锐捷网络股份有限公司

（福州市仓山区金山大道 618 号桔园洲工业园 19#楼）

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审核问询函》

之回复报告

保荐人（主承销商）

中信证券股份有限公司

CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 1 月 18 日出具的《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审核问询函》（010097 号，以下简称“审核问询函”）收悉，中信证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师及申报会计师对审核问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

● **黑体（不加粗）：**	**审核问询函所列问题**
● 宋体（不加粗）：	对审核问询函所列问题的回复
● **楷体（加粗）：**	**对招股说明书（申报稿）及审核问询函回复报告的修改**
● 楷体（不加粗）：	对招股说明书（申报稿）的引用

目 录

问题 1：关于同业竞争 4
问题 2：关于资产独立性 24
问题 3：关于人员及财务独立性 36
问题 4：关于业务独立性 44
问题 5：关于核心竞争力 50
问题 6：关于关联方资金拆借 57
问题 7：关于关联交易 66
问题 8：关于销售模式 75
问题 9：关于返利 96
问题 10：关于生产模式 102
问题 11：关于收入 115
问题 12：关于收入季节性 129
问题 13：关于客户 137
问题 14：关于采购 144
问题 15：关于成本 174
问题 16：关于毛利率 179
问题 17：关于销售费用 188
问题 18：关于管理费用和研发费用 201
问题 19：关于应收账款 209
问题 20：关于存货 219
问题 21：关于固定资产 238
问题 22：关于股份支付 242
问题 23：关于诉讼 255
问题 24：关于租赁房产 262
问题 25：关于子公司 265
问题 26：关于中美贸易摩擦 270
问题 27：关于劳务派遣 273
问题 28：关于一致行动协议 277
问题 29：关于募投项目 283
问题 30：关于其他财务信息 285

问题 1：关于同业竞争

申报文件显示：

（1）发行人控股股东星网锐捷为 ICT 应用方案提供商，业务范围覆盖网络通讯、交换机、云计算终端、支付终端、桌面云、无线接入、宽带接入、融合视讯、视频信息应用等领域。发行人为 ICT 基础设施及行业解决方案提供商，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。

（2）发行人称仅与星网锐捷全资子公司升腾资讯在云桌面领域存在部分重叠，且由于行业侧重不同，采销渠道独立，相关业务收入规模差距较大，故不构成对发行人有重大不利影响的同业竞争。

请发行人结合控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，披露上述关联企业产品与发行人产品是否存在竞争关系、替代关系，客户、供应商是否存在重合度较高的情形，如存在同业情况，请结合相关产品收入、毛利情况分析是否构成对发行人有重大不利影响的同业竞争，分析并披露认定与发行人不构成同业竞争的依据是否充分。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明按照《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核问答》问题 5 的要求进行核查的过程及结论性意见。

回复：

1.1 发行人回复

一、请发行人结合控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，披露上述关联企业产品与发行人产品是否存在竞争关系、替代关系，客户、供应商是否存在重合度较高的情形

（一）星网锐捷控制的企业情况

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“八、（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争情况的说明”中补充披露：

1、公司与控股股东及其控制的其他企业同业竞争情况

公司控股股东星网锐捷是 ICT 应用方案提供商，主要为客户提供包括软件、硬件以及服务为一体的综合性信息化解决方案，业务结构多元化，涉足信息通信行业的多个细分领域。其中，锐捷网络主营业务包括网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案的研发、设计及销售。网络设备为锐捷网络的核心产品。同时，基于网络设备的技术优势和市场优势，锐捷网络从整网安全视角出发，推出了网络安全软硬件产品，并融合云计算、虚拟化等技术进一步为各领域用户提供云桌面解决方案。

截至本招股说明书签署日，除星网锐捷全资子公司升腾资讯与公司在云桌面领域存在部分重叠外，星网锐捷及其控制的其他企业不存在从事“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”的情形，业务领域及产品特点与锐捷网络的主营业务及主要产品存在较大差异，不存在竞争关系、替代关系，具体情况如下：

业务领域	企业名称	关联关系	主营业务情况	主要产品/服务
	星网锐捷	母公司	通讯、电子设备制造、供应链管理、仓储服务、产品销售	通讯、电子设备制造，供应链管理，仓储服务，融合通信、融合视讯、智能连接、物联网等产品的销售
车联网及通讯模组	德明通讯（上海）股份有限公司	星网锐捷持股 65%	无线通讯产品研发、生产和销售及相关解决方案	车载及物联网移动通信终端产品及相关解决方案；智能家居及便携式多功能网关产品及相关解决方案
	德明通讯（美国）有限责任公司	德明通讯（上海）股份有限公司持股 100.00%	通讯及电子产品的开发、技术支持、进出口贸易和售后服务	车载及物联网移动通信终端产品及相关解决方案的开发、技术支持、进出口贸易和售后服务
视频信息应用	福建星网视易信息系统有限公司	星网锐捷持股 48.15%，福建星网锐捷软件有限公司持股 51.85%	单机版、网络版数字影音娱乐产品及解决方案	单机版、网络版数字影音娱乐产品及解决方案
	福建星网互娱网络科技有限公司	星网锐捷持股 51.85%	数字影音娱乐产业投资	数字影音娱乐产业投资
智慧通讯及智慧社区	福建星网天合智能科技有限公司	福建星网锐捷软件有限公司持股 40%，福建星网智慧科技有限公司持股 20%	智能家居等产品的研发、生产和销售	智能面板、可视对讲、智能中控等智能家居系列产品
	福建星网信通软件有限公司	福建星网锐捷软件有限公司持股 51%	智慧餐饮点餐系统及配套硬件设备、服务；企业呼叫中心解决方案等产品和服务	智慧餐饮点餐系统及配套硬件设备、服务；企业呼叫中心解决方案等产品和服务
	福建星网智慧科技有限公司	厦门星网锐捷软件有限公司持股 55.00%，星网锐捷持股 45.00%	融合通信、融合视讯、智能连接产品的开发与销售	融合音视频的企业通信产品及解决方案，包括 IP 语音交换机、IP 话机、电话及视频会议系统及终端、通信调度系统、呼叫中心等；融合视频、语音、数据的智能接入设备，基于无源光网络技术的接入和终端设备；基于 IPTV/OTT 技术的 4K/8K 机顶盒等；基于云计算、AI 技术的 IP 网络摄像机等
	福建星网智慧软件有限公司	福建星网智慧科技有限公司持股 100%	融合通信、融合视讯、智能连接产品的软件产品研发、生产及销售	融合通信、融合视讯、智能连接产品的相关软件产品

业务领域	企业名称	关联关系	主营业务情况	主要产品/服务
智慧云	升腾资讯	星网锐捷持股 100%	主要从事瘦客户机、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	云终端、瘦客户机、智能机具、支付终端及桌面云方案产品等
云支付	江苏杰博实信息技术有限公司	升腾资讯持股 40%	为商户提供包括聚合支付、会员营销、CRM、金融增值产品等在内的全方位智能商业服务	聚合支付、会员营销、CRM、金融增值产品等在内的全方位智能商业服务
其他业务	福建星网锐捷软件有限公司	星网锐捷持股 100%	管理软件、应用软件的开发、系统集成、软件技术维护	社区及通讯软件产品、网络信息发布软件产品、通信网络管理软件系统、视频监控软件产品、医院诊疗信息软件产品
	厦门星网锐捷软件有限公司	福建星网锐捷软件有限公司持股 100%	互联网管理软件及增值业务软件的开发与销售；软件技术服务	通信实验室软件产品、图形终端软件、电脑客户端软件产品、人脸识别系统软件
	福建星网物联信息系统有限公司	福建星网锐捷软件有限公司持股 42%	物联网系统等产品的研发和销售;海报屏、终端设备、智慧校园监控等销售	物联网系统、海报屏、终端设备、智慧校园监控等产品
	星网锐捷（香港）有限公司	星网锐捷持股 100%	经营电子设备、网络通讯配件贸易以及提供相关软硬件服务业务	电子设备、网络通讯配件的贸易服务

注：上表中的关联关系为截至 **2021 年 6 月 30 日**的情况。

（1）重合客户情况

报告期内，锐捷网络主要客户与星网锐捷及其控制的其他企业部分客户存在一定重合的情形，具体情况如下：

单位：万元

关联方	重合客户名称	客户类型	关联方销售产品	公司销售产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
					关联方销售金额	**占锐捷网络营业收入比例**	关联方销售金额	占锐捷网络营业收入比例	关联方销售金额	占锐捷网络营业收入比例	关联方销售金额	占锐捷网络营业收入比例
星网锐捷（母公司）	中国移动	直销客户	融合通信、融合视讯、智能连接、海报屏等产品	网络设备	**34,678.33**	**10.29%**	90,535.69	13.52%	66,842.15	12.81%	60,603.29	14.15%
福建星网智慧科技有限公司	中国移动	直销客户	融合通信、融合视讯、智能连接产品	网络设备	**629.60**	**0.19%**	691.36	0.10%	1,382.63	0.26%	50.74	0.01%
	伟仕佳杰	总代理商	融合通信、融合视讯、智能连接产品	网络设备、网络安全产品、云桌面解决方案	**499.09**	**0.15%**	416.60	0.06%	-	-	-	-
福建星网视易信息系统有限公司	中国移动	直销客户	数字影音娱乐产品	网络设备	**443.91**	**0.13%**	96.50	0.01%	-	-	-	-
	腾讯	直销客户	数字影音娱乐产品	交换机	**5.56**	**0.002%**	12.27	0.002%	12.58	0.002%	4.67	0.001%
福建星网信通软件有限公司	中国移动	直销客户	软件开发服务	网络设备	**25.09**	**0.01%**	126.40	0.02%	117.39	0.02%	171.66	0.04%
升腾资讯	中国移动	直销客户	瘦客户机、云终端及应用软件产品	网络设备	**334.98**	**0.10%**	88.74	0.01%	245.24	0.05%	189.37	0.04%
	神州数码	总代理商	瘦客户机、云终端及应用软件产品	网络设备、网络安全产品、云桌面解决方案	**212.07**	**0.06%**	329.05	0.05%	751.29	0.14%	1,675.79	0.39%
	厦门建发	行业代理商	瘦客户机、云终端及应用软件产品	网络设备、网络安全产品	**-**	**-**	158.81	0.02%	271.06	0.05%	0.33	0.00%
	阿里巴巴	直销客户	支付终端产品	交换机	**-**	**-**	-	-	15.57	0.003%	-	-
	联强国际	**总代理商**	**瘦客户机、云终端及应用软件产品**	**网络设备**	**6,022.16**	**1.79%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

上述重合客户主要为中国移动，以及神州数码、伟仕佳杰、**联强国际**及厦门建发等总代理商及行业代理商。其中：中国移动作为运营商，向星网锐捷及其控制的企业采购多种信息化产品，包括融合音视频的企业通信产品及解决方案，融合视频、语音、数据的智能接入设备，基于无源光网络技术的接入和终端设备，以及基于 IPTV/OTT 技术的 4K/8K 机顶盒等，用于网络电话和视频会议业务的推广，视频、语音和数据融合业务的开展以及运营商光纤入户的普及；中国移动向公司采购产品主要为交换机、无线产品、路由器等网络设备，用于数据中心和城域网建设以及 WLAN 无线覆盖业务，与其他向星网锐捷采购的产品特点及应用场景均存在较大差异。神州数码、伟仕佳杰、**联强国际**及厦门建发等总代理商及行业代理商作为行业主要渠道商，代理销售 ICT 企业产品为行业惯例。

公司建立了独立的销售及营销部门，配备充足的销售和营销人员，拥有独立的销售渠道网络，独立进行市场拓展及销售活动，并独立与客户进行结算。锐捷网络不存在与星网锐捷及其控制的其他企业共同销售或共同参与招投标情形，公司与星网锐捷控制的其他企业存在重合客户情形不会导致公司与其进行非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形。

（2）重合供应商情况

报告期内，锐捷网络主要供应商与星网锐捷控制的其他企业部分供应商存在一定重合的情形，具体如下：

单位：万元

关联方	重合供应商名称	供应商类型	关联方采购产品	公司采购产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
					关联方采购金额	**占锐捷网络采购总额比例**	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例
星网锐捷	深圳九立	供应链管理公司	通讯芯片	接插件、连接器	**6,109.02**	**2.24%**	6,292.73	1.28%	4,599.56	1.51%	3,057.23	1.25%
	共进电子	代工厂商	原材料	网络设备、网络安全产品等整机设备	**94.06**	**0.03%**	117.48	0.02%	66.83	0.02%	5.21	0.002%
福建星网智慧科技有限公司	星网锐捷	母公司	代工服务、原材料	代工服务	**12,342.49**	**4.53%**	18,323.99	3.72%	10,690.10	3.50%	4,663.12	1.91%
	深圳九立	供应链管理公司	通讯芯片	接插件、连接器	**1,817.23**	**0.67%**	2,020.01	0.41%	1,009.19	0.33%	2,045.05	0.84%
福建星网视易信息系统有限公司	深圳九立	供应链管理公司	通讯芯片	接插件、连接器	**2,134.34**	**0.78%**	2,292.43	0.47%	3,151.30	1.03%	2,568.51	1.05%
	星网锐捷	母公司	代工服务	代工服务	**682.10**	**0.25%**	928.31	0.19%	1,414.74	0.46%	1,260.62	0.52%
福建星网物联信息系统有限公司	星网锐捷	母公司	代工服务	代工服务	**260.39**	**0.10%**	744.80	0.15%	1,271.43	0.42%	582.88	0.24%
	深圳九立	供应链管理公司	通讯芯片	接插件、连接器	**232.88**	**0.09%**	370.35	0.08%	247.44	0.08%	133.74	0.05%
升腾资讯	深圳九立	供应链管理公司	通讯芯片	接插件、连接器	**5,943.88**	**2.18%**	7,519.22	1.53%	12,463.03	4.09%	16,286.90	6.66%
	星网锐捷	母公司	代工服务	代工服务	**2,490.34**	**0.92%**	4,696.28	0.95%	5,883.80	1.93%	6,861.94	2.81%
	武汉艾德蒙	整机厂商	显示器/一体机	显示器/云一体机	**6,221.64**	**2.29%**	724.88	0.15%	9,775.53	3.20%	118.21	0.05%
德明通讯（上海）股份有限公司	信利康	供应链管理公司	通讯芯片	网络设备芯片	**13,821.25**	**5.08%**	23,079.84	4.68%	25,489.40	8.36%	34,471.36	14.11%
	星网锐捷	母公司	代工服务	代工服务	**256.66**	**0.09%**	1,325.54	0.27%	1,917.02	0.63%	2,690.20	1.10%
福建星网天合智能科技有限公司	星网锐捷	母公司	智慧社区产品	代工服务	**5,853.58**	**2.15%**	903.72	0.18%	-	-	-	-
	深圳九立	**供应链管理公司**	**通讯芯片**	**接插件、连接器**	**135.18**	**0.05%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

关联方	重合供应商名称	供应商类型	关联方采购产品	公司采购产品	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
					关联方采购金额	**占锐捷网络采购总额比例**	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例
福建星网锐捷软件有限公司	星网锐捷	母公司	水、电	代工服务	**1.20**	**0.0004%**	2.88	0.001%	3.14	0.001%	3.66	0.001%
福建星网智慧软件有限公司			水、电	代工服务	**28.72**	**0.01%**	45.07	0.01%	25.98	0.01%	12.58	0.01%
福建星网信通软件有限公司			技术服务、水电	代工服务	**2.22**	**0.0008%**	18.43	0.0004%	37.04	0.01%	37.66	0.02%

上述重合的供应商主要为信利康、深圳九立等供应链管理公司以及星网锐捷等。其中：供应链管理公司主要利用自身在报关、物流等方面优势为国内企业提供原材料采购、报关、运输等服务，通过供应链管理公司采购为行业惯例；星网锐捷作为母公司主要为其控制企业提供代工服务等。报告期内，公司独立向供应商采购并结算，与上述公司不存在向重合供应商共同采购的情形。公司与星网锐捷控制的其他企业存在重合供应商的情形不会导致公司与其进行非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形。

（二）电子信息集团控制的企业

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“八、（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争情况的说明”中补充披露：

2、公司与间接控股股东控制的其他企业同业竞争情况

截至本招股说明书签署日，除星网锐捷及其控制的下属企业外，电子信息集团控制的其他一级企业的主营业务、主要产品及服务的基本情况如下：

企业名称	关联关系	主营业务	主要产品/服务
合力泰科技股份有限公司	电子信息集团持股21.13%	主要从事全面屏模组、触摸屏模组、液晶显示模组、电子纸模组、摄像头模组、指纹识别模组等产品的研发、生产与销售	触控显示产品、光电传感产品、柔性电路板和5G材料产品
福建福日集团有限公司	电子信息集团持股100%	通讯及智慧家电、LED光电产品研发及销售	通讯及智慧家电、LED光电产品
福建闽东电机股份有限公司	电子信息集团持股51%	物资采购和水泵、水泵配套件、电动机、发电机及发电机组等产品的设计、制造和销售服务	水泵、水泵配套件、电动机、发电机及发电机组等产品
福建省星云大数据应用服务有限公司	电子信息集团持股84.25%	大数据应用类服务、运营和系统集成类服务、云服务等	计算机信息系统集成服务；卫星遥感数据处理；地理遥感信息服务；档案处理及档案电子化服务等
福建省数字福建云计算运营	电子信息集团持股100%	机房和云平台建设、IDC租赁、超算、云服	机房和云平台建设、IDC租赁、超算、云服务等

企业名称	关联关系	主营业务	主要产品/服务
有限公司		务等业务	
福建省应急通信运营有限公司	电子信息集团持股 51%	应急通信服务及应急通信设备的销售	应急通信服务、应急通信设备
福建星瑞格软件有限公司	电子信息集团持股 100%	数据库及数据库相关的服务	星瑞格数据库、数据库性能监控优化软件、数据库安全审计系统、数据实时复制软件等
福建蓝建集团有限公司	电子信息集团持股 100%	线路板的制造与销售	印制线路板产品
联标国际投资有限公司	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福建航空装备维修中心	电子信息集团举办的事业单位	航空设备制造、维护和修理等业务	航空设备的制造、维护和修理
福建北川投资有限公司	电子信息集团持股 55%	对制造业、信息技术服务业、软件业的股权投资	对制造业、信息技术服务业、软件业的投资、投资管理及投资咨询
福建省福联集成电路有限公司	电子信息集团持股 75%，福建省电子信息产业创业投资合伙企业（有限合伙）持股 12.50%	集成电路外延片、芯片、模组及相关产品的研发、生产和销售	6 英寸砷化镓晶圆代工服务
福建省和格实业集团有限公司	电子信息集团持股 100%	工业产业园区、文化创意产业园区开发运营管理等	工业产业园区、文化创意产业园区开发运营管理等
福建省和信科工集团有限公司	电子信息集团持股 100%	经营贸易批发、提供供应链管理服务	油品贸易等
志品（福州）技术工程有限公司	电子信息集团持股 71.32%	建筑智能化工程的设计、施工	建筑智能化工程的设计、施工
福建省电子信息产业股权投资管理有限公司	电子信息集团持股 95%，福建福日集团有限公司 5%	对电子信息产业进行股权投资	对电子信息产业进行股权投资
福建省电子信息产业创业投资合伙企业（有限合伙）	电子信息集团持有 99.17%出资额，福建省电子信息产业股权投资管理有限公司持有 0.83%出资额并担任执行事务合伙人	对电子信息、集成电路、信息面板、大数据和云计算等相关产业的股权投资	对电子信息、集成电路、信息面板、大数据和云计算等相关产业的股权投资

企业名称	关联关系	主营业务	主要产品/服务
福建省电子信息应用技术研究院有限公司	电子信息集团持股 100%	企业管理咨询、人力资源、鉴证咨询、电子元器件和集成电路等	企业管理咨询、人力资源、鉴证咨询、电子元器件和集成电路等
福建省电子技术研究所	电子信息集团举办的事业单位	目前无实际经营	目前无实际经营
福建省光学技术研究所	电子信息集团举办的事业单位	研究开发、设计制造各类光机电一体化技术产品及光学镜头等	各类光机电一体化技术产品及光学镜头
四创科技有限公司	电子信息集团持股 42%，福建星网锐捷通讯股份有限公司持股 18.00%	减灾兴利信息与应用服务	减灾兴利应用软件开发及信息系统集成服务
福建省数字安全证书管理有限公司	电子信息集团持股 70%，福建凯特信息安全技术有限公司持股 30%	电子认证服务	电子认证服务
福建金密网络安全测评技术有限公司	电子信息集团持股 100%	密码应用安全性评估及测评检测	密码应用安全性评估及测评检测
福建省凯特科技有限公司	电子信息集团持股 95%	依托技术创新能力以及技术服务体系，提供信息系统安全运维服务；国产密码改造、升级服务；商用密码产品研发及运维服务等	信息系统安全运维服务；国产密码改造、升级服务；商用密码产品研发及运维服务等
深圳市天汇金源贸易有限公司	电子信息集团持股 100%	融资租赁等业务	融资租赁
福建省兆兴股权投资合伙企业（有限合伙）	电子信息集团持有其 19.98%出资额，福建省电子信息产业股权投资管理有限公司持有其 0.08%出资额并担任执行事务合伙人	对 LED 产业进行股权投资	对 LED 产业进行股权投资
福建省桐芯一号集成电路产业创业投资合伙企业（有限合伙）	电子信息集团持有其 99.99%出资额，福建省电子信息产业股权投资管理有限公司持有其 0.01%出资额并担任执行事务合伙人	对集成电路产业进行股权投资	对集成电路产业进行股权投资
福建省信息技术培训中心	电子信息集团举办的事业单位	目前无实际经营	目前无实际经营

企业名称	关联关系	主营业务	主要产品/服务
福建省瑞桐集成电路研究院有限责任公司	电子信息集团持股 100%	芯片设计	芯片设计
台湾菲格科技发展有限公司	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福建省信创科技有限公司	电子信息集团持股 36%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机第一冲压厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机五厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机集团国际贸易公司	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机三厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福州立信投资咨询公司	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机二厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机集团电泵厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福建无线电厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福建省皮革塑料工贸公司	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福建闽芗电子厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机集团物资公司	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机集团电器厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
闽东电机集团电力电器厂	电子信息集团持股 100%	目前无实际经营	目前无实际经营
福州福家商贸有限公司	**电子信息集团持股 100%**	**日用品、五金产品、家具及建筑材料的销售**	**日用品、五金产品、家具及建筑材料**

注：上表中的关联关系为截至 **2021 年 6 月 30 日**的情况。

截至本招股说明书签署日，除星网锐捷及其控制的下属企业外，电子信息集团控制的其他企业不存在从事“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”的情况，该等关联企业的产品与发行人的产品不存在竞争关系、替代关系，与公司不存在同业竞争的情形。

2010 年 6 月，星网锐捷首次公开发行股票并上市时，电子信息集团已出具《关于避免同业竞争的承诺函》。根据该承诺，电子信息集团为星网锐捷的控股股东期间，电子信息集团及电子信息集团下属的其他全资或控股企业将不在中国境内外以任何形式从事与星网锐捷主营业务或者主要产品相竞争或者构成竞争威胁的业务活动，包括在中国境内外投资、收购、兼并或受托经营管理与星网锐捷主营业务或者主要产品相同或相似的公司、企业或者其他经济组织；若星网锐捷将来开拓新的业务领域，星网锐捷享有优先权，电子信息集团及电子信息集团下属的其他全资或控股企业将不再发展同类业务。根据星网锐捷历年定期报告披露，电子信息集团上述承诺长期有效并处于正常履行状态。

（1）重合客户情况

报告期内，锐捷网络主要客户与电子信息集团控制的其他企业部分客户存在少部分重合的情形，具体情况如下：

单位：万元

关联方	重合客户名称	客户类型	关联方销售产品	公司销售产品	2021年1-6月		2020年		2019年		2018年	
					关联方销售金额	**占锐捷网络营业收入比例**	关联方销售金额	占锐捷网络营业收入比例	关联方销售金额	占锐捷网络营业收入比例	关联方销售金额	占锐捷网络营业收入比例
福建省数字福建云计算运营有限公司	中国移动	直销客户	机柜租赁	网络设备	**3,206.65**	**0.95%**	4,175.08	0.62%	3,421.45	0.66%	2,075.62	0.48%
	联强国际	**总代理商**	**服务器**	**网络设备**	**3,558.60**	**1.06%**	-	-	-	-	-	-
四创科技有限公司	中国移动	直销客户	减灾兴利软件开发及系统集成	网络设备	**90.60**	**0.03%**	1,896.90	0.28%	104.00	0.02%	107.83	0.03%
福建航空装备维修中心	中国移动	直销客户	福州车务通终端维保服务	网络设备	**-**	**-**	1.60	0.0002%	7.60	0.001%	3.07	0.001%
福建省星云大数据应用服务有限公司	**中国移动**	**直销客户**	**工程建设**	**网络设备**	**213.46**	**0.06%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

上述重合客户主要为中国移动与联强国际。其中，电子信息集团控制的其他企业主要向中国移动提供机柜租赁服务、减灾兴利软件开发及系统集成服务、车载终端维保服务**及工程建设服务**，公司主要向中国移动销售交换机、无线产品及路由器等网络设备，与前述电子信息集团控制其他企业向中国移动提供的产品或服务不存在重合或配套销售情形。**联强国际系总代理商，作为行业内主要渠道商代理销售 ICT 企业产品为行业惯例。**公司与电子信息集团控制的其他企业不存在共同销售或共同参与招投标情形，且公司独立与中国移动及**联强国际**进行结算。公司与电子信息集团控制的其他企业存在重合客户情形不会导致公司与其进行非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形。

（2）重合供应商情况

报告期内，锐捷网络主要供应商信利康亦为福建福日集团有限公司（以下简称“福日集团”）的供应商，福日集团主要委托信利康为其办理进口原材料报关及运输等事宜。信利康作为供应链管理公司，主要利用自身在报关、物流等方面优势为国内企业提供原材料采购、报关、运输等服务，福日集团委托信利康办理原材料报关及运输等事宜为行业惯例。报告期内，福日集团向信利康采购金额及占公司当期采购总额比例如下：

单位：万元

关联方	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	关联方采购金额	**占锐捷网络采购总额比例**	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例	关联方采购金额	占锐捷网络采购总额比例
福日集团	**102.67**	**0.04%**	122.36	0.02%	164.65	0.05%	683.12	0.28%

报告期内，公司独立向信利康采购并结算，与福日集团不存在向信利康共同采购的情形。公司与福日集团存在重合供应商的情形不会导致公司与其进行非公平竞争、利益输送、相互或者单方让渡商业机会的情形。

二、如存在同业情况，请结合相关产品收入、毛利情况分析是否构成对发行人有重大不利影响的同业竞争，分析并披露认定与发行人不构成同业竞争的依据是否充分

如上所述，除星网锐捷全资子公司升腾资讯在云桌面领域与公司存在部分重叠外，公司直接控股股东星网锐捷控制的除公司及公司控制的子公司以外的企业、

公司间接控股股东电子信息集团控制的除星网锐捷及其控制的子公司以外的企业，不存在与公司构成同业竞争情形。

公司与升腾资讯云桌面业务的发展历程、重点目标市场存在显著差异，销售渠道与采购渠道均保持独立，该部分业务交叉不会导致双方之间发生非公平竞争、利益输送、让渡商业机会等行为。

报告期内，升腾资讯云桌面业务收入及毛利，以及占公司主营业务收入及毛利比例具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
升腾资讯云桌面业务收入	**19,350.62**	36,202.64	50,489.80	51,357.93
锐捷网络主营业务收入	**325,572.22**	646,409.34	513,533.18	417,684.35
占比	**5.94%**	**5.60%**	**9.83%**	**12.30%**
升腾资讯云桌面业务毛利	**3,405.14**	9,086.45	13,994.50	11,655.78
锐捷网络主营业务毛利	**127,201.00**	253,620.21	235,890.69	197,152.62
占比	**2.68%**	**3.58%**	**5.93%**	**5.91%**

如上表所述，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均远低于 30%。

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“八、（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争情况的说明”中补充披露：

1、公司与控股股东及其控制的其他企业同业竞争情况

……

综上，公司与升腾资讯云桌面业务的发展历程、重点目标市场、销售渠道与采购渠道存在显著差异，且双方销售与采购均保持独立，该部分业务交叉不会导致双方之间发生非公平竞争、利益输送、让渡商业机会等行为。同时，升腾资讯云桌面业务收入及毛利占公司主营业务收入及毛利的比例远低于 30%，不会对公司造成重大不利影响。升腾资讯与公司不构成重大不利影响的同业竞争的依据充分。

1.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核问答》问题 5 要求，“如存在同业竞争情形认定同业竞争是否构成重大不利影响时，保荐人及发行人律师应结合竞争方与发行人的经营地域、产品或服务的定位，同业竞争是否会导致发行人与竞争方之间的非公平竞争，是否会导致发行人与竞争方之间存在利益输送、是否会导致发行人与竞争方之间相互或者单方让渡商业机会情形，对未来发展的潜在影响等方面，核查并出具明确意见。”

一、核查程序

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取电子信息集团下属企事业单位及星网锐捷控制的企业关于主营业务、报告期内主要客户及供应商的说明，查阅上述部分企业官网，了解其业务及产品情况。

2、访谈星网锐捷高级管理人员，了解星网锐捷各子公司业务情况，以及对公司及升腾资讯的业务管理情况。

3、访谈公司及升腾资讯云桌面业务负责人，了解双方云桌面业务的发展历程、产品定位、行业分布、经营地域分布、采购和销售渠道建立情况、是否存在共同采购、销售或招投标情形，以及是否存在利益输送及让渡商业机会的情形。

4、获取升腾资讯报告期各期主要客户及供应商名单，对比双方主要客户及供应商重合情况，了解各自向重合客户销售产品类型及重合供应商采购产品类型，分析是否存在直接竞争情形。

5、走访公司客户及供应商，了解是否存在同时向公司及升腾资讯或星网锐捷控制的其他企业采购或销售情形。

二、核查结果

根据上述核查程序，保荐人、发行人律师经核查发现事实如下：

1、除升腾资讯在云桌面领域与公司存在部分重叠外，公司直接控股股东星网锐捷控制的除公司及公司控制的子公司以外的企业、公司间接控股股东电子信息集团控制的除星网锐捷及其控制的子公司以外的企业主要产品未包含网络设

备、网络安全产品及云桌面解决方案。

2、公司与升腾资讯云桌面业务经营具体情况如下：

（1）公司与升腾资讯均在全国范围内开展业务，但在产品目标市场定位上存在差异。升腾资讯是国内最早从事瘦客户机研发和销售的企业之一，瘦客户机作为网络终端的代表产品，主要客户为对安全保密要求较高的银行、证券、保险等金融行业及运营商行业的客户。基于瘦客户机业务积累的技术与客户资源，升腾资讯适时推出其云终端及云桌面解决方案，并被相关行业客户所采用。与升腾资讯不同，公司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。在此基础上，公司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。

（2）公司与升腾资讯拥有独立的销售和采购渠道。销售层面，升腾资讯云桌面业务的最终客户主要为金融及运营商行业的企业，销售渠道体系也围绕上述行业建立，公司云桌面业务销售渠道则主要围绕教育、医疗等行业的企事业单位，双方在最终客户的行业覆盖上存在一定差异。上述客户在采购时主要采用招标方式，公司与升腾资讯凭借自身产品的性能优势和服务水平独立获取相应订单。报告期内，公司与升腾资讯存在部分客户重叠的情况，但该等共同客户均基于其业务需要分别向升腾资讯、发行人采购，升腾资讯与发行人不存在共同参加客户招投标或者联合开发客户的情形。采购层面，云桌面业务的供应商主要包括服务器厂商和显示器生产制造企业，上游行业企业数量较多。自业务开展以来，公司与升腾资讯均基于自身经营计划独立进行采购，不存在联合采购的情形。销售与采购的独立性使得该部分业务重叠不会导致双方之间发生非公平竞争、利益输送、让渡商业机会等行为。

（3）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均远低于 30%。报告期各期，升腾资讯云桌面业务收入占公司主营业务收入比例分别为 12.30%、9.83%、5.60%和 5.94%；升腾资讯云桌面业务毛利占公司主营业务毛利比例分别为 5.91%、5.93%、3.58%和 2.68%。

三、核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，除升腾资讯与发行人在云桌面领域存在部分重叠外，星网锐捷及其控制的其他企业、电子信息集团及其控制的其他企业不存在从事“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”的情形，业务领域及产品特点与锐捷网络的主营业务及主要产品存在较大差异，不存在竞争关系、替代关系。

2、公司与升腾资讯云桌面业务的发展历程、重点目标市场、销售渠道与采购渠道存在显著差异，且双方销售与采购均保持独立，该部分业务交叉不会导致双方之间发生非公平竞争、利益输送、让渡商业机会等行为。同时，升腾资讯云桌面业务收入及毛利占公司主营业务收入及毛利的比例远低于 30%，不会对公司造成重大不利影响。升腾资讯与公司不构成重大不利影响的同业竞争的依据充分，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。

问题 2：关于资产独立性

申报文件显示：

（1）发行人与控股股东星网锐捷共用“锐捷”“Ruijie”等商标。该 8 项商标由星网锐捷授权许可发行人使用，发行人称被授权使用的商标主要用于产品的市场宣传。

（2）星网锐捷对上述商标的授权许可为独占许可，未同时授权其他方使用，且授权商标的许可使用期限较长。

（3）星网锐捷将上述商标授权至发行人使用时未收取对价。

（4）报告期内，发行人作为承租方向控股股东星网锐捷租赁部分办公场所，租赁场地分别位于福州市星网锐捷科技园和锐捷科技园等地，该地址亦为星网锐捷的办公地址所在地。报告期各期，相关租赁费用分别为 643.77 万元、643.77 万元、643.77 万元和 321.88 万元，占当期公司物业租赁费用的比例分别为 12.51%、8.10%、7.42%及 7.56%。

请发行人：

（1）披露发行人产品使用上述被授权商标的具体情况，包括报告期各期产品类型、涉及数量、销售金额及占比、各期合计销售收入及占比。

（2）披露星网锐捷向发行人无偿授权许可使用上述商标是否内部决策履行程序，“不存在纠纷或潜在纠纷”的依据是否充分，上述商标到期无法续期或者终止许可对发行人生产经营的影响及应对措施，星网锐捷授权使用发行人使用其商标情形是否对发行人独立性产生重大不利影响。

（3）结合发行人其他资产情况，分析并披露发行人资产是否独立于关联方，发行人在核心资产方面对关联方是否存在重大依赖。

（4）说明发行人和关联方的办公场地是否已有效隔离，双方生产设备是否存在相同或者相似的情形，是否存在共用情形，是否已建立了保证生产独立性的措施及相关措施的有效性。

（5）结合市场价格，分析并披露向关联方租赁价格的公允性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（1）、（5）发表明确意见。

回复：

2.1 发行人说明

一、披露发行人产品使用上述被授权商标的具体情况，包括报告期各期产品类型、涉及数量、销售金额及占比、各期合计销售收入及占比

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、（二）1、商标”中补充披露：

1、商标

……

(2)被授权许可使用的商标

……

2）授权商标使用情况

上述授权使用的商标主要用于公司产品的市场宣传，且授权许可为独占许可，未被同时授权其他方使用。

报告期内，公司使用上述授权使用商标的软件产品包括整机设备中的嵌入式软件以及独立软件产品，对应各期销售数量、收入及占比如下：

单位：pcs，万元

产品类型	2021 年 1-6 月			2020 年		
	数量	**金额**	**占比**	数量	金额	占比
嵌入式软件	**30,527**	**821.07**	**0.25%**	68,014	2,435.31	0.36%
独立软件	**170**	**409.42**	**0.13%**	336	1,008.76	0.15%
总计	**30,697**	**1,230.49**	**0.38%**	68,350	3,444.07	0.51%
产品类型	2019 年			2018 年		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比
嵌入式软件	-	-	-	-	-	-
独立软件	248	1,264.27	0.25%	16	530.41	0.13%
总计	248	1,264.27	0.25%	16	530.41	0.13%

2020 年，公司使用上述授权商标的嵌入式软件产品为公司 S1930 型号 SMB 交换机中的系统软件。2021 年 4 月，该型号产品的嵌入式系统软件已进行升级，后续生产的该产品不再使用星网锐捷授权商标。同时，公司使用上述授权商标的独立软件均已更换为公司自有商标。

二、披露星网锐捷向发行人无偿授权许可使用上述商标是否内部决策履行程序，“不存在纠纷或潜在纠纷”的依据是否充分，上述商标到期无法续期或者终止许可对发行人生产经营的影响及应对措施，星网锐捷授权使用发行人使用其商标情形是否对发行人独立性产生重大不利影响

（一）星网锐捷向发行人无偿授权许可使用上述商标是否履行内部决策程序，“不存在纠纷或潜在纠纷”的依据是否充分

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、（二）1、商标”中补充披露：

1、商标

……

(2)被授权许可使用的商标

……

1）星网锐捷授权使用商标审批程序

星网锐捷向公司无偿授权许可使用上述商标事项已经星网锐捷法务部负责人审批。根据授权时的《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.17 条规定，“上市公司与其合并报表范围内的控股子公司发生的或者上述控股子公司之间发生的交易，除中国证监会或者本所另有规定外，免于按照本章规定披露和履行相应程序”；同时，根据星网锐捷《公司章程》《财务管理制度》《商标管理规范》等相关制度的规定及其出具的确认文件，星网锐捷注册商标许可给拥有独立法人资格的各子公司使用只需经公司法务部负责人审批。因此，上述交易审批程序符合法律法规及星网锐捷内部制度规定。

……

3）授权商标不存在纠纷或潜在纠纷

公司已与星网锐捷就星网锐捷以独占许可方式授权公司使用相关商标事项签订协议，协议中就商标授权使用的对价、使用期限、独占许可、续期等事项作出明确约定。根据该协议，公司可以独占许可形式无偿使用上述商标，且授权期限届满前公司将与星网锐捷续签协议并办理备案，确保公司能够长期使用。报告期内，公司与星网锐捷未因签订、履行商标许可协议以及公司获授许可使用商标权事项产生法律争议或者潜在纠纷。公司与星网锐捷就商标授权许可事项“不存在纠纷或潜在纠纷”的依据充分。

（二）上述商标到期无法续期或者终止许可对发行人生产经营的影响及应对措施

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、（二）1、商标”中补充披露：

1、商标

……

(2)被授权许可使用的商标

……

4）商标到期无法续期或者终止许可对公司生产经营的影响及应对措施

根据公司与星网锐捷签订的商标许可协议，前述商标的授权许可截止日期与相关商标权的有效截止日期相同，同时，星网锐捷应在相应商标有效期到期前12 个月内办理续展手续，并与公司重新签订商标使用许可合同，许可期限延至续展后的注册商标有效期限。相关商标权到期无法续期或者终止许可的可能性较低。

如出现商标到期无法续期或者终止许可的情况，公司将替代使用“Ruijie”拼音的商标用于相关产品的市场宣传。截至本招股说明书签署日，公司新生产的产品均已停止使用上述授权商标，该等商标到期无法续期或者终止许可预期不会对公司的持续经营产生重大不利影响。

（三）星网锐捷授权使用发行人使用其商标情形是否对发行人独立性产生重大不利影响

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“六、（二）1、商标”中补充披露：

1、商标

……

(2)被授权许可使用的商标

……

综上所述，上述授权使用的商标主要由公司用于其产品的市场宣传，报告期内公司使用上述被授权商标的产品销售收入占公司营业收入比例较低，且公司不存在依赖上述授权使用商标进行产品销售的情形。星网锐捷授权公司使用其商标情形未对公司独立性产生重大不利影响。

三、结合发行人其他资产情况，分析并披露发行人资产是否独立于关联方，发行人在核心资产方面对关联方是否存在重大依赖

以下内容已在招股说明书之“第七节　公司治理与独立性”之“七、（一）资产完整”中补充披露：

公司拥有独立于股东的经营场所，拥有独立完整的研发、采购和销售配套设施及资产，独立完整拥有与业务经营有关的主要资质、知识产权，不存在单独依靠股东的资产进行经营的情况，不存在以公司资产、权益或信誉为股东提供违规担保的情况，不存在资产、资金被控股股东、实际控制人占用而损害公司利益的情况，具体情况如下：

1、公司自有资产不存在与关联方共有情形

报告期内，公司自有的资产主要为办公用不动产权、日常经营及研发所需的办公设备及研发测试设备等固定资产，以及产品相关专利、软件著作权、商标等无形资产。该等自有资产不存在与关联方共有情形。公司自有的主要资产具体情况如下：

（1）固定资产

1）不动产权

截至本招股说明书签署日，公司共取得 10 宗不动产权，主要为办公楼等场所占用的土地使用权及建筑物，具体情况参见本招股说明书之“第六节　业务与技术”之“六、主要资产情况”之“（一）固定资产”。

2）办公及研发测试设备

公司拥有的办公及研发测试设备主要包括机器设备、计算机设备及邮电通讯设备等，均由公司独立所有，不存在与关联方共有情形。

（2）无形资产

截至 **2021 年 7 月 31 日**，公司共拥有 **214** 项注册商标、**195** 项软件著作权、**1,130** 项专利。具体详见本招股说明书之“附表一 自有商标”、“附表三 软件著作权”和“附表四 专利”。

其中，除 5 项商标自非关联第三方处购买取得、2 项软件著作权与非关联第三方共有及 1 项软件著作权自关联方福建星网锐捷软件有限公司受让取得外，公司注册商标、软件著作权及专利均为自主研发取得且不存在其他共有情形。公司及其子公司拥有的知识产权不存在与关联方共有情形。报告期内，公司未在其产品上应用自福建星网锐捷软件有限公司受让取得的 1 项软件著作权。

2、报告期内，公司向关联方租赁及被许可使用资产未对公司日常经营构成重大不利影响

报告期内，公司存在向母公司星网锐捷租赁房产以及被许可使用商标情形，上述租赁房产及被许可使用资产未对公司日常经营构成重大不利影响，具体如下：

（1）租赁房产

报告期内，公司及子公司向星网锐捷租赁房产情况如下：

序号	承租人	出租人	地址	承租面积（平方米）	承租期限
1	锐捷网络	星网锐捷	福州市高新区海西园星网锐捷科技园（以下简称“海西锐捷科技园”）综合楼、2 号楼 3、4、6、7 层及地下室部分区域	4,344.13	2018.1.1-2018.12.31
				2,929.13	2019.1.1-2020.12.31
			海西锐捷科技园（高新大道 9 号）综合楼，2 号楼 1、2、4、7 层及 3 号楼 1、2、4、5 层	**14,289.93**	**2021.1.1-2022.2.28**

			部分区域		
2	北京锐捷	星网锐捷	海西锐捷科技园2号建筑物6层部分区域	1,415.00	2018.1.1-2022.12.31
3	锐捷网络	星网锐捷	福州市金山大道618号锐捷科技园（以下简称“金山锐捷科技园”）19号楼1-4层，20号楼1-3层	9,694.54	2018.1.1-2020.12.31
			金山锐捷科技园19号楼1-4层，20号楼1-3层	**8,457.00**	**2021.1.1-2022.2.28**

公司与星网锐捷已就上述房产租赁签署《租赁合同》，并参考当地房屋租赁价格确定房屋租金。

报告期内，公司租赁上述房产主要用于办公。如发生无法续租情形时，公司可以租赁其他物业，搬迁成本较低，不会对公司日常经营活动及独立性构成重大不利影响。

（2）被许可使用的资产

报告期内，公司被许可使用的资产为星网锐捷授权使用商标，该等情形不会对公司独立性产生重大不利影响，具体情况参见本招股说明书之“第六节 业务与技术”之“六、主要资产情况”之“（二）无形资产”之“1、商标”。

综上，公司自有资产不存在与关联方共有情形。报告期内，公司存在向关联方租赁房产以及被授权使用关联方注册的商标的情形，但该等情形不会对公司日常经营活动及独立性产生重大不利影响。公司核心资产不存在对关联方的重大依赖。

四、说明发行人和关联方的办公场地是否已有效隔离，双方生产设备是否存在相同或者相似的情形，是否存在共用情形，是否已建立了保证生产独立性的措施及相关措施的有效性

（一）说明发行人和关联方的办公场地是否已有效隔离

报告期内，除向星网锐捷租赁部分办公场地外，公司及子公司不存在租赁关联方场地或与关联方共同租赁办公场地情形。

报告期内，公司及子公司向星网锐捷租赁房产具体位置如下：

序号	承租人	出租人	地址
1	锐捷网络	星网锐捷	海西锐捷科技园综合楼、2号楼**1、2、**3、4、6、7层及

			地下室部分区域，**3 号楼 1、2、4、5 层**
2	北京锐捷	星网锐捷	海西锐捷科技园 2 号建筑物 6 层部分区域
3	锐捷网络	星网锐捷	金山锐捷科技园 19 号楼 1-4 层，20 号楼 1-3 层

公司及北京锐捷租赁星网锐捷房产楼层与同栋楼其他楼层之间，以及租赁区域与同楼层不同区域之间，均已按照各方所属办公区域通过设置门禁、公司标识等方式进行了有效隔离，不存在公司与关联方混同使用的情形。

（二）双方生产设备是否存在相同或者相似的情形，是否存在共用情形，是否已建立了保证生产独立性的措施及相关措施的有效性

随着数据中心产品生产复杂度的提升，为了更好地实现从研发到生产端的品质控制，同时为更快速地满足客户对产品的部分定制化需求，公司于2020年10月自建生产线用于部分数据中心交换机的生产。公司自建生产线的设备包括贴片机、压接机、测试仪等，主要用于产品的表面贴装、波峰焊、装配、功能测试等生产及测试环节，与星网锐捷目前代工生产所使用的设备存在一定的相似性。

公司自建生产线均采用自有设备，不存在与星网锐捷共用生产设备的情形。公司自建生产线与星网锐捷生产线位于各自的生产车间，并通过设置门禁、公司标识等方式进行有效隔离。公司制定了严格的生产管控措施及生产流程，对生产设备使用范围及在产品生产过程进行明确规定。公司自建生产线自投产以来均独立运行，未发生为星网锐捷及其控制的其他企业代工的情形，亦未发生使用星网锐捷生产设备情形。公司保证生产独立性的措施有效。

五、结合市场价格，分析并披露向关联方租赁价格的公允性

报告期内，公司向关联方租赁房产共 3 处，均为向星网锐捷租赁，具体情况如下表所示：

序号	承租人	出租人	地址	承租面积（平方米）	承租期限	租赁单价（元/平方米）	可比周边区域	可比周边区域租赁单价区间（元/平方米）
1	锐捷网络	星网锐捷	海西锐捷科技园综合楼、2号楼3、4、6、7层及地下室部分区域	4,344.13	2018.1.1-2018.12.31	24.42	福州高新区海西高新技术产业园、福州高新区地铁口创新园	20-25
				2,929.13	2019.1.1-2020.12.31			
			海西锐捷科技园综合楼，2号楼1、2、4、7层及3号楼1、2、4、5层部分区域	**14,289.93**	**2021.1.1-2022.2.28**	**24.42**		
2	北京锐捷	星网锐捷	海西锐捷科技园2号建筑物6层部分区域	1,415.00	2018.1.1-2022.12.31	24.42		
3	锐捷网络	星网锐捷	金山锐捷科技园19号楼1-4层，20号楼1-3层	9,694.54	2018.1.1-2020.12.31	47.16	福州市金山大道618号21-22#A区	47-52
			金山锐捷科技园19号楼1-4层，20号楼1-3层	**8,457.00**	**2021.1.1-2022.2.28**	**47.16**		

从上表可以看出，公司向星网锐捷租赁房产价格位于周边市场可比租赁价格的合理区间内，租赁价格公允。

2.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司使用星网锐捷授权商标的产品销售明细。

2、查阅公司与星网锐捷签署的《商标使用许可合同》，星网锐捷的《公司章程》等公司治理制度，以及公司、星网锐捷关于签署前述合同的内部相关决策文件。

3、访谈星网锐捷相关负责人，了解《商标使用许可合同》的履行情况；查询中国商标网（http://sbj.cnipa.gov.cn/），检索授权商标的权利状态；查询中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn），检索有关公司、星网锐捷的涉诉信息，以及查询巨潮资讯（http://www.cninfo.com.cn）中星网锐捷相关公告。

4、对公司法务及业务部门人员进行访谈，了解授权商标在公司产品的具体使用情况、重要性程度、对未来生产经营的具体影响。

5、查阅公司的不动产、知识产权权属证书，了解权属情况，并走访有关政府主管部门核验权属证书的真实性。

6、抽查了公司的主要经营所需的设备及购买凭证、发票。

7、走访了公司及星网锐捷的主要办公场地、生产车间；访谈公司生产部门负责人，了解公司自建生产线的使用情况及相关管理制度。

8、查阅公司及子公司与星网锐捷签署的房产租赁合同及租金缴纳凭证；通过公开渠道等了解公司及子公司租赁星网锐捷房产周边区域租赁价格。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、星网锐捷授权发行人使用的商标主要用于发行人产品的市场宣传，报告期各期，发行人使用授权商标的产品销售收入占发行人营业收入比例较小。截至

本问询回复签署日，公司新生产的产品均已停止使用上述授权商标。

2、星网锐捷向发行人无偿授权许可使用上述商标已履行必要的内部决策程序，“不存在纠纷或潜在纠纷”的依据充分；发行人可长期稳定使用相关许可商标，上述商标到期无法续期对发行人生产经营的影响较小；星网锐捷授权发行人使用其商标的情形不会对发行人独立性产生重大不利影响。

3、发行人资产独立于关联方；报告期内，发行人存在向关联方租赁房产以及被授权使用关联方注册商标的情形，但该等情形不会对发行人独立性产生重大不利影响，发行人核心资产不构成对关联方的重大依赖。

4、发行人和关联方的办公场地已有效隔离，发行人自建生产线设备与星网锐捷目前代工生产所使用的设备存在一定的相似性，但不存在共用生产设备的情形，发行人已制定了保证生产独立性的措施，内部控制制度健全且被有效执行。

5、发行人向关联方租赁房产价格处于周边市场可比租赁价格的合理区间内，租赁价格公允。

2.3 申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

对于问题（1）和（5），申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司使用星网锐捷授权商标的产品销售明细。

2、对公司财务及业务部门人员进行访谈，了解授权商标在公司产品的具体使用情况、重要性程度、对未来生产经营的具体影响。

3、查阅公司及子公司与星网锐捷签署的房产租赁合同及租金缴纳凭证；通过公开渠道等了解公司及子公司租赁星网锐捷房产周边区域租赁价格。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、星网锐捷授权发行人使用的商标主要用于发行人产品的市场宣传，报告期各期，使用授权商标的产品销售收入占比较小。截至本问询回复签署日，公司新生产的产品均已停止使用上述授权商标。

2、发行人向关联方租赁房产价格处于周边市场可比租赁价格的合理区间内，租赁价格公允。

问题 3：关于人员及财务独立性

申报文件显示：

（1）发行人披露其建立了独立的财务核算体系，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户，设置了独立的财务部门，配备了相关财务人员，并由发行人的财务负责人负责日常财务管理工作，财务人员均专职在发行人工作并领取薪酬，但未披露是否与关联方共用财务及管理系统。

（2）发行人称建立了独立的人事管理制度，员工工资独立核算、单独发放，独立缴纳社会保险费用。发行人董事、总经理刘忠东曾于 2005 年 10 月至 2018 年 5 月任星网锐捷副总经理，除此外，其余高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪，发行人财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

请发行人：

（1）披露是否与关联方共用财务软件、ERP 等办公或管理信息系统。如是，请说明具体情形、关联方是否可查阅、处理发行人相关信息，发行人财务及管理系统是否独立于关联方。

（2）披露发行人所有员工中在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形并说明原因，分析上述情形是否符合人员独立性的要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

3.1 发行人回复

一、披露是否与关联方共用财务软件、ERP 等办公或管理信息系统。如是，请说明具体情形、关联方是否可查阅、处理发行人相关信息，发行人财务及管理系统是否独立于关联方

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“七、（一）资产完整”中补充披露：

3、公司财务及管理系统独立于关联方

截至本招股说明书签署日，公司使用的财务软件、ERP 等办公或管理信息系统均为独立采购或自主研发，具体情况如下：

类别	系统名称	系统功能介绍	系统来源	是否与星网锐捷共用
财务系统	用友 NCC	总账核算、会计报表编制等	第三方采购	否
	Oracle EBS（财务模块）	应收应付核算、成本核算、客户及供应商管理、资产管理等	第三方采购	否
业务系统	CRM 系统	销售业务的客户、商机管理等	第三方采购	否
	ECP 系统	销售下单业务管理等	公司自主研发	否
	CES 系统	销售合同管理等	公司自主研发	否
	Oracle EBS（业务模块）	库存管理、物料清单管理、车间管理、计划管理、采购管理、销售管理等	第三方采购	否
办公系统	OA 系统	自动化办公系统	公司自主研发	否
	人力资源 HCM 系统	组织架构和人事信息、人事流程管理，薪酬计算和福利政策管理等	第三方采购	否
	招聘系统	人才招聘过程管理	第三方采购	否
	费用管理系统	员工费用报销管理	公司自主研发	否
	差旅管理系统	员工出差申请管理	公司自主研发	否

星网锐捷作为公司控股股东，出于子公司经营管理、合并报表及审计的目的，可以调取、查阅公司的财务信息，但没有权限对公司的财务或管理信息进行处理及其他操作。**针对星网锐捷对公司财务及管理系统的相关操作，公司制定了严格的内控措施确保系统使用的独立性，具体如下：**

（1）账号与权限管理

公司财务系统数据操作所涉及的人员全部为公司正式员工，公司控股股东相关人员不参与公司财务系统的相关核算工作。公司对财务及管理系统的账号及权限进行独立管理，就账号开立与所属权限制定了严格的审批管理制度，控股股东相关人员在未得到公司必要审批的情况下，无法自行开通账号及相应权限。

（2）权限范围

考虑到星网锐捷作为国有企业和上市公司具有定期编制合并报表的需求，公司申请了独立账号，授予星网锐捷特定人员使用上述独立账号的权限，该权

限仅限于查询、提取公司的财务数据，但没有权限对公司的财务或管理信息进行处理及其他操作，该独立账号由公司统一管理。星网锐捷编制合并财务报表若有数据需求，需提前向公司提出申请，待取得公司书面同意后，公司会向星网锐捷在固定时限内开放前述账号，供其查询财务数据。即在未经公司事先书面同意的基础上，星网锐捷无权查询、提取公司财务系统相关信息。

（3）保密措施

在星网锐捷为编制合并财务报表需申请查询公司财务数据的情况下，若相关财务数据未公开披露，星网锐捷账号使用人员需向公司出具保密承诺函，承诺其对公司财务系统的相关数据负有保密义务。

综上，公司的信息系统**均为独立采购或自主研发，**与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的信息系统有明确界定且权限划分清晰，不存在与关联方共用财务系统、办公或管理信息系统的情况。星网锐捷作为控股股东，可以调取、查阅公司的财务信息，具有商业合理性。**公司已制定严格的内控措施确保系统使用的独立性，**公司的财务及管理系统独立于关联方。

二、披露发行人所有员工中在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形并说明原因，分析上述情形是否符合人员独立性的要求

（一）披露发行人所有员工中在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形并说明原因

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“七、（二）人员独立”中补充披露：

1、公司员工中在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形及原因

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他员工在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情况如下：

姓名	在公司任职情况	在关联方兼职、领薪的情况		
		报告期内在关联方兼任职务情况	关联方与公司的关联关系	领薪情况
刘忠东	董事、总经理	2018 年 1 月至 2018 年 5 月期间，担任星网锐捷副总经理职务	公司控股股东	否

除此之外，黄奕豪、阮加勇、杨坚平和李怀宇系星网锐捷委派的董事、监事，均未在公司领取薪酬，其在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情况参见招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”。

综上，报告期内，公司董事、总经理刘忠东曾于 2018 年 1 月至 2018 年 5 月期间担任公司控股股东星网锐捷副总经理职务，但未领取薪酬。自 2018 年 6 月起，刘忠东辞任星网锐捷副总经理职务。此外，公司董事长黄奕豪、董事阮加勇、董事杨坚平、监事李怀宇系控股股东星网锐捷提名的董事或监事，故其同时在星网锐捷及其关联企业中任职，该等人员均在星网锐捷领取薪酬，未在公司领取薪酬。除前述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员及其他员工不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形。

