客户

收入占比较低；华宇软件的客户所属行业主要有法律、教育、政务等，以 2019 年度为例，归属于智慧政务领域的客户收入占比仅为 11%。

通过上表的比较，公司智慧政务软件平台业务毛利率高于可比公司平均值，在已披露的同行业数据中居于中间位置，高于南威软件、万达信息，低于久其软件。差异的原因主要有：

1、业务内容存在差异。较为标准化的软件产品毛利和需要二次开发或定制开发的软件产品的毛利率存在较为明显的差异。久其软件的软件收入中存在 30% 左右的集团管控类软件收入，主要为财务报表管理软件等偏标准化的软件产品销售收入。由于偏标准化的软件产品一经首次研发完成，在后续销售中所需投入成本极低，毛利率较高，因此久其软件的软件产品毛利率较高，使其毛利率高于公司软件产品毛利率 10 个百分点以上。

2、市场区域差异。从公司客户所在的城市级别角度看，所属二线至四线城市的公司客户占比超过 50%，上述城市的软件服务市场的竞争程度相较于一线城市、新一线城市、省会而言较为缓和，且公司通过建立分公司当地团队、区域资源中心和总部的协同交付机制，进一步降低了实施的成本。如万达信息，其客户多在上海等一线城市，所属市场的竞争激烈程度相对较高，差旅、实施成本较高，一定程度上会对其毛利率造成影响。

### （三）数字建设软件平台的毛利率与同行业可比公司毛利率对比

数字建设业务领域的同行业公司主要有广联达、品茗股份、斯维尔等。

最近三年，可比公司的建筑类软件产品毛利率如下表所示：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
广联达	93.95%	96.08%	96.10%
品茗股份（科创板申报企业）	<b>96.99%</b>	<b>98.96%</b>	<b>98.96%</b>
斯维尔（新三板企业）	<b>83.21%</b>	<b>84.87%</b>	<b>85.64%</b>
平均值	<b>91.38%</b>	<b>93.30%</b>	<b>93.57%</b>
发行人：数字建设软件平台	92.19%	93.96%	86.03%

注：

（1）广联达的数据取自其年度报告，毛利率为年报披露的数字造价业务毛利率；

- (2) 品茗股份的数据取自其招股说明书（申报稿）中披露的建筑信息化软件毛利率；
- (3) 斯维尔的数据取自年度报告披露的整体毛利率。

2017年至2019年，随着公司数字建设软件平台中计价软件业务的市场持续开拓、规模效应逐渐形成，公司数字建设软件平台的毛利率与上述可比公司的毛利率差异逐渐缩小，在2018年、2019年度基本保持一致。

在建筑信息化市场，较为标准化的软件产品需求较大，市场的主要参与企业对计价软件产品等标准化软件产品定价时，主要参考各地域市场的市场价格进行销售，各家公司的产品定价不存在明显差异；从成本角度看，计价软件产品等一经首次研发完成，在后续销售中所需投入的开发成本极低，对计价软件产品的毛利率未有重大影响。因此，在建筑信息化市场上，主要参与企业的毛利率水平相当，公司与可比公司的毛利率不存在明显差异。

上述楷体加粗内容，已在招股书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果的分析”之“（四）主营业务毛利及毛利率分析”之“3、毛利率与同行业上市公司比较分析”中进行了补充披露。

**16.3 根据招股说明书，发行人的维护服务选取的可比公司毛利率差异较大，发行人的毛利率高于可比公司。**

请发行人补充披露：(1)平台运营服务毛利率与同行业可比公司的比较情况；(2)选取业务相近的可比公司，分析披露维护服务毛利率与可比公司的比较情况，并结合业务特点、成本构成、定价策略分析差异原因。

回复：

**【发行人补充披露】**

**一、平台运营服务毛利率与同行业可比公司的比较情况**

平台运营服务收入是基于公共资源交易中心的智慧招采软件平台建设完成后，为平台使用主体实现技术咨询、维护、辅助清标、评标等支撑服务而取得的收入。

智慧招采业务领域的同行业公司有金润科技、信源信息。根据金润科技年度

报告,其主要收入来源为招标采购互联网平台开发与运营。大部分地区公司采取中心端免费提供,按次收取客户端(投标人)服务费用的商业模式,小部分地区收取电子招投标系统中心端开发费和年服务费(按时)的商业模式。但其年度报告仅披露整体毛利率情况,未有对平台运营服务这一单项业务类型的毛利率进行明细披露。根据信源信息公开资料,未查询到其平台运营模式及毛利率情况,其年度报告披露了整体毛利率情况。

与上述同行业公司的整体毛利率与公司平台运营业务毛利率如下:

毛利率	2019 年度	2018 年度	2017 年度
金润科技(整体)	96.68%	96.82%	97.13%
信源信息(整体)	55.63%	60.90%	57.77%
发行人(平台运营)	86.77%	82.47%	84.69%

注:数据取自其公开披露的年度报告

由于公司无法获取同行业可比公司关于平台运营服务毛利率的公开数据,无法有针对性地进行毛利率比较。粗略来看,公司平台运营服务毛利率较金润科技、信源信息的整体毛利率而言,处于中间分位。

二、选取业务相近的可比公司,分析披露维护服务毛利率与可比公司的比较情况,并结合业务特点、成本构成、定价策略分析差异原因

维护服务收入主要是基于公司前期为客户开发的软件平台的免费维护期结束,为客户继续提供有偿维护服务而取得的收入。

公司围绕智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域为客户建设软件平台,故公司维护服务的主要客户类型和所属行业与上述三大细分领域的软件平台产品的主要客户和所属行业存在高度重合。因此,与公司维护服务业务相近的可比公司主要有浪潮软件、南威软件、万达信息、榕基软件、科创信息、久其软件、信源信息、金润科技等。

最近三年,可比公司披露的技术支持与维护服务毛利率如下表所示:

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浪潮软件	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
榕基软件	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露

可比公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
科创信息	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
久其软件	91.04%	91.79%	87.24%
南威软件	74.50%	81.08%	94.11%
万达信息	36.51%	52.83%	49.57%
信源信息	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
金润科技	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
平均值	67.35%	75.23%	76.97%
公司	58.67%	63.59%	72.30%

注：

(1) 上述数据摘自可比公司年度报告或招股说明书；

(2) 软件公司中东软集团、数字政通、中科软、浙大网新、华宇软件因其主要客户所属行业、客户具体类型与发行人存在较大差异，其向客户提供的技术支持与维护服务不作为与公司业务相近的服务进行对比分析；

(3) 具体说明：东软集团的客户行业类型有医疗健康及社会保障、智能汽车互联、企业互联、智慧城市，以医疗、汽车行业为主，以 2019 年度为例，归属于智慧城市客户的营业收入占比仅为 21%左右；数字政通主要为智慧城市中的综合治理、城市规划、地下管线等城市管理领域客户提供服务，归属于智慧城市管理领域的客户收入占比接近 100%，与公司的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域客户不存在重叠；中科软的客户行业类型有金融保险、公共卫生、教育、交通、政务等，其中以金融保险业为主，以 2019 年度为例，归属于政务、通信媒体及其他客户的营业收入占比仅为 26%左右；浙大网新的主要客户所属行业为金融、零售、电商、互联网、交通、城市建设等，归属于智慧政务领域的客户收入占比较低；华宇软件的客户所属行业主要有法律、教育、政务等，以 2019 年度为例，归属于智慧政务领域的客户收入占比仅为 11%。

报告期内，对比有明细毛利率披露的可比公司数据，公司的维护服务毛利率低于业务相近的可比公司均值，主要是低于久其软件、南威软件，高于万达信息。从变动趋势而言，公司与同行业均值变动的趋势一致，报告期内逐年下降。

公司开展维护服务的主要目的是为了巩固已有的客户资源，以争取与客户建立长期持续的合作关系，故公司在维护期内对客户提出的技术咨询、技术维护、技术支持等要求积极响应、快速应对，公司通常派驻技术人员在客户现场提供实时维护服务，并未使用外包劳务向客户提供服务，使得人力成本投入提高。从定

价策略看，公司对维护服务合同的采用成本加成定价时，在确定合理利润率时重点参考了客户对发行人的战略意义等业务因素，一定程度上为实现与客户持续合作这一目标给出了一定的价格优惠。

上述楷体加粗内容，已在招股书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果的分析”之“（四）主营业务毛利及毛利率分析”之“3、毛利率与同行业上市公司比较分析”中进行了补充披露。

#### 16.4 根据招股说明书，发行人智能化工程毛利率显著高于可比公司。

请发行人详细披露智能化施工服务模式，包括施工服务的施工主体，施工服务的具体内容。

请发行人说明：（1）智能化施工服务成本的具体构成，智能化施工服务维持较高毛利率的合理性；（2）请发行人选取业务相近的可比公司分析智能化工程毛利率与可比公司的比较情况，并分析发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因，并择要在招股说明书中披露。

回复：

#### 【发行人补充披露】

智能化工程施工服务主要包括为使用软件平台的客户提供一体化协作工作（系统集成），以及建筑智能化（弱电）工程施工服务。

两类细分业务的施工主体、工作内容主要如下：

项目	软件平台一体化协作（系统集成）	建筑智能化（弱电）工程施工
服务地域	全国范围	主要在张家港及周边地区
服务对象	签订整体解决方案的客户，主要为各地公共资源交易中心、政务服务中心等政府类客户和企事业单位	签订建筑智能化工程建设合同的客户，主要有政府、学校、医院、企业等客户
施工主体	施工单位及施工主体为发行人；将辅助性的施工内容外包给项目当地企业	施工单位及施工主体为发行人；将辅助性的施工内容外包给项目当地企业
主要服务内容	为公司软件平台提供硬件支持环境建设，主要内容有： ①完成平台所需云平台或物理资源（网络、网络安全、服务器及存储等）的规划设计、施工、安装调试、部署；	为客户提供弱电智能化工程的设计、施工服务，主要内容有： ①提供综合布线、计算机网络系统、融合通信系统、安防系统、多媒体会议系统、一卡通系统、公共广播系统、

项目	软件平台一体化协作（系统集成）	建筑智能化（弱电）工程施工
	<p>②完成对政务服务大厅、公共资源交易大厅、执法办案中心等项目的整体建筑布局；</p> <p>③完成业务协同，支撑自助服务设备、窗口信息屏显示等智能化硬件设备的安装、调试及衔接，及其他基础智能化（综合布线、网络、广播、门禁、监控、多媒体会议、机房、综合管路等）的设计、施工和系统集成</p>	<p>多媒体信息发布系统、参观讲解系统、楼宇设备自控系统、智能能效管理系统、机房工程、智能化管理平台等一系列建筑智能化解决方案；</p> <p>②对上述多个子系统集成和融合，实现智慧安防、智慧能效、智慧运维、智能接待、智能会议、智能机房、智能应急等多种跨系统的应用功能，为用户为提高建筑设备使用效率，为客户提供更安全舒适、快速便捷、节能环保的环境</p>
项目成本构成	一体化协作所需的软硬件设备采购成本、人力成本及差旅等项目费用、外包成本	建筑智能化所需的软硬件设备采购成本、人力成本及差旅等项目费用、外包成本

上述楷体加粗内容，已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务的基本情况”之“（四）发行人主要经营模式”之“4、智能化工程施工服务模式”处补充披露。

### 【发行人说明】

一、智能化施工服务成本的具体构成，智能化施工服务维持较高毛利率的合理性

报告期内，发行人智能化工程的业务成本构成具体如下：

单位：万元

项目	2020 年一季度	2019 年	2018 年	2017 年
智能化工程成本总额	446.30	18,452.07	12,902.64	10,986.04
其中：				
（1）外购原材料及服务成本	437.29	17,951.64	12,587.13	10,919.65
（1.1）外购原材料	399.94	13,573.80	9,758.47	8,580.46
（1.2）外购服务成本	37.35	4,377.84	2,828.66	2,339.19
（2）人工成本	5.68	367.68	231.48	38.40
（3）其他项目费用	3.33	132.75	84.04	27.99

报告期内，公司智能化工程业务的毛利率分别为 28.92%、24.18%、29.43% 和 31.01%，在行业内处于较高水平，主要系随着公司成为集软件研发、技术服务、硬件设计、系统集成、工程实施为一体的信息化综合解决方案提供商，智能化工程业务的工作内容主要为向软件平台客户提供一体化协作，价值量偏低的传

统建筑智能化（弱电）施工业务的业务量占比减少。软件平台客户提供一体化协作的收入占智能化工程业务总收入的比重在报告期内分别为 64.12%、91.53%、83.01%及 100.00%，可见公司智能化工程业务的价值含量整体较高，依托整体解决方案的整体定价竞争优势，毛利率水平较高。

## 二、请发行人选取业务相近的可比公司分析智能化工程毛利率与可比公司的比较情况，并分析发行人毛利率显著高于同行业可比公司的原因，并择要在招股说明书中披露

发行人智能化工程施工服务内容包含为使用软件平台的客户提供一体化协作工作，以及建筑智能化（弱电）安装施工等服务，随着公司的整体解决方案能力被市场逐渐认可，向软件平台客户提供一体化协作工作成为智能化工程施工服务的主要内容。

依据发行人主要客户为公共资源交易中心、政务服务中心、行政审批局、住房与城乡建设局等政府单位及建筑企业，专注于智慧城市中的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域，且近年来的智能化工程施工服务的主要内容为向软件平台客户提供一体化协作工作，故与发行人智能化工程业务相近的可比公司主要为浪潮软件、南威软件、万达信息、榕基软件、科创信息、久其软件、信源信息等。

根据可获取的公开信息披露，上述业务相近的可比公司的智能化工程（系统集成）毛利率情况如下：

可比上市公司	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浪潮软件	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
南威软件	29.60%	28.20%	19.68%
万达信息	4.11%	25.18%	22.31%
榕基软件	14.90%	12.87%	12.03%
科创信息	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
久其软件	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
信源信息	未作明细披露	未作明细披露	未作明细披露
平均值	16.20%	22.08%	18.01%
发行人	29.43%	24.18%	28.92%

注：

(1) 上述数据摘自可比公司年度报告或招股说明书；

(2) 软件公司中东软集团、数字政通、中科软、浙大网新、华宇软件因其主要客户所属行业、客户具体类型与发行人存在较大差异，在此不作为业务相近的可比公司进行列示和比较；

(3) 具体说明：东软集团的客户行业类型有医疗健康及社会保障、智能汽车互联、企业互联、智慧城市，以医疗、汽车行业为主，以 2019 年度为例，归属于智慧城市客户的营业收入占比仅为 21%左右；数字政通主要为智慧城市中的综合治理、城市规划、地下管线等城市管理领域客户提供服务，归属于智慧城市管理领域的客户收入占比接近 100%，与公司的智慧招采、智慧政务及数字建设三个细分领域客户不存在重叠；中科软的客户行业类型有金融保险、公共卫生、教育、交通、政务等，其中以金融保险业为主，以 2019 年度为例，归属于政务、通信媒体及其他客户的营业收入占比仅为 26%左右；浙大网新的主要客户所属行业为金融、零售、电商、互联网、交通、城市建设等，归属于智慧政务领域的客户收入占比较低；华宇软件的客户所属行业主要有法律、教育、政务等，以 2019 年度为例，归属于智慧政务领域的客户收入占比仅为 11%。

通过上表的比较，公司智能化工程业务毛利率高于可比公司平均值，与南威软件、万达信息的毛利率较为接近。智能化工程业务毛利率偏高的原因主要有：

### **1、定价优势**

近年来，公司智能化工程业务的主要内容为向软件平台客户提供一体化协作，区别传统弱电安装工程，其业务的技术含量更高，该项业务的收入实现完全基于信息化整体解决方案的销售规模增长。由于集软件研发、技术服务、硬件设计、系统集成、工程实施为一体的信息化整体解决方案对软件企业的整体方案设计能力、交付能力和服务能力的要求远高于单一的软件平台销售，整体解决方案的项目具有更高的价格溢价，智能化工程业务作为其中一环也同样享受了其中的定价优势。

### **2、成本优势**

由于公司在全国范围内均有整体解决方案的销售，存在为软件平台搭建智能化环境的需要，为提高运营效率、节约公司人力资源成本，公司将一些技术含量较低、辅助性质的施工内容交由项目当地的企业进行。相较于公司实施人员在全国范围内驻场而发生的人工成本、差旅住宿成本而言，外购辅助性施工服务更有

助于降低项目实施成本，提升业务毛利率。同时，由于智能化工程所需的材料设备较多，在采购量大的主要材料设备上，公司对其供应商有较强的议价权，一定程度降低了公司的采购成本。

综上，结合公司智能化施工服务的价值含量、定价优势和成本管控方式，智能化工程业务毛利率较同行业高具有合理性。

#### 问题 17. 关于预收账款及在建项目

根据招股说明书，报告期各期末，发行人在建项目的账面余额分别为 24,504.97 万元、36,052.60 万元、40,807.00 万元和 46,287.91；预收账款或合同负债的余额分别为 35,809.59 万元、43,291.75 万元、48,405.78 万元和 52,616.85 万元；发行人存在长期停工的项目。

请发行人补充披露在建项目余额的成本构成情况。

请发行人说明：（1）在建项目是否存在确认部分收入或全部收入的情形，项目未结算完成即确认收入是否符合企业会计准则的规定；（2）在建项目中是否存在已完工未验收的情形，如是，请说明已完工时间以及不验收的原因；（3）所有长期停工的在建项目情况，包括项目订单签订时间、停工时间、已收款金额、已支出成本形成的存货余额、长期停工的原因；（4）报告期是否存在合同终止的情况以及长期停工的项目后续不再实施的情况，相关已收取的款项和项目已支出的成本的会计处理，会计处理是否与报告期前保持一致；（5）在建项目的存货库龄情况，相关存货跌价准备计提是否充分。

回复：

#### 【发行人补充披露】

在建项目余额的成本构成情况如下：

单位：万元

在建项目	2020年3月31日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购材料	18,715.97	40.43%	16,330.57	41.57%	15,414.21	44.91%	11,730.28	47.87%

在建项目	2020年3月31日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购服务	5,121.57	11.06%	4,000.44	10.18%	4,592.60	13.38%	2,060.57	8.41%
人工成本	17,738.88	38.32%	14,716.04	37.46%	11,346.19	33.05%	8,721.46	35.59%
其他项目费用	4,711.50	10.18%	4,233.32	10.78%	2,972.64	8.66%	1,992.66	8.13%
合计	46,287.91	100.00%	39,280.37	100.00%	34,325.64	100.00%	24,504.97	100.00%

