



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中倫律師事務所
關於銳捷網絡股份有限公司
首次公開發行股票並在創業板上市的

補充法律意見書三

2021年7月

目录

第一部分	律师声明事项	4
第二部分	补充法律意见书正文	5
	释义	5
	一、 关于《第二轮审核问询函》之“1.关于同业竞争”	6
	二、 关于《第二轮审核问询函》之“9.关于销售费用”	15
	三、 关于《第二轮审核问询函》之“11.关于股东信息核查”	23



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 23-31 层，邮编：100020
23-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所
关于锐捷网络股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书三

致：锐捷网络股份有限公司

北京市中伦律师事务所(以下简称“本所”)接受锐捷网络股份有限公司(以下简称“发行人”或“公司”)的委托,担任其申请首次公开发行人民币普通股(A股)股票并在创业板上市(以下简称“本次发行”或“本次发行上市”)事宜的专项法律顾问。就公司本次发行上市事宜,本所律师已经出具《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》(以下简称“《法律意见书》”)、《北京市中伦律师事务所关于为锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市出具法律意见书的律师工作报告》(以下简称“《律师工作报告》”)、《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书一》(以下简称“《补充法律意见书一》”)、《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书二》(以下简称“《补充法律意见书二》”)。

根据深圳证券交易所下发的《关于锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》(审核函〔2021〕010625号,以下简称“《第二轮审核问询函》”),本所律师根据《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)、《中华人民共和国证券法》(以下简称“《证券法》”)等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)发布的《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法

律意见书和律师工作报告》、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《创业板首发管理办法》”），以及中国证监会、司法部联合发布的《律师事务所从事证券法律业务管理办法》、《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书三》（以下简称“补充法律意见书”）。

本补充法律意见书是对《法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书一》、《补充法律意见书二》的补充，应与《法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书一》、《补充法律意见书二》一并理解和使用。在内容上有不一致之处的，以本补充法律意见书为准。本所已出具的法律文件中未发生变化的内容仍然有效。

第一部分 律师声明事项

本所律师依据发行人 2020 年 12 月 31 日或本补充法律意见书出具日以前已发生或存在的事实和我国现行法律、法规和深圳证券交易所、中国证监会的相关规定发表法律意见。

本所律师已严格履行了法定职责，遵循勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人的行为以及本次发行上市申请的合法性、合规性、真实性、有效性进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。

发行人保证已经提供了本所律师认为出具本补充法律意见书所必需的、真实的原始书面材料、副本材料或者口头证言，一切足以影响本补充法律意见书的事实和文件均已向本所披露，并无隐瞒、虚假或误导之处。发行人保证上述文件和证言真实、准确、完整，文件上所有签字与印章真实，复印件与原件一致。

对于本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所律师依赖于有关政府部门、发行人或者其他有关单位出具的证明文件出具本补充法律意见书。对于本补充法律意见书所依据的从有关政府部门、行业管理协会等公共机构取得的文书材料，本所律师依据相关规则要求履行了必要的注意义务或进行了必要的查验。但本所律师并不对与发行人相关的会计、审计、资产评估等专业事项发表意见，在本补充法律意见书中涉及该等内容时，均为本所律师在履行注意义务后，严格按照有关中介机构出具的报告或发行人的文件所引述。

本所律师同意发行人部分或全部在《锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》中自行引用或按深圳证券交易所、中国证监会的审核、注册要求引用本补充法律意见书的内容，但不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。

本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市申请材料的组成部分，并对本补充法律意见书承担相应的责任。

第二部分 补充法律意见书正文

释义

除非另有所指，本补充法律意见书所使用下列词语的含义具体如下：

报告期、最近三年	指	2018 年度、2019 年度、2020 年度，即 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日
《招股说明书》	指	发行人以 2020 年 12 月 31 日为申报基准日出具的《锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》
本补充法律意见书	指	《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书三》

一、关于《第二轮审核问询函》之“1.关于同业竞争”

申报文件及首轮问询回复显示，发行人与控股股东星网锐捷控制的升腾资讯在云桌面业务方面存在一定重合。

请发行人说明是否已制定解决同业竞争的具体措施，如有，请说明相关措施及时间安排。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

(一) 升腾资讯与发行人在云桌面领域存在部分重叠，但不属于对发行人构成重大不利影响的同业竞争

1. 升腾资讯云桌面业务收入及毛利占锐捷网络同期收入及毛利的比例呈明显下降趋势，且远低于 30.00%

根据发行人提供的资料，锐捷网络的主营业务为网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计和销售，主要产品包括网络设备（交换机、路由器、无线产品等）、网络安全产品（安全网关、下一代防火墙、安全态势感知及身份管理产品等）、云桌面整体解决方案等，其中，网络设备是锐捷网络的核心产品。报告期各期，锐捷网络主营业务收入分别为 417,684.35 万元、513,533.18 万元及 646,409.34 万元，复合增长率为 24.40%，云桌面解决方案收入占比分别为 14.26%、13.03% 及 12.60%，复合增长率 16.96%。

升腾资讯与锐捷网络在云桌面领域存在部分业务重叠。升腾资讯主要从事瘦客户机研发和销售，并在其既有瘦客户机业务领域推出云终端及云桌面解决方案。报告期各期，锐捷网络与升腾资讯云桌面业务收入及毛利占各自主营业务收入及毛利比例如下：

