

北京北信源软件股份有限公司

关于深圳证券交易所创业板半年报问询函的补充回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

我公司于2020年9月10日接到贵部《关于对北京北信源软件股份有限公司的半年报问询函》（创业板半年报问询函【2020】第 30 号），公司董事会高度重视，已对问询函所提及的有关事项进行了认真核实，现就相关问题回复如下：

问题 1. 报告期内你公司实现营业收入 2.65 亿元，同比下降 10.67%；实现扣非后归母净利润 1,658.88 万元，同比下降 24.61%。报告期末公司应收账款余额为 11.05 亿元，较期初增长 3.85%，账龄 1 年以上的占比 66.83%。半年报显示，公司对广州三盾信息科技有限公司等 12 名客户的应收账款按单项重大累计计提坏账准备 3,431.52 万元，计提比例为 80.40%。请你公司就以下事项进行说明：

（1）结合不同销售模式、产品类型下取得“实施验收单”的时点及计算完工进度的依据说明你公司软件销售收入的确认方法，是否符合企业会计准则及软件行业业务特点；请结合销售合同中针对产品升级条款的约定说明公司在收入确认过程中是否已充分识别各项合同履约义务，如是，请结合某一具体合同举例说明。

【回复】：

① 公司软件收入确认的具体原则：

公司软件产品的销售在客户取得软件产品控制权时确认收入，根据合同约定，客户取得软件产品并验收合格后，签署验收单，公司根据客户签署的验收单确认收入。

公司软件销售业务按销售渠道分为直销和经销两种模式，按软件产品类型分为终端安全产品、数据安全产品、边界安全产品和网络安全产品等四类。

两种销售模式下取得验收单的时点如下：

1) 经销模式下，在经销商收到软件产品并按合同约定条款验收后取得验收单，公司根据签署的验收单进行收入确认；

2) 直销模式下，部分合同为客户收到软件产品即验收；另一部分合同为客户收到软件产品并实施安装测试成功后验收。二者均在按合同约定验收后取得验收单，公司根据签署的

验收单进行收入确认。

无论在直销和经销模式下，均为买断式销售，除质量问题外不存在退换货的情形，因此公司在收到客户验收单后确认收入，符合会计准则及软件行业业务特点。

② 公司在收入确认过程中已充分识别各项合同履约义务，以下列合同举例说明：

根据公司与广东仁化农村商业银行股份有限公司签署的《关于北信源主机监控审计与补丁分发系统购销合同》，该合同的总价款及内容为：

单位：元

客户名称	合同标的	履约义务	合同金额	已确认收入金额	确认收入类型
广东仁化农村商业银行股份有限公司	北信源主机监控审计与补丁分发系统 V6.6.02.03	销售软件系统	25,460.00	22,530.97	时点履行确认
	北信源景云网络防病毒系统 V1.0	销售软件系统	4,020.00	-	时点履行确认
	产品升级续保服务	2021.7.15-2024.7.14 产品升级续保服务	11,792.00	-	期间履行确认
	合计	-	41,272.00	22,530.97	-

公司对该合同的履约义务识别及收入确认情况：

公司首先对合同各项履约义务进行充分识别，然后按已经充分识别的各项履约义务执行。如例所示，2020 年 6 月公司执行此合同中软件产品“北信源主机监控审计与补丁分发系统 V6.6.02.03”供货的第一项履约义务完成后，产品控制权已转移至买方，取得了验收单，公司在此时点确认其收入。公司后期在第二项履约义务完成后，在取得验收单的时点确认收入。对于产品升级服务的履约义务，合同条款中约定“乙方自合同签订之日起提供 48 个月的产品质保，质保期满后甲方如果需要乙方继续提供维护升级服务，则应与乙方另行签订技术服务协议，服务费收取标准由双方另行协商决定”，48 个月中的前 12 个月为软件产品的免费标准质保期，与软件产品为同一项履约义务，后 36 个月为升级服务收费质保期，如上表所示，在合同中单独列示并认定为一项履约义务，公司按履约期间按期完成履约义务后，作为期间履行确认收入。

上述标准质保期包括邮件或电话远程技术支持、软件 BUG 补丁修复、配件非人为损坏的更换维修，例如 UKEY 换电池等，不包含产品升级和维护。一般情况下，软件产品销售不允许进行退换货，在实际业务开展过程中，偶有发生退换货的情况，一般是由于软件无法调试验收成功、运行环境不兼容、生产时操作失误导致产品授权码错误等。一旦发生上述情况，在产品验收之前即可发现并及时退换货，之后再次进行安装调试并进行验收。安装调试

验收通过后，则不再允许进行退换货，客户验收后即应根据合同履行其付款义务，其付款与上述质保期无必然联系。

产品在安装调试验收后，即进入质保期，未发生过在验收后客户因产品质量问题提出退换货的情况。

(2) 超过信用期的应收账款账龄分布以及对应金额，客户回款进度是否符合销售信用政策与合同约定，如否，请说明未按销售政策执行的原因以及你公司采取的催收措施；请结合同行业可比公司情况、公司信用政策变化、收入结构变化、季节性波动等相关因素定量分析你公司应收账款周转率较低的原因及合理性。

【回复】:

① 公司的信用政策与合同约定的一致性情况

公司销售合同约定的结算方式如下：产品销售收款根据合同约定的付款方式进行结算。一般情况下，对于不需要安装调试的自行开发研制软件产品销售业务，产品出库并交付验收后，即可收取货款；对于需要安装调试的自行开发研制软件产品销售业务，合同签订、产品出库并交付后，公司收取合同金额的 30%，产品安装实施验收后，收取剩余的合同款项，并预留 5%-10%的质保金。

公司信用政策如下：签订合同前，对客户的实力、资信进行调研核实，并且在合同条款上对项目验收、收款等进行详细约定。对于长期合作客户或金额较大的合同逐个进行信用考核评定，并根据评定结果，授予不同期限的结算信用期，即对于在合同中约定的付款时间给予不同程度的期限延长；对于一般客户且金额较小的合同，按合同约定的时点付款，不设置信用期。

一年以内的应收账款，公司认为回收风险不大，一般不作为超期处理。公司一年以上的应收账款账龄分布以及对应金额如下：

单位：元

账龄	期末余额
1 至 2 年	356,826,748.73
2 至 3 年	287,443,501.31
3 至 4 年	168,108,420.99
4 至 5 年	114,390,441.54
5 年以上	74,789,025.56
合计	1,001,558,138.13

公司实际的客户回款进度与销售信用政策以及合同约定不完全符合，原因如下：

1) 近年来，由于整体宏观经济下行压力较大，各类单位的资金面普遍比较紧张，对公

公司的应收账款回收产生了不利影响；

2) 部分政企客户管理层换届，负责人更换，需重新确认项目情况后再启动付款流程，历时较长，导致公司对该部分客户的回款较慢；

3) 公司部分客户在产品或项目验收后，在公司要求按合同回款过程中，对使用中的产品部分功能、界面等方面要求公司做进一步的测试或优化，从而导致回款期延长。公司因此项原因导致的应收账款账龄情况如下：

