

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**关于杭州安恒信息技术股份有限公司首次公开发行股票并**  
**在科创板上市申请文件审核问询函的回复**

信会师函字[2019]第 ZF112 号

上海证券交易所：

由国泰君安证券股份有限公司转来贵所上证科审（审核）（2019）71 号《关于杭州安恒信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）收悉。根据审核问询函的要求，我们对涉及申报会计师的相关问题进行了逐项核查，有关情况回复如下：

如无特别说明，本审核问询问题的回复中简称与《杭州安恒信息技术股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》中的简称具有相同含义。

一、关于审核问询函“一、9.请发行人说明：（1）所涉股份支付相关股权确认的公允价值以及依据；（2）是否对范渊确认股权激励费用，如是，请说明针对范渊确认股份支付费用的具体情况；如未确认，请说明如补充确认对发行人报告期业绩的影响；（3）是否对银信资产出具的评估报告进行复核以及相关情况。请保荐机构和申报会计师核查，说明相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。”

回复：

（一）所涉股份支付相关股权确认的公允价值以及依据；

**1、公司股份支付情况**

为了增强骨干员工对公司的归属感，实现骨干人员与公司未来利益的一致性，公司对骨干员工实施了股权激励，通过合伙成立嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份。公司通过嘉兴安恒、宁波安恒实施股权激励计划，授予价值或转让价格与权益工具公允价值的差额而形成股份支付。

2015-2018 年度，公司股权变动所涉及股份支付情况如下：

序号	授予时间	股权激励实施过程	股份支付确认年度	股份支付金额（万元）
1	2015 年 3 月	通过嘉兴安恒实施股权激励	2015 年度	2,818.61
2	2016 年 6 月	通过宁波安恒实施股权激励	2016 年度	2,473.32
3	2016 年 6 月	通过范渊在嘉兴安恒、宁波安恒员工持股平台委托出资的形式实施股权激励	2016 年度	1,741.80
4	2017 年 3 月	通过宁波安恒实施股权激励	2017 年度	225.50
合计				<b>7,259.23</b>

报告期内，2016 年公司对 169 名员工（其 128 名员工系委托出资）实施了一次股权激励，公司确认股份支付金额为 4,215.12 万元（含委托出资清理导致的股份支付追溯增加金额）。2017 年 3 月公司对 1 名员工实施了一次股权激励，公司确认股份支付金额为 225.50 万元。

## 2、权益工具的公允价值及依据

2015-2018 年度，公司确认股份支付权益工具公允价值的确定如下：

授予时间	股权激励实施平台	激励股份数量 (万股)	公允价格 (元)	员工行权平均价格 (元)	股份支付金额 (万元)	公允价值确定依据
2015 年 3 月	嘉兴安恒	268.90	12.98	2.50	2,818.61	因 2015 年 3 月近期无外部投资者的入股价格可参考，公司在参考同行业同期并购重组市盈率水平的基础上，确定市盈率倍数 18 倍作为该次股份支付公允价值的计算基础
2016 年 6 月	宁波安恒	250.56	14.09	4.22	2,473.32	因 2016 年 6 月近期无外部投资者的入股价格可参考，公司以 2016 年 5 月 31 日为基准银信评估出具的股权估值报告来确定本次股份支付公允价值。上述股权估值报告综合考量了评估时点公司的业绩基础、预期变动、市场环境、行业特点、可比公司数据等因素作出的评估值
2016 年 6 月	宁波安恒、嘉兴安恒	173.03	14.09	4.02	1,741.80	参考最近一次外部投资者的入股价格。外部投资者入股系综合考虑了公司业绩基础、预期变动、市场环境、行业特点等，而独立作出的估值判断
2017 年 3 月	宁波安恒	10.00	27.00	4.45	225.50	

注：激励股份数量已折合成授予时发行人实收资本的份额。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及相关规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响；也可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值。



(1) 2015年3月通过嘉兴安恒实施股权激励涉及权益工具的公允价值的依据

2015年3月，嘉兴安恒全体合伙人一致同意张小孟、刘志乐等公司员工工及高级管理人员入股，因近期无外部投资者的入股价格可参考，公司在参考同行业同期并购重组市盈率水平的基础上，出于谨慎原则，公司选取最高市盈率倍数18倍作为该次股份支付公允价值的计算基础，即参考深圳市华鹏飞现代物流股份有限公司增发收购博韩伟业(北京)科技有限公司100%的股权事件中所确定的市盈率倍数18倍计算，公司本次股权激励授予日股权公允价值为12.98元/股。

同行业同期并购重组市盈率水平如下：

序号	证券代码	证券简称	并购事件	首次公告日	交易价格 (万元) a	股权比例 b	业绩承诺净利润 c		交易金额与业绩承 诺期第一年承诺的 净利润计算的 PE 值 a/b/c
							2014年	2015年	
1	300229.SZ	拓尔思	北京拓尔思信息技术股份有限公司 增发收购北京天行网安信息技 术有限公司100%股权	2014-4-10	60,000	100.00%	4,100	5,150	14.63
2	300053.SZ	欧比特	珠海欧比特特控制工程股份有 限公司100%股份	2014-10-21	52,500	100.00%		4,200	12.50
3	300352.SZ	北信源	北京北信源软件股份有限公司增 发收购北京中软华泰信息有限 责任公司100%股份	2014-12-10	10,000	100.00%	833	1,042	12.00
4	300350.SZ	华鹏飞	深圳市华鹏飞现代物流股份有限公	2015-01-28	135,000	100.00%	7,500	9,800	18.00

序号	证券代码	证券简称	并购事件	首次公告日	交易价格 (万元) a	股权比例 b	业绩承诺净利润 c		交易金额与业绩承 诺期第一年承诺的 净利润计算的 PE 值 a/b/c
							2014 年	2015 年	
			司增发收购博韩伟业(北京)科技有限 公司 100%的股权						
5	002279.SZ	久其软件	北京久其软件股份有限公司增发收 购北京华夏电通科技股份有限公司 100%股权	2015-04-13	60,000	100.00%		4,000	15.00
6	300339.SZ	润和软件	江苏润和软件股份有限公司增发收 购北京联创智融信息技术有限公司 100%股权	2015-04-22	219,775	100.00%		13,000	16.91
7	002548.SZ	金新农	深圳市金新农饲料股份有限公司增 发收购深圳市盈华讯方通信技术有 限公司 80%股权	2015-05-12	52,480	80.00%		4,100	16.00
8	600701.SH	*ST.工新	哈尔滨工大高新技术产业开发股份 有限公司增发收购汉柏科技有限公 司 100%的股权	2015-05-13	250,000	100.00%		18,500	13.51



注：数据来源于上市公司相关公告。

(2) 2016年6月通过嘉兴安恒、宁波安恒实施股权激励（含委托出资股份）涉及权益工具的公允价值的依据

2016年6月，宁波安恒全体合伙人一致同意马红军、郭金全等公司员工及高级管理人员入伙；同时，部分员工股权由实际控制人范渊代持，2019年3月已对委托出资事宜进行清理。公司对于委托出资部分股份所涉及的股份支付进行追溯确认。

鉴于近期无外部投资者的入股价格可参考，根据银信资产评估有限公司出具的《杭州安恒信息技术有限公司股份支付涉及的股东全部权益价值评估项目评估报告》（银信财报字（2016）沪第145号），采用收益法对2016年5月31日公司市场价值进行评估，确定授予日权益工具公允价值，公司经评估后的股东全部权益价值为63,400.00万元，每股净资产14.09元作为本次股份支付的公允价值。

(3) 2017年3月通过宁波安恒实施股权激励涉及权益工具的公允价值的依据

2017年3月，范渊将其持有宁波安恒的2%股权以4.45元/股转让给周丽萍。公司参考2017年9月外部投资者杭州九歌股权投资合伙企业（有限合伙）、上海梦元投资管理中心（有限合伙）、杭州爵盛新千投资管理合伙企业（有限合伙）、共青城梦元盈信投资合伙企业（有限合伙）增资入股价格确定授予日权益工具公允价值，确定本次股权激励支付的公允价值为27.00元/股。

(二) 是否对范渊确认股权激励费用，如是，请说明针对范渊确认股份支付费用的具体情况；如未确认，请说明如补充确认对发行人报告期业绩的影响；

公司通过持股平台嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份方式实施员工股权激励计划，范渊通过嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份。股权激励实施前后，实际控制人范渊的持股比例变化如下：

(1) 2015年实施股权激励

项目	股权激励实施前[注 1]		股权激励实施后[注 2]	
	股数 (万股)	持股比例 (%)	股数 (万股)	持股比例 (%)
范渊直接持股	1,034.80	39.80	1,034.80	34.49
范渊间接持股			76.10	2.54
小计	1,034.80	39.80	1,110.90	37.03
其他投资者	1,565.20	60.20	1,889.10	62.97
合计	2,600.00	100.00	3,000.00	100.00

注 1：系范渊在嘉兴安恒增资之前的股数及持股比例。

注 2：嘉兴安恒于 2013 年 8 月设立，作为员工股权激励平台预设，设立时认缴出资额为 1,000 万元，范渊系普通合伙人并认缴出资 800 万元，公司于 2015 年通过嘉兴安恒实施员工股权激励，因 2013 年 9 月至 2015 年 2 月有其他外部投资增资入股，为便于比较，范渊直接及间接持有公司的持股比例已剔除外部投资者增股入股的稀释影响。

## （2）2016 年实施股权激励

股东	股权激励实施前		股权激励实施后	
	股份	持股比例（%）	股份	持股比例（%）
范渊直接持股	1,168.50	25.97	1,168.50	23.37
范渊间接持股	95.12	2.11	171.55	3.43
小计	1,263.63	28.08	1,340.05	26.80
其他投资者	3,236.37	71.92	3,659.95	73.20
合计	4,500.00	100.00	5,000.00	100.00

注：上述范渊间接持股已考虑委托出资还原。

公司通过嘉兴安恒、宁波安恒股权激励实施前后，实际控制人范渊的持股比例均有所下降，因范渊原有股权被稀释，范渊通过员工持股平台嘉兴安恒、宁波安恒实际未获得新增股份，因此无需对范渊确认股权激励费用。

## （三）是否对银信资产出具的评估报告进行复核以及相关情况；

公司聘请的天津中联资产评估有限责任公司对银信资产评估有限公司出具的银信财报字（2016）沪第 145 号《评估报告书》进行了评估复核，出具了中联核报字[2019]D-0005 号复核意见报告，认为原报告的报告书写基本符合相关评估准则及规范的要求，评估结果在合理范围内。

## （四）申报会计师核查意见

申报会计师检查了发行人历次增资及股东间股权转让的相关股东会决议、董事会会议记录、股权转让协议、股权款项支付记录、公司章程、验资报告、工商变更登记资料、发行人会计账簿等资料。查阅了同行业同期并购重组市盈率水平，复核了银信资产评估有限公司出具的银信财报字（2016）沪第 145 号《评估报告书》及天津中联资产评估有限责任公司出具的中联核报字[2019]D-0005 号复核意见报告。

经核查，申报会计师认为，除了已披露的股份支付之外，2015-2018年，发行人股权演变不存在其他股份支付情形；发行人股份支付涉及的权益工具公允价值选取合理；发行人通过嘉兴安恒、宁波安恒股权激励实施前后，实际控制人范渊的持股比例均有所下降，无需对范渊确认股权激励费用；发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。



二、关于审核问询函“一、11.2017年10月11日，江苏安又恒股东栾伽将所持江苏安又恒的55%股份以66万元转让给安恒信息，购买日江苏安又恒账面净资产为-264.99万元，投资成本高于账面净资产的部分确认为商誉。

请发行人说明：（1）江苏安又恒原股东情况，发行人与江苏安又恒及其原股东是否存在关联关系、收购前是否发生业务往来、收购原因；（2）收购江苏安又恒款项是否实际支付、款项来源及去向。

请保荐机构、申报会计师对发行人商誉减值计提情况进行核查并发表意见。”

回复：

（一）江苏安又恒原股东情况，发行人与江苏安又恒及其原股东是否存在关联关系、收购前是否发生业务往来、收购原因；

#### 1、江苏安又恒股东变动过程及收购原因

2015年2月，马红军、郭昊昊、梁安顺三名自然人出资设立了江苏安又恒，公司注册资本1,000万元。江苏安又恒成立之时的业务即为代理安恒信息在江苏当地的业务，故公司取名江苏安又恒。

2015年5月，江苏安又恒股东马红军入职安恒信息，在公司销售部门工作。

2015年8月，安恒信息为规范员工对外投资行为，要求员工清理名下持有的与安恒信息有业务关系的公司股权，马红军、郭昊昊、梁安顺分别将其持有的60%、20%、20%的股份按实缴出资额（30万、10万、10万）转让给江苏安又恒当时的员工栾伽、王精华、施鹏飞。转让完成后江苏安又恒股东为栾伽、王精华、施鹏飞。

2017年10月，因看好江苏安又恒销售团队优秀的营销能力及其在江苏当地的客户资源，为了将江苏安又恒纳入控股子公司体系管理，发行人以66万元价格收购栾伽所持的江苏安又恒55%股份（计550万元应缴出资额，其中实缴55万元）。此次收购完成后，江苏安又恒股东为安恒信息（控股）、栾伽、王精华、施鹏飞。

2018年7月，为了加强经销渠道体系建设，梳理子公司股权架构，安恒信息收购江苏安又恒剩余45%的股份。其中，栾伽所持的公司5%股权（计50万元应缴出资额，其中实缴5万元）以6万元价格转让给安恒信息；施鹏飞所持20%股权（计200万元应缴出资额，其中实缴20万元）以24万元价格转让给安恒信息；王精华所持20%股权（计200万元应缴出资额，其中实缴20万元）以24万元价格转让给安恒信息。

## 2、发行人与江苏安又恒及其原股东是否存在关联关系

### (1) 发行人与江苏安又恒的关系演变

公司在 2017 年 10 月收购江苏安又恒 55%股份前，与江苏安又恒不存在关联关系。公司在 2017 年 10 月收购江苏安又恒 55%股权后，江苏安又恒为公司的控股子公司。2018 年 7 月收购完成后，江苏安又恒为公司的全资子公司。

### (2) 发行人与江苏安又恒原股东的关系演变

江苏安又恒历史上的自然人股东马红军于 2015 年 5 月加入安恒信息销售部工作，于 2015 年 8 月将名下持有的江苏安又恒全部股权转让出，于 2018 年 2 月受聘为发行人副总经理，分管销售业务，马红军在 2018 年 2 月之前与公司无关联关系，自成为公司高管后成为公司的关联方。

其余历史上的自然人股东郭昊昊、梁安顺、栾伽、王精华、施鹏飞截至目前均在江苏安又恒工作，与公司无关联关系。

## 3、收购前是否发生业务往来

公司收购江苏安又恒前，江苏安又恒一直系发行人在江苏地区的经销商。报告期内公司向江苏安又恒的销售金额如下：

金额：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
总销售金额	771.69	690.28	320.00
其中：收购前销售金额		415.14	320.00

报告期内，江苏安又恒在江苏当地代理销售的安恒信息产品金额逐年增加，公司因看好江苏安又恒在江苏当地的客户资源及团队实力，因此分别于 2017 年 10 月、2018 年 7 月分两次收购了江苏安又恒 100%的股份，并作为公司在江苏的子公司继续负责江苏当地的销售。

### (二) 收购江苏安又恒款项是否实际支付、款项来源及去向

经核查公司银行付款凭证，公司已实际向栾伽、王精华、施鹏飞等三人支付了股权收购款。款项均为公司自有资金，款项均汇入栾伽、王精华、施鹏飞各自的银行账户。

### (三) 请申报会计师对发行人商誉减值计提情况进行核查并发表意见

#### 1、商誉的基本情况

安恒信息于 2017 年 10 月收购江苏安又恒 55%股权，并纳入合并范围。交易总额为人民币 66 万元。根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》和《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》有关规定，本次购买江苏安又恒 55%股权的合并成本为 66 万元，购买日江苏安又恒账面可辨认净资产价值为-264.99 万元，形成商誉 211.74 万元。



## 2、商誉减值测试情况

### (1) 商誉减值测试方法

公司根据对资产组预计的使用安排、经营规划及盈利预测，以及对商誉形成的历史及目前资产状况的分析，确定与商誉相关资产组组合。

公司以该资产组组合分摊全部商誉，截止 2018 年 12 月 31 日按收益法对该资产组组合测算，在预计可回收金额时，采用了与商誉有关的资产组合未来现金流量现值。如果截止 2018 年 12 月 31 日按收益法对该资产组组合测算的可回收金额超过了包括全体股东商誉的资产组组合账面价值，则未发生商誉减值。

### (2) 商誉减值测试情况说明

公司管理层根据与子公司江苏安又恒相关资产组的过往表现及未来经营的预期，按照预测的增长率，预测期限 5 年，对资产组未来现金流量做出估计，预计 2019 年至 2023 年净现金流量分别为 4.04 万元、105.12 万元、260.58 万元、277.28 万元、287.65 万元，并按照折现率 14.96%折现后计算资产组的可收回金额。根据测算，江苏安又恒 100%股权价值为 1,514.62 万元。测算情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	预测期					永续期
		2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	
营业收入	2,137.62	2,672.03	3,259.87	3,977.05	4,692.91	5,068.35	5,068.35
净现金流量	-222.03	4.04	105.12	260.58	277.28	287.65	287.65
折现率	14.96%	14.96%	14.96%	14.96%	14.96%	14.96%	14.96%
折现系数	1.00	0.87	0.76	0.66	0.57	0.50	0.50
净现金流量折现值		3.51	79.55	171.53	158.78	143.28	957.98
股权价值	1,514.62						

## 3、商誉减值测试结论

公司管理层认为，根据上述测算结果，以 2018 年 12 月 31 日为基准日，对该资产组组合按收益法进行测试的公允价值为 1,514.62 万元，大于包括全体股东商誉的资产组组合账面价值 550.85 万元。因此，商誉未发生减值。

## 4、申报会计师核查意见

针对公司的商誉减值测试，申报会计师执行了以下主要核查程序：

- (1) 评价和测试与商誉减值相关的内部控制的有效性；
- (2) 了解和评价管理层减值测试方法的适当性；
- (3) 通过基础期财务数据，以及管理层审批的财务预算、计划，并考虑行业发展前景，评价管理层预计未来现金流量所使用的关键假设包括预测期及以后期间的增长率的合理性；

(4) 通过行业数据评价管理层采用的减值测试模型及折现率的合理性；

(5) 执行重新计算程序，检查商誉减值测试模型计算的准确性；

经核查，申报会计师认为，经减值测试，公司商誉未发生减值迹象，计提情况符合《企业会计准则》的规定。

三、关于审核问询函“三、21.公司生产所需要的主要原材料包括工控机、安全网关、服务器、电脑、存储设备、板卡及其他配件等。安全网关采购单价分别为18,636.63元、9,849.66元及5,626.61元，下降较多，主要原因为低规格安全网关采购量上升所致。

请发行人：(1) 说明收入增长较快的情况下，主要原材料采购数量变动不大的原因；(2) 结合客户和合同变动情况，说明报告期内低规格安全网关采购量上升的原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。”

回复：

(一) 说明收入增长较快的情况下，主要原材料采购数量变动不大的原因；

#### 1、收入变动情况

报告期内，公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

产品名称	2018年		2017年		2016年
	金额	增长率	金额	增长率	金额
网络信息安全基础产品	30,669.33	13.44%	27,034.56	29.80%	20,827.50
网络信息安全平台	14,662.79	187.88%	5,093.40	183.83%	1,794.55
营业收入	<b>64,042.08</b>	<b>48.80%</b>	<b>43,039.81</b>	<b>35.92%</b>	<b>31,665.13</b>

2016-2018年，公司营业收入增长率分别为35.92%、48.80%，增长较快。

#### 2、主要原材料采购数量变动情况

报告期内，公司主要原材料采购情况如下：

原材料	2018年		2017年		2016年	
	采购数量 (件)	采购金额 (万元)	采购数量 (件)	采购金额 (万元)	采购数量 (件)	采购金额 (万元)
服务器	812.00	2,949.95	277.00	844.21	161.00	747.04
服务器增长率	193.14%	249.43%	72.05%	13.01%		
工控机	4,538.00	2,742.52	5,404.00	3,061.22	2,874.00	1,954.93
工控机增长率	-16.03%	-10.41%	88.03%	56.59%		
安全网关	1,939.00	1,091.00	862.00	849.04	526.00	980.29



原材料	2018年		2017年		2016年	
	采购数量 (件)	采购金额 (万元)	采购数量 (件)	采购金额 (万元)	采购数量 (件)	采购金额 (万元)
安全网关增长率	124.94%	28.50%	63.88%	-13.39%		
小计	7,289.00	6,783.47	6,543.00	4,754.47	3,561.00	3,682.26
增长率		42.68%		29.12%		

2016-2018年主要材料采购金额分别为3,682.26万元、4,754.47万元、6,783.47万元,2017年较2016年增长29.12%,2018年较2017年增长42.68%,主要材料采购金额增长幅度略低于营业收入增长幅度,主要材料采购数量变动的原因为:①服务器采购数量增长率分别为72.05%、193.14%,主要原因为随着公司云和大数据安全的网络信息安全平台产品销量的提升,具有一定计算能力和存储能力的服务器的需求大幅增加。②安全网关采购数量增长率分别为63.88%、124.94%,主要原因为低规格的安全网关销售量和采购量上升所致。③工控机采购数量增长率分别为88.03%、-16.03%,2018年工控机采购数量下降主要原因为一是服务器逐渐替代工控机作为网络信息安全基础产品软件载体;二是2018年初、期末工控机库存数量分别为1,429台、841台,2018年消耗了一部分期初工控机库存,随着网络信息安全基础产品销售放缓,公司调低了工控机的安全库存,导致2018年工控机采购量有所下降。

综上,公司主要材料采购金额增长幅度略低于营业收入增长幅度,主要材料采购数量的变动与相应营业收入变动趋势一致,具有合理性。

(二)结合客户和合同变动情况,说明报告期内低规格安全网关采购量上升的原因;

报告期内,公司低规格安全网关采购量上升的原因如下:

1、报告期内,低规格安全网关类产品订单量显著增加

2016-2018年,公司主要安全网关类产品订单情况如下:

单位:万元

2018年		
规格型号	合同数量(件)	合同金额(含税)
高规格(安全网关MODEL5-8)	248	1,728.29
中规格(安全网关MODEL2-4)	722	1,564.65
低规格(安全网关MODEL1)	788	365.69
小计	1,758	3,658.63

2017年		
规格型号	合同数量(件)	合同金额(含税)
高规格(安全网关 MODEL5-8)	124	1,069.15
中规格(安全网关 MODEL2-4)	366	1,067.18
低规格(安全网关 MODEL1)	37	21.32
小计	527	2,157.65
2016年		
规格型号	合同数量(件)	合同金额(含税)
高规格(安全网关 MODEL5-8)	105	909.78
中规格(安全网关 MODEL2-4)	260	809.63
低规格(安全网关 MODEL1)	-	-
小计	365	1,719.41

注：低规格安全网关 MODEL1 吞吐量为 1G、中规格安全网关 MODEL2-4 吞吐量为 2G-8G、高规格安全网关 MODEL5-8 吞吐量为 10G-120G。

2017年，为满足中小企业及区域政府客户的安全防护需求，公司补充了低规格安全网关 MODEL1 产品线，低规格安全网关 MODEL1 主要性能指标吞吐量为 1G，主要应用于中小企业单位，客户群体及市场需求较大。2017-2018 年低规格安全网关 MODEL1 实现销售订单数量分别为 37.00 件、788.00 件，销售合同金额分别为 21.32 万元、365.69 万元，订单数量具有较大增长。

## 2、渠道政策的推动

公司低规格安全网关主要通过渠道商进行销售。2018 年公司将渠道分为行业渠道和商业渠道，商业渠道主要拓展中小企业及区域地方政府客户，以拓宽公司产品的覆盖面。而中小企业及区域政府客户的基数庞大、覆盖面广，且这类客户信息系统数据量相对较小，一般低规格安全网关产品能够满足其需求。同时，公司渠道政策将安全网关、WAF、堡垒机等低规格型号产品定为渠道专售产品型号，并给予渠道商一定的渠道价格方面的优惠政策。公司根据产品结构制定多层次的销售政策以及针对性的优惠措施推动了低规格安全网关销量的提升。

### (三) 申报会计师核查意见

申报会计师核查了公司存货收发存明细、盘存记录、采购台账及采购合同，销售台账及销售合同。经核查，申报会计师认为：发行人已充分说明了报告期内主要原材料采购数量变动的原因及合理性、报告期内低规格安全网关采购量上升的原因。报告期内主要原材料采购数量变动具有合理性、低规格安全网关采购量上升具有合理性。



四、关于审核问询函“三、24.招股说明书披露报告期内，公司销售实行渠道加直销的销售模式，最近三年公司的渠道销售收入占营业收入的比重分别为52.38%、55.16%和56.88%。报告期内渠道销售模式下毛利率高于直销模式。

请发行人：（1）补充披露渠道销售模式下经销商的作用、该种模式的合理性，经销模式下收入确认的具体方式，与直销模式下是否存在差异并解释原因；

（2）结合渠道销售模式下收入确认方式，披露公司渠道销售是否为买断式经销；（3）披露经销商对于发行人获客的作用，发行人是否要到经销商的客户去提供服务，发行人是否对于经销商存在依赖。

请发行人说明：（1）报告期内前五大经销商客户及其基本情况（包括名称、销售数量、经销商背景、经销商与公司是否有关联关系等）；（2）补充说明公司经销商的选择标准、对于经销商的管理模式，经销商的体系和层级情况、经销商进入和退出机制，报告期内重要经销商的变动情况及原因、渠道销售最终实现销售的情况；（3）分产品列表说明报告期各期渠道销售毛利率显著高于渠道销售平均毛利率的合同情况，并解释其原因；（4）进一步定量分析经销和直销模式毛利倒挂的原因。

请保荐机构、申报会计师就以上事项进行核查并发表意见。”

回复：

（一）补充披露渠道销售模式下经销商的作用、该种模式的合理性，经销模式下收入确认的具体方式，与直销模式下是否存在差异并解释原因；

#### 1、补充披露渠道销售模式下经销商的作用、该种模式的合理性

基于公司客户结构特征，为最大程度实现市场覆盖、最高效率为客户提供网络信息安全产品及服务，报告期内，公司在产品及服务销售上采用多级渠道经销和直接销售相结合的方式，并且充分依靠经销商的营销网络最大程度实现市场覆盖。

##### （1）多级渠道经销的作用

①发行人用户广泛，通过自建的营销体系难以实现用户的全面覆盖，借助经销商的营销网络快速实现在不同行业 and 不同地区的用户覆盖，提升公司产品及服务的市场占有率；

②经销商能够提供标准化产品的售后实施，尤其在地市及县以下区域可以实现快速响应，从而提高客户的满意度；

③渠道模式有助于提升资金周转率：发行人对经销商规定了较为严格的付款要求，一般情况下经销商需要就采购的产品或服务支付 50%或 100%的预付款；同时，发行人还要求商业总代和行业代理经销商分别支付 20 万元、10 万元的保证金。

## (2) 经销模式的合理性

报告期内，发行人采用直销与渠道销售相结合的销售模式，主要由发行人的业务结构所决定。

发行人业务主要由网络信息安全产品及网络信息安全服务构成，网络安全产品可进一步细分为网络信息安全基础产品、网络信息安全平台产品。

网络信息安全服务定制化程度较高，一般来说需要发行人与客户进行直接的沟通从而了解客户的具体需求方能予以实施，因此主要通过直销模式进行销售。网络信息安全基础产品定制化程度较低、安装实施难度较小，而报告期内发行人建立了完善的渠道管理体系，对经销商进行销售和技术方面的培训，帮助经销商提高其在安全产品及安全服务方面的综合集成能力，在此基础上发行人持续提高网络信息安全基础产品在渠道模式下的销售比例。网络信息安全平台产品定制化程度较高、安装实施难度较大，因此采取直销与渠道销售相结合的模式。

