

关于《北京安博通科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的
审核问询函》的回复

大信备字【2019】第 27-00003 号



大信会计师事务所
北京市海淀区知春路1号
学院国际大厦15层
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
15/F,Xueyuan International Tower
No.1Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone: +86 (10) 82330558
传真 Fax: +86 (10) 82327668
网址 Internet: www.daxinpa.com.cn

关于《北京安博通科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的 审核问询函》的回复

大信备字【2019】第 27-00003 号

上海证券交易所:

贵所《北京安博通科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》(上证科审(审核)(2019)45号)已收悉。作为北京安博通科技股份有限公司(以下简称“发行人”或“公司”)的审计机构,大信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“大信所”或“我们”)会同发行人、天风证券股份有限公司、国浩律师(北京)事务所,本着勤勉尽责、诚实守信的原则,对贵所反馈意见进行了认真讨论和分析,现将有关问题回复如下:

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

2. 根据招股书披露,报告期内,发行人存在多次股权变动。

请发行人补充披露:(1)报告期内发生股权转让或增资的原因,股权变动涉及新增股东的简要身份;(2)报告期内,历次股权转让的转让价格,转让或增资价格的确定依据,是否涉及股份支付等具体事项情况;(3)2018年11月发生的股权转让是否为双方真实意思表示;(4)光谷烽火、达晨创通的普通合伙人基本信息;(5)中艺和辉、和辉财富,众鑫壹号、众鑫贰号等现有股东之间是否存在一致行动或其他关联关系。

请发行人说明:(1)公司前身设立时的股东郑书群、郑美龙与钟竹、杨红飞、吴俊敏等人是否存在亲属关系、关联关系;(2)2011年,钟竹等三人的入股原因,安博通有限当时实际经营业务,是否与钟竹等人当时或此前的任职单位存在联系;(3)2014年,杨红飞、吴俊的退出原因,是否存在争议或潜在纠纷;(4)历次引入多名机构投资者的原因,转让或增资价格的确定依据,是否公允,机构投资者对公司生产经营所起实际作用,是否存在对赌协议及其清理情况等。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查,就现有股东是否具备法律、法规规定的股东资格,出资来源是否合法,是否与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员、

本次发行中介机构负责人及其签字人员是否存在亲属关系、关联关系，是否存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益输送安排，相关信息披露内容与股份锁定安排是否符合要求，发表明确意见。请保荐机构及申报会计师就历次股权转让是否涉及股份支付发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（2）报告期内，历次股权转让的转让价格，转让或增资价格的确定依据，是否涉及股份支付等具体事项情况”的说明

根据发行人提供的工商登记资料、相关审计报告、资产评估报告、验资报告、会议文件、相关股东出具的声明并经国浩律师（北京）律师事务所律师对相关股东访谈确认，发行人报告期内发生股权/股份转让或增资的原因、价格及定价依据等情况具体如下：

序号	时间	事项	背景及原因	价格	定价依据	是否涉及股份支付
1	2016.02	泓锦文从钟竹、峻盛投资和苏长君处合计受让安博通有限 55.5558 万元出资额；中金永合从钟竹、峻盛投资和苏长君处合计受让安博通有限 18.5185 万元出资额	引进外部投资者，完善公司治理结构	54.00 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发展状况、每股净资产等因素，由转让方与受让方协商定价	否
2	2016.03	和辉财富向安博通有限增资 51.8521 万元；中艺和辉向安博通有限增资 22.2223 万元	充实资本，引进外部投资者，完善公司治理结构	54.00 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发展状况、每股净资产等因素，由转让方与受让方协商定价	否
3	2017.08	定向发行 53 万股股份（发行对象：厚扬天灏）	充实资本，引进外部投资者，完善公司治理结构	142.50 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发展状况、每股净资产等因素确定	否
4	2017.10	资本公积转增股本（每 10 股转增 35 股）	充实资本	—	—	否
5	2017.10	钟竹向达晨鲲鹏转让 180 万股股份	引进外部投资者，完善公司治理结构	31.66 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发展状况、每股净资产等因素，由转让方与受让方协商定价	否
6	2017.12	众鑫贰号从泓锦文处受让发行人 32 万股股份；众鑫壹号从泓锦文处受让发行人 16	引进外部投资者，完善公司治理结构	31.66 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发	否

序号	时间	事项	背景及原因	价格	定价依据	是否涉及股份支付
		万股股份；湖北高长信从泓锦文、中艺和辉处合计受让 45 万股股份；财通月桂从中艺和辉处受让 32.5 万股股份			展状况、每股净资产等因素，由转让方与受让方协商定价	
7	2018.01	高新众微从泓锦文处受让发行人 45 万股股份	引进外部投资者，完善公司治理结构	31.66 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发展状况、每股净资产等因素，由转让方与受让方协商定价	否
8	2018.11	光谷烽火从钟竹、苏长君处受让发行人 310 万股股份；达晨创通从中艺和辉处受让发行人 50 万股股份	引进外部投资者，完善公司治理结构；中艺和辉的基金期限届满退出	32.00 元/股	参考宏观经济环境、公司所处行业、公司成长性、公司目前发展状况、每股净资产等因素，由转让方与受让方协商定价	否

（二）申报会计师关于“历次股权转让是否涉及股份支付”的核查说明

1、申报会计师核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

- （1）调查报告期内历次股权转让的交易背景，检查合同协议等支持性证据；
- （2）对相关员工实施访谈，了解股份支付的实施情况；
- （3）检查与股份支付的相关款项支付、收取情况；
- （4）评价股份支付相关参数的确定（如公允价值的计量、可行权权益工具的最佳估计等）是否合理，复算股份支付金额的计算是否准确。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为：发行人历次股权转让均不涉及股份支付。此外，发行人历次增资中涉及到股份支付的情况如下：

（1）2015 年 8 月，发行人唯一股东钟竹作出决定，同意关键管理人员苏长君通过峻盛投资间接持有公司股权，苏长君此次间接持股成本为 50.00 万元，与参考最近 PE 增资价格计算的间接持有股权的公允价值 2,700.00 万元之间的差额 2,650.00 万元确认为股份支付。

（2）2016 年 3 月，发行人股东会作出决议，同意通过峻盛投资对 43 名骨干员工实施股权激励并制定了股权激励方案。2016 年 6 月，峻盛投资全体合伙人作出决议，43 名激励对象入伙峻盛投资并通过峻盛投资间接持有公司股权，该项股权激励分四期行权，其中 25%授

予后即行权，余下 75%分为三期计划，在满足一定业绩指标和个人考核要求后分别于 2016 年、2017 年、2018 年各行权 25%。参考最近 PE 增资价格计算，该项股权激励所涉及的股权于授予日的公允价值总额为 4,466.00 万元，43 名骨干员工购买峻盛投资出资额的价款为 732.90 万元。公司根据各年度相关业绩和个人考核情况，确定 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日和 2018 年 12 月 31 日的每期激励计划可行权权益工具的最佳估计，参考授予日最近 PE 增资价格计算股份支付公允价值，分别确认 2016 年度、2017 年、2018 年度股份支付金额为 2,336.29 万元、961.87 万元和 335.45 万元。2016 年至 2018 年业绩指标均已完成，本次股权激励计划已经实施完毕。

二、关于发行人核心技术

10. 2018 年底，公司从周瑞红处收购天津睿邦 100%，主要资产为睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 的软件著作权，账面价值 257.05 万元。周瑞红曾通过借款及代垫款方式向天津睿邦提供运营资金。

请发行人：（1）披露构建安博特网络安全系统平台（ABT SPOS）的专利和软件著作权及其来源情况，自行研发部分是否具有技术壁垒和研发壁垒，外部授权部分是否为独占许可，是否稳定；（2）结合董事、高级管理人员及核心技术人员的从业经历披露发行人专利和软件著作权的来源情况，核心知识产权是否存在权属纠纷，是否存在职务发明的情形；

（3）披露发行人业务发展过程中，是否存在同公司员工及其关联方共用开发平台、知识产权、开发人员的情形；（4）披露收购天津睿邦 100%股权的交易背景，周瑞红的基本情况及其设立天津睿邦的原因，是否为公司员工及其在公司的任职经历；（5）披露“睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0”在发行人产品中的应用情况，是否为发行人产品使用的核心技术，发行人与天津睿邦的历史合作情况及收购前与天津睿邦的关系；（6）在收购天津睿邦之前，发行人核心知识产权在产业链条中发挥的作用，是否具有较高的经济附加值；（7）结合天津睿邦原控股股东、主要人员、历史出资等情况充分论证天津睿邦是否存在股份代持情形，本次收购是否属于非同一控制下企业合并。若属于同一控制下合并，定量分析对财务报表的影响；（8）披露天津睿邦于 2018 年末实现并表的条件是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关要求。请发行人：（1）说明 V1.0 在天津睿邦的来源，入账时间，入账价值的确定依据，确认该项资产当时的会计处理情况；（2）结合交易对方情况、股权收购的资金来源、股权转让款支付情况、交易对方所获支付对价的具体用途、相关税项的缴纳情况等，论证本次收购是否具有商业实质。

请保荐机构、发行人律师结合构建安博通网络安全系统平台（ABT SPOS）的专利、软件著作权情况和发行人实际控制人、董、监、高、核心技术人员对外投资情况，专利、软件著作权申请情况核查发行人核心无形资产的完整性，并就发行人是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条的相关规定发表明确意见。

请保荐机构、申报会计师核查本次收购的相关原始凭证，包括但不限于工商变更登记文件、股权转让款支付凭证等，并就收购天津睿邦是否属于非同一控制下企业合并，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求发表明确意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（3）发行人业务发展过程中，是否存在同公司员工及其关联方共用开发平台、知识产权、开发人员的情形”的说明

公司使用的开发平台和工具包括 Source Insight、SVN、JIRA、禅道等，以及涉及公司知识产权的文档平台、虚拟机资源池等工具，上述开发平台和工具在使用时都设置了访问权限，需要在公司内部使用员工账户进行严格的身份认证访客登录使用。

公司关联方中，除在公司专职工作的关联自然人以外，其他关联自然人和关联法人不从事与发行人相同或类似的业务。发行人在业务发展过程中，不存在同公司员工及其关联方共用开发平台、知识产权、开发人员的情形。

（二）关于发行人补充披露“（4）收购天津睿邦 100%股权的交易背景，周瑞红的基本情况及其设立天津睿邦的原因，是否为公司员工及其在公司的任职经历”的说明

天津睿邦从事安全领域前沿技术的产品研发，采用新兴的安全技术提升网络安全产品对未知威胁的判断及主动防御能力，其主要产品为入侵防御系统和威胁情报服务平台。天津睿邦产品能提升安博通产品部分模块的功能，且研发项目符合安博通的研发需求，加上之前有过良好的业务合作，经与周瑞红协商后达成收购意向。

周瑞红，36 岁，中国国籍，无境外永久居留权，现任天津睿邦攻防研发团队负责人。2008 年 12 月至 2010 年 9 月任杭州迪普科技股份有限公司开发工程师，2010 年 10 月至 2012 年 2 月任北京瑞斯康达科技股份有限公司高级开发工程师，2012 年 3 月至 2016 年 4 月任北京思普峻技术有限公司开发工程师，2016 年 5 月至 2017 年 7 月，任汉柏科技有限公司高级开发工程师，2017 年 7 月至 2018 年 12 月任天津睿邦执行董事、总经理。

周瑞红从事网络安全行业研发工作多年，积累了行业相关的人脉和资源，比较看好这个领域，因此决定自主创业，成立了天津睿邦。

（三）关于发行人补充披露“（5）‘睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0’在发行人产品

中的应用情况，是否为发行人产品使用的核心技术，发行人与天津睿邦的历史合作情况及收购前与天津睿邦的关系”的说明

“睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0”主要功能是为入侵防御系统、下一代防火墙、流量分析提供网络攻击和系统漏洞特征库的升级和更新，可应用于发行人的嵌入式安全网关和虚拟化安全网关产品。

入侵防御系统是发行人网关类产品中的一个功能模块，但不是核心技术。发行人拥有的类似功能的软件“思普峻入侵检测与防御系统[SPL-IPS]V2.0”，“睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0”在算法模型上与前者存在差异，且使用了机器学习、大数据等技术，对未知威胁判断、主动防御能力等功能有较大提升，是发行人 ABT SPOS 平台入侵防御系统特征库的重要补充。

在收购前，公司子公司武汉思普峻与天津睿邦签订技术开发协议，委托天津睿邦进行 IPS 引擎与特征库、威胁情报云平台的开发，合同金额 160 万元，截至 2018 年末已执行完毕。除前述业务合作外，发行人与天津睿邦没有其他合作。

在收购前，天津睿邦为发行人的供应商，双方不存在关联关系。

（四）关于发行人补充披露“（7）结合天津睿邦原控股股东、主要人员、历史出资等情况充分论证天津睿邦是否存在股份代持情形，本次收购是否属于非同一控制下企业合并。若属于同一控制下合并，定量分析对财务报表的影响”的说明

2017 年 7 月 24 日，天津睿邦设立，注册资本 100 万元，实收资本 0 万元，股东周瑞红以货币出资，出资时间为 2017 年 7 月 20 日前。

2017 年 8 月 8 日，周瑞红以货币出资 100 万元，天津睿邦实收资本变更为 100 万元。在转让给安博通之前，天津睿邦注册资本、股权结构未发生变化，控股股东、实际控制人为周瑞红。

被收购前，周瑞红担任天津睿邦执行董事，韩阳担任监事，两人与发行人不存在关联关系。

因此，天津睿邦股权不存在代持情形，本次收购属于非同一控制下的企业合并。

（五）关于发行人补充披露“（8）天津睿邦于 2018 年末实现并表的条件是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关要求”的说明

2018 年 12 月 5 日，周瑞红（甲方）与安博通（乙方）与签订《股权转让协议》，甲方同意将其持有的天津睿邦 100%股权转让给乙方，转让价格为 280 万元。协议约定转让评估基准日为 2018 年 10 月 31 日，基准日至股权交割日期间的亏损由甲方承担，盈利由转让后的股东享有；

2018年12月25日，天津睿邦完成工商变更，安博通持有天津睿邦100%股权，执行董事由周瑞红变更为钟竹，经理、法定代表人变更为苏长君，监事由韩阳变更为吴笛。

2018年12月27日，安博通以银行转账方式向周瑞红支付股权转让款280万元。

截至2018年12月31日，天津睿邦已经变更为安博通全资子公司，安博通已向周瑞红支付了全部股权转让款，聘任了新的执行董事、经理和监事，已经取得了对天津睿邦的控制权。因此，天津睿邦于2018年末实现并表的条件充分，符合《企业会计准则》的相关要求。

（六）关于发行人说明“（1）V1.0在天津睿邦的来源，入账时间，入账价值的确定依据，确认该项资产当时的会计处理情况”的说明

“睿邦安通入侵防御引擎系统V1.0”软件系天津睿邦自主研发，于2018年5月16日完成软件开发，2018年11月16日取得软件著作权登记证书，著作权人为天津睿邦。天津睿邦将该软件研发、登记的相关费用作为费用处理，未将其作为无形资产入账。

在购买日，根据中威正信评报字（2019）第9001号《资产评估报告》，发行人将该项资产以可辨认资产的公允价值即评估值入账，确认无形资产软件著作权“睿邦安通入侵防御引擎系统”116.84万元。

（七）关于发行人说明“（2）结合交易对方情况、股权收购的资金来源、股权转让款支付情况、交易对方所获支付对价的具体用途、相关税项的缴纳情况等，论证本次收购是否具有商业实质”的说明

交易对方在本次收购前与公司不存在关联关系，公司已经以自有资金向周瑞红支付全部股权转让款，周瑞红在取得交易对价后依法申报并缴纳了个人所得税，剩余款项归其本人使用。公司本次收购天津睿邦具有商业实质。

（八）申报会计师关于“本次收购的相关原始凭证，包括但不限于工商变更登记文件、股权转让款支付凭证等，并就收购天津睿邦是否属于非同一控制下企业合并，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求”的核查说明

1、申报会计师核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

- （1）了解本次交易的商业背景，包括对交易双方实际控制人进行访谈；
- （2）结合查阅天津睿邦工商登记资料等检查本次交易双方是否存在关联关系；
- （3）检查《股权转让协议》、天津睿邦工商变更登记资料、交易价款支付凭证等支持性证据；
- （4）通过检查安博通向天津睿邦委派执行董事和管理人员等事项评价购买日确定是否

合理；

(5) 与发行人、评估机构讨论可辨认净资产的清查与价值确定是否全面、客观，检查购买日的会计处理是否合理、公允。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为，发行人收购天津睿邦属于非同一控制下企业合并，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

三、关于发行人业务

16. 关于前五大客户的问题

请发行人披露：（1）主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；（2）前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系。

请发行人：（1）说明前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；（2）结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力；（3）说明前五名客户的合同构成情况，以列表方式列示合同主要构成要素。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等”的说明

序号	客户名称	基本信息	主营业务	合作历史
1	新华三技术有限公司	设立于 2003 年 9 月 26 日，注册地址为杭州市滨江区长河路 466 号，统一社会信用代码为 91330100754408889H，企业类型为有限责任公司(台港澳法人独资)，法定代表人为于英涛，注册资本 8000 万美元，新华三集团有限公司持股 100%。	经营范围为技术开发、技术服务、技术咨询、成果转化、生产、销售：电子产品、软件、（数据）通信设备、宽带接入设备、网络安全设备、网关、计算机、服务器、存储设备、智能化技术设备、智能家居设备、云计算产品、互联网信息技术产品，及前述产品的配套设备、零部件、配套软件；系统集成；以上电子设备和相关设备的租赁等。 新华三主要提供云计算、大数据、互联网、边缘、人工智能、区块链在内的一站式、全方位数字化平台解决方案。 经营规模数据无法公开取得	2014 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
2	北京中网志腾数码科技有限公司	设立于 2003 年 9 月 8 日，注册地址为北京市海淀区苏州街 18 号院-4 楼 15 层 1506 室，统一社会信用代码为 91110108754160836X，法定代表人为黄红，注册资本为 5080 万元，黄红持股 90%。	经营范围为技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；电脑动画设计；工程和技术研究与实验发展；网上销售机器设备；企业管理；投资管理；经济贸易咨询；计算机系统服务；软件开发。 中网志腾是一家集计算机领域销售、维修、服务于一体的高科技公司，主要以系统集成为核心，是 IBM、DELL、CISCO、HP、华为公司的合作伙伴，经营规模数据无法公开取得	2015 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
	北京中宇智通商贸有限公司	设立于 2008 年 10 月 22 日，注册地址为北京市西城区鸭子桥路 39 号 11 号楼 215 室，统一社会信用代码为 911101026812065485，法定代表人为黄红，注册资本为 100 万元，黄红持股 100%，2017 年 12 月 15 日注销。	经营范围为销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品、五金交电、文具用品、工艺品、金属材料、计算机系统服务；计算机技术培训；信息咨询等。 中宇智通是一家集计算机领域销售、维修、服务于一体的高科技公司，主要以系统集成为核心，是 IBM、DELL、CISCO、HP、华为三康公司的合作伙伴，经营规模数据无法公开取得。	
	上海冉冉数码科技有限公司	设立于 2010 年 6 月 18 日，注册地址为上海市金山区枫泾镇环东一路 65 弄 3 号 2644 室，法定代表人黄红，统一社会信用代码为 913101165574414603，注册资本为 508 万元，郭威持股 80%。	经营范围为从事数码电子科技领域内的技术开发、技术服务、技术咨询，计算机系统集成，计算机维修，从事货物进出口及技术进出口业务，计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品），机械设备，仪器仪表，电子元器件销售，自有设备租赁。经营规模数据无法公开取得	

序号	客户名称	基本信息	主营业务	合作历史
2	深圳市宏威腾飞网络有限公司	设立于 2011 年 7 月 18 日，注册地址为深圳市福田区华富路 1006 号航都大厦 6F，法定代表人黄红，统一社会信用代码为 914403005788297393，注册资本为 2000 万元，郭威持股 50%，黄红持股 50%。	经营范围为计算机软硬件技术开发及销售（不含限制项目）；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；货物及技术进出口等。经营规模数据无法公开取得	2015 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
	武汉卓越未来科技有限公司	设立于 2013 年 2 月 19 日，注册地址为武汉市洪山区珞狮北路 80 号瑞景华庭 12 层 1203 号，法定代表人黄红，统一社会信用代码为 91420111059199317W，注册资本为 508 万元，郭威持股 50%，黄红持股 50%。	经营范围为计算机软、硬件研发、技术转让，系统集成，计算机系统服务，基础软件服务，办公用品、电子产品、日用品、工艺品、化妆品、文化用品、服装鞋帽、纺织品、家用电器、汽车配件、机械设备、家具软、硬件的销售，通信及计算机工程的设计、施工、维护，货物及技术进出口。经营规模数据无法公开取得	
	杭州冉冉信息技术有限公司	设立于 2014 年 7 月 4 日，注册地址为浙江省杭州市西湖区金色西溪商务中心 3 号楼 606 室-2，法定代表人朱云喜，统一社会信用代码为 91330106396317898B，注册资本为 500 万元，郭威持股 60%。	经营范围为计算机软硬件的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让，家用电器，制冷设备的安装，机电设备的安装，水电安装，会展服务；批发、零售：计算机软硬件，电子元器件，机电设备（除小轿车），普通机械，五金交电，电子产品、通讯产品（除专控），仪器仪表。经营规模数据无法公开取得	
	广州市轩铭信息技术有限公司	设立于 2013 年 3 月 15 日，注册地址为广州市天河区龙口横街 28 号南塔 1-27 楼，法定代表人为张友才，统一社会信用代码为 914401060633250482，注册资本为 1020 万元，黄红持股 80%。	经营范围为计算机技术开发、技术服务；计算机网络系统工程服务；计算机批发；计算机零配件批发；电子产品批发；电子元器件批发；办公设备耗材批发；办公设备批发；软件服务；软件批发；软件开发；信息系统集成服务；监控系统工程安装服务；电子自动化工程安装服务；电子设备工程安装服务；智能化安装工程服务；楼宇设备自控系统工程服务；智能卡系统工程服务；通信系统工程服务。经营规模数据无法公开取得	

序号	客户名称	基本信息	主营业务	合作历史
2	深圳市广聚合科技有限公司	设立于 2015 年 10 月 8 日，注册地址为深圳市福田区华强北街道华航社区华富路 1004 号南光大厦 901、902，法定代表人为高先萍，统一社会信用代码为 91440300358814658M，注册资本为 2000 万元，高先萍持股 100%。	经营范围为信息传输、软件和信息技术服务业。电子产品、数码产品、计算机软硬件的技术开发与销售（不含限制项目）；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；货物及技术进出口。经营规模数据无法公开取得	2015 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
	北京久合科技有限公司	设立于 2014 年 5 月 9 日，注册地址为北京市西城区茶马北街 1 号院 2 号楼 7 层 1 单元 0806，法定代表人为郭群，统一社会信用代码为 91110102306320533P，注册资本为 3500 万元，黄红持股 90%。	经营范围为技术开发、服务；计算机系统服务；计算机技术培训；销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品；维修办公设备。经营规模数据无法公开取得	
	北京联众辉煌科技有限公司	设立于 2017 年 4 月 18 日，注册地址为北京市西城区茶马北街 1 号院 2 号楼 3 层 1 单元 0323，法定代表人为王二东，统一社会信用代码为 91110102MA00DP9468，注册资本为 2080 万元，黄红持股 90%。	经营范围为技术开发、技术转让、技术咨询、技术推广、技术服务；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、服装、鞋帽、日用品；计算机系统服务；承办展览展示活动；设计、制作、代理、发布广告；企业管理；物业管理。经营规模数据无法公开取得	
	安徽众创思成信息技术有限公司	设立于 2017 年 6 月 15 日，注册地址为安徽省合肥市蜀山区金寨路 91 号立基大厦办 2-1314，法定代表人为黄虎，统一社会信用代码为 91340100MA2NPKA815，注册资本为 1080 万元，郭威持股 90%。	经营范围为信息技术咨询服务，信息系统集成服务，计算机网络工程、建筑智能化工程、机电工程设计施工，五金、电子产品、通信设备、办公设备、文化体育用品及器材、教学专用仪器、计算机、软件及辅助设备批发零售，计算机软硬件研发、代理及销售，电脑服务器技术转让，电子产品销售、维修与维护。经营规模数据无法公开取得	
	成都宏威博锋科技有限公司	设立于 2017 年 7 月 20 日，注册地址为成都市武侯区科华北路 58 号 1 栋 2 单元 15 层 20 号，法定代表人为王鑫宇，统一社会信用代码为 91510107MA6DEQ4H1J，注册资本为 1000 万元，王鑫宇持股 80%。	经营范围为网络技术开发；计算机系统集成；计算机软硬件开发；计算机技术咨询、技术服务、技术转让；网上销售；电子产品、计算机软硬件及辅助设备、办公设备。经营规模数据无法公开取得	

