

关于北京凝思软件股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件的
第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2023]200Z0469 号

容诚会计师事务所(特
骑缝章

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
中国·北京

目录

问题 2. 关于收入增长与核查	3
问题 3. 关于与国家电网合作	16
问题 4. 关于应收账款	26
问题 5. 关于财务内控	37

**关于北京凝思软件股份有限公司
首次公开发行股票并上市申请文件的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明**

容诚专字[2023]200Z0469 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2023 年 5 月 19 日出具的《关于北京凝思软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010170 号）（以下简称“问询函”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下：

（除特别注明外，以下金额单位为人民币元）

问题 2. 关于收入增长与核查

根据申报材料和首轮审核问询回复：

（1）公司销售的产品主要为标准化软件产品。公司在与购货方已经签署合同，根据合同约定将产品交付给购货方，完成安装并经购货方验收后一次性确认收入。

（2）公司存在部分客户未回函或回函不符的情形，各期金额分别为 2,408.16 万元、1,828.91 万元和 3,283.19 万元。

（3）对于部分内部控制流程不强制要求验收文件盖章的客户，发行人已要求主要客户出具盖章的授权文件以证明签字验收的有效性。报告期内，发行人取得客户出具盖章验收文件或盖章授权文件的比例分别为 94.69%、95.86%和 93.91%。

请发行人结合报告期内各类产品不同收入区间的合同数量及金额、客均销售数量、客均销售金额、产品单价等的变动情况，分析各类产品收入变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，核查并说明：

（1）盖章授权文件的主要内容，对签字人员的真实性及其是否可以代表客户的验证过程，相关验收时间的准确性，是否有其他外部证据支持。

（2）未回函及回函不符的客户名称、差异金额、差异原因，采取的替代性程序及核查充分性。

（3）发行人产品发货及验收的间隔期，结合合同条款说明向集成商客户销售时是否需终端客户验收，发行人相关收入确认时点的准确性。

回复：

一、请发行人结合报告期内各类产品不同收入区间的合同数量及金额、客均销售数量、客均销售金额、产品单价等的变动情况，分析各类产品收入变动的原因及合理性

(一) 报告期内各类产品不同收入区间的合同数量及金额

报告期内，公司营业收入分别为 14,166.39 万元、17,184.38 万元和 21,077.86 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
操作系统	16,724.12	79.34%	13,914.75	80.97%	11,440.64	80.76%
系统功能软件	3,013.08	14.30%	2,370.72	13.80%	2,210.11	15.60%
云计算	262.68	1.25%	216.09	1.26%	-	-
技术服务	1,064.98	5.05%	682.83	3.97%	438.04	3.09%
其他	13.01	0.06%	-	-	77.60	0.55%
合计	21,077.86	100.00%	17,184.38	100.00%	14,166.39	100.00%

报告期内，公司的收入主要来源于操作系统、系统功能软件产品，报告期各期合计收入占比分别为 96.36%、94.77%和 93.64%。相关主要产品的销售收入变动情况分析如下：

1、操作系统

报告期内，公司操作系统业务收入分别为 11,440.64 万元、13,914.75 万元和 16,724.12 万元，按照不同收入区间列示的合同数量及合同确认收入金额情况如下表所示：

单位：个、万元

期间	金额分层	合同数量	数量占比	收入金额	收入占比
2022 年	大于 100 万元（含）	14	0.38%	3,532.15	21.12%
	50-100 万元（不含）	51	1.37%	3,413.75	20.41%
	10-50 万元（不含）	207	5.56%	4,268.97	25.53%
	小于 10 万元（不含）	3,454	92.70%	5,509.26	32.94%
	合计	3,726	100.00%	16,724.12	100.00%
2021 年	大于 100 万元（含）	25	0.75%	3,185.16	22.89%

期间	金额分层	合同数量	数量占比	收入金额	收入占比
	50-100 万元（不含）	35	1.05%	2,448.81	17.60%
	10-50 万元（不含）	152	4.54%	2,951.16	21.21%
	小于 10 万元（不含）	3,133	93.66%	5,329.61	38.30%
	合计	3,345	100.00%	13,914.75	100.00%
2020 年	大于 100 万元（含）	18	0.80%	2,740.25	23.95%
	50-100 万元（不含）	28	1.25%	1,853.23	16.20%
	10-50 万元（不含）	134	5.99%	2,917.10	25.50%
	小于 10 万元（不含）	2,057	91.95%	3,930.06	34.35%
	合计	2,237	100.00%	11,440.64	100.00%

由上表可见，公司操作系统业务合同数量较多，其中，操作系统业务单笔营业收入在 50 万元以上合同（以下简称“大额合同”）数量较少，但收入占比相对较高；单笔营业收入在 50 万元以下合同（以下简称“小额合同”）数量较多，但收入占比相对较低。呈现上述分布的主要原因系公司操作系统产品单价相对较低，多数客户采用根据具体项目需求单独签署合同的业务模式，因此小额合同数量较多；部分合作关系稳定、采购量较大的客户采用与公司签署框架合同的形式，因此报告期内存在一定数量的大额合同。

报告期内，公司操作系统业务形成收入的合同数量与收入金额均呈现稳步增长态势，合同数量从 2020 年的 2,237 个增长至 2022 年的 3,726 个，复合增长率达 29.06%；收入金额从 2020 年的 11,440.64 万元增长至 2022 年的 16,724.12 万元，复合增长率达 20.91%，主要系：（1）随着国际形势的变化，国家政策对于自主可控软件产品的支持力度逐步提升，国产替代进程加速推进，以电力为代表的大型基础行业对国产操作系统及相关产品的需求持续扩大；（2）公司凭借领先的操作系统核心安全机制、较强的内核级系统开发能力及丰富的大型基础行业部署经验，持续更新迭代产品并开发电力行业调度、输配电、发电、变电、储能等领域以及其他大型基础行业的业务机会。相关因素使得公司操作系统业务合同数量与收入金额持续增长。

操作系统是公司的核心产品，近年来以电力行业为代表的大型基础行业信息化建设和国产替代的逐步推进，自主可控操作系统产品的市场需求将不断增长。同时，随着公司操作系统产品的竞争力和市场认可度的持续提升，操作系

统业务收入规模仍存在较大增长空间。

2、系统功能软件

报告期内，公司系统功能软件业务收入分别为 2,210.11 万元、2,370.72 万元和 3,013.08 万元，按照不同收入区间列示的合同数量及合同确认收入金额情况如下表所示：

单位：个、万元

期间	金额分层	合同数量	数量占比	收入金额	收入占比
2022 年	大于 100 万元（含）	1	0.15%	144.92	4.81%
	50-100 万元（不含）	1	0.15%	99.18	3.29%
	10-50 万元（不含）	71	10.61%	1,441.02	47.83%
	小于 10 万元（不含）	596	89.09%	1,327.96	44.07%
	合计	669	100.00%	3,013.08	100.00%
2021 年	大于 100 万元（含）	-	-	-	-
	50-100 万元（不含）	3	0.58%	275.66	11.63%
	10-50 万元（不含）	51	9.92%	882.03	37.20%
	小于 10 万元（不含）	460	89.49%	1,213.04	51.17%
	合计	514	100.00%	2,370.72	100.00%
2020 年	大于 100 万元（含）	-	-	-	-
	50-100 万元（不含）	-	-	-	-
	10-50 万元（不含）	81	20.82%	1,498.27	67.79%
	小于 10 万元（不含）	308	79.18%	711.84	32.21%
	合计	389	100.00%	2,210.11	100.00%

报告期内，公司系统功能软件业务形成收入的合同数量与收入金额均呈现增长态势，主要系：（1）公司操作系统与系统功能软件具有原生兼容性，凝思安全操作系统为系统功能软件提供了更好的安全基座，系统功能软件进一步增强了操作系统的安全性、稳定性、兼容性和专业性能。因此，报告期内公司系统功能软件销售收入与操作系统收入具有关联性，随后者的增加而有所增加；

