

关于传神语联网网络科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
问询函的回复



中证天通会计师事务所（特殊普通合伙）
中国·北京

**关于传神语联网网络科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
问询函的回复**

中证天通[2021]证审字第 0400016 号附 1 号

上海证券交易所：

中证天通会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托，对传神语联网网络科技股份有限公司（以下简称“传神语联”或“公司”）2021 年 1-6 月、2020 年度、2019 年度及 2018 年度的财务报表执行了审计工作。并于 2021 年 9 月 22 日出具了中证天通[2021]证审字第 0400016 号无保留意见审计报告。

我们于 2021 年 6 月 17 日收到了由传神语联转来的贵所《关于传神语联网网络科技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）〔2021〕332 号，以下简称问询函）。按照问询函的要求和公司的相关说明，基于我们已执行的审计工作，我们对问询函涉及会计师发表意见的相关财务事项进行了审慎核查，现回复如下。

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并财务报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。本回复中部分合计数与各明细数直接相加之和在尾数上如存在差异，这些差异系四舍五入所致。

目 录

一、关于业绩下滑（问询第 3 题）	3
二、关于 2020 年亏损（问询第五题）	25
三、关于客户（问询第 6 题）	41
四、关于子公司（问询第 7 题）	41
五、关于采购（问询第 8 题）	65
六、关于收入（问询第 9 题）	83
七、关于会计差错更正（问询第 10 题）	83
八、关于研发费用（问询第 11 题）	101
九、关于毛利率（问询第 12 题）	102
十、关于应收账款（问询第 13 题）	131

一、关于业绩下滑（问询第3题）

根据招股说明书，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 51.32%、48.71% 及 37.10%。2020 年，公司主营业务毛利率较 2019 年下降 11.61 个百分点，分开来看，大客户模式实现的营业收入分别为 32,119.47 万元、34,893.35 万元和 25,985.42 万元，明显下降趋势；报告期内，中小企业及个人用户业务收入主要来自语翼网业务，营业收入分别 3,153.12 万元、2,470.38 万元和 658.78 万元。

请发行人说明：（1）报告期内大客户模式、中小企业个人用户模式的前五大客户及所涉语种、垂直行业情况；（2）区分大客户模式、中小企业个人客户模式说明收入下降主要涉及哪些客户、主要损失的订单情况、属于涉及哪类翻译服务、具体的垂直行业和语种分布情况；（3）发行人 2020 年度下滑是否符合行业趋势、该语种、该垂直行业翻译服务翻译服务需求量变动趋势；采取不同业务模式开展业务的同行业公司（不限于众包平台、科技巨头、翻译工具供应与语言服务商、翻译硬件提供商）的营收及毛利率变更情况；（4）分析上述收入下滑是否预计将持续发生及发行人的主要应对策略。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司说明

（一）报告期内大客户模式、中小企业个人用户模式的前五大客户及所涉语种、垂直行业情况

公司语联网平台具备 46 个常用语种的服务能力，覆盖 30 多个主要垂直行业，日常客户业务涉及的语种主要包括英语、日语、德语、俄语、法语、西班牙语等十余个常用语种。公司客户涉及语种及垂直行业主要受客户自身行业性质及业务对象、业务周期影响而变化。

1、大客户模式

大客户模式下，笔译、口译、影视文化译制业务可以按语种及垂直行业进行分类统计，翻译技术及解决方案不适用按语种及垂直行业分类。

（1）报告期内大客户模式前五大客户及所涉语种

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月
------	--------------

	笔译	口译	影视文化	小计	涉及语种	收入金额
阿里巴巴集团	-	0.73	435.36	436.08	中英双向	427.09
					其他	8.99
北京中数智汇科技股份有限公司					不适用	-
北京基业共创科技发展有限公司					不适用	-
深圳市腾讯计算机系统有限公司	0.18	60.16	167.24	227.58	中英双向	144.54
					其他	83.04
四川一汽丰田汽车有限公司 长春丰越公司	0.03	220.24	-	220.28	中日双向	220.28
合计	0.21	281.13	602.60	883.94	-	883.94

单位：万元

客户名称	2020 年度						
	笔译	口译	影视文化	翻译技术和解决方案	小计	涉及语种	收入金额
北京爱奇艺科技有限公司	0.74	-	1,970.39	-	1,971.13	中英双向	444.31
						中泰双向	272.19
						中马双向	246.91
						中西双向	243.31
						中印双向	231.51
						中越双向	206.57
						其他	326.33
深圳市贝添利网络科技有限公司	-	-	-	1,945.13	1,945.13	不适用	
阿里巴巴集团	0.22	1.92	817.45	-	819.59	中英双向	582.86
						英法双向	58.00
						英西双向	52.96
						英俄双向	50.13
						其他	75.64
腾讯集团	3.59	108.96	468.34	-	580.88	中英双向	312.00
						英葡双向	47.42
						中印双向	40.13
						英西双向	39.47

客户名称	2020 年度						
	笔译	口译	影视文化	翻译技术和解决方案	小计	涉及语种	收入金额
						英土双向	26.03
						其他	115.83
郑州中业科技股份有限公司	219	-	160.38	127.36	506.74	中英双向	183.78
						英西双向	28.82
						中法双向	27.11
						英德双向	25.55
						其他	114.12
合计	223.54	110.88	3,416.56	2,072.49	5,823.47		3,750.98

单位：万元

客户名称	2019 年度						
	笔译	口译	影视文化	翻译技术和解决方案	小计	语种	收入金额
深圳市贝添利网络科技有限公司				1,769.91	1,769.91	不适用	
北京爱奇艺科技有限公司			1,048.29		1,048.29	中英双向	443.56
						中马双向	112.31
						中泰双向	137.63
						中印双向	131.16
						中越双向	126.61
						其他	97.02
心动网络股份有限公司	357.67		467.82		825.49	中英双向	147.67
						英法双向	129.54
						英德双向	90.85
						英西双向	69.92
						中越双向	54.51
						其他	332.99
新译信息科技有限公司（深圳）有限公司	423.13			250	673.13	中日双向	421.7
						其他	1.43
中央电视台		3.74	579.03		582.77	中英双向	549.67
						其他	33.10
合计	780.8	3.74	2,095.14	2,019.91	4,899.58	合计	2,879.68

单位：万元

客户名称	2018 年度						
	笔译	口译	影视文化	翻译技术和解决方案	总计	语种	收入金额
中央电视台		4.29	1,019.09		1,023.39	中英双向	991.49
						其他	31.89
阿里巴巴集团	356.9		140.81		497.71	中英双向	238.09
						英俄双向	97.81
						英西双向	37.55
						其他	124.26
上海尼康精机有限公司		444.68			444.68	日语	444.44
						英语	0.24
深圳市腾讯计算机系统有限公司		2.26	435.14		437.4	中英双向	329.85
						中日双向	20.64
						其他	86.92
中国有色金属建设股份有限公司	43.08	296			339.07	中俄双向	183.42
						中英双向	151.47
						其他	4.18
合计	399.97	747.23	1,595.05		2,742.25	合计	2,742.25

(2) 报告期内大客户模式前五大客户垂直行业分布情况

公司基于译员特征匹配技术和机器翻译引擎及孪生译员训练的需要，对译员擅长行业领域及笔译业务（含影视文化译制）内容对应进行垂直行业分类，相应服务的大客户涉及的主要垂直行业包括传媒、电子商务、信息技术、工程、法律和制造业等十个大类业务场景。

报告期内大客户模式下前五大客户涉及垂直行业分布情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	
	垂直行业	收入金额
阿里巴巴集团	传媒	391.69
	电子商务	44.40
北京基业共创科技发展有限公司	信息技术	235.85
北京中数智汇科技股份有限公司	信息技术	245.28

深圳市腾讯计算机系统有限公司	电子商务	35.54
	信息技术	187.21
四川一汽丰田汽车有限公司长春丰越公司	制造	220.28
总计		1,360.25

单位：万元

客户名称	2020 年度	
	垂直行业	收入金额
阿里巴巴集团	传媒	617.25
	电子商务	202.34
北京爱奇艺科技有限公司	传媒	1,969.85
	法律	1.28
深圳市腾讯计算机系统有限公司	信息技术	573.11
	电子商务	5.09
	传媒	2.57
	法律	0.11
郑州中业科技股份有限公司	信息技术	379.38
深圳市贝添利网络科技有限公司	不适用	
总计		3,750.98

单位：万元

客户名称	2019 年度	
	垂直行业	收入金额
北京爱奇艺科技有限公司	传媒	1,038.78
	信息技术	9.18
	法律	0.33
深圳市贝添利网络科技有限公司	不适用	
心动网络股份有限公司	传媒	825.49
新译信息科技（深圳）有限公司	电子商务	377.39
	信息技术	36.68
	新闻资讯	9.06
中央电视台	传媒	582.47
	法律	0.26
	金融财经	0.04

客户名称	2019 年度	
	垂直行业	收入金额
总计		2,879.68

单位：万元

客户名称	2018 年度	
	垂直行业	收入金额
阿里巴巴集团	传媒	140.08
	电子商务	357.24
	新闻资讯	0.39
上海尼康精机有限公司	制造	444.68
深圳市腾讯计算机系统有限公司	传媒	10.76
	信息技术	426.64
中国有色金属建设股份有限公司	工程	338.61
	法律	0.47
中央电视台	传媒	1,023.39
总计		2,742.25

报告期内，大客户模式下前五大客户垂直行业主要为传媒、电子商务、信息技术、工程以及制造等。

2、中小企业及个人用户模式

报告期内，中小企业及个人用户模式下前五大客户收入均为笔译业务收入。中小企业及个人用户模式下客户主要通过语翼网、小尾巴等平台以线上方式接入语联网的形式完成订单，语翼网主要用于中小型客户的笔译业务，通过线上自助下单，为客户直接对接译员提供笔译服务；小尾巴主要应用在出境旅游人群在海外非母语地区产生的突发性语言需求，以在线的自动化口译和人工口译业务为主。鉴于语翼网和小尾巴均由客户在线自行注册、下单，客户无需实名认证即可完成任务下单、服务/交付、付费，系统根据客户注册名、订单对应生成的客户编号进行身份识别和结算，因此，除个别实名客户外，中小企业及个人用户模式下的客户名称均以客户编号替代。

(1) 报告期内中小企业及个人用户模式前五大客户及所涉语种

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月		
	收入金额	语种	金额

WE36451526841639CU	8.41	中英双向	1.50
		中阿双向	4.07
		中德双向	2.33
		其他	0.51
WE37453526233649CU	7.96	中英双向	7.96
WE60316433608639CU	6.96	中英双向	6.96
WE86061736356912CU	6.23	中英双向	6.23
WE93407272065502CU	5.64	英日双向	3.34
		其他	2.31
合计	35.21		35.21

单位：万元

客户名称	2020 年度		
	收入金额	语种	金额
上海爱帝尔网络科技有限公司	31.94	中英双向	31.94
WE51507834260207CU	21.57	中英双向	21.57
WE00000851CU	17.35	中西双向	10.47
		中英双向	5.37
		其他	1.51
WE37453526233649CU	11.23	中英双向	11.23
WE27360189003709CU	9.2	中英双向	9.2
合计	91.29		91.29

单位：万元

客户名称	2019 年度		
	收入金额	语种	金额
武汉云鼎坤信息科技有限公司	326.74	中英双向	199.7
		中日双向	52.78
		中俄双向	28.02
		中法双向	23.69
		中德双向	22.54
杭州微蚁科技有限公司	258.11	中英双向	86.43
		中日双向	28.71
		中法双向	18.85
		中德双向	14.71
		中俄双向	13.14
		英俄双向	12.17
		中西双向	5.06

客户名称	2019 年度		
	收入金额	语种	金额
		其他	79.03
上海译国译民翻译服务有限公司	165.84	中英双向	112.26
		中日双向	27.37
		中德双向	9.81
		中法双向	9.02
		中俄双向	7.38
WE74277817327441CU	38.59	中英双向	38.59
WE17109072CU	17.3	中英双向	6.38
		中俄双向	4.98
		中西双向	2.83
		中日双向	1.17
		其他	1.94
合计	806.58		806.58

单位：万元

客户名称	2018 年度		
	收入金额	语种	金额
广州市运生信息科技有限公司	490.42	英俄双向	42.28
		中德双向	23.92
		中俄双向	21.81
		中法双向	21.45
		中西双向	18.65
		中英双向	15.11
		中日双向	12.55
		其他	334.65
武汉云鼎坤信息科技有限公司	360.47	中英双向	239.76
		中日双向	51.65
		中俄双向	27.88
		中德双向	22.35
		中法双向	18.82
武汉利捷诚汽车销售服务有限公司	357.04	英俄双向	26.53
		中德双向	23.04
		中法双向	17.18

客户名称	2018 年度		
	收入金额	语种	金额
		中西双向	16.53
		中俄双向	15.63
		中英双向	12.7
		中日双向	8.02
		其他	237.43
杭州微蚁科技有限公司	309.86	英俄双向	19.68
		中西双向	19.31
		中德双向	18.5
		中法双向	16.6
		中俄双向	16.11
		中英双向	14.58
		中日双向	8.69
		其他	196.39
南京领添信息技术有限公司	20.43	其他	20.43
合计	1,538.22	-	1,538.22

由上表可知，中小企业及个人用户模式前五大客户涉及的语种较多，语种分布相对分散。

（2）报告期内中小企业及个人用户模式前五大客户垂直行业分布情况

中小企业及个人用户业务具有碎片化、种类多、客单量小等特征，行业特征难以归类，客户不宜作垂直行业分布统计。

（二）区分大客户模式、中小企业个人客户模式说明收入下降主要涉及哪些客户、主要损失的订单情况、属于涉及哪类翻译服务、具体的垂直行业和语种分布情况

公司客户较为分散，客户受自身涉外业务的影响对语言服务需求存在不确定性和波动性，报告期各期公司客户及其销售收入均存在变化，但单一客户变动对整体业务影响较小，客户变化并不意味着客户流失，总体而言，公司客户较为稳定，其订单增减主要受宏观经济环境和自身业务需求影响。按销售模式区分的大客户、中小企业及个人用户收入变化及对应翻译服务、涉及行业、语种分布情况

如下：

1、大客户模式、中小企业及个人客户模式收入下降的总体情况

报告期内，大客户模式、中小企业及个人用户模式的销售收入如下：

单位：万元

销售模式	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
大客户	11,434.92	25,985.42	34,893.35	32,119.47
中小企业及个人用户	281.60	660.59	2,483.39	3,326.39

大客户模式下 2020 年销售收入相比 2019 年下降 8,907.93 万元；中小企业及个人用户模式 2020 年销售收入相比 2019 年下降 1,822.80 万元。

两种模式下，各业务类型销售收入 2020 年相比 2019 年减少情况如下：

单位：万元

业务类型	大客户收入			中小企业及个人用户收入		
	2020 年	2019 年	变动额	2020 年	2019 年	变动额
笔译	10,113.59	14,939.64	-4,826.05	660.22	2,477.43	-1,817.21
口译	3,667.54	7,588.61	-3,921.07	0.37	5.48	-5.10
影视文化译制	5,851.73	4,827.61	1,024.12	0.00	0.00	0.00
翻译技术和解决方案	6,352.55	7,537.49	-1,184.93	0.00	0.49	-0.49
总计	25,985.42	34,893.35	-8,907.93	660.59	2,483.39	-1,822.80

大客户模式下，笔译和口译业务收入下降较多，主要原因是受新冠病毒疫情影响。2020 年上半年，公司主要经营所在地武汉受疫情影响最为严重，复工复产晚于全国其他省市地区，导致业务进展放缓、新业务拓展受限。2020 年下半年，由于海外新冠疫情大范围加重，国际工程和装备制造等行业的笔译需求均受到较大影响，面向大客户的笔译收入同比减少。2020 年现场派驻、会展服务等口译业务受到新冠疫情影响最为明显，一方面国家基于疫情防控需要，倡议减少人员聚集并严防境外输入风险，取消了部分大型展会、会议等活动；另一方面相关客户考虑全球各地新冠疫情态势，主动减少现场派驻需求。影视文化译制业务收入有所增长，主要原因系公司影视文化译制业务增长重心由传统媒体向新兴媒体娱乐客户转换，以影视译制为主的传统媒体业务保持稳定，以短视频、网络文学、游戏、动漫等场景为主的新兴媒体客户及业务明显增多，为公司影视文化译制业务带来增量收入。受疫情影响，2020 年翻译技术和解决方案业务收入也出

现一定程度的下降。

中小企业及个人用户模式下，公司主要通过语翼网为中小企业及个人用户碎片化语言服务需求提供服务。语翼网发展过程中，渠道商客户聚拢的涉外业务碎片化需求曾经是语翼网主要收入来源，2019 年以来公司逐渐收紧渠道商信用政策，渠道商客户收入逐年下降，至 2020 年公司基本不再和渠道商合作。2020 年全球新冠疫情对跨境电商等外贸业务造成冲击，导致相关客户需求大幅减少。

2、大客户及其订单变动情况

公司大客户语言服务需求具有复杂多样性，且与客户业务高度相关，语言服务往往伴随客户业务项目呈周期性、阶段性波动，在项目前期和执行期间，语言服务需求大，在项目后期及项目完结后，语言服务需求急剧减少，因而部分大客户及其订单在报告期各期变化较大。

一直以来，公司和大客户之间基本都保持有良好的合作关系，主要客户群体相对稳定。受宏观经济环境和客户自身业务需求影响，大客户语言服务需求存在不确定性和波动性，报告期内大客户及其订单存在增减变化，但不影响公司业务和客户的整体稳定，大客户收入仍占主导地位。

(1) 大客户模式 2020 年收入相比 2019 年下降主要涉及的客户、减少的订单情况、所涉及的翻译服务类型及具体的垂直行业情况

①笔译业务

因公司大客户数量较多，涉及客户订单变化较大，公司按 2020 年相比 2019 年收入下降金额 100 万元以上的客户进行统计列示，统计分析情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	减少订单量 (个)	收入下降 金额	垂直行业
1	新译信息科技（深圳）有限公司	11	423.13	电子商务
2	心动网络股份有限公司	171	333.09	传媒
3	国家档案局	5	202.73	其他
4	北京幻想纵横网络技术有限公司	240	197.21	传媒
5	中国船舶重工集团公司第七〇一研究所	32	195.60	制造
6	体育报业总社	22	174.63	传媒
7	当代中国与世界研究院	123	132.49	传媒

序号	客户名称	减少订单量 (个)	收入下降 金额	垂直行业
8	三胞集团有限公司	65	129.29	制造
9	中国石油工程建设有限公司	262	115.75	工程
10	中国能源建设集团	405	107.49	工程
11	世达工具（上海）有限公司	115	107.48	制造
12	中铁四局集团有限公司	156	100.49	工程
13	中国有色金属建设股份有限公司	146	100.02	工程
合计		1,753	2,319.40	

由上表可知，大客户笔译业务收入中 2020 年相比 2019 年下降额 100 万元以上的客户有 13 家，涉及收入下降金额共 2,319.40 万元，上述 13 家客户占笔译业务下降总额 4,826.05 万元的 48.06%，订单量减少 1,753 个；客户涉及的垂直行业主要为工程、制造、传媒等行业，均是受全球新冠疫情影响较大的行业领域。

②口译业务

口译业务涉及客户订单变化较大，公司按 2020 年相比 2019 年收入下降金额 100 万元以上的客户进行统计列示，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	减少订单量 (个)	收入下降 金额	垂直行业
1	东风汽车股份有限公司	320	228.11	制造
2	上海尼康精机有限公司	73	211.91	制造
3	武昌船舶重工集团有限公司	145	170.23	制造
4	中国有色金属建设股份有限公司	60	169.25	工程
5	一汽-大众汽车有限公司	151	153.9	制造
6	中国寰球工程有限公司	59	127.55	工程
7	北京中油瑞飞信息技术有限责任公司	41	117.55	工程
8	北京鲁电国际电力工程有限公司	58	111.05	工程
9	上海海关学院	39	106.37	其他
10	国家体育总局	85	100.31	其他
合计		1,031	1,496.23	

受疫情影响，口译业务 2020 年相比 2019 年下降幅度较大，其中口译业务收入下降额 100 万元以上的客户主要有 10 家，涉及收入下降金额共 1,496.23

万元，占口译业务下降总额 3,921.07 万元的 38.16%；涉及减少订单数量 1031 个；客户涉及的垂直行业主要为制造和工程行业，均是受全球新冠疫情影响较大的行业领域。

③翻译技术和解决方案

公司翻译技术和解决方案客户不适用统计语种和垂直行业分布，该类业务具有一定的周期性和不确定性，因此报告期内客户变动较大，公司按 2020 年收入同比下降 200 万元以上的客户进行统计列示，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	减少订单量（个）	收入下降金额
1	厦门精艺达翻译服务有限公司	1	350.00
2	武汉华俄激光工程有限公司	1	300.00
3	上海汉字信息科技有限公司	1	300.00
4	上海机遇空间网络科技有限公司	1	300.00
5	新译信息科技（北京）有限公司	1	250.00
6	北京中数智汇科技股份有限公司	1	218.87
7	武汉天霁信息技术有限公司	1	203.54
8	北京锐云通信息技术有限公司	1	200.00
合计		8	2,122.41

翻译技术和解决方案业务具有一定的周期性和不确定性，客户往往根据市场机会、自身生产销售计划、定制化需求等因素采购相关系统软件或智能硬件。公司提供的系统开发、产品化软件或智能硬件多为定制化产品，在短期内迭代升级或维护需求较少，因而业务需求本身存在一定周期性；同时，公司基于市场机遇和自身技术储备，积极拓展翻译技术和解决方案应用领域，在激烈的市场竞争中获取客户也存在较大不确定性。

（2）收入下降客户涉及的语种分布情况

前述笔译、口译业务 2020 年同比 2019 年收入下降超过 100 万元的客户涉及的语种分布情况如下：

①笔译业务

单位：万元

序号	客户名称	收入下降金额	语种	2019 年金额	2020 年金额	减少金额
----	------	--------	----	----------	----------	------

序号	客户名称	收入下降金额	语种	2019 年 金额	2020 年 金额	减少金额
1	新译信息科技（深圳）有限公司	423.13	中英双向	421.71	0.00	421.71
			其他	1.42	0.00	1.42
2	心动网络股份有限公司	333.09	中英双向	111.40	0.38	111.02
			中法双向	30.50	0.00	30.50
			其他	215.77	24.20	191.57
3	国家档案局	202.73	中日双向	202.73	0.00	202.73
4	北京幻想纵横网络技术有限公司	197.21	中英双向	197.21	0.00	197.21
5	中国船舶重工集团公司第七〇一研究所	195.60	中英双向	157.57	21.22	136.36
			其他	62.32	3.09	59.24
6	体育报业总社	174.63	中英双向	117.44	0.12	117.32
			其他	57.30	0.00	57.30
7	当代中国与世界研究院	132.49	中英双向	150.80	32.59	118.21
			其他	35.25	20.97	14.28
8	三胞集团有限公司	129.29	中英双向	129.49	1.17	128.32
			其他	0.97	0.00	0.97
9	中国石油工程建设有限公司	115.75	中俄双向	33.01	7.33	25.68
			英俄双向	75.41	0.63	74.78
			其他	42.91	27.63	15.29
10	中国能源建设集团	107.49	中英双向	64.62	0.16	64.47
			中法双向	17.97	0.00	17.97
			其他	25.05	0.00	25.05
11	世达工具（上海）有限公司	107.48	中英双向	87.89	27.59	60.31
			其他	68.68	21.51	47.18
12	中铁四局集团有限公司	100.49	中英双向	42.05	2.25	39.81
			中罗双向	30.78	0.00	30.78
			其他	30.57	0.67	29.90
13	中国有色金属建设股份有限公司	100.02	中英双向	58.47	10.62	47.85
			中俄双向	38.33	30.12	8.21
			其他	56.61	12.65	43.96

②口译业务

单位：万元

序号	客户名称	收入下降金额	语种	2019 年 金额	2020 年 金额	减少金额
----	------	--------	----	--------------	--------------	------

1	东风汽车股份有限公司	228.11	中日双向	220.74	36.55	184.19
			中英双向	70.68	29.49	41.19
			中韩双向	11.78	9.05	2.73
2	上海尼康精机有限公司	211.91	中日双向	458.92	261.68	197.24
			中英双向	14.66	0.00	14.66
3	武昌船舶重工集团有限公司	170.23	中英双向	199.58	48.28	151.30
			其他	18.93	0.00	18.93
4	中国有色金属建设股份有限公司	169.25	中英双向	329.27	180.06	149.21
			其他	20.03	0.00	20.03
5	一汽-大众汽车有限公司	153.90	中德双向	138.87	47.95	90.92
			其他	62.99	0.00	62.99
6	中国寰球工程有限公司	127.55	中英双向	6.04	0.00	6.04
			中西双向	121.52	0.00	121.52
7	北京中油瑞飞信息技术有限责任公司	117.55	中法双向	119.62	2.07	117.55
8	北京鲁电国际电力工程有限公司	111.05	中英双向	75.21	0.00	75.21
			中葡双向	35.84	0.00	35.84
9	上海海关学院	106.37	中英双向	29.99	0.00	29.99
			中法双向	31.41	0.00	31.41
			其他	45.26	0.28	44.98
10	国家体育总局	100.31	中英双向	104.18	0.00	104.18
			其他	3.77	7.64	-3.87

3、中小企业及个人用户模式

中小企业及个人用户模式的客户主要为渠道商和个人用户，渠道商客户聚拢的涉外业务碎片化需求曾经是中小企业及个人用户模式的重要收入来源，2019年以来公司逐渐收紧渠道商信用政策，渠道商客户收入逐年下降，至2020年公司基本不再和渠道商合作，因此2020年相比2019年收入下降较大的客户主要为渠道商。

中小企业及个人用户模式下，2020年相比2019年收入下降总额1,822.79万元，其中笔译业务下降1,817.21万元，主要为渠道商客户，具体如下：

单位：万元

公司名称	减少订单量（个）	2020年相比2019年收入下降额
------	----------	-------------------

武汉云鼎坤信息科技有限公司	7,404	326.74
杭州微蚁科技有限公司	5,220	258.11
上海译国译民翻译服务有限公司	7,468	165.84
合计	20,092	750.69

上述 3 家客户 2020 年相比 2019 年收入下降总额 750.69 万元，均为笔译业务，涉及减少订单量 20,092 个。

上述 3 家客户在报告期涉及的服务语种分布情况参见前文“（一）报告期内大客户模式、中小企业个人用户模式的前五大客户及所涉语种、垂直行业情况”相关内容。因中小企业及个人用户的订单具有碎片化、种类多、客单量小等特征，按行业特征、语种难以归类，除渠道商外未再对金额较小的订单进行行业、语种统计分析。

（三）公司 2020 年度下滑是否符合行业趋势、该语种、该垂直行业翻译服务需求量变动趋势；采取不同业务模式开展业务的同行业公司（不限于众包平台、科技巨头、翻译工具供应与语言服务商、翻译硬件提供商）的营收及毛利率变更情况

1、公司 2020 年度下滑是否符合行业趋势、该语种、该垂直行业翻译服务需求量变动趋势

2020 年新冠疫情导致国内业务往来、国际贸易和跨境交流受到严重影响，与国际贸易密切相关的笔译业务以及海外译员派驻等业务大幅萎缩，与口译业务密切相关的会展行业受到严重冲击，全球范围内的线下展会陆续取消。根据中国会展经济研究会统计显示，2020 年，中国境外参办展总数为 209 场，较 2019 年境外参办展总数的 1765 场减少了 1556 场，降幅达 88.16%。

联合国发布的数据显示，2020 年至 2021 年，全球经济产出累计损失将达 8.5 万亿美元。商务部发布数据显示，2020 年中国进出口贸易总额为 32.16 万亿元，同比增长 1.9%；其中服务进出口总额 45642.7 亿元，同比下降 15.7%。语言服务需求是世界经济发展——尤其是对外贸易的晴雨表，也深受世界经济大势所影响。2020 年，在国际宏观经济环境走低情况下，全球语言服务行业呈现出下行趋势。中国语言服务行业在较大程度上受到新冠疫情、服务贸易下降的影响，导致部分竞争力弱的语言服务企业退出市场或缩小规模，市场中

活跃的语言服务企业数量出现下降趋势。《中国语言服务行业发展报告 2020》预测 2020 年语言服务产值为 366.25 亿元，因疫情影响预计同比下降 4.67%。

目前尚没有公开的、权威的第三方机构对各语种、各垂直行业翻译服务需求量变动趋势进行统计，但总体而言，公司 2020 年度业务下滑符合行业趋势。

2、采取不同业务模式开展业务的同行业公司（不限于众包平台、科技巨头、翻译工具供应与语言服务商、翻译硬件提供商）的营收及毛利率变动情况

广义范围的人工智能语言服务产业链主要参与者包括科技巨头、机器翻译公司和语言服务商等，根据相关公司公开财务信息，其营收及毛利率情况如下：

单位：万元

公司	主营业务	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
网易有道	为用户提供包括学习工具类应用在内的一整套学习产品与服务，教育课程和广告业务是其主要收入来源	263,327.40	54.84%	316,751.50	45.91%	130,488.30	28.40%	73,159.80	29.59%
SDL	数字营销软件和服务，结构化内容管理和语言翻译软件和服务；	-	-	-	-	3.76 亿英镑	52.09%	3.23 亿英镑	52.21%
甲骨易	多语言本地化服务，形式以笔译、口译、影视译配为主	2,663.87	24.17%	5,300.42	34.60%	4,608.96	41.36%	3,094.97	17.56%
科大讯飞	从事语音及语言、自然语言理解、机器学习推	631,865.05	42.79%	1,302,465.79	45.12%	791,722.19	46.02%	544,468.81	50.03%

公司	主营业务	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
	理及自主学习等人工智能核心技术研究，收入以教育领域、医疗领域、消费者领域和智慧城市为主								
百度	互联网搜索产品及服务	5,948,400	48.05%	10,707,400	48.49%	10,741,300	41.49%	10,227,700	49.41%
搜狗	搜索和搜索相关广告收入为主	183,951.35	25.43%	603,334.01	20.61%	817,786.44	37.01%	771,532.12	38.31%

上表中，百度、搜狗、网易有道和科大讯飞等科技巨头不以语言服务为主业，涉及语言服务相关收入以技术服务和智能硬件为主，在其主营业务收入中占比较低，在其公开披露的财务报告中没有单独列示，与公司业务及财务可比性小；小牛翻译、新译科技、优译信息等翻译技术公司和中译语通、厦门精益达翻译、甲骨易等直接提供翻译服务的企业以非上市公司为主，除甲骨易外普遍没有公开披露的财务信息，且甲骨易与公司在服务模式、公司规模和产品结构方面存在较大差异。

（四）分析上述收入下滑是否预计将持续发生及公司的主要应对策略

1、公司预计 2021 年收入不会下滑，且同比增长

（1）2021 年相比 2020 年宏观经济向好，经济企稳回升趋势明显

根据国家统计局信息，2021 年上半年，我国国内生产总值 532,167 亿元，较 2020 年上半年同比增长 12.7%，两年平均增长 5.3%，我国经济稳步回升，市场预期良好。

与此同时，2021 年 1-5 月，我国对外贸延续增长势头，进出口总额为 14.76 万亿元，规模创历史同期新高。较 2020 年同期增长 28.2%，与 2019 年同期相比增长 21.6%。我国进出口仍保持较快增长，呈现出较强的外贸发展韧性。

2021 年上半年我国宏观经济数据、进出口数据同比增长显著，表明我国经济已稳步回升，疫情对包括语言服务行业在内的各行业不利影响正逐步消除。

(2) 2021 年上半年公司经营状况明显好转，营业收入同比大幅增长

2020 年公司经营受疫情影响出现收入下滑，随着疫情得到有效控制，国内经济逐渐恢复，2021 年上半年公司经营情况已经明显好转，主营业务收入已基本恢复至疫情前水平，相比 2020 年上半年出现较大增长，略低于 2019 年上半年。