名称	项目	2020 年	2019 年	2018 年
锐捷网络	云桌面业务收入(万元)	81,476.03	66,913.01	59,555.74
	主营业务收入(万元)	646,409.34	513,533.18	417,684.35
	占比	12.60%	13.03%	14.26%
	云桌面业务毛利(万元)	24,995.55	22,013.70	19,969.57
	主营业务毛利(万元)	253,620.21	235,890.69	197,152.62

名称	项目	2020年	2019年	2018年
	占比	9.86%	9.33%	10.13%
升腾资讯	云桌面业务收入(万元)	36,202.64	50,489.80	51,357.93
	主营业务收入(万元)	123,961.00	181,799.78	178,318.44
	占比	29.20%	27.77%	28.80%
	云桌面业务毛利(万元)	9,086.45	13,994.50	11,655.78
	主营业务毛利(万元)	32,439.11	49,488.73	38,580.37
	占比	28.01%	28.28%	30.21%

报告期各期，升腾资讯云桌面业务收入及毛利占锐捷网络主营业务收入及毛利的比例随着锐捷网络业务规模的快速增长呈现明显下降趋势，收入占比及毛利占比分别由2018年度的12.30%、5.91%下降至2020年度的5.60%、3.58%，远低于30.00%，具体比例情况如下：

项目	2020年	2019年	2018年
升腾资讯云桌面业务收入(万元)	36,202.64	50,489.80	51,357.93
锐捷网络主营业务收入(万元)	646,409.34	513,533.18	417,684.35
占比	5.60%	9.83%	12.30%
升腾资讯云桌面业务毛利(万元)	9,086.45	13,994.50	11,655.78
锐捷网络主营业务毛利(万元)	253,620.21	235,890.69	197,152.62
占比	3.58%	5.93%	5.91%

2. 锐捷网络与升腾资讯的云桌面业务的重点目标市场与行业侧重明显不同，相应产品存在差异

根据发行人说明，锐捷网络的云桌面业务起步于面向中小学普通教育场景推出的云课堂解决方案，该方案亦为行业首个云课堂解决方案，锐捷网络在此基础上将云桌面业务拓展至高等院校、医院等相关行业客户，面向上述各细分场景推出针对性的云桌面解决方案，并逐步占领市场。目前，锐捷网络云桌面业务主要面向教育、医疗、政府等行业的企事业客户单位，而升腾资讯云桌面业务的最终客户则主要为金融及运营商等行业客户，该类客户对安全保密要求较高，以提供云终端产品为主。

不同行业对于云桌面解决方案的场景需求存在差异，应用云桌面的产品特点亦有一定区别，具体如下：

行业	应用场景特点	产品特点
教育	主要应用场景为计算机机房，目标是实现简单高效的教学管理，在满足授课体验的基础上，对于上课互动、语音质量以及考试保障等方面，相较于过去要求更高。	<ol style="list-style-type: none"> 1、对云桌面软件的要求较高，尤其在新课改之后，对软件性能的要求大幅提升，需快速实现操作系统、各类课程软件的切换，满足同一机房不同时段上不同课程的需求；配套的教学管理软件可支持如屏幕广播、考试、作业收集、点名、随机抽取学生回答问题等多种教学业务； 2、相应的云桌面服务器需提供更高的适配性能，以支撑各种教学软件的统一管理和灵活切换，满足机房的多重用途需求； 3、教育客户一般以采购云桌面整体解决方案为主，相应的云桌面软件由云桌面厂商在提供解决方案时一并提供。
医疗	主要应用场景为门诊和住院大楼，包括挂号收费药房窗口，以及医护工作站，这些业务场景对外设兼容性和可靠性要求高，出现故障后需要快速恢复。	<ol style="list-style-type: none"> 1、需配备便捷的远程管理运维软件，以提升运维效率，缩短桌面故障处理等待时间； 2、具备高操作系统兼容性，医疗软件通常运行于 Win7 系统之上，云桌面解决方案需在新型处理器平台上运行原有操作系统的能力； 3、由于医院信息系统软件通常需处理多项业务，云桌面终端需配置较高性能 CPU；同时具备高可靠性，使得云桌面产品不因服务器、网络等故障而无法使用，因此 IDV 技术为最为适用的技术方案（即服务器端集中管理，虚拟系统在终端本地运行，由于部分数据处理可由云终端完成，对网络依赖较低）； 4、具备高外设兼容性，医疗业务外部设备众多，云桌面解决方案需对如打印机、扫描枪等各种外部设备做到良好支持； 5、医疗客户一般以采购云桌面整体解决方案为主，相应的云桌面软件由云桌面厂商在提供解决方案时一并提供。
金融	主要应用场景为办公、研发测试和外包开发、培训教室等。要求在同一管理平台实现不同场景的统一管理，对信息安全性要求较高。	<ol style="list-style-type: none"> 1、由于对信息安全性的要求较高，金融行业客户通常拥有自身既定的云计算平台和云桌面管理系统，且具备较高的运维能力； 2、相较于教育及医疗行业客户多采购统一的解决方案，金融行业客户更倾向于单独集采云终端产品，并根据业务需求采购相应的云服务器及云桌面软件。
运营商	主要应用场景为营业网点柜台业务及集团办公等。	面向运营商的云桌面产品特点与金融行业客户类似，其主要需求为云终端设备产品，并根