（2）公司系统功能软件近年来客户认可度逐渐提升，随着行业客户对于业务系统安全性、稳定性、兼容性和专业性能等需求的不断增强，越来越多的客户选择与操作系统一并采购或在操作系统产品部署完成后继续采购公司系统功能软件产品，使得系统功能软件合同数量从 2020 年的 389 个增长至 2022 年的 669

个，大额合同从 2020 年的 0 个增长至 2022 年的 2 个，带来对应销售收入的增加。

随着大型基础行业需求的快速增长、公司操作系统产品知名度提升的带动效应以及公司系统功能软件良好的性能逐步受到客户认可，公司系统功能软件业务收入将实现进一步增长。

（二）客均销售数量、客均销售金额、产品单价

报告期内，公司操作系统和系统功能软件的客均销售数量、客均销售金额和产品均价情况如下：

业务类型	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
操作系统	客户数量（家）	523	458	369
	销售数量（套）	44,408	36,350	29,309
	销售收入（万元）	16,724.12	13,914.75	11,440.64
	客均销售数量（套/家）	84.91	79.37	79.43
	客均销售金额（万元/家）	31.98	30.38	31.00
	产品均价（万元/套）	0.38	0.38	0.39
系统功能软件	客户数量（家）	171	151	122
	销售数量（套）	5,855	4,819	3,635
	销售收入（万元）	3,013.08	2,370.72	2,210.11
	客均销售数量（套/家）	34.24	31.91	29.80
	客均销售金额（万元/家）	17.62	15.70	18.12
	产品均价（万元/套）	0.51	0.49	0.61

注 1：上述客户数量按照单体客户口径计算；

注 2：客均销售数量=销售数量/客户数量；客均销售金额=销售收入/客户数量；产品均价=销售收入/销售数量。

1、操作系统

报告期内，公司操作系统业务的客均销售数量分别为 79.43 套/家、79.37 套/家和 84.91 套/家，客均销售金额分别为 31.00 万元/家、30.38 万元/家和 31.98 万元/家，产品均价分别为 0.39 万元/套、0.38 万元/套和 0.38 万元/套，产品均价保持稳定，客均销售数量有所提升。

报告期内，随着大型基础行业操作系统市场需求的持续增加，公司凭借着较强的研发实力和技术储备，持续拓展电力行业调度、输配电、发电、变电、

储能等领域以及其他大型基础行业的业务机会，公司操作系统产品在电力行业的市场份额持续提升，客户认可度不断增强，随着公司与国家电网、中国华电集团有限公司、长园科技集团股份有限公司、北京四方继保自动化股份有限公司等老客户合作的不断深化以及新客户的持续开拓，形成收入的客户数量从 2020 年的 369 家增长至 2022 年的 523 家，在报告期内产品均价保持相对稳定、客均销售数量有所提升的情况下，公司操作系统业务销售收入随着产品销售数量的增加而持续提升。

2、系统功能软件

报告期内，公司系统功能软件业务的客均销售数量分别为 29.80 套/家、31.91 套/家和 34.24 套/家，客均销售金额分别为 18.12 万元/家、15.70 万元/家和 17.62 万元/家，产品均价分别为 0.61 万元/套、0.49 万元/套和 0.51 万元/套，客均销售数量呈增长趋势，客均销售金额及产品均价有所波动。

2021 年，公司系统功能软件业务客均销售金额及产品均价较上年略有下降，主要原因系相较于操作系统产品，不同类型系统功能软件的功能、单价存在一定差异，单价相对较低的内网主机安全监管软件销售收入占比从 2020 年的 30.27%增加至 2021 年的 35.35%，单价相对较高的双机热备系统、多路径系统产品收入占比从 2020 年的 67.00%降至 2021 年的 57.39%。2022 年，系统功能软件产品单价保持稳定，随着客均销售数量的增长，公司系统功能软件业务客均销售金额较上年有所回升。

总体来看，报告期内公司系统功能软件收入从 2,210.11 万元增长至 3,013.08 万元，产品销售数量的逐步增加是公司系统功能软件收入稳步增长的主要因素。

（三）各类产品收入变动的原因及合理性

综上所述，公司的收入主要来源于操作系统、系统功能软件产品，报告期内相关收入均稳步增长。操作系统收入的增长得益于以电力行业为代表的大型基础行业信息化建设和国产替代逐步推进的背景下，公司产品均价保持稳定，合同数量、产品销售数量稳步增加；系统功能软件收入的增长得益于大型基础行业需求旺盛、公司操作系统产品知名度提升的带动效应以及系统功能软件良

好的性能逐步受到客户认可，使得合同数量、产品销售数量持续提升。除操作系统和系统功能软件外，随着近年来电力行业云计算部署的推进、产品规模化部署后带来的运维服务及技术支持服务需求的增加，使得报告期内公司云计算业务、技术服务业务均相应呈现增长趋势。

因此，报告期内公司各类产品收入变动具有合理性。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

获取并检查发行人报告期内的收入成本明细表，分析报告期各期发行人各类产品按收入区间的合同数量、金额、客均销售数量、客均销售金额及产品均价变动情况，并访谈销售人员，分析各类产品收入变动的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司各类产品收入变动具有合理性。公司的收入主要来源于操作系统、系统功能软件产品，报告期内相关收入均稳步增长。操作系统收入的增长得益于以电力行业为代表的大型基础行业信息化建设和国产替代逐步推进的背景下，公司产品均价保持稳定，合同数量、产品销售数量稳步增加；系统功能软件收入的增长得益于大型基础行业需求旺盛、公司操作系统产品知名度提升的带动效应以及系统功能软件良好的性能逐步受到客户认可，使得合同数量、产品销售数量持续提升。除操作系统和系统功能软件外，随着近年来电力行业云计算部署的推进、产品规模化部署后带来的运维服务及技术支持服务需求的增加，使得报告期内公司云计算业务、技术服务业务均相应呈现增长趋势。

（三）盖章授权文件的主要内容，对签字人员的真实性及其是否可以代表客户的验证过程，相关验收时间的准确性，是否有其他外部证据支持

报告期内，发行人主要客户以大型基础行业的央企、国企为主，发行人积极沟通客户取得盖章验收文件，对于部分由于用章管理原因无法对单笔金额较小、单据总量较大的验收文件盖章的客户，发行人已要求其出具盖章的授权文

件以证明签字验收的有效性。盖章授权文件的主要内容如下所示：

“甲方（指客户）收到乙方（指发行人）及其子公司提供的产品，经安装测试检验合格后，甲方验收人员会根据乙方及其子公司提供的验收单对其产品、规格、型号、数量进行确认无误后签字，下述人员均是甲方认定的签字人员：……”

由此可见，根据客户出具的盖章授权文件，客户已对特定人员有权对发行人产品签字验收的情况进行确认，相关情形符合客户日常交易习惯，签字人员所签署的验收单具有真实性。

由于以电力行业为代表的大型基础行业对安全、稳定的高度重视，发行人销售的操作系统及相关产品均部署在客户指定或控制的网络环境及硬件设备中，发行人无法通过外部网络或其他方式获取操作系统产品的激活或运行状态。为验证相关验收文件的真实性、验收时间的准确性，申报会计师进行了如下核查程序并进一步获取外部证据支持：

1、取得并核查客户出具的盖章授权文件，确认相关授权签字人员与报告期内验收单签字人员相匹配，核查确认收入金额占当年全部签字确认收入金额的比例分别为 96.20%、98.45%和 95.73%；

2、在客户实地及视频访谈中对合同执行与验收情况、报告期各期验收产品、数量、时间等进行确认，走访客户确认收入金额占当年营业收入的比例分别为 81.26%、81.36%和 74.33%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	21,077.86	17,184.38	14,166.39
走访客户销售收入	15,667.84	13,981.08	11,511.30
走访确认比例	74.33%	81.36%	81.26%

3、函证发放及回收过程均保持控制，在函证中客户对收入金额及合同验收情况进行确认，报告期各期的发函比例分别为 84.93%、85.15%和 81.81%，回函相符占全部回函金额比例分别为 100.00%、100.00%和 97.68%，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	21,077.86	17,184.38	14,166.39
发函金额	17,243.18	14,633.34	12,031.73
发函金额占营业收入比例	81.81%	85.15%	84.93%
回函金额	14,291.24	12,591.91	9,455.85
回函相符金额	13,959.99	12,591.91	9,455.85
回函相符占回函金额比例	97.68%	100.00%	100.00%