最近三年上半年营业收入和净利润情况对比如下：

单位：万元

项目	2021 年上半年	2020 年上半年	2019 年上半年
营业收入	13,493.06	10,521.01	14,844.72
净利润	-637.45	-2,856.21	-96.57

(3) 公司业务具有季节性，通常下半年业务收入高于上半年，且解决方案类业务在手订单充足，预计 2021 年全年营业收入实现较大幅度增长

公司业务需求具有明显的季节性特征，历年 1-4 季度的单季收入呈逐渐递增趋势，下半年收入明显高于上半年，报告期各期，公司主营业务收入按季度分布情况如下：

单位：万元

季度	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
一季度	6,006.80	3,956.50	6,927.52	6,015.02
二季度	7,486.26	6,564.51	7,917.20	8,226.61
三季度	-	7,315.41	10,599.44	9,189.49
四季度	-	10,085.70	12,188.11	12,063.78
上半年收入占全年收入比重	-	37.68%	39.45%	40.12%
合计	13,493.06	27,922.12	37,632.27	35,494.90

报告期内，上半年收入占全年收入比重分别为 40.12%、39.45%及 37.68%，均值为 39.08%。2021 年上半年实现销售收入 13,493.19 万元，较上一年度同期增长 28.25%，正常情况下，预计 2021 年销售收入较去年有望实现较大幅度增长。

2021 年上半年，公司面向大客户的笔译、影视文化译制业务已基本恢复正

常，会展、派驻类的口译业务因疫情影响尚未恢复正常。为加快推广语联网平台，推动业务快速发展，公司在继续维护好大客户同时，大力推动对服务型翻译公司赋能，先后吸纳 120 余家具有相对经营优势的服务型翻译公司共享语联网平台，对未来充分发挥人工智能平台生产能力、做大营收规模、提升盈利能力具有积极影响。另外，2021 年上半年公司加大了智能硬件、系统开发等解决方案类业务开拓力度，截止本回复签署日，已签署正在履行的智能硬件业务合同金额达到 4,600 万元，系统开发业务合同金额达到 2,608 万元，预计全年解决方案类营收规模较 2019 年、2020 年有较大幅度增长。

(4) 新冠疫情对语言服务行业的影响正在逐渐弱化，随着疫苗的普及接种，因疫情挤压的多语服务需求有望在未来得到快速释放

从全球经济环境看，全球其他主要经济体仍面临一定程度的新冠疫情威胁，但随着新冠疫苗的量产投放和接种，预期全球主要经济体的新冠疫情将陆续得到控制，有利于经济活动、文化交流等逐步恢复，国际工程等相关行业因疫情挤压的多语服务需求有望在全球后疫情时期快速释放。公司依托语联网平台开展主营业务，具备高效、规模化的多语服务能力，为公司把握可能出现的挤压需求集中释放机遇提供了有力保障，公司预期未来语言服务需求将明显好于 2020 年。

2、公司主要应对策略

(1) 充分发挥语联网平台技术、产能资源优势，重点拓展和培育翻译公司类客户群体，面向行业赋能，实现业务规模快速增长

公司将进一步聚焦平台公司定位，将语联网平台由智能化生产作业平台打造为行业的技术基础公共服务平台，充分发挥平台的交易、生产、大数据共享和产能孵化聚集功能，面向行业赋能，重点拓展和培育翻译公司类客户群体，依托语联网平台的技术、规模、成本优势提升翻译公司效率，降低翻译公司生产经营成本，促使翻译公司从语联网平台受益，最终逐渐成为公司主要客户群体，进而实现业务规模快速增长。截止本回复签署日，公司已签约 120 余家翻译公司入驻语联网开放平台，2021 年上半年来源于翻译公司的业务快速增长，平台累计下单量 62,631 个，已实现营业收入 1,776.44 万元。

(2) 不断丰富智能硬件品种，积极拓展翻译技术和解决方案业务应用领域

①积极布局智能穿戴、语音设备的研发、生产、销售。公司从第一款高频使用的语音播报的支付终端产品入手，跳出翻译机、翻译盒子使用场景的局限，切入高频使用智能硬件，朝着智能穿戴设备、语音设备布局。目前公司已经通过了银联卡受理终端产品企业资质认证，语音播报支付终端产品已经通过了 3C、SRRC、CTA 等认证，mPOS 支付产品已经通过了 PBOC2018 非接触式 IC 卡支付终端通讯协议测试、PBOC2018 非接触式 IC 卡支付终端应用测试、银联认证--非接触式 IC 卡支付终端应用测试、PBOC2018 借记/贷记终端 Level1、PBOC2018 借记/贷记终端 Level2 等认证。公司布局支付终端产品，提供语音播报、扫码 POS、mPOS、无线 POS、传统 POS 等基于全支付场景的行业解决方案，获得国内大型三方支付公司的产品测试，成功入围多家三方公司产品销售目录。

②收购湖北韬越，进军智慧城市业务领域，提供嵌入“城市语脑”功能的系统解决方案。公司于 2021 年 4 月收购湖北韬越建设工程有限公司 100%股权，目前已经初步沟通达成合作意向内容为“黄浦区人民医院（中心院区）新建项目总承包 EPC 项目智能化工程”的 11 个子系统，包括：智能一卡通、入侵报警系统、停车场管理系统、车位引导系统、公共广播系统、IBMS 集成系统、智能建筑监控系统、能源计量系统、空气质量监测系统以及医护对讲系统。

③加大高频次语言服务需求 B 端市场的开发力度。经过不断尝试和摸索，公司开发了面向涉外边检、涉外政务、国际化园区、涉外警务等高频次语言服务需求 B 端市场的特色产品和解决方案，如多语执法记录仪、双屏翻译机等智能硬件及配套多语服务已在部分地区落地应用，今后公司将加大在该类 B 端市场的开发力度，力争将该产品和服务推向全国。

（3）保持较高研发投入

人工智能是典型的资金密集型和技术密集型行业，技术迭代快，研发投入大、周期长、难度高，公司将在现有自主核心技术的基础上，持续加大在人工智能领域的研发和投入，加快推进关键技术和先进算法迭代升级，实现在语言产能智能组织及调度、人机共译、机器翻译等关键 AI 技术方向上的延伸与突破，充分发挥 AI 技术能力和大数据聚集能力在生态圈中的调度和配置中心作用，不断拓展和完善语联网生态体系，提升机器翻译应用规模和质量，优化客户服务体验，为

公司未来可持续发展提供技术支撑。

(4) 加快对优秀人才的培养和引进

公司将加快推进人才兴企战略，打造语言服务行业人才高地。重点围绕技术创新、市场开拓，加大技术创新、复合型管理以及市场开发等各类人才引进、培养力度，创新人才激励机制，创建学习型组织，营造良好的企业文化氛围，努力打造出业务技能过硬、工作作风优良、社会责任感强的研发、管理以及市场开发团队，为公司长远持续发展提供坚实的人才、组织保障。

(五) 请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

- 1、查阅报告期内大客户模式、中小企业及个人用户模式下客户收入明细、分析其涉及的语种分布、垂直行业分布；
- 2、了解报告期内各业务类型收入总体变动的基本情况及其原因；
- 3、分析报告期内大客户模式、中小企业及个人用户模式下客户变动情况及其原因；
- 4、分析语言服务行业 2020 年度收入下滑、翻译服务需求量变动趋势，获取《中国语言服务行业发展报告 2020》；
- 5、查阅公司 2021 年上半年未审财务报表；
- 6、核查公司 2021 年上半年签署的重大业务合同。

经核查，我们认为：

公司 2020 年业绩下滑与宏观经济环境和行业趋势变动相符；公司客户较为分散，单一客户变动不影响业务和客户的整体稳定；公司 2021 年上半年营业收入同比大幅增长，经营状况明显好转，不会出现业绩持续下滑情形，预计公司 2021 年全年营业收入较 2020 年将实现较大幅度增长。

二、关于 2020 年亏损（问询第五题）

招股说明书披露，（1）2020 年度公司归属于母公司所有者的净利润为-4,191.29 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为-5,314.36 万元，经营出现亏损，且截至 2020 年末公司未分配利润为-1,884.55 万元，存在未弥补亏损。公司 2020 年度亏损主要系受新冠疫情影响所致；（2）核心技术人员中，2020 年 12 月，陈钰清因其个人职业规划调整，从公司离职。2021 年 2 月，刘国因其个人职业规划调整，从公司离职。2020 年期间费用中职工薪酬金额较前一年下降较大，2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司员工人数分别为 882 人、705 人及 600 人；（3）公司为实现盈利拟采取的措施包括，向更多的翻译公司及第三方平台推广赋能业务，将语联网平台的产能资源、智能化生产作业能力和高效高质大规模的订单交付能力推向市场，助力行业数字化转型，充分发挥规模效应和成本优势，实现自身及生态伙伴业务规模的快速增长；（4）在语言服务行业高度分散的格局下，公司营业收入规模已位居国内语言服务市场前列。根据 Common Sense Advisory 发布的《2018 年全球语言服务市场报告》中公布的参评企业的营业收入数据推算，公司的排名位列亚洲第 4、全球第 25 位。

请发行人说明：（1）结合核心技术人员变动、员工离职、员工薪酬和人数变动的具体情况，说明业绩亏损是否对团队稳定性造成了不利影响；（2）通过语联网平台横向为翻译公司等传统语言服务企业赋能的做法和对翻译公司的商业价值，目前商业洽谈或签订合同的进展，收费方式、已实现收入及采用总额法还是净额法、在手订单情况，是否将导致发行人经营模式、盈利模式发生变化，如是，请具体说明并提示风险；（3）Common Sense Advisory 发布的《2018 年全球语言服务市场报告》的权威性，最近两年报告更新情况，参评企业的标准和范围，列表说明公司在营业收入、市场份额等可比指标与排名前列企业的对比情况；（4）结合 2021 年上半年预计经营业绩以及与去年同期比较情况，2020 年业绩下滑情况是否将持续，如是，请提示风险。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司说明

(一)结合核心技术人员变动、员工离职、员工薪酬和人数变动的具体情况，说明业绩亏损是否对团队稳定性造成了不利影响

报告期内公司核心技术人员变动、员工人数、员工薪酬、离职人员变动的总体情况如下：

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
营业收入（万元）	13,493.06	27,922.12	37,632.27	35,494.90
净利润（万元）	-637.45	-4,227.12	2,348.19	2,572.83
年末人数（人）	532	600	705	882
当年离职人数（人）	169	177	367	255
年末较上年变动人数（人数）	-68	-105	-177	64
核心技术人员变动（人）	2	1	-	-
员工平均薪酬（万元/月）	1.09	1.15	1.07	0.97

注：核心技术人员变动1人为陈钰清于2020年12月离职，除此之外核心技术人员刘国于2021年2月离职、毛红保于2021年1月新增为公司核心技术人员。

由上表可知，2018年、2019年在公司持续盈利的情况下，员工人数仍然减少，2020年度公司业绩亏损，但员工人数下降幅度并未因此加大，可见，报告期内公司员工人数下降与公司业绩关联性不强，经营亏损并非员工离职的主要原因。

1、报告期内员工人数及离职人员变动的具体情况

报告期各期末，公司员工人数分别为882人、705人、600人、532人，呈现持续减少趋势，其中2019年末较前一年末公司员工人数减少177人，当年离职人员367人；2020年末较前一年末公司员工人数减少105人，当年离职人员177人。根据员工岗位类别划分，公司员工人数变动具体情况如下：

单位：人

员工类别	2021年 6月30日		2020年 12月31日		2019年 12月31日		2018年 12月31日
	人数	较上年 减少	人数	较上年 减少	人数	较上年 减少	人数
管理人员	71	1	70	-5	75	-41	116
销售人员	155	10	145	-36	181	-98	279
研发人员	103	-15	118	-38	156	-34	190

员工类别	2021 年 6 月 30 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日
	人数	较上年 减少	人数	较上年 减少	人数	较上年 减少	人数
生产人员	203	-64	267	-26	293	-4	297
合计	532	-68	600	-105	705	-177	882

报告期内公司员工人数持续减少的主要原因：一是公司经营策略持续优化而进行的人员结构性调整；二是研发体系不断进行整合优化，不断聚焦核心技术研发方向，优化研发人员结构；三是核心技术在生产环节的全面应用使得翻译的译前、译中、译后等环节的智能化和自动化程度大幅提升；四是受 2020 年疫情影响，公司主动对业务线条进行调整，进一步优化了人员结构，使主营业务更加聚焦，经营效率得到提升，增强了公司的抗风险能力。

报告期内，公司员工离职人数变动具体情况如下：

单位：人

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
年末人数	532	600	705	882
当年离职人数	169	177	367	255
其中主动离职人员	99	147	244	186
结构优化而辞退人员	70	30	123	69

2020 年度公司离职员工 177 人，较 2019 年度公司离职人员 367 人呈现大幅减少趋势，其中因自身原因主动提出离职人数 147 人，因公司人员结构优化且不接受内部调岗的安排而辞退员工人数 30 人。

2、报告期内核心技术人员薪酬及变动具体情况

报告期内，核心技术人员陈钰清于 2020 年 12 月离职，刘国于 2021 年 2 月离职，毛红保于 2021 年 1 月新增为公司核心技术人员。上述核心技术人员变动主要系公司因业务扩展将研发重心转向围绕语联网平台核心技术体系布局智能硬件和平台赋能所致，公司对部分研发人员的工作岗位及任务进行调整，在此过程中陈钰清、刘国因相关工作调整与其职业发展规划不符，因此选择从公司离职。公司将毛红保新增为核心技术人员，有利于聚焦核心技术研发，加强研发人才储备。公司核心技术人员变动并未对公司的研发、运营造成实质影响，也不存在对研发团队稳定性造成不利影响。

报告期内，上述核心技术人员薪酬情况具体如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额	较上年变动	金额
营业收入	13,493.06	-	27,922.12	-25.80%	37,632.27	6.02%	35,494.90
净利润	-637.45	-	-4,227.12	-280.02%	2,348.19	-8.73%	2,572.83
陈钰清薪酬	-	-	22.90	-29.52%	32.49	-0.43%	32.63
刘国薪酬	7.83	-	50.78	4.40%	48.64	0.21%	48.54
毛红保薪酬	15.14	-	31.57	-	-	-	-

注：新增核心技术人员毛红保于 2019 年 8 月入职，其 2020 年薪酬数据仅统计其 2020 年从公司领薪情况，前核心技术人员刘国于 2021 年 2 月离职。

2020 年，陈钰清从公司领取的薪酬较 2019 年下降，刘国从公司领取的薪酬较 2019 年略有上涨，两人在 2020 年薪酬变动不一致主要是年度绩效考核差异所致，与公司经营业绩亏损无关。报告期内公司核心技术人员的变动与其领取薪酬的关联性不强，即业绩亏损并非公司核心技术人员的变动的主要原因。

3、报告期内公司员工薪酬变动的具体情况

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年
	金额 (万元)	较上年变动	金额 (万元)	较上年变动	金额 (万元)	较上年变动	金额 (万元)
营业收入	13,493.06	-	27,922.12	-25.80%	37,632.27	6.02%	35,494.90
净利润	-637.45	-	-4,227.12	280.02%	2,348.19	-8.73%	2,572.83
员工月平均薪酬	1.09	-	1.15	7.48%	1.07	10.31%	0.97

由上表可知，报告期内，公司员工月平均薪酬呈现逐年上涨趋势，2020 年平均薪酬受经营业绩亏损的影响不大。

公司自 2018 年以来持续优化人员结构，报告期员工人数持续下降。2020 年受全球新冠疫情影响，公司暂时出现经营性亏损，公司采取了积极有效的应对策略，及时优化业务结构，引进优质战略投资者，筹集了发展经营所需的资金，保障了重要研发项目和经营计划顺利实施，暂时的经营亏损并未对员工薪酬、核心技术人员、团队稳定造成实质影响，公司核心员工及管理团队保持相对稳定。截至 2020 年 12 月 31 日，在公司工作满一年以上的员工占比达 88%，满三年以上员工占比达 60%，因此，暂时业绩亏损未对员工及管理团队造成不利影响。

(二)通过语联网平台横向为翻译公司等传统语言服务企业赋能的做法和对翻译公司的商业价值，目前商业洽谈或签订合同的进展，收费方式、已实现收入及采用总额法还是净额法、在手订单情况，是否将导致公司经营模式、盈利模式发生变化，如是，请具体说明并提示风险

1、语联网平台对翻译公司赋能的做法及商业价值

语联网平台横向为翻译公司赋能主要提升翻译公司两方面能力：一是大幅提升翻译公司产能，翻译公司通过调用语联网平台资源而间接大幅提升产能；二是提升翻译公司信息化、智能化能力，语联网平台直接向翻译公司输出翻译技术和解决方案，帮助翻译公司建立自身业务系统终端，提升其信息化、智能化水平。公司通过语联网平台向翻译公司等语言服务企业提供从笔译总体交付到各个项目关键环节处理的多种服务，包括垂直行业机器翻译引擎和孪生译员产能、翻译项目管理、译员资源匹配等技术支持，旨在帮助其更加便捷的借助语联网平台提高效率降低成本。目前，公司向翻译公司赋能的主要做法包括：

(1) 授权使用“语联网开放平台”的技术模块，具体包括三类：一是为对方业务管理人员提供智能机器翻译、翻译项目管理等技术模块；二是提供员工管理、订单管理、资源管理等后台管理技术模块；三是提供带有对方企业名称标识的“译员端”平台，以便管理其私有译员资源。

(2) 开放语联网平台的服务功能，具体包括两类：一是提供产能资源匹配；二是提供产能输出服务，即交付翻译成果并按照下单金额收取费用。

语联网平台对翻译公司赋能的商业价值主要体现在以下方面：

(1) 大幅提升翻译公司产能规模，解决传统翻译公司依赖译员、专家的产能不足问题，激发翻译公司市场开发活力，促使翻译公司将重心转向开拓客户资源、追求规模效益上来。

(2) 降低翻译公司生产成本，提高盈利水平。语联网开放平台通过调用语联网平台大量垂直行业机器翻译引擎和孪生译员系统，采取人机协作的作业模式，通过“机器翻译+人工翻译”协商定价，直接降低翻译单位生产成本，较翻译公司以往的独立生产作业，显著提升利润水平。

(3) 加快翻译公司信息化、数字化、智能化进程，有助于提高翻译公司行

业及市场影响力。语联网平台输出翻译技术和解决方案，可以加快翻译公司信息化、数字化和智能化升级进程，并通过数据共享，行业协同，能为客户提供更好的服务质量和效率，扩大自身市场影响力和业务规模。

2、语联网开放平台与翻译公司的具体合作方式

语联网开放平台于 2021 年 2 月正式上线，目前处于推广试用和系统功能完善阶段，公司一方面通过行业会议、网络推广等多种形式向翻译公司推介注册试用语联网开放平台，一方面不断开发、测试、完善平台功能。

作为向翻译公司赋能的直接载体，截止本回复签署日，语联网开放平台已经接入翻译公司 350 余家，并在持续增加中。公司与各翻译公司签订的业务合同不涉及合同总价款，仅对合作方式、计价方式、收费方式、结算方式等进行约定，因而不能按合同价款统计在手订单金额。公司与各翻译公司签订的语联网开放平台用户协议涉及收入方式的主要约定如下：

协议内容
合作内容： 1、乙方作为国内领先的人工智能语言服务商，“语联网开放平台”（以下称“语联网开放平台”或“平台”）为其自主研发的翻译赋能平台，可为语言服务公司在机器翻译、翻译资源匹配、翻译项目管理等方面提供多项人工智能技术，同时提供优质的翻译服务，提高生产效率降低生产成本。 2、乙方授权甲方使用语联网开放平台，甲方可在平台上获得翻译服务或其他相关服务： （1）为甲方的业务管理人员提供笔译订单智能机器翻译、翻译项目管理等技术模块； （2）为甲方的公司管理人员提供员工管理、订单管理、资源管理等后台管理技术模块； （3）为甲方的私有资源提供带有甲方企业名称标识的“译员端”平台。
合作费用： 1、平台使用费：平台使用费原价为 19,800 元/年，现优惠价为【 0 】元 /年。后续如恢复原价或调整价格，具体收费方式及支付时间以平台最新的公告或者规则为准； 2、服务费用：甲方使用平台的翻译服务或其他服务时，乙方有权收取相应的服务费用，具体收费标准以平台显示的为准。
双方的权利和义务： 1、甲方应遵守语联网开放平台实时更新的各项规则、公告等： （1）如甲方不接受语联网开放平台公示的最新规则、公告时，甲方应立即停止使用平台上的服务，在双方无未完结项目合作事项、无应收未收款项的前提下，甲方可向乙方申请解除本协议。 （2）如语联网开放平台公示最新的规则、公告后，甲方仍继续使用平台上的服务，则视为接受平台最新的规则、公告等，甲方不得以不同意该规则、公告等为由拒绝履行相应义务。 2、乙方应对通过平台向甲方提供的翻译服务质量承担保障责任，但甲方有配合调查的义务，如因平台译员或其他服务商提供的服务存在未及时交付、未达到交付标准等原因导致乙方遭受损失，乙方向译员或其他服务商追责时需甲方配合调查取证或提供相关证据、线索、数据、文件、来往记录等，甲方有义务配合和提供。

协议内容
结算方式: 1、单个账期内（每月 1 日至最后一日），乙方在平台所产生的服务费用总额不能超出授信额度。若有超出需求，甲方须及时向乙方偿清账期内的欠款或追加保证金以提高授信额度，否则无法正常使用平台的各项功能。 2、甲乙双方约定，每月 20 日为结算日，25 日为最后付款日（如 25 日为非工作日，最后付款日为上一工作日），具体结算方式如下： （1）每月 20 日核算上月 1 日至上月最后一日甲方在平台上产生的所有费用，并由乙方通过电子邮件将对应的《结算清单》发送给甲方指定联系人进行确认（甲方应在收到《结算清单》后 3 日内通过电子邮件进行确认，否则视为对《结算清单》无异议）； （2）每月 25 日前，甲方应将前述《结算清单》中确认的所有费用一次性支付至乙方指定账户。

根据协议约定，语联网开放平台收费方式主要包括两种：一种为平台使用费，注册用户按 19,800 元/年支付，目前语联网开放平台处于推广使用期间，所有注册用户均暂未收取该费用；另一种为服务费，根据客户订单确认的金额收取，具体以客户在平台下单时选择的翻译服务方式（包括纯机器翻译、纯人工翻译、人机共译等），结合语种、单价、稿件字数等确定。

3、语联网开放平台 2021 年上半年实现的收入及其确认方法、收入构成

截止 2021 年 6 月 30 日，语联网开放平台累计实现收入 1,776.44 万元。根据语联网开放平台用户协议约定的收费方式，其收入构成如下：

单位：万元

收入类型	金额	收入确认方法
平台使用费	0	总额法
服务费用		
其中：使用平台公有资源	1,776.44	总额法
调用平台私有资源	0	净额法
总计	1,776.44	

目前，语联网开放平台尚处于推广期，为提高翻译公司注册和下单使用量，原定 19,800 元的平台使用费（年费）暂免，该部分收入暂未实现；2021 年上半年，语联网开放平台实现的收入全部由服务费构成。

根据语联网开放平台用户协议和平台功能，部分翻译公司在平台下单时可选择两种服务模式：

一种是使用平台公有资源模式。指翻译公司向平台下达订单时，使用平台公开提供的资源（包括语联网的译员及垂直机器翻译引擎）完成订单翻译工作的模式，完成订单的所有资源均为平台上公开可见的资源，涵盖大量语种/专业，具

有广泛专业的支持能力，适用所有在平台注册的翻译公司。此种模式下，翻译公司作为公司的直接订单客户，公司完成订单后向翻译公司交付成果，并就翻译成果向翻译公司负责，该服务模式全部采用总额法确认收入。

一种是调用平台私有资源模式。指部分通过语联网开放平台功能模块建立了业务系统终端和译员端平台的翻译公司，在向平台下达订单时选择性使用平台提供的各种技术完成译前处理后，调用己方在平台上登记、仅己方可见可用的译员资源（翻译公司自有译员）完成订单翻译工作的模式，该模式仅适用于部分通过开放平台建立业务端和译员端平台的翻译公司。该模式下，完成订单的译员资源为翻译公司自身所有，翻译公司仅使用平台提供的各种技术/功能提高管理和生产效率，公司不负责向翻译公司交付翻译成果，订单由翻译公司调用的自有译员完成，翻译公司完成订单后向其客户交付成果，翻译成果由翻译公司直接向其客户负责，因此该服务模式采用净额法确认收入。

目前，语联网开放平台收入全部为翻译公司使用平台公有资源实现，平台的私有资源调用功能尚处于试运行阶段，暂未实现收入。

4、语联网平台向翻译公司赋能方式不会改变公司经营模式和盈利模式

公司通过开放语联网人工智能平台对服务型翻译公司赋能，快速实现服务型翻译公司的客户资源与公司人工智能平台生产能力优势的对接，优势互补，实现客户快速导入，有利于打破语言服务行业本地化服务区域限制，破解“大客户、小业务”情形下的开发成本高、开发难度大的难题。公司始终致力于人工智能平台的优化以及底层产能的人工智能支持，主营业务始终是推广、应用语联网人工智能平台提供高效、低成本的语言服务，无论是开发大客户、中小客户以及个人用户，还是拓展智能硬件、系统开发等解决方案类业务，以及对服务型翻译公司开放语联网人工智能平台，目的都是为了加快推广、使用人工智能平台，普及推广语联网平台。公司语联网具体推广的形式，跟随语联网人工智能平台技术成熟程度、行业及客户的认可程度以及相关产业链发育程度变化而演进，收入的具体形式也会随之变化，但业务实质不会发生改变，即从推广使用语联网平台获取收入。语联网开放平台作为语联网平台向翻译公司赋能的直接载体，其通过翻译公司实现的收入，业务实质仍是语言服务，最终表现形式仍可归集为笔译、翻译技术和解决方案业务，并未形成新的业务收入。故，对服务型翻译公司赋能不会导

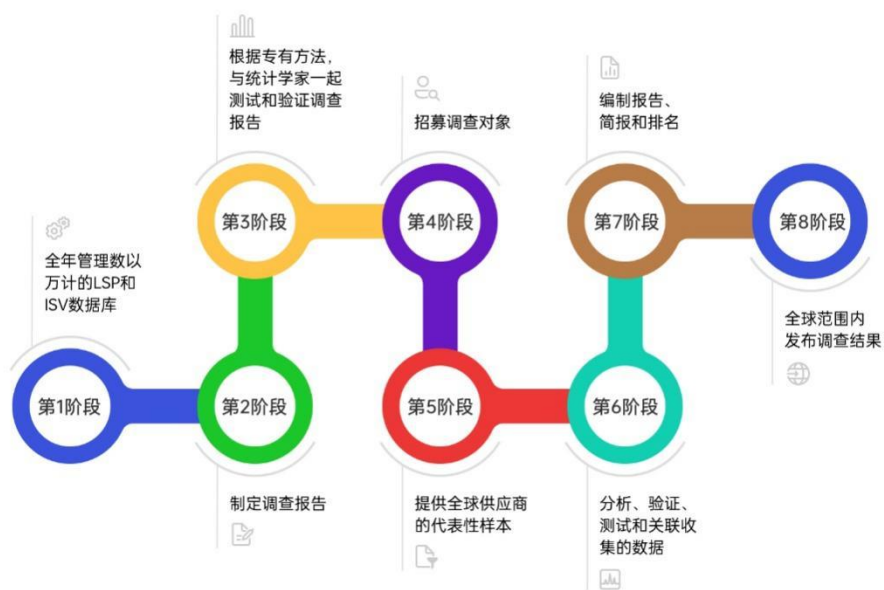
致公司经营模式、盈利模式发生根本性变化。

(三)Common Sense Advisory 发布的《2018 年全球语言服务市场报告》的权威性，最近两年报告更新情况，参评企业的标准和范围，列表说明公司在营业收入、市场份额等可比指标与排名前列企业的对比情况

卡门森斯咨询公司（Common Sense Advisory，简称 CSA）成立于 2002 年，是全球知名的语言行业调查机构，为欧洲、亚洲和美洲的公司提供独立、客观、全面的语言服务行业研究。CSA 自 2002 年起，每年依据各参评主体的营业收入规模发布全球语言服务企业排名，目前是行业内公认的标准报告，中国翻译协会每年发布的《中国语言服务行业发展报告》也会引用 CSA 报告中针对语言服务市场统计的相关数据。因此，其报告具备较高的权威性和可信度。

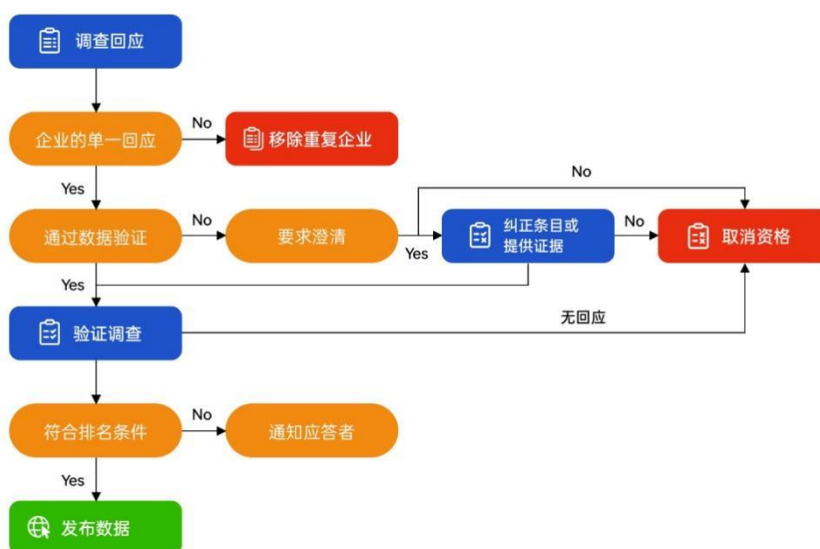
CSA 拥有一个专注于全球化、本地化、国际化和全球内容的专家分析师和数据专家团队，每年对全球语言服务市场状况进行研究调查，调查主要包括两部分：一是关于规模、收入、服务组合和其他特征的问题；二是若对方选择参与最大供应商的排名，CSA 则共享相关信息。CSA 数据库包括 18,000 个语言服务提供商、3,000 个全球买家、3,000 个来自 10 种语言和 10 个国家的消费者小组、300 个营销执行小组和技术供应商。CSA 目前已建立一套完善的语言服务市场调查机制，以保障研究报告数据的可靠性和代表性，具体如下：

CSA研究如何调查市场



CSA 全球排名参评主体遍布五大洲，区域分布均衡，均是各国家及地区语言服务行业影响较大的公司，其主营业务包括翻译、现场派驻、本地化服务等。CSA 根据自身数据整理与收集，每年会选取各个国家及地区行业影响力大的公司，主动邀请企业参评，其他企业也可自主申请参加评选。参评企业通过登录 CSA 指定网站填写申报信息及调查问卷后，CSA 组织专业分析团队进行验证测试，剔除数据显著夸大的公司，得出最终排名。

CSA研究排名验证过程



CSA 通过上述验证手段保障参评企业提供数据的真实性和排名的客观性，得到了行业的广泛认可。

2016 年 2 月 29 日公司在新三板挂牌上市，通常 CSA 要求的申报财务数据的时点早于公司披露年报的时点，为保障财务数据披露的合规性和一致性，2016 年之后公司没有参与 CSA 排名。

公司参评 CSA 历年行业排名数据如下：

年份	全球排名	亚洲排名	国内排名
2010	-	9	4
2011	46	9	4
2012	37	7	4
2013	33	7	3
2014	27	5	3
2015	19	3	2

