MAZARS 中审众环
中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）
武汉市武昌区东湖路169号中审众环大厦
邮政编码：430077
Mazars Certified Public Accountants LLP
Zhongshen Zhonghuan Building
No.169 Donghu Road,Wuchang District
Wuhan, 430077
电话Tel：027-86791215
传真Fax：027-85424329

《关于深圳市财富趋势科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》之核查意见

众环专字（2019）011755 号

上海证券交易所：

根据上海证券交易所文件《关于深圳市财富趋势科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕548 号）的要求，本所及申报会计师对深圳市财富趋势科技股份有限公司（以下简称“财富趋势”或“公司”）问询函中提出的问题进行了专项核查，现将核查情况报告如下：

目　录

四、关于重大合同 3

六、关于软件产品的毛利率为 **100%** 6

七、关于收入确认 12

八、关于证券行情交易系统业务及客户 14

九、关于免费维护期的会计核算 35

十、关于销售人员及销售费用 37

十一、关于预收账款 45

十二、关于研发费用 49

十三、关于境外款项 50

十五、其他事项 53

四、关于重大合同

根据问询回复，东北证券与中泰证券、申万宏源证券、东方财富证券、中信建投证券等，均与发行人签署了主要内容为“通达信证券交易系统软件 V3.2”和“通达信金融数据研究系统软件 V3.0”的合同，且东北证券合同签署日在其他证券公司之前，但发行人与其他证券公司的合同已履行完毕，而与东北证券相关合同仍在履行。

请发行人：（1）说明与东北证券于 2016 年 1 月签署的合同仍在履行的原因；（2）说明与中信证券于 2018 年 12 月签署的，主要内容为“通达信证券交易系统软件 V4.3”的合同已履行完毕，而于 2016 年签署的，主要内容为“通达信证券交易系统软件 V4.0”和“通达信移动平台证券分析软件 V3.0”的合同仍未履行完毕的原因；（3）招股说明书（申报稿）披露，2018 年与中信证券签署的合同内容为“2017-2018 年通达信网上交易软件定制开发”和“通达信证券交易系统软件 V4.3”，与问询回复中披露的合同主要内容存在不一致的情形，说明披露不一致的原因；

（4）根据问询回复，公司不存在定制软件劳务收入，但在招股说明书（申报稿）中披露的与中信证券 2018 年签署的合同内容为“2017-2018 年通达信网上交易软件定制开发”，合同已履行完毕，请发行人进一步说明上述披露内容存在矛盾的原因；（5）说明尚未执行完毕的重大销售合同的收入确认情况，与发行人的收入确认政策是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

核查情况如下：

一、与东北证券于 2016 年 1 月签署的合同仍在履行的原因

2016 年 1 月，公司与东北证券签署软件销售及技术支持服务合同，东北证券向公司购买“通达信证券交易系统软件 V3.2”和“通达信金融数据研究系统软件 V3.0”软件产品，合同金额软件款 280 万元，东北证券已支付合同软件款 252 万元。

因东北证券需求变化等原因，使得该合同中“股权激励自主行权、融资行权业务处理及客户端”这两项功能需求一直未实施，导致软件销售合同一直未能整体验收并确认收入。经公司与东北证券协商，双方已拟定补充协议，取消原合同中未实施的“股权激励自主行权、融资行权业务处理及客户端”功能需求，相应减少合同金额 12 万元。目前双方正在履行补充协议的内部审批流程，待补充协议签署后，双方将根据补充协议的约定，履行产品验收程序并收取剩余款项，届时该合同将履行完毕。

二、说明与中信证券于 2018 年 12 月签署的，主要内容为“通达信证券交易系统软件

V4.3”的合同已履行完毕，而于 2016 年签署的，主要内容为“通达信证券交易系统软件 V4.0”和“通达信移动平台证券分析软件 V3.0”的合同仍未履行完毕的原因

2016 年 12 月，公司与中信证券签署软件开发合同，合同内容为中信证券向公司购买“通达信证券交易系统软件 V4.0”和“通达信移动平台证券分析软件 V3.0”软件产品，合同金额 280 万元，中信证券已支付合同软件款 140 万元。

因中信证券在合同执行过程中关于软件产品功能“通达信 APP 深港通行情和交易模块”的需求有变化，使得合同执行周期较长；同时，由于原合同签署时增值税适用税率为 17%，根据财税〔2019〕39 号文件，自 2019 年 4 月 1 日起增值税适用税率调整为 13%，经公司与中信证券协商，拟根据调整后的税率相应调整合同金额，拟将合同总额由 280 万元调整为 275.21 万元，上述原因导致合同未能整体验收并确认收入。目前公司与中信证券正在就补充协议履行内部审批流程，待补充协议签署后，双方将履行软件产品整体验收程序，届时该合同将履行完毕。

公司“通达信证券交易系统软件 V4.0”系公司研发的成熟软件产品，2016 年在广发证券、第一创业、东北证券等多家证券公司实现了销售和收入确认。公司不存在如“通达信证券交易系统软件 V4.0”等较老版本号产品的研发成型和上线运行时间晚于如“通达信证券交易系统软件 V4.3”等较新版本号产品的研发成型和上线运行时间的情况。

三、招股说明书（申报稿）披露，2018 年与中信证券签署的合同内容为“2017-2018 年通达信网上交易软件定制开发”和“通达信证券交易系统软件 V4.3”，与问询回复中披露的合同主要内容存在不一致的情形，说明披露不一致的原因

公司与证券公司签署的软件销售合同根据双方协商选择采用公司的合同模板或证券公司的合同模板。报告期内，公司与中信证券签署的商务合同根据双方协商采用中信证券的合同模板，中信证券的合同模板封面均标注“本合同模板适用于定制开发项目”，虽然采用了中信证券适用定制开发项目的合同模板，但商务合同的销售内容为公司拥有自主知识产权的软件产品，在中信证券合同模板基础上，对软件著作权和所有权的归属，合同实施期限、维护服务条款等核心内容进行了明确约定。为标注与其他软件销售合同形式的不同，公司在招股说明书中标注了“2017-2018 年通达信网上交易软件定制开发”。

公司招股说明书重要合同部分披露的 2018 年 12 月与中信证券签署的软件开发合同，合同销售内容为“通达信证券交易系统软件 V4.3”，为公司拥有自主知识产权的软件产品。公司在招股说明书中除披露了合同标的“通达信证券交易系统软件 V4.3”外，还标注了“2017-2018 年通达信网上交易软件定制开发”，作为采用中信证券合同模板与其他商务合

同形式不同的标注。反馈回复仅披露了合同内容“通达信证券交易系统软件 V4.3”，未披露公司的标注内容。反馈回复和招股说明书披露内容不存在实质不一致的情形。

四、根据问询回复，公司不存在定制软件劳务收入，但在招股说明书（申报稿）中披露的与中信证券 2018 年签署的合同内容为“2017-2018 年通达信网上交易软件定制开发”，合同已履行完毕，请公司进一步说明上述披露内容存在矛盾的原因

如本题回复（三）所述，公司销售的软件产品均为其拥有自主知识产权的自研软件产品，不存在定制劳务收入。

定制开发劳务的本质是提供劳务服务，即受托方接受委托方委托代为研究开发出符合各项具体需求的软件产品，为履行合同而产生的工作文档、技术资料、研究开发成果一般归属于委托方，受托开发方在履行合同过程中提供的是劳务服务，对最终开发成果一般不拥有知识产权，受定制软件产品的特异性和知识产权的限制，受托方一般不能向其他第三方销售该定制软件产品。

虽然公司与中信证券签署的软件销售合同采用中信证券适用定制开发项目的合同模板，但合同的实质内容与定制开发劳务服务项目不同，主要体现在以下方面：

（1）2018 年 12 月签署的商务合同标的是公司拥有自主知识产权的“通达信证券交易系统软件 V4.3”，公司拥有软件产品的著作权，与履行合同相关的技术资料、工作文档等相关资料归公司所有。

（2）公司拥有软件产品的所有权，相关软件产品可以自主向行业内所有证券公司销售，“通达信证券交易系统软件 V4.3”已经在南京证券、湘财证券、上海证券等多家证券公司实现销售。

（3）定制开发由于其差异化和定制化，不是行业普适性产品，较难向其他方销售，研发周期较长，合同价格较高。公司“通达信证券交易系统软件 V4.3”在各证券公司的销售价格不存在明显差异。报告期内，公司不存在软件产品研发上线后仅向某一家证券公司实现销售的情况。

基于上述合同实质内容，发行人按照中信证券合同模板签署的软件开发合同，与提供定制劳务服务的定制合同相比存在实质区别，合同实质仍为发行人销售自主知识产权软件产品的软件销售合同，不是软件定制劳务合同。发行人在问询回复中披露公司不存在定制软件劳务收入与实际情况相符，不存在矛盾的情况。

五、说明尚未执行完毕的重大销售合同的收入确认情况，与公司的收入确认政策是否存在差异，是否符合《企业会计准则》的规定

尚未执行完毕的重大销售合同详见本核查意见第八题第七问之回复。

公司软件产品销售一般分为三个阶段：第一阶段为合同签订，第二阶段为安装调试，第三阶段为验收付款。公司软件产品销售的收入确认方法为：公司在已将证券行情交易系统提供给客户，安装验收开具发票、收讫货款或客户开具安装验收报告后确认收入的实现。也即产品交付并验收合格是公司收入确认的原则。对于客户不提供验收报告的，公司在销售合同中约定了收讫货款视为验收合格的条款。

对于尚未执行完毕的合同，由于未开具验收报告或未收讫货款，故未达到公司收入确认的条件，不存在确认收入的情况，公司根据合同约定收取的预付款在预收账款中体现，与公司的收入确认政策不存在差异。

根据《企业会计准则》“第四条 销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（三）收入的金额能够可靠地计量；（四）相关的经济利益很可能流入企业；（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。”的有关规定。公司将软件产品交付客户、且客户对产品上线使用情况进行验收合格或按合同约定支付合同款后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。同时，根据合同约定验收合格后客户应支付合同款至 100%，收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业。因此公司于客户验收或按合同约定收讫货款作为相关收入确认时点，符合《企业会计准则》的相关规定。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 查阅公司与东北证券、中信证券等证券公司签署的软件销售合同；

2、 向管理层询问东北证券、中信证券补充协议的原因及主要条款；

3、 检查公司收款凭证、银行流水记录等财务资料；

4、 核查公司尚未执行完毕的重大销售合同的执行情况和收款情况。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。

六、关于软件产品的毛利率为 100%

根据发行人回复，报告期内证券行情交易软件系统包含行情交易基础架构和各类功能模块，发行人不从事针对某一证券公司特性化而不具备行业普遍推广可能性的需求进行专项软件开发服务；发行人交易系统软件产品的客户主要为证券公司等机构客户，毛利率为

100%。

请发行人补充说明：（1）机构客户采购证券行情交易软件是否要对行情交易基础架构和各类功能模块进行组装拼接，是否需要派出技术人员赴客户处进行安装调试，如是，说明组装拼接、安装调试分别所需的时间周期以及相应的成本归集方法，行情交易系统销售与维护服务的毛利率计算中收入和成本是否存在错配；（2）发行人将行情数据授权许可支出放入研发费用核算，在信息服务产品中，将 Level-2 增强行情信息使用费放入成本中核算，请说明行情数据授权许可费和信息使用费的区别，性质是否相同，是否仅为 Level-1 和 Level-2 的信息费的不同，如是请说明相同性质费用在成本和研发费用两种不同科目下核算的原因；

（3）如何判断机构客户提出的软件开发功能模块是特性化或者具有普遍性的，补充说明判断的方法、依据以及发行人报告期内是否存在判断失误的情况，是否存在将特性化的开发需求误判为具有普遍特性的开发需求的情形，如有，补充说明与之相关的开发支出如何归集；（4）说明同花顺营业成本中的信息费中核算的具体内容，同发行人软件产品成本核算的差异，可比公司软件产品销售的毛利率情况；（5）在可比公司同花顺、大智慧均提供定制化机构服务的背景下，发行人是否存在类似的定制化软件服务，如有，请补充说明与定制化软件服务相关的成本归集方法；如没有，请结合成本、技术、发行人在产业链中的议价能力及地位等因素进一步说明不提供定制化软件服务原因以及发行人如何在激烈的市场竞争中保持竞争力。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，核查软件产品收入和成本的匹配性，毛利率为 100%的合理性，并发表明确意见。

