

关于用友汽车信息科技（上海）股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
审核中心意见落实函的回复

**关于用友汽车信息科技（上海）股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
审核中心意见落实函的回复**

致：上海证券交易所

安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“安永华明”或“申报会计师”或“我们”）接受委托，审计了用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（以下简称“用友汽车”或“公司”或“发行人”）的财务报表，包括2019年12月31日合并及公司资产负债表，2020年12月31日及2021年12月31日的公司资产负债表，2019年度的合并及公司利润表、股东权益变动表和现金流量表，2020年度及2021年度的公司利润表、股东权益变动表和现金流量表以及相关财务报表附注（以下简称“申报财务报表”），并出具了无保留意见的审计报告（报告编号为：安永华明（2022）审字第61357229_A02号）。

我们对用友汽车2019年度、2020年度及2021年度（以下统称“报告期”）的财务报表执行审计程序的目的，是对用友汽车的财务报表是否在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，是否公允反映用友汽车2019年12月31日的合并及公司财务状况、2020年12月31日与2021年12月31日的公司财务状况、2019年度的合并及公司经营成果和现金流量以及2020年度与2021年度的公司经营成果和现金流量发表审计意见。

贵所于2022年1月27日出具的《关于用友汽车信息科技（上海）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《意见落实函》”）已收悉，安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“安永”）作为用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（以下简称“用友汽车”或“公司”）的申报会计师，对《意见落实函》所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予以审核。

问题 2

2020 年 1 月 1 日之前，发行人定制化软件开发服务业务采用完工百分比法确认收入，2020 年 1 月 1 日后变更为客户验收时点确认收入。

请发行人：（1）结合自身业务活动实质、经营模式特点，披露对公司财务状况有重大影响的会计政策及具体执行标准；（2）披露不同业务类别和销售方式的收入确认时点、依据和计量方法。

请发行人进一步说明：（1）结合 2018 年、2019 年定制软件开发项目的主要合同条款、发行人权利义务及结算安排，说明按照完工百分比法确认收入的原因、是否同发行人业务实质相匹配、是否谨慎、合理，提供劳务交易的结果是否能够可靠估计，是否符合《企业会计准则（2006 年）》规定以及行业惯例；（2）针对完工进度的确认，说明进度确认的依据、获得的内外部证据情况，如需客户确认，说明发行人提交的完工进度与客户确认的完工进度是否存在差异，差异是否显著；（3）项目预计总成本、已发生的成本确定的具体方法和依据（包括发生调整的情形及调整方法），报告期内实际总成本与预计总成本的差异情况，公司保证项目预计总成本的准确估算的内控制度及执行情况；（4）结合新收入准则，说明 2020 年以后的定制软件开发项目在某一时点确认收入的原因，同一种业务在新旧两种准则下确认方法不一致的原因、是否符合行业惯例；（5）以终验法确认收入时，业务验收的具体内容，包括验收方式、验收时长及获取的确认证据等；（6）2019 年底已开工未完成项目的收入确认政策。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合自身业务活动实质、经营模式特点，披露对公司财务状况有重大影响的会计政策及具体执行标准

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“四、报告期采用的主要会计政策和会计估计”中，结合自身业务活动实质、经营模式特点，补充披露了对公司

财务状况有重大影响的会计政策及具体执行标准。

1、收入

公司主要面向汽车行业的整车厂、经销商、服务站等客户，提供营销与后市场服务领域的数智化解决方案、云服务、软件及专业服务，销售模式均为直销业务模式。

公司销售业务类别为软件开发与服务、系统运维服务、智能设备销售。其中，软件开发与服务主要包括定制化软件开发服务、咨询与实施服务、自主软件销售、推广服务、SaaS 类产品及 BaaS 类产品。

自 2020 年 1 月 1 日起，公司开始执行《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》，公司定制化软件开发服务在执行《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》前后采用不同的收入确认政策，其销售方式、收入确认时点、依据和计量方法如下：

销售类别	销售方式	适用准则	收入确认时点	收入确认依据	收入计量方法
定制化软件开发服务	公司定制化软件开发服务是在自主研发的软件产品的基础上，根据客户个性化的需求，对部分功能模块进行定制化的开发，从而形成定制化软件开发服务。公司根据定制化软件开发服务的方案及内容等确定合同金额，并按合同约定的付款方式进行收费。	企业会计准则第 14 号——收入（2006）	定制化软件开发服务提供服务的结果能够可靠估计，在资产负债表日采用完工百分比法确认提供服务收入	公司以定制化软件开发服务项目资产负债表日合同、成本归集表、预计总成本表、完工百分比计算表作为收入确认依据	在资产负债表日按照提供服务收入总额乘以完工进度扣除以前期间累计已确认提供服务收入后的金额，确认当期提供服务收入；完工进度根据定制化软件开发服务项目累计实际发生的成本占预计总成本的比例确定
		企业会计准则第 14 号——收入（2017）	客户验收时点	客户确认的项目验收报告	于客户验收后按合同约定金额确认收入

除定制化软件开发服务外，公司各类别业务在执行《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》前后采用相同的收入确认政策，其销售方式、收入确认时点、依据和计量方法汇总如下：

销售类别	销售方式	收入确认时点	收入确认依据	收入计量方法	
软件开发	咨询与实施	咨询与实施服务是按照客户需求派出人员，在客户安排	按照提供服务时间及合同约定服	客户结算单	服务收入=当期提供服务时间*约定服务

与服务	施服务	下提供咨询与实施服务，公司根据提供的工作量及与客户约定的服务单价据实结算并收费。	务单价确认收入		单价
	自主软件销售	自主软件销售是公司自主研发的标准化软件使用权的一次性销售，以销售的数量和与客户约定的单价为收费依据。	客户签收时点	客户签收单	于客户签收时点按合同约定金额确认收入
	推广服务	推广服务是对客户系统进行的上线辅导工作，公司根据完成的推广服务数量及约定的单价据实结算并收费。	客户验收时点	客户验收单	于客户验收时点按合同约定金额确认收入
	SaaS类产品	SaaS类产品主要包括部署在公有云、按订阅模式收费的产品，采用订阅模式按服务期间收费。	在服务期间确认收入	合同约定的合同金额和服务期间	在服务期间按合同金额平均确认收入
	BaaS类产品	BaaS类产品主要指公司汽车产业生态服务平台中的各类增值服务产品，按服务使用次数收费的，公司在服务完成后按次数和对应单价收费；按固定期间收费的，公司按服务期间收费。	1、按固定期间收费的，按服务期间确认收入 2、按服务使用次数收费的，公司在服务完成后按次数和对应单价确认收入	1、合同约定的合同金额和服务期间 2、服务次数和约定单价	1、按固定期间收费的，收入在服务期间按合同金额平均确认收入 2、按服务使用次数收费的，收入=服务次数*服务单价
	系统运维服务	系统运维服务是指为客户提供软件产品的技术支持及售后维护服务，保障软件系统运行的稳定性和安全性。系统运维合同根据服务期间或服务人员工作量及约定单价收费。	1、根据相关合同约定的服务期间按期确认收入 2、根据提供系统运维服务人员工作量及约定单价确认收入	1、根据合同约定的合同金额与服务期间确认收入 2、客户结算单	1、约定了运维期间和合同总额时，按照合同金额在服务期间平均确认 2、约定服务单价时，服务收入=提供运维服务的工作量*服务单价
	智能设备销售	智能设备销售是指公司在为客户提供智能场景解决方案时，将从第三方采购的软硬件产品组装后形成智能设备，并销售给客户以实现其业务场景需求，以销售的数量和与客户约定的单价为收费依据。	客户签收时点	客户签收单	于客户签收时点按合同约定金额确认收入

2、成本核算

公司的主营业务成本主要包括项目实施人员薪酬、服务采购成本、软硬件采购成本以及其他项目支出，具体成本核算方法如下：

2.1 人员薪酬

人员薪酬为开展具体项目而发生的实施人员的薪酬，主要包括项目实施人员工资、社保公积金、奖金等。公司按照工时在各项目中进行归集和分摊，职工薪酬归集与分摊的具体流程如下：1) 于每月末，由项目经理按照实际出勤情况按照要求在系统中填报工时，并由项目组成员进行确认；2) 项目管理部于次月初从系统中导出《员工工时记录表》，复核无误后上报至财务部；3) 财务部依据人力资源部的考勤记录，对《员工工时记录表》进行再次复核，并据此将当月员工薪酬分摊到具体项目，再进行项目成本的归集及结转。

2.2 服务采购成本

服务采购成本主要是为项目采购的外包技术服务费。公司定期对服务提供商工作内容及工作量进行确认，并与服务供应商签署结算单，公司财务部根据结算单于服务成本发生时按照项目进行归集及结转。

2.3 软硬件采购成本

软硬件采购成本主要是为智能设备销售项目采购的软硬件产品，公司财务部于客户签收时按照项目进行归集及结转。

2.4 其他项目支出

其他项目支出主要包括差旅费、办公费、租赁费及固定资产折旧费用等支出，于发生时根据项目实际使用情况进行归集及结转。

2020年1月1日执行《企业会计准则第14号——收入（2017）》，公司将上述项目支出于发生时按项目先归集到“存货-合同履约成本”科目，其后随收入确认相应结转至“主营业务成本”科目。

3、研发支出

每年年初，公司总裁办讨论并确定公司当年总体研发方向，进行研发项目立项，制定项目预算金额等。根据年度研发计划，公司明确各研发部门的研发项目。

公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确研发支出的核算范围，公司按研发项目归集研发部门的各项支出。

3.1 直接人工费用

直接人工费用主要包括研发人员工资、社保公积金、奖金、福利费等。研发项目经理每月月底填报团队成员的工时，并经过研发部门和人力资源部门复核。月末，财务部门根据研发立项时研发项目与研发部门的对照关系，复核研发工时与研发项目的一致性，将研发人员的直接人工费用归集到对应的研发项目，确认为各研发项目的人工费用。

3.2 其他直接费用

与研发活动相关的其他直接费用主要包括交通差旅费、研发办公费等，于发生时根据研发人员具体发生的业务活动归集到相应研发项目中。

3.3 其他间接费用

根据研发立项时研发项目与研发部门的对照关系，在财务系统固定资产模块进行设置，每月末，当月研发部门使用的固定资产折旧费用在财务系统中依据对照关系计入相应的研发项目；租赁相关的费用按实际使用办公场地的研发部门进行归集，相应计入各研发项目。

对于上述按研发项目归集的研发支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，只有在同时满足下列条件时，才能予以资本化，即：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；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；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；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；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。

报告期内，公司不存在资本化的研发支出。

4、股份支付

公司已执行的股权激励信息详见招股说明书“第五节 公司基本情况”之“十七、发行人已执行的股权激励及其他制度安排和执行情况”。

股份支付，分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指本公司为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。报告期内，公司涉及的股份支付均属于以权益结算的股份支付。

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的，在授予日按照公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的，在等待期内每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应增加资本公积。权益工具的公允价值采用现金流折现法评估确定。