上述楷体加粗内容，已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(二) 流动资产分析”之“7、存货”处补充披露。

### 【发行人说明】

#### 一、在建项目是否存在确认部分收入或全部收入的情形，项目未结算完成即确认收入是否符合企业会计准则的规定

发行人基于合同对在建项目进行管理和核算，一个合同内可能存在多项产品或服务，但各产品和服务之间具有高度关联性，所以一个合同视同一个商品组合，构成单项履约义务。同时，发行人在项目建设过程中，客户无法取得在建项目所带来的经济利益也不能控制项目，发行人不能对已完成的履约部分收款。所以，发行人在建项目属于在某一时点履行的履约义务。

综上所述，发行人所有在建项目在项目完成并取得验收报告后一次性确认收入。发行人不存在对在建项目确认部分收入或项目未结算完成即确认收入的情况。发行人在建项目在验收后一次性确认收入符合企业会计准则的规定。

#### 二、在建项目中是否存在已完工未验收的情形，如是，请说明已完工时间以及不验收的原因

在建项目中存在已完工未验收的情形：

单位：万元

合同编号	合同金额	项目建设成本	累计收款	完工时间	不验收的原因
JSHT20171010	424.00	100.09		2019年	客户验收环节有拖延
JSHT20190622	35.10	12.62	14.04	2019年	客户上级部门使用统一平台，拟进行整体验收
JSHT20160623	518.00	161.84	155.40	2019年	客户验收环节拖延

合同编号	合同金额	项目建设成本	累计收款	完工时间	不验收的原因
JSHT20170103	236.00	29.87	70.80	2019年	客户验收环节拖延
SS20170328001	6.57	1.12		2017年	客户使用其他公司平台,待解决兼容性后再进行验收
JSHT20170809	611.50	267.72	240.00	2019年	客户验收环节拖延
JSHT20160324	1,228.44	575.52	550.00	2019年	负责人变更,验收延期
JSHT20170413	648.73	263.12	259.49	2019年	客户要求该合同与其他公司产品打包验收
JSHT20180327	2,880.00	1,447.75	1,152.00	2019年	客户验收环节拖延

截止至2020年3月,发行人已完工未验收的项目共计6,588.34万元。发行人对已完工的项目及时催促客户对项目进行验收,所以已完工未验收的项目基本都在2019年完工。客户延迟验收的主要原因包括:验收环节有拖延;客户系统应用环境发生变化,验收延后;要求和其他项目打包验收等。发行人对已完工未验收的项目已进行减值测试。发行人结合客户未验收的原因,客户信用风险和预付款的情况判断项目的可收回金额,并对项目成本高于可收回金额部分计提减值准备。在已完工未验收的项目中,JSHT20171010项目和SS20170328001项目预计可收回金额较低,发行人对上述项目已发生的成本全额计提了存货跌价准备。

### 三、所有长期停工的在建项目情况,包括项目订单签订时间、停工时间、已收款金额、已支出成本形成的存货余额、长期停工的原因

长期停工项目如下:

单位:万元

合同编号	订单签订时间	合同金额	停工时间	已收款金额	存货余额	减值准备计提金额	长期停工的原因
JSHT20180727	2018年10月	50.00	2019年	20.00	10.15		客户预算发生变化
ZBHT20170413	2017年3月	27.54	2019年		10.60	10.60	客户未按时付款
JSHT20180523	2018年7月	5.00	2018年	1.50	0.73		客户不配合项目推进
JSHT20190426	2019年4月	20.00	2019年	6.00	3.83		客户内部项目存在分歧
WHZB20170711	2017年7月	5.50	2018年		2.66	2.66	客户需求发生变化
JSHT20170102	2016年12月	45.20	2018年	18.08	1.98		客户对接人变更,项目终止

合同编号	订单签订时间	合同金额	停工时间	已收款金额	存货余额	减值准备计提金额	长期停工的原因
JSHT20170503	2017年5月	14.00	2019年	5.60	0.98		客户对项目实施和培训方案有分歧
JSHT20190128	2019年1月	16.56	2019年		0.30	0.30	客户负责人变更,项目终止
JSHT20171206	2017年9月	40.00	2019年	18.16	4.80		客户需求变更,提出终止
ZBHT20160922	2016年9月	8.50	2018年	7.10	0.30		客户不配合项目推进
JSHT20180125	2018年1月	26.00	2019年	10.40	5.55		客户提出额外需求,双方未达成一致
JSHT20180227	2018年2月	5.00	2018年		0.05	0.05	客户机构变更,项目无法推进
JSHT20190430	2019年4月	150.00	2019年		5.96	5.96	客户机构变更,项目无法推进
JSHT20150806	2015年8月	7.00	2018年	3.50	3.39		客户需求发生变化
JSHT20180725	2018年7月	100.00	2019年		1.40	1.40	合同终止
JSHT20180607	2018年7月	8.00	2019年		2.02	2.02	建设内容变更,正在走终止流程
JSHT20171113	2017年11月	60.00	2019年		14.48	14.48	客户需求不明确
JSHT20180906	2018年10月	39.00	2019年	10.00	12.32	2.32	客户机构变更,项目无法推进
JSHT20160606	2016年6月	10.00	2019年	5.00	11.88	6.88	客户不配合项目推进
JSHT20170103	2017年1月	39.50	2019年	19.75	2.87		上级机构拟建立统一平台,项目暂时搁置

上述停工项目属于偶发事件,停工项目的存货余额占公司2020年一季度末在建项目余额的比例仅为0.21%,占比很小,对公司的正常经营不存在重大不利影响。

发行人结合上述长期停工项目未继续进行的原因、客户信用风险和预付款的情况综合判断项目的可收回金额,并对项目成本高于可收回金额部分计提减值准备,减值准备计提充分。

#### 四、报告期是否存在合同终止的情况以及长期停工的项目后续不再实施的情况，相关已收取的款项和项目已支出的成本的会计处理，会计处理是否与报告期前保持一致

发行人存在合同终止以及长期停工后续不再实施的情况。对上述情况，发行人会计处理如下：

长期停工项目，发行人对项目可收回金额低于项目成本的部分计提存货跌价准备。发行人及时了解各项目的最新进展，对当时发生的停工项目的原因进行了解和分析，判断该项目属于临时性停工还是长期停工的项目后续不再实施。

对于长期停工后续不再实施的项目，发行人基于谨慎性考虑，对项目的已收款金额与项目已支出的成本进行对比，对项目成本高于已收款金额的在建项目计提存货跌价准备。对于临时性停工的项目，发行人持续关注项目动态，一旦项目变为长期停工的项目，发行人按照长期停工项目方法计提存货跌价准备。

合同终止的项目，发行人根据终止合同的约定，就发行人获得金额确认为收入，并将全部项目成本结转至成本。

发行人对合同终止以及长期停工后续不再实施项目的会计处理在报告期前后均保持一致。

#### 五、在建项目的存货库龄情况，相关存货跌价准备计提是否充分

发行人 2020 年 3 月 31 日在建项目的存货库龄情况如下：

单位：万元

在建项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
账面余额	36,008.04	6,971.76	1,959.96	1,348.16	46,287.91
占比	77.79%	15.06%	4.23%	2.91%	100%
减值准备	313.45	150.85	164.58	23.68	652.56
减值准备/ 账面余额	0.87%	2.16%	8.40%	1.76%	1.41%

发行人按照单个在建项目计提存货跌价准备。发行人结合在建项目预计未来能收到的合同金额减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，计提存货跌价准备。此外基于谨慎性考虑，公司对长期停工的在建项目的已收款金额与项目已支出的成本进行对比，对总支出金额高

于已收款金额的在建项目计提存货跌价准备。

发行人在建项目库龄主要集中在 2 年以内，其中库龄在 1 年以内占在建项目总额的 77.79%，库龄在 1-2 年占在建项目总额的 15.06%。库龄在 2 年以内占在建项目总额的 92.85%。同时，除了库龄 3 年以上项目外，发行人减值准备计提金额占账面余额比例随着库龄的增加而明显增加。

发行人 3 年以上主要项目情况如下：

单位：万元

合同编号	合同金额	在建项目成本		客户已收款金额	库龄超 3 年的原因
		已发生全部成本	其中：库龄 3 年以上部分		
JSHT20151231	725.00	290.07	138.78	507.50	项目二期正在实施，该项目与二期一并验收
JSHT20150929	731.90	435.20	317.85	565.71	要求与其他公司项目一并验收
JSHT20161026	549.00	366.55	211.74	450.70	正在进行测评验收
JSHT20160324	1,228.44	566.81	234.60	550.00	负责人变更，验收延期
JSHT20150925	802.12	276.35	143.16	546.38	负责人变更，对项目提出新的要求，公司正在积极响应客户需求
JSHT20141201	500.00	219.58	155.19	325.62	合同签订主体发生变更，验收正在协商中
<b>合计</b>		<b>2,154.56</b>	<b>1,201.31</b>	<b>2,945.90</b>	

上述在建项目库龄在 3 年以上有合理的原因，同时项目的前期收款已经能够覆盖项目发生的成本，不存在减值情况。扣除上述重大项目外，其他库龄在 3 年以上的在建项目共计 146.85 万元，计提存货跌价准备 23.68 万元，计提比例 16.13%，计提比例高于 2-3 年在建项目的计提比例 8.4%。

发行人按照单个项目测试减值情况，符合企业会计准则的相关规定。各账龄阶段存货减值准备计提比例是合理的，相关存货跌价准备计提是充分的。

## 问题 18. 关于销售费用

### 18.1 根据招股说明书，2017-2019 年免费维保期发生的售后维护费分别为

3,053.11 万元、4,028.39 万元和 4,522.13 万元；维保期满后维护服务的营业成本分别为 1,397.21 万元、3,422.51 万元和 5,504.21 万元。

请发行人说明：(1)报告期各期处于免费维保期和维保期满对应的销售情况，并结合报告期各期维保期满对应的销售收入变动趋势分析报告期维护服务营业收入及营业成本增长的合理性以及收入与成本的匹配性；(2)预计负债的计提过程，结合报告期各期处于免费维保期对应的销售情况以及历史维保费用与销售收入的比例，说明预计负债计提是否充分；(3)提供维护服务的人员成本在维护服务营业成本和售后维护费的分摊核算方法，报告期维保服务毛利率波动是否合理。

回复：

#### 【发行人说明】

一、报告期各期处于免费维保期和维保期满对应的销售情况，并结合报告期各期维保期满对应的销售收入变动趋势分析报告期维护服务营业收入及营业成本增长的合理性以及收入与成本的匹配性

##### (一) 报告期各期处于免费维保期和维保期满对应的销售情况

报告期各期内处于免费维保期的合同金额及维保期满签订的合同金额情况如下：

项目	2020 年一季度	2019 年	2018 年	2017 年
处于免费维保期的合同金额	73,798.87	135,309.85	107,148.71	65,474.20
上述处于免费维保期合同的收入年份				
2020 年一季度	5,705.43	-	-	-
2019 年度	40,552.48	82,360.91	-	-
2018 年度	23,122.44	31,146.16	66,254.22	-
2017 年度	3,507.28	19,695.75	29,465.45	43,687.04
2016 年度及以前	911.24	2,107.03	11,429.04	21,787.16
维保期满签订的合同金额	2,772.89	19,602.90	22,786.20	13,030.43

注：(1) 处于免费维保期的合同金额的计算口径为，在合同约定的免费维护期内，其合同金额均计入各期进行计算；

(2) 维护期满签订的合同金额的计算口径为，各期维护期满后客户与公司签订的维护服务

合同金额。

整体来看，随着公司经营规模的持续拓展，报告期内各期累计的处于免费维护期的合同金额呈逐年增长态势，2019年较2018年增长26.28%，2018年较2017年增长63.65%，与实际发生的售后维护费保持一致的增长趋势，即2018年增长幅度高于2019年的增长幅度。

项目	2020年一季度	2019年	2018年	2017年
免费维保期发生的售后维护费占处于免费维保期的合同金额的比重	-	2.11%	2.33%	2.52%

从报告期内免费维保期实际发生的售后维护费与报告期内处于免费维保期的合同金额的对比关系看，2017年至2019年的比重整体稳定，未有异常波动。

从各年维保期满后签订的维护合同金额看，最近三年整体增长，其中2018年实现的签订合同额的快速增加。由于公司软件平台项目的免费维护期以一年期为主，2018年免维期满签订的维护合同金额的快速增长趋势与2018年处于免费维保期的合同金额的增长趋势保持一致，具备一定的匹配性。

## (二)并结合报告期各期维保期满对应的销售收入变动趋势分析报告期维护服务营业收入及营业成本增长的合理性以及收入与成本的匹配性

公司对维护服务收入的确认和计量，是将维护服务合同的合同金额在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认。

报告期各期的维保期满签订的合同金额整体增长，复合增长率为22.65%，2018年的新签维护服务合同金额快速增加，2019年略有回落。由于维护服务属于在某一时段内履行的履约义务，合同金额在服务期间内分摊确认，故公司维护服务营业收入在2018年、2019年的收入增长率分别86.37%和41.68%，整体与2018年、2019年维护期满签订的合同金额增长趋势相符。

单位：万元

项目	2020年一季度	2019年	2018年	2017年
维保期满签订的合同金额	2,772.89	19,602.90	22,786.20	13,030.43
维保服务收入	2,245.52	13,317.44	9,399.78	5,043.67
维保服务成本	607.26	5,504.21	3,422.51	1,397.21

同时，公司对报告期内的发生的维护服务支出依据项目进行归集和确认。维

护服务支出由人员成本和少量外购材料及服务支出等组成。具体来说，对于人员成本的归集和确认，公司依据提供维护服务的实施人员在各项目的工时填报，将上述实施人员的人员成本在各项目中进行分摊，属于处于免费维护期的项目的人员成本进入销售费用的售后维护费，属于收费维护项目的人员成本计入对应维护服务项目的维护服务成本。人员成本在维护服务营业成本和售后维护费的分摊核算准确合理。对于少量外购材料及服务支出，公司依据少量外购材料及服务支出的引用项目关联，将外购材料及服务支出分别计入对应项目，属于处于免费维护期的项目的外购材料支出进入销售费用的售后维护费，属于收费维护项目的外购材料支出计入对应维护服务项目的维护服务成本。上述实施人员的工时填报，均由项目经理进行审批后确认；上述外购材料及服务支出的引用项目关联，均经过项目经理、采购部进行审批后确认。因此，公司提供维护服务的人员成本和相关外购材料成本在维护服务营业成本和售后维护费之间能够合理准确地分摊和归集，维护服务营业成本又能准确对应至具体项目，维护服务营业成本与维护服务营业收入相匹配。

## **二、预计负债的计提过程，结合报告期各期处于免费维保期对应的销售情况以及历史维保费用与销售收入的比例，说明预计负债计提是否充分**

申报期内，发行人的预计负债针对软件、智能化设备、智能化工程存在免费维护期的项目收入进行计提。发行人项目的免费维护期以 12 个月为主，历史期间售后服务费实际发生占销售收入的比率约为 3%。发行人根据当年项目类确认收入的 3%作为预计负债确认依据。

以计提 2019 年的售后服务费方式为例： $2019 \text{ 预计负债余额} = 2019 \text{ 年度项目类确认收入} * \text{计提比例} (3\%)$ 。

具体而言，公司在资产负债表日，根据计提数借记“销售费用-售后维护费”、贷记“预计负债-产品质量保证”；根据当期实际发生的售后服务费，冲销“预计负债-产品质量保证”。

报告期内，公司预计负债-产品质量保证的计提及实际发生情况：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年度	2017年度
期初余额	3,600.30	2,749.78	1,817.31	1,643.95
当期计提金额	1,576.11	3,703.81	3,428.68	1,820.94
当期实际发生金额	1,277.84	2,853.29	2,496.22	1,647.58
期末余额	3,898.57	3,600.30	2,749.78	1,817.31

从预计负债各期余额看，各申报期各报告期期初保留的预计负债余额基本能覆盖当期实际发生金额。同时，“预计负债-产品质量保证”当期计提金额均能覆盖当期实际发生额。因此，预计负债不存在计提不足的情况。

销售费用中售后维护费具体明细如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年度	2017年度
售后维护费	1,747.41	4,522.13	4,028.39	3,053.11
其中：免费维护期维护费	1,576.11	3,703.81	3,428.68	1,820.94
其他与平台运营服务相关的前期投入	171.30	818.32	599.71	1,232.17

相较智慧政务、数字建设业务，智慧招采的业务涉及公共资源交易中心、金融机构、招标及投标方等多方对接，还需要与金融机构的信息系统接口进行适配对接，实施环境更复杂。发行人为争取部分智慧招采平台建设业务及平台运营业务，往往会结合特定地区智慧招采实施环境及客户需求，基于原有的通用招采平台模块进行针对性的前期开发，以向客户展示更有吸引力的智慧招采产品解决方案。由于合同和业务的取得尚有不不确定性，所以在实际发生时作为为了取得合同和业务而发生的费用，全额计入当期销售费用。因与免费维护期维护费的构成（主要为人员成本）较为相似，在销售费用中一同计入“售后维护费”。

报告期各期处于免费维保期对应的销售情况：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年	2018年度	2017年度
软件类、智能化设备及智能化工程销售收入	10,209.98	120,053.64	92,615.72	62,157.67
实际发生的免费维护费	1,277.84	2,853.29	2,496.22	1,647.58
免费维护费与销售收入的 比例	12.52%	2.38%	2.70%	2.65%

2017年-2019年，发行人实际发生的免费维护费与项目类收入的比例在3%

以内。由于发行人收入确认存在季节性,2020年1-3月发行人收入确认金额较少,而免费维护费在各期稳定持续发生,所以2020年1-3月免费维护费与存在免费维护的项目收入的比例较高。发行人按照3%的作为预计负债确认比例是恰当的。

综上所述,预计负债的计提与保留的余额与实际发生金额趋势一致,预计负债期初保留的预计负债余额基本能覆盖当期实际发生金额,并且“预计负债-产品质量保证”当期计提金额均能覆盖当期实际发生额。所以,发行人预计负债计提是充分的。

### **三、提供维护服务的人员成本在维护服务营业成本和售后维护费的分摊核算方法,报告期维保服务毛利率波动是否合理。**

发行人提供维护服务的实施人员根据实际情况将工时填报至各参与的具体项目中,并由项目经理进行审批。发行人将实施人员的人员成本按照工时分摊至各个项目,其中属于处于免费维护期的项目的人工成本计入销售费用的售后维护费,属于收费维护项目的人工成本计入维护服务营业成本。

