

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的第二轮审核问询函的回复

信会师函字[2019]第 ZF131 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）107 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第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）收悉。根据第二轮审核问询函的要求，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、关于第二轮审核问询函“1. 关于发行人对弗兰科是否具有实际控制权

请申报会计师结合该长期股权投资的持有目的，核查发行人长期股权投资可收回金额确定方法是否恰当、资产减值相关会计处理是否谨慎、信息披露是否充分，请评估师说明对弗兰科采用的评估方法、关键假设及评估参数的选取并说明估值的主要依据。请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。”

回复：

（一）结合发行人对弗兰科长期股权投资的持有目的，核查发行人长期股权投资可收回金额确定方法是否恰当、资产减值相关会计处理是否谨慎、信息披露是否充分。

1、长期股权投资的持有目的

公司投资弗兰科主要看中弗兰科的移动通信领域加密业务可能与公司互联网信息安全业务形成板块互补效应，考虑移动安全市场尚处于发展初期，且公司对移动通信加密领域的业务拓展较为陌生，故公司以参股形式进行布局。

当前情况下，发行人将维持现状，保持对弗兰科的长期投资，而不谋求对其的控制权。

未来 2 年内，如果弗兰科的加密业务更多地拓展到发行人所经营的“云、大、物、智”等相关领域，为避免上述情况出现后可能产生的潜在利益冲突，出于保护发行人及公众投资者利益的目的，发行人将商请弗兰科股东同意，通过增资、收购等形式对弗兰科实施控制。否则，发行人将通过转让股权等形式主动将持有弗兰科的投资比例降至 20%以下。

2、对弗兰科长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，资产减值，是指资产的可收回金额低于其账面价值。资产的可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。

发行人对长期股权投资减值测试并确认其可收回金额时，首选弗兰科公司股权近期的交易价格，若近期无交易价格，则采用恰当的估值技术确定其可收回金额，一般以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

3、弗兰科长期股权投资减值测试

报告期各期末，发行人对于弗兰科长期股权投资进行减值测试，具体情况如下：

单位：万元

年份	发行人持有弗兰科的股数(万股)A	每股公允价格 B	可收回金额 C=A*B	账面价值	可收回金额确定依据
2016 年末	500.00	11.00	5,500.00	1,451.10	2017 年 2 月 28 日股东周飞龙将其持有的 1.25%弗兰科股权 12.5 万股以 137.5 万对价转让给王海泉，本次股权转让价格为每股价值 11.00 元
2017 年末	607.88	12.50	7,598.44	2,360.26	2018 年 1 月 12 日股东罗晓伟将其持有的 10%弗兰科股权 125 万股以 1562.5 万对价转让给杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）；浙江华瓯创业投资有限公司将其持有的 7.6%弗兰科股权 95 万股以 1187.5 万对价转让给杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙），上述股权转让价格为每股价值 12.50 元
2018 年末	607.88	7.60	4,620.00	1,883.36	2019 年 3 月 5 日，天津中联资产评估有限责任公司出具了以 2018 年 12 月 31 日为评估基准日中联评报字[2019]D-0013 号的评估报告，根据该评估报告，弗兰科每股评估价值 7.60 元

报告期内，经减值测试，发行人对弗兰科长期股权投资在各期末的可收回金额均大于账面价值，故长期股权投资不存在减值迹象。

（二）申报会计师的核查依据、过程及核查意见

针对以上事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1、了解及评估弗兰科对长期资产减值内部控制设计合理性及执行有效性；
2、了解弗兰科的行业状况、经营情况，获取财务报表，判断该项长期股权投资是否存在减值迹象；

3、获取弗兰科的工商资料、股权转让协议、股权款支付凭证等，分析并判断其股权价值的合理性；

4、获取了天津中联资产评估有限责任公司出具的《杭州安恒信息技术股份有限公司拟长期股权投资减值测试涉及的杭州弗兰科信息安全科技有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（中联评报字[2019]D-0013号），复核了弗兰科长期股权投资减值测试的评估过程；

5、对弗兰科长期股权投资进行减值测试中所做出的关键假设进行分析并判断其合理性；

6、将弗兰科长期股权投资减值准备测试的可收回金额与账面价值进行比较。

经核查，申报会计师认为，发行人长期股权投资可收回金额确定方法恰当、资产减值相关会计处理谨慎、针对弗兰科的减值风险已在招股书进行了充分披露。

二、关于第二轮审核问询函“2. 关于财务内控

首轮问询回复对报告期内公司存在以控制的财务部人员个人卡发放员工薪酬的整改情况进行了说明，并指出“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。

请发行人说明：（1）公司 2016 年、2017 年利用财务部人员个人卡发放员工薪酬是否涉及资金体外循环，个人卡具体资金来源和具体支付对象；（2）上述行为是否影响公司报告期收入、成本的核算；（3）上述行为是否涉及资金被控股股东、实际控制人占用的情况；（4）首轮问询回复中所述“未严格执行到位，有超限额现金支付的情况”是否表明公司财务内控仍存在不规范情形，是否对公司构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。”

回复：

（一）个人卡总体情况

为降低员工个人税负，公司 2016 年、2017 年存在利用财务部人员个人卡发放员工奖金、补贴的情况，报告期内公司个人账户具体为邵*锦（招商银行 622609571301****）、张*芳（招商银行 622609571339****）、楼*通（杭州银行 330105016003937****）（以下统称“个人卡”）。

个人卡名义持卡人邵*锦、张*芳、楼*通均为公司财务人员，其中邵*锦于2016年3月离职，离职前其名下个人卡账户已注销，另外两张卡在公司2017年11月整改过程中已注销。以上个人银行卡之账户密码均交由公司财务人员掌管，个人不知悉该卡密码及账户资金情况。经个人卡名义持卡人邵*锦、张*芳、楼*通确认，该银行卡账户内的资金所有权、账户使用权实际归公司，公司使用上述个人卡的行为跟名义持卡人之间不存在法律纠纷。

公司2016年、2017年内个人银行账户收支情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	收入		支出		期末余额
		公司资金转入	关联方资金拆借归还	发放员工奖金、补贴	关联方资金拆借支出	
2016年	14.21	2,536.91	300.01	1,900.11	640.00	311.02
2017年	311.02	943.00		1,176.13	77.89	
合计	14.21	3,479.91	300.01	3,076.24	717.89	

报告期内，以上个人卡账户由公司统一管理，为了降低员工税负，向员工发放奖金、补贴，资金来源为公司自有资金。同时公司的个人卡与实际控制人范渊（及其控制的公司杭州微络）、董事沈仁妹发生过资金往来。公司不存在利用该账户收取销售货款、支付采购款等情形，不涉及资金体外循环。

（二）公司2016年、2017年利用财务部人员个人卡发放员工薪酬是否涉及资金体外循环，个人卡具体资金来源和具体支付对象；

为降低员工个人税负，2016年、2017年，公司通过财务人员的个人银行账户发放员工奖金、补贴。具体情况如下所示：

单位：万元

报告期个人卡的发生额总体情况			
发生额	2017年12月至今	2017年1-11月	2016年度
通过财务部个人卡转付员工奖金、补贴		1,176.13	1,900.11
占全年净资产比例		2.71%	8.01%
占全年收入比例		2.73%	6.00%

公司在2016年度、2017年度以个人账户发放员工奖金、补贴的金额分别为1,900.11万元、1,176.13万元，占全年净资产比例较低，且逐年下降。

个人卡发放员工奖金、补贴的资金来源均为以发票报销形式获取的公司资金。个人卡支付对象均为公司在册员工，2016年、2017年个人卡发放奖金、补贴分别涉及585人和305人。

个人卡整改情况详见本问题回复之“（五）首轮问询回复中所述“未严格执行到位，有超限额现金支付的情况”是否表明公司财务内控仍存在不规范情形，是否对公司构成重大不利影响”的说明。

公司不存在利用上述个人账户收取销售款、支付采购款等情形，不涉及利用实际控制人或其他方的资金用于为公司代垫成本、费用（薪酬）的情况，不存在资金体外循环。

（三）上述行为是否影响公司报告期收入、成本的核算；

公司不存在利用该个人账户收取销售货款、支付采购款等情形，对报告期内收入的确认不存在影响。

在个人卡的整改过程中，公司按发放奖金、补贴的业务实质对原成本费用进行重分类。对营业成本的重分类影响如下：

单位：万元

项目	2017年	2016年
营业成本重分类金额	-115.61	138.37
营业成本	13,951.96	10,441.62
占营业成本的比重	-0.83%	1.33%

因个人卡流水对应的交易事项，公司对成本费用重分类，2016年、2017年对营业成本的累计影响分别为138.37万元和-115.61万元，占营业成本总额的比例分别为1.33%和-0.83%，对报告期内成本的影响金额和比例均较小。

上述处理对报告期成本费用总额不存在影响，不存在虚增销售收入、虚减成本费用的情况。

（四）上述行为是否涉及资金被控股股东、实际控制人占用的情况；

1、涉及与控股股东、实际控制人资金往来的具体情况

公司控制的员工个人银行卡除用于发放员工奖金、补贴外，还与实际控制人范渊（及其控制的公司杭州微络）发生过资金往来，具体往来情况如下表所示：

单位：万元

债权人	债务人	期间	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
公司	杭州微络	2016年	本金	-	400.00	-	400.00
公司	范渊	2016年	本金	110.00	190.00	300.01	-0.01
公司	杭州微络(注销后,由范渊承担)	2017年	本金	400.00		400.00	
公司	范渊(含杭州微络注销后,债务由范渊承担的400万)	2017年	本金	-0.01	477.89	-	477.88

注：上述资金往来情况已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”中进行了充分披露。

报告期内，范渊通过公司控制的个人卡与公司发生资金往来的具体过程如下：

2016年初，范渊应付公司110万（系2015年12月发生的借款），已于2016年1月及时归还至公司控制的个人卡。

2016年11月因资金临时周转需要，范渊向公司借入190万元（通过公司控制的个人卡转账），并于当月及时将还款转至公司控制的个人卡。

2016年范渊为了避免潜在同业竞争，清理个人对外投资，准备注销杭州微络（业务为软件开发，已处于业务停滞状态），杭州微络注销前尚有部分债务未得到清偿。2016年8月公司提供了400万元（通过公司控制个人卡转账）给杭州微络用于偿债，杭州微络完成工商注销手续。注销后，杭州微络未偿还公司的债务由范渊承担。

2017年，范渊由于资金周转需要，向公司借入77.89万元（通过公司控制的个人卡转账），期末合计应付公司本金477.88万元（含替杭州微络承担的400万元）。

2019年初，范渊已向公司偿还上述全部所欠款项的本金及利息。利息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。

除以上与控股股东、实际控制人的资金往来，2016年初，公司应付董事沈仁妹资金拆借款50万（系2015年12月发生的借款），于2016年12月通过公司控制的个人卡归还沈仁妹。

2、整改措施

为了防范再次出现公司利用个人卡的行为，公司建立了《杭州安恒信息技术股份有限公司防范控股股东及实际控制人占用公司资金管理制度》、《资金管理制度》等多项制度，建立健全了防范机制。公司将严格执行上述制度及《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《公司章程》、《关联交易管理办法》、《独立董事工作细则》等相关制度规定的关联交易表决程序和回避制度，充分发挥独立董事对公司的监督作用。

为保障公司和其他股东的利益，实际控制人范渊已作出以下承诺：“本人已偿还本人及杭州微络报告期内占用安恒信息的资金本金和利息。本人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。”

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》，对公司与范渊的上述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”。

（五）首轮问询回复中所述“未严格执行到位，有超限额现金支付的情况”是否表明公司财务内控仍存在不规范情形，是否对公司构成重大不利影响；

报告期内，超限额现金支付的情况发生在公司个人卡支付员工奖金、补贴的过程中，公司部分发票报销后，提取现金转存个人卡，提取现金额度超过《现金管理暂行条例》的相关规定。报告期内，上述现金支付发票报销款均得到财务负责人审批确认，确保公司资金处于严格控制中。

个人卡具体核查分析详见上述本题（二）“公司 2016 年、2017 年利用财务部人员个人卡发放员工薪酬是否涉及资金体外循环，个人卡具体资金来源和具体支付对象”的说明。

针对上述不规范使用资金的行为，公司及时进行了整改，具体措施如下：

首先，公司管理层已认识到内部控制建设对企业长期发展的重要性，于 2017 年 11 月主动终止个人账户转账行为，所涉及账户均已注销，存放于个人卡内的资金已全部收回。

其次，针对通过个人卡获得薪酬未及时缴纳的个人所得税，在职员工已向当地税务部门主动补交所欠税款，且公司已获取了国家税务局杭州市滨江区税务分局的无违规证明。

第三，公司已严格制定了资金使用管理制度，加强对发票报销及现金支出的控制。并由内审部门定期对公司董事（不含外部董事、独立董事）、监事、高级管理人员、财务部人员的个人银行卡对账单进行检查。

最后，针对上述不规范使用资金的行为，公司相关的董事、监事、高管及财务部主要人员已出具以下承诺：

“本人承诺今后不将个人名下的银行账户提供给公司使用，严格按照公司的资金管理制度申请使用公司资金，严格按照公司的报销管理制度申请费用报销。如违反上述承诺，本人将承担因此造成的一切个别和连带法律责任。”