核查情况如下：

一、关于主营业务产品毛利率

公司主营业务产品包括面向证券公司等机构客户的证券行情交易系统软件产品和维护服务，以及面向终端投资者的证券信息服务产品两类，分别对应机构版业务和个人版业务。公司从成立至今，按产品分类的主营业务收入中一直划分为机构版业务和个人版业务两类，与同行业公司的收入划分口径一致，与公司的业务实际相符。2016 年度至 2019 年 1-6 月，公司证券行情交易系统及维护服务（机构版业务）毛利率分别为 96.95%、97.37%、97.18%和 95.34%，证券信息服务（个人版业务）毛利率分别为 38.13%、35.34%、26.34%和 31.58%，均不存在毛利率 100%的情况。

公司申报上市过程中，根据监管部门的审核意见，在反馈回复和问询回复中将机构版业

务按照软件销售和维护服务进行了进一步的拆分，并按照要求在招股说明书中进行了补充披露。首先，公司销售的软件产品均为公司拥有著作权的自研产品，产品研发过程中的支出在“研发费用”科目中进行核算并在利润表“研发费用”项目中列报，不计入营业成本；同时，由于销售的软件产品为完成开发的软件产品，安装调试较为简单，证券公司信息技术部门可自行安装调试或由公司维护人员辅助安装调试，公司未对软件产品销售配备专门的安装调试人员；另外，公司软件产品从物理形态并没有实体，所以不存在与之相关的材料费或包装费等支出。因此，公司软件销售过程中无可以准确计量的直接与软件产品销售相关的成本支出，故机构版业务经拆分后披露的软件产品销售的毛利率为 100%。

二、机构客户采购证券行情交易软件是否要对行情交易基础架构和各类功能模块进行组装拼接，是否需要派出技术人员赴客户处进行安装调试，如是，说明组装拼接、安装调试分别所需的时间周期以及相应的成本归集方法，行情交易系统销售与维护服务的毛利率计算中收入和成本是否存在错配

公司提供的证券行情交易系统软件是包含基础架构和各功能模块的整体软件系统，软件与实物不同，不需要人工在现场组装和拼接，公司交付的软件为整体软件系统，不是拆分为有形零件的分散实物，因此不需要进行组装拼接。

公司软件产品在交付之前，通过公司研发和内部测试之后，是申请了软件著作权的成熟产品，软件在交付之前已经过公司搭载的测试环境的严格测试。证券公司信息技术部技术人员拥有丰富的经验和较强的技术水平，公司亦有提供维护服务的技术支持人员，软件由客户信息技术部技术人员自行安装调试或公司维护人员辅助安装调试。对于客户端软件，公司向客户发送安装包，由客户放至其官方网站供其经纪业务客户下载安装使用；对于服务器软件，直接拷贝至客户测试环境服务器上，由客户信息技术人员或公司维护人员辅助配置相关参数完成安装，通过客户模拟环境测试之后由客户信息技术人员拷贝至生产环境的服务器上，公司技术人员无法接触券商生产环境下安装。由于相关安装调试的工作量较小，公司未为软件安装调试配备专门的技术人员。

由于公司没有为软件安装调试配备专门技术人员，且安装调试工作量很小，对于客户提出需要公司辅助的安装调试，公司维护人员亦可在提供维护服务同时顺带完成相关工作，由于相关工作量和时间无法准确划分且金额较小，且公司软件产品销售和维护服务均为公司机构版业务，在公司会计核算中属于同一产品，划分维护人员在软件安装调试环节成本没有可靠依据，亦没有实际意义和必要。故公司无可准确计量的归属于软件产品销售的成本支出，公司软件销售和维护的收入和成本计算不存在错配的情况。

三、公司将行情数据授权许可支出放入研发费用核算，在信息服务产品中，将 Level-2 增强行情信息使用费放入成本中核算，请说明行情数据授权许可费和信息使用费的区别，性质是否相同，是否仅为 Level-1 和 Level-2 的信息费的不同，如是请说明相同性质费用在成本和研发费用两种不同科目下核算的原因

公司自成立至今一直致力于证券信息软件开发，协助证券公司等金融机构构建起 IT 系统前台应用，促进证券行业发展。面向证券公司等机构客户的软件产品和服务一直是公司业务发展的重心。公司营业收入主要来源于面向机构客户的软件销售和维护服务。

面向终端投资者的证券信息服务是公司的个人版业务，在历史业务运营中，个人版收入占公司营业收入的比重较小，不是公司业务发展的重心。公司提供个人版产品主要基于两个背景因素：一是早期 Level-2 许可不面向证券公司，即使现在券商可获取 Level-2 许可的情况下，基于成本效益原则考虑，亦很少有证券公司申请许可并提供产品，为满足证券公司服务其经纪业务客户的需要，根据证券公司提出的需求，公司开发了个人版产品，目前仍有部分证券公司集中采购公司个人版产品供其经纪业务客户使用。二是公司提供个人版业务可深入了解终端投资者的需求、验证系统稳定性，为公司面向机构客户的软件开发和服务提供支持。目前，公司关于机构版业务和个人版业务的定位没有发生改变，公司没有为个人版业务配备专门的销售人员，仅随着客户规模扩大配备了客服人员。

基于前述业务发展定位，公司相关成本费用支出严格按照业务实际和实际归属进行划分。具体到行情数据授权许可和信息使用费，公司研发费用中核算的行情数据授权许可费主要为支付给各交易所的许可年费，公司个人版产品中核算的信息使用费主要为开展个人版业务相关的上交所 Level-2、深交所 Level-2 和港交所信息使用费。

公司以面向机构客户的软件产品研发、销售和服务为业务重心，对于各交易所的授权许可年费，是固定费用，是门槛费。公司开展证券行情交易系统的研发和搭载测试环境，软件的开发和测试均需要使用交易所的行情数据，这是公司产品研发不可或缺的成本支出，即使公司不开展个人版业务，相关的交易所授权许可年费亦需要支付。因此，公司根据业务实质和研发实际需要，将与机构版产品研发相关的授权许可年费计入研发费用。

上交所 Level-2、深交所 Level-2 和港交所信息使用费是按照公司个人版产品用户数收取，与购买公司个人版产品的终端投资者数量直接相关，是归属于公司个人版产品的成本支出，因此，公司根据业务实质将相关信息使用费计入个人版产品成本。

根据同行业公司公开资料，同花顺未披露研发费用及机构版产品、个人版产品成本中的各项明细；大智慧机构版产品和个人版产品的成本中均包含信息服务费，且以个人版成本中

的信息服务费占比为主，这与大智慧以个人版业务为主，个人版业务占营业收入的比重较高的业务定位相一致。

四、如何判断机构客户提出的软件开发功能模块是特性化或者具有普遍性的，补充说明判断的方法、依据以及公司报告期内是否存在判断失误的情况，是否存在将特性化的开发需求误判为具有普遍特性的开发需求的情形，如有，补充说明与之相关的开发支出如何归集

公司面向证券公司等机构客户的证券行情交易系统的需求主要来源于证券市场创新需求（如科创板）、监管需要（如投资者适当性管理）、信息技术革新（如智能化模块）和证券公司差异化需求等方面。其中证券市场创新需求、监管需要、信息技术革新均不是单个证券公司提出，是基于证券市场的创新发展和信息技术变革产生。为保证公司技术研发对市场需求的快速反应和前瞻性研究需要，公司技术研发主要面向行业发展趋势产生的需求，这是公司核心竞争力的体现。

对于证券公司提出的特性化需求，公司从证券市场发展和信息技术发展趋势两个维度进行考量论证，如仅为单个证券公司的个体化需求，与行业发展普适性需求的相关度不大，产品化程度不高的，公司持审慎态度。由于特性化需求所需投入的研发力量较多，研发周期较长，研发成果一般不适宜全行业推广，而目前证券行业仍处于创新发展期，行业普适性项目是市场需求最主要的方面，为提升公司在行业内的技术研发优势，以及保持公司对市场共性需求的快速反应能力，公司暂时不承接产品化程度不高的特性化需求开发项目。

基于多年的行业经验、研发积累和部署实践，以及对市场需求的多方考证，报告期内，公司不存在将特性化的开发需求误判为具有普遍特性的开发需求的情形，公司研发的软件产品均在行业内多家证券公司实现销售，不存在软件产品研发上线后仅向某一个证券公司客户实现销售的情况，公司软件产品均为全市场普适性软件产品。因此不存在针对某一个证券公司的特性化开发项目及与之相关的需要单独归集的开发支出。

五、说明同花顺营业成本中的信息费中核算的具体内容，同公司软件产品成本核算的差异，可比公司软件产品销售的毛利率情况

根据同花顺首发上市招股说明书披露的内容，其营业成本构成与公司营业成本构成对比如下：

公司名称	成本构成
同花顺 300033.SZ	公司营业成本中金融资讯及数据服务的主要成本包括上交所和深交所信息使用费、客服人员工资、服务器托管费和折旧等；手机金融信息服务的主要成本包括上交所和深交所信息使用费、客服人员工资、服务器托管费和折旧等。系

公司名称	成本构成
	统销售及维护的主要成本包括：工程和维护人员的职工薪酬等。
财富趋势	公司的主营业务成本主要包括证券行情交易系统及维护服务业务的维护人员薪酬、差旅费等维护成本，证券信息服务业务的信息使用费、主机托管费、客服人员薪酬等。

根据同行业公司公开披露内容，公司与同行业公司的成本构成不存在重大差异的情形。

根据同花顺公开披露文件的相关内容，同花顺将信息使用费在金融资讯及数据服务和手机金融信息服务两个产品中进行划分。公司与个人版业务直接相关的信息使用费在证券信息服务产品中核算，与产品研发相关的授权许可年费在研发费用中核算。

公司与同行业公司业务和产品类型划分一致，同花顺将软件产品和系统维护服务作为整体核算机构业务的收入和成本，没有单独核算软件产品销售和系统维护服务收入和成本。因此，无法从公开数据中查询到同花顺软件产品销售的毛利率情况。公司亦将证券行情交易系统及维护服务作为整体核算机构业务的收入和成本，从业务实质上和同行业公司保持一致。

六、在可比公司同花顺、大智慧均提供定制化机构服务的背景下，公司是否存在类似的定制化软件服务，如有，请补充说明与定制化软件服务相关的成本归集方法；如没有，请结合成本、技术、公司在产业链中的议价能力及地位等因素进一步说明不提供定制化软件服务原因以及公司如何在激烈的市场竞争中保持竞争力

根据同行业公司同花顺自上市以来的公开披露文件，同花顺在收入确认政策中披露定制软件劳务收入的确认原则为：提供定制软件劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的（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），采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已完工作的测量确定提供劳务交易的完工进度。提供定制软件劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的劳务成本预计能够得到补偿，按已经发生的劳务成本金额确认提供劳务收入，并按相同金额结转劳务成本；若已经发生的劳务成本预计不能够得到补偿，将已经发生的劳务成本计入当期损益，不确认劳务收入。

同行业公司同花顺 2012 年及以前的年度报告中主要税种及税率中披露其定制软件劳务收入按照 5%缴纳营业税：“定制软件收入和软件相关的服务收入税率为 5%，增值电信业务收入税率为 3%”。2013 年以后同花顺年度报告中虽然收入确认原则中仍有定制劳务收入的确认政策，但主要税种及税率中已无应税定制劳务收入，目前同花顺 2018 年度报告中披露内容为：“软件产品收入按 17%、16%的税率计缴；软件维护收入、增值电信业务收入、互联网金融信息服务收入、贵金属交易服务和基金代销服务收入等按 6%的税率计缴”。

同行业公司大智慧在其招股说明书及其年度报告中，均未披露定制软件劳务收入的收入确认原则，收入构成中亦无公开披露定制软件劳务收入数据。

因此，定制劳务服务并不是当前行业发展的趋势和主流方向，目前面向机构客户的证券信息软件研发的核心竞争力体现在面向行业共性需求的技术研发实力、研发响应速度和前瞻性研发水平方面。未来，如证券行业和信息技术行业在行业生命周期中步入成熟期，行业共性需求逐渐萎缩，定制开发成为行业需求的主流，公司将会根据行业发展变化，调整研发方向，适时提供定制劳务服务。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 向管理层、研发人员等进行访谈；

