

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于韵盛发科技（北京）股份有限公司挂牌申
请文件的第一次反馈意见》的回复

主办券商



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

二〇一七年十二月

**对全国中小企业股份转让系统有限责任公司
《关于韵盛发科技（北京）股份有限公司
挂牌申请文件的第一次反馈意见》的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2017 年 11 月 28 日下发的《关于韵盛发科技(北京)股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》(以下简称“反馈意见”)的要求,中信建投证券股份有限公司(以下简称“中信建投证券”或“主办券商”)作为韵盛发科技(北京)股份有限公司(以下简称“韵盛发”、“拟挂牌公司”或“公司”)申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商,已会同拟挂牌公司对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实,相关核查文件资料附在文后。现将反馈意见的落实情况逐条报告如下:

如无特别说明,本反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义,涉及对公开转让说明书等申请文件的修改内容以楷体加粗标明。

本反馈意见回复财务数据均保留两位小数,若出现与总数和各分项数值之和尾数不符的情况,均为四舍五入原因造成。

(下文中“项目小组”专指中信建投证券股份有限公司韵盛发项目小组)

一、公司特殊问题

1、关于关联方。(1) 请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续、对关联方是否存在重大依赖、公司的独立性及解决措施等；公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司实际控制人控制的公司情况，公司与实际控制人、控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。(2) 请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况，是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容。

【回复】

(1) 请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续、对关联方是否存在重大依赖、公司的独立性及解决措施等；公司实际控制人的亲属持有权益的公司能否为公司实际控制人控制，公司实际控制人控制的公司情况，公司与实际控制人、控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。

主办券商与律师根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》等相关法律规定，对公司的关联方、关联交易、控股股东与实际控制人的同业竞争等情况进行了核查。

1) 关联方与关联交易问题。主办券商与律师根据《公司法》及《企业会计准则》的相关规定,核查了公司档案与其他材料、会计师事务所出具的审计报告,对公司实际控制人与高级管理人员的访谈,以及查询国家企业信用信息公示系统网站,确认可识别出的关联方与公司披露的关联方相一致,具体情况已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、关联方、关联方关系及关联交易”进行了披露。

经核查公司的业务资料及对公司实际控制人的访谈,报告期内,除存在一笔关联担保外,未发现公司存在其他关联交易的情况。具体情况已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、关联方、关联方关系及关联交易”之“(二)报告期的关联交易”进行了披露。该笔关联担保交易内容为:公司实际控制人杨卫忠给公司向北京银行股份有限公司清华园支行借款 200.00 万元人民币提供的反担保。该笔关联交易有利于补充公司流动资金,是必要性的,不涉及定价原则及公允性问题,未来关联双方会根据实际公司经营情况考虑是否继续,对关联方不存在重大依赖。

综上,主办券商和律师认为,公司不存在应披露未披露的关联方和关联交易。

2)公司实际控制人与控股股东的同业竞争问题。通过查阅公司实际控制人、控股股东陈方、杨卫忠的调查表与其他相关资料,对公司实际控制人与控股股东访谈、查阅相关公司档案等方式进行了核查。

公司的共同实际控制人为杨卫忠与陈方,陈方同时为公司的控股股东。报告期内,杨卫忠未投资其他公司,亦未在其他公司任职;陈方未投资其他公司,目前就职于一家美国上市公司 AMBARELLA, INC., 工作岗位为工程师。经核查公开披露的信息, AMBARELLA, INC.的主要业务包括: 半导体加工、高清视频设备组件、视频多功能芯片。而韵盛发股份公司作为一家无线宽带接入运营商,主要为运营商、企业级客户提供运维管理云服务平台和接入设备。陈方任职的公司与公司经营的业务不存在相同或相似的情况。

为了避免与公司之间将来可能发生的同业竞争,公司控股股东、实际控制人杨卫忠、陈方出具了《关于避免同业竞争的承诺书》,内容如下:

“1、将来不以任何方式从事，包括与他人合作直接或间接从事与股份公司相同、相似或在任何方面构成竞争的业务；

2、保证本人拥有或控制的其他企业不从事与股份公司相同、类似或在任何方面构成竞争的业务；

3、不以任何方式（包括但不限于单独经营、通过合资经营或拥有另一家公司或企业的股份及其他权益）直接或间接参与任何与股份公司构成竞争的任何业务或活动；

4、不向其他业务与股份公司相同、类似或在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织或个人提供公司的专有技术或提供销售渠道、客户信息等商业机密；

5、本人保证将努力促使与本人关系密切的家庭成员不直接或间接从事、参与或投资与股份公司的生产、经营构成竞争或者可能构成竞争的任何经营活动；

6、本承诺书所载的每一项承诺均为可独立执行之承诺。任何一项承诺若被视为无效或终止将不影响其他各项承诺的有效性。如以上承诺事项被证明不真实或未被遵守，本人将向股份公司赔偿一切直接和间接损失，并承担相应的法律责任。

7、本承诺书自本人签字之日即行生效并不可撤销，并在股份公司存续且依照全国中小企业股份转让系统有限责任公司、中国证券监督管理委员会或证券交易所相关规定本人被认定为不得从事与股份公司相同或相似业务的关联人期间内有效。”

因此，主办券商和律师认为，公司的实际控制人与控股股东不存在控制的其他公司，实际控制人、控股股东陈方任职的公司与公司也不存在同业竞争的情况。

(2) 请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括但不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况，是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容。

主办券商、律师针对上述情况进行了核查，根据中兴财光华会计师事务所出具的审计报告，截至 2017 年 6 月 30 日，公司无应收和应付关联方的款项。

针对申报审查期间，经获取公司往来余额表、明细账以及对公司实际控制人进行访谈，不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产的情形。

因此，主办券商、会计师和律师认为，公司自报告期初至今，不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产的情形。

2、请主办券商及律师按照《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》核查并说明：（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及控股子公司是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；（2）前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

【回复】

主办券商及律师根据《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》的相关要求，通过以下程序对公司及其法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及控股子公司进行核查：

（1）网站检索

- 1) 国裁判文书网 (<http://wenshu.court.gov.cn>)；
- 2) 国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>)；
- 3) 全国法院被执行人信息查询网站 (<http://zhixing.court.gov.cn/search/>)；

4) 全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站 (<http://shixin.court.gov.cn>);

5) 国家质量监督检验检疫总局 (<http://www.aqsiq.gov.cn/>);

6) 环境保护部 (<http://www.mep.gov.cn/>);

7) 北京市环保局 (<http://www.bjepb.gov.cn/>);

8) 北京市质量技术监督局 (<http://www.bjtsb.gov.cn/>);

9) 北京市人力资源和社会保障局 (<http://www.bjrbj.gov.cn/>);

10) 北京市国家税务局 (<http://www.bjsat.gov.cn/bjsat/>);

11) 北京市地方税务局 (<http://www.tax861.gov.cn/>);

(2) 核查公司及相关人员的征信报告、无犯罪证明

A、公司及控股子公司的《企业信用报告》;

B、法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的《个人信用报告》、《无犯罪记录证明》,

(3) 公司及相关人员承诺

公司、控股子公司以及公司的法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《非失信联合惩戒对象的承诺函》。

(4) 税务局等相关部门出具的合规证明

(5) 境外律师出具的法律意见书

经核查,申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员,控股子公司不是失信联合惩戒对象,公司符合监管要求。前述主体不存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形。

综上所述,主办券商及律师认为公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

3、请主办券商和律师补充核查公司是否(曾)在区域股权交易

中心挂牌；若已在区域股权交易中心摘牌的，请公司提交摘牌证明文件，并请主办券商和律师核查摘牌程序是否符合相关区域股权交易中心的要求；尚未摘牌的，请暂停转让。请主办券商和律师进一步核查公司在区域股权交易中心挂牌期间的以下事项并发表明确意见：（1）根据《国务院关于清理整顿各类交易场所切实防范金融风险的决定》（国发【2011】38号），公司股权在区域股权交易中心挂牌转让，投资者买入后卖出或卖出后买入同一交易品种的时间间隔是否少于5个交易日；权益持有人累计是否超过200人。（2）公司股票是否存在公开发行或变相公开发行情形，公司股权是否清晰。（3）公司本次向全国股份转让系统公司提出挂牌申请，是否属于《国务院关于全国中小企业股份转让系统有关问题的决定》第二条约束的情形，是否已停牌。（4）公司是否符合“股权明晰，股份发行和转让行为合法合规”的挂牌条件。请公司在公开转让说明书中补充披露相关内容。

【回复】

公司已在公开转让说明书中“第一节 基本情况”之“五、公司历次股本演变情况”进行了补充披露。

经查阅公司工商底档确认公司系有限公司整体变更为股份有限公司，于2017年9月29日经北京工商行政管理局朝阳分局核准，公司名称由北京韵盛发科技有限公司变更为韵盛发科技（北京）股份有限公司，并取得北京工商行政管理局朝阳分局核发的统一社会信用代码为91110105675061063J的《营业执照》。

主办券商及律师根据上述公司的基本信息在各区域股权交易所对公司是否（曾）在区域股权交易中心挂牌进行了核查，公司不存在在区域股权交易中心挂牌的情形。

4、关于公司章程完备性。（1）请公司补充说明公司章程是否载

明以下事项并说明具体内容：公司股票的登记存管机构及股东名册的管理、保障股东权益的具体安排、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围、重大担保事项的范围、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排、公司依法披露定期报告和临时报告的安排、信息披露负责机构及负责人、利润分配制度、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）、关联股东和关联董事回避制度、累积投票制度（如有）、独立董事制度（如有）。（2）请主办券商及律师核查公司章程是否符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的规定、相关条款是否具备可操作性并发表明确意见。

【回复】

经查阅公司现行章程及其他内部管理制度，对公司章程予以全面核查。

（1）公司章程的完备性。经核查，公司章程有关条款的具体情况如下：

1) 关于公司股票的登记存管机构：公司章程第十三条规定了“第十三条 公司的股份采取记名股票的形式。公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌后，中国证券登记结算有限责任公司是公司股票的登记存管机构。”。

2) 关于公司股东名册的管理：公司章程第二十九条规定了“公司依据证券登记机构提供的凭证依法建立股东名册，股东名册由董事会秘书负责管理与保管，股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。”。

3) 关于保障股东权益的具体安排：公司章程第三十一条规定了公司股东享有的知情权、参与权、表决权、质询权等权利；第三十三条到三十五条规定了股东诉讼的相关权利及程序；第五十二条到第五十八条等条款规定了股东的提案权、

表决权等事项。

4) 关于为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排：公司章程第三十六条规定了“股东及其关联方不得占用或转移公司资金、资产及其他资源”；第三十六条、第三十八条、第七十八条对公司股东、控股股东及实际控制人关联交易、占用公司资金、转移公司资源等损害公司利益的行为进行了限制。

关于控股股东和实际控制人的诚信义务：公司章程第三十八条规定了“公司控股股东及实际控制人对公司和其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。”。

5) 关于股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围：公司章程第七十五条规定了股东大会审议的事项的范围；第七十六条规定了须经股东大会特别决议通过的事项的范围。

6) 关于重大担保事项的范围：公司章程第四十条规定了需要经股东大会审议通过的担保的事项范围。

7) 关于董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排：公司章程第一百零六条规定了“董事会应对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等权利，以及公司治理结构是否合理、有效等情况，进行讨论、评估”；公司章程第一百一十条规定了“董事会须对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等权利，以及公司治理结构是否合理、有效等情况，进行讨论、评估。”。

8) 关于公司依法披露定期报告和临时报告的安排：公司章程第一百六十六条规定了“公司应依法披露定期报告和临时报告。其中定期报告包括：年度报告和半年度报告，可以包括季报；临时报告包括股东大会决议公告、董事会决议公告、监事会决议公告以及其他重大事项”。

9) 关于信息披露负责机构及负责人：公司章程第一百六十七条规定了“公司信息披露工作由董事会统一领导和管理。董事会秘书是信息披露的负责人。董事会秘书不能履行职责时，由公司董事长或董事长指定的董事代行信息披露职

责”。

10)关于利润分配制度：公司章程第八章“财务会计制度、利润分配和审计”中第一百五十六条、一百五十七条、一百五十八条、一百五十九条规定了利润分配方案、方式等利润分配的相关问题。

11)关于投资者关系管理工作的内容和方式：公司章程第九章第二节“投资者关系管理”规定了投资者关系工作的方式与内容。

12)关于纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）：公司章程第二百条规定了“公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间涉及章程规定的纠纷，应当先行通过协商解决。协商不成的，有权按照法律、行政法规和公司章程的规定，通过向公司住所地人民法院起诉的方式保护其合法权益”。

12)关于关联股东和关联董事回避制度：公司章程第一百二十条规定了关联董事的回避制度，第七十八条规定了关联股东的回避制度。

13)关于累积投票制度、独立董事制度：公司目前尚未实行累积投票制度，未设立独立董事，公司章程因此未规定累积投票制度、独立董事制度。

(2)公司章程的合法合规及可操作性。经核查公司现行章程，并查阅公司工商档案，公司章程对公司股票的登记存管机构及股东名册的管理、保障股东权益的具体安排、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围、重大担保事项的范围、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排、公司依法披露定期报告和临时报告的安排、信息披露负责机构及负责人、利润分配制度、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制、关联股东和关联董事回避制度等进行了规定。

综上，主办券商及律师认为公司章程符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的相关规定。结合《公司法》及其相关司法解释，公司章程的相关条款具备可操作性。

5、请公司按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号——软件和信息技术服务公司（试行）》披露相关信息。

【回复】

公司按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号——软件和信息技术服务公司（试行）》的相关要求对公开转让说明书进行梳理，截至本反馈意见回复出具日，公司已按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号——软件和信息技术服务公司（试行）》的要求披露了相关信息。

6、请主办券商及律师补充核查公司控股股东、实际控制人认定的依据是否充分、是否存在股权代持情形并发表明确意见。请公司补充披露相关信息。

【回复】

公司已在公开转让说明书中“第一节 基本情况”之“四、公司控股股东、实际控制人及主要股东情况”对控股股东、实际控制人的认定依据进行了补充披露。

(1) 经核查公司的工商档案、历次股东会决议、验资报告等资料，并对公司相关人员访谈后确认陈方为公司的控股股东。陈方直接持有股份公司1,512.3599万股股份，占公司股本总额的42.01%，其持股比例高于公司所有其他股东，为公司的第一大股东，虽然陈方的持股比例不足百分之五十，但其持股比例所享有的表决权已足以对公司股东大会的决议产生重大影响。

因此，本所律师认为，根据《公司法》第216条的规定，及公司出具的《控股股东、实际控制人认定说明》可确认陈方为公司的控股股东。

(2) 经核查公司的工商档案、历次股东会决议、董事会决议、公司主要人员调查表等资料，并对公司相关人员访谈后确认陈方、杨卫忠为公司的共同实际控制人。杨卫忠与陈方为夫妻关系，并分别担任公司的董事长、董事、总经理及法定代表人，管理决定公司的生产经营活动。根据公司出具的《控股股东、实际控制人认定说明》，陈方与杨卫忠同时拥有公司的控制权，为公司的共同实际控制人，同时二人还签订了《一致行动人协议》，约定涉及公司重大经营事项时采取一致行动。

因此，主办券商及律师认为，根据《公司法》第二百一十七条及《披露细则》

第四十八条的相关规定，可确认陈方与杨卫忠为公司的共同实际控制人。

(3) 主办券商及律师核查了公司股东持股情况及公司的工商材料等文件，主办券商对公司部分股东进行了现场访谈，公司股东均出具了《未代持或委托持有公司股权声明与承诺》，确认：本人为公司的实际股东、最终持有人，本人不存在代持或委托他人持有公司股权的情形。目前，公司全体股东出资真实，所持股份不存在质押、冻结或设定其他第三人权益的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

因此，主办券商及律师认为，公司股权不存在代持或委托持股的情形。

7、请公司完整披露杨卫忠、陈方、王震国、王旭宇简历，并按《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号——软件和信息技术服务公司(试行)》要求完善核心研发人员信息。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见。

【回复】

(1) 公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事和高级管理人员情况”对杨卫忠、陈方、王震国、王旭宇简历信息进行了补充披露。经核查公司实际控制人、控股股东与管理层提供的个人身份证明、情况调查表及简历，所获取的杨卫忠、陈方、王震国、王旭宇的简历具体情况如下：

杨卫忠先生，男，1969年3月出生，美国国籍，有境外永久居留权，硕士研究生学历。1994年11月至1996年10月就职于联想集团，担任工程师职务；1996年10月至1998年1月就职于CNS Telecommunication，担任工程师职务；1998年1月至1999年2月就职于Philips，担任工程师职务；1999年2月至2003年2月就职于Intel，担任架构师职务；2003年2月至2005年12月就职于VineSys Technology，担任总经理职务；2005年12月至2007年5月处于待业状态；2007年5月至2014年6月就职于Green10 Technologies，担任总经理职务；2014年5月至2017年9月，就职于韵盛发有限，担任董事长职务。2017年9月至今，现任公司董事长兼总经理。

陈方女士，女，1973年12月出生，中国国籍，有境外永久居留权，硕士学

历。1999年3月至2004年9月就职于Lsi Semiconductors,担任工程师职务;2004年9月至2007年8月处于待业状态;2007年8月至2013年4月就职于Maxim Semiconductors,担任工程师职务;2013年4月至今就职于Ambarella Inc.,担任工程师职务;2008年5月7日至2017年9月,担任执行董事与经理职务。2017年9月至今,现任公司董事。

王震国先生,男,1976年8月出生,中国国籍,无境外永久居留权,博士学位。1997年8月至2001年3月,于中国电子科技集团第十四研究所担任项目经理;2001年3月到2004年3月在河海大学攻读技术经济管理硕士;2004年3月到2010年4月在上海交通大学攻读企业管理专业;2005年8月至2012年3月,于上海爱为乐帮网络科技有限公司担任执行董事;2012年3月至今,于虎童股权投资基金管理(天津)有限公司担任董事总经理;2015年5月至今,于深圳欧瑞博电子有限公司担任董事;2017年1月至今,于广州惠威电声科技股份有限公司担任独立董事。2017年9月至今,现任公司董事。

王旭宇女士,女,1978年3月出生,中国国籍,无境外永久居留权,大专学历。1997年7月至2002年10月,就职于中航工业长江动力机械厂,担任技术员;2002年12月至2005年8月,就职于北京中科智控科技有限公司,担任主管会计;2005年8月至2010年4月处于待业状态;2010年4月至2012年2月,就职于北京泰福特电子科技有限公司,担任主管会计;2012年2月至2014年5月,就职于天津海量信息技术有限公司,担任主管会计;2014年5月至今,就职于北京韵盛发科技有限公司,财务部负责人。2017年9月至今,担任公司财务总监。

(2)公司核心研发人员信息。公司根据《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第7号——软件和信息技术服务公司(试行)》的相关规定对核心人员的信息进行了补充完善,并在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“四、公司员工情况”之“(二)核心研发技术人员情况”进行了补充披露。

经查阅公司员工花名册、核心技术人员简历、情况调查表、学历学位证书等资料,及与公司相关人员进行访谈,对公司核心研发人员信息予以核查。

截至2017年06月30日,公司在册员工共120人,其中核心研发人员为6

人，占公司员工总数的 5%。报告期内，公司核心研发人员未发生重大变动。截至 2017 年 06 月 30 日，公司研发部共有研发人员 69 人，占公司总人数 57.50%，其中，本科及以上学历者 44 人，占公司研发人员总人数 63.77%。公司研发团队为年轻化团队，研发人员年龄均在 42 岁以下，其中 20 岁至 30 岁的人数为 41 人，占比 59.42%；30 岁至 40 岁的人数为 27 人，占比 39.13%；40 岁以上的人数为 1 人，占比 1.45%。

经核查公司核心研发人员的简历及其关于与原单位不存在知识产权、商业秘密方面争议纠纷及不存在兼职情况的书面承诺等资料，确认公司核心研发人员的相关信息如下：

徐震南先生，1984 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历；2007 年 6 月毕业于华北电力大学，获学士学位。2009 年 6 月毕业于中山大学，获硕士学位。2009 年 9 月至 2011 年 7 月，任亚信联创科技（中国）有限公司软件工程师；2011 年 7 月至今，任北京韵盛发科技有限公司研发部业务平台经理。在公司任职期间主要研究成果为：系统配置策略化的设计和开发，参与系统云化建设过程

赵艳芬女士，1982 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历；2005 年 7 月毕业于山东师范大学，获学士学位；2008 年 4 月毕业于北京信息科技大学，获硕士学位。2008 年 4 月至 2010 年 4 月，任网御神州科技有限公司研发工程师；2010 年 4 月至 2012 年 6 月，任博彦科技有限公司测试工程师；2012 年 6 月至今，任北京韵盛发科技有限公司产品平台组研发经理。在公司任职期间主要研究成果为：完成嵌入式接入控制设备的研究与开发。

王建平女士，1983 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历；2006 年 6 月毕业于河南农业大学，获学士学位；2010 年 3 月毕业于北京邮电大学，获硕士学位。2010 年 3 月至 2011 年 10 月，任网神信息技术(北京)股份有限公司研发工程师；2011 年 11 月至今，任北京韵盛发科技有限公司研发经理。在公司任职期间主要研究成果为：优化产品软件升级模块、提高产品软件在线升级服务质量。

毛宗鑫先生，1984 年 4 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历；2007 年 7 月毕业于北京机械工业学院，获学士学位。2007 年 7 月至 2016 年 3

月，任北京联信创新技术有限公司高级开发工程师；2016年3月至今，任北京韵盛发科技有限公司架构师。在公司任职期间主要研究成果为：完成云账号、广告运营等平台系统的系统分析、架构的设计及核心开发。

沈文仕先生，1975年11月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历；1999年7月毕业于福建农业大学。2000年7月至2007年8月，任亿阳信通股份有限公司项目经理；2007年9月至2011年9月，任北京城市热点资讯有限公司架构师；2011年11月至2015年1月，任北京温达力节能科技有限公司经理；2015年2月至今，任北京韵盛发科技有限公司架构师。在公司任职期间主要研究成果为：完成生产平台的设计及开发。

陈金访先生，1984年3月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历；2008年7月毕业于北京理工大学，获学士学位。2008年7月至2009年3月，任日电卓越软件(北京)有限公司软件工程师；2009年10月至2012年5月，任杭州迪普科技有限公司软件工程师；2012年5月至2014年11月，任汉柏科技有限公司系统架构师；2014年12月至今，任北京韵盛发科技有限公司系统架构师。在公司任职期间主要研究成果为：完成高效可用分布式高可靠实时消息系统。

综上，主办券商及律师认为公司已真实、准确、完整地披露了实际控制人、高级管理人员及核心研发人员的简历信息。

8、请主办券商补充核查公司海外子公司设立的程序是否合法合规、公司海外子公司设立的目的及必要性并就公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件发表明确意见。

【回复】

经核查，公司存在全资子公司1家，为美国韵盛发科技有限公司（ABLOOMY TECHNOLOGIES, INC.）。公司设立境外子公司的目的主要为拓展海外市场业务提前布局，截至本反馈意见回复出具日，美国韵盛发尚未发生实际业务经营活动。

2015年4月26日，公司召开了第三届董事会第二次会议。会议经全体董事同意通过如下决议：同意公司投资5万美元，成立美国韵盛发科技有限公司，公司对美国韵盛发科技有限公司进行全额控股。

2015年3月31日，商务部向韵盛发核发的《企业境外投资证书》（境外投

资证第 N1100201500227 号)，美国韵盛发的投资总额为 62.8 万元人民币（折合 10 万元美元），经营范围为：技术推广服务；计算机系统服务；应用软件开发；基础软件服务；销售通讯设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备；货物进出口。

2015 年 5 月 11 日，美国加利福尼亚州国务卿于核发给美国韵盛发《公司注册表》（编号为 3786431），其注册名称为：ABLOOMY TECHNOLOGIES, INC. 住所地为：加利福尼亚州，库比蒂诺市，莎伦街道，21423。

2015 年 7 月 1 日，公司于向美国韵盛发外汇汇款人民币 31.077 万元（折合 5 万美元），项目组已取得公司提供的中国工商银行网上银行电子回单和公司提供的由国家外汇管理局北京外汇管理部出具的《业务登记凭证》，用以证明“中方股东对外义务出资”。该凭证上记载中方股东主体名称为：北京韵盛发科技有限公司，境外主体名称为：美国韵盛发科技有限公司。

2017 年 10 月 6 日，美国律师出具了关于美国韵盛发的法律意见书，美国韵盛发系依据美国加利福尼亚州法律成立并有效存续的有限公司，其设立目的系公司用于全球布局，并不实际经营业务。

综上，公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

9、关于业务资质。请主办券商、律师结合公司提供的主要产品及服务核查公司的以下事项并发表明确意见：（1）是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，对其齐备性、相关业务的合法合规性发表意见；（2）报告期初至今是否存在超越资质、范围经营的情况，是否存在相应的法律风险，公司的风险控制和规范措施，是否构成重大违法行为；（3）是否存在无法续期的风险，对公司持续经营的影响。请公司补充披露资质授予机关及资质许可范围。