经整改，公司的资金使用已严格按照资金使用管理制度的规定执行，上述不规范行为未再发生，自 2017 年 11 月整改结束到 2019 年 4 月本次申报前已规范运行超过一年。上述事项对公司不构成重大不利影响。

（六）申报会计师的核查依据、过程及核查意见

针对发行人以控制的财务部人员个人卡发放员工奖金、补贴的行为，申报会计师主要执行以下核查程序：

1、获取并查阅了个人卡银行对账单等资料，核查个人卡的账户名称、卡号、开户时间、停止使用日期以及销户时间等信息，逐一核对发行人个人卡银行流水，对交易对方身份进行详细核查；

2、获取个人卡发放奖金、补贴对应的员工工资表，与个人卡流水进行核对；

3、获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属报告期内的个人银行卡流水，获取发行人出纳报告期内的个人银行卡流水，并对大额资金进行分析核查，与个人卡往来进行勾稽、核查；

4、获取并查阅了税务局出具的完税凭证、代扣代缴个人所得税缴纳凭证，核查发行人代扣代缴个税相关情况；

5、对相关职工执行访谈程序，确认其通过个人卡收到的奖金、补贴及补缴个税情况；

6、获取发票报销明细，核查其与发行人现金日记账、个人卡资金流入的勾稽关系，确认主要流水对应的交易事项均已入账；

7、获取个人卡注销证明、个人卡名义持卡人出具的相关承诺，核查个人卡后续注销等整改情况；

8、获取并查阅了发行人的资金管理内部制度，公司相关的董事、监事、高管及财务部主要人员的承诺文件，核查其内控完善情况；

经核查，申报会计师认为，公司2016年、2017年利用财务部人员个人卡发放员工奖金、补贴的资金来源于公司自有资金，无体外资金用于发放员工奖金、补贴，不涉及资金体外循环。个人卡奖金、补贴的支付对象均为公司在册员工，整改后相关在职员工已补缴个人所得税。公司不存在利用上述个人账户收取销售货款、支付采购款等情形，对报告期收入的确认无影响，公司对成本费用重分类后，对营业成本的影响较小，不存在通过体外资金循环虚增收入、虚减成本费用的情形。公司通过个人卡与控股股东、实际控制人发生资金往来的情况，已经公司董事会、股东大会审议通过，并得到清理及如实披露。

经整改，公司的资金使用已严格按照资金使用管理制度的规定执行，上述使用个人卡的不规范行为未再发生，自2017年11月整改结束到2019年4月本次申报前，已规范运行超过一年。公司的财务内控已不存在不规范情形，因此上述事项不会对发行人构成重大不利影响。

三、关于审核问询函“3. 关于股权激励、委托持股清理

根据首轮问询回复，发行人 2015 年至 2017 年三次股权激励公允价值分别按照同行业同期并购重组市盈率水平、资产评估机构按照收益法对公司的评估结果、最近一期外部投资者入股价格确定。郑赳、冯旭杭、王欣等人系公司监事，通过员工持股平台间接持有发行人股份。针对委托持股清理与规范事项，保荐机构、发行人律师未对 5 名离职员工进行访谈，合计占发行人股份的比例为 0.1144%。保荐机构、发行人律师核查后认为，发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，相关委托持股情形已经彻底清理与规范，不存在争议或潜在纠纷。

请发行人：（1）说明两年内先后三次股权激励确认公允价值方法选择不一的原因及合理性、公司各年确认的股份支付费用及确定依据；（2）说明解除代持过程中范渊向 72 名员工支付 1697.63 万元的计算依据；公司确认的股权激励费用及范渊支付的金额的计算依据，是否考虑了 2016 年至 2019 年间公司估值的变化，解除代持是否存在以范渊向员工的债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持是否存在争议和纠纷；（3）资产评估报告收益法预测数据和公司实际实现收益情况存在的差异情况是否重大；请提交对于立信会计师事务所及银信资产评估有限公司出具资产评估报告的复核报告；（4）参考近期已上市公司确认股权激励费用情况，说明股份激励后大股东持股比例变少而实际支配股份数量变多的情况下，不确认对范渊股权激励费用的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查并发表意见。请申报会计师根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关规定说明针对委托出资及清理会计差错更正对发行人的影响。”

回复：

（一）说明两年内先后三次股权激励确认公允价值方法选择不一的原因及合理性、公司各年确认的股份支付费用及确定依据；

根据企业会计准则及中国证监会发行监管部发布的《首发业务若干问题解答（二）》中关于股份支付确定公允价值的说明，存在股份支付事项的，公司应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。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，如近期合理的投资者入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值。

公司在确定股份支付公允价值时，优先考虑股权激励前后 6 个月内合理的投资者入股价确定公允价值，其次考虑恰当的估值技术确定公允价值，最后考虑同期同行业并购重组市盈率水平，因此公司三次股权激励确认公允价值方法选择不一。

1、2015年股份支付确认公允价值方法选择

2015 年 3 月，公司通过持股平台嘉兴安恒实施股权激励。发行人前次股权变动为重庆麒厚、杭州海邦于 2013 年 10 月增资入股发行人，增资价格为 11.25 元/股；后次股权变动为阿里创投于 2015 年 11 月增资入股发行人，增资价格为 17.40 元/股；鉴于股权激励时点前后 6 个月内无合理的投资者入股价，且股权激励时点上公司未对发行人股权价值进行评估，故公司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。公司估值 4.33 亿元。

2、2016年股份支付确认公允价值方法选择

2016 年 6 月，公司通过持股平台宁波安恒、嘉兴安恒实施股权激励（含委托出资还原部分）。发行人前次股权变动为阿里创投于 2015 年 11 月增资入股发行人，增资价格为 17.40 元/股；后次股权变动为阿里创投、浙江瓯联于 2017 年 9 月将股权转让给上海梦元等 6 名受让方，股权转让价格为 27.00 元/股；鉴于股权激励时点前后 6 个月内无合理的投资者入股价，故参照银信评估出具的股权估值报告（基准日 2016 年 5 月 31 日）来确定本次股份支付公允价值，银信评估确定公司估值 6.34 亿元。

3、2017年股份支付确认公允价值方法选择

2017 年 3 月，公司通过持股平台宁波安恒实施股权激励。发行人前次股权变动为阿里创投于 2015 年 11 月增资入股发行人，增资价格为 17.40 元；后次股权变动为 2017 年 9 月，阿里创投、浙江瓯联将股权转让给上海梦元等 6 名受让方，同日杭州九歌、杭州爵盛、上海梦元及共青城梦元增资发行人，股权转让价格和增资价格均为 27.00 元/股；鉴于股权激励时点前后 6 个月内有合理的投资者入股价，故参照 2017 年 9 月股权转让价格 27.00 元/股确定本次股份支付公允价值，公司估值 15.00 亿元。

4、公司各年确认的股份支付费用金额及确定依据如下：

年份	实施股权激励平台	激励数量 (万股)	公允 价格 (元)	员工平均入 股价格(元)	股份支付金额 (万元)	公允价格确认依据
2015年3月股份 支付	嘉兴安恒	268.90	12.98	2.500	2,818.61	本次股权激励前后6个月内无投资者入股，且未经评估，采用同期同行业并购重组市盈率作为依据。2015年1月，同行业并购重组市盈率水平（18倍），公司估值4.33亿元。
2016年6月股份 支付（注）	宁波安 恒、嘉兴 安恒	423.57	14.09	4.138	4,215.12	本次股权激励前后6个月内无投资者入股，进行了专项评估。2016年5月，银信评估确定公司估值6.34亿元（经天津中联出具复核报告）。
2017年3月股份 支付	宁波安恒	10.00	27.00	4.450	225.50	本次股权激励前后6个月内有投资者入股。根据2017年9月投资者入股价，确定公司估值15亿元。

注：上述股份支付已考虑委托出资还原部分。

（二）说明解除代持过程中范渊向72名员工支付1,697.63万元的计算依据；公司确认的股权激励费用及范渊支付的金额的计算依据，是否考虑了2016年至2019年间公司估值的变化，解除代持是否存在以范渊向员工的债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持是否存在争议和纠纷；

1、支付股份回购款的计算依据

范渊向72名员工支付1,697.63万元用于回购股份（合计回购了628,750股），回购价格为27元/股，对应公司估值15亿。

2、2016年至2019年公司估值的变化

2016年6月，公司通过宁波安恒实施股权激励，根据银信评估的评估结果，当时公司的评估值为6.34亿元（经天津中联出具复核报告）。

2017年9月，安恒有限股东阿里创投与上海梦元等6名受让方签订《股权转让协议书》，同时安恒有限注册资本由5,000万元增至5,555.5556万元，新增注册资本555.5556万元由新股东杭州九歌、杭州爵盛、上海梦元及共青城梦元认缴。此次股权转让及增资的价格均为27元/股，对应投后估值15亿元。

2019年2月，范渊与朗玛十一号（深圳）创业投资中心（有限合伙）等4名受让方签订《股份转让协议书》，约定范渊将其持有的安恒信息部分股份转让予前述股东。按转让价格计算，公司总估值为30亿元。

3、清理委托出资的处理方案的沟通过程，解除代持不存在以债权方式替代员工股份收益权的情形

范渊与员工协商解除出资代持事项时，提供了两种处理方案：一是出资代持显名化，按实际代持份额办理工商登记，隐名合伙人登记为合伙企业合伙人；二是选择按27元/股由范渊回购。两种方案的差异在于，成为合伙人需要遵守法律法规对于所持份额的限售规定（自发行人上市之日起，两个持股平台至少需要限售36个月），如由范渊直接回购，员工即时可以获得股份回购款，考虑到流动性对出资份额估值的影响，回购的价格即27元/股（对应公司估值15亿）在公司最新估值（对应公司估值30亿）的基础上打了折扣。

清理代持事项涉及的员工均自主选择了上述两个方案中的一个。解除代持过程中不存在以债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持不存在争议和纠纷。

发行人实际控制人已就发行人员工激励及委托出资事宜出具《承诺函》确认，“发行人、宁波安恒、嘉兴安恒过往存在的委托持股（出资）、历次变更及其解除事宜不存在纠纷或潜在纠纷。截至目前，发行人、宁波安恒、嘉兴安恒股权（出资）结构清晰，权属分明，真实确定；若因任何第三方就本公司股权激励、委托持股（出资）事宜提出异议并导致公司遭受损失的，本人将予以全额赔偿。”

（三）资产评估报告收益法预测数据和公司实际实现收益情况存在的差异情况是否重大；

银信资产评估有限公司采用收益法对2016年5月31日公司市场价值进行评估，出具了《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），资产评估报告预测数据和公司实际实现数据对比情况如下：

1、营业收入预测数据与实际数据差异

发行人2017年和2018年实际收入分别为43,039.81万元和64,042.08万元。具体情况如下：

单位：万元

业务分类	2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例
网络信息安全基础产品	30,669.33	47.89%	27,034.56	62.81%
网络信息安全平台	14,662.79	22.90%	5,093.40	11.83%
网络信息安全服务	16,295.32	25.44%	9,182.00	21.33%
第三方硬件产品	1,611.42	2.52%	1,196.74	2.78%
其他	803.22	1.25%	533.11	1.24%
合计	64,042.08	100.00%	43,039.81	100.00%

营业收入实际经营数据与预测数据差异情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年
实际经营营业收入	43,039.81	64,042.08
预测营业收入	37,512.24	42,650.02
差异	5,527.57	21,392.06
差异率	12.84%	33.40%

2017 年、2018 年营业收入预测数据均低于实际经营数据，不存在重大差异。差异的主要原因是近两年网络信息安全平台收入规模实现了快速增长，具体情况如下表所示：

单位：万元

业务	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	收入金额	增长率	收入金额	增长率	收入金额
云安全平台产品	3,259.67	317.70%	780.39	490.91%	132.07
大数据安全产品	10,713.48	153.95%	4,218.76	156.80%	1,642.82
物联网平台产品	689.64	631.73%	94.25	379.43%	19.66
合计	14,662.79	187.88%	5,093.40	183.83%	1,794.55

随着云计算和大数据的兴起，发行人 2015 年起陆续开发了针对大数据安全的网络安全态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台等产品，针对云安全的天池云安全管理平台、玄武盾防护系统等网络信息安全平台。

由于较早切入了上述领域，加上雄厚的研发实力及创新能力，很快打开了相关市场，获得了较高的市场占有率，相关收入实现高速增长。

因股份支付评估报告基准日为 2016 年 5 月 31 日，报告日期为 2016 年 12 月 20 日，在评估时点，网络安全态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台等产品、云安全的天池云安全管理平台、玄武盾防护系统等网络信息安全平台尚在市场开拓中，该部分的收入预测较为保守。

2、净利润预测数据与实际数据差异

净利润实际经营数据与预测数据差异情况如下：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年
实际经营净利润	5,488.30	8,348.85
预测净利润	6,009.14	6,854.91
差异	-520.84	1,493.94
差异率	-9.49%	17.89%

净利润实际经营数据与预测数据不存在重大差异，产生差异的主要原因是营业收入实际经营数据和预测数据的差异。

（四）请提交对于立信会计师事务所及银信资产评估有限公司出具资产评估报告的复核报告；

2016 年 5 月 31 日，发行人财务数据未经立信会计师事务所审计。银信资产评估有限公司采用收益法对 2016 年 5 月 31 日公司市场价值进行评估，出具了《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），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《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。