对由于未满足非市场条件和/或服务期限条件而最终未能行权的股份支付，不确认成本或费用。股份支付协议中规定了市场条件或非可行权条件的，无论是否满足市场条件或非可行权条件，只要满足所有其他业绩条件和/或服务期限条件，即视为可行权。

如果修改了以权益结算的股份支付的条款，至少按照未修改条款的情况确认取得的服务。此外，增加所授予权益工具公允价值的修改，或在修改日对职工有利的变更，均确认取得服务的增加。

如果取消了以权益结算的股份支付，则于取消日作为加速行权处理，立即确认尚未确认的金额。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，作为取消以权益结算的股份支付处理。但是，如果授予新的权益工具，并在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权益工具的，则以与处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对所授予的替代权益工具进行处理。

（二）披露不同业务类别和销售方式的收入确认时点、依据和计量方法。

公司已在本题“（一）结合自身业务活动实质、经营模式特点，披露对公司财务状

况有重大影响的会计政策及具体执行标准”之“1、收入”中对不同业务类别和销售方式的收入确认时点、依据和计量方法进行了回复，并在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“四、报告期采用的主要会计政策和会计估计”之“（一）收入”中补充披露了相关内容。

（三）结合 2018 年、2019 年定制软件开发项目的主要合同条款、发行人权利义务及结算安排，说明按照完工百分比法确认收入的原因、是否同发行人业务实质相匹配、是否谨慎、合理，提供劳务交易的结果是否能够可靠估计，是否符合《企业会计准则（2006 年）》规定以及行业惯例

1、2018 年、2019 年定制软件开发项目的主要合同条款、发行人权利义务及结算安排

公司定制化软件开发服务是在自主研发的软件产品的基础上，根据客户个性化的需求，对部分功能模块进行定制化的开发，从而形成定制化软件开发服务，并根据定制化软件开发服务的方案、内容、行业惯例等签署合同。

合同主要条款	条款内容
合同金额	合同金额为固定金额。
权利义务	公司按合同约定提供定制化软件开发服务，客户按合同约定结算安排支付款项。
结算安排	通常为合同生效后支付合同金额的 30%左右、项目蓝图设计完成支付合同金额的 30%左右、系统运行测试验收支付合同金额的 30%左右、质保期满后支付合同金额 10%左右。
质保期	部分合同约定了质保期，质保期为 1 年以内。
违约责任	双方出现违反合同约定的权利义务时需要支付一定金额的违约金。

2、2018 年及 2019 年定制软件开发项目按照完工百分比法确认收入的原因、是否同发行人业务实质相匹配、是否谨慎、合理，提供劳务交易的结果是否能够可靠估计，是否符合《企业会计准则（2006 年）》规定

（1）2018 年及 2019 年，定制软件开发项目按照完工百分比法确认收入的业务原因

2018 年度及 2019 年度, 公司定制化软件开发服务项目当年未完工项目占收入比例分别为 10.31%及 13.67%, 占比不高, 具体情况如下:

单位: 万元

项目	2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比
当年已完工定制化软件开发服务业务	16,104.82	33.07%	10,308.09	21.18%
当年未完工定制化软件开发服务业务	6,658.22	13.67%	5,019.08	10.31%
其他业务	25,934.58	53.26%	33,346.82	68.51%
收入合计	48,697.62	100.00%	48,673.99	100.00%

公司定制化软件开发服务项目按照完工百分比法确认收入与业务实质相匹配, 具体分析如下:

1) 公司以项目制为基础对定制化软件开发服务业务进行管理, 建立了有效的内部控制制度和财务核算制度, 能够准确对定制化开发服务项目的成本进行预计与归集;

2) 公司具有丰富的定制化软件开发服务行业经验和项目管理经验, 制定了完善的项目管理制度, 依据客户技术需求、项目进度、项目投入情况等因素编制项目预计总成本, 并根据项目实际情况进行预算调整;

3) 在公司提供约定的阶段性交付物后, 客户签署里程碑确认单, 公司作为佐证以分析项目完工进度的合理性。

(2) 提供劳务交易的结果是否能够可靠估计, 是否符合《企业会计准则(2006年)》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入(2006)》, 企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的, 应当采用完工百分比法确认提供劳务收入。公司在资产负债表日提供定制化软件开发服务的交易结果能够可靠估计, 因此, 2018 年度及 2019 年度, 公司以完工百分比法确认定制化软件开发服务收入, 具体计算公式如下:

当期定制化软件开发服务收入 = 提供劳务收入总额 × 累计完工进度 - 以前会计期间累计已确认收入

其中，累计完工进度=已发生实际成本÷预计总成本。

结合定制化软件开发服务项目的主要合同条款、发行人权利义务及结算安排，公司在资产负债表日提供定制化软件开发服务的交易结果能够可靠估计的具体分析如下：

1) 收入的金额能够可靠地计量

公司与客户签订定制化软件开发服务合同，合同主要条款约定了固定金额、结算节点及比例等，因此，公司以不含税合同金额作为提供劳务收入总额，定制化软件开发服务收入的金额能够可靠地计量。

2) 相关的经济利益很可能流入企业

对相关的经济利益很可能流入企业的判断主要包括客户信用情况、付款能力及合同条款的约定等，具体分析如下：

公司客户主要为信用较好的整车厂客户，签订合同前公司会了解其信用情况，并根据前期合同的付款情况，持续评估客户的信用情况。公司签约时，客户信用情况良好，具有较强的付款能力。

根据合同主要条款中关于结算节点及比例与违约责任的约定，公司在提供约定的阶段性交付物后，客户签署里程碑确认单，并作为收款依据；公司具有丰富的行业经验和技術优势，具有履行合同的业务能力，公司可在完成相关工作后获得对应的合同金额收款权。

综上，与提供定制化软件开发服务相关的经济利益很可能流入公司。

3) 交易的完工进度能够可靠地确定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》中关于完工进度的相关规定，“第十二条 企业确定提供劳务交易的完工进度，可以选用下列方法：（一）已完工作的测量。（二）已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例。（三）已经发生的成本占估计总成本的比例。”

公司制定了项目管理制度和相应的财务管理相关制度，建立了完善的项目管理体系，确保已发生成本与预计总成本的准确性及可靠性。因此，公司按照已发生的成本占预计总成本的比例确认交易的完工进度。公司相关内部控制的设置与具体执行情况如下：

①已发生实际成本归集、核算及相关内控情况

i. 人员薪酬

为开展具体项目而发生的实施人员的薪酬，公司按照工时在各项目中进行归集和分摊，具体流程如下：

A. 项目立项

公司与客户达成初步意向或签订销售合同后，且在发生需要归集的相关成本前，公司进行项目立项，设置项目编码、项目名称、项目类型及项目状态等信息。

B. 归集分配具体流程

人工成本归集分配具体流程如下：1) 于每月末，由项目经理按照实际出勤情况按照要求在系统中填报工时，并由项目组成员进行确认；2) 项目管理部于次月初从系统中导出《员工工时记录表》，复核无误后上报至财务部；3) 财务部依据人力资源部的考勤记录，对《员工工时记录表》进行再次复核，并据此将当月员工薪酬分摊到具体项目。

ii. 服务采购成本：主要是为项目采购的外包技术服务费，发生时按照项目进行归集。

iii. 软硬件采购成本：主要是为项目采购的软硬件产品，发生时按照项目进行归集。

iv. 其他成本主要是与执行项目相关的差旅费、办公费、租赁费等支出，发生时直接归入相关项目。

②预计总成本的编制依据及相关内控情况

公司成立于2003年，自设立以来，公司主营业务一直聚焦于汽车行业营销与后市场服务领域，为客户提供相关软件产品及服务，尤其是定制化软件开发服务。经过多年深耕经营，公司积累了丰富的定制化软件开发服务行业经验和项目管理经验，也包括依据客户技术需求、项目进度、项目投入情况等因素编制项目预计总成本。

公司已经建立了完善的项目预算内控管理制度，明确了项目预算编制和调整等事项，根据项目最新进展和实际情况判断是否需要调整，以确保项目预计总成本的准确性。

项目预计总成本的确认方法如下：公司在项目实施前由相关负责的项目经理编制相

应的立项审批表，统计预计投入人员薪酬、服务采购成本及其他项目费用等，确定项目预算。项目经理在编制立项审批表后，提交审核，审核流程为：项目经理编制立项审批表→分管领导复核→项目管理部复核→财务部复核→总经理批准。对于人员薪酬，公司针对自有人员编制人力资源计划，填写项目角色、职务、各月所需工时，汇总得出各类角色所需工时，乘以已提前设置的人天成本得到项目人员费用；对于项目服务采购成本，公司编制外包人力资源计划，填写供应商、角色、等级、单价以及人天合计，外包金额由人天合计乘以单价所得。对于其他项目费用，根据项目情况及相关标准作出合理估计。

为确保项目预算成本的准确性及合理性，公司每期末对未完工项目的预算根据当前情况进行审核。财务部负责对项目的实际成本进行核算，并对项目成本预算进行复核，根据项目最新进展和实际情况判断是否需要调整预算，反馈至项目管理部，项目管理部与项目经理沟通是否需要调整预算，调整后的预算履行前述的审批流程。如项目发生重大变更如项目经理更换、项目重要内容变化、项目进度延期等情况，项目经理主动提请调整预算，并同样履行前述的审批流程。

4) 交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量

公司定制化软件开发服务项目的已发生成本和将发生的成本能够可靠地计量，详见本题之“3) 交易的完工进度能够可靠地确定”。

因此，公司 2018 年及 2019 年对定制化软件开发服务按完工百分比法确认收入同业务实质相匹配、收入确认谨慎、合理，提供劳务交易的结果能够可靠估计，符合《企业会计准则（2006 年）》规定。

3、采用完工百分比确认定制化软件开发服务收入的行业惯例

2018 年度与 2019 年度，同行业可比公司关于软件开发服务收入确认会计政策对比分析如下：

公司名称	收入确认政策
山大地纬 (688579.SH)	软件开发是指本公司根据合同的约定以及客户的需求，为满足客户的某种特定需求或利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品，定制软件业务实质上是提供劳务，按照完工百分比确认收入。软件开发项目的完工进度，依据已经发生的成本占预计总成本的比例确定。于资产负债表日依据已经发生的项目成本占项目预算总成本的比例确定完工进度，公司每月根据销售合同确定的项目营业收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，

	确认当期营业收入。
诚迈科技 (300598.SZ)	软件定制服务是指客户将其软件的整体或部分以固定金额委托公司开发，公司接受委托，向客户提供技术服务并收取技术服务费。软件定制服务的收入确认方法：在交易结果能够可靠估计时，根据客户认可的项目完工进度，按照完工百分比法确认收入。
中科创达 (300496.SZ)	软件开发是指根据客户的实际需求进行专门的软件设计与开发的服务。软件开发收入的具体确认方法为：A、软件开发业务主要部分或全部由本集团完成的，在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认收入，完工百分比依据已经发生的成本占估计总成本的比例确定。B、软件开发业务主要部分或全部委托其他公司完成的，以取得客户确认的交付验收确认书确认软件开发收入。
光庭信息 (301221.SZ)	定制软件开发是根据客户的需求，进行软件设计与定制化开发，向客户交付开发成果并收取开发费的业务。公司在将开发成果交付客户并经客户验收后确认收入。