行业	应用场景特点	产品特点
		据业务需求采购相应的云服务器及云桌面软件。

如前所述，各行业对于云桌面解决方案在应用技术以及相应实现的主要功能上存在较大的差异性。锐捷网络与升腾资讯依托于不同的技术特点聚焦于各自的重点目标市场，锐捷网络的云桌面解决方案以自主研发的云桌面软件为核心，致力于打造场景化的云桌面软硬件一体化产品，而升腾资讯的云桌面业务则以云终端产品为核心，针对目标市场提供产品和方案。

3. 锐捷网络与升腾资讯在云桌面业务的主要最终客户不存在重叠情形

根据发行人说明，报告期内，基于锐捷网络与升腾资讯在云桌面业务的不同行业侧重，双方在该业务上的主要最终客户不存在重叠情形。报告期各期，锐捷网络前十大最终客户具体如下表所示：

年份	锐捷网络		
	序号	公司名称	金额（万元）
2020 年	1	重庆市高级人民法院	1,930.69
	2	商丘市睢阳区教育局	1,259.55
	3	三台县教育和体育局	908.43
	4	临沂市兰山区教育局	805.80
	5	宁波宁海县教育局	685.96
	6	河南经贸职业学院	588.27
	7	智能产业研究院三院	584.33
	8	宁夏固原市原州区人民政府	574.47
	9	台安县教育局	491.14
	10	临沂市郯城县教育体育局	472.43
2019 年	1	固始县教育体育局	2,048.90
	2	山东英睿网络科技有限公司	1,734.33
	3	邓州市教育局	1,705.62
	4	成都元素科技有限公司	1,590.45
	5	滑县教育局	1,571.78

年份	锐捷网络		
	序号	公司名称	金额（万元）
	6	潍坊青州市教育局	1,274.18
	7	都安瑶族自治县教育局	1,271.30
	8	广州锐德网络科技有限公司	1,127.01
	9	北京北方投资集团大学联盟	913.69
	10	山东舜云信息科技有限公司	832.72
	2018年	1	惠安县教育局
2		张家口市教育局	1,192.79
3		铁岭市教育局	1,127.61
4		淮滨县教育局	1,035.24
5		山东英睿网络科技有限公司	1,012.91
6		玉林陆川县教育局	910.58
7		山东云腾网络科技有限公司	838.63
8		宾阳县教育局	828.21
9		六盘水市水城县教育局	790.15
10		开封市通许县教育局	745.62

报告期内，升腾资讯云桌面业务前十大客户主要为金融及运营商行业客户，该等客户的收入占比在 75%左右。

报告期内，锐捷网络的最终行业客户主要以教育、医疗及政府等为主，上述领域的收入占报告期各期云桌面业务收入比例分别为 93.04%、95.71%和 95.54%，该等行业的客户较为分散，导致前十大客户的占比较低。升腾资讯的最终客户主要为金融及运营商行业客户，客户相对集中，其前十大客户的收入占比较高。结合行业分布及前十大客户的具体情况，锐捷网络与升腾资讯在云桌面业务的主要最终客户不存在重叠情形。

报告期内，锐捷网络与升腾资讯全部业务收入所面向的客户存在极少量重合的情形，升腾资讯面向重合客户的销售额及占锐捷网络营业收入的比例均非常小，且销售产品存在一定差异，具体情况如下：

重合客户名称	锐捷网络销售产品/服务	升腾资讯销售产品/服务	2020年		2019年		2018年	
			升腾资讯销售额(万元)	占锐捷网络营业收入比例	升腾资讯销售额(万元)	占锐捷网络营业收入比例	升腾资讯销售额(万元)	占锐捷网络营业收入比例
中国移动	网络设备	瘦客户机、云终端及应用软件产品	88.74	0.01%	245.24	0.05%	189.37	0.04%
神州数码	网络设备、网络安全产品、云桌面解决方案	瘦客户机、云终端及应用软件产品	329.05	0.05%	751.29	0.14%	1,675.79	0.39%
厦门建发	网络设备、网络安全产品	瘦客户机、云终端及应用软件产品	158.81	0.02%	271.06	0.05%	0.33	0.00%
阿里巴巴	交换机	支付终端产品	-	-	15.57	0.003%	-	-

4. 锐捷网络已建立了自身独立的销售渠道和采购渠道

根据发行人说明，经过多年发展，锐捷网络已建立了自身独立且完整的销售和采购渠道体系，支撑云桌面业务的发展，具体如下：

(1) 销售渠道独立性

① 锐捷网络建立了独立的销售和营销部门，配备独立的销售和营销团队

锐捷网络已设立自身独立的市场营销部门，专职负责锐捷网络目标客户的市场拓展工作。同时，针对渠道销售模式，锐捷网络设立渠道管理部，专职负责锐捷网络代理商及经销商的拓展、培训、管理等工作。同时，锐捷网络设立招投标部、销售管理部、商务部等一系列支撑部门，负责支持销售部门与渠道部门的客户拓展工作。报告期内，上述部门均独立运行，不存在与升腾资讯共同销售或开拓客户情形。

