证券代码:603039　证券简称:泛微网络　公告编号:2020-051

上海泛微网络科技股份有限公司2020年第一次临时股东大会决议公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示:

●本次会议是否有否决议案:无

一、会议召开和出席情况

(一)股东大会召开的时间:2020年7月15日

(二)股东大会召开的地点:上海市联航路1188号33号楼一楼公司会议室

(三)出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及其持有股份情况:

1、出席会议的股东和代理人人数	17
2、出席会议的股东所持有表决权的股份总数(股)	76,811,726
3、出席会议的股东所持有表决权股份数占公司有表决权股份总数的比例(%)	36.1813

(四)表决方式是否符合《公司法》及《公司章程》的规定、大会主持情况等。

本次股东大会由公司董事会召集、公司董事长韦利东先生主持。本次会议以现场和网络投票相结合的方式对股东大会通知中列明的事项进行了投票表决，表决方式符合《公司法》及《公司章程》的规定。

(五)公司董事、监事和董事会秘书的出席情况

1、公司在任董事9人，出席8人，公司董事洪亮先生因公务原因未能出席；

2、公司在任监事3人，出席3人；

3、董事会秘书金戈先生出席本次会议，公司高管列席本次会议。

二、议案审议情况

(一)累积投票议案表决情况

1、关于公司董事会换届选举董事的议案

议案序号	议案名称	得票数	得票数占出席会议有效表决权的比例(%)	是否当选
1.01	选举韦利东先生为公司第四届董事会董事	76,794,646	99.9777	是
1.02	选举金戈先生为公司第四届董事会董事	76,794,646	99.9777	是
1.03	选举包小明女士为公司第四届董事会董事	76,794,646	99.9777	是
1.04	选举周军锋先生为公司第四届董事会董事	76,794,646	99.9777	是
1.05	选举王晨志先生为公司第四届董事会董事	76,794,646	99.9777	是
1.06	选举甄学武先生为公司第四届董事会董事	76,794,646	99.9777	是

2、关于公司董事会换届选举独立董事的议案

议案序号	议案名称	得票数	得票数占出席会议有效表决权的比例(%)	是否当选
2.01	选举洪亮先生为公司第四届董事会独立董事	76,794,646	99.9777	是
2.02	选举凌旭峰先生为公司第四届董事会独立董事	76,828,806	100.0222	是
2.03	选举赵国红先生为公司第四届董事会独立董事	76,794,646	99.9777	是

3、关于公司监事会换届选举监事的议案

议案序号	议案名称	得票数	得票数占出席会议有效表决权的比例(%)	是否当选
3.01	选举郑晓玲先生为公司第四届监事会监事	76,828,806	100.0222	是
3.02	选举俞以明先生为公司第四届监事会监事	76,794,646	99.9777	是

(二)涉及重大事项,5%以下股东的表决情况

议案序号	议案名称	同意		反对		弃权	
		票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
1.01	选举韦利东先生为公司第四届董事会董事	5,761,487	99.7044				
1.02	选举金戈先生为公司第四届董事会董事	5,761,487	99.7044				
1.03	选举包小明女士为公司第四届董事会董事	5,761,487	99.7044				
1.04	选举周军锋先生为公司第四届董事会董事	5,761,487	99.7044				
1.05	选举王晨志先生为公司第四届董事会董事	5,761,487	99.7044				
1.06	选举甄学武先生为公司第四届董事会董事	5,761,487	99.7044				
2.01	选举洪亮先生为公司第四届董事会独立董事	5,761,487	99.7044				
2.02	选举凌旭峰先生为公司第四届董事会独立董事	5,795,647	100.2966				
2.03	选举赵国红先生为公司第四届董事会独立董事	5,761,487	99.7044				
3.01	选举郑晓玲先生为公司第四届监事会监事	5,795,647	100.2966				
3.02	选举俞以明先生为公司第四届监事会监事	5,761,487	99.7044				

(三)关于议案表决的有关情况说明

本次股东大会表决方式遵守《公司法》等法律法规和《公司章程》的规定,所审议议案属累积投票议案,全部获得通过。上述议案中对中小投资者单独计票的议案为议案1-3。

三、律师见证情况

1、本次股东大会见证的律师事务所:北京德恒(杭州)律师事务所

律师:张昕　徐晓航

2、律师见证结论意见:

公司本次股东大会的召集、召开程序符合有关法律、行政法规、《股东大会规则》以及《公司章程》的规定;出席本次股东大会的人员资格、召集人资格合法有效;本次股东大会的表决程序及表决结果合法有效。

