



**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
第三轮审核问询函的回复**



保荐机构（主承销商）：天风证券股份有限公司

二〇一九年六月

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 5 月 27 日出具的《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第三轮审核问询函》（上证科审（审核）[2019]188 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。北京安博通科技股份有限公司（以下简称“安博通”、“发行人”或“公司”）与天风证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）遵照贵所的具体要求，对审核问询函所列问题进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称或名词释义与《招股说明书（申报稿）》相同。如有总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1：关于太极信息补充协议	4
问题 2：关于扣非后净利润较快增长	22
问题 3：关于销售收入确认	28
问题 4：其他问题	36
问题 5：请发行人进一步修改招股说明书披露前后不一致的地方...	46

问题 1：关于太极信息补充协议

2019 年 3 月 12 日公司分别与太极股份及太极信息签署补充协议，对 2017 年签署的 8 份产品销售合同中涉及风险转移时点的内容进行补充约定。根据保荐机构对太极股份及太极信息的访谈，安博通及北京思普峻产品与太极股份及太极信息项目的最终验收没关系，太极股份及太极信息也未告知涉及安博通及北京思普峻产品的项目验收日期，因此，无法按照原合同约定条款准确测算收入确认金额。

请发行人：（1）明确披露与太极集团相关合同的收入确认方式在报告期内是否未发生变更；（2）列表披露发行人与客户的收入相关合同条款及对应的收入确认情况，分析发行人对客户的收入确认方法是否与合同条款一致；（3）明确披露是否存在其他收入确认与合同条款规定不一致的情况；（4）披露报告期内销售给太极股份及其他收入确认条款与合同条款不一致客户的产品的退货情况；（5）披露销售中以客户最终销售实现为回款前提的销售收入情况，报告期内回款情况，是否与合同约定的信用期一致，是否存在提前确认收入的情形；（6）进一步测算收入确认与合同条款规定不一致的合同或以客户最终销售实现为回款前提的合同中，若按照合同条款或最终实现销售确认收入，对发行人相关财务数据的影响，并说明是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 16 的相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

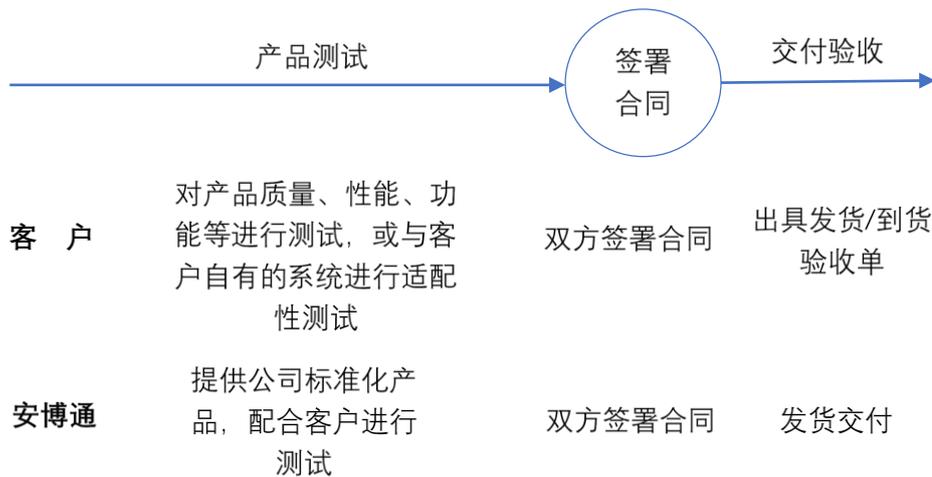
发行人报告期内的业务情况：

公司作为上游软件平台与技术提供商，为网络安全行业内产品与解决方案厂商提供系统平台套件，该平台的特点是硬件无关、功能多元、接口易用、开发简单，但产品形态需要保证标准统一，避免客户选购和使用复杂繁琐，该产品特点不适合复杂多变的终端用户市场。客户从公司采购标准化产品用于其产品方案或解决方案，然后再面对最终用户，安博通不面对最终用户。

公司通过多年对市场通用需求的理解和探索，研发出通用的标准化产品，其

扩展性强,经过众多客户的运用和实践,系统运行稳定。公司将网络中涉及用户、应用、内容相关的深层安全功能定义为友好易用的开放接口,客户可借助于该开放接口,与其他组件互联互通,直接用于各类业务场景和满足各行业客户的需求;此外,公司客户根据其需求会对公司产品进行集成或二次开发,然后将整体解决方案销售给最终用户,安博通不直接面对最终用户。

在执行产品销售过程中,公司与客户主要承担的主要工作如下:



公司提供的产品作为一项专业性较强的标准化产品,客户选择公司产品之前,一般会对公司产品的各项指标进行测试,其中包括:

(1) 功能测试: 客户验证产品是否符合业界标准和协议规范,是否可以达到宣称支持的软硬件特性和规格,确保产品多个功能同时开启时功能依然可用;

(2) 适配性测试: 客户验证产品是否可以在常见应用场景中适配使用,是否可以与其他产品进行顺利的配合与互联互通,以及产品软件与之前版本是否可以平滑升级和兼容;

(3) 稳定性测试: 客户验证产品在满负荷或超负荷、异常或错误使用、复杂场景环境下是否能够正常使用,产品是否存在出现严重故障的隐患;

(4) 易用性测试: 客户验证产品是否易于进行调试、安装和故障排除,配套文档资料是否准确,是否具备较强的可维护性。

(5) 隐私和安全性测试: 客户验证产品本身是否具有安全漏洞,是否存在

产品被攻击后泄露用户隐私或关键敏感数据的风险；

(6) 性能测试：客户验证产品的各项系统指标所能达到的性能表现，是否可以达到宣称的性能规格，评估产品的负载能力和承受能力。

客户按照其各自需求，测试的侧重点不同。对公司产品进行的测试工作从产品选型开始，一直持续到测试合格并签署合同，时间跨度一般为几个月不等，甚至更长。一般签署合同时点基本完成合同约定产品质量的义务。

客户通过对公司产品的各项测试，对公司产品有了充分的了解。客户是在充分知悉公司产品的各项主要能力的基础上，选择公司产品。在客户获得满意的测试结果时，即对公司产品的质量、性能、功能等各项技术指标已经完全了解和信任。软件产品有其固有的特殊性，即在软件版本相同的情况下，样品与批量产品理论上是完全相同的，样品与批量产品在质量、性能、功能上不存在任何差异。

公司客户在选型及产品需求目标明确的情况下，与公司开展技术商谈，分别就产品功能、质量、及相关技术要求等进行全面沟通和测试，在完全满足客户需求的前提下方可签署合同。因此，在客户与公司签署采购合同前，双方仅需就合同的经济和商务条款进行协商。合同签署后，公司据此发货交付后，客户对交付结果进行确认，此时产品所有权上的风险与报酬发生转移，以及符合收入确认的其他条件，公司据此时点确认收入实现。

部分客户在合同中约定了产品签收/验收之后公司的一些义务，如太极信息与公司签署的两份合同中，约定了公司在试运行和终验期间的义务，但是：

1、根据合同条款，该部分约定的是产品配置和质量保证方面的内容，未设定任何退货条款或者销售价格折扣条款，对公司履行完毕销售合同并按照合同约定的价格收款不构成法律障碍，不构成公司产品销售行为的重要条款。

2、公司依照该部分约定执行合同义务没有成本支出或成本支出很小。其一，公司软件产品为标准化软件产品，在销售前经过严格质量及功能测试，基本不存在运行的质量性故障和缺陷问题；其二，即使发生质量问题，软件产品的配置调整几乎不会发生成本支出。因此，该项条款不影响产品销售权利义务的履行。

(一) 明确披露与太极集团相关合同的收入确认方式在报告期内是否未发

生变更

公司与太极股份及太极信息自 2016 年开始合作并产生交易以来，公司均按照业务实质，结合判断与商品所有权上主要风险和报酬转移时点确认收入，报告期内对太极股份及太极信息收入确认政策未发生变更，保持了一致性。需要说明的是，2019 年 3 月公司分别与太极股份及太极信息签署补充协议中涉及风险转移时点的补充约定，没有影响报告期财务数据确认和计量，未对公司报告期财务报表进行调整，公司报告期与太极股份及太极信息相关合同收入确认方式未发生变更。

(二) 列表披露发行人与客户的收入相关合同条款及对应的收入确认情况，分析发行人对客户的收入确认方法是否与合同条款一致

结合现行《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，产品销售合同中与收入确认紧密相关的条款主要包括：1、风险及报酬转移相关条款，影响到判断是否已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，是否保留通常与所有权相联系的继续管理权，是否对已售出的商品实施有效控制；2、付款相关条款，影响到判断相关的经济利益是否很可能流入企业；3、合同标的金额，影响到判断收入的金额能否可靠地计量。因合同标的金额在每个合同中都已明确约定，此处主要分析前两个条款对收入确认的影响。

保荐机构和发行人会计师核查了网络安全产品报告期内年度交易累计金额达到 50.00 万元以上客户的所有合同，查看其合同中的风险报酬转移相关条款及付款相关条款。具体核查收入比例列示如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
核查收入金额	18,187.32	14,315.27	9,908.82
网络安全产品销售收入	18,687.60	14,737.40	10,201.18
核查比例	97.32%	97.14%	97.13%

经核查，公司的销售合同中关于风险报酬转移相关条款及付款条款约定情况列示如下：

(1) 产品销售合同中风险及报酬转移相关条款的类型包括到货验收/签收、

交付并付全款后所有权转移、涉及试运行及终验、未明确约定四类，其收入确认方法均与合同约定一致；

(2) 付款相关条款的主要类型包括款到发货、到期一次性付款、分阶段付款及极少数的“背靠背”付款四类条款。这四类付款条款均能判断相关经济利益很可能流入企业，收入确认方法与合同约定一致。