除上述同行业可比公司外，其他科创板类似业务软件公司和主板大型同行业公司定制化开发服务 2018 年度与 2019 年度收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
龙软科技 (688078.SH)	定制软件是指根据与客户签订的技术开发合同，对用户的业务进行充分实地调查，并根据用户的实际需求进行个性化的软件设计与开发。定制软件及技术服务项目在定制软件产品销售或提供劳务的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认收入：① 发行人根据累计实际发生的成本占预计总成本的比例确定完工进度，其中累计实际发生的成本是指形成项目完工进度的工作量所耗用的直接成本和间接成本，预计总成本是根据项目预算估计的项目总成本，同时，公司取得经客户确认的项目进度确认书作为收入确认的外部佐证，但不作为收入确认依据。②在项目完工时，以经客户确认的验收报告作为项目 100%完工确认收入的依据。
中国软件 (600536.SH)	在资产负债表日提供行业解决方案和服务化业务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认提供劳务收入。
东软集团 (600718.SH)	劳务收入包括为客户订制软件、软件维护、软件升级、培训及网页制作等劳务收入。在同一会计年度内开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入。如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。本公司为客户订制软件的劳务，其开始和完成通常分属不同的会计年度，且提供劳务结果能够可靠估计，因此在资产负债表日，采用完工百分比法确认劳务收入。完工进度依据已完成的合同工作量占合同预计总工作量的比例衡量。
浪潮软件 (600756.SH)	在同一会计年度内开始并完成的劳务，在完成劳务时确认收入。如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。本公司为客户提供的软件开发服务，其开始和完成通常分属不同

	的会计年度，且提供劳务结果能够可靠估计，因此在资产负债表日，采用完工百分比法确认劳务收入。
宝信软件 (600845.SH)	公司主要从事软件开发及工程服务及服务外包服务。软件开发及工程服务，收入确认需满足下列条件：公司已根据项目合同约定提供软件开发或工程服务，当项目合同的最终结果能可靠地估计时（同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量），按照完工百分比法在资产负债表日确认该合同项目的收入与成本。

因此，公司 2018 年及 2019 年对定制化软件开发服务按完工百分比法确认收入符合行业惯例。

（四）针对完工进度的确认，说明进度确认的依据、获得的内外部证据情况，如需客户确认，说明发行人提交的完工进度与客户确认的完工进度是否存在差异，差异是否显著

1、公司建立了完善的与完工百分比相关的内部控制措施

公司建立了完善的与完工百分比相关的内部控制措施，注重对预算管理、实际成本核算与管理、合同和预算的调整机制、财务核算体系、项目现场管理等关键控制点的执行，加强制度控制和执行效果，有效地保证了与收入确认相关的预计总收入、预计总成本、实际成本、完工进度等重要参数的准确性、及时性和完整性。

2、完工进度确认依据及内外部证据

公司采用完工百分比法确认定制化软件开发服务收入，以相应时点累计发生的成本占预计总成本的比例计算完工进度，并根据提供劳务收入总额与完工进度、扣除前期累计已确认收入，确认当期收入。公司以定制化软件开发服务项目资产负债表日合同、成本归集表、预计总成本表、完工百分比计算表作为内部证据。

在公司提供约定的阶段性交付物后，客户签署里程碑确认单，以佐证项目完工进度的准确性，但里程碑确认单并非项目在资产负债表日的完工进度，并不以此确认收入。

3、完工进度与里程碑节点的对比情况

2018 年度与 2019 年度，公司按照完工进度确认收入金额与客户确认里程碑节点对应金额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
按完工进度确认收入	22,763.04	15,327.17
客户确认里程碑节点对应金额	21,500.66	14,167.66
差异金额	1,262.38	1,159.51
差异金额占营业收入的比例	2.59%	2.38%

2018 年度与 2019 年度, 公司按照完工进度确认收入金额与客户确认里程碑节点对应金额的差异整体较小。

上述差异产生的主要原因是里程碑确认单并非项目在资产负债表日的完工进度, 是根据合同约定签署的项目相关关键节点, 如完成需求调研、蓝图设计、上线验收、质保期结束等节点, 公司以里程碑确认单作为佐证复核项目完工进度的准确性, 并作为阶段性收款依据。

2018 年, 公司定制化软件开发服务项目前五大项目的累计完工进度及里程碑节点等情况如下:

项目名称	累计完工进度	里程碑节点	差异
上汽大众斯柯达车友会系统建设项目	75%	70%	5%
奇瑞捷豹路虎 DMS 开发项目(注)	99%	90%	9%
林肯 DMS 开发项目	100%	100%	-
重庆长安 DCS/DMS 功能增强项目(注)	100%	90%	10%
东风本田 WDMS 功能增强项目(注)	100%	90%	10%

注: 上述项目累计完工进度及里程碑节点差异原因为客户在项目质保期结束后签署 100%里程碑节点。

2019 年, 公司定制化软件开发服务项目前五大项目的累计完工进度及里程碑节点等情况如下:

项目名称	累计完工进度	里程碑节点	差异
广汽传祺营销服务平台应用开发项目	61%	60%	1%
上汽通用新产销开发项目	100%	100%	-
上汽大众 SSPortal、积分平台开发项目	100%	100%	-
上汽通用五菱 CDMP 开发项目	100%	100%	-

长城汽车 VMS 系统建设项目(注)	100%	90%	10%
--------------------	------	-----	-----

注：上述项目累计完工进度及里程碑节点差异原因为客户在项目质保期结束后签署 100% 里程碑节点。

综上，公司定制化开发软件服务 2018 年及 2019 年依据项目实际成本占预计总成本计算的完工百分比与客户里程碑支付节点差异不显著，且差异原因合理。

（五）项目预计总成本、已发生的成本确定的具体方法和依据（包括发生调整的情形及调整方法），报告期内实际总成本与预计总成本的差异情况，公司保证项目预计总成本的准确估算的内控制度及执行情况

1、项目预计总成本、已发生的成本确认的具体方法和依据（包括发生调整的情形及调整方法），公司保证项目预计总成本的准确估算的内控制度及执行情况

公司制定了项目管理制度和相应的财务管理相关制度，建立了完善的项目管理体系，确保已发生成本与预计总成本的准确性及可靠性。因此，公司按照已发生的成本占预计总成本的比例确认交易的完工进度。公司相关内部控制的设置与具体执行情况如下：

①已发生实际成本归集、核算及相关内控情况

i. 人员薪酬

为开展具体项目而发生的实施人员的薪酬，公司按照工时在各项目中进行归集和分摊，具体流程如下：

A. 项目立项

公司与客户达成初步意向或签订销售合同后，且在发生需要归集的相关成本前，公司进行项目立项，设置项目编码、项目名称、项目类型及项目状态等信息。

B. 归集分配具体流程

人工成本归集分配具体流程如下：1) 于每月末，由项目经理按照实际出勤情况按照要求在系统中填报工时，并由项目组成员进行确认；2) 项目管理部于次月初从系统中导出《员工工时记录表》，复核无误后上报至财务部；3) 财务部依据人力资源部的考勤记录，对《员工工时记录表》进行再次复核，并据此将当月员工薪酬分摊到具体项目。

- ii. 服务采购成本：主要是为项目采购的外包技术服务费，发生时按照项目进行归集。
- iii. 软硬件采购成本：主要是为项目采购的软硬件产品，发生时按照项目进行归集。
- iv. 其他成本主要是与执行项目相关的差旅费、办公费、租赁费等支出，发生时直接归入相关项目。

②预计总成本的编制依据及相关内控情况

公司成立于 2003 年，自设立以来，公司主营业务一直聚焦于汽车行业营销与后市场服务领域，为客户提供相关软件产品及服务，尤其是定制化软件开发服务。经过多年深耕经营，公司积累了丰富的定制化软件开发服务行业经验和项目管理经验，也包括依据客户技术需求、项目进度、项目投入情况等因素编制项目预计总成本。

公司已经建立了完善的项目预算内控管理制度，明确了项目预算编制和调整等事项，根据项目最新进展和实际情况判断是否需要调整，以确保项目预计总成本的准确性。

项目预计总成本的确认方法如下：公司在项目实施前由相关负责的项目经理编制相应的立项审批表，统计预计投入人员薪酬、服务采购成本及其他项目费用等，确定项目预算。项目经理在编制立项审批表后提交审核，审核流程为：项目经理编制立项审批表→分管领导复核→项目管理部复核→财务部复核→总经理批准。对于人员薪酬，公司针对自有人员编制人力资源计划，填写项目角色、职务、各月所需工时，汇总得出各类角色所需工时，乘以已提前设置的人天成本得到项目人员费用；对于项目服务采购成本，公司编制外包人力资源计划，填写供应商、角色、等级、单价以及人天合计，外包金额由人天合计乘以单价所得。对于其他项目费用，根据项目情况及相关标准作出合理估计。

为确保项目预算成本的准确性及合理性，公司每期末对未完工项目的预算根据当前情况进行审核。财务部负责对项目的实际成本进行核算，并对项目成本预算进行复核，根据项目最新进展和实际情况判断是否需要调整，反馈至项目管理部，项目管理部与项目经理沟通是否需要调整预算，调整后的预算履行前述的审批流程。如项目发生重大变更如项目经理更换、项目重要内容变化、项目进度延期等情况，项目经理主动提请调整预算，并同样履行前述的审批流程。

综上，公司建立了完善的内部控制对项目实际总成本与预计总成本进行管控，并按

照相关内控制度对实际总成本与预计总成本的全过程进行有序的推进和有效的监督，公司项目预计总成本和实际总成本确认的具体方法和依据合理，项目预计总成本的确认金额准确。

2、实际总成本与预计总成本的差异情况

2018 年度与 2019 年度，公司定制化软件开发服务收入多来源于已完工项目，定制化软件开发服务项目当年未完工项目收入占比分别为 10.31%及 13.67%，占比不高。

报告期内，公司于 2018 年度和 2019 年度对定制化软件开发服务项目采用完工百分比法确认收入，截至 2021 年 12 月 31 日，公司前述采用完工百分比法确认收入的所有完工项目的实际发生总成本为 30,966.64 万元、预计总成本为 30,844.45 万元，整体差异金额为 122.19 万元，整体差异率为 0.39%。

2018 年度，公司定制化软件开发服务前五大项目的完工时间、预计总成本及实际总成本等情况如下：

单位：万元

项目名称	完工时间	预计总成本	实际总成本
上汽大众斯柯达车友会系统建设项目	2019 年 11 月	689.11	689.11
奇瑞捷豹路虎 DMS 开发项目	2019 年 3 月	657.80	657.80
林肯 DMS 开发项目	2018 年 6 月	582.46	582.46
重庆长安 DCS/DMS 功能增强项目	2018 年 12 月	194.23	194.23
东风本田 WDMS 功能增强项目	2018 年 12 月	159.01	159.01

