

**《关于奇安信科技集团股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市 申请文件
的审核问询函》的专项说明**

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年六月



信永中和会计师事务所

ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, FuHuaMansion,
No. 8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R. China

联系电话: +86(010)65542288
telephone: +86(010)65542288

传真: +86(010)65547190
facsimile: +86(010)65547190

《关于奇安信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》的专项说明

上海证券交易所:

根据贵所 2020 年 5 月 28 日下发的《关于奇安信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2020）273 号）（以下简称“问询函”）的要求，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）作为申报会计师，会同奇安信科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“奇安信”）、保荐机构中信建投证券股份有限公司以及发行人律师北京金杜（成都）律师事务所，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提需申报会计师核查的问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，现回复如下：

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

问题 4. 关于参股公司

招股说明书披露，发行人及下属公司共参股 24 家境内公司，其中部分公司与发行人业务相同或类似。奇安创投为发行人与实际控制人齐向东共同投资的企业，发行人持股比例为 15.37%，齐向东持股比例为 15.37%。

请发行人说明参股较多与发行人业务相同或类似公司的原因及商业合理性，上述公司是否与发行人经营相竞争的业务。

请发行人按照《审核问答（二）》第 8 条的要求进行信息披露，请相关中介机构按照上述规定进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明情况

（一）发行人参股较多与发行人业务相同或类似公司的原因及商业合理性

发行人专注于网络空间安全市场，主营业务为向政府、企业客户提供新一代企业级网络安全产品和服务。网络安全行业表现为细分领域多、产品品类广、技术需求变化快、研发周期长。随着新一代信息技术的发展和应用，上述特点进一步深化，对网络安全公司的技术积累及客户服务能力提出了更高的要求。

发行人服务于多个行业的政企类客户，在核心技术领域保持持续研发投入以保证自身技术优势的同时，非常关注网络安全行业动态及技术较为突出的细分领域。通过投资参股形式进行战略布局，对自身技术、产品、行业服务能力尚有欠缺的细分领域实现快速切入、产品布局，能够跟踪技术变化趋势、助力自身技术提升，是对发行人产品、技术、市场的有效补充。

基于上述背景，截至 2020 年 4 月 29 日，发行人根据自身需要，通过参股形式布局了 24 家境内公司，其中：

1、基于对网络安全行业技术趋势发展和自身定位的研判，快速吸收融合先进技术、弥补自身技术短板、优化技术体系、提升技术能力、开拓新兴网络安全细分领域市场、完善产品布局，发行人参股了 10 家技术型专业网络安全创新企业，包括天空卫士、威努特、和信创天、傲天科技、上海犇众、成都无糖、湖南戎腾、双湃智安、众图识人、云盾信息。

2、基于自身业务发展的需要，建设网络空间安全生态，开拓门槛较高的重要行业和领域，快速融入业务、开拓渠道、打开市场，发行人参股了 6 家行业型专业网络安全企业，包括中电运行、谷安天下、奇安百信、鸿天融达、奇威讯、云智安信。

此外，由于发行人面向政府及企业客户，根据合作需要，在部分行业和地区开展业务时成立了合资公司，以深入挖掘特定行业和地方的网络安全市场，主要包括大唐奇安、数字奇安、云盾智慧、玉溪奇安信、数安网信。发行人参股了奇安投资和奇安创投，奇安投资和奇安创投系网络安全领域的专业投资机构和投资基金，是发行人把握行业动态，打造网络安全生态的长远布局。

综上，发行人参股较多与发行人业务相同或类似公司主要是基于网络安全行业发展特点，结合公司定位及发展需要，对自身技术、产品、行业服务能力尚有欠缺的细分领域实现快速切入、产品布局，持续跟踪技术变化趋势、助力自身技术提升，从而保持行业地位和市场竞争力，具有商业合理性。

（二）发行人参股公司与发行人经营业务的竞争情况

除目前暂无实际经营的奇悦网络及与股权投资业务相关的奇安投资、奇安创投，发行人参股的其他 21 家公司的参股目的、其主要经营业务、定位、与发行人经营业务的竞争关系如下：

序号	参股公司名称	发行人参股目的	主营业务	定位	与发行人经营业务的竞争关系	是否存在竞争关系
1	天空卫士	提升数据安全防护技术与安全管理能力	主要从事数据安全、内部威胁防御相关产品的研发和销售	技术型专业网络安全创新公司	天空卫士“数据泄漏防护系统（DLP）”产品与发行人“360 网神数据防泄漏”产品较为相似，但该公司产品应用于内部威胁防护体系，发行人产品是在数据安全整体框架下的整体解决方案组成部分，应用场景存在差异，存在差异化竞争	差异化竞争
2	威努特	提升工业控制系统安全防护技术能力	主要从事工控网络安全相关产品的研发和销售	技术型专业网络安全创新公司	威努特工业防火墙、工控主机卫士、监测审计平台三款产品与发行人“网神 SecGate 3600 工业控制防火墙系统、奇安信网神工业主机安全防护系统、奇安信网神工业安全监测系统”三款产品功能上较为相似。但该公司的上述三款产品应用于工业生产现场环境；发行人的上述三款产品是工业互联网安全产品体系的前端接入产品，故上述产品在双方工业安全产品体系中的定位不同，存在差异化竞争	差异化竞争
3	和信创天	提升行业云接入技术能力	主要从事虚拟化桌面安全相关产品研发和销售	技术型专业网络安全创新公司	该公司主要产品为云桌面和超融合一体机，发行人无对应产品品类，不存在业务竞争	否
4	傲天科技	提升运营商行业大数据安全分析技术能力	主要从事大数据技术服务及提供大数据商业应用服务	技术型专业网络安全创新公司	该公司主要产品为运营商应用大数据分析平台，而发行人大数据相关产品专注于企业大数据安全领域，双方业务方向和客户群体存在差异，无业务竞争	否
5	上海彝众	提升漏洞挖掘检测	主要从事漏洞挖掘和攻	技术型专业网	该公司主要业务为安卓、IOS 移动设备安	否

序号	参股公司名称	发行人参股目的	主营业务	定位	与发行人经营业务的竞争关系	是否存在竞争关系
		及网络攻防能力	防平台相关的产品的研发和销售	络安全创新公司	全检测与应用安全评估，发行人无对应产品品类，不存在业务竞争	
6	成都无糖	提升反网络犯罪业务能力	主要从事反网络犯罪业务	技术型专业网络安全创新公司	该公司主要产品为涉网犯罪预警反制平台及测试工具，发行人无对应产品品类，不存在业务竞争	否
7	湖南戎腾	提升网络安全大数据流量采集与检测能力	主要从事分流器、移动核心网采集器、加速卡/智能网卡、EPON/GPON/TAP 设备的研发和销售	技术型专业网络安全创新公司	该公司主要产品为多类型流量采集硬件产品，发行人无对应品类自研产品，无业务竞争	否
8	双湃智安	提升工业互联网网络安全防护技术能力	主要为工业互联网企业和关键基础设施客户提供创新的网络安全服务、产品和解决方案	技术型专业网络安全创新公司	该公司为初创企业，尚无成熟产品在市场上销售，无业务竞争	否
9	众图识人	提升身份安全能力	致力于为政企客户提供面向大规模应用集成、云、大数据、物联网及互联网等多种新技术应用场景下的现代化 IAM 产品 ID. LINK	技术型专业网络安全创新公司	该公司主要产品为身份识别与访问管理（IAM）产品，发行人无对应产品品类，无业务竞争	否
10	云盾信息	提升网络舆情大数据分析能力	主要提供全网络舆情防控服务及大数据分析平台服务	技术型专业网络安全创新公司	该公司主要产品为网络舆情大数据分析平台，发行人无对应产品品类，无业务竞争	否
11	中电运行	切入能源领域网络安全市场	主要从事虚拟化产品销售、安全培训认证、安全咨询服务	行业型专业网络安全公司	业务层面互补合作，无业务竞争	否

序号	参股公司名称	发行人参股目的	主营业务	定位	与发行人经营业务的竞争关系	是否存在竞争关系
12	谷安天下	切入 IT 风险管理领域网络安全市场	主要从事信息安全与 IT 风险管理领域的咨询服务	行业型专业网络安全公司	业务层面互补合作，无业务竞争	否
13	奇安百信	切入家庭用户网络安全市场	主要为家庭用户提供安全服务产品及安全可靠的智慧网络服务	行业型专业网络安全公司	利于发行人拓展家庭用户网络安全市场，同时该公司产品为面向个人用户的产品和服务，发行人主营业务面向企业用户，无对应品类的产品和服务，无业务竞争	否
14	奇威讯	切入司法行业网络安全市场	主要面向检察院等客户，提供以证据源为核心的大数据服务平台业务	行业型专业网络安全公司	业务层面互补合作，该公司主要产品应用于司法行业客户，发行人无对应品类自营产品，无业务竞争	否
15	鸿天融达	切入非银金融行业网络安全市场	主要从事非银行金融机构自动化运维的软件开发与销售	行业型专业网络安全公司	业务层面互补合作，该公司主要产品为金融专用运维软件平台，发行人无对应品类自营产品，无业务竞争	否
16	云智安信	切入网络安全监管领域市场	主要为监管行业和部队客户提供面向高级可持续攻击的威胁狩猎整体解决方案	行业型专业网络安全公司	业务层面互补合作，该公司主要产品面向监管行业，发行人无对应品类自营产品，无业务竞争	否
17	大唐奇安	与大唐电信成立合资子公司，深耕特定行业	新一代信息安全网络产品的研发和销售	面向行业业务的合资公司	主要拓展市场、进行网络安全产品销售，无业务竞争	否
18	数字奇安	局部业务开展需要成立的合资公司	主要在广西壮族自治区内提供网络安全产品及服务	面向地方业务的合资公司	开拓市场，无业务竞争	否
19	云盾智慧	与中国联通联合成	主要从事 WEB 云防护产	面向行业业务	利于发行人拓展运营商市场，同时该公	否

序号	参股公司名称	发行人参股目的	主营业务	定位	与发行人经营业务的竞争关系	是否存在竞争关系
		立合资公司，深耕特定行业	品及网络安全态势感知产品的研发和销售	的合资公司	司主要产品为运营商定制网络安全态势感知和 WEB 云安全防护等公有云安全产品，发行人不生产和销售该品类产品，无业务竞争	
20	玉溪奇安信	局部业务开展需要成立的合资公司	主要为玉溪及周边地区提供网络安全产品及服务	面向地方业务的合资公司	开拓市场，无业务竞争	否
21	数安网信	局部业务开展需要成立的合资公司	主要从事网络安全人才培养、虚拟化产品销售、安全培训认证、安全咨询服务、网络安全产品销售、网络安全运维、网络安全评估、计算机硬件销售、计算机软件销售、系统集成	面向地方业务的合资公司	开拓市场，无业务竞争	否

如上表所示，发行人参股的上述 21 家公司中，除天空卫士和威努特外，其他 19 家公司虽然与发行人同属网络安全行业，但其产品、技术或行业服务能力是对发行人的有效补充，不存在与发行人经营业务相竞争的情况。

在数据防泄露和工业防火墙两个细分领域中，天空卫士和威努特研发销售的个别产品与发行人存在类似，存在一定程度的竞争。报告期内，发行人与天空卫士和威努特相似的 4 款产品合计实现销售收入 0 元、20 万元和 974.69 万元，金额占发行人收入规模较小，对发行人无重大影响。

二、发行人补充披露情况

发行人参股的 24 家公司中，奇安创投存在发行人与控股股东、实际控制人齐向东共同投资的情况，根据《审核问答（二）》第 8 条的要求，发行人在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“七、发行人控股及参股公司、分公司情况”之“（三）发行人境内参股公司”之“3、奇安创投相关情况”补充披露如下：

“3、奇安创投基本情况

公司名称	北京奇安创业投资合伙企业（有限合伙）
成立时间	2017 年 10 月 23 日
注册资本	65,055 万元
住所	北京市西城区新街口外大街 28 号 102 号楼 3 层 319 号
经营范围	创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务

（1）简要历史沿革如下：

1) 2017 年 10 月，奇安创投设立

2017 年 10 月，天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）货币认缴出资 1,000 万元、奇安信有限货币认缴出资 10,000 万元、齐向东货币认缴出资 19,000 万元共同设立奇安创投，其中天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）为执行事务合伙人。设立时的出资结构如下：

序号	出资人	认缴出资份额 (万元)	持股比例 (%)
1	齐向东	19,000	63.33
2	北京奇安信科技有限公司	10,000	33.33
3	天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,000	3.33
合计		30,000	100.00

2) 2018 年 4 月，第一次份额转让

2018年4月，齐向东将500万元出资份额转让给付君云。本次转让后出资结构如下：

序号	出资人	认缴出资份额 (万元)	持股比例 (%)
1	齐向东	18,500	61.67
2	北京奇安信科技有限公司	10,000	33.33
3	天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）	1,000	3.33
4	付君云	500	1.67
合计		30,000	100.00

3) 2019年2月，第二次份额转让

2019年2月，齐向东、付君云、天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）分别将8,500万元、500万元、400万元出资额转让给景旭峰。本次转让后出资结构如下：

序号	出资人	认缴出资份额 (万元)	持股比例 (%)
1	齐向东	10,000	33.33
2	北京奇安信科技有限公司	10,000	33.33
3	景旭峰	9,400	31.33
4	天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）	600	2.00
合计		30,000	100.00

4) 2020年4月，第三次份额转让、第一次增资

2020年4月，国投创合国家新兴产业投资引导基金（有限合伙）、北京新动力股权投资基金（有限合伙）、北京金融街资本运营中心、上海耘种汉投资合伙企业（有限合伙）、厦门国贸资本有限公司、厦门清科和清一号投资合伙企业（有限合伙）、宁波清科嘉豪和嘉投资管理合伙企业（有限合伙）、北京奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）向奇安创投增资35,055万元，景旭峰将6,000万元出资份额转让给李艳鹏。上述变更后出资结构如下：

序号	出资人	认缴出资份额 (万元)	持股比例 (%)
1	齐向东	10,000	15.37
2	国投创合国家新兴产业投资引导基金（有限合伙）	10,000	15.37
3	北京新动力股权投资基金（有限合伙）	10,000	15.37
4	奇安信科技集团股份有限公司	10,000	15.37
5	李艳鹏	6,000	9.22
6	北京金融街资本运营中心	5,000	7.69

7	景旭峰	3,400	5.23
8	上海耘种汉投资合伙企业（有限合伙）	3,000	4.61
9	厦门清科和清一号投资合伙企业（有限合伙）	3,000	4.61
10	厦门国贸资本有限公司	2,000	3.07
11	宁波清科嘉豪和嘉投资管理合伙企业（有限合伙）	2,000	3.07
12	北京奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）	655	1.01
合计		65,055	100.00

注：天津奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）更名为北京奇安管理咨询合伙企业（有限合伙）。

（2）发行人与奇安创投的交易情况

报告期内，发行人与奇安创投存在以下股权交易：

单位：万元

股权转让方	股权受让方	交易内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人	奇安创投	北京安普诺信息技术有限公司 15%股权	-	-	375.00
		北京新润惠咨询中心（有限合伙）20.95%财产份额	-	-	2,640.00
		蓝信移动 28.52%股权	-	-	942.79
		北京永信至诚科技股份有限公司 17.3%股权	-	19,075.00	-

2017 年相关股权转让主要是发行人于 2016 年与三六零集团拆分，经 2017 年的发展整合，于 2017 年末结合自身定位及战略规划，梳理调整产业结构，对当时与公司核心业务相关度低、业务发展尚处于培育期的公司股权进行转让，促进公司聚焦核心主业、尽快开拓市场。

2018 年，发行人将永信至诚 17.3%股权转让给奇安创投，主要系发行人与永信至诚业务互补性降低，同时永信至诚拟进行资本运作，其情况满足奇安创投的投资需要，故达成该笔交易。

上述交易系股权交易，与发行人主营业务无关。”

三、审核会计师核查意见

（一）申报会计师履行了以下核查程序

申报会计师根据《审核问答（二）》第 8 条的要求，对发行人与控股股东、实际控制人共同投资奇安创投事项执行了如下核查程序：

1、申报会计师访谈了奇安创投、发行人相关负责人及齐向东、了解了共同投资的背景、原因和必要性，查阅了奇安创投的工商档案、合伙人协议、发行人对出资奇安创投的审批资料，分析了出资价格的公允性。

2、针对报告期内发行人与奇安创投的交易，申报会计师取得了相关交易的合同、对价支付凭证，查阅了发行人对相关交易的审批资料，了解了当时交易的背景原因，分析了交易价格的公允性，取得了北京中同华资产评估有限公司针对永信至诚股权价值出具的评估报告。

3、针对《公司法》第 148 条的相关规定，申报会计师取得了奇安创投的工商档案、查阅了合伙人协议，就奇安创投与发行人经营业务进行了对比分析。

（二）申报会计师核查意见

1、奇安创投是专注于网络安全领域的股权投资基金。2016-2017 年，随着新一代信息技术的发展应用，网络安全行业涌现出了更多的创新与机会。发行人正处于快速发展期，密切关注整个行业的技术发展与行业趋势。齐向东先生看好网络安全行业的发展潜力，认为该行业投资价值巨大。基于此，发行人与齐向东共同参与了奇安创投的设立。

发行人自身对外投资主要是战略性布局，补充自身的技术、产品和行业服务能力。但网络安全行业发展迅速，新技术、新产品、新模式不断出现，通过奇安创投，发行人可以掌握行业动态及细分领域的技术变革，打造网络安全生态的长远布局。同时，奇安创投财务投资的属性，也可为各出资方带来财务投资回报。

因此，共同投资行为具有合理性、必要性。发行人出资设立奇安创投获得了畅达万发当时二分之一以上表决权股东的同意，对奇安创投出资合法合规。发行人按照合伙协议约定，缴纳了应出资的份额。

2、报告期内，发行人与奇安创投的相关交易真实合法，获得了畅达万发当时二分之一以上表决权股东的同意，该等交易具有合理的商业背景和必要性，交易价格以标的情况为基础、结合当时的交易背景、通过协商谈判确定，价格公允，不存在损害发行人利益的行为。

3、奇安创投是专注于网络安全领域的股权投资基金，发行人专注于网络空间安全市场，主营业务为向政府、企业客户提供新一代企业级网络安全产品和服务，两者经营不同类业务。同时，就发行人与齐向东共同设立奇安创投事宜，发行人获得了畅达万发当时二分之一以上表决权股东同意。就发行人与奇安创投在报告期内进行的相关交易获得了畅达万发当时二分之一以上表决权股东的同意且作为发行人报告期内关联交易已经发行人第一届董事会第八次会议和 2020 年第一次临时股东大会审议批准，关联董事

和股东齐向东均予以回避表决，发行人独立董事亦对前述交易的公允性发表独立意见，认为不存在损害发行人利益的行为。

因此，齐向东与发行人共同设立奇安创投以及发行人与奇安创投的相关交易不属于齐向东利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务的行为，符合《公司法》第 148 条的相关规定。

问题 7. 关于股权支付

根据招股说明书，2015 年，发行人通过奇安壹号实施股权激励。根据股份授予计划在 2015 年实际授予的股份自授权日起即得权 50%，2016 年 7 月 30 日，奇安信有限召开董事会，通过被授予员工获授剩余的期权，同时决定授予上述员工的权益无需支付对价。报告期内，发行人股权变动情形较多，无股份支付费用。

请发行人说明：（1）2015 年通过奇安壹号授予股份的人员及其持股情况在报告期内是否发生过变化，相关人员在公司的任职情况；（2）该股权激励计划是否存在关于等待期、服务期、离职限制等相关具体条款、公允价值的确定依据、会计处理过程；（3）报告期内，发行人是否存在以非公允价格对员工、实际控制人或其他相关个人直接或间接授予股份的情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表核查意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）2015 年通过奇安壹号授予股份的人员及其持股情况在报告期内是否发生过变化，相关人员在公司的任职情况

1、授予股份的人员及其持股情况

（1）股份授予

2015 年 7 月 5 日，奇安信有限召开董事会，审议通过《北京奇安信科技有限公司员工股份授予计划（2015 年）》，并同意根据股份授予计划在 2015 年实际授予的股份自授权日起即得权 50%，剩余股份应根据股份授予计划的规定执行。

2015 年 7 月 10 日，奇安信有限与吴云坤、曲晓东、王文萍、林静、王伟、张聪、韩永刚、何新飞、张翀斌等 9 名被授予人签署《承诺授权协议》，确认分别授予上述人员 24.36%、23.03%、17.25%、16.81%、4.09%、4.04%、4.00%、3.93%、2.49%的权益。

（2）加速得权

2016 年 7 月 30 日，奇安信有限召开董事会，审议通过被授予员工获授公司剩余期权；确认吴云坤、曲晓东、王文萍、林静、王伟、张聪、韩永刚、何新飞、张翀斌分别持有奇安壹号 24.36%、23.03%、17.25%、16.81%、4.09%、4.04%、4.00%、3.93%、2.49%

的权益，并通过奇安壹号持有奇安信有限对应的股份；决定授予上述员工的权益无需支付对价。

(3) 股份授予人员取得奇安壹号权益

2016年7月30日，股份授予人员通过份额受让的方式成为奇安壹号的有限合伙人，该次股权转让后，奇安壹号的股权结构如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额	出资比例	合伙人性质
1	吴云坤	243.60	24.36%	有限合伙人
2	曲晓东	230.30	23.03%	有限合伙人
3	王文萍	172.50	17.25%	有限合伙人
4	林静	168.10	16.81%	有限合伙人
5	王伟	40.90	4.09%	有限合伙人
6	张聪	40.40	4.04%	有限合伙人
7	韩永刚	40.00	4.00%	有限合伙人
8	何新飞	38.30	3.83%	有限合伙人
9	张翀斌	24.90	2.49%	有限合伙人
10	北京奇虎科技有限公司	1.00	0.10%	普通合伙人
合计		1,000.00	100.00%	-

(4) 变更执行事务合伙人

2016年9月30日，奇安壹号召开合伙人会议，同意将普通合伙人奇虎科技持有的合伙企业0.10%的财产份额转让给天津昕泽成科技有限公司。该次股权转让后，天津昕泽成科技有限公司成为奇安壹号成为新的执行事务合伙人，其他有限合伙人及其出资比例未发生变化。

同时，根据天津昕泽成科技有限公司与各有限合伙人签署的《合伙协议》及其补充约定，天津昕泽成科技有限公司作为普通合伙人不参与分配，有限合伙人的分配比例与《承诺授权协议》约定的权益比例一致。

截至本审核问询函回复出具日，奇安壹号股权结构如下：

单位：万元

序号	合伙人名称	出资额	出资比例	合伙人性质
1	吴云坤	243.60	24.36%	有限合伙人
2	曲晓东	230.30	23.03%	有限合伙人
3	王文萍	172.50	17.25%	有限合伙人
4	林静	168.10	16.81%	有限合伙人
5	王伟	40.90	4.09%	有限合伙人

序号	合伙人名称	出资额	出资比例	合伙人性质
6	张聪	40.40	4.04%	有限合伙人
7	韩永刚	40.00	4.00%	有限合伙人
8	何新飞	38.30	3.83%	有限合伙人
9	张翀斌	24.90	2.49%	有限合伙人
10	天津昕泽成科技有限公司	1.00	0.10%	普通合伙人
合计		1,000.00	100.00%	-

综上所述，自股份授予之日起至今，吴云坤、曲晓东、王文萍、林静、王伟、张聪、韩永刚、何新飞、张翀斌等 9 名股份授予人员及其享有的权益未发生变更。

2、授予股份人员的任职情况

股份授予人员在本公司的任职情况如下：

股份授予人员姓名	现任职情况
吴云坤	本公司总裁
何新飞	本公司副总裁
曲晓东	网神股份董事长
王文萍	本公司人力负责人
林静	本公司总裁助理
王伟	本公司质量、监察业务负责人
张聪	本公司产品行销及终端安全业务负责人
张翀斌	本公司安全服务业务负责人
韩永刚	本公司战略规划咨询业务负责人

截至本审核问询函回复出具日，上述人员均为发行人的核心员工，不存在在发行人及其下属企业以外的其他企业担任职务的情形。

（二）该股权激励计划是否存在关于等待期、服务期、离职限制等相关具体条款、公允价值的确定依据、会计处理过程

1、股权激励计划主要条款

（1）等待期条款

根据股份授予计划有关约定，被授予人员自授予日起满 12 个月、24 个月、36 个月、48 个月后分四次得权，每次得权的比例为 25%。

2015 年 7 月，根据股份授予计划及奇安信有限董事会决议，股份授予人员取得被授予股份 50%的权益（对应奇安信有限 12.50%的股权）；2016 年 7 月，根据奇安信有限董事会决议，股份授予人员取得被授予股份剩余 50%的权益（对应奇安信有限 12.50%的股权）。截至 2016 年 7 月，9 名股份授予人员已取得股份授予计划的全部权益。

（2）服务期条款、离职限制

股份授予计划并未约定服务期条款及离职限制，但约定了股权回购及股权授予的终止情形。

(3) 股权授予终止

根据股份授予计划有关约定，“若被授予人因故不再是公司员工，在任职终止日尚未授予的所有股份（以及物质利益的收益权）自动失效”。

(4) 股权回购

根据股份授予计划有关约定，

“a) 在生效日两周年或两周年前终止，那么任何已授予和已得权股份应由本公司以总价 1.00 元的价格回购，被授予人不得就回购对本公司和/或代理人提出索赔；

b) 在生效两周年后四周年或四周年前终止，已授予的所有股份中 50% 应由本公司以总价 1.00 元的价格回购，被授予人不得就回购对本公司和/或代理人提出索赔，但如果因下列原因造成被授予人离职：（1）被授予人偷盗、侵占或挪用公司资产；（2）被授予人入狱或因刑事犯罪被定罪或处以六个月或六个月以上徒刑；（3）被授予人严重违反与奇安信或其关联公司签订的劳动合同条款或竞业禁止协议等约定的，所有已授予的股份（而不是 50%）将由本公司以总价 1.00 元的价格回购；

c) “在生效四周年后终止，本公司不得回购所有已得权股份，但如果因下列原因造成被授予人离职：（1）被授予人偷盗、欺诈、侵占或挪用本公司资产；（3）被授予人严重违反与奇安信或其关联公司签订的劳动合同和/或竞业禁止条款，所有已授予的股份应由本公司以总价 1.00 元的价格回购，被授予人不得就回购对本公司和/或代理人提出索赔。”

2、公允价值的确定依据、会计处理过程

(1) 公允价值的确定依据

1) 企业会计准则相关规定

根据证监会发行监管部发布的《首发业务若干问题解答（二）》问题 1 第（2）项的回答：“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师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 PE 入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

截至股份授予日（2015 年 7 月 10 日），公司为非公众公司，无公开市场报价，且

在股份授予日近期也无 PE 入股价参考，故采用估值技术确定股份支付的公允价值。

2) 公允价值确定过程

根据上述规则，发行人根据北京中同华资产评估有限公司出具的《北京奇安信科技有限公司拟核实股东全部权益价值评估项目资产评估报告书》（中同华评报字（2016）第 313 号）确认的评估价值 1,990 万元（对应 1.99 元/注册资本）作为权益工具的公允价值。

（2）股份支付会计处理过程

1) 企业会计准则相关规定

根据财政部关于印发《企业会计准则解释第 4 号》的通知（2010 年 7 月 14 日）：“七、企业集团内涉及不同企业的股份支付交易应当如何进行会计处理？答：企业集团（由母公司和其全部子公司构成）内发生的股份支付交易，应当按照以下规定进行会计处理：（一）结算企业以其本身权益工具结算的，应当将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；除此之外，应当作为现金结算的股份支付处理。结算企业是接受服务企业的投资者的，应当按照授予日权益工具的公允价值或应承担负债的公允价值确认为对接受服务企业的长期股权投资，同时确认资本公积（其他资本公积）或负债。（二）接受服务企业没有结算义务或授予本企业职工的是其本身权益工具的，应当将该股份支付交易作为权益结算的股份支付处理；接受服务企业具有结算义务且授予本企业职工的是企业集团内其他企业权益工具的，应当将该股份支付交易作为现金结算的股份支付处理。本解释发布前股份支付交易未按上述规定处理的，应当进行追溯调整，追溯调整不切实可行的除外。”

发行人作为接受服务企业且没有结算义务，故本次股权激励作为权益结算的股份支付处理。

2) 2015 年度确认的股权激励费用

2015 年度，根据股份授予计划及奇安信有限董事会决议，股份授予人员取得被授予股份 50%的权益（对应奇安信有限 12.50%的股权），剩余股份（对应奇安信有限 12.50%的股权）在授予日起 48 个月内分批解锁。股份授予人员无需支付对价。同时，本次股权激励作为权益结算的股份支付处理，股份授予日确认的公允价值为 1,990 万元。

结合上述情况，2015 年度确认的股权激励费用为 3,103,961.93 元，该费用计入管理费用同时增加资本公积。

3) 2016 年度确认的股权激励费用

2016 年度，根据奇安信有限董事会决议，股份授予人员取得被授予股份剩余 50%的权益（对应奇安信有限 12.50%的股权），并确认无需支付对价。同时，本次股权激励作为权益结算的股份支付处理，股份授予日确认的公允价值为 1,990 万元。

结合上述情况，2016 年度确认的股权激励费用为 1,871,038.07 元，该费用计入管理费用同时增加资本公积。

综上所述，截至 2016 年末，发行人上述股权激励计划已实施完毕，累计确认管理费用并增加资本公积 4,975,000.00 元（对应股份授予日的权益工具公允价值为 1,990 万元的 25%）。

（三）报告期内，发行人不存在以非公允价格对员工、实际控制人或其他相关个人直接或间接授予股份的情形

2018 年 12 月，实际控制人齐向东与其余 11 名股东对奇安信有限增资，齐向东与其余 11 名股东的增资价格相同，均为 138.18 元/出资额。除上述情况外，报告期内，发行人不存在其他对员工、实际控制人或其他相关个人直接或间接授予股份的情形。

综上，报告期内，发行人不存在以非公允价格对员工、实际控制人或其他相关个人直接或间接授予股份的情形。

二、申报会计师核查情况

（一）申报会计师履行了以下核查程序

申报会计师取得了《北京奇安信科技有限公司员工股份授予计划（2015 年）》，核查了股份授予计划的主要条款；取得了奇安壹号《合伙协议》及其补充约定，核查了奇安壹号的历史沿革及合伙人情况；访谈了授予人员并取得了确认函；综合上述核查方式对发行人 2015 年度股权激励计划的基本事实进行了确认。

申报会计师取得了《北京奇安信科技有限公司拟核实股东全部权益价值评估项目资产评估报告书》（中同华评报字（2016）第 313 号），核查了发行人的账务处理，对相关财务人员进行了访谈确认，结合企业会计准则等法律法规的有关规定，对会计处理准确性、合理性进行了核查。

申报会计师取得了发行人历次增资转让协议，核查了发行人关联自然人对公司的增资情况，与同时期非关联方的增资价格进行了对比，确认了关联自然人增资价格的公允性。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为，授予股份的人员持股情况在报告期内未变化，股权激励计划公允价值的确定依据、会计处理过程符合会计准则的有关规定；报告期内，发行人不存在以非公允价格对员工、实际控制人或其他相关个人直接或间接授予股份的情形。

三、关于发行人业务

问题 11. 关于发行人的销售模式和客户

11.1 根据招股说明书，公司销售采用直接销售与渠道销售相结合的模式，其中渠道分为项目合作伙伴和经销商。报告期各期，渠道销售收入占比分别为 71.61%、53.85%、68.54%。

请发行人披露：（1）报告期各期，直销和渠道销售的客户数量、平均单个客户销售额；渠道销售请分为项目合作伙伴和经销商；（2）按照直销和渠道销售分类的前五大客户名称及销售金额，其中渠道模式请列明为项目合作伙伴还是经销商；（3）如报告期内上述客户存在较大变动或者对同一客户销售金额存在较大变动的，请分析变动的原因及合理性；（4）渠道模式下按项目合作伙伴和经销商的收入构成。

请发行人说明：（1）直销和渠道销售分类的前五大客户与发行人的合作历史、销售内容、上述客户除上市公司、电信运营商、政府客户外的基本情况，包括但不限于实际控制人、成立时间、是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系；（2）报告期各期通过上海佳电销售的下级经销商或终端客户的数量及变化情况；（3）政府、公检法司及军队军工等客户的获取方式及其合规性，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形，如存在，说明相关法律后果及对生产经营的具体影响。

请保荐机构、发行人律师对上述说明事项进行核查，说明核查手段、核查方式，并发表明确意见。

11.2 根据保荐工作报告，经销商主要为发行人向全国总经销商上海佳电及其下级经销商。其中，项目合作伙伴和全国总经销商可向奇安信进行直接下单采购；商用产品分销商、区域白金、行业金牌可以向上海佳电签订订单合同并提货；特别的，对于进入商用产品分销名录的产品，区域白金、行业金牌等下级经销商则需通过商用产品分销商下单提货。

请发行人将保荐工作报告中关于渠道销售的具体模式、对项目合作伙伴、经销商库存及终端销售的管理的主要情况补充至招股说明书。

请发行人说明：（1）报告期各期，发行人对项目合作伙伴、不同经销商在销售任务、产品供货价格、折扣和返利、信用期和信用额度、结算方式、退换货机制、日常管理、市场推广分工、物流的情况以及差异；（2）对于项目合作伙伴及经销商模式下，终端客户订单获取的模式，发行人及员工是否参与对终端客户的订单获取；（3）上述具体模式、各项安排与制度是否在报告期内发生过重大变化；（4）发行人渠道销售中的经销商是否仅包括上海佳电，其他经销商均需通过上海佳电提货，上海佳电的主营业务和经营规模，除发行人产品外还经营的其他产品及业务类型，发行人直接经销商客户仅有上海佳电的原因，是否符合行业惯例；（5）商用产品分销商、区域白金、行业金牌等下级经销商由发行人自行选取、拓展和管理，还是由上海佳电进行拓展和管理；（6）

保荐工作报告中列示了同行业可比公司中采取的渠道等级，认为发行人渠道销售模式与同行类似，符合行业惯例。请补充发行人直销收入、经销收入的具体占比、对于各级经销商的合作模式是否与同行业可比公司存在重大差异及原因；（7）报告期各期退换货金额、第三方回款情况。

11.3 请发行人说明：（1）报告期各期网络安全产品、网络安全服务及硬件收入的前五大客户情况；（2）网络安全服务业务与网络安全产品的销售是否存在关联或匹配关系；（3）报告期各期前五大合同的项目情况及项目金额。

11.4 请保荐机构、申报会计师说明对报告期各期客户及终端销售的走访情况、发函情况、核查比例、详细核查程序及核查结论，并对各类型销售收入的真实性发表明确意见。

11.1【回复】：

一、发行人补充披露情况

（一）报告期各期，直销和渠道销售的客户数量、平均单个客户销售额；渠道销售请分为项目合作伙伴和经销商

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按客户行业及销售模式分类情况”之“（4）各销售类型的客户数量、平均客户销售额情况”中，对报告期各期直销和渠道销售的客户数量、平均单个客户销售额的情况进行了补充披露，具体情况如下：

“报告期内，公司各类客户的数量、平均单个客户销售额如下：

单位：家、万元

客户类型	2019年	2018年	2017年
直销客户数量	1,345	949	611
平均单个直销客户销售额	73.67	87.29	37.39
项目合作伙伴数量	971	592	344
平均单个项目合作伙伴销售额	128.82	65.72	39.47
经销商数量	938	1,028	1,339
平均单个经销商销售额	96.77	56.17	32.89

注：经销商数量的统计口径为直接从发行人下单的经销商、及从发行人全国总经销商上海佳电下单的下级经销商。

报告期内，随着我国网络安全产品及服务的需求持续增长，网络安全产业规模不断扩大，发行人业务持续增长，公司直销客户和项目合作伙伴数量逐年增加；公司经销商数量有所下降，主要原因系发行人精选市场能力强、技术水平高、合作关系良好的经销商，进一步加强优化、完善经销体系的管理。同时，由于网络威胁不断升级、合规要求

逐步提升，客户的网络安全需求的综合性日益提升，发行人平均单个客户的销售额均总体呈上升趋势。

随着发行人自身市场地位逐步提升、网络安全解决方案能力日渐加强，发行人参与的系统级网络安全解决方案项目逐年增长，越来越多的项目合作伙伴选择与发行人合作。对于公检法司、教育、卫生、能源、金融等行业客户，由于该类客户的 IT 及网络安全需求较为综合，需要供应商提供系统级解决方案，因此发行人多采取与资质齐全、行业经验丰富的 IT 集成商进行项目合作。报告期内，发行人项目合作伙伴的收入金额逐年提高，其各年分布如下：

项目合作伙伴收入金额	2019 年		2018 年		2017 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
200 万以上	133	13.70%	43	7.26%	11	3.20%
100 万-200 万	90	9.27%	52	8.78%	15	4.36%
100 万以下	748	77.03%	497	83.95%	318	92.44%
合计	971	100.00%	592	100.00%	344	100.00%

”

(二) 按照直销和渠道销售分类的前五大客户名称及销售金额，其中渠道模式请列明为项目合作伙伴还是经销商

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“(二) 报告期内主要客户情况”之“2、公司直销和渠道销售前五大客户情况”中，对报告期各期直销和渠道销售分类的前五大客户名称及销售金额的情况进行了补充披露，具体情况如下：

“2、公司直销和渠道销售前五大客户情况

(1) 公司直销前五大客户情况

报告期内，公司各年度直销客户前五大销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	名称	销售收入	占当期直销收入的比例
2019 年度	1	中国移动	7,798.40	7.87%
	2	贵阳市公安局	4,316.30	4.36%
	3	客户 E	2,642.88	2.67%
	4	中国电信	1,920.87	1.94%
	5	客户 F	1,812.07	1.83%

年度	序号	名称	销售收入	占当期直销收入的比例
	合计		18,490.52	18.66%
2018年度	1	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	33,533.74	40.48%
	2	贵阳市公安局	4,963.26	5.99%
	3	客户A	2,760.78	3.33%
	4	中国移动	2,613.84	3.16%
	5	客户G	2,092.07	2.53%
	合计		45,963.69	55.48%
2017年度	1	奇虎科技	1,892.17	8.28%
	2	客户B	1,008.70	4.42%
	3	客户G	881.71	3.86%
	4	中国移动	685.70	3.00%
	5	客户H	678.00	2.97%
	合计		5,146.28	22.53%

(2) 公司渠道销售前五大客户情况

报告期内，公司各年度渠道客户前五大销售情况如下：

单位：万元

年度	序号	名称	类型	销售收入	占当期渠道收入的比例
2019年度	1	上海佳电	经销商	85,955.35	39.82%
	2	烽火科技集团有限公司	项目合作伙伴	6,198.18	2.87%
	3	北京翰博众安科技有限公司	项目合作伙伴	3,984.00	1.85%
	4	中国电信	项目合作伙伴	3,835.18	1.78%
	5	上海中传网络技术股份有限公司	项目合作伙伴	3,283.35	1.52%
	合计			103,256.06	47.84%
2018年度	1	上海佳电	经销商	53,400.54	55.25%
	2	神州数码集团股份有限公司	项目合作伙伴	5,243.52	5.43%
	3	北京文恒电子技术有限公司	经销商	1,670.55	1.73%
			项目合作伙伴	152.01	0.16%
	4	北京可利邦信息技术有限公司	项目合作伙伴	1,346.77	1.39%
	5	浪潮软件集团有限公司	项目合作伙伴	1,062.72	1.10%
	合计			62,876.11	65.05%
2017年度	1	上海佳电	经销商	33,710.45	58.51%
	2	北京文恒电子技术有限公司	经销商	1,614.88	2.80%
	3	北京恒泰实达科技股份有限公司	项目合作伙伴	1,402.90	2.43%

年度	序号	名称	类型	销售收入	占当期渠道收入的比例
	4	浙江图讯科技股份有限公司	经销商	1,034.86	1.80%
	5	北京中软国际信息技术有限公司	项目合作伙伴	727.39	1.26%
		合计		38,490.47	66.80%

注：中国电信在采购发行人产品自用的同时，也作为发行人项目合作伙伴与发行人合作开展各类网络安全项目

”

（三）如报告期内上述客户存在较大变动或者对同一客户销售金额存在较大变动的，请分析变动的原因及合理性

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况及主要客户”之“（二）报告期内主要客户情况”之“2、公司直销和渠道销售前五大客户情况”中，对报告期内上述客户存在较大变动或者对同一客户销售金额存在较大变动的原因及合理性进行了补充披露，具体情况如下：

“2、公司直销和渠道销售前五大客户情况

（1）公司直销前五大客户情况

.....

报告期内各年前五大直销客户收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年		2018年		2017年	
	金额	排名	金额	排名	金额	排名
中国移动	7,798.40	1	2,613.84	4	685.70	4
贵阳市公安局	4,316.30	2	4,963.26	2	-	-
客户E	2,642.88	3	-	-	-	-
中国电信	1,920.87	4	591.34	-	233.39	-
客户F	1,812.07	5	1,150.66	-	303.42	-
客户G	176.42	-	2,092.07	5	881.71	3
奇虎科技	165.82	-	932.18	-	1,892.17	1
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	-	-	33,533.74	1	-	-
客户H	85.54	-	78.44	-	678.00	5
客户A	-	-	2,760.78	3	-	-
客户B	-	-	-	-	1,008.70	2
合计	18,918.30		48,716.31		5,683.09	

报告期内，各年前五大直销客户收入变动较大。发行人对中国移动、中国电信等运营商客户的销售规模逐年增加，主要原因系运营商客户的网络安全需求逐年增长，同时发行人安全产品和服务的市场竞争力日益提升；发行人对奇虎科技的收入逐年减少，主要原因系在拆分前由发行人与奇虎科技合作开发政企客户并由奇虎科技作为合同签署的项目逐步完成；其他直销客户的采购情况受其信息系统建设计划及预算安排影响，同时各项目的进展不同，因此各年差异较大。

(2) 公司渠道销售前五大客户情况

.....

报告期内各年前五大渠道客户收入变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2019年		2018年		2017年	
	金额	排名	金额	排名	金额	排名
上海佳电	85,955.35	1	53,400.54	1	33,710.45	1
烽火科技集团有限公司	6,198.18	2	248.71	-	-	-
北京翰博众安科技有限公司	3,984.00	3	-	-	-	-
中国电信	3,835.18	4	124.84	-	78.13	-
上海中传网络技术股份有限公司	3,283.35	5	-	-	-	-
神州数码集团股份有限公司	2,598.30	-	5,243.52	2	147.92	-
北京恒泰实达科技股份有限公司	1,771.87	-	-	-	1,402.90	3
浪潮软件集团有限公司	1,563.90	-	1,062.72	5	-	-
北京文恒电子技术有限公司	1,421.94	-	1,822.56	3	1,614.88	2
北京可利邦信息技术有限公司	1,158.45	-	1,346.77	4	682.79	-
浙江图讯科技股份有限公司	2.98	-	21.71	-	1,034.86	4
北京中软国际信息技术有限公司	-	-	-	-	727.39	5
合计	111,773.50		63,271.37	-	39,399.32	

报告期内，公司各年前五大渠道客户销售情况存在一定变动。其中，对于经销商，公司对全国总经销商上海佳电收入逐年上升，主要系公司网络安全产品实力不断提升，同时渠道建设不断推进；公司在2018年、2019年对浙江图讯科技股份有限公司（下称“浙江图讯”）的销售收入较2017年大幅下降，主要原因系上海佳电于2017年初成为发行人的全国总经销商，公司原有的区域经销商迁移至以上海佳电为全国总经销商的区域经销体系，浙江图讯在完成原有商机、订单后转而从上海佳电下单，因此奇安信对浙江图讯的直接收入大幅减少。对于项目合作伙伴，其销售情况主要取决于双方合作的项目的情况，受最终用户需求、项目执行进度等因素影响，因此各年差异较大。

2019 年度，公司前五大渠道客户除上海佳电外均为新增成为前五大渠道的客户，均为项目合作伙伴，对应的具体项目情况如下：

序号	客户名称	项目内容
1	烽火科技集团有限公司	山西省市两级大数据安全防护项目，最终用户为山西省公安厅，销售云安全管理平台、NGSOC 等产品
2	北京翰博众安科技有限公司	电化教育电子音像出版社网络安全教育项目，销售网络安全实训操作系统
3	中国电信	湖南高速公路取消收费站项目，主要销售防火墙等产品 浙江省监狱系统警务通服务项目，为监狱系统提供安全移动警务系统解决方案
4	上海中传网络技术股份有限公司	安徽省地市公安项目，提供由一体化终端管理、日志审计、堡垒机等产品组成的综合解决方案

”

（四）渠道模式下按项目合作伙伴和经销商的收入构成

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按客户行业及销售模式分类情况”之“（2）主营业务收入按销售模式分类构成情况”中，对渠道模式下按项目合作伙伴和经销商的收入构成情况进行了补充披露，具体情况如下：

“（2）主营业务收入按销售模式分类构成情况

……

报告期内，发行人渠道销售收入按项目合作伙伴和经销商分类情况如下：

单位：万元

销售类型	2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
项目合作伙伴	125,083.25	57.95%	38,907.35	40.25%	13,579.07	23.57%
经销商	90,769.99	42.05%	57,745.86	59.75%	44,039.57	76.43%
合计	215,853.24	100.00%	96,653.20	100.00%	57,618.65	100.00%

报告期内，发行人渠道销售收入中项目合作伙伴占比逐年提高。发行人的项目合作伙伴主要为直接面对中大型终端客户的厂商或集成商，拥有自有的 IT 产品和/或丰富的行业服务经验，项目合作伙伴通常根据终端用户的需求采购公司的产品，并结合其自有 IT 产品或其他厂商产品（如有）销售交付给最终用户。

随着发行人自身市场地位逐步提升、网络安全解决方案能力日渐加强，发行人参与的系统级网络安全解决方案项目逐年增长，越来越多的项目合作伙伴选择与发行人合

作。对于公检法司、教育、卫生、能源、金融等行业客户，由于该类客户的 IT 及网络安全需求较为综合，需要供应商提供系统级解决方案，因此发行人多采取与资质齐全、行业经验丰富的 IT 集成商进行项目合作。以上原因导致发行人参与涉及综合解决方案类的项目逐年增加，因此渠道销售收入中项目合作伙伴类占比逐年提升。”

二、发行人说明情况

(一) 直销和渠道销售分类的前五大客户与发行人的合作历史、销售内容、上述客户除上市公司、电信运营商、政府客户外的基本情况，包括但不限于实际控制人、成立时间、是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系

1、报告期内各年前五大直销客户情况²

(1) 中国移动

合作历史	2015 年开始与发行人合作
销售内容	覆盖公司主要产品线，主要产品包括： 1、基础架构安全产品体系：代码安全 2、新一代 IT 基础设施防护产品体系：下一代防火墙（NGFW）、上网行为管理、虚拟化安全管理系统、终端安全管理系统 3、大数据智能安全检测与管控产品体系：政企态势感知与安全运营管理平台（NGSOC） 以及相关安全服务等

(2) 贵阳市公安局

合作历史	2017 年开始与发行人合作
销售内容	1、建设内容 运营商城域网前端数据采集系统建设、全网安全态势感知系统与大数据分析预警系统建设（大数据基础平台建设、数据治理与融合系统建设、安全监管防护中心综合指令系统建设、大数据智能建模系统建设、全网安全态势感知系统建设等） 2、主要产品 (1) 新一代 IT 基础设施防护产品体系：下一代防火墙（NGFW）、终端安全管理系统 (2) 大数据智能安全检测与管控产品体系：政企态势感知与安全运营管理平台（NGSOC）、新一代威胁态势感知与响应系统、大数据建模平台

(3) 中国电信

合作历史	2015 年开始与发行人合作
销售内容	覆盖公司主要产品线，主要产品包括： 1、基础架构安全产品体系：代码安全、日志审计（LAS） 2、新一代 IT 基础设施防护产品体系：下一代防火墙（NGFW）、安全接入网关系统（VPN） 3、大数据智能安全检测与管控产品体系：政企态势感知与安全运营管理平台（NGSOC） 以及相关安全服务等

(4) 南平市延平区国有资产运营有限责任公司

合作历史	2017 年开始与发行人合作
销售内容	1、建设内容 建设安全城市示范区、国家青少年网络安全科普教育基地、无线城市示范区等。提供无线城市与无线安全、城市安全云平台、城市网络安全综合管理中心、网络安全示范教育基地，公安安全基础建设等。 2、主要产品 (1) 新一代 IT 基础设施防护产品体系：下一代防火墙（NGFW）、终端安全管理系统 (2) 大数据智能安全检测与管控产品体系：政企态势感知与安全运营管理平台（NGSOC）
成立时间	2015 年 10 月 15 日
实际控制人	南平市延庆区财政局
是否存在关联关系	否

(5) 北京奇虎科技有限公司

合作历史	拆分前，公司与奇虎科技合作开发政企客户并由奇虎科技作为合同签署主体，拆分完成后，上述合作项目仍有部分存续，为满足客户对于企业安全产品的需求，公司与奇虎科技签署框架协议，向奇虎科技销售各类企业安全产品并由奇虎科技销售给最终客户
销售内容	覆盖公司主要产品线，主要产品包括： 1、基础架构安全产品体系：代码卫士 2、新一代 IT 基础设施防护产品体系：安全分析与管理系统 3、大数据智能安全检测与管控产品体系：安全大数据平台
成立时间	2007 年 8 月 13 日
实际控制人	周鸿祎
是否存在关联关系	为发行人报告期内的关联方

2、报告期内各年前五大渠道客户情况

报告期内，发行人前五大渠道客户主要可分为三类，其中，上海佳电为发行人全国总经销商；北京文恒电子技术有限公司、浙江图讯科技股份有限公司为发行人行业经销商，承接各自所属行业的销售任务；其余渠道客户均为发行人项目合作伙伴，面对中大

型终端客户的厂商或集成商，拥有自有的 IT 产品和/或丰富的行业服务经验，能够与公司形成商业合作，通常根据终端用户的需求采购公司的产品，并结合其自有 IT 产品或其他厂商产品（如有）销售交付给最终用户。

(1) 上海佳电

合作历史	2015 年开始与发行人合作
渠道类型	全国总经销商
销售产品情况	经销发行人产品体系中的各类产品
最终用户情况	遍布全国各省市地区
成立时间	2001 年 6 月 6 日
实际控制人	李佳林、刘莉
是否存在关联关系	否

(2) 北京文恒电子技术有限公司

合作历史	2014 年开始与发行人合作
渠道类型	行业经销商
主要销售产品	发行人的行业经销商，代理销售发行人三大产品体系的各类核心产品，主要包括： 1、基础架构安全产品体系：代码安全、日志审计(LAS) 2、新一代 IT 基础设施防护产品体系：一体化终端管理系统、下一代防火墙（NGFW）、上网行为管理、网闸 3、大数据智能安全检测与管控产品体系：新一代威胁感知与响应系统（天眼）、终端安全准入系统
主要最终用户情况	主要面向政府行业客户，报告期内最终用户主要包括国家烟草专卖局、审计署计算机技术中心、国家新闻出版广电总局无线电台管理局、中国民航机场建设集团公司、北京市地铁运营有限公司、国家邮政局发展研究中心、国家气象信息中心、中国民用航空局信息中心等
成立时间	1999 年 1 月 5 日
实际控制人	李金昌
是否存在关联关系	否

(3) 浙江图讯科技股份有限公司

合作历史	2010 年起与网神股份建立合作关系
渠道类型	行业经销商
主要销售产品	发行人的行业经销商，代理销售发行人三大产品体系的各类核心产品，主要包括： 1、基础架构安全产品体系：代码安全 2、新一代 IT 基础设施防护产品体系：一体化终端管理系统、下一代防火墙（NGFW）、终端准入系统、网闸

	3、大数据智能安全检测与管控产品体系：新一代威胁感知与响应系统（天眼）
主要最终用户情况	主要面向国土、安监、纪委等行业客户，报告期内最终用户主要包括浙江省公安厅、华数集团、贵阳市公安局、贵州省人民政府、贵州省遵义市戒毒所等
实际控制人	王斌
是否存在关联关系	否