从可比上市公司的销售模式来看，绿盟科技、启明星辰、北信源、任子行采取直销与渠道销售相结合的方式，深信服、迪普科技以渠道销售为主、直销为辅，蓝盾股份以直销为主。公司销售模式与绿盟科技、启明星辰、北信源、任子行较为相似，具体情况如下表所示：

可比公司	销售模式说明
绿盟科技	采用直销与渠道代理销售相结合的方式。对于信息安全产品，重点客户一般采取直销的方式，其他客户一般采取代理销售的方式；对于信息安全服务，以直销模式为主。2010年至2013年1-6月，绿盟科技通过代理经销商实现的销售收入分别占当期营业收入的62.29%、52.75%、58.07%和53.57%。
启明星辰	信息安全产品采取直销与代理销售并存的销售模式。2007年至2009年，软件产品中，安全检测类产品、安全网关类产品、安全监管类产品、安全管理平台以直销模式为主，安全工具类产品以代理销售模式为主。对于安全服务以直销模式为主。
北信源	采取直销与经销相结合的方式。对政府部门、军工、金融、能源行业的客户或大中型客户一般采取直销方式，除此之外的客户公司一般采取经销方式。2009年至2012年1-6月，直销占销售收入占比分别69.22%、64.95%、58.22%和51.07%。
任子行	2008年至2011年1-9月，公司在销售模式上分别采取直销和经销的策略：对于政府、军队、运营商，以及收益相对较高、技术复杂、客户要求厂商直接参与的项目和含有较多服务内容的项目，通常采用直销模式；对于广大的非政府直接管理的市场，主要采用经销模式，通过发展各类产品的经销商来共同开发区域市场，向客户提供适应其需求的相关安全审计系统和标准化产品。



可比公司	销售模式说明
深信服	渠道代理为主、直销为辅：2015-2017 年渠道代理销售占比分别为 95.06%、94.59%和 97.01%。
迪普科技	公司采取直销和渠道销售相结合的销售模式，以渠道销售为主，2016-2018 年度渠道销售收入占当期主营业务收入的比重分别为 67.78%、64.83%和 70.89%。
蓝盾股份	2008 年至 2011 年 1-6 月，安全产品：直接面向客户开展业务，部分安全产品则是由公司系统集成商客户采购后用于系统集成项目或销售给其他客户；安全集成、安全服务：直接面向客户开展业务。

注：上表所述信息来源于可比上市公司招股说明书。

综上所述，发行人的销售模式与其业务结构相匹配，与同行业公司基本情况不存在较大差异，因此具有商业合理性。

**2、经销模式下收入确认的具体方式，与直销模式下是否存在差异并解释原因；**

发行人主营业务按照业务类别主要可分为网络信息安全产品和网络信息安全服务，按照销售模式可分为直销、渠道销售，不同类别业务在不同销售模式下的收入确认原则如下表所示：

业务类别	销售模式	收入确认原则
网络信息安全产品	直销	(1) 若合同未约定由安恒信息负责安装实施，获得到货签收单后一次性确认收入； (2) 若合同约定由安恒信息负责安装实施，收到验收报告后一次性确认收入。
	渠道	(1) 若合同未约定由安恒信息负责安装实施，获得到货签收单后一次性确认收入； (2) 若合同约定由安恒信息负责安装实施，收到验收报告后一次性确认收入。
网络信息安全服务	直销	(1) 按次提供服务的：收到验收报告或服务确认单一次性确认收入； (2) 有服务期限的：按约定的服务期限摊销。
	渠道	(1) 按次提供服务的：收到验收报告或服务确认单一次性确认收入； (2) 有服务期限的：按约定的服务期限摊销。

由上表可知，公司直销模式与渠道销售模式下的收入确认原则无区别。

**(二) 结合渠道销售模式下收入确认方式，披露公司渠道销售是否为买断式经销；**

1、根据公司与经销商签订的销售合同，并未约定经销商在无法实现最终销售的情况下有权退货的条款，若经销商因为未实现最终销售而向公司提出退货申请，公司有权予以拒绝。

2、在渠道销售模式下，由经销商自行确定客户并制定销售价格，公司按照销售给经销商的价格确认收入，经销商的收益来源于其对外销售的价格与公司对其销售的价格之差。

3、根据公司与经销商签订的合同,一般情况下要求经销商支付 50%或 100%的预付款。

综上,公司在渠道模式下完成的销售均属于买断式经销。

(三)披露经销商对于发行人获客的作用,发行人是否要到经销商的客户去提供服务,发行人是否对于经销商存在依赖;

#### 1、发行人是否要到经销商的客户去提供服务

根据销售合同的约定,对于通过渠道销售模式销售的网络信息安全产品,可进一步细分为“需要安恒信息负责安装实施”、“无需安恒信息负责安装实施”两类;对于“需要安恒信息负责安装实施”的产品,公司需要到经销商的客户处提供安装实施服务。

报告期内公司大力建设渠道体系,截至 2018 年末已经建立完善的销售体系,认证经销商数量达到 388 家。公司对认证经销商进行销售和技术方面的培训,帮助经销商提高其在安全产品及安全服务方面的综合集成能力,使其具备网络信息安全产品的安装实施能力。因此,报告期内渠道模式下无需发行人承担安装实施责任的订单金额占渠道收入的比重持续提升。

#### 2、经销商对于发行人获客的作用,发行人是否对于经销商存在依赖

在发行人覆盖率较低的行业或地区,发行人借助经销商的营销网络帮助实现业务快速覆盖。

发行人为网络信息安全行业领先企业,拥有雄厚的技术实力、良好的行业口碑及市场知名度,公司的产品及服务具备较大的市场需求,从业务开展方面来看发行人对经销商不存在依赖。但是发行人客户较为分散,随着公司规模快速提升通过自建销售体系完成客户覆盖的效率降低,因此在报告期内发行人开始大力建设渠道体系,发行人借助经销商的营销网络实现业务快速覆盖。

发行人经销商数量众多,公司对单一经销商实现的销售收入占公司主营业务收入、渠道销售收入的比重较低,报告期内发行人对前五大经销商实现的收入占公司主营业务收入的比重低于 7.25%,占渠道销售收入的比重低于 12.75%,发行人对经销商不存在依赖。



报告期内，发行人对前五大经销商实现的销售收入及其占公司收入比重情况如下表所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售金额	销售收入占公司主营业务收入比重	销售收入占公司渠道销售收入比重
2018年	1	山东广鹏信息科技有限公司	1,216.77	1.90%	3.34%
	2	广州腾方科技有限公司	998.58	1.56%	2.74%
	3	上海弘卓网络科技有限公司	849.48	1.33%	2.33%
	4	上海昶庚信息科技有限公司	836.21	1.31%	2.30%
	5	深圳市盛思信息科技有限公司	743.88	1.16%	2.04%
		合计	4,644.91	7.25%	12.75%
2017年	1	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	536.36	1.25%	2.26%
	2	深圳市盛思信息科技有限公司	509.58	1.18%	2.15%
	3	烽火通信科技股份有限公司	505.13	1.17%	2.13%
	4	长春嘉诚信息技术股份有限公司	448.78	1.04%	1.89%
	5	江苏安又恒信息科技有限公司	415.14	0.96%	1.75%
		合计	2,414.99	5.61%	10.17%
2016年	1	太极计算机股份有限公司	496.74	1.57%	2.99%
	2	深圳市鳌山科技有限公司	403.73	1.27%	2.43%
	3	江苏安又恒信息科技有限公司	320.00	1.01%	1.93%
	4	上海畅为软件股份有限公司	319.71	1.01%	1.93%
	5	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	279.92	0.88%	1.69%
		合计	1,820.10	5.75%	10.97%

注1：受同一实际控制人控制的企业合并计算。

注2：2017年10月发行人对江苏安又恒进行了收购，2017年发行人对江苏安又恒的销售数据为1-10月份的销售金额。

专项说明 第17页

(四) 报告期内前五大经销商客户及其基本情况 (包括名称、销售数量、经销商背景、经销商与公司是否有关联关系等) ;  
 报告期内前五大经销商客户及其基本情况如下表所示:

单位: 万元

年度	序号	客户名称	销售数量 (订单数)	经销商背景				经销商与发 公司是否存 在关联关系	
				成立时间	法定 代表人	经销商 注册资本	经销商主营业务		经销商如何与发行人 建立合作关系
2018年	1	山东广鹏信息科 技术有限公司	123	2008年2月22日	杨海洋	1,100	公司以产品代理分销、网络系统集成、结构化综合布线、应用软件为主营业务,是计算机及网络软硬件产品提供商和系统集成商。公司产品主要有: H3C 华为网络设备、深信服全系列产品、netgear、D-Link 全系列产品、百盛/AMP 布线系统、CISCO 网络、易 WIFI 产品等。	2016年开始与发行人进行合作,在2016年之前已有少数合作,后与安恒济南办事处进行深入接触,正式成为发行人的经销商。	否
	2	广州腾方科技 有限公司	114	2003年6月24日	贺旭彬	1,508	2016年、2017年主要做医疗行业集成。成为发行人的商业总代后,单设团队推广发行人的产品。目前业务主要有传统集成业务及安恒业务两大块内容。	发行人的行业销售与公司进行初始对接,开展业务合作后逐渐加强合作关系。2017年成为行业代理,2018年为发行人的广东总代理。	否
	3	上海弘卓网络科 技术有限公司	8	2012年8月14日	柯海英	2,000	公司为公安部一所、以及上海区域的其他客户提供安全方面的系统设备、安恒的志	公司2007年进入公安行业,营业期间与发行人保持沟通。	否



年度	序号	客户名称	销售数量 (订单数)	经销商背景					经销商与发 公司是否存 在关联关系
				成立时间	法定 代表人	经销商 注册资本	经销商主营业务	经销商如何与发行人 建立合作关系	
							势感知系统、防火墙等产品。	由于发行人在公安方面的口碑良好,产品与公司开展的项 目默契度高,提供的服务和系 统稳定性好,2017年公司与 发行人展开项目合作。	
	4	上海趣康信息科 技有限公司	104	2011年7月22日	郁玲芳	1,000	2016年公司主营业务系统集成业务,面向医疗 机构和学校。2017年底成为二级商业代理, 18年签署商业总代,主要代理销售堡垒机、 Web应用防护系统、防火墙、数据库审计 等安全防护产品等。	2016年底开始与发行人接触, 通过项目进行合作。公司认为 信息安全和产业安全是未来 的发展趋势、前景良好,公司 愿意与安恒展开合作。	否
	5	深圳市盛思信息 科技有限公司	68	2012年12月5日	陈波	2,000	公司主要向下游经销商、政府、券商等提 供IT信息技术服务。其中,50%的产品及 服务向下游经销商销售,其余向政府、券 商等销售。	2017年初与发行人展开合作, 主要经营发行人的堡垒机、 Web应用防护系统、数据库审 计等安全防护产品等。	否
2017年	1	深圳市鼎鸿跃科 技有限公司	37	2009年8月20日	严玉文	301	主要经营销售发行人的堡垒机、Web应用 防护系统、数据库审计、日志审计等安全 防护产品。	因发行人的产品受到业内认 可,审计等安全产品有市场竞 争优势,从2010年开始合作。	否

年度	序号	客户名称	销售数量 (订单数)	经销商背景						经销商与发 公司是否存 在关联关系
				成立时间	法定 代表人	经销商 注册资本	经销商主营业务	经销商如何与发行人 建立合作关系		
	2	深圳市盛思信息 科技有限公司	51	2012年12月5日	陈波	2,000	公司主要向下游经销商、政府、券商等提供IT信息技术服务。其中，50%的产品及服务向下游经销商销售，其余向政府、金融机构等销售。	2017年初与发行人展开合作，主要经销发行人的堡垒机、Web应用防护系统、数据库审计等安全防护产品等。	否	
	3	烽火通信科技股 份有限公司	3	2001年8月23日	鲁国庆	116,870.06	公司是信息通信网络产品与解决方案提供商，围绕5G技术和产业发展，推进光纤通信技术、数据通信技术、集成电路技术等深度融合，在云计算、大数据、信息安全、物联网等领域稳步发展。	与发行人通过客户的一个总集成项目，于2016年开始展开合作。	否	
	4	长春嘉诚信息技 术股份有限公司	35	2001年1月9日	庞景秋	3,000	公司主要销售产品系统集成、软件开发等，向政府机构、公安、检察院、法院、教育机构等销售日志审计系统。	公司与发行人的合作始于正常的商务交往，公司认为安恒的产品在技术上存在优势，自2013年开始合作。	否	
	5	江苏安又恒信息 科技有限公司	78	2015年2月2日	范洲	1,000	网络信息安全产品的代理销售业务。公司向发行人采购网络信息安全产品，后向下游经销商、教育机构、公安等销售安全服务、态势感知、日志审计、数据库审计等	公司自2015年开始合作，是江苏省的区域独家经销。	收购前无关 联关系	



年度	序号	客户名称	销售数量 (订单数)	经销商背景					经销商与发 公司是否存 在关联关系
				成立时间	法定 代表人	经销商 注册资本	经销商主营业务	经销商如何与发行人 建立合作关系	
	1	太极计算机股份 有限公司	5	1987年10月10日	刘学林	41,391.44	产品。 公司是国内电子政务、智慧城市和重要行业信息化的领先企业。公司主营业务为面向党政、国防、公共安全、能源、交通等行业提供安全可靠信息系统建设和云计算、大数据等相关服务，涵盖信息基础设施、业务应用、云和大数据服务、网络信息安全等综合信息技术服务。	公司与发行人的合作关系始于2011年，是基于项目而展开合作。主要向发行人采购日志审计、态势感知、防火墙、Web 防火墙、防篡改等产品。	否
2016年	2	深圳市蓝山科技 有限公司	29	2009年7月21日	李文登	300	公司主营业务为计算机软硬件开发、代理销售业务，主要客户为广东省内电信和公安部门。	公司于2014年、2015年向发行人购买等保工具箱产品，主动与发行人接洽经销业务。	否
	3	上海畅为软件股 份有限公司	20	2015年5月20日	张伟	510	公司主要产品为信息化、智能化的软件平台，根据项目需要为政府等客户制作平台类产品。目前的主要市场区域包括上海、宁夏、山东、湖南、西安等。	公司于2015年开始与发行人展开合作，选择安恒的原因是安恒的产品更能满足项目的需求。	否
	4	江苏安义恒信息 科技有限公司	88	2015年2月2日	范洲	1,000	网络信息安全产品的代理销售业务。公司向发行人采购网络信息安全产品，后向下	公司自2015年开始合作，是江苏省的区域独家经销。	收购前无关联关系

年度	序号	客户名称	销售数量 (订单数)	经销商背景					经销商与发 公司是否存 在关联关系
				成立时间	法定 代表人	经销商 注册资本	经销商主 营业务	经销商如何与发行人 建立合作关系	
							游经销商、教育机构、公安等销售安全服 务、态势感知、日志审计、数据库审计等 产品。		
	5	深圳市鼎鸿跃科 技术有限公司	24	2009年8月20日	严玉文	301	主要代理销售发行人的堡垒机、Web应用 防护系统、数据库审计、日志审计等安全 防护产品。	因发行人的产品受到业内认 可,审计等安全产品在市场竞争 优势,从2010年开始合作。	否

注 1: 2017 年 10 月, 江苏安又恒股东栾伽将所持江苏安又恒的 55%股份 (其中实缴 55 万元, 未缴 495 万元) 以 66 万元转让给安恒信息, 江苏安又恒成为安恒信息子公司, 在此次合并前江苏安又恒与公司不存在股权控制关系, 亦不存在关联关系。



(五) 补充说明公司经销商的选择标准、对于经销商的管理模式，经销商的体系和层级情况、经销商进入和退出机制，报告期内重要经销商的变动情况及原因、渠道销售最终实现销售的情况；

1、补充说明公司经销商的选择标准、对于经销商的管理模式，经销商的体系和层级情况、经销商进入和退出机制

发行人认证渠道体系分为商业渠道和行业渠道两大体系，商业渠道体系包括商业总代、商业二级代理，行业渠道体系由行业代理构成。

体系	类别	具体情况
行业渠道经销体系	行业代理	针对战略性客户和重要客户，公司通常按照省级区域寻找在政府、金融、电信运营商、能源电力、教育、医疗等重点行业具备突出优势的系统集成商作为行业渠道经销商，并要求其具备充分的销售和售后服务等综合实力，公司与经销商共同进行上述客户的深度开发与服务。 行业渠道经销商可以直接参与最终用户的招标采购。在项目中标或者与下游客户签订销售合同后，经销商需先行向公司采购相关产品，然后再销售或交付给最终用户，过程中公司配合开展产品安装、售后服务。
商业渠道经销体系	商业总代	公司通常以省级区域为单位，在区县级政府、学校、企业市场选择具备突出市场开发能力的经销商发展为商业总代，各区域的商业总代的销售范围重点以区县级政府、学校、企业市场为主，商业总代承担所负责销售区域内公司产品的销售任务及发展商业二级代理商的任务。对于商业总代，公司要求其具备充分的销售和售后服务等综合实力，可以提供通用化标准产品的售前、售中、售后的技术支持。
	商业二级代理	公司和商业总代共同选择具备突出销售能力的经销商发展为商业二级代理，公司要求商业二级代理具备充分的销售和售后服务等综合实力，可以提供通用化标准产品的售前、售中、售后的技术支持。 商业二级代理通过商业总代向公司下单采购相关产品。

### (1) 公司渠道经销商的选择

公司根据市场营销布局计划、区域和行业市场情况，综合考察渠道资源、市场信誉、销售实力等情况，选择合适的渠道经销商，不同特点和优势的经销商分别对应商业总代、商业二级代理和行业代理。对于商业总代，发行人要求其具备全行业客户的销售和服务能力，也需具有较好的区域内下游经销商的资源，能够承担一定的销售任务，也能与发行人在相应区域进行配合，通过投入销售及技术人员进行商业经销商体系建设及空白市场覆盖；对于商业二级代理，发行人根据经销商主要客户所属区域及行业属性、自主产单能力、合作意愿进行评估，分别由各区域渠道销售和商业总代负责发展、培训赋能、合作维护；对于行业代理，发行人要求其在某些行业，如政府、金融、电信运营商、能源电力、教育、医疗等重点行业具备较强的销售和服务能力，具有较强的自主产单能力，具有与发行人共同开拓行业市场的意愿。

公司与渠道经销商签订合作协议后，渠道经销商需配置相应数量的在职人员并参加公司组织的培训。公司会对渠道经销商相关人员提供必要的市场销售、

技术、项目实施等方面的培训与指导，并不定期组织集中培训，保障最终用户获得优质的产品和服务。

#### （2）公司渠道经销商的合作模式

公司通过与渠道经销商签订框架性合作协议的方式确定合作关系。上述协议对授权经销商类别、经销区域和行业、合作期限、授权产品、供货价格、资格要求、购销计划、结算付款、项目管理、销售支持和技术服务等内容进行了明确约定。

#### （3）公司与渠道经销商的结算模式

公司与渠道经销商发生交易时，须签订《产品购销合同》，并在《产品购销合同》中明确约定付款方式和结算方式。渠道模式下，公司对经销商的信用政策根据项目不同主要分为两种形式，一是款到发货，二是合同签订后付款 50%，到货验收后一个月内付款 50%。

#### （4）经销商进入及退出机制

经销商进入机制：首先由区域接口销售进行前期沟通，通过对经销商的投入意愿、产单能力以及资源积累方面的情况综合评估后确定是否合作，达成合作意向后由经销商提供相关签约审核材料，经发行人接口销售发起签约申请、审批结束后双方签署协议，该经销商即可成为签约经销商。

经销商退出机制：首先由发行人接口销售发起退出申请，对于商业总代、行业代理，经公司渠道管理部及财务部核对与经销商的合作情况并确认无欠款等情况后，由财务退回经销商支付的保证金即可终止合作；对于商业二级代理及行业代理，在确认无欠款等情况后，经审批完毕即可终止合作。

### 2、报告期内重要经销商的变动情况及原因

公司客户行业覆盖度较广、区域较为分散，公司对单一经销商的销售金额较低，经销商之间的销售金额差距较小，从而导致报告期内公司前十大经销商变动较大。



报告期内前十大经销商变动情况及原因如下表所示：

单位：万元

年份	经销商名称	当年度排名	销售金额			报告期内销售金额变动原因
			2018年度	2017年度	2016年度	
2018年度	山东广鹏信息科技有限公司	1	1,216.77	258.33	56.70	2017年成为安恒信息的增值分销总代，2018年成为商业总代在区域大力投入人员
	广州腾方科技有限公司	2	998.58	39.94	-	2018年成为安恒信息商业总代在区域大力投入人员，与安恒信息加强合作
	上海弘卓网络科技有限公司	3	849.48	7.56	-	2017年之前与安恒信息未建立合作，自2017年开始合作后发现安恒信息产品与公司的契合度较高，考虑到安恒产品的完整度和安全性，选择与安恒信息进行深度合作
	上海趣庚信息科技有限公司	4	836.21	124.22	33.39	2017年签约成为安恒信息行业代理，2018年成为商业总代在区域大力投入人员，与安恒信息建立深度合作关系
	深圳市盛思信息科技有限公司	5	743.88	509.58	-	正常业绩波动
	太极计算机股份有限公司	6	707.89	-	496.74	系知名集成商，非安恒信息认证经销商，每年根据实际项目情况综合考虑与安恒信息的业务往来
	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	7	603.47	536.36	279.92	正常业绩波动
	浙江天健远见科技有限公司	8	603.01	5.88	0.36	2018年成为安恒信息商业总代在区域大力投入人员，与安恒信息加强合作
	山西振锋合创科技有限公司	9	586.05	31.02	-	2018年成为安恒信息商业总代在区域大力投入人员，与安恒信息加强合作
	厦门高士达科技股份有限公司	10	578.22	130.84	-	2018年成为安恒信息商业总代在区域大力投入人员，与安恒信息加强合作
2017年度	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	1	603.47	536.36	279.92	正常业绩波动
	深圳市盛思信息科技有限公司	2	743.88	509.58	-	正常业绩波动
	烽火通信科技股份有限公司	3	224.58	505.13	216.34	系知名集成商，非安恒信息认证经销商，2018年合作机会减少
	长春嘉诚信息技术股份有限公司	4	162.01	448.78	104.60	吉林省政府的需求量在2017年大幅增加，2018年大幅减少，因此与安恒信息的业务

年份	经销商名称	当年度排名	销售金额			报告期内销售额变动原因
			2018年度	2017年度	2016年度	
						合作 2017 年存在大幅增加, 2018 年又相应减少
	江苏安义恒信息科技有限公司	5	-	415.14	320.00	2017 年 10 月被安恒信息收购, 成为子公司
	深圳市慈山科技有限公司	6	-	401.59	403.73	非安恒信息认证经销商, 2018 年公司与安恒信息未开展重大项目合作
	浙江星汉信息技术有限公司	7	163.63	365.95	135.15	该公司业务转型, 政府部门业务转移至云端, 导致与安恒信息合作业务量有所下降
	浙江华和万润信息科技有限公司	8	414.87	336.69	80.64	正常业绩波动
	住杰科技(上海)有限公司	9	-	328.42	-	与安恒信息之间仅有一笔业务往来
	成都颐致信息技术有限公司	10	457.50	264.46	-	正常业绩波动
	太极计算机股份有限公司	1	707.89	-	496.74	非安恒信息认证经销商, 每年根据实际项目情况综合考虑与安恒信息之间的业务往来
	深圳市慈山科技有限公司	2	-	401.59	403.73	非安恒信息认证经销商, 2018 年与安恒信息未开展重大项目合作
	江苏安义恒信息科技有限公司	3	-	415.14	320.00	2017 年 10 月被安恒信息收购, 成为子公司
	上海畅为软件股份有限公司	4	10.60	167.71	319.71	2016-2017 年与安恒信息合作较多, 后续公司转向研发业务, 部分业务与安恒信息主营业务相近, 导致 2018 年与安恒信息之间的合作有所减少
	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	5	603.47	536.36	279.92	正常业绩波动
	北京联恒业科技有限公司	6	3.28	44.25	247.86	主要根据项目实际需求情况向安恒信息采购, 因此销售额存在较大波动
2016 年度	山东云雾信息技术有限公司	7	-	110.11	243.45	2018 年合作机会减少
	烽火通信科技股份有限公司	8	224.58	505.13	216.34	非安恒信息认证经销商, 2018 年合作机会减少
	杭州蓝宏网络科技有限公司	9	20.69	103.76	213.54	非安恒信息认证经销商, 2018 年合作机会减少
	北京助成友联科技有限公司	10	54.57	143.15	202.47	该公司自身客户资源有限、销售饱和, 导致对安恒信息的代理销售金额下降



### 3、渠道销售最终实现销售的情况；

#### (1) 报告期内渠道销售最终实现销售的情况

公司渠道销售最终用户主要集中在政府（含公安）、金融机构、教育机构、电信运营商等单位，通常情况下，经销商在项目中标后或基本确定最终用户合作意向后，向公司下达采购订单并签订合同。因此，报告期内，公司通过渠道模式销售的产品基本实现最终销售。

#### (2) 报告期内渠道销售最终实现销售会计师核查情况

报告期内，公司采取直销和渠道销售相结合的销售模式，直销收入及渠道销售收入占比基本保持稳定。

报告期内，公司主营业务收入按销售模式分类构成情况如下：

单位：万元

销售模式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销	27,613.95	43.12%	19,298.79	44.84%	15,078.94	47.62%
渠道	36,428.13	56.88%	23,741.02	55.16%	16,586.20	52.38%
合计	<b>64,042.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>43,039.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,665.13</b>	<b>100.00%</b>

#### ①渠道模式下的最终流向行业分布情况

报告期内，公司渠道模式下的最终流向行业分布情况如下表所示：

单位：万元

行业	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
政府	12,696.20	34.85%	10,397.55	43.80%	7,013.91	42.29%
教育	4,269.22	11.72%	2,840.28	11.96%	1,546.23	9.32%
金融	2,626.31	7.21%	2,086.91	8.79%	1,837.69	11.08%
卫生	2,409.99	6.62%	1,471.61	6.20%	973.95	5.87%
能源	1,739.77	4.78%	1,086.61	4.58%	920.24	5.55%
电信	1,092.04	3.00%	461.92	1.95%	529.63	3.19%
交通	1,006.54	2.76%	616.31	2.60%	290.79	1.75%
媒体	849.67	2.33%	1,170.23	4.93%	679.52	4.10%
制造	760.18	2.09%	194.07	0.82%	58.58	0.35%
科研	701.61	1.93%	298.77	1.26%	218.56	1.32%
其他	8,276.59	22.72%	3,116.75	13.12%	2,517.11	15.17%
合计	<b>36,428.13</b>	<b>100.00%</b>	<b>23,741.02</b>	<b>100.00%</b>	<b>16,586.20</b>	<b>100.00%</b>

注：基于产品最终用户口径划分行业。

报告期内，公司渠道销售下的最终客户主要集中在政府（含公安）、金融机构、教育机构、电信运营商等单位，客户群体信誉度及诚信度较高；此外，公司与经销商签订合同时一般会约定该笔合同的最终用户。因此，公司渠道模式下的产品及服务销售一般具有确切的项目需求背景。

#### ②通过检查验收报告等相关资料核查最终销售

对于报告期内渠道模式下最终销售，申报会计师核查了对应的最终用户验收报告或项目验收报告、经销商与最终客户的销售合同、经销商的中标通知书或经销商的销售台账等资料，通过上述核查方法，报告期内，核查金额如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
通过检查验收报告等相关资料核查金额	27,172.02	21,546.19	14,317.69
渠道销售收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
核查比例	74.59%	90.76%	86.32%

#### ③通过访谈经销商了解最终销售情况

申报会计师通过实地走访、问卷调查、电话访谈等方式对公司 128 家经销商进行了访谈，经销商表示除少量的库存外其他产品均已对外销售，访谈比例如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
访谈经销商对应收入	21,598.76	11,138.23	6,264.14
渠道模式收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
访谈占比	59.29%	46.92%	37.77%

#### ④了解渠道模式下的退货情况

渠道模式下，公司极少出现退货情况。2016-2018 年三年内，发行人在渠道销售模式下仅有 6 笔订单发生退货情形，涉及销售额仅为 63.70 万元，均属于偶发性原因。