账龄	期末余额
1 至 2 年	4,248,921.50
2 至 3 年	31,845,444.30
3 至 4 年	37,078,441.97
4 至 5 年	17,838,400.00
5 年以上	9,363,182.00
合计	100,374,389.77

上述产品均已经客户验收，符合收入确认的条件。公司与上述客户不存在纠纷，应收账款回收不存在不确定性。公司积极与该类客户进行协商沟通，在合理范围内满足客户的需求，尽快将应收账款回收。

公司近年来加大应收的催收力度，成立专项催收小组，主要采取以下几种催收措施进行应收账款的催收工作：

- 1) 电话、邮件至客户进行催收；
- 2) 公司层面专项小组拜访客户，了解客户未回应收款的原因，解决问题进行催收；
- 3) 对于恶意拖欠货款的客户，公司发送律师函进行催收，律师函催收无果，公司会采取法律手段，对客户进行起诉催收。

②同行业公司对比情况：

1) 同行业最近两年一期的应收账款周转率（次）如下：

公司名称	2020 年 6 月	2019 年	2018 年
任子行	0.58	2.16	2.87
格尔软件	0.46	1.78	1.74
启明星辰	0.41	1.71	1.81
安博通	0.37	1.45	1.69
卫士通	0.29	1.30	1.16
东方通	0.20	1.25	1.14
蓝盾股份	0.16	0.67	0.98
熙菱信息	0.15	0.56	1.38
左江科技	0.09	1.05	1.24
同行业平均	0.30	1.33	1.56

北信源	0.24	0.73	0.69
-----	------	------	------

与同行业情况对比，公司应收账款周转率略低于平均水平。

2) 公司收入结构变化情况如下：

单位：万元

收入结构	本报告期		上年同期		结构比例变动
	确认收入	占比	上年同期	占比	
软件产品	18,366.83	69.27%	19343.44	65.17%	4.10%
技术服务	1,689.59	6.37%	1907.15	6.43%	-0.05%
系统集成	3,632.99	13.70%	6153.49	20.73%	-7.03%
其他	2,824.90	10.65%	2276.17	7.67%	2.99%
合计	26,514.31	100.00%	29,680.25	100.00%	-

报告期内，公司收入结构稳定，变化较小。

3) 公司确认收入季节性波动情况如下：

单位：万元

季度	2020 年度	2019 年度		2018 年度	
	确认收入	确认收入	占比	确认收入	占比
第一季度	11,029.10	11,018.99	15.26%	8,646.96	15.11%
第二季度	15,485.21	18,661.27	25.85%	10,965.78	19.16%
第三季度	-	22,435.48	31.07%	10,874.79	19.00%
第四季度	-	20,082.50	27.82%	26,752.51	46.74%
合计	26,514.31	72,198.24	100.00%	57,240.04	100.00%

4) 公司回款季节性波动情况如下：

单位：万元

季度	2020 年度	2019 年度		2018 年度	
	回款额	回款额	占比	回款额	占比
第一季度	11,876.14	12,143.35	20.47%	6,401.86	15.76%
第二季度	13,271.98	9,122.91	15.38%	7,316.90	18.01%
第三季度	-	15,515.01	26.15%	7,973.27	19.62%
第四季度	-	22,543.87	38.00%	18,940.46	46.61%
合计	25,148.12	59,325.14	100.00%	40,632.49	100.00%

公司收入和回款均呈季节性波动，即下半年的收入和回款高于上半年。

应收账款周转率较低的原因及合理性：

1) 公司近年来公司业务发展较好，收入上升，其对应的应收账款余额也上升；

2) 近年来，由于整体宏观经济下行压力较大，各类单位的资金面普遍比较紧张，对公司的应收账款回收产生了不利影响；

3) 部分政企客户管理层换届, 负责人更换, 需重新确认项目情况后再启动付款流程, 历时较长, 导致公司对该部分客户的回款较慢;

4) 公司部分客户在产品或项目验收后, 在公司要求按合同回款过程中, 对使用中的产品部分功能、界面等方面要求公司做进一步的测试或优化, 从而导致回款期延长。

同期对比来看, 公司 2019 年度较 2018 年度应收账款周转率有所提升, 表示公司对应收账款的催收取得了一定的成果, 公司将继续保持对应收账款重视程度, 进一步加大催收力度, 争取使公司的应收账款回收情况继续好转, 提升应收账款周转率, 保证公司良性运营。

报告期内, 公司在产品结构和信用政策没有明显变化, 季节性波动较为明显, 收入与回款相对集中在下半年度, 符合软件行业特点。

2018 年度公司回款占确认收入比重为 70.99%, 2019 年度为 82.17%, 2020 年上半年为 94.85%, 逐年呈明显上升趋势。公司在近两年, 尤其在 2020 年上半年度特殊时期中, 回款情况明显好转, 表明应收账款的催收工作初见成效, 回款状况有所提升。

(3) 对上述 12 名客户的应收账款计提大额坏账的原因, 近三年及一期对相关客户形成的销售收入及占比, 对应客户是否存在关联方, 你公司是否计划采取司法手段催收, 如否, 请详细说明原因。

【回复】:

①公司对上述 12 名客户的应收账款计提大额坏账的原因系:

根据公司内部控制的要求, 在定期报告前对应收账款客户信用状态进行查询, 基于谨慎性考虑, 对工商登记状态异常的客户进行单项计提。在单项计提后, 公司责成销售部门了解上述客户处于异常状态的原因, 是否存在回款的实质性风险, 制定下一步采取措施的策略。公司对判断有回款风险的应收账款进行单项计提。

②公司 12 名应收账款单项计提坏账的客户近三年及一期的确认收入情况如下:

客户名称	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		计提原因	是否有 关联关系
	收入额 (元)	占营 收比 例	收入额 (元)	占营 收比 例	收入额 (元)	占营 收比 例	收入额 (元)	占营 收比 例		
北京百年育人电子技术 有限责任公司									经营异 常	否
北京国信慧 通科技有限 责任公司									失信被 执行人	否

北京浩瀚联鑫科技有限公司							235,897.43	0.05%	经营异常	否
北京嘉蓝宜兴科技发展有限公司							6,410,256.42	1.25%	经营异常	否
北京世纪美加科技发展有限公司									经营异常	否
北京中航兴业电子有限责任公司	202,300.89	0.08%	326,680.96	0.05%	6,034.48	0.01%			经营异常	否
福建伊时代信息科技股份有限公司									失信被执行人	否
广州三盾信息科技有限公司			12,933.55	0.0018%	180,172.41	0.03%			收回可能性重大不确定	否
广州深宏信息科技有限公司	43,256.65	0.02%	275,710.94	0.04%					经营异常	否
南京朗晟信息技术有限公司									经营异常	否
沈阳恩达工贸科技实业总公司			431,034.48	0.06%	431,034.48	0.08%			严重违法	否
吉林省盛雀勤盈科技网络服务有限公司							82,051.28	0.02%	经营异常	否