发行人已补充报送天津中联资产评估有限责任公司的评估复核报告。

（五）参考近期已上市公司确认股权激励费用情况，说明股份激励后大股东持股比例变少而实际支配股份数量变多的情况下，不确认对范渊股权激励费用的合理性。

近期已上市公司股权激励中类似的情况较少。经发行人进一步分析不确认对范渊股权激励费用有一定合理性。后续范渊以在嘉兴安恒或宁波安恒持有的合伙份额低价转让给发行人员工用于激励时，将作为股权激励处理并在实施当期确认股份支付费用。例如在嘉兴安恒、宁波安恒设立后，2017 年 3 月发行人实施的第三次股权激励，形式是范渊将持有的宁波安恒合伙份额（折算为发行人的股份为 10 万股）以低于公允价值的价格转让给周丽萍，发行人作为股权激励，并在当期确认股份支付费用 225.50 万元。

假设对实际控制人范渊在嘉兴安恒、宁波安恒持有的份额确认股权激励费用，则将减少发行人 2015 年、2016 年净利润分别为 797.67 万元、754.45 万元，报告

期内 2016 年的合并利润将变为-635.39 万元，对报告期内 2017 年度、2018 年度发行人的合并净利润没有影响。由于公司一次性确认的股份支付作为非经常性损益，上述减少的净利润不影响 2016 年度扣除非经常性损益后归属于母公司的合并净利润。

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。

根据证监会发行监管部发布的《首发业务若干问题解答（二）》中关于股份支付的说明，对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。

根据上述规定，公司在确认股权激励费用时，需考虑两个条件：一是职工和其他方在股份支付交易中是否获得现实利益，二是该现实利益是否基于为公司提供服务而获得的，如同时满足上述条件时，应确认股份支付。

公司实际控制人范渊通过员工持股平台嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份，股权激励实施前后，虽然形式上实际控制人支配股份数量有所增加，但实际控制人因原有股权被稀释，实际的持股比例反而下降（实际上未获得新增股份），范渊由于股权比例被稀释带来的损失超过了低价增资获得的利益，反而丧失了现实利益，因此不同时满足上述两个条件（即获益并提供服务），故公司未确认实际控制人范渊股权激励费用。

发行人实际控制人范渊通过持股平台增资发行人，是否获得现实利益计算如下：

1、2015年实施股权激励是否获益的计算

单位：万元

股东	股权激励实施前注 11				嘉兴安恒增资			股权激励实施后注 21			增资导致各股东享有公司权益公允价值的变动额
	股份 (万股)	持股比例	公司估值	按持股比例享有的权益公允价值	增资成本	增资增加股本	股份(万股)	持股比例	公司估值	按持股比例享有的权益公允价值	
	A	B	C	D=C*B	E	F	G=A+F	H	I=C+增资成本 E	J=I*H	K=J-D-E
范渊直接持股	1,034.80	39.80%		17,222.83			1,034.80	34.49%		15,271.39	-1,951.44
范渊间接持股					190.25	76.10	76.10	2.54%		1,123.07	932.82
小计:	1,034.80	39.80%	43,273.44	17,222.83	190.25	76.10	1,110.90	37.03%	44,273.44	16,394.46	-1,018.62
其他投资者	1,565.20	60.20%		26,050.61	809.75	323.90	1,889.10	62.97%		27,878.99	1,018.62
合计:	2,600.00	100.00%		43,273.44	1,000.00	400.00	3,000.00	100.00%		44,273.44	-0.00

注 1：系范渊在嘉兴安恒增资之前的股份及持股比例。

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额 800 万元，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资入股的稀释影响。

2、2016年实施股权激励是否获益的计算

单位：万元

股东	股权激励实施前				宁波安恒增资 (考虑代持还原)			股权激励实施后			增资导致各 股东享有公司 权益公允价值 的变动额
	股份 (万股)	持股比例	公司估值	按持股比例享有的 权益公允价值	增资成本	增资增加 股本	股份(万股)	持股 比例	公司估值	按持股比例 享有的权益 公允价值	
	A	B	C	D=C*B	E	F	G=A+F	H	I=C+增资成本	J=I*H	
范渊直接持股	1,168.50	25.97%		16,462.93			1,168.50	23.37%		15,309.47	-1,153.45
范渊间接持股	95.12	2.11%		1,340.14	322.38	76.43	171.55	3.43%		2,247.61	585.09
小计:	1,263.62	28.08%	63,400.00	17,803.06	322.38	76.43	1,340.05	26.80%	65,508.88	17,557.08	-568.36
其他投资者	3,236.37	71.92%		45,596.94	1,786.50	423.57	3,659.94	73.20%		47,951.80	568.36
合计	4,500.00	100.00%		63,400.00	2,108.88	500.00	5,000.00	100.00%		65,508.88	-0.00

由上述表格可知，发行人实际控制人范渊在2015年、2016年实施股权激励后，实际控制人的持股比例均有所下降，且实际控制人由于股权比例被稀释带来的损失超过了低价增资获得的利益，股权公允价值金额反而有所下降，2015年、2016年分别丧失权益金额1,018.62万元、568.36万元，因此，公司未对实际控制人范渊确认股权激励费用。

（六）申报会计师对上述问题进行核查并发表意见

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，发行人股份支付涉及的权益工具公允价值选取依据合理，公司各年确认的股份支付费用金额准确、依据充分。

解除代持过程中范渊向 72 名员工支付 1,697.63 万元具有合理的计算依据，公司确认的股权激励费用及范渊支付的金额已考虑了 2016 年至 2019 年间公司估值的变化。解除代持不存在以范渊向员工的债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持不存在争议和纠纷。

资产评估报告收益法预测数据和公司实际实现收益情况存在的差异情况原因合理。

公司实际控制人范渊通过员工持股平台嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份，股权激励实施前后，虽然形式上实际控制人支配股份数量有所增加，但实际控制人因原有股权被稀释，实际的持股比例反而下降（实际上未获得新增股份），范渊由于股权比例被稀释带来的损失超过了低价增资获得的利益，反而丧失了现实利益，因此不同时满足上述两个条件（即获益并提供服务），故公司未确认范渊股权激励费用。假设对实际控制人确认股权激励费用，则减少发行人 2015 年、2016 年净利润分别为 797.67 万元、754.45 万元，由于公司一次性确认的股份支付作为非经常性损益，上述减少的净利润不影响扣除非经常性损益后归属于母公司的合并净利润。

发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（七）根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关规定说明针对委托出资及清理会计差错更正对发行人的影响。

2016 年，公司对 169 名员工实施了一次股权激励，其中委托出资的 128 名员工对应的股权激励费用为 1,741.80 万元，委托出资还原增加 2016 年度管理费用 1,741.80 万元，增加 2016 年度资本公积 1,741.80 万元，该会计差错更正减少了发行人 2016 年净利润 1,741.80 万元，计入了非经常性损益，对扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润无影响。

经核查，申报会计师认为，上述会计差错更正符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，发行人在编制的“原始财务报表与申报财务报表的差异情况说明”中已经对会计差错更正信息恰当披露，申报会计师已对上述差异情况说明进行审核并出具“原始财务报表与申报财务报表差异情况的专项审核报告”。

四、关于第二轮审核问询函“6. 关于经销模式

根据首轮问询回复，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。此外，问询回复说明了中介机构对经销商的核查比例。

请发行人进一步说明：（1）网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）2017年毛利率由上年的73.51%提高至86.48%的原因；（2）网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）2018年毛利率由上年的74.34%降为66.61%的原因；（3）网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）2018年毛利率由上年的95.99%降为85.22%的原因；（4）报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因。

请保荐机构、申报会计师核查，并就公司通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重、通过各种外部证据对渠道最终销售的核查比例、通过各种访谈措施对渠道最终销售的核查比例、获取的最终用户验收报告的签章情况发表意见。”

回复：

（一）网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）2017年毛利率由上年的73.51%提高至86.48%的原因

报告期内，公司网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）收入及毛利率情况如下：

单位：万元

年份	2018年度	2017年度	2016年度
收入	13,502.80	2,374.12	74.81
毛利率	85.18%	86.48%	73.51%

报告期内网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）毛利率分别为73.51%、86.48%及85.18%。2016年毛利率较低，主要原因为：2016年网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）销售规模较小，而2016年有两份安全网关销售合同，由于2016年度安全网关产品采购成本较高，因此上述两份安全网关订单毛利率为42.86%，相对较低，从而拉低了2016年网络信息安全基础产品（渠道-无需发行人安装）整体毛利率。

假设剔除上述两份安全网关销售合同的影响，2016年网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）测算毛利率为84.26%，与2017年不存在较大差异。

（二）网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）2018年毛利率由上年的74.34%降为66.61%的原因

报告期内，公司网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）收入及毛利率情况如下：

单位：万元

年份	2018年度	2017年度	2016年度
收入	5,311.58	2,211.75	788.22
毛利率	66.61%	74.34%	73.40%

在渠道-需要发行人安装模式下，2018年度网络信息安全平台系统毛利率由上年的74.34%下降为66.61%，主要系直接材料成本、人力投入成本占收入比重升高所致。

2017-2018年度，渠道-需要发行人安装模式下销售的网络信息平台系统毛利率、直接材料成本及人力投入成本占收入比重情况具体如下表所示：

单位：万元

年份	收入	毛利率	材料成本 占收入比重	人力投入成本 占收入比重
2018年度	5,311.58	66.61%	19.95%	12.21%
2017年度	2,211.75	74.34%	14.87%	9.56%

1、材料成本占收入比重上升

2018年渠道-需要发行人安装模式下销售的网络信息安全平台系统产品材料成本占收入比重较2017年度增加5.08%，主要系天池云安全管理平台、AiLPHA大数据智能安全平台两类产品材料成本占收入比重增加引起，具体如下表所示：

单位：万元

产品	2018年度			2017年度		
	收入	毛利率	材料成本 占收入比	收入	毛利率	材料成本 占收入比
天池云安全管理平台	598.87	63.23%	27.14%	148.45	76.77%	13.20%
AiLPHA大数据智能安全平台	1,849.86	63.62%	25.24%	727.38	69.37%	19.03%
网络信息安全平台系统合计	5,311.58	66.61%	19.95%	2,211.75	74.34%	14.87%

① 天池云安全管理平台

2018年天池云安全管理平台材料成本占收入比较2017年增加13.94%，主要系公司于2017年首次推出天池云安全管理平台，当年度天池云安全管理平台产品尚处于初级阶段，产品构造相对简单，每笔订单仅配置1台服务器；至2018年，为满足客户更高的性能要求公司推出了更高型号的产品，并相应增加了服务器数量及规格的配置，在单笔订单销售价格相对稳定的情况下，导致材料成本占收入比重明显上升。

② AiLPHA 大数据智能安全平台

2018年AiLPHA大数据智能安全平台材料成本占收入比较2017年增加6.21%。主要系随着AiLPHA大数据智能安全平台销售收入的持续增长、客户群体的不断扩大，为满足客户定制化需求部分项目使用了配置更高的非标配硬件设备，该等设备采购成本较高，从而导致材料成本占收入比重明显提升。

2、人力投入成本占收入比重上升

2018年度，网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）人力投入成本占输入比重较2017年度上升2.65%，主要系当年度态势感知预警平台人力投入成本上升所致：

单位：万元

产品	2018年度			2017年度		
	收入	毛利率	人力投入成本占收入比	收入	毛利率	人力投入成本占收入比
态势感知预警平台	2,142.19	68.59%	16.01%	1,022.23	74.61%	9.96%
网络信息安全平台	5,311.58	66.61%	12.21%	2,211.75	74.34%	9.56%
系统合计						

2018年，态势感知预警平台（渠道-需要发行人安装）人力投入成本上升，主要系当年度确认收入的部分订单定制化程度较高，安装实施难度较大所致。

（三）网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）2018年毛利率由上年的95.99%降为85.22%的原因

报告期内，公司网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）收入及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

年份	2018年度	2017年度	2016年度
收入	2,549.36	72.65	-
毛利率	85.22%	95.99%	-

在渠道-无需发行人安装模式下，2018年度网络信息安全平台系统毛利率由上年的95.99%下降为85.22%，主要原因为：在渠道-无需发行人安装模式下，产品成本主要为材料成本，而2017年度渠道-无需发行人安装模式下销售的平台产品数量及金额较小，且2017年度销售的产品为无材料成本的软件版玄武盾防护系统以及配置较低的AiLPHA大数据智能安全平台基础版产品，材料成本低，导致毛利率较高。2018年度渠道-无需发行人安装模式下平台产品的销售金额初具规模达到2,549.36万元，毛利率水平也趋于合理水平。

2017年度，渠道-无需发行人安装模式下销售的平台产品明细情况如下表所示：

单位：万元

产品	收入	毛利率	材料成本占收入比重
玄武盾防护系统	12.82	100.00%	-
AiLPHA大数据智能安全平台基础版	59.83	95.12%	4.50%
合计	72.65	95.99%	3.71%

(四) 报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因

1、报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入情况

单位：万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
渠道-无需发行人安装模式收入	16,243.17	2,455.54	75.38
其中：网络信息基础类安全产品	13,502.80	2,374.12	74.81
增长率	561.49%	3,157.55%	

2016-2018年，公司渠道模式下无需发行人安装的收入增长较快，2018年度达到16,243.17万元，较2017年度增长561.49%。而报告期内，公司渠道-无需安装模式下收入增长主要来源于网络信息安全基础产品。