报告期内，锐捷网络上述部门销售人员均与公司签署劳动合同，专职为锐捷网络从事销售工作，不存在于关联方中兼职、领薪的情形。

② 锐捷网络拥有独立的销售渠道网络

报告期内，锐捷网络云桌面业务销售主要围绕教育、医疗、政府等行业客户，由于上述行业客户单位数量众多，分布广泛，因此锐捷网络的云桌面业务主要采用渠道销售模式。锐捷网络已建立体系化的销售渠道网络与较为成熟的渠道管理制度。锐捷网络目前已拥有 20,000 多家合作伙伴，销售网络遍布境内且深入至区县级客户，并已覆盖亚洲、欧洲、美洲、非洲等 50 多个国家和地区。代理商与经销商均由锐捷网络独立拓展，并与锐捷网络单独签署合作协议及结算。

对于直销客户，锐捷网络也已建立自身专业的销售及技术服务团队，为其提供优质服务，不存在依赖关联方开拓、服务客户情形。

③ 锐捷网络独立进行市场拓展及销售活动

报告期内，锐捷网络自身销售团队独立进行云桌面解决方案的销售拓展及渠道覆盖，并独立获取客户，不存在依赖关联方获取订单的情形。

锐捷网络销售人员独立与客户就产品需求、销售数量及价格等内容进行商务谈判，并由锐捷网络独立与客户签署销售协议及进行结算回款，不存在与升腾资讯共同销售或配套销售情形。

(2) 采购渠道独立性

① 锐捷网络建立独立的采购部门，配备独立的采购团队

锐捷网络云桌面解决方案由云服务器、云终端及云桌面软件构成，其中云桌面软件由公司独立开发，云服务器和云终端作为云桌面解决方案硬件构成部分，主要采用代工方式进行生产。锐捷网络已设置供应链管理部，专职负责锐捷网络云服务器和云终端整机设备的采购管理。

报告期内，锐捷网络供应链管理部员工均与锐捷网络签署劳动合同，专职为锐捷网络从事采购工作，不存在于关联方处领薪、兼职情形。

② 锐捷网络拥有独立的采购渠道，并独立进行采购

经过多年发展，锐捷网络已建立自身独立的云服务器和云终端供应商体系。锐捷网络已与国内多家知名云服务器和云终端代工厂商建立合作关系，并独立通过招投标、商务谈判等方式确定供应商，以及采购数量、价格等内容。

报告期内，锐捷网络与升腾资讯存在供应商少量重合情形，重合供应商为深圳九立、星网锐捷和武汉艾德蒙。其中，深圳九立作为供应链管理公司，通过其采购原材料为行业惯例；星网锐捷作为母公司主要为其控制企业提供代工服务等；武汉艾德蒙系国内著名的专业显示设备提供商及代工厂商之一，向其采购符合行业特点。报告期内，锐捷网络与升腾资讯向重合供应商采购的具体情况如下：

重合供应商名称	锐捷网络采购产品/服务	升腾资讯采购产品/服务	2020年		2019年		2018年	
			升腾资讯采购额（万元）	占锐捷网络采购总额比例	升腾资讯采购额（万元）	占锐捷网络采购总额比例	升腾资讯采购额（万元）	占锐捷网络采购总额比例
深圳九立	接插件、连接器等	通讯芯片	7,519.22	1.53%	12,463.03	4.09%	16,286.90	6.66%
星网锐捷	代工服务	代工服务	4,696.28	0.95%	5,883.80	1.93%	6,861.94	2.81%
武汉艾德蒙	显示器/一体机	显示器/一体机	724.88	0.15%	9,775.53	3.20%	118.21	0.05%

报告期内，升腾资讯向上述供应商采购占锐捷网络采购金额的比例较小。锐捷网络独立与上述供应商签署协议并结算付款，不存在与升腾资讯联合采购，或由升腾资讯代为采购的情形。

综上，锐捷网络与升腾资讯云桌面产品在发展历程、产品特点及最终行业客户等方面存在差异，双方销售渠道和采购渠道具有独立性。报告期内，升腾资讯云桌面业务收入及毛利占锐捷网络主营业务收入及毛利的比例远低于 30.00%。升腾资讯与锐捷网络不构成重大不利影响的同业竞争，符合《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核问答》问题 5 关于“不构成重大不利影响”的认定标准。

（二）发行人制定的解决同业竞争的具体措施

根据发行人及星网锐捷出具的书面文件，发行人控股股东星网锐捷已制定具体措施确保升腾资讯与发行人在未来的业务发展过程中不存在构成重大不利影响的同业竞争，具体如下：

（1）规划并明确升腾资讯与锐捷网络业务定位和业务方向

星网锐捷将严格规划升腾资讯与锐捷网络的业务定位和业务方向，并依据升腾资讯、锐捷网络的内部决策制度充分行使董事权利及股东权利，引导升腾资讯、锐捷网络依据其各自既有的经营优势、发展现状制定符合各自实际情况的业务定位和业务方向，并据此开展各自的经营活动，避免升腾资讯、锐捷网络开展的业务与对方的主营业务产生新的竞争关系或者利益冲突关系。具体业务定位和业务方向如下：

① 锐捷网络专注于网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计及销售；

② 升腾资讯专注于瘦客户机、云桌面、国产化桌面整机和智能支付终端产品的研发、生产及销售。

(2) 规划并限制升腾资讯、锐捷网络在云桌面业务的竞争关系或者利益冲突关系

基于升腾资讯业务发展历程、重点目标市场开拓等历史原因及现有业务发展需要，升腾资讯与锐捷网络在云桌面领域存在部分重叠，但不属于对锐捷网络构成重大不利影响的同业竞争。星网锐捷将进一步规划并限制升腾资讯、锐捷网络在云桌面业务的竞争关系或者利益冲突关系：