维护服务收入为每年向客户收取固定的服务费,故其毛利率也主要受人工成本、外购材料及服务成本的影响。在维护服务期内,公司的实施人员在公共资源交易中心、行政服务中心等客户现场对软硬件系统提供维护、升级等技术支持服务,故人工成本占成本和收入的比重较大。

2017年至2019年,随着软件平台使用群体的日益复杂、客户对软件平台的需求不断更新,为确保高效及时的服务质量,公司逐渐增加在维护服务领域的实施人员配备,加上实施人员人均薪酬有所提升,人工成本占收入的比重整体呈快速增长的趋势,分别为19.66%、24.30%、27.30%,使得毛利率整体下降。2020年一季度,公共资源交易中心、行政服务中心等客户受新冠肺炎疫情影响而延迟开工,公司需要提供的现场服务减少,人工成本下降,使得毛利率有较为明显的提升。

### **18.2 根据招股说明书,发行人人均差旅费增长28.01%、10.39%,人均业务招待费增长60.31%、44.42%。**

**请发行人说明:(1)报告期人均差旅费用和人均业务招待费大幅增加的原因,**

是否存在通过差旅费及业务招待费报销变相支付销售人员薪酬的情形；(2) 业务招待费的具体内容、支付依据，相关业务招待是否合法合规，是否存在通过业务招待变相行贿的风险。

请发行人律师就发行人业务招待的合规性发表明确核查意见；请申报会计师就差旅费及业务招待费的核算准确性发表明确核查意见。

回复：

**【发行人说明】**

一、报告期人均差旅费用和人均业务招待费大幅增加的原因，是否存在通过差旅费及业务招待费报销变相支付销售人员薪酬的情形

(一) 报告期人均差旅费用和人均业务招待费大幅增加的原因

报告期内，公司销售费用中人均差旅费用、人均业务招待费增加的主要原因有：

1、公司处于业务快速增长期，拟实现全国市场的战略性布局

公司采用布局全国市场的营销策略，为支持全国市场的拓展和客户维护，销售人员在报告期内的出差频率、出差范围、客户开拓和客户维护力度上均有提升，使得报告期内人均差旅费用和人均招待费用出现增长。

报告期内，公司在 2018 年度、2019 年度的营业收入增幅为 40.41%、28.49%。公司销售人员人均差旅费用在 2018 年度、2019 年度较上一年度分别增长 28.01%、10.39%，人均业务招待费用在 2018 年度、2019 年度较上一年度分别增长 60.31%、44.42%，各年的人均差旅费用和人均业务招待费用的增长幅度和变动趋势与营业收入相匹配。

报告期内，各地域板块的主营业务收入增长情况如下：

单位：万元

地区	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	收入	收入增长率	收入	收入增长率	收入
华东	90,581.83	28.28%	70,615.03	44.56%	48,847.27
华中	18,357.86	28.06%	14,335.79	40.26%	10,220.51
西北	12,040.70	46.18%	8,236.67	-9.48%	9,099.34

地区	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	收入	收入增长率	收入	收入增长率	收入
西南	10,156.68	46.16%	6,949.22	95.86%	3,548.11
华南	8,179.35	25.72%	6,506.15	27.90%	5,086.84
东北	7,326.50	-2.51%	7,515.40	45.88%	5,151.83
华北	6,054.09	29.39%	4,678.95	74.59%	2,679.96
<b>合计</b>	<b>152,697.01</b>	<b>28.49%</b>	<b>118,837.22</b>	<b>40.41%</b>	<b>84,633.85</b>

可见，公司销售人员加大全国范围内的市场推广力度已显成效，各大地域板块整体上均实现了业务规模的快速增长，差旅费用和业务招待费用的投入对市场开拓具有重要意义。

## 2、公司在报告期内对差旅和相关补贴标准进行了调整

为平衡物价普遍上涨的实际情况与销售人员需要加大全国市场的拓展和客户维护的矛盾、更好地激励员工，公司在 2018 年度对原有出差补贴标准进行了调整，其中差旅和相关补贴标准的调整内容如下。对差旅和相关补贴标准的提升，拉动了人均差旅费用的增长。

项目	具体调整内容
差旅的误餐补贴标准	从 35 元/餐提升至 50 元/餐
长期出差补贴标准	从 20 元/天提升至 50 元/天
无食堂的驻点，工作午餐和加班用餐标准	从 15 元提升至 25 元
计价软件产品销售员的私车公用费用标准	增加 100 元/月

### (二)公司不存在通过差旅费及业务招待费报销变相支付销售人员薪酬的情形

公司不存在通过差旅费及业务招待费报销变相支付销售人员薪酬的情形。

报告期内，公司建立了《财务管理制度》、《差旅费和相关补贴标准制度》等一系列与费用报销相关的内控制度和报销要求的提醒通知，对以下内容进行了明确规定：

1、公司员工必须据实发生并索取原始发票，除不可抗力等特殊原因外，公司对丢失原始发票的差旅费用报销单不予认可；

2、公司严禁公司员工通过一系列渠道买卖发票用于报销差旅费和业务招待

费，公司发现上述行为的，将对员工进行处罚；

3、员工个人的因私消费，不得开具公司抬头和税号的增值税专用发票；

4、所有报销应按 OA 审批通过的费用类别贴附相应的原始票据，据实、按期送审报支，严禁其他费用替代报销的行为。

公司统一各部门关于销售费用的支出、报销、核算等流程，根据公司制定的审批权限及程序，员工所属部门及财务部门逐级对各项销售费用报销进行审批，财务部门根据销售支出范围和标准，判断是否可以将该项报销支出列入公司的销售费用，并进行相应的账务处理。报告期内，费用报销相关内部控制设计合理，报告期内保持了一致、有效地执行。

**二、业务招待费的具体内容、支付依据，相关业务招待是否合法合规，是否存在通过业务招待变相行贿的风险**

**（一）业务招待费的具体内容、支付依据**

报告期内，发行人销售费用中的业务招待费用主要为正常商业联络过程中发生的商务宴请餐费、为商务宴请而购买的酒水费用以及为了更好地展示公司产品，而邀请重点客户参观项目现场的开支等业务招待费用。

发行人业务招待费支付严格按照公司报销审批流程，根据实报实销原则进行费用报销。公司业务招待费均由公司相关岗位员工按照实报实销的原则进行费用报销，不存在向其他人员、单位或机构支付的情况。

**（二）相关业务招待是否合法合规，是否存在通过业务招待变相行贿的风险**

**1、发行人内部制度规范**

发行人建立了《反腐倡廉制度》等管理制度并不断完善，用相关制度对发行人全体员工的行为进行约束，同时引导发行人合作伙伴（如客户、供应商）在合作过程中自觉抵制贿赂等现象，优化市场竞争环境。同时，发行人制定了严格的费用报销管理制度，以控制并减少贿赂发生的风险。

发行人严格实施控制措施以降低商业贿赂行为发生的机会，发行人员工须参加发行人统一安排的反腐败培训，发行人主要销售人员均需签署《反贿赂承诺书》，要求员工在职期间坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当之商业行为。

## 2、发行人报告期内不存在商业贿赂的情形

根据中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、全国法院被执行人信息查询网（<http://zxgk.court.gov.cn/zhzxgk/>）等公开网站，发行人董事、监事、高级管理人员开具的无犯罪记录证明，发行人及其主要股东、董事、监事、高级管理人员不存在因贿赂被立案和处罚的情形。

发行人报告期内发生的罚款支出中，不存在因贿赂行为受到行政处罚、法院判决/裁定而缴纳罚款、罚金的情形。

## 3、发行人的客户已经建立完善的反贿赂制度

报告期内，发行人的客户以政府部门、企事业单位以及大型企业客户为主，发行人主要客户有着严格的供应商管理体系，已建立相对完善的采购流程及反贿赂制度，发行人严格按照客户的采购流程及规范进行销售。

发行人与主要客户不存在私下签订协议或其他利益安排进行利益交换的情形。

### 【中介机构核查意见】

#### 一、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内相关业务招待合法合规，不存在通过业务招待变相行贿的风险。

#### 二、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期人均差旅费用和人均业务招待费大幅增加系公司重视市场拓展、收入持续增长的正常表现，具有合理性，公司不存在通过差旅费及业务招待费报销变相支付销售人员薪酬的情形。

**18.3 根据招股说明书，发行人销售费用率远高于同行业可比公司，主要原因是销售人员人数占比持续高于同行业平均水平，2018年及2019年发行人销售人员增长率分别为13.96%、16.72%；人均销售费用报告期大幅增加，远高于同行业平均水平。2018年度、2019年度签订的合同订单金额分别较上一年度增长47.10%、18.25%，增速趋缓。**

请发行人说明：（1）发行人产品所属行业增长的驱动因素，以及发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广；（2）结合发行人软件产品的技术及竞争优势、相关细分领域的技术门槛、行业增长趋势等说明发行人收入增长的可持续性。

请发行人在重大事项提示中充分揭示收入增长的原因、可持续性以及未来收入下降的风险。

回复：

### 【发行人说明】

一、发行人产品所属行业增长的驱动因素，以及发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广

#### （一）发行人产品所属行业增长的驱动因素

一、结合发行人智慧招采类、智慧政务类、数字建设类的软件产品的竞争优势、渠道拓展优势等详细分析发行人软件平台类收入增长的原因

公司所处的新兴软件开发行业属于国家鼓励发展的高技术产业和战略性新兴产业，受到国家政策的大力扶持。国家从制度、法规、政策等多个层面促进国内政府信息化软件及建筑行业信息化软件的发展。从大的方面来看，新兴软件开发行业的发展受智慧城市建设的较大影响，并且得到国家信息安全战略的助力；从小的方面来看，公司所处的智慧招采、智慧政务、数字建设三大子行业分别有政府的具体政策支持，因此行业保持持续增长。

#### 1、软件有望成为智慧城市建设新方向

根据 IDC 预测，至 2023 年中国智慧城市技术支出规模将达到 389.2 亿美元，年增速约为 15%，市场空间巨大。大数据、人工智能、数字政务等智慧城市管理新手段在抗击疫情中显现价值，在筛查密切接触者、监控隔离人员、保障居民生活、远程问诊、在线学习、协同办公等方面保障了城市的正常运转。可以说，城市智慧水平已经成为城市能级和核心竞争力的重要体现，数字基础设施、软件平台以及数字化管理体系将持续构成未来智慧城市的投资热点。

智慧城市从上游到下游主要包含：顶层设计、硬件架构、软件平台、系统集



## （二）发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广

公司收入增长的驱动因素如下：

### 1、政府政策对公司收入增长有促进作用

报告期内，公司主营业务收入来自政府类客户的比例分别为 67.40%、73.26%、66.08%、61.97%。政府类客户的相关信息化需求与新政策息息相关。近年来，随着政府对信息化的不断重视，新政策持续推出，对公司的业务发展产生了较大的推动作用。

例如 2017 年 5 月国务院办公厅发布《政务信息系统整合共享实施方案》（国办发〔2017〕39 号），为公司“政务大数据平台”产品带来了发展机遇；2018 年 6 月国务院办公厅发布《国务院办公厅关于印发进一步深化“互联网+政务服务”推进政务服务“一网、一门、一次”改革实施方案的通知》（国办发〔2018〕45 号），促进了“互联网+政务服务平台”产品的销售增长。

2017 年 2 月国家发改委等六部委发布了《“互联网+”招标采购行动方案（2017-2019 年）》；2018 年 3 月，国家发改委发布《关于进一步做好公共资源交易平台整合共享工作的通知》（发改办法规〔2018〕417 号）；2019 年 5 月，国家发改委发布《公共资源交易平台服务标准（试行）》（发改办法规〔2019〕509 号）；2019 年 5 月，国务院办公厅转发国家发改委《关于深化公共资源交易平台整合共享的指导意见》（国办函〔2019〕41 号）等，上述政策文件促进了公司智慧公共资源交易平台产品的销售增长。

2018 年 5 月国务院办公厅发布的《关于开展工程建设项目审批制度改革试点的通知》（国办发〔2018〕33 号）对我公司“互联网+智慧住建”平台中的相关产品的销售起到了积极的推动作用。

面对新需求、新政策，公司进行了较为充分的准备和铺垫工作，为快速占领市场奠定了良好基础：

（1）公司参与了国家政务服务平台（一期）项目中“政务服务事项管理系统”和“政务服务电子监察系统”的建设，该项目的参与给公司带来了较大的行业影响力；

(2) 公司参与了国家发改委《电子招标投标系统技术规范》(2013 第 20 号令)、住建部《房屋建筑和市政工程项目电子招标投标系统技术标准》(JGJ/T393-2017)、国家发改委《非招标方式采购代理服务规范》、《江苏省建设项目施工许可和竣工验收备案信息系统数据交换与共享标准》等规范的制定,对行业规范有较好的熟悉程度;

(3) 在《国务院办公厅关于开展工程建设项目审批制度改革试点的通知国办发〔2018〕33号》提到的 15 个试点省市中,公司参与了沈阳、大连、南京、成都等项目的建设,为后期全国市场的推广做好了技术产品方面的准备;

(4) 公司的软件产品获得众多奖项,其中“工程建设项目审批综合管理平台”荣获江苏省工业和信息化厅等单位颁发的“腾云驾数”优秀软件产品奖,“新点公共资源交易解决方案”荣获中国信息协会颁发的“2017-2018 年度新一代信息技术优秀解决方案”奖。该类奖项提升了公司的品牌形象。

## 2、核心技术的提升是公司收入持续增长的主要原因

公司经过多年的研发积累,在各个产品领域均形成了较为完善的技术体系。例如在智慧招采领域,公司开发的不见面交易技术有效运用多 CA 兼容互认、电子签章、高并发在线开标解密等技术,使投标人足不出户即可通过云平台完成投标;在智慧政务领域,公司运用人工智能技术打造的 AI 审批引擎可以将原始政务申报信息转变为结构化、数字化的审查目标数据,根据预定义的审查规则和机器学习积累的判断规则,结合基础数据核验,实现智能预审、智能审批、复杂业务辅助决策;在数字建设领域,公司开发的 BIM 轻量化浏览器技术通过集成各类 BIM 文件格式的解析与转换,降低硬件要求,解决 BIM 信息的跨平台问题,使用户在网页端、移动端也可使用 BIM 服务。

结合公司对招采、政务、建设行业的深度理解,公司的核心技术能很好地转化为契合政策要求和客户痛点的产品,有利于公司产品获得客户的认可,并实现快速落地和推广。

## 3、销售推广是销售收入增长的重要原因

对公司而言,如果不在销售推广方面进行投入,产品将难以实现新市场的开发和存量市场的持续渗透。销售推广对公司收入增长的重要性体现在以下方面:

(1) 扩大和培育用户群体。公司销售人员通过电话、客户拜访、案例参观、市场会议、渠道建立、广告宣传、老客户推荐等形式开展营销活动，积累客户资源，并对客户需求进行持续跟踪，挖掘客户需求和痛点，将潜在客户转化为有效客户，从而不断扩大客户群体。

(2) 持续维护客情关系。公司销售人员持续跟踪、拜访既有客户，维护客户关系，提高客户满意度，并向客户介绍公司最新软件产品及平台升级功能，促进老系统的升级改造，使老用户能给公司带来持续的收益。

(3) 引导产品开发方向。通过业务推广及交流活动，公司行销人员能不断的获得客户新的需求和反馈意见，及时了解行业痛点、把握市场需求、跟进业务发展，从而引领公司产品的研发方向，使得公司产品更能贴合市场需求。

综上，公司收入增长离不开销售推广，但并不依赖于销售推广。

上述楷体加粗内容，已在招股书之“重大事项提示”之“二、发行人收入增长的原因”中进行了补充披露。

## 二、结合发行人软件产品的技术及竞争优劣势、相关细分领域的技术门槛、行业增长趋势等说明发行人收入增长的可持续性

产品名称	技术及竞争优势	技术及竞争劣势	细分领域的技术门槛	行业增长趋势	收入未来能持续增长的原因
智慧公共资源交易平台	具有不见面开标、政采电商、交易大数据分析、移动多CA兼容互认等特色功能；		设计配套智能化设备的能力；	根据中国招标投标协会数据，2019年，全流程电子交易比例最高的城市达到93%，最低的城市还不足3%，依然有着巨大的市场发展空间。据中研普华测算，2019年我国电子招投标行业市场规模已达22.1亿元，2025年有望达到42.6亿元	公司在这一领域标杆案例多、特色功能多，产品竞争力强；公共资源交易/招投标的电子化、智能化是行业发展的趋势，预计市场需求将持续旺盛；公司积累了大量存量客户，预计未来来自增补需求的收入将增长
智慧企业招采平台	运用新技术保证招标的公正性，通过人工智能技术进行辅助评标、预警围标串标，通过区块链技术实现电子见证、异地评标数据保障； 可提供自主研发的询标机、多因子评标互助终端、智能储物柜、评标讲标机、专家密函打印机、四合一监控等配套智能化设备； 具有丰富的交易中心整体建设经验，可协助进行中心的整体布局规划，可提供智能化设备		自动算分、围串标预警、评分入链等技术需要的人工智能、区块链等技术能力； 异地评审需要的信息加密能力； 招标采购全环节的安全防护实现能力； 该领域专业性高、综合性强，需要招投标、工程造价、软件研发、IT基础设施、信息安全、专用设备研发等交叉学科知识和经验，没有长期的		