2、报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因

2016-2018年，公司渠道-无需发行人安装模式下收入增长主要来源于网络信息安全基础产品。

报告期内，渠道模式下网络信息安全基础类产品收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
渠道-需发行人安装	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%
合计	25,353.69	100.00%	19,504.20	100.00%	14,399.22	100.00%

由上表可知，报告期内公司渠道模式下网络信息安全基础类产品收入分别为 14,399.22 万元、19,504.20 万元及 25,353.69，逐年增长。而由经销商负责安装的销售占比逐年提升，分别为 0.52%、12.17%、53.26%，需要公司负责安装的销售占比逐年下降，分别为 99.48%、87.83%、46.74%。主要原因如下：

(1) 渠道体系调整带来收入增长

公司为了较快的扩大市场覆盖度，提高产品市场渗透率。2017 年下半年公司对渠道体系进行了重整规划，新的渠道政策以“赋能渠道共同成长、共创合作平台”为原则，实施经销商认证体系，要求原有渠道商或新的渠道商需要达到公司的认证条件，才能成为公司认证渠道商。2017 年-2018 年公司认证渠道商分别为 91 家、386 家，增长率 324.18%。

在新的渠道体系下，公司为加大对认证渠道商的扶持力度，将网络信息安全基础类产品中的部分中低端型号重点通过渠道进行推广，由认证渠道商销售。公司自身的销售精力集中在平台类产品及大型项目类产品的市场的拓展。

中低规格的基础类安全产品的主要客户群体是中小企业和区域、地方政府，该类目标市场客户基数大、分布广，利用认证渠道商的本地化资源可以进一步提高产品覆盖面及市场渗透率。

(2) 对认证经销商加强技术培训后，部分原由发行人负责安装的业务现由认证经销商负责

公司加大对渠道的业务扶持、并对渠道人员的售前业务能力、售后实施安装能力进行培训，提升了认证经销商安全产品现场实施安装能力。公司将部分原需公司自己承担安装义务、安装过程相对简单的网络信息安全基础产品，交由认证渠道商负责实施安装。

公司 386 家认证经销商中的 122 家系原与公司持续合作的非认证经销商（经过公司的认证转为公司认证体系下的认证经销商）。公司通过这批经销商在 2017 年销售网络信息安全基础产品且需要公司承担安装义务的收入为 6,156.72 万元，这部分收入反映在公司 2017 年度的渠道模式-需要发行人安装的收入中，公司通过这批经销商在 2018 年销售的收入为 9,880.64 万元（经销商负责安装），反应在公司 2018 年的渠道模式-无需发行人安装的收入中。

综上，因对经销商安装能力的培训，原实施安装能力较弱的经销商加强安装能力后，其经销的产品将主要由其负责实施安装。使得原先在渠道模式-需要发行人安装模式下确认的部分收入，随着这部分经销商具备安装能力后将在渠道模式-无需发行人安装模式下确认收入，即是渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因之一。

(3) 报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快具有合理的原因

在渠道整体销售增长及安装模式转变的共同作用下，2017年-2018年渠道销售模式下无需发行人安装的销售合同金额分别为2,537.35万元、16,730.59万元，增长率559.37%，销售合同数量分别为371个、1,640个，增长率342.05%，增幅较大，使得无需发行人安装的收入快速增加。

(五) 请保荐机构、申报会计师核查，并就公司通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重、通过各种外部证据对渠道最终销售的核查比例、通过各种访谈措施对渠道最终销售的核查比例、获取的最终用户验收报告的签章情况发表意见

1、通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重

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。具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
实现最终销售	35,638.90	23,370.25	16,586.20
渠道收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
占比	97.83%	98.44%	100.00%

2、通过各种外部证据对渠道最终销售的核查比例

对于报告期内渠道模式下最终销售的实现情况，申报会计师核查了对应的最终用户验收报告或项目实施/验收报告（统称验收报告及服务确认单）、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，2016-2018年核查比例分别为86.32%、90.76%、74.59%。各种外部证据的核查比例情况如下：

单位：万元

序号	外部证据类型	2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	实施/验收报告或服务确认单	18,339.28	50.34%	20,469.35	86.22%	14,204.01	85.64%
	其中：最终用户验收报告	14,810.53	40.66%	12,980.05	54.67%	6,132.41	36.97%
2	经销商与最终客户合同	2,713.76	7.45%	7.62	0.03%		
3	在最终客户处中标通知书/成交通知书	220.29	0.60%				

序号	外部证据类型	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
4	经销商销售台账等	5,898.69	16.19%	1,069.21	4.50%	113.67	0.69%
	小计	27,172.02	74.59%	21,546.19	90.76%	14,317.69	86.32%
	渠道销售收入	36,428.13		23,741.02		16,586.20	

3、通过各种访谈措施对渠道最终销售的核查比例

申报会计师通过实地走访、现场问卷调查、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，访谈比例分别为 37.77%、46.92%、59.29%。具体情况如下：

单位：万元

访谈类别	访谈家数	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	69	11,180.40	30.69%	9,101.23	38.34%	5,693.78	34.33%
现场问卷调查	13	2,231.84	6.13%	249.66	1.05%	102.97	0.62%
电话访谈	46	8,186.52	22.47%	1,787.34	7.53%	467.39	2.82%
小计	128	21,598.76	59.29%	11,138.23	46.92%	6,264.14	37.77%
渠道模式收入		36,428.13		23,741.02		16,586.20	

4、获取的最终用户验收报告的签章情况

对于报告期内渠道模式下最终销售，申报会计师获取最终用户的签章验收报告进行核查。具体查验金额与占渠道收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
最终用户验收报告的签章情况	14,810.53	12,980.05	6,132.41
渠道模式收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
占比	40.66%	54.67%	36.97%

2018 年申报会计师获取最终用户的签章验收报告对收入进行核查，核查金额的绝对额较 2017 年有所增加，但比例有所下降，主要系公司渠道模式业务规模增加，订单数量较多且较为分散。申报会计师通过检查其他外部证据（如项目实施/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）并结合访谈程序，对公司渠道模式下实现的最终销售情况进行了核查。

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）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、进一步分析网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）、网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）、网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）毛利率变动原因；

2、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，了解渠道模式下无需发行人安装业务的情况；

3、通过获取验收报告或服务确认单、经销商与最终客户合同，经销商提供的销售台账等外部证据，并进行实地走访、现场调查问卷，电话访谈等多种核查手段，查验渠道模式下实现最终销售的情况。

经核查，申报会计师认为，网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）、网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）、网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）毛利率变动符合公司的实际业务情况，报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快符合公司的实际业务情况，公司通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重与实际情况一致。中介机构已通过各种外部证据、通过各种访谈措施对渠道最终销售进行了核查，并对最终用户验收报告的签章情况进行了核查，与实际情况一致。公司渠道模式下实现最终销售情况较好。

五、关于第二轮审核问询函“7. 关于产品及收入

首轮问询回复分产品列表说明网络信息安全平台系统平均单价变动的情况。根据首轮问询回复，安恒信息按 50%分成金额向阿里云开具销售发票，与钉钉的合作中由安恒信息向最终用户开具全额发票并确认非关联销售收入。

请发行人进一步披露报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的收入金额、占比。

请发行人：（1）进一步说明在阿里云平台、钉钉平台合作过程中分别采用净额法和总额法结算收入的原因；（2）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因；（3）结合产品单价变化，说明发行人各项产品的市场定位策略转变情况；（4）补充提供直销或经销模式下收入确认的相关资料，如验收报告、服务确认单等，并说明作为收入确认的验收报告为到货验收报告还是最终验收报告；（5）结合典型客户，说明客户对发行人产品的采购模式，一次性采购后后续仅采购维护服务，还是会采购其他产品和服务，以及相关采购情况；请说明报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。”

回复：

（一）请发行人进一步披露报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的收入金额、占比

根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，新一代信息技术的具体分类有新兴软件和新型信息技术服务（其中包括网络与信息安全软件开发及互联网安全服务）、互联网与云计算、大数据服务、工业互联网及支持服务等。

《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条中（一）规定：新一代信息技术领域，主要包括半导体和集成电路、电子信息、下一代信息网络、人工智能、大数据、云计算、新兴软件、互联网、物联网和智能硬件等。

公司主营业务收入主要来源于网络信息安全产品及网络信息安全服务。根据上述行业分类，公司产品中的网络信息安全基础产品是新一代信息技术中的新兴软件（网络与信息安全软件开发），网络信息安全平台产品系结合了新一代信息技术中的云计算、大数据、物联网等所开发；公司网络信息安全服务中的专家级服务综合利用了新一代信息技术产品为客户提供专业的互联网安全服务，云安全服务主要侧重对接融合云平台并提供云 SaaS 化的远程安全服务，公司的智慧城市运营服务综合运用了云计算、大数据及物联网等新技术为智慧城市提供安全服务。因此公司的上述收入均为新一代信息技术收入。公司除上述产品外，还有第三方采购销售业务等其他业务，公司第三方采购产品的类别主要为电脑及存储设备、显示设备、服务器、光闸、网闸等在综合解决方案中起辅助作用的设备，属于较为传统的产品。

根据上述划分标准,公司的新一代信息技术软件或服务的收入及其占公司主营业务收入比重的情况如下表所示:

单位: 万元

技术分类	产品/服务	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
新一代信息技术软件/服务	网络信息基础类安全产品 (新兴软件-信息安全软件开发)	30,669.33	47.89%	27,034.56	62.81%	20,827.50	65.77%
	网络信息平台类安全产品 (云安全类)	3,259.67	5.09%	780.39	1.81%	132.07	0.42%
	网络信息平台类安全产品 (大数据类)	10,713.48	16.73%	4,218.76	9.80%	1,642.82	5.19%
	网络信息平台类安全产品 (物联网类)	689.64	1.08%	94.25	0.22%	19.66	0.06%
	专家级服务	13,868.55	21.66%	7,967.83	18.51%	5,878.12	18.56%
	云服务	2,165.11	3.38%	1,130.70	2.63%	865.68	2.73%
	智慧城市运营服务	261.65	0.41%	83.48	0.19%	-	-
	小计	61,627.44	96.23%	41,309.96	95.98%	29,365.84	92.74%
传统产品	第三方采购及其他业务	2,414.64	2.52%	1,729.85	2.78%	2,299.29	6.66%
	合计	64,042.08	100%	43,039.81	100%	31,665.14	100%

由上表可知,2016-2018 年公司新一代信息技术软件及服务占公司主营业务收入比分别为 92.74%、95.98%及 96.23%;其中作为公司战略方向“云、大、物、智”的业务收入(含产品及服务)占营业收入比分别为 26.96%、33.16%、48.35%,占比持续上升。

(二) 进一步说明在阿里云平台、钉钉平台合作过程中分别采用净额法和总额法结算收入的原因

1、公司与阿里云平台的合作模式及会计核算情况

阿里云即阿里云计算有限公司的简称。阿里云平台即阿里云市场,系阿里云经营的涉及出售软件及服务的电子商务平台。

报告期内,公司与阿里云交易主要有三类:(1)向阿里云提供定制的软件产品;(2)公司自行在阿里云市场销售公司的软件产品;(3)通过阿里云市场的阿里自营店铺销售公司的软件产品。具体交易内容如下:

单位：万元

合作模式及产品	核算方法	交易类别	2018年	2017年	2016年
阿里云定制化采购					
安全产品	净额法	销售	631.57	161.00	-
阿里云平台					
公司自行销售（公司支付平台服务费）	总额法	采购	5.20	3.39	1.52
公司通过阿里自营店铺销售安全产品及服务	净额法	销售	111.99	111.30	57.30

（1）定制化产品的合作模式及会计核算方法

①合作模式

在合作过程中，阿里云对安恒信息提出定制化需求，安恒信息对自有软件产品的规格、型号结合阿里云的需求进行定制化开发。完成开发后，相关软件产品交由阿里云销售。协议约定，定制化产品实现向终端客户销售后，安恒信息与阿里云按 5:5 比例分享收入。

②会计核算方法（净额法确认）

该模式下，由阿里云向最终客户开票并承担产品售后及维保义务。阿里云收到销售款后，其中的 50% 支付给安恒信息，安恒信息以此向阿里云开具发票，同时确认该 50% 销售收入（净额法确认）。报告期内，公司通过此模式向阿里云销售的安全产品为 0 万元、161.00 万元、631.57 万元。

（2）通过阿里云市场销售软件产品的合作模式及会计核算方法

①合作模式

安恒信息在阿里云市场上销售网络安全产品并承担产品售后及维保义务。产品主要包括云综合日志审计平台、安恒云数据库审计、安恒玄武盾等。根据协议，相关产品实现向终端客户销售后，安恒信息与阿里云根据比例分享收入。分成比例按阿里云平台《关于云市场平台服务费减免优惠政策的通知》执行。《关于云市场平台服务费减免优惠政策的通知》中约定分成比例是阿里云平台对外公开统一的分成比例。

②会计核算方法

根据发行人的商品销售渠道不同（自行销售或通过阿里自营店铺销售）分为如下情形：

A. 总额法确认收入

安恒信息作为平台上的第三方卖家对外销售产品或服务的，则由安恒信息向最终用户开票并全额确认销售收入，阿里云将代收的最终用户款项扣除平台服务费后支付给安恒信息。同时将支付给阿里云的平台服务费确认为采购。报告期内，公司通过此模式向阿里云支付的平台服务费分别为 1.52 万元、3.39 万元和 5.20 万元。