③公司对单项计提客户具体的催收手段如下：

1)北京百年育人电子技术有限责任公司：该企业于2019年10月31日被列入经营异常，原因为注册地与办公地不一致。公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。公司要求销售人员与客户沟通，就此前的销售合同应收款项制定回款计划，如对方制定了切实可行的回款计划且按计划还款，则暂不采取司法手段催收，如对方无法在2020年10月31日前制定详细的回款计划且回收部分款项，则公司至迟于2020年10月31日前发出律师函，如发出律师函后客户仍不回款的，公司至迟于2020年12月31日起诉该客户。

2)北京国信慧通科技有限责任公司:该企业于2017年12月18日被列为失信被执行人,公司与该客户的交易发生于其被列入失信被执行人之前。公司要求销售人员与客户沟通,就此前的销售合同应收款项制定回款计划,如对方制定了切实可行的回款计划且按计划还款,则暂不采取司法手段催收,如对方无法在2020年10月31日前制定详细的回款计划且回收部分款项,则公司至迟于2020年10月31日前发出律师函,如发出律师函后客户仍不回款的,公司至迟于2020年12月31日起诉该客户。

3)北京浩瀚联鑫科技有限公司:2020年4月17日吊销,公司与原客户公司负责人取得联系进行催收,使用律师函或起诉等司法手段,如催收无果,则年内对该笔应收账款按准则进行核销。

4)北京嘉蓝宜兴科技发展有限公司:该企业于2020年1月16日被列入经营异常,原因为注册地与办公地不一致,公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。公司与客户就此前的销售合同应收款项进行了沟通,协商了回款事宜,对方计划年内回款50万元。双方在此基础上将进一步沟通并至迟于2020年12月31日前形成切实可行的回款计划。如对方未按回款计划执行,则对其采取诉讼催收的措施。

5)北京世纪美加科技发展有限公司:该企业于2019年12月23日被列入经营异常,原因为注册地与办公地不一致,公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。公司要求销售人员与客户沟通,就此前的销售合同应收款项制定回款计划,如对方制定了切实可行的回款计划且按计划还款,则暂不采取司法手段催收,如对方无法在2020年10月31日前制定详细的回款计划且回收部分款项,则公司至迟于2020年10月31日前发出律师函,如发出律师函后客户仍不回款的,公司至迟于2020年12月31日起诉该客户。

6)北京中航兴业电子有限责任公司:该企业于2020年1月15日被列入经营异常,原因为注册地与办公地不一致,公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。该单位中航兴业集团下属公司,其性质为军工企业,2020年有新项目合作,并且有部分项目回款19.18万元,公司继续就应收款项进行沟通,判断回款风险不大,拟加强沟通力度,暂不采取司法手段催收。

7)福建伊时代信息科技股份有限公司:该企业因涉诉被执行未履行被列入失信被执行人,法律诉讼事件均发生于其与公司进行交易之后。公司要求销售人员与客户沟通,就此前的销售合同应收款项制定回款计划,如对方制定了切实可行的回款计划且按计划还款,则暂不采取司法手段催收,如对方无法在2020年10月31日前制定详细的回款计划且回收部分款项,则公司至迟于2020年10月31日前发出律师函,如发出律师函后客户仍不回款的,

公司至迟于 2020 年 12 月 31 日起诉该客户。

8) 广州三盾信息科技有限公司：部分合同收回可能性重大不确定，公司已经与客户联系沟通回款事宜，催收工作正在进行中，双方在此基础上将进一步沟通并迟于 2020 年 12 月 31 日前形成切实可行的回款计划。如对方未按回款计划执行，则对其采取诉讼催收的措施。

公司与三盾持续交易的原因系因新的交易背景和终端客户，基于持续合作、维护客户的目的，经公司综合判断，与三盾发生了新的交易，新发生的交易金额较小，且新发生交易均按合同回款。公司已与三盾开展沟通工作，积极沟通历史交易的回款事宜，截至 2020 年 9 月末，广州三盾的历史应收账款已回款约 192 万元。

9) 广州深宏信息科技有限公司：该企业于 2019 年 9 月 25 日被列入经营异常，原因为注册地与办公地不一致。2020 年公司与其有新项目合作，并且有部分项目回款 4.38 万元，公司继续就应收款项进行沟通，判断回款风险不大，拟加强沟通力度，暂不采取司法手段催收。双方将于 2020 年 12 月 31 日前制定切实可行的后续回款计划，如对方后续未能按照回款计划执行，则对其采取诉讼催收的措施。

10) 南京朗晟信息技术有限公司：该企业于 2016 年 11 月 2 日被列入经营异常，原因为注册地与办公地不一致，公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。后该企业于 2020 年 5 月 13 日依法办理住所或者经营场所变更登记后，被移出经营异常状态。公司要求销售人员与客户沟通，就此前的销售合同应收款项制定回款计划，如对方制定了切实可行的回款计划且按计划还款，则暂不采取司法手段催收，如对方无法在 2020 年 10 月 31 日前制定详细的回款计划且回收部分款项，则公司至迟于 2020 年 10 月 31 日前发出律师函，如发出律师函后客户仍不回款的，公司至迟于 2020 年 12 月 31 日起诉该客户。

11) 沈阳恩达工贸科技实业总公司：该企业于 2019 年 7 月 12 日被列为严重违法，原因是未公示报告超过三年，公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。公司要求销售人员与客户沟通，就此前的销售合同应收款项制定回款计划，如对方制定了切实可行的回款计划且按计划还款，则暂不采取司法手段催收，如对方无法在 2020 年 10 月 31 日前制定详细的回款计划且回收部分款项，则公司至迟于 2020 年 10 月 31 日前发出律师函，如发出律师函后客户仍不回款的，公司至迟于 2020 年 12 月 31 日起诉该客户。

12) 吉林省盛雀勤盈科技网络服务有限公司：该企业于 2018 年 9 月 6 日被列为经营异常，原因为注册地与办公地不一致，公司与该客户的交易发生于其被列入经营异常之前。公司要求销售人员与客户沟通，就此前的销售合同应收款项制定回款计划，如对方制定了切实

可行的回款计划且按计划还款，则暂不采取司法手段催收，如对方无法在 2020 年 10 月 31 日前制定详细的回款计划且回收部分款项，则公司至迟于 2020 年 10 月 31 日前发出律师函，如发出律师函后客户仍不回款的，公司至迟于 2020 年 12 月 31 日起诉该客户。

近年来，公司非常关注应收账款的回款情况，制定了相应的应收账款催收措施。公司对于应收账款的催收本着友好协商、合作共赢的原则，首先采用正常的商务手段或程序进行催收，一般为对客户进行电话追访，调派人员与客户直接沟通，协商回款事宜。在商务手段使用无效后，公司方会考虑使用法律手段进行催收。