2、 查阅公司相关销售合同；

3、 查阅公司提供的收入明细表、成本明细表；

4、 查阅同行业上市公司的公开披露文件。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。财务报告中按产品细分的营业收入分类符合业务实际，与同行业公司划分口径一致。机构版产品和个人版产品均不存在毛利率 100%的情形，公司机构版业务中因无可明确计量的归属于软件产品销售的成本，故根据问询回复补充披露软件产品销售的毛利率为 100%，相关成本归集和核算真实、准确，不存在收入和成本错配的情况，具有合理性。

七、关于收入确认

根据问询回复，客户与公司签订证券行情交易系统合同后，部分合同由于客户计划变更、需求变化等原因，一直未达到验收状态，合同签订与收入确认存在一定的时间性差异。证券行情交易系统收入确认方法：公司在已将证券行情交易系统提供给客户，安装验收开具发票、收讫货款或客户开具安装验收报告后确认收入的实现。另外，发行人认为软件产品通过互联网等方式传送无物理载体，软件安装调试由公司维护服务人员辅助客户实施，公司不需要配备专门的软件安装人员。因此，公司软件产品销售无直接相关的成本支出。

请发行人进一步说明：（1）软件产品销售的三个阶段（合同签订、安装调试、验收付款）分别所需的平均时间周期及其合理性，发行人收入确认与客户验收的关系；（2）在部分合同由于客户计划变更、需求变化等原因，一直未达到验收状态的情况下，是否需要配备软件技术或安装人员进行修改和调试，是否会相应产生成本，发行人在回复文件中的披露内容是否存在前后矛盾之处，并予以合理解释。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

核查情况如下：

一、软件产品销售的三个阶段（合同签订、安装调试、验收付款）分别所需的平均时间周期及其合理性，公司收入确认与客户验收的关系

由于客户采购软件产品不同，软件产品包含的功能不同，客户的生产环境、需求决策及变化、内部流程、付款程序等情况不同，公司面向机构客户的软件产品销售的合同签订、安装调试和验收付款等环节的时间周期差别较大，无法计算各环节的平均周期。从合同签订到验收付款整个流程的时间差别亦较大。以本问询函第四题所提到的合同为例，公司相关合同各环节所需时间差别较大，系由于客户采购软件产品不同，软件产品包含的功能不同，客户的生产环境、需求决策及变化、内部流程、付款程序等情况不同所致，具有合理性。

公司软件产品销售的收入确认方法为：公司在已将证券行情交易系统提供给客户，安装验收开具发票、收讫货款或客户开具安装验收报告后确认收入的实现。公司收入确认政策系根据《企业会计准则》的规定和公司业务实际，基于审慎原则制定。收入确认时点为产品交付并经客户验收合格的时间，产品验收合格的标志有两种：第一种是客户开具安装验收报告后确认销售收入的实现；第二种是在客户不提供验收报告的情况下，根据销售协议中约定的收讫货款视为验收合格的条款，公司在满足安装验收开具发票并收讫货款的情况下，确认产品验收合格，达到收入确认的条件。

也即客户验收合格是公司软件销售收入确认的标准。

二、在部分合同由于客户计划变更、需求变化等原因，一直未达到验收状态的情况下，是否需要配备软件技术或安装人员进行修改和调试，是否会相应产生成本，公司在回复文件中的披露内容是否存在前后矛盾之处，并予以合理解释

公司软件合同签订后，会出现由于客户计划变更、需求变化等原因，合同约定的部分功能未实施，从而不能达到软件销售合同约定的整体验收状态，使得合同不能履行完毕并确认收入。该等客户计划变更和需求变化，系客户对合同约定的软件产品的部分功能需求的变更，公司不需要配备软件技术或安装人员进行修改和调试，待客户相关需求确定，公司即可提供相应的功能模块并完成合同的履行。部分客户在综合考虑决策之后，亦有可能取消合同中部分功能需求，公司与客户协商后签订补充协议终止该等功能需求的执行，履行验收程序并完成产品销售。

以本问询函第四题所提到的合同为例，公司 2016 年 1 月与东北证券签署的合同内容为“通达信证券交易系统软件 V3.2”和“通达信金融数据研究系统软件 V3.0”的销售合同，

因东北证券需求变化原因，对于采购合同中“股权激励自主行权、融资行权业务处理及客户端”的需求发生变化，双方已拟定补充协议，取消原合同中“股权激励自主行权、融资行权业务处理及客户端”功能需求，相应减少合同金额 12 万元，目前补充协议正在履行双方内部审批流程，待补充协议签署后，履行产品验收程序并收取剩余款项，届时该合同将履行完毕。

由于公司销售的软件产品均为自主研发并拥有知识产权的软件产品，软件产品销售不存在需要配备专门技术或安装人员进行大量修改和调试的情况，不会产生可准确计量的与软件产品销售直接相关的成本支出。公司在回复文件中的披露内容不存在前后矛盾之处。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 查阅公司提供的收入明细表、客户明细表、收款凭证等财务资料；

2、 查阅公司与客户签署的软件销售合同；

3、 对公司相关人员进行了访谈。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。

八、关于证券行情交易系统业务及客户

根据发行人回复，报告期内发行人新增证券行情交易系统客户数量分别为 0、2、4、0，产生的新增客户收入为 2017 年 466.24 万元、2018 年 317.51 万元，占报告期内主营业务收入比重较低。请发行人披露证券行情交易系统业务客户除发行人列示的证券公司机构客户、其他机构客户外是否存在其他类型客户，如有，请补充披露其他客户类型及产生的原因，报告期内其他客户名称、销售金额及占比。

请发行人：（1）结合报告期内证券公司数量以及发行人所在细分行业市场增量，说明新增客户数量、新增客户收入较少的原因；（2）说明除证券公司外，报告期内其它机构客户数量及销售金额逐年下降的原因及合理性，结合同行业可比公司机构客户种类、分布及数量进一步说明发行人如何保持业务增长；发行人是否有针对“其他机构客户”的推广计划、安排或措施及推广取得的效果（；3）2019 年一季度证券公司机构客户数量下降为 75 家，请说明原因，是否存在业务缩减情况，是否存在对生产经营的重大不利影响；（4）说明对上证所信息网络有限公司提供的上证云平台行情应用相关技术服务收入属于哪一类业务，相关的成本如何归集；（5）说明报告期内同行业公司同花顺、大智慧机构版业务销售收入平均增长率均超过发行人证券行情交易系统及维护服务收入的原因及合理性；（6）结合发行人合同履行周期，列表说明截至报告期末尚未执行完毕的证券行情交易系统软件产

品销售合同基本情况，包括但不限于客户名称、合同金额、签订时间、报告期内各期履行情况、未执行完毕原因等。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

核查情况如下：

一、 披露证券行情交易系统业务客户除公司列示的证券公司机构客户、其他机构客户外是否存在其他类型客户，如有，请补充披露其他客户类型及产生的原因，报告期内其他客户名称、销售金额及占比

“除境内证券公司（含其控制的境内外金融机构）机构客户外，公司报告期内其他类型机构客户的数量、销售收入及其占比情况如下：

项目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	客户数量	销售金额	客户数量	销售金额	客户数量	销售金额	客户数量	销售金额
交易所信息公司	1	124.80	1	241.52	1	234.00	1	269.93
境外证券公司（非境内证券公司子公司）	3	9.58	5	67.00	5	66.53	6	38.63
期货公司	1	2.36	1	4.72	2	16.04	2	16.04
基金公司	4	1.28	6	13.69	5	6.74	5	7.84
投资公司	0	0.00	5	46.26	9	113.20	10	205.04
合计	9	138.02	18	373.19	22	436.51	24	537.48

报告期内公司面向其他机构客户的销售收入分别为 537.48 万元、436.51 万元、373.19 万元和 138.02 万元，占公司当期主营业务收入的比例分别为 3.01%、2.59%、1.92%和 1.99%，绝对金额和占比均较小，对公司经营业绩不构成重大影响。报告期内，公司未投入研发力量面向除证券公司外的其他机构客户开发软件产品，未投入销售力量拓展除证券公司外的其他机构客户的市场，从而使得除证券公司外的其他机构客户数量的减少和收入的下降。”

二、 结合报告期内证券公司数量以及公司所在细分行业市场增量，说明新增客户数量、新增客户收入较少的原因

公司证券公司客户数量占证券业协会公布的拥有经纪业务收入的证券公司数量的情况如下：

项目	2018年度	2017年度	2016年度
公司证券公司客户数	90	86	84
证券业协会披露的拥有经纪业务收入的证券公司数量	97	95	94
占比	92.78%	90.53%	89.36%

截至 2018 年，境内拥有经纪业务收入的证券公司共有 97 家，公司证券公司客户数 90 家，占比为 92.78%。

由于公司客户覆盖范围较广，目前行业内经纪业务收入排名前 35 名的证券公司均为公司客户，仅有少数经纪业务收入规模较小的证券公司尚不是公司客户，在已经达到较高市场覆盖率的情况下，可发展的新增客户数量较少，由此使得新增客户较少。

2017 年公司新增证券公司客户为西藏东方财富证券和川财证券，实现销售收入 466.24 万元，占当年营业收入的比例为 2.76%。2018 年公司新增证券公司客户为九州证券、中邮证券、东亚前海证券、申港证券，实现销售 317.51 万元，占当年营业收入的比例为 1.63%。新增客户收入较少是由于新增客户数量较少所致，经纪业务收入较大的新增客户单客户收入金额较高，经纪业务收入规模较小的新增客户单客户收入金额较小。

三、 说明除证券公司外，报告期内其它机构客户数量及销售金额逐年下降的原因及合理性，结合同行业可比公司机构客户种类、分布及数量进一步说明公司如何保持业务增长；公司是否有针对“其他机构客户”的推广计划、安排或措施及推广取得的效果

1、公司其他机构客户情况

公司自设立以来一直致力于面向证券公司等机构客户的证券信息软件产品的研发和服务，公司销售收入主要来源于证券公司，其他机构的销售金额及其占营业收入的比例情况如下：

客户类别	2018年度		2017年度		2016年度	
	数量	金额(万元)	数量	金额(万元)	数量	金额(万元)
其他机构客户	18	373.19	22	436.51	24	537.48
其中上证信息公司		241.52		234.00		269.93
主营业务收入		19,422.93		16,828.49		17,858.84
其他机构客户收入占比		1.92%		2.59%		3.01%

公司其他机构客户主要包括交易所信息公司、基金公司、期货公司、香港证券公司（不含境内证券公司控股子公司）、投资公司等。报告期内，公司其他机构客户收入占公司营业收入的比例较小，客户数量和收入占比均呈逐年下降态势。主要原因系公司研发力量主要集

中在面向证券公司软件产品的研发方面，未投入销售力量拓展除证券公司外的其他机构客户的市场，从而导致除证券公司外的其他机构客户数量的减少和收入的下降。

2、同行业公司其他机构客户情况

同行业可比上市公司同花顺在其年度报告中披露：产品及服务覆盖产业链上下游的各层次参与主体，包括证券公司、公募基金、私募基金、银行、保险、政府、研究机构、上市公司等机构客户。但相关信息披露文件中未披露除证券公司外其他机构客户的分布、数量和收入情况。

同行业公司大智慧在其年度报告中披露：经过多年发展，公司向广大用户提供丰富的金融信息产品和服务，客户覆盖银行、券商、基金、保险、资管和普通投资者等金融市场的各层次参与主体。但相关信息披露文件中未披露除证券公司外其他机构客户的分布、数量和收入情况。

3、进一步说明公司如何保持业务增长；公司是否有针对“其他机构客户”的推广计划、安排或措施及推广取得的效果

（1）继续深耕面向证券公司的机构版业务

面向证券公司的软件销售和维护服务是公司业务经营的基石，公司将始终作为证券公司信息技术领域最忠实的合作伙伴，向证券公司提供具有技术领先优势的证券信息软件和服务，为证券行业创新发展及与新一代信息技术的深度融合提供技术支持。

在公司已经覆盖绝大多数目标客户的情况下，未来基于新增客户的销售收入将会很少。公司未来面向证券公司等机构客户的行情交易系统的软件销售业绩的增长，将主要来源于以下方面：