(4) 北京恒泰实达科技股份有限公司

合作历史	2016 年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	恒泰实达为发行人电力行业项目合作伙伴，报告期内，与发行人合作开展的项目主要包括国家电网公司国威威胁情报中心建设项目、国网山东省电力公司信通一体化平台项目、国网冀北电力有限公司泛终端安全项目、国网河北省电力公司安全保障项目等
主要最终用户情况	恒泰实达主要面向电力行业客户，报告期内最终用户主要包括国家电网公司、国网冀北电力有限公司、国网山东省电力公司、国网河北省电力公司等
成立时间	2000 年 6 月 27 日
实际控制人	钱苏晋、张小红
是否存在关联关系	否

(5) 北京中软国际信息技术有限公司

合作历史	2016 年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内，与发行人合作开展“新华社”党政客户端全国服务平台 app3.0 安全运营项目
主要最终用户情况	报告期内，面向最终客户为新华新媒文化传播有限公司
成立时间	2000 年 4 月 25 日
实际控制人	-
是否存在关联关系	否

(6) 北京可利邦信息技术有限公司

合作历史	2016 年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内，与发行人合作开展的项目主要包括神华集团有限责任公司神华天擎功能开发采购项目、中国中化股份有限公司安全设备软件集中采购项目、中国第一汽车集团公司代码基线检测合同、中国石油化工集团有限公司中石化安全实验室项目等
主要最终用户情况	报告期内，面向最终客户主要包括神华集团有限责任公司、中国中化股份有限公司、中国第一汽车集团公

	司、中国石油化工集团有限公司等
成立时间	2007年5月30日
实际控制人	焦耀光
是否存在关联关系	否

(7) 神州数码集团股份有限公司

合作历史	2017年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内,与发行人合作开展的项目主要包括中国移动通信集团河南有限公司移动虚拟化采购项目、西安飞行自动控制研究所内网改造项目、中关村科技园区海淀园管理委员会第三期安全项目、内蒙古自治区互联网信息办公室内蒙古自治区网络安全态势感知平台项目等
主要最终用户情况	报告期内,面向最终客户包括内蒙古自治区民航机场集团有限责任公司、中国建设银行股份有限公司、中国工程物理研究院、太平金融科技服务(上海)有限公司等
成立时间	1982年6月1日
实际控制人	郭为
是否存在关联关系	否

(8) 浪潮软件集团有限公司

合作历史	2018年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内,与发行人合作开展的项目主要包括 XXXX 市 XXXX 局 XXXX 项目; XXXX 研究所 XXXX 项目等
主要最终用户情况	报告期内,面向最终客户主要包括 XXXX 市 XXXX 局、XXXX 研究所等
成立时间	2000年5月11日
实际控制人	山东省人民政府国有资产监督管理委员会
是否存在关联关系	否

(9) 烽火科技集团有限公司

合作历史	2017年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内,与发行人合作开展的项目主要包括山西省市两级大数据安全防护项目等
主要最终用户情况	报告期内,面向最终客户主要包括山西省公安厅等
成立时间	2011年9月6日
实际控制人	国务院国有资产监督管理委员会
是否存在关联关系	否

(10) 北京翰博众安科技有限公司

合作历史	2019 年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内,与发行人合作开展的项目主要包括高等院校、大专院校等网络安全教育类项目
主要最终用户情况	报告期内,面向最终客户主要包括电化教育电子音像出版社有限责任公司等
成立时间	2017 年 11 月 17 日
实际控制人	段东生
是否存在关联关系	否

(11) 上海中传网络技术股份有限公司

合作历史	2019 年开始与发行人合作
渠道类型	项目合作伙伴
项目合作情况	报告期内,与发行人合作的项目主要包括安徽公安安全建设项目等
主要最终用户情况	安徽省多个地市公安局等
成立时间	2011 年 3 月 22 日
实际控制人	丁胜祥
是否存在关联关系	否

(12) 中国电信

合作历史	2008 年开始与网神股份合作
渠道类型	项目合作伙伴,中国电信在采购发行人产品自用的同时,也与发行人合作开展各类网络安全项目
项目合作情况	报告期内,与发行人合作开展的项目主要包括浙江省监狱系统警务通服务项目、湖南高速公路取站项目、随州市放管服合同项目、国家企业信用信息公示系统信息化工程项目等
主要最终用户情况	报告期内,面向最终客户主要包括浙江省监狱管理局、湖南省高速公路集团有限公司、随州市电子政务办公室、国家工商行政管理总局经济信息中心等

(二) 报告期各期通过上海佳电销售的下级经销商或终端客户的数量及变化情况

报告期内,发行人通过全国总经销商上海佳电销售的各类下级经销商分布情况如下:

项目		2019 年	2018 年	2017 年
签约经销商	商用产品分销商	64	72	-
	行业金牌	259	238	213
	区域白金/金牌	42	116	90
一般经销商		274	243	405
合计		639	669	708

注 1: 下级经销商数量按从上海佳电直接下单采购的经销商数量计算;

注 2：签约经销商指与上海佳电签约且拟与发行人长期合作的经销商，签约经销商需在市场开拓、人员配备和商务资源等方面达到发行人和上海佳电的要求。

报告期内，发行人通过上海佳电销售的下级经销商数量小幅下降，主要原因系发行人优选市场能力强、技术水平高、合作情况良好的经销商，加强了对经销商的管理。

2018 年，为进一步开拓区域中小企业客户，发行人设立了适用于中小企业客户的商用分销产品清单，同时从原有金牌代理中选取了部分渠道商，重新定位为商用产品分销商以加强对中小企业客户的覆盖。

报告期内，发行人通过上海佳电销售的终端客户数量及平均单个终端客户销售额变化情况如下：

单位：个、万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
终端客户数量	12,586	7,380	5,230
平均单个终端客户销售额	6.83	7.24	6.45

2017-2019 年，发行人通过上海佳电销售的终端客户数量逐年增长，与发行人对上海佳电的销售规模增长基本保持一致；平均单个终端客户销售额分别为 6.45 万元、7.24 万元和 6.83 万元，单个终端客户销售额基本保持稳定。

（三）政府、公检法司及军队军工等客户的获取方式及其合规性，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形，如存在，说明相关法律后果及对生产经营的具体影响

发行人专注于网络空间安全市场，主营业务为向政府、企业客户提供新一代企业级网络安全产品和服务。针对政府、公检法司及军队军工客户，发行人的合同获取方式主要为公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、直接采购等。

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条之规定，在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条之规定，政府采购是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为；第二十六条之规定，政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。公开招标应作为政府

采购的主要采购方式；第八十五条之规定，对因严重自然灾害和其他不可抗力事件所实施的紧急采购和涉及国家安全和秘密的采购，不适用本法。

根据《中华人民共和国政府采购法实施条例》第二条之规定，政府采购法第二条所称财政性资金是指纳入预算管理的资金。以财政性资金作为还款来源的借贷资金，视同财政性资金。国家机关、事业单位和团体组织的采购项目既使用财政性资金又使用非财政性资金的，使用财政性资金采购的部分，适用政府采购法及本条例；财政性资金与非财政性资金无法分割采购的，统一适用政府采购法及本条例。政府采购法第二条所称服务，包括政府自身需要的服务和政府向社会公众提供的公共服务。

结合上述法律法规的相关规定以及发行人的主营业务情况，针对发行人的签约客户（合同相对方）为国家机关、事业单位和团体组织，且系使用财政性资金采购集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的产品或服务的情形（因严重自然灾害和其他不可抗力事件所实施的紧急采购和涉及国家安全和秘密的采购除外），应当按照《中华人民共和国政府采购法》及《中华人民共和国政府采购法实施条例》的相关规定履行政府采购的相关程序。

发行人与政府、公检法司及军队军工客户签署的金额在 100 万元以上的主要销售合同、招标文件、中标通知书等合同签署程序证明文件，发行人及其境内控股子公司报告期内与政府、公检法司及军队军工客户签署的金额在 100 万元以上的主要销售合同中应适用《中华人民共和国政府采购法》、《中华人民共和国政府采购法实施条例》以及达到各省、自治区、直辖市人民政府及中央预算单位规定的政府采购货物或服务限额标准的均已按照前述法律法规的规定履行了相应程序，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

11.2【回复】：

一、发行人补充披露情况

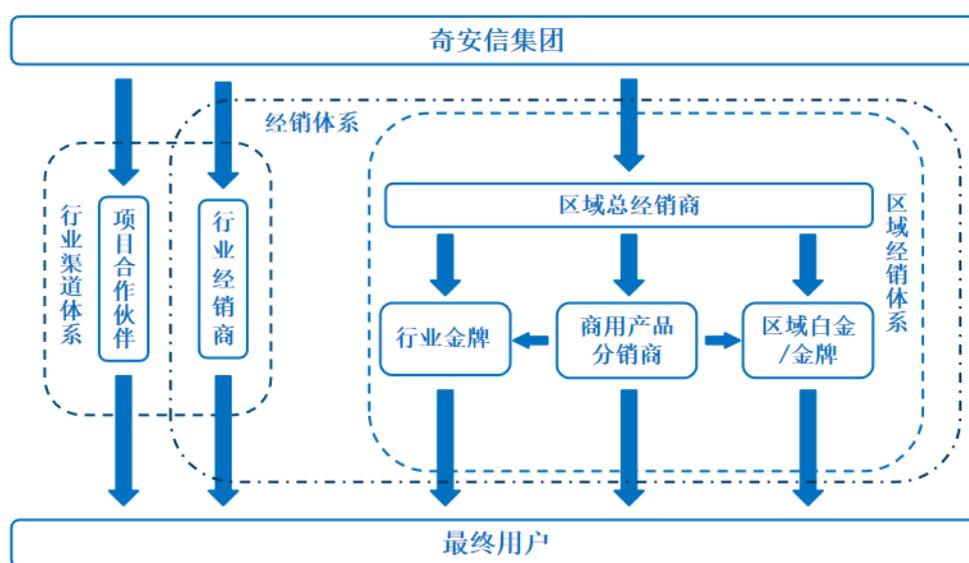
发行人在招股说明书之第六节业务与技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品及服务的情况”之“（四）主要经营模式”之“4、销售模式”之“（2）渠道合作模式”中，对渠道销售的具体模式、对项目合作伙伴、经销商库存及终端销售的管理的主要情况进行了补充披露，具体情况如下：

“1）发行人渠道模式具体情况

发行人采取了区域与行业相结合的渠道模式，其中区域经销体系主要基于以上海佳电为全国总经销商的多层次区域经销体系，各层级经销商在市场拓展、渠道建设等方面

各有分工；行业渠道商主要覆盖政府、公检法司等重点行业客户，包括经销和项目合作两种模式。

报告期内，公司渠道商分为项目合作伙伴和经销商，其中经销商主要为发行人向全国总经销商上海佳电及其下级经销商，全国总经销商下设商用产品分销商、区域白金/金牌经销商、行业金牌经销商和区域金牌经销商。其中，项目合作伙伴、行业经销商和全国总经销商可向奇安信进行直接下单采购；商用产品分销商、区域白金/金牌、行业金牌等经销商可以向上海佳电签订订单并提货；特别的，对于进入商用产品分销名录的产品，区域白金/金牌、行业金牌等下级经销商则需通过商用产品分销商下单提货。发行人的渠道销售模式如下图所示：



项目合作伙伴主要为直接面对中大型终端客户的厂商或集成商，拥有自有的 IT 产品和/或丰富的行业服务经验，能够与公司形成商业合作。项目合作伙伴通常根据终端用户的需求采购公司的产品，并结合其自有 IT 产品或其他厂商产品（如有）销售交付给最终用户。

报告期内，公司全国总经销商为上海佳电。全国总经销商承接区域的销售任务，负责对下级经销商进行管理，主要提供资金、培训、物流与商务支持等服务。

2) 对项目合作伙伴、经销商库存及终端销售的跟踪

项目合作伙伴主要为直接面对中大型终端客户的厂商或集成商，根据终端用户的需求采购发行人产品，通常在采购后即交付给最终用户，因此项目合作伙伴的采购一般均有明确的最终用户需求、库龄一般较短。

公司的经销商主要为全国总经销商上海佳电及其下级经销商，报告期内，发行人对上海佳电的累计销售收入占经销收入合计金额约 90%。

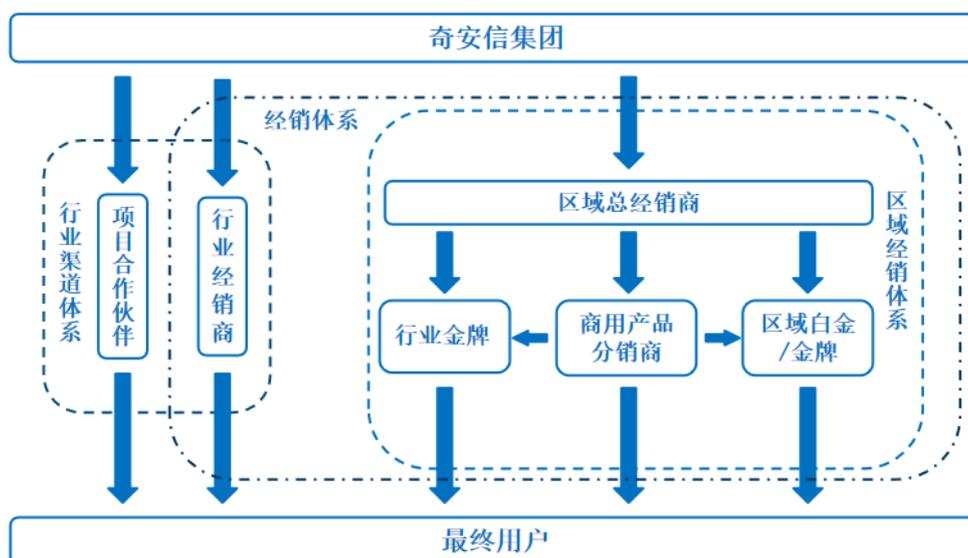
对于全国总经销商上海佳电，发行人与上海佳电定期对账，了解其库存信息，包括各期对外销售产品的型号、数量及对外销售的下级经销商名称、最终用户信息等。公司对下级经销商销售公司产品的交易属于买断式销售，公司一般通过下级经销商对商机、订单的反馈及时了解产品的终端销售情况。下级经销商一般在有明确客户需求时才向上海佳电下单采购，故通常情况下在上海佳电对下级经销商销售时即可了解终端客户信息。

二、发行人说明情况

（一）报告期各期，发行人对项目合作伙伴、不同经销商在销售任务、产品供货价格、折扣和返利、信用期和信用额度、结算方式、退换货机制、日常管理、市场推广分工、物流的情况以及差异

发行人采取了区域与行业相结合的渠道模式，其中区域经销体系主要基于以上海佳电为全国总经销商的多层次区域经销体系，各层级经销商在市场拓展、渠道建设等方面各有分工；行业渠道商主要覆盖政府、公检法司等重点行业客户，包括经销和项目合作两种模式。

截至本审核问询函回复出具日，发行人的渠道销售模式如下图所示：



项目合作伙伴与发行人的合作是基于具体项目展开的，发行人一般不与其就销售任务、折扣和返利、市场推广要求等方面进行约定，对其产品供货价格、信用政策亦根据项目具体情况确定（原则上要求支付 30%的首付款）。

报告期内，发行人各类经销商在销售任务、产品供货价格、折扣和返利、信用期和信用额度、结算方式、退换货机制、日常管理、市场推广分工、物流等方面的安排如下：

项目	全国区域总经销商	总经销商下级区域经销商	行业经销商
销售任务	发行人结合历史年度销售情况、市场行情、竞争对手情况等与其共同制定当年的销售任务	全国总经销商根据其与其与发行人约定的销售任务，结合历史年度销售情况、所处区域市场行情、竞争对手情况等因素分解至下级经销商	发行人结合历史年度销售情况、所处行业最终用户需求、竞争对手情况等与其共同制定
产品供货价格	基于发行人产品指导提货价格，根据市场情况、项目规模、竞争对手、数量等情况综合决定；	由上海佳电与其约定，上海佳电的出货价格根据发行人的指导价格确定	基于发行人产品指导提货价格，根据市场情况、项目规模、竞争对手、数量等情况综合决定
折扣和返利	销售额的 5%	由上海佳电与其约定	无
信用期和信用额度	40%现款、30%的承兑汇票和 30%的信用额度，其中承兑汇票期限和信用额度部分账期均为 90 天	由上海佳电根据其信用情况授予信用期和信用额度	根据行业经销商具体情况而定，原则上要求提供 100%的预付款
结算方式	电汇、银承、商承	由上海佳电和其约定	电汇、银承、商承
退换货机制	<p>退货政策： 除双方另外有约定外，向发行人退货仅分为以下两类： 1、错交货；指交给经销商的货物不是经销商购买的货物。 2、产品质量问题。</p> <p>换货政策： 在不影响原合同产品类型、金额正常执行的前提下，根据最终用户需求，双方协商进行换货。</p>		
日常管理	商机及订单管理、货物流转跟踪管理、产品知识及技能培训、人员配置情况检查	主要由上海佳电负责，包括商机及订单管理、货物流转跟踪管理、信用管理、技术培训支持等	商机及订单管理、产品知识及技术培训支持等
市场推广分工	与发行人一同举办产品推广、方案研讨及渠道拓展活动	自行组织或与发行人一起召开产品推广、方案研讨等活动； 商用产品分销商需开展渠道拓展活动	自行组织或与发行人一起召开产品推广、方案研讨等活动
物流	发行人的销售业务物流供应商主要为杰成顺通和顺丰快递；根据订单中约定的地址进行发货，物流费用由发货方承担		

（二）对于项目合作伙伴及经销商模式下，终端客户订单获取的模式，发行人及员工是否参与对终端客户的订单获取

对于项目合作伙伴，发行人通常参与对终端客户的获取。发行人和项目合作伙伴各自发挥其在资质、产品、服务、品牌等方面优势获取订单：项目合作伙伴一般具备较为优秀的资质，会在项目前期对商机、客户需求有较好的掌握；而发行人凭借其网络安全能力和市场影响力与项目合作伙伴会就项目情况合作推进。发行人通常授权项目合作伙伴代表发行人进行招投标活动或授权参与项目运作，合力获取项目并为客户提供优质的产品与服务。

对于经销商，除其自行开发的订单外，发行人存在通过商机共享等方式参与其终端客户的订单获取的情况。此外，为帮助经销商提升其市场推广、实施、交付及服务的能力，发行人会定期为经销商举行安全产品、安全技术、解决方案等培训活动。

（三）上述具体模式、各项安排与制度是否在报告期内发生过重大变化

报告期内，发行人的渠道销售模式、各项安排与制度未发生过重大变化。

发行人一直采用区域与行业相结合的渠道模式，其中行业渠道主要覆盖政府、公检法司等重点行业客户，包括经销商和项目合作两种模式；区域市场的渠道合作主要基于以上海佳电为全国总经销商的多层次区域经销体系，各层级经销商在市场拓展、渠道建设等方面各有分工。该渠道模式在报告期内未发生变化。

报告期内，发行人对渠道商的信用政策基本未发生变化：对于全国总经销商，发行人对其信用政策在报告期内一直为 40%现款、30%的承兑汇票和 30%的信用额度，其中承兑汇票期限和信用额度部分账期均为 90 天；对于行业经销商，原则上要求提货时提供 100%的预付款；对于项目合作伙伴，发行人与其信用政策根据项目具体情况确定，原则上首付款比例应达到 30%。此外，报告期内发行人渠道销售的价格体系及返利政策均未发生重大变化。

（四）发行人渠道销售中的经销商是否仅包括上海佳电，其他经销商均需通过上海佳电提货，上海佳电的主营业务和经营规模，除发行人产品外还经营的其他产品及业务类型，发行人直接经销商客户仅有上海佳电的原因，是否符合行业惯例

发行人的渠道销售中的经销商不仅包括上海佳电，非佳电的经销商主要为行业经销商，覆盖政府部委、公检法司等重点行业客户，非佳电的经销商不必须通过上海佳电提货。报告期内，经销收入按上海佳电和其他经销商的构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海佳电	85,955.35	94.70%	53,400.54	92.48%	33,710.45	76.55%
其他经销商	4,814.65	5.30%	4,345.32	7.52%	10,329.12	23.45%
合计	90,769.99	100.00%	57,745.86	100.00%	44,039.57	100.00%

2017 年发行人对其他经销商的收入占比高于 2018 年、2019 年，主要原因系上海佳电于 2017 年初成为发行人的全国总经销商，发行人原有的区域经销商迁移至以上海佳电为全国总经销商的区域经销体系，故原有区域经销商在完成原有商机、订单后转而从上海佳电下单，因此 2018、2019 年奇安信对其他经销商的收入占比大幅减少。

上海佳电为香港上市公司伟仕佳杰（0856.HK）的全资子公司。伟仕佳杰为成为亚太地区信息科技产品渠道开发与技术方案集成服务商，其分销网络覆盖中国、泰国、马来西亚、新加坡、印尼、柬埔寨、缅甸、老挝及菲律宾等 9 个国家，上游合作伙伴超过 300 家全球 500 强信息科技企业，下游业务伙伴超过 50,000 家。伟仕佳杰销售的产品包括云计算、移动互联、系统设备、软件、信息安全、基础网络、数据储存、计算机配件、物联应用、游戏机、航拍器及虚拟现实产品等十二大品类，其中在网络安全领域还同绿盟科技、山石网科等网络安全厂商合作。2019 年度，伟仕佳杰营业收入为 662.10 亿港元³。

网络安全公司的经销商中包含非全国总代的经销商属于行业惯例，例如同行公司山石网科，其渠道体系中除全国总代外还包括战略行业 ISV。因此，发行人直接经销商客户不仅为全国总代上海佳电符合行业惯例。

（五）商用产品分销商、区域白金、行业金牌等下级经销商由发行人自行选取、拓展和管理，还是由上海佳电进行拓展和管理

发行人与上海佳电根据行业情况、客户需求等共同制定发展下级经销商的标准、流程和激励政策等事项。上海佳电投入专门的销售和服务团队，与发行人一起拓展下级渠道。上海佳电对候选渠道商的信用情况、市场开拓能力、人员配备和商务资源等方面进行评估，最终确定可否成为签约经销商，并由上海佳电执行签约流程完成渠道商的加盟，相关结果向发行人报备。

3 根据上市公司公开资料整理

(六) 保荐工作报告中列示了同行业可比公司中采取的渠道等级,认为发行人渠道销售模式与同行类似,符合行业惯例。请补充发行人直销收入、经销收入的具体占比、对于各级经销商的合作模式是否与同行业可比公司存在重大差异及原因

根据同行公司招股说明书披露,网络安全行业公司均采用了直销与渠道相结合的销售模式,发行人直销收入、渠道收入占比与同行公司平均情况基本相当。

公司名称	项目	2019年	2018年	2017年
深信服	直销收入占比	未披露	未披露	2.99%
	渠道收入占比	未披露	未披露	97.01%
启明星辰	直销收入占比	未披露	未披露	未披露
	渠道收入占比	未披露	未披露	未披露
绿盟科技	直销收入占比	未披露	未披露	未披露
	渠道收入占比	未披露	未披露	未披露
迪普科技	直销收入占比	未披露	34.18%	42.77%
	渠道收入占比	未披露	65.82%	57.23%
安恒信息	直销收入占比	51.64%	44.07%	44.84%
	渠道收入占比	48.36%	55.93%	55.16%
山石网科	直销收入占比	19.14%	10.49%	14.50%
	渠道收入占比	80.86%	89.51%	85.50%
同行业均值	直销收入占比	35.39%	29.58%	26.28%
	渠道收入占比	64.61%	70.42%	73.73%
发行人	直销收入占比	31.46%	46.15%	28.39%
	渠道收入占比	68.54%	53.85%	71.61%

注:上表中安恒信息2019年信息为其2019年1-6月数据;山石网科2019年数据为其2019年1-3月数据

发行人渠道销售模式与同行业比较情况如下表所示。总体上,发行人渠道销售模式与同行类似,均采用区域与行业相结合的、多层次的渠道销售体系,符合行业惯例,与同行可比上市公司不存在重大差异。

公司名称	采取渠道模式和等级设计	客户构成
深信服	未披露	金融、政府、运营商、教育行业等
启明星辰	覆盖全国的渠道	政府机关、电信、金融行业和大型国有企业等
绿盟科技	授权区域分销商、金牌代理商、认证代理商、授权代理商、授权技术服务中心等多层渠道	政府、电信运营商、金融、能源、互联网行业等
迪普科技	一级渠道代理商、二级渠道代理商	政府、运营商、电力能源、教育、医疗、金融和其他大型企业
山石网科	总代理商、战略行业 ISV、行业金牌代理、银牌代理、区域金牌代理、银牌代理	金融、电信运营商、政府、互联网企业、教育等行业

安恒信息	行业代理、商业总代、商业二级代理	政府、公安、金融、教育、电信、制造、卫生等
发行人	全国总经销商、行业/项目合作伙伴、商用产品分销商、行业金牌、区域白金/金牌	政府、公检法司、能源、金融、教育、医疗卫生等

(七) 报告期各期退换货金额、第三方回款情况。

报告期内，发行人退货情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
退货金额	3,394.35	2,610.57	1,495.75
退货占收入比例	1.08%	1.44%	1.82%

报告期内，发行人退货率较低且呈逐年下降趋势。

报告期内，发行人换货情况如下：

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
换货金额	5,575.42	1,806.91	922.17
换货占收入比例	1.77%	0.99%	1.12%

报告期内，2019年发行人换货率有所提升，主要原因系2019年4月29日，周鸿祎、三六零科技有限公司、三六零安全科技股份有限公司、齐向东和奇安信有限签署《终止协议》，导致发行人需要进行品牌切换、以“奇安信”字样的品牌标识代替“360”标识或字样所致。

报告期内，发行人不存在第三方回款的情况。

11.3【回复】：

一、发行人说明

(一) 报告期各期网络安全产品、网络安全服务及硬件收入的前五大客户情况

1、报告期内，发行人网络安全产品收入前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占当期同类收入的比例
2019年度	1	上海佳电	85,955.35	41.04%
	2	烽火科技集团有限公司	4,319.53	2.06%
	3	北京翰博众安科技有限公司	3,984.00	1.90%
	4	中国电信	3,345.50	1.60%
	5	中国移动	2,960.38	1.41%

年度	序号	客户名称	销售收入	占当期同类收入的比例
		合计	100,564.75	48.01%
2018年度	1	上海佳电	53,400.54	45.05%
	2	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	5,470.09	4.61%
	3	神州数码集团股份有限公司	5,216.10	4.40%
	4	贵阳市公安局	3,167.35	2.67%
	5	客户 A	2,760.78	2.33%
			合计	70,014.85
2017年度	1	上海佳电	33,710.45	50.21%
	2	奇虎科技	1,892.17	2.82%
	3	北京文恒电子技术有限公司	1,614.88	2.41%
	4	北京恒泰实达科技股份有限公司	1,337.80	1.99%
	5	浙江图讯科技股份有限公司	1,034.86	1.54%
			合计	39,590.16

2、报告期内，发行人网络安全服务收入前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占当期同类收入的比例
2019年度	1	中国移动	4,779.60	13.01%
	2	江苏景枫投资控股集团有限公司	754.72	2.05%
	3	中国联通	713.40	1.94%
	4	中国电信	667.31	1.82%
	5	中共天津市委网络安全和信息化委员会办公室	592.45	1.61%
			合计	7,507.48
2018年度	1	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	2,222.22	10.11%
	2	中国移动	1,827.32	8.32%
	3	石化盈科信息技术有限责任公司	438.00	1.99%
	4	奇虎科技	433.47	1.97%
	5	海南省党政信息中心	416.87	1.90%
			合计	5,337.88
2017年度	1	教育部教育管理信息中心	454.41	4.07%
	2	福建省对外联络办公室	322.56	2.89%
	3	重庆长安汽车股份有限公司	311.32	2.79%
	4	云南电网有限责任公司信息中心	287.78	2.57%
	5	农业部信息中心	227.53	2.04%
			合计	

年度	序号	客户名称	销售收入	占当期同类收入的比例
			1,603.60	

3、报告期内，发行人硬件及其他收入前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售收入	占当期同类收入的比例
2019年度	1	贵阳市公安局	4,316.30	6.28%
	2	上海中传网络技术股份有限公司	2,821.32	4.10%
	3	安徽继远软件有限公司	2,672.07	3.89%
	4	客户E	2,193.26	3.19%
	5	方正国际软件（北京）有限公司	1,744.35	2.54%
	合计			13,747.29
2018年度	1	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	25,841.43	66.28%
	2	贵阳市公安局	1,795.91	4.61%
	3	上海市公安局	1,183.14	3.03%
	4	北京奇峰科技有限公司	626.75	1.61%
	5	客户F	508.40	1.30%
	合计			29,955.62
2017年度	1	客户J	383.25	17.84%
	2	福州中未网络科技有限公司	377.36	17.57%
	3	国家安全生产监督管理总局通信信息中心	340.17	15.83%
	4	嘉兴市新中软计算机系统工程有限公司	262.98	12.24%
	5	北京华腾网云科技有限公司	148.27	6.90%
	合计			1,512.04

（二）网络安全服务业务与网络安全产品的销售是否存在关联或匹配关系

奇安信面向客户提供安全咨询与规划、安全评估与测试、安全分析与响应、安全情报运营四类网络安全服务，报告期内各类网络安全服务的收入情况如下：

单位：万元

服务大类	2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安全咨询与规划	2,606.22	7.10%	3,459.29	15.74%	649.05	5.81%
安全评估与测试	17,327.79	47.17%	11,014.60	50.12%	6,566.20	58.75%
安全分析与响应	3,939.10	10.72%	1,209.58	5.50%	2,088.72	18.69%
安全情报与运营	12,859.11	35.01%	6,292.00	28.63%	1,872.56	16.75%
合计	36,732.22	100.00%	21,975.47	100.00%	11,176.53	100.00%

安全咨询与规划服务通常在客户项目建设之前进行，主要内容是向客户提供面向其信息化系统的网络安全框架体系的规划设计。安全评估与测试服务通常是为客户测试评估其已有的网络安全系统是否完善，以及是否存在的问题和缺陷，并给出修补措施和建议。安全分析与响应服务通常在客户已经具有网络安全防护体系并全面运行的过程中进行，通过分析来发现客户的系统是否存在被攻击等安全事件，并对安全事件进行响应处置。安全情报与运营服务主要是为客户的信息及网络系统的安全运行及安全评估与测试服务、安全分析与响应服务提供可靠的情报支撑。

发行人为客户提供的安全服务时需要安全产品支持，但并不依赖于某一类产品，同时也可基于其他网络安全公司的产品提供服务；客户可以单独购买奇安信的产品和服务，奇安信也可以分别向客户提供产品和服务。综上，发行人网络安全服务业务与网络安全产品的销售不存在关联或匹配关系。

（三）报告期各期前五大合同的项目情况及项目金额

报告期内各年度前五大合同的项目情况、项目金额如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	项目名称	网络安全产品收入	网络安全产品服务	硬件及其他收入	收入合计
2019年度	1	贵阳市公安局	贵阳市公安局大数据项目	-	-	4,316.30	4,316.30
	2	北京翰博众安科技有限公司	职业院校网络安全教育合作项目	3,984.00	-	-	3,984.00
	3	客户E	XXX	336.41	113.21	2,193.26	2,642.88
	4	上海中传网络技术股份有限公司	安徽公安2019安全建设项目	345.82	-	2,228.61	2,574.43
	5	安徽继远软件有限公司	云计算资源池建设软硬件统一购置项目业务软硬件采购项目	202.59	-	1,936.80	2,139.39
	合计				4,868.83	113.21	10,674.97
2018年度	1	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	南平安全城市	5,470.09	2,222.22	25,841.43	33,533.74
	2	贵阳市公安局	大数据安全监管服务平台	3,167.35	-	1,795.91	4,963.26
	3	北京神州数码有限公司	一次性货物采购合同	3,465.85	-	3.47	3,469.32

年度	序号	客户名称	项目名称	网络安全产品收入	网络安全产品服务	硬件及其他收入	收入合计
	4	客户 A	XXXX	2,760.78	-	-	2,760.78
	5	北京神州数码有限公司	一次性货物采购合同	1,612.62	-	23.94	1,636.56
	合计			16,476.69	2,222.22	27,664.75	46,363.66
2017年度	1	客户 G	XXXX	716.98	-	-	716.98
	2	客户 I	XXXX	503.72	150.58	15.09	669.38
	3	北京中软国际信息技术有限公司	新华社党政客户端全国服务平台项目技术开发专项合同	444.91	93.81	-	538.71
	4	新华新媒文化传播有限公司	-	472.2	-	-	472.20
	5	客户 J	XXXX	47.69	-	383.25	430.94
	合计			2,185.50	244.39	398.34	2,828.22

11.4【回复】：

一、申报会计师核查情况

(一) 核查程序

1、申报会计师对报告期各期客户的走访情况、发函情况、核查比例、详细核查程序

申报会计师对公司主要客户走访，了解发行人与客户的关联关系、业务合作情况、业务获取方式、签订的合同情况、货款结算方式、安装实施义务、定价情况、物流情况、退换货等信息。申报会计师走访客户共 263 家，其中访谈直销客户 63 家，渠道 208 家。

申报会计师对公司报告期内主要客户进行函证，发函 499 家，其中包括直销客户 188 家、渠道客户 311 家；回函 424 家，其中包括直销客户 141 家、渠道客户 283 家。对于函证未回复的客户，申报会计师进行了替代测试（包括检查合同、签收单、验收单、发票、期后回款等手段）。

上述各项核查对发行人营业收入覆盖情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访覆盖比例	70.55%	69.87%	63.89%
发函覆盖比例	77.20%	80.26%	76.87%
回函覆盖比例	68.96%	74.67%	67.07%
替代测试金额占比	8.13%	5.59%	9.80%
核查比例合计（去重后）	77.55%	80.46%	76.96%

2、申报会计师对报告期各期渠道商对终端客户销售的走访情况、发函情况、核查比例、详细核查程序

(1) 申报会计师对报告期内的主要渠道商执行了访谈程序，了解发行人与渠道商的关联关系、业务合作情况、签订的合同情况、终端销售情况、货款结算方式、安装实施义务、定价情况、物流情况、退换货、返利政策等信息。申报会计师共访谈渠道商 238 家，渠道商表示除少量的库存外其他产品均已实现对外销售，该部分访谈覆盖 2017-2019 年渠道收入比例分别为 53.41%、61.42%、70.10%⁴。

(2) 申报会计师抽取部分渠道销售的终端客户执行了访谈、邮件程序，经过沟通，最终 65 家终端用户接受申报会计师访谈、对 117 家终端客户以邮件形式对其采购奇安信产品情况进行了确认。2017-2019 年，申报会计师通过最终用户访谈/邮件确认覆盖当年渠道销售收入比例分别为 14.92%、15.41%和 15.18%。

(3) 申报会计师获取最终用户的签收单、验收单以了解渠道的终端销售情况。2017-2019 年，申报会计师通过获取最终用户签收单/验收单覆盖当年渠道销售收入比例分别为 5.59%、5.21%和 15.88%。

(4) 申报会计师获取渠道的对外销售至最终用户的合同、中标通知书以了解渠道的终端销售情况。2017-2019 年，申报会计师通过获取最终用户签收单/验收单覆盖当年渠道销售收入比例分别为 11.54%、16.92%、31.37%。

综合上述各种核查手段，申报会计师对渠道终端销售情况的核查覆盖情况如下：

项目	三年累计	2019 年	2018 年	2017 年
最终用户访谈/邮件确认	15.25%	15.25%	15.46%	14.92%
最终用户验收单、签收单	11.49%	15.88%	5.21%	5.59%
渠道对外销售至最终用户的合同、中标通知书	24.51%	31.37%	16.92%	11.54%
渠道访谈确认	65.23%	70.10%	61.42%	53.41%
合计覆盖比例（去重后）	70.19%	75.58%	65.93%	57.14%

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人各类型的销售收入确认真实、准确，发行人渠道销售的终端销售情况良好。

问题 12. 关于发行人的采购和供应商

报告期内，发行人采购的原材料主要包括服务器、工控机等，报告期各期主要原材

料采购金额分别为 22,514.01 万元、37,455.86 万元、51,592.25 万元。发行人成本构成中外包实施、第三方外采的金额及占比较大。

请发行人披露：（1）各期主要原材料的价格；（2）发行人向报告期各期前五大供应商的采购内容。

请发行人说明：（1）各期主要原材料价格是否与市场价格存在较大差异；（2）报告期各期，外包实施、第三方外采的前五大供应商名称及采购金额，主要的采购内容。（3）报告期各期，原材料、外包实施、第三方外采前五大供应商中除上市公司外的基本情况、是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系；（4）外包实施供应商的选择标准，是否由下游客户指定；外包实施人员的工作内容、环节与发行人内部员工的区别，是否涉及核心环节；采购价格是否公允，与发行人自身员工的薪酬差异情况；（5）发行人原材料采购与成本、存货、费用等相关科目的勾稽合理性。

请保荐机构、申报会计师说明对报告期各期供应商及采购的核查比例、程序及核查结论。

【回复】

发行人补充披露情况

（一）各期主要原材料的价格

关于发行人各期主要原材料的价格已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（一）主要原材料及能源采购情况”之“2、各期主要原材料的价格”中进行了补充披露，补充披露内容如下：

“2、各期主要原材料的价格

报告期内，发行人采购的原材料主要包括服务器、工控机，该等主要原材料的单价情况如下：

单位：元

原材料	2019 年	2018 年	2017 年
工控机	5,006.33	5,123.01	3,897.73
服务器	30,955.75	26,756.52	21,909.14

注：上表单位价格系根据采购金额和采购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，工控机、服务器的采购价格有所波动，主要是由于不同规格型号的价格差异所致。”

（二）发行人向报告期各期前五大供应商的采购内容

关于发行人向报告期各期前五大供应商的采购内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”中进行了补充披露，补充披露内容如下：

“（二）报告期内主要供应商情况”

发行人报告期内前五大供应商基本情况如下：

年度	序号	名称	是否关联交易	采购金额 (万元)	占当期采购的比例	采购内容
2019年度	1	浪潮电子信息产业股份有限公司	否	18,713.05	8.46%	原材料、外包外采
	2	北京乐研科技有限公司	否	13,538.39	6.12%	原材料
	3	北京其阳华夏科技有限公司	否	5,513.66	2.49%	原材料
	4	三六零股份	是	4,465.84	2.02%	外包、外采、带宽费等
	5	北京立华莱康平台科技有限公司	否	3,089.24	1.40%	原材料
	合计				45,320.17	20.49%
2018年度	1	浪潮电子信息产业股份有限公司	否	13,088.23	8.50%	原材料、外包外采
	2	北京可利邦信息技术有限公司	否	8,892.42	5.77%	外采、外包
	3	北京乐研科技有限公司	否	8,276.41	5.37%	原材料
	4	三六零股份	是	4,131.32	2.68%	外包、外采、带宽费等
	5	北京睿至大数据有限公司	否	3,539.56	2.30%	外采
	合计				37,927.95	24.62%
2017年度	1	广东思域信息科技有限公司	否	13,032.39	14.56%	外采
	2	三六零股份	是	11,867.53	13.26%	外包、外采、带宽费等
	3	浪潮电子信息产业股份有限公司	否	5,634.53	6.30%	原材料、外包外采
	4	北京乐研科技有限公司	否	5,625.32	6.29%	原材料
	5	北京兴汉网际股份有限公司	否	1,298.50	1.45%	原材料
	合计				37,458.27	41.85%

二、发行人说明

（一）各期主要原材料价格是否与市场价格存在较大差异；

报告期各期，公司主要原材料为工控机和服务器，其采购价格与同行业可比公司对比情况如下：

单位：元

项目	公司名称	2019年	2018年	2017年
工控机	安恒信息	6,072.09	6,043.46	5,664.73
	深信服			17,981.84
	同行业平均水平	6,072.09	6,043.46	11,823.29
	公司	5,006.33	5,123.01	3,897.73
服务器	安恒信息	43,549.85	36,329.45	30,476.89
	恒安嘉新		24,178.58	21,842.05
	深信服			19,422.86
	同行业平均水平	43,549.85	30,254.02	23,913.93
	公司	30,955.75	26,756.52	21,909.14

注：数据来源于上市公司定期报告、招股说明书。

由上表可见，报告期内，公司的工控机采购价格略低于同行业平均水平，服务器采购价格略低于同行业平均水平，主要由于不同规格型号的价格差异所致，报告期各期公司主要原材料价格与市场价格不存在较大差异。

（二）外包实施、第三方外采的前五大供应商情况

关于发行人向报告期各期原材料、外包实施、第三方外采的前五大供应商内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）报告期内主要供应商情况”中进行了补充披露，补充披露内容如下：

“报告期各期，原材料、外包实施、第三方外采的前五大供应商名称及采购金额，主要的采购内容。

1、原材料采购前五大供应商情况

2017年，公司原材料采购前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	北京乐研科技有限公司	否	5,625.32	6.29%	工控机
2	浪潮电子信息产业股份有限公司	否	4,773.97	5.33%	服务器
3	北京兴汉网际股份有限公司	否	1,298.50	1.45%	工控机
4	北京研华兴业电子科技有限公司	否	1,162.05	1.30%	工控机

5	深圳市祈飞科技有限公司	否	1,098.63	1.23%	工控机
	合计	-	13,958.47	15.60%	-

2018年，公司原材料采购前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	浪潮电子信息产业股份有限公司	否	12,983.80	8.43%	服务器
2	北京乐研科技有限公司	否	8,276.41	5.37%	工控机
3	北京其阳华夏科技有限公司	否	3,164.12	2.05%	工控机
4	远江盛邦（北京）网络安全科技股份有限公司	否	1,545.49	1.00%	WAF, 防篡改
5	北京立华莱康平台科技有限公司	否	1,491.43	0.97%	工控机
	合计	-	27,461.26	17.83%	-

2019年，公司原材料采购前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	浪潮电子信息产业股份有限公司	否	13,621.76	6.16%	服务器
2	北京乐研科技有限公司	否	13,538.39	6.12%	工控机
3	北京其阳华夏科技有限公司	否	5,513.66	2.49%	工控机
4	北京立华莱康平台科技有限公司	否	3,089.24	1.40%	工控机
5	远江盛邦（北京）网络安全科技股份有限公司	否	2,563.11	1.16%	WAF, 防篡改
	合计	-	38,326.16	17.33%	-

2、公司第三方外采前五大供应商情况

2017年，公司第三方外采前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	广东思域信息科技有限公司	否	13,032.39	14.56%	前端无线 AP WIFI 覆盖建设、无线网络管理中心、无线入侵安全防御、无线安全城市播报中心
2	中青奇未（北	是	5,670.34	6.34%	国家网络安全青少年科普

	京)网络科技有限公司				基地展示互动内容及现场搭建; 国家网络安全示范教育基地建设; 重庆青少年教育基地展厅; 福州网络安全科普基地展厅
3	烟台华东电子科技有限公司	否	197.79	0.22%	服务器
4	北京南天软件有限公司	否	169.81	0.19%	漏洞盒子
5	北京嘉讯忆通技术有限公司	否	158.72	0.18%	服务器、交换机及磁盘阵列
	合计	-	19,229.05	21.48%	-

2018年, 公司第三方外采前五大供应商的基本情况如下:

单位: 万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	北京可利邦信息技术有限公司	否	8,732.72	5.67%	城市安全云平台与公共安全基础建设的集成、设备采购、安装
2	北京睿至大数据有限公司	否	3,539.56	2.30%	服务器、SDH设备
3	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	否	1,520.69	0.99%	前端数据采集及存储设备
4	烽火通信科技股份有限公司	否	1,520.69	0.99%	固网系统升级设备、平台扩容设备
5	浙江省通信产业服务有限公司网络科技分公司	否	1,339.40	0.87%	移动应用管理平台、智能辅助监听系统APP、智慧工会服务平台APP、政法移动一体化证书认证系统、移动警务通终端背夹
	合计	-	16,653.05	10.81%	-

2019年, 公司第三方外采前五大供应商的基本情况如下:

单位: 万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	常州新通信息科技有限公司	否	2,802.88	1.27%	服务器、存储柜、拼接屏、无线专网一体化基站、光纤配线盘、中控主机、正向隔离装置

2	贵州东冠科技有限公司	否	2,184.96	0.99%	机房改造相关采购
3	武汉佰吉通科技有限公司	否	1,733.69	0.78%	科技法庭建设,提供包括机房装修,综合布线、安全防护、线路整理、升级改造、线路标识等客户要求的全部施工工作及辅料供应
4	北京航天星桥科技股份有限公司	否	1,567.97	0.71%	综合体布线工程、纪委纪律审查保障中心建设、总控中心建设
5	广州昀康信息技术有限公司	否	1,513.67	0.68%	服务器及磁盘柜等硬件
	合计	-	9,803.17	4.43%	-

3、公司外包实施前五大供应商情况

2017年,公司外包实施采购前五大供应商的基本情况如下:

单位:万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	北京奇虎科技有限公司	是	767.12	0.86%	交付实施服务,因拆分的历史原因导致
2	中电运行(海南)信息技术有限公司	是	170.64	0.19%	项目咨询服务、安全测试服务
3	北京易联众享科技有限公司	否	105.42	0.12%	定制开发,安全系统设计规划
4	九州华胜(北京)信息技术有限公司	否	90.51	0.10%	安全运维、App加固
5	北京华路时代信息技术股份有限公司	否	74.91	0.08%	技术开发外包
	合计	-	1,208.61	1.35%	-

2018年,公司外包实施采购前五大供应商的基本情况如下:

单位:万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	上海信息化服务热线有限公司	否	457.83	0.30%	交付安装实施
2	武汉驭胜信息安全技术有限公司	否	245.83	0.16%	安全培训、网络安全审计、安全业务支撑
3	北京朗维计算机应用技术开发有限公司	否	203.77	0.13%	交付安装实施
4	深圳市世纪昌蓝实业有限公司	否	194.75	0.13%	信息安全体系建设、安装实施
5	武汉钦安科技有限责任公司	否	168.96	0.11%	安全服务、驻场运维

合计	-	1,271.14	0.83%	-
----	---	----------	-------	---

2019年，公司外包实施采购前五大供应商的基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商	是否关联交易	采购金额	占当期采购的比例	采购内容
1	北京远禾科技有限公司	否	1,342.63	0.61%	驻场、渗透测试、交付实施
2	上海犇众信息技术有限公司	是	830.41	0.38%	安全系统平台建设服务
3	浙江容悦云信息科技有限公司	否	724.25	0.33%	安装调试、驻场运维
4	武汉安盾卫士信息技术有限公司	否	714.15	0.32%	定制开发、驻场服务
5	西安威蓝信息工程有限责任公司	否	700.00	0.32%	拆站机房改造服务
	合计	-	4,311.44	-	-

”

（三）报告期各期，原材料、外包实施、第三方外采前五大供应商中除上市公司外的基本情况、是否与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系；

2017年，公司原材料采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	北京乐研科技有限公司	国内专业的工业计算机提供厂商，可提供全面的软硬件系统整合解决方案及专业设计制造服务，其法定代表人周玲持有其72%的股权	否
2	浪潮电子信息产业股份有限公司	上市公司	否
3	北京兴汉网际股份有限公司	新三板公司，智能应用系统提供商，业务涵盖工业计算机、智能系统、网络安全平台、等领域，其法定代表人为杨建兴	否
4	北京研华兴业电子科技有限公司	网络平台服务供应商，提供全面的系统整合硬件、软件，及全球后勤支持和电子商务基础设施等解决方案，其法定代表人为刘克振，其控股股东为研华科技自动化企业（香港）有限公司	否
5	深圳市祈飞科技有限公司	人工智能机器人系统方案商，专注于智慧零售、人工智能平台和智能制造领域人工智能机器人应用方案，其法定代表人及大股东为阮仕涛	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2018年，公司原材料采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	浪潮电子信息产业股份有限公司	上市公司	否
2	北京乐研科技有限公司	国内专业的工业计算机提供厂商，可提供全面的软硬件系统整合解决方案及专业设计制造服务，其法定代表人周玲持有其72%的股权	否
3	北京其阳华夏科技有限公司	嵌入式电脑专业设计制造商，其母公司其阳科技为全球性硬件产品经销商及供应商	否
4	远江盛邦（北京）网络安全科技股份有限公司	新三板公司，网络安全科技企业，拥有云监控与大数据平台、安全检测、安全防护等多条产品线，其法定代表人及控股股东为权晓文	否
5	北京立华莱康平台科技有限公司	网络安全与工业通讯服务提供商，具备前期方案设计、小批量试制、批量生产到售后维修、现场服务等完善的客制化服务体系，法定代表人张军海，控股股东为莱康控股有限公司	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2019年，公司原材料采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	浪潮电子信息产业股份有限公司	上市公司	否
2	北京乐研科技有限公司	国内专业的工业计算机提供厂商，可提供全面的软硬件系统整合解决方案及专业设计制造服务，其法定代表人周玲持有其72%的股权	否
3	北京其阳华夏科技有限公司	嵌入式电脑专业设计制造商，其母公司其阳科技为全球性硬件产品经销商及供应商	否
4	北京立华莱康平台科技有限公司	网络安全与工业通讯服务提供商，具备前期方案设计、小批量试制、批量生产到售后维修、现场服务等完善的客制化服务体系，法定代表人张军海，控股股东为莱康控股有限公司	否
5	远江盛邦（北京）网络安全科技股份有限公司	网络安全科技企业，拥有云监控与大数据平台、安全检测、安全防护等多条产品线，新三板公司，其法定代表人及控股股东为权晓文	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2017年，公司第三方外采前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	广东思域信息科技有限公司	法定代表人及其控股股东为曾映方，经营范围包括计算机技术及能源科技节能技术领域内技术研发等	否
2	中青奇未（北京）网络科技有限公司	国内最具影响力的青少年网络安全教育平台。为政府和学校提供青少年网络安全教育全方位解决方案，法定代表人为吴峥岚，其大股东为共青团中央网络影视中心，第二大股东为奇虎科技	是
3	烟台华东电子科技有限公司	安徽皖通科技全资子公司，提供涵盖港航业全过程的港航信息化一站式综合解决方案，其法定代表人为王夕众，控股股东为烟台东华电子软件技术有限公司	否
4	北京南天软件有限公司	上市公司	否
5	北京嘉讯忆通技术有限公司	主要从事技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机、软件及辅助设备、电子产品、计算机系统服务销售，数据处理，其法定代表人及控股股东为刘瑛	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2018年，公司第三方外采前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	北京可利邦信息技术有限公司	国内领先的行业信息化整体解决方案提供商和系统集成供应商，致力于为金融行业、企事业单位全面信息化服务，其法定代表人为金庆乐，控股股东为焦耀光	否
2	北京睿至大数据有限公司	企业数字化转型战略级伙伴，专注于云计算、大数据与智慧城市等领域的创新研究与行业实践，法定代表人刘敏，其经过多轮融资股权结构较为分散	否
3	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	上市公司	否
4	烽火通信科技股份有限公司	上市公司	否
5	浙江省通信产业服务有限公司网络科技分公司	主要经营电子及通信产品、电信技术的技术开发、技术咨询，电子产品、通信及配套产品的设计、检测等业务，其法定代表人为周星，控股股东为浙江省通信服务控股集团有限公司	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2019年，公司第三方外采前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	常州新通信息科技有限公司	主营业务为计算机信息科技的技术开发、技术服务等，公司法定代表人、总经理, 执行董事、第一大股东为周杨。	否
2	贵州东冠科技有限公司	是集计算机软硬件开发、安防城市运营、电子智能化、计算机系统集成、安防监控及安保服务等综合性的集团公司，法定代表人、控股股东、执行董事为彭峻国	否
3	武汉佰吉通科技有限公司	经营范围为计算机软硬件开发、技术咨询、技术服务；计算机软硬件及辅助设备、办公用品、通讯设备、电子产品的批零兼营；信息系统集成服务；建筑工程施工，机电工程安装，法定代表人及控股股东为刘泳	否
4	北京航天星桥科技股份有限公司	新三板公司，在信息化融合平台领域，提供从系统设计研究开发、产品配置、安装调试到售后服务的综合服务体系	否
5	广州昀康信息技术有限公司	致力于医疗、金融、制造等行业软硬件产品的开发、销售等业务领域，法定代表人及控股股东为宋成杰	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2017年，公司外包实施采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	北京奇虎科技有限公司	上市公司三六零安全科技股份有限公司的下属企业	是，曾直接持有发行人5%以上股份
2	中电运行（海南）信息技术有限公司	一家集安全培训认证、信息安全咨询服务、信息安全人力派遣的信息安全服务的公司，法定代表人及控股股东为刘忠魁	是，参股公司
3	北京易联众享科技有限公司	主要经营技术开发、技术咨询；销售电子产品、建筑材料等。法定代表人、执行董事及控股股东为柴林	否
4	九州华胜（北京）信息技术有限公司	经营范围为技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品，法定代表人、控股股东、执行董事为徐杰	否
5	北京华路时代信息技术股份有限公司	新三板公司，是中国领先的软件技术服务供应商。公司总部位于北京，并设有天津子公司、无锡子公司及南京分支机构	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2018年，公司外包实施采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	上海信息化服务热线有限公司	是由上海市信息办计算机病毒防范中心、上海市创业投资有限公司等共同发起成立的一家专业从事信息服务的国内合资企业	否
2	武汉驭胜信息安全技术有限公司	主要从事信息安全技术开发，计算机网络技术开发，计算机科技领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；计算机系统集成等业务，法定代表人、控股股东为金翔	否
3	北京朗维计算机应用技术开发有限公司	专门从事信息安全及 IT 风险管理体系建设、专业服务提供、安全培训与咨询以及信息系统集成与服务的高新技术企业，法定代表人及大股东为李强	否
4	深圳市世纪昌蓝实业有限公司	一家致力于云计算、信息安全、基础架构、智慧物联、咨询服务、软件开发等高级技术服务的公司，法定代表人张运萍，控股股东为杨勇	否
5	武汉钦安科技有限责任公司	一家集研发、销售和技术服务为一体的高科技公司，公司服务范围涵盖安全软件开发、安全咨询、安全服务和安全系统集成，法定代表人及控股股东为叶文锋	否