【回复】

公司在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“三、公司主要技术、资产和资质情况”之“（三）业务许可和资质情况”对业务资质授予机关及资质许可范围进行了补充披露。

(1) 公司经营所需资质的齐备性、相关业务的合法合规性。主办券商及律师核查了公司现行有效的营业执照、历次变更经营范围的工商登记资料、《互联网信息服务管理办法》及《中华人民共和国电信条例》、《中华人民共和国无线电管理条例》、《软件企业认定标准及管理办法》、《软件产品管理办法》等相关法律法规、报告期内主要的销售合同等文件。

经核查确认，公司目前的经营范围为：技术推广服务；计算机系统服务；应用软件开发；基础软件服务；销售通讯设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备；货物进出口；技术进出口；代理进出口。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

公司是一家专注于 SDN/NFV 和边缘计算技术开发的技术公司，致力于通过 SaaS 云服务的方式，面向运营商和企业客户，提供全新的 IT 基础架构和运维服务方案。公司的主营业务包括两大方面：一是通过 SaaS 云服务形式为客户提供 IT 基础架构和运维管理方案；二是向客户销售与云服务配套的用户侧系统设备，这些系统设备包括边缘业务节点设备（VSM）、边缘数据节点设备（VDS）、无线接入设备。

根据《软件企业认定标准及管理办法》、《软件产品管理办法》等法律规定，公司属于软件企业，依法应获得软件企业的认定资质；根据《中华人民共和国无线电管理条例》的规定，公司所销售的无线设备应具备无线电设备的相关核准许可。公司目前取得的业务资质如下：

| 序号 | 证书名称 | 证书编号 | 到期时间 | 发证部门 | 许可范围/企业经营类别/核准事项 |
|----|--------------------|-----------------|------------|--------------|--------------------------------|
| 1 | 软件企业认定证书 | 京 R-2010-0350 | 长期 | 北京市经济和信息化委员会 | - |
| 2 | 软件产品登记证书 | 京 DGY-2013-1081 | 2018.04.08 | 北京市经济和信息化委员会 | - |
| 3 | 计算机信息系统安全专用产品销售许可证 | XKC33905 | 2019.11.24 | 公安部网络安全保卫局 | 准许销售韵盛发无线接入控制管理系统 VSM-VAP/V7.0 |

| | | | | | |
|----|-----------------------|----------------|------------|-------------------------------------|---|
| 4 | 中关村高新技术企业证书 | 20162040319801 | 2019.09.21 | 中关村科技园区管理委员会 | - |
| 5 | 高新技术企业证书 | GR201611004944 | 2019.12.21 | 北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局 | - |
| 6 | 海关报关单位注册登记证书 | - | 长期 | 中华人民共和国北京海关 | 进出口货物收发货人 |
| 7 | 对外贸易经营者备案登记表 | 02126126 | 长期 | 朝阳区商务委员会 | - |
| 8 | 电信设备进网许可证 | 12-B896-160375 | 2019.02.01 | 中华人民共和国工业和信息化部 | 准许公司产品用户接入服务管理器接入公用电信网使用 |
| 9 | 无线电发射设备型号核准证 VAP5201 | 2013-2052 | 2018.12.30 | 中华人民共和国工业和信息化部 | 公司产品 2.4GHz 无线局域网设备符合中华人民共和国无线电管理规定和技术标准 |
| 10 | 无线电发射设备型号核准证 VAP5300 | 2014-0330 | 2019.01.26 | 中华人民共和国工业和信息化部 | 公司产品 2.4GHz 无线局域网设备符合中华人民共和国无线电管理规定和技术标准 |
| 11 | 无线电发射设备型号核准证 VAP7300 | 2014-3432 | 2019.07.11 | 中华人民共和国工业和信息化部 | 公司产品 5.8GHz/2.4GHz 无线局域网设备符合中华人民共和国无线电管理规定和技术标准 |
| 12 | 无线电发射设备型号核准证 VAP7516A | 2015-4683 | 2020.09.17 | 中华人民共和国工业和信息化部 | 公司产品 5.8GHz/2.4GHz 无线局域网设备符合中华人民共和国无线电管理规定和技术标准 |
| 13 | 无线电发射设备型号核准证 VAP6600 | 2017-6883 | 2022.11.5 | 中华人民共和国工业和信息化部 | 公司产品 5.8GHz/2.4GHz 无线局域网设备符合中华人民共和国无线电管理规定和技术标准 |

因此，主办券商及律师认为，公司具备所从事业务的全部资质，不存在未取

得经营所需资质、许可、认证的情况，业务资质齐备，公司在经营范围内开展业务活动，未违反法律法规等强制性规定，合法合规。

(2) 公司超越资质、范围经营的情况。经核查公司的相关业务合同、相关主管部门出具的无违法违规证明文件，并结合公司相关人员的业务介绍，公司销售经营的产品和服务主要包括相互关联的四个部分：1、IT 云服务平台，2、边缘业务节点设备（VSM/VDS），3、无线接入设备（AP），4、其他设备。公司经营业务并未超越上述公司具有相应资质的经营范围（即：通过 SaaS 云服务形式为客户提供 IT 基础架构和运维管理方案；向客户销售与云服务配套的用户侧系统设备，这些系统设备包括边缘业务节点设备（VSM）、边缘数据节点设备（VDS）、无线接入设备）。

因此，主办券商及律师认为，公司目前从事的业务不存在超越资质、范围经营的情况，公司依法从事经营活动，不存在违法经营行为。

(3) 公司是否存在无法续期的风险，对公司持续经营的影响。经核查公司的全部资质文件与其他相关材料，公司目前经营正常，营业执照及经营所需的资质证照等文件均在有效期内，如需续期，只需履行正常的续期手续即可。在公司现有经营状况及相关政策法规、审核体系及审核标准不发生重大变化的情形下，公司开展业务所需的资质不存在无法续期的风险，因此也不会对公司的持续经营造成重大不利影响。

综上，主办券商及律师认为，公司报告期内具有经营业务所需的全部资质，无需再取得其他资质、许可、认证、特许经营权；公司报告期内不存在超越资质、范围经营的情况，开展业务所需的资质不存在无法续期的风险。

10、请公司补充披露借款合同详情及履行情况。请主办券商及律师补充核查并发表明确意见。

【回复】

经核查公司的借款合同及与其相关的委托保证合同、最高额反担保合同等文件资料，截至本反馈意见回复出具日，公司借款合同的详情及履行情况如下：

| 序号 | 合同签订方 | 借款银行 | 合同编号 | 合同签订日期 | 借款时间 | 借款金额(万元) | 履行情况 |
|----|-------|-----------------|---------|-------------|-----------------------------|----------|------|
| 1 | 韵盛发 | 北京银行股份有限公司清华园支行 | 0377794 | 2016年11月18日 | 2016年11月25日 -2017年11月16日 | 200.00 | 履行完成 |
| 2 | 韵盛发 | 北京银行股份有限公司清华园支行 | 0446275 | 2017年9月26日 | 2017年11月16日 -2018年11月15日 | 200.00 | 履行中 |

关于公司借款合同详情及履行情况已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、销售及采购情况”之“(三) 报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”进行了补充披露。

(1) 借款合同的详情

2016年11月18日, 有限公司与北京银行签署了《借款合同》(合同编号为: 0377794), 作为双方订立的《综合授信合同》项下的具体业务合同。该合同约定有限公司向北京银行贷款200万元整, 贷款期限为首次提款之日起一年, 贷款利率为在全国银行间拆借中心公布贷款基础利率上增加80个基点, 贷款用途为支付货款及日常经营支出。借款合同中约定贷款本金(200万元)在贷款期限内到期一次性还清, 利息偿还计划为贷款限内按季定日(每季度末月的21日)付息。

2017年9月26日, 有限公司与北京银行签署了《借款合同》(合同编号为: 0446275), 该合同约定有限公司向北京银行贷款200万元整, 贷款期限为首次提款之日起一年, 其他约定与上述《借款合同》(合同编号: 0377649)一致。

(2) 借款合同的履行情况

《借款合同》(合同编号为: 0377794)中约定的200万元借款, 公司于2016年11月25日收到来自北京银行的该笔200万元款项, 并根据借款合同约定, 在还款期限届满前, 于2017年11月16日向北京银行全额归还。

《借款合同》(合同编号为: 0446275)中约定的200万元借款, 2017年11月16日, 北京银行在收到公司归还的200万元后随即将新的200万元借款又通过银行转账转给公司, 目前该合同正在履行中。

综上，经核查确认，公司目前仅有一份正在履行中的借款合同，公司已收到北京银行的该笔 200 万元款项，该 200 万元借款的还款期限为 2018 年 11 月 15 日，目前还款期限尚未届满。公司及其法定代表人杨卫忠针对该笔 200 万借款已与担保公司签订了相关担保与反担保合同。公司与北京银行及担保公司均按照相关合同约定履行了各自的义务，公司至今不存在违反前述 200 万借款合同及相关担保合同约定的倾向或实际行动。

因此，主办券商及律师认为，关于公司向北京银行借款 200 万元的借款合同，公司至今不存在违约违法行为或倾向，该借款合同至今无任何纠纷争议或重大法律风险。

11、关于招投标合同签订。请公司补充披露：（1）请公司补充披露所投的标的来源、招标模式。（2）请公司补充披露报告期内通过招投标获得主要订单数量，金额及占当期销售收入比重。请主办券商及律师核查公司的销售渠道，就获得销售订单的合法合规性，是否对持续经营存在不利影响发表意见。

【回复】

（1）公司投标来源、模式。

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“（二）销售模式”对招标模式进行了补充披露。

截至本反馈意见回复出具日，公司只签订了一份招投标合同。标的来源为公司销售人员通过中国招标与采购网获得上述招标代理机构于 2017 年 3 月 31 日发布的关于该项目的招标公告，公司按照招标文件的要求提交了投标文件，并向招标方缴纳了投标保证金。

公司招投标模式为：①获取用户投标信息；②根据用户招标内容由相应部门确认并与用户沟通制定技术方案；③根据用户招标要求制作商务及技术标书并询外购设备价格；④参与投标；⑤如中标，沟通确定合同及技术协议内容并签署；

⑥合同及协议签订后由相应部门项目经理负责牵头实施。

(2) 公司销售渠道、销售订单的合法合规性及是否对公司持续经营存在不利影响。

经核查公司提供的业务合同等资料，报告期内，公司不存在通过招投标签署合同的情形；截至本反馈意见回复出具日，公司仅有一个框架合同《POE 交换机购买合同》，系通过招标公告的方式取得，但该合同是框架合同，未约定合同金额，且该合同目前尚未实际产生订单。

该项目的招标方为南昌广播电视网络传输中心，受招标方委托进行招标工作的招标代理机构为深圳市国际招标有限公司江西分公司（“招标代理机构”），公司销售人员通过中国招标与采购网获得上述招标代理机构于2017年3月31日发布的关于该项目的招标公告，公司按照招标文件的要求提交了投标文件，并向招标方缴纳了投标保证金。招标代理机构于2017年7月12日在其公司网站上发布了中标结果，公司在该项目中中标。公司与招标方南昌广播电视网络传输中心于2017年9月22日签署了该项目对应的合同《POE 交换机购买合同》。

根据《中华人民共和国招标投标法》第十条关于招标方式的规定、第十六条、第十七条关于招标公告、邀请招标及第十八条与第二十条关于招标方与投标方的规定，核查了公司的相关资质证书、上述框架合同的招投标文件以及该框架合同项目对应的招投标文件、中标通知书，公司的该框架合同对应的项目履行了招投标程序，公司持有的相关资质均符合招标单位的招标要求，并已按照招标方要求提供了有关资质证明和业绩等资料。主办券商及律师认为，公司该《POE 交换机购买合同》的签署合法合规、有效。

经核查并通过访谈公司相关人员，公司主要通过行业客户介绍、参加行业会议、查阅行业公开资料及政府网站、招标采购等网站发布的招标公告等渠道获得销售订单。

综上，主办券商及律师认为，公司获得订单的方式合法合规，不存在对公司持续经营产生不利影响的情形。

12、请主办券商及律师核查：(1) 公司机构投资者是否需要并按

照《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》、《全国中小企业股份转让系统机构业务问答（二）——关于私募投资基金登记备案有关问题的解答》等相关规定（承诺）履行了登记备案程序，说明核查对象、核查方式、核查结果并发表意见。（2）公司控股股东、董事、监事、高级管理人员是否在资产管理计划、私募股权投资基金中持有权益，上述股东出资公司是否符合章程或协议合同规定，出资资金与管理人资产或管理人管理的其他基金或资产是否有效分离，上述股权清晰。（3）公司、原股东与机构投资者之间签署的协议中是否存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款内容及其解除情况，原股东是否具备回购能力，协议内容是否符合《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）》关于认购协议中禁止存在的特殊条款的要求，公司股权是否存在争议，就是否存在损害申请挂牌公司、中小股东或债权人利益情形发表明确意见。（4）公司引入机构投资者的定价依据，是否存在利益输送，公司股权是否存在代持或委托持股，公司穿透核查后实际股东是否超 200 人，就公司是否符合股权清晰的挂牌条件发表明确意见。请公司补充披露相关内容。

【回复】

（1）公司机构投资者是否需要并按照《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》、《全国中小企业股份转让系统机构业务问答（二）——关于私募投资基金登记备案有关问题的解答》等相关规定（承诺）履行了登记备案程序，说明核查对象、核查方式、核查结果并发表意见。

经核查，公司现有股东中，新疆虎童、盈富泰克、深圳诚兴和、华睿互联、厚持创业、天津佳韵盛盈、天津韵泽盛兴、天津佳韵盛信、天津融智德、北京虎童为非自然人。

通过查阅相关股东的《私募投资基金管理人登记证明》等相关文件资料，并通过查询中国证券投资基金业协会，公司目前机构股东备案具体情况如下：

1) 天津佳韵盛盈、天津韵泽盛兴、天津佳韵盛信均为公司的员工持股平台、天津佳韵盛盈、天津韵泽盛兴、天津佳韵盛信除对股份公司进行投资外，并不进行私募投资基金的管理，不属于《暂行办法》及《备案办法》所规定的私募投资基金。因此无需进行私募投资基金管理人登记。

2) 天津融智德公司的经营范围为以自有资金对互联网业、文化传媒业、科技业、通信业、房地产业、医疗业、教育行业进行投资及相关咨询服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动），公司不适用《备案办法》的规定，无需进行私募基金备案。

3) 根据深圳诚兴和出具的声明，深圳诚兴和不进行私募投资基金的管理，不属于《暂行办法》及《备案办法》所规定的私募投资基金。因此无需进行私募投资基金管理人登记。

4) 新疆虎童为私募投资基金，已取得基金编号为 SD2204 的《私募投资基金备案证明》。基金管理人虎童瑞雪创业投资管理（苏州）有限公司已取得编号：P1001708 的《私募投资基金管理人登记证书》。

5) 盈富泰克为私募基金管理人，已取得编号：P1007707 的《私募投资基金管理人登记证书》。

6) 华睿互联为私募投资基金，已取得基金编号为 S38415 的《私募投资基金备案证明》。基金管理人北京华睿智富投资管理有限公司已取得编号：P1013646 的《私募投资基金管理人登记证书》。

7) 厚持创业为私募投资基金，已取得基金编号为 SD4526 的《私募投资基金备案证明》。基金管理人北京厚持投资管理有限责任公司已取得编号：P1000761 的《私募投资基金管理人登记证书》。

8) 北京虎童为私募投资基金，已取得基金编号为 S22336 的《私募投资基金备案证明》。基金管理人虎童股权投资基金管理（天津）有限公司已取得编号：

P1001888 的《私募投资基金管理人登记证书》。

(2) 公司控股股东、董事、监事、高级管理人员是否在资产管理计划、私募股权投资基金中持有权益，上述股东出资公司是否符合章程或协议合同规定，出资资金与管理人资产或管理人管理的其他基金或资产是否有效分离，上述股权清晰。

经核查公司及机构投资者的工商档案，核查公司董监高人员调查文件等材料，核查公司法定代表人、控股股东、实际控制人、董监高人员声明承诺以及通过全国企业信用信息公示系统 (<http://gsxt.saic.gov.cn/>)、中国证券投资基金业协会 (<http://www.amac.org.cn/>) 等网站对公司信息进行检索，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未在经备案为私募股权投资基金的公司机构股东中持有权益。

(3) 公司、原股东与机构投资者之间签署的协议中是否存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款内容及其解除情况，原股东是否具备回购能力，协议内容是否符合《挂牌公司股票发行常见问题解答（三）》关于认购协议中禁止存在的特殊条款的要求，公司股权是否存在争议，就是否存在损害申请挂牌公司、中小股东或债权人利益情形发表明确意见。

经核查，公司在股权增资过程中，创始股东陈方、路杨鹏及有限公司与投资方签署的投资协议中存在业绩对赌、优先权及股权回购等特殊条款。但各投资方与公司及创始股东已先后两次签署了关于上述投资协议的《补充协议》、《补充协议（二）》，删除了所有关于业绩对赌、优先权及股权回购等对公司、创始股东或未来投资者可能产生权利限制的特殊条款。截至本反馈意见出具日，公司与机构投资者之间不存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊约定，原股东陈方、路杨鹏与机构投资者之间不存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊约定。

综上，主办券商及律师认为，虽然各轮投资人与公司、公司创始股东陈方、路杨鹏在增资之初签订的投资协议中存在股权回购、优先购买权、业绩对赌等特殊约定，但上述限制公司及创始股东权利的特殊条款内容已由各方通过签订《补充协议》及《补充协议二》予以删除，所以公司、公司的实际控制人及创始股东陈方、路杨鹏与机构投资者之间不存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款的约定，公司股权清晰，不存在争议。与此同时，公司建立并完善了《公司章程》、

《股东会议事规则》、《董事会议事规则》《监事会议事规则》以及对外投资、关联交易等相关内部制度和议事规则，并严格遵守相关规则、规定，不存在损害公司、中小股东或债权人利益情形。

(4) 公司引入机构投资者的定价依据，是否存在利益输送，公司股权是否存在代持或委托持股，公司穿透核查后实际股东是否超 200 人，就公司是否符合股权清晰的挂牌条件发表明确意见。请公司补充披露相关内容。

主办券商及律师核查了公司引入机构投资者时与投资者签署的增资协议、验资报告、相应的股东会决议、公司工商档案等文件资料，确认公司目前有 10 名企业股东，其中，7 名企业股东为机构投资者，即虎童瑞雪、盈富泰克、诚兴和、华睿互联、厚持、融智德、北京虎童。

经公司、上述机构投资者及其他股东确认，公司引进该 7 名机构投资者时的定价依据为：机构投资者看好公司在 SDN/NFV 和边缘计算技术开发及 IT 云服务平台（ACS/CSP）方面可观的市场发展前景，与传统 IT 业务解决方案相比具有的独特优势，以及公司科学高效的商业运营模式与公司强大的研发能力，经过合理、审慎的市场评估后与公司其他股东协商确定。因此，经核查公司相关资料并经对公司及相关投资者的访谈，主办券商及律师认为公司引入机构投资者时定价依据合理，不存在利益输送。

经访谈公司现有股东、核查股东声明、相关增资及股权转让的协议、转账凭证、验资报告等文件，各股东均以自有资金取得公司股权，且根据自身意思表示行使股东权利，公司股权不存在代持、委托持股或其他利益安排。

公司现有股东 19 名，其中：陈方、路杨鹏、李新乔、梁振文、水向东、苏阳、吴荣、徐子涵、赵锦明为自然人，新疆虎童、佳韵盛盈、韵泽盛兴、佳韵盛信、盈富泰克、诚兴和、华睿互联、厚持、融智德、北京虎童，各股东的最终投资者合计亦未超过 200 人。据此，主办券商及律师确认，公司实际股东未超过 200 人。

经核查，确认公司历次增资和股权转让均签署有书面协议，并履行了股东会决议、验资、工商变更登记等当时法定的必要程序。根据公司的确认并经查询中

国裁判文书网等网站，截至本反馈意见回复出具日，未发现公司及有限公司历次股权变动当事人因股权纠纷诉讼情形。

综上，公司现有股东 19 名，不存在代持、委托持股或其他利益安排，实际股东未超 200 人，公司股权结构清晰、权属分明、真实确定、合法合规，符合股权清晰的挂牌条件。

13、公司董事长、总经理杨卫忠为美国国籍。请主办券商及律师补充核查杨卫忠在华就业是否符合《外国人在中国就业管理规定》等相关法律法规的要求并发表明确意见。请公司补充披露相关事宜。

【回复】

公司已在公开转让说明书中“第三节 公司治理”之“八、董事、监事、高级管理人员”之“（三）公司与董事、监事、高级管理人员的相关协议、承诺及履行情况”进行了补充披露。

根据《外国人在中国就业管理规定》及《关于全面实施外国人来华工作许可制度的通知》等相关法律规定，外国人在中国工作应由其用人单位申请就业许可，自 2017 年 4 月 1 日起，外国人来华工作由原申办外国专家证、外国人就业证改为统一申办外国人工作许可证。

经核查杨卫忠的护照、工作许可证、劳动合同及社保卡等资料，杨卫忠现持有 B 类工作许可证，发证时间为 2017 年 11 月 2 日，有效期为 1 年，发证机关为北京市外国专家局；杨卫忠与公司签订了劳动合同，劳动合同中约定的工作职位为总经理，合同期限为三年，劳动报酬未低于北京当地最低工资标准，经查询北京市社会保险网上申报查询系统（<http://www.bjrbj.gov.cn/csibiz/csirp/index.jsj>），且据杨卫忠及公司相关人员确认，公司已按照劳动合同约定为杨卫忠缴纳社会保险，以上均符合《外国人在中国就业管理规定》的相关规定。

综上所述，主办券商及律师认为杨卫忠在中国就业符合《外国人在中国就业管理规定》等相关法律法规的要求。

14、关于持续经营能力。公司报告期内持续亏损，经营活动产生的现金流量净额持续为负。请公司：（1）补充分析披露报告期持续亏损、经营活动产生的现金流量净额持续为负、2015年、2016年度每股净资产小于1的具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性；是否存在帐外资产、帐外利润；（2）详细分析说明经营活动现金流量净额与净利润的匹配合理性；（3）结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；（4）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、盈利模式和水平、经营管理能力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等评估公司的持续经营能力；（5）对公司的现金获取能力、未来经营活动现金流情况进行趋势分析，并说明是否存在资金短缺风险及对公司亏损及经营活动现金流为负的应对措施和有效性，未来发展前景和发展规划，以上情况是否会影响公司的持续经营能力。

请主办券商和会计师核查以上问题，并针对公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见；（2）核查公司的经营活动现金流，并核查经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，并就公司报告期内净利润与经营性现金净流的匹配合理性发表意见。请公司补充披露。

【回复】

(1) 补充分析披露报告期持续亏损、经营活动产生的现金流量净额持续为负、2015年、2016年度每股净资产小于1的具体原因及其合理性，应对的具体措施及其有效性；是否存在帐外资产、帐外利润；

公司已在招股说明书之“第四节 公司财务”之“四、公司财务状况、经营成果和现金流量状况的简要分析”中进行补充披露。

1、报告期内，公司部分财务数据及指标如下：

单位：万元

| 项 目 | 2017年1-6月 | 2016年度 | 2015年度 |
|--------------------|-----------|----------|-----------|
| 收入（万元） | 2,275.91 | 4,014.75 | 1,721.92 |
| 净利润（万元） | -169.36 | -285.53 | -774.68 |
| 归属于母公司股东的净利润（万元） | -169.36 | -285.53 | -774.68 |
| 经营活动产生的现金流量净额（万元） | -466.98 | -868.33 | -1,163.66 |
| 每股经营活动产生的现金流量净额（元） | -0.14 | -0.31 | -0.42 |
| 每股净资产（元） | 1.28 | 0.81 | 0.91 |
| 归属于母公司的每股净资产（元） | 1.28 | 0.81 | 0.91 |

报告期内公司持续亏损、公司经营活动产生的现金流量净额持续为负、公司2015年、2016年度每股净资产小于1，主要原因有①公司处于业务发展初期，公司的产品被市场接受有一定的过程，报告期内公司收入规模较小②公司注重产品的研发，研发投入金额较大，2015年至2017年1-6月，各期计入管理费用中的研发费用金额分别895.38万元、1,252.63万元和661.30万元。

从上表可以看出，随着公司技术的进步，产品逐步为市场所认可，客户逐渐多元化，公司的销售收入和盈利能力有较大幅度的提升，亏损逐年下降。

2、应对的具体措施及有效性：

(1) 加强产品研发，突出公司优势产品，增加高端产品销售收入

公司作为一个前瞻性、创新型的技术公司，深知只有领先于市场的技术和产品，才是赢得市场的根本。因此公司从来没有放松过这新产品和新技术上的投入和努力，多年的攻关帮助了公司现有产品和技术的升级换代，也为公司获得新的市场机遇和进入新市场做好了准备。