1、风险及报酬转移相关条款与收入确认情况

公司的产品为标准化产品，客户与公司建立合作关系前，或公司新产品推出时，客户均会对公司产品质量、性能、功能进行测试；或应自身需要，将公司标准化产品与自有系统进行适配性测试。产品测试结果满足其要求后，再与公司签署合同。因此，公司发货交付给客户的产品即为质量、功能测试均达标的标准化产品。

销售合同中风险及报酬转移相关条款共有四种情况，其收入确认方法与合同约定情况的判断依据如下表所示：

序号	合同中风险报酬转移相关条款	产品销售流程	收入确认判断依据	收入确认时点	收入确认与合同约定是否一致
1	合同约定以到货验收、货物交到指定交货地点作为风险及所有权转移时点	A、产品测试 B、签订合同	测试达标后的标准化产品经交付验收后，公司不再对产品保留继续管理权，不再对产品实施控制。因此，产品交付后风险及报酬即转移；	产品交付后并获取签署的收货验收单或对方出具的对账单/系统对账单确认收入	是
2	合同约定到货签收并付全款后作为所有权转移时点 ^{注1}	C、交付 D、试运行 E、终验 (D、E仅两份合同有约定)	支付全款后所有权转移的约定仅是为了确保到期收回货款而保留商品的法定所有权，因此，该项条款不对客户取得对该商品的控制权构成障碍，产品交付后，风险及报酬转移；		是
3	未明确约定风险及所有权转移条款		未明确约定风险转移条款情况下，根据公司交易惯例，在公司交付产品并经客户签署收货验收单后，风险及报酬转移。公司不再对产品保留继续管理		是

			权, 不再对产品实施控制。		
4	合同提及试运行及终验条款 ^{注2}		1、测试达标后的标准化产品经交付验收后, 客户同步出具初步验收报告, 即已表明公司产品满足合同约定的技术功能及配置条件, 达到了预定的可使用状态; 2、根据合同约定, 试运行及终验仅保证技术配置与合同约定的情况相符, 且客户不存在退货和要求产品价格折扣的权利。试运行及终验仅是质保的约束性条款。因此, 在取得测试达标的证据并交付完成后, 公司需履行的主要合同责任和义务已经基本完成。商品所有权上的主要风险报酬已经转移给客户, 公司不再对产品保留继续管理权, 也不再对产品实施控制。	产品交付后(当时已取得产品测试达标的证据)并获取签署的收货验收单确认收入	是

注1: 该类型涉及公司与荣之联签署的销售合同;

注2: 公司与太极股份及太极信息签订的2份合同约定试运行、终验条款, 7份合同约定“如甲方与最终用户的合同中对货物有终验要求, 则甲乙双方按最终用户的要求进行终验”, 但终验的具体要求合同中未明确。

2、与收入确认相关的付款条款情况

销售合同中约定的付款条款共有款到发货、到期一次性付款、分阶段付款、背靠背付款等四种类型, 四种付款方式对应的经济利益很可能流入的判断依据及收入确认时点如下表所示:

序号	合同中付款期限的相关条款	经济利益很可能流入的判断依据	收入确认时点	收入确认与合同约定是否一致
1	款到发货	预收款销售, 公司在发货前已经取得了合同约定的货款	产品交付后并获取收货验收单或对方出具的对账单/系统对账单确认收入	是
2	到期一次性付款	在合同签订后将产品交付给客户, 即取得了货款的收款权利		是
3	分阶段付款			是
4	背靠背付款 ^{注1}	公司对该类合同对应的客户及最终用户的信用风险进行严格调查评审, 根据评审结果判断相关的经		是

	<p>济利益很可能流入。主要调查评审内容包括：</p> <p>(1) 客户须具备良好的资信水平和履约能力，具有较好的口碑；</p> <p>(2) 要求最终用户仅限于政府或事业单位，具有较高信用保证；</p> <p>(3) 须了解项目建设周期、主要资金来源等信息。</p>		
--	---	--	--

注 1: 2017 年, 公司与荣之联、任子行、360 网神、中国电信系统集成签订的部分合同中涉及“背靠背”条款, 即以客户收到最终用户款项后付款。

款到发货、到期一次性付款、分阶段付款等这三种常规付款条款中, 在产品风险报酬转移后, 均能直接判断相关经济利益很可能流入。

针对“背靠背”条款, 公司有严格的要求: (1) 在合同签署前, 充分评估及调研项目最终用户的信用状况及付款可能性, 以及项目建设周期、主要资金来源等; (2) 要求最终用户及相关项目仅限于政府或事业单位且资金来源于财政拨款等情形, 具有较高信用保证; (3) 客户须具备良好的资信水平和履约能力, 具有较好的口碑; (4) 公司内部履行相应审批流程。因此, 在符合上述条件下, 可以判断符合经济利益很可能流入的收入确认条件。

3、约定特殊的风险和报酬转移条款和付款条款的合同情况

报告期内, 公司与少数客户签订的部分合同中, 约定了特殊的风险报酬转移条款或付款条件, 具体情况如下:

客户名称	所有权及风险转移条款	货款支付条款
太极股份	1、货物到达交货地点后, 双方应对货物的数量及外观进行初步验收, 货物的数量及外观符合合同约定的, 由双方签署到货签收单;	合同签订 10 日内付 40%, 到货验收 10 日内付 40%, 部署验收合格付 20%
	2、乙方有义务协助甲方验收所供货物, 货物验收合格前风险由乙方承担;	到货验收合格 30 日内付 30%, 安装调试验收合格 15 日内付 40%, 终验合格 15 天付 30%
	3、如甲方与最终用户的合同中对货物有终验要求, 则甲乙双方按最终用户的要求进行终验。	到货验收合格 30 天, 支付 100% 款项
荣之联	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后, 货物的所有权由卖方转移至买方, 软件产品自交付后卖方保证买方拥有永久使用权; 卖方将合同项下的设备交付至买方指定地	合同签订后 7 个工作日内, 买方预付 60% 货款。买方收到设备初验合格且买方收到最终用户初步验收款后, 根据结算审计结果, 在 15 日内安排支付尾款。

	点并经买方指定人员签收后，设备毁灭失的风险从卖方转移至买方。	
任子行	无	背靠背
360 网神	货物在到货验收通过并交付甲方前的毁损灭失风险由乙方承担，货物在到货验收通过并交付甲方后的毁损灭失风险由甲方承担	合同签订后，甲方收到最终客户 90% 预付款后 10 个工作日内，以汇款方式将合同总额的 90% 支付给乙方作为预付款；经最终验收合格，且甲方收到最终客户 10% 验收款后的 10 个工作日内，甲方将合同的 10%，以汇款方式支付给乙方
中国电信系统集成	无	采用背靠背方式支付，即甲方收到最终用户款项后 15 个工作日内等比例支付乙方

(1) 太极股份

共涉及公司与太极股份及太极信息签订的 9 个合同，原签订的合同形式上存在终验等条款，其中有两份合同附件约定了实施要求，包含系统测试、初验、试运行、终验的相关要求。

1) 约定实施要求的两份合同

2017 年 12 月，太极信息分别与安博通、北京思普峻签订采购合同，采购公司安全管理产品用于雪亮工程项目，合同金额分别为 450 万元和 540 万元。两份合同附件的实施要求中明确了系统测试、初验、试运行、终验的相关要求。

A、与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

在上述合同执行过程中，公司在合同签订前即已提供公司标准化产品，参与并完成与客户要求的各项测试，并已经联网稳定运行一段时间，在签署合同并完成交付后，客户同步出具初步验收报告，即已表明公司产品满足合同约定的技术功能及配置条件，达到了预定的可使用状态；在通过初验并交付完成后，产品由客户实际拥有并实施管理，商品所有权上的主要风险报酬已经转移给客户，公司需履行的主要合同责任和义务已经完成。

对于合同中约定的安装调试、试运行、终验条款：

a、在交付完成后，设备进入试运行阶段，公司在试运行期间根据合同约定仅保证技术配置与合同约定的情况相符，并根据合同中约定的试运行和终验条款，

对因产品质量或公司人员行为造成的损失由公司承担，客户不存在退货的权利，也不存在价格折扣的权利。

b、标准化软件产品具有功能性、可靠性、易用性、可移植性等特点，太极信息具有实施安装的能力，公司只需要安排技术支持人员对相关人员进行技术培训，使其了解软件的安装、功能、应用与管理等，无需承担具体的安装调试工作，且公司为此承担的成本很低。

因此，公司与太极股份或太极信息签署的销售合同中有关安装调试、试运行、终验等条款，并非为合同履约的重要组成部分。

B、相关经济利益很可能流入

太极股份为国资委直属大型央企中国电子科技集团有限公司下属上市公司，是国内电子政务、智慧城市和关键行业信息化的领先企业。太极信息为太极股份全资子公司，采购公司产品用于北京市朝阳区雪亮工程项目，该项目执行及回款不存在重大不确定性，公司判断与合同相关的经济利益很可能流入。

根据合同的收款条款，在到货验收合格后收款比例占合同总金额的比例为80%；在产品到货验收交付后，公司几乎不再发生成本支出，合同中约定的收入和成本金额已经非常明确，相关的收入和成本的金额能够可靠的进行计量。

根据现行《企业会计准则 14 号—收入》关于销售商品收入确认的规定，公司在到货验收交付后已经满足上述收入确认条件，因此在取得产品测试达标的证据实现交付并签收收货验收单时确认收入。

该类合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017年回款金额	2018年回款金额	2019年回款金额	累计回款比率	退货情况
太极股份	846.15	990.00	2017年	0.00	990.00	0.00	100%	无

上述合同形成的应收账款，太极股份并未严格按照合同约定的时点向公司支付款项，涉及的应收账款均已在2018年全部收回。

2) 其他七份合同

与太极股份及太极信息签署的其余 7 份合同仅约定“如甲方与最终用户的合同中对货物有终验要求，则甲乙双方按最终用户的要求进行终验”，对终验的具体要求未明确约定。

A、与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

公司的产品为标准化的产品，太极股份及太极信息在与公司签订合同前，已经对公司的产品进行测试，在产品性能、功能适配性等各方面均符合其要求，测试合格后建立合作意向。公司产品能够满足太极股份及太极信息对性能等各方面的要求，存在质量等瑕疵的可能性极低，不存在产品交付验收后被要求退货、更换或降价的情形。