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的兼职情况”中补充披露：

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在公司及控股子公司之外的单位任职情况如下：

姓名	在公司任职情况	兼职情况		兼职单位与公司关联关系
		单位名称	职务	
黄奕豪	董事长	星网锐捷	董事长	公司控股股东
		福建星网锐捷软件有限公司	董事长	公司控股股东控制的其他企业
		升腾资讯	董事长	公司控股股东控制的其他企业
刘忠东	董事、总经理	新起管理	执行董事、经理	公司董事控制的其他企业
陈宏涛	董事、副总经理、研究院院长	新起管理	监事	公司董事控制的其他企业
阮加勇	董事	星网锐捷	副董事长、总经理	公司控股股东
		厦门星网锐捷软件有限公司	董事长	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网物联信息系统有限公司	董事长	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网智慧科技有限公司	董事长	公司控股股东控

姓名	在公司任职情况	兼职情况		兼职单位与公司关联关系
		单位名称	职务	
				制的其他企业
		德明通讯（上海）股份有限公司	董事长	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网信通软件有限公司	董事长	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网天合智能科技有限公司	董事长	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网元智科技有限公司	董事长	公司控股股东的联营企业
		升腾资讯	董事	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网锐捷软件有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
杨坚平	董事	星网锐捷	**资深管理顾问**	公司控股股东
		升腾资讯	董事	公司控股股东控制的其他企业
		德明通讯（上海）股份有限公司	监事	公司控股股东控制的其他企业
		星网锐捷（香港）有限公司	董事	公司控股股东控制的其他企业
		福建星网物联信息系统有限公司	董事	公司控股股东控制的其他企业
		北京福富软件技术股份有限公司	董事	公司控股股东的联营企业
		福建腾云宝信息技术有限公司	董事	公司控股股东的联营企业
		维实（平潭）创业投资股份有限公司	董事	公司董事杨坚平任董事的企业
洪波	独立董事	福建新世通律师事务所	首席合伙人、执业律师	无
		福建雪人股份有限公司	独立董事	无
		宁德时代新能源科技股份有限公司	独立董事	无
		中闽能源股份有限公司	独立董事	无
黄旭明	独立董事	慧翰微电子股份有限公司	独立董事	无
贺颖奇	独立董事	北京国家会计学院	会计研究与发展中心主任、管理会计研究所所长	无
		中体产业集团股份有限公司	独立董事	无

姓名	在公司任职情况	兼职情况		兼职单位与公司关联关系
		单位名称	职务	
		新华创新物联网（北京）科技有限公司	**监事**	**无**
李怀宇	监事会主席	星网锐捷	**财务总监**	公司控股股东
		北京福富软件技术股份有限公司	副董事长	公司控股股东的联营企业
		德明通讯（上海）股份有限公司	董事	公司控股股东控制的其他企业
		四创科技有限公司	董事	公司间接控股股东控制的其他企业
		宁波谦石星网股权投资管理有限公司	监事	公司控股股东的联营企业
		福建星网视易信息系统有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		福建星网锐捷软件有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		福建星网信通软件有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		福建星网互娱网络科技有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		福建星网天合智能科技有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		厦门星网锐捷软件有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		福建星网智慧科技有限公司	**董事**	**公司控股股东控制的其他企业**
		睿云联（厦门）网络通讯技术有限公司	**董事**	**公司控股股东的联营企业**

公司董事长黄奕豪、董事阮加勇、董事杨坚平、监事李怀宇系控股股东星网锐捷提名的董事或监事，故其同时在星网锐捷及其关联企业中任职，该等人员均在星网锐捷领取薪酬，未在公司领取薪酬。

（二）分析上述情形是否符合人员独立性的要求

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“七、（二）人员独立”中补充披露：

……

2、上述情形符合人员独立的相关要求

报告期内，公司已经建立并执行独立的劳动、人事及薪酬管理制度。自 2018 年 6 月起，公司董事、总经理刘忠东已经辞任星网锐捷副总经理职务，公司总经理、财务负责人、副总经理、董事会秘书等高级管理人员未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中领薪；此外，公司的财务人员未在公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。报告期内，公司现任总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均由公司董事会聘任，不存在控股股东干预公司人事任免决定的情形。

公司董事长黄奕豪、董事阮加勇、董事杨坚平和监事李怀宇为公司控股股东星网锐捷提名的董事或监事，并经公司股东大会选举产生，该等人员均按照公司章程及内部管理制度履行相应的董事或监事职务。报告期内，公司的董事、非职工代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由公司职工代表大会选举产生，不存在控股股东干预公司人事任免决定的情形。

综上所述，前述人员同时在公司及公司控股股东及其控制的关联方任职的情况不影响公司的人员独立性。

3.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师就上述问题执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人使用的财务软件、ERP 等办公或管理信息系统及其采购合同、银行付款凭证。

2、查阅了发行人的员工名册、发行人员工的劳动合同以及社会保险、住房公积金缴纳记录及银行凭证。

3、查阅了发行人制定的公司章程及业务经营、行政管理（包括劳动、人事和薪酬管理等）制度。

4、查阅了发行人董事、监事、高级管理人员的个人简历、个人征信报告及其填写的调查表。

5、查阅了报告期内发行人董事、监事、高级管理人员任免的内部会议决议

等文件资料，以及星网锐捷的相关公开披露信息。

6、访谈了发行人财务负责人、总经理、副总经理、信息技术部门负责人等。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、截至问询回复签署日，发行人不存在与关联方共用财务软件、ERP 等办公或管理信息系统的情形；星网锐捷作为公司控股股东，出于对子公司经营管理、合并报表及审计的目的，可以调取、查阅公司的财务信息，但没有权限对公司的财务或管理信息进行处理及其他操作，发行人财务及管理系统独立于关联方。

2、自 2018 年 6 月起，发行人的总经理、副总经理、董事会秘书、财务负责人等高级管理人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，也没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员没有在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。发行人的董事长黄奕豪、董事阮加勇、董事杨坚平及监事李怀宇系发行人控股股东星网锐捷提名的董事或监事，故其同时在星网锐捷及其关联企业中任职，该等人员均在星网锐捷领取薪酬，未在发行人处领取薪酬，该等人员同时在发行人及发行人控股股东及其控制的关联方任职的情况不影响发行人的人员独立性。

问题 4：关于业务独立性

申报文件显示：

（1）发行人与控股股东均为 ICT 方案提供商，且发行人使用星网锐捷授权的“锐捷”商标对外销售。

（2）报告期内，发行人向关联方星网锐捷采购纯代工服务费用占委外加工服务费用的比例为 100%。

请发行人：

（1）披露与关联方客户重合情况、是否存在配套销售的情形、产品是否存在同时与关联方参与客户招投标的情形；分析发行人是否存在与关联方共用销售渠道、与关联方联合开拓客户的情形，销售是否具备独立性。

（2）披露与关联方供应商重合情况、是否存在联合采购或共用采购渠道的情形；如存在，请披露具体情形及发行人采购价格公允性，是否存在其他第三方供应商、发行人是否具备独立的采购能力。

（3）披露星网锐捷为发行人纯代工服务唯一供应商的原因，是否存在其他第三方供应商可提供同等服务，发行人对星网锐捷是否存在重大依赖；结合纯代工产品类别及其销售占比，分析在星网锐捷为发行人纯代工服务的唯一供应商的情形下是否对发行人独立性构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

4.1 发行人回复

一、披露与关联方客户重合情况、是否存在配套销售的情形、产品是否存在同时与关联方参与客户招投标的情形；分析发行人是否存在与关联方共用销售渠道、与关联方联合开拓客户的情形，销售是否具备独立性

（一）公司与关联方客户重合情况、是否存在配套销售的情形、产品是否存在同时与关联方参与客户招投标的情形

报告期内，公司与关联方存在一定客户重合情况，但不存在配套销售的情形

且产品不存在同时与关联方参与客户招投标的情形，具体情况参见本问询回复“问题 1”之“一、请发行人结合控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，披露上述关联企业产品与发行人产品是否存在竞争关系、替代关系，客户、供应商是否存在重合度较高的情形，如存在同业情况，请结合相关产品收入、毛利情况分析是否构成对发行人有重大不利影响的同业竞争，分析并披露认定与发行人不构成同业竞争的依据是否充分。”

（二）分析发行人是否存在与关联方共用销售渠道、与关联方联合开拓客户的情形，销售是否具备独立性

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“七、（五）业务独立”中补充披露：

公司拥有独立完整的采购、研发和销售业务体系，业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在具有重大不利影响的同业竞争或者显失公平的关联交易，具体分析如下：

1、销售独立性

经过多年发展，公司已建立自身独立的销售团队与销售渠道，拥有独立拓展市场的能力，不存在与关联方共用销售渠道、与关联方联合开拓客户的情形，具体如下：

（1）公司建立了独立的销售及营销部门，配备充足的销售和营销人员

根据面向客户所属行业不同，公司分别设立了互联网系统部、运营商系统部、企业网事业部、金融系统部和 SMB 事业部等独立的市场销售部门，专职负责对应行业客户的市场拓展工作。针对渠道销售模式，公司设立渠道管理部，专职负责公司代理商及经销商的拓展、培训、管理等工作。同时，公司设立招投标部、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，公司上述部门均独立运行，不存在与关联方共同销售或开拓客户情形；公司销售人员均与公司签署劳动合同，不存在于控股股东及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形。

（2）公司拥有独立的销售渠道网络

渠道销售方面，公司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。公司拥有 20,000 多家渠道合作伙伴，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。公司代理商与经销商均由公司独立拓展，并与公司单独签署合作协议及结算。

直销方面，公司主要客户包括中国移动、中国电信、中国联通、阿里巴巴、腾讯等销售金额较大、需求相对集中的运营商及大型互联网企业。针对上述客户，公司建立专业的销售及技术服务团队，为其提供优质服务。

（3）公司独立进行市场拓展及销售活动

报告期内，公司通过市场营销活动、销售拓展、渠道覆盖等方式独立获取客户，并独立参与投标、商务谈判及签署协议，不存在与关联方共同销售或配套销售情形。

综上，公司不存在与关联方共用销售渠道及联合开拓客户的情形，销售具备独立性。

二、披露与关联方供应商重合情况、是否存在联合采购或共用采购渠道的情形；如存在，请披露具体情形及发行人采购价格公允性，是否存在其他第三方供应商、发行人是否具备独立的采购能力

（一）与关联方供应商重合的情况

报告期内，公司与关联方存在一定供应商重合的情况，具体情况参见本问询回复“问题 1”之“一、请发行人结合控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，披露上述关联企业产品与发行人产品是否存在竞争关系、替代关系，客户、供应商是否存在重合度较高的情形，如存在同业情况，请结合相关产品收入、毛利情况分析是否构成对发行人有重大不利影响的同业竞争，分析并披露认定与发行人不构成同业竞争的依据是否充分”。

（二）是否存在联合采购或共用采购渠道的情形

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“七、（五）业务独立”中补充披露：

2、采购独立性

公司已建立独立的采购部门，并拥有独立的采购渠道，不存在与关联方联合采购或共用采购渠道的情形，具体如下：

（1）公司建立了独立的采购部门，配备独立的采购团队

公司已设置供应链管理部，专职负责物资采购及管理。报告期内，公司供应链管理部员工均与公司签署劳动合同，不存在在控股股东及其控制的其他企业中兼职、领薪的情形。

（2）公司拥有独立的采购渠道，并独立进行采购

经过多年发展，公司已建立自身独立的采购渠道。报告期内，公司通过招标、商务谈判等方式独立获取供应商，并独立与供应商谈判、议价并签署协议，不存在与关联方联合采购或共用采购渠道的情形。

综上，公司已建立独立的采购部门，并拥有独立的采购渠道，不存在与关联方联合采购或共用采购渠道的情形，**采购具备独立性**。

三、披露星网锐捷为发行人纯代工服务唯一供应商的原因，是否存在其他第三方供应商可提供同等服务，发行人对星网锐捷是否存在重大依赖；结合纯代工产品类别及其销售占比，分析在星网锐捷为发行人纯代工服务的唯一供应商的情形下是否对发行人独立性构成重大不利影响

（一）星网锐捷为发行人纯代工服务唯一供应商的原因，是否存在其他第三方供应商可提供同等服务，发行人对星网锐捷是否存在重大依赖

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（四）公司主要经营模式”中补充披露：

2、生产模式

……

（2）纯代工模式

报告期内，星网锐捷为公司纯代工服务唯一供应商。星网锐捷是国内领先的ICT应用方案提供商，业务范围覆盖网络通讯、交换机、云计算终端、支付终端、桌面云、无线接入、宽带接入、融合视讯、视频信息应用等领域。经过多年发展，星网锐捷已建立起由母公司提供代工生产服务、各子公司进行相关产品研发及销

售的业务模式，星网锐捷作为各子公司的代工生产平台，可提供专业的代工服务。

报告期内，公司委托星网锐捷采用纯代工方式进行生产，一方面能够充分利用星网锐捷较强的代工生产能力，另一方面能够更好地保证产品技术保密工作。

从技术层面，目前星网锐捷提供的纯代工服务可由国内部分其他代工厂商，如伟创力等企业进行替代。随着公司业务的不断发展以及对代工厂商管理能力的不断提升，公司亦可选取国内其他高端代工厂商以纯代工方式生产部分商品。同时，除纯代工模式外，公司还采用代工代采模式进行产品委外加工生产，报告期内该模式下主要代工厂商包括共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION、伟创力、智微智能、湖南恒茂高科股份有限公司等代工企业。此外，公司于 2020 年 10 月进一步自建生产线用于部分数据中心交换机的生产。综上，公司对星网锐捷不存在重大依赖。

（二）结合纯代工产品类别及其销售占比，分析在星网锐捷为发行人纯代工服务的唯一供应商的情形下是否对发行人独立性构成重大不利影响

报告期内，公司以纯代工模式生产的产品包括交换机、无线产品、路由器及安全网关。报告期各期，公司纯代工产品的销售额占公司营业收入的比例分别为 42.38%、45.95%、47.97%**和 24.45%**。**2021 年 1-6 月，随着公司自有生产线和配套生产设施的进一步完善，公司将更多高端数据中心交换机等产品的生产转为自主生产；同时，公司将部分成熟度较高的产品逐步由纯代工方式切换为代工代采方式。受上述因素的作用，2021 年 1-6 月，公司纯代工产品的销售额占公司营业收入的比例较 2018 年至 2020 年水平有较大幅度的下降。**

除纯代工模式外，公司部分产品通过委托外部代工厂商以代工代采模式进行生产或通过自建产线自主生产，同时，星网锐捷提供的纯代工服务可由国内部分其他代工厂商进行替代。星网锐捷作为公司纯代工服务的唯一供应商不会对公司独立性构成重大不利影响。

4.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了星网锐捷及其控制企业提供的主要供应商及客户清单，并与公司的主要供应商、客户清单进行比对；获取星网锐捷出具的相关说明。

2、对公司及星网锐捷的销售负责人、采购负责人进行访谈，了解客户重合、供应商重合的原因、背景，公司的内部机构设置及主要负责的内容，以及各部门人员配备情况。

3、访谈公司的主要客户及供应商，了解公司与其合作的背景以及销售渠道、采购渠道建立等事项，了解公司和星网锐捷及其控制的其他子公司是否存在向其进行共同销售及采购情形。

4、查阅公司有关客户管理、供应商管理的制度；查阅公司的组织结构图及人员配备情况。

5、查阅了公司内部采购、销售等管理软件系统；走访了公司自建生产线所在生产车间；访谈公司生产部门负责人，了解公司自建生产线的使用情况。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人主要客户与星网锐捷控制的其他企业的部分客户及电子信息集团控制的部分企业的客户存在一定重合的情形，但不存在共同或配套销售的情形，不存在同时与关联方参与客户招投标的情形；发行人不存在与关联方共用销售渠道或联合开拓客户的情形，销售具备独立性。

2、发行人主要供应商与星网锐捷控制的其他企业，以及电子信息集团控制的其他企业的部分供应商存在一定重合的情形，但不存在联合采购或共用采购渠道的情形，**采购具备独立性**。

3、星网锐捷作为发行人纯代工服务唯一供应商，具有商业合理性；国内存在其他第三方供应商可提供同等服务；发行人对星网锐捷不存在重大依赖；星网锐捷为发行人纯代工服务的唯一供应商的情形不会对发行人独立性构成重大不利影响。

问题 5：关于核心竞争力

申报文件显示，截至 2020 年 10 月 31 日，发行人拥有专利 1,054 项，其中发明专利 1,032 项。

请发行人：

（1）披露上述专利的取得方式，是否存在由关联方转让的情形。如存在，请披露相关具体情况、发明人及其任职机构、转让对价、依据和会计处理方式、是否已履行内部决策程序。

（2）列示关联方与发行人相似产品应用领域（含在研）的研发情况，包括参与研发的关联方、具体人员、项目投入等，披露发行人与关联方是否存在共同承担研发支出、共享研发成果的情形，如有，请披露相关研发成果权属约定、研发投入划分方法。

（3）结合前述回复，并对比同行业研发投入情况，分析并披露发行人是否具备独立研发能力，对关联方是否存在重大依赖。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

5.1 发行人回复

一、披露上述专利的取得方式，是否存在由关联方转让的情形。如存在，请披露相关具体情况、发明人及其任职机构、转让对价、依据和会计处理方式、是否已履行内部决策程序

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、（二）无形资产”中补充披露：

3、专利

截至 **2021 年 7 月 31 日**，公司拥有专利 **1,130** 项，其中发明专利 **1,107** 项，该等专利均不存在相关诉讼、仲裁、担保或其他权利限制，具体情况参见“附表四 专利”。

上述专利中，由公司及公司控制的子公司作为专利申请人原始取得并持有的

专利权共1,100项，由公司子公司北京锐捷作为专利申请人原始取得并转让给公司及子公司上海锐山、**苏州锐捷**的专利权共30项。公司不存在从除子公司之外的其他关联方处受让取得专利权的情形。

二、列示关联方与发行人相似产品应用领域（含在研）的研发情况，包括参与研发的关联方、具体人员、项目投入等，披露发行人与关联方是否存在共同承担研发支出、共享研发成果的情形，如有，请披露相关研发成果权属约定、研发投入划分方法

（一）列示关联方与发行人相似产品应用领域（含在研）的研发情况，包括参与研发的关联方、具体人员、项目投入等

报告期内，与公司具有相似产品应用领域的关联方及相关产品为升腾资讯及其从事的云桌面业务。报告期内，升腾资讯在云桌面领域的研发情况如下：

单位：万元

关联方名称	研发项目名称	预算	研发人员数量	研发投入			
				2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
升腾资讯	升腾云视频网络终端研发项目	3,000.00	144	-	-	-	2,861.55
	升腾威讯超融合系统研发项目	3,000.00	178	-	-	-	3,120.99
	升腾威讯桌面整机C76研发项目	3,800.00	163	-	-	3,772.52	-
	升腾云终端管理系统研发项目	4,200.00	185	-	-	4,117.88	-
	升腾威讯云办公一体机C73A研发项目	4,000.00	180	-	3,731.63	-	-
	升腾威讯云应用系统ViCAP研发项目	3,000.00	152	-	2,592.72	-	-
	升腾威讯C7F-G3终端研发项目	**4,500.00**	**212**	**1,894.36**	**-**	**-**	**-**
	升腾智能管控系统研发项目	**3,000.00**	**140**	**1,050.31**	**-**	**-**	**-**

上述升腾资讯研发投入均由升腾资讯独立承担，研发人员均为升腾资讯自身员工，公司不存在与升腾资讯进行共同研发情形。

（二）披露发行人与关联方是否存在共同承担研发支出、共享研发成果的情形，如有，请披露相关研发成果权属约定、研发投入划分方法

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“七、（三）3、合作研发情况”中补充披露：

公司合作研发项目中，“物联位置综合大数据智能服务关键技术研究”及“基于位置的物联网微功耗芯片（模组）产业化及规模应用”项目系公司与关联方福建省星云大数据应用服务有限公司（公司间接控股股东电子信息集团控股子公司，以下简称“星云大数据”）及第三方企业合作研发。上述项目由参与各方根据研发分工承担自身研发内容相应支出；对于项目产生的知识产权，由各方合作共同研究的部分归属各方共有，各方自行研究的部分归各方各自所有。

三、结合前述回复，并对比同行业研发投入情况，分析并披露发行人是否具备独立研发能力，对关联方是否存在重大依赖

（一）公司建立了较为完善的研发体系

公司高度重视自主研发工作，经过多年发展，公司已建立起自主研发体系，包括独立的研发机构、专业的研发团队以及完善的创新机制。

公司在成立之初即在福州设立锐捷网络研究院，并陆续成立了多个研发中心。经过多年的积累，公司已建成网络通信系统及终端设备企业工程技术研究中心（闽科计[2010]77号）、无线通讯重点实验室（闽科基[2017]10号）、物联网通信技术创新中心（闽发改网经[2017]656号）、省级院士专家工作站（闽科协发[2018]58号）、福建省级新型研发机构（闽科政[2018]19号）等行业领先的研发平台。

截至**2021年6月30日**，公司研发人员共**2,989**人，占公司员工总数的**51.85%**。公司研发人员专业分布较广，结构合理，涵盖网络通信、微电子、软件工程、结构工程、材料、自动化、信息化等多学科领域，并且具有丰富的行业经验。

为了提升创新能力，公司一直以来十分注重创新方法的引入、内化与深化。

公司自2012年正式导入IPD（Integrated Product Development，集成产品开发）流程，并结合公司产品特点、组织架构等，对IPD流程进行多次深度优化，建立并完善了适应公司现阶段多业务形态的锐捷IPD流程。2017年公司导入设计思维Design Thinking工作坊。从2019年起，公司逐步引入TRIZ（发明问题的解决理论）创新方法，旨在帮助产品设计者、工程技术人员更加高效识别问题、解决问题。

公司研发模式能够有效运行。公司通过密切跟踪行业发展趋势，深入客户应用场景进行产品技术创新，不断研发出针对性产品解决方案。独立研发能力是公司得以快速响应下游客户需求的有力保障。

（二）公司长期保持较高研发投入

对于ICT产品，目前行业多采用代工生产模式，即品牌企业自身专注于资产相对较轻而附加值较高的产品研发及市场销售等环节，将产品生产外包给代工厂商，从而有利于提高其核心竞争力和利润率；代工厂商则通过承接多家品牌企业产品生产，可形成较高的设备及人员利用率，从而降低产品生产成本。

由于代工厂商主要为品牌商提供产品代工服务，双方在业务模式、研发费用率、销售费用率、毛利率等方面存在一定差别。因此，作为网络设备、网络安全产品和云桌面解决方案品牌商，公司基于产业链定位相同和公开数据可获取等原则，选取各产品A股上市品牌商作为可比公司，其中网络设备领域品牌商选取紫光股份、迪普科技及中兴通讯，网络安全领域选取启明星辰、奇安信及天融信，云桌面领域选取深信服。

报告期各期末，公司与同行业可比公司研发人员数量及占员工总数比例对比如下：

公司名称	2021 年 6 月末		2020 年末		2019 年末		2018 年末	
	研发员工数量	占员工总数比例	研发员工数量	占员工总数比例	研发员工数量	占员工总数比例	研发员工数量	占员工总数比例
紫光股份	/	/	6,811	43.95%	6,611	45.64%	6,081	45.16%
迪普科技	**502**	**38.59%**	526	40.56%	505	41.02%	458	41.86%
中兴通讯	/	/	31,747	43.07%	28,301	40.39%	25,969	38.06%
启明星辰	/	/	2,072	38.51%	1,936	42.00%	1,645	42.58%
奇安信	**2,938**	**35.89%**	2,899	37.19%	2,591	37.58%	2,183	42.86%
天融信	**2,939**	**51.36%**	2,844	53.09%	2,265	42.89%	1,896	40.70%

深信服	/	40.22%	3,018	39.96%	2,247	36.80%	1,664	36.56%
本公司	**2,989**	**51.85%**	**2,749**	**50.94%**	**2,334**	**49.53%**	**2,319**	**50.15%**

报告期内，公司与同行业可比公司研发投入及占收入比例对比如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	研发投入	占营业收入比例	研发投入	占营业收入比例	研发投入	占营业收入比例	研发投入	占营业收入比例
紫光股份	**219,063.85**	**7.12%**	413,050.80	6.92%	394,107.23	7.28%	332,830.96	6.88%
迪普科技	**11,379.52**	**26.29%**	18,257.53	20.48%	16,395.51	20.40%	15,792.33	22.43%
中兴通讯	**886,140.60**	**16.70%**	1,479,702.50	14.59%	1,254,789.80	13.83%	1,090,558.40	12.75%
启明星辰	**41,620.61**	**34.34%**	65,798.61	18.04%	60,457.70	19.57%	54,732.89	21.70%
奇安信	**76,673.36**	**52.68%**	122,808.92	29.51%	104,710.40	33.20%	81,834.51	45.04%
天融信	**42,319.25**	**60.00%**	76,438.12	13.40%	65,327.55	9.21%	44,564.31	7.07%
深信服	**99,276.25**	**38.39%**	150,924.18	27.65%	114,089.42	24.86%	77,902.70	24.16%
本公司	**49,562.10**	**14.71%**	**101,802.66**	**15.20%**	**87,202.49**	**16.71%**	**73,738.84**	**17.22%**

最近三年，公司研发投入与同行业公司相比处于合理水平。

（三）公司取得较为丰富的研发成果

经过长期积累，公司取得了较为显著的创新成果。公司曾获得福建省科学技术进步奖一等奖、北京市科学技术奖及中国通信学会科学技术奖一等奖等技术创新奖项，参与4项国家标准、8项通信行业标准的制定。截至**2021年7月31日**，公司拥有专利**1,130**项，其中发明专利**1,107**项，计算机软件著作权**195**项。

（四）报告期内公司不存在与关联方合作研发核心技术情形

如之前所述，报告期内，公司与星云大数据存在合作研发情形，该合作模式属于行业惯例，且合作项目研发投入占公司整体研发投入比例较低，未来形成的研发成果不属于公司核心技术及专利，对公司研发及经营不存在重大影响。

综上，公司已建立较为完善的研发体系与机制，且长期保持较高的研发投入水平并取得较为丰富的研发成果，报告期内公司不存在与关联方合作研发核心技术情形。公司具备独立的研发能力，对关联方不存在依赖。

以下内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、（三）公司研究开

发情况”中补充披露：

3、合作研发情况

……

公司已建立较为完善的研发体系与机制，且长期保持较高的研发投入水平并取得较为丰富的研发成果。公司具备独立的研发能力，对关联方不存在依赖。

5.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了公司专利的权属证书。

2、查询国家知识产权局专利信息查询系统等信息公开网站，验证公司的专利基本信息。

3、对公司研发及法务部门负责人进行访谈，了解公司专利的取得方式。

4、查阅了公司受让取得的专利的转让协议等文件，以及费用支付凭证。

5、获取升腾资讯报告期内云桌面领域研发项目明细，以及未与锐捷网络开展合作研发的声明函。

6、查阅公司报告期内研发项目资料，并访谈公司研发负责人。

7、查阅同行业可比上市公司年报，对比公司与可比公司研发投入情况。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人及子公司持有专利均系原始取得或由子公司北京锐捷原始取得后转让给公司及子公司上海锐山，不存在从除子公司之外的其他关联方处受让取得专利权的情形。

2、报告期内，发行人与关联方合作研发为公司与电子信息集团子公司星云大数据合作开展物联网相关领域研究，未来形成的研发成果不属于公司核心技术及专利。

3、发行人已建立较为完善的研发体系，并保持较高的研发投入，具备独立研发能力，不存在对关联方依赖。

问题 6：关于关联方资金拆借

申报文件显示，报告期内发行人和关联方存在多项大额资金拆借，发行人向控股股东星网锐捷累计借入款项 24.07 亿元，控股股东星网锐捷向发行人累计借入款项 4,000 万元。

请发行人：

（1）逐笔说明报告期各期与关联方资金拆借及款项还款的情况，包括主体、金额、期限、原因等。

（2）结合关联方借出资金利率，以及发行人和关联方向银行借款利率情况，说明拆借利率的公允性。

（3）结合报告期内发行人现金流情况，说明发行人对关联方资金是否存在重大依赖。

（4）披露相关拆借资金是否来源于星网锐捷的募集资金。

（5）披露发行人资金拆借履行的决策程序，是否影响发行人的独立性和财务规范运作，发行人资金管理制度及有效性，防范关联方资金占用的内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（5）发表明确意见。

回复：

6.1 发行人回复

一、逐笔说明报告期各期与关联方资金拆借及款项还款的情况，包括主体、金额、期限、原因等

（一）公司向控股股东星网锐捷借入资金的具体情况

由于公司近年来业务规模不断增长，且存在收入季节性波动造成的全年经营活动现金流入不均衡的情形，为满足日常经营活动和业务扩张中的流动资金需求，发行人在自有资金不足时曾向控股股东星网锐捷拆借资金，借款期限为最迟于借款当年年底归还。报告期各期，该等借款均于到期前归还，具体明细逐笔列

示如下：

年度	性质	借款时间	借款金额（万元）	最迟还款期限	还款日期	还款金额（万元）	原因
2018年度	拆入资金	2018/1/2	1,000.00	2018/12/31	2018/2/12	1,000.00	流动资金需求
		2018/2/5	5,000.00	2018/12/31	2018/4/3	10,000.00	
		2018/2/7	3,000.00	2018/12/31			
		2018/2/8	2,000.00	2018/12/31			
		2018/3/13	6,000.00	2018/12/31	2018/5/28	2,000.00	
					2018/5/31	1,000.00	
					2018/7/27	3,000.00	
		2018/3/21	3,000.00	2018/12/31	2018/7/30	2,000.00	
					2018/8/14	1,000.00	
		2018/5/7	2,000.00	2018/12/31	2018/8/14	2,000.00	
		2018/5/22	16,000.00	2018/12/31	2018/8/14	2,000.00	
					2018/8/28	5,000.00	
					2018/8/31	5,000.00	
					2018/9/12	4,000.00	
		2018/5/23	16,000.00	2018/12/31	2018/9/12	1,000.00	
					2018/9/18	5,000.00	
					2018/9/29	10,000.00	
	合计	-	**54,000.00**	-	-	**54,000.00**	
2019年度	拆入资金	2019/1/30	5,000.00	2019/12/31	2019/7/26	5,000.00	流动资金需求
		2019/2/2	20,000.00	2019/12/31	2019/8/2	5,000.00	
					2019/8/6	5,000.00	
					2019/8/9	5,000.00	
					2019/8/19	5,000.00	
		2019/2/13	10,000.00	2019/12/31	2019/8/23	5,000.00	
					2019/8/28	5,000.00	
		2019/2/20	2,000.00	2019/12/31	2019/8/29	2,000.00	
		2019/2/25	3,000.00	2019/12/31	2019/8/29	3,000.00	
		2019/3/8	5,000.00	2019/12/31	2019/8/30	5,000.00	
		2019/5/20	35,000.00	2019/12/31	2019/9/2	5,000.00	
					2019/9/26	5,000.00	

年度	性质	借款时间	借款金额（万元）	最迟还款期限	还款日期	还款金额（万元）	原因
					2019/11/22	5,000.00	
					2019/11/29	5,000.00	
					2019/12/6	5,000.00	
					2019/12/18	5,000.00	
					2019/12/19	5,000.00	
	合计	-	**80,000.00**	-	-	**80,000.00**	
2020年	拆入资金	2020/1/14	15,000.00	2020/12/31	2020/2/27	10,000.00	流动资金需求
					2020/4/1	5,000.00	
		2020/1/15	5,000.00	2020/12/31	2020/4/15	5,000.00	
		2020/1/19	40,000.00	2020/12/31	2020/4/23	5,000.00	
					2020/6/8	10,000.00	
					2020/6/17	10,000.00	
					2020/6/18	5,000.00	
					2020/6/23	5,000.00	
					2020/6/28	5,000.00	
		2020/2/21	10,000.00	2020/12/31	2020/7/3	5,000.00	
					2020/7/14	5,000.00	
		2020/2/24	5,000.00	2020/12/31	2020/7/27	5,000.00	
		2020/2/26	10,000.00	2020/12/31	2020/7/28	5,000.00	
					2020/7/31	5,000.00	
		2020/3/3	10,000.00	2020/12/31	2020/8/7	10,000.00	
	合计	-	**95,000.00**	-	-	**95,000.00**	

（二）其他零星资金拆借的具体情况

报告期内，出于临时性资金周转需求，公司及关联方之间曾存在零星资金拆借的情况，逐笔列示如下：

关联方	性质	借款日期	借款金额	最迟还款期限	还款日期	还款金额	原因
星网锐捷（香港）	拆入资金	2019/1/24	5 万美元	2020/7/23	2020/6/30	5 万美元	临时性资金周转需求
星网锐捷	拆出	2018/10/29	3,000 万元	2018/12/31	2018/12/10	3,000 万元	临时性

	资金	2018/11/16	1,000 万元	2018/12/31	2018/12/11	1,000 万元	资金周转需求

截至2020年8月7日，公司与关联方之间的拆借款已全部归还，自2020年7月起，公司与关联方之间未发生新的资金拆借行为。

二、结合关联方借出资金利率，以及发行人和关联方向银行借款利率情况，说明拆借利率的公允性

上述关联方资金拆借利率参考银行同期贷款利率确定，定价公允。利率定价与银行基准贷款利率、关联方借出资金利率的对比情况如下：

年度	关联方	性质	金额	利率	银行基准贷款利率	星网锐捷对其他子公司借款利率	
						升腾资讯	德明通讯
2018 年	星网锐捷	拆入资金	5.4 亿元	4.35%	4.35%	4.35%	4.35%
		拆出资金	4,000 万元	4.35%	4.35%	4.35%	4.35%
2019 年	星网锐捷	拆入资金	8 亿元	4.35%	4.35%	4.35%	4.35%
	星网锐捷（香港）	拆入资金	5 万美元	4.20%	4.35%	4.35%	4.35%
2020 年	星网锐捷	拆入资金	9.5 亿元	4.35%	4.35%	4.35%	4.35%

如上表所示，发行人与关联方资金拆借利率根据银行同期贷款利率定价，且与星网锐捷对其他子公司借款利率水平无明显差异。

2020年起，公司筹划分拆上市事项，为规范及减少关联方资金拆借，逐步增加了在各家银行的授信额度及信用借款。2020年，为应对疫情、推进复工复产，各地金融机构加大了对疫情防控重点领域的专项信贷支持。作为福建省疫情防控重点保障企业，公司获得金融机构融资优惠贷款支持，同期银行短期借款利率为3.20~3.95%，略低于向母公司拆入资金利率。

三、结合报告期内发行人现金流情况，说明发行人对关联方资金是否存在重大依赖

报告期内，发行人具备较强的盈利能力，各年度经营活动产生的现金流量充裕，具备良好的商业信誉及偿付能力。2020年起，公司已从多家商业银行获得授信，可以较为便捷地通过增加银行借款的方式补充资金需求，对关联方资金不存在重大依赖。此外，公司股票发行上市后融资渠道将增加，未来也将根据业务发

展需要适时通过资本市场直接融资方式筹集资金，满足各项发展规划的投资需求，进一步降低对关联方资金拆借的依赖。具体情况如下：

（一）发行人具备良好的商业信誉及偿付能力，可以通过增加银行借款的方式补充资金需求

发行人具备较强的盈利能力，经营活动产生的现金流量充裕。2018年至2020年各年度经营活动产生的现金流量净额分别为26,592.26万元、21,592.41万元及26,837.46万元。

2020年起，公司逐步增加了与商业银行的借贷合作。截至2020年12月31日，发行人已获得银行授信额度21.55亿元（含外币折算），已使用额度10.57亿元，剩余未使用授信额度较为充裕。随着发行人盈利能力的持续增强及与银行合作的持续开展，预计未来银行授信额度将进一步增加。因此，发行人可以通过增加银行借款的方式补充资金需求，无需再向关联方拆入资金。

（二）本次发行上市将有利于公司获得新的融资渠道，进一步降低对关联方资金拆借的依赖

本次上市完成后，公司将获得股权融资平台，拓宽融资渠道，融资能力进一步增强。未来根据业务发展需要，公司可适时通过资本市场直接融资方式筹集资金，满足各项发展规划的投资需求，进一步降低对关联方资金拆借的依赖。

四、披露相关拆借资金是否来源于星网锐捷的募集资金

（一）星网锐捷历次募集资金及使用情况

2010年6月，星网锐捷经中国证券监督管理委员会证监许可[2010]407号《关于核准福建星网锐捷通讯股份有限公司首次公开发行股票的批复》核准，首次向社会公开发行人民币普通股（A股）4,400万股，募集资金总额102,080万元，实际募集资金净额为99,445.74万元，业经福建华兴会计师事务所有限公司于2010年6月11日出具的“闽华兴所（2010）验字E-008号”《验资报告》审验。

上述募集资金由星网锐捷开设募集资金专项账户管理，分别用于固网支付终端和系统产业化项目、DMB联网信息发布系统及终端产品研发与生产项目、网络、通讯、终端产品海西园生产基地建设项目的建设及经董事会审议通过，并由

独立董事、监事会、保荐机构发表明确意见的偿还银行贷款、补充流动资金等用途。

截至2014年12月31日，星网锐捷募集资金拟投资项目已全部完成并结项。2015年4月23日，其2014年度股东大会审议通过了《关于使用部分超额募集资金永久性补充流动资金的议案》，同意将超额募集资金中剩余的3,799.89万元人民币及募集资金专户累计利息用于永久性补充日常经营流动资金需要。

截至本问询回复签署日，除首次公开发行股票募集资金外，星网锐捷不存在其他募集资金行为。

（二）上述相关拆借资金不来源于星网锐捷的募集资金

如前所述，星网锐捷募集资金采用资金专项账户管理，用于计划投资项目、偿还银行贷款及补充流动资金等用途；截至2014年12月31日，星网锐捷募集资金拟投资项目已全部完成并结项，剩余少量资金于2015年4月经股东大会审议用于永久性补充日常经营流动资金。

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、（二）3、偶发性关联交易”中补充披露：

报告期内，不存在公司向星网锐捷拆借资金来源于星网锐捷募集资金的情形。

五、披露发行人资金拆借履行的决策程序，是否影响发行人的独立性和财务规范运作，发行人资金管理制度及有效性，防范关联方资金占用的内控制度是否健全有效

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、（二）3、偶发性关联交易”中补充披露：

报告期内公司与关联方之间的关联资金拆借交易，均已根据锐捷网络执行的公司章程、合同管理制度、资金管理办法等管理制度要求，履行了总经理决策、董事会、股东大会审议等内部审议程序，以及必要的关联交易回避表决程序；发行人独立董事出具独立意见，确认报告期内发行人发生的关联交易事项真实，是公司生产经营及业务发展正常所需，均在遵循有偿、公平、自愿的原则上参照市

场价格协商定价，不存在损害公司和全体股东利益的行为。同时，锐捷网络已根据《公司法》《证券法》以及中国证监会颁布的《上市公司治理准则》《上市公司章程指引（2019）》《创业板股票上市规则》等有关规定，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理办法》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《控股股东、实际控制人行为规范》等内部决策及控制制度，对关联交易行为予以规范。公司关于关联交易的审议程序符合其公司章程及内部决策和控制制度的规定。

报告期内，公司已经建立、健全了内部控制制度且有效执行。申报会计师华兴会计师事务所出具了无保留意见的《内控鉴证报告》，认为公司“按照财政部《企业内部控制基本规范》于**2021年6月30日**在所有重大方面保持了与会计报表相关的有效的内部控制”。

综上所述，报告期内公司与关联方之间的关联资金拆借事项已经履行锐捷网络必要的内部审议程序，公司关于关联交易的审议程序符合其公司章程及内部决策和控制制度的规定。该等关联资金拆借事项不属于严重影响发行人独立性或者显失公允的关联交易，不存在损害发行人及其股东利益的情况，也不会对发行人的生产经营构成重大不利影响。

6.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解发行人向控股股东和其他关联方拆入/拆出资金的原因、资金金额、使用用途、利息的计提和支付情况。

2、取得并查阅了与关联方资金拆借相关协议、记账凭证、后附的银行回单、利息计提的记账凭证等资料。

3、取得并查阅了关联方资金拆借利息计算表、复核银行同期贷款利率及利息计提的准确性。

4、获取报告期内发行人的银行日记账及银行流水，核查发行人向关联方拆入资金前后的大额支出情况，核实拆入资金的主要用途。

5、核查并判断发行人盈利能力的持续性、偿债能力和偿债风险、经营风险和持续经营能力等，综合分析发行人的财务风险和经营风险，判断发行人财务状况是否良好，是否存在影响持续经营的因素。

6、取得发行人银行授信合同和银行借款协议等资料，了解发行人获得的银行授信额度及使用情况。

7、查阅星网锐捷年度募集资金存放与使用情况专项报告，核查其募集资金投资项目的进展情况。

8、取得并查阅了发行人关于关联方资金拆借的内部管理制度和审批文件、锐捷网络的《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理办法》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《控股股东、实际控制人行为规范》等内部治理制度，锐捷网络审议关联交易的董事会及股东大会决议文件、独立董事出具的独立意见、关联方填写的调查问卷等文件资料，并访谈了发行人的财务负责人了解报告期内发行人资金拆借履行的具体决策程序。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，为满足日常经营活动和业务扩张中的流动资金需求，发行人在自有资金不足时曾向控股股东星网锐捷拆借资金，借款期限为最迟于借款当年年底归还，均于到期前归还；此外，出于临时性资金周转需求，发行人及关联方之间曾存在少量的资金拆借，均为短期借款。

2、发行人与关联方资金拆借利率根据银行同期贷款利率定价，利率定价公允。

3、报告期内，发行人具备较强的盈利能力、良好的商业信誉及偿付能力，可以较为便捷地通过增加银行借款的方式补充资金需求，对关联方资金拆借不存在重大依赖。

4、报告期内，不存在公司向星网锐捷拆借资金来源于星网锐捷募集资金的情形。

5、报告期内，发行人关联方资金拆借事项已经履行锐捷网络必要的内部审议程序，关联交易审议程序符合其公司章程及内部决策和控制制度的规定。该等资金拆借事项不属于严重影响发行人独立性或者显失公允的关联交易，不存在损害发行人及其股东利益的情况，也不会对发行人的生产经营构成重大不利影响。

6.3 发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

对于问题（5），发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

以书面审查的方式查验了报告期内发行人与关联方之间的关联资金拆借协议及资金往来凭证，锐捷网络关于关联方资金拆借的内部管理制度和审批文件、锐捷网络的《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理办法》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《控股股东、实际控制人行为规范》等内部治理制度，锐捷网络审议关联交易的董事会及股东大会决议文件、独立董事出具的独立意见，《审计报告》《内控鉴证报告》，关联方填写的调查问卷等文件资料；并访谈了发行人的财务负责人。

二、核查意见

经核查，发行人律师认为：

报告期内发行人与关联方之间的关联资金事项已经履行锐捷网络必要的内部审议程序，发行人关于关联交易的审议程序符合其公司章程及内部决策和控制制度的规定。该等关联资金拆借事项不属于严重影响发行人独立性或者显失公允的关联交易，不存在损害公司及其股东利益的情况，也不会对发行人的生产经营构成重大不利影响。

问题 7：关于关联交易

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人向关联方星网锐捷采购整机设备金额分别为 9,361.59 万元、7,657.32 万元、11,541.41 万元和 5,050.92 万元，采购纯代工服务费用分别为 5,906.07 万元、5,324.48 万元、7,175.27 万元和 5,158.03 万元。

（2）报告期内，发行人向关联方销售商品、提供劳务的金额分别为 14,604.26 万元、7,226.75 万元、3,281.06 万元及 2,297.89 万元，其中金额较大的关联方为福建星网锐捷通讯股份有限公司、星网锐捷（香港）有限公司、上海爱伟迅数码科技有限公司、安徽卓智信息技术有限公司。

请发行人：

（1）披露向关联方星网锐捷采购的具体产品、金额、采购纯代工服务的具体内容、金额，分析采购价格是否公允。

（2）披露发行人和星网锐捷、星网锐捷（香港）、爱伟迅数码和安徽卓智信息关联交易的必要性和价格公允性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，对报告期内发行人关联交易信息披露的完整性、关联交易履行程序的合法合规性发表明确意见。

回复：

7.1 发行人回复

一、披露向关联方星网锐捷采购的具体产品、金额、采购纯代工服务的具体内容、金额，分析采购价格是否公允

（一）披露向关联方星网锐捷采购的具体产品、金额、采购纯代工服务的具体内容、金额

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、（二）报告期内关联交易情况”中补充披露：

2、经常性关联交易

（1）采购商品、接受劳务

……

报告期内，公司控股股东星网锐捷向公司提供部分产品的委托加工服务，合作模式包括“代工代采”及“纯代工”模式。其中，“代工代采”模式即按照公司自身产品设计及生产工艺要求委托星网锐捷采购原辅材料并负责生产加工，交易体现为公司向星网锐捷采购整机设备；“纯代工”主要应用于工艺较为复杂或处于推出早期阶段的产品，该种模式下，公司负责产品设计及主要原辅材料的采购，星网锐捷仅负责生产加工环节，交易体现为公司向星网锐捷支付代工服务费。

上述两种模式下，公司与星网锐捷关联采购金额及占同类交易、营业成本的比例情况如下：

单位：万元

合作模式	项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
代工代采	采购整机设备	**10,147.21**	14,820.71	11,541.41	7,657.32
	占整机设备采购的比例	**8.06%**	6.39%	8.08%	6.01%
	占营业成本的比例	**4.85%**	3.58%	4.05%	3.32%
纯代工	代工服务费用	**3,281.12**	10,725.50	7,175.27	5,324.48
	占委外加工服务费用的比例	**100%**	100%	100%	100%
	占营业成本的比例	**1.57%**	2.59%	2.52%	2.31%

报告期各期，公司“代工代采”模式下向星网锐捷采购的整机设备按照具体产品类别划分的情况如下：

单位：万元

项目	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	**占比**	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络设备	**7,815.18**	**77.02%**	12,527.23	84.53%	9,639.12	83.52%	7,565.14	98.80%
网络安全产品	**2,238.91**	**22.06%**	1,819.13	12.27%	1,631.19	14.13%	18.89	0.25%
其他	**93.12**	**0.92%**	474.35	3.20%	271.10	2.35%	73.30	0.96%
合计	**10,147.21**	**100%**	14,820.71	100%	11,541.41	100%	7,657.32	100%

报告期各期，公司“纯代工”模式下向星网锐捷采购的代工服务按照具体产品类别划分的情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络设备	3,095.69	94.35%	10,394.08	96.91%	6,777.71	94.46%	5,112.21	96.01%
网络安全产品	130.41	3.97%	292.81	2.73%	344.97	4.81%	200.44	3.76%
其他	55.02	1.68%	38.61	0.36%	52.59	0.73%	11.84	0.22%
合计	3,281.12	100%	10,725.50	100%	7,175.27	100%	5,324.48	100%

（二）分析采购价格是否公允

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、（二）报告期内关联交易情况”中补充披露：

2、经常性关联交易

（1）采购商品、接受劳务

……

“代工代采”模式下，公司采用整机采购定价模式，由代工厂商根据原材料构成和产品工艺流程等多种因素进行综合报价，公司采用招标或多家比价议价方式确定代工厂商及整机采购价格。

报告期内，公司由星网锐捷代工代采生产的产品主要为网络设备，其中采购金额占比较高的产品的单价对比情况如下：

单位：元/台

产品型号	代工厂商	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
产品一	星网锐捷	1,032.74	1,046.60	1,046.60	1,132.86
	启基永昌通讯（昆山）有限公司	-	1,087.07	1,087.07	1,117.00
产品二	星网锐捷	128.46	128.46	130.84	137.35
	深圳市共进电子股份有限公司	127.50	128.25	132.34	136.29
产品三	星网锐捷	143.10	143.12	147.90	154.29
	深圳市共进电子股份有限公司	-	-	149.11	158.36
产品四	星网锐捷	-	110.51	112.81	116.47
	深圳市共进电子股份有限公司	-	104.43	117.69	117.81

综上，“代工代采”模式下，公司向星网锐捷采购整机设备系满足自身业务

开展需要，具有合理的商业背景，交易定价参考原材料构成、产品工艺流程等因素，同时结合市场比价、议价情况确定，向星网锐捷采购的主要产品的单价与向其他代工厂商采购的单价不存在显著差异，采购价格定价公允。

“纯代工”模式下，公司采用代工费定价模式，参照市场惯例，基于产品工艺及工序的复杂程度、所使用的生产设备、所耗工时等确定代工费用，且报告期内主要代工环节的费率单价不存在显著变化。

截至报告期期末，公司同星网锐捷采购的代工服务的工序描述、定价模式、费率单价情况如下：

阶段	工序		描述	定价模式
PCBA	表面贴装		指在PCB板基础上进行加工的一系列工艺流程，具体包括锡膏印刷、零件贴装、回流焊接、AOI光学检测、维修等	按照打点计算，参照行业内SMT点数[注1]价格，SMT工序单价=该板子的SMT点数*标准点单价
	波峰焊		指PCB空板经过表面贴装后,再经过DIP插件生产	按照打点计算，参照行业内插件点数[注2]价格，插件工序单价=该板子的插件点数*标准点单价
	压接		指经过前述工序后的生产工艺环节，经过该工序后，形成分板、补焊检修、点胶、打螺丝、压接等	按照打点计算，参照行业内成板点数[注3]价格，板子成板工序的单价=该板子的成板点数*标准点单价
	单板测试	5DX测试	指成品板子再次经过X光及CT测试(即5DX测试)的生产工艺	价格=5DX的单小时工费率*单片产品测试工时
		PT测试	指PCBA Test，如频率测试、电压测试、短路测试、需静置散热器的装配作业等	价格=PT测试的工时*标准小时单价
整机	装配		将零部件、组件和PCBA半成品组装成整机的生产工艺过程	价格=产品的操作工时*标准小时单价
	基本功能测试		通过生产测试软件，检验产品功能模块、内外部接口的功能	价格=产品的操作工时*标准小时单价
	高低温环境压力测试[注4]		环境应力的筛选，对于高端产品施加冷热对冲的温度循环应力，以鉴别和剔除产品工艺和元件引起的早期失效的一种工序	ESS定价模式基于ESS设备的年使用成本及使用频次等因素，不涉及费率单价
	烤机		高温老化，对于高端产品仿真高温、恶劣环境测试的生产工序，通过此测试程序可检查出不良品或不良件，充分提高产品品质	烤机测试单价基于电费、设备折旧费、人员费用等，不涉及费率单价
	功能测试		通过客户系统检查产品在客户系统软件上运行、功能、性能是否正常或可靠	价格=产品的操作工时*标准小时单价
	出货品质检测		在产品出货时，按照供求双方议定的标准实施的出货检验	价格=产品的操作工时*标准小时单价
	包装		对通过前述测试的产品进行包装的工序	价格=产品的操作工时*标准小时单价

注1：SMT标准点：与器件的管脚数相关的点数，4个管脚数折成1个SMT标准点；
注2：插件标准点：作业时间3秒折成1个插件标准点；
注3：成板标准点：作业时间7.2秒折成1个成板标准点；
注4：高低温环境压力测试及烤机测试的定价模式主要基于设备使用成本及相关电费、折旧费、人员费用等，不涉及费率单价。

“纯代工”模式下，对于相似工序环节，星网锐捷与公司的交易价格和其与其他非关联方客户的交易价格不存在显著差异，其定价不同主要由于工艺水平、品质要求等因素差异，因此价格差异具有商业合理性。公司在“纯代工”模式下的采购价格公允。

上述关联采购交易为公司日常经营中的采购行为，具有合理的商业背景；交易定价均参考市场一般定价模式及定价水平，交易定价符合市场惯例，定价公允。

二、披露发行人和星网锐捷、星网锐捷（香港）、爱伟迅数码和安徽卓智信息关联交易的必要性和价格公允性

报告期内，公司同星网锐捷的关联交易主要包括关联采购、关联销售、关联方租赁、商标授权以及关联方资金拆借等。其中，关联采购参见本题问题一的相关回复；关联方租赁的必要性和价格公允性参见本问询回复报告之“问题 2 关于资产独立性”；商标授权的必要性参见本问询回复报告之“问题 2 关于资产独立性”，且该等商标系星网锐捷向公司无偿授权许可，经必要的审批程序许可，并签署了长期授权协议，不存在纠纷或潜在纠纷，符合集团型企业的惯例，具有合理性；关联方资金拆借的必要性和价格公允性参见本问询回复报告之“问题 6 关于关联方资金拆借”。

以下内容已在招股说明书“第七节　公司治理与独立性”之“九、（二）2、经常性关联交易”中补充披露：

（2）出售商品、提供劳务

……

1）公司向星网锐捷出售商品、提供劳务

报告期各期，公司同星网锐捷关联销售金额占公司营业收入的比例较小，其中销售商品及材料的具体内容如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
网络设备	644.87	1,932.53	942.22	324.17
网络安全产品	30.17	87.88	71.41	16.28
客供材料	600.02	285.59	208.30	250.26

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
其他	**0.15**	41.56	2.09	0.56
合计	**1,275.22**	2,347.56	1,224.02	591.27
占公司营业收入的比例	**0.38%**	0.35%	0.23%	0.14%

公司向星网锐捷的关联销售主要包括：（1）星网锐捷在其主营业务实施过程中向公司采购交换机、路由器等网络设备；（2）星网锐捷向公司采购部分自用的路由器等网络设备及网络安全产品；（3）星网锐捷在“代工代采”模式下为公司生产的过程中，出现暂时性原材料短缺且公司对交付周期要求较高时，公司以客供方式提供原材料，该部分原材料以成本价格销售。因此，公司向星网锐捷的关联销售系星网锐捷主营业务及自身经营需要，具有商业合理性及必要性。

对于商品销售，公司与星网锐捷关联销售的定价模式为成本加成法，同时参考市场价格，销售价格具有公允性；对于客供材料销售，因其用于公司产品生产，故公司以原价销售，与公司和其他非关联方代工厂商的定价方式一致。剔除前述客供材料后，报告期各期，公司同星网锐捷关联销售的毛利率以及公司主营业务毛利率的对比情况如下：

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
剔除客供材料后星网锐捷关联销售的毛利率	**52.22%**	52.70%	45.60%	48.17%
公司主营业务毛利率	**39.07%**	39.24%	45.93%	47.20%

2018 年和 2019 年，剔除客供材料后星网锐捷关联销售的毛利率与公司主营业务毛利率不存在显著差异。2020 年**及 2021 年 1-6 月**，剔除客供材料后星网锐捷关联销售的毛利率高于公司主营业务毛利率，主要系销售产品结构的差异。具体而言，公司向星网锐捷销售的主要为毛利率水平较高的产品，与公司销售给其他客户的同类型产品毛利率不存在显著差异。因此，前述毛利率差异具有合理性，相关关联销售的价格公允。

2）公司向星网锐捷（香港）、爱伟迅数码和安徽卓智信息出售商品、提供劳务

报告期各期，公司同星网锐捷（香港）、爱伟迅数码和安徽卓智信息的关联销售具体内容如下：

单位：万元

项　目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
星网锐捷（香港）				
网络设备	**181.69**	1,053.84	990.33	2,689.39
网络安全产品	**14.53**	75.34	35.20	4.01
云桌面解决方案	**-**	-	36.15	12.37
其他	**2.68**	33.70	64.95	15.53
合计	**198.89**	1,162.88	1,126.62	2,721.30
占营业收入的比例	**0.06%**	0.17%	0.22%	0.64%
爱伟迅数码				
网络设备	-	-	-	3,469.50
网络安全产品	-	-	-	456.74
云桌面解决方案	-	-		719.08
其他	-	-	-	304.47
合计	-	-	-	4,949.78
占营业收入的比例	-	-	-	1.16%
安徽卓智信息				
网络设备	**148.98**	5.46	-	-1,949.25
网络安全产品	**0.46**	-	-	-47.18
其他	**-**	-	-	965.40
合计	**149.44**	5.46	-	-1,031.04
占营业收入的比例	**0.04%**	0.00%	-	-

星网锐捷（香港）系公司控股股东星网锐捷的子公司，主要经营电子设备、网络通讯配件贸易以及提供相关软硬件服务业务，曾作为代理商向境外客户销售公司产品。2019年起，随着马来西亚锐捷、日本锐捷、土耳其锐捷等境外销售子公司的设立，星网锐捷（香港）仅作为公司香港区域的代理商，销售金额占公司境外收入比例较低，公司对其不存在依赖。