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

2019 年，公司外包实施采购前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商	基本情况	是否存在关联关系
1	北京远禾科技有限公司	经营范围包括：技术开发、技术服务、技术转让等，提供网络安全意识产品、安全咨询服务和整体解决方案，法定代表人及控股股东为苑天伟	否
2	上海彝众信息技术有限公司	以国际知名安全团队盘古为核心的自主创新型企业，致力于移动互联网安全技术研究和产品研发、为企业及个人用户提供专业的安全服务和解决方案，法定代表人、董事长为韩争光	是，发行人的参股公司
3	浙江容悦云信息科技有限公司	从事计算机信息技术开发；信息系统集成服务；通信工程的设计及安装等业务。法定代表人及大股东为湛皓	否
4	武汉安盾卫士信息技术有限公司	经营范围为计算机网络信息技术服务、技术开发；计算机信息系统集成；计算机软硬件等，吴静为执行董事兼总经理，股权较为分散	否
5	西安威蓝信息工程有限责任公司	一家集销售、软件开发、工业自动化控制、系统集成、楼宇布线、工程施工于	否

	一体的综合性高科技企业，控股股东、 执行董事兼总经理为何霞
--	----------------------------------

注：上述基本情况信息来源于国家工商信息公示系统、天眼查等公开渠道

（四）外包实施供应商的选择标准，是否由下游客户指定；外包实施人员的工作内容、环节与发行人内部员工的区别，是否涉及核心环节；采购价格是否公允，与发行人自身员工的薪酬差异情况；

公司选定外包实施供应商时一般综合考虑项目情况、人力资源、成本及便利性等因素，外包实施供应商不由下游客户指定。公司提供的原厂安装、实施服务主要面对网络环境复杂的客户，且在业务高峰例如攻防实战演练期间，公司自有人力资源不足，公司结合自身的资源情况，同时出于一定成本考虑及便捷性考虑，对于安装适配难度较低的其他客户的产品的安装、实施等工作外包给有相应技术能力的第三方供应商。

公司对外包实施供应商有严格的准入制度，供应商根据能力的不同分为 ASP 高级服务商或 CSP 优选服务商。外包实施供应商的入围由技术支持与安全服务团队、财务部、采购部联合完成，日常工作由技术支持与安全服务团队进行管理。外包实施供应商需满足覆盖区域、人员数量、认证数量及等级的要求。公司要求供应商工程师在通过行为规范考试以及售后认证后，才能够获得接单资格。在为客户服务的过程中，外包实施供应商接受公司技术支持与安全服务团队的技术指导和考核。

外包实施供应商的工作内容通常包括：1) 产品实施，包括软件调试、硬件上架；2) 售后服务，主要指产品的售后运维等相关服务内容；3) 基础安全服务，包括漏洞扫描、漏洞验证、日志分析、评估加固、基础渗透测试等。与公司技术支持与安全服务团队的工作内容相比，外包实施供应商的工作内容均为对技术能力要求相对较低的非核心工作。

以一般的驻场和运维工作为例，根据公司与外包实施供应商签署的合同约定，驻场服务的人均单价一般为 500 元-600 元/天，运维服务的人均单价一般为 600-800 元/天，基本符合市场平均水平，且较公司技术支持与安全服务团队按人/天折算的人均单价（约为 800-1100 元/天）相对较低，符合行业惯例。

（五）发行人原材料采购与成本、存货、费用等相关科目的勾稽合理性。

公司所采购原材料主要用于生产，进入营业成本中的直接材料成本，尚未对外销售部分形成存货，另外有部分原材料用于固定资产和测试机领用，少量原材料用于研发和销售使用。报告期内，公司采购金额与营业成本中的直接材料成本勾稽关系较好，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初存货	61,667.93	45,452.81	12,717.96
加：原材料采购	51,592.25	37,455.86	22,514.01
外包外采	84,163.91	50,772.21	27,614.60
直接人工	18,297.62	13,171.86	5,770.72
制造费用	2,131.15	1,788.51	1,147.59
减：期末存货	75,612.43	61,667.93	45,452.81
等于：本期存货减少	142,240.44	86,973.35	24,312.07
减：销售费用消耗	54.47	19.49	17.37
研发费用-物料消耗	23.85	380.35	5.17
制造费用-物料消耗	142.19	309.68	236.06
固定资产领用	1,950.80	685.54	316.88
测试机领用	3,994.33	3,142.24	3,278.10
存货报废及盘盈盘亏	-	1,784.18	-
等于：应结转产品成本	136,074.80	80,651.84	20,458.49
减：主营业务成本-直接人工	16,530.80	11,850.01	4,870.85
主营业务成本-制造费用	1,728.31	1,032.33	747.26
主营业务成本-外包外采	80,457.39	46,760.11	5,823.60
等于：应结转主营业务成本中直接材料	37,358.30	21,009.39	9,016.78
主营业务成本-直接材料	37,684.28	20,867.94	9,164.88
差异	-325.98	-141.45	148.10

三、申报会计师核查意见

（一）申报会计师核查比例

对公司主要供应商进行了访谈，2017年至2019年，对供应商的访谈比例分别为73.38%、70.36%、72.01%；

报告期内对采购进行函证，2017年至2019年可确认的回函金额占采购的比例分别为83.79%、92.96%、75.72%；

报告期末，对发行人存货进行监盘和抽盘，抽盘金额占存货期末金额比例82.82%。

（二）申报会计师履行了以下核查程序

（1）访谈了公司采购部门负责人，了解公司不同类型的原材料采购情况，供应商的相关情况等信息；

（2）针对公司采购环节进行了穿行测试，获取了不同采购情况下针对公司采购流程重要节点的相关凭证；

（3）对主要供应商执行了走访程序，查看经营场所，确认其工商信息是否属实，了解供应商与发行人之间的主要业务往来，核查供应商与发行人之间是否存在关联方关系，与发行人之间是否存在利益输送；

(4) 对公司主要供应商进行函证确认，核实报告期内公司采购金额、期末往来款余额的真实性；

(5) 通过“国家企业信用信息公示系统”、“企查查”、“天眼查”等网络核查方式对主要供应商进行核查；

(6) 获取了公司报告期内的采购明细，并抽查核对了相应的采购合同、外包合同、第三方外采合同、订单及收货单等相关单据；

(7) 获取并查阅公司盘点制度及存货盘点计划，对公司存货执行盘点程序；

(三) 申报会计师核查结论

经核查，申报会计师认为：公司已经补充披露了上述需要披露的信息，披露内容符合公司实际业务；公司各类业务外购、外包符合公司业务实际需要，不构成公司核心业务；报告期内主要供应商采购金额的变化原因合理；公司、公司实际控制人、董监高等与主要供应商不存在补偿或利益输送问题，核对相关合同、订单及相关单据，价格不存在异常情况，采购价格公允。

四、关于公司治理与独立性

问题 15. 关于关联交易

招股说明书披露，报告期内发行人因日常生产经营活动与关联方发生的采购金额分别为 8,320.72 万元、5,052.07 万元和 9,074.87 万元，占当年采购总额的比重分别为 9.30%、3.28%和 4.10%；对应关联销售金额分别为 3,207.10 万元、3,196.18 万元和 3,740.72 万元，占当年营业收入的比重分别为 3.91%、1.76%和 1.19%。

请发行人说明：（1）区分采购商品、业务宣传推广、采购服务、固定资产四项关联采购以及销售商品、提供安全服务、业务宣传推广、安全产品销售授权四项关联销售，说明具体项目、定价机制、采购或销售单价及变动原因、是否存在采购或销售同类产品价格不一致的情形；（2）结合（1）中数据，说明报告期与同一对象同时存在采购和销售的原因及合理性、与同一对象采购或销售金额持续同向变动的的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师对关联采购、销售价格的公允性进行核查，并说明核查过程和核查方式。

【回复】

一、发行人说明

（一）区分采购商品、业务宣传推广、采购服务、固定资产四项关联采购以及销售商品、提供安全服务、业务宣传推广、安全产品销售授权四项关联销售，说明具体项目、

定价机制、采购或销售单价及变动原因、是否存在采购或销售同类产品价格不一致的情形

1、区分采购商品、业务宣传推广、采购服务、固定资产四项关联采购以及销售商品、提供安全服务、业务宣传推广、安全产品销售授权四项关联销售

(1) 关联采购

报告期内，发行人发生的关联采购可分为采购商品、采购服务、业务宣传推广、采购固定资产四大类，总体情况如下：

单位：万元

类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
采购商品	5,299.28	58.40%	4,144.76	82.04%	7,019.92	84.37%
采购服务	3,696.30	40.73%	864.31	17.11%	1,120.60	13.47%
业务宣传推广	66.51	0.73%	42.83	0.85%	178.61	2.15%
采购固定资产	12.78	0.14%	0.17	0.00%	1.58	0.02%
合计	9,074.87	100.00%	5,052.07	100.00%	8,320.72	100.00%

报告期内，发行人发生的关联采购主要为采购商品及服务。其中，发行人向关联方采购商品主要为各类网络安全产品以及服务器、操作系统等软硬件设备。发行人向关联方采购的安全服务主要包括技术开发服务、交付实施服务等。

(2) 关联销售

报告期内，发行人发生的关联销售可分为销售商品、提供安全服务、业务宣传推广、安全产品销售授权四大类，总体情况如下：

单位：万元

类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售商品	2,972.61	79.47%	926.43	28.99%	1,995.60	62.22%
提供安全服务	727.73	19.45%	500.27	15.65%	67.22	2.10%
业务宣传推广	40.38	1.08%	1,281.03	40.08%	1,144.29	35.68%
安全产品销售授权	-	-	488.44	15.28%	-	-
合计	3,740.72	100.00%	3,196.18	100.00%	3,207.10	100.00%

报告期内，发行人发生的关联销售主要系销售商品及提供安全服务。其中，发行人向关联方销售的商品主要包括自有安全网关、防火墙等各类网络安全产品以及因参与集成项目而向第三方采购的商品。发行人向关联方提供的安全服务主要包括技术开发服务、培训及考试授权服务等。

2、说明具体项目、定价机制、采购或销售单价及变动原因、是否存在采购或销售同类产品价格不一致的情形

(1) 关联采购

报告期内，发行人关联采购具体项目情况如下：

单位：万元

关联方名称	主要交易内容	2019年	2018年	2017年
一、采购商品				
北京奇虎科技有限公司	360 加固应用保护系统	96.12	59.79	-
	Qbuild 及相关系统	-	15.57	-
北京椒图科技有限公司	安全防护系统	-	98.08	-
	安全管理系统系列产品	-	205.14	-
北京天际友盟信息技术有限公司	安全防护系统	-	241.38	-
北京和信创天科技股份有限公司	云主机及云系统系列产品	178.15	735.57	493.28
北京威努特技术有限公司	防火墙、监测审计平移、工控机等类产品	29.28	146.95	109.82
	网关、工控机等安全产品	-	-	40.13
北京永信至诚科技股份有限公司	安全培训、竞赛系统系列产品	-	-	79.04
成都无糖信息技术有限公司	服务器及管控平台	-	530.04	-
	安全软件平台	139.82	237.58	-
蓝信移动（北京）科技有限公司	蓝信软件系列产品及第三方产品	1,652.81	736.28	114.93
南京安贤信息科技有限公司	无边界云防护系统系列产品	-	-	422.15
上海彝众信息技术有限公司	安全产品及硬件	1,231.40	156.72	-
深圳云安宝科技有限公司	云匣子系列产品及堡垒机系列产品	1,290.63	890.47	88.23
中青奇未（北京）网络科技有限公司	安全展示项目产品	-	62.31	5,670.34
大唐奇安网络科技有限公司	培训教学系统	238.10	-	-
中电工业互联网有限公司	Vmware 软件	142.89	-	-
中标软件有限公司	可视化网槽软件及操作系统	-	28.88	-
	操作系统软件	23.27	-	-
湖南长城科技信息有限公司	服务器、硬盘等产品	184.78	-	-
深圳中电长城信息安全系统有限公司	桌面终端产品	44.84	-	-
天津麒麟信息技术有限公司	服务器操作系统	-	-	2.00
	源代码授权采购	47.17	-	-
小 计		5,299.28	4,144.76	7,019.92

二、采购服务				
北京奇虎科技有限公司	交付实施服务	23.58	-	767.12
	系统、平台支持及运维服务	-	9.43	-
	技术开发服务	218.45	-	-
	安全业务展示服务	-	9.43	-
	漏洞安全服务	2.42	28.27	15.97
	反钓鱼服务平台服务	132.08	-	-
	垃圾短（彩）信治理	107.85	-	-
	各类技术服务	1,267.91	-	-
北京和信创天科技股份有限公司	交付实施服务	-	103.39	-
北京数美时代科技有限公司	垃圾文本识别服务	-	10.85	10.85
	咨询规划服务	9.43	-	-
北京视觉世界科技有限公司	技术开发服务	59.83	-	45.00
北京时间股份有限公司	交付实施服务	-	150.60	-
北京奇元科技有限公司	技术开发服务	-	120.75	-
北京谷安天下科技有限公司	培训及考试授权服务	-	8.84	-
	委托培训服务	-	-	1.58
	网络规划咨询	66.04	-	-
	安全意识培训服务	30.26	-	-
中电运行（海南）信息技术有限公司	项目咨询服务	84.23	-	83.37
	安全测试服务	113.21	18.92	87.26
中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司	培训及考试授权服务	1.42	0.71	-
武汉深之度科技有限公司	交付实施服务	-	46.09	19.75
天津三六零安服科技有限公司	交付实施服务	47.17	-	-
北京永信至诚科技股份有限公司	培训及考试服务	-	-	9.43
	安全测试服务	16.98	-	-
成都无糖信息技术有限公司	各类安全系统平台建设服务	143.93	27.57	-
蓝信移动（北京）科技有限公司	蓝信电话会议服务	-	14.73	21.71
	蓝信定制开发服务	23.02	92.08	-
奇安（北京）投资管理有限公司	投融资咨询服务	184.85	-	58.25
上海彝众信息技术有限公司	安全系统平台建设服务	844.57	-	-
深圳云安宝科技有限公司	安全测试服务	-	39.28	-
沃通电子认证服务有限公司	数字认证服务	1.65	1.65	0.28
浙江之江企业征信服务有限公司	交付实施服务	222.83	181.70	-
大唐奇安网络科技有限公司	技术开发服务	55.90	-	-
天津麒麟信息技术有限公司	安全产品配套的软件维	0.50	-	-

司	护服务			
北京可信华泰信息技术有限公司	技术服务	28.30	-	-
	适配服务	9.91	-	-
小 计		3,696.30	864.31	1,120.60
三、业务宣传推广				
北京奇虎科技有限公司	业务宣传推广	-	42.45	-
北京谷安天下科技有限公司	业务宣传推广	3.30	0.38	5.00
北京永信至诚科技股份有限公司	业务宣传推广	-	-	1.89
深圳奇虎健安智能科技有限公司	采购电子产品用于业务宣传推广	-	-	101.35
中青奇未（北京）网络科技有限公司	业务宣传推广	-	-	70.37
北京可信华泰信息技术有限公司	业务宣传推广	28.30	-	-
中国电子国际展览广告有限责任公司	业务宣传推广	20.75	-	-
中电长城网际系统应用有限公司	业务宣传推广	14.15	-	-
小 计		66.51	42.83	178.61
四、采购固定资产				
上海彝众信息技术有限公司	电子产品	12.78	-	-
深圳奇虎健安智能科技有限公司	电子产品	-	0.17	1.58
小 计		12.78	0.17	1.58
总 计		9,074.87	5,052.07	8,320.72

1) 定价机制

①采购商品

报告期内，发行人采购商品的定价机制主要可分为两大类。其中，标准化产品的价格以市场价格为基础，经交易双方协商确定；定制化的产品的价格以相关产品市场价格为基础，结合功能模块、项目所需数据规模和质量要求等因素，经交易双方协商确定。上述定价符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

②采购服务

报告期内，发行人采购服务的定价机制主要可分为两大类。对于存在公开市场报价的标准化服务，发行人以公开市场报价为基础，经交易双方协商确定交易价格；对于定制化服务，根据采购服务人员的数量、期限及服务人员的资历等因素，经交易双方协商确定交易价格。上述定价符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

③业务宣传推广

发行人向关联方采购业务宣传推广服务的定价由交易双方协商确定，符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

④采购固定资产

发行人向关联方采购的固定资产主要系手机等电子产品，该类产品的价格依据公开市场报价确定，不存在定价显失公允的情形。

2) 采购单价及变动原因，是否存在采购同类产品价格不一致的情形

报告期内，发行人关联采购项目主要系向北京奇虎科技有限公司采购安全服务，向中青奇未（北京）网络科技有限公司采购安全展示项目产品以及向和信创天、蓝信移动等参股公司采购软件产品。

其中，发行人向奇虎科技采购的安全服务主要系：A. 公司因承接独立第三方客户信息安全服务项目而向奇虎科技采购交付实施服务；B. 公司与奇虎科技签署《技术服务协议》，对于截至《终止协议》生效日公司已经销售给客户的产品或服务以及公司已经立项开始研发、生产或销售的存量终端产品或服务中涉及奇虎科技向公司提供技术服务的，公司按照协议约定的价格向奇虎科技支付技术服务费。

发行人向中青奇未采购的安全展示项目产品主要系公司因承接各地网络安全科普基地建设等综合性网络安全集成项目而向中青奇未采购的第三方软硬件产品。发行人向和信创天、蓝信移动、云安宝等参股公司采购的商品主要系上述关联方自有核心安全软硬件产品，公司与上述关联方签署产品采购框架协议，结合自身实际业务需求向上述关联方进行采购。

发行人上述关联采购项目的定价情况如下：

关联方名称	主要交易内容	2019年	2018年	2017年
北京奇虎科技有限公司	交付实施服务	-	-	700-800元/人天
	技术服务	以公司预计相关服务搭建成本为定价基础，经交易双方协商确定	-	-
中青奇未（北京）网络科技有限公司	安全展示项目产品	-	集成项目，主要采购商品为服务器等硬件，项目整体毛利率约为11%，与公司可比项目毛利率一致	
北京和信创天科技股份有限公司	云主机及云系统系列产品	云主机，单价 1100-2800 元/台； 云系统，单价 200-500 元/点		
蓝信移动（北	蓝信软件系列	公司遵循蓝信产品统一市场价格向最终用户报价。		

京)科技有限公司	产品	其中蓝信基础服务公司按照 50%分成；产品部署及定制化开发公司按照 30%分成；定制化开发存在溢价销售的，溢价部分公司按照 60%分成
深圳云安宝科技有限公司	云匣子系列产品及堡垒机系列产品	针对云匣子系列产品，公司根据项目最终销售金额与云安宝采取分成的模式进行结算。项目销售收入按照公司 65%，云安宝 35%的比例进行分成；针对堡垒机系列产品，依据不同型号，单价基本在 6000 元至 25000 元之间，各年波动较小

报告期内，发行人向关联方采购的同类型商品/服务的定价基本一致，不存在重大变化。部分产品由于软件版本、样本数据量、客户定制化需求存在一定差异导致采购同类产品价格不一致的情况；部分服务由于客户定制化需求、项目实施难度存在一定差异导致采购同类服务价格不一致的情况。

(2) 关联销售

报告期内，发行人关联销售具体项目情况如下：

单位：万元

关联方名称	主要交易内容	2019 年	2018 年	2017 年
一、销售商品				
北京奇虎科技有限公司	安全网关产品	35.40	-	-
	各类企业安全产品代理	130.43	498.71	1,892.17
上海淇毓信息科技有限公司	防火墙产品	4.51	-	-
大唐奇安网络科技有限公司	天擎系列产品	-	18.38	-
	天眼系列产品	639.19	67.18	-
深圳云安宝科技有限公司	安全网关、防火墙等产品	-	90.52	-
中电运行(北京)信息技术有限公司	天眼系列产品	-	-	102.56
蓝信移动(北京)科技有限公司	安全网关产品	79.65	-	-
上海彝众信息技术有限公司	安全系统	3.45	-	-
北京华胜信安电子科技发展有限公司	终端安全管理系统	-	38.79	-
	天擎终端、漏洞扫描等系统	1,386.04	-	-
上海浦东软件园信息技术股份有限公司	互联网控制网关	-	-	0.86
长沙智能制造研究总院有限公司	自有及第三方安全产品	368.26	-	-
中电长城网际系统应用有限公司	防火墙产品	55.17	-	-
	入侵防御、应用交付等系统	39.65	-	-
中软信息服务有限公司	自有及第三方安全产品	217.26	-	-
中软信息系统工程技术有限公司	终端安全管理系统	13.62	-	-

关联方名称	主要交易内容	2019年	2018年	2017年
中国电子系统技术有限公司	自有及第三方安全产品	-	212.86	-
小计		2,972.61	926.43	1,995.60
二、提供安全服务				
北京数美时代科技有限公司	安全测试服务	4.66	-	-
北京奇虎科技有限公司	技术开发服务	-	433.47	-
北京谷安天下科技有限公司	培训及考试服务	171.98	26.70	-
	安全测试服务	-	9.91	4.95
中电运行(北京)信息安全测评中心有限公司	培训及考试服务	23.26	9.43	-
北京永信至诚科技股份有限公司	安全测试服务	20.42	4.11	-
	培训及考试服务	5.19	-	-
	安全培训服务	-	9.43	-
大唐奇安网络科技有限公司	技术开发服务	41.51	-	-
深圳市奇虎智能科技有限公司	安全数据查询服务	0.80	0.14	-
中电运行(北京)信息技术有限公司	培训及考试服务	-	-	62.26
中国电子信息产业集团有限公司第六研究所	技术开发服务	179.25	-	-
中电会展与信息传播有限公司	技术开发服务	-	7.08	-
中电系统建设工程有限公司	技术开发服务	280.66	-	-
小计		727.73	500.27	67.22
三、业务宣传推广				
北京奇虎科技有限公司	举办安全会议	40.38	1,281.03	1,140.92
北京谷安天下科技有限公司	举办安全会议	-	-	3.37
小计		40.38	1,281.03	1,144.29
四、安全产品销售授权				
360 CYBER SECURE PTE. LTD	授权客户销售安全产品	-	488.44	-
小计		-	488.44	-
总计		3,740.72	3,196.18	3,207.10

1) 定价机制

①销售商品

报告期内，公司向关联方销售安全产品的价格以相关产品市场价格为基础，经交易双方协商确定，符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

②提供安全服务

公司向关联方提供安全服务的定价机制可分为两类，其中，公司提供培训及考试服务以市场价格为基础，经交易双方协商确定，不存在定价显失公允的情形；除培训及考试服务外，其他安全服务的定价根据公司派驻服务人员的数量、期限及服务人员的资历

等情况为基础，经交易双方协商确定。上述定价符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

③业务宣传推广

发行人因举办安全会议而向关联方收取费用的定价主要由交易双方协商确定，符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

④安全产品销售授权

发行人授权销售安全产品收取费用的定价由交易双方协商确定，符合商业逻辑，不存在定价显失公允的情形。

2) 销售单价及变动原因，是否存在销售同类产品价格不一致的情形

报告期内，发行人关联销售项目主要系向北京奇虎科技有限公司销售各类安全产品、业务宣传推广项目，以及向北京华胜信安电子科技有限公司销售天擎终端、漏洞扫描等系统产品。

拆分前，公司与奇虎科技合作开发政企客户并由奇虎科技作为合同签署主体，拆分完成后，上述合作项目仍有部分存续，为保证与客户的合作关系不受拆分影响，公司与奇虎科技签署框架协议，根据最终客户需求向奇虎科技销售各类企业安全产品。

拆分前，公司与奇虎科技合作举办中国互联网安全大会等各类安全会议，拆分完成后，上述各类会议由公司承办并承担费用，奇虎科技因参与上述会议而向公司支付相应费用。

发行人因与北京华胜信安电子科技有限公司合作承接国家药品监督云（专属私有云）服务采购项目而向其销售入侵检测系统、终端安全管理系统、漏洞扫描系统、日志收集与分析系统、虚拟化安全管理系统、防火墙及服务器等软硬件产品。北京华胜信安电子科技有限公司系中国电子信息产业集团有限公司下属企业，随着中国电子信息产业集团成为发行人的间接股东，发行人依据重要性原则将其下属企业认定为关联方。

发行人上述关联销售项目的定价情况如下：

关联方名称	主要交易内容	2019年	2018年	2017年
北京奇虎科技有限公司	各类企业安全产品代理	覆盖公司众多产品线，主要产品为：1) 安全大数据平台，单价 34.38 万元/套；2) 代码卫士，单价 39.10 万元/套；3) 安全分析与管理系统，单价 38.80 万元/套		

北京奇虎科技有限公司	业务宣传推广	根据承办各类会议实际发生的成本费用，经双方协商的比例向奇虎科技收费，不存在明确单价		
北京华胜信安电子科技发展有限公司	天擎终端、漏洞扫描等系统	主要产品为天擎终端安全管理系统，单价 79 元/点；漏洞扫描等系统，单价 4.10 万元/台	-	-

报告期内，发行人向关联方销售/提供的同类型商品/服务的单价基本一致，不存在重大变化。对于部分产品或服务，存在向关联方提供差异化报价的情形，主要原因系不同关联方对于同类型产品、服务的定制化需求存在一定差异，发行人依据同类型产品版本、配置、样本数据量以及服务人员的资历等因素，提供了相应的报价。

（二）说明报告期与同一对象同时存在采购和销售的原因及合理性，与同一对象采购或销售金额持续同向变动的原因及合理性

报告期内，发行人对同一关联方同时存在采购、销售的情况如下：

单位：万元

关联方	采购金额			销售金额				
	交易类型	2019年	2018年	2017年	交易类型	2019年	2018年	2017年
北京奇虎科技有限公司	采购商品	96.12	75.35	-	销售商品	165.82	498.71	1,892.17
	采购服务	1,752.29	47.13	783.1	提供安全服务	-	433.47	-
	业务宣传推广	-	42.45	-	业务宣传推广	40.38	1,281.03	1,140.92
蓝信移动（北京）科技有限公司	采购商品	1,652.81	736.28	114.93	销售商品	79.65	-	-
	采购服务	23.02	106.81	21.71	-	-	-	-
深圳云安宝科技有限公司	采购商品	1,290.63	890.47	88.23	销售商品	-	90.52	-
	采购服务	-	39.28	-	-	-	-	-
上海犇众信息技术有限公司	采购商品	1,231.40	156.72	-	销售商品	3.45	-	-
	固定资产	12.78	-	-	-	-	-	-
	采购服务	844.57	-	-	-	-	-	-
北京谷安天下科技有限公司	采购服务	96.30	8.84	1.58	提供安全服务	171.98	36.60	4.95
	业务宣传推广	3.30	0.38	5.00	业务宣传推广	-	-	3.37
北京数美时代科技有限公司	采购服务	9.43	10.85	10.85	提供安全服务	4.66	-	-
中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司	采购服务	1.42	0.71	-	提供安全服务	23.26	9.43	-
大唐奇安网络科技有限公司	采购商品	238.10	-	-	销售商品	639.19	85.56	-
	采购服务	55.9	-	-	提供安全服务	41.51	-	-
中电长城网际系统应用有限公司	-	-	-	-	销售商品	94.81	-	-
	业务宣传推广	14.15	-	-	-	-	-	-
北京永信至诚科技股份有限公司	采购商品	-	-	79.04	-	-	-	-
	采购服务	16.98	-	9.43	提供安全服务	25.61	13.54	-
	业务宣传推广	-	-	1.89	-	-	-	-

1、说明报告期与同一对象同时存在采购和销售的原因及合理性

发行人与上述关联方均为软件和信息技术服务业企业或从事相关生产经营。发行人与上述关联方在为客户提供网络安全、信息化等产品或服务时，仅依靠自有产品或服务难以满足客户所有的定制化需求。因此，发行人与上述关联方互相采购对方核心或特色产品或服务的情形具有合理性。

报告期内，发行人与北京奇虎科技有限公司、北京谷安天下科技有限公司及大唐奇安网络科技有限公司之间存在同一年度发生的金额较大的采购和销售，具体情况如下：

（1）北京奇虎科技有限公司

报告期内，发行人向奇虎科技销售/提供的产品/服务主要为安全网关、防火墙、应用安全防护系统及其定制化开发服务等；同时，发行人因与三六零集团合作举办中国互联网安全大会等安全会议而向其收取参会费用。发行人向奇虎科技采购的产品或服务主要为加固应用保护系统以及各类技术开发、交付实施服务等。

报告期内，发行人不存在向奇虎科技同时采购和销售同一产品或服务的情形。

（2）北京谷安天下科技有限公司

报告期内，发行人与北京谷安天下科技有限公司的关联交易具体参见本题“2、与同一对象采购或销售金额持续同向变动的原因及合理性”。

（3）大唐奇安网络科技有限公司

报告期内，发行人向大唐奇安销售的产品主要为天擎及天眼系列产品，发行人向大唐奇安采购的产品主要为大唐奇安研发的培训教学系统及技术开发服务。

报告期内，发行人不存在向大唐奇安同时采购和销售同一产品或服务的情形。

综合上述分析，除上述关联交易外，发行人与关联方不存在同一年度内同时发生金额较大的采购和销售的情形，不存在向关联方同时销售、采购同一产品或服务的情形。

2、与同一对象采购或销售金额持续同向变动的原因及合理性

报告期内，公司与北京谷安天下科技有限公司、中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司发生的关联销售、采购主要系培训及考试服务以及有关授权，存在持续同向变动的情形。

发行人下属子公司网神股份作为注册信息安全人员考试培训中心（以下简称“考试中心”）的联合成立机构，具有授权培训机构开展注册信息安全人员资质培训并收取费用的资格。同时，根据有关规定，网神股份作为授权方，不得开展相关培训及考试业务。

北京谷安天下科技有限公司、中电运行（北京）信息安全测评中心等关联方从事注册信息安全人员资质培训业务。

报告期内，发行人授权北京谷安天下科技有限公司、中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司提供培训及考试服务并收取授权服务费。同时，当发行人的客户存在培训及考试需求时，发行人向北京谷安天下科技有限公司、中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司等关联方采购相关培训服务。随着注册信息安全人员资质培训的市场需求逐渐增加，发行人与北京谷安天下科技有限公司、中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司等关联方互相采购服务的金额均呈上升趋势。

综合上述分析，发行人与北京谷安天下科技有限公司、中电运行（北京）信息安全测评中心有限公司互相收取的授权、培训费用原因合理，有关定价均依照市场价格执行，不存在定价显失公允的情形。

二、申报会计师核查意见

（一）申报会计师履行了以下核查程序

申报会计师对发行人相关经办人员及主要关联方进行了访谈，了解发行人与关联方发生交易的背景、商业逻辑及定价机制等要素；查阅了发行人关联交易合同及可比非关联交易的合同，将关联交易有关产品及服务的价格与可比非关联交易的价格进行对比，取得了发行人关于关联交易定价情况的说明，核查了关联交易的定价公允性。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人不存在定价显失公允的关联交易。

五、关于财务会计信息与管理层分析

问题 17. 关于收入确认政策

17.1 报告期内，发行人安全产品收入分为不需安装调试的安全产品收入和需安装调试的安全产品收入。不需要安装调试的安全产品，按合同约定将安全产品转移给对方后确认收入。需要安装调试的安全产品，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。

请发行人说明：（1）发行人产品类别较多，是否需要安装调试是否与产品类别相关，针对同一产品是否在面对不同的客户时收入确认方式不同；（2）公司的安全产品生产主要包括纯软件模式和软件灌装模式：纯软件模式由公司根据合同约定向客户交付软件；软件灌装模式是将软件产品灌装到外购的硬件设备（工控机、服务器等），再交付给客户。上述两种模式与是否需要安装调试的关系。

17.2 根据保荐工作报告，在项目合作伙伴的渠道模式下，公司收入确认原则与直销模式基本一致。由于公司通过经销商销售的产品一般不需安装调试，且公司的经销商具备产品安装、交付能力，因此公司按合同约定将安全产品转移给对方后确认收入。针对公司全国总经销商上海佳电，由于通过其销售的产品一般不需安装调试，且上海佳电的下级经销商负责产品的安装、交付工作（如需），因此公司在上海佳电将产品转移至下级经销商时确认收入。请发行人将上述不同销售模式下的收入确认政策补充至招股说明书。

请发行人说明：（1）发行人是否直接向除上海佳电外的其他经销商销售产品，如是，说明发行人对上海佳电和其他经销商收入确认采用不同政策的合理性，上述收入确认政策是否与前述以是否需要安装为标准的收入政策相矛盾，以及相关表述与保荐工作报告关于渠道销售模式不一致的原因；（2）发行人在上海佳电将产品转移至下级经销商时确认收入的情况下，上海佳电将产品转移至经销商以及上海佳电与发行人对账的时间差，是否存在收入跨期调节的情形；（3）发行人向经销商销售的产品是否均不需要发行人的安装调试。

17.3 根据保荐工作报告，直销客户一般为政府、运营商、金融及大型企事业单位，具有较高的信誉度，一般能够按照合同约定进行付款，长账龄应收账款形成的主要原因因为部分项目要求试运行周期较长所致。

请发行人说明：直销模式下，发行人以产品验收作为收入确认依据，但在收入确认后仍有较长时间运行周期的原因及合理性，发行人的验收是否为产品风险报酬转移时点，后续是否仍有验收环节。

17.4 根据招股说明书，发行人按照安全产品收入、安全服务收入、硬件及其他收入、使用费收入制定了不同的收入确认政策。

请发行人说明：（1）上述收入确认政策是否与同行业可比公司存在重大差异；如存在，请分析原因及影响；（2）使用费收入的具体内容，是否为其他业务收入；（3）报告期各期，发行人硬件及其他业务毛利率仅为 4.92%、1.36%和 3.18%。发行人对该类业务采用总额法而不是净额法的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

17.5 根据招股说明书，公司的安全集成业务主要为客户提供包含自有安全产品、安全服务、集成服务和第三方软硬件产品的销售及交付。本集团与客户签订的合同或协议包括销售安全产品和提供安全服务时，如安全产品销售部分和提供安全服务部分能够区分并单独计量的，将安全产品销售部分和提供安全服务部分分别处理；如产品销售部分和提供安全服务部分不能够区分，或虽能区分但不能单独计量的，在项目整体实施完成并经客户验收合格后确认收入。

请发行人说明：（1）报告期内各期发行人合同中属于系统集成合同的比例；（2）发行人如何将系统集成合同精确拆分成产品销售、安全服务或硬件、是否均单独定价；（3）是否存在一年以上的长周期合同并包含不同的实施阶段和完工比例，是否涉及完

工百分比收入确认的合同情形。

17.6 发行人 2018 年、2017 年申报报表与原始报表差异较多，主要情形为发行人收入确认方式进行了调整。

请发行人说明：相关收入确认政策的调整背景及原因。

17.7 根据保荐工作报告，项目组取得并核查了公司报告期主要客户的合同，查看其合同中的风险报酬转移相关条款及付款相关条款，并抽取了合同对应的签收单、验收单、物流单据、发票、银行流水、银行回单等相关凭证，核查了合同的签署日期、付款条款、验收条款以及签收单、验收单的具体内容。

请保荐机构说明：报告期各期核查发行人实际收入确认方式与其收入确认政策一致的合同比例和收入占比，能否支持发行人收入截止性准确的核查结论。

请申报会计师说明对 17.1-17.6 的核查过程、核查比例和核查结论。

17.1【回复】：

一、发行人说明

(一) 发行人产品类别较多，是否需要安装调试是否与产品类别相关，针对同一产品是否在面对不同的客户时收入确认方式不同。

发行人通过研发和项目实践，开发出能适用不同场景、实现不同需求的标准业务模块，在基础业务模块上根据客户需求添加不同标准业务模块组合成各类软件或软硬一体化产品。虽然公司的产品种类较多，但公司安全产品形态基本为标准化产品。

发行人安全产品是否需要安装调试与产品类别没有必然联系，而是与合同约定有关。部分直签客户的合同会约定产品需要安装调试，此类合同收入确认时点为验收后确认。合同未约定需要安装调试的安全产品，在客户签收后确认收入。基于不同的合同约定，同一类产品面对不同客户时可能会存在不同的收入确认方式。

发行人安全产品确认时点、方法、依据如下：

收入类别	销售模式		合同约定	确认时点	依据
安全产品	渠道模式	经销模式	不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单
		项目合作模式	需要发行人安装调试	验收后确认	验收单
			不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单
	直销模式	需要发行人安装调试	验收后确认	验收单	
		不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单	

注：发行人硬件及其他收入按照安全产品收入的确认原则确认收入。

发行人的销售模式分为直销模式和渠道模式两类，在渠道模式中又分为经销模式和项目合作模式两类。在直销模式及渠道模式的项目合作模式中，根据合同约定，存在发行人安装调试条款及验收条款的，发行人在完成安装调试并验收后确认收入，不存在发

行人安装调试条款或验收条款的，在客户签收后确认收入。在渠道模式的经销模式中，发行人在发展经销商时会进行相关培训，发行人的产品较为标准化且经销商具备安装调试能力，经销商自行负责产品的安装调试工作，经销模式中不存在需要发行人安装调试的情况。

发行人以签收或验收的收入确认方式同时满足下列条件：

①发行人根据与客户签署的销售框架协议以及客户采购订单约定内容将货物交付客户并经客户签收或经安装调试验收后，该货物可能发生减值或毁损等形成的损失与发行人无关。因此，发行人已将产品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。

②发行人货物交付客户并经客户签收或经安装调试验收后，由客户自行对货物实物进行管理。除产品质量问题外，发行人不接受任何产品退货。因此，发行人既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效控制。

③发行人发货给客户时，销售合同（订单）已确定相应的销售单价，发货时，收入已能够可靠地计量；发行人对客户的货款回笼情况较好，表明相关的经济利益很可能流入企业；发行人发货时，产品的销售成本能够可靠地计量。

综上所述，发行人对安全产品收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

（二）公司的安全产品生产主要包括纯软件模式和软件灌装模式：纯软件模式由公司根据合同约定向客户交付软件；软件灌装模式是将软件产品灌装到外购的硬件设备（工控机、服务器等），再交付给客户。上述两种模式与是否需要安装调试的关系。

发行人安全产品基本为标准化产品，产品生产模式（纯软件模式和软件灌装模式）与是否需要安装调试之间没有必然关系。如果合同内容中有明确的原厂实施交付要求，发行人负责安装调试；如果合同内容中没有原厂实施交付要求，发行人不参与现场安装调试。

17.2【回复】：

一、发行人补充披露情况

发行人在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、发行人的主要会计政策和会计估计”之“（四）收入确认的具体原则”中，对发行人收入确认的具体原则进行了补充披露，具体情况如下：

“（四）收入确认的具体原则

发行人根据收入类型、销售模式、客户分类、合同约定等不同维度的收入确认具体原则如下：

收入类型	销售模式		客户分类	合同约定	确认时点	依据
安全产品	直销模式		-	需要发行人安装调试	验收后确认	验收单
				不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单
	渠道模式	项目合作模式	-	需要发行人安装调试	验收后确认	验收单
				不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单
		经销模式	总经销商（上海佳电）	不需要发行人安装调试	上海佳电将产品销售至下级经销商，发行人与上海佳电对账相符后确认收入	对账单
其他经销商	不需要发行人安装调试		签收后确认	签收单		
安全服务	-		-	需要验收	验收后确认	验收单
				不需要验收	合同约定期间分期确认	-

注：发行人硬件及其他收入按照安全产品收入的确认原则确认收入。”

二、发行人说明

（一）发行人是否直接向除上海佳电外的其他经销商销售产品，如是，说明发行人对上海佳电和其他经销商收入确认采用不同政策的合理性，上述收入确认政策是否与前述以是否需要安装为标准的收入政策相矛盾，以及相关表述与保荐工作报告关于渠道销售模式不一致的原因。

在渠道销售模式中，上海佳电是发行人的全国总经销商，除上海佳电外，公司还直接向部分其他经销商销售产品。上海佳电和其他经销商收入确认政策对比如下：

销售模式	客户分类	合同约定	确认时点	依据	
渠道模式	项目合作模式	需要发行人安装调试	验收后确认	验收单	
		不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单	
	经销模式	总经销商（上海佳电）	不需要发行人安装调试	上海佳电将产品销售至下级经销商后，发行人与上海佳电对账相符后确认收入	对账单
		其他经销商	不需要发行人安装调试	签收后确认	签收单

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（三）收入的金额能够可靠地计量；（四）相关的经济利益很可能流入企业；（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

发行人对上海佳电和其他经销商的收入确认采用不同政策的原因主要如下：

（1）对于其他经销商：发行人根据与其签署的销售框架协议以及采购订单约定内容将货物交付并经其签收后，该货物可能发生减值或毁损等形成的损失与发行人无关。因此，其他经销商在签收时，发行人已将产品所有权上的主要风险和报酬转移给对方。

发行人货物交付并经其签收后，由其自行对货物实物进行管理。除产品质量问题外，发行人不接受任何产品退货。因此，其他经销商在签收后，发行人既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效控制。

(2) 对于上海佳电：上海佳电作为全国总经销商的模式及在发行人渠道体系中的角色与其他经销商存在明显差别，上海佳电负责对下游经销商进行管理，提供账期管理、客户信用管理、技术支持与培训、物流支持、商务支持等方面的服务。上海佳电的下游经销商有需求并向其下单时，上海佳电转而给发行人下单，但为保证发货及时，上海佳电通常会保持合理的库存。

报告期内，由于执行与原股东之间的《拆分协议》中关于主要产品应当使用含有“360”标识或字样的品牌的约定，发行人在 2017 年起逐步将子公司网神、网康的产品以含有“360 企业安全”字样的品牌标识进行销售，2019 年发行人与原股东签署《终止协议》后，逐步以“奇安信”字样的品牌标识代替“360 企业安全”标识或字样。因上述品牌切换导致的产品外包装、主机外观更换 Logo 等情况，上海佳电将其未实现销售的发行人产品进行了退换货处理。

因此，虽然发行人已经将产品发出给上海佳电，但在上海佳电将产品销售至下级经销商前，发行人产品所有权上的主要风险和报酬转移并未完全转移，发行人对其发出给上海佳电的合理库存，实质上保留了通常与所有权相联系的继续管理权。而上海佳电将发行人产品对外销售至下级经销商后，发行人既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的货物实施有效控制。

综上，虽然发行人与上海佳电签订的代理协议均为买断式销售且未约定安装调试条款，上海佳电下级经销商也具备安装调试能力，根据合同约定可以在上海佳电签收后确认收入，但由于上海佳电作为全国总经销商的特殊性，以上海佳电将产品销售至下级经销商为收入确认时点，在发行人与上海佳电对账相符后确认收入。发行人对上海佳电和其他经销商收入确认采用不同政策具有合理性。

合同条款中是否约定安装调试条款分别以验收和签收作为收入确认标准，公司与上海佳电及其他经销商签订的销售协议均未约定需要发行人安装调试，均以签收为收入确认标准，与以是否需要安装为标准的收入确认政策相一致。对上海佳电和对其他经销商的收入确认时点的差异与是否需要安装系不同维度，不存在矛盾。

发行人的渠道销售模式包括经销模式和项目合作模式，经销模式是渠道销售模式中的一个类别，相关表述与保荐工作报告关于渠道销售模式的表述不存在实质性差异。

(二)发行人在上海佳电将产品转移至下级经销商时确认收入的情况下,上海佳电将产品转移至经销商以及上海佳电与发行人对账的时间差,是否存在收入跨期调节的情形。

发行人与上海佳电的订单系统连接,发行人可以查询其下级经销商通过上海佳电采购发行人产品的订单信息。上海佳电对下级经销商拥有独立的管理系统,该系统内记录了向下级经销商的销售情况。发行人每月结账时,将订单系统内订单信息与上海佳电管理系统中的出库信息进行核对,相符后确认收入。以上对账行为在结账前完成,核对的销售期间包含整月销售情况,因此上海佳电与发行人的对账行为不存在对账期间的时间差,不存在收入跨期调节情形。

(三)发行人向经销商销售的产品是否均不需要发行人的安装调试。

发行人与经销商签订的销售协议中均未约定发行人安装调试条款,均由经销商自行负责安装调试工作。公司在发展经销商时会进行相关培训,经销商均有经过发行人认证的安全工程师,产品安装调试的职责由经销商负责,发行人不负责产品安装调试,只负责向经销商的工程师团队提供技术支持。

17.3【回复】:

一、发行人说明

(一)请发行人说明:直销模式下,发行人以产品验收作为收入确认依据,但在收入确认后仍有较长时间运行周期的原因及合理性,发行人的验收是否为产品风险报酬转移时点,后续是否仍有验收环节。

发行人部分直销客户在与发行人签订的合同中约定有试运行条款,试运行周期一至六个月不等,此类合同约定的验收时点在试运行结束后,发行人在试运行结束通过验收后确认收入。因此发行人收入确认后不存在试运行周期,产品验收是产品风险报酬转移时点,后续不存在再次验收环节。

保荐工作报告中的“长账龄应收账款形成的主要原因为部分项目要求试运行周期较长所致”表述为笔误,实际情况为公司客户主要为各级政府部门、大型企业及经销商等,付款的内部审批流程较长,使得部分应收账款的账龄相对较长,公司客户的综合实力较强,应收账款的综合账龄处于合理水平。

发行人长账龄应收账款主要来自政府、公检法司、军队军工,其回款进度受该等客户的付款审批流程进度影响,回款较慢,但由于该等客户实力较强,信用较好,坏账风险较小。

17.4【回复】:

一、发行人说明

(一)上述收入确认政策是否与同行业可比公司存在重大差异；如存在，请分析原因及影响。

根据同行业可比公司的公开资料，同行业可比公司对于发行人同类业务的收入确认政策如下：

公司名称	收入类别	情形	收入确认政策
奇安信	安全产品收入	不需安装调试	按合同约定将安全产品转移给对方后确认收入。
		需安装调试	按合同约定在项目实施完成后并经客户验收合格后确认收入。
	安全服务收入	合同已约定验收条款	在服务已经提供，并经客户验收后确认收入。
		未约定验收条款	在合同约定的服务期限内平均确认收入。
	硬件及其他收入		按照安全产品收入的确认原则确认收入。
使用费收入		根据有关合同或协议，按权责发生制确认收入。	
启明星辰	标准化软件产品销售收入	不需安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。
		需安装调试	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，对合同约定完工比例的，按合同约定的完工确认条件确认收入。
	客户化软件销售收入		在资产负债表日采用完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定。
	安全服务收入	定期维护服务	在服务期间采用直线法确认收入。
		其他服务	采用完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定。
	网络安全解决方案收入	可以分别单独核算	各类销售收入按以上方法分别确认。
不能单独核算		合并核算，并按完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定。	
第三方采购销售收入		按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。	
深信服	标准化软件产品	需安装调试	在按合同约定将产品转移给对方、并经签收后确认销售收入。
		不需安装调试	在按合同约定将产品转移给客户，客户签收后确认销售收入。
	定期维护服务收入		在服务期间采用直线法每季末计算确认收入。

	使用费收入		根据有关合同或协议，按权责发生制确认收入。
	利息收入		按照他人使用公司货币资金的时间和实际利率计算确定。
绿盟科技	自有产品销售收入	不需要安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。
		需要安装调试	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。
	服务收入	定期维护服务	在服务期间采用直线法确认收入。
		其他服务	采用完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定。
	第三方产品交付收入	不需要安装调试	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	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。
	网络安全解决方案收入	如果各类销售可以分别单独核算	各类销售收入按以上方法分别确认。
		不能单独核算	合并核算，根据销售自有产品收入确认原则，在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。
利息收入		按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定。	
使用费收入		按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定。	
安恒信息	网络信息安全产品销售收入	不需要安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。
		需要安装调试	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。
	网络安全服务收入	定期维护服务	在服务期间采用直线法确认收入。
		其他服务	在经客户验收合格后确认收入。
网络信息安全解决方案类收入	各类销售可以分别单独核算	各类销售收入按以上方法分别确认。	
	不能单独核算	合并核算，并经客户验收合格后确认收入。	
山石网科	产品销售	不需要安装调试	在按合同约定将产品转移给客户，经客户签收后确认销售收入。
		需要安装调试	按合同约定在项目实施完成并经最终用户验收合格后确认收入。
	专业服务	维保服务	按合同约定期间分期确认。
		其他服务	按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。
	包括销售商品和提供劳务时	能够区分并单独计量	将销售商品部分和提供劳务部分分别处理。
		不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量	在项目整体实施完成并经客户验收合格后确认收入。

对于全国总经销商的收入确认，由于总经销商的特殊性以及报告期内发行人发生品牌切换产品外包装、主机外观更换 Logo 等原因，发行人以上海佳电将产品销售至下级经销商为收入确认时点，在发行人与上海佳电对账相符后确认收入。除上述对总经销商的收入确认政策外，经与同行业可比公司的收入确认政策对比，发行人收入确认政策与同行业不存在重大差异。安全产品收入根据是否需要安装调试分为签收确认收入和验收确认收入；安全服务收入根据是否需要验收分为验收确认收入和合同约定期间分期确认收入。SaaS 类业务包含产品或服务类收入，收入确认分别按照安全产品和安全服务的收入确认方式执行。2017 年、2018 年及 2019 年，公司 SaaS 类业务收入分别为 2,831.26 万元、5,512.33 万元和 5,364.46 万元，占当期营业收入的比例分别为 3.45%、3.03% 和 1.70%。

(二)使用费收入的具体内容，是否为其他业务收入。

使用费收入是发行人让渡资产使用权获得的收入，主要包括让渡现金使用权而收取的利息收入；让渡专利权等无形资产使用权而收取得使用费；出租固定资产而收取得租金收入。

除让渡现金使用权而收取的利息收入计入财务费用利息收入外，发行人其他使用费收入主要为出租办公场地而收取的租金收入，均计入其他业务收入。

(三)报告期各期，发行人硬件及其他业务毛利率仅为 4.92%、1.36%和 3.18%。发行人对该类业务采用总额法而不是净额法的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