B.净额法确认收入

阿里云作为阿里云市场上的自营卖家对外销售产品或服务的，均由阿里云向最终用户开票，阿里云在收到最终用户的款项后将安恒信息的分成部分支付给安恒信息，安恒信息以此向阿里云开具发票，同时按照净额确认销售收入。报告期内，公司通过此模式向阿里云平台销售的安全产品及服务收入分别为 57.30 万元、111.30 万元和 111.98 万元。

2、公司与钉钉平台的合作模式及会计核算方法

“钉钉”系一款移动端即时通讯聊天软件，2018 年 6 月之前及之后分别由为淘宝（中国）软件有限公司和为钉钉（中国）信息技术有限公司经营，以下统称“钉钉平台”。

公司与钉钉平台关于安恒密盾的交易情况如下：

单位：万元

关联方	核算方法	采购内容	2018 年度	2017 年度	2016 年度
钉钉（中国）信息技术有限公司	总额法	支付安恒密盾销售分成	130.38	-	-
淘宝（中国）软件有限公司		支付安恒密盾销售分成	43.83	88.33	31.45
合计			174.21	88.33	31.45

①合作模式

报告期内公司与钉钉平台签订合同，约定由公司通过钉钉软件销售安恒密盾，由钉钉平台代收销售款项。根据协议，安恒密盾通过钉钉平台向终端客户销售后，安恒信息与钉钉按 6:4 比例分享收入。

②会计核算方法（总额法确认）

该模式下，由安恒信息向最终用户开具发票并全额确认销售收入。钉钉平台收到客户货款后，将其中的 60% 支付给安恒信息，同时向安恒信息开具 40% 的技术服务费发票，安恒信息以此作为采购入账。报告期内，公司通过此模式向钉钉平台支付的技术服务费分别为 31.45 万元、88.33 万元和 174.21 万元。

该业务模式下发行人的核算方法与发行人在阿里云市场上作为第三方卖家自行销售软件产品及服务的核算方法相同。

（三）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因

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类产品定制化程度较高,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类产品单份合同金额较大、合同数量较少,使得年度平均销售价格容易产生波动。

因此,网络信息安全平台系统类产品销售价格存在一定的波动性。

1、态势感知预警平台单价变动原因分析

2017年度,态势感知预警平台销售单价较2016年增加44.87万元,增长率为62.30%;2018年度,销售单价较2017年度减少10.21万元,下降比率为8.74%,基本保持稳定,具体情况如下表所示:

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

2017年度,态势感知预警平台销售单价较2016年出现较大幅度上升,主要原因为:2016年度态势感知预警平台产品尚处于初步研发阶段,产品构造相对简单,单笔合同包含的设备数量较少,因此销售单价相对较低。至2017年,态势感知预警平台产品已趋于成熟,产品构造相对复杂,单笔合同包含的设备数量明显增加,因此销售单价较2016年增长。

2016-2018年度,态势感知预警平台单笔合同包含设备数量及销售单价变动趋势如下表所示:

单位:件、万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
单笔合同包含的平均设备数量	8.64	9.00	6.00
平均设备数量变动率	-4.02%	50.00%	-
单笔合同平均收入	106.67	116.89	72.02
平均收入变动率	-8.74%	62.30%	-

由上表可知,报告期内态势感知预警平台产品单笔合同平均收入的变动趋势与单笔合同包含的平均设备数量基本一致。

2、AiLPHA大数据智能安全平台单价变动分析

报告期内,AiLPHA大数据智能安全平台销售单价保持增长趋势:2017年度AiLPHA大数据智能安全平台销售单价较2016年增加25.19万元,增长率为74.66%;2018年度,销售单价较2017年度增加9.65万元,增长率为16.37%,单价变动相对平稳,具体情况如下表所示:

单位：万元

产品类别	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
AiLPHA 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

2016 年，AiLPHA 大数据智能安全平台销售单价较低，主要系产品处于初级阶段，相应配置较低，主要使用成本较低的工控机作为设备，产品性能相对较低所致。经过一年时间的研发更新，至 2017 年产品进入相对成熟阶段，相应配置较 2016 年度显著提升，公司使用服务器代替工控机。2018 年度公司为持续增强产品竞争力，公司进一步提高产品配置以提升产品性能。

随着公司产品性能和配置的提升，为应对直接成本的上升，公司提升了销售价格。

3、网络信息安全平台系统单价变动分析

报告期内，网络信息安全平台系统收入主要来源于态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、天池云安全管理平台、玄武盾防护系统四类产品。

2016-2017 年度，态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台及玄武盾防护系统产品销售单价均显著增加，从而导致网络信息安全平台系统平均单价明显提高，具体如下表所示：

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
AiLPHA 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

注：上表所示网络信息安全平台系统单笔合同平均收入为态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、天池云安全管理平台、玄武盾防护系统四类主要产品的平均单价。

根据上表，态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台的单笔合同平均收入有一定波动，具体原因详见本问题回复之“（三）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因”之“1、态势感知预警平台单价变动原因分析”及“2、AiLPHA 大数据智能安全平台单价变动分析”。

报告期内，天池云安全管理平台的单笔合同平均收入较稳定。

2017 年度，玄武盾防护系统单价较 2016 年及 2018 年的单笔合同平均收入高 8-9 万元，主要原因为：玄武盾防护系统定制化程度高，且销售价格主要由招投标结果确定，而 2016-2017 年产品销量及金额较小，因此单价存在较大波动性。

（四）结合产品单价变化，说明发行人各项产品的市场定位策略转变情况

1、报告期内，公司主要产品单价变化情况

单位：万元

产品 大类	产品类型	2018 年	2017 年	2016 年	2018 年较 2017 年 波动	2017 年较 2016 年 波动
网络信息	综合日志审计平台	5.13	5.39	4.35	-4.82%	23.91%
	数据库审计与风险控制系统	5.92	5.63	5.68	5.15%	-0.88%
安全基础	运维审计与风险控制系统	4.12	3.91	3.82	5.37%	2.36%
产品	Web 应用防火墙	4.79	4.88	5.01	-1.84%	-2.59%
	信息安全等级保护检查工具箱	10.24	10.42	10.98	-1.73%	-5.10%
网络信息	态势感知预警平台	106.67	116.89	72.02	-8.74%	62.30%
	AiLPHA 大数据智能安全 平台	68.58	58.94	33.74	16.36%	74.69%
安全平台	天池云安全管理平台	45.28	44.04	-	2.82%	-
系统	玄武盾防护系统	30.62	38.71	29.73	-20.90%	30.21%

注：上表单位价格系根据销售金额和销售量进行的统计的算术平均数据，非公司各类型产品中各型号产品的实际价格。

报告期内公司网络信息安全基础产品平均价格波动相对较小，网络信息安全基础产品平均价格差异主要是由于公司产品规格型号较多，同一产品不同规格会存在一定的价差。综合日志审计平台 2016 年平均单价为 4.35 万元/件，2017 年比 2016 年高 23.91%，主要是由于 2016 年向深圳市易聆科信息技术股份有限公

司销售了综合日志审计系统 100 台，单价为 1.10 万元/件，拉低了 2016 年整体单价，剔除该笔业务影响，2016 年综合日志审计平台平均销售单价为 5.42 万元/件，与 2017 年差异较小。

报告期内网络信息安全平台系统价格波动较大，其中态势感知预警平台和 AiLPHA 大数据智能安全平台涨幅较大，主要是由于网络信息安全平台系统一般需要定制化需求分析、功能定制，不同配置的平台型产品投入的人力、使用的材料存在差异，随着公司大数据平台型产品日趋成熟、功能逐渐完善，政府、公安等客户对大数据类安全平台的认可度和需求量不断提高，公司签订的大型安全平台项目也在提升，导致其单价提高。网络信息安全平台系统价格波动原因分析详见本问询函“问题 7：关于产品及收入”之“（三）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因”。

2、发行人各项产品的市场定位策略转变情况

（1）报告期内公司各项产品销售模式

产品类型	2018 年		2017 年		2016 年	
	直销占比	渠道占比	直销占比	渠道占比	直销占比	渠道占比
网络信息安全基础产品	17.33%	82.67%	27.85%	72.15%	30.86%	69.14%
网络信息安全平台系统	46.39%	53.61%	55.15%	44.85%	56.08%	43.92%
网络信息安全服务	82.21%	17.79%	83.10%	16.90%	81.11%	18.89%

发行人各项产品的销售模式未发生转变。

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。

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。

(2) 报告期内公司各项产品面向市场情况

①网络信息基础类安全产品

单位：万元

客户类型	2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
政府	7,783.71	25.38%	8,862.01	32.78%	7,887.86	37.87%
其中：公安	2,128.65	6.94%	2,023.40	7.48%	2,957.80	14.20%
其他（一般企业）	11,168.07	36.41%	7,240.98	26.78%	4,874.89	23.41%
教育	3,572.75	11.65%	2,676.96	9.90%	1,495.30	7.18%
金融	2,661.85	8.68%	2,244.62	8.30%	2,204.59	10.58%
电信	1,480.96	4.83%	1,350.03	4.99%	934.13	4.49%
制造	2,111.79	6.89%	3,219.00	11.91%	2,387.03	11.46%
卫生	1,890.20	6.16%	1,440.94	5.33%	1,043.69	5.01%
小计	30,669.33	100.00%	27,034.56	100.00%	20,827.50	100.00%

注：其他（一般企业）是指除上述已单列行业外的其他一般企业

②网络信息安全平台系统

单位：万元

客户类型	2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
政府	8,449.29	57.62%	2,564.16	50.34%	1,368.53	76.26%
其中：公安	5,640.93	38.47%	2,059.03	40.43%	598.29	33.34%
其他（一般企业）	2,803.91	19.12%	1,160.11	22.78%	179.71	10.01%
教育	708.44	4.83%	792.20	15.55%	98.29	5.48%
金融	420.06	2.86%	141.19	2.77%	-	-
电信	1,299.96	8.87%	435.74	8.55%	148.02	8.25%
制造	584.82	3.99%	-	-	-	-
卫生	396.31	2.70%	-	-	-	-
小计	14,662.79	100.00%	5,093.40	100.00%	1,794.55	100.00%

注：其他（一般企业）是指除上述已单列行业外的其他一般企业

③网络信息安全服务

单位：万元

客户类型	2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
政府	4,550.74	27.93%	2,608.83	28.41%	1,933.55	28.67%
其中：公安	1,092.26	6.70%	431.13	4.70%	443.55	6.58%
其他（一般企业）	4,138.27	25.40%	2,310.82	25.17%	1,749.08	25.94%
教育	1,807.29	11.09%	1,081.47	11.78%	397.08	5.89%
金融	3,284.74	20.16%	1,878.14	20.45%	1,799.30	26.68%
电信	1,991.33	12.22%	1,070.96	11.66%	697.15	10.34%
制造	222.42	1.36%	74.62	0.81%	48.96	0.73%
卫生	300.53	1.84%	157.16	1.71%	118.69	1.76%
小计	16,295.32	100.00%	9,182.00	100.00%	6,743.80	100.00%

注：其他（一般企业）是指除上述已单列行业外的其他一般企业

由上表可知，报告期内公司网络信息基础类安全产品、网络信息安全平台系统、安全服务主要客户群体为政府（含公安）及一般企业，同时在金融、教育及电信行业有一定的积累，报告期内各项产品客户群体未发生较大变化。

综上，报告期内公司网络信息安全基础产品平均价格波动相对较小，网络信息安全平台系统价格差异相对较大，主要是由于网络信息安全平台系统定制化需求不同及快速更新迭代引起。发行人各项产品的销售模式、目标市场及客户群体均未发生较大变化，公司的市场定位策略未发生转变。

（五）补充提供直销或经销模式下收入确认的相关资料，如验收报告、服务确认单等，并说明作为收入确认的验收报告为到货验收报告还是最终验收报告

在直销及渠道销售模式下，公司收入确认的原则及依据具体如下表所示：

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	最终验收报告
	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	最终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	最终验收报告
	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	最终验收报告或服务确认单

公司作为收入确认的验收报告为最终验收报告。

(六) 结合典型客户, 说明客户对发行人产品的采购模式, 一次性采购后后续仅采购维护服务, 还是会采购其他产品和服务, 以及相关采购情况; 请说明报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况

1、典型客户的采购模式

报告期内, 公司采取直销与渠道销售结合的销售, 相应的客户可分为直销客户及经销商客户。对于直销客户, 一般通过招投标的形式确定是否采购公司产品或服务; 对于经销商客户, 一般在与其客户达成合作意向或签订销售合同后向公司发出采购需求。

对于经销商客户, 尤其是认证经销商, 公司一般会与其维持长期的合作关系, 因此其会向公司持续进行采购。

对于直销客户, 则根据客户类型的不同而有不同的合作情况, 例如对于电信运营商等单位, 由于分支机构较多, 因此会向公司持续进行采购; 而对于政府部门等单位, 一般由于分支机构较少或没有分支机构, 其向公司的采购具有较大的波动性, 一般会因为某些重大活动或事件而集中采购产品或服务, 而并不呈现出持续采购的趋势。

现从公司报告期内前五大客户中选取不同类型的客户, 对其在报告期内的采购进行对比分析, 具体如下表所示:

单位: 万元

客户类型	客户名称	产品类别	2018 年度	2017 年度	2016 年度
直销客户	中国移动通信有限公司	网络信息安全基础产品	428.41	532.61	174.13
		网络信息安全平台系统	470.46	254.16	64.47
		网络信息安全服务	811.25	779.67	471.10
		服务内容	维护服务、非维护服务 (安全检测、应急响应等)	维护服务、非维护服务 (安全检测、应急响应等)	维护服务、非维护服务 (安全检测、安全培训等)
		第三方采购	87.02	37.38	15.77
		其他	-	-	-
直销客户	云南省公安厅	基础产品	-	-	-
		平台	-	580.34	-
		服务	-	-	-
		服务内容概括说明	-	-	-
		第三方	-	103.60	-
		其他	-	-	-

客户类型	客户名称	产品类别	2018 年度	2017 年度	2016 年度
经销商 客户	深圳市鼎 鸿跃科技 有限公司	基础产品	319.47	535.51	279.31
		平台	249.96	-	-
		服务	34.04	0.84	0.62
		服务内容概括说明	维护服务、非维护服务（安 全检测等）	维护服务	维护服务
		第三方	-	-	-
		其他	-	-	-

2、公司新、老客户占收入比例

报告期内，公司主营业务收入来自于新老客户的占比情况如下表所示：

单位：万元

客户类型	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
老客户	直销	13,344.27	20.84%	7,765.58	18.04%	5,860.08	18.51%
	渠道销售	22,264.94	34.77%	12,276.11	28.52%	8,816.96	27.84%
	小计	35,609.21	55.60%	20,041.69	46.57%	14,677.04	46.35%
新客户	直销	14,269.68	22.28%	11,533.21	26.80%	9,218.86	29.11%
	渠道销售	14,163.19	22.12%	11,464.91	26.64%	7,769.24	24.54%
	小计	28,432.87	44.40%	22,998.12	53.43%	16,988.09	53.65%
合计		64,042.08	100.00%	43,039.81	100.00%	31,665.13	100.00%

注：以确认收入的对应合同的签订情况作为判断新老客户的标准，签订合同的以前年度未与公司签订过合同的视为新客户，签订合同的以前年度已经与公司签订过合同的视为老客户。

报告期内新客户增加的原因有：

（1）采购模式的影响

由上表可知，报告期内公司直销模式下，老客户比例低于新客户比例，主要是直销客户采购模式的影响，直销客户既有持续性采购，也有集中性采购。

报告期内公司经销模式下，老客户比例高于新客户比例，主要是经销客户的采购模式的影响，经销客户以持续性采购为主。

（2）公司持续业务拓展的影响

报告期内，随着公司业务不断拓展，基于新一代信息技术的产品持续推出，报告期内不断有新客户增加。

（七）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、向管理层、销售部门负责人、财务部门负责人进一步了解报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的情况；

2、向管理层、销售部门负责人、财务部门负责人进一步了解阿里云平台、钉钉平台业务内容、合作模式、会计核算方法等；

3、进一步分析态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因；

4、向管理层、销售部门负责人进一步了解各项产品的市场定位策略转变情况；

5、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。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；

6、向管理层、销售部门负责人、财务部门负责人进一步了解客户对发行人产品的采购模式以及相关采购情况，了解报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况；

经核查，申报会计师认为，发行人披露报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的收入金额、占比与实际情况一致。公司在阿里云平台、钉钉平台合作过程中分别采用净额法和总额法结算收入的原因与实际情况一致。网络信息安全平台产品报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因与实际情况一致。发行人各项产品的市场定位策略未发生转变。发行人作为收入确认的验收报告为最终验收报告。发行人典型客户的采购模式与实际情况一致。报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况与实际情况一致。

六、关于第二轮审核问询函“8. 关于应收及预收账款

根据首轮问询回复，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%。

请发行人：（1）将按产品类型分类说明应收账款的账龄情况仅在问询回复部分列示；（2）说明根据项目分类不同来确定经销商信用政策的具体标准；（3）说明经销商上述两种形式信用政策的收入占比；（4）进一步说明期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况；（5）说明应收账款主要客户与销售主要客户是否匹配；（6）说明关联方应收账款情况；（7）结合直销和经销情况下的结算条款以及收入情况，说明报告期预收账款、应收账款金额的合理性；（8）进一步说明各类产品项目实施周期情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）将按产品类型分类说明应收账款的账龄情况仅在问询回复部分列示
发行人已将“按产品类型分类说明应收账款的账龄情况”的问询回复在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（2）应收票据及应收账款”中删除

（二）说明根据项目分类不同来确定经销商信用政策的具体标准

公司对于经销商不同项目的信用政策总体标准一致，即建议预付 100%货款。在该总体原则下，公司与经销商再进行进一步的谈判，结合对方的信用情况等要素综合考虑后，可采用分批付款的信用政策。分批付款的信用政策均需满足一定条件，并通过审批：1、经销商无逾期应收款或区域回款信用良好；2、首付款比例不低于 30%；3、剩余货款最长给予 1-3 个月账期；4、经销商无应收账款的不良信用记录。

对于上述分批付款的情况，公司审批流程如下：1、销售专员将合同提交至商务部，由商务部专员结合该经销商前期的货款支付情况进行初审，若存在前期逾期货款，或不良信用记录的，该次合同的审批将被中止，直到该经销商将前期逾期货款结清或由销售专员承诺将在一定期限内支付货款，并经销售管理部经理审批后，方可提交至商务部经理处进行下一步审批；2、若该经销商满足上述分批付款条件的，商务部专员将通过合同初审，并经商务部经理审批后，进入合同正常审批流程。

在上述总体原则并结合双方谈判结果下，公司经销商信用政策主要可分为以下四个大类：1、款到发货；2、预付部分货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款。该种信用政策预付货款的比例一般为 30%、50%，剩余货款支付的期限一般为 1-3 个月，其中，以预付 50%货款，到货验收后一个月内付款 50%为主；3、按照项目进程节点支付货款，该种信用政策主要适用于需要发行人实施的项目；4、货到付款，该种信用政策总体占比较小，主要系一些信誉非常好的公司。

（三）说明经销商上述两种形式信用政策的收入占比

公司经销模式下信用政策可分为以下四个大类：1、款到发货；2、预付部分货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款。该种信用政策预付货款的比例一般为 30%、50%，剩余货款支付的期限一般为 1-3 个月，其中，以预付 50%货款，到货验收后一个月内付款 50%为主；3、按照项目进程节点支付货款，该种信用政策主要适用于需要发行人实施的项目；4、货到付款，该种信用政策总体占比较小，主要系一些信誉非常好的公司。

经销商上述四种形式信用政策的收入占比如下：

单位：万元

序号	信用政策	2018年		2017年		2016年	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
1	款到发货	13,712.90	37.64%	5,059.26	21.31%	2,274.55	13.71%
2	预付30-50%货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款	19,192.75	52.69%	17,397.65	73.28%	12,705.66	76.60%
3	按照项目进度付款	3,187.82	8.75%	1,116.37	4.70%	1,245.92	7.51%
4	到货验收后付款	334.66	0.92%	167.74	0.71%	360.07	2.17%
合计		36,428.13	100.00%	23,741.02	100.00%	16,586.20	100.00%

由上表数据可知，经销商主要信用政策为：①款到发货；②预付30%-50%货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款，经销商上述两种信用政策在申报期内收入占比均在90%以上，并且随着公司坚持实施并不断完善客户信用期管理制度，款到发货的信用政策比例持续上升。

（四）进一步说明期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况

1、2018年12月31日应收账款的期后回款情况、逾期情况

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%

2、公司期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况

（1）期后未回款的信用期外前十大客户

单位：万元

序号	客户	期后未回款的信用期外应收账款余额	占比
1	中国电信股份有限公司	583.93	10.99%
2	大庆市公安局	190.00	3.58%
3	新华三技术有限公司	176.65	3.32%
4	上海弘卓网络科技有限公司	170.83	3.21%

序号	客户	期后未回款的信用 期外应收账款余额	占比
5	中国航发上海商用航空发动机制造有限责任公司	158.25	2.98%
6	中国移动通信集团浙江有限公司	132.96	2.50%
7	北京计算机技术及应用研究所	114.90	2.16%
8	江西科益高新技术有限公司	111.60	2.10%
9	三明市公安局	109.80	2.07%
10	郑州市数字城市办公室	109.37	2.06%
	小计	1,858.28	34.97%
	期后未回款的信用期外应收账款余额合计	5,313.80	

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。截至 2019 年 4 月 30 日，该部分逾期金额已收回 3,008.99 万元，尚未收回 5,313.80 万元。剩余仍未回款的逾期款项前十大客户如上表所示，合计余额 1,858.28 万元，占期后未回款的信用期外应收账款余额的比例为 34.97%。其中，上海弘卓网络科技有限公司的最终客户为上海市公安局各分局，江西科益高新技术有限公司的最终客户为江西省公安厅，前十大客户中，政府（含公安）、运营商等行业合计余额 1,523.38 万元，占前十大客户余额的比例为 81.98%。

(2) 期后未回款的信用期内十大客户

单位：万元

序号	客户	期后未回款的信用 期内应收账款余额	占比
1	大连市公安局	851.02	12.42%
2	东营市公安局	324.23	4.73%
3	中国电信股份有限公司	267.17	3.90%
4	滨州市公安局	255.85	3.73%
5	江苏国瑞信安科技有限公司	243.45	3.55%
6	内江市公安局	179.84	2.62%
7	河南警察学院	174.87	2.55%
8	中国移动通信集团浙江有限公司	157.95	2.30%
9	四川世纪索浪信息技术有限公司	149.51	2.18%
10	济南峰寰电子技术有限责任公司	132.59	1.93%
	小计	2,736.50	39.93%
	期后未回款的信用期内应收账款余额合计	6,853.15	

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款中在合同信用期内的金额为 10,955.44 万元。截至 2019 年 4 月 30 日，该部分信用期内金额已收回 4,102.29 万元，尚未收回 6,853.15 万元。剩余仍未回款的信用期内前十大客户如上表所示，合计余额 2,736.50 万元，占期后未回款的信用期内应收账款余额的比例为 39.93%。其中，江苏国瑞信安科技有限公司的最终客户为重庆市公安局，四川世纪索浪信息技术有限公司的最终客户主要为各高校、体育局等，前十大客户中，政府（含公安）、运营商、教育等行业合计余额 2,603.91 万元，占前十大客户余额比例为 95.15%。

（五）说明应收账款主要客户与销售主要客户是否匹配

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款前十大客户对应当期销售金额及排名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款 期末余额	本期销售 金额	应收账款占 销售额比例	本期销售 排名	说明
1	中国移动通信有限公司	1,183.13	1,797.15	65.83%	1	
2	中国电信股份有限公司	1,068.77	1,784.43	59.89%	2	
3	大连市公安局	851.02	851.02	100.00%	8	
4	华为技术有限公司	844.15	1,074.83	78.54%	5	
5	东营市公安局	424.23	364.12	116.51%	31	项目周期较长且客户内部付款流程较长
6	上海弘卓网络科技有限公司	367.72	849.48	43.29%	9	
7	太极计算机股份有限公司	306.40	1,025.95	29.86%	6	
8	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	275.30	603.47	45.62%	14	
9	内江市公安局	256.92	221.66	115.91%	52	项目周期较长且客户内部付款流程较长
10	滨州市公安局	255.85	219.02	116.82%	53	项目周期较长且客户内部付款流程较长
合计		5,833.49	8,791.12			

截至 2017 年 12 月 31 日，公司应收账款前十大客户对应当期销售金额及排名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款 期末余额	本期销售 金额	应收账款占 销售额比例	本期销售 排名	说明
1	新华三技术有限公司	1,010.21	2,296.45	43.99%	1	
2	中国移动通信有限公司	882.88	1,603.82	55.05%	2	
3	中国电信股份有限公司	712.74	886.89	80.36%	3	
4	烽火通信科技股份有限公司	418.56	505.13	82.86%	9	
5	华为技术有限公司	417.00	716.39	58.21%	4	
6	中国铝业集团有限公司	298.20	364.10	81.90%	17	
7	浙江师范大学	201.38	152.99	131.63%	42	项目周期较长且客户内部付款流程较长
8	佳杰科技（上海）有限公司	192.13	328.42	58.50%	20	
9	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	150.00	618.69	24.24%	6	
10	浙江华和万润信息科技有限公司	137.21	336.69	40.75%	19	
合计		4,420.29	7,809.58			

截至 2016 年 12 月 31 日，公司应收账款前十大客户对应当期销售金额及排名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款 期末余额	本期销售金额	应收账款占 销售额比例	本期销售排名
1	新华三技术有限公司	676.13	1,424.65	47.46%	1
2	中国电信股份有限公司	526.75	413.26	127.46%	10
3	华为技术有限公司	474.15	772.66	61.37%	3
4	郑州市数字城市办公室	447.96	546.12	82.03%	6
5	中国移动通信有限公司	394.23	725.47	54.34%	4
6	国家安全生产监督管理总局通信信息中心	385.00	773.52	49.77%	2
7	北京联田恒业科技有限公司	251.56	247.86	101.49%	17

序号	单位名称	应收账款 期末余额	本期销售金额	应收账款占 销售额比例	本期销售排名
8	山西省公安厅	201.00	286.50	70.16%	15
9	烽火通信科技股份有限 公司	187.01	216.34	86.44%	20
10	中国人民财产保险股份 有限公司	177.68	354.54	50.12%	12
合计		3,721.47	5,760.92		