报告期内，公司将逐步加大研发，形成适应市场并技术领先的产品。公司的边缘数据服务产品 VDS 也在一年多前上市，同样作为市场上为数不多面向无线数据的大数据解决方案、公司立足于自身在云服务平台的核心优势，积极面对新兴市场进行产品和技术准备。

同时，配合公司的业务发展计划，公司完成了对云服务平台的横向技术升级，使之能够对海外分支节点进行支撑，同时配套开发的节点监控 APP 应用即将上线，这将为公司进军海外市场，同步拓展中小企业市场提供技术保障。

(2) 加强对销售人员的培训，提高销售人员的效率，增加销售收入。

(3) 开拓海外市场、中小企业市场，通过拓展销售渠道，增加销售收入。

(4) 加强成本控制，降低“三费”金额。

(5) 加强对应收账款的管理，增加催收力度，提高应收账款质量。

公司采取上述措施后，公司的盈利能力将增强，经营活动现金流情况将好转。

3、账外资产、账外利润核查：

公司严格遵循企业会计准则的相关规定，无账外资产和账外利润。

经核查，主办券商和会计师认为公司报告期持续亏损、经营活动产生的现金流量净额持续为负和 2015 年-2016 年度每股净资产小于 1 具有合理性，公司采取的应对措施有效；公司不存在账外资产、账外利润。

(2) 详细分析说明经营活动现金流量净额与净利润的匹配合理性；

公司已在招股说明书之“第四节 公司财务”之“四、公司财务状况、经营成果和现金流量状况的简要分析”中进行补充披露。

经营活动产生的现金流量净额与利润表净利润勾稽关系如下：

单位：元

| 补充资料 | 2017年1月-6月 | 2016年度 | 2015年度 |
|----------------------------------|----------------------|----------------------|-----------------------|
| 将净利润调节为经营活动现金流量： | | | |
| 净利润 | -1,693,564.86 | -2,855,320.09 | -7,746,808.55 |
| 加：资产减值准备 | 551,524.07 | 560,270.15 | 162,945.11 |
| 固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧 | 227,040.11 | 408,319.99 | 254,606.36 |
| 无形资产摊销 | 17,887.14 | 49,022.30 | 69,443.73 |
| 长期待摊费用摊销 | 64,024.34 | 128,048.68 | 31,147.39 |
| 处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列） | | | |
| 固定资产报废损失（收益以“-”号填列） | | | |
| 公允价值变动损失（收益以“-”号填列） | | | |
| 财务费用（收益以“-”号填列） | 51,566.66 | 12,012.01 | |
| 投资损失（收益以“-”号填列） | -135,886.30 | -67,878.09 | -165,110.11 |
| 递延所得税资产减少（增加以“-”号填列） | -857,187.34 | -1,241,169.40 | -1,310,541.34 |
| 递延所得税负债增加（减少以“-”号填列） | | | |
| 存货的减少（增加以“-”号填列） | 654,877.23 | 97,893.69 | -2,155,424.97 |
| 经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列） | -4,607,501.89 | -9,448,062.17 | -2,572,966.21 |
| 经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列） | 1,057,418.17 | 3,673,547.12 | 1,796,108.46 |
| 其他 | | | |
| 经营活动产生的现金流量净额 | -4,669,802.67 | -8,683,315.81 | -11,636,600.13 |

报告期内，公司 2015 年度、2016 年度 2017 年 1-6 月、净利润分别为 -7,746,808.55 元、-2,855,320.09 元和-1,693,564.86 元，经营活动产生的现金流量净额分别为-11,636,600.13 元、-8,683,315.81 元和-4,669,802.67 元。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为负值，主要原因为①公司业务处于扩展初期，销售规模逐渐增大，支付的员工薪酬增加②2016、2017 年公司客户在智慧城市、智慧乡村领域增加，这些基础设施建设项目工程量大、建设施工周期较长，且付

款流程较长，导致下游客户未能及时收回款项，客户无法将款项支付给公司，导致部分客户的款项未能收回，应收账款增加。③公司持续进行研发投入，导致支付的其他与经营活动有关的现金增加。

经核查，主办券商和会计师认为公司经营活动现金流量净额与净利润的匹配是合理。

(3) 结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

1、报告期内，各类产品收入的构成情况如下：

单位：元，%

| 项目 | 2017年1-6月 | | 2016年度 | | 2015年度 | |
|-----------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 | 收入金额 | 占比 |
| 无线接入点 | 19,603,895.98 | 86.14 | 27,250,323.59 | 67.88 | 9,942,456.45 | 57.74 |
| 虚拟共享管理器 | 1,057,331.99 | 4.65 | 7,938,479.73 | 19.77 | 5,384,644.32 | 31.27 |
| 无线管理系统 | 806,071.79 | 3.54 | 1,203,383.87 | 3.00 | 424,462.48 | 2.47 |
| POE交换机 | 564,519.08 | 2.48 | 1,461,808.55 | 3.64 | 360,714.53 | 2.09 |
| 配件 | 442,341.39 | 1.94 | 566,886.19 | 1.41 | 333,251.20 | 1.94 |
| 数据服务器 | 141,278.63 | 0.62 | 485,832.48 | 1.21 | - | - |
| 控制接入管理器 | 73,622.22 | 0.32 | 443,139.32 | 1.10 | 320,480.34 | 1.86 |
| 云服务平台 | 70,000.85 | 0.31 | 797,670.94 | 1.99 | 453,183.76 | 2.63 |
| 合计 | 22,759,061.93 | 100.00 | 40,147,524.67 | 100.00 | 17,219,193.08 | 100.00 |

报告期内，各类产品毛利润情况如下：

单位：元，%

| 项目 | 2017年1-6月 | | | |
|-------|---------------|---------------|--------------|-------|
| | 收入 | 成本 | 毛利润 | 占比 |
| 无线接入点 | 19,603,895.98 | 12,213,417.55 | 7,390,478.43 | 77.85 |

| 项目 | 2017年1-6月 | | | |
|-----------|----------------------|----------------------|---------------------|---------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利润 | 占比 |
| 虚拟共享管理器 | 1,057,331.99 | 242,701.71 | 814,630.28 | 8.58 |
| 无线管理系统 | 806,071.79 | - | 806,071.79 | 8.49 |
| POE 交换机 | 564,519.08 | 308,676.31 | 255,842.77 | 2.69 |
| 配件 | 442,341.39 | 407,627.88 | 34,713.51 | 0.37 |
| 数据服务器 | 141,278.63 | 44,782.17 | 96,496.46 | 1.02 |
| 控制接入管理器 | 73,622.22 | 32,618.25 | 41,003.97 | 0.43 |
| 云服务平台 | 70,000.85 | 15,726.49 | 54,274.36 | 0.57 |
| 合计 | 22,759,061.93 | 13,265,550.36 | 9,493,511.57 | 100.00 |

(续)

| 项目 | 2016年度 | | | |
|-----------|----------------------|----------------------|----------------------|---------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利润 | 占比 |
| 无线接入点 | 27,250,323.59 | 16,113,091.74 | 11,137,231.85 | 57.99 |
| 虚拟共享管理器 | 7,938,479.73 | 2,811,666.42 | 5,126,813.31 | 26.70 |
| 无线管理系统 | 1,203,383.87 | - | 1,203,383.87 | 6.27 |
| POE 交换机 | 1,461,808.55 | 972,438.90 | 489,369.65 | 2.55 |
| 配件 | 566,886.19 | 655,301.93 | -88,415.74 | -0.46 |
| 数据服务器 | 485,832.48 | 68,866.07 | 416,966.41 | 2.17 |
| 控制接入管理器 | 443,139.32 | 185,529.96 | 257,609.36 | 1.34 |
| 云服务平台 | 797,670.94 | 135,676.90 | 661,994.04 | 3.45 |
| 合计 | 40,147,524.67 | 20,942,571.92 | 19,204,952.75 | 100.00 |

(续)

| 项目 | 2015年度 | | | |
|-----------|----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利润 | 占比 |
| 无线接入点 | 9,942,456.45 | 6,073,319.13 | 3,869,137.32 | 49.58 |
| 虚拟共享管理器 | 5,384,644.32 | 2,609,752.74 | 2,774,891.58 | 35.56 |
| 无线管理系统 | 424,462.48 | - | 424,462.48 | 5.44 |
| POE 交换机 | 360,714.53 | 298,490.84 | 62,223.69 | 0.80 |
| 配件 | 333,251.20 | 250,546.35 | 82,704.85 | 1.06 |
| 数据服务器 | - | - | - | - |
| 控制接入管理器 | 320,480.34 | 107,399.71 | 213,080.63 | 2.73 |
| 云服务平台 | 453,183.76 | 75,939.33 | 377,244.43 | 4.83 |
| 合计 | 17,219,193.08 | 9,415,448.10 | 7,803,744.98 | 100.00 |

公司收入全部来源于主营业务收入，公司的经营模式为通过将云运维服务和无线接入产品、边缘服务硬件产品打包，形成一体化的解决方案进行产品销售实

现收入。报告期内公司主营业务突出，营业收入逐年递增。且随着公司产品的稳定性、安全性、效率性的加强，公司产品受到客户的认可，公司主营业务收入增长较快，2016年度较2015年度增加2,292.83万元，增长幅度为133.16%，2017年上半年收入为2,275.91万元，预计全年收入将超过2016年度收入额。

无线接入点和虚拟共享管理器，作为现阶段公司最主要的产品组合在2015年度、2016年度和2017年1-6月取得的收入占比分别为89.01%、87.65%、90.79%，毛利润占比分别为85.14%、84.69%、86.43%，报告期内，上述产品对收入的贡献较高。

其中无线接入点作为公司取得收入最高的产品，2015年度、2016年度和2017年1-6月，取得收入占收入总额比重分别为57.74%、67.88%、86.14%，毛利润占比分别为49.58%、57.99%、77.85%。无线接入点占收入的比重逐步增加，公司具有完整的商用无线接入点（AP）产品线，经过近几年在市场上与其他厂家的充分竞争，公司的AP产品收入逐步增加，说明公司的产品已得到市场的认可，公司产品在产品线覆盖、产品性能、产品价格等方面已具备与市场上一线厂家进行抗衡的能力。报告期内新发布的高端AP产品线，进一步拉近了公司产品与市场顶尖产品的距离。同时，通过云服务平台在可视化管理、安装部署、全周期运维等业务能力方面的提升，可以预见公司无线产品的销售规模将会取得进一步提升。

综上，报告期内，公司主营业务突出，收入规模持续增加，公司现有的经营模式具有可持续性。

2、主营业务毛利率情况如下：

单位：元，%

| 项目 | 2017年1-6月 | | | 2016年度 | | |
|---------|---------------|---------------|-------|---------------|---------------|-------|
| | 收入 | 成本 | 毛利率 | 收入 | 成本 | 毛利率 |
| 无线接入点 | 19,603,895.98 | 12,213,417.55 | 37.7 | 27,250,323.59 | 16,113,091.74 | 40.87 |
| 虚拟共享管理器 | 1,057,331.99 | 242,701.71 | 77.05 | 7,938,479.73 | 2,811,666.42 | 64.58 |
| 无线管理系统 | 806,071.79 | - | 100 | 1,203,383.87 | - | 100 |
| POE交换机 | 564,519.08 | 308,676.31 | 45.32 | 1,461,808.55 | 972,438.90 | 33.48 |
| 配件 | 442,341.39 | 407,627.88 | 7.85 | 566,886.19 | 655,301.93 | -15.6 |
| 数据服务器 | 141,278.63 | 44,782.17 | 68.3 | 485,832.48 | 68,866.07 | 85.83 |
| 控制接入管理器 | 73,622.22 | 32,618.25 | 55.7 | 443,139.32 | 185,529.96 | 58.13 |

| | | | | | | |
|-------|----------------------|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| 云服务平台 | 70,000.85 | 15,726.49 | 77.53 | 797,670.94 | 135,676.90 | 82.99 |
| 合计 | 22,759,061.93 | 13,265,550.36 | 41.71 | 40,147,524.67 | 20,942,571.92 | 47.84 |

(续上表)

| 项目 | 2016 年度 | | | 2015 年度 | | |
|---------|----------------------|----------------------|--------------|----------------------|---------------------|--------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利率 | 收入 | 成本 | 毛利率 |
| 无线接入点 | 27,250,323.59 | 16,113,091.74 | 40.87 | 9,942,456.45 | 6,073,319.13 | 38.92 |
| 虚拟共享管理器 | 7,938,479.73 | 2,811,666.42 | 64.58 | 5,384,644.32 | 2,609,752.74 | 51.53 |
| 无线管理系统 | 1,203,383.87 | - | 100.00 | 424,462.48 | - | 100.00 |
| POE 交换机 | 1,461,808.55 | 972,438.90 | 33.48 | 360,714.53 | 298,490.84 | 17.25 |
| 配件 | 566,886.19 | 655,301.93 | -15.6 | 333,251.20 | 250,546.35 | 24.82 |
| 数据服务器 | 485,832.48 | 68,866.07 | 85.83 | - | - | - |
| 控制接入管理器 | 443,139.32 | 185,529.96 | 58.13 | 320,480.34 | 107,399.71 | 66.49 |
| 云服务平台 | 797,670.94 | 135,676.90 | 82.99 | 453,183.76 | 75,939.33 | 83.24 |
| 合计 | 40,147,524.67 | 20,942,571.92 | 47.84 | 17,219,193.08 | 9,415,448.10 | 45.32 |

2015 年度、2016 年度、2017 年 1-6 月，公司的主营业务毛利率分别为 45.32 %、47.84% 和 41.71%。报告期内，公司产品的毛利率变动较平稳。其中，无线接入点作为公司销量最大的产品线，报告期内，无线接入点毛利率分别为 38.92%、40.87% 和 37.70%，总体波动较平稳，稳中有升。

2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-6 月公司虚拟共享管理器毛利率分别为 51.53%、64.58% 和 77.05%。报告期内虚拟共享管理器毛利率呈上升趋势，主要由于各期销售的不同类型的虚拟共享管理器的占比以及毛利率不一致所致。

经核查，主办券商和会计师认为公司主要经营项目明确突出，收入逐年增长，毛利率稳重中有升，公司的技术创新和产品升级能力能够保证公司产品在市场上的竞争能力，并且公司具有开拓新市场的潜力，公司具备持续经营能力。

(4) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、盈利模式和水平、经营管理能力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等评估公司的持续经营能力；

公司已在招股说明书之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“(五)关于持续经营能力的分析”中进行补充披露。

1) 公司所处的行业状况分析

在报告期内，公司的主要销售收入来源于无线数据通信行业市场，在过去 20 年间，随着我国经济建设的迅猛发展，一直保持着高速发展态势。并且，近 10 年来，随着移动互联科技大潮的兴起，更造就了无线局域网（WLAN）的大规模普及，不论是企业办公，还是家庭应用；不论是运营商网络，还是无线城市建设，WiFi 技术都是最主要的宽带接入技术之一。

现阶段公司的产品主要针对商用 WiFi 领域，在商用 WiFi 领域，根据客户对于 WiFi 设备不同的使用目的，又可以划分为 WiFi 各行业市场：面向企业办公的企业 WiFi 市场；面向提供宽带运营服务的运营商 WiFi 市场；面向智慧城市诸多领域的相关方案市场；以互联网厂商驱动的商业 WiFi 市场；基于无线数据的大数据市场；等等。

WiFi 市场的繁荣直接造就各个层级的市场参与者。几乎所有网络设备厂商都具有 WLAN 产品线，以综合解决方案优势占领市场，代表企业有 CISCO、华为、新华三、锐捷；传统代工生产企业凭借成本优势获得市场位置，代表企业有寰创、汉明、敦崇等；部分技术公司基于自身技术特点，推出极具特色的产品方案，在细分市场里占据优势地位，代表企业有 Aruba、Ruckus、韵盛发、康凯、爱快等。

当前，在 WiFi 各行业市场中：

①企业 WiFi 市场占比最大，但传统企业 WiFi 市场接近饱和，目前主要焦点在于企业网络总体方案的更新换代上，该市场对产品技术、品牌和服务都有较高的要求，目前主要被传统厂商占据，如 CISCO、华为、新华三、锐捷。

②运营商 WiFi 市场经过前几年的爆炸增长后，目前细分成为两个市场，一是公共 WiFi 市场，当前处于增长停滞状态，主要受 5G 移动网络加速推进所带来的方向选择问题影响；二是政企集客市场，由于有线网络无线化所带来的换代需求，以及 WiFi 运营商开始大量借鉴商业 WiFi 的项目运作模式，成功的推动了政企集客市场的快速增长，这个市场，当前是韵盛发在 WiFi 领域的主战场。由于运营商对于产品成本和综合方案能力的敏感性，具有突出运营商行业优势的企

业获得了较好的份额，如韵盛发、寰创、华三等。

③智慧城市市场一直处于缓慢增长状态，由于国家在政策推动与企业参与方式方面的改变，预计该市场会有大幅度的增长。智慧城市市场的项目运作方式也正在向运营商类市场转变，但由于参与承包企业的属性，决定了传统数通大厂和大集成商会获得最大机会。韵盛发此前一直通过和 WiFi 运营商合作耕耘这个市场，并因为智慧城市市场对于安全审计方面的先天要求，而占有很大的方案优势。伴随着国家在这一方面政策的进一步强化，预计韵盛发也会因此获得更大的市场机会。

④以互联网厂商驱动的商业 WiFi 市场由于商业模式不能证明实际有效，目前处于大规模萎缩状态，原有代表企业大多处于转型中。

⑤基于无线数据的大数据市场中最近两年内兴起，并且在快速增长，韵盛发的边缘数据服务产品 VDS 也是在一年多前上市，作为市场上为数不多面向无线数据的大数据解决方案，成功的经受了市场的检验，在部署规模和技术品质上，确立了产品的领先地位。

综合来看，当前 WiFi 行业中，除了依靠企业实力和规模效应抢占市场的企业外，面对细分行业市场，具有鲜明行业特点的产品解决方案的厂家才能够存活和壮大。

公司将云服务技术应用于 WiFi 领域，并据此推出完整 WiFi 产品解决方案。公司的无线产品解决方案在 WiFi 领域表现出了突出的技术优势，并且有着强烈的行业特点；公司凭借大规模、跨平台、跨地域的云服务功能优势，在运营商 WiFi 市场站稳了脚跟，并在市场上保持了持续快速的发展势头。

此外，数据通信行业正处于从旧有技术体系向基于云计算和移动互联技术体系的转型期，在这个过程中 NFV/SDN，SaaS 云服务，大数据，DevOps 无疑是最引人注目的技术方向，公司作为国内这些新技术的领先企业，将会获得更加广阔的市场未来发展。

2) 市场前景分析

如前所述，随着云计算时代的到来，数据通信市场正处于面向新技术体系的

转型期,信息网络面临着三大技术转变:组织内部的业务正逐渐在向云中心迁移,以服务云中心为目的的 NFV/SDN 技术和设备将成为数通市场的主流设备类型;同时,组织内部网络的架构也将因此而简化,原来复杂的多网、多段、多域的网络架构,将进一步简化为接入-汇聚-云中心的分层网络架构;客户端的接入形式也在快速的转变,由以有线接入为主,转变为以无线接入为主,在企业办公的场合,将以 WiFi 接入为主。

组织内部的业务迁移,意味着它被从组织内部的机房搬出来:适合集中处理的,搬到云中心;适合分散处理的,转变为边缘计算环境。伴随着这种承载位置上的改变,业务的承载形式也必然由传统的软件产品,转变为按需使用的服务产品,这种服务产品就是 SaaS。

以上意味着,在 IT 市场,云服务、SaaS、NFV/SDN、WiFi 市场,在未来相当长的时间里,将会有巨大的增长。

与云计算相对应,企业与地域相关的业务网络,也将会在边缘计算思想的影响下发生转变。当前蓬勃发展的 NB-IoT 所带来的对边缘计算解决方案的示范作用,会逐步扩展到其他宽带领域,就类似于 CDN 服务对于 WEB 服务的促进一样。边缘计算将解决传统云计算方案所受到的地域限制,真正实现将云计算架构部署任何地方的愿景。这种换代式的技术转变所带来的市场前景,是可以预期的。

3) 核心资源要素分析

公司一直秉承“轻资产、重研发”核心资源配置战略。在公司发展方向的选择上,尽量避免非核心业务对于公司资金、资产的占用,保证将核心资源集中在面向公司产品和技术拓展的研发工作和人力资源上。公司一直保持着研发人员占比过半的传统,截至 2017 年 6 月 30 日,公司研发人员 69 人,占人员总数的 57.50%。公司在应对市场环境的变化和竞争对手的压力时,总能够快速的对自身产品和销售方式进行适当的调整,保证公司目标和市场战略的达成。

4) 核心竞争力分析

公司的核心竞争力如下:

① 先进的产品理念

公司区别于其它运维软件厂商、数据通信厂商，以跨界思维，重新审视传统 IT 运维管理和数通产品的商业模式，创造性的将“关键业务设备的全生命周期运维”的概念落实到了云服务平台的开发、产品和解决方案的设计中，以客户最佳体验为准绳，以实现“最简部署、最简排障、最简扩容”为目标，为客户打造一站式的云上运维管理解决方案，这是公司最大的竞争优势。

②云服务平台的行业创新优势

对客户来说，公司的云服务平台和产品方案向他们传递了一个理念，就是以运维的视角来审视产品，这样的产品和方案才适合客户使用。客户选择云服务平台承载其业务运维，最终是为了将其业务顺利的开展起来，也就是业务运营。运营就是要考虑综合成本的，只有最低的边际成本，才能获得客户的认可和接纳。公司通过云服务做到了这点。

从技术含量来讲，公司的云服务平台和产品方案实现了大规模的跨地域的“集中管控”，这个“大规模”是十万级的；实现了将第三方设备纳入管控；实现了将第三方服务从云端进行挂载；实现了单一设备多方共用共管；实现了终端设备的即插即用；实现了用户自主排障和远程协同；实现了策略性的版本管理；实现了开放式大数据采集和分析等等。

从可替代性来看，客户的业务运营，需要的是一个完整的解决方案进行支撑的，因此，功能的丰富与完整，是公司的核心竞争力之一。从这方面来说，当前公司的云服务平台和产品方案是其他厂商的产品难以替代的。这是因为公司一开始就将云服务平台布局在了 WLAN 行业中，进而深挖行业需求，公司的云服务平台不仅具有完善的运维能力，同时还具有这个细分市场中最全的业务运营能力。推而广之，公司的平台在进入下一个细分市场时，也会采取类似的策略，进而建立起自身的优势。

③ 技术与研发优势

公司长期致力于产品创新。公司依托自身的业务积累大力，发展具有自主知识产权的产品和服务，在云计算，边缘计算，SDN/NFV，安全认证与加密等方面，都有自己的核心技术。公司申请并被授权专利有 4 项，同时，公司还拥有

13 项软件著作权。

公司的技术优势体现在：

A、实用化的边缘计算架构

公司是国内最早从事边缘计算架构研究以及产品化的组织。在 2013 年，“边缘计算”的名称尚未在国内出现，公司即以“二层云架构”的名义实现了虚拟化的应用服务在企业网络“边界”进行部署的实用化样机，并在 2014 年批量上市，成功实现在国内多个运营商的实际业务运行，这也是国内可查的唯一一个基于边缘计算技术商用化产品。经过多年来不断的技术完善，公司基于边缘计算架构的业务支撑平台和相关硬件产品，保持了其独有的优势，获得了众多客户的认可和支持。

B、对于异构系统的支持

公司独创性的将机器学习技术应用到了 IT 设备客户端界面识别和操作方面，经过多年的数据累积和算法优化，公司的自动人机界面操控技术已趋成熟。该技术在实际应用中的最大优势，就是可以实现公司平台对不同厂家设备的管理，不依赖于其他厂家的定制开发，却能够获得客户所拥有设备的最大管理能力。从当前市场来看，国外具有此技术的公司 CliQr 已经被 CISCO 收购，国内尚无具有此类技术的厂家。

C、大规模，跨地域部署

公司的平台和产品技术开发，从一开始就瞄准了运营商级的大规模、跨地域部署场景，兼顾复杂和灵活部署场景。从设计支持的部署规模来衡量，我们的方案可以达到其他厂家方案的一个数量级以上，对地域支持的条件要求也远低于业内厂家。最重要的是，我们的跨地域的大规模部署能力，是建立在最佳的实施成本和持续维护成本之上的。从目前业内各厂家技术的发展情况来评估，公司在此方面的技术领先优势不少于两年。

D、面向企业的本地大数据支持

公司开发面向企业本地的大数据服务，一方面是立足于公司在边缘计算领域

的技术领先优势，意图将边缘计算能力从控制层面扩展到数据层面，使得客户不仅可以使边缘计算设备实现 IT 业务管理，还能进一步实现对 IT 业务的支撑，从而使公司的边缘计算架构不仅可以作为客户技术解决方案的一个选择，同时也可以成为 IT 基础设施方案的一种选择；另一方面，公司对企业大数据服务形态有着自己前瞻性的观点，即业务数据的所有权如何切实的为客户拥有？这种前瞻性的思路同样催生了公司的企业本地大数据服务产品。市场的反馈也证明，公司在此领域的开发，符合企业大数据市场未来发展的趋势。目前尚未发现具有类似思路的产品在国内市场上出现。