序号	客户名称	基本信息	主营业务	合作历史
3	太极计算机股份有限公司	设立于 1987 年 10 月 10 日，2010 年 3 月 12 日上市，注册地址为北京市海淀区北四环中路 211 号，法定代表人为刘学林，统一社会信用代码为 91110000101137049C，注册资本为 41391.44 万元，第一大股东华北计算技术研究所持股 38.74%。	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。2018 年，太极股份的营业收入为 60.16 亿，净利润为 3.15 亿。	2016 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
	北京太极信息系统技术有限公司	设立于 2002 年 2 月 25 日，注册地址为北京市海淀区卧虎桥甲 6 号软件楼，法定代表人为吕翊，统一社会信用代码为 9111010873559791XY，注册资本为 11000 万，太极股份持股 100%。	经营范围为计算机软件技术开发、转让；网络技术服务；计算机系统的设计、集成、安装、调试和管理；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品；维修计算机；信息咨询（不含中介服务）；专业承包。经营规模数据无法公开取得	
4	华为技术有限公司	设立于 1987 年 9 月 15 日，注册地址为深圳市龙岗区坂田华为总部办公楼，法定代表人为赵明路，统一社会信用代码为 914403001922038216，注册资本为 3990813.18 万元，华为投资控股有限公司持股 100%。	华为技术有限公司是一家生产销售通信设备的民营通信科技公司，其产品主要涉及通信网络中的交换网络、传输网络、无线及有线固定接入网络和数据通信网络及无线终端产品，为世界各地通信运营商及专业网络拥有者提供硬件设备、软件、服务和解决方案。2018 年，华为全球销售收入 7212 亿元，净利润 593 亿元。	2018 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
5	杭州安恒信息技术股份有限公司	设立于 2007 年 5 月 15 日，注册地址为浙江省杭州市滨江区西兴街道联慧街 188 号，法定代表人为范渊，统一社会信用代码为 913301086623011957，注册资本为 5,555.5556 万元，第一大股东范渊持股 18.03%。	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。公司的产品及服务涉及应用安全、大数据安全、云安全、物联网安全、工业控制安全及工业互联网安全等领域。2018 年，安恒信息的营业收入为 6.4 亿元，净利润为 8348.85 万元。	2012 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。

序号	客户名称	基本信息	主营业务	合作历史
6	北京荣之联科技股份有限公司	设立于 2001 年 3 月 12 日，2011 年 12 月 20 日上市，注册地址为北京市海淀区北四环西路 56 号 10 层 1002-1，法定代表人为王东辉，统一社会信用代码为 91110000802062406U，注册资本为 66158.031 万元，第一大股东王东辉持股 17.78%。	荣之联的业务内容涵盖了数据中心建设、云计算、物联网、大数据业务等领域，主要是三个模块：（1）企业服务，主要提供从云端到客户端的完整解决方案和服务。（2）物联网和数据服务，具体包括物联网、数据平台和行业数据服务。（3）生物医疗，具体分为生物信息业务和医疗相关的业务。2018 年，荣之联的营业收入为 27.34 亿元，净利润为-13.62 亿元。	2017 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，2018 年暂未有合作。
7	任子行网络技术股份有限公司	设立于 2000 年 5 月 31 日，2012 年 4 月 25 日上市，注册地址为深圳市南山区高新区科技中 2 路软件园 2 栋 6 楼，法定代表人为景晓军，统一社会信用代码为 91440300723005104T，注册资本为 44793.07 万元，第一大股东景晓军持股 38.79%。	任子行主要从事公共网络安全、网络资源管理、舆情管理和网络信息安全管理等领域相关解决方案服务，以及网络游戏产品的研发、运营和发行。其网络信息安全解决方案产品线包括上网行为管理等内网安全系列，下一代防火墙、入侵防御系统等边界安全系列，云安全及态势感知等。任子行 2017 年度营业收入 107,690.81 万元，归属于母公司股东的净利润 14,926.81 万元。	2017 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
8	广西宝信迪科技有限公司	设立于 2008 年 7 月 8 日，注册地址为南宁市江南区盘岭路 6 号金凯苑 C2 栋 06-2 号，法定代表人为张余安，统一社会信用代码 91450100677709476R，注册资本为 1000 万元，张天全持股 95%。	经营范围为计算机软硬件、通信系统软硬件、建筑智能化系统软硬件的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机信息系统、建筑智能化系统的咨询、设计服务；计算机系统集成、网络综合布线工程、安防工程、机房装修工程、弱电工程、建筑智能化工程、消防系统工程、机电设备安装工程；计算机软硬件、通信系统软硬件、建筑智能化系统软硬件、电子产品、自动化设备、机械设备、安防设备、环保设备、实验室仪器设备、工业自动化设备；医疗器械的安装与销售；办公家具的销售。 广西宝信迪是一家集软、硬件产品开发、销售和服务为一体的公司，主要从事医疗行业的集成业务。经营规模数据无法公开取得	2016 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。

序号	客户名称	基本信息	主营业务	合作历史
8	广西纬度科技有限公司	设立于 2015 年 4 月 23 日，注册地址为南宁市高新区滨河路 5 号中盟科技园 4 号楼 17 层 1702 室，法定代表人为张天全，统一社会信用代码为 91450100340292118B，注册资本为 200 万元，张余安持股 60%，张天全持股 40%。	经营范围为计算机网络技术及电子技术的技术开发、技术服务、技术转让；软件开发；销售：通信设备（除国家专控产品）、计算机软硬件、电子产品（除国家专控产品）、机械设备、安防设备、环保设备、实验室仪器设备；计算机系统集成、计算机网络综合布线；安防工程、建筑装修装饰工程、消防设施工程、弱电工程、机电设备安装工程、建筑智能化工程。 主要从事事业单位、学校等单位的网络安全集成业务，经营规模数据无法公开取得	2016 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
9	迈普通信技术股份有限公司	设立于 2002 年 10 月 25 日，注册地址为中国（四川）自由贸易试验区成都高新区天府三街 288 号 1 栋 15-24 层，法定代表人为周进军，统一社会信用代码为 91510100740348619M，注册资本为 23362.07 万元，第一大股东中软信息工程有限公司持股 32.37%。	迈普通信是一家基础网络设备及行业应用服务提供商，主营业务为研发、生产、销售基础网络设备并为客户提供智能化、差异化的行业应用与服务。经营规模数据无法公开取得	2012 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。
10	北京绿色苹果技术有限公司	设立于 2004 年 2 月 3 日，注册地址为北京市海淀区中关村南大街 2 号 1 号楼 15 层 A 座 1806，	绿色苹果的业务涉及计算机网络、云计算、信息安全、安防监控、软硬件系统集成和服务，是一站式 IT 融合服务解决方案服务商。其经营范围为技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；销售电子产品、计算机、软件及辅助设备、机械设备、安全技术防范产品；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；计算机维修；计算机系统服务；软件开发；货物进出口、技术进出口，代理进出口；租赁计算机、通讯设备；建设工程项目管理；工程勘察；工程设计。经营规模数据无法公开取得	2016 年开始建立合作关系，从安博通及子公司采购产品，至今仍有合作。

注：1、中网志腾及其关联公司包括北京中网志腾数码科技有限公司、北京中宇智通商贸有限公司、上海冉冉数码科技有限公司、深圳市宏威腾飞网

络有限公司、武汉卓越未来科技有限公司、杭州冉冉信息技术有限公司、广州市轩铭信息技术有限公司、深圳市广聚合科技有限公司、北京久合科技有限公司、北京联众辉煌科技有限公司、安徽众创思成信息技术有限公司、成都宏威博锋科技有限公司，其中与安博通有业务合作的公司的基本情况如上表所述。

- 2、北京太极信息系统技术有限公司为太极计算机股份有限公司全资子公司。
- 3、广西宝信迪科技有限公司与广西纬度科技有限公司为关联法人。

（二）关于发行人补充披露“（2）前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系”的说明

对于报告期内的新增客户，2017年太极股份、荣之联、任子行进入前五大客户，2018年华为、安恒信息进入前五大客户。经核查，发行人与上述报告期内新增客户之间不存在除购销外的其他关系。

（三）关于发行人说明“（1）前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况”的说明

1、报告期内，公司前五名客户增减变动情况：

期间	前五大客户名称	变动情况
2018年度	新华三、中网志腾、太极股份、华为、安恒信息	新增：华为；安恒信息 减少：荣之联；任子行
2017年度	新华三、中网志腾、太极股份、荣之联、任子行、	新增：太极股份；荣之联；任子行 减少：广西宝信迪；迈普通信；绿色苹果
2016年度	中网志腾、新华三、广西宝信迪、迈普通信、绿色苹果	-

由上表可见，报告期内，公司前五大客户存在一定的波动，2018年度和2017年度分别较同期增减变动2家和3家。

报告期内，随着公司业务的快速增长，客户数量和销售额快速增长，前五大客户中，主要新增客户华为、安恒信息、太极股份、荣之联及任子行。

公司于2018年受邀参与华为关于应用安全网关产品的供应商遴选，与其他参与竞争者相比，公司产品技术先进性、技术成熟度及产品测试结果等多方面指标占据优势，获得华为的认可并顺利成为华为该类产品的唯一供应商。2018年6月公司与华为签订框架合作协议，2018年度华为向公司采购应用安全网关产品交易额位列公司第四大客户。

安恒信息于2017年与公司开始合作，向公司采购安全网关产品。2018年安恒自身对产品需求的增加导致交易额大幅增加。

太极股份于2016年与公司建立合作，主要向公司采购安全管理、嵌入式安全网关及技术服务。2016年度至2018年度双方保持稳定良好的合作关系，2017年度及2018年度交易额均位列当年度第三大客户。

荣之联2017年向公司采购网络安全可视化产品，包含触控一体机（含OPS、操作系统、安全数据分析及运维软件）等，用于荣之联承接的项目。2018年荣之联因未承接该类需用到网络安全可视化产品的项目，未向公司采购。

任子行于 2017 年开始与公司合作，向公司采购安全网关产品。双方建立了良好的合作关系，2017 年交易额排名公司第五大客户，2018 年交易额比 2017 年度增加 28.46%，交易额排名公司第六大客户。

绿色苹果 2016 年开始与公司建立合作关系，公司向其销售安全网关产品，产品形式以纯软件产品为主，以及少量软硬一体化产品。报告期内，双方继续保持稳定的合作关系。

2、报告期内，前五大客户中单个客户销售收入占营业收入比重列示如下：

客户	2018 年	2017 年	2016 年
新华三	22.77%	21.51%	21.69%
中网志腾	20.08%	19.69%	22.42%
太极股份	12.34%	10.66%	0.43%
华为	5.07%	-	-
安恒信息	4.79%	1.66%	-
任子行	4.74%	4.79%	-
迈普通信	1.88%	4.13%	6.41%
广西宝信迪	1.63%	3.24%	6.76%
绿色苹果	0.83%	1.01%	5.96%
荣之联	-	4.94%	-
合计	74.13%	71.63%	63.24%

通过上表可知，报告期内，公司对新华三、中网志腾、太极股份、安恒信息、任子行的单个客户销售占比基本稳定，总体呈现增长趋势，公司与其保持稳定持续的合作关系。

报告期内，公司对迈普通信、广西宝信迪及绿色苹果的销售额占当年度营业收入占比均持续下降。主要原因系：第一、公司整体收入快速增长，导致单个客户销售占比降低；第二，绿色苹果、广西宝信迪及迈普通信自身对产品的需求量减少导致年度交易额有所下降。公司与荣之联 2018 年暂未进行合作，主要是由于荣之联自身承做项目对公司产品暂无需求。

3、报告期内同一客户的销售价格变动情况

公司报告期内产品型号多种多样，为了适应技术演进及客户需求，公司不断推出新产品及对原产品的优化升级版本，从而替代部分老版本产品，增强产品的竞争力。针对公司前五大客户，选取报告期内至少有两个年度均有销售的同一产品型号，根据报告期内该型号每年度的平均销售价格，计算不同年度之间产品价格波动率。具体价格波动列表如下：

客户	产品名称	产品型号	变动率 2018vs2017	变动率 2017vs2016
新华三	安全网关产品	型号 1	-0.55%	-3.34%
		型号 2	0.00%	-4.00%
		型号 3	-0.08%	-3.68%
		型号 4	-	-1.13%
		型号 5	-	-2.08%
		型号 6	-	-3.20%
		型号 7	-	-3.76%
		型号 8	-	-4.40%
		型号 9	-0.63%	-4.05%
		型号 10	-	-4.56%
		型号 11	-2.06%	-3.00%
		型号 12	-	-5.00%
		型号 13	-6.89%	6.57%
		型号 14	0.00%	0.00%
		型号 15	-0.22%	-4.59%
		型号 16	-0.12%	-4.55%
		型号 17	-	-2.62%
		型号 18	0.00%	0.00%
		型号 19	0.00%	0.00%
		型号 20	-0.15%	-3.37%
		型号 21	-	-4.00%
		型号 22	-0.14%	-4.32%
		型号 22	0.00%	-4.84%
		型号 23	-0.29%	-3.72%
		型号 24	0.00%	-5.00%
		型号 25	0.00%	0.00%
		型号 26	0.00%	0.00%
		型号 27	-0.43%	-3.59%
		型号 28	-0.25%	-3.76%
		型号 29	-0.38%	-3.63%
		型号 30	-0.06%	-2.92%
		型号 31	0.00%	0.00%
型号 32	0.00%	0.00%		

客户	产品名称	产品型号	变动率 2018vs2017	变动率 2017vs2016
		型号 33	-0.46%	-3.56%
		型号 34	-0.21%	-3.16%
		型号 35	0.00%	-5.00%
		型号 36	0.00%	0.00%
		型号 37	0.00%	-5.00%
		型号 38	-1.20%	-3.85%
		型号 39	0.00%	-5.00%
		型号 40	0.00%	-5.00%
中网志腾	安全网关产品	型号 1	0.00%	-11.40%
		型号 2	-	0.00%
安恒信息	安全网关产品	型号 1	0.86%	-
		型号 2	0.72%	-
		型号 3	0.80%	-
		型号 4	0.85%	-
		型号 5	0.50%	-
		型号 6	0.72%	-
		型号 7	0.52%	-
		型号 8	0.68%	-
		型号 9	1.18%	-
任子行	安全网关产品	型号 1	-6.82%	-
		型号 2	-7.81%	-
		型号 3	-6.47%	-
		型号 4	-5.21%	-
		型号 5	-6.34%	-
		型号 6	-4.04%	-
		型号 7	-9.22%	-
		型号 8	-6.59%	-
		型号 9	-5.77%	-
		型号 10	0.86%	-
迈普通信	安全网关产品	型号 1	0.00%	-7.85%
		型号 2	-8.95%	-9.15%
		型号 3	-7.65%	-1.22%
		型号 4	0.00%	-4.08%

客户	产品名称	产品型号	变动率 2018vs2017	变动率 2017vs2016
		型号 5	0.00%	-2.65%
		型号 6	0.00%	-5.36%
		型号 7	0.00%	-3.02%
		型号 8	0.00%	-8.82%
		型号 9	-8.30%	-1.99%
		型号 10	-3.59%	-2.62%
		型号 11	0.00%	-10.37%
		型号 12	0.00%	-5.00%
绿色苹果	安全网关产品	型号 1	0.43%	-
广西宝信迪	安全管理产品	型号 1	7.90%	-
	安全网关产品	型号 2	-	-

注 1: 变动率 2018vs2017=(2018 年该型号平均单价-2017 年该型号平均单价)/2017 年该型号平均单价, 变动率 2017vs2016 同理。

注 2: 平均单价=(\sum (该型号单价 \times 本年该型号产品销售数量))/本年该型号产品销售数量总和;

注 3: 一般来讲, 由于不同客户要求的配置不同, 其型号也不同, 上表中的型号为各自客户的型号, 不同客户之间型号不具有可比性;

注 4: 广西宝信迪防火墙产品的型号 2 在 2016 年及 2018 年有销售, 2018 年比 2016 年平均销售单价增加 11.95%。

从上述价格波动列表可知, 公司销售给同一客户的同型号产品在不同年度的平均单价波动率较小, 整体呈现单价小幅下降趋势。主要系软件产品版本迭代升级导致原版本单价小幅下降, 符合商业逻辑。整体来看平均单价基本稳定, 不存在重大降价情况。

4、不同客户相同产品价格变动情况

公司产品型号众多, 不同客户对产品的具体配置(网络吞吐量、性能容量及模块授权数量与期限等)需求差异较大。不同客户存在同一型号的产品极其少, 报告期内, 相同型号的产品在各期对不同客户的销售价格比较情况列示如下:

单位: 元/套

型号	客户	2018 年	2017 年	2016 年
型号 A	中网志腾	44,444.44	44,444.44	-
	绿色苹果	-	44,444.44	-

型号	客户	2018 年	2017 年	2016 年
型号 B	中网志腾	-	-	6,410.26
	安恒信息	-	6,410.26	-
型号 C	中网志腾	-	35,042.74	35,042.74
	宝信迪	-	35,042.74	-
	绿色苹果	-	35,042.74	-
	北京汉本软件技术有限公司	35,344.83	-	-

通过上表可知，报告期内，相同型号产品销售给不同客户的单价无重大差异。

（四）关于发行人说明“（2）结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力”的说明

报告期内各期公司前五大客户存在一定的波动，2018 年度和 2017 年度分别较上期变动 2 家和 3 家，存在波动的主要原因系：1、随着公司技术实力的增强和知名度的提升，发行人的技术和产品逐步得到客户的认可，越来越多的行业内知名技术厂商及解决方案厂商与公司建立合作；2、任子行、迈普通信、广西宝信迪及绿色苹果等客户，均与公司持续保持良好的合作，由于公司对其他客户营业收入的增长，使得其暂时退出前五名客户行列。因此，随着公司业务规模和营业收入的增长，报告期内公司前五名客户的波动与公司目前快速发展阶段相匹配，具备合理性。

通过上述对前五大客户的销售单价格分析可知，公司对相同客户销售的同一型号产品在不同年度的销售价格及同一型号产品销售给不同客户的销售价格基本稳定，不存在大幅降价的情况。

综上，公司在保持与原有主要客户稳定合作基础上，不断开发行业内其他知名技术厂商及解决方案厂商客户，产品技术先进性获得越来越多行业内企业的认可；公司产品销售价格基本保持稳定，不存在大幅降价情况。因此，公司的产品具备较强的核心竞争力。

（五）关于发行人说明“（3）前五名客户的合同构成情况，以列表方式列示合同主要构成要素”的说明

报告期内，公司与历年前五大客户签署的合同主要是产品销售合同，与太极股份签署的合同中包含少量的技术服务合同。

报告期内，与前五大客户签署的合同主要构成要素列示如下：

序号	客户	合同类型	权利义务条款	售后服务/保修期及服务标准	合同类型
1	新华三	产品销售	自交付后由卖方转移到买方；货物交到买方指定的交货地点且为买方接收后。	产品交付日期 36个月保修期	框架协议及 订单
2	中网志腾	产品销售	乙方货物交到甲方指定的交货地点之后的风险由甲方承担	产品交付日期 36个月保修期	框架协议及 订单
3	太极计算机	产品销售及技术服务	产品销售合同补充协议：乙方货物交到甲方指定的交货地点之后的风险由甲方承担	验收合格后3年	合同
		技术服务合同：甲方验收通过			
4	太极信息	产品销售及技术服务	产品销售合同补充协议：乙方货物交到甲方指定的交货地点之后的风险由甲方承担	验收合格后3年	合同
		技术服务合同：甲方验收通过			
5	华为	产品销售	交付时，“产品”的所有权及毁损、灭失的风险即转移给买方。	产品交付日期 36个月保修期	框架协议及 订单
6	安恒信息	产品销售	所有权在货物移交给甲方，甲方即拥有货物的所有权；货物交到甲方指定的交货地点之后的风险由甲方承担	产品交付日期3年	框架协议及 订单
7	荣之联	产品销售	货物交付到买方指定地点并由买方指定人员签收后且买方付清全部货款款后；设备交付至买方指定人员后。	自验收合格之日起3年	合同
8	任子行	产品销售	甲方货物验收合格以前风险由乙方承担	产品交付日期3年	框架协议及 订单
9	宝信迪	产品销售		货物验收之日起1年	合同
10	纬度科技	产品销售		货物验收之日起1年	合同
11	迈普通信	产品销售	产品及/或服务在交到甲方指定的交货地点，且未经甲方验收合格		框架协议及 订单
12	绿色苹果	产品销售	系统开发、安装及调试完成后，甲方应及时进行系统验收。如甲方在乙方递交验收通知书后5个工作日内不进行验收或者验收后不提交书面异议又不出具验收合格单的视为甲方验收合格进入相应阶段的付款程序。	项目交付验收通过之日起1年	合同

通过上述合同要素列表可知：

1、对权利义务条款的约定均为交付验收作为风险转移时点，广西宝信迪与广西纬度科技有限公司合同中未明确约定，公司按照其他客户交付验收作为风险转移时点。公司收入确

认按照客户签署的验收单进行确认。

2、对售后服务/保修期及服务标准的约定，多数合同中均约定了关于保修期的条款。公司并未就约定的保修期事项计提预计负债。主要原因系：

第一、公司销售的软件产品均为标准化产品，软件技术成熟，在完成交付验收后可以保持稳定运行，基本无需再提供后续维护服务；

第二、公司销售的包含硬件的软硬一体化产品，硬件均通过外购取得，对因为硬件质量问题发生故障需要进行维修服务的情况，根据公司与其硬件产品供应商签署的合同规定，相关维修支出最终由硬件提供厂商实际承担；

第三、公司历史数据表明，公司因承担质量保证责任而需履行相关维修义务的情况极少，公司为协调硬件提供厂商进行维修而实际发生的费用支出也极小。

发行人判断，履行保修义务发生未来支出的金额极小，根据重要性原则，无需就此确认预计负债。

（六）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序

我们主要实施了如下核查程序：

（1）通过查阅工商登记信息、实施现场走访等，调查发行人主要客户情况及双方交易背景和报告期交易情况；

（2）调查报告期内前五大客户变化原因；

（3）选取样本，检查合同或销售订单、出库单、物流单据、签收记录、销售发票、收款记录等支持性证据；

（4）向主要客户函证交易金额和余额；

（5）实施实质性分析程序，包括比较不同客户间的单价、比较同一客户不同期间的销售波动等，分析该等变化是否合理。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为，发现人披露的主要客户的简要情况、前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因、报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况、对公司产品核心竞争力的分析、前五名客户的合同主要构成要素均符合实际情况。