行业发展打开增长空间。证券信息行业的发展取决于证券行业和信息行业两个维度，只要证券行业和信息行业在生命周期中仍处于成长期，行业的发展空间就不会受到限制，能否取得经营业绩的增长取决于供应商是否能够保持技术研发的竞争优势。

证券行业信息技术投入的增加。我国证券市场仍处于创新发展期，新一代信息技术又将对证券信息软件带来深刻变化，证券行业信息技术投入仍将保持较高增长水平，根据证券业协会公布的证券公司排名数据，2018 年证券公司信息系统投入金额 126.45 亿元，较 2017 年增长 13.12%。

证券公司信息系统前端应用投入的增加。随着我国证券市场的发展，证券公司在信息系统的投入方面从早期基础设施投入将逐步向应用端倾斜，在信息基础设施建设逐步完善，行业应用场景逐渐丰富的双重影响下，未来证券公司在信息技术投入中用于前端应用方面的投

入将会逐渐增加。

销售收入金额较少客户的需求挖掘。报告期内公司销售收入合计超过 1000 万元的证券公司客户数量只有 12 家，销售收入合计低于 200 万元的证券公司客户数量 19 家，客户价值发掘空间较大，销售增长潜力较大。

（2）面向其他机构客户的发展规划

与同行业公司上市后大幅拓展其他机构客户覆盖范围和业务边界相比，公司目前其他机构客户数量和收入较少，在面向其他机构客户的软件产品开发和销售方面未投入精力。未来，公司业务发展仍将以面向证券公司的信息软件为主，但相关软件产品的边界和范围将会得到大幅延展，本次发行上市后，随着募投项目“通达信开放式人工智能平台”的建设实施，公司软件产品的适用范围将从行情交易系统向证券公司智能化前端展业方面进行拓展，将证券公司前端应用软件进行整合，提供全功能的前端智能化综合业务平台。

本次发行上市后，随着公司募投项目“通达信可视化金融研究终端项目”和“通达信专业投资交易平台项目”的实施，公司在重点发展证券公司经纪业务条线外，还将业务范围拓展至证券公司研究部门和投资部门等其他业务条线，同时还将以证券公司经纪业务客户需求为基础，将软件产品的适用范围向公募基金、银行、信托、QFII 等机构客户和高净值客户拓展。

公司针对其他机构客户的研发和推广计划及安排将随着本次发行上市后募投项目的实施开展，本次发行上市后，公司拟在现有基础上适度拓展研发力量、营销推广力量和管理力量，在以证券公司客户为重心的前提下，积极稳妥的拓展面向其他机构客户的业务。

四、 2019 年一季度证券公司机构客户数量下降为 75 家，请说明原因，是否存在业务缩减情况，是否存在对生产经营的重大不利影响

公司一季度和上半年实现销售收入的客户数量较少，是由公司经营业绩季度间分布不均衡导致的。基于证券公司客户预算管理制度的特点，通常在每年年底或次年年初编制年度信息技术预算，并开始采购和实施，验收或付款则集中在下半年尤其是第四季度。公司的营业收入也会根据客户的预算实施情况呈现季节性波动，即公司下半年尤其是第四季度实现的销售收入占比较高。

证券行情交易系统具有较高的客户粘性，系统上线运行后，受其经纪业务客户终端使用限制，在终端投资者仍然使用供应商提供的客户端软件的情况下，证券公司短期内较难停用该供应商的软件产品；同时证券公司更换行情交易系统供应商涉及到软件安全性和稳定性验证、经纪业务客户迁移、中后台对接等事项，证券公司在更换核心交易系统供应商上均较为

谨慎。

2019 年一季度证券公司机构客户数量 75 家为一季度确认销售收入的证券公司数量，不是公司正在开展服务的证券公司机构客户数量的总数。公司 2019 年度在各证券公司客户上线运行的证券行情交易系统均处于稳定运行状态，没有接到客户停用公司软件系统的通知。随着各证券公司软件产品的陆续交付和维护费收入的确认，公司 2019 年度服务的证券公司客户数量不会发生较大变化。截至本核查意见出具日，公司服务的证券公司客户数量不存在减少的情况，公司业务规模不存在缩减的情况，不存在对公司生产经营产生重大不利影响的情况。

五、 说明对上证所信息网络有限公司提供的上证云平台行情应用相关技术服务收入属于哪一类业务，相关的成本如何归集

根据公司与上证所信息网络有限公司签署的《上证云平台技术服务协议》，公司按照上证所信息网络有限公司各类行情接口、相关系统开发需求说明书等要求进行行情服务相关的应用系统及终端软件开发，并提交给上证所信息网络有限公司部署在上证云平台上，上证所信息网络有限公司通过软件授权转移方式获得软件授权许可后按照连接数计费的方式为证券公司及其终端用户提供行情应用托管服务。公司为软件授权转移提供及时的商务及技术支持，公司为上证所信息网络有限公司提供售后服务和软件维护，上证所信息网络有限公司按照软件维护费的方式向公司支付费用。

根据公司与上证所信息网络有限公司签署的协议，公司为上证云平台提供软件维护服务并收取维护费，相关技术服务收入属于维护收入，公司为上证云平台提供维护服务所发生成本归集技术支持人员薪酬、差旅费等维护成本。

六、 说明报告期内同行业公司同花顺、大智慧机构版业务销售收入平均增长率均超过公司证券行情交易系统及维护服务收入的原因及合理性

报告期内，同行业公司和公司机构版业务销售收入及增长情况对比如下：

单位：万元

公司	项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
		金额	同期增减	金额	同期增减	金额
财富趋势	证券行情交易系统及维护服务	16,728.35	18.24%	14,147.35	-8.34%	15,434.18
大智慧	证券公司综合服务系统	9,245.69	10.39%	8,375.29	6.90%	7,834.74

公司	项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
		金额	同期增减	金额	同期增减	金额
同花顺	软件销售及维护	14,270.60	-2.63%	14,656.01	28.69%	11,388.95

同行业公司同花顺未在其年报等信息披露文件中披露目前“软件销售及维护”的收入范围，其在招股说明书中披露的机构版业务名称为“证券行情交易系统及维护服务”，由于同花顺上市以来机构客户覆盖范围扩大，其机构版业务报告期内增长可能来自于面向证券公司的业务收入增长或来自于其他机构客户收入的增长等方面。

大智慧在其年报中披露，证券公司综合服务系统为包括行情及资讯的传送、技术支持、客户支持等服务，在提供服务的期间内分期确认收入。大智慧目前已基本没有证券交易系统收入，其面向证券公司的业务收入主要来源于行情及资讯系统收入，其机构版业务收入的增长可能由于其提供的行情及资讯内容丰富度不断提升所致。

与同行业公司相关收入的增长幅度对比，公司 2017 年面向机构客户的销售收入出现下滑，同行业公司为正增长，2018 年公司面向机构客户的销售收入实现增长，同行业公司同花顺出现小幅下滑。报告期内公司面向机构客户业务收入的整体增长幅度低于同行业公司。除受证券行业整体市场环境影响外，主要原因系 2017 年以来，作为网上交易系统的主要供应商，根据监管机构的要求，为净化证券市场交易系统环境，提高证券交易系统的安全保障，公司加大在交易系统防外挂等涉及证券行业信息系统安全方面的研发投入，除开发行业适用的外挂防御程序外，还协助监管机构研发行业监测平台等，一定程度上挤占了公司在能够创造当期经营业绩方面的研发投入。同时，为促进行业交易软件升级，公司销售人员做了大量的推动工作，亦相应减少了在创造当期经营业绩方面的精力，一定程度上影响了公司 2017 年度的经营业绩表现。

七、 结合公司合同履行周期，列表说明截至报告期末尚未执行完毕的证券行情交易系统软件产品销售合同基本情况，包括但不限于客户名称、合同金额、签订时间、报告期内各期履行情况、未执行完毕原因等

由于客户采购软件产品不同，软件产品包含的功能不同，客户的生产环境、需求决策及变化、内部流程、付款程序等情况不同，公司面向机构客户的软件产品销售的合同签订、安装调试和验收付款等环节的时间周期差别较大，导致合同履行周期差异较大。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司尚未执行完毕的证券行情交易系统软件产品销售合同的客

户名称、合同金额、签订时间、报告期内各期履行情况、未执行完毕原因情况如下表所示：

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
1	2019年度	开源证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
2	2019年度	国泰君安证券股份有限公司	100万元（含）以上	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019 年 8月已验收
3	2019年度	中国中投证券有限责任公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
4	2018年度	中国国际金融股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
5	2018年度	中原证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
6	2018年度	中国银河证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	软件已交付，准备验收流程
7	2018年度	中国银河证券股份有限公司	100万元（含）以上	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
8	2018年度	海通证券股份有限公司	100万元（含）以上	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019 年 8月已验收
9	2018年度	中国银河证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
10	2018年度	华安证券股份有限公司	100万元（含）以上	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019 年 8月已验收
11	2018年度	申万宏源证券有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
12	2018年度	华泰证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
13	2018年度	平安证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	正常履行中，1年以内合同
14	2017年度	中信证券股份有限公司	100万元（含）以上	拟协商签署补充协议	增值税适用税率变更，拟签署补充协议
15	2017年度	恒泰证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	软件已交付，准备验收流程