④ 团队优势

公司具备稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，团队人才优势较为明显。专业的技术研发团队是公司的核心竞争力。经过多年的发展，公司汇聚了一批优秀的管理人才和掌握软件创新、设计与开发的专业人才，形成了具有突出优势的团队。高管团队中每个人都有多年的工作经验，熟悉本行业的发展动态，了解市场需求，能够带领大家开发具有发展前景的产品和服务，确保公司可持续发展。

公司的研发团队已经完成了多项软件产品的开发工作，并在市场上获得良好反响。公司长期坚持以优秀的企业文化、人性化的管理方式吸引并留住人才，截至目前，公司主要技术和业务骨干均持有公司的股份。

5) 盈利模式和水平分析

公司的盈利模式公司通过将云运维服务和无线接入产品、边缘服务硬件产品打包，形成一体化的解决方案进行产品销售实现收入。报告期内，公司收入分别为 1,721.92 万元、4,014.75 万元和 2,275.91 万元，净利润分别为-774.68 万元、-285.53 万元和-169.36 万元，报告期内，公司盈利水平较低，随着公司收入的增加，亏损逐步降低，公司盈利能力逐步增强。

6) 经营管理能力分析

公司的管理层均有在本行业著名公司供职多年的经历，并且大多数成员都具有深厚的研发背景。公司的总经理具有在多家创业公司创业成功的经验，具有丰富的生产经营经验和良好的经济素养；公司的高管通过一线工作锻炼，取得了实

际管理经验，具备较强的组织管理能力。公司本身具有良好的企业文化和工作氛围，同时具有严格的管理制度和要求全体遵守的办事程序和行为准则，整个公司运作严谨高效。

7) 业务发展规划分析

①技术规划

未来两年，公司将持续加强现有主要业务领域中关键技术和关键产品的研发，在优化和提升现有业务的同时，针对市场发展趋势不断提升公司的应用服务能力，积极拓展新的市场机会与商业模式，促进公司可持续发展。

研发布局在两个方面：一是跟踪重点行业技术需求，二是不断完善产品、框架和组件，以保障实现公司确定的“技术领先、品质优胜”的目标。

②产品规划

报告期内，公司主要产品包括基于边缘计算的私有云、公有云和混合云在内的云管理平台产品和云服务解决方案，已经形成了覆盖 Wi-Fi 运营需求的产品服务体系。未来，公司将在保持产品整体优势的情况下，结合下游客户特点和市场需求情况，进一步向 SDN/NFV 领域进行拓展，争取在此领域形成标杆类品牌，以产品和服务的细分行业适用性为切入点，扩大、完善公司现有产品和服务体系，进而带动公司主营业务快速增长。

纵观公司的产品和市场规划，当前的业务规划是务实、可行并有效的。

8) 市场开发能力分析

2015 年-2017 年 1-6 月份，公司的销售收入分别为 17,219,193.08 元，40,147,524.67 元和 22,759,061.93 元，报告期内，公司销售规模呈上升的趋势，公司有较强的市场开发能力。

报告期内，公司紧随市场的变化，开发的客户分布于移动运营商、宽带运营商、政企客户、智慧城市、智慧景区、智慧乡村和智慧商超等领域，公司的客户数量大幅增加，公司具有较强的市场开发能力。

9) 新业务拓展情况分析

自 2016 年下半年开始，以互联网厂商驱动的商业 WiFi 市场出现大幅萎缩，同时围绕智慧城市的项目投资也明显减少，对公司 WiFi 业务造成了一定的冲击。但公司仍保持了业务增长。

公司将通过将新一代高端无线接入点产品线投入市场，巩固公司在 WiFi 领域的竞争能力，同时保证 WiFi 产品的整体盈利水平；公司将通过边缘数据服务产品 VDS 的新一代产品，继续保持在业内的技术优势，并通过相应的市场推广活动，促进 VDS 在无线大数据领域占领更大的市场。公司将坚持发挥自身在云服务平台的核心优势，推动 NFV/SDWAN 产品正式商用化过程，保证面向运维的 IT 云服务产品和通用的网络管理可视化产品如期入市。同时公司已经着手开展 SMB 市场和海外市场的拓展工作，新业务的拓展将给公司的销售带来积极的影响。

10) 资金筹集能力分析

① 银行融资

凭借公司发展前景和积累的良好信誉，公司已与北京中关村科技融资担保有限公司和北京银行清华园支行建立起良好的信用合作关系，能够在发展过程中及时为企业提供资金支持。

② 股权融资：

公司业务的发展，获得了投资者的青睐，报告期内，公司两次获取机构的投资，未来，公司可以通过股权融资的方式筹集发展资金。

11) 期后签订合同

报告期期后，2017 年 7 月 1 日-2017 年 11 月 30 日，公司签订合同金额为 2,098.00 万元。

12) 期后收入实现情况

2017 年 7 月 1 日-2017 年 11 月 30 日，公司取得收入为 1702 万元（未审计）

经核查，主办券商和会计师认为，公司所处的行业发展状况和行业情况良好，公司拥有的经营模式可持续，拥有持续经营发展所需要的核心资源要素、公司拥

有持续经营能力。

(5) 对公司的现金获取能力、未来经营活动现金流情况进行趋势分析,并说明是否存在资金短缺风险及对公司亏损及经营活动现金流为负的应对措施和有效性,未来发展前景和发展规划,以上情况是否会影响公司的持续经营能力。

1) 现金获取能力

①经营活动获取现金的能力

报告期内,公司经营活动产生的现金流量情况如下:

单位:元

| 项目 | 2017年1-6月 | 2016年 | 2015年 |
|---------------|---------------|---------------|----------------|
| 经营活动产生的现金流量净额 | -4,669,802.67 | -8,683,315.81 | -11,636,600.13 |

随着公司销售规模的扩大,销售商品、提供劳务收到的现金金额增加,公司经营活动产生的现金流量净流出逐步减少,未来随着公司销售规模的扩大和回款情况的转好,公司通过经营活动获取现金的能力将进一步转好。

②筹资活动获取现金的能力

公司已与北京中关村科技融资担保有限公司、北京银行清华园支行建立起良好的合作关系,上述金融机构能够在公司发展过程中及时为企业 provide 资金支持。

随着公司的发展,公司的产品和技术逐渐被客户所认可,同时公司得到市场投资的认可,2015年,2017年1-6月份,吸收投资收到的现金分别为20,000,000.00元和20,667,000.00元,后期公司发展资金不足时,可以通过增发股份的形式获取权益资金。

2) 未来经营活动现金流情况

未来,随着公司销售规模的增加和回款情况的转好,公司通过经营活动获取现金的能力将进一步转好,公司经营活动产生的现金流量为净流入。

综上，公司后期发展规划需要的资金可以通过日常经营活动产生的现金流来解决也可以通过股权融资和债权融资支付，现阶段，经营活动产生的现金流量净流出将不会影响公司的持续经营能力。

3) 是否存在资金短缺风险

公司已在公开转让说明书中进行如下披露：

“2015年、2016年和2017年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-11,636,600.13元、-8,683,315.81元和-4,669,802.67元。报告期内公司经营活动产生的现金流量净额虽为负数，但呈持续增加趋势，随着公司市场规模的扩张经营活动现金持续支出态势即将迎来拐点。公司将继续扩大业务范围，延续技术和产品研发、业务运营的投入，短期内经营活动产生的现金流量净额仍可能为负值。”

4) 公司亏损及经营活动现金流为负的应对措施和有效性

①公司将通过扩大销售规模，增加销售商品、提供劳务收到的现金②公司将通过股权融资和债券融资的方式筹集未来发展资金。

通过上述方式，将有效的弥补公司未来可能产生的资金短缺。

5) 未来发展前景和发展规划

①战略目标

公司未来两年的业务发展战略目标为：成为业内领先的智能终端云运维服务提供商。IoT（物联网）产业在国家层面受到高度重视，这为公司带来更为广阔的发展前景。公司将积极把握时代的机遇，在业务、技术、管理等方面不断提高自身竞争力，不断完善产品和服务水平，快速提高公司销售收入和提升市场份额。

②战略规划

随着公司法人治理结构的不断完善，内部管理制度的加强和进一步落实，公司在规范、稳健运营的前提下，将在技术、产品、市场、人才、管理等角度发力，寻求更为广阔的发展空间。

A、技术规划

未来两年，公司将持续加强现有主要业务领域中关键技术和关键产品的研发，在优化和提升现有业务的同时，针对市场发展趋势不断提升公司的应用服务能力，积极拓展新的市场机会与商业模式，促进公司可持续发展。

研发布局在两个方面：一是跟踪重点行业技术需求，二是不断完善产品、框架和组件，以保障实现公司确定的“技术领先、品质优胜”的目标。

B、产品规划

报告期内，公司主要产品包括基于边缘计算的私有云、公有云和混合云在内的云管理平台产品和云服务解决方案，已经形成了覆盖 Wi-Fi 运营需求的产品服务体系。未来，公司将在保持产品整体优势的情况下，结合下游客户特点和市场需求情况，进一步向 SDN/NFV 领域进行拓展，争取在此领域形成标杆类品牌，以产品和服务的细分行业适用性为切入点，扩大、完善公司现有产品和服务体系，进而带动公司主营业务快速增长。

C、市场规划

积极开拓市场渠道，将公司的产品和服务扩展到以北京为中心、以上海、广州、武汉为支点的全国主要一、二级城市。积极探索互联网渠道，重视互联网的宣传和传播能力。借助品牌影响力提升的有利契机，加大市场营销力度，在保证公司运营商行业市场优势的前提下，持续扩大公司产品在各个相关行业的销售力度，积极开拓 SDN/NFV 业务，进一步树立公司在云运维领域的品牌形象，实现公司发展空间的进一步扩大。

D、人才规划

a、加快人才引进

公司将立足于未来发展需要，进一步加快人才引进。通过专业化的人力资源服务和评估机制，满足公司的发展需要。一方面，公司将根据不同部门职能，有针对性的招聘专业化人才：管理方面，公司将建立规范化的内部控制体系，根据需要招聘行业内部专业的管理人才，提升公司整体管理水平；技术方面，公司将

引进行业内优秀人才，提升公司的技术创新性，增加公司核心技术储备，并有效转化科技成果，确立公司技术研发的领先地位。另一方面，公司将建立人才梯队，以培养管理和技术骨干为重点，有计划地吸纳各类专业人才进入公司，形成高、中、初级人才的塔式人才结构，为公司的长远发展储备力量。

b、强化人才培养

培训是企业人才资源整合的重要途径，未来公司将强化现有培训体系的建设，建立和完善培训制度的同时，针对不同岗位的员工制定科学的培训计划，并根据公司的发展要求及员工的发展意愿，制定员工的职业生涯规划。采用内部交流课程、外聘专家授课及先进企业考察等多种培训方式提高员工技能。通过强化人才培养将大幅提升员工的整体素质，促使员工队伍进一步适应公司的快速发展步伐。

c、推行激励政策

公司将制定符合公司文化特色、具有市场竞争力的薪酬结构，制定和实施有利于人才培养的激励政策。根据员工的服务年限及贡献，逐步提高员工待遇，进一步激发员工的创造性和主动性，为员工提供良好的用人机制和广阔的发展空间，全力打造出团结协作、拼搏进取、敬业爱岗、开拓创新的员工队伍，从而有效提高公司凝聚力和市场竞争力。

E、管理规划

a、完善财务核算及财务管理体系

公司将进一步加强财务核算的基础工作，提高会计信息质量，完善各项会计核算、预算、成本控制、审计及内控制度，充分发挥财务在预测、决策、计划、控制、考核等方面的作用，控制好企业的成本、现金流、利润率等财务指标，为财务管理和企业决策奠定良好的基础。

b、建立有效的内控及风险防范制度

内控建设不仅是上市公司监管规范的需要，更是企业长远稳健发展的需要。未来公司将进一步完善公司内部审计、风险控制机制、出资人的监督机制、责任追究制度、风险预防和保障体系，实行合同集中管理，完善内部合同管理体系，

并建立公司内部各类经济合同管理体系，制定并完善管理标准、管理流程及管理
制度，按照分级分类的原则，对公司内部各类经济合同实行集中管理，规范经营
行为，强化合同意识，从经济合同源头、到授权委托事宜，从而形成一套规避经
营风险的机制，提高公司经营管理水平。

公司的发展规划将增强公司的盈利能力，不会对公司的持续经营能力产生影
响。

经核查，主办券商和会计师认为公司获取现金的能力、未来经营活动现金流
变动情况以及存在的资金短缺风险不会影响公司的持续经营能力。

**(6) 请主办券商和会计师核查以上问题，并针对公司经营模式
是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具
有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见；**

经核查“本题第一问、第三问、第四问和第五问”过程，主办券商和会计师
认为：公司经营模式可持续、公司具备核心资源要素和核心竞争力、符合“具有
持续经营能力”的挂牌条件。

**(7) 核查公司的经营活动现金流，并核查经营活动现金流及明
细项目的真实性、准确性、完整性，并就公司报告期内净利润与经营
性现金净流的匹配合理性发表意见。请公司补充披露**

经核查“本题第二问”，主办券商和会计师认为：公司报告期内净利润与经
营性现金净流匹配合理。

15、公司应收账款余额较高。(1) 请公司结合客户对象、业务特
点、信用政策、信用期外的应收账款余额、结算方式及收入变动等各
方面因素分析并补充披露应收账款余额的合理性；请主办券商核查上
述情况，并核查公司期后收款情况，是否存在应收账款无法收回风险，
并结合应收账款期后收款情况核查收入的真实性，是否存在提前确认

收入的情形。(2) 请公司结合同行业公司以及公司自身特点、应收账款的可回收情况等分析坏账计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分；请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

(1) 请公司结合客户对象、业务特点、信用政策、信用期外的应收账款余额、结算方式及收入变动等各方面因素分析并补充披露应收账款余额的合理性；请主办券商核查上述情况，并核查公司期后收款情况，是否存在应收账款无法收回风险，并结合应收账款期后收款情况核查收入的真实性，是否存在提前确认收入的情形。

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六 财务状况分析”之“(一) 资产的主要构成及减值准备”之“1、流动资产分析”进行补充披露。

2015 年末、2016 年末、2017 年 6 月末公司应收账款余额分别为 5,217,568.60 元、15,681,719.44 元、17,765,415.91 元，报告期内，应收账款余额持续增加，2017 年 6 月末应收账款余额较 2015 年末增加 12,547,847.31 元，增长的主要原因有①销售收入的增加导致应收账款相应增加②是随着销售收入的增加，对应项目质保金余额增加。

报告期内，销售收入与应收账款的余额对比分析：

单位：元

| 项目 | 2017 年 1-6 月 | 2016 年 | 2015 年 |
|-----------|---------------|---------------|---------------|
| 营业收入 | 22,759,061.93 | 40,147,524.67 | 17,219,193.08 |
| 应收账款余额 | 16,452,279.52 | 14,859,584.43 | 4,910,570.07 |
| 预收账款余额 | 157,775.30 | 2,933,618.96 | 1,886,320.05 |
| 应收账款余额占收入 | 0.72 | 0.37 | 0.29 |

| | | | |
|----|--|--|--|
| 比重 | | | |
|----|--|--|--|

从上表可以看出，应收账款余额占收入比重逐渐增加，应收账款余额持续增加，截至2017年6月末，应收账款余额较大，主要原因是随着公司产品被市场认可，公司收入呈现持续增长的趋势，同时2016、2017年公司客户在智慧城市、智慧乡村领域增加，这些基础设施建设项目工程量大、建设施工周期较长，且付款流程较长，导致下游客户未能及时收回款项，客户无法将款项支付给公司，导致部分客户的款项未能收回，应收账款增加。

截至2017年6月末，应收账款余额前10名客户情况如下：

| 客户 | 截至2017-6-30日余额 | 其中2017年形成金额 | 信用政策 | 结算方式 | 截至2017年12月15日客户余额 |
|------------------|----------------|--------------|--------------|------|-------------------|
| 北京卓越天成信息技术有限公司 | 4,012,320.00 | 4,012,160.00 | 三个月 | 转账汇款 | 922,960.00 |
| 北京云领科技有限公司 | 3,721,550.00 | - | 三个月 | 转账汇款 | 3,414,920.00 |
| 深圳市华讯方舟软件信息有限公司 | 962,341.41 | 320,000.00 | 三个月 | 转账汇款 | 625,223.75 |
| 华强方特（芜湖）旅游发展有限公司 | 865,822.00 | 865,822.00 | 三个月（5%质保金一年） | 转账汇款 | 519,493.00 |
| 任子行网络技术股份有限公司 | 742,860.00 | 35,660.00 | 三个月 | 转账汇款 | - |
| 上海华盖科技发展股份有限公司 | 693,849.09 | 693,849.09 | 三个月 | 转账汇款 | 511,409.49 |
| 郑州华强文化科技有限公司 | 660,527.00 | 660,527.00 | 三个月（5%质保金一年） | 转账汇款 | 55,043.00 |
| 华强方特（芜湖）文化科技有限公司 | 638,023.99 | 638,023.99 | 三个月（5%质保金一年） | 转账汇款 | 382,813.99 |
| 深圳市瑞森通讯有限公司 | 556,309.20 | 532,149.20 | 三个月 | 转账汇款 | 482,149.20 |
| 北京瑞兆兴业科技发展有限公司 | 488,323.50 | - | 三个月 | 转账汇款 | 488,323.50 |
| 合计 | 13,341,926.19 | | | | 5,090,670.26 |
| 期末余额 | 17,765,415.91 | | | | |
| 占比 | 75.10% | | | | |

从上表可以看出，部分客户由于下游回款情况，导致客户的资金紧张，未能

按照信用期支付款项，随着客户资金紧张情况的缓解，公司陆续收回上述款项，截至 2017 年 12 月 15 日，公司部分款项已收回，截至 2017 年 6 月末，公司应收账款余额真实合理。

经核查公司与客户销售合同、发票、出库单以及期后回款凭单，同时结合应收账款和收入函证程序并辅助客户现场访谈，主办券商认为公司的收入是真实的，不存在提前确认收入的情形。

(2) 请公司结合同行业公司以及公司自身特点、应收账款的可回收情况等分析坏账计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分；请主办券商及会计师核查并发表明确意见

公司应收账款坏账政策如下：

①单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项：

| 重大及判断标准 | 韵盛发 | 上海寰创 | 康凯科技 | 敦崇科技 |
|----------------------|---|---|--|--|
| 单项金额重大的判断依据或金额标准 | 余额为 100 万元以上的应收账款、余额为 100 万元以上的其他应收款。 | 应收账款-占应收账款账面余额 10% 以上的款项，其他应收款-余额位列前五位的其他应收款 | 期末余额达到 500 万（含 500 万）以上的。 | 应收账款余额前五名的款项 |
| 单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法 | 当存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备。 | 经单独进行减值测试有客观证据表明发生减值的，依据其未来现金流量现值低于账面价值的差额计提坏账准备；经单独进行减值测试未发生减值的，将其划入具有类似信用风险特质的若干组合计提坏账准备。 | 单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。单独测试未发生减值的应收款项，将其归入相应组合计提坏账准备。 | 本公司对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发生减值的金融资产，包括在具有类似信用风险特征的金融资产组合中进行减值测试。单项测试已确认减值损失的应收款项，不再包括在具有类似信用风险特征的应收款项组合中进行减值测试。 |

②按照组合计提坏账的方法

| 组合分类及计提方法 | 韵盛发 | 上海寰创 | 康凯科技 | 敦崇科技 |
|-----------|-----|------|------|------|
| | | | | |

| | | | | |
|-------|---------------------|--------------------------------|--|---------|
| 关联方组合 | 不计提坏账、除非有明显证据表明存在减值 | 关联方款项、应收押金、保证款、员工暂借款等，不计提坏账准备。 | 无风险组合：根据业务性质，认定无信用风险，包括：个人备用金、纳入合并范围内关联方 | 不计提坏账准备 |
| 账龄组合 | 账龄分析法、除非有明显证据表明存在减值 | 按照账龄分析法计提 | 按照账龄分析法计提 | 账龄分析法 |

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备与同行业内公司坏账计提政策比较如下：

| 账龄 | 韵盛发(北京)科技股份有限公司 | 上海寰创 | 康凯科技 | 敦崇科技 |
|--------|-----------------|--------|--------|--------|
| 6个月以内 | 5.00 | 1.00 | 5.00 | 5.00 |
| 6个月至1年 | 5.00 | 5.00 | 5.00 | 5.00 |
| 1至2年 | 10.00 | 10.00 | 10.00 | 10.00 |
| 2至3年 | 20.00 | 50.00 | 30.00 | 30.00 |
| 3至4年 | 50.00 | 100.00 | 50.00 | 50.00 |
| 4至5年 | 80.00 | 100.00 | 80.00 | 50.00 |
| 5年以上 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |

从上表看，公司应收账款坏账政策与同行业相比相近，公司制定的坏账政策充分考虑了自身应收账款的性质和收回的可能性，符合公司业务的实际情况，公司各期末应收账款坏账准备计提充分，符合稳健性原则。

经查验公司的生产经营特点，将公司坏账政策与同行业公司进行比较，并通过查验公司期后回款情况，公司应收账款整体质量较好，期后回款情况较好，主办券商认为公司坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分。

16、公司存在员工持股平台。请公司：（1）说明持股平台获取股权的价格，是否属于股份支付，是否进行股份支付的会计处理及原因和依据；（2）提供股权激励政策具体内容或相关合同条款；（3）披露股权激励账务处理对当期及未来公司业绩的影响情况，影响重大时做

重大事项提示。

请会计师对股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；同时对股份支付公允价值确定依据及合理性，股权激励费用的核算是否合理及是否符合准则规定，对股权激励费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定发表意见。请主办券商和会计师核查上述事项并发表明确核查意见。

【回复】

（1）说明持股平台获取股权的价格，是否属于股份支付，是否进行股份支付的会计处理及原因和依据；

2015 年 12 月 10 日，公司召开了第四届第三次股东会，同意北京韵盛发投资中心（有限合伙）（以下简称“韵盛发合伙”）出资 266.70 万元，韵盛发合伙作为员工持股平台未实缴出资。2017 年 5 月 17 日，有限公司召开第七届第一次股东会，同意股东韵盛发合伙将其持有有限公司全部货币出资 266.70 万元以 0 对价分别转让给新股东佳韵盛信、韵泽盛兴、佳韵盛盈，新股东佳韵盛信、韵泽盛兴、佳韵盛盈已于 2017 年 6 月 30 日前实际履行出资义务；综上所述，上述三个员工持股平台获取股权的价格为 1.00 元。

2017 年 5 月 7 日，有限公司召开股东会审议通过《北京韵盛发科技有限公司限制性股权计划》，激励对象为公司的董事、监事、高级管理人员和工作满 6 个月的管理骨干、技术骨干。公司于 2017 年 05 月 07 日与激励对象签订了限制性股权激励协议，协议中约定自 2017 年 07 月 01 日（授予日）起，激励对象按激励计划规定的条件和方式通过持股平台受让公司股份，从而间接持有公司股份，协议对价为 1.00 元/股。限制性股权的锁定期为 5 年，满足一定条件后方可解禁。

根据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的京信评报字（2017）第 378

号评估报告，韵盛发股东全部权益采用收益法的评估结果为 10,061.18 万元，价格为 3.11 元。持股平台取得股权的价格低于评估价格，属于股份支付。由于股权授予日为 2017 年 07 月 01 日，根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》的相关要求，公司应该在解禁期内，根据解禁的比例，进行相应的账务处理。此次股份支付授予日为 2017 年 07 月 01 日，因此报告期内不进行股份支付的账务处理。

(2) 提供股权激励政策具体内容或相关合同条款；

股权激励计划的核心条款如下：

“第四条 公司股东会负责批准限制性股权计划。

第五条 公司董事会负责制定限制性股权计划的具体条款，包括但不限于限制性股权的数量、条件、具体授予对象、行权方式和程序等。

第六条 公司董事会下设董事长办公室，直接负责限制性股权的授予、实施和终止及有关操作的有关具体事项。董事长办公室的成员由董事会任免。

第七条 限制性股权计划的财务事宜由公司财务部办理。

第八条 董事长办公室有权：

- 一、对本计划的条款作出解释；
- 二、对未充分考虑到的情况进行修改和完善；
- 三、在发生重大事件时暂时中止本计划。

第三章 限制性股权（股票）

第九条 限制性股权经过授予、锁定期两个阶段。

第十条 公司本次限制性股权计划所用股权为公司总股本的【8.256】%。用于限制性股权计划的股权一律由持股平台有限合伙统一持有。

第十一条 公司若今后实施新的限制性股权（股票）计划，必须经股东会协商讨论决定。

第十二条 本计划所授予的限制性股权锁定期为【5】年，分批解禁，具体为：

| 解禁时间 | 限制性股权解禁比例 |
|------|-----------|
| 满一年 | 5% |

| | |
|-----|-----|
| 满两年 | 5% |
| 满三年 | 10% |
| 满四年 | 20% |
| 满五年 | 60% |

第十三条 在锁定期内，限制性股权（股票）不能转让、不能用于质押以及偿还债务。解禁后，公司股票上市前，员工可以通过向持股平台内的其他合伙人转让合伙权益的方式，转让限制性股份（股票）。