#### ⑤核查渠道商期末库存情况

申报会计师获取公司经销商 2018 年末库存产品明细表，期末经销商库存产品占 2018 年比重情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年
期末经销商库存产品金额	789.23
渠道收入	36,428.13
占比：	2.17%



2018年末公司经销商库存产品金额合计789.23万元，金额较少，占渠道收入的比重约为2.17%，占比较小。

⑥渠道销售最终实现销售核查结论

通过以上核查手段，申报会计师对于渠道模式下的最终销售核查情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
核查最终销售金额	33,120.59	22,693.78	15,130.85
渠道销售收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
核查比例	90.92%	95.59%	91.23%

综上，基于公司渠道销售用户行业特点，申报会计师认为，报告期内公司通过渠道模式销售的产品最终销售实现情况良好。

(六)分产品列表说明报告期各期渠道销售毛利率显著高于渠道销售平均毛利率的合同情况，并解释其原因；

公司的产品及服务可分为网络信息安全基础产品、网络信息安全平台系统、网络信息安全服务、第三方采购及其他五类，其中网络信息安全基础产品、网络信息安全平台系统、网络信息安全服务为主要组成部分。

对于网络信息安全基础产品、网络信息安全平台系统，在渠道销售模式下按照是否需要安恒信息负责安装实施工作又可进一步细分为“需要安恒信息负责安装实施”(以下简称“渠道-需要发行人安装”)、“无需安恒信息负责安装实施”(以下简称“渠道-无需发行人安装”)两类。

报告期内，不同产品在不同销售模式下的平均毛利率情况如下表所示：

产品类别	销售模式	2018年	2017年	2016年
网络信息基础类安全产品	渠道-需要发行人安装	68.81%	70.94%	72.51%
	渠道-无需发行人安装	85.18%	86.48%	73.51%
网络信息安全平台系统	渠道-需要发行人安装	66.61%	74.34%	73.40%
	渠道-无需发行人安装	85.22%	95.99%	-
网络信息安全服务		75.29%	69.10%	73.15%



报告期内，渠道模式下销售的不同产品的毛利率显著高于平均毛利率的合同（毛利率高于平均毛利率20%的合同，以下简称“毛利率较高合同”）统计情况如下表所示：：

单位：万元

业务类别	销售模式	项目	2018年	2017年	2016年
网络信息安全基础产品	渠道-需要发行人安装	合同数量	227	323	289
		合同金额	1,726.93	1,401.27	1,764.77
		平均毛利率	92.39%	96.77%	97.16%
		毛利率较高合同收入金额占渠道收入比重	4.74%	5.90%	10.64%
		主要原因	纯软件产品，简单安装人工成本较低等	纯软件产品，简单安装人工成本较低等	纯软件产品，简单安装人工成本较低等
网络信息平台产品	渠道-需要发行人安装	合同数量	25	2	-
		合同金额	1,130.18	130.91	-
		平均毛利率	89.23%	98.29%	-
		毛利率较高合同收入金额占渠道收入比重	3.10%	0.55%	-
		主要原因	云安全产品硬件成本低，简单安装人工成本较低；部分新产品，毛利较高等	云安全产品硬件成本低，简单安装人工成本较低等	-
网络信息安全服务	-	合同数量	357	215	164
		合同金额	1,005.22	349.40	289.41
		平均毛利率	99.52%	91.71%	95.02%

业务类别	销售模式	项目	2018年	2017年	2016年
		毛利率较高合同收入金额占渠道收入比重	2.76%	1.47%	1.74%
		主要原因	维保合同、云安全服务，实施成本较低	维保合同，实施成本较低	维保合同，实施成本较低
		合同数量	-	-	-
		合同金额	3,862.33	1,881.58	2,054.18
合计	-	毛利率较高合同收入金额占渠道收入比重	10.60%	7.93%	12.38%

注：在渠道-无需发行人安装模式下，网络信息安全基础产品及网络信息安全平台系统无毛利率高于平均毛利率20%的合同。

(七) 进一步定量分析经销和直销模式毛利倒挂的原因;

报告期内, 公司采取直销和渠道销售相结合的销售模式, 直销收入及渠道销售收入占比基本保持稳定。

报告期内, 公司主营业务收入按销售模式分类构成情况如下:

单位: 万元

销售模式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销	27,613.95	43.12%	19,298.79	44.84%	15,078.94	47.62%
渠道	36,428.13	56.88%	23,741.02	55.16%	16,586.20	52.38%
合计	64,042.08	100.00%	43,039.81	100.00%	31,665.13	100.00%

报告期内, 不同销售模式下毛利率情况如下表所示:

销售模式	2018 年度	2017 年度	2016 年度
直销	63.74%	61.92%	61.08%
渠道	76.18%	72.19%	72.47%

报告期内渠道销售模式下毛利率较高主要原因为: ①渠道模式下安全服务业务占比较低, 主要为安全产品(基础类、平台类)销售, 而安全产品业务毛利率高于安全服务业务; ②直销项目规模较大, 包含第三方硬件的采购与销售, 而第三方硬件销售毛利较低; ③直销模式下销售的产品通常需要发行人实施安装, 渠道模式下部分订单无需发行人实施安装, 导致渠道模式下人工成本投入较低。

### 1、不同销售模式下各类业务收入占比及毛利率情况

报告期内, 不同销售模式下各项产品或服务收入占比及毛利率情况如下表所示:

单位: 万元

销售方式	业务分类	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
直销	基础产品	5,315.64	19.25%	69.14%	7,530.35	39.02%	71.51%	6,428.28	42.63%	69.41%
	平台系统	6,801.85	24.63%	75.90%	2,809.00	14.56%	66.72%	1,006.33	6.67%	74.48%
	安全服务	13,396.85	48.51%	63.62%	7,630.28	39.54%	59.95%	5,469.86	36.27%	65.57%
	第三方硬件	1,600.53	5.80%	7.17%	916.21	4.75%	-1.21%	2,037.16	13.51%	13.58%
	其他	499.08	1.81%	25.30%	412.96	2.14%	30.76%	137.31	0.91%	98.36%
	合计	27,613.95	100.00%	63.74%	19,298.79	100.00%	61.92%	15,078.94	100.00%	61.08%
渠道销售	基础产品	25,353.69	69.60%	77.53%	19,504.20	82.15%	72.83%	14,399.21	86.81%	72.52%



销售方式	业务分类	2018 年度			2017 年度			2016 年度		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
	平台系统	7,860.94	21.58%	72.64%	2,284.40	9.62%	75.03%	788.22	4.75%	73.40%
	安全服务	2,898.46	7.96%	75.29%	1,551.72	6.54%	69.10%	1,273.95	7.68%	73.15%
	第三方硬件	10.89	0.03%	57.63%	280.54	1.18%	21.16%	72.60	0.44%	27.48%
	其他	304.14	0.83%	64.51%	120.15	0.51%	72.98%	52.21	0.31%	92.10%
	合计	36,428.13	100.00%	76.18%	23,741.02	100.00%	72.19%	16,586.20	100.00%	72.47%

由上表可知，在直销模式下网络信息安全服务收入占直销模式总收入的比例较高，三年均高于 36%，而与网络信息安全基础产品、网络信息安全平台系统相比网络信息安全服务毛利率水平较低。直销模式下第三方采购业务收入占比高于渠道模式，而第三方采购业务毛利率远低于网络信息安全基础产品、网络信息安全平台系统、网络信息安全服务业务毛利率。

## 2、不同销售模式下网络信息安全基础产品成本构成

报告期内，公司渠道销售收入主要来源于网络信息安全基础产品，占比高于 69.60%。

对于渠道模式下销售的网络信息安全产品可分为“需要安恒信息负责安装实施”（以下简称“渠道-需要发行人安装”）、“无需安恒信息安装实施”（以下简称“渠道-无需发行人安装”）两部分。在渠道-无需发行人安装模式下，公司销售产品的定价政策与渠道-需要发行人安装模式及直销模式不存在重大差异，而在渠道-无需发行人安装模式下，公司因为无需负责安装实施工作所以几乎没有人力成本，因此毛利率水平较高，从而导致渠道模式下网络信息安全基础产品的毛利率高于直销模式。

网络信息安全基础产品在不同销售模式下的毛利率及人力成本占比情况如下表所示：

销售方式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	毛利率	人力成本占收入比	毛利率	人力成本占收入比	毛利率	人力成本占收入比
直销	69.14%	12.81%	71.51%	10.91%	69.41%	13.61%
渠道	77.53%	6.88%	72.83%	11.57%	72.52%	11.06%
渠道-需要发行人安装	68.81%	14.21%	70.94%	13.02%	72.51%	11.11%
渠道-无需发行人安装	85.18%	0.45%	86.48%	1.09%	73.51%	0.00%

报告期内，公司开始大力建设渠道体系，对经销商进行培训及赋能，使得经销商具备了网络信息安全基础产品的现场安装实施能力，在此基础上公司通过渠道-无需发行人安装模式销售的网络信息安全基础产品的收入占比持续提升，具体如下表所示：

单位：万元

销售方式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
渠道-需要发行人安装	11,850.89	46.74%	17,130.08	87.83%	14,324.41	99.48%
渠道-无需发行人安装	13,502.80	53.26%	2,374.12	12.17%	74.81	0.52%
渠道	25,353.69	100.00%	19,504.20	100.00%	14,399.21	100.00%

由上表可知，报告期内公司通过渠道-无需发行人安装模式销售的网络信息安全基础产品收入占该业务在渠道模式下收入的比重持续提升，尤其是 2018 年度从 12.17%大幅增长至 53.26%，导致 2018 年度该业务在渠道模式下的毛利率快速提升，从而使得渠道模式下毛利率大幅提高。

#### （八）申报会计师核查意见

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人渠道模式相关的制度，向管理层、销售部门负责人、渠道销售负责人进行访谈，了解渠道模式及经销商的作用，是否到经销商的客户提供服务，经销商的选择标准、管理模式、体系和层级情况以及经销商进入退出机制、主要经销商的变化情况；

2、获取并查阅发行人与直销客户、渠道客户签订的销售合同，查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期以及是否有安装义务等条款，复核发行人直销、渠道模式下收入确认原则是否合理；

3、实地走访主要经销客户，通过走访了解经销商的基本情况和经营状况、与发行人是否存在关联关系以及合作背景、价格机制、风险与报酬转移时点条款、退货条款、是否实现最终销售等信息；

4、通过互联网检索对报告期内主要经销商进行公司背景调查，确认其公司背景、业务性质和营业规模等；

5、抽取样本核查主要经销商的销售合同、销售发票、送货单、验收报告、收款凭证等原始单据，核查发行人收入的合理性和真实性；

6、获取并查阅渠道销售对应的最终用户验收报告、经销商与最终客户的销售合同、经销商的中标通知书或经销商的销售台账等资料；

7、筛选渠道销售毛利率高于平均毛利率 20%幅度的合同，逐个合同分析毛利率异常的原因；并进一步分析定量分析经销和直销模式毛利倒挂的原因。

经核查，申报会计师认为：发行人补充披露的经销商的作用、该种模式的合理性、经销模式下收入确认的具体方式、公司渠道销售模式是否为买断式销售、渠道模式下公司是否要到经销商的客户去提供服务以及是否对经销商存在



依赖等内容符合公司的实际业务情况。报告期内前五大经销商客户及基本情况、经销商的选择标准、经销商的管理模式、经销商的体系和层级情况、经销商进入和退出机制、报告期内重要的经销商的变动情况及原因符合公司的实际业务情况，渠道销售最终实现销售情况良好。渠道模式下各产品或服务毛利率显著高于平均毛利率的合同具有合理原因，经销和直销模式毛利倒挂的原因符合公司的实际业务情况。

五、关于审核问询函“四、26. 报告期内，发行人存在个人卡发放员工薪酬及大股东向公司借款的情形。审计报告2016年12月31日对周丽萍有546万元的暂借款。

请发行人补充披露：（1）报告期内发行人是否存在现金收付款、第三方回款或其他内控不规范的情形；（2）范渊向公司借款部分发生在股改之后，是否按照公司章程或关联方交易的内控制度履行了关联方借款审议程序。

请发行人说明周丽萍的身份，2016年12月31日对周丽萍有546万元的暂借款的形成原因，是否履行相关程序以及目前公司对于该等事项形成的内控以及执行情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。请申报会计师说明范渊向公司的借款程序是否合规，及该事项对2018年12月31日公司内部控制鉴证报告的影响。”

回复：

（一）报告期内发行人是否存在现金收付款、第三方回款或其他内控不规范的情形；

#### 1、报告期内发行人现金收付情况

报告期内，公司销售业务现金交易情况如下：

单位：万元

分类	2018 年度	2017 年度	2016 年度
现金交易		19.35	5.65
营业收入	64,042.08	43,039.81	31,671.38
现金交易占比		0.04%	0.02%

2016-2018年，公司通过现金收款的营业收入分别为5.65万元、19.35万元、0万元，占当年营业收入的比重分别为0.02%、0.04%、0.00%，现金交易金额及占比均较小。



报告期内，公司采购业务现金交易情况如下：

单位：万元

分类	2018 年度	2017 年度	2016 年度
现金采购存货		3.06	9.44
存货采购总额	15,317.47	10,620.73	9,595.92
现金交易占比	0.00%	0.03%	0.10%

2016-2018 年，公司通过现金采购存货分别为 9.44 万元、3.06 万元、0 万元，占当年营业收入的比重分别为 0.01%、0.03%、0.00%，现金交易金额及占比均较小。

## 2、报告期内发行人第三方回款情况

报告期内，公司存在少量订单通过第三方回款的情形，具体情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
营业收入	64,042.08	43,039.81	31,671.38
第三方回款金额	35.00	6.10	
第三方回款金额占营业收入比例	0.05%	0.01%	0.00%

2016-2018 年，公司第三方回款金额分别为 0 万元、6.10 万元和 35 万元，第三方回款金额占其营业收入的比例分别为 0%、0.01%和 0.05%，金额及占比均较小。公司客户通过第三方付款的主要原因有：（1）培训服务业务中由接受培训业务的公司员工直接向公司付款；（2）客户委托其关联企业向公司付款。

## 3、公司资金管理相关内部控制制度及执行情况

为了加强对公司货币资金的内部控制和管理，规范资金使用，公司制定了《资金管理制度》。针对货币资金的收支和保管业务，公司已建立了较严格的授权批准程序，办理货币资金业务的不相容岗位已作分离，相关机构和人员存在相互制约关系。已按《现金管理暂行条例》明确了现金的使用范围及办理现金收支业务时应遵守的规定，但未严格执行到位，有超限额现金支付的情况；已按《支付结算办法》及有关规定制定了银行存款的结算程序。

报告期内公司曾存在以其控制的财务部人员个人卡发放员工薪酬的情况，除此之外，公司资金管理方面没有其他内控不规范的情形。

（二）范渊向公司借款部分发生在股改之后，是否按照公司章程或关联方交易的内控制度履行了关联方借款审议程序。

报告期内，范渊存在向公司借款的情形，具体如下：

单位：万元

债权人	债务人	期初	本期增加	本期减少	期末余额	年份
安恒信息	范渊	110.00	190.00	300.01	-0.01	2016年
安恒信息	范渊	-0.01	477.89	0.00	477.88	2017年
安恒信息	范渊	477.88	142.48	0.30	620.06	2018年

2016年初，范渊应付公司110万，2016年内范渊又向公司借入190万元，2016年底前，范渊归还了上述借款的本金及利息。

2017年，范渊承担了杭州微络科技有限公司应付公司的400万欠款，同时由于资金周转需要向公司借入77.88万元，期末应付公司本金477.88万元。

2018年，范渊向公司借入142.48万元，期末应付本金620.06万元。

发行人向公司实际控制人范渊参照同期人民银行贷款基准利率及资金实际占用天数计息，2016年度、2017年度、2018年度分别应收净资金占用费1,268.15元、191,230.06元、233,352.23元。2019年初，范渊已向公司偿还全部所欠款项的本金及利息，发行人与范渊的资金拆借清理完毕。

2019年3月6日，公司第一届董事会第七次会议审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易的议案》，对发行人2016年1月1日至2018年12月31日期间与关联方之间上述的资金往来事项进行了确认。关联董事均回避了表决。

2019年3月23日，公司2019年第四次临时股东大会审议通过了上述议案，关联股东均回避了表决。

同时，公司全体独立董事审查了公司报告期内的重大关联交易，出具了关于公司报告期内关联交易的独立意见，认为“公司2016年、2017年及2018年与关联方之间发生的关联交易，遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，定价合理，关联交易公平、公正，符合公司和全体股东的利益，不存在通过关联交易操纵公司利润的情形，不存在损害公司利益及股东利益之情形。董事会在审议该项议案时，关联董事回避表决，表决程序符合有关法律、法规和《公司章程》的规定”。

公司认为，报告期内与范渊之间的资金往来和拆借事项履行了内部决策程序，符合法律、《公司章程》的规定。

(三) 请发行人说明周丽萍的身份，2016年12月31日对周丽萍有546万元的暂借款的形成原因，是否履行相关程序以及目前公司对于该等事项形成的内控以及执行情况。



### 1、请发行人说明周丽萍的身份

2008年8月，周丽萍、高珊两名自然人出资设立了北京神州讯科，北京神州讯科成立之时主要从事公安网安业务。

2015年1月，公司增资510万元入股北京神州讯科，持有北京神州讯科50.5%的股权，本次增资后，北京神州讯科成为公司的控股子公司。2016年12月，周丽萍将其持有的股份转让给鲍磊、梁其昌等人。2017年10月，公司收购了少数股东的股权，北京神州讯科（已更名为“北京神州安恒科技有限公司”）成为发行人的全资子公司。

报告期内，周丽萍曾是北京神州安恒的少数股东，担任北京神州安恒的总经理，2017年1月起至今担任公司公安事业部副总裁。

2、请发行人说明2016年12月31日对周丽萍有546万元的暂借款的形成原因，是否履行相关程序以及目前公司对于该等事项形成的内控以及执行情况。

截至2016年12月31日，其他应收款余额周丽萍金额546.01万元，其中暂借款本金521万元，应收借款利息25.01万元。周丽萍因个人资金周转需要向北京神州安恒借款，上述借款经公司内部付款审批，并参考金融机构同期贷款利率向周丽萍收取了借款利息。2017年1月周丽萍已归还上述521万元借款本金，后续归还了相应的借款利息。

为规范员工借款行为，加强资金管理，公司制定并完善了《资金管理制度》、《财务报销制度》、《员工购房借款管理制度》、《安恒子公司管理制度》等内控制度，对于资金使用、员工购房借款、出差借款（备用金）、子公司资金使用的额度、期限、借款流程及审批还款报销等事项进行详细规定。同时，公司建立了内部审计制度，内审部进行定期和不定期的监督检查。

截至2018年12月31日，公司除按照《员工购房借款管理制度》和《财务报销制度》规定的员工购房借款余额和员工备用金余额外，不存在其他形式的员工借款情形。

**（四）请申报会计师说明范渊向公司的借款程序是否合规，及该事项对2018年12月31日公司内部控制鉴证报告的影响。**

截至2018年12月31日，存在实际控制人占用公司资金的情况，发行人应收范渊本金余额620.06万元，其中400万元系范渊承担了杭州微络科技有限公司应付公司欠款，220.06万系范渊向发行人借款。鉴于：

1、发行人向范渊已参照同期人民银行贷款基准利率及资金实际占用天数计息，范渊亦承诺归还借款及相应的利息，愿意承担因资金占用行为可能给公司、其他股东带来的一切损失，上述资金占用行为，对发行人的财务状况影响不重大，期末应收范渊余额占总资产的比例为0.75%；



2、上述资金拆借行为，发行人已于2019年3月6日公司第一届董事会第七次会议审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易的议案》，对发行人2016年1月1日至2018年12月31日期间与关联方之间上述的资金往来事项进行了确认。

综上，申报会计师认为，上述范渊占用公司资金行为，发行人已向其参照同期人民银行贷款基准利率及资金实际占用天数收取利息，不会对公司财务状况产生重大影响，发行人内部控制于2018年12月31日在所有重大方面是有效的。

#### （五）申报会计师核查意见

针对报告期内存在的现金收付款、第三方回款、周丽萍借款情况，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取了发行人针对现金交易、第三方付款涉及相关内部控制制度，访谈发行人财务人员，内部审计人员，了解现金交易、第三方回款内控制度设计和执行的有效性。

2、访谈发行人管理层，了解现金交易、第三方回款的原因和商业合理性。

3、获取发行人报告期内现金交易、第三方回款的统计明细表，复核现金交易、第三方回款金额计算的准确性，并抽查相关合同、出（入）库单、验收单、现金收据、银行回单等原始交易凭证，以核查现金交易、第三方回款及销售的真实性。

4、检查第三方回款支付方与发行人是否存在关联关系。

5、获取公司报告期内主要诉讼相关的资料，以确认公司报告期内是否因第三方回款导致货款归属纠纷情况。

6、获取并查阅北京神州安恒的工商资料，获取公司员工花名册，查阅周丽萍身份证、与公司签订的劳动合同，确认周丽萍的身份，查阅与周丽萍资金往来的银行流水凭证，检查员工借款、备用金等内部制度，评价内部制度设计是否合理，并通过控制测试检查制度是否得到有效执行。

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内存在少量现金交易、第三方回款有其一定的商业合理性。公司关于第三方回款的内部控制制度在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表相关的内部控制。报告期内现金交易、第三方回款涉及的营业收入、采购交易是真实的。发行人说明的周丽萍的身份、借款情况符合实际情况，截至2018年12月31日，公司与员工借款、备用金相关的内控制度得到有效执行。

六、关于审核问询函“五、27.请发行人：（1）以典型合同为例，补充说明各类业务需经历的步骤，如初验、终验过程节点等；（2）说明直销或经销模式下各类业务确认收入的时点，并补充提供相关时点的确认资料，如初验报告、终验报告等。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。”

回复：

（一）以典型合同为例，补充说明各类业务需经历的步骤，如初验、终验过程节点等；

公司营业收入主要分为网络信息安全产品销售收入（含网络信息安全基础产品、网络信息安全平台）和网络安全服务收入。其中，网络信息安全产品一般包括研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、安装调试、技术培训、最终验收等环节；网络安全服务一般包括服务实施、最终验收等环节。

## 1、直销模式下各类业务需经历的步骤

产品类型	序号	合同编号	客户名称	合同采购内容	是否需要发行人实施	业务需经历的步骤
网络信息安全产品	1	AH18-P06-028	华为技术有限公司	Web 应用防火墙	无需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、到货签收
	2	AH18-P08-052	大连市公安局	明御工控网络审计和检测平台、网络安全检测平台、态势感知业务系统	需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、安装调试、最终验收
	3	AH18-P07-147	中共浙江省委网络安全和信息化领导小组办公室	明御安全网关软件、明御 APT 攻击（网络战）预警平台软件等	需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、总体方案设计、技术培训、安装调试、最终验收
网络信息安全服务	4	AH17-S12-085	教育部外贷贷款事务中心(教育部政府采购中心)	重点信息系统安全检测服务、特定黑客攻击的安全事件实时检测、网络安全态势感知与分析服务等	服务	实时安全监测服务、提供应急响应措施、进行基础漏洞扫描和验证服务、最终验收
	5	AH16-S11-057	浙江省通信产业服务有限公司咨询设计院	可视化安全检测	服务	代码审计、安全扫描、人工检查、渗透测试、安全加固、安全培训、安全应急预案、安全应急演练、安全值守、最终验收

## 2、渠道模式下各类业务需经历的步骤

产品类型	序号	合同编号	客户名称	合同采购内容	是否需要发行人实施	业务需经历的步骤
网络信息安全产品	1	AH18-P12-265	北京德和汇智信息技术有限公司	明御数据库审计与风险控制系统软件、明御数据库审计与风险控制系统设备	无需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、到货签收
	2	AH18-P08-025	佛山市杰之恒信息科技有限公司	运维审计与风险控制系统	无需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、到货签收



产品类型	序号	合同编号	客户名称	合同采购内容	是否需要发行人实施	业务需经历的步骤
网络信息安全服务	3	AH16-P11-221	北京联田恒业科技有限公司	明御 WEB 应用防火墙软件、明鉴 WEB 应用弱点扫描器软件	需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、到货签收、安装调试、最终验收
	4	AH18-P06-252	北京洋明汇科贸有限公司	明御综合日志审计平台软件、明御运维审计与风险控制系统软件	需安装调试	研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、到货签收、安装调试、最终验收
	5	AH18-S09-051	上海溯启智能科技有限公司	态势感知业务系统开发	服务	系统开发、数据接口对接、系统上线、最终验收

(二) 说明直销或经销模式下各类业务确认收入的时点，并补充提供相关时点的确认资料，如初验报告、终验报告等。

### 1、直销或经销模式下各类业务收入确认时点的整体判断标准

公司主营业务为网络信息安全产品的研发、生产及销售，并为客户提供专业的网络信息安全服务。本公司的营业收入分为标准化软件产品销售收入、客户化软件销售收入、安全服务收入、网络安全解决方案收入。

报告期内，公司销售收入确认时点的整体判断标准如下：①公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；②公司既没有保留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；③收入的金额能够可靠地计量；④相关的经济利益很可能流入企业；⑤相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

### 2、直销或经销模式下各类业务收入确认时点的具体标准

在遵守上述一般原则的情况下，公司各类业务收入时点的具体标准如下：

#### (1) 标准化软件产品销售收入

标准化软件产品是指经过工业和信息化部认证并获得著作权，销售时不转让所有权的软件产品，由此开发出来的软件具有自主知识产权、无差异化、可批量复制的特性。不需要安装调试的标准化产品，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。需要安装调试的标准化产品，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。

#### (2) 客户定制化软件销售收入

客户定制化软件产品销售一般根据客户特别需求在对客户业务进行充分调查、分析的基础上，按客户实际需求进行专门的软件定制开发，由此开发的软件不具有通用性，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。

#### (3) 安全服务收入

安全服务包括定期维护服务和其他服务，定期维护服务是在合同约定的服务期间为客户提供产品维护，其他服务则根据客户的需求和合同约定提供相应的信息安全服务。定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入，其他服务在经客户验收合格后确认收入。

#### (4) 网络安全解决方案是指以上几种业务组合而成的综合性业务

对于网络安全解决方案如果以上各类销售可以分别单独核算，则各类销售收入按以上方法分别确认；如果不能单独核算，则合并核算，并经客户验收合格后确认收入。在网络安全解决方案中涉及到的第三方采购销售收入：第三方采购销售一般由第三方提供安装，并经客户到货验收合格后确认收入。

不同销售模式及业务类型的收入确认时点和依据具体如下：

销售模式	业务类别	是否需要发行人 提供安装调试	具体收入确认时点	确认依据
直销	网络信息安全产品	无需安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入	客户到货签收单
		需要安装调试	按照合同约定在项目实施完成，验收合格后确认销售收入	验收报告
	网络信息安全服务		(1) 有服务期限的：在服务期间采用直线法确认收入 (2) 按次提供服务的：验收合格后确认销售收入	验收报告或服务确认单
渠道	网络信息安全产品	无需安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入	客户到货签收单
		需要安装调试	按照合同约定在项目实施完成，验收合格后确认销售收入	验收报告
	网络信息安全服务		(1) 有服务期限的：在服务期间采用直线法确认收入 (2) 按次提供服务的：验收合格后确认销售收入	验收报告或服务确认单

### (三) 申报会计师核查意见

针对发行人各模式下各类业务收入确认时点，申报会计师主要执行以下核查程序：

- 1、了解发行人各类业务的流程、需经历的业务步骤；
- 2、获取并查阅发行人与客户签订的销售合同，查看合同中的权利和义务约定、收入确认时点、计价方式、结算周期等条款；
- 3、检查实现销售过程涉及的发货单、签收单、验收报告、销售发票、银行回单等相关资料；
- 4、获取同行业相同业务的收入确认原则和时点，并与发行人进行比较分析。

经核查，申报会计师认为，公司各类业务销售收入确认方法、依据和时点符合《企业会计准则》的规定。

七、关于审核问询函“五、28.招股说明书披露在网络信息安全解决方案中涉及到的第三方采购销售收入：第三方采购销售一般由第三方提供安装，并经客



户到货验收合格后确认收入。收入确认的依据为销售合同、客户确认的实施安装报告、验收报告。

请发行人说明：（1）第三方采购销售和分包业务的区别；（2）报告期内第三方采购销售收入的内容、合作对方基本情况及是否为关联方、相应金额。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。”

