

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
申请文件第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



北京市西城区金融大街 35 号国际企业大厦 C 座 2-6 层

二零一九年十月

上海证券交易所：

深圳市财富趋势科技股份有限公司（以下简称“财富趋势”、“发行人”或“公司”）接到《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）后，及时组织中国银河证券股份有限公司（以下简称“银河证券”或“保荐机构”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“会计师”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”或“律师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就第二轮审核问询函所提问题逐条进行了认真核查及落实，并对招股说明书等有关文件进行了修改及补充。第二轮审核问询函回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词的释义与招股说明书（申报稿）相同。本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在的差异系由四舍五入所致。

审核问询函所列问题	黑体、不加粗
对问题的回答	宋体
招股说明书修改后的表述或补充披露的内容	楷体、加粗

目 录

一、关于业务资质.....	3
二、关于防外挂.....	20
三、关于核心技术.....	23
四、关于重大合同.....	31
五、关于发行人业务.....	35
六、关于软件产品的毛利率为100%	39
七、关于收入确认.....	46
八、关于证券行情交易系统业务及客户.....	48
九、关于免费维护期的会计核算.....	65
十、关于销售人员及销售费用.....	67
十一、关于预收账款.....	76
十二、关于研发费用.....	79
十三、关于境外款项.....	81
十四、关于募投项目.....	83
十五、其他事项.....	90

一、关于业务资质

根据问询回复，公司是软件产品的供应商，公司提供的软件产品中包含证券分析和智能选股功能。同行业公司拥有的资质包括增值电信业务经营许可证（不含互联网信息服务）、增值电信业务经营许可证（仅限互联网信息服务）、网络文化经营许可证、信息网络传播视听节目许可证、广播电视节目制作经营许可证、证券投资咨询业务资质等，发行人仅拥有上述第一项。

请发行人补充说明：（1）发行人产品中的证券分析和智能选股均是客观的证券投资分析工具和功能的依据，结合证监会《关于加强对利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定》，逐条分析发行人软件产品中是否提供涉及具体证券投资品种的投资分析意见，或者预测具体证券投资品种的价格走势，是否提供具体证券投资品种选择建议。是否提供具体证券投资品种的买卖时机建议，是否提供其他证券投资分析、预测或者建议；（2）发行人业务资质明显少于同行业公司的原因，现有业务及未来业务拓展是否受业务资质较少限制，发行人取得上述业务资质是否存在实质性障碍。

请保荐机构核查并发表明确意见。

【回复】

（一）发行人产品中的证券分析和智能选股均是客观的证券投资分析工具和功能的依据，结合证监会《关于加强对利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定》，逐条分析发行人软件产品中是否提供涉及具体证券投资品种的投资分析意见，或者预测具体证券投资品种的价格走势，是否提供具体证券投资品种选择建议。是否提供具体证券投资品种的买卖时机建议，是否提供其他证券投资分析、预测或者建议

发行人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。

证券交易系统软件产品销售给证券公司等机构客户，是证券公司信息系统的前端应用软件，包括客户端软件和服务器端软件，客户端由证券公司在其官网向其经纪业务客户提供免费下载，作为证券公司经纪业务客户交易下单的终端软件，服务器端软件部署在证券公司服务器上，完成对客户端软件的接入伺服以及与证券公司中后台信息系统的转接。

证券信息服务产品是公司直接面向终端投资者销售的客观证券投资辅助分析工具，为投资者证券投资提供Level-2增强行情信息和客观投资分析工具。发行人证券信息服务产品通过发行人官网向终端投资者直接销售。发行人无证券投资咨询资质，不从事证券投资咨询业务。

中国证监会《关于加强对利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定》第一条规定：本规定所称“荐股软件”，是指具备下列一项或多项证券投资咨询服务功能的软件产品、软件工具或者终端设备：

（一）提供涉及具体证券投资品种的投资分析意见，或者预测具体证券投资品种的价格走势；

（二）提供具体证券投资品种选择建议；

（三）提供具体证券投资品种的买卖时机建议；

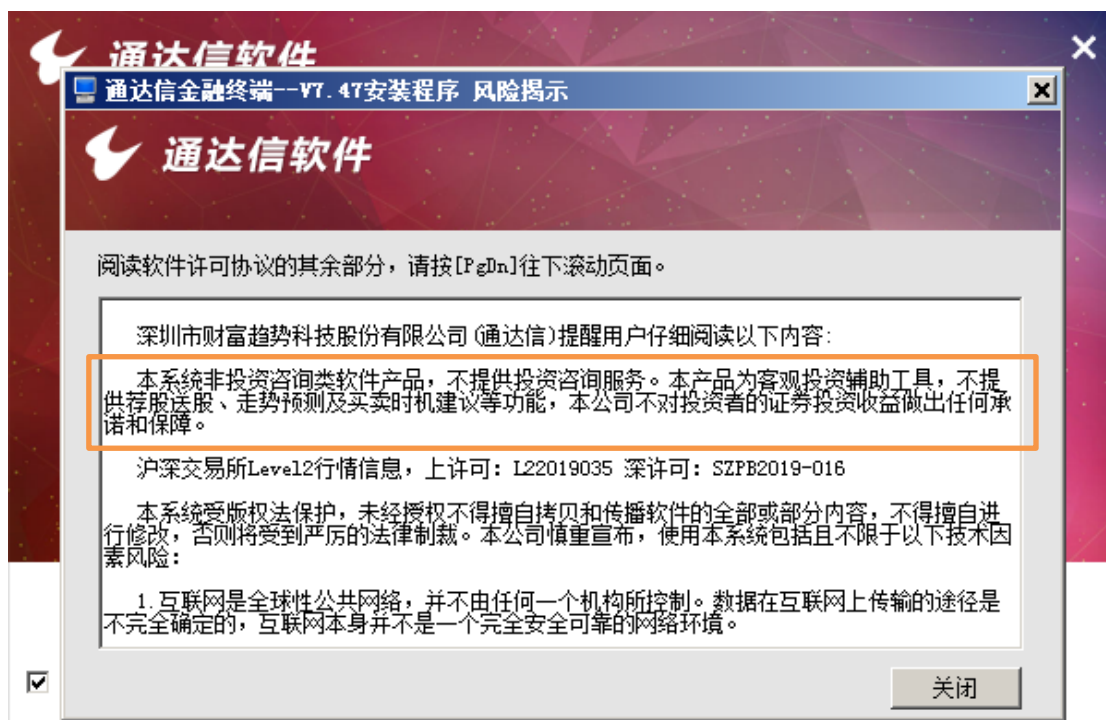
（四）提供其他证券投资分析、预测或者建议。

具备证券信息汇总或者证券投资品种历史数据统计功能，但不具备上述第（一）项至第（四）项所列功能的软件产品、软件工具或者终端设备，不属于“荐股软件”。

根据证监会《关于加强对利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定》，逐条分析发行人软件产品不属于“荐股软件”的具体依据如下：

1、发行人软件产品不涉及具体证券投资品种的投资分析意见，或者预测具体证券投资品种的价格走势

发行人软件产品安装界面需要投资者阅读并同意方能实施安装的“风险揭示”中明确提示软件产品为客观投资辅助工具，非投资咨询类产品，不具有对证券投资品种提供投资分析意见的功能，不提供荐股送股、走势预测及买卖时机建议等功能，发行人不对投资者的证券投资收益做出任何承诺和保障。软件安装风险揭示截图如下：



发行人软件产品中个股界面（提供个股分时走势、K线走势、买卖竞价等展示功能）及其功能截图如下：



发行人软件产品中短线宝（主要通过涨停/跌停监测，大单托盘/压盘监测，竞价分析监测等对短线操作提供决策辅助工具）界面及其功能截图如下：



发行人软件产品功能树（产品提供的各项功能以清单形式排列，方便使用者操作）及其截图如下：

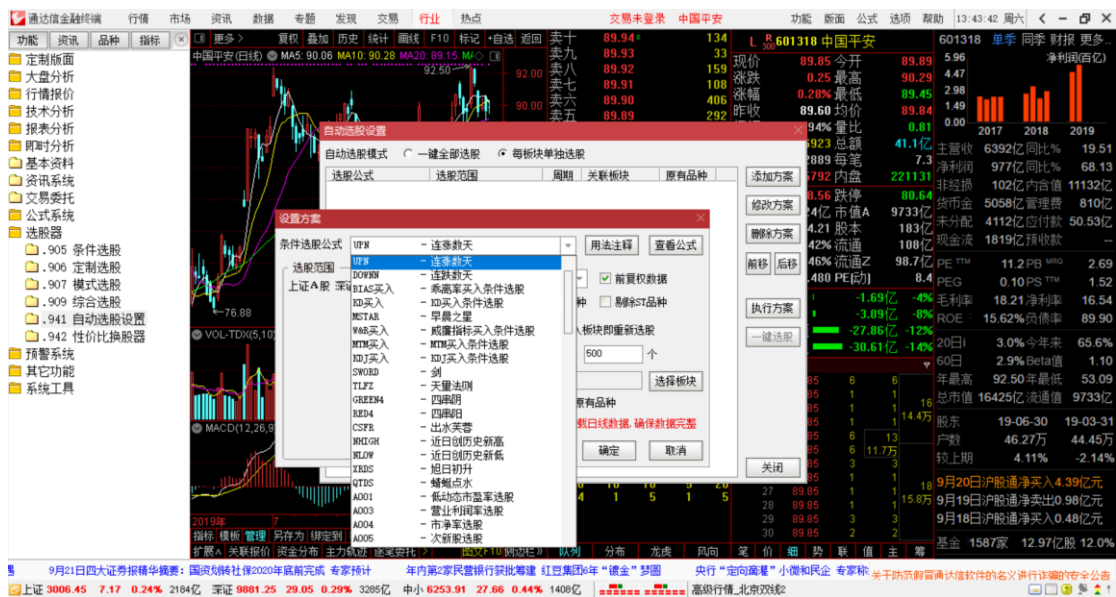


从前述发行人软件产品个股界面、短线宝界面、市场界面、发现界面和产品功能树界面看，发行人软件产品不涉及具体证券投资品种的投资分析意见，不具有预测具体证券投资品种价格走势的功能。

2、发行人软件产品不提供具体证券投资品种选择建议

发行人软件产品中选股器（投资者根据自己的投资逻辑，自行设定相应的条件，选股器筛选出符合投资者设定条件的标的股票）包括自动选股、综合选股、条件选股、定制选股、模式选股等功能。

发行人软件产品中自动选股功能及其选股公式设置截图如下：



发行人软件产品中综合选股界面及其选股功能截图如下：



发行人软件产品中条件选股、定制选股、模式选股界面及其选股功能截图如下：



根据发行人软件产品提供的选股器功能截图和软件功能树，发行人软件产品提供条件选股、定制选股、模式选股、综合选股和自动选股设置，相关选股功能界面和选股条件如截图所示，均为客观的选股工具，由投资者根据自己的投资逻辑设定选股条件，系统根据历史数据统计出满足投资者设定条件的个股，发行人软件产品自身不提供具体投资品种选择建议。

3、发行人软件产品不提供具体证券投资品种的买卖时机建议

发行人软件产品中即时分析（提供个股分时走势、买卖挂单、成交记录、基本信息等展示）界面及其功能截图如下：



发行人软件产品中日K线（提供个股K线走势、买卖挂单、成交记录、基本信息等展示）界面及其功能截图如下：



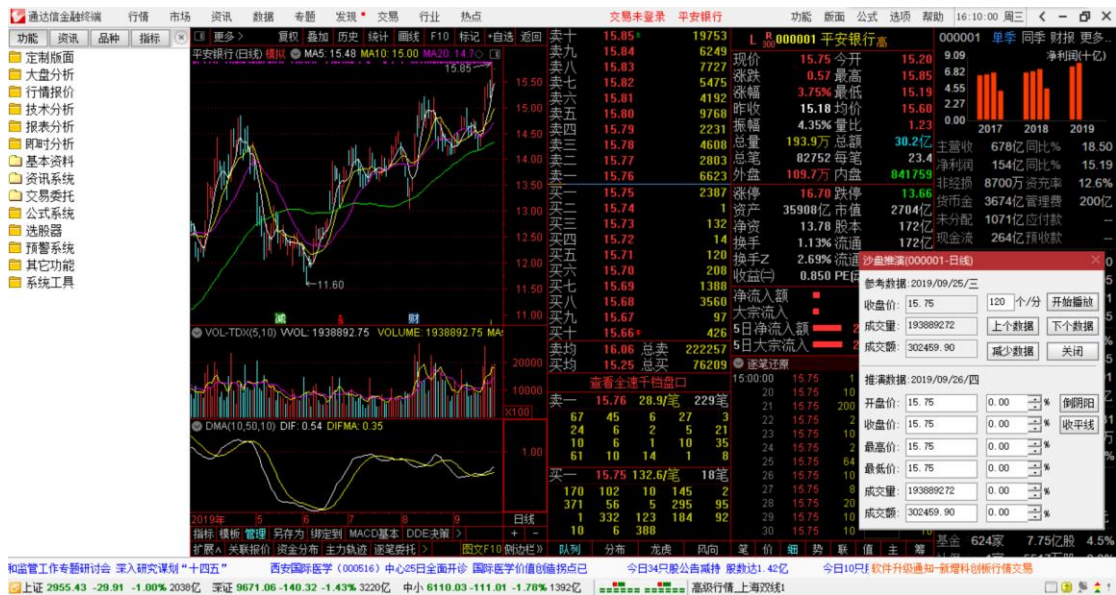
发行人提供投资分析客观辅助工具，投资者根据自己的投资逻辑进行投资决策和判断。从发行人软件产品提供的即时走势界面及其功能和日K线走势界面及其功能看，发行人软件产品各个界面中均不存在买卖点标记和提示，均未提供买卖时机建议。