4、核查报告期各期末应收账款回款情况，确认发行人不存在因验收时间不准确与客户发生回款争议或纠纷的情形。截至 2023 年 5 月末，报告期各期末应收账款的回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	7,644.99	5,761.31	3,511.79
期后回款金额	4,874.26	5,578.97	3,488.91
回款比例	63.76%	96.84%	99.35%

注：表中应收账款及回款数据已剔除同方股份有限公司（以下简称“同方股份”）因“背靠背付款”约定尚未回款的应收账款。

经核查，申报会计师认为：客户出具的盖章授权文件与验收单签字人员相符，不存在异常情形，结合走访、函证及客户期后回款情况等外部证据，发行人验收单相关签字人员的真实性可以验证，签字人员可以代表客户，相关验收时间准确。

（四）未回函及回函不符的客户名称、差异金额、差异原因，采取的替代性程序及核查充分性

1、回函不符的客户名称、差异金额、差异原因，采取的替代性程序及核查充分性

报告期各期，回函不符的客户名称、差异金额、差异原因如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	差异金额	差异原因
2022 年	国电南瑞科技股份有限公司深圳分公司	-4.50	时间性差异
2022 年	南京南瑞水利水电科技有限公司	7.56	时间性差异
2022 年	国家电网公司华北分部	1.34	时间性差异

由上表可见，报告期内回函不符的差异原因主要为发行人收入确认时点与客户入账时点不同导致的时间性差异。针对回函不符客户，申报会计师主要执行了以下替代性程序：

（1）了解回函不符的原因，对函证差异情况进行复核；

（2）检查对应客户的合同、验收单、发票等支持性资料，关注是否存在未取得对方认可的大额销售，并核实交易日期及金额，核实相关收入的真实性、准确性；

（3）检查相关客户的期后回款，进一步验证收入的真实性。

上述核查程序覆盖全部回函不符客户，核查比例达 100%。经核查，申报会计师认为：发行人回函不符的情况已经核实，核查结果与发行人会计记录相符，相关收入可以确认。

2、未回函的客户情况，采取的替代性程序及核查充分性

报告期各期，发行人回函金额占发函金额的比例分别为 78.59%、86.05%和 82.88%，整体未回函比例较低，其中未回函的客户中收入确认金额在 100 万元以上的客户情况如下：

客户名称	未回函期间
北京科东电力控制系统有限责任公司	2020-2022 年度
烟台东方华瑞电气有限公司	2020-2022 年度
保定四方继保工程技术有限公司	2020-2022 年度
积成电子股份有限公司	2020-2022 年度
南京南瑞信息通信科技有限公司	2020-2022 年度
南京南瑞水利水电科技有限公司	2020-2021 年度
国网智能电网研究院有限公司	2021-2022 年度
南京四方亿能电力自动化有限公司	2022 年度
北京四方继保工程技术有限公司保定分公司	2022 年度
国网浙江省电力有限公司物资分公司	2022 年度
江苏南能电气有限公司	2022 年度

由上表可见，发行人主要客户以电力行业的大型央企、国企及知名民营企业为主，相关客户建立了严格的内控制度及保密制度，部分客户回函意愿较低。

针对未回函客户，申报会计师主要执行了以下替代性程序：

（1）了解发行人销售与收款相关的内部控制并执行内部控制测试；

（2）检查对应客户的合同、验收单、发票等原始单据，核查发行人与相关客户交易的真实性、收入确认金额的准确性；

（3）检查相关客户的期后回款，进一步验证收入的真实性。

上述核查程序覆盖全部未回函客户，核查比例达 100%。经核查，申报会计师认为：发行人未回函客户的相关交易及相应收入确认真实、准确，符合企业会计准则的规定。

（五）发行人产品发货及验收的间隔期，结合合同条款说明向集成商客户销售时是否需终端客户验收，发行人相关收入确认时点的准确性

1、发行人产品发货及验收的间隔期

发行人为软件行业企业，主要产品操作系统、系统功能软件等均为标准化软件产品，通常以在线下载的标准软件镜像或实体光盘等形式向客户交付。客户取得软件后，由公司技术工程部人员现场安装或远程指导客户技术人员自行安装后即可使用，相关安装程序简单且标准化，安装实施阶段不涉及对软件产品的定制或二次开发。

由于标准化软件安装完成且各项功能测试无异常后，通常不会发生产品质量或功能性故障，因此产品安装完成即已满足验收条件。根据实际业务执行经验，发行人发货、安装及验收的间隔期一般不超过 7 天。此外，发行人销售合同模板中约定，公司在现场安装或远程指导客户技术人员自行安装完毕后 7 日内，由客户指派专人验收，如因客户逾期不予办理验收，则视为产品验收合格。

2、结合合同条款说明向集成商客户销售时是否需终端客户验收，发行人相关收入确认时点的准确性

根据发行人与集成商客户签订的销售合同，报告期内发行人不存在约定需最终用户验收的情形。发行人在与集成商客户签订的合同中，均明确由集成商负责验收工作。例如，公司与集成商长园深瑞继保自动化有限公司签订的合同中的验收条款为：现场安装完毕后，由集成商指派专人验收。集成商现场不予

验收，且 7 日内未提出异议，则公司自安装之日起 7 日内视同验收合格。此外，报告期内，发行人仅与集成商客户同方股份签订的《凝思服务器设备及相关服务采购合同》等两笔合同约定了“背靠背”收款模式，但相关合同条款明确初验及终验均由同方股份负责：“初步验收测试由买方（指同方股份，下同）按合同中的有关规定进行……初验证书签署之日起，合同设备开始为期 20 日的设备试运行……最终验收测试按照买方的规定在试运行期届满时进行。如果合同设备所有性能和系统指标均与买方规定相符，双方签署三份终验证证书，其中两份由卖方保存。”

报告期内，公司向集成商客户收入确认时点与公司统一的收入政策相一致，即以集成商出具的验收文件为准，主要原因如下：

（1）报告期内发行人与集成商签订的合同均未约定合同验收以最终用户验收为前提，公司仅需履行与集成商客户的合同义务，最终用户没有向公司出具验收文件的合同义务；

（2）在集成商客户验收通过后，表明相关产品符合合同约定的相关质量技术标准，发行人已经完成合同约定的履约义务，客户已取得相关产品的控制权，满足收入确认的要求；

（3）公司主要产品为前期经过长期研发、适配及测试的标准化软件产品，安装完成且各项功能测试无异常后，通常不会发生产品质量或功能性故障，发行人历史上也不存在产品获得集成商客户验收通过后，因产品质量产生争议或纠纷的情况。

此外，经检索，发行人同行业可比公司均未区分客户类型进行收入确认，部分可比公司明确披露向集成商客户的销售以其出具的验收文件作为收入确认依据，发行人针对集成商客户的收入确认政策与同行业可比公司一致，具体如下所示：

可比公司	销售商品收入确认政策	集成商收入确认政策
麒麟信安	与购货方已经签署合同，根据合同约定将产品或服务交付给购货方，并经购货方验收后一次性确认收入。对需安装调试的操作系统、信息安全、云计算业务，完成安装调	向行业集成商收入确认时点与统一的收入政策相一致，在获得集成商出具的验收报告时确认收入；针对需要最终用户验收的项目，确认收入以集成商出具的验收报告为准