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
16	2016年度	太平洋证券股份有限公司	100万元（含）以上	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
17	2016年度	中信证券股份有限公司	100万元（含）以上	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
18	2016年度	西南证券股份有限公司	100万元（含）以上	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
19	2016年度	东北证券股份有限公司	100万元（含）以上	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
20	2016年度	中信证券股份有限公司	100万元（含）以上	拟签署补充协议	增值税适用税率变更，拟签署补充协议
21	2015年度	大通证券股份有限公司	100万元（含）以上	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
22	2015年度	国都证券股份有限公司	100万元（含）以上	正在履行	软件已交付，准备验收流程
23	2014年度	国金证券股份有限公司	100万元（含）以上	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
24	2014年度	江海证券有限公司	100万元（含）以上	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
25	2012年度	万和证券股份有限公司	100万元（含）以上	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
26	2019年度	新时代证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
27	2019年度	海通证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019年8月已验收
28	2019年度	中泰证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
29	2019年度	海通证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
30	2019年度	兴业证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
31	2019年度	安信证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
32	2019年度	招商证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
33	2019年度	民生证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
34	2019年度	国盛证券有限责任公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
35	2018年度	东兴证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
36	2018年度	财通证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
37	2018年度	五矿证券有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
38	2018年度	东方证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019年8月已验收
39	2018年度	长江证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	2019年9月履行完毕	软件已交付，2019年9月已验收
40	2018年度	广发证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
41	2018年度	中航证券有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
42	2018年度	中山证券有限责任公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
43	2018年度	中国银河证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
44	2018年度	湘财证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	拟签署补充协议	增值税适用税率变更，拟签署补充协议
45	2017年度	广州证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
46	2017年度	国都证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
47	2017年度	华龙证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
48	2017年度	太平洋证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
49	2017年度	方正证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
50	2017年度	中天国富证券有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户相关业务尚未开展
51	2017年度	东兴证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
52	2017年度	信达证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	客户需求变化，尚未整体验收
53	2017年度	广发证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
54	2017年度	华西证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
55	2016年度	宏信证券有限责任公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
56	2016年度	中国中投证券有限责任公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
57	2016年度	中国中投证券有限责任公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
58	2016年度	太平洋证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
59	2016年度	渤海证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
60	2015年度	中原证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
61	2015年度	东莞证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，协商签署补充协议
62	2015年度	万联证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
63	2015年度	方正证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
64	2015年度	中银国际证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
65	2015年度	东莞证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
66	2013年度	光大证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
67	2012年度	东莞证券股份有限公司	50万元(含)以上，100万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，协商签署补充协议
68	2019年度	兴业证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
69	2019年度	广发证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
70	2019年度	英大证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
71	2019年度	国盛证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
72	2019年度	财富证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
73	2019年度	联储证券有限责任公司	50万元以下	2019年7月履行完毕	软件已交付，2019年7月已验收
74	2019年度	国信证券股份有限公司	50万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019年8月已验收
75	2019年度	光大证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
76	2019年度	中原证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
77	2019年度	华泰证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
78	2019年度	第一创业证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
79	2019年度	渤海证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
80	2019年度	东莞证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
81	2019年度	国金证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
82	2019年度	海通证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
83	2019年度	长江证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
84	2019年度	海通期货股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
85	2019年度	财通证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
86	2019年度	国信证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
87	2019年度	大通证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
88	2019年度	海通证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
89	2019年度	华林证券股份有限公司	50万元以下	2019年7月履行完毕	软件已交付，2019年7月已验收
90	2019年度	渤海证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
91	2019年度	上海华信证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
92	2019年度	上海证券有限责任公司	50万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019 年 8月已验收
93	2019年度	财通证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
94	2019年度	中信建投证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
95	2019年度	中信建投证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
96	2018年度	中信证券经纪（香港）有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
97	2018年度	西南证券股份有限公司	50万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019 年 8月已验收
98	2018年度	中航证券有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
99	2018年度	九州证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
100	2018年度	华泰证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
101	2018年度	信达证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
102	2018年度	永丰金证券（亚洲）有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
103	2018年度	广发证券股份有限公司	50万元以下	拟签署补充协议	增值税适用税率变更，拟签署补充协议
104	2018年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	2019 年 10月履行完毕	软件已交付，2019年10月已验收
105	2018年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
106	2018年度	国都证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
107	2018年度	渤海证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
108	2018年度	国金证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
109	2018年度	东莞证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
110	2018年度	国开证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
111	2018年度	中邮证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
112	2018年度	华泰证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
113	2018年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	2019年10月履行完毕	软件已交付，2019年10月已验收
114	2018年度	国都证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
115	2018年度	西藏东方财富证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
116	2018年度	国泰君安证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
117	2018年度	川财证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
118	2018年度	国融证券股份有限公司	50万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019年8月已验收
119	2018年度	平安证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
120	2018年度	国开证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
121	2018年度	太平洋证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
122	2018年度	国海证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
123	2018年度	国海证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
124	2018年度	国都证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
125	2018年度	湘财证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
126	2018年度	宏信证券有限责任公司	50万元以下	2019年10月履行完毕	软件已交付，2019年10月已验收
127	2018年度	长江证券股份有限公司	50万元以下	2019年9月履行完毕	软件已交付，2019年9月已验收
128	2018年度	东海证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
129	2018年度	华融证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
130	2018年度	东莞证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
131	2018年度	平安证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
132	2018年度	东莞证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
133	2018年度	华龙证券股份有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
134	2018年度	华融证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
135	2017年度	南京证券股份有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，尚未整体验收
136	2017年度	华安证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
137	2017年度	金元证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
138	2017年度	中信证券经纪（香港）有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
139	2017年度	联讯证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
140	2017年度	广州证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
141	2017年度	国融证券股份有限公司	50万元以下	2019年7月履行完毕	软件已交付，2019年7月已验收
142	2017年度	国都证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
143	2017年度	国信证券（香港）金融控股有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
144	2017年度	湘财证券股份有限公司	50万元以下	拟签署补充协议	增值税适用税率变更，拟签署补充协议
145	2017年度	西南证券股份有限公司	50万元以下	2019年7月履行完毕	软件已交付，2019年7月已验收
146	2017年度	五矿证券有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
147	2017年度	国开证券股份有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
148	2017年度	西南证券股份有限公司	50万元以下	2019年7月履行完毕	软件已交付，2019年7月已验收
149	2016年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，拟签署补充协议
150	2016年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
151	2016年度	华西证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
152	2016年度	西南证券股份有限公司	50万元以下	协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
153	2016年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
154	2016年度	西南证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
155	2016年度	方正证券股份有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，尚未整体验收
156	2016年度	五矿证券有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
157	2016年度	信达国际证券有限公司	50万元以下	拟签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
158	2016年度	兴业证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
159	2016年度	太平洋证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
160	2016年度	中邮证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
161	2016年度	财通证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
162	2016年度	财通证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
163	2016年度	广州证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
164	2015年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
165	2015年度	广发证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
166	2015年度	国开证券股份有限公司	50万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
167	2015年度	美尔雅期货经纪有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
168	2015年度	国海证券股份有限公司	50万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
169	2015年度	中航证券有限公司	50万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
170	2015年度	安徽大时代证券投资咨询有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
171	2015年度	安信证券股份有限公司	50万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
172	2015年度	华安证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
173	2015年度	光大证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
174	2015年度	太平洋证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
175	2015年度	银泰证券有限责任公司	50万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
176	2015年度	国泰君安证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
177	2015年度	中国中投证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
178	2015年度	华西证券股份有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，尚未整体验收

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
179	2015年度	中原证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
180	2015年度	国开证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
181	2015年度	湘财证券股份有限公司	50万元以下	2019年8月履行完毕	软件已交付，2019年8月已验收
182	2015年度	上海华信证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
183	2015年度	华鑫证券有限责任公司	50万元以下	2019年9月履行完毕	软件已交付，2019年9月已验收
184	2015年度	英大证券有限责任公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能未实施
185	2015年度	太平洋证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
186	2015年度	五矿证券有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
187	2015年度	国开证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
188	2015年度	信达证券股份有限公司	50万元以下	等待交易所业务推出	交易所相关业务推出计划调整，达不到整体验收标准
189	2015年度	海通证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
190	2015年度	中邮证券有限责任公司	50万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
191	2014年度	东方金融控股（香港）有限公司	50万元以下	等待客户IT系统环境就绪	客户IT系统原因，软件尚未整体交付
192	2014年度	安信证券股份有限公司	50万元以下	2019年9月签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施

序号	签订时间	客户名称	合同金额	履行情况	未履行完毕原因
193	2014年度	湘财证券股份有限公司	50万元以下	协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
194	2014年度	华西证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
195	2014年度	广发证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
196	2014年度	南京证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
197	2014年度	中航证券有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，准备签署补充协议
198	2014年度	中原证券股份有限公司	50万元以下	等待客户需求确认	客户需求变化，部分功能暂不实施
199	2013年度	第一创业证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
200	2013年度	湘财证券股份有限公司	50万元以下	协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
201	2013年度	东兴证券股份有限公司	50万元以下	正在履行	客户需求确定，软件已交付，准备验收流程
202	2013年度	兴业证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
203	2013年度	兴业证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
204	2012年度	西南证券股份有限公司	50万元以下	已协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
205	2012年度	海通证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
206	2012年度	中航证券有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，准备签署补充协议
207	2012年度	长江证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施
208	2012年度	海通证券股份有限公司	50万元以下	拟协商签署补充协议	客户需求变化，部分功能暂不实施

公司销售的证券行情交易系统软件通常为标准化产品，该等软件技术成熟，公司在研发过程中会对软件的易用性、稳定性、安全性等进行全面系统测试；产品交付并上线运行后客户签署验收报告。

如上表所示，公司签署时间较早的未履行完毕合同，合同未执行完毕的主要原因如下：

一是公司软件合同签订后，由于客户计划变更、需求变化等原因，合同约定的部分功能未实施，使得合同一直未能达到整体验收状态并确认收入。

二是部分软件销售合同的具体功能中包含如交易所个股期权等功能，但由于监管部门相关业务推出的计划调整或变化，导致相关功能因政策原因不具备实施条件，从而使得软件销售合同不能达到整体验收状态并确认收入。

三是根据财税〔2019〕39 号文件，公司销售自有知识产权软件产品的增值税适用税率调整为 13%，原合同签署时适用税率为 17%和 16%的部分合同，对原合同条款中未约定税率变更条款的，双方达成一致意见后需要重新签署补充协议，方可进行软件产品整体验收流程，该事项亦会影响合同的履行进展。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 查阅客户提供收入明细表、成本费用明细表、预收账款明细表等财务资料；

2、 查阅公司提供的软件销售和技术支持服务合同、合同档案和执行情况统计表；

3、 查阅了同行业公司的公开披露文件。

经核查，公司已在招股说明书中补充披露了其他机构客户的相关内容。公司新增客户较少，其他机构客户数量和销售金额下降，公司报告期内机构版收入增长率低于同行业公司具有合理的解释。公司证券公司客户数量不存在下降的情况，不存在业务缩减的情况，公司生产经营不存在重大不利影响的情况。公司与上证云的技术服务属于维护收入，成本归集真实准确。公司未履行完毕合同情况真实、准确，具有合理的原因。

九、关于免费维护期的会计核算

根据问询回复，发行人公司软件产品销售之后一般向客户提供一年免费维护期，免费维护期之后公司按照软件销售合同金额的一定百分比收取维护费。公司维护服务的成本包括预提维护费，是为公司根据软件合同约定为客户提供1年的免费维护期，公司按软件销售收入的1%预计免费维护期软件维护费用，与账面已预计维护成本的差额计入当期成本；

请发行人进一步说明：（1）发行人对于免维期确认了相应的成本，证券行情交易系统销售中包含的一年免费维护服务的成本归集方法，按照收入成本匹配的原则，说明报告期

各年针对免维期确认的收入金额，免维期收入和软件销售收入如何在合同金额中予以划分；（2）如发行人未确认免维期收入，说明未确认的原因以及是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合收入成本匹配的原则；（3）对于各年确认收入预提维护费用的金额，按照账面已预计维护成本的差额确认成本的原因。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，针对免费维护服务的成本归集进行核查，说明核查方法、核查程序等，并发表明确意见。

核查情况如下：

一、 公司对于免维期确认了相应的成本，证券行情交易系统销售中包含的一年免费维护服务的成本归集方法，按照收入成本匹配的原则，说明报告期各年针对免维期确认的收入金额，免维期收入和软件销售收入如何在合同金额中予以划分；如发行人未确认免维期收入，说明未确认的原因以及是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合收入成本匹配的原则

公司与客户签订软件的销售收入，合同约定了软件的销售价格，为了保证软件产品在完成交付验收后可以保持稳定运行，公司通常为客户一年的免费维护期。公司为客户提供的免费维护期质量保证服务实际是一种售后质量保证的服务。

公司销售的证券行情交易系统软件通常为标准化产品，公司在研发过程中会对软件的易用性、稳定性、安全性等进行全面系统测试，根据现行收入准则，公司提供的免费维护期质量保证服务不影响“已经履行了合同中的履约义务并完成商品控制权的转移”的时点，按照新收入准则的相关条款，免费维护服务不构成单项履约义务。因此公司在软件产品交付上线运行后，客户签署验收报告时确认收入的实现。由于公司软件维护系一项售后保证条款，没有向客户额外收取费用，因此公司未在合同中单独划分软件收入和维护收入。为了保证收入与成本的匹配性，公司按收入的 1%计提了维护成本，计入在软件收入确认时的成本费用中。

公司在已将证券行情交易系统提供给客户，安装验收开具发票、收讫货款或客户开具安装验收报告后确认收入的实现。不单独确认免维期收入符合《企业会计准则》现行收入准则及新收入准则的规定。在确认证券行情交易系统服务收入的同时，按合理的估计确认预提费用，符合预计负债的定义，符合收入成本匹配的原则。

二、 对于各年确认收入预提维护费用的金额，按照账面已预计维护成本的差额确认成本的原因

公司在每期末确认证券行情交易系统收入时，按确认收入的 1%计算当年应预提维护成

本金额，即本期预计负债金额，为预估确认收入的软件销售合同在未来一年免费维护期的成本。

公司销售给证券公司等机构客户销售的所有证券行情交易系统软件均由公司技术支持部门的人员负责维护，其维护的客户包括处于免费维护期和收费维护期的，维护成本主要包括人工、差旅费等，由于无法区分免费维护和收费维护的成本，公司在实际发生人工、差旅费等维护成本时，直接进入当期损益。由于已发生的维护成本已计入当期损益，故公司在每期末计提维护成本时，按账面所有已确认软件收入中尚处于免费维护期的软件收入金额的1%与账面已预提维护成本对比，将差额计入当期损益，因此，预计负债的余额反映的是报告期内已经确认的软件收入未来免费维护期间很可能发生的成本。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 查阅公司会计政策、成本费用明细表、软件销售及技术支持服务合同；

2、 查阅同行业公司年度报告、招股说明书等公开披露文件；

3、 查阅企业会计准则及相关讲解等相关文件。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。关于免费维护期的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

十、关于销售人员及销售费用

根据发行人回复，公司只有4名销售人员负责市场开拓，公司营销活动中没有专门的售前技术支持等技术和研发人员参与；发行人通过前端销售人员与证券公司等金融机构信息部门主管及技术人员的沟通接触确定开发需求，再由前端销售人员向公司内部研发部门反馈，将市场需求与公司内部新产品、新技术开发立项相互印证，实时更新，保持与市场需求变化同步。