4、发行人软件产品不提供其他证券投资分析、预测或者建议

发行人软件产品中热点专题（提供主题投资及市场上热点概念的展示）界面及其功能截图如下：



发行人软件产品中沙盘推演（根据投资者设定的数据，将投资者预期的个股走势K线在走势图中标出）界面及其功能截图如下：



发行人软件产品中行业分析（提供产业链构成及上下游关系导向图，方便投资者查看详细的行业产业链，上下游关系以及相关的上市公司）界面及其功能截图如下：



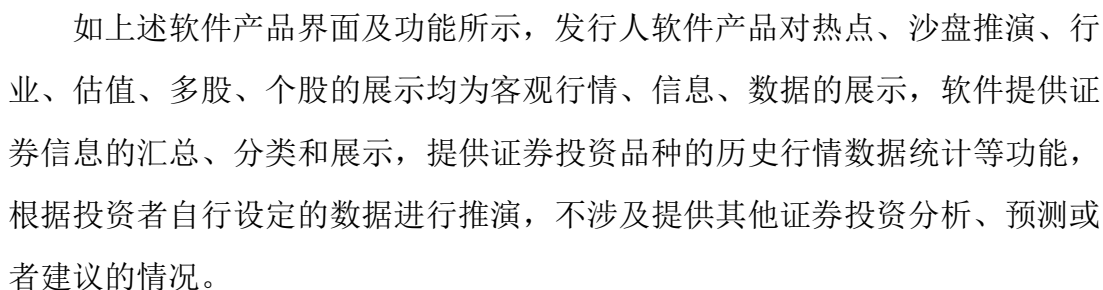
发行人软件产品中估值分析（提供行业及个股行情数据及对应的市盈率等估值数据和图示等）界面及其功能截图如下：



发行人软件产品中多股分析（提供按行业分类统计的成分股主营构成、财务数据、估值指标等数据和图示）界面及其功能截图如下：



发行人软件产品中个股分析（提供个股的概念主题、估值指标、财务数据、市场表现、大宗交易、龙虎榜单等数据和图示等）界面及其功能截图如下：



（二）发行人软件产品为客观投资辅助工具的其他依据

发行人面向终端投资者的证券信息服务产品通过其官网向终端投资者进行销售，发行人在其官网中明确表明不会通过短信、电话、网站等渠道进行承诺收益、荐股送股、收取会员费或收入分成等非法证券投资咨询活动。并提请投资者谨防上当受骗。官网相关提示界面截图如下：

尊敬的通达信用户：

近日，有不法分子冒充我公司客服，以荐股送股为引诱手段吸引用户加入微信群进行诈骗。对于上述诈骗行为，我公司将保留对行骗人的诉讼权利。为保障您的权益，深圳市财富趋势科技股份有限公司（以下简称“本公司”）提醒您：

一、本公司不会通过短信、电话、网站等渠道进行承诺收益、荐股送股、收取会员费或收入分成等非法证券咨询投资活动；为了保障您的权益，请勿相信任何非官方电话。通达信官方客服电话为：027-87788668、15342274613、15342274415。

二、本公司依法合规经营，不会泄露、出卖任何用户的个人信息。

三、若用户发现不法分子的诈骗行为，可通过12321网络不良与垃圾信息举报受理中心进行举报；若已遭遇资金损失，请及时向当地公安机关报案。

本公司提醒广大用户提高警惕，谨防受骗！

深圳市财富趋势科技股份有限公司



对于市场上出现的冒充证券公司、证券信息服务供应商的诈骗活动，对涉及冒充发行人名义的行为，发行人在其官网及时向客户进行了声明和提示，如关于网上“资管总裁排位赛”活动的声明，发行人在其官网明确提示客户，发行人不会以任何名义，向客户索取账号密码、银行卡号等私人信息，亦不会通过短信、电话、网站等渠道进行承诺收益、荐股送股、收取会员费或收入分成等非法证券投资咨询活动。同时提醒客户谨防上当受骗。

[通达信]关于网上“资管总裁排位赛”活动的声明

温馨提示：近日陆续接到客户向我司核实，我司是否参与了网上的“资管总裁排位赛”活动，

特此申明，我司与该活动无任何关联，请大家明辨真伪，警惕此类诈骗活动，切实保护自身利益，以防上当受骗；

同时提示所有的客户，我司不会以任何名义，向客户索取账号密码、银行卡号等个人私人信息，亦不会通过短信、电话、网站等渠道进行承诺收益、荐股送股、收取会员费或收入分成等非法证券咨询投资活动；

请客户妥善保管好自己的账号密码，注意投资安全，谨防上当受骗，
同时也可致电我司客服热线：027-87788668、15342274613、15342274415进行咨询。

感谢大家一直以来对通达信软件的支持与厚爱！

特此公告！

(说明：如果您使用的通达信金融终端不是从通达信官网或证券公司网站、交易所网站或合作单位网站上下载的，都是破解版和修改版。)

2、发行人在其官网公开披露的软件产品功能及说明证明发行人软件产品不是“荐股软件”

发行人面向终端投资者的证券信息服务产品通过其官网向终端投资者进行销售，发行人在其官网对证券信息服务各版本功能进行了详细介绍，经逐项核对发行人软件产品具体功能及其官网的介绍，发行人软件产品提供的投资分析

和智能选股内容均为客观的投资分析工具和功能，不涉及具体证券投资品种的投资分析意见，不涉及预测具体证券投资品种的价格走势内容，不提供具体证券投资品种选择建议等内容，不提供具体证券投资品种的买卖时机建议等内容，不提供其他证券投资分析、预测或者建议等内容。

发行人官网公开披露的个人版产品的产品功能清单的截图如下：

https://vip.tdx.com.cn/site/app/level2/funs.html?rnd_click=20190912.1441 ☆						
功能	普及版 »	普及增强版 »	财富版 »	专业版 »	研究版 »	功能详情
沪深合一LEVEL2行情	√	√	√	√	√	查看
逐笔还原	√	√	√	√	√	查看
资金流向分布	√	√	√	√	√	查看
资金驱动力	√	√	√	√	√	查看
资金博弈	√	√	√	√	√	查看
个股DDE排名	√	√	√	√	√	查看
多空阵线	√	√	√	√	√	查看
图文F10	√	√	√	√	√	查看
发现功能	√	√	√	√	√	查看
消息中心	√	√	√	√	√	查看
分类资讯	√	√	√	√	√	查看
热点主题	√	√	√	√	√	查看
盘面分析	√	√	√	√	√	查看
热点追踪	√	√	√	√	√	查看
短线宝		√	√	√	√	查看
市场异动		√	√	√	√	查看
数据纵览			√	√	√	查看
公司公告			√	√	√	查看
研究报告			√	√	√	查看
行业数据			√	√	√	查看
即时决策			√	√	√	查看
个股SUP统计				√	√	查看
板块SUP统计				√	√	查看
主力风向标				√	√	查看
主力轨迹图				√	√	查看
DDE和DDI选股				√	√	查看

https://vip.tdx.com.cn/site/app/level2/funcs.html?rnd_click=20190912.1441 ☆							
DDE和SUP选股				√	√	查看	
大资金流向统计				√	√	查看	
L2函数调用及选股排序				√	√	查看	
行业全景分析					√	查看	
行业基本面					√	查看	
行业收益分析					√	查看	
行业标杆					√	查看	
涨价主题					√	查看	
品类分析					√	查看	
多股分析					√	查看	
个股分析					√	查看	

支付方式 支持支付宝及所有 主流网银在线支付	软件开通说明 支付成功后，工作 日内24小时内审核	软件账号 软件开通成功 后，1-10分钟生	发票 购买成功后，可联 系客服索取，通达
------------------------------	---------------------------------	-----------------------------	----------------------------

发行人证券信息服务产品在其官网面向终端投资者直接销售，根据前述发行人在其官网公开披露的产品功能清单及其功能介绍，发行人软件产品无荐股、走势预测、投资判断、买卖时机建议等功能。根据发行人软件产品的功能清单、功能介绍和具体功能界面，发行人软件产品功能均为客观投资分析工具，不属于“荐股软件”。

3、发行人无证券投资咨询业务收入，无从事相关业务的部门和人员

根据发行人的组织结构图，发行人无证券投资咨询业务相关部门。根据发行人员工名册，发行人无从事证券投资咨询业务的相关人员。根据发行人审计报告、客户明细、收入明细、银行流水等财务资料，发行人无证券投资咨询业务收入。

4、发行人不存在因非法从事证券投资咨询业务而受到证券监管部门处罚的情形

根据中国证监会官网公告的《证监会坚决查处证券投资咨询机构违法违规行为》的内容：“近期，针对部分证券投资咨询机构（以下简称咨询机构）发生的不当营销和违规经营问题，证监会加大执法检查力度，整肃行业纪律，集中查处了一批个案。2018年，对58家咨询机构或其分支机构采取行政监管措施，其中对35家采取责令暂停新增客户的行政监管措施。对依法应予以行政处罚的，已实施行政处罚或启动立案稽查程序。”

根据中国证监会官网公告的《证监会组织开展非法证券投资咨询专项整治

行动》的内容：“为保护投资者利益，维护证券市场正常秩序，从2018年9月底开始，证监会组织开展了为期三个月的非法证券投资咨询专项整治行动。专项整治行动将网络非法荐股作为整治重点，紧密依靠地方人民政府和公安司法机关，严厉查处了一批典型案件，有效震慑了不法分子；大力开展防非宣传教育，切实提高投资者风险识别和防范能力。专项整治行动以来，累计摸排涉非线索979个，向公安机关移送涉非案件68件，支持配合公安机关抓捕犯罪嫌疑人77人；累计举办宣传教育专场136场，发放宣传材料110万份，播放警示广告1428万次，发送提醒短信1.05亿条。”

中国证监会始终将保护投资者利益作为监管工作的重中之重，始终对非法证券投资咨询活动保持高压态势，严厉查处相关违法违规行。发行人是国内证券行情交易系统的主要供应商，发行人软件产品拥有广泛的客户基础，在中国证监会日常监管和历次专项整治活动中，发行人均不存在受到证券监管部门立案调查或行政处罚的情形。

5、对发行人客户的随机抽访表明发行人软件不属于“荐股软件”

保荐机构在发行人证券信息服务客户中随机抽取了部分客户进行了电话访谈。根据电话访谈内容，发行人客户表示发行人证券信息服务产品主要提供客观投资辅助分析、增强行情信息、技术分析工具等功能，没有提供荐股功能，没有向客户推荐过股票，没有对客户的股票进行判断和预测，没有提供投资品种的买卖时机建议。

（三）发行人业务资质明显少于同行业公司原因，现有业务及未来业务拓展是否受业务资质较少限制，发行人取得上述业务资质是否存在实质性障碍

1、发行人业务资质明显少于同行业公司原因

公司自成立以来一直致力于面向机构客户证券信息软件的研发和服务，面向机构客户的软件产品研发和服务是公司业务经营的重心。根据市场发展需要，公司面向终端投资者提供证券信息服务业务，向投资者提供客观投资辅助分析工具。

发行人始终以不断提升和完善证券信息软件的相关技术和功能，持续满足证券公司等金融机构对证券信息软件产品和服务的需求为目标，以工匠精神打造证券信息软件，立足向证券公司等金融机构提供信息技术产品和服务的软件供应商的公司定位，以做金融机构客户和终端投资者的忠实伙伴为公司的发展