爱伟迅数码系公司控股股东星网锐捷的子公司，曾作为代理商销售公司产品，已于2019年注销。爱伟迅数码与公司关联销售金额占比较低，公司对其不存在依赖。

安徽卓智信息系公司参股公司卓智网络的子公司，主营业务为校园网络项目的建设与运营。基于实际业务需求，安徽卓智信息向公司采购交换机、路由器等网络设备。2017 年底至 2018 年初，安徽卓智信息出于自身经营的调整，经与公

司友好协商，退回此前年度采购的部分网络设备产品，改由通过伟仕佳杰等总代理商采购公司产品，故 2018 年公司向其关联销售金额为负值，该部分金额占公司营业收入的占比较低，对公司的生产经营及财务状况不构成重大影响。

综上，星网锐捷（香港）和爱伟迅数码曾作为代理商采购公司产品，安徽卓智信息基于自身实际业务需求采购公司产品，关联销售均具有合理的商业背景，且金额占比较低，公司对相关关联方不存在依赖。

公司与星网锐捷（香港）、爱伟迅数码、安徽卓智信息的关联销售的定价系参考市场价格确定，销售价格具有公允性。报告期各期，公司同上述关联方的关联销售的毛利率以及公司主营业务毛利率的对比情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
同星网锐捷（香港）关联销售的毛利率	**49.54%**	45.30%	51.36%	25.40%
同爱伟迅数码关联销售的毛利率	**-**	-	-	40.68%
同安徽卓智信息关联销售的毛利率	**45.75%**	60.92%	-	-
公司主营业务毛利率	**39.07%**	39.24%	45.93%	47.20%

2018年，公司同星网锐捷（香港）销售的毛利率低于主营业务毛利率，主要由于海外运营商等相关细分市场竞争需要，公司采取折价让利的定价策略，导致当年毛利率水平较低。2020年，公司同安徽卓智信息销售金额较小，仅5.46万元，对应关联销售毛利率与公司向第三方销售同款产品毛利率基本一致。除此之外，上述关联销售的毛利率与主营业务毛利率不存在显著差异，相关关联销售的价格具有公允性。

7.2 保荐人、申报会计师、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师、发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅了报告期内发行人与星网锐捷及其子公司发生关联交易的商务合同、订单、交易明细、内部审议决策文件等材料。

2、访谈了发行人财务负责人、采购负责人及董事会秘书，访谈了星网锐捷与发行人的业务对接人。

3、查阅了公司与星网锐捷的合作协议以及星网锐捷与其他客户签署的代工服务的合作协议。

4、查阅了星网锐捷年度报告、相关关联交易的公告、主要关联方出具的调查问卷及相关说明。

5、查阅了发行人的公司章程、采购管理制度、关联交易管理办法、关联交易相关的董事会决议、股东大会决议、独立董事意见。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人向星网锐捷的关联采购主要为“代工代采”模式下的采购的整机设备以及“纯代工”模式下采购的代工服务，其均系发行人自身业务需要，具有合理的商业背景，关联交易定价公允。

2、报告期内，发行人同星网锐捷、星网锐捷（香港）、爱伟迅数码和安徽卓智信息的关联交易主要为关联采购、关联销售、关联方租赁、商标授权以及关联方资金拆借，均具有合理的商业背景，关联交易定价公允。

3、报告期内，发行人关联交易信息披露真实、准确、完整。报告期内，发行人与关联方发生的关联交易已经发行人第二届董事会第八次会议、第二届董事会第十二次会议、**第二届董事会第十三次会议、**2020 年第五次临时股东大会、2020 年年度股东大会**以及 2021 年第一次临时股东大会**审议通过，并经独立董事发表确认意见，该等关联交易已经履行了必要的决策程序，符合相关法律法规的规定。

问题 8：关于销售模式

申报文件显示：

（1）发行人销售渠道分为一级渠道商和二级渠道商，其中一级渠道商可以直接向发行人进行采购，包括总代理商、行业代理商和 SMB 经销商。

（2）行业代理商和二级代理商直接参与终端用户的招投标，二级 SMB 经销商主要负责终端用户及市场的拓展销售、产品安装、售后服务等。

（3）报告期内，发行人直销模式收入占比分别为 12.70%、16.33%、17.18%和 36.17%。

请发行人：

（1）按总代理商、行业代理商和 SMB 经销商等，披露报告期内渠道销售模式下的收入及占比、主要客户及其销售额和占比，各期三种经销商销售收入中对终端客户、二级经销商或代理商的销售占比；总代理商、行业代理商和 SMB 经销商向发行人采购是否为买断式，对二级代理商和二级 SMB 经销商的销售是否为买断式。

（2）披露发行人是否直接或间接参与总代理商、行业代理商和 SMB 经销商的市场开拓业务，是否直接或间接参与二级代理商和二级 SMB 经销商的招投标和市场开拓业务。

（3）披露报告期内直销模式的主要客户、销售额及占比；结合行业、可比公司可比业务情况，分析直销模式收入占比 2020 年大幅增长的原因、是否具备可持续性。

（4）披露直销模式和渠道销售模式下的主要产品价格差异、毛利率差异、售后服务差异、退换货政策差异；渠道销售模式下的设备安装调试工作的承担方；报告期内客户服务收入的具体内容。

（5）结合同行业可比公司销售模式，分析并披露发行人以渠道销售模式为主是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

8.1 发行人回复

一、按总代理商、行业代理商和 SMB 经销商等，披露报告期内渠道销售模式下的收入及占比、主要客户及其销售额和占比，各期三种经销商销售收入中对终端客户、二级经销商或代理商的销售占比；总代理商、行业代理商和 SMB 经销商向发行人采购是否为买断式，对二级代理商和二级 SMB 经销商的销售是否为买断式

（一）报告期内总代理商、行业代理商和 SMB 经销商收入及占比

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“四、（一）1、公司主营业务收入构成情况”补充披露：

（2）按销售模式分类

1）整体概况

报告期内，公司按照销售模式分类的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直销模式	93,000.92	28.57%	191,145.46	29.57%	88,244.38	17.18%	68,217.90	16.33%
渠道销售模式	232,571.30	71.43%	455,263.88	70.43%	425,288.80	82.82%	349,466.45	83.67%
合计	325,572.22	100%	646,409.34	100%	513,533.18	100%	417,684.35	100%

2）渠道销售模式分类

报告期内，按照总代理商、行业代理商和 SMB 经销商划分，公司渠道销售模式下的主营业务收入及占比如下表所示：

单位：万元

类型	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总代理商	63,052.80	27.11%	136,697.66	30.03%	163,652.73	38.48%	147,011.61	42.07%
行业代理商	97,685.34	42.00%	232,617.70	51.10%	208,527.90	49.03%	172,110.56	49.25%
SMB 经销商	71,833.16	30.89%	85,948.52	18.88%	53,108.17	12.49%	30,344.28	8.68%
合计	232,571.30	100%	455,263.88	100%	425,288.80	100%	349,466.45	100%

（二）报告期内按总代理商、行业代理商和 SMB 经销商划分主要客户及其销售额和占比

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“四、（二）主要客户情况”补充披露：

1、整体概况

报告期内，公司前五大销售收入客户情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占营业收入的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**阿里巴巴**	**32,893.87**	**9.76%**
	2	**神州数码**	**29,861.23**	**8.86%**
	3	**中国移动**	**19,511.66**	**5.79%**
	4	**联强国际**	**16,924.93**	**5.02%**
	5	**伟仕佳杰**	**16,266.65**	**4.83%**
	合计		**115,458.34**	**34.26%**
2020 年	1	阿里巴巴	68,659.49	10.25%
	2	神州数码	60,285.13	9.00%
	3	中国移动	45,670.78	6.82%
	4	伟仕佳杰	38,675.70	5.77%
	5	联强国际	37,736.83	5.63%
	合计		251,027.93	37.48%
2019 年	1	神州数码	75,420.70	14.45%
	2	联强国际	45,950.43	8.80%
	3	伟仕佳杰	40,368.18	7.73%
	4	中国移动	27,860.00	5.34%
	5	阿里巴巴	25,040.35	4.80%
	合计		214,639.65	41.12%
2018 年	1	神州数码	56,151.03	13.12%
	2	联强国际	47,456.77	11.08%
	3	伟仕佳杰	29,590.39	6.91%
	4	杭州宝威	23,554.31	5.50%
	5	腾讯	21,424.01	5.00%
	合计		178,176.51	41.61%

注：上述客户按受同一实际控制人控制的企业合并计算。

报告期内，公司不存在向单个客户的销售金额占营业收入比例超过50%的情形，不存在依赖单一客户的情形。

报告期内，公司销售金额前五名客户中不存在新增客户情况。

报告期内，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东未在上述客户中拥有权益。

截至本招股说明书签署日，不存在前五大客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

2、渠道销售模式主要客户

报告期内，按照总代理商、行业代理商和SMB经销商划分，公司渠道销售模式下主要客户及其销售额和占比如下所示：

（1）总代理商

报告期内，公司主要总代理商销售额及占比如下表所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占总代理商合计销售收入的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**神州数码**	**29,861.23**	**47.36%**
	2	**联强国际**	**16,924.93**	**26.84%**
	3	**伟仕佳杰**	**16,266.65**	**25.80%**
	合计		**63,052.80**	**100%**
2020 年	1	神州数码	60,285.13	44.10%
	2	伟仕佳杰	38,675.70	28.29%
	3	联强国际	37,736.83	27.61%
	合计		136,697.66	100%
2019 年	1	神州数码	75,420.70	46.09%
	2	联强国际	45,950.43	28.08%
	3	伟仕佳杰	40,368.18	24.67%
	4	英迈电子	1,913.42	1.17%
	合计		163,652.73	100%
2018 年	1	神州数码	56,151.03	38.19%
	2	联强国际	47,456.77	32.28%
	3	伟仕佳杰	29,590.39	20.13%
	4	英迈电子	13,813.42	9.40%
	合计		147,011.61	100%

公司与英迈电子于 2010 年开始进行合作，保持了良好的合作关系。2016 年至 2019 年，公司向英迈电子销售额分别为 29,061.89 万元、23,161.64 万元、13,813.42 万元及 1,913.42 万元。2019 年，公司与英迈电子终止合作，主要系英迈电子当年计划对自身代理产品及业务结构进行调整，经友好协商，双方决定终止合作。报告期内，公司与英迈电子未涉及产品质量纠纷。英迈电子与公司停止合作后，主要代理思科等国外品牌网络设备产品。

（2）行业代理商

报告期内，公司前五大行业代理商销售额及占比如下表所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占行业代理商合计收入的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**北京亿海兰特科技发展有限公司**	**5,398.94**	**5.53%**
	2	**北明软件有限公司**	**3,639.90**	**3.73%**
	3	**江苏索远电子科技有限公司**	**2,366.86**	**2.42%**
	4	**杭州宝威**	**2,350.89**	**2.41%**
	5	**安徽中云智创信息科技有限公司**	**2,295.94**	**2.35%**
	合计		**16,052.52**	**16.43%**
2020 年	1	杭州宝威	20,599.33	8.86%
	2	北明软件有限公司	16,927.29	7.28%
	3	山东英睿网络科技有限公司	5,089.26	2.19%
	4	江苏索远电子科技有限公司	4,194.38	1.80%
	5	山东云海世纪信息技术有限公司	4,020.08	1.73%
	合计		50,830.34	21.85%
2019 年	1	杭州宝威	20,777.35	9.96%
	2	北明软件有限公司	8,569.85	4.11%
	3	山东英睿网络科技有限公司	4,561.61	2.19%
	4	北京金信润天信息技术股份有限公司	3,917.89	1.88%
	5	山东云腾网络科技有限公司	3,289.48	1.58%
	合计		41,116.18	19.72%
2018 年	1	杭州宝威	23,554.31	13.69%
	2	上海爱伟迅	4,949.78	2.88%
	3	北京金信润天信息技术股份有限公司	3,710.65	2.16%
	4	北明软件有限公司	3,533.41	2.05%
	5	广西迈通信息技术有限责任公司	3,108.25	1.81%
	合计		38,856.40	22.58%

2021 年 1-6 月，公司向北京亿海兰特科技发展有限公司（以下简称“亿海兰特”）销售收入有较大幅增长，主要原因为亿海兰特在互联网行业有着较强的客户资源和技术服务能力，其客户包括京东、美团、小米等知名互联网企业，随着公司与亿海兰特合作的深入，以及公司产品在前述互联网客户逐渐得到认可，公司向其销售额快速增长。

（3）SMB 经销商

报告期内，公司前五大 SMB 经销商销售额及占比如下表所示：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占 SMB 经销商合计收入的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**广州市通辕计算机有限公司**	**4,222.85**	**5.88%**
	2	**德博（北京）网络科技有限公司**	**3,099.49**	**4.31%**
	3	**上海泽奥电子有限公司**	**2,907.77**	**4.05%**
	4	**温州市志诚信息系统工程有限公司**	**2,695.01**	**3.75%**
	5	**南京春函科技有限公司**	**2,537.13**	**3.53%**
	合计		**15,462.25**	**21.52%**
2020 年	1	广州市通辕计算机有限公司	5,828.54	6.78%
	2	上海泽奥电子有限公司	5,006.32	5.82%
	3	温州市志诚信息系统工程有限公司	3,535.48	4.11%
	4	德博（北京）网络科技有限公司	3,352.57	3.90%
	5	南京春函科技有限公司	3,040.61	3.54%
	合计		20,763.52	24.16%
2019 年	1	上海泽奥电子有限公司	5,955.87	11.21%
	2	广州市通辕计算机有限公司	2,830.02	5.33%
	3	德博（北京）网络科技有限公司	2,598.97	4.89%
	4	温州市志诚信息系统工程有限公司	2,278.63	4.29%
	5	成都慧元科技有限公司	1,553.32	2.92%
	合计		15,216.81	28.65%
2018 年	1	广州市通辕计算机有限公司	1,664.60	5.49%
	2	德博（北京）网络科技有限公司	1,615.82	5.32%
	3	温州市志诚信息系统工程有限公司	1,518.60	5.00%
	4	上海泽奥电子有限公司	1,348.93	4.45%
	5	成都慧元科技有限公司	1,163.37	3.83%
	合计		7,311.32	24.09%

（三）报告期各期三种经销商销售收入中对终端客户、二级经销商或代理商的销售占比

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“四、（一）1、公司主营业务收入构成情况”补充披露：

（2）按销售模式分类

……

2）渠道销售模式分类

……

报告期内，公司总代理商、行业代理商和SMB经销商销售公司产品收入中对终端客户、二级经销商或代理商的销售占比如下表所示：

单位：万元

类型	下一级客户	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总代理商	行业代理商	27,782.37	44.06%	69,070.34	50.53%	79,285.65	48.45%	65,798.14	44.76%
	二级代理商	16,070.01	25.49%	47,080.38	34.44%	71,344.44	43.60%	70,609.34	48.03%
	终端客户	28.51	0.05%	23.07	0.02%	9.40	0.01%	0.62	0.00%
	SMB 经销商	19,171.91	30.41%	20,523.87	15.01%	13,013.25	7.95%	10,603.51	7.21%
	小计	63,052.80	100%	136,697.66	100%	163,652.73	100%	147,011.61	100%
行业代理商	二级代理商	32,794.24	33.57%	95,032.30	40.85%	78,725.66	37.75%	79,203.16	46.02%
	终端客户	64,891.10	66.43%	137,585.40	59.15%	129,802.24	62.25%	92,907.40	53.98%
	小计	97,685.34	100%	232,617.70	100%	208,527.90	100%	172,110.56	100%
SMB 经销商	二级 SMB 经销商/终端客户	71,833.16	100%	85,948.52	100%	53,108.17	100%	30,344.28	100%
合计		232,571.30	100%	455,263.88	100%	425,288.80	100%	349,466.44	100%

（四）总代理商、行业代理商和 SMB 经销商向发行人采购是否为买断式，对二级代理商和二级 SMB 经销商的销售是否为买断式

1、总代理商、行业代理商和 SMB 经销商向发行人采购是否为买断式

（1）总代理商、行业代理商

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（1）渠道销售模式

……

1）行业客户渠道

……

③公司行业客户渠道销售买断情况

报告期内，公司与总代理商和行业代理商签署框架协议，总代理商和行业代理商在获取下游代理商或终端客户的采购需求后，按其需求以自身名义向公司下达订单，订单内容包括产品具体型号、价格、数量和交货日期等，公司进行确认后该笔订单成立。公司在收取货款后按照订单约定时间及地址发货，在取得签收单后确认相关产品收入。

根据合同约定，公司向总代理商和行业代理商销售商品，在产品交付到订单约定地址并由订单指定客户进行签收确认后即实现风险与报酬的转移，公司完成了合同约定的履约义务、不再保留对货物的继续管理权和控制权，取得了向总代理商和行业代理商收取相关款项的权利。

综合上述情况，总代理商、行业代理商向公司采购为买断式。

（2）SMB 经销商

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（1）渠道销售模式

……

2）SMB 渠道

……

③公司 SMB 渠道客户销售买断情况

对于 SMB 经销商，报告期内公司与 SMB 经销商签订框架协议，由 SMB 经销商根据二级 SMB 经销商和终端客户采购需求预测定期向公司进行相关产品采购，并自主进行销售。根据合同约定，公司向 SMB 经销商销售商品，在其签收确认后即实现风险与报酬的转移，公司确认相关产品收入。公司在产品签收后即完成了合同约定的履约义务、不再保留对货物的继续管理权和控制权，取得了向 SMB 经销商收取相关款项的权利。因此，SMB 经销商向公司采购为买断式。

2、总代理商、行业代理商和 SMB 经销商对二级代理商和二级 SMB 经销商的销售是否为买断式

（1）总代理商、行业代理商向二级代理商销售

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（1）渠道销售模式

……

1）行业客户渠道

……

③公司行业客户渠道销售买断情况

……

报告期内，总代理商、行业代理商向二级代理商主要销售方式与公司向总代理商、行业代理商销售方式类似，由二级代理商在获取终端客户需求后，就产品具体型号、价格、数量、交货日期等向总代理商或行业代理商下单。在公司将产品交付至订单约定地址并由订单指定客户进行签收确认后即实现相关风险与报酬的转移，总代理商取得向二级代理商的收款权利。因此，总代理商和行业代理商向二级代理商销售基本为买断式。

（2）SMB 经销商向二级 SMB 经销商销售

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（1）渠道销售模式

……

2）SMB 渠道

……

③公司 SMB 渠道客户销售买断情况

……

报告期内，二级 SMB 经销商向 SMB 经销商采购模式与 SMB 经销商向公司采购模式类似，由二级 SMB 经销商基于其下游客户需求预测定期向 SMB 经销商采购相关产品，SMB 经销商将产品交付给二级 SMB 经销商并完成签收后即实现风险与报酬的转移，完成合同约定的履约义务，取得向二级 SMB 经销商收取相关款项的权利。因此，SMB 经销商向二级 SMB 经销商销售基本为买断式。

二、披露发行人是否直接或间接参与总代理商、行业代理商和 SMB 经销商的市场开拓业务，是否直接或间接参与二级代理商和二级 SMB 经销商的招投标和市场开拓业务

（一）公司是否直接或间接参与总代理商、行业代理商和 SMB 经销商的市场开拓业务

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（1）渠道销售模式

……

1）行业客户渠道

……

①整体概况

……

②公司参与行业渠道客户市场拓展情况

总代理商和行业代理商通常会定期举办渠道拓展活动以及面向行业终端客户的市场推广活动。公司作为上述代理商的产品供应商之一，通常会与总代或行业代理商共同或协助组织相对规模比较大的市场活动，向相关渠道商和终端客户宣传公司产品。

……

2）SMB 渠道

……

①整体概况

……

②公司参与 SMB 渠道客户市场拓展情况

SMB 经销商面向二级 SMB 经销商和中小微企业等终端客户，主要由其自主进行市场开拓业务，公司不直接参与其市场开拓业务，提供产品培训、宣传资料、市场活动等方面间接支持。

（二）公司是否直接或间接参与二级代理商和二级 SMB 经销商的招投标和市场开拓业务

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（1）渠道销售模式

……

1）行业客户渠道

……

②公司参与行业渠道客户市场拓展情况

……

二级代理商面向的终端客户主要为政府部门及教育、医疗、制造、商业等行业内的企事业单位，需求具备一定复杂度。二级代理商主要通过面向行业客户进行公司产品推介以及举办市场活动进行市场拓展，对于上述市场拓展活动，公司会派出市场销售人员协助二级代理商进行产品介绍及客户需求匹配工作；在二级代理商参与行业重点客户招投标时，公司亦会派出销售及技术人员协助二级代理商针对招标方案设计产品解决方案。

……

2）SMB 渠道

……

②公司参与 SMB 渠道客户市场拓展情况

……

对于二级 SMB 经销商，则主要由其自主进行市场开拓业务及招投标工作，公司不直接参与其市场开拓业务，主要提供产品培训、宣传资料、市场活动等方面间接支持。

三、披露报告期内直销模式的主要客户、销售额及占比；结合行业、可比公司可比业务情况，分析直销模式收入占比 2020 年大幅增长的原因、是否具备可持续性

（一）报告期内直销模式的主要客户、销售额及占比

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“四、（二）主要客户情况”补充披露：

3、直销模式主要客户

报告期内，公司前五大直销客户主营业务收入及占直销模式主营业务收入的比例如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	收入	占直销模式主营业务收入的比例
2021 年 1-6 月	1	阿里巴巴	32,893.87	35.37%
	2	中国移动	19,511.66	20.98%

年份	序号	客户名称	收入	占直销模式主营业务收入的比例
	3	**腾讯**	**13,405.24**	**14.41%**
	4	**中国电信**	**9,177.42**	**9.87%**
	5	**百度**	**5,524.13**	**5.94%**
	合计		**80,512.33**	**86.57%**
2020 年	1	阿里巴巴	68,659.49	35.92%
	2	中国移动	45,670.78	23.89%
	3	腾讯	27,333.20	14.30%
	4	中国电信	8,272.36	4.33%
	5	客户三	8,191.47	4.29%
	合计		158,127.30	82.73%
2019 年	1	中国移动	27,860.00	31.57%
	2	阿里巴巴	25,040.35	28.38%
	3	腾讯	13,110.00	14.86%
	4	中国电信	5,171.75	5.86%
	5	DASAN NETWORKS, INC	3,933.25	4.46%
	合计		75,115.35	85.12%
2018 年	1	腾讯	21,424.01	31.41%
	2	中国移动	18,708.20	27.42%
	3	阿里巴巴	6,696.58	9.82%
	4	DASAN NETWORKS, INC	4,091.73	6.00%
	5	任子行网络技术股份有限公司	2,819.13	4.13%
	合计		53,739.65	78.78%

（二）结合行业、可比公司可比业务情况，分析直销模式收入占比 2020 年大幅增长的原因、是否具备可持续性

1、直销模式收入占比 2020 年大幅增长的原因

2020 年公司直销模式收入占比增幅较大，主要系随着数据中心交换机市场规模的快速增长以及公司市场占有率的提升，公司以直销模式销售的数据中心交换机销售收入大幅提升所致。

随着互联网和云计算产业的快速发展，作为核心基础设施的数据中心建设规模不断增长。数据中心交换机作为不可或缺的核心组网设备，其市场需求亦随着

数据中心建设提速而得到快速增长。同时，2020 年受新冠疫情影响，在线办公、电子商务等线上业务快速增长，互联网客户对数据中心网络产品的采购需求大幅增加。根据 IDC 数据统计，2020 年国内数据中心交换机市场规模达 21.94 亿美元，同比增速为 24.52%，行业内主要厂家销售收入保持较快增长。

基于对行业发展需求变化的把握，公司前瞻性布局数据中心市场，率先在业内推出 100G 数据中心核心交换机和 25G/100G 数据中心解决方案。在推出有竞争力产品的同时，公司积极拓展互联网及运营商客户，数据中心交换机逐步得到规模化商用，且销售增速持续高于行业增速，市场占有率不断提升。根据 IDC 数据统计，2019 年公司中国数据中心交换机市场占有率为 8.64%，2020 年市场占有率已提升至 14.30%。

市场规模的增长以及市场占有率的提升带动公司数据中心交换机销售收入快速增加，从而使得 2020 年直销模式销售收入占比有较大提升。

2、直销模式收入占比是否具备可持续性

随着互联网和云计算产业的不断发展，数据中心交换机市场规模将持续扩大，基于公司在该领域的技术积累，以及与互联网企业及运营商业务合作的不断深入，公司数据中心交换机销售收入有望持续提升，直销业务规模继续保持增长，直销收入增长具备可持续性。

直销模式收入占比增长取决于直销收入与渠道销售收入相对规模变化。在公司直销收入保持增长的同时，公司渠道销售规模也在不断扩大，如渠道销售模式收入增速高于直销模式，则直销模式收入相对占比将会出现下降。

四、披露直销模式和渠道销售模式下的主要产品价格差异、毛利率差异、售后服务差异、退换货政策差异；渠道销售模式下的设备安装调试工作的承担方；报告期内客户服务收入的具体内容

（一）直销模式和渠道销售模式下的主要产品价格差异、毛利率差异、售后服务差异、退换货政策差异

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（3）直销模式和渠道销售模式对比

直销模式主要针对大型互联网企业及运营商等客户，销售产品主要包括数据中心交换机、无线产品等网络设备；渠道销售模式主要面对行业客户及中小企业客户，销售产品包括网络设备、网络安全产品和云桌面解决方案等。

1）产品价格差异

一般而言，公司直销模式下销售的大部分产品与渠道销售模式下销售的产品因客户需求和应用场景不同，在用途、配置及性能方面存在较大差异，价格也相应存在较大差异。对于少数同一种产品采用不同销售模式的，由于销售模式不同、面向的行业不同、客户规模及相应的议价能力不同，同一种产品在不同销售模式下的销售价格存在一定差异。上述因素使得同类产品直销模式和渠道销售模式平均销售单价存在较大差异。

报告期内，公司存在少部分产品同时以直销和渠道销售模式销售给同一终端客户的情况。例如，公司分别以直销模式和通过行业代理商（客户二）向客户一销售部分产品。两种模式下同一型号产品各期平均销售单价对比如下表所示：

单位：元/台

产品名称	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	客户一	**客户二**	客户一	客户二	客户一	客户二	客户一	客户二
产品一	**15,718.10**	**14,737.27**	15,555.89	14,558.39	/	14,634.72	/	/
产品二	**695.40**	/	731.78	649.03	679.35	647.79	689.66	649.56

由上表可见，公司向客户二的销售价格略低，主要原因系该渠道商可为终端客户提供安装调试、售后服务等增值服务，同时回款周期相对较短。

2）毛利率差异

如上所述，由于直销和渠道销售模式下最终客户类型存在差别，且销售具体产品在用途、配置及性能方面存在较大差异，两种模式下同一类产品毛利率存在一定差异，具体如下表所示：

类型	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	直销	**渠道**	直销	渠道	直销	渠道	直销	渠道
网络设备	**29.08%**	**44.15%**	29.15%	44.19%	30.55%	47.91%	47.07%	46.58%
网络安全产品	/	**41.54%**	/	48.05%	/	61.05%	/	64.24%

云桌面解决方案	/	**26.79%**	/	30.72%	/	32.90%	/	33.53%

注:报告期内,公司网络安全产品与云桌面解决方案直销模式销售产品数量及收入金额较小,各期销售产品类型存在较大差异,使得直销模式毛利率呈现较大的波动且不具有代表性,因此,上表未予列示。

……

3)售后服务差异

报告期内,直销模式下,由公司为客户提供相关售后服务;渠道销售模式下,则通常由代理商和经销商基于合同约定为客户提供软件调试、日常响应维护等售后服务,公司为代理商和经销商提供相关培训、技术指导、项目督导及质量管理考核等间接支持,同时公司负责设备维修等基础维保服务,并对客户最终服务质量负责。

4)退换货政策差异

报告期内,公司直销模式和渠道销售模式下退换货政策无重大差异,在产品出现质量问题或客户需求变化时可协商进行退换货处理。

(二)渠道销售模式下的设备安装调试工作的承担方

以下内容已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、(四)1、销售模式”补充披露:

(1)渠道销售模式

……

3)渠道销售模式下的设备安装调试工作的承担方

报告期内,渠道销售模式下设备安装调试工作通常由渠道商承担,公司对渠道商给予培训、技术指导等间接支持。

(三)报告期内客户服务收入的具体内容

以下内容已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二(一)1、营业收入构成”补充披露:

公司其他业务收入中的客户服务收入系向客户提供产品维修收取的相关费用。报告期各期,公司客户服务收入金额分别为978.97万元、990.71万元、248.95

万元和 111.91 万元。

五、结合同行业可比公司销售模式，分析并披露发行人以渠道销售模式为主是否符合行业惯例

以下内容已在招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”补充披露：

（4）同行业可比公司销售模式

报告期内，根据可查询到的公开资料，部分网络设备、网络安全及云桌面业务相关上市公司销售模式如下：

序号	公司名称	主要产品	销售模式
1	迪普科技	企业级网络通信产品	产品销售采用渠道销售和直签销售相结合的方式，并以渠道销售为主
2	奇安信	网络安全产品	公司产品和服务的销售采用直接销售与渠道销售相结合的模式。2018 年和 2019 年，奇安信渠道销售收入占比均超过 50%
3	深信服	网络安全产品、桌面云、企业级无线产品等	实行渠道代理销售为主、直销为辅的销售模式

注：表格中信息来自于上述公司招股说明书。

从上表可以看出，以渠道销售为主的销售模式在网络设备、网络安全及云桌面上市公司中较为常见，主要原因为上述企业通常面向广大具有信息化需求的各行业客户，客户群体数量较大，采用直销模式进行覆盖成本较高。通过渠道销售模式，可充分利用渠道商的客户资源与服务能力，加快商品周转，同时，公司对主要渠道商采用先款后货政策，可有效减少资金占用并降低回款风险。

8.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司向总代理商、行业代理商和 SMB 经销商销售合同，总代理商、行业代理商和 SMB 经销商向二级代理商和二级 SMB 经销商销售合同，向最终客户销售产品相关运输及签收单据等资料。

2、访谈公司销售业务负责人及财务负责人，了解直销模式和渠道销售模式销售产品类型、价格及毛利率差异，售后服务及退换货差异，了解公司 2020 年

直销收入占比大幅提升原因，公司参与各类型渠道商的市场开拓及招投标情况。

3、访谈公司总代理商，部分行业代理商、SMB 经销商、二级代理商和二级 SMB 经销商，了解公司向其销售产品风险转移时点及实现销售情况。

4、获取 IDC 出具的数据中心交换机行业研究资料及其他机构行业研究报告，分析数据中心交换机市场的发展前景。

5、查阅部分网络通信类上市公司公开资料，了解上市公司所采用的销售模式。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，总代理商、行业代理商和 SMB 经销商向发行人采购均为买断式；总代理商、行业代理商和 SMB 经销商对二级代理商和二级 SMB 经销商的销售基本为买断式。

2、报告期内，发行人直接参与总代理商、行业代理商、二级代理商的市场开拓业务；对于 SMB 经销商及二级 SMB 经销商，发行人不直接参与其市场开拓业务，但会向其提供市场开拓及招投标的培训及宣传材料准备等方面的间接支持。

3、2020 年发行人直销模式收入占比大幅增长，主要系直销模式下数据中心交换机的销售额快速增长所致。

4、发行人直销模式和渠道模式销售的大部分产品在用途、配置及性能方面存在较大差异，对于少数同一种产品采用不同销售模式的，由于销售模式不同、面向的行业不同、客户规模及相应的议价能力不同，同一种产品在不同销售模式下的销售价格存在一定差异。对于少数发行人面向同一终端客户同时以直销模式和渠道销售模式销售的产品，其价格不存在较大差异。直销模式下，由发行人提供相关售后服务；渠道销售模式下，则通常由代理商和经销商为客户提供软件调试、日常响应维护等售后服务，发行人为代理商和经销商提供间接支持，同时发行人负责设备维修等基础维保服务。发行人直销和渠道销售模式下退换货政策不存在重大差异。

5、根据可比上市公司的公开可查阅资料，发行人采用以渠道销售为主的销售模式符合行业惯例。

问题 9：关于返利

申报文件显示：

（1）发行人对渠道合作伙伴按季度或年度进行返点奖励，返利金额可作为折扣额度在以后期间提货时抵减订单金额。

（2）发行人 2020 年 1 月 1 日后销售商品按照抵减应付客户对价后的金额确认收入，但未明确 2020 年 1 月 1 日前是否抵减应付客户对价。

（3）报告期内，发行人计提销售返利金额分别为 11,152.71 万元、10,143.75 万元、11,055.77 万元和 8,527.22 万元。

请发行人：

（1）说明具体的返点奖励政策、报告期内是否发生变化、应付客户对价具体含义，是否和销售返利有关。

（2）披露返利的会计处理过程，返利政策及会计处理方式是否符合行业惯例；直销客户是否存在返利或奖励政策。

（3）分析并披露报告期内计提的返利额与渠道销售额的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

9.1 发行人回复

一、说明具体的返点奖励政策、报告期内是否发生变化、应付客户对价具体含义，是否和销售返利有关

（一）具体的返点奖励政策、报告期内是否发生变化

报告期内，公司为了促进渠道商完成销售目标，实现互利共赢，制定了相关销售返利政策。公司销售返利主要包括达量返利、服务返利和价保返利等，一般用于抵扣其以后发生的采购价款。

公司在每年初根据上年度销售情况、渠道商总体销售规模、当年的经营策略及发展战略制定当年的返利政策。公司返利政策制定后，与渠道商签署年度合作协议，协议中约定季度、年度销售目标，公司严格按照年度合作协议中的约定计

提销售返利。渠道商在后续订单中可以使用返利抵减订单价款。

报告期内，公司各年度的销售返利政策基本保持稳定，具体返利系数根据公司的经营策略及发展战略各年度有所调整。此外，2020 年为了降低疫情防控对客户的影响，公司增加了疫情专项返利。

报告期内，公司具体销售返利政策列示如下：

返利类型	产品类型	适用期间	主要政策
达量返利	全部产品	报告期内	渠道商完成一定的销售任务，公司按照销售额的一定比例给予返利；季度考核，年度可补；季度任务达标，即可享受当季返点
服务返利	特定产品		公司对特定产品有规定的返点比例，客户订单中购买对应的产品就能获得相应的返利
价保返利	有促销活动的产品		公司对于促销活动的产品设置 2 个月的价保周期，2 个月内价格有变动的，客户可获得相应返利
疫情专项返利	全部产品	2020 年	为了降低疫情对渠道商的销售影响，公司设置了疫情专项返利，根据相关客户销售额设置了不同的返点系数，销售额达到相应金额获得相应的返利

（二）应付客户对价的具体含义

《企业会计准则第 14 号——收入》第三章第十九条中规定：

1、企业应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的，应当采用与本企业其他采购相一致的方式确认所购买的商品。企业应付客户对价超过向客户取得可明确区分商品公允价值的，超过金额应当冲减交易价格。向客户取得的可明确区分商品公允价值不能合理估计的，企业应当将应付客户对价全额冲减交易价格。

2、企业应付客户对价的，应当将该应付对价冲减交易价格，并在确认相关收入与支付（或承诺支付）客户对价二者孰晚的时点冲减当期收入，但应付客户对价是为了向客户取得其他可明确区分商品的除外。

公司报告期内的应付客户对价主要是销售返利。

二、披露返利的会计处理过程，返利政策及会计处理方式是否符合行业惯例；直销客户是否存在返利或奖励政策

以下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“十三、（二）8、其他应付款”中补充披露：

公司报告期内销售返利的会计处理保持了一惯性。公司在各会计期末按照渠道商适用的销售返利政策计提当期的销售返利，记入其他应付款并调整主营业务收入，会计分录如下：

借：主营业务收入

　贷：其他应付款-销售返利

渠道商在以后期间采购，使用销售返利抵减订单金额时，作以下会计分录：

借：应收账款

　其他应付款-销售返利

　贷：主营业务收入

　　应交税费——应交增值税（销项税额）

同行业可比公司的销售返利政策及相关会计处理如下：

1）奇安信

奇安信与全国总经销商约定了销售返利奖励政策，按照总经销商实现的销售任务情况，给予总经销商 5%的返利奖励。来自总经销商的货款收入根据公允价值在产品销售收入与返利奖励之间进行分配，与返利奖励相关的部分收入确认为预计负债，于返利奖励实际使用或失效时结转计入当期损益。

2）迪普科技

迪普科技与代理商约定了销售返点奖励政策，在确认给予代理商返点奖励时，冲减营业收入，并记入其他应付款下的明细“返点”。收入返点是迪普科技给代理商的返点，是迪普科技对代理商的销售政策，根据税法的规定，未实际发生的返点，不得税前列支，迪普科技对其他应付款-返点计提了递延所得税资产。

公司与奇安信、迪普科技相比，返利政策均为对渠道商给予一定的返利奖励，

渠道商可在以后期间使用返利抵减结算金额;返利的会计处理均为在给予返利时确认负债，于返利实际使用或失效时结转计入当期损益。公司返利政策及会计处理方式符合行业惯例。

报告期内，公司对直销客户不存在返利或奖励政策。

三、分析并披露报告期内计提的返利额与渠道销售额的匹配性

以下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“十三、（二）8、其他应付款”中补充披露：

报告期内公司返利计提金额与渠道销售额的比例情况如下：

单位：万元

时间	返利计提金额（A）	其中：疫情专项返利（B）	渠道销售额（C）	扣除疫情专项返利后返利计提金额占渠道销售额的比例（D=（A-B）/C）
2021 年 1-6 月	**9,688.34**	**-**	**232,571.30**	**4.17%**
2020 年	20,521.13	4,424.35	455,263.88	3.54%
2019 年	11,055.77	-	425,288.80	2.60%
2018 年	10,143.75	-	349,466.45	2.90%

2018 及 2019 年,公司返利计提金额与渠道销售额的比例较为稳定。2020 年，公司返利计提金额占渠道销售额的比例有所提升，主要原因系：1）为应对新冠疫情对公司渠道合作伙伴正常业务开展的影响,公司增加了疫情期间的专项返利,根据相关客户销售额设置了不同的返利系数，使得 2020 年返利计提金额占渠道销售额的比例有所提升；2）**公司与不同类别渠道商之间约定的达量返利比例有所差异，SMB 渠道的返利比例相对更高，2020 年公司 SMB 产品收入同比大幅增长 44.05%，使得整体返利计提比例有所提升。具体情况如下：**

销售渠道类别	渠道特点	返利比例
SMB 渠道	SMB渠道以经销为主，公司一般针对SMB产品设定相对固定的价格，同时SMB经销商会分担销售、售前、售后、商务、物流等方面的工作，因此相对较高的返利能够更好地激励SMB经销商扩大销售规模	一般为订单金额的6-8%左右
行业客户渠道	行业客户渠道主要采用项目型销售的方式，相较于SMB经销商而言其面向的市场更多为项目客户群体，产品定价根据项目不同采用一事一议的原则。因此与SMB渠道相比，对行业客户渠道的返利只是其中一种激励方式	一般为订单金额的3-4%左右

2021 年 1-6 月，SMB 产品收入较去年同期相比大幅增长 147.44%，使得返利

比例相对较高的 SMB 经销收入占公司整体渠道收入的比例进一步提升，公司返利计提金额占渠道销售额的比例相应有所增长。报告期内，公司返利计提金额占渠道销售额的比例与公司的返利政策相匹配，变动原因合理。

9.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人的具体返利政策，并查阅相关文件，关注报告期内返利政策是否发生重大异常变化。

2、对于主要客户，获取并查阅发行人与其签订的销售合同、订单和相关返利条款，是否符合发行人的返利政策。

3、依据企业会计准则相关规定，并结合同行业可比公司的返利会计处理方式，复核企业返利会计处理是否恰当。

4、获取报告期各期客户返利金额的计提、发放和结余明细表，并与报告期渠道客户的销售额进行比对，检查是否存在异常情况。

5、对报告期内主要客户的返利计提金额、使用金额、尚未使用返利金额进行函证。

6、将报告期各期返利计提金额与渠道销售额进行对比分析，并对主要客户的返利计提金额与其销售额进行对比分析，检查是否存在异常。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售返利主要包括达量返利、服务返利和价保返利等，一般用于抵扣其以后发生的采购价款。报告期内，公司各年度的销售返利政策基本保持稳定，具体返利系数根据公司的经营策略及发展战略各年度有所调整。此外，2020 年为了降低疫情防控对客户的影响，公司增加了疫情专项返利。发行人报告期内的应付客户对价主要是销售返利。

2、发行人返利的会计处理为在给予返利时确认负债，于返利实际使用或失

效时结转计入当期损益。上述会计处理方式符合企业会计准则的规定，返利政策及会计处理方式符合行业惯例。发行人直销客户不存在返利或奖励政策。

3、报告期内，发行人返利计提金额占渠道销售额的比例与发行人的返利政策相匹配，变动原因合理。

问题 10：关于生产模式

申报文件显示：

（1）发行人委托外部厂商进行代工生产，根据设备的工艺复杂度，公司代工模式可进一步分为纯代工模式和代工代采模式。

（2）发行人未披露各类产品为定制化还是标准化产品。

（3）纯代工模式主要由发行人负责采购，代工代采主要由代工厂商负责采购，对于核心原材料发行人会指定供应商范围。

（4）代工代采模式采用整机采购定价模式，发行人采用招标或多家比价议价方式确定代工厂商及整机采购价格。

请发行人：

（1）披露报告期内纯代工模式和代工代采模式的主要产品及其采购金额，同类产品纯代工模式和代工代采模式的单位成本是否存在差异；客户对纯代工模式或代工代采模式是否存在限制要求。

（2）披露报告期内定制化和标准化产品的类别及其销售金额，标准化产品的生产模式，发行人采购代工产品后直接销售还是进一步加工后再销售。

（3）披露纯代工模式下发行人负责采购主要原材料还是所有原材料，代工代采模式下发行人指定原材料供应商的情况。

（4）披露发行人产品的主要生产工艺，代工厂商是否生产自主品牌产品，与发行人产品是否存在竞争关系。

（5）说明代工代采模式下招标或多家比价议价方式确定供应商的具体过程，招标方式是否影响供应商的稳定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

10.1 发行人回复

一、披露报告期内纯代工模式和代工代采模式的主要产品及其采购金额，同类产品纯代工模式和代工代采模式的单位成本是否存在差异；客户对纯代工模式或代工代采模式是否存在限制要求

（一）报告期内纯代工模式和代工代采模式的主要产品及其采购金额

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（一）报告期内采购情况”之补充披露：

1、产品、原材料和服务采购金额

（1）整体概况

公司产品主要采用纯代工模式和代工代采模式进行生产，对于部分数据中心交换机产品，则由公司自建生产线自主生产。报告期内，公司采购内容包括整机设备、原材料（芯片、元器件、光模块、电路板、电源模块等）和代工服务，各类采购具体金额如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
整机设备	125,872.86	46.25%	231,812.86	47.03%	142,875.60	46.84%	127,496.58	52.17%
交换机	39,523.30	14.52%	91,840.80	18.63%	47,014.50	15.41%	43,035.89	17.61%
无线产品	38,898.77	14.29%	55,134.60	11.19%	43,210.01	14.16%	38,546.83	15.77%
安全网关	11,643.72	4.28%	14,948.99	3.03%	5,236.59	1.72%	1,360.08	0.56%
云桌面解决方案	26,190.61	9.62%	58,860.80	11.94%	43,373.95	14.22%	42,336.75	17.33%
其他	9,616.46	3.53%	11,027.67	2.24%	4,040.54	1.32%	2,217.04	0.91%
原材料	143,007.40	52.55%	250,368.60	50.79%	155,002.73	50.81%	111,545.68	45.65%
芯片	79,151.73	29.08%	111,937.03	22.71%	67,908.08	22.26%	44,857.12	18.36%
元器件	17,211.32	6.32%	37,282.54	7.56%	22,629.93	7.42%	16,645.61	6.81%
光模块	13,919.21	5.11%	27,659.47	5.61%	16,160.05	5.30%	8,762.23	3.59%
电路板	8,753.24	3.22%	19,963.26	4.05%	11,358.84	3.72%	7,543.16	3.09%
电源模块	7,512.85	2.76%	17,802.43	3.61%	11,248.42	3.69%	9,460.76	3.87%
结构件	4,738.33	1.74%	11,717.25	2.38%	7,675.24	2.52%	5,873.62	2.40%
其他	11,720.72	4.31%	24,006.60	4.87%	18,022.18	5.91%	18,403.18	7.53%

项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
代工服务	3,281.12	1.21%	10,725.50	2.18%	7,175.27	2.35%	5,324.48	2.18%
合计	272,161.38	100%	492,906.96	100%	305,053.60	100%	244,366.74	100%

2020 年，公司整体采购额增幅较大，一方面系随着公司业务不断发展，公司相应增加采购规模，另一方面系 2020 年受疫情影响，核心原材料采购周期有所延长，为满足客户交付周期的要求，公司相应增加整机设备及原材料备货。

……

（2）纯代工模式和代工代采模式的主要产品采购金额

对于代工代采模式，由代工厂商直接采购原材料并进行生产，公司向其支付整机采购费用；对于纯代工模式，由公司负责采购原材料，交由代工厂商进行生产，公司向代工厂商支付代工服务费用。将纯代工模式下各期支付代工服务费用对应产成品的存货结转成本作为模拟采购额，报告期内纯代工模式和代工代采模式的主要产品及其采购金额如下表所示：

单位：万元

模式	产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	**占比**	金额	占比	金额	占比	金额	占比
代工代采	交换机	**39,523.30**	**31.40%**	91,840.80	39.62%	47,014.50	32.91%	43,035.89	33.75%
	无线产品	**38,898.77**	**30.90%**	55,134.60	23.78%	43,210.01	30.24%	38,546.83	30.23%
	安全网关	**11,643.72**	**9.25%**	14,948.99	6.45%	5,236.59	3.67%	1,360.08	1.07%
	云桌面解决方案	**25,106.20**	**19.95%**	58,860.80	25.39%	43,373.95	30.36%	42,336.75	33.21%
	其他	**10,700.87**	**8.50%**	11,027.67	4.76%	4,040.54	2.83%	2,217.04	1.74%
	合计	**125,872.86**	**100%**	231,812.86	100%	142,875.60	100%	127,496.58	100%
纯代工	交换机	**38,031.58**	**76.02%**	170,951.31	87.93%	102,641.96	80.20%	77,647.06	77.68%
	无线产品	**1,048.13**	**2.10%**	4,011.99	2.06%	5,708.89	4.46%	3,778.69	3.78%
	路由器	**3,422.18**	**6.84%**	9,175.49	4.72%	8,929.53	6.98%	9,600.03	9.60%
	安全网关	**4,642.22**	**9.28%**	8,760.34	4.51%	8,977.27	7.01%	7,186.45	7.19%
	其他	**2,881.02**	**5.76%**	1,518.10	0.78%	1,725.21	1.35%	1,744.95	1.75%
	合计	**50,025.13**	**100%**	194,417.23	100%	127,982.86	100%	99,957.18	100%

（二）同类产品纯代工模式和代工代采模式的单位成本是否存在差异

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）2、生产模式”补充披露：

（3）纯代工模式与代工代采模式下成本差异

纯代工模式与代工代采模式下生产的产品型号范围具有较大差异，**仅有少数型号产品同时采用上述两种生产模式**。对于同时采用纯代工模式和代工代采模式的部分产品，两种模式下的报告期各期平均成本对比如下表所示：

单位：元/台

产品	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	纯代工	**代工代采**	纯代工	代工代采	纯代工	代工代采	纯代工	代工代采
产品一	**574.09**	**570.96**	579.52	578.36	583.10	588.62	600.14	-
产品二	/	/	458.44	430.18	463.46	439.37	473.17	444.44
产品三	/	/	736.61	733.90	760.74	754.50	801.66	790.60

从上表可以看出，对于同一型号产品，纯代工模式和代工代采模式下成本较为接近，不存在较大差异。

（三）客户对纯代工模式或代工代采模式是否存在限制要求

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）2、生产模式”补充披露：

（1）生产模式分类

对于网络设备、网络安全硬件产品以及云服务器和云终端，公司在研发完成并确定可批量生产后，**主要**委托外部厂商进行代工生产，根据设备的工艺复杂度，公司代工模式可进一步分为纯代工模式和代工代采模式。

……

实际销售中，客户主要对产品的性能、质量、交付周期等作出要求，对于公司采用何种生产模式不存在限制，由公司根据实际情况自主选择生产模式。

二、披露报告期内定制化和标准化产品的类别及其销售金额，标准化产品的生产模式，发行人采购代工产品后直接销售还是进一步加工后再销售

（一）报告期内定制化和标准化产品的类别及其销售金额

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、（一）1、公司主营业务收入构成情况”补充披露：

（3）按产品是否定制进行分类

报告期内，公司定制化产品主要为针对某一客户的特定需求开发的产品，标准化产品主要为根据市场通用需求研发的通用型产品。报告期各期，定制化产品和标准化产品各类别销售金额如下所示：

单位：万元

模式	产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
定制化产品	网络设备	31,598.06	9.71%	65,022.94	10.06%	22,427.99	4.37%	4,375.74	1.05%
	其中：交换机	31,042.48	9.53%	63,606.05	9.84%	20,085.13	3.91%	1,755.54	0.42%
	无线产品	299.18	0.09%	204.07	0.03%	519.04	0.10%	1,028.53	0.25%
	路由器	256.39	0.08%	1,212.83	0.19%	1,823.83	0.36%	1,591.67	0.38%
	网络安全产品	93.35	0.03%	177.32	0.03%	538.91	0.10%	249.58	0.06%
	其他	852.76	0.26%	644.09	0.10%	962.75	0.19%	629.18	0.15%
	合计	32,544.16	10.00%	65,844.35	10.19%	23,929.65	4.66%	5,254.49	1.26%
标准化产品	网络设备	219,478.75	67.41%	425,503.50	65.83%	349,081.48	67.98%	301,534.70	72.19%
	其中：交换机	151,705.85	46.60%	313,100.83	48.44%	242,310.66	47.19%	206,710.51	49.49%
	无线产品	62,253.31	19.12%	95,919.48	14.84%	90,666.37	17.66%	78,687.27	18.84%
	路由器	5,519.60	1.70%	16,483.19	2.55%	16,104.45	3.14%	16,136.92	3.86%
	网络安全产品	31,076.98	9.55%	46,635.26	7.21%	43,069.74	8.39%	29,654.89	7.10%
	云桌面解决方案	31,239.86	9.60%	81,476.03	12.60%	66,913.01	13.03%	59,555.74	14.26%
	其他	11,232.47	3.45%	26,950.20	4.17%	30,539.31	5.95%	21,684.53	5.19%
	合计	293,028.06	90.00%	580,564.99	89.81%	489,603.54	95.34%	412,429.86	98.74%

（二）标准化产品的生产模式

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）2、生产模式”补充披露：

（5）标准化产品生产模式

公司的标准化产品包括各产品类型，其生产模式包括代工代采模式、纯代工模式和自主生产模式。各生产模式的特点参见本部分之“（1）生产模式分类”。

（三）发行人采购代工产品后直接销售还是进一步加工后再销售

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）2、生产模式”补充披露：

（1）生产模式分类

……

报告期内，对于公司代工模式生产的产品，其加工环节均由代工厂商完成，公司采购代工产品后直接进行销售。

三、披露纯代工模式下发行人负责采购主要原材料还是所有原材料，代工代采模式下发行人指定原材料供应商的情况

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）2、生产模式”补充披露：

（1）生产模式分类

对于网络设备、网络安全硬件产品以及云服务器和云终端，公司在研发完成并确定可批量生产后，主要委托外部厂商进行代工生产。根据设备的工艺复杂度，公司代工模式可进一步分为纯代工模式和代工代采模式。随着数据中心产品生产复杂度的提升，为了更好地实现从研发到生产端的品质控制，同时为更快速地满足客户对产品的部分定制化需求，公司于 2020 年 10 月自建生产线用于部分数据中心交换机的生产。公司产品对应生产模式的具体情况如下表所示：

	纯代工	代工代采	自建生产线
产品特点	工艺较为复杂或处于产品推出早期阶段	工艺相对成熟、工序相对简单	工艺较为复杂、具有一定的定制要求或处于

			产品推出早期阶段
原材料采购	通常由公司负责采购所有原材料，代工厂商仅负责组装加工，公司向其支付代工服务费	公司根据产品对原材料在规格、性能、质量等各方面的要求指定核心原材料供应商范围，由代工厂商在指定范围内自主选择原材料供应商进行采购	公司负责所有原材料采购
定价方式	采用代工费定价模式，参照市场惯例，基于产品工艺及工序的复杂程度、所使用的生产设备、所耗工时确定代工费用	采用整机采购定价模式，由代工厂商根据原材料构成和产品工艺流程等多种因素进行综合报价，公司采用招标或多家比价议价方式确定代工厂商及整机采购价格	公司自行采购原材料并由自建生产线进行生产，不涉及代工服务定价

四、披露发行人产品的主要生产工艺，代工厂商是否生产自主品牌产品，与发行人产品是否存在竞争关系

（一）发行人产品的主要生产工艺

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（六）主要产品工艺流程图”补充披露：

报告期内，公司产品的主要生产工艺具体内容如下：

名称	具体内容
表面贴装	将电子元件放置到电路板上，加热使焊料熔融，从而实现元器件与电路之间的机械与电气连接
波峰焊	将插件器件的引脚直接与溶化的焊料接触，使插件的元件焊接到电路板上
压接	利用压力把引脚器件的引脚压入电路板的镀铜孔内，通过引脚变形产生机械压力与过孔壁形成紧密的贴合，从而实现可靠的电气及机械互联
单板测试	对应单板上的各个链路进行短路测试、电子原器件的非上电测试、逻辑器件软件下装、主要电路的电压测试
装配	使用螺钉将完成表面贴装和波峰焊的电路板、结构件、部件等零件按照一定的顺序组装成合格品的成品或半成品
基本功能预测	通过生产测试软件，检验产品所有功能模块、内部接口、外部接口的功能是否正常
高低温环境压力测试	高低温环境下通过产品流量测试及其它压力测试对产品可靠性进行检验，在产品保证功能的基础上通过严苛的环境来检验产品性能指标
烤机	在高温环境下，通过长时间的硬件功能测试、压力测试，检验产品长期高温环境的稳定性
功能检测	通过客户系统检查产品在客户系统软件上运行是否正常，功能是否正常，性能是否可靠
出货品质检测	在产品出货时，按照供求双方合约或订单议定的标准，实施出货检验

（二）代工厂商是否生产自主品牌产品，与发行人产品是否存在竞争关系

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）2、生产模

式”补充披露：

（6）主要代工厂商自主品牌产品情况

报告期内，公司主要代工厂商具体情况如下表所示：

公司名称	代工产品类型	是否生产自主品牌产品	是否与公司产品存在竞争关系
NEWEB HOLDING CORPORATION	交换机、无线产品	否	否
智微智能	云终端	否	否
湖南恒茂高科股份有限公司	交换机、无线产品	否	否
伟创力	交换机	否	否
星网锐捷	交换机、无线产品、路由器	是	是
共进电子	交换机、无线产品、安全网关、路由器	是	否
武汉艾德蒙	显示器、云一体机	是	否
北京浪潮	云服务器	是	否

注 1：NEWEB HOLDING CORPORATION 为公司代工厂商启佳通讯（昆山）有限公司和启基永昌通讯（昆山）有限公司的母公司。

其中，部分代工厂商在提供代工服务的同时，也生产自主品牌的产品，具体情况如下：

1）星网锐捷

星网锐捷为公司控股股东，除子公司升腾资讯在云桌面领域与公司存在部分重叠外，星网锐捷及其控制的其他公司产品与公司不存在竞争关系。升腾资讯云桌面业务与公司竞争情况参见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争”之“（一）公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业同业竞争情况的说明”。

2）共进电子

根据共进电子年报等公开资料，共进电子在移动通信和通信应用领域，通过自主研发，以自主品牌销售的模式，向设备商及运营商提供 4G/5G 小基站设备，提供应用于公安系统的各制式定位和电子围栏产品、多维感知及识别等前端信息采集设备、面向智慧社区的大数据分析平台等。共进电子生产销售的上述自主品牌产品与公司不存在竞争关系。