回复：

（一）第三方采购销售和分包业务的区别；

分包业务一般是指总承包单位先与客户签订承包协议，后续将所承包的项目的一部分依法发包给具有相应资质的承包单位的行为，该总承包人并不退出承包关系，就第三人完成的工作成果向发包人承担连带责任。

而公司第三方采购业务主要是指：公司向客户销售产品时，为完整实现客户要求的功能需要采购第三方产品，公司不对其进行再次加工，仅将其与自有产品打包一起销售给客户，公司在销售合同中即已明确第三方产品的品牌及型号。

因此，公司第三方采购业务不属于分包业务。

（二）报告期内第三方采购销售收入的内容、合作对方基本情况及是否为关联方、相应金额。

报告期内，发行人第三方采购业务涉及的前五大客户及对应的采购商中，除杭州瑞普基因科技有限公司为公司关联方（原董事楼胜军近亲属担任总经理的企业）外，其余企业均非关联方，具体交易情况如下表所示：

单位：万元

年份	客户	销售内容	销售金额	采购方	采购内容	采购额		
2018年	大连市公安局	浪潮服务器、梆梆移动应用安全测评云平台、金睛云华服务器	391.98	大连联睿科技有限公司	浪潮服务器	47.07		
		华为存储扩容、华为存储、华为服务器等	191.11	北京金睛云华科技有限公司	梆梆移动应用安全测评云平台	24.14		
		戴尔 R730 服务器、戴尔 OptiPlex5050 台式机、匡恩/KEI-1301 工控安全移动试验箱等	112.15	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	金睛云华服务器	271.55		
	河南警察学院	深圳市住房和建设局	华为存储扩容、华为存储、华为服务器等	191.11	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	华为存储扩容、华为存储、华为服务器等	188.72	
			戴尔 R730 服务器、戴尔 OptiPlex5050 台式机、匡恩/KEI-1301 工控安全移动试验箱等	112.15	北京康邦科技有限公司	戴尔 R730 服务器、戴尔 OptiPlex5050 台式机等	96.72	
		中共浙江省委网络安全和信息化委员会办公室	浙江智贝信息科技有限公司	智贝科技数据加解密安全引擎、智贝科技数据库安全防护平台等	60.34	河南新信安信息技术有限公司	匡恩/KEI-1301 工控安全移动试验箱	13.22
			杭州亮通网络工程有限公司	华为(HUAWEI)交换机	0.53	浙江智贝信息科技有限公司	智贝科技数据加解密安全引擎、智贝科技数据库安全防护平台等	60.34
			北京华冠商业科技发展有限公司	联想电脑	0.83	杭州亮通网络工程有限公司	华为(HUAWEI)交换机	0.53
			杭州帝赫科技有限公司	Maxhub 无线传屏器	3.73	北京华冠商业科技发展有限公司	联想电脑	0.83
			杭州武威电子科技有限公司	Maxhub 无线传屏器、Maxhub 智能笔等	2.41	杭州帝赫科技有限公司	Maxhub 无线传屏器	3.73
杭州飞石信息技术有限公司	群晖服务器、联想打印机等	1.30	杭州武威电子科技有限公司	Maxhub 无线传屏器、Maxhub 智能笔等	2.41			
杭州才涛科技有限公司	华为 RH2288 服务器	7.24	杭州飞石信息技术有限公司	群晖服务器、联想打印机等	1.30			
2017年	中移物联网有限公司	数据库审计	17.24	杭州才涛科技有限公司	华为 RH2288 服务器	7.24		
		智能设备分析系统	67.90	杭州漠坦尼科技有限公司	数据库审计	17.24		
	萧山区卫生和计划生育局	智能设备分析系统	67.90	深圳市优网科技有限公司	智能设备分析系统	56.97		
		区域影像信息系统、数据库服务器等	341.03	杭州信核数据科技有限公司	区域影像信息系统、数据库服务器等	285.73		
云南省公安厅	华为服务器、华三交换机、光闸、安保调度系统	103.60	杭州才涛科技有限公司	华为服务器	35.07			
	光闸	5.98	杭州亮通网络工程有限公司	华三交换机	0.89			

年份	客户	销售内容	销售额	采购方	采购内容	采购额
				昆明飞利泰电子系统工程技术有限公司	安保调度系统	51.25
	中国联合网络通信有限公司 广东省分公司	云安全-云负载均衡产品	81.20	广州市欧斯杰电子有限公司	云安全-云负载均衡产品	66.67
	中国商用飞机有限责任公司 上海飞机设计研究院	锐天可靠性数据采集管理与分析系统软件 V1.0	70.75	江苏锐天信息科技有限公司	锐天可靠性数据采集管理与分析系统软件 V1.0	47.01
	海南城鼎计算机网络科技有限公司 限公司	网康下一代防火墙系统	56.41	广州市蓝箭计算机科技有限公司	网康下一代防火墙系统	50.77
	郑州市数字城市办公室	云安全管理系统（专业版）、业务应用系 统容灾管理网关、容灾存储等	461.16	郑州协作白胜信息技术有限公司	云安全管理系统（专业版）、业务应用系统容 灾管理网关	89.74
				河南中天亿科电子科技有限公司	业务应用系统容灾管理网关、容灾存储等	281.21
				杭州大磊网御科技有限公司	三星 tab、谷歌 NOXM6 等	0.60
				杭州深腾信息技术有限公司	三星 tab、谷歌 NOXM6 等	2.92
				杭州亮通网络科技有限公司	交换机 S5024PV2-EI、S1208D	0.86
				浙江美承数码科技集团有限公司	苹果笔记本	9.02
				北京润威技术服务有限公司	特征平台	70.94
				湖南敏坊软件有限公司	微信监测	7.69
				上海存艺电子科技有限公司	交换机 BR-310-0008	3.16
				厦门安胜网络科技有限公司	安全检测 SD-430 等	128.21
				浙江浙大图灵信息科技有限公司	RQ940	95.00
				杭州力航科技有限公司	Venter/vsp	1.15
				杭州市西湖区余惠办公设备商行	打印机手持式标签、12MM 白底黑字	0.06
				杭州浩诚嘉创网络系统有限公司	H3C MSR900-E	0.11
2016 年	浙江省公安厅	PDU 电源、三星 tab、谷歌 NOXM6、交换 机 S5024PV2-EI、S1208D、苹果笔记本、 特征平台、微信监测、交换机 BR-310-0008、 安全检测 SD-430 等、RQ940、Venter/vsp、 固定板、打印机手持式标签、12MM 白底 黑字、H3C MSR900-E、小米盒子 3、罗技 无线键盘、金士顿 32G 内存卡、海尔智慧 眼、微信公众监测、六类非屏蔽线 5 米、 LCFC 单模 15 米光纤跳线等	387.83			



年份	客户	销售内容	销售额	采购方	采购内容	采购额
				小米通讯技术有限公司	小米盒子3	0.03
				杭州警通科技有限公司	罗技无线键盘、金士顿32G内存卡等	0.59
				海尔 Haier 海饼干店	海尔智慧眼	0.15
				北京蓝光汇智网络科技有限公司	微信公众监测	16.21
				上海上海数码科技有限公司	六类非屏蔽线5米、LCFC单模15米光纤跳线等	0.06
				杭州宁普科技有限公司	NI3100-DH3、NI3100-DH3	2.39
				杭州盛辉网络工程有限公司	华为交换机等	1.15
	杭州瑞普基因科技有限公司	NI3100-DH3、华为交换机、华为服务器、TA-11214-NET、华为交换机、华为服务器、多模OM3LC-LC等	387.01	杭州信息网络科技有限公司	华为服务器、多模OM3LC-LC等	164.01
				北京天融信软件有限公司	TA-11214-NET等	3.42
				浙江呈汉信息技术股份有限公司	浪潮机架式服务器	200.71
	杭州市公安局	浪潮机架式服务器、华为交换机、金电网络安全网络单向导系统、电信带宽等	250.85	杭州浩诚嘉创网络系统有限公司	华为交换机	1.37
				杭州儒真科技有限公司	金电网络安全网络单向导系统	9.40
				中国电信股份有限公司杭州分公司	电信带宽	10.26
				戴尔(中国)有限公司	服务器DELL R820、磁盘整理柜	41.62
				浙江爱特电子技术有限公司	光纤交换机等	16.67
	浙江大学医学院附属第一医院	服务器DELL R820、磁盘整理柜、光纤交换机、数字签名验证服务器、网络保险箱、SSL安全认证网关、深信服SSLVPN-2050等	100.90	北京数字认证股份有限公司	数字签名验证服务器	9.15
	医院			上海格尔软件股份有限公司	网络保险箱、SSL安全认证网关	16.24
				杭州联动时通科技有限公司	深信服SSLVPN-2050	4.96

### （三）申报会计师核查意见

针对上述事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1、向管理层、销售部门负责人了解发行人第三方采购销售业务；

2、获取并查阅发行人与客户签订的涉及第三方采购销售合同，查看合同中的销售内容及其他合同主要条款；获取并查阅第三方采购销售前五名合同涉及的采购单位、采购内容及采购金额，获取并查阅采购合同。

3、了解发行人第三方采购销售前五名客户与对应供应商是否存在关联关系；通过查询国家企业信用信息公示系统对第三方采购销售前五名客户与对应供应商进行背景调查。

经核查，申报会计师认为，发行人第三方采购业务不属于分包业务，报告期内第三方采购销售前五名的内容、金额及对应采购的内容、金额符合公司的实际情况，报告期内发行人第三方采购业务涉及的前五大客户及对应的采购商中，除杭州瑞普基因科技有限公司为公司关联方（原董事楼胜军近亲属担任总经理的企业）外，其余企业均非关联方。

八、关于审核问询函“五、29.招股说明书披露了应收账款金额、应收账款占营业收入比重、账龄、主要客户及期后回款情况，与同行业公司对比分析应收账款坏账计提比例、应收账款周转率。2018年12月31日，公司应收账款净额为17,871.65万元，较报告期期初增长60.85%，占资产总额19.91%，应收账款规模较大。

请发行人按合并口径披露前五大应收账款客户情况并按产品类型分类说明应收账款的账龄情况。

请发行人：（1）分0到3个月、3个月到6个月、6个月到1年说明2018年12月31日应收账款账龄情况；（2）说明截至问询意见回复日，2018年12月31日应收账款的期后回款情况、逾期情况及预期难以回收情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。”

回复：

（一）请发行人按合并口径披露前五大应收账款客户情况并按产品类型分类说明应收账款的账龄情况。

截至 2018 年 12 月 31 日，应收账款余额前五名客户按产品类型分类账龄情况如下：

序号	单位名称	产品类型	应收账款期末余额	账龄			
				1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
1	中国电信股份有限公司	网络信息安全基础产品	420.91	361.16	36.21		23.54
		网络信息安全平台	255.08	255.08			
		网络信息安全服务	282.61	282.61			
		第三方硬件产品	28.36	28.36			
		其他	3.26	3.26			
	小计	990.23	930.48	36.21		23.54	
2	大连市公安局	网络信息安全平台	469.03	469.03			
		第三方硬件产品	382.00	382.00			
		小计	851.02	851.02			
3	华为技术有限公司	网络信息安全基础产品	513.96	513.96			
		网络信息安全平台	328.21	328.21			
		网络信息安全服务	1.98	1.98			
		小计	844.15	844.15			
4	中国移动通信集团浙江有限公司	网络信息安全基础产品	121.46	121.46			
		网络信息安全平台	134.57	134.57			
		网络信息安全服务	262.62	262.62			

单位：万元



序号	单位名称	产品类型	应收账款期末余额	账龄			
				1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
		第三方硬件产品	4.92				
		小计	<b>523.57</b>				
		网络信息安全平台	379.50				
		网络信息安全服务	8.40				
5	东营市公安局	第三方硬件产品	36.32				
		小计	<b>424.23</b>				
		合计	<b>3,633.20</b>	<b>36.21</b>			<b>23.54</b>

截至2017年12月31日，应收账款余额前五名客户按产品类型分类账龄情况如下：

序号	单位名称	产品类型	应收账款期末余额	账龄			
				1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
		网络信息安全基础产品	1,003.33				
		网络信息安全服务	0.02				
1	新华三技术有限公司	第三方硬件产品	2.70				
		其他	4.16				
		小计	<b>1,010.21</b>				
2	中国电信股份有限公司	网络信息安全基础产品	502.11	304.80	173.78	23.54	

单位：万元

序号	单位名称	产品类型	应收账款期末余额	账龄			
				1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
		网络信息安全平台	81.66				
		网络信息安全服务	45.27				
		第三方硬件产品	70.24				
		小计	<b>699.29</b>	<b>501.98</b>	<b>173.78</b>	<b>23.54</b>	
		网络信息安全基础产品	57.06				
		网络信息安全平台	80.88				
		网络信息安全服务	335.93		3.14		
		第三方硬件产品	5.94				
		小计	<b>479.80</b>	<b>476.66</b>	<b>3.14</b>		
		网络信息安全基础产品	403.11				
		网络信息安全服务	1.98				
		小计	<b>405.09</b>	<b>405.09</b>			
		网络信息安全平台	291.06				
		第三方硬件产品	7.14				
		小计	<b>298.20</b>	<b>298.20</b>			
		合计	<b>2,892.60</b>	<b>2,692.14</b>	<b>176.92</b>	<b>23.54</b>	-

截至2016年12月31日，应收账款余额前五名客户按产品类型分类账龄情况如下：

序号	单位名称	产品类型	应收账款期末余额	账龄			
				1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
1	新华三技术有限公司	网络信息安全基础产品	671.43	671.43			
		网络信息安全服务	0.19	0.19			
		第三方硬件产品	2.99	2.99			
		其他	1.52	1.52			
		小计	676.13	676.13			
2	华为技术有限公司	网络信息安全基础产品	455.17	455.17			
		小计	455.17	455.17			
3	郑州市数字城市办公室	网络信息安全基础产品	69.69	69.69			
		第三方硬件产品	378.27	378.27			
		小计	447.96	447.96			
4	国家安全生产监督管理总局通信信息中心	网络信息安全平台	333.18	333.18			
		第三方硬件产品	51.82	51.82			
		小计	385.00	385.00			
		网络信息安全基础产品	294.11	254.57	33.30	2.03	4.20
5	中国电信股份有限公司	网络信息安全服务	0.79	0.79			
		第三方硬件产品	79.05	79.05			
		小计	373.95	334.41	33.30	2.03	4.20
合计			2,338.21	2,298.67	33.30	2.03	4.20

单位：万元



(二) 分 0 到 3 个月、3 个月到 6 个月、6 个月到 1 年说明 2018 年 12 月 31 日应收账款账龄情况；

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额	占比
0 个月-3 个月 (含 3 个月)	14,119.58	73.24%
3 个月-6 个月 (含 6 个月)	2,554.95	13.25%
6 个月-1 年 (含 1 年)	1,095.28	5.68%
1-2 年 (含 2 年)	822.24	4.27%
2-3 年 (含 3 年)	357.60	1.85%
3 年以上	328.60	1.70%
合计	19,278.23	100.00%

截至 2018 年 12 月 31 日，公司 1 年以内 (含 1 年) 应收账款占比较高，为 92.18%，3 个月以内的占比 73.24%，账龄结构较为健康。1 年以上应收账款余额为 1,508.44 万元，占比 7.82%，占比较小，1 年以上应收账款主要客户为国家开发银行、中国铝业、郑州市数字城市办公室等政府及大型企事业单位，主要系项目周期及内部付款流程较长，该类客户具有较高的信誉度，一般能够按照合同约定进行付款，不存在难以收回的风险。

(三) 说明截至问询意见回复日，2018 年 12 月 31 日应收账款的期后回款情况、逾期情况及预期难以回收情况。

2018 年 12 月 31 日应收账款的期后回款情况、逾期情况及预期难以回收情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日		期后回款 (截至 2019 年 4 月 30 日)	
	金额	占比	金额	回款占比
信用期内	10,955.44	56.83%	4,102.29	37.45%
信用期外	8,322.79	43.17%	3,008.99	36.15%
合计	19,278.23	100.00%	7,111.28	36.89%

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款中超过合同信用期外的金额为 8,322.79 万元，占比 43.17%，该部分逾期金额已于 2019 年 4 月 30 日前收回 3,008.99 万元，占比 36.15%，剩余仍未回款的逾期款项中，客户群体主要系公安、运营商、政府、金融、军工等，占比 74.35%。

公司 2018 年 12 月 31 日应收账款逾期主要原因系：（1）政府、运营商、金融及大型企事业单位，内部付款流程较长，付款未能按照合同约定的签订合同、发货、实施安装、验收等节点分批付款，回款周期一般高于约定的授信期，但该部分客户具有较高的信誉度，不存在无法收回的风险；（2）公司业务正常开展过程中部分客户超过一定信用期付款，其对公司正常经营不会造成重大不利影响。

截至 2019 年 4 月 30 日，公司 2018 年 12 月 31 日应收账款期后回款比例为 36.89%。周期较长的应收账款形成的主要原因为为部分项目信用期较长所致。公司坚持实施并不断完善客户信用期管理制度，对授予信用期客户的信用额度、回款状态进行动态监控，合理控制应收账款的回收情况。

报告期内，同行业公司应收账款周转率如下：

公司名称	应收账款周转率		
	2018 年	2017 年	2016 年
绿盟科技	1.67	1.72	1.60
启明星辰	1.81	2.12	2.46
深信服	11.76	12.65	12.85
蓝盾股份	0.98	1.52	1.94
迪普科技	7.91	6.04	5.67
北信源	0.69	0.79	0.96
任子行	2.87	3.80	4.15
平均值	<b>3.96</b>	<b>4.09</b>	<b>4.23</b>
公司	<b>4.42</b>	<b>4.30</b>	<b>4.02</b>

从上表可见，报告期内，公司的应收账款周转率高于绿盟科技、启明星辰、蓝盾股份与北信源，体现出公司较好的收款能力，深信服及迪普科技应收账款周转率较高主要原因为其产品均通过渠道进行销售，渠道资金周转较快。

综上，报告期内，公司应收账款回款状况良好，不存在大额无法收回的款项。

#### （四）申报会计师核查意见

针对应收账款及账龄、坏账准备的计提情况，申报会计师执行了以下主要核查程序：

- 1、获取并查阅发行人给予主要客户的信用政策，就公司给予主要客户的信用政策及其在报告期内的执行情况访谈发行人销售部负责人及相关经办人员；
- 2、获取应收账款期后各年的回款情况明细表，抽取样本查阅收款的银行回单、关注回款人，并追查至银行流水；



3、向主要客户寄发函证，确认报告期内销售金额、各报告期末应收主要客户的款项余额；对于未回函的客户，通过抽查销售原始单据及期后回款执行替代程序；

4、获取并查阅发行人应收账款坏账准备计提政策及报告期末坏账准备计提明细表；对于单独计提坏账准备的应收账款，获取并查阅与客户之间的往来函件或法律诉讼相关文件，复核单独计提坏账准备的应收账款的合理性；对于根据账龄组合计提的坏账准备，获取账龄统计及逾期情况明细表，并抽取样本检查销售发票、验收报告、客户签收单等原始单据，核查账龄统计及逾期情况统计，了解逾期原因，并依据账龄对坏账准备进行复算；

5、获取发行人应收账款占营业收入比例的计算和分析，并访谈发行人销售部负责人及相关经办人员、财务部负责人及相关经办人员，了解变动原因；

6、将发行人应收账款坏账准备计提政策、报告期发行人应收账款坏账准备实际计提情况与同行业可比公司进行比较，访谈发行人销售部负责人及相关经办人员、财务部负责人及相关经办人员，了解差异原因。

经核查，申报会计师认为，发行人披露的应收账款的金额、占营业收入的比例以及变动原因符合公司实际情况；发行人补充披露的报告期内前五大应收账款余额分产品类型账龄数据准确；发行人2018年12月31日应收账款超过信用期的情况及2018年12月31日应收账款的期后回款情况符合实际情况。

九、关于审核问询函“五、30.请发行人：（1）补充披露报告期内前五名技术服务供应商的基本情况及其是否为关联方、相应金额；（2）补充披露技术服务费合同的主要条款；（3）结合发行人产品流程图、技术服务厂商提供服务在生产流程中的作用，补充披露发行人是否能轻易更换技术服务厂商、发行人是否存在对技术服务厂商的依赖。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。”

回复：

（一）补充披露报告期内前五名技术服务供应商的基本情况及其是否为关联方、相应金额；

报告期内，在公司营业成本中技术服务费的前五名供应商的基本情况如下表所示：



年份	技术服务供应商	注册资本(万元)	成立日期	法定代表人	经营范围
2018 年度	北京力惠科技有限公司	100	2015/1/6	李鹏	专业承包;技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务;销售计算机及辅助设备、医疗器械(限I类)、电子产品、机械配件;计算机系统服务;应用软件开发(不含医用软件);软件开发;经济贸易咨询;产品设计。(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)(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。)
	北京得利信优科技有限公司	1,077	2010/3/16	从江龙	技术推广; 技术开发; 技术咨询; 技术转让; 计算机系统集成; 计算机系统服务; 软件开发; 应用软件开发(不含医用软件); 基础软件服务; 经济贸易咨询; 企业策划; 会议服务; 市场调查; 销售计算机软件及辅助设备、通讯设备、电子产品、机械配件、文化用品、节能专用设备、环保专用设备。(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。)
	南京太极网络通信有限公司	3,500	2005/4/19	杨祥勇	第二类增值电信业务中的因特网接入服务业务; 第二类增值电信业务中的因特网信息服务业务(限江苏省); 网络建设及服务; 信息技术研发、转让; 计算机软件开发、销售; 计算机、通讯器材销售; 从事经营性互联网文化活动(凭网络文化经营许可证经营)。(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)
	北京钧天信安科技有限公司	500	2017/5/3	杨洋	技术开发、技术服务、技术咨询、技术推广、技术转让; 财务咨询(不得开展审计、验资、查帐、评估、会计咨询、代理记账等需经专项审批的业务,不得出具相应的审计报告、验资报告、查帐报告、评估报告等文字材料); 计算机系统服务; 基础软件服务; 应用软件服务(不含医用软件); 数据处理; 承办展览展示; 组织文化艺术交流活动; 销售通讯设备、电子产品、计算机软件及辅助设备; 技术进出口、代理进出口、货物进出口; 会议服务; 企业管理; 企业管理咨询; 教育咨询; 经济贸易咨询; 人才中介服务。(企业依法自主

年份	技术服务供应商	注册资本(万元)	成立日期	法定代表人	经营范围
					主选择经营项目,开展经营活动;人才中介服务以及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;不得从事本区产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
	杭州智络科技有限公司	500	2016/6/16	阮伟	服务;工业自动化设备、网络信息技术、安防技术、检测技术的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转化;批发、零售;计算机软硬件;其他无需报经审批的一切合法项目。
	北京世纪信安科技有限公司	100	2010/6/9	王月珠	技术开发、技术咨询;计算机系统服务;销售计算机、软件及辅助设备。(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。)
	瑞亨科技(北京)有限公司	800	2015/5/27	李兰生	技术开发、技术转让、技术咨询;广告制作、设计、代理、发布;承办展览展示;销售计算机软硬件及辅助设备(不含计算机信息系统安全专用产品)、办公用品、服装、鞋帽、针织品、体育用品(不含弩)、日用品、仪器仪表;零售建筑材料(不含砂石及砂石制品)、五金、机械设备;机械设备维修(特种设备除外)。(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。)
2017年度	内蒙古奥创科技有限公司	500	2015/7/30	刘国强	软件开发、信息技术咨询服务、系统集成服务、信息系统集成服务、信息化系统运行与维护、设备安装、计算机硬件及辅助设备、电子产品、监控设备、五金机电、办公用品、体育用品及器材、日用品、机械设备、家具及家用电器的销售。
	浙江数米科技有限公司	2,500	2016/1/19	邵忠娟	技术开发、技术咨询、技术服务、成果转化;计算机软硬件、计算机网络技术、计算机信息技术、通信技术、汽车技术、新型材料、工业自动化技术、新能源技术、环保技术;技术开发、技术咨询;生物技术、医药技术;承接:通讯工程(凭资质经营);销售:计算机软硬件。
	北京广恒兴华科技有限公司	100	2011/10/13	贾彬	技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询;计算机技术培训;货物进出口、技术进出口、代理进出口;计算机系统服务;销售计算机、软件及辅助设备,安全防范技术产品。(企业依法自主

年份	技术服务供应商	注册资本(万元)	成立日期	法定代表人	经营范围
					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。)
	杭州孝道科技有限公司	501	2014/9/28	徐锋	计算机软硬件、电子产品、网络信息技术的技术开发、技术服务;承接计算机网络工程、弱电工程、安防工程(涉及资质凭证经营);计算机系统集成;通信设备的安装、维修(限现场)(凡涉及许可证、资质证书的,凭有效许可证、资质证书经营);通信设备(除专控)、监控设备的批发、零售。
	山西世纪宏联科技有限公司	100	2010/11/12	李永强	计算机软硬件及外围设备、五金交电、电子元器件、电器设备、办公机械、仪器仪表的销售;计算机软硬件、网络设备、通信设备的开发、销售;网络工程的设计、施工;计算机系统集成及技术服务;室内外装饰;水电暖管道安装;计算机及网络设备的租赁;医疗器械、安防设备、教学设备、办公自动化设备、办公用品及耗材、机房设备及配件、办公家具、智能化家居、中央空调、照明设备、交通设施、消防设备的销售;楼宇亮化工程;计算机软硬件、网络设备、通信设备的技术开发、销售;园林绿化工程;建筑工程;机电设备的销售、安装;汽车的销售及租赁。(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)*
2016 年度	深圳市德源鑫科技有限公司	100	2005/5/12	汤志华	计算机软硬件、系统集成设备的技术开发及服务;建筑、装饰工程的设计、企业管理、投资咨询服务(根据法律、行政法规、国务院决定等规定需要审批的,依法取得相关审批文件后方可经营);企业形象、公关策划及会务服务;信息咨询(不含限制项目)。
	广州掌动智能科技有限公司	1388	2006/10/31	赵研	市场营销策划服务;软件批发;信息系统集成服务;无线网络系统性能检测服务;软件测试服务;电子产品零售;通信设备零售;电子、通信与自动控制技术研究、开发;软件零售;软件开发;信息技术咨询服务;企业管理咨询服务;网络安全信息咨询服务;科技信息咨询服务;增值电信服务(业务种类以《增值电信业务经营许可证》载明内容为准);人员培训
	北京力惠科技有限公司	100	2015/1/6	李鹏	专业承包;技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务;销售计算机及辅助设备、医疗器械(限



年份	技术服务供应商	注册资本(万元)	成立日期	法定代表人	经营范围
					I类)、电子产品、机械设备、计算机系统服务、应用软件开发(不含医用软件)、软件开发、经济贸易咨询;产品设计。(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)(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。)

上表所述技术服务供应商中,浙江数米科技有限公司在2017年度与公司存在关联关系,为公司实际控制人范渊所控制的企业;其余供应商与公司之间均无关联关系。

## (二) 补充披露技术服务费合同的主要条款:

报告期内,发行人与前五大技术服务供应商之间的交易金额、主要合同条款如下表所示:

年份	技术服务客商	交易金额	占当年技术服务费的比例	服务内容	是否需要验收	付款约定
2018年度	北京力惠科技有限公司	163.15	3.88%	渗透服务等	需要验收	分期付款
	北京得利信优科技有限公司	141.14	3.36%	安全值守服务等	需要验收	分期付款
	南京太极网络通信有限公司	87.74	2.09%	产品安装、调试等	需要验收	分期付款
	北京钧天信安科技有限公司	84.47	2.01%	可信接入控制模块测试验证平台研制服务等	需要验收	分期付款
	杭州智络科技有限公司	75.47	1.80%	工控信息安全数据采集服务等	需要验收	分期付款
	<b>前五名合计</b>	<b>551.96</b>	<b>13.13%</b>			
2017年度	北京世纪信安科技有限公司	237.45	8.22%	通讯配套设定调研服务等	需要验收	分期付款
	瑞亨科技(北京)有限公司	149.06	5.16%	接口开发服务等	需要验收	分期付款
	内蒙古奥创科技有限公司	89.34	3.09%	驻场服务等	需要验收	一次性支付