① 设立年度审议机制

星网锐捷将就前述事项设置年度审议机制，于每年度星网锐捷审计报告出具后 5 个工作日内召开审议会议，对升腾资讯的云桌面业务在全年度的发展情况以及升腾资讯云桌面业务收入及毛利占锐捷网络主营业务收入及毛利的占比情况进行审议。

② 制定同业竞争解决方案

未来业务发展过程中，经审议会议确认，如升腾资讯云桌面业务收入及毛利占锐捷网络主营业务收入及毛利的比例超过 30.00%，星网锐捷将组织相关部门及时制定业务转让的具体方案。届时，星网锐捷将在升腾资讯公司治理制度框架内充分行使董事权利及股东权利，并根据星网锐捷章程等内部治理制度结合前述升腾资讯云桌面业务转让方案具体内容，将升腾资讯云桌面业务转让方案递交星

网锐捷董事会或者股东大会审议，积极促成将对锐捷网络构成或可能构成竞争的升腾资讯相关业务通过法律法规允许的方式进行业务转让相关交易，以解决升腾资讯对锐捷网络构成的重大不利影响的同业竞争。

(3) 星网锐捷已就前述事项出具书面文件

根据星网锐捷出具的书面文件，星网锐捷已就前述规范、避免升腾资讯与锐捷网络构成重大不利影响的同业竞争事项制定措施，如星网锐捷违反相关措施，将对锐捷网络及相关方因此而遭受的损失作出全面、及时和足额的赔偿。

因此，截至本补充法律意见书出具之日，发行人控股股东星网锐捷就升腾资讯与发行人之间存在的未构成重大不利影响的同业竞争作出规划、限制；同时，发行人控股股东星网锐捷已就前述规范、避免升腾资讯与锐捷网络的同业竞争事项出具书面文件，就前述规范、避免升腾资讯与锐捷网络构成重大不利影响的同业竞争事项制定措施。

本所律师按照独立、客观、公正、审慎及重要性等查验原则，以书面审查的方式查阅了星网锐捷出具的《关于避免同业竞争的承诺函》、《福建星网锐捷通讯股份有限公司关于规划业务并避免福建升腾资讯有限公司与锐捷网络股份有限公司同业竞争的说明函》等文件资料；并访谈了发行人的总经理、董事会秘书，星网锐捷的董事长及升腾资讯的总经理。

本所律师认为，锐捷网络与升腾资讯云桌面产品在发展历程、产品特点及最终行业客户等方面存在差异，双方销售渠道和采购渠道具有独立性。报告期内，升腾资讯云桌面业务收入及毛利占锐捷网络主营业务收入及毛利的比例远低于 30.00%。升腾资讯与锐捷网络不构成重大不利影响的同业竞争，符合《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核问答》问题 5 关于“不构成重大不利影响”的认定标准。截至本补充法律意见书出具之日，发行人控股股东星网锐捷就星网锐捷控制的升腾资讯与发行人之间存在的未构成重大不利影响的同业竞争作出规划、限制；同时，发行人控股股东星网锐捷已就前述规范、避免升腾资讯与锐捷网络的同业竞争事项出具书面文件，就前述规范、避免升腾资讯与锐捷网络构成重大不利影响的同业竞争事项制定措施。

二、关于《第二轮审核问询函》之“9.关于销售费用”

申报文件及首轮问询回复显示：

(1) 报告期内，发行人销售人员平均薪酬分别为 29.08 万元/人、36.71 万元/人和 35.79 万元/人，2020 年有所下降，主要系疫情影响，公司为员工承担的社保支出有所下降。

(2) 报告期内，发行人市场推广费分别为 7,506.89 万元、8,552.65 万元和 7,363.27 万元，市场推广费的服务商数量较多。

(3) 报告期各期，发行人差旅业务费占销售费用比分别为 16.95%、13.92% 和 11.71%，主要因为销售人员的人均销售金额有所提升、发行人提升了远程服务及客户自助服务占比。

(4) 发行人主要通过外包给各地第三方服务商的形式实施售后服务，报告期内售后服务费分别为 8,428.85 万元、9,175.96 万元和 9,315.46 万元。

请发行人：

(1) 量化分析并说明销售人员平均薪酬 2019 年大幅增长 26.23%而 2020 年小幅下降 2.51%的原因。

(2) 说明市场推广费用是否真实发生、是否存在商业贿赂，市场推广活动的服务商与发行人及其关联人、发行人客户是否存在关联关系。

(3) 量化分析并说明报告期内差旅业务费占销售费用比例持续下降的原因。

(4) 披露售后服务外包的主要第三方服务商，与发行人及其关联人、发行人客户是否存在关联关系，交易价格是否公允，发行人与第三方服务商、客户之间是否发生过纠纷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明是否存在关联方或第三方代发行人垫付成本费用情形。

请发行人律师对问题（2）、（4）发表明确意见。

（一）说明市场推广费用是否真实发生、是否存在商业贿赂，市场推广活动的服务商与发行人及其关联人、发行人客户是否存在关联关系

1. 发行人的市场推广费用属真实发生

报告期内，发行人市场推广费主要包括市场活动费、广告宣传费及其他。发行人最主要的产品市场推广方式为在各地举办市场活动，主要包括产品发布会和面向特定行业客户的研讨会议。2018-2020年，发行人各年举办的线下活动场次超过 2,000 场，服务商数量较多，费用分布较为分散。广告宣传费指除线下市场活动费用外，发行人还通过线上网络广告推广、媒体传播、制作印刷宣传材料或视频等方式面向目标市场进行品牌推广和宣传而发生的相关费用。