资料来源：2010-2015 年 CSA 语言服务市场报告

2019 年及 2020 年 CSA 均发布了年度语言服务行业报告，2020 年 CSA 语言服务行业百强企业的情况如下：

参评主体	营业收入（万美元）	员工人数	全球 CSA 排名
------	-----------	------	-----------

参评主体	营业收入（万美元）	员工人数	全球 CSA 排名
TransPerfect	76,449	4,945	1
Lionbridge	70,500	6,731	2
LanguageLine Solutions	53,000	12,000	3
SDL	48,063	4,479	4
RWS Holdings	45,998	2,523	5
Appen	37,247	824	6
Keywords Studios	36,558	7,424	7
Translate Plus	33,300	293	8
Hogarth Worldwide	27,800	4,000	9
Welocalize	25,460	1,700	10
STAR Group	18,322	1,080	11
Amplexor	18,005	1,850	12
Acolad	16,796	800	13
CyraCom	15,670	2,396	14
Translation Bureau	11,954	1,248	15
Honyaku Center	11,116	524	16
Stratus Video	11,090	1,705	17
thebigword	10,758	529	18
PTSGI	9,898	433	19
United Language Group	9,300	750	20
Ubiquis	9,025	620	21
Semantix	8,858	334	22
Pactera EDGE	7,520	800	23
Morningside Translations	7,285	220	24
LanguageWire	6,293	304	25
SeproTec	6,134	402	26
LOGOS GROUP	5,700	212	27
KERN	5,654	293	28
Akorbi	5,081	350	29
Språkservice Sverige	4,871	145	30
Certified Languages International	4,580	180	31
Crestec	3,661	1,613	32

参评主体	营业收入（万美元）	员工人数	全球 CSA 排名
Rozetta	3,591	219	33
Verztec	3,589	480	34
YAMAGATA INTECH	3,588	350	35
CSOFT	3,537	368	36
SunyuTransphere	3,334	680	37
Global Talk	3,247	60	38
Akagane	3,205	350	39
Transvoice Sweden	2,912	145	40
ZOO Digital	2,882	220	41
Apostroph	2,772	115	42
Janus Worldwide	2,540	362	43
Sichuan Lan-Bridge Communications	2,535	576	44
EC Innovations	2,510	408	45
Plint	2,499	35	46
Skrivanek Group	2,441	325	47
AWATERA	2,250	391	48
Alpha CRC	2,235	520	49
Argos	2,190	103	50
TRSB	2,189	220	51
Versacom	2,162	219	52
Summa Linguae	2,034	183	53
WordTech International	2,028	248	54
Acclaro	1,995	85	55
CBG Konsult& Information	1,988	170	56
GLOBO	1,954	42	57
Transline Gruppe	1,926	150	58
NLG	1,872	142	59
LanguageLoop	1,857	34	60
Language Connect	1,809	80	61
Language Link	1,770	144	62
t'works	1,761	160	63
cognitas	1,646	155	64

参评主体	营业收入（万美元）	员工人数	全球 CSA 排名
Interpreters Unlimited	1,543	30	65
Human Science Co.	1,518	118	66
MasterWord Services	1,481	86	67
kothes	1,467	160	68
Interpreting Services International	1,420	54	69
Lingo24	1,415	152	70
mt-g	1,364	85	71
Hansem Global Language Services	1,350	150	72
itlInstitutfürTechnischeLiteratur	1,310	105	73
Lingsoft	1,306	100	74
Diction	1,248	97	75
Angel Translation	1,226	195	76
EGO Translation Company	1,170	285	77
e2f	1,130	130	78
TRADUTEC	1,097	55	79
American Sign Language Services	1,058	81	80
TranslateMedia	1,057	82	81
OFILINGUA	1,027	180	82
Sandberg Translation Partners	1,016	117	83
Translink	996	200	84
American Language Services	970	29	85
Iota Localisation Services	955	20	86
CPSL	929	55	87
Fasttranslator.com	922	55	88
Linguitronics	917	179	89
Kaleidoscope	907	45	90
TL Service	894	190	91
Tolingo	829	54	92
1-Stop Asia	810	289	93
ITC Global Translations	802	60	94
Linguaserve	793	66	95

参评主体	营业收入（万美元）	员工人数	全球 CSA 排名
Tilde	778	144	96
Tetras	750	95	97
Leinhäuser	728	56	98
Global Lingo	727	57	99
Neotech	715	191	100

在全部 100 家参评企业中有 5 家国内公司上榜，基本情况如下：

序号	国内参评 CSA 主体	主营业务	营业收入（万美元）	员工人数	全球 CSA 排名
1	CSOFT	本地化业务、翻译服务等	3,537	368	36
2	舜禹	本地化业务、翻译服务等	3,334	680	37
3	语言桥	翻译服务等	2,535	576	44
4	润界科技	本地化业务、翻译服务等	2,028	248	54
5	天使翻译	翻译服务等	1,226	195	76

资料来源:2020 年 CSA 语言服务行业百强企业排名,营业收入数据为 2019 年度数据。

公司 2019 年经审计后的营业收入为 37,632.27 万元，2019 年度平均汇率：1 美元=6.8967 元人民币，折合美元计金额为 5,456.56 万美元，2019 年末公司员工人数为 705 人。按 2020 年 CSA 语言服务行业百强企业营业收入排名，公司为国内排名第 1 位，亚洲排名第 3 位，全球排名第 29 位，在一定程度上印证了公司的市场地位。

综上所述，CSA 研究机构具备行业权威性，参评主体主要为全球多个国家及地区在行业内有较大影响力的语言服务企业，能够客观反应语言服务市场的整体情况，公司引用 CSA《全球语言服务市场报告》中的排名信息能够较为客观反映出公司的市场地位与行业竞争力。

（四）结合 2021 年上半年预计经营业绩以及与去年同期比较情况，2020 年业绩下滑情况是否将持续，如是，请提示风险

2020 年公司经营受疫情影响出现收入下滑，随着疫情得到有效控制，国内经济逐渐恢复，2021 年上半年公司经营情况已经明显好转，主营业务收入已基本恢复至疫情前水平，相比 2020 年上半年出现较大增长，业绩下滑情况不会持续。

详情见“问题3”之“（四）分析上述收入下滑是否预计将持续发生及公司的主要应对策略”。

（五）请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

- 1、查阅报告期内员工人数及离职人员变动情况，分析员工人数持续减少的原因；
- 2、查阅报告期内核心技术人员薪酬及变动的具体情况；
- 3、了解语联网开放平台为翻译公司赋能的具体业务模式、规划，业务开展情况，核查目前引入平台的翻译公司数量、签订的合同、平台下单及实现收入情况；
- 4、查阅公司参评 CSA 历年行业排名情况；
- 5、查阅公司 2021 年上半年经审计的审财务报表；
- 6、查阅公司 2021 年上半年订单明细表；
- 7、检查公司 2021 年签署的重大业务合同。

经核查，我们认为：

公司 2020 年业绩亏损未对员工及管理团队造成不利影响；公司通过开放语联网人工智能平台对服务型翻译公司赋能，实质是推广、应用语联网人工智能平台为用户提供高效、低成本的语言服务，业务实质没有发生变化，不会导致公司经营模式、盈利模式发生根本性变化；CSA 研究机构具备行业权威性，公司引用 CSA《全球语言服务市场报告》中的排名信息能够较为客观反映出公司的市场地位与行业竞争力；公司 2021 年上半年营业收入同比大幅增长，经营状况明显好转，不会出现业绩持续下滑情形，预计公司 2021 年全年营业收入较 2020 年将实现较大幅度增长。

三、关于客户（问询第 6 题）

根据招股说明书披露，（1）翻译技术和解决方案提供技术授权、软件开发、硬件产品等一揽子解决方案，收入为 6000 多万元，未明显下滑，深圳市贝添利网络科技有限公司 2019 年和 2020 年是发行人第二和第一大客户，向发行人采购翻译技术和解决方案—智能硬件的金额分别为 1,769.91 万元、1,945.13 万元；

（2）按照口译、笔译等类别划分下的前五大客户变动较大；（3）客户收入分布较为分散，历年前五大客户销售收入占营业收入比例分别为 8.15%、13.02%和 20.86%，公司根据目标客户群体逐渐形成了三种语言服务需求接入模式，即大客户、中小企业及个人用户、第三方平台。

请发行人说明：（1）翻译技术及解决方案业务销售的具体内容及收入构成情况，发行人如何组织生产和销售，产品的定价依据及公允性，未受疫情影响的原因；（2）深圳市贝添利网络科技有限公司与发行人的合作背景、回款情况，向发行人采购产品后最终使用或向最终客户销售情况，贝添利、最终客户与发行人、实际控制人及董监高之间是否存在关联关系；（3）各类别业务下主要客户变动较大的原因，结合合同签订的具体情况，说明发行人与主要客户的合作是否具备可持续性，如否，请提示相关风险。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明在客户较为分散的情况下，对全部收入真实性的核查方法、核查手段和核查结论。

公司说明

（一）翻译技术及解决方案业务销售的具体内容及收入构成情况，公司如何组织生产和销售，产品的定价依据及公允性，未受疫情影响的原因

1、翻译技术及解决方案业务销售的具体内容及收入构成情况

报告期内，翻译技术和解决方案业务的营业收入分别为 4,277.07 万元、7,537.97 万元、6,352.55 万元、2,296.77 万元，主要由系统开发业务、产品化软件、智能硬件等业务构成，具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
系统	1,132.59	49.31	3,080.12	48.49	4,174.26	55.38	3,563.25	83.31

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
开发								
产品 化软件	1,162.64	50.62	1,290.06	20.31	1,402.82	18.61	444.72	10.40
智能 硬件	1.54	0.07	1,982.37	31.21	1,960.41	26.01	208.21	4.87
其他	-	-	-	-	0.49	0.01	60.89	1.42
合计	2,296.77	100.00	6,352.55	100.00	7,537.97	100.00	4,277.07	100.00

2、公司如何组织生产和销售、产品的定价依据及公允性

①系统开发业务

为拓展语联网平台的应用场景，满足用户的多元化语言相关需求，公司以语联网平台的技术的基础模块为基础，为具有特殊需求或不具备系统开发能力的政企客户提供基于多语信息处理与服务的网站及平台开发、软件开发、嵌入式集成、运维及技术服务，同时通过开放 API 接入相关平台及软件产品，连通语联网，满足用户持续的多语信息服务及升级迭代需求，典型案例主要包括涉外警务通、公证翻译一体化平台等定制化开发系统，以涉外警务通产品为例，该产品面向涉外政务警务服务中的业务场景诉求，整合语联网平台底层的人工译员产能和机器翻译产能，通过多种形式提供适用于涉外警务服务场景的解决方案，构建无障碍的外国人管理及服务环境，解决涉外管理一线工作中因语言障碍面对外国人无法及时问询处理、交流依赖于翻译专家的难题，其主要功能、涉及的技术情况如下：

序号	功能模块	主要用途	运用的主要技术
1	警员管理	提供警员信息录入，存储，修改等基础信息管理功能	工作流系统
2	笔录信息采集管理	针对警员使用警务通所产生的笔录信息进行采集，分析，存档等操作	大数据采集，关键信息提取
3	机器翻译	针对简单的沟通，提供机器翻译服务	深度学习、自然语言处理
4	呼叫翻译	面对机器翻译无法解决语言问题，可以即时呼叫一个在线翻译帮忙进行沟通	大数据译员特征匹配技术，语音通话技术，即时通讯技术

公司系统开发业务的销售、生产过程主要包括：针对客户差异化需求，在项目需求调研、商务谈判或竞争性谈判、项目订单获取等基础上，与客户签订系统

开发业务合同；合同签订后，公司组织相关部门及人员进行项目立项、项目策划，编制项目预算及用户需求分析报告，制定项目总体方案，开展项目评审工作，并按照设计方案及客户需求开展项目开发工作；系统开发完成后进行客户试用，并根据客户试用反馈完善项目开发系统，最终完成系统开发项目验收。

公司系统开发业务的定价依据主要包括：一是依托公司技术团队对客户定制化需求的评估，按照项目预计所耗工时及项目中所需使用的特定模块的技术服务费用进行成本核定；二是公司参与客户定制化系统开发项目的公开招标或竞争性谈判，对约定的标的价格进行磋商和评估后进行报价，公司综合考虑系统开发难度、技术要求、人力投入、预期利润率、后续业务合作机会等因素定价。

②产品化软件

公司利用语联网平台的基础功能模块和核心技术开发面向不同应用场景开发产品化软件并实现销售，典型产品包括翻译教学实训系统、翻译能力测评系统、信息收集处理系统、企业翻译项目管理系统等。以翻译教学实训系统为例，其主要功能、涉及的技术情况如下：

序号	功能模块	主要用途	运用的主要技术
1	翻译项目处理实训模块	文档管理、术语语料管理	在线翻译协作模块、翻译任务流转模块
2	实训素材库	为实训项目提供所需要的稿件、术语、语料	文档管理、术语语料管理
3	学生翻译任务质量自动评估	对翻译结果进行自动评估	译文质量智能评估
4	术语语料管理及共享	积累教学过程中产生术语语料数据	语言知识库技术

公司的产品化软件，主要销售给国内各大高校的代理商，终端用户是各大高校。公司通过分析行业发展趋势、用户需求和市场规模，综合对比竞争对手产品后确定最适合用户需求的产品设计方案；完成产品初步设计方案后，组织用户代表与公司产品设计及研发部门召开产品论证会议；针对客户的反馈需求，生产产品原型，再邀请用户进行最终需求确认，达成一致意见后投产，经内部测试和外部用户测试后投放市场销售。公司产品化软件的定价通常以市场为导向，以需求为中心，根据客户对公司产品化软件的认可和需求程度，并结合市场竞争情况、客户未来合作机会等因素，与客户协商确定。

③智能硬件

以翻译机为代表的智能硬件是人工智能语言服务落地的重要应用场景，公司将语联网平台的语言服务能力封装为可嵌入多种硬件设备的多语服务模块，能够根据不同硬件的参数需求进行适配，使得翻译机、智能机顶盒、多语执法记录仪等硬件具备多语信息服务功能，满足不同客户的需求，目前已逐渐形成丰富的智能硬件产品系列。

以 TransnBox 翻译机为例，该产品提供 7*24 小时 12 语种的实时译员在线口译服务，30 秒内及时响应，通过与 TransnBox APP 交互连接，匹配专人在线语言服务，帮助中小型涉外企业以及固定接待的服务窗口解决跨语言沟通障碍。其底层与语联网平台联通，主要提供的机器翻译服务和人工翻译服务由语联网平台提供，使用的核心技术本质是语联网平台的相关核心技术，包括机器翻译技术和产能组织调度技术，智能硬件和各种形式的软件产品均是语联网平台拓展不同应用场景的终端，本质是语联网平台不同形式的应用。

公司不直接生产相关硬件产品，而是通过向外协厂家定制非标准化的硬件设备。外协厂家根据公司的需求生产硬件产品，公司对外协厂家生产的产品验收合格后，根据客户的需求安装所需的软件系统。公司智能硬件产品主要采用 BOM（Bill of Material）物料清单的方式进行定价，主要考虑生产物料的成本、硬件推广和营销渠道费用以及竞品价格综合定价。公司除考虑人工成本、综合税费、预期利润率之外，还需结合客户的预算情况、市场地位、付款方式、后续业务合作机会等因素对价格进行调整。

3、受疫情影响的情况

翻译技术和解决方案业务收入 2020 年较 2019 年下降 1,185.42 万元，其中系统开发收入同比减少 1,094.14 万元，主要原因一是在新冠疫情影响下，系统开发订单的实地需求调研因疫情出行管控而推延，二是相关客户考虑全球疫情影响的不确定性尚未完全消除，暂缓或取消了原定的系统开发计划。

产品化软件销售收入同比减少 112.76 万元，主要系部分高校因疫情推迟开学导致需求下降。

2020 年智能硬件收入未受疫情影响，主要是公司依托语联网平台人工智能

语言技术积累，不断开发和拓宽新的应用场景。2020 年，公司抓住疫情时期医疗健康行业消费需求的机遇，紧急开发出智能多语一体机产品，抢抓市场机会，保持了智能硬件业务收入。

（二）深圳市贝添利网络科技有限公司与公司的合作背景、回款情况，向公司采购产品后最终使用或向最终客户销售情况，贝添利、最终客户与公司、实际控制人及董监高之间是否存在关联关系

1、深圳市贝添利网络科技有限公司与公司的合作背景、回款情况，向公司采购产品后最终使用或向最终客户销售情况

长期以来，公司一直将主要精力和资金集中用于人工智能语言服务相关技术的研发和语联网生态构建上，而通过智能硬件终端加载多语信息服务功能，是构建语联网生态的重要路径，借助多种形式的智能硬件加载多语信息服务软件，有利于语联网推广和用户拓展。自 2016 年以来，公司逐渐形成了以智能硬件终端为载体的多语信息服务发展策略，依托语联网的核心技术模块开发面向多种应用场景具有多语服务功能的智能硬件，并希望以代表性的智能硬件产品为突破点，推动包括 3C 类企业在内的智能硬件供应商在其产品上搭载多语信息服务，将语联网生态拓展到智能硬件终端市场。基于此业务发展策略，在公司自身不具备成熟的智能硬件销售渠道条件下，公司一直积极谋求与电子产品硬件制造、集成、产品渠道推广方面具有优势的 3C 类企业合作。

贝添利是一家专业从事多媒体音响、数字音响、数字娱乐音乐产品以及汽车喇叭的研发与制造的 3C 类企业，经营消费类硬件产品多年，具有开发、生产 3C 相关产品的能力和畅通的销售渠道，基于公司独特的人工智能多语信息服务能力能为贝添利提供具有竞争力的智能硬件产品，双方存在长期合作的需求。2017 年，公司就 Transnbox 技术授权与生产销售与贝添利签署合作协议，双方正式开始业务合作。

（1）与贝添利开展智能机顶盒业务

①业务合作背景、回款情况

贝添利长期从事 3C 产品生产与经营业务，在电子产品硬件制造、集成、产品渠道推广方面拥有雄厚资源，借助公司在人工智能语言服务领域的技术开发能

力，贝添利能够为其客户提供差异化产品。通常情况下，贝添利在取得下游客户订单或明确合作意向后再向公司采购相关定制化智能硬件。2019年下半年，贝添利取得其客户智能机顶盒采购意向，委托公司开发一款以软件技术形式嵌入多语服务的智能机顶盒。公司利用语联网成熟的多语服务技术模块，为贝添利开发了具有多语服务和语言学习功能的智能机顶盒，贝添利在业务推介过程中，将该多语服务和语言学习功能作为机顶盒产品亮点向其客户进行展示宣传，为其获得客户青睐和取得智能机顶盒供货订单发挥了重要作用。基于此因，贝添利与公司达成本次合作。

2019年9月6日，贝添利与公司签署了智能机顶盒销售协议。该协议约定公司向贝添利提供70,000台TKB10001型智能机顶盒V2.0(内置多语服务和语言学习版本)，在合同签订后45个工作日内交货，合同总价(含运输费及相关税费)为2,000万元，在合同生效后5个工作日内一次性支付。

2019年9月12日，贝添利按照协议约定向公司一次性支付2,000万元款项，公司按协议约定分别于2019年10月8日、2019年11月5日分两批次各35,000台智能机顶盒交付给贝添利，至此公司与贝添利的智能机顶盒合作协议履行完毕。

②贝添利的智能机顶盒终端销售情况

根据贝添利提供的书面说明、销售订单协议、发货码单、银行电子回单等资料，该批智能机顶盒全部销售给郑州锦添亿通讯器材有限公司(以下简称“郑州锦添亿”)。

2020年1月2日，贝添利与郑州锦添亿签署销售订单协议，约定贝添利向郑州锦添亿销售70,000台TKB10001型智能机顶盒V2.0，协议总价款2,520万元。2020年1月16日，郑州锦添亿签收了全部70,000台智能机顶盒，2020年10月13日、2020年11月7日，贝添利收到郑州锦添亿分两次支付的各1,260万元款项，至此，贝添利取得该批智能机顶盒的全部销售回款。

根据对郑州锦添亿的访谈及其提供的采购合同、签收单等资料，郑州锦添亿于2019年10月与中国移动通信集团终端有限公司河南分公司签署智能机顶盒采购合同，受2020年疫情影响，智能机顶盒交付有所延误，2020年5月11日郑州锦添亿向中国移动郑州分公司交付该批智能机顶盒。

(2) 与贝添利开展智能多语一体机业务

①业务合作背景、回款情况

2020年，公司为应对新冠疫情不利影响，积极开拓翻译技术和解决方案业务，大力拓展智能硬件市场。2020年下半年，贝添利拟向公司定制一批智能多语一体机，用于老人陪伴场景。公司根据贝添利需求讨论产品定制方案，决定优先寻找市场上现有的应用于老人陪伴场景的多媒体智能硬件设备，并依托语联网已有的相关技术模块，在多媒体智能硬件中嵌入语音唤醒、多语服务等功能软件，以达到快速交付的目的。

2020年11月9日，公司与贝添利签署协议，约定向贝添利销售28,000台智能多语一体机，协议总价款2,198万元。公司根据贝添利的产品需求，自主选择供应商采购符合要求的智能硬件并灌装具有相关功能的软件，开发了具有语音唤醒、多语服务等功能的适用于老人陪伴场景的智能多语一体机。2020年12月12日、2020年12月17日公司分别向贝添利交付8,000台、20,000台智能多语一体机。

公司于2020年11月13日、2020年11月30日分别取得贝添利支付的198万元、2,000万元款项，实现智能多语一体机的全部销售回款。

②贝添利的智能多语一体机终端销售情况

根据贝添利提供的书面说明、出库单、与其客户签署的销售协议、银行电子回单等资料，结合对贝添利智能多语一体机客户的访谈确认，贝添利智能多语一体机的销售客户及销售情况如下：

单位：台

序号	客户名称	2020年 销售数量	2021年1-6月 销售数量	合计销售量
1	杭州华创智谷科技有限公司	600	2,100	2,700
2	深圳市一显科技有限公司	1,600	3,400	5,000
3	深圳市魅佳芬科技有限公司	500	4,500	5,000
4	北京仁正医德科技有限公司	-	15,020	15,020
合计		2,700	25,020	27,720

根据贝添利提供的出库单，其已向上述客户累计出库智能多语一体机

27,720 台，已基本销售完毕。根据贝添利与其客户的销售协议，该批智能多语一体机账期一般为 90/120 日，目前仍在陆续回款中。

2、贝添利、最终客户与公司、实际控制人及董监高之间不存在关联关系

公司与中介机构通过企查查等公开网络查询的方式核查了贝添利及其客户的工商登记信息，贝添利及其客户基本信息如下：

(1) 贝添利基本情况

名称	深圳市贝添利网络科技有限公司			
统一社会信用代码	91440300764991561W			
类型	有限责任公司			
注册地和主要生产经营地	深圳市坪山区石井街道石井社区横塘路 44 号 201			
法定代表人	刘剑利			
注册资本	50 万元			
成立日期	2004 年 7 月 28 日			
经营期限	2004 年 7 月 28 日至 2024 年 7 月 28 日			
经营范围	一般经营项目是：计算机软硬件的技术开发；计算机周边设备、办公化自动设备、电讯器材、电子元器件销售；网络技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术推广；软件的开发；计算机系统集成；计算机、软件及辅助设备的销售；电子产品的研发、销售；经营进出口业务，许可经营项目是：计算机周边设备、办公化自动设备、电讯器材、电子元器件的生产			
主要人员	董事长：刘剑利；总经理：钱慧红；监事：孙华芳			
股东	序号	股东	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
	1	钱慧红	35.00	70.00
	2	刘剑利	15.00	30.00
	合计		50.00	100.00

(2) 贝添利相关客户基本情况

①郑州锦添亿通讯器材有限公司

名称	郑州锦添亿通讯器材有限公司
统一社会信用代码	91410104349388618Y
类型	有限责任公司
注册地和主要生产经营地	郑州市管城回族区货站街 171 号 13 号楼

法定代表人	杨金辉			
注册资本	800 万元			
成立日期	2015 年 7 月 3 日			
经营期限	长期			
经营范围	批发兼零售：通讯器材（无线电管制器材除外）、电子产品、家用电器、摄像器材、计算机及辅助设备；计算机技术开发、技术服务；电子智能化工程施工；代办电信业务。			
主要人员	执行董事兼总经理：杨金辉；监事：郑佳佳			
股东	序号	股东	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
	1	杨金辉	800.00	100.00
	合计		800.00	100.00

②北京仁正医德科技有限公司

名称	北京仁正医德科技有限公司			
统一社会信用代码	91110114MA01AX2X5A			
类型	有限责任公司（中外合资）			
注册地和主要生产经营地	北京市昌平区回龙观镇生命园路 8 号院一区 6 号-2 至 12 层 101(4 层 460 室)(昌平示范园)			
法定代表人	李政			
注册资本	275 万美元			
成立日期	2018 年 3 月 21 日			
经营期限	2018 年 7 月 24 日至 2068 年 7 月 23 日			
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术推广；企业管理咨询、企业策划、公共关系服务、经济贸易咨询、教育咨询（不含中介服务）；健康管理、健康咨询（须经审批的诊疗活动除外）；销售医疗器械一类；会议服务；软件开发；计算机系统服务；数据处理（仅限 PUE 值在 1；5 以下）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）			
主要人员	执行董事兼经理：李政；董事：乔硕、林宗良（副董事长）；监事：陈菲菲、蒋俊峯			
股东	序号	股东	认缴出资额 (万美元)	出资比例 (%)
	1	李政	150.00	54.55
	2	中智科技香港有限公司	110.00	40.00
	3	三重技术科技发展有限公司	7.50	2.73
	4	远业电子（上海）	7.50	2.73

		有限公司		
		合计	275.00	100.00

③杭州华创智谷科技有限公司

名称	杭州华创智谷科技有限公司			
统一社会信用代码	91330105053655502B			
类型	有限责任公司			
注册地和主要生产经营地	浙江省杭州市拱墅区董家弄 60 号五层 522 室			
法定代表人	丁伯胜			
注册资本	50 万元			
成立日期	2012 年 8 月 29 日			
经营期限	2012 年 8 月 29 日至 2032 年 8 月 28 日			
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；石墨及碳素制品销售；合成材料销售；显示器件销售；家居用品制造；家居用品销售；第一类医疗器械销售；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；教育咨询服务（不含涉许可审批的教育培训活动）；建筑材料销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；技术玻璃制品制造；网络技术服务；信息技术咨询服务；新材料技术研发；房地产经纪；园区管理服务；公园、景区小型设施娱乐活动；计算机软硬件及辅助设备批发；软件开发；机械设备销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：保健食品销售；货物进出口；技术进出口；房地产开发经营；建设工程设计；消防设施工程施工(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)			
主要人员	执行董事兼总经理：丁伯胜；监事：谢超			
股东	序号	股东	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
	1	丁伯胜	5.00	10.00
	2	丁庆胜	45.00	90.00
	合计		50.00	100.00

④深圳市魅佳芬科技有限公司

名称	深圳市魅佳芬科技有限公司			
统一社会信用代码	91440300MA5EFNJ39W			
类型	有限责任公司			
注册地和主要生产经营地	深圳市宝安区新安街道海裕社区 N16 区御景湾 1 栋 201A-C4			

法定代表人	张明枫			
注册资本	200 万元			
成立日期	2017 年 4 月 12 日			
经营期限	长期			
经营范围	一般经营项目是：计算机软件、信息系统软件的开发、销售；信息系统设计、集成、运行维护；信息技术咨询；集成电路设计、研发；电子商务；通过电子商务经营日用品；网上贸易、网上咨询、网上广告、网络商务服务。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外）			
主要人员	执行董事兼总经理：张明枫；监事：杨炯			
股东	序号	股东	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
	1	张明枫	100.00	50.00
	2	杨林	40.00	20.00
	3	杨炯	30.00	15.00
	4	杨梁	30.00	15.00
	合计		200.00	100.00

⑤深圳市一显科技有限公司

名称	深圳市一显科技有限公司			
统一社会信用代码	91440300MA5DRGQH3A			
类型	有限责任公司			
注册地和主要生产经营地	深圳市宝安区西乡街道宝源路华源科技创新园 B 三区 228 号			
法定代表人	潘桂宁			
注册资本	50 万元			
成立日期	2016 年 12 月 28 日			
经营期限	长期			
经营范围	一般经营项目是：从事信息技术、电子产品的技术开发、技术咨询、技术维护、技术转让；电子产品的销售；高新技术产品的研发。（法律、行政法规或者国务院决定禁止和规定在登记前须经批准的项目除外）			
主要人员	执行董事兼总经理：潘桂宁；监事：周春华			
股东	序号	股东	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
	1	潘桂宁	26.00	52.00
	2	周春华	24.00	48.00
	合计		50.00	100.00

根据查询结果，上述贝添利及其客户的股东、董事、监事高管人员中均不存在在公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员。

公司按照《中华人民共和国公司法》、《上市公司信息披露管理办法》、《上海证券交易所股票上市规则（2020年修订）》、《上海证券交易所上市公司关联交易实施指引》及《企业会计准则第36号-关联方披露》等相关法律法规关于关联方和关联关系认定的规定，对公司、实际控制人、董事、监事、高管人员的关联方和关联关系进行了全面核查和披露。根据公司、实际控制人、董事、监事及高级管理人员签署的《调查问卷》及《股东情况调查表》提供的关联方信息，与通过企查查等公开网络对贝添利及其客户的工商信息查询结果进行核对，结合保荐机构和我们对贝添利及其客户视频访谈的情况，公司、保荐机构和我们确认：贝添利及其客户与公司、实际控制人及董监高之间不存在关联关系。

（三）各类别业务下主要客户变动较大的原因，结合合同签订的具体情况，说明公司与主要客户的合作是否具备可持续性，如否，请提示相关风险

1、各类别业务下主要客户变动较大的原因

公司为客户提供包括笔译、口译、影视文化译制、翻译技术和解决方案在内的综合语言服务，客户语言服务需求与其主营业务高度相关，具有复杂多样性，大客户往往涉及2种以上类型的语言服务，需求规模伴随客户业务周期而出现增减变化，因而报告期公司客户收入排名变动较大。

报告期内，公司笔译、口译、影视文化译制业务的主要客户较为稳定，均与公司建立了长期稳定且良好的合作关系。报告期内，前五大客户中少数客户业务规模存在一定波动的主要原因系受客户自身业务周期及其行业特征所致，此外，2020年因受新冠疫情因素，部分客户需求暂时受到一定程度的影响，具体情况如下：

序号	客户名称	业务类型	变动年份（年）	变动情况	主要原因	合同签订情况
1	国家档案局	笔译	2019	新增	项目型业务，需求量根据自身业务需求情况变动	正与公司商谈后续合作事宜
2	厦门精艺达语言科技有限公司	笔译	2020	新增	行业赋能新增客户	2021年与公司签订战略合作协议

序号	客户名称	业务类型	变动年份(年)	变动情况	主要原因	合同签订情况
3	广州市汇泉翻译服务有限公司	笔译	2020	新增	行业赋能新增客户	2021 年与公司签订战略合作协议
4	武汉盛世腾达教育科技有限公司	影视文化译制	2020	新增	项目型业务，需求量根据自身业务需求情况变动	2021 年与公司签订服务合作协议
5	厦门赛德沃克信息科技有限公司	影视文化译制	2020	减少	受疫情影响客户自身翻译服务需求减少	正与公司商谈后续合作事宜
6	龙创悦动网络科技有限公司	影视文化译制	2020	减少	受疫情影响客户自身翻译服务需求减少	正与公司商谈后续合作事宜

报告期内，翻译技术和解决方案业务的前五大客户的交易情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
北京中数智汇科技股份有限公司	245.28	27.36	246.23	-
北京基业共创科技发展有限公司	235.85	134.81	-	-
长沙初有莲胜网络科技有限公司	185.95	93.44	16.51	10.49
福州普雷茵电子科技有限公司	185.84	93.27	150.44	16.38
合肥纽菲斯科技有限公司	185.84	77.88	120.35	-
深圳市贝添利网络科技有限公司	-	1,945.13	1,769.91	-
广西明华澳汉科技有限公司	-	400.00	198.11	301.89
北京京大昆仑房地产开发有限公司	-	378.68	91.42	-
海南长安国际制药有限公司	-	302.83	123.25	222.04
北京零度智慧科技有限公司	-	195.00	-	-
厦门精艺达翻译服务有限公司	-	-	350.00	-
武汉华俄激光工程有限公司	-	-	300.00	268.38
上海机遇空间网络科技有限公司	-	-	300.00	-
上海汉字信息科技有限公司	-	-	300.00	103.77
武汉无线飞翔科技有限公司	-	-	-	264.15
北京信诺时代科技发展有限公司	-	-	128.30	259.43