目标，不从事证券投资咨询业务等与证券金融主业相关的经营业务，无意进入证券金融经营和证券投资相关业务领域。因此，根据发行人的定位、业务发展战略和发展规划，发行人无意介入证券投资咨询业务，不需要取得证券投资咨询业务资质。

根据发行人的定位、业务发展规划和发展战略，发行人无通过网络直播、广播电视等方式开展股评业务等投顾业务的计划。作为向证券公司等金融机构提供信息技术产品及服务的软件供应商，发行人不从事互联网广告业务，不从事财经新闻采编业务，不从事财经直播业务，不从事广播电视财经类节目制作业务，不需要取得相关的业务资质。

2、发行人现有业务及未来业务拓展不会受到业务资质的限制

公司已根据相关法律、法规、规范性文件和行业标准的规定，取得了开展现阶段业务所需的业务资质、许可和认证，相关资质、许可和认证均在有效期内且合法有效，发行人现有业务的拓展不会受到业务资质的限制。

根据发行人发展规划和本次募集资金投资项目的实施，发行人未来仍将定位于软件供应商和客观投资辅助工具提供商，仍然致力于证券信息软件产品的研发和服务，不从事证券金融相关业务经营，不进入证券投资相关业务领域，因此，发行人未来业务拓展亦不会受到业务资质的限制。

3、发行人取得相关业务资质不存在实质障碍

（1）增值电信业务经营许可证（仅限互联网信息服务）

根据《电信业务经营许可管理办法》（中华人民共和国工业和信息化部令第42号）第六条，经营增值电信业务，应当具备下列条件：

- （一）经营者为依法设立的公司；
- （二）有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；
- （三）有为用户提供长期服务的信誉或者能力；

（四）在省、自治区、直辖市范围内经营的，注册资本最低限额为100万元人民币；在全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营的，注册资本最低限额为1000万元人民币；

- （五）有必要的场地、设施及技术方案；

（六）公司及其主要投资者和主要经营管理人员未被列入电信业务经营失信名单；

（七）国家规定的其他条件。

如公司未来从事经营性网站业务，公司将根据规定办理《增值电信业务经营许可证（仅限互联网信息服务）》。根据相关法律法规规定的办理条件，公司不存在办理该资质的实质障碍。

（2）证券投资咨询业务资质

根据《证券、期货投资咨询管理暂行办法》规定：申请证券、期货投资咨询从业资格的机构，应当具备下列条件：

（一）分别从事证券或者期货投资咨询业务的机构，有五名以上取得证券、期货投资咨询从业资格的专职人员；同时从事证券和期货投资咨询业务的机构，有十名以上取得证券、期货投资咨询从业资格的专职人员；其高级管理人员中，至少有一名取得证券或者期货投资咨询从业资格；

（二）有100万元人民币以上的注册资本；

（三）有固定的业务场所和与业务相适应的通讯及其他信息传递设施；

（四）有公司章程；

（五）有健全的内部管理制度；

（六）具备中国证监会要求的其他条件。

发行人不从事证券投资咨询业务，没有从事投资咨询业务的员工，暂不满足申请投资咨询业务资质的条件。如发行人未来从事投资咨询业务，可以通过招聘拥有从业资格人员的方式，达到申请业务资质的条件。同时，发行人拥有较强的资金实力，亦可通过收购拥有投资咨询业务资质公司的方式取得相关业务资质。发行人办理投资咨询业务资质不存在实质障碍。

根据发行人业务发展战略和规划，发行人无意从事投资咨询业务，不需要办理投资咨询业务资质。

（3）网络文化经营许可证、信息网络传播视听节目许可证、广播电视节目制作经营许可证等业务资质

经查阅相关法律法规关于网络文化经营许可证、信息网络传播视听节目许可证、广播电视节目制作经营许可证的申请条件，由于发行人不从事相关业务，亦无从事相关业务的计划，故暂时不满足办理该等资质的条件。发行人依法合规经营，不存在重大违法违规行为，如未来从事相关业务，将从人员、设备等方面充实力量，从而满足该等业务资质的办理条件。同时，发行人亦可通过收

购拥有相关业务资质公司的方式取得相关业务资质。发行人办理该等业务资质不存在实质障碍。

根据发行人业务发展战略和规划，发行人无意从事与网络文化经营许可证、信息网络传播视听节目许可证、广播电视节目制作经营许可证等业务资质有关的业务，发行人不需要办理相关业务资质。

（四）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人审计报告、银行流水、收入明细表、客户明细表等财务资料，核查了发行人员工名册、组织结构、岗位职责等资料，核查了发行人软件产品的具体功能，核查了发行人官网相关声明、提示、软件功能清单、软件功能介绍。通过互联网搜索查询了投资者关于发行人软件产品功能的说明和评价等内容，查阅了相关法律法规、同行业公司公开披露资料，对个人版产品的客户进行了随机电话访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人软件产品为证券投资的客观辅助分析工具，发行人不从事投资咨询业务，发行人软件产品不属于中国证监会《关于加强对利用“荐股软件”从事证券投资咨询业务监管的暂行规定》规定的“炒股软件”。发行人拥有业务开展所需的相关资质，发行人业务资质少于同行业公司系由发行人业务定位和发展规划所致，发行人现有业务和未来业务拓展不会受到业务资质的限制，发行人办理其他业务资质不存在实质障碍，根据发行人发展战略，发行人不需要办理该等业务资质。

二、关于防外挂

根据问询回复，发行人软件产品防御外挂能力已经中证信息技术服务有限公司评估。2019年6月，监管部门下发通知对证券公司交易系统升级做出统一部署和安排。

请发行人补充说明证券行业外挂程序清理工作的安排、进展及具体效果，发行人软件产品是否具备有效防御外挂程序的能力。

请保荐机构及发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）证券行业防外挂进展情况说明

1、证券行业防外挂的特点

外挂程序是指通过改变、破解软件的部分程序制作而成，建立在原有软件

或局部模块基础上，依附于原有软件，为改变既有功能或实现更多功能而研发的未经系统开发方、运营方认可的附加程序。防外挂是互联网软件面临的普遍问题，对于可能存在或已经存在的外挂程序风险，软件提供商通过不断升级和完善系统，对破解和外挂进行持续对抗。

具体到证券行业，证券行情交易系统包括服务器软件和客户端软件，其中服务器软件运行在证券公司机房，客户端软件运行在终端投资者的电脑上。由于行业特点，并且涉及到广大投资者证券交易的安全和稳定，证券交易软件外挂程序的清理需要监管机构、证券公司和软件供应商的通力配合，软件供应商提供能够防御外挂的技术手段并对技术升级提供支持，行业监管部门对外挂清理进行统一部署，各证券公司对交易系统进行升级以达到防御外挂接入的效果。

2、证券行业外挂清理的进展情况

2019年6月，中证信息技术服务有限责任公司（以下简称“中证信息”）向各证券公司下发网上交易系统升级工作技术指引，要求将包括发行人在内的各交易系统供应商的系统升级至安全有效版本。

2019年6月，各地证监局向辖区证券公司下发关于做好经纪业务相关信息系统升级改造工作的通知，对网上交易系统的升级做了统一部署和安排。要求将包括发行人在内的各交易系统供应商的系统升级至主管部门认可的安全有效版本，并保持动态更新。

发行人根据中证信息的指导意见，与其共同研发建设证券网上交易异常监测平台。目前，生产环境下的行业监测平台已在中证信息部署，供监管部门行业监管之用；测试环境下的行业监测平台部署在发行人研发中心，供行业内各软件供应商接入监测平台前的联调联测之用。

根据发行人向监管部门报送的反外挂推进工作进度周报和反外挂升级部署工作进度统计表，目前行业内部署发行人证券交易系统的证券公司共有94家（招股说明书和反馈回复中披露的证券公司客户明细为同一控制下合并口径90家，反外挂部署按照法人主体口径为94家，两者之间不存在矛盾和不一致情况），其中1家证券公司交易系统尚未正式上线，其余93家证券公司已上线的交易系统服务器端软件已全部升级至经中证信息认可的版本，服务器端版本更新至“TC50 5.12.222”及其以后版本。发行人软件产品在反外挂措施方面具有发现、标记、统计、报警和阻断等功能，具备有效防御外挂的能力。

基于上述，证券行业外挂程序清理工作是在监管部门统一领导下的行业专项清理部署工作，为保证证券交易市场的安全和稳定，监管部门对外挂程序清理工作做出了完善的规划和部署，对反外挂系统部署、交易系统升级、外挂用户清退、合理需求转化、外挂接入阻断和后期监测提出了具体要求和安排，该项工作不仅考虑了外挂程序的短期清理任务，亦考虑了合理需求的引导和转化，后续日常监测和监管的需要等，目的是净化证券市场交易环境，为保证交易安全建立了长效机制。

截至本回复出具日，由发行人提供证券交易系统软件产品的证券公司均已经完成现有证券交易软件产品的系统升级，具备了对目前市场外挂程序的防御能力或功能。监管部门已部署了行业异常交易监测平台，通过多种途径持续加强证券交易系统防御外挂的日常监管和动态监管，形成了动态更新机制，持续打击外挂程序，净化证券交易市场，保证交易系统稳定运行，确保证券交易安全。

（二）对证券公司客户的访谈情况

保荐机构和发行人律师对发行人部分证券公司客户进行了随机访谈，根据访谈确认：

- 1、相关证券公司均已接到中证信息下发的网上交易系统升级工作技术指引。
- 2、相关证券公司均已接到辖区证监局下发的关于做好经纪业务相关信息系统升级改造工作的通知。
- 3、相关证券公司已按照监管部门的要求，完成了证券交易系统的升级，包括发行人及其他供应商的系统均已按照要求进行了升级。
- 4、相关证券公司均已或正在接入中证信息行业监测平台，并通过监测平台报送外挂等非法接入的相关数据、资料。
- 5、相关证券公司均已将证券交易系统升级至中证信息认可的版本，网上交易系统具备防御外挂程序的功能或能力。

（三）核查程序及核查意见

保荐机构核查了发行人向监管部门报送的反外挂推进工作进度周报和反外挂升级部署工作进度统计表，查看了相关邮件、群消息记录、通知截图，查阅了监管部门下发的通知，查看了发行人部署的行业监测平台测试系统，对相关证券公司进行了访谈，对发行人核心技术人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人关于证券行业外挂程序清理工作的安排、进度及具体效果的说明真实、准确，证券行业外挂程序清理工作已在监管部门的统一部署下得到有效落实，发行人软件产品具备有效防御外挂程序的能力。

三、关于核心技术

根据招股说明书（申报稿）和问询回复，公司与一般的“炒股”软件不同，公司的核心技术和研发重点均在证券核心交易系统前端应用软件的安全性、稳定性、先进性和可靠性方面。中国电信、阿里云计算向公司提供主机托管及互联网电路租用服务，满足公司基础行情数据及深度发掘数据的接收和分发、运维服务及软件测试等业务的需要，此外，公司服务器由自行购置，逐渐转为租赁云服务器。

请发行人：（1）说明一般的“炒股”软件的功能和技术特征，发行人产品与一般的“炒股”软件不同的具体表现；（2）说明发行人租用的云服务器，与发行人云计算等技术间的关系，是否存在将第三方服务器的水平作为自身技术水平体现的情形；（3）说明发行人网上交易软件支持的单机并发量在行业内具有一定优势的具体表现；（4）说明发行人大数据、云计算、人工智能等技术使用开源算法或其他第三方技术的情况，发行人是否仅是对开源技术或其他第三方技术进行二次开发；（5）对招股说明书进行核查，使用浅白易懂的语言，客观准确、实事求是地描述发行人的核心技术，对没有充分客观依据的表述，请予以删除。

请保荐机构核查并发表意见，督促发行人按上述要求修改招股说明书。

【回复】

（一）说明一般的“炒股”软件的功能和技术特征，发行人产品与一般的“炒股”软件不同的具体表现

发行人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面向终端投资者的证券信息服务产品。证券行情交易系统软件产品销售给证券公司等机构客户，是证券公司信息系统的前端应用软件。证券信息服务产品是公司直接面向终端投资者销售的客观证券投资辅助分析工具，为投资者证券投资提供Level-2增强行情信息和客观投资分析工具。

发行人面向机构客户的证券行情交易系统软件与一般的“炒股”软件不同，其提供的功能主要是证券交易工具，确保投资者证券交易的安全、稳定、可靠。

发行人以面向机构客户的行情交易系统为主，机构业务收入占发行人业务收入的比重较高。发行人面向终端投资者的证券信息服务产品是客观证券投资辅助分析工具，属于一般“炒股”软件，发行人面向终端投资者的收入占比较小。