发行人建立了完善的市场推广费用内部控制体系。从审批流程来看，市场和产品营销部门依据市场需求制定相应的营销推广计划及预算，并在营销管理系统提交申请，依据发行人《市场推广管理制度》规定，经审批后进行计划落地实施。若在计划实施过程中需要有外部服务商采购，则根据《锐捷网络采购招标管理制度》的要求进行服务商采购。待服务商及采购金额确认后，在系统中提交与服务商签订的合同，合同内容由发行人法务部门审核签发。市场推广活动结束后并经采购验收后，在营销费用管理系统中进行费用结算。结算规则需依据《费用核销手册》规定提交包括合同、发票、费用明细单据等相关证明文件。报告期内，上述内控制度得到了有效执行。

综上所述，报告期内发行人市场推广费用具有真实的业务背景，系真实发生。

2. 发行人不存在商业贿赂

发行人凭借自身稳定的产品质量、对客户需求的快速响应能力和将技术与应用充分融合的创新优势，通过合法合规的市场营销活动、销售拓展、渠道覆盖等方式获取客户。发行人在日常经营中积极采取各种措施防范商业贿赂行为，包括制定廉政制度、与渠道合作伙伴签署廉洁诚信协议等，上述措施均得到了良好的执行。报告期内，发行人销售过程中不存在商业贿赂违法违规行为，不存在董事、监事、高级管理人员、销售人员因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

3. 发行人市场推广活动的主要服务商与发行人及其关联人、发行人客户之间的关联关系

本所律师通过网络检索查验了发行人市场推广服务商的基本情况，包括设立时间、股东及各出资比例、董监高人员情况，并将发行人市场推广服务商的基本

情况与发行人及其关联方、发行人主要客户（报告期各期合计销售总额覆盖比例超过 90.00%）的基本情况对比；与发行人主要市场推广服务商（指三年累计合作金额超过 10.00 万元）取得联系，就其与发行人及其关联方、发行人客户的关联关系予以确认；对发行人主要市场推广服务商以及本所律师抽取部分市场推广服务商（包括随机抽取、抽取报告期内新增主体、抽取报告期内新设主体），本所律师查验了合作合同、发票、凭证及其他与推广活动相关的照片、纪要等；同时本所律师访谈了发行人市场推广主要负责人，了解市场推广服务内容。

经核查，报告期内发行人市场推广活动服务商与发行人及其关联人之间不存在关联关系。

发行人的产品遍及网络建设中的各主要层级，广泛应用于局域网、城域网、广域网等各类型计算机网络中，承担网络通信及保障网络安全的重要作用。基于业务实际需要，部分市场推广服务商或其关联方出于自身网络运营或技术支持的需要，同时采购发行人的产品，具有商业合理性。因此，发行人少数市场推广活动服务商同时为发行人的客户，或与发行人主要客户之间存在关联关系，报告期各期发行人向该等服务商的采购金额占公司市场推广费的比例较小，且发行人与市场推广服务商之间发生的合作均基于真实业务背景，不存在通过市场推广服务商与发行人客户进行不正当利益输送的情形。发行人主要市场推广活动服务商（指 2018-2020 年累计合作金额超过 10.00 万元）与发行人主要客户之间的关联关系如下：

序号	市场推广服务商名称	服务内容	各期费用金额（万元）		所涉客户名称	发行人向相关客户销售的主要产品	各期销售金额（万元）		市场推广服务商与发行人主要客户之间的关系
			2020年	2019年			2020年	2019年	
1	阿里云计算有限公司	2018 杭州云栖大会参展展位费	2020年	-	阿里巴巴	网络设备	2020年	68,659.49	市场推广服务商及其关联公司同时为发行人的客户
			2019年	-			2019年	25,040.35	
			2018年	10.26			2018年	6,696.58	
2	北京艾管技术有限公司	互联网等行业 CIO 论坛会议服务费	2020年	12.26	北京杰云智信科技有限公司	网络设备、网络安全产品	2020年	365.04	北京杰云智信科技有限公司持股 100% 的股东李红军持有
			2019年	25.00			2019年	437.04	
			2018年	11.32			2018年	751.85	

序号	市场推广服务商名称	服务内容	各期费用金额 (万元)		所涉客户名称	发行人向相关客户销售的主要产品	各期销售金额 (万元)		市场推广服务商与发行人主要客户之间的关系
	限公司				公司				北京希艾欧管理技术有限公司 9.5644% 股份

注 1: 发行人主要客户的合计收入在报告期各期均覆盖公司营业收入的 90%以上, 下同。

注 2: 上表中发行人向相关客户的各期销售金额按同一控制下合并口径计算。

(二) 披露售后服务外包的主要第三方服务商, 与发行人及其关联人、发行人客户是否存在关联关系, 交易价格是否公允, 发行人与第三方服务商、客户之间是否发生过纠纷

1. 报告期内发行人售后服务外包的主要第三方服务商情况

报告期各期, 发行人前十大售后外包服务商具体如下:

服务商名称	采购金额 (万元)	采购占比
2020 年度		
杭州弧聚科技有限公司	647.61	6.95%
北京虹信万达科技有限公司	570.33	6.12%
北京神州邦邦技术服务有限公司	492.57	5.29%
阳光雨露信息技术服务 (北京) 有限公司	329.58	3.54%
北京神州数码有限公司	313.63	3.37%
杭州速柏科技有限公司	311.84	3.35%
北京环网讯达通信工程有限公司	221.71	2.38%
福建海峡人力资源股份有限公司	215.90	2.32%
北京威达泰克信息技术有限公司	174.10	1.87%
湖南冠都信息技术有限公司	155.49	1.67%
合计	3,432.78	36.85%

服务商名称	采购金额（万元）	采购占比
2019 年度		
杭州弧聚科技有限公司	881.26	9.60%
武汉瑞兆优联网络科技有限公司	535.59	5.84%
苏柏科技有限公司	359.03	3.91%
北京滴水十方网络科技有限公司	320.52	3.49%
湖北政企通信息技术有限公司	263.04	2.87%
北京思普峻技术有限公司	255.40	2.78%
福建海峡人力资源股份有限公司	219.00	2.39%
北京虹信万达科技有限公司	200.33	2.18%
北京威达泰克信息技术有限公司	197.37	2.15%
西安速应网络科技有限公司	189.26	2.06%
合计	3,420.79	37.28%
2018 年度		
福建中锐网络股份有限公司	1,987.81	23.58%
苏柏科技有限公司	404.75	4.80%
福建弧聚网络科技有限公司	284.94	3.38%
北京明朝万达科技股份有限公司	283.34	3.36%
北京虹信万达科技有限公司	260.20	3.09%
西安速应网络科技有限公司	197.06	2.34%
福建海峡人力资源股份有限公司	182.04	2.16%
杭州弧聚科技有限公司	160.18	1.90%
上海泉瀚信息科技有限公司	143.32	1.70%
北京永诚华网络技术有限公司	143.28	1.70%

服务商名称	采购金额（万元）	采购占比
合计	4,046.93	48.01%

2. 报告期内发行人售后服务外包的主要第三方服务商与发行人及其关联方、发行人主要客户的关联关系

本所律师通过网络检索查验了发行人售后外包服务商的基本情况，包括设立时间、股东及各出资比例、董监高人员情况，并将发行人售后外包服务商的基本情况与发行人及其关联方、发行人主要客户（合计销售总额覆盖比例超过 90.00%）的基本情况对比；与发行人主要售后外包服务商（指三年累计合作金额超过 100.00 万元）取得联系，就其与发行人及其关联方、发行人客户的关联关系予以确认；对发行人主要售后外包服务商以及本所律师抽取部分售后外包服务商（包括随机抽取、抽取报告期内新增主体、抽取报告期内新设主体），本所律师查验了合作合同、发票、凭证、结算单等；同时本所律师访谈了发行人售后外包的主要负责人，了解售后外包服务的内容。

经核查，报告期内发行人售后外包服务商与发行人及其关联人之间不存在关联关系。

发行人部分客户除销售发行人产品之外，亦具备向用户提供相关售后服务的能力，因此发行人在一些项目的实施过程中向该等具有售后服务能力的渠道客户采购售后外包服务，具有商业合理性。基于以上真实业务背景，发行人部分售后外包服务商同时为发行人的主要渠道客户，或与发行人主要渠道客户之间存在关联关系。2018-2020 年累计采购金额超过 100.00 万元的售后外包服务商中，同时为发行人主要客户的包括北京神州数码有限公司、北京威达泰克信息技术有限公司、成都泽顺科技有限责任公司、福建中锐网络股份有限公司、广州市宏方网络科技有限公司和上海南天电脑系统有限公司。其中，北京神州数码有限公司及其关联公司为发行人的总代理商，报告期各期销售金额分别为 56,151.03 万元、75,420.70 万元及 60,285.13 万元，但发行人向其采购的外包服务费金额远小于其贡献的销售收入，三年合计采购外包服务费金额占三年累计销售收入的比例仅为 0.16%。除北京神州数码有限公司之外，其他 2018-2020 年累计采购金额超过 100.00 万元的售后外包服务商各期贡献的收入金额合计占发行人整体营业收入

的比例较低，各期均在 1.00% 以下。发行人不存在通过售后外包服务商与公司客户进行不正当利益输送的情形。

3. 报告期内发行人售后服务外包的交易价格公允

(1) 发行人售后外包服务商的选聘流程及选择标准

① 售后外包服务商的选聘流程

发行人已建立《新服务商认证管理程序》，对售后外包服务商的选聘流程予以规范。发行人服务运营中心根据业务需求协同售后区域服务中心/专项服务中心/网络青年、服务质量流程组组成评审小组对拟合作的售后外包服务商进行评审，评审指标包括服务商的商务条件、能力资质、质量管理体系等。经评审合格后的服务商将纳入发行人售后外包服务商资源池，当发行人业务运营中发生售后服务采购需求时，发行人优先选择与资源池中的合格服务商合作并签署合作协议、服务商廉洁协议、保密协议等。