第四章 限制性股权（股票）持有

第十四条 本计划仅向公司的董事、监事、高级管理人员和工作满【6】个月的管理骨干、技术骨干授予限制性股权（股票），具体授予对象和条件由董事长办公室制定。

第十五条 限制性股权（股票）持有人不是公司直接股东，不享有相应的股东权利。限制性股权（股票）持有人是持股平台有限合伙的有限合伙人，不执行和参与持股平台有限合伙的管理。

第十六条 当限制性股权（股票）持有人因辞职、解雇、退休、丧失行为能力、死亡而终止服务时，需根据股票是否已经上市做区分处理：

一、如公司股票未上市，则限制性股权（股票）持有人持有的限制性股权（股票），无论是否解禁，均应按限制性股权原价+中国工商银行同期活期存款利息退回给公司指定的人；

二、如公司股票已经上市，则按以下情况分别处理：

1、如依据本规定及相关法律法规规定，股票已经解禁，则员工继续保有该股票。

2、如依据本规定或相关法律法规规定，股票尚未解禁，则员工应当继续履行锁定期义务。

第五章 授予

第十七条 本计划限制性股权额度的授予进度由公司董事会决定和控制。

第十八条 本计划中，每个符合条件的员工累计被授予的限制性股权数量不得超过公司总股权的百分之2%，如有超过，需股东会事先批准。

第十九条 公司在授予限制性股权（股票）后须通知所有股东。

第六章 支付对价

第二十条 本次限制性股权计划的购买价格确定为:

员工在 2015 年（含）之前服务期对应的价格：人民币 1 元/1 元公司注册资本；

员工在 2016 年（含）服务期对应的价格：人民币 2 元/1 元公司注册资本。

第二十一条 如员工接受限制性股权（股票），必须加入公司指定的员工持股平台有限合伙，并通过持股平台有限合伙间接持有公司股权（股票）。员工在持股平台有限合伙中所占合伙出资份额=该员工被授予的限制性股权数量÷该有限合伙所持公司总股权数量。

第二十二条 公司股票未上市时，员工离职、辞职、解雇、退休、丧失行为能力、死亡而终止服务时，必须将限制性股权全部转让与公司指定的受让方（即必须将其对持股平台有限合伙的出资份额转让与公司指定的受让方），由公司指定的受让方按限制性股权原价+中国工商银行同期活期存款利息的价格向离职员工支付退股款。公司股票上市后，如发生离职、辞职、解雇、退休、丧失行为能力、死亡，员工持有的股票不受影响，但须遵守法定和约定的股票锁定期。

如公司股票上市，则董事、监事、财务负责人和高级管理人员(部门负责人)的股票锁定期为上市后【6】个月，但法律规定更长锁定期的，按法律规定执行；技术人员的股票锁定期为公司股票上市后【1】年，但法律规定更长锁定期的，按法律规定执行。股票锁定期满后员工不能单独决定出售股票，只能由持股平台有限合伙在二级股票市场出售由该员工通过持股平台有限合伙间接持有并决定出售的股票，并将扣除税费后的收入支付给该决定出售员工。

第七章 收购的处理

第二十三条 当发生公司被收购时，在收购发生后 30 日内，如果收购方要求购买员工持有的限制性股权（股票），对于已经解禁的限制性股权（股票），员工有义务（但无权利）按收购方收购时同等的交易价格将已经解禁的限制性股权（股票）售与收购方；对于尚未解禁的限制性股权（股票），员工有义务（但无权利）按限制性股权原价+中国工商银行同期活期存款利息的价格将尚未解禁的限制性股权（股票）售与收购方。以上出售均通过 持股平台向收购方转让由员工通过持股平台有限合伙间接持有的股权（股票）方式实施。如果收购方未提出收购限制性股权（股票）的要求，本计划继续实施。”

(3)披露股权激励账务处理对当期及未来公司业绩的影响情况，影响重大时做重大事项提示。

根据限制性股权公允价值和锁定期以及员工支付的对价，由于公司对员工进行股权激励，未来公司根据企业会计准则的相关规定，对限制性股权解禁部分进行账务处理，预计对 2017 年的净利润影响数为 14.07 万元，对 2017-2022 年的净利润累计影响数为减少净利润 562.74 万元。公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”进行补充披露。

主办券商核查意见

经核查，主办券商认为在报告期内公司员工持股平台获取股份的行为无需进行股份支付会计处理，符合《企业会计准则》的要求。

会计师核查意见

1) 核查程序及分析程序

审阅公司股东大会、董事会和管理当局会议纪录及其他重要文件，查阅工商底档、章程制度、股东协议、银行回单等文件，查询全国企业信用信息公示系统，访谈公司管理层人员，核查公司是否存在股份支付事项；收集公司有关股权激励政策及员工股权激励协议等文件；查阅公司会计账簿、会计凭证及相应原始单据，核查公司有关股权支付会计处理是否符合《企业会计准则》要求。

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：“股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”股份支付需满足三个条件，一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

经核查，公司为了激励管理和技术骨干的工作积极性，引进高素质的经营管理人才和科技人才，保持公司长期稳定的发展，制定了股权激励政策，并于 2017 年 05 月 07 日与激励对象签订了限制性股权激励协议，约定：自 2017 年 07 月 01 日（授予日）起，激励对象按激励计划规定的条件和方式通过持股平台（有

有限合伙)受让公司股份,从而间接持有公司股份,协议对价为1.00元/股。限制性股权的锁定期为5年,满足一定条件后方可解禁。

因此,公司执行的限制性股权的股权激励计划属于公司为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易,属于以权益结算的股份支付。

天津佳韵盛盈企业管理咨询中心(有限合伙)、天津佳韵盛信企业管理咨询中心(有限合伙)、天津韵泽盛兴企业管理咨询中心(有限合伙)为公司的员工持股平台,成立于2017年05月16日,于2017年6月对公司进行投资入股,公司于2017年06月08日进行了相关工商变更,2017年06月13日入资款均缴足。根据公司与股权激励对象签订的协议约定:在授予日前,即使股权激励对象已经被登记为持股平台的合伙人,亦不实际享有限制性股权对应的所有权利或权益;即使股权激励对象完成支付义务,自授予日起方可正式被授予限制性股权;授予日为2017年07月01日。

权益结算的股份支付的确认和计量原则:对于换取职工服务的股份支付,企业应当以股份支付所授予的权益工具的公允价值计量。企业应在等待期内的每个资产负债表日,以对可行权权益工具数量的最佳估计数为基础,按照权益工具在授予日的公允价值,将当期取得的服务计入相关资产成本或当期费用,同时计入资本公积中的其他资本公积。

根据会计师事务所核查公司股权激励计划及相关协议内容条款可知:授予日为2017年07月01日,不包含在报告期内,因此报告期内,该股权激励计划不进行股份支付的会计处理,符合《企业会计准则》的要求。

2) 核查结论

综上所述,会计师认为,报告期内,公司员工持股平台获取股权价格的行为无需进行股份支付会计处理,符合《企业会计准则》的要求。

17、报告期营业收入大幅增长。请公司:(1)同比补充分析披露营业收入大幅增长的背景、主要原因及合理性,可从市场行情、同行业可比公司盈利水平,从经营管理、市场拓展、产品结构与售价、量

本价、客户、公司自身竞争优势及报告期主要销售合同等角度进行分析，并结合主要客户情况说明营业收入是否稳定，增长是否可持续，是否符合行业发展趋势，结合同行业可比公司情况，与公司相比是否存在较大差异；(2) 结合实际经营情况、采用定性分析与定量分析相结合的方法，结合同行业可比公司分析披露报告期内毛利率水平及波动的合理性，是否与可比公司存在较大差异。

请主办券商、会计师：(1) 补充核查公司业绩增长的真实性、合理性，并就营业收入是否稳定、是否可持续、是否存在跨期确认收入、是否存在虚增收入、账外利润、调节利润等情形，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；(2) 说明对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的核查程序，所核查的各报告期销售金额、合计金额占销售总额的比重，就报告期内公司销售的数量及价格是否真实、确认时点是否合规发表明确核查意见；(3) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规，及公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表明确意见；(4) 就公司毛利率增长和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，及是否存在调节毛利率情况，发表明确意见。

【公司回复】

(1) 同比补充分析披露营业收入大幅增长的背景、主要原因及合理性，可从市场行情、同行业可比公司盈利水平，从经营管理、市场拓展、产品结构与售价、量本价、客户、公司自身竞争优势及报告期主要销售合同等角度进行分析，并结合主要客户情况说明营业收入是否稳定，增长是否可持续，是否符合行业发展趋势，结合同行业可比公司情况，与公司相比是否存在较大差异；

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“(一) 营业收入、利润及毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”之“2、营业收入构成”进行补充披露。

2015 年、2016 年、2017 年 1-6 月公司营业收入分别为 17,219,193.08 元、40,147,524.67 元, 22,759,061.93 元, 2016 年较 2015 年增长 133.15%, 增幅较大, 且以 2017 年上半年收入规模折算全年后也保持增长。公司收入增长的主要原因为 2013 年-2015 年商用 WiFi 投资较大, 带动宽带运营商在宽带领域的投资, 公司于 2013 年底开始与宽带运营商进行接触, 并于 2015 年与鹏博士电信传媒集团股份有限公司、无限城市(北京)科技有限公司等带宽运营商达成合作, 2016 年收入大幅增长的原因为①公司渠道进入广电市场、获取智慧农村西南地区项目订单, 取得收入 600 万左右②西南地区运营商 WiFi 业务, 公司相关的收入增加③2016 年下半年公司与智慧景区、主题公园类客户达成合作, 取得该公司较大收入。

公司收入的增加可以从以下方面进行分析:

(1) 市场行情

当前, 在 WiFi 各行业市场中企业 WiFi 市场占比最大, 但传统企业 WiFi 市场接近饱和, 目前主要焦点在于企业网络总体方案的更新换代上, 该市场对产品技术、品牌和服务都有较高的要求, 目前主要被传统数通大厂把持, 如 CISCO、华为、新华三、锐捷。

运营商 WiFi 市场经过前几年的爆炸增长后, 目前细分成为两个市场, 一是公共 WiFi 市场, 当前处于增长停滞状态, 主要受 5G 移动网络加速推进所带来的方向选择问题影响; 二是政企集客市场, 由于有线网络无线化所带来的换代需求, 以及 WiFi 运营商开始大量借鉴商业 WiFi 的项目运作模式, 成功的推动了政企集客市场的快速增长, 这个市场, 当前是韵盛发在 WiFi 领域的主战场。由于运营商对于产品成本和综合方案能力的敏感性, 具有突出运营商行业优势的企业获得了较好的份额, 如韵盛发、寰创、华三等。

智慧城市市场一直处于缓慢增长状态, 由于国家在政策推动与企业参与方式

方面的改变，预计该市场会有大幅度的增长。智慧城市市场的项目运作方式也正在向运营商类市场转变，但由于参与承包企业的属性，决定了传统数通大厂和大集成商会获得最大机会。韵盛发此前一直通过和 WiFi 运营商合作耕耘这个市场，并因为智慧城市市场对于安全审计方面的先天要求，而占有很大的方案优势。伴随着国家在这一方面政策的进一步强化，预计韵盛发也会因此获得更大的市场机会。

基于无线数据的大数据市场中最近两年内兴起，并且在快速增长，韵盛发的边缘数据服务产品 VDS 也是在一年多前上市，作为市场上为数不多面向无线数据的大数据解决方案，成功的经受了市场的检验，在部署规模和技术品质上，确立了产品的领先地位。

综合来看，当前 WiFi 行业中，除了依靠企业实力和规模效应抢占市场的企业外，面对细分行业市场，具有鲜明行业特点的产品解决方案的厂家才能够存活和壮大。

公司将云服务技术应用于 WiFi 领域，并据此推出完整 WiFi 产品解决方案，公司的无线产品解决方案在 WiFi 领域表现出了突出的技术优势，并且有着强烈的行业特点。公司凭借大规模、跨平台、跨地域的云服务优势，在运营商 WiFi 市场站稳了脚跟，并在市场上保持了持续快速的发展势头。

（2）经营管理

公司的管理层均有在本行业著名公司供职多年的经历，并且大多数成员都具有深厚的研发背景。公司的总经理具有在多家创业公司创业成功的经验，具有丰富的生产经营经验和良好的经济素养；公司的高管通过一线工作锻炼，取得了实际管理经验，具备较强的组织管理能力。公司本身具有良好的企业文化和工作氛围，同时具有严格的管理制度和要求全体遵守的办事程序和行为准则，整个公司运作严谨高效。

（3）市场拓展

自去年下半年开始，以互联网厂商驱动的商业 WiFi 市场出现大幅萎缩，同时围绕智慧城市的项目投资也明显减少，对我司 WiFi 业务造成了冲击。但还是

保持了业务增长。

同时，公司通过将新一代高端无线接入点产品线投入市场，巩固公司在 WiFi 领域的竞争能力，同时保证 WiFi 产品的整体盈利水平；公司已经着手开展 SMB 市场的拓展工作，相应产品准备和渠道建立工作正在进行；针对公司海外市场拓展，正在进行产品准备和市场化工作，同步开始销售团队建设和目标市场初期操作工作；这些工作的目标是在新财年能够成为公司 WiFi 业绩增长的动力。

公司将通过边缘数据服务产品 VDS 的新一代产品，继续保持在职内的技术优势，并通过相应的市场推广活动，促进 VDS 在无线大数据领域占领更大的市场。

公司将坚持发挥自身在云服务平台的核心优势，推动 NFV/SDWAN 产品正式商用化过程；保证面向运维的 IT 云服务产品，以及通用的网络管理可视化产品如期入市。

（4）产品结构及售价

2015-2017 年各产品线均丰富了产品系列，逐年推出功能更丰富，单价高，利润高的中高端产品，可以满足客户低中高端各种方案需求，而且收入占比较大的无线接入点销售数量是呈明显上升趋势。

（5）客户方面

公司的产品和服务广泛应用于运营商的政企集团客户、智慧城市、企业园区、旅游景区、主题公园、商超和酒店等领域，报告期内公司的代表性客户包括广东东研网络科技股份有限公司、北京卓越天成信息技术有限公司、上海华盖科技发展股份有限公司、北京云领科技有限公司、深圳市华讯方舟软件信息有限公司、鹏博士电信传媒集团股份有限公司、华强方特（芜湖）旅游发展有限公司等。公司已与上述客户建立了良好的合作关系，2015、2016、2017 年 1-6 月公司前五名客户销售收入分别为 8,424,556.42 元、19,789,729.69 元、16,383,837.26 元，随着公司销售规模的扩大，公司面向大客户的销售金额也逐步增加。

（6）公司优势

1) 先进的产品理念

公司区别于其它运维软件厂商、数据通信厂商，以跨界思维，重新审视传统 IT 运维管理和数通产品的商业模式，创造性的将“关键业务设备的全生命周期运维”的概念落实到了云服务平台的开发、产品和解决方案的设计中，以客户最佳体验为准绳，以实现“最简部署、最简排障、最简扩容”为目标，为客户打造一站式的云上运维管理解决方案，实践证明，这恰恰是公司最大的竞争优势。

2) 云服务平台的行业创新优势

对客户来说，公司的云服务平台和产品方案向他们传递了一个理念，就是以运维的视角来审视产品，这样的产品和方案才适合客户使用。客户选择云服务平台承载其业务运维，最终是为了将其业务顺利的开展起来，也就是业务运营。运营就是要考虑综合成本的，只有最低的边际成本，才能获得客户的认可和接纳。公司通过云服务做到了这点。

从技术含量来讲，公司的云服务平台和产品方案实现了大规模的跨地域的“集中管控”，这个“大规模”是十万级的；实现了将第三方设备纳入管控；实现了将第三方服务从云端进行挂载；实现了单一设备多方共用共管；实现了终端设备的即插即用；实现了用户自主排障和远程协同；实现了策略性的版本管理；实现了开放式大数据采集和分析，等等。

从可替代性来看，客户的业务运营，需要的是一个完整的解决方案进行支撑的，因此，功能的丰富与完整，是公司的核心竞争力之一。从这方面来说，当前公司的云服务平台和产品方案是其他厂商的产品难以替代的。这是因为公司一开始就将云服务平台布局在了 WLAN 行业中，进而深挖行业需求，公司的云服务平台不仅具有完善的运维能力，同时还具有这个细分市场中最全的业务运营能力。推而广之，公司的平台在进入下一个细分市场时，也会采取类似的策略，进而建立起自身的优势。

3) 技术与研发优势

公司长期致力于产品创新。公司依托自身的业务积累大力，发展具有自主知识产权的产品和服务，在云计算，边缘计算，SDN/NFV，安全认证与加密等方

面，都有自己的核心技术。公司申请并被授权专利有 4 项，同时，公司还拥有 13 项软件著作权。

公司的技术优势体现在：

A、实用化的边缘计算架构

公司是国内最早从事边缘计算架构研究以及产品化的组织。在 2013 年，“边缘计算”的名称尚未在国内出现，公司即以“二层云架构”的名义实现了虚拟化的应用服务在企业网络“边界”进行部署的实用化样机，并在 2014 年批量上市，成功实现在国内多个运营商的实际业务运行，这也是国内可查的唯一一个基于边缘计算技术商用化产品。经过多年来不断的技术完善，公司基于边缘计算架构的业务支撑平台和相关硬件产品，保持了其独有的优势，获得了众多客户的认可和支持。

B、对于异构系统的支持

公司独创性的将机器学习技术应用到了 IT 设备客户端界面识别和操作方面，经过多年的数据累积和算法优化，公司的自动人机界面操控技术已趋成熟。该技术在实际应用中的最大优势，就是可以实现公司平台对不同厂家设备的管理，不依赖于其他厂家的定制开发，却能够获得客户所拥有设备的最大管理能力。从当前市场来看，国外具有此技术的公司 CliQr 已经被 CISCO 收购，国内尚无具有此类技术的厂家。

C、大规模，跨地域部署

公司的平台和产品技术开发，从一开始就瞄准了运营商级的大规模、跨地域部署场景，兼顾复杂和灵活部署场景。从设计支持的部署规模来衡量，我们的方案可以达到其他厂家方案的一个数量级以上，对地域支持的条件要求也远低于业内厂家。最重要的是，我们的跨地域的大规模部署能力，是建立在最佳的实施成本和持续维护成本之上的。从目前业内各厂家技术的发展情况来评估，公司在此方面的技术领先优势不少于两年。

D、面向企业的本地大数据支持

公司开发面向企业本地的大数据服务，一方面是立足于公司在边缘计算领域的技术领先优势，意图将边缘计算能力从控制层面扩展到数据层面，使得客户不仅可以使边缘计算设备实现 IT 业务管理，还能进一步实现对 IT 业务的支撑，从而使公司的边缘计算架构不仅可以作为客户技术解决方案的一个选择，同时也可以成为 IT 基础设施方案的一种选择；另一方面，公司对企业大数据服务形态有着自己前瞻性的观点，即业务数据的所有权如何切实的为客户拥有？这种前瞻性的思路同样催生了公司的企业本地大数据服务产品。市场的反馈也证明，公司在此领域的开发，符合企业大数据市场未来发展的趋势。目前尚未发现具有类似思路的产品在国内市场上出现。

4) 团队优势

公司具备稳定的核心管理团队和优秀的技术团队，团队人才优势较为明显。专业的技术研发团队是公司的核心竞争力。经过多年的发展，公司汇聚了一批优秀的管理人才和掌握软件创新、设计与开发的专业人才，形成了具有突出优势的团队。高管团队中每个人都有多年的工作经验，熟悉本行业的发展动态，了解市场需求，能够带领大家开发具有发展前景的产品和服务，确保公司可持续发展。

公司的研发团队已经完成了多项软件产品的开发工作，并在市场上获得良好反响。公司长期坚持以优秀的企业文化、人性化的管理方式吸引并留住人才，截至目前，公司主要技术和业务骨干均持有公司的股份。

(7) 报告期主要销售合同

报告期内主要合同明细如下：

| 期间 | 合同金额 |
|---------------|-----------------------|
| 2015 年 | 31,745,122.19 |
| 2016 年 | 59,145,342.73 |
| 2017 年 1-6 月份 | 15,855,396.17 |
| 合计 | 106,745,861.09 |

综上，随着公司业务的不拓展，公司产品在市场上的影响力扩大，公司与现有客户形成了稳定的长期合作关系，同时得益于国家政策扶持、市场需求的发展以及公司竞争力增强，公司报告期内主营业务收入增幅较大，增长合理。

(8) 报告期内，前五大客户销售情况

2017年1-6月前5大客户的销售金额及占比

| 2017年1-6月主要客户名称 | 销售额(元) | 占销售总额的比例(%) |
|-----------------|----------------------|--------------|
| 北京卓越天成信息技术有限公司 | 5,247,692.31 | 23.06 |
| 北京博维仕科技股份有限公司 | 3,517,521.37 | 15.46 |
| 广东东研网络科技股份有限公司 | 3,387,151.79 | 14.88 |
| 北京邦天信息技术有限公司 | 3,144,358.97 | 13.82 |
| 上海华盖科技发展股份有限公司 | 1,087,112.82 | 4.78 |
| 合计 | 16,383,837.26 | 71.99 |

2016年前5大客户的销售金额及占比

| 2016年主要客户名称 | 销售额(元) | 占销售总额的比例(%) |
|----------------------|----------------------|--------------|
| 北京云领科技有限公司 | 5,317,564.10 | 13.25 |
| 北京卓越天成信息技术有限公司 | 4,598,290.60 | 11.45 |
| 华讯方舟智慧科技(深圳)有限公司(注1) | 3,764,806.61 | 9.38 |
| 北京数感智通科技有限公司 | 3,495,982.91 | 8.71 |
| 深圳市华讯方舟软件信息有限公司 | 2,613,085.47 | 6.51 |
| 合计 | 19,789,729.69 | 49.30 |

2015年前5大客户的销售金额及占比

| 2015年主要客户名称 | 销售额(元) | 占销售总额的比例(%) |
|----------------------|---------------------|--------------|
| 任子行网络技术股份有限公司 | 3,756,496.58 | 21.82 |
| 华讯方舟智慧科技(深圳)有限公司(注1) | 1,117,470.09 | 6.49 |
| 天津长宽电信城域网服务有限公司 | 1,115,384.62 | 6.48 |
| 中国普天信息产业股份有限公司 | 1,038,461.54 | 6.03 |
| 无限城市(北京)科技有限公司 | 1,396,743.59 | 8.11 |
| 合计 | 8,424,556.42 | 48.93 |

注1：华讯方舟智慧科技(深圳)有限公司在报告期内曾用名：深圳市华讯方舟软件信息科技有限公司

报告期内，前五大客户变动较小，同时前五大客户收入合计持续增加。公司

营业收入稳定，增长具有可持续性。

报告期内，同行业新三板公司的收入规模及增长情况：

| 公司名称 | 2017年1-6月 | | 2016年度 | | 2015年度 |
|------------------|---------------|-------------|----------------|-------------|----------------|
| | 收入 | 增长率 | 收入 | 增长率 | 收入 |
| 敦崇科技 (870467) | 9,983,030.04 | -31.39 % | 29,100,404.62 | 26.21 % | 23,057,981.40 |
| 上海寰创 | 75,338,367.05 | 31.88 % | 114,255,325.11 | -20.78 % | 144,225,364.25 |
| 康凯科技 | 1,727,907.20 | -61.61 % | 9,001,480.83 | 9.61% | 8,212,340.23 |
| 平均数 | 29,016,434.76 | 14.27 % | 50,785,736.85 | -13.18 % | 58,498,561.96 |
| 韵盛发 | 22,759,061.93 | 13.38 % | 40,147,524.67 | 133.16 % | 17,219,193.08 |

公司收入规模在对比公司中处于中游水平，随着行业整体的发展，行业内公司收入规模均得到一定程度的增长，其中 2016 年度公司收入增长规模明显高于可比公司，主要原因为 2015 年公司处于发展初期，收入规模较小，随着公司产品的更新、迭代，产品逐渐被市场认可，公司的技术优势得以体现，客户数量增多，收入大幅增加。