产品名称	技术及竞争优势	技术及竞争劣势	细分领域的技术门槛	行业增长趋势	收入未来能持续增长的原因
	和其他基础弱电工程的实施和系统集成； 公司自建和运营的“标桥”、“易采虹”、“标证通”等服务产品，为招标采购平台客户及最终用户提供延伸服务，增加用户价值； 积累了大量省级平台、央企平台的成功案例		持续积累和研发，很难形成有竞争力的产品和解决方案		
“互联网+政务服务”平台	平台运用了人工智能、区块链等新兴技术，可构建政务知识图谱，通过自然语言处理技术可以对各类客服工单的数据进行深度分析； 可提供自主研发的综合查询机、自助服务终端、无人值守工作台、样表机等配套智能化设备； 具有丰富的政务服务整体建设经验，可协助进行中心的整体布局规划，可提供智能化设备和其他基础弱电工程的实施和系统集成； 该产品曾获得“腾云驾数”、“金慧奖”等奖项，并积累大量标杆案例	服务器等硬件需要外购	对复杂服务事项、串并联服务事项的在线流程配置和动态调整能力； 将客户的自建系统与政务服务平台进行数据对接的能力； 设计配套智能化设备并与软件平台无缝整合的能力； 该领域涉及大量政府部门，综合性强，需要具备行业业务、软件研发、IT 基础设施、信息安全、专用设备研发等多学科的知识 and 经验，且业务升级迭代速度快，没有长期的持续积累和创新研发，很难形成有竞争力的产品和解决方案	根据 IDC《中国“互联网+政务服务”解决方案市场份额报告》测算，中国“互联网+政务服务”市场规模为 37.3 亿元人民币，增长率 49.0%。（IDC 把“互联网+政务服务”限定在大数据管理局、行政审批局等部门）	政府数字化转型已成为趋势，“互联网+政务服务”市场持续景气，预计市场需求将持续旺盛； 公司的产品功能和智能化设备切合用户需求，市场竞争力较强
政府协同办公平台	SaaS 化多租户架构设计，满足统一平台下省市县镇村多层次一体化办公； 可以实现智能交互查询、智能辅助审稿/撰稿等功能； 全面适配信创体系； 具有全域交换能力，可以将公文、会议通知、督查督办、信息报送进行跨部门打通；	对标互联网产品，移动办公的体验需要持续提升； 超大规模情况下的即时通信体验需要持续提升	将政务办公中多种业务场景和功能串联的能力； 跨部门、跨业务、跨层级进行数据交换的能力（全域交换能力）； 适配信创体系的能力	据中研普华测算，2019 年我国智慧政务市场规模达到 3,142 亿元，同比增长 6.43%，预计未来 5 年内，智慧政务仍将保持 7% 左右的稳定增长	预计市场需求将持续旺盛； 目前各级各地政府协同办公发展水平层次不齐，公司的产品功能和智能化设备切合用户需求，市场竞争力较强

产品名称	技术及竞争优势	技术及竞争劣势	细分领域的技术门槛	行业增长趋势	收入未来能持续增长的原因
	业务融合及功能串联能力强，能提供政务办公中多种关联事务的典型场景； 积累大量标杆案例				
智慧公安平台	通过搭建知识图谱可高效支持人案关联等核心业务场景； 可提供自主研发的执法办案智能播放盒、双面智能物品柜、一体化智能审讯桌等配套智能化设备	部分传统硬件设备（如视频监控）需采购第三方产品，价格优势不足； 公司进入公安领域晚，对交警、网安等业务场景布局尚有欠缺	公安执法办案区涉及大量硬件，需要厂商有较强的软硬件整合能力； 执法监督的智能预警需要深度的业务理解和大数 据、人工智能技术支持	据中研普华测算，2019年我国智慧政务市场规模达到3,142亿元，同比增长6.43%，预计未来5年内，智慧政务仍将保持7%左右的稳定增长	智慧公安平台的销售目前以江苏地区为主，未来通过各分公司可以实现业务在全国范围的铺开； 公安部发文《关于加强公安机关执法办案管理中心建设的指导意见》。江苏、安徽等省对执法办案区的建议提供了明确的要求，预计未来市场需求将持续上升； 未来计划推出针对公安其他应用场景的软件平台
政务大数据平台	支持各类异构数据的介入和治理，通过信息资源目录可以驱动跨系统的异构数据交换，内置通用的大数据算法组件和专用的场景化业务分析算法； 平台在人口、法人等基础库中拓展了全方位的标签画像功能，使数据共享服务的场景化需求更易更快实现，充分发挥大数据平台的价值； 应用区块链技术实现了目录链驱动的信息共享交换，将部门间的资源共享关系和资源共享过程上链锁定； 平台提供特色的供需对接功能，实现从需求提出、智能匹配、在线归集、注册生成服务接口的全生命周期在线协同； 积累了大量成功案例	数据集成开发平台、服务网关等功能较顶尖互联网企业仍有一定性能差距	对于工具平台类大数据厂商，存在行业门槛； 需要大数据技术能力，部分算法算子包、知识图谱、图数据库存在技术门槛； 基于Hadoop等大数据技术实现全链条的数据治理有较高的技术门槛； 该领域对大数据技术和行业业务知识都有较高要求，业务数据标准的建设、数据治理、数据建模都需要长期政府行业业务知识的支撑，综合门槛高	根据IDC《中国“互联网+政务服务”解决方案市场份额报告》测算，中国“互联网+政务服务”市场规模为37.3亿元人民币，增长率49.0%。 （IDC把“互联网+政务服务”限定在大数据管理局、行政审批局等部门）	政务大数据在数字政府、智慧城市中占据了非常核心的地位，上层应用的持续发展几乎都要依赖于政务大数据平台的使能，因此预计市场需求将持续旺盛； 目前已有大量项目落地，未来可以通过产品的迭代升级来推进销售； 通过对分公司的赋能，有望持续拓展新客户

产品名称	技术及竞争优势	技术及竞争劣势	细分领域的技术门槛	行业增长趋势	收入未来能持续增长的原因
“互联网+智慧住建”平台	平台运用了 BIM 模型轻量化浏览技术，集成了各类 BIM 文件格式的解析与转换，降低硬件要求，解决了 BIM 信息的跨平台问题； 住建行业全生命周期全业务领域的综合解决方案能力优势，能提供面向政府端、企业端、项目端的全系列产品； 积累了大量成功案例	地理信息系统（GIS）需要外购； 在自研工地 IOT 安全设备方面还有欠缺	实现住建全域数据的治理、挖掘及分析的能力； 将 BIM 应用在住建全生命周期监管中的能力； 对二三维图纸的解析、读取和应用能力； 住建行业业务范围广、专业知识多、需要具备行业业务、软件研发、IT 基础设施、信息安全等多学科的知识 and 经验，没有长期在该行业的持续积累和研发，很难形成有竞争力的完整产品和解决方案	国家统计局公布的数据显示，2019 年我国建筑业总产值 24.84 万亿元。据中研普华测算，2019 年我国建筑信息化投入占建筑业总产值的比例仅为 0.113%，与国际建筑业信息化投入率 1% 的先进水平相比差距高达 10 倍	建筑行业空间广阔，整体信息化程度低，行业处于快速上升期； 目前该领域的竞争者以地域性小公司为主，缺乏行业龙头，公司面对小型竞争对手较有优势； 住建政府部门原来普遍存在各业务口独立建设应用系统的做法，产生了大量的信息孤岛，迫切要实现系统集成整合，未来大平台大系统将是必然发展趋势
清单计价软件	具备工程报价的加解密技术以及材料智能换算技术； 销量较大，具有一定市场知名度	软件中的概估算模块有待持续完善； 智能组价功能所依赖的云端数据规模有待提升	将造价规范等政策文件内置于软件的能力； 电子招投标接口分析的能力；	同上	随着建筑行业的持续发展和全流程电子化招投标的推广，清单计价软件已成为工程造价专业人员的必备软件，持续新增用户和升级用户基数大； 公司针对不同省份、不同行业开发的清单计价软件版本和专业不断扩充，产品面会更广； 公司在传统计价软件的基础上，提供各类云服务，有市场竞争力
BIM 算量软件	支持自动套做法，支持精细化查量，可显示每步扣减明细； 新点 BIM 5D 算量软件基于 BIM 平台直接算量，无需模型转换，且支持全国各地清单定额规范	新点 BIM 量筋合一产品尚缺少安装专业； 新点 BIM 5D 算量产品的钢筋专业需要持续完善	各地定额扣减数据梳理的工作量较大； 将定额条目自动匹配到构件的能力； 正确识别二维图纸需要算法和数据积累的支持	同上	建筑行业空间广阔，整体信息化程度低，行业处于快速上升期； 公司在 BIM 领域有足够的技术积累，具有竞争优势； 国家《关于促进建筑业持续健康发展的意见》等文件促进 BIM 技术的推广，预计未来市场需求将有较大发展空间

产品名称	技术及竞争优势	技术及竞争劣势	细分领域的技术门槛	行业增长趋势	收入未来能持续增长的原因
BIM 5D 协同平台	公司在政府侧的住建行业监管平台及企业侧的 BIM 5D 协同平台都有完整解决方案，可打通政府和企业之间的对接通道，使企业实现项目协同管理的同时，满足政府对施工现场安全、质量等方面的实时监管要求； SaaS 化多租户技术，可提供云租用和私有化部署二种不同的交付方式； 运用了 BIM 模型轻量化浏览技术，降低硬件要求，解决了 BIM 信息的跨平台问题； 运用量价一体化技术，实现建筑模型的动态化成本展示与管理； 运用电子签章技术实现施工现场的无纸化	模型渲染能力（显示效果）尚待提升； 对地理信息系统（GIS）的整合尚待提升	电子签章、量价一体化、BIM 轻量化浏览等技术构成技术壁垒； 与工地各种物联网设备对接的能力； 各类文档（含二维三视图及模型）的云端浏览与协同管理能力； 项目全生命周期管理涉及的模块多，专业性强，对系统的顶层架构设计要求高	同上	建筑行业空间广阔，整体信息化程度低，政府对工地的监管要求提升，行业处于快速上升期； 项目各方主体对项目安全、成本、进度等的要求越来越高，通过平台的建设可以为企业在降本增效方面带来价值，因此市场需求量大

### 三、请发行人在重大事项提示中充分揭示收入增长的原因、可持续性以及未来收入下降的风险

#### （一）发行人收入增长的原因

发行人收入增长的原因详见本问询函之“问题 18.3”之“【发行人说明】”之“一、发行人产品所属行业增长的驱动因素，以及发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广”之“（二）发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广”的相关回复。并已在招股书之“重大事项提示”之“二、发行人收入增长的原因”中进行了补充披露。

#### （二）发行人收入增长具有可持续性，未来收入下降的风险较小

公司作为信息化整体解决方案的提供商，一直专注于智慧招采、智慧政务、数字建设等领域的信息化建设。

目前智慧招采领域的总市场规模目前仍较小，但行业发展空间较大。根据中国招标投标协会数据，2019 年，中国招标投标公共服务平台对接的电子交易平

台合计完成电子招标采购交易规模 40,368 亿元，较 2018 年增加 32.71%。其中，全流程电子交易比例最高的城市达到 93%，最低的城市还不足 3%，电子招标采购交易依然有着巨大的市场发展空间。据中研普华测算，2019 年我国电子招投标行业市场规模已达 22.1 亿元，2025 年有望达到 42.6 亿元，市场空间巨大。总体来看，公司在政府智慧招采的需求中市占率较为领先，是行业内的主导者。企业智慧招采市场目前参与者较多，市场集中度低，随着公司技术的不断提升和市场影响力的不断提高，公司有望进一步扩大市场份额。公司在招采领域产品竞争力强，特色功能多，并且有着遍布全国的销售网络支持，具有较强的竞争力。此外，公司在招采领域有着大量存量用户，这些用户的增补类需求未来也有望成为公司收入新的增长点。

公司在智慧政务等领域的软件及信息化整体解决方案上拥有近 20 年的技术积累和专业研究优势。目前依托良好的政策环境支持、打造审批事项少、办事效率高、服务质量优的“互联网+政务服务”刚需，软件及服务市场在智慧政务市场中蓬勃发展，为软件企业提供了巨大的市场空间。据中研普华测算，2019 年我国智慧政务市场规模达到 3,142 亿元，同比增长 6.43%，预计未来 5 年内，智慧政务仍将保持 7%左右的稳定增长。公司在智慧政务领域产品丰富、竞争力强，配合公司遍布全国的销售网络的支持，未来在该业务领域收入增长的可持续性较强。

在数字建设方面，现阶段，各住建委（局）的信息化建设细分市场参与主体众多，市场集中度低，公司在该领域中具有一定优势；建筑企业信息化支出主要以购买计价软件为主，广联达在该领域中市占率较高，公司紧随其后。随着住建部门、基建工程的施工方、开发商等客户对公司造价软件等产品的认可度不断提升，数字建设软件平台的收入将可持续增长。

综上，发行人的收入增长具有可持续性，未来收入下降的风险较小。

上述楷体加粗内容，已在招股书之“重大事项提示”之“三、发行人收入增长具有可持续性，未来收入下降的风险较小”中进行了补充披露。

## 问题 19. 关于股份支付

19.1 恒兴投资持有发行人 6.71%的股份，第一大股东吴健兼任公司监事。

请发行人说明：（1）恒兴投资的股东与发行人客户、供应商是否存在关联关系，上述人员及其控制的公司与发行人是否存在交易；（2）报告期内恒兴投资的股东间接持有发行人的股份是否发生变化，是否涉及股份支付。

回复：

### 【发行人说明】

一、恒兴投资的股东与发行人客户、供应商是否存在关联关系，上述人员及其控制的公司与发行人是否存在交易

#### （一）恒兴投资的股东与发行人客户、供应商不存在关联关系

报告期内，恒兴投资的股东及其关系密切的家庭成员（包括配偶、年满 18 周岁的子女及其配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、子女配偶的父母）未直接或者间接控制发行人客户、供应商；未直接或间接持有发行人客户、供应商 5% 以上股份；未担任发行人客户、供应商的董事、监事或高级管理人员；未直接或间接于控制发行人客户、供应商的法人或其他组织担任董事、监事、高级管理人员或其他主要负责人。

综上，报告期内，恒兴投资的股东与发行人的客户、供应商不存在关联关系。

#### （二）上述人员及其控制的公司与发行人不存在交易

报告期内，恒兴投资的股东及其控制的公司与发行人不存在交易或资金往来。

二、报告期内恒兴投资的股东间接持有发行人的股份是否发生变化，是否涉及股份支付

#### （一）报告期内恒兴投资的股权变动情况

2018 年 4 月，恒兴投资股东内部进行了股权转让，原股东钱秀娟、郭彬分别将 15 万元出资（对应股权比例为 0.71%）、10 万元出资（对应股权比例为 0.47%）转让给庞智，转让完成后钱秀娟、郭彬退出，不再持有恒兴投资股权。股权转让对价分别 17.54 万元、11.69 万元，均由受让方庞智分别支付给转让方，已经支

付完毕并完成工商变更登记。本次恒兴投资股东股权转让导致恒兴投资的股东庞智（庞智持有恒兴投资的股权比例由 2.60% 上升至 3.79%）间接持有发行人的股份发生变化。

2020 年 6 月，恒兴投资进行了减资，注册资本由 2,111.00 万元减少为 2,093.00 万元，股东屠建宏、徐继荣各自分别减少出资 9 万元（对应股权比例均为 0.43%）。减资对价分别均为 36 万元，由恒兴投资支付完毕；本次减资后，原股东屠建宏及徐继荣退出，不再持有恒兴投资股权，其余恒兴投资股东间接持有发行人的股份因本次减资发生变化。

## **（二）报告期内恒兴投资的股东间接持有发行人的股份发生变化不涉及股份支付**

报告期内，恒兴投资的股东均未在发行人体系内任职，不属于公司的员工，也未向公司提供服务。

报告期内恒兴投资的股东虽然因股权转让及恒兴投资减资导致间接持有发行人的股份发生变化，但因为不涉及公司为获取恒兴投资的股东到公司任职，或要求恒兴投资的股东向公司提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，故不涉及股份支付。

**19.2 根据招股说明书，2017 年 1 月及 4 月，员工持股平台华慧企业、亿瑞咨询内部持股份额发生过变动。发行人对于上述平台持股份额变动已作股份支付处理，每股公允价值为 52.69 元。**

**请发行人说明：（1）上述股份支付的计算过程，公允价值的确定依据，是否公允；受让平台份额的员工是否约定服务期或业绩承诺等，股份支付等待期的确定是否准确；（2）报告期内员工持股内部是否发生其他员工持股份额变动，是否涉及股份支付。**

回复：

### **【发行人说明】**

**一、上述股份支付的计算过程，公允价值的确定依据，是否公允；受让平台**

份额的员工是否约定服务期或业绩承诺等，股份支付等待期的确定是否准确

(一) 上述股份支付的计算过程，公允价值的确定依据及公允性

1、公允价值的确定依据及公允性

发行人聘请了华信评估对公司 2016 年 12 月 31 日公允价值进行追溯性估值，华信评估出具了估值报告苏华估报字[2020]第 001 号，估值方法为收益法，估值为 15.91 亿元。华信评估采用的估值方法、估值假设合理，估值结果具有公允性。

发行人 2017 年初确认了三次股份支付，按实际转让对价与公允对价（公司公允价值取 15.91 亿元）之间的差额确认股份支付费用。2017 年 1 月华慧企业内部份额转让确认股份支付费用 1,148.65 万元，2017 年 1 月亿瑞咨询内部份额转让确认股份支付费用 710.13 万元，2017 年 4 月亿瑞咨询内部份额转让确认股份支付费用 311.04 万元，合计 2,169.81 万元。股份支付费用已一次性计入当期管理费用。具体计算过程如下：

2、2017 年 1 月华慧企业内部份额转让

份额变动及计算过程如下：

性质	名称	转让合伙 份额 (万元)	占合伙 企业 比例	份额 对价 (万元)	折合发行 人持股 比例	公允 对价 (万元)	差额确认股 份支付 (万元)
受让人	袁勋	4.00	0.95%	22.04	0.08%	126.46	104.42
	郁理明	1.20	0.29%	6.612	0.02%	37.94	31.33
	陆鹏飞	1.20	0.29%	6.612	0.02%	37.94	31.33
	陈洲	4.00	0.95%	22.04	0.08%	126.46	104.42
	徐健	12.00	2.86%	66.12	0.24%	379.39	313.27
	王怀君	2.40	0.57%	13.224	0.05%	75.88	62.65
	李春冬	2.00	0.48%	11.02	0.04%	63.23	52.21
	陈秋明	1.20	0.29%	6.612	0.02%	37.94	31.33
	潘宇龙	12.00	2.86%	66.12	0.24%	379.39	313.27
	陆莉军	1.20	0.29%	6.612	0.02%	37.94	31.33
	周剑峰	2.80	0.67%	15.428	0.06%	88.52	73.10
		<b>合计</b>	<b>44.00</b>	<b>10.48%</b>	<b>242.44</b>	<b>0.87%</b>	<b>1,391.09</b>
出让人	朱明华	<b>44.00</b>	<b>10.48%</b>	<b>242.44</b>	<b>0.87%</b>	<b>1,391.09</b>	<b>1,148.65</b>