公司对上述 12 家客户的应收账款，公司一直采用商务手段进行催收，但公司在核查客户的工商信息时，发现以上客户的工商登记状态存在经营异常的情况，结合商务催收的效果，本着谨慎性原则，公司对上述客户进行信用减值损失的单项计提。但公司并未中止对这些客户的应收账款的催收工作，由于每个客户的经营状态、与公司的合作现状及对应的终端客户背景各不相同，本着长期合作的原则，公司仍首先与客户协商，制定详细的回款计划，不及预期的将采取法律手段进行催收。10 月底为公司对协商未果的客户采取法律手段催收的最晚期限，而并非在 10 月底方对上述客户进行催收。

针对上述客户，公司承诺严格按照前述催收手段进行催收。

公司对产品销售制定了较为严格的内部控制流程。签订合同前，首先需要销售人员进行项目立项，商务部核查该客户工商信息等资料，并由渠道部负责与客户沟通销售细节，客户填写合作申请表，提供企业营业执照等相关资质；审核通过后，由商务部备案，合同专员进行客户建档；建档后方可进入合同签署流程，公司对客户资质、产品类型、产品价格等进行核查审批，审批通过后签订合同；签订合同之后，进入产品出库、客户验收、开票、收款等流程。首先由销售部门发起出库申请，生产部门进行出库并记录出库情况，并将出库记录发送至财务部门进行账务处理，产品出库后，销售部门根据客户要求发起开票申请，发票开出后进行收款。对于经销商客户，公司通过要求经销商提供其与终端客户签署的合同、为终端客户实施安装调试、出具唯一授权码等方式来确认实现了最终销售，避免出现销售人员为完成业绩任务，虚增销售的情况，公司未出现过销售人员为完成业绩虚增销售的情况。

公司的直销客户大部分以政府、国企、军工、大型金融企业为主，对方与公司直接签署合同，此类客户有较为严格的采购付款流程，不存在销售人员私吞货款的情况；对于经销商，公司通过上述产品销售内控对经销商的质量进行把控，在合同中约定付款必须直接汇至指定的公司账户，定期与经销商沟通确认未结款项事宜。针对长期未回款的经销商，公司将进一步加大沟通力度，并在必要时采取司法手段催收，以防止经销商与销售人员进行合伙舞弊吞

占公司货款，确保公司的利益不受损害。

问题 2. 你公司软件产品销售分为直销与经销模式，请补充说明：（1）报告期内各类产品分直销与经销的金额、销售量、单价，各经销商与你公司是否存在关联关系；（2）结合两种销售模式下软件产品收入的比例变化、超过信用期的应收项目具体内容等说明两种模式下收款方式的差异；（3）近一年一期是否存在新增经销商的情形，如存在，请说明新增经销商数量、收入情况，新增经销商的期末应收账款，新增经销商销售的产品用于直接用户的情况。

【回复】:

- ① 公司软件产品分为终端安全产品、数据安全产品、边界安全产品、网络安全产品等四类。

2019 年度各类软件产品直销和经销情况如下：

产品类别	经营模式	确认收入额（万元）	数量（终端）	授权码与确认的终端数量是否匹配
终端安全	经销	10,669.56	1,088,513	是
	直销	3,822.77	307,085	是
	合计	14,492.33	1,395,598	-
数据安全	经销	9,985.53	542,404	是
	直销	2,984.62	94,166	是
	合计	12,970.15	636,570	-
边界安全	经销	3,771.80	704	是
	直销	1,794.78	531	是
	合计	5,566.57	1,235	-
网络安全	经销	2,840.39	198,536	是
	直销	4,975.19	205,165	是
	合计	7,815.58	403,701	-

各类产品经销商中关联交易为：

- 1) 深圳市金城保密技术有限公司为公司参股公司，公司 2019 年度确认收入额为 15.78 万元；
- 2) 北京双洲科技有限公司为公司参股公司，公司 2019 年度确认收入额为 1.82 万元；
- 3) 北京金天城保密技术有限公司为参股公司，公司 2019 年度确认收入额为 1.88 万元；
- 4) 北京信源健和科技有限责任公司为参股公司，公司 2019 年度确认收入额为 0.22 万元；

其他经销商与公司均无关联关系。

本报告期各类软件产品直销和经销情况如下：

产品类别	经营模式	确认收入额（万元）	数量（终端）	授权码与确认的终端数量是否匹配
终端安全	经销	5,418.89	557,641	是
	直销	1,585.08	120,703	是
	合计	7,003.97	678,344	-
数据安全	经销	5,788.63	334,870	是
	直销	1,438.84	42,153	是
	合计	7,227.47	377,023	-
边界安全	经销	2,020.25	346	是
	直销	275.33	82	是
	合计	2,295.58	428	-
网络安全	经销	937.53	66,449	是
	直销	902.28	40,714	是
	合计	1,839.81	107,163	-

各类产品经销商中北京金天城保密技术有限公司为公司参股公司的控股子公司，与公司有关联关系，本报告期内确认收入额为 5,486.73 元；其他经销商均无关联关系。

公司在为客户出具与销售终端相匹配数量的授权码，在客户购买的终端上安装运行，客户验收后获取验收单，即完成终端的销售。综合近一年一期的按产品类别区分直销与经销情况分析，产品的单价无明显波动。

②两种销售模式下软件产品收入以及对应一年以上应收款的比例变化如下：

单位：万元

经营模式	本报告期				上年同期			
	确认收入	占比	一年以上应收	占比	确认收入	占比	一年以上应收	占比
经销	13,254.56	72.17%	12,925.24	75.92%	10,660.76	55.11%	14,138.36	85.43%
直销	5,112.27	27.83%	4,099.31	24.08%	8,682.67	44.89%	2,410.57	14.57%
合计	18,366.83	100.00%	17,024.55	100.00%	19,343.44	100.00%	16,548.92	100.00%

本年同期较上年同期经销确认收入的比例增加了 17.06%，主要是公司信创产品销售模式为经销模式导致。因信创产品主要用于销售政府党政机关等客户，对于经销商的选择其需要具有一定的此类销售渠道背景以及良好的客户关系资源，并且区域经销模式可以更好的提供服务，做有针对性的市场推动，方便公司定点投放，因此为了更好的推进品牌，服务客户，所以信创业务都是通过经销模式发展。

信创产业是指信息技术应用创新产业，是数据安全、网络安全的基础，也是“新基建”的重要内容。信息技术应用创新发展是一项国家战略，也是当今形势下国内经济发展的新动

能。

因信创产品主要用于销售政府党政机关等客户，对于经销商的选择其需要具有一定的此类销售渠道背景或者客户关系资源背景，并且区域经销模式可以更好的提供服务，做有针对性的市场推动，方便公司定点投放。因此为了更好的推进品牌，服务客户，所以信创业务大部分通过经销模式发展。

公司结合国家信创产业发展的形势，积极布局信创业务，研发多种信创产品，公司多类信创产品入围国家信创产业名录，因目前信创产业市场规模较大，进入者较多，公司为力争信创市场占有率，对信创业务经销商适当延长了信用期，力求领先其他竞争对手将国内信创市场全面铺开，会为后期的信创产品服务市场打下坚实的基础。