3）武汉艾德蒙

武汉艾德蒙为冠捷科技有限公司旗下企业，系国内著名的专业显示设备提供商及代工厂商之一，拥有自主品牌的显示器及一体机产品。公司委托武汉艾德蒙生产显示器及云一体机产品，与云服务器、云终端及云桌面软件构成云桌面整体解决方案应用于高等院校、医院等行业客户，满足客户在教学、办公等方面的信息化需求；此外，武汉艾德蒙还针对消费者单独销售显示器或一体机，满足用户的电脑显示需求。武汉艾德蒙显示器及一体机产品与公司云桌面整体解决方案产品不存在竞争关系。

4）北京浪潮

北京浪潮系上市公司浪潮信息（000977）全资子公司。浪潮信息系国内领先的服务器研发及生产制造商，拥有自主品牌的通用服务器、高端服务器及存储服务器产品。公司委托北京浪潮代工生产云服务器，并作为云桌面解决方案的构成部分提供给高等院校、医院等行业客户。北京浪潮的自主品牌服务器主要面向云数据中心场景，用于云计算 IaaS 硬件层基础设施建设，双方产品不存在竞争关系。

综上，公司部分代工厂商生产自主品牌产品，除星网锐捷外，其他代工厂商自主品牌产品与公司产品不存在竞争关系。

五、说明代工代采模式下招标或多家比价议价方式确定供应商的具体过程，招标方式是否影响供应商的稳定性

（一）代工代采模式下招标或多家比价议价方式确定供应商的具体过程

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）3、采购模式”补充披露：

（2）整机采购

……

公司通过招标及多家比价议价方式确定供应商具体过程如下：

招标模式下，在确定采购需求后，由公司招标管理部门组织专家团根据供应商品牌、方案、服务资质择优选取不少于 3 家供应商，并经过招标竞争策略审核

后拟定邀请招标供应商清单。确认清单后由公司招标管理部门拟定招标文件，并发出招标公告。供应商在对产品价格、交付周期等要素进行投标后，由公司招标管理部门根据招标文件确定的标准对供应商进行打分和通告评标结果，确定中标供应商后，由采购部门与中标供应商确认具体合同条款内容。最终由需求部门对采购项目实施情况进行验收。公司制定了采购招标管理制度，内控制度中也对招标过程中的内部管理、招标价格和保密措施作出规定。报告期内，公司严格执行招标管理制度，相关人员在招标过程中严格遵守招标要求和流程，确保招标过程的有效性和合规性。

多家比价议价模式下，在确定采购需求后，由公司采购部门基于采购产品类型及数量，并结合产品研发项目组提出的要求，向 2 家及以上满足条件的供应商进行询价。在供应商报价完成后，首先由公司采购部门对各家供应商的报价合理性进行分析，在此基础上，由产品开发团队及产品生命周期管理团队基于供应商的报价、交付能力及品质等因素投票进行决议，确定代工供应商。公司制定了采购管理制度，对比价议价的流程以及相关人员职责范围进行严格规范，确保比价议价方式确定供应商及采购价格的公允性和合规性。

（二）招标方式是否影响供应商的稳定性

公司在招标过程中，综合考量代工厂商的交付周期、质量与价格等因素设计稳定、规范化的评标标准，规模较大、生产及品质管理水平较高的代工厂商在招标过程中更具优势，公司招标采购中标企业也通常为国内主要知名代工厂商。报告期内，公司主要代工厂商未发生重大变化，招标方式未影响供应商稳定性。

10.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取并对比公司部分产品纯代工模式和代工代采模式下的成本；访谈公司销售部门负责人，了解客户对公司产品生产方式是否存在限制。

2、访谈公司生产管理部门负责人，了解公司标准化产品的生产模式及生产流程。

3、访谈公司生产管理部门负责人，了解公司在纯代工模式下是否采购所有原材料，在代工代采模式下指定供应商情况；访谈公司主要代工厂商，了解公司向其指定原材料供应商的情况。

4、访谈公司生产管理部门负责人，进一步了解公司产品的主要生产工艺，代工厂商生产自主品牌产品情况，以及与公司产品是否存在竞争关系。

5、访谈公司采购部门负责人，了解代工代采模式下公司招标及多家比价议价方式确定供应商的具体过程。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人同类产品纯代工模式和代工代采模式下的成本不存在重大差异，客户对发行人产品采用纯代工模式或代工代采模式生产无限制。

2、报告期内，发行人定制化产品主要为针对某一客户的特定需求开发的产品；标准化产品主要为根据市场通用需求研发的通用型产品，包括发行人各产品类型，其生产模式包括代工代采模式、纯代工模式和自主生产模式。对于代工模式生产的产品，发行人采购代工产品后直接进行销售。

3、纯代工模式下，通常由发行人准备所有原材料，代工厂商仅负责组装加工，发行人向其支付代工服务费；代工代采模式下，发行人根据产品对原材料要求的规格、性能、质量等各方面要求指定核心原材料供应商范围，由代工厂商在指定范围内自主选择原材料供应商进行采购。

4、报告期内，发行人部分代工厂商拥有自主品牌产品，除星网锐捷外，其他代工厂商自主品牌产品与发行人产品不构成竞争关系。

5、招标方式未对发行人供应商稳定性造成重大不利影响。

问题 11：关于收入

申报文件显示：

（1）发行人披露销售商品收入确认方法时，2020 年 1 月 1 月前区分直销和经销模式，2020 年 1 月 1 日后区分是否需要专业安装调试；发行人未披露 2020 年 1 月 1 日后的服务收入确认方法。

（2）报告期内，发行人数据中心交换机销售收入分别为 19,862.19 万元、67,644.58 万元、98,172.51 万元和 79,729.24 万元，销售额大幅增加；园区与城域网交换机销售额分别为 126,829.99 万元、119,652.61 万元、130,966.36 万元和 32,570.84 万元。

（3）云桌面解决方案由云服务器、云终端、云桌面软件及相关配件构成的一体化解决方案，报告期内发行人云桌面业务销售收入分别为 57,243.37 万元、59,555.74 万元、66,913.01 万元及 15,200.20 万元。

（4）报告期内，发行人境内收入占比分别为 98.56%、96.12%、94.95%、和 83.90%。

（5）发行人未披露报告期内的退换货情况。

（6）发行人未披露报告期内主要产品的销售价格。

请发行人：

（1）结合具体业务，披露销售商品收入确认时点 2020 年前后是否有实质变化，2020 年 1 月 1 日后提供服务收入确认方法，并结合具体业务分析是否发生实质变化。

（2）披露数据中心交换机的主要销售模式、主要客户类型、主要竞争对手，报告期内收入大幅增长是否和可比公司一致、可持续性；结合 2020 年 7-12 月园区与城域网交换机销售情况及在手订单情况，分析并披露园区与城域网交换机销售额是否呈下滑趋势。

（3）披露报告期内云桌面的收入具体构成，相关软硬件是否由发行人自主研发和生产、是否单独计价。

（4）按终端客户所在地披露报告期内境内收入明细构成。

（5）披露报告期内的退换货情况及相关的会计处理方式，报告期内的售后服务费收入。

（6）披露报告期内主要产品的销售价格，并分析波动原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

11.1 发行人回复

一、结合具体业务，披露销售商品收入确认时点 2020 年前后是否有实质变化，2020 年 1 月 1 日后提供服务收入确认方法，并结合具体业务分析是否发生实质变化

（一）结合具体业务，披露销售商品收入确认时点 2020 年前后是否有实质变化

以下内容已在招股说明书“第八节　财务会计信息”之“五、（二）收入”中补充披露：

（二）收入

2020 年 1 月 1 日起，公司执行《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）准则（以下简称“新收入准则”）。根据新收入准则规定，公司相应调整了销售商品收入确认政策的表述以及部分提供服务收入的确认方法。其中：就销售商品收入而言，2020 年前后收入的确认时点没有发生变化，仅收入确认政策的表述发生变化；就提供服务收入而言，与销售商品一同签订的售后服务收入确认方法发生变化，其他模式下的服务收入确认方法未发生变化。具体如下：

1、自 2020 年 1 月 1 日起适用

（1）销售商品收入

公司根据客户取得相关商品或服务的控制权时，按照抵减应付客户对价后的金额确认收入。根据与客户之间签订的购销合同条款，分以下情况确认收入：1）合同所述交易内容包括设备需要专业安装调试的，在设备安装调试完成时确认收

入；2）合同所述交易内容不涉及设备专业安装调试的，在取得客户货物签收单时确认收入。

…

2、2020 年 1 月 1 日前适用

（1）销售商品

公司销售的商品主要由硬件及配套的软件组成，并采用直销模式和渠道销售模式两种销售模式。

直销模式下，根据与客户签订的合同，公司在货物已发出并收到收货回执或设备安装调试完成时确认收入；渠道销售模式下，根据与经销商签订的合同，公司在货物发出并取得收货回执单后确认收入；随同硬件商品一起销售的配套软件，在确认硬件收入的同时确认收入。

（二）2020 年 1 月 1 日后提供服务收入确认方法，并结合具体业务分析是否发生实质变化

以下内容已在招股说明书“第八节　财务会计信息”之“五、（二）收入”中补充披露：

（二）收入

1、自 2020 年 1 月 1 日起适用

……

（2）提供服务收入

公司提供服务收入主要为技术服务、售后服务等。由于客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，根据提供服务的起止时间，按照直线法确认收入。对于不满足“某一时段内履行”条件的服务合同，公司在客户取得服务控制权时确认收入。

2020 年 1 月 1 日后，单独签订合同的技术服务收入和售后服务收入确认方法不变；因执行新收入准则，与销售商品一同签订的售后服务收入确认方法发生变化。

根据新收入准则第九条约定：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺”。

公司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。若公司的销售合同条款包含公司提供的产品免费保修服务，则识别为单项履约义务。由于免费保修服务是合同中明确的承诺，满足新收入准则对可明确区分商品的规定。因此，公司根据新收入准则的规定以及自身的业务特征，对存在提供免费保修条款的销售合同进行归类，将每个合同约定的保修服务识别为单项履约义务。

根据新收入准则第十四条规定：“企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入”，第二十条规定“合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格”，第二十一条规定“企业在类似环境下向类似客户单独销售商品的价格，应作为确定该商品单独售价的最佳证据。单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑其能够合理取得的全部相关信息，采用市场调整法、成本加成法、余值法等方法合理估计单独售价。在估计单独售价时，企业应当最大限度地采用可观察的输入值，并对类似的情况采用一致的估计方法。市场调整法，是指企业根据某商品或类似商品的市场售价考虑本企业的成本和毛利等进行适当调整后，确定其单独售价的方法。成本加成法，是指企业根据某商品的预计成本加上其合理毛利后的价格，确定其单独售价的方法。余值法，是指企业根据合同交易价格减去合同中其他商品可观察的单独售价后的余值，确定某商品单独售价的方法”。

与销售商品一同签订的保修服务，若有单独签订的保修服务合同单价参考，则按照各单项履约义务所承诺商品和服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务并确认收入。若单独售价无法直接观察的，依据新收入准则

第二十一条的规定，采用可观察的输入值的方式进行比例分摊处理。

二、披露数据中心交换机的主要销售模式、主要客户类型、主要竞争对手，报告期内收入大幅增长是否和可比公司一致、可持续性；结合 2020 年 7-12 月园区与城域网交换机销售情况及在手订单情况，分析并披露园区与城域网交换机销售额是否呈下滑趋势

（一）数据中心交换机的主要销售模式、主要客户类型及主要竞争对手，报告期内收入大幅增长是否和可比公司一致、可持续性等情况

以下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“十二、（一）2、主营业务收入构成”中补充披露：

随着云计算市场不断发展，大型及超大型数据中心建设不断加速，公司数据中心交换机在互联网企业及运营商中得到规模应用，业务规模高速增长。公司数据中心交换机产品主要采用直销模式，主要面向阿里巴巴、腾讯等大型互联网企业及中国移动、中国电信、中国联通等运营商客户销售。

……

根据 IDC 数据统计，2019 年、2020 年**及 2021 年 1-6 月**，公司及数据中心交换机市场平均增速情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年
锐捷网络增速	**18.58%**	105.34%	47.16%
市场平均增速	**6.39%**	24.50%	10.07%
除锐捷网络外的市场增速	**4.76%**	16.85%	7.51%

注：上述增速数据根据 IDC 统计数据计算得出，除锐捷网络外的市场增速根据市场规模扣除锐捷网络销售规模计算得出。

2019 年及 2020 年，公司数据中心交换机产品销售收入大幅增长，主要受到国家产业政策支持下网络基础设施产业迅速发展、互联网及运营商等行业领域需求旺盛，以及公司在研发技术能力建设和产品前瞻性布局方面均取得良好成效等因素的综合影响。预期上述因素在未来仍将持续推动公司数据中心交换机产品收入的增长。具体情况如下：

A、在国家产业政策支持下，网络基础设施产业迅速发展

长期以来，我国政府一直鼓励和支持信息技术产业发展，并出台一系列产

业政策推动各行业信息化建设。2020 年，国家提出“新基建”战略，倡导加快 5G 网络、大数据中心、人工智能及工业互联网等新型基础设施建设，为我国产业结构的转型和升级提供强劲动能。《关于 2019 年国民经济和社会发展计划执行情况与2020年国民经济和社会发展计划草案的报告》中指出，国家发改委将在2020年制定加快新型基础设施建设和发展的意见，并实施全国一体化大数据中心建设重大工程，将在全国布局10个左右区域级数据中心集群和智能计算中心。数据中心交换机作为构建大型及超大型数据中心的重要网络设备迎来了良好的发展机遇。

B、5G商用及云计算产业的发展持续推动互联网、运营商等行业领域的需求增长

作为数字经济发展的新动能，5G 商用及云计算产业的发展将持续推动数据中心产业的迅速发展。目前我国云计算市场已初具规模，但与美国相比仍具有较大差距，2018年，我国云计算市场规模仅为美国的8%左右，未来增长空间巨大。随着物联网、工业互联网和传统企业上云率不断增加以及5G商用加速带来的下游应用流量爆发式增长，我国云计算产业将持续保持快速增长，并带动数据中心大规模建设。交换机等网络设备作为数据中心不可或缺的组网部件，市场需求也随着数据中心的建设不断增加。

互联网、运营商等数据中心建设规模巨大的行业，其快速发展态势亦持续推动数据中心交换机市场规模增长。互联网方面，随着云计算业务的进一步普及，无论是公有云业务，还是混合云、私有云业务都保持着持续增长的趋势，同时直播电商、短视频、物联网应用、AR/VR等新兴业务均保持着十分强劲的增长势头。运营商方面，“云网融合”已成为明确的发展方向，包括中国移动的移动云、IT云、网络云，中国电信的天翼云、CT云在内的相关领域投资规模将保持稳步增长。从网络架构演进路线来看，数据中心交换机仍然是各朵云组网的主要设备，所以互联网及运营商行业的数据中心交换机需求仍将保持稳步增长。

根据IDC预测,到2022年,我国数据中心业务市场规模将超过3,200亿元，同比增长28.8%，进入新一轮爆发期，公司数据中心交换机产品仍具有广阔的市场空间和增长潜力。

C、公司在研发技术能力建设和产品前瞻性布局方面均取得良好成效

在客户需求提高、技术能力升级等因素的助推下，数据中心交换机市场上的产品往往存在持续迭代的特征。厂商需要把握市场机遇，不断推出符合市场发展方向，贴近用户需求的数据中心交换机产品，才能实现市场份额和收入规模的扩大。

早在 2016 年，公司即成立 DCN 专项研发课题，大幅度增加数据中心交换机产品线的研发投入，并聚焦互联网市场，重点投入 25G 数据中心交换机产品开发；2018 年起，以阿里巴巴为代表的互联网行业客户快速切换至 25G 数据中心交换机，公司得以在抢得先机的情况下，迅速向互联网客户推广，并获得更多客户的认可。报告期内，公司根据行业发展趋势进行了前瞻性布局，自主研发多项数据中心核心技术，并率先在业内推出 100G 数据中心核心交换机和 25G/100G 数据中心解决方案，在数据中心细分市场份额快速提升。

从技术发展的角度来看，数据中心网络带宽的快速升级将推动数据中心交换机市场持续增长。随着服务器 CPU 性能提升，特别是 GPU/DPU 的大量采用，服务器的网络吞吐性能大幅度提升，对数据中心内部网络带宽性能的要求也随之迅速提高。目前国外领先的数据中心已经规模化部署 400G 设备，并在未来几年将进一步发展至 800G。国内数据中心建设也紧跟技术发展的步伐，未来几年，将快速完成从 100G 到 200G/400G 的升级，并向更高带宽 800G 演进。目前，公司已开展了 100G 数据中心接入交换机产品及 400G 数据中心核心交换机产品的研发，预计将会进一步推动公司数据中心交换机产品收入规模提升。

（二）结合 2020 年 7-12 月园区与城域网交换机销售情况及在手订单情况，分析并披露园区与城域网交换机销售额是否呈下滑趋势

以下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“十二、（一）2、主营业务收入构成”中补充披露：

公司园区与城域网交换机终端客户主要包括政府部门及高教、普教、医疗、金融、电力能源等行业，是公司运营多年、较为成熟的产品之一，面向的市场和客户群体相对稳定。2020 年度，该产品终端部分客户生产经营受到新冠疫情影响，对该类产品的采购下降。**随着国内疫情情势好转，经济逐步恢复正常，园区**

与城域网交换机 2020 年下半年销售收入同比下降幅度缩小，并于 2021 年上半年逐步恢复正常。

公司 2020 年 7-12 月、2020 年全年及**2021 年 1-6 月**园区与城域网交换机产品销售收入情况列示如下：

项目	2020 年 7-12 月	2020 年	**2021 年 1-6 月**
收入规模（万元）	86,644.37	119,215.20	**54,471.39**
同比增长率	-3.98%	-8.97%	**67.24%**

2021 年 1-6 月，园区与城域网交换机收入同比增长 67.24%，主要原因系：1）2020 年 1-6 月，公司占据优势地位的教育行业客户受疫情影响较大。2021 年 1-6 月，新冠疫情在境内已得到有效遏制，疫情防控等级不断调低，教育行业客户采购需求有所复苏，公司对该等客户的销售收入有所增长；2）互联网客户采购园区与城域网交换机的规模有所增加。

2020 年及 2021 年 1-6 月，公司园区与城域网交换机产品分季度销售收入同比变动情况列示如下：

项目	2020 年				2021 年	
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	**第二季度**
同比增长率	-48.04%	-3.86%	-7.51%	-0.91%	197.81%	**26.45%**

截至 2020 年 12 月 31 日，公司园区与城域网交换机产品在手订单金额（含已发货未确认收入订单金额）6,789.64 万元。由于该类产品交付周期较短，在手订单占销售收入的比例较小，公司园区与城域网交换机产品应用领域广泛，面向的市场和客户群体相对稳定，市场需求将随着国内经济复苏恢复正常水平，销售收入进一步下降的可能性较小。**2021 年上半年，公司园区与城域网交换机产品销售收入 54,471.39 万元，同比增长 67.24%，该类产品销售已逐渐恢复正常。**

三、披露报告期内云桌面的收入具体构成，相关软硬件是否由发行人自主研发和生产、是否单独计价

以下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“十二、（一）2、主营业务收入构成”中补充披露：

公司云桌面解决方案针对课堂、办公、研发、移动、分支、窗口、产线等多

种应用场景下的需求形成不同侧重而又整体融合的差异化解决方案。其中，云服务器包含了服务器硬件和出厂已内置的云平台软件和云桌面管理控制器软件；云终端包含了盒子形态和一体机形态的硬件和出厂已内置的云终端系统软件和客户端软件；除云服务器、云终端内置的嵌入式软件之外，独立的云桌面应用软件包括用于教学管理和云盘两类应用软件，以软件和授权的方式配套提供；配件主要包括显示器、键盘及鼠标等。报告期内云桌面的收入具体构成情况如下：

单位：万元

产品构成	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
云终端	**21,817.85**	**69.84%**	53,557.15	65.73%	37,927.69	56.68%	31,420.27	52.76%
云服务器	**5,271.21**	**16.87%**	18,418.70	22.61%	20,990.52	31.37%	23,412.39	39.31%
云桌面应用软件	**690.03**	**2.21%**	1,681.20	2.06%	1,933.82	2.89%	2,422.85	4.07%
配件及其他	**3,460.78**	**11.08%**	7,818.98	9.60%	6,060.98	9.06%	2,300.23	3.86%
合计	**31,239.86**	**100%**	81,476.03	100%	66,913.01	100%	59,555.74	100%

云桌面解决方案中的软件（包括内置嵌入的云平台软件+云桌面管理控制软件、独立的教学管理软件和云盘应用软件）是解决方案的核心组成部分，由公司自主设计研发；终端设备由公司自主设计研发，委托外部厂商代工生产；服务器和配件产品主要由公司提出定制需求，委托外部厂商进行开发及生产。

公司云桌面一般以整体解决方案模式与客户签订业务合同，其中的云终端、云服务器、配件产品和云桌面应用软件单独定价并在合同中予以约定，嵌入式云平台软件、云桌面管理控制软件在报告期内与服务器和终端硬件组合出售，未单独定价。

报告期各期，云终端销售收入占比逐期上升，而云服务器销售收入占比逐期下降，主要系 2018 年起，公司基于对场景用户需求特点和自身产品、技术优势的衡量，在部分场景选择主推以 IDV 技术路线为主的云桌面解决方案。与 VDI 技术路线相比，IDV 技术路线采用“胖终端+瘦服务器”的组合方案，整体解决方案中的服务器设备配比较低。报告期各期，配件及其他产品占比逐期增加，主要

系 2018 年起，公司为加强云桌面解决方案的整体质量管理，整合采购并配套销售云桌面显示器和键盘、鼠标等硬件设备所致。

四、按终端客户所在地披露报告期内境内收入明细构成

以下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、（二）主营业务分地区”中补充披露：

报告期内，公司境内终端客户分布广泛，收入明细构成列示如下：

单位：万元

终端客户所在地区	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东大区	**126,239.44**	**41.73%**	256,929.20	43.31%	187,672.64	38.49%	140,918.83	35.10%
华北大区	**63,929.01**	**21.13%**	124,851.40	21.05%	102,363.94	20.99%	81,837.69	20.38%
西南大区	**27,197.64**	**8.99%**	61,810.55	10.42%	49,574.82	10.17%	40,885.42	10.18%
华南大区	**36,140.11**	**11.95%**	56,484.46	9.52%	54,573.88	11.19%	60,653.02	15.11%
华中大区	**22,107.22**	**7.31%**	43,405.88	7.32%	45,513.88	9.33%	37,214.14	9.27%
西北大区	**15,395.08**	**5.09%**	28,333.62	4.78%	24,153.73	4.95%	20,924.49	5.21%
东北大区	**11,516.55**	**3.81%**	21,416.26	3.61%	23,750.18	4.87%	19,053.52	4.75%
总计	**302,525.05**	**100%**	593,231.39	100%	487,603.06	100%	401,487.11	100%

五、披露报告期内的退换货情况及相关的会计处理方式，报告期内的售后服务费收入

以下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“十二、（一）营业收入分析”中补充披露：

4、公司报告期内的退换货情况

（1）退换货金额

报告期各期，公司发生的退换货金额及占当期营业收入的比例列示如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

退换货	**786.44**	2,204.15	2,332.93	5,124.65
营业收入占比	**0.23%**	0.33%	0.45%	1.20%

报告期各期，公司因产品质量问题或客户需求变化协商产生的退换货金额较小，占营业收入的比例较低，且在报告期内呈逐年下降的趋势。

（2）退换货相关的会计处理方式

公司已确认销售收入的商品发生销售退换，冲回当期收入，会计分录如下：

借：主营业务收入

应交税费——应交增值税（销项税额）

贷：应收账款

借：库存商品/发出商品

贷：主营业务成本

5、报告期内的售后服务费收入

公司报告期内的售后服务主要包括维保服务、基础交付实施、网络优化、应急保障、系统运维、驻场服务等，收入金额及占当期营业收入的比例列示如下：

单位：万元

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
售后服务收入	**3,921.62**	7,442.63	10,142.68	7,448.46
营业收入占比	**1.16%**	1.11%	1.94%	1.74%

六、披露报告期内主要产品的销售价格，并分析波动原因

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、（一）2、报告期内主要产品销售价格变动情况”中补充披露：

公司的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（安全硬件和安全软件产品）及云桌面解决方案等。报告期内，公司产品的价格变动情况符合 ICT 产品的普遍趋势，即新产品推出时价格相对较高，随着产品逐渐推广价格有所下降。公司始终坚持深入场景的创新理念，为满足不同场景下的客户需求，会针对同一类型的产品开发出多种型号，不同型号在配置、性能与价格等方面存在较大差异。由于不同型号产品销售占比的变化对平均价格有一

定影响，报告期内部分产品类别的平均价格表现出波动性。因此，平均价格较难反映产品销售价格变动情况。报告期内主要产品的平均单价情况如下：

（1）网络设备

报告期各期，公司网络设备主要产品类别平均单价及变动情况如下：

主要产品类别	主要细分产品类别	平均单价（元）			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
交换机	数据中心交换机	**24,719.50**	23,218.97	25,113.04	24,683.26
	园区与城域网交换机	**2,504.80**	2,961.39	2,899.90	2,858.65
	SMB 交换机	**306.16**	273.09	232.93	269.48
无线产品	放装型无线接入点	**287.95**	498.09	543.83	580.75
	SMB 无线接入点	**183.63**	165.63	165.51	159.18

注：公司网络设备的类别及型号众多，部分产品销售金额占比较低。从产品类别来看，2020 年公司无线产品中的场景化部署无线接入点、管理产品、其他类，以及路由器的销售金额占当年网络设备整体销售金额的比例均低于 5%，上表未予列示。从具体产品型号来看，部分产品型号在细分产品类别中销售金额占比较小且价格与同类别其他产品差异较大，如数据中心交换机中的千兆接入交换机以及园区与城域网交换机中的工业交换机等，为更客观地呈现价格变动趋势，该等型号未包括在上表统计范围内。

报告期内，公司网络设备中的**园区与城域网交换机和** SMB 无线接入点的平均单价较为稳定，其他主要细分产品类别的价格有所变动，具体原因如下：

1）数据中心交换机

2018 年及 2019 年，数据中心交换机的平均单价较为稳定。2020 年，该类产品的平均单价有所下降，主要原因系：①随着数据中心 25G 接入交换机产品日益成熟，实现更大规模销售，其销售单价有一定程度下降；②在数据中心核心的组网模式上，不同客户基于灵活扩展性、运维效率、组网成本等多因素考虑，选择框式大核心和分布式小核心等不同的灵活组网方式，分布式小核心组网产品的平均单价相对较低。2020 年公司该类产品的销售占比提升，使得平均单价有所下降。**2021 年 1-6 月，该类产品平均单价有所上升，主要原因系：①公司 2021 年 1-6 月在个别大规模采购的客户招投标中中标单价有所上升；②部分产品系列受到客户结构变动的影响，平均单价有所提升。**

2）园区与城域网交换机

2018 年至 2020 年，公司园区与城域网交换机平均单价水平较为稳定。2021

年 1-6 月，公司园区与城域网交换机平均销售单价有所下降，主要系公司推出的单价相对较低的新一代高性价比园区与城域网接入交换机产品在 2021 年 1-6 月销售规模较大所致。

3）SMB 交换机

2019 年，SMB 交换机的平均单价有所下降，主要原因系公司当年进一步拓展中低端市场，价格相对较低的非网管交换机、塑壳交换机和 POE 交换机的销售占比有所提升。2020 年，价格相对较高的网管交换机销售占比提升，使得当年 SMB 交换机的平均单价有所回升。**2021 年 1-6 月，公司 SMB 交换机产品受益于上半年 SMB 高端交换云解决方案的推广，其产品销量占比上升，推动平均销售价格上涨。**

4）放装型无线接入点

2018 年至 2020 年，放装型无线接入点的平均单价持续下降，主要原因系公司该品类下成熟产品的价格随着产品逐渐推广而呈下降趋势。**2021 年上半年，公司放装型无线接入点平均单价有所下降，主要系公司 2020 年面向运营商客户推出新一代智能组网产品，该类产品配置较其他放装型无线接入点更加精简，销售单价较低，随着该类产品 2021 年 1-6 月销售规模提升，放装型无线接入点平均单价有所下降。**

（2）网络安全产品

报告期各期，公司网络安全产品主要产品类别平均单价及变动情况如下：

主要产品类别	主要细分产品类别	平均单价（元）			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
安全硬件	安全网关	**240.79**	269.37	725.11	906.38
	下一代防火墙	**11,490.42**	12,507.00	12,689.70	11,641.70
	检测审计类安全产品	**23,395.98**	24,551.26	35,109.33	24,094.27
安全软件	身份管理软件	**12,839.02**	12,427.06	12,520.72	11,925.04

注：公司网络安全产品的类别及型号众多，部分产品销售金额占比较低。从产品类别来看，2020 年公司网络安全硬件产品中的其他类，以及网络安全软件产品中的安全态势感知和其他类的销售金额占当年网络安全产品整体销售金额的比例均低于 5%，上表未予列示。从具体产品型号来看，部分产品型号在细分产品类别中销售金额占比较小且价格与同类别其他产品差异较大，如身份管理软件中的定制化开发组件等，为更客观地呈现价格变动趋势，该等型号未包括在上表统计范围内。

报告期内，公司网络安全产品中的下一代防火墙和身份管理软件的平均单价较为稳定，其他主要细分产品类别的价格有所变动，具体原因如下：

1）安全网关

2019 年，安全网关产品的平均单价有所下降，主要原因系公司针对中小企业市场推出性价比较高的网关产品，且该类产品销售收入占比增加。2020 年**起**，针对小微企业、商户及别墅无线上网等应用场景的 EW 系列产品的销售收入占比迅速上升，且该产品的平均单价相对较低，使得 2020 年**及 2021 年 1-6 月**公司安全网关产品平均单价较 2019 年相比降幅较大。

……

2）检测审计类安全产品

2019 年，检测审计类安全产品的平均单价有所提升，主要原因系 2019 年等保 2.0 正式实施，受政策推动影响，相关产品的销售金额及占比有所增加，该类产品的价格相对较高，使得检测审计类安全产品的平均单价有所提升。2020 年，公司进一步加强针对中小客户的渠道拓展，使得面向中小客户的产品销量有所提升，该类产品的价格相对较低，使得平均单价有所下降。**2021 年该类产品平均售价基本保持稳定。**

（3）云桌面解决方案

公司云桌面业务的交付形式为软硬件一体化解决方案，一般由云课堂、云办公等云桌面独立软件搭配云服务器、云终端及相关外设和配件产品构成，针对课堂、办公、研发、移动、分支、窗口、产线等多种应用场景下的需求形成不同侧重而又整体融合的差异化解决方案。

云桌面解决方案主要考虑产品数量和配置进行定价，不同项目收入规模差异较大，一般为十几万至数千万元不等，不同期间的项目平均单价缺乏可比性。

11.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取境内终端客户所在地的收入明细表，分析销售收入分布的合理性。

2、取得公司报告期内退换货明细，了解公司大额退换货的背景及原因，退回产品的后续处理方式，并复核退换货的会计处理方式。

3、获取报告期各期主要产品的销售收入明细表，分析主要产品的平均销售价格及波动的原因。

4、取得并查阅了公司 2020 年 7-12 月、2021 年 1-6 月园区与城域网交换机销售收入明细，统计截至 2020 年 12 月 31 日公司在手订单金额，并抽查相关商务合同情况。

5、取得并抽查了数据中心交换机、云桌面产品对应客户、供应商合同或订单主要条款，并与实际销售、采购情况等进行比对复核。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2020 年 1 月 1 日后，公司销售商品收入确认时点没有发生实质变化，仅收入确认方法描述有所差异；单独签订合同的技术服务收入和售后服务收入确认方法未发生变化；因执行新收入准则，与销售商品一同签订的售后服务收入确认方法发生变化。

2、报告期内，我国数据中心交换机市场规模快速增长，市场主流厂商销售规模均有所增长；同时，公司根据行业发展趋势进行了前瞻性布局，在数据中心细分市场份额快速提升。公司数据中心交换机收入增长符合行业趋势，具备可持续性。2020 年度，园区与城域网交换机部分客户生产经营受到疫情影响，导致其对公司的采购减少，故该类产品销售收入下降；考虑到国内疫情已基本得到控制，经济秩序正有序恢复，2021 年 1-6 月，园区与城域网交换机产品销售收入较去年同期增长 67.24%，预计园区与城域网交换机销售收入进一步下滑的可能性较小。

3、报告期内，公司产品的价格变动情况符合 ICT 产品的普遍趋势，即新产品推出时价格相对较高，随着产品逐渐推广价格有所下降。由于不同型号产品销售占比的变化对平均价格有一定影响，报告期内部分产品类别的平均价格表现出波动性。

问题 12：关于收入季节性

申报文件显示：

（1）2017-2019 年，发行人第三季度和第四季度的收入占比之和分别为 72.26%、68.11%及 69.20%，主要因为下游客户群体中政府、公共事业单位（教育、医疗等领域）通常在下半年进行项目实际招标、合同签署、采购以及相关验收工作。

（2）2020 年 1-6 月，发行人实现营业收入 200,633.98 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为-4,557.37 万元。

请发行人：

（1）披露报告期内季节性较强的主要客户、主要产品，分析发行人下半年收入占比与同行业可比公司是否一致。

（2）结合项目招标、合同签署、采购以及相关验收工作的周期、报告期各年 12 月的销售收入及占比等，分析报告期内是否存在提前确认收入的情形。

（3）分析并披露发行人 2020 年 1-6 月亏损原因、报告期内是否存在季节性亏损情形，如有，请在招股说明书中进行特别风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

12.1 发行人回复

一、披露报告期内季节性较强的主要客户、主要产品，分析发行人下半年收入占比与同行业可比公司是否一致

（一）披露报告期内季节性较强的主要客户、主要产品

以下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“十二、（一）3、主营业务收入季节性波动”中补充披露：

（1）报告期内季节性较强的主要客户

报告期内，公司终端客户群体中，政府、大型国有企业和公共事业单位等通常实行预算管理制度和集中采购制度，在上半年立项并审批当年的年度预算和固

定资产投资计划，在年中或下半年安排设备选型及采购招标，设备交货、安装调试和验收集中在下半年尤其是年底进行。**2018 年至 2020 年**，公司向前五大客户的销售大多具备下半年收入高于上半年的季节性特征，具体情况如下：

年度	公司名称	客户性质	销售收入占比			
			第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2020 年	阿里巴巴	互联网客户	11.77%	40.02%	26.78%	21.44%
	神州数码	总代理商	4.92%	20.98%	29.92%	44.18%
	中国移动	运营商客户	2.56%	30.52%	11.37%	55.54%
	伟仕佳杰	总代理商	8.40%	21.64%	34.11%	35.85%
	联强国际	总代理商	8.28%	14.37%	29.69%	47.65%
2019 年	神州数码	总代理商	9.85%	22.58%	31.33%	36.24%
	联强国际	总代理商	10.12%	17.34%	34.71%	37.82%
	伟仕佳杰	总代理商	6.87%	20.01%	36.90%	36.22%
	中国移动	运营商客户	14.80%	14.38%	25.72%	45.09%
	阿里巴巴	互联网客户	10.82%	25.72%	22.42%	41.05%
2018 年	神州数码	总代理商	5.90%	21.60%	31.78%	40.72%
	联强国际	总代理商	6.94%	22.00%	31.14%	39.91%
	伟仕佳杰	总代理商	7.00%	20.82%	38.32%	33.86%
	杭州宝威	行业代理商	20.88%	38.35%	28.88%	11.89%
	腾讯	互联网客户	2.07%	27.72%	43.87%	26.35%

注 1：上述季度数据未经审计。

注 2：因 2021 年上半年销售收入数据不能体现公司下半年收入高于上半年的季节性特征，此处未作列示，下同。

（2）报告期内季节性较强的主要产品

公司的主要产品包括网络设备、网络安全产品及云桌面解决方案等。客户预算、投资计划和招投标的季节性安排决定了公司的主要产品亦呈现一定的季节性波动，各类产品销售额季度占比情况如下：

1）网络设备

单位：万元

期间	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年度	39,967.54	8.15%	117,124.28	23.88%	155,441.53	31.69%	177,993.09	36.29%
2019 年度	39,507.74	10.63%	76,652.42	20.63%	117,525.90	31.63%	137,823.41	37.10%

期间	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2018 年度	29,760.06	9.73%	67,412.68	22.04%	99,797.27	32.62%	108,940.43	35.61%

注：上述季度数据未经审计。

2）网络安全产品

单位：万元

期间	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年度	3,409.71	7.28%	11,219.89	23.97%	14,570.33	31.12%	17,612.63	37.62%
2019 年度	4,379.93	10.04%	9,954.84	22.83%	13,713.15	31.45%	15,560.73	35.68%
2018 年度	3,035.80	10.15%	6,351.00	21.24%	9,395.22	31.42%	11,122.45	37.19%

注：上述季度数据未经审计。

3）云桌面解决方案

单位：万元

期间	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年度	3,290.64	4.04%	11,909.56	14.62%	29,161.69	35.79%	37,114.14	45.55%
2019 年度	5,628.10	8.41%	11,907.78	17.80%	26,412.10	39.47%	22,965.03	34.32%
2018 年度	4,084.47	6.86%	15,263.51	25.63%	22,386.12	37.59%	17,821.64	29.92%

注：上述季度数据未经审计。

（二）分析发行人下半年收入占比与同行业可比公司是否一致

2018 年至 2020 年，公司可比上市公司下半年收入及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 7-12 月		2019 年 7-12 月		2018 年 7-12 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
紫光股份	3,415,590.75	57.21%	3,122,517.66	57.72%	2,589,442.18	53.57%
迪普科技	57,489.92	64.50%	46,007.78	57.24%	39,802.62	56.53%
中兴通讯	5,425,129.70	53.48%	4,612,736.30	50.84%	4,607,937.30	53.89%
启明星辰	289,215.71	79.31%	220,740.29	71.45%	178,138.94	70.64%
奇安信	315,417.25	75.80%	217,172.85	68.96%	138,761.69	77.31%

公司名称	2020 年 7-12 月		2019 年 7-12 月		2018 年 7-12 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
天融信	332,768.22	58.34%	451,207.69	63.63%	356,378.89	56.57%
深信服	371,422.40	68.05%	303,130.68	66.04%	204,610.32	63.46%
平均值	**-**	**65.24%**	**-**	**62.27%**	**-**	**61.71%**
本公司	**469,149.73**	**70.04%**	**362,241.62**	**69.40%**	**289,881.73**	**67.69%**

报告期内，同行业可比公司收入分布多呈现一定的季节性特征，下半年营业收入约为 50%-80%之间，整体高于上半年水平。各公司营业收入的季节性分布具体受到客户结构、业务特点等因素的影响有所差异。公司下半年收入占比与同行业可比公司处于相近水平，营业收入的季节性波动特征与同行业一致。

二、结合项目招标、合同签署、采购以及相关验收工作的周期、报告期各年 12 月的销售收入及占比等，分析报告期内是否存在提前确认收入的情形

公司终端客户群体中，政府、大型国有企业和公共事业单位等通常在上半年审批当年的年度预算和固定资产投资计划，在年中或下半年安排设备采购招标，设备交货、安装调试和验收集中在下半年尤其是年底进行。受下游客户群体采购周期的影响，公司主营业务收入存在一定的季节性波动，12 月份收入占比较高，符合行业特征。2018 年 12 月、2019 年 12 月及 2020 年 12 月销售收入及占比情况如下：

项目	2020 年 12 月		2019 年 12 月		2018 年 12 月	
	金额	占当年收入的比例	金额	占当年收入的比例	金额	占当年收入的比例
渠道销售模式	73,482.04	11.37%	75,726.78	14.75%	55,042.01	13.18%
直销模式	38,707.14	5.99%	17,466.40	3.40%	12,412.40	2.97%
合计	**112,189.18**	**17.36%**	**93,193.18**	**18.15%**	**67,454.42**	**16.15%**

其中，渠道销售模式销售收入占比较大。渠道销售模式下，公司仅为少数渠道商提供信用政策，绝大部分销售采用先款后货的结算方式，销售收入确认前相关货款已基本收回。

公司对于合同要求公司需要在货物签收后提供安装及调试服务的客户，公司的收入确认时点为设备安装调试完成后确认收入；对于无需公司提供安装及调试服务的，公司的收入确认时点为取得收货回执后确认收入。公司收入确认符合《企

业会计准则》和相关会计政策中规定的收入确认条件，确认收入的依据充分，收入确认时点谨慎，不存在提前确认收入的情形。

三、分析并披露发行人 2020 年 1-6 月亏损原因、报告期内是否存在季节性亏损情形，如有，请在招股说明书中进行特别风险提示

以下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“十二、经营成果分析”中补充披露：

（七）公司 2020 年 1-6 月亏损原因

2020 年 1-6 月，公司实现营业收入 200,633.98 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为-4,557.37 万元。公司发生亏损主要原因系受到销售收入季节性波动的影响。公司终端客户群体中，政府、大型国有企业和公共事业单位等通常在上半年立项并审批当年的年度预算和固定资产投资计划，在年中或下半年安排设备选型及采购招标，设备交货、安装调试和验收集中在下半年尤其是年底进行，营业收入存在季节性特征。同时，公司各项费用在年度内相对均匀发生，因此出现上半年季节性亏损情况。

2018 年 1-6 月及 2019 年 1-6 月公司归属于母公司所有者的净利润分别为-3,777.40 万元及-981.31 万元（2018 年 1-6 月、2019 年 1-6 月数据未经审计），公司的营业收入呈现的季节性波动导致公司利润也呈季节性分布，因此可能造成公司出现季节性亏损。

2021 年 1-6 月，公司实现营业收入 337,019.67 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 18,521.62 万元。营业收入及净利润规模较去年同期均有所上升，主要原因系：（1）2020 年 1-6 月，教育、医疗、制造业、商业等行业客户办公及生产经营等受到新冠疫情影响，对网络设备、网络安全产品及云桌面产品的采购需求下降或推迟。2021 年 1-6 月，新冠疫情在境内已得到有效遏制，疫情防控等级不断调低，各行业客户经营逐步恢复正常，对网络设备、网络安全产品及云桌面产品的采购需求大幅提升；（2）公司在 SMB 中小企业市场等领域不断积累、持续开拓市场，销售规模有所提升。同时，公司销售规模的进一步扩大在一定程度上抵消了收入季节性波动对上半年利润造成的影响，以致 2021 年上半年利润为正。

以下内容已在招股说明书“重大事项提示”中补充披露：

二、季节性亏损风险

受终端客户群体采购周期的影响，公司营业收入存在一定的季节性波动特征。2018 年、2019 年及 2020 年，公司上半年营业收入占全年的比例较低，分别为 32.31%、30.60%及 29.96%（2018 年 1-6 月、2019 年 1-6 月数据未经审计）；同时，公司各项费用在年度内相对均匀发生，因此可能会造成公司出现季节性亏损或盈利较低的情形，公司经营业绩存在季节性波动风险。

以下内容已在招股说明书“第四节　风险因素”之“四、财务风险”中补充披露：

（四）季节性亏损风险

受终端客户群体采购周期的影响，公司营业收入存在一定的季节性波动特征。2018 年、2019 年及 2020 年，公司上半年营业收入占全年的比例较低，分别为 32.31%、30.60%及 29.96%（2018 年 1-6 月、2019 年 1-6 月数据未经审计）；同时，公司各项费用在年度内相对均匀发生，因此可能会造成公司出现季节性亏损或盈利较低的情形，公司经营业绩存在季节性波动风险。

12.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人的销售客户明细表和销售产品明细表，分析其季节性较强的主要客户和主要产品。

2、查阅并获取同行业可比公司年报、招股说明书等公开信息，与同行业可比公司下半年的收入占比情况进行比对，分析收入的季节性分布及合理性。

3、获取报告期内的半年度报表，分析其亏损的原因，并结合行业情况，分析其存在季节性亏损的合理性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人同行业公司销售收入普遍具有季节性特征，发行人下半年的收入占比较高，符合行业惯例，与可比公司具有一致性。

2、发行人收入确认记录于恰当的会计期间，报告期内不存在提前确认收入的情形。

3、受销售收入季节性波动的影响，发行人2018年、2019年及2020年上半年经营业绩存在季节性亏损或盈利较低的情形。**2021年1-6月，受益于疫情影响的大幅缓解、市场需求的快速复苏以及公司各类型创新产品的不断推出，公司收入取得了较大幅度增长。**

问题 13：关于客户

申报文件显示：

（1）数据中心交换机主要面向运行商及大型互联网客户直销，一般通过招投标进行。

（2）发行人总代理商包括神州数码、联强国际、伟仕佳杰，报告期内持续为发行人前五大客户。

请发行人：

（1）披露报告期各期招投标方式下的收入金额及占比、主要客户及其销售额，招投标过程是否合法合规，是否具备可持续性；除招投标外，其他获取客户的方式。

（2）披露与神州数码、联强国际、伟仕佳杰等总代理客户的合作背景、主要终端客户、相关总代理是否仅代理发行人产品、向发行人采购额与客户经营规模是否匹配。

（3）结合报告期内新客户开拓情况，分析并披露发行人新客户开拓是否依赖于关联方、是否具备独立开拓新客户的能力。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对渠道客户的销售是否实现真实销售、最终销售的核查过程和结论。

回复：

13.1 发行人回复

一、披露报告期各期招投标方式下的收入金额及占比、主要客户及其销售额，招投标过程是否合法合规，是否具备可持续性；除招投标外，其他获取客户的方式

（一）报告期各期招投标方式下的收入金额及占比

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、（一）1、公司主营业务收入构成情况”中补充披露：

（4）招投标方式取得收入

报告期内，公司通过招投标方式取得的销售收入及占公司营业收入比例如下：

单位：万元

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
招投标方式取得收入	**82,666.55**	171,393.56	79,721.05	60,019.94
营业收入	**337,019.67**	669,783.71	521,995.53	428,240.89
占比	**24.53%**	25.59%	15.27%	14.02%

2018 年至 2020 年，公司招投标方式取得收入占营业收入比例持续增加，主要系 2018 年起，公司数据中心交换机在互联网企业及运营商中得到规模应用，业务规模高速增长，而互联网企业与运营商均主要采用招投标方式进行采购所致。同时，2020 年，受到新冠疫情等因素的影响，在线办公、电子商务等线上业务快速增长，互联网客户对数据中心网络产品的采购需求大幅增加，造成招投标方式取得的收入占比进一步提升。**2021 年 1-6 月，公司招投标方式取得收入占营业收入比例相对稳定。**

（二）主要客户及其销售额

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、（二）主要客户情况”中补充披露：

4、招投标方式主要客户

报告期内，公司招投标方式下主要客户及销售额如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	销售收入	占招投标方式取得收入的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**阿里巴巴**	**32,893.87**	**39.79%**
	2	**中国移动**	**19,511.66**	**23.60%**
	3	**腾讯**	**13,405.24**	**16.22%**
	4	**中国电信**	**9,177.42**	**11.10%**
	5	**百度**	**5,524.13**	**6.68%**
	合计		**80,512.33**	**97.39%**
2020 年	1	阿里巴巴	68,659.49	40.06%
	2	中国移动	45,670.78	26.65%
	3	腾讯	27,333.20	15.95%
	4	中国电信	8,272.36	4.83%

年份	序号	客户名称	销售收入	占招投标方式取得收入的比例
	5	客户三	8,191.47	4.78%
	合计		158,127.30	92.26%
2019 年	1	中国移动	27,860.00	34.95%
	2	阿里巴巴	25,040.35	31.41%
	3	腾讯	13,110.00	16.44%
	4	中国电信	5,171.75	6.49%
	5	国铁吉讯科技有限公司	1,528.34	1.92%
	合计		72,710.43	91.21%
2018 年	1	腾讯	21,424.01	35.69%
	2	中国移动	18,708.20	31.17%
	3	阿里巴巴	6,696.58	11.16%
	4	百度	2,403.11	4.00%
	5	中国大唐集团有限公司	1,728.58	2.88%
	合计		50,960.48	84.91%

（三）招投标过程是否合法合规，是否具备可持续性；除招投标外，其他获取客户的方式

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、（二）主要客户情况”中补充披露：

4、招投标方式主要客户

……

公司制定了内部招投标管理流程，内控制度中也对投标过程中的内部管理、投标价格和保密措施作出规定；同时，为了保障投标过程中的合法合规，公司每年针对相关人员进行培训。报告期内，公司根据有关项目采购公告通知和采购文件参与招投标，相关人员在投标过程中严格遵守招标要求和流程，招投标过程合法合规。

公司参与招投标的主要客户为互联网企业及运营商，上述企业长期以来均主要通过招投标形式进行网络设备采购，公司通过招投标方式实现销售具有可持续性。

报告期内，除招投标外，公司通过市场营销活动、销售拓展、渠道覆盖等方式自主开拓新客户。

二、披露与神州数码、联强国际、伟仕佳杰等总代理客户的合作背景、主要终端客户、相关总代理是否仅代理发行人产品、向发行人采购额与客户经营规模是否匹配

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）1、销售模式”中补充披露：

（1）渠道销售模式

……

1）行业客户渠道

……

④总代理商概况

报告期内，公司主要总代理商包括神州数码、联强国际和伟仕佳杰等，上述三家总代理商均为国内前列的 IT 分销商。公司作为行业领先的 ICT 基础设施及行业解决方案提供商，通过与上述三家总代理商进行合作，可充分利用其销售渠道实现客户开拓与销售增长。同时，上述三家总代理商拥有较强的资金实力，对公司可以先款后货方式进行采购，有利于加强公司资金周转。

上述三家总代理商主要依托自身的下级渠道销售网络协助公司进行市场开拓，并对公司产品进行代理销售。报告期内，上述三家总代理商主要客户为行业代理商、二级代理商和 SMB 经销商，通过上述代理商和经销商面向政府部门及各行业客户进行销售；上述三家总代理商直接销售的终端客户数量较少。报告期各期，上述三家总代理商直接销售给终端客户的公司产品合计金额分别为 0.62 万元、9.40 万元、23.07 万元**和 28.51 万元**，占公司向三家总代理商销售额的 0.0005%、0.01%、0.02%**和 0.05%**，销售金额及占比均较低。

上述三家总代理商除代理公司产品外，亦代理其他国内外知名 ICT 厂商产品。报告期内，神州数码、联强国际和伟仕佳杰向公司采购额及营业收入如下表所示：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月			2020 年		
	向公司采购额	**营业收入**	**占比**	向公司采购额	营业收入	占比
神州数码	**29,861.23**	**5,669,979.16**	**0.53%**	60,285.13	9,206,044.34	0.65%
联强国际	**16,924.93**	**4,239,915.73**	**0.40%**	37,736.83	7,762,213.79	0.49%
伟仕佳杰	**16,266.65**	**2,906,202.07**	**0.56%**	38,675.70	5,891,303.76	0.66%
公司名称	2019 年			2018 年		
	向公司采购额	营业收入	占比	向公司采购额	营业收入	占比
神州数码	75,420.70	8,680,337.64	0.87%	56,151.03	8,185,805.45	0.69%
联强国际	45,950.43	7,915,075.82	0.58%	47,456.77	7,748,201.67	0.61%
伟仕佳杰	40,368.18	5,931,178.00	0.68%	29,590.39	5,475,275.00	0.54%

数据来源：wind

从上表可以看出，上述三家总代理商向公司采购金额占其当年营业收入比例较低，与客户经营规模匹配。

三、结合报告期内新客户开拓情况，分析并披露发行人新客户开拓是否依赖于关联方、是否具备独立开拓新客户的能力

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“四、（三）新客户开拓情况”中补充披露：

（三）新客户开拓情况

报告期内，公司不存在当期新增客户为销售金额前五名客户的情况，公司新开拓且当期实现主营业务收入 1,000.00 万元以上的客户具体情况如下：

客户名称	类型	合作开始时间
北京高科永志科技有限公司	渠道	2018 年
厦门纵横集团通信发展有限公司	渠道	2018 年
广西恩之乐科技有限公司	渠道	2018 年
广东欧加控股有限公司	直销	2019 年
国铁吉讯科技有限公司	直销	2019 年
爱柏贸易（苏州）有限公司	渠道	2020 年
山东云海世纪信息技术有限公司	渠道	2020 年
湖南湘知锐信息科技有限公司	渠道	2020 年

客户名称	类型	合作开始时间
江西正朔科技有限公司	渠道	2020 年
深圳市飞速创新技术股份有限公司	直销	2020 年
辽宁兴网科技有限公司	渠道	2020 年

注：2021 年 1-6 月无新开拓且当期实现主营业务收入 1,000.00 万元以上的客户。

上述新增客户均由公司通过参与招投标、市场营销活动、销售拓展、渠道覆盖等方式自主开拓，其中对于以招投标形式拓展的客户均由公司独立投标。报告期内，公司不存在通过关联方获取订单情形。公司具备独立开拓新客户能力，新客户开拓不存在依赖关联方情形。

13.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅公司招投标管制度，部分招投标文件，访谈公司销售部门负责人，了解公司招投标业务流程及对员工约束规定，了解公司除招投标外其他获取客户的方式。

2、访谈公司销售部门负责人了解公司与神州数码、联强国际及伟仕佳杰的合作背景；访谈上述三家代理商相关业务负责人了解主要终端客户分布、代理产品情况；查阅三家总代理商年报等公开资料。

3、访谈公司销售部门负责人了解报告期内公司新客户开拓情况及开拓方式、是否存在依赖关联方获取客户情况。

4、针对渠道客户的销售是否实现真实销售、最终销售，保荐人、申报会计师执行以下核查程序：

（1）查阅公司向渠道商销售的合同、向最终客户供货运输单据及签收单据等资料。

（2）访谈公司总代理商，部分行业代理商、SMB 经销商、二级代理商以及最终客户，了解公司产品风险转移的时点以及最终客户对公司产品的使用情况。

（3）查看公司针对行业客户渠道和 SMB 渠道销售产品售后服务系统，并抽查部分产品对应的销售合同、发票、回款凭证以及在售后服务系统中显示状态，

了解产品销售及运行情况。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人招投标过程合法合规，并具备可持续性。

2、发行人总代理商神州数码、联强国际及伟仕佳杰除代理发行人产品外，还代理其他厂商产品，上述三家总代理商向发行人采购额与其经营规模匹配。

3、报告期内，发行人独立进行新客户开拓，未依赖关联方；发行人具备独立开拓新客户能力。

4、报告期内，发行人对渠道客户的销售为真实销售，向渠道客户销售产品实现了最终销售。

问题 14：关于采购

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人采购内容包括整机设备、原材料和代工服务。

（2）由于同一类设备不同型号的产品配置及性能具有较大差异，发行人未披露报告期内主要产品及原材料价格变动情况。

（3）报告期内，发行人向深圳市信利康供应链管理有限公司采购额分别为 47,435.10 万元、56,075.06 万元、80,816.27 万元和 61,679.88 万元。

（4）报告期内，发行人向共进电子采购额分别为 31,042.18 万元、41,295.88 万元、43,358.76 万元和 24,493.96 万元，向 NEWEB HOLDING CORPORATION 采购额分别为 13,038.85 万元、19,744.32 万元、25,521.67 万元和 12,305.86 万元。

请发行人：

（1）按照整机设备、原材料和代工服务，分别披露报告期内前五大供应商及其采购额，并分析波动原因；存在新增前五大供应商的，按照本所《审核关注要点》，披露该新增供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性；披露报告期内终止合作的主要供应商名称、报告期内采购金额、终止合作的原因。

（2）披露报告期内主要产品及原材料平均采购价格；交换机和云桌面的主要采购方式、主要供应商；分析交换机和云桌面的整机设备或主要原材料采购价格是否公允。

（3）披露通过供应链管理公司采购的原因，是否符合行业惯例，与深圳市信利康等主要供应链管理公司的合作方式、穿透后的主要供应商、采购内容及其采购金额。

（4）披露发行人与共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION 合作背景、合作模式、主要采购内容，报告期内采购额较高的原因、交易价格是否公允，发行人对其是否构成重大依赖、发行人向其采购的同类产品是否存在其他供应商。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

14.1 发行人回复

一、按照整机设备、原材料和代工服务，分别披露报告期内前五大供应商及其采购额，并分析波动原因；存在新增前五大供应商的，按照本所《审核关注要点》，披露该新增供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性；披露报告期内终止合作的主要供应商名称、报告期内采购金额、终止合作的原因