四、关于财务会计信息与管理层分析

20. 发行人未披露重要性水平。

请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号—科创板公司招股说明书》第十二条的要求结合自身业务特点，披露重要性水平的确定标准和依据。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号—科创板公司招股说明书》第十二条的要求结合自身业务特点，披露重要性水平的确定标准和依据”的说明

财务报告中提供的财务信息的省略或者错报会影响投资者等使用者据此做出决策的，该信息就具有重要性。发行人根据所处环境和实际情况，考虑财务报告使用者整体共同的财务信息需求，基于业务的性质或金额大小或两者兼有而确定重要性。在性质方面，发行人会评估业务是否属于经常性业务，是否会对发行人报告期及未来的财务状况、经营成果和现金流量构成重大影响等因素。在评价金额大小的重要性时，发行人选择的基准包括经常性业务的税前利润、营业收入、净资产等指标。发行人确定的重要性水平金额标准为 200 万元。

（二）申报会计师关于“重要性水平的确定标准和依据”的核查说明

1、申报会计师核查程序

我们实施的核查程序主要包括：

核查发行人重要性水平的确定政策和方法，评估相关依据是否客观公允。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为，发行人选择的重要性水平确定依据合理，发行人实际确定的重要性水平标准符合相关要求。

22. 请发行人说明报告期内营业收入增长与净利润增长的匹配关系、营业收入增长与应收账款增长的匹配关系，说明利润增长的主要来源，并结合上述情况分析报告期内销售净利率变化的具体原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人说明“报告期内营业收入增长与净利润增长的匹配关系、营业收入增长与应收账款增长的匹配关系，说明利润增长的主要来源，并结合上述情况分析报告期内销售净利率变化的具体原因”的说明

报告期内，发行人营业收入增长情况、净利润增长情况、应收账款增长情况及销售净利

率变化情况如下：

金额单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	备注
营业收入	19,534.65	15,075.63	10,633.75	
营业收入增长率	29.58%	41.77%		
净利润	5,964.39	3,536.88	976.84	
净利润增长率	68.63%	262.07%		
当年股付支付计入费用金额	335.45	961.87	2,336.29	注
扣除股付支付影响后的净利润	6,299.84	4,498.75	3,313.14	
扣除股付支付影响后的净利润增长率	40.04%	35.79%		
应收账款余额	13,939.49	9,885.64	6,494.79	
应收账款增长率	41.01%	52.21%		
销售净利率	30.53%	23.46%	9.19%	
扣除股份支付影响后的销售净利率	32.25%	29.84%	31.16%	

注：报告期内，由于股份支付对发行人损益的影响较大且很不均衡，该因素影响数占各期净利润权重差异重大，因此，发行人在计算相应指标时均对该因素做出修正。股份支付详细情况参见招股说明书相应章节。

2017 年度营业收入增长率大于扣除股份支付影响后的净利润增长率，主要原因为 2017 年度研发费用和销售费用有较大幅度的增长，其增幅远大于同期营业收入的增长。

2018 年度营业收入增长率小于扣除股份支付影响后的净利润增长率，主要原因为：1) 公司 2017 年在武汉建立研发中心后，将部分产品线研发自北京逐步转移至工资水平相对较低的武汉，以有效控制人力成本，该项措施的成本降低效益在 2018 年得以体现，使得当年研发费用较上年基本持平；2) 管理费用中的部分项目属于固定或半变动性质，不随收入同比上升，导致管理费用占营业收入的比重下降。

报告期公司营业收入增长率低于应收账款增长率，主要原因系：公司主要面向行业内各大产品与解决方案厂商，这些客户通常信用度较高，部分信誉良好和未来发展势头强劲的重要客户其终端客户多为政府、金融、企事业单位等，结算周期较长，导致该部分客户自身回款延期，考虑到公司与其长期战略合作关系，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户适当延长付款周期。

报告期内，发行人利润增长主要来源于：1) 通过积极把握网络信息安全行业快速发展的市场机遇，坚持定位于做安全能力的提供者、上游软件平台与技术提供商，以行业内各大产品与解决方案厂商作为营销目标，不断扩大对优质客户的销售规模的同时，努力发展实力强劲的知名企业作为新客户，以实现营业收入的持续增长；2) 充分发挥自身技术优势，保持研发投入力度，始终推崇将网络安全的能力特性完全软件化与模块化，高度注重与行业内知名产品与解决方案厂商系统的融合与协同，强调产品的效果可视化能力与操作界面体验优化，不断提升产品的竞争力以维持较高的盈利能力。

报告期内，扣除股份支付影响后，发行人各期销售净利率变化很小，基本维持在 30%左右，2017 年较 2016 年略有下降的主要原因为当年加大研发和销售投入；2018 年较 2017 年略有上升的主要原因为利用地区工资差异有效控制研发人力成本和营业收入增长摊薄固定及半变动管理费用而带来的规模效应。

(二) 申报会计师的核查程序及说明

1、申报会计师核查程序：

我们主要实施了如下核查程序：

(1) 实施实质性分析程序，包括比较不同期间收入成本费用增长情况、各期利润表结构变化情况等；

(2) 结合审计程序，调查发行人报告期内收入增长原因、应收账款增长原因；

(3) 结合了解的相关信息，核对发行人披露是否全面客观。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为，发行人披露的报告期内利润增长的主要来源和销售净利率变化的具体原因符合实际情况。

23. 报告期内，发行人营业收入分别为 10,633.75 万元、15,075.63 万元、19,534.65 万元，主要产品包括安全网关产品、安全管理产品和网络完全服务等，部分产品需要发行提供后续维保服务。

另，发行人子公司北京思普峻为经工信部认定的软件产品企业，因此可享受软件企业即征即退的税收优惠政策。

请发行人：(1) 分产品披露收入确认政策及收入确定时点，是否存在需要终端客户确认才完成交货的情形；(2) 披露安全网关产品（嵌入式安全网关和虚拟化安全网关）中的软件是否单独确认收入，收入如何在软硬件中予以划分以及具体确认时点；(3) 披露软件

企业增值税即征即退政策的具体情况及执行情况，享受该项税收优惠的范围，及享受的增值税税收优惠与发行人相关销售收入的勾稽关系，解释相关差异的原因；（4）披露招股说明书中披露的增值税即征即退金额是否均是软件产品销售相关的退税，结合相关销售等情况量化分析上述金额与销售收入的配比情况；（5）披露软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定；（6）针对部分产品需提供后续维保服务的情形，披露是否将产品和服务划分确认收入或计提预计负债，并按照实际情况完善在招股说明书“主要会计政策和会计估计”相关章节的披露。

请发行人：（1）说明 2017 年开始才产生软件产品增值税退税的原因，报告期内发行人主营业务是否发生变化；（2）对照《企业会计准则》的相关规定，分析并说明虚拟化安全网关的销售收入是否应当分网关和服务器分类确认，虚拟化安全网关业务的实质是否是基于嵌入式安全网关的加工业务，结合虚拟化安全网关的业务实质说明相关收入确认使用网关和服务器总销售金额是否符合相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）分产品披露收入确认政策及收入确定时点，是否存在需要终端客户确认才完成交货的情形”的说明

发行人嵌入式网关产品有纯软件产品和软硬一体化产品两种形态，其软件均为标准化产品。对于纯软件产品，公司产品研发部门进行软件系统研发，测试部门负责对软件版本进行调试检测无误后将软件系统刻录到光盘等存储介质寄送客户，或保存在公司服务器中由客户自行下载并记录使用数量，由公司提供序列号给客户激活使用。对于软硬件一体化产品，其中硬件设备全部为外购，公司向供应商采购硬件设备后，将软件产品灌装到硬件设备中，通过调试和检测后，交付给客户使用。由于公司的硬件产品标准化程度较高，为提高产品的交付时效、减少中间运输环节，公司对绝大部分客户采取供应商直运模式，由供应商将公司软件灌装到硬件设备，最终由公司对产品检测合格后对外销售。公司在将嵌入式安全网关产品交付客户并经其验收后确认收入。

公司将安全网关能力以虚拟化资源池的形式，融入到通用服务器硬件中，形成虚拟化安全网关产品。由于虚拟化网关技术与服务器底层系统、操作系统、网卡驱动、虚拟化软件等关系紧密，公司将虚拟化网关软件与服务器进行了深度适配与联调，提供软硬件一体化的整机产品，交付客户验收后确认收入。

安全管理产品包括软件系统或软硬一体化产品两种产品形态，两种形态下软件均为标准

化产品，公司主要采用纯软件方式进行销售。公司通常在将相关产品交付客户并经其验收后确认收入；如需与其他外购硬件整合，则公司将公司产品与其他外购硬件实施整合，交付客户验收后确认收入。

网络安全服务主要包括安全产品技术开发与安全运维服务，其中安全产品技术开发服务系根据客户的个性化需求，在公司主营产品基础上定制开发扩展功能或个性化功能，或按照定制化需求开发产品特性或提供解决方案，公司在完成相关定制工作成果并经客户验收之后确认收入；公司安全运维服务系利用公司技术优势，为客户网络安全管理系统提供运维服务，该等服务定期按照客户实际接受并认可的服务工作量确认收入。

公司产品或服务在经客户验收后即已完成风险和报酬的转移，不存在需终端客户验收才完成最终交付的情形。

（二）关于发行人补充披露“（2）披露安全网关产品（嵌入式安全网关和虚拟化安全网关）中的软件是否单独确认收入，收入如何在软硬件中予以划分以及具体确认时点”的说明

公司安全网关产品（嵌入式安全网关和虚拟化安全网关）中的软件与相关硬件均在同一时点确认收入，即嵌入式安全网关在公司将相关产品交付客户并经其验收后同时确认软件收入和相关硬件（如有）收入，虚拟化安全网关在公司交付虚拟化安全网关软件和通用服务器，并通过虚拟化技术将安全防护特性与虚拟计算、虚拟存储、虚拟网络适配并融合到通用服务器中，经客户验收后同时确认软件收入和相关硬件收入。

（三）关于发行人补充披露“（3）披露软件企业增值税即征即退政策的具体情况及执行情况，享受该项税收优惠的范围，及享受的增值税税收优惠与发行人相关销售收入的勾稽关系，解释相关差异的原因”、“（4）披露招股说明书中披露的增值税即征即退金额是否均是软件产品销售相关的退税，结合相关销售等情况量化分析上述金额与销售收入的配比情况”的说明

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）的规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。满足下列条件的软件产品，经主管税务机关审核批准，可以享受该通知规定的增值税政策：

1. 取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料；
2. 取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》。

发行人获得主管税务机关核准享受增值税即征即退优惠的软件产品包括：

纳税人名称	软件产品名称	税收优惠开始日
北京安博通科技股份有限公司	安博通数据分析与运维平台 V2.0	2016年10月1日
北京安博通科技股份有限公司	安博通安全网关软件 V6.0	2016年10月1日
北京安博通科技股份有限公司	安博通 SPOS-Trace 网络管理平台 V6.0	2018年1月1日
北京安博通科技股份有限公司	安博通安全策略自适应分析平台 V1.0	2018年1月1日
北京安博通科技股份有限公司	安博通流量安全可视平台 V1.0	2018年1月1日
北京思普峻技术有限公司	思普峻防火墙软件 V5.0	2012年9月1日
北京思普峻技术有限公司	思普峻应用安全网关软件 V2.0	2015年1月1日
北京思普峻技术有限公司	思普峻网络行为管理与审计系统 V2.0	2015年1月1日
北京思普峻技术有限公司	思普峻云管理平台系统 V2.0	2015年1月1日
北京思普峻技术有限公司	思普峻入侵检测与防御系统 V2.0	2015年1月1日
北京思普峻技术有限公司	思普峻多核并行操作系统 V2.0	2017年9月1日

发行人于招股说明书中披露的增值税即征即退金额均来源于上述软件产品。报告期内，发行人软件产品收入与退税情况如下：

金额单位：万元

项目	序号	2018年度	2017年度	2016年度	备注
当年即征即退软件销售收入	1	11,015.04	8,439.07	5,616.34	
当年销项税额	2	1,784.44	1,434.64	954.78	注
当年进项税额	3	20.84	14.24		
当年进项税额转出	4	0.64			
当年应纳税额	5=2-3+4	1,764.24	1,420.41	954.78	
当年可申请退还的增值税	6=5-1*3%	1,433.79	1,167.23	786.29	
加：当年实际收到退还的上年增值税	7	496.24	404.23	109.35	
减：于次年实际收到的退还的增值税	8	604.07	496.24	404.23	
当年确认的增值税即征即退补助	9=6+7-8	1,325.96	1,075.22	491.41	

注：自2018年4月1日开始，软件销售收入增值税率由17%调整至16%。

（四）关于发行人补充披露“（5）披露软件产品销售的发票开具方式，是否符合增值税即征即退的相关规定”的说明

发行人在向客户开具发票的时候，将软件金额和硬件金额分开列示，以方便办理退税。公司的发票开具方式符合增值税即征即退的相关规定。

（五）关于发行人补充披露“（6）针对部分产品需提供后续维保服务的情形，披露是否将产品和服务划分确认收入或计提预计负债，并按照实际情况完善在招股说明书“主要会计政策和会计估计”相关章节的披露”的说明

公司与客户合同中约定的后续维保服务，其实质为质量保证义务，公司不对销售的产品提供其他后续维保服务。公司软件产品通常为标准化产品，该等软件技术成熟，客户在与发行人交易之前，会对该等软件进行系统性测评，在测评结果满足其需要后才与发行人签订合同或协议。该等软件产品在完成交付验收后可以保持稳定运行，无需再提供维保服务，客户如遇应用操作问题，由发行人销售部门技术人员提供远程指导，该等技术指导人员发生的相关费用计入销售费用。发行人的硬件均为外购，即使软硬一体化产品偶尔因为硬件而发生故障，根据合同或协议的规定，相关维修支出最终由硬件提供厂商实际承担。公司历史数据表明，公司因承担质量保证责任而需履行相关维修义务的情况甚少，即使偶然发生这种情况，公司为协调硬件提供厂商进行维修而实际发生的费用支出也极小。

如前所述，公司向客户销售产品均为单一的产品销售行为，不存在需要将合同价款在产品和服务之间进行分摊的情形，同时，由于公司因承担产品质量保证义务而发生未来支出的可能性极小，因此，公司也无需就此确认预计负债。

（六）关于发行人说明“（1）说明 2017 年开始才产生软件产品增值税退税的原因，报告期内发行人主营业务是否发生变化”的说明

发行人子公司北京思普峻技术有限公司自 2012 年 9 月 1 日即已享受软件产品增值税即征即退优惠，发行人自身（北京安博通科技股份有限公司）自 2016 年 10 月 1 日起享受软件产品增值税即征即退优惠。报告期内，发行人主营业务并未发生变化，但是随着发行人业务的发展，经主管税务机关核准并享受增值税即征即退优惠的软件产品品种逐步增加。

财政部于 2017 年度修订了《企业会计准则第 16 号——政府补助》，修订后的准则要求采用未来适用法处理自 2017 年 1 月 1 日起发生的政府补助，同时要求与企业日常活动相关的政府补助，应当按照经济业务实质计入其他收益或冲减相关成本费用，因此 2016 年度收到的软件产品增值税即征即退补助仍然列报于利润表营业外收入，而 2017 年度和 2018 年度该等金额则列报于利润表其他收益。

（七）关于发行人说明“（2）对照《企业会计准则》的相关规定，分析并说明虚拟化安全网关的销售收入是否应当分网关和服务器分类确认，虚拟化安全网关业务的实质是否

是基于嵌入式安全网关的加工业务，结合虚拟化安全网关的业务实质说明相关收入确认使用网关和服务器总销售金额是否符合相关规定”的说明

虚拟化数据中心安全防护的核心是网络安全防护的虚拟化，通过虚拟化技术将网络安全防护与服务器、网络设备等硬件环境无缝贴合，公司在交付虚拟化安全网关软件和通用服务器，并通过虚拟化技术将安全防护特性与虚拟计算、虚拟存储、虚拟网络适配并融合到通用服务器中。客户自发行人采购虚拟化安全网关看重的是将软件和服务器作为投入而形成的组合产出（虚拟化安全网关）的功能，而不是软件或服务器某一项投入要素的单独功能；同时，虽然公司自外采购服务器，但是公司可以自主决定采购渠道和价格，公司对向客户转让作为组合产出的虚拟化安全网关承担主要责任，因此，公司就安全网关软件和服务器总销售金额在相应时点统一确认收入。

（八）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

我们主要实施了如下核查程序：

- （1）结合发行人业务模式，评价发行人收入确认会计政策的确定是否合理；
- （2）结合发行人合同条款约定、产品质量保证义务历史执行情况等，评价发行人有关预计负债的处理是否合理；
- （3）评价测试发行人与退税相关的主要内部控制设计的合理性和运行的有效性；
- （4）检查主管税务机关对发行人增值税即征即退软件产品的核准情况；
- （5）选取样本，检查报告期退税申请及审批情况、退税款项收取记录等支持性证据。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

- （1）发行人分产品披露的收入政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定；
- （2）根据发行人的业务实质，发行人无需就产品质量保证确认预计负债符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定；
- （3）发行人享受的软件产品增值税即征即退优惠范围符合有关税收优惠政策和法规要求；
- （4）发行人披露的报告期内的软件产品增值税即征即退优惠情况符合其实际情况；发行人软件产品销售发票的发票开具方式符合税收监管规定的要求；
- （5）发行人就软件和服务器总销售金额在相应时点统一确认收入符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

24. 报告期内，发行人安全管理产品收入分别为 380.57 万元、2,631.45 万元和 2,519.41 万元，相比较 2016 年，2017 年及 2018 年安全管理产品收入大幅增长，主要原因系随着公司安全管理产品技术成熟度和市场认可度逐渐提高，客户数量及订单量逐渐增加，并累积了太极股份、中国电信系统集成、荣之联等知名客户。

请发行人：（1）披露与客户的合作模式，安全管理产品是否需根据终端客户需求进行定制；（2）报告期内，安全管理产品的终端客户与收入情况；（3）结合前述情况分析安全管理产品的业务模式是否为项目制，并披露在手订单情况和预计未来收入。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）披露与客户的合作模式，安全管理产品是否需根据终端客户需求进行定制”的说明

公司为客户提供标准化的安全管理产品，安全管理产品在网络安全监测预警综合解决方案中提供策略运维、流量分析、攻击面计算等标准产品组件，由解决方案厂商进行产品集成与二次开发，公司不针对特定项目进行定制。

（二）关于发行人补充披露“（2）报告期内，安全管理产品的终端客户与收入情况”的说明

公司的安全管理产品应用于标准解决方案时，由解决方案厂商直接集成与开发，会对公司产品进行相关测试，公司不参与对终端用户整体解决方案的制定，也无需提供技术支持。在此种情况下，公司不清楚终端客户的情况。

公司的安全管理产品应用于重大项目时，公司客户作为终端用户的解决方案厂商制定项目整体解决方案时，会邀请公司部分参与方案的讨论，公司考虑到与客户的合作关系，一般会派出技术支持人员就公司安全管理产品与整体解决方案中其他产品的融合性与匹配性作出说明，并提供相关技术支持，以配合客户的二次开发。在此种情况下，公司对终端客户有一定程度的了解。

报告期内，公司了解到安全管理产品应用于国家部委及央企部分重大项目有：全国人大信息中心电子政务外网等级保护建设项目、中国地震信息网络安全防护项目、全民健康信息化服务平台建设项目、中国光大集团网络及云安全平台采购项目、新华通讯社全媒体供稿及电子商务平台、北京首都国际机场网络安全保障工程、中央网信办十九大重保项目等。

报告期内，公司所了解的安全管理产品终端客户和相关合同收入情况如下：

金额单位：万元

客户名称	年度	主要终端项目名称	销售金额(不含税)
太极计算机股份有限公司	2017	中国地震信息网络安全防护等项目	131.48
	2018	全民健康信息化服务平台建设、中国光大集团网络及云安全平台采购、新华通讯社全媒体供稿及电子商务平台、北京首都国际机场网络安全保障工程等项目	1,104.93
北京太极信息系统技术有限公司	2017	全国人大信息中心电子政务外网等级保护建设等项目	858.97
网神信息技术(北京)股份有限公司	2017	中央网信办十九大重保等项目	136.75

(三) 关于发行人补充披露“ (3) 结合前述情况分析安全管理产品的业务模式是否为项目制，并披露在手订单情况和预计未来收入”的说明

发行人安全管理产品业务模式并非为项目制，公司只对直接客户负责，公司产品或服务在经直接客户验收后即已完成风险和报酬的转移，不存在需终端客户验收才完成最终交付的情形。

截止至 2018 年 12 月 31 日，发行人大部分安全管理产品合同已在报告期内执行完毕，尚未执行完毕的安全管理产品合同情况如下：

金额单位：万元

客户名称	合同名称	交易内容	交易金额(不含税)	截止到 2018 年 12 月 31 日尚未完成金额	执行期	订单签订时间	逾期合同尚未执行原因
北京太极信息系统技术有限公司	采购合同	网络安全产品	15.52	15.52	合同签订后 10 日内	2018/11/20	客户尚未提出发货需求
合计	—	—	15.52	15.52	—	—	—

(四) 申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

我们主要实施了如下核查程序：

(1) 结合对管理层和相关客户的访谈，调查报告期内安全管理产品交易背景及相关情况；

(2) 查阅报告期内发行人安全管理产品合同关键条款，并检查其实际执行情况。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为，发行人披露的与客户就安全管理产品的合作模式和业务模式、报告期内安全管理产品的终端客户与收入情况、报告期末安全管理产品在手订单和预计未来收入情况均与实际相符。

25. 公司在申报材料的其他重要商务合同中提供了北京太极信息系统技术有限公司与发行人的 2017 年 12 月 17 日签署的采购合同，该采购合同后附一份 2019 年 3 月 12 日签署的补充协议。

请发行人说明：（1）2019 年签署的补充协议的背景信息、原因及商业逻辑，是否存在未按合同条款确认收入的情形，发行人其他销售合同是否也存在类似问题、具体解决方式；（2）合同中规定的售后服务条款的具体执行情况，报告期内是否发生售后服务相关事项及相关会计处理情况；（3）太极股份的基本情况、与发行人的合作历史、报告期内与发行人交易的具体情况，发行人与太极股份及其客户的关系。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师详细核查发行人的主要商业合同，说明核查范围、方法、结论，并就发行人收入确认是否符合实际情况、是否需要就售后服务计提预计负债、收入确认及预计负债计提是否符合《企业会计准则》的规定、发行人收入相关内控是否存在内控缺陷发表明确意见。

回复：

（一）关于发行人说明“（1）2019 年签署的补充协议的背景信息、原因及商业逻辑，是否存在未按合同条款确认收入的情形，发行人其他销售合同是否也存在类似问题、具体解决方式”的说明

公司与太极信息系统技术有限公司（简称“太极信息”）于 2017 年 12 月 17 日签署了合同标的为“安博通数据分析与运维平台 V2.0”、合同金额为 450 万元的销售合同。合同中关于风险转移条款描述如下：“货物到达交货地点后，对数量及外观进行初验，出具到货签收单；货物验收合格前风险由乙方承担；如甲方与最终用户有终验要求的，按最终用户的要求进行终验”。公司对该项合同的收入确认以产品交付并获取太极信息签署的货物验收单为依据，并未严格按照合同约定根据产品的初验及终验阶段分别确认。