综上，公司收入增长与行业发展趋势一致，与同行业新三板公司相比不存在较大差异。

(2) 结合实际经营情况、采用定性分析与定量分析相结合的方法，结合同行业可比公司分析披露报告期内毛利率水平及波动的合理性，是否与可比公司存在较大差异。

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“(三) 主营业务毛利率分析”进行补充披露。

报告期内，公司分产品及整体毛利率情况如下：

单位：元，%

| 项目 | 2017年1-6月 | 2016年度 |
|----|-----------|--------|
|----|-----------|--------|

| | 收入 | 成本 | 毛利率 | 收入 | 成本 | 毛利率 |
|-----------|----------------------|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| 无线接入点 | 19,603,895.98 | 12,213,417.55 | 37.70 | 27,250,323.59 | 16,113,091.74 | 40.87 |
| 虚拟共享管理器 | 1,057,331.99 | 242,701.71 | 77.05 | 7,938,479.73 | 2,811,666.42 | 64.58 |
| 无线管理系统 | 806,071.79 | - | 100.00 | 1,203,383.87 | 0 | 100.00 |
| POE 交换机 | 564,519.08 | 308,676.31 | 45.32 | 1,461,808.55 | 972,438.90 | 33.48 |
| 配件 | 442,341.39 | 407,627.88 | 7.85 | 566,886.19 | 655,301.93 | -15.60 |
| 数据服务器 | 141,278.63 | 44,782.17 | 68.30 | 485,832.48 | 68,866.07 | 85.83 |
| 控制接入管理器 | 73,622.22 | 32,618.25 | 55.70 | 443,139.32 | 185,529.96 | 58.13 |
| 云服务平台 | 70,000.85 | 15,726.49 | 77.53 | 797,670.94 | 135,676.90 | 82.99 |
| 合计 | 22,759,061.93 | 13,265,550.36 | 41.71 | 40,147,524.67 | 20,942,571.92 | 47.84 |

单位：元，%

| 项目 | 2015 年度 | | |
|-----------|----------------------|---------------------|--------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利率 |
| 无线接入点 | 9,942,456.45 | 6,073,319.13 | 38.92 |
| 虚拟共享管理器 | 5,384,644.32 | 2,609,752.74 | 51.53 |
| 无线管理系统 | 424,462.48 | - | 100.00 |
| POE 交换机 | 360,714.53 | 298,490.84 | 17.25 |
| 配件 | 333,251.20 | 250,546.35 | 24.82 |
| 数据服务器 | - | - | - |
| 控制接入管理器 | 320,480.34 | 107,399.71 | 66.49 |
| 云服务平台 | 453,183.76 | 75,939.33 | 83.24 |
| 合计 | 17,219,193.08 | 9,415,448.10 | 45.32 |

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-6 月，公司的主营业务毛利率分别为 45.32 %、47.84% 和 41.71%。报告期内，公司产品的毛利率变动较平稳。

① 无线接入点

无线接入点是公司拥有核心专利技术的主要产品，是公司贡献收入最多的产品。2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-6 月公司无线接入点毛利率分别为 38.92%、

40.87%和 37.70%。报告期内，无线接入点的毛利率较平稳，稳中有升。

② 虚拟共享管理器

2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-6 月公司虚拟共享管理器毛利率分别为 51.53%、64.58%和 77.05%。报告期内虚拟共享管理器毛利率呈上升趋势，主要由于各期销售的不同类型的虚拟共享管理器的占比以及毛利率不一致所致，报告期内，公司销售的 VSM2000 型号、VSM3000 型号、VSM5000 型号、VSM7000 型号的毛利率较高，2015 年至 2017 年 1-6 月份，公司销售的 VSM2000 型号、VSM3000 型号、VSM5000 型号、VSM7000 型占总体的比重逐年升高。

③ 无线管理系统

无线管理系统为公司研发形成的无形资产，研发该无形资产的成本均以费用化。故报告期内，公司销售无线管理系统收入的毛利率为 100%。

④ 数据服务器

2016 年、2017 年 1-6 月份数据服务器的毛利率分别为 85.83%，68.30%。2017 年 1-6 月份的毛利率较 2016 年降低较多，主要原因是 2016 年公司主要销售的是型号 VDS6158，占数据服务器的比重为 81.65%，该产品的毛利率较高为 89.91%；2017 年主要销售的是型号 VDS3010，占数据服务器的比重为 91.96%，该产品的毛利率较 VDS6158 低，为 73.36%。

⑤ 云服务平台

2015 年度、2016 年度和 2017 年 1-6 月公司云服务平台的毛利率分别为 83.24%，82.99%，77.53%。2017 年 1-6 月份云服务平台收入的毛利率较 2016 年降低，主要原因是 2016 年销售的型号主要为 CSP5000，该型号产品的毛利率较高，2017 年 1-6 月份，公司未销售该类型的云服务平台。

⑥ 其他产品

其他产品主要包含 POE 交换机、配件、控制接入管理等与无线接入点相配套的产品，报告期内，该类产品的毛利率变动较平稳。

与同行业新三板公司主营业务毛利率对比分析：

| 公司名称 | 2017年1-6月 | 2016年度 | 2015年度 |
|------|-----------|--------|--------|
| 敦崇科技 | 28.56% | 20.81% | 31.09% |
| 上海寰创 | 54.29% | 53.54% | 46.46% |
| 康凯科技 | 24.26% | 6.40% | 31.39% |
| 平均数 | 35.70% | 26.92% | 36.31% |
| 韵盛发 | 41.71% | 47.84% | 45.32% |

报告期内，公司毛利率在行业内处于中游水平，其中公司的毛利率较平均数较高，主要原因有①部分可比公司的收入规模较小，单位采购成本较高，以及成本控制能力较弱，导致报告期内毛利率平均数较小②公司提供的产品全面，公司提供的综合解决方案认可度较高，产品毛利率较高。

公司的毛利率与同行业新三板公司，无较大差异。

综上，报告期内，公司毛利率变动合理。

【主办券商回复】

(1) 补充核查公司业绩增长的真实性、合理性，并就营业收入是否稳定、是否可持续、是否存在跨期确认收入、是否存在虚增收入、账外利润、调节利润等情形，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；

主办券商和会计师针对公司收入真实性执行了以下审计程序：核查公司销售合同、签收单、发票，核实公司营业收入确认准确性；抽取样本执行穿行测试，核查公司销售及收款内部控制运行有效性；选取同行业公司进行对比，从总体层面分析收入的合理性；对收入客户进行函证及访谈，核查公司收入真实性；核查公司收入的真实性、完整性、准确性；执行截止测试、通过抽查截止日期后与收入相关的会计凭证、发票、验收单等，核查收入准确性、完整性及截止性。经核查，主办券商和会计师未发现重大异常情况，未发现公司存在虚增收入、跨期确认收入、账外利润、调节利润等情形。

同时，主办券商和会计师就公司经营业务情况对公司人员访谈和询问：报告初期公司收入规模较小，近年来不断扩大；且公司主营项目逐渐转向高利润、高技术含量的科技产品，因此公司各年收入业绩增长迅猛。主办券商和会计师核查了公司各年销售合同、发票等外部证据，并对重要客户进行了函证及访谈，结果

与公司人员叙述内容具有一致性，因而主办券商和会计师认为公司业绩增长具有真实性、合理性。

此外，主办券商和会计师检查了报告期及期后的销售合同、发票、银行收款记录凭证，其业务真实且具有延续性，未见异常。公司主要客户群体以运营商和园区型企业为主，目的为帮助其建立和完善业务系统，确保业务和应用的稳定性、安全性和可拓展性，使公司形成了核心竞争优势；公司先后帮助多家无线宽带运营商完成了跨省市的大规模运营部署，从而确立了公司在无线宽带运营解决方案市场上的领先地位，主要客户相对稳定。

经核查，主办券商和会计师认为，公司业绩收入具有真实性与合理性，符合公司的实际经营情况，公司不存在虚增收入、账外利润、调节利润等行为，营业收入真实、准确、完整。

(2) 说明对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的核查程序，所核查的各报告期销售金额、合计金额占销售总额的比重，就报告期内公司销售的数量及价格是否真实、确认时点是否合规发表明确核查意见；

主办券商和会计师对公司各期主要客户销售数量及价格、收入确认时点所履行的核查程序如下：

1) 获取客户往来明细，并对大额销售客户执行发生额和余额函证程序，对未回函客户执行相应的替代程序；

2) 按照项目类别，统计各项目收入、成本情况，统计各项目毛利情况，并对毛利异常项目进行分析检查；

3) 进行收入截止性测试，检查凭证、发票、验收报告相关金额及日期，以确定销售是否存在跨期现象；

4) 检查各项目的回款情况，并检查相关银行回单、流水记录；通过第三方网站、客户营业执照，检查各期前五名客户的相关信息，对客户的经营范围、信用条件、相关情况进行了解检查；

5) 对前五大客户进行实地访谈，对交易情况进行核实和确认；

6) 报告期内，主办券商和会计师查验的收入金额占比如下：

| 项目 | 2017年1-6月份 | 2016年 | 2015年 |
|---------|---------------|---------------|---------------|
| 核查金额（元） | 20,342,049.55 | 32,728,262.11 | 14,272,989.14 |
| 收入金额（元） | 22,759,061.93 | 40,147,524.67 | 17,219,193.08 |
| 占比 | 89.38% | 81.52% | 82.89% |

经查验，主办券商和会计师认为，报告期内公司销售的数量及价格真实准确、收入确认时点合规。

(3) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规，及公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表明确意见；

主办券商和会计师执行了以下程序：

1) 核查营业成本、期间费用的各组成项目的主要内容，并与公司的经营情况对比，验证公司各成本费用组成项目是否符合公司实际情况，相应会计处理是否符合《企业会计准则》要求；

2) 执行实质性分析程序，分析了公司报告期内营业成本和期间费用占收入比例以及各项目占总额的比例，数据波动是否具有合理性；分析比较公司报告期内各月收入、成本金额，核查收入、成本金额及期间费用配比的合理性；

3) 核对了各期主营业务成本结转清单，未发现公司存在未及时结转成本情形；根据存货收发存明细进行计价测试，存货计价复核正确未见异常；

4) 针对人员薪酬查阅了公司各部门及项目部人员名册，抽查工资表、财务账面记录、银行代发工资凭证，核实人员薪酬在营业成本和期间费用划分归集的准确性；

5) 针对其他成本费用项目，抽查了记账凭证、支付凭单、发票及相关合同、分摊计算表等资料，核查其他项目划分归集的准确性；

6) 抽取资产负债表日前后的记账凭证，实施截止测试，未见重大跨期项目；

7) 对期间费用进行细节测试, 核查了对应合同协议、票据回单, 确认票据真实性有效性、公司费用确认依据的合规性、以及费用项目划分归集是否正确。

经核查, 主办券商和会计师认为, 公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集准确合规, 公司报告期内收入成本配比关系是合理的。

(4) 就公司毛利率增长和整体水平是否合理, 公司毛利率核算是否准确, 并就其真实性、可持续性, 及是否存在调节毛利率情况, 发表明确意见。

主办券商和会计师执行了以下程序:

1) 获取了项目明细账, 核查了公司会计收入确认、成本结转合规性真实性匹配性, 未发现公司存在为了调节毛利率调整收入成本情况;

2) 核实公司各营业项目各期毛利率情况, 核实公司毛利率核算准确;

3) 核查各项目毛利率波动原因, 针对大额项目以及毛利率较高或较低的项目, 通过检查销售合同、中标通知书、入库单、采购合同、领料单、银行回单、发票等原始凭证, 并结合存货等科目核实其项目毛利率的真实性, 以及比对项目材料报价和实际材料发生成本等方法验证了项目毛利率合理性。

报告期内, 公司毛利率情况如下:

单位: 元, %

| 项目 | 2017年1-6月 | | | 2016年度 | | |
|-----------|----------------------|----------------------|--------------|----------------------|----------------------|--------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利率 | 收入 | 成本 | 毛利率 |
| 无线接入点 | 19,603,895.98 | 12,213,417.55 | 37.7 | 27,250,323.59 | 16,113,091.74 | 40.87 |
| 虚拟共享管理器 | 1,057,331.99 | 242,701.71 | 77.05 | 7,938,479.73 | 2,811,666.42 | 64.58 |
| 无线管理系统 | 806,071.79 | - | 100 | 1,203,383.87 | - | 100 |
| POE交换机 | 564,519.08 | 308,676.31 | 45.32 | 1,461,808.55 | 972,438.90 | 33.48 |
| 配件 | 442,341.39 | 407,627.88 | 7.85 | 566,886.19 | 655,301.93 | -15.6 |
| 数据服务器 | 141,278.63 | 44,782.17 | 68.3 | 485,832.48 | 68,866.07 | 85.83 |
| 控制接入管理器 | 73,622.22 | 32,618.25 | 55.7 | 443,139.32 | 185,529.96 | 58.13 |
| 云服务平台 | 70,000.85 | 15,726.49 | 77.53 | 797,670.94 | 135,676.90 | 82.99 |
| 合计 | 22,759,061.93 | 13,265,550.36 | 41.71 | 40,147,524.67 | 20,942,571.92 | 47.84 |

(续)

| 项目 | 2016 年度 | | | 2015 年度 | | |
|---------|----------------------|----------------------|--------------|----------------------|---------------------|--------------|
| | 收入 | 成本 | 毛利率 | 收入 | 成本 | 毛利率 |
| 无线接入点 | 27,250,323.59 | 16,113,091.74 | 40.87 | 9,942,456.45 | 6,073,319.13 | 38.92 |
| 虚拟共享管理器 | 7,938,479.73 | 2,811,666.42 | 64.58 | 5,384,644.32 | 2,609,752.74 | 51.53 |
| 无线管理系统 | 1,203,383.87 | - | 100 | 424,462.48 | - | 100 |
| POE 交换机 | 1,461,808.55 | 972,438.90 | 33.48 | 360,714.53 | 298,490.84 | 17.25 |
| 配件 | 566,886.19 | 655,301.93 | -15.6 | 333,251.20 | 250,546.35 | 24.82 |
| 数据服务器 | 485,832.48 | 68,866.07 | 85.83 | - | - | - |
| 控制接入管理器 | 443,139.32 | 185,529.96 | 58.13 | 320,480.34 | 107,399.71 | 66.49 |
| 云服务平台 | 797,670.94 | 135,676.90 | 82.99 | 453,183.76 | 75,939.33 | 83.24 |
| 合计 | 40,147,524.67 | 20,942,571.92 | 47.84 | 17,219,193.08 | 9,415,448.10 | 45.32 |

无线接入点为公司最主要产品，2017 年 1-6 月、2016 年度、2015 年度收入占总额比重分别为 86.14%、67.88%、57.74%，毛利润占总额比重分别为 77.85%、57.99%、49.58%，其毛利率水平是毛利率整体水平主要因素。2017 年 1-6 月、2016 年度、2015 年度无线接入点毛利率分别为 38.92%、40.87%和 37.70%。报告期内，无线接入点的毛利率较平稳，稳中有升，其波动趋势与整体毛利率水平趋向一致，因此可以说明公司毛利率增长和整体水平是合理的。

4) 对公司人员进行了访谈，并核查了公司期后合同及收入情况。

公司主营项目逐渐转向高技术高利润项目，同时公司报告期内各期研发投入初见成效，使得公司在稳固已有市场的前提下进军高技术高利润项目，公司的毛利率得以提升，公司收入的增长具有可持续性。

经核查，主办券商和会计师认为，公司毛利率增长和整体水平合理，公司毛利率核算准确，收入真实性并具有可持续性，不存在调节毛利率的情况。

18、关于公司购买的银行理财产品情况。(1)请公司补充披露报告期内及期后投资理财产品的具体情况，包括不限于具体内容、类型、购买时间、购买及处置情况、履行的决策程序、对公司利润表的影响等，并披露公司进行短期投资的决策制度及风险控制制度及执行情况、公司投资上述理财产品对公司日常生产经营财务状况的影响，未来是

否继续投资。(2) 请主办券商、律师对投资的合法合规性发表意见。

(3) 请主办券商及会计师补充核查公司对外短期投资的风险管理情况, 核查公司对于理财产品的会计处理及核算是否符合《企业会计准则》的要求发表专业意见。

【回复】

公司已在公开转让说明书中“第三节 公司治理”之“七、公司报告期内资金占用、对外担保、重大投资、委托理财、关联方交易等重要事项决策和执行情况”之“(四) 公司委托理财情况”对购买理财产品情况进行了补充披露。

(1) 报告期内及期后, 公司购买的理财情况如下:

| 认购日期 | 产品名称 | 期限 (天) | 金额(元) | 银行 | 到账日 |
|------------|---------------|-----------|---------------|--------------|------------|
| 2015/5/5 | 赢家 WG15M01016 | 33 | 10,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2015/6/8 |
| 2015/6/23 | 赢家 WG15M01023 | 33 | 5,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2015/7/27 |
| 2015/7/21 | 赢家 WG15M01027 | 33 | 5,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2015/8/24 |
| 2015/8/28 | 赢家 WG15M02033 | 63 | 10,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2015/11/4 |
| 2015/11/10 | 赢家 WG15M02042 | 63 | 6,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2016/1/13 |
| 2015/11/10 | 赢家 WG15M01042 | 33 | 2,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2015/12/14 |
| 2016/1/19 | 赢家 WG16M01002 | 33 | 6,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2016/2/22 |
| 2016/3/8 | 赢家 WG16M01008 | 33 | 5,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2016/4/11 |
| 2017/1/3 | 赢家 WG17M01050 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/2/8 |
| 2017/1/10 | 赢家 WG17M01001 | 35 | 8,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/2/15 |
| 2017/1/17 | 赢家 WG17M01002 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/2/22 |

| | | | | | |
|-----------|---------------|-----|--------------|--------------|------------|
| 2017/1/23 | 赢家 WG17M01003 | 35 | 6,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/3/1 |
| 2017/2/13 | 赢家 WG17M01005 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/3/22 |
| 2017/2/21 | 赢家 WG17M12006 | 371 | 8,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2018/2/28 |
| 2017/2/28 | 赢家 WG17M01007 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/4/5 |
| 2017/3/7 | 赢家 WG17M01008 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/4/12 |
| 2017/3/28 | 赢家 WG17M01011 | 35 | 2,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/5/3 |
| 2017/4/25 | 赢家 WG17M01015 | 35 | 4,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/5/31 |
| 2017/5/23 | 赢家 WG17M01019 | 35 | 2,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/6/28 |
| 2017/6/13 | 赢家 WG17M01022 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/7/19 |
| 2017/9/4 | 赢家 WG17M01034 | 35 | 3,000,000.00 | 上海银行 安贞支行 | 2017/10/11 |

公司购买的理财产品均为上海银行发行的理财产品中风险评级分类中风险最低的类型,即极低风险的短期理财产品。公司购买理财产品主要为进一步提高公司自有资金使用效率,合理利用闲置资金,在保障资金相对安全的前提下最大程度地取得闲置资金收益。报告期内及期后,公司购买银行理财产品均系用自有资金购买,公司投资的理财产品期限较短,绝大多数少于2个月。截至本反馈意见回复出具日,除2017年2月21日购买的800万的理财产品未到期外,公司购买的其它理财产品均已到期赎回。

公司章程与《对外投资管理办法》对公司的短期对外投资与证券投资进行规定,公司股东会决议对购买理财产品进行了授权。公司在购买理财产品时,严格按照公司相关制度规定与股东会决议授权范围履行了程序,在履行完决策程序后,具体由财务部负责执行。

报告期内,公司购买理财产品对利润表的影响为:2015年至2017年1-6月,公司购买理财产品产生的投资收益分别为165,110.11元、67,878.09元和135,886.30元。公司理财产品期限一般较短,未对公司日常生产经营财务状况造成不利

影响。公司利用闲置自有资金进行适度的低风险理财不会对公司资金流动性及主营业务产生不利影响，同时还可以提高闲置资金使用效率，进一步提高公司的整体收益，符合全体股东的利益。

未来，公司将根据自有闲置资金情况，结合未来公司业务发展所需投资的资金情况，谨慎选择风险性低、灵活度高的理财产品，在确保不影响公司日常生产经营活动所需资金的情况下，严格按照公司相关制度进行适度的理财投资，以达到公司资产保值增值的目的。

(2) 经核查公司购买理财产品的合同、股东会决议与其他相关文件资料，报告期内，有限公司在整体变更为股份公司之前，经股东会决议通过，投资银行理财产品，未违反法律法规和公司章程的规定；有限公司整体变更为股份公司后至今，公司暂未投资银行理财产品。此外，经核查公司的规章制度确认公司章程及公司的《对外投资管理办法》对公司对外投资的决策程序等事项均进行了明确规定。根据公司说明，公司未来将继续严格按照相关法律法规规定、公司章程及对外投资管理办法等内部规章制度开展理财产品投资，严格履行相关决策程序。

因此，主办券商及律师认为公司投资购买理财产品合法合规且符合公司内部规章制度，未对公司及其股东造成任何损失或不良影响。

(3) 主办券商核查了公司对外投资管理制度和公司章程，经对财务人员访谈，在对外短期投资实际执行过程中，公司会定期对短期投资进行全面检查，严格把控风险。项目组获取了公司对外短期投资的相关合同，查看公司会计账簿、合同、单据，核实公司购买理财产品行为符合公司制度的相关规定。

经核查，公司购买的理财产品名称为：上海银行“赢家”货币及债券系列（点滴成金），名义投资期限大部分少于 2 个月，收益类型为保证收益型（保本保收益型）理财产品。收益分配规则是实际到期后上海银行一次性偿还客户认购款项，并分配截止实际到期日已实现的收益。

由于该系列理财产品属于保本保收益型（固定收益类），且采用到期一次兑付的期限结构设计，客户不得提前部分支取或全额赎回本理财产品。根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，该产品不存在活跃的交易市场（市场内交易的对象具有同质性、可随时找到自愿交易的买方和卖方、市场价格信息是公开的），不具有公允价值，故该理财产品不能划分为以公允价值计

量且其变动计入当期损益的金融资产，也不满足划分为持有至到期投资和可供出售金融资产的条件。同时，企业的持有目的是在持有期间获取固定收益，该理财产品具有固定期限，且剩余期限少于 12 个月，符合其他流动资产（指除货币资金、短期投资、应收票据、应收账款、其他应收款、存货等流动资产以外的流动资产）的定义，因此对于非金融类企业的资产负债表，应将属于该类的理财产品列示在资产负债表中的“其他流动资产”项目。

上市公司理财产品列报参考案例：海利得（002206.SZ）2013 年度由天健会计师事务所出具的审计报告中，根据公司第五届董事会第四次会议，授权公司使用暂时闲置的募集资金 3.1 亿元人民币进行现金管理，本期公司使用 2.8 亿元暂时闲置募集资金购买中国银行人民币“按期开放”保证收益及本金型理财产品，该产品一年内到期，公司列报为“其他流动资产”。

综上，主办券商及会计师认为公司对于理财产品的会计处理及核算符合《企业会计准则》的要求。

19、关于收入确认。(1) 请公司结合自身行业特点、业务类型、签署合同、销售渠道、客户、结算方式等详细说明报告期内各项业务采取的收入确认与成本费用归集分配和结转方法。包括但不限于：确认时点、确认依据、确认条件等；什么情况下哪项技术服务收入的结果不能够可靠估计，按已经发生并预计能够得到补偿的技术服务成本金额确认提供的技术服务收入，并将已发生的技术服务成本作为当期费用。(2) 请主办券商、会计师核查公司收入确认是否符合公司实际经营情况，并结合公司业务及同行业收入确认情况，说明公司收入确认方法是否合理，收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》要求，收入成本是否配比、财务核算是否规范发表明确意见。请公司补充披露上述事项。

【回复】

(1) 请公司结合自身行业特点、业务类型、签署合同、销售渠道、客户、结算方式等详细说明报告期内各项业务采取的收入确认与成本费用归集分配和结转方法。包括但不限于：确认时点、确认依据、确认条件等；什么情况下哪项技术服务收入的结果不能够可靠估计，按已经发生并预计能够得到补偿的技术服务成本金额确认提供的技术服务收入，并将已发生的技术服务成本作为当期费用。

公司的主营业务为基于云服务平台的虚拟共享管理器及无线接入点等 WIFI 设备及相关配套产品销售，向国内大型运营商、企业级客户提供运维管理云服务平台和接入设备，客户包括广东东研网络科技股份有限公司、上海华盖科技发展股份有限公司、北京云领科技有限公司、深圳市华讯方舟软件信息有限公司、鹏博士电信传媒集团股份有限公司、华强方特（芜湖）旅游发展有限公司等。公司目前采用产品直接销售模式，通过销售人员与各大运营商、网络设备服务商、企业级用户直接联系，确认技术方案、产品需求、产品价格、付款方式等条款并签订销售合同。公司与客户的结算方式包含银行转账、银行承兑汇票。

报告期内，公司主营业务产品分类及对应收入确认原则如下：

| 产品分类 | 收入类型 | 收入确认方法 |
|---|--|-------------------------------|
| 云服务平台 无线管理系统 | 基于公司 ACS 云服务平台所提供的云服务 | 一般货物和软件产品收入确认原则 |
| 无线接入点 虚拟共享管理器 POE 交换机 数据服务器 控制接入管理器 配件 | 以产品解决方案形式对各类硬件产品进行组合，集成嵌套公司管理软件应用，向客户进行集成产品销售及服务 | 一般货物和软件产品收入确认原则 技术服务收入确认原则 |

一般货物和软件产品收入确认方法：货物和产品发出并取得经买方签收的验收单时，公司凭相关单据确认收入。货物和产品发出并取得经买方签收的验收单时，将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，公司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；此外，依据双方签订合同、有关付款单据等证明文件，收入的金额能够可靠地计量且能够证明