四、备查文件目录

1、经与会董事和记录人签字确认并加盖董事会印章的股东大会决议;

2、经见证的律师事务所主任签字并加盖公章的法律意见书;

3、本所要求的其他文件。

上海泛微网络科技股份有限公司

2020年7月15日

证券代码:603039　证券简称:泛微网络　公告编号:2020-052

上海泛微网络科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2019年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

上海泛微网络科技股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年5月29日收到上海证券交易所《关于对上海泛微网络科技股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0630号,以下简称“《问询函》”),公司就问询函中所提的问题逐项进行了认真分析,现将相关回复具体内容公告如下:

一、关于公司业务模式

问题1、年报披露,公司主要从事协同管理和移动办公软件产品的研发、销售及相关技术服务,业务类型包括软件产品、技术服务、第三方产品。请公司结合具体业务和产品情况,说明各板块的业务模式、结算模式、收入确认政策和时点,分析近年来上述情况的变化,以及对公司主要财务数据、业务发展和经营业绩的影响。

公司回复:

(1)公司具体业务和产品情况

公司自成立以来始终专注于协同管理软件(即OA软件)的研发、销售及相关技术服务,业务类型包括软件产品、技术服务、第三方产品。

公司以“智能化、平台化、全程电子化”为导向,形成以协同应用、云应用、集成应用、移动应用、电子签应用等融合发展的业务体系,全面服务于企业和各类组织的管理、业务和IT建设,构建企业全面协同的运营管控体系。

公司针对大中小型各类规模组织提供了全系列协同管理和移动办公软件产品，分别为e-cology、e-office、eteams和e-weaver。

公司各产品线定位明确,通过产品功能满足不同客户群体的差异化需求,全面覆盖并响应不同层次的协同管理需求。e-cology采用组件化设计方式开发,实现模块化的同时兼具灵活性,能够覆盖大中型用户的多样化需求,是公司具有竞争优势的核心产品,公司的e-weaver产品线定位于轻对客户复杂需求的配置平台,该产品具有良好的平台性、开放性以适应大中型用户自主开发、动态调整的需求,产品的可集成性较好。目前e-weaver已经和e-cology产品线合并,合并后的e-cology产品线所带来的营业收入约占公司营业收入的90%。公司研发出高度产品化的产品线e-office,凭借其可快速复制的特性,可以通过渠道分销模式,面向中小型客户群进行规模化的产品销售。公司基于上述产品的成功经验,结合移动互联技术、云技术和社交应用技术开发了新产品eteams,基于SAAS模式满足中小微企业客户的协同管理需求。

(2)各板块的业务模式、结算模式

1.从销售模式来看,公司销售模式分为直销模式和渠道分销模式。

销售模式	e-office	e-cology	eteams	e-weaver
直销模式	●	●	●	●
渠道分销模式	●	●		

1)直销模式是指公司直接面对最终客户进行软件产品安装、销售以及服务,定位于大中型企事业客户，全面覆盖大、中、小型企事业单位等细分市场，涵盖包括e-cology、e-weaver、e-office、eteams在内的公司全系列软件产品的销售模式。

2)渠道分销模式:是指公司通过在各区域发展一定数量的本地化经销商,进行e-office系列产品销售的业务模式。

公司的直销模式与渠道分销模式的区别在于:直销模式下,公司直接与最终客户签订合同,并根据为客户提供的交付成果确认收入，公司的营业收入主要来自直销模式,2017-2019年度,通过直销产生的营业收入在营业收入总额中的占比依次为97.82%、97.99%、98.22%；渠道分销模式下,公司与经销商签订合同,并根据向经销商交付的内容确认收入,渠道分销模式产生的收入在公司收入中,占比较小,2017至2019年度,通过渠道分销模式产生的营业收入在营业收入总额中的占比分别为2.18%、2.01%、1.78%。

2.从业务服务模式来看,公司业务服务模式分为授权业务运营中心模式(以下简称授权运营模式)和直营模式。

服务模式	e-office	e-cology	eteams	e-weaver
授权业务运营中心模式	●	●	●	●
直营模式	●	●	●	●

1)授权运营模式:授权运营中心是公司从各区域筛选,通过公司相关培训和资格认证、具备管理咨询及技术支持实力、熟悉当地市场环境、愿意遵守公司业务运营政策并长期合作的企业,授权其成为区域授权运营中心,主要负责公司需个性化配置实施产品的市场推广、客户商机收集、客户竞标的支持、产品展示、客户试用支持,需求调研、实施方案制定、根据客户需求产品配置、系统测试、客户培训、用户上线辅导、客户系统维护、客户系统升级和客户问题解决等相关增值服务工作。