客户名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
西安朗唯生物技术有限公司	-	-	-	255.66
合计	1,038.76	3,221.64	3,560.99	1,675.32

报告期内，公司翻译技术和解决方案业务的前五大客户变动情况较大，主要原因系翻译技术和解决方案业务需求和开发具有一定的周期性和不确定性。客户往往根据市场机会、自身生产销售计划、定制化需求等因素采购相关系统软件或智能硬件，公司提供的产品化软件或智能硬件产品，在短期内迭代升级或维护需求较少，因而业务需求本身存在一定周期性和不确定性；同时，公司基于市场机遇和自身技术储备，积极拓展翻译技术和解决方案业务，在激烈的市场竞争中获取客户也存在不确定性。公司翻译技术和解决方案业务受客户市场环境变化和需求改变因素影响较大，公司致力于不断开拓新的客户和业务，持续对外输出公司的技术能力和服务能力，使该项业务总体保持了稳定。

2、结合合同签订的具体情况，说明公司与主要客户的合作是否具备可持续性，如否，请提示相关风险

经过多年发展，公司积累了大批知名客户并持续获得客户认可，与主要客户建立了稳定的合作关系，如阿里巴巴集团、北京爱奇艺科技有限公司、东风汽车集团股份有限公司、中央电视台、深圳市腾讯计算机系统有限公司、清华大学等企事业单位。截至目前，公司与主要客户均签订了翻译服务等合作协议，在协议中明确约定服务单价及结算方式，并在合同中与部分客户约定自动续期条款，以保证双方合作的稳定性。

公司是具有广泛市场影响力的语言服务商，聚焦各垂直行业多语信息化服务，同时语言服务行业具有订单数量多、金额小、客户数量众多的特征，公司主要客户语言服务规模受客户自身业务需求影响较大，但从市场规模、客户需求及客户资源的开拓情况来看，业务相对稳定，具有可持续性：

一是新冠疫情的影响正逐步消退，国际贸易和跨境交流活动逐步回归正常，奥运会、欧洲杯等国际重大赛事恢复举办，随着“一带一路”等政策的推进，大型企事业单位“走出去”的业务越来越多，语言服务需求将持续增加，为公司后续的产品和服务推广提供了契机；

二是公司已承建完成的信息化产品后续面临着功能升级、衍生产品、产品迭代的需求，会逐步形成用户黏性，公司后续在相关产品改造升级和维护时具有相对优势。因此，客户对该类业务的需求具有持续性；

三是报告期内，公司主要客户群体相对稳定。公司与各期前五大客户中大多数客户均建立了长期稳定的多领域合作关系；部分客户业务量存在一定波动系行业特征所致，项目型客户通常难以长期、持续产生大量的服务需求，部分年度出现少量新增客户或退出客户，符合行业发展规律；

四是自 2020 年下半年以来，公司通过语联网平台横向对服务型翻译公司赋能，翻译公司类客户群体持续增长。截至本回复出具日，公司已与 120 余家翻译公司建立战略合作关系，借助语联网开放平台的技术和服务能力向服务型翻译公司赋能，助力行业新生态的构建，实现自身及生态伙伴业务的快速增长。

（四）请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

会计师核查意见：

针对公司主要客户、业务合同、客户关联关系、客户合作可持续性等事项，会计师采取的核查程序如下：

1、对公司高级管理人员、财务负责人、销售人员进行访谈，了解报告期内市场情况、业务模式、业务流程、产品类型、客户构成、产品定价依据等，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、核查报告期内公司关于智能机顶盒以及智能多语一体机销售协议的履行情况，核查智能机顶盒业务及智能多语一体机业务的收入确认依据对应的收入确认凭证，核查产品开发流程及记录、供应商供货协议、货物投运记录、付款单据和签收单；

3、通过企查查及全国企业信用信息公示系统公开查询贝添利及其客户郑州锦添亿、北京仁正医德科技有限公司、杭州华创智谷科技有限公司、深圳市魅佳芬科技有限公司、深圳市一显科技有限公司的工商登记信息，结合公司、实际控制人、董事、监事及高级管理人员签署的《调查问卷》及《股东情况调查表》提供的关联方信息，访谈问询、书面函证、声明等方式核对、核查贝添利及其客户与公司是否存在关联关系；

4、通过实地走访和视频访谈的方式对贝添利进行访谈，主要访谈内容列示如下：（1）客户与公司的业务往来信息，包括客户向公司采购的主要服务和产品；双方合作的历史和未来的合作意向；合作过程中是否存在争议、纠纷或诉讼；客户对公司行业地位的评价等；（2）销售合同或协议的主要条款，包括定价方式及主要合同条款等；（3）产品售后情况；（4）结算情况，包括客户的付款方式，公司对客户是否存在虚假开票和用外部账款收款的情况；（5）公司与客户是否存在关联关系以及购销业务之外的企业业务往来或资金往来；（6）报告期内与贝添利签订合同的履行情况，报告期各期末的合同履行进度是否与公司的台账记录相符等；

5、对贝添利进行函证，函证内容包括报告期交易金额、报告期各期末往来款余额等交易数据；核查贝添利提供的智能机顶盒、智能多语一体机销售终端客户名称及相应销售数量等资料，审阅贝添利关于询证函的回函说明；

6、对贝添利智能智能机顶盒、智能多语一体机客户进行视频访谈，了解业务真实性以及业务开展情况，并查阅贝添利与客户签署的智能机顶盒、智能多语一体机销售合同、出库单、发货码单、签收单、银行电子回单等资料；

7、核查智能机顶盒、智能多语一体机的回款情况，检查与贝添利销售回款流水，检查回款金额与账面记录的金额是否相符；检查回款是否已作恰当的会计处理；

8、核查公司 2021 年签订的业务合同及在手订单情况。

经核查，我们认为：

公司根据客户需求组织生产和销售，其产品定价依据充分，销售价格公允；公司与贝添利的业务真实发生，销售回款已确认，业务交易往来记录真实、准确、完整；公司、公司的实际控制人及董监高与贝添利以及相关业务终端客户均不存在关联关系；公司与主要客户的合作具有可持续性，报告期各类别业务下主要客户变动正常合理，符合公司业务特征。

（五）说明在客户较为分散的情况下，对全部收入真实性的核查方法、核查手段和核查结论

会计师核查意见：

针对收入真实性的核查，会计师采取的核查程序如下：

1、了解销售及收款相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

（1）取得销售及收款相关的内部控制制度，了解公司对销售业务流程的相关控制活动；

（2）对公司管理层、业务人员、主要客户进行访谈，了解报告期内市场情况、业务模式、业务流程、产品类型、客户构成；

（3）获取客户销售合同、订单，对主要条款进行核查，包括合作模式、结算方式、信用政策、验收方式等，识别合同中与商品所有权上的主要风险和报酬转移或商品控制权转移相关的条款，评价公司收入确认会计政策是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）执行穿行测试，对公司内部控制组成部分的程序或控制点进行了解与评估；

单位：笔；万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
抽查笔数	25	50	51	37
抽查金额	24.46	2,489.77	153.74	89.27
营业收入总额	13,493.06	27,922.12	37,632.27	35,494.90
核查比例	0.18%	8.92%	0.41%	0.25%

2、获取公司报告期内收入成本明细表，分析主要产品收入变动情况及合理性；

3、对报告期内主要客户进行现场访谈和实地走访，在对客户进行访谈和实地走访中，关注其办公环境、经营规模、最终销售的实现情况，向客户询问其与公司主要交易条款，包括但不限于交付条件、合作期限、验收安排、销售价格及市场竞争情况等，核查上述信息与公司陈述的交易情况、财务记录等方面是否相符。询问上述客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系。具体核查情况如下：

（1）走访对象筛选标准

序号	标准
1	按报告期各期收入规模分配指标（不含纯线上小微客户）选取前 50 家客户
2	大额新增客户
3	筛选 2020 年末，账龄超过 1 年的前 20 大客户

（2）结合上述筛选标准，对主要客户进行实地走访和视频访谈；

报告期内，访谈客户的营业收入占营业收入总额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
营业收入总额	13,493.06	27,922.12	37,632.27	35,494.90
笔译、口译、影视文化译制：	11,196.29	21,569.56	30,094.30	31,217.84
实地走访和视频访谈金额	2,099.77	7,834.96	9,670.28	8,421.24
实地走访和视频访谈比例	18.75%	36.32%	32.13%	26.98%
翻译技术和解决方案：	2,296.77	6,352.55	7,537.97	4,277.07
实地走访和视频访谈金额	1,583.81	3,719.43	4,349.98	1,981.62
实地走访和视频访谈比例	68.96%	58.55%	57.71%	46.33%

4、对公司业务系统（语翼系统、内部订单系统）进行专项审计；

5、向客户发送往来询证函，确认报告期内公司与客户的交易金额以及各期末应收账款余额，核查情况如下：

（1）函证范围：结合交易金额以及应收账款余额对客户实施函证，函证比例达 70%以上；

（2）函证过程控制：①核对公司提供的客户函证接收地址与联系方式；②积极联系客户催收回函；③访谈时向客户确认函证邮件接收及回函情况，必要时进行现场函证；④收到函证时，核对寄件人信息与客户信息是否一致，函证是否为原件，并核对回函内容是否相符。

（3）函证统计情况

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日	2020 年	2019 年	2018 年
----	-----------------	--------	--------	--------

发函统计	发函金额	9,837.21	23,191.76	28,317.09	27,415.40
	发函份数	445	428	462	684
	营业收入总额	13,493.06	27,922.12	37,632.27	35,494.90
	函证比例	72.91%	83.06%	75.25%	77.24%
回函直接确认	回函金额	7,040.55	18,342.36	21,712.48	17,969.28
	回函份数	178	200	248	284
	占营业收入比例	52.18%	65.69%	57.70%	50.62%
回函不符调整后确认	回函金额	78.82	162.69	21.97	69.43
	回函份数	1	3	1	2
	占营业收入比例	0.58%	0.58%	0.06%	0.20%
替代测试确认	未回函金额	2,717.84	4,686.71	6,582.63	9,376.69
	份数	266	225	213	398
	占营业收入比例	20.14%	16.78%	17.49%	26.42%

A: 针对未回函的应收账款往来函证实施替代测试, 替代测试具体程序如下:

①笔译、影视文化译制业务: 获取并检查主要客户对应的销售合同及订单, 查阅退换货等权利及义务约定条款, 核对内部订单系统、语翼系统结算数据并抽查其验收文件;

②口译业务: 获取并检查主要客户对应的销售合同及订单, 核对考勤单及结算单;

③翻译技术和解决方案业务: 获取并检查主要客户对应的销售合同及订单, 检查客户的签收单、验收单及结算报告等;

④获取并检查上述客户对应的记账凭证、发票、银行回单等原始资料。

⑤获取并检查未回函客户期后回款银行流水单。

经测试, 未发现未回函客户应收账款期末余额异常。

B: 未回函客户的主要类别及期后回款情况如下:

①报告期内, 未回函客户主要类别及收入占比情况如下:

单位: 万元

客户类型	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
知名企业	1,286.94	47.35	2,221.38	47.40	2,150.86	32.67	4,082.90	43.54
国有企业	494.59	18.20	1,172.71	25.02	1,178.95	17.91	992.10	10.58

政府及事业单位、院校、非营利组织	250.08	9.20	685.44	14.63	1,506.36	22.88	1,231.54	13.13
上市公司	101.86	3.75	211.50	4.51	460.92	7.00	549.04	5.86
外资企业	86.46	3.18	81.99	1.75	84.32	1.28	19.00	0.20
其他	497.91	18.32	313.70	6.69	1,201.22	18.25	2,502.11	26.68
总计	2,717.84	100.00	4,686.71	100.00	6,582.63	100.00	9,376.69	100.00

未回函客户主要为国有企业公司、知名企业、政府及事业单位、院校、非营利组织、上市公司等，这些类别客户向公司采购的金额在其总采购金额中占比很小，公司对这些类别客户的影响力小，客户重视程度不高，加上很多客户回函程序复杂，客户盖章流程较长，客户不愿意回函。

②报告期内，上述未回函客户各期应收账款余额及期后回款情况如下：

a、2018 年未回函客户期后回款情况

单位：万元

客户类型	2018年销售额	2018年末应收账款余额	期后回款（2019年度）	期后回款（2020年度）	期后回款（2021年1-8月）	期后回款（2021年上半年）	期后回款2021年7-8月
国有企业	992.10	745.15	460.74	206.82	69.53	63.74	5.79
上市公司	549.04	555.19	371.28	89.74	92.98	82.98	10.00
外资企业	19.00	20.14	4.41	10.83	3.17	3.05	0.12
政府及事业单位、院校、非营利组织	1,231.54	1,207.27	813.11	277.25	111.39	110.81	0.58
知名企业	4,082.90	3,596.21	2,133.29	1,077.56	350.10	340.30	9.80
其他	2,502.12	1,658.67	911.78	567.61	169.50	137.55	31.95
总计	9,376.69	7,782.62	4,694.60	2,229.81	796.68	738.44	58.24

其中，上述未回函的前十大客户如下：

单位：万元

客户名称	2018年销售额	收入占未回函总额比重（%）	客户类型
阿里巴巴（中国）有限公司	497.71	5.31	知名企业
上海尼康精机有限公司	444.68	4.74	知名企业
深圳市腾讯计算机系统有限公司	437.40	4.66	知名企业
北京信诺时代科技发展有限公司	308.49	3.29	其他
武汉武大卓越科技有限责任公司	268.11	2.86	其他

客户名称	2018 年销售额	收入占未回函 总额比重 (%)	客户类型
中国寰球工程有限公司	257.10	2.74	知名企业
西安朗唯生物技术有限公司	255.66	2.73	其他
吉林省档案局	232.63	2.48	政府及事业单位、院校、非营利组织
湖北兴发化工集团股份有限公司	217.36	2.32	上市公司
中交第二公路勘察设计研究院有限公司	210.39	2.24	国有企业
合计	3,129.52	33.38	

b、2019 年未回函客户期后回款情况

单位：万元

客户类型	2019 年销售额	2019 年末 应收账款 余额	期后回款 (2020 年 度)	期后回 款 (2021 年 1-8 月)	期后回款 (2021 上 半年)	期后回款 2021 年 7-8 月
国有企业	1,178.95	1,339.70	682.16	261.25	228.65	32.60
上市公司	460.92	639.06	343.55	148.91	130.73	18.18
外资企业	84.32	104.24	10.83	15.13	15.05	0.08
政府及事业单 位、院校、非营 利组织	1,506.36	1,310.94	501.20	271.40	154.91	116.49
知名企业	2,150.86	2,722.00	1,316.07	633.47	548.70	84.77
其他	1,201.22	1,076.44	304.08	364.48	331.38	33.10
总计	6,582.63	7,192.38	3,157.89	1,694.65	1,409.43	285.22

其中，上述未回函的前十大客户如下：

单位：万元

客户名称	2019 年销售额	收入占未回函 总额比重 (%)	客户类型
上海机遇空间网络科技有限公司	300.00	4.56	其他
吉林省档案局	291.51	4.43	政府及事业单位、院校、非营利组织
中国船舶重工集团公司	227.69	3.46	国有企业
国家档案局	202.73	3.08	政府及事业单位、院校、非营利组织
三胞集团有限公司	171.92	2.61	知名企业
华人文化集团	167.21	2.54	其他
新华信用管理有限公司	157.36	2.39	知名企业
中国重型汽车集团	145.69	2.21	国有企业
上海海关学院	126.62	1.92	政府及事业单位、院校、非营利组织

客户名称	2019 年销售额	收入占未回函 总额比重 (%)	客户类型
深圳市腾讯动漫有限公司	118.29	1.80	知名企业
合计	1,909.03	29.00	

c、2020 年末回函客户期后回款情况

单位：万元

客户类型	2020 年销售 额	2020 年末应收 账款余额	期后回款 (2021 年 1-8 月)	期后回款 (2021 上 半年)	期后回 款 2021 年 7-8 月
国有企业	1,172.71	1,842.41	404.99	329.95	75.04
上市公司	211.50	633.73	277.16	246.99	30.17
外资企业	81.99	25.50	0.29	-	0.29
政府及事业单位、 院校、非营利组织	685.44	758.31	276.07	150.20	125.87
知名企业	2,221.38	3,522.56	1,041.16	773.76	267.40
其他	313.70	356.92	120.61	99.27	21.34
总计	4,686.71	7,139.43	2,120.27	1,600.16	520.11

其中，上述未回函的前十大客户如下：

单位：万元

客户名称	2020 年销售额	收入占未回函 总额比重 (%)	客户类型
心动网络股份有限公司	417.85	8.92	知名企业
中国外文局对外传播研究中心（当代中国与世界研究院）	202.19	4.31	国有企业
央视动漫集团有限公司	195.53	4.17	国有企业
北京点众科技股份有限公司	147.06	3.14	其他
中国航发南方工业有限公司	140.90	3.01	知名企业
天津市北方公证处	128.94	2.75	政府及事业单位、院校、 非营利组织
中航工业发展研究中心（航空科技 战略与系统工程研究所）	120.98	2.58	国有企业
中华人民共和国海关总署	117.77	2.51	政府及事业单位、院校、 非营利组织
深圳虾皮信息科技有限公司	115.35	2.46	其他
中国人民解放军 63963 部队	111.94	2.39	政府及事业单位、院校、 非营利组织
合计	1,698.50	36.24	

d、2021 年 6 月 30 日未回函客户期后回款情况

客户类型	2021 年 1-6 月 销售额	2021 年 6 月 30 日应收 账款余额	期后回款（2021 年 7-8 月）
国有企业	494.59	1,798.18	80.97

上市公司	101.86	556.38	31.13
外资企业	86.46	174.08	4.39
政府及事业单位、院校、非营利组织	250.08	785.08	113.79
知名企业	1,286.94	3,100.17	195.84
其他	497.91	525.40	105.12
总计	2,717.84	6,939.30	531.24

其中，上述未回函的前十大客户如下：

客户名称	2021年1-6月销售 额	收入占未回函 总额比重（%）	客户类型
中国石油勘探开发研究院	73.98	2.72	政府及事业单位、院校、非营利组织
FAMOUS HEART LIMITED	45.47	1.67	外资企业
远景影视股份有限公司	39.18	1.44	知名企业
深圳鲲云信息科技有限公司	38.50	1.42	知名企业
哈尔滨电机厂有限责任公司	37.74	1.39	国有企业
深圳市好博译翻译有限公司	36.74	1.35	其他
天津市北方公证处	35.97	1.32	政府及事业单位、院校、非营利组织
武汉市珞珈人培训翻译有限公司	34.85	1.28	其他
武汉二航路桥特种工程有限责任公司	34.42	1.27	国有企业
北京锐珀科技有限公司	33.19	1.22	知名企业
合计	410.02	15.09	

6、对收入进行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，核查营业收入的真实性，收入确认时点是否符合《企业会计准则》要求。报告期内，针对公司不同业务类型收入进行如下细节测试：

抽样方法：

笔译及影视文化译制客户		口译		翻译技术及解决方案	
抽样分类	抽样方法	抽样分类	抽样方法	抽样分类	抽样方法
单笔5万以上	100%抽样	收入前70%	100%抽样	软件开发	大额订单80%抽样，部分零散客户金额较小抽样核对
单笔1-5万	每隔十个数据抽取一个样本	收入后30%	每隔二十个数据抽取一个样本	软件销售	大额订单80%抽样，部分零散客户金额较小抽样核对
单笔1万以下	每隔一百个数据抽取一个样本			硬件销售	大额订单100%抽样，部分零散客户金额较小抽样核对

（1）笔译、影视文化译制、口译

一是取得公司与主要客户签订的业务合同和订单明细表；

二是结合公司销售订单明细表，抽查内部订单系统的译稿，检查译稿字数、时长、语种等是否与订单记录一致；抽查口译业务考勤单，与口译业务报表订单记录的服务量核对是否一致；抽查语翼业务系统订单明细表、系统流水明细表等业务报表与财务数据核对，检查译稿字数、时长、语种等是否与订单记录一致；

三是查看公司内部订单系统向客户发送订单验收确认邮件的推送记录，检查邮件推送对象、邮件确认内容、客户回复时间、客户回复内容等是否完整；

四是获取公司月末、年末向主要客户发送的业务对账单或结算单，核对对账单或结算单金额是否与公司确认收入金额一致；

五是检查上述业务主要客户对应的记账凭证、发票、银行回单等原始资料。

（2）翻译技术解决方案

一是针对主要的系统开发业务，核对业务合同、过程文档、验收报告、发票、销售回款情况等；

二是针对主要的产品化软件业务，核对业务合同、签收单或验收单、发票、销售回款情况等；

三是针对智能硬件业务，核对业务合同、物流记录、签收单、验收单、发票、销售回款情况等。

报告期内，具体细节测试核查情况如下：

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月			2020 年		
	收入金额	核查金额	核查比例	收入金额	核查金额	核查比例
笔译	6,888.30	2,454.50	35.63	12,049.91	3,689.08	30.62
口译	2,107.34	1,567.83	74.40	3,667.92	2,737.19	74.63
影视文化译制	2,200.65	1,085.43	49.32	5,851.73	1,955.68	33.42
翻译技术和解决方案	2,296.77	2,265.11	98.62	6,352.55	6,115.09	96.26
合计	13,493.06	7,372.87	54.64	27,922.12	14,497.04	51.92

续：

项目	2019 年			2018 年		
	收入金额	核查金额	核查比例	收入金额	核查金额	核查比例
笔译	17,672.60	6,819.32	38.59	18,884.82	6,509.62	34.47
口译	7,594.09	5,450.31	71.77	8,879.15	6,401.79	72.10
影视文化译制	4,827.61	2,423.42	50.20	3,453.87	1,246.34	36.09
翻译技术和解决方案	7,537.97	6,779.57	89.94	4,277.07	3,555.86	83.14
合计	37,632.27	21,472.61	57.06	35,494.90	17,713.61	49.90

7、对营业收入执行截止测试，确认公司收入确认是否记录在正确的会计期间；

8、针对新增大客户，调查工商登记信息，查询网络公开信息，了解客户基本情况，检查是否与公司存在关联关系。

经核查，我们认为：

公司销售收入确认真实、准确、完整，销售收入确认符合《企业会计准则》规定。

四、关于子公司（问询第 7 题）

招股说明书披露，截至本招股说明书签署日，发行人持有的控股子公司 11 家，其中直接持股的控股子公司 7 家，间接持股的控股子公司 4 家。除此之外，发行人持有股份或权益的参股公司 8 家，分公司 2 家及下属民办非企业单位 2 家。请发行人说明：（1）对参股公司、民办非企业单位的会计核算方式，是否并入合并报表及具体依据，对经营业绩的影响，是否符合企业会计准则的要求；（2）母公司与子公司、参股公司以及非企业单位之间的业务往来、资金往来情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司说明

(一) 参股公司、民办非企业单位的会计核算方式，是否并入合并报表及具体依据，对经营业绩的影响

截至 2021 年 6 月 30 日，公司参股公司、民办非企业单位的会计核算方式，是否并入合并报表及具体依据和对经营业绩的影响情况如下：

公司名称	持股比例	核算科目	是否并入合并报表	依据	对经营业绩的影响
天地传神（北京）文化传媒有限公司	50.00%	长期股权投资	否	北京传神、国广传媒发展有限公司各持股 50%。公司一共有五名董事，其中国广传媒委派三名董事、北京传神委派二名董事，北京传神无法对其控制。	-49.48 万元
中成信合国际会展（北京）有限公司	33.33%	长期股权投资	否	北京瀚扬国际文化传播有限公司、北京中关村世纪科贸发展有限公司、北京传神各持股 33%，共六名董事，北京传神委派二名董事，北京传神无法对其实施控制	-9.42 万元
百域联达（北京）信息技术有限公司	35.00%	长期股权投资	否	中国工业经济联合会持股 40%、高领持股 35%，中工经云数据（北京）有限公司持股 25%，共三名董事，高领投资委派一名，子公司高领投资无法对其实施控制	-25.74 万元
世通传神（武汉）信息技术有限公司	35.00%	长期股权投资	否	欧阳金波持股 40%、公司持股 35%、卢炜持股 25%，共三名董事，公司委派一名董事，公司无法对其控制	-17.69 万元
北京真译智慧科技有限公司	20.01%	长期股权投资	否	林锋永持股 67.47%、高领投资持股 20.01%、黄彬持股 7.5%、车双武持股 4.02%、方雨薇持股 1%，按所持股份比例做为表决权参与经营，高领投资无法对其控制	-10.21 万元
Lingolet, Inc.	25.25%	长期股权投资	否	Jingran Song 持股 24.38%、MultiLingualTechnologies, Inc. 持股 22.38%、新加坡传神持股 25.25%、其他个人及预留股 28%。根据 Lingolet, Inc. 出具关于控制权说明“Transn 未实际控制 LINGOLET，LINGOLET 不存在实际控制人”，新加坡传神未对其控制。	
杭州昴宿星科技有限公司	10.00%	其他权益工具	否	高领投资持股比例 10%、徐健博 50.92%、其他 4 名股东持股 39.08%，高领投资无法对其控制，公司未派董事，指定为其他	3.61 万元

公司名称	持股比例	核算科目	是否并入合并报表	依据	对经营业绩的影响
				权益工具投资	
BOOSTLING O,LLC	1.84%	其他权益工具	否	持股比例低公司未控制,指定为其他权益工具投资	753.99万元
湖北省语联网多语信息工程研究中心	100.00%	子公司长期股权投资	是	由语联网武汉全额出资并控制,纳入合并范围	-5.63万元
武汉·中国光谷多语产业技术创新战略联盟	/	其他非流动资产	否	根据公司章程规定联盟活动资金由传神语联网全额出资,联盟收益分配原则上依据联盟成员的资源投入、对联盟的贡献和承担的风险损失三个方面确定收益分配方案。因公司未控制联盟收益分配,收益分配的不确定,公司无法对其控制	无影响

注 1: 上表中经营业绩是指按照参股公司、民办非企业单位提供的财务数据以及公司对参股公司、民办非企业单位的持股比例计算的对公司的经营业绩的累计影响金额;

注 2: Lingolet,Inc.为境外参股公司,该公司为初创期,且投资时间较短,截止目前,该境外公司暂未编制财务报表;

注 3: BOOSTLINGO,LLC 为境外参股公司,2021 年 6 月公司处置股权取得转让收益 753.99 万元。

公司根据《企业会计准则第 33 号--合并财务报表》“第七条合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定”的规定。公司对投资的公司及民办非企业单位能够控制的纳入合并范围;不能控制的公司长期股权投资科目或指定为其他权益工具投资科目核算;“武汉·中国光谷多语产业技术创新战略联盟”因按章程规定其收益分配不确定,故列示在其他非流动资产。被投资公司中纳入合并范围的公司已合并其经营业绩;未合并的长期股权投资公司按权益法核算确认投资收益。

公司对参股公司、民办非企业单位的会计核算方式、合并范围的确定、投资收益、公允价值的计算符合会计准则规定。

(二) 母公司与子公司、参股公司以及非企业单位之间的业务往来、资金往来情况

1、母公司与子公司之间业务往来、资金往来

单位：万元

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2018 年 期初往来 资金余额	2018 年度 往来累积 发生金额	2018 年 度偿还 累计 发生金额	2018 年 期末往来 资金余额	往来形成原因	往来性质
语联网(武汉)信息技术有限公司	母子 公司	其他应 收款	8,910.82	14,488.14	7,576.40	15,822.56	资金往来	经营性往来
		其他应 付款	-	1,836.02	1,836.02	-	采购翻译 服务	
传神联合(北京)信息技术有限公司	母子 公司	其他应 收款	7,837.56		4,317.20	3,520.36	资金往来	经营性往来
上海传神翻译服务有限公司	母子 公司	其他应 收款	406.57			406.57	资金往来	经营性往来
天外传神多语港(天津)科技有限公司	母子 公司	其他应 收款	17.28			17.28	资金往来	经营性往来
武汉遂意语联网络科技有限公司	母子 公司	其他应 收款		1,078.16	961.99	116.17	资金往来	经营性往来
济南传神信息技术有限公司	母子 公司	其他应 付款	77.42			77.42	资金往来	经营性往来
济南传神信息技术有限公司天津分公司	分公司	其他应 付款	20.27			20.27	资金往来	经营性往来

续：

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2019 年 期初往来 资金余额	2019 年度 往来累积 发生金额	2019 年 度偿还 累计 发生金额	2019 年 期末往来 资金余额	往来形成原因	往来性质
语联网(武汉)信息技术有限公司	母子 公司	其他应 收款	15,822.56	14,526.31	9,424.80	20,924.08	资金往来	经营性往来
		其他应 付款	-	1,227.51	1,227.51	-	采购翻译 服务	
传神联合(北京)信息技术有限公司	母子 公司	其他应 收款	3,520.36	3,590.52	11,005.19	-3,894.30	资金往来	经营性往来
上海传神翻译服务有限公司	母子 公司	其他应 收款	406.57	356.00	1,430.06	-667.49	资金往来	经营性往来
天外传神多语港(天津)科	母子 公司	其他应 收款	17.28			17.28	资金往来	经营性往来

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2019 年年初往来资金余额	2019 年度往来累积发生金额	2019 年度偿还累计发生金额	2019 年期末往来资金余额	往来形成原因	往来性质
技有限公司								
武汉遂意语联网络科技有限公司	母子 公司	其他应 收款	116.17	542.50	900.00	-241.33	资金 往来	经营性往来
济南传神信息技术有限公司	母子 公司	其他应 付款	77.42		38.02	39.40	资金 往来	经营性往来
世通传神（武汉）信息技术有限公司	母子 公司	应收 账款		17.01		17.01	业务 往来	经营性 往来
济南传神信息技术有限公司天津分公司	分公司	其他应 付款	20.27			20.27	资金 往来	经营性往来
传神联合（北京）信息技术有限公司新疆分公司	分公司	其他应 收款		0.02		0.02	资金 往来	经营性往来
北京语智华策信息技术有限公司	母子 公司	其他应 收款		74.40	74.40	-	资金 往来	经营性往来

续：

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2020 年年初往来资金余额	2020 年度往来累积发生金额	2020 年度偿还累计发生金额	2020 年期末往来资金余额	往来形成原因	往来性质
语联网（武汉）信息技术有限公司	母子 公司	其他应 收款	20,924.08	10,738.19	5,454.02	26,208.25	资金 往来	经营 性往 来
				3,928.83	3,928.83		采购 翻译 服务	
传神联合（北京）信息技术有限公司	母子 公司	其他应 付款	3,894.30	6,353.86	2,418.06	7,830.10	资金 往来	经营 性往 来
上海传神翻译服务有限公司	母子 公司	其他应 付款	667.49	437.92	63.11	1,042.31	资金 往来	经营 性往 来
天外传神多语港（天津）科技有限公司	母子 公司	其他应 收款	17.28	5.76	23.03	-	资金 往来	经营 性往 来
武汉遂意语联网络科技有限公司	母子 公司	其他应 付款	241.33	579.38	201.75	618.96	资金 往来	经营 性往 来
济南传神信息技术有限公司	母子 公司	其他应 付款	39.40	30.00	29.03	40.37	资金 往来	经营 性往 来

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2020 年年初往来资金余额	2020 年度往来累积发生金额	2020 年度偿还累计发生金额	2020 年期末往来资金余额	往来形成原因	往来性质
济南传神信息技术有限公司天津分公司	分公司	其他应付款	20.27	121.70	0.58	141.39	资金往来	经营性往来
传神联合（北京）信息技术有限公司新疆分公司	分公司	其他应收款	0.02	2.00		2.02	资金往来	经营性往来
湖北省语联网多语信息工程研究中心	下属民办非企业单位	其他应收款		3.00		3.00	资金往来	经营性往来
TRANSN INTERNATIONAL SINGAPORE PTE.LTD.	母子公司	其他应收款		34.24	5.46	28.78	资金往来	经营性往来