相关经济利益流入企业；相关成本能够可靠地计量；因此公司确认收入的时点为公司将货物和产品交付客户，并取得客户签字确认的验收单时。

公司提供的云服务软件和无线接入点等 WiFi 设备在直接交付客户后，经过客户验收确认合格后即可达到使用状态。经核查，公司与客户签订销售合同后，根据合同约定，客户在交货地对公司提交的货物进行检验，客户可以根据货物的特点和数量采用逐件检验的方式或按适当比例抽验的方式。公司配合提供相应的场地与人员支持，并在出现异常时进行相应的说明、澄清与处理。货物的所有权及风险自客户对货物签收之日起转移给客户。报告期内，公司针对客户销售提供运维管理云服务平台和接入设备均严格按照上述收入确认原则进行会计处理。

技术服务收入确认方法：公司提供技术服务完成时确认收入。公司在资产负债表日提供技术服务的结果能够可靠估计的，按照完工百分比法确认收入。合同的完工进度确认方法为：按照累计实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定技术服务合同完工百分比；如果提供技术服务的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的技术服务成本金额确认提供的技术服务收入，并将已发生的技术服务成本作为当期费用。已经发生的技术服务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入。

2015 年至 2017 年 1-6 月，公司发生技术服务收入分别为 232,035.82 元、85,748.58 元和 8,511.85 元。根据公司与客户签订的技术服务协议，公司完成了相关的技术服务工作，交付相关工作成果，经对方验收合格后确认收入。公司在报告期内确认的技术服务收入较低，技术服务均未涉及跨年度的问题，不存在根据合同完工进度在不同报告期间确认收入的情况；根据销售合同公司提供的技术服务收入均能够可靠计量，未发生技术服务收入的结果不能够可靠估计的情况。公司制定的按照完工百分比法确认收入的会计政策适用于与客户签订的长期、跨年度的大型技术服务开发合同，如受托开发软件等，报告期内公司尚未签订上述销售合同。

公司研发的云服务平台及软件为通用产品，适用于大部分客户，公司在进行软件产品研发时已全部计入研发费用支出，后续平台软件产品销售时，不再分摊成本。公司的营业收入与成本均按项目独立进行归集和分配，营业成本主要由直

接材料采购成本、外包费用、重工费用等构成。其中：1、直接材料采购成本为硬件采购发生的成本，按采购实际发生成本核算存货价值。公司采用移动加权平均法核算存货金额，领用和发出时按加权平均价格结转营业成本，如对存货计提存货跌价准备的，还应同时结转已计提的存货跌价准备，冲减当期营业成本；2、外包费用为公司聘请施工单位安装无线接入点设备费用；3、重工费用为根据客户定制要求，重新更改标签、包装等费用。公司针对各个项目独立核算结转收入成本，保证了收入成本归集分配的准确性，结转方法符合《企业会计准则》要求。

公司已针对收入确认标准与营业成本核算的补充披露事项补充在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入、利润及毛利率的主要构成、变化趋势及原因分析”与“（二）营业成本构成及变动分析”中。

（2）请主办券商、会计师核查公司收入确认是否符合公司实际经营情况，并结合公司业务及同行业收入确认情况，说明公司收入确认方法是否合理，收入确认与成本费用归集分配和结转方法是否符合《企业会计准则》要求，收入成本是否配比、财务核算是否规范发表明确意见。请公司补充披露上述事项。

经查询，与公司同行业的新三板挂牌公司收入确认方法如下：

1) 上海寰创通信科技股份有限公司（公司代码：833768，以下简称“上海寰创”）

上海寰创主要从事 WiFi 设备研发销售、无线农宽网络运营、厂园 WiFi 网络和移动互联网业务运营。上海寰创的收入确认方法如下：1、公司销售商品的收入具体确认方法为：公司在产品发出并经客户确认后取得客户验收确认单，确认收入；2、公司提供劳务的收入具体确认方法为：以劳务完成并经客户确认验收，确认收入。

2) 杭州敦崇科技股份有限公司（公司代码：870467，以下简称“敦崇科技”）

敦崇科技从事高性能 WLAN 网络通信类产品设计与研发，主要为各行各业提供领先的、可管理、可运营、可扩展的 WLAN 产品与综合解决方案。敦崇科技的收入确认方法如下：1、硬件及软件产品销售收入：公司销售商业 WiFi 系列

产品，软件产品均为嵌入式软件，与硬件产品一同销售。销售业务按商品在合同约定地点交付并经客户验收后作为收入确认时点；2、技术服务收入：根据公司与客户签订的技术服务协议，公司完成了相关的技术服务工作，交付相关工作成果，经对方验收合格后作为收入确认时点。

3) 康凯科技（杭州）股份有限公司（公司代码：871390，以下简称“康凯科技”）

康凯科技主要业务包括商业 WiFi 及公众 WiFi 的建设、运营和维护，康凯科技的收入确认方法如下：1、直接销售：针对销售不需提供安装服务的，公司根据客户订单发货并验收后确认销售收入。针对销售需提供安装的，公司待安装完毕客户验收后确认销售收入；2、经销模式销售：货物发送至经销商并经其验收后确认销售收入。

经对比，上海寰创、敦崇科技、康凯科技与公司销售类型同为销售产品收入及提供服务收入，销售产品收入确认原则均为在公司交付商品并获取客户验收单时确认收入；提供技术服务则在完成相关技术服务工作验收合格后确认收入。公司收入确认方法与同行业可比公司收入确认方法一致，具有合理性，符合《企业会计准则》要求。

项目组根据公司收入确认方法与成本费用归集分配和结转方法核查了公司会计凭证、主营业务成本结转明细清单、相应单据等资料、核查收入成本结转合规准确性及配比性；执行截止性测试对公司收入成本费用跨期确认的情形进行核查。经核查，公司报告期内收入成本确认未见异常情况，相关财务核算规范，收入成本确认符合配比性原则。

综上所述，主办券商和会计师认为，公司收入确认方法符合《企业会计准则》要求、符合公司实际经营情况、与同行业收入确认政策保持一致，收入确认方法合规合理，收入确认与成本费用归集分配和结转方法符合《企业会计准则》要求，收入成本配比，财务核算规范。

20、根据申报文件，公司主营业务一是通过 SaaS 云服务形式为客户提供 IT 基础架构和运维管理方案；二是向客户销售与云服务配

套的用户侧系统设备，公司主要业务及产品和服务包括 ACS/CSP IT 云服务平台、边缘业务节点设备（VSM/VDS）和无线接入设备（AP），收入结构中的八类包括无线接入点、虚拟共享管理器、无线管理系统、POE 交换机、配件、数据服务器、控制接入管理器和云服务平台，并且公司报告期主要收入来源是无线接入点和虚拟共享管理器。（1）请公司说明报告期两类主营业务情况，对主要业务及产品和服务进行进一步归类划分，使其与公司收入相匹配的，并补充披露各项业务及产品和服务的图片介绍。（2）请公司说明主要收入来源中无线接入点与普通路由器的区别。（3）请公司说明云服务平台收入占比仅为 2.63%、1.99%和 0.31%，但在主要产品和服务中对其进行重点披露的合理性。（4）请公司进一步补充披露各类业务的具体运营模式与盈利模式。

请主办券商及会计师核查以上事项，核查公司财务与业务是否匹配，公司披露的信息是否真实准确完整；公司在 IT 基础架构、运维管理方案及用户侧系统设备上分别具备哪些核心竞争优势及核心竞争力，是否满足公司的持续经营，公司经营模式是否持续，并发表明确意见。

【回复】

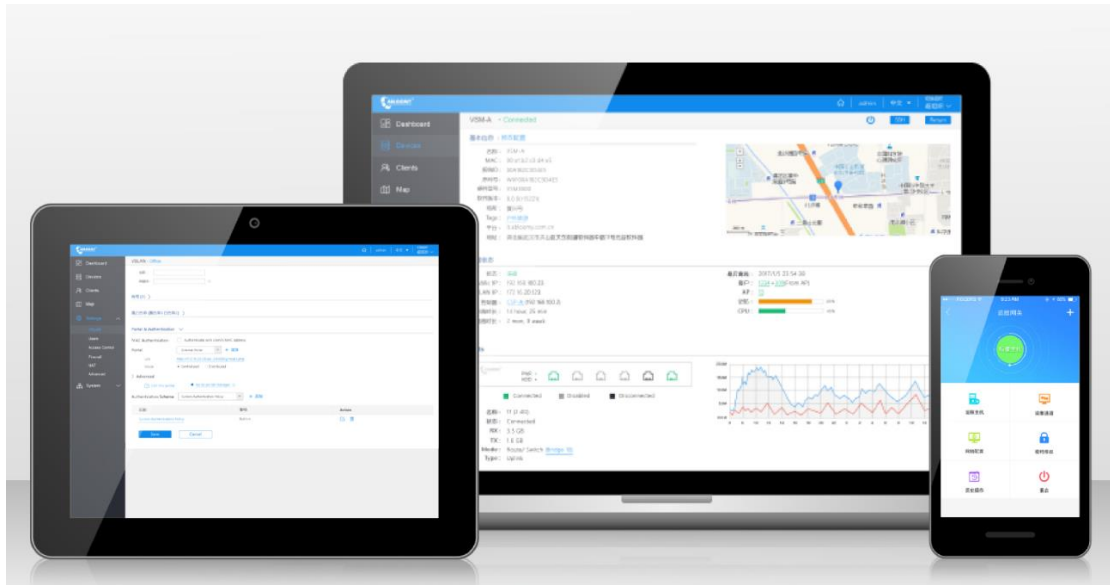
（1）

公司云服务平台是公司业务的核心，虚拟共享管理器和无线接入点必须依赖于云服务平台才能够进行工作和管理。客户可以单独采购云服务平台和虚拟共享管理器来控制已有的接入点，也可以采购包含云服务平台、虚拟共享管理器、交换机、无线接入点等设备的集成项目解决方案，因此公司报告期内存在两个主营业务，一是基于公司云服务平台所提供的云服务；二是以项目方案形式对公司各

类硬件产品进行集成后，向客户进行产品销售。

公司的核心技术体现在云服务平台上，公司的两类业务云服务和产品销售均为依赖于云服务平台进行运作和工作，其中产品销售是将各类硬件产品和云服务平台功能进行打包，以完整 WiFi 产品组合形态进行销售的。

云服务平台介绍：



ACS/CSP 是 IT 云服务平台，ACS（Abloomy Cloud Service 的缩写）由公司独立运营，面向公有云客户；CSP（Cloud Service Platform 的缩写）面向私有云客户，以系统产品形式进行销售。而将两者搭配使用，则可以实现对混合云的管理维护。云服务平台主要提供四类服务：1) IT 运维管理服务功能：远程支持维护、混合云管理维护、IoT 管理维护、以及互联网连接质量保证；2) 边缘计算支撑服务功能：面向自有的边缘计算环境，进行管理和控制，主要是对平台下辖边缘服务执行层的设备资源（VSM 和 VDS）和其上是数据资源和带宽资源进行调度、管理和维护，同时还提供了面向设备，以及设备管理者的云账户系统的管理和服务；3) 业务支撑服务功能：即云服务的挂载服务，除了缺省挂载的网络及设备管理、无线射频优化、用户管理、权限准入控制、防火墙/VPN、网监审计及探针位置等服务外，还支持自有的客户定制服务的挂载；4) 运营服务功能：主要包含广告、内容、社交、行业及数据运营服务，为客户提供丰富的运营工具，帮助客户打造一站式的运营体系。

公司主要产品和服务主要包括四个部分：1、IT 云服务平台；2、边缘业务节点设备；3、无线接入设备；4、其他设备。公司产品和服务与主营业务收入的对应关系如下：

| 产品和服务类型 | 收入类型 |
|----------|--------------------|
| IT 云服务平台 | 云服务平台、无线管理系统 |
| 边缘业务节点设备 | 虚拟共享管理器、数据服务器 |
| 无线接入设备 | 无线接入点 |
| 其他设备 | POE 交换机、控制接入管理器和配件 |

公司主要产品和服务图片介绍如下：

| 产品和服务类型 | 产品名称 | 产品图例 | 特性及应用 |
|----------|-------------|---|---|
| 云服务平台 | 云服务平台 |  | 该系列产品是组网方案中的云服务平台，适用于对总-分、连锁等跨地域得组网需求用户。主要负责统一的设备、用户、账号的管理，无线射频管理、灵活的权限准入控制、设备冗余等。配合虚拟共享管理器、数据服务器为用户打造一站式的解决方案。 |
| 边缘业务节点设备 | 虚拟共享管理器-VSM |  | 该系列产品是本地化云服务节点设备，配合云平台进行工作，在云平台的控制下作为分布式 AC，区域镜像云端功能，负责所有服务功能的本地执行。为用户提供优于单纯云服务模式下的体验，同时可确保管理的灵活性和用户数据的私密性。 |
| | 边缘数据服务器-VDS |  | 该系列产品是用户侧数据服务器，为有数据采集、存储、分析有需求的客户提供了可靠、私密的服务。支持基于 WiFi 系统的热图呈现和定位服务，基于采集到的数据可进行多维度的分析、呈现，满足用户对数据服务的多种需求。 |

| | | | |
|--------|----------------|---|---|
| 无线接入设备 | 各类无线接入 AP |  | 产品外型简洁大方，并发量大，覆盖性能优异，在提供 WiFi 覆盖的同时还可提供探针功能以及符合 82 号令的审计功能 |
| 其他设备 | POE 交换机 |  | 在现有的以太网 Cat.5 布线基础架构不作任何改动的情况下，在为一些基于 IP 的终端（如 IP 电话机、无线局域网接入点 AP、网络摄像机等）传输数据信号的同时，还能为此类设备提供直流电的技术.就是支持以太网供电的交换机。 |
| | 控制接入管理器-CAM |  | 单一网络环境下集中化控制无线 AP, 负责管理无线网络中的所有无线 AP, 对 AP 管理包括: 下发配置、修改相关配置参数、射频智能管理、接入安全控制 |
| | 配件 -天线及适配器等 |  | 为 WiFi 业务服务提供的配件支持 |

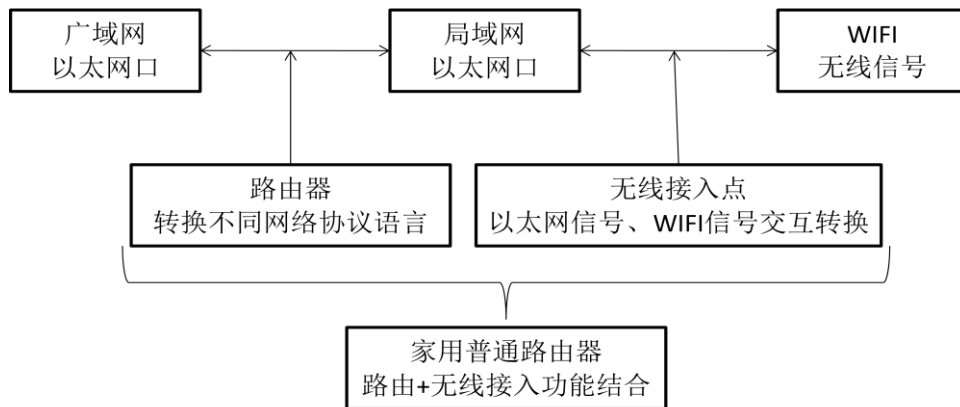
公司已将上述主要产品和服务图片介绍的补充披露事项补充在公开转让说

说明书之“第二节 公司业务”之“一、公司主要业务及产品和服务的情况”之“(二) 主要产品和服务”中。

(2) 请公司说明主要收入来源中无线接入点与普通路由器的区别。

普通路由器是转换不同网络协议的设备，无线接入点是将 WiFi 的无线信号转换为以太网连接的设备。

家用无线路由器，原理上是无线接入点和路由器功能上的组合，功能为在广域网的以太网口、家庭局域网的以太网口、WiFi 无线信号之间进行数据转换和转发，如下图所示：

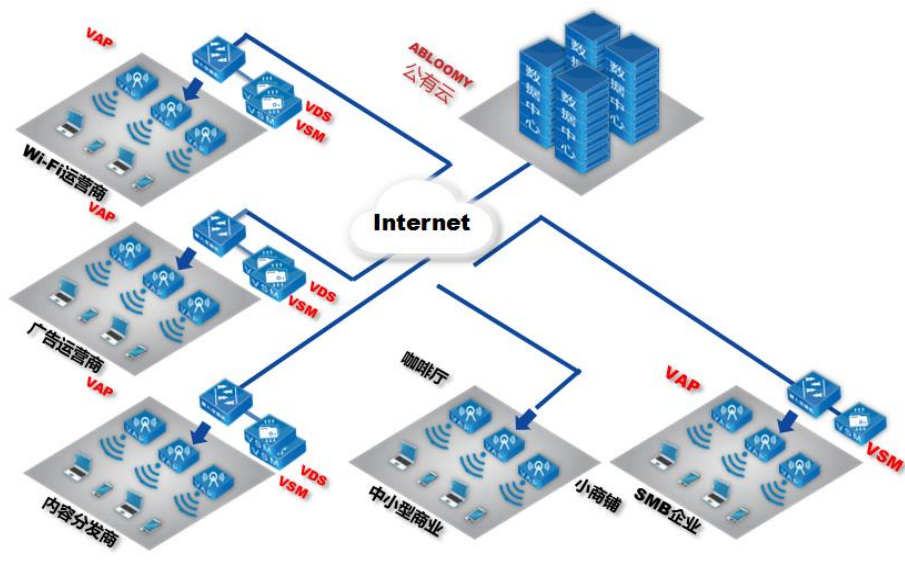


现实中，无线接入点是商业和企业网络中的专用设备，它能够保证大范围内数量众多的无线终端进行高质量的网络访问，它需要满足企业客户在业务、运维和管理等方面的特殊要求，根据要求层级的不同，存在企业级和运营商级的产品，而家用无线路由器则是以支持家庭规模和要求下的无线终端的网络访问，属于消费级设备。

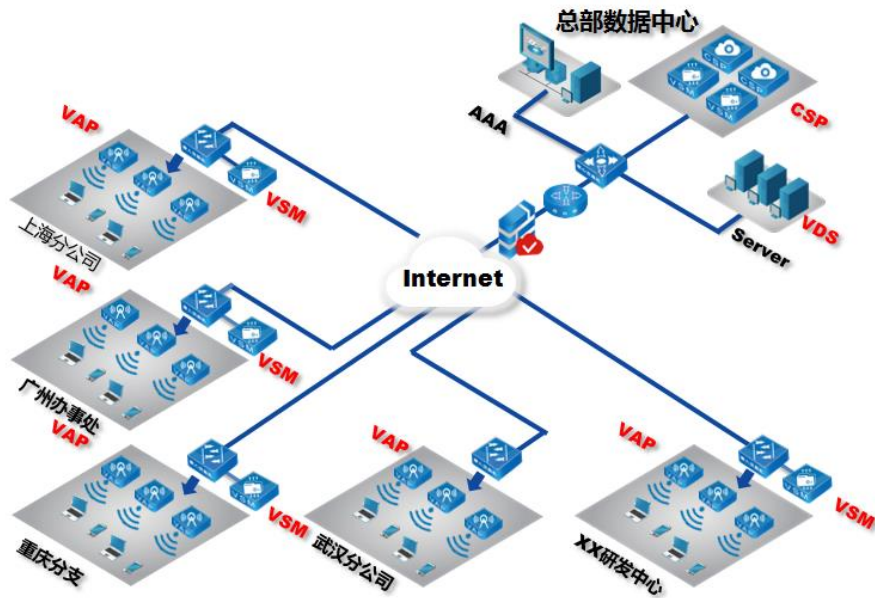
一般企业使用的无线接入点能够同时服务 30-200 个以上的无线终端，而家用无线路由器一般只能够同时支持 10-20 个无线终端。企业级 AP 较家用路由器的应用主要优势为：1) 集中管理：家用路由只能单独进行配置，商业环境存在成百上千的 AP 设备设备的集中管理是企业网络中必须的，集中管理也可以对整个网络进行统计、分析、监控。2) 高级功能：企业级 AP 在 AC 控制下，可以实现负责的功能如无缝漫游、射频优化。

公司目前的商业销售模式主要包含公有云模式、私有云模式，其中公有云模式云服务面向中小运营商、广告商、互联网公司、企业和商户，销售硬件设备包

括 VAP、VSM、VDS、POE 交换机，特点为企业全部使用公司的服务器处理云服务。客户获得部分产品解决方案，将产品挂载至公司云服务平台，由公司辅助客户进行运营和运维。公有云模式属于产品销售加云服务模式的混合，具体如下图例：



私有云模式云服务面向面向大型跨地域总分连锁企业、商超、酒店、景区、学校、互联网公司、金融保险及政府服务部门等，销售硬件设备包括 CSP、VAP、VSM、VDS、POE 交换机等，特点为企业将自有服务器处理置于总部数据中心进行云服务，客户获得完整产品解决方案并自行运营和运维，公司提供部分技术支持。私有云模式属于正常的产品销售，项目方案（含全套设备，如交换机、处理器、无线接入点、虚拟机等）直接交付并接受客户验收，具体如下图例：



(3) 请公司说明云服务平台收入占比仅为 2.63%、1.99% 和 0.31%，但在主要产品和服务中对其进行重点披露的合理性。

公司的核心技术体现在云服务平台上，公司的两类业务云服务和产品销售均为依赖于云服务平台进行运作和工作，其中产品销售是将各类硬件产品和云服务平台功能进行打包，以完整 WiFi 产品组合形态进行销售的。

云服务平台和无线管理软件均为 IT 云服务平台业务收入，国内运营商和企业客户对于云服务平台收费的接受程度低，公司通常根据具体项目情况将云服务结合软件产品（“无线管理软件”）进行销售，支持扩大了云服务平台的客户使用量。

报告期内，无线管理软件收入占比分别为 2.47%、3.00%、3.54%，云服务平台在收入占比分别为 2.63%、1.99% 和 0.31%，两者占比分别为 5.10%、4.99%、3.85%，收入占比比较稳定且逐年增加。公司预计未来云服务平台收入占比会进一步提高。

(4) 请公司进一步补充披露各类业务的具体运营模式与盈利模式

公司主营业务主要包括：1、通过 SaaS 云服务形式为客户提供 IT 基础架构和运维管理方案；2、向客户销售与云服务配套的用户侧系统设备，包括边缘业务节点设备（VSM）、边缘数据节点设备（VDS）、无线接入设备（AP）及其他

配件设备等。

云平台是公司提供的核心业务基础，产品销售业务均依托于云服务业务。公司可以通过仅向客户销售无线管理系统软件或独立功能模块，向客户提供提供 SaaS 云服务，形成商业 WiFi 对应的 IT 基础架构和运维管理方案，使客户实现通过公司云服务平台对第三方的无线设备和 IoT 设备的管理，保证客户在原有无线网络投资的前提下，对其进行改造、扩容和升级。

除云服务业务外，公司主要销售产品组合，即通过将云服务和无线接入产品、边缘服务硬件产品打包，将虚拟共享管理器和无线接入点同时接入公司的云服务平台，形成一体化的商业 WiFi 解决方案进行产品整体销售。公司的收入和利润主要来源于以上无线接入设备、边缘服务产品和私有云服务平台的整体销售。

公司已将上述运营模式补充披露在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“(一) 盈利模式”中。

(5) 公司财务与业务是否匹配，公司披露的信息是否真实准确完整；公司在 IT 基础架构、运维管理方案及用户侧系统设备上分别具备哪些核心竞争优势及核心竞争力，是否满足公司的持续经营，公司经营模式是否持续，并发表明确意见。

经核查，项目组认为公司财务核算与业务模式匹配，披露的信息真实准确。公司在技术人员、IT 架构、运维管理具有充足的人力资源储备、IT 专有技术储备和丰富的项目落地经验，能够满足公司未来持续经营。公司提供的云服务 WiFi 模式为国内领先的商用 WiFi 形式，根据项目组对报告期内前五大客户的访谈确认，客户普遍对公司的技术服务提出了积极评价，公司经营模式仍在探索中不断更新，具有持续的增长潜力。

21、关于期间费用。请公司补充披露：(1) 结合影响期间费用的内外部因素的变动情况披露公司期间费用波动的合理性。请主办券商及会计师补充核查并发表专业意见：(1) 期间费用的真实性、完整性；(2) 期间费用以及期间费用率与可比公司是否存在重大差异；(3)

结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等资产负债类科目核查公司是否存在跨期确认费用的情形；(4) 结合固定资产、在建工程、长期待摊费用等科目核查公司是否存在将期间费用资本化的情形。

【回复】

(1) 期间费用的真实性、完整性

1、销售费用

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-6 月，公司销售费用分别为 3,849,951.89 元、4,618,893.92 元及 2,673,256.10 元，报告期内，公司的销售费用情况如下：