公司研发技术团队负责产品的研发以及对授权运营中心人员提供业务推广和技术服务方面的各项培训和知识转移,并提供产品修订、升级或功能调整等技术支持。

在此模式下,公司主要聚焦于产品研发、技术输出和品牌宣传,各授权机构聚焦于针对每个客户的差异化需求提供售前咨询、项目实施等本地化服务。

2.双方的权利和义务、具体业务分工、主要合同条款

《授权业务运营中心合作协议》对公司与区域授权业务运营中心的权利、责任作了如下规定:

1)公司的主要权利和责任

公司作为产品供应方,负责与客户的合同签订。公司有权管理区域授权业务运营中心的客户售前和售后的服务质量及过程，对区域授权业务运营中心的相关业务人员的专业能力培训和认证;

一旦客户有投诉区域授权业务运营中心的服务质量问题，如果是在客户合同规定范围内的义务,公司有权利启动惩罚措施,根据问题的严重性公司有权撤销该伙伴的授权代理资格。

公司有义务和责任向区域授权业务运营中心提供产品质量保证、技术支持保证和市场品牌支持保证;

公司应按照《授权业务运营中心合作协议》规定及时向区域授权业务运营中心支付相关分成。

2)授权业务运营中心的主要权利与责任:

在相关区域内拥有对约定产品相关的市场推广、销售服务、增值售后服务和泛微品牌的使用权;

负责在授权区域内相关产品销售服务所涉及的相关工作,确保服务质量和客户满意度;以及在这过程中协助公司开发区域市场并发现潜在客户的相关工作;专营公司软件产品,遵守公司制定的客户推广、营销及服务管理制度;

3)业务结算

双方分成比例根据机构当地市场容量、总体业务规模、人员配备、市场开拓能力、销售支撑能力、客户资源、售后实施服务能力、服务范围等综合判断,由公司与授权机构协商而确定,并通过《授权业务运营中心合作协议》约定相关结算条件。(详细情况参见本问询函问题三相关问题回复)

3)公司对授权运营中心提供的支持和管理规范

公司对授权运营中心提供包括产品技术、运营管理、品牌推广等环节提供全方位的支持,使得授权运营中心在商机来源、解决方案、项目实施支持等环节得到保障。

公司对授权运营中心提供的人员和技术支持:公司对授权机构人员进行针对业务活动所需的各项能力开展全方位的培训和知识转移，确保团队成员能够按照技术规范和服务规范交付系统成果,对于项目过程中遇到的技术难点和特殊需求,公司会安排技术团队针对性的配合支持。

公司对授权运营中心提供的管理支持:公司通过《授权运营中心管理制度与办法》进行管理输出,确保授权运营中心能够高效、规范的开展业务活动,这些制度规范包括但不限于:《项目实施过程管理及知识体系》《业务运营中心工作计划和报告制度》《项目实施立项管理制度》《项目实施服务风险管理制度》《项目实施服务过程规范文件管理制度》《客户满意度管理制度》等,通过公司对授权机构提供下系统化的技术输出与管理输出，授权运营中心能够规范高效地处理各项复杂的业务需求,并规避和管控相应的业务风险。

公司对授权运营中心提供的品牌支持:公司授予授权业务运营中心在相应的区域和业务范围内使用公司的产品、文档、品牌、商标、网站域名、邮箱等,通过官网、官微、直播、第三方平台等方式集中安排线上的推广活动，并与各授权机构配合在各所在地城市安排多场产品宣传会和用户体验会活动,在提升品牌知名度同时向各机构提供更多的商机。

(3)授权运营中心股东、主要工作人员是否在或曾在上市公司任职,列示任职具体期间及授权运营中心成立时间和取得公司业务授权时间,核实授权运营中心和上述人员是否与公司、公司董监高、公司股东方存在关联关系;