对于经销模式的回款，公司近2年来通过加大催收力度，回款情况已经较往年有所改善。从回款比例看，经销模式下，本期末一年以上应收款余额较2019年6月末有所降低，回款情况较好；直销模式下，上年同期销售收入达8,682.67万元，而一年以上应收账款余额仅增加1,688.74万元，呈现出较好的回款趋势。因此，公司对直销和经销客户的回款均呈现向好趋势，公司对其收款方式没有明显差异。

③近一年及一期的软件产品收入新增经销商的情况如下：

报告期	数量（个）	确认收入（万元）	应收账款（万元）
2020年上半年	104	2,693.97	2,801.36
2019年度	52	4,282.36	4,553.53

1) 2019年度前五大新增经销商收入总数4,033.18万元，占新增经销商收入总数比重为94.18%，前五大新增经销商用于直接用户情况如下：

排名	经销商名称	对应直接用户
1	中品云仓（北京）科技发展有限公司	中国人民武警警察部队 XX 支队
		安徽省高级人民法院
		合肥市蜀山区退役军人事务局
		毕节市委 XX 局
		中国共产党纳雍县委员会办公室
		中共七星关区委办公室
		普定县 XX 局等 2500 余家
2	哈尔滨惠得威科技开发有限公司	国家税务总局黑龙江省税务局
		中国人民武装警察部队 XX 总队
		中共黑龙江省委组织部
		伊春市“206 工程”建设项目
		牡丹江市公安局

		中共黑龙江省委 XX 局
		黑龙江省政法委
		中共黑河市委
		绥化市市政府
		黑龙江省司法厅
		黑龙江省有色金属地质勘查局等 180 余家
3	上海旭畅信息技术有限公司	宝钢特钢有限公司
		宝山钢铁股份有限公司
		东海证券股份有限公司
		商飞集团财务有限责任公司
		上海柏飞电子科技有限公司
		上海道宁信息科技有限公司
		上海飞博激光科技有限公司
		上海飞机制造有限公司
		上海冠众光学科技有限公司
		上海瀚讯信息技术股份有限公司
		上海戎科特种装备有限公司
		上海市第一中级人民法院
		上海市奉贤区
		上海市工商业联合会
		上海市公安局崇明分局
		上海市公安局网络安全保卫总队
		上海市松江区绿化和市容管理局
		上海市应急管理局
		上海思晋智能科技有限公司
		上海图书馆
		上海旭畅信息技术有限公司
		上海云铸三维科技有限公司
		上海中心大厦世邦魏理仕物业管理有限公司
		银行间市场清算所股份有限公司
		中共上海市虹口委员会政法委员会
		中共上海市纪律检查委员会
		中共上海市长宁区纪律检查委员会
		上海军睿信息技术有限公司
		中航空管系统装备有限公司
4	寰润信息科技（上海）有限公司	东元众承（北京）互联网科技有限公司
		华能国际电力股份有限公司上海分公司
		上海道宁信息科技有限公司
		上海电控研究所
		上海复合材料科技有限公司
		上海航天智能装备有限公司
		上海贺锦信息科技有限公司

		上海琪歆信息科技发展有限公司
		上海晟航信息技术有限公司
		上海韦航装备科技有限公司
		上海张江生物技术有限公司
		中国科学院微小卫星创新研究院
5	上海军睿信息技术有限公司	上海计算机软件技术开发中心

2) 2020 上半年度前十大新增经销商收入总数 1,942.48 万元, 占新增经销商收入总数比重为 72.10%, 前十大新增经销商用于直接用户情况如下:

排名	经销商名称	对应直接用户
1	北京秦唐源码科技发展有限公司	中华人民共和国教育部
		丰台公安分局
		中国 XX 技术研究院
		石景山检察院
		航天科技集团总部
		中华人民共和国民政部信息中心
		国家移民管理局
		国家监察委员会
		中国人民解放军 XX 部队
		北京市政府采购中心
		中央办公厅通讯局等 2200 余家
2	新疆博润天成科技有限公司	木垒县法治东路人民检察院
		新疆维吾尔自治区人民政府办公厅
		新疆生产建设兵团阿拉尔 XX 局
		中共疏附县党校
		新疆维吾尔自治区人民政府办公厅
		政协新疆维吾尔自治区委员会办公厅
		乌鲁木齐国家 XX 局
		新疆生产建设兵团 XX 局
		库尔勒市委巡察办
		巴音郭楞蒙古自治州网信办
		库尔勒市委巡察办公室
		新疆维吾尔自治区公安厅
		中共新疆维吾尔自治区委员会组织部
		新疆兵团 XX 局等 210 余家
3	成都安信蔚科技有限公司	德昌县公安局
		中共眉山市委 XX 局
		中共武胜县委政法委员会
		武胜县金牛镇人民政府
		成都市双流区消防救援大队
		四川省公安厅
		中国共产党武胜县委员会统一战线工作部

		中国人民政治协商会议南充市委员会
		四川省卫计委
		绵阳市 XX 局
		甘孜藏族自治州色达县财政局
		广安市公安局
		广安市广安区信访局等 300 余家
4	四川省 XX 电子信息产业有限责任公司	自贡市委 XX 局
		凉山州委 XX 局
		攀枝花市委 XX 局
5	成都阅景科技有限公司	重庆市公安局
		彭水县公安局
		垫江县公安局
6	北京洋明汇科贸有限公司	北京农村商业银行股份有限公司
7	北京红洋金顺科技有限公司	北京运通恒昌科技集团有限公司
		京东方科技集团股份有限公司
		北京天河恒康科技有限公司
8	吉林省欣旺科技发展有限公司	吉林省直机关 XX 局
		吉林省公安厅特勤局
		中共图们市委办公室
		吉林省人民政府台湾事务办公室
		中共梨树县委办公室
		长春市国家 XX 局
		双阳 XX 局
		前郭县政务办公室
		中共吉林省政法委员会
		中共吉林省直属机关工作委员会
		吉林省审计厅
		中共吉林省委组织部
		临江市委办公室
		中共四平市铁西区纪律检查委员会
		吉林省监狱管理局
		临江市委 XX 局
		吉林省司法厅等 340 余家
9	无锡云动科技发展有限公司	吉林大学
		长春新区管理委员会
		杭州市公安局
		文成县发展和改革局
		浙江省未成年管教所
		浙江省第三监狱
		杭州市委
		杭州市 XX 协会
		浙江省委组织部

		中共浙江省委组织部
		浙江省宁波市组织部统
		浙江省公安厅高速公路交通警察总队
		警察学院
		台江县纪委等 170 余家
10	湖北九通颐源科技有限公司	青年团湖北省委员会
		政协湖北省委员会办公厅
		宜城市公安局
		襄阳市纪委
		荆州市公安局
		湖北省监狱管理局
		中共湖北省纪律检查委员会
		宜昌监察委
		湖北省知识产权局
		中交二航局
		省委巡视办
		湖北省民政厅
		湖北省科技厅
		鄂州 XX 局
		宣恩县县委 XX 局
		襄阳市 XX 局
		湖北省人民政府等 440 余家