标准化软件产品具有功能性、可靠性、易用性、可移植性等特点，公司只需要安排技术支持人员对相关人员进行技术培训，使其了解软件的安装、功能、应用与管理等，无需承担具体的安装调试工作，公司为此支付的成本很低。因此，合同约定的安装调试和培训等事项，并非合同的重要组成部分。

合同中未约定所有权保留条款，公司将货物交付后没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效的控制，表明商品所有权上的主要风险和报酬已经转移给太极股份或太极信息。

因此，公司在将合同约定的货物交付给太极股份及太极信息并经验收合格，取得发货/到货验收单后，判断此时商品所有权上的主要风险和报酬已经转移给太极股份或太极信息。

B、相关经济利益很可能流入

太极股份为国资委直属大型央企中国电子科技集团有限公司下属上市公司，是国内电子政务、智慧城市和关键行业信息化的领先企业，太极信息为太极股份全资子公司，两家公司均具有良好的资信和偿付能力。

结合太极股份行业地位，对公司产品的测试情况、公司对太极股份相关人员的培训情况判断，公司判断其具备足够的项目设计、实施能力。太极股份及太极信息采购公司产品主要用于政府部门、大型国企、金融机构的项目，项目执行及回款不存在重大不确定性。

公司与太极股份 2016 年合作良好，并且双方签订了战略合作协议，建立了长期合作关系。

因此，公司判断与合同相关的经济利益很可能流入。

综上所述，根据现行《企业会计准则 14 号—收入》关于销售商品收入确认的规定，公司在交付验收合格后已经满足收入确认条件，符合交易实质。

该类合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017 年回款金额	2018 年回款金额	2019 年回款金额	累计回款比率	退货情况
太极股份	728.24	852.04	2017 年	0.00	637.04	215.00	100%	无
	17.24	20.00	2018 年	-	0.00	0.00	0	无

上述合同形成的应收账款，太极股份并未严格按照合同约定的时点向公司支付款项，2017 年确认收入形成的应收账款均已在 2018 年全部收回，2018 年确认收入的应收账款尚未收回。

该类合同中，其中三个合同的货款支付条款约定为“到货验收合格 30 日内付 30%，安装调试验收合格 15 日内付 40%，终验合格 15 天付 30%”，该类合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017 年回款金额	2018 年回款金额	2019 年回款金额	累计回款比率	退货情况
太极股份	484.65	567.04	2017 年	0.00	567.04	0.00	100%	无

对于太极股份签订的三份以终验为收款条件的合同，太极股份并未按照到货验收、安装调试验收、终验合格三个时点向公司支付款项，而是在 2018 年每个合同按一次或两次支付款项，款项已全部收回。

(2) 荣之联

荣之联与公司在 2017 年 11 月签署合同，合同约定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后，货物的所有权由卖方转移至买方；约定付款条件为买方预付 60% 货款，剩余 40% 款项自买方收到最终用户初

步验收款后支付。

1) 与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

根据合同约定，货物交付签收且买方付清全部货款后，货物的所有权由卖方转移至买方，也同时约定了产品的毁灭失的风险自货物交付后由买方承担。公司与客户约定付清全款后所有权方转移至买方，主要目的是对客户按期付款进行约束。

根据《企业会计准则讲解 2010》关于销售商品收入确认和计量的内容：判断企业是否已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，应当关注交易的实质而不是形式，同时考虑所有权凭证的转移或实物的交付。如果与商品所有权有关的任何损失均不需要销货方承担，与商品所有权有关的任何经济利益也不归销货方所有，就表明商品所有权上的主要风险和报酬转移给了购货方。公司与荣之联发生业务往来，在产品交付并由对方签收后，产品的毁灭性风险由卖方转移给买方，持有产品的增值和使用产品可获得的经济利益归客户所有，产品所有权上的主要风险和报酬实质上已经转移给客户，公司也不再对产品保留继续管理权，也不再对产品实施控制。

此外，根据《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南（2018）》，如果企业仅仅是为了确保到期收回货款而保留商品的法定所有权，那么该权利通常不会对客户取得对该商品的控制权构成障碍。公司与荣之联约定付清全款后所有权方转移至买方，主要是为了对买方的到期收款进行约束，因此，商品控制权在交付验收确认后即发生转移。

2) 相关经济利益很可能流入

与荣之联签署该份合同前，公司对客户及最终用户的信用风险进行了调查并履行了内部审批流程，根据调查评估结果判断合同款项无重大回收风险，相关经济利益很可能流入。公司对客户及最终用户进行调查评估的内容主要包括：

(1) 荣之联为深交所上市公司，具备良好盈利能力、偿付能力、资信水平和项目实施能力；(2) 该合同产品将用于北京市海淀区教育科学研究院相关项目，资金来源于政府拨款，该类事业单位具有较高信用保证，无法回款的可能性较低；

(3) 签订合同后，荣之联将先支付 60% 合同款项，同时公司了解项目预计完工进度及荣之联与最终用户约定的收款信用期，能够合理预计该合同款项 40% 尾款的回款期。

因此，公司能够判断合同相关经济利益很可能流入。

该合同 40% 尾款已于 2018 年收回，期后回款情况也印证了公司当时的评估判断与实际情况基本相符。

综上，公司与荣之联签署的合同虽然约定了以最终客户付款为前提支付 40% 余款的条件，但公司已将与商品所有权相关的主要风险和报酬转移，与合同相关经济利益很可能流入公司，且满足其他收入确认条件。公司以交付并经对方签署验收单作为收入确认时点，与合同约定保持一致，符合企业会计准则的规定。

该合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017 年回款金额	2018 年回款金额	2019 年回款金额	累计回款比率	退货情况
荣之联	744.44	870.99	2017 年	522.60	348.39	0.00	100%	无

对于与荣之联签订的合同，约定合同签订后 7 个工作日付 60% 款项，实际该笔款项在一个月之后支付，并未严格按合同约定支付。

(3) 任子行

2017 年 12 月，公司与任子行签署合同，合同未约定相关风险转移转移条款，付款条件约定背靠背。

1) 与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

虽然该合同未明确约定风险报酬转移条款，但执行 2017 年任子行与公司签署的合作协议书，该框架协议约定“货物交到甲方指定的交货地点之后的风险由甲方承担，在此之前的风险由乙方承担”。因此，在完成合同约定的产品交付后，与该产品所有权上的所有风险和报酬已经转移至任子行。

公司将产品交付后没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效的控制，表明该产品所有权上的主要风险和报酬已经转移给任子

行。

2) 相关经济利益很可能流入

与任子行签署该份合同前，公司对客户及最终用户的信用风险进行了调查并履行了内部审批流程，根据调查评估结果判断合同款项无重大回收风险，相关经济利益很可能流入。公司对客户及最终用户进行调查评估的内容主要包括：

(1) 任子行为深交所上市公司，具备良好盈利能力、偿付能力、资信水平和项目实施能力；(2) 该合同产品用于公共上网场所安全审计项目，项目资金来源为政府拨款，该等项目的最终客户系公安系统，该类政府相关单位具有较高信用保证，无法回款的可能性较低；(3) 公司了解项目预计完工进度及任子行与最终用户约定的收款信用期，能够合理预计合同款项回款期。

因此，公司判断合同相关经济利益很可能流入。

该合同款项已于 2018 年全部收回，期后回款情况也印证了公司当时的评估判断与实际情况基本相符。

综上，对公司与任子行签署的该份合同，公司将产品交付并获得任子行签署的到货验收单后，公司已将与商品所有权相关的主要风险和报酬转移，与合同相关经济利益很可能流入公司，且已满足其他收入确认条件。公司以交付并经对方签署验收单作为收入确认时点，与合同约定保持一致，符合企业会计准则的规定。

该合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017 年回款金额	2018 年回款金额	2019 年回款金额	累计回款比率	退货情况
任子行	465.26	544.36	2017 年	0.00	544.36	0.00	100%	无

对于与任子行签署的合同，约定背靠背付款，任子行于 2018 年向公司支付全部款项，由于无法确定最终用户的付款时间，无法确定是否按信用期回款。

(4) 360 网神

1) 与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

根据合同约定，公司将合同约定的货物交付 360 网神且到货验收通过后，货物毁损灭失风险由 360 网神承担。2017 年 12 月 11 日，360 网神签署发货/到货验收单，此时与合同货物相关的毁损灭失风险已转移至 360 网神。

由于合同约定产品的安装调试简单易操作，且 360 网神在购买公司产品前，已经对相关产品进行测试，公司能够保证产品质量并顺利通过安装验收，不会产生违约风险。合同约定的安装验收条款不构成合同的重要组成部分。

公司在取得发货/到货验收单后，公司也不再对产品保留继续管理权，也不再对产品实施控制。因此，合同货物所有权上的主要风险和报酬实质上已经转移给 360 网神。

2) 相关经济利益很可能流入

与 360 网神签署该份合同前，公司对客户及最终用户的信用风险进行了调查并履行了内部审批流程，根据调查评估结果判断合同款项无重大回收风险，相关经济利益很可能流入。公司对客户及最终用户进行调查评估的内容主要包括：

(1) 360 网神是国内知名的网络安全企业，具备良好盈利能力、偿付能力、资信水平和项目实施能力；(2) 该合同产品用于中央网信办十九大重保项目，且公司受邀参与了该项目前期方案论证与设计工作。项目资金来源于政府拨款，该类政府单位具有较高信用保证，无法回款的可能性较低；(3) 公司了解项目预计完工进度及 360 网神与最终用户约定的收款信用期，能够合理预计该合同款项的回款期。

因此，公司能够判断与该合同相关经济利益很可能流入。

该合同款项于 2018 年回款 90%，2019 年回款 10%，期后回款情况也印证了公司当时的评估判断与实际情况基本相符。

综上，对公司与 360 网神签署的该份合同，公司将产品交付并获得 360 网神签署的到货验收单后，公司已将与商品所有权相关的主要风险和报酬转移，与合同相关经济利益很可能流入公司，且已满足其他收入确认条件。公司以交付并经对方签署验收单作为收入确认时点，与合同约定保持一致，符合企业会计准则的规定。