注：2020 年初公司对 2018 年及之前已确认的收入进行差错更正，考虑更正时相关项目已经完工，对 2018 年 12 月 31 日各项目预计总成本进行更新修订时，采用了相关项目实际总成本。

2019 年度，公司定制化软件开发服务前五大项目的完工时间、预计总成本及实际总成本等情况如下：

单位：万元

项目名称	完工时间	2019 年 12 月 31 日预计总成本	调整后预计总成本	完工时实际总成本
------	------	-----------------------	----------	----------

广汽传祺营销服务平台应用开发项目	2020年12月	1,197.69	1,508.49	1,492.69
上汽大众 SSPortal、积分平台开发项目	2019年4月	647.10	不适用	647.10
上汽通用新产销开发项目	2019年12月	609.59	不适用	609.59
上汽通用五菱 CDMP 开发项目	2019年12月	312.41	不适用	312.41
长城汽车 VMS 系统建设项目	2019年12月	288.28	不适用	288.28

上表中广汽传祺营销服务平台应用开发项目是替换广汽传祺原有供应商提供的营销管理系统,同时与客户其他多个应用平台进行整合。该项目于2019年6月正式启动,2019年度该项目进展正常,2020年5月,公司根据项目的实际情况预计投入有所增加,因此相应进行了预算调整。2020年该项目投入增加的具体原因如下:(1)2020年开始受疫情影响,部分工作延期,同时远程沟通效率有所下降,沟通成本增加,整体项目延后推进;(2)由于新开发系统是替换原供应商系统且需与多项应用平台进行整合对接,需要对原供应商系统数据切换到新系统并进行整合,在后期切换过程中原供应商配合不足,增加了公司在数据切换过程中的投入,导致投入成本增加。本次调整后的预计总成本为1,508.49万元,与项目完工时实际总成本基本一致。

上表中除广汽传祺营销服务平台应用开发项目外,其他主要项目的预计总成本与实际总成本不存在差异。

综上,公司建立了预计总成本编制及调整的内部控制制度并严格执行,采用完工百分比法确认收入的定制化软件开发服务项目整体预计总成本与实际总成本差异较小,且特定项目差异为后期项目情况较大变化导致,差异合理。

(六) 结合新收入准则,说明2020年以后的定制软件开发项目在某一时刻确认收入的原因,同一种业务在新旧两种准则下确认方法不一致的原因、是否符合行业惯例;

自2020年1月1日起,公司开始执行《企业会计准则第14号——收入(2017)》,根据准则规定,满足下列条件之一的,属于在某一时段内履行履约义务;否则,属于在某一时点履行履约义务:(一)客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益;(二)客户能够控制企业履约过程中在建的商品;(三)企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途,且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司依据新收入准则、财政部发布的《收入准则应用案例——定制软件开发服务的收入确认》（以下简称“财政部案例”），公司定制化软件开发服务合同与财政部案例对比如下：

序号	代表性合同条款举例	财政部案例
1	<p>1、支付条款：（1）签订合同后，甲方向乙方支付合同总金额的 30%。（2）双方确认蓝图后，甲方向乙方支付合同总金额的 30%。（3）经甲方及甲方客户验收合格后，甲方向乙方支付合同总金额的 30%。（4）质保期为验收合格之日起计算一年，质保到期后，甲方向乙方支付合同总金额的 10%。</p> <p>2、违约条款：因其中一方原因致使本合同无法履行，无法实现合同目的的，或者任一方非因对方根本违约而拒绝履行自己一方的合同义务或者单方面解除本合同的，均视为根本约定行为，守约方因违约方的违约行为而有权单方面解除本合同并且不承担任何违约和赔偿责任。违约方需向守约方退还已经支付的全部费用，并支付给守约方合同总金额 5%的违约金，违约金不足以弥补守约方因此蒙受损失的，守约方有权向违约方追偿。</p>	<p>甲公司与乙公司签订合同，为其开发一套定制化软件系统。合同约定，为确保信息安全以及软件开发完成后能够迅速与乙公司系统对接，甲公司需在乙公司办公现场通过乙公司的内部模拟系统进行软件开发，开发过程中所形成的全部电脑程序、代码等应存储于乙公司的内部模拟系统中，开发人员不得将程序代码等转存至其他电脑中，开发过程中形成的程序、文档等所有权和知识产权归乙公司所有。如果甲公司被中途更换，其他供应商无法利用甲公司已完成工作，而需要重新执行软件定制工作。乙公司对甲公司开发过程中形成的代码和程序没有合理用途，乙公司并不能够利用开发过程中形成的程序、文档，并从中获取经济利益。乙公司将组织里程碑验收和终验，并按照合同约定分阶段付款，其中预付款比例为合同价款的 5%，里程碑验收时付款比例为合同价款的 65%，终验阶段付款比例为合同价款的 30%。如果乙公司违约，需支付合同价款 10%的违约金。</p>
2	<p>1、付款条款：（1）合同签署，甲方向乙方支付合同总价的 20%。（2）项目验收合格，甲方向乙方支付合同总价 70%的款项。（3）在甲乙双方进行项目验收合格满一年后，无任何质量问题的前提下，45 日内甲方向乙方无息支付合同总价 10%的尾款。</p> <p>2、违约责任：如因甲方原因(不可抗力除外)造成合同货款未能按期支付，则甲方按应付而未付合同金额的同期银行存款利息向乙方支付延期违约金。在合同有效期内，若合同任何一方单方面终止合同(因对方严重违约导致合同无法履行的除外)，则需向对方赔偿因此造成的直接经济损失。</p>	

结合上述财政部案例，公司定制化软件开发服务能否在新收入准则下按一段时间确认收入分析如下：

1、是否满足客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益

财政部案例中关于“是否满足客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”的具体分析如下：如果甲公司被中途更换，新供应商需要重新执行软件定制工作，所以乙公司在甲公司履约的同时并未取得并消耗甲公司软件开发过程中所带来的经济利益。

基于上述财政部案例分析，公司定制化软件开发服务是基于客户特定需求，依托公司多年研发积累的技术和汽车行业项目经验，开展项目蓝图设计、代码开发等实施工作。因此，若公司中途被客户替换，新的定制化软件开发服务供应商需要重新进行项目需求调研、蓝图设计以及代码开发等实施工作，客户无法在公司履约的同时获取经济利益。

2、是否满足客户能够控制企业履约过程中在建的商品

财政部案例中关于“是否满足客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的具体分析如下：甲公司虽然在乙公司的办公场地的模拟系统中开发软件产品，乙公司也拥有软件开发过程中形成的所有程序、文档等所有权和知识产权，可以主导其使用，但上述安排主要是基于信息安全的考虑，乙公司并不能够合理利用开发过程中形成的程序、文档，并从中获得几乎全部的经济利益，所以乙公司不能够控制甲公司履约过程中在建的商品。

基于上述财政部案例分析，公司即使将蓝图设计和部分开发代码存储于客户，客户仍不能直接使用蓝图设计和部分代码获得几乎全部的经济利益，而只能在开发完成且验收后才能使用系统获取经济利益，不满足客户能够控制企业履约过程中在建的商品的标准。

3、是否满足企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

财政部案例中关于“是否满足企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的具体分析如下：甲公司履约过程中产出的商品为定制软件，具有不可替代用途，但是，乙公司按照合同约定分阶段付款，预付款仅 5%，后续进度款仅在相关里程碑达到及终验时才支付，且如果乙公司违约，仅需支付合同价款 10%的违约金，表明甲公司并不能在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项。

基于上述财政部案例分析，公司定制化软件开发服务是基于客户特定需求，公司与客户签署的合同仅仅是在某一特定节点才能收取一定比例款项，合同违约责任条款仅说明客户违约下只能收取合同金额一定比例的违约金，并不能在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项。因此，也不满足企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权

就累计至今已完成的履约部分收取款项的标准。

在新收入准则下，公司定制化软件开发服务不能满足上述准则规定的三项条件中的任意一条，即不满足在某一时段内履行履约义务的条件，因此在定制化软件开发服务项目验收时点确认收入。

同行业公司定制化软件开发服务在新收入准则下收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策
山大地纬 (688579.SH)	软件开发是指本公司根据合同的约定以及客户的需求，为满足客户的某种特定需求或利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品，定制软件业务实质上是提供劳务。对于不满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的软件开发项目，在公司提供完软件开发服务并经验收通过后确认收入。
诚迈科技 (300598.SZ)	公司向客户提供产品开发服务，采取模块化的开发模式的，公司根据合同中的各功能模块识别合同中的单项履约义务，构成单项履约义务的功能模块开发完成后交付给客户，客户验收确认后，按照分摊至该单项履约义务的交易价格确认收入；未采取模块化开发模式的，合同履行完成后交付给客户，客户验收确认后，确认收入。
中科创达 (300496.SZ)	软件开发是指根据客户的实际需求进行专门的软件设计与开发的服务。对不满足某一时段内履行的履约义务，本集团在将软件交付客户并经客户验收通过后确认收入。
龙软科技 (688078.SH)	本集团的定制软件、技术服务及系统集成业务执行新收入准则后，由于不满足在一段时间内确认收入的条件，变更为在商品控制权转让给客户之时确认收入
中国软件 (600536.SH)	公司对于提供系统集成、软件开发及工程服务类业务，对不满足某一时段内履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。
东软集团 (600718.SH)	软件开发与服务业务包括为客户订制软件、软件维护、软件升级、培训及网页制作等，如果不符合在某一时段内按履约进度确认收入的条件，则在客户取得相关商品控制权时点确认收入。
浪潮软件 (600756.SH)	本公司与客户签订的定制软件开发及其他服务合同，当客户能够控制公司履约过程中在建的商品或者公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项时，公司选择在某一时段内确认收入。否则，公司选择在某一时点确认收入。
宝信软件 (600845.SH)	软件开发及工程服务，对不满足某一时段内履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。

因此，公司定制化软件开发服务在新旧两种准则下确认方法不一致，符合行业惯例。

（七）以终验法确认收入时，业务验收的具体内容，包括验收方式、验收时长及获取的确认证据等；

公司将开发完成的系统在客户实际的系统环境中进行上线，系统上线并稳定运行后根据合同约定组织验收。

合同中通常约定了项目的功能性需求、非功能性需求及交付成果等，其中功能性需求通常包括系统所需搭建的业务模块及各模块下详细实现的功能列表等，由客户的业务部门进行验收；非功能性需求通常包括系统的可用性、性能和安全性等，由客户的 IT 部门进行验收；交付成果通常包括需求分析文档、非功能性需求文档、系统设计文档、源代码、系统实施及切换方案及项目完工报告等，由客户具体负责部门进行验收。客户验收工作通常需要 2 周左右，完成上述验收工作后，双方签署验收报告，作为定制化软件开发服务收入确认依据。