（一）按照整机设备、原材料和代工服务，分别披露报告期内前五大供应商及其采购额，并分析波动原因

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”补充披露：

1、整体概况

报告期内，公司前五大供应商采购情况如下：

单位：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额	占总采购额的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**信利康**	**85,577.48**	**31.44%**
	2	**共进电子**	**41,442.81**	**15.23%**
	3	**NEWEB HOLDING CORPORATION**	**17,032.78**	**6.26%**
	4	**星网锐捷**	**14,421.92**	**5.30%**
	5	**智微智能**	**13,636.39**	**5.01%**
	合计		**172,111.37**	**63.24%**
2020 年	1	信利康	128,671.81	26.10%
	2	共进电子	70,857.40	14.38%
	3	NEWEB HOLDING CORPORATION	33,272.90	6.75%
	4	星网锐捷	28,474.58	5.78%
	5	智微智能	26,912.15	5.46%
	合计		288,188.84	58.47%
2019 年	1	信利康	80,816.27	26.49%
	2	共进电子	43,358.76	14.21%
	3	NEWEB HOLDING CORPORATION	25,521.67	8.37%

年份	序号	供应商名称	采购金额	占总采购额的比例
	4	星网锐捷	20,675.62	6.78%
	5	智微智能	19,622.34	6.43%
	合计		189,994.66	62.28%
2018 年	1	信利康	56,075.06	22.95%
	2	共进电子	41,295.88	16.90%
	3	NEWEB HOLDING CORPORATION	19,744.32	8.08%
	4	智微智能	16,318.14	6.68%
	5	星网锐捷	15,443.70	6.32%
	合计		148,877.10	60.92%

注 1：上述供应商按受同一实际控制人控制的企业合并计算。
注 2：NEWEB HOLDING CORPORATION 为公司代工厂商启佳通讯（昆山）有限公司和启基永昌通讯（昆山）有限公司的母公司。

报告期内,公司不存在向单个供应商的采购金额占采购总额超过50%的情形，不存在依赖单一供应商的情形。

报告期内，公司采购金额前五名供应商中不存在新增供应商情况。

报告期内，公司与上述除星网锐捷之外的供应商之间不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东未在上述供应商中拥有权益。

截至本招股说明书签署日，除星网锐捷之外，不存在前五大供应商及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

公司向星网锐捷采购主要内容为日常经营活动必要的代工服务、原材料、软件及技术服务等，具体内容参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）报告期内关联交易情况”。

2、分类主要供应商

报告期内，按照整机设备、原材料及代工服务进行分类，各自主要供应商具体情况如下：

（1）整机设备

1）主要供应商

报告期内，公司整机设备前五大供应商情况如下：

单位 ：万元

年份	序号	供应商名称	采购金额	占整机设备采购额的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**共进电子**	**39,927.16**	**31.72%**
	2	**NEWEB HOLDING CORPORATION**	**16,969.40**	**13.48%**
	3	**智微智能**	**13,311.92**	**10.58%**
	4	**星网锐捷**	**10,147.21**	**8.06%**
	5	**湖南恒茂高科股份有限公司**	**7,870.19**	**6.25%**
	合计		**88,225.88**	**70.09%**
2020 年	1	共进电子	69,828.21	30.12%
	2	NEWEB HOLDING CORPORATION	32,833.56	14.16%
	3	智微智能	26,349.32	11.37%
	4	伟创力	21,060.07	9.08%
	5	武汉艾德蒙	16,137.02	6.96%
	合计		166,208.18	71.70%
2019 年	1	共进电子	42,457.05	29.72%
	2	NEWEB HOLDING CORPORATION	25,208.35	17.64%
	3	智微智能	19,344.42	13.54%
	4	武汉艾德蒙	12,829.68	8.98%
	5	星网锐捷	11,541.41	8.08%
	合计		111,380.91	77.96%
2018 年	1	共进电子	39,432.24	30.93%
	2	NEWEB HOLDING CORPORATION	19,609.15	15.38%
	3	智微智能	16,105.08	12.63%
	4	北京浪潮	12,864.89	10.09%
	5	武汉艾德蒙	9,133.97	7.16%
	合计		97,145.33	76.19%

报告期内，公司整机设备采购金额前五名供应商中不存在新增供应商情况。

2）采购金额波动较大的主要供应商

报告期内，公司采购金额存在波动的主要整机设备供应商为北京浪潮。公司向北京浪潮采购商品主要为云桌面解决方案中的云服务器。报告期各期，公司向

北京浪潮采购金额分别为 12,864.89 万元、3,452.75 万元、4,084.66 万元**和 1,949.18 万元**。2019 年，公司向北京浪潮采购金额有所下降，主要系公司当年导入广州信维电子科技股份有限公司等厂商为公司云服务器供应商，向北京浪潮采购金额有所下降。2020 年，随着公司云桌面业务的发展，公司向北京浪潮采购金额有所回升。

（2）原材料

报告期内，公司原材料前五大供应商情况如下：

单位 ：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占原材料采购额的比例
2021 年 1-6 月	**1**	**信利康**	**85,577.48**	**59.84%**
	2	**深圳九立**	**5,878.75**	**4.11%**
	3	**江苏索尔思通信科技有限公司**	**5,400.12**	**3.78%**
	4	**沪士电子股份有限公司**	**5,343.12**	**3.74%**
	5	**武汉华工正源光子技术有限公司**	**3,381.42**	**2.36%**
	合计		**105,580.89**	**73.83%**
2020 年	1	信利康	128,671.81	51.40%
	2	沪士电子股份有限公司	11,740.40	4.69%
	3	江苏索尔思通信科技有限公司	11,056.99	4.42%
	4	深圳九立	9,922.78	3.96%
	5	深圳宝龙达信息技术股份有限公司	6,201.90	2.48%
	合计		167,582.86	66.95%
2019 年	1	信利康	80,816.27	52.14%
	2	沪士电子股份有限公司	6,040.22	3.90%
	3	深圳九立	5,104.16	3.29%
	4	深圳市核达中远通电源技术股份有限公司	4,854.15	3.13%
	5	江苏索尔思通信科技有限公司	4,539.11	2.93%
	合计		101,353.91	65.39%
2018 年	1	信利康	56,075.06	50.27%
	2	深圳市核达中远通电源技术股份有限公司	4,231.63	3.79%
	3	沪士电子股份有限公司	3,872.54	3.47%
	4	深圳九立	2,532.25	2.27%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占原材料采购额的比例
	5	武汉电信器件有限公司	1,686.08	1.51%
	合计		68,397.56	61.32%

报告期内，公司原材料采购金额前五名供应商中不存在新增供应商情况。

（3）代工服务

报告期内，公司代工服务全部由星网锐捷提供，公司委托星网锐捷以纯代工方式生产的产品主要为交换机、无线产品、路由器及安全网关等。报告期各期，公司向星网锐捷采购代工服务金额分别为 5,324.48 万元、7,175.27 万元、10,725.50 万元**和 3,281.12 万元**。公司选择星网锐捷作为唯一纯代工服务商的原因参见招股说明书之“第六节　业务与技术”之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“（四）公司主要经营模式”之“2、生产模式”。

公司结合产品的工艺复杂度及生产阶段确定产品的生产方式。2019 年和 2020 年，公司数据中心交换机业务快速发展，该部分产品主要采用纯代工模式进行生产，公司向星网锐捷采购代工服务有一定增长。**2021 年 1-6 月，随着公司自建生产线的投产，公司部分数据中心交换机生产由纯代工模式切换为自主生产模式，公司向星网锐捷采购代工服务有所下降。**

（二）存在新增前五大供应商的，按照本所《审核关注要点》，披露该新增供应商的成立时间，采购和结算方式，合作历史，与该供应商新增交易的原因，与该供应商订单的连续性和持续性

1、整机设备

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

2、分类主要供应商

……

（1）整机设备

1）主要供应商

……

报告期内，公司整机设备采购金额前五名供应商中不存在新增供应商情况。

2、原材料

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

2、分类主要供应商

……

（2）原材料

1）主要供应商

……

报告期内，公司原材料采购金额前五名供应商中不存在新增供应商情况。

（三）披露报告期内终止合作的主要供应商名称、报告期内采购金额、终止合作的原因

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

2、分类主要供应商

……

（4）终止合作的主要供应商

报告期内，公司不存在当期主要供应商后续期间与公司终止合作的情形。

二、披露报告期内主要产品及原材料平均采购价格；交换机和云桌面的主要采购方式、主要供应商；分析交换机和云桌面的整机设备或主要原材料采购价格是否公允

（一）披露报告期内主要产品及原材料平均采购价格

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（一）2、主要产品及原材料价格变动情况”中补充披露：

（1）主要产品

报告期内，公司以整机方式采购的主要产品平均单价具体变动如下：

单位：元/pcs

产品类型			2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
网络设备	交换机	数据中心交换机	**7,199.47**	7,625.54	9,179.84	10,738.26
		园区与城域网交换机	**735.67**	809.26	775.44	841.97
		SMB 交换机	**213.86**	216.76	166.07	169.23
	无线产品	放装型无线接入点	**172.84**	247.23	250.14	265.00
		SMB 无线接入点	**118.47**	115.02	116.11	113.75
网络安全产品		安全网关	**146.83**	138.64	231.36	220.67
云桌面解决方案		云服务器	**23,443.23**	19,196.91	19,281.65	22,843.10
		云终端	**1,444.89**	1,126.15	887.17	654.79

注：公司网络设备的类别及型号众多，部分产品销售金额占比较低。从产品类别来看，2020 年公司无线产品中的场景化部署无线接入点、管理产品、其他类，以及路由器的销售金额占当年网络设备整体销售金额的比例均低于 5%，上表未予列示。从具体产品型号来看，部分产品型号在细分产品类别中整机采购金额占比较小且价格与同类别其他产品差异较大，如数据中心交换机中的千兆接入交换机以及园区与城域网交换机中的工业交换机等，为更客观地呈现价格变动趋势，该等型号未包括在上表统计范围内。

报告期内，公司 SMB 无线接入点的采购单价相对保持稳定，其他部分产品采购单价则呈现一定波动，具体分析如下：

1）数据中心交换机

报告期内，公司整机设备采购涉及的数据中心交换机主要为接入交换机，数据中心核心交换机主要由星网锐捷以纯代工方式进行规模生产，未以代工代采模式进行采购。

2019 年及 2020 年，公司数据中心接入交换机平均采购单价降幅较大，主要系前述期间公司以代工代采方式生产的数据中心接入交换机主要为型号一与型号二两种型号产品，该等产品采购单价持续下降所致。2018-2020 年，前述两种型号产品采购价格及变动原因如下：

①型号一

2018-2020 年，公司以整机方式采购的型号一产品平均采购价格分别为 10,738.26 元/pcs、9,668.00 元/pcs 和 7,400.44 元/pcs。2018-2020 年，型号一产品平均采购价格下降，主要原因系为提高该型号产品研发及推向市场速度，

公司在初始设计时选用成熟方案，随着后续新型处理器、接插件及电路板等主要器件性能及稳定性逐渐得到验证，公司对型号一产品持续进行结构和材料设计优化，使得整机采购价格有所下降。

2019 年型号一产品平均采购价格有所下降，主要系公司 2018 年末对该型号产品所用电路板和接插件进行优化，使得两类原材料在单台整机采购价格中的构成金额（以对应原材料型号当期平均采购价格计算，下同）合计下降 770 元。同时，2019 年，型号一产品所用存储器市场价格出现较大下降，其在单台整机采购价格中的构成金额下降 120 元。

2020 年，型号一产品平均采购价格有所下降主要系公司针对该型数据中心接入交换机应用场景实际需求，进一步优化产品结构及所用元器件，提升产品性价比及市场竞争力，具体优化内容包括：1）优化连接器型号，优化后的连接器生产更为简单，且市场供应充足，采购单价下降；2）通过优化产品连接结构缩短 PCB 线路长度，从而降低对电路板材料和叠层要求，成本进一步下降；3）在满足性能要求的前提下，采用性价比更优的 CPU 型号，并相应更换配套散热器。上述优化使得对应原材料在单台整机采购价格中的构成金额合计下降 1,600 元。同时，由于公司采购规模增加，其他原材料采购单价有所下降，使得整机采购金额有所下降。

目前，型号一产品除芯片外的其他器件已完成定型，采购价格继续大幅下降的可能性较低。就芯片而言，随着近年来国产芯片产业的快速发展，若该型号产品未来采用国产芯片，则有可能实现成本和整机采购价格的进一步下降。

②型号二

2018 年，公司型号二产品采用纯代工方式进行生产，不存在整机采购模式下的单价。2019 年，公司将该型号产品生产切换至代工代采模式，对应 2019 年与 2020 年整机平均采购价格分别为 8,700.82 元/pcs 和 8,228.08 元/pcs。由于代工厂商需要在初始生产前针对该型号产品进行模具制作等准备工作，且相关支出摊销至公司首批采购订单，使得 2019 年型号二产品平均采购价格高于 2020 年，扣除首批采购订单价格影响后，2019 年该型号平均采购价格降低为 8,411.98 元/pcs。同时，随着 2020 年整机采购规模扩大，代工厂商原材料采购单价有所

下降，2020 年平均采购价格进一步下降。

……

2021 年 1-6 月，公司数据中心接入交换机平均采购单价进一步下降，主要原因包括：1）受计划采购规模较大等因素的影响，公司针对 2021 年拟采购的原材料与供应商所商议的价格与此前相比有一定幅度的下降，由于外协厂商生产公司产品所采购原材料价格参照公司与供应商协商定价，因此对应型号一产品整机采购价格有所下降；2）单价较高的型号二产品逐渐退出市场，当期采购占比下降；3）2020 年开始，公司另一款数据中心接入交换机型号三产品生产由纯代工模式切换为代工代采模式，2021 年 1-6 月，该型号产品采购金额占比提升，且该产品采购价格低于 2020 年数据中心接入交换机平均采购价格，使得 2021 年上半年数据中心接入交换机平均采购价格进一步下降。

2）园区与城域网交换机

2019 年，公司园区与城域网交换机平均采购单价有所下降，主要系公司当年面向商业地产、酒店、中小企业等场景销售的园区与城域网接入交换机销售及采购规模有较大提升，该类型交换机采购单价较低，使得平均采购单价有所下降。

2021 年 1-6 月，公司园区与城域网交换机平均采购单价有所下降，主要系公司推出的单价相对较低的新一代高性价比园区与城域网接入交换机产品当期采购金额及占比较高，使得平均采购单价有所下降。

3）SMB 交换机

2018 年、2019 年 SMB 交换机采购价格整体保持稳定，2020 年采购价格上升的主要原因为公司新推出有竞争力的云管理网管型 SMB 交换机，该交换机较非网管型 SMB 交换机配置及采购单价更高，使得 SMB 交换机平均采购单价有所提升。2021 年 1-6 月，公司 SMB 交换机采购价格整体保持稳定。

4）放装型无线接入点

2021 年上半年，公司放装型无线接入点采购价格有所下降，主要系公司 2020 年面向运营商客户推出新一代智能组网产品，该类产品配置较其他放装型无线接入点更加精简，采购单价较低，随着该类产品 2021 年 1-6 月销售及采购规模提升，放装型无线接入点平均采购单价有所下降。

5）安全网关

2020 年，公司安全网关平均采购单价有所下降主要系公司当年针对小微企业、商户及别墅无线上网等场景推出 EW 系列产品的采购数量及占比迅速上升，由于该系列产品采购单价较低，使得平均采购单价有所降低。

6）云服务器

2019 年，公司云服务器平均采购单价有所下降，一方面系当年公司面向教学机房场景推出的云课堂增强版解决方案及面向办公场景推出的云办公闪电版解决方案销售及采购规模有较大提升，上述方案所用云服务器采购单价较低；另一方面系公司 2019 年对部分云服务器型号进行产品优化设计，采购成本有所降低。

2021 年 1-6 月，为满足教育等行业用户对云服务器计算速度、最大支持云终端数等性能指标不断提升的需求，公司当期基于新一代 CPU 推出新型云服务器系列产品，并委托外协厂商以代工代采方式进行生产，产品配置较原有型号更高，对应采购价格有所增长。

7）云终端

公司云桌面解决方案可分为 VDI 与 IDV 两种技术路线，IDV 技术路线云终端配置及单价较 VDI 路线更高。2018 年起，公司在部分场景选择主推以 IDV 技术路线为主的云桌面解决方案，报告期内 IDV 技术路线云终端采购数量占云终端整体采购数量比例持续增加，使得云终端采购平均单价有所提升。

（2）原材料

报告期内，公司采购原材料主要包括芯片、元器件、光模块、电路板、电源模块和结构件，其中元器件可进一步分为存储器、接插件、散热器等核心元器件及其他低值易耗品。由于公司采购同一类原材料不同型号产品在性能、材质等方面存在较大差异，受采购结构变化影响，报告期内，芯片、接插件、散热器、电路板平均采购单价存在一定变动；同时，受行业整体价格波动以及升级换代等因素影响，公司采购存储器及光模块平均单价亦存在一定波动。**2018-2020 年，**公司采购原材料平均单价变动及具体原因如下：

单位：元/pcs

项目	2020 年	2019 年	2018 年
芯片	67.04	73.50	63.62
元器件-存储器	22.67	20.31	21.35
元器件-接插件	8.81	7.64	8.40
元器件-散热器	21.91	18.47	13.57
光模块	129.09	115.82	109.65
电路板	112.78	84.10	82.92
电源模块	14.12	14.19	16.11
结构件	2.73	2.51	2.54

1）芯片

报告期内，公司采购的芯片可分为主芯片（主要包括 MAC 芯片、PHY 芯片、CPU 等）和辅助芯片（主要包括除主芯片外的其他数字芯片、电源管理芯片、信号链芯片、功率芯片等）。主芯片承担核心功能，其采购单价远高于辅助芯片。报告期内，主芯片的采购数量占公司芯片整体采购数量的比例较小，但其采购金额占比较高。同时，不同类型产品的主芯片价格亦存在一定差异，例如数据中心核心交换机的主芯片价格一般高于数据中心接入交换机的主芯片价格。

2018-2020 年，公司芯片的平均采购价格呈现一定波动。2019 年，公司芯片平均采购价格有所提升，主要原因系公司当年提前对部分价格相对较高的主芯片增加备货，使得价格相对较高的主芯片采购占比同比有所提升。2020 年，公司主芯片的平均采购价格受产品结构变化的影响有所下降，使得公司芯片平均采购价格有所下降。

2）元器件

2018-2020 年，公司散热器采购价格不断提升，主要系 2018 年起公司数据中心交换机在互联网企业及运营商中得到规模应用，销售金额及占比快速上升，而数据中心交换机用散热器性能及价格更高，使得平均采购单价有所提升。

3）光模块

2019 年和 2020 年，公司光模块采购价格有所提升，主要系 2019 年起光模块产品开始升级换代，高速光模块产品占比提升所致。

4）电路板

2019 年，公司电路板的平均采购价格较为稳定。2020 年，公司数据中心交换机销售规模快速提升，用于数据中心交换机产品的电路板的采购规模亦快速提升。该类电路板的结构比用于其他产品的电路板更加复杂，且材料要求较高，所以其采购价格相对较高。受以上因素影响，2020 年公司电路板的平均采购单价有所提升。

5）2021 年 1-6 月主要原材料价格变化及对发行人业绩的影响

2021 年 1-6 月，公司主要原材料平均采购价格与 2020 年相比均有一定程度的下降，具体对比情况如下：

单位：元/pcs

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	变动幅度
芯片	60.08	67.04	-10.38%
元器件-存储器	17.02	22.67	-24.92%
元器件-接插件	7.83	8.81	-11.12%
元器件-散热器	18.92	21.91	-13.65%
光模块	119.93	129.09	-7.10%
电路板	107.51	112.78	-4.67%
电源模块	13.34	14.12	-5.52%
结构件	2.17	2.73	-20.51%

整体上看，2021 年 1-6 月，公司主要原材料平均采购价格下降的主要原因系：

①对于部分采购金额相对较大的主要原材料型号，公司一般先与供应商就该等原材料的采购价格进行商议，采购价格往往参照当时的市场行情由双方协商确定，且在后续一段时间内保持稳定。采购价格确定之后，公司根据相关产品生产计划、原材料的库存水平等情况按需执行采购，因此原材料实际入库的时点与采购价格确定的时点之间往往间隔一段时间。为积极应对新冠疫情与贸易摩擦可能对 2021 年原材料价格波动产生的潜在影响，公司早在 2020 年底之前与供应商商议确定了部分计划在 2021 年完成采购入库的原材料价格。受计划采购规模较大等因素的影响，双方针对 2021 年拟采购入库的原材料所商议的价格与此前相比有一定幅度的下降。2021 年 1-6 月，公司按照实际需求以前述双方商议的价格实际执行采购入库，使得平均采购价格与 2020 年相比有所下降。

②受产品销售结构和销售趋势预判的变化、产品生产模式切换等因素的影响，公司原材料采购结构有一定变化，导致价格相对较低的原材料型号采购金额占比有所提升，拉低了平均采购价格。公司在 SMB 中小企业市场等领域不断积累、持续开拓市场，销售规模快速提升。2021 年 1-6 月，公司 SMB 产品销售收入同比增速为 143.33%，并仍将保持快速增长态势。基于上述情况，公司相应调整原材料采购结构，SMB 产品所使用的原材料型号采购占比有所提升，且该等产品所使用的原材料单价相对较低。此外，对于部分数据中心交换机及园区网交换机产品，由于其产品成熟度不断提升，生产方式由纯代工方式切换为代工代采方式。该等产品所使用的部分原材料的采购单价相对较高，代工代采模式下，一般由代工厂商负责原材料的直接采购，生产模式的切换使得公司采购该等产品所使用的原材料的规模有所下降。上述原材料采购结构的变化使得平均采购价格有所下降。

原材料细分类别中，价格下降幅度超过 10%的包括芯片、元器件（主要包含存储器、接插件和散热器）和结构件，上述细分类别的价格变动情况具体如下：

①芯片

2021 年 1-6 月，公司芯片平均采购价格与 2020 年相比有所下降，主要原因系：

I、受前述采购定价模式影响，部分芯片采购价格由公司及供应商在 2020 年底之前商议确定，且采购价格与此前相比有一定幅度的下降。从具体型号来看，2020 年采购金额排名前十大的芯片料号合计占比为 61.27%，普遍价格呈下降趋势，其中仅第一名与第六名料号（合计占比为 23.74%）2021 年 1-6 月的平均采购价格与 2020 年相比有所上升。

II、对于部分采购价格相对较高的园区与城域网交换机所使用的主芯片，公司已于 2020 年进行备货，2021 年 1-6 月采购量较低，亦使得芯片平均采购价格有所下降。

②元器件（主要包含存储器、接插件和散热器）

2021 年 1-6 月，公司存储器、接插件和散热器的平均采购价格与 2020 年相比均有所下降，主要系前述采购定价模式影响所致。采购金额占比相对较高的

主要原材料型号的采购价格大多由公司与供应商在2020年底之前商议确定，且采购价格与此前相比有一定幅度的下降。从具体型号来看，2020 年采购金额排名前十大的接插件料号合计占比为 35.57%，前十大散热器料号合计占比为55.50%，上述原材料2021年1-6月的平均采购价格与2020年相比均有所下降；2020年采购金额排名前十大的存储器料号合计占比为52.24%，普遍价格呈下降趋势，其中仅第九名料号（采购金额占比为 2.64%）2021 年 1-6 月的采购价格与2020年相比有所上升。

③结构件

2021年1-6月，公司结构件平均采购价格与2020年相比有所下降，主要原因系：

I、公司SMB产品销售收入持续快速提升，且仍将保持快速增长态势。基于上述情况，公司加大 SMB 产品所使用的结构件采购规模。同时，对于部分数据中心交换机及园区网交换机产品，由于其产品成熟度不断提升，生产方式由纯代工方式切换为代工代采方式。该等产品所使用的机箱、插箱、挡板等结构件的采购单价相对较高，代工代采模式下，一般由代工厂商负责原材料的直接采购，生产模式的切换使得公司采购该等产品所使用的原材料的规模有所下降。上述原材料采购结构的变化使得结构件的平均采购价格有所下降。

II、为降低生产成本，公司与供应商协商调整了部分插箱及挡板生产工艺，由之前的切割式生产改为开模后批量进行生产，生产规模提升使得该等结构件生产成本及采购单价有所下降。

III、针对部分单价较高的数据中心交换机所使用的机箱等结构件，公司对其进行结构和材料上的优化，降低其生产成本及采购价格，进一步使得结构件的平均采购价格有所下降。

2021 年开始，特别是第二季度以来，受市场供需等因素的影响，公司所用部分主芯片、元器件及结构件等原材料市场价格开始出现一定上涨趋势。基于上述市场形势变化，公司与各类原材料主要供应商重新进行议价，确定向其采购的价格调整幅度和生效时间，各类原材料涨价生效时间均集中于2021年下半年。预计在2021年下半年，随着公司与各类原材料供应商的调价协议逐渐生效，

公司所采购部分原材料的价格将呈现不同程度上涨。以采购占比较高的主芯片为例，2021 年下半年价格上涨情况具体如下：

类型	主要涨价幅度
数据中心交换机用部分主芯片	5%-20%
园区与城域网交换机用部分主芯片	5%-20%
SMB 交换机用部分主芯片	15%-20%
无线产品用部分主芯片	10%-15%

同时，针对芯片、元器件、结构件等原材料近期价格上涨的趋势，公司合理调高了对应部分产品的销售价格，该部分产品价格平均上涨幅度主要在 5%-25%左右，预计未来原材料价格波动对公司的业绩影响相对有限。但如果后续原材料价格继续保持上涨，且公司未能采取有效措施降低成本或相应提高产品售价，公司业绩将受到不利影响。

（二）披露交换机和云桌面的主要采购方式、主要供应商

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

3、交换机和云桌面解决方案主要供应商情况

（1）交换机

2018-2020 年，公司交换机主要生产方式包括代工代采模式和纯代工模式；**随着公司自建生产线于 2020 年 10 月投产，2021 年 1-6 月，自主生产模式亦成为公司交换机主要生产方式之一。**代工代采模式下，公司直接向外协厂商采购整机设备；纯代工模式下，由公司采购原材料交由代工厂商进行代工生产，生产完毕后验收入库，公司向代工厂商支付代工服务费；**自主生产模式下，由公司采购原材料后自行生产。**报告期内，**代工代采模式下，**公司交换机主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
2021 年 1-6 月	1	共进电子	17,984.65	45.50%
	2	伟创力	7,049.91	17.84%
	3	湖南恒茂高科股份有限公司	5,843.28	14.78%
	4	星网锐捷	4,454.89	11.27%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
	5	**NEWEB HOLDING CORPORATION**	**1,991.09**	**5.04%**
	合计		**37,323.82**	**94.43%**
2020 年	1	共进电子	40,914.36	44.55%
	2	伟创力	21,060.07	22.93%
	3	湖南恒茂高科股份有限公司	13,394.36	14.58%
	4	NEWEB HOLDING CORPORATION	5,750.20	6.26%
	5	星网锐捷	5,548.52	6.04%
	合计		86,667.53	94.37%
2019 年	1	共进电子	27,455.23	58.40%
	2	湖南恒茂高科股份有限公司	9,051.38	19.25%
	3	NEWEB HOLDING CORPORATION	3,506.74	7.46%
	4	深圳市吉祥腾达科技有限公司	2,266.43	4.82%
	5	星网锐捷	2,215.05	4.71%
	合计		44,494.83	94.64%
2018 年	1	共进电子	27,250.18	63.32%
	2	天弘（东莞）科技有限公司	8,954.21	20.81%
	3	湖南恒茂高科股份有限公司	4,507.21	10.47%
	4	深圳市磊科实业有限公司	880.44	2.05%
	5	NEWEB HOLDING CORPORATION	570.87	1.33%
	合计		42,162.91	97.97%

（2）云桌面解决方案

报告期内，公司云桌面解决方案产品主要采用代工代采模式进行生产，对应采购方式为整机采购。报告期内，公司云桌面解决方案产品主要供应商情况如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
2021 年 1-6 月	**1**	**智微智能**	**12,447.15**	**47.53%**
	2	**武汉艾德蒙**	**6,339.17**	**24.20%**
	3	**深圳宝龙达信息技术股份有限公司**	**3,780.19**	**14.43%**
	4	**北京浪潮**	**1,885.44**	**7.20%**
	5	**中科可控信息产业有限公司**	**689.50**	**2.63%**
	合计		**25,141.45**	**95.99%**
2020 年	1	智微智能	25,444.59	43.23%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
	2	武汉艾德蒙	16,137.02	27.42%
	3	广州信维电子科技股份有限公司	6,020.98	10.23%
	4	北京浪潮	3,821.58	6.49%
	5	深圳宝龙达信息技术股份有限公司	3,135.22	5.33%
	合计		54,559.39	92.69%
2019 年	1	智微智能	18,749.50	43.23%
	2	武汉艾德蒙	12,829.68	29.58%
	3	广州信维电子科技股份有限公司	5,357.21	12.35%
	4	北京浪潮	3,452.75	7.96%
	5	浙江天猫供应链管理有限公司	1,516.10	3.50%
	合计		41,905.24	96.61%
2018 年	1	智微智能	16,066.43	37.95%
	2	北京浪潮	12,592.72	29.74%
	3	武汉艾德蒙	9,133.97	21.57%
	4	广州信维电子科技股份有限公司	4,129.60	9.75%
	5	东莞市旭田电子有限公司	291.05	0.69%
	合计		42,213.77	99.71%

（三）分析交换机和云桌面的整机设备或主要原材料采购价格是否公允

1、交换机

（1）原材料

纯代工模式下，公司委托星网锐捷进行生产，公司委托星网锐捷代工服务费价格公允性参见本问询回复之“问题 7”之“一、披露向关联方星网锐捷采购的具体产品、金额、采购纯代工服务的具体内容、金额，分析采购价格是否公允”。

对于原材料采购，公司选取多家供应商，一方面降低供应风险，另一方面有利于降低采购成本。报告期各期，公司交换机各类原材料供应商价格对比如下所示：

原材料	细分类别	材料料号	供应商名称	报告期内平均采购单价（元/PCS）			
				2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
电路板	印制板(PCB)	印制板一	汕头超声印制板公司	-	74.10	74.10	74.77
			深圳市兴森快捷电路科技股份有限公司	78.63	78.63	78.63	78.63
		印制板二	深圳市腾博创智科技有限公司	-	3.31	3.35	3.37
			深圳市兴森快捷电路科技股份有限公司	3.14	3.56	3.59	3.59
		印制板三	生益电子股份有限公司	427.96	450.00	450.00	-
			珠海方正印刷电路板发展有限公司	-	420.00	420.00	-
		印制板四	**深圳市腾博创智科技有限公司**	**32.00**	**32.00**	**32.00**	**32.00**
			深圳市兴森快捷电路科技股份有限公司	**33.50**	**34.08**	**34.19**	**34.19**
电源模块	DC/DC 电源模块	DC/DC 电源模块一	信利康	113.77	162.50	163.49	182.96
			天弘（东莞）科技有限公司	-	-	-	182.83
光模块	光模块	光模块一	信利康	-	-	3,001.54	-
			深圳中电国际信息科技有限公司	1,971.96	2,325.58	2,903.83	-
结构件	机箱机柜	机箱机柜一	深圳市中兴新力精密机电技术有限公司	-	-	-	7,729.53
			天弘（东莞）科技有限公司	-	-	-	8,222.91
		机箱机柜二	杭州凯贝奈特科技有限公司	3,014.77	3,014.77	-	-
			深圳市中兴新力精密机电技术有限公司	3,019.18	3,032.27	-	-
	面板	面板一	福建骏鹏通信科技有限公司	-	-	-	76.61
			杭州凯贝奈特科技有限公司	76.61	76.61	76.61	-
元器件	散热器	散热器一	深圳兴奇宏科技有限公司	-	-	102.00	112.93

原材料	细分类别	材料料号	供应商名称	报告期内平均采购单价（元/PCS）			
				2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
			天弘（东莞）科技有限公司	-	-	-	116.92
		散热器二	天弘（东莞）科技有限公司	-	-	-	46.58
			欣纬国际贸易(深圳)有限公司	-	-	46.50	46.56
	IC 插座	IC 插座一	深圳九立	69.18	-	76.77	-
			信利康	-	-	74.26	-
	连接器	连接器一	深圳九立	65.93	70.24	69.88	-
			信利康	-	-	67.55	66.46

报告期内，公司向不同供应商采购原材料价格差异较小，采购价格公允。

公司在进行交换机研发时，通常在确定产品设计方案后基于芯片的性能、功耗、适配性等在可选品牌范围内选择最优芯片，后续向该供应商进行持续采购。

芯片厂商通常会制定芯片产品的指导价格，并通过代理商进行销售。报告期内，公司基于指导价格与芯片厂商协商确定价格，并通过代理商进行采购。该模式为行业惯例，公司芯片采购价格公允。

（2）整机

整机采购模式下，由代工厂商根据原材料构成和产品工艺流程等多种因素进行综合报价，公司采用招标或多家比价议价方式确定代工厂商及整机采购价格。报告期各期，各主要供应商具体采购价格对比情况如下：

单位：元/台

交换机产品型号	供应商名称	报告期内平均采购单价			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年度	2018 年度
交换机一	NEWEB HOLDING CORPORATION	930.14	933.87	970.31	-
	共进电子	934.54	918.68	995.54	-
交换机二	NEWEB HOLDING CORPORATION	554.57	559.53	-	-
	共进电子	-	619.30	-	-
交换机三	NEWEB HOLDING CORPORATION	-	1,317.53	1,351.17	-
	共进电子	-	1,291.57	1,382.93	-
交换机四	天弘（东莞）科技有限公司	-	-	1,063.20	-
	伟创力	898.65	910.43	1,062.66	-
交换机五	天弘（东莞）科技有限公司	-	-	2,681.23	-
	伟创力	2,378.78	2,528.72	2,686.57	-
交换机六	NEWEB HOLDING CORPORATION	1,314.32	1,313.44	1,391.61	1,500.00
	共进电子	-	-	1,451.51	1,519.11

从上表可以看出，报告期内，对于同型号产品，公司向交换机主要外协厂商采购整机单价差异较小，采购价格公允。

2、云桌面

报告期内，公司向云桌面供应商通过招标或多家比价议价方式确定采购价格。部分同型号产品采购价格对比情况如下：

单位：元/台

云桌面产品型号	供应商名称	报告期内平均采购单价			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
云桌面一	曙光信息产业（北京）有限公司	-	-	15,310.86	-
	中科可控信息产业有限公司	15,036.00	15,036.00	15,036.00	-
云桌面二	曙光信息产业（北京）有限公司	-	-	21,059.10	-
	中科可控信息产业有限公司	19,207.00	19,247.36	19,855.00	-
云桌面三	北京浪潮	-	16,725.66 注1	18,161.89	-
	浙江天猫供应链管理有限公司	19,026.55	19,026.55	19,313.40	-
云桌面四	共进电子	-	-	257.50	258.71
	智微智能	-	247.86	247.86	248.18

注 1：2020 年，北京浪潮积极调整销售策略，向公司销售云服务器价格有所下降。

从上表可以看出，报告期内，对于同型号云桌面产品，公司向外协厂商采购整机单价差异较小，采购价格公允。

三、披露通过供应链管理公司采购的原因，是否符合行业惯例，与深圳市信利康等主要供应链管理公司的合作方式、穿透后的主要供应商、采购内容及其采购金额

（一）通过供应链管理公司采购的原因，是否符合行业惯例

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“一、（四）3、采购模式”中补充披露：

（1）原材料采购

……

报告期内，公司通过供应链管理公司采购部分进口原材料，包括芯片、电子元器件等，主要原因为供应链管理公司在原材料进口中具备报关、物流等优势，

公司选择通过供应链管理公司办理进口原材料报关。

通过供应链管理公司采购芯片、电子元器件等原材料为 IT 行业惯例，部分采用该采购模式的上市公司及其合作的供应链管理公司如下：

可比公司名称	合作供应链管理公司	采购商品
协创数据（300857）	深圳九立	存储芯片、固态硬盘主板、主控及周边芯片等
中控技术（688777）	上海富申供应链管理有限公司、深圳市博科供应链管理有限公司	电子元器件
淳中科技（603516）	信利康	芯片

注：表格中信息来自于上述公司招股说明书。

（二）与深圳市信利康等主要供应链管理公司的合作方式、穿透后的主要供应商、采购内容及其采购金额

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

4、主要供应链管理公司

报告期内，公司合作的供应链管理公司主要为信利康。公司委托信利康向公司指定芯片及电子元器件厂商采购相关商品，并办理进口报关手续以及相关物流运输工作。报告期内，公司向信利康采购穿透后的主要供应商及采购金额如下表所示：

单位：万元

年份	采购内容	穿透后主要供应商	采购金额
2021 年 1-6 月	**芯片**	**Broadcom、MTK、Intel、Realtek、TI、Cavium 等**	**77,391.66**
	元器件	**Hynix、Samsung、Micron、Intel 等**	**5,198.20**
	光模块	**Intel、Avago、TI 等**	**1,161.94**
	其他	**TI、上海移远等**	**1,825.67**
	合计		**85,577.48**
2020 年	芯片	Broadcom, Intel, Cavium, Hynix, TI 等	111,072.50
	元器件	Hynix, Adata 等	14,090.37
	光模块	Avago, TI, Intersil 等	1,729.02
	其他	TOSHIBA、Broadcom 等	1,779.92
	合计		128,671.81
2019 年	芯片	Broadcom, Intel, Cavium, Hynix,TI 等	67,453.72

年份	采购内容	穿透后主要供应商	采购金额
	元器件	Avago，Hynix，Semtch，Flex，Amphenol 等	9,638.94
	光模块	Innolight 等	1,016.32
	其他	Broadcom，Intel，Cavium，Hynix，TI 等	2,707.28
	合计		80,816.27
2018 年	芯片	Broadcom，Intel，Cavium，Hynix，TI 等	42,940.08
	元器件	Te(Tyco)，UDE	7,671.86
	光模块	Innolight 等	2,865.76
	其他	Intel，Micron，WestData 等	2,579.36
	合计		56.075.06

四、披露发行人与共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION 合作背景、合作模式、主要采购内容，报告期内采购额较高的原因、交易价格是否公允，发行人对其是否构成重大依赖、发行人向其采购的同类产品是否存在其他供应商。

（一）发行人与共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION 合作背景、合作模式、主要采购内容，报告期内采购额较高的原因、交易价格是否公允；

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

5、主要代工厂商

共进电子与 NEWEB HOLDING CORPORATION 为公司报告期内主要代工厂商，具体情况如下：

（1）合作背景

1）共进电子

共进电子为 A 股上市公司，与公司不存在关联关系。2013 年，随着经营规模的不断扩大，公司计划引入新供应商，进一步提升供应商的多元化，降低供应风险。共进电子作为代工厂商进入公司候选供应商名单。经过前期接触、报价、供应商核查、试生产导入验证等过程，共进电子成为公司合格供应商。基于其较高的代工产能与品质，共进电子逐渐成为公司主要代工厂商之一。

2）NEWEB HOLDING CORPORATION

NEWEB HOLDING CORPORATION 为报告期内公司主要代工厂商昆山启佳和昆山启基的母公司。2010 年，公司含自研射频模块的无线产品逐渐进行商业化拓展。为此，公司开始寻找可进行射频模块组装测试的专业无线产品代工厂商为公司代工生产相关无线产品，NEWEB HOLDING CORPORATION 作为无线产品代工厂商进入公司候选供应商名单。经过前期接触、报价、供应商核查、试生产导入验证等过程，NEWEB HOLDING CORPORATION 成为公司合格供应商。基于其较高的代工产能与品质，NEWEB HOLDING CORPORATION 逐渐成为公司主要代工厂商之一。

（2）合作模式

报告期内，公司向共进电子与 NEWEB HOLDING CORPORATION 主要采购内容及金额如下所示：

单位：万元

模式	产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
共进电子	交换机	17,984.65	43.40%	40,914.36	57.74%	27,455.23	63.32%	27,250.18	65.99%
	无线产品	13,627.49	32.88%	15,569.40	21.97%	11,567.78	26.68%	10,931.69	26.47%
	安全网关	7,555.90	18.23%	13,129.86	18.53%	3,414.46	7.87%	1,142.60	2.77%
	其他	2,274.77	5.49%	1,243.78	1.76%	921.30	2.12%	1,971.41	4.77%
	合计	41,442.81	100%	70,857.40	100%	43,358.76	100%	41,295.88	100%
NEWEB HOLDING CORPORATION	交换机	1,991.09	87.94%	5,750.20	17.28%	3,506.74	13.74%	570.87	2.89%
	无线产品	14,978.31	11.69%	27,083.36	81.40%	21,701.61	85.03%	19,038.28	96.42%
	其他	63.38	0.37%	439.34	1.32%	313.32	1.23%	135.17	0.68%
	合计	17,032.78	100%	33,272.90	100%	25,521.67	100%	19,744.32	100%

（3）报告期内采购额较高的原因

共进电子与NEWEB HOLDING CORPORATION产能规模处于国内前列，并具备一定的基础技术研发能力。基于上述两家代工厂商的代工生产能力、良好的合作历史，公司与其合作过程中不断扩大业务合作的规模。

（4）交易价格公允性

报告期内,公司通过招投标方式或多家比价议价方式确定与共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION采购价格，公司招标及多家比价议价流程具体参见本节之“一、公司的主营业务及主要产品情况”之“（四）公司主要经营模式”之“3、采购模式”。公司制定严格的采购管理制度，对招标及比价议价的流程以及相关人员职责范围进行严格规范，确保选择共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION作为供应商流程的合规性及价格的公允性。

（二）发行人对其是否构成重大依赖、发行人向其采购的同类产品是否存在其他供应商

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“五、（二）主要供应商情况”中补充披露：

5、主要代工厂商

……

公司委托共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION代工的产品主要为工艺相对成熟、工序相对简单产品，业内有多家代工厂商可代工上述两家代工产品。报告期内，除上述两家代工厂商外，公司还与智微智能、伟创力等代工厂商建立合作关系，公司对共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION不存在重大依赖。

14.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查询公司主要整机设备、原材料供应商和代工服务供应商的工商信息，核查是否存在关联关系。

2、访谈公司主要整机设备、原材料供应商和代工服务供应商，了解公司与供应商合作情况。

3、访谈公司采购业务负责人，了解报告期内是否存在新增前五大整机设备、原材料供应商，了解是否存在报告期各期主要供应商后续期间与公司终止合作的情形；了解主要产品及原材料平均采购价格波动的原因；了解公司交换机和云桌面的主要采购方式，了解公司芯片采购的具体方式；了解公司采用供应链管理公司进行采购的原因，以及与信利康等主要供应链管理公司的合作方式。

4、获取报告期内公司整机设备及原材料采购明细。

5、查阅同行业上市公司及拟上市公司公开资料，了解同行业公司通过供应链管理公司采购情况。

6、访谈公司生产管理负责人，了解公司与共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION 的合作背景、合作模式、主要采购内容及报告期内采购金额较高的原因、交易价格公允性以及公司向其采购其他供应商采购同类产品情况；查阅共进电子公开资料；访谈上述两家代工厂商，并获取出具的关联交易公允性声明。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人整机及原材料采购金额前五名供应商中不存在新增供应商情况；报告期内，发行人不存在当期主要供应商后续期间与发行人终止合作的情形。

2、报告期内，发行人交换机生产方式主要包括纯代工模式与代工代采模式，云桌面生产方式主要为代工代采模式，其中代工代采模式下发行人采购方式为采购整机；发行人交换机整机设备和主要原材料，以及云桌面整机设备采购价格公允。

3、发行人通过供应链管理公司采购主要系供应链管理公司在进口商品的报关及物流等方面具有一定优势，发行人通过供应链管理公司采购芯片及元器件符合行业惯例。

4、共进电子、NEWEB HOLDING CORPORATION 为业内主流代工厂商，发行人委托其代工生产网络设备和网络安全产品，报告期内采购金额较高系上述厂商具有较强的代工服务能力，具有商业合理性；发行人与上述厂商交易价格公允。业内有多家代工厂商可代工上述两家代工生产发行人产品，发行人未对其构成重大依赖。

问题 15：关于成本

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人代工代采成本占比分别为 46.73%、57.09%、52.58%和 26.69%。

（2）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人采购和生产人员为 220 人；代工模式下，发行人会向代工厂商派出技术人员与质量管理人员进行生产工艺指导与质量管控。

请发行人：

（1）披露 2020 年代工代采成本占比大幅下降的原因，发行人生产模式是否发生重大变化。

（2）披露主营业务成本中是否包含采购和生产人员的相关费用、是否包含向代工厂商派出技术人员与质量管理人员的费用、是否包含相关机器设备的折旧费。

（3）披露发行人成本核算方法，是否和生产模式相同的可比公司一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

15.1 发行人回复

一、披露 2020 年代工代采成本占比大幅下降的原因，发行人生产模式是否发生重大变化

以下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“十二、（二）3、主营业务成本分类别构成”中补充披露：

2020 年 1-6 月，受到新冠疫情等因素的影响，在线办公、电子商务等线上业务快速增长，互联网客户对数据中心网络产品的采购需求大幅增加，致使公司数据中心交换机收入增幅明显，而对应的数据中心交换机产品主要在星网锐捷以纯代工模式进行代工生产，致使纯代工模式下的主营业务成本占比大幅增加，而采用代工代采模式的园区与城域网交换机等产品 2020 年 1-6 月受疫情影

响，销售规模出现明显下降，相应代工代采模式下的主营业务成本占比出现较大幅度下降。

2020 年 7-12 月，随着园区与城域网交换机等产品销售的逐渐恢复，采用代工代采模式下的主要产品销售量有所增加，2020 年全年的代工代采成本较 2019 年虽仍有一定幅度下降，但总体保持稳定。发行人生产模式未发生重大变化。

二、披露主营业务成本中是否包含采购和生产人员的相关费用、是否包含向代工厂商派出技术人员与质量管理人员的费用、是否包含相关机器设备的折旧费

以下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“十二、（二）3、主营业务成本分类别构成”中补充披露：

报告期内，公司主营业务成本中不同生产模式下的成本构成情况如下：

单位：万元

生产方式	项目	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
		成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
代工代采	整机设备	134,126.99	67.61%	200,209.86	50.97%	145,982.22	52.58%	125,907.00	57.09%
纯代工	原材料	36,000.14	18.15%	169,919.32	43.26%	123,459.29	44.47%	89,807.66	40.72%
	代工服务	2,383.04	1.20%	9,537.41	2.43%	8,200.98	2.95%	4,817.07	2.18%
自主生产	原材料	24,760.52	12.48%	12,483.01	3.18%	-	-	-	-
	人工及制造费用	1,100.54	0.55%	639.53	0.16%	-	-	-	-
合计		198,371.22	100%	392,789.13	100%	277,642.49	100%	220,531.73	100%

按照不同的生产模式下的产品类别划分，公司的主营业务成本构成包括代工代采模式下的整机设备、纯代工模式下的原材料以及代工服务费，以及自主生产模式下的原材料、人工及制造费用等。受每年销售的产品具体细分类别、相应的生产模式差异，报告期内的主营业务成本构成呈现一定波动。

……

2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，公司的生产方式全部为代工生产模式，采购和生产人员主要负责公司日常采购及代工厂商的协调管理工作；技术人员与质量管理人员分别负责对代工厂商进行远程及现场的生产工艺指导和产品质量管控。上述人员均未直接参与产品的批量生产过程，同时，公司拥有的机器设备

资产亦主要用于研发、日常办公等用途。因此，2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，公司的主营业务成本不包含采购和生产人员的相关费用，不包含向代工厂商派出技术人员与质量管理人员的费用，不包含相关机器设备的折旧费。

随着数据中心产品生产复杂度的提升，为了更好地实现从研发到生产端的品质控制，同时为更快速地满足客户对产品的部分定制化需求，公司于 2020 年 10 月自建生产线用于部分数据中心交换机生产。对于自主生产模式，生产线人员在产品生产过程中所发生的直接人工及相关机器设备的折旧费等计入生产成本。

2021 年 1-6 月，随着公司自有生产线和配套生产设施的进一步完善，公司将更多高端数据中心交换机等产品的生产转为自主生产，自主生产成本占主营业务成本的比例由 2020 年的 3.34%提升至 2021 年上半年的 13.03%；同时，部分成熟度较高的产品也逐步由纯代工切换为代工代采模式生产。受上述因素的作用，2021 年 1-6 月，星网锐捷以纯代工模式进行代工生产的产品成本占比较 2018 年至 2020 年水平有较大幅度的下降。

三、披露发行人成本核算方法，是否和生产模式相同的可比公司一致

以下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“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”中补充披露：

（三）成本

1、纯代工模式下成本核算方法

公司纯代工模式下设置委托加工物资、制造费用科目进行成本核算，具体核算流程如下：

（1）原材料：委托加工物资下设直接材料明细科目，核算委托加工过程中直接领用的原材料，按委托加工工单归集，采用移动加权平均法核算发出的原材料成本，公司按照实际委托加工发料情况归集各委托加工工单的原材料成本。

（2）制造费用：制造费用下设外协加工费、一般物料消耗明细等明细科目核算。根据月末委托方和受托加工方确认的完工产品的加工费计入加工费明细科目；委外车间领用的辅助材料等均系公司自行采购，计入物料消耗明细科目。委外车间日常发生的其他费用记入制造费用其他明细科目。

(3)完工产品成本的结转:公司按委托加工工单归集原材料和委托加工费,当月按实际完工入库的委托加工产品数量结转完工成品成本。

2、代工代采模式下成本核算方法

公司向代工代采企业采购的整机设备在入库时按采购价格计入库存商品。

3、自主生产模式下成本核算方法

公司在生产成本下设直接材料、人工及制造费用等明细科目进行成本核算,具体核算流程如下:

(1)直接材料:直接材料按照生产工单实际领用的原材料成本归集,原材料出库时采用移动加权平均法计价。

(2)人工及制造费用:人工及制造费用核算生产人员的人工费用及当月实际发生的其他生产费用;月末将人工及制造费用转入生产成本。

(3)完工产品成本的结转:直接材料按照生产工单实际领用的原材料成本归集,生产工单完工时将相应材料转入产成品成本;如果该生产工单尚未完工,则领用的材料计入在产品。人工及制造费用按照产品耗用人工工时的比例在完工产品和在产品之间分配。

4、与可比公司成本核算方法的比较情况

公司可比公司的成本核算方法列示如下:

可比公司	主要生产模式	成本核算方法
紫光股份	外协加工	存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本
迪普科技	外协加工	-
中兴通讯	-	存货按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本
启明星辰	外购硬件设备后,将软件产品灌装到外购的硬件设备中,并做调试和检测	存货在取得时按实际成本计价,存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本
奇安信	纯软件模式和软件灌装模式	存货在取得时按实际成本计价,存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本
天融信	硬件载体外购或定制化产品采购,软件产品自行灌装	存货在取得时,按成本进行初始计量,包括采购成本、加工成本和其他成本
深信服	向供应商采购硬件设备后,进行检测、软件预装、烤机等环节,将研发的软件产品预装到硬件设备中	存货成本包括采购成本、加工成本和使存货达到目前场所和状态所发生的其他支出

公司成本核算方法和生产模式相同的可比公司不存在实质性差异。

15.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈发行人生产、财务部门的相关人员，了解发行人生产模式、成本核算方法，了解外协加工、存货、成本核算流程，关注成本核算、归集的管理。

2、取得发行人的委托加工协议，核对主要条款，检查定价依据及公允性，判断会计处理的准确性。

3、对星网锐捷执行访谈和函证程序，了解双方合作背景及合作模式。

4、取得发行人报告期内存货变动明细表和外协加工明细表，复核主营业务成本倒轧表，了解主营业务成本构成，分析其合理性。

5、将发行人成本核算方法与同行业可比公司进行对比，并复核发行人相关会计处理的准确性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人代工代采成本占比的变动主要系市场需求增长导致的产品结构性变化所致，发行人生产模式未发生重大变化。

2、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，公司的生产方式全部为代工生产模式，采购和生产人员、技术人员与质量管理人员均未直接参与产品的批量生产过程；公司拥有的机器设备资产系用于研发、日常办公等用途，故相关费用未计入主营业务成本。公司于 2020 年 10 月通过自主生产模式生产部分数据中心交换机，生产线人员在产品生产过程中所发生的直接人工及相关机器设备的折旧费等计入生产成本。

3、发行人成本核算方法与生产模式相同的可比公司不存在实质性差异。

问题 16：关于毛利率

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人网络设备毛利率分别为 49.35%、46.68%、43.99%和 36.40%，呈下降趋势，主要是数据中心交换机和 SMB 产品毛利率较低，而收入占比提升。

（2）报告期内发行人 SMB 安全网关毛利率分别为 66.81%、57.96%、54.74%和 28.37%，2020 年 1-6 月显著下降主要是针对部分 SMB 安全网关加大了促销推广力度。

（3）报告期内，发行人云桌面业务毛利率分别为 36.45%、33.53%、32.90%和 28.26%。

（4）报告期内，发行人其他产品毛利率分别为 65.59%、68.42%、75.49%和 66.44%，毛利额占比分别为 7.23%、7.74%、10.08%和 5.63%。

请发行人：

（1）结合报告期内数据中心交换机和 SMB 产品的毛利率走势、销售占比趋势，分析并披露发行人毛利率是否存在进一步下降的风险，并进行充分的风险提示，分析数据中心交换机和 SMB 产品毛利率与同行业可比公司可比业务是否存在较大差异。

（2）结合 SMB 安全网关的主要收入构成，分析并披露 2020 年 1-6 月 SMB 安全网关毛利率大幅下降的合理性，是否符合行业趋势。

（3）分析并披露云桌面毛利率明显低于网络设备和网络安全产品的原因；结合 2020 年 1-6 月毛利率下降因素、期后毛利率情况，分析并披露云桌面毛利率是否存在进一步下降的风险。

（4）披露其他产品的具体构成，毛利率较高的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

16.1 发行人回复

一、结合报告期内数据中心交换机和 SMB 产品的毛利率走势、销售占比趋势，分析并披露发行人毛利率是否存在进一步下降的风险，并进行充分的风险提示，分析数据中心交换机和 SMB 产品毛利率与同行业可比公司可比业务是否存在较大差异

（一）数据中心交换机产品毛利率走势、销售占比趋势及毛利率是否存在进一步下降的风险分析

以下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、（二）综合毛利率”中补充披露：

报告期内，公司数据中心交换机销售收入占主营业务收入的比例及毛利率的变动情况列示如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入（万元）	**88,273.17**	205,388.11	98,172.51	67,644.58
销售收入占比	**27.11%**	31.77%	19.12%	16.20%
毛利率	**31.00%**	28.05%	30.17%	35.57%

2018 年至 2020 年，公司数据中心交换机产品的销售收入占比持续提升，但毛利率呈下降趋势，主要原因系：1）公司数据中心交换机主要产品日益成熟，实现更大规模销售；2）毛利率相对较低的产品销售占比有所提升。

2021 年 1-6 月，公司数据中心交换机产品毛利率与 2020 年相比有所回升，主要原因包括：1）公司 2021 年 1-6 月在个别大规模采购的客户招投标中中标的项目毛利率较以前年度有所提升；2）公司 100G 核心交换机产品 6900 系列在 2021 年 1-6 月受到客户结构变动的影响，毛利率有所提升。

报告期内，公司 SMB 产品销售收入占主营业务收入的比例及毛利率的变动情况如下所示：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
销售收入（万元）	**84,176.42**	105,908.95	73,520.05	45,037.77
销售收入占比	**25.85%**	16.38%	14.32%	10.78%
毛利率	**32.49%**	28.74%	34.29%	34.28%

报告期内，公司 SMB 产品销售收入占比持续提升。毛利率方面，2018 年、2019 年 SMB 产品整体毛利率较为稳定。2020 年，公司针对小微企业、商户及别墅无线上网等场景推出的 EW 系列产品销售占比迅速上升，且该产品毛利率水平较低，导致 SMB 产品的整体毛利率水平有所下降。