系统集成业务主要包括软件开发、系统集成服务及配套硬件销售。发行人根据客户要求为客户设置或组建能满足其个性化需求的信息安全系统，提供从安全方案设计、方案实施、系统测试到系统验收的信息安全整体解决方案，满足客户在系统集成中对信息安全的全方位需求。一般来说，系统集成项目中包含了规模较大的第三方硬件采购，由于该等第三方硬件的市场较为成熟、价格相对透明，因此硬件及其他业务毛利率较低。

系统集成类项目的收入类型如下：

项目	包含收入类型	收入确认时点
安全解决方案、系统集成类项目	安全产品收入、安全服务收入、硬件及其他收入	验收后确认
	安全产品收入、硬件及其他收入	验收后确认
	安全服务收入、硬件及其他收入	验收后确认

根据《上市公司执行企业会计准则案例解析》（中国证监会会计部编）、《会计监管工作通讯》（2016 年第 4 期）关于收入确认的总额法和净额法的规定，逐条说明如下：

1、公司是主要的义务人。发行人均与客户、供应商分别签订销售、采购合同，发行人与客户、供应商三方之间的责任义务能够区分。

2、公司承担存货持有期间所有权风险，包括价格变动风险、减值和损毁风险等。发行人与供应商的采购价格系自主确定，而销售价格由公司自主向客户报价，采购价格不随发行人对客户销售价格变动而变动，发行人承担了该等设备的价格变动风险。采购的设备及材料到货后，发行人取得所有权，在向客户交付设备前，发行人承担了存货减值和毁损的风险。

3、定价方式及自主定价权。发行人综合考虑项目技术难度、产品与服务内容，结合项目背景、竞争对手情况、市场策略等因素，确定报价，具有完全的自主定价权；合同中明确约定了的合同总价款，该价格属于固定总价，报价本身不区分采购的设备成本及利润部分，也不属于浮动价格，亦不在合同中约定计价公式方法。

4、公司有权自主选择供应商。发行人在选择供应商时，采取招标或者协商谈判方式，在合格供应商名录范围内，综合考虑价格、付款方式、供货周期、产品质量等因素，自主确定供应商。因此，上游供应商系发行人自行开拓，不存在委托加工或类似委托加工的一揽子协议安排。

5、公司承担应从客户收取款项的信用风险。发行人一般根据合同约定在合同签订、设备到货、安装完成、试运行、竣工验收等节点分别收取一定比例的款项，最后在质保期结束后收取一定比例的质保金。在项目执行过程至质保期结束后并收取全部项目款项前，发行人承担了应从客户收取款项的信用风险。

因此，发行人采取总额法确认收入符合企业会计准则的相关规定。

17.5【回复】：

一、发行人说明

(一)报告期内各期发行人合同中属于系统集成合同的比例。

报告期内发行人系统集成合同收入占比如下：

单位：万元

收入类型	2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
系统集成收入	104,977.16	33.33%	56,426.23	31.44%	3,678.07	4.57%
主营业务收入	314,933.48	-	179,493.10	-	80,462.29	-

(二)发行人如何将系统集成合同精确拆分成产品销售、安全服务或硬件、是否均单独定价。

发行人系统集成合同中每类产品均有明确的销售价格，发行人商务部门依据合同明

细报价录为销售订单，财务部门依据明细报价的业务类型进行分类核算。

(三)是否存在一年以上的长周期合同并包含不同的实施阶段和完工比例，是否涉及完工百分比收入确认的合同情形。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》提供劳务收入中的规定，采用完工百分比法确认提供劳务收入，需要同时满足以下条件：收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；交易的完工进度能够可靠地确定；交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

发行人产品标准化程度高，虽然所实施的项目涉及到方案设计、产品采购、设备安装多个不同方面，但交付周期通常较短。

发行人少量周期在一年以上的合同基本为系统集成类项目合同，未采用完工百分比法确认收入的原因为：虽然公司已经建立了较为完善的内控制度，能够较为完整、准确的归集发生的相关成本，但该等项目集成了其他厂商的产品，公司交付的产品通常需在其他厂商产品部署并稳定运行的基础上进行连接和适配；此外，项目合同通常存在试运行条款，试运行期内如出现故障，则试运行期需要从故障排除之日起重新计算，因此，在该等项目的实施过程中，其完工进度仍很难十分可靠地确定，进而可能无法完全满足完工百分比法确认收入的全部条件。

因此，对于该等项目，发行人未采用完工百分比法，而是以项目完工验收获取客户的验收单等证据后一次确认收入的方式。

17.6【回复】：

一、发行人说明

(一)相关收入确认政策的调整背景及原因。

1、收入确认调整的背景

发行人申报财务报表相关收入确认政策相较于原始财务报表的调整属于会计判断事项导致的调整事项，履行了相应审批程序，符合稳健性的会计核算原则，收入确认政策调整后能够提供更可靠的会计信息。调整后，能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果。

2、收入确认调整的具体原因

发行人申报财务报表相关收入确认政策相较于原始财务报表的调整为收入确认时点的调整。2017 年、2018 年及 2019 年，因申报财务报表收入确认时点的调整而调减的营业收入金额分别为 74,380.56 万元、56,352.64 万元和 0.00 万元。收入确认时点的调整主要为对全国总经销商上海佳电的收入确认时点的调整和对包含安装调试和验收

条款的合同收入确认时点的调整。

(1) 对全国总经销商上海佳电的收入确认时点的调整

在经销模式中，与发行人直接签订购销合同的经销商分为全国总经销商和其他经销商，其他经销商主要为行业经销商。上海佳电为发行人的全国总经销商，负责发行人区域销售渠道体系的建设和对下级经销商的管理。由于全国总经销商的特殊性，上海佳电的业务模式及在发行人渠道体系中的角色与其他经销商存在本质差别，上海佳电负责下级经销商的管理，只销售给下级经销商，不直接销售给最终客户，而其他经销商面对最终客户进行销售，下单时已具有明确的最终客户需求。

发行人原始财务报表对上海佳电销售收入的确认时点为签收后确认，此政策是发行人在对比同行业可比上市公司收入确认方式的基础上结合自身的实际情况确定的。本次申报过程中，考虑到上海佳电作为全国总经销商不直接向最终客户销售的特殊性，以及报告期内发行人进行品牌切换，产品外包装、主机外观更换 Logo 的原因，上海佳电将未实现最终销售的部分产品进行了退换货处理，发行人出于谨慎性考虑，将销售给上海佳电的收入确认时点由签收后确认调整为以上海佳电将产品销售至下级经销商为收入确认时点，在发行人与上海佳电对账相符后确认收入。

(2) 对包含安装调试和验收条款的合同收入确认时点的调整

由于发行人的产品基本为标准化产品，发行人认为产品送达客户处并由客户签收后即完成了风险报酬的转移，故原来以产品的签收时点为收入确认时点，以签收单为收入确认的依据。本次申报过程中，考虑到发行人部分销售合同约定了安装调试和试运行验收条款，故将该等合同的收入确认时点调整为项目完成验收后确认收入。

二、申报会计师说明

(一) 请申报会计师说明对 17.1-17.6 的核查过程、核查比例和核查结论。请申报会计师说明对 17.1-17.6 的核查过程、核查比例和核查结论。

1、申报会计师履行了以下核查程序

(1) 了解发行人不同产品的具体含义、内容、开展方式、划分依据等，结合合同中约定的产品和服务构成梳理不同履约义务；

(2) 在了解发行人盈利模式的基础上，选取发行人各类收入合同样本，结合合同条款和交易实质识别合同中的履约义务，对与收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行了分析评估，判断发行人各类履约义务收入确认政策和收入确认时点是否符合《企业会计准则》相关规定；

(3) 对发行人销售部负责人、财务部负责人等进行访谈，了解客户相关情况、销

售合同的签订过程、销售合同的执行情况、不同产品模式下销售收入的确认政策及实际的执行方法以及相关的内部控制流程；

(4) 获取可比公司公开披露信息，了解了可比公司的产品结构、重点客户领域、收入确认原则等方面的信息，与发行人相关情况进行比对；

(5) 了解发行人经销业务及其流程、结合与上海佳电签订的经销合同及其他经销商的销售合同，逐条分析发行人在经销业务中的权利和义务，判断发行人经销业务收入确认原则是否符合《企业会计准则》的相关规定；

(6) 对上海佳电进行访谈，询问与发行人签订的主要合同条款，核实交易的真实性及业务条款的执行情况，了解产品的销售情况；

(7) 了解并测试与上海佳电业务相关的内部控制的设计、执行及其有效性；例如包括合同审批、产品发货及签收过程、收入确认审核和应收款项的对账等控制；

(8) 获取了报告期内与发行人签订的约定有试运行条款的直销客户清单，取得该部分合同，检查主要客户销售合同中关于试运行期间约定的条款，并检查销售发票、试运行报告等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(9) 检查系统集成类项目合同，分析发行人的履约义务，并检查收入确认支持性文件，评价营业收入确认方法的适当性；

(10) 检查项目周期超过一年的跨期项目的收入确认支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(11) 检查包括销售产品和提供劳务合同，分析项目验收对营业收入确认时点的影响，评价营业收入确认时点的适当性。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 发行人安全产品是否需要安装调试与合同约定相关，收入确认政策符合《企业会计准则》的规定；

(2) 发行人对上海佳电的收入确认政策是基于其他经销商收入确认政策的合理延伸，与是否需要安装为标准的收入政策不存在矛盾，发行人对上海佳电的收入确认政策不存在对账时间差以及收入跨期调节情形；

(3) 直销模式下，发行人以产品验收作为收入确认依据合理，收入确认后无试运行周期，验收时点产品风险报酬已转移；

(4) 发行人收入确认政策与同行业可比公司相比无重大差异，报告期内发行人硬

件及其他业务采用总额法符合《企业会计准则》的规定；

(5) 发行人集成类合同的收入确认方式符合企业会计准则的相关规定，发行人报告期内不存在按完工百分比法确认收入的情况；

(6) 发行人系统集成合同中每类产品均有明确的销售价格，发行人商务部门依据合同明细报价录为销售订单，财务部门依据明细报价的业务类型进行分类核算；

(7) 发行人的收入确认政策调整背景及原因具有合理性，报告期内，发行人的收入确认政策、确认条件、确认时点以及申报报表调整处理符合企业会计准则的相关规定。

问题 18. 关于收入波动的分析

18.1 招股说明书披露了按客户行业分类的收入构成情况。报告期内，公司来自政府、公检法司及军队军工部门的收入占主营业务收入的比重平均超过 50%，为发行人第一大收入来源。

请发行人披露：（1）结合不同行业相关政策的带动、行业需求的变化、行业主要客户数量的变化或新增客户及大额订单等相关因素，分析 2018 年政府客户收入大幅增长、2019 年公检法司收入、能源收入、其他行业收入大幅增长的原因；（2）结合客户统计分析报告期各期发行人收入的大幅增长主要是由于新客户采购增长驱动还是老客户采购增长驱动，是因为客户数量变动还是平均单个客户或单个合同采购金额的增长带动。

请发行人说明：影响上述三个行业网络安全产品及服务需求、发行人该三个行业收入大幅增长的核心驱动因素，并结合市场饱和度等相关因素在未来可能发生的不利变化导致发行人收入增速放缓甚至收入下降的风险完善重大事项提示及风险因素的披露。

18.2 招股说明书披露了按产品分类的收入构成情况，并披露了报告期各期各产品收入波动的情况。

请发行人披露：（1）按照产品的销售形式（软硬件一体产品、软件）披露报告期各期网络安全产品的构成情况，并分析结构变化情况及原因；（2）结合基础架构安全产品、新一代 IT 基础设施防护产品、大数据智能安全检测与管控产品的价格与销量变化，分析报告期各期相应产品收入波动的原因。

请发行人说明：（1）发行人服务收入中按验收确认收入以及在服务期限内平均确认收入的收入构成，是否存在大幅波动及原因；（2）增值税即征即退金额与软件销售收入的匹配性。

18.3 报告期各期，公司营业收入存在较明显的季节性特征，其中第四季度收入占比分别为为 52.04%、60.92%和 54.51%。

请发行人说明：（1）报告期各期四季度各月确认收入的金额；（2）发行人四季度销售占比是否与同行业可比公司存在重大差异及原因；（3）报告期各期 12 月份的前五大合同情况、销售金额、合同签署日期、验收日期、应收账款余额及期后回款情况。

18.4 请保荐机构、申报会计师核查并说明对报告期各期收入真实性的核查程序、核查比例及核查结论。

18.1【回复】：

一、发行人补充披露情况

（一）结合不同行业相关政策的带动、行业需求的变化、行业主要客户数量的变化或新增客户及大额订单等相关因素，分析 2018 年政府客户收入大幅增长、2019 年公检法司收入、能源收入、其他行业收入大幅增长的原因

发行人已结合不同行业相关政策的带动、行业需求的变化、行业主要客户数量的变化或新增客户及大额订单等相关因素，分析 2018 年政府客户收入大幅增长、2019 年公检法司收入、能源收入、其他行业收入大幅增长的原因，并在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入按客户行业及销售模式分类情况”之“（1）主营业务收入按客户行业分类情况”处补充披露，补充披露内容如下：

“1）2018 年政府客户收入大幅增长的原因

2018 年的政府收入大幅度增长，主要原因系 2018 年发行人完成南平安全城市延平示范区项目验收，该项目合计收入 3.35 亿元，占 2018 年政府行业总收入的 37.24%；因此导致 2018 年政府行业收入较 2017 年有大幅度增长。

2）2019 年公检法司收入大幅增长的原因

2017-2019 年，发行人公检法司行业的终端客户数量分别为 433 个、665 个和 785 个，平均单个终端客户销售额分别为 16.56 万元、29.62 万元和 67.75 万元，平均单个终端客户销售额提升明显。发行人公检法司终端客户数的数量、平均销售额的分布变化情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
100 万以上	73	9.30%	26	3.91%	9	2.08%
50 万-100 万	57	7.26%	32	4.81%	19	4.39%
20 万-50 万	121	15.41%	84	12.63%	50	11.55%
20 万以下	534	68.03%	523	78.65%	355	81.99%
合计	785	100.00%	665	100.00%	433	100.00%

报告期内，发行人公检法司终端客户中销售额在 50 万元以上的占比由 2017 年的 6.47% 上升至 2019 年的 16.56%，表明大金额的公检法司项目明显增多。

随着《网络安全法》、网络安全等级保护制度 2.0 相关标准发布实施，国家对网络安全的重视，网络行业发展的前景和在国家发展战略中的地位越来越明确和突出。同时，随着公检法司客户对于云计算、大数据等数字化技术在其业务上的深入应用，以及对网络安全的重视度的提升，客户自身对于改造现有的网络安全建设有着迫切的需求。该类改造项目综合性较强，一般项目规模较大。随着发行人的市场规模逐渐增大，进行公检法司领域网络安全系统级解决方案项目的经验积累日益丰富，其所承接的公检法司项目的规模也快速提升，由此导致发行人 2019 年公检法司类客户收入大幅增长。

3) 2019 年能源行业收入大幅增长的原因

2017-2019 年，发行人能源行业的终端客户数量分别为 176 个、271 个和 308 个，平均单个终端客户销售额分别为 23.09 万元、24.99 万元和 66.32 万元。发行人能源行业终端客户数的数量、平均销售额的分布变化情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
100 万以上	40	12.99%	14	5.17%	7	3.98%
50 万-100 万	22	7.14%	12	4.43%	9	5.11%
20 万-50 万	36	11.69%	37	13.65%	18	10.23%
20 万以下	210	68.18%	208	76.75%	142	80.68%
合计	308	100.00%	271	100.00%	176	100.00%

2019 年能源行业较 2018 年有较大幅度的增长，主要因为 2019 年能源行业面临信息化和工业化两化融合的要求有所升级，行业自身对信息化建设也从完成基本支撑向更为积极的防控方向发展，整个行业对网络安全提出了更高的要求。针对能源行业的网络安全需求升级，发行人积极调整，做出安全关口前移的业务规划，从而更好的与客户的业务及安全需求紧密的契合。因此 2019 年发行人在电力、电网、石油、石化等客户中产生了较多综合性大金额项目，使得 2019 年能源行业收入较 2018 年有大幅度增长。

4) 2019 年其他行业收入大幅增长的原因

报告期内发行人其他行业终端客户数量、平均单客户销售额按业务取得时的销售模式分类情况如下：

单位：个、万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	数量	平均单个客户销售额	数量	平均单个客户销售额	数量	平均单个客户销售额
直销	263	47.27	124	45.56	112	23.75
项目合作	394	70.75	220	34.64	122	27.37

经销	1,809	16.22	902	13.20	941	12.39
合计	2,466	28.24	1,246	20.21	1,175	15.03

2019年其他行业收入较2018年取得较大幅度增长，一方面是源于如居然之家、京东等大型连锁企业、互联网企业等客户对于网络安全的重视度的提升，导致直销和项目合作方式下其他行业的最终用户数量、平均单个客户销售额均有所提升；另一方面，随着发行人的区域渠道体系不断完善，特别是在发行人选取部分区域经销商重新定位为商用产品分销商后，发行人对下沉市场的覆盖程度进一步提升，因此2019年中小企业客户数量不断增长，为发行人带来了较大的收入增幅。”

(二)结合客户统计数据分析报告各期发行人收入的大幅增长主要是由于新客户采购增长驱动还是老客户采购增长驱动，是因为客户数量变动还是平均单个客户或单个合同采购金额的增长带动

发行人已结合客户统计数据分析报告各期发行人收入的大幅增长主要是由于新客户采购增长驱动还是老客户采购增长渠道，是因为客户数量变动还是平均单个客户或单个合同采购金额的增长带动，并在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、主营业务收入构成及变动分析”之“（3）主营业务收入按新老客户构成、客户数量及平均单个客户销售额变动情况”处补充披露，补充披露内容如下：

“（3）主营业务收入按新老客户构成、客户数量及平均单个客户销售额变动情况

报告期内，发行人主营业务收入按新老客户分类构成情况如下：

单位：个、万元

项目	2019年			2018年			2017年		
	收入	数量	客单价	收入	数量	客单价	收入	数量	客单价
老客户	184,199.48	5,127	35.93	110,225.13	3,278	33.63	22,955.48	1,261	18.20
新客户	130,734.00	11,746	11.13	69,267.97	7,449	9.30	57,506.81	7,029	8.18
合计/平均	314,933.48	16,873	18.66	179,493.10	10,727	16.73	80,462.29	8,290	9.71

注：上述统计按终端客户维度进行

2017-2019年，发行人收入中由老客户采购带来的部分占比分别为28.53%、61.27%和58.49%，2018、2019年老客户采购对收入增长的贡献较2017年有较大提升。从普遍趋势上看，发行人历年的老客户，会在新的采购周期中带来复购，主要原因为：（1）新客户在首次选择网络安全产品或服务时，通常先购买一部分产品，使用后如满足相关需求或对产品和服务相对满意，则会在后续采购时从相应供应商加购相关产品；（2）

公司的产品线较丰富，新客户购买其中某个/某些产品后，后续可能增加购买其他产品线或产品，故老客户复购时的单价普遍高于新客户。

2017-2019年，发行人主营业务收入年均复合增长率为97.84%，发行人客户数量、客单价年均复合增长率分别为42.67%、38.63%，故客户数量的增加和客单价的提高对发行人主营业务收入增长均有贡献。”

二、发行人说明

（一）影响上述三个行业网络安全产品及服务需求、发行人该三个行业收入大幅增长的核心驱动因素，并结合市场饱和度等相关因素在未来可能发生的不利变化导致发行人收入增速放缓甚至收入下降的风险完善重大事项提示及风险因素的披露

政府、公检法司及军队军工部门客户的网络安全产品及服务需求主要由以下因素驱动：

1、信息化投资加大，带动安全需求增加：随着国家大力度推进互联网+政府、治理体系和治理能力现代化建设，带动了政府、公检法司及军队军工部门三大行业以云计算、大数据新一代数字基础设施为核心的信息化改造和建设，同步带动了网络安全投资需求的增加。

2、安全威胁加剧，单客户安全需求提升：近年来，国际竞争形势变化、国家间对抗升级，三大行业作为国家重要基础设施面临日益严峻的网络安全威胁，需要加大网络安全投入。

3、网络安全监管趋严，合规性及安全防护需求增加：随着我国《网络安全法》及其配套法律法规体系的建立和完善，以及等保2.0的实施，三大行业加大了网络安全投入以应对新威胁形势和满足新监管要求。

发行人已结合市场饱和度等相关因素在未来可能发生的不利变化导致发行人收入增速放缓甚至收入下降的风险，在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（五）公司来自政府等特定行业收入占比较高，行业需求变化导致业绩波动的风险”及“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（九）公司来自政府等特定行业类收入客户占比较高，行业需求变化导致业绩波动的风险”处补充披露，补充披露内容如下：

“报告期内，公司来自政府、公检法司及军队军工部门的收入占主营业务收入的比重平均超过50%，为发行人第一大收入来源。近年来，该等行业客户的网络安全产品及服务需求主要由信息化投资加大、安全威胁加剧、网络安全监管趋严等因素驱动。

未来，如因信息化投资增速、安全威胁程度、网络安全监管要求发生重大变化，可能导致该等行业客户的网络安全产品及服务需求发生波动，进而影响公司的经营业绩。如与当前行业发展趋势相反的情形，例如信息化投资放缓、安全威胁程度降低等持续出现，公司可能面临网络安全市场逐渐饱和、收入增速放缓甚至收入下降的风险。”

18.2【回复】：

一、发行人补充披露情况

（一）按照产品的销售形式（软硬件一体产品、软件）披露报告期各期网络安全产品的构成情况，并分析结构变化情况及原因

发行人已按照产品的销售形式（软硬件一体产品、软件）分析网络安全产品收入的构成情况及变动原因分析，并在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”之“（1）网络安全产品”处补充披露，补充披露内容如下：

“报告期内，发行人销售产品收入按销售形式（软硬件一体产品、软件）分类构成情况如下：

单位：个、万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软硬一体产品	142,755.62	68.15%	78,774.73	66.46%	47,432.34	70.65%
软件	66,703.52	31.85%	39,756.80	33.54%	19,705.08	29.35%
合计	209,459.14	100.00%	118,531.53	100.00%	67,137.42	100.00%

报告期内，发行人销产品的收入按销售形式分类的结构基本稳定。”

（二）结合基础架构安全产品、新一代 IT 基础设施防护产品、大数据智能安全检测与管控产品的价格与销量变化，分析报告各期相应产品收入波动的原因

发行人已就产品分类的收入、价格、销量变化情况在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”之“（1）网络安全产品”处补充披露，补充披露内容如下：

“1）基础架构安全产品

.....

基础架构安全产品销售收入的增长主要是由于零信任身份安全解决方案、日志审计分析系统、代码卫士产品的收入增长贡献，具体分析如下：

A. 零信任身份安全解决方案

零信任身份安全解决方案是公司 2019 年新推出的产品，当年实现销售收入 1,253.55 万元，销售数量为 42 套，平均单价为 29.85 万元/套。

B. 日志审计分析系统

报告期内，公司日志审计分析系统销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套/台）			平均单价（万元）		
	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
纯软件	280.17	646.88	193.14	147	123	99	1.91	5.26	1.95
软硬一体	4,720.07	2,905.08	1,087.81	1,236	672	239	3.82	4.32	4.55
合计	5,000.24	3,551.96	1,280.95	-	-	-	-	-	-

报告期内，日志审计分析系统营业收入呈增长态势，2018 年较 2017 年增长了 177.29%，2019 年较 2018 年增长了 40.77%。对于产品单价，日志审计分析产品属于网络安全行业中较为成熟和普遍的产品，除该产品纯软件形态在 2018 年由于中石油一次性买断软件全功能模块使得产品当年单价大幅提升外，产品单价波动较为稳定；对于产品销量，由于《网络安全法》的实施，客户合规需求增加，对该产品需求增加，因此销售量持续增加。综上，产品收入保持增长。

C. 代码卫士

报告期内，公司代码卫士销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套）			平均单价（万元）		
	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年	2018 年	2017 年
软硬一体解决方案	3,265.67	1,845.80	1,374.86	59	39	36	55.35	47.33	38.19
纯软件解决方案	1,266.84	324.38	40.73	13	6	1	97.45	54.06	40.73
合计	4,532.51	2,170.18	1,415.59	-	-	-	-	-	-

报告期内，代码卫士产品收入快速增长，2018 年较 2017 年增长了 53.31%，2019 年较 2018 年增长了 108.85%。在《网络安全法》及行业政策的驱动下，产品进入快速发展期，金融、运营商、电力、军队等行业客户的需求增加，采购的产品组件有所丰富，带动产品单价、销量及收入快速增长。

2) 新一代 IT 基础设施防护产品

.....

新一代 IT 基础设施防护产品销售收入的增长主要是由于天擎一体化终端管理系统、终端安全准入系统、NGFW、云安全管理平台、虚拟化安全管理系统的收入增长贡献，具体分析如下：

A. 天擎一体化终端管理系统

报告期内，公司天擎一体化终端管理系统销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（万点）			平均单价（元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
纯软件	42,182.01	19,013.98	11,232.34	552.18	311.46	276.44	76.39	61.05	40.63

报告期内，天擎一体化终端管理系统营业收入保持增长态势，2018年比2017年增长69.28%，2019年比2018年增长121.85%，主要受益于头部客户产品销量的提升和高价值功能模块的推广，产品单价、销量及收入均快速增加。

B. 终端安全准入系统

报告期内，公司终端安全准入系统销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（台）			平均单价（万元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
软硬一体	7,220.67	4,736.87	2,013.14	1,755	1,085	382	4.11	4.37	5.27

报告期内，终端安全准入系统营业收入呈增长态势，2018年较2017年增长了135.30%，2019年较2018年增长了52.44%。随着《网络安全法》等法律法规的实施以及等级保护的覆盖范围提升，产品市场下沉至二三线城市及区县等地市，使得单价略有下降的同时产品销量大幅提升，带动了产品收入实现放量增长。

C. NGFW

报告期内，公司NGFW销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（台）			平均单价（万元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
软硬一体	27,627.63	17,507.98	10,251.87	16,147	11,614	6,466	1.71	1.51	1.59

报告期内，NGFW产品营业收入呈增长态势，2018年较2017年增长了70.78%，2019年较2018年增长了57.80%。对于产品单价，2019年有所提升，主要系高级威胁攻击持续增加，用户加大了产品入侵防御、病毒防护、威胁情报检测等高级安全功能授权的采购；对于产品销量，在《网络安全法》及等级保护条例等法律法规的驱动下，多个行业进行大规模信息化改造，产品市场需求大幅增长，销量快速增加。综上，产品收入快速增加。

D. 云安全管理平台

报告期内，公司云安全管理平台销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套）			平均单价（万元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
纯软件	6,723.83	1,418.59	141.85	111	28	4	60.58	50.66	35.46

报告期内，云安全管理平台营业收入呈增长态势，2018年较2017年同比增长900.06%，2019年较2018年增长了373.98%。最近三年来国内云计算及云安全处于高速增长期，全国包括政务云、政务大数据、警务云、警务大数据、司法、教育、卫生等行业及各种央企、大型企业云安全需求激增，采购内容及采购数量快速增加，使得产品单价、销量及收入快速增长。

E. 虚拟化安全管理系统

报告期内，公司虚拟化安全管理系统销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套）			平均单价（元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
按CPU计价	4,931.68	4,605.29	1,785.46	28,126	26,530	10,565	1,753.42	1,735.88	1,689.97
按客户端计价	3,173.20	1,430.82	780.73	90,550	27,703	15,133	350.44	516.48	515.91
合计	8,104.88	6,036.11	2,566.19	-	-	-	-	-	-

报告期内，虚拟化安全管理系统营业收入呈逐年增长趋势，2018年相较2017年同比增长135.22%，2019年相较2018年同比增长34.27%。对于产品单价，按物理CPU计价模式下，平均单价相对稳定；按客户端计价模式下，由于2019年公司与华为、京东云存在协议采购框架，涉及数量较大，单价较低，拉低了2019年的平均单价；对于产品销量，云计算安全市场高速发展，虚拟化安全需求激增，使得销量快速增长。综上，产品收入快速增长。

3) 大数据智能安全检测与管控产品

.....

大数据智能安全检测与管控产品销售收入的增长主要是由于态势感知平台、NGSOC、天眼威胁感知系统的收入增长贡献。具体分析如下：

A. 态势感知平台

报告期内，公司态势感知平台销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套）			平均单价（万元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
综合解	10,684.71	2,148.39	2,970.12	39	5	6	273.97	429.68	495.02

决方案									
轻量级解决方案	4,331.17	4,585.04	1,648.21	240	144	52	18.05	31.84	31.70
合计	15,015.88	6,733.43	4,618.33	-	-	-	-	-	-

报告期内，态势感知平台营业收入呈增长态势，2018年较2017年增长了45.80%，2019年较2018年增长了123.00%。由于产品目标客户由国家、省级头部客户向地市级客户下沉，此类客户采购内容具有轻量化特征，采购内容相对简单，导致项目数量快速增长的同时单价有所下降，带动了产品收入实现放量增长。

B. NGSOC

报告期内，公司NGSOC销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套）			平均单价（万元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
解决方案	14,031.66	5,403.55	2,358.88	238	111	44	58.96	48.68	53.61

报告期内，NGSOC产品营业收入呈增长态势，2018年较2017年增长了129.07%，2019年较2018年增长了159.67%。在《网络安全法》及行业政策的驱动下，安全管理平台市场进入快速发展期，公安、电子政务、央企、地方性政府委办局、部委等行业客户的需求大幅增加，采购内容不断丰富，使得产品单价、销量及收入快速增长。

C. 天眼威胁感知系统

报告期内，公司天眼威胁感知系统销售收入、销售量及单价情况如下所示：

计价方式	销售收入（万元）			销售数量（套）			平均单价（万元）		
	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
解决方案	20,487.11	5,682.85	1,781.71	433	134	54	47.31	42.41	32.99

报告期内，天眼威胁感知系统营业收入呈增长趋势，2018年较2017年增长了218.95%，2019年较2018年增长了260.51%。受益于实战攻防演习快速发展及等保合规的要求增加，客户对于如APT类的“新型网络攻击”的防护需求提高，采购内容及采购数量提升，带动产品收入快速增长。”

二、发行人说明

（一）发行人服务收入中按验收确认收入以及在服务期限内平均确认收入的收入构成，是否存在大幅波动及原因

报告期内，发行人服务收入按验收确认及在服务期限内平均分摊确认收入的构成如下：

单位：万元

类别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
验收确认	26,198.17	71.32%	13,567.34	61.74%	7,410.21	66.30%
分摊确认	10,534.05	28.68%	8,408.13	38.26%	3,766.32	33.70%
合计	36,732.22	100.00%	21,975.47	100.00%	11,176.53	100.00%

公司的安全服务收入主要为按验收确认收入，报告期内验收确认收入和分摊确认收入的占比未出现大幅波动。公司的安全服务主要包括提供咨询与规划、评估与测试、分析与响应、情报与运营等四大类服务，其中相对标准化的服务（如情报与运营中的订阅服务及安全运行服务等），客户对该类型服务未约定明确的验收条款，因此该类服务收入在合同约定的期限中平均分摊确认；个性化程度较高的服务（如咨询与规划、评估与测试中的风险评估服务等），发行人在合同中约定了明确的服务效果，因此需要在取得客户的验收报告后确认收入。个性化程度较高的安全服务收入在 2018 年至 2019 年增长较快，导致按验收确认的安全服务收入占比有所提高。

（二）增值税即征即退金额与软件销售收入的匹配性

根据财政部、国家税务总局财税[2011]100 号《关于软件产品增值税政策的通知》等有关部门的规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%（2018 年 5 月 1 日后税率为 16%，2019 年 4 月 1 日后税率为 13%）的法定税率征收增值税后，对增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

报告期内，公司销售自产软件产品（包括纯软件和灌装式软件的软件部分）享受增值税即征即退政策，增值税即征即退税额的计算方法如下：

对于纯软件产品：

即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额×3%

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

当期软件产品销项税额=当期软件产品销售额×适用税率（17%，16%，13%）

对于灌装式软件产品：

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

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

当期嵌入式软件产品销项税额=当期嵌入式软件产品销售额×适用税率（17%，16%，13%）

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

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

报告期各期内，公司软件产品备案申请退税的明细如下

单位：万元

项目	2019年	2018年	2017年
即征即退软件申报销售收入 (A)	154,512.07	139,494.29	110,039.92
软件销项税额 (B)	20,825.40	22,537.73	18,706.70
软件可抵扣进项税额 (C)	1,871.94	1,324.47	265.16
软件增值税应纳税额 (D=B-C)	18,953.46	21,213.26	18,441.54
申请即征即退税额 (E=D-A*3%)	14,318.10	17,028.43	15,140.35
当年实际申请即征即退税额 (F)	14,318.09	17,028.43	15,140.35
差异数 (G=F-E)	0.01	-	-
增值税即征即退金额/软件销售收入 (H=F/A)	9.27%	12.21%	13.76%

总体来看，增值税即征即退金额占软件销售收入的比例分别为 9.27%，12.21%，13.76%，比例整体较为稳定，与增值税实际税负超过 3%的部分具有匹配性。2019 年占比略低主要系从 2019 年 4 月起增值税率由 16%下降到 13%。整体来看，报告期内软件产品增值税即征即退金额与软件销售收入相匹配。

18.3【回复】：

一、发行人说明

（一）报告期各期四季度各月确认收入的金额

报告期各期四季度各月确认收入的金额及占全年主营业务收入比例如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10月	13,305.88	4.22%	9,801.24	5.46%	6,364.71	7.91%
11月	15,472.87	4.91%	18,812.15	10.48%	8,154.95	10.14%
12月	142,894.50	45.37%	80,732.91	44.98%	27,349.76	33.99%
合计	171,673.25	54.51%	109,346.30	60.92%	41,869.42	52.04%

2018年、2019年12月收入占比较2017年有所上升，主要由于公司服务的政企客户信息化改造的综合需求增加较快，公司为其提供整体解决方案的项目随之增长，硬件

及其他业务收入规模快速增长。2017年、2018年及2019年，硬件及其他业务收入分别为2,148.34万元、38,986.07万元和68,742.13万元，占主营业务收入的比例分别为2.67%、21.72%和21.83%，年均复合增长率为465.67%。由于该等信息化改造的系统集成类项目验收涉及事项较多，政企客户年末对项目集中验收的情形时有发生，故年末、尤其是12月的完成验收的占比较高。上述项目的增加导致发行人在12月收入占比在2018年、2019年较2017年有所提升。

（二）发行人四季度销售占比是否与同行业可比公司存在重大差异及原因

发行人第四季度销售占比与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
启明星辰	150,655.37	48.76%	121,968.30	48.37%	110,284.56	48.40%
深信服	179,838.72	39.18%	116,178.55	36.03%	91,939.32	37.19%
绿盟科技	80,552.00	48.20%	67,956.79	50.52%	72,233.18	57.55%
迪普科技	26,152.80	32.53%	22,399.53	31.82%	20,346.60	32.98%
安恒信息	47,283.44	50.09%	31,615.90	50.46%	21,035.25	48.87%
山石网科	25,952.61	38.47%	26,682.22	47.96%	18,573.44	40.56%
同行平均水平	-	42.87%	-	44.19%	-	44.26%
发行人	171,673.25	54.51%	109,346.30	60.92%	41,869.42	52.04%

由以上数据可以看出，发行人第四季度收入占比与同行可比公司启明星辰、绿盟科技以及安恒信息差异不大，略高于同行业平均水平。其中2018年度占比高于同行业平均水平较多，原因为南平安全城市延平示范区项目验收于2018年第四季度完成所致，该项目合计营业收入3.35亿元。

由于公司业务集中在网络安全产品和服务领域，客户群体主要为政府机关、军工、军队、能源、金融等重要领域的政府部门及大型国有企业，受预算管理、集中采购制度和年末考核的等因素影响，一般会在年底安排网络安全产品和服务的采购，产品交付、安装、调试和验收及服务的实施和验收。因此，2017年至2019年发行人第四季度收入占比较高。

（三）报告期各期12月份的前五大合同情况、销售金额、合同签署日期、验收日期、应收账款余额及期后回款情况

2017-2019年，发行人对全国总经销商上海佳电于当年12月确认的销售收入分别为7,674.45万元、12,014.22万元、29,709.69万元，报告期内各年的期后回款情况良好，

其中，2019年12月末对上海佳电的应收账款余额为22,420.76万元，截至目前已全部回款。

报告期各期12月前五大合同的客户的销售情况、应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	最终用户	签署日期	签收/验收日期	类型	合同金额	收入金额	回款比例
2019年	贵阳市公安局	贵阳市公安局	2017-12-29	2019-12-13	验收确认	17,968.80	4,316.30	68.33%
	北京翰博众安科技有限公司	电化教育电子音像出版社	2019-12-20	2019-12-27	签收确认	4,501.92	3,984.00	100.00%
	客户E	客户E	2019-06-27	2019-12-31	验收确认	2,979.14	2,642.88	100.00%
	上海中传网络技术股份有限公司	安徽公安	2019-12-16	2019-12-31	签收确认	2,909.11	2,574.43	100.00%
	方正国际软件（北京）有限公司	孝感市中级人民法院	2019-05-28	2019-12-10	验收确认	2,175.86	1,925.54	76.57%
合计						30,534.83	15,443.15	
2018年	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	2017-10-15	2018-12-15	验收确认	39,000.00	33,533.74	80.00%

年度	客户名称	最终用户	签署日期	签收/验收日期	类型	合同金额	收入金额	回款比例
	公司	公司						
	贵阳市公安局	贵阳市公安局	2017-12-29	2018-12-28	验收确认	17,968.80	4,963.26	68.33%
	北京神州数码有限公司	内蒙古自治区民航、中国工程	2018-12-04	2018-12-28	签收确认	4,771.58	3,469.32	100.00%
	北京神州数码有限公司	物理研究院、太平金融等	2018-12-20	2018-12-28	签收确认	2,533.58	1,636.56	100.00%
	上海市公安局	上海市公安局	2018-10-22	2018-12-28	验收确认	1,244.00	1,072.41	100.00%
	合计					65,517.96	44,675.29	
2017年	国家安全生产监督管理总局通信信息中心	国家安全生产监督管理总局通信信息中心	2016-11-30	2017-12-13	验收确认	503.68	430.50	100.00%
	北京恒泰实达科技股份有限公司	鲁能集团有限公司	2017-12-28	2017-12-31	签收确认	450.00	384.62	100.00%
	北京恒泰实达科技股份有限公司	鲁能集团有限公司	2017-12-28	2017-12-29	签收确认	500.00	384.62	100.00%

年度	客户名称	最终用户	签署日期	签收/验收日期	类型	合同金额	收入金额	回款比例
	有限公司							
	教育部教育管理信息中心	教育部教育管理信息中心	2015-12-04	2017-12-31	验收确认	345.00	325.47	100.00%
	重庆长安汽车股份有限公司	重庆长安汽车股份有限公司	2016-09-19	2017-11-30	验收确认	330.00	311.32	100.00%
合计						2,128.68	1,836.53	

2017-2019年,公司于各期12月签署合同并于当月确认收入的金额分别为4,151.89万元、12,648.87万元和27,766.24万元,占各期营业收入的比例分别为5.06%、6.96%、8.80%,占比相对较低。该类项目于年底签署合同、年底完成的主要原因为政府部门及大型国有企业,受预算管理、集中采购制度和绩效考核等因素的影响,一般会在年底安排网络安全产品和服务的采购,产品交付、安装、调试和验收及服务的实施和验收。公司收入的季节性波动具有合理性。

公司报告期各期12月签署合同并于当月确认收入的前五大合同的销售情况、应收账款余额及期后回款情况如下:

单位:万元

年度	客户名称	最终用户	签署日期	验收/签收日期	类型	合同金额	收入金额	累计回款进度
2019年	北京翰博众安科技有限公司	电化教育电子音像出版社	2019-12-20	2019-12-27	签收确认	4,501.92	3,984.00	100.00%
	上海网络技术股份有限公司	安徽公安	2019-12-16	2019-12-31	签收确认	2,909.11	2,574.43	95.66%
	上海荟	深圳国	2019-	2019-	签收	1,520.17	1,345.2	100.00%

年度	客户名称	最终用户	签署日期	验收/签收日期	类型	合同金额	收入金额	累计回款进度
	安信息技术有限公司	银通宝	12-22	12-30	确认		8	
	客户 I	客户 I	2019-12-05	2019-12-31	验收确认	799.32	754.08	100.00%
	江苏汇鸿中天科技有限公司	苏州市信息中心	2019-12-19	2019-12-31	签收确认	707.64	626.23	100.00%
	合计						10,438.16	9,284.02
2018年	北京神州数码有限公司	蒙古自治区民航、中国工程物理研究院、太平洋金融等	2018-12-04	2018-12-28	签收确认	4,771.58	3,469.32	100.00%
	北京神州数码有限公司		2018-12-20	2018-12-28	签收确认	2,533.58	1,636.56	100.00%
	江苏汇鸿中天科技有限公司	无锡市中级人民法院	2018-12-20	2018-12-28	签收确认	328.63	260.35	100.00%
	南京开江科技有限公司	XXXX	2018-12-12	2018-12-26	签收确认	280.00	241.38	100.00%
	哈尔滨宝亮凯瑞科技发展有限公司	XXXX	2018-12-22	2018-12-31	签收确认	280.00	241.38	100.00%
	合计						8,193.79	5,848.99
2017年	北京恒达科技股份有限公司	国家电网公司	2017-12-04	2017-12-29	签收确认	500.00	384.62	100.00%
	北京恒达科技股份有限公司	国家电网公司	2017-12-04	2017-12-29	签收确认	450.00	384.62	
	北京恒	国网山	2017-	2017-	签收	300.00	256.41	

年度	客户名称	最终用户	签署日期	验收/签收日期	类型	合同金额	收入金额	累计回款进度
	泰实达科技股份有限公司	东省电力公司	12-28	12-29	确认			
	北京融信交泰科技有限公司	北京市信息技术应用研究所	2017-12-13	2017-12-15	签收确认	260.00	213.68	100.00%
	北京华腾网云科技有限公司	中国科学院信息工程研究所	2017-12-05	2017-12-31	签收确认	173.48	148.27	100.00%
合计						1,683.48	1,387.59	100.00%

上述合同的最终用户主要为政企客户，该类用户一般实行预算管理和集中采购制度，在上半年制定本年采购计划，年中或下半年进行招标、采购和建设，因此其采购具有季节性特点。上述合同期后回款总体良好。

18.4【回复】：

（一）申报会计师核查程序

1、主要客户走访

申报会计师对公司走访主要客户共 263 家，其中，现场访谈或视频访谈渠道客户 208 家、直销客户 63 家，覆盖的报告期全年销售收入金额和比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈核查覆盖比例	70.55%	69.87%	63.89%

2、主要客户函证

申报会计师对公司报告期内主要直接签约客户（渠道及直销）函证，发函 499 家，其中，函证渠道客户 311 家，函证直销客户 188 家，回函覆盖的报告期各期销售收入金额和比例情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全年销售金额	315,412.92	181,677.28	82,124.38
发函金额	243,488.01	145,811.93	63,130.44
发函金额占比	77.20%	80.26%	76.87%

回函金额	217,494.24	135,654.44	55,084.86
回函金额占比	68.96%	74.67%	67.07%
替代测试金额	25,652.55	10,157.49	8,045.58
替代测试金额占比	8.13%	5.59%	9.80%
回函+替代测试合计占比	77.09%	80.26%	76.87%

3、综述以上执行的核查程序，对收入的总体核查情况如下：

核查方式及过程	核查比例 (核查收入金额占营业收入比例)			主要核查证据
	2019 年度	2018 年度	2017 年度	
营业收入金额	315,412.92	181,677.28	82,124.38	营业收入、应收账款明细
走访或视频访谈金额	222,197.99	125,410.32	51,403.84	访谈记录
走访或视频访谈覆盖比例	70.55%	69.87%	63.89%	
发函金额	243,488.01	145,811.93	63,130.44	询证函
发函比例	77.20%	80.26%	76.87%	
回函金额	217,494.24	135,654.44	55,084.86	
回函金额占比	68.96%	74.67%	67.07%	
替代测试金额	25,652.55	10,157.49	8,045.58	
替代测试金额占比	8.13%	5.59%	9.80%	
回函+替代测试合计比例	77.09%	80.26%	76.87%	
总体核查金额(函证/替代/访谈去重后合计金额)	244,593.69	146,184.01	63,200.19	
核查比例合计(函证/替代/访谈去重后合计比例)	77.55%	80.46%	76.96%	

(二) 申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人各期的销售收入确认真实、准确。

问题 20. 关于销售费用

20.1 报告期各期，发行人销售费用金额较大，分别为 43,096.71 万元、80,019.86 万元及 111,804.88 万元，与主营业务成本接近，占营业收入的比重 52.48%、44.05%和 35.45%，高于行业可比公司平均水平。

请发行人披露：报告期各期计入销售费用中职工薪酬的人员范围、所属部门类型、

报告期各期的平均薪酬、人员数量及平均薪酬是否与可比公司存在重大差异及原因；请在数据对比时扣除可比公司中涉及股份支付的影响。

请发行人说明：（1）直销及渠道销售在销售费用的发生上有何区别，在以渠道销售模式为主的经营模式，高额销售费用的原因及合理性；（2）发行人对于销售渠道铺设的销售费用投入是否符合行业惯例；（3）2019年咨询服务费的主要支付对象；（4）发行人市场推广、差旅费、招待费等各项费用的支出的合法合规性，是否存在直接或间接的商业贿赂的情形。

20.2 根据保荐工作报告，发行人销售类相关人员包括销售人员、技术支持与安全服务人员。截止2019年末，销售人员为1,097人、技术支持与安全服务人员2,545人。

请发行人说明：（1）如何区分技术支持与安全服务人员从事的为销售工作还是网络安全服务业务、如何分摊相应费用；（2）是否存在将应计入生产成本的人员费用、场地费用及其他相关费用计入销售费用以提高公司产品毛利率的情形；报告期内是否出现人员调整或混用的情形。

20.3 根据保荐工作报告，技术服务费主要为网络带宽费，随着公司经营规模的逐年扩大，公司的带宽需求日益增长，因此公司加大了对云主机的采购。

请发行人说明：在销售环节需要使用金额较大的宽带费的原因；技术服务费在生产成本、管理费用、销售费用及研发费用中的分配依据和分配金额。

20.4 请保荐机构及申报会计师对20.1-20.3进行核查并对相关内部控制的有效性、费用归集的准确性、相关会计处理是否符合企业会计准则的规定发表明确意见。

请发行人律师对发行人是否存在直接或变相商业贿赂情况进行核查并发表明确意见。

20.1【回复】：

一、发行人补充披露情况

（一）报告期各期计入销售费用中职工薪酬的人员范围、所属部门类型、报告期各期的平均薪酬、人员数量及平均薪酬是否与可比公司存在重大差异及原因；请在数据对比时扣除可比公司中涉及股份支付的影响

关于报告期各期计入销售费用中职工薪酬的人员范围、所属部门类型、报告期各期的平均薪酬、人员数量及平均薪酬是否与可比公司存在重大差异及原因等情况，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（7）销售费用中职工薪酬的具体情况”中补充披露如下：

“（7）销售费用中职工薪酬的具体情况

报告期内，公司销售费用中核算的职工薪酬对应营销体系人员，包括销售人员及技术支持与安全服务人员。总体而言，公司营销体系人员主要负责客户需求挖掘、市场拓展、渠道管理、品牌推广、应急响应服务、售前服务、交付实施、安全服务等方面的工作，销售费用具体所属主要部门包括技术一部、技术二部、应急指挥中心、品牌及营销中心、行业营销部、区域营销部、产品行销部、销售公司办公室等，具体情况如下表所示：

部门名称	部门职责
技术一部	包含应急响应一部及产品交付部，分别负责应急响应和产品交付、产品质量监控。
技术二部	包含应急响应二部及服务交付部，分别负责应急响应和服务交付，服务交付包括咨询规划、威胁检测、持续响应、预警通告、安全运营等。
应急指挥中心	依据公司提供的网络攻击等威胁情报，以及来自国家有关部门的指令和政府部门、企事业单位的请求，统筹调度技术一部和技术二部的应急响应团队提供应急响应、重大活动保障、攻防演练等技术支持工作。
品牌及营销中心	通过会议、展览、活动等传播公司品牌；通过策划与执行市场活动，搭建营销平台，推动行业营销、区域营销、渠道营销。
行业营销部	主要负责重点行业在全国的覆盖，同时依据行业不同和市场特点，与各省分区加强协同配合达成销售目标。
区域营销部	按区域进行划分，负责协同区域销售及交付人员达成区域销售任务。
产品行销部	负责发现、评估、分析市场机会点并推动机会点转化为商机，具体包括：制定和执行产品行销策略，促进商机增长；通过分析产品行销策略的执行过程，发现关键突破点并推动解决；通过参与产品研发过程，引导研发方向符合市场需求。
销售公司办公室	主要负责销售渠道的运营管理，加强渠道能力建设，提升渠道管理水平和协同效率。

注：上表所称技术一部的产品交付部和技术二部的服务交付部统称为交付实施团队；技术一部的应急响应一部和技术二部的应急响应二部统称为应急响应团队。

报告期内，销售费用中的职工薪酬与销售人员、技术支持与安全服务人员及其人均薪酬的变动情况如下：

单位：万元、人

项目	2019年度	2018年度	2017年度
销售人员人均薪酬	32.08	30.36	31.74
销售人员平均人数	976	716	449
技术人员人均薪酬	24.83	30.44	25.86
技术人员平均人数	2,065	1,185	575

注1：平均人数=（期初人数+期末人数）/2

注2：平均薪酬=当年薪酬费用/平均人数

注3：技术支持与安全服务人员的薪酬包括销售费用中的部分及营业成本中的部分

注4：上表中技术人员即技术支持与安全服务人员

随着公司经营规模的扩大，营销体系人员数量不断增加，其中，2017年至2019年，公司销售人员的平均人数分别为449人、716人及976人，2018年人员数量较2017年增长59.47%，2019年较2018年增长36.31%；公司技术支持与安全服务人员的平均人数分别为575人、1,185人及2,065人，2018年人员数量较2017年增长106.09%，2019年较2018年增长74.26%。

营销体系人员增幅较大主要原因系公司经营规模不断扩大，随着业务不断拓展，公司建立了覆盖全国的销售网络，营销体系团队相应扩充；此外，报告期公司逐步建设了覆盖全国的应急响应服务体系，并在全国各地设立了应急响应团队。

近年来公司大力打造应急响应服务体系的原因是：

网络安全行业是一个新兴且快速发展的行业。十三五期间，我国大力发展数字经济，同时网络攻击事件呈现多发、高发趋势，从国家层面到政企客户对网络安全的重视程度不断增强，国内重大活动的网络安全保障开始常态化。2016年我国监管机构和各行业开始积极开展实网攻防演练，2017年又爆发了波及全球的“永恒之蓝”勒索病毒事件，攻防演练、应急事件、重大安保等需求激增。为了应对网络安全行业发生的这些重大变化，公司从2016年开始建立全国性应急响应团队，大量招聘和培养技术人员，在政企客户出现应急响应、重大安保和攻防演练需求时能够及时解决客户安全问题，真正将网络安全工作做到体系化、常态化、实战化，在解决客户网络安全问题的同时，获得了广大客户的信任，极大地提升了公司的品牌价值和认同度，进而增加了老客户的复购概率，也带来了新客户的有效商机。