（八）2019 年底已开工未完成项目的收入确认政策。

对于 2019 年底已开工未完成的定制化软件开发服务项目，2019 年度公司按照完工百分比法确认项目收入，自 2020 年 1 月 1 日起，公司开始执行《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》，分析其不满足在某一时段内履行履约义务的条件，因此以客户验收时点确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》规定，首次执行本准则的企业，应当根据首次执行本准则的累积影响数，调整首次执行本准则当年年初留存收益及财务报表其他相关项目金额，对可比期间信息不予调整。公司于 2020 年 1 月 1 日适用新收入准则，2019 年底已开工未完成的定制化软件开发服务项目由于尚未验收，调整 2020 年 1 月 1 日期初未分配利润及其他报表科目，涉及的主要调整内容如下：

（1）已确认收入的调整

按照尚未验收合同已确认收入金额调减期初未分配利润，并调整应收账款或合同负债，具体调整分录如下：

借：期初未分配利润

贷：应收账款

合同负债

(2) 已确认成本的调整

按照尚未验收合同已确认成本金额调增期初未分配利润，并相应调整合同履约成本，具体调整分录如下：

借：存货—合同履约成本

贷：期初未分配利润

公司首次执行新收入准则对 2020 年 1 月 1 日期初未分配利润调整金额为 3,115.29 万元，符合《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的相关规定及行业惯例。

同行业上市公司 2020 年 1 月 1 日首次执行新收入准则期初未分配利润调整金额如下：

公司名称	首次执行新收入准则期初未分配利润调整
山大地纬 (688579.SH)	根据首次执行本准则的累积影响数，调整首次执行本准则当年年初未分配利润金额 414.91 万元。
中科创达 (300496.SZ)	根据新收入准则中衔接规定相关要求，公司对上年同期比较报表不进行追溯调整，仅调整 2020 年度期初留存收益及其他相关报表项目金额。调整期初未分配利润 7,402.95 万元。
龙软科技 (688078.SH)	本集团的定制软件、技术服务及系统集成业务原按照完工百分比法分期确认收入，执行新收入准则后，由于不满足在一段时间内确认收入的条件，变更为在商品控制权转让给客户之时确认收入。首次执行的累积影响金额调整首次执行当期期初（即 2020 年 1 月 1 日）的未分配利润金额 3,940.39 万元。
中国软件 (600536.SH)	对在首次执行日尚未完成合同累计影响数调整 2020 年期初未分配利润金额 2,698.12 万元。
东软集团 (600718.SH)	依据新收入准则的衔接规定，将首次执行新收入准则的累计影响数调整当年期初未分配利润 37,481.04 万元。
浪潮软件 (600756.SH)	公司根据新收入准则原则，对系统集成、软件开发等业务改按时点法。据此对 2020 年初尚未完成项目进行了调整，调整 2020 年 1 月 1 日期初未分配利润 19,633.61 万元。
宝信软件 (600845.SH)	首次执行日执行新准则的累积影响数追溯调整本报告期期初未分配利润 69,839.98 万元。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、向发行人了解业务活动、经营模式等，分析发行人披露对财务状况有重大影响的会计政策及具体执行标准是否符合实际情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

2、向发行人了解经营活动业务类别和销售方式等，分析发行人披露的不同业务类别和销售方式的收入确认时点、依据和计量方法是否符合实际情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、了解、评估管理层对收入及成本流程相关内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

4、了解、评估发行人与项目预算成本的管理和调整相关内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性，复核项目预算是否经过恰当编制和审批，对发生调整的项目调整原因和金额进行了解，了解和分析完工项目的实际成本与预计总成本的差异情况；

5、检查定制化软件开发服务合同，结合合同条款、权利义务及结算安排，向发行人了解业务执行过程、内容、依据，分析发行人提供劳务交易的结果是否能够可靠估计，采用的收入确认政策是否符合《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》的相关规定及行业惯例；

6、检查定制化软件开发服务合同的里程碑确认单、发票及银行收款单据等外部单据，对比完工进度与里程碑支付节点，分析差异是否合理；

7、检查实际发生项目成本的采购合同、工作量确认单、发票、工时记录及成本分配归集计算表等支持性文件；

8、对定制化软件开发服务合同的完工进度进行重新计算，复核完工进度计算过程是否准确；

9、复核发行人定制化软件开发服务合同，查阅项目对手方、合同金额、服务内容、收入确认的相关条款约定，结合新收入准则复核项目收入确认是否不满足在某一时段内

履行的履约义务条件，是否符合《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》的相关规定及行业惯例；

10、向发行人了解定制化软件开发服务合同的业务验收的具体内容，包括验收方式、验收时长等；

11、向发行人了解 2019 年底未完工的定制化软件开发服务项目适用新收入准则的调整情况，复核相关调整是否符合新收入准则的规定；

12、了解重大定制化软件开发服务合同的期后验收情况；

13、对主要客户的相关业务信息进行函证，包括定制化软件开发服务合同的完工进度及金额等信息；

14、访谈发行人的主要客户，了解发行人与主要客户的合作情况、合同签订情况、项目实施情况等。

（二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、发行人披露的对公司财务状况有重大影响的会计政策及具体执行标准符合《企业会计准则》的相关规定；发行人披露的对公司财务状况有重大影响的会计政策及具体执行标准符合自身业务活动实质与经营模式特点，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

2、发行人披露的不同业务类别和销售方式的收入确认时点、依据和计量方法符合《企业会计准则》的相关规定；

3、2018 年度及 2019 年度，发行人按照完工百分比法确认定制化软件开发服务项目的收入符合《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》的相关规定；2018 年度及 2019 年度，发行人按照完工百分比法确认定制化软件开发服务项目的收入同发行人业务实质匹配，财务处理谨慎、合理，符合行业惯例，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

4、2018 年度及 2019 年度，发行人定制化软件开发服务项目的完工进度的确认依据为已经发生的成本占估计总成本的比例、发行人依据合同取得各项目里程碑确认单，作为佐证评估复核项目完工进度与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

5、报告期内，发行人按照《企业内部控制基本规范》（财会〔2008〕7号）建立了项目预计总成本相关的内控制度，并得到一致执行；发行人项目预计总成本、已发生的成本确定的具体方法和依据（包括发生调整的情形及调整方法）合理，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；发行人采用完工百分比法确认收入的所有完工项目的实际发生总成本与预计总成本差异较小，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

6、适用新收入准则后，发行人的定制软件开发服务项目在某一时点确认收入符合准则相关规定；发行人的定制软件开发服务项目在某一时点确认收入符合行业惯例与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

7、发行人定制软件开发服务项目的业务验收方式、验收时长及获取的确认证据，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

8、发行人2019年底未完工定制化软件开发服务项目的收入确认政策符合新收入准则的相关规定；2019年底未完工定制化软件开发服务项目依据新收入准则调整期初未分配金额准确。

问题3

请发行人进一步说明：（1）报告期各期，软件开发与服务业务新增客户的情况及收入占比，老客户复购情况及收入贡献，收入增长主要依赖新客户还是老客户；（2）结合报告期各期传统车企、新能源车企收入贡献和占比，分析发行人未来经营业绩的变动趋势；（3）报告期各期，系统运维服务收入来自于发行人自身软件销售的金额及占比情况、与软件销售的匹配性，系统运维服务收入整体下降的原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期，软件开发与服务业务新增客户的情况及收入占比，老客户复购情况及收入贡献，收入增长主要依赖新客户还是老客户

1、公司软件开发与服务业务与车企的合作具有较强的持续性

公司的核心产品车企营销系统具有功能模块众多、车企逐步采购、持续更新迭代、客户粘性较高等特点，且车企还会逐步向公司采购车主服务平台、汽车产业生态服务平

台等新产品，因此公司与车企的合作具有较强的持续性。

(1) 功能模块众多，车企逐步采购

车企营销系统通过商机管理、线索分级、潜客跟进、零售管理、维修管理、配件管理、客户管理等上百个模块全面提升整车销量和售后服务质量及效率；并通过销售预测、订单管理、市场调研及销售分析等模块，在车企的制造、设计等环节发挥重要作用。

在首次搭建系统时，车企通常会根据自身的功能需求并结合年度预算情况，在系统中搭载相应的功能模块。后续年度，随着车企的需求不断丰富，车企会结合新的预算持续采购公司的其他功能模块。

(2) 持续更新迭代，客户粘性较高

车企正在积极拥抱新零售变革，对营销及售后业务模式进行快速创新，使得其对车企营销系统进行升级、迭代的需求愈加强烈。在产品功能方面，既有功能模块根据业务需要进行迭代升级以改善产品性能，且随着公司产品功能体系的不断拓展，车企会不断向公司采购新的功能模块；在系统架构方面，越来越多的车企采用微服务等云化架构的软件系统，需要对车企营销系统等软件进行较大规模的技术改造，也带来了相关软件产品升级换代的机遇。

公司作为行业龙头，依托云原生及数智化应用两大技术平台，在技术实力、产品功能、服务能力等方面具备明显的竞争优势。车企采购公司的产品后，通常会选择与公司持续合作，具有较高的粘性。

(3) 新产品、新业务带来新需求

随着汽车数智化应用的发展，越来越多的车企意识到用户价值和客户运营的重要性，搭建直接面向车主进行服务的软件平台，以增加客户粘性和忠诚度，实现车主精细化管理和精准营销，从而带来公司车主服务平台、汽车产业生态服务平台等相关软件产品的发展机遇。因上述新产品、新业务与车企营销系统在技术等方面具有较强的相关性，公司已开始将相关产品导入老客户群体中。

2、软件开发与服务业务老客户复购情况及收入贡献

报告期内，公司软件开发与服务业务中老客户收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
老客户收入	36,407.76	26,123.83	27,048.55
软件开发与服务收入	41,091.25	31,401.43	30,494.40
老客户收入占比	88.60%	83.19%	88.70%

注：报告期内新客户是指在当年首次实现收入的客户，在后续年度即成为老客户。

报告期各期，公司软件开发与服务业务收入主要来源于老客户的持续产出，老客户收入占比较高，是公司收入的主要来源，主要原因为公司深耕行业近二十年，已成为行业龙头，积累了较为庞大且稳定的老客户群体，基于公司的业务模式，老客户每年会持续产生新的业务需求。

虽然受系统的更新迭代周期、客户预算、市场及技术的发展等因素影响，老客户各年的业务需求可能存在一定波动，但整体而言，公司的客户较为稳定，客户与公司的粘性较高。

3、软件开发与服务业务新增客户的情况及收入占比

公司的行业地位及竞争优势不仅促成与客户的长期合作，对公司不断拓展新客户亦起到了关键作用。报告期内，公司持续进行新客户的开拓，其中2019年新增客户主要包括北汽蓝谷、腾势新能源、中国重汽、一汽股份、合创汽车等；2020年新增客户主要包括宝马、华宏汽车、长安新能源、极星汽车等；2021年新增客户主要包括宸祺出行、林肯汽车、华人运通、智己汽车、北奔重汽等。