请发行人说明：（1）现有4名销售人员如何对接众多机构客户行情交易软件系统更新需求、如何实现技术创新与市场需求变化同步，并进一步说明发行人未来业绩增长的主要来源；（2）在证券行情交易软件系统中各功能模块实现的功能、研发投入差异较大的背景下，销售人员如何实现客户需求落地、如何确定研发工作量、研发周期、合同价格以向客户报价，请发行人进一步说明是否有相应技术人员参与客户营销及报价等相关活动；（3）根据发行人从市场到研发的技术创新机制，从市场技术创新需求出现到发行人研发成型之间是否存在较大时间差，该技术创新机制与业内主流研发机制是否存在较大差异，是否能跟上业内研发创新的脚步；（4）报告期内业务招待费的构成、主要支付对象及支付金额，

是否存在违法违规销售行为，并结合发行人新增客户数量、客户粘性进一步说明2018年业务招待费较高的原因。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

核查情况如下：

一、现有 4 名销售人员如何对接众多机构客户行情交易软件系统更新需求、如何实现技术创新与市场需求变化同步，并进一步说明公司未来业绩增长的主要来源

1、公司 4 名销售人员能够满足目前机构版业务发展的需要

根据证券业协会披露的证券公司经营业绩排名情况，2018 年度拥有经纪业务收入的境内证券公司总数为 97 家，其中公司客户为 90 家，公司销售人员新客户开发压力较小，销售人员的主要工作是沟通现有证券公司客户的业务需求，平均每个销售人员维护客户 22.5 家。公司销售人员均拥有多年行业经验，对市场、产品和技术非常熟悉，能够满足业务发展的需要。

金融机构一般集中在发达城市的金融中心，公司证券公司客户主要集中在北京、上海、深圳等地，客户数量较少且住所集中，便于公司销售人员高效的完成客户拜访和需求沟通。

目前证券行业尚处于创新发展期，证券信息软件的需求主要来源于证券市场创新发展需求（如科创板）、监管需要（如投资者适当性管理）和信息技术革新（如智能化模块）和证券公司差异化需求等方面。各证券公司对于信息软件的需求大多为全市场普适性及必须上线的业务需求，该等市场需求不需要销售人员投入大量精力进行市场开拓，仅需就合同签订的细节进行协商。

由于证券行情交易系统粘性较高，软件系统上线运行后，受客户使用习惯及更换供应商难度等因素影响，客户不会轻易更换供应商。而相关的功能扩展需求又需要在已上线行情交易系统上添加，故后续软件采购一般采用单一来源采购或协商谈判方式，市场开拓难度较小，需要投入的力量较少。

根据目前的行业特点，公司证券信息软件产品的研发主要针对市场普适性需求，对于证券公司差异化需求，公司仅提供基于行情交易核心系统的普适性架构研发，差异化开发由证券公司自研或委托其他机构研发，公司现阶段不承接差异化业务研发需求，这也减轻了销售人员的市场开拓的沟通投入。

公司销售人员的配备能够满足目前公司业务发展的需要，未来，随着公司产品线的丰富、其他机构客户的拓展、个人版产品的发展，尤其是随着本次发行募投项目的实施，公司将会根据业务发展需要，不断补充销售人员力量，为公司业务发展充实市场推广力量。

2、如何实现技术创新与市场需求变化同步

公司通过以下途径实现技术创新与市场需求变化的同步：

（1）公司是境内证券行情交易系统的主要供应商之一，与境内绝大多数拥有经纪业务资质的证券公司建立了长期稳定的合作关系。为便于沟通和掌握行业发展趋势，公司技术研发人员与证券公司信息技术部技术人员保持密切的日常技术交流沟通，建立了各种技术交流和研发沟通微信群、QQ 群等即时通讯群，共同探讨行业发展趋势和技术研发方向。

（2）公司实际控制人黄山及其他核心技术人员经常参加监管部门、行业协会、交易所或证券公司组织的行业交流会议和论坛，沟通交流行业发展趋势和技术研发方向。

（3）公司经常组织与证券公司的技术沟通和研发交流活动，证券公司信息技术部门经常赴公司武汉研发中心沟通交流行业发展趋势和技术研发方向。

（4）公司维护人员将日常维护工作中了解到的市场需求变化及技术研发方向信息，及时与公司研发人员进行沟通交流。

（5）公司销售人员将市场营销活动中了解到的市场需求变化及技术研发方向信息，及时与公司研发人员进行沟通交流。

（6）公司实际控制人黄山不定期组织销售人员、技术人员和研发人员进行内部沟通交流和研讨，探讨市场需求变化和技术研发方向。

3、进一步说明公司未来业绩增长的主要来源

（1）公司自设立以来一直致力于证券信息软件的研发和服务，公司通过服务证券公司，向其提供软件产品和维护服务来间接分享我国证券市场的发展成果。目前，我国证券市场仍处于不断完善、创新发展的过程中，随着创新业务的不断推出，证券市场的发展需要通过证券 IT 系统来展现和支持，证券行业信息技术投入仍将保持较高增长水平，从而为公司机构版软件产品和维护服务创造了良好的成长空间。证券行业信息技术投入的增加为公司业绩增长创造了良好的行业基础，根据证券业协会公布的证券公司经营数据，2018 年证券公司信息系统投入金额 126.45 亿元，较 2017 年增长 13.12%。

（2）目前，证券信息系统前端应用的投入金额占证券公司信息系统投入总额的比例较低，随着我国证券市场创新发展向更深层次演进，证券公司在信息系统的投入方面从早期基础设施投入将逐步向应用端倾斜，在信息基础设施建设逐步完善，行业应用场景逐渐丰富的双重影响下，未来证券公司在信息技术投入中用于前端应用方面的投入将会逐渐增加，这将有力促进公司面向机构客户的证券信息软件的业绩增长。

（3）目前，虽然公司机构版产品和服务已经覆盖境内绝大多数拥有经纪业务资质的证

券公司，但公司对各证券公司的销售金额仍有大幅提升的空间。报告期内公司销售收入合计超过 1000 万元的证券公司客户数量只有 12 家，销售收入合计低于 200 万元的证券公司客户数量 19 家，客户价值发掘空间较大，销售增长潜力较大。

（4）本次募集资金投资项目是公司结合金融科技领域的最新发展情况，充分发挥公司的核心技术优势和技术储备优势，投资建设符合证券信息软件行业发展趋势的软件系统。项目的实施将进一步推进公司产品迭代和技术创新，扩张公司主营业务规模，进而全面提升公司核心竞争力和市场占有率。募投项目的实施将大幅提升公司以信息技术服务证券公司业务发展的范围，全面开展证券公司前台应用软件业务，服务边界将从经纪业务部门拓展至研究部门、投资部门等其他业务条线。同时还将以证券公司经纪业务客户需求为基础，向公募基金、银行、信托、QFII 等机构客户和高净值客户拓展。

（5）随着居民投资理财意识的逐步增强，投资者教育的不断普及和深入，具有较强专业知识的投资者群体将会成为证券市场投资的主体，该等主体对客观的证券投资分析辅助工具的需求将会持续增加，未来，公司将逐步加大面向终端投资者的证券信息服务产品的推广力度，进一步丰富公司证券信息服务产品的功能和数据资讯的深度和广度，为终端投资者提供具有较强竞争力的客观投资分析辅助工具，促进公司经营业绩的进一步增长。

（6）除证券公司外，公司在面向基金公司、期货公司的业务拓展方面进行了初步探索，已拥有部分基金公司、期货公司等其他金融机构客户。随着我国金融市场的深化发展，证券监管部门对基金、期货经营机构的信息技术管理要求加强，公司在金融科技领域多年的研发技术优势、金融行业业务经验、以及对监管要求的理解均有助于公司产品在基金公司、期货公司的应用推广，公司企业级产品销售额也将进一步提升。

二、在证券行情交易软件系统中各功能模块实现的功能、研发投入差异较大的背景下，销售人员如何实现客户需求落地、如何确定研发工作量、研发周期、合同价格以向客户报价，请公司进一步说明是否有相应技术人员参与客户营销及报价等相关活动

公司销售人员负责公司软件产品的营销推广。销售人员不负责客户需求的落地，项目的研发工作量、研发周期和产品指导报价亦不由销售人员确定。公司研发中心设有产品部，负责对研发项目进行需求分析、产品设计并制定研发计划和产品开发方案，撰写产品文档，制定产品指导报价。销售人员根据公司给出的产品指导价与客户进行商务谈判，签订产品销售合同。

对于证券市场创新发展需求（如科创板）、监管需要（如投资者适当性管理）和信息技术革新（如智能化模块）等行业机会，以及公司根据行业发展趋势进行的前瞻性产品研发项

目，公司研发中心在需求调查和技术沟通交流的基础上确定研发计划和研发方案，实施产品研发。

对于证券公司提出的产品开发需求，销售人员只负责将需求反馈给公司，公司结合行业发展趋势判断是否承接，对于确定承接的项目，由研发中心制定研发计划和研发方案实施产品研发。

公司销售人员负责按照公司制定的产品指导价格与客户开展商务谈判，签订销售合同，完成营销活动。公司技术人员和研发人员不参与客户营销、报价、商务谈判和合同签订等营销活动。

三、根据公司从市场到研发的技术创新机制，从市场技术创新需求出现到公司研发成型之间是否存在较大时间差，该技术创新机制与业内主流研发机制是否存在较大差异，是否能跟上业内研发创新的脚步

公司软件产品属于证券信息系统的前端应用软件，应用软件需要紧贴市场需求，因此公司的技术创新以市场需求为导向。公司坚持根据行业发展趋势实施前瞻性技术研发储备，根据市场具体应用需求进行快速响应开发相结合的方式组织产品研发工作。公司研发中心根据各途径反馈的市场创新需求和研发中心开展的创新需求调查情况，与公司内部新产品、新技术研发项目相互印证，对技术创新及开发过程进行动态管理，实时更新，保持与市场需求变化同步，从而确保公司产品研发对市场需求的快速响应。公司项目研发的周期为 3 个月到 2 年不等，从市场技术创新需求出现到公司研发成型之间不存在较大时间差，公司技术研发能够及时满足行业的创新需求。

以本次科创板行情交易软件为例，习近平主席 2018 年 11 月 5 日在进博会宣布设立科创板，公司开始关注相关市场需求。2019 年 1 月 30 日，上交所发布《关于就设立科创板并试点注册制相关配套业务规则公开征求意见的通知》（上证公告〔2019〕5 号），公司科创板产品研发项目正式启动。2019 年 4 月 30 日，公司完成科创板行情交易软件的产品初步研发。2019 年 5 月，中国证监会信息中心组织上交所、中证登、部分证券公司、供应商（恒生电子、金证股份、公司、同花顺）召开科创板交易业务技术准备会议，并开始组织在行业内进行功能测试和压力测试，2019 年 6 月底，软件产品完成测试通关并封版。2019 年 7 月产品陆续在各证券公司上线部署。公司软件研发能够保证对市场需求的快速响应。

公司是境内证券行情交易系统软件产品的主要供应商之一，从面向机构客户的业务收入看，公司在证券行情交易系统领域处于行业领先地位，不存在跟不上业内研发创新脚步的情况。根据同行业公司同花顺公开披露文件，其技术创新机制为“以市场需求作为研发导向”，

与公司不存在实质差异。

四、报告期内业务招待费的构成、主要支付对象及支付金额，是否存在违法违规销售行为，并结合公司新增客户数量、客户粘性进一步说明 2018 年业务招待费较高的原因

1、公司业务招待费的构成、主要支付对象及支付金额

公司业务招待费包括管理费用中核算的与公司经营管理相关的业务招待费用和销售费用中核算的与市场营销活动相关的业务招待费用。公司业务招待费支出严格按照公司报销审批流程，根据实报实销原则进行费用报销。公司业务招待费均由公司相关岗位员工按照实报实销的原则进行费用报销，不存在向其他人员、单位或机构支付的情况。

公司销售费用中的业务招待费用主要为正常商业联络过程中发生的商务宴请餐费以及为商务宴请而购买的烟酒茶叶费用等业务招待费用。报告期内，公司业务招待费的构成、支付对象及支付金额如下表所示：