年份	技术服务客商	交易金额	占当年技术服务费的比例	服务内容	是否需要验收	付款约定
2016 年度	浙江数米科技有限公司	81.01	2.81%	技术支持开发服务等	需要验收	分期支付
	北京广恒兴华科技有限公司	80.95	2.80%	产品安全技术支持等	需要验收	按项目进度支付
	前五名合计	<b>637.81</b>	<b>22.80%</b>			
	杭州孝道科技有限公司	107.74	5.52%	安全外包服务等	需要验收	分期支付
	山西世纪宏联科技有限公司	103.97	5.33%	网站安全检测服务等	需要验收	一次性支付
	深圳市德源鑫科技有限公司	95.55	4.89%	安全产品安装实施服务等	需要验收	一次性支付
	广州掌动智能科技有限公司	70.56	3.61%	渗透服务等	需要验收	一次性支付
	北京力惠科技有限公司	52.76	2.70%	渗透服务等	需要验收	分期支付
	前五名合计	<b>430.58</b>	<b>22.05%</b>			

(三)结合发行人产品流程图、技术服务厂商提供服务在生产流程中的作用,补充披露发行人是否能轻易更换技术服务厂商、发行人是否存在对技术服务厂商的依赖。

公司主营业务主要由网络信息安全产品和网络信息安全服务组成。其中,网络信息安全产品一般包括研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、安装调试、技术培训、最终验收等环节;网络安全服务一般包括服务实施、最终验收等环节。

公司技术服务采购主要是网络信息安全产品的安装实施及网络信息安全服务的技术外包。公司的网络信息安全产品一般需要进行安装实施,网络信息安全服务的实施需要人员支持,公司结合自身的资源情况,同时出于一定成本考虑及便捷性考虑会将上述部分服务外包给有相应能力的技术公司。

报告期内,每年度前五大技术服务供应商占发行人当年度技术服务费用的比例不超过 30%,对单家技术服务供应商占比不超过 10%。

综上,公司能够轻易更换技术服务厂商,对技术服务供应商不存在依赖。

#### (四)申报会计师核查意见

针对上述事项,申报会计师主要执行以下核查程序:

1、通过查询国家企业信用信息公示系统对前五名技术服务供应商进行背景调查,了解其基本情况。

2、了解发行人前五名技术供应商与发行人及其董事、监事、高级管理人员以及发行人其他关联方是否存在关联关系;

3、了解发行人与前五名技术供应商的业务往来,获取并查阅与前五名技术供应商的主要合同条款;

4、了解技术服务商在生产流程中的作用,向发行人了解是否对技术服务厂商存在依赖。

经核查,申报会计师认为,报告期内发行人前五名技术服务商的基本情况、相应金额符合公司的实际情况,除浙江数米科技有限公司外其余报告期内前五名技术服务供应商与发行人不存在关联关系。发行人能够轻易更换技术服务厂商,对技术服务供应商不存在依赖。

十、关于审核问询函“五、**31.2017年发行人主营业务毛利率较2016年基本保持稳定;2018年,发行人主营业务毛利率较2017年增加3.24个百分点。**招股说明书分产品进行了毛利率分析。



请发行人：（1）说明网络信息安全基础类产品人工成本占比逐年下降的原因；（2）分产品列表说明网络信息安全平台系统平均单价变动的的原因；（3）列表说明非标项目毛利率与平均毛利率差异较大的项目具体情况，并逐项解释毛利率差异原因；（4）说明报告期收入确认与相关成本费用归集是否符合配比原则，营业成本和期间费用各构成项目的划分是否合理。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见。”

回复：

（一）说明网络信息安全基础类产品人工成本占比逐年下降的原因；

报告期内，主要网络信息安全基础类产品销售价格保持稳定，网络信息安全基础类产品主营业务成本构成及其占收入比重变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占收入比	金额	占收入比	金额	占收入比
直接材料	4,627.54	15.09%	4,033.81	14.92%	3,158.47	15.16%
人工成本	1,778.89	5.80%	2,481.28	9.18%	1,670.62	8.02%
技术服务费	646.02	2.11%	596.99	2.21%	796.40	3.82%
其他间接费用	285.54	0.93%	332.68	1.23%	298.66	1.43%
营业成本	7,337.99	23.93%	7,444.76	27.54%	5,924.15	28.44%
毛利率		76.07%		72.46%		71.56%

在网络信息安全基础产品的成本构成中，人工成本、技术服务费均为人力投入相关成本，主要为产品安装实施相关成本。

2016-2018 年度，网络信息安全基础产品人工成本占收入比分别为 8.02%、9.18%及 5.80%。2018 年人工成本占收入比较上年减少 3.38%，主要系渠道模式下网络信息安全基础产品人工成本占比下降所致。

报告期内，发行人网络信息安全基础产品在不同销售模式下的人力投入成本占收入比重情况如下表所示：

销售方式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	收入占比	人力投入成本占收入比重	收入占比	人力投入成本占收入比重	收入占比	人力投入成本占收入比重
直销	17.33%	12.81%	27.85%	10.91%	30.86%	13.61%
渠道	82.67%	6.88%	72.15%	11.57%	69.14%	11.06%
合计	100.00%	7.91%	100.00%	11.39%	100.00%	11.84%

2016-2018 年度，渠道模式下人力投入成本占收入比重比分别为 11.06%、11.57%及 6.88%，2018 年人力投入成本占收入比重较 2017 年度减少 4.69%，主

要系：报告期内，发行人开始大力建设并完善渠道体系，对经销商进行培训及赋能，使得经销商具备基础网络安全产品的现场安装实施能力，提升其综合服务能力，从而使得 2018 年渠道模式下公司网络信息安全基础类安全产品的人力投入减少。2017-2018 年，渠道模式下销售的网络信息安全基础产品中无需发行人负责安装的收入金额分别为 2,374.12 万元、13,502.80 万元，增幅较大，该部分人工投入成本下降导致 2018 年网络信息安全基础类产品人工成本下降。

(二) 分产品列表说明网络信息安全平台系统平均单价变动的原因；

报告期内，发行人网络信息安全平台系统收入主要来自于态势感知预警平台、AiAlpha 大数据智能安全平台、天池云安全管理平台、玄武盾防护系统，上述四类平台产品在报告期内的销售单价变动情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
态势感知预警平台	订单数	58	25	20
	总收入	6,186.88	2,922.13	1,440.35
	单笔合同平均收入	106.67	116.89	72.02
AiAlpha 大数据智能安全平台	订单数	66	22	6
	总收入	4,526.61	1,296.63	202.47
	单笔合同平均收入	68.58	58.94	33.74
天池云安全管理平台	订单数	37	5	
	总收入	1,675.32	220.21	
	单笔合同平均收入	45.28	44.04	
玄武盾防护系统	订单数	19	6	4
	总收入	581.82	232.27	118.92
	单笔合同平均收入	30.62	38.71	29.73
网络信息安全平台系统	订单数	180	58	30
	总收入	12,970.62	4,671.24	1,761.74
	单笔合同平均收入	72.06	80.54	58.72

公司产品销售主要以项目招投标方式实现，产品价格由项目招投标结果确定。在招投标的方式下，公司产品的销售价格会受到项目竞争情况的影响，具有一定的波动性。

网络信息安全平台系统定制化程度较高，需要根据客户的具体需求制定差异化的产品配置，因此不同订单之间价格差异较大。



此外，网络信息安全平台系统单份合同金额较大、合同数量较少，使得年度平均销售价格容易产生波动。

综上所述，网络信息安全平台系统销售价格存在波动性，报告期内销售单价的波动属于正常情况。

(三) 列表说明非标项目毛利率与平均毛利率差异较大的项目具体情况，并逐项解释毛利率差异原因；

发行人网络信息安全平台系统产品定制化程度较高，且销售价格主要由招投标结果确定，因此销售单价存在较大的波动性。

报告期内，毛利率异常的网络信息安全平台系统订单（毛利率高于/低于平均毛利率 20%，以下简称“显著差异合同”）的统计情况如下表所示：

单位：万元

毛利率显低原因	显著差异合同统计数据	2018 年度	2017 年度	2016 年度
使用了非标硬件配置，硬件成本较高	合同数量	23		
	合同金额	1,236.75		
	平均毛利率	39.31%		
安装实施难度大，人力投入较高	合同数量	23	8	9
	合同金额	1,389.89	1,211.87	243.56
	平均毛利率	49.37%	47.90%	48.69%
合计	合同数量	46	8	9
	合同金额	2,626.64	1,211.87	243.56
毛利率显高原因	显著差异合同统计数据	2018 年度	2017 年度	2016 年度
云安全产品，硬件成本较低	合同数量	51	3	
	合同金额	1,433.40	143.73	
	平均毛利率	95.82%	98.44%	
非安恒信息实施，人工成本较低	合同数量	14	1	
	合同金额	662.78	59.83	
	平均毛利率	97.07%	95.12%	
新产品，溢价较高	合同数量	15		
	合同金额	261.98		
	平均毛利率	94.32%		
合计	合同数量	80	4	
	合同金额	2,358.16	203.56	

报告期内，非标项目合同毛利率较低的公司分别有 9 个、8 个、46 个合同，



涉及金额为 243.56 万元、1,211.87 万元和 2,626.64 万元，主要原因有①使用了非标硬件配置，硬件成本较高；②安装实施难度较大，人力投入较高等原因。

2017-2018 年度，非标项目合同毛利率较高的合同分别有 4 个、80 个合同，涉及金额为 203.56 万元、2,358.16 万元，主要原因有①云安全产品，硬件成本较低；②产品无需发行人负责安装实施，人力投入较低；③新产品，溢价较高等原因。

(四) 说明报告期收入确认与相关成本费用归集是否符合配比原则，营业成本和期间费用各构成项目的划分是否合理。

#### 1、说明报告期收入确认与相关成本费用归集是否符合配比原则

公司主营业务为网络信息安全产品的研发、生产及销售，并为客户提供专业的网络信息安全服务。公司主营业务成本主要由直接材料、人工成本、技术服务费及其他间接费用组成。公司成本归集与核算方法如下：

##### (1) 网络信息安全产品成本核算方法

公司以合同项目贯穿采购、生产、销售的整个业务流程，成本费用以合同项目作为归集的对象，采用直接归集和间接分配相结合的方式归集各项成本费用，具体如下：

①直接材料：主要包括服务器、工控器等软件平台成品及相关配件。领用材料进行灌装、组装，财务部按照领料单归集各产品原材料领用量，并在各月末采用月末一次加权平均法计算材料价格，将材料成本计入相应的产品成本中；

②人工成本：是指负责安全产品组装生产、进行安全产品现场安装调试人员的成本。包括供应链管理中心人员和技术中心人员成本。供应链管理中心主要负责安全产品的灌装、组装等生产过程，其人工成本按照直接材料在各产品之间进行分摊。技术中心主要负责安全产品的现场安装、调试，其人工成本按照安全产品安装调试耗用的标准工时在各合同项目进行分摊；

③技术服务费：主要包括外包的实施安装成本，直接归集对应的项目合同成本。

④其他间接费用：包括供应链管理中心和技术中心人员发生的除人工薪酬以外的差旅费、租赁费、折旧摊销费、低值易耗品、物料消耗等费用。其他间接费用按照安全产品安装调试的标准工时在各合同项目进行分摊。

成本费用结转的具体方法：不需要公司安装调试的网络安全产品，在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。公司在确认销售收入的同时结转营业成本；需要公司安装调试的网络信息安全产品，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。若合同尚未满足收入确认条件时，合同项目下发生的材料、人工成本及其他间接费用计入在建项目，待项目安装调试完成并取得验收报告时，确认主营业务收入并将对应的在建项目结转至主营业务成本。

## （2）网络信息安全服务成本核算方法

网络信息安全服务成本主要包括安全服务部人员的人工成本、安全服务技术外包成本以及安全服务部发生的差旅费等其他间接费用。安全服务外包给第三方的费用，在发生时直接归集到相关安全服务合同的外包服务成本中。安全服务人员的人工成本、其他间接费用根据项目工时在各合同项目中进行分摊。相关安全服务项目确认收入时，结转该项目已归集的成本。

报告期内公司各种销售收入的确认时点与成本费用的结转时间均一致，收入的确认和成本的结转符合配比原则。

### 2、营业成本和期间费用各构成项目的划分是否合理

公司根据各部门职能分工进行成本费用归集，分别计入营业成本和期间费用，具体划分如下：

**营业成本：**包括与执行合同直接相关的材料、技术服务费、人工成本及其他间接费用。人工成本及其他间接费用主要核算供应链管理中心的支出以及合同签订后技术中心、安全服务部的人工薪酬及相关费用。

**销售费用：**主要核算销售管理部、行业销售部、区域销售部、渠道销售部人工薪酬等，及与市场宣传、产品销售、行业推广等与销售相关的费用。

**管理费用：**核算公司行政、人力、财务、法务、内审等承担管理职能的人员薪酬及与管理相关的费用。

**研发费用：**核算承担研发职能的研发中心、安全研究院的人工薪酬及相关费用。

报告期内，公司的营业成本和期间费用的各构成项目划分清楚并且是合理的。

## （五）申报会计师核查意见

针对以上事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1、访谈了发行人供应中心部门负责人、财务部门等管理人员，了解公司生产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法和成本归集是否符合公司生产流程、整个报告期是否一致。

2、访谈发行人采购部、销售部和财务部等部门负责人及相关经办人员，了解发行人采购和成本核算循环的流程及其内部控制；对发行人的采购和成本核算循环执行穿行测试，并对相关内部控制执行控制测试；

3、对主要供应商就采购额及应付账款余额进行函证。对回函不符的供应商，了解原因并编制回函不符调节表；对于未回函的供应商，执行检查订单、出库单、采购发票及期后付款等替代性程序；

4、对年末存货抽取样本执行计价测试，比较年末结存成本与当年结转成本的差异，分析差异类型和形成原因，并检查分摊成本是否合理；



5、检查成本和期间费用的项目明细，确认分类是否符合会计准则的要求  
 6、从销售模式进一步分析网络信息安全基础类产品人工成本占比逐年下降的原因；

7、按态势感知预警平台、Ailpha 大数据智能安全平台、天池云安全管理平台、玄武盾防护系统产品进一步分析网络信息安全平台系统平均单价变动的的原因；

8、筛选非标项目（网络信息安全平台系统）毛利率高于或者低于平均毛利率 20%的合同，逐个合同分析毛利率显著差异的原因；

经核查，申报会计师认为，发行人网络信息安全基础类产品人工成本占比逐年下降符合公司的业务情况，网络信息安全平台系统平均单价变动的的原因合理，非标项目毛利率偏高或偏低的原因符合实际情况。发行人报告期收入确认与相关成本归集是匹配的，成本归集和核算方法合理，营业成本与期间费用划分清晰，符合《企业会计准则》及其他相关规定。

十一、关于审核问询函“五、32.请发行人：（1）说明报告期列入销售费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息；（2）说明公司报告期差旅费变动原因，与业务开展模式、规模变动是否相符；（3）说明销售费用其他主要部分变化情况及原因，定量分析说明与公司销售业务规模、人员构成等相关要素的配比关系；（4）说明报告期各期销售费用中是否包含无法入账的费用支出。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。”

回复：

（一）说明报告期列入销售费用的人员部门构成、人数、级别分布、入职时间分布、基本工资和奖金构成、奖金与绩效匹配关系等相关信息；

#### 1、销售人员部门构成情况

项目	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
销售管理部	30	27	22
行业销售部	67	55	47
区域销售部	287	204	138
渠道销售部	4	1	1
合计	388	287	208

销售管理部主要职责：配合制定和完善销售管理制度、销售考核制度；做好销售体系全年任务的执行和完成情况落实；协调公司各部门支持销售团队工作。

行业销售部主要职责：负责公司直销体系下的行业客户销售业务，主要根据目标行业的需求和发展趋势，制定行业营销策略，制定并推广符合客户需求的解决方案，确保完成销售目标。



区域销售部主要职责：负责公司直销体系下分区域客户销售业务，根据公司营销战略，在区域范围内进行客户开拓和维护，制定区域营销策略，制定并推广符合客户需求的解决方案，确保完成销售目标。

渠道销售部主要职责：负责管理渠道销售体系及其运营，建立公司统一的合作伙伴管理机制，制定合作伙伴代理销售策略及激励政策，建立合作伙伴赋能体系，提炼和传递共性需求。

## 2、销售人员级别分布情况

项目	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
高层销售人员	6	4	4
中层销售人员	32	30	26
一般销售人员	350	253	178
合计	388	287	208

## 3、销售人员入职时间分布情况

项目	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
5年及以上	35	12	10
4-5年	25	28	4
3-4年	32	32	32
2-3年	45	38	39
1-2年	83	62	43
1年以内	168	115	80
合计	388	287	208

## 4、销售人员报告期各期工资和奖金构成情况

单位：万元

项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资	4,334.11	42.30%	2,431.89	37.82%	1,828.19	38.21%
奖金	5,911.07	57.70%	3,998.76	62.18%	2,956.75	61.79%
合计	10,245.18	100.00%	6,430.65	100.00%	4,784.94	100.00%

报告期内，销售人员工资及奖金呈现上涨趋势，工资与奖金占比基本稳定。

## 5、销售人员绩效考核方式和奖金发放标准

### (1) 绩效考核方式

公司在每年初会制定营销中心考核任务，并分解到每个销售人员。每季度针

对销售人员进行相应的业绩考核，通过多维度的考核指标（如发货情况、回款情况、业务单据回收情况等）综合确认考核完成情况，然后对销售单位（比如一个办事处为一个销售单位）总体完成情况进行确认，确认后的情况会提交给上级主管审核并汇总同步给销售管理部进行复核，复核结果由各销售单位确认后，确定最终考核结果。

## （2）奖金发放标准

营销中心人员的奖金发放主要是由个人绩效考核结果决定，每个季度公司按上述绩效考核标准对销售人员进行业绩考核评定，财务按季度计提并于次月发放。

（二）说明公司报告期差旅费变动原因，与业务开展模式、规模变动是否相符；

报告期内差旅费与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度(%)	金额	变动幅度(%)	金额
差旅费	1,766.85	64.85	1,071.82	42.43	752.53
营业收入	64,042.08	48.80	43,039.81	35.89	31,671.38
占营业收入比例 (%)	2.76		2.49		2.38

2016-2018 年，公司销售费用中差旅费分别增长 42.43%、64.85%，营业收入分别增长 35.89%、48.80%，差旅费变动趋势与营业收入保持一致。2016-2018 年，销售费用差旅费占营业收入的比例分别为 2.38%、2.49%和 2.76%，占比基本保持稳定。

2016-2018 年，公司差旅费的增长主要系：（1）随着公司经营规模的扩大，销售人员的数量不断增加；（2）销售人员人均费用增长所致。具体如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度(%)	金额	变动幅度(%)	金额
差旅费	1,766.85	64.85	1,071.82	42.43	752.53
销售人员数量 (人)	338	35.54	249	28.02	195
销售人员加权人数 (人)	379	55.97	243	14.08	213
人均差旅费用	4.66	5.67	4.41	24.93	3.53

注：年度销售人员数量=（当年年底销售人员数量+当年年初销售人员数量）/2；销售人员加权人数为年度月加权人数；人均差旅费用根据销售人员加权人数计算；

2017 年公司销售费用-差旅费较 2016 年增长 42.43%，主要系销售人员人均差旅费用增长导致，人均差旅费用从 3.53 万元/人增长到 4.41 万元/人，增长 24.93%，主要系公司属于成长型企业，目前处于快速成长期，业务拓展需求增加；公司致力于为客户提供优质服务，客户需求日益多样，员工差旅频率增加，相应差旅费增加明显。

2018 年公司销售费用-差旅费较 2017 年增长率为 64.85%，主要系公司销售规模不断扩大，销售团队相应扩充所致。受公司行业及经营业务特性影响，公司客户数量较多且区域分散，为最大程度实现市场覆盖、最高效率为客户提供网络信息安全服务，一方面，公司加强本地化分支机构设置，扩充区域销售团队；另一方面，公司着力构建多级渠道经销体系，渠道经销商开拓管理人员配置相应增加。2018 年销售人员加权人数 379 人，较 2017 年增加 55.97%。

公司销售费用-人均差旅费与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	4.84	4.51	4.98
启明星辰	5.04	3.21	3.01
深信服	4.10	3.44	
蓝盾股份	1.27	1.38	1.37
迪普科技	3.00	2.61	2.67
北信源	6.56	6.05	5.15
任子行	4.02	3.61	4.07
平均值	4.12	3.54	3.54
平均值（剔除蓝盾）	4.59	3.91	3.98
安恒信息	4.66	4.41	3.53

可比公司中蓝盾股份差旅费用特别低，剔除蓝盾股份后，公司人均差旅费 2016 年略低于行业平均水平，2017 年、2018 年逐渐上升，略高于同行业水平，主要原因为公司处于发展上升阶段，业务需求不断上涨，同时管理层对于公司的发展前景看好，报告期内公司销售布局不断完善，销售人员出差频率增加。

受销售人员快速增长和人均费用增长影响，报告期内公司差旅费逐年上升，与公司直销和渠道业务模式的开展和业绩规模的增长相匹配。

（三）说明销售费用其他主要部分变化情况及原因，定量分析说明与公司销售业务规模、人员构成等相关要素的配比关系；



报告期内销售费用变动与营业收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
销售费用	20,598.34	59.46	12,917.70	40.16	9,216.63
营业收入	64,042.08	48.80	43,039.81	35.89	31,671.38
占营业收入比例 (%)	32.16		30.01		29.10

2016-2018 年，公司销售费用率分别为 29.10%、30.01%和 32.16%，基本保持稳定。报告期内销售费用主要项目明细如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
职工薪酬	12,860.19	62.43	7,857.35	60.83	5,461.48	59.26
业务招待费	2,202.26	10.69	1,421.26	11.00	1,009.91	10.96
差旅费	1,766.85	8.58	1,071.82	8.30	752.53	8.16
会务费	983.07	4.77	581.95	4.51	396.21	4.30
租赁费	779.55	3.78	620.97	4.81	515.95	5.60
广告宣传费	491.56	2.39	303.09	2.35	207.33	2.25
折旧费	407.47	1.98	266.27	2.06	140.39	1.52
办公费	335.32	1.63	273	2.11	266.98	2.90
其他	772.08	3.75	521.98	4.04	465.85	5.05
合计	20,598.35	100.00	12,917.69	100.00	9,216.63	100.00

报告期内，公司销售费用主要包含职工薪酬、业务招待费、差旅费和会务费等与销售有关的费用，2016-2018 年上述费用合计占销售费用总额的比例分别为 82.68%、84.64%和 86.47%。以下重点对职工薪酬、业务招待费、差旅费和会务费的变化情况进行分析。

### 1、职工薪酬

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
职工薪酬	12,860.19	63.67	7,857.35	43.87	5,461.48

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
营业收入	64,042.08	48.80	43,039.81	35.89	31,671.38
占营业收入比例 (%)	20.08		18.26		17.24

2016-2018 年，公司销售费用中职工薪酬分别为 5,461.48 万元、7,857.35 万元和 12,860.19 万元，占营业收入比例分别为 17.24%、18.26%和 20.08%，发生额及占比均呈增长态势。

报告期内，销售费用职工薪酬与销售费用、人均薪酬变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
职工薪酬	12,860.19	63.67	7,857.35	43.87	5,461.48
销售人员数量 (人)	338	35.54	249	28.02	195
销售人员加权人数 (人)	379	55.97	243	14.08	213
人均薪酬	33.93	4.95	32.33	26.09	25.64

注：年度销售人员数量=（当年年底销售人员数量+当年年初销售人员数量）/2；销售人员加权人数为年度月加权人数；人均薪酬根据销售人员加权人数计算；

①随着公司经营规模的扩大，销售人员数量不断增加

2016-2018 年，公司销售人员加权人数分别为 213 人、243 人、379 人，2017 年人员数量较 2016 年增长 14.08%，2018 年较 2017 年增长 55.97%。2018 年销售人员数量增幅较大主要原因系经营规模不断扩大，销售人员配置不断增加。同时，公司着力构建多级渠道经销体系，销售团队相应扩充。

②员工平均薪酬有所增长

2017 年人均薪酬从 2016 年的 25.64 万元提升到 32.33 万元，人均薪酬增加 26.09%，主要系 2017 年公司进一步建立渠道销售体系，为使销售人员薪酬在行业内更有竞争力，公司对销售人员进行整体提薪。2018 年人均薪酬增长 4.95%，受公司社保缴纳基数上调影响，人均薪酬有所上涨，同时，由于 2018 年新员工人数的增加，拉低人均薪酬水平，因此 2018 年人均薪酬与 2017 年基本持平。

公司销售费用人均薪酬与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	54.36	47.73	36.06
启明星辰	47.88	48.34	46.79



项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
深信服	39.66	27.36	未披露
蓝盾股份	12.47	13.05	10.81
迪普科技	38.04	33.61	30.38
北信源	25.06	25.36	22.22
任子行	25.10	22.27	20.62
平均值	34.65	31.10	27.81
平均值（剔除蓝盾）	38.35	34.11	31.21
安恒信息	33.93	32.33	25.64

可比公司中蓝盾股份人均薪酬特别低，剔除蓝盾股份后，公司人均薪酬略低于同行业平均值，一方面在于所处城市不同，劳动力成本有所不同；另一方面公司每年新增销售人员数量较多，2017年和2018年员工数量增长率分别为14.08%、55.97%，尤其是2018年新员工较多，拉低了销售人员整体平均薪酬。

报告期，公司销售费用中职工薪酬占营业收入的比重比较稳定，职工薪酬的波动与营业收入、销售人员变动趋势一致，符合公司的实际经营情况，变动合理。

## 2、业务招待费

单位：万元

项目	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度(%)	金额
业务招待费	2,202.26	54.95	1,421.26	40.73	1,009.91
营业收入	64,042.08	48.80	43,039.81	35.89	31,671.38
占营业收入比例(%)	3.44		3.30		3.19

公司业务招待费系因业务发展的合理需要而发生的各类招待支出。2016至2018年度，公司业务招待费分别为1,009.91万元、1,421.26万元、2,202.26万元，占营业收入的比例分别为3.19%、3.30%和3.44%，占比基本稳定。

(1) 报告期内，销售费用业务招待费与销售人员变动情况如下：

项目	2018年度		2017年度		2016年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
业务招待费	2,202.26	54.95	1,421.26	40.73	1,009.91
销售人员数量(人)	338	35.54	249	28.02	195
销售人员加权人数(人)	379	55.97	243	14.08	213
人均业务招待费	5.81	-0.68	5.85	23.42	4.74



注：年度销售人员数量=（当年年底销售人员数量+当年年初销售人员数量）/2；销售人员加权人数为年度月加权人数；人均业务招待费根据销售人员加权人数计算；

2016-2018年，公司业务招待费分别增长40.73%、54.95%。2017年较2016年增长系人均业务招待费用的增长，2017年人均业务招待费增长23.42%，主要因为公司销售规模处于高速发展阶段，新客户开发的需求和老客户合作的加深均需投入大量的成本，因此销售人员人均的业务招待支出略有增加。2018年较2017年增长系销售人员数量的增长，人员数量较上年增长55.97%。公司加大营销网络建设方面的投入，建立多级销售渠道，以不断拓展中小企业客户，推广标准化网络信息安全产品，同时服务现有客户软件升级和新增业务的需要，市场开拓及客户服务需配置较多专业的销售人员，随公司经营规模的扩大，销售人员数量增长显著。

（2）报告期内，同行业人均业务招待费情况如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	2.96	5.67	5.98
启明星辰	7.52	7.58	8.34
蓝盾股份	1.65	1.77	1.06
迪普科技	12.2	10.03	8.6
北信源	3.78	3.15	2.34
任子行	3.62	3.37	3.81
平均值	<b>5.29</b>	<b>5.26</b>	<b>5.02</b>
安恒信息	<b>5.81</b>	<b>5.85</b>	<b>4.74</b>