② 售后外包服务商的选择标准

发行人主要从服务商的商务条件、质量管理体系的完善程度、服务商自身技术及服务优势等方面对服务商进行择优选择。其中，商务条件指标主要包括企业资质、组织能力、成本优势、企业信誉调查等；质量管理体系指标主要包括质量策划情况、文件控制、纠正预防机制、问题处理机制、追随管理等；服务商技术及服务指标主要包括服务团队情况、服务管理制度规范流程、技术资质等。

(2) 发行人售后服务外包的定价公允性

发行人报告期内的售后服务主要包括维保服务、网络优化、应急保障、基础交付实施、系统运维、驻场服务等。经核查发行人前十大售后外包服务商的合同、发票、凭证及结算单，对不同售后外包服务商同类业务下的合作价格予以对比，发行人与主要售后外包服务商之间的交易价格系在各业务类型定价方式基础上由双方谈判确定，且不同售后外包服务商之间同类型业务的基础费用价格不存在显著差异，价格公允。

4. 报告期内发行人与第三方服务商、主要客户之间未发生过纠纷

报告期内，发行人与售后外包服务商、主要客户之间未发生过纠纷。

本所律师按照独立、客观、公正、审慎及重要性等查验原则，以书面审查的方式查验了发行人与服务商、客户之间签署的相关合同文件以及与市场推广及售后服务相关的发票、凭证、结算单等单据，发行人的廉政制度、与渠道合作伙伴签署廉洁诚信协议，发行人的《市场推广管理制度》《锐捷网络采购招标管理制度》《费用核销手册》《新服务商认证管理程序》等相关制度文件，发行人董事、监事及高级管理人员填写的调查表等文件资料；以网络核查的方式查验了发行人与服务商、客户之间的诉讼纠纷情况、服务商与发行人及其关联方、发行人客户的关联关系、服务商的工商登记情况；并访谈了发行人的财务负责人、负责市场推广和售后服务的相关人员以及部分重要服务商的负责人。

本所律师认为，（1）发行人市场推广费用真实发生、不存在商业贿赂，市场推广活动的服务商与发行人及其关联人之间不存在关联关系，部分发行人市场推广活动服务商与部分发行人客户之间存在关联关系，但不存在不正当利益输送的情形。（2）发行人售后服务外包的主要第三方服务商与发行人及其关联人之间不存在关联关系，部分发行人售后外包服务商与部分发行人客户之间存在关联关系，但不存在不正当利益输送的情形。发行人与售后外包服务商之间的交易价格公允，发行人与第三方服务商、客户之间未发生过纠纷。

三、关于《第二轮审核问询函》之“11.关于股东信息核查”

请发行人按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的规定，真实、准确、完整披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情况及结论。

请保荐人、发行人律师按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明。

1. 发行人已披露股东信息、核查情况及结论并出具专项承诺

根据发行人提供的资料及说明，以及《招股说明书》记载，发行人已按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的规定，在《招股说明书》“第五节 发行

人的基本情况”部分披露了股东信息、核查情况及结论，并按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的规定出具了专项承诺。

2. 发行人律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的要求对发行人披露的股东信息进行核查并出具专项核查说明

发行人律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并出具了《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司证监会系统离职人员入股的专项说明》。

因此，发行人已按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的规定，在《招股说明书》披露了股东信息、核查情况及结论，出具了专项承诺。发行人律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并出具了《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司证监会系统离职人员入股的专项说明》。

本所律师按照独立、客观、公正、审慎及重要性等查验原则，以书面审查的方式查验了发行人历次股权演变全套工商登记资料、增资协议、股权转让协议、公司章程、董事会决议、股东会/股东大会决议、历次增资/股权转让涉及的批复文件、验资文件或支付凭证、员工花名册；发行人控股股东星网锐捷的《营业执照》、公司章程、年度报告、招股说明书等公告信息，以及锐进咨询、锐进东方、锐进一号、锐进二号……锐进三十三号的合伙协议、营业执照、工商登记资料；发行人股东锐进咨询就其自身及其各级出资人的出资来源、是否存在代持、是否存在证监系统离职人员入股等情况的承诺函；发行人出具的专项承诺；本所律师查验了锐进咨询向上穿透至最终持有人的名单，并对前述名单通过国家企业信用信息公示系统、企查查等第三方网站进行了复核；本所律师登录国家企业信用信息公示系统、中国证券投资基金业协会、证券期货市场失

信记录查询平台、中国执行信息公开网、信用中国等网站就股东的相关情况进行了查询；登录证监会会机关、派出机构、沪深证券交易所、全国股转公司及证监会系统其他会管单位等网站查询其历任领导班子成员、发审委员等证监会系统人员名单等信息并予以比对，取得了中国证监会福建监管局出具的证监会系统离职人员信息查询比对的查询结果，并访谈了发行人股东相关负责人及部分员工。

本所律师认为，发行人已按照中国证监会《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的规定，在《招股说明书》披露了股东信息、核查情况及结论，出具了专项承诺。发行人律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》和《监管规则适用指引——发行类第2号》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，并出具了《北京市中伦律师事务所关于锐捷网络股份有限公司证监会系统离职人员入股的专项说明》。

本补充法律意见书壹式叁份，经本所盖章及本所承办律师签字后生效，各份具有同等法律效力。

（以下无正文）

（此页无正文，为《北京市中伦律师事务所关于为锐捷网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书三》的签署页）



北京市中伦律师事务所

负责人：

张学兵

经办律师：

杨开广

田雅雄

刘亚楠

2021年 7月19日