证券交易软件与一般“炒股”软件的区别及其对比情况如下：

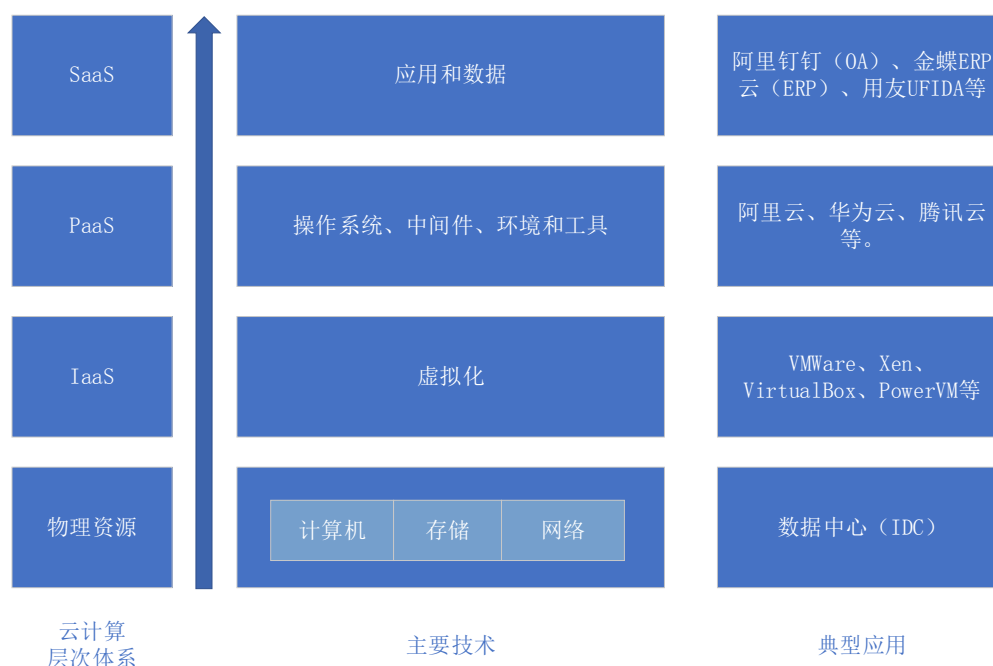
项目	炒股软件		证券行情交易系统
	荐股软件	证券投资辅助分析软件	
目标客户	证券市场投资者	证券市场投资者	证券公司等机构客户
功能	荐股	证券投资辅助分析工具	证券交易工具
战略定位	证券投资咨询	证券信息服务	证券信息技术服务
与证券经营机构的关系	和证券经营机构在投资咨询业务方面构成竞争关系	为投资者提供投资分析辅助工具，为投资者的投资决策提供支持，与证券经营机构业务不存在竞争关系	提供证券信息系统前端软件，和证券经营机构为上下游关系、协作互补关系，是证券经营机构的软件供应商
盈利点	通过荐股等投资咨询业务获取收入	通过提供证券信息和投资分析工具获取收入	通过提供软件产品和技术支持服务获取收入
收入来源	证券市场投资者	证券市场投资者	证券公司等机构客户
核心功能	个股分析诊断；投资品种选择建议；股票价格走势预测；买卖时机判断和建议等荐股功能	Level-2 增强行情信息；证券信息、资讯、数据等汇总和分类展示；客观技术分析工具库和指标库；历史数据统计、分类和展示等投资辅助分析工具	安全、稳定、可靠的完成投资者交易下单、数据传输及与证券公司中后台系统对接，根据行业发展趋势、监管要求和客户需要提供软件开发和技术服务
核心竞争力	投资者根据其投资建议进行投资的收益率	所提供信息、资讯、数据的深度、厚度、广度和及时性；所提供投资分析工具的易用性、灵活性和个性化配置能力；投资分析功能的丰富程度	软件产品的性能指标、技术水平，供应商的研发实力和响应速度，技术支持服务的及时性
软件平台的作用	弱	中	强
软件销售后供应商的作用	软件仅为平台，主要依靠供应商提供投资建议等投资顾问服务	提供客服服务，解答投资者使用中的问题，并根据反馈更新软件功能和丰富信息资讯内容	根据信息技术和行业发展趋势持续开发新产品；提供技术支持等维护服务
营销模式	通过网络、电话、短信等方式全方面进行产品营销。通过网络、电视、广播提供股评服务来吸引客户。通过现场讲座形式进行直接营销推广	通过网络等方式进行产品销售	与证券经营机构形成稳定的合作关系，客户粘性较大
营销风格	高调	差别较大	内敛

违规经营与监管处罚情况	由于越界行为较多，违规案件较多，行政处罚多	对于仅提供客户辅助分析工具的，违规案件较少，行政处罚较少	按照监管机构的技术指引要求开发，基本无违规和受到监管处罚的情况
发行人是否提供该产品	否	是，规模较小	是，发行人业务重心

（二）说明发行人租用的云服务器，与发行人云计算等技术间的关系，是否存在将第三方服务器的水平作为自身技术水平体现的情形

发行人主要专注于云计算在证券行业的应用技术，相关研发和技术积累集中在云计算的应用层面。

典型云计算服务按照其服务内容层次深度可以分为：基础设施云服务（Infrastructure as a Service，即IaaS）、平台云服务（Platform as a Service，即PaaS）、软件即服务（Software as a Service，即SaaS），其层次关系和主要服务厂商如下所示：



发行人在云计算技术的研发与技术积累主要在SaaS层面，以此作为出发点对具有行业特征的、必要的PaaS服务（如接入服务器、中间件）进行自研替代，形成基于PaaS服务的SaaS云服务的技术体系。发行人与PaaS云平台的关系如下图所示：



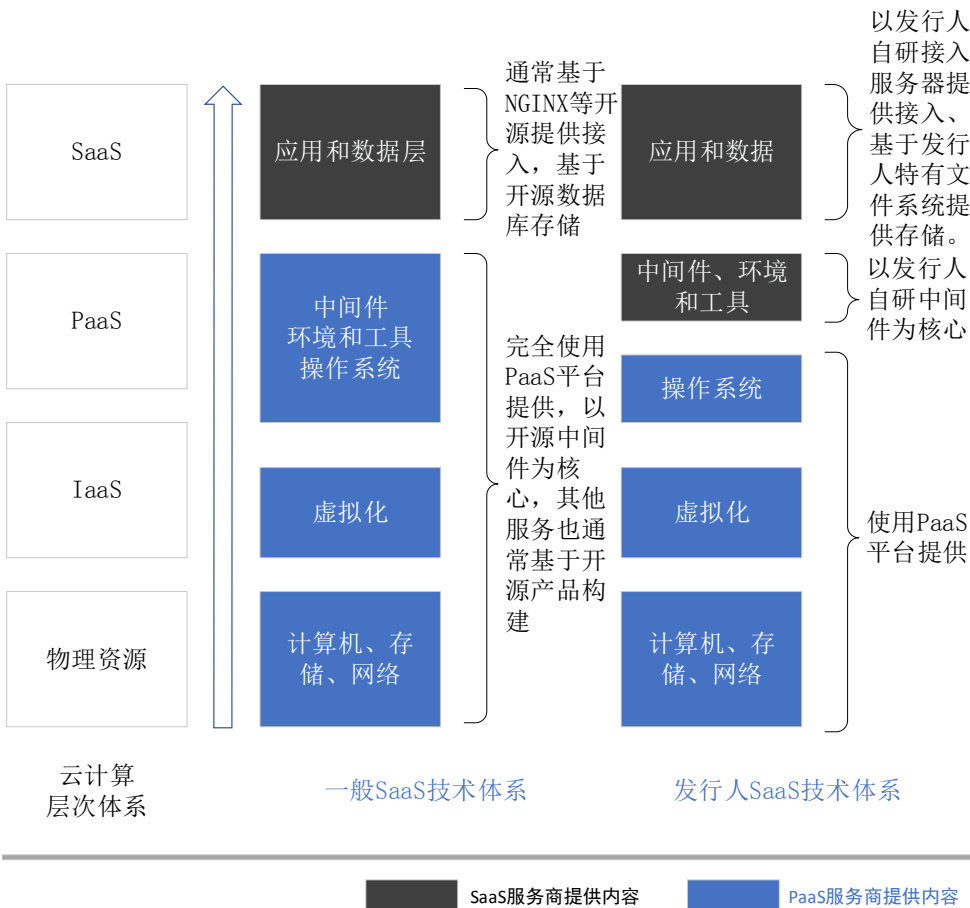
发行人立足于提供证券行业云计算于应用领域的技术解决方案，发行人的云服务可以基于任何PaaS服务体系，并不限于阿里云、上证云平台等PaaS云平台，亦可以由发行人通过自建机房形式提供SaaS服务，考虑到经济效益原则，发行人租用相关云服务商的PaaS云平台。因此，发行人虽然在PaaS层面存在与上证云平台的合作以及租用阿里云服务器的情形，但并不存在将第三方服务器的水平作为自身技术水平体现的情况。

发行人的云计算技术及相关知识产权均基于公司自主研发，发行人未将云计算的底层技术（操作系统、操作系统虚拟化等）、开源技术（如PaaS提供的各种开源中间件技术、接入服务器技术）等非发行人自研的技术作为发行人的技术水平、核心技术和技术积累，亦未申请底层技术、开源技术等非发行人自研技术的知识产权。如上图所示，发行人的云计算技术和云计算服务商的云计算技术（PaaS相关技术）处于云计算技术体系的不同层次，不存在将第三方服务器的水平作为自身技术水平体现的情况。

单纯的PaaS云服务和SaaS云服务无法满足证券行业关于弹性计算的要求，对于预警等证券行业业务场景下，构造应用级，针对公式语言、脚本语言的应

用云计算平台是证券行业云计算的重要方向，发行人在该应用技术方面拥有自主研发成果和技术积累，该应用层面的技术积累可以基于公有云（如阿里云）建立，也可以基于券商自购服务器建立。因此，不存在将第三方服务器的水平作为自身技术水平体现的情况。

证券行业的特定应用场景使得发行人不能完全依赖云计算服务商的云计算技术，证券行业对云计算安全性、稳定性、可靠性均具有较高要求，发行人不能使用开源技术作为其云计算的基础技术，不能使用PaaS平台自身提供的中间件技术，发行人必须按照行业特点研发适合证券行业需要的云计算技术体系，发行人与一般SaaS技术体系存在技术差异，作为云计算应用核心领域的接入服务器技术、中间件技术等均由发行人自行研发，不存在将开源技术、第三方技术作为自身技术水平体现的情况。发行人SaaS技术体系和一般SaaS技术体系对比情况如下图所示：



（三）说明发行人网上交易软件支持的单机并发量在行业内具有一定优势的具体表现

发行人向证券公司销售的行情服务器主站软件的最大授权数为单机3万并发，

交易服务器主站软件最大授权数为单机1.5万并发、T2EE服务器主站软件最大授权数为单机3万并发，理论并发数高于向证券公司授权的并发数量。在证券公司实际上线运行生产环境下，行情服务器主站软件接入峰值支持3万/台并发，TP接入峰值支持2万/台并发，交易服务器主站软件接入峰值支持1万/台并发。

根据同行业公司同花顺招股说明书披露的内容，其服务器软件的单机并发能力可达到万人级并发，与同行业公司公开披露数据相比，发行人网上行情交易系统服务器单机并发量具有一定的优势。

（四）说明发行人大数据、云计算、人工智能等技术使用开源算法或其他第三方技术的情况，发行人是否仅是对开源技术或其他第三方技术进行二次开发

发行人云计算相关技术（含中间件技术以及相关接入技术）是基于证券行业应用层面的自主研发和技术积累，相关技术均为发行人自主研发，发行人对其均具有完整知识产权，不存在利用第三方技术二次开发的情形。近年来，随着互联网技术蓬勃发展，发行人为解决标准化产品对接问题，逐步引入部分互联网技术以及部分开源组件，以实现和标准中间件完成互联互通，发行人在云计算技术领域引入的开源技术主要包括MySQL、OpenJDK、Python、Lua等，这些技术仅在发行人云计算技术体系中提供外延拓展的作用，不存在利用第三方技术作为自身技术水平体现的情况。