该合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017年回款金额	2018年回款金额	2019年回款金额	累计回款比率	退货情况
360网神	136.75	160.00	2017年	0.00	144.00	16.00	100%	无

对于与360网神签署的合同，约定甲方收到最终客户90%预付款后10个工作日内付款90%，经最终验收合格甲方收到最终客户10%验收款后10个工作日内支付剩余10%。由于无法确认最终客户向360网神付款的时间，无法确定是否按信用期回款。

(5) 中国电信系统集成

1) 与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

合同未明确约定与所有权相关的主要风险和报酬条款，根据公司交易惯例和业务实质，在公司交付产品并经客户签署收货验收单后，风险及报酬转移。

2) 相关经济利益很可能流入

与中国电信系统集成签署该份合同前，公司对客户及最终用户的信用风险进行了调查并履行了内部审批流程，根据调查评估结果判断合同款项无重大回收风险，相关经济利益很可能流入。公司对客户及最终用户进行调查评估的内容主要包括：

A、中国电信系统集成是中国电信下属子公司，具备良好盈利能力、偿付能力、资信水平和项目实施能力；B、该合同产品将用于湖北省交通运输厅信息安全等级保护建设专项（三期）项目，项目资金来源于政府拨款。C、公司了解项目周期较短，预计当年度即完成，能够合理预计合同款项的回款期。

因此，公司能够判断与该合同相关经济利益很可能流入。

该合同款项于2017年度已全部收回，其后回款情况也印证了公司当时的评估判断与实际情况基本相符。

综上，对公司与中国电信系统集成签署的该份合同，公司将产品交付并获得中国电信系统集成签署的到货验收单后，公司已将与商品所有权相关的主要风险

和报酬转移,与合同相关经济利益很可能流入公司,且已满足其他收入确认条件。公司以交付并经对方签署验收单作为收入确认时点,与合同约定保持一致,符合企业会计准则的规定。

该合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下:

单位:万元

客户名称	收入金额	对应的应收账款	收入确认时间	2017年回款金额	2018年回款金额	2019年回款金额	累计回款比率	退货情况
中国电信系统集成	140.40	164.27	2017年	164.27	0.00	0.00	100%	无

对于与中国电信系统集成签订的合同,约定甲方收到最终用户款项目后 15 个工作日内等比例支付乙方,合同签订、产品交付和销售收款均在 2017 年年内,可视为在信用期内回款。

上述楷体加粗内容已经在招股说明书(申报稿)“第八节 财务会计信息与管理层分析/六、主要会计政策和会计估计/(三)收入”部分补充披露。

(三) 明确披露是否存在其他收入确认与合同条款规定不一致的情况

通过上述对合同相关条款与收入确认情况的分析,以及公司的业务实质情况,公司收入确认不存在与合同条款约定不一致的情况。

(四) 披露报告期内销售给太极股份及其他收入确认条款与合同条款不一致客户的产品的退货情况

报告期内,公司销售给太极股份及太极信息的产品不存在退货的情形。

报告期内,公司不存在其他收入确认条款与合同条款不一致的客户,因此,也不存在相关退货情况。

(五) 披露销售中以客户最终销售实现为回款前提的销售收入情况,报告期内回款情况,是否与合同约定的信用期一致,是否存在提前确认收入的情形

公司不存在提前确认收入的情形。报告期内,在 2017 年公司存在以客户终验或最终用户向客户付款(背靠背)为回款时点的情形。以客户终验或最终用户向客户付款(背靠背)为回款时点的销售合同,其收入确认及回款情况、以及回

款是否与合同信用期一致情况见本问题（二）的分析。

（六）进一步测算收入确认与合同条款规定不一致的合同或以客户最终销售实现为回款前提的合同中，若按照合同条款或最终实现销售确认收入，对发行人相关财务数据的影响，并说明是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 16 的相关规定

根据本问题对合同相关条款与收入确认情况的分析，以及公司的业务实质情况，公司收入确认不存在与合同条款约定不一致的情况。

由于无法确定客户最终销售实现的形式和时点，无法明确合同中约定的收款时点是否与客户最终销售相关。报告期内，2017 年公司存在以客户终验或最终用户向客户付款（背靠背）为回款时点的情形，具体情况见本问题（二）的分析。

根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 16，首发材料申报后，如发行人同一会计年度内因会计基础薄弱、内控不完善、必要的原始资料无法取得、审计疏漏等原因，除特殊会计判断事项外，导致会计差错更正累积净利润影响数达到当年净利润的 20% 以上（如为中期报表差错更正则以上一年度净利润为比较基准）或净资产影响数达到当年（期）末净资产的 20% 以上，以及滥用会计政策或者会计估计以及因恶意隐瞒或舞弊行为导致重大会计差错更正的，应视为发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件。

发行人的收入确认及回款约定不属于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 16 中规定的相关情形，不适用该规定。

（七）核查意见

保荐机构及发行人会计师对报告期各期与太极股份、太极信息的交易金额和往来余额进行了函证，对方确认无误；核查了报告期内所有客户的产品销售合同，查阅其风险报酬转移及付款相关合同条款，核查收入确认单据及应收账款的回款情况，核查不同年度收入确认方式是否发生变更，检查销售给太极股份及其他收入确认条款与合同条款不一致客户的产品是否存在退货情况。

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

公司与太极股份及太极信息相关合同的收入确认方式在报告期内未发生变更；招股书披露的发行人与其客户的收入相关合同条款及对应的收入确认情况真实准确；披露的其他收入确认与合同条款规定不一致的情况真实准确；销售给太极股份及其他收入确认条款与合同条款不一致客户的产品，报告期内不存在退货情况；披露的销售中以客户最终销售实现为回款前提的销售收入情况、报告期内回款情况、是否与合同约定的信用期一致及是否存在提前确认收入的情形信息真实准确；发行人收入确认方式在报告期内未发生变更，保持了一致性，符合《企业会计准则》规定。发行人的收入确认及回款约定不属于《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题 16 中规定的相关情形，不适用该规定。

问题 2：关于扣非后净利润较快增长

报告期内，发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 1,919.83 万元、3,458.17 万元、6,000.32 万元，呈较快增长趋势。

请发行人结合公司产品结构、售价、成本费用等情况，分析净利润增长较快的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

请保荐机构和申报会计师对以上问题发表核查意见。

回复：

报告期内，主要利润表项目金额及其占营业收入比例情况列示如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
营业收入	19,534.65	100.00%	15,075.63	100.00%	10,633.75	100.00%
营业成本	6,665.35	34.12%	5,103.43	33.85%	3,764.35	35.40%
销售费用	2,052.14	10.51%	1,490.20	9.88%	844.80	7.94%
管理费用	2,123.33	10.87%	2,505.66	16.62%	3,486.32	32.79%
研发费用	2,655.37	13.59%	2,652.84	17.60%	1,585.22	14.91%
财务费用	19.50	0.10%	13.01	0.09%	-5.88	-0.06%
其他收益	1,461.04	7.48%	1,075.22	-	-	-
营业利润	7,011.33	35.89%	3,896.32	25.85%	852.24	8.01%

加：营业外收入	49.02	0.25%	181.77	1.21%	491.84	4.63%
利润总额	7,058.07	36.13%	4,078.09	27.05%	1,344.08	12.64%
减：所得税费用	1,093.69	5.60%	541.21	3.59%	367.24	3.45%
净利润	5,964.39	30.53%	3,536.88	23.46%	976.84	9.19%
归属于母公司的净利润	6,154.96	31.51%	3,604.75	23.91%	995.60	9.36%
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	6,000.32	30.72%	3,458.17	22.94%	1,919.83	18.05%

通过上述利润简表可知：

营业成本占营业收入比重基本稳定，产品结构的不同导致其产生小幅波动，总体对净利润的影响程度较小；

各年度的期间费用占营业收入比变动较大，其中管理费用占营业收入比逐年下降；研发费用 2017 年度占比增幅较大；随着业务规模的逐渐扩大，销售费用占营业收入比呈现小幅增长趋势。其中管理费用及研发费用的金额较大，对净利润的影响程度较大。

增值税退税（金额体现在其他收益/营业外收入）占营业收入比重逐年增加，尤其是 2017 年增幅较大，对净利润影响程度较大。

（一）结合公司产品结构、售价、成本费用等情况，分析净利润增长较快的原因和合理性

报告期内，由于公司实施股权激励，因此股权激励形成的股份支付金额计入管理费用，影响到当年的净利润。由于报告期内股份支付确认金额逐年减少，导致股份支付对净利润的影响逐年减小。因此，分析剔除股份支付影响后的净利润更具合理性。

报告期内，公司主营业务收入、毛利、扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润及扣除股份支付后的归属于母公司股东的净利润列示如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额

主营业务收入	19,534.65	29.58%	15,075.63	41.77%	10,633.75
毛利	12,869.30	29.05%	9,972.20	45.17%	6,869.40
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	6,000.32	73.51%	3,458.17	80.13%	1,919.83
扣除股份支付且扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	6,335.77	43.34%	4,420.04	33.02%	3,322.84

1、产品结构对利润情况的影响分析

报告期内，各类产品的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
安全网关产品	59.50%	82.76%	61.51%	80.30%	65.27%	92.35%
嵌入式安全网关	73.17%	57.31%	74.69%	58.85%	78.51%	69.94%
虚拟化安全网关	28.75%	25.45%	25.35%	21.45%	23.95%	22.41%
安全管理产品	99.42%	12.90%	83.91%	17.46%	100.00%	3.58%
安全服务	87.83%	4.34%	94.04%	2.24%	18.23%	4.07%
合计	65.88%	100.00%	66.15%	100.00%	64.60%	100.00%