2016-2018年，公司人均业务招待费支出逐渐上升，2016年略低于同行业水平，2017年、2018年略高于同行业水平，主要原因为处于发展上升阶段，随着整体销售收入的增长和关键行业客户深入拓展的需求，公司销售布局不断完善，销售人员招待需要逐渐增加，逐渐接近于行业平均值。

### 3、差旅费

报告期销售费用差旅费的变动分析详见本题“（二）说明公司报告期差旅费变动原因，与业务开展模式、规模变动是否相符”的说明。

#### 4、会务费

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
会务费	983.07	68.93	581.95	46.88	396.21
营业收入	64,042.08	48.80	43,039.81	35.89	31,671.38
占营业收入比例 (%)	1.54		1.35		1.25

2016 至 2018 年度，公司销售费用中会务费分别为 396.21 万元、581.95 万元和 983.07 万元，占营业收入比例分别为 1.25%、1.35%和 1.54%。公司会务费主要系承办“西湖论剑”网络安全大会费用等会议费用。报告期内，“西湖论剑”网络安全大会的规模和影响力逐步扩大，主论坛规格不断升级，分论坛数量和持续时间不断增加，参会人数从 1500 人次发展为 3000 人次，相应场地、住宿和交通费用支出逐年上升。

#### 5、销售费用同行业对比

报告期内，可比上市公司销售费用占主营业务收入的比例如下表所示：

销售费用率 (%)	2018 年度	2017 年度	2016 年度
绿盟科技	37.79%	33.46%	30.08%
启明星辰	24.32%	24.80%	24.62%
深信服	36.32%	35.10%	43.76%
蓝盾股份	6.33%	6.38%	5.10%
迪普科技	26.25%	27.81%	30.69%
北信源	18.46%	19.68%	18.15%
任子行	18.79%	15.64%	15.28%
平均值	24.04%	23.27%	23.95%
平均值（剔除蓝盾股份）	26.99%	26.08%	27.10%
安恒信息	32.16%	30.01%	29.10%

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书

可比公司中蓝盾股份销售费用率特别低，主要系销售人员人均薪酬较低所致，剔除蓝盾股份后，公司销售费用率略高于行业平均销售费用率，主要原因系发行人处于发展上升阶段，管理层对于公司的发展前景看好，报告期内公司销售布局不断完善，销售人员数量增长较快，而销售人员创造业绩存在一定的滞后性，从而造成发行人销售费用占收入的比例略高于行业平均值。



（四）说明报告期各期销售费用中是否包含无法入账的费用支出。

公司制定了《财务报销制度》、《成本费用管理制度》、《薪酬管理制度》、《公司财务审批权限表》、《财务预算管理制度》等与销售费用相关的内部控制制度，规范公司销售费用管理，确保销售费用列支合理，销售活动的实际开展情况与销售费用相关的原始凭证、入账金额相符。

公司的销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、差旅费以及会务费组成，上述四项费用占销售费用的82%以上。

在职工薪酬方面，公司制定了《销售单位负责人考核及薪酬发放办法》、《销售人员考核及薪酬发放办法》等一系列销售人员销售考核办法，对销售绩效考核、薪酬核算制度均明确规定。报告期内公司销售人员的平均工资逐年上涨，与公司的业绩规模增长、销售人员变动相匹配。申报会计师核查报告期内销售人员的工资表、薪酬发放银行回单、社会保险费、住房公积金的申报表，公司销售人员的薪酬符合公司政策，不存在无法入账的费用支出。

对于业务招待费、差旅费、会务费的日常费用支出，公司制定了《财务报销制度》，对报销标准及审批流程均做了明确规定，不符合规定的费用支出不得报销。申报会计师核查报告期内公司差旅费、业务招待费、会务费等其他费用的原始凭证、合同、支付凭证等，公司的各项费用均系与日常经营活动相关，不存在无法入账的费用支出。

根据公司《廉洁诚信与举报制度》，公司员工不能有任何形式的虚假费用报销，销售人员均需签订《廉洁自律承诺书》，并承诺在职期间不报销非正常性业务费用，不滥用公司费用，不违反国家法律法规。

综上所述，公司已经制定了完善的销售费用内部控制制度，销售费用均与日常经营相关的费用支出，销售费用是真实、准确、完整的，不存在无法入账的费用支出。

#### （五）申报会计师核查意见

为了有效控制费用，加强费用管理，发行人建立了《财务报销制度》、《成本费用管理制度》、《销售单位负责人考核及薪酬发放办法》、《销售人员考核及薪酬发放办法》等多项制度，申报会计师在了解、测试和评价费用相关内部控制的基础上，主要执行核查方法如下：

（1）了解并核查公司业务开展模式，分析报告期内是否发生重大变化，核查销售费用构成项目是否存在异常或变动幅度较大的情况及其合理性；

（2）了解并核查公司销售费用率与同行业上市公司销售费用率对比，是否合理；



(3) 了解并核查公司销售费用变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况；

(4) 获取员工花名册，销售人员绩效考核方式以及薪资制度，检查销售人员构成、员工人数和平均薪酬是否与发行人经营情况相匹配，检查是否存在短期降低员工工资的情形。

(5) 获取了报告期内销售人员的工资表、实发工资和奖金银行回单等相关资料；

(6) 检查报告期内大额合同，是否按合同规定支付款项、确认费用；

(7) 检查差旅费、会务费、业务招待费的支出是否合理，审批手续是否健全，是否取得有效的原始凭证；

(8) 执行期间费用截止性测试。

经核查，申报会计师认为，发行人销售人员的部门与级别分布情况符合公司情况，报告期内销售人员的工资与奖金占比基本稳定，奖金发放与销售人员绩效考核相匹配。报告期内，销售费用各项目变动与公司实际业务情况、收入规模相匹配。发行人制定了费用报销的报销、审核、批准、支付、入账的管理制度和流程，按照企业会计准则要求设置了费用核算明细科目，相关费用入账凭据合法、合规，销售费用均与日常经营活动相关，不存在无法入账的费用支出。

十二、关于审核问询函“五、33.招股说明书披露了研发费用构成、研发人员数量、平均薪酬变动情况、研发费用支出主要项目情况，但未披露研发支出相关会计政策；研发费用报告期各期有大约200万元的差旅费。

请发行人：(1) 披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、是否存在应计入费用的支出计入研发费用的情形；研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况；(2) 披露公司研发支出及资本化会计政策；(3) 披露报告期内发行人是否进行研发支出资本化，如有请披露各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定。

请发行人说明研发费用中差旅费的形成原因及合理性、支付依据。

请保荐机构、申报会计师就以上事项进行核查并发表意见。”

回复：

(一) 披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、是否存在应计入费用的支出计入研发费用的情形；研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况；

1、披露发行人如何准确地划分和核算各项研发支出，是否存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形、是否存在应计入费用的支出计入研发费用的情形；

报告期内，公司根据《企业会计准则》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围，公司研发费用主要包括研发人员工资薪金费用、技术服务费、差旅费、折旧与摊销、培训费、其他费用等。

公司根据各部门职能分工，将承担研发职能的研发中心、安全研究院的人工薪酬及相关费用计入研发费用。

公司对研发费用实行专账管理，以研发项目作为成本费用的归集对象，将实际发生的费用计入“管理费用-研发费用”科目。可直接归属于项目的费用开支直接计入该研发项目支出；无法直接归属于研发项目的其他费用按各项目实际发生情况进行归集、分摊。

为了规范公司的研发流程，准确核算研发费用，公司建立了《研发费用列支相关规定》，并归集相应费用。研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目台账，财务部门根据研发费用支出范围和标准，判断是否可以将发生的支出列入研发费用，在核定研发部门发生的费用时，根据公司制定的审批权限及程序，按照金额大小由相关人员进行审批，并进行相应的账务处理。

根据企业会计准则的规定，研究开发项目研究阶段的支出全部费用化，计入当期损益（研发费用）；研究开发项目开发阶段的支出符合条件的资本化，不符合资本化条件的计入当期损益（研发费用）。若无法区分研究阶段的支出和开发阶段的支出，将其所发生的研发支出全部费用化，计入当期损益（研发费用）。报告期内，基于谨慎性，发行人将研发支出全部费用化。

公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，研发人员、资产、费用划分清晰，分项目准确地划分和核算各项研发支出，研发费用不存在应计入营业成本的支出计入研发费用的情形或应计入费用的支出计入研发费用的情形。

2、研发费用和营业成本中的人工支出如何区分计量，相关内控制度设计和报告期执行情况；

(1) 报告期内,研发费用和营业成本中核算的人工成本构成如下:

部门	职能	费用归集科目
安全研究院	负责网络信息安全行业技术领域的开拓性研究，开展安全基础技术研究，持续进行漏洞挖掘和漏洞分析，为产品开发和工程服务部门提供技术支持；对研究成果产品化开发的可行性分析，完成在行业前沿领域的技术	研发费用



部门	职能	费用归集科目
研发中心	负责公司产品规划和产品研究,制定技术管理规范 and 体系,各类产品的软硬件开发、产品的测试、研发体系产品质量的把控	研发费用
供应链管理中心	负责公司产品生产、公司各类产品所涉及元器件和物料的采购、原材料及产成品的库存管理,所生产设备质量的把控和产品的物流管理	营业成本
技术中心	负责制定和执行技术管理规范;与营销和研发做好沟通,为客户及相关人员提供与公司产品相关的售前和售后技术支持及服务	按工时分摊计入营业成本和销售费用
安全服务部	负责安全服务相关业务资质的申请和维护;负责安全集成和安全服务项目的售前工作,负责安全服务项目的实施、总结、验收,负责安全集成项目的维护工作,负责安全集成和安全服务项目的规范化、流程化、标准化。	按工时分摊计入营业成本和销售费用

研发费用中的人工支出包括安全研究院、研发中心。安全研究院,致力于前沿技术预研、创新业务探索和核心能力积累,在保持技术领先性的基础上,实现由预研技术向具体产品的孵化。在安全研究院对前沿技术的探索取得阶段性成果后,研发中心承担具体产品的开发与落地工作。

营业成本中的人工支出包括供应中心、技术中心和安服中心人工成本。供应中心主要负责安全产品灌装、组装等生产过程,技术中心主要负责安全产品的现场安装、调试,安服中心主要负责对外提供安全服务。

公司每月根据各个部门的工资薪金计算表按照上述成本费用归属情况分别计入研发费用、营业成本/销售费用,公司研发费用、营业成本/销售费用人工支出核算准确。

(2) 报告期内,研发人员同行业比较如下:

单位:人

项目		2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	研发人员数量	758	620	513
	总人数	2,722	2,192	1,936
	研发人数占比	27.85%	28.28%	26.50%
启明星辰	研发人员数量	1,645	1,412	1,341
	总人数	3,863	3,781	3,439
	研发人数占比	42.58%	37.34%	38.99%
深信服	研发人员数量	1,664	1,192	939
	总人数	4,552	3,538	2,919
	研发人数占比	36.56%	33.69%	32.17%
蓝盾股份	研发人员数量	618	730	445
	总人数	1,941	2,798	1,980



项目		2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
	研发人数占比	31.84%	26.09%	22.47%
迪普科技	研发人员数量	458	未披露	未披露
	总人数	1,094		
	研发人数占比	41.86%		
北信源	研发人员数量	559	564	476
	总人数	1,293	1,288	1,179
	研发人数占比	43.23%	43.79%	40.37%
任子行	研发人员数量	1,253	943	645
	总人数	1,995	1,627	1,135
	研发人数占比	62.81%	57.96%	56.83%
平均值	研发人数占比	<b>39.83%</b>	<b>35.87%</b>	<b>34.63%</b>
安恒信息	研发人员数量	454	358	239
	总人数	1,332	991	691
	研发人数占比	<b>34.08%</b>	<b>36.13%</b>	<b>34.59%</b>

报告期，公司研发人员占总人数的比重与同行业基本一致。

### (3) 研发费用相关内控制度设计和报告期执行情况

目前，公司已建立较为完善的管理体系架构，自身科研开发和工程质量管理体系已通过国际 ISO9001 和 ISO14001 管理体系认证，具备行业内 ISO27001:2013 信息安全管理体系认证，并且开发过程已通过 CMMI5 级管理认证，以及涉密信息系统集成甲级资质。公司从需求分析、工程设计、软件开发、项目实施和工程服务，具备完整、严密的管理规定。

此外，公司还建立了一系列研发相关内控制度，包括项目开发流程规范及成果管理，具体包括《研发管理制度》、《软件产品配置管理控制程序》、《安恒开发流程规范 2.0》、《知识产权管理制度》、《商标管理办法》、《专利奖励办法》以及一系列知识产权管理办法。同时，研发过程中严格执行《固定资产管理制度》、《无形资产管理制度》和《财务报销制度》等制度，对研发项目对应的人、财、物以及研发支出进行管理。

为了规范公司的研发流程，准确核算研发费用，公司进一步建立了《研发费用列支相关规定》，统一各部门关于研发费用的支出、报销、核算等流程。公司将研发经费纳入预算管理，研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目台账，财务部门根据研发费用支出范围和标准，判断是否可以将发生的支出列入研发费用，在核定研发部门发生的费用时，根据公司制定的审批权限及程序，按照金额大小由相关人员进行审批，并进行相应的账务处理。

报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，根据各部门职能分工，将承担研发职能的安全研究院、研发中心人工薪酬及相关费用计入研发费用，其他部门发生的人工薪酬及相关费用不计入研发费用。公司已建立了研发费用相关内部控制，内控控制设计合理，报告期内保持一致，得到有效执行。

## （二）披露公司研发支出及资本化会计政策；

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

对于研究阶段支出，于发生当期归集后直接计入当期损益，在研发支出-费用化支出归集；开发阶段支出如符合资本化条件则予以资本化，按研发支出-资本化支出归集，如不符合资本化条件，则仍在研发支出-费用化支出归集。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：

- （1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- （2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- （3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；
- （4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- （5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

开发阶段的支出，若不满足上列条件的，于发生时计入当期损益。研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。

## （三）披露报告期内发行人是否进行研发支出资本化，如有请披露各项研发支出资本化的具体时点、各项开发支出结转为无形资产的具体时点及相关金额，并结合《企业会计准则》的要求，逐项披露相关时点、会计处理方式等是否符合规定。

考虑到网络信息安全技术研发的技术风险，使公司的财务状况、经营成果得到更客观、可靠、稳健的反映，报告期内，出于谨慎性，发行人将研发支出全部费用化，不存在研发支出资本化的情形。



(四) 请发行人说明研发费用中差旅费的形成原因及合理性、支付依据。

发行人研发费用中的差旅费为项目研究过程中业务调研、学术交流等所发生的差旅费、交通费用等。

为规范公司研发类费用管理，公司制定了《研发费用列支相关规定》、《财务报销制度》，统一各部门关于研发费用的支出、报销、核算等流程。公司将研发经费纳入预算管理，研发费用按照公司财务报销制度申请报销，由部门主管审核报销单、发票等原始凭证，经财务部复核无误后予以报销。。

报告期内研发费用差旅费情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度 (%)	金额	变动幅度 (%)	金额
差旅费	253.41	6.04	238.98	23.13	194.08
研发费用	15,195.19	58.40	9,592.94	45.65	6,586.39
占研发费用比例 (%)	1.67		2.49		2.95
研发人员人数 (人)	406	35.79	299	46.57	204
研发人员加权人数 (人)	480	41.18	340	42.86	238
人均差旅费	0.53	-24.29	0.70	-14.63	0.82

注：年度研发人员数量=(当年年底研发人员数量+当年年初研发人员数量)/2；研发人员加权人数为年度月加权人数；人均差旅费用根据研发人员加权人数计算；

2016-2018 年，公司研发人员差旅费占研发费用的比重分别 2.95%、2.49%和 1.67%，总体金额及占比较小，差旅费分别增长 23.13%、6.04%，主要系公司始终重视核心技术研发的作用，为保持市场领先优势，提升技术实力和核心竞争力，公司需要不断进行新技术创新、新产品研发，以应对终端客户日益增长的多样化需求，公司研发人员积极参与各级别的学术研讨交流活动，如黑帽安全技术大会等信息安全行业会议，了解安全思想和技术走向，紧跟全球信息技术发展趋势。随公司行业影响力的提高，研发人员学术交流、业务调研的频率逐渐增加，因此研发费用差旅费金额逐年上升。

2016-2018 年，公司研发人员人均差旅费用分别为 0.82 万元、0.70 万元和 0.53 万元，分别下降 14.63%和 24.29%。研发人员人均差旅费用下降的主要原因系研发人员呈逐年增长趋势，研发人员加权人数分别为 238 人、340 人及 480 人，公司所属行业为典型的技术密集性行业，公司需要大量的研发技术人才对产品、技术进行深入持续的研发，研发费用差旅费的增速低于研发人数的增速，导致人均差旅费报告期有所下降。



公司研发人员人均差旅费与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	0.82	0.89	未单独披露差旅费
启明星辰	0.73	0.67	未单独披露差旅费
深信服	0.73	0.85	未单独披露差旅费
北信源	0.30	0.23	未单独披露差旅费
任子行	0.59	0.46	未单独披露差旅费
平均值	0.63	0.62	
安恒信息	0.53	0.70	0.82

2016、2017 年研发费用人均差旅费与同行业可比公司不存在明显差异。

报告期内，公司研发费用差旅费具有业务合理性，费用支付依据充分，符合企业会计准则的规定。

#### （五）申报会计师核查意见

针对发行人研发费用的核算，申报会计师主要执行以下核查程序：

（1）访谈公司董事长、财务总监、技术研发中心负责人，了解研发项目内容、研发预算、项目进展及研发成果；

（2）查阅发行人研发管理的各项制度，获取研发项目明细表及各项目的立项文件等资料；

（3）对研发流程进行穿行测试，了解研发费用主要项目，包括人员薪酬、技术服务费、折旧摊销等费用的归集方法，抽取样本核查合同、发票、银行流水等相关研发费用原始凭证，了解研发费用的会计处理方式；

（4）获取并核查发行人的薪资制度有关的证明文件，对研发人员进行背景调查，获取月度工资单、抽查发行的员工薪酬发放记录并进行分析性复核；对人工成本的预提、发生和计量进行穿行测试；

（5）检查了公司取得的各项专利申请资料、专利证书，对各研发项目阶段性成果转化进行核查；

（6）将发行人向税务机关申请研发费用加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额进行匹配，并获取了第三方出具的研发费用加计扣除鉴证报告。

经核查，申报会计师认为，发行人已建立健全有效的研发相关内部控制制度，严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，研发人员、资产、费用划分清晰，分项目准确地划分和核算各项研发支出，研发费用不存在应计入营业成本的

支出计入研发费用的情形或应计入费用的支出计入研发费用的情形。报告期研发费用全部费用化、不存在资本化情况。发行人研发费用差旅费具有业务合理性，费用支付依据充分，符合企业会计准则的规定。

十三、关于审核问询函“五、34.请发行人对比同行业上市公司存货跌价准备计提政策情况，说明公司存货跌价准备计提的充分性、参数的计提依据、跌价准备的计算过程。请保荐机构、申报会计师核查并发表核查意见。”

回复：

（一）报告期内存货跌价准备计提情况

公司根据存货跌价准备政策对报告期各期末存货进行减值测试，并计提了相应的存货跌价准备，具体如下：

单位：万元

项目	2018.12.31			2017.12.31			2016.12.31		
	账面 余额	跌价 准备	存货跌价 准备占余 额比例	账面 余额	跌价 准备	存货跌价 准备占余 额比例	账面 余额	跌价 准备	存货跌价 准备占余 额比例
原材料	1,907.90	180.34	9.45%	1,774.90	115.39	6.50%	1,353.79	90.33	6.67%
库存商品	414.73			131.90			194.82		
在建项目	2,533.39			1,026.32			1,197.09		
合计	4,856.03	180.34	3.71%	2,933.12	115.39	3.93%	2,745.70	90.33	3.29%

公司按照存货成本与可变现净值孰低的方法对期末存货进行跌价准备计提。2016-2018 年各期末，公司存货跌价准备分别为 90.33 万元、115.39 万元及 180.34 万元，均为原材料跌价准备，存货跌价准备占存货余额的比例分别为 3.29%、3.93%和 3.71%。

（二）报告期内存货跌价准备政策及合理性分析

（1）发行人存货跌价准备的政策

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。



期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

## （2）发行人存货跌价政策计提方法及合理性

公司存货跌价准备按照成本与可变现净值孰低计量，在确定存货可变现净值时，公司综合考虑了物料的历史消耗情况、市场价格、全部或部分陈旧过时、产品更新换代等因素。报告期各期末，公司具体的存货跌价准备计提情况如下：

存货项目	存货跌价准备计提情况
原材料	公司安全产品的综合毛利率较高，报告期内主营业务毛利率分别为 67.04%、67.58%和 70.82%，安全产品核心价值在于软件部分，一般存在跌价的可能性较小。考虑到硬件部分的原材料主要系服务器、工控机等电子设备，产品更新升级较快。公司对原材料期末状态及库龄进行分析，综合考虑了物料的历史消耗情况、市场价格、全部或部分陈旧过时、产品更新换代等因素确定可变现净值，按照可变现净值低于成本的差额计提存货跌价准备：①对原材料中的呆滞、无法使用的物料全额计提跌价准备。②对其他原材料，按库龄进行分析，对库龄在 1-2 年的原材料按照预计消耗率 80%计提了 20%的跌价准备；对库龄在 2-3 年的原材料，按照预计消耗率 40%计提了 60%的跌价准备；对库龄在 3 年以上的原材料，基于谨慎，全额计提了跌价准备。
库存商品	报告期各期末，公司库存商品均有订单合同相对应，合同销售金额高于库存商品的成本，不存在跌价情况。
在建项目	报告期各期末，公司在建项目均有订单合同相对应，合同销售金额高于在建项目的成本，不存在跌价情况。

公司在确定存货可变现净值时，充分考虑物料的历史消耗情况、市场价格、全部或部分陈旧过时、产品更新换代等因素，公司制定了稳健的存货跌价准备政策，存货跌价准备计提是谨慎的、合理的。

## （三）与同行业公司对比情况

### （1）存货跌价准备的政策与同行业比较

公司与同行业可比公司的存货跌价准备政策对比如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
绿盟科技	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。如果由于存货毁损、全部或部



公司名称	存货跌价准备计提政策
	<p>分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。</p>
启明星辰	<p>资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。公司对于存货因市场价格持续下跌且在可预见的未来无回升的希望、全部或部分陈旧过时、产品更新换代等原因，使存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，并计入当期损益。</p> <p>公司于资产负债表日确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>
深信服	<p>公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。</p>
蓝盾股份	<p>期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。</p> <p>以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。</p>
迪普科技	<p>按照存货成本与可变现净值孰低法的方法对期末存货进行跌价准备计提。具体方法如下：</p> <p>①对于存放于良品库的原材料和库存商品，对其进行库龄分析，并对库龄超过 1 年的原材料和库存商品分析市场需求，并查看物料的历史消耗数据，确认消耗困难的物料全额计提存货跌价准备；除库龄因素外，如果市场和计划人员反馈某物料已经难以消耗，不管其库龄长短都全额计提存货跌价准备。②公司备件库的库存商品，主要用于项目维护使用，由于备件可以重复使用到维护项目上，所以整体备件库的产品有不同的新旧程</p>

公司名称	存货跌价准备计提政策
	<p>度，公司按整体 5 成新进行估计，按备件库余额的 50%计提存货跌价准备。③对于存放于故障品库的原材料和库存商品，维修后可以正常使用，公司根据前 6 个月的报废总额和维修成本占故障品期初余额和本期增加额的比重，作为故障品库存货跌价准备的计提比例，计提存货跌价准备。④对于无法使用的原材料和库存商品，公司转入废品库，并全额计提存货跌价准备。④对于存放于客户处测试的库存商品，如果预计未来将转为销售的，不计提存货跌价准备；如果预计很可能要收回的，因回收产品经检修后可以继续用于销售和维护，公司根据 10%-15%历史维修费用占回收库存商品金额的比例，按 15%计提这部分存货的跌价准备。⑤对于其他正常使用及可销售的存货，公司按存货成本与可变现净值孰低法的方法对期末存货进行跌价准备的测试。</p>
北信源	<p>公司根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。存货减值至可变现净值是基于评估存货的可售性及其可变现净值。</p>
任子行	<p>公司于每年年度终了在对存货进行全面盘点的基础上，对遭受损失、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本的存货，根据存货成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目对同类存货项目的可变现净值低于存货成本的差额计提存货跌价准备，并计入当期损益。确定可变现净值时，除考虑持有目的和资产负债表日该存货的价格与成本波动外，还需要考虑未来事项的影响</p>
安恒信息	<p>产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。</p> <p>期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。</p>

来源：可比上市公司来源于公开披露的定期报告或招股说明书。

公司存货跌价准备政策与同行业可比公司基本一致。

## (2) 存货跌价准备的计提情况与同行业比较

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况如下：

公司名称	存货科目	存货跌价准备占存货余额比例		
		2018年	2017年	2016年
绿盟科技	原材料			
	在产品			
	库存商品		0.79%	0.87%
	在建项目			
	生产成本			
	小计		<b>0.10%</b>	<b>0.22%</b>
启明星辰	原材料	10.63%	10.80%	9.93%
	在产品			
	库存商品	37.21%	35.82%	36.88%
	在建项目			0.03%
	小计	<b>20.47%</b>	<b>16.75%</b>	<b>12.85%</b>
深信服	原材料			
	库存商品			
	在建项目			
	小计			
蓝盾股份	原材料			
	在产品			
	库存商品			
	在建项目	1.40%	1.33%	3.30%
	小计	<b>0.93%</b>	<b>1.06%</b>	<b>2.49%</b>
迪普科技	原材料	5.14%	4.62%	2.26%
	在产品			
	库存商品	10.91%	8.70%	13.13%
	在建项目	0.17%	0.31%	-
	委托加工物资			
	小计	<b>6.51%</b>	<b>5.29%</b>	<b>6.83%</b>
北信源	原材料			
	库存商品			
	小计			



公司名称	存货科目	存货跌价准备占存货余额比例		
		2018年	2017年	2016年
任子行	原材料			
	在产品			
	库存商品	7.85%	9.44%	21.13%
	在建项目			
	低值易耗品			
	小计	2.65%	2.53%	5.83%
平均值	原材料	2.25%	2.20%	1.74%
	在产品			
	库存商品	8.00%	7.82%	10.29%
	在建项目	0.26%	0.27%	0.56%
	生产成本			
	委托加工物资			
	小计	4.37%	3.68%	4.03%
公司	原材料	9.45%	6.50%	6.67%
	库存商品			
	在建项目			
	小计	3.71%	3.93%	3.29%

数据来源：可比上市公司来源于公开披露的定期报告或招股说明书。

2016-2018年末，公司存货跌价准备占存货余额比例分别为3.29%、3.93%和3.71%，高于绿盟科技、深信服、蓝盾股份及北信源，低于启明星辰和迪普科技。

2016-2018年末，公司原材料存货跌价准备计提比例为6.67%、6.50%和9.45%，高于同行业原材料存货跌价准备平均计提比例。公司考虑到硬件部分的原材料主要系服务器、工控机等电子设备，产品更新升级较快，出于谨慎原则，公司按照预计消耗率计提了相应的跌价准备。

启明星辰和迪普科技均对库存商品计提了存货跌价准备，公司采用订单驱动式采购和季度预测式采购相结合的采购模式，报告期各期末公司库存商品、在建项目均有订单对应，合同销售金额高于库存商品和在建项目的成本，不存在跌价情况。

综上，公司的存货跌价准备政策比较稳健，存货跌价准备计提较为充分。

#### （四）申报会计师核查意见

针对存货跌价准备计提政策，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取了报告期内的原材料、库存商品、在建项目收发存明细表；对公司采购负责人进行访谈，了解公司的采购模式及生产模式、产品的生产周期及销售情况；