发行人的大数据、人工智能等技术建立于开源架构基础上，其中大数据技术主要基于Presto、Kafka等开源部件，人工智能相关技术主要基于TensorFlow框架，开源技术并不构成发行人的核心技术，也不构成发行人的核心竞争力，发行人立足于利用开源框架解决行业问题，所持有的多项大数据、人工智能技术核心技术可归纳为两种情况：一是通过自有架构连接和拓展开源架构，以此克服开源系统自身的不足，以推动最终应用系统的完成，典型如“自研高性能分布式统一缓存架构”、“自研异构数据库实时同步技术”、“利用事件触发机制设计的多表实时计算和统计引擎”等技术均属于该类情形。二是利用开源架构作为工具进行应用研发延伸，典型如“基于海量金融数据的金融词向量和行业文本表示”即属于这种情形，TensorFlow并不提供金融数据，更不提供金融词向量的规则和定义，TensorFlow仅仅为公司发展相关技术提供了基础性工具，公司在这个工具基础上对金融数据进行建模、训练完成上述技术研发，从

而推动了发行人知识问答产品“问达”的发展。

（五）对招股说明书进行核查，使用浅白易懂的语言，客观准确、实事求是地描述发行人的核心技术，对没有充分客观依据的表述，请予以删除

发行人已对招股说明书进行了认真核查，对发行人核心技术的相关表述进行了修改，对没有充分客观依据的表述进行了删除，对不够精炼并且与所述内容没有实质影响和关联的表述进行了修改或删除。具体修改情况如下：

招股说明书原披露内容	修改或删减情况
公司核心技术具有高度自恰、代码精炼、逻辑抽象、标准统一的特点，较少出现重复建设的情况	公司核心技术具有 代码较为简洁、逻辑较为清晰、标准较为统一 的特点，较少出现重复建设的情况
公司培养了一支市场敏感度高、响应速度快、开发技术强的专业研发团队	公司培养了一支市场敏感 度较高 、响应速度 较快 、开发技术 较强 的专业研发团队
2007年，公司在行业内率先发布了集资讯、行情、交易功能为一体的机构版软件	2007年，公司在行业内 较早 发布了集资讯、行情、交易功能为一体的机构版软件
发行人第5代架构、第6代架构的出现迅速解决了行业痛点问题。	发行人第5代架构、第6代架构的出现 满足 了行业 发展的需要 。
该版本架构大量引入创新技术，开创了网上行情交易资讯合一的先河，同时通过完全重构后端设计，发行人提供了适合大集中交易的后端系统。	该版本架构大量引入创新技术， 实现 了网上行情、交易、资讯 的合一 ，同时通过完全重构后端设计，提供了适合大集中交易的后端系统。
是业内首个达到单机10K+并发能力的网上交易后台系统	是业内 较早 达到单机10K+并发能力的网上交易后台系统
开创了行情、资讯、交易三合一的网上行情交易软件终端交互模式	较早实现 了行情、资讯、交易三合一的网上行情交易软件终端交互模式
2011年，网上行情交易系统的金融终端版本在平安证券上线标志着网上行情交易系统进入平台化方向发展阶段。	2011年，网上行情交易系统的金融终端版本在平安证券上线标志着 发行人 网上行情交易系统进入平台化方向发展阶段。
结束了长达数十年的纯文本形式F10资料显示	结束了纯文本形式F10资料显示
这是行业内首个具有开放能力、标准化能力、业务弹性，涵盖接入以及中间件两大领域的技术。	这是行业内 较早 具有开放能力、标准化能力、业务弹性，涵盖接入以及中间件两大领域的技术。
网上行情交易领域是券商经纪业务开展的门户，其稳定性、可靠性要求均远高于其他行业，其稳定性要求甚至高于银行信息系统，提高其部署简便程度、监控完备程度、系统的可管理性均具有深刻意义。	网上行情交易领域是券商经纪业务开展的门户，其稳定性、可靠性要求均远高于 一般行业 ，提高其部署简便程度、监控完备程度、系统的可管理性均具有深刻意义。
基于细粒度行情、财务报表等数据的深度分析为揭示内容提供了无限的可能	基于细粒度行情、财务报表等数据的深度分析为揭示内容提供了 更多 的可能
2015年互联网证券的野蛮生长最终导致券商关闭了外部系统接入渠道，随着量化交易等新兴交易手段的兴起，有外接需求的投资者采用外挂方式以客户端(或劫持其核心模块)作为跳板接入系统，这促成发行人加大终端安全技术以及监管科技研发力度的主因	2015年 开始，根据行业发展变化情况 ，发行人加大终端安全技术及监管科技研发力度

招股说明书原披露内容	修改或删减情况
基于此构建的“基于虚拟化、可管理的分布式计算技术”具有国内首创意义，实践该项技术可实现细粒度管理的分布式云计算，能提出介于 PaaS 和 SaaS 之间的新的行业云计算方案	基于此构建的“基于虚拟化、可管理的分布式计算技术”可实现细粒度管理的分布式云计算，能提出介于 PaaS 和 SaaS 之间的新的行业云计算方案
标志着发行人人工智能领域完成零的突破	标志着发行人人工智能领域 实现突破
d.行情交易深度融合完成，成为国内首个融合行情和交易功能的厂商	d.行情交易深度融合完成，成为国内 较早 融合行情和交易功能的厂商。
公司在终端技术方面的核心技术处于国内先进水平	公司在终端技术方面的核心技术处于国内 较为 先进水平
公司相关编码技术一直处于国内先进水平	公司相关编码技术处于国内 较为 先进水平
公司所处证券信息技术服务行业对安全性的要求较高，其中国产密码技术最为突出。商用密码算法国产替代一直以来都是信息系统安全的首要工作	公司所处证券信息技术服务行业对安全性的要求较高，商用密码算法国产替代是信息系统安全的 重要 工作
公司中间件技术立足行业发展需要，同时也在发展过程吸收标准中间件的特点，并通过设计对标准中间件对接组件提高中间件的融合能力，目前已经具备与 Tomcat、WebLogic、WebSphere 的对接能力，这种能力极大拓展了中间件技术的运用范围	公司中间件技术立足行业发展需要，同时也在发展过程吸收标准中间件的特点，并通过设计标准中间件对接组件提高中间件的融合能力，目前已经具备与 Tomcat、WebLogic、WebSphere 的对接能力，这种能力拓展了中间件技术的运用范围
公司在接入与伺服技术上一直处于国内先进水平，是最早对外提供 C10K 接入能力行业解决方案的信息技术服务商	公司在接入与伺服技术上处于国内 较为 先进水平，是 较早 对外提供 C10K 接入能力行业解决方案的信息技术服务商之一
公司是最早在网上交易领域运用 Linux 平台处理接入的信息技术服务商	公司是 较早 在网上交易领域运用 Linux 平台处理接入的信息技术服务商 之一
发行人的核心技术团队在各个时期均能够准确研判行业技术发展趋势	发行人的核心技术团队能够 较好的把握 行业技术发展趋势

(六) 核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、收入明细表、客户明细表，核查了发行人的非专利技术及其功能、软件著作权、软件产品证书，对发行人核心技术人员进行了访谈，通过互联网搜索等方式查询了相关炒股软件的功能、介绍及宣传情况，查询了云计算、大数据及人工智能技术的相关资料，查询了同行业公司的公开披露资料。

经核查，保荐机构认为，发行人面向机构客户的证券行情交易系统软件产品与一般炒股软件不同，作为证券信息系统的前端应用软件，核心竞争力体现在软件产品的安全性、稳定性和可靠性等技术层面。发行人在云计算、大数据和人工智能等新一代信息技术的研发和技术积累及相关知识产品均系基于证券行业应用层面的自主研发，不存在将第三方技术水平作为自身技术水平体现的情形，不存在仅对开源技术和其他第三方技术进行二次开发的情形。发行人已

按照要求对招股说明书进行了修改。

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。

【回复】

（一）说明与东北证券于2016年1月签署的合同仍在履行的原因

2016年1月，发行人与东北证券签署软件销售及技术支持服务合同，东北证券向发行人购买“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。经发行人与东北证券协商，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，发行人与中信证券签署软件开发合同，合同内容为中信证券向发行人购买“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%，经发行人与中信证券协商，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。目前发行人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。

发行人“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

发行人与证券公司签署的软件销售合同根据双方协商选择采用发行人的合同模板或证券公司的合同模板。报告期内，发行人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发行人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，发行人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”。

发行人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”，为发行人拥有自主知识产权的软件产品。发行人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”，未披露发行人的标注内容。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，请发行人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，发行人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。

虽然发行人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发行人拥有自主知识产权的“通达信证券交易系统软件V4.3”，发行人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发行人所有。

（2）发行人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。发行人“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，发行人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。

综上所述，发行人按照中信证券合同模板签署的软件合同，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

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完成收讫货款，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，与发行人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。

（六）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人与东北证券、中信证券等证券公司签署的软件销售合同，对正在履行内部程序的东北证券补充协议内容进行了核查，对与中信证券签署的软件开发合同及其实质内容进行了逐条核查，核查了发行人的审计报告、收款凭证、银行流水记录、研发费用明细等财务资料，核查了研发人员的报销记录和差旅报销单，核查了发行人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，保荐机构认为，发行人与东北证券、中信证券于2016年签署的合同未履行完毕系因客户需求变化原因所致，具有合理的理由。发行人与中信证券签署的销售合同内容在招股说明书与问询回复中的披露不存在实质不一致的情况。发行人不存在定制软件劳务收入和针对单一客户的定制软件产品销售收入，与中信证券签署的软件开发合同实质为销售发行人拥有知识产权软件产品的软件销售合同，系使用客户合同模板所导致的合同形式不同。发行人未执行完毕的销售合同不存在确认收入的情况，与发行人收入确认政策不存在差异，符合《企业会计准则》的规定。

五、关于发行人业务

根据发行人回复，可比公司同花顺及大智慧的收入结构中，证券行情交易系统的收入占其主营业务收入的比例最高不超过16%，而证券信息服务收入占比达到16%-61%，此外，两家公司还存在相当规模的其他业务收入；证券行情交易系统是面向证券公司等金融机构客户提供安全、稳定、可靠的金融软件解决方案，为证券公司等金融机构建设其投资者行情交易终端、终端用户信息系统以及客户服务系统，实现的功能更为复杂，产品可靠性及技术含量要求更高。

请发行人说明：（1）同行业可比公司集中发展证券信息服务业务、其他业务的原因，以证券信息服务及其他服务为中心的综合金融服务是否为发行人所处行业未来发展趋势；（2）结合证券行情交易系统、证券信息服务所实现的基础功能、采用的信息技术差异，进一步说明“证券行情交易系统实现的功

能更为复杂，产品可靠性及技术含量要求更高”这一结论的来源及可靠性；

（3）结合发行人已累积的技术基础及可比公司提供的多样性服务，说明发行人如何顺应行业发展趋势、为客户提供综合性的金融服务。

请保荐机构核查以上情况并发表明确意见。

【回复】

（一）同行业可比公司集中发展证券信息服务业务、其他业务的原因，以证券信息服务及其他服务为中心的综合金融服务是否为发行人所处行业未来发展趋势

1、同行业公司集中发展证券信息服务业务和其他业务的原因

根据同行业公司公开披露文件，同行业公司同花顺和大智慧定位为互联网金融信息服务提供商，发行人定位于证券信息软件产品供应商。由于业务定位和发展战略不同，同行业公司的业务发展侧重有所区别。部分同行业公司除面向金融机构提供证券信息软件产品的研发及服务之外，重点拓展面向终端投资者的证券信息服务和其他业务，发行人重点从事面向机构客户的证券信息软件产品的研发和技术服务，同时逐渐加大证券信息服务业务的发展投入。

2、以证券信息服务及其他服务为中心的综合金融服务是否为发行人所处行业未来发展趋势

发行人所处行业为证券信息技术服务行业，发行人所处行业的发展变化受证券行业总体发展变化情况的影响。随着证券行业的不断创新发展、新一代信息技术的变革及用户需求的多样化，为投资者提供综合金融服务，是证券公司等金融机构的发展趋势，而根据客户需求的变化，为证券公司等金融机构提供综合性的金融信息技术解决方案，是发行人所在的证券信息技术服务行业顺应市场发展和客户需求的必然趋势。

发行人认为，未来综合性金融信息技术服务商并非以证券信息服务及其他服务为中心，未来行业发展仍将存在侧重方向不同的两种定位：一种是以证券信息服务为主，向“科技金融”方向发展，技术将只是实现服务的工具，从事类金融业务或直接从事金融服务业务，将成为该类公司的发展重点；一种是以信息技术为主，向“金融科技”方向发展，金融信息服务只是延伸，企业将继续以提供信息技术为主，为不断创新的金融服务需求持续提供信息技术解决方案。这两个方向互有渗透和重合，不注重技术则金融信息服务无从落地，不注