单位：元，%

| 项目 | 2017 年 1-6 月 | | 2016 年度 | | 2015 年度 | |
|-----------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|---------------------|---------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 薪酬 | 2,139,242.26 | 80.02 | 3,303,214.01 | 71.52 | 2,710,567.00 | 70.41 |
| 差旅费用 | 168,300.14 | 6.30 | 520,231.70 | 11.26 | 352,817.05 | 9.16 |
| 公积金 | 133,092.25 | 4.98 | 202,701.43 | 4.39 | 167,152.00 | 4.34 |
| 业务招待费 | 125,585.81 | 4.70 | 309,396.46 | 6.70 | 301,058.80 | 7.82 |
| 办公费用 | 60,715.84 | 2.27 | 31,230.54 | 0.68 | 15,612.21 | 0.41 |
| 交通费用 | 30,281.80 | 1.13 | 44,732.10 | 0.97 | 24,902.00 | 0.65 |
| 设计费 | 12,600.00 | 0.47 | 29,460.00 | 0.64 | 165,273.84 | 4.29 |
| 团队建设费 | 3,438.00 | 0.13 | 364.00 | 0.01 | - | - |
| 市场宣传费 | - | - | 108,594.98 | 2.35 | 105,668.99 | 2.74 |
| 会议费 | - | - | 64,545.36 | 1.40 | 6,900.00 | 0.18 |
| 培训费 | - | - | 3,300.00 | 0.07 | - | - |
| 通讯费 | - | - | 1,123.34 | 0.02 | - | - |
| 合计 | 2,673,256.10 | 100.00 | 4,618,893.92 | 100.00 | 3,849,951.89 | 100.00 |

公司的销售费用主要包括工资薪酬、差旅费、公积金、业务招待费、设计费、市场宣传费等。报告期内，销售费用变动金额较小，2016 年度比 2015 年度增加 768,942.03 元，上升 19.97%，变动主要由薪酬、差旅费用变动导致。2016 年度，公司的薪酬较 2015 年度增加 592,647.01 元，差旅费用较 2015 年增加 167,414.65 元，主要原因是公司在 2016 年度为推广公司产品，销售人员增加，并加强推广，导致薪酬和差旅费用增加；2016 年度公司设计费较 2015 年减少 135,813.84 元，

主要由于 2015 年企业官网、市场宣传材料、展会布置等方面设计费支出较高导致。2017 年上半年公司未参加市场宣传、行业会议等活动，导致市场宣传费大幅减少。

公司已将上述销售费用变动原因补充披露在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“(四) 期间费用分析”中。

2、管理费用

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-6 月，公司管理费用分别为 13,269,019.64 元、18,817,204.50 元和 9,616,507.91 元，报告期内，公司管理费用情况如下：

单位：元，%

| 项目 | 2017 年 1-6 月 | | 2016 年度 | | 2015 年度 | |
|-----------|---------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 研究开发费 | 6,612,955.03 | 68.77 | 12,526,282.44 | 66.57 | 8,953,785.44 | 67.49 |
| 房屋使用费用 | 1,173,868.36 | 12.21 | 2,362,186.66 | 12.55 | 1,601,164.73 | 12.07 |
| 人员费用 | 914,262.17 | 9.51 | 1,656,707.67 | 8.80 | 1,080,850.55 | 8.15 |
| 办公费用 | 254,605.89 | 2.65 | 586,788.28 | 3.12 | 475,164.01 | 3.58 |
| 折旧费 | 227,040.11 | 2.36 | 408,319.99 | 2.17 | 254,606.36 | 1.92 |
| 中介咨询服务费 | 134,367.74 | 1.40 | 299,539.92 | 1.59 | 67,199.34 | 0.51 |
| 摊销费用 | 81,911.48 | 0.85 | 177,070.98 | 0.94 | 100,591.12 | 0.76 |
| 外包费 | 54,716.97 | 0.57 | - | - | 4,761.92 | 0.04 |
| 业务招待费 | 34,299.77 | 0.36 | 77,558.05 | 0.41 | 89,622.60 | 0.68 |
| 差旅费用 | 32,367.58 | 0.34 | 212,835.07 | 1.13 | 242,481.71 | 1.83 |
| 通讯费用 | 25,684.86 | 0.27 | 12,061.37 | 0.06 | 174,270.30 | 1.31 |
| 会议费 | 24,868.57 | 0.26 | 8,000.00 | 0.04 | 50,000.00 | 0.38 |
| 福利费 | 23,400.00 | 0.24 | 250,583.17 | 1.33 | 59,813.00 | 0.45 |
| 交通费用 | 8,935.52 | 0.09 | 16,821.40 | 0.09 | 62,457.85 | 0.47 |
| 团队建设费 | 5,742.78 | 0.06 | - | - | - | - |
| 税费 | 5,493.12 | 0.06 | 5,239.20 | 0.03 | - | - |
| 残保金 | 1,987.96 | 0.02 | 178,723.03 | 0.95 | 40,679.61 | 0.31 |
| 开办费 | - | - | - | - | 6,911.10 | 0.05 |
| 会员费 | - | - | 25,591.65 | 0.14 | - | - |
| 培训费 | - | - | 3,100.00 | 0.02 | 3,060.00 | 0.02 |
| 市场宣传费 | - | - | 8,421.38 | 0.04 | - | - |
| 合计 | 9,616,507.91 | 100.00 | 18,815,830.26 | 100.00 | 13,267,419.64 | 100.00 |

公司的管理费用主要包括研究开发费、房屋使用费、人员费用、办公费用、折旧费用等。2016 年度管理费用比 2015 年度增加 5,548,410.62 元，增加 41.82%，主要由于公司 2016 年度研发支出的大幅增加导致。2016 年公司研发费支出

12,526,282.44 元，较 2015 年增加 3,572,497.00 元，同比增长 39.90%，主要由于公司为分布式消息系统、异构管理系统等研发项目增加研发投入，导致 2016 年研发费支出较高。除研究开发费外，公司管理费用上涨主要由于租赁办公房屋的增加和管理人员薪酬的增加导致。

公司已将上述管理费用变动原因补充披露在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（四）期间费用分析”中。

3、财务费用

2015 年度、2016 年度及 2017 年 1-6 月，公司财务费用分别为-10,612.69 元、4,110.77 元和 46,449.22 元，占营业收入的比重分别为-0.06%、0.01%及 0.20%。报告期内，公司财务费用明细情况如下：

单位：元

| 项 目 | 2017 年 1-6 月 | 2016 年度 | 2015 年度 |
|-----------|------------------|-----------------|-------------------|
| 利息收入 | 8,852.71 | 16,242.07 | 17,608.39 |
| 利息支出 | 51,566.66 | 12,012.01 | - |
| 银行手续费 | 3,735.27 | 8,340.83 | 6,995.70 |
| 汇兑损益 | - | - | - |
| 合计 | 46,449.22 | 4,110.77 | -10,612.69 |

公司的财务费用主要包括利息收入以及银行手续费和利息支出，2016 年公司取得 2,000,000.00 元的银行短期借款，故 2016 年开始形成利息支出，公司财务费用总额持续维持在较低水平。

项目组和会计师访谈财务人员了解公司费用确认原则及审批流程；核查公司会计凭证、大额费用合同、单据，核查公司费用确认准确性、相关合同票据真实有效性、费用期间划分归集的合理合理性，公司期间费用确认真实性；核查公司固定资产、长期待摊费用等涉及折旧摊销测算科目，核算测算过程，核查公司期间费用确认的准确性和完整性；获取员工花名册，根据员工工种核查人工成本在成本及各费用之间归集划分的准确性；实施分析性复核，获取公司报告期内费用明细表，复核期间费用波动与内部外因素的变动情况；检查测算与资产摊销有关的费用与实际摊销之间的勾稽关系，未发现公司存在核算错误；抽取资产负债表日前后期间的费用单据、银行回单、相关合同协议，执行期间费用截止测试，未见存在跨期确认费用的情形，核查了公司期间费用完整性。

综上所述，除管理费用-研发支出科目外，无影响期间费用支出大幅变动的内外部因素。关于研发支出费用的大额变动，请参考本反馈回复 22 题，项目组和会计师认为公司期间费用真实、准确、完整。

(2) 期间费用以及期间费用率与可比公司是否存在重大差异；

项目组和会计师选择了上海寰创（833768）、敦崇科技（870467）、康凯科技（871390）作为期间费用以及期间费用率可比公司，具体数据如下：

单位：万元

| 公司名称 | 韵盛发 | | | 上海寰创（833768） | | | 敦崇科技（870467） | | | 康凯科技（871390） | | |
|-------------|---------------|------------|------------|---------------|------------|------------|---------------|------------|------------|---------------|------------|------------|
| | 2017年 1-6月 | 2016年 度 | 2015年 度 | 2017年 1-6月 | 2016年 度 | 2015年 度 | 2017年 1-6月 | 2016年 度 | 2015年 度 | 2017年 1-6月 | 2016年 度 | 2015年 度 |
| 营业收入 | 2,275.91 | 4,014.75 | 1,721.92 | 7,533.84 | 11,425.53 | 14,422.54 | 998.30 | 2,910.04 | 2,305.80 | 172.79 | 900.15 | 821.23 |
| 销售费用 | 267.33 | 461.89 | 385.00 | 1,973.63 | 4,777.43 | 3,171.90 | 66.14 | 358.69 | 434.20 | 367.70 | 634.52 | 554.25 |
| 管理费用 | 961.65 | 1,881.72 | 1,326.90 | 1,912.52 | 4,633.46 | 4,181.78 | 417.96 | 973.38 | 1,109.32 | 658.75 | 2,007.66 | 2,875.49 |
| 其中：研发费用 | 661.30 | 1,252.63 | 895.38 | 1,234.42 | 3,213.91 | 2,758.08 | 231.00 | 424.96 | 531.16 | 444.21 | 1,360.03 | 1,572.25 |
| 财务费用 | 4.64 | 0.41 | -1.06 | 102.34 | 128.06 | 179.28 | 2.38 | -0.28 | -1.54 | 13.59 | 18.79 | 6.94 |
| 销售费用占比（%） | 11.75 | 11.50 | 22.36 | 26.20 | 41.81 | 21.99 | 6.63 | 12.33 | 18.83 | 212.80 | 70.49 | 67.49 |
| 管理费用占比（%） | 42.25 | 46.87 | 77.06 | 25.39 | 40.55 | 28.99 | 41.87 | 33.45 | 48.11 | 381.24 | 223.04 | 350.14 |
| 其中：研发费用占比 | 29.06 | 31.20 | 52.00 | 16.39 | 28.13 | 19.12 | 23.14 | 14.60 | 23.04 | 257.08 | 151.09 | 191.45 |
| 财务费用占比（%） | 0.20 | 0.01 | -0.06 | 1.36 | 1.12 | 1.24 | 0.24 | -0.01 | -0.07 | 7.87 | 2.09 | 0.85 |
| 期间费用合计占比（%） | 54.20 | 58.39 | 99.36 | 52.95 | 83.48 | 52.22 | 48.74 | 45.77 | 66.87 | 601.91 | 295.62 | 418.48 |

报告期内，公司的期间费用率呈逐年下降趋势。经对比，除 2015 年度公司期间费用合计占比较高外，其他报告期公司期间费用率均较可比公司期间费用率低或基本持平。

1) 康凯科技(871390)报告期内收入较低,管理费用和销售费用金额较高,因此期间费用率占比在同行业挂牌公司中比例较大,可比性较低。

2) 公司与敦崇科技(870467)业务规模相近,报告期内公司的期间费用率均略高于敦崇科技,主要由于公司研发费用支出占比较高导致。除研发支出外,公司的销售费用和管理费用占比与敦崇科技基本持平。

3) 上海寰创(833768)在可比公司中业务规模最高,2015年至2017年6月,期间费用率分别为52.22%、83.48%和52.95%,占比较高,2015年显著低于韵盛发,2016年显著高于韵盛发,2017年1-6月两家公司占比基本持平。其中上海寰创报告期内研发费用分别为2,758.08万元、3,213.91万元和1,234.42万元,研发支出显著高于同行业其他公司;同时上海寰创的销售费用占比分别为21.99%、41.81%和26.20%,均显著高于韵盛发。

通过比较发现,同行业的挂牌公司在期间费用的支出金额及比例上均较高,且存在大额的研发支出项目,体现了科技行业的发展特点。公司在报告期内研发阶段投入显著,形成了服务硬件设施接入的云计算服务平台,是公司未来业务爆发式增长的潜动力。综合来看,报告期内公司期间费用占比呈逐年降低趋势,2015年为公司云服务平台的研发及无线接入点销售的起步阶段,营业收入金额较低基础小,导致费用占比较其他公司明显偏大。随着公司业务规模逐年扩大,营业收入的增加,期间费用率将不断降低。

综上所述,项目组和会计师认为,公司期间费用以及期间费用率是合理的,其与可比公司之间无重大异常差异。

(3) 结合预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款等资产负债类科目核查公司是否存在跨期确认费用的情形;

项目组和会计师核查了往来余额较大的单位及个人往来款项性质,查阅相关合同协议,核查公司各期末的往来余额披露准确性;执行函证、访谈程序,核查预付款项、其他应收款、应付款项、其他应付款四个往来科目的各期末前五名单位对应的合同及往来款项性质均不涉及期间费用,未发现公司存在费用应结转未结转情况。

综上所述，项目组和会计师认为报告期内公司不存在跨期确认费用的情形。

(4) 结合固定资产、在建工程、长期待摊费用等科目核查公司是否存在将期间费用资本化的情形。

公司固定资产主要为办公家具、电子设备，2017年6月末账面价值880,555.83元；无形资产主要为办公软件，2017年6月末账面价值337,216.00元；长期待摊费用为电话服务费和办公室装修费用，2017年6月末账面价值406,645.63元。项目组取得了上述长期资产取得时的合同、发票并检查了相应的摊销折旧计提表，确认公司不存在将期间费用资本化的情形。

22、关于研发支出。请公司结合研发项目、研发计划、研发进程等补充披露研发费用明细情况，分析研发支出波动的主要原因，并说明研发费用的会计处理方法。请主办券商、会计师核查公司的研发支出，就其真实性、准确性、完整性及会计处理是否符合《企业会计准则》要求发表意见。

【回复】

2015年、2016年和2017年1-6月，公司研发支出情况如下：

单位：元

| 项目 | 2017年1-6月 | 2016年 | 2015年 |
|-----------|---------------|---------------|---------------|
| 研发费用 | 6,612,955.03 | 12,526,282.44 | 8,953,785.44 |
| 营业收入 | 22,759,061.93 | 40,147,524.67 | 17,219,193.08 |
| 研发费用占收入比例 | 29.06% | 31.20% | 52.00% |

| 2015年度研发情况 | | | | | |
|-----------------|---------------------|------------------|-------------------|---------------------|----------------|
| 项目名称 | 人员人工 | 材料 | 其它费用 | 合计 | 项目周期 |
| 1、数据服务平台 | 1,349,689.12 | | 163,653.95 | 1,513,343.06 | 2015.1-2015.12 |
| 2、网格化云账号管理平台 | 873,328.25 | | 105,893.73 | 979,221.98 | 2015.1-2015.12 |
| 3、第三方无线接入设备管控系统 | 2,064,230.42 | | 250,294.27 | 2,314,524.69 | 2015.1-2015.12 |
| 4、广告运营平台 | 1,190,902.16 | 51,767.42 | 144,400.54 | 1,387,070.12 | 2015.1-2015.12 |
| 5、资源管理协作平台 | 2,461,197.80 | | 298,427.78 | 2,759,625.59 | 2015.2-2017.12 |
| 合计 | 7,939,347.75 | 51,767.42 | 962,670.27 | 8,953,785.44 | |

2016 年度研发情况

| 项目名称 | 人员人工 | 材料 | 其它费用 | 合计 | 项目周期 |
|-----------------|----------------------|-------------------|---------------------|----------------------|----------------|
| 1、支持多国语言内容推送平台 | 1,177,181.45 | 65,391.98 | 185,650.06 | 1,428,223.49 | 2016.1-2016.12 |
| 2、分布式消息系统 | 2,471,446.76 | 107,764.64 | 107,980.32 | 2,687,191.72 | 2016.1-2016.12 |
| 3、NFV+SD-WAN 项目 | 1,229,732.26 | 85,494.86 | 52,000.98 | 1,367,228.10 | 2016.1-2016.12 |
| 4、物联网项目 | 1,177,456.56 | 25,439.49 | 166,418.37 | 1,369,314.42 | 2016.1-2016.12 |
| 5、异构管理系统 | 2,363,668.40 | 53,760.68 | 181,520.75 | 2,598,949.83 | 2016.1-2016.12 |
| 6、资源管理协作平台（二期） | 2,391,052.89 | | 684,321.99 | 3,075,374.88 | 2015.2-2017.12 |
| 合计 | 10,810,538.32 | 337,851.65 | 1,377,892.47 | 12,526,282.44 | |

2017 年 1-6 月研发情况

| 项目名称 | 人员人工 | 材料 | 其它费用 | 合计 | 项目周期 |
|------------------|---------------------|-------------------|-------------------|---------------------|----------------|
| 1、大容量终端接入分析系统 | 1,358,243.18 | 59,829.06 | 139,464.61 | 1,497,707.79 | 2017.1-2017.12 |
| 2、分布式智能内容缓存与分发系统 | 767,702.67 | | 78,827.83 | 846,530.49 | 2017.1-2017.12 |
| 3、大规模网络智能升级功能 | 1,299,189.13 | 41,352.96 | 133,400.94 | 1,533,772.08 | 2017.1-2017.11 |
| 4、资源管理协作平台（三期） | 2,480,270.15 | | 254,674.51 | 2,734,944.66 | 2015.2-2017.12 |
| 合计 | 5,905,405.12 | 101,182.02 | 606,367.89 | 6,612,955.03 | |

公司的研发支出中主要为研发人员工资薪金支出，报告期内分别为 7,939,347.75 元、10,810,538.32 元和 5,905,405.12 元，占比分别为 88.67%、86.30% 和 89.30%。2016 年研发费用较 2015 年度增加 3,572,499.00 元，增幅 39.90%，主要原因是研发人员增加及工资上涨，同时用于研发的材料增加所致。报告期内，研发费用占营业收入比重分别是 52.00%、31.20%、29.06%，由于公司营业收入的增加，研发费用占比呈逐年下降趋势。

报告期内，上述研发投入取得的软件著作权如下：

| 序号 | 著作 | 软件名称 | 登记号 | 编号 | 首次发 | 取得 |
|----|----|-----------------------------------|--------------|--------------------|---------------------|----------|
| 1 | 公司 | 大容量终端接入分析系统 [简称：VDS]V2.0.0 | 2016SR276910 | 软著登字第 1455527 号 | 2016 年 7 月 10 日 | 原始 取得 |
| 2 | 公司 | 第三方无线接入设备管控 系统 V6.3.1 | 2016SR064033 | 软著登字第 1242650 号 | 2015 年 12 月 10 日 | 原始 取得 |
| 3 | 公司 | 分布式智能内容缓存与分 发系统[简称：VCDN]V2.3.0 | 2016SR239393 | 软著登字第 1418010 号 | 2015 年 8 月 1 日 | 原始 取得 |
| 4 | 公司 | 基于网络侦测的高可靠性 实现软件 V6.3.1 | 2016SR239405 | 软著登字第 1418022 号 | 2015 年 6 月 12 日 | 原始 取得 |
| 5 | 公司 | 数据服务平台 V1.0.0 | 2016SR063997 | 软著登字第 1242614 号 | 2015 年 4 月 10 日 | 原始 取得 |

| | | | | | | |
|---|----|----------------------|--------------|-------------------|-----------------|----------|
| 6 | 公司 | 网格化云账号管理平台 V7.2.0 | 2016SR064001 | 软著登字第 1242618号 | 2015年12 月10日 | 原始 取得 |
|---|----|----------------------|--------------|-------------------|-----------------|----------|

目前，公司报告期内的研发投入已向国家知识产权局申请 2 项实用新型专利包和 3 项发明专利，具体如下：

| 序号 | 专利名称 | 专利证号 | 申请日 | 权利期限 | 发明人 | 专利权人 | 专利类型 | 对应各类业务 |
|----|------------------|-----------------|-------------|------|--------------|------|------|--------|
| 1 | 一种业务认证的方法和装置 | 201710254432.9 | 2017年4月18日 | 二十年 | 欧中云, 王凯, 陈金访 | 公司 | 发明专利 | 无线管理系统 |
| 2 | 一种无线定位的方法和装置 | 20170666884.8 | 2017年8月7日 | 二十年 | 欧中云, 王凯, 沈文仕 | 公司 | 发明专利 | 数据服务器 |
| 3 | 一种云平台服务端控制的内网探针 | 201721052582.3 | 2017年8月22日 | 十年 | 欧中云, 王凯, 张迪 | 公司 | 实用新型 | 云服务 |
| 4 | 一种 4G 网络控制的网闸 | 201721052253.9 | 2017年8月22日 | 十年 | 欧中云, 王凯, 张迪 | 公司 | 实用新型 | 无线接入点 |
| 5 | 一种基于报文指纹的认证方法及系统 | 2017111178608.3 | 2017年11月23日 | 二十年 | 欧中云, 王凯, 赵艳芬 | 公司 | 发明专利 | 云服务平台 |

公司的研发项目无法预计在未来年度的收益，不能确定经济可行性，出于谨慎性考虑，将全部研发支出计入当期损益。

项目组和会计师针对公司研发支出执行的审计程序有：①查看公司研发支出明细表，结合相关票据协议及银行单据，核实公司研发支出项目划分准确性，依据真实有效性；②访谈公司人员，核查公司有关研发计划及进度文件、研发专项报告及资料，核查公司研发支出全部费用化的会计处理是否合规合理；③获取了公司管理费用-研发费用明细表，复核加计及分类是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；④实施实质性分析程序，分析研发费用占管理费用总额的比率变动原因是否具有合理性，相关票据真实是否有效、归集是否准确；⑤执行细节测试，针对重要、异常费用开支进行核查，核查计算是否正确、原始凭证是否合法、会计处理是否正确；⑥抽取资产负债表日前后大额凭证，实施截止性测试。经核查，未发现异常情况。

综上所述，项目组和会计师认为，公司研发支出核算真实、准确、完整，相关会计处理符合《企业会计准则》要求。

公司已将上述研发支出变动原因补充披露在公开转让说明书之“第四节 公

司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（四）期间费用分析”中。

23、请会计师就推荐挂牌业务审计中是否存在证监会《会计监管风险提示第6号——新三板挂牌公司审计》涉及的审计项目质量控制、通过了解被审计单位及其环境识别和评估重大错报风险、持续经营、收入确认、关联方认定及其交易、货币资金、费用确认和计量、内部控制有效性问题、财务报表披露等九方面问题以及规范措施以积极的方式发表明确意见。

【回复】

中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）已在《关于韵盛发科技（北京）股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》中就此问题进行回复。

二、主办券商执业质量问题

1、请公司通篇阅读并修正公开转让说明书及审计报告中的文字格式错误，数据勾稽关系，包括不限于公开转让说明书第73页销售合同部分笔误及第163页中技术服务收入确认中笔误，并检查是否按《公开转让说明书内容与格式指引》的要求进行了全面披露。请主办券商及会计师补充核查并发表意见。

【回复】

已对公开转让说明书第73页销售合同部分笔误和第163页中技术服务收入确认部分笔误进行了修改。

上述修改后的内容已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“五、销售及采购情况”之“（三）报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”与“第四节 公司财务”之“三、报告期内采用的重要会计政策、会计估计及其变更情况和对公司利润的影响”之“（一）报告期内采用的主要会计政策、

会计估计”进行了披露。

主办券商及会计师对公开转让说明书和审计报告进行了核查，公司已按《公开转让说明书内容与格式指引》的要求进行了全面披露。

三、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

(1) 中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

【回复】

经查阅公司会议资料并访谈企业相应人员，报告期初至申报时的期间，公司不存在变更主办券商、律师事务所、会计师事务所的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

【回复】

经核查，公司不存在曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌的情形。

(3) 申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示

股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

【回复】

经核查，已以“股”为单位列示；已经按照反馈意见的格式修订两年财务指标，两年财务指标简表格式无误。

历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期。

补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、公司章程等披露文件已上传到指定披露位置。

(4) 信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

【回复】

经核查，公司披露可流通股股份数量准确无误。

公司所属行业已按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示；公司挂牌后股票转让方式为协议转让方式。

该要求“申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管”公司已知悉，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项已及时在公开转让说明书中披露。

(5) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

【回复】

韵盛发反馈意见回复不存在需要豁免披露的信息。

韵盛发本次反馈存在延期回复的情形，主办券商已于2017年12月11日通过BPM系统提交了延期回复申请，并在上传回复文件时作为附件提交。

除上述问题外，公司、主办券商将申报文件与《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》进行了对照，不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为中信建投证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于韵盛发科技(北京)股份有限公司股票挂牌申请文件的反馈意见》的回复之签字盖章页)

项目负责人签字

陈利娟

陈利娟

项目小组人员签字

王建

王建

苏华椿

苏华椿

毕岩君

毕岩君

内核专员签字

周红鑫

周红鑫

中信建投证券股份有限公司



2017年12月28日

（本页无正文，为韵盛发科技（北京）股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于韵盛发科技（北京）股份有限公司股票挂牌申请文件的反馈意见》的回复之签字盖章页）

韵盛发科技（北京）股份有限公司



2017年12月28日