经计算，本次份额转让确认股份支付 1,148.65 万元。

### 3、2017 年 1 月亿瑞咨询内部分额转让

份额变动及计算过程如下：

性质	名称	转让合伙 份额 (万元)	占合伙 企业 比例	份额 对价 (万元)	折合发行 人持股 比例	公允 对价 (万元)	差额确认股 份支付 (万元)
受让人	杨海城	8.00	1.96%	44.08	0.16%	252.93	208.85
	叶成霞	4.00	0.98%	22.04	0.08%	126.46	104.42
	赵静	4.00	0.98%	22.04	0.08%	126.46	104.42
	陈一波	4.00	0.98%	22.04	0.08%	126.46	104.42
	季琦	3.20	0.78%	17.632	0.06%	101.17	83.54
	朱敏	4.00	0.98%	22.04	0.08%	126.46	104.42
	合计	<b>27.20</b>	<b>6.67%</b>	<b>149.872</b>	<b>0.54%</b>	<b>859.95</b>	<b>710.07</b>
出让人	戴静蕾	<b>27.20</b>	<b>6.67%</b>	<b>149.872</b>	<b>0.54%</b>	<b>859.95</b>	<b>710.07</b>

注：受让人的部分合计数与出让人的数据有小额差异，系折算比例产生尾差导致的小额计算差异。

经计算，本次份额转让对价与公允价值差额为 710.07 万元，实际账面确认股份支付 710.13 万元，差异 0.06 万元，系计算精度有尾差造成，以账面确认为准。

### 4、2017 年 4 月亿瑞咨询内部分额转让

份额变动及计算过程如下：

性质	名称	转让合伙 份额 (万元)	占合伙 企业 比例	份额 对价 (万元)	折合发行 人持股 比例	公允 对价 (万元)	差额确认股 份支付 (万元)
受让人	赵佳	12	2.94%	68.3524	0.24%	379.39	311.04
出让人	程辉	12	2.94%	68.3524	0.24%	379.39	311.04

经计算，本次份额转让确认股份支付 311.04 万元。

(二) 受让平台份额的员工未约定服务期或业绩承诺等，不存在股份支付等待期

前述 2017 年 1 月华慧企业、亿瑞咨询及 2017 年 4 月亿瑞咨询的份额转让均为一次性转让，不存在服务期或业绩承诺的约定，不存在股份支付等待期。

## 二、报告期内员工持股内部是否发生其他员工持股份额变动，是否涉及股份支付

报告期内，除上述已说明的员工持股份额变动情况以外，仅百胜企业发生了份额变动，系为了进行代持还原处理，新设百胜壹至陆 6 家合伙企业承接委托曹立斌代持的合伙份额。百胜壹至陆 6 家合伙企业新设时的合伙人均为 2016 年 12 月委托曹立斌代持合伙份额的隐名合伙人。股份支付的确认时点为代持事实的发生时点（即 2016 年 12 月）。除上述事项外，报告期内无其他员工持股份额变动发生。

报告期后至本问询函回复出具日之间，在 2020 年 5 月，亿瑞咨询、百胜企业及百胜陆发生员工持股份额变动情况，份额变动的转让价格按华信评估 2020 年 1 月出具的评估报告（苏华评报字[2020]第 235 号）的评估值进行交易，不涉及股份支付。除此以外，报告期后至本问询函回复出具日之间无其他员工持股份额变动情况。

具体情况如下：

**（一）报告期内百胜企业存在份额变更，但系解决 2016 年 12 月形成的份额代持，进行代持还原发生的份额变更，股份支付确认在 2016 年 12 月，报告期内不涉及股份支付**

2016 年 12 月，金浩海将所持发行人股权 240 万股（占公司注册资本 7.95%）转让给百胜企业，该股权转让为一次性转让，不存在服务期或业绩承诺的约定，百胜企业是公司员工持股平台，全体合伙人（含委托曹立斌代持份额的隐名合伙人）均为公司员工。

发行人聘请了华信评估对公司 2016 年 12 月 31 日公允价值出具追溯估值报告苏华估报字[2020]第 001 号，估值方法为收益法，估值为 15.91 亿元。公司根据估值结果与百胜企业全体合伙人（含隐名合伙人）的支出成本的差额确认股份支付，共确认股份支付费用 11,110.86 万元，一次性计入 2016 年管理费用。

2016 年 12 月百胜企业成立时，发行人的 253 名员工与百胜企业的普通合伙人曹立斌签署了委托持股协议，约定由曹立斌代该等 253 名隐名合伙人持有百胜企业合伙份额。

2019年11月，为了进行代持还原处理，新设了百胜壹至陆6家合伙企业承接曹立斌受托代持的合伙份额。百胜壹至陆6家合伙企业新设时的合伙人均于2016年12月与曹立斌签署了委托持股协议，代持形成的事实发生在2016年12月。

中介机构访谈了相关被代持人、对百胜企业中存在的委托持股情况查验了委托持股协议及其补充协议、核查了相关的资金流水，与事实情况一致。

综上，报告期内百胜企业发生的份额变更系为了解除代持，代持形成的事实发生在2016年12月，相关股份支付已在2016年确认，不涉及报告期内的股份支付。

## **（二）2020年5月亿瑞咨询、百胜企业、百胜陆发生员工持股份额变动，不涉及股份支付**

2020年5月，亿瑞咨询发生员工持股份额变动，赵佳将其持有的6.76万元合伙份额转让给26个公司员工。

2020年5月，百胜企业发生员工持股份额变动，赵佳将其持有的28.8656万元合伙份额转让给27个公司员工。

2020年5月，百胜陆发生员工持股份额变动，曹立斌将其持有的103.5614万元合伙份额转让给48个公司员工。

华信评估2020年1月出具评估报告（苏华评报字[2020]第235号），2019年11月30日的公司股东全部权益价值的评估值为22.16亿元。评估方法、评估假设具有合理性，评估结果具有公允性。合伙份额的转让价格根据评估值和具体转让份额计算得出，不存在转让价格与公允价值的差异，故不涉及股份支付。

新增加的101个合伙人相应价款均已支付完毕，并均签署了闭环原则承诺。

## **问题 20. 关于研发投入归集**

**根据招股说明书，公司软件平台是在公司自主研发软件产品的基础上，根据客户的具体需求进行二次开发或依据客户委托进行定制开发。发行人研发投入占比略高于同行业平均水平，软件平台类产品的毛利率显著高于同行业平均水平。**

请发行人补充披露：研发支出资本化政策的具体原则。

请发行人说明：（1）说明发行人研发活动的具体内容，报告期各期研发费用中的研发项目是否存在根据客户需求开展的二次开发或定制开发的项目，相关开支成本费用在研发费用中归集是否准确；（2）报告期研发支出会计处理与研发支出会计政策不一致的情形，发行人研发支出会计政策是否一贯执行；（3）报告期各期研发费用与加计扣除认定数差异，并逐项说明未予加计扣除的原因，相关费用在研发费用中归集是否准确。

回复：

### 【发行人补充披露】

#### 一、研发支出资本化政策的具体原则

公司研发活动分为研究阶段和开发阶段。研究阶段主要为需求阶段，主要完成需求整合、架构设计；开发阶段主要包括开发阶段和测试发布阶段，主要完成对研发项目的详细设计和功能实现、测试验证和发布。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的确认为无形资产，否则于发生时计入当期损益：1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。前期已计入损益的开发支出不在以后期间确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产。

研究开发项目研究阶段的支出全部费用化，计入当期损益（研发费用）；研究开发项目开发阶段的支出，同时满足上述条件的，才能予以资本化，不满足上述条件的开发支出计入当期损益（研发费用）。若无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出，将其所发生的研发支出全部费用化，计入当期损益（研发费用）。

报告期内，公司研发的项目涵盖了多个重点和前沿技术，包括大数据、人工智能、区块链等新技术。公司会对上述新技术进行预研，待技术成熟后作为支持

性技术底座、通用技术能力、通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及基础款软件产品版本应用至具体产品中。然而由于上述新技术需要进行大量的性能测试和优化，在通过充分验证前该项技术的可行性依然存疑。考虑到上述技术的研发技术风险和未来发展趋势的不确定性，为使公司的财务状况、经营成果得到更客观、可靠、稳健的反映，报告期内公司出于谨慎性考虑，内部研究开发阶段的支出均采用费用化处理，未进行研发支出资本化。后续公司将根据企业会计准则的要求，基于谨慎性和一致性原则，对研发支出进行核算。

上述楷体加粗内容，已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“五、对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计”之“（三）重要会计政策和会计估计”之“16、研发支出”处补充披露。

### 【发行人说明】

一、说明发行人研发活动的具体内容，报告期各期研发费用中的研发项目是否存在根据客户需求开展的二次开发或定制开发的项目，相关开支成本费用在研发费用中归集是否准确

#### （一）发行人研发活动的具体内容

发行人基于未来核心技术的发展方向、主营业务的战略方向，在报告期内开展研发活动。发行人的研发活动主要围绕人工智能、大数据、WEB 应有开发平台、移动应用平台等核心技术，对支持性技术底座、通用技术能力、通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及基础款软件产品版本进行升级研发。

以公司围绕 AI、大数据的新点应用开发底座项目为例，公司具体的研发活动内容主要如下：

1、基于微服务的基础框架升级研发：引入 Spring Cloud 作为框架的基础能力，以插件式架构重组框架的各类功能，同时进一步提升基础框架中各类功能；

2、中台式框架的研发：打造中台式架构以支持业务中台化、数据中台化、智能中台化；

3、城市级应用的移动框架重构：优化移动框架的稳定性，提升对海量用户的支撑能力；

4、人工智能技术算法层的深入研究：研究最新 NLP 发展趋势和相关技术，优化原先实现的相关自然语言处理类算法，进一步提升精确度；

5、技术组件的研究与封装：通过研究 Hadoop 技术组件，深入具体的应用层面，将技术组件成果封装以支持项目团队更方便的应用；

6、研究一系列能够提升项目研发效能的工具和手段，以及一系列能够提升项目运维能力的辅助工具和规程。

**(二)报告期各期研发费用中的研发项目是否存在根据客户需求开展的二次开发或定制开发的项目，相关开支成本费用在研发费用中归集是否准确**

公司采用高复用率的技术研发模式和精细分工的软件平台开发模式进行研发和生产销售。

公司的研发项目和软件开发项目在目的和具体内容上存在实质差异。公司的研发项目主要围绕智慧招采、智慧政务及数字建设三个大细分领域，深耕人工智能、大数据、WEB 应用开发平台、移动应用平台等核心技术研究，对支持性技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本进行升级研发，目的是为公司的软件平台提供高复用率的核心技术支撑。而软件开发项目是开发和实施人员按照客户的具体需求在整合公司已有的技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本的基础上加入客户特点的需求模块进行二次或定制开发，目的是实现软件平台销售。

在财务核算上，公司将根据具体客户需求开展的二次开发或定制开发项目发生的支出归入具体项目合同，在项目合同确认收入的同时结转成本；将研究升级支持性的技术底座、通用技术能力、通用性中间件以及基础款软件产品版本的研发活动支出归入研发开支，因考虑到软件研发的技术风险，报告期内公司内部研究开发项目的支出在发生时均计入研发费用。

因此，报告期各期的研发项目不包含根据客户需求开展的二次开发或定制开发的项目，各期的研发费用中不存在根据客户需求开展的二次开发或定制开发的项目支出。公司的研发项目开支在报告期内均进入研发费用，根据客户需求开展的二次开发或定制开发项目支出均通过项目核算进入存货，并随着项目验收、收入确认而结转营业成本。研发费用中不存在应计入营业成本的支出而计入研发费

用的情形，相关项目的支出在成本、费用中能够准确划分和核算。

## 二、报告期研发支出会计处理与研发支出会计政策不一致的情形，发行人研发支出会计政策是否一贯执行

报告期内，发行人研发部门发生的费用计入研发支出，研发立项书中备案的非研发部门人员（其参加研发立项书对应的研发活动）的薪酬也计入研发支出，此外相关支出均计入发行人的成本或其他费用。

发行人对研发费用实行专账管理，以研发项目作为研发费用的归集对象，将实际发生的费用计入“研发费用”科目。发行人结合软件研发的技术风险，出于谨慎性，公司内部研究开发项目的支出在发生时均计入当期损益，不存在研发支出资本化的情形。

发行人报告期研发支出会计处理与研发支出会计政策一致，并能够一贯执行。

## 三、报告期各期研发费用与加计扣除认定数差异，并逐项说明未予加计扣除的原因，相关费用在研发费用中归集是否准确

报告期研发费用与企业所得税年度申报中申请加计扣除的研发费用金额对比情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年度	2017年度
研发费用账面金额	23,113.77	18,608.09	12,561.48
申请加计扣除的研发费用金额	17,840.05	14,234.50	9,417.69
差异金额	5,273.72	4,373.59	3,143.79
其中：人员费用	-6,844.45	-5,761.21	-4,058.76
亏损子公司未加计扣除	-	-	-172.16
一次性扣除的折旧	-3.88	119.56	157.58
经限额调整后的其他费用	1,574.61	1,268.05	929.54

财务报表确认的研发费用与申报加计扣除的研发费用的差异原因：

1、根据国家税务总局的相关规定，研发加计扣除认可的费用系与研发项目直接相关的费用。发行人基于税务谨慎性原则，只对研发项目立项书明确记录的研发人员薪酬进行研发加计扣除，研发部门发生的项目立项书记录的以外的人员未进行加计扣除。

公司根据实际参与研发项目人员，将其薪酬计入研发费用，相关人员包括研发部门的人员，以及从其他部门暂时调入，作为具体研发项目研发人员，列入研发项目立项书的人员。

2、2017年，新点网络由于亏损，当年度未申请研发费用加计扣除。

3、根据《财政部、国家税务总局关于完善固定资产加速折旧企业所得税政策的通知》(财税〔2014〕75号)和《关于设备器具扣除有关企业所得税政策的通知》(财税〔2018〕54号)的规定，对新购进的设备、器具，单位价值不超过500万元（2018年以前是100万元）的，允许一次性计入当期成本费用在计算应纳税所得额时扣除。发行人在所得税申报时，将符合条件的研发的设备在购买当期一次性计入研发折旧费用，所以符合税务加计扣除的折旧费用与研发费用中折旧费用不一致。

4、发行人研发费用中只包含研发部门中研发人员的人工费、研发部门消耗的直接材料和相关设备设施的折旧与摊销等费用。发行人出于谨慎性，将研发部门中研发人员发生的其他费用（主要为差旅费、会务费等）计入管理费用，但发行人对研发人员发生的上述其他费用登记了备查簿。申请研发加计扣除时，发行人登记在备查簿中研发人员发生的其他费用按照其他费用总额不超过可加计扣除研发费用总额的10%进行确认。

## **问题 21. 关于苏州国泰数字政府研究院**

**根据招股说明书，苏州国泰数字政府研究院为成立于2019年3月的民办非企业单位，法定代表人为李强，举办人为发行人。发行人2019年向苏州国泰数字政府研究院捐赠100万元。根据公开资料，苏州国泰数字政府研究院注册资本为100万元。**

**请发行人说明：（1）发行人2019年向苏州国泰数字政府研究院提供100万元认定为捐赠的依据；提供资金的实质是否为出资；结合上述民办非企业单位的举办人为发行人以及法定代表人在发行人的任职情况，分析发行人是否对苏州国泰数字政府研究院形成控制，未将其纳入合并范围的依据；（2）苏州国泰数字政府研究院的主要人员构成、在发行人的任职情况，研究院的主要研究内容；相关的研究成果**

与发行人是否构成利益冲突；发行人就研究院研究成果是否达成协议安排，发行人是否可使用相关的研究成果。

回复：

### 【发行人说明】

一、发行人 2019 年向苏州国泰数字政府研究院提供 100 万元认定为捐赠的依据；提供资金的实质是否为出资；结合上述民办非企业单位的举办人为发行人以及法定代表人在发行人的任职情况，分析发行人是否对苏州国泰数字政府研究院形成控制，未将其纳入合并范围的依据

（一）发行人 2019 年向苏州国泰数字政府研究院提供 100 万元认定为捐赠的依据；提供资金的实质是否为出资

为促进当地数字政府理论研究工作，促进行业内交流。2018 年 12 月 12 日，发行人召开股东会，全体股东一致同意，向苏州国泰数字政府研究院（以下简称“国泰数字研究院”）捐赠 100 万元，用于其日后业务开展的初始经费。

根据国泰数字研究院的章程的约定：

“经费必须用于章程规定的业务范围和事业的发展，盈余不得分红。财产及其孳息不用于分配。

本单位终止，剩余财产应当按照有关法律、法规的规定处理，用于发展与本单位宗旨相关的事业。剩余财产的处理：（一）优先支付清算工作费用；（二）办理税务注销、银行销户等手续，结清税款、利息；（三）捐赠给与本单位性质、宗旨相同、相似的社会组织，并向社会公告。”

同时国泰数字研究院独立开展各项研究、咨询、交流、宣传等工作，不存在为发行人提供各类免费服务的情况。从国泰数字研究院成立至今，其与发行人未发生业务往来。

综上，因为发行人的捐赠无法给发行人带来资金的保值增值，发行人未享有资产收益权或任何形式的利益，这笔资金不具有出资的实质。

(二)结合上述民办非企业单位的举办人为发行人以及法定代表人在发行人的任职情况,分析发行人是否对苏州国泰数字政府研究院形成控制,未将其纳入合并范围的依据

### 1、国泰数字研究院的举办人情况

为了帮助国泰数字研究院顺利启动,公司作为举办人向苏州市发展和改革委员会报送了《关于成立苏州国泰数字政府研究院的申请报告》,并获同意批复。

根据国泰数字研究院的章程规定:

“举办者享有下列权利:(一)了解本单位经营状况和财务状况;(二)推荐理事和监事;(三)有权查阅理事会会议记录和本单位财务会计报告。”

公司作为举办人不具有盈余收益权和剩余财产分配权。

### 2、国泰数字研究院法定代表人在发行人的任职情况

国泰数字研究院成立时,由发行人常务副总经理李强任理事长(兼法定代表人),目的是利用李强的技术背景,对国泰数字研究院的前期研究方向提供一些指导性意见,李强不管理国泰数字研究院的日常经营工作。

### 3、国泰数字研究院的理事会成员情况

根据国泰数字研究院的章程规定:

“本单位设理事会,其成员为3人。理事会是本单位的决策机构。理事由举办者、职工代表及有关单位推选产生。

理事会会议应由1/2以上的理事出席方可举行。理事会会议实行1人1票制。理事会做出决议,必须经全体理事的过半数通过。

理事长行使下列职权:(一)召集和主持理事会会议;(二)检查理事会会议的实施情况;(三)法律、法规和本单位章程规定的其他职权。”