可比公司	销售商品收入确认政策	集成商收入确认政策
	试并经购货方验收后一次性确认收入。	
东方通	商品需要安装和验收的，在安装验收完毕，获取验收证明或依据合同达到验收条件时确认收入；商品不需要安装和验收的，在发货后并经客户签收后确认收入。	产品销售模式分为直接销售和系统集成商销售两种模式。系统集成商销售模式下，以集成商验收时点确认销售收入及应收账款
宝兰德	需安装调试的软件产品,在最终客户试运行结束出具试运行稳定报告或终验报告后确认收入；无需安装的软件产品在产品已交付并经最终客户签收后确认收入。（注：宝兰德存在经销模式，在经销模式下，宝兰德通过经销商进行产品销售，由经销商将产品销往最终客户。）	未披露
普元信息	按合同约定需安装调试的在实施完成并经对方验收合格后确认收入，不需要安装的以相关的软件介质成功交付给买方后确认收入。	采用集成商销售是国内信息系统行业常用模式。系统集成商在中标后，根据授权文件及中标内容与公司进行谈判后签订合同，合同约定项目具体交付内容、项目进度、款项支付、验收方式等，该类合同公司交易的具体对象为系统集成商，非终端用户。
中创股份	合同约定需安装调试或验收的软件产品，在安装验收完毕，取得客户签署的安调单或验收单，或依据合同达到验收条件时确认收入；合同约定不需要安装和验收的，在发货并经客户签收后确认收入。	中创股份存在最终用户验收条款的客户主要为集成商客户，在与集成商客户合作时，存在部分定制化开发合同约定需要最终用户验收的情形，中创股份在直接客户验收通过（“一次性”模式）/终验通过（“初验+终验”模式）时确认收入。针对需要最终用户验收的项目，确认收入以直接客户出具的验收文件（“一次性”模式）/终验文件（“初验+终验”模式）为准

申报会计师结合对发行人的销售穿行测试、对业务人员的访谈及与主要客户签订的合同约定，了解发行人的业务流程并分析发货及验收的间隔期；获取了发行人与主要集成商签订的合同，检查是否存在需要最终用户验收的条款，并结合收入准则以及同行业可比公司情况，分析发行人收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

经核查，申报会计师认为：发行人产品发货及验收的间隔期符合所处行业及自身业务情况，报告期内发行人不存在约定需最终用户验收的情形，发行人相关收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的规定。

问题 3. 关于与国家电网合作

根据申报材料和首轮审核问询回复：

（1）报告期内，公司向国家电网的销售规模逐年上升，分别为 7,424.28 万元、8,143.57 万元和 9,354.89 万元，收入占比分别为 52.41%、47.39%和 44.38%，包括国家电网下属集成商及各省公司等，发行人客户类型为终端客户的收入占比仅 3-8%。按照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》第 17 条的要求，重大依赖的客户属于非终端客户的情形下，应当穿透核查说明，相关中介机构暂未落实相关要求。

（2）报告期内，公司在国家电网招投标的中标率分别为 60.00%、87.50%和 60.00%，其中 2022 年投标包数增加，但中标数量低于 2021 年。

（3）报告期内，公司客户中大多数为集成商客户，各期占比均超过 90%，其他终端客户主要为国家电网下属分公司。发行人操作系统和软件产品一般需通过集成商与其他硬件、应用软件集成后，交付至最终客户使用。

请发行人：

（1）对比同行业可比公司同类项目的中标率情况，说明参与国家电网招投标中标率下降的原因，未中标项目的最终中标主体，发行人未中标的原因。

（2）说明对国家电网销售毛利率与其他客户是否存在较大差异，相关交易的定价原则及公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，按照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》第 17 条的要求，穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式是否符合行业惯例，销售是否真实。

回复：

一、发行人说明

（一）对比同行业可比公司同类项目的中标率情况，说明参与国家电网招投标中标率下降的原因，未中标项目的最终中标主体，发行人未中标的原因

报告期内，国家电网采购公司操作系统的模式主要有两种：一种是各省公司进行集成商招标，采购内容为集成操作系统和其他软硬件的设备，一般由南

瑞集团有限公司各下属子公司和北京科东电力控制系统有限责任公司等集成商进行投标，中标后集成商再通过竞争性谈判、商务谈判等形式采购操作系统；另一种是由国家电网总部汇总需求、统一集采招标，由各实际需求单位分别与中标的操作系统供应商进行采购。虽然国家电网总部的操作系统集采招标业务规模较小，但总部的招投标结果对国家电网子公司（含省公司、下属产业单位）的采购行为具有重要导向意义。

报告期内，公司按投标包数口径统计中标率分别为 60.00%、87.50%和 60.00%，各期中标包数分别为 6 包、7 包和 6 包，基本保持稳定，因招标包数较少，中标率受单个包的影响权重较大，具体招投标情况如下：

单位：包

年份	投标包数 (A)	流标包数 (B)	有效包数 (A-B)	公司中标 包数 D	中标率 (D/A)	剔除流标 情形的中 标率 (D/C)
2020 年	10	0	10	6	60.00%	60.00%
2021 年	8	0	8	7	87.50%	87.50%
2022 年	10	1	9	6	60.00%	66.67%
合计	28	1	27	19	67.86%	70.37%

注：2022 年有 1 个投标项目发生流标，即无人中标。

报告期内，公司参与国家电网总部操作系统招标项目的主要竞标对手包括麒麟信安、麒麟软件、统信软件和普华基础软件股份有限公司等，公司未中标项目的最终中标主体主要为麒麟信安。

国家电网总部操作系统招标项目中，每个包内一般包括多个省公司等实际需求单位一定数量的操作系统采购需求，若按投标操作系统套数口径统计，报告期内公司具体招投标情况如下：

单位：套

年份	投标套数 (A)	公司中标套数 (B)	中标率 (B/A)
2020 年	1,828	1,108	60.61%
2021 年	1,669	1,342	80.41%
2022 年	1,923	1,499	77.95%
合计	5,420	3,949	72.86%

注：投标套数剔除了流标套数。

由上表可见，报告期内，公司按投标操作系统套数口径统计的中标率分别为 60.61%、80.41%和 77.95%，维持在较高水平，2022 年中标率与 2021 年基本持平。

在国家电网总部操作系统招标项目中，招标方会根据报价、技术和服务水平等多种因素对各投标方进行综合评分，综合评分高者中标。报告期内，公司参与投标未能中标的原因主要包括：（1）虽然公司在国家电网同类项目中综合评分通常较高，但可能因报价等因素而未能中标；（2）招标方存在与多家优质供应商建立战略合作关系，进而优化采购渠道的潜在需求。

（二）说明对国家电网销售毛利率与其他客户是否存在较大差异，相关交易的定价原则及公允性

1、相关交易的定价原则

报告期内，公司销售给国家电网的主要产品为标准化软件产品。针对标准化软件产品，公司采用协商定价的定价模式，综合考虑产品的研发投入、开发难度、市场需求和竞争情况等多项因素，对各标准化软件产品设置相应的内部参考报价；公司在内部参考报价的基础上，综合考虑客户体量、采购数量及金额、历史合作情况、竞争对手价格、议价方式等多重因素制定合理的报价策略，并最终通过招投标、竞争性谈判或商务谈判等方式协商确定销售价格。

报告期内，公司向国家电网销售产品的定价原则与向其他客户销售产品的定价原则一致。

2、对国家电网销售毛利率与其他客户是否存在较大差异，相关交易的公允性

报告期内，公司向国家电网的销售收入分别为 7,424.28 万元、8,143.57 万元和 9,354.89 万元，其中主要销售产品为操作系统和系统功能软件，合计占公司向国家电网销售收入的比例分别为 95.23%、93.60%和 94.17%。

报告期内，公司向国家电网销售的操作系统、系统功能软件的毛利率与其他客户的对比情况如下：

单位：万元

产品类型	销售对象	2022 年度	2021 年度	2020 年度
------	------	---------	---------	---------

		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
操作系统	国家电网	6,785.47	98.39%	6,148.65	98.25%	5,368.90	98.32%
	其他客户	9,938.65	99.68%	7,766.09	99.43%	6,071.75	99.52%
毛利率差异		-1.29%		-1.18%		-1.20%	
系统功能软件	国家电网	2,024.56	98.31%	1,474.30	97.25%	1,700.89	98.44%
	其他客户	972.51	99.34%	784.30	99.09%	507.19	99.10%
毛利率差异		-1.03%		-1.84%		-0.66%	

注：国家电网主要包括国电南瑞南京控制系统有限公司、南京南瑞继保工程技术有限公司、北京科东电力控制系统有限责任公司、国电南瑞科技股份有限公司、南京南瑞信息通信科技有限公司及国家电网各省电力公司等；公司系统功能软件种类较多，此处选取向国家电网与其他客户销售的同种类系统功能软件进行比较。