公司与太极信息签署该类合同的背景信息介绍：

1、公司与太极信息建立合作开始使用的合同模板即为太极信息固有标准化合同模板，合同条款均为固定的格式化条款；

2、公司与太极信息的所有业务合作中，在产品销售前期公司均已参与公司产品与太极

信息项目适配性的论证工作。公司产品测试运行稳定，适配性论证完成且经太极信息确认无误后，公司发货交付给太极信息，并取得太极信息签署的产品验收单；

3、报告期内，公司交付给太极信息并获得经其签署的验收单后，未发生过为其提供后续维护服务的情形。因此，公司与太极信息的业务实质与其他以产品交付为风险转移时点的客户不存在差异，业务实质相同。

为了确认公司与太极信息在实际业务中关于产品风险与报酬转移时点的适用性，双方经协商于 2019 年 3 月 12 日签署补充协议以确认该事项。

公司与太极信息的业务实质与双方签署的合同约定条款有偏差，公司根据实质重于形式原则，按照业务实质中的风险转移时点（太极信息签署签收单）确认收入，具备商业合理性。

公司与太极计算机股份有限公司（简称“太极股份”）及太极信息于 2017 年签署的 8 份产品销售合同均在 2019 年 3 月签署了关于证实业务实质中风险转移时点的适用性的书面文件，涉及合同总金额 1,842.04 万元。

经核查，公司与其他主要客户签署的交易合同中不存在类似于太极股份及太极信息合同关于初验及终验的交易条款。

（二）关于发行人说明“（2）合同中规定的售后服务条款的具体执行情况，报告期内是否发生售后服务相关事项及相关会计处理情况”的说明

公司与太极股份及太极信息签署的销售合同中，合同售后服务条款中约定了质量保修期。具体售后服务条款为“乙方另承诺为本项目采购的货物提供在最终验收合格后原厂 3 年的免费维护和维修。法律规定或双方另行约定的包退、保修、包换（以下简称“三包”）期长于本协议约定的产品质量保证期的，使用“三包”期的规定。”。公司未针对合同约定的该项质量保修期确认预计负债，主要原因为：

第一、公司销售的软件产品均为标准化产品，软件技术成熟，在完成交付验收后可以保持稳定运行。实际业务中，基本无需再提供后续维护服务，客户如遇应用操作问题，由公司售后支持人员提供远程指导，该部分售后支持人员人工成本归集计入销售费用，再无其他额外成本发生；

第二、公司销售的包含硬件的软硬一体产品，硬件均通过外购取得，对因为硬件质量问题发生故障需要进行维修服务的情况，根据公司与其硬件产品供应商签署的合同规定，相关维修支出最终由硬件提供厂商实际承担，公司未发生过因硬件质量问题而履行维修义务的情况；

第三、除质量保证义务外，公司不对销售的标准软件产品提供后续维保服务。公司销售

的标准软件产品，交付验收时即已具备客户在与公司达成交易意向时所期望的功能。

报告期内，公司提供给太极股份的产品与服务未发生后续维护服务的情形。因此，根据重要性原则，公司因承担产品质量保修义务而发生未来支出的可能性极小，公司无需就此确认预计负债。

（三）关于发行人说明“（3）太极股份的基本情况、与发行人的合作历史、报告期内与发行人交易的具体情况，发行人与太极股份及其客户的关系”的说明

报告期内，公司与太极股份发生的交易金额包括与太极计算机股份有限公司（简称“太极股份”）及与北京太极信息系统技术有限公司（简称“太极信息”）的交易额累计数。

1、太极股份及太极信息的基本情况

根据太极股份披露的 2018 年年报，太极股份设立于 1987 年 10 月 10 日，2010 年 3 月 12 日在深圳证券交易所中小板上市，注册资本为 41,391.44 万元，第一大股东华北计算技术研究所持股 38.74%。其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。2018 年，太极股份的营业收入为 60.16 亿元，净利润为 3.15 亿元。

太极信息设立于 2002 年 2 月 25 日，注册资本为 11000 万，为太极股份全资子公司。公司经营范围为计算机软件技术开发、转让；网络技术服务；计算机系统的设计、集成、安装、调试和管理；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品；维修计算机；信息咨询（不含中介服务）；专业承包。

2、太极股份与发行人的合作历史、报告期内与发行人交易的具体情况

太极股份与公司于 2016 年开始合作并产生交易，报告期内持续保持稳定良好的合作关系。公司向太极股份销售产品包括嵌入式安全网关产品、安全管理产品及提供少量的安全技术服务。2017 年度公司对太极股份的交易额为 1,607.41 万元，当年度位列公司第三大客户，2018 年度实现交易额 2,409.94 万元，当年度位列公司第三大客户。

公司与太极股份及公司所知晓的太极股份客户均不存在任何关联关系。

（四）申报会计师关于“详细核查发行人的主要商业合同，说明核查范围、方法、结论，并就发行人收入确认是否符合实际情况、是否需要就售后服务计提预计负债、收入确认及预计负债计提是否符合《企业会计准则》的规定、发行人收入相关内控是否存在内控缺陷”的核查说明

1、申报会计师核查程序

(1) 查阅发行人报告期内主要客户（包括但不限于前十大客户）的产品销售合同/订单，查看合同/订单中的权利和义务约定，评价发行人收入确认时点是否与合同约定一致，是否合理；

(2) 查阅发行人报告期内主要客户（包括但不限于前十大客户）的产品销售合同/订单，查看合同/订单中对售后服务/保修期及服务标准相关条款的约定，向企业和主要客户询问合同中约定的与后续维保服务相关的具体内容，检查公司历史支出记录；

(3) 了解、评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计合理性，并对其运行有效性实施测试。

此外，我们针对收入确认还执行了如下程序：

(1) 询问管理层和有关人员，并结合查询工商登记信息等程序，以确认公司重要客户与公司是否存在关联关系；

(2) 选取样本，检查物流单据、验收记录、销售发票、结算记录、回款记录等支持性证据；

(3) 实地走访重要客户，了解交易的商业背景、客户采购商品的使用情况等；

(4) 对重要客户进行函证，核对报告期内交易金额和往来余额；

(5) 选取资产负债表日前后记录的收入交易样本，检查物流信息等支持性证据，确定相关收入是否计入正确的会计期间；

(6) 实施实质性分析程序，包括比较报告期收入增长情况、毛利率波动情况、比较不同客户间的单价、比较同一客户不同期间的销售波动等，分析该等变化是否合理。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，发行人收入确认符合企业会计准则的规定和其实际情况；

(2) 发行人根据重要性原则，公司因承担产品质量保修义务而发生未来支出的可能性极小，公司未对合同约定的售后服务条款计提预计负债具备合理性，符合《企业会计准则》的规定；

(3) 发行人按照《企业内部控制基本规范》和相关规定，在所有重大方面保持了与收入确认相关的有效的内部控制。

26.公司主营业务成本由直接材料、直接人工及其他费用构成，其中直接材料是主营业务成本最主要的构成部分。

请发行人充分披露：（1）直接材料的主要构成，并结合业务与技术等相关章节关于采购的描述，以便于投资者理解的方式分析直接材料的内容；（2）采购的可视化设备的具体情况，及仅有 2017 年有该类采购的原因、与招股说明书中的业务描述是否一致；（3）分产品类型的营业成本变化与营业收入变化的趋势的配比关系，并分析是否存在重大差异及其原因；（4）成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比、成本的变化与收入变化的趋势是否配比；（5）成本与费用是否能明确区分，成本与费用的分类是否符合行业惯例。

请发行人说明申报报表与原始报表差异中存在销售费用调整至营业成本的合规性，并说明与成本相关的内控是否完善。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性，发表明确意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）直接材料的主要构成，并结合业务与技术等相关章节关于采购的描述，以便于投资者理解的方式分析直接材料的内容”的说明

报告期内，营业成本中直接材料的构成如下：

金额单位：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
直接材料	6,505.48	97.60%	5,066.08	99.27%	3,398.26	90.27%
其中：嵌入式网络通信平台	2,961.61	44.43%	2,264.84	44.38%	1,585.54	42.12%
服务器	3,543.87	53.17%	2,414.05	47.30%	1,812.72	48.15%
可视化设备			387.19	7.59%		

营业成本中直接材料包括嵌入式网络通信平台、服务器、可视化设备三类，其中嵌入式网络通信平台、服务器分别用于嵌入式安全网关产品、虚拟化安全网关产品。

报告期内发行人营业成本的主要构成为直接材料，产品销售结构及客户对硬件功能配置需求变化是导致直接材料占比波动的主要原因。2017 年度直接材料在营业成本中占比较上年有一定幅度的上升，主要原因是当年销售的安全管理产品需自外采购可视化设备。2018 年度，服务器在营业成本中占比较上年度有所上升，主要原因系当年虚拟化安全网关收入在营业收入中占比上升。

（二）关于发行人补充披露“（2）采购的可视化设备的具体情况，及仅有 2017 年有

该类采购的原因、与招股说明书中的业务描述是否一致”的说明

2017 年度发行人与北京荣之联科技股份有限公司合作，向其销售安全管理产品。应客户指定要求，公司向深圳市鸿合创新信息技术有限责任公司定制了鸿合一体机产品，向深圳创维-RGB 电子有限公司北京分公司购买一批创维电视，用于荣之联承接的项目。2018 年因荣之联未承接该类需用到网络安全可视化设备的项目，暂未向发行人采购安全管理产品，故发行人仅有 2017 年有向供应商采购可视化设备的情形。

（三）关于发行人补充披露“（3）分产品类型的营业成本变化与营业收入变化的趋势的配比关系，并分析是否存在重大差异及其原因”的说明

分产品类型的营业收入变化、营业成本变化对比表

金额单位：万元

项目		营业收入			营业收入变化率		营业成本			营业成本变化率	
		2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年度 (%)	2017 年度 (%)	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2018 年度 (%)	2017 年度 (%)
网络 安全 产品	安全网关产品	16,168.19	12,105.95	9,820.61	33.56	23.27	6,547.72	4,659.90	3,410.63	40.51	36.63
	其中：1、嵌入式 安全网关	11,194.59	8,872.31	7,436.92	26.17	19.30	3,003.85	2,245.85	1,597.92	33.75	40.55
	A、纯软件产品	2,807.85	2,857.70	3,285.04	-1.74	-13.01					
	B、软硬一体产品	8,386.73	6,014.61	4,151.89	39.44	44.86	3,003.85	2,245.85	1,597.91	33.75	40.55
	2、虚拟化安全网 关	4,973.60	3,233.64	2,383.69	53.81	35.66	3,543.87	2,414.05	1,812.71	46.80	33.17
	安全管理产品	2,519.41	2,631.45	380.57	-4.26	591.45	14.52	423.36		-96.57	
	小计	18,687.60	14,737.40	10,201.18	26.80	44.47	6,562.24	5,083.26	3,410.63	29.10	49.04
网络安全服务		847.05	338.23	432.57	150.44	-21.81	103.11	20.17	353.72	411.20	-94.30
合计		19,534.65	15,075.63	10,633.75	29.58	41.77	6,665.35	5,103.43	3,764.35	30.61	35.57

报告期内，安全网关产品收入变化率与成本变化率存在一定差异，主要是受产品销售结构的影响。公司安全网关产品包括软硬一体化产品和纯软件产品，因为标准软件技术成熟之后其再生产工艺极其简单，发行人采用简化方式核算生产成本，该类纯软件产品成本为零，软硬一体化产品成本中包含外购硬件成本，其毛利率低于纯软件产品，软硬一体化产品及纯软件产品销售收入在营业收入中所占比例不同会导致营业收入变化率与营业成本变化率不一致。报告期内，软硬一体化产品的营业收入变化率稍高于营业成本变化率，主要原因是不同年度硬件配置差异导致硬件成本占比变化。

报告期内，虚拟化安全网关营业收入变化率均略高于营业成本变化率，主要原因系客户对软硬件的搭配要求存在差异。

公司安全管理产品的核心内容亦为标准化软件产品，如果客户没有硬件配置需求，该类产品的成本为零，毛利率为 100%。其营业收入变化率与营业成本变化率的差异主要取决于客户的硬件需求。

2016 年度公司网络安全服务收入主要为与山东蓝玫电子有限公司合作，对其数据机房进行云安全及基础运营服务，由于数据机房基础运营电力消耗较大，导致运营成本较高，该业务毛利率较低。因该项业务毛利较低，经与对方友好协商，公司于 2016 年 7 月已终止该项合作。除前述安全运维服务外，报告期公司网络安全服务收入主要为安全产品技术开发收入，该等项目主要为满足客户多样化需求，在公司主营产品基础上定制开发扩展功能或个性化功能，或按照定制化需求开发产品特性或提供解决方案，不同项目的复杂程度和技术含量差异较大，相互之间毛利率可比性较低，因此，导致网络安全服务收入营业收入变化率与营业成本变化率存在差异。

（四）关于发行人补充披露“（4）成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比、成本的变化与收入变化的趋势是否配比”、“结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程”的说明

发行人的生产模式及业务流程如下：

发行人嵌入式网关产品有纯软件产品和软硬一体化产品两种形态，其软件均为标准化产品。对于纯软件产品，公司产品研发部门进行软件系统研发，测试部门负责对软件版本进行调试检测无误后将软件系统刻录到光盘等存储介质寄送客户，或保存在公司服务器中由客户自行下载并记录使用数量，由公司提供序列号给客户激活使用。对于软硬件一体化产品，其中硬件设备全部为外购，公司向供应商采购硬件设备后，将软件产品灌装到硬件设备中，通过调试和检测后，交付给客户使用。由于公司的硬件产品标准化程度较高，为提高产品的交

付时效、减少中间运输环节，公司对绝大部分客户采取供应商直运模式，由供应商将公司软件灌装到硬件设备，最终由公司对产品检测合格后对外销售。公司将安全网关能力以虚拟化资源池的形式，融入到通用服务器硬件中，形成虚拟化安全网关产品。由于虚拟化网关技术与服务器底层系统、操作系统、网卡驱动、虚拟化软件等关系紧密，公司将虚拟化网关软件与服务器进行了深度适配与联调，提供软硬件一体化的整机产品，便于客户安装实施，实现对服务器、虚拟网络、云计算业务的安全防护。

安全管理产品包括软件系统或软硬一体化产品两种产品形态，主要采用纯软件方式进行销售，该等产品生产模式及业务流程与嵌入式网关产品类似。如果客户提出需求，需与其他外购硬件整合，则公司在将公司产品与其他外购硬件实施整合后，交付客户验收。

网络安全服务主要包括安全产品技术开发与安全运维服务，其中安全产品技术开发服务系根据客户的个性化需求，在公司主营产品基础上定制开发扩展功能或个性化功能，或按照定制化需求开发产品特性或提供解决方案，公司安全运维服务系利用公司技术优势，为客户网络安全管理系统提供运维服务。

公司采用相对稳健的开发支出资本化政策，软件研发阶段发生的支出直接计入当期损益，软件产品技术成熟以后进入标准化软件批量生产阶段，公司生产软件产品的成本为复制光盘和向硬件灌装软件发生的直接人工。

发行人根据自身生产工艺特征，制订了相应的成本核算办法。

公司采用的成本计算方法包括品种法和订单法。

嵌入式安全网关产品以产品规格型号为计算对象，归集生产成本。该产品有纯软件产品和软硬一体化产品两种形态。公司与标准化软件产品生产过程相关的直接人工金额较小，因此简化处理直接计入营业成本，同时，由于该等人员向硬件灌注软件投入的工时占比远超过复制光盘，因此，在按产品类别分配成本时，全部计入软硬件一体化产品。因此，对于软硬件一体化产品，主要为对应的外购硬件成本，再加上前述软件生产直接人工成本。硬件采用月末一次加权平均法计算发出单价，再根据当月已确认收入的销售数量结转销售成本。对于纯软件产品，受前述简化成本核算的影响，其成本为零。

纯软件形态的安全管理产品成本核算方法同嵌入式安全网关产品。

虚拟化安全网关、需应客户需求提供软硬一体化的安全管理产品按订单（或合同）归集硬件成本。

网络安全服务需要根据客户需求定制，因此按订单（或合同）归集直接人工和其他直接增项费用。

报告期内，公司成本的归集和结转与收入的确认配比一致，成本的变化与收入变化的趋势整体相符。

（五）关于发行人补充披露“（5）成本与费用是否能明确区分，成本与费用的分类是否符合行业惯例”的说明

如前所述，公司的核心产品为标准化软件产品，在技术成熟之后，其生产过程简单，且时间很短，而配套的硬件均根据具体合同要求自外采购，可以明显区别于销售、管理等其他活动，因此，公司的生产成本很容易识别和归集。

公司营业成本由直接材料、直接人工、其他费用组成。其他费用是安全服务业务发生的直接增量费用，包括参与服务项目的开发人员在项目服务期间发生的差旅费。公司各类产品成本构成如下：

产品	直接材料			直接人工	其他费用
	嵌入式安全网关	服务器	可视化设备		
嵌入式安全网关：纯软件产品					
嵌入式安全网关：软硬一体化产品	√			√	
虚拟化安全网关		√			
安全管理产品			√		
网络安全服务				√	√

发行人销售费用是指销售商品和材料、提供劳务的过程中发生的各种费用，包括职工薪酬、差旅及交通、招待费、办公支出、广告宣传费用等。

发行人管理费用是指为组织和管理企业生产经营所发生的各种费用，主要包括职工薪酬、股份支付、租赁物业及相关费用、中介服务费、招待费、差旅费、办公费等。

发行人营业成本、销售费用、管理费用项目构成上，除职工薪酬和差旅及交通，其他项目均根据性质即可明确区分。发行人建立了相应的管理制度，按人员分工以合理归集和分配职工薪酬和差旅及交通费用。报告期内发行人成本与费用划分准确，符合行业惯例。

（六）关于发行人说明“说明申报报表与原始报表差异中存在销售费用调整至营业成本的合规性，并说明与成本相关的内控是否完善”的说明

金额单位：万元

项目	2016 年度		
	原始合并财务报表	申报合并财务报表	差异
营业成本	3,759.01	3,764.35	5.35
销售费用	850.15	844.80	-5.35

2016 年度发行人原始合并财务报表将为安全服务项目提供服务的人员薪酬计入销售费用，申报合并财务报表按照收入与成本配比原则将该部分支出调入营业成本。

金额单位：万元

项目	2017 年度		
	原始母公司财务报表	申报母公司财务报表	差异
营业成本	832.31	862.13	29.83
销售费用	940.20	910.37	-29.83

2017 年度发行人在编制母公司财务报表时将为安全服务项目提供服务的人员薪酬计入销售费用，在编制合并财务报表时发现了该项差错并予以调整，但公告的母公司财务报表并未相应作出更正。发行人在编制申报财务报表时对此事项做出了更正。

因为发行人安全服务项目并非常年发生，故发行人未对此类业务设置专门部门，而是在发生该类业务需求时抽调销售部门的技术人员及相关人员提供服务。需要发行人建立的相应的工时统计制度用以实施薪酬考核，但由于与安全服务项目相关的薪酬费用金额并不重大，日常账务处理时，发行人予以简化，直接全部计入销售费用。2018 年度，为进一步提升会计信息质量，发行人改进了相关基础核算工作，根据工时统计结果将有关人员薪酬在销售费用和安全服务成本中合理分摊。截止 2018 年 12 月 31 日，发行人与成本相关的内部控制设计合理并有效运行。

发行人与成本相关的内部控制情况如下：

公司制定了包括《采购与付款管理制度》、《存货管理制度》、《成本费用授权批准制度》、《成本费用预算控制制度》、《成本费用考核办法》、《成本核算管理办法》等在内的一系列与成本相关的内部控制制度。

由于公司销售的产品主要为标准化软件产品或软硬一体化产品，且公司硬件均自外采购，因此由公司自身完成的产品直接生产过程十分简单。公司产品成本的主要项目为直接材料（即硬件设备），因此，公司将硬件采购、验收和成品存货管理作为公司与成本相关的关键内部控制。公司与主要供应商签订框架协议以约定合作模式和定价机制，具体需求则以订单方式提交。按照公司管理流程，销售部门结合客户订单和销售预测提出采购需求，经销售部门、财务部门会同审批，超过一定采购金额的还需报总经理批准，再交由采购部门向供应商发送采购订单；供应商完成生产后公司安排人员进行验收并相应办理结算。对于与新型产品配套的硬件设备，公司将需求技术提交主要供应商，并与其讨论如何有效优化设计以控制采购成本；对于延续生产的产品，公司也会定期与供应商探讨，不断改善工艺提高生产效率

进而降低采购成本。

公司用于软硬一体化产品的硬件设备按规格型号设置明细项目，采用永续盘存制进行管理。每月末，公司存货管理部门与财务部门、商务部门共同对保管于库房的商品实施盘点。公司商务部门紧密跟踪发出商品的物流运输情况和后续客户验收情况，财务部门每月末与商务部门、销售部门共同核对发出商品信息。财务部根据盘点结果、发出商品核对结果和当月销售、发货情况，按加权平均法确定发出单价，计算当月销售产品相关的硬件设备成本和月末发出商品相关的硬件设备成本。

公司设置专门岗位以安排人员实施标准化软件产品的生产，该类人员发生的工资在经人力资源和财务部门共同审核后直接计入营业成本。

公司的网络安全服务需要根据客户需求定制，网络安全服务严格按照合同或订单设置成本核算对象，区分直接材料、直接人工及其他费用（包括参与项目人员的差旅费用等）进行辅助核算。网络安全服务在客户提出需求之后，销售部门征求技术部门意见，共同对项目的技术可行性和经济可行性作出评价，提出初步方案后再报公司管理层逐级审批。公司在与客户反复沟通后确定最终方案后，技术部门指定人员组建项目小组，全程监控小组成员实际工时和进度。财务部门根据最终方案，审核网络安全服务的成本实际支出情况并相应进行账务处理。

（七）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

我们主要执行了如下核查程序：

（1）了解、评价发行人与成本相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

（2）结合对发行人生产工艺、业务流程的了解，评价发行人确定的成本核算方法和程序是否合理；

（3）选取样本，结合合同、订单、工时统计和工资发放记录、验收记录、直接材料（硬件设备）成本分配表等支持性证据，检查发行人成本归集是否准确、完整，成本结转是否与销售收入匹配；

（4）实施实质性分析程序，包括分析毛利率变化、硬件成本变化等，并追查其合理性。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

（1）发行人披露的直接材料的主要构成、采购的可视化设备的具体情况、分产品类型

的营业成本变化与营业收入变化趋势的配比情况、成本归集和结转与收入确认的配比情况符合实际情况；

(2) 发行人成本与费用可以明确区分，发行人成本与费用的分类符合行业惯例，发行人成本可以按照不同产品清晰归类，发行人与成本相关的内部控制设计合理并有效运行，发行人成本归集对象的设置和产品成本确认、计量、结转符合企业会计准则的规定。

27. 报告期内，公司综合毛利率分别为 64.60%、66.15%和 65.88%，总体保持在较高水平。

请发行人：（1）结合嵌入式安全网关和虚拟化安全网关的业务模式，披露两类产品毛利率存在较大差异的原因并论证公司产品在下游客户生产过程的重要性的公司产品的技术先进性；（2）披露安全管理产品的销售内容和成本情况，并说明成本归集的完整性；（3）分产品类型与同行业可比上市公司的毛利率进行对比并就对比情况进行分析。

请保荐机构及申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）结合嵌入式安全网关和虚拟化安全网关的业务模式，披露两类产品毛利率存在较大差异的原因并论证公司产品在下游客户生产过程的重要性的公司产品的技术先进性”的说明

1、嵌入式安全网关和虚拟化安全网关的毛利率差异分析

公司嵌入式安全网关产品及虚拟化网关产品的业务模式一致。公司作为上游软件平台与技术提供商，向行业内各大产品及解决方案厂商销售网络安全软件或交付软硬一体化的网络安全设备。