国泰数字研究院的理事为李强、顾平安、谢俊元。

顾平安系中央党校(国家行政学院)公共管理教研部教授。谢俊元系南京大学计算机科学与技术系教授。顾平安及谢俊元未在新点软件及其子公司工作过。

发行人在国泰数字研究院理事会中仅占有一席,李强作为理事长没有特殊表

决权，发行人在理事会会议中无法独立通过决议。

#### 4、国泰数字研究院自主运营

根据国泰数字研究院的章程，国泰数字研究院系由苏州市发改委主管，自主运营的非营利性科技研究组织。国泰数字研究院的办公地点位于江苏省苏州工业园区崇文路 199 号富华大厦 6A-E 室，其拥有独立的办公区域。主要工作为组织新型政府信息化建设及产业与区域建设发展理论研究，承担政府部门委托开展的课题研究、课题申请等。

报告期内，国泰数字研究院与发行人之间未发生业务往来。

#### 5、发行人对苏州国泰数字政府研究院不形成控制

综上，公司作为举办人不具有盈余收益权和剩余财产分配权，公司无法控制国泰数字研究院理事会，国泰数字研究院具有独立的办公场所，未来拟独立开展工作，对公司不存在依赖。因此，公司对国泰数字研究院不具有控制权，未将其纳入合并范围具有合理性。

**二、苏州国泰数字政府研究院的主要人员构成、在发行人的任职情况，研究院的主要研究内容；相关的研究成果与发行人是否构成利益冲突；发行人就研究院研究成果是否达成协议安排，发行人是否可使用相关的研究成果**

##### （一）国泰数字研究院的主要人员构成、在发行人的任职情况

国泰数字研究院的主要人员构成、在发行人的任职情况如下表所示：

姓名	研究院职务	是否在新点软件或其他单位任职
李强	理事长	新点软件董事、常务副总经理
顾平安	理事	中央党校（国家行政学院）公共管理教研部教授，未在新点软件任职
谢俊元	理事	南京大学计算机科学与技术系教授，未在新点软件任职
岳浩	院长	沙洲职业工学院现代教育技术中心主任
俞嵘	监事	苏州新点行政经理
孙晨燕	财务	否

##### （二）研究院的主要研究内容

国泰数字研究院目前处于前期准备阶段，尚未开展实质性运营。现阶段主要

工作为对行业前沿方向的了解和把握，尚无研究人员开展具体研究工作。

未来，国泰数字研究院主要工作为组织新型政府信息化建设及产业与区域建设发展理论研究；承担政府部门委托开展的课题研究、课题申请；为政府机构及企事业单位提供咨询、规划设计、内训服务；推动行业交流与合作，举办相关的论坛、会议会展；创办专业刊物等媒介宣传、出版研究成果；协助有关部门做好数字政府领域有关的知识产权交易与保护；承接政府职能转移和购买服务，完成有关部门交办的工作任务。

具体研究方向是结合国际、国内的政府数字化转型实践，研究数字政府的发展目标、架构体系、建设内容和实现路径，并重点收集数字政府在激发经济发展动能、提升政务服务效能、打造社会治理格局等领域的典型案例。

### **（三）相关的研究成果与发行人是否构成利益冲突**

国泰数字研究院目前主要工作为对行业前沿方向的了解和把握，尚无研究人员开展具体研究工作，还未进入实质研发阶段，没有内部研究项目立项，没有可发布的研究成果。

国泰数字研究院的相关工作具有独立性，与新点软件的现有研究项目、专有技术之间不存在引用、借鉴、冲突的情况。因此，不存在相关研究成果与发行人构成利益冲突的情况。

### **（四）发行人就研究院研究成果是否达成协议安排，发行人是否可使用相关的研究成果**

国泰数字研究院成立至今，新点软件与国泰数字研究院之间未发生业务合作，未签署任何协议。

国泰数字研究院独立经营，独立开展研究活动，如未来公开发布公益性的研究成果，发行人可通过公开途径与其他社会机构同等条件下使用研究成果。如发行人拟使用国泰数字研究院未公开发布的研究成果，需要在市场条件下与国泰数字研究院达成有偿性的研究成果使用协议。

## 问题 22. 关于利用个人卡收取部分未开票收入的问题

根据招股说明书，2017 年存在部分收入未及时开票的情况，该部分收入通过财务部个人卡归集后使用，同时存在少量订单通过发行人业务员收款后转入公司账户的情形。

请发行人说明：（1）通过财务部个人卡归集未开票收入以及通过业务员收款的原因，是否涉及职务侵占，是否违反相关法律法规；相关税款是否足额缴纳；（2）是否存在其他未披露的个人卡收款以及相关的资金去向；（3）个人卡归集款项及收款涉及的收入、成本、费用是否已在财务报表中反映。

回复：

### 【发行人说明】

一、通过财务部个人卡归集未开票收入以及通过业务员收款的原因，是否涉及职务侵占，是否违反相关法律法规；相关税款是否足额缴纳

#### （一）通过财务部个人卡归集未开票收入以及通过业务员收款的原因

发行人通过财务部个人卡归集未及时开票收入以及通过业务员收款，主要为计价软件等产品的销售收入，形成的主要原因如下：

- 1、业务人员直接面对终端市场的单次金额较小的采购，如单机版软件等；
- 2、部分小客户习惯采用线下个人转个人、现采现结的交易方式。

#### （二）是否涉及职务侵占，是否违反相关法律法规

##### 1、相关法律法规

根据《中华人民共和国刑法》（“《刑法》”）第 271 条第 1 款之约定，“公司、企业或者其他单位的人员，利用职务上的便利，将本单位财物非法占为己有，数额较大的，处五年以下有期徒刑或者拘役；数额巨大的，处五年以上有期徒刑，可以并处没收财产。”

根据上述规定和全国人大常委会法制工作委员会刑法研究室的解读，构成职务侵占罪必须符合以下四个要件：

- （1）犯罪主体是公司、企业或者其他单位的人员；

(2) 犯罪主观方面必须以非法占有为目的，而且必须是故意，过失不能构成本罪；

(3) 犯罪客体为公司、企业或者其他单位的财产权利；

(4) 犯罪客观方面是行为人利用职务上的便利，通过骗取、侵吞、窃取等方式，将本单位的财物非法占为己有，且数额较大的行为。

《最高人民法院、最高人民检察院关于办理贪污贿赂刑事案件适用法律若干问题的解释》第 1 条及第 11 条对职务侵占罪数额较大、数额巨大的具体金额做出了明确规定，给出两个定罪量刑标准：

(1) 公司、企业或者其他单位的人员，利用职务上的便利，将本单位财物非法占为己有，数额达到 6 万元人民币的，处五年以下有期徒刑或者拘役；

(2) 公司、企业或者其他单位的人员，利用职务上的便利，将本单位财物非法占为己有，数额达到 100 万元人民币的，处五年以上有期徒刑，可以并处没收财产。

而根据《最高人民法院、公安部关于公安机关管辖的刑事案件立案追诉标准的规定（二）》第 84 条之规定，对于职务侵占行为应予立案的标准为：公司、企业或者其他单位的人员，利用职务上的便利，将本单位财物非法占为己有，数额在五千元至一万元以上的，应予立案追诉。

## **2、发行员工的相关行为不涉及职务侵占**

发行员工开展个人卡收款或归集行为时，主要原因为满足业务开展的灵活性和客户的多元需求，并不具有非法占有公司财产的故意，且财务部个人卡在使用中处于公司严格管控中。

在实际行为上，发行人存放于财务部个人归集卡内的资金均已经于 2017 年全部收回，业务人员收取的款项也均及时转入了发行人账户，员工不存在将公司财产占为己有的行为，并不满足职务侵占罪名的构成要件。因此，该等发行员工的个人卡收款或归集行为并不涉及职务侵占，不违反相应法律法规规定。另外，发行人和员工均无逃避缴纳税款的主观故意，未及时开票的行为也及时得到了相应补正。

### （三）相关税款是否足额缴纳

发行人针对通过个人卡收到的未开票收入补缴了相关税金，缴纳增值税1,703.80万元；对公司员工获得的薪酬未及时缴纳的个人所得税要求员工进行了补缴，共缴纳个人所得税33.02万元，相关税金均已足额缴纳。

### 二、是否存在其他未披露的个人卡收款以及相关的资金去向

报告期内，公司不存在使用其他未披露的个人卡进行收款的情况。

### 三、个人卡归集款项及收款涉及的收入、成本、费用是否已在财务报表中反映

个人卡归集款项及收款涉及的收入、成本、费用在财务报表中的反映情况如下表所示：

类型	内容	金额 (万元)	对应利润表科目
2017年个人卡收款	财务部个人卡归集的收入	5,208.21	营业收入
	财务部个人卡收回的办公差旅备用金	756.22	往来款不涉及利润表
	财务部个人卡归集的押金收款	33.80	往来款不涉及利润表
	财务部个人卡内资金利息收入	44.11	财务费用
2017年业务员收款	少量订单通过发行人业务员个人卡收款未归集到财务部个人卡	241.61	营业收入
2017年个人卡付款	财务部个人卡销售款转至公司账户	6,565.36	收款行为不涉及利润表
	财务部个人卡支出的办公差旅备用金	987.71	往来款不涉及利润表
	财务部个人卡支付员工绩效、补贴	271.25	销售费用、管理费用
	财务部个人卡支付押金退款	56.42	往来款不涉及利润表
	财务部个人卡支付服务和管理费	1.02	管理费用
2017年业务员付款	业务员个人卡收款转入公司账户	241.61	收款行为不涉及利润表
2018年业务员收款	少量订单通过发行人业务员个人卡收款	2,715.12	营业收入
2018年业务员付款	业务员个人卡收款转入公司账户	2,715.12	收款行为不涉及利润表
2019年业务员收款	少量订单通过发行人业务员个人卡收款	860.20	营业收入
2019年业务员付款	业务员个人卡收款转入公司账户	860.20	收款行为不涉及利润表
2020年1-3月个人卡类收款	不存在个人卡收款	-	
2020年1-3月个人卡类付款	不存在个人卡付款	-	

综上，个人卡归集款项及收款涉及的收入、成本、费用均已在财务报表中反映。

### 问题 23. 关于应收账款及应收票据

23.1 根据招股说明书，报告期内，发行人应收账款净额分别为 30,441.20 万元、35,688.34 万元、52,503.41 万元及 47,143.40 万元。2018 年末应收账款净额较 2017 年末增长 17.24%，2019 年末应收账款净额较 2018 年末增长 47.12%。

请发行人补充披露：报告期各期应收账款期后回款情况，以及最新的 2020 年应收账款回款情况。

请发行人说明：2019 年报告期末应收账款余额较 2018 年应收账款余额大幅增加的原因，结合新增客户及应收账款的信用期情况，说明是否存在通过放宽信用刺激销售的情形。

回复：

#### 【发行人补充披露】

报告期各期应收账款期后回款情况，以及最新的 2020 年应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.3.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款期末余额	52,643.01	58,505.74	39,665.04	33,554.85
在报告期各期的收款情况：				
2018 年度	-	-	-	18,272.07
2019 年度	-	-	21,926.39	7,164.93
2020 年 1-3 月	-	11,404.43	1,463.90	555.69
2020 年 4 月至 2020/8/30	11,913.39	10,230.33	3,493.04	1,641.44
合计 (即各期末截至 2020/8/30 的收款情况)	11,913.39	21,634.76	26,883.33	27,634.13

上述楷体加粗内容，已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“(二)流动资产分析”之“4、应收账款”之“(4)期后回款情况”处补充披露。

## 【发行人说明】

一、2019 年报告期末应收账款余额较 2018 年应收账款余额大幅增加的原因，结合新增客户及应收账款的信用期情况，说明是否存在通过放宽信用刺激销售的情形

(一) 2019 年报告期末应收账款余额较 2018 年应收账款余额大幅增加的原因

2019 年末，公司应收账款余额较 2018 年增长 47.50%，增加较多，主要原因有：①公司业务规模不断增长，2019 年度公司实现营业收入 152,698.44 万元，较 2018 年度增长 28.49%；②根据公司的收入确认政策，软件平台、智能化设备、智能化工程等项目均以客户验收作为确认收入的时点，而客户向公司支付款项原则上均以合同约定为准。不同客户、不同项目在合同签订、完成验收、项目审计、免费维护期结束等几个重要节点约定的分次付款比例各不相同。2019 年度，随着公司业务数量的不断增加，收入确认与客户实际付款进度之间的差异、不同合同的分次付款比例差异也不断累积；③公司业务具有明显的季节性，第四季度为政府客户及企事业单位的验收高峰期，公司在第四季度确认的收入金额占全年收入的比重较大。随着来自政府类客户的收入金额呈逐年增长的态势，加之政府类客户的内部付款审批周期通常较长，一定程度上影响了公司应收账款的整体回款速度。

(二) 结合新增客户及应收账款的信用期情况，说明是否存在通过放宽信用刺激销售的情形

公司的主要客户类型为政府类客户及大型企事业单位，且公司的收入确认政策主要决定了公司的应收账款主要由软件平台、智能化设备、智能化工程、维护服务等业务确认收入而产生。

由于政府及大型企事业单位客户对外采购软件平台及服务，主要基于政策要求和业务需要进行，通过综合评分办法等标准择优选择软件厂商签订合同。在招标的综合评分办法中，政府类客户几乎不设置信用期作为评分标准。因此，基于公司的客户类型和客户选择供应商的模式，公司无法通过放宽信用政策这一方法刺激客户与公司签订合同，进而刺激销售。

报告期三年内，公司应收账款周转率分别为 3.45、3.59、3.46，整体保持稳定，未有明显波动。同时，参考公司对 2018 年、2019 年公司新增客户（当年确认收入）的收款比例情况：

单位：万元

	2018 年新增客户	2019 年新增客户
产品验收、服务完成前的付款金额	649.03	4,223.57
占合同金额（含税）的比例	26.52%	49.37%
产品验收、服务完成后 6 个月内的付款金额	1,099.48	2,684.07
占合同金额（含税）的比例	44.92%	31.38%
截至产品验收、服务完成 6 个月之日累计收款	71.44%	80.75%

从新增客户在产品验收、服务完成前的付款比例看，2019 年新增客户的付款比例高于 2018 年新增客户的付款比例。

从产品验收、服务完成后 6 个月内的付款比例看，2019 年新增客户的付款比例低于 2018 年新增客户，主要系产品验收、服务完成前的预收款比例增加。2019 年新增客户从签订合同起至产品验收、服务完成 6 个月止，累计收款比例为 80.75%，高于 2018 年新增客户的对应期间收款比例的 71.44%，整体说明 2019 年新增客户的付款进度快于 2018 年。

综上，公司不存在通过放宽信用刺激销售的情形。

**23.2 发行人出具商业承兑汇票的客户目前商业信用良好，票据无法承兑的风险较低。发行人未对应收票据计提坏账准备。**

**请发行人补充披露：应收票据坏账计提政策。**

**请发行人说明：应收票据未计提坏账的依据，商业承兑汇票坏账准备计提是否充分。**

回复：

**【发行人补充披露】**

发行人在招股书中对应收票据坏账计提政策补充披露如下：

#### 4、应收票据

公司自 2019 年 1 月 1 日起对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括以单项或组合的方式对应收票据预期信用损失进行估计。

公司 2017 年度、2018 年度确认标准和计提方法详见本节之“五、对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计”之“（三）重要会计政策和会计估计”之“5、应收账款”之“（2）2017 年度、2018 年度适用的会计政策”。

上述楷体加粗的补充披露内容已在招股书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、对公司财务状况和经营成果有重大影响的会计政策和会计估计”之“（三）重要会计政策和会计估计”中进行了披露。

#### 【发行人说明】

##### 一、应收票据未计提坏账的依据

公司各期末的应收票据明细及坏账准备计提情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.3.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
银行承兑汇票	2,150.98	-	1,530.83	-	542.45	-	438.70	-
商业承兑汇票	352.00	17.60	-	-	288.00	14.40	-	-

项目	2020.3.31		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备
合计	2,502.98	17.60	1,530.83	-	830.45	14.40	438.70	-

公司未对应收银行承兑汇票计提坏账准备。银行承兑汇票系由银行承诺到期付款。公司期末的应收银行承兑汇票，付款银行主要为中国工商银行、中国光大银行、苏州银行、宁波银行、湖州银行、中国银行及中国建设银行等，出现预期信用损失的可能性很低，按账龄分析法组合不能反映其风险特征。公司各期末的应收银行承兑汇票在期后未出现无法兑付或被追索的情况。

综上，公司不对应收银行承兑汇票计提坏账准备具有合理的依据。

根据上表，公司针对期末的应收商业承兑汇票计提了坏账准备。

## 二、商业承兑汇票坏账准备计提是否充分

商业承兑汇票坏账准备计提情况如下表所示：

时间点	商业承兑汇 票账面余额 (万元)	商业承兑汇票坏账准备		商业承兑汇 票账面价值 (万元)	已背书或贴现 且在资产负债 表日但尚未到 期的商业承兑 汇票
		金额 (万元)	计提比例 (%)		
2020年3月 31日余额	352.00	17.60	5.00	334.40	-
2019年12 月31日余额	-	-	-	-	-
2018年12 月31日余额	288.00	14.40	5.00	273.60	-
2017年12 月31日余额	-	-	-	-	-

公司各期末不存在已背书或贴现且在资产负债表日但尚未到期的应收商业承兑汇票。

公司各期末的应收商业承兑汇票在期后均已到期付款或背书，未出现无法兑付或被追索的情况。公司报告期内未出现过与商业承兑汇票相关的收款风险事件。

公司结合商业承兑汇票的预期信用损失风险特征（与公司的应收账款预期信用损失风险特征相似），针对账龄1年以内的应收商业承兑汇票的余额计提了5%的坏账准备，与公司针对应收账款的坏账准备处理方法一致。因此公司针对期末的应收商业承兑汇票已充分计提了坏账准备。

## 问题 24. 关于现金分红

2017-2019 年，发行人现金分红金额分别为 5,032.00 万元、7,000.00 万元和 40,155.36 万元。截至报告期末的货币资金和银行理财余额总计为 13,585.45 万元。报告期各期，流动比率及速动比率逐年下降，截至报告期末分别为 1.24 和 0.71。