由上表可见，报告期内，公司向国家电网与向其他客户销售的操作系统毛利率差异分别为-1.20%、-1.18%和-1.29%，公司向国家电网与向其他客户销售的系统功能软件毛利率差异分别为-0.66%、-1.84%和-1.03%。公司向国家电网销售的主要产品毛利率与向其他客户销售的产品毛利率差异较小，毛利率相对较低主要系国家电网在电力行业的市场地位突出、采购规模大、历史合作悠久，因此报价较其他客户略低，公司销售定价具有公允性。

综上所述，报告期内，公司向国家电网销售产品的定价原则与向其他客户销售产品的定价原则一致，向国家电网与向其他客户销售的主要产品毛利率差异较小，相关交易定价具有公允性。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人投标、中标资料，并通过国家电网电子商务平台检索招投标信息，梳理发行人及同行业可比公司同类项目的中标率情况，统计未中标项目的最终中标主体；访谈发行人相关负责人，了解发行人中标率波动原因及未中标原因；

2、访谈发行人有关销售人员，了解发行人产品销售的定价原则；了解发行人与国家电网的合作历史、合作方式，发行人对客户销售的政策及参与国家电网招投标、竞争性谈判或商务谈判的情况；

3、获取发行人收入明细表，统计发行人向国家电网及其他客户销售各类产品的收入及毛利率情况并进行对比，分析两者之间的毛利率是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、在国家电网同类项目招投标中，发行人报告期内未中标项目的最终中标主体主要为麒麟信安，报告期内，发行人中标包数和按投标操作系统套数口径统计中标率不存在明显下降情形。

2、报告期内，发行人向国家电网销售产品的定价原则与向其他客户销售产品的定价原则一致，向国家电网与向其他客户销售的主要产品毛利率差异较小，相关交易定价具有公允性。

（三）按照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》第 17 条的要求，穿透核查终端客户的有关情况、交易背景，分析说明相关交易是否具有合理性，交易模式是否符合行业惯例，销售是否真实

发行人与国家电网相关客户的交易销售具备合理性，交易模式符合行业惯例，销售具有真实性，具体说明如下：

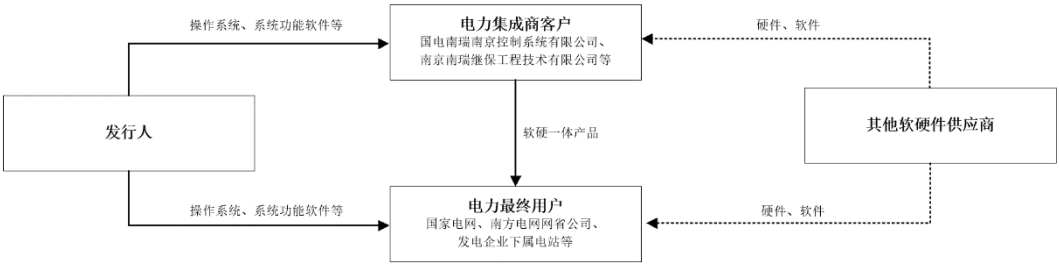
1、发行人与国家电网相关客户的业务真实、合理，不适用《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 17 条的穿透核查要求

（1）国家电网下属集成商客户采购发行人产品用于电力产业链产品生产，属于发行人终端客户

报告期内，发行人对国家电网销售收入占比分别为 52.41%、47.39%、44.38%，2020 年度存在超过 50%的情形，主要原因系电力行业特性所致。在电力产业链中，除发电环节外，变电、输配电、用电、储能、调度环节均由电网企业负责，电网企业呈现集中度较高的竞争格局，其中，国家电网经营区域覆盖我国 26 个省（自治区、直辖市），供电范围占国土面积的 88%，具有领先的地位。因此，发行人对国家电网收入占比较高主要由于下游电力行业市场集中度较高且国家电网在电力行业信息化建设中的地位所致。

发行人建立业务合作关系的国家电网下属客户包括集成商客户及国家电网

各网省公司等最终用户。由于发行人操作系统等产品属于系统软件，一般需安装部署在服务器等硬件设备后，才能安装电力业务系统应用软件，且电力系统复杂庞大，而操作系统产品占整个项目投资建设金额的比例较小，因此在电力行业实际业务开展过程中，最终用户直接向发行人采购的情形较少，主要由集成商客户向发行人采购操作系统产品，在集成硬件、软件等并形成其自身产品后向国家电网、南方电网、发电企业等最终用户交付，并负责后续服务。发行人的国家电网下属主要集成商客户包括国电南瑞南京控制系统有限公司、南京南瑞继保工程技术有限公司、北京科东电力控制系统有限责任公司、国电南瑞科技股份有限公司、南京南瑞信息通信科技有限公司等，上述客户均为电力领域主要的设备及软硬件产品提供商，且属于上市公司国电南瑞（600406.SH）或其合并报表范围内子公司，具有较高的行业地位和经营透明度，内部控制制度完善。发行人与上述集成商客户的交易来源于电力行业建设的实际需求，具有真实性、合理性。相关交易背景和业务模式示意图如下所示：



因此，发行人向国家电网下属集成商客户的销售，为基于产品特点和电力行业特性形成的上下游产业链分工，相关集成商客户不属于经销商或渠道商，其业务模式为：采购发行人操作系统及相关产品——集成、生产其自身产品——向下游客户或电力最终用户销售。因此，对发行人而言，无论集成商客户还是电力最终用户，都是采购并使用发行人产品的终端客户。

（2）发行人对国家电网体系内集成商客户收入、毛利占比未超过 50%

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 17 条规定：“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过 50%的,一般认为发行人对该客户存在重大依赖……对于存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况，应当穿透核查终端客户的有关情况、交易背景……” 发行人各年度对国家电网的营业

收入、毛利按照集成商客户、最终用户口径拆分如下表所示：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入	国家电网下属集成商客户	8,000.93	37.96%	7,537.68	43.86%	6,698.06	47.28%
	国家电网下属最终用户	1,353.96	6.42%	605.89	3.53%	726.21	5.13%
	国家电网合计	9,354.89	44.38%	8,143.57	47.39%	7,424.28	52.41%
毛利	国家电网下属集成商客户	7,861.18	38.14%	7,394.63	43.74%	6,586.11	47.16%
	国家电网下属最终用户	1,337.28	6.49%	580.21	3.43%	708.16	5.07%
	国家电网合计	9,198.46	44.63%	7,974.83	47.17%	7,294.27	52.23%

由上表可见，报告期内，发行人对国家电网下属非最终用户（集成商客户）的营业收入占比分别为 47.28%、43.86%和 37.96%，毛利占比分别为 47.16%、43.74%和 38.14%，国家电网下属非最终用户的收入、毛利占比不存在超过 50% 的情形。

（3）发行人业务模式符合行业惯例

经检索，发行人与国家电网下属集成商的交易模式符合基础软件行业惯例情况，具体如下表所示：

公司名称	主要产品	电力行业主要客户情况
麒麟信安 (688152.SH)	操作系统	2019-2021 年，麒麟信安主营业务收入中，集成商的收入占比分别为 85.93%、73.54%和 77.73%。 麒麟信安操作系统业务各年前五大客户中，国家电网均为第一大客户，其客户类型为“集成商、终端用户”：其中国网及各省网公司一般为终端用户，北京科东电力控制系统有限责任公司、国电南瑞科技股份有限公司等下属公司为集成商客户，该类集成商客户的终端使用客户也为国家电网及其下属公司。 除国家电网外，麒麟信安操作系统业务前五大客户中其他主要电力行业客户新疆金风科技股份有限公司、浙江运达风电股份有限公司、南京东新慧科信息技术有限公司等均为“集成商”，对应最终用户分别为发电企业、发电企业、国家电网。
达梦数据 (已过会)	数据库	达梦数据数据库软件产品在国家电网的电力调度系统中得到广泛应用。对于国家电网及其附属公司的集成项目，往往由项目集成商根据项目实施需求向达梦数据的渠道商进行采购，而在终端用户对数据库软件单独进行招标的采购项目中，则可能要求投标方为产品制造商，因而会由达梦