续：

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2021 年年初往来资金余额	2021 年度往来累积发生金额	2021 年度偿还累计发生金额	2021 年 6 月 30 日往来资金余额	往来形成原因	往来性质
语联网（武汉）信息技术有限公司	母子公司	其他应收	26,208.25	3,220.17	7,840.86	21,587.57	资金往来	经营性往来
				718.58	718.58		采购往来	
传神联合（北京）信息技术有限公司	母子公司	其他应付	7,830.10	2,368.36	2,680.12	7,518.34	资金往来	经营性往来
上海传神翻译服务有限公司	母子公司	其他应付	1,042.31	393.11	266.62	1,168.80	资金往来	经营性往来
武汉遂意语联网络科技有限公司	母子公司	其他应付	618.96	40.00	104.40	554.57	资金往来	经营性往来
济南传神信息技术有限公司	母子公司	其他应付	40.37	-	59.33	-18.96	资金往来	经营性往来
济南传神信息技术有限公司天津分公司	分公司	其他应付	141.39	-	0.61	140.79	资金往来	经营性往来
传神联合（北京）信息技术有限公司新疆分公司	分公司	其他应收	2.02	-	-	2.02	资金往来	经营性往来

湖北省语联网多语信息工程研究中心	下属民办非企业单位	其他应收	3.00	-	3.00	-	资金往来	经营性往来
TRANSN INTERNATIONAL SINGAPORE PTE.LTD.	母子公司	其他应收	28.78	-	886.30	-857.52	资金往来	经营性往来

母公司与子公司之间业务往来：（1）子公司语联网武汉 2018 年、2019 年为成本中心，归集整个集团公司翻译服务成本，期末将翻译服务成本分摊至各经营主体，因此 2018 年、2019 年语联网武汉将母公司应承担的翻译服务成本分摊至母公司，母公司挂账其他应付款，形成采购翻译服务的业务往来。（2）母公司 2020 年受托支付译费，期末母公司将译费成本转入语联网武汉，母公司挂账其他应收款，形成采购译费的业务往来。

母公司与子公司之间资金往来：（1）公司资金实行集中管理，母公司是公司主要筹资主体，因此母公司将资金拨付给子公司用于弥补日常经营活动资金缺口，在其他应收款核算。（2）期末母公司实行资金集中归集，子公司将银行存款集中上缴母公司，在其他应付款核算。

每期公司将母子公司之间采购、销售业务抵销，期末将母子公司资金往来余额抵销。

2、母公司、子公司与参股公司以及非企业单位直接的之间业务往来、资金往来

单位：万元

资金往来方名称	资金方与母公 司关系	母公司核算的 会计科目	2018 年 期初往 来资金 余额	2018 年 度往来 累积发 生金额	2018 年 度偿还 累计发 生金额	2018 年 期末往 来资金 余额	往来形 成原因	往来 性质
百域联达（北京）信息技术有限公司	参股公司	其他应收款	-	1.60	-	1.60	资金往来	经营性往来
天地传神（北京）文化传媒有限公司	参股公司	应付账款	16.65	53.55	60.63	9.58	业务往来	经营性往来

续：

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2019 年期初往来资金余额	2019 年度往来累积发生金额	2019 年度偿还累计发生金额	2019 年期末往来资金余额	往来形成原因	往来性质
天地传神（北京）文化传媒有限公司	参股公司	应付账款	9.58	45.82	50.82	4.58	业务往来	经营性往来
北京真译智慧科技有限公司	参股公司	其他应收款		15.54	15.54	-	业务往来	经营性往来
中成信合国际会展（北京）有限公司	参股公司	应收账款		26.49		26.49	业务往来	经营性往来
百域联达（北京）信息技术有限公司	参股公司	其他应收款	1.60		1.60	-	资金往来	经营性往来

续：

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2020 年期初往来资金余额	2020 年度往来累积发生金额	2020 年度偿还累计发生金额	2020 年期末往来资金余额	往来形成原因	往来性质
天地传神（北京）文化传媒有限公司	参股公司	应付账款	4.58	33.51	33.51	4.58	业务往来	经营性往来
中成信合国际会展（北京）有限公司	参股公司	应收账款	26.49	15.08	20.21	21.37	业务往来	经营性往来
世通传神（武汉）信息技术有限公司	参股公司	应收账款	17.01	12.46	17.21	12.26	业务往来	经营性往来
LINGOLET INC.	参股公司	应收账款		167.86	167.86	-	业务往来	经营性往来

续：

资金往来方名称	资金方与母公司关系	母公司核算的会计科目	2021 年期初往来资金余额	2021 年 1-6 月往来累积发生金额	2020 年 1-6 月偿还累计发生金额	2021 年 6 月 30 日往来资金余额	往来形成原因	往来性质
天地传神（北京）文化传媒有限公司	参股公司	应付账款	4.58		4.58	0	业务往来	经营性往来
中成信合国际会展（北京）有限公司	参股公司	应收账款	21.37			21.37	业务往来	经营性往来
世通传神（武汉）信息技术有限公司	参股公司	应收账款	12.26	8.58	1.74	19.11	业务往来	经营性往来

公司为参股公司中成信合国际会展（北京）有限公司、世通传神（武汉）信息技术有限公司、Lingolet, Inc. 提供翻译服务、硬件销售等服务；天地传神（北京）文化传媒有限公司、北京真译智慧科技有限公司为公司提供翻译服务。公司与参股公司百域联达（北京）信息技术有限公司为往来款。公司与参股公司之间业务往来、资金往来均为经营性往来，金额较小，不存在参股公司占用资金情形。

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

1、对公司相关管理人员进行访谈，了解公司对参股公司、民办非企业单位实际控制情况；

2、分析公司管理层的意图和能力，检查有关原始凭证，复核相关公司会计科目分类的准确性（具体包括子公司、联营企业、合营企业投资、其他权益工具、其他非流动资产）；

3、取得参股公司、民办非企业单位章程、投资协议，确认持股比例，收益分配等事宜的约定情况；

4、对于应采用权益法核算的长期股权投资，获取被投资单位财务报表，对被投资单位的财务报表实施适当的审阅程序；

5、取得母公司与子公司、参股公司以及非企业单位之间的业务合同，业务单据；

6、取得母公司与子公司、参股公司以及非企业单位之间资金流水、记账凭证，复核财务记录的准确性。

经核查，我们认为：

公司参股公司、民办非企业单位的会计核算方式、合并范围的确定、投资收益、公允价值的计算符合会计准则规定；公司披露的母公司与子公司、参股公司以及非企业单位之间的业务往来、资金往来情况与其财务记录相符。

五、关于采购（问询第 8 题）

招股说明书披露，（1）公司主要产能供应商包括劳务外包公司、翻译机构

和兼职译员，报告期内公司主要劳务外包合作方为邦芒人力公司和武汉锦绣公司，2020 年开始，公司不再直接采购的兼职译员，公司对劳务外包公司未产生严重依赖；（2）2020 年向贵州云谷数据有限公司采购智能硬件 3,644.66 万元，占采购总额比重 21.77%。

请发行人说明：（1）劳务外包和翻译服务在合同签订、权利义务、实际业务提供等方面的具体差异，主要选择劳务外包方式的原因，是否符合行业惯例；

（2）上述两家劳务外包公司主要经营范围和经营业绩，发行人的采购占劳务外包公司收入的比重，选择上述劳务外包公司的原因，结合劳务外包采购价格与其他公司的比较情况说明采购价格的公允性，是否存在为发行人代垫成本费用的情形，说明对劳务外包公司未产生依赖的具体依据；（3）向贵州云谷数据采购大额智能硬件的商业背景、最终销售情况，贵州云谷数据、最终客户与发行人及其关联方之间是否存在关联关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对于发行人劳务外包及费用的真实性所履行的核查程序、核查方式、核查手段，是否充分有效。

公司说明

（一）劳务外包和翻译服务在合同签订、权利义务、实际业务提供等方面的具体差异，主要选择劳务外包方式的原因，是否符合行业惯例

劳务外包公司和翻译机构均为公司的主要产能供应商，劳务外包公司和翻译机构向公司提供服务在合同签订、权利义务、实际业务提供等方面的具体差异如下：

事项	劳务外包	翻译机构
合同签订	公司与专业的劳务外包公司签署劳务外包协议，合同签订主体为专业的劳务外包公司；同时，劳务外包公司与兼职译员签署兼职协议，兼职译员通过劳务外包公司为公司提供语言翻译服务。公司与兼职译员之间不产生直接合同或者用工关系。	公司与专业的翻译机构签署语言服务合作协议，合同签订主体为专业的翻译机构。公司直接将翻译服务需求外包给翻译机构，由翻译机构就服务成果的交付对公司负责。
权利义务安排	公司的权利和义务： ①公司有权决定服务内容及服务范围； ②公司有权不定期审查劳务外包公司所提供服务的效果，用户通过公司平台或其他相关渠道对合作项下产品提出的反馈	公司的权利和义务： ①公司有权要求翻译机构按照公司要求提供相关语言服务工作； ②公司应按照合同约定向翻译机构支付翻译服务报酬；

事项	劳务外包	翻译机构
	意见及评分或公司自行测评结果等，均可作为公司不定期审查的结论依据。 劳务公司的权利和义务： ①有权与公司随时沟通协商劳务外包公司及其翻译人员的服务情况，并及时提交服务报告； ②劳务外包公司负责翻译人员的劳务关系管理，并保证其与翻译人员签订了符合中国相关法律法规的书面合同； ③劳务外包公司应履行对翻译人员的直接监督、管理、考核、奖惩管理义务，保证翻译人员受劳务外包公司指派提供翻译服务不违反相关法律法规规定； ④劳务外包公司应督促翻译人员不得以任何形式向他人提供或泄漏公司商业秘密； ⑤劳务外包公司翻译人员在提供服务过程中，应维护公司的合法权益及商誉，因自身原因给公司造成任何损失的，由劳务外包公司及翻译人员承担连带赔偿责任； ⑥劳务外包公司与翻译服务人员之间产生的纠纷，由劳务外包公司负责自行解决，若有必要，公司提供协助与配合。	③公司应对获取的翻译机构的信息承担保密义务。 翻译机构的权利和义务： ①应当提供符合质量标准及公司要求的翻译服务； ②应当保存好公司分配给翻译机构的用户名及密码。若翻译机构泄密给其他第三方造成损失的，翻译机构承担全部赔偿责任； ③应独立完成翻译服务，翻译成果归公司所有。翻译机构保证翻译成果没有侵犯任何其他第三方的权利。若翻译机构的翻译成果侵犯第三方权利的，翻译机构承担全部赔偿责任。若给公司造成损失的，由翻译机构承担赔偿责任； ④对于在合作过程中所接触到的翻译稿件和公司客户的全部商业信息，翻译机构有责任为公司及最终客户保密，不得让任何无关人员阅读或透露其内容。否则，公司有权终止本协议，并要求翻译机构赔偿公司因此遭受的全部经济损失； ⑤有权根据本协议约定获得翻译服务报酬。
实际业务提供	公司与专业劳务外包公司签署劳务外包协议并建立劳务外包关系，由专业劳务外包公司为公司提供兼职译员资源。专业劳务外包公司通过公司译员翻译能力测试体系评估译员服务水平，并与通过测试的译员签订兼职协议。公司使用自主研发的译员行为大数据分析技术对通过劳务外包公司获取的兼职译员进行识别、统计与分析，调用译员完成工作任务。公司与劳务外包公司定期统一结算费用并支付给劳务外包公司，公司向劳务外包公司支付的报酬由译费、服务费及税费三部分组成。劳务外包公司与兼职译员之间按照其与兼职译员约定的结算方式支付报酬。	公司根据自主技术匹配结果直接选用翻译机构作为翻译服务提供方，翻译机构就服务成果对公司负责。公司与翻译机构按照一定周期批量结算或者按照项目结算，公司按照双方协商确定的计费方式以银行转账等形式直接向翻译机构支付报酬。

在 2016 年第四季度之前，公司主要通过语联网平台直接与兼职译员建立劳务关系，即通过公司直接与兼职译员签署译员合作协议，将相应翻译服务业务分散分包至各个兼职译员，并按照译员合作协议约定的价款及方式支付翻译服务费用。自 2016 年第四季度起，随着公司业务规模的扩大，对数量众多的兼职译员的直接管理成本提高，管理效率面临较大压力。为提高管理及核算效率、降低直接管理成本，公司改变了对兼职译员的管理模式，转变为劳务外包模式获取兼职

译员服务，即通过与具有丰富人力资源服务及管理经验的劳务外包公司合作来获取兼职译员服务，从而减少公司对兼职译员的直接管理成本，提高兼职译员管理效率。

当前，涉及经营用工较多的行业，如物流、建筑、互联网平台等行业企业均普遍采用与专业劳务外包公司合作的方式进行劳务用工管理。鉴于公司兼职译员人数众多，公司由原来的直接与兼职译员建立劳务关系调整为与专业劳务外包公司建立整体劳务外包关系，系基于提高对兼职译员的管理效率、降低直接管理成本的合理商业逻辑，符合公司业务经营和实际管理需求，也符合行业惯例。

(二) 上述两家劳务外包公司主要经营范围和经营业绩，公司的采购占劳务外包公司收入的比重，选择上述劳务外包公司的原因，结合劳务外包采购价格与其他公司的比较情况说明采购价格的公允性，是否存在为公司代垫成本费用的情形，说明对劳务外包公司未产生依赖的具体依据

1、邦芒人力公司和武汉锦绣公司的经营范围和经营业绩，公司的采购占劳务外包公司收入的比重，选择上述劳务外包公司的原因

(1) 邦芒人力公司和武汉锦绣公司的经营范围和经营业绩

我们向邦芒人力公司以及武汉锦绣发送了业务问卷调查表，向其确认报告期各期公司的经营范围和业绩情况，根据邦芒人力公司以及武汉锦绣签署回复的书面问卷调查表，其经营范围和经营业绩具体情况如下：

公司名称	经营范围	经营业绩
邦芒人力公司	人事服务外包、业务流程外包、仓储物流外包、金融服务外包、人才猎寻及管理培训、人力资源战略咨询等多个专业人力资源外包服务领域	2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月销售收入金额分别为 13.38 亿元、88.21 亿元、93.93 亿元及 72.05 亿元。
武汉锦绣公司	高端企业管理咨询，软件开发，劳务派遣，物业管理等	2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年 1-6 月销售收入金额分别为 11.72 亿元、12.31 亿元、18.88 亿元及 7.89 亿元。

(2) 公司的采购占劳务外包公司收入的比重

我们通过走访及向邦芒人力公司、武汉锦绣发送业务问卷调查表，确认报告期各期来自公司的收入占其总收入比重如下：

①邦芒人力公司

2018 年至 2021 年 6 月末期间，邦芒人力公司自公司取得的收入占其相应年度收入情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
含税采购金额（万元）	2,231.79	3,230.32	5,125.61	9,685.66
占相应年度收入比重	0.31%	0.34%	0.58%	7.24%

②武汉锦绣

2019 年至 2021 年 6 月末期间，武汉锦绣自公司取得的收入占其相应年度收入情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年
含税采购金额（万元）	2,564.28	6,773.87	6,388.49
占相应年度收入比重	3.25%	3.58%	5.18%

（3）选择上述劳务外包公司的原因

①满足公司对兼职译员管理模式调整的实际需求

如前所述，2016 年第四季度起，随着公司业务规模的扩大，对数量众多的兼职译员的直接管理成本提高，且管理效率面临较大压力，鉴于此，为提高对兼职译员的管理效率、降低直接管理成本，公司逐步改变了对兼职译员的管理模式，通过与具有丰富人力资源服务及管理经验的专业劳务外包公司合作，以获取的兼职译员的翻译服务，从而减少公司对兼职译员的直接管理成本，提高兼职译员管理效率。

②对劳务外包公司资信状况的考虑

鉴于兼职译员的数量众多，为提高管理效率、控制管理成本，同时保证人员管理的规范性，公司对劳务外包公司的管理经验和能力提出了更高的要求。就劳务外包公司的遴选，公司主要通过网络查询、市场调查等方式初步形成供应商考察范围，并重点考察了服务能力、服务费率等因素，公司向 20 余家的劳务外包公司进行了询价、约谈和比价。经过公司的遴选和考察，邦芒人力公司专注从事人力资源服务超过 10 年，全球设立直营超过 150 家，辐射 300 余座城市，迄今服务企业 2 万余家，服务对象包括顺丰速运、万科、恒大集团、中国建筑、中信银行、宝洁等诸多知名企业，曾获得省级工商企业信用（A 级）守合同重信

用单位、年度全国优秀人力资源供应商、省级人力资源服务企业信用等级“四星级企业”、省级重点培育人力资源服务企业等多项荣誉，是一家资质良好的专业人力资源服务企业。武汉锦绣公司成立于 2003 年，具有较为齐备的经营资质，业务涵盖人事外包、薪酬福利外包、岗位外包、劳务派遣、生产制造外包等，长期为政府部门编外人员、央企等大型企业事业单位提供劳务派遣、岗位外包、薪酬福利外包等相关人力资源服务，系湖北省人力资源服务业骨干企业。武汉锦绣公司的服务客户包括通用汽车、东风（日产）汽车、富士康、联想、圆通快递、百事食品等一批知名企业。

基于邦芒人力公司和武汉锦绣公司的业务规模、管理经验、资信状况、服务业绩，同时综合考虑服务费率等因素，公司最终选定邦芒人力公司和武汉锦绣公司为公司主要劳务外包供应商。

2、结合劳务外包采购价格与其他公司的比较情况说明采购价格的公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形，说明对劳务外包公司未产生依赖的具体依据

（1）劳务外包采购价格公允

公司采购部门根据相关内部控制制度对劳务外包供应商进行遴选，对劳务外包公司履行了必要的审慎调查和审批程序，邦芒人力公司和武汉锦绣公司及其股东、董监高与公司及其实际控制人、董监高均不存在关联关系。邦芒人力公司和武汉锦绣公司均为设立多年的资质良好的专业人力资源服务企业，不属于专为公司设立或者专为公司提供劳务外包服务的企业，公司采购金额占其总收入的比重均较低。公司向邦芒人力公司和武汉锦绣公司采购劳务外包支付的报酬由译费、服务费及税费三部分组成。其中，译费部分为劳务外包公司的翻译人员向公司提供翻译服务而获得的报酬，其计算方式系参照公司与译员的结算方式经双方协商确定；服务费部分为劳务外包公司提供兼职译员管理、维护服务而获得的报酬，是劳务公司的主要收入，一般按市场价格协商确定，劳务公司根据公司支付的译费总额按双方协商确定的固定费率收取；税费系双方按照劳务外包服务的市场化定价原则协商确定的增值税及附加税税率。公司向邦芒人力公司和武汉锦绣公司采购劳务外包的价格构成清晰，且各部分的定价均遵循市场化原则，与其他劳务外包公司相比在定价方式上不存在显著差异，采购价格公允合理。

(2) 公司与劳务外包公司按月对账和结算费用，不存在代垫成本费用情形

兼职译员是公司主要人工译员产能，公司向兼职译员采购服务实时发生，公司需及时向兼职译员支付译费才能保障业务正常开展。根据公司与邦芒人力公司、武汉锦绣公司签署的劳务外包合作协议及双方实际结算惯例，公司与劳务外包公司对劳务外包费用每月进行 2-3 次对账，对应 2-3 次结算和支付劳务外包费用，劳务外包公司获得公司支付的包含译费在内的劳务费用后及时向兼职译员支付译费。因此，劳务公司不存在为公司代垫成本的情形。同时，邦芒人力公司和武汉锦绣公司除与公司进行劳务外包合作外，不存在其他业务或者资金往来。

(3) 公司未对劳务外包公司产生依赖

公司与两家劳务公司存在劳务外包合作关系，但并不产生依赖：

一是公司主要产能供应商包括劳务外包公司、翻译机构和专/兼职译员，劳务外包公司并非公司单一产能供应商。从劳务外包公司提供服务和结果来看，劳务外包公司和翻译机构具有可替代性，公司对劳务外包公司不构成依赖。

二是劳务外包市场属于充分竞争的市场，劳务外包公司数量众多，公司可在数量众多的劳务外包公司中根据实际需求遴选多家作为产能供应商，公司不存在对个别劳务外包公司的依赖。

三是公司基于人工智能平台从事语言服务业务，主要依赖外部兼职译员，兼职译员与公司存在一定业务粘性，而与劳务公司之间普遍不存在固定的劳动关系，因此即使公司更换劳务外包公司，也不会存在较高的切换成本，对公司业务经营不会产生不利影响。

(三) 向贵州云谷数据采购大额智能硬件的商业背景、最终销售情况，贵州云谷数据、最终客户与公司及其关联方之间是否存在关联关系

1、向贵州云谷数据采购大额智能硬件的商业背景

2020 年下半年，深国电应其下游客户需求，计划采购一批包括服务器在内的通用硬件，并在该批硬件中部署多语通信系统平台，在底层系统架构中预置多语功能。由于多语通信软件部署于上述硬件中，深国电基于后期维护的便利性、服务器等通用硬件市场供应高度透明等考虑，选择将硬件一并交由公司采购。公

司根据深国电提供的硬件产品清单，组织合格供应商进行询价，综合考虑产品定价、付款方式、供货能力、供货周期等因素，最终确定贵州云谷为供应商。

2、最终销售情况

根据深国电提供的与其直接下游客户签订的合同及确认文件，其直接下游客户为北京汇志凌云数据技术有限责任公司，深国电已将全部智能硬件向其交付，项目最终客户为中国电信。

3、贵州云谷数据、最终客户与公司及其关联方之间是否存在关联关系

通过访谈贵州云谷业务经办人员，网络查询贵州云谷、最终客户的工商登记信息以及根据公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员提供的关联方调查表，确认贵州云谷、深国电、最终客户与公司及其关联方之间不存在关联关系。

（四）请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

1、核查公司与劳务外包公司、翻译机构的合同，查看合同主要权利义务等相关约定；

2、对邦芒人力公司以及武汉锦绣进行业务问卷调查及函证，向其确认报告期各期公司的经营范围和业绩情况、与公司及董监高是否存在关联关系、业务往来金额等；实地走访邦芒人力公司、武汉锦绣；

3、核查公司对劳务外包公司进行遴选比价的相关资料；

4、获取公司智能硬件业务相关的内控制度，并对公司销售负责人、财务负责人等相关人员进行访谈，了解深国电开展业务的业务流程及其相关内控制度的运行情况，并对上述业务流程内部控制的运行进行穿行测试及控制测试；

5、检查报告期内公司关于智能硬件销售协议的履行情况，检查智能硬件业务的收入确认依据对应的收入确认凭证，检查供应商贵州云谷供货协议、货物投运记录和签收单；

6、通过企查查及全国企业信用信息公示系统公开查询深国电、贵州云谷及终端客户的工商档案，结合视频访谈问询、书面函证等方式核查其与公司是否存在关联关系；

7、通过视频访谈的方式对深国电进行访谈，主要访谈内容列示如下：（1）客户与公司的业务往来信息，包括客户向公司采购的主要服务和产品；双方合作的历史和未来的合作意向；合作过程中是否存在争议、纠纷或诉讼；客户对公司行业地位的评价等；（2）销售合同或协议的主要条款，包括定价方式及主要合同条款等；（3）产品售后情况；（4）结算情况，包括客户的付款方式，公司对客户是否存在虚假开票和用外部账款收款的情况；（5）公司与客户是否存在关联关系以及购销业务之外的企业业务往来或资金往来；（6）报告期内与深国电签订合同的履行情况，报告期各期末的合同履行进度是否与公司的台账记录相符等；

8、对贵州云谷进行视频访谈，了解业务真实性以及业务开展情况，并查阅贵州云谷与终端客户智能硬件业务销售合同、发货单等资料。

经核查，我们认为：

公司选择劳务外包系基于提高兼职译员管理效率、降低直接管理成本的合理商业逻辑，符合公司业务经营和实际管理需求，也符合行业惯例。

公司选择劳务外包公司主要考虑其业务规模、管理经验、资信状况、服务业绩、服务费率等因素，劳务外包采购价格公允，劳务外包公司不存在为公司代垫成本费用情形，公司未对劳务外包公司产生依赖。

公司与贵州云谷的业务合作真实，公司及其关联方与贵州云谷、贵州云谷提供的相关业务终端客户均不存在关联关系。

（五）说明对于公司劳务外包及费用的真实性所履行的核查程序、核查方式、核查手段，是否充分有效

会计师核查意见：

针对公司劳务外包费用真实性的核查，会计师采取的核查程序如下：

1、了解公司与劳务外包服务采购成本相关的内部控制制度的设计和执行，并进行控制测试；

①取得公司与劳务外包采购成本相关的内部控制制度，了解公司对劳务外包采购业务流程的相关控制活动；

②对公司管理层、业务人员进行访谈，对确认成本相关时点进行评估分析，评价公司成本确认的会计政策是否合理；

③采取重新执行的方法，抽取了供应商数据作为样本，对公司内部控制组成部分的程序或控制点进行测试；

2、通过网络查询劳务外包公司的工商登记信息，核查关联关系；

3、通过核查公司与劳务外包公司、劳务外包公司与兼职译员签订的合同，以及对管理层、业务人员、劳务外包公司、兼职译员进行访谈，了解与劳务外包公司采购服务成本有关确认时点的准确性，评估公司劳务外包服务采购成本的确认政策合理性；了解劳务外包公司与公司是否存在关联关系；了解劳务外包公司来自公司的收入占劳务外包公司收入比重；

4、根据公司业务经营情况，对不同的业务类型执行分析性复核程序，判断营业收入与营业成本是否配比；

5、向劳务外包公司进行函证，核查报告期内劳务外包服务采购金额及应付账款余额是否真实、准确、完整的记录，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
劳务外包公司	4,838.20	10,004.19	10,935.59	9,685.66
翻译服务采购含税总额 (外包公司、翻译机构)	5,188.57	10,733.28	11,926.31	10,724.98
回函确认比例	93.25%	93.21%	91.69%	90.31%
函证结果	相符	相符	相符	相符

经核查，劳务外包公司回函相符，与账面记录金额一致。

6、对主要劳务外包公司、翻译机构进行走访和视频访谈；

7、检查劳务外包译费支付表，核对劳务外包译费支付总数与支付劳务外包公司（邦芒人力公司、武汉锦绣等）流水是否一致；

8、抽样核查劳务外包渠道兼职译员译费相关的订单记录、译费确认记录、公司支付劳务外包公司译费明细、劳务外包公司支付兼职译员译费流水在译员名

称、译费金额、银行流水金额、订单完成时间、成本入账时间等方面是否匹配；

9、对译员采购成本执行截止测试，确认公司译员成本是否记录在正确的会计期间。

经核查，我们认为：

公司与邦芒人力公司、武汉锦绣公司等劳务外包公司存在真实劳务外包合作关系，公司劳务外包费用真实发生，劳务外包费用核算真实、准确、完整。

六、关于收入（问询第 9 题）

招股说明书披露，（1）笔译、影视文化译制成果主要以电子文件形式线上交付，以客户验收记录或默认验收为依据；现场派驻服务与会展服务以客户确认的考勤单或结算单为依据。翻译技术和解决方案的验收方式包括以客户确认签收或验收为依据；（2）2020 年，线下业务的大客户的业务收入 25,985.42 万元、线上业务的中小企业及个人用户收入 660.59 万元，从订单获取方式来看电话营销/网络获客方式的收入 11,680.84 万元；产业赋能方式获取订单金额 1275.62 万元；线上线下业务均有对应的销售费用，线上业务的销售费用与线上业务的主营业务收入金额大致相同，2018 年和 2020 年线上业务的销售费用和主营业务成本超过了主营业务收入。

请发行人说明：（1）有验收单据与默认验收的收入占比情况，验收记录、验收报告的具体形式，包括考勤单等在内的验收单据、默认验收与发行人业务系统、财务系统的关系，如何保证收入确认时点准确性，相关内控制度的设定及是否有效执行；（2）线下业务为主的情况下，订单主要从电话营销/网络获客方式获取的原因；产业赋能方式获取订单的具体方式；线上线下的销售费用与获客方式的关系，线上业务销售费用与线上业务收入基本一致的原因及合理性，该业务是否将持续开展及商业合理性。

请保荐机构和申报会计师说明对收入确认依据充分性、收入确认时点准确性的核查程序、核查方式和核查手段，并发表明确意见。

公司说明

（一）有验收单据与默认验收的收入占比情况，验收记录、验收报告的具体形式，包括考勤单等在内的验收单据、默认验收与公司业务系统、财务系统的关系，如何保证收入确认时点准确性，相关内控制度的设定及是否有效执行

公司对各项业务收入确认的具体方法如下：

笔译包括资料翻译、译后编辑等，按合同或订单约定交付产品或提供服务，并经客户验收后确认收入。

口译包括现场口译、会展口译等，按合同约定提供服务，经客户验收后确认。

影视文化译制包括各种格式的影视作品的字幕翻译、配音和格式处理等工作，按合同或订单交付产品及服务，经客户验收后确认收入。

翻译技术和解决方案为客户提供包括辅助翻译系统、机器翻译的软硬件产品或系统、翻译管理系统、语料库等相关产品和服务，以及基于自主技术根据客户需求提供定制化系统或平台开发服务、舆情咨询等服务，按合同或定单交付产品或服务，取得客户签收或验收后确认收入。

因此，公司各项业务均需取得客户验收方可确认收入，在实际业务中，公司验收形式较多，验收记录和验收报告主要形式如下：

1、各业务类型收入验收记录、验收报告的具体形式

业务类型	主要服务内容	公司验收方式	具体形式
笔译、影视文化译制	各种稿件资料的翻译及译后编辑	成果主要以电子文件形式线上交付，以客户验收记录或默认验收为依据	将客户反馈信息作为确认收入的验收记录，客户反馈信息的方式主要包括微信、QQ、电子邮件等
	语翼系统		在线确认验收或7天默认验收
口译	主要为现场派驻服务	以客户确认的考勤单为依据	考勤单
	会展服务	以客户确认的结算单为依据	结算单
	在线口译—小尾巴APP	服务结束后对方未提出异议即视同验收	默认验收
翻译技术与解决方案	产品化软件	以客户确认签收单为依据	签收单
	硬件产品	对于不需要安装调试的商品交付，公司在客户收到商品并完成到货签收为依据；对于需要安装调试才能达到客户需求的商品交	签收单或验收单

业务类型	主要服务内容	公司验收方式	具体形式
		付,公司在客户收到商品、完成安装调试后,以客户验收单为依据	
	系统开发	以客户验收报告为依据	验收报告
	在线口译—Transnbox	服务结束后对方未提出异议即视同验收	默认验收
	语言服务嵌入式SDK(语言工具包)	以提供下载地址的形式交付(通常以邮件形式),客户收到后,在验收时间内未提出异议的视同验收	默认验收

2、有验收单据与默认验收的收入占比情况

报告期内,公司按业务类型划分的验收单据与默认验收收入占比情况如下:

①笔译、影视文化译制业务

单位:万元、%

项目	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户反馈信息	8,808.45	96.91	17,242.87	96.32	20,029.83	89.02	19,185.57	85.89
语翼系统-默认验收	186.14	2.05	437.49	2.44	1,075.82	4.78	1,294.20	5.79
语翼系统-在线确认验收	94.36	1.04	221.29	1.24	1,394.55	6.20	1,858.92	8.32
合计	9,088.95	100.00	17,901.65	100.00	22,500.21	100.00	22,338.69	100.00

报告期内,针对内部订单系统下单的大客户的笔译及影视文化译制业务,公司要求销售人员向客户发送结算单并确认相关翻译服务的验收情况,将客户反馈信息作为确认收入的主要依据,客户反馈信息的方式主要包括微信、QQ、电子邮件等。

针对语翼系统业务,客户登录系统下载译稿并通过系统界面与译员沟通修改意见直至满意,系统提供客户在线确认验收或译员上传稿件7天后默认验收两种方式。

②口译业务

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
考勤单	1,726.23	81.92	3,618.11	98.64	7,373.92	97.10	8,605.30	96.92
结算单	381.05	18.08	49.43	1.35	214.69	2.83	260.57	2.93
默认验收	0.06	0.00	0.37	0.01	5.48	0.07	13.28	0.15
合计	2,107.34	100.00	3,667.92	100.00	7,594.09	100.00	8,879.15	100.00