应急响应中心的工作内容主要是应急、重大活动保障、攻防演练和其他技术支持工作，按国家级、省和地市级分为三个等级，除国家级相关活动由总部应急响应中心调度，其他等级相关活动均由销售部门调度。应急响应中心的部分人员在北京总部，同时支持京津冀、部委和央企客户，2019年数量接近600人；其他大部分人员分布在区域及行业的销售部门，与销售人员数量的配比关系相对稳定，其中上海、深圳、成都、武汉等重点城市人员较多。该类人员一方面执行本销售部门主管按其销售意图及计划下达的客户应急、重大活动保障、攻防演练及其他技术支持工作；另一方面，接收总部应急响应中心的指令，执行重大的应急响应任务、重大活动保障、攻防演练及其他技术支持工作。

2019年，公司共参与和处置了2000余起全国范围内的网络安全应急响应事件；共支持80余个客户的实网攻防演练工作，涉及27个部委、30家央企以及22个省市客

户的实网攻防演练工作；参与了国家和地方重大活动网络安全保障任务 50 余次，包括投入超过 1000 人支撑新中国 70 周年国庆网络安保等。

2017 年至 2019 年，公司销售人员的平均薪酬分别为 31.74 万元、30.36 万元及 32.08 万元，平均薪酬总体有所增长；公司技术支持与安全服务人员的平均薪酬分别为 25.86 万元、30.44 万元及 24.83 万元。

报告期内公司技术支持与安全服务人员的平均薪酬有所波动，主要由于公司为了实现对客户的全方位服务，在持续创新提高安全服务技术的同时，自 2019 年开始逐步打造一支全面的技术支持与安全服务团队。由于公司业务发展扩张速度较快，对于上述人员的需求量较大，且市场人才供给有限，因此公司通过人才培训基地建设，加强与科研机构及高校的合作，培养网络空间安全专业人才，并招募较多应届毕业生充实后备人才储备，使得 2019 年技术支持与安全服务人员的平均薪酬较 2018 年有所下降。

公司营销体系人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2019 年	2018 年	2017 年
深信服	47.21	39.66	29.53
启明星辰	46.07	47.88	48.34
绿盟科技	66.29	54.36	47.62
安恒信息	44.94	38.10	31.56
山石网科	30.31	30.09	32.19
迪普科技	40.76	38.04	33.61
同行业公司平均值	45.93	41.36	37.14
公司销售人员	32.08	30.36	31.74
公司技术人员	24.83	30.44	25.86

注 1：数据来源于上市公司定期报告、招股说明书。

注 2：由于同行业上市公司仅有安博通单独披露有少量的技术人员，因此将技术支持与安全服务人员与销售人员进行对比。

公司营销体系人员数量与同行业可比公司对比情况如下：

单位：人

公司	项目	2019 年	2018 年	2017 年
深信服	销售人员数量	2,470	1,926	1,870
	销售人员占比	40.45%	42.31%	52.85%
启明星辰	销售人员数量	1,033	844	788
	销售人员占比	22.41%	21.85%	20.84%
绿盟科技	销售人员数量	591	707	579
	销售人员占比	20.10%	25.97%	26.41%
安恒信息	销售人员数量	458	338	249

	销售人员占比	25.46%	25.38%	25.13%
山石网科	销售人员数量	515	403	331
	销售人员占比	47.47%	45.64%	45.91%
迪普科技	销售人员数量	295	265	251
	销售人员占比	23.96%	24.22%	23.20%
同行业公司平均值	销售人员数量	894	747	678
	销售人员占比	30.17%	31.03%	33.06%
公司	销售人员数量	1,097	854	578
	销售人员占比	15.91%	16.77%	18.03%
	技术人员数量	2,545	1,585	784
	技术人员占比	36.91%	31.12%	24.45%

注1：数据来源于上市公司定期报告、招股说明书。

注2：由于同行业上市公司仅有安博通单独披露有少量的技术人员，因此将技术支持与安全服务人员与销售人员一同进行对比。

如上表所示，销售人员数量方面，公司的销售人员数量高于同行业公司平均水平，但人员占比低于同行业平均值。人均薪酬方面，2017年公司销售人员人均薪酬与同行业平均值基本一致；2018年及2019年，尽管公司销售人员人均薪酬略有提升，但公司销售人员人均薪酬低于同行业平均值，主要由于随着公司经营规模不断扩大，目标客户分布广，公司业务向全国各个地区的全面发展，加强销售人员向区域布局，导致区域销售人员增速较大，其中在二三线城市的销售人员占比接近60%，上述区域的市场劳动力成本相对较低，使得公司薪酬平均水平增长有限。

如前所述，公司注重技术支持与安全服务人才的吸纳与培养，并已经形成了一支专业素质高、技术能力过硬并能够在全国各地提供应急响应服务的应急响应团队，因此技术支持与安全服务人员的人员规模相对较高，报告期内公司技术支持与安全服务人员的人员职能情况如下：

单位：人

职能分类	2019年	2018年	2017年	费用归集
应急响应团队	1243	486	49	销售费用-职工薪酬
售前团队	503	368	188	销售费用-职工薪酬
产品交付、服务交付团队	799	731	547	基于工时归集至主营业务成本或销售费用
合计	2545	1585	784	

注：上表人员数量为各年期末人数”

二、发行人说明

（一）直销及渠道销售在销售费用的发生上有何区别，在以渠道销售模式为主的经营模式，高额销售费用的原因及合理性

报告期内，公司的销售费用主要为公司在营销过程中发生的各项费用支出，销售费用的归集范围包括为营销体系人员，包括销售人员、技术支持与安全服务人员的职工薪酬及办公支出费用、为销售业务发生的差旅交通费及招待费、公司为推广产品技术及公司品牌发生的市场推广费、与销售活动相关的场地使用费及产品质量保证等。公司将与销售业务相关职能的人员成本归集计入销售费用，报告期内销售费用中职工薪酬的平均占比约为60%左右，是销售费用的主要构成部分。

直销模式及项目合作方模式下，由于客户的需求相对复杂，项目前期需要多频次的技术交流和产品交流，通过不断夯实客户的需求形成解决方案，因此相应的销售费用相对较高；经销模式下，一般由经销商对接客户并提供相关产品，相应的销售费用相对较低。报告期内，公司来自直签客户及项目合作方客户的收入比例较高，使得公司的销售费用相对较高。

报告期内公司销售费用相对较高，除上述原因外，还由于公司逐步建立了覆盖全国的应急响应服务体系。为了满足客户日益增长的应急响应需求，公司建设了覆盖全国的应急响应服务体系，可由应急响应中心在全国调度应急响应团队，对于现有客户及尚未合作的潜在客户，在服务过程中，公司与客户形成双赢的关系：对于客户及潜在客户，公司的应急响应服务体系帮助其解决了安全故障，恢复生产，快速解决客户需求。对于公司，一方面在客户及潜在客户中赢得了口碑，提升了对公司产品及服务的认可度和购买意愿；另一方面公司在为各类客户提供应急响应服务的过程中，也锻炼了技术服务能力。随着客户对公司应急响应服务的认可，潜在客户转化为客户尤其是直接客户的可能性不断提升，该等费用占收入的比例将有所降低。

此外，公司处于快速成长及品牌推广阶段，且报告期内公司进行了品牌切换，投入了一定的宣传费用于树立奇安信品牌，而投入的广告宣传、品牌推广、市场活动（包括北京网络安全大会等）等费用较高。

（二）发行人对于销售渠道铺设的销售费用投入是否符合行业惯例

总体而言，发行人渠道销售模式与同行业上市公司类似，符合行业惯例，具体情况如下：

公司名称	渠道收入占比	采取渠道等级
深信服	渠道收入 97.01%、直销收入 2.99% (2017 年)	未披露
启明星辰	未披露	覆盖全国的渠道

绿盟科技	未披露	授权区域分销商、金牌代理商、认证代理商、授权代理商、授权技术服务中心等多层渠道
迪普科技	渠道收入 65.82%、直销收入 34.18% (2018 年)	一级渠道代理商、二级渠道代理商
安恒信息	渠道收入 48.36%、直销收入 51.64% (2019 年 1-6 月)	商业总代、行业代理（一级代理、二级代理）
山石网科	渠道收入 80.86%、直销收入 19.14% (2019 年 1-6 月)	总代理商、战略行业 ISV、行业金牌代理、银牌代理、区域金牌代理、银牌代理
发行人	渠道收入 68.54%、直销收入 31.46% (2019 年)	全国总经销商、行业/项目合作伙伴、商用产品分销商、行业金牌、区域白金、区域金牌

报告期内，公司销售费用率与同行业上市公司对比如下：

项目	2019年度	2018年度	2017年度
启明星辰	22.57%	24.30%	24.80%
深信服	35.04%	36.32%	35.10%
绿盟科技	35.67%	37.79%	33.46%
迪普科技	27.20%	26.25%	27.81%
安恒信息	33.50%	32.87%	30.01%
山石网科	32.31%	32.01%	33.19%
同行业均值	31.05%	31.59%	30.73%
公司	35.45%	44.05%	52.48%

注：数据来源于上市公司定期报告、招股说明书。

综上，公司的业务发展阶段、销售区域覆盖及产品线种类较多等因素决定了销售人员数量较多，销售费用中薪酬福利费、招待费、差旅费等与人员数量直接相关的费用相对较高，进而使得销售费用率高于同行业上市公司平均水平。报告期各期，随着公司销售体系建设逐步完善，营业收入逐年增长，销售费用率逐年下降，逐渐趋近于同行业可比公司平均水平。

（三）2019 年咨询服务费的主要支付对象

2019 年，公司销售费用中的咨询服务费金额为 1,119.73 万元，主要包括销售支持咨询服务费、投标服务费等与销售活动相关的咨询服务费用，主要技术支持服务的主要供应商情况如下：

单位：万元

供应商	服务内容	金额	占比
嘉通盛达（北京）企业咨询服务有限公司	销售及客服人员培训服务	176.17	15.73%
卓宇互联（北京）信息技术有限公司	网络安全攻防技能培训服务	162.00	14.47%
北京鹏浩发达科技有限公司	行业数据分析服务	74.58	6.66%
北京博大智瑞科技有限公司	销售渠道建设咨询分析服务	54.00	4.82%
中招国际招标有限公司	中标服务	25.21	2.25%
小计	-	491.96	43.94%
合计	-	1,119.73	100.00%

（四）发行人市场推广、差旅费、招待费等各项费用的支出的合法合规性，是否存在直接或间接的商业贿赂的情形

在防范商业贿赂方面，发行人制定并有效实施了各项管理举措，具体如下：

1、发行人倡导诚信正直的企业文化，要求各级管理人员和普通员工（包括但不限于：采购人员、销售人员、财务人员等）不可接受贿赂、贿赂他人，或暗地接受佣金及其他个人利益，同时要求员工应向客户、供应商、商业合作伙伴及其他任何第三方通报发行人的商业道德准则。发行人制定的制度内容中包括了反商业贿赂举报及责任追究的规则及流程，如员工发现任何潜在的不合法或不道德的行为可通过发行人公布的投诉举报邮箱举报，发行人将进行调查及处理。

2、发行人在办公系统平台上发布了《奇安信集团销售合同签约及审批管理办法》《奇安信集团投标支持管理办法》《奇安信集团业务应收账款管理办法》《营销体系销售费用预算管理细则》《奇安信集团员工日常报销管理办法》等内部管理制度，对招投标管理、合同签订审批与管理、销售收款管理、销售过程管理、业务费用报销流程等进行了规定，对发行人销售环节实施了有效的管理，所有员工均可实时登录查询员工行为准则等反商业贿赂的相关制度。

3、发行人已制定反商业贿赂规定、反舞弊管理规定、礼品接受及处理条例、员工利益冲突管理规定、商业行为与道德守则等制度性文件，该等内部控制制度明确规定发行人全体员工“不得贪污受贿，不得索取、收受供应商、客户的贿赂（任何形式的财物）”。发行人还会对员工不定期进行有关反商业贿赂的培训/宣导，加强员工的合规意识，防范员工发生商业贿赂行为的风险。

4、在日常销售及业务拓展过程中，发行人明确要求业务人员不得以任何名义、任何形式与客户发生不正当经济利益往来，部分销售合同就反商业贿赂条款或廉洁诚信条

款等类似性质的条款有明确约定，以此防范商业贿赂等不正当行为。

5、发行人集团管理部是公司内部控制的归口管理部门，负责发行人内部控制体系的建立与运行以及内控测试评估工作，负责内部控制相关制度的审核、指导、发布、监督实施等具体工作，对发行人内控体系日常运行情况进行检查监督与督促执行。

综上所述，发行人的市场推广、差旅费、招待费等各项费用的支出的合法合规，不存在直接或间接的商业贿赂的情形。

20.2【回复】：

一、发行人说明

（一）如何区分技术支持与安全服务人员从事的为销售工作还是网络安全服务业务、如何分摊相应费用

公司的技术支持和安全服务人员负责营销体系的技术支持类工作，其工作内容除应急响应服务、产品测试、技术检测、安全检查、参与攻防演练、重大活动保障、策略优化等销售性质的工作外，还同时为公司的销售客户提供原厂安装实施服务及网络安全服务的交付工作（由交付实施团队提供），此部分服务属于直接归属于项目成本的支出，根据员工对应的工时支出，核算相应的人工成本，并将其调整至在建项目核算，待相应的销售项目所提供的产品或者服务符合企业收入确认条件时，将相应的在建项目归集的成本结转至主营业务成本。除上述之外，公司的技术支持和安全服务人员的其他工时成本均在销售费用核算。

交付实施团队的工时登记以各部门为主体进行实线管理，销售项目经理进行虚线管理，采取实线虚线管理结合的机制，以避免工时的漏记、错记与虚报。各部门主管根据销售项目经理提出的项目交付需求，对部门内人员进行安排，并于每月末统计员工针对销售项目交付工作的工时支出情况，并制作销售项目工时统计表。财务人员根据部门负责人以及销售项目经理确认后的工时统计表将相应的人工成本由销售费用结转至存货下的在建项目，并在销售项目确认收入时，结转至主营业务成本。

（二）是否存在将应计入生产成本的人员费用、场地费用及其他相关费用计入销售费用以提高公司产品毛利率的情形；报告期内是否出现人员调整或混用的情形

公司销售费用中核算了销售人员及技术支持与安全服务人员的职工薪酬，其中销售人员包括行业营销部、区域营销部，产品营销部以及销售办公室等直接参与公司销售活动或者辅助公司进行市场推广活动的员工，此部分人员的人工成本在销售费用核算；

技术支持与安全服务人员，除交付实施团队的员工需要参与销售项目的交付实施工作之外，其他均从事应急响应服务、产品测试、技术检测、安全检查、参与攻防演练等销售性质类工作。根据前述问题（一）的回复，公司交付实施团队采取实线虚线管理相结合的机制，保证销售项目工时统计表的准确性。公司据此将相应的人工成本由销售费用结转至存货中的在建项目进行核算，保证了销售项目成本核算的准确性。

报告期内公司将生产制造组进行产品生产所租用厂房的房租计入制造费用，并分摊至产品成本之外，销售部门所租用的场地使用费均是用于全国的营销体系办公所租用的办公场地，与公司生产以及项目成本无直接关系。销售费用中的其他支出如市场推广费，销售人员的差旅招待支出，产品运输费以及产品质量保证等支出均属于销售费用的核算范畴，不计入生产成本。

报告期内，交付实施团队与应急响应团队不存在人员调整或混用的情形。

综上所述，公司销售费用与生产成本核算相关科目的划分清晰，符合行业惯例，不存在将应计入生产成本的人员费用、场地费用及其他相关费用计入销售费用以提高公司产品毛利率的情形。亦不存在人员调整混用以至核算不清晰的情形。

20.3【回复】：

在销售环节需要使用金额较大的宽带费的原因；技术服务费在生产成本、管理费用、销售费用及研发费用中的分配依据和分配金额

报告期内，2019年销售费用中包含15.9万元带宽费。其他年度不包含带宽费，公司不存在销售环节使用大额带宽费的情形。

报告期内，技术服务费中的带宽费需要根据实际使用用途进行分配，其余技术服务费均不涉及在生产成本、管理费用、销售费用及研发费用中分配的情形。

①带宽费的分摊原则：部分研发部门有独立的机房，该机房产生的费用直接归属于研发费用；部分机房资源是各部门共用的，公司根据私有云记录的各部门实际用量及使用用途分摊至管理费用、销售费用以及研发费用，目前公司生产过程不涉及带宽使用，所以带宽费用不会分配至生产成本。

②管理费用中的技术服务费包括带宽费、服务费、系统使用及维护费用等。其中带宽费主要核算的是公司管理类部门基于公司日常管理需求使用的IDC资源支出，该类带宽资源使用主要解决公司内部邮箱、OA系统以及供公司内部沟通平台及其他日常工作平台的数据存储、数据交换等问题。服务费主要为人员外聘费用，主要是管理部门的临时人员外包等支出。系统使用及维护费用主要为财务软件、办公软件等日常维护费、系统使用费（CRM系统授权使用费等）等。其他技术服务费主要核算域名服务费、电话会议费、用户许可协议翻译费、垃圾文本识别服务、数字证书费用等。

报告期内，管理费用中技术服务费明细如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
带宽费	2,785.15	1,217.33	76.31
服务费	333.16	523.78	391.21
系统使用及维护费	308.37	288.14	221.76
其他	398.94	27.23	365.43
合计	3,825.63	2,056.48	1,054.71

报告期内，管理费用中的带宽费支出每年均有大幅增长。主要是因为公司管理类的带宽资源占用逐年增多，公司目前处于初创期，报告期内人员大幅增长，基于公司内部管理的提升，逐步搭建了更多的管理类平台，如公司在 2018 年下半年启用了新的 ERP 系统，人力资源外购 SAP 系统等等，此外，员工邮箱也逐年扩容，基于以上原因公司管理费用中的带宽费逐年上涨。

③销售费用中技术服务费主要核算各种销售职能的各项外包支出，其他技术服务费主要包括测评费用、授权许可证书费用等。

报告期内，销售费用中技术服务费明细如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
服务费	1,495.44	2,208.11	570.85
其他	210.10	156.74	114.93
合计	1,705.54	2,364.85	685.78

上述服务费主要为与销售活动相关的劳务外包相关支出，考虑到日常的应急响应支持需求及每年的重大活动保障、攻防演练等工作，以及项目的前期咨询等工作，可能会导致公司应急响应团队人员的临时性缺口，综合考虑人力资源和成本、时间等因素，公司将部分相关工作外包给供应商。

④研发费用中技术服务费的核算内容详见问题 21. 关于研发费用之“（四）请发行人披露技术服务费的核算范围；报告期各期技术服务费金额较大的原因，是否与研发活动直接相关”。

20.4【回复】：

请保荐机构及申报会计师对 20.1-20.3 进行核查并对相关内部控制的有效性、费用归集的准确性、相关会计处理是否符合企业会计准则的规定发表明确意见

（一）申报会计师履行了以下核查程序

1、获取公司报告期员工花名册，访谈公司销售部门相关人员，了解人员的岗位及

职责等。

2、获取公司的工资计提表，与公司账面工资计提的销售费用核对，核实薪酬支付情况。销售费用中职工薪酬与应付职工薪酬计提情况勾稽一致。

3、了解与期间费用相关的关键内部控制，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性。

4、取得了报告期内各公司销售费用构成明细，针对大额销售费用，抽取相关合同、付款审批单、会计凭证、银行回单等资料，检查销售费用发生的各项明细金额是否真实合理，会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

5、固定资产折旧费用、无形资产摊销费用与资产科目费用分配勾稽一致。

6、执行费用截止性测试，检查销售费用是否跨期。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售费用中职工薪酬的变动原因合理，其人均薪酬与同行业可比公司相比不存在显著差异，符合公司实际情况。

2、报告期内，发行人将技术支持与安全服务人员为客户提供安装实施服务及网络安全服务产生的成本计入营业成本，其余支出均计入销售费用。发行人不存在将应计入生产成本的费用计入销售费用以提高公司产品毛利率的情形；不存在出现人员调整或混用的情形。

3、报告期内，技术服务费中的带宽费需要根据实际使用用途进行分配，其余技术服务费均不涉及在生产成本，管理费用、销售费用及研发费用中分配的情形。

4、报告期内，发行人销售费用相关的内控制度健全有效。

5、报告期内，发行人费用归集完整、准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 21. 关于研发费用

发行人选择的上市标准为第二套。报告期各期，发行人研发费用金额分别为 54,083.45 万元、81,834.51 万元和 104,710.40 万元，最近三年累计研发投入及占最近三年累计营业收入的比例为 41.54%。其中，职工薪酬占比达 80%以上。

请发行人披露：（1）研发费用对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等；（2）研发部门和研发人员的具体界定标准；（3）报告期各期的研发人数及平均薪酬，以及是否与同行业可比公司存在重大差异及原因；（4）技术服务费的核算范围；报告期各期技术服务费金额较大的原因，是否与研发活动直接相关。

请发行人说明：（1）发行人主要研发项目的预算是否符合行业惯例；（2）用于加计扣除的研发费用与公司报表中列示的研发费用的差异情况及原因；（3）前五大技术服务供应商情况，是否与发行人客户存在重合情形或关联关系；（4）研发相关的内控制度、内控流程是否建立健全；（5）是否存在研发人员同时参加非研发工作的情况，划分研发费用与生产成本、管理费用、销售费用的依据和标准；（6）公司董监高同时参与研发工作时，薪酬费用在管理费用及研发费用中的划分情况及相关依据是否充分。

请保荐机构、申报会计师根据《审核问答》问题7的要求，对发行人研发投入各明细科目归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、研发相关内控制度是否健全且被有效执行进行核查并发表核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露情况

（一）研发费用对应研发项目的整体预算、费用支出金额、实施进度等

关于公司各研发项目的整体预算、费用支出金额，实施进度等情况，发行人在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（4）主要研发项目情况”中补充披露如下：

“报告期内，公司主要研发项目的研发费用金额情况如下：

单位：万元

项目名称	整体预算	研发费用发生额			项目实施进度
		2019年	2018年	2017年	
自主建模分析平台	200	50.58	136.48	-	实施中
资源服务总线系统	130	23.50	-	-	实施中
终端环境感知系统	6,700	6,558.81	-	-	已完成
智能安全网络	11,000	9,364.53	-	-	实施中
智慧分析管理系统	1,300	1,234.88	-	-	已完成
智慧防火墙高加索项目	10,000	9,087.41	-	-	实施中
智慧城市无线安全集中管理平台开发	6,200	5,854.79	-	-	已完成
知识图谱建模平台	270	99.43	154.87	-	实施中
知识图谱构建平台	30	24.35	-	-	实施中
杂数据搜索系统	90	40.93	32.99	-	实施中
杂数据梳理系统	700	29.82	39.54	621.88	实施中
云锁适应性主机安全管理系统 V5.0	530	466.63	-	-	已完成
云锁适应性主机安全	500	462.32	-	-	已完成

项目名称	整体预算	研发费用发生额			项目实施进度
		2019年	2018年	2017年	
管理系统 V3.6					
云骨教育服务平台	330	195.90	-	-	实施中
云安全管理平台	1,000	741.20	-	-	实施中
语义网络技术研究	200	65.32	71.46	-	实施中
虚拟化安全 V7.0	6,200	5,902.11	-	-	已完成
信息安全实训系统高教版	480	209.19	-	-	实施中
文件威胁鉴定器	7,000	5,993.52	-	-	实施中
文本提取与标签系统	40	26.82	-	-	实施中
文本数据录入系统	20	18.78	-	-	实施中
文本关键信息提取系统	80	26.86	-	-	实施中
威胁情报平台	7,000	5,766.60	-	-	实施中
网神云安全管理平台 P003	500	139.86	334.96	-	已完成
网神科技 CSMP 项目	45	7.17	-	-	已完成
网神工业安全主机防护	500	437.04	-	-	已完成
网神 Secfox 日志收集与分析系统	5,150	4,862.40	-	-	已完成
网络安全与执法综合实训平台	90	76.95	-	-	已完成
网络安全策略管理平台（降云）	1,400	1,075.75	-	-	实施中
天眼分析平台	8,000	6,477.34	-	-	实施中
天擎终端安全管理系统	2,000	516.70	-	-	实施中
天鉴零信任	450	403.72	-	-	已完成
特定软件安全分析技术	100	48.02	22.64	-	实施中
态势感知与安全运营平台	8,000	7,073.22	-	-	实施中
数据治理与迁移服务	10	2.01	7.25	-	实施中
数据预处理分析平台	1,200	219.25	279.32	556.86	实施中
数据融合建模平台	150	38.66	91.57	-	实施中
数据建模与检索平台	260	49.15	145.41	-	实施中
数据架构设计系统	120	64.75	34.41	-	实施中
渗透测试工具箱 V3091	6,700	6,515.74	-	-	已完成

项目名称	整体预算	研发费用发生额			项目实施进度
		2019年	2018年	2017年	
软件安全生产态势分析中心 V1.0	2,500	2,282.57	-	-	已完成
认证考试平台	120	111.44	-	-	已完成
取证案件分析平台	1,600	228.80	-	-	实施中
区域块数据综合查询系统	700	119.85	266.87	103.80	实施中
奇安信浏览器（企业版）管控中心	600	334.63	-	-	实施中
块数据抽取系统	260	28.57	228.47	-	实施中
跨平台数据检索系统	400	139.44	173.72	-	实施中
可信加密网络	400	115.72	133.79	-	实施中
可视化平台	8,000	7,024.79	-	-	实施中
开放网络数据搜索系统	1,600	604.82	244.66	-	实施中
开放网络查询系统	800	306.47	481.00	-	实施中
开放数据分析平台	2,400	361.68	631.08	663.53	实施中
互联网控制网关	2,500	2,465.95	-	-	已完成
核心安全流程建设	2,300	259.86	-	-	实施中
海量文本主题智能抽取系统	130	59.71	57.83	-	实施中
鼎安 19 年研发项目	630	582.88	-	-	已完成
第三代引擎“天狗 V2、V3 系列	7,000	1,715.46	-	-	实施中
代码安全保障系统	1,400	1,312.56	-	-	已完成
大数据智能建模平台	2,200	2,094.98	-	-	已完成
大数据支撑诺亚平台	1,700	867.92	-	-	实施中
大数据深度应用项目	1,500	203.05	1,226.49	-	已完成
大数据驱动的网络安全态势感知与应急指挥平台	1,900	1,752.97	-	-	实施中
大数据基础研发系统	1,200	577.43	291.05	-	实施中
大数据存储检索系统	40	1.89	31.99	-	实施中
安全大数据平台	2,400	693.15	-	673.98	实施中
JHSE 主机安全防护系统	65	40.47	-	-	已完成
GIS 检索系统	100	59.42	36.15	-	实施中
G01 监控项目	600	111.87	-	-	已完成

项目名称	整体预算	研发费用发生额			项目实施进度
		2019年	2018年	2017年	
数据防泄漏系统 DLP 项目	800	-	765.65	-	已完成
攻击发现与风险控制系统 F&C 项目	1,100	-	1,006.65	-	已完成
安云信息漏洞和指纹共享平台系统 V1.0	45	-	20.78	-	已完成
安全信息资产收集和脆弱性监测系统 V4.0	65	-	31.17	-	已完成
安云信息行为检测与分析系统 V1.0	110	-	53.05	-	已完成
安云信息网络安全学习平台 V2.3	140	-	64.84	-	已完成
安云信息安全攻防实训系统 V2.0	65	-	58.82	-	已完成
安云信息安全攻防竞赛系统 V2.0	80	-	25.21	-	已完成
安云信息安全教学实验室系统 V1.0	70	-	34.99	-	已完成
codesafe 管理平台	1,750	-	1,698.01	-	已完成
安全大数据平台 v3.0	600	-	530.90	-	已完成
工业主机安全防护软件单机版 V1	450	-	409.67	-	已完成
大数据分析支撑平台 BASP (一期)	550	-	517.30	-	已完成
新一代威胁感知系统 V3.0 一体化版本项目	600	-	521.11	-	已完成
监管类态势感知 430 版本	600	-	553.83	-	已完成
代码安全保障系统 V5.5	500	-	473.73	-	已完成
鼎安 18 年研发项目	1,200	-	1,062.24	-	已完成
云脑安御 18 年研发项目	330	-	308.51	-	已完成
安全分析与管理系统的 (NGSOC) 分析项目	6,300	-	6,107.43	-	已完成
威胁情报平台 (TIP) v1.0 项目	4,300	-	3,714.32	569.76	已完成
物联网接入控制系统 IoT AC-V7.0 项目	6,500	-	6,182.80	-	已完成
网神虚拟化安全管理系统的无代理 V7.0.3.1000 (R2) 项目	8,300	-	8,121.15	-	已完成
NGSOC 4071 项目	9,400	-	9,218.89	-	已完成

项目名称	整体预算	研发费用发生额			项目实施进度
		2019年	2018年	2017年	
TD-18009-SIS-ESB1.0 (产品化)	4,800	-	4,607.97	-	已完成
TD-18034-智慧防火墙贝加尔项目	11,500	-	11,372.25	-	已完成
安全 DNS 检测防御系统 V1.0	8,800	-	8,653.36	-	已完成
CentOS7 网络操作系统 v1.0 项目	4,800	-	4,672.91	-	已完成
上网行为管理产品 ICG-R9.0	4,200	-	4,163.90	-	已完成
降云重构 (NSPM)	1,600	-	1,349.73	-	已完成
ICG v8.4	450	-	379.35	-	已完成
流量传感器 3061	120	-	-	116.68	已完成
私有云杀毒管理系统 V1.0 项目	4,500	-	-	4,251.60	已完成
网闸 SISG-7	3,000	-	-	2,819.24	已完成
APT 组织监控系统开发项目	4,800	-	-	4,752.49	已完成
网信办态势感知项目	5,300	-	-	5,128.46	已完成
威胁情报平台项目	490	-	-	442.02	已完成
虚拟化安全项目	2,200	-	-	1,934.47	已完成
广东政务网本地化研发项目	980	-	-	912.80	已完成
态势感知 930 项目	2,100	-	-	2,085.75	已完成
鼎安 17 年研发项目	550	-	-	548.10	已完成
CCB_version	410	-	-	408.17	已完成
NGSOC-V3061	480	-	-	469.03	已完成
终端威胁评估系统 V1.0 项目	1,380	-	-	1,318.75	已完成
企业软件管家系统 1.0 项目	2,000	-	-	1,866.81	已完成
用户行为分析系统 UBA2.0	1,450	-	-	1,316.56	已完成
NDR-II 项目	4,000	-	-	3,830.73	已完成
天眼分析平台 3034 项目	3,000	-	-	2,850.36	已完成
公安态势感知项目	850	-	-	820.49	已完成
私有云项目	820	-	-	784.89	已完成
云监测	380	-	-	354.36	已完成

项目名称	整体预算	研发费用发生额			项目实施进度
		2019年	2018年	2017年	
众测 2.0	2,900	-	-	2,795.71	已完成
分析平台 307	2,800	-	-	2,539.72	已完成
云脑安御 17 年研发项目	1,650	-	-	1,552.30	已完成
业务安全网关 SSG2.0 研发项目	2,100	-	-	1,997.71	已完成
上网行为管理 ICG8.3 研发项目	3,300	-	-	3,295.56	已完成
NGFW6.0	90	-	-	83.05	已完成
金牛在线教育平台	300	-	-	290.67	已完成
源代码安全检测综合技术平台	1,350	-	-	1,327.14	已完成
合计	273,025	104,710.40	81,834.51	54,083.45	

”

（二）公司研发部门和研发人员的具体界定标准

关于公司研发部门和研发人员的具体界定标准，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（5）公司研发部门和研发人员的具体界定标准”中补充披露如下：

“（5）公司研发部门和研发人员的具体界定标准

1) 研发部门

公司将从事具体研发活动以及对研发管理的部门整体定义为研发部门，主要包括参与产品、技术平台相关技术预研、可行性研究、产品和解决方案设计、开发与验证、数据分析等工作的部门，对研发管理体系和研发人员梯队建设的部门，对产品开发和技术平台开发实施监督、控制，确保产品开发工作顺利进行的相关部门。以下列示了公司主要研发部门职责：

部门名称	部门职能
终端安全部门	一体化终端安全产品解决方案：集防病毒、终端安全管控、终端准入、终端审计、外设管控、EDR 等功能于一体，兼容不同操作系统和计算平台，帮助客户实现平台一体化、功能一体化、数据一体化的终端安全立体防护。
防火墙与网闸部门	可广泛运用于政府机构、各类企业和组织的业务网络边界，实现网络安全域隔离、精细化访问控制、高效威胁防护和高级威胁检测等功能。
云安全部门	专注于云计算基础架构安全，包括服务器、虚拟化、容器的统一安全防护。

大数据与威胁分析事业部	以攻防渗透和数据分析为核心竞争力，聚焦威胁检测和响应，为客户提供安全服务与产品解决方案。
大数据与安全运营部门	面向态势感知与安全运营领域的专业研究团队。该团队基于国内领先的大数据、机器学习、威胁情报等技术，以“聚焦安全运营，构建智能平台”为理念，致力于为客户提供智能安全运营平台及专业服务，全面提升威胁监测和响应的一体化能力。
大数据与态势感知部门	以大数据平台为基础，通过收集多元、异构的海量日志，利用关联分析、机器学习、威胁情报等技术，帮助政企客户持续监测网络安全态势，为安全管理者提供风险评估和应急响应的决策支撑，为安全运营人员提供威胁发现、调查分析及响应处置的安全运营工具。
应用技术研发一中心	前端技术平台和网关集中管理平台的研发管理工作。
安全能力中心	安全能力中心承担集团基础安全的建设工作，向各产品线及业务部门提供安全能力输出。
应用技术研发二中心	通过公共开发框架、中间件和通用服务组件的建设，为公司各类业务提供统一、高效和灵活的开发、部署和运维基础设施，提高公司各类业务的开发效率、产品性能和质量。
新产品中心	基于零信任架构所实现的访问控制安全整体实践，最终在访问主体和访问客体之间建立一种动态的信任关系。
总工办	为公司各研发部门提供专业的研发管理服务，以及代码质量扫描、代码仓库、定制研发 workflow 以及高效的研发工具支持。

2) 研发人员

公司研发人员是指直接从事研发活动以及研发活动管理的人员，主要包括安全分析师、解决方案工程师、产品经理、架构师、开发工程师、测试工程师、质量保证人员、项目经理、配置管理员等。”

(三) 报告期各期的研发人数及平均薪酬，以及是否与同行业可比公司存在重大差异及原因

关于公司研发部门和研发人员的具体界定标准，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（6）报告期各期发行人的研发人数、平均薪酬与同行业可比公司对比情况”中补充披露如下：

“（6）报告期各期发行人的研发人数、平均薪酬与同行业可比公司对比情况

1) 研发人员数量与同行业对比情况

报告期各期末，公司研发人员数量与同行业可比公司对比情况如下：

单位：人

公司名称	项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
深信服	研发人员数量	2,247	1,664	1,192
	员工总数	6,106	4,552	3,538

	研发人员占比	36.80%	36.56%	33.69%
启明星辰	研发人员数量	1,936	1,645	1,412
	员工总数	4,609	3,863	3,781
	研发人员占比	42.00%	42.58%	37.34%
绿盟科技	研发人员数量	811	758	620
	员工总数	2,941	2,722	2,757
	研发人员占比	27.58%	27.85%	22.49%
安恒信息	研发人员数量	581	406	299
	员工总数	1,799	1,332	991
	研发人员占比	32.30%	30.48%	30.17%
山石网科	研发人员数量	420	358	289
	员工总数	1,085	883	721
	研发人员占比	38.71%	40.54%	40.08%
迪普科技	研发人员数量	505	458	483
	员工总数	1,231	1,094	1,082
	研发人员占比	41.02%	41.86%	44.64%
同行业可比公司平均	研发人员数量	1,083	882	716
	员工总数	2,962	2,408	2,145
	研发人员占比	36.40%	36.65%	34.74%
奇安信	研发人员数量	2,591	2,183	1,541
	员工总数	6,895	5,093	3,206
	研发人数占比	37.58%	42.86%	48.07%

数据来源：同行业可比上市公司的定期报告及招股说明书。

2017年末、2018年末及2019年末，发行人员工总数分别为3,206人、5,093人和6,895人，研发员工数分别为1,541人、2,183人和2,591人，均高于同行业可比公司平均规模，发行人已经建立起行业内人员规模领先的创新研发团队。

公司高度重视网络安全技术的创新研发工作，研发投入规模较大，报告期内发行人的研发人员占比高于同行业可比公司平均水平。随着研发组织机制的优化以相关研发资源的整合，公司的产品研发效率持续提升，发行人报告期各期末的研发人员占比有所降低，2019年末与同行业可比公司平均基本相当。

2) 研发人员平均薪酬与同行业对比情况

报告期各期，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2019年	2018年	2017年
深信服	48.01	46.70	39.67
启明星辰	23.34	23.47	21.80
绿盟科技	20.90	19.83	21.36
安恒信息	35.35	32.43	26.20

山石网科	38.00	38.32	41.41
迪普科技	26.97	25.06	42.65
可比公司平均	32.10	30.97	32.18
奇安信	37.06	37.50	36.86

注1：数据来源同行业可比上市公司的定期报告及招股说明书。

注2：平均薪酬=当年薪酬费用/[(期初人数+期末人数)/2]

2017年、2018年及2019年，公司研发人员平均薪酬分别为36.86万元、37.50万元和37.06万元，基本保持稳定增长态势。公司的研发人员平均薪酬高于同行业可比公司平均水平，2017年、2018年及2019年，公司研发人员平均薪酬高于同行业可比公司的比例分别为14.53%、21.10%和15.48%，公司研发人员的薪酬水平具有一定的市场竞争力，主要系由于公司秉承“数据驱动安全”的技术理念，以市场需求为导向，坚持自主研发、自主创新，针对不同种类的产品和服务，针对不同客户的多样化需求，制定了独特的研发计划。为保持技术领先优势，公司持续研发投入，确保研发人员薪酬水平的市场竞争力，储备研发技术人才，因此公司研发人员平均薪酬略高于同行业可比公司平均水平，与同行业可比公司平均水平不存在显著差异。

(7) 研发费用率高于同行业可比公司平均水平的原因

报告期各期，公司重视研发领域的布局投入，研发费用率高于同行业可比公司平均水平。

公司的研发费用主要分为职工薪酬、技术服务费、差旅费、场地使用费、折旧及摊销、本地交通费、办公费、招待费、移动通讯费等明细类别。报告期各期，公司研发费用各明细类别的占比基本保持稳定。

2019年，同行业可比公司披露的研发费用明细类别的占比与发行人对比情况如下：

项目	启明星辰	深信服	绿盟科技	安恒信息	山石网科	可比公司平均	发行人
职工薪酬	72.50%	82.30%	52.66%	89.53%	78.81%	75.16%	82.22%
房屋租金	0.65%	2.69%	4.52%	0.00%	8.89%	3.35%	2.20%
差旅费	1.66%	1.61%	2.12%	1.80%	0.00%	1.44%	2.38%
折旧及摊销	15.80%	3.04%	28.50%	2.50%	4.53%	10.88%	2.06%
业务招待费	0.83%	0.00%	0.14%	0.00%	0.00%	0.19%	0.11%
股权激励摊销	0.00%	5.16%	0.00%	0.00%	2.40%	1.51%	0.00%
技术服务费	4.64%	0.00%	8.55%	3.43%	0.00%	3.32%	9.53%
咨询服务费	0.00%	3.51%	0.00%	0.00%	0.00%	0.70%	0.00%

办公通讯费	0.77%	0.48%	3.05%	0.00%	0.00%	0.86%	1.24%
测试认证费	0.00%	0.00%	0.00%	1.16%	2.52%	0.74%	0.00%
物料消耗	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.77%	0.15%	0.00%
其他	3.15%	1.21%	0.46%	1.58%	2.09%	1.70%	0.27%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于同行业可比公司招股说明书及定期报告，由于迪普科技没有披露研发费用的明细分类，故未纳入统计。

网络安全行业较为重视研发投入及研发人员的储备，研发费用的主要支出为研发人员的职工薪酬，2019年，同行业可比公司研发人员职工薪酬占研发费用的平均比例为75.16%，公司的研发人员职工薪酬占研发费用的比例为82.22%，略高于同行业可比公司平均水平，主要系由于公司重视在多个领域的创新研发布局，研发人员的占比及研发人员的平均薪酬均高于同行业可比公司平均水平，2019年，公司研发人员占比相较于同行业可比公司平均水平高出1.18%，研发人员平均薪酬水平较同行业可比公司平均水平高出15.48%，使得公司的研发费用中职工薪酬的占比高于同行业可比公司平均水平。

除研发人员职工薪酬外，公司与同行业可比公司研发费用的结构差异主要在技术服务相关费用。2019年，同行业可比公司的技术服务费占研发费用的平均比例为3.32%，公司的技术服务费占研发费用的比例为9.53%，主要是由于公司在研发过程中所发生的带宽费、技术开发费、科研合作费、开发用外包费等费用金额较高所致，技术服务费的具体内容详见本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（8）技术服务费的核算范围，以及报告期各期技术服务费金额较大的原因”相关内容。

”

（四）技术服务费的核算范围；报告期各期技术服务费金额较大的原因，是否与研发活动直接相关

关于发行人技术服务费的核算范围；报告期各期技术服务费金额较大的原因，是否与研发活动直接相关等情况，发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（8）技术服务费的核算范围，以及报告期各期技术服务费金额较大的原因”中补充披露如下：

“（8）技术服务费的核算范围，以及报告期各期技术服务费金额较大的原因

技术服务费主要核算与公司研发活动相关的带宽费、技术开发费、资质测试费、数据库及信息平台使用费、科研合作费、开发用外包劳务费等。以下为报告期内各年研发费用中的技术服务费明细分类：

单位：万元

类别	2019 年度	2018 年度	2017 年度
带宽费	3,547.08	3,104.53	2,295.50
技术开发费	1,516.65	1,148.78	2,634.34
资质测试费	1,292.31	999.45	794.16
数据库及信息平台使用费	1,778.00	389.48	329.65
科研合作费	845.50	-	-
外包劳务费	392.03	352.02	73.22
其他	605.91	970.68	402.34
合计	9,977.48	6,964.94	6,529.21

1) 带宽费

研发用带宽主要用于构建供全产品线使用的云端安全大数据平台，包括样本数据、安全日志数据、漏洞库等数据的建设，支持安全产品在数据流量的检测、分析、研判、以及安全威胁事件的处置能力。随着公司研发规模不断扩大，研发相关带宽费用在报告期内呈上升趋势，符合公司研发规模逐年增长的实际情况。

2) 技术开发费

研发用系统、软件的开发费用及网络安全领域技术的科研费用，主要包括研发部门委托第三方进行的各种系统、软件的开发费用。

3) 资质测试费，主要为公司产品资质的测试费用。报告期内该费用呈增长趋势，主要是因为公司产品增多，且大部分产品资质每两年都需要重新测试所致，2019 年因为公司产品品牌切换导致产品资质需要重新测试申请，所以相关测试费用增长较多。

4) 数据库及信息平台使用费：主要是支付的各种数据库及信息平台使用费。2019 年该费用增幅较大，主要因为：2018 年末以及 2019 年考虑到研发用途，公司购入了一些新的数据库如 VT 数据费（样本数据）以及 Spamhaus 数据授权等，为提高各研发产线研发产品的质量，新采购 SonarSource 软件等。以上原因使得公司 2019 年数据库及信息平台使用费增长较高。

5) 科研合作费：与各大高校及科研院所联合建立研究院和实验室的资金投入，为重点研究网络安全领域关键技术，面向网络安全领域国际发展需要及国家战略需求，公司在 2019 年开始开展与各大高校及科研院所的科研合作，合作成立研究院或实验室，如清华大学、中国科学院软件研究所等。

公司包括技术服务费在内的各类研发费用均为与研发活动直接相关的各类费用支出。报告期各期，技术服务费投入持续上升，与公司重视研发能力建设、前瞻性创新研发布局的战略规划相一致。”

二、发行人说明

（一）发行人主要研发项目的预算是否符合行业惯例

公司在行业通用的技术研发模式的基础上，制定了一系列技术研发相关的制度及内部控制流程。根据各个项目的研发领域、研发目标、研发内容、资源需求、实施策略、工作量等因素制定研发项目预算。公司研发项目预算的制定符合各研发项目具体研发内容的技术特点，符合行业惯例。

1、发行人研发项目的预算制定及审批流程

公司遵循 IPD 集成产品开发流程，华为、IBM 等大型企业均基于 IPD 进行产品开发。研发项目预算均根据公司所处行业特点以及公司自身研发规划制定，预算的审批、费用支出、调整等均根据公司的研发内部控制流程执行。

公司将研发项目经费纳入预算管理，建立了《费用预算管理制度》，明确研发项目预算制定、费用的支出、报销、核算等流程。

研发项目启动时需先填写立项文件并进行立项审批，其中研发预算为研发立项文件的必要组成部分。该部分由相关研发项目负责人结合市场评估、项目目标、实施策略、工作量、研发投入人员等制定项目预算。项目预算一般包括研发人员薪酬福利、技术服务费、场地使用费、固定资产采购支出、数据库及信息平台使用费、产品检测认证费、外包劳务费、带宽费、专家咨询费以及日常差旅等。以上预算的各项支出需由产品经理根据项目实际需求制定，并由总工办和技术委员会复核。项目立项审批时财务委员需要检查项目预算是否合理。研发立项文件需根据公司规定由各个委员确认后方能通过。

在项目进行中，如果预算需要变更，需要及时进行审批，并通知总工办进行预算变更。研发管理部门定期监督研发项目的预算执行情况。

公司研发立项有严格的审批流程，项目预算为研发负责人根据研发目的需要投入的具体资源进行制定，并由立项审批人员进行审批。

2、研发项目预算规模具有合理性

近年来公司以高投入研发下的技术创新为引领，特别针对云计算、大数据、移动互联网、工业互联网、物联网等新技术运用下产生的新业态、新场景，为政府与企业等机构客户提供全面有效的网络安全解决方案。公司涵盖了网络安全行业多个重点和前沿领域，包括建设云和大数据安全防护与管理运营中心、物联网安全防护与管理平台、工业互联网安全服务中心、安全服务化、基于“零信任”的动态可信访问控制平台，以及网络空间测绘与安全态势感知平台等。

此外，公司建设了“鲲鹏网络操作平台”、“诺亚大数据操作平台”、“雷尔可视化操作平台”、“锡安云控操作平台”四大研发平台，不断将技术创新进行模块化、功能化、平台化。

由于公司整体的业务规模较大，且高度重视在行业前沿领域的创新研发布局，研发

涉及的领域覆盖较为广泛，研发项目的数量相对较多，因此公司的整体研发费用规模高于同行业可比公司平均水平，部分研发项目的整体预算较高，系根据不同研发项目的具体内容和需求决定的。对于针对行业发展趋势的重点技术领域的研发项目或大型平台类研发项目，项目的整体预算相对较高，对于非重点领域的或技术的更新迭代类研发项目，项目的整体预算相对较小。公司研发项目的预算符合公司自身的实际情况及行业惯例。

（二）用于加计扣除的研发费用与公司报表中列示的研发费用的差异情况及原因

报告期内，公司研发费用和企业所得税加计扣除的研发费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
报表中列示的研发费用 (A)	104,710.40	81,834.51	54,083.45
用于加计扣除的研发费用 (B)	77,966.52	44,911.47	36,886.75
差异 (未申请加计扣除的研发费用) (C=A-B)	26,743.88	36,923.04	17,196.70
差异 1: 不可加计扣除的其他费用	10,509.01	8,365.10	5,998.07
职工薪酬-福利费	241.53	264.04	141.36
招待费	120.23	140.90	101.44
场地使用费	2,298.49	1,595.35	1,601.73
本地交通费	978.28	518.29	292.16
办公费	268.42	262.74	253.83
移动通讯费	52.33	53.44	30.65
除技术开发费、外包劳务费以及数据库 及信息平台使用费以外的技术服务费	6,290.80	5,074.66	3,492.00
其他	258.93	455.68	84.90
差异 2: 暂未支付的职工薪酬	1,630.59	18,324.30	4,015.17
差异 3: 部分子公司未加计	6,376.33	4,792.35	2,699.30
差异 4: 折旧及摊销	2,123.84	1,362.51	510.59
差异 5: 差旅费	2,417.43	2,188.50	936.36
差异 6: 技术服务费-技术开发费、外包 劳务费	1,908.68	1,500.80	2,707.56
差异 7: 技术服务费-数据库及信息平台 使用费	1,778.00	389.48	329.65

差异主要原因如下：

1、根据《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）相关规定，允许加计扣除的其他费用范围包括与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费等。报告期内报表中列示的部分研发费用不属于上述允许加计扣除的其他费用范围内，如研发项目中的场地使用费、本地交通费、招待费、办公费、移动通讯费、带宽费、职工福利费、资质测试费、科研合作费和其他费用。因此，公司在申报研发费

用加计扣除时对此类费用予以减除；

2、根据《国家税务总局关于企业工资薪金和职工福利费等支出税前扣除问题的公告》（国家税务总局 2015 年第 34 号），企业年度汇算清缴结束前支付汇缴年度工资薪金准予税前扣除。报告期内公司在申报研发费用加计扣除时按上述规定将汇算清缴前暂未支付的职工薪酬未进行加计扣除。

3、报告期内有部分子公司结合自身经营情况，未申请享受研发加计扣除政策。

4、对于折旧及摊销费用，因部分设备同时用于不同的研发项目活动，其折旧与摊销费用无法在各个研发项目之间进行准确划分，出于税务谨慎性原则，公司在申报研发费用加计扣除时对此类费用予以减除。

5、研发人员发生的差旅费，考虑到部分费用是为了研发项目前期的调查研究，根据《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号）的相关规定，市场调查研究、效率调查或管理研究活动不适用税前加计扣除政策，因此，基于税务谨慎性原则，此类费用未进行加计扣除。

6、根据《技术合同认定登记管理办法》（国科发政字[2000]63 号）相关规定，未申请认定登记和未予登记的技术合同，不得享受国家对有关促进科技成果转化规定的税收、信贷和奖励等方面的优惠政策。因此，考虑到部分技术开发合同未进行登记，基于税务谨慎性原则，公司在申报研发费用加计扣除时，技术外包费用未进行加计扣除。

7、对于公司支付的各种数据库及信息平台使用费，因存在不同的研发项目同时使用部分数据库和信息平台的情况，相关的费用无法准确划分至各个项目，出于税务谨慎性考虑，此类费用未进行加计扣除。

综上所述，报告期内公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与公司报表中列示的研发费用金额差异主要是公司对部分研发费用按税法相关政策的要求进行了调整，具有合理性。

（三）前五大技术服务供应商情况，是否与发行人客户存在重合情形或关联关系

在研发过程中，公司委托技术服务商提供必要的技术服务。报告期各期，公司研发相关的前五大技术服务供应商费用金额、内容及占各年技术服务费的比重情况如下：

年度	排名	供应商名称	费用金额 (万元)	服务内容	占技术服务费 比例
2019	1	北京奇虎科技有限公司	1,128.29	带宽费	11.31%
			33.96	数据库及信息平台使用费	0.34%
	2	清华大学	582.52	科研合作费	5.84%
	3	北京来秀科技发展有限公司	515.01	带宽费	5.16%
	4	公安部第三研究所	498.43	资质测试费	5.00%

	5	海南超淼电子科技开发有限公司	424.53	数据库及信息平台使用费	4.25%
2018	1	北京奇虎科技有限公司	2,708.74	带宽费	38.89%
	2	公安部第三研究所	359.38	资质测试费	5.16%
	3	中国信息通信研究院	254.72	技术开发费	3.66%
			26.42	资质测试费	0.38%
	4	北京来秀科技发展有限公司	174.90	带宽费	2.51%
5	中国信息安全测评中心	144.02	资质测试费	2.07%	
2017	1	北京奇虎科技有限公司	2,125.53	带宽费	32.55%
			15.97	数据库及信息平台使用费	0.24%
	2	北京航天智造科技发展有限公司	169.81	技术开发费	2.60%
	3	智能云科信息科技有限公司	169.81	技术开发费	2.60%
	4	南京信风网络科技有限公司	141.51	技术开发费	2.17%
5	深圳市新西德实业有限公司	131.84	其他	2.02%	