公司名称	主要产品	电力行业主要客户情况
		数据中标后采用直接签署合同的方式进行采购。

综上所述，国家电网下属集成商客户和最终用户，均为采购并使用发行人产品的终端客户，且国家电网下属非最终用户的收入、毛利占比不存在超过50%的情形，相关业务模式符合基础软件行业惯例，不属于《监管规则适用指引——发行类第5号》“存在重大依赖的单一客户属于非终端客户”需要穿透核查的情形。

2、国家电网集成商客户与最终用户的对应关系情况

由于以电力行业为代表的大型基础行业对安全、稳定的高度重视，发行人销售的操作系统及相关产品均部署在客户指定或控制的网络环境及硬件设备中；同时，由于国家电网下属集成商客户及其最终用户主要为大型央企、国企或上市公司，具有较为严格的保密制度和内控流程，向公司提供的合同、订单等资料中通常不涉及具体最终用户信息，因此，发行人无法通过外部网络或其他方式获取产品在最终用户的使用情况。根据申报会计师对国家电网下属主要集成商的访谈，由于发行人主要产品操作系统、系统功能软件等均为标准化软件产品，集成商客户采购发行人产品并集成硬件、应用软件后，应用于调度、配电、变电、发电等电力环节的不同项目中，因此相关集成商客户根据自身整体销售情况，可以确认集成发行人产品后的真实销售、主要用途及最终用户概况，但无法将向发行人采购的产品精确匹配到最终用户及具体应用项目情况。主要集成商客户访谈确认的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	走访确认下游主要最终用户	走访确认最终用户主要用途
南京南瑞继保工程技术有限公司	3,329.89	2,662.49	2,285.82	国家电网、南方电网、发电企业	变电站、发电厂项目
国电南瑞南京控制系统有限公司	3,252.01	3,164.31	2,564.48	国家电网、南方电网、发电企业	电力供电、发电等领域项目
北京科东电力控制系统有限责任公司	523.79	775.16	1,153.66	国家电网	调度等电力行业项目
国电南瑞科技股份有限公司	403.23	257.25	292.35	国家电网、南方电网、发电企业	调度等电力领域
南京南瑞信息通信科技有限公司	80.62	319.84	199.54	国家电网	调度、配电等领域
合计收入金额	7,589.54	7,179.04	6,495.85	-	-
国家电网下属集成商客户收入合计	8,000.93	7,537.68	6,698.06	-	-
占比	94.86%	95.24%	96.98%	-	-

3、核查过程与核查结论

申报会计师比照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第 17 条的相关要求，执行了如下核查程序：

（1）通过公开资料获取行业研究报告、访谈发行人销售负责人、主要客户等方式，了解和分析发行人下游行业集中度、下游主要厂商、行业特点等情况；

（2）访谈发行人销售负责人，了解与国家电网合并范围内相关客户的交易背景、原因及产品最终用户、应用情况等；

（3）检索同行业可比公司的公开披露信息，分析发行人相关交易模式是否符合行业惯例；

（4）查阅国家电网公开披露的相关信息，核查相关单位的经营情况、经营业绩、行业地位以及其实际控制人、控股股东等情况等基本信息；

（5）执行收入穿行测试，统计应收账款期后回款并检查发行人报告期内和期后的银行流水，核查国家电网下属集成商客户回款情况，确认相关客户已及时回款且不存在大额退回的情形；

（6）实地走访国家电网下属主要集成商客户，了解发行人与相关客户的业务模式，并由相关客户在访谈中确认向发行人采购产品已实现真实销售、应用领域、主要最终用户情况等信息，走访客户收入金额占国网下属集成商客户收

入的比例分别为 96.98%、95.24%和 94.86%;

(7) 查阅国家电网下属已上市集成商客户年度报告等公开披露信息, 复核其各年度主要客户与访谈确认信息是否匹配;

(8) 检 索 国 家 电 网 公 司 电 子 商 务 平 台 (<https://ecp.sgcc.com.cn/ecp2.0/portal/>)、中国南方电网供应链统一服务平台 (<http://www.bidding.csg.cn/>) 等公开平台, 核查发行人主要集成商客户的中标情况。

经核查, 申报会计师认为: 发行人向国家电网及其下属集成商客户的销售具备合理性, 交易模式符合行业惯例, 销售具有真实性。

问题 4. 关于应收账款

根据申报材料和首轮审核问询回复：

（1）报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 1,089.93 万元、1,319.50 万元和 1,910.25 万元，占应收账款余额的比例分别为 27.45%、21.21% 和 23.72%。

（2）部分客户需要其最终客户结算后再支付发行人相关货款。

（3）报告期内发行人应收账款占营业收入的比例由 26.22% 逐年增长至 36%，截至 2023 年 2 月末，2020 年末及 2021 年末的应收账款均有 10% 以上款项尚未收回，账龄 3 至 4 年以上款项占比远超过以往年度。

请发行人说明：

（1）逾期应收账款金额的总体分布情况及对应的坏账计提情况。

（2）报告期内与客户存在背靠背付款约定的具体情况，存在背靠背付款的应收账款金额及其占比，对应终端客户是否存在长期未回款情形。

（3）报告期内应收账款占营业收入比例持续提升的原因，部分款项仍未回款的原因及坏账风险情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）逾期应收账款金额的总体分布情况及对应的坏账计提情况

报告期各期末，发行人逾期应收账款金额的总体分布情况及对应的坏账计提情况，如下表所示：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占应收账款余额的比例	金额	占应收账款余额的比例	金额	占应收账款余额的比例
应收账款账面余额	8,053.45	100.00%	6,220.08	100.00%	3,970.56	100.00%
逾期金额（A）	1,910.25	23.72%	1,319.50	21.21%	1,089.93	27.45%
其中：账龄 1 年以内金额	1,208.50	15.01%	732.83	11.78%	521.73	13.14%
账龄 1-2 年金额	269.96	3.35%	90.38	1.45%	507.73	12.79%
账龄 2-3 年金额	76.89	0.95%	454.16	7.30%	14.96	0.38%
账龄 3-4 年金额	347.69	4.32%	7.96	0.13%	19.99	0.50%
账龄 4-5 年金额	7.21	0.09%	8.65	0.14%	25.52	0.64%
账龄 5 年以上金额	-	-	25.52	0.41%	-	-
逾期应收账款期后回款（B）	1,227.78		887.91		671.29	
同方股份逾期应收账款（C）	408.46		458.77		458.77	
同方股份期后回款（D）	-		50.31		50.31	
逾期应收账款回款比例（B/A）	64.27%		67.29%		61.59%	
逾期应收账款回款比例（剔除同方股份）（（B-D）/（A-C））	81.75%		97.31%		98.39%	
逾期应收账款坏账计提金额（E）	290.10		218.35		111.76	
逾期应收账款坏账计提比例（E/A）	15.19%		16.55%		10.25%	

注：期后回款统计截止至 2023 年 5 月末。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 1,089.93 万元、1,319.50 万元和 1,910.25 万元，占应收账款余额的比例分别为 27.45%、21.21%和 23.72%。逾期应收账款中以账龄 1 年以内为主，账龄 1 年以上的应收账款金额分别为 568.20 万元、586.67 万元和 701.75 万元。

同方股份报告期各期末逾期应收账款金额分别为 458.77 万元、458.77 万元、408.46 万元，占账龄 1 年以上逾期应收账款的比例分别为 80.74%、78.20%、58.21%。逾期未回款的原因系相关合同约定“背靠背付款”且最终用户部分项目尚未回款所致，具体请参见本题“一”之“（二）报告期内与客户存在背靠背付款约定的具体情况，存在背靠背付款的应收账款金额及其占比，对应终端客户是否存在长期未回款情形”的相关内容。若不考虑同方股份应收账款事项，公司逾期应收账款期后回款比例分别为 98.39%、97.31%和 81.75%，回款情况

良好。

公司对逾期应收账款坏账计提金额分别为 111.76 万元、218.35 万元和 290.10 万元，占逾期应收账款金额的比例为 10.25%、16.55%和 15.19%，坏账准备计提充分。