注：上述应收账款余额与销售金额均以受同一实际控制人控制的企业合并计算。

由上表可知，公司应收账款主要客户与销售主要客户较为匹配，应收账款前十大客户销售排名基本在前二十。少数排名相对较后的客户，主要系项目周期较长或该类客户内部付款流程较长所致，且这类客户主要为政府部门，信誉较好，不存在难以收回的风险。

（六）说明关联方应收账款情况

报告期各期末，公司关联方应收账款余额情况如下：

单位：万元

关联方	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
阿里云计算有限公司	225.31	121.78	55.14
淘宝（中国）软件有限公司	55.86	76.46	15.70
杭州弗兰科信息安全科技有限公司	-	12.18	-
杭州数梦工场科技有限公司	21.00	-	70.41
金华天下互联科技有限公司	-	-	9.43

上述关联方应收账款均系公司与关联方正常的商业交易产生，期末余额均较小。

（七）结合直销和经销情况下的结算条款以及收入情况，说明报告期预收账款、应收账款金额的合理性

1、直销和经销模式下结算方式

直销模式下，客户一般按照签订合同、发货、实施安装、验收等节点分次结算。经销模式下，公司信用政策根据项目不同主要分为两种形式，一是款到发货，二是预付部分货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款，该种信用政策预付货款的比例一般为30%、50%，其中以预付50%货款，到货验收后一个月内付款50%为主。

2、报告期内，直销和经销模式下，预收账款、应收账款合理性分析

报告期各期末，公司预收账款、应收账款余额占营业收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预收账款余额	5,354.85	8.36%	3,198.47	7.43%	3,635.99	11.48%
应收账款余额	19,278.23	30.10%	12,024.87	27.94%	9,665.87	30.53%
营业收入	64,042.08		43,039.81		31,665.13	

由上表可以，2016年至2018年各期末，公司预收账款余额、应收账款余额占当期营业收入比例较为稳定。

(1) 预收账款合理性分析

公司预收款项主要为收到的尚不符合收入确认条件的合同进度款。报告期各期末，直销和经销模式下预收账款余额与其对应的合同金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式
预收账款余额	3,734.08	1,620.77	2,117.68	1,080.79	2,636.37	999.62
对应合同金额	13,068.53	5,059.09	7,217.25	2,848.38	6,548.02	2,226.07
占比	28.57%	32.04%	29.34%	37.94%	40.26%	44.91%

直销模式下，公司2016年至2018年预收账款余额占对应合同金额的比例分别为40.26%、29.34%以及28.57%，主要为公司收到的尚不符合收入确认条件的合同进度款，与合同约定的信用政策基本一致。

2016年末直销模式下预收账款余额占对应合同金额为40.26%，比例较高，主要系年末尚在履行的金额较大的合同，约定预付款比例较高，但尚未满足收入确认条件：①厦门市美亚柏科信息股份有限公司，合同总额700万元，预付款比例78.57%；②教育部外资贷款事务中心(教育部政府采购中心)，合同总额471.90万元，预付款比例70%；③萧山区卫生和计划生育局，合同总额399万元，预付款比例70%等。上述合同的预收款情况与合同约定的信用政策、结算节点基本一致。

经销模式下，公司2016年至2018年预收账款余额占对应合同金额比例分别为44.91%、37.94%以及32.04%，基本稳定在30%-50%之间，符合公司经销模式下预付款的比例，关于经销模式信用政策的具体情况详见本问题回复之“(三)说明经销商上述两种形式信用政策的收入占比”。

(2) 应收账款合理性分析

公司应收款项主要为尚未收到的符合收入确认条件的合同进度款。报告期各期末应收货款与收入情况：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式
应收账款余额	10,414.21	8,864.03	5,866.15	6,158.72	5,035.08	4,630.79
营业收入	27,613.95	36,428.13	19,298.79	23,741.02	15,078.94	16,586.20
占收入比	37.71%	24.33%	30.40%	25.94%	33.39%	27.92%

公司报告内应收账款余额占营业收入比重较为稳定，直销模式下基本维持在30%-40%之间，经销模式下基本维持在20%-30%之间，与合同约定的信用政策基本一致。

报告期各期末，可比公司应收账款净额占当期营业收入的比重情况如下：

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	62.63%	61.00%	63.87%
启明星辰	61.86%	53.57%	48.02%
深信服	9.36%	9.98%	8.23%
蓝盾股份	120.76%	86.34%	46.53%
迪普科技	11.10%	13.93%	20.44%
北信源	162.46%	142.34%	115.68%
任子行	39.00%	34.23%	29.79%
平均值	66.74%	57.34%	47.51%
公司	27.92%	25.81%	28.12%

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书

如上表所示，报告期内，公司应收账款净额占营业收入的比重变动幅度较小，且远低于可比公司平均水平，公司的应收账款质量较好。

(八) 进一步说明各类产品项目实施周期情况

公司主要产品由网络信息安全基础产品、网络信息安全平台产品组成。各类产品实施周期如下：

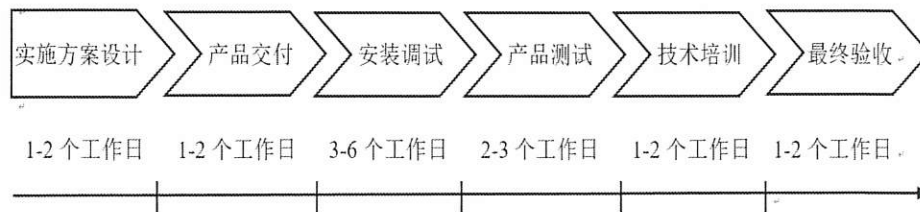
产品类别	实施	项目实施周期
网络信息基础类安全产品	需要发行人安装	10-20 个工作日
	无需发行人安装	-
网络信息安全平台系统	需要发行人安装	50-70 个工作日
	无需发行人安装	-

1、网络信息安全基础产品

(1) 需要发行人实施

主要为网络信息安全防护及检测产品，定制化程度较低、安装实施难度较小。整个项目实施周期，大约在 10-20 个工作日。一般整个项目实施周期分为 6 个阶段，分别为实施方案设计、产品交付、安装调试、产品测试、技术培训、最终验收。具体每个阶段的工作如下：①实施方案设计：结合客户环境，制定具体实施方案；②产品交付：主要为客户进行产品的演示等；③安装调试：通过对客户环境的了解，制定相应的调试内容，适应客户的业务持续需求；④产品测试：在客户现场对产品实施功能测试与性能测试等；⑤技术培训：对不同的客户，进行不同的技术培训；⑥最终验收：完成客户所需要所有产品的安装调试，并通过客户最终验收。

具体流程及所需周期如下：



(2) 不需要发行人实施

标准化的网络信息安全基础产品安装实施难度较小，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，因此，部分经销模式下的标准化网络信息安全基础产品，由经销商负责安装实施，发行人仅需将产品交付给经销商，无需负责上述一系列流程。

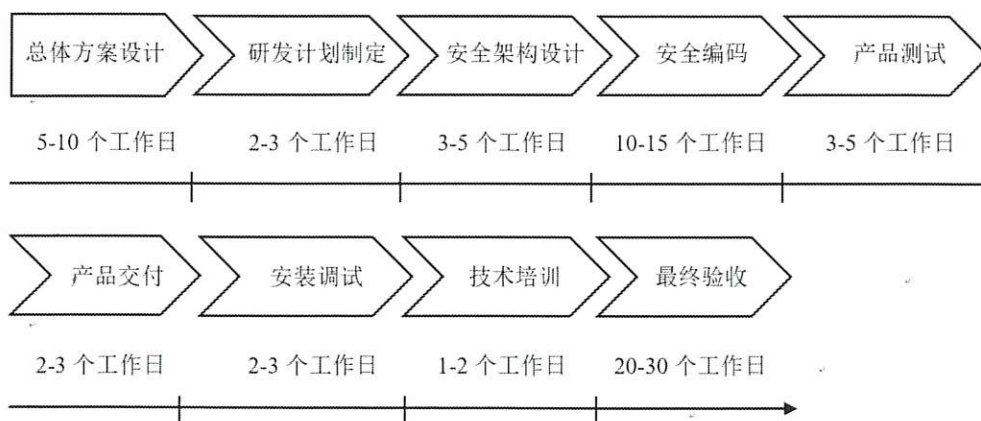
2、网络信息安全平台产品

(1) 需要发行人实施

定制化程度较高、安装实施难度较大，根据项目需要，需经过集成设计及定制开发过程，并依托快速有效的产品开发体系。根据客户需求，整个项目实施周期，大约在 50-70 个工作日，特殊情况下交付时间可能缩短或延长。一般整个项目实施周期分为 9 个阶段，分别为总体方案设计、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。具体每个阶段的工作如下：①总体方案设计：由技术经理、产品经理、项目经理等相关人员制定总体方案设计；②研发计划制定：由技术经理、产品经理、软件架构师等相关人员制定研发计划；③安全架构设计：由产品经理、软件架构师等相关人员设

计产品架构；④安全编码：为产品的实现过程；⑤产品测试：对软件产品代码实施功能测试与性能测试等；⑥产品交付：向客户进行产品的演示等；⑦安装调试：通过对客户环境的了解，制定相应的调试内容，适应客户的业务持续需求；⑧技术培训：对不同的客户，进行不同的技术培训；⑨最终验收：完成客户所需要所有产品的安装调试、设备的试运行，并通过客户最终验收。

具体流程及所需周期如下：



(2) 不需要发行人实施

除上述需要公司根据客户需求定制开发的平台产品外，部分标准化网络信息安全平台产品无需根据客户需求进行定制开发，并且安装实施简单。因此，该部分经销模式下的网络信息安全平台产品，由经销商负责安装实施，发行人仅需将产品交付给经销商，无需负责上述一系列流程。

(九) 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、获取发行人预收账款、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；

5、获取了主要客户合同，查验了合同约定的付款条款，分析预收账款、应收账款的合理性；

6、访谈发行人技术中心与安全服务部的相关经办人员，了解公司各类产品项目实施周期情况。

经核查，申报会计师认为，发行人申报期内经销模式下不同信用政策形成的收入符合实际情况，发行人2018年12月31日期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户符合实际情况，应收账款主要客户与销售收入主要客户较为匹配，报告期各期末公司预收账款、应收账款期末余额的变动同公司结算条款、营业收入情况相匹配，公司各类产品项目实施周期符合实际情况。

七、关于第二轮审核问询函“10. 关于政府补助

请发行人进一步说明各项政府补助的总额、分摊计入各期业绩的情况、依据。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。”

回复：

（一）总体情况

公司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。

报告期内，公司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	计入损益方式	年度	期初递延收益余额	收到或应收补助总额	计入报告期损益金额	期末递延收益余额
与资产相关	摊销计入损益	2016		330.00		330.00
		2017	330.00			330.00
		2018	330.00			330.00
		小计		330.00		330.00
与收益相关	摊销计入损益	2016	1,624.27	771.11	1,049.92	1,345.46
		2017	1,345.46	406.49	1,329.33	422.62
		2018	422.62	226.93	496.93	152.62
		小计	1,624.27	1,404.53	2,876.18	152.62
	一次性计入损益	2016		2,949.17	2,949.17	
		2017		4,145.38	4,145.38	

政府补助类别	计入损益方式	年度	期初递延收益余额	收到或应收补助总额	计入报告期损益金额	期末递延收益余额
		2018		5,707.15	5,707.15	
		小计		12,801.70	12,801.70	
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》的规定，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损益。与收益相关的政府补助，分为按受益期摊销计入损益，或一次性计入损益的情况进行会计处理。

（二）报告期内政府补助具体处理情况

1、与资产相关的政府补助

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，因报告期内安恒产业大厦尚未完工，收到的政府补助尚未开始摊销。

报告期内，发行人收到的与资产相关的政府补助明细如下：

单位：万元

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			文件	判断依据
			2018	2017	2016		
			年度	年度	年度		
安恒产业大厦开工奖励	330.00	2016年9月	-	-	-	《关于对杭州安恒信息技术有限公司给予开工奖励的通知》	根据政府补助文件，补助资金全部用于安恒产业大厦建造，该补助款全额确认为与资产相关。因报告期内安恒产业大厦尚工，故未进行摊销。

2、与收益相关并摊销计入损益的政府补助

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。

报告期内，与收益相关并计入递延收益的政府补助总额、分摊计入各期业绩的情况、依据判断如下：

单位：万元

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金 额			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
安恒信息智 慧安全云省 级重点企业 研究院项目 补助资金	1,000.00	2016年11月、 2016年12月、 2017年10月、 2017年11月	-	909.34	90.66	《关于下达2016年省工业和信息 化财政专项资金的通知》、 《关于下达省产业技术创新综 合试点区财政配套资金的通 知》、《关于下达2016年前（含 2016年）省级重点企业研究院 建设经费区财政配套资金的通 知》、《关于下达2015-2016 年度省级重点企业研究院建设 项目市配套补助资金的通知》	安恒信息智慧安 全云省级重点企 业研究院项目	研发	该款项为发行人收到的安恒信 息智慧安全云研发项目补助经 费，用于补偿企业研发项目期间 的相关成本费用或损失，因此确 认递延收益，该补助划分为与收 益相关政府补助。	从收到补助时点开 始，在研发项目期限 内进行摊销，按照直 线法分期计入其他收 益/营业外收入