重金融信息服务则技术发展存在偏离行业需求的可能，偏废任何一个方面，均有可能在未来发展中丧失竞争优势。同时，两个方向均具有可持续发展的空间，具备支持行业内企业不断发展壮大的市场基础。

发行人未来仍将坚持以提供金融行业信息技术解决方案为主的发展定位，致力于成为具有较强竞争优势的综合性金融信息技术服务商，立足为不断创新的金融服务需求持续提供信息技术解决方案的发展战略，打造自身的发展特色及市场竞争力。

（二）结合证券行情交易系统、证券信息服务所实现的基础功能、采用的信息技术差异，进一步说明“证券行情交易系统实现的功能更为复杂，产品可靠性及技术含量要求更高”这一结论的来源及可靠性

以列表对比形式比较证券行情交易系统及证券信息服务所实现基础功能、采用信息技术差异等方面的差别情况如下：

项目	证券信息服务	证券行情交易系统
基础功能	Level-2 增强行情信息；证券信息、资讯、数据等汇总和分类展示；历史数据统计、分类和展示等投资分析工具，技术分析工具和指标库，有投资咨询业务资质的提供诊断、预测和荐股功能	安全、稳定、可靠的完成投资者交易下单、数据传输及与证券公司中后台系统对接，根据行业发展趋势、监管要求和客户需要提供软件开发和技术服务，交易软件需要支持各品种、各板块的买卖下单，融资融券，个股期权，新股申购、投票等证券市场各业务。
软件的作用	仅为行情数据资讯的展示平台	除行情数据资讯展示外，是客户实施交易操作及其他证券业务的软件工具
主要技术	数据库技术、渲染技术、可视化技术、数据清洗、处理和计算技术，主站和客户端编程	除证券信息服务软件涉及的相关技术外，还包括全盘下单技术、字典编码技术、交易数据编码和转义处理、终端安全技术、通讯安全技术、密码技术、中间件技术等
对接系统	对接交易所行情数据源	除对接交易所行情数据源外，还需满足对不同券商的账号系统、中台系统和柜台系统的对接
系统部署	不需要分布式和互备部署	涉及交易，需要分布式和互备部署
需遵循的监管部门技术指引	无	《证券期货业信息安全保障管理办法》、《证券基金经营机构信息技术管理办法》、《证券期货业信息系统审计指南》、《关于加强证券期货经营机构客户交易终端信息等客户信息管理的规

项目	证券信息服务	证券行情交易系统
		定》、《证券公司网上证券信息系统技术指引》、《证券公司证券营业部信息技术指引》
数据传输方向	主要为行情数据、资讯推送，数据传输以服务端向客户端单向传输为主	除服务端向客户端传输行情数据资讯外，客户端需要向服务端发送交易下单数据等，数据传输为双向
故障容忍度	由于仅为行情数据资讯推送，软件故障对行业没有重大影响	按照《关于加强证券公司信息安全事故通报工作的通知》，一个交易日交易系统中断或性能严重下降累计不超过 30 分钟为事故，累计超过 30 分钟为重大事故，需要向监管部门和协会通告和报告
数据错误容忍度	不涉及交易数据，容忍度高	涉及客户交易数据，容忍度极低
安全性	不涉及交易数据，安全性要求低	涉及交易数据，安全性要求高，安全加密技术和通讯安全技术，国产密码算法应用
稳定性	不涉及客户交易，稳定性要求低	保证客户交易实施，无论客户端还是服务端均需保持稳定运行，性能指标不能严重下降
可靠性	不涉及客户交易，可靠性要求低	保证客户交易实施，服务端系统需保持长时间无故障提供交易支持功能，可靠性要求高

基于上述证券信息服务业务和证券行情交易系统功能、技术及要求的差异，由于证券行情交易系统的主要功能是保证客户证券交易的安全、稳定、可靠实施，证券行情数据资讯展示仅为行情交易系统的辅助功能，故证券行情交易系统实现的功能更为复杂，产品可靠性及技术含量要求更高。

（三）结合发行人已累积的技术基础及可比公司提供的多样性服务，说明发行人如何顺应行业发展趋势、为客户提供综合性的金融服务。

发行人定位为证券信息软件产品供应商，发行人在历史业务经营过程中没有提供过金融服务，目前也没有制定提供金融服务的计划。发行人的发展规划仍定位于向金融机构提供综合性信息技术服务，以满足金融机构向其客户提供相应的金融服务的需要，发行人不向客户提供金融服务。

根据发行人对行业发展趋势的判断，未来证券信息技术服务供应商向综合性金融信息技术服务商转型成为发展趋势。综合性金融技术服务指的是拓展供应商以信息技术服务金融机构的业务范围和能力，适应金融机构前端业务一体化智能化发展趋势，提供功能更为全面、技术更加先进、使用更加便捷的综合性智能化信息技术平台，并不是指信息技术供应商发展金融业务或类金融业务

是未来的发展趋势。

发行人在研项目及本次发行募投项目的实施，即是公司顺应行业发展趋势，向综合性金融信息技术服务商迈进的重要举措，在现有行情交易系统的基础上，研发证券公司智能化展业和服务平台，为证券公司提供前端业务开发一体化平台。研发可视化金融终端和专业投资交易平台项目拓展证券公司研究院和自营业务条线业务，并积极向其他金融机构拓展业务范围。上述项目实施后，公司将向证券公司提供全面的综合金融信息技术服务，实现公司向综合性金融信息技术服务商的迈进。

根据本题回复（二）所对比的证券信息服务和行情交易系统的技术差异，证券信息服务等其他业务所倚重的并不是软件开发技术，其核心竞争力在于提供的数据、信息和资讯的丰富程度，软件在证券信息服务业务中只是一个平台。证券信息服务软件只是发行人行情交易系统的副产品，其所使用的技术仅为行情交易系统所使用技术的一部分。发行人已积累的技术基础能够支撑公司提供证券信息服务及其他多样性服务，发行人需要在数据资讯丰富度、产品营销力量投入等方面提升证券信息服务业务的竞争力水平。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐机构核查了发行人审计报告、收入明细表等财务资料，核查了发行人的软件著作权、国密证书、核心技术说明等资料，查阅了同行业公司公开披露文件，查阅了监管部门的相关文件规定和技术指引，对行业发展趋势进行了互联网搜索，对同行业公司的主营业务、主要产品及服务、研发情况、财务情况等进行了对比分析，对发行人相关人员进行了访谈，对发行人客户进行了访谈。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：同行业公司定位为互联网金融信息服务提供商，发行人定位为证券信息软件产品供应商。由于涉及到证券交易功能，证券行情交易系统实现的功能更为复杂，产品可靠性和技术含量更高。发行人没有提供金融服务的计划。发行人已积累的技术基础能够支撑公司提供证券信息服务及其他多样性服务。发行人在研项目及本次发行募投项目的实施是发行人向综合性金融信息技术服务商迈进的有力举措。

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系统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。

【回复】

（一）关于主营业务产品毛利率

发行人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。发行人从成立至今，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，

收入分类方式与发行人的业务实际相符。报告期各期，发行人证券行情交易系统与维护服务（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。

发行人申报上市过程中，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，发行人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，发行人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

发行人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，发行人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。

发行人软件产品在交付之前，通过发行人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发行人搭载的测试环境的严格测试。证券公司信息技术部门技术人员拥有丰富的经验和较强的技术水平，发行人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门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，发行人向客户发送安装包，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，发行人技术人员无法接触券商生产环境。由于相关安装调试的工作量较小，发行人无需为软件安装调试配备专门的技术人员。

由于发行人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，相关工作量无法准确划分，由于金额较小且无法准确计量，故公司无可准确计量的归属于软件产品销售的成本支出。此外，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的成本不具有可操作性且并无实际意义。基于上述，公司软件销售和维护的收入和成本不存在错配的情况。

（三）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

发行人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

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

根据同花顺首发上市招股说明书披露的内容，其营业成本构成与发行人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。
发行人	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，发行人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。发行人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。

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，没有割裂开软件产品销售和系统维护服务单独核算收入和成本。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。发行人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，与发行人的业务实质及同行业公司均保持一致。

（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，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

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均披露了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包括的收入确认原则中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。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 and 信息技术行业在行业生命周期中步入成熟期，行业共性需求逐渐减少，定制开发劳务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。

（七）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、收入明细表、软件销售合同、营业成本明细表、研发费用明细表等财务资料，查阅了同行业公司的公开披露文件，对发行人相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人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。发行人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，故进一步对收入成本进行拆分后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。发行人将授权许可年费在研发费用中核算，将信息使用费在个人版产品成本中核算符合发行人的业务定位和业务实质，成本费用核算真实、准确，具有合理性。发行人营业成本的归集和核算与同行业公司不存在实质差异。发行人不提供定制劳务服务与行业发展趋势和发行人的业务定位相符，不存在对其竞争力造成不利影响的情况。

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。

【回复】

（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，发行人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，发行人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。

发行人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。发行人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，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

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，发行人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。发行人在回复文件中的披露内容不存在前后矛盾之处。

（三）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、收入明细表、客户明细表、收款凭证等财务资料，核查了发行人与客户签署的软件销售合同，对公司相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人软件销售收入的确认条件即客户验收合格。发行人未配备专门人员从事软件产品安装调试，公司未履行完毕合同系因客户需求变化导致的部分功能未上线，不涉及大量修改和调试工作，发行人没有可准确计量的与软件产品销售直接相关的成本支出，发行人的披露内容不存在前后矛盾的情况。

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。

【回复】

（一）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

发行人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
发行人证券公司客户数	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，发行人证券公司客户数90家，占比为92.78%。

由于发行人客户覆盖范围较广，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发行

人客户，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，由此导致新增客户较少。

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，实现销售收入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。

（二）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

1、发行人其他机构客户情况

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：

单位：万元

客户类别	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
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

(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，发行人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。

发行人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，积极稳妥地拓展面向其他机构客户的业务。

（三）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体制的特点，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。截至本回复出具日，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。

（四）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

根据发行人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》，发行人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。发行人为软件授权转移提供及时的商务及技术支持，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发行人支付费用。

根据发行人与上证所信息网络有限公司签署的协议，发行人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在技术支持人员薪酬、差旅费等维护成本中归集。

（五）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

报告期内，同行业公司和发行人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
发行人	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
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“证券行情交易系统与维护服务”，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。报告期内发行人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的影响外，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及辅助工作，亦相应影响了其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。

（六）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

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，发行人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
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	交易所个股期权业务未推出，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

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
26	2019年度	新时代证券股份有限公司	50万元（含）以上，100万以下	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，100万以下	正在履行	正常履行中，1年以内合同
31	2019年度	安信证券股份有限公司	50万元（含）以上，100万以下	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，100万以下	正在履行	软件已交付，准备验收流程
47	2017年度	华龙证券股份有限公司	50万元（含）以上，100万以下	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，100万以下	等待客户需求确认	客户相关业务尚未开展

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
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	交易所个股期权业务未推出，达不到整体验收标准
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	交易所个股期权业务未推出，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

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
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
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
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	九州证券股份	50 万元以下	正在履行	软件已交付，准备验收流

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
	年度	有限公司			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
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
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	国海证券股份	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
	年度	有限公司			
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
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	五矿证券有限	50 万元以下	等待客户需	客户需求变化，部分功能

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
	年度	公司		求确认	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
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
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	交易所个股期权业务未推出，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	交易所个股期权业务未推出，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	交易所个股期权业务未推出，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
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	交易所个股期权业务未推出，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	交易所个股期权业务未推出，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
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	交易所个股期权业务未推出，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，发行人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。

（七）补充披露

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况”之“（五）发行人机构客户数量及销售情况”部分补充披露：

“3、报告期内其他机构客户销售情况

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：

单位：万元

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（非境内证券公司的境外子公司）	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。”

（八）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、客户收入明细表、成本费用明细表、预收账款明细表、银行流水记录等财务资料，核查了发行人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，核查了发行人与新增客户签署的商务合同，核查了发行人与上证所信息网络有限公司签署的商务合同，核查了

发行人未履行完毕的销售合同的相关执行情况资料。查阅了同行业公司的公开披露文件。查询了证券业协会关于证券公司经营业绩及排名情况的披露内容，对发行人相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人已在招股说明书中补充披露了其他机构客户的相关内容。发行人新增客户较少，其他机构客户数量和销售金额下降，发行人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。发行人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，发行人生产经营不存在重大不利影响的情况。发行人与上证云的技术服务属于维护收入，成本归集真实准确。发行人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。