从产品结构看，公司不同产品类型的毛利率差异较大，其中安全管理产品毛利率较高，虚拟化安全网关产品毛利率较低。

2017 年，公司安全管理产品中的安全可视化产品开始实现规模销售，使得安全管理产品营业收入增长，增幅为 591.45%，在营业收入中的占比由 2016 年的 3.58% 增至 2017 年的 17.46%；同时，毛利率较高的嵌入式安全网关收入占比由 2016 年的 69.94% 降至 2017 年的 58.85%，在上述因素综合影响下，毛利率水平略有上升。

2018 年，毛利率较高的嵌入式安全网关产品收入占比略有下降，毛利率也略有降低，使得其对综合毛利率的贡献下降；虚拟化安全网关收入占比略有上升，毛利率也略有增加，使得其对综合毛利率的贡献上升，但其总体收入占比相对较低，对毛利率的影响有限；安全管理产品收入占比下降，但毛利率上升，对综合毛利率的影响互相抵消了。在上述因素综合影响下，2018 年毛利率水平略有下降。

不同产品类型的毛利率及收入占比变动，会影响到综合毛利率水平，但从报告期内总体来看，产品结构的变动对综合毛利率的影响较小。各类型产品营业收入的增长，带动了公司净利润水平的增长。

2、产品售价及成本对毛利率影响分析

公司对产品的定价主要是基于竞争性定价策略，根据产品技术、配置、市场上类似功能的竞品情况制定产品价格指引表，在此基础上与客户协商谈判确定最终销售价格。

针对已实现销售的同一型号的老版本产品，在不同年份间的平均单价波动率较小，整体呈现单价小幅下降趋势，主要原因系软件产品版本迭代升级速度较快，客户对于老版本的产品需求减少，使得老版本产品单价小幅下降。但是公司不断推出功能更强大、性能更丰富的新版本产品，该类产品销售价格相对较高；因此，单个型号产品的单价波动对毛利率影响较小。

销售产品成本主要是嵌入式网络通信平台及服务器等硬件成本，服务器的采购成本主要受型号配置影响。2017年，公司对嵌入式安全网关产品进行硬件升级，提升或增加了硬件配置，在软件版本相应升级的基础上提高了产品销售价格，导致2017年嵌入式安全网关毛利率有所提升；对于虚拟化安全网关产品，因客户需求，采购的硬件产品服务器以中低端为主，主要搭配R630、R730系列双路机架式服务器，且对硬件配置的要求较上年降低，采购成本降低，导致2017年虚拟化安全网关产品毛利率稍高于2016年度。

2018年，公司嵌入式安全网关采用的网络通信平台硬件向福州创实讯联信息技术有限公司采购，其报价相对较低，使得采购的成本降低，而产品售价并未因此变动，使得毛利率增加；对于虚拟化安全网关，由于中网志腾、新华三向公司采购部分高端虚拟化安全网关产品，该类产品采用高端R930系列四路机架式服务器，平均采购单价超过10万元，大幅提高了采购平均单价，成本增加，公司在软件版本相应升级的基础上提高了产品销售价格，导致2018年虚拟化安全网关毛利率有所提升。

2016年至2018年，公司综合毛利率分别为64.60%、66.15%及65.88%，基

本稳定。因此，不同产品类型的售价及采购成本的变动对毛利率产生一定的影响，但是对综合毛利率影响较小。

3、期间费用对利润情况的影响分析

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
主营业务收入	19,534.65	29.58%	15,075.63	41.77%	10,633.75
扣除股份支付后的管理费用	1,787.88	15.81%	1,543.79	34.24%	1,150.02
销售费用	2,052.14	37.71%	1,490.20	76.40%	844.80
研发费用	2,655.37	0.10%	2,652.84	67.35%	1,585.22
扣除股份支付且扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润	6,335.77	43.34%	4,420.04	33.02%	3,322.84

2017 年，因安全管理产品及嵌入式安全网关产品的研发需求，研发人员数量大幅增加 40.63%，研发投入的增加使得 2017 年度研发费用大幅增加；

2017 年成立以销售职能为主的 5 家控股子公司，相应销售相关人员数量增加，导致销售人员成本大幅增加，销售费用增幅较快。

因此，2017 年，在营业收入增长 41.77% 的情形下，扣除股份支付及非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润增长率仅为 33.02%。

由于公司投入大量研发的可视化产品在 2017 年投入市场，2018 年研发力量集中于对前期版本进行升级和修正，研发人员无大幅波动，研发费用增长率降低。公司从事软件产品研发，从开始研发到产品实现销售需要一定的周期。因此，研发投入对收入增长的影响具有一定的滞后性，2017 年度实施的研发项目在 2017 年及 2018 年实现收入，且 2018 年度进行的产品研发无需大规模招聘研发人员，导致 2018 年度研发费用增幅较小。

研发费用投入带来的协同效果引起收入的增长。

同时，随着营业收入的增加，折旧、办公费、中介服务等固定成本并不会随营业收入的增加而增加，因此管理费用的增长幅度低于营业收入增长幅度。

上述原因导致了 2018 年营业收入增长 29.58%，但扣除股份支付及非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润增长 43.34%。

综上，2018 年度发行人净利润增长速度快于营业收入的增长速度，主要是由于当年度研发人员无大幅波动，研发费用增长率降低；管理费用中折旧、办公费等固定成本类费用并不会随营业收入的增加而增加，导致管理费用增长率较低，进而影响到净利润水平。

2017 年度发行人净利润增长速度慢于营业收入的增长速度，主要是由于 2017 年研发投入的增加使得当年度研发费用大幅增加；2017 年成立以销售职能为主的 5 家控股子公司导致销售费用增幅较大，研发费用及销售费用的大幅增加导致净利润增长速度放慢；

产品结构、售价、成本等因素对净利润增长率较快的影响作用较小，而期间费用的变动对净利润水平影响较大。

（二）净利润增长与同行业可比公司是否存在较大差异

同行业可比公司营业收入及净利润变动情况列示如下：

可比公司	变动率 2018/2017		变动率 2017/2016	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润
启明星辰	10.68%	35.80%	18.22%	29.52%
绿盟科技	7.17%	36.82%	15.07%	-54.77%
深信服	30.41%	7.61%	41.28%	97.99%
迪普科技	14.12%	32.83%	15.83%	115.18%
任子行	-	-	-	-
公司	29.58%	43.34%	41.77%	33.02%

注 1：同行业可比公司的净利润是指扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润（深信服、迪普净利润均为剔除股份支付后，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润）；

注 2：公司净利润为剔除股份支付后，扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润；

注 3：同行业公司数据来源于定期报告及招股说明书；

注 4：任子行的主营业务收入构成中除网络安全业务外，还包括网资管理、文化娱乐及其他业务收入，其净利润的变动趋势不具可比性。

从上表中可看出：

1、2018 年度，除深信服外，同行业可比公司的净利润增长率均大幅高于营

业收入增长率,与公司的净利润增长趋势一致。深信服 2018 年度研发费用比 2017 年同期增加接近 60%,导致净利润增长率低于其营业收入增长率。

2、公司 2017 年研发投入的增加及销售费用的大幅增加,导致净利润增长率低于营业收入增长率。同行业可比公司绿盟科技 2017 年主营业务成本大幅增加导致其综合毛利率下降 6.65 个百分点,另外管理费用、销售费用及财务费用增长率均大于收入增长率,导致当年度净利润大幅降低。

综上,公司净利润增长趋势与行业趋势基本一致,符合行业情况,与同行业上市公司不存在较大差异。

(三) 核查意见

保荐机构和发行人会计师核查了发行人产品价格销售价格情况,分析了各产品类型的营业收入的变动原因,分析了原材料采购情况,核查了期间费用明细情况,核查了同行业上市公司公开信息披露文件。

经核查,保荐机构和发行人会计师认为,报告期内发行人净利润增长速度快于营业收入的增长速度,主要是由于发行人实施股权激励,各期计入股份支付的金额变动较大,影响到管理费用;此外,研发项目在各期对研发人员需求的不平衡也影响到各期的研发费用,进而影响到净利润水平。产品结构、售价、成本等因素对净利润增长率较快的影响作用较小,而期间费用的变动对净利润水平影响较大。发行人净利润增长率大于收入增长率的趋势与行业趋势基本一致,与同行业上市公司不存在较大差异。

问题 3: 关于销售收入确认

发行人嵌入式安全网关、虚拟化安全网关产品、安全管理产品均包括软硬一体产品。其中嵌入式安全网关使用的硬件设备为外购嵌入式网络通信平台;虚拟化安全网关产品所使用的硬件设备为外购服务器。发行人基于以下几个方面原因认为用总额确认收入符合经济实质:(1)可自主决定硬件设备的采购(包括供应商选择、价格、数量、结算条款等);(2)承担了与相关存货的价格波动风险;(3)虽然采用供应商直供方式,但是供应商按照发行人指令向客户发送商品,发行人直接承担售后服务责任。

请发行人进一步说明：（1）公司与供应商签订的设备采购合同是否附有退货条款，报告期内，是否发生因订单变更而退货的情形；（2）公司销售定价方式，设备与软件是否分开定价，若设备采购价格调整，公司销售定价是否随之调整；（3）结合采购与定价情况，分析是否确实承担了与存货相关的价格波动风险；（4）公司与客户的合作过程中，客户是否会指定硬件品牌、型号、规格等，是否在实质上已确定了硬件的供应。

请保荐机构、申报会计师进一步核查并就销售收入进行总额法确认是否符合《企业会计准则》的要求发表意见。

回复：

（一）公司与供应商签订的设备采购合同是否附有退货条款，报告期内，是否发生因订单变更而退货的情形

1、公司与供应商签订的设备采购合同是否附有退货条款

公司的硬件供应商主要分为两类，一类是嵌入式网络通信平台供应商，主要供应商为福州创实、深圳恒扬；一类是服务器、可视化设备供应商，主要包括北京方正世纪信息系统有限公司等。