报告期内，公司口译业务主要为现场派驻业务，以考勤单作为收入确认的依据，以考勤单作为验收单据的收入占各期口译业务收入的比例较高。

③翻译技术和解决方案

单位：万元、%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收报告	1,080.38	47.04	3,080.12	48.49	4,174.26	55.38	3,563.25	83.31
验收单或签收单	1,216.39	52.96	3,272.44	51.51	3,363.23	44.62	652.93	15.27
默认验收	-	-	-	-	0.49	0.01	60.90	1.42
合计	2,296.77	100.00	6,352.55	100.00	7,537.97	100.00	4,277.07	100.00

3、包括考勤单等在内的验收单据、默认验收与公司业务系统、财务系统的关系，如何保证收入确认时点准确性，相关内控制度的设定及是否有效执行

(1) 包括考勤单等在内的验收单据、默认验收与公司业务系统、财务系统的关系

公司主要信息系统可划分为两大类，第一类为主要业务系统，包括语翼系统、内部订单系统（在不同时期分别简称为 TQ 系统、TPM 系统、PAP 系统、YQY 系统，均指内部订单系统）；第二类为用友财务系统。业务系统与财务系统无直接接口，业务系统导出的业务数据经业务部门审核及财务部复核，由财务部录入财务系统。

公司业务类型分为笔译、口译、影视文化译制、翻译技术和解决方案四大类，其中大客户的笔译及影视文化译制业务由公司销售人员接单后在内部订单系统下单，并在语联网平台流转作业；中小企业及个人用户和第三方平台的笔译业务

是客户通过语翼系统直接下单，所有订单进入语联网平台后均由系统自动匹配译员提供翻译服务；口译及翻译技术和解决方案业务不通过语翼系统和内部订单系统确认。

公司业务系统是笔译、影视文化译制类业务记录的原始信息来源，客户订单经过业务系统流转后形成结算单，结算单经客户确认后成为验收单据或默认验收，财务系统依据经客户确认或默认的结算单形成账务记录。公司笔译和影视文化译制类任一单笔业务的验收单据均可通过业务系统、财务系统进行追溯验证，具体流转过程如下：

①通过内部订单系统方式：公司销售人员接到客户订单后，登录内部订单系统，根据客户订单信息按照合同约定的单价、语种等信息创建订单；项目经理在系统中领取订单，负责订单的流转作业统筹；译员完成翻译并提交成果后，项目经理计算字数和金额后确认，系统生成结算单；销售人员向客户发送载有订单编号、订单内容、字数、结算金额等内容的结算单，客户确认无误后，月末由销售人员向财务部门提交结算单及客户反馈信息，财务部门复核无误后录入财务系统。

②通过语翼系统方式：客户通过语翼系统下单后，系统执行稿件译前处理、匹配并推荐译员后自动向译员推送任务领取通知，译员预览任务并确认领取后，系统生成译员与客户一对一沟通界面，客户登录系统下载译稿并通过系统界面与译员沟通修改意见直至满意。系统提供在线确认验收或 7 天默认验收两种方式，月末由业务部门导出系统验收的订单交财务部门，财务部门复核无误后录入财务系统。

(2) 各业务类型收入确认时点及相关内控制度执行有效性分析

业务类型	主要服务内容	销售收入确认时点	内控制度执行情况
笔译、影视文化译制	主要为以电子形式呈现的稿件译制	①公司销售人员通过内部订单系统下单：收到客户反馈信息后确认收入。 ②客户通过语翼系统下单：客户在线确认验收或译员上传稿件7天后默认验收。	①内部订单系统： 稿件交付后，公司要求销售人员向客户发送载有订单编号、订单内容、字数、结算金额等内容的结算单，并督促客户及时确认结算单信息，客户确认无误后，月末由销售人员向财务部门提交本月的结算单及客户反馈信息。 财务部门从内部订单系统导出当月完成的订单，与销售提交的结算单、客户反馈信息等核对，经收入成本会计

业务类型	主要服务内容	销售收入确认时点	内控制度执行情况
			组一级复核、总账会计二级复核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。 ②语翼业务系统： 系统接收译员上传的译稿后及时向客户推送译稿交付通知，客户登录系统下载译稿，确认无误后在线确认验收或译员上传稿件7天后系统默认验收。语翼业务部门导出当月语翼订单明细表、系统流水明细表并提交至财务部，语翼专项会计结合出纳提供的资金台账及前述业务报表进行一级复核，总账会计二级复核后报财务经理审批作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。 ③针对渠道商客户，除获得客户在线确认外，语翼专项会计在复核过程中进行专项统计，统计内容包括渠道商客户已交付订单金额、回款情况等，交财务部门复核。 ④财务部门每月将主要客户翻译订单数据汇总成对账单提交客户，由客户确认，以保证收入确认在相应会计期间。每年末，财务部对客户所有类型服务汇总后形成验收结算单一起发送客户，提请客户确认，以保证收入确认的真实性。
口译	主要为现场派驻服务与会展服务	公司项目经理取得客户和译员共同确认的考勤单或结算单时确认收入	客户根据具体项目服务周期，按天、周或月等结算频率为每个译员出具考勤单或结算单并提交至公司项目经理。项目经理与译员确认考勤结果后形成订单明细，发起内部复核，审批通过后将订单明细、考勤单或结算单一并提交财务部门核对，经收入成本会计组一级复核、总账会计二级复核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。
	在线口译—小尾巴APP	订单呼叫结束后客户未提出异议即视同验收	客户通过小尾巴APP呼叫订单，在线译员接单后实时翻译，订单呼叫结束后客户未提出异议即视同验收。公司技术人员导出当月服务订单，交财务部核对，经收入成本会计组一级复核、总账会计二级复核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。
翻译技术和解	硬件、产品化软件等	收到客户确认的产品签收单或验收单后确认收入	公司销售人员将合同、出库单、产品签收单等交财务部门核对，经收入成本会计组一级复核、总账会计二级复

业务类型	主要服务内容	销售收入确认时点	内控制度执行情况
决方案			核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。
	系统开发	收到客户确认的验收报告确认收入	项目开发完成并交付后，客户与公司产品经理、开发人员共同验收，并形成书面的验收报告。公司人员将经客户确认的验收报告提交财务部门核对，经收入成本会计组一级复核、总账会计二级复核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。
	在线口译—Transnbox	订单呼叫结束后客户未提出异议即视同验收	客户呼叫订单，在线译员接单后实时翻译，订单呼叫结束后客户未提出异议即视同验收。 公司技术人员导出当月服务订单，交财务部核对，经收入成本会计组一级复核、总账会计二级复核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。
	语言服务嵌入式SDK(语言工具包)	客户收到软件后，在验收时间内未提出异议的视同验收	公司销售人员将合同、交付记录等交财务部门核对，经收入成本会计组一级复核、总账会计二级复核，财务经理审批后作为财务入账依据，并计入相应的会计期间。

翻译业务订单通常具有高频次、小金额、订单数量多等特征，公司根据业务特征，制定内部控制制度，通过取得各种形式的验收记录有效保证收入确认依据充分、收入确认时点准确，收入确认金额真实，相关内控制度执行有效。

(二) 线下业务为主的情况下，订单主要从电话营销/网络获客方式获取的原因；产业赋能方式获取订单的具体方式；线上线下的销售费用与获客方式的关系，线上业务销售费用与线上业务收入基本一致的原因及合理性，该业务是否将持续开展及商业合理性

1、线下业务为主的情况下，订单主要从电话营销/网络获客方式获取的原因

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(一) 营业收入分析”之“7、线上业务和线下业务”中补充披露如下：

公司依托语联网平台开展业务，根据客户在语联网平台的下单方式不同区分线上、线下业务。由大客户事业部销售人员根据客户需求下单的大客户模式及第三方平台模式均视为线下业务，由客户通过语翼网、小尾巴自助下单的中小企业

及个人用户模式视为线上业务。因此，线上线下仅仅只是区分客户下单方式不同，公司无论线上线下业务均通过语联网平台的产能资源和核心技术模块完成。

公司获客方式主要包括电话营销/网络营销、老客户推荐、展会推广、招投标及客户拜访等，获客方式并不区分线上线下业务，而是根据业务拓展需要组合运用多种获客方式。公司划分获客方式的依据为首次与客户建立联系的方式，公司初次与客户建立联系较大部分是通过电话营销或者网络渠道，在与客户取得联系后，公司会通过电话、网络方式、实地拜访、洽谈或参与对方公司的招投标等各种方式来获得具体订单及维护关系；语翼网等线上平台的推广方式也包括线下地推、渠道商推广和电话营销或网络营销等。

因此，公司将获客方式主要归为电话营销/网络。

2、产业赋能方式获取订单的具体方式

公司综合考虑服务型翻译公司的业务规模、经营区域、历史合作情况、营销成本等，选择组合运用多种获客方式获取客户资源：

（1）电话营销：公司在长期的业务过程中，积累了多家翻译公司的资源，以电话营销的方式向其推荐介绍语联网开放平台；

（2）展会推广：通过公司多年积累的行业号召力及客户资源，举办同行业的交流会以及平台宣讲会，向同行业翻译公司推广语联网开放平台；

（3）媒体投放：利用网络、媒体资源进行宣传和推广吸引翻译公司；

（4）客户拜访：销售人员主动上门拜访有意向的翻译公司。

3、线上线下的销售费用与获客方式的关系

公司的销售费用主要为直接获客费用及维持日常销售的运营费用，其中直接获客费用为首次获取客户产生的营销费用，主要包括通讯费/网络推广费、差旅费、招待费、会展费、招投标费用、地面推广费等；运营费用主要为销售人员的工资、办公费、销售部门使用长期资产的折旧与摊销等，该类费用无法按获客方式进行拆分。

公司将销售费用中语翼业务部门产生的费用统一归为线上业务销售费用，其余作为线下业务销售费用。

4、线上业务销售费用与线上业务收入基本一致的原因及合理性，该业务是否将持续开展及商业合理性

公司 2020 年线上业务收入为 660.59 万元、销售费用金额为 620.57 万元，线上业务销售费用与线上业务收入基本一致主要因为语翼网销售收入在 2020 年大幅下降造成。语翼网 2020 年销售收入大幅下降原因：一是 2020 年公司与渠道商暂停合作，导致渠道商收入同比减少 584.84 万元；二是客户翻译服务需求造成较大影响，线上业务明显萎缩；三是由于疫情影响公司减少地面推广，依然保持了一定比例的线上营销推广投入，造成线上销售费用未同比例减少。

语翼网除提供中小企业及个人用户碎片化语言服务外，还承担为公司线下大客户引流、企业品牌形象推广、译员运营管理、积累译员行为和语料数据、开发测试线上平台业务等职能。公司基于战略布局需要，通过语翼网线上引流，获得部分大客户或大型订单的询盘，将语翼网无法提供服务的客户，转为线下为其提供服务；语翼网还为译员工作、交流提供了平台，持续活跃译员，并积累译员行为和语料数据信息，对开发测试线上平台业务、维持企业品牌形象推广和提升知名度发挥积极作用。因此，语翼网的业务还将持续开展。

（三）请保荐机构和申报会计师说明对收入确认依据充分性、收入确认时点准确性的核查程序、核查方式和核查手段，并发表明确意见。

会计师核查意见：

针对收入确认依据充分性、收入确认时点准确性，会计师采取的核查程序如下：

- 1、了解公司对销售确认时点、收入确认依据的内部控制制度设计，评价内部控制制度设计的合理性；
- 2、对报告期内主要客户进行现场访谈和实地走访，了解与公司的业务合作交易情况，询问客户与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系。
- 3、对公司业务系统（语翼系统、内部订单系统）进行专项审计；
- 4、向客户发送往来询证函，确认报告期内公司与客户的交易金额以及各期

末应收账款余额；

5、对收入确认进行细节测试，抽查公司销售确认的各种形式的验收资料，并复核是否满足销售确认条件，是否在相应期间确认收入，收入确认依据是否充分，时点是否准确；

6、对营业收入进行截止测试，检查收入确认时点是否准确，是否有跨期销售情形。

7、针对新增大客户，调查工商登记信息，查询网络公开信息，了解客户基本情况，检查是否与公司存在关联关系。

上述核查程序的详细执行情况参加“问题 6”之“（五）说明在客户较为分散的情况下，对全部收入真实性的核查方法、核查手段和核查结论”。

经核查，我们认为：

公司收入确认依据充分；公司以取得客户验收、签收等验收单据及默认验收等作为收入确认时点符合业务实际和会计准则的要求，公司收入确认时点准确，无跨期确认销售收入情况。

七、关于会计差错更正（问询第 10 题）

根据招股说明书披露，（1）2020 年 7 月 24 日公司第二届董事会第二十五次会议审议通过《关于前期会计差错更正》议案，公司对报告期 24 个研发支出资本化的研发项目全部予以费用化调整；2020 年 6 月 11 日公司对应收票据进行会计差错更正；2019 年 8 月 28 日对子公司语联网武汉的税收优惠进行会计差错更正；2019 年 4 月 28 日对高领投资、语智华策是否并表、应收款项的坏账准备计提比例调整进行会计差错更正；上述会计差错更正对 2018 年和 2019 年的资产总额、净利润影响较大；（2）报告期内主要会计政策和会计估计中披露了开发阶段支出符合资本化的具体标准。

请发行人说明：（1）主要会计政策中开发支出资本化的具体标准是否与研发项目全部费用化是否存在矛盾，请按照发行人实际情况披露相关会计政策；（2）请按照调整事项，逐项说明差错更正对发行人的资产负债表、利润表主要科目的

影响程度，是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，上述各调整事项是否说明发行人是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失等问题。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）主要会计政策中开发支出资本化的具体标准是否与研发项目全部费用化是否存在矛盾，请按照公司实际情况披露相关会计政策

公司对内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出 and 开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

1、开发阶段支出符合资本化的具体标准

公司对内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

（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，能够证明其有用性；

（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。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

2、公司研发项目全部费用化与会计政策中开发支出资本化的具体标准不存

在矛盾

报告期，公司的研发项目均系围绕语联网平台优化而开展，并形成提升通用基础能力的成果。研发项目形成的研究成果，现阶段主要供内部使用，有用性主要是通过提高效率、节约成本来实现，内部证据虽能够证明其有用性，但具有说服力的客观性外部证据相对薄弱，且该类研发项目研发成果经济利益贡献难以准确量化。少量研发成果虽能够直接向客户销售实现经济利益流入，但尚未形成规模，实际经济利益流入仍具有一定不确定性。从更谨慎的角度判断，公司资本化研发项目不能完全符合会计政策中“（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，能够证明其有用性”的无形资产的确认条件。因此，公司基于谨慎性原则对开发支出事项作出更为稳健、谨慎的判断，将开发支出全部费用化，与公司主要会计政策中开发支出资本化的具体标准不存在矛盾。

3、相关会计政策披露情况

公司在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内主要会计政策与会计估计”之“（十）无形资产”部分披露了相关会计政策。

（二）请按照调整事项，逐项说明差错更正对公司的资产负债表、利润表主要科目的影响程度，是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，上述各调整事项是否说明公司是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失等问题

1、按照调整事项，逐项说明差错更正对公司的资产负债表、利润表主要科目的影响程度，是否符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定

调整事项一：将报告期内已资本化的研发项目全部做费用化处理

2020 年 7 月 24 日公司第二届董事会第二十五次会议审议通过《关于前期会计差错更正》议案：

公司根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》，并结合资本化研发项目的实际情况，对报告期内各资本化研发项目是否符合研发支出资本化规定、无形资产确认条件等进行判断，公司将符合无形资产确认条件的开发支出确认为无形资

产，不符合无形资产确认条件的开发支出确认为当期费用。参照境内同行业可比公司研发费用处理情况，基于对研发支出更谨慎的处理原则，对 2017 年、2018 年和 2019 年各期已资本化的研发项目全部做费用化处理，公司采用追溯重述法进行了更正。

上述追溯调整后，相应调减 2019 年留存收益 7,652.97 万元、调减 2019 年度归属于母公司股东的净利润 2,181.67 万元、调减 2018 年度归属于母公司股东的净利润 2,869.34 万元，调减 2017 年度归属于母公司股东的净利润 2,601.96 万元。

上述调整事项对公司 2019 年度、2018 年度财务报表的影响：

单位：万元

科目名称	2019 年 12 月 31 日/2019 年			2018 年 12 月 31 日/2018 年		
	调整前	调整数	调整后	调整前	调整数	调整后
存货	563.13	-46.67	516.46	961.13	-139.92	821.21
其他流动资产	324.28	754.21	1,078.49	295.28		295.28
无形资产	11,996.13	-8,480.22	3,515.90	7,126.71	-5,601.96	1,524.75
资产总计	66,414.28	-7,772.69	58,641.59	62,385.51	-5,741.88	56,643.62
应交税费	1,105.09	-119.72	985.37	2,398.30	-270.58	2,127.72
负债合计	20,976.42	-119.72	20,856.71	21,655.60	-270.58	21,385.01
盈余公积	157.22	-87.94	69.27			
未分配利润	9,871.77	-7,565.03	2,306.75	5,023.37	-5,471.30	-447.93
归属于母公司所有者权益合计	45,200.85	-7,652.97	37,547.88	40,220.82	-5,471.30	34,749.52
所有者权益合计	45,437.86	-7,652.97	37,784.89	40,729.91	-5,471.30	35,258.61
营业成本	19,657.66	-356.84	19,300.82	17,432.70	-155.5	17,277.20
销售费用	5,174.26	-255.27	4,918.98	5,377.13	-5.35	5,371.78
管理费用	5,094.63	-358.37	4,736.26	4,798.76	-26.05	4,772.71
研发费用	1,970.10	3,755.50	5,725.59	1,812.20	3,168.73	4,980.93
所得税费用	665.35	-603.34	62.01	222.04	-112.49	109.55
净利润	4,529.86	-2,181.67	2,348.19	5,442.17	-2,869.34	2,572.83
归属于母公司股东的净利润	4,720.17	-2,181.67	2,538.50	5,445.93	-2,869.34	2,576.59

上述调整符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

调整事项二：应收票据调整

2020 年 6 月 11 日公司第二届董事会第二十四次会议审议通过《关于前期会计差错更正》议案：

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条规定：企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别以下列情形处理：

（1）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

（2）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。

公司根据信用风险及延期付款风险的大小，将应收票据分为两类：一类是由 6 家国有商业银行和 9 家上市股份制商业银行承兑的信用等级较高的银行承兑汇票，其信用风险和延期付款风险很小，相关的主要风险是利率风险，综合判断认为风险极小，该类票据转让、背书或贴现时已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，可以终止确认金融资产；另一类是由除上述银行之外的信用等级不高的银行承兑的银行承兑汇票或由企业承兑的商业承兑汇票，此类票据有一定的信用风险和延期付款风险，票据背书或贴现相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移时，不予终止确认。

因以上会计政策变更，在报告期末将原已终止确认但按当前标准不能终止确认的票据背书金额重新转回，并计入“应付账款”，将已贴现或转让的票据金额计入“其他流动负债”，在现金流量表中将报告期末终止确认的票据贴现扣除贴现息后的净额计入“收到其他与筹资活动有关的现金”。公司将风险较小的银行票据作为应收款项融资科目管理，相关的贴现利息计入“投资收益”，在现金流量表中计入“支付其他与投资活动有关的现金”等项目。

上述调整事项对公司 2019 年度、2018 年度财务报表的影响：

单位：万元

科目名称	2019 年 12 月 31 日/2019 年			2018 年 12 月 31 日/2018 年		
	调整前	调整数	调整后	调整前	调整数	调整后
应收票据	220.23	1,242.63	1,462.86	6,564.69	461.44	7,026.13
应收款项融资	1,084.37	-638.00	446.37			
资产总额	65,809.65	604.63	66,414.28	61,924.07	461.44	62,385.51
应付账款	2,070.00	10.00	2,080.00	1,713.81	461.44	2,175.24
其他流动负债	5,151.02	594.63	5,745.65	-	-	-
负债总额	20,371.79	604.63	20,976.42	21,194.16	461.44	21,655.60
所有者权益合计	45,437.86	-	45,437.86	40,729.91	-	40,729.91
财务费用	805.90	-13.12	792.78	-	-	-
投资收益	-7.17	-13.12	-20.29	-	-	-
净利润	4,529.86	-	4,529.86	-	-	-

上述调整符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

调整事项三：子公司所得税调整

2020 年 4 月 24 日公司第二届董事会第二十三次会议审议通过《关于对会计差错进行更正》议案：

公司子公司语联网(武汉)信息技术有限公司属于高新技术企业，按照 15% 所得税税率计提所得税。根据湖北省经济和信息化厅 2019 年 7 月 26 日公告的《2018 年湖北省软件企业享受所得税优惠政策备案资料核查结果公示》，语联网武汉自首次获利年度 2017 年起，享受《财政部、国家税务总局关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》(财税[2012]27 号文)关于“新办集成电路设计企业和软件企业减免税”的规定，第一年至第二年免征企业所得税，第三年至第五年按 25% 的法定税率减半征收所得税。语联网武汉由于该税收优惠政策、留抵额重新认定及 2018 年 5 月所得税清缴的影响，公司 2018 年减少所得税费用 433.19 万元，追溯调整后，相应调增 2018 年留存收益 1,167.67 万元、调增 2018 年度归属于母公司股东的净利润 433.01 万元。

上述调整事项对公司 2018 年度财务报表的影响

单位：万元

报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
------	-------	------	-------

报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
其他流动资产	12.19	283.09	295.28
资产总额	61,640.98	283.09	61,924.07
应交税费	3,283.07	-884.77	2,398.30
负债总额	22,078.93	-884.77	21,194.16
未分配利润	3,855.71	1,167.67	5,023.37
归属于母公司所有者权益合计	39,053.16	1,167.67	40,220.82
少数股东权益	508.90	0.19	509.09
股东权益合计	39,562.05	1,167.86	40,729.91
负债及股东权益合计	61,640.98	283.09	61,924.07
所得税费用	655.24	-433.19	222.04
净利润	5,008.98	433.19	5,442.17
归属于母公司所有者的净利润	5,012.93	433.01	5,445.93
少数股东损益	-3.95	0.19	-3.76

上述调整符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

调整事项四：合并范围及坏账准备计提比例调整

2019 年 4 月 28 日公司第二届董事会第十三次会议审议通过《关于对会计差错进行更正》的议案：

（1）公司将武汉高领资源股权投资管理合伙企业（有限合伙）作为可供出售金融资产核算，根据《企业会计准则第 20 号-企业合并》，公司对高领投资具有控制权，应将高领投资纳入合并范围。追溯调整后，相应调减 2018 年初留存收益 782.15 万元、调减 2017 年度归属于母公司股东的净利润 281.06 万元、调减 2016 年度归属于母公司股东的净利润 501.09 万元；

（2）2017 年公司增资北京语智华策信息技术有限公司按 51%持股比例合并财务报表，根据实际出资情况及实际控制权判断，公司对其控制权为 100%。追溯调整后，相应调减 2018 年初留存收益 54.65 万元、调减 2017 年度归属于母公司股东的净利润 54.65 万元；

(3) 公司调整应收款项的坏账准备计提比例，一年以内坏账准备计提比例由 1%改为 5%，及个别报表成本分摊进行调整，导致应收款项坏账准备、递延所得税资产、所得税费用等科目调整。进行追溯调整后，相应调减 2018 年初留存收益 718.55 万元、调减 2017 年度归属于母公司股东的净利润 208.02 万元，调减 2016 年归属于母公司股东的净利润 233.85 万元。

上述调整是 2018 年年报对 2016 年、2017 年财务状况、经营成果进行差错更正，对 2018 年的资产总额及净利润无影响，调整符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定。

2、上述各调整事项是否说明公司是否存在会计基础工作薄弱和内控缺失等问题

上述调整事项均有客观原因和依据，与会计基础薄弱和内控缺失无关。

调整事项一：

公司对开发支出资本化进行会计差错更正，是进一步对研发项目的有用性及经济利益流入的确定性作出更为谨慎的判断。会计差错更正是基于对开发支出更谨慎的处理原则对资本化进行追溯调整，符合实质重于形式原则。此项会计差错不属于会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

调整事项二：

由于公司历史上从未出现银行承兑汇票到期无法兑付的情形，公司判断银行承兑汇票到期无法承兑的风险极低。在对应收票据进行会计差错更正前，已按照有确凿证据显示承兑银行有风险无法承兑的银行承兑汇票期末不予终止确认，其余的银行承兑汇票期末终止确认作为分类依据。公司对应收票据进行差错更正是参照中国证监会颁布及执行的《上市公司执行企业会计准则案例解析(2019)》，但在此之前公司已出具了 2019 年年报。此项差错更正前后，均能充分估计可能存在的风险，此项调整对公司财务状况、经营成果无重大影响，不属于会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

调整事项三：

子公司语联网武汉的所得税会计差错更正系税收优惠政策文件滞后导致，由于涉及金额对利润影响较大，因此追溯调整至各报告期间，此项会计差错不属于

会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

调整事项四：

对高领投资、语智华策纳入合并范围的调整，系我们按实质重于形式的原则对报告期公司合并范围、合并主体重新判断后进行的差错更正；对应收款项的坏账准备计提比例调整是我们遵循谨慎性原则和一致性原则对公司报告期会计估计重新判断进行的差错更正。上述对 2017 年及以前年度财务报表进行调整，对公司报告期财务报表无影响，不影响对本报告期内控评价。

针对以上会计差错更正事项，公司已进行了追溯调整和信息披露，符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，并保持报告期前后会计政策一致。相关的会计差错更正已经公司董事会、监事会及股东大会审议通过，公司已经履行了必要的审批程序。本次申报前差错更正不属于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》列示的“首发材料申报后，如公司同一会计年度内因会计基础薄弱、内控不完善、必要的原始资料无法取得、审计疏漏等原因，除特殊会计判断事项外，导致会计差错更正累积净利润影响数达到当年净利润的 20%以上（如为中期报表差错更正则以上一年度净利润为比较基准）或净资产影响数达到当年（期）末净资产的 20%以上，以及滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的，应视为公司在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件”情形。因此公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形，财务报告能准确反映报告期内公司的财务状况和经营成果。

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

1、对于研发费用资本化会计差错更正核查程序

- （1）访谈公司财务负责人，了解资本化调整事项的调整依据、调整的时间及范围、是否符合企业会计准则要求，相关内部控制制度以及执行情况；
- （2）查阅同行业可比上市公司以及科创板上市公司研发支出资本化条件；
- （3）核查各资本化研发项目成果的实际应用情况与经济利益流入情况。

2、对于应收票据差错更正核查程序

(1) 了解并评估管理层对票据是否终止确认的分类依据是否可以控制风险；

(2) 取得公司执行新金融工具准则对于票据终止确认的分类说明：“将已背书或贴现的商业承兑汇票及已背书或贴现的有确凿证据显示承兑银行有风险无法承兑的银行承兑汇票期末不予终止确认，其余已背书或贴现的银行承兑汇票期末终止确认”；

(3) 核查公司历年票据贴现及承兑情况。

3、对于子公司税收优惠差错更正核查程序

(1) 取得根据湖北省经济和信息管理厅 2019 年 7 月 26 日公告的《2018 年湖北省软件企业享受所得税优惠政策备案资料核查结果公示》文件；

(2) 复核语联网武汉所得税可抵扣亏损留抵额；

(3) 取得语联网武汉重新申报的所得税申报表及税企核对表。

4、对高领投资、语智华策合并范围调整、应收款项的坏账准备计提比例调整进行会计差错更正核查程序

(1) 取得高领投资、语智华策公司的投资协议、章程等资料；了解高领投资、语智华策实际控制情况；

(2) 取得高领投资、语智华策公司实际出资凭证；

(3) 查阅公司董事会、股东会决议。

经核查，我们认为：

公司报告期会计差错更正事项符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，会计差错更正能更客观、公正反映报告期间的财务状况和经营成果，公司不存在会计基础工作薄弱和内控缺失的情形。

八、关于研发费用（问询第 11 题）

根据招股说明书披露，（1）公司最近三年累计研发投入合计 15,825.48 万元，占最近三年累计营业收入的比例为 15.66%；研发费用主要为职工薪酬和委外开发费；（2）前次申报公司选择《科创板上市规则》标准“预计市值不低于人

民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”；本次申报公司选择标准“预计市值不低于人民币 15 亿元，最近一年营业收入不低于人民币 2 亿元，且最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例不低于 15%。

请发行人按照《招股说明书准则》的要求，披露对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况。

请发行人说明：（1）研发人员管理制度，人员划分依据，核算归类是否准确，是否能准确划分，对人员工时等是否具有完整可靠的相关记录，是否存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况；研发人员的人均薪酬的合理性；研发人员工资是否涉及在成本、研发费用、管理费用或销售费用中分摊及具体的分摊方式；发行人研发人员中是否存在董监高的情况及具体的工资分摊方式；（2）委托开发费对应的具体项目、开始时间、结束时间，取得的具体成果及成果的应用及核算情况，费用支付方式，相关费用归集和确认的依据，是否存在提前确认费用或跨期调整费用的情况；（3）研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用是否存在差异，以及具体的差异原因；（4）研发费用的内控制度，项目立项是否完整准确；是否存在应计入成本的材料计入研发费用的情况；是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形。

请保荐机构及申报会计师核查以下事项并发表意见：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）研发人员薪酬、委外开发费的核算是否准确；（3）研发费用与成本、其他费用是否混同；并就研发费用核算的准确性、真实性发表结论性意见。

公司说明：

（一）请公司按照《招股说明书准则》的要求，披露对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等情况

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”之“1、期间费用”之“（3）研发费用”中补充披露如下：

单位：万元

序号	研发项目	实施进度	预算金额	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
----	------	------	------	-----------------	--------	--------	--------

1	DOT 分布式在线翻译系统	软件实施阶段	850.00	286.64			
2	蓝牙移动支付终端	软件实施阶段	450.00	212.78			
3	离线机器翻译引擎系统	软件实施阶段	350.00	156.50			
4	人机智能翻译协作系统	软件实施阶段	850.00	193.42			
5	细分领域机器翻译引擎系统	软件实施阶段	800.00	157.19			
6	一起译订单智能翻译系统	软件实施阶段	700.00	503.52			
7	译员资源聚合运营系统	软件实施阶段	600.00	405.94			
8	语联网开放平台	软件实施阶段	900.00	154.93			
9	企业多语信息处理中心平台	已结题并投入使用	1,400.00		1,081.82	290.48	-
10	易企译订单智能流转系统	已结题并投入使用	950.00		872.37	-	-
11	智能翻译教学与创新实践平台	已结题并投入使用	800.00		734.11	-	-
12	Smart MT 平台	已结题并投入使用	1,850.00		1,744.48	-	-
13	神同传	已结题并投入使用	800.00		686.18	-	-
14	twinslator	已结题并投入使用	800.00		-	1,015.62	140.56
15	版权交易系统	已结题并投入使用	600.00		-	665.31	102.53
16	订单处理中台业务系统	已结题并投入使用	400.00		-	630.02	-
17	机器翻译矩阵智能选择系统	已结题并投入使用	400.00		-	145.60	-
18	基于区块链的多语内容分享系统	已结题并投入使用	800.00		-	289.52	29.35
19	聚会同传	已结题并投入使用	380.00		-	246.06	123.43
20	企业信用多语检索平台	项目已暂停 ^{注1}	500.00		-	27.91	-
21	全球金融预警系统	已结题并投入使用	400.00		-	604.71	-
22	一号通项目	已结题并投入使用	200.00		-	139.50	-
23	语联网中心业务智能运营管理平台	已结题并投入使用	1,100.00		-	706.97	-
24	语翼供方智能支撑系统	已结题并投入使用	400.00		-	525.01	-