单位：万元

业务招待费构成	主要内容	支付对象	报告期内支付金额			
			2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售费用中业务招待费	业务招待费主要包括业务餐费、烟酒茶等费用	由公司销售人员实报实销。发票单位为就餐的餐厅，购买烟酒茶等的超市、商场、电商等	85.13	203.51	82.65	86.90
管理费用中业务招待费	业务招待费主要包括业务餐费、烟酒茶等费用	由公司相关岗位员工实报实销。发票单位为就餐的餐厅，购买烟酒茶的超市、商场、电商等	14.01	40.15	62.05	72.03
合计			99.14	243.67	144.70	158.94

2、公司业务招待费及与同行业公司的对比

报告期内，公司业务招待费及其占营业收入的比例如下：

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
业务招待费	99.14	243.67	144.70	158.94
营业收入	6,990.79	19,518.26	16,919.50	17,944.55

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
业务招待费占比	1.42%	1.25%	0.86%	0.89%

根据同行业公司同花顺的公开披露文件，同花顺在管理费用和销售费用中没有单独列示业务招待费，而是将办公费、差旅费和业务招待费合并列示，按照相同口径，最近三年公司相关费用与同行业公司同花顺对比情况如下：

名称	科目	明细项	2018 年度	2017 年度	2016 年度
同花顺	销售费用	办公费、差旅费、业务招待费	983.19	1,136.22	1,237.67
	管理费用	办公费、差旅费、业务招待费	1,917.01	2,353.77	2,887.41
	合计	办公费、差旅费、业务招待费	2,900.20	3,489.98	4,125.08
	营业收入		138,688.70	140,969.83	173,365.64
	占比		2.09%	2.48%	2.38%
财富趋势	销售费用	办公费、差旅费、业务招待费	282.73	130.80	152.77
	管理费用	办公费、差旅费、业务招待费	75.59	90.73	103.52
	合计	办公费、差旅费、业务招待费	358.32	221.53	256.29
	营业收入		19,518.26	16,919.50	17,944.55
	占比		1.84%	1.31%	1.43%

同花顺与公司为国内证券行情交易系统的主要供应商，其机构版业务的目标客户相同，公司相关费用占营业收入的比例与同花顺相比不存在偏高的情况。

根据科创板已申报企业中新兴软件和新型信息技术服务企业（剔除终止审查企业、不予注册企业和未单独披露业务招待费金额企业）的公开披露文件，公司业务招待费与新兴软件和新型信息技术服务行业公司的对比情况如下：

公司简称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	业务招待费	占营业收入比例	业务招待费	占营业收入比例	业务招待费	占营业收入比例
佛朗斯	637.76	0.87%	396.76	0.69%	198.28	0.53%
山大地纬	413.21	1.00%	345.78	1.14%	472.82	1.80%
开普云	186.19	0.82%	75.54	0.48%	26.24	0.25%
泽达易盛	235.69	1.17%	212.84	1.72%	97.41	1.35%
光云科技	236.93	0.51%	276.77	0.77%	159.53	0.61%

公司简称	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	业务招待费	占营业收入比例	业务招待费	占营业收入比例	业务招待费	占营业收入比例
罗克佳华	366.94	0.94%	311.79	0.94%	255.55	0.83%
致远互联	1,034.78	1.79%	840.13	1.80%	696.99	1.85%
凌志软件	721.07	1.54%	632.96	1.65%	371.56	1.18%
柏楚电子	2.36	0.01%	1.35	0.01%	1.02	0.01%
安恒信息	2,567.02	4.01%	1,662.86	3.86%	1,162.07	3.67%
宝兰德	270.31	2.21%	226.76	2.62%	205.35	2.56%
山石网科	1,868.28	3.32%	1,325.85	2.86%	790.33	2.42%
安博通	337.68	1.73%	195.37	1.30%	62.27	0.59%
乐鑫科技	194.75	0.41%	60.95	0.22%	41.27	0.34%
龙软科技	165.32	1.62%	114.34	1.25%	99.27	1.27%
当虹科技	251.30	1.23%	188.71	1.36%	210.13	2.07%
平均值	**593.10**	**1.45%**	**429.30**	**1.42%**	**303.13**	**1.33%**
财富趋势	243.67	1.25%	144.70	0.86%	158.94	0.89%

根据科创板已申报新兴软件和新型信息技术服务企业业务招待费及其占比数据，公司业务招待费金额及其占营业收入的比例与同行业公司相比不存在偏高的情况。

3、关于公司业务招待费的说明及 2018 年业务招待费较高的原因

公司客户主要为境内证券公司等机构客户，公司与境内绝大多数拥有经纪业务资质的证券公司建立了稳定的业务合作关系。公司软件产品在证券公司上线运行后，受用户使用习惯和更换供应商难度等因素影响，客户粘性较高。此外，在公司市场覆盖率较高的情况下，新客户开发已不是公司销售工作的重点。基于公司的行业地位和所处行业的特点，公司市场开拓难度较小。公司不存在需要通过不正当竞争手段获取订单的情形。

公司的目标客户为国内证券公司，证券公司接受中国证监会和其他监管部门的日常监管，证券公司的业务经营规范、透明、公开，各证券公司均制定了严格的从业人员廉洁自律规定。同时，证券信息系统是证券公司的核心系统，系统的安全性、稳定性和可靠性是其采购决策中最核心的衡量标准。公司规范的客户群体最大程度避免了公司相关商业活动中不正当竞争手段取得订单的情形。

证券行业是与信息技术联系最紧密的行业之一，证券行业的各项业务开展、监管部门的监管要求等均需要通过软件信息系统来实现和支持，因此，证券信息软件供应商的核心竞争力体现在能够前瞻性的进行技术研发积累，能够对市场需求开发做出快速响应。这就需要公司前端销售人员与证券公司信息技术等相关部门保持密切的沟通和日常联系，公司四个销售人员均常年在外开展客户日常联系和沟通工作，及时掌握行业动态和市场需求，公司业务招待费用均为正常商业联络过程中必要的业务招待费用，属于正常的商业行为，不存在违法违规销售行为。

2018 年度，公司销售费用中业务招待费发生额和同比增长幅度较高，主要原因为：一是 2018 年度证券市场整体环境仍然较为低迷，公司业务经营与证券市场环境存在一定的关联，为实现不利市场环境下的经营业绩增长，公司加大了与证券公司客户的沟通联系；二是随着新一代信息技术的不断发展，公司对新技术于证券行业的应用开展前瞻性技术研发积累，公司前端销售人员加强了与客户关于新技术、新产品市场需要方面的沟通；三是 2018 年公司重点开展证券行业外挂清理的升级推动工作，公司销售人员加强与证券公司客户的沟通，对防外挂程序的行业推广进行沟通。上述原因使得 2018 年业务招待费支出较高。

4、关于公司业务招待费的核查

经查阅中国裁判文书网，对比公司销售人员名单，公司销售人员不存在违法违规事项。

公司取得了市场监督管理部门出具的无违法违规行为的证明，公司报告期内不存在受到市场监督管理部门行政处罚的情况。

经抽查公司业务招待费报销单据，公司对外业务招待活动中取得增值税专用发票或增值税普通发票等报销凭证，经公司领导审核后，实报实销。经核查相关凭证及报销单据，不存在虚假报销的情况。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 核查公司费用报销凭证、银行流水记录等财务资料；

2、 核查了公司的客户明细表、销售合同、研发项目资料等文件；

3、 查阅同行业公司公开披露文件，查阅了中国裁判文书网；

4、 对公司相关人员进行了访谈。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。

十一、关于预收账款

招股说明书披露，报告期各期末，公司预收款项余额分别为7,305.91万元、8,251.49万

元、7,594.49万元以及7,475.96万元，部分预收账款账龄较长。

请发行人补充披露报告期内按照业务类型划分的预收账款金额及占比情况。

请发行人说明：（1）向中信证券股份有限公司预收的218.59万元自2017年开始挂账的原因；（2）进一步说明部分预收账款账龄达1年以上的原因及合理性，是否存在软件已交付客户使用但未结转收入的情况，是否存在延迟确认收入的情况；（3）预收账款相关的合同类型、合同履行情况，与客户签订的销售合同在报告期内是否发生过撤销情况，是否存在一定情形下的撤销条款。

请保荐机构、申报会计师核查预收账款，说明核查方法、核查程序，并对以上情况发表明确意见。

核查情况如下：

一、报告期内按照业务类型划分的预收账款金额及占比情况

单位:万元

项　目	2019年6月30日		2018年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
预收软件销售款	4,136.86	57.67%	4,368.87	57.53%
预收维护服务款	1,266.09	17.65%	1,924.80	25.34%
预收证券信息服务款	1,749.58	24.39%	1,279.95	16.85%
预收房租款	20.99	0.29%	20.87	0.27%
合计	7,173.52	100.00%	7,594.49	100.00%

项　目	2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
预收软件销售款	4,972.53	60.26%	3,975.66	54.42%
预收维护服务款	2,100.68	25.46%	2038.19	27.90%
预收证券信息服务款	1,156.21	14.01%	1,273.57	17.43%
预收房租款	22.07	0.27%	18.49	0.25%
合计	8,251.49	100.00%	7,305.91	100.00%

二、向中信证券股份有限公司预收的 218.59 万元自 2017 年开始挂账的原因

公司对中信证券预收账款218.59万元自2017年开始挂账，系公司根据软件销售合同预收

的款项，相关合同的签订年度、合同金额、预收账款及合同执行情况如下表所示：

客户名称	合同年度	合同金额	已收款金额	预收账款金额（不含税）	合同未执行完毕原因
中信证券	2016年	128.00	64.00	54.70	因客户需求变化，移动平台软件部分功能未实施
中信证券	2016年	280.00	140.00	119.66	因适用增值税税率由17%调整至13%，正在签署补充协议
中信证券	2017年	103.50	51.75	44.23	因适用增值税税率由17%调整至13%，正在签署补充协议
合计		511.50	255.75	218.59	

三、进一步说明部分预收账款账龄达1年以上的原因及合理性，是否存在软件已交付客户使用但未结转收入的情况，是否存在延迟确认收入的情况

公司部分预收账款账龄达1年以上，合同未执行完毕的主要原因如下：

一是公司软件合同签订后，由于客户计划变更、需求变化等原因，合同约定的部分功能未实施，如本问询回复第四题所说明的公司与东北证券于2016年1月签署的软件销售合同即属于因客户计划变更和需求变化等原因导致软件合同约定的部分功能未如期实施，使得合同一直不能达到整体验收状态并确认收入。

二是部分软件销售合同的具体功能中包含如交易所个股期权等功能，但由于监管部门相关业务推出的计划调整或变化，导致相关功能因政策原因不具备实施条件，从而使得软件销售合同不能达到整体验收状态并确认收入。

三是根据财税〔2019〕39号文件，公司销售自有知识产权软件产品的增值税适用税率调整为13%，原合同签署时适用税率为17%和16%的部分合同，对原合同条款中未约定税率变更条款的，双方达成一致意见后需要重新签署补充协议，方可进行软件产品整体验收流程，该事项亦会影响合同的履行进展。

公司软件产品销售合同系包含软件基础架构及各项功能的整体合同，根据软件销售合同的约定，软件产品整体上线运行并验收合格才能确认软件产品销售收入。公司严格遵循收入确认原则，在客户未完成产品验收之前不确认销售收入，公司不存在软件已交付客户使用达到收入确认条件但未结转收入的情况，不存在延迟确认收入的情况。

四、预收账款相关的合同类型、合同履行情况，与客户签订的销售合同在报告期内是否发生过撤销情况，是否存在一定情形下的撤销条款

1、公司预收账款的来源、合同类型和合同履行情况

公司面向机构客户的证券行情交易软件产品销售，一般根据销售合同的约定收取部分预付款，在公司完成客户软件系统销售，并经安装调试验收合格后，收取剩余款项。

证券行情交易系统软件产品免费维护期过后，公司按年收取维护费并提供维护服务，一般按照软件销售合同总金额的一定百分比收取。同时，维护收入则按照权责发生制原则确认收入，即根据维护费收入总额及约定维护期间，按月平均确认维护收入。

面向终端投资者的证券信息服务业务采用预收费方式向投资者进行销售，在服务期间内根据权责发生制原则确认收入，根据终端投资者购买证券信息服务产品的期限，按月平均确认证券信息服务业务收入。