公司与服务器、安全可视化设备等硬件供应商签署的采购协议中，未约定退货条款。与福州创实、深圳恒扬等嵌入式网络通信平台供应商签订的框架协议中，对能否退货做了约定。

（1）公司与福州创实的采购协议约定

退货条款：在乙方（福州创实）产品发出前，甲方（安博通）不可以取消订单，经双方协商可以更改订货日期。甲方下达的长周期物料备货订单中对应的成品，甲方须在产品停产前全部采购。

风险及所有权转移条款：甲方对货物验收合格后，货物所有权转移至甲方，货物灭失、毁损的风险由甲方承担，在此之前的所有权属于乙方，货物灭失、毁损的风险由乙方承担。根据协议约定，甲方（安博通）可修改订单订货日期，但不能退货。

(2) 公司与深圳恒扬的协议约定

退货条款：在产品停产或合作终止时，买方最后一次采购后，双方针对卖方接受买方无需求产品（无需求产品是指根据市场策略或产品策略后续不再在买方市场销售的产品）退货可进行友好协商，具体细则以采购说明书约定为准。如未约定，默认情况下卖方不接受买方无需求退货。

买方可以根据相关采购说明书的规定，或根据双方另行约定，经书面通知卖方而取消采购说明书或订单。

采购说明书为采购协议的附件，采购说明书中约定，若买方提前 15 个工作日通知卖方，买方有权取消订单，而不须支付任何费用或罚金。

风险及所有权转移条款：

当货物交到买方指定的交货地点且为买方接收（非接受）后发生的灭失和损坏由买方负责（但卖方应对因其自身原因和产品潜在问题造成的灭失和损毁负责），在此之前的货物灭失与损害由卖方负责。货物的所有权自交付后由卖方转移到买方。

根据协议约定，在公司接收货物后，有需求产品公司无法退货，而无需求产品可以由买卖双方协商退货。

2、报告期内，公司未发生因订单变更而退货的情形

报告期内，公司未发生向供应商退货的情况，亦不存在因客户订单变更而向供应商退货的情况。

(二) 公司销售定价方式，设备与软件是否分开定价，若设备采购价格调整，公司销售定价是否随之调整

公司对产品的定价主要基于竞争性定价策略，根据产品技术、配置、市场上类似功能的竞品情况制定产品价格指引表，在此基础上与客户协商谈判确定销售价格。对于软硬一体化产品，与客户按软硬一体化产品整体谈判确定价格，硬件部分和软件部分价格不分开定价，但在具体签署合同时，为符合增值税即征即退申报要求，公司根据税务部门的规定，在保证硬件销售一定毛利率的基础上，在

合同/订单中会进一步明确软件产品、硬件产品的数量、单价和金额，财务部开具发票时，相关信息与合同/订单保持一致。

对于嵌入式网络通信平台，公司与供应商通常会每年协商各种型号的采购价格，并在当年维持不变；对于服务器、安全可视化设备等硬件，公司经询价后向供应商采购，采购价格会随着市场供求状况而有所波动。

对于软硬一体化形态销售的产品，公司在与客户定价谈判时会适当考虑硬件采购成本，如对硬件配置要求较高的高端产品参考市场售价，其销售价格会相对较高。同时，公司与主要客户会每年协商各种常用产品的销售价格，并在一定期间内维持不变，根据公司与客户签订的框架协议、合同、订单等销售协议，公司无法单方面调整已经协商确定的销售价格。

若设备采购价格调整，对已经签订销售合同或谈定年度销售合同的客户，公司无法因采购价格的变动而向客户要求调整销售价格。对于在洽谈合作尚未签订合同的客户，公司会与其协商，对产品报价做适当调整。

（三）结合采购与定价情况，分析是否确实承担了与存货相关的价格波动风险

根据公司与嵌入式网络通信平台供应商福州创实、深圳恒扬签订的框架采购协议，在公司验收或接收后，相关货物的灭失、毁损等风险由卖方转移到买方。公司与服务器、安全可视化设备等供应商的协议约定，买方付完全款后货物所有权转移至买方，货物毁损的风险自卖方发货或买方提货之日转移到买方。

公司与服务器、安全可视化设备等供应商未约定退货条款，与嵌入式网络通信平台供应商福州创实约定订单不可取消，与深圳恒扬约定在接收货物后，有需求产品公司无法退货，而无需求产品可以由买卖双方协商退货。

公司在与客户签订合同后，无法因为采购价格的变动而动态调整销售价格。公司因客户取消订单、修改订单等原因产生的存货，除与深圳恒扬约定的以后再无需求的产品外，公司不能与供应商协商退货，公司承担了与该存货相关的灭失、毁损、价格波动等风险。

根据公司采购协议有关退货的约定，不论公司的客户最终是否接受相关产品，

公司都必须按照协议约定向供应商支付货款，公司无法降低所面临或承担的存货风险。根据公司销售协议及销售定价方式，公司无法单方面调整已经确定的销售价格，无法将采购成本价格变动的风险动态转嫁给客户。因此，公司承担了与存货相关的价格波动风险。此外，公司与供应商的结算和付款完全独立于公司与客户的结算和收款，公司承担了与产品销售有关的主要信用风险。

（四）公司与客户的合作过程中，客户是否会指定硬件品牌、型号、规格等，是否在实质上已确定了硬件的供应

公司嵌入式安全网关产品采购的网络通信平台主要基于 MIPS 多核处理器芯片进行开发，这种硬件除了可以提供给安全网关产品使用外，还可以广泛应用于路由器、交换机、WLAN 无线控制器、物联网边缘网关、网络分流设备等产品领域，因此该类设备的生产厂家众多，技术成熟。公司产品部在结合市场需求实施可行性论证之后，制定硬件平台的设计要求，包括硬件外观、各项参数指标等，由合格供应商提供满足设计要求的硬件产品样机，并经公司对其与嵌入式安全网关软件运行测试合格后进行批量采购。公司软硬一体化形态销售的嵌入式安全网关产品软件系统与硬件架构深度耦合，以达到最佳性能状态。客户在与公司建立合作关系之前，根据其需求选择相应型号的整机进行性能测试，确定产品功能符合其需要之后，与公司签订合同，客户下达的具体订单会指定硬件型号、规格等，但是这些硬件完全由公司自主委托供应商生产。

在服务器采购中，公司根据需求对标准化服务器进行选型采购，产品部对服务器样机进行底层、操作系统、驱动及虚拟化层进行定制，并对其与虚拟化安全网关软件进行深度适配与联调运行测试，测试合格后按销售合同/订单采购。

在客户对虚拟化安全网关产品提出需求时，公司根据自有样机的测试结果，向客户推荐产品所需的服务器 DELL 或者宝德，客户根据自身需求确定所需服务器的具体型号等配置参数，并在合同中明确，公司根据客户在合同中约定的型号进行采购；部分客户的订单根据自身需求，会指定硬件的品牌型号，如果该品牌型号属于公司已经测试稳定的硬件型号，则公司承接该订单并采购相应的服务器。公司通过广泛询价等市场化方式，主要考虑产品质量、报价、供货能力、售后服务等因素择优确定供应商进行采购。在虚拟化安全网关销售过程中，公司完全自

主决定硬件设备的采购，包括供应商选择、价格、数量、结算条款等。

针对公司安全管理产品客户提出的安全可视化设备需求，公司根据客户价格预算，在市场上选择合适的品牌与型号进行调试，并结合项目具体情况就部分设备向合格供应商提出定制要求，在整体方案测试结果经客户认可之后，公司与客户签订合同，包括约定相应的设备品牌、规格、型号。公司完全自主决定硬件设备的采购，包括供应商选择、价格、数量、结算条款等。

综上所述，公司与客户的合作过程中，对于嵌入式安全网关产品涉及的硬件，客户在具体订单中明确硬件型号、规格；对于虚拟化安全网关涉及的服务器硬件以及安全管理产品涉及的安全可视化设备，客户在接受公司推荐的款型或方案之后，或者客户指定硬件品牌型号之后，通常在采购协议/订单中会明确约定品牌、规格、型号等信息。客户与公司在合同或订单中做出这些约定只是出于交易惯例，确保公司整体交付的产品性能能够符合其需求。客户并非为此而指定供应商，也不关心通过何种渠道采购，公司完全自主选择供应商，并与供应商独立磋商价格、数量、结算条款等重要条款。公司不存在由客户实质指定供应商提供硬件的情形。

（五）请保荐机构、申报会计师进一步核查并就销售收入进行总额法确认是否符合《企业会计准则》的要求发表意见。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其

他商品整合成某组合产出转让给客户。

保荐机构及发行人会计师认为：

根据上述准则规定，结合发行人业务模式，判断发行人为主要责任人，符合准则中关于企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形中的第三条：“企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户”。

1、发行人业务模式简述分析

嵌入式安全网关中的软硬一体化产品使用的硬件设备，是发行人根据需求制定硬件平台的设计要求，包括硬件外观、各项参数指标等，由合格供应商提供满足设计要求的硬件产品，并经发行人对其与嵌入式安全网关软件运行测试合格后进行批量采购。发行人对此深度参与了产品的设计，并对其与发行人软件产品进行了适配联调测试工作。

虚拟化安全网关产品所使用的服务器，发行人根据需求对标准化服务器进行选型采购，对服务器样机进行底层、操作系统、驱动及虚拟化层进行定制，并对其与虚拟化安全网关软件进行深度适配与联调运行测试，测试合格后进行根据客户订单数量采购。安全管理产品可能使用的硬件设备，发行人也会进行类似的整合测试再实施采购。

因此，发行人在采购硬件设备过程中，均参与了硬件设备产品设计或功能定制化等工作，为了实现软硬一体化产品功能最优化对产品进行了适配联调测试工作，以组合产出的形式交付给客户。

根据发行人与嵌入式网络通信平台供应商福州创实、深圳恒扬签订的框架采购协议。协议中约定硬件产品在经发行人验收或接收后，相关货物的灭失、毁损等风险由供应商转移到发行人。发行人与服务器、安全可视化设备等供应商的协议，协议中约定硬件产品交付并付款后产品风险及报酬转移至发行人。发行人根据销售订单需求采购的硬件设备，发行人自供应商处已取得商品控制权。