2019年度与公司合作的授权运营中心股东、主要工作人员在或曾在上市公司任职的情况

授权运营中心所在区域	与授权运营中心关系	人员名称	在泛微网络公司职位	泛微网络公司任职具体期间	授权运营中心成立时间	取得公司业务授权时间
华南区域	曾任监事	王**	项目经理	2017/7/1-至今	2003/4/28	2004-04
华东区域	曾任监事	顾*	售前支持顾问	2017/7/1-至今	2015/1/6	2015-01
西部地区	曾任股东、曾任监事	王*	项目经理	2017/7/1-至今	2010/6/12	2011-01
华东地区	股东、董事、高管	叶*	售前支持顾问	2006/12/25-2016/3/31	2014/7/1	2016-04
华东地区	监事	叶*	项目经理	2014/5/4-2017/3/31	2019/2/27	2019-02
华东地区	股东、董事、高管	罗**	售前支持顾问	2008/3/19-2017/4/30	2014/11/7	2017-05
华南地区	股东、执行董事	何**	项目经理	2014/6/2-2015/10/21	2018/5/4	2019-04

所有授权运营中心均为在当地注册成立的、股权独立的企业,根据《上市公司信息披露管理办法》规定的关联方定义,公司及公司董监高、公司股东方与授权运营中心及上述人员不在产生关联关系。

(4)结合成立时间、注册资本、人员规模、主要财务指标等,说明授权运营中心的选取标准及资质要求,并分析其业务实力与承接业务规模的匹配性

2019年前十大授权业务运营中心如下:

单位:万元

授权运营中心名称	项目实施费	成立时间	注册资本	人员规模
北京友洋协同软件有限公司	14,427.85	2011/7/26	300万人民币	400-499人
深圳市知亦行软件服务有限责任公司	6,031.51	2003/4/28	50万人民币	100-199人
北京融盛佳和科技有限公司	2,644.07	2017/4/11	100万元人民币	50-99人
上海昂志信息科技有限公司	2,450.63	2016/7/6	100万人民币	少于50人
深圳市腾众软件有限公司	2,369.18	2015/3/5	100万元人民币	50-99人
广州尼森网络科技有限公司	2,227.95	2016/1/13	1000万元人民币	少于50人
锦州文鑫信息技术有限公司	2,194.97	2016/8/19	50万元人民币	50-99人
成都互联达信息技术有限公司	1,923.06	2016/9/18	100万元人民币	少于50人
西安盛聚网络科技有限公司	1,856.23	2010/6/12	30万元人民币	50-99人
上海跟脉网络科技有限公司	1,738.54	2016/12/14	500万元人民币	少于50人
合计	37,879.98			
前十大授权运营中心项目实施费占实施费总额的比重(%)	51.22			

注:由于各授权机构为独立的经营机构,对自身的经营成果负责,公司并不对其自身的财务指标提出任何要求,各授权机构也没有义务汇报财务指标,因此这里不列示其财务指标数据。

公司的授权运营模式是伴随公司业务逐步成长的重要服务模式,运行时间已经超过16年,授权机构与公司之间是长期合作关系。授权运营中心在注册资本、主要财务指标方面没有设置特殊的门槛,人员规模方面要求授权运营中心有充足的具备服务能力的团队成员,确保授权运营的规范要求为客户提供服务。公司筛选确定区域授权业务运营中心时,需要全面考察其当地区域的经济发展情况、服务能力、核心人员的从业经历、人员配备、市场拓展能力、客户资源、对协同管理(OA)软件的认知度和熟悉度等。(授权业务运营中心合作协议)规定了区域授权业务运营中心的资格,具体标准如下:

1.具有独立法人资格,具有一定客户资源、市场开拓能力、销售能力、管理软件咨询、服务能力的公司;

2.必须配备专门的市场、销售和服务技术支持等人员。在开展合作的每个区域授权业务运营中心必须拥有2名或2名以上认证咨询顾问;如需进行售后维护服务,必须拥有1名或1名以上认证客户服务顾问;

3.严格遵守公司的业务运营政策及《授权业务运营中心合作协议》的有关规定。

授权运营中心的人员需经过公司的培训及考核后方可正式上岗为客户提供服务，授权运营中心的成员主要从事售前的推广咨询以及项目合同签订后的交付实施方面的工作。授权运营中心有了一定数量的通过培训考核的服务人员之后，国可在公司的授权范围内进入可持续的业务发展阶段,独立完成大部分的项目交付。一般情况下,授权运营中心所配备的咨询顾问、服务顾问越多,业务实力越强,所承接的项目规模越大。对于一些特殊要求的项目(比如项目复杂度高、技术难度大、需要众多项目实施人员等情况),公司将会协调相关资源对授权运营中心进行支持。