报告期内，嵌入式安全网关产品及虚拟化网关产品的毛利率列示如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
嵌入式安全网关	73.17%	74.69%	78.51%
虚拟化安全网关	28.75%	25.35%	23.95%

通过上表可知，嵌入式安全网关的毛利率大幅高于虚拟化安全网关，主要是由于嵌入式安全网关及虚拟化安全网关的产品构成不同导致。

嵌入式安全网关产品类型包括纯软件产品及软硬一体化产品，虚拟化网关产品无纯软件产品类型。根据公司的成本归集政策，纯软件产品成本为零，因此纯软件与软硬一体化产品的收入占比直接影响产品的毛利率。

报告期内，嵌入式安全网关的一体化产品销售收入占比分别为 42.28%、49.68%及 51.87%，虚拟化安全网关的一体化产品销售收入占比为 100%。因此，虚拟化安全网关产品收入中对应的硬件成本较高，导致其毛利率较低。

2、论证公司产品在下游客户生产过程的重要性和公司产品的技术先进性

公司的嵌入式安全网关产品及虚拟化安全网关产品均是构成下游客户产品解决方案及整体解决方案中不可或缺的一部分。

公司嵌入式安全网关产品聚焦于应用层可视化安全技术研发，专注在用户识别、应用识别、内容识别、攻击画像、流量分析、行为审计、隧道管理、统计报表等细分专业技术领域，通过提供软件系统、安全引擎、安全模块等软件产品或者将软硬一体化产品，客户在此基础上进行二次开发，帮助客户节省开发周期，快速推出满足市场需求的安全网关产品或解决方案。

虚拟化安全网关的核心产品是虚拟化安全网关软件，其技术先进性在于将安全网关能力以虚拟化资源池的形式，融入到通用服务器硬件，从而弥补了传统硬件形态的安全网关不易于部署的缺陷。公司通过对虚拟化安全网关软件与服务器进行深度适配与联调，为下游客户提供软硬一体化的虚拟化安全网关产品，以实现下游客户产品在服务器、虚拟网络及云计算业务上的安全防护。

（二）关于发行人补充披露“（2）安全管理产品的销售内容和成本情况，并说明成本归集的完整性”的说明

公司安全管理产品主要包括云安全管理产品及网络安全可视化产品两大类。

安全管理产品以纯软件产品为主，软硬一体化产品为辅。报告期内，安全管理产品纯软件产品及软硬一体化产品收入列示如下：

金额单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
纯软件产品	2,450.77	97.28%	1,698.31	64.54%	380.57	100.00%
软硬一体化产品	68.64	2.72%	933.14	35.46%	-	-
合计	2,519.41	100.00%	2,631.45	100.00%	380.57	100.00%

通过上表可知，2016 年及 2018 年安全管理产品的纯软件收入占比均保持较高比例。2017 年纯软件收入占比较低，主要是 2017 年销售给荣之联网络安全可视化产品导致。

根据公司主营业务成本的归集方法，安全管理产品的成本仅含自外采购的软硬一体化产

品中的硬件设备，无人工成本及制造费用，根据发行人业务实质，安全管理产品成本归集完整。公司关于主营业务成本的归集详述参见本问询函第 26 题。

（三）关于发行人补充披露“（3）分产品类型与同行业可比上市公司的毛利率进行对比并就对比情况进行分析”的说明

发行人与同行业可比上市公司虽同属于信息安全领域，但业务类型和产品结构具有一定差异，导致综合毛利率存在一定差异。

公司的网络安全产品与同行业可比公司的安全产品类业务具备可比性。由于可比同行业上市公司年报中披露的安全产品类业务均不包含公司的虚拟化安全网关类产品，因此，为了更准确的体现公司与同行业可比公司对网络安全产品的毛利率对比结果，公司列示的网络安全产品包括嵌入式安全网关产品及安全管理产品两类。

报告期内，公司网络安全产品与可比公司同类产品的毛利率比较情况如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
启明星辰	76.63%	76.89%	78.36%
绿盟科技	78.06%	76.25%	78.48%
深信服	88.46%	88.72%	88.00%
迪普科技	76.42%	79.86%	73.67%
任子行	未披露	未披露	未披露
行业平均	79.89%	80.43%	79.62%
公司	77.99%	76.80%	79.56%

注 1：启明星辰网络安全产品毛利率根据其年报“安全网关”、“安全检测”、“数据安全与平台”项目收入及成本计算求得

注 2：绿盟科技网络安全产品毛利率根据其年报“安全产品”项目收入及成本计算求得

注 3：深信服网络安全产品毛利率根据其招股说明书中的“安全业务”及年报中“信息安全业务”收入及成本计算求得

注 4：迪普科技网络安全产品毛利率根据其招股说明书“网络安全产品”收入及成本计算求得

报告期内，公司网络安全产品的毛利率在 78%左右，同行业可比上市公司安全类业务产品平均毛利率在 79.62%~80.43%，公司网络安全产品毛利率与同行业可比公司基本保持一致。

（四）申报会计师的核查说明

1、申报会计师核查程序

我们主要执行了如下核查程序：

（1）结合收入审计程序，检查发行人收入分类口径是否保持一致、分类数据计算是否

准确；

(2) 结合对发行人生产工艺、业务流程的了解，评价发行人确定的成本核算方法和程序是否合理；

(3) 选取样本，结合合同、订单、工时统计和工资发放记录、验收记录、直接材料（硬件设备）成本分配表等支持性证据，检查发行人成本归集是否准确、完整，成本结转是否与销售收入匹配；

(4) 分析嵌入式安全网关和虚拟化安全网关销售单价、软硬一体产品单位成本的波动是否合理；

(5) 分析嵌入式安全网关和虚拟化安全网关中主要产品结构变化对毛利率的影响；

(6) 分析发行人产品毛利率与同行业可比公司的差异情况。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人披露的嵌入式安全网关和虚拟化安全网关两类产品毛利率原因、安全管理产品的销售内容和成本情况、分产品类型与同行业可比上市公司的毛利率对比分析情况与实际相符；

(2) 发行人安全管理产品的成本归集完整，符合企业会计准则的规定。

28. 报告期内，公司销售费用主要为销售人员的薪酬、差旅及交通费及招待费，合计金额分别 559.31 万元、1,260.46 万元和 1,826.79 万元。

请发行人：（1）结合销售人员人均薪酬情况和公司整体薪酬水平，披露销售人员薪酬考核机制和合理性；（2）结合同行业可比上市公司销售人员薪酬水平分析合理性（3）披露销售人员分类和销售费用归集情况；（4）按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

请发行人结合销售模式和销售人员薪酬情况说明公司营销活动开展的合法合规性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，并结合销售模式和人力资源管理制度说明销售费用的归集过程，并就确认、计量、结转的完整性与合规性发表明确意见；请发行人律师就发行人营销活动的合法合规性发表明确意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）结合销售人员人均薪酬情况和公司整体薪酬水平，披露销售人员薪酬考核机制和合理性”的说明

1、销售人员薪酬及公司整体薪酬情况

公司销售费用中核算的职工薪酬对应人员类别包括市场销售人员、行政商务人员及技术支持人员。报告期内，公司的销售人员（市场销售人员、行政商务人员及技术支持人员）人均薪酬及公司整体人均薪酬水平列示如下：

单位：万元

职工薪酬	2018 年度	2017 年度	2016 年度
公司员工薪酬	4,485.42	3,806.08	2,175.13
销售人员薪酬	1,533.17	1,089.24	464.76
公司员工平均薪酬	24.38	22.39	20.52
销售人员平均薪酬	22.22	20.95	16.60

注：“公司员工薪酬”为应付职工薪酬变动表中的当年度计提金额

报告期内，销售人员及公司员工整体的平均薪酬均呈现增长趋势，与公司业绩变动趋势相匹配。

2、销售人员薪酬考核机制

为激励公司销售人员更好的完成公司设定的业绩目标，公司制定了客观公正、公开透明，以结果导向和管理过程为并重的绩效考核制度。

公司对销售人员的绩效考核主要使用业绩导向的绩效考核方式。部门经理(或直接主管)对销售人员进行直接考核，考核指标主要包括销售人员业绩达标率及日常工作表现情况。部门经理（或直接主管）将初步考核结果提交至分管市场销售的公司副总经理进行复核，并汇总至人力资源部；人力资源部将考核结果反馈给每一位被考核员工，无异议的情况下最终确定最终考核结果。

人力资源部根据销售人员年度考核等级，同时考虑公司整体的业绩完成情况，最终确定销售人员当年度应发奖金标准及次年的薪酬调整标准。公司销售人员的薪酬水平主要受公司整体业绩的完成度、员工个人业绩完成度及其日常工作表现情况影响。因此，销售人员的薪酬水平变动与公司业绩变动情况具有一定的匹配性。

（二）关于发行人补充披露“（2）结合同行业可比上市公司销售人员薪酬水平分析合理性”的说明

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售人员平均薪酬对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
启明星辰	46.29	45.86	43.35
绿盟科技	49.44	42.93	37.34
深信服	39.08	31.05	27.79
迪普科技	23.15	21.44	19.19
任子行	24.70	21.08	16.03
行业平均	36.53	32.47	28.74
公司	22.22	20.55	16.60

数据来源：上述数据来源于同行业可比上市公司的定期报告及招股说明书

与同行业可比上市公司相比，发行人销售相关人员的人均薪酬低于行业平均水平。主要原因系发行人经营模式与同行业可比公司不同导致：

1、发行人“被嵌入与被集成”的经营模式与同行业可比公司不同，公司作为产业链上游的网络安全核心软件提供商，开发新客户或营业收入的增长更多依靠公司产品及技术的领先优势，与同行业上市公司相比，对具有客户资源的销售人员依赖性较小；

2、发行人“被嵌入与被集成”的经营模式决定了公司寻找客户主要通过入选行业内知名网络安全企业的供应商，或者向行业内知名公司推介网络安全产品等方式进行，并不需要大量销售人员进行销售推广，而是由技术支持人员为销售业务提供技术支持；

公司的经营模式导致销售员工工资水平低于直接面对终端市场的同行业可比公司。

（三）关于发行人补充披露“（3）披露销售人员分类和销售费用归集情况”的说明

1、销售人员分类

报告期内，公司销售费用中核算的职工薪酬对应人员类别包括市场销售人员、行政商务人员及技术支持人员。公司销售人员主要负责客户需求挖掘，产品规划、解决方案提供、市场拓展、售前售后技能培训、技术服务及供应链交付等方面的工作。公司销售人员职责具体描述如下：

（1）市场销售人员承担市场开拓、拓展客户、挖掘商品需求及商机，实现产品销售等职责。

报告期内，市场销售人员数量从 2016 年末的 13 人增加至 2018 年末的 26 人，人数逐年增加，主要原因是公司目前处于快速成长期，为满足公司业务高速发展，加快产品及品牌的市场推广，公司逐渐扩大市场开拓力度。2017 先后成立 5 家控股子公司，覆盖区域含北京、

广西、湖北、安徽及河南。为开拓新的客户群体，公司市场销售人员逐渐数量增加。

(2) 行政商务人员负责公司产品及品牌推广，协助进行合同审查、订单处理与销售统计，负责协调收款与发货、退换货事项，提供销售中的商务支持。

2017 年开始公司设立子公司数量增加，为了拓展子公司所在地的销售市场，销售相关的行政商务人员数量相应增加。

(3) 技术支持人员主要负责销售售前及售后的技术支持。具体职责包括对规划产品的需求分析、设计、开发和测试阶段性过程进行指导和监控，保证产品满足市场需要，获得良好的收益；挖掘、收集和分析客户反馈，对产品改进提出建议，提供和推广公司产品行业解决方案；配合市场销售人员完成与客户的技术交流、方案编写、参与投标，以及为客户提供全方位的技术支持和帮助。

随着公司业务规模的不断扩大，技术服务部人员逐年增加，与公司的业务发展状况相匹配，人员数量变动具备商业合理性。

2、销售费用的归集

报告期内，公司销售费用的归集范围包括为市场销售人员、行政商务人员及技术支持人员的人工成本及办公支出费用、为销售业务发生的差旅交通费及招待费、公司为推广产品技术及公司品牌发生的广告宣传费等。

公司将承担与销售业务相关职能的人员人工成本归集计入销售费用。包括承担市场开拓、拓展客户、挖掘商品需求及商机，实现产品销售等职责的市场销售人员；负责公司产品及品牌推广，协助进行合同审查、订单处理与销售统计，负责协调收款与发货、退换货事项，提供销售中的商务支持的行政商务人员；挖掘、收集和分析客户反馈，对产品改进提出建议，提供和推广公司产品行业解决方案；配合市场销售人员完成与客户的技术交流、方案编写、参与投标，以及为客户提供全方位的技术支持和帮助的技术支持人员。销售费用中人工成本归集准确。

销售相关人员的人工成本,包括工资、奖金、社保公积金、员工福利保险费；差旅及交通费包括销售相关人员为市场开拓发生的相关出差费用,包括过路费、燃油费、市内交通费、长途交通费、出差补助费用；招待费包括销售相关人员发生的因销售业务发生的业务招待费用；销售相关人员发生的办公支出包括销售人员业务发生的通讯费补助、办公用品支出、会议费、产品认证费用、设计费等；广告宣传费包括宣传公司产品及品牌推广发生的费用，包括制作广告、宣传册等相关费用。

公司制定了明确的费用报销管理机制，明确费用支付标准及审批权限。公司销售费用归

集准确完整。

（四）关于发行人补充披露“（4）按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证”的说明

区别于同行业可比公司的经营模式，公司坚持定位于做网络安全能力的提供者和技术支持者，选择“被嵌入与被集成”的创新经营模式。在此经营模式下，公司在产业链中的地位隶属“厂商的厂商”，作为上游软件平台与技术提供商，公司的客户主要是行业内知名的产品及解决方案厂商，由客户交付给最终用户。公司该种创新的经营模式，使得公司针对最终用户举行的营销活动较少，发生的相关销售费用较低，因此，报告期内，公司销售费用率低于同行业公司。同时，公司能否获得与客户合作的机会更多依靠公司产品技术先进性，因此，公司偏技术型的销售团队导致销售人员工资水平低于直接面对终端市场的同行业可比公司。

综上，招股书披露的销售费用相关财务会计信息与业务经营信息能够互相印证。

（五）关于发行人说明“结合销售模式和销售人员薪酬情况说明公司营销活动开展的合法合规性”的说明

公司在战略上选择“被嵌入与被集成”，将安全软件直销给各大产品与解决方案厂商，由公司客户交付给政府与企事业单位等最终用户。公司该种不需要面对最终用户的经营模式，使得公司为获取新客户开展营销推广活动较少。

在该销售模式下，公司的客户本身是技术先进型企业，对公司为其提供的产品技术把控更加严格。因此，公司能否获得与客户合作的机会更多的依靠公司产品技术先进性、稳定性等，并非主要依靠销售人员举办的营销推广活动，因此，公司偏技术型的销售团队导致销售人员工资水平低于直接面对终端市场的同行业可比公司。

报告期内，公司以推广自有产品技术，与同行业公司研讨技术为主要目的参与的营销活动主要包括两类：作为参与者参加网络安全行业展会，如报告期内 2017 年及 2018 年均参与的 RSA 信息安全大会；作为活动举办方邀请行业内产品及解决方案厂商参与的行业技术论坛，如可视化网络平安技术论坛（VNSTech）。公司参与及举办的营销活动合法合规。

（六）申报会计师关于“结合销售模式和人力资源管理制度说明销售费用的归集过程，并就确认、计量、结转的完整性与合规性”的核查程序及核查意见

1、申报会计师核查程序

我们主要执行了如下核查程序：

（1）了解、评估公司与职工薪酬相关的关键内部控制的设计，并对其报告期内的运行有效性实施测试；

(2) 在了解贵公司组织结构和岗位设置的基础上，实地观察经营场所，核对公司用于计提销售费用薪酬支出的员工花名册是否真实完整；

(3) 结合公司薪酬政策和相关地方规定，复算销售人员工资、奖金、五险一金等计提是否准确；

(4) 分析报告期内销售人员变动及平均薪酬水平变化是否合理，比较公司销售人员平均薪酬水平与同行业类似岗位薪酬水平是否存在重大差异并追查原因。

(5) 结合审计程序，核查除职工薪酬以外的其他销售费用是否完整、准确。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为：

(1) 发行人披露的销售人员薪酬考核机制、与同行业可比上市公司销售人员薪酬水平的比对分析、销售人员分类和销售费用归集情况均与实际相符；

(2) 发行人销售费用的确认、计量、结转完整，符合企业会计准则的规定。

29. 2016年6月，股权激励实施，该项股权激励分四期行权，其中25%授予后即行权，余下75%分为三期计划，在满足一定业绩指标和个人考核要求后分别于2016年、2017年、2018年各行权25%。参考最近PE增资价格计算，该项股权激励所涉及的股权于授予日的公允价值总额为4,466.00万元，43名骨干员工购买峻盛投资出资额的价款为732.90万元。公司根据各年度相关业绩和个人考核情况，确定2016年12月31日、2017年12月31日和2018年12月31日的每期激励计划可行权权益工具的最佳估计，参考授予日最近PE增资价格计算股份支付公允价值，分别确认2016年度、2017年、2018年度股份支付金额为2,336.29万元、961.87万元和335.45万元。2016年至2018年业绩指标均已完成，本次股权激励计划已经实施完毕。

请发行人：(1) 明确披露股权激励的具体权益工具；(2) 列表披露历次确认股份支付对应的约定条件达成的情况；(3) 列表披露“最近PE增资价格”的情况，分析相关价格是否公允；(4) 披露股份支付对应经常性损益或非经常性损益的情况，并分析是否符合《企业会计准则》的规定。

请发行人说明在股转系统挂牌期间的股份支付会计处理情况，并说明是否存在异常、是否受到相关监管关注或处罚。

请发行人严格按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问题11和问题12的要求撰写招股说明书相关内容。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）明确披露股权激励的具体权益工具”的说明

2016年3月，公司决定通过石河子市峻盛股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称峻盛投资）对43名骨干员工实施股权激励，制定了《北京安博通科技有限公司股权激励方案》。2016年6月，股权激励方案实施，峻盛投资全体合伙人一起签署了《石河子市峻盛股权投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》，约定43名被激励对象需要遵守《北京安博通科技有限公司股权激励方案》。

该项股权激励的具体权益工具为峻盛投资的合伙份额。实施该项股权激励时，峻盛投资持有发行人的股权20%，被激励对象通过持有峻盛投资合伙份额可以间接享有与发行人股权相关的受益权利。该项股权激励分四期行权，其中25%授予后即行权，余下75%分为三期计划，在满足一定财务业绩指标和个人考核要求后分别于2016年、2017年、2018年各行权25%。

（二）关于发行人补充披露“（2）列表披露历次确认股份支付对应的约定条件达成的情况”的说明

2016年6月实施的股权激励对应的约定条件及完成情况如下：

金额单位：万元

项目	业绩条件			服务期限	约定条件是否达成
	安博通收入	安博通净利润(万元)	个人绩效考核评级		
授予即行权的25%	不适用	不适用	不适用	不适用	是
满足2016年度业绩指标和考核要求后行权的25%	9,300	2,800	不低于C	2016年7月1日至2016年12月31日	是
满足2017年度业绩指标和考核要求后行权的25%	14,000	3,800	不低于C	2016年7月1日至2017年12月31日	是
满足2018年度业绩指标和考核要求后行权的25%	19,000	5,250	不低于C	2016年7月1日至2018年12月31日	是

注：在计算安博通净利润指标时，需扣除股份支付的影响。

（三）关于发行人补充披露“（3）列表披露“最近PE增资价格”的情况，分析相关价格是否公允”的说明

距离2016年6月股份激励的最近PE增资为2016年3月，该次增资有两个股东对安博通进行增资，增资情况如下：

金额单位：万元

增资股东名称	增资金额	本次增资取得的安博通股权比例 (%)
深圳市和辉财富投资企业 (有限合伙)	2,800	7
深圳市中艺和辉股权投资企业 (有限合伙)	1,200	3
合计	4,000	10

注：该次增资前对发行人的整体估值为 36,000 万元，加上本次现金增资的 4,000 万元，增资后发行人的整体估值为 40,000 万元。

该次增资的两个股东与发行人在交易前不存在关联关系，此项交易系两个股东在实施审慎尽职调查之后，按正常商业条件与发行人自愿达成，因此交易价格公允。

该次增资距离实施股权激励时间仅差三个月，且此期间发行人业务、市场等均未发生重大变化，因此，发行人参考该次增值后发行人的整体估值，计算与股权激励相关的股份支付金额。

（四）关于发行人补充披露“（4）披露股份支付对应经常性损益或非经常性损益的情况，并分析是否符合《企业会计准则》的规定”的说明

发行人于 2016 年 6 月实施的股权激励实际包括四个股份支付计划，其中授予即行权的 25% 不要求被激励员工继续提供服务，主要是对其过去服务的补偿，该事项具有偶发性特征，为真实、公允地评价公司当期经营成果和获利能力，将与其相关的金额作为非经常损益处理；余下三个股份支付计划均为换取被激励员工未来服务而设计，因此影响金额全部计入经常性损益。

（五）关于发行人说明“在股转系统挂牌期间的股份支付会计处理情况，并说明是否存在异常、是否受到相关监管关注或处罚”的说明

发行人在股转系统公告的 2016 年度报告中，没有披露 2016 年 6 月实施的股份支付进行会计处理。2018 年 3 月 16 日，发行人董事会审议通过了《关于公司会计差错更正及追溯调整的议案》。公司监事会认为：本次会计差错更正符合《企业会计准则》及国家相关法律法规的规定，能够更加谨慎、准确的反映公司的实际财务状况，同意本次会计差错更正事项。发行人独立董事亦发表意见，认为：公司此次对前期会计差错的更正处理，更谨慎地反应了公司实际经营情况和财务状况，对差错的会计处理符合《企业会计准则第 28 号-会计政策、估计变更和差错更正》及相关规定；董事会关于该差错更正事项的审议和表决程序符合法律、法规等相关制度的要求。

2018 年 3 月 19 日，发行人公开发布《关于前期会计差错更正及追溯调整的公告》，在

公告中说明了此次股份支付的会计处理情况；2018年4月9日发行人股东大会审议通过了此次前期差错更正及追溯调整。

发行人此次前期差错更正按照公司治理制度履行了必要的审批程序，也并未因此受到相关监管关注或处罚。

（六）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

我们主要实施了如下核查程序：

- （1）查阅与股份支付有关的法律文件；
- （2）对相关员工实施访谈，了解股份支付的实施情况；
- （3）检查与股份支付的相关款项支付、收取情况；
- （4）评价股份支付相关参数的确定（如公允价值的计量、可行权权益工具的最佳估计等）是否合理，分析计算股份支付的金额是否准确、会计处理是否适当。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

- （1）发行人股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定；
- （2）发行人就股份支付相关的影响金额在经常性损益和非经常性损益之间的划分合理，符合《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]》的规定。

31.截至2018年12月末，公司拥有研发人员87名，技术支持人员32名，研发人员及技术支持人员合计占员工总数的比例为64.67%。公司的研发费用主要由研发人员的工资、奖金、社会保险费等职工薪酬组成，报告期各期职工薪酬金额占研发费用的比例均在85%以上，其他费用主要为委外技术研发费等。

请发行人充分披露：（1）研发相关内控制度及其执行情况；（2）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应，2018年按项目的研发费用支出金额与研发费用科目金额存在差异的原因；（3）发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据；（4）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理。

请发行人说明：（1）技术支持人员的相关费用是否在研发费用中核算，若是，请分析并披露具体情况及会计处理合规性；（2）研发费用与收入、销量等的量化关系；（3）研发费用的确认依据、核算方法；（4）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生