综上，发行人自供应商处取得硬件产品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成组合产出转让给客户。

2、发行人向客户转让商品前拥有对该商品控制权的事实及依据分析

(1) 发行人承担存货保管和灭失风险；

根据发行人采购协议有关退货的约定，不论发行人的客户最终是否接受相关产品，发行人都必须按照协议约定向供应商支付货款；发行人签订的销售合同中，发行人无法单方面调整已经确定的销售价格，无法将采购成本价格变动的风险动态转嫁给客户。因此，发行人承担存货风险，包括存货毁损灭失、减值及价格波动风险。

(2) 发行人具备商品的定价权；

发行人对产品的销售定价主要是基于竞争性定价策略，与客户谈判协商确定，自主确定向客户销售商品的价格；公司向供应商采购的硬件设备价格同样是根据与供应商的谈判结果，自主决定采购价格。产品销售价格与硬件设备采购价格不存在较强的相关性。

(3) 发行人有权选择供应商

发行人与客户签署的合同条款中不存在指定供应商的情形。发行人根据需求，自主决定硬件设备的合作供应商。

(4) 发行人承担信用风险。

发行人与供应商的结算和付款完全独立于发行人与客户的结算和收款，发行人承担了与产品销售有关的主要信用风险。

(5) 发行人承担向客户转让商品的主要责任

发行人独立与客户签订合同，承担向客户转让商品的主要责任，是交易的主要义务人。部分供应商在发行人的指令下按要求向客户发货，其并不是主要义务人。

综上，发行人在向客户转让商品前拥有对该商品的控制，发行人为主要责任人，应当按照总额确认收入。采用总额法确认销售收入符合《企业会计准则》的要求。

问题 4：其他问题

(1) 根据回复材料，对于十九大重保任务，中央网信办系向 360 网神采购网络安全产品与服务，只有网络安全管理部分主要使用发行人产品。鉴于此，请发行人删除或修改“2017 年 V4.0 版本承担了中央网信办十九大重保任务”的表述，避免可能对投资者造成误导，另请发行人提供其与 360 网神的销售合同，说明销售产品的具体类别，销售收入的确认时点是否与合同约定一致，是否与相同业务收入确认时点一致。

请保荐机构核查并发表明确意见。

(2) 根据回复材料，周瑞红离开发行人后、自主创业前曾在汉柏科技任职。请发行人说明：周瑞红在汉柏科技的主要工作内容，是否与汉柏科技签署保密协议或竞业禁止约定，睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 的技术来源，是否存在纠纷或潜在纠纷，该无形资产是否已产生收入及占比，分析对公司的重要程度。

请保荐机构核查并发表明确意见。

(3) 请发行人补充披露 2019 年第一季度主要财务数据及最新业绩情况，与上年环比/同比变化情况，补充说明持续经营能力是否发生不利变化，若是，请做风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

(4) 分析母、子公司报表差异，报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证发行人（母公司）上市后具备现金分红能力。

请保荐机构、申报会计师核查并对发行人（母公司）上市后是否具备分红能力发表明确意见。

回复：

(一) 根据回复材料，对于十九大重保任务，中央网信办系向 360 网神采购网络安全产品与服务，只有网络安全管理部分主要使用发行人产品。鉴于此，请发行人删除或修改“2017 年 V4.0 版本承担了中央网信办十九大重保任务”的

表述，避免可能对投资者造成误导，另请发行人提供其与 360 网神的销售合同，说明销售产品的具体类别，销售收入的确认时点是否与合同约定一致，是否与相同业务收入确认时点一致

公司已经按照要求修改了招股说明书中有关十九大重保任务的表述。

2017 年 11 月，360 网神与公司签署采购合同，360 网神向公司采购云端全景网络流量监控审计与态势分析系统、安全策略自适应分析与大数据可视化平台等软硬一体化安全管理产品，合同金额 160 万元。合同约定：“货物在到货验收通过并交付甲方前的毁损灭失风险由乙方承担，货物在到货验收通过并交付甲方后的毁损灭失风险由甲方承担。”根据合同约定，公司收入确认的时点为 360 网神到货验收之日。

公司将安全管理产品发货并交付，360 网神于 2017 年 12 月 11 日向公司签署了收货/到货验收单，公司在当月确认收入。

综上，公司销售给 360 网神的软硬一体化安全管理产品，销售收入的确认时点与合同约定一致，与公司其他安全管理产品收入确认时点一致。

保荐机构核查意见：

保荐机构询问了发行人管理层，了解、评估发行人与收入相关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；查看了 360 网神与发行人签署的采购合同，查看了收货/到货验收单，核查公司与 360 网神的收入确认时点以及发行人安全管理产品业务收入确认时点。

经核查，保荐机构认为：发行人对 360 网神的销售收入的确认时点与合同约定一致，与发行人安全管理产品业务收入确认时点一致。

（二）根据回复材料，周瑞红离开发行人后、自主创业前曾在汉柏科技任职。请发行人说明：周瑞红在汉柏科技的主要工作内容，是否与汉柏科技签署保密协议或竞业禁止约定，睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 的技术来源，是否存在纠纷或潜在纠纷，该无形资产是否已产生收入及占比，分析对公司的重要程度

1、周瑞红在汉柏科技的工作情况

周瑞红自北京思普峻离职后，2016年5月至2017年7月曾在汉柏科技有限公司任高级开发工程师，主要从事云计算方面的开发工作，且未曾与汉柏科技签订保密协议或竞业禁止协议。

2、睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 的技术来源及收入情况

睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 系天津睿邦所拥有的一项软件著作权，其开发完成日期为2018年5月16日，著作权人为天津睿邦，是天津睿邦研发人员的自主研发成果，该项软件著作权的技术来源与汉柏科技不存在纠纷或潜在纠纷。

3、睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 对公司的重要程度及实现的收入情况

睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 的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安全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。

公司将该软件应用于思普峻下一代防火墙系统 V5.0，其功能对于整体产品贡献情况如下表所示：

序号	思普峻下一代防火墙系统 V5.0 主要功能	应用场景	是否使用睿邦 安通入侵防御 引擎系统 V1.0
1	多体系架构适用	体系架构无关化	×
2	NAT（网络地址转换）	一体化安全引擎	×
3	VLAN（虚拟局域网）	一体化安全引擎	×
4	IPv6 网络安全	一体化安全引擎	×
5	动态路由协议	一体化安全引擎	×
6	HA 高可用	一体化安全引擎	×
7	基于权限和角色的管理控制	一体化安全引擎	×

8	安全策略梳理、优化与使用分析	一体化安全引擎	×
9	IPsec VPN	快易高可靠远程互连 VPN	×
10	SSL VPN	快易高可靠远程互连 VPN	×
11	内网资产发现与威胁分析	用户层安全感知 (User-ID)	×
12	弱口令与弱密码防护	用户层安全感知 (User-ID)	×
13	病毒查杀防护	应用层安全感知 (App-ID)	×
14	应用行为控制与审计	应用层安全感知 (App-ID)	×
15	Webshell 安全检测	应用层安全感知 (App-ID)	×
16	威胁情报	内容层安全感知 (Content-ID)	×
17	入侵检测	内容层安全感知 (Content-ID)	×
18	入侵防御	内容层安全感知 (Content-ID)	√
19	异常流量分析	内容层安全感知 (Content-ID)	×
20	敏感数据防泄漏	内容层安全感知 (Content-ID)	×
21	告警、日志和报表	内容层安全感知 (Content-ID)	×
22	虚拟化环境安全防护	高性能安全能力虚拟化	×

发行人 2019 年 1-3 月的销售收入金额为 2,920.61 万元，思普峻下一代防火墙系统 V5.0 产品的销售收入金额为 66.13 万元，占比为 2.26%。因此，睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 对公司销售收入影响较小。

4、核查意见

保荐机构对周瑞红进行了访谈，了解其在汉柏科技的工作经历，了解睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 的技术来源；通过网络搜索核实睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 是否存在纠纷；访谈发行人的研发人员及产品部经理，了解该项软件著作权在公司产品中的作用；查阅发行人 2019 年的销售收入情况，统计涉及该项软件著作权的销售产品情况。

经核查，保荐机构认为：

周瑞红在汉柏科技主要从事云计算方面的研发工作，未与汉柏科技签订保密协议或竞业禁止协议。睿邦安通入侵防御引擎系统 V1.0 为天津睿邦的自主研发成果，其技术来源与汉柏科技不存在纠纷或潜在纠纷。截至本审核问询函出具日，该项软件著作权已产生收入，但占发行人销售收入比重较小。该软件著作权是发行人安全网关类产品中的一个功能模块，但不是核心技术，是发行人 ABT SPOS

平台入侵防御系统特征库的重要补充。

(三) 请发行人补充披露 2019 年第一季度主要财务数据及最新业绩情况, 与上年环比/同比变化情况, 补充说明持续经营能力是否发生不利变化, 若是, 请做风险提示

1、2019 年第一季度主要财务数据及最新业绩情况, 与上年环比/同比变化情况

发行人 2019 年第一季度的财务报表未经审计 (已经大信会计师审阅), 主要财务数据如下:

(1) 合并资产负债表主要数据

单位: 万元

项目	2019 年 3 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	环比变动情况
流动资产	24,374.79	27,172.09	-10.29%
非流动资产	4,224.39	3,991.29	5.84%
资产合计	28,599.18	31,163.37	-8.23%
流动负债	2,871.57	5,382.73	-46.65%
非流动负债	64.26	64.26	0.00%
负债合计	2,935.83	5,447.00	-46.10%
股东权益	25,663.35	25,716.38	-0.21%
归属于母公司股东的 股东权益	25,538.66	25,541.81	-0.01%

公司 2019 年 3 月末资产总额较 2018 年末减少 2,564.19 万元, 降幅为 8.23%, 主要是由于货币资金、应收账款等减少所致; 负债总额较 2018 年末减少 2,511.16 万元, 降幅为 46.10%, 主要是由于应交税费、应付职工薪酬、应付票据及应付账款减少、预收账款增加所致; 所有者权益较 2018 年末减少 53.03 万元, 降幅为 0.21%, 主要是公司 2019 年 1-3 月季节性经营亏损所致。