2021 年 1-6 月，SMB 交换机、SMB 无线接入点产品毛利率水平较 2020 年有所增加，使得 SMB 产品整体毛利率提升。其中，SMB 交换机产品主要受益于 2021 年上半年 SMB 高端交换云解决方案的推广，其销量占比上升，推动 SMB 交换机整体毛利率有所提升。2021 年 1-6 月，SMB 无线接入点毛利率上升的主要原因系：1）公司把握市场趋势，推出毛利率较高的 Wi-Fi6 无线新品并实现规模化销售，有效提升了毛利率水平；2）SMB 无线接入点产品所用部分原材料受市场供需等因素的影响，在 2021 年上半年价格开始出现一定上涨趋势，基于上述市场形势变化并参照市场竞争同期的价格调整策略，公司合理调高了对应部分产品的销售价格。成本方面，受公司原材料采购定价模式影响，2021 年上半年无线产品所使用的主要原材料的采购价格大多在 2020 年底之前已经公司与供应商商议确定，因此成本变动幅度相对较小，使得毛利率有所提升。预计在 2021 年下半年，随着公司与原材料供应商的调价协议逐渐生效，相关原材料的价格将呈现一定程度上涨，对毛利率的变动产生一定影响。

公司综合毛利率受细分产品类别的毛利率变动及产品结构变化等多方面因素的影响。从细分产品类别的毛利率走势来看，数据中心交换机产品的毛利率未来有望提升，SMB 产品的整体毛利率水平中长期将趋于稳定；从产品结构来看，若毛利率相对较低的产品收入占比进一步提升，将可能导致公司综合毛利率进一步下降的风险。

以下内容已在招股说明书“重大事项提示”之“一、毛利率下降的风险及业绩下滑的风险”中补充披露：

报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 47.20%、45.93%、39.24%**及 39.07%。2018 至 2020 年公司**整体毛利率水平**呈现一定下降趋势；2021 年 1-6 月，公司主营业务毛利率与 2020 年水平基本持平**。一方面，随着近年来公司数据中心交换机产品营业收入的增长，公司产品结构有所变化，数据中心交换机具有高技术门槛的特点，目前国内仅有少数企业具备高端数据中心交换机研发能力，但同时

由于其需求较为集中，单个客户采购的金额规模较大，因此其毛利率低于公司交换机产品的整体毛利率水平；另一方面，公司自 2018 年起针对价格敏感度较高、但市场规模和潜力较大的小微企业市场推出了高性价比的交换机、无线、**安全网关**等系列产品，该类产品的毛利率水平与公司同类别其他产品相比较低，在一定程度上影响了公司整体毛利率水平。与此同时，2020 年度，教育、医疗、制造业、商业等行业客户办公及生产经营等受到新冠疫情影响，导致公司主要面向上述行业客户的销售受到一定影响，销售收入占比下降，而该类产品毛利率水平相对较高，以致 2020 年度公司毛利率水平有一定幅度下降。

公司毛利率水平受到行业**竞争及**客户需求变化、产品结构、**客户结构及定价策略**和原材料价格等多种因素的影响，**未来变动趋势在一定程度上具有不可预见性。从行业竞争角度，**如果未来上述产品领域出现竞争者持续进入、原有竞争对手加大市场**推广**力度、下游市场规模增速放缓等情况，将导致行业竞争加剧，进而影响行业整体毛利率；**从产品结构角度，**随着市场需求的变化和产品生命周期的演进，未来产品结构的变动仍可能导致公司**数据中心交换机、SMB 安全网关等部分或全部产品**毛利率进一步下降，**从而导致公司综合毛利率进一步下降；从客户结构角度，若未来公司拓展了毛利率水平相对较低的新增客户并实现规模化销售，将拉低公司整体毛利率水平；从原材料成本角度，**如果未来芯片等原材料价格有所上涨，公司产品单位成本将有所增加，在其他因素不变的情况下亦可能导致公司部分或全部产品毛利率水平进一步下降的风险，影响公司盈利能力，引致业绩进一步下滑的风险。

（二）数据中心交换机和 SMB 产品毛利率与同行业可比公司可比业务是否存在较大差异的分析

1、数据中心交换机毛利率与可比公司可比业务的比较情况

基于数据中心交换机的高技术门槛，目前国内仅有少数企业具备高端数据中心交换机研发能力。同行业可比上市公司中，紫光股份控股子公司新华三的可比业务中包含数据中心交换机同类产品，与公司产品的相似程度较高。公司数据中心交换机毛利率与紫光股份可比业务的毛利率水平比较情况如下：

公司名称	业务领域	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年

紫光股份	**ICT 基础设施及服务（原数字化基础设施及服务）**	**26.15%**	27.34%	30.57%	37.07%
本公司	**数据中心交换机**	**31.00%**	**28.05%**	**30.17%**	**35.57%**

由上表可见，该产品与紫光股份数字化基础设施及服务/IT 基础架构产品服务及解决方案毛利率水平处于相近区间。

2、SMB 产品毛利率水平与可比公司可比业务的比较情况

公司 SMB 产品针对中小企业客户市场需求推出性价比较高的交换机、无线产品及安全网关等产品系列，该类产品的毛利率水平普遍低于公司面向行业用户销售产品的毛利率水平。报告期内，公司在中小企业客户市场的主要竞争对手包括华为、新华三、普联技术有限公司等。根据公开资料查询，上述主要竞争对手及招股书已提及的同行业可比公司未公开披露针对中小企业销售同类产品的毛利率数据，暂无法获取公开财务资料进行比对。

二、结合 SMB 安全网关的主要收入构成，分析并披露 2020 年 1-6 月 SMB 安全网关毛利率大幅下降的合理性，是否符合行业趋势

以下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“十二、（三）3、分产品毛利构成及毛利率情况”中补充披露：

SMB 安全网关产品为针对中小企业推出的安全网关产品，主要包括 EG 系列、NBR 系列、EW 系列产品等。其中，EW 系列产品为公司于 2019 年末推出的新品，主要针对小微企业、商户及别墅无线上网等场景，毛利率水平相对较低；同时，为快速扩大公司在小微企业市场的认知度，2020 年起，公司针对 EW 系列产品进行了市场推广，该产品的销售收入占比迅速上升，在一定程度上影响了 SMB 安全网关产品的整体毛利率水平。该系列产品的推出和推广活动系基于公司的经营策略和产业布局需求，具备合理的商业背景。公司 2020 年 1-6 月安全网关毛利率下降与行业趋势无直接关系。

三、分析并披露云桌面毛利率明显低于网络设备和网络安全产品的原因；结合 2020 年 1-6 月毛利率下降因素、期后毛利率情况，分析并披露云桌面毛利率是否存在进一步下降的风险

（一）云桌面毛利率明显低于网络设备和网络安全产品的原因

以下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“十二、（三）3、分产品毛利构成及毛利率情况”中补充披露：

公司网络设备、网络安全产品和云桌面解决方案业务在产品功能、业务运营模式、目标客户群体和市场竞争等方面存在较大区别，导致三种业务类型的毛利率水平存在一定差异。

公司网络设备主要包括交换机、路由器及无线产品等硬件设备产品，以及配套的嵌入式软件。公司网络安全产品主要包括安全网关、防火墙等硬件设备及安全态势感知、身份管理产品等安全管理软件。

公司云桌面业务交付方式为软硬件一体化解决方案，一般由云课堂、云办公等云桌面应用软件搭配云服务器、云终端及相关外设和配件产品构成，其中云服务器、云终端等毛利率相对较低的产品收入占比较大。具体情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	**毛利率**	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
云终端	**69.84%**	**20.97%**	65.73%	25.57%	56.68%	26.90%	52.76%	31.88%
云服务器	**16.87%**	**46.68%**	22.61%	46.78%	31.37%	44.69%	39.31%	33.97%
云桌面应用软件	**2.21%**	**73.84%**	2.06%	88.16%	2.89%	81.89%	4.07%	70.72%
配件及其他	**11.08%**	**15.49%**	9.60%	15.38%	9.06%	13.93%	3.86%	12.42%
合计	**100%**	**26.75%**	100%	30.68%	100%	32.90%	100%	33.53%

（二）结合 2020 年 1-6 月毛利率下降因素、期后毛利率情况，分析并披露云桌面毛利率是否存在进一步下降的风险

以下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“十二、（三）3、分产品毛利构成及毛利率情况”中补充披露：

公司云桌面解决方案整体毛利率水平主要受报告期内公司细分市场选择和新增技术路线的影响。2018 年起，公司除继续拓展原有云课堂场景以外，针对政府部门及教育、医疗、企业等多个行业不同场景中的云桌面需求，基于对用户需求特点和自身产品、技术优势的衡量，选择在部分场景中主推以 IDV 技术路线为主的云桌面解决方案。由于 IDV 路线采用胖终端搭配瘦服务器的组合设计方案，

整体方案的毛利率水平一般低于VDI技术路线下整体解决方案毛利率水平(后者采用“瘦终端+胖服务器”的组合设计方案)，报告期各期，云桌面解决方案整体毛利率水平逐期略有下降。同时，2020年1-6月，为支持终端医疗机构抗疫工作，公司主动下调了部分解决方案价格，对云桌面整体毛利率水平产生了一定影响。具体情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年		2018年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
IDV路线	45.87%	18.76%	36.86%	23.27%	27.28%	26.53%
VDI路线	42.35%	40.08%	51.19%	40.42%	64.79%	35.40%
应用软件、配件及其他	11.78%	22.71%	11.95%	30.37%	7.93%	42.32%
合计	100%	28.26%	100%	32.90%	100%	33.53%

云桌面解决方案2020年7-12月及**2021年1-6月**毛利水平情况列示如下：

项目	**2021年1-6月**		2020年7-12月		2020年1-6月	
	收入占比	**毛利率**	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
IDV路线	**59.33%**	**20.13%**	52.49%	22.53%	45.87%	18.76%
VDI路线	**27.38%**	**43.83%**	35.65%	44.53%	42.35%	40.08%
软件、配件及其他	**13.29%**	**21.13%**	11.87%	29.78%	11.78%	22.71%
合计	**100%**	**26.75%**	100%	31.23%	100%	28.26%

2020年7-12月公司云桌面解决方案整体毛利率水平呈现回升趋势，主要系随着国内疫情逐渐受控，云桌面解决方案下半年折扣力度减小所致；**2021年1-6月，公司IDV路线销售收入占比进一步上升，导致云桌面整体毛利率下降至26.75%。**预计未来随着云桌面业务的持续推广和应用场景的进一步拓展，VDI和IDV架构下的解决方案销售规模都将进一步增长，整体毛利率水平受益于品牌知名度的持续提升和规模效应的体现，进一步下降的风险有限。

四、披露其他产品的具体构成，毛利率较高的原因

以下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“十二、（三）3、分产品毛利构成及毛利率情况”中补充披露：

（4）其他产品

报告期内，其他产品的具体构成情况如下：

产品	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
售后服务收入	27.06%	73.57%	26.97%	76.40%	32.20%	81.41%	33.38%	73.18%
RIIL 软件	35.08%	93.95%	33.72%	85.39%	42.05%	90.19%	40.66%	85.45%
智慧教室产品	19.14%	28.36%	30.86%	29.37%	17.52%	32.13%	4.95%	20.71%
其他	18.72%	68.52%	8.45%	44.67%	8.23%	69.58%	21.00%	39.15%
总计	100%	71.12%	100%	62.24%	100%	75.49%	100%	68.42%

报告期内，公司其他产品收入主要包括售后服务收入、RIIL 软件、智慧教室产品等，其中售后服务收入、RIIL 软件等服务及软件类收入占比较高，导致整体毛利率水平较高。

16.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、取得报告期内公司收入成本明细表，核查各类业务类型项目毛利率情况，核查报告期内公司不同业务模式下的毛利率及其变动情况并进行多角度的毛利率分析。

2、访谈公司各业务部门、销售部门负责人，了解不同类型项目毛利率变动的原因

3、查阅同行业上市公司公告文件，取得同行业上市公司不同业务模式的毛利率情况，与公司各业务模式毛利率情况进行比较，分析其差异情况及合理性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司数据中心交换机产品的销售收入占比持续提升，但毛利率呈下降趋势，主要原因系：1）公司数据中心交换机主要产品日益成熟，实现更大规模销售；2）毛利率相对较低的产品销售占比有所提升。报告期内，公司 SMB 产品销售收入占比持续提升。毛利率方面，2018 年、2019 年 SMB 产品整

体毛利率较为稳定。2020 年起，公司针对小微企业、商户及别墅无线上网等场景推出的 EW 系列产品销售占比迅速上升，且该产品毛利率水平较低，导致 SMB 产品的整体毛利率水平有所下降。

未来，公司综合毛利率将受细分产品类别的毛利率变动及产品结构变化等多方面因素的影响。从细分产品类别的毛利率走势来看，数据中心交换机产品的毛利率未来有望提升，SMB 产品的整体毛利率水平中长期将趋于稳定；从产品结构来看，若毛利率相对较低的产品收入占比进一步提升，将可能导致公司综合毛利率进一步下降的风险。

数据中心交换机产品与同行业可比公司可比业务毛利率水平相近；根据公开资料查询，发行人 SMB 产品主要竞争对手及招股书已提及的同行业可比公司未公开披露针对中小企业销售同类产品的毛利率数据，暂无法获取公开财务资料进行比对。

2、2020 年 1-6 月 SMB 安全网关毛利率大幅下降主要系受到公司面向价格敏感度较高、但市场规模和潜力较大的小微企业市场推出的 EW 系列产品及其推广活动的影响，安全网关毛利率下降与行业趋势无直接关系。

3、公司云桌面毛利率明显低于网络设备和网络安全产品，主要系上述三种业务类型在产品功能、业务运营模式、目标客户群体和市场竞争等方面存在较大区别所致；报告期内，发行人云桌面解决方案整体毛利率水平下降，主要受到技术路线及抗疫工作的影响；预计未来随着云桌面业务的持续推广和应用场景的进一步拓展，毛利率水平进一步下降的风险有限。

4、其他产品收入中售后服务收入、RIIL 软件等服务及软件类收入占比较高，导致整体毛利率水平较高。

问题 17：关于销售费用

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人销售费用中人工费用分别为 55,754.42 万元、53,161.64 万元、71,971.91 万元和 28,758.30 万元。

（2）报告期内，发行人销售费用中市场推广费分别为 7,404.88 万元、7,506.89 万元、8,552.65 万元和 1,435.92 万元；售后服务费分别为 9,719.78 万元、8,428.85 万元、9,175.96 万元和 3,483.17 万元；差旅业务费分别为 15,674.48 万元、15,878.81 万元、15,859.70 万元和 2,224.50 万元。

（3）报告期内，发行人销售费用率分别为 25.25%、21.48%、21.56%及 19.61%，大幅高于可比公司紫光股份、中兴通讯和天融信，低于可比公司迪普科技、奇安信、深信服。

请发行人：

（1）披露报告期内销售人员数量、具体构成和分工、销售人员占比和平均薪酬与同行业可比公司是否一致，分析销售人员数量和平均薪酬波动的原因，奖金与绩效考核指标的匹配性。

（2）区分直销和渠道销售，披露报告期内市场推广费的具体构成，涉及第三方提供服务的，披露主要的服务商名称及采购金额。

（3）披露报告期内售后服务费的具体构成、合同约定的售后服务期限，分析与售后服务费收入是否匹配。

（4）分析并披露差旅业务费 2017-2019 年保持稳定的原因，差旅业务费与销售人员数量、营业收入的匹配性。

（5）分析并披露报告期内销售费用率下降的原因，发行人销售费用率与渠道销售占比接近的同行业可比公司是否一致，分析并披露直销模式占比增加是否会导致销售费用率下降。

（6）结合可比公司销售模式，分析并披露发行人销售费用率与可比公司存在差异的原因；在发行人以渠道销售模式为主的情况下，销售费用率较高的商业合理性，发行人销售过程中是否存在商业贿赂或相关利益安排；发行人员工与客

户（包括直销客户、各级渠道商和终端客户等）是否存在关联关系、资金或业务往来。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人报告期内销售费用的真实性、合法合规性。

回复：

17.1 发行人回复

一、披露报告期内销售人员数量、具体构成和分工、销售人员占比和平均薪酬与同行业可比公司是否一致，分析销售人员数量和平均薪酬波动的原因，奖金与绩效考核指标的匹配性

（一）报告期内销售人员数量、具体构成和分工

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

（2）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的人员包括销售人员、技术服务人员以及履行销售支持职能的行政管理人员。上述人员根据具体职能分工可归类为以下三大类部门：

1）市场销售部门：负责制定产品方案营销战略，负责面向各行业进行市场开拓和产品解决方案推广，确保产品方案满足客户需求，并对各行业各区域销售目标的达成负责。

2）技术服务与售后部门：负责规划、制定并落实售后服务政策，确保客户稳定使用产品，并对用户的最终服务体验负责。

3）销售支持部门：负责面向市场销售部门提供销售训练、投标支持、价格管理、渠道管理、订单管理及整体品牌推广等营销协同及销售支持服务。

报告期内公司上述三类人员的月平均数量如下表所示：

部门	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
市场销售部门（人）	**1,562**	1,509	1,462	1,379
技术服务与售后部门（人）	**394**	337	262	245

销售支持部门（人）	**222**	211	206	192
合计	**2,178**	2,057	1,930	1,817

注：上表中各期人员数量为该期内每个月度领薪人数的平均值。

（二）销售人员占比和平均薪酬与同行业可比公司是否一致

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

销售人员占比方面，公司及同行业可比公司的比较情况如下表所示：

可比公司	2020 年	2019 年	2018 年
紫光股份	25.56%	25.57%	25.22%
迪普科技	24.75%	23.96%	24.22%
中兴通讯	12.25%	12.82%	13.92%
启明星辰	24.08%	22.41%	21.85%
奇安信	18.21%	15.91%	16.77%
天融信	21.26%	22.48%	22.46%
深信服	35.80%	40.45%	42.31%
平均值	23.13%	23.37%	23.82%
本公司	31.26%	32.53%	31.10%

注：**可比公司均未披露 2021 年 1-6 月销售人员数量；**上表数据口径为各年末销售人员数量占总员工人数的比例。

由上表可见，公司销售人员占比高于同行业可比公司平均水平。公司独立建立了覆盖全国的销售渠道，销售人员投入较多，因此销售人员占比相对较高。报告期内，采用与公司相似销售模式的深信服同样销售人员占比较高。

销售人员平均薪酬方面，公司及同行业可比公司的比较情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	2020 年	2019 年	2018 年
紫光股份	58.26	58.53	59.25
迪普科技	43.68	40.76	38.04
中兴通讯	52.03	47.89	49.19
启明星辰	40.92	46.07	47.88
奇安信	未披露	32.08	30.36
天融信	38.52	37.13	30.58
深信服	46.24	47.21	39.66

平均值	46.61	44.24	42.14
本公司	35.79	36.71	29.08

注 1：可比公司的销售人员薪酬总额及销售人员数量来源于可比公司年报或者招股说明书中披露的相关内容。**可比公司均未披露 2021 年 1-6 月销售人员数量。**

注 2：可比公司销售人员平均薪酬=销售费用中的职工薪酬/（(期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2)。奇安信 2020 年报中未单独披露销售人员的薪酬总额。

注 3：公司销售人员平均薪酬的统计范围为直接参与销售工作的市场销售部门人员的平均薪酬，不包括技术服务与售后部门、销售支持部门的人员；计算公司平均薪酬时，薪酬总额及销售人员数量均扣除了实习生及劳务派遣人员的部分。

由上表可见，公司销售人员平均薪酬低于同行业平均水平，主要原因系公司建立了覆盖全国的销售网络，部分销售人员主要工作地位于非一线城市地区，薪酬水平参照所在地域的职工薪资水平。

（三）分析销售人员数量和平均薪酬波动的原因

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

报告期内，随着公司业务规模的不断扩大，公司销售人员数量呈上升趋势。

……

2020 年，公司销售人员平均薪酬与 2019 年相比有所下降，主要原因系当年受疫情时期政策影响，公司为员工承担的社保支出有所下降。

（四）奖金与绩效考核指标的匹配性

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

公司销售人员的奖金总额主要与公司绩效考核指标的完成情况相关。

公司董事会一般于每年年初制定绩效考核方案和年度奖金预算方案，年末公司根据考核方案和年度业绩完成情况，计提当年度全员奖金，并根据计提的奖金总数在销售、管理和研发等部门之间进行合理分配。报告期内公司计提奖金的主要指标为计提奖金前的利润完成率以及董事会对公司其他辅助经营指标的考评得分。

综上所述，报告期内公司根据生产经营实际情况及业绩考核指标的完成情况，严格执行董事会制定的绩效考核方案。公司各期计提的销售人员奖金总额能够体

现公司绩效考核的管理目标和要求，并与公司绩效考核指标相匹配。

二、区分直销和渠道销售，披露报告期内市场推广费的具体构成，涉及第三方提供服务的，披露主要的服务商名称及采购金额

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

（4）公司市场推广费的具体构成和涉及的主要第三方服务商情况

报告期内，公司市场推广费主要包括市场活动费、广告宣传费及其他。公司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。上述市场活动一般会同时邀请直销客户及渠道客户参加，因此无法将相关费用区分直销及渠道销售分别列示。

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
市场活动费	**2,413.36**	5,223.34	6,708.83	5,542.29
广告宣传费	**497.91**	1,140.16	1,383.11	1,427.43
其他	**333.67**	999.77	460.71	537.17
合计	**3,244.93**	7,363.27	8,552.65	7,506.89

报告期内，公司市场推广费的主要服务商名称及采购金额具体如下：

1）2021 年 1-6 月前五大服务商

单位：万元

服务商名称	**采购金额**
博瑞浩淼（北京）科贸有限公司	**107.37**
北京优势聚合互动广告有限公司	**84.59**
传承主建国际展览服务（北京）有限公司	**84.12**
杭州东方文化园大酒店有限公司	**68.58**
《中国数字医学》杂志社	**36.32**

2）2020 年前五大服务商

单位：万元

服务商名称	采购金额
北京优势聚合互动广告有限公司	127.03
青岛红树林旅业有限公司灵山湾红树林酒店	95.28

北京创世优品文化传播有限公司	91.37
北京信恒旭日文化传媒有限公司	69.97
传承主建国际展览服务（北京）有限公司	52.51

3）2019 年前五大服务商

单位：万元

服务商名称	采购金额
北京鸿樊文化传媒有限公司	269.54
北京创世优品文化传播有限公司	171.97
南京河西会议展览有限责任公司国际博览会议中心	142.95
北京信恒旭日文化传媒有限公司	125.97
北京德润智杰公关顾问有限公司	95.92

4）2018 年前五大服务商

单位：万元

服务商名称	采购金额
苏州渔洋会展有限公司	172.37
北京信恒旭日文化传媒有限公司	139.12
北京市庆全新光印刷有限公司	124.83
厦门诺予营销策划有限公司	101.72
北京优势聚合互动广告有限公司	86.59

三、披露报告期内售后服务费的具体构成、合同约定的售后服务期限，分析与售后服务费收入是否匹配

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

（5）公司售后服务费的具体情况

报告期内，公司售后服务费构成具体如下：

单位：万元

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
外包服务费	**4,897.72**	7,241.93	7,693.29	7,559.46
材料耗用	**31.65**	1,409.07	977.40	697.23
其他	**115.67**	664.46	505.27	172.15
合计	**5,045.04**	9,315.46	9,175.96	8,428.85

公司售后服务费主要包括外包服务费、材料耗用及其他。其中，外包服务费占比较高，原因系公司主要通过外包给各地第三方服务商的形式实施售后服务，服务内容按照类别主要包括基础交付实施、网络优化、应急保障、系统运维、驻场服务、维保服务等。

公司产品售出时，会根据不同的产品类别提供一定期限的免费基础维保服务，并可根据客户需求提供维保升级及延保等付费服务。报告期内，公司提供免费基础维保服务的期限与产品类别相关，一般为 1-3 年不等。

报告期各期，公司售后服务收入分别为 7,448.46 万元、10,142.68 万元、7,442.63 万元**和 3,921.62 万元**，主要包括两部分：1）报告期内，公司向客户提供付费服务带来的收入；2）从 2020 年开始，公司将免费提供的维保服务作为一项单项履约义务，单独计售后服务收入。

报告期各期，公司售后服务费与售后服务收入的比例分别为 113.16%、90.47%、125.16%**和 130.83%**，呈波动趋势。2018 及 2019 年，根据公司当时适用的会计政策，出售产品时附带的免费基础维保服务不单独计售后服务收入，但提供该等服务的费用计入售后服务费用，使得公司售后服务费与售后服务收入的比例存在一定波动。2020 年起，公司施行新收入准则，将免费提供的维保服务作为一项单项履约义务，单独计售后服务收入。

四、分析并披露差旅业务费 2017-2019 年保持稳定的原因，差旅业务费与销售人员数量、营业收入的匹配性

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

（6）公司差旅业务费的具体情况

公司差旅业务费由差旅费及业务招待费构成。2017-2019 年，差旅费保持小幅增长，而业务招待费则小幅下降，因此差旅业务费总体保持稳定。2020 年**及 2021 年 1-6 月**，受疫情影响，公司员工差旅和业务招待减少，使得公司差旅业务费同比有所下降。

报告期内，公司销售渠道稳定，且直销模式下大客户的收入不断增加，销售人员的人均销售金额有所提升。此外，随着互联网技术的不断发展，公司越来越

多地通过远程方式开拓市场、提供售后服务。公司致力于利用技术改进管理效率，推出了小锐云服等智能服务工具，提升了远程服务及客户自助服务占比。以上原因使得报告期内公司差旅业务费与销售人员数量、营业收入不具备明显的线性关系。

五、分析并披露报告期内销售费用率下降的原因，发行人销售费用率与渠道销售占比接近的同行业可比公司是否一致，分析并披露直销模式占比增加是否会导致销售费用率下降

（一）直销模式收入占比与销售费用率的关系

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

直销模式下，随着公司与客户的合作越来越紧密，单个大客户销售收入的增加并不依赖于相关销售人员数量增加或举办销售推广活动，因此直销模式收入占比提升使得销售费用率随之下降。

（二）报告期内销售费用率下降的原因

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

2018 年至 2019 年，公司销售费用率基本保持稳定。2020 年**及 2021 年 1-6 月**，公司销售费用率下降的主要原因系：1）受疫情影响，**公司鼓励采用线上办公的模式，**员工差旅和业务招待减少，且线下举办推广活动的数量亦大幅减少，使得公司差旅业务费和市场推广费占营业收入的比例同比有所下降；2）公司直销模式收入占比有较大幅度提升，使得销售费用率随之下降。

（三）销售费用率可比公司分析

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

根据同行业可比公司公开披露的信息，迪普科技、奇安信和深信服与公司类似，同样采用以渠道销售为主、直销为辅的销售模式。上述三家可比公司的销售费用率均处于行业内较高水平。公司以渠道销售模式为主的情况下，销售费用率

较高具有商业合理性。与上述三家可比公司相比，公司的销售费用率相对较低的主要原因系：1）与深信服相比，公司的销售人员数量占比较低；2）与迪普科技、奇安信相比，公司的业务规模相对较大，销售渠道布局较早，已进入平稳投入阶段。

六、结合可比公司销售模式，分析并披露发行人销售费用率与可比公司存在差异的原因；在发行人以渠道销售模式为主的情况下，销售费用率较高的商业合理性，发行人销售过程中是否存在商业贿赂或相关利益安排；发行人员工与客户（包括直销客户、各级渠道商和终端客户等）是否存在关联关系、资金或业务往来

（一）结合可比公司销售模式，分析并披露发行人销售费用率与可比公司存在差异的原因；在发行人以渠道销售模式为主的情况下，销售费用率较高的商业合理性

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

报告期内，同行业可比公司的销售模式及销售费用率情况如下：

公司名称	销售模式	销售费用率			
		2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
紫光股份	未披露	**6.40%**	5.63%	6.17%	6.39%
迪普科技	渠道销售为主、直销为辅	**31.43%**	27.29%	27.20%	26.25%
中兴通讯	直销为主	**7.86%**	7.47%	8.67%	10.62%
启明星辰	未披露	**42.58%**	21.82%	22.57%	24.30%
奇安信	渠道销售为主、直销为辅	**56.25%**	31.72%	35.45%	44.05%
天融信	信息安全业务以直销为主、渠道销售为辅	**39.24%**	10.73%	9.03%	7.19%
深信服	渠道销售为主、直销为辅	**41.82%**	33.18%	35.04%	36.32%
平均值	-	**32.23%**	19.69%	20.59%	22.16%
本公司	渠道销售为主、直销为辅	**16.37%**	16.98%	21.83%	21.88%

注：可比公司数据引自其年报、Wind 资讯、招股说明书、重组报告书。

报告期各期，可比上市公司销售费用率差异较大，主要由于可比公司产品性质、销售模式及所处发展阶段不同所致。2018 年及 2019 年，公司销售费用率与可比公司平均水平较为接近。2020 年**及 2021 年 1-6 月**，受到新冠疫情的影响，

在线办公、电子商务等线上业务快速增长，互联网客户对数据中心网络产品的采购需求大幅增加，直销销售收入占比大幅提升，且上述销售收入的增加并不依赖于销售渠道的铺设或销售推广活动，以致当期销售费用率低于同行业可比公司均值。

根据同行业可比公司公开披露的信息，迪普科技、奇安信和深信服与公司类似，同样采用以渠道销售为主、直销为辅的销售模式。上述三家可比公司的销售费用率均处于行业内较高水平。公司以渠道销售模式为主的情况下，销售费用率较高具有商业合理性。与上述三家可比公司相比，公司的销售费用率相对较低的主要原因系：1）与深信服相比，公司的销售人员数量占比较低；2）与迪普科技、奇安信相比，公司的业务规模相对较大，销售渠道布局较早，已进入平稳投入阶段。

根据中兴通讯和紫光股份披露的年报数据，报告期各期，中兴通讯的营业收入分别为 8,551,315.00 万元、9,073,658.20 万元、10,145,067.00 万元**和 5,307,097.00 万元**；紫光股份营业收入分别为 4,833,807.15 万元、5,409,905.77 万元、5,970,489.44 万元**和 3,074,990.42 万元**。两家公司的收入规模远高于公司及其他可比公司，产生规模效应降低了销售费用率。

2018-2020 年，公司的销售费用率高于天融信，主要原因系天融信除信息安全业务外，还经营电线电缆业务，且电线电缆业务的销售费用率相对较低。**2020 年下半年，天融信实施重大资产出售暨关联交易，聚焦业务于网络安全领域，使得其 2021 年 1-6 月销售费用率大幅提升。**

2021 年 1-6 月，启明星辰人员费用及业务费投入增加，使得销售费用同比增长 70%，销售费用率相应大幅提升。

（二）发行人销售过程中是否存在商业贿赂或相关利益安排；发行人员工与客户（包括直销客户、各级渠道商和终端客户等）是否存在关联关系、资金或业务往来

以下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“十二、（四）1、销售费用”中补充披露：

（7）公司销售过程中不存在商业贿赂或相关利益安排

报告期内，公司销售过程中不存在商业贿赂或相关利益安排，公司员工与主要客户（包括直销客户、各级渠道商和终端客户等）不存在关联关系、资金或业务往来。

公司廉政制度中规定，员工在公司任职期间，必须避免引起其个人利益与公司利益发生冲突的情况，并保证不参与任何可能会影响其在公司的工作责任或影响其有效地执行在公司的职务的活动。此外，公司与渠道合作伙伴签署廉洁诚信协议，协议中约定公司员工及其配偶、父母、子女、其他近亲属等存在利害关系的人不得对渠道合作伙伴参股、出资、任职，或为渠道合作伙伴提供有偿技术咨询、有偿商务咨询、有偿推荐。此外，渠道合作伙伴与公司员工之间亦不得存在其他有可能影响公司员工公正、廉洁履行工作职责的利害关系事实。同时，协议中明确约定禁止渠道合作伙伴对公司员工进行商业贿赂行为。

保荐机构、申报会计师在对公司主要客户的访谈过程中重点关注了上述事项，并对受访对象进行问询。经核查，报告期内公司销售过程中不存在商业贿赂或相关利益安排，公司主要客户与公司员工不存在关联关系、资金或业务往来。

17.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、了解与销售费用核算相关的内部控制的设计和执行，并对控制的运行有效性进行了测试。

2、获取发行人销售费用明细表，结合公司的业务特点，分析各项费用发生的合理性。

3、计算分析各项费用占比及销售费用率，与上年同期进行比较，并与同行业可比公司进行比较。

4、对各项费用进行针对性分析，抽样检查了费用确认相关的支持性证据。

5、检查报告期内各月花名册、工资核算表、薪酬支付银行回单、社保与公积金缴费记录等，复核了计入销售费用的人工费用的准确性；分析人员薪酬总额、人均薪酬及其构成在报告期的波动；结合发行人销售业务开展情况、业绩指标达

成情况，并对比同行业可比公司情况，分析销售人员薪酬的合理性、奖金与绩效考核指标的匹配性。

6、了解了市场推广费的构成和主要推广方式，检查报告期内市场推广费相关的合同、结算依据和对账单，整理了第三方供应商和采购金额。

7、了解售后服务费的构成，检查售后服务合同及结算单；结合售后服务业务的基本情况，分析售后服务费和售后服务费收入是否匹配。

8、查阅了发行人与渠道合作伙伴签署廉洁诚信协议、发行人廉政制度，并对发行人主要客户进行访谈，确认发行人员工与客户不存在商业贿赂行为或关联关系、资金及业务往来。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、与同行业可比公司相比，发行人销售人员占比相对较高、平均薪酬相对较低，主要系公司建立了覆盖全国的销售网络，部分销售人员主要工作地位于非一线城市地区，薪酬水平参照所在地域的职工薪资水平所致。报告期内，发行人销售人员数量不存在波动；2020 年，公司销售人员平均薪酬与 2019 年相比有所下降，主要原因系当年受疫情时期政策影响，公司为员工承担的社保支出有所下降。发行人销售人员奖金与绩效考核指标匹配。

2、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。

3、报告期内，发行人售后服务费主要包括外包服务费、材料耗用及其他。发行人产品售出时，会根据不同的产品类别提供一定期限的免费基础维保服务，并可根据客户需求提供维保升级及延保等付费服务。报告期内，发行人提供免费基础维保服务的期限与产品类别相关，一般为 1-3 年不等。报告期各期，发行人售后服务费与售后服务收入的比例分别为 113.16%、90.47%、125.16%和 130.83%，呈波动趋势。2018 年及 2019 年，根据发行人当时适用的会计政策，出售产品时附带的免费基础维保服务不单独计售后服务收入，但提供该等服务的费用计入售后服务费用，使得发行人售后服务费与售后服务收入的比例存在一定波动。2020 年起，发行人施行新收入准则，将免费提供的维保服务作为一项单项履约义务，单独计售后服务收入。

4、公司差旅业务费由差旅费及业务招待费构成。2017-2019 年，差旅费保持小幅增长，而业务招待费则小幅下降，因此差旅业务费总体保持稳定。发行人差旅业务费与销售人员数量、营业收入不具备明显的线性关系。

5、发行人报告期内销售费用率下降具有合理性。同样采用以渠道销售为主、直销为辅销售模式的迪普科技、奇安信和深信服的销售费用率均处于行业内较高水平。发行人直销模式收入占比提升使得销售费用率随之下降。

6、发行人销售费用率与可比公司存在差异具有合理性。在发行人以渠道销售模式为主的情况下，销售费用率较高具有商业合理性。发行人销售过程中不存在商业贿赂或相关利益安排。发行人员工与主要客户（包括直销客户、各级渠道商和终端客户等）不存在关联关系、资金或业务往来。

7、发行人销售费用真实、合法合规。

问题 18：关于管理费用和研发费用

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人管理费用中人工费用分别为 8,047.78 万元、10,093.62 万元、12,801.08 万元和 6,605.73 万元；研发费用中人工费用分别为 44,429.59 万元、52,912.46 万元、66,810.57 万元和 25,793.75 万元。

（2）报告期内，发行人管理费用中租赁物业费分别为 276.11 万元、2,095.97 万元、1,628.79 万元和 874.54 万元，研发费用中租赁物业费分别为 1,904.90 万元、3,157.87 万元、4,684.75 万元和 2,642.08 万元。

（3）报告期内，发行人研发费用中折旧摊销费分别为 3,699.77 万元、4,259.45 万元、3,225.97 万元和 1,473.83 万元。

（4）报告期各期，发行人研发费用率分别为 16.51%、17.09%、16.54%及 17.47%，低于销售模式与发行人相近的迪普科技、奇安信、深信服。

请发行人：

（1）分析并披露管理费用和研发费用中的人工费用与管理人员和研发人员数量及其平均薪酬的匹配性；研发人员占比与可比公司是否一致。

（2）结合具体租赁的房产面积及其用途，分析并披露报告期内租赁物业费大幅增长的原因。

（3）结合具体研发设备原值及其摊销年限，分析并披露研发费用中折旧摊销费的具体构成。

（4）披露发行人研发费用率低于迪普科技、奇安信、深信服的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对关联方是否存在代发行人垫支成本费用的核查过程和结论。

回复：

18.1 发行人回复

一、分析并披露管理费用和研发费用中的人工费用与管理人员和研发人员数量及其平均薪酬的匹配性；研发人员占比与可比公司是否一致

（一）分析并披露管理费用和研发费用中的人工费用与管理人员和研发人员数量及其平均薪酬的匹配性

以下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“十二、（四）期间费用分析”中补充披露：

报告期内，公司管理人员平均薪酬情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
人工费用总额	**8,566.02**	15,423.08	12,801.08	10,093.62
其中：薪酬总额（万元）	**7,829.86**	14,050.24	11,621.40	9,467.49
月平均人数	**513**	465	397	352
平均薪酬（万元/人）	**15.26**	30.20	29.27	26.91

注：上表中薪酬总额不包括实习人员及劳务派遣人员的薪酬。

报告期内，研发人员的平均薪酬情况如下：

项目	**2021 年 1-6 月**	2020 年	2019 年	2018 年
人工费用总额	**36,662.40**	75,176.96	66,810.57	52,912.46
其中：薪酬总额（万元）	**36,393.09**	74,684.51	66,298.81	52,444.27
月平均人数	**2,925**	2,574	2,337	2,131
平均薪酬（万元/人）	**12.44**	29.02	28.37	24.61

注：上表中薪酬总额不包括实习人员及劳务派遣人员的薪酬。

报告期各期，公司管理人员平均薪酬略高于研发人员平均薪酬，主要系受到员工职能和地域分布差异的影响。公司人工费用与管理人员和研发人员数量及其平均薪酬具有匹配性。

（二）研发人员占比与可比公司是否一致

以下内容已在招股说明书“第六节　业务与技术”之“七、（四）3、研发人员占比”中补充披露：

2018 年至 2020 年，公司研发人员占比与同行业公司比较情况如下：

公司名称	**2021 年 1-6 月**	2020 年度	2019 年度	2018 年度
紫光股份	**未披露**	43.95%	45.64%	45.16%

公司名称	**2021 年 1-6 月**	2020 年度	2019 年度	2018 年度
迪普科技	**38.59%**	40.56%	41.02%	41.86%
中兴通讯	**未披露**	43.07%	40.39%	38.06%
启明星辰	**未披露**	38.51%	42.00%	42.58%
奇安信	**35.89%**	37.19%	37.58%	42.86%
天融信	**51.36%**	53.09%	42.89%	40.70%
深信服	**40.22%**	39.96%	36.80%	36.56%
平均数	**41.52%**	42.33%	40.90%	41.11%
本公司	**51.85%**	50.94%	49.53%	50.15%

注：可比公司数据引自其年报、Wind 资讯。

报告期内，公司研发人员占比高于同行业平均水平，主要系公司重视自主创新和研发投入所致。公司在成立之初即在福州设立锐捷网络研究院，并陆续成立了多个研发中心，紧跟 ICT 技术的发展趋势，深入场景进行产品和解决方案的设计创新，满足不同行业用户需求；经过多年的积累，公司已建成网络通信系统及终端设备企业工程技术研究中心、无线通讯重点实验室、物联网通信技术创新中心、省级院士专家工作站、福建省级新型研发机构等行业领先的研发平台，随着公司业务规模的增长持续加大研发投入和人才建设，保持技术领先优势。

二、结合具体租赁的房产面积及其用途，分析并披露报告期内租赁物业费大幅增长的原因

以下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“十二、（四）期间费用分析”中补充披露：

5、报告期内管理费用及研发费用中租赁物业费大幅增长的原因

报告期内，管理用租赁房产主要用于管理人员办公、货物仓储等用途，研发用租赁房产主要用于研发人员办公、产品测试等用途，公司管理、研发用租赁面积及物业费情况列示如下：

期间	管理用租赁房产		研发用租赁房产	
	平均月租赁面积（平方米）	租赁费（万元）	平均月租赁面积（平方米）	租赁费（万元）
2021 年 1-6 月	**19,035.68**	**1,107.12**	**45,078.90**	**2,621.80**
2020 年度	16,937.90	1,993.97	47,058.25	5,539.81
2019 年度	13,558.37	1,628.79	38,996.79	4,684.75
2018 年度	16,334.75	2,095.97	24,610.56	3,157.87

注：2021 年 1-6 月租赁费用包含使用权资产折旧费（其中管理用使用权资产折旧费 674.55 万元，研发用使用权资产折旧费 1,054.98 万元）

报告期内，公司租赁物业费增长主要系租赁房产面积增加所致。

2019 年度，公司福州山亚区域搬迁至万福聚全楼，租赁面积整体有所增加，同时调整了办公区域的功能划分，增加了研发用功能间配套，使得研发用月租赁房产面积较 2018 年度有所增加，管理用月租赁房产面积较 2018 年度有所下降；2020 年，随着公司业务规模的进一步扩大，公司增加了万福财富中心办公区域的租赁面积，管理及研发用租赁房产面积进一步增加。**2021 年 1-6 月，为配合公司业务发展需求，公司将部分研发办公区域重新划拨为行政管理用途。**

三、结合具体研发设备原值及其摊销年限，分析并披露研发费用中折旧摊销费的具体构成

以下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“十二、（四）期间费用分析”中补充披露：

公司研发费用中折旧摊销费包括研发设备折旧和自主研发、**使用权资产折旧费及**外购无形资产的摊销费用。报告期内，研发费用中折旧摊销费的具体构成情况如下：

单位：万元

年度	固定资产折旧	**使用权资产折旧**	无形资产摊销	合计
2021 年 1-6 月	**1,640.83**	**1,265.67**	**22.14**	**2,928.64**
2020 年	2,956.00	-	3.66	2,959.66
2019 年	2,675.21	-	550.76	3,225.97
2018 年	2,028.71	-	2,230.74	4,259.45
合计	7,659.92	-	2,785.16	10,445.08

报告期内，具体研发设备及无形资产原值、折旧摊销年限及折旧摊销金额等明细列示如下：

单位：万元

资产类别	资产	账面原值	本期折旧摊销金额	折旧摊销年限
2021 年 1-6 月				
固定	**网络设备类**	**7,824.96**	**702.38**	**5**

资产类别	资产	账面原值	本期折旧摊销金额	折旧摊销年限
资产	**检测实验设备**	**6,634.12**	**451.24**	**5**
	计算机及外设设备	**4,760.29**	**346.79**	**5**
	其他设备	**2,017.49**	**140.35**	**5/10**
	小计	**21,236.85**	**1,640.76**	**-**
无形资产	**外购软件类**	**1,255.41**	**22.14**	**5/10**
	小计	**1,255.41**	**22.14**	**-**
2020 年				
固定资产	网络设备类	7,892.31	1,389.90	5
	检测实验设备	6,022.81	733.12	5
	计算机及外设设备	4,669.71	578.86	5
	其他设备	1,740.84	254.12	5/10
	小计	20,325.67	2,956.00	-
无形资产	外购软件类	36.60	3.66	10
	小计	36.60	3.66	-
合计		20,362.67	2,959.66	-
2019 年				
固定资产	网络设备类	6,267.13	921.07	5
	计算机及外设设备	4,431.68	781.80	5
	检测实验设备	3,914.70	681.87	5
	其他设备	2,026.32	290.47	5/10
	小计	16,639.83	2,675.21	-
无形资产	外购软件类	583.69	550.76	1/10
	小计	583.69	550.76	-
合计		17,223.52	3,225.97	-
2018 年				
固定资产	计算机及外设设备	4,560.28	707.80	5
	检测实验设备	4,414.36	780.66	5
	网络设备类	3,020.96	253.02	5
	其他设备	1,679.73	287.23	5/10
	小计	13,675.33	2,028.71	-
无形资产	自主研发类项目	7,499.46	1,269.37	3
	外购软件类	994.30	961.37	1/10

资产类别	资产	账面原值	本期折旧摊销金额	折旧摊销年限
	小计	8,493.76	2,230.74	-
合计		22,169.09	4,259.45	-

随着公司业务规模不断扩大，公司增加了研发设备购置等方面的投入，导致报告期各期研发折旧费用增加。公司 2019 年研发费用中摊销额有所减少，系公司自主研发无形资产“下一代全网交换系统”于 2018 年摊销完毕所致。**2021 年上半年，因网络安全产品设计开发需求，公司购入操作系统业务平台，金额为 1,218.83 万元。**

四、披露发行人研发费用率低于迪普科技、奇安信、深信服的原因

同行业可比公司研发费用率主要受其产品分布、收入规模、各公司不同阶段的研发投入力度、研发机构设置等因素的影响。

以下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“十二、（四）3、研发费用”中补充披露：

报告期内，公司与迪普科技、奇安信和深信服在产品分布、公司所处发展阶段、研发投入策略等方面存在一定差异，导致研发费用率低于上述可比公司。

根据迪普科技招股说明书披露，迪普科技研发费用率高于其可比公司平均水平，主要系其处于发展上升阶段，业务规模较可比公司小，但管理层较为重视研发投入及技术创新，研发费用占公司营业收入规模比重较高所致。

根据奇安信招股说明书披露，近年来，网络安全行业发展变化速度加快，产生了众多新的网络安全市场需求，为了抓住行业发展机遇，奇安信提前进行研发布局，使得奇安信研发费用率高于同行业可比公司平均水平。

根据深信服招股说明书、年度报告及募集说明书等公开资料披露，信息安全行业属于技术密集型产业，在研发相关方面的投入较高；同时，近年来深信服一直坚持将每年营收的 20%甚至更高比例投入研发，研发投入长期处于较高水平。

公司自成立以来即专注于网络设备的研发和销售，经过多年发展，已在所处行业领域积累了雄厚的技术实力。同时，公司核心技术人员经验丰富，对项目的目标设定、进度管理及预算把控能力较强，从而有效提升了产品研发效率、产业

转化率和经济价值。

18.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、实地查看公司办公经营场所，对公司管理层、各部门负责人进行访谈，了解公司管理、研发机构设置、部门职责、相关激励制度、人员招聘情况等。

2、获取公司报告期工资明细表、人员花名册、工资发放清单及各部门人员数量，复核管理人员及研发人员职工薪酬归集的准确性并与账面金额进行核对；结合管理人员及研发人员薪酬激励政策与薪酬变动，分析其合理性。

3、获取并查阅同行业可比公司年报、招股说明书等公开披露资料，与同行业可比公司管理费用、研发费用中的职工薪酬情况、研发人员占比情况进行对比，分析其合理性；与迪普科技、奇安信、深信服研发投入及营业收入情况进行对比，分析研发费用率低于上述可比公司的原因。

4、获取公司报告期全部租赁合同，实地考察租赁场地，复核租赁房产用途，分析租赁物业费变动的合理性。

5、获取研发费用明细表，核实折旧及摊销费，分析变动是否合理。

6、获取固定资产、无形资产明细表，将研发费用中的折旧费用与固定资产中本期折旧、摊销费用与无形资产中的本期摊销金额进行交叉比对。

7、获取研发用固定资产、无形资产明细清单，抽样检查资产的实际运行状况及用途。

8、对关联方是否存在代发行人垫支成本费用履行了以下核查程序：

（1）全面梳理报告期内的关联交易情况，了解并验证关联交易发生的合理性及定价公允性。

（2）获取发行人及全部子公司资金流水，核查发行人与供应商是否存在异常资金往来。结合对公司大额银行流水核查、公司关联关系核查、发行人控股股东、实际控制人及控制的其他企业存在的重叠供应商核查，关注是否存在关联方

或其他第三方代垫费用的情形。

（3）获取了发行人董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员银行流水，核查是否存在与发行人供应商的资金往来。

（4）对报告期内的主要供应商执行走访程序，向供应商了解与公司交易的流程、交易的内容、交易规模、结算方式、付款周期等，核查发行人是否存在通过第三方向供应商付款的情形。

（5）访谈发行人财务负责人，了解各项费用构成情况及报告期内金额及占比变动原因。

（6）获取发行人员工花名册、工资表，计算分析不同岗位人员的薪酬变动情况并与可比公司进行比对。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人管理费用和研发费用中的人工费用、报告期各期管理、研发人员数量及平均薪酬具有匹配性；公司研发人员占比高于同行业平均水平，主要系公司重视自主创新及研发投入所致。

2、报告期内，发行人租赁物业费增长主要系租赁房产面积增加所致。

3、公司研发费用中折旧摊销费包括研发设备折旧和自主研发、外购无形资产的摊销费用。

4、报告期内，公司与迪普科技、奇安信和深信服在产品分布、公司所处发展阶段和研发投入策略等方面存在一定差异，导致研发费用率低于上述可比公司。

5、发行人关联方不存在代发行人垫支成本费用的情形。

问题 19：关于应收账款

申报文件显示：

（1）报告期内，发行人给予销售渠道商和直销客户的信用政策不同。

（2）2019 年起发行人应收账款占收入比略有提升，主要系大型互联网及运营商客户销售规模增加，且根据项目实施进度采用分期付款方式结算。

（3）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 26,619.50 万元、30,791.74 万元、49,128.95 万元和 60,023.82 万元，2020 年 1-6 月，大型互联网及运营商客户增大了数据中心交换机产品的采购量，导致公司应收账款大幅增加。

（4）发行人未披露报告期内应收账款期后回款情况、逾期情况及其期后回款情况。

（5）报告期内，发行人账龄 1 年以内应收账款坏账准备计提比例为 1.5%，低于奇安信和深信服。

请发行人：

（1）披露不同渠道商和主要直销客户的信用账期，结合信用账期分析应收账款与销售额的匹配性。

（2）披露采用分期付款的主要客户及其报告期内销售金额及占比，具体的分期付款条款，从收入确认到最终付款的最长期限；分期付款政策的推出时间，是否存在延长信用期刺激销售的情形。

（3）结合主要大型互联网及运营商客户 2020 年 1-6 月的销售额及同比增长情况，分析并披露 2020 年 6 月末应收账款大幅增加的合理性。

（4）披露报告期内应收账款期后回款情况，逾期情况、逾期原因及其期后回款情况。

（5）分析并披露账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例低于奇安信和深信服的原因，1 年以内应收账款的坏账准备计提比例是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对应收账款的函证情况。

回复：

19.1 发行人回复

一、披露不同渠道商和主要直销客户的信用账期，结合信用账期分析应收账款与销售额的匹配性

以下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“十三、（一）2、应收账款”中补充披露：

（5）渠道商信用政策及主要客户信用账期情况

公司渠道商分为总代理商、行业代理商和SMB经销商。其中，总代理商利用其渠道管理能力,进行下游客户拓展。公司不为总代理商提供信用期的相关政策，报告期内总代理商全部采用先款后货的结算方式;行业代理商和SMB经销商分别面向大型行业客户和中小企业客户进行拓展销售，报告期内，公司综合考虑行业代理商和SMB经销商下游领域、客户情况及双方的合作历史等因素，为少数渠道商提供信用政策，信用账期在30-90天，该类代理商在报告期内的信用账期相对稳定。

报告期各期末,应收账款余额在1,000万以上的行业代理商主要为杭州宝威。报告期各期末,杭州宝威的应收账款余额分别为1,621.55万元、6,874.14万元、2,237.50万元**及1,275.50万元**,占渠道商应收账款余额的比例为55.23%、62.15%、36.87%**及 29.88%**。公司综合考虑终端客户情况及双方的合作历史等因素，给予杭州宝威一定期限的信用账期。报告期内，其信用政策未发生变化。

报告期各期末，公司无应收账款余额在500万以上的SMB经销商。公司给予SMB代理商的信用账期在30-90天，该类代理商在报告期内的信用政策未发生变化。

（6）直销客户信用政策及主要客户信用账期情况

报告期各期末,应收账款余额前五名的直销客户**及其应收账款余额**列示如下：

单位：万元

单位名称	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
中移（苏州）软件技术有限公司	**6,983.45**	3,316.07	77.37	1.79
腾讯科技（深圳）有限公司	**5,524.18**	10,051.17	4,306.49	4,571.85
中移动信息技术有限公司	**4,263.81**	7,418.16	2,611.49	-

单位名称	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
伟创力	3,544.70	3,858.53	723.75	-
阿里巴巴(中国)有限公司余杭分公司	2,669.84	-	-	-
中国电信股份有限公司云计算分公司	1,999.14	2,887.93	2,804.73	-
客户三	1,905.31	7,540.30	-	-
中国移动通信集团广东有限公司	917.17	1,139.88	698.26	1,097.44
Alibaba Cloud (Singapore) Private Limited	528.80	-	348.46	1,627.28
PT.Alibaba Cloud Indonesia	432.36	141.62	142.77	1,506.18
浙江天猫技术有限公司	429.72	650.31	4,391.59	820.21
阿里巴巴信息港（江苏）有限公司	89.85	-	1,625.49	-
任子行网络技术股份有限公司	-	185.48	299.94	1,200.18
合计	29,288.33	37,189.44	18,030.34	10,824.93

公司直销模式主要面向大型互联网企业、运营商等销售金额较大、需求集中的客户群体。直销模式下，公司综合考虑采购金额、招投标要求、项目验收周期等因素与直销客户协商确定信用期，信用期一般在 90 天之内，主要直销客户在报告期内的信用账期相对稳定。

（7）报告期各期应收账款和当期销售额的匹配性分析

报告期内，公司渠道商、直销客户应收账款各期末余额与当期销售收入情况列示如下：

单位：万元

客户分类	项目	2021-6-30/ 2021 年 1-6 月	2020-12-31/ 2020 年	2019-12-31/ 2019 年	2018-12-31/ 2018 年
渠道商	应收账款余额	4,268.70	6,069.27	11,061.35	2,936.04
	渠道业务收入	232,571.30	455,263.88	425,288.80	349,466.45
	应收账款余额/渠道业务收入	1.84%	1.33%	2.60%	0.84%
直销客户	应收账款余额	57,106.87	66,006.80	40,622.18	30,411.90
	直销业务收入	93,000.92	191,145.46	88,244.38	68,217.90
	应收账款余额/直销业务收入	61.40%	34.53%	46.03%	44.58%

由于公司仅为少数渠道商提供信用期政策，报告期内，公司渠道商应收账款规模整体较小，与当期营业收入的比例变动主要系受到个别采购金额较大的行业

代理商应收账款变动的影响。

2018 年至 2020 年，公司直销客户应收账款余额随直销客户营业收入的增长而逐期增加，与收入变动趋势相匹配。

二、披露采用分期付款的主要客户及其报告期内销售金额及占比，具体的分期付款条款，从收入确认到最终付款的最长期限；分期付款政策的推出时间，是否存在延长信用期刺激销售的情形

以下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“十三、（一）2、应收账款”中补充披露：

（8）采用分期付款的主要客户情况

报告期内，公司与部分大型直销客户的付款约定为到货验收（及安装调试）后结算部分货款，并在试运行一定周期后结算尾款。采用上述付款方式的客户主要包括中国移动、中国电信、中国联通、北京歌华有线电视网络股份有限公司、中国大唐集团有限公司**及深圳市飞速创新技术股份有限公司**等。上述客户销售收入占当期营业收入的比例保持在 5%-10%之间，占比较小，其报告期各期的销售金额及占比具体情况如下：

单位：万元

分期付款主要客户	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
中国移动	**19,511.66**	**5.79%**	45,670.78	6.82%	27,860.00	5.34%	18,708.20	4.37%
中国电信	**9,177.42**	**2.72%**	8,273.48	1.24%	5,171.75	0.99%	1,637.79	0.38%
中国联通	**423.57**	**0.13%**	1,978.80	0.30%	1,268.80	0.24%	918.05	0.21%
北京歌华有线电视网络股份有限公司	**345.86**	**0.10%**	319.87	0.05%	703.20	0.13%	203.53	0.05%
中国大唐集团有限公司	-	-	-	-	100.00	0.02%	1,728.58	0.40%
深圳市飞速创新技术股份有限公司	**4,488.37**	**1.33%**	**1,899.32**	**0.28%**	-	-	-	-
合计	**33,946.88**	**10.07%**	**58,142.25**	**8.69%**	35,103.75	6.72%	23,196.15	5.41%