产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关；（5）研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答7的相关要求进行核查，并发表明确意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）研发相关内控制度及其执行情况”的说明

为有效管理研发项目、对研发费用进行准确核算，公司制定了《研发项目管理制度》、《设计开发程序控制制度》和《研发费用管理制度》。公司产品研发须经过市场调研、立项、设计、开发、测试、验收与发布等几个阶段，具体流程为：由产品部根据市场调研结果提出研发需求，由研发部拟定项目计划书，经产品管理委员会审批，报公司执行总裁批准后立项，立项后由研发部会同财务部编制项目预算，由研发部具体组织实施并对研发全流程进行跟踪管理，产品管理委员会组织验收，再由产品部发布产品。

公司财务部对研发费用的实际支出情况进行审核和记录，以确保对研发费用的准确核算。公司按研发项目设立明细账归集相关项目研发支出，并按费用性质进行明细核算。

（二）关于发行人补充披露“（2）研发费用的归集对象、是否与研发项目对应，2018年按项目的研发费用支出金额与研发费用科目金额存在差异的原因”的说明

公司在研发活动实际已发生、与研发活动直接相关的支出已发生时，确认研发费用。公司确认研发费用的相关证据包括：研发项目计划书、研发人员清单、研发人员工时统计表、研发人员工资薪金分配表及发放记录、无形资产与固定资产的摊销折旧分配表、委外研发合同及结算与付款记录等。

公司按研发项目设立明细账归集相关项目研发支出，并按费用性质进行明细核算。考虑到研究与开发阶段的划分、是否符合资本化条件等需要引入管理层重大判断，且项目开发最终能否成功用于市场需求、技术进步等多项因素影响存在固有的不确定性，因此，公司采用稳健的处理方式，将研发支出直接计入当期费用。

公司按研发项目归集研发费用。2018年按项目的研发费用支出金额与研发费用科目金额存在差异的原因是按项目披露的研发费用支出有误，已予以更正。

（三）关于发行人补充披露“（3）研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致；并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据”的说明

公司进行的研发活动主要是服务标准化软件的生产，产品形成之后，只需拷贝复制即可

用于出售。公司研发阶段的主要支出是项目参与人员薪酬，考虑到研究与开发阶段的划分、是否符合资本化条件等需要引入管理层重大判断，项目开发最终能否成功用于市场需求、技术进步等多项因素影响存在固有的不确定性，因此，发行人采用稳健的处理方式，将研发支出直接计入当期费用。任子行、上海翰讯等上市公司均采用类似处理方法，发行人对研发费用的核算符合行业惯例和《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例分别为 14.91%、17.60%及 13.59%，略低于同行业平均水平。主要原因为：①报告期内，公司与同行业可比公司研发的侧重点不同。公司主要从事软件研究和开发，而可比同行业公司如迪普科技，除软件外，还需要进行硬件产品研发，需要投入相关的硬件研发人员、研发设施和物料消耗等，相应增加了研发支出。②公司的营业收入除来源于纯软件产品以外，还包括与硬件有机整合的一体化产品，扣除硬件价值外，公司研发支出占增值收入的比例为 21.91%、26.5%、20.38%。③2017 年，公司在武汉建立研发中心后，将部分产品线的研发转移到武汉思普陵，由于存在地区工资差，通过区域研发人员结构优化调整，有效降低了人员成本，使得研发费用中职工薪酬占营业收入的比例有所下降。

（四）关于发行人补充披露“（4）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理”的说明

公司研发人员为与研发活动直接相关的员工，公司设立专门的研发部统一管理研发人员，研发人员包括三类，具体职责如下：

序号	研发人员类别	主要职责
1	概要设计和详细设计	将市场侧用户需求转换成具体研发设计，通过产品需求文档、配置规划、功能规范和设计规范等环节文档的输出和评审，以开发任务的形式分解和确定开发阶段所需完成的所有设计细节，以及各个重要里程碑节点的项目进展标准。
2	开发（编码）	由开发人员按照需求文档、设计规范等文档执行具体的开发（编码）工作，在开发功能后，开发人员执行初步的自测，而后提交功能到测试部，等待测试问题反馈，再进行问题解决，直到问题解决完毕；同时，研发还需要按照要求输出各类配置指导、功能设计说明、架构说明等文档。
3	测试	对于开发人员交付的产品，根据项目进度重要里程碑时间节点，执行不同层面的测试工作，例如功能测试、性能测试、稳定性测试、规格测试、异常条件和极限边界值测试、冒烟测试等，最终确定产品达到了需求、设计、开发等各环节的预定标准后，输出配套文档，将产品交付验收。

公司上述三类研发人员的工作均是为了开发用于规模销售的标准化软件新产品，或对原有标准化软件产品进行迭代升级，以及开发可以广泛应用于公司产品的功能模块，而不是针

对单个服务合同提供定制，公司研发人员的界定标准符合行业惯例。

（五）关于发行人说明“（1）技术支持人员的相关费用是否在研发费用中核算，若是，请分析并披露具体情况及会计处理合规性”的说明

公司技术支持人员隶属于销售部门管理，该类人员的具体职责包括对规划产品的需求分析、设计、开发和测试阶段性过程进行指导和监控，保证产品满足市场需要，获得良好的收益；挖掘、收集和分析客户反馈，对产品改进提出建议，提供和推广公司产品行业解决方案；配合市场销售人员完成与客户的技术交流、方案编写、参与投标，以及为客户提供全方位的技术支持和帮助。如遇客户特殊定制需求，技术支持人员也可以组建临时项目小组提供解决方案。该类人员为针对定制需求发生的相关费用支出计入营业成本，余下费用支出全部计入销售费用。

（六）关于发行人说明“（2）研发费用与收入、销量等的量化关系”的说明

公司的研发活动主要分为对新产品的开发与对原有产品的迭代升级。

报告期内，公司投入的新产品研发项目已经部分形成了产品销售，如：2017年投入的安全策略自适应分析与大数据可视化平台项目、策略可视化分析平台的研发项目、基于大数据分析的威胁态势可视化平台项目，共计投入研发费用 180.52 万元，形成的新产品有安博通安全策略可视化自适应分析平台、安博通 SPOS-Trace 网络安全管理平台 V6.0，2018 年销售 103 套，实现销售收入 445.28 万元。

为保持原有产品的技术先进性，报告期内，公司投入了部分研发力量对原有产品实现了迭代升级，促进了公司产品销量的不断提升。公司 2016 年投入的安全网关（AG）系统项目、微信连 wifi 认证系统项目，共计投入研发费用 210.27 万元，实现了对原有产品思普峻网络行为管理与审计系统 V2.0 的迭代升级，该产品 2017 年销售 14395 套，实现销售收入 4,832.22 万元，2018 年销售 13330 套，实现销售收入 4,382.77 万元。

（七）关于发行人说明“（3）研发费用的确认依据、核算方法”的说明

发行人在研发活动实际已发生、与研发活动直接相关的支出已发生时，确认研发费用。发行人确认研发费用的相关证据包括：研发项目计划书、研发人员清单、研发人员工时统计表、研发人员工资薪金分配表及发放记录、无形资产与固定资产的摊销折旧分配表、委外研发合同及结算与付款记录等。

公司按研发项目设立明细账归集相关项目研发支出，并按费用性质进行明细核算。考虑到研究与开发阶段的划分、是否符合资本化条件等需要引入管理层重大判断，且项目开发最终能否成功受市场需求、技术进步等多项因素影响，存在固有的不确定性，因此，发行人采

用稳健的处理方式，将研发支出直接计入当期费用。

（八）关于发行人说明“（4）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关”的说明

公司研发费用的支出范围包括研发人员工资费用、折旧费用、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司研发费用的主要构成为人员薪酬，研发人员与其他员工职能分工明确，不存在工作交叉；公司研发中使用的固定资产与无形资产，均为研发专用，其折旧摊销全部计入研发费用；对于研发费用中的委外项目支出，公司制订了相应的管理制度，在研发部门提出需要之后，选择合格的协作单位，严格按照合同约定开展委外研发活动。综上所述，公司研发费用与其他费用或生产成本均进行了明确区分，研发费用中未包含与研发活动无关的费用。

（九）关于发行人说明“（5）研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况”的说明

报告期内，申报报表中研发费用金额与申请加计扣除的研发费用金额差异情况如下：

金额单位：万元

项 目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发费用账面金额	2,655.37	2,652.84	1,585.22
申请加计扣除的研发费用金额	1,693.25	2,351.74	1,487.22
差 异	962.12	301.10	98.00

研发费用金额与申请加计扣除的研发费用金额差异原因主要为：

- （1）部分亏损子公司未向其主管税务机关申报加计扣除；
- （2）主管税务机关因未向科技部门及时办理合同备案等原因对加计扣除金额进行了调整；
- （3）部分子公司尚未办理 2018 年所得税汇算清缴。

（十）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

我们主要实施了如下核查程序：

- （1）了解、评估发行人与研发活动相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；
- （2）结合发行人员工花名册、研发项目立项情况、研发人员工时统计情况等，检查发行人研发人员界定标准是否合理并保持一贯性；

- (3) 结合公司薪酬政策和相关地方规定，检查研发人员职工薪酬计提是否准确、完整；
- (4) 检查委外研发支出相关的合同、验收结算材料、付款记录等支持性证据；
- (5) 结合收入审计程序，检查报告期新产品销售收入和产品迭代升级金额的统计是否准确、完整；
- (6) 实施实质性分析程序，包括与同行业可比公司对比分析等；
- (7) 检查发行人研发费用加计扣除相关支持性证据和主管税务机关核准情况。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

- (1) 发行人披露的研发相关内控制度及其执行情况、研发费用的归集情况、研发费用与同行业可比公司的差异原因、研发人员的界定标准、研发费用与收入、销量等的量化关系、研发费用加计扣除情况及税务部门对此的纳税调整情况均与实际相符；
- (2) 发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业一致；
- (3) 发行人研发人员的界定标准合理；
- (4) 发行人研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分；
- (5) 发行人技术支持人员相关费用的核算、研发费用的确认依据和核算方法符合企业会计准则的规定；
- (6) 发行人发生的研发费用均与研发活动相关；
- (7) 发行人与研发相关的内部控制制度设计合理并有效运行。

32.2016 年至 2018 年末，公司应收票据及应收账款净额分别为 6,664.16 万元、10,213.17 万元及 14,808.07 万元，占流动资产的比例分别为 56.67%、44.45%和 54.50%。

请发行人：（1）进一步披露应收账款净额占当期营业收入的比例高于行业平均水平的原因、应收账款周转率远低于同行业水平的原因，补充详细分析与同行业可比公司的对比情况，若存在相关风险请做好风险揭示；（2）披露报告期内应收账款超过信用期的情况、报告期内各期应收账款的期后回款情况、回款人情况、是否存在第三方回款；（3）结合期后回款情况分析披露应收账款的坏账准备计提标准是否合理、依据是否恰当、金额是否准确、是否有回收风险，并分析与同行业可比公司存在差异的理由是否充分；（4）披露对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况等，不同企业存在不同信用政策的原因及标准，及报告期内是否存在放宽信用期以促进销售的情况；（5）披露“仅允许少部分客户采用票据支付方式”的具体情况，允许票据支付的客户

的选取标准。

请发行人说明：报告期内发行人的票据结算情况，包括但不限于各类票据结算金额占当期收款或付款金额的比重。

请保荐机构、会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请核查票据的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景，票据背书贴现业务的会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）进一步披露应收账款净额占当期营业收入的比例高于行业平均水平的原因、应收账款周转率远低于同行业水平的原因，补充详细分析与同行业可比公司的对比情况，若存在相关风险请做好风险揭示”的说明

报告期内，公司应收账款净额占当期营业收入的比例与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
启明星辰	61.86%	53.57%	48.02%
绿盟科技	62.63%	61.00%	63.87%
深信服	9.36%	9.98%	8.23%
迪普科技	11.10%	13.93%	20.44%
任子行	39.00%	34.23%	29.79%
行业平均	36.79%	34.54%	34.07%
公司	68.95%	64.28%	60.86%

报告期内，公司应收账款周转率与同行业上市公司对比如下：

公司名称	2018 年度	2017 年度	2016 年度
启明星辰	1.81	2.12	2.46
绿盟科技	1.67	1.72	1.75
深信服	11.76	12.65	12.85
迪普科技	7.91	6.04	5.67
任子行	2.87	3.80	4.15
行业平均	5.20	5.27	5.38
公司	1.69	1.87	2.15

报告期内，公司以上两项数据与绿盟科技没有明显差异，与启明星辰差异不大，与其余 3 家有着较为明显的差异，综合来说，公司应收账款净额占当期营业收入的比例高于行业平均水平、应收账款周转率低于同行业水平，造成这种情况的主要原因是各公司的销售模式差异：

启明星辰销售模式是以直销为主、经销为辅；绿盟科技对于各领域的重点客户，采取直销的方式；深信服以渠道代理销售为主、直销为辅，迪普科技主要采用总代理商先款后货的销售方式，任子行以经销为主。

总体而言，直销占比越高，则应收账款占当期营业收入的比例越高、应收账款周转率越低。

公司客户主要为行业内各大产品及解决方案厂商，客户信用度较高。公司部分信誉良好和未来发展势头强劲的重要客户其终端客户多为政府、金融、企事业单位等，结算周期较长导致该部分客户自身回款延期。考虑到公司与其长期战略合作关系，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户对适当延长付款周期的请求，这也使得公司应收账款净额占当期营业收入的比例高于行业平均水平。

（二）关于发行人补充披露“（2）披露报告期内应收账款超过信用期的情况、报告期内各期应收账款的期后回款情况、回款人情况、是否存在第三方回款”的说明

报告期内应收账款超过信用期的情况： 金额单位：万元

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信用期内	11,005.30	78.95%	7,910.68	80.02%	3,815.83	58.75%
信用期外	2,934.19	21.05%	1,974.97	19.98%	2,678.96	41.25%

公司主要面向行业内各大产品厂商和解决方案厂商，这些客户通常信用度较高，部分信誉良好和未来发展势头强劲的重要客户其终端客户多为政府、金融、企事业单位等，结算周期较长，导致该部分客户自身回款延期，考虑到公司与其长期战略合作关系，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户对适当延长付款周期的请求。

报告期内各期应收账款的期后回款情况如下：

金额单位：万元

日期	年末应收账款余额	2017年度回款	2018年度回款	截至2019年4月末回款	累计回款	累计回款比例
2016年末	6,494.79	6,398.87	69.69		6,468.56	99.60%
2017年末	9,885.64		8,925.81	5.00	8,930.81	90.34%
2018年末	13,939.49			4,450.61	4,450.61	31.93%

报告期内，发行人应收账款均自客户直接回款，不存在第三方回款情况。

（三）关于发行人补充披露“（3）结合期后回款情况分析披露应收账款的坏账准备计提标准是否合理、依据是否恰当、金额是否准确、是否有回收风险，并分析与同行业可比公司存在差异的理由是否充分”的说明

公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

可比公司	6个月以内	7-12个月	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
启明星辰	0.50%	0.50%	8.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
绿盟科技	0.50%	0.50%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
深信服	2.00%	15.00%	30.00%	70.00%	100.00%	100.00%	100.00%
迪普科技	1.00%	1.00%	10.00%	20.00%	100.00%	100.00%	100.00%
任子行	5.00%	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
公司	1.00%	10.00%	30.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述数据来源于同行业可比上市公司的定期报告及招股说明书。

总体来看，与同行业上市公司相比，公司应收账款坏账准备计提比例处于适中水平。公司6个月以内计提比例为1%，低于任子行、深信服，高于绿盟科技、启明星辰；公司7-12个月、1-2年、2-3年、3年以上的应收账款坏账计提比例分别为10%、30%、50%、100%，显著高于同行业上市公司平均水平。公司的坏账准备计提政策较为谨慎，坏账准备计提充分，足以覆盖相关应收账款的坏账风险。

从公司应收账款回款情况来看，截至2019年4月30日，超过3年未收回的款项占比极小，仅占2018年12月31日应收账款余额的0.19%，发行人应收账款账龄结构整体良好。发行人应收账款账龄一年以上的客户，主要为向政府、银行、电信、移动等提供项目集成的优质客户，虽然其对终端客户的结算流程较长，回款较慢，但其终端用户的支付能力较强，坏账风险很小，且这些客户历史回款记录和目前信用状况均表现优良，因此，发行人同意这些客户延缓支付。

（四）关于发行人补充披露“（4）对主要客户具体的信用政策情况，包括但不限于信用额度或授信时间、信用政策执行情况等，不同企业存在不同信用政策的原因及标准，及报告期内是否存在放宽信用期以促进销售的情况”的说明

报告期内各期前五名客户信用政策情况如下：

年度	单位名称	余额	信用期	授信时间	执行情况
2018年	太极股份	2,771.85	不超过6个月	2018年1月	部分合同适当延长
	新华三	2,213.10	不超过3个月	2014年8月	按合同执行
	中网志腾	1,986.20	不超过6个月	2015年10月	部分合同适当延长
	北京安信华科技股份有限公司	1,051.84	不超过3个月	2017年6月	按合同执行

年度	单位名称	余额	信用期	授信时间	执行情况
	任子行	801.89	不超过 6 个月	2018 年 1 月	按合同执行
2017 年	太极股份	1,877.04	不超过 1 个月	2017 年 3 月	按延长后信用期执行
	中网志腾	1,324.78	不超过 6 个月	2015 年 10 月	按合同执行
	新华三	1,114.92	不超过 3 个月	2014 年 8 月	按合同执行
	任子行	706.02	不超过 1 个月	2017 年 6 月	按延长后信用期执行
	广西宝信迪	566.12	不超过 6 个月	2016 年 7 月	部分合同适当延长
2016 年	广西宝信迪	831.13	不超过 6 个月	2016 年 7 月	按合同执行
	中网志腾	721.44	不超过 6 个月	2015 年 10 月	按合同执行
	河南天翼亨通科技发展有限公司	637.26	--	2016 年 11 月	适当延长, 已全额收回
	绿色苹果	612.05	不超过 6 个月	2016 年 11 月	适当延长, 已全额收回
	北京龙腾佳讯科技股份有限公司	602.40	不超过 1 个月	2015 年 10 月	适当延长, 已全额收回

报告期内, 公司综合考虑客户经营规模、行业及区域地位、采购规模、信用情况、战略合作、客户交易习惯等因素, 针对客户逐个制定信用政策; 公司按照信用政策对客户进行等级评定, 对评定等级较低的客户施行严格的信用政策, 对评定等级较高的客户施行相对宽松的信用政策。2017 年公司与太极股份、任子行公司刚开始建立合作, 给予其信用等级较低, 随着合作的开展, 公司与其建立了良好的信任关系, 客户采购规模在 2017 年大幅增长, 经公司审批同意调高了太极股份和任子行的信用等级, 相应的信用期也给予延长。

(五) 关于发行人补充披露“ (5) ‘仅允许少部分客户采用票据支付方式’ 的具体情况, 允许票据支付的客户的选取标准” 的说明

公司与客户主要采用转账方式结算货款, 仅允许少部分客户采用票据支付方式, 且只接受银行承兑汇票, 该结算政策有效防范了信用风险。客户采用票据支付货款时, 公司综合考虑客户公司性质、经营规模、信用状况、票据承兑银行、票据期限、前期合作等情况, 经公司内部审批同意后客户方能采用票据支付方式。报告期内, 发行人取的银行承兑汇票到期后均已正常承兑。

报告期内主要收取票据的客户:

金额单位: 万元

公司名称	报告期内票据金额	占报告期内票据总额比例	备注
迈普通信技术股份有限公司	1,799.80	43.24%	
新华三技术有限公司	1,106.47	26.59%	
北京荣之联科技股份有限公司	522.60	12.56%	
上海博达数据通信有限公司	381.92	9.18%	
中新网络信息安全股份有限公司	116.00	2.79%	
北京星网锐捷网络技术有限公司	68.43	1.64%	

（六）关于发行人说明“报告期内发行人的票据结算情况，包括但不限于各类票据结算金额占当期收款或付款金额的比重”的说明

报告期内发行人的票据结算情况：报告期内发行人共收到应收票据 4,161.97 万元，向供应商背书支付应收票据 151 万元，向供应商开出应付票据 655.92 万元。

票据结算金额占当期收款金额或付款金额的比重：

金额单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	合计	备注
1、销售收款金额	18,605.08	14,411.80	9,349.05	42,365.93	本期收到的货款与应收票据
其中：票据结算金额	1,885.88	1,371.59	904.5	4,161.97	本期收到的应收票据
票据结算金额占销售收款金额的比重	10.14%	9.52%	9.67%	9.82%	
2、采购付款金额	9,079.35	6,035.48	4,986.10	20,100.93	本期支付的货款与票据结算金额
其中：票据结算金额	655.92	151.00		806.92	以应收票据与应付票据支付的货款
票据结算金额占采购付款金额的比重	7.22%	2.50%		4.01%	

（七）关于“请保荐机构、会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请核查票据的取得、转让或背书等是否存在真实的贸易背景，票据背书贴现业务的会计处理是否符合规范，背书或贴现的票据是否符合终止确认的条件，并发表意见”的核查说明

1、申报会计师核查程序：

我们实施的主要核查如下：

（1）结合查阅合同，检查发行人报告期内信用政策执行情况和应收账款是否超过信用期；

（2）检查发行人报告期内及期后客户回款情况；

(3) 检查发行人报告期内接收票据、办理票据背书或贴现、签发银行承兑汇票情况；

(4) 结合分析发行人历史收款情况、对比同行业可比上市公司坏账准备计提政策和估计等，评价发行人坏账准备计提政策和估计的确定是否合理，重新计算发行人坏账准备计提是否准确；

(5) 营业收入、应收账款的其他审计程序，对发行人营业收入、应收账款的增长及相关指标实施实质性分析程序。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

(1) 发行人披露的：“①应收账款净额占当期营业收入的比例高于行业平均水平的原因、应收账款周转率远低于同行业水平的原因；②报告期内应收账款超过信用期的情况、报告期内各期应收账款的期后回款情况、回款人情况、是否存在第三方回款；③应收账款期后回款情况和与应收账款相关的回收风险；④对主要客户具体的信用政策情况；⑤允许票据支付的客户的选取标准。”均符合实际情况；

(2) 发行坏账准备计提标准合理，依据恰当，金额充分；

(3) 发行人票据的取得、转让或背书等均存在真实的贸易背景；

(4) 发行人票据背书贴现业务的会计处理符合企业会计准则的规定；

(5) 报告期内，发行人没有办理票据贴现，发行人背书或银行承兑汇票符合终止确认条件。

33.报告期内，公司存货由库存商品及发出商品构成。期末余额分别为 900.63 万元、1,244.53 万元和 1,431.93 万元。

请发行人：（1）检查招股说明书 245 页表头和表格内容不一致的情况，并确实在招股说明书中披露存货结构及存货跌价准备计提情况；（2）结合发行人产品及产品表现形式情况，披露库存商品的性质及表现形式；（3）结合发行人业务模式和销售模式，披露存在发出商品的原因；（4）分类披露发行人存货库龄情况，可变现净值的确定依据及计算过程，并根据库龄情况分析不计提存货跌价准备理由的充分性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）检查招股说明书 245 页表头和表格内容不一致的情况，并确实在招股说明书中披露存货结构及存货跌价准备计提情况”的说明

公司按照成本与可变现净值孰低原则对期末存货进行减值测试，报告期内，各期末均不存在存货跌价的情况，故未计提跌价准备，存货账面余额与账面价值一致。招股说明书 245 页表头和表格内容不一致的情况已做出调整。