2、获取发行人期末订单签订情况，核查期末在手订单情况；取得公司销售台账，核查期后实际发货情况；结合在手订单情况分析原材料、库存商品、在建项目金额的合理性；

3、对公司财务部、供应中心进行访谈，了解公司存货跌价准备的计提政策，并与同行业上市公司进行比较；

4、对公司存货进行监盘，检查存货是否存在毁损、陈旧、过时及残次等状态；

5、获取存货库龄表，检查是否存在库龄较长的存货，分析形成库龄较长的原因；

6、检查取得各期末存货明细表，根据公司的存货跌价政策并结合订单情况核查存货跌价计提情况；

经核查，申报会计师认为，发行人存货跌价准备政策稳健、合理，符合公司的实际情况，报告期各期末已按存货跌价准备政策足额计提存货跌价准备，存货跌价准备计提符合《企业会计准则》的相关规定。

十四、关于审核问询函“五、35.招股说明书披露了发行人享受的政府补助和税收优惠情况，包括政府补助具体项目及报告期各期确认情况。

请发行人披露与核心技术相关的政府补助情况。

请发行人说明：（1）嵌入式硬件设备和嵌入式软件相关数据是如何分拆的，并说明分拆的依据是否准确，软硬件产品是否分别开票、软件收入如何确认；（2）增值税税负超过3%部分即征即退收入金额的确认依据、与收入的匹配关系；（3）嵌入式软件中硬件的成本利润率确定方式及具体的比例，说明税务局对该比例的核定情况；（4）政府补助划分为经常性损益或非经常性损益的判定标准，以及报告期内的划分情况；（5）补充披露税收优惠（包括软件企业退税政策）对业绩的影响以及税收优惠依赖风险；（6）各类政府补贴取得的条件和公司对相关条件的满足的情况；（7）各类政府补贴实际的所得税征、免税情况；对于免税的政府补助，在计算研发费用加计扣除时是否先扣减该部分补助。

请保荐机构、申报会计师核查，说明会计处理是否符合会计准则的规定，并发表明确意见。请保荐机构、发行人律师核查发行人享受的税收优惠、收到的政府补助是否合法合规，并发表核查意见。”

回复：

（一）请发行人披露与核心技术相关的政府补助情况。

报告期内，公司与核心技术相关的政府补助情况如下：

序号	政府补助文件	政府补助项目名称	收到的政府补助金额 (万元)	计入报告期损益金额 (万元)	技术类别	核心技术名称	相关产品和服务
1	发改办高技[2012]1424号《国家发展改革委办公厅关于2011年信息安全专项项目的复函》	数据库审计与风险控制产业化项目补助资金	450.00	179.10	大数据安全	数据库协议解析及流量分析技术 机器学习与识别技术 信息资产识别与评估技术 大数据关联分析、检索处理技术 数据库异常行为检测、防护技术 AI 智能算法	数据库审计与风险控制系统、AiLPHA 大数据智能安全分析平台、数据库防火墙、综合日志审计平台
2	浙江省财政厅、中共浙江省委组织部、浙江省科学技术厅文件《浙江省财政厅中共浙江省委组织部浙江省科学技术厅关于下达首批浙江省领军型创新创业团队2014年补助奖励资金的通知》(浙财教[2014]214号) 杭州市科学技术委员会、杭州市财政局文件《关于下达首批浙江省领军型创新创业团队2015年配套资助经费的通知》(杭科策[2015]105号、杭财教会[2015]84号) 杭州高新技术产业开发区发展改革和经济局、杭州市滨江区发展改革和经济局、杭州高新技术产业开发区财政局、杭州市滨江区财政局文件《关于下达首批浙江省领军型创新创业团队2015年区配套资助经费的通知》	安恒 web 应用安全检测与防御技术创新团队补助资金	1,000.00	879.89	应用安全	网络转发与协议代理引擎 多种行为分析技术实现自动化攻击防护引擎 使用应用层深度特征检测与机器学习建模双重互补机制的安全引擎	Web 应用防火墙



序号	政府补助文件	政府补助项目名称	收到的政府补助金额 (万元)	计入报告期损益金额 (万元)	技术类别	核心技术名称	相关产品和服务
3	(区科技[2015]40号、区财[2015]204号) 浙杭州市财政局文件《关于下达国家2015年产业技术研究与开发资金(高技术产业)发展项目补助)的通知》(杭财企[2015]83号)	面向电子银行的web漏洞扫描系统产品	400.00	338.46		Web漏洞扫描技术 漏洞扫描爬虫技术 漏洞验证技术	漏洞扫描系列产品
		业化补助资金				攻击行为识别技术 自动化行为分析与白验证技术 对实时网络流量分析的深度检测技术 追踪溯源、攻击画像的分析技术	
4	浙江省财政厅文件《浙江省财政厅关于提前下达2018年省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金的通知》(浙财科教[2017]28号); 浙江省财政厅、浙江省科学技术厅文件《浙江省财政厅浙江省科学技术厅关于下达2017年第二批省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金的通知》(浙财教[2017]15号)	基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目补助资金	300.00	200.53	态势感知	分布式微服务架构技术	网络安全态势感知通报预警平台
5	杭州高新技术产业开发区发展改革和经济局、杭州市滨江区发展改革和经济局、杭州高新技术产业开发区财政局、杭州市滨江区财政局《关于下达2018年杭州市战略性新兴产业发展试点和基地建设专项资金的通知》(区发改[2018]123号)	基于多维数据分析的工业安全态势感知平台项目补助资金	54.24	54.24	工控安全	工控协议流量异常检测技术 工控设备识别与漏洞扫描技术 工控协议漏洞挖掘技术	工业防火墙、工控漏洞扫描平台、工控安全监测审计平台
		工业互联网防护技术与可视化技术					

(二) 嵌入式硬件设备和嵌入式软件相关数据是如何分拆的, 并说明分拆的依据是否准确, 软硬件产品是否分别开票、软件收入如何确认;

1、嵌入式硬件设备和嵌入式软件相关数据分拆的方法及分拆的依据是否准确

(1) 分拆方法

公司网络信息安全产品包括纯安全软件产品和嵌入式安全软件产品。公司申请增值税退税的软件产品均具有软件著作权。嵌入式安全软件产品中的硬件设备和嵌入式软件销售额分拆方法如下:

当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额。

计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本 $\times(1+10\%)$ 。

(2) 分拆依据是否准确

财政部、国家税务总局于 2011 年 10 月 13 日颁布的《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100 号) 规定嵌入式硬件设备和嵌入式软件的拆分计算方法如下:

当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额。

计算机硬件、机器设备销售额按照下列顺序确定:

- ①按纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定;
- ②按其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定;
- ③按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定。

计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本 $\times(1+10\%)$ 。

嵌入式硬件设备和嵌入式软件相关数据分拆的方法符合财政部、国家税务总局于 2011 年 10 月 13 日颁布的《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100 号) 规定。

2、软硬件产品是否分别开票、软件收入如何确认

公司嵌入式软件产品的软件和硬件合并开具增值税发票。

当期嵌入式软件产品开票收入=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-计算机硬件、机器设备成本 $\times(1+10\%)$ 。

(三) 增值税税负超过 3% 部分即征即退收入金额的确认依据、与收入的匹配关系;

1、增值税税负超过 3% 部分即征即退收入金额的确认依据

根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》(财税

[2011]100 号):“增值税一般纳税人销售其自行开发生生产的软件产品,按规定征收增值税后,对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。本通知所称软件产品,是指信息处理程序及相关文档和数据。软件产品包括计算机软件产品、信息系统和嵌入式软件产品。嵌入式软件产品是指嵌入在计算机硬件、机器设备中并随其一并销售,构成计算机硬件、机器设备组成部分的软件产品。”

## 2、软件产品增值税即征即退税额的计算方法

### (1) 纯软件产品增值税即征即退税额的计算方法

即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额\*3%

当期软件产品增值税应纳税额=当期软件产品销项税额-当期软件产品可抵扣进项税额

当期软件产品销项税额=当期软件产品销售额\*17% (2018 年 5 月 1 日起增值税税率从 17%降至 16%)

### (2) 嵌入式软件产品增值税即征即退税额的计算方法

即征即退税额=当期嵌入式软件产品增值税应纳税额-当期嵌入式软件产品销售额\*3%

当期嵌入式软件产品增值税应纳税额=当期嵌入式软件产品销项税额-当期嵌入式软件产品可抵扣进项税额

当期嵌入式软件产品销项税额=当期嵌入式软件产品销售额\*17% (2018 年 5 月 1 日起增值税税率从 17%降至 16%)

当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额

计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本\*(1+10%)。

举例: 2018 年 12 月软件产品即征即退退税计算过程并与“软件产品增值税超税负退税计算表”核对。

硬件销售收入=硬件成本\*(1+10%)=13,475,574.88\*(1+10%)=14,823,132.37 (元)

当期嵌入式软件产品销售额=当期嵌入式软件产品与计算机硬件、机器设备销售额合计-当期计算机硬件、机器设备销售额 (表中硬件销售收入)  
=73,209,201.92-14,823,132.37=58,386,069.55 (元)

当期软件产品总收入=当期嵌入式软件总收入+当期计算机软件总收入  
=58,386,069.55+63,256,309.99=121,642,379.54 (元)

当期软件产品增值税应纳税额=当期软件产品销项税额-当期软件产品可抵扣进项税额  
=当期软件产品总收入\*16%-当期软件产品可抵扣进项税额  
=121,642,379.54\*16%-228,132.04=19,226,815.23 (元) (2018 年 5 月 1 日起增值税税率从 17%降至 16%)



即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额×3%=19,226,815.23-121,642,379.54×3%=15,577,543.84（元）

计算结果与2018年12月份软件产品增值税超税负退税计算表、税务局实际退税金额一致，公司增值税即征即退收入金额的确认符合规定。

### 3、增值税税负超过3%部分即征即退收入金额与收入的匹配关系；

报告期内，公司软件企业增值税退税收入与营业收入的关系如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年
软件企业增值税退税收入	4,919.05	3,658.22	2,555.78
营业收入	64,042.08	43,039.81	31,671.38
增值税退税收入/营业收入比例	7.68%	8.50%	8.07%
应税软件收入	38,219.52	26,296.28	18,749.52
增值税退税收入/应税软件收入比例	12.87%	13.91%	13.63%

2016-2018年，公司增值税退税收入占营业收入的比例分别为8.07%、8.50%和7.68%，比例整体比较稳定。增值税退税收入占应税软件收入的比例分别为13.63%、13.91%及12.87%，与增值税实际税负超过3%的部分具有匹配性。

公司软件企业增值税退税收入占营业收入的比例与同行业对比情况如下：

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年	
绿盟科技	增值税退税收入	7,032.36	7,617.02	6,971.19
	营业收入	64,295.43	53,757.26	56,320.29
	退税收入占营业收入比例	10.94%	14.17%	12.38%
启明星辰	增值税退税收入	16,253.32	14,477.20	15,629.96
	营业收入	252,180.58	227,852.53	192,737.04
	退税收入占营业收入比例	6.45%	6.35%	8.11%
深信服	增值税退税收入	25,988.93	17,938.51	17,553.62
	营业收入	322,445.05	247,247.45	175,004.68
	退税收入占营业收入比例	8.06%	7.26%	10.03%
蓝盾股份	增值税退税收入	2,658.67	5,231.76	2,068.46
	营业收入	228,193.56	221,647.64	157,350.46
	退税收入占营业收入比例	1.17%	2.36%	1.31%
迪普科技	增值税退税收入	6,663.63	6,504.99	4,402.62
	营业收入	70,405.56	61,696.30	53,264.92
	退税收入占营业收入比例	9.46%	10.54%	8.27%

项目		2018 年度	2017 年度	2016 年
北信源	增值税退税收入	1,617.02	1,966.04	1,546.78
	营业收入	38,637.46	33,251.50	49,229.98
	退税收入占营业收入比例	4.19%	5.91%	3.14%
任子行	增值税退税收入	4,461.53	2,748.78	1,369.38
	营业收入	51,824.52	46,464.53	43,728.34
	退税收入占营业收入比例	8.61%	5.92%	3.13%
平均值	退税收入占营业收入比例	<b>6.98%</b>	<b>7.50%</b>	<b>6.62%</b>
安恒信息	退税收入占营业收入比例	<b>7.68%</b>	<b>8.50%</b>	<b>8.07%</b>

公司增值税退税收入占营业收入比略高于同行业上市公司。

(四) 嵌入式软件中硬件的成本利润率确定方式及具体的比例, 说明税务局对该比例的核定情况;

根据财政部、国家税务总局财税[2011]100 号文的规定, 嵌入式软件产品中计算机硬件、机器设备销售额按照下列顺序确定:

- ①按纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定;
- ②按其他纳税人最近同期同类货物的平均销售价格计算确定;
- ③按计算机硬件、机器设备组成计税价格计算确定。

计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本×(1+10%)。

公司嵌入式软件产品中计算机硬件、机器设备销售额按照计算机硬件、机器设备组成计税价格确定, 计算机硬件、机器设备组成计税价格=计算机硬件、机器设备成本×(1+10%), 即成本利润率按照 10%确定。

公司每月 15 日之前向税务局填报《软件产品增值税超税负退税计算表》, 税务局核定无误后一般次月支付增值税退税款, 报告期内公司收到的增值税退税款与申报数据一致。2019 年 1 月 11 日, 国家税务总局杭州市滨江区税务局向公司出具了《关于杭州安恒信息技术股份有限公司及前身杭州安恒信息技术有限公司纳税情况的证明》, 认为公司报告期内能履行纳税申报义务, 并按税法规定及时、足额履行纳税义务, 未因偷逃税等重大税务违法违纪行为收到税收行政处罚。

(五) 政府补助划分为经常性损益或非经常性损益的判定标准, 以及报告期内的划分情况;

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益(2008)》, 非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系, 以及虽与正常经营业务相关, 但由于其性质特殊和偶发性, 影响报表使用人对公司经营业绩和盈



利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。公司将与正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助划分为经常性损益。

报告期内，政府补助划分为经常性损益或非经常性损益的情况如下：

单位：万元

政府补助	2018 年度	2017 年度	2016 年	划分情况
软件产品增值税退税收入	4,919.05	3,658.22	2,555.78	经常性损益
其他政府补助	1,285.03	1,816.49	1,443.31	非经常性损益
合计：	6,204.09	5,474.71	3,999.08	

软件产品增值税退税收入：自 2000 年国务院发布《国务院关于印发鼓励软件产业和集成电路产业发展若干政策的通知》（国发〔2000〕18 号）文件以来，即实行“对增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对实际税负超过 3% 的部分即征即退”的税收优惠政策，该项税收优惠政策长期保持稳定，预期未来相当长一段时间内将继续保持，且软件产品增值税即征即退收入与公司产品销售情况密切相关，是常态化的补助，故将该项政府补助收入划分为经常性损益，与同行业上市公司划分方法一致。

其他政府补助：报告期内，其发行人其他政府补助包括安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院项目补助资金、安恒 web 应用安全检测与防御技术创新团队补助资金、年度瞪羚企业资助资金、2018 年“西湖论剑”论坛经费补助、面向电子银行的 web 漏洞扫描系统产品产业化补助资金等，因该类政府补助性质特殊，具有偶发性，故将该类政府补助受让人划分为非经常性损益。

（六）补充披露税收优惠（包括软件企业退税政策）对业绩的影响以及税收优惠依赖风险；

#### 1、税收优惠（包括软件企业退税政策）对业绩的影响

报告期内，公司享受的税收优惠主要为两部分：一是增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策，二是软件产业享受企业所得税 10% 的优惠税率。报告期内公司税收优惠政策未发生变化。

税收优惠政策对公司税前利润的影响如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
增值税退税	4,919.05	3,658.22	2,555.78
企业所得税优惠	369.90	399.79	641.68
合计	5,288.95	4,058.01	3,197.46



项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
利润总额	8,381.32	5,953.14	575.77
占利润总额的比例	63.10%	68.17%	555.34%
剔除股份支付后的利润总额	8,381.32	5,953.14	4,790.89
占剔除股份支付后的利润总额的比例	63.10%	68.17%	66.74%

注：企业所得税优惠主要考虑母公司所得税税率影响。

2017 年和 2018 年，公司享受的税收优惠占利润总额比例相对稳定，2016 年占比较高是由于 2016 年确认股份支付 4,215.12 万元所致，2016 年剔除股份支付影响后的税前利润为 4,790.89 万元，税收优惠占比为 66.74%。公司税收优惠占利润总额比例较高符合软件企业的特点，主要原因：一是软件产品的核心价值在于软件部分，硬件成本占比较低，可用于抵扣的增值税进项税额较少，税负较高；二是公司所在的软件及信息技术行业的自主研发投入大、技术含量较高，国家对软件及信息技术行业予以长期的政策扶持和鼓励。若未来国家税收政策出现不可预测的不利变化，将对公司的盈利能力产生一定的不利影响。

## 2、税收优惠依赖风险

报告期内，公司享受的主要税收优惠政策包括：一是公司销售自主开发的软件产品增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策，二是公司作为国家规划布局内重点软件企业享受企业所得税 10% 的优惠税率。

2016-2018 年，公司税收优惠金额分别为 3,197.46 万元、4,058.01 万元及 5,288.95 万元，占剔除股份支付后的利润总额的比例分别为 66.74%、68.17% 及 63.10%。公司享受的税收优惠均是与公司日常经营相关，具有一定的稳定性和持续性。2016-2018 年，公司实现销售收入 31,665.13 万元、43,039.81 万元及 64,042.08 万元，公司报告期内销售规模不断提升且快速增长，公司享受的税收优惠金额也逐步增加。

如果公司未来不能持续保持较强的盈利能力或者国家税收政策发生变动，则可能对公司利润水平产生一定的影响。

## （七）各类政府补贴取得的条件和公司对相关条件的满足的情况；

### 1、报告期内，公司主要政府补助项目如下：

单位：万元

项目	发生额		
	2018 年度	2017 年度	2016 年度
增值税退税收入	4,919.05	3,658.22	2,555.78

项目	发生额		
	2018 年度	2017 年度	2016 年度
安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院项目补助资金	-	909.34	90.66
面向电子银行的 web 漏洞扫描系统产品产业化补助资金			338.46
安恒 Web 应用安全检测与防御技术创新团队补助资金	288.67	295.61	295.61
下一代拟态安全网关关键技术研究及设备研制项目补助资金	-	150.00	175.30
年度瞪羚企业资助资金	205.27	116.87	104.60
数据库审计与风险控制产业化项目补助资金	-	81.41	97.69
股改奖励资金	100.00	-	
2018 年“西湖论剑”论坛经费	100.00	-	
基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目补助资金	86.67	-	
基于多维数据分析的工业安全态势感知平台项目补助资金	54.24	-	
2015 年第一批市级重大科技创新结转项目（工业）资助经费区配套资金-基于关联引擎的信息安全态势及风险管理平台			75.00
2015 年第二批杭州市信息服务业验收合格项目剩余资助资金-基于 APT 攻击检测的网络战预警平台			56.40
"人才激励"资金			147.51
省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金	80.37	33.49	
小 计	5,834.27	5,244.94	3,937.01

## 2、主要政府补贴取得的条件和公司对相关条件的满足的情况

报告期内，公司上述主要政府补助取得的条件和公司对相关条件的满足的情况如下：

### (1) 增值税退税收入

根据财政部、国家税务总局颁布的文件《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。公司申请增值税即征即退的软件产品均为自主开发且具有软件著作权，符合规定。

### (2) 安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院项目补助资金

浙江省科学技术厅发布的《关于在机器人等产业创建省级重点企业研究院的通知》、《浙江省重点企业研究院建设与管理试行办法》（浙政办发〔2014〕114号）对申报省级重点企业研究院的企业应符合的条件进行了规定，具体如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
企业研发费用占营业收入的比例不低于3%，拥有国内外有效发明专利授权或软件著作权，专职研发人员50人以上，相对集中研发场地1000平方米以上，科研设备原值总额1000万元以上。	公司研发费用占比超过20%，公司拥有已获授权的专利57项（其中发明专利49项）、申请中的发明专利441项、已登记的软件著作权145项，研发人员454名，安恒产业大楼42,620 m <sup>2</sup> ，科研设备原值总额1000万元以上。	是
以攻克制约做强产业链的核心关键技术、研发战略性产品和标志性产品为目标，对补强短板、提升产业链整体水平具有较大作用。	安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院对云计算、大数据、智慧城市、移动互联网的前沿安全研究，促进安全产业与其他信息产业链的融合。	是
已建有省级企业研究院，有相应的组织架构、资金投入、制度建设、运行机制。	安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院已建立完善的组织结构，配有研发团队和人员、场地及科研设备，建立了科研工作制度及运行机制。	是
企业近三年内无环境、安全、知识产权和税务等违法行为。	安恒信息近三年内无环境、安全、知识产权和税务等违法行为。	是

### (3) 面向电子银行的 web 漏洞扫描系统产品产业化补助资金

根据国家发展改革委办公厅《关于组织实施2013年国家信息安全专项有关事项的通知》，面向电子银行的Web漏洞扫描产品等产品为专项重点支持领域。申报项目应具备具体条件如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
按规定在当地政府备案	已在杭州高新开发区（滨江）发展改革和经济局备案，备案号：高新（滨江）发改备【2013】009号	是
落实项目建设资金	安恒信息已落实项目建设资金	是
采用的科技成果应具有自主知识产权	安恒信息Web漏洞扫描产品具有自主知识产权	是
项目申报单位必须具有较强的技术开发和项目实施能力，具备较好的资信等级，资产负债	截至2018年末，公司拥有已获授权的专利57项（其中发明专利49项）、申请中的发明专利441项、已登	是



申报条件	公司情况	是否符合申报条件
债率在合理范围内	记的软件著作权 145 项，研发人员 454 名，具有较强的技术开发和项目实施能力，具备较好的资信等级，资产负债率 42.37%，负债率水平较低。	
项目答辩时各单位应已有相关产品	“安恒面向电子银行的 WEB 漏洞扫描系统软件 V6.0” 已申请软件著作权	是

#### (4) 安恒 Web 应用安全检测与防御技术创新团队补助资金

根据《浙江省领军型创新创业团队引进培育计划实施细则（试行）》（浙科发改〔2014〕107 号），申报技术创新团队项目应具备具体条件如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
团队应包括 1 名负责人和至少 5 名核心成员，具有良好的道德品质和职业操守。	团队负责人叶庆华博士，团队核心成员情况 5 名王新珩、方黎明、范渊、刘亮、张小孟。	是
团队负责人和至少 3 名核心成员是近 1 年内从海内外引进，团队成员从海外引进的必须占一半以上；团队成员全职在浙工作；具有博士学位或正高级（或相当）专业技术职务人数占 50%以上。	叶庆华、王新珩、范渊由海外引进，团队成员在安恒信息工作，叶庆华、王新珩、方黎明、刘亮具有博士学位。	是
团队掌握的核心技术应拥有自主知识产权，技术开发方向处于世界科技发展前沿，符合高科技产业发展需求。	团队已拥有 WEB 漏洞扫描、数据库漏洞扫描、高级持续性威胁（APT）防御等一系列前沿技术，符合高科技产业发展需求。	是
经营运行状况良好，资产负债率合理，治理结构健全，近 3 年应连续盈利，在业内处于优势地位。	公司经营情况良好，负债率水平较低，最近 3 年连续盈利，多次入选全球网络安全 500 强。	是
研发费用占主营业务收入比重高于 3%或所在行业平均水平，研发水平在国内同行中处于先进地位。	公司研发投入占主营业务收入比重高于 20%。	是

#### (5) 下一代拟态安全网关关键技术研究及设备研制项目补助资金

根据《关于征集 2014 年杭州市重大科技创新项目的通知》（杭科计〔2014〕75 号）及《2014 杭州市重大科技创新项目指南（工业类）》，申报重大科技创新项目应具备具体条件如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
申报企业研发投入占主营销售收入的比例达到 1.5%以上	公司研发投入占主营业务收入比重高于 20%。	是
申报企业应建有经政府认定的市级以上（含市级）研发机构	根据浙科发条【2013】243 号文，公司	是

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
	被浙江省科学技术厅认定为省级高新技术企业研究开发中心	
申报企业项目计划研发经费投入应在 500 万元以上，项目前期研发投入的资金占到全部研发投入计划的 25%以上。项目研发投入总投入不高于企业上年度净资产	项目计划总投资 2000 万元，已投入经费 541.11 万元，高于 25%，项目研发投入总投入不高于企业上年度净资产。	是
申报企业应拥有有效发明专利	通过自主研发，公司拥有发明专利 47 项	是
企业科研经费投入必须独立设置科目，对该项目研发经费应单独建帐，独立核算。	公司研发投入独立设置科目、单独建帐、独立核算	是
已承担过历年的市重大科技创新项目未到合同期满，或已到合同期满尚未验收或验收未达合格要求的企业不能申报。企业在知识产权、环保、金融、生产安全等方面信用记录不良者不能申报。项目承担单位和项目负责人列入省、市科技部门科技信用不良记录者，不能申报。	公司不存在该情况	是

#### (6) 年度瞪羚企业资助资金

根据区管委会、区政府《关于支持瞪羚企业加快发展的实施意见》，瞪羚企业认定条件具体如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
财政级次在高新区（滨江）（含新迁入企业）、主营业务收入达到 1000 万元且从事高新技术产业的法人企业，提交认定申请年度的前两年主营业务收入增长达到以下标准之一：（1）主营业务收入在 5000 万元以下的，每年增速不低于 25%；（2）主营业务收入在 5000 万元及以上、1 亿元以下的，每年增速不低于 20%；（3）主营业务收入在 1 亿元及以上的，每年增速不低于 15%。	公司营业收入高于 1 亿元，且每年增速高于 15%	是
瞪羚企业由企业申请，经发改局会同财政局等部门初审后提出建议名单，报主任区长办公会议批准。	公司申请已获审批	是

#### (7) 数据库审计与风险控制产业化项目补助资金

根据《国家发展改革委办公厅关于组织实施 2011 年国家信息安全专项有关事项的通知》（发改办高技[2011]2326 号），信息安全产品产业化项目申报应具备的具体条件如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
按规定在当地政府备案	已在杭州高新开发区（滨江）发展改革和经济局备案，备案号：杭高新发改综备【2011】5号	是
落实项目建设资金	已落实项目建设资金	是
采用的科技成果应具有自主知识产权	拥有明御数据库审计与风险控制系统 V4.0 软件著作权	是
项目申报单位必须具有较强的技术开发和项目实施能力，具有较好的资信等级，资产负债率在合理范围内	截至 2018 年末，公司拥有已获授权的专利 57 项（其中发明专利 49 项）、申请中的发明专利 441 项、已登记的软件著作权 145 项，研发人员 454 名，具有较强的技术开发和项目实施能力，具备较好的资信等级，资产负债率 42.37%，负债率水平较低。	是
申报产业化的产品应具有公安部门出具的销售许可证明	公安部公共信息网络安全监察局出具证书编号为 XKC36502 号销售许可证	是

### （8）股改奖励资金

根据杭州高新区管委会、滨江区政府发布的新一轮“1+X”政策体系，公司作为区上市培育对象的企业，于 2018 年收到股改完成补助资金 100 万元。

### （9）2018 年“西湖论剑”论坛经费

根据杭州市人民政府办公厅文件《杭州市人民政府公文处理简复单》（府办简复第 B20180899 号），公司于 2018 年 9 月收到“西湖论剑”网络安全大会补助资金 100 万元。

### （10）基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目补助资金

根据《浙江省科学技术厅关于组织申报 2017 年度省重点研发计划项目的通知》浙科发计（2016）98 号，项目申请需要满足条件如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
省重点企业研究院项目	公司拥有浙江省省级重点企业研究院	是
分析相关技术领域需要解决的关键技术和发展重点、研发基础和技术差距、获取并掌握关键技术的方式和途径等	基于网络空间的态势感知与防御云平台能够实现对网站资产的全面感知防御与运营功能，该功能的研究内容主要包括以下模块：云监测与防御网络模块、大数据空间安全搜索模块、云安全运营模块、未知安全威胁攻击预警模块，解决了对在线应用系统的探测与统一防护分析的难题，提升网络空间的整体安全程度。	是
明确企业研究院今后 3 至 5 年发展的攻关方向和主要任务	本项目计划期三年（2016 年 6 月至 2019 年 5 月），项目实施目标为实现对全网设备的识别、安全态势感知与流量清洗。	是