公司近一年一期经销商确认收入以及应收账款情况如下：

2019 年度经销商情况：

单位：万元

经销商 (新增/存量)	确认收入 金额	占比	期末应收 金额	当期回款率	期后回款金 额	期后回款率	总回款 率
存量	22,984.93	84.29%	18,074.78	30.41%	5,665.58	21.81%	52.22%
新增	4,282.36	15.71%	4,553.53	5.90%	929.48	19.21%	25.11%
合计	27,267.28	100.00%	22,628.31	26.56%	6,595.06	21.40%	47.96%

2020 上半年经销商情况：

单位：万元

经销商 (新增/存量)	确认收入 金额	占比	期末应收 金额	当期回款率	期后回款金 额	期后回款率	总回款 率
存量	10,560.59	79.68%	10,177.02	14.72%	1,339.50	11.22%	25.94%
新增	2,693.97	20.32%	2,801.36	7.98%	194.75	6.40%	14.37%
合计	13,254.56	100.00%	12,978.37	13.35%	1,534.25	10.24%	23.59%

公司对近一年及一期的销售额规模千万级以上的前六大经销商的销售实现情况进行了核查，其中大多经销商大部分属于信创业务经销商，涉及产品为信创产品，涉及的直接用

户为以党政为主的机关单位。通过对上述规模经销商进行销售实质性检查，具体如下：

- ① 复核经销商资质，经核查，上述经销商分别属于资质较好的经销商；
- ② 复核销售合同签署流程及内容，经核查，上述经销商的销售合同签署均严格按照销售流程进行了复核审批；合同中明确约定了产品标的、发货时点、付款方式、付款期限，可以明确区分各项履约义务，且不允许验收后进行退换货；
- ③ 复核出库记录，经核查，上述经销商销售产品均由生产部进行了出库记录；
- ④ 复核客户验收单，经核查，上述经销商销售产品均获取了验收单，同时合同中不允许再验收后进行退换货，因此产品验收满足确认收入的条件；
- ⑤ 复核授权码，经核查，销售给上述经销商的软件产品均有相匹配的终端用户授权码；
- ⑥ 未结款项确认，公司与上述经销商进行沟通，确认与公司之间的未结款项，并核查了其对于逾期款项制定的还款计划。

经上述核查，公司确认对经销商进行了有效的管理，对销售流程有严格的审批，公司的销售收入确认是谨慎的。

上述经销商对应的终端销售情况如下：

单位：万元

序号	签合同方	直接用户	确认收入额	收入占比	注册资本（万元）	成立时间
1	中品云仓（北京）科技发展有限公司	中国人民武警警察部队江苏省总队机动支队	2,787.61	6.88%	1000	2019-6-25
		安徽省高级人民法院				
		合肥市蜀山区退役军人事务局				
		毕节市委 XX 和 XX 局				
		中国共产党纳雍县委员会办公室				
		中共七星关区委办公室				
		普定县国家 XX 局等 2500 余家				
2	西安佳林信息科技有限公司	定西市政管局、定西市工信局	1,961.33	4.84%	1000	2012-9-21
3	北京中联天创科技有限公司	英大国际信托有限责任公司	1,879.13	4.64%	1000	2012-8-16
		中信建投证券股份有限公司				
		安泰科技股份有限公司				
4	广东智修互联大数据	中共潮州政法委	1,173.01	2.89%	1000	2017-9-12

	据有限公司	汕尾市卫生健康局				
		南山政数局				
		江门市 XX 局				
		惠州市惠阳区机关事务管理局				
		政协汕头市委委员会办公室				
		大埔县公安局				
		国家海洋局南海调查技术中心				
		中共韶关市委 XX 和 XX 局				
		广州市公安局				
		鹤山市财政局				
		惠东县白花镇人民政府				
		安顺市国家税务局关岭税务局等 940 余家				
5	内蒙古中天华胜科技有限公司	乌兰察布市察哈尔右翼前旗公安局	884.96	2.18%	1100	2019-3-28
		内蒙古自治区民族事务委员会				
		鄂托克旗人民政府办公室				
		内蒙古自治区政务服务中心				
		内蒙古自治区能源局				
		中核北方核燃料元件有限公司				
		中国核工业集团公司 202 厂				
		内蒙古公安厅				
		包头市公安局				
		内蒙古自治区 XX 局				
		内蒙古自治区人民检察院				
		中共呼伦贝尔市纪律检查委员会				
		鄂尔多斯市 XX 局				
		鄂尔多斯市审计局				
		内蒙古自治区司法厅等 260 余家				
6	上海申焕信息科技有限公司	杭州市 XX 局	884.96	2.18%	200	2019-4-4
		杭州市 XX 局				
		浙江省纪委				
		浙江省 XX 局				
		浙江省检察院				
		浙江省监狱管理局				
		浙江省监狱管理局				

		浙江省监狱管理局				
		浙江省法院				
		浙江省公安局				
		浙江省统战部				
		浙江省农信厅				

公司近年来与上述经销商合作情况如下：

单位：万元

排名	经销商名称	合作起始时间	2016 年		2017 年		2018 年		2019 年		2020 年	
			确认收入额	回款	确认收入额	回款	确认收入额	回款	确认收入额	回款	确认收入额	回款
1	中品云仓（北京）科技发展有限公司	2019 年	-	-	-	-	-	-	2,787.61	-	-	315.00
2	西安佳林信息科技有限公司	2017 年	-	-	11.26	12.14	-	-	1,963.73	2.95	-	8.07
3	北京中联天创科技有限公司	2016 年	0.09	0.10	20.87	16.00	459.81	32.19	2.51	4.68	1,879.13	3.78
4	广东智修大数据有限公司	2019 年	-	-	-	-	-	-	1,849.11	220.00	1.99	-

5	内蒙古中天华胜科技有限公司	2019 年	-	-	-	-	-	-	885.42	220.00	2.14	80.00
6	上海申焕信息科技有限公司	2019 年	-	-	-	-	-	-	892.05	160.00	41.55	155.00

根据上述千万级规模以上经销商的历史合作情况可以看出，公司自与经销商合作以来，截至 2018 年末，经销商历年的收入与回款较为匹配，不存在公司一直为其铺货而一直未回款现象。

根据国家政策，自 2019 年起开始布置信创产品，主要运用于党政机关，由于信创市场刚刚兴起，因此相应的信创经销商也大多成立时间较晚。由于信创经销商有着一定的市场经验、销售渠道、政府关系和客户资源，经销模式会为公司提供快捷的销售方式和市场铺垫。经过严格核查此类经销商的背景后，公司为迅速抢占市场，与符合资质的经销商建立了合作关系，并适当延缓其回款时间。另外，由于今年上半年的疫情影响，使原本计划回款的经销商的回款进度受到了一定的影响，公司在与主要经销商客户沟通后，协定近期的回款计划为，2020 年 9 月末回款 505 万元，2020 年 10 月回款 2,340 万元。其中中品云仓（北京）科技发展有限公司因销售额较大，属于重要催收客户，其回款计划为 9 月底前回款 315 万元，10 月底前回款 1,260 万元。