报告期各期，公司软件开发与服务业务中新客户在当期实现的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
新客户收入	4,683.49	5,277.60	3,445.85
软件开发与服务收入	41,091.25	31,401.43	30,494.40
新客户收入占比	11.40%	16.81%	11.30%

报告期各期，公司持续开拓新客户，但鉴于公司的老客户群体较为庞大，目前新增客户收入占比相对较低。

4、收入增长主要依赖新客户还是老客户

基于公司的业务模式、行业地位及竞争优势，公司积累了较为庞大的老客户群体，且不断开拓新客户，并在后续年度持续产生收入，形成了良性的收入结构。

报告期内，公司软件开发与服务业务新老客户收入占比及变动情况：

单位：万元

项目	2021年			2020年			2019年	
	收入	占比	变动率	收入	占比	变动率	收入	占比
老客户收入	36,407.76	88.60%	39.37%	26,123.83	83.19%	-3.42%	27,048.55	88.70%
新客户收入	4,683.49	11.40%	-11.26%	5,277.60	16.81%	53.16%	3,445.85	11.30%
合计	41,091.25	100.00%	30.86%	31,401.43	100.00%	2.97%	30,494.40	100.00%

报告期内，公司软件开发与服务业务收入主要来源于老客户，除2020年受疫情影响外，2021年公司老客户贡献的收入保持了一定的增长。2019年至2021年，公司软件开发与服务业务每年新客户的收入占比分别为11.30%、16.81%和11.40%，2020年新客户收入规模有所增加。

综上，公司软件开发与服务业务的收入增长既来源于老客户的收入贡献，又有新客户开拓带来的增量收入贡献，整体上公司收入增长受老客户和新客户的共同影响，随着与新客户逐步开展合作，新客户将逐步转化为老客户并持续贡献相应的收入。

(二) 结合报告期各期传统车企、新能源车企收入贡献和占比，分析发行人未来经营业绩的变动趋势

1、报告期各期传统车企、新能源车企收入贡献和占比

报告期各期，公司传统车企和新能源车企收入及占比情况如下：

单位：万元

项目		2021年	2020年	2019年
传统车企	新能源车项目	3,434.95	2,147.87	2,131.30
	非新能源车项目	53,392.51	43,085.42	43,933.63
	收入占比	96.47%	95.01%	94.59%
新能源车企	新能源车项目	2,078.43	2,376.33	2,632.69
	收入占比	3.53%	4.99%	5.41%

营业收入总额	58,905.89	47,609.62	48,697.62
--------	-----------	-----------	-----------

报告期内，公司收入主要来源于传统车企客户，其中部分传统车企为适应新能源发展趋势亦设立了新能源车品牌，公司客户中传统车企新能源车项目主要包括广汽埃安新能源、长安新能源、江铃新能源、北汽新能源等；公司的新能源车客户主要包括比亚迪、蔚来、合众新能源、腾势新能源等。

报告期内，公司新能源车项目（含传统车企新能源项目和新能源车企项目）及非新能源车项目收入及占比情况如下：

单位：万元

项目		2021年	2020年	2019年
新能源车项目收入	传统车企新能源项目	3,434.95	2,147.87	2,131.30
	新能源车企项目	2,078.43	2,376.33	2,632.69
	小计	5,513.38	4,524.20	4,763.99
新能源车项目收入占比		9.36%	9.50%	9.78%
非新能源车项目收入		53,392.51	43,085.42	43,933.63
非新能源车项目收入占比		90.64%	90.50%	90.22%
营业收入总额		58,905.89	47,609.62	48,697.62

公司持续进行新能源车项目的开拓，截至2021年底，公司正在执行的新能源车项目合同金额约为5,695万元，业务规模呈增长的趋势。

2、发行人未来经营业绩的变动趋势

报告期内，公司非新能源车项目收入占比约为90%，是公司收入的主要来源；新能源车项目收入占比约为10%，是公司未来收入的增长点。公司的收入结构与目前新能源车和非新能源车的市场结构基本匹配，符合汽车行业发展趋势。

（1）新能源汽车发展迅速，公司的市场布局已初见成效，收入有望快速提升

近年来，国内新能源车市场快速发展，新能源汽车销量连续四年超过100万辆，2020年新能源汽车的销量为136.7万辆，占2020年新车总销量的5.40%，2021年新能源汽车销量达到352.1万辆，占2021年新车总销量的13.40%，实现了较大的增长。

公司已把加强新能源汽车市场的布局作为公司的主要发展战略之一，公司紧跟国家加快发展新能源汽车的政策导向，进一步完善、拓展产品对应功能，加强市场布局，加

大力度拓展新能源车企客户。报告期内，公司已经成功开拓了比亚迪、蔚来、腾势新能源等主流新能源车企客户以及多个传统车企的新能源车项目客户，客户覆盖率逐步提高。根据乘联会统计数据，2021年我国新能源乘用车零售销量排名前15位的厂商占据了全市场销量的81.70%。而这15家厂商中，有10家厂商已经使用了公司的车企营销系统，公司的客户覆盖率达到三分之二。公司在新能源汽车市场的布局已经取得了显著成效。

截至2021年底，公司正在执行的新能源车项目合同金额约为5,695万元，业务规模呈增长的趋势。公司已经逐渐适应了新能源车企给汽车行业带来的营销和服务模式的变革，为新能源车企研发了新能源车的营销和服务、电桩安装任务调度算法、电桩巡检模型、电池溯源模型等算法模型，为后续开拓更多的新能源车客户奠定了基础。

综上，随着公司在新能源汽车市场布局的持续深入，以及相关软件产品的不断迭代升级，公司的新能源汽车项目收入金额有望持续增加。且随着我国新能源汽车的快速发展以及占新车总销量比例的提升，公司的新能源汽车项目收入占比也将进一步提升。

(2) 公司在传统燃油车（非新能源汽车）市场面临数字化转型、新零售变革、进口替代等众多机遇

首先，数字化转型已经成为汽车行业企业的核心战略之一。在汽车行业的各个业务环节中，直接面向消费者，能够产生销售收入的营销与后市场服务环节是车企在数字化转型过程中最为重视的环节之一。相较众多带有互联网基因的造车新势力，传统燃油车品牌更加迫切需要利用信息技术加快数字化转型落地，使得其对车企营销系统进行升级、迭代的需求愈加强烈，为未来公司传统燃油车市场的收入增长带来机遇。

其次，车企正在积极拥抱新零售变革，对营销及售后业务模式进行快速创新，越来越多的车企正在从“以产品为中心”向“以用户为中心”转变，需要搭建直接面向车主进行服务的软件平台，以提升品牌影响力，增加客户粘性和忠诚度，实现车主精细化运营管理和精准营销，从而带来车主服务平台等相关软件产品的发展机遇。

最后，基于国家政策导向，以及国内厂商在数据安全、行业监管等方面对政策要求的响应速度和配合程度相较境外厂商更有优势，国内车企，包括内资及合资厂商均有意愿对核心业务系统进行进口替代，从而会为公司持续带来进口替代的业务机遇。近年来，公司已经成功替换了宝马中国、捷豹路虎中国、福特中国、福建奔驰等传统燃油车企一

直使用的国际知名品牌产品，进一步提升了收入。

综上，公司未来在传统燃油车市场收入的金额有望不断增加，但从收入占比贡献的角度，新能源汽车市场的收入占比贡献度会逐步升高，符合我国汽车行业发展趋势。

（三）报告期各期，系统运维服务收入来自于发行人自身软件销售的金额及占比情况、与软件销售的匹配性，系统运维服务收入整体下降的原因及合理性。

1、报告期各期，系统运维服务收入来自于发行人自身软件销售的金额及占比情况、与软件销售的匹配性

（1）公司的系统运维服务为软件开发与服务的后续业务

公司为客户提供软件开发与服务后，对于整车厂客户而言，公司提供的产品是其销售与售后管理的核心软件，并与其制造、研发、质量等多个业务系统相对接；对于经销商客户而言，公司提供的产品是其日常业务的核心软件之一，且还需要满足整车厂和经销商系统的协同。因客户对公司产品使用频率高，客户分布广且数量多、客户业务流程复杂、系统涉及的数据多、使用过程中面临的个性化问题多，为保障软件系统正常运行，客户通常与公司签订系统运维服务协议，由公司提供相应的系统运维服务。

公司提供的系统运维服务的具体工作内容是为客户提供软件产品的技术支持及售后维护服务，包括了日常操作解答及功能咨询、业务流程咨询、系统应用维护、数据库备份及恢复、设备监控管理、故障分析及恢复、性能调优、信息安全管理、巡检等技术服务，以保障软件系统运行的稳定性和安全性。

报告期内，公司系统运维服务收入分别为 16,440.19 万元、15,202.18 万元和 16,434.46 万元，全部来自于公司自身软件销售，是软件开发与服务的后续业务收入。

（2）公司的系统运维服务收入与软件开发与服务收入的匹配性

鉴于公司的系统运维服务为软件开发与服务的后续业务，存量客户通常会持续产生系统运维服务收入。但是考虑到以下因素，公司的系统运维服务收入与软件开发与服务收入的变化情况可能会存在差异：

①系统运维服务的定价与软件开发与服务价格不存在明显的相关性

公司系统运维服务按照服务内容进行定价，包括服务时间（如热线支持时间 7*8 小

时或 7*12 小时)、工作量、服务质量保证标准(分低级、中级、高级)等方面因素确定,因此系统运维服务的收费与软件开发与服务价格不存在明显的相关性。

②系统运维收入受客户需求变化的影响

公司系统运维服务收入受整车厂端及经销商端客户需求变化的影响。一方面,新车销量、IT 预算、行业和技术的发展等会影响整车厂对系统运维的采购需求;另一方面,经销商的数量和运维服务具体需求会影响公司经销商端运维服务的收入。在汽车行业周期波动或部分车企经营策略发生变化的情况下,相关车企可能会缩减系统运维服务的采购量,公司的系统运维收入规模将受到一定的影响,但当期新客户仍可能在软件开发与服务端贡献新的收入,从而导致当期软件开发与服务收入持续增长,但系统运维收入短期内出现波动。

综上,公司的系统运维服务为软件开发与服务的后续业务,在业务层面具有匹配关系;但公司的系统运维服务收入根据运维服务内容进行定价,受客户需求变化等的影响,系统运维服务收入与软件开发与服务收入没有直接比例关系。

2、系统运维服务收入整体下降的原因及合理性

报告期内,2020 年公司系统运维服务收入较 2019 年有所下降,主要系汽车行业周期波动、疫情影响及部分车企因自身经营策略变化缩减系统运维服务采购。2021 年,受我国全年汽车销量同比恢复增长,客户需求的增加等影响,公司系统运维服务收入较 2020 年增加 1,232.28 万元。

按客户类型区分,公司整车厂端和经销商端系统运维服务收入的构成及变化情况如下:

单位:万元

分类	2021 年	2020 年	2019 年
整车厂运维	7,123.49	6,547.68	7,099.17
经销商运维	9,310.97	8,654.50	9,341.03
总计	16,434.46	15,202.18	16,440.19