报告期各期，公司研发相关的技术服务费前五大供应商具体情况如下：

供应商名称	主营业务	注册资本	实际控制人	是否与发行人客户存在重合情形或关联关系
北京奇虎科技有限公司	技术开发、技术咨询、技术推广、网络技术服务；计算机系统服务；设计、制作、发布广告；销售通讯设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备；教育咨询（不含中介及办学）；火车票销售代理；从事互联网文化活动；互联网游戏出版（网络出版服务许可证有效期至2021年12月31日）；互联网信息服务；经营电信业务	50,000 万元	周鸿祎	是发行人客户、关联方
清华大学	公立大学	不适用	不适用	是发行人客户
北京来秀科技发展有限公司	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；企业管理咨询；经营电信业务；互联网信息服务。	3,000 万元	张军	否
公安部第三研究所	计算机软、硬件，有线、无线通讯设备及图像传输设备，特殊光学刑侦技术设备，电子光学，安全防范报警设备，安全防范监控系统工程设计、研制、生产、销售、指导施工，外经贸委批准的进出口业务。	1,960 万元	公安部	是发行人客户
海南超淼电子科技开发有限公司	计算机软、硬件的开发、设计及销售，计算机系统集成及设计，技术服务，技术研发，网络工程，网络通信设备的销售及技术开发，计算机信息咨询，设计、制作、代理、发布国内各类广告业务，	1,000 万元	陈彦武	否

	摄影服务，网站建设、设计与开发，企业信息化建设，网页制作，电子商务信息咨询，旅游项目策划服务，旅游信息咨询，电子网络技术支持、技术服务、技术培训，计算机和电子专业领域的技术开发和服务，农业项目综合开发，农业机械设备租赁及销售，生物有机肥销售、技术研究及开发。			
中国信息通信研究院	科研事业单位	不适用	不适用	是发行人客户
中国信息安全测评中心	国家信息安全权威测评机构；开展信息安全漏洞分析与风险评估；开展信息技术产品、系统和工程建设的安全性测试与评估；开展信息安全服务和信息安全专业人员的能力评估与资质审核；开展信息安全技术咨询、工程监理与开发服务；从事信息安全测试评估的理论研究、技术研发、标准研制等。	不适用	不适用	是发行人客户
北京航天智造科技发展有限公司	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；软件开发；计算机系统服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE值在1.5以上的云计算数据中心除外）；基础软件服务；应用软件服务；销售计算机、软件及辅助设备、通讯设备、专用设备、电子产品；货物进出口、技术进出口、代理进出口；经济贸易咨询；企业管理咨询；互联网信息服务。	11,000 万元	国务院国有资产监督管理委员会	是发行人客户
智能云科信息科技有限公司	计算机信息科技领域内的技术开发、技术转让、技术服务和技术咨询，计算机信息系统集成，计算机服务，电子商务（不得从事金融业务），数据处理，计算机软硬件、工业自动化控制设备的销售；仓储服务，家用电器配件、五金机电、建筑材料、电子产品、文化用品、照相器材、体育用品、日用品、家具、金银珠宝首饰、工艺礼品、钟表眼镜、玩具、汽车摩托车配件、量具、仪器仪表、橡胶及塑料制品、装饰材料、通讯设备（除卫星电视广播地面接收设施）的销售，从事货物及技术的进出口业务，以下限分支机构经营：机械设备、五金制品、金属制品加工。	12,600 万元	沈阳市人民政府国有资产监督管理委员会	是发行人客户
南京信风网络科技有限公司	第二类增值电信业务中的因特网信息服务业务（限江苏省）；计算机软硬件、通信设备（不含无线电发射设备销售）开发及销售；计算机系统集成及技术服务；自营和代理各类商品及技术的进出口业务	1,100 万元	齐向东	否，2019年12月31日纳入发行人合并报表

深圳市新西德实业有限公司	投资兴办实业（具体项目另行申报）；室内装饰设计；为酒店提供管理服务；信息咨询（不含人才中介服务、证券、期货、保险、金融业务及其它限制项目）；汽车租赁（不得从事金融租赁业务）；自有物业租赁；计算机软件的技术开发及其相关的技术服务；数据管理；国内贸易；经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）。	100 万元	朱应敏	否
--------------	--	--------	-----	---

（四）研发相关的内控制度、内控流程是否建立健全

公司具备完善的产品研发管理、服务管理和信息安全管理相关的内控管理制度，取得了 ISO 9001 质量管理体系、ISO 20000 服务管理体系、ISO 27001 信息安全管理体系统，具备信息安全服务资质（安全开发类一级）。

公司对产品研发过程有完整、严密的管理措施，对需求开发、设计、编码、测试、集成等软件开发全生命周期进行管控，满足 CMMI3 管理要求、取得了 CMMI3 级认证。

公司还建立了一系列研发相关内控制度，包括项目开发流程规范及成果管理，具体包括《研发项目管理基本要求》、《研发项目管理操作细则》、《平台组件研发流程》、《研发工时管理细则》、《IPMT 运作章程》、《服务器安全管理办法》、《安全编码作业规范》、《产品与信息系统安全提测作业规范》、《产品资质申请与管理流程》。

同时，研发过程中严格执行《员工电脑使用管理办法》、《内部数据保护管理办法》、《信息化 IT 系统访问管理办法》、《费用监控及提醒管理办法》、《商业行为和道德守则行为细则》、《固定资产管理制度》等制度，对研发项目对应的人、财、物以及研发支出进行管理。

为了规范公司的研发流程，准确核算研发费用，公司进一步建立了《费用预算管理制度》，统一各部门关于研发费用的支出、报销、核算等流程。公司将研发经费纳入预算管理，研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目台账。

报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，根据各部门职能分工，将承担研发职能的相关部门以及人员的费用，计入研发费用。公司已建立研发相关的内部控制，且得到有效执行。

（五）是否存在研发人员同时参加非研发工作的情况，划分研发费用与生产成本、管理费用、销售费用的依据和标准

公司的研发人员均从事研发相关工作，不存在研发人员同时参加非研发工作的情况。原则上，研发人员的职工薪酬及相关费用均纳入研发费用科目进行核算，部分研发人员需参与销售项目中的研发定制项目，该部分研发人员根据工时计算出的参与研发定

制项目的人工成本，由相应的研发费用转入存货中的在建项目中核算，并在销售项目完成并确认收入时，由在建项目转入主营业务成本。研发费用、管理费用、销售费用和生产成本的划分标准系根据费用发生部门和人员的职能性质以及记录工时的具体工作内容纳入相应费用或成本科目进行核算。研发人员的薪酬及其他研发相关费用不存在计入销售费用和管理费用的情况，销售类或管理类费用也不存在计入研发费用进行核算的情况。

（六）公司董监高同时参与研发工作时，薪酬费用在管理费用及研发费用中的划分情况及相关依据是否充分

公司董监高不存在同时参与研发工作及管理工作的情况，不涉及薪酬费用需要在管理费用及研发费用中进行划分的情况。

公司共有 7 位董事，分别为齐向东、吴云坤、姜军成、杨洪鹏、孟焰、徐建军、赵炳弟，均未参与研发工作，除姜军成不在公司领薪之外，其余董事薪酬费用均计入管理费用核算；3 位监事分别为韩洪伟、王欣、张嘉禾，其中韩洪伟和王欣为公司研发人员，其岗位职责系从事研发相关工作，工作薪酬费用全部计入研发费用核算，张嘉禾主要参与公司人力资源管理工作，薪酬费用在管理费用进行核算；7 位高级管理人员中左文建和徐贵斌系分管研发工作的副总裁，主要负责公司研发工作的管理，相关薪酬费用在研发费用进行核算；其他 5 位高级管理人员均未参与研发工作故薪酬费用在管理费用中进行核算。

公司的董事、监事和高级管理人员的薪酬费用大部分在管理费用中进行核算，少部分监事、高级管理人员的薪酬费用在研发费用中进行核算，该等监事在公司的任职岗位系从事具体的研发工作，该等高管系从事公司的研发管理工作，故该等从事研发相关工作的监事、高管的薪酬费用计入研发费用进行核算符合研发费用的核算范围，依据充分，具有合理性。

三、申报会计师核查情况

（一）发行人研发投入各明细科目归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规

发行人根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定明确了研究开发活动与生产经营项目的范围，对于为获得科学与技术（不包括社会科学、艺术或人文学）新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）、工艺而持续进行的具有明确目标的活动纳入公司研发项目进行管理，对于满足上述研发规定的，且与通过研发立项项目直接相关的人工费用、直接投入费用、折旧费用、燃料动力费用、无形资产摊销、设计试验等费用和其他

相关费用支出计入研发费用。

报告期内发行人的研发投入归集准确、相关数据来源均有迹可循，计算方法合规。

公司对于研发费用的支出范围，按照《企业会计准则》规定形成了10个大类多个费用细分，具体如下：

1、职工薪酬：是指在项目研发过程中直接或间接参与项目实施的在职人员工资、绩效、社保、公积金及误餐补助等薪酬性支出。

2、技术服务费：是指与研发项目直接或间接相关的带宽费、技术开发费、资质测试费、数据库及信息平台使用费、科研合作费、外包劳务费、其他等；

3、其他研发费用为直接人工、技术服务费之外的其他研发活动相关的投入，包括：

(1) 折旧及摊销：研发活动的仪器、设备的折旧费；

(2) 场地使用费：公司研发部门所用办公房屋租赁相关费用；

(3) 差旅费：研发人员因研发项目发生的差旅费；

(4) 招待费：公司研发部门与研发项目相关的业务招待费；

(5) 本地交通费：研发人员发生的市内交通费；

(6) 移动通讯费：研发人员发生的移动通讯费；

(7) 办公费：研发部门发生的采购办公用品费、保安保洁费、内部会议费、办公通讯费、印刷费、邮寄费、人事管理费，研发部门办公网络宽带费等；

(8) 其他：研发设备租赁维保费、研发项目相关物料消耗等。

发行人研发部门根据研发项目内容，成立项目组并配置相应研发人员。同时公司设立了研发项目台账用于对研发费用支出进行归集，对于各研发项目费用按照该研发项目的直接人工工时进行分摊。

发行人的研发费用归集按照上述制度规定执行，由总工办会同公司财务部共同参与实施，总工办对公司研发项目进行归口管理，包括研发项目的立项、进度的控制、数据的分析等内容进行把控，财务部负责按研发费用支出实际情况以及总工办提供的工时等相关数据进行直接归集和项目分配，并将相关数据反馈给总工办。

(二) 研发相关内控制度是否健全且被有效执行

1、发行人建立了研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性。

发行人制定了《研发项目管理基本要求》、《研发项目管理操作细则》、《费用预算管理制度》等制度，明确了研发项目的审批程序和内部控制流程，对于研发项目进行跟踪管理，以保证研发项目研发各阶段的可控性以及研发支出核算的准确性。

2、建立与研发项目相对应的人财物管理机制

发行人已制定《研发工时管理细则》、《费用预算管理制度》等，其中包含了研发项目相对应的人员、财务、费用和物资管理机制；公司对于立项的研发项目均明确参与的研发人员，均编制研发费用预算，并于每月分项目统计研发人员工时；研发项目领用的材料等物资明确依据单个项目的审批程序及记录程序；研发活动产生的其他费用，如房租等不能明确研发项目的，分摊归集；财务部门编制研发费用台账，根据研发项目参与的人员、对应的材料费用及其他费用进行核算。

经核查公司已经建立与研发项目相对应的人财物管理机制并有效执行。

3、已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行

经核查，报告期内，发行人已明确研发支出开支范围和标准，建立了研发支出审批程序，并得到有效执行。

（三）申报会计师核查程序

1、查阅了发行人研发体制、研发机构设置、研发人员资历等资料，了解发行人核心技术人员、研发情况，查阅了研发费用明细表等财务资料，核查了研发投入归集的真实性、准确性、完整性；

2、固定资产折旧费用、无形资产摊销费用与资产科目费用分配勾稽一致；

3、对职工薪酬（包括工资、职工福利费、住房公积金等），与应付职工薪酬计提情况勾稽一致，核实薪酬支付情况；

4、其他明细费用，如房租费、技术服务费等，检查相关合同、付款审批单、会计凭证及银行回单，判断费用是否合理，相关会计处理是否正确；

5、取得报告期研发人员花名册，了解研发部门职责，并与研发项目工时表进行比对，确认是否存在将非研发人员作为研发人员的情况；

6、检查发行人研发费用相关的内控制度设计及执行情况。

（四）申报会计师核查意见

1、报告期内发行人研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规。

2、发行人研发相关内控制度健全且被有效执行：

（1）发行人已经建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；

（2）发行人已经建立与研发项目相对应的人财物管理机制；

（3）发行人已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；

（4）发行人报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；

（5）发行人已建立研发支出审批程序。

问题 22. 关于应收账款

22.1 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 22,504.02 万元、54,285.77 万元和 129,729.85 万元，应收账款余额占营业收入的比重分别为 30.81%、32.97%、44.88%。

请发行人披露：（1）2017 年、2018 年发行人应收账款净额占营业收入的比重均低于行业可比公司平均水平，但 2019 年大幅提升，且高于行业可比公司的原因及合理性；（2）报告期各期截止目前的回款情况，前五大应收客户的回款情况。

请发行人说明：（1）报告期内应收账款的变动情况、平均回款周期是否与信用政策相匹配，发行人对各类客户的信用政策以及是否发生变化；（2）2019 年，对南平市延平区国有资产运营有限责任公司和北京神州数码有限公司账龄均为（或包含）1-2 年，其中南平国有资产较 2018 年未有任何回款的原因，发行人是否提前确认了收入；（3）报告期内，发行人应收票据是否存在应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情形，如存在账龄是否连续计算。2019 年应收票据大幅下降是否为客户由应收票据转为应收账款；（4）如报告期末发行人存在大额逾期应收账款且仍未回款的情形，请说明具体情况及原因，客户是否存在出现资金周转困难、重大经营不善、发行人向其销售的产品无法继续向下游销售、产品质量纠纷等情形导致逾期账款难以收回的情形，坏账准备计提的充分性，是否应单项计提减值准备。

22.2 根据招股说明书，发行人对佳电（上海）管理有限公司应收账款 2019 年期末余额为 22,420.76 万元，较 2018 年期末的 2,591.24 万元，增加 19,829.52 万元。发行人对佳电的销售 2019 年较 2018 年增加 32,554.81 万元，

请发行人说明：（1）2019 年发行人对佳电的销售中至期末仍未回款的金额较大的原因；（2）2019 年发行人对佳电的应收账款的账龄按季度的分层情况；（3）发行人对佳电的信用政策、销售模式是否发生改变；佳电向下游销售发行人产品的客户类型、对下游客户的收款模式是否发生改变；佳电对发行人的付款是否依赖于下游客户对佳电的回款，是否存在回款风险，是否影响发行人对佳电的收入确认政策。

22.3 根据保荐工作报告，对于少数背对背付款形式的合同，经核查，该等交易不存在融资性质，会计处理恰当，坏账准备计提充分。

请发行人说明：（1）报告期各期背对背付款的金额、合同内容、客户情况；（2）背对背条款下收入确认恰当的依据、坏账准备计提充分的依据。

22.4 请保荐机构、申报会计师对 22.1-22.4 进行核查、说明核查过程、核查结论，包括但不限于发函比例、回函比例、替代测试具体方式等，并发表明确意见。

22.1 【回复】：

一、发行人补充披露情况

(一) 2017年、2018年发行人应收账款净额占营业收入的比重均低于行业可比公司平均水平，但2019年大幅提升，且高于行业可比公司的原因及合理性

关于2017年、2018年发行人应收账款净额占营业收入的比重均低于行业可比公司平均水平，但2019年大幅提升，且高于行业可比公司的原因及合理性的内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二)流动资产分析”之“3、应收账款”中进行了补充披露，补充披露内容如下：

“报告期各期末，公司的应收账款余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2017年期末	2018年期末	2019年期末
应收账款余额	25,301.40	59,903.58	141,546.07
其中：佳电（上海）管理有限公司	243.09	2,591.25	22,420.76
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	-	7,800.00	7,800.00
北京神州数码有限公司	-	2,582.70	4,521.90
小计	243.09	12,973.95	34,742.66
应收账款合计（不含上述三家客户）	25,058.31	46,929.63	106,803.41
应收账款余额占营业收入的比重（不含上述三家客户）	51.76%	52.36%	46.89%

如上表所示，2017年至2019年，公司来自佳电（上海）管理有限公司、南平市延平区国有资产运营有限责任公司和北京神州数码有限公司的应收账款余额的合计金额分别为243.09万元、12,973.95万元和34,742.66万元，其中来自南平市延平区国有资产运营有限责任公司和北京神州数码有限公司的应收账款截至2019年末账龄为1-2年，且来自佳电（上海）管理有限公司和北京神州数码有限公司应收账款截至2020年3月均已全部回款。在剔除上述三家客户后，2017年至2019年公司的应收账款余额占营业收入的比重分别为51.76%、52.63%和46.89%。

2017年及2018年，公司期末应收账款余额占当期营业收入的比例低于可比公司平均水平，具体来看，低于启明星辰、绿盟科技和山石网科，高于迪普科技、深信服和安恒信息，处于中等水平。2019年，尽管公司期末应收账款余额占当期营业收入的比例高于同行业平均水平，但仍低于启明星辰、绿盟科技和山石网科，仍处于中等水平。

公司期末应收账款金额较大，主要由于网络安全行业销售的季节性特征。相对于其他同行业上市公司，启明星辰及绿盟科技在业务规模、业务模式及客户结构（以大型政

企客户为主)等方面与公司相对接近。

报告期各期末,公司、启明星辰及绿盟科技的应收账款余额占当期营业收入的比例情况如下:

项目	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度
启明星辰	74.62%	69.60%	61.96%
绿盟科技	53.39%	71.21%	68.14%
上述公司平均值	64.01%	70.41%	65.05%
公司	44.88%	32.97%	30.81%

注:数据来源于上市公司定期报告、招股说明书。

如上表所示,尽管2019年公司应收账款余额占当期营业收入的比例有所提升,但是2019年公司应收账款余额占当期营业收入的比例仍显著低于上述两家同行业上市公司。”

(二) 报告期各期截止目前的回款情况,前五大应收客户的回款情况

截至2019年末,公司应收账款账面余额为141,546.07万元,截至2020年5月31日,已回收62,084.42万元,公司2019年末的应收账款回款率为43.86%,期后回款情况良好。

关于发行人报告期各期截止目前的回款情况,前五大应收客户的回款情况。的内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“(二)流动资产分析”之“3、应收账款”中进行了补充披露,补充披露内容如下:

“(4) 应收账款主要客户情况

报告期各期末,公司应收账款金额前五名客户欠款情况如下:

单位:万元

2019年12月31日					
单位名称	账面余额	占比	坏账准备	账龄	期后回款进度
佳电(上海)管理有限公司	22,420.76	15.84%	1,121.04	1年以内	100.00%
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	7,800.00	5.51%	1,170.00	1-2年	0.00%
北京神州数码有限公司	4,521.90	3.19%	484.37	1年以内; 1-2年	100.00%
贵阳市公安局	3,423.69	2.42%	171.18	1年以内	0.00%

南京烽火天地通信科技有限公司	2,869.45	2.03%	143.47	1年以内	75.40%
合计	41,035.80	28.99%	3,090.06	-	70.93%

2018年12月31日

单位名称	账面余额	占比	坏账准备	账龄	期后回款进度
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	7,800.00	13.02%	390.00	1年以内	0.00%
佳电(上海)管理有限公司	2,591.25	4.33%	129.56	1年以内	100.00%
北京神州数码有限公司	2,582.70	4.31%	129.14	1年以内	100.00%
北京奇虎科技有限公司	2,466.94	4.12%	123.35	1年以内	41.75%
贵阳市公安局	2,213.25	3.69%	110.66	1年以内	100.00%
合计	17,654.14	29.47%	882.71	-	47.68%

2017年12月31日

单位名称	账面余额	占比	坏账准备	账龄	期后回款进度
北京奇虎科技有限公司	3,894.26	15.39%	254.73	1年以内; 1-2年	100.00%
太极计算机股份有限公司	2,799.68	11.07%	141.66	1年以内; 1-2年; 2-3年	99.89%
北京恒泰实达科技股份有限公司	1,377.59	5.44%	68.88	1年以内	81.07%
客户B	1,008.70	3.99%	50.44	1年以内	88.79%
客户C	611.01	2.41%	183.30	2-3年	85.36%
合计	9,691.24	38.30%	699.01	-	95.19%

注：期后回款情况指各年度末前五大应收账款客户截至2020年5月31日的回款情况。

截至2019年末，公司应收账款账面余额前五名客户合计占应收账款总额的比例为28.99%。上述客户主要为政府部门、大型国有企业及大型渠道商，市场信誉良好，资信水平较高，应收账款不能回收的风险较小。

(5) 应收账款期后回款情况

2019年末，公司应收账款账面余额为141,546.07万元，截至2020年3月31日，已回收48,618.80万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	应收账款余额	占比	期后回款	回款比例
----	--------	----	------	------

1年以内	114,964.50	81.22%	43,835.17	38.13%
1-2年	20,814.18	14.70%	3,943.18	18.94%
2年以上	5,767.39	4.07%	840.45	14.57%
合计	141,546.07	100.00%	48,618.80	34.35%

截至2019年末，公司应收账款账面余额为141,546.07万元，截至2020年5月31日，已回收62,084.42万元，公司2019年末的应收账款回款率为43.86%，期后回款情况良好。

截至2020年5月31日，2018年及2019年公司前五大应收账款客户中存在个别客户的期后回款比例较低，主要原因系产品交付完毕或项目实施完毕后，客户根据其内部付款审批流程以及资金使用安排确定对公司的付款时间所致。同时，由于受新冠病毒疫情影响，2020年以来政企类客户发生停产停工情况，复工复产进度较慢，使得客户的付款审批支付流程有所放缓。”

二、发行人说明

(一) 报告期内应收账款的变动情况、平均回款周期是否与信用政策相匹配，发行人对各类客户的信用政策以及是否发生变化；

报告期内，各期公司应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2019年期末	2018年期末	2017年期末
应收账款账面余额	141,546.07	59,903.58	25,301.40
期后回款金额	62,084.42	16,931.06	7,433.31
期后回款比例	43.86%	28.26%	29.38%
各年第四季度收入全年收入的比例	54.51%	60.92%	52.04%

注：期后回款金额系截至次年5月31日数据。

截至2020年5月31日，公司2019年末的应收账款回款率为43.86%，高于往年同期回款率，主要原因系公司对客户信用政策维护良好，催收措施执行有效，平均回款周期(3至6个月左右)与信用政策基本匹配，随着公司下游客户平均回款周期逐步改善，期后回款率呈逐年上升趋势。

报告期内，各类不同销售渠道的客户信用政策如下：

客户类型	信用政策
经销商 上海 佳电	现款现结：季度承诺额40%； 承兑汇票：季度承诺额30%。票据类型：银行承兑。汇票期限：90天内； 信用额度：季度承诺额30%，信用期：90天，账期计算：以订货单首次发货日期计算；逾期付款：乙方应按日以逾期订货金额的千分之零点五向甲

		方支付逾期违约金。
	其他经销商	根据行业具体订单情况而定，原则上要求提供 100%的预付款，采取单项单回，回款金额不多单累计；
直签及项目合作伙伴		根据直销客户招投标或邀标的要求、客户合同模板约定、客户内部建设项目竣工验收安排等因素 确定信用期，无统一信用政策。

(二) 2019 年，对南平市延平区国有资产运营有限责任公司和北京神州数码有限公司账龄均为（或包含）1-2 年，其中南平国有资产较 2018 年未有任何回款的原因，发行人是否提前确认了收入；

公司来自南平市延平区国有资产运营有限责任公司和北京神州数码有限公司的应收账款具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年期末余额	账龄	2019 年未回款原因
南平市延平区国有资产运营有限责任公司	7,800.00	1-2 年	项目总额 3.9 亿元，项目于 2018 年 12 月 15 日完成验收，项目自完成验收后运行情况良好。截止目前，该项目累计回款金额为 3.12 亿元，占合同总额的 80%，剩余尾款的付款情况取决于客户付款内部流程的履行进度。
北京神州数码有限公司	4,521.90	1-2 年	截止 2020 年 3 月末已全额回款。

公司已制定了较为完善的应收账款催收方案：1、建立账款催收制度，落实内部催收款项的责任，将应收款项的回收与业务部门的绩效考核及其奖惩挂钩。对于造成逾期应收账款的业务部门和相关人员，企业在内部以恰当的方式予以警示。2、基于客户基本资料、应收账款情况、逾期情况、催收情况、信用等级分析等信息，结合客户还款特点、付款时间及金额、客户关系程度、信誉等级程度制定初期催收方案，对客户进行电话或书面催收。3、对于超出信用期或信用记录不良的债务人，公司会采用定期催收、专职催收、减少信用额度、采取法律程序等方式，以确保公司的整体信用风险在可控的范围内，从而保障公司的流动性水平和偿债能力。

公司遵循销售业务及收入确认内控制度，与南平市延平区国有资产运营有限责任公司于 2017 年 10 月签订《南平安全城市延平示范区项目》协议书，公司如期履行合同履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时，基于项目完工情况于 2018 年 12 月 15 日验收，并取得项目验收单，公司以项目验收单时点进行收入账务处理记录在恰当会计期间，因此公司未对南平市延平区国有资产运营有限责任公司的收入提前确认。

(三)报告期内,发行人应收票据是否存在应收项目之间(如应收票据和应收账款)互相转换的情形,如存在账龄是否连续计算。2019年应收票据大幅下降是否为客户由应收票据转为应收账款;

报告期发行人收到应收票据时将应收账款转为应收票据,应收票据的账龄按照原应收账款的账龄连续计算,报告期内未出现应收票据因到期未承兑而将应收票据转为应收账款的情况。报告期各期末,发行人应收票据具体情况如下:

2019年期末,发行人应收票据具体情况如下:

单位:万元

客户	应收票据期末余额	占当期应收票据比例	应收票据性质
科大讯飞股份有限公司	256.38	24.10%	银行承兑票据
太极计算机股份有限公司	225.86	21.23%	银行/商业
金航数码科技有限责任公司	187.10	17.59%	商业承兑票据
南方电网数字电网研究院有限公司	115.00	10.81%	银行承兑票据
福建省高速公路信息科技有限公司	100.00	9.40%	银行承兑票据
浙江鼎顺信息工程有限公司	83.50	7.85%	银行承兑票据
贵州盘江精煤股份有限公司	44.82	4.21%	银行承兑票据
天津港信息技术发展有限公司	17.00	1.60%	银行承兑票据
安徽中鑫继远信息技术股份有限公司	14.76	1.39%	银行承兑票据
大港油田集团有限责任公司	9.80	0.92%	商业承兑票据
深圳市中兴康讯电子有限公司	9.64	0.91%	商业承兑票据
合计	1,063.86	100.00%	-

2018年期末,发行人应收票据具体情况如下:

单位:万元

客户	应收票据期末余额	占当期应收票据比例	应收票据性质
北京神州数码有限公司	3,340.11	43.14%	银行承兑票据
安徽中鑫继远信息技术股份有限公司	1,887.79	24.38%	银行承兑票据
佳电(上海)管理有限公司	1,629.25	21.04%	商业承兑票据
杭州半云科技有限公司	693.94	8.96%	银行承兑票据
成都奥华信息技术有限公司	71.38	0.92%	银行承兑票据
酒泉钢铁(集团)有限责任公司	35.00	0.45%	银行承兑票据
北京朗维计算机应用技术开发有限公司	30.00	0.39%	银行承兑票据
贵州航天计量测试技术研究所	20.70	0.27%	商业承兑票据
陕西智维中兴电子科技有限公司	20.00	0.26%	银行承兑票据
山西云时代技术有限公司	14.40	0.19%	银行承兑票据
合计	7,742.57	100.00%	-

2017年期末,发行人应收票据具体情况如下:

单位：万元

客户	应收票据期末余额	占当期应收票据比例	应收票据性质
佳电（上海）管理有限公司	3,482.70	95.09%	商业承兑票据
广州创显科教股份有限公司	100.00	2.73%	银行承兑票据
重庆长安汽车股份有限公司	64.80	1.77%	银行承兑票据
山西云时代技术有限公司	15.00	0.41%	银行承兑票据
合计	3,662.50	100.00%	-

如上表所示，发行人 2017 年及 2018 年收到的票据主要来自佳电（上海）管理有限公司以及北京神州数码有限公司，该等客户在 2019 年未使用票据与发行人结算货款，使得发行人在 2019 年年末应收票据余额大幅下降，2019 年，佳电（上海）管理有限公司未使用应收票据与发行人结算货款的原因如下：

2017 年及 2018 年，发行人与佳电（上海）管理有限公司采用商业承兑汇票结算。根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据监管的通知》（银保办发〔2019〕133 号）等规定，已背书或已贴现未到期的商业承兑票据不能终止确认应收票据，需待到期兑付后终止确认。因此，发行人与佳电（上海）管理有限公司的协议约定双方结算需采用银行承兑汇票，为了加强回款管理以及降低商业承兑票据的风险，2019 年发行人要求佳电（上海）管理有限公司以银行承兑汇票或银行汇款结算货款，使得当期发行人来自佳电（上海）管理有限公司的应收票据金额为零。截至 2020 年 3 月末，佳电（上海）管理有限公司已采用银行汇款的方式结清了发行人 2019 年的应收账款余额。

（四）如报告期末发行人存在大额逾期应收账款且仍未回款的情形，请说明具体情况及原因，客户是否存在出现资金周转困难、重大经营不善、发行人向其销售的产品无法继续向下游销售、产品质量纠纷等情形导致逾期账款难以收回的情形，坏账准备计提的充分性，是否应单项计提减值准备。

报告期内，公司一年以上账龄的应收账款主要为来自政府、行政事业单位及国有企业客户的款项，该等客户信用水平高，一般能够按照合同约定付款，期后回款确定性高，公司账龄在 1 年以上应收账款构成情况如下：

单位：万元

客户类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政府及行政事业单位	11,369.47	42.77%	3,077.77	28.55%	1,500.17	27.38%
国有企业	7,948.94	29.90%	5,915.49	54.87%	1,933.95	35.29%
民营企业	7,263.15	27.32%	1,787.81	16.58%	2,045.33	37.33%

合计	26,581.56	100.00%	10,781.07	100.00%	5,479.45	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	----------	---------

公司已按照同行业上市公司坏账计提政策水平计提了充分的坏账准备，逾期应收账款不会对公司未来经营造成重大影响。

截至 2017 年末，账龄超过一年的主要应收账款情况如下：

单位：万元

序列	客户名称	一年以上金额	未回款金额	回款比例
1	客户 C	611.01	89.44	85.36%
2	北京奇虎科技有限公司	600.18	-	100.00%
3	北京中油瑞飞信息技术有限责任公司	273.83	-	100.00%

注：未回款金额截止时间为 2020 年 5 月 31 日

截至 2018 年末，账龄超过一年的主要应收账款情况如下：

单位：万元

序列	客户名称	一年以上金额	未回款金额	回款比例
1	北京恒泰实达科技股份有限公司	1,280.39	260.84	79.63%
2	客户 B	678.00	113.10	83.32%
3	上海驭胜信息技术有限公司	522.57	0.00	100.00%

注：未回款金额截止时间为 2020 年 5 月 31 日

截至 2019 年末，账龄超过一年的主要应收账款情况如下：

单位：万元

序列	客户名称	一年以上金额	未回款金额	回款比例
1	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	7,800.00	7,800.00	0.00%
2	北京神州数码有限公司	2,582.70	-	100.00%
3	北京奇虎科技有限公司	1,436.94	1,436.94	0.00%

注：未回款金额截止时间为 2020 年 5 月 31 日

公司结合客户基本情况、应收账款金额、逾期金额、历史合作情况、资金实力等进行汇总分析，制定催收计划，由销售人员通过现场、电话、书面等方式进行催收，并持续跟踪客户，重点关注客户经营及资金周转情况，如了解到客户财务状况恶化、资金周转困难，公司及时进行款项的催收，并通过诉讼保全等措施保证应收账款的收回，并评估应收账款收回的可能性，对收回可能性较低的应收账款及时计提坏账准备。

经核查，账龄超过一年的应收账款客户不存在出现资金周转困难、重大经营不善、产品质量纠纷等导致逾期账款难以收回的情形。发行人对上述坏账准备计提充分，不存在特别风险需要列入单项计提减值准备的情形。

22.2【回复】：

(一) 2019 年发行人对佳电的销售中至期末仍未回款的金额较大的原因：

报告期内，公司对上海佳电收入及应收账款（含应收票据）按季度划分情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全年收入	85,955.35	53,400.54	33,710.45
第四季度收入	38,506.33	23,198.62	15,969.26
应收账款余额	22,420.76	2,591.25	243.09
应收票据余额	-	1,629.25	3,482.70
应收账款及应收票据占四季度收入比例	58.23%	18.19%	23.33%
应收账款（含应收票据）周转率	6.45	13.44	11.05
应收账款（含应收票据）周转天数	56.56	27.16	33.05

注：2016 年末公司来自上海佳电的应收账款余额为零，应收票据余额为 2,378.25 万元。

如上表所示，公司来自上海佳电的收入中第四季度的收入占比较高，主要由于网络安全行业面对的政企客户存在四季度采购需求较为集中的特点。2019 年，发行人对佳电的销售应收账款金额较大，主要原因为虽然 2019 年公司进行了品牌切换，但公司全国总经销商上海佳电的市场拓展、渠道体系建设工作仍取得良好的效果，2019 年公司来自上海佳电的收入较 2018 年实现了 60.96% 的增长，公司在与上海佳电约定的信用期内（90 天），适度调整催款力度，因此，2019 年来自上海佳电的应收账款周转天数为 56.56 天，较 2018 年的 27.16 天和 2017 年的 33.05 天有一定幅度的增加。截至 2020 年 3 月 31 日，公司对上海佳电 2019 年末的应收账款 22,420.76 万元已全部实现回款。

（二）2019 年发行人对佳电的应收账款的账龄按季度的分层情况；

报告期内，佳电应收账款的账龄按季度分层情况如下：

单位：万元

年度	应收账款余额	账龄
2019 年度	22,420.76	1-3 个月
2018 年度	2,591.25	1-3 个月
2017 年度	243.09	1-3 个月

（三）发行人对佳电的信用政策、销售模式是否发生改变；佳电向下游销售发行人产品的客户类型、对下游客户的收款模式是否发生改变；佳电对发行人的付款是否依赖于下游客户对佳电的回款，是否存在回款风险，是否影响发行人对佳电的收入确认政策。

报告期内，公司的全国总经销商是上海佳电，上海佳电负责对下级经销商进行管理，并提供资金、物流、培训与商务支持等服务，报告期内公司与上海佳电的合作模式未发生变化。

报告期内，发行人基于与上海佳电签署的合同条款执行信用政策，发行人对全国总经销商上海佳电的信用政策未发生变化，货款结算与合同约定保持一致。发行人给予上海佳电的信用政策情况如下：

- ① 现款现结：季度承诺额 40%；
- ② 承兑汇票：季度承诺额*30%。票据类型：银行承兑。汇票期限：90 天
- ③ 信用额度：季度承诺额 30%，信用期：90 天，账期计算：以订货单首次发货日期计算；逾期付款：乙方应按日以逾期订货金额的千分之零点五向甲方支付逾期违约金。

作为全国总经销商，上海佳电面向下级经销商销售发行人产品，不直接销售给最终客户。其下级经销商面对的最终客户类型与发行人直销客户的客户类型不存在重大差异，上海佳电向下游销售发行人产品的客户类型未发生重大变化。

根据公司与上海佳电签署的代理销售协议，对上海佳电的销售为买断式销售，也不存在背对背付款条款，上海佳电对发行人的付款按照合同执行，不依赖于下游客户对上海佳电的回款情况，公司不掌握上海佳电对下游经销商的收款模式具体情况，未发现显著变化因素，发行人对上海佳电的应收账款不存在回款风险，不影响发行人对上海佳电的收入确认政策。

22.3【回复】：

（一）报告期各期背对背付款的金额、合同内容、客户情况；

2017 年及 2018 年，公司涉及背对背付款条款的收入金额较低，其占当期收入的比例均不超过 1%。2019 年，涉及背对背付款条款的合同对应的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	最终客户	2019 年收入	未回款金额
南京烽火天地通信科技有限公司	山西省公安厅	6,011.29	1,121.91
太极计算机股份有限公司	国家电网有限公司、国务院办公厅、国家统计局数据管理中心	2,177.82	980.72
方正国际软件（北京）有限公司	孝感市中级人民法院	1,925.54	509.81
中国电信集团系统集成有限责任公司湖南分公司	湖南省高速公路集团有限公司	1,565.70	1,061.54
浪潮软件集团有限公司	XXXX	1,559.18	139.96
浙江省公众信息产业有限公司	浙江省商务厅、浙江省监狱管理局	1,383.74	361.76
江西迪慕信息技术有限公司	江西省信息中心、赣南医学院、	1,121.16	635.62

司	九江学院		
北京天成嘉华文化传媒有限公司	中国南方电网有限责任公司	1,034.48	960.00
神州数码系统集成服务有限公司	内蒙古自治区互联网信息办公室、北京市海淀区人民政府	893.17	-
北京金信润天信息技术股份有限公司	中国建设银行股份有限公司	783.39	639.91
合计	-	18,455.47	6,411.23

注：未回款金额截止时间为2020年5月31日

如上表所示，由于2019年公司承接了来自南京烽火天地通信科技有限公司、太极计算机股份有限公司等项目合作方的系统集成性质的网络安全项目，该等项目金额较大且涉及背对背付款条款，使得2019年公司背对背付款的收入金额有所提升。该等项目合作方的最终客户均为政府、公检法司及大型国企等，该等最终客户信用情况良好，发生回款风险的可能性较小。

（二）背对背条款下收入确认恰当的依据、坏账准备计提充分的依据。

报告期内，公司涉及“背对背”条款的合同主要系与部分项目合作伙伴客户合作实施的系统集成性质的网络安全业务，该等项目的最终客户主要为政府、公检法司、大型国有企业等，公司在获取了项目合作伙伴出具的签收单或验收报告后确认收入，付款条款不是公司的收入确认依据，因此“背对背”条款不影响公司的收入确认政策。

公司对“背对背”合同的信用风险进行严格调查评审，特殊情况下才签署此类合同，根据评审结果判断相关的经济利益很可能流入。主要调查评审内容包括：（1）最终用户主要为一般政府、公检法司等客户，具有较高信用保证；（2）公司自身与最终用户保持着良好的业务关系，能够及时获取其付款信息；（3）项目合作方通常为具备实力的系统集成公司，资金收回有保障；报告期内，公司“背对背”付款条款合同的回款情况良好，应收账款坏账准备计提充分。

22.4【回复】：

请保荐机构、申报会计师对22.1-22.4进行核查、说明核查过程、核查结论，包括但不限于发函比例、回函比例、替代测试具体方式等，并发表明确意见。

二、申报会计师核查意见

（一）申报会计师履行以下核查程序

- (1) 获取发行人应收账款、应收票据、预收账款明细表；
- (2) 对主要客户进行访谈，了解相关信用政策、结算方式；
- (3) 对重要应收账款、预收账款余额进行函证，对函证过程实施控制：询证函由、申报会计师直接收发，留存发函回执及收函回执，编制函证结果汇总表，对函证结果进行评价；
- (4) 对期末应收票据执行监盘程序，并与“应收票据备查簿”的有关内容核对；
- (5) 获取报告期内应收账款回款台账，分析对南平市延平区国有资产运营有限责任公司 2018 年未有任何回款原因及其合理性，并复核上述项目是否符合收入政策；
- (6) 检查公司报告期内第四季度收入确认依据资料，确认收入的真实性；
- (7) 检查公司对于大额逾期应收账款项目坏账准备计提的会计估计过程，复核坏账准备计提的充分性；
- (8) 检查公司信用政策和结算政策的实际执行情况；
- (9) 对应收票据、应收账款发生额执行分析程序及细节测试，确认是否有应收票据转为应收账款的情况；
- (10) 了解公司背对背付款合同签署的原因、合同执行情况，公开信息查阅背对背付款合同的法律风险及案例判决，分析背对背付款合同所有权转移条款及实际收款情况，公司背对背付款合同收入确认合理。

(二) 收入的核查比例和函证核查的各项比例

1、走访程序核查比例

(1) 选取报告期各期主要客户进行访谈，选取的客户为报告期各期销售发生额较大的客户、期末应收账款账龄较长的客户以及各报告期新增的客户，各期选取样本比例均占营业收入发生额及应收账款余额的 70%以上。

(2) 前往部分客户经营地点，实地查看客户经营情况，并对客户经办人员进行访谈并填写调查问卷内容，访谈完毕后获取经对方签字或盖章的调查问卷。调查问卷内容主要包括客户基本情况、与发行人是否存在关联关系、报告期内与发行人的合作程序、价格确定方式、交易情况以及回款情况等。

(3) 受到疫情的影响，中介机构采用视频的方式进行了部分访谈并保留视频资料。申报会计师访谈主要直接签约客户（渠道及直销）共 263 家，其中，现场访谈或视频访谈渠道客户 208 家，现场访谈或视频访谈直销客户 63 家。

2、函证程序及替代程序核查比例

申报会计师对报告期各期主要客户执行了函证程序，选取的客户为报告期各期销售

发生额较大的客户、期末应收账款余额较大、账龄较长的客户等，各期选取样本比例均占营业收入发生额、应收账款余额 70%以上。

申报会计师制定函证样本，函证内容包括报告期交易额、开票金额、回款金额及产品验收时点等信息，检查报告期内营业收入及应收账款数据的准确性和真实性。

申报会计师对报告期内未回函客户均执行了替代程序，包括检查客户的销售合同（订单）、发货单/客户到货签收单、领料单、记账凭证、销售发票、签收单/验收报告、银行收款回单等业务凭证，并与发行人账面记录进行核对。具体情况如下：

上述各项核查对发行人应收账款覆盖情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发函覆盖比例	79.76%	67.33%	59.31%
回函覆盖比例	70.56%	57.08%	35.84%
替代测试金额占比	9.20%	10.26%	23.47%
核查比例合计	79.76%	67.33%	59.31%

（三）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内 2019 年应收账款净额占营业收入的比重大幅提升，高于行业可比公司的原因合理，不存在突击销售或提前确认收入的情况。

（2）公司给予客户的信用政策的执行情况良好，各类客户的信用政策未发生变化，对南平国有资产不存在提前确认收入。

（3）公司各期末报表数据与信用政策情况不存在明显不符的情况。

（4）公司应收票据不存在应收项目之间（如应收票据和应收账款）互相转换的情形。

（5）报告期内，大额逾期应收账款客户不存在出现资金周转困难、重大经营不善、产品质量纠纷等导致逾期账款难以收回的情形。发行人对上述坏账准备计提充分，不存在特别风险需要列入单项计提减值准备的情形。

问题 23. 关于存货

23.1 报告期各期末，公司存货账面价值分别为 44,924.36 万元、61,060.20 万元和 74,915.97 万元，其中主要为在建项目。公司在建项目主要为发出商品及已经发生但尚未确认收入结转成本的项目实施成本。请发行人说明：（1）报告期各期末计入在建项目的前五大合同情况，包括客户名称、项目名称、合同金额等；（2）在建项目中是否存在已到验收期但仍未验收的情形、是否存在亏损合同，截止目前期后确认收入的金额，发行人对存货跌价准备的计提是否充分。

23.2 保荐机构工作报告中说明了项目组及会计师对存于发行人仓库的存货的监盘程序及结果。

请保荐机构、申报会计师说明对异地存货的核查程序、核查比例及核查金额。

23.1【回复】：

（一）报告期各期末计入在建项目的前五大合同情况，包括客户名称、项目名称、合同金额等；

报告期各期末，公司的在建项目主要分为两类，一类是对上海佳电的发出商品，一类是对其他客户已经发生的相关成本，但尚未验收结算的项目。2017 年至 2019 年各期末，对上海佳电的在建项目余额分别为 7,175.84 万元、5,984.42 万元和 4,605.43 万元，为公司已对上海佳电发出，但上海佳电尚未实现出库的发出商品。

2017 年末计入在建项目的前五大合同情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	在建项目期末余额	占在建项目余额比例
1	南平市延平区国有资产运营有限责任公司	南平安全城市延平示范区项目	39,000.00	18,477.83	50.49%
2	上海佳电	发出商品	-	7,175.84	19.61%
3	北京居然设计家居连锁集团有限公司	居然之家 IDC 及终端管控全国推广项目	1,669.11	993.01	2.71%
4	国家税务总局	税务网络安全防护体系升级项目（第一期）	1,128.10	668.64	1.83%
5	北京金信润天信息技术股份有限公司	建设银行未知威胁检测系统全行采购项目	644.16	532.70	1.46%
6	国家税务总局	国家税务总局信息安全服务（终端安全）项目	1,028.94	511.42	1.40%
	合计	-	-	28,359.44	77.49%

2018 年末计入在建项目的前五大合同情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	在建项目期末余额	占在建项目余额比例
1	上海佳电	发出商品	-	5,984.42	12.78%
2	贵阳市公安局	贵阳市公安局大数据安全监管服务平台项目	17,968.80	3,074.70	6.57%
3	安徽继远软件有限公司	云计算资源池建设软硬件统一购置项目业务软硬件采购项目	2,481.70	1,979.47	4.23%
4	安徽中鑫继远信息技术股份有限公司	2018 年国网第八批通信批招标 18-江苏中兴设备采购配置单	2,094.73	1,682.96	3.60%
5	浙江省公众信息产业有限公司	2018 年全省监狱系统警务通服务采购项目	1,464.16	1,339.40	2.86%
6	青岛市公安局	青岛市网络安全态势感知与通报预警平台项目	1,968.32	1,260.61	2.69%
	合计	-	-	15,321.55	32.73%

2019 年末计入在建项目的前五大合同情况具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额	在建项目期末余额	占在建项目余额比例
1	上海佳电	发出商品	-	4,605.43	8.38%
2	贵阳市公安局	贵阳市公安局大数据安全监管服务平台项目	17,968.80	3,200.64	5.82%
3	北京市气象局	北京市气象局本级气象服务能力提升和冬奥会气象服务保障工程项目	2,260.00	1,703.06	3.10%
4	陕西省交通建设集团公司	陕西省交通建设集团公司取消高速公路省界收费站项目网络安全建设系统集成配置单	2,215.80	1,599.16	2.91%
5	云南齐安信服信息科技有限公司	玉溪市 4351 网络安全产业（一期）项目	3,719.80	1,299.81	2.36%
6	武汉建工集团股份有限公司临空港分公司	国家网络安全人才与创新基地（园区安全建设项目）	6,200.00	1,272.76	2.32%
	合计	-	-	13,680.86	24.89%

（二）在建项目中是否存在已到验收期但仍未验收的情形、是否存在亏损合同，截止目前后期后确认收入的金额，发行人对存货跌价准备的计提是否充分。

公司项目管理部拥有成熟的内控制度，项目管理部及项目经理严格把控项目的实施和验收进度以及关键节点：

1. 销售合同生效后，由集团项目管理部根据合同内容协调、组建项目组，明确项目经理、项目销售等核心项目组成员，发布立项通知。

2. 立项完成后，项目经理根据合同约定的交付物料、验收条款等内容制定项目进度计划，并提交关键里程碑时间点（如项目启动时间、完工时间、终验时间等），按计划输出各里程碑的过程文档并归档至文档库，以备项目管理部抽查。

3. 项目管理部每双周组织项目经理反馈项目进展情况，包括当前项目进度、项目风险及应对措施等。因项目需求变化、方案调整或原计划考虑不周等原因，导致项目不能按原计划执行时，项目经理须以书面或邮件方式向客户说明原因，并得到客户认可。

4. 项目完工后，由项目经理组织或督促客户进行项目验收，取得项目甲方确认的《项目验收报告》视为项目验收通过。

5. 项目经理将纸质版验收报告提交至项目管理部，项目管理部对验收报告进行审核，审核通过后，提醒项目经理关闭项目，并将验收报告原件移交给商务部进行保存，将验收报告的扫描版提交给财务作为收入确认的依据。

6. 财务部门获取验收单后，检查验收报告内容与合同条款是否相符，核对无误后当月及时结转在建项目成本并确认收入。

由于项目管理部能准确掌控项目的执行进度及验收节点，并且积极组织或督促客户进行项目验收，因此在建项目中不存在已到验收期但仍未验收的情形。

在建项目中对上海佳电的发出商品以佳电对外销售作为确认收入，结转成本的依据。

截至 2020 年 4 月 30 日，在建项目期后确认收入的金额为 12,149.95 万元，相应结转成本的金额为 7,442.36 万元。在建项目合同均在执行中，存在少量合同金额小于在建项目成本的合同（亏损合同），但亏损合同的平均亏损额较小，且主要涉及银行、石化等行业客户，随着项目后续推进及服务的深化，客户的新需求使项目存在扭亏为盈的可能性；并且部分亏损合同以客户维度统计总体盈利，如中国建设银行股份有限公司，虽 2019 年单笔合同亏损 7.26 万元，但当期与建设银行的其他合同盈利较多，以客户维度统计总体盈利。因此在建项目不单独计提存货跌价准备，已计提的存货跌价准备充分。

报告期各期末在建项目中亏损合同的数量及亏损金额如下：

年份	亏损合同数量	亏损金额（万元）
2017 年	5	52.64
2018 年	24	334.57
2019 年	59	371.60

23.2【回复】：

请保荐机构、申报会计师说明对异地存货的核查程序、核查比例及核查金额。

发行人异地存货主要为发出商品，2017年至2019年各期末，发出商品占在建项目余额的比例分别为91.77%、92.29%和82.00%，其余为已经发生但尚未确认收入结转成本的项目服务实施成本。申报会计师在进行客户走访时，向客户询问相关项目的执行状态，未见异常情况。针对该部分发出商品，申报会计师主要实施函证程序核实，针对存在大额发出商品的客户，申报会计师向对方取得了盖章确认的发出商品明细，并检查了相应的合同，对未回函的发出商品函证，执行替代程序，包括检查项目合同、期后验收报告及在建项目期后确认收入的情况，核查未见异常。

报告期各期末的核查金额及比例如下：

单位：万元

年份	发出商品余额	核查金额	核查比例
2017年	33,589.30	29,074.93	86.56%
2018年	43,203.16	28,728.22	66.50%
2019年	45,078.12	32,237.93	71.52%

问题 24. 关于报告期内的投资和收购

24.1 报告期内，发行人存在较多的收购和投资。报告期内合并报表范围变动较大。根据保荐工作报告，截至招股说明书签署日，发行人及下属公司共拥有56家控股公司、25家参股公司、11家分公司，较多处于暂无实际经营状态。

请发行人对报告期内的投资、收购、以及股权处置进行分类梳理并说明：（1）报告期内对子公司的收购和处置中，哪些属于与三六零就相关业务的划分重组，哪些属于通过并购形式完善产业布局；（2）发行人纳入合并范围的子公司仅有网神股份为对发行人有重大影响的下属企业，实现营业收入占发行人合并报表营业收入的89.43%。其余子公司在发行人战略布局、研发布局中的作用；（3）发行人收购子公司，与相关创始人股东关于公司未来发展的安排，是否获得收购子公司的核心技术及人员；（4）截至2019年12月31日，公司对联营和合营企业大唐奇安网络科技有限公司、云盾智慧安全科技有限公司的长期股权投资期末余额小于零的原因；（5）发行人与收购企业实现重组后，是否面临业务整合的挑战和风险，是否能实现良好的协同效应，请发行人进行相关的风险提示和重大事项提示；（6）发行人子公司的少数股东中是否存在与发行人客户、供应商的关联关系；（7）发行人对是否能控制投资公司的判断标准，对纳入合并报表范围的子公司、联营企业、合营企业相关会计处理是否符合《企业会计准则》