(5)结合上述情况,分析说明授权运营中心与公司的交易实质,是否需依赖公司资源,是否质疑上市公司或关联方控制,公司收益与成本是否对等,公司减少直营而转向授权运营中心模式的主要考虑,是否存在削弱公司本身业务承办能力的风险及应对措施。

公司回复:

(1)2019年分别通过授权运营中心和直营产生的收入及占比，量化分析两种业务模式对公司现金流量、盈利能力的影响

单位:万元

项 目	2019年		2018年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
授权运营中心收入	119,998.46	93.31	89,480.60	89.16
直营收入	8,604.98	6.69	10,879.47	10.84
营业收入合计	128,603.44	100.00	100,360.08	100.00
净利润	13,932.75		10,818.54	
经营性净现金流	23,807.27		19,974.94	

(续上表)

项 目	2017年		2016年	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)
授权运营中心收入	49,542.99	70.35	26,222.88	54.68
直营收入	20,878.78	29.65	20,907.62	45.32
营业收入合计	70,421.77	100.00	46,130.50	100.00
净利润	8,591.52		6,443.07	
经营性净现金流	15,656.64		12,281.92	

(续上表)

项 目	2019年同比增长(%)	2018年同比增长(%)	2017年同比增长(%)	2016年同比增长(%)
整体营业收入	28.14	42.51	52.66	45.56
授权运营中心收入	34.11	80.61	96.42	71.50
净利润	28.79	28.92	33.35	27.92
经营性净现金流	19.19	27.58	27.48	20.80

公司主要的收入来源于通过授权运营中心提供实施服务完成的项目交付,2019年占总收入比例的93.31%,2019年授权运营中心收入环比增长率较以前年度有所下降，系2019年整体营业收入增速放缓所致。由上表可知,授权运营带来的收入增长率与公司利润增长率呈正相关性。从早期直营和授权并行的服务模式,转变为目前以授权为主的服务模式,主要源于公司业务规模的日益扩大,在授权运营模式下,更有利于业务的快速复制推广，一线的业务团队能够更积极高效地对业务活动进行决策和推进。

此外,从业务规模与经营收益的平衡角度来看,通过授权运营模式,公司的现金流和利润得以与公司的经营规模同步稳定增长,在规避快速扩张带来的风险的同时,也降低了经营起伏造成的各种不确定性风险。

(2)详细说明公司与授权运营中心的合作模式、双方的权利与义务、项目中的具体业务分工、主要合同条款,以及在项目实施过程中,公司需要在人员、技术、管理、品牌等方面向授权运营中心提供的支持

1.合作模式

公司从各区域筛选,通过公司相关培训和资格认证、具备管理咨询及技术支持实力、熟悉当地市场环境、愿意遵守公司业务运营政策并长期合作的企业,授权其成为区域授权运营中心,主要负责公司需个性化配置实施产品的市场推广、客户商机收集、客户竞标的支持、产品展示、客户试用支持,需求调研、实施方案制定、根据客户需求产品配置、系统测试、客户培训、用户上线辅导、客户系统维护、客户系统升级和客户问题解决等相关增值服务工作。

公司研发技术团队负责产品的研发以及对授权运营中心人员提供业务推广和技术服务方面的各项培训和知识转移,并提供产品修订、升级或功能调整等技术支持。

在此模式下,公司主要聚焦于产品研发、技术输出和品牌宣传,各授权机构聚焦于针对每个客户的差异化需求提供售前咨询、项目实施等本地化服务。

2.双方的权利和义务、具体业务分工、主要合同条款

《授权业务运营中心合作协议》对公司与区域授权业务运营中心的权利、责任作了如下规定:

1)公司的主要权利和责任

公司作为产品供应方,负责与客户的合同签订。公司有权管理区域授权业务运营中心的客户售前和售后的服务质量及过程，对区域授权业务运营中心的相关业务人员的专业能力培训和认证;

一旦客户有投诉区域授权业务运营中心的服务质量问题，如果是在客户合同规定范围内的义务,公司有权利启动惩罚措施,根据问题的严重性公司有权撤销该伙伴的授权代理资格。

公司有义务和责任向区域授权业务运营中心提供产品质量保证、技术支持保证和市场品牌支持保证;

公司应按照《授权业务运营中心合作协议》规定及时向区域授权业务运营中心支付相关分成。

2)授权业务运营中心的主要权利与责任:

在相关区域内拥有对约定产品相关的市场推广、销售服务、增值售后服务和泛微品牌的使用权;