2020 年系统运维服务收入下降的原因

公司 2020 年系统运维服务收入相比 2019 年减少 1,238.02 万元,其中整车厂运维

收入减少 551.49 万元，经销商运维收入减少 686.53 万元。

①整车厂运维收入减少的主要原因：

2020 年公司的整车厂运维收入减少 551.49 万元，主要是因为整车厂调整 IT 预算用途或 IT 预算减少，以及疫情影响。其中，一汽大众 2020 年对公司的运维服务采购量较 2019 年减少 339.41 万元；陆风汽车 2020 年对公司的运维服务采购量较 2019 年减少 95.39 万元。

②经销商运维收入减少的主要原因：

2020 年因疫情及汽车销量下滑，导致汽车经销商的经营情况不理想，因此一方面，经销商向公司采购的运维服务内容减少，另一方面，公司服务的主要汽车品牌的经销商数量减少 247 家，合计导致经销商向公司采购的运维服务减少 686.53 万元。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、获取发行人报告期内销售收入明细账，了解报告期内主要客户及新增主要客户基本情况，了解报告期软件开发与服务业务收入的变动情况及变动原因；

2、查阅发行人主要客户销售合同、验收单据、记账凭证、销售发票、回款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；

3、向发行人管理层、财务部及相关销售人员了解发行人与新、老客户的合作方式、业务开展情况以及销售额变动的主要原因；

4、对发行人报告期内的主要客户进行函证；

5、对发行人报告期内主要客户进行访谈，了解发行人与客户的合作情况等，并形成了访谈记录；

6、了解报告期发行人新能源车项目情况，获取新能源车客户名单，复核传统车企和新能源车企的收入和占比情况，复核新能源车项目收入和占比情况；

7、向发行人管理层了解发行人未来经营业绩的变动趋势；

8、了解发行人系统运维服务的业务模式、主要服务内容、定价原则，分析系统运维服务与软件销售的匹配性；

9、了解、分析报告期发行人系统运维服务收入的构成情况、变动的原因及合理性。

（二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、报告期各期，发行人软件开发与服务业务收入主要来源于老客户持续业务产生的收入，新客户当期产生的收入规模相对较小。发行人软件开发与服务业务收入增长受老客户和新客户的共同影响，随着与新客户逐步开展合作，新客户将逐步转化为老客户并持续贡献相应的收入，符合发行人业务的实际情况，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

2、报告期各期，发行人收入主要来源于非新能源车项目，新能源车项目收入规模较小，发行人的收入结构与目前传统车和新能源车的市场结构基本匹配；发行人的新能源汽车和非新能源车客户收入均有望持续增加，但从收入占比贡献的角度，新能源汽车市场的收入占比贡献度会逐步升高，符合我国汽车行业发展的趋势，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

3、报告期各期，发行人系统运维服务收入全部来自于发行人自身软件销售，是软件销售的后续业务收入，系统运维服务与软件开发与服务业务在业务层面具有匹配关系，但系统运维服务收入与软件开发与服务收入没有直接比例关系；发行人系统运维服务收入 2020 年下降的原因具有合理性，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

问题 4

报告期内，单位项目实施人员成本 2020 年大幅下降。

请发行人进一步说明：（1）量化分析 2020 年单位项目实施人员成本大幅下降的原因，包括但不限于 2020 年各月新增项目实施人员平均人数、平均薪酬，新增自有项目实施人员对成本的影响金额，2020 年享受社保优惠政策具体减免的金额等；（2）人月

外包平均价格 2020 年大幅下降的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）量化分析 2020 年单位项目实施人员成本大幅下降的原因，包括但不限于 2020 年各月新增项目实施人员平均人数、平均薪酬，新增自有项目实施人员对成本的影响金额，2020 年享受社保优惠政策具体减免的金额等；

1、2020 年单位项目实施人员成本大幅下降的原因

公司项目实施人员成本主要包括工资、奖金、公司承担的社保、公积金以及福利费等。考虑到 2020 年合同履行成本的影响，2020 年实际计提的单位实施人员成本为 17.84 万元，较 2019 年单位实施人员成本 21.11 万元减少 3.27 万元，具体变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	增减变动
人均工资	12.77	13.60	-0.83
人均奖金	1.69	2.28	-0.59
人均社保公积金费用	2.96	4.72	-1.76
人均福利费等	0.42	0.52	-0.09
实际计提的单位实施人员成本	17.84	21.11	-3.27

2020 年实际计提的单位实施人员成本较 2019 年减少的主要原因包括：

（1）人均工资同比减少

公司于 2019 年底开始，考虑到业务的规模和长期稳定的客户服务体系，增加了自有技术服务团队，减少部分劳务外包服务采购，原先外包服务供应商的工作内容为对技术要求相对较低的非核心工作，相应的公司新招聘人员的岗位级别和工资相对较低，由此使得 2020 年全年实施人员整体平均工资水平降低。

具体来看，2020 年，单位实施人员成本中年平均工资为 12.77 万元，2019 年单位实施人员成本中年平均工资为 13.60 万元，2020 年较 2019 年减少 0.83 万元，主要受新入职的部分低职级实施人员的影响。

(2) 人均社保公积金费用减少

2020 年项目实施人员成本中社保公积金费用人均较 2019 年减少 1.76 万元，主要是因新冠肺炎疫情期间根据相关规定享受的公司社保费用的减免，2020 年公司项目实施人员减免的社保费用约为 1,170 万元，使得单位实施人员成本下降 1.39 万元。

(3) 人均奖金同比减少

2020 年项目实施人员人均奖金较 2019 年减少 0.59 万元，主要是 2020 年公司业绩不达预期，人均奖金下降。

2、2020 年新增自有项目实施人员对成本的影响金额

2020 年各月新增项目实施人员平均人数、平均薪酬情况如下：

入职月份	入职人数（人）	平均薪酬（元）
2020 年 2 月	42	10,883.64
2020 年 3 月	47	9,628.24
2020 年 4 月	6	15,153.30
2020 年 5 月	9	11,196.44
2020 年 6 月	12	9,606.48
2020 年 7 月	36	12,026.04
2020 年 8 月	20	12,847.24
2020 年 9 月	13	12,531.62
2020 年 10 月	4	10,332.11
2020 年 11 月	6	8,366.58
2020 年 12 月	6	8,924.99
总计/平均数	201	11,072.43

注：上表中新增人员含新增派遣人员。新入职人员年平均人数约为 110 人。

2020 年全年新入职实施人员的年平均薪酬为 13.29 万元，以 2019 年单位实施人员成本 21.11 万元计算，影响 2020 年全年单位实施人员成本下降 1.03 万元。此外，因公司 2019 年底考虑到业务的规模和长期稳定的客户服务体系，亦增加了自有技术服务团队，新招聘人员的岗位级别和工资亦相对较低，这部分人员在 2020 年持续对实施人员成本产生影响，影响 2020 年全年单位实施人员成本下降 1.34 万元。

综上，2020 年单位项目实施人员成本下降主要是由于招聘了部分低级人员以及

疫情期间公司享受的部分社保费用减免的共同影响。

（二）人月外包平均价格 2020 年大幅下降的原因及合理性。

1、人月外包平均价格 2020 年大幅下降的原因

报告期内，公司人月外包服务的采购金额、数量和平均人月单价情况如下表：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
人月外包采购金额（万元）	-	89.81	3,663.12
采购人月总数（人月）	-	90	3,316
人月外包平均价格（元/人月）	-	9,978.89	11,046.80

公司根据提供服务人员的学历、工作经验、专业能力、工作岗位、工作地等确定人月外包服务价格。2020 年人月外包服务平均价格相较于 2019 年下降 9.67%，主要是人员工作区域结构发生变化。2019 年人月外包服务人员工作地主要在上海等一线区域，一线区域的人数占比为 72.64%，其他区域人员主要包括长春、重庆等区域，人数占比为 27.36%，2019 年一线区域人月平均成本高于其他区域 9%，2019 年底，公司调整采购策略后，减少了一线区域的人月外包服务采购，2020 年人月外包服务人员工作地主要在其他区域，其他区域人数占比为 68.89%，一线区域人数占比为 31.11%，区域间收入水平存在差异，故 2020 年人月外包服务平均价格较 2019 年有所下降。

2、人月外包平均价格 2020 年大幅下降的合理性

报告期内，公司人月采购数量和金额逐年下降，主要是公司于 2019 年底开始考虑到业务规模和长期稳定的客户服务体系，调整了采购策略，增加自有人员，减少人月外包服务采购，从 2020 年 3 月开始，公司不再进行人月外包服务采购。2020 年公司人月外包采购规模较小，对 2020 年成本金额的影响较小。公司调整采购策略后，2020 年人月外包服务人员工作地主要在其他区域，相较于 2019 年主要在一一线区域存在差异，区域间收入及消费水平存在差异，因此，2020 年人月外包平均价格下降具有合理性。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

1、获取发行人员工花名册、职工薪酬明细等信息，核对实施人员工资发放及社保缴纳情况，抽查工资期后发放记录，检查实施人员职工薪酬的真实性、完整性；

2、取得发行人报告期各期项目实施人员花名册及工资表，分析人员数量及平均薪酬的变动原因；

3、查阅 2020 年疫情期间社保减免的相关政策，分析、复核发行人享受的社保费用减免金额；

4、向发行人采购负责人了解采购部门设置、采购模式及整体采购情况；查阅发行人采购相关的管理制度，了解与采购管理相关的关键内部控制；

5、获取发行人报告期内采购成本明细账，了解报告期内主要供应商情况，查阅发行人主要供应商采购合同、付款单据、记账凭证、发票、付款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；

6、对服务采购成本执行截止性测试；

7、检查期后发生的服务采购交易情况，了解交易实际所属期间，复核报告期内服务采购的完整性；

8、了解发行人人月外包服务的定价机制，了解报告期内人月外包服务价格是否发生变动，了解变动的原因及合理性。

（二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、发行人 2020 年单位项目实施人员成本下降主要是由于招聘了部分低职级人员，人均工资、奖金同比减少，以及疫情期间，发行人享受了部分社保费用减免使得人均社保公积金费用同比减少，与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

2、发行人 2020 年人月外包平均价格下降主要是由于人月外包人员工作区域结构发生变化，区域间收入水平存在差异，变动具有合理性与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

问题 5

发行人 2021 年上半年前五大供应商中新增上海触龙，该公司成立时间较短，其原创始人为公司离职员工，该员工 2021 年转让上海触龙全部股权后又重新入职发行人。

请发行人说明：（1）向上海触龙采购的交易背景、具体内容、采购价格公允性，成立时间较短即成为公司前五大供应商的合理性；（2）相关员工离职创办上海触龙，后又转让股权的背景及合理性，发行人、实际控制人与上海触龙及其关键管理人员是否存在除购销外的其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