（二）关于发行人补充披露“（2）结合发行人产品及产品表现形式情况，披露库存商品的性质及表现形式”的说明

库存商品中全部为外购的嵌入式网络通信平台。

金额单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年 12 月 31 日
库存商品	1,295.06	649.92	351.10
其中：嵌入式网络通信平台	1,295.06	649.92	351.10
发出商品	136.87	594.6	549.53
合计	1431.93	1244.53	900.63

（三）关于发行人补充披露“（3）结合发行人业务模式和销售模式，披露存在发出商品的原因”的说明

发行人将商品交付给客户需要一定的物流时间，同时发行人确认收入的关键前提是取得客户的验收确认。因此，如下情况下，发行人会存在发出商品：

- ① 发行人已经安排寄出，但仍未送达客户的商品；
- ② 发行人已经安排寄达，但尚未通过客户验收的商品。

（四）关于发行人补充披露“（4）存货库龄情况，可变现净值的确定依据及计算过程，并根据库龄情况分析不计提存货跌价准备理由的充分性”的说明

① 发行人存货库龄情况如下：

金额单位：万元

库龄	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	1,233.05	95.21%	614.55	94.56%	273.08	77.78%
1-2 年	38.51	2.97%	35.37	5.44%	78.03	22.22%
2-3 年	23.50	1.81%				
合计	1,295.06	100.00%	649.92	100.00%	351.10	100.00%

公司一般根据销售订单和市场预测等向供应商发送采购订单，通常存货周转速度较快，库龄较短。对于部分市场需求比较稳定的产品，发行人为及时满足客户送货要求，会适当地安排储备库存，当预测与实际销售出现差异的时候，可能会形成金额较小的库龄超过一年的存货，这些存货一般会在下一年度对外实现销售。

② 可变现净值的确定依据及计算过程

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、

估计的销售费用以及相关税费后的金额。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；企业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。

③ 未计提存货跌价准备理由充分性分析

报告期内，公司库存商品在手订单的覆盖率 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日分别为 97.19%、90.02%、87.57%，无对应销售订单的期末存货一般是根据预测销售需求而储备的市场需求比较稳定的产品。

截止 2016 年 12 月 31 日，发行人期末库存商品在手订单及可变现净值情况如下：

项目	账面余额	预计销售金额	变现费用	可变现净值
库存商品	351.10	486.75	20.49	466.26
其中：有对应订单的存货	341.23	475.88	20.18	455.70
无对应订单的存货	9.87	10.87	0.30	10.56
在手订单覆盖率	97.19%			

截止 2017 年 12 月 31 日，发行人期末库存商品在手订单及可变现净值情况如下：

项目	账面余额	预计销售金额	变现费用	可变现净值
库存商品	649.92	892.27	40.95	851.32
其中：有对应订单的存货	585.06	818.99	38.75	780.24
无对应订单的存货	64.87	73.28	2.20	71.08
在手订单覆盖率	90.02%			

截止 2018 年 12 月 31 日，发行人期末库存商品在手订单及可变现净值情况如下：

项目	账面余额	预计销售金额	变现费用	可变现净值
库存商品	1,295.06	1,691.59	84.90	1,606.69
其中：有对应订单的存货	1,134.12	1,486.56	78.75	1,407.81
无对应订单的存货	160.94	205.03	6.15	198.88
在手订单覆盖率	87.57%			

根据测算，发行人无需计提存货跌价准备。

（五）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

（1）在了解发行人生产工艺和业务流程、实地观察存货保管场所等基础上，对发行人期末库存商品实施监盘；

（2）选取样本，检查发出商品的相关订单、物流记录、期后客户验收记录等支持性证据；

（3）结合查阅账面记录、实地监盘等方法复核存货账龄分析结果；

(4) 结合检查订单价格、销售价格、历史销售费用水平和预测等信息，评价用于计算存货跌价准备的相关参数确定是否合理，重新计算存货跌价准备数据。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

(1) 发行人披露的存货结构及存货跌价准备计提情况、库存商品的性质及表现形式、存在发出商品的原因、存货库龄情况均符合实际情况；

(2) 发行人存货可变现净值的确定依据及计算过程合理准确，发行人存货跌价准备的计提符合企业会计准则的规定。

34.报告期内，公司各期末无形资产净值分别为 198.64 万元、331.47 万元和 584.15 万元，主要为外购研发用计算机软件及软件著作权。

2018 年末，发行人收购收购天津睿邦 100% 股权，合并范围的增加导致新增软件著作权价值 257.05 万元，并新增商誉 187.51 万元。

请发行人：（1）分析并披露无形资产的构成及账面价值变动情况；（2）披露无形资产的计价和入账与依据，是否经过专业机构的评估；（3）内部研发所形成无形资产资本化的会计政策；（4）披露商誉减值的测试方法、报告期内减值测试的结果、不计提减值准备的充分性。

请保荐机构、申报会计师核查并就无形资产计价的准确性、商誉减值准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）无形资产的构成及账面价值变动情况”的说明

报告期内，公司各期末无形资产净值分别为 198.64 万元、331.47 万元和 584.15 万元，主要为外购研发用计算机软件及软件著作权。2018 年末无形资产净值增加 252.68 万元，主要系公司因业务发展需要，收购天津睿邦 100% 股权，该项非同一控制下企业合并导致发行人增加软件著作权价值 116.84 万元。

无形资产的构成及账面价值变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	原值	净值	原值	净值	原值	净值
办公软件	19.68	16.29	5.10	3.26	3.90	2.47

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	原值	净值	原值	净值	原值	净值
研发用软件	407.86	310.81	385.05	328.21	220.00	196.17
睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0	116.84	116.84				
睿邦安通威胁情报服务平台	140.21	140.21				
合计	684.60	584.15	390.14	331.47	223.90	198.64

（二）关于发行人补充披露“（2）无形资产的计价和入账与依据，是否经过专业机构的评估”的说明

公司无形资产按照成本进行初始计量。购入的无形资产，按实际支付的价款和相关支出作为实际成本，发行人办公软件和防火墙管理模块均为自外购入；非同一控制下企业合并形成的无形资产，发行人按购买日的公允价值初始计量，2018年发行人收购天津睿邦取得睿邦安通入侵防御和威胁情报服务平台，其公允价值经过中威正信（北京）资产评估有限公司评估并出具中威正信评报字（2019）第9001号评估报告。

（三）关于发行人补充披露“（3）内部研发所形成无形资产资本化的会计政策”的说明

考虑到研究与开发阶段的划分、是否符合资本化条件等需要引入管理层重大判断，且项目开发最终能否成功受市场需求、技术进步等多项因素影响，存在固有的不确定性，因此，发行人采用稳健的处理方式，将研发支出直接计入当期费用。

（四）关于发行人补充披露“（4）商誉减值的测试方法、报告期内减值测试的结果、不计提减值准备的充分性”的说明

公司期末对与商誉相关的资产组进行了减值测试，首先将该商誉及归属于少数股东权益的商誉包括在内，调整资产组的账面价值，然后将调整后的资产组账面价值与其可收回金额进行比较，以确定资产组（包括商誉）是否发生了减值。

天津睿邦被收购时只有一个形成商誉的资产组。商誉减值测试情况如下：

金额单位：元

项目	睿邦安通
未确认归属于少数股东权益的商誉账面金额①	
包含归属于少数股东权益的商誉账面金额②	1,875,087.06
资产组的账面价值③	2,634,746.82

项目	睿邦安通
包含整体商誉的资产组的账面价值④=②+③	4,509,833.88
资产组预计未来现金流量现值（可收回金额）⑤	4,644,000.00
商誉减值损失（大于0时）⑥=④-⑤	
归属于母公司商誉减值损失⑦	

资产组范围包括组成资产组的固定资产、无形资产等长期资产及其他相关经营性资产。

上述资产组预计未来现金流量现值（可收回金额）利用了中威正信（北京）资产评估有限公司 2019 年 3 月 4 日出具的《北京安博通科技股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的天津睿邦安通技术有限公司资产组可回收价值项目估值报告》（中威正信咨字(2019)第 9001 号）的评估结果。

根据减值测试结果，该项商誉无需计提减值准备。

（五）申报会计师关于“无形资产计价的准确性、商誉减值准备计提的充分性”的核查程序及意见

1、申报会计师核查程序

针对上述事项，我们执行了以下主要核查程序：

- （1）检查外购无形资产合同、交接记录、付款记录等支付性证据；
- （2）对于报告期内发生的非同一控制下企业合并，与发行人、评估机构共同讨论识别被购买方未予账面反映的无形资产的内容和方法，以及估算公允价值的相关输入值；
- （3）实地查看重要无形资产的运行情况；

结合对发行人研发活动的了解、分析同行业可比上市公司开发支出资本化政策等，评价发行人无形资产资本化政策是否合理；

- （4）与发行人、评估机构讨论商誉减值测试所采用的方法、假设和参数，重新计算商誉减值测试数据。

2、申报会计师意见

经核查，我们认为：

- （1）发行人披露的无形资产构成及账面价值变动情况、无形资产的计价和入账与依据均符合实际情况；
- （2）发行人内部研发所形成无形资产资本化的会计政策、商誉减值测试方法和结果符合《企业会计准则》的规定。

36. 2017 年 12 月，武汉思普峻购买了武汉光谷动力节能环保科技园区房产，价值 2,423.50 万元，分别在 2017 年支付 1,216.63 万元，在 2018 年支付 1,206.87 万元；2018 年支付房屋装修款 542.58 万元。截至 2018 年 12 月 31 日，该房产正在装修中，尚未达到使用状态，支付的购房款及房屋装修款均转入在建工程。

请发行人：（1）结合武汉思普峻目前租赁场地面积、自购房产场地面积、人员情况及未来发展规划说明武汉思普峻的主要经营场所，自购房产是否已投入使用；（2）结合房产装修进度和实际使用情况，披露是否存在分批交付、分批投入使用的情形；（3）结合前述情况，披露是否存在延迟转固的情形；（4）披露购置房产和房屋装修款的资金来源和资金去向，所购房产是否可以退回，收款方与发行人及其实际控制人是否具有关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复

（一）关于发行人说明“（1）结合武汉思普峻目前租赁场地面积、自购房产场地面积、人员情况及未来发展规划说明武汉思普峻的主要经营场所，自购房产是否已投入使用”的说明

公司的全资子公司武汉思普峻主营业务为网络安全产品的研发和销售，目前其主要经营场所通过租赁方式取得，武汉思普峻租赁场地面积信息如下：

租赁方	出租人	房屋坐落	建筑面积 (m ²)	用途	租赁期限
武汉思普峻	武汉德瑞祥科技有限公司	武汉市东湖新技术开发区光谷大道 35 号银久科技产业园（二期）5 栋 9 层 03 号	208.93	办公	2018.5.22-2019.5.21

武汉思普峻自购房产场地面积具体信息如下：

序号	房屋坐落	建筑面积 (m ²)	用途
1	武汉市东湖新技术开发区光谷大道 308 号光谷动力节能环保科技企业孵化器（加速器）一期 11 栋 1 层 01 号	1,546.15	办公
2	武汉市东湖新技术开发区光谷大道 308 号光谷动力节能环保科技企业孵化器（加速器）一期 11 栋 2 层 01 室	1,401.61	办公
3	武汉市东湖新技术开发区光谷大道 308 号光谷动力节能环保科技企业孵化器（加速器）一期 11 栋 3 层 01 室	1,091.41	办公

公司所处的行业属于典型的技术密集和智力密集行业，人才是公司竞争成功的根本。截至 2018 年末，武汉思普峻有员工 38 人，其中研发人员 28 人，技术支持人员 6 人，管理及行政人员 4 人；湖北安博通有员工 5 人，其中技术支持人员 2 人，销售人员 3 人。

目前，武汉思普峻作为公司的研发中心，主要从事安全管理产品研发。武汉思普峻今后

将作为公司的研发中心、技术服务中心、员工培训中心、公司品牌形象展示中心以及承担部分销售职能，目前武汉思普峻租赁的场地已不能满足未来发展的需求。购置研发中心房产后，公司可以借助武汉所在地高校众多，网络安全行业人才供给充足的优势，在武汉招聘研发技术人员，扩大研发中心规模，吸引更多具有丰富研发经验的研发人员及优秀毕业生加入，引进和培养更多的网络安全行业专业技术人才，以进一步巩固和扩大公司在国内网络安全行业的优势，提升网络安全产品领域的创新能力和市场份额，帮助公司成为中国网络安全行业的顶尖安全能力提供者。

截至本审核问询函回复出具日，武汉思普峻自购房产仍在装修中，尚未投入使用。

（二）关于发行人补充披露“（2）结合房产装修进度和实际使用情况，披露是否存在分批交付、分批投入使用的情形”的说明

2018年10月30日，武汉思普峻与北京瑞祥佳艺建筑装饰工程有限公司武汉分公司签订《装修工程合同》，委托其对新购置的毛坯办公楼进行装修，工期为120天。武汉思普峻于2018年11月5日取得毛坯房，装修工程于2018年11月16日开工。截至2018年末，武汉思普峻装修工程尚未完工，尚未投入使用。根据施工方出具的《工程延期单》：因施工期间雨水天气影响正常施工及施工过程中产生增项导致工程量增加，装修工程推迟至2019年5月底交付。

武汉思普峻办公楼整体进行装修完成后，将会整体交付并投入使用，不存在分批交付和分批投入使用的情形。

（三）关于发行人补充披露“（3）结合前述情况，披露是否存在延迟转固的情形”的说明

公司严格按照《企业会计准则》的相关规定，在全部装修工程竣工后（家具安装完成后通风的第10天），委托第三方检测机构对工程环保指标室内环境空气进行检测，根据达到可使用状态的验收报告，然后将在建工程转入固定资产。截至2018年末，公司办公楼装修尚未完工，尚未达到可使用状态。

综上，公司在建工程不存在延迟转固的情况。

（四）关于发行人补充披露“（4）购置房产和房屋装修款的资金来源和资金去向，所购房产是否可以退回，收款方与发行人及其实际控制人是否具有关联关系”的说明

公司购置房产和房屋装修资金来自其在股转系统挂牌期间募集资金，截至2018年12月31日，公司与购置房产和房屋装修有关的资金去向如下：

金额单位：万元

序号	收款方	性质	汇款金额
1	湖北大方锦佳置业有限公司	购房款	2,423.50
2	北京瑞祥佳艺建筑装饰工程有限公司武汉分公司	装修费	381.00
3	国家金库武汉市东湖开发区支库	契税及印花税	92.32
4	大振实业（上海）有限公司	空调款	70.12
5	湖南现代德雷工程有限公司武汉分公司	消防工程	6.71
合计			2,973.65

上述收款方与公司、公司控股股东、实际控制人之间不具有关联关系。

根据武汉思普峻与湖北大方锦佳置业有限公司签订的《武汉市商品房买卖合同》，若公司在商品房交付使用之日起一年内不能办理商品房不动产权属证书，出卖人应全额退回购房款并且按照已付房价款的 10% 支付逾期违约金。公司所购房产已于 2018 年 11 月 7 日取得《不动产权证书》，所购房产不可退回。

（五）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序

我们执行的主要核查程序如下：

- （1）检查武汉思普峻租赁合同、自购房产合同、权属证明、交付材料、装修工程合同、结算资料等支持性证据；
- （2）通过查阅相关交易对手工商登记信息等方法，检查是否存在关联关系；
- （3）实地观察武汉思普峻租赁房屋使用情况、自购房产装修进展和目前状况；
- （4）检查武汉思普峻购置房产和房屋装修款的资金来源和资金去向。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

- （1）发行人披露的武汉思普峻的主要经营场所情况、购置房产的装修进度和实际使用情况、购置房产和房屋装修款的资金来源和资金去向均符合实际情况；
- （2）武汉思普峻购置的房产不存在延迟转固的情况；
- （3）武汉思普峻购置房产和房屋装修款的收款方与发行人不存在关联关系。

37.报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额分别为-3,120.24 万元、-2,564.54 万元和 -4,496.64 万元主要系报告期内经营性应收款项增加所致。报告期内经营性应收款项增加额分别为 2,879.96 万元、4,039.15 万元、4,466.67 万元。

请发行人：（1）披露净利润调节为经营活动现金流量的情况；（2）披露报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额均低于净利润的原因及合理性；（3）结合前述差异情况，及经营性应收账款增加、应付账款减少情况，补充分析和披露报告期内业绩增长的合理性。

请发行人说明：（1）发行人是否存在票据贴现，及与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况、是否符合《企业会计准则》的规定；（2）说明公司的付款政策及政策执行情况、供应商给发行人的信用政策情况，并披露报告期内是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）净利润调节为经营活动现金流量的情况”的说明
报告期内，发行人净利润调节为经营活动现金净流量的情况如下：

金额单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
净利润	5,964.39	3,536.88	976.84
加：资产减值准备	226.59	270.48	-8.67
固定资产折旧	77.38	113.97	79.69
无形资产摊销	41.77	33.41	22.39
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失		14.65	
固定资产报废损失	2.28		
财务费用	39.56	26.76	13.94
投资损失			-10.2
递延所得税资产减少	-56.22	-39.34	1.21
存货的减少	-203.15	-343.9	-684.58
经营性应收项目的减少	-4,466.67	-4,039.15	-2,879.96
经营性应付项目的增加	-158.18	1,398.57	345.93
股份支付	335.45	961.87	2,336.29
经营活动产生的现金流量净额	1,803.20	1,934.21	192.89

（二）关于发行人补充披露“（2）报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额均低于净利润的原因及合理性”、“（3）结合前述差异情况，及经营性应收账款增加、应付账款

减少情况，补充分析和披露报告期内业绩增长的合理性”的说明

报告期内，扣除股份支付影响后，发行人经营活动产生的现金流量净额低于净利润主要原因系经营性应收项目的增加和存货的增加大于经营性应付项目增加。

随着发行人经营规模和营业收入的扩大，发行人应收账款与存货余额相应增长，同时，发行人处在成长阶段，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户适当延长付款周期。因此，报告期内发行人经营活动产生的现金流量净额均低于净利润。

2018年末，发行人对主要供应商应付票据相应的保证金余额为655.92万元，票据到期后，银行将该项保证金直接划转至相应供应商，由于该等保证金不属于现金及现金等价物，发行人在支付保证金时将因此导致的现金及现金等价物的减少计入“购买商品、接受劳务支付的现金”，在“净利润调节为经营活动现金净流量的情况”中相应反映于“经营性应收项目的减少”。扣除该项因素影响后，发行人2018年度经营性应付项目增加497.74万元，因此，报告期内，发行人随采购规模扩大对相关主要供应商应付余额整体相应保持增长的趋势。

报告期内，发行人业绩增长主要来源于营业收入的增长并维持较高的产品盈利能力。发行人客户主要面向行业内各大产品厂商和解决方案厂商，这些客户通常信用度较高，部分信誉良好和未来发展势头强劲的重要客户其终端客户多为政府、金融、企事业单位等，结算周期较长，因此需要维持比较充裕的流动资产以用于拓展市场，考虑到公司与其长期战略合作关系，为支持这些优质客户的发展战略，进而实现共赢，公司在确保货款回收风险可控的情况下，接受该等客户适当延长付款周期。

（三）关于发行人说明“（1）发行人是否存在票据贴现，及与票据相关的现金流在现金流量表中的列报情况、是否符合《企业会计准则》的规定”的说明

报告期内，发行人不存在票据贴现情形。

发行人收到的票据如果背书给供应商并不会产生现金流，如果持有至到期日则将承兑收到的金额计入“销售商品、提供劳务收到的现金”。

发行人为购买商品签发银行承兑汇票支付的保证金在票据到期后银行直接通过保证金账户划转给客户，同时将票面金额与保证金的差额部分自发行人基本账户支付予客户，因此发行人将签发银行承兑汇票支付的保证金和票据到期后支付的票面金额与保证金的差额均计入“购买商品、接受劳务支付的现金”。

报告期内，发行人与票据相关的现金流的列报符合《企业会计准则第31号——现金流量表》的规定。

（四）关于发行人说明“（2）公司的付款政策及政策执行情况、供应商给发行人的信

用政策情况，并披露报告期内是否存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况”的说明

报告期内，发行人根据合同或协议约定的付款周期向其支付款项。公司的主要供应商包括两类，一类为软硬一体化产品的硬件设备生产厂家，该等供应商对公司的信用期为2个月，另一类为服务器供应商，公司采用全额预付款方式与其结算。2016年度、2017年度，发行人与供应商结算均通过银行划转，2018年度，开始小规模的对部分主要供应商签发银行承兑汇票。报告期内不存在因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况。

（五）申报会计师核查程序及意见

1、申报会计师核查程序：

我们执行的主要核查程序如下：

（1）结合检查报告期内收取票据、支付票据、票据到期收付款情况及票据背书等内容，复核发行人现金流量表的编制是否准确；

（2）检查报告期内是否存在票据贴现情形；

（3）复核发行人将净利润调节至经营活动现金流量的过程是否合理、准确；

（4）结合收入、应收账款等项目的审计情况，分析报告期内发行人现金流量的变化原因；

（5）通过查阅合同、历史付款记录等，检查报告期内发行人的付款政策及执行情况、供应商给发行人的信用政策情况。

2、申报会计师意见：

经核查，我们认为：

（1）发行人披露的将净利润调节为经营活动现金流量的情况、发行人的付款政策及政策执行情况、供应商给发行人的信用政策情况、发行人报告期内因现金流问题而延迟付款或改变结算方式的情况、发行人不存在票据贴现情况均与实际情况相符；

（2）发行人分析和披露报告期内业绩增长的原因、经营活动产生的现金流量净额均低于净利润的原因均与实际情况相符；

（3）报告期内发行人与票据相关的现金流量在现金流量表中的列报符合《企业会计准则》的规定。

六、关于其他事项

39. 发行人本次拟募集资金 29,774 万元用于“深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资

源池化项目”、“安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目”、“安全应用研发中心与攻防实验室建设项目”。

请发行人披露：（1）募投项目的技术、人力资源储备、募投项目具体的应用领域等，并分析募集资金是否重点投向科技创新领域；（2）募投项目与公司主营业务及未来发展战略的契合关系；（3）量化分析募投项目实施以后，固定资产规模增加，研发支出增长对公司经营业绩的影响，并做有针对性的风险提示；（4）闲置募集资金管理安排、改变募集资金用途的程序以及募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响；（5）募集资金投资方向是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定，是否将会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务的公司。

请发行人：（1）说明发行人已有的核心技术是否足够支持募投项目的建设，分析募投项目建设完成后对发行人主营业务的影响，是否能够提升发行人的技术实力及核心竞争力；（2）结合研发人员的可获得性、发行人人力资源管理制度说明募投项目实施的可行性；（3）说明报告期内围绕战略实施采取的具体措施，并结合业务经营、财务业绩等数据量化分析所采取措施的实施效果，及为实现战略目标未来拟采取的具体措施。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）关于发行人补充披露“（1）募投项目的技术、人力资源储备、募投项目具体的应用领域等，并分析募集资金是否重点投向科技创新领域”的说明

1、募投项目的技术、人力资源储备

公司通过自主研发，形成具有自主知识产权的网络安全系统平台 ABT SPOS，并随着行业趋势和市场需求的变化迭代开发，目前已完整支持国产自主可控芯片各体系架构，支撑从百兆到万兆全系列国产安全网关与安全管理产品商用，可广泛应用于政府与国防领域。

为顺应网络安全行业的发展趋势，公司自主研发的网络安全系统平台 ABT SPOS 在传统数据通信网络、下一代信息网络、云安全、安全可视化、智能安全等方向进行研发投入与产业化。