上述证券行情交易系统及维护服务和证券信息服务产品的销售和收款模式使得公司在业务经营中存在较大金额的预收款项。

公司签署的软件产品销售合同，在软件产品上线运行后，经客户验收合格，完成合同的履行。对于正在履行的合同，由于未达到收入确认条件，公司按照合同约定收取的预收款在预收账款中核算列示。对于签订时间较早，预收账款账龄较长的未履行完毕合同的原因，参见本题回复（三）的有关内容。

2、与客户签订的销售合同在报告期内是否发生过撤销情况，是否存在一定情形下的撤销条款

公司与客户签署的销售合同报告期内不存在发生撤销的情况，软件销售合同不存在一定情形下撤销的条款。

对于客户就某部分功能需求变化等原因导致的长期未履行完毕合同，根据与客户的沟通，待客户关于该等功能的需求明确后交付软件产品上线运行。对于决定取消软件合同某些功能的情况，经与客户沟通，在协商一致的基础上双方签署补充协议，将取消该等功能后的软件产品交付并上线运行，完成合同的履行。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 核查公司提供的预收账款明细表、银行流水记录等财务资料；

2、 查阅公司与客户签署的软件产品销售合同、补充协议等相关资料；

3、 对公司相关人员进行了访谈。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。因中信证券三个合同尚未履行完毕导致 218.59 万元预收款自 2017 年挂账。公司账龄达 1 年以上预收账款具有合理的原因，不存在延迟确认收入的情况。公司与客户签订的销售合同报告期内未发生过

撤销的情况，销售合同不存在一定条件下撤销的条款。

十二、关于研发费用

根据发行人回复，报告期内研发费用中的直接投入费为361.82万元、330.28万元、349.24万元、69.92，直接投入系公司研发费用中核算的与研究开发直接相关的行情数据授权许可支出、IDC机房及宽带线路租用等支出。

请发行人说明：（1）证券信息服务业务产生的信息使用费、与研究开发相关的行情数据授权许可支出有何区别，如无实质区别，补充说明其在成本和研发费用中的划分依据和分摊方法；（2）IDC机房及宽带线路租用是否仅用于研发活动，发行人主营业务开展是否涉及IDC机房及宽带线路租用，如有，补充说明租用支出在成本和研发费用中的划分依据、分摊方法。

请保荐机构、申报会计师核查研发费用归集的准确性及以上情况，并发表明确意见。

核查情况如下：

一、证券信息服务业务产生的信息使用费、与研究开发相关的行情数据授权许可支出的区别及划分依据

基于公司业务实质和业务发展定位，公司相关成本费用支出严格按照业务实质和实际归属进行划分。具体到行情数据授权许可和信息使用费，公司研发费用中核算的行情数据授权许可费主要为支付给各交易所的许可年费，公司个人版产品中核算的信息使用费为开展个人版业务相关的上交所Level-2、深交所Level-2和港交所信息使用费。

公司以面向机构客户的软件产品研发、销售和服务为业务重心，对于各交易所的授权许可年费，是固定费用，是门槛费。公司开展证券行情交易系统的研发和搭载测试环境，软件的开发和测试均需要使用交易所的行情数据，这是公司产品研发不可或缺的成本支出，即使公司不开展个人版业务，相关的交易所授权许可年费亦需要支付。因此，公司根据业务实质和研发实际需要，将与机构版产品研发相关的授权许可年费计入研发费用。

上交所Level-2、深交所Level-2和港交所信息使用费是按照公司个人版产品用户数收取，与购买公司个人版产品的终端投资者数量直接相关，是归属于公司个人版产品的成本支出，因此，公司根据业务实质将相关信息使用费计入个人版产品成本。

二、IDC机房及宽带线路租用费用的划分依据、分摊方法

发行人面向机构客户的软件产品销售后，服务器端软件安装在证券公司服务器硬件上，公司不需要为机构版产品的运行租用服务器和宽带线路。但公司软件产品研发需要搭载测试

环境，在软件产品交付之前要完成测试环境下的一系列内部测试，因此，需要为产品研发测试环境租用服务器和宽带线路。

公司面向终端投资者的证券信息服务业务，是不经过证券公司由公司直接提供行情、数据、资讯数据传送的业务，公司需要为证券信息服务业务租用服务器和带宽线路，供终端投资者使用公司个人版产品访问。

根据上述业务实质，公司按照实际发生和归属情况，将用于研发测试环境的服务器和带宽租用费用在研发费用中核算，将用于个人版业务开展的服务器和带宽租用费用在证券信息服务业务成本中核算。报告期内，公司IDC机房及宽带线路租用费用分类情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年	2017 年	2016 年
营业成本-个人版产品主机托管和带宽租用	115.94	295.22	246.19	178.39
研发费用-主机托管和带宽租用	19.59	104.10	76.53	103.15

随着个人版业务收入的提升，用户数量的增加，公司报告期内用于证券信息服务业务的主机托管和带宽租用费用逐年上升。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 向管理了解行情数据授权许可支及信息使用费、IDC机房及宽带线路租用费的划分依据；

2、 查阅公司提供的各项成本费用明细表、相关会计凭证及银行流水记录等财务资料

3、 查阅各交易所行情许可合同。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。成本费用支出归集，符合公司业务经营实质和《企业会计准则》的规定。

十三、关于境外款项

根据发行人回复，报告期内发行人持有港元和美元外币存款。请发行人：（1）结合相关款项用途及使用情况，说明报告期内持有大量港元及美元的原因；（2）列表说明存放在境外款项的开户行、存款性质、使用是否受限等基本信息。

请保荐机构、申报会计师核查发行人境外款项，说明履行的核查程序，并发表明确意见。

核查情况如下：

一、报告期内持有大量港元及美元的原因、用途及使用情况

报告期各期末外币存款如下表：

单位：万元

币种	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
港币	1,569.03	1,554.13	1,322.53	1,133.43
美元	407.31	407.32	400.21	394.02
折合人民币	4,180.38	4,157.22	3,720.57	3,747.15
占期末货币资金比率	5.47%	5.10%	4.80%	5.86%

截至 2019 年 6 月 30 日，公司货币资金总额为 76,471.16 万元，其中港元 1,569.03 万港元，美元 407.31 万美元，外币货币资金于 2019 年 6 月 30 日折算人民币金额为 4,180.38 万元，占公司货币资金总额的比例为 5.47%，占比较小。公司持有的港元及美元的来源及原因如下：

首先，公司拥有部分境外收入，公司港元资产来源于境外经营积累。公司境外收入为来源于香港地区的业务收入，公司暂未开展除香港地区以外的其他境外业务。报告期内，公司境外（香港）业务收入分别为384.10万元、448.82万元、430.55万元和141.22万元。

其次，公司在香港设立全资子公司开展部分业务，为境外业务经营的开拓，公司对境外子公司进行了增资，公司有必要持有一定的外币资产供境外子公司运转及境外业务经营之用。公司香港子公司的注册资本金为400万美元，公司拥有的美元外币资产为公司香港子公司的注册资本金。报告期各期末，公司美元外币资产分别为394.02万美元、400.21万美元、407.32万美元和407.31万美元，美元资产期末余额的变动由香港子公司业务经营支出和美元外币存款利息的变化所产生。

此外，公司货币资金规模较大，将少量货币资金以外币存放符合多样化配置资产的需要，具有合理性。

二、存放在境外款项的基本情况

报告期各期末，公司存放于境外的款项主要为公司全资子公司通达信科技香港有限公司银行存款，存款明细情况如下表：

单位：万元

2019 年 6 月 30 日

开户行	币种	存款性质	外币余额	是否被质押、用于担保或存在其他使用限制
招商银行离岸金融中心	港币户	活期存款	252.57	否
招商银行离岸金融中心	美元户	活期存款	57.31	否
招商银行离岸金融中心	美元户	定期存款	350.00	否

2018 年 12 月 31 日

开户行	币种	存款性质	外币余额	是否被质押、用于担保或存在其他使用限制
招商银行离岸金融中心	港币户	活期存款	241.39	否
招商银行离岸金融中心	美元户	活期存款	57.32	否
招商银行离岸金融中心	美元户	定期存款	350.00	否

2017 年 12 月 31 日

开户行	币种	存款性质	外币余额	是否被质押、用于担保或存在其他使用限制
招商银行离岸金融中心	港币户	活期存款	205.07	否
招商银行离岸金融中心	美元户	活期存款	50.21	否
招商银行离岸金融中心	美元户	定期存款	350.00	否

2016 年 12 月 31 日

开户行	币种	存款性质	外币余额	是否被质押、用于担保或存在其他使用限制
招商银行离岸业务部	港币户	活期存款	192.46	否
招商银行离岸业务部	美元户	活期存款	44.02	否
招商银行离岸业务部	美元户	定期存款	350.00	否

除存放在境外的款项外，公司尚有部分港币存放在境内招商银行。

就上述问题我们执行的主要核查程序如下：

1、 向管理层了解境外款项用途；

2、 查阅公司提供的境外存款明细表及银行对账单；

3、 查阅通达信科技香港有限公司《审计报告》，向会计师了解审计过程并查阅银行询证函回函。

经核查，我们认为公司就该问题的补充披露符合企业的实际情况。

十五、其他事项

（1）请发行人补充列表说明增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配性，并分析差异以及差异产生的原因。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况并发表明确意见。

核查情况如下：

一、增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配性以及差异原因

公司销售自行研发软件收入的增值税根据“国发[2000]18 号”文《鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》及“国发[2011]4 号”《关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》的规定，对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%（自 2018 年 5 月 1 日起改为 16%、自 2019 年 4 月 1 日起改为 13%）的法定税率征收增值税，实际税负超过 3%的部分即征即退，自行开发软件实际税负为 3%。增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配情况如下表：

单位：万元

项目	序号	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
当期软件销售收入		2,013.85	8,557.16	6,684.21	9,574.75
当期开具增值税发票额	①	2,254.61	7,982.79	7,189.66	9,718.17
财务收入与应税收入的时间性差异	②	-240.76	460.51	-595.63	-227.23
境外免税收入	③		113.86	90.18	83.81
一、即征即退增值税款					
已抵扣进项税	④	16.43	34.71	23.32	25.26
本期应收即征即退金额	⑤=①*退税率-④	247.69	1,029.42	983.23	1,338.28
本期收到以前期间应收退税款	⑥	453.96	288.52	1,176.95	727.88

项目	序号	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
本期尚未收到的应收退税款	⑦	155.17	453.96	288.52	824.20
本期实收即税款	⑧=⑤+⑥-⑦	546.49	863.98	1,871.66	1,241.96
二、增值税即征即退的时间性差异	⑨=②*退税率	-14.77	75.41	-83.39	-31.81
三、税收优惠-增值税即征即退优惠	⑩=⑤+⑨	232.93	1,104.82	899.84	1,306.47

注 1：2017 年度收到以前期间应收退税款包含 2015 年 12 月应收即征即退税款。

注 2：退税率为实际税负超过 3%的部分。

注 3：税收优惠-增值税即征即退优惠，即为计入当期损益的增值税返还收益， 2017 年 1 月 1 日起在利润表其他收益中列报，2016 年度在营业外收入中列报。

公司销售证券行情交易系统软件在已将证券行情交易系统提供给客户，收讫货款或客户开具安装验收报告后确认收入的实现。公司开具发票、申报增值税销项税与收讫货款、安装验收完成后确认软件产品销售收入之间存在时间性差异，导致增值税即征即退金额与软件产品销售收入对应的税收返还之间的也存在时间性差异。境外销售软件产品无需要缴纳增值税，因此境外销售的软件产品的收入不享受增值税即征即退优惠。

我们就该问题执行的主要核查程序如下：

1、 检查增值税纳税申报表，并向财务人员了解增值税纳税申报表与财务报表营业收入之间的差异原因；

2、 查阅增值税退税计算表、增值税退税回单、税务部门出具的证明文件；

3、 复核公司提供的增值税即征即退金额与软件产品销售收入的匹配情况表。

经核查，我们认为公司增值税即征即退金额与软件产品销售收入相匹配，差异系由公司缴纳增值税并办理退税及收入确认的时点不同导致的时间性差异。

（此页无正文，为《<关于深圳市财富趋势科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函>之核查意见》之签字盖章页）

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师

中国注册会计师

中国　　武汉　　2019 年 10 月 16 日