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
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	2015年4月、11月、12月	288.67	295.61	295.61	《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》、《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》、《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》	安恒 web 应用安全检测与防御技术创新项目	研发	该款项为发行人收到的安恒 web 应用安全检测与防御技术创新研发项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
下一代拟态安全网关关键技术研究与设备研制补助资金	350.00	2014年12月、2015年2月	-	-	175.30	《关于下达2014年杭州市重大科技创新项目补助经费区配套资金的通知》、《关于下达2014年杭州市重大科技创新项目补助经费的通知》	下一代拟态安全网关关键技术研究与设备研制项目	研发	该款项为发行人收到的下一代拟态安全网关关键技术研究与设备研制项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
数据库审计与风险控制产业化项目补助资金	450.00	2012年11月、 2013年7月	-	81.41	97.69	《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	研发	该款项为发行人收到的数据库审计与风险控制产业化项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
深度安全机理与体系架构研究项目补助资金	40.00	2016年12月、 2017年10月、 2018年9月、 2018年10月	17.18	9.48	0.68	《关于国家重点研发计划网络空间安全重点专项2016年度项目立项的通知》	深度安全机理与体系架构研究项目	研发	该款项为发行人收到的深度安全机理与体系架构研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
基于多维度分析的信息安全管理平台补助资金	20.00	2015年12月	-	-	17.50	《关于下达2015年工业与信息化发展专项资金的通知》	基于多维度分析的信息安全管理平台项目	研发	该款项为发行人收到的基于多维度分析的信息安全综合管理平台研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
面向电子银行的web漏洞扫描系统产品产业化补助资金	400.00	2015年11月	-	-	338.46	《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》	面向电子银行的web漏洞扫描系统产品产业化项目	研发	该款项为发行人收到的面向电子银行的web漏洞扫描系统产品产业化研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
大数据环境下的信息安全关键技术研究项目补助资金	87.19	2018年5月	24.05	-	-	联合申报科技部国家重点研发计划前沿科技创新专项“大数据环境下的数据安全防护体系”项目的《联合申报合作协议书》	大数据环境下的信息安全关键技术研究项目	研发	该款项为发行人收到的大数据环境下的信息安全关键技术研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
基于网络空间的态势感知与防御云平台项目补助资金	130.00	2018年3月	86.67	-	-	《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》	基于网络空间的态势感知与防御云平台项目	研发	该款项为发行人收到的基于网络空间的态势感知与防御云平台项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金	147.34	2017年7月	80.37	33.49	-	《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》	基于网络空间的态势感知与防御云平台项目	研发	该款项为发行人收到的基于网络空间的态势感知与防御云平台项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认为递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
“人才激励”资金	100.00	2014年5月	-	-	34.00	《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获奖的决定》	公司高层次人才	人才激励	该款项为发行人收到公司高层次人才补助经费，用于补偿公司高层次人才服务期间的相关成本费用或损失，因此确认为递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，根据公司用款计划进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
合计	3,724.53		496.93	1,329.33	1,049.92					

3、与收益相关当期一次性计入损益的政府补助

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。

2016年、2017年、2018年，公司直接计入当期损益的政府补助金额分别为2,949.17万元、4,145.38万元、5,707.15万元。报告期内，公司直接计入当期损益的政府补助主要包括：销售自行开发生产的软件产品，增值税实际税负超过3%的部分即征即退的款项、公司被评选为“瞪羚企业”收到的奖励款、公司股改相关费用的补贴款、公司承办“西湖论剑”论坛经费补贴等，均为用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失，且与公司日常活动相关的政府补助，因此直接计入当期损益，该补助划分为与收益相关政府补助。

（三）申报会计师的核查过程及核查意见

针对公司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，并对公司政府补助会计处理进行复核。

经核查，申报会计师认为，报告期内公司准确区分了政府补助属于与资产相关或与收益相关的类别，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。

八、关于第二轮审核问询函“11. 关于第三方采购

请发行人结合发行人、最终客户、第三方供应商三方主体在业务过程中的作用，发行人技术在业务过程中的体现，进一步说明第三方采购与分包业务、代理业务的区别，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）请发行人结合发行人、最终客户、第三方供应商三方主体在业务过程中的作用，发行人技术在业务过程中的体现，进一步说明第三方采购与分包业务、代理业务的区别

第三方采购即在向客户提供网络信息安全解决方案时，为完整实现客户需求而依据合同约定为客户采购第三方产品，是网络信息安全行业内因业务开展需要而发生的一项常见业务。

公司第三方采购产品的类别主要为电脑及存储设备、显示设备、服务器、光闸、网闸等在综合解决方案中起辅助作用的设备。公司对采购的第三方产品不再进行加工，与自有产品一同提供给客户。就采购的第三方产品的品牌与型号，也已在与客户签订的销售合同中进行明确。

第三方采购与分包、代理业务在三方关系、技术参与程度等方面的比较如下：

类型	一般概念	三方在业务过程中的作用	公司技术在业务过程中的体现
第三方采购	第三方采购主要指，在为客户提供产品或服务过程中，应客户需要，依据合同约定为客户向第三方采购产品。	<p>1、客户：确定项目整体需求；</p> <p>2、网络信息安全公司：对于第三方产品，如果客户有明确要求，则会根据客户的要求进行指定采购；若客户无明确要求，则通过广泛询价、招投标等市场化方式进行采购；</p> <p>3、第三方：向网络信息安全公司提供所需的软硬件产品。</p>	公司技术集中体现在综合解决方案的自有产品中；第三方产品为公司自有产品发挥效能而服务，在综合解决方案中起到载体等辅助作用。
分包业务	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。	<p>一般情况下：</p> <p>1、发包人（最终客户）：分包需要取得最终客户同意；</p> <p>2、总承包人：</p> <p>（1）制定分包合同，即由总承包人挑选分包人，发包人不得直接指定分包工程的承包人；（2）分包对总合同的执行没有影响，总承包人必须承担主体工程合同；</p> <p>（3）总承包人并不因部分工程分包而减少对分包工程在承包合同中应承担的责任和义务；</p> <p>3、分包工程承包人：依据分包合同执行业务，按照合同约定对其承包的工程向总承包人负责。</p>	分包工程承包人自行完成所承包的分包任务。公司（总承包人）不参与分包工程的执行工作。
代理业务	代理销售业务是指委托方和受托方签订销售代理合同，受托方受委托后向终端客户销售商品。委托方拥有商品的控制权，为主要责任人，受托方为代理人。	<p>1、最终客户：依据需求向受托方购买产品或服务；</p> <p>2、受托方：代理人。没有选择供应商和定价的自主权；</p> <p>3、委托方：主要责任人。对产品质量和货物交付承担主要责任，承担商品的存货风险，或有权自主决定所交易产品的价格等。</p>	受托方仅为代理人，不拥有商品的控制权，不对代理销售的产品进行加工等技术性活动。

公司的第三方采购在采购产品的选择、对第三方产品承担的权利与义务、采购产品与公司业务技术的关系方面，与分包业务、代理业务有明显的区别。

在采购产品的选择上，第三方采购根据客户是否有明确要求，公司指定采购或通过广泛询价、招投标等市场化方式进行采购；分包业务一般情况下发包人（最

终客户)不得直接指定分包工程承包人,不对依法实施的分包活动进行干预;代理业务中,公司作为供应商的代理人,作用主要体现为供应商的销售通道,通常没有选择供应商的自主权。因此,在采购产品的自主选择权上,第三方采购是依据客户的不同要求实施的采购,与分包业务、代理业务存在差异。

在对第三方产品承担的权利与义务方面,公司向第三方供应商采购产品后,承担了第三方产品所有权上的主要风险与报酬,可自主决定第三方产品的销售价格,就向客户提供的合同货物(包含第三方产品)的产品质量和货物交付对最终客户承担责任;在分包业务上,分包工程承包人和总承包人就分包工程对最终客户承担连带责任;在代理业务上,公司作为代理人,不承担向客户转让产品的主要责任,同时无法自主决定销售商品的价格。因此,对第三方产品承担的权利与义务、主要风险与报酬的判断上,第三方采购与分包业务、代理业务存在差异。

在采购产品与公司业务技术的关系方面,公司采购的第三方产品是公司提供网络信息安全解决方案的组成部分,是为公司自有技术产品发挥效能而起支持作用的辅助产品;在分包业务中,总承包人承担主体工程合同,分包业务为整体工程的组成部分之一;在代理业务中,受托人代理销售的产品一般情况下并未与公司业务技术或自有产品有明确的关系。因此,第三方采购产品为公司自有产品服务的特点在分包业务、代理业务中未有明确体现。

因此,公司的第三方采购业务不属于分包业务和代理业务。

(二) 相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定

1、公司对第三方采购业务的会计处理方法及合理性

根据公司的实际业务情况及第三方采购合同约定,公司向第三方采购客户所需产品,经公司验收后,第三方产品所有权上的主要风险和报酬已转移至公司,公司承担第三方产品的存货风险,公司通过存货科目归集第三方产品的采购成本。

当公司将自有产品及服务、第三方采购的产品一起打包提供给客户,待客户验收后,公司已将第三方产品的控制权全部转移给客户,能够根据合同约定价款确认收入,收入的金额能够可靠地计量,相关的经济利益很可能流入公司。公司此时依据销售合同约定,确认第三方产品的销售收入,同时结转营业成本。

公司对第三方采购业务的相关会计处理,具有业务合理性,可归属于产品的收入与成本能够准确配比,收入确认时点与依据符合《企业会计准则》的规定。

2、与同行业公司对比情况

(1) 第三方产品的会计政策与同行业比较

同行业上市公司绿盟科技、启明星辰对第三方采购的相关会计处理方法进行了披露,具体如下:

公司名称	对第三方采购的会计处理原则及方法
绿盟科技	<p>第三方产品是根据合同约定为客户采购软硬件产品，不需要安装调试的，在按合同约定将第三方产品转移给对方后确认销售收入；需要安装调试的，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。</p> <p>确认收入时，公司已将第三方产品所有权上的主要风险和报酬全部转移给购买方，且根据合同规定，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出第三方产品实施控制。公司根据合同约定价款确认收入，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司，公司通过“存货-在建项目”科目对第三方产品成本进行归集，相关已发生或将发生成本能够可靠的计量。</p>
启明星辰	<p>第三方采购，是根据合同约定为客户采购硬件产品，销售一般不要求安装，公司按合同约定将产品转移给对方即可完成。因此在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。</p>
公司 (安恒信息)	<p>公司的第三方采购业务是为完整实现客户需求而依据合同约定为客户采购第三方产品。</p> <p>公司向第三方采购客户所需产品、经公司验收后，公司通过存货科目对第三方产品的采购成本进行归集。当公司将自有产品及服务、第三方产品一并提供给客户，待客户验收后，公司依据销售合同约定，确认第三方产品的销售收入，同时结转营业成本。</p>

注：同行业上市公司的相关会计确认原则摘自招股说明书

公司有关第三方采购的会计政策与同行业可比公司基本一致。

(2) 第三方采购的收入确认和成本核算情况与同行业比较

同行业上市公司第三方采购业务收入及毛利率的比较情况如下：

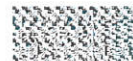
单位：万元

项目	绿盟科技	启明星辰	安恒信息
第三方采购的营业收入	775.97	3,624.56	1,611.42
营业收入占比 (%)	1.47	9.89	2.52
第三方采购毛利率 (%)	10.31	5.12	7.51

注：1) 同行业上市公司数据为招股说明书披露的报告期最后一年数据，公司数据为报告期2018年的数据；2) 营业收入占比=第三方采购的营业收入÷公司整体的营业收入。

由上表可知，行业内各家公司第三方采购的收入占比较小。由于第三方采购的技术含量和附加值低、采购产品的市场供给充足，在业务体系中属于非重要环节，为向客户提供完整的网络信息安全解决方案而服务，各家公司第三方采购业务的毛利率均偏低。

综上，公司在第三方采购的会计处理方法与同行业上市公司披露的方法基本一致。

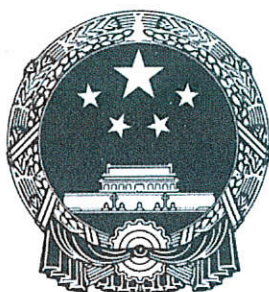


（三）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人的第三方采购业务就三方主体在业务过程中的作用、发行人技术与采购产品的关系等方面，与分包业务、代理业务存在区别。第三方采购业务不属于分包业务或代理业务。发行人对第三方采购的收入确认和成本核算方法，与实际业务情况相符合，符合《企业会计准则》的相关规定。

特此回复。





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。

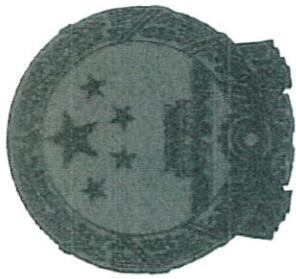
【企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营】



登记机关



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:

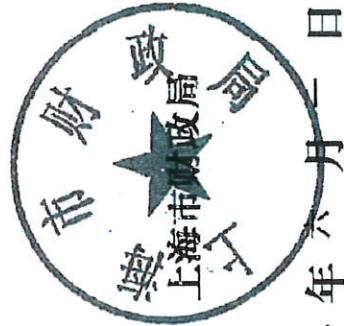
经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

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（特殊普通合伙） 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：二〇一〇年七月十七日

证书有效期至：二〇一〇年七月十七日