请发行人说明：（1）报告期内的现金分红是否符合章程规定，是否履行必要的决策程序；（2）结合报告期末的流动性指标以及资产负债情况，说明报告期内的大额分红是否对上市后的生产经营造成重大不利影响，如是，请在重大事项提示中充分揭示相关风险。

回复：

### 【发行人说明】

#### 一、报告期内的现金分红是否符合章程规定，是否履行必要的决策程序

##### （一）公司章程规定

报告期内，公司在 2017 年内分红 1 次，在 2018 年内分红 1 次，在 2019 年内分红 2 次，在 2020 年一季度内未分红。

2017 年至 2019 年期间有效的公司章程中对利润分配的规定如下：股东会审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案；公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金，并提取利润的 10% 列入公司法定公益金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，不再提取。公司的法定公积金不足以弥补上一年度公司亏损的，在依照前款提取法定公积金和法定公益金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司在从税后利润中提取法定公积金后，经股东会决议，可以提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金，法定公益金后所余利润，按照股东的出资比例进行分配。

##### （二）报告期内分红是否履行必要的决策程序

2017 年 3 月 10 日，公司召开股东会，经审议，全体股东同意，公司向全体股东现金分红 5,032.00 万元。公司分配利润前，已按章程规定从 2016 年的净利

润中计提了法定盈余公积。

2018年5月28日，公司召开股东会，经审议，全体股东同意，公司向全体股东现金分红7,000万元。公司分配利润前，已按章程规定从2017年的净利润中计提了法定盈余公积，经提取后，公司法定盈余公积累计额已达到公司的注册资本的50%以上，不再按比例提取。

2019年1月30日，公司召开股东会，经审议，全体股东同意，公司向全体股东现金分红8,151.84万元。公司分配利润前，公司法定盈余公积累计额已达到公司的注册资本的50%以上，公司分配利润前无需提取法定盈余公积。

2019年10月31日，公司召开股东会，经审议，全体股东同意，公司向全体股东现金分红32,003.52万元。公司分配利润前，公司法定盈余公积累计额已达到公司的注册资本的50%以上，公司分配利润前无需提取法定盈余公积。

### （三）报告期内的现金分红符合章程规定，已履行必要的决策程序

综上，公司报告期内的现金分红符合章程规定，已履行必要的决策程序。

二、结合报告期末的流动性指标以及资产负债情况，说明报告期内的大额分红是否对上市后的生产经营造成重大不利影响，如是，请在重大事项提示中充分揭示相关风险

各期末流动性指标及资产负债率情况见下表：

指标	2020.12.31 (模拟)	2020.3.31	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
流动比率(倍)	3.66	1.24	1.23	1.57	1.53
速动比率(倍)	3.30	0.71	0.86	1.10	1.11
资产负债率(合并)	26.61%	69.38%	71.51%	56.65%	58.71%

注：2020年12月31日相关财务指标的计算基于首次公开发行募集资金于2020年底到位，2020年底的资产（不含募集资金）、负债与2019年底一致的假设。

假设公司于2020年底完成上市，经模拟计算2020年12月31日的流动性指标均大于1，相关指标情况良好。

因此，报告期内的大额分红不会对上市后的生产经营造成重大不利影响。

## 六、关于风险揭示

### 问题 25. 关于提高风险揭示的重大性、针对性

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除冗余表述，并按重要性进行排序。

回复：

#### 【发行人梳理】

经梳理，“重大事项提示”披露如下：

#### 一、特别风险提示

公司特别提醒投资者关注“第四节风险因素”中的下列风险：

##### （一）核心技术人员流失风险

经过多年积累，公司形成了以核心技术人员为首的多个强有力的研发团队。核心技术人员是公司的核心竞争力及未来持续发展的基础。随着行业竞争日趋激烈，企业对人才的竞争不断加剧。能否维持技术人员队伍的稳定，并不断吸引优秀技术人员加盟，关系到公司能否继续保持技术竞争优势和未来发展的潜力。如果公司核心技术人员流失较多，可能发生在研项目进度推迟、终止、泄密等风险。

##### （二）技术迭代风险

行业的发展趋势表现为云计算、云储存的运用程度日益加深，AI 技术开始运用于智能审批、卷宗分析等领域。进入该技术领域并将技术产业化需要长时间的研发、优化及大量案例实践，技术壁垒和进入门槛较高。如公司不能准确及时地预测和把握智慧招采、智慧政务及数字建设领域的发展趋势，对技术路线做出合理安排或转型，在平台研究与项目实施上形成快速互动与良性循环，持续保持公司技术领先优势，将可能会延缓公司在关键技术和关键应用上的研究开发进度，导致公司面临被竞争对手赶超，或者技术落后的风险。

##### （三）人力成本上升导致盈利下降的风险

2017 年度至 2019 年度，公司员工薪酬总额分别为 40,717.19 万元、

58,444.99 万元及 74,558.13 万元。人力成本目前是公司主要的经营成本，如果未来公司人力成本增长额高于人均产值增长额，则公司存在盈利下降的风险。

#### （四）市场竞争加剧的风险

我国自主软件行业市场空间已颇具规模，多年来保持了快速增长态势。市场机遇也吸引了较多参与者，市场竞争较为激烈。目前公司行业内竞争对手较多，既包括大型软件业上市公司，也包括小型地方性软件定制企业。未来，随着智慧招采、智慧政务、数字建设的市场进一步扩大，公司与行业内具有技术、品牌、人才和资金优势的厂商之间的竞争可能进一步加剧。

#### （五）技术研发失败风险

软件行业是技术密集型行业。最近三年及一期，公司的研发费用分别为 12,561.48 万元、18,608.09 万元、23,113.77 万元及 4,958.64 万元，占营业收入的比重分别为 14.84%、15.66%、15.14%及 31.06%，发生的研发费用直接影响公司当年的净利润水平。公司会对一些新技术进行预研，待技术成熟后应用至产品中，然而由于新技术的发展趋势及研发结果存在一定不确定性，公司可能面临新技术、新产品研发失败的风险，从而对公司经营业绩和持续经营带来不利的影响。

#### （六）公司快速扩张带来的管理风险

2017 年至 2020 年一季度，公司的业务规模持续扩大，营业收入分别为 84,652.86 万元、118,840.18 万元、152,698.44 万元及 15,964.98 万元；各报告期末，资产总额分别为 116,632.18 万元、144,792.41 万元、171,842.13 万元及 144,908.86 万元；员工人数分别为 3,630 人、4,700 人、5,189 人及 5,052 人。随着公司业务的发展及募集资金投资项目的实施，公司收入规模、资产规模及员工人数将会持续扩张，相应将在资源整合、市场开拓、产品研发、质量管理、内部控制等方面对管理人员提出更高的要求。如果公司内控体系和管理水平不能适应公司规模快速扩张，那么公司可能发生规模扩张导致的管理和内部控制风险。

#### （七）无实际控制人风险

公司股权结构较为分散，无控股股东和实际控制人。为维持公司股权以及治

理结构的稳定性，国泰国贸、曹立斌、黄素龙、李强（男）、朱明华、朱斌、李强（女）、徐国春、陈俊荣、席益华、何永龙、华慧企业、亿瑞咨询、百胜企业承诺上市之日起三十六个月内不转让其持有的发行人股份，占发行前公司股份总数的 93.29%。上述股东所持股权的锁定，在公司上市后的一定时期内有利于保持股权构架的稳定。但未来无控股股东及实际控制人的状态可能给发行人的经营活动带来一些潜在的风险。比如主要股东经过充分协商后可能仍存在意见分歧，导致决策效率不佳的风险；或因公司无实际控制人状态招致“门口的野蛮人”觊觎，导致公司陷入股权争夺战，使企业经营和管理受到干扰的风险。

#### （八）经营业绩季节性波动引起股价波动风险

公司主营业务收入存在明显的季节性特征。报告期内，发行人分季度主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	当期主营业务收入	当期收入占比	当期主营业务收入	当期收入占比	当期主营业务收入	当期收入占比	当期主营业务收入	当期收入占比
一季度	15,962.78	33.84%	22,240.16	14.56%	15,881.14	13.36%	8,181.30	9.67%
二季度	31,211.03	66.16%	26,488.17	17.35%	16,845.75	14.18%	13,993.78	16.53%
三季度	-	0.00%	35,976.02	23.56%	25,815.49	21.72%	21,124.24	24.96%
四季度	-	0.00%	67,992.67	44.53%	60,294.84	50.74%	41,334.53	48.84%
合计	47,173.81	100.00%	152,697.01	100.00%	118,837.22	100.00%	84,633.85	100.00%

注：2020 年二季度主营业务收入未经审计。

公司客户主要为政府部门和大型企事业单位，受政府部门和大型企事业单位的采购周期影响，这些用户大多在上半年来对全年的投资和采购进行规划、招标，下半年特别是第四季度再进行项目验收和项目结算。因此公司主营业务收入主要集中在下半年实现，上半年收入占比较低，2017-2019 年度公司上半年主营业务收入占全年收入的比例在 26%-32% 的区间范围内。2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司第四季度主营业务收入占全年的比例分别为 48.84%、50.74% 和 44.53%，报告期主营业务收入具有明显的季节性，第四季度为政府客户及企事业单位的验收高峰期，也是主营业务收入确认的主要期间。同时，由于员工工资性支出所占比重较高，造成公司净利润的季节性波动比营业收入的季节性波动更为明显。

最近三年，公司净利润按上、下半年度分布情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
上半年净利润占比	-37.75%	-40.92%	-32.50%
下半年净利润占比	137.75%	140.92%	132.50%

因此，公司存在经营业绩季节性波动引起股价波动的风险。投资者不宜以半年度或季度报告数据推测全年主营业务收入或盈利情况。

上述楷体加粗内容，已在招股书之“重大事项提示”之“一、特别风险提示”中进行了修改完善。

发行人在招股书之“重大事项提示”之“二、发行人收入增长的原因”中对发行人收入增长的原因进行了补充披露，详见本问询函之“问题 18.3”之“【发行人说明】”之“一、发行人产品所属行业增长的驱动因素，以及发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广”之“(二) 发行人收入增长的驱动因素，是否依赖于销售推广”的相关回复。

发行人在招股书之“重大事项提示”之“三、发行人收入增长具有可持续性，未来收入下降的风险较小”中对发行人收入增长具有可持续性，未来收入下降的风险较小进行了补充披露，详见本问询函之“问题 18.3”之“【发行人说明】”之“三、请发行人在重大事项提示中充分揭示收入增长的原因、可持续性以及未来收入下降的风险”之“(二) 发行人收入增长具有可持续性，未来收入下降的风险较小”的相关回复。

#### 四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况

##### (一) 财务报告审计截止日后的经营状况

公司招股说明书财务报告审计截止日为 2020 年 3 月 31 日。虽然 2020 年一季度的新冠疫情对公司一季度收入有所影响，但随着二季度社会各界复工，公司业绩回升并较 2019 年二季度增长 17.83%，疫情对发行人的影响已基本消除。发行人 2020 年上半年主营业务收入为 47,173.81 万元，略低于 2019 年同期的 48,728.33 万元。

截至目前，公司经营情况稳定，主要经营模式包括采购模式、生产模式和销售模式等未发生重大变化，主要客户和供应商的构成以及税收政策和其他可能影

响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化。

## (二) 2020年1-6月经审阅的主要财务信息

天职国际审阅了2020年6月30日的合并及母公司资产负债表,2020年1-6月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及财务报表附注,并出具无保留意见的《审阅报告》(天职业字[2020]35593号)。

公司2020年1-6月财务信息的变动分析情况如下:

截至2020年6月30日,公司总资产159,982.53万元,较2019年末下降6.90%,主要由于公司的货币资金、交易性金融资产较2019年末有所下降;公司总负债112,533.56万元,较2019年末下降8.43%,主要由于应付职工薪酬、应付股利较2019年末有所下降;公司归属于母公司股东权益47,448.97万元,较2019年末下降3.07%,主要系同一控制下企业合并导致的资本公积减少。

2020年1-6月,公司实现营业收入47,176.29万元,同比下降3.19%;归属于母公司股东的净利润为858.32万元,同比增长108.63%;扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为107.21万元,同比增长101.14%。公司2020年1-6月利润较去年同期明显提升,主要系2020年1-6月公司实现的软件平台和平台运营服务的收入占比高于上年同期,智能化工程和智能化设备的销售收入占比低于上年同期,由于软件平台和平台运营服务的毛利率较高,公司整体的毛利随着软件平台和平台运营服务的收入占比增加而提升,同时受疫情影响,公司上半年的销售费用支出明显减少。

2020年1-6月,公司经营活动产生的现金流量净额为-16,422.29万元,较上年同期增长16.98%,主要系向2020年上半年销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期有所增加,购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期有所减少。2020年1-6月,公司投资活动产生的现金流量净额为11,161.11万元,较上年同期增加214.29%,主要是公司在2020年上半年减少了银行理财产品的购买。2020年1-6月,公司筹资活动产生的现金流量净额为-9,779.08万元,较上年同期减少19.67%,主要是公司在2020年1-6月向股东支付股利增加所致。

2020年1-6月,公司扣除所得税影响后归属于母公司股东的非经常性损益

净额为 751.11 万元，主要为计入当期损益的政府补助。

上述楷体加粗内容，发行人已在招股书之“重大事项提示”之“四、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”中进行了补充披露。

## **七、关于其他事项**

### **问题 26. 关于其他问题**

**26.1 公司的国有股东为国泰国贸，持股比例为 25.08%，尚未取得有关主管部门对国有股份的设置批复文件。**

**请发行人说明：国有股份设置批复文件的办理进展，预计取得时间，是否存在取得障碍。**

**请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。**

**回复：**

#### **【请发行人说明】**

国泰国贸已按照法律、法规及规范性文件要求将办理国有股份设置批复的相关文件提交至苏州市国有资产监督管理委员会，并已由苏州市国有资产监督管理委员会报至江苏省国有资产监督管理委员会。预计将在 2020 年 10 月 31 日前且不晚于发行人本次发行上市前办理完毕上述批复手续，办理过程不存在实质障碍，不会对发行人的本次发行上市构成实质性障碍。

#### **【发行人律师核查意见】**

经核查，发行人律师认为：发行人国有股份设置批复文件的获取，不存在实质障碍，不会对发行人的本次发行上市构成实质性影响。

**26.2 请发行人说明历史上是否存在股东人数超过 200 人的问题，是否采取整改措施，是否合法合规。**

**请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。**

**回复：**

## 【发行人说明】

### 一、历史上是否存在股东人数超过 200 人的问题

2016 年 12 月，新点有限的原股东金浩海将所持公司全部股权共计 240 万元（占公司注册资本 7.95%）转让给百胜企业。

百胜企业成立之初，在工商登记层面共有合伙人 12 名，另外有 253 名员工为百胜企业的隐名合伙人，由百胜企业的普通合伙人曹立斌代为持有份额，代持份额合计 1,603.41 万，出资比例合计 72.75%。253 名隐名合伙人均与曹立斌签署了委托持股协议，导致发行人的间接股东人数超过 200 人。

### 二、是否采取整改措施，是否合法合规

虽然发行人的间接股东人数超过 200 人，但百胜企业的全部合伙人在入伙时均为新点软件或其下属企业的员工，百胜企业为新点软件的员工持股平台，符合《中华人民共和国证券法（2019 修订）》第九条第二款“有下列情形之一的，为公开发行：...（二）向特定对象发行证券累计超过二百人，但依法实施员工持股计划的员工人数不计算在内”。

发行人筹划上市过程中，在中介机构的规范指导下，发行人要求包括华慧企业、亿瑞咨询、百胜企业在内的持股平台全体合伙人签署合伙企业之补充协议以及关于闭环原则的承诺函，承诺发行人上市前及上市后的锁定期内，公司员工所持相关权益拟转让退出的，只能向执行事务合伙人指定的合伙企业的其他合伙人或者其他公司员工转让。员工持股平台的该等约定符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》中定义的“闭环原则”，在计算穿透后发行人股东人数时，持股平台可以各按照 1 名股东计算，从而未导致公司股东人数超过 200 人的情况。

综上，发行人要求各持股平台的全体合伙人签署了闭环原则的承诺，发行人穿透计算最终的股东人数合计为 55 名，未超过 200 人，符合《中华人民共和国证券法（2019 修订）》、《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》的相关规定。

## 【发行人律师核查意见】

经核查，发行人律师认为：截至本问询函回复出具日，发行人穿透计算最终的股东人数合计为 55 名，未超过 200 人，符合《中华人民共和国证券法（2019 修订）》、《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》的相关规定。

**26.3 请发行人说明：公司高新技术企业认证是否到期，续期的最新进展情况，是否存在续期风险。**

请发行人律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

回复：

**【发行人说明】**

**一、公司高新技术企业认证是否到期**

公司高新技术企业认证将于 2020 年 11 月 17 日到期。

**二、续期的最新进展情况**

发行人已向主管部门提交了续期申请，目前处于续期审核阶段，有效期截止前获取续期审批不存在实质障碍。

**三、是否存在续期风险**

根据科技部、财政部、国家税务总局关于修订印发《高新技术企业认定管理办法》的通知（国科发火[2016]32 号），高新技术企业必须同时满足以下条件：

认定条件	公司情况	是否符合
企业申请认定时须注册成立一年以上	公司于成立于 1998 年 10 月，于 2020 年 1 月整体变更为股份有限公司	是
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	公司均通过自主研发的方式获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	是
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定中的电子信息技术领域	是
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	报告期内，研发人员占比超过 25%	是

认定条件	公司情况	是否符合
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1.最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； 2.最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3.最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%	最近一年，公司销售收入在 2 亿元以上，研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例不低于 3%	是
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	是
企业创新能力评价应达到相应要求	企业创新能力评价应达到相应要求	是
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	报告期内，公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	是

综上，发行人的各项指标均符合高新技术企业的认定条件，符合《高新技术企业认定管理办法》相关规定的具体内容，发行人的高新技术企业资质不存在续期风险。

#### 【发行人律师核查意见】

经核查，发行人律师认为：截至本问询函回复出具之日，发行人已向主管部门提交了续期申请，目前处于续期审核阶段，不存在续期风险。

**26.4 请发行人修改完善招股说明书第 162 页至 166 页披露内容，列表披露报告期内获得重要奖项、承担的重大科研项目、参与制定相关技术规范的情况，体现授奖单位的权威性、发行人的角色和参与度，报告期外相关情况简要披露或删除。**

回复：

#### 【发行人修改完善情况】

新点软件的迅速发展得到了各级政府的肯定和支持。**报告期内**，公司获得重要奖项 **10 项**，公司产品获奖 **7 项**，承担省级科研项目 **一项**，参与制定了“房屋