（一）向上海触龙采购的交易背景、具体内容、采购价格公允性，成立时间较短即成为公司前五大供应商的合理性

1、公司向上海触龙采购的交易背景

2021 年初，公司需同步推进沃尔沃、上汽大众、宝马等多个推广实施服务项目，涉及汽车经销商数量众多、地点遍布全国、推广计划时间紧张，对推广人员整体要求较高。公司当时的推广实施服务资源已无法满足客户的服务需求，因此，公司决定新增推广实施服务供应商。

公司要求引入的供应商的相关人员需具有丰富的汽车行业软件服务经验，熟知汽车经销商业务流程，能够在短时间内制定具有针对性的推广实施方案、具备专业的推广实施服务人员、完成对经销商的现场推广工作。上海触龙尽管成立时间较短，但核心团队之前在用友汽车、仙豆智能、晨澜数据等汽车行业相关公司工作，拥有 10 年以上的汽车行业信息化从业经验，对汽车行业信息化服务尤其是汽车经销商领域业务和系统十分熟悉，同时具备专业的推广实施服务人员。因此，上海触龙能够满足公司对推广实施服务供应商较为急迫的需求。

2021 年 1 月，根据公司供应商遴选流程，上海触龙经履行程序后进入公司的供应商体系，并于 2021 年 2 月开始参与宝马项目推广前期准备工作及现场推广实施服务，

包括方案设计、经销商环境调研、编制操作手册及现场推广等。此后，上海触龙在推广实施服务及汽车经销商业务体系方面展现的专业能力受到了公司及客户的认可，因此，公司逐步增加了向上海触龙的服务采购。

2、公司向上海触龙采购的具体内容及价格公允性

上海触龙于 2021 年 2 月与公司签订了《用友服务外包协议》，为公司提供人天外包服务，主要服务内容为现场推广实施服务前方案设计、经销商环境调研、编制操作手册等及其他开发、测试工作；于 2021 年 4 月与公司签订了《宝马经销商实施推广服务合同》，为公司提供宝马项目现场推广实施服务；于 2021 年 5 月就一般项目推广实施服务与公司签订了《经销商（4S 店）DMS 系统实施服务框架合同》。

2021 年度，公司向上海触龙采购具体情况如下：

采购内容	结算方式	金额（万元）
人天外包服务	按工作时间和约定的人天单价结算	776.68
宝马项目现场推广实施服务	根据完成的推广服务数量及约定的单价结算	443.16
一般项目现场推广实施服务		13.76
项目计价的服务采购	根据合同约定	81.21
合计	-	1,314.81

公司拥有统一的服务采购价格体系，公司与服务供应商就同类服务采用相同的定价原则。公司与上海触龙签订合同约定的采购单价与公司其他供应商一致，价格具有公允性（各采购内容具体采购单价已申请豁免披露）。

3、上海触龙成立时间较短即成为公司前五大供应商的合理性

2021 年初，公司需同步推进沃尔沃、上汽大众、宝马等多个推广实施服务项目，涉及汽车经销商数量众多、地点遍布全国、推广计划时间紧张，对推广人员整体要求较高。公司当时的推广实施服务资源已无法满足客户的服务需求，因此，公司决定新增推广实施服务供应商。

公司要求引入的供应商的相关人员需具有丰富的汽车行业软件服务经验，熟知汽车经销商业务流程，能够在短时间内制定具有针对性的推广实施方案、具备专业的推广实施服务人员、完成对经销商的现场推广工作。上海触龙尽管成立时间较短，但核心团队之前在用友汽车、仙豆智能、晨阑数据等汽车行业相关公司工作，拥有 10 年以上的汽

车行业信息化从业经验，对汽车行业信息化服务尤其是汽车经销商领域业务和系统十分熟悉，同时具备专业的推广实施服务人员。因此，上海触龙能够满足公司对推广实施服务供应商较为急迫的需求。

公司的供应商较为分散，2021 年度，公司向上海触龙采购的金额为 1,314.81 万元，占公司同期采购总额的 8.54%，上海触龙成为公司前五大供应商具有合理性。

（二）相关员工离职创办上海触龙，后又转让股权的背景及合理性，发行人、实际控制人与上海触龙及其关键管理人员是否存在除购销外的其他利益安排。

1、朱林鑫 2017 年离职及后续创办上海触龙的背景及合理性

上海触龙创始人朱林鑫曾在公司担任区域销售负责人，2017 年 4 月，因人际关系及基于个人职业发展的考虑决定离职，离职后一直从事较为熟悉和擅长的汽车行业咨询、车联网、软件及信息化服务等业务。在多年行业积累的基础上，朱林鑫于 2020 年 12 月成立上海触龙，希望能够直接为车企提供信息系统建设服务。

2、朱林鑫 2021 年 4 月转让上海触龙股权的背景及合理性

上海触龙创立后曾尝试与车企直接合作，但由于该公司规模较小且知名度较低，始终未能与车企达成合作，仅能从事人力外包类型的业务，间接为车企提供部分服务。因个人创业预期不达初衷，且创业压力较大，朱林鑫于 2021 年 4 月将上海触龙全部股权转让给上海触龙另一经营者祝锋，并在市场上应聘了 NTT、普华永道咨询等多家大公司的工作机会。公司现任管理层在了解到朱林鑫有停止创业转投其他公司的意向后，考虑到朱林鑫是汽车 IT 领域的高级营销人才，且对公司较为熟悉，为避免其加入其他公司成为竞争对手，公司遂主动向其发出邀请。2021 年 6 月，朱林鑫重新入职公司担任区域销售负责人，负责部分新能源汽车、工程机械及商用车业务。

综上，朱林鑫从公司离职，后续创办上海触龙又转让股权具备合理性。

3、公司及实际控制人与上海触龙及其关键管理人员是否存在除购销外的其他利益安排。

（1）公司向上海触龙的采购业务真实，价格公允

上海触龙核心团队拥有丰富的汽车行业信息化从业经验，能够满足公司对推广实施

服务供应商较为急迫的需求。经履行相关程序后，上海触龙进入公司的供应商体系，并于 2021 年 2 月开始参与宝马项目推广实施服务，包括方案设计、经销商环境调研、编制操作手册及现场推广等。此后，上海触龙在推广实施服务及汽车经销商业务体系方面展现的专业能力受到了公司及客户的认可，因此，公司逐步增加了向上海触龙的服务采购。

公司就同类服务与上海触龙和其他供应商的采购单价一致，定价公允，采购交易内容真实、具有商业合理性。

(2) 公司建立了健全的采购管理相关内部控制制度，并有效执行

公司设立独立的采购部门负责采购管理工作，制定了完善的采购管理制度和采购操作规程。公司的供应商准入执行严格的引入机制，对供应商资质进行评估，同时和供应商均签订阳光经营协议。

公司服务采购由各相关部门协同执行，采购管理和采购执行相分离，明确各部门的职责。对于服务类采购，由业务需求部门提出采购需求申请，进行采购立项，明确采购需求，报业务部门负责人进行审批；由项目管理部对服务采购的合理性、合规性进行复核；采购部门审核服务采购预算和合同，并按公司招投标管理办法进行采购；法务部审核相关采购合同；财务部审核公司的服务采购预算执行情况及相关资料，依据合同付款。在服务完成后由需求部门进行验收，采购部门进行监督。

(3) 公司及实际控制人与上海触龙及其关键管理人员不存在关联关系或除购销外的其他利益安排

公司建立了健全的采购管理相关的内部控制，在采购前了解供应商背景情况及行业经验，供应商的选取执行相应审批流程，公司及实际控制人与上海触龙及其关键管理人员不存在关联关系或除购销外的其他利益安排。

经中介机构访谈朱林鑫、祝锋和公司高级管理人员；获取朱林鑫、祝锋、公司、上海触龙及其关键管理人员出具的《承诺函》及《亲属调查表》；获取公司实际控制人、董监高出具的《关联关系调查表》；获取上海触龙及公司的工商信息及员工名册，确认公司及实际控制人与上海触龙及其关键管理人员不存在关联关系。

经中介机构查验：(1) 公司及实际控制人、董监高（独立董事除外）及重要财务人

员、采购负责人等关键岗位人员的银行流水；（2）上海触龙的银行流水；（3）朱林矗、祝锋的银行流水，确认公司及实际控制人与上海触龙及其关键管理人员之间不存在异常资金往来或除购销外的其他利益安排。

综上，公司及实际控制人与上海触龙及其关键管理人员不存在关联关系或除购销外的其他利益安排。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

基于对申报财务报表整体发表审计意见的工作，申报会计师按照中国注册会计师审计准则的规定，执行了必要的审计及核查程序，主要包括：

- 1、通过公开信息查阅了上海触龙的工商信息及历史沿革；
- 2、对发行人高级管理人员进行了访谈，了解向上海触龙采购的交易背景及与上海触龙业务开展的具体情况；
- 3、取得了上海触龙最新的营业执照、公司章程及财务报表；
- 4、取得了上海触龙与发行人签订的业务合同，查阅了上海触龙人天外包服务及推广实施服务结算单据、付款凭证、发票等，核查业务的真实性及定价公允性；
- 5、对朱林矗进行访谈，了解其离职及入职发行人的情况、创立上海触龙的背景及转让上海触龙股权的原因、上海触龙与发行人的交易情况等；
- 6、对祝锋进行了访谈，了解其受让上海触龙股权的原因、上海触龙与发行人的交易情况等；
- 7、取得了朱林矗转让上海触龙 100%股权的股权转让协议，并查阅了股权转让相关的银行流水；
- 8、查阅了上海触龙员工名册，取得了上海触龙关键管理人员的《亲属调查表》，并与发行人员工名册进行比对；
- 9、取得了发行人员工名册、发行人实际控制人及董监高的《关联关系调查表》，并与上海触龙员工名册进行比对；

10、取得了朱林矗、祝锋、发行人、上海触龙及其关键管理人员出具的《承诺函》，该等人员承诺其与发行人或上海触龙不存在关联关系，不存在除购销外的其他利益安排；

11、取得并核查了发行人的公司流水、发行人实际控制人、董监高及重要财务人员、采购负责人等关键岗位人员的个人银行流水；

12、取得并核查了上海触龙的公司流水；

13、取得并核查了祝锋、朱林矗的个人银行流水。

（二）核查意见

基于申报会计师执行的上述核查工作，就申报财务报表整体公允反映而言，在报告期内的所有重大方面，申报会计师认为：

1、发行人与上海触龙的采购交易具有真实的交易背景，相关交易真实、定价公允。成立后时间较短即成为发行人前五大供应商具备合理性与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致；

2、公司员工朱林矗离职创办上海触龙，后又转让股权具备合理性；公司、公司实际控制人与上海触龙及其关键管理人员不存在关联关系或除购销外的其他利益安排与申报会计师在审计、核查过程中了解的情况一致。

本函仅供关于对用友汽车信息科技(上海)股份有限公司首次公开发行人民币普通股(A股)股票并在科创板上市的审核中心意见落实函的回复使用;未经本所书面同意,不得作其他用途使用。

安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)



王静

中国注册会计师:王 静



张英

中国注册会计师:张 英

中国 北京

2022 年 3 月 30 日