的规定。

24.2 2019 年末，公司合并资产负债表中商誉的账面价值为 120,930.24 万元，主要为收购网神信息技术（北京）股份有限公司、北京网康科技有限公司、北京椒图科技有限公司形成的商誉。

请发行人说明：（1）网神科技在被发行人收购之前的发展历程、主要产品和技术情况、发行人收购网神科技的主要过程；（2）发行人收购网神、网康、椒图的购买日的确定依据、交易对象；（3）上述公司各项可辨认资产和负债在购买日及购买日上一会计期间资产负债表日的账面价值、公允价值，说明主要资产或负债的增值原因及相关评估假设，是否存在价值的严重高估和利益输送；（4）发行人是否在相关收购中进行相关的业绩承诺约定或对赌条款；（5）结合发行人收购后的整合效果、上述公司的简要财务数据和经营业绩情况等，说明商誉是否存在减值迹象，发行人对其商誉减值测试的过程，相关参数估计是否合理，商誉减值是否充分计提。

24.3 根据招股说明书，2019 年末，发行人与投资收购相关的其他应收款中为 29,529.11 万元，其他应付款 21,489.92 万元。

请发行人说明：截止 2019 年末与投资相关的应收及应付款项余额的具体内容、确认依据、对手方，截止招股说明书签署日上述款项的收取或支付情况。

24.4 2019 年，发行人存在非流动资产处置损益 19,126.41 万元，处置公司持有的北京永信至诚科技股份有限公司 17.30% 股权产生的投资收益。

请发行人说明：该资产处置产生较大收益的原因及背景。

24.5 请保荐机构、申报会计师对发行人投资和并购相关的会计处理的合规性进行核查并发表核查意见。

24.1【回复】

一、发行人说明情况

（一）报告期内对子公司的收购和处置中，哪些属于与三六零就相关业务的划分重组，哪些属于通过并购形式完善产业布局

报告期内，发行人对 8 家公司实现并表，相应收购行为均与三六零就相关业务划分重组无关，主要为发行人根据自身需要通过并购形式完善产业布局，具体如下：

序号	被收购子公司名称	交易基本情况	取得控制权的时间	收购目的	分类
1	观潮会服（收购时名称：北京奇迹众成软件有限公司）	受让李虎、陈起等 6 人合计持有的 100% 的股权	2017 年 4 月	整合观潮会服在大数据分析、建模方面的技术能力和团队能力，将其应用于网络安全、业务安全等领域，是“数	完善产业布局

				据驱动安全”战略落地的重要举措之一	
2	观潮空间 (收购时名称:北京琵琶行科技有限公司)	受让刘小雄持有的65%的股权	2017年12月	取得观潮空间在边界访问权限控制产品领域已有的研发成果	完善产业布局 (观潮空间系发行人在三六零集团时参与设立的公司。拆分前,持股35%。根据拆分协议,35%股权应归属于发行人。发行人本次收购系收购创始人股东股权,实现100%控制)
3	金悦衡	受让金融街资本持有的100%股权	2017年12月	2017年12月,金融街资本以金悦衡股权入股企业安全集团,金悦衡名下拥有奇安信安全中心的产权	外部投资人投资入股相关
4	安贤信息	受让朱民航、陈海军合计持有的79%的股权	2018年5月	安贤信息主要成员在云计算领域具有较强的研发实力,能够增强奇安信云计算基础架构安全防护的产品能力	完善产业布局
5	山东安云	增资认购新增注册资本,占增资后总股本的25%;同时,受让山东云天安全技术有限公司及张敬等6人合计持有的对应增资后总股本34.29%的股权	2018年7月	以山东安云安全教育产品团队为基础,组建奇安信安全教育产品部和安全认证实训部;推出奇安信技术认证,标准化人才培养体系,建立面向行业客户的管理和技术实训认证业务;推出网信人才培养基地和科普互动展厅建设方案;推出安全靶场的综合解决方案;	完善产业布局
6	椒图科技	2019年6月,受让北京汇富长鑫管理咨询中心(有限合伙)、祝荣2人合计持有的23.79%股权	2019年6月	椒图科技具备较为完备的服务器安全核心技术,包括各类服务器平台上的内核监控技术、安全防护技术等,具备完整的安全分析	完善产业布局

				和攻防团队，可有效补充奇安信服务器安全领域业务布局	
7	南京信风	受让南京星邺汇捷网络科技有限公司持有的100%的股权	2019年12月	南京信风面向电信运营商客户推出了自主研发的DPI(深度包检测技术)和加固的DNS(域名解析系统)产品，同时运营114DNS公共平台。南京信风的自主研发的产品与运营的平台可弥补奇安信在DNS领域的空白	完善产业布局
8	四五六	受让南京星邺汇捷网络科技有限公司持有的100%的股权	2019年12月	取得四五六在域名服务器系统领域已有的研发成果	完善产业布局

注：1、发行人在2017年12月取得观潮空间控制权前，已持有观潮空间35%股权。

2、发行人在2018年5月取得安贤信息控制权前，已持有安贤信息15%股权。

3、发行人在2019年6月取得椒图科技控制权前，已持有椒图科技34.78%股权。

报告期内，发行人处置了1家子公司安容致远，该公司系发行人在三六零集团时投资的从事手机安全相关业务的子公司，持股60%。根据拆分协议，60%股权应归属于发行人。本次股权处置系拆分后该公司业务经营不善，发行人出于商业考虑的处置行为，与三六零就相关业务的划分重组无关。

(二) 发行人纳入合并范围的子公司仅有网神股份为对发行人有重大影响的下属企业，实现营业收入占发行人合并报表营业收入的89.43%。其余子公司在发行人战略布局、研发布局中的作用

截至2020年4月29日，发行人及下属公司共拥有56家控股公司。剔除暂无实际经营及投资控股型的28家子公司，发行人根据自身战略规划和业务经营需要，对其他28家控股子公司按照主要研发和销售主体、细分领域的研发和销售主体、服务于特定行业的研发和销售主体、相关衍生业务经营主体、深度拓展某一地区业务的经营主体、主要提供研发支持主体的维度对子公司进行分类，具体如下：

序号	公司名称	主要业务内容及与发行人的业务关系	定位及分工
----	------	------------------	-------

1	网神股份	主要从事网络安全产品的研发和销售、提供网络安全服务，拥有军工资质和保密资质以及各项信息安全领域资质和证书	主要研发和销售主体
2	网康科技	主要从事网络应用层技术和产品的研发，布局和补充上网行为管理、下一代防火墙、智能流量管理、应用层 VPN、代理服务器等领域的产品线	细分领域的研发和销售主体
3	测腾安全	主要从事源代码检测、开源项目检测，提供企业级解决方案；完善了公司的产品线、扩大公司安全服务范围	细分领域的研发和销售主体
4	安贤信息	主要从事云安全相关领域的研发和产品销售；完善了公司的产品线、增强了公司的研发能力	细分领域的研发和销售主体
5	椒图科技	主要从事主机服务器操作系统加固领域相关产品的研发和销售；丰富公司产品类别，同时加强公司在相关领域的研发实力	细分领域的研发和销售主体
6	云安宝	主要从事云安全相关产品的研发和销售；丰富公司产品类别，同时加强公司在相关领域的研发实力	细分领域的研发和销售主体
7	升明科技	主要从事浏览器等软件产品的开发和销售；主要配合公司网络安全产品共同服务客户，满足客户需求	细分领域的研发和销售主体
8	南京信风	主要从事基于 IP 的电信级应用软件的开发和销售；是公司网络安全业务的拓展	细分领域的研发和销售主体
9	安盾椒图	主要从事主机服务器操作系统加固领域相关产品的研发和销售；丰富公司产品类别，同时加强公司在相关领域的研发实力	细分领域的研发和销售主体
10	云脑安御	主要从事计算机及网络信息安全、数据挖掘、网络应用系统等相关产品销售	服务于特定行业的研发和销售主体
11	天广汇通	主要从事代码安全领域的研发和产品销售；完善了公司的产品线、增强了公司的研发能力	服务于特定行业的研发和销售主体
12	子衿晨风	主要从事代码安全领域的研发和产品销售；完善了公司的产品线、增强了公司的研发能力	服务于特定行业的研发和销售主体

13	鼎安网信	主要从事公司向部分政府部门提供特定网络安全技术产品及服务的研发和销售业务；是公司特定网络安全技术产品及服务对外销售主体之一	服务于特定行业的研发和销售主体
14	观潮会服	主要从事会议服务和宣传推广；通过会议服务扩展公司行业知名度	相关衍生业务经营主体
15	山东安云	主要从事安全培训业务；山东安云在安全培训领域具有丰富的经验及雄厚的师资，为公司整体安全培训业务的发展提供有力支持	相关衍生业务经营主体
16	绵阳奇安信	主要从事区域性安全咨询业务；为公司拓展业务的同时也承接公司内部岗前培训工作	相关衍生业务经营主体
17	观潮会展	主要从事会议展览服务业务；通过举办网络安全类会议等方式树立公司品牌，扩大公司的行业影响力	相关衍生业务经营主体
18	贵州奇安信	主要从事大数据安全领域相关产品销售，同时承接贵州省的网络安全项目	深度拓展某一地区业务的经营主体
19	鞍山奇安信	销售公司网络安全产品，承接鞍山及周边区域的网络安全项目	深度拓展某一地区业务的经营主体
20	青岛奇安信	销售公司网络安全产品，承接青岛及周边区域的网络安全项目	深度拓展某一地区业务的经营主体
21	安徽数安宝	主要面向安徽地区提供大数据安全相关的产品、服务和定制化开发业务	深度拓展某一地区业务的经营主体
22	天津奇安信	主要承担公司部分研发任务及运营职能	主要提供研发和运营支持主体
23	梭软网络	主要从事终端安全产品、网络准入产品、大数据与安全运营、大数据与态势感知等领域的研发工作；对公司相关领域产品予以研发支持	主要提供研发支持主体
24	天目恒安	主要从事漏洞扫描研发工作；为公司相关领域产品提供技术支持	主要提供研发支持主体
25	奇安信安全技术（金悦衡）	主要从事云安全、大数据安全等领域的研发工作；对公司相关领域产品予以研发支持	主要提供研发支持主体
26	沈阳奇安信	主要从事工控安全领域的研发工作；对公司相关领域产品予以研发支持	主要提供研发支持主体
27	珠海奇安信	主要从事终端安全产品领域的研发工作；对公司相关领域产品予以研发支持	主要提供研发支持主体

28	奈特赛克	承担公司少量研发工作	主要提供研发支持主体
----	------	------------	------------

鉴于网神股份具有齐全的业务资质、长期的技术产品积累和较好的品牌知名度，发行人在子公司战略布局中以网神股份为核心、进行主要的研发和销售工作，根据细分领域、特定行业、衍生业务、销售地需要布局了不同类型的子公司，同时根据地域分布设置了补充研发中心、提供研发支持等辅助活动。

除上述 28 家子公司外，发行人及下属公司共拥有 7 家控股型公司和 21 家暂无实际经营的子公司。由于发行人主要面向政府、企业类客户，针对特定行业和局部地区成立新公司是业务开展的需要，起到市场切入作用或用于未来承接项目，在当下并未实际运营，该背景下成立的公司是 21 家暂无经营中的主要组成部分。此外，发行人收购子公司后将其控股的无实际经营业务公司并入了发行人，包括宿州云安宝、信风软件、信风信息。观潮空间、思可信、四五六系发行人直接收购的子公司，收购目的主要是其已有的研发成果及团队，由于其本身未形成成熟的运营模式，收购后发行人对其资产和人员进行了相关整合，使得公司主体处于暂无实际经营状态。

（三）发行人收购子公司，与相关创始人股东关于公司未来发展的安排，是否获得收购子公司的核心技术及人员

报告期内发行人收购的子公司其后续发展安排及发行人获得子公司核心技术和人员情况如下：

序号	被收购子公司名称	未来发展规划	是否获得被收购公司核心技术	被收购时标的核心员工人数	目前的核心员工是否在职
1	观潮会服	收购时主要关注的是团队在大数据分析、建模方面的技术能力和团队能力。收购后将团队与公司大数据产品线整合。被收购主体则调整经营其他业务	是	13 人	是
2	观潮空间	收购时主要是取得边界访问权限控制产品已有的研发成果。收购后团队整合到安全网关团队。被收购主体则调整经营其他业务	是	1	否
3	金悦衡	金悦衡拥有奇安信安全中心产权，收购后拟逐步打造为研发支持中心	-	-	-
4	安贤信息	拟完善公司的产品线、增强奇安信云计算基础架构安全防护的产品能力、增加支持国内外云平台的数量	是	7 人	是

5	山东安云	拟将山东安云教育研发和产品团队与奇安信安全教育产品线融合，以山东安云培训团队为基础打造奇安信培训团队	是	4人	是
6	椒图科技	拟补充公司服务器安全产品线的布局，促进技术融合、加强主机服务器操作系统加固领域相关产品的研发和销售，并增强研发实力	是	13人	除收购时未入职公司的1名人员，其他12人均在职
7	南京信风	拟补充奇安信在网络安全领域DNS的空白，加强基于IP的电信级应用软件的开发和拓展安全领域DNS产品的销售	是	11人	是
8	四五六	拟将获取的研发成果应用于域名服务器系统领域	是	0	-

注：核心员工为收购时双方确定的人员。

（四）截至 2019 年 12 月 31 日，公司对联营和合营企业大唐奇安网络科技有限公司、云盾智慧安全科技有限公司的长期股权投资期末余额小于零的原因

截至 2019 年 12 月 31 日，公司对联营和合营企业大唐奇安网络科技有限公司、云盾智慧安全科技有限公司的长期股权投资期末余额小于零主要是截止 2019 年 12 月 31 日发行人对上述两家公司尚未出资到位，两家公司存在经营亏损，发行人按其持股比例在出资承诺额度内承担相应的损失责任，确认了对这两家公司的投资损失。

发行人于 2020 年 4 月 27 日已向大唐奇安网络科技有限公司支付剩余原承诺出资款 1,225 万元；发行人于 2020 年 1 月 13 日向云盾智慧安全科技有限公司支付原承诺出资款 1,225 万元。

（五）发行人与收购企业实现重组后，是否面临业务整合的挑战和风险，是否能实现良好的协同效应，请发行人进行相关的风险提示和重大事项提示

由于发行人与被收购企业规模、发展阶段不同，收购后通常面临包括组织机构协同风险、人力资源协同风险、资产协同风险在内的业务整合风险。

针对业务整合风险，发行人通常采取以下应对措施：

- 1、将被收购公司人力、行政、财务等职能部门归入奇安信相应职能团队进行统一管理。
- 2、根据被收购公司技术团队、产品与发行人产品线的相关性，将与发行人产品线

相关性强的技术团队与原有团队整合、相关产品纳入发行原有产品线；相对独立的产品、技术团队则在保持原有团队架构基础上通过加强内部各研发团队的交流学习促进技术提升。

3、根据被收购公司产品业务情况，由发行人给予不同的协助支持，在巩固被收购公司原有用户、渠道、品牌基础上进一步加强被收购公司在细分领域的市场竞争力。

报告期内发行人收购的子公司与发行人实现了较好的协同效应，具体如下：

序号	被收购子公司名称	协同情况
1	观潮会服	技术团队与奇安信大数据安全团队整合，强化了奇安信在大数据分析、建模方面的技术能力，拓展了公安、法院、检察院、纪委、金融等行业客户
2	观潮空间	技术团队合并到网络安全策略管理平台团队，网络边界访问控制管理产品、强化了奇安信在网络边界访问控制管理技术上的技术优势，为客户提供更为便利、高效、安全的访问控制（ACL）分析和管理能力
3	金悦衡	为奇安信提供了经营与研发场地
4	安贤信息	无边界云计算安全防护产品进入云安全产品线，其无代理安全防护技术完善了奇安信的虚拟化安全防护能力，使奇安信能同时提供基于无代理和有代理结合的云安全防护方案
5	山东安云	1、奇安信为山东安云安全教育实训和竞赛产品拓展了销售渠道，山东安云的认证专家设计了奇安信网络安全认证的初级和中级课程体系 2、山东安云安全资产测绘产品进入安全资产能力中心和安全态势感知产品线，改进了奇安信资产测绘的引擎，建立资产指纹库和漏洞库
6	椒图科技	1、椒图科技产品与技术有效提高了奇安信天擎、天眼、零信任产品的技术能力 2、奇安信将椒图科技纳入漏洞告警产线联动群，提升椒图科技产品漏洞检测及防御运营能力；通过使用奇安信的评估检测技术，在产品上市前充分评估；奇安信提升了椒图科技的交付运维能力
7	南京信风	奇安信于 2019 年 12 月完成对南京信风的收购，协同情况暂不明显。目前，南京信风研发团队保持原有架构、独立运营，奇安信向南京信风提供销售渠道支持，推广南京信风 DNS 产品
8	四五六	获取的研发成果应用于域名服务器系统领域

网络安全行业具有细分领域多、产品品类广、技术需求变化快、研发周期长的特点。近年来，新兴技术不断在中小企业中涌现出来，大型网络安全公司更加注重通过投资并购的形式完善产业与技术布局。鉴于此，发行人紧密关注行业发展动态，在保持自身持续的研发创新同时，亦通过收购或参股的方式完善产业布局，保持市场竞争力。为方便投资者阅读，发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况及其竞争状况”之“（三）网络安全行业在新技术、新产业、新业态、新模式等

方面近三年的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况”之“4、中国网络安全行业发展趋势”部分补充披露如下：

“（6）网络安全领域投资及并购持续加强

随着新一代信息技术的深度应用，网络安全向更深层次渗透，更加细分化的技术领域、产品需求使得更多的技术创新不断的在中小企业中涌现出来。大型网络安全公司通过投资并购形式完善产业与技术布局的情况将持续加强。”

针对收购带来的业务整合风险，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（十四）业务整合风险”部分进行如下提示：

“（十五）业务整合风险

网络安全行业细分领域多、技术需求变化快，公司在保持持续研发投入基础上，亦通过收购行业中具有一定技术优势、与公司能够形成协同效应的公司，提高公司的市场竞争力。公司预计未来仍会实施类似收购行为，若不能有效的进行业务整合，将对公司技术提高和服务客户造成一定影响。”

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”部分进行如下提示：

“（七）业务整合风险

网络安全行业细分领域多、技术需求变化快，公司在保持持续研发投入基础上，亦通过收购行业中具有一定技术优势、与公司能够形成协同效应的公司，提高公司的市场竞争力。公司预计未来仍会实施类似收购行为，若不能有效的进行业务整合，将对公司技术提高和服务客户造成一定影响。”

（六）发行人子公司的少数股东中是否存在与发行人客户、供应商的关联关系

发行人子公司中少数股东情况及与发行人客户、供应商的关联关系如下：

序号	公司名称	少数股东情况	关联关系
1	网神股份	冯新戈 0.08%， 何新飞 0.03%	不存在
2	测腾安全	天津奇安肆号科技合伙企业（有限合伙） 30%	不存在
3	天广汇通	王清 15.25%， 江爱军 10%， 王文萍 10%， 陈火健 4.18%	不存在
4	升明科技	田亮 49%	不存在
5	浙江奇安信	义乌市陆港信息技术有限公司 35%	不存在

序号	公司名称	少数股东情况	关联关系
6	椒图科技	北京泰富恒聚管理咨询中心（有限合伙）19.01%， 祝荣 8.80%， 陈明 4.87%， 贾佳 3.33%， 王健 1.91%， 吴康 1.59%， 闫雪 0.95%， 郝洪明 0.95%	不存在
7	云安宝	任子行网络技术股份有限公司 8.70%	不存在
8	安徽数安宝	安徽安盛弘智科技产业投资有限公司 49%	不存在
9	网康军地	北京军地联合网络技术中心 45%	不存在
10	鞍山奇安信	鞍山市建设投资集团有限公司 20%	不存在
11	长沙奇安信	长沙高新开发区麓谷创业服务有限公司 20%	不存在
12	安徽奇安信	芜湖市拓实建设有限公司 20%， 芜湖天使投资基金有限公司 20%， 安徽云图信息技术有限公司 9%	安徽云图信息技术有限公司与发行人存在交易

注：报告期内，云安宝系发行人参股公司，任子行网络技术股份有限公司及其子公司与发行人及云安宝的交易不构成此处的关联关系。

安徽云图信息技术有限公司于2018年、2019年向发行人提供技术服务，分别为6.89万元、36.93万元。2019年，发行人向安徽云图信息技术有限公司销售天擎终端安全管理系统，金额20.95万元。前述交易市场化定价，价格公允。

（七）发行人对是否能控制投资公司的判断标准，对纳入合并报表范围的子公司、联营企业、合营企业相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

发行人对是否能够控制投资公司的判断标准主要依据《企业会计准则第33号——合并财务报表》。

根据前述规则的规定：“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。投资方应当在综合考虑所有相关事实和情况的基础上对是否控制被投资方进行判断。一旦相关事实和情况的变化导致对控制定义所涉及的相关要素发生变化的，投资方应当进行重新评估。相关事实和情况主要包括：（一）被投资方的设立目的。（二）被投资方的相关活动以及如何对相关活动作出决策。（三）投资方享有的权利是否使其有能力主导被投资方的相关活动。（四）投资方是否通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报。（五）投资方是否有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。（六）投资方与

其他方的关系。”

实际操作中，发行人主要基于所享有被投资公司的股权比例及对应的表决权、在被投资公司董事会享有的表决权、派驻管理人员对业务经营的影响及其他影响因素综合判断。

报告期内，发行人根据《企业会计准则》规定确认新增权益性投资 52 家，其中：新增子公司 32 家（其中收购 11 家（含被收购公司的子公司），新设 21 家），新增合营企业 2 家（全部为新设），新增联营企业 12 家（其中受让或增资 8 家，新设 4 家），新增其他权益工具投资 4 家（其中增资 1 家，新设 3 家），剔除权益投资在报告期内因股权变动而发生分类变化的 2 家，实际新增 50 家，具体情况如下表：

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
1	网神科技(扬州)有限公司	新设	2018/6	网神股份持有该被投资单位100%的股权,公司不设股东会。	公司不设董事会,设执行董事1名,由股东任命产生。	公司设经理,由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资,按法
2	奇安信网络安全技术(北京)有限公司	新设	2019/12	网神股份持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会,设执行董事1名,由股东选举产生。	公司设经理,由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资,按法
3	奇安信安全技术(北京)集团有限公司	收购	2017/12	奇安信持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会,设执行董事1名,由股东委派产生。	公司设经理,由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资,按法
4	北京鼎安网络科技有限公司	新设	2017/6	奇安信(北京)网络安全技术有限公司持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会,设执行董事1名,由股东委派产生。	公司设经理,由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资,按法

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
5	北京升明科技有限公司	新设	2019/7	奇安信网络技术持有被投资公司51%股权。奇安信网络技术根据《公司章程》及《股东大会议事规则》等文件的规定，对修改或增加注册资本、合并、分立、解散或变更公司形式等重大事项，须经代表其十分之一以上表决权的股东通过。	董事会成员为3人，奇安信网络技术提名两名董事，由奇安信网络技术提名一名董事。董事会议事规则规定，董事会决议须经全体董事过半数同意方可通过。	公司设经理，由董事会聘任或者解聘。	-	投资方在股东会拥有51%的表决权；在董事会的表决中，可以主导被投资方的相关活动。	控制	子公司	对其投入股本按长期股权投资核算
6	浙江奇安信科技有限公司	新设	2019/12	奇安信网络技术持有该被投资公司65%的股权。奇安信网络技术按照《公司章程》及《股东大会议事规则》等文件的规定，对修改或增加注册资本、合并、分立、解散或变更公司形式等重大事项，须经代表其三分之二以上表决权的股东通过。	董事会成员为3名，奇安信（北京）网络技术有限责任公司提名2名董事，奇安信（北京）网络技术有限责任公司提名1名董事。董事会决议须经全体董事过半数同意方可通过。	公司设总经理，由奇安信（北京）网络技术有限责任公司提名，由董事会聘任或者解聘。	-	投资方在股东会拥有65%的表决权；在董事会的表决中，可以主导被投资方的相关活动。	控制	子公司	对其投入股本按长期股权投资核算
7	南京四五六网络科技有限公司	收购	2019/12	奇安信（北京）网络技术持有被投资公司100%的股权。奇安信（北京）网络技术根据《公司章程》及《股东大会议事规则》等文件的规定，对修改或增加注册资本、合并、分立、解散或变更公司形式等重大事项，须经代表其十分之一以上表决权的股东通过。	公司不设董事会，由执行董事1名担任。	公司设经理，由执行董事聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方的100%表决权，可以主导被投资方的相关活动。	控制	子公司	对其投入股本按长期股权投资核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
8	南京信风网络科技有限公司	收购	2019/12	奇安信（北京）网络安全技术有限公司持有该被投资单位100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东任命产生。	公司设经理，由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入的长期股权投资，按成本法核算。
9	南京信风软件有限公司	收购	2019/12	南京信风网络科技有限公司持有该被投资单位100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东决定委派。	公司设经理，由股东聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入的长期股权投资，按成本法核算。
10	南京信风信息科技有限公司	收购	2019/12	南京信风网络科技有限公司持有该被投资单位100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东决定委派。	公司设经理，由股东聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入的长期股权投资，按成本法核算。
11	北京奇测技术有限公司	新设	2019/7	北京奇虎测腾安全技术有限公司持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东选举产生。	公司设经理，由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入的长期股权投资，按成本法核算。
12	观潮会议服务（北京）有限公司	收购	2017/4	奇安信集团持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东委派产生。	公司设经理，由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入的长期股权投资，按

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
										成本法核算	
13	上海桉软网络科技有限公司	新设	2017/2	奇安信持有该被投资单位100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东任免。	公司设经理，由股东决定聘任或者解聘。		投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股权投资，按成本法核算
14	观潮空间(北京)文化传播有限公司	新设	2015/12	奇安信持有该被投资单位35%的股权。股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。修改公司章程、增加或者减少注册资本、以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二的股东通过。	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东产生。	公司设经理，由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方在股东会有35%的表决权，并相应享有实质性的参与决策权，能参与被投资单位经营政策的制定，达到对被投资单位施加重大影响。	重大影响	联营企业	对其投入股权投资，按权益法核算
		收购	2017/12	奇安信持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东委派产生。	公司设经理，由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股权投资，按成本法核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
15	奇安信(贵州)技术有限公司	新设	2017/2	奇安信持有该被投资公司100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会,由股东委派产生。	公司设经理,由股东聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股权,按法对其长期股权投资成本核算
16	河北雄安奇安信网络科技有限公司	新设	2017/10	奇安信持有该被投资公司100%的股权。	公司不设董事会,由股东委派或者更换。	公司设经理,可由执行董事兼任,也可由股东聘任。	-	投资方持有被投资方100%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股权,按法对其长期股权投资成本核算
17	康军地(北京)网络科技有限公司	新设	2018/1	奇安信持有该被投资公司55%的股权。按照出资比例行使表决权。修改或增加注册资本、公司合并、分立、解散、变更公司形式、回购股份等须经代表过半数的股东出席的董事会会议决议。修改或增加注册资本、公司合并、分立、解散、变更公司形式、回购股份等须经代表过三分之二的股东出席的董事会会议决议。	董事会由3名董事组成,奇安信有2名董事。重大事项由奇安信和康军地共同决策。董事组中,奇安信占三分之二以上表决权。董事组中,奇安信占三分之二以上表决权。	公司设经理,由奇安信推荐,聘任或者解聘。	-	投资方在股东会55%的表决权,可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股权,按法对其长期股权投资成本核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
18	南京安科奇信息技术有限公司	受让	2016/2	奇安信持有该被投资单位15%的股权。按照认缴出资比例行使表决权。修改或增加注册资本或变更公司形式等须经三分之二以上股东同意。	董事会由5名董事组成，其中奇安信委派一名，集团委派一名，独立董事一名。董事组须经三分之二以上董事同意。	公司设经理，由奇安信委派。	-	投资方在股东会拥有15%的表决权，在董事会中拥有1/3的表决权。投资方通过董事会参与被投资公司的经营决策，对被投资公司的经营产生重大影响。	重大影响	联营企业	投入股，按法其长期投资，核算对资权资核
		收购	2018/5	此次收购后，奇安信持有该被投资单位94%的股权。	公司不设董事会，由奇安信委派一名执行董事。	公司设经理，由奇安信委派。	-	投资方持有被投资单位94%的股权，可以主导被投资方的经营活动。	控制	子公司	投入股，按法其长期投资，核算对资权资成核
19	鞍山奇安信息技术有限公司	新设	2018/11	奇安信持有该被投资单位80%的股权。按照出资比例行使表决权。特殊事项须经全体股东一致同意，一般事项须经三分之二以上股东同意。	董事会由3名董事组成，奇安信委派两名，集团委派一名。董事组须经全体董事同意。	公司设经理，由奇安信委派。	-	投资方在股东会拥有80%的表决权，在董事会中拥有2/3的表决权。投资方通过董事会参与被投资公司的经营决策，对被投资公司的经营产生重大影响。	控制	子公司	投入股，按法其长期投资，核算对资权资成核

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
					署同意方可通过。						
20	北京奇安代 信理有限公司	新设	2019/7	奇安信持有该被投资单位 100% 的股权。	公司不设董事会，设执行董事 1 名，由股东委派产生。	公司设经理，由执行董事决定聘任或解聘。	-	投资方持有被投资方 100% 的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股 权投资，按 成本法核 算
21	青岛奇安有 信科技公司	新设	2018/11	奇安信持有该被投资单位 100% 的股权。	公司不设董事会，设执行董事 1 名，由股东任命产生。	公司设经理 1 名，由执行董事聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方 100% 的表决权，可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股 权投资，按 成本法核 算
22	山东安云术 信信息技术有限公司	收购	2018/7	此次收购后，奇安信持有该被投资单位 59.3% 的股权。按照出资比例行使表决权。修改或者减少注册资本的决议，以及增加或者减少注册资本、分立、解散或者变更公司形式的决	董事会由 3 名董事组成，其中 2 名由奇安信指派，1 名由奇安信以外的董事担任。董事长的任命须经全体董事过半数同意。	公司设经理，由董事会决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方 59.3% 的表决权，在董事会的表决权比例为三分之一，并控制被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股 权投资，按 成本法核 算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
				议, 必须经代表三分之二的以上表决权的股东通过,							
23	绵阳奇安信息科技有限公司	新设	2018/3	奇安信持有该被投资单位100%的股权。	公司不设董事会, 由执行董事1名, 由股东聘任产生。	公司暂不设经理, 若需设置经理, 由执行董事聘任或解聘。	-	投资方持有被投资方100%的表决权, 可以主导投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股本按法 对其长期股权投资成本核算
24	长沙奇安信息科技有限公司	新设	2018/11	奇安信持有该被投资单位80%的股权。股东会按照出资比例行使表决权。特殊事项须经全体股东一致同意, 一般事项须经代表三分之二的以上表决权股东同意方可通过。	董事会共设三名, 奇安信提名2名, 董事集团董事1名。董事集团董事须经全体董事过半数同意方可通过。特殊事项须经全体董事过半数同意方可通过。	公司设经理, 由奇安信集团推荐, 由董事聘任或解聘。	-	投资方在股东会80%的表决权, 并可主导投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股本按法 对其长期股权投资成本核算
25	安徽奇安技术有限公司	新设	2018/11	奇安信持有该被投资单位51%的股权。股东会按照出资比例行使表决权。特殊事项须经代表三分之二的以上表决权股东同意方可通过。	董事会由5名董事组成, 奇安信有3名董事。	公司设经理, 由奇安信集团推荐, 由董事聘任或解聘。	-	投资方在被投股东会表决权比例51%, 在董事会表决权比例三分之一以上, 可主导投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入股本按法 对其长期股权投资成本核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
				决权的股东的同意方可通过决议。							
26	北京椒图科技有限公司	受让并增资	2017/12	奇安信持有该被投资单位34.7824%的股权。按照《公司章程》及《股东协议》的有关规定，奇安信有权向被投资单位提出修改或增加注册资本、变更或解散等事项的决议，且该等决议须经三分之二以上股东同意方可通过。	董事会由7名董事组成，奇安信有3名董事，奇安信委派3名董事，奇安信委派1名董事长，奇安信委派1名副董事长。奇安信委派1名财务总监，奇安信委派1名副总经理。奇安信委派1名董事会秘书。奇安信委派1名监事会主席。奇安信委派1名监事。奇安信委派1名监事。	公司设总经理，由董事长聘任或者解聘。	-	投资方在股东会拥有34.7824%表决权，在被投资单位享有实质性的决策权，投资方通过该代表参与被投资单位的经营活动，对被投资单位施加重大影响。	重大影响	联营企业	对其投入股本按法核算
		收购	2019/6	奇安信持有该被投资单位58.5708%的股权。按照《公司章程》及《股东协议》的有关规定，奇安信有权向被投资单位提出修改或增加注册资本、变更或解散等事项的决议，且该等决议须经三分之二以上股东同意方可通过。	董事会成员为3名，奇安信有2名董事，奇安信委派2名董事，奇安信委派1名董事长，奇安信委派1名副董事长。奇安信委派1名财务总监，奇安信委派1名副总经理。奇安信委派1名董事会秘书。奇安信委派1名监事会主席。奇安信委派1名监事。奇安信委派1名监事。	公司设总经理，由董事长聘任或者解聘。	-	投资方在股东会拥有58.5708%表决权，在被投资单位拥有三分之二的控制权，主导被投资单位的经营活动。	控制	子公司	对其投入股本按法核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
27	深圳市安盾科技有限公司	收购	2019/6	北京椒图科技有限公司持有该被投资单位100%的股权。不设股东会。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东任命产生。	公司设经理1名，由执行董事决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方100%的股权，可以主导投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资，按成本法核算
28	北京奇悦网络科技有限公司	新设	2017/12	奇安信持有该被投资单位35%的股权。各股东按照出资比例行使表决权。	董事会由3名董事组成，壕鑫和金汇联、奇安信和分金一名董事。一般事项须经过半数董事同意，方可通过。委派董事须经全体董事通过。	公司设总经理1人，由董事会决定聘任或解聘。	-	公司在被投资的股东会中持股比例为35%，在董事会中委派一名董事，并享有相应的表决权。并享有实质性的决策权，通过参与被投资单位的经营活动，达到对被投资单位施加重大影响。	重大影响	联营企业	对其投入长期股权投资，按权益法核算
29	上海奇赞信息科技有限公司	新设	2019/5	奇安信持有该被投资单位100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会，设执行董事1名，由股东任免。	公司设经理1名，由股东决定聘任或者解聘	-	投资方持有被投资方100%的股权，可以主导投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资，按成本法核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
30	奇安信科技(无锡)有限公司	新设	2019/1	奇安信持有该被投资单位 100%的股权。	公司不设董事会, 执行董事由股东委派产生。	公司设经理, 由执行董事聘任。	-	投资方持有被投资方 100%的表决权, 可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资, 按法
31	天津奇安信网络技术有限公司	新设	2019/8	奇安信持有该被投资单位 100%的股权。	公司不设董事会, 设 1 名执行董事, 由股东任命产生。	公司设经理 1 名, 由执行董事聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方 100%的表决权, 可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资, 按法
32	奇安信安全技术(武汉)有限公司	新设	2019/12	奇安信集团持有该被投资单位 100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会, 设 1 名执行董事。	公司设经理 1 名, 由股东决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方 100%的表决权, 可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资, 按法
33	奇安信安全技术(南京)有限公司	新设	2019/12	奇安信集团持有该被投资单位 100%的股权。公司不设股东会。	公司不设董事会, 设 1 名执行董事。	公司设经理 1 名, 由股东决定聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资方 100%的表决权, 可以主导被投资方相关活动。	控制	子公司	对其投入长期股权投资, 按法

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
34	深圳云安 安宝科技有 限公司	增资	2017/8	奇安信持有该被投资单位13.0435%的股权。各股东按照会议行使表决权。	董事会由4名董事组成，其中奇安信委派一名董事。	公司设经理1名，由董事会聘任或解聘。	-	投资方在股东会有13.0435%的表决权，被投资单位相应的表决权与投资方通过被投资单位的政策实施到投资单位。	重大影响	联营企业	投入股按法 其长期投 对资权资 核算
35	奇安（北 京）投资管 理有限公司	新设	2017/9	奇安信持有该被投资单位19%的股权。股东会由奇安信委派一名董事，代表奇安信行使表决权。股东会决议应经出席会议的股东所持表决权过半数通过。修改公司章程、增加或者减少注册资本、以及合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，须经出席会议的股东所持表决权三分之二以上通过。	公司不设董事会，设1名执行董事，由股东会选举产生。	公司设经理1名，由执行董事聘任或者解聘。	-	投资方持有被投资单位19%的股权，不参与被投资单位的经营决策，对被投资单位的政策实施到投资单位。	无控制、同控制、重大影响	其他权益工具投资	投入出融，本量 其在2017年可供 对资2017年可供 按法

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
		受让	2018/12	此次投资后，奇安信持有该被投资单位的35%的股权。股东会由该被投资单位三分之二以上表决权股东出席，并经出席会议的三分之二以上表决权股东通过。修改或者变更公司章程、增加或者减少注册资本、分立、合并、解散或者变更公司形式的决议，须经出席会议的三分之二以上表决权股东通过。	董事会成员为5名，奇安信提名1名董事。	公司设经理1名，由董事会聘任或者解聘。	-	投资方在股东会35%的表决权，在董事会并相质性决策权，可参与被投资单位的重大经营决策，对被投资单位的重大经营决策具有重大影响。	重大影响	联营企业	投入股，按法其计期投，益算对资长权资，核算
36	奇安信(南京)信息科技有限公司	新设	2019/12	奇安信网络科技(南京)有限公司持有奇安信网络科技(南京)有限公司34%的股权。股东会由奇安信网络科技(南京)有限公司委派2名董事，奇安信网络科技(南京)有限公司委派1名监事。奇安信网络科技(南京)有限公司委派1名董事，奇安信网络科技(南京)有限公司委派1名监事。奇安信网络科技(南京)有限公司委派1名董事，奇安信网络科技(南京)有限公司委派1名监事。	董事会由5名董事组成，奇安信提名3名董事，锐信息提名2名董事。董事会由5名董事组成，奇安信提名3名董事，锐信息提名2名董事。董事会由5名董事组成，奇安信提名3名董事，锐信息提名2名董事。	公司设总经理1名，由锐信息提名，并经董事会聘任或者解聘。	-	公司在被投资单位的表决权比例为34%，并向被投资单位委派2名董事，参与被投资单位的重大经营决策，对被投资单位的重大经营决策具有重大影响。	重大影响	联营企业	投入股，按法其计期投，益算对资长权资，核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
37	大唐奇安网络科技有限公司	新设	2017/7	奇安信持有该被投资单位49%的股权，按出资比例行使表决权。	董事会共设立5个席位，其中奇安信有3名董事，2名董事由奇安信提名，须经奇安信过半数董事同意方可通过。	管理层由大唐奇安系统公司负责，由奇安信财务总监提名。	-	被投资单位在董事会中有实质性的代表权，且双方一致同意，形成共同控制。	共同控制	合营企业	投入股，按法对其长期股权投资核算
38	360 Cyber Secure Pte. Ltd	新设	2018/5	奇安信香港持有该被投资单位49%的股权。	董事会共设立3个席位，其中奇安信有1名董事，2名董事由奇安信提名，须经奇安信过半数董事同意方可通过。	奇安信香港有总经理，须经 Zedd Holdings Pte. Ltd 同意后任命。	-	公司在被投资单位的持股比例为49%，并享有实质性的代表权，且双方一致同意，形成共同控制。	共同控制	合营企业	投入股，按法对其长期股权投资核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
39	中电运行(北京)信息技术有限公司	增资	2017/5	奇安信持有该被投资单位10%的股权。按照股东会决议行使表决权。	董事会由五名董事组成,奇安信有一名董事;	公司总经理、法定代表人或实际控制人奇安信担任。	-	在投资的股东会中,奇安信持有10%的表决权,并向董事会委派一名董事,参与被投资方的重大经营决策。	重大影响	联营企业	投入股,按法对其长期股权投资核算
40	北京天和信创股份有限公司	受让并增资	2017/11	奇安信持有该被投资单位24.3%的股权。作出普通决议,应由三分之二以上股东通过。作出特别决议,应由三分之二以上股东通过。	董事会由7名董事组成,奇安信有2名董事。	公司设总经理1名,由董事会聘任或解聘。	-	在投资的股东会中,奇安信持有24.3%的表决权,并向董事会委派一名董事,参与被投资方的重大经营决策。	重大影响	联营企业	投入股,按法对其长期股权投资核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
41	上海众森信息技术有限公司	受让	2018/12	<p>该被投资单位36.1304%的股权由奇安信持有。按照《公司章程》的规定，奇安信作为该被投资单位的控股股东，有权按照《公司章程》的规定行使表决权。奇安信作为该被投资单位的控股股东，有权按照《公司章程》的规定行使表决权。奇安信作为该被投资单位的控股股东，有权按照《公司章程》的规定行使表决权。</p>	<p>董事会成员为3名，三方各提一名董事。董事由奇安信提名，并经股东会三分之二以上表决权通过。</p>	<p>公司设经理1名，由董事会聘任或解聘。</p>	-	<p>公司在被投资公司的持股比例为36.1304%，在董事会中委派1名董事，享有36.1304%的表决权。奇安信作为该被投资公司的控股股东，有权按照《公司章程》的规定行使表决权。奇安信作为该被投资公司的控股股东，有权按照《公司章程》的规定行使表决权。奇安信作为该被投资公司的控股股东，有权按照《公司章程》的规定行使表决权。</p>	重大影响	联营企业	投入股，按其投入的资产公允价值核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
42	明宸嘉视 文化传媒 (北京)有限公司	受让	2018/12	奇安信持有该被投资单位10%的股权。按照股东会决议行使表决权。	董事会由七名董事组成,其中北京奇安信董事做出决议,代表三分之一以上表决权的事项经三分之二的通过,重大需经三分之二以上通过	公司设经理,由董聘任或解聘。	-	公司在被投资的股东会中,表决权为10%,在董事会中,表决权为三分之一,并向投资方委派一名董事,并享有相应的参与权,通过该被投资公司的决策,对公司经营政策产生重大影响。	重大影响	联营企业	投入股,按法其计期投,益算对资长权资权核
43	成都无糖 信息有限公司	增资	2019/1	奇安信持有该被投资单位10%的股权。按照股东会决议行使表决权。	成都无糖的董事会共5席,奇安信有权指派一名董事,公司须取得三分之二以上董事同意方可执行。	-	-	公司在被投资的股东会中,表决权为10%,在董事会中,表决权为三分之一,并向投资方委派一名董事,并享有相应的参与权,通过该被投资公司的决策,对公司经营政策产生重大影响。	重大影响	联营企业	投入股,按法其计期投,益算对资长权资权核

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
								影响。			
44	云盾智慧安全科技有限公司	新设	2019/11	奇安信持股比例为49.00%。由股东会按照出资比例行使表决权。	董事会由5名董事组成，其中奇安信提名3名，智慧安全科技提名2名。董事会对特别事项作出决议时，须经全体董事三分之二以上通过。	被投资单位设总经理1名，由董事会聘任。	-	在股东大会的表决权比例向董事会委派的人员实施决策时，可达到重大影响。	重大影响	联营企业	投入股按法对其长期股权投资核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
45	云南玉溪信科奇安技术有限公司	新设	2019/9	奇安信持有该被投资单位21%的股权。股东按实缴出资比例行使表决权，对于特殊事项须经三分之二以上代表权的股东通过。	董事会由5名董事组成，奇安信提名1名董事，全体董事过半数通过。	公司设总经理1人，由董事会聘任。	-	在被投资单位有董事并享有实质性的决策权，投资方可通过该被投资单位参与被投资单位的经营活动，达到对被投资单位施加重大影响。	重大影响	联营企业	对其投入股权投资，按法对其投入股权投资核算
46	Visual Threat Inc.	受让	2017/2	奇安信香港持有该被投资单位10.29%的股权。	董事会由3名董事组成，奇安信香港提名1名董事	-	-	公司在被投资单位的持股比例为10.29%。并享有实质性的参与决策权，投资方可通过该被投资单位参与被投资单位的经营活动，达到对被投资单位施加重大影响。	重大影响	联营企业	对其投入股权投资，按法对其投入股权投资核算

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
47	ShuMei Technology Corporation	增资	2017/5	奇安信香港持有该被投资单位15%的股权。	董事会由5名董事组成，奇安信香港提名1名董事	-	-	公司在被投资的股东会中持股比例为15%。并有实质性的参与权，可以参与被投资单位的重大经营决策，达到对被投资单位施加重大影响。	重大影响	联营企业	对其投入股权投资，按法对其长期股权投资核算
48	北京奇安信创业投资企业（有限合伙）	新设	2017/10	奇安信持有该被投资单位33.33%的出资额，为有限合伙人。	-	北京奇安信管理企业（有限合伙）为奇安信有限合伙人。北京奇安信为普通合伙人。	-	公司对被投资单位进行财务并享有决策权，对被投资单位施加重大影响。	无控制、共同控制、重大影响	其他权益工具投资	其在2017年和2018年末可供出售金融资产，按法对其在2019年1月1日开新工具

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他影响表决权情况				
										其益，为公允价值且动其合的资，允计入权具，定以价量变入综金融“公允；其他工指“允计其计他收金产，按价量；	
49	湖南戎腾网络科技有限公司	增资	2019/9	奇安信网络科技持有5.001%的股权。按照该被投资单位的出资比例行使表决权。	湖南戎腾的董事组由5名董事组成，奇安信网络科技委派1名董事，奇安信网络科技委派1名董事，奇安信网络科技委派1名董事，奇安信网络科技委派1名董事，奇安信网络科技委派1名董事。	公司设总经理1人，由董事会聘任或解聘。	始股签关共控戎网公并持致动协书 创人东订于同制腾络司保一行的议 虽然单位有他派致一议，相性权，不影 在的代东行安信并享参加 被董重，但签订人协无质策投 资会，其了了实决策加 重	无控制、同控制重影	他益具资 其权工投	投新工则其益，为公允价值且动其合的资，允计入权具，定以价量变入综金融“公允；其他工指“允计其计他收金产，按价量；	

序号	被投资单位名称	投资方式	投资日期	发行人享有被投资公司决策管理权情况				判断过程	判断结果	与发行人关系	会计处理情况
				股东会表决权	董事会表决权	管理层委派情况	其他表决权情况				
										公允价值；按价值量；	
50	西安数字技术有限公司 广奇服务	新设	2019/3	奇安信持有该被投资单位91%的股权，数字广奇集团有该被投资单位的股权。	董事会由3名董事组成，其中数字广奇集团推荐2名，奇安信推荐1名。董事组名“担保”三董事经的基本数	-	-	投资会被三分并实施对被投资单位的影响。在代表奇安信的董事，但三分并实施对被投资单位的影响。在代表奇安信的董事，但三分并实施对被投资单位的影响。	无制、同控制、重大影响	其他权益工具投资	对新工则其益，为公允价值且动其合的资，允许其按金融工具定义以公允价值变入损益融”公允价值；按价值量；对其指“允许其计他收金产按价值量；

24.2【回复】

一、发行人说明情况

（一）网神股份在被发行人收购之前的发展历程、主要产品和技术情况、发行人收购网神股份的主要过程

1、网神股份发展历程、主要产品和技术情况

网神股份前身网御神州科技（北京）有限公司成立于 2006 年 2 月 8 日，2011 年 8 月 24 日整体变更为股份有限公司。

网神股份为国家高新技术企业（GF201111001925）、国家火炬计划重点高新技术企业（国科火字[2010]287 号）、中关村国家自主创新示范区创新型试点企业及中关村高新技术企业（20092010128801），从 2006 年起在国内市场推出防火墙系列产品及安全管理平台系列产品。

网神股份专注于信息安全领域，主要从事信息安全产品的研发、生产和销售，并为客户提供专业的信息安全服务。网神股份形成了信息安全领域 5 大系列 17 大类产品，覆盖了边界安全、安全检测、安全隔离、主机安全及安全管理五大领域，为客户提供从单一功能到综合功能的全方位产品，并为政府及大型企业提供安全评估、安全咨询、安全实施及安全运维保障等专业化高端服务。

网神股份产品和服务广泛应用于国家税务总局、公安部、农业部、国家工商行政管理总局及中国人民银行等政府机构；同时覆盖电力、电信、保险、金融、交通等众多行业，公司产品的主要用户有中国石油、国家电网、中国移动、建设银行等大型企业集团，凭借技术研发和产品优势得到用户的多方肯定。

2、发行人收购网神股份的主要过程

发行人收购网神股份的过程参见本回复之“一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况之 6. 关于对发行人有重大影响的下属企业”相关内容。

（二）发行人收购网神、网康、椒图的购买日的确定依据、交易对象

1、发行人收购网神股份购买日的确定依据、交易对象

发行人收购网神股份的交易对象及支付情况如下：

交易对方	协议签署日期	对价（万元）	第一期付款金额（万元）	付款日期
发行人直接收购网神股权				
东方富海（芜湖）股权投资基金（有限合伙）	2014.9	4,853.90	3,397.73	2014.9.29
任增强	2014.9	14,753.58	10,965.47	2014.9.18
郭霆	2014.9			

俞兵、黄少群等15位财务投资者	2014.7	46,389.94	32,472.95	2014.7.22
冯新戈、程勇等30位团队股东	2014.9	10,344.56	4,974.22	2014.9.18
小计	-	76,341.98	51,810.37	-
发行人间接收购网神股权				
冯新戈	2014.9	1,091.24	522.28	2014.11.19
刘红梅	2014.9	988.23	472.98	2014.11.19
邱晓峰	2014.9	849.57	406.61	2014.11.19
任增强	2014.9	765.36	535.75	2014.11.19
小计	-	3,694.40	1,937.62	-
合计	-	80,036.38	53,747.99	-

发行人以2014年10月1日作为收购网神股份的购买日，主要基于以下考虑：

(1) 发行人于2014年7月至9月陆续与原股东签署了《股权转让协议》，并在2014年10月1日前，合计支付了股权转让款53,747.99万元，占交易对价67.15%。

(2) 网神股份于2014年10月1日召开临时股东大会同意股权转让事宜。自2014年10月1日起，网神股份全部经营管理权限和财务控制权由奇安信有限接管，奇安信有限指定曲晓东对公司进行具体管理。

根据《企业会计准则第20号——企业合并》第十条相关规定“购买日是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。”《企业会计准则第33号——合并财务报表》第七条的规定“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用被投资方的权力影响其回报金额。”

综上，截至2014年10月1日，收购协议已经生效，发行人已支付收购价款的大部分，并且有能力、有计划支付剩余款项。股权转让事宜已经股东大会审议通过。自2014年10月1日起，经营管理权和财务控制权由发行人接管，并已委派管理人员参与对网神股份的管理。因此，发行人将2014年10月1日作为取得对网神股份控制权的购买日。

2、发行人收购网康科技购买日的确定依据、交易对象

网康科技成立于2004年9月16日，发行人收购网康科技前，网康科技系红筹结构的公司，网康开曼持有网康香港100%的股权，网康香港持有奈特赛克(WFOE)100%的股权，奈特赛克通过系列协议控制了网康科技。2016年8月至11月，发行人子公司奇安信香港分批受让网康开曼合计81.27%股权，实现对网康科技的控制。发行人收购网康科技的交易对象及支付情况如下：

交易对方	协议签署日期	境外变更登记日	对价	第一期付款金额	付款日期
创始人股东袁沈钢、左英男、颜永琪、侯爽和员工	2016.8	2016.8.5/ 2016.12.15	5,117.15 万美元	4,193.10 万美元	2016.8.8
Ample Choice Limited	2016.10	2016.11.29	23,415.99 万元人民币 (折合3,512.28 万美元)	-	2016年12月9日, 为保证协议项下投资款的支付, 各方签署《谅解协议书》, 约定对未支付的股权转让款在境内支付等值人民币保证金。2017年2月15日, 发行人在境内支付人民币保证金23,415.99 万元
	2016.11	2016.11.30	1,917.89 万美元	-	2016年12月10日, 为保证协议项下投资款的支付, 各方签署《谅解协议书》, 约定对未支付的股权转让款在境内支付等值人民币保证金。2017年2月15日, 发行人在境内支付等值人民币保证金12,717.88 万元