问题 3. 近一年及一期你公司销售费用分别为 1.43 亿元、6,174.29 万元，占营业收入的比重分别为 19.74%、23.29%，报告期内销售费用中的技术服务费为 1,614.63 万元，同比增长 96.42%。请你公司补充说明：（1）技术服务费的具体构成，结合业务量、人员人数变动等相关因素分析营业收入下滑的情形下技术服务费大幅增长的原因及合理性；（2）报告期内主要技术服务提供商名称、服务内容与项目、与公司是否存在关联关系；（3）结合报告期内业务量、销售人员人数、人均薪酬等相关因素，对比同行业可比上市公司的人均薪酬分析公司销售费用金额较高的原因及合理性。

【回复】：

①技术服务费主要就是与销售合同相关的技术服务外包费用。公司与一些在区域背景或

行业背景方面有一定经验或专长的科技类公司合作，为客户提供售前或售后的专业性技术服务，包括测试、实施、培训、运维等等，因此类服务属于非指定客户进行，供应商受公司的安排服务于公司的各个客户。

2020 上半年度公司技术服务费中包括大概如下几类外包费用：

1) 根据以前年度签署的合同，服务发生在本期且摊销在本期的技术服务费用为 942.27 万元；

2) 本期为扩大销售渠道、增加业务量，公司根据各区域所在地客户群体而新增外包技术支持力量，为相关客户进行前期开拓、测试、售前等技术服务。上述服务按服务期进行摊销，金额为 241.96 万元；

3) 对于募投项目《基于可信终端的安全管理平台》因公司测试人员有限，公司委托部分科技类公司对此项目的产品进行产品测试等系列工作，为公司提供产品 BUG、网络环境体验等情况反馈，用以更新、完善项目功能，加快研发速度等。上述服务所产生的相关费用摊销至本期的金额为 430.40 万元；

公司业务量及销售人员人数变动同期对比情况如下：

项 目	本报告期	上年同期	同比增减
技术服务费（万元）	1,614.63	822.01	96.42%
合同额（万元）	55,250.75	47,554.27	16.18%
收入额（万元）	26,514.31	29,680.26	-10.67%
销售人员数量（人）	237	207	14.49%
技术类人员数量（人）	388	374	3.74%

原因及合理性：

1) 如上表所示，本期确认收入的金额虽较上年同期减少 10.67%，但公司合同额较上期增长 16.18%，而公司销售人员数量也随之上升 14.49%，在销售人员签署合同后，需要技术力量对客户进行实施、测试、售后等技术服务。公司的签署合同涉及全国各省市，如全部由公司派遣技术人员，不利于项目质量管理和人员调配，为节省不必要的差旅支出，保证对客户技术服务的效率和质量，公司在各地方采用外包技术力量来支持对销售合同的各类技术服务，因此技术服务费有大幅的增长。本报告期较上年同期销售收入下滑是因为客户验收合同减少，从而确认收入减少，但无论新开拓合同或已签署尚未确认收入的合同均需要技术力量支持进行，所以技术服务金额较上年有所增加。

2) 由于公司 2019 年度签署技术服务外包合同较 2018 年增长，确认的技术服务费较 2018 年度增幅为 82.64%，增涨较大，导致本报告期摊销的金额大幅增加。

综上，报告期技术服务费同比增长较高具有合理性。

②报告期内主要技术服务提供商情况如下：

排名	提供商名称	服务内容与项目	是否存在关联关系
1	福建沃虎电子商务有限公司	用于大数据驱动的可信终端安全管理平台产品的测试服务工作	否
2	湖北讯韬科技有限公司	电脑产品的升级与测试、安装、售后服务	否
3	青岛鼎祥网络科技有限公司	基于大数据的运维安全管理系统应用模块技术开发服务	否
4	深圳市帝米世纪智能电子有限公司	电脑产品的升级与测试、安装、售后服务	否
5	吉林市四海网络科技有限公司	电脑产品的升级与测试、安装、售后服务	否
6	上海中鼓数据科技有限公司	协助甲方完成甲方在上海地区销售的可信终端安全管理系统项目的实施和技术支持服务，提供甲方可信终端安全管理系统的最终用户运维所需数据的输出，按照最终用户的需求对软件及策略进行调优，处理软件使用中出现问题及故障。	否
7	北京创联致信科技有限公司	设备监控模块技术开发服务	否
8	上海翱讯网络科技有限公司	向客户提供信源豆豆产品安装、测试、售后等服务	否
9	广西至信诚科技有限公司	关于面向 XX 计算机的终端安全管理平台项目信息咨询服务	否
10	安徽智衡信息技术有限公司	用于大数据驱动的可信终端安全管理平台产品的服务工作	否
11	深圳市智付天下科技有限公司	电脑产品的升级与测试、安装、售后服务	否
12	上海贯型企业服务有限公司	提供 XX 计算机的终端安全管理平台产品技术服务	否
13	北京伯尧科技有限公司	协助甲方完成甲方在天津地区销售的可信终端安全管理系统项目的实施和技术支持服务，提供甲方可信终端安全管理系统的最终用户运维所需数据的输出，按照最终用户的需求对软件及策略进行调优，处理软件使用中出现问题及故障。	否
14	南京瀚晟同创信息科技有限公司	派遣工程师至甲方指定处进行技术服务	否
15	成都中科百川科技有限公司	用于大数据驱动的可信终端安全管理平台产品的测试服务工作	否

③关于公司销售费用的合理性分析

1) 同行业可比上市公司销售费用占营业收入比重情况如下:

单位: 万元

公司名称	2020 年 1-6 月		
	销售费用	营业收入	占比
任子行	7,067.09	25,871.07	27.32%
格尔软件	2,519.23	11,168.76	22.56%
启明星辰	30,403.06	75,458.83	40.29%
安博通	823.77	6,583.16	12.51%
卫士通	14,229.87	43,320.16	32.85%
东方通	3,509.01	8,405.86	41.74%
蓝盾股份	1,905.69	49,881.51	3.82%
熙菱信息	1,526.77	6,909.40	22.10%
左江科技	63.47	2,487.59	2.55%
同行业平均	6,894.22	25,565.15	26.97%
北信源	6,174.29	26,514.31	23.29%

根据同行业销售费用占营业收入比例对比, 公司处于行业平均水平。

2) 报告期内业务量、销售人员人数、人均薪酬情况如下:

单位: 万元

项 目	本报告期	上年同期	同比增减
技术服务费	1,614.63	822.01	96.42%
职工薪酬	2,983.41	2,685.48	11.09%
销售费用合计	6,174.29	6,625.69	-6.81%
合同额	55,250.75	47,554.27	16.18%
收入额	26,514.31	29,680.26	-10.67%
销售人员数量(人)	237	207	14.49%
平均薪酬	12.59	12.97	-2.97%

3) 同行业近一年人均薪酬情况如下:

公司名称	2019 年销售人员薪酬 (万元)	2019 年销售人员人数(人)	2019 年销售人员平均薪酬(万元 /人)
任子行	9,032.91	271	33.33
格尔软件	2,283.30	86	26.55
启明星辰	43,232.67	1,033	41.85
安博通	1,619.81	30	53.99
卫士通	18,078.46	290	62.34
东方通	4,062.14	120	33.85

蓝盾股份	4,354.98	304	14.33
熙菱信息	2,425.63	24	101.07
左江科技	100.79	6	16.80
行业平均水平	9,465.63	240	42.68
北信源	5,364.90	211	25.43

公司销售人员人均薪酬略低于同行业平均水平。公司历年销售人员薪资较为稳定，近年来无较大波动。公司在全国范围内布局销售网点，薪资均参照当地市场工资标准，因此全国销售人员平均值同比同行业企业略低。公司自上市以来一直实施稳定的销售人员薪资管理政策。

问题 4. 报告期末，你公司预付账款余额 9,899.19 万元，较期初增长 33.05%。请你公司补充说明预付账款的具体明细，包括主要交易对方名称、交易内容、款项支出时间、金额及履行的内部审批程序、款项支付进度以及货物交付进度是否与合同约定一致，如否，请说明具体原因。交易对方与你公司、大股东及董监高是否存在关联关系或任何形式的业务和资金往来。

【回复】:

公司预付账款主要为预付商品采购款、预付经营性费用等内容，主要交易方情况如下：

排名	供应商名称	预付金额(元)	占总采购额比重	交易内容	支付时间	款项支付进度以及货物交付进度与合同约定是否一致
1	湖南长城科技信息有限公司	13,188,480.00	13.32%	预付商品(或服务)采购款	2019 年 12 月	是
2	南京软迅科技有限公司	7,908,018.98	7.99%	预付商品(或服务)采购款	2017 年 2、4、7、9、12 月； 2018 年 3-5 月	是
3	霍尼韦尔自动化控制(中国)有限公司	7,424,631.49	7.50%	预付商品(或服务)采购款	2019 年 10-12 月； 2020 年 1-6 月	是

4	北京辰信领创信息技术有限公司	7,124,673.54	7.20%	预付商品(或服务)采购款	2020年1、3、5月	是
5	南京吉洛蒙系统工程有 限公司	5,763,563.00	5.82%	预付商品(或服务)采购款	2020年1、3、4、6月	是
6	广东道肯奇科技 有限公司	3,100,000.00	3.13%	预付商品(或服务)采购款	2019年3月; 2020年1月	是
7	上海茶亭建筑装 潢工程有限公司	2,752,293.57	2.78%	预付商品(或服务)采购款	2020年2月	是
8	徐州宏远建筑安 装有限公司	2,300,000.00	2.32%	预付商品(或服务)采购款	2017年9-12月; 2018年2月	是
9	南京莫恒新能源 技术有限公司	1,814,938.48	1.83%	预付商品(或服务)采购款	2018年9月	是
10	宜昌恒畅物流有 限公司	1,789,401.03	1.81%	预付商品(或服务)采购款	2017年6月; 2018年4月	是
11	南京旭彤信息技 术有限公司	1,150,000.00	1.16%	预付商品(或服务)采购款	2020年5月	是
12	浩熙(南京)科技 服务有限公司	1,040,000.00	1.05%	预付商品(或服务)采购款	2019年3月	是
13	江苏宸芯科安信 息科技有限公司	1,038,404.46	1.05%	预付商品(或服务)采购款	2019年11-12月; 2020年1、3-6月	是
14	北京德仕美通电 子有限公司	1,021,200.00	1.03%	预付商品(或服务)采购款	2019年2月	是
15	北京美络克思科 技有限公司	1,008,000.00	1.02%	预付商品(或服务)采购款	2020年6月	是
16	中科软科技股份 有限公司	970,754.72	0.98%	预付商品(或服务)采购款	2019年6月	是
17	南京赛能电源有 限公司	908,996.80	0.92%	预付商品(或服务)采购款	2019年10、12月; 2020年1月	是
18	深圳市明泰达科 技有限公司	901,250.00	0.91%	预付商品(或服务)采购款	2019年1月	是
19	江苏博纬特信息 科技有限公司	797,268.00	0.81%	预付商品(或服务)采购款	2019年5月	是
20	南京鸿亦通信息 技术有限公司	768,000.00	0.78%	预付商品(或服务)采购款	2019年8月	是
	合计	62,769,874.07	63.41%			

预付款项的公司内部审批程序严格按照公司制度审批通过后进行付款,符合公司内控要求。

上述预付款项中,时间超过一年以上的形成原因为:

(1) 集成项目产品采购,因公司作为客户整体集成项目中的分包方,为客户供货后,需要客户方给予到货验收,方可确认存货,以上超期预付的项目因受到客户集成项目验收的时间影响,公司还未收到客户验收报告,因此还在预付款项中列支。

(2) 公司预付货款,按实际出货时间和数量确认存货,冲销预付。

一年以上预付集成产品采购预计验收时间如下:

排名	供应商名称	预付金额(元)	占总采购额比重	交易内容	支付时间	预计验收时间
1	南京软迅科技有限公司	7,908,018.98	7.99%	预付商品(或服务)采购款	2017年2、4、7、9、12月; 2018年3-5月	2020年10月
2	广东道肯奇科技有限公司	3,100,000.00	3.13%	预付商品(或服务)采购款	2019年3月; 2020年1月	公司备货,按实际出货确认存货
3	徐州宏远建筑安装有限公司	2,300,000.00	2.32%	预付商品(或服务)采购款	2017年9-12月; 2018年2月	2020年12月
4	南京莫恒新能源技术有限公司	1,814,938.48	1.83%	预付商品(或服务)采购款	2018年9月	2020年10月
5	宜昌恒畅物流有限公司	1,789,401.03	1.81%	预付商品(或服务)采购款	2017年6月; 2018年4月	2020年10月
6	浩熙(南京)科技服务有限公司	1,040,000.00	1.05%	预付商品(或服务)采购款	2019年3月	2020年10月
7	北京德仕美通电子有限公司	1,021,200.00	1.03%	预付商品(或服务)采购款	2019年2月	2021年10月

8	中科软科技股份有限公司	970,754.72	0.98%	预付商品(或服务)采购款	2019年 6月	2020年 11月
9	深圳市明泰达科技有限公司	901,250.00	0.91%	预付商品(或服务)采购款	2019年 1月	2020年 12月
10	江苏博纬特信息科技有限公司	797,268.00	0.81%	预付商品(或服务)采购款	2019年 5月	2020年 10月
11	南京鸿亦通信信息技术有限公司	768,000.00	0.78%	预付商品(或服务)采购款	2019年 8月	2020年 10月
	合计	62,769,874.07	63.41%			

公司本报告期内除已披露的关联方及关联交易外，其他交易对方与公司、大股东和董监高不存在关联关系或任何形式的业务和资金往来，亦不存在被大股东或其关联方占用的情形。

北京北信源软件股份有限公司

董事会

2020年9月30日