负责在授权区域内相关产品销售服务所涉及的相关工作,确保服务质量和客户满意度;以及在这过程中协助公司开发区域市场并发现潜在客户的相关工作;专营公司软件产品,遵守公司制定的客户推广、营销及服务管理制度;

3)业务结算

双方分成比例根据机构当地市场容量、总体业务规模、人员配备、市场开拓能力、销售支撑能力、客户资源、售后实施服务能力、服务范围等综合判断,由公司与授权机构协商而确定,并通过《授权业务运营中心合作协议》约定相关结算条件。(详细情况参见本问询函问题三相关问题回复)

3)公司对授权运营中心提供的支持和管理规范

公司对授权运营中心提供包括产品技术、运营管理、品牌推广等环节提供全方位的支持,使得授权运营中心在商机来源、解决方案、项目实施支持等环节得到保障。

公司对授权运营中心提供的人员和技术支持:公司对授权机构人员进行针对业务活动所需的各项能力开展全方位的培训和知识转移，确保团队成员能够按照技术规范和服务规范交付系统成果,对于项目过程中遇到的技术难点和特殊需求,公司会安排技术团队针对性的配合支持。

公司对授权运营中心提供的管理支持:公司通过《授权运营中心管理制度与办法》进行管理输出,确保授权运营中心能够高效、规范的开展业务活动,这些制度规范包括但不限于:《项目实施过程管理及知识体系》《业务运营中心工作计划和报告制度》《项目实施立项管理制度》《项目实施服务风险管理制度》《项目实施服务过程规范文件管理制度》《客户满意度管理制度》等,通过公司对授权机构提供下系统化的技术输出与管理输出，授权运营中心能够规范高效地处理各项复杂的业务需求,并规避和管控相应的业务风险。

公司对授权运营中心提供的品牌支持:公司授予授权业务运营中心在相应的区域和业务范围内使用公司的产品、文档、品牌、商标、网站域名、邮箱等,通过官网、官微、直播、第三方平台等方式集中安排线上的推广活动，并与各授权机构配合在各所在地城市安排多场产品宣传会和用户体验会活动,在提升品牌知名度同时向各机构提供更多的商机。

(3)授权运营中心股东、主要工作人员是否在或曾在上市公司任职,列示任职具体期间及授权运营中心成立时间和取得公司业务授权时间，核实授权运营中心和上述人员是否与公司、公司董监高、公司股东方存在关联关系

2019年度与公司合作的授权运营中心股东、主要工作人员在或曾在上市公司任职的情况

授权运营中心所在区域	与授权运营中心关系	人员名称	在泛微网络公司职位	泛微网络公司任职具体期间	授权运营中心成立时间	取得公司业务授权时间
华南区域	曾任监事	王**	项目经理	2017/7/1-至今	2003/4/28	2004-04
华东区域	曾任监事	顾*	售前支持顾问	2017/7/1-至今	2015/1/6	2015-01
西部地区	曾任股东、曾任监事	王*	项目经理	2017/7/1-至今	2010/6/12	2011-01
华东地区	股东、董事、高管	叶*	售前支持顾问	2006/12/25-2016/3/31	2014/7/1	2016-04
华东地区	监事	叶*	项目经理	2014/5/4-2017/3/31	2019/2/27	2019-02
华东地区	股东、董事、高管	罗**	售前支持顾问	2008/3/19-2017/4/30	2014/11/7	2017-05
华南地区	股东、执行董事	何**	项目经理	2014/6/2-2015/10/21	2018/5/4	2019-04

所有授权运营中心均为在当地注册成立的、股权独立的企业,根据《上市公司信息披露管理办法》规定的关联方定义,公司及公司董监高、公司股东方与授权运营中心及上述人员不在产生关联关系。

(4)结合成立时间、注册资本、人员规模、主要财务指标等,说明授权运营中心的选取标准及资质要求,并分析其业务实力与承接业务规模的匹配性

2019年前十大授权业务运营中心如下:

单位:万元

授权运营中心名称	项目实施费	成立时间	注册资本	人员规模
北京友洋协同软件有限公司	14,427.85	2011/7/26	300万人民币	400-499人
深圳市知亦行软件服务有限责任公司	6,031.51	2003/4/28	50万人民币	100-199人
北京融盛佳和科技有限公司	2,644.07	2017/4/11	100万元人民币	50-99人
上海昂志信息科技有限公司	2,450.63	2016/7/6	100万人民币	少于50人
深圳市腾众软件有限公司	2,369.18	2015/3/5	100万元人民币	50-99人
广州尼森网络科技有限公司	2,227.95	2016/1/13	1000万元人民币	少于50人
锦州文鑫信息技术有限公司	2,194.97	2016/8/19	50万元人民币	50-99人
成都互联达信息技术有限公司	1,923.06	2016/9/18	100万元人民币	少于50人
西安盛聚网络科技有限公司	1,856.23	2010/6/12	30万元人民币	50-99人
上海跟脉网络科技有限公司	1,738.54	2016/12/14	500万元人民币	少于50人
合计	37,879.98			
前十大授权运营中心项目实施费占实施费总额的比重(%)	51.22			

注:由于各授权机构为独立的经营机构,对自身的经营成果负责,公司并不对其自身的财务指标提出任何要求,各授权机构也没有义务汇报财务指标,因此这里不列示其财务指标数据。

公司的授权运营模式是伴随公司业务逐步成长的重要服务模式,运行时间已经超过16年,授权机构与公司之间是长期合作关系。授权运营中心在注册资本、主要财务指标方面没有设置特殊的门槛,人员规模方面要求授权运营中心有充足的具备服务能力的团队成员,确保授权运营的规范要求为客户提供服务。

公司筛选确定区域授权业务运营中心时,需要全面考察其当地区域的经济发展情况、服务能力、核心人员的从业经历、人员配备、市场拓展能力、客户资源、对协同管理(OA)软件的认知度和熟悉度等。(授权业务运营中心合作协议)规定了区域授权业务运营中心的资格,具体标准如下:

1.具有独立法人资格,具有一定客户资源、市场开拓能力、销售能力、管理软件咨询、服务能力的公司;

2.必须配备专门的市场、销售和服务技术支持等人员。在开展合作的每个区域授权业务运营中心必须拥有2名或2名以上认证咨询顾问;如需进行售后维护服务,必须拥有1名或1名以上认证客户服务顾问;

3.严格遵守公司的业务运营政策及《授权业务运营中心合作协议》的有关规定。

授权运营中心的人员需经过公司的培训及考核后方可正式上岗为客户提供服务，授权运营中心的成员主要从事售前的推广咨询以及项目合同签订后的交付实施方面的工作。授权运营中心有了一定数量的通过培训考核的服务人员之后，国可在公司的授权范围内进入可持续的业务发展阶段,独立完成大部分的项目交付。一般情况下,授权运营中心所配备的咨询顾问、服务顾问越多,业务实力越强,所承接的项目规模越大。对于一些特殊要求的项目(比如项目复杂度高、技术难度大、需要众多项目实施人员等情况),公司将会协调相关资源对授权运营中心进行支持。

(5)结合上述情况,分析说明授权运营中心与公司的交易实质,是否需依赖公司资源,是否质疑上市公司或关联方控制,公司收益与成本是否对等,公司减少直营而转向授权运营中心模式的主要考虑,是否存在削弱公司本身业务承办能力的风险及应对措施。

授权运营中心与公司的交易实质,是公司在独立完成核心产品研发和技术输出的基础上,为拓展协同管理软件业务,委托本地的服务机构团队,为客户提供本地化服务而发生的业务结算。该种模式下,公司聚焦于产品研发、技术输出、团队培训、品牌推广等需要集中资源完成的核心工作;分布各地的授权运营中心工作重点在于商机跟踪、系统咨询、实施交付、系统维护等具体执行工作。

授权运营中心与公司在存资源相互依赖,但这种合作是符合业务特点和商业规则的。公司集中资源解决需要大量资源投入的产品研发、技术升级、品牌推广等提升综合实力的领域,确保持续对外输出技术和品牌方面的核心资源；授权运营中心致力于解决分布于各地的每个客户的具体个性化需求的实现,并通过针对每个客户项目的服务活动及系统交付获得营业收入,确保经营成果的最终实现。通过长期和深入的配合,公司和各授权机构共同形成了兼顾技术深度和服务广度的产业生态体系。

公司按照整体销售合同约定的结算比例来确认授权运营中心的费用,虽然合作关系紧密,但公司与授权运营中心之间的关系仍是交易关系而非控制关系，交易结算条件也基于各方收益与成本对等这个前提之上,尊重业务分工带来的价值,保证双方在长期合作中公允获益,从而实现可持续发展。对待业务合作,各方也均拥有独立的充分的选择参与与退出的权利,并在合作过程中承担投入各自核心资源的义务。因此,授权运营中心并不受上市公司或关联方实质控制。