【回复】

（一）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

公司软件销售完成后一般提供为期一年的免费维护服务，按软件销售收入

的1%预计免费维护期软件维护费用，符合《企业会计准则13号——或有事项》对预计负债的规定。

从公司收费维护服务的收入、成本核算情况来看，报告期各期维护业务毛利率均为90%以上，也即维护成本约占维护收入的10%，而年度维护费收取标准又为面向该客户累计软件销售金额的10%左右，因此按照软件销售收入的1%预提免费维护期的软件维护费用是合理的，与实际维护成本的支出是相符的。

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。软件产品在完成交付验收后可以保持稳定运行。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。

同时，根据公司与客户签订的销售合同，公司提供的免费维护期质量保证服务不收取合同金额以外的任何费用，不能够单独计价，客户不能单独选择是否购买该项质量保证服务。

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，免费维护期无相关收入，无需在合同金额中予以划分。

（二）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，对软件销售和客户的使用不具有重要影响，且不收取合同金额以外的任何费用，满足相关的经济利益很可能流入企业及收入的金额能够可靠地计量的收入确认原则，符合会计准则的要求，因此不确认免费维护期收入。

公司证券行情交易系统收入确认具体原则为：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。不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。

免费维护期无相关收入，既未在软件销售收入中确认，也没有在提供有偿

维护期间确认。对公司提供的免费维护期质量保证的服务，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。

（三）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

发行人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，为确认收入的软件销售合同在一年免费维护期的预估成本。

维护成本实际发生时，是对截止到当年向证券公司等机构客户销售的所有证券行情交易系统进行维护所发生的成本，无论处于免费维护期还是收费维护期，均由公司相同的技术支持人员进行维护，维护的产品均为行情交易系统，因此免费维护和收费维护的成本是无法区分的。因此，当实际发生人工、差旅费等维护成本时，直接计入当期损益。

由于维护成本实际发生时，直接计入了当期损益；证券行情交易系统收入是持续发生的，预提维护费用持续按照1%的统一标准稳定计提。因此，预计负债的差额反映了本期应补提的维护成本，即按照账面已预计维护成本的差额计入维护成本。

（四）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人审计报告、会计政策、成本费用明细表、软件销售及技术支持服务合同，查阅了同行业公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，查阅了企业会计准则及相关讲解。

经核查，保荐机构认为，发行人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。

【回复】

（一）现有4名销售人员如何对接众多机构客户行情交易系统更新需求、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

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，其中发行人客户为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，发行人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地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，发行人现阶段不承接差异化研发业务，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）发行人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、进一步说明发行人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，从而为发行人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，这将有力促进发行人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，但发行人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

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

发行人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发行人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、发行人、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。发行人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”，与发行人不存在实质差异。

（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

1、发行人业务招待费的构成、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业务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。发行人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、发行人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：

单位：万元

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
业务招待费占比	1.42%	1.25%	0.86%	0.89%

报告期内，公司业务招待费总额分别为158.94万元、144.70万元、243.67万元和99.14万元，占当期营业收入的比例分别为0.89%、0.86%、1.25%和1.42%。

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，最近三年发行人相关费用与同行业公司同花顺对比情况如下：

单位：万元

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%

名称	科目	明细项	2018 年度	2017 年度	2016 年度
发行人	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%

同花顺与发行人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，发行人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，发行人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：

单位：万元

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%
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%
发行人	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，发行人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、关于发行人业务招待费的说明及2018年业务招待费较高的原因

发行人客户主要为境内证券公司等机构客户，发行人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，发行人市场开拓难度较小。发行人不存在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，公司加强了与证券公司客户的沟通；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，公司销售人员加强了与证券公司客户关于防外挂程序推广方面的沟通。上述原因使得2018年业务招待费支出较高。

4、关于发行人业务招待费的核查

经查阅中国裁判文书网，对比发行人销售人员名单，发行人销售人员不存在违法违规事项。

发行人取得了市场监督管理部门出具的无违法违规行为的证明，发行人报

告期内不存在受到市场监督管理部门行政处罚的情况。

经抽查发行人业务招待费报销单据，发行人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。

（五）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、费用报销凭证、银行流水记录等财务资料，核查了发行人的客户明细表、销售合同、研发项目资料等文件，查阅了同行业公司公开披露文件，查阅了中国裁判文书网，对发行人相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人销售人员配备能够满足当前业务发展的需要；随着发行人产品线的丰富，尤其是本次发行募投项目的实施，公司将根据业务发展需要充实销售人员力量。公司技术研发人员不参与客户营销及报价等市场推广活动。公司技术创新机制能够跟上业内研发创新的脚步。公司业务招待费是正常商业活动产生的业务招待费用，属于正常商业活动，不存在违法违规销售行为，公司2018年业务招待费较高具有合理的理由。

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。

【回复】

（一）补充披露

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债构成及变动分析”之

“2、预收款项”之“（2）预收款项构成”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如下：

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

发行人对中信证券预收账款218.59万元，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	合同签订年度	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

发行人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。

发行人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。发行人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，发行人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。维护服务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

发行人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，经与客户沟通，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。

（五）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、预收账款明细表、银行流水记录等财务资料，核查了发行人与客户签署的软件产品销售合同、补充协议等相关资料，对发行人相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人已在招股说明书中补充披露了按照业务类型划分的预收账款金额及占比情况的相关内容。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，发行人不存在延迟确认收入的情况。发行人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。

【回复】

（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

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为支付给各交易所的许可年费，公司个人版产品成本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

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，发行人不需要为机构版产品的运行租用服务器和宽带线路。但发行人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。

发行人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发行人直接提供行情、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-个人版产品的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。

（三）核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人审计报告、成本费用明细表、会计凭证、银行流水记录等财务资料，核查了发行人的采购合同和付款凭证，对发行人相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人将行情数据授权许可年费计入研发费用，将信息使用费计入证券信息服务业务成本，将用于研发测试环境的主机托管及带宽租用计入研发费用，将用于个人版业务经营的主机托管和带宽租用计入证券信息服务成本，系根据业务实质进行的成本费用分摊，成本费用支出归集准确，依据充分，符合发行人业务经营实质和《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。

【回复】

（一）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

报告期各期末，发行人外币存款及其占公司货币资金总额的比例情况如下：

币种	2019.6.30	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
港币（万元）	1,569.03	1,554.13	1,322.53	1,133.43
美元（万元）	407.31	407.32	400.21	394.02
折合人民币（万元）	4,180.38	4,157.22	3,720.57	3,747.15
货币资金总额（万元）	76,471.16	81,556.95	77,523.26	63,924.30
占期末货币资金比例	5.47%	5.10%	4.80%	5.86%

截至2019年6月30日，发行人货币资金总额为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，发行人拥有部分境外收入，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。报告期各期，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，发行人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，发行人对境外子公司进行了增资，发行人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，发行人货币资金规模较大，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）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

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：

1、2019年6月30日

开户行	币种	存款性质	外币余额 （万元）	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

2、2018年12月31日

开户行	币种	存款性质	外币余额 (万元)	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

3、2017年12月31日

开户行	币种	存款性质	外币余额 (万元)	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

4、2016年12月31日

开户行	币种	存款性质	外币余额 (万元)	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，金额为公司港币总额与境外存放金额的差额。

(三) 核查程序及核查意见

保荐机构核查了发行人的审计报告、银行流水记录，对发行人银行账户进行了函证，对发行人相关人员进行了访谈。

经核查，保荐机构认为，发行人持有部分港元和美元系境外业务经营和多元化配置资产原因，具有合理性。发行人境外款项存放在招商银行离岸金融中心，款项性质为活期存款或定期存款，不存在使用受限的情况。

十四、关于募投项目

根据发行人回复，通达信可视化金融研究终端支持行情、发现、数据、专题、宏观EDB、品种浏览器、excel插件、投资组合管理等功能；通达信专业投资交易平台项目将为公募、信托、银行等机构客户提供合规、安全、稳定的一体化算法运算解决方案；发行人募投项目拟投入8241.94万元用于硬件设备费。

请发行人：（1）说明通达信可视化金融研究终端与同行业其他可比公司现有金融研究终端产品相比在产品定位、功能实现、操作友好度、灵活性等方面拟实现的差异及优势，通达信可视化金融研究终端是否填补了市场空白，在缺乏相关经验的背景下，发行人如何实现金融研究终端建设的差异化；（2）

通达信可视化金融研究终端拟发展直播业务，发行人是否需要并取得相关业务开展资质，并结合可比公司大智慧直播业务规模及盈利情况进一步说明拟发展直播业务的原因、合理性；（3）发行人现有机构客户以证券公司为主，而可比公司同花顺、大智慧客户群体不仅覆盖了大量证券公司，还包括保险公司、基金公司、银行、信托公司等其它金融机构，发行人拟通过通达信专业投资交易平台项目获取其它金融机构客户是否具有可行性，发行人拟通过何种发展策略实现通达信专业投资交易平台项目；（4）结合发行人现有电子设备账面价值，进一步说明拟投入8241.94万元用于硬件设备费的原因，是否与发行人现有及今后业务规模相匹配。

请保荐机构核查以上情况并发表明确意见。

【回复】

（一）说明通达信可视化金融研究终端与同行业其他可比公司现有金融研究终端产品相比在产品定位、功能实现、操作友好度、灵活性等方面拟实现的差异及优势，通达信可视化金融研究终端是否填补了市场空白，在缺乏相关经验的背景下，发行人如何实现金融研究终端建设的差异化

发行人目前向市场提供的证券信息软件产品已经包含了金融研究终端的部分基础内容，对其已经进行了技术积累。发行人拟研发的可视化金融终端产品与同行业公司类似产品的对比情况如下：

项目	通达信可视化金融研究终端	同花顺iFinD金融数据终端	东方财富Choice金融终端
产品定位	为证券分析师、投顾人员和投资者提供覆盖上市公司的财务报表分析数据、行业数据和综合分析等数据的金融研究终端。	为投资者提供准确及时数据、估值模型、分析工具，全方位辅助机构投资者做投研决策。	致力于金融机构、学术研究机构和专业投资者提供优质的数据及相关服务。
功能实现	首页（含智能搜索） 股票专题 基金专题 期货专题 行业专题 宏观专题 Excel插件 投资组合管理 舆情监测 直播服务 支持多屏、分屏、宽屏	股票 债券 基金 期货期权 新闻研报 宏观行业 Excel插件 iFinD智能搜索 非机构化数据库 产业图谱 舆情监控	市场行情 资讯研报 股票 基金 债券 理财 宏观 商品 组合管理 Excel插件 量化接口

项目	通达信可视化金融研究终端	同花顺iFinD金融数据终端	东方财富Choice金融终端
			支持多屏
操作友好度	行情资讯数据联动，高度耦合，方便看盘操作 数据专题高度采用类似行情的域分类，方便用户关注自定义的股票池数据 功能目录树平铺化，高度融合定制版面，界面展示友好 功能可实现全局搜索，查找方便	i问财的智能选股方便易用； 3D动态产业图谱，一图掌控整个产业链； 功能收藏，方便用户收藏自己喜欢的功能；	功能收藏，方便用户收藏自己喜欢的功能； 专题顶行工具栏以及鼠标右键中的各项功能操作方便； 股吧用户活跃，方便交流
灵活性	数据专题功能高度配置化，功能更新迭代方便 后台数据采用 Redis 缓存技术，数据响应快，体验流畅	舆情灵活监控，全面及时； iFinD智能搜索，站内一搜即达，灵活便捷。	数据专题列表栏目自定义添加或删除指标，实现功能自定义化
优势	高可视化，优化用户浏览数据体验 首页（含智能搜索） 舆情监控 直播服务 支持多屏、分屏、宽屏	iFinD 智能搜索 舆情监控 提供上门安装 专人讲解等服务	支持多屏 开放量化接口

通达信可视化金融终端项目是基于市场竞品分析、客户需求调研和服务经验累积等方面，经深入研究论证提出的募集资金投资项目，并确定了可视化金融研究终端的功能构建。在市场上已有证券信息服务供应商提供金融研究终端产品的情况下，发行人拟研发的通达信可视化金融研究终端在整体产品方面不存在填补市场空白的情况。但根据各供应商对市场需求的判断，相应提供的产品在市场定位、产品功能、操作友好度、灵活性等方面并不完全相同。发行人拟研发的可视化金融研究终端在提供的差异化或特性化功能方面于一定程度上填补了该类产品的空白。