(11) 基于多维数据分析的工业安全态势感知平台项目补助资金

根据《关于申报 2018 年杭州市战略性新兴产业发展试点和基地建设专项资金项目的通知》(杭财企【2018】45 号), 项目申请条件如下:

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
符合 2018 年杭州市战略性新兴产业发展试点和基地建设专项资金项目支持重点范围, 并于 2018 年 4 月底前完成投资的项目	基于多维数据分析的工业安全态势感知平台项目符合 2018 年杭州市战略性新兴产业发展试点和基地建设专项资金项目支持重点范围, 项目实施时间为 2015 年 7 月至 2017 年 12 月	是
战略性新兴产业类项目总投资不低于 1000 万元, 双创类项目总投资不低于 500 万元;	项目计划投资 2000 万元	是
项目申报主体信用良好, 无严重不良信用记录。	本项目全部由安恒信息自主承担实施、完成, 安恒信息信用良好。	是

(12) 2015 年第一批市级重大科技创新结转项目(工业)资助经费区配套资金-基于关联引擎的信息安全态势及风险管理平台

根据《关于开展 2011 年杭州市重大科技创新项目选题征集工作的通知》, 重大科技创新项目申请条件如下:

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
企业原则上应建有市级以上(含市级)高新技术研究开发中心	根据浙科发条【2013】243 号文, 公司被浙江省科学技术厅认定为省级高新技术企业研究开发中心	是
申报工业类项目, 计划研发经费投入在 1000 万以上	项目计划总投资 2,200 万元人民币	是
已承担历年市重大科技创新项目未经验收或验收未达合格要求的单位不能申报。	公司不存在该情况	是

(13) 2015 年第二批杭州市信息服务业验收合格项目剩余资助资金-基于 APT 攻击检测的网络战预警平台

根据《关于组织 2013 年杭州市信息软件和电子商务项目申报的通知》(杭经信计财(2013)419 号), 项目申报条件如下:

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
本年度重点扶持基础软件、支撑软件、集成电路设计、嵌入式软件、应用软件, 以及大数据、云计算、移动互联网、物联网、信息安全等领域的软件研发、电子商务第三方平台的研发和产业化	公司属于信息安全领域	是

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
项目：应用软件重点扶持金融、电力、通信、教育、交通、医疗、智能制造、智慧民生等行业应用领域的关键或共性软件研发项目。		
申请单位必须是承担组织与实施本专项资金涉及具体项目、活动等的单位，且无在建的本专项资金资助项目；	本项目全部由安恒信息自主承担实施、完成。	是
申请项目，实施周期一般不超过两年	项目实施周期 2012 年 1 月-2013 年 12 月，为期两年。	是

#### (14) 人才激励资金

①根据杭州高新技术产业开发区管理委员会《关于创新创业人才激励政策的实施意见》（杭高新【2014】5号），人才激励对象应符合下列条件之一：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
经认定的国家高新技术企业	浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局和地方税务局于 2017 年 11 月 13 日联合颁发的《高新技术企业证书》（证书编号：GR201733000374），公司被认定为国家高新技术企业，认证有效期为 3 年。	是
年度实际缴纳税收在 2000 万元（含）以上的重点企业（独立纳税法人企业）	不适用	不适用
世界 500 强企业全球 100 强服务外包企业在区内直接投资的企业	不适用	不适用
实际到位注册资本 1 亿元（含）以上的产业类或区域性集团总部企业	不适用	不适用
经区管委会政府研究确定的其他重点企业	不适用	不适用

②根据《中共成都高新区工委成都高新区管委会关于授予张涛等 33 位高层次人才创新创业人才奖的决定》（成高委发[2014]4 号），给予子公司成都安恒 100.00 万元人才奖励资金。

(15) 省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金-2017 年度省重点研发计划项目-基于网络空间的态势感知与防御云安全平台

根据《浙江省科学技术厅关于组织申报 2017 年度省重点研发计划项目的通

知》浙科发计（2016）98号，项目申请需要满足条件如下：

申报条件	公司情况	是否符合申报条件
省重点企业研究院项目	公司拥有安恒智慧安全云浙江省重点企业研究院	是
分析相关技术领域需要解决的关键技术和发展重点、研发基础和和技术差距、获取并掌握关键技术的方式和途径等	基于网络空间的态势感知与防御云平台能够实现对网站资产的全面感知防御与运营功能，该功能的研究内容主要包括以下模块： 云监测与防御网络模块、大数据空间安全搜索模块、云安全运营模块、未知安全威胁攻击预警模块，解决了在线应用系统的探测与统一防护分析的难题，提升网络空间的整体安全程度。	是
明确企业研究院今后3至5年发展的攻关方向和主要任务	本项目计划期三年（2016年6月至2019年5月），项目实施目标为实现对全网设备的识别、安全态势感知与流量清洗。	是

（八）各类政府补贴实际的所得税征、免税情况；对于免税的政府补助，在计算研发费用加计扣除时是否先扣减该部分补助。

报告期内，公司取得的各类政府补贴收入，均按照规定计入企业当年收入总额申报并缴纳企业所得税，政府补助不存在不征税收入、免税收入的情形。

不征税收入：根据财政部、国家税务总局《关于财政性资金、行政事业性收费、政府性基金有关企业所得税政策问题的通知》（财税〔2008〕第151号）规定：企业取得的各类财政性资金，除属于国家投资和资金使用后要求归还本金的以外，均应计入企业当年收入总额缴纳企业所得税。本条所称财政性资金是指企业取得的来源于政府及其有关部门的财政补助、补贴、贷款贴息，以及其他各类财政专项资金，包括直接减免的增值税和即征即退、先征后退、先征后返的各种税收，但不包括企业按规定取得的出口退税款；所称国家投资，是指国家以投资者身份投入企业、并按有关规定相应增加企业实收资本（股本）的直接投资。

免税收入：根据《中华人民共和国企业所得税法》，免税收入包括：1、国债利息收入；2、符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资收益；3、在中国境内设立机构、场所的非居民企业从居民企业取得与该机构、场所有实际联系的股息、红利等权益性投资收益；4、符合条件的非营利组织的收入。

综上，公司取得的各类政府补贴收入不属于不征税收入、免税收入，公司计入企业当年收入总额申报并缴纳企业所得税符合规定。

（九）请申报会计师核查，说明会计处理是否符合会计准则的规定，并发表明确意见。

发行人将收到的政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。



与资产相关的政府补助，是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。对于政府文件未明确规定补助对象的，公司将该政府补助划分为与资产相关或与收益相关的判断依据为：根据发放补助的政府部门出具的补充说明作为划分为与资产相关或与收益相关的判断依据。

报告期内，发行人与收益相关政府补助、与资产相关的政府补助情况如下：

单位：万元

政府补助类别	年度	期初递延 收益余额	收到政府 补助总额	计入报告期 损益金额	期末递延 收益余额
与收益相关	2016	1,624.27	3,720.28	3,999.08	1,345.46
	2017	1,345.46	4,551.87	5,474.71	422.62
	2018	422.62	5,934.08	6,204.09	152.62
	小计	1,624.27	14,206.23	15,677.88	152.62
与资产相关	2016		330.00		330.00
	2017	330.00			330.00
	2018	330.00			330.00
	小计		330.00		330.00
合计		1,624.27	14,536.23	15,677.88	482.62

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四、六、七条、第八条、第九条的规定，政府补助在能够满足政府补助所附条件，并能够收到时，予以确认。政府补助为货币性资产的，按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，按照公允价值计量。取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助作为与资产相关的政府补助。取得的与资产相关之外的其他政府补助作为与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，将其冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入其他收益或营业外收入。与收益相关的政府补助，应分情况进行会计处理。

因此，发行人及其子公司在收到政府补助时，根据补助文件明确的补助对象按以下方法处理：

1、将补助对象为安恒产业大厦相关的政府补助认定为与资产相关，确认递延收益，并在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法（直线法）分期计入损益，因报告期安恒产业大厦尚未完工，收到的政府补助尚未开始摊销。

2、对于收到的用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的项目补助款认定为与收益相关的政府补助，确认递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益。

3、对于收到的用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，认定为与收益相关的政府补助，直接计入当期损益。

根据财政部于2017年5月修订印发的《企业会计准则第16号——政府补助》，发行人自2017年1月1日起，与企业日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与企业日常活动无关的政府补助，计入营业外收入。

针对发行人政府补助的会计处理，申报会计师检查了政府补助文件、项目申报资料、银行入账凭证等相关资料，查阅政府补助中补助对象，并对发行人政府补助会计处理进行复核。经核查，申报会计师认为，报告期内发行人准确区分政府补助属于与资产相关或与收益相关，政府补助的确认时点、摊销方式、计入报告期内各期损益的会计处理符合企业会计准则的规定。

#### （十）申报会计师核查意见

针对报告期发行人软件产品即征即退的增值税退税的计算过程、计算公式、对发行人经营业绩的影响、发行人是否对软件增值税退税存在依赖，以及软件增值税退税金额与营业收入是否相匹配等有关事项，申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、获取并查阅了发行人报告期内软件产品即征即退退税计算表（税额抵减情况表），核查了相应的增值税退税的计算过程和计算公式；

2、获取发行人报告期各期间财务报表和核实发行人报告期软件产品即征即退的增值税退税金额，对该项税收优惠金额对报告期经营业绩的影响情况进行计算分析；

3、获取了发行人报告期内应税软件销售收入等业务规模指标，并增值税退税收入进行匹配分析。

4、检查了政府补助文件、项目申请书、银行入账凭证等相关资料，核查了各类政府补贴取得的条件和发行人对相关条件的满足的情况；查阅政府补助中补助对象，并对发行人政府补助会计处理进行复核。

经核查，申报会计师认为，发行人各期的软件产品即征即退的增值税退税的计算过程和计算公式，符合相关法律法规要求，符合公司实际情况；报告期内软件增值税退税金额与营业收入相匹配；政府补助划分为经常性损益或非经常性损益的标准准确；发行人主要政府补助取得的条件均满足；发行人政府补助会计处理符合企业会计准则的规定。

十五、关于审核问询函“五、36.招股说明书披露报告期内发行人在建工程余额增长较快。公司租赁中财招商投资集团有限公司的物业即将到期，公司将搬到自有物业安恒大厦。



请发行人说明：（1）在建工程主要项目的建造情况，报告期内变化的原因，入账价值的确定依据，是否混入其他支出；（2）是否涉及借款费用资本化；如有借款费用资本化，请补充说明相关指标的确定依据及具体结算过程；（3）在建工程结转的具体情况及其依据，在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值；（4）公司在建工程的预计完工时间，是否会影响租赁物业到期后的搬迁，如影响说明公司拟采取的应对措施。

请保荐机构和申报会计师核查发行人报告期内各期末在建工程是否真实、准确、完整，报告期内在建工程核算是否合规，并发表意见。”

回复：

（一）在建工程主要项目的建造情况，报告期内变化的原因，入账价值的确定依据，是否混入其他支出；

#### 1、在建工程主要项目的建造情况，报告期内变化的原因

报告期内，公司在建工程为安恒产业大楼及配套项目。报告期各期末，在建工程变动情况如下：

单位：万元

项目内容	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
主体工程	7,948.92	7,015.60	3,556.02
配套工程	2,183.10		
装修工程	2,714.90		
设备及其他费用	2,381.33		
合计	15,228.25	7,015.60	3,556.02

注：设备主要指电梯、空调以及机房设备等，其他费用为监理费、勘察设计费、借款费用资本化金额等。

安恒产业大楼及配套项目总用地面积约为 10,010 m<sup>2</sup>，总建筑面积 42,620 m<sup>2</sup>，地上 21 层，地上部分建筑面积 30,000 m<sup>2</sup>，地下 2 层，地下部分建筑面积 12,620 m<sup>2</sup>。项目于 2016 年 4 月份开工，截至 2016 年末地下部分土建完成，地上部分土建至 4 层；截至 2017 年末，地下部分土建完成，地上部分建至 21 层。截至 2018 年末，安恒产业大楼主体部分工程已完成，配套工程、装修等零星工程尚未完成。安恒产业大楼已于 2019 年 4 月投入使用。

安恒产业大楼项目总预算 20,398.50 万元，从 2016 年 4 月开始持续投入，由于报告期内尚未达到预定可使用状态，工程项目不断投入，因此在建工程余额不断增加，报告期末在建工程余额分别为 3,556.02 万元、7,015.60 万元和 15,228.25 万元，在建工程余额与项目实际建造进度一致。



## 2、在建工程入账价值的确定依据，是否混入其他支出；

在建工程入账价值的确定依据：公司采用平行发包模式建造主体大楼，公司负责筹集资金和组织管理工程建设，建造承包商负责建筑设计安装施工等任务。其入账价值包含建造该项资产达到预定可使用状态前发生的必要支出。报告期内，①对于已完工并已办理竣工决算的合同，入账价值为竣工决算金额；②对于已完工未办理或无需办理竣工决算的合同，入账价值为合同约定金额；③对于暂未完工的合同，期末暂估工程进度和工程发生额计入在建工程。④其他相关零星支出，根据实际发生的成本费用计入在建工程。

公司安恒产业大楼项目主要合同及其截至 2018 年 12 月 31 日计入在建工程金额如下：

单位：万元

序号	施工单位	合同内容	合同价	截至 2018.12.31 计入在建工程金额
1	宏扬建设有限公司	桩基工程（地下 2 层）	1,328.13	1,328.13
2	浙江富成建设集团有限公司	主体工程及配套工程	暂定 7,835.00	6,228.49
3	浙江中南建设集团有限公司	幕墙装修工程	暂定 2,330.00	2,099.10
4	金华金奥电梯有限公司	电梯买卖及安装	335.40	171.95
5	浙江亚夏装饰股份有限公司	建设工程装修工程	暂定 3,309.07	1,123.97
6	浙江菱力楼宇工程有限公司	空调设备及安装合同	700.00	558.88
7	杭州交联电气工程有限公司	配电房工程合同	440.00	345.84
8	浙江东鼎电子股份有限公司	机房工程	460.00	112.16
9	金华市轩逸石业有限公司	室内装修石材采购	300.00	184.97
	小计			12,153.49
	在建工程余额			15,228.25
	占比：			79.81%

报告期内，公司在建工程均系安恒产业大楼项目建造相关的支出，不存在混入其他支出的情况。

（二）是否涉及借款费用资本化；如有借款费用资本化，请补充说明相关指标的确定依据及具体结算过程；

### 1、报告期内利息资本化的计算过程

公司为建造安恒产业大楼项目向中国工商银行借入专项借款，报告期内，公司在建工程借款费用资本化金额分别为 0.13 万元、44.83 万元、181.60 万元，合计 226.56 万元，报告期利息资本化的计算过程如下：

单位：万元

借款银行	专项借款日期	合同约定 还款日期	借款金额	资本化率	资本化 开始日	资本化截止日	资本化 利息金额
中国工商银行 钱江支行	2016/12/14	2019/11/30	143.00	4.61%	2016/12/14	2016/12/31	0.13
	2016年度资本化金额小计:						0.13
	2016/12/14	2019/11/30	143.00	4.61%	2017/01/01	2017/12/31	6.68
	2016/12/22	2019/11/30	122.00	4.61%	2017/01/01	2017/12/31	5.68
	2017/01/17	2019/12/30	278.00	4.61%	2017/01/17	2017/12/31	12.02
	2017/01/22	2020/01/30	480.00	4.61%	2017/01/22	2017/12/31	20.45
	2017年度资本化金额小计:						44.83
	2016/12/14	2019/11/30	143.00	4.61%	2018/01/01	2018/12/31	6.68
	2016/12/22	2019/11/30	122.00	4.61%	2018/01/01	2018/12/31	5.70
	2017/01/17	2019/12/30	278.00	4.61%	2018/01/01	2018/12/31	12.98
	2017/01/22	2020/01/30	480.00	4.61%	2018/01/01	2018/12/31	22.41
	2018/03/20	2024/05/30	1,050.00	4.61%	2018/03/20	2018/12/31	37.08
	2018/06/26	2024/05/30	1,000.00	4.90%	2018/06/26	2018/12/31	24.23
	2018/08/08	2024/05/30	2,500.00	4.90%	2018/08/08	2018/12/31	45.94
	2018/10/19	2024/05/30	3,100.00	4.90%	2018/10/19	2018/12/31	26.58
	2018年度资本化金额小计:						181.60
	报告期内资本化金额累计:						226.56

## 2、报告期内利息资本化的依据

根据《企业会计准则 17 号—借款费用》的相关规定“企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本。符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。”

“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：

（一）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

（二）借款费用已经发生；

（三）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。”



“为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。”

“购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用应当停止资本化。”

报告期内，公司为建造安恒产业大楼项目向银行借入专门借款，利息资本化开始时点为贷款发放日，资本化停止时点为安恒产业大楼达到预定可使用状态。安恒产业大楼项目于 2016 年 4 月份开工，截至 2018 年 12 月 31 日尚未竣工。故报告期内资本化期间为借款开始日至 2018 年 12 月 31 日。公司资本化相关条件的符合情况如下：

准则规定资本化条件	公司实际情况	是否满足条件
资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出	安恒产业大楼从 2015 年 5 月开始筹备建设，2016 年 4 月份正式开工，工程陆续支出	是
借款费用已经发生	2016 年 12 月，公司向银行借入专门借款用于安恒产业大楼的建造，并开始发生借款费用	是
为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始	安恒产业大楼 2016 年 4 月开始建设，相关借款专款专用于该建设目的	是

因此，公司将专项借款发生的借款费用资本化，并以贷款发放日作为利息支出资本化的开始时点，报告期内暂未停止资本化，符合上述准则的要求，依据充分。

**（三）在建工程结转的具体情况及其依据，在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值；**

报告期内，公司在建工程为安恒产业大楼，截至 2018 年末尚未达到预定可使用状态，报告期内无在建工程结转情况。

报告期内，安恒产业大楼在建工程情况良好，不存在闲置、废弃、毁损和减值等情况。

**（四）公司在建工程的预计完工时间，是否会影响租赁物业到期后的搬迁，如影响说明公司拟采取的应对措施。**

2019 年 4 月，安恒产业大楼投入使用，已完成搬迁，未影响公司日常经营。



#### （五）申报会计师核查意见

申报会计师在了解、测试和评价长期资产循环内部控制的基础上，对发行人在建工程进行了核查，主要核查程序如下：

1、查阅了报告期内发行人在建工程房屋建筑物相关的立项、工程预算、合同、发票、工程支付报审表、付款单据、竣工验收单、在建工程明细账、长期借款明细账、利息支付回单等原始单据；

2、实地查看在建工程的实际状况，检查在建工程进度是否与实际情况一致；

3、对在建工程的成本归集情况进行了核查，并履行了必要的分析性程序；

4、复核计算资本化利息的借款费用、资本化率、实际支出数以及资本化的开始和停止时间，检查利息资本化是否正确；

5、向工程部人员进行了解安恒产业大楼建设的相关流程；

6、对参与安恒产业大楼建设项目的各单位进行函证，函证事项包括合同约定情况、工程进度、发行人付款情况等，回函相符无异常。

经核查，申报会计师认为，发行人在建工程的成本归集恰当，计入在建工程的金额均与安恒产业大楼相关，不存在混入其他支出的情况。在建工程利息资本化符合《企业会计准则》的规定，在建工程结转固定资产的时点，符合《企业会计准则》及其应用指南的有关规定。发行人报告期内各期末在建工程真实、准确、完整，与在建工程实际进度一致。

#### 十六、关于审核问询函“五、38.招股说明书披露了现金流量情况。

请保荐机构、申报会计师结合资产负债表科目往来款项情况，说明：（1）销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入的勾稽匹配关系；（2）支付给职工以及为职工支付的现金与计入成本费用的职工薪酬的匹配关系；（3）收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金的具体情况。”

回复：

（一）销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入的勾稽匹配关系；

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金金额分别为 36,411.57 万元、46,355.98 万元和 67,389.00 万元，其与公司当期营业收入的金额及其变动情况整体较为匹配。报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入金额比较情况如下：

单位：万元

项目		2018 年度	2017 年度	2016 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	金额	67,389.00	46,355.98	36,411.57
	同比增速	45.37%	27.31%	

项目		2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	金额	64,042.08	43,039.81	31,671.38
	同比增速	48.80%	35.89%	
销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的比例		1.05	1.08	1.15

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与公司营业收入的比例分别为 1.15、1.08、1.05，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的金额及变动幅度整体匹配性较高，表明公司收入质量较高，销售回款状况良好，符合公司销售信用政策情况。

发行人销售商品、提供劳务收到的现金与相关会计科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入①	64,042.08	43,039.81	31,671.38
加：增值税——销项税额②	8,456.05	6,118.70	4,655.02
加：应收票据及应收账款余额减少③	-7,265.51	-2,359.00	-2,033.32
减：应收账款核销④		6.01	
加：预收款项增加⑤	2,156.38	-437.52	2,118.49
销售商品、提供劳务收到的现金⑥	67,389.00	46,355.98	36,411.57

注：⑥=①+②+③-④+⑤。

由上表可知，报告期内，发行人销售商品、提供劳务收到的现金与其他资产负债表科目相匹配。

(二) 支付给职工以及为职工支付的现金与计入成本费用的职工薪酬的匹配关系；

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金金额分别为 13,558.67 万元、20,282.96 万元和 31,973.26 万元，其与计入各成本费用中职工薪酬的金额及其变动情况整体较为匹配。报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金与计入各成本费用中职工薪酬的金额比较情况如下：

单位：万元

项目		2018 年度	2017 年度	2016 年度
支付给职工以及为职工支付的现金	金额	31,973.26	20,282.96	13,558.67
	同比增速	57.64%	49.59%	
职工薪酬计入各成本费用情况	营业成本	5,844.29	4,116.28	2,584.33
	销售费用	12,860.19	7,857.35	5,461.48
	管理费用	3,202.18	2,475.56	2,076.40



项目		2018 年度	2017 年度	2016 年度
	研发费用	13,166.23	7,833.23	4,987.72
	薪酬小计:	35,072.89	22,282.43	15,109.93
	薪酬小计增速	57.40%	47.47%	
支付给职工以及为职工支付的现金与计入各成本费用的比例		91.16%	91.03%	89.73%

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金逐年上升，主要系公司报告期内员工薪酬持续增长所致。

(三) 收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金的具体情况。

#### 1、收到其他与经营活动有关的现金情况

报告期内，公司收到其他与经营活动有关的现金金额分别为 2,258.28 万元、3,491.65 万元和 4,964.48 万元，公司收到其他与经营活动有关的现金明细具体如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
利息收入	194.95	36.74	42.66
政府补助	1,015.03	893.65	1,494.50
保证金及押金	3,326.34	1,818.00	604.70
员工备用金及借款	279.52	742.42	116.42
赔款收入	148.64	0.84	
合计:	4,964.48	3,491.65	2,258.28

2018 年，公司收到其他与经营活动有关的现金较 2017 年同比增加 1,472.83 万元，主要系公司于 2018 年收到的保证金及押金较 2017 年同比增加 1,508.34 万元；

2017 年，公司收到其他与经营活动有关的现金较 2016 年同比增加 1,233.37 万元，主要系公司于 2017 年收到的保证金及押金较 2016 年同比增加 1,213.30 万元。

#### 2、支付其他与经营活动有关的现金的具体情况

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金金额分别为 8,081.46 万元、9,342.90 万元和 13,739.39 万元，具体明细情况如下：





单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
管理费用	2,429.59	2,076.70	1,555.62
销售费用	7,330.68	4,493.10	3,614.76
研发费用	1,581.85	1,349.05	1,229.45
营业外支出	27.39	52.88	35.53
银行手续费	10.67	6.70	6.52
预付费用款	208.29	149.03	182.72
员工备用金及借款	284.02	244.37	762.70
支付押金、保证金	1,866.90	971.07	694.16
合计：	13,739.39	9,342.90	8,081.46

报告期内，公司支付其他与经营活动有关的现金大幅增长，主要系公司研发费用、管理费用、销售费用等期间费用大幅增长所致。

#### （四）申报会计师核查意见

针对报告期内各期经营活动变动情况及分析，申报会计师执行了以下核查程序：

申报会计师向公司财务部负责人了解发行人现金流量编制方法，复核现金流量表各项目的编制过程。申报会计师取得并查阅了发行人报告期内各期现金流量表及现金流量表附注补充资料，对经营活动产生的现金流量中的各项目的构成情况进行细分、各项目的构成情况与申报的财务报表数据进行了匹配、对具体金额变动进行逐项分析。

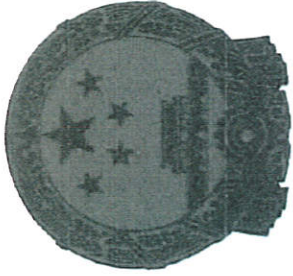
经核查，申报会计师认为，报告期内发行人披露的报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与销售收入是匹配的；营业收入与销售商品提供劳务收到的现金、应收款项变动、预收款变动等项目之间是匹配的；支付给职工以及为职工支付的现金与计入成本费用的职工薪酬是匹配的；收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金符合公司的实际业务情况。

特此回复。

立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
（特殊普通合伙） 年 5 月 5 日



证书序号: 0001247



# 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

# 执业证书



名称: 立信会计师事务所 (特殊普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

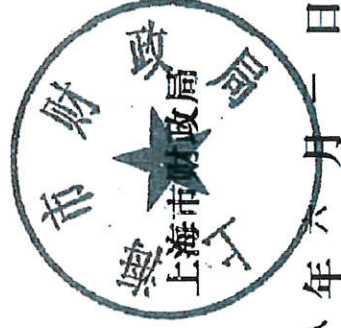
组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会〔2000〕26号 (转制批文 沪财会〔2010〕82号)

批准执业日期: 2000年6月13日 (转制日期 2010年12月31日)

发证机关:



二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制





证书序号：000194

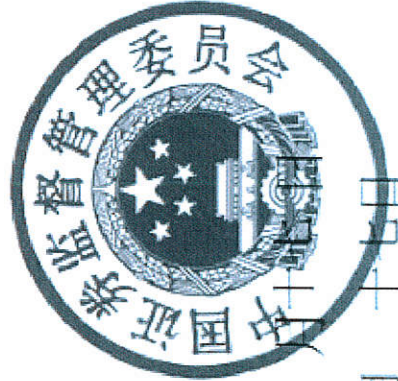
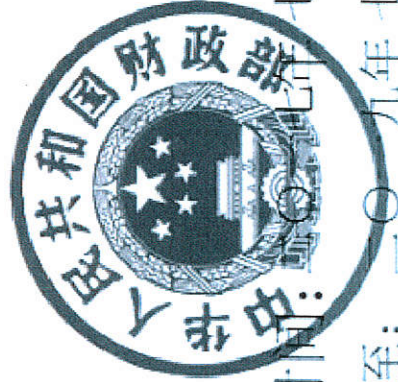
# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准

立信会计师事务所(普通合伙)

执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：朱建弟



证书号：34 发证时间：二〇〇九年七月十七日

证书有效期至：二〇九年七月十七日





# 营业执照

(副本)

统一社会信用代码 91310101568093764U

证照编号 01000000201808150101

名称 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

执行事务合伙人 朱建弟

成立日期 2011年1月24日

合伙期限 2011年1月24日至不约定期限

经营范围 审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务。

【企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营】



登记机关



2018年08月15日



仅限用于杭州安恒信息技术股份有限公司上市申报



姓名	傅琴
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1978-11-28
Date of Birth	
工作单位	立信会计师事务所(特殊普通合伙)浙江分所
Working Unit	
身份证号码	330104197811280720
Identity Card No.	

证书编号: 310000062223  
 No. of Certificate

浙江省注册会计师协会  
 Authorized Institute of CPAs

发证日期: 04 22  
 Date of Issuance



年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.



01  
 月 日

年度检验登记  
 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
 This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日  
 / /



仅限于杭州安恒信息技术股份有限公司上市申报



姓名	陈瑜
Sex	女
出生日期	1982-11-16
工作单位	立信会计师事务所有限公司 杭州分所
身份证号码	33108119821116004X

证书编号: 310000062345  
No. of Certificate

批准注册协会: 浙江省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2010年3月31日  
Date of Issuance



### 年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



### 年度检验登记 Annual Renewal Registration

本证书经检验合格, 继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日