公司一般根据到货验收、安装测试、试运行等环节与上述客户约定分两至三

个阶段付款：第一笔付款一般为到货验收后支付总价的 70%-80%，第二笔付款一般为安装调试完成后支付总价的 10%-30%；第三笔付款（如有）一般为稳定运行期结束后支付尾款。采用分期付款的客户通常在相对较短的期限内付款，个别集团客户特大型项目由于验收组织和流程相对庞杂，审批流程较长，付款时间会相应延长。报告期内，从收入确认到最终付款的最长期限为 14 个月。涉及分期付款的项目订单全部为公司通过招投标方式取得，公司根据上述客户的招投标要求和项目实施进度与客户约定分期付款的具体条款。上述客户的付款期限在报告期内较为稳定，不存在为客户延长信用期以刺激销售的情形。

三、结合主要大型互联网及运营商客户 2020 年 1-6 月的销售额及同比增长情况，分析并披露 2020 年 6 月末应收账款大幅增加的合理性

以下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“十三、（一）2、应收账款”中补充披露：

（9）大型互联网客户 2020 年 1-6 月的销售额及应收账款余额同比增长情况

2020 年 1-6 月，受到新冠疫情等因素的影响，在线办公、电子商务等线上业务快速增长，互联网客户对数据中心网络产品的采购需求大幅增加。公司主要互联网客户阿里巴巴、腾讯 2020 年 1-6 月销售额、应收账款余额与 2019 年同期对比均大幅度增长，应收账款增幅与销售收入增幅具有一致性。具体情况如下：

单位：万元

主要大型互联网客户	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月				
	营业收入	同比增长率	应收账款余额	占当期末应收账款余额的比例	应收账款余额较 2019 年 6 月末同比增长率
阿里巴巴	35,554.71	288.63%	13,446.46	21.39%	266.46%
腾讯	11,461.28	174.53%	8,342.20	13.27%	154.15%
合计	47,015.99	252.88%	21,788.66	34.66%	213.43%

注：2019 年 6 月末数据未经审计。

以下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“十三、（一）2、应收账款”中补充披露：

（10）运营商客户 2020 年 1-6 月的销售额及应收账款余额同比增长情况

2020 年 1-6 月，中国移动、中国电信合计销售收入同比增长 92.66%，应收账

款期末余额同比增长率为 87.86%，应收账款整体增幅与销售收入增幅相匹配。由于上述运营商客户采取根据项目实施进度分次付款的结算方式，应收账款余额受各自项目下单时间和进度影响呈现不同比例的增长，具体情况如下：

单位：万元

运营商	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月				
	营业收入	同比增长率	应收账款余额	占当期末应收账款余额的比例	应收账款余额较 2019 年 6 月末同比增长率
中国移动	15,108.85	85.82%	18,078.91	28.76%	57.35%
中国电信	3,005.26	136.37%	5,775.96	9.19%	377.87%
合计	18,114.11	92.66%	23,854.87	37.95%	87.86%

注：上表列示截至 2020 年 6 月 30 日应收账款余额含 2020 年度前形成的应收账款金额，2019 年 6 月末数据未经审计。

四、披露报告期内应收账款期后回款情况，逾期情况、逾期原因及其期后回款情况

以下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“十三、（一）2、应收账款”中补充披露：

（11）应收账款期后回款和逾期情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
应收账款余额	**61,375.57**	72,076.07	51,683.53	33,347.94
期后回款金额	**49,563.25**	**66,540.77**	**48,927.03**	**31,918.28**
期后回款比例	**80.75%**	**92.32%**	**94.67%**	**95.71%**

注：期后回款统计截止时间为 **2021 年 9 月 30 日**。

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

日期	应收账款余额	逾期金额	逾期比例	剔除单项全额计提坏账后逾期比例	逾期期后回款金额
2021-6-30	**61,375.57**	**4,012.38**	**6.54%**	**4.71%**	**1,124.41**
2020-12-31	72,076.07	5,449.38	7.56%	6.00%	**2,663.93**
2019-12-31	51,683.53	3,041.35	5.88%	3.54%	**1,717.17**

日期	应收账款余额	逾期金额	逾期比例	剔除单项全额计提坏账后逾期比例	逾期期后回款金额
2018-12-31	33,347.94	2,385.91	7.15%	3.46%	**1,243.71**

注：期后回款统计截止时间**2021 年 9 月 30 日**。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,385.91 万元、3,041.35 万元、5,449.38 万元**及 4,012.38 万元**，其中按单项全额计提坏账准备的应收账款余额分别为 1,231.02 万元、1,211.02 万元、1,123.95 万元**及 1,123.95 万元**，系与客户广州晟浩信息科技有限公司的商务纠纷所致。剔除单项全额计提坏账准备的应收逾期款后，报告期各期公司应收账款逾期比例分别为 3.46%、3.54%、6.00%**及 4.71%**。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额的账龄分布如下所示：

单位：万元

日期	逾期金额	账龄				其中：单项全额计提坏账准备的应收账款
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	
2021-6-30	**4,012.38**	**1,902.63**	**877.70**	**95.09**	**1,136.96**	**1,123.95**
2020-12-31	5,449.38	3,427.25	833.29	51.88	1,136.96	1,123.95
2019-12-31	3,041.35	1,624.14	58.05	135.17	1,223.99	1,211.02
2018-12-31	2,385.91	718.05	411.89	11.98	1,243.99	1,231.02

其中，账龄超过 3 年以上的逾期应收账款，主要为与客户广州晟浩信息科技有限公司的商务纠纷所致，该项应收账款已按单项全额计提坏账准备；其他应收账款逾期的主要原因系公司的部分直销客户由于内部流程审批周期较长、资金周转安排等因素申请付款延迟，形成的短时间逾期。该类客户信誉情况较好，参考上述客户经营规模、资金实力和历年回款情况判断，此类逾期账款发生违约的风险较小。

报告期内，公司应收账款账龄组合对 1 年以内（含 1 年）、1-2 年（含 2 年）、2-3 年（含 3 年）及 3 年以上账龄的应收账款坏账准备计提比例分别为 1.50%、10.00%、50.00%及 100.00%。

五、分析并披露账龄 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例低于奇安信和深信服的原因，1 年以内应收账款的坏账准备计提比例是否充分

以下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“十三、（一）2、应收账款”中补充披露：

应收账款坏账准备计提比例系各公司根据自身实际情况综合判断确定，受到客户规模、信用情况、历史履约情况等因素的影响。

考虑公司目前行业状况良好，收入稳定增长；结合历史款项回收率，运用迁徙计算的预计信用损失率整体低于原坏账计提比例，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预计信用损失率，应收账款坏账准备计提充分。

公司 2019 年末确认应收账款历史损失率和公司坏账计提比例的对比情况如下：

账龄	历史损失率	计提比例
1 年以内（含 1 年）	0.46%	1.50%
1—2 年	3.98%	10.00%
2—3 年	12.02%	50.00%
3 年以上	32.29%	100.00%

经与同行业可比公司比较，公司坏账准备计提比例处于行业平均水平，与可比公司不存在重大差异；公司一年以内坏账准备计提比例与同行业迪普科技、天融信处于同一水平，与同行业整体不存在显著差异。

19.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈管理层、业务及财务人员，了解发行人与应收账款相关的关键内部控制的设计和运行有效性。

2、查阅发行人应收账款管理制度和信控管理制度；获取并检查主要客户的销售合同或者订单，了解合同约定的信用政策和结算方式条款，复核公司与客户结算方式及信用政策变动情况及合理性。

3、获取分期付款客户收入明细表，检查分期付款主要客户的合同，了解分期付款的具体条款。

4、获取并查阅报告期内应收账款明细表、收入明细表，结合客户信用期分析报告期内客户的收款情况并了解余额变动情况，核实各期末发行人应收账款余额与各期营业收入变动趋势是否一致。

5、执行发函程序，确认主要客户报告期内应收账款余额是否准确，对未回函的客户执行替代测试程序。检查对应的销售合同、出库单、运输单、客户验收（或签收）单、销售发票、出口报关单以及期后银行收款凭证等资料。

报告期各期末应收账款回函具体情况如下：

项目	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
期末应收账款余额①	**61,375.57**	72,076.07	51,683.53	33,347.94
发函金额②	**50,294.84**	54,549.71	42,794.06	24,958.01
发函比例③=②/①	**81.95%**	75.68%	82.80%	74.84%
回函金额④	**38,181.34**	42,402.71	33,098.29	16,127.74
回函占发函金额比例⑤=④/②	**75.92%**	77.73%	77.34%	64.62%

6、抽查银行收款凭证，检查客户应收账款回款真实性及期后回款情况，了解客户逾期未回款的主要原因。

7、分析应收账款坏账准备计提相关的会计政策和会计估计是否符合企业会计准则规定，并判断其合理性。

8、检查历史回款和坏账数据，并结合当前经济状况和其他前瞻性资料评价报告期各期应收账款坏账准备计提的合理性。

9、分析应收账款账龄结构和客户信用及期后回款情况，判断应收账款坏账准备计提是否合理。

10、查阅了同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策及分账龄计提比例情况，分析发行人及可比公司相关政策的一致性及差异合理性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，公司渠道商应收账款规模整体较小，与当期营业收入的比例变动主要系受到个别采购金额较大的行业代理商应收账款变动的影响；直销客户应收账款余额随直销客户营业收入的增长而逐期增加，与收入变动趋势相匹配。

2、采用分期付款的客户付款期限在报告期内较为稳定，发行人不存在为客户延长信用期以刺激销售的情形。

3、发行人截至 2020 年 6 月 30 日应收账款余额存在较大幅度的增长，主要系大型互联网及运营商客户销售规模增加所致，主要客户应收账款增幅与销售收入增幅具有一致性。

4、报告期各期末，公司应收账款逾期比例剔除单项全额计提坏账准备的应收逾期款后分别为 3.46%、3.54%、6.00%及 4.71%，主要原因系公司的部分直销客户由于内部流程审批周期较长、资金周转安排等因素申请付款延迟所致。

5、发行人目前行业状况良好，客户资质优良，收入稳定增长；结合历史款项回收率，运用迁徙计算预计信用损失率整体低于原坏账计提比例，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预计信用损失率，应收账款坏账准备计提充分。

问题 20：关于存货

申报文件显示：

（1）报告期各期末，发行人原材料账面余额分别为 9,748.77 万元、11,850.23 万元、29,688.83 万元和 44,003.96 万元，原材料中芯片占比分别为 32.42%、47.11%、65.84%和 46.69%。

（2）报告期各期末，发行人库存商品余额分别为 34,339.57 万元、41,415.99 万元、33,978.95 万元和 69,519.76 万元。

（3）报告期各期末，发行人发出商品余额分别为 3,328.86 万元、3,206.85 万元、7,640.6 万元和 14,446.07 万元；委托加工物资余额分别为 5,833.77 万元、7,432.62 万元、10,220.32 万元和 15,776.98 万元。

（4）发行人未披露存货库龄表及存货跌价准备计提过程。

请发行人：

（1）结合原材料备货政策、生产周期，分析并披露原材料金额较大的原因，分析 2019 年原材料中芯片占比较高的原因。

（2）披露库存商品中纯代工和代工代采的金额和占比；库存商品对应的主要客户，结合备货政策、发货周期，分析库存商品余额与在手订单的匹配性，2020 年 6 月末库存商品期后发货及确认收入情况。

（3）披露报告期各期末发出商品对应的客户及其金额，2020 年 6 月末发出商品期后确认收入情况；报告期各期末委托加工物资明细构成，对应的主要受托加工方。

（4）分别披露原材料、委托加工物资、半成品、库存商品和发出商品的库龄；结合库龄和存货跌价准备计提政策，分析并披露存货跌价准备计提是否充分；存在库龄超过 1 年的原材料或库存商品的，按照本所《审核关注要点》分析并披露相关存货跌价准备计提是否充分；分析并披露存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明存货监盘情况。

回复：

20.1 发行人回复

一、结合原材料备货政策、生产周期，分析并披露原材料金额较大的原因，分析 2019 年原材料中芯片占比较高的原因

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

1）原材料构成及变动情况分析

……

公司采购的原材料主要包括芯片、元器件、光模块、电路板、电源模块等。公司通常基于未来一段时间内的需求预测，并综合考虑原材料采购周期及经济订货量等因素，制定相应的原材料采购计划。

与公司原材料备货周期和产品生产周期相比，公司客户要求的交付周期通常较短。具体而言，公司网络设备和网络安全产品生产周期通常为 15-30 天，同时核心原材料备货周期通常在 3 个月至 1 年左右；而对于下游互联网及运营商等直销客户，其交货周期通常较短，使得公司需提前准备一定的原材料安全库存并进行生产以满足未来产品销售需求。同时，2018 年以来，受国际经济形势变化影响，公司加大对部分核心原材料备货；2020 年，全球新冠疫情使得核心原材料采购周期有所延长，为防止发生原材料短缺，公司进一步增加对部分原材料备货，使得公司原材料金额有所增加。

芯片作为网络设备的核心部件，对网络设备的性能具有较大影响。2019 年，公司原材料芯片占比较高，主要系为应对中美贸易摩擦带来的潜在影响，公司提前对芯片增加备货，使得当年原材料中芯片占比较高。

二、披露库存商品中纯代工和代工代采的金额和占比；库存商品对应的主要客户，结合备货政策、发货周期，分析库存商品余额与在手订单的匹配性，2020年6月末库存商品期后发货及确认收入情况

（一）披露库存商品中纯代工和代工代采的金额和占比

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

2）库存商品构成及变动情况分析

……

公司库存商品主要为针对其网络设备、网络安全产品、云桌面解决方案进行的产品备货。2020年末，公司库存商品中的网络设备较2019年末增加176.93%，增幅较大，一方面系公司预计2021年上半年市场需求有较大增长，公司相应增加产品备货，另一方面，受新冠疫情影响，核心原材料采购周期有所延长，为合理利用代工厂商产能，公司根据原材料到货时间安排代工厂商提前进行生产备货，以满足客户交付周期的要求。

①生产模式分类

报告期各期末，公司库存商品中以纯代工方式生产的产成品、以代工代采方式生产的产成品及公司自建生产线自主生产的产成品账面价值及占比如下：

单位：万元

项目	2021-06-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纯代工	36,007.91	37.29%	33,836.17	39.18%	19,199.84	56.51%	23,790.09	57.44%
代工代采	52,223.35	54.09%	46,670.92	54.04%	14,779.11	43.49%	17,625.90	42.56%
自主生产	8,318.22	8.62%	5,856.57	6.78%	-	-	-	-
合计	96,549.48	100%	86,363.66	100%	33,978.95	100%	41,415.99	100%

2018年末和2019年末，公司库存商品以纯代工方式生产的产品高于以代工代采方式生产的产品，主要系公司以代工代采方式生产的产品主要为工艺相对简

单且较为成熟的产品，生产周期相对纯代工方式较短，生产计划调整较为灵活，需要准备的安全库存相对较低，因此在库存商品中占比较低。

2020 年末，公司代工代采方式生产产品高于纯代工方式生产产品，主要受以下因素影响：1）公司 SMB 产品销售额快速提升，产品备货增加，而 SMB 产品主要以代工代采方式进行生产；2）受原材料采购周期延长影响，为充分利用代工厂商产能，公司提前安排代工厂商进行生产，代工代采方式生产的园区与城域网交换机、无线产品库存商品增幅较大；3）随着公司数据中心交换机业务不断发展及采购规模扩大，公司增加数据中心交换机代工代采方式生产金额，库存商品余额有较大提升。

（二）库存商品对应的主要客户，结合备货政策、发货周期，分析库存商品余额与在手订单的匹配性，2020 年 6 月末库存商品期后发货及确认收入情况

1、库存商品对应的主要客户

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

2）库存商品构成及变动情况分析

……

②库存商品对应的主要客户

报告期各期末，公司库存商品对应的主要客户如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	对应库存商品余额	占库存商品的比例
2021-6-30	1	神州数码	4,328.66	4.48%
	2	阿里巴巴	2,179.31	2.26%
	3	联强国际	1,921.98	1.99%
	4	中国移动	1,799.61	1.86%
	5	杭州佳高科技有限公司	1,590.30	1.65%
	合计		11,819.86	12.24%

时间	序号	客户名称	对应库存商品余额	占库存商品的比例
2020-12-31	1	中国移动	3,473.17	4.02%
	2	神州数码	1,558.49	1.80%
	3	伟仕佳杰	831.52	0.96%
	4	联强国际	768.56	0.89%
	5	中国电信	678.48	0.79%
	合计		7,310.23	8.46%
2019-12-31	1	中国移动	1,517.68	4.47%
	2	中国电信	724.57	2.13%
	3	神州数码	565.07	1.66%
	4	联强国际	519.31	1.53%
	5	伟仕佳杰	225.22	0.66%
	合计		3,551.85	10.45%
2018-12-31	1	神州数码	1,136.68	2.74%
	2	中国移动	880.01	2.12%
	3	联强国际	608.19	1.47%
	4	伟仕佳杰	403.89	0.98%
	5	任子行网络技术股份有限公司	333.67	0.81%
	合计		3,362.44	8.12%

2、结合备货政策、发货周期，分析库存商品余额与在手订单的匹配性

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

2）库存商品构成及变动情况分析

……

③库存商品余额与在手订单的匹配性

对于直销客户，通常采用招投标方式进行采购，公司在中标后通常与其签署框架协议，后续由直销客户基于框架协议和自身具体需求向公司发出订单进行采购。直销客户给予的交货周期通常较短，而原材料采购及生产均需要一定周期，

同时，基于框架协议或中标信息，未来一段时间内直销客户的采购量相对明确，因此，为满足未来的订单交付需求，公司通常会提前准备一定量的安全库存，并在获得客户订单后即组织发货。

同时，对于渠道销售中的部分行业客户，采购亦采用招投标形式，代理商在中标后即通知公司相关产品需求，公司在接收到产品需求后安排备货，并在实际获得客户订单后即组织发货。

对于部分园区与城域网交换机、无线接入点产品、SMB 产品及云桌面解决方案等，客户需求较为广泛，销售频率较高且交货周期通常相对较短，公司亦准备一定的安全库存用于后续接收订单后直接销售。

上述模式使得公司报告期各期末已有订单但尚未发货的库存商品余额相对较小，报告期内库存商品订单覆盖率较低，具体如下：

单位：万元

项目	计算公式	2021-6-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
库存商品账面余额	A	96,549.48	86,363.66	33,978.95	41,415.99
已有在手订单库存商品金额	B	24,041.74	4,196.50	3,105.03	2,105.97
订单覆盖率	C=B/A	24.90%	4.86%	9.14%	5.08%
无订单但已有框架协议或已中标产品金额	D	8,749.92	11,355.39	1,999.10	3,606.83
有明确销售需求金额合计	E=B+D	32,791.66	15,551.89	5,104.13	5,712.80
销售覆盖率	F=E/A	33.96%	18.01%	15.02%	13.79%

3、2020 年 6 月末库存商品期后发货及确认收入情况

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

2）库存商品构成及变动情况分析

……

④期后发货及收入确认情况

截至 2021 年 9 月 30 日，公司 2020 年 6 月末、2020 年末及 2021 年 6 月末库存商品期后发货及确认收入情况如下表所示：

单位：万元

时间	库存商品余额	已发货并确认收入部分账面余额	已发货尚未确认收入部分账面余额	已发货部分占比
2020-6-30	69,519.76	67,020.38	385.77	96.96%
2020-12-31	86,363.66	79,235.95	350.22	92.15%
2021-6-30	96,549.48	67,347.10	6,060.44	76.03%

三、披露报告期各期末发出商品对应的客户及其金额，2020 年 6 月末发出商品期后确认收入情况；报告期各期末委托加工物资明细构成，对应的主要受托加工方

（一）披露报告期各期末发出商品对应的客户及其金额，2020 年 6 月末发出商品期后确认收入情况；

1、报告期各期末发出商品对应的客户及其金额

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

3）发出商品

①发出商品对应的主要客户

报告期各期末，公司发出商品对应的客户及其金额如下：

单位：万元

时间	序号	客户名称	对应发出商品余额	占公司发出商品余额的比例
2021-6-30	1	中国移动	6,404.00	29.46%
	2	中国电信	3,060.79	14.08%
	3	神州数码	2,578.35	11.86%
	4	国铁吉讯科技有限公司	2,011.64	9.25%
	5	阿里巴巴	1,104.61	5.08%
	合计		15,159.37	69.73%
2020-12-31	1	中国移动	8,083.97	52.06%

时间	序号	客户名称	对应发出商品余额	占公司发出商品余额的比例
	2	中国电信	1,398.38	9.01%
	3	国铁吉讯科技有限公司	1,314.42	8.46%
	4	深圳市飞速创新技术股份有限公司	713.08	4.59%
	5	联强国际	371.38	2.39%
	合计		11,881.23	76.51%
2019-12-31	1	中国移动	4,932.72	64.56%
	2	国铁吉讯科技有限公司	1,107.48	14.49%
	3	中国电信	780.42	10.21%
	4	阿里巴巴	181.83	2.38%
	5	中国联通	94.38	1.24%
	合计		7,096.83	92.88%
2018-12-31	1	中国移动	1,646.53	51.34%
	2	国铁吉讯科技有限公司	238.70	7.44%
	3	中国联通	180.73	5.64%
	4	中国电信	131.51	4.10%
	5	中安消旭龙电子技术有限责任公司	115.75	3.61%
	合计		2,313.22	72.13%

2、2020 年 6 月末发出商品期后确认收入情况

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

3）发出商品

……

②发出商品期后收入确认情况

截至 **2021 年 9 月 30 日**，公司 2020 年 6 月末、2020 年末**及 2021 年 6 月末**发出商品期后确认收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	发出商品余额	已确认收入金额	已确认收入金额占比
2020-6-30	14,446.07	**14,173.42**	**98.11%**
2020-12-31	15,528.66	**13,977.51**	**90.01%**
2021-6-30	**21,739.32**	**17,629.17**	**81.09%**

（二）报告期各期末委托加工物资明细构成，对应的主要受托加工方

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（1）存货构成及变动分析

……

4）委托加工物资

公司委托加工物资主要系公司委托星网锐捷以纯代工方式生产网络设备及网络安全产品形成。公司向星网锐捷发出生产需求后，星网锐捷即向公司领用原材料进行代工生产，在产品生产完毕后公司即验收入库，委托加工物资主要为网络设备及网络安全产品在制品。报告期各期末，公司委托加工物资明细构成如下：

单位：万元

类别	**2021-06-30**		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	期末余额	**占比**	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
交换机	**6,263.83**	**89.57%**	3,956.68	77.28%	9,270.07	90.70%	6,110.45	82.21%
无线产品	**81.09**	**1.16%**	92.68	1.81%	157.24	1.54%	476.10	6.41%
路由器	**564.34**	**8.07%**	697.33	13.62%	497.71	4.87%	462.21	6.22%
安全网关	**18.16**	**0.26%**	303.96	5.94%	231.16	2.26%	315.20	4.24%
其他	**65.72**	**0.94%**	69.09	1.35%	64.14	0.63%	68.67	0.92%
合计	**6,993.14**	**100%**	5,119.74	100%	10,220.32	100%	7,432.62	100%

四、分别披露原材料、委托加工物资、半成品、库存商品和发出商品的库龄；结合库龄和存货跌价准备计提政策，分析并披露存货跌价准备计提是否充分；存在库龄超过 1 年的原材料或库存商品的，按照本所《审核关注要点》分析并披露相关存货跌价准备计提是否充分；分析并披露存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否一致

（一）分别披露原材料、委托加工物资、半成品、库存商品和发出商品的库龄

以下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“十三、（一）7、存货”中补充披露：

（2）存货跌价准备

1）整体概况

公司在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照期末可变现净现值低于存货成本的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 1,143.47 万元、1,547.48 万元、2,005.67 万元**和 3,190.50 万元**，占存货账面余额的比例分别为 1.74%、1.83%、1.29%**和 1.48%**。报告期内，公司存货周转率较高，存货不存在大幅跌价的风险。存货跌价准备的计提具体情况如下：

单位：万元

项目	**2021-6-30**		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
	账面金额	**跌价准备**	账面金额	跌价准备	账面金额	跌价准备	账面金额	跌价准备
原材料	**72,643.01**	**563.08**	37,694.88	316.39	29,688.83	765.16	11,850.23	199.49
在产品	**9,650.07**	**-**	5,567.61	-	-	-	-	-
委托加工物资	**6,993.14**	**-**	5,119.74	-	10,220.32	-	7,432.62	-
半成品	**7,349.01**	**53.35**	5,519.59	13.05	2,966.03	45.01	1,701.12	32.20
库存商品	**96,549.48**	**2,574.07**	86,363.66	1,676.23	33,978.95	737.30	41,415.99	911.77
发出商品	**21,739.32**	**-**	15,528.66	-	7,640.69	-	3,206.85	-
合计	**214,924.02**	**3,190.50**	155,794.14	2,005.67	84,494.82	1,547.48	65,606.81	1,143.47

2）库龄构成

报告期各期末，公司原材料、在产品、委托加工物资、半成品、库存商品和

发出商品的库龄构成如下：

单位：万元

时间	类别	合计	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021-6-30	**原材料**	**72,643.01**	**69,001.22**	**94.99%**	**2,558.28**	**3.52%**	**630.79**	**0.87%**	**452.73**	**0.62%**
	在产品	**9,650.07**	**9,650.07**	**100%**	**-**	**-**	**-**		**-**	**-**
	半成品	**7,349.01**	**6,910.04**	**94.03%**	**402.41**	**5.48%**	**7.58**	**0.10%**	**28.98**	**0.39%**
	库存商品	**96,549.48**	**91,033.56**	**94.29%**	**4,035.85**	**4.18%**	**855.87**	**0.89%**	**624.19**	**0.65%**
	发出商品	**21,739.32**	**20,958.62**	**96.41%**	**780.70**	**3.59%**	**-**	**-**	**-**	**-**
	委托加工物资	**6,993.14**	**6,993.14**	**100%**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
	合计	**214,924.02**	**204,546.65**	**95.17%**	**7,777.24**	**3.62%**	**1,494.24**	**0.70%**	**1,105.90**	**0.51%**
2020-12-31	原材料	37,694.88	36,112.39	95.80%	651.50	1.73%	605.76	1.61%	325.23	0.86%
	在产品	5,567.61	5,567.61	100%	-	-	-	-	-	-
	半成品	5,519.59	5,472.36	99.14%	11.79	0.21%	11.53	0.21%	23.91	0.43%
	库存商品	86,363.66	82,346.18	95.35%	2,395.98	2.77%	949.93	1.10%	671.57	0.78%
	发出商品	15,528.66	15,528.66	100%	-	-	-	-	-	-
	委托加工物资	5,119.74	5,119.74	100%	-	-	-	-	-	-
	合计	155,794.14	150,146.94	96.38%	3,059.27	1.96%	1,567.22	1.01%	1,020.71	0.66%
2019-12-31	原材料	29,688.83	23,344.28	78.63%	5,442.10	18.33%	700.15	2.36%	202.30	0.68%
	半成品	2,966.03	2,735.19	92.22%	80.71	2.72%	115.55	3.90%	34.58	1.17%

时间	类别	合计	1 年以内		1-2 年		2-3 年		3 年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	库存商品	33,978.95	32,314.91	95.10%	971.61	2.86%	298.71	0.88%	393.72	1.16%
	发出商品	7,640.69	7,640.69	100%	-	-	-	-	-	-
	委托加工物资	10,220.32	10,220.32	100%	-	-	-	-	-	-
	合计	84,494.82	76,255.38	90.25%	6,494.42	7.69%	1,114.41	1.32%	630.60	0.75%
2018-12-31	原材料	11,850.23	10,371.15	87.52%	1,174.46	9.91%	199.00	1.68%	105.61	0.89%
	半成品	1,701.12	1,448.95	85.18%	212.61	12.50%	24.40	1.43%	15.16	0.89%
	库存商品	41,415.99	40,255.64	97.20%	581.81	1.40%	316.18	0.76%	262.36	0.63%
	发出商品	3,206.85	3,206.85	100%	-	-	-	-	-	-
	委托加工物资	7,432.62	7,432.62	100%	-	-	-	-	-	-
	合计	65,606.81	62,700.36	95.57%	1,982.39	3.02%	540.51	0.82%	383.55	0.58%

（二）结合库龄和存货跌价准备计提政策，分析并披露存货跌价准备计提是否充分

报告期内，公司存货跌价准备计提政策如下：

对于期末存货，公司按成本与可变现净值孰低计价，存货期末可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

为生产而持有的原材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的产成品，其可变现净值以合同价格为基础计算。公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

以下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“十三（一）7、存货”中补充披露：

（2）存货跌价准备

……

3）存货跌价准备计提充分性

报告期内，公司存货库龄整体较短，主要以 1 年以内为主。对于 1 年以内的存货，根据过往销售经验，公司 1 年以内存货通常可实现正常生产销售，可变现净值低于账面成本的可能性较小；对于库龄超过 1 年的存货，均处于产品生命周期内或有特定用途，可变现净值低于账面成本的可能性较小，且公司已针对可变现净值低于账面成本的原材料及库存商品计提相应的减值准备。公司存货跌价准备计提充分。

（三）存在库龄超过 1 年的原材料或库存商品的，按照本所《审核关注要点》分析并披露相关存货跌价准备计提是否充分

以下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“十三

（一）7、存货”中补充披露：

（2）存货跌价准备

……

3）存货跌价准备计提充分性

……

公司 1 年以上库龄的存货主要系原材料和库存商品，具体形成原因如下：

存货类别	具体类型	形成原因
原材料	芯片等生产用原材料	由于芯片等部分物料采购周期较长，公司需根据市场预测需求提前进行备货，以便及时交付货物
	维保配件	公司产品对元器件尺寸及性能参数存在一定的要求，为防止公司产品进行配件更换时，因产品更新换代无法采购匹配的元器件及配件，公司基于过往的维修比例情况持有一定的元器件库存以满足客户维修或更换的需求
库存商品	产品安全库存	公司根据市场行情，储备一定量安全库存，以备及时交付货物
	维保备品	公司部分产品应用于客户信息系统建设，客户信息系统通常对稳定性有较高要求，如公司产品因故障需更换，使用其他型号产品可能导致兼容或匹配性问题。因此，公司需持有一定的产成品库存及时满足客户维修或更换的需求，避免因产品更新换代导致无法提供相应维保服务

从技术更新迭代角度，网络设备、网络安全产品和云桌面解决方案产品型号通常具有一定的生命周期（通常为 3-5 年），在产品型号生命周期内，销售价格呈现缓慢下降趋势。基于产品的生命周期，公司严格管理原材料及产成品库存，对于处于生命周期后半段，预期未来一段时间后需求减少的产品，将严格控制产品的库存规模。报告期各期末，公司 1 年以上的主要生产用原材料对应产品以及库存商品安全库存处于生命周期内，产品市场销量和价格相对稳定，同时，考虑到公司产品具有较高的毛利，原材料及库存商品的可变现净值低于账面价值的可能性较低。

从产品使用寿命角度，网络设备、网络安全产品和云桌面解决方案使用寿命较长（通常在 5 年以上），在设备使用寿命内，有一定概率发生部分配件损坏，需进行更换和维修。但由于产品配件随产品具有一定的生命周期，对于仍处于工作状态但已退出市场销售的产品，其配件随着产品逐渐退出市场，在配件发生损坏时将难以在市场购买同型号产品。上述情况使得公司通常需储备一定的配件用

于后续维保。

同时，网络设备、网络安全产品通常与其他设备配套使用，云桌面解决方案各构成部分亦需要进行匹配，因此，对于配套使用的上述产品，如发生质量问题需更换产品时，为了保证系统运行的稳定性，通常要求采用同型号产品进行替换。上述情况使得公司需储备相应的备品以满足客户后续维保需求。

对于上述原材料配件及产品备件，预计未来将主要通过售后维保形式进行销售，价格通常可保持一定的稳定性，可变现净值低于账面成本的可能性较低。

综上所述，公司 1 年以上的原材料及库存商品，仍可通过市场进行正常销售或以售后维保形式销售给客户，可变现净值低于账面成本的可能性较低，同时，公司已针对可变现净值低于账面成本的原材料及库存商品计提减值准备，公司存货跌价准备计提充分。

（四）分析并披露存货跌价准备计提比例与同行业可比公司是否一致

以下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“十三（一）7、存货”中补充披露：

（2）存货跌价准备

……

4）与同行业可比公司对比情况

存货跌价准备计提比例与经营模式、库龄构成、产品类别及生命周期有关，不同可比公司存货跌价准备计提比例存在一定差异。报告期内，公司同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司名称	**2021-6-30**	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
紫光股份	**8.56%**	8.95%	8.92%	10.66%
中兴通讯	**10.47%**	11.31%	11.52%	11.34%
迪普科技	**6.13%**	5.59%	5.09%	6.51%
启明星辰	**13.29%**	14.95%	20.16%	20.47%
奇安信	**1.11%**	2.53%	0.92%	0.99%
天融信	**1.92%**	2.60%	1.13%	1.25%
深信服	**0.24%**	1.33%	0.33%	-

平均值	**5.96%**	6.75%	6.87%	7.32%
锐捷网络	**1.48%**	1.29%	1.83%	1.74%

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与天融信、深信服等同行业可比上市公司较为接近。公司存货库龄整体较短，大部分存货库龄均在 1 年以内；同时，对于 1 年以上的原材料及库存商品，未来可实现正常销售或以售后维保形式进行出售，产品价格低于账面成本的可能性较低，使得整体存货跌价准备计提比例较低。公司总体存货跌价准备计提比例符合公司实际经营状况。

20.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈公司采购及生产管理负责人，了解公司的原材料备货政策和产品生产周期，了解公司原材料金额较大原因以及 2019 年原材料中芯片占比较高的原因；了解公司产成品备货政策及发货周期。

2、获取报告期各期末公司存货构成明细、库存商品对应订单及主要客户情况；获取公司 2020 年 6 月末、2020 年末**及 2021 年 6 月末**库存商品期后发货及确认收入明细。

3、对存货实施以下监盘程序：

（1）了解公司的存货盘存制度和相关内部控制的有效性；

（2）了解存货的内容、性质及存放场所，获取企业的盘点计划，评估盘点计划是否适当，向公司下发存货盘点计划调查问卷，并根据存货盘点计划编制存货监盘计划；

（3）实施存货监盘程序，在监盘过程中，跟随盘点人员，观察存货盘点计划的执行情况，盘点人员是否准确记录存货的数量和状况；

（4）在存货监盘过程中，从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；

（5）在公司存货盘点结束前，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的存货是否均已盘点；获取公司存货盘点表，并对存货盘点表进行复核，形

成存货监盘小结。

保荐人、申报会计师对公司 2021 年 6 月 30 日存货余额的监盘比例如下表所示：

单位：万元

项目	金额
期末存货账面余额	214,924.02
减：执行函证程序的委托加工物资和发出商品	28,732.46
期末可实施监盘程序存货金额	186,191.56
监盘存货金额	92,261.96
监盘比例（%）	49.55%

4、获取公司报告期各期末发出商品对应主要客户情况、2020 年 6 月末及 2020 年末发出商品期后确认收入明细；报告期各期末委托加工物资明细构成。

5、获取公司报告期各期末原材料、在产品、委托加工物资、半成品、库存商品和发出商品的库龄构成明细，以及存货跌价准备明细。

6、访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策，以及报告期存货跌价准备计提情况。

7、对报告期公司与存货跌价准备相关的会计政策、会计估计进行了复核，对计提存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法进行检查；获取公司库龄在 1 年以上的原材料、库存商品明细表，复核主要类型划分是否准确；获取公司库龄在 1 年以上的原材料、库存商品跌价准备计提明细表，核查存货跌价准备的计提是否与公司存货跌价政策相符，实施存货跌价测试，核查存货跌价准备计提的准确性。

8、查阅同行业可比上市公司公开资料，获取存货跌价准备计提比例。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人原材料采购和产品生产均需要一定周期，客户要求的交付周期通常较短，发行人提前对原材料进行备货以保持安全库存，发行人原材料余额较大具有商业合理性；2019 年发行人原材料中芯片占比较高系发行人为应对中美贸

易摩擦可能影响提前备货所致。

2、发行人库存商品订单覆盖率较低，主要原因系发行人客户要求的交货周期较短，发行人需提前备货以满足未来的销售需求。截至 2021 年 9 月 30 日，公司 2020 年 6 月末库存商品期后发货占比达 96.96%，存货周转较快。

3、报告期各期末，发行人发出商品主要客户包括中国移动、国铁吉讯科技有限公司等；报告期各期末，发行人委托加工物资主要为网络设备及网络安全产品在制品。

4、发行人存货库龄整体较短，大部分存货库龄均在 1 年以内；对于 1 年以上的原材料及库存商品，未来可实现正常销售或以售后维保形式进行出售，可变现净值低于账面成本的可能性较低，同时，公司已针对可变现净值低于账面成本的原材料及库存商品计提减值准备。发行人存货跌价准备计提充分。

问题 21：关于固定资产

申报文件显示：

（1）发行人未按照本所《审核关注要点》披露机器设备与产值的匹配性以及折旧年限同行业比较情况。

（2）截至 2020 年 6 月 30 日，发行人机器设备原值为 8,751.88 万元，成新率为 25.99%；邮电通讯设备原值为 8,856.93 万元。

请发行人：

（1）按照本所《审核关注要点》，结合经营模式披露机器设备原值与产能、业务量或经营规模的匹配性，并与同行业可比公司进行对比分析；披露重要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比是否合理。

（2）披露报告期末机器设备和邮电通讯设备的主要构成；结合生产工艺和成新率，分析相关设备是否存在减值迹象，跌价准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

21.1 发行人回复

一、按照深交所《审核关注要点》，结合经营模式披露机器设备原值与产能、业务量或经营规模的匹配性，并与同行业可比公司进行对比分析；披露重要固定资产折旧年限与同行业可比公司相比是否合理

以下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“十三、（一）10、固定资产”中补充披露：

截至 2020 年 6 月 30 日，公司的生产模式全部为委托外部厂商进行代工生产，固定资产中包括的机器设备、邮电通讯设备及计算机设备主要用于研发和办公用途。

随着数据中心产品生产复杂度的提升，为了更好地实现从研发到生产端的品质控制，同时为更快速地满足客户对产品的部分定制化需求，公司于 2020 年 10 月自建生产线用于部分数据中心交换机的生产，2020 年公司自建生产线数据中

心交换机的规划年产能为 3.30 万台，产量为 1.21 万台。**2021 年，公司新扩建生产线，扩建后规划总产能为 5.08 万台，2021 年上半年产量为 1.83 万台。**

经与母公司星网锐捷同类别产线资产原值及产能产量情况的对比，公司自建生产线原值与产能、产量相匹配，具体情况如下：

产线	**统计时点**	规划年产能/产量（万台）	账面原值（万元）	产能/账面原值（台/万元）
公司自建产线	**2021-6-30**	**5.08/1.83**	**2,676.70**	**18.98**
公司自建产线	**2020-12-31**	3.30/1.21	1,756.62	18.79
母公司同类产线	**2020-12-31**	9.98/6.61	5,722.91	17.44

注：公司产线于 10 月份正式投产，**2020 年**产量数据非全年数据

公司及同行业可比公司重要固定资产折旧年限的比较情况如下：

项目	折旧年限（年）							
	发行人	紫光股份	迪普科技	中兴通讯	启明星辰	奇安信	天融信	深信服
房屋建筑物	20	35	-	30-50	30-40	-	20-40	20
机器设备	5/10	5-10	3-10	5-10	-	-	3-10	-
交通运输设备	5	5	5	5-10	10	10	8-10	-
邮电通讯设备/计算机设备/电子设备/办公设备	3/5	3-5	3-5	5-10	5	3-5	3-5	3

公司重要固定资产的折旧年限与同行业可比公司相比不存在明显差异，折旧计提政策合理谨慎。

二、披露报告期末机器设备和邮电通讯设备的主要构成；结合生产工艺和成新率，分析相关设备是否存在减值迹象，跌价准备计提是否充分

以下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“十三、（一）10、固定资产”中补充披露：

截至**2021 年 6 月 30 日**，公司机器设备和邮电通讯设备的主要构成情况如下：

单位：万元

设备种类	账面余额	账面净值	成新率
检测实验设备	**9,021.94**	**3,067.72**	**34.00%**
通用电子设备	**1,074.47**	**314.69**	**29.29%**
通用机械设备	**871.29**	**217.34**	**24.94%**

设备种类	账面余额	账面净值	成新率
自有生产线（含中试装配线）	2,676.70	2,090.91	78.12%
机器设备合计	13,644.41	5,690.66	41.71%
网络设备	8,587.66	5,347.52	62.27%
电话及手提电脑	150.25	100.32	66.77%
传真机设备	17.07	4.02	23.55%
邮电通讯类合计	8,754.98	5,451.86	62.27%

上述机器设备、邮电通讯设备期末账面净值分别占发行人固定资产期末账面净值的17.20%和16.47%，整体成新率分别为41.71%和62.27%。其中，机器设备主要为公司检测试验设备、自有生产线（含中试装配线）等，因部分设备采购时间较早，财务核算角度成新率较低，但鉴于公司日常十分注重对设备进行维护保养，故设备运转情况良好，在公司研发活动中仍发挥一定作用。公司定期对固定资产进行盘点并检查固定资产使用情况，截至2021年6月30日，公司主要固定资产运行情况良好，不存在减值迹象。

21.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人固定资产管理人员，了解固定资产的使用情况。

2、执行固定资产监盘程序，实地观察设备的真实性以及使用情况、是否存在减值迹象、盘点清单和实物进行双向核对，以确认固定资产真实性及完整性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、截至2020年6月30日，发行人固定资产中包括的机器设备、邮电通讯设备及计算机设备主要用于研发和办公等；公司于2020年10月自建生产线，经与母公司星网锐捷同类产线资产原值及产能产量情况的对比，公司自建生产线原值与产能、产量相匹配；重要固定资产的折旧年限与同行业可比公司相比不存在明显差异，折旧计提政策合理谨慎。

2、截至2021年6月30日，发行人固定资产中的机器设备主要为公司测试

设备、自有生产线（含中试装配线）等，因部分设备采购时间较早，财务核算角度成新率较低，但设备运转情况良好，不存在减值迹象。

问题 22：关于股份支付

申报文件显示：

（1）截至 2020 年 10 月，锐进咨询工商登记的出资人与 582 名实际权益人委托持股关系已全部解除；2020 年 10 月，发行人实施新一期员工持股计划，合计向 1,025 名员工（包括已持有锐进咨询权益的员工 292 人，以及新增持有锐进咨询权益的员工 733 人）授予锐进咨询权益。

（2）发行人实施的员工持股计划参与人合计为 1,315 名，上述人员被授予锐进咨询权益时均为锐捷网络的员工。

（3）2017-2019 年，发行人针对历史上的员工持股行为计提股份支付费用分别为 818.04 万元、879.13 万元和 892.67 万元。

请发行人：

（1）披露前述 582 名员工股份授予过程及数量，程序是否合法合规、认定为委托持股的依据是否充分； 2020 年 10 月授予员工股份的来源及比例。

（2）披露前述 1,315 名员工是否曾在或正在星网锐捷任职；报告期内被授予股份的员工离职情况及其股份处理情况。

（3）披露报告期内股份支付费用的计算过程。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对事项（1）、（2）发表明确意见，申报会计师对事项（3）发表明确意见。

回复：

22.1 发行人回复

一、披露前述 582 名员工股份授予过程及数量，程序是否合法合规、认定为委托持股的依据是否充分；2020 年 10 月授予员工股份的来源及比例

（一）披露前述 582 名员工股份授予过程及数量

以下内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十八、（一）2、员工持股平台的权益授予及委托持股情况”中补充披露：

锐进咨询成立后至 2019 年末，符合相关要求的公司员工被授予锐进咨询的

权益，并作为实际权益人委托工商登记的出资人持有锐进咨询的相应权益。2020年1月至2020年9月期间，锐进咨询不存在新增公司员工被授予权益的情况。

截至锐进咨询工商登记的出资人与锐进咨询的实际权益人解除委托持股关系前，锐进咨询工商登记的出资人减少为26人，经锐进咨询备案的实际权益人共582人（含经工商登记的出资人26人），其被授予锐进咨询权益时均为锐捷网络的员工。除工商登记的出资人26人外，锐进咨询的其他实际权益人及其持有锐进咨询权益的情况均未办理工商登记。

（1）前述582名员工股份授予过程及数量

自2012年起至2020年10月，锐进咨询582名实际权益人通过向锐进咨询增资、或者受让锐进咨询出资额的方式取得相应权益，具体授予过程及数量如下：

年份	新增授予权益部分				退股人数（e）	持有权益人数合计（f[注2]）
	新增持有权益人数（a）	已持有权益人数（b）	新增授予权益人数合计（c=a+b）	对应公司注册资本（万元，d）		
2012年[注1]	590	-	590	2,453.00	-	590
2013年	2	4	6	33.50	27	565
2014年	45	163	208	3,742.90	40	570
2015年	-	3	3	3.00	46	524
2016年	124	64	188	375.00	46	602
2017年	44	44	88	185.00	32	614
2018年	31	51	82	163.50	34	611
2019年	48	38	86	151.00	25	634
2020年[注3]	-	-	-	-	52	582

注1：锐进咨询于2012年12月成立后，当年合计授予590名员工权益，包含工商登记的32名工商登记的出资人；
注2：f为员工持股计划参与人数，其等于前一年度参与人数加新增持有权益人数减去退股人数，即f=前一年度f+a－e；
注3：2020年1月至2020年9月期间，锐进咨询不存在新增公司员工被授予权益的情况。

（二）前述582名员工股份授予程序的合法合规性以及认定委托持股的依据

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十八、（一）2、员工持股平台的权益授予及委托持股情况”中补充披露：

（2）前述582名员工股份授予程序的合法合规性

1）锐进咨询取得、持有锐捷网络股份履行的相关程序

①2013 年 1 月，锐进咨询通过增资方式取得公司股权

董事会决议：2012 年 12 月 21 日，公司召开董事会并作出决议，同意公司增加注册资本 2,453.00 万元，由公司高层管理人员、技术骨干人员、市场骨干人员出资设立的锐进咨询认购。

星网锐捷董事会决议：2012 年 12 月 21 日，星网锐捷召开第三届董事会第八次会议，审议通过《关于控股子公司福建星网锐捷网络有限公司增资扩股的议案》，同意公司进行增资扩股，并认为本次交易涉及金额未达到星网锐捷最近一期经审计净资产的 30%，无须经股东大会审议通过。

电子信息集团的批复：2012 年 9 月 17 日，电子信息集团核发《关于福建星网锐捷网络有限公司增资事宜的批复》（闽电集综〔2012〕186 号），批准本次增资。

福建省对外贸易经济合作厅的批复：2012 年 12 月 31 日，福建省对外贸易经济合作厅核发《关于同意福建星网锐捷网络有限公司增资事项的批复》（闽外经贸资〔2012〕375 号），批准本次增资。

评估报告：2012 年 11 月 5 日，北京中企华资产评估有限责任公司出具《福建星网锐捷网络有限公司拟增资扩股项目资产评估报告书》（中企华评报字〔2012〕第 3619 号）。本次评估项目已经履行必要的国有资产备案程序。

增资协议：2012 年 12 月 21 日，星网锐捷、Kason、锐进咨询共同签订《增资股权调整变更协议》。

验资：2012 年 12 月 31 日，华兴出具《验资报告》（闽华兴所〔2012〕验字 E-030 号）。

外商企业批准证书：2013 年 1 月，福建省人民政府换发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资闽府合资字〔2003〕0013 号）。

工商变更登记：2013 年 1 月 15 日，公司就本次增资事宜办理完成工商变更登记手续。

本次增资后，锐进咨询持有公司 2,453.00 万元出资额，占注册资本的 19.86%。

②2014 年 5 月，Kason 将其所持公司 3,600.00 万元出资额（占注册资本总

额的 29.14%）以 9,360.00 万元为对价转让给锐进咨询

董事会决议：2014 年 4 月 23 日，公司召开董事会并作出决议，同意 Kason 将其持有的公司 29.14%的股权以 9,360.00 万元的价格转让予锐进咨询。

星网锐捷董事会决议：2014 年 3 月 31 日，星网锐捷召开第三届董事会第十七次会议，审议通过《关于放弃控股子公司股权优先认购权暨关联交易的议案》，同意就锐进咨询受让锐捷网络其他股东所持 29.14%股权事项，放弃该等股权的优先认购权。

星网锐捷股东大会决议：2014 年 4 月 21 日，星网锐捷召开 2013 年年度股东大会，同意前述股权转让事项并放弃该等股权的优先认购权。

电子信息集团的批复：2014 年 3 月 31 日，电子信息集团下发《福建省电子信息集团关于福建星网锐捷通讯股份有限公司放弃福建星网锐捷网络有限公司部分股权优先受让权的批复》（闽电集综〔2014〕58 号）。

福建省商务厅批复：2014 年 5 月 7 日，福建省商务厅核发《关于同意福建星网锐捷网络有限公司股权转让的批复》（闽商务外资〔2014〕80 号），批准本次股权转让。

股权转让协议：2014 年 4 月 23 日，Kason 与锐进咨询签署《股权转让协议》。

工商变更登记：2014 年 5 月 23 日，公司就上述股权转让事宜办理完成工商变更登记手续。

本次股权转让后，锐进咨询持有公司 6,053.00 万元出资额，占注册资本的 49.00%。

综上所述，锐进咨询取得、持有锐捷网络有限及锐捷网络的出资额/股份已经履行必要的内部审议、外部审批程序，并签订相关交易协议、支付对价、办理工商登记，相关程序合法合规。

2）前述 582 名员工取得、持有锐捷网络权益履行的相关程序

在锐进咨询取得、持有锐捷网络股份履行的前述程序的基础上，锐进咨询历年实际权益结构变化均已经总经理办公会或股份管理委员会审批确认。

综上所述，前述 582 名员工持有锐捷网络权益已经履行必要的内部审议、外

部审批程序，并根据锐进咨询合伙协议及股份授予方案约定履行总经理办公会或股份管理委员会审议程序，相关程序合法合规。

3）电子信息集团相关批复

2020 年 12 月 10 日，电子信息集团出具确认函，确认锐进咨询投资并持有公司股份事项已经电子信息集团批复同意，符合国资审批程序，不存在国有资产流失的情形。

综上所述，前述 582 名员工股份授予程序的合法合规。

（3）认定前述 582 名员工持股存在委托持股情形的依据

锐进咨询成立后其工商登记的股东为刘忠东、陈宏涛、刘弘瑜等 32 名自然人；激励人员作为实际权益人通过持有锐进咨询的权益而间接享有锐捷网络的股权收益，并明确授予对象享有相应权益但不是锐进咨询在工商注册登记的股东；锐进咨询通过总经理办公会或股份管理委员会全权处理授予、登记、注销、分红，以及对外投资的转让、增持、减持及对外投资的股息、利息或其他分配等一切事宜。

为明确前述委托持股关系解除之前锐进咨询实际权益人持有权益的真实性，以及该等委托持股关系建立、解除的合法合规性等事项，锐进咨询及其实际权益人出具书面文件确认：①锐进咨询的实际权益人系以自有资金向锐进咨询出资并持有锐进咨询的权益；②锐进咨询工商登记的出资人与实际权益人之间的代持关系真实，且代持关系的建立、解除不存在法律纠纷；③锐进咨询的实际权益人知悉锐捷网络拟申请在中国境内首次公开发行股票并上市事宜；④前述委托持股关系终止后，锐进咨询的实际权益人真实持有持股计划权益，不再委托名义出资人或其他任何第三人持有持股计划权益。

如上所述，认定前述 582 名员工存在委托持股具备合理依据。

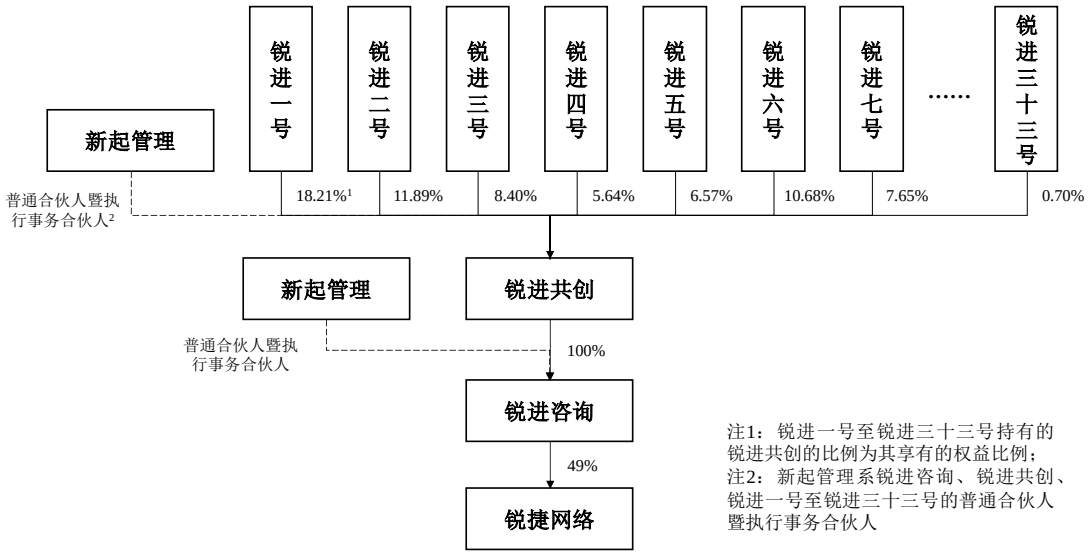
（三）2020 年 10 月授予员工股份的来源及比例

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十八、（一）3、员工持股平台的委托持股关系的解除及新增权益的授予”中补充披露：

（2）新员工持股计划的授予

……

截至 2021 年 9 月 30 日，锐进咨询的实际权益人合计 1,265 人，公司以及锐进咨询、锐进共创、新起管理、锐进一号至锐进三十三号的股权及权益关系情况如下：



前述参与新一期员工持股计划的 1,025 名员工通过向锐进咨询的有限合伙人锐进共创增资方式取得授予权益，具体如下：

2020 年 10 月，参与新一期员工持股计划的 1,025 名员工作为有限合伙人、新起管理作为普通合伙人，共同发起设立锐进十三号至锐进三十三号等合计 21 家有限合伙企业。当月，前述 21 家有限合伙企业作为有限合伙人向锐进共创增资并合计取得锐进共创 9,642.50 万元出资额，对应锐进共创权益比例合计为 11.26%，对应锐捷网络权益比例合计为 5.51%。

因此，新一期员工持股计划通过向锐进共创增资的方式实施，未导致锐进咨询及锐捷网络股权结构变化。

二、披露前述 1,315 名员工是否曾在或正在星网锐捷任职；报告期内被授予股份的员工离职情况及其股份处理情况

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十八、（二）1、员工持股计划的人员构成、人员离职后的股份处理、股份锁定期的安排”中补充披露：

（1）人员构成

根据《锐捷网络员工持股计划》的相关规定，公司员工按照依法合规、自愿参与、风险自担的原则参加员工持股计划。截至 **2021 年 9 月 30 日**，公司实施的员工持股计划参与人合计为 **1,265** 名，通过持有锐进咨询的权益间接持有公司股份，**员工持股计划的人员构成具体如下：**

职称		持股主体	持股权益情况	
		姓名/人数（人）	持有锐进咨询的权益比例	持有锐捷网络的权益比例
董事、监事、高级管理人员	董事、总经理	刘忠东	7.59%	3.72%
	董事、副总经理、研究院院长	陈宏涛	8.86%	4.34%
	监事、研究院副院长	肖群	3.57%	1.75%
	职工代表监事、人力资源部副经理	卢亿	0.12%	0.06%
	副总经理、财务负责人	刘弘瑜	3.33%	1.63%
	副总经理	诸益平	2.08%	1.02%
	副总经理	黄育辉	2.20%	1.08%
	董事会秘书	何成梅	0.39%	0.19%
核心技术人员	研究院副院长	林东豪	4.94%	2.42%
	研究院副院长	林伟俊	1.92%	0.94%
中层管理人员、核心业务员工、骨干员工		46人	28.35%	13.89%
其他重要员工		1,209人	36.65%	17.96%
小计		1,265人	100.00%	49.00%

上述人员被授予锐进咨询权益时均为锐捷网络的员工。报告期内，除公司董事、总经理刘忠东曾任星网锐捷的副总经理外（已于 2018 年 5 月离任），其他员工持股计划参与人于持有相关权益期间不存在于星网锐捷任职的情形。