市场需求是多元化的，每家供应商的产品均可在市场中占据一定的市场份额，多家供应商的合力，能够保证相关产品满足市场的多样化需求。发行人在证券信息技术领域拥有丰富的技术研发积累和客户资源基础，公司可视化金融研究终端仍将以证券公司客户为核心和基础，优先发展证券公司客户，向证券公司分析师、投顾人员提供软件平台，并以此为基础向市场专业投资者进行拓展。发行人已经且正在为项目的实施积累资源和储备技术，并将持续跟踪市场

金融研究终端发展情况、客户服务经验情况、以及定期通过证券公司投研部门、专业投资者等需求沟通与调研，持续优化和实现金融终端建设的差异化，确保项目实施后的效益和效果。

（二）通达信可视化金融研究终端拟发展直播业务，发行人是否需要并取得相关业务开展资质，并结合可比公司大智慧直播业务规模及盈利情况进一步说明拟发展直播业务的原因、合理性

公司通达信可视化金融终端软件包含直播模块，是根据产品的目标客户业务发展需要开发的软件功能，公司本身并不提供直播业务，不需要取得相应的资质。举例说明：公司目前向证券公司提供证券行情交易系统软件产品和服务，公司本身并不从事证券经纪业务，所以不需要取得经纪业务资质。

通达信可视化金融研究终端产品拟开发直播功能模块，是基于以下市场需求而进行的软件功能规划：

从监管规定看，根据中国证监会《发布证券研究报告暂行规定》第十九条规定，鼓励证券公司、证券投资咨询机构组织安排证券分析师，按照证券信息传播的有关规定，通过广播、电视、网络、报刊等公众媒体，客观、专业、审慎地对宏观经济、行业状况、证券市场变动情况发表评论意见，为公众投资者提供证券资讯服务，传播证券知识，揭示投资风险，引导理性投资。

从市场需求看，据中国证券业协会数据统计，截至2019年4月4日，证券行业从业人员总数同比下滑3.6%。其中，投资顾问人员增幅明显，同比增幅达13.1%，与投资顾问职业类别同属于证券投资咨询业务的分析师，人员增长情况同样明显，增幅同为13.3%。目前市场上证券公司APP软件（例如华泰证券涨乐财富通、中信建投蜻蜓点睛、中信证券信e投等）中投顾直播业务发展良好，通过文字直播等新方式进行投顾服务的市场前景良好。

基于上述监管需求和市场需求，公司拟在通达信可视化金融研究终端软件中开发直播功能模块，以满足目标客户的业务发展需要。与大智慧直接开展视吧直播业务不同，公司本身无从事直播业务的计划。

（三）发行人现有机构客户以证券公司为主，而可比公司同花顺、大智慧客户群体不仅覆盖了大量证券公司，还包括保险公司、基金公司、银行、信托公司等其它金融机构，发行人拟通过通达信专业投资交易平台项目获取其它金融机构客户是否具有可行性，发行人拟通过何种发展策略实现通达信专业投资

交易平台项目

通达信专业投资交易平台项目是根据行业发展趋势和监管政策变化，经深入论证后制定的募集资金投资项目。2019年1月31日中国证监会就证券公司交易信息系统外部接入管理公开征求意见。2018年12月，中国证监会发布《商业银行理财子公司管理办法》，商业银行成立的理财子公司产品可以直接投资于股票市场，将对分仓管理和联合风控产生需求。2019年2月，中国证监会发布《关于新设公募基金管理人证券交易模式转换有关事项的通知》，通知要求新基金新产品应当采用证券公司交易模式，并鼓励老基金新产品采用该模式。保险公司及保险资产管理公司、商业银行及商业银行理财机构、期货公司资产管理子公司等金融机构及其管理的各类产品都适用通知的要求。上述监管政策变化和市场发展趋势，催生出市场专业投资机构、商业银行理财子公司、公募基金、保险公司、期货公司等专业投资者群体对接入证券公司交易系统的专业投资交易平台的需求。

证券交易系统是证券公司的核心信息系统，专业投资机构接入证券信息系统需要满足严格的条件，公司在证券行情交易系统多年的技术积累和部署实践，能够保证相关专业投资机构交易需求和交易功能的依法、合规、安全、稳定实施。目前，行业内提供PC端证券交易系统软件的供应商主要为发行人和同花顺，拥有交易系统前端软件实施经验是开展专业投资交易平台项目的核心优势，除发行人和同花顺外，其他证券信息服务供应商由于不具备交易系统部署经验或没有该领域的技术积累，在专业投资交易平台项目中不具有竞争优势。

随着证券公司经纪业务竞争日趋激烈，证券公司为其包括保险公司、基金公司、银行、信托在内的各类型投资机构客户提供综合金融服务成为其经纪业务核心竞争力的综合体现，通过专业化投资交易平台满足投资机构客户的投资交易需求，是其综合服务能力的重要体现。

借助证券公司为其客户提供专业化投资交易平台的实际需求，以及公司在证券行情交易系统领域多年的技术积累和部署实践，和公司覆盖国内绝大部分具备经纪业务的证券公司的客户覆盖度及客户口碑，通过“专业投资机构经由证券公司信息技术部再到信息系统供应商”的业务拓展模式，充分发挥发行人与证券公司建立的稳定合作关系优势，以证券行情交易系统为基础，加大对公募基金、银行、信托及其他专业投资者的市场开拓力度。

在该项目开发过程中，公司将充分利用公司在跨券商、多柜台稳定应用和交易系统国密安全等方面的技术，加强专业投资交易平台项目在接入总线能力、工业级算法卡槽等方面的科技创新，充分利用金融大数据、人工智能、云计算等新一代信息技术对专业投资交易平台进行开发，降低公募基金等机构投资者向证券公司交易结算模式迁移成本和算法运算门槛，为专业投资者提供具有技术领先优势的融合新一代信息技术的专业投资交易平台。

基于公司在证券行情交易系统的技术优势和客户资源优势，通过加强专业投资交易平台的技术水平，并辅以市场推广力度的加强，通达信专业投资交易平台项目具备可行性，能够保证项目的顺利实施。

（四）结合发行人现有电子设备账面价值，进一步说明拟投入8241.94万元用于硬件设备费的原因，是否与发行人现有及今后业务规模相匹配

1、本次发行募投项目购置硬件设备费较高的原因

根据证券市场创新发展和新一代信息技术的革新，发行人在深入研究市场发展趋势和市场需求的基础上，经过深入论证确定本次发行的募集资金投资项目，募集资金投资项目的硬件设备投入经过认真核算和严格论证。与发行人现有电子设备账面价值相比，募投项目硬件设备投入规模大幅增加，原因如下：

（1）发行人历史业务经营过程中，仅搭载了适合当时业务开发需要的测试环境，购买了电脑设备等硬件设备，这些设备已经不满足公司项目研发的需求。

（2）由于目前硬件设备落后，已不能满足项目研发的需要，本次募投项目通达信基于大数据的行业安全监测系统项目拟继续在武汉研发中心实施，公司需要为该项目的研发购置新的研发设备，搭载新的测试环境。

（3）根据公司发展规划，除行业安全监测系统外，其他三个募投项目均拟在公司总部深圳市福田区实施。公司需要按照新一代信息技术对技术研发的硬件要求购置研发设备、搭载测试环境，因此所需投入的硬件设备将会大幅提升。

（4）人工智能等新一代信息技术对硬件设备的要求较高，公司原技术研发最核心的是算法，但新一代信息技术的核心要素除算法外，对算力的要求极高，因此开展新一代信息技术于证券市场应用项目的研发所需要的硬件设备投入将会大幅提升。根据本次募投项目硬件设备投入分类数据，硬件设备投入8,241.94万元，其中办公设备约706万元，深度学习设备约717万元，云计算和大数据等新一代信息技术的研发和应用设备约5297万元，其他设备约1526万元。基于新

一代信息技术研发的设备投入占本次硬件设备投入的绝大部分。

(5) 公司历史业务经营中，业务收入主要来源于面向机构客户的证券行情交易系统软件产品及维护服务，相关软件产品交付后部署在证券公司机房，公司无需为机构版产品的运行购置硬件设备。本次募投项目中可视化金融终端等项目的运行需要公司相应部署服务器资源，面向证券公司外其他客户发展的人工智能平台项目等项目亦需要公司部署一定的服务器资源。

基于上述原因，公司本次募投项目的实施所需投入的硬件设备费较高。

2、硬件设备投入与发行人现有及未来业务规模是否匹配

发行人因本次发行募投项目的实施所需投入的硬件设备费较高，与公司现有硬件设备相比，增幅较大。公司现有电子设备原值占公司净资产的比例不足1%，远低于同行业公司硬件设备的占比数据。公司现有硬件设备投入已不能满足研发和业务经营的需要。

如不考虑本次募投项目的实施，则本次募投项目的硬件设备投入与公司的现有的业务规模并不匹配，投入规模占公司现有净资产的比例将达到约10%，高于同行业公司的硬件设备投入占比，存在硬件投入规模较大的情况。

根据同行业公司同花顺和大智慧首发上市时有关募投项目的披露内容，同行业公司募投项目测算中，电子设备投入占募投项目投资总额的比例约为20%，发行人本次发行募投项目中电子设备投入占募投项目投资总额的比例约为10%，不存在高于同行业公司的情况。

考虑本次发行募投项目的实施，以及基于前述原因对硬件设备投入的原因分析，并结合本次发行上市后的净资产规模和业务规模，硬件设备的投入与本次发行上市后的资产规模并不存在不匹配的情况。根据简单测算，本次发行上市及募投项目实施后，公司硬件设备占公司净资产的规模约为5%，低于同行业公司大智慧办公和电子设备占净资产规模8%的水平，高于同行业公司同花顺通用设备占比约2%的水平。此外，根据同花顺和大智慧年报披露的内容，未来两家公司均将加大在新一代信息技术研发方面的投入，相应的硬件设备投入将会持续增加。发行人本次募投项目硬件设备的投入与本次发行上市后的业务规模相比不存在不匹配的情况。

(五) 核查程序和核查意见

保荐机构核查了发行人募集资金投资项目的可行性研究报告、备案证书、

募投项目投入明细表等与募投项目相关的文件资料。查阅了同行业公司的招股说明书、年度报告等公开披露资料。查阅了中国证监会等监管部门出台的相关规定和指引等政策文件。

经核查，保荐机构认为，本次募投项目通达信可视化金融研究终端项目与同类产品相比具有一定的功能差异，该项目的实施具备可行性。通达信可视化金融终端项目拟开发直播功能模块，供目标客户开展业务之用，发行人本身不从事直播业务。发行人在证券行情交易系统的技术积累和部署实践使得发行人实施专业投资交易平台具有一定的优势，通过提升产品的技术水平和加大市场开发力度，能够保证项目的顺利实施。发行人本次募投项目硬件设备投入较高具有合理的理由，与发行人上市后的业务规模相匹配。

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。

【回复】

（一）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

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
当期财务核算确认的软件销售收入		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

项目	序号	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
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
本期尚未收到的应收退税款	⑦	155.17	453.96	288.52	824.2
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

上表中，本期实收即税款即为现金流量表中显示的当期收到的税费返还。
 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，导致应收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收益之间的也存在时间性差异。

（二）核查程序及核查意见

保荐机构核查了审计报告、银行流水记录、增值税纳税申报表、增值税退税计算表、增值税退税回单等财务资料，查阅了税务部门出具的证明文件，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，保荐机构认为，当期收到的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收益之间的差异主要系收到以前年度应退税款，当期应退税款未于当期收到，会计收入与应税收入之间的时间性差异等原因所致，不存在异常情况。

（2）根据《关于财务信息披露有关事项的通知》，请发行人在招股说明书中补充披露2019年上半年财务数据及分析情况，并提交审阅报告作为问询回复附件。

【回复】

众环会计师已对发行人2019年上半年财务报表进行了审计，并出具了《审计报告》（众环审字（2019）013207号），本次发行申请文件已根据经审计的2019年上半年度财务数据进行了更新，相关更新后的文件与本次问询函回复同时提交。

（以下无正文）

（本页无正文，为深圳市财富趋势科技股份有限公司《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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

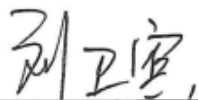


深圳市财富趋势科技股份有限公司

2019年10月16日

（本页无正文，为中国银河证券股份有限公司《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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


刘卫宾

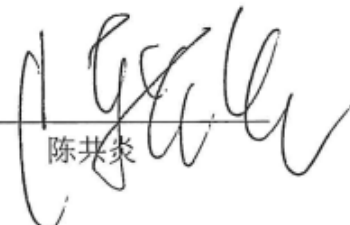

王建龙



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《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第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


陈井炎