25	桌面级语音加密多语服务系统	已结题并投入使用	400.00		-	438.89	-
26	垂直行业机器翻译引擎	已结题并投入使用	590.00		-	-	898.31
27	多场景翻译能力输出应用	已结题并投入使用	230.00		-	-	149.09
28	多业务接入应用系统	已结题并投入使用	370.00		-	-	368.66
29	机器翻译融合平台	已结题并投入使用	1,000.00		-	-	683.73
30	跨境产品发布系统	已结题并投入使用	500.00		-	-	363.00
31	企业翻译系统	已结题并投入使用	800.00		-	-	533.22
32	人稿智能匹配系统	已结题并投入使用	450.00		-	-	367.77
33	信息收集及处理系统	已结题并投入使用	800.00		-	-	514.46
34	译员知识资产及信用系统	已结题并投入使用	450.00		-	-	320.86
35	影视译制应用	已结题并投入使用	620.00		-	-	385.96
合计			23,490.0	2,070.92	5,118.96	5,725.59	4,980.93

注1：企业信用多语检索平台项目因面向的客户应用场景发生新变化，项目需增加更多特色功能和技术模块，因而需重新对项目进行规划、设计，公司按照研发项目决策程序暂停了该研发项目。

（二）研发人员管理制度，人员划分依据，核算归类是否准确，是否能准确划分，对人员工时等是否具有完整可靠的相关记录，是否存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况；研发人员的人均薪酬的合理性；研发人员工资是否涉及在成本、研发费用、管理费用或销售费用中分摊及具体的分摊方式；公司研发人员中是否存在董监高的情况及具体的工资分摊方式

1、研发人员管理制度

公司建立了较为完善的研发人员管理制度，通过研发人员招聘制度、研发人员薪酬标准及绩效政策、研发项目人员日常管理、研发项目人员薪酬分配及核算方法等具体规则，实现对研发人员的有效管理。公司在与研发人员签订劳动合同时，对研究成果归属、离职后保密义务、离职后竞业限制年限及违约责任等内容进行特别约定，公司研发人员管理制度完备。

2、人员划分依据，核算归类是否准确，是否能准确划分

①人员划分依据

公司的研发体系主要由语联网研究院及业务研发体系构成，其中语联网研究院下设应用课题研究、基础平台研发部门，业务研发体系由语联网业务研发、语翼网业务研发及资源类产品研发等三个业务方向的研发部门组成。

公司研发项目立项后，项目负责人结合《可行性分析报告》的内容，对项目进行整体规划，设定里程碑及各项子任务的周期，估算项目各阶段规模和评估各子任务实施难度，结合研发人员专业背景、擅长的领域、以及历史项目经验确定研发人员。报告期内，公司研发具体职能部门职责分工如下：

组织名称	研发部门	主要职责
语联网研究院	应用课题研究	根据公司的战略规划和行业发展的需求对相关的 AI 算法进行立项和研究，并将研究成果输出给对应的产品或项目的研发团队
	基础平台研发	负责语联网平台的技术架构和底层基础服务的设计与开发
业务研发体系	语联网业务研发	基于语联网的基础架构和基础服务，进行语联网业务平台的开发，满足语联网平台业务拓展的需要
	语翼网业务研发	基于语联网的基础架构和基础服务，面向中小型客户的业务特点进行系统开发，满足中小客户业务拓展的需求
	资源类产品研发	面向翻译个人、翻译团队等人工产能资源的聚集和辨识，开发对应的产品，以满足译员资源拓展的需求

②核算归类准确，能准确划分

公司研发活动按项目进行独立核算。财务部根据研发部门提交的获准立项项目清单，为每个项目创建独立的财务核算文档，在每个项目的开发支出项下设立职工薪酬、技术开发费、咨询培训、折旧与摊销等明细核算科目。公司采用敏捷式开发模式，研发人员同一时间段内只参与一个研发项目。报告期内，公司研发费用主要构成及具体核算方法如下：

序号	类型	核算过程
1	职工薪酬	是指在项目研发过程中参与研发项目的人员的工资、奖金、福利费、社会保险金、住房公积金等薪酬性支出。公司采用敏捷式开发模式，研发人员某一阶段只参与一个研发项目，研发费用的职工薪酬不需跨项目分摊。每月研发部门按项目统计相关研发人员工时，编制研发人员投入确认单，经研发部门负责人审批，人力资源部门审核作为研发人员薪酬计算依据并编制月度工资计提表。财务部门根据人事部门提供的月度工资计提表（研发人员工资已归集至各研发项目），按研发项目归集至相应研发费用。
2	委外研发费	是指企业委托其他机构、团队或个人进行研究开发活动所发生的费用（研究开发活动成果为委托方企业拥有，且与该企业的主要经营业务紧密相关）。公司与委外单位签订合同，委外研发费用按照相

序号	类型	核算过程
		应研发项目归集。
3	折旧与摊销	是指用于研究开发活动的固定资产、无形资产软件等折旧和摊销费。按照实际使用固定资产、无形资产情况进行归集摊销计入相应的研发项目。
4	房租物业费	是根据研发部门实际使用的面积分摊相关的房租物业费。
5	其他费用	包括网络通讯费用、办公费、咨询培训费、差旅费等按项目开支直接计入相应的研发项目成本。

公司按照研发支出的用途、性质，据实列支研发费用，与研发费用无关支出不得在研发费用中列支，研发支出核算归类准确。

3、对人员工时等具有完整可靠的相关记录

公司研发立项后指定研发项目经理，由其在研发各部门中选择适当的人员共同组成研发小组，研发小组中包括专门的研发人员、开发阶段设计人员、测试调试技术人员等，项目进行过程中若需要增加其他研发项目人员，由研发项目经理提出申请经管理层批准后，指派相应人员参与研发项目。研发项目经理负责记录每月研发项目人员工时，对于从事具体项目研发活动的人员，其工时计入相应项目，编制研发人员投入确认单。研发部门将研发人员投入确认单提交人力资源部，人力资源部汇总所有研发项目的人员及工时情况，并核实考勤记录后，根据公司薪酬、绩效政策编制月度工资计提表提交至财务部，财务部根据人力资源部提交的月度工资计提表，审核真实性、完整性、准确性后进行账务处理。

4、不存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况

公司对具体研发项目、具体研发人员、研发部门均有严格的绩效考核，每个研发人员的对应的项目工时均可追溯查证。公司研发项目组成人员在项目立项后确定，如项目进行过程中需要增加其他研发项目人员，由研发项目经理提出申请经管理层批准后，指派相应人员参与研发项目，参与项目的研发人员工时均由研发项目负责人对其考勤工时严格审批。报告期内，公司研发人员持续减少，公司不存在虚增研发人员或不当归集研发人员的情况。

5、研发人员人均薪酬的合理性

报告期内，公司研发费用中研发人员的薪酬总额与年人均薪酬情况如下：

类型	项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
----	----	--------------	--------	--------	--------

与研发费用相关	薪酬总额（万元）	956.52	2,318.81	3,132.73	3,061.39
	员工数量（人）	103	118	156	190
	年人均薪酬（万元/人）	-	19.65	20.08	16.11
	月人均薪酬（万元/人）	1.55	1.64	1.67	1.34

2018-2020 年，公司研发人员年均薪酬分别为 16.11 万元、20.08 万元、19.65 万元，2018 年到 2019 年上升的原因系公司从优化研发人员结构、提高人效考虑，在整体缩减研发人员数量的情况下，提高研发骨干人员薪酬待遇所致。

报告期内，公司及子公司员工月平均薪酬与注册地其他科创板企业员工月平均薪酬水平对比情况如下：

单位：万元

地区	公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
武汉地区	四方光电（688665.SH）	0.77	0.82	0.88
	科前生物（688526.SH）	1.75	1.27	1.43
	兴图新科（688081.SH）	1.05	1.21	1.20
	中科通达（688038.SH）	1.19	1.17	1.00
	嘉必优（688089.SH）	1.28	1.39	1.18
	路德环境（688156.SH）	0.74	0.89	0.76
	传神语联（武汉地区）	0.99	0.96	0.84
北京地区	八亿时空（688181.SH）	1.71	1.59	1.38
	龙软科技（688078.SH）	1.73	1.84	1.31
	热景生物（688068.SH）	1.54	1.03	0.98
	传神语联（北京地区）	1.54	1.41	1.17

注：可比公司的月人均薪酬根据职工当年发生的总薪酬金额/当期末员工人数/12 计算得出，但无法通过公开信息准确统计可比公司研发人员的人均薪酬。

由上表可知，公司研发人员月平均薪酬高于公司全体员工（武汉、北京地区）的月平均薪酬水平，略高于公司注册所在地武汉东湖新技术开发区其他科创板企业的员工月平均薪酬水平，但与子公司北京传神所在地的北京地区其他科创板企业员工月平均薪酬水平大致相当，公司研发人员人均薪酬处于正常、合理水平。

6、研发人员工资是否涉及在成本、研发费用、管理费用或销售费用中分摊及具体的分摊方式

公司组织结构上对人员岗位划分清晰，部门岗位职能界定明确，公司研发人员均为具备一定专业学科背景或工作经验的专职人员，研发人员薪酬核算与归集

以工时记录为基础。研发项目经理负责记录每月研发项目人员工时，对于从事具体项目研发活动的人员，其工时计入相应项目，工资不涉及在成本、研发费用、管理费用或销售费用中分摊。

7、公司研发人员中是否存在董监高的情况及具体的工资分摊方式

公司董事长、总经理何恩培、董事副总经理石鑫在个别研发项目中担任项目牵头人，并为研发项目组提供产品方案设计等指导；公司副总经理梁旭分管语翼网并参与管理业务研发体系工作，不参与具体项目研发工作。鉴于何恩培、石鑫、梁旭主要承担公司日常经营管理工作，虽参与公司研发项目指导工作，但公司基于谨慎性原则，未将其薪酬分摊进研发费用。因此，公司研发人员中不存在董监高及具体工资分摊情形。

（三）委托开发费对应的具体项目、开始时间、结束时间，取得的具体成果及成果的应用及核算情况，费用支付方式，相关费用归集和确认的依据，是否存在提前确认费用或跨期调整费用的情况

1、委托开发费对应的具体项目、开始时间、结束时间，取得的具体成果及成果的应用及核算情况，费用支付方式

2021 年 1-6 月								
研发项目名称	开始时间	结束时间	委托研发团队或个人	取得的具体成果及成果的应用	费用支付方式	成果验收依据	金额(万元)	是否跨期
DOT 分布式在线翻译系统	2021/2/1	2021/12/31	江潮开发团队	协助 DOT 分布式在线翻译系统部分非核心功能开发的工作，完成预研阶段技术开发，包括订单管理模块功能开发、订单详情、稿件字数字段核算、订单预计完成时间等接口代码开发及对接联调工作、消息中心模块功能开发、系统消息提醒、新订单短信/微信/APP 等消息推送功能接口代码开发及对接联调工作；	通过武汉锦绣公司支付江潮开发团队	工作确认报告	77.75	否
			武夷山快来人力资源服务有限公司	协助 DOT 分布式在线翻译系统部分数据分析前期开发的工作，包括：译员行为页面点击事件埋点模型、译员收益核算等；	直接支付给武夷山快来人力资源服务有限公司	验收报告	19.56	否
蓝牙移动支付终端	2021/1/18	2022/6/8	孙倩开发团队	1、辅助开发产品测试用的软件工具； 2、蓝牙移动支付终端功能完善：通过收到 APP 可查询银行卡余额和消费； 3、蓝牙移动支付终端功能完善：优化流程完整无卡顿，无死机，正常休眠；	通过武汉锦绣公司支付孙倩开发团队	工作确认报告	67.40	否
			北京世纪芯创科技有限公司	电签 POSCS21 型号提供银行卡检测中心安全认证、PBOC2018 接触式 L1 认证、PBOC2018 接触式 L2 认证、PBOC2018 非接触式 L1 认证、PBOC2018 非接触时 L2 认证、银联 QUICSL2 认证、扫码认证等项目所有测试项的技术支持及咨询	直接支付给京世纪芯创科技有限公司	验收报告	24.27	否
			武汉山海时代网络科技有限公司	开发和维护 MPOS Android/IOS SDK 软件	直接支付给武汉山海时代网络科技有限公司	项目验收确认函	3.75	否
离线机器翻译引擎系	2021/1/1	2021/12/17	王杉杉开发团队	系统主体功能交互体验 DEMO 开发，SmartMT 术语和机器翻译融合管理模块、语料和机器翻译融合管理模块模块研发；	通过武汉锦绣公司支付王杉杉团队	工作确认报告	73.15	否

统				数据爬虫管理后台、官网首页				
人机智 能翻译 协作系 统	2021/1/11	2021/12/29	孟子凡开发 团队	为 APE 模型训三元数据的筛选标注及归档	通过武汉锦绣 公司支付给孟 子凡开发团队	工作确认报 告	70.45	否
			衡阳慧用工 服务有限公司	1、整理及清洗行业术语语料工作； 2、带标志语的通用领域的英-中语料； 3、文档解析接口集成。	支付给衡阳慧 用工服务有限 公司	验收报告	15.90	否
细分领 域机器 翻译引 擎系统	2021/1/4	2021/12/31	胡修程开发 团队	1、整理及清洗行业术语语料工作； 2、现采购一批通用行业的英-中语料； 3、接口集成及文档解析处理工作。	通过武汉锦绣 公司支付胡修 程开发团队	工作确认报 告	72.30	否
一起译 订单智 能翻译 系统	2021/1/18	2021/12/31	赵国伟开发 团队	协助资源端部分的页面设计工作，参与开发环 境及框架搭建工作；迭代部分功能的开发及测 试工作，包括资源端 APP 端架构搭建、活动页 面功能完善等；	通过武汉锦绣 公司支付赵国 伟开发团队	工作确认报 告	73.20	否
			天启慧眼 （北京）信 息技术有限 公司	协助提供 api 接口以及数据清洗，术语语料提 取等；	直接支付给天 启慧眼（北京） 信息技术有限 公司	验收报告	19.80	否
			中软国际科 技服务有限 公司	项目计划迭代开发	直接支付给中 软国际科技服 务有限公司	工作确认报 告	1.34	否
			北京中电众 维软件评测 中心	完成测试工作，出具正式的软件测试报告	直接支付给北 京中电众维软 件评测中心	验收报告	4.72	否
			上海得逸信 息技术有限 公司	协助进行项目管理段的基本信息测试、项目稿 件信息测试、项目的客户信息测试、项目管理 页面及字段值的校验、项目结算信息校验等工 作；	直接支付给上 海得逸信息技 术有限公司	工作确认报 告	0.95	否
			杨诗琴、赵 丹团队	语翼 APP 的 UI 设计/前端开发（ios 与安卓两 端）、译员端 APP	通过邦芒服务 外包有限公司 支付杨诗琴、	工作确认报 告	14.60	否

					赵丹团队			
			杨诗琴、赵丹团队	统一资源端	通过武汉锦绣公司支付杨诗琴、赵丹开发团队	工作确认报告	3.02	否
			衡阳慧用工服务有限公司	协助销售端机财务端部分非核心模块设计工作，参与开发环境及框架搭建工作；迭代部分功能的开发及测试工作，包括口译下单入口以及流转、口译订单数据线上化、译员收益体现流水等报表；	支付给衡阳慧用工服务有限公司	验收报告	68.81	否
			余朝晖	全球客厅 V1.3 系统测试	通过武汉锦绣公司支付杨诗琴、赵丹开发团队	系统测度报告	0.93	
译员资源聚合运营系统	2021/1/15	2021/12/24	刘千国开发团队	1、译员数据及信息格式规范化处理及归档、 2、数据中非结构化数据的实体标注功能开发，辅助完成译员信息提取； 3、基于微信公众号私域流量运营工具的搭建。	通过武汉锦绣公司支付给刘千国开发团队	工作确认报告	77.20	否
语联网开放平台	2021/1/4	2021/12/31	李继学开发团队	协助语联网开放平台系统部分非核心功能开发的工作，包括：客户注册的第三方接口代码开发及对接联调工作；客户审批的代码开发及内部接口代码开发及对接联调工作；相关功能的冒烟联调、语联网开放平台账号与权限管理测试与代码修改；语联网开放平台数据看板代码测试与修改等；	通过武汉锦绣公司支付给李继学开发团队	工作确认报告	79.55	否
2020 年								
研发项目名称	开始时间	结束时间	委托研发团队或个人	取得的具体成果及成果的应用	费用支付方式	成果验收依据	金额（万元）	是否跨期
Smart MT 平台	2020/1/3	2020/12/7	李继学开发团队	完成预研阶段 Demo 的开发，包括语料数据入库、术语数据入库、SmartMTAPI 接口定义三个大模块的研发工作；提供人员，按照项目组要求完成语联网团队历史语料的清洗	通过武汉锦绣公司支付李继学团队	工作确认报告	235.29	否

				工作，保证多语语料的质量；完成项目测试工作；根据优化后的进行效果图 UI 改进				
			武汉威克睿特科技有限公司	提供人员，按照项目组要求完成跨行业、语种的多语数据采集，并确保数据质量	直接支付给武汉威克睿特科技有限公司	验收报告	177.00	否
			武汉中联智诚科技有限公司	SmartMT-Lab 模块的 UI 设计、用户前端开发	直接支付给武汉中联智诚科技有限公司	验收报告	94.34	否
			深圳惠显科教设备有限公司	语料双语（中-英）平行语料数据-航空航天、国际工程	直接支付给深圳惠显科教设备有限公司费用	企业信息语料双语数据结算单	82.21	否
			北京砺戎科技有限公司	一带一路国家法律法规知识图谱建设所需的全数据采集和处理；术语语料库分享协作系统	直接支付给北京砺戎科技有限公司	验收报告、软件验收单	49.50	否
			上海得逸信息技术有限公司	按照公司要求完成语料的清洗工作，保证多语语料的质量	直接支付给上海得逸信息技术有限公司	工作确认报告	19.50	否
			武汉思铭盛科技有限公司	按照公司要求完成语料的清洗工作，保证多语语料的质量	直接支付给武汉思铭盛科技有限公司	工作确认报告	10.10	否
			中软国际科技服务有限公司	按照公司要求完成语料的清洗工作，保证多语语料的质量	直接支付给中软国际科技服务有限公司	工作确认报告	7.77	否
			续永胜开发团队	按照公司要求完成语料的清洗工作，保证多语语料的质量	通过中软国际科技服务有限公司支付给续永胜开发团队	工作确认报告	3.30	否
企业多语信息处理中心平台	2019/7/25	2020/12/28	江潮开发团队	协助部分的项目设计工作，参与开发环境及框架搭建工作；迭代部分功能的开发及测试工作，包括后台日志管理、后台设置系统信息、多语情报、翻译任务待领取任务、在线	通过武汉锦绣公司支付江潮团队	工作确认报告	216.60	否

				翻译等功能				
			武汉威克睿特科技有限公司	协助解决功能迭代遗留缺陷问题，包括翻译任务待领取、在线翻译等	直接支付给武汉威克睿特科技有限公司	工作确认报告	67.17	否
神同传	2020/4/6	2020/12/28	续永胜开发团队	产品技术设计中的非核心功能技术设计；配合进行开发环境搭建及框架搭建；配合进行底层架构服务开发；迭代版本部分功能开发及用例测试	通过武汉锦绣公司支付续永胜团队	工作确认报告	146.62	否
			深圳商用显示技术有限公司	数据采集、清洗及标注	支付深圳商用显示技术有限公司	结算单	94.34	否
			武汉威克睿特科技有限公司	产品需求调研工作；项目涉及的硬件选型工作、第三方会议系统及语音识别系统市场调研、第三方系统的可用性、稳定性测试；前期 DEMO 版本在各类服务场景下，各类硬件条件下的测试及研究	直接支付给武汉威克睿特科技有限公司	工作确认报告	74.96	否
			深圳惠显科教设备有限公司	语料数据采集及清洗	支付给深圳惠显科教设备有限公司费用	企业信息语料双语数据结算单	45.28	否
易企译 订单智能流转系统	2020/1/3	2020/12/31	赵国伟开发团队	软件代码开发和测试工作，包括运营后台系统消息中心的代码修改与测试、运营后台数据看板的代码修改与测试、运营后台平台账号的代码修改与测试；系统平台下单功能开发与测试工作，包括下单平台消息中心测试与代码修改、下单账号与权限管理测试与代码修改、下单平台数据看板代码测试与修改等	通过武汉锦绣公司支付给赵国伟开发团队	工作确认报告	121.44	否
			武汉威克睿特科技有限公司	下单功能模块、权限管理模块、柔性流程模块开发	直接支付给武汉威克睿特科技有限公司	工作确认报告	72.19	否
			深圳惠显科教设备有限公司	为服务甲方客户的引擎系统数据要求，采购语料中英双语平行语料数据，数据工作内容	直接付费深圳惠显科教设备	企业信息语料双语数据	72.04	否

			公司	包含数据采集、翻译、清洗及相应数据授权等工作	有限公司	结算单		
			深圳市蓝凌软件股份有限公司	建公司业务主数据：组织、员工、客户、合同、项目、产品，打通各系统的基础数据。实现系统建设蓝图化，全盘规划，打造公司管理 ERP 系统，打通全价值链流程实现运营数据一体化，统一核算公司运营数据	直接付费深圳市蓝凌软件股份有限公司	软件验收单	55.65	否
			赵丹团队、杨诗琴团队	支付客户端译员端 APP 的外包开发(更新维护)	通过邦芒人力公司支付给赵丹团队、杨诗琴团队	工作确认报告	27.42	否
			上海得逸信息技术有限公司	新版本的测试、运营平台测试用例的编写及测试、CRM 新版本的测试、CRM 优化版功能的测试、CRM 测试前数据的准备、CRM 下一版本需求的了解、线上反馈问题的处理验证	直接支付给上海得逸信息技术有限公司	工作确认报告	5.27	否
智能翻译与 教学创新平台	2020/1/6	2020/12/29	闫昊开发团队	协助技术预研，包括自动评分规则设计、知识技能水平评估方案、基于错题训练和性学习提升方案；协助竞品分析，包括竞品功能测试、竞品用户画像分析、竞品产品定位与功能结构分析等；协助市场调研，包括市场数据和信息搜集与分析，市场接受度与期待调研，市场发展趋势信息采集与分析等；系统架构设计与评审，讨论系统架构图与架构方案；技术评审，完成主要核心功能设计的技术框架与组件选型，确定整体技术方案；协助输出《自主研究开发项目计划书》；协助输出《项目总体进度表》；协助产品需求分析	通过武汉锦绣公司支付闫昊开发团队	工作确认报告	155.36	否
			武汉威克睿特科技有限公司	协助进行设计方案；协助输出《项目设计说明书》；参与评审《项目设计说明书》；参与设计里程碑会议；开发环境搭建及框架搭建；搭建底层架构服务	直接支付给武汉威克睿特科技有限公司	工作确认报告	76.53	否

			深圳市瀚枫科技有限公司	多语平行语料库管理系统系统开发	直接支付给深圳市瀚枫科技有限公司	验收报告	74.06	否
			管家通（天津）企业管理咨询有限公司	远程课程平台资源库建设项目课程服务-翻译项目管理课程建设、翻译技术课程建设、翻译排版课程建设	直接支付给管家通（天津）企业管理咨询有限公司	验收单	39.60	否
2019 年度								
研发项目名称	开始时间	结束时间	委托研发团队或个人	取得的具体成果及成果的应用	费用支付方式	成果验收依据	金额（万元）	是否跨期
Twinslator	2018/1/8	2019/12/24	闫昊开发团队	在线辅助翻译中个人任务模块开发、术语语料优化、魔方任务及快速翻译模块;后台管理数据统计分析	通过武汉锦绣公司支付给闫昊开发团队	工作确认报告、外包确认报告	312.71	否
			上海得逸信息技术有限公司	版本配置管理、机翻引擎配置管理、数据库管理;应收模块校验、销售机会同步系统;云译客企业版开发任务	直接支付给上海得逸信息技术有限公司	工作确认报告	15.58	否
			新译信息技术有限公司（北京）有限公司	巡检维护和语料库升级、API 接口调试升级	直接支付给新译信息技术有限公司（北京）有限公司	工作确认报告	14.34	否
			中软国际科技服务有限公司	开发平台测试、项目功能迭代、性能测试	直接支付给中软国际科技服务有限公司	工作确认报告	11.24	否
			武汉伊锐数码技术开发有限公司	能力测评系统的开发与测试；协助建立全球服务贸易信息走廊网站	直接支付给武汉伊锐数码技术开发有限公司	工作确认报告	7.55	否
			武汉市孜孜以行科技有限公司	与 TransnKids 的对接及交互接口的开发与测试	直接支付给武汉市孜孜以行科技有限公司	工作确认报告	5.83	否
			武汉点宝科技有限公司	销售端、译员端功能实现、同一用户平台开发与维护	直接支付给武汉点宝科技有	工作确认报告	5.24	否

					限公司			
			深圳市茂乐科技有限公司	MT matrix 模块二期迭代产品的开发与测试	直接支付给深圳市茂乐科技有限公司	工作确认报告	3.13	否
			深圳市天据电子商务有限公司	亚马逊多语数据自动采集功能	直接支付给深圳市天据电子商务有限公司	工作确认报告	1.83	否
版权交易系统	2018/1/3	2019/12/10	续永胜开发团队	多语语料库存储中心，术语语料辨别分析系统、术语语料自动分类与检查系统、术语语料在线检索系统、术语语料管理系统；版权信息展示；版权信息管理	通过武汉锦绣公司支付给续永胜开发团队	工作确认报告、外包确认报告	253.00	否
			上海得逸信息技术有限公司	UI 设计、概要设计、pm 端功能设计、bug 测试；销售机会建模、功能开发、订单模块开发、项目运行模式开票申请开发；术语库系统整理、接入；修复 bug、功能实现、页面交互、前后端接口联调	直接支付给上海得逸信息技术有限公司	工作确认报告	13.04	否
			寿光市长鑫信息技术有限公司	版权服务中心的版权登记模块、版权估值模块、版权代理模块开发	直接支付给寿光市长鑫信息技术有限公司	工作确认报告	7.75	否
订单处理中台业务系统	2019/1/4	2019/12/26	赵国伟开发团队	图像预处理，图像切分、版面分析及处理，特征提取与模型训练、图像内容识别后处理，图像增强及压缩及变换处理；用户鉴权、多模态文件格式识别及格式转换处理；音频数据提取及语音识别服务对接；图片数据提取及图片文字识别服务对接；音频格式转换、音频降噪处理、音频特征对处理；用户角色及权限管理系统开发	通过武汉锦绣公司支付给赵国伟开发团队	工作确认报告、外包确认报告	248.70	否
			武汉孜孜以行科技有限公司	译员端、项目经理端的开发	直接支付给武汉孜孜以行科技有限公司	工作确认报告	5.83	否
			神策网络科技（北京）	术语语料清洗、标注	直接支付给神策网络科技	工作确认报告	4.72	否

			有限公司		(北京)有限公司			
企业多语信息处理中心平台	2019/7/25	2020/12/28	江潮开发团队	系统 UI/UE 设计及登录页、工作台、订单管理、管理后台等模块开发;企业信息管理后台、支付结算、财务报表系统开发;翻译项目管理、翻译任务管理模块开发;在线协作 webcat 系统开发、文档管理、数据分析平台开发;系统功能优化改进	通过武汉锦绣公司支付给江潮开发团队	工作确认报告,验收报告	211.70	否
机翻矩阵智能选择系统	2019/1/2	2019/12/25	续永胜开发团队	机器翻译 API 技术调研,接入调试,接口鉴权与分类接口开发;文档解析开发,特殊数据处理,数据标准化处理,数据处理算法开发	通过武汉锦绣公司支付给续永胜开发团队	工作确认报告	25.00	否
基于区块链的多语内容分享系统	2018/12/2	2019/12/27	续永胜开发团队	搜索索引自动化更新推送模块,搜索近义词映射模块;Query LOG 模块;搜索 Rank 模块	通过武汉锦绣公司支付给续永胜开发团队	工作确认报告	37.60	否
聚会同传	2018/1/13	2019/7/12	武汉伊锐数码技术有限公司	聚会同传手机端应用开发	直接支付给武汉伊锐数码技术有限公司	工作确认报告	5.66	否
			武汉花括号网络科技有限公司	现场陪同预约小程序及译碰演示程序开发	直接支付给武汉花括号网络科技有限公司	工作确认报告	1.50	否
一号通项目	2019/2/1	2019/7/3	武汉点宝科技有限公司	完成电信链路通信数据与语联网译员调度平台的对接	直接支付给武汉点宝科技有限公司	工作确认报告	3.09	否
全球金融预警系统	2019/1/2	2019/12/31	江潮开发团队	新闻类数据源内容等级管理策略及权重设置模块开发;内容数据源采集点及关键词管理模块	通过武汉锦绣公司支付给江潮开发团队	工作确认报告,验收报告	66.50	否
语联网中心业	2018/12/20	2019/12/27	赵国伟开发团队	兼职译员信息后台管理模块;对接特征匹配服务实现译员推荐业务流程;消息推送服务	通过武汉锦绣公司支付给赵	工作确认报告,验收报告	116.20	否

务智能运营管理平台				及后台管理模块；项目信息展示面板及统计报表生成模块；文档预处理功能以及自动还原服务；任务信息展示面板及统计报表生成模块	国伟开发团队			
			云账户（天津）共享经济信息咨询有限公司	自由职业者的信息查询、调用服务的对接等功能模块的开发	直接支付给云账户（天津）共享经济信息咨询有限公司	工作确认报告	25.32	
语翼供方智能支撑系统	2019/1/2	2019/12/23	赵国伟开发团队	语翼移动端 app 的个人中心、订单中心模块开发	通过武汉锦绣公司支付给赵国伟开发团队	工作确认报告,验收报告	51.50	否
			赵丹团队、杨诗琴团队	客户端译员端 app 的接单与提交订单、个人提现功能、接口更新等模块开发	通过武汉锦绣公司支付赵丹团队、杨诗琴团队	工作确认报告,验收报告	38.49	否
桌面级语音加密多语服务系统	2019/6/28	2019/12/30	江潮开发团队	客户端功能开发及迭代、页面设计/UI 交互设计/用户体验设计及迭代/icon 设计；前端整体功能需求核对 demo 搭建及验证；客户端与系统后台对接开发&联调、客户端功能测试及调整；适配性调整及测试/性能测试/迭代测试；产品安装升级模块开发及产品整体验收及结项收尾工作；根据用户反馈进行产品优化及缺陷改进	通过武汉锦绣公司支付给江潮开发团队	工作确认报告,验收报告	184.50	否
2018 年度								
研发项目名称	开始时间	结束时间	委托研发团队或个人	取得的具体成果及成果的应用	费用支付方式	成果验收依据	金额（万元）	是否跨期
垂直行业机器翻译引擎	2017/12/25	2018/11/30	清炫（上海）人力资源咨询服务中心	术语语料采集、清洗、标注、分类处理	直接支付给清炫（上海）人力资源咨询服务中心	验收里程碑报告	203.88	否
			北京佳伟嘉立科技有限	术语语料采集、清洗、标注、分类处理	直接支付给北京佳伟嘉立科	验收报告	124.56	否

			公司		技有限公司			
			北京志合嘉诚文化有限公司	术语语料加工服务	直接支付给北京志合嘉诚文化有限公司	验收报告	20.87	否
			武汉海派高知创业服务中心（有限合伙）	术语语料加工服务	直接支付给武汉海派高知创业服务中心（有限合伙）	验收报告	8.90	否
			武汉海归众智信息科技有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉海归众智信息科技有限公司	验收报告	8.70	否
			武汉海派高知科技服务有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉海派高知科技服务有限公司	验收报告	8.60	否
			武汉越马网络科技有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉越马网络科技有限公司	验收报告	8.60	否
			武汉盛世飞扬网络科技有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉盛世飞扬网络科技有限公司	验收报告	8.50	否
			武汉易加世纪文化传播有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉易加世纪文化传播有限公司	验收报告	8.45	否
			武汉睿茶教育科技有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉睿茶教育科技有限公司	验收报告	8.35	否
			武汉匠人列传科技发展	术语语料加工服务	直接支付给武汉匠人列传科	验收报告	8.00	否