（二）报告期内与客户存在背靠背付款约定的具体情况，存在背靠背付款的应收账款金额及其占比，对应终端客户是否存在长期未回款情形

1、报告期内与客户存在背靠背付款约定的具体情况，存在背靠背付款的应收账款金额及其占比

报告期内，发行人仅与同方股份签订的《同方采购凝思服务器供货合同》、《凝思服务器设备及相关服务采购合同》两笔合同中约定了“背靠背”收款模式，即需要在收到最终用户的付款后再支付给发行人。除上述情况外，发行人不存在其他约定“背靠背”付款条件情形。

报告期各期末，发行人存在“背靠背”付款约定的应收账款金额及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
“背靠背”约定应收账款金额	408.46	458.77	458.77
期末应收账款账面余额	8,053.45	6,220.08	3,970.56
“背靠背”约定应收账款占比	5.07%	7.38%	11.55%

报告期各期末，发行人业务合同中存在“背靠背”条款约定的应收账款金额分别为 458.77 万元、458.77 万元和 408.46 万元，均为同方股份相关合同款项，占各期末应收账款账面余额的比例分别为 11.55%、7.38%和 5.07%，整体占比较小。公司已对同方股份相关款项进行坏账计提，计提金额分别为 42.34 万元、123.49 万元和 190.09 万元，坏账准备计提充分，不存在重大坏账风险。

2、对应最终用户是否存在长期未回款情形

报告期各期末，发行人业务合同中存在“背靠背”约定的项目具体情况如下表所示：

单位：万元

序号	直接客户	最终用户	截至 2022.12.31 应收账款	截至 2021.12.31 应收账款	截至 2020.12.31 应收账款	截至 2023.5.31 回款额	主要结算条款
1	同方股份	中国移动通信集团有限公司（以下简称“中国移动”）	337.77	388.08	388.08	50.31	买方（指同方股份，下同）用户支付买方款后 7 日内，买方以电汇或转账方式向卖方（指公司，下同）支付货款，卖方同时提供增值税专用发票原件和复印件各一份
2		中国电信集团有限公司（以下简称“中国电信”）	70.69	70.69	70.69	-	买方收到最终用户支付的同等比例付款且收到卖方提供的等额增值税专用发票后 7 日内，买方以电汇或转账方式向卖方支付货款
合计			408.46	458.77	458.77	50.31	-

由上表可见，发行人与同方股份存在“背靠背”约定的项目对应最终用户为中国移动和中国电信，相关最终用户均为大型央企，整体信誉度高，应收账款质量较高，应收账款实际无法收回的风险较低。

根据中介机构对同方股份的访谈：同方股份采购公司产品分别用于中国移动、中国电信基础网络建设项目（其中中国移动项目包含北京、浙江、广东等三个节点）；同方股份确认相关合同正常履行，认可合同验收信息及公司应收账款金额；2022 年 8 月，同方股份向公司回款 50.31 万元，主要系中国移动项目位于北京节点的项目初验完成并回款，同方股份根据合同约定支付相关款项；其余款项尚未支付，主要系中国移动项目浙江节点、广东节点及中国电信项目由于整体建设原因，产品到货后尚未上线，最终用户未安排回款所致；目前，各方合作情况良好，同方股份正在持续与最终用户进行沟通，最终用户回款后会根据合同约定及时安排向公司支付相关款项。

经检索国家企业信用信息公示系统、信用中国等平台，上述最终用户不存在被列为严重违法失信企业名单或失信被执行人名单的情况。

综上所述，公司仅存在与同方股份签订的两笔合同中约定了“背靠背”收款模式，相关应收账款占比较小，且公司已充分计提坏账准备，不存在重大坏账风险；未回款的原因主要系最终用户部分项目尚未回款所致，相关最终用户均为大型央企，整体信誉度高，应收账款质量较高，应收账款实际无法收回的风险较低。

（三）报告期内应收账款占营业收入比例持续提升的原因，部分款项仍未回款的原因及坏账风险情况

1、报告期内应收账款占营业收入比例上升的原因

报告期内，公司应收账款账面价值占营业收入比例上升具有合理性，具体分析如下：

（1）公司应收账款情况

公司报告期各期末应收账款账面价值及其占当期营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31 /2022 年度	2021.12.31 /2021 年度	2020.12.31 /2020 年度
营业收入	21,077.86	17,184.38	14,166.39
应收账款账面价值	7,456.19	5,756.70	3,714.77
应收账款账面价值占当期营业收入的比例	35.37%	33.50%	26.22%

报告期内，公司应收账款账面价值分别为 3,714.77 万元、5,756.70 万元和 7,456.19 万元，应收账款账面价值持续增加，主要系公司经营规模扩大，各年第四季度确认收入金额较上一年有所增加，回款集中在次年所致。

报告期内，公司营业收入按照季度划分构成如下表所示：

单位：万元

季度	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	2,679.00	12.71%	2,674.62	15.56%	1,459.03	10.30%
第二季度	4,343.45	20.61%	3,395.44	19.76%	3,276.56	23.13%
第三季度	6,168.52	29.27%	4,362.00	25.38%	3,847.52	27.16%
第四季度	7,886.89	37.42%	6,752.31	39.29%	5,583.28	39.41%
合计	21,077.86	100.00%	17,184.38	100.00%	14,166.39	100.00%

由上表可见，公司各年营业收入存在一定的季节性分布。报告期内，公司第四季度收入占比相对较高，且收入规模保持增长趋势，各期第四季度含税收入额均可覆盖当期应收账款期末余额。由于公司与主要客户约定的信用期一般为 3-4 个月，截至年末时点第四季度形成的大部分应收款项尚在信用期内，各年客户回款受自身预算情况、付款安排等因素影响存在波动：2020 年第四季度

形成的应收账款在当年回款金额较高，导致 2020 年应收账款占营业收入的比例较低，2021-2022 年公司应收账款占营业收入的比例相对稳定。

报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.03 次、3.37 次和 2.95 次，应收账款周转天数分别为 90.57 天、108.31 天和 123.73 天，与公司 and 主要客户约定的 3-4 个月信用期基本一致。报告期内公司回款天数略有上升，主要受客户自身资金状况、付款安排等因素影响，不存在重大异常变动。截至 2023 年 5 月末，公司应收账款回款比例分别为 89.14%、90.50%和 60.52%，若不考虑同方股份应收账款事项，报告期内公司实际回款比例分别为 99.35%、96.84%和 63.76%，应收账款的回收情况良好，不存在重大回收风险。

（2）与同行业可比公司比较分析

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款账面价值占营业收入比例的比较情况如下：

项目	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款账面价值占当期营业收入比例	麒麟信安	88.85%	40.68%	21.50%
	东方通	98.96%	72.73%	89.63%
	宝兰德	96.98%	102.07%	95.89%
	普元信息	41.19%	44.01%	55.30%
	中创股份	89.67%	49.35%	39.69%
	平均值	83.13%	61.77%	60.40%
	公司	35.37%	33.50%	26.22%
应收账款周转天数（天）	麒麟信安	240.13	107.99	107.04
	东方通	365.00	304.17	347.62
	宝兰德	380.21	380.21	337.96
	普元信息	185.28	187.18	228.13
	中创股份	258.87	147.77	117.36
	平均值	285.90	225.46	227.62
	公司	123.73	108.31	90.57

注：可比公司数据取自相关招股说明书、上市公司公告。

由上表可见，公司应收账款占营业收入比例增长的情形与同行业可比公司变动趋势相符，不存在应收账款占营业收入的比例异常增加的情形。报告期内，公司应收账款账面价值占营业收入比例分别为 26.22%、33.50%和 35.37%，低

于同行业可比公司 60.40%、61.77%和 83.13%的平均水平；应收账款周转天数分别为 90.57 天、108.31 天和 123.73 天，低于同行业可比公司 227.62 天、225.46 天和 285.90 天的平均水平。与同行业可比公司相比，公司应收账款占营业收入的比例及应收账款周转天数较为合理，主要系公司主要客户信誉较高，且公司注重应收账款催收工作，客户回款较为及时所致。