(2) 合并利润表主要数据

单位: 万元

项目	2019 年 1-3 月	2018 年 1-3 月	同比变动情况
营业收入	2,920.61	2,627.75	11.14%

营业成本	1,106.74	1,640.49	-32.54%
营业利润	-12.02	-618.45	-
利润总额	-12.02	-618.37	-
净利润	-53.03	-601.64	-
归属于母公司股东的净利润	-3.15	-567.83	-
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-3.15	-567.92	-

公司 2019 年 1-3 月实现营业收入 2,920.61 万元，较去年同期增加 292.85 万元，增幅为 11.14%，主要原因是公司嵌入式安全网关订单大幅增加，销售收入较上年同期增加 757.73 万元，增幅达到 81.38%；公司技术服务销售收入较上年同期增加 198.12 万元，增幅达到 989.48%；虚拟化安全网关销售收入较上年同期减少 727.33 万元，降幅为 48.83%。

2019 年 1-3 月，公司扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 -3.15 万元，较上年同期亏损减少 564.76 万元，主要系公司收入结构变化引起的。2018 年第一季度，公司毛利率较低的虚拟化安全网关产品收入占比为 56.68%，导致公司整体毛利率较低。2019 年第一季度，公司的收入主要以嵌入式安全网关为主，占比达到 57.82%，而虚拟化安全网关占比下降为 26.09%，公司整体毛利率有较大提高，提升了公司的盈利能力。

上述楷体加粗内容已经在招股说明书（申报稿）“第八节 财务会计信息与管理层分析/十六、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”部分补充披露。

2、补充说明持续经营能力是否发生不利变化，若是，请做风险提示

2016-2018 年，第一季度营业收入占全年收入的比例分别为 9.85%、4.25% 和 13.45%，占比较低，对公司业绩贡献较小。2019 年第一季度较上年同期营业收入保持增长，主要收入来源为毛利率较高的嵌入式安全网关产品，营业利润和净利润同比增长较快，经营业绩较上年同期大幅提高。

财务报告审计截止日后，公司经营情况稳定，公司主要经营模式，包括研发模式、采购模式、生产模式和销售模式等未发生变化，主要原材料的市场供应情

况和采购价格等未发生重大变化，主要产品的销售价格、主要客户和供应商以及税收政策和其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化。

因此，财务报告审计截止日后，发行人持续经营能力未发生不利变化。

3、核查意见

保荐机构及发行人会计师查阅了发行人 2019 年 1-3 月财务报表及可比财务报表，通过与发行人管理层沟通，分析财务指标和经营业绩变动的的原因。

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：财务报告审计截止日后，发行人持续经营能力未发生不利变化。

（四）分析母、子公司报表差异，报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证发行人（母公司）上市后具备现金分红能力。

1、发行人母子公司报表差异分析

报告期内，发行人的母公司及子公司的单体报表的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	科目	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31	2016 年度 /2016.12.31
安博通(母 公司)	营业收入	5,200.22	3,943.76	2,258.74
	净利润	1,547.21	2,496.10	2,010.17
	未分配利润	2,351.34	2,302.32	1,955.84
	现金及现金等价物余额	4,699.49	5,297.88	838.17
北京思普 峻	营业收入	15,050.75	12,058.06	9,721.17
	净利润	5,512.31	4,001.76	1,799.70
	未分配利润	8,369.10	3,408.02	2,206.44
	现金及现金等价物余额	4,508.22	4,000.80	3,027.91
武汉思普 峻	营业收入	411.18	108.02	20.71
	净利润	-658.77	-481.84	-13.44
	未分配利润	-1,160.38	-501.61	-19.77
	现金及现金等价物余额	275.68	475.22	62.50
北京安博 通云	营业收入	-	-	-
	净利润	-218.43	-106.60	-

	未分配利润	-325.03	-106.60	-
	现金及现金等价物余额	92.46	107.77	-
湖北安博通	营业收入	34.52	17.67	-
	净利润	-71.06	-21.46	-
	未分配利润	-92.52	-21.46	-
	现金及现金等价物余额	102.13	189.81	-
河南安博通	营业收入	6.76	0.41	-
	净利润	-26.11	-25.55	-
	未分配利润	-51.66	-25.55	-
	现金及现金等价物余额	51.55	67.27	-
合肥安博通	营业收入	-	-	-
	净利润	-58.73	-4.22	-
	未分配利润	-62.95	-4.22	-
	现金及现金等价物余额	119.98	197.92	-
广西安桂通信	营业收入	318.34	122.99	-
	净利润	-34.87	13.07	-
	未分配利润	-21.80	13.07	-
	现金及现金等价物余额	123.87	183.78	-

注：北京安博通云、湖北安博通、河南安博通、合肥安博通、广西安桂通信均成立于2017年，不存在2016年的财务数据；发行人于2018年12月收购天津睿邦并将其纳入合并报表，此处未列示其财务数据；

由上表可知，报告期内，发行人的主要收入和利润来源于安博通（母公司）和北京思普陵。同时，发行人及子公司中只有安博通（母公司）和北京思普陵的净利润及未分配利润为正数，具备现金分红能力。

2、报告期内子公司分红情况

报告期内，发行人子公司的分红情况如下：

2016年12月6日，北京思普陵唯一股东安博通作出股东决定，向股东派发现金股利2,800万元，占北京思普陵当年度可分配利润的53.99%。

2017年12月10日，北京思普陵唯一股东安博通作出股东决定，向股东派发现金股利2,400万元，占北京思普陵当年度可分配利润的38.66%。

2019年4月19日，北京思普峻唯一股东安博通作出股东决定，向股东派发现金股利2,000万元，占北京思普峻当年度可分配利润的23.90%。

除上述情况外，报告期内，发行人子公司未发生其他分红情况。

3、发行人及子公司的财务管理制度、公司章程中的分红条款

根据《北京安博通科技股份有限公司子公司管理制度》规定，发行人各子公司应严格执行母公司财务制度，执行与发行人统一的会计政策。其中，发行人子公司的利润分配方案，应按子公司章程及法律法规规定的程序和权限进行，经子公司执行董事及股东会批准后执行。

根据发行人子公司的公司章程规定，其主要分红条款如下：

(1) 公司的利润分配原则：公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，兼顾公司的长远利益及公司的可持续发展，并保持利润分配的连续性和稳定性。公司利润分配不得超过累计可供分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

(2) 公司的利润分配形式：现金分红。

(3) 公司的利润分配期间：公司一般进行年度利润分配，执行董事也可以根据公司的资金需求状况提议进行中期利润分配。

(4) 公司利润分配的具体条件：如公司当年度实现盈利，在依法弥补亏损、提取法定公积金、盈余公积金后有可分配利润的，且公司如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，单一年度以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的10%。

根据公司2019年第三次临时股东大会审议通过上市后适用的《公司章程(草案)》，本次发行上市后发行人的主要分红条款如下：

(1) 利润分配原则：公司实施积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，兼顾公司的长远利益及公司的可持续发展，并保持利润分配的连续性和稳定性。

(2) 利润分配形式：公司采取现金、股票或二者相结合的方式分配股利，但优先采用现金分红的利润分配方式。公司一般进行年度利润分配，董事会也可以根据公司的资金需求状况提议进行中期利润分配。

(3) 公司利润分配条件及分配比例：如公司当年度实现盈利，在依法弥补亏损、提取法定公积金、盈余公积金后有可分配利润的，且公司如无重大投资计划或重大现金支出等事项发生，单一年度以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 10%。

(4) 利润分配应履行的审议程序：公司的利润分配方案应由董事会制定，并经股东大会审议通过。

(5) 如公司未来发生利润主要来源于控股子公司的情形，公司将促成控股子公司参照公司的利润分配政策制定其利润分配政策，并在其公司章程中予以明确。

公司子公司的利润分配政策由子公司执行董事审议并经股东会批准后执行。参照发行人的利润分配政策制定其利润分配政策。公司董事长钟竹为子公司武汉思普陵、湖北安博通、河南安博通、广西安桂通信、合肥安博通、天津睿邦的执行董事，公司董事、总经理苏长君为子公司北京思普陵、北京安博通云的执行董事。因此，公司对子公司的利润分配具有决定权。

若未来公司合并报表的净利润主要来源于子公司，公司将根据子公司公司章程的规定，合理制定并实施子公司利润分配方案，以保障母公司的现金分红能力。

综上所述，发行人子公司的财务管理制度、分红条款能够保证发行人（母公司）上市后具备现金分红能力。

4、核查意见

保荐机构及发行人会计师查阅了发行人的母公司及子公司的单体财务报表，查看发行人子公司分红的原始凭证，查阅了《北京安博通科技股份有限公司子公司管理制度》、发行人的财务制度、发行人及子公司的公司章程，查阅了发行人子公司关于分红的执行董事决定、股东会决议。

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

发行人子公司的财务管理制度、公司章程能够保证发行人（母公司）上市后具备现金分红能力。

问题 5：请发行人进一步修改招股说明书披露前后不一致的地方

对于审核问询要求在回复中说明的内容，请发行人以投资者投资需求为导向，按照重大性和相关性原则在招股说明书进行披露，并对招股说明书披露内容进行整理和精炼，切实提高招股说明书的可读性，保证相关信息的内容真实、准确、完整。

请保荐机构督促发行人修改并完善相关表述。

回复：

保荐机构已经督促发行人按照上述要求修改招股说明书，发行人已对招股说明书披露内容进行整理和精炼，切实提高了招股说明书的可读性。

（以下无正文）

（此页无正文，为北京安博通科技股份有限公司关于《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第三轮审核问询函的回复》之盖章页）

北京安博通科技股份有限公司



（此页无正文，为天风证券股份有限公司关于《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第三轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 徐士锋 郑旭
徐士锋 郑旭



天风证券股份有限公司

2019年6月21日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《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第三轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



余 磊

天风证券股份有限公司

2019年 6月 21日