建筑和市政工程项目电子招标投标系统技术标准”、“电子招标投标交易平台技术规范”等技术规范 9 项。

在公司获得的主要奖项中补充了“体现授奖单位的权威性”，如下：

序号	奖项名称	授奖单位（部门）	授奖单位的权威性	获奖时间
1	江苏服务业名牌	江苏省名牌战略推进委员会	江苏省政府同意成立的名牌战略推进组织机构，主要负责研究制定名牌战略的方针政策，审议江苏名牌名单，其秘书处设在江苏省质量技术监督局	2017.12
2	2018 中国版权金奖--推广运用奖	国家版权局	国家政府机构	2018.10
3	2018 年江苏省工业互联网发展示范企业（星级上云企业）	江苏省工业和信息化厅	国家政府机构	2018.10
4	中国软件诚信示范企业	中国软件行业协会	软件和信息技术服务业的行业自律组织，是唯一代表中国软件产业界并具有全国性一级社团法人资格的行业协会，民政部首批授予的 AAA 级行业组织	2018.11
5	江苏省生产性服务业领军企业	江苏省发展和改革委员会	国家政府机构	2018.12
6	2018 中国政府采购奖优秀供应商奖	中国政府采购报社、中国政府采购新闻网	《中国政府采购报》是财政部部属事业单位中国财经报社旗下的平面媒体，是我国政府采购领域的全国性专业报纸，是财政部指定的政府采购信息发布媒体。中国政府采购新闻网为其旗下网络媒体	2018.12
7	2018-2019 年度智慧城市大会组委会、广东智慧城市产业技术创新联盟、广东省云计算应用协会	中国（广东）国际智慧城市大会组委会、广东智慧城市产业技术创新联盟、广东省云计算应用协会	第六届中国（广东）国际智慧城市大会是由广东省云计算应用协会、广东智慧城市产业技术创新联盟、广东省产业园区协会和大会组委会联合主办的行业大会	2019.6
8	2019 智慧政务领军企业	赛迪网、《互联网经济》杂志	赛迪网是工业和信息化部直属的中国电子信息产业发展研究院（赛迪集团）旗下具有影响力的 IT 创新网络媒体；《互联网经济》杂志是中华人民共和国工业和信息化部主管的国家重点学术期刊	2019.7
9	江苏高质量发展标杆企业	新华报业传媒集团江苏经济报社	新华报业传媒集团是江苏省属大型国有企业，江苏经济报社为集团下属报社	2019.12
10	2019 年中国最具影响力软件和信息服务企业	中国电子工业标准化技术协会信息技术服务分会	中国电子工业标准化技术协会信息技术服务分会（ITSS 分会）致力于研究制定信息技术服务标准（ITSS），是 ITSS 认证的颁证机构	2020.1

在公司产品获得的主要奖项中补充了“体现授奖单位的权威性”，如下：

序号	获奖项目名称	奖项名称	授奖单位（部门）	授奖单位的权威性	获奖时间
1	新点电子政务系统软件 V1.0	2017 年度江苏省优秀版权作品奖	江苏省版权局、江苏省新闻出版广电局、江苏省经济和信息化委员会	国家政府机构	2017.9
2	“互联网+政务服务”平台	“腾云驾数”优秀软件产品	江苏省经济和信息化委员会、江苏省信息化领导小组大数据发展办公室	国家政府机构	2018.8
3	新点公共资源交易解决方案	2017-2018 年度新一代信息技术优秀解决方案	中国信息协会	由经济、科技、社会等领域从事信息工作的团体和个人自愿组成的全国性社会团体，是信息行业的非营利性中介服务组织	2018.9
4	新点政务服务管理平台软件 V1.0	第十六届江苏省优秀软件产品奖（金慧奖）	江苏省工业和信息化厅	国家政府机构	2018.12
5	新点电子商城管理平台软件 V1.0	2018 年度江苏省优秀版权软件作品奖	江苏省版权局、江苏省工业和信息化厅	国家政府机构	2019.1
6	新点政务服务管理平台软件 V1.0	2019 年度江苏省优秀版权作品三等奖	江苏省版权局、江苏省工业和信息化厅	国家政府机构	2019.8
7	工程建设项目审批综合管理平台	“腾云驾数”优秀软件产品	江苏省信息化领导小组大数据发展办公室、江苏省工业和信息化厅	国家政府机构	2019.11

在承担的重大科研项目中补充了“发行人的角色和参与度”，如下：

序号	项目名称	项目来源	担任角色	负责人	承担的科研工作	开始时间	结束时间
1	政务大数据平台关键技术研发与创新应用	2018 年度省级工业和信息产业转型升级专项项目	独立承担	周剑峰	采用先进的数据存储、数据清洗、数据融合、数据分析、数据可视化、数据安全、云计算等技术手段，完成政务大数据平台的资源目录管理平台、数据共享交换平台、公共数据开放平台、数据治理监控平台、政务信息共享网站、可视化展示以及基础数据库等事项的建设，全面实现政务大数据平台的创新应用。	2017.1	2019.12

在参与制定相关技术规范的情况中补充了“发行人的角色和参与度”，如下：

序号	标准名称	标准类别	主管单位	公司的角色定位	公司对标准制定所做的贡献
1	房屋建筑和市政工程项目电子招标投标系统技术标准	全国行业标准	中华人民共和国住房和城乡建设部	参编单位	标准的主要起草编制单位，参与第五章、附录 A、附录 B 和条文说明章节编制工作，全程参与了标准的起草、讨论、意见征集、

序号	标准名称	标准类别	主管单位	公司的角色定位	公司对标准制定所做的贡献
					定稿过程
2	非招标方式采购代理服务规范	行业推荐性自律服务规范	中国招标投标协会	支持单位	参与完成“项目公告公示及其他公开交易信息数据规范与文本结构格式”、“CA互认、远程在线开标、远程异地评审等技术标准与数据规范”、“互联共享评标专家库以及专家基本信息、业绩及其考核反馈信息、远程抽取专家及其通知专家功能”、“供应商库管理及其市场主体资格、业绩、信用和考核管理信息交互共享与数据规范”等多个子任务的编制工作
3	电子招标投标交易平台技术规范	行业推荐性自律服务规范	中国招标投标协会	参编单位	数据标准（数据项要求、编码总体规则）、交易平台基本功能要求的主要起草单位，全程参与了规范的起草、讨论和定稿
4	青海省电子招标投标系统技术规范	省级行业标准	青海省人民政府行政服务和公共资源交易中心	参编单位	起草了规范，制定了术语和定义、交易平台结构、交易平台基本功能要求、交易平台信息资源库、交易平台系统接口、交易平台技术支撑与保障要求，以及数据项要求、编码规则等
5	山东省建筑市场监管与诚信信息数据结构与代码标准（试行）	省级行业标准	山东省住房和城乡建设厅	参编单位	我司协助山东省住建厅根据《全国建筑市场监管与诚信信息系统基础数据库数据（试行）》的数据规范，按照《标准化工作导则第1部分：标准的结构和编写》的要求，收集了全省各地市的反馈意见进行编制
6	山东省建筑市场监管与诚信信息系统数据标准	省级行业标准	山东省建设信息中心	参编单位	同上
7	江苏省建设项目施工许可和竣工验收备案信息系统数据交换与共享标准	省级行业标准	江苏省建设信息中心	参编单位	起草征求意见稿，并通过江苏省住建厅市场处协调各地市住建部门征求意见，收集反馈意见完成了标准的编制
8	江苏省住建厅政务服务数据交换标准	省级行业标准	江苏省建设信息中心	参编单位	起草征求意见稿，并通过江苏省信息中心协调江苏省政务办，厅内各业务处室组织会议，收集了相关单位的反馈意见完成了标准的编制
9	江苏省公共资源交易平台数据规范（V3.0）	省级行业标准	江苏省公共资源交易中心	参编单位	起草征求意见稿，收集了江苏省各地市政务办及各行政主管部门的意见反馈，完成规范编制

上述楷体加粗的修改内容已在招股书之“第六节 业务和技术”之“七、发

行人技术水平及研发情况”之“（三）核心技术的科研实力和成果情况”中进行了修改完善。

**26.5 请保荐机构、发行人律师全面核查报告期内发生或虽在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的行政处罚、诉讼或仲裁的相关情况，说明对发行人的影响等。**

回复：

**【中介机构核查意见】**

**一、发行人报告期内行政处罚情况**

**（一）张市监罚字（2017）00323号《行政处罚决定书》**

2017年8月18日，张家港市市场监督管理局对发行人作出张市监罚字(2017)00323号《行政处罚决定书》。因发行人在网站广告宣传中使用“全国最大的”内容，属于广告中禁止使用的“绝对化用语”，涉嫌违反《中华人民共和国广告法》的第九条规定，被张家港市市场监督管理局依据《中华人民共和国广告法》第五十七条第一项处以罚款1万元。根据发行人提供的罚款缴纳凭证，发行人已向张家港市市场监督管理局缴纳了上述全部罚款。

根据张家港市市场监督局于2020年4月28日出具的证明文件，确认发行人因违反《中华人民共和国广告法》第九条第（三）项的规定被行政处罚，该行为非重大违法行为，该行政处罚不属于重大行政处罚。

**（二）张公（东莱）行罚决字（2019）5779号《行政处罚决定书》**

2019年11月15日，张家港市公安局对发行人作出张公（东莱）行罚决字（2019）5779号《行政处罚决定书》，发行人开办的新点BBS论坛在运用过程中疏于管理和维护，制定的网络安全管理制度未落实到位，导致网站上出现大量违法信息，涉嫌违反《中华人民共和国网络安全法》的相关规定，依据《中华人民共和国网络安全法》第五十九条第一款规定被处以罚款1万元。根据发行人提供的罚款缴纳凭证，发行人已向张家港市公安局缴纳了上述全部罚款。

就上述违法行为，张家港市公安局于2020年6月19日出具证明文件，确认

发行人因违反《中华人民共和国网络安全法》第二十一条的规定被行政处罚，此项处罚情节轻微，已整改完毕。除此以外，该公司自 2017 年 1 月 1 日以来，不存在因违反法律、法规及规范性文件而受到该单位行政处罚的情形。发行人上述违法行为情节轻微，不构成重大违法违规行为。

### （三）宜招罚决[2020]6 号《行政处罚决定书》

2020 年 4 月 3 日，宜兴市招投标管理办公室对新点网络作出宜招罚决[2020]6 号《行政处罚决定书》。新点网络派驻宜兴市公共资源交易中心的员工在宜兴市医疗中心机电安装工程评标过程中泄露依法应当保密的信息，违反了《电子招标投标法》第十五条的规定，被宜兴市招投标管理办公室给予警告，并处人民币 10,000 元的罚款。

根据《电子招标投标办法》第五十六条和《中华人民共和国招标投标法》第五十二条的规定，“依法必须进行招标的项目的招标人向他人透露已获取招标文件的潜在投标人的名称、数量或者可能影响公平竞争的有关招标投标的其他情况的，或者泄露标底的，给予警告，可以并处一万元以上十万元以下的罚款；对单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员依法给予处分；构成犯罪的，依法追究刑事责任”；此外，《江苏省行政处罚听证程序规则（试行）》第二条规定，“前款所称的较大数额罚款...对经营活动中的违法行为处以 20,000 元以上的罚款。”新点网络本次行政处罚属于法定处罚幅度范围类的最低档次中最低罚款金额，且不构成较大数额罚款，不属于重大行政处罚，不构成重大违法违规行为。

### （四）其他处罚

根据发行人提供的税收缴款书及税收完税证明，发行人徐州分公司及阿拉山口分公司分别受过一项行政处罚，徐州分公司被税务部门罚没收入 500 元，阿拉山口分公司被税务部门罚没收入（行为罚款）200 元。根据发行人提供的文件，发行人已缴纳上述罚款。

### （五）中介机构核查意见

综上所述，保荐机构、发行人律师认为：报告期内，发行人不存在重大违法违规行为，上述行政处罚已经整改完毕，不会对发行人的生产经营产生重大不利影响。发行人亦不存在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的行政处罚。

二、发行人报告期内诉讼、仲裁等情况，虽在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的行政处罚、诉讼或仲裁的相关情况

(一) 发行人报告期内诉讼、仲裁等情况，虽在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的行政处罚、诉讼或仲裁的相关情况

根据发行人书面确认并经保荐机构、发行人律师核查，发行人报告期内存在部分诉讼、仲裁，该等案件中大部分已通过调解、判决或撤诉等方式结案，少量仍在诉讼过程中案件争议标的额均较小，均不会对本次发行人生产经营产生重大不利影响。发行人不存在报告期外发生但仍可能对公司产生较大影响的诉讼、仲裁。

(二) 中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人报告期内的行政处罚、诉讼、仲裁对发行人的生产经营不会产生重大不利影响。发行人不存在虽在报告期外发生但仍可能对公司产生较大影响的行政处罚、诉讼或仲裁。

三、中介机构说明对发行人的影响

经核查，保荐机构、发行人律师认为：截至本问询函回复出具之日，发行人报告期内的行政处罚、诉讼、仲裁对发行人的生产经营不会产生重大不利影响，发行人不存在虽在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的行政处罚、诉讼或仲裁。

**26.6 请发行人说明软件收入与增值税退税的匹配性。**

回复：

**【发行人说明】**

一、增值税即征即退政策

根据《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》(国发[2011]4号)、《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)，公司销售其自行开发生产的软件产品，按17%或16%或13%的法定税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

## 二、发行人增值税退税金额的计算过程

发行人增值税退税金额的计算过程为：增值税退税金额=软件产品销售金额×（软件产品实际税负率-3%）。公司每月在缴纳完当月税金后提交软件产品增值税即征即退申请表。

公司销售的软件平台并非传统意义上的标准化软件产品，需要根据客户需求在发行人的技术底座、通用技术能力、通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及各业务领域内具有标准功能的基础款软件产品版本的基础上进行二次开发或定制开发，并实施软件测试、安装和交付。公司的计价软件产品属于较为标准化的软件产品。

公司根据客户的具体需求进行二次开发的软件平台，以通用性中间件（通用性应用支撑组件和工具）以及各业务领域内具有标准功能的基础款软件产品版本作为开发基础，具有软件著作权对应。定制开发的软件平台个性化需求更多，更多的以发行人的底层技术为支撑进行开发，要求更复杂。

发行人将根据客户的具体需求进行二次开发的软件平台和计价软件作为符合增值税即征即退政策下的自行开发生产的软件产品，申报增值税即征即退。如发行人的同一份合同中包含了软件产品、智能化设备、智能化工程等，发行人在向客户开具发票时，会将有软件著作权对应的软件产品、智能化设备、智能化工程等分开开具发票，相关软件产品增值税发票的开票软件名称与软件著作权上所列产品名称一致，符合增值税即征即退的相关规定。

报告期内，公司申请的增值税退税金额与自行开发生产的软件产品收入金额相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
软件平台收入	7,840.19	81,795.70	66,551.79	41,796.49
其中：自主开发软件产品收入（有软件著作权对应）	4,634.41	47,348.88	47,669.33	36,178.11
报告期自主开发软件产品增值税销售额（税务口径申报的自主研发软件产品收入）A	6,169.13	55,281.05	44,794.34	46,409.94
自主开发软件产品销项税额 B=A×产品销项税率（17%/16%/13%）	788.28	7,340.03	7,264.36	7,889.69

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
当期进项税额	703.82	4,629.67	4,136.32	3,639.20
自主开发软件产品分摊的进项税额 C	62.35	392.50	361.59	311.74
自主开发软件产品实缴增值税额 D=B-C	725.93	6,947.53	6,902.77	7,577.96
自主开发软件产品税负率 E=D/A	11.77%	12.57%	15.41%	16.33%
模拟增值税即征即退 F=(E-3%)×A	540.86	5,289.09	5,558.94	6,185.66
当年实际申请的增值税即征即退 G	540.86	5,297.01	5,579.41	6,185.66
差额 H=G-F	0.00	-7.91	-20.47	0.00

自主开发软件产品收入系公司账面确认的收入，自主开发软件产品增值税销售额系根据税务口径实际申报的自主研发软件产品收入，报告期内两者之间存在差异，主要是由开具发票的时点与收入确认的时点存在时间性差异，纳税申报的时点以两个时点孰早为准造成。

同时，报告期各期实际申报的增值税退税金额与模拟测算金额之存在小额差异，主要是由于实务中公司按月度口径进行增值税即征即退申报，上表的模拟测算为以年度为口径。

### 三、发行人实际收到的增值税退税金额

报告期各期，发行人在实际收到增值税退税款后，根据收到实际收到金额计入其他收益。发行人实际收到的增值税即征即退金额与申请的增值税即征即退金额之间存在差异，主要原因为从发行人申请增值税即征即退金额到税务局审批后实际退回，需要一定的时间，涉及的时间差异大致如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年度	2018年度	2017年度
申请的增值税即征即退	540.86	5,297.01	5,579.41	6,185.66
实际收到的增值税即征即退	810.12	5,542.39	5,895.77	6,958.01
实际收到的增值税即征即退所属期间	2019年12月-2020年1月	2018年11月-2019年11月	2017年11月-2018年11月	2016年9月-2017年11月； 2015-2016年通过个人卡归集的未及时开票收入在2017年进行增值税补缴，相应申请的即征即退。

注：母公司和各子公司分别作为纳税申报和申请退税的主体，因各地税务局的退税时间存在差异，故从合并角度看，实际收到的增值税即征即退所属期间存在一定的重叠。

#### **四、软件收入与增值税退税的匹配性。**

报告期内，发行人增值税即征即退金额占自主研发软件产品收入的比例分别为 16.33%、15.41%、12.57% 及 11.77%，整体处于下降趋势，主要系软件产品增值税率从 17% 降至 16%，再由 16% 降至 13%。

综上，发行人的自主软件产品收入与增值税即征即退金额相匹配。

(本页无正文，为国泰新点软件股份有限公司关于《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页)

国泰新点软件股份有限公司  
2020年9月16日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，确认本问询函回复内容真实、准确、完成，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应法律责任。

董事长：



曹立斌

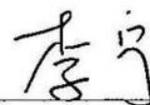


(本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司关于《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人签字：



夏静波



李 宁



国泰君安证券股份有限公司

2020年9月14日

## 保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于国泰新点软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》的全部内容，了解本问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



贺青



国泰君安证券股份有限公司

2020年9月14日