发行人以 2016 年 12 月 23 日作为收购网康科技的购买日，主要基于以下考虑：

(1) 发行人于 2016 年 8 月至 11 月陆续与 Tony Yuan 等创始股东、员工以及 Ample Choice Limited 等网康开曼的股东签署了《股权购买协议》，并在 2016 年 12 月 23 日前，奇安信香港支付了交易对价 40%的款项。针对未支付 Ample Choice Limited 的股权受让款，各方针对款项支付事宜签署了《谅解协议书》，约定对未支付的股权转让款在境内支付等值人民币保证金。

(2) 2016 年 8 月—11 月，网康开曼召开董事会同意上述股权转让事宜。2016 年 12 月 15 日，网康开曼完成发行人所购买的上述股权的全部变更登记。2016 年 12 月 23 日，发行人办理了财产转移手续，并派驻了管理人员。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条相关规定“购买日是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。”《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条的规定“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用被投资方的权力影响其回报金额。”

综上，截至 2016 年 12 月 23 日，股权购买协议已经生效，发行人已支付收购价款的 40%，并且有能力、有计划支付剩余款项。网康开曼完成了发行人所购买股权的全部变更登记，发行人办理了财产转移手续，并派驻管理人员参与经营管理。因此，发行人将 2016 年 12 月 23 日作为取得对网康科技控制权的购买日。

3、发行人收购椒图科技购买日的确定依据、交易对象

2019 年 5 月，祝荣、北京汇富长鑫管理咨询中心（有限合伙）与发行人签署《股权转让协议》，发行人以 5,471.40 万元收购祝荣和北京汇富长鑫管理咨询中心（有限合伙）持有的 23.79%股权，此次收购后发行人合计持有椒图科技 58.57%股权。协议约定，发行人向椒图科技派驻 2 名董事，指定法定代表人、经理和财务负责人。

2019 年 6 月 11 日，椒图科技召开股东会，同意股权转让事宜，同意修改公司章程，并完成工商变更。随后发行人向椒图科技指派了经理、财务负责人，并从 2019 年 6 月 11 日起，椒图科技各部门开始向发行人对口业务部门汇报工作。2019 年 6 月 12 日，公司支付了股权转让款 2,188.56 万元，占交易对价的 40%。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条相关规定“购买日是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。”《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第七条的规定“控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用被投资方的权力影响其回报金额。”

综上，截至 2019 年 6 月 11 日，股权转让协议已经生效，发行人有能力、有计划支付款项。椒图科技完成了发行人所购买股权的工商变更登记，发行人取得了对椒图科技的经营和财务管理权。因此，发行人将 2019 年 6 月 11 日作为取得对椒图科技控制权的购买日。

(三)上述公司各项可辨认资产和负债在购买日及购买日上一会计期间资产负债表日的账面价值、公允价值,说明主要资产或负债的增值原因及相关评估假设,是否存在价值的严重高估和利益输送

1、网神股份相关情况

(1) 购买日及上一会计期间资产负债表日的账面价值、公允价值

1) 网神股份

单位: 万元

项目	2013/12/31	2014/9/30	2014/9/30	2014/9/30
	账面值	账面值	评估值	评估增减值
流动资产	27,295.67	36,781.14	38,043.72	1,262.58
其中: 存货	1,910.20	3,328.32	4,590.90	1,262.58
非流动资产	8,208.09	8,891.75	11,418.30	2,526.55
其中: 长期股权投资	3,000.00	3,000.00	2,911.25	-88.75
固定资产	709.16	761.12	843.87	82.75
无形资产	3,906.44	4,257.05	7,404.32	3,147.27
其他非流动资产	592.49	873.58	258.86	-614.72
资产总计	35,503.76	45,672.89	49,462.02	3,789.13
流动负债	6,611.50	20,285.41	20,285.41	-
非流动负债	1,948.00	2,248.00	1,087.00	-1,161.00
负债总计	8,559.50	22,533.41	21,372.41	-1,161.00
净资产(所有者权益)	26,944.26	23,139.48	28,089.61	4,950.13

注: 购买日为2014年10月1日, 为方便核算, 将2014年9月30日的财务报表作为购买日核算报表。

2) 网神北京

单位: 万元

项目	2013/12/31	2014/9/30	2014/9/30	2014/9/30
	账面值	账面值	评估值	评估增减值
流动资产	2,733.57	2,725.61	2,725.61	0.00
非流动资产	229.36	185.40	185.36	-0.04
其中: 固定资产	0.62	0.45	0.41	-0.04
长期待摊费用	216.73	162.55	162.55	0.00
递延所得税资产	12.00	22.40	22.40	0.00
资产总计	2,962.93	2,911.02	2,910.98	-0.04
流动负债	-0.14	-0.27	-0.27	0.00
负债合计	-0.14	-0.27	-0.27	0.00
净资产(所有者权益)	2,963.07	2,911.29	2,911.24	-0.04

(2) 购买日评估增值情况

2014年9月30日, 网神股份净资产评估增值4,950.13万元, 主要是存货评估增值1,262.58万元, 无形资产评估增值3,147.27万元, 开发支出评估减值240.06元,

递延所得税资产评估减值 374.64 万元，递延收益评估减值 1,161 万元。网神北京基本无评估增减值。

1) 存货评估增值主要是产成品评估增值，其评估方法是根据向企业提供销售产品的平均不含税销售价格减销售费用、全部税金和税后净利润确定评估值。

2) 无形资产评估

无形资产评估值包含未入账的计算机软件作品著作权、专利、商标等知识产权的评估造成的增值。无形资产按如下方法进行评估：

①评估假设前提

假设前提一：假设委估无形产权利的实施是完全按照有关法律、法规的规定执行的，不会违反国家法律及社会公共利益，也不会侵犯他人包括专利权在内的任何受国家法律依法保护的权利。

假设前提二：本次预测是基于现有的市场情况，不考虑今后市场发生目前不可预测的重大变化和波动。如经济危机、恶性通货膨胀等因素。

假设前提三：本次预测是基于现有的国家法律、法规、税收政策以及银行利率等政策，不考虑今后的不可预测的重大变化。

②评估方法

采用收益法。运用收益现值法是用无形资产创造的现金流的折现价值来确定委估无形资产的公平市场价值。折现现金流分析方法，具体分为如下步骤：

A. 确定技术的经济寿命期，预测在经济寿命期内技术应用产生技术产品的销售收入

本次将上述无形资产作为无形资产组合进行评估，根据委估无形资产的特性及具体使用情况，并考虑到如今国内相关类似技术的应用发展情况，技术经济寿命主要受新的可以取而代之的技术出现时间的影响，本次评估的技术组合综合考虑法定寿命和经济寿命，预计无形资产组合的剩余经济寿命为 5 年，即至 2019 年 9 月。

根据网神股份历史实际完成情况及收入和经营预测，未来年度的业务收入为：

单位：万元

项目名称	技术评估计算表					
	2014 年(10-12 月)	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年(1-9 月)
销售收入	13,950	30,136	42,266	59,548	77,966	70,169

B. 确定技术贡献率

基准日认为是稳定状态，技术贡献率为 4.95%，随后各年该数值逐渐下降，直到降为 2019 年 1.00%。

C. 确定技术对收入的贡献

对于本次评估的技术，其对应应用产品年销售收入的贡献为：技术对收入的贡献 = 技术产品对应年收入 × 贡献率 × 占技术组合的比例。

D. 计算确定折现率

管理层参照同行业上市公司数据，计算并确定无形资产投资回报率为 20.40%。

E. 评估结果

经评估，截止 2014 年 9 月 30 日，网神股份申报评估的无形资产组合的公平市场价值为人民币 5,130.00 万元（自研无形资产账面值 1,982.73 万元）。另有外购无形资产评估值 2,274.31 万元（无增值），无形资产总的评估值 7,404.32 万元。

3) 递延收益评估

对于未来不需支付的递延收益，以其实际承担的所得税费用确定评估值，造成评估减值。

(3) 收购交易对价合理，不存在价值的严重高估和利益输送情况

发行人收购网神股份时综合考虑行业发展趋势，网神股份技术、产品、渠道、用户等情况，根据网神股份历史业绩情况对未来经营发展进行预测，同时参考同行业上市公司情况，综合评估其股权价值。发行人收购网神股份时，经发行人内部评估，收购网神股份对价合理，不存在价值的严重高估和利益输送情况。

2、网康科技相关情况

(1) 购买日及上一会计期间资产负债表日的账面价值、公允价值

单位：万元

项目	2015/12/31	2016/12/31	2016/12/31	2016/12/31
	账面值	账面值	评估值	评估增减值
流动资产	8,737.03	8,405.55	8,494.24	88.69
非流动资产	1,409.72	3,079.12	5,153.44	2,074.32
其中：固定资产	988.48	610.42	764.74	154.32
无形资产	70.91	33.00	1,953.00	1,920.00
其他非流动资产	350.33	2,435.70	2,435.70	-
资产总计	10,146.75	11,484.67	13,647.68	2,163.01

流动负债	5,478.27	9,735.74	9,735.74	-
非流动负债	-	-	-	-
负债总计	5,478.27	9,735.74	9,735.74	-
净资产(所有者权益)	4,668.47	1,748.93	3,911.94	2,163.01

注：购买日为2016年12月23日，为方便核算，将2016年12月31日的财务报表作为购买日核算报表。

(2) 购买日评估增值情况

2016年12月31日，网康科技净资产评估增值2,163.01万元，主要是无形资产评估增值1,920万元。

无形资产按如下方法进行评估：

1) 评估假设前提

假设前提一：假设委估无形产权利的实施是完全按照有关法律、法规的规定执行的，不会违反国家法律及社会公共利益，也不会侵犯他人包括专利权在内的任何受国家法律依法保护的权利。

假设前提二：本次预测是基于现有的市场情况，不考虑今后市场发生目前不可预测的重大变化和波动。如经济危机、恶性通货膨胀等因素。

假设前提三：本次预测是基于现有的国家法律、法规、税收政策以及银行利率等政策，不考虑今后的不可预测的重大变化。

2) 评估方法

采用收益法。运用收益现值法是用无形资产创造的现金流的折现价值来确定委估无形资产的公平市场价值。折现现金流分析方法，具体分为如下步骤：

A. 确定技术的经济寿命期，预测在经济寿命期内技术应用产生技术产品的销售收入

本次将上述无形资产作为无形资产组合进行评估，根据委估无形资产的特性及具体使用情况，并考虑到如今国内相关类似技术的应用发展情况，技术经济寿命主要受新的可以取而代之的技术出现时间的影响，本次评估的技术组合综合考虑法定寿命和经济寿命，预计无形资产组合的剩余经济寿命为5年，即至2021年。

根据网康科技历史实际完成情况及收入和经营预测，未来年度的业务收入为：

单位：万元

项目名称	技术评估计算表				
	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年
销售收入	15,210	9,159	16,436	21,109	26,174

B. 确定技术贡献率

基准日认为是稳定状态，技术贡献率为 5.63%，随后各年该数值逐渐下降，直到降为 2021 年 1.05%。

C. 计算技术对销售收入的贡献；

对于本次评估的技术，其对应应用产品年销售收入的贡献为：技术对收入的贡献 = 技术产品对应年收入 × 贡献率 × 占技术组合的比例。

D. 计算确定折现率

管理层参照同行业上市公司的数据，计算并确定无形资产投资回报率为 20.30%。

E. 评估结论

经评估，截止 2016 年 12 月 31 日，网康科技申报评估的无形资产组合的公平市场价值为 1,920.00 万元，主要为账面未记录的无形资产采用收益法评估增值。

(3) 收购交易对价合理，不存在价值的严重高估和利益输送情况

发行人收购网康科技时综合考虑行业发展趋势，网康科技的技术、产品、渠道、用户等情况，根据网康科技历史业绩情况对未来经营发展进行预测，综合评估其股权价值。发行人收购网康科技时，经发行人内部评估，收购网康科技对价合理，不存在价值的严重高估和利益输送情况。

3、椒图科技相关情况

(1) 购买日及上一会计期间资产负债表日的账面价值、公允价值

1) 椒图科技

单位：万元

项目	2018/12/31	2019/5/31	2019/5/31	2019/5/31
	账面值	账面值	评估值	评估增减值
流动资产	2,385.98	1,514.86	1,514.71	-0.15
非流动资产	652.78	651.55	2,493.96	1,842.41
其中：长期股权投资	627.52	627.52	865.39	237.87
无形资产	-	-	1,600.00	1,600.00
资产总计	3,038.77	2,166.41	4,008.67	1,842.26
流动负债	386.67	271.50	271.50	-
非流动负债	-	-	-	-

项目	2018/12/31	2019/5/31	2019/5/31	2019/5/31
	账面值	账面值	评估值	评估增减值
负债总计	386.67	271.50	271.50	-
净资产(所有者权益)	2,652.10	1,894.91	3,737.17	1,842.26

注：购买日为2019年6月11日，为方便核算，将2019年5月31日的财务报表作为购买日核算报表。

2) 安盾椒图

单位：万元

项目	2018/12/31	2019/5/31	2019/5/31	2019/5/31
	账面值	账面值	评估值	评估增减值
流动资产	493.64	623.77	623.77	0.00
非流动资产	428.40	397.06	695.25	298.19
其中：无形资产	424.86	395.35	680.00	284.64
资产总计	922.05	1,020.83	1,319.02	298.19
流动负债	504.65	453.63	453.63	-
非流动负债	-	-	-	-
负债总计	504.65	453.63	453.63	-
净资产(所有者权益)	417.40	567.20	865.39	298.19

(2) 购买日评估增值情况

2019年5月31日，椒图科技净资产评估增值1,842.26万元，主要是无形资产评估增值1,600万元。椒图科技的子公司安盾椒图净资产评估增值298.19万元，主要是无形资产评估增值284.64万元。

无形资产按如下方法进行评估：

1) 评估假设前提

假设前提一：假设委估无形资产权利的实施是完全按照有关法律、法规的规定执行的，不会违反国家法律及社会公共利益，也不会侵犯他人包括专利权在内的任何受国家法律依法保护的权益。

假设前提二：本次预测是基于现有的市场情况，不考虑今后市场发生目前不可预测的重大变化和波动。如经济危机、恶性通货膨胀等因素。

假设前提三：本次预测是基于现有的国家法律、法规、税收政策以及银行利率等政策，不考虑今后的不可预测的重大变化。

2) 评估方法

采用收益法。运用收益现值法是用无形资产创造的现金流的折现价值来确定委估无形资产的公平市场价值。折现现金流分析方法，具体分为如下步骤：

A. 确定技术的经济寿命期，预测在经济寿命期内技术应用产生技术产品的销售收入

根据委估无形资产的特性及具体使用情况，并考虑到如今国内相关类似技术的应用发展情况，技术经济寿命主要受新的可以取而代之的技术出现时间的影响，本次评估的技术组合综合考虑法定寿命和经济寿命，预计无形资产组合的剩余经济寿命为5年，即至2024年。

根据历史实际完成情况及收入和经营预测，椒图科技未来年度的业务收入如下：

单位：万元

项目名称	无形资产评估计算表					
	2019年(6-12月)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
销售收入	1,849.10	2,426.71	2,790.72	3,069.79	2,762.81	1,381.41

根据历史实际完成情况及收入和经营预测，安盾椒图未来年度的业务收入如下：

单位：万元

项目名称	无形资产评估计算表					
	2019年(6-12月)	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
销售收入	343.51	577.16	577.16	577.16	519.44	259.72

B. 计算确定折现率

管理层参照同行业上市公司的数据，计算并确定无形资产投资回报率为22.60%。

C. 评估结果

经评估，截止2019年5月31日，椒图科技无形资产的评估值1,600万元，安盾椒图无形资产的评估值680万元。

(3) 收购交易对价合理，不存在价值的严重高估和利益输送情况

发行人收购椒图科技时综合考虑行业发展趋势，椒图科技的技术、产品、渠道、用户等情况，根据椒图科技历史业绩情况对未来经营发展进行预测，综合评估其股权价值。发行人收购椒图科技时，经发行人内部评估，收购椒图科技对价合理，不存在价值的严重高估和利益输送情况。

(四) 发行人是否相关收购中进行相关的业绩承诺约定或对赌条款

1、收购网神股份中存在业绩承诺约定或对赌条款

2014年9月,发行人与冯新戈等30名网神股份管理团队股东签署《股权转让协议》,协议约定:“团队股东承诺,目标公司在经营承诺期限(即2014年、2015年和2016年)内,每年目标公司净利润持续增长,且到2016年实现30%(对比2013年净利润人民币5,000万元)的增长。双方可根据新的市场形势调整上述经营目标,但应在协商一致后签署补充协议。”

针对第三笔股权转让款支付,约定如下:

“第三笔股权款转让对价计21,382,890.40元,由受让方以现金方式分期支付,且应满足如下付款的先决条件:

(1)自股权收购交割完成之日起满第四年后10个工作日内,在目标公司净利润对比2013年净利润人民币5000万元实现20%增长的前提下,转让方可取得第三笔股权转让对价金额的30%;

(2)自股权收购交割完成之日起满第五年后10个工作日内,在目标公司净利润对比2013年净利润人民币5000万元实现20%增长的前提下,转让方可取得第三笔股权转让对价金额的30%;

(3)自股权收购交割完成之日起满第六年后10个工作日内,在目标公司净利润对比2013年净利润人民币5000万元实现20%增长的前提下,转让方可取得第三笔股权转让对价金额的40%。”

此外,协议约定:

“受让方承诺,转让方同意,如果因为受让方的股权架构及战略调整原因,公司2019年12月31日前未实现国内独立上市或通过控股公司或其关联公司重组上市,则受让方承诺为持股公司股东兑现股份做相应的安排,可以360集团股票置换或以不低于本次收购价格的估值(在届时目标公司净利润对比2013年净利润人民币5000万元实现至少20%增长的前提下),由受让方全部收购届时转让方持有的公司股份。”

2014年9月,发行人通过收购四海九州、同功四益、至善名德股权间接取得网神股份股权,发行人分别与邱晓峰、刘红梅、冯新戈签署《股权转让协议》,协议均约定:

“转让方承诺,目标公司在经营承诺期限(即2014年、2015年和2016年)内,每年目标公司净利润持续增长,且到2016年实现30%(对比2013年净利润人民币5,000万元)的增长。双方可根据新的市场形势调整上述经营目标,但应在协商一致后签署补充协议。”

针对第三笔股权转让款支付,约定如下:

“第三笔股权款转让对价由受让方以现金方式分期支付，且应满足如下付款的先决条件：

(1) 自股权收购交割完成之日起满第四年后 10 个工作日内，在目标公司净利润对比 2013 年净利润人民币 5000 万元实现 20%增长的前提下，转让方可取得第三笔股权转让对价金额的 30%；

(2) 自股权收购交割完成之日起满第五年后 10 个工作日内，在目标公司净利润对比 2013 年净利润人民币 5000 万元实现 20%增长的前提下，转让方可取得第三笔股权转让对价金额的 30%；

(3) 自股权收购交割完成之日起满第六年后 10 个工作日内，在目标公司净利润对比 2013 年净利润人民币 5000 万元实现 20%增长的前提下，转让方可取得第三笔股权转让对价金额的 40%；”

此外，协议均约定：

“受让方承诺，转让方同意，如果因为受让方的股权架构及战略调整原因，公司 2019 年 12 月 31 日前未实现国内独立上市或通过控股公司或其关联公司重组上市，则受让方承诺为持股公司股东兑现股份做相应的安排，可以 360 集团股票置换或以不低于本次收购价格的估值（在届时目标公司净利润对比 2013 年净利润人民币 5000 万元实现至少 20%增长的前提下），由受让方或其关联公司全部收购持股公司剩余的股份。”

发行人收购网神股份后，将其定位为主要网络安全产品的研发和销售主体。根据发行人规划，网神股份按照突破技术瓶颈、快速占领市场的发展策略，加大了新产品开发和销售力度，增加了人力投入、研发投入和市场投入，市场占有率迅速提高，收入规模显著增加，2019 年销售收入较 2017 年增长 424.07%。但由于高投入导致网神股份 2017 年、2018 年连续亏损。尽管网神股份后续业绩未满足上述协议约定，但网神股份较好的实现了发行人的战略规划，发行人仍按约定支付了后续股权转让款。截至本回复出具日，发行人已履行上述协议约定的支付义务，发行人亦对网神股份剩余股权进行了收购。

2、发行人在收购网康科技、椒图科技⁵中不存在业绩承诺约定或对赌条款。

(五)结合发行人收购后的整合效果、上述公司的简要财务数据和经营业绩情况等，说明商誉是否存在减值迹象，发行人对其商誉减值测试的过程，相关参数估计是否合理，商誉减值是否充分计提

1、网神股份相关情况

报告期内，网神股份主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019年12月31日/ 2019年度	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度
营业收入	282,059.41	131,516.15	53,821.18
净利润	3,385.09	-33,606.37	-19,251.30

注：上述数据系单体数据。

发行人收购网神股份后，将其定位为主要网络安全产品的研发和销售主体。根据发行人规划，网神股份按照突破技术瓶颈、快速占领市场的发展策略，加大了新产品开发和销售力度，增加了人力投入、研发投入和市场投入，市场占有率迅速提高，收入规模显著增加，2019年销售收入较2017年增长424.07%。但由于高投入导致网神股份2017年、2018年连续亏损。随着目标客户的培育和技术完善，前期投入逐步转化为稳定的生产力。从产品销售情况和市场反应等方面来看，网神股份实现了战略规划，发展潜力巨大，其商誉不存在减值迹象。

发行人按照《企业会计准则第8号——资产减值》的规定在报告期每期末进行商誉减值测试，发行人对网神股份商誉减值测试的过程如下：

(1) 商誉相关资产组可收回金额的确定方法

公司管理层以预计未来现金净流量的现值确定网神股份商誉相关资产组的可收回金额。

(2) 资产组的确定

收购网神股份时收购对象包括网神股份和其子公司网神北京两个公司，但网神北京账面主要是货币资金且未有实际经营活动，故网神股份合并商誉所承载的资产组确定为网神股份单体。

(3) 关键参数

1) 网神股份2017年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后5年，后续为稳定期。预测期5年符合证监会《会计监管风险提示第8号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未

来年度营业收入。其中 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年、2022 年营业收入在前一年的基础上分别以 30%、30%、30%、25%、25%的比例增长，2022 年以后趋于稳定，相对比较合理。

B. 营业成本的预测

网神股份的营业成本对应营业收入类型。企业 2017 年平均毛利水平约为 57%，本次根据 2017 年毛利率确定预测期间的营业成本。

C. 销售费用的预测

公司的预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、长期待摊费用情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 20%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑前三年 20%的增长率、以后 15%的增长率。

D. 管理费用的预测

预测数据以公司提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 20%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；行政费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑前三年 20%的增长率、以后 15%的增长率。

综上所述，网神股份预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

公司根据网神股份预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 14.20%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合网神股份及其所处行业的发展情况，具备合理性。

2) 网神股份 2018 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未

来年度营业收入。其中 2019 年为实际数⁶，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年营业收入在前一年的基础上分别以 15%、15%、15%、10%的比例增长，2023 年以后趋于稳定，相对比较合理。

B. 营业成本的预测

网神股份的营业成本对应营业收入类型。企业近年平均毛利水平维持在 48%左右。本次根据 2019 年毛利率确定预测各期营业成本。

C. 销售费用的预测

公司的预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、长期待摊费用情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑每年 10%的增长率。

D. 管理费用的预测

预测数据以公司管理层提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算。职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率。场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测。行政费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 5%的增长率。

E. 研发费用的预测

研发支出参照历史水平以及未来收入增长情况，并结合企业执行的相关标准进行预测。

综上所述，网神股份预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

公司根据网神股份预期未来业绩发展情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 13.10%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合网神股份及其所处行业的发展情况，具备合理性。

3) 网神股份 2019 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未来年度营业收入。其中 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年、2024 营业收入在前一年的基础上分别以 15%、15%、15%、10%、10%的比例增长，2024 年以后趋于稳定。相对比较合理。

B. 营业成本的预测

网神股份的营业成本对应营业收入类型。企业近年平均毛利水平维持在 48%左右。本次根据 2019 年毛利率预测各期营业成本。

C. 销售费用的预测

公司管理层的预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、长期待摊费用情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑每年 10%的增长率。

D. 管理费用的预测

预测数据以公司管理层提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算。职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率。场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测。行政费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 5%的增长率。

E. 研发费用的预测

研发支出参照历史水平以及未来收入增长情况，并结合企业执行的相关标准进行预测。

综上所述，网神股份预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

管理层根据网神股份预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 16.70%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合网神股份及其所处行业的发展情况，具备合理性。

(4) 减值测试结果

经测试，截至各年末，包含商誉在内的资产组减值测试情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
资产组可回收金额(预计未来现金净流量的现值)	108,600.00	153,600.00	119,700.00
包含商誉在内的资产组账面价值	92,392.27	87,258.08	85,417.38

如上表所示，经测试，包含商誉在内的资产组预计未来可收回金额远高于其账面价值，收购网神股份产生的商誉不存在减值情况，不需要计提商誉减值准备。

2、网康科技相关情况

报告期内，网康科技的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
营业收入	15,947.31	8,811.65	13,940.30
净利润	1,537.48	-8,814.73	-4,756.50

发行人收购网康科技后，将其定位为上网行为管理等产品品类的研发和销售主体。根据发行人规划，网康科技加大研发投入和市场开拓力度，但由于网康科技产品品类较为单一，该品类市场开拓不理想，未达到预期的目标。因此，2017 年至 2018 年网康科技连续亏损，且收入显著下降。发行人于 2019 年对网康科技的产品和市场规划进行了调整，2019 年销售情况和财务表现有所改善。从产品和市场表现来看，网康科技的商誉存在一定减值迹象。

发行人按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定在报告期每期末进行商誉减值测试，发行人对网康科技商誉减值测试的过程如下：

(1) 商誉相关资产组可收回金额的确定方法

公司管理层以预计未来现金净流量的现值确定网康科技商誉相关资产组的可收回金额。

(2) 资产组的确定

由于发行人收购网康科技时收购对象包括 NetentSec Inc（网康开曼）、Netentsec HK（网康香港）、奈特赛克及网康科技（其股权架构为：网康开曼—100%控制→网康香港—100%控制→奈特赛克—VIE 控制→网康科技），其目的是为了获取网康科技的控制权，网康开曼、网康香港、奈特赛克无实质经营活动，故该次收购产生的商誉承载的资产组确定为网康科技。

(3) 关键参数

1) 网康科技 2017 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未来年度营业收入。其中 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年、2022 年营业收入在前一年的基础上分别以 30%、30%、35%、35%、35%的比例增长，2022 年以后趋于稳定。销售增长率相对比较合理。

B. 营业成本的预测

网康科技的营业成本对应营业收入类型。企业近年平均毛利水平维持在 74%左右。本次根据 2017 年毛利率确定营业成本。

C. 销售费用的预测

公司的预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：折旧费用根据部门目前使用固定资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑第 1 年 20%的增长率，以后每年 15%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑前 3 年 20%的增长率，以后每年 15%的增长率。

D. 管理费用的预测

预测数据以公司提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 15%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；研发支出等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 15%的增长率。

综上所述，网康科技预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

管理层根据网康科技预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 15.00%，管理层进行减值测试所采用的折现

率相对比较谨慎，符合网康科技及其所处行业的发展情况，具备合理性。

2) 网康科技 2018 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未来年度营业收入。其中 2019 年为实际数⁷，2020 年、2021 年、2022 年、2023 年营业收入在前一年的基础上分别以 35%、25%、25%、20%的比例增长，2023 年以后趋于稳定。销售增长率相对比较合理。

B. 营业成本的预测

网康科技的营业成本对应营业收入类型。企业近年平均毛利水平维持在 76%左右。本次根据 2019 年毛利率确定营业成本。

C. 销售费用的预测

公司的预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、长期待摊费用情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑每年 10%的增长率。

D. 管理费用的预测

预测数据以公司提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算。职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；行政费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 5%的增长率。

E. 研发费用的预测

研发支出参照历史水平以及未来收入增长情况，并结合企业执行的相关标准进行预测。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；技术服务费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，

未来预测考虑每年 20%的增长率。

综上所述，网康科技预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

管理层根据网康科技预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 13.80%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合网康科技及其所处行业的发展情况，具备合理性。

3) 网康科技 2019 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未来年度营业收入。其中 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年、2024 年营业收入在前一年的基础上分别以 35%、25%、25%、20%、20%的比例增长，2024 年以后趋于稳定。销售增长率相对比较合理。

B. 营业成本的预测

网康科技的营业成本对应营业收入类型。企业近年平均毛利水平维持在 78.49%左右。本次根据 2019 年毛利率确定营业成本。

C. 销售费用的预测

公司的预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、长期待摊费用情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑每年 10%的增长率。

D. 管理费用的预测

预测数据以公司提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；行政费等其他费用，参照历史水平及

企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 5%的增长率。

E. 研发费用的预测

研发支出参照历史水平以及未来收入增长情况，并结合企业执行的相关标准进行预测。其中：折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；场地使用费参照租赁合同约定考虑适当增长率进行预测；技术服务费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 20%的增长率。

综上所述，网康科技预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

管理层根据网康科技预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 17.60%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合网康科技及其所处行业的发展情况，具备合理性。

(4) 减值测试结果

经测试，截至各年末，包含商誉在内的资产组减值测试情况如下：

单位：万元

项目	2019 年末	2018 年末	2017 年末
资产组可回收金额(预计未来现金净流量的现值)	57,700.00	57,700.00	58,800.00
包含商誉在内的资产组账面价值(不含商誉减值)	84,627.78	85,181.16	80,473.06
商誉减值金额	26,927.78	27,481.16	21,673.06
商誉对应比例	81.2682%	81.2682%	81.2682%
发行人持股部分对应的商誉减值金额	21,883.71	22,333.44	17,613.30
已计提的商誉减值金额	22,333.44	17,613.30	0.00
当期应计提的商誉减值金额	0.00	4,720.14	17,613.30

如上表所示，经测试，收购网康科技产生的商誉于 2017 年末计提商誉减值准备 17,613.30 万元，2018 年末计提商誉减值准备 4,720.14 万元，2019 年末不需再计提商誉减值准备。

3、椒图科技相关情况

发行人 2019 年 6 月收购椒图科技后，椒图科技保持了平稳向上的发展，截至 2019 年末椒图科技不存在减值迹象。

发行人按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定在报告期每期末进行商誉减值测试，发行人对椒图科技商誉减值测试的过程如下：

（1）商誉相关资产组可收回金额的确定方法

公司管理层以预计未来现金净流量的现值确定椒图科技商誉相关资产组的可收回金额。

（2）资产组的确定

由于收购椒图科技时收购对象包括椒图科技及其子公司安盾椒图两个公司，两个公司均的具有实际经营活动，故将椒图科技合并商誉所承载的资产组分为椒图科技资产组和安盾椒图资产组。

（3）关键参数

1）椒图科技 2019 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未来年度营业收入。其中 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年、2024 年营业收入在前一年的基础上分别以 35%、30%、30%、25%、15%的比例增长，2024 年以后趋于稳定，相对比较合理。

B. 销售费用的预测

预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；租赁费参照租赁合同约定，未来预测保持稳定；业务宣传费、技术服务费、行政费、差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑每年 10%的增长率。

C. 管理费用的预测

预测数据以公司提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：折旧费用根据部门目前使用固定资产情况和估算；研发支出参照历史水平以及未来收入增长情况，并结合企业执行的相关标准进行预测，未来预测考虑每年 3%的增长率；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年

10%的增长率；租赁费、物业管理费参照租赁合同约定，未来预测保持稳定；行政费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 5%的增长率。

综上所述，椒图科技预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

管理层根据椒图科技预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 17.60%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合椒图科技及其所处行业的发展情况，具备合理性。

2) 安盾椒图 2019 年商誉减值测试关键参数

①预测期为报表日的后 5 年，后续为稳定期。预测期 5 年符合证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》等法规的相关规定。

②预测期内主要财务数据的确定

A. 营业收入的预测

公司管理层以企业实际经营情况为基础，结合未来计划及行业收入增长水平预测未来年度营业收入。其中 2020 年——2024 年营业收入均在前一年的基础上以 10%的比例稳定增长，2024 年以后趋于稳定，相对比较合理。

B. 销售费用的预测

预测数据以历史年度费用明细项并结合市场状况预测未来年度销售费用。其中：职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；技术服务费、差旅费、业务招待费等其他费用，未来预测考虑每年 10%的增长率。

C. 管理费用的预测

预测数据以公司提供的预测数据为基础，通过分析历史年度费用明细项，并结合市场状况预测未来年度管理费用。其中：研发支出参照历史水平以及未来收入增长情况，并结合企业执行的相关标准进行预测，未来预测考虑每年 30%的增长率；折旧摊销费用根据部门目前使用固定资产、无形资产情况估算；职工薪酬参照目前薪酬水平，未来预测考虑每年 10%的增长率；租赁费参照租赁合同约定，未来预测保持稳定；行政费等其他费用，参照历史水平及企业实际经营管理情况，未来预测考虑每年 5%的增长率。

综上所述，安盾椒图预测期内的各项指标均以历史实际财务数据为基准，预测结果合理。

③折现率的确定

管理层根据安盾椒图预期未来业绩发展预期情况和所处行业同行业上市公司的风险市场风险溢价情况，计算并确定折现率为 17.60%，管理层进行减值测试所采用的折现率相对比较谨慎，符合深圳椒图及其所处行业的发展情况，具备合理性。

(4) 减值测试结果

经测试，截至 2019 年末，包含商誉在内的资产组减值测试情况如下：

单位：万元

项目	北京椒图	深圳椒图
资产组可回收金额(预计未来现金净流量的现值)	17,000.00	5,760.00
包含商誉在内的资产组账面价值	16,053.35	4,404.97

如上表所示，经测试，包含商誉在内的资产组预计未来可收回金额远高于其账面价值，收购椒图科技产生的商誉不存在减值情况，不需要计提商誉减值准备。

24.3【回复】

请发行人说明：截止 2019 年末与投资相关的应收及应付款项余额的具体内容、确认依据、对手方，截止招股说明书签署日上述款项的收取或支付情况。

一、发行人说明情况

截止 2019 年末，发行人与投资相关的其他应收款具体内容如下：

对手方	2019 年末余额（万元）	具体内容	确认依据	截至本回复出具日的收取情况
北京数美时代科技有限公司	1,354.55	2017 年和 2018 年，奇安信香港因增资 ShuMei Technology 尚未支付增资款合计 201.25 万美元，为保证投资协议项下的增资款的支付，发行人向 ShuMei Technology 境内控制公司北京数美时代科技有限公司提供与未付投资款基本等额的约 1,354 万元人民币保证金，且该等保证金应在奇安信香港以美元形式足额支付增资款后由北京数美时代科技有限公司偿还。2019 年 12 月，奇安信香港已将 201.25 万美元支付给 ShuMei Technology，同时，发行人与数美时代签订谅解协议书补充协议，约定奇安信香港将 201.25 万美元支付给 ShuMei Technology 的 6 个月内，数美时代归还发行人境内的人民币保证金。	谅解协议书；谅解协议书补充协议	未收取
Tony Yuan	12,639.39	2017 年，奇安信香港与 Tony Yuan 签署了股份购买协议，约定向 Tony Yuan 购买其持有的剩余 Netentsec Inc. 股权，股权转让款合计 1,902.26 万美元，当时未支付，发行人同意按照协议规定的条款和条件分别于 2017 年及 2018 年在境内向 Tony Yuan 合计支付约 1.26 亿人民币作为该股权转让款的保证金。	保证金协议	未收取
左英男	136.57	2017 年，奇安信香港与左英男签署了股份购买协议，约定向左英男购买其持有的剩余 Netentsec Inc. 股权，股权转让款 105.64 万美元，当时未支付，2017 年发行人同意按照协议规定的条款和条件在境内向左英男支付约 137 万元人民币作为该股权转让款的保证金。	保证金协议	已收取

北京奇虎欣盛投资有限公司	5,696.29	2016年,奇安信香港向Young Vision Group Limited借款5,200.00万美元,借款用途用于收购NetentSec, Inc.的部分股权,借款尚未偿还。为保证贷款协议项下的贷款偿还,2017年由发行人在境内向北京奇虎欣盛投资有限公司支付3.40亿人民币作为境外借款保证金。奇安信香港于2019年9月偿还Young Vision Group Limited 4,570.00万美元,发行人于2019年9月收到北京奇虎欣盛投资有限公司偿还的2.95亿境外借款人民币保证金。截止2019年底,发行人应收北京奇虎欣盛投资有限公司本金4,500万,利息1,196.29万元。	保证金协议	已经收回截止2019年底的利息共计1,196.29万元
Image Frame Investment (HK) Limited	8,059.10	2019年12月,奇安信香港与Image Frame签署股权转让协议,奇安信香港向Image Frame转让持有的ShuMei Technology的股权,总对价2,888.07万美元,Image Frame已于2019年12月支付奇安信香港第一笔股权转让款1,732.84万美元,剩余应收1,155.23万美元截止2019年末对应8,059.10万元人民币。	股权转让协议	已收取
北京奇虎科技有限公司	1,643.21	发行人向三六零集团支付与拆分有关款项时,包含收购网神股份对应的全部收购对价。由于支付给网神原股东的股权转让款为分期支付,故拆分后应由三六零集团支付后续款项,实际支付中由发行人先行支付,故形成对奇虎科技的应收款项。截止2019年末金额为1,643.21万元。	对账单	未收取
合计	29,529.11	-	-	-

截止 2019 年末，发行人与投资相关的其他应付款具体内容如下：

对手方	2019 年末余额（万元）	具体内容	确认依据	截至本回复出具日的支付情况
祝荣等椒图科技原股东	700.00	2019 年，发行人收购北京汇富长鑫管理咨询中心（有限合伙）、祝荣合计 23.79% 股权时，对前次协议项下的投资款支付安排进行了调整，700 万为根据 2019 年协议约定截至 2019 年末尚未支付的尾款。	股权转让协议	已支付
北京智宸太和有限公司	200.00	2019 年 9 月，奇安信与北京智宸太和签署股权转让协议，奇安信转让持有的明宸嘉视 10% 股权，收到转让款 200 万。由于 2019 年末明宸嘉视尚未办理完转让的工商变更，故奇安信将收到的 200 万转让款计入其他应付款。	股权转让协议	已处置，其他应付款已结转
Tony Yuan	13,270.56	2017 年，奇安信香港与 Tony Yuan 签署了股份购买协议，约定向 Tony Yuan 购买其持有的剩余 Netentsec Inc. 股权，截至 2019 年末股权转让款合计 1,902.26 万美元（等值人民币 13,270.56 万元）尚未支付。	股权转让协议	未支付
左英男	736.93	2017 年，奇安信香港与左英男签署了股份购买协议，约定向左英男购买其持有的剩余 Netentsec Inc. 股权，截至 2019 年末，尚有 105.64 万美元（等值人民币 736.93 万元）股权转让款尚未支付。	股权转让协议	已支付

Young Vision Group Limited	6,582.43	2016年8月，奇安信香港向Young Vision Group Limited借款5,200.00万美元，借款用途用于收购NetentSec, Inc.的部分股权。截至2019年末，尚未偿还的借款本金630万美元及截止到2019年末未付利息313.55万美元共折合人民币6,582.43万元。	借款协议	已支付截止2019年底的利息共计313.55万美元
合计	21,489.92	-	-	-

注：祝荣等椒图科技原股东指：祝荣、陈明、贾佳、王健、吴康、闵雪、郝洪明、北京泰富恒聚管理咨询中心（有限合伙）、北京汇富长鑫管理咨询中心（有限合伙）。

24.4【回复】

2019年，发行人存在非流动资产处置损益 19,126.41 万元，处置公司持有的北京永信至诚科技股份有限公司 17.30% 股权产生的投资收益。请发行人说明：该资产处置产生较大收益的原因及背景。

一、发行人说明情况

2019年，发行人存在非流动资产处置损益 19,126.41 万元，主要为处置 ShuMei Technology 股权产生投资收益 19,023.67 万元。

ShuMei Technology 通过协议控制北京数美时代科技有限公司，数美时代主营业务主要为全球客户提供 AI 业务风控服务。发行人于 2015 年即向数美时代投资，2017 年数美时代搭建 VIE 架构后发行人进一步参与了 ShuMei Technology A 轮融资与 B 轮融资。截至发行人出售其股权时，发行人持有的 ShuMei Technology 股权账面价值 1,350.03 万元。

数美时代具有较强的技术研发实力，经过多年发展，在 AI 业务风控领域形成了较大的市场竞争力，产品服务受到了客户的广泛认可，被国内众多知名互联网公司关注，市场估值显著提升。2019 年，由于数美时代在 AI 风控领域出色的技术实力，国内大型互联网公司旗下的投资机构 Image Frame Investment (HK) Limited 拟入股 ShuMei Technology。同时，发行人在业务经营中与数美时代的协同作用逐渐减弱，有意进行处置回笼资金用于补充营运资金、布局其他协同效应更高的公司。上述背景下，发行人与 Image Frame Investment (HK) Limited 以 Image Frame Investment (HK) Limited 向 ShuMei Technology 增资估值为基础，协商谈判确定发行人以 2,888.07 万美元（折合人民币 20,223.71 万元）转让所持股权，合计产生了 19,023.67 万元投资收益。

2018 年，发行人处置持有的北京永信至诚科技股份有限公司 17.30% 股权，产生投资收益 9,075 万元。

永信至诚在网络安全教育培训领域具有较强实力，打造了国内知名的网络安全教育平台、研制了城市级网络靶场、研制了高处置态势感知和高甜度春秋云阵蜜罐类产品等。发行人于 2014 年即向永信至诚投资，后又进一步认购其新增股本，截至发行人出售其股权时，发行人持有的永信至诚股权账面价值 10,000 万元。

永信至诚经多年发展，形成了较强的市场竞争力，吸引了业内众多公司投资入股，市场估值显著提升。发行人在业务实践中充分认识到网络安全教育培训是为客户提供全面服务的重要环节，并着力打造相关业务能力。2018 年，发行人与永信至诚业务互补性降低，故发行人以北京中同华资产评估有限公司针对永信至诚股权价值出具的评估报告为基

础，通过协商谈判以 19,075 万元对价将所持股权转让给网络安全专业投资基金北京奇安创业投资合伙企业（有限合伙），产生投资收益 9,075 万元。

24.5【回复】

请保荐机构、申报会计师对发行人投资和并购相关的会计处理的合规性进行核查并发表核查意见。

（一）申报会计师履行了以下核查程序

- 1、查阅了标的公司工商档案信息，确认发行人相应行为的工商变更登记事项。
- 2、取得标的公司投资时点最近 1 年及 1 期的财务报表。了解标的财务状况及经营业绩。
- 3、对发行人管理层进行访谈，了解投资背景情况、交易作价依据等事项。
- 4、查阅了发行人股权投资事项的相关文件资料，包括股权转让或增资协议、款项支付凭证等，核实是否按照协议约定如实支付，确认其交易过程的真实、有效性。
- 5、查阅了发行人的股权投资决策审批文件，确认是否履行应有程序。
- 6、查阅投资或并购后标的公司章程，了解标的公司董事会、管理层的任命和运行情况。
- 7、取得收购日被收购对象合并对价分摊为目的评估报告，并对报告目的、所使用的各假设、参数及业绩指标进行复核；辨认出增值的资产；以此为基础复核计算商誉金额是否准确及分摊至各资产组的商誉金额是否准确。
- 8、获取各财务报告日被收购对象商誉减值测试为目的评估报告，对并评估报告各假设、相关财务数据及折现率进行复核；复核计算誉减值的计算结果是否正确。
- 9、检查相关财务处理记录。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人投资和并购相关的会计处理符合《企业会计准则》及相关规定。

问题 25. 关于在建工程和长期待摊费用

25.1 2017 年末、2018 年末及 2019 年末，公司在建工程分别为 0.00 万元、84,907.53 万元和 99,514.44 万元，主要系在建的位于北京市西城区的奇安信安全中心办公楼。2018 年末该办公楼完成交付并开始准备对该办公楼进行装修改造施工。

请发行人说明：（1）北京金融街资本运营中心将该办公楼交付给发行人时的使用状态、发行人将进行改造装修的办公楼计入在建工程是否符合《企业会计准则》的规定；（2）楼宇装修预计完工及投入使用的时间、尚需的资金投入。

25.2 报告期各期，发行人长期待摊费用中包含了测试机摊销，金额分别为 4,730.36 万元、5,536.20 万元、5,957.19 万元。公司提供给终端客户一定数量的测试机设备，供客户对产品性能、运行环境等进行检验。该等测试机设备在长期待摊费用科目核算，按照 36 个月进行摊销，摊销费用计入销售费用。

请发行人披露：在“期间费用分析-销售费用”中补充报告期各期计入销售费用的测试机设备摊销金额。

请发行人说明：（1）发行人提供的测试机的性质，发行人与客户就测试机的投放、收回、收费等的相关约定；（2）发行人对测试机的成本的归集和会计处理过程；（3）发行人对测试机的归集、摊销期限以及摊销费用计入销售费用的依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例。

请申报会计师对测试机相关的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定进行核查并发表明确的核查意见。

25.1 【回复】

一、发行人说明

（一）北京金融街资本运营中心将该办公楼交付给发行人时的使用状态、发行人将进行改造装修的办公楼计入在建工程是否符合《企业会计准则》的规定

1、北京金融街资本运营中心将该办公楼交付给发行人时的使用状态

西城办公楼的前身为以服装批发为主要经营模式的万容市场，位于北京市西城区原大批市场区域。2018 年 9 月西城办公楼交付时，其内部保留了原服装批发市场的格局，难以满足发行人将其作为研发、办公中心的需求，需在后续改造后方可投入使用。

2、发行人将进行改造装修的办公楼计入在建工程符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》之规定：“企业以自营方式建造固定资产，发生的工程成本应通过“在建工程”科目核算，工程完工达到预定可使用状态时，从“在建工程”科目转入“固定资产”科目。”

公司自 2018 年 10 月起对西城办公楼进行拆除改造，根据上述企业会计准则的相关规

定，公司对西城办公楼转入在建工程核算。2019 年末，办公楼的装修改造尚未完工，无法达到预定可使用状态，所以 2019 年末公司仍将其在在建工程科目核算。

综上，发行人将进行改造装修的西城办公楼计入在建工程符合《企业会计准则》的规定。

(二) 楼宇装修预计完工及投入使用的时间、尚需的资金投入

截至 2020 年 3 月 31 日，西城办公楼施工进度情况如下：

单位：万元

项 目	工程预算	预计尚需投入的资金	工程进度
西城办公楼	104,000.00	4,453.69	95.72%

截至 2020 年 3 月 31 日，西城办公楼已累计投入 99,546.31 万元，预计尚需投入 4,453.69 万元，工程进度 95.72%。截至本审核问询函回复出具日，西城办公楼主体部分装修已完成并投入使用。

25.2【回复】

一、发行人补充披露情况

发行人在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”中，对报告期各期计入销售费用的测试机设备摊销金额进行了补充披露，具体情况如下：

“报告期内，公司的销售费用构成如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	68,426.62	61.20%	47,537.69	59.41%	24,669.10	57.24%
市场推广费	9,801.49	8.77%	7,626.96	9.53%	5,856.75	13.59%
差旅费	7,222.89	6.46%	5,253.45	6.57%	2,377.40	5.52%
招待费	5,920.90	5.30%	5,442.36	6.80%	2,585.96	6.00%
场地使用费	5,189.66	4.64%	2,456.79	3.07%	1,280.91	2.97%
产品质量保证	3,603.74	3.22%	2,837.30	3.55%	1,132.06	2.63%
测试机摊销	3,579.85	3.20%	2,329.89	2.91%	1,878.76	4.36%
本地交通费	2,127.45	1.90%	1,774.29	2.22%	971.96	2.26%
技术服务费	1,705.54	1.53%	2,364.85	2.96%	685.78	1.59%
咨询服务费	1,119.73	1.00%	326.32	0.41%	297.23	0.69%
固定资产折旧	1,002.33	0.90%	574.51	0.72%	212.07	0.49%
行政费	690.50	0.62%	407.19	0.51%	514.33	1.19%
移动通讯费	531.34	0.48%	450.58	0.56%	246.83	0.57%
产品运输费	514.67	0.46%	444.13	0.56%	243.05	0.56%
人事管理费	186.79	0.17%	136.27	0.17%	105.18	0.24%
其他	181.38	0.16%	57.28	0.07%	39.35	0.09%
合计	111,804.88	100.00%	80,019.86	100.00%	43,096.71	100.00%

”

二、发行人说明情况

（一）发行人提供的测试机的性质，发行人与客户就测试机的投放、收回、收费等的相关约定

测试机系发行人应潜在客户要求，免费向其提供的试用设备，主要用于潜在客户对发行人相关产品性能、运行环境的检验。待客户完成试用后，不论是否与发行人签订最终的销售合同，都需将测试机返还给发行人，返还的测试机将继续供给其他潜在客户试用。

（二）发行人对测试机的成本的归集和会计处理过程

测试机的成本归集与发行人一般产品的成本归集不存在区别。具体详见本审核问询函回复之“19. 关于成本及毛利率”之“二、发行人说明情况”。

测试机在首次被潜在客户试用之前，按库存商品核算。自首次试用当月转入长期待摊费用核算，按 36 个月进行摊销并计入销售费用。自首次试用起满 36 个月之后，发行人对测试机的循环使用将不进行会计处理。

（三）发行人对测试机的归集、摊销期限以及摊销费用计入销售费用的依据，是否符合《企业会计准则》的规定，是否符合行业惯例

测试机的成本归集与发行人一般产品的成本归集不存在区别。具体详见本审核问询函回复之“19. 关于成本及毛利率”之“一、发行人说明”。测试机成本的归集严格按照企业成本核算制度，能够保证产品成本的确认、计量、结转的完整性、准确性和合规性。

测试机形态属于软硬一体产品，发行人将测试机作为资产进行管理。测试机硬件主要包括外购工控机、服务器等，保修期一般为 36 个月。发行人综合考虑固定资产管理、测试机的损耗和使用寿命等因素，将测试机的摊销期确认为 36 个月。

测试机系发行人应潜在客户要求，免费向其提供的试用设备，主要用于潜在客户对发行人相关产品性能、运行环境的检验，对发行人推广安全产品、挖掘潜在客户起到了积极的作用。因此，测试机摊销计入销售费用具有合理性。

测试机的归集、摊销期限以及摊销费用计入销售费用的依据符合《企业会计准则》的规定。

根据同行业上市公司公开披露的信息，同行业对测试机的会计处理如下：

公司名称	会计核算	折旧年限
山石网科	固定资产	3年
绿盟科技	固定资产	3年
深信服	固定资产	3年

同行业将测试机多作为固定资产核算，按3年计提折旧，公司将测试机作为资产进行管理，首次试用后转入长期待摊费用按36个月进行摊销。虽然资产核算科目存在差异，但发行人对测试机管理方式和摊销期限与同行业上市公司不存在实质性差异。

三、申报会计师核查情况

（一）申报会计师核查程序

申报会计师访谈了发行人财务负责人，了解发行人测试机的核算方式；查阅了《企业会计准则》之《附录-会计科目和主要账务处理》之“1801 长期待摊费用”章节的相关规定并根据有关规定查验了相关的账务处理；根据公开披露的信息，核查了同行业上市公司对于测试机的会计处理方式。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人对测试机的归集、摊销期限以及摊销费用计入销售费用的依据符合《企业会计准则》的规定，与同行业上市公司不存在实质性差异。

(此页无正文，为《关于〈奇安信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上
市申请文件的审核问询函〉的专项说明》之签字盖章页)

信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)



中国 北京

中国注册会计师：
(项目合伙人)

黄雨



中国注册会计师：

郑凯



二〇二〇年六月五日