			有限公司		技发展有限公司			
			武汉格致先行文化发展有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉格致先行文化发展有限公司	验收报告	7.00	否
			武汉市创读时代出版策划有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉市创读时代出版策划有限公司	验收报告	4.80	否
			武汉越驰信息科技有限公司	术语语料加工服务	直接支付给武汉越驰信息科技有限公司	验收报告	4.80	否
			武汉理工大学	术语语料加工服务	直接支付给武汉理工大学	验收报告	4.47	否
多业务接入应用系统	2018/1/4	2018/12/29	武汉申然科技有限公司	多业务接入应用系统项目子服务-资源搜集服务相关功能	直接支付给武汉申然科技有限公司	外包方评估报告	132.54	否
			武汉亚信辉科技有限公司	文档识别服务以文档为中心，所有功能通过文档进行延伸的在平台内进行文档分析和识别，下发到下游产能平台进行处理。	直接支付给武汉亚信辉科技有限公司	外包方评估报告	76.70	否
机器翻译融合平台	2017/9/25	2018/12/26	武汉众联恒普科技有限公司	沿用“分类管理”的规则，“行业划分”完毕后，将“待翻译内容”推送各个不同的翻译引擎进行翻译，翻译完毕，再推送到各个译员，针对机器翻译结果进行修改；修改完毕，通过修改的情况（修改内容的多少、机器翻译的结果情况）进行对比排名，存入数据库；将最佳结果（相同的语种、相同的行业）排名记录到库中，下次翻译同种“待翻译内容”优先推荐。	直接支付给武汉众联恒普科技有限公司	验收报告	71.29	否
			洛阳畅游网络信息服务	特征元素识别、特征元素索引建立、稿件拆分、稿件合并、开放接口、性能预警等	直接支付给洛阳畅游网络信	验收报告	57.21	否

			有限公司		息服务有限公司			
企 业 翻 译系统	2017/9/20	2018/12/24	北京元恒时代科技有限公司	建立一个为翻译从业人员打造的互动协作平台，使译员与翻译团队间能够进行翻译资产置换和在线协作，平台内嵌 WebCAT 翻译辅助工具，在对文章智能化预处理，精确匹配对接基础上，提升翻译能力和工作效率。	直接支付给北京元恒时代科技有限公司	外包方评估报告	83.49	否
			河南滴滴滴网络信息服务有限公司	实现个人译员可以承接任务订单，根据业务场景，提供不同范围内的功能	直接支付给河南滴滴滴网络信息服务有限公司	外包方评估报告	51.32	否
人稿智能匹配系统	2018/1/5	2018/12/29	北京聚惠金顶信息技术有限公司	完成外包的申请，并谈妥外包开发（非核心功能外包开发）和测试的公司，外包开发已开始工作，外包测试介入了解需求。	直接支付给北京聚惠金顶信息技术有限公司	外包方评估报告	56.52	否
			云 孚 科 技（北京）有限公司	译员属性管理、行业稿件管理、项目稿件管理、译员匹配规则、多策略译员稿件自动匹配、拆分算法、数据请求、最佳稿件拆分粒度算法、Q 的计算逻辑、C 的计算逻辑、E 的计算逻辑、R 的计算逻辑、不同交付策略基础分值变化及译员推荐策略、建立中央词汇；完成登录页、匹配过程日志、配置管理、匹配项目管理、项目匹配测试	直接支付给云孚科技（北京）有限公司	验收报告	8.00	否
			上海小杏信息科技有限公司	指定合同用户直接返回指定用户、未指定用户走匹配逻辑、推荐译员、普通筛选、高级筛选、迟交风险、风险识别、消息通知、风险提示	直接支付给上海小杏信息科技有限公司	验收报告	0.39	否
信 息 收 集 及 处 理系统	2017/9/20	2018/12/24	武汉海润全兴科技有限公司	通过数据库对互联网媒体信息或微博的搜索，将符合关键词的信息储存在服务器中，并在实时监测平台中通过新闻标题的方式展现出来	直接支付给武汉海润全兴科技有限公司	外包方评估报告	83.40	否
影 视 译	2017/5/2	2018/11/22	智阳网络技	任务提交、时间轴文件合并、时间轴文件融	直接支付给智	验收报告	14.75	否

制应用			术（上海）有限公司	合视频、项目提交等功能模块的开发与测试	阳网络技术（上海）有限公司			
跨境产品发布系统	2016/11/2	2018/9/25	武汉驰越信息科技有限公司	商品多语发布、商品上架管理、评价管理、反馈管理	直接支付给武汉驰越信息科技有限公司	验收报告	1.02	否

2、相关费用归集和确认的依据，是否存在提前确认费用或跨期调整费用的情况

报告期内，公司委托外部研发内容主要包括项目外包、劳务外包和数据采购等，具体情况如下：

项目	主要内容	费用确认依据及支付方式
项目外包	是指公司将项目中非核心部分子模块或子系统，委托外部技术公司或技术团队开发	受托研发服务商根据公司要求完成非核心部分子模块或子系统，双方就服务内容、交付周期、验收标准等作出具体约定，并根据合同约定结合开发成果验收情况出具工作确认报告或验收报告作为依据进行结算，按研发项目进行归集，费用支付给项目外包团队。
劳务外包	是指由劳务外包公司，根据公司的具体需求，委派符合条件的技术人员到公司研发项目现场提供服务，相关人员接受公司的项目安排和管理	受托研发服务商根据公司要求委派符合条件的技术人员为公司提供服务，双方就技术人员能力水平、数量、单位工时劳务报酬等作出具体约定，根据考勤表结合工作确认报告作为依据进行结算，费用通过劳务外包公司支付。
数据采购	是指公司根据研发项目的需要，从外部采购专业数据用于模型训练	数据服务商根据公司要求提供符合要求的数据，双方协商确定数据交易价格，交付时根据验收报告、结算单等作为结算依据，按研发项目进行归集，费用直接支付给数据采购单位。

公司的委外研发活动，均系公司作为委托方，委托外部单位独立或协助开展研发活动，并根据签订的委外研发协议约定，在确认工作成果或工时后，向委外研发单位支付相应的费用，公司财务部结合委托开发合同、付款凭证、发票、研发成果的交接报告等进行会计处理，委托开发费用真实、完整地计入研发费用，不存在提前确认费用或跨期调整费用的情况。

（四）研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用是否存在差异，以及具体的差异原因

报告期内，公司申报财务报表中所列示的研发费用金额系依据《企业会计准则》、《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）及对研发项目实际情况判断，对研发过程中实际发生的各项费用归集核算而来。

公司纳税申报时加计扣除的研发费用则是按照《完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）、《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（2017年第40号公告）、《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关

问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）等规范编制。研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务核算范畴，二者由于口径不一致导致存在差异。2018 年至 2020 年，研发费用加计扣除情况与申报财务报表研发费用差异情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
申报财务报表中列示实际发生的研发费用	5,118.96	5,725.59	4,980.93
申请加计扣除的研发费用	3,261.26	4,681.15	3,182.73
差异	1,857.71	1,044.44	1,798.20
①子公司未申报的参与集团公司项目共同研发产生的费用	-	12.69	56.12
②研发部门使用固定资产及基础研发使用的无形资产摊销	361.41	166.76	13.67
③研发中心分摊的房租、物业、网络等费用	237.69	284.58	335.06
④研发部门日常运营直接相关的办公、差旅、咨询培训费费用	177.50	373.40	318.26
⑤委托境内机构或个人进行研发活动所发生的费用不符合地方科技局加计扣除标准	1,081.10	207.01	1,075.10
差异汇总	1,857.71	1,044.44	1,798.20

2018 年至 2020 年，研发费用加计扣除情况与申报财务报表研发费用存在差异的主要原因如下：

一是报告期内，公司存在集团内多家子公司共同研发项目的情况，2018 年、2019 年根据《国家税务总局关于印发〈企业研究开发费用税前扣除管理办法（试行）〉的通知》（国税发【2008】116 号）规定的相关要求，考虑到子公司在享受税收优惠时申报程序较为复杂，公司在纳税申报时出于谨慎性考虑，未申请加计扣除；

二是公司研发部门使用固定资产及无形资产的折旧和摊销费用，因各地税务机关对研发加计扣除审核标准存在差异，公司在纳税申报时对于该费用未申报加计扣除。

三是根据加计扣除政策规定，研发费用加计扣除的范围仅包括通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费，不包含场地租赁费，公司因租赁产生的租赁费及物业费，未申请加计扣除；

四是公司研发部门发生的办公费、差旅费及咨询培训费计入各研发项目的费用

不完全符合财税【2015】119 号文规定，根据谨慎性原则，未予申报加计扣除；

五是根据相关规定，企业委托外部机构或个人进行研发活动所发生的费用，按照费用实际发生额的 80% 计算加计扣除；委托方为进行研发活动与受托方签订技术开发合同，由受托方到科技行政主管部门进行登记，若受托方放弃加计扣除并出具相关申明，委托方方可加计扣除，公司委外研发不同时满足上述条件，故未申请加计扣除。

（五）研发费用的内控制度，项目立项是否完整准确；是否存在应计入成本的材料计入研发费用的情况；是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形

1、公司研发费用的内控制度健全，项目立项程序完整准确，财务核算严格

公司根据《研发项目成本管理制度》、《项目研发流程说明书》等研发制度制定具体的研发项目财务核算管理办法，主要控制点如下：

（1）严格的立项审批程序

公司研发项目均需通过立项审批方可推动。研发项目经理向评审委员会提交立项申请材料，具体包括可行性分析、市场需求分析、研发人员名单、研发周期及研发预算等内容。评审委员会根据立项申请材料审议是否予以立项，并确定预算额度。

（2）研发项目独立核算

公司研发活动按项目进行独立核算。财务部根据研发部门提交的获准立项项目清单，为每个项目创建独立的财务核算文档，在每个项目的开发支出项下设立职工薪酬、技术开发费、咨询培训、折旧与摊销等明细核算科目。研发项目组实行封闭管理，项目人员同一时间段内只参与一个研发项目。

（3）费用审批与归集

研发项目组根据获批的预算开展研发活动，并履行相应的费用审批程序。预算内的研发支出由项目经理与研发负责人审批，若超过预算的，需提请评审委员会重新评估项目经费，评审委员会准予追加预算的，研发项目组可在新增预算内审批使用经费。

财务部根据各项目的研发人员名单及考勤记录进行职工薪酬归集，同时将技术开发费、咨询培训费等直接费用根据研发支出审批记录归集至相应项目，折旧与摊销等间接费用按各项目的资产使用情况分摊。

（4）研发项目持续追踪与分析

财务部对研发项目进行持续的追踪与分析，定期与研发部门核对各项目的研发进度及预算使用情况，评估项目预算及研发支出内容的合理性。

综上所述，公司研发费用的内控制度健全，财务核算严格，项目立项完整准确。

2、公司不存在应计入成本的费用计入研发费用的情况，且不存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形

公司研发活动与生产均独立核算，不存在营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形，具体说明如下：

①研发活动与系统开发业务、产品化软件的业务流程、财务核算等相互独立

报告期内，公司涉及开发性质的活动主要为研发活动、解决方案类业务，其中解决方案主要为系统开发及产品化软件业务。

公司研发活动与系统开发、产品化软件等具体业务由相互独立的部门分别开展，系统开发和产品化软件由公司大客户事业部下属的产品中心负责。公司根据行业技术发展前景及市场商机规划研发项目，研发项目及成果总体上先于具体业务发生，具有前瞻性。公司研发活动独立于系统开发等具体业务，研发成果广泛应用于公司内部生产管理流程和主营业务领域，相关研发项目及成果并非形成于业务合同执行过程中；公司解决方案类业务均是在既有研发技术成果的基础上、根据客户需求进行的简单应用化开发，不存在不依靠研发技术成果而独立开发创造的业务和产品。因此，公司研发活动中发生的支出均独立对应已立项的研发项目，解决方案中的系统开发项目、产品化软件作为生产成本单独归集核算，不存在将应计入营业成本的支出计入研发费用的情形。

②研发人员薪酬完整、准确且费用类型归集合理

研发人员薪酬核算与归集以工时记录为基础。研发项目经理负责记录每月研发

项目人员工时，对于从事具体项目研发活动的人员，其工时计入相应项目；对于从事研发公共管理事务的人员，其工时集中归集后，以每月各项目总工时为基础按比例分摊至各项目。

③公司研发费用核算范围清晰，研发费用相关内控制度健全并有效执行

公司研发项目财务核算管理办法明确规定研发费用核算范围，主要包括职工薪酬、技术开发费、咨询培训、折旧与摊销等明细核算科目。研发项目组根据获批的预算开展研发活动，并履行相应的费用审批程序。费用审批程序经由研发负责人、财务部复核与审批，其中财务部核算相关费用支出是否属于研发费用核算范围。财务部将技术开发费、咨询培训费等直接费用根据研发支出审批记录归集至相应项目，折旧与摊销等间接费用按各项目的资产使用情况分摊。

综上所述，公司不存在应计入成本的费用计入研发费用的情况，且不存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形。

（六）请保荐机构及申报会计师核查以下事项并发表意见：（1）对上述事项进行核查并发表明确意见；（2）研发人员薪酬、委外开发费的核算是否准确；（3）研发费用与成本、其他费用是否混同；并就研发费用核算的准确性、真实性发表结论性意见

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

- 1、了解公司与研发支出相关的内部控制，并评估内控控制执行的有效性；
- 2、核查各个研发项目的立项资料、研发内容、关键节点的判断、研发成果报告；
- 3、获取公司研发项目台账，检查报告期各期研发费用在公司不同主体内的分布情况、分项目的支出情况；
- 4、访谈研发部门负责人，确定公司对研发人员的认定标准；取得研发人员明细表、研发人员月度投入确认单、人事部门提供月度工资计提表核查研发人员及对研发项目与薪酬划分的情况及合理性；检查公司董、监、高公司计提及发放情况；
- 5、核查委托外部研发项目的合作背景、合作方基本情况、相关资质、与合作方

是否为关联方；核查项目的合理性、必要性、交易价格的公允性；核查双方的合作内容、合作时间、主要权利义务、研发成果的归属、费用支付情况、成本费用的确认是否存在跨期情况；

6、取得公司固定资产、无形资产折旧分摊计提分配明细表，复核其计算分配的准确性及合理性；取得房租物业计提分摊表，复核计算分配的准确性及合理性；

7、核查研发费用其他项目的主要支出单据，分析其合理性以及是否与研发项目实际需求相符；

8、取得公司所得税纳税申报表，并复核公司提供的研发费用与纳税申报表加计扣除的研发费用差异原因是否存在异常。

经核查，我们认为：

公司研发管理制度完备，研发人员划分清晰、准确，不存在不当归集研发人员的情形；公司研发人员工资均按研发项目核算，不存在在生产成本、管理费用、销售费用中分摊的情形；公司研发人员的薪酬、委外开发费核算准确；公司研发费用未与成本、其他费用混同；报告期内，公司确认的研发费用真实、准确、完整，研发费用的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

九、关于毛利率（问询第 12 题）

招股说明书披露，报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 51.32%、48.71% 及 37.10%，2020 年主营业毛利率同比明显下降，主要系当年度全球新冠疫情蔓延对各项业务造成不同程度的暂时性冲击。2020 年同行业可比公司毛利率平均值为 51.60%。

请发行人说明：公司 2020 年毛利率较大幅度低于同行业可比公司毛利率的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司回复：

公司与同行业可比公司综合毛利率比较情况如下表所示：

单位：%

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科大讯飞	42.79	45.12	46.02	50.03
拓尔思	60.64	58.07	61.75	59.44
SDL	/	/	52.09	52.21
平均值	51.72	51.60	53.29	53.89
本公司	43.79	37.10	48.71	51.32

注：SDL2020 年被 RWS 集团收购并私有化后财务数据不再公开披露

目前国内尚无以提供语言服务为主业的上市公司，公司依据“软件和信息技术服务业”A 股上市公司中业务规模和公司相当、主营业务涉及基于大数据和人工智能的语言服务及语义处理的筛选标准，选取科大讯飞和拓尔思作为财务可比公司。科大讯飞主要从事语音及语言、自然语言理解、机器学习推理及自主学习等人工智能核心技术研究，收入以教育领域、医疗领域、消费者领域和智慧城市为主；拓尔思主要面向各级党政机关和各类企事业单位等机构客户提供其自主研发的人工智能和大数据工具软件平台、相关行业应用系统和解决方案、云和数据智能服务（SaaS/DaaS）、及信息安全产品和解决方案等多种产品服务组合。

公司主要围绕语言服务提供智能硬件、系统软件等解决方案以及依托自主开发的语联网平台对外输出笔译、口译和影视文化译制等翻译服务，收入目前以翻译服务为主，整体收入结构与科大讯飞和拓尔思存在较大差异，因此总体毛利率不具有完全可比性，但以系统开发、产品化软件和智能硬件等为主的翻译技术和解决方案业务与同行业可比公司具有一定可比性，具体如下

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
科大讯飞	42.79	45.12	46.02	50.03
拓尔思	60.64	58.07	61.75	59.44
平均值	51.72	51.60	53.89	54.74
公司（翻译技术和解决方案）	66.18	47.56	53.84	63.58

整体来看，公司翻译技术和解决方案业务毛利率水平较高，整体变动趋势与可比公司基本一致，2020 年毛利率下降主要系低毛利的智能硬件业务收入占比提升所

致，但整体与智能硬件业务占比较高的科大讯飞相比不存在较大差异。

2020 年，公司笔译、口译和影视文化译制等翻译服务毛利率均出现较大幅度下滑，导致综合毛利率明显下降，主要系受疫情冲击影响，具体如下：

业务类型	毛利率(2020 年度)	下降幅度(较 2019 年度)	原因
笔译	42.16%	8.93%	1、部分语言服务供应商采取低价竞争的过渡性策略应对新冠疫情冲击，对公司同类业务价格造成短期影响； 2、公司主动调整业务发展策略，开放语联网平台底层技术、产能资源对翻译公司等同行参与者赋能，相关业务短期毛利率较低。
口译	-3.59%	38.87%	1、口译服务的有关协议多数是全球新冠疫情爆发前签署，合同条款未就全球突发新冠疫情带来的额外成本的分担安排做出明确约定，公司高度重视译员安危，竭力避免因额外成本分担安排谈判而耽误译员行程，导致译员出现新冠疫情风险，及时主动承担了相关支出，造成当年度口译业务毛利率大幅下降； 2、疫情期间公司积极助力武汉疫情防控，免费开放一号通疫情专线平台帮助有关部门解决与外籍人员的语言沟通障碍，导致口译业务成本增加。
影视文化译制	40.83%	12.31%	部分语言服务供应商采取低价竞争的过渡性策略应对新冠疫情冲击，对公司同类业务价格造成短期影响。

在翻译服务业务方面，小牛翻译、新译科技、优译信息等翻译技术公司和中译语通、厦门精益达翻译和甲骨易等直接提供翻译服务的企业以非上市公司为主，除甲骨易外普遍没有公开披露的财务信息。

报告期内，公司翻译业务毛利率与甲骨易对比如下：

单位：%

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
甲骨易	24.17	34.60	41.36	17.56
公司（笔译、口译、影视文化译制）	39.20	34.02	47.43	49.65

甲骨易主要从事多语言本地化服务，形式以人工方式提供笔译、口译、影视译配服务为主，与公司相比，甲骨易整体收入规模偏小，毛利率波动较大。2020 年公司翻译类业务毛利率变动趋势与甲骨易一致，均出现明显下降，与全球语言服务行

业需求变动趋势一致。

综上，公司 2020 年综合毛利率大幅下降主要系受疫情影响，与科大讯飞和拓尔思等可比上市公司相比大幅降低的主要原因是主营业务相似性较低，业务内容、客户群体、成本构成等均与公司业务存在较大差异导致，但公司细分业务中的翻译技术和解决方案业务与可比公司具备一定可比性，整体变动趋势与可比公司基本一致。在翻译服务业务方面，公司毛利率变动趋势与甲骨易等公司基本一致，符合全球语言服务行业需求变动趋势。

会计师核查意见：

针对上述事项，会计师采取的核查程序如下：

- 1、查询同行业可比公司，对可比公司经营范围，与公司主营业务类别进行对比分析；
- 2、查询行业相关资料，判断疫情对整个行业及具体业务板块的影响；
- 3、分析 2020 年各类业务毛利率变化的根本原因；
- 4、分析同行业可比公司毛利率情况，与公司毛利率存在差异的原因；

经核查，我们认为：

公司 2020 年综合毛利率大幅下降主要系疫情影响所致，具备合理性；公司 2020 年细分业务毛利率与同行业可比公司变化趋势基本一致，毛利率下降幅度略高于可比公司符合公司及行业实际情况。

十、关于应收账款（问询第 13 题）

根据招股说明书披露，报告期各期末，应收账款账面余额分别为 30,627.69 万元、35,046.67 万元和 32,997.46 万元，占各期营业收入的比例分别为 86.29%、93.13%和 118.18%。1 年以上应收账款逐年增长，2002 年末 2-3 年应收账款金额达到 9.66%。一般信用期在 90 天左右。

请发行人说明：（1）各期末应收账款期后回款情况；（2）结合客户类型、合同关于回款的约定以及客户的经营情况等，进一步说明 1 年以上应收账款是否存在无

法回收的风险，坏账准备计提是否充分。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

公司说明

（一）各期末应收账款期后回款情况

截至 2021 年 6 月 30 日，报告期内各期末公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

日期	期末应 收账款余 额	2018 年 度回款	2019 年 度回款	2020 年 度回款	2021 年 1-6 月回 款	2021 年 7-8 月回 款	累计回 款	累计回 款比例
2018 年 末	30,627.69	-	19,397.16	8,044.50	2,639.85	200.63	30,282.14	98.87
2019 年 末	35,046.66	-	-	20,282.75	6,690.09	1,084.15	28,056.99	80.06
2020 年 末	32,997.46	-	-	-	10,411.70	2,051.75	12,463.45	37.77
2021 年 6 月 30 日	34,930.33					3,024.10	3,024.10	8.66

注：将 2017 年末数据纳入比较，主要考虑该金额为报告期期初数，报告期即为该应收账款余额的期后回款期，为分析应收账款历史回款情况提供依据。

截至 2021 年 8 月末，报告期各期末的应收账款期后累计回款比例分别 98.87%、80.06%、37.77%和 8.66%，2018-2020 年度对上一年度末应收账款的回款比例分别为 71.41%、63.33%及 57.87%，回款情况良好。其中 2019 年和 2020 年度应收账款期后回款周期有所延长，主要系 2020 年全球新冠疫情对世界主要经济体造成严重冲击，主要客户涉外业务开工进度、资金回笼速度等受到影响，客户结合自身资金安排计划相应延缓了款项支付。目前，全球主要经济体已陆续开展新冠疫苗接种，北美、欧洲、亚洲等区域的报道新增病例整体呈波动下降趋势，随着全球主要经济体新冠疫情逐步得到控制，客户资金情况有望随着全球经贸往来的恢复而改善，从而对公司应收账款期后回款带来有利影响。

（二）结合客户类型、合同关于回款的约定以及客户的经营情况等，进一步说明 1 年以上应收账款是否存在无法回收的风险，坏账准备计提是否充分

1、结合客户类型、合同关于回款的约定以及客户的经营情况

截止 2021 年 6 月 30 日，按客户类型分类的应收账款余额情况

单位：万元、%

客户类型	一年以内（含一年）		一年以上		合计	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
知名企业	10,380.09	29.72%	4,983.85	14.27%	15,363.94	43.98
国有企业	3,728.18	10.67%	2,015.37	5.77%	5,743.55	16.44
政府及事业单位、院校、非营利组织	2,201.38	6.30%	2,666.32	7.63%	4,867.70	13.94
上市公司	1,117.51	3.20%	642.15	1.84%	1,759.66	5.04
外资企业	212.38	0.61%	63.88	0.18%	276.27	0.79
其他	5,941.09	17.01%	978.13	2.80%	6,919.21	19.81
总计	23,580.64	67.51%	11,349.69	32.49%	34,930.33	100.00

截止 2020 年 12 月 31 日，按客户类型分类的应收账款余额情况

单位：万元、%

客户类型	一年以内（含一年）		一年以上		合计	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
知名企业	8,200.86	24.85	7,248.85	21.97	15,449.71	46.82
国有企业	3,629.74	11.00	3,540.73	10.73	7,170.47	21.73
政府及事业单位、院校、非营利组织	1,838.65	5.57	2,154.81	6.53	3,993.46	12.10
上市公司	1,059.12	3.21	976.25	2.96	2,035.37	6.17
其他	3,415.63	10.35	761.39	2.31	4,177.01	12.66
外资企业	89.55	0.27	81.89	0.25	171.44	0.52
合计	18,233.54	55.26	14,763.92	44.74	32,997.46	100.00

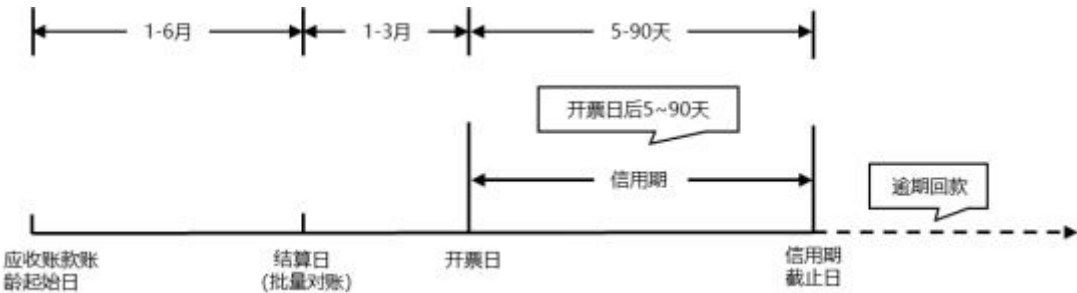
公司客户包括知名企业（如阿里巴巴、腾讯、爱奇艺等）、国有企业、政府及事业单位、上市公司等，上述客户的应收账款余额占比超过 80%。前述客户资信情况较好，综合实力强，普遍具有良好的信誉，但往往具有严格的预算控制和资金审批流程、部分行政单位客户需主管财政部门拨付款项到位后才能支付款项；涉外工程类客户主要系国有企业，其参与项目具有实施周期长、连续性强等特点，通常需配合项目的运营进度分批次进行结算，并且除面临前述国企客户结算习惯因素外，涉外工程发包单位财政预算、项目实施进度等因素均可能影响其与客户的项目结算进度亦影响该类项目回款。

知名企业普遍经营状况良好；国有背景类企业通常实力雄厚；政府及事业单位有预算拨款；上市公司具有较好的流通性和融资能力。此四类客户背景较为可靠，普遍具有良好的信誉、现金流较好，且与公司保持长期稳定的合作关系，应收账款虽然超过一年，但未发生过坏账情形。经核实，客户均能持续经营，经营情况较好，发生坏账可能性较低。

2、合同关于结算及回款约定情况

公司结合客户合作关系、股东背景、资信状况、行业声望、整体实力等因素，执行客户分类分级管理。针对不同类别、级次的客户，给予不同的信用政策，并对信用期内信用政策的执行情况进行核实跟踪，定期对客户的信用状况进行评估分析。结合业务经营情况，公司通常按一定周期与客户结算并开具销售发票。公司确认应收账款后，随即进入销售回款流程，其主要环节的时间间隔如下：

根据合同约定，公司自确认收入到客户结算日的间隔时间通常为 1-6 个月，结算日与开票日的间隔时间通常为 1-3 个月，开票日与客户收到发票日的时间间隔主要为发票邮寄时效，通常为 2-3 天，开票到收款通常 5-90 天信用期。报告期各期，上述时间间隔基本一致，具体如图所示：



国际工程、装备制造、传统媒体等行业、国有企业、大型企业、政府及事业单位客户，尽管这类企业信用良好、资金实力雄厚，但其预算及支出审批程序严格、结算和资金审批流程较长，收款周期会超过一年。

3、坏账准备计提充分性的说明

(1) 2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日一年以上应收账款坏账准备计提充分性的说明：

截至 2021 年 6 月 30 日，2018 年、2019 年一年以上应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2019 年
一年以上应收账款金额	6,215.09	11,230.53
一年以上已回款金额	6,215.09	10,684.35
一年以上尚未回款金额	-	546.18
一年以上已计提坏账准备金额	621.53	786.14
差异	621.53	239.96

截至 2021 年 6 月 30 日，公司 2018 年及以前年度一年以上应收账款均已收回。2019 年一年以上尚未收回应收账款余额为 546.18 万元，一年以上应收账款已计提坏账准备 786.14 万元，计提的坏账准备金额大于尚未收回的应收账款金额，足以覆盖可能形成的坏账，因此公司 2018 年和 2019 年一年以上应收账款坏账准备计提充分。

(2) 2020 年 12 月 31 日一年以上应收账款坏账准备计提充分性的说明

截止 2021 年 6 月 30 日，2020 年 12 月 31 日一年以上尚未收回应收账款预计计提坏账准备情况：

单位：万元、%

项目	2020 年应收账款回收情况			预计 迁徙率	尚未回收应收账款截止 2021 年 12 月 31 日预计形成坏账情况			2020 年已 计提坏账 准备
	合计	已收回	尚未收回		金额	坏账 准备率	坏账准备	
1-2 年应收账款	11,577.88	3,878.88	7,699.00	-	-	-	-	804.72
2-3 年应收账款	3,186.04	2,639.86	546.18	28.37	2,184.21	70%	1,528.94	2,230.23
3-4 年应收账款	-	-	-	100.00	546.18	100%	546.18	
合计	14,763.92	6,518.74	8,245.18		2,730.39		2,075.12	3,034.95

注：2-3 年应收账款预计迁徙率=2020 年 2-3 年应收账款 3,186.037 万元/2019 年 1-2 年应收账款 11,230.53 万元。

截止 2021 年 6 月 30 日，因 2020 年应收账款收款周期尚未结束，2020 年末应收账款 1-2 年尚未回款金额 7,699.00 万元，按照 2019 年 1-2 年应收账款转为 2020 年 2-3 年应收账款的比例，截止 2021 年 12 月 31 日，公司预计 2020 年末应收账款 1-2 年将会有 2,184.21 万元不能收回并形成 2-3 年账龄，按照 70%的坏账准备率计算，需计提 1,528.94 万元坏账准备。

截止 2021 年 6 月 30 日,2020 年末应收账款 2-3 年尚未回款金额 546.18 万元,截止 2021 年 12 月 31 日,假设公司前述 546.18 万元应收账款全部无法收回,按照 100.00%的坏账准备率计算应计提 546.18 万元的坏账准备。

综上,截止 2021 年 6 月 30 日,公司 2020 年一年以上尚未回收应收账款在 2021 年 12 月末预计形成坏账 2,075.12 万元。公司 2020 年一年以上应收账款已计提坏账准备 3,034.95 万元,坏账准备计提充足。

公司客户群体优良,经查询客户经营状况良好,应收账款发生坏账可能性较低,即使应收账款无法收回,计提坏账准备足以覆盖可能形成的坏账,从合同约定的结算周期、回款周期及客户经营状况来看,公司坏账准备计提充分。

会计师核查意见:

针对上述事项,会计师采取的核查程序如下:

- 1、核查报告期公司销售合同,了解公司合同约定的结算周期及回款信用期;
- 2、了解公司客户群体,评估客户群体构成、信用风险;向管理层了解并检查以前年度坏账核销情形;
- 3、取得公司账龄分析表并复核账龄构成是否准确,结合各年应收账款余额、迁徙率复核公司计提坏账准备的准确性;
- 4、对客户应收账款实施函证程序;
- 5、通过公开网络查询了解客户信用状况、经营情况;
- 6、取得公司各年度销售回款情况并复核回款统计是否准确;
- 7、对部分客户进行实地走访和视频访谈。

经核查,我们认为:

公司客户群体优良,客户经营状况较好,应收账款发生坏账可能性较低;公司坏账准备计提充分,计提的坏账准备足以覆盖可能形成的坏账。

(以下无正文)

专此说明,请予察核。

(本页无正文，为《关于传神语联网网络科技有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件问询函的回复》之签章页)



中国·北京

中国注册会计师: 李朝辉 
420002698926
(项目合伙人)

中国注册会计师: 肖纘 
420100042883

2021年9月26日