为了保障研发创新和产品创新落在实处，对市场需求（如行业客户业务安全需求、新产品需求等）、竞争需求、安全本源技术（如漏洞、攻防技术等）进行研究，公司成立了北京和武汉研发中心，并新设天津网络攻防实验室，研发中心及实验室负责公司安全网关和安全管理产品及安全特征库的专项研究与开发，同时积极跟踪国内外最新网络安全技术与发展趋势。

截至 2018 年 12 月 31 日，公司研发人员为 87 人，技术支持人员为 32 人，研发人员及技术支持人员合计占员工总数的 64.67%。公司核心技术人员，均在网络安全行业从业多年，具有丰富的技术研发经验或产品开发经验，段彬为副总经理，负责公司总体的研发工作，其余核心技术人员分别负责各技术或产品领域的研发工作。

2、公司募集资金投向科技创新领域的具体安排

公司依靠自主研发的核心技术开展生产经营，相关核心技术均达到国内先进水平。本次募集资金用于深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目、安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目、安全应用研发中心与攻防实验室建设项目，上述三个项目全部属于科技创新领域。募投项目实施后将进一步提高公司的科技创新能力，提升核心技术水平及竞争力。

对于超募的部分，将用于主营业务，重点投向科技创新领域，不直接投资或间接投资于与主营业务无关的公司。

（二）关于发行人补充披露“（2）募投项目与公司主营业务及未来发展战略的契合关系”的说明

深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目主要通过新增研发测试设备、优化系统软件架构、扩展系统安全防护能力、提升安全检测精度与处理性能，实现对公司自主研发的深度网络安全嵌入系统（ABT SPOS）的全面升级；同时适配虚拟化与云计算环境，支持安全能力虚拟化、资源池化与按需调度，落实虚拟资源池化建设。

安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目将在加强现有的可视化安全管理核心技术研发和配套条件基础上，投入更多的技术资源，加强自主创新力度，在基于大数据的安全分析、机器学习、威胁感知算法建模、安全可视化技术等方面进一步提升并完善安全可视化与态势感知平台。

安全应用研发中心与攻防实验室建设项目以现有研发中心为基础，提升技术研发实力。对网络安全的基础性技术、行业技术发展趋势等进行深入研究，为公司的新产品开发提供强有力的前沿技术支撑，同时加强技术人才储备和培养。

公司专注于网络安全核心软件产品的研究、开发、销售以及相关技术服务，致力于为用户提供完备的产品和解决方案。公司未来将专注于网络安全领域，特别是在安全网关、安全管理与下一代信息网络适用三个细分市场，上述三个募投项目的实施，将进一步巩固和扩大在国内网络安全行业的优势，提升网络安全产品领域的创新能力和市场份额，有助于实现公司发展战略和长远规划。

（三）关于发行人补充披露“（3）量化分析募投项目实施以后，固定资产规模增加，研发支出增长对公司经营业绩的影响，并做有针对性的风险提示”的说明

募投项目建成后，公司固定资产规模将有所增加，公司的净资产规模将大幅增加。本次募集资金投资项目将使公司固定资产增加 11,274.99 万元，其中房屋及建筑物增加 7,288.24 万元，电子设备及办公设备增加 3,986.75 万元，按照公司目前的折旧政策，项目达产后公司年新增折旧费用预计为 988.28 万元。本次募集资金投资项目将购置软件 447.50 万元，按照公司目前的无形资产摊销政策，公司每年将新增无形资产摊销金额 44.75 万元。本次募集资金投资项目建设期间，公司将新增研发费用 12,657.00 万元，募集资金投资项目建设期新增的研发费用，将对项目建设期的经营业绩影响较大。而募集资金投资项目从开始实施至产生预期效益需要一定时间，如果在此期间公司的盈利能力没有大幅提高，公司净资产收益率可能下降。公司存在由于净资产收益率下降引致的相关风险。

（四）关于发行人补充披露“（4）闲置募集资金管理安排、改变募集资金用途的程序以及募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响”的说明

1、披露闲置募集资金管理安排、改变募集资金用途的程序

公司 2019 年第三次临时股东大会审议通过了《北京安博通科技股份有限公司募集资金管理制度》。

对于闲置募集资金使用的具体安排如下：

“第十一条 暂时闲置的募集资金可进行现金管理，其投资的产品须符合以下条件：

- （一）安全性高，满足保本要求，产品发行主体能够提供保本承诺；
- （二）流动性好，不得影响募集资金投资计划正常进行。

投资产品不得质押，产品专用结算账户（如适用）不得存放非募集资金或者用作其他用途，开立或者注销产品专用结算账户的，公司应当在 2 个交易日内报证券交易所备案并公告。

第十二条 使用闲置募集资金投资产品的，应当经公司董事会审议通过，独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见。公司应当在董事会会议后 2 个交易日内公告下列内容：

（一）本次募集资金的基本情况，包括募集时间、募集资金金额、募集资金净额及投资计划等；

（二）募集资金使用情况；

（三）闲置募集资金投资产品的额度及期限，是否存在变相改变募集资金用途的行为和保证不影响募集资金项目正常进行的措施；

（四）投资产品的收益分配方式、投资范围及安全性；

(五) 独立董事、监事会、保荐机构出具的意见。

第十三条 公司以闲置募集资金暂时用于补充流动资金的，应当符合如下要求：

(一) 不得变相改变募集资金用途，不得影响募集资金投资计划的正常进行；

(二) 仅限于与主营业务相关的生产经营使用，不得通过直接或者间接安排用于新股配售、申购，或者用于股票及其衍生品种、可转换公司债券等的交易；

(三) 单次补充流动资金时间不得超过 12 个月；

(四) 已归还已到期的前次用于暂时补充流动资金的募集资金（如适用）。

公司以闲置募集资金暂时用于补充流动资金的，应当经公司董事会审议通过，独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见。公司应当在董事会会议后 2 个交易日内报告证券交易所并公告。

补充流动资金到期日之前，公司应将该部分资金归还至募集资金专户，并在资金全部归还后 2 个交易日内报告证券交易所并公告。”

对于募集资金投向变更的具体安排如下：

“第十九条 公司募集资金应当按照招股说明书或者募集说明书所列用途使用。公司募投项目发生变更的，必须经董事会、股东大会审议通过，且经独立董事、保荐机构、监事会发表明确同意意见后方可变更。

公司仅变更募投项目实施地点的，可以免于履行前款程序，但应当经公司董事会审议通过，并在 2 个交易日内报告证券交易所并公告改变原因及保荐机构的意见。

第二十条 变更后的募投项目应投资于主营业务，重点投向科技创新领域，不得直接或间接投资与主营业务无关的公司。

公司应当科学、审慎地进行新募投项目的可行性分析，确信投资项目具有较好的市场前景和盈利能力，有效防范投资风险，提高募集资金使用效益。

第二十一条 公司拟变更募投项目的，应当在提交董事会审议后 2 个交易日内报告证券交易所并公告以下内容：

(一) 原募投项目基本情况及变更的具体原因；

(二) 新募投项目的基本情况、可行性分析和风险提示；

(三) 新募投项目的投资计划；

(四) 新募投项目已经取得或者尚待有关部门审批的说明（如适用）；

(五) 独立董事、监事会、保荐机构对变更募投项目的意见；

(六) 变更募投项目尚需提交股东大会审议的说明；

(七) 证券交易所要求的其他内容。

新募投项目涉及关联交易、购买资产、对外投资的，还应当参照相关规则的规定进行披露。

第二十二条 公司变更募投项目用于收购控股股东或者实际控制人资产（包括权益）的，应当确保在收购后能够有效避免同业竞争及减少关联交易。

第二十三条 公司拟将募投项目对外转让或者置换的（募投项目在公司实施重大资产重组中已全部对外转让或者置换的除外），应当在提交董事会审议后 2 个交易日内报告证券交易所并公告以下内容：

- (一) 对外转让或者置换募投项目的具体原因；
- (二) 已使用募集资金投资该项目的金额；
- (三) 该项目完工程度和实现效益；
- (四) 换入项目的基本情况、可行性分析和风险提示（如适用）；
- (五) 转让或者置换的定价依据及相关收益；
- (六) 独立董事、监事会、保荐机构对转让或者置换募投项目的意见；
- (七) 转让或者置换募投项目尚需提交股东大会审议的说明；
- (八) 证券交易所要求的其他内容。

公司应充分关注转让价款收取和使用情况、换入资产的权属变更情况及换入资产的持续运行情况，并履行必要的信息披露义务。”

2、募集资金运用对公司财务状况及经营成果的影响

本次募集资金投资项目不会导致发行人经营模式发生变化，不会导致公司与控股股东、实际控制人及其下属企业之间产生同业竞争，亦不会对公司的独立性产生不利影响。本次发行募集资金运用对公司财务和经营状况的影响主要有：

(一) 对净资产和净资产收益率的影响

截至 2018 年 12 月 31 日，归属于母公司股东的每股净资产为 6.65 元/股。本次募集资金到位后，公司净资产及每股净资产将大幅增加，增加公司净资产规模和经营实力，提升公司持续融资的能力和抗风险的能力。但在募集资金到位初期，由于各投资项目处于投入期，尚未产生效益，公司的净资产收益率在短期内有可能会较大幅度的降低。但随着募集资金投资项目的逐步实施，公司的市场竞争力将极大增强，提升公司的盈利能力。

(二) 对公司财务结构的影响

本次发行完成后，公司的资产规模将有所增加，资产负债结构将进一步优化，有助于提

高抗风险能力，增强可持续发展能力。本次募集资金到位后，公司资产负债率将大幅下降。公司防范财务风险的能力将进一步改善，利用财务杠杆融资的能力将进一步提升。

（三）进一步提升公司核心竞争力和盈利能力

本次募集资金投资项目成功实施后，公司将对网络安全产品和技术体系进行全面发展与升级，公司现有的网络安全产品将进一步创新和升级换代，并进一步提高公司服务的能力，公司的核心竞争力得到有效的增强。

本次公司拟投资的募投项目投入使用后，公司的营业收入、净利润也将随之上升，公司的盈利能力得到进一步的加强。

（四）募集资金投资项目新增固定资产折旧、无形资产摊销以及研发支出对公司经营业绩的影响

目前公司的固定资产规模相对较小，若本次募集资金投资项目顺利实施，公司的固定资产规模、研发支出等费用将大幅增长。本次募集资金投资项目将使公司固定资产增加 11,274.99 万元，其中房屋及建筑物增加 7,288.24 万元，电子设备及办公设备增加 3,986.75，按照公司目前的固定资产折旧政策，公司每年将新增固定资产折旧金额 988.28 万元。本次募集资金投资项目将购置软件 447.50 万元，按照公司目前的无形资产摊销政策，公司每年将新增无形资产摊销金额 44.75 万元。本次募集资金投资项目的项目建设期，公司将新增研发费用 12,657.00 万元，募集资金投资项目建设期新增的研发费用，将对项目建设期的经营业绩影响较大。虽然本次募集资金投资项目实施后，公司会产生较大的新增研发支出、固定资产折旧和无形资产摊销。但从长期看，公司本次募集资金投资项目将进一步提高公司产品的功能，丰富公司的产品结构，提升公司的服务能力，公司的市场竞争力将得到明显的增强，并且本次募集资金投资项目建成投产后将陆续产生收益，公司营业收入和盈利水平将显著提升，新增研发支出、折旧及摊销所增加的经营成本将会被新增的销售收入所消化。

（五）关于发行人补充披露“（5）募集资金投资方向是否符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定，是否将会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务的公司”的说明

本次募集资金用于深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目、安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目、安全应用研发中心与攻防实验室建设项目。募投项目的顺利实施将提升公司核心产品的性能，进一步壮大公司的研发团队，提升公司研发能力，形成更强大有力的核心竞争力。

本次募集资金建设投资项目均已获得地方政府主管部门立项备案，本次募集资金投资项

目符合国家产业政策、环境保护、土地管理以及其他法律、法规和规章的规定。

公司募集资金不会直接或间接用于财务性投资或投向以买卖有价证券为主要业务的公司，公司《募集资金管理制度》具体规定如下：

“第九条 公司募集资金原则上应当用于主营业务，重点投向科技创新领域，不得直接或间接投资与主营业务无关的公司。公司使用募集资金不得有如下行为：

（一）除金融类企业外，募投项目为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司；

（二）通过质押、委托贷款或其他方式变相改变募集资金用途；

（三）将募集资金直接或者间接提供给控股股东、实际控制人等关联人使用，为关联人利用募投项目获取不正当利益提供便利；

（四）违反募集资金管理规定的其他行为。”

（六）关于发行人说明“（1）发行人已有的核心技术是否足够支持募投项目的建设，分析募投项目建设完成后对发行人主营业务的影响，是否能够提升发行人的技术实力及核心竞争力”的说明

1、公司已有的核心技术足够支持募投项目的建设

依赖于自身在网络安全领域的技术积累，公司为下游产品与解决方案厂商提供源头技术支持，根据公司核心技术所形成的软件产品已得到众多同行业下游公司的认可；公司自主研发的网络安全系统平台 ABT SPOS 具有较强的适用性，不仅可以应用在互联网与云计算网络中，还可以应用于 IPv6 互联网、工业互联网、视频监控网络、IoT 物联网等下一代信息网络中，同时在国产自主可控的设备网络中也有多种专业用途。公司核心技术人员均从事研发多年，公司现有发明专利及软件著作权均为核心技术人员带领的研发团队取得的成果。

综上，公司已有的核心技术足够支持募投项目的建设。

2、投项目建设完成后对发行人主营业务的影响

募投项目实施后，公司将继续专注于网络安全领域，特别是在安全网关、安全管理与下一代信息网络安全三个重点方向，紧紧把握国家网络安全发展的战略脉搏，密切跟踪未来技术发展趋势和市场需求。本次募投项目建设，将有助于公司产品的升级以及功能的提升，有助于公司核心技术的优化和完善。研发中心的建设将有助于公司继续关注行业前沿，引入更多网络安全领域专业人才加入，丰富公司研发人员储备。通过募投项目建设，公司有助于公司

本次募投项目的建设将完善和优化公司的核心技术，进一步巩固和扩大公司在国内网络

安全行业的优势，提升网络安全产品的创新能力和市场份额，提升公司的技术实力及核心竞争力。

（七）关于发行人说明“（2）结合研发研发人员的可获得性、发行人人力资源管理制度说明募投项目实施的可行性”的说明

截至 2018 年 12 月 31 日，公司研发人员为 87 人，技术支持人员为 32 人，研发人员及技术支持人员合计占员工总数的 64.67%。公司核心技术人员均在网络安全行业从业多年，具有丰富的技术研发经验或产品开发经验，公司成熟的核心研发团队，是本次募投项目顺利实施的基础保障。

本次募投项目所需研发技术骨干人员及管理人员将主要由公司抽调，不足部分通过公开招聘的方式获取。本次募投项目实施地位于北京，网络安全行业人才供给充足，公司可以根据项目建设的需要，引进经验丰富的研发人员，不断完善和提高研发团队的质量，以保障募投项目的顺利实施。

公司具有良好的企业文化，对员工有着较多的人文关怀。随着公司业务规模不断发展，核心技术人员及研发人员的薪资、福利水平稳步提高。对于新招聘研发人员，公司在其上岗前在信息安全开发、测试、认证等方面进行培训，以保证项目高质量建设并保证项目建成后充分发挥效益。

综上，本次募投项目实施具有可行性。

（八）关于发行人说明“（3）报告期内围绕战略实施采取的具体措施，并结合业务经营、财务业绩等数据量化分析所采取措施的实施效果，及为实现战略目标未来拟采取的具体措施”的说明

1、报告期内围绕战略实施采取的具体措施

公司定位于做网络安全能力的提供者、上游软件平台与技术提供商，在战略上选择“嵌入与被集成”策略，以合作的模式将安全软件与服务提供给各大产品与解决方案厂商，由合作伙伴交付给最终用户。一方面，公司不与华为技术有限公司、新华三技术有限公司、启明星辰、绿盟科技等行业内实力较强的专业产品厂商直接竞争，而为上述公司提供软件系统平台、引擎、特征库等技术与服务；另一方面，公司通过与太极股份、中国电信系统集成、荣之联等网络安全解决方案厂商合作，将自身产品应用于客户承接的信息化平台整体项目或网络安全防护体系。

公司注重产业生态的维护，坚持合作为主的经营模式，站在产业链上游进行核心技术与服务输出，该定位发挥了公司自身技术和研发的优势，规避了市场竞争与冲突，积累了一大

批高频次、长周期、大规模重复购买的战略合作伙伴，有利于公司业务高质量的可持续发展。

2、报告期内围绕战略实施采取的具体措施的实施效果

公司持续进行技术研发，随着公司技术实力的增强和知名度的增加，自主研发的网络安全系统平台已成为行业内多家大型厂商安全网关与安全管理类产品所广泛选用的软件平台，公司新增客户不断增加。目前，公司主要客户包括华为技术有限公司、新华三技术有限公司、星网锐捷、卫士通、启明星辰、360网神、任子行、绿盟科技、太极股份、荣之联、中国电信系统集成、迈普通信等知名产品与解决方案厂商，多维度的客户结构为公司发展提供了强劲的源动力。

报告期内，公司通过不断提高研发创新能力、更新迭代既有产品、孵化培育新产品等方式满足客户的市场需求，公司业务规模和盈利能力持续增长。公司营业收入及净利润情况如下：

金额单位：万元

单位：万元项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	19,534.65	29.58%	15,075.63	41.77%	10,633.75
归属于母公司股东的净利润	6,154.96	70.75%	3,604.75	262.07%	995.60
扣除股份支付影响后归属于母公司股东的净利润	6,335.77	43.34%	4,420.04	33.02%	3,322.84

3、为实现战略目标未来拟采取的具体措施

公司坚持以“看透安全，体验价值”为核心技术理念，专注于新一代应用层网络安全和安全大数据分析的产品研发及技术服务，致力于为用户提供先进的产品和解决方案。未来公司将继续专注于网络安全领域，特别是在安全网关、安全管理与下一代信息网络安全三个重点方向，紧紧把握国家网络安全发展的战略脉搏，密切跟踪未来技术发展趋势和市场需求，通过完善和优化自身的技术研发体系及创新机制，进一步巩固和扩大在国内网络安全行业的优势，提升网络安全产品的创新能力和市场份额，努力成为中国网络安全产业的顶尖安全能力提供者。

具体措施如下：

1) 加强技术源头创新能力

公司将培养和引进更多的高层次专业技术人才，提高公司技术研发的广度和深度；持续增加研发投入，优化创新激励机制，加强研发中心建设，加大技术创新能力；构建公司预研队伍，密切跟踪相关领域技术的发展和国内外同行的新技术使用，掌握网络安全行业的技术发展趋势。实现新技术的储备与积累，拓展云安全、物联网和国产化替代等安全领域，占领网络安全行业制高点，保持并扩大公司的技术领先优势，增强公司在网络安全行业的核心竞争力。

公司依托北京研发中心的战略位置，通过海外参会考察调研、与行业主管单位沟通、与科研院所交流等形式强化公司技术研发能力。公司对标欧美发达国家先进技术与应用实践，依托工信部网络安全试点示范项目等创新基础，对前沿技术和关键技术的基础研究进行重点投入。通过建设安全应用研发中心与攻防实验室，继续加大网络安全需求研究、应用研究、事件研究、数据研究力度，以建立产品持续创新的知识源泉和技术驱动力。

2) 增强产品开发工程能力

公司将北京研发中心和武汉研发中心作为重点产品开发双基地，以客户需求为中心，以技术创新为驱动，通过加大投入产品管理团队，持续加强公司产品规划、产品开发和产品管理工作，建立完善的产品迭代开发和升级更新机制。通过严格的产品质量体系和管理流程制度，加强产品鉴定测试力度和强度，进一步增强产品发布的品质和稳定。

在产品方向上，公司将继续跟踪数据通信网络和云计算网络中的新技术和新动向，使得新产品在功能、性能、应用上能够持续满足行业技术需求。同时，公司将产品应用场景向国产自主可控硬件架构、5G 为主导的移动互联网、物联网、视频监控网、工业控制网、工业互联网等新型网络环境扩展，以满足更广泛场景的产品需求。

3) 加大技术与行业解决方案研究力度

在技术原型解决方案层面，公司将继续发挥产业链上游的核心定位，继续加强对于行业共性技术和方案的设计和开发。依托中央网信办、工信部等行业主管单位的要求与指导，在关键信息基础设施保护、网络安全监测预警、网络安全威胁处置、网络安全态势感知等方向输出标准的技术组件与模块，向业内网络安全解决方案厂商和安全服务厂商提供专业的技术解决方案原型。

在行业应用解决方案层面，公司将立足于电子政务、金融网络、运营商网络、能源网络等细分方向，聚焦研究针对上述复杂信息网络的资产管理、安全运维、安全基线管理、网络攻击面管理等专业解决方案，解决大型信息系统中跨部门、跨产品、跨平台、跨数据的安全

管理难题，通过将上述解决方案集成到行业现有安全管理平台中，加强国家关键信息基础设施持续运行的安全保障体系。

4) 强化市场拓展的继承性与扩展性

网络安全产业中的分工将持续精细化与专业化，公司将保持作为核心技术上游厂商的市场定位，通过加强与行业内龙头企业的合作，提升技术创新与服务能力，持续输出与客户整体产品与解决方案相融合的技术，协助客户节省产品开发成本、缩短产品开发周期、提升产品竞争力、保持产品技术先进性。公司将建立更为专业的市场服务团队，提升销售和服务团队的技术水平，进一步树立专业的技术销售形象。

同时，基于向信息通信领域产品厂商的市场服务经验，公司将扩展销售与服务团队规模，进一步拓展解决方案厂商、安全服务厂商、电信运营商、云计算厂商、工业互联网厂商、安防系统与视频监控厂商、物联网厂商等新客户群体，聚焦定位并继承发扬，将核心技术赋能的商业模式向更广泛的市场空间进行复制和扩展。

5) 提升服务能力

公司将完善和优化技术服务体系。组建技术全面、业务精通、沟通能力强的售前服务队伍，以快速把握用户需求，提供准确的网络安全解决方案；规划和建设以用户为核心的服务团队，组建快速响应的售后服务队伍，确保对用户反映问题的及时有效处理；完善质量管理体系，规范产品研发、采购、生产流程，提高产品质量和产能，确保快速交付能力；加强服务实施的标准化，提高服务品质，提升客户服务满意度，形成服务能力上的竞争优势。

6) 加强人才队伍建设

公司将采取内部培养与外部招募相结合的形式来提升和补充公司发展中所需的管理、研发、技术服务及营销人才；内部将建立和完善人才培养机制，制定人才培养计划，在内部充分挖掘和培养所需人才，同时积极引进外部高端人才，满足公司未来可持续发展的需要；完善内部培训机制，加强技术培训、文化培训、职业素质培训，为员工的成长、进步提供良好的平台；完善激励制度，继续实施高校毕业生的人才招聘，建立专业技术研究人员和高级管理人员的引进机制。

7) 完善优化管理体系

公司将完善公司的法人治理结构，优化各级决策机制和运作体系，推动公司管理朝科学化和透明度方向发展；加强培训和考核，提高公司管理层特别是核心团队的管理素质和决策能力；不断完善公司的激励制度，以吸引高素质的职业管理人才加盟，特别是高水平的营销

管理人才；充分利用独立董事、专业管理咨询机构、公众等的资源和力量完善公司的管理体系，以更好地实现科学管理下业务的高效运转。

（九）申报会计师的核查程序及意见

1、申报会计师核查程序

我们执行的主要核查程序如下：

- （1）查阅募投项目可行性研究等相关材料；
- （2）访谈发行人相关人员，了解募投项目相关情况；
- （3）核对发行人披露的募投项目相关信息。

2、申报会计师意见

发行人披露的募投项目相关情况与实际相符。

(本页无正文)



中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



二〇一九年五月六日