综上所述，公司报告期内应收账款占营业收入比例有所上升，主要系发行人营业收入的季节性分布及回款波动所致，与同行业可比公司变动趋势相符，具有合理性。

2、部分款项仍未回款的原因及坏账风险情况

（1）应收账款回款情况

截至 2023 年 5 月末，公司报告期各期末应收账款的回款情况如下表所示：

单位：万元			
项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	8,053.45	6,220.08	3,970.56
期后回款金额	4,874.26	5,629.28	3,539.22
未回款金额	3,179.19	590.80	431.34
未回款比例	39.48%	9.50%	10.86%
未回款比例（剔除同方股份）	36.24%	3.16%	0.65%

由上表可见，截至 2023 年 5 月末，公司报告期各期末应收账款的尚未回款金额分别为 431.34 万元、590.80 万元和 3,179.19 万元，未回款比例分别为 10.86%、9.50%和 39.48%。2020、2021 年末公司应收账款未回款金额主要为同方股份应收账款，未回款的原因系相关合同约定“背靠背付款”且最终用户部分项目尚未回款所致，具体请参见本题“一”之“（二）报告期内与客户存在背靠背付款约定的具体情况，存在背靠背付款的应收账款金额及其占比，对应终端客户是否存在长期未回款情形”的相关内容。若不考虑同方股份应收账款事项，报告期内公司实际的未回款比例分别为 0.65%、3.16%和 36.24%，2022 年末应收账款未回款比例相对较高，主要系距离统计截止日较近所致。总体而言，公司应收账款的回收情况良好，不存在重大回收风险。

（2）仍未回款的原因及坏账风险情况

截至 2023 年 5 月末，2020 年末及 2021 年末的应收账款仍未回款的客户中，未回款金额在 20 万元以上的主要客户相关信息如下表所示：

单位：万元

时间	客户名称	期末余额	已回款金额	未回款金额	占未回款 金额比例	坏账金额	未回款原因	企业类型	信用状 况	坏账计 提是否 充分
2021.12.31	同方股份有限公司	458.77	50.31	408.46	69.14%	123.49	最终用户尚 未回款	央企上市公司	正常	充分
	远景能源（南京） 软件技术有限公司	85.76	28.03	57.73	9.77%	4.29	部分尾款尚 未支付	民营独角兽企 业，注册资本 1.65 亿美元	正常	充分
	中电信数智科技有 限公司	43.20	-	43.20	7.31%	2.16	央企付款审 批流程较长	央企上市公司 下属公司	正常	充分
	江苏泽宇电力工程 有限公司	22.00	-	22.00	3.72%	3.08	部分尾款尚 未支付	上市公司下属 公司	正常	充分
合计		609.73	78.34	531.39	89.94%	133.02	-	-	-	-
2020.12.31	同方股份有限公司	458.77	50.31	408.46	94.70%	42.34	最终用户尚 未回款	央企上市公司	正常	充分
合计		458.77	50.31	408.46	94.70%	42.34	-	-	-	-

截至 2023 年 5 月末，2020、2021 年末仍未回款的应收账款金额分别为 431.34 万元、590.80 万元，其中主要为同方股份相关应收账款，除同方股份外其他客户未回款金额分别为 22.88 万元、182.34 万元，未回款应收账款金额相对较小，原因主要受客户预算情况、付款安排等因素影响所致，不存在预计无法收回的情形。同时，公司已按照统一的会计政策，对相关应收账款进行坏账计提，坏账准备计提充分，不存在重大坏账风险。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人针对客户的信用政策情况，获取发行人应收账款明细表并核查报告期各期末应收账款逾期情况，分析主要逾期客户的信用情况，复核计算相关逾期应收账款坏账准备计提比例及金额，核查主要逾期应收账款的期后回款情况；

2、查阅发行人与客户签订的合同，访谈发行人业务人员，核查报告期内与客户存在背靠背付款约定的合同情况，计算发行人存在背靠背付款的应收账款金额及其占比；对同方股份进行访谈，确认相关合同的执行情况及未回款的原因，并对最终用户进行分析，判断是否重大回款风险；

3、查阅同行业可比公司披露的公开信息，计算同行业可比公司应收账款占收入的比例，与公司进行对比分析；查阅发行人回款明细表，计算并分析发行人报告期各期末应收账款期末余额和期后回款金额；访谈发行人业务人员并检索公开信息，了解未回款客户的原因及经营情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，发行人逾期应收账款金额的总体分布情况不存在重大异常，期后回款情况良好，对应坏账计提充分；

2、报告期内，发行人仅存在与同方股份签订的两笔合同中约定了“背靠背”收款模式，相关应收账款占比较小；未回款的原因主要系最终用户部分项目尚未

回款所致，相关最终用户均为大型央企，整体信誉度高，应收账款质量较高，应收账款实际无法收回的风险较低；

3、发行人报告期内应收账款占营业收入比例有所上升，主要系发行人营业收入的季节性分布及回款波动所致，与同行业可比公司变动趋势相符，具有合理性；发行人应收账款期后回款情况较好，未回款应收账款金额相对较小，不存在重大坏账风险。

问题 5. 关于财务内控

根据申报材料，发行人报告期内存在通过服务商进行对外款项支付，通过个人卡账户进行款项支付的财务内控不规范情形。

请发行人对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》中关于财务内控的要求，逐项说明发行人是否存在其他财务内控不规范情形，发行人目前财务内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

报告期前期，基于薪酬保密、支付便利等因素考虑，公司存在通过服务商及个人卡账户发放奖金、员工福利以及向关联方（宫敏、李明源）及部分员工提供借款的情形。根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中“5-8 财务内控不规范情形”的规定，公司上述事项涉及“③与关联方或第三方直接进行资金拆借”、“⑤利用个人账户对外收付款项”和“⑧被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金”的财务内控不规范情形。公司已于 2021 年整改相关财务内控不规范情形，自个人卡账户注销至本回复出具之日，公司已持续规范运作超过 12 个月，内部控制符合规范性要求。发行人已在招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“一、报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况”中披露了相关事项的基本情况、财务处理及影响、整改措施及运行情况。经规范整改后，公司不存在其他涉及“③与关联方或第三方直接进行资金拆借”、“⑤利用个人账户对外收付款项”和“⑧被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金”的财务内控不规范情形。

除上述事项外，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-8 财务内控不规范情形”的规定，报告期内公司不存在其他关于财务内控不规范情形的认定，具体如下：

序号	财务内控不规范的情形	是否存在相关情形
1	在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	否

序号	财务内控不规范的情形	是否存在相关情形
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	频繁通过关联方或第三方代收货款，金额较大且缺乏商业合理性	否
4	出借公司账户为他人收付款项	否
5	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	否
6	存在账外账	否
7	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	否

综上所述，公司报告期前期财务内控不规范事项已得到及时整改，并在招股说明书中进行了相应的信息披露，目前不存在《监管规则适用指引——发行类第5号》中规定的财务内控不规范情形。容诚会计师已出具《内部控制鉴证报告》（容诚专字[2023]200Z0173号），认为发行人于2022年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。因此，公司已经建立健全了财务内部控制制度，并在管理层的监督下得到了有效实施，目前财务内控制度健全有效。

二、中介机构核查程序与核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、对照《监管规则适用指引——发行类第5号》“5-8 财务内控不规范情形”的相关内容，逐条分析发行人报告期内是否存在财务内控不规范的情形；
- 2、查阅发行人的内部控制制度和公司治理制度等，了解内部控制制度设计及运行的有效性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人报告期前期财务内控不规范事项已得到及时整改，不存在《监管规则适用指引——发行类第5号》中其他财务内控不规范情形。发行人已经建立健全了财务内部控制制度，并在管理层的监督下得到了有效实施，目前财务内控制度健全有效。

（此页无正文，为北京凝思软件股份有限公司容诚专字[2023]200Z0469 号报告之签字盖章页。）



中国·北京

中国注册会计师：


何双（项目合伙人）


中国注册会计师：


薛佳祺


中国注册会计师：


杨志颖


2023年 6 月 2 日