公司减少直营而转向授权运营中心模式，是出于应对业务发展阶段的需要而采取的积极调整。直营模式下,所有资源及业务流程均根据业务情况灵活变化,有利于早期业务摸索阶段获得市场反馈,且执行力强;但直营模式存在推广成本和经营预期方面的不确定性,单纯依赖直营模式不利于公司快速拓展各地的本地化服务体系。相比之下,在公司产品及解决方案相对成熟的情况下,通过授权运营模式,公司可以在平衡好推广成本和预期业绩的条件下,快速地拓展各地的本地化服务的授权运营中心,从而实现快速扩张。公司在减少直营增加授权运营模式比重之后,并没有影响自身核心竞争力，而是借助授权运营模式下更合理的成本控制和绩效激励使得公司业务进入快速稳健的发展阶段。

年审会计师核查程序和核查意见

1.对泛微网络公司与各授权运营中心签订的协议进行检查;

2.核实授权运营中心模式下的收入的真实性,分析授权运营中心模式收入的变化趋势的合理性;

3. 取得报告期内授权运营中心的相关工商资料并进行了企业工商信息补充查询，了解其股东、董事、监事、高级管理人员信息;

4.取得公司关联方清单,将授权运营中心股东、董监高与公司及其关联方进行比对;

5.取得公司及其5%以上股东、董事、监事、高级管理人员和授权运营中心出具的无关联关系承诺函等。

经核查,我们认为,公司授权运营中心模式带来的收入变化趋势与公司授权运营中心模式的扩张趋势相匹配,公司与授权运营中心不存在关联关系。

问题3、年报披露,2017年至2019年,销售费用分别为5.03亿元、7.18亿元、9.10亿元,占营业收入比例超过七成。其中,项目实施费分别为3.32亿元、5.59亿元、7.40亿元,金额及占比均呈上升趋势,主要支付给授权运营中心。请公司补充披露:(1)近三年授权运营中心数量和地区,主要授权运营中心名称和对应项目实施费金额,充分说明项目实施费具体业务内容,相关整体合同金额在公司和授权运营中心间的划分比例及依据,是否与双方在合同履行中付出的成本资源对等,是否存在利益倾斜,并结合前述情况,分析向授权运营中心大额付费而非自行实施的必要性,是否存在向其支付其他费用的情形;(2)公司本年销售人员492人,上年销售人员561人,请说明销售人员数量减少的原因以及对公司业务的影响,是否存在人员向授权运营中心转移的情形。

公司回复:

(1)近三年授权运营中心的数量和地区情况

单位:家数

地 区	2019年	2018年	2017年
华北地区	5	5	3
华东地区	67	60	46
华南地区	6	6	6
华中地区	4	4	4
西部地区	9	9	7
合计	91	84	66

注:上表中华东地区指山东省、江苏省、安徽省、浙江省、江西省、福建省、台湾省和上海市。华北地区指北京市、天津市、河北省、山西省、内蒙古和东北三省。华南地区指广东省、广西省、海南省。华中地区指湖北省、湖南省、河南省、江西省。西部指西北地区包括宁夏省、新疆省、青海省、陕西省、甘肃省和西南地区包括四川省、云南省、贵州省、西藏省、重庆市。

公司近三年授权运营中心的数量呈不断增长趋势,截至2019年12月31日达到91家。

(2)近三年主要授权运营中心名称的对应项目实施费金额及具体业务内容

近三年实施费前五名的授权业务运营中心:

单位:万元

名称	2019年实施费
北京友洋协同软件有限公司	14,427.85
深圳市知亦行软件服务有限责任公司	6,031.51
北京融盛佳和科技有限公司	2,644.07
上海昂志信息科技有限公司	2,450.63
深圳市腾众软件有限公司	2,369.18
合计	27,923.24
占实施费总额比重(%)	37.77

(续上表)

名称	2018年实施费
北京友洋协同软件有限公司	12,109.85
深圳市知亦行软件服务有限责任公司	4,901.79
锦州文鑫信息技术有限公司	2,919.82
北京融盛佳和科技有限公司	1,937.14
上海跟脉网络科技有限公司	1,828.08
合计	23,696.68
占实施费总额比重(%)	42.36

(续上表)

名称	2017年实施费
北京友洋协同软件有