（2）人员离职后的股份处理

根据 2018 年至 2020 年 9 月期间生效并执行的员工持股计划，激励对象作为实际权益人自锐捷网络离职时，若实际权益人与锐捷网络的劳动合同关系存续期累计已满 20 年，则按照约定可以继续保留相关权益；若实际权益人与锐捷网络的劳动合同关系存续期累计未满 20 年，则按照约定应当回购相关权益。2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-9 月，分别有 34 名、25 名、52 名实际权益人离职，其所持权益均按照前述约定被回购。

根据公司于 2020 年 10 月审议通过的员工持股计划，员工持股计划参与人自

锐捷网络离职时，若与锐捷网络的劳动合同关系存续期累计已满 20 年，则员工持股计划参与人可以继续保留相关权益；若与锐捷网络的劳动合同关系存续期累计未满 20 年，且持股主体未满足服务期限要求的，其所持锐进咨询的权益将转让给锐进咨询的普通合伙人或者锐进咨询的普通合伙人指定的满足持股主体要求的第三人。自 2020 年 10 月**初至 2021 年 9 月 30 日之间**，共有 **65** 名实际权益人离职。**其中 52 名离职员工**所持权益**已**按照前述**方式转让给锐进咨询的普通合伙人或者锐进咨询的普通合伙人指定的满足持股主体要求的第三人，且相关的工商变更已办理完毕(其中 2 名离职员工转让部分权益的工商变更已办理完毕，其余部分权益属于不同平台，权益转让的相关工商变更登记程序正在办理过程中)。该等人员不再属于员工持股计划的参与人，离职前共持有锐进咨询权益比例 1.54%(包含前述 2 名部分转让权益的离职员工已办理完毕工商变更的权益)，对应持有锐捷网络的权益比例合计 0.76%，其中 1 名离职员工离职前为中层管理人员，其持有锐进咨询权益比例为 0.08%，对应持有锐捷网络的权益比例为 0.04%。除前述已办理权益转让工商登记的离职员工外，另有 15 名离职员工所持权益转让相关的工商变更登记程序正在办理过程中。该 15 名离职员工离职前均为其他重要员工，共持有锐进咨询权益 0.19%（包含前述 2 名部分转让权益的离职员工未办理完毕工商变更的权益），对应持有锐捷网络的权益比例合计 0.09%。

三、披露报告期内股份支付费用的计算过程

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十八、（三）2、员工持股对公司财务状况的影响”中补充披露：

2、员工持股对公司财务状况的影响

（1）**2018** 年至 2019 年的员工持股对公司财务状况的影响

2018 年和 2019 年，公司针对历史上员工持股行为计提股份支付费用分别为 3,366.27 万元和 3,408.81 万元，增加了当期费用、减少了当期营业利润及净利润。

1）股权支付基本情况

2018 年至 2019 年度，公司将员工持股平台的股份授予新员工，并按照授予日每股权益工具的公允价值与员工入股价格的差额一次性确认了股份支付费用。

2）股份支付公允价值

对于**2018 年至 2019 年各年度**股份支付权益工具的公允价值，公司聘请福建中兴资产评估房地产土地估价有限责任公司进行估值，并出具报告予以确认。根据估值结果，**2018 年至 2019 年**，公司股东权益的公允价值分别为 293,328.60 万元和 316,058.83 万元，对应市盈率（参考公司前一年度扣非归母净利润）分别为 9.37 倍和 10.19 倍。

3）股份支付的计算过程

2018 年至 2019 年，公司授予员工股份数量分别为 163.50 万股和 151.00 万股，基于公司上一年度每股净资产，对应的员工入股价格分别为 3.1567 元/股和 3.0107 元/股。因此，基于前述福建中兴资产评估房地产土地估价有限责任公司的估值结果，**2018 年至 2019 年**，公司计提股份支付费用分别为 3,366.27 万元和 3,408.81 万元。

（2）2020 年新一期员工持股对公司财务状况的影响

2020 年 10 月，公司实施新一期员工持股计划，该计划是以锐进咨询为员工持股平台，合计向 1,025 名锐捷网络员工（包括已持有锐进咨询权益的员工 292 人，以及新增持有锐进咨询权益的员工 733 人）授予锐进咨询权益，授予员工股份数量为 2,755.00 万股，入股价格参考上一年度净资产为 3.50 元/股。

1）股份支付公允价值

对于 2020 年度股份支付权益工具的公允价值，公司聘请福建中兴资产评估房地产土地估价有限责任公司进行估值。根据估值结果，2020 年公司股东权益公允价值为 401,538.00 万元，对应市盈率（参考公司前一年度扣非归母净利润）为 12.23 倍。

2）服务期限

根据本次员工持股计划参与人签署的《锐捷网络员工持股计划》，本次授予员工的股份等分为五份，每份 20%股份对应不同的服务期限要求，分别为自权益授予日至公司股票在深交所上市后的 12 个月、24 个月、36 个月、48 个月和 60 个月。若前述参与人在服务期内离职，其所持有的公司股份将按照规定被回购。

3）各期确认的股份支付费用

①2020 年股份支付费用情况

根据员工入股价格、公司股份公允价值以及服务期限的相关约定，假设公司于 2021 年在深交所上市，则公司 2020 年新一期员工持股计划每份 20%股份的服务期分别为自 2020 年起 2 年、3 年、4 年、5 年和 6 年，即 2020 年至 2022 年、2023 年、2024 年、2025 年和 2026 年。据此，对于公司 2020 年新一期员工持股计划，公司于 2020 年至 2026 年之间应计提的股份支付费用明细如下：

单位：万元

股份类型/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	合计
第一份 20%股份	312.06	1,248.22	936.17	-	-	-	-	2,496.45
第二份 20%股份	208.04	832.15	832.15	624.11	-	-	-	2,496.45
第三份 20%股份	156.03	624.11	624.11	624.11	468.08	-	-	2,496.45
第四份 20%股份	124.82	499.29	499.29	499.29	499.29	374.47	-	2,496.45
第五份 20%股份	104.02	416.07	416.07	416.07	416.07	416.07	312.06	2,496.45
合计	904.96	3,619.85	3,307.79	2,163.59	1,383.45	790.54	312.06	12,482.24

因此，2020 年度，公司确认股份支付费用 904.96 万元。

②2021 年 1-6 月股份支付费用情况

公司重新估计上市时点并相应重估员工为公司服务的年限，假设公司于 2022 年在深交所上市，则公司 2020 年新一期员工持股计划每份 20%股份的服务期分别为自 2020 年起 3 年、4 年、5 年、6 年和 7 年，即 2020 年至 2023 年、2024 年、2025 年、2026 年和 2027 年。据此，对于公司 2020 年新一期员工持股计划，公司于 2020 年至 2027 年之间应计提的股份支付费用（不考虑被授予股份的员工离职及其所持权益转让给其他员工的影响）明细如下：

单位：万元

股份类型/年份	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	合计
第一份 20%股份	249.64	998.58	998.58	249.64	-	-	-	-	2,496.45
第二份 20%股份	178.32	713.27	713.27	713.27	178.32	-	-	-	2,496.45
第三份 20%股份	138.69	554.77	554.77	554.77	554.77	138.69	-	-	2,496.45
第四份 20%股份	113.47	453.90	453.90	453.90	453.90	453.90	113.47	-	2,496.45
第五份 20%股份	96.02	384.07	384.07	384.07	384.07	384.07	384.07	96.02	2,496.45
合计	776.15	3,104.59	3,104.59	2,355.65	1,571.05	976.66	497.54	96.02	12,482.24

由上表可见，对于公司 2020 年新一期员工持股计划，假设公司于 2022 年在深交所上市，2020 年及 2021 年 1-6 月应确认的股份支付费用分别为 776.15 万元和 1,552.29 万元（3,104.59/2）。由于公司重新估计上市时点，2020 年应计提的股份支付费用与此前确认的实际金额相比减少了 128.82 万元，相应冲减 2021 年 1-6 月股份支付费用 128.82 万元。

综合考虑 2021 年 1-6 月部分激励对象离职等因素对股份支付费用的影响，2021 年 1-6 月，公司最终确认股份支付费用 1,424.64 万元。

22.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

对于问题（1）和问题（2），保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人的公司章程及工商登记资料、锐进咨询及其有限合伙人的合伙协议、工商登记资料。

2、查阅了锐进咨询持有发行人出资额及股份相关的批复及确认文件、评估报告及备案文件、验资报告、交易协议、支付凭证。

3、查阅了锐进咨询历年实际权益结构变化的相关决议，锐进咨询内部关于发行人员工取得、持有锐进咨询实际权益的备案文件，发行人员工取得、持有锐进咨询实际权益的确认书等文件资料。

4、访谈了发行人的总经理、董事会秘书、582 名参与持股计划的员工。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、自 2012 年起至 2020 年 10 月，锐进咨询 582 名实际权益人通过向锐进咨询增资、或者受让锐进咨询出资额的方式取得相应权益；锐进咨询取得、持有发行人的出资额/股份，以及 582 名员工持有锐进咨询权益已经履行必要的外部、内部审议程序，相关程序合法合规；认定前述 582 名员工存在委托持股具备合理依据；2020 年 10 月参与新一期员工持股计划的 1,025 名员工通过向锐进咨询的有限合伙人锐进共创增资方式取得授予股份，**当月**，参与新一期员工持股计划的 1,025 名员工通过锐进十三号至锐进三十三号合计 21 家有限合伙企业合计持有锐

进共创 9,642.50 万元出资额，对应锐进共创权益比例合计为 11.26%，对应锐捷网络权益比例合计为 5.51%。新一期员工持股计划通过锐进共创增资的方式实施，未导致锐进咨询及锐捷网络股权结构变化。

2、前述 1,315 名员工均为锐捷网络及其子公司员工，除发行人董事、总经理刘忠东曾于 2018 年 5 月前担任星网锐捷副总经理职务外，不存在其他员工持股计划参与人于权益取得时及目前在星网锐捷任职的情形。2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-9 月，分别有 34 名、25 名、52 名员工离职，其所持权益均按照约定被回购。2020 年 10 **至 2021 年 9 月**，共有 **65** 名实际权益人离职，其所持权益将按照员工持股计划的约定被回购。截至 **2021 年 9 月 30 日，52 名离职员工所持权益已按照前述方式转让给锐进咨询的普通合伙人或者锐进咨询的普通合伙人指定的满足持股主体要求的第三人，且相关的工商变更已办理完毕（其中 2 名离职员工转让部分权益的工商变更已办理完毕，其余部分权益属于不同平台，权益转让的相关工商变更登记程序正在办理过程中），另有 15 名离职员工所持权益转让相关的工商变更登记程序正在办理过程中（包含前述 2 名部分转让权益未办理完毕工商变更的离职员工）**。

22.3 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

对于问题（3），保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人制定的员工持股计划、报告期各期离职员工及新授予权益员工的名单、员工持股平台的工商资料、人员构成、员工入股的出资凭证、银行流水。

2、访谈了发行人的总经理、董事会秘书、582 名员工持股计划参与人。

3、查验了福建中兴资产评估房地产土地估价有限责任公司就公司员工股权激励事项出具的报告。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

2017 年、2018 年和 2019 年，公司计算股份支付费用时，授予权益工具公允

价值对应市盈率分别为 8.97 倍、9.37 倍和 10.19 倍，相应确认股份支付金额分别为 3,613.22 万元、3,366.27 万元和 3,408.81 万元；2020 年，公司授予权益工具公允价值对应市盈率 12.23 倍，基于服务期约定确认的股份支付费用为 904.96 万元；**2021 年 1-6 月确认的股份支付费用为 1,424.64 万元**；前述股份支付计算过程合理，股份支付费用计提充分。

问题 23：关于诉讼

申报文件显示：

（1）截至招股说明书签署日，发行人及子公司存在尚未取得生效判决、裁决的诉讼、仲裁事项，发行人未披露具体金额。

（2）发行人多起诉讼涉及与福建飞创电子科技有限公司等多家供应商基于其是否违反《供应商廉洁协议》发生争议，《供应商廉洁协议》均于 2015 年前签署。

请发行人：

（1）披露尚未取得生效判决、裁决的诉讼、仲裁事项涉及的金额及对发行人的影响。

（2）披露与供应商发生争议的时间、具体情况、原因、是否涉及发行人员工或前员工，与发生争议的供应商报告期内是否还有合作。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

23.1 发行人回复

一、披露尚未取得生效判决、裁决的诉讼、仲裁事项涉及的金额及对发行人的影响

以下内容已在招股说明书“第十一节　其他重要事项”之“三、重大诉讼、仲裁及其他情况”中补充披露：

（一）诉讼、仲裁事项

1、公司作为原告/申请人的诉讼、仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在对公司财务状况、生产经营、经营成果、声誉、业务活动、未来前景有重大影响的诉讼、仲裁事项。公司作为原告/申请人的、尚未取得生效判决、裁判的诉讼、仲裁案件及涉及金额情况如下：

序号	被告/被申请人	基本案情	诉讼/仲裁请求	诉讼/仲裁请求所涉金额（万元）	案件状态
1	北京中创信测科技股份有限公司	公司于 2019 年 12 月通过司法拍卖竞得涉案房屋，被告以承租房屋为名拒绝腾房，且拒绝向公司缴付原承租人支付的租赁押金	诉请被告腾退涉案房屋、支付相关款项	1,020.30	公司一审胜诉，二审进行中
2	傅卿哲、毛熔萍、苏春水	公司与被告投资持股的企业泉州牧邦科技有限公司于 2012 年签署《采购协议》及《供应商廉洁协议》，现双方基于被告是否违反《供应商廉洁协议》发生争议	诉请被告支付违约金等相关款项	1,293.00	一审进行中
3	北京佳信汇通有限公司（被告一）、北京信威科技集团股份有限公司（被告二）	公司于 2019 年 12 月通过司法拍卖竞得被告二用于担保债权的涉案房屋，被告一作为被告二的关联公司，以房屋承租人名义占有房屋至今，且未向公司支付租金或占有使用费	诉请被告腾退涉案房屋、支付相关款项	11.90	公司一审败诉，二审进行中
4	北京秋石资本有限公司（被告一）、北京信威科技集团股份有限公司（被告二）	公司于 2019 年 12 月通过司法拍卖竞得被告二用于担保债权的涉案房屋，被告一以向被告二支付房屋押金未退回为由拒绝向公司支付部分租金	诉请给付相应租金	38.13	公司一审胜诉，二审进行中
5	北京医合智慧有限公司（被告一）、北京信威科技集团股份有限公司（被告二）	公司于 2019 年 12 月通过司法拍卖竞得被告二用于担保债权的涉案房屋，被告一作为被告二的关联公司，以房屋承租人名义占有房屋至今，且未向公司支付租金或占有使用费	诉请被告腾退涉案房屋、支付相关款项	6.80	公司一审败诉，二审进行中
6	北京国通兴达商贸有限公司（被告一）、北京奇虎科技有限公司（被告二）	被告一为推广其开发运营的产品，擅自将“锐捷”、“ruijie”文字作为其 360 搜索链接的关键词	诉请被告停止侵害商标权及不正当竞争行为、刊登声明消除影响以及赔偿经济损失	30.00	一审进行中
7	达内时代科技集团有限公司（被告一）、北京搜狗信息服务有限公司（被告二）	被告一为推广其开发运营的产品，擅自将“锐捷”、“ruijie”文字作为其搜狗搜索链接的关键词	诉请被告停止侵害商标权及不正当竞争行为、	30.00	一审进行中

序号	被告/被申请人	基本案情	诉讼/仲裁请求	诉讼/仲裁请求所涉金额（万元）	案件状态
			刊登声明消除影响以及赔偿经济损失		
8	北京中交汇能信息科技有限公司	广州晟浩信息科技有限公司应向北京锐捷给付货款及违约金等款项，被申请人北京中交汇能信息科技有限公司对前述还款义务承担连带清偿责任。北京锐捷提起对被申请人的破产清算申请	受理破产清算申请	1,349.12	破产程序进行中

注：截至招股说明书签署日，公司与山西大唐国际运城发电有限责任公司采购合同纠纷一案已结案，仲裁裁决山西大唐国际运城发电有限责任公司向公司支付 1.25 万元货款，目前处于执行过程中；公司与上海宁盾信息科技有限公司、北京百度网讯科技有限公司商标权纠纷一案已和解，公司收到上海宁盾信息科技有限公司支付的和解金 11.29 万元后撤回起诉；公司与福建飞创电子科技有限公司、福建立泰电子有限公司、福州乐捷电子科技有限公司、福州永新畅电子科技有限公司、福州飞马实业有限公司采购合同纠纷案件均已结案，公司均胜诉，法院判决被告向公司支付违约金。

上述案件中，序号 1 案件不涉及公司已经取得的房屋权属，公司已经取得相关房屋权属证书且房屋所有权权属清晰，公司与被告关于租赁押金、租金的争议不会对公司资产权属或者正常生产经营构成影响；序号 2 案件的被告曾经为公司的供应商，公司曾向该被告采购**光模块材料**，公司于报告期内向该被告采购的金额合计为 **1,207.84** 万元，占公司采购金额的比例较低。自 2019 年 2 月起公司已不再向该供应商采购商品，公司与该被告之间的争议不会对公司的采购及生产经营构成重大不利影响。**序号 3 至序号 7 案件诉讼/仲裁请求金额较小，序号 8 案件为公司依法提起对被申请人的破产清算申请，前述案件均不会对公司生产经营产生重大不利影响。**

2、公司作为被告/被申请人的诉讼、仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司作为被告/**被申请人**的、**已立案但**尚未取得生效判决、裁判的诉讼、仲裁案件及涉及金额情况，具体如下：

序号	原告/申请人	基本案情	诉讼/仲裁请求	诉讼/仲裁请求所涉金额（万元）	案件状态
1	福州乐捷电子科	公司与原告于 2012 年签署	诉请公司	25.47	公司一

序号	原告/申请人	基本案情	诉讼/仲裁请求	诉讼/仲裁请求所涉金额（万元）	案件状态
	技有限公司	《采购协议》,现双方基于公司是否违反《采购协议》未支付部分货款发生争议	支付货款并赔偿损失		**审败诉，二审进行中**
2	福建立泰电子有限公司	公司与原告于 2013 年签署《采购协议》,现双方基于公司是否违反《采购协议》未支付部分货款发生争议	诉请公司支付货款并赔偿损失	36.35	**公司一审败诉，二审进行中**
3	福州飞马实业有限公司	公司与原告于 2015 年签署《采购协议》,现双方基于公司是否违反《采购协议》未支付部分货款发生争议	诉请公司支付货款并赔偿损失	20.41	**公司一审败诉，二审进行中**
4	**Cadence Design Systems, Inc.**	**申请人认为北京锐捷存在未经授权非法使用 Cadence Design Systems, Inc.软件的行为，并向香港国际仲裁中心提起仲裁申请**	**请求判令北京锐捷支付赔偿金及仲裁费用**	**申请人尚未提出具体的损失赔偿金额**	**尚未开庭**

注：截至招股说明书签署日，普联技术有限公司与公司之间关于公司在互联网上列示产品信息比对表涉及构成不正当竞争行为的诉讼已经结案。公司根据判决书向普联技术有限公司赔偿 12 万元，并支付案件受理费 7,000 元；**四川国瑞通信技术有限公司与公司就授权销售公司产品事宜发生争议，公司一审胜诉，二审阶段四川国瑞通信技术有限公司撤回上诉；深圳宝嘉电子设备有限公司与公司就产品质量问题发生争议，该案件已结案，法院判决解除合同、公司退回预付款并承担利息；于天华与公司之间房屋租赁纠纷一案已结案，法院二审判决公司向于天华支付违约金 1.00 万元、驳回于天华其他诉讼请求；朱光耀与公司之间著作权纠纷一案已和解，朱光耀收到公司支付的和解金 0.08 万元后撤回起诉。**

上述案件中，序号 **1-3** 案件的原告均曾经为公司的供应商，如前所述，公司已起诉其违反《供应商廉洁协议》，公司与该等供应商之间的争议不会对公司的采购及生产经营构成重大不利影响；**序号 4 案件中涉及的 Cadence 公司软件不属于公司主要资产、核心技术，公司已根据生产经营需要合法采购了 Cadence 公司相关软件及合理数量的授权许可，也购买了其他替代软件并有权合法使用，本次仲裁不影响公司对已采购的 Cadence 公司软件的正常使用；同时，公司已积极应对本次仲裁事件。根据代理法律顾问的分析意见，即使发生不利于公司的结果，仲裁庭实际支持的损失赔偿金额也时常明显低于 Cadence 公司主张的金额。**前述争议不会对公司的对外销售或者公司的生产经营构成重大不利影响。

关于公司与 Cadence 公司仲裁事项的具体情况已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼、仲裁及其他情况”中补充披露。

二、披露与供应商发生争议的时间、具体情况、原因、是否涉及发行人员工或前员工，与发生争议的供应商报告期内是否还有合作

以下内容已在招股说明书“第十一节　其他重要事项”之“三、重大诉讼、仲裁及其他情况”中补充披露：

（二）公司与供应商的争议情况

截至招股说明书签署日，公司与供应商发生争议而引发的诉讼共9件，涉案供应商分别为福建飞创电子科技有限公司、福建立泰电子有限公司、福州乐捷电子科技有限公司、福州永新畅电子科技有限公司、福州飞马实业有限公司及泉州牧邦科技有限公司，前述涉案供应商的股东均为曾在公司任职的供应链管理部策略采购工程师苏春水或其利益相关方。

上述涉案被告于2011年至2019年期间曾作为公司的供应商，公司依据内部采购管理规定与其签订《供应商廉洁协议》。公司认为涉案供应商违反《供应商廉洁协议》的相关约定，并于2019年11月、2021年1月提起诉讼，诉请涉案供应商支付违约金等相关款项。2020年12月，福州乐捷电子科技有限公司、福建立泰电子有限公司和福州飞马实业有限公司对公司提起诉讼，诉请公司支付货款并赔偿损失，公司于2021年3月收到法院传票。公司与供应商发生争议的具体情况如下：

供应商名称	争议发生时间	背景及原因	是否涉及公司员工及前员工	合作期间
福建飞创电子科技有限公司	2019年11月	公司（甲方）与供应商（乙方）签署《采购协议》及《供应商廉洁协议》。乙方在《供应商廉洁协议》中承诺，其与甲方人员之间不存在利害关系且在合作期间也会避免产生利害关系，前述利害关系包括但不限于甲方人员（含离职人员）及其配偶、父母、子女、其他近亲属对乙方参股、出资、在乙方任职、为乙方提供有偿技术咨询、有偿商务咨询、有偿推荐，以及或前述人员参股、出资或任职的单位对乙方参股、出资。现公司与各供应商基于被告是否违反	该供应商持股78.00%的股东苏春水曾于2009年11月至2014年3月期间，在公司担任策略采购工程师	2014年3月至2015年9月
福建立泰电子有限公司	2019年11月		该供应商持股78.00%的股东林丽为苏春水的配偶	2013年6月至2018年12月
福州乐捷电子科技有限公司	2019年11月		该供应商持股78.00%的股东林壮为苏春水配偶之兄	2011年11月至2019年1月
福州永新畅电子科技有限公司	2019年11月		该供应商持股20.00%的股东林丽为苏春水配偶	2012年12月至2016年3月
福州飞马实业有限公司	2019年11月		该供应商持股55.00%的股东苏春	2015年3月至2019

供应商名称	争议发生时间	背景及原因	是否涉及公司员工及前员工	合作期间
		《供应商廉洁协议》发生争议	江为苏春水之兄，且代苏春水持股	年 1 月
泉州牧邦科技有限公司[1]	2021 年 1 月		傅卿哲代苏春水持有泉州牧邦科技有限公司 40.00%股权	2012 年 7 月至 2018 年 8 月
福州乐捷电子科技有限公司	2020 年 12 月[2]	公司（甲方）与供应商（乙方）签署《采购协议》，乙方认为甲方未按照协议约定支付部分货款	该供应商持股 78.00%的股东林壮为苏春水配偶之兄	2011 年 11 月至 2019 年 1 月
福建立泰电子有限公司			该供应商持股 78.00%的股东林丽为苏春水的配偶	2013 年 6 月至 2018 年 12 月
福州飞马实业有限公司			该供应商持股 55.00%的股东苏春江为苏春水之兄，且代苏春水持股	2015 年 3 月至 2019 年 1 月

注 1：泉州牧邦科技有限公司已于 2020 年 9 月注销，故该案件被告为其股东傅卿哲、毛熔萍、苏春水；
注 2：公司于 2021 年 3 月收到法院传票。

报告期内，公司向上述发生争议的涉案供应商采购的金额合计为 1,692.42 万元，占公司采购金额的比例较低，且自 2019 年 2 月起公司已不再向该等供应商采购商品，公司与上述供应商的争议不会对公司的对外采购及生产经营构成重大不利影响。

公司已制定了《内部审计制度》《供应商招标管理制度》《采购人员廉洁自律行为规范》等相关内控制度，对员工商业行为进行规范，严格监控并防范商业贿赂和不正当交易情形的发生。截至招股说明书签署日，公司与主要供应商未发生类似的争议或纠纷。

23.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅了起诉状、传票、开庭通知、答辩状及其他相关诉讼材料，以及发行人与相关方签订的交易协议及《供应商廉洁协议》。

2、查验了报告期内发行人的员工花名册、涉案供应商相关人员与发行人签订的劳动合同，发行人关于供应商管理的内部制度。

3、以网络查询的方式查验了发行人的诉讼情况。

4、访谈了发行人的总经理、法务负责人、财务负责人、采购负责人、销售负责人、人事负责人等。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、截至本问询回复签署日，以发行人为原告的尚未取得生效判决、裁判的诉讼、仲裁案件不属于涉及发行人主要资产的权属纠纷，发行人与该等被告之间的争议不会对发行人的采购及生产经营构成重大不利影响；截至本问询回复签署日，以发行人为被告的尚未取得生效判决、裁判的诉讼、仲裁案件涉及金额较小，不涉及发行人的核心专利、商标或技术，不会对发行人的生产经营、财务状况、未来发展产生重大不利影响。

2、截至本问询回复签署日，发行人与供应商发生争议而引发的诉讼共 9 件，涉案供应商的股东均为曾担任公司供应链管理部策略采购工程师职务的苏春水或其利益相关方。发行人认为涉案供应商违反《供应商廉洁协议》约定，并于 2019 年 11 月、2021 年 1 月起诉涉案供应商并请求支付违约金等相关款项；2020 年 12 月，福州乐捷电子科技有限公司、福建立泰电子有限公司和福州飞马实业有限公司对发行人提起诉讼，诉请发行人支付货款并赔偿损失。发行人向该等涉案供应商采购的商品主要为端子连接线、电力电缆、网口连接器、天线等一般商品，自 2019 年 2 月起发行人已不再向该等供应商采购商品，发行人与该等被告之间的争议不会对发行人的采购或者发行人的生产经营构成影响。发行人已制定了相关内控制度对员工商业行为进行规范，严格监控并防范商业贿赂和不正当交易情形的发生。

问题 24：关于租赁房产

申报文件显示，发行人租赁的房产项目部分存在未备案登记、未取得权属证书及承租房屋建设于划拨用地及集体用地的情形，发行人称上述租赁房产瑕疵不会对发行人的生产经营构成重大不利影响。

请发行人披露上述租赁房产瑕疵对发行人持续经营的影响,量化测算搬迁成本并在“房屋租赁的风险”中补充披露，上述事项“不会对发行人生产经营构成重大不利影响”的结论依据是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

24.1 发行人回复

截至本问询回复签署日，公司部分租赁房产存在未备案登记、未取得权属证书或承租房屋建设于划拨用地及集体用地的情形。上述存在瑕疵的房产主要用途包括员工办公及货物仓库等，不涉及生产制造，公司对该等场所无特殊要求。相关租赁房产周边区域可替代场所较多，若发生无法继续使用的情况，公司预计可在较短时间内找到符合条件的替代场所。

对于未备案登记的租赁房产，根据租赁合同签署时有效的《合同法》、《最高人民法院关于适用<中华人民共和国合同法>若干问题的解释（一）》、《最高人民法院关于适用<中华人民共和国合同法>若干问题的解释（二）》、《关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》以及《民法典》等相关法律法规的规定，当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。根据《商品房屋租赁管理办法》（住房和城乡建设部令第 6 号）规定，房屋租赁合同订立后三十日内房屋租赁当事人未办理房屋租赁登记备案且逾期未改正的，个人处以一千元以下罚款、单位处以一千元以上一万元以下罚款。截至本问询回复签署日，公司不存在因承租房屋未办理租赁备案手续而受到行政处罚的情况。

对于建设于划拨用地及集体用地的租赁房产，由于报告期内公司并未直接租赁划拨地和集体用地，而是租赁建成于划拨用地和集体用地上的房屋，因此公司

不存在将划拨用地、集体用地的土地使用权用于出让、转让或者出租的情形，亦不会因此而受到主管部门的处罚。截至本问询回复签署日，公司所承租的建设在划拨用地、集体用地上的房屋均处于正常使用状态，未曾出现过因前述租赁房产涉及划拨用地、集体用地使用而导致租赁合同无效、提前终止、出现纠纷和争议及受到行政处罚的情形。

对于暂未取得权属证书的租赁房产，除部分建设于划拨用地及集体用地的租赁房产由于历史原因尚无法办理权属证书外，其他未取得权属证书的租赁房产均为已取得预售许可证的商品房。

如前所述，租赁房产未办理备案登记不影响租赁合同效力，亦不影响公司继续租赁使用相关房产。针对其他未取得权属证书及承租房屋建设于划拨用地及集体用地的租赁房产，公司对搬迁成本进行了量化测算，并在招股说明书“第四节风险因素”之“三、（六）房屋租赁风险”中补充披露如下：

报告期内，公司的办公经营场所主要通过租赁方式取得。截至招股说明书签署日，公司部分租赁房屋存在未取得产权证书或承租房屋建设于划拨用地及集体用地的情形，相关租赁房产共计 19 处，面积合计 14,218.69 平方米。公司承租的该等房产可能因产权手续不完善而存在租赁合同被认定无效、租赁房屋及所在土地因地方城市规划等原因被政府征用、拆迁等潜在风险。公司参照历史上搬迁的情况对于上述房产的搬迁成本进行了量化测算。房产搬迁成本由装修费、运费和办公用品购置费组成，其中：（1）装修费根据当前房产的面积及房屋所在地周边的装修单价确定，并假设一次性计入当期费用（不考虑摊销的影响）；（2）运费根据相关房产的具体用途及搬迁内容确定；（3）办公用品购置费根据相关房产的办公人数进行计算。经测算，上述房产的搬迁成本合计约为 433.30 万元，占公司 2020 年净利润的比例约为 1.40%。同时，若公司的房屋租赁合同到期无法续租，公司将面临因搬迁、装修带来的潜在风险，并可能对公司的业务经营造成一定影响。

综上所述，公司存在瑕疵的租赁房产的可替代性较强，公司未因租赁使用该等房产而受到行政处罚；相关房产的搬迁成本合计约为 433.30 万元，仅占公司 2020 年净利润的 1.40%。租赁房产瑕疵事宜不会对发行人生产经营构成重大不利影响的结论依据充分。

24.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅了相关租赁房产的租赁协议、出租方出具的书面文件。

2、查阅了发行人的房屋租赁合同、租赁房产的产权证明、租赁备案文件。

3、对相关租赁房屋的出租人进行访谈。

4、就相关事项对发行人财务负责人进行访谈。

5、复核发行人搬迁成本测算假设及测算过程的合理性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人租赁的房产项目部分存在未备案登记、未取得权属证书及承租房屋建设于划拨用地及集体用地的情形，上述租赁房产瑕疵不会对发行人的持续经营构成重大不利影响。根据测算，相关房产的搬迁成本合计约 **433.30** 万元，仅占发行人 2020 年净利润的 **1.40%**。

2、租赁房产瑕疵事宜不会对发行人生产经营构成重大不利影响的结论充分。

问题 25：关于子公司

申报文件显示，发行人子公司包括北京锐捷、苏州锐捷、上海锐山、马来西亚锐捷、日本锐捷、土耳其锐捷、美国锐捷。

请发行人：

（1）说明报告期内上述子公司有无债权债务纠纷或违法违规行为，报告期内各子公司经营情况，各子公司尤其是境外疫情较为严重地区子公司经营情况是否出现重大变化，并结合上述情况量化分析对发行人的具体影响。

（2）说明报告期内是否存在子（孙）公司注销的情形，如有，请说明相关注销的原因。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

25.1 发行人回复

一、说明报告期内上述子公司有无债权债务纠纷或违法违规行为，报告期内各子公司经营情况，各子公司尤其是境外疫情较为严重地区子公司经营情况是否出现重大变化，并结合上述情况量化分析对发行人的具体影响

（一）说明报告期内上述子公司有无债权债务纠纷或违法违规行为

根据日本律师事务所 Kitahama Partners Tokyo Office 出具的法律意见书，报告期内，公司子公司日本锐捷存在未对员工的工作时间进行管理的情形，但该行为不会被处以行政处罚。截至本问询回复签署日，日本锐捷已制定员工工作时长管理制度，且未因该事项受到日本有关主管部门的行政处罚。

根据法律事务所 Yingke & Shayan Legal Consulting FZ-LLC 出具的法律意见书，报告期内，土耳其锐捷于迪拜设立的分支机构存在未及时报送受益所有权信息的情形，迪拜机场自由区管理局（Dubai Airport Free Zone Authority）于 2021 年 7 月对该分支机构处以 15,020.00 迪拉姆的罚款。根据法律事务所 Yingke & Shayan Legal Consulting FZ-LLC 出具的法律意见书，该分支机构已补充报送受益所有权信息且及时缴纳了罚款，前述处罚不属于重大违法违规，不会对该分支机构的生产经营造成影响。

报告期内，公司其他子公司不存在债权债务纠纷或者违法违规行为。

（二）报告期内各子公司经营情况，各子公司尤其是境外疫情较为严重地区子公司经营情况是否出现重大变化，并结合上述情况量化分析对发行人的具体影响

公司境内子公司主要为技术研发平台，并负责部分产品的销售业务，报告期内产生的营业收入及净利润占公司总体营业收入及净利润的比例较低。

公司境外子公司主要负责部分产品在境外的销售业务，但由于公司境外销售网络仍在布局过程中，**报告期各期**，公司境外子公司产生的营业收入合计分别为106.73 万元、2,655.86 万元、3,818.42 万元**和 2,562.40 万元**，占公司总体营业收入的比例较低，其生产经营情况对公司财务状况、生产经营均不构成重大影响。

报告期各期，公司各子公司的主要业务及财务数据情况如下：

1、北京锐捷

主要业务	主要承担公司网络安全产品和部分软件产品的研发和销售				
财务数据（万元）	**项目**	**总资产**	**净资产**	**营业收入**	**净利润**
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**30,701.80**	**14,791.78**	**71,188.77**	**2,829.04**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	38,373.54	11,595.47	171,541.30	3,427.09
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	33,727.12	15,152.38	162,379.31	6,322.01
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	20,674.98	8,317.10	132,710.75	-806.62

注：公司各子公司财务数据经华兴会计师事务所审计，下同。

2、苏州锐捷

主要业务	公司的重要研发平台之一，主要从事云桌面产品相关软件的研发工作				
财务数据（万元）	**项目**	**总资产**	**净资产**	**营业收入**	**净利润**
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**1,528.12**	**557.62**	**3,906.72**	**-98.44**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	1,235.27	640.28	4,457.64	-135.21
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	271.84	265.31	18.87	-234.69

注：苏州锐捷成立于 2019 年 5 月。

3、上海锐山

主要业务	公司区域销售平台，同时承担身份认证软件产品的研发工作				
财务数据（万元）	项目	总资产	净资产	营业收入	净利润
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**2,261.73**	**1,015.29**	**3,874.52**	**-209.90**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2,524.35	1,211.40	12,167.55	-178.03
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	3,390.02	1,378.43	13,821.52	825.28
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	666.41	440.28	1,707.24	-600.90

注：上海锐山成立于 2018 年 5 月。

4、马来西亚锐捷

主要业务	公司设立在马来西亚的销售子公司				
财务数据（万元）	项目	总资产	净资产	营业收入	净利润
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**3,812.72**	**3,406.48**	**754.97**	**113.61**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	3,653.65	3,408.72	439.48	-214.99
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	546.32	167.02	865.96	-25.18
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	225.85	186.97	7.01	-143.60

注：马来西亚锐捷成立于 2018 年 6 月。

5、日本锐捷

主要业务	公司设立在日本的销售子公司				
财务数据（万元）	项目	总资产	净资产	营业收入	净利润
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**1,519.35**	**421.68**	**1,148.16**	**-27.05**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	897.20	484.80	1,224.33	73.87
	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	428.95	418.17	11.54	-4.88

注：日本锐捷成立于 2019 年 8 月。

6、土耳其锐捷

主要业务	公司设立在土耳其的销售子公司				
财务数据（万元）	项目	总资产	净资产	营业收入	净利润
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**723.18**	**21.40**	**597.31**	**-10.77**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	700.96	37.24	1,608.72	-8.95

	2019 年 12 月 31 日/2019 年度	462.81	59.95	1,778.36	81.06
	2018 年 12 月 31 日/2018 年度	70.34	-19.79	99.72	-75.11

注：土耳其锐捷成立于 2018 年 3 月。

7、美国锐捷

主要业务	公司设立在美国的销售子公司				
财务数据（万元）	**项目**	**总资产**	**净资产**	**营业收入**	**净利润**
	2021 年 6 月 30 日/2021 年 1-6 月	**328.53**	**298.41**	**61.96**	**-257.00**
	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	217.93	-92.16	545.89	-304.48

注：美国锐捷成立于 2020 年 2 月。

报告期内，上述子公司的经营情况未发生重大变化，且其营业收入、净利润占公司总体营业收入、净利润比例较低，对公司财务状况、生产经营不构成重大影响。

二、说明报告期内是否存在子（孙）公司注销的情形，如有，请说明相关注销的原因

公司报告期内不存在子（孙）公司注销的情形。

25.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅了发行人境内子公司相关主管部门出具的合规证明文件、境外律师出具的法律意见和备忘录、各子公司的报告期内的财务报表。

2、以网络查询的方式查验了发行人境内子公司的行政处罚情况、诉讼仲裁情况。

3、访谈了发行人总经理、财务负责人以及各子公司负责人。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人子公司不存在债权债务纠纷或重大违法违规行为，发

行人子公司的经营情况未发生重大变化，且其营业收入、净利润占公司总体营业收入、净利润比例较低，对公司财务状况、生产经营不构成重大影响。

2、报告期内，公司不存在子（孙）公司注销的情形。

问题 26：关于中美贸易摩擦

申报文件显示，芯片系发行人网络设备产品的核心零部件，最终供应商主要为 Broadcom 等国外芯片厂商。报告期内发行人各期芯片采购额分别为 33,270.37 万元、44,857.12 万元、67,908.08 万元和 52,907.28 万元，占当期采购总额（去除代工代采模式下整机采购金额影响后）的 32.34%、40.21%、43.81%和 42.38%。

请发行人结合中美贸易摩擦及原材料最终厂商情况，分析并披露发行人外购芯片等原材料是否受中美贸易摩擦的影响，是否存在采购受到限制的情况，供应商是否具有可替代性，发行人对相关供应商是否存在重大依赖。如有，请补充进行风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

26.1 发行人回复

芯片作为网络设备的核心零部件之一，对于网络设备产品性能有着重要影响。目前，网络设备厂商的芯片解决方案主要包括两种：1）部分如思科、华为和 Juniper 等网络设备厂商拥有自研芯片的能力，其高端产品主要应用自研芯片，同时也在部分产品中使用从 Broadcom 等外部芯片厂商采购的芯片；2）部分如锐捷网络、新华三以及国外的 Arista 等其他网络设备厂商主要从外部芯片厂商采购芯片并应用在自身产品中。因此，公司从外部厂商采购芯片符合行业经营模式的惯例。

报告期内，与公司合作的芯片原厂主要包括 Broadcom 等国外厂商，上述厂商与公司的合作关系稳定。公司出于对客户需求、自身产品性能及市场竞争力等因素的考虑，目前主要使用国外厂商的芯片。在国家政策的大力扶持下，国内芯片行业正在快速发展，但在短时间内公司将现有产品上应用的芯片全部切换为国产芯片作为替代方案的可行性较低。截至目前，公司外购芯片未受中美贸易摩擦的影响，且不存在采购受到限制的情况。此外，公司已针对不断变化的国际形势提前备货，以降低供应链波动对自身业务经营的不利影响。

针对上述情况，公司在招股说明书“重大事项提示”之“四、部分芯片依赖进口的风险”以及“第四节　风险因素”之“三、（五）部分芯片依赖进口的风

险”中补充披露如下：

公司网络设备产品所需的主要原材料包括芯片、元器件、光模块、电路板、电源模块等，其中芯片作为网络设备的核心零部件，对于网络设备产品性能有着重要影响。目前，网络设备厂商的芯片解决方案主要包括两种：1）部分如思科、华为和 Juniper 等网络设备厂商拥有自研芯片的能力，其高端产品主要应用自研芯片，同时也在部分产品中使用从 Broadcom 等外部芯片厂商采购的芯片；2）部分如锐捷网络、新华三以及国外的 Arista 等其他网络设备厂商主要从外部芯片厂商采购芯片并应用在自身产品中。因此，公司从外部厂商采购芯片符合行业经营模式的惯例。

报告期内，与公司合作的芯片原厂主要包括 Broadcom 等国外厂商，上述厂商与公司的合作关系稳定。公司出于对客户需求、自身产品性能及市场竞争力等因素的考虑，目前主要使用国外厂商的芯片。在国家政策的大力扶持下，国内芯片行业正在快速发展，但在短时间内公司将现有产品上应用的芯片全部切换为国产芯片作为替代方案的可行性较低。截至目前，公司外购芯片未受中美贸易摩擦的影响，且不存在采购受到限制的情况。

报告期内，公司各期芯片采购额分别为 44,857.12 万元、67,908.08 万元、111,937.03 万元**和 79,151.73 万元**，占公司当期采购总额的 18.36%、22.26%、22.71%**和 29.08%**。去除代工代采模式下整机采购金额影响后，公司各期芯片采购额占公司当期原材料采购总额的比例分别为 40.21%、43.81%、44.71%**和 55.35%**。若未来国际经济贸易形势出现重大不利变化，公司将面临芯片供应不足的风险，可能对公司生产经营产生不利影响。

26.2 保荐人核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人就上述问题履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人相关人员，了解发行人芯片采购的情况。

2、查阅了网络设备行业的研究报告。

3、查阅了发行人原材料采购合同、采购金额明细表。

二、核查意见

经核查，保荐人认为：

截至目前，发行人外购芯片未受中美贸易摩擦的影响，不存在采购受到限制的情况。发行人出于对客户需求、自身产品性能及市场竞争力等因素的考虑，目前主要使用国外厂商的芯片，且在短时间内发行人将现有产品上应用的芯片全部切换为国产芯片作为替代方案的可行性较低。发行人从外部厂商采购芯片符合行业经营模式的惯例，并已在招股说明书中补充进行风险提示。

问题 27：关于劳务派遣

申报文件显示，报告期内发行人存在劳务派遣用工情形。

请发行人：

（1）披露劳务派遣单位是否具备相关资质，与发行人是否存在关联关系，报告期内发行人是否存在劳务派遣用工人数超过 10%的情形，劳务派遣用工的岗位，相关社保缴费情况是否合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在受到行政处罚风险。如是，请补充相关风险提示。

（2）结合报告期各期劳务派遣人员与发行人员工的薪酬情况，说明是否存在明显差异。

请保荐人、发行人律师对问题（1）发表明确意见，请保荐人、申报会计师对问题（2）发表明确意见。

回复：

27.1 发行人回复

一、披露劳务派遣单位是否具备相关资质，与发行人是否存在关联关系，报告期内发行人是否存在劳务派遣用工人数超过 10%的情形，劳务派遣用工的岗位，相关社保缴费情况是否合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在受到行政处罚风险。如是，请补充相关风险提示。

（一）披露劳务派遣单位是否具备相关资质，与发行人是否存在关联关系

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十九、（三）劳务派遣情况”中补充披露：

报告期内，公司存在劳务派遣用工的情况，与公司合作的劳务派遣机构均具有相关劳务派遣经营资质，具体情况如下：

劳务派遣机构	劳务派遣经营许可证编号	发证部门
西安速应网络科技有限公司	陕劳派许字第 202002235 号、陕劳派许第 201702036 号	西安市人力资源和社会保障局
深圳市泛亚人力资源股份有限公司	440304190064	深圳市福田区人力资源局
福建中锐网络股份有限公司	350000FJ20150048	福州市人力资源和社会保障局

劳务派遣机构	劳务派遣经营许可证编号	发证部门
前锦网络信息技术（上海）有限公司	浦人社派许字第 00480 号	上海市浦东新区人力资源和社会保障局
北京普惠职道科技发展有限责任公司	（京）20053、（京）11164	北京市丰台区人力资源和社会保障局

上述劳务派遣机构与公司不存在关联关系。

（二）报告期内发行人是否存在劳务派遣用工人数超过 10%的情形，劳务派遣用工的岗位，相关社保缴费情况是否合规，是否存在纠纷或潜在纠纷

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十九、（三）劳务派遣情况”中补充披露：

报告期各期末，公司劳务派遣人数及占用工总量比例情况如下：

类别	2021-06-30	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
员工人数	**5,765**	5,397	4,712	4,624
劳务派遣人数	**518**	507	429	496
劳务派遣占用工总量比例	**8.24%**	8.59%	8.34%	9.69%

注：劳动派遣占用工总量比例=劳动派遣人数/（员工人数+劳动派遣人数）。

因此，报告期内，公司不存在劳务派遣用工人数超过公司总人数10%的情形，公司劳务派遣的用工方式及人数占比情况符合《劳务派遣暂行规定》的要求。

公司劳务派遣员工主要执行临时性、辅助性或替代性的岗位，负责复杂程度较低、标准化操作的业务。截至报告期期末，劳务派遣员工岗位主要包括（1）技术服务人员：负责产品售后的安装调试、系统测试、设备维护等工作；（2）驻场服务人员：参与项目的实施，负责现场实施项目的设备调试、信号扫描、系统维护、需求同步等工作。此外，公司行政、品牌推广等部门根据实际用工需求聘用少量中后台劳务派遣员工。

上述劳务派遣员工由公司统一监督管理，并由公司向劳务派遣机构支付劳务派遣人员的薪酬、社保等费用。报告期内，公司合作的劳务派遣机构已为劳务派遣员工缴纳相关社保费用。报告期内，公司与劳务派遣机构及劳务派遣员工之间不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）是否存在受到行政处罚风险。如是，请补充相关风险提示。

综上所述，公司因劳务派遣用工受到行政处罚的风险较低，以下内容已在招

股说明书“第五节　发行人基本情况”之“十九（三）劳务派遣情况”中补充披露：

综上所述，公司合作的劳务派遣机构均具备相关业务资质，与公司不存在关联关系。报告期内，公司劳务派遣的用工方式及人数占比符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。公司已向劳务派遣机构支付劳务派遣人员的薪酬、社保等费用，公司与劳务派遣机构及劳务派遣人员之间不存在纠纷或潜在纠纷。报告期内，公司不存在因使用劳务派遣人员而受到相关主管部门行政处罚的情形，且受到行政处罚的风险较低。

二、结合报告期各期劳务派遣人员与发行人员工的薪酬情况，说明是否存在明显差异

报告期内，公司主要劳务派遣人员从事的岗位不存在相同岗位的正式员工。具体而言，对于劳务派遣中的技术服务人员，其主要执行产品售后的硬件安装、简单软件调试、简单系统测试、无线设备部署勘测等工作，公司正式工程师及技术服务人员则负责中、大型项目的实施方案设计及审核、产品及故障定位及修复、重点高端客户服务经理等较复杂的工作职责；对于驻场服务人员，其主要在客户现场提供网络设备日常维护服务，包括设备基础调试、例行维护、信号扫描等较为简单的工作，公司不存在从事同岗位或相似岗位的正式员工。

综上，公司正式员工不存在与劳务派遣员工从事相同岗位的情形，因岗位职责、技术水平、资质要求的差异，劳务派遣员工与公司正式员工的薪酬存在差异，具有合理性。

27.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

对于问题（1），保荐人、发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅了报告期内发行人的员工花名册，发行人与劳务派遣单位签订的劳务派遣用工协议、劳务派遣人员名单、劳务派遣费用支付凭证。

2、查阅了发行人关于劳务派遣人员管理规定、发行人出具的关于劳务派遣人员工作岗位及工作内容说明，劳务派遣单位的营业执照、相关资质，劳务派遣单位出具的说明文件；

3、以网络查询的方式查验了关于发行人与劳务派遣单位、发行人与派遣人员之间诉讼争议情况

4、访谈了发行人人力资源负责人、劳务派遣用人部门负责人。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人合作的劳务派遣机构均具备相关业务资质，与发行人不存在关联关系。报告期内，发行人不存在劳务派遣用工人数超过 10%的情形，劳务派遣用工的岗位主要为驻场工程师和临时项目开发人员，具有临时性、辅助性或替代性的特征，发行人劳务派遣的用工方式及人数占比符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。发行人已向劳务派遣机构支付劳务派遣人员的薪酬、社保等费用，发行人与劳务派遣机构及劳务派遣人员之间不存在纠纷或潜在纠纷。报告期内，发行人不存在因使用劳务派遣人员而受到相关主管部门行政处罚的情形，且受到行政处罚的风险较低。

27.3 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

对于问题（2），保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈了发行人人力资源负责人、劳务派遣用人部门负责人。

2、查阅了发行人的劳务派遣协议、劳务派遣员工花名册、劳务派遣机构的劳务派遣经营许可证、营业执照、劳务派遣机构出具的专项说明文件。

3、查阅了报告期各期末发行人的员工花名册。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

公司正式员工不存在与劳务派遣员工从事相同岗位的情形，因岗位职责、技术水平、资质要求的差异，劳务派遣员工与公司正式员工的薪酬存在差异，具有合理性。

问题 28：关于一致行动协议

申报文件显示，发行人股东星网锐捷与锐进咨询签署有《一致行动协议》，二者为一致行动关系。

请发行人：

（1）结合《一致行动协议》的主要合同条款，披露一致行动关系是否附有条件、附有期限，是否可撤销，并提供《一致行动协议》备查。

（2）披露《一致行动协议》签订的时间，《一致行动协议》签署前后发行人实际控制人是否发生变更。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

28.1 发行人回复

一、结合《一致行动协议》的主要合同条款，披露一致行动关系是否附有条件、附有期限，是否可撤销，并提供《一致行动协议》备查

星网锐捷和锐进咨询的一致行动关系未附有条件，有效期为《一致行动协议》签署后或锐捷网络股票上市后三十六个月，且一致行动协议期限内一致行动关系不可撤销或变更。

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“九、（六）本次发行前各股东间的关联关系”中补充披露：

1、《一致行动协议》的主要条款

公司控股股东星网锐捷（作为“甲方”）与公司股东锐进咨询（作为“乙方”）于 2020 年 12 月 12 日共同签订《关于锐捷网络股份有限公司的一致行动协议》（以下简称“《一致行动协议》”），其主要条款如下：

（1）一致行动目的

各方确认，各方在多年的合作过程中，对锐捷网络的控制结构以及锐捷网络的经营理念、发展战略、发展目标和经营方针的已经达成认识的一致性，对锐捷网络的管理和决策已形成充分的信任关系，各方决定继续保持以往的良好合作关

系，乙方将继续尊重甲方的意见并与甲方保持一致行动，进一步稳定和巩固甲方对锐捷网络的控制权以维持锐捷网络经营的稳定性、持续性。

（2）一致行动关系

各方确认，甲方、乙方持有锐捷网络股东权益期间或者甲方、乙方提名人员担任锐捷网络董事期间，在处理有关锐捷网络经营相关重大决策事项时，乙方作为甲方的一致行动人与甲方保持了一致行动。

各方同意，自协议生效之日起的一致行动期限内，在锐捷网络的日常经营管理和重大事项决策过程中，乙方将继续作为甲方的一致行动人保持一致行动并做出相同的表决意见。

各方同意，一致行动期限内，除非依据法律、法规、规范性文件及锐捷网络章程规定各方需履行回避表决情形外，各方将依据下列方式行使提案权及表决权：

1）一致行动期限内的提案权及表决权

对于甲方、乙方拟向锐捷网络董事会或股东大会提出应由董事会或股东大会审议的议案时，应当事先就议案内容与其他方进行充分的沟通和交流。如果其他方对议案内容有任何异议，在不违反法律法规、监管机构的规定和锐捷网络章程规定的前提下，乙方与甲方的意见保持一致，以甲方的名义或各方的名义向锐捷网络董事会或股东大会提出相关议案，并对议案做出与甲方相同的表决意见。

对于非由协议的一方或各方提出的议案，甲方、乙方在锐捷网络董事会或股东大会召开前，应当就待审议的议案进行充分的沟通和交流。如甲方、乙方经充分协商无法达成一致意见的，在议案的内容符合法律法规、监管机构的规定和锐捷网络章程规定的前提下，乙方与甲方的意见保持一致，对议案做出与甲方相同的表决意见。

2）一致行动期限内的表决权行使

一致行动期限内，甲方、乙方以及甲方提名人员、乙方提名人员均应亲自出席锐捷网络董事会或者股东大会。任何一方如因特殊原因确实无法亲自出席会议，应书面委托协议其他方出席和表决。

（3）有效期

一致行动关系期限与《一致行动协议》有效期一致；

协议有效期为自协议生效之日起三十六个月；若锐捷网络股票在证券交易所成功上市，则协议有效期为自锐捷网络股票上市之日起三十六个月。

（4）适用法律和争议解决

协议的订立、效力、解释、执行以及争议解决均适用中华人民共和国法律（为协议之目的，不包括香港特别行政区、澳门特别行政区或台湾法律，亦不包括冲突法规则）。因协议引起或与协议有关的任何争议，如各方无法协商解决，应提交协议签订地有管辖权法院诉讼解决。

（5）其他

协议自各方于协议页首标明之日期、地点签署时生效。在协议有效期内任何一方不得撤销、变更协议。

综上所述，星网锐捷、锐进咨询签订的《一致行动协议》未附有条件，一致行动关系期限为自协议生效之日起三十六个月，若锐捷网络股票在证券交易所成功上市，则协议有效期为自锐捷网络股票上市之日起三十六个月，并确认“甲方、乙方持有锐捷网络股东权益期间或者甲方、乙方提名人员担任锐捷网络董事期间，在处理有关锐捷网络经营相关重大决策事项时，乙方作为甲方的一致行动人与甲方保持了一致行动”；“自协议生效之日起的一致行动期限内，在锐捷网络的日常经营管理和重大事项决策过程中，乙方将继续作为甲方的一致行动人保持一致行动并做出相同的表决意见”。

星网锐捷、锐进咨询签订的《一致行动协议》在协议有效期内任何一方不得撤销、变更协议。

二、披露《一致行动协议》签订的时间，《一致行动协议》签署前后发行人实际控制人是否发生变更

以下内容已在招股说明书“第五节　发行人基本情况”之“九、（六）本次发行前各股东间的关联关系”中补充披露：

2、《一致行动协议》签订的时间

星网锐捷与锐进咨询于 2020 年 12 月 12 日共同签订《一致行动协议》。

3、《一致行动协议》签订前后公司的实际控制人未发生变更

《一致行动协议》签订前后，公司的控股股东、间接控股股东及实际控制人均未发生变更，具体说明如下：

（1）《一致行动协议》签署前公司实际控制人的认定依据

2017 年 1 月至 2020 年 12 月《一致行动协议》签署前，星网锐捷直接控制公司 51.00%的股份表决权，能够对股东大会决议产生重大影响，且星网锐捷提名了公司董事会 5 名非独立董事中的 3 名，能够对董事会决议产生重大影响。同时，在历次股东大会、董事会决议的实际决议表决过程中，锐进咨询及锐进咨询提名的董事均与星网锐捷及星网锐捷提名的董事保持一致意见。据此，星网锐捷能够对公司股东大会、董事会产生重大影响，从而控制公司的经营决策，故星网锐捷系公司控股股东，福建省国资委系公司的实际控制人。

（2）《一致行动协议》签署后公司实际控制人的认定依据

2020 年 12 月 12 日，星网锐捷及锐进咨询签署《一致行动协议》，双方对历史上一致行动关系的事实进行了确认，并对未来继续保持一致行动进行了约定。《一致行动协议》签署后，星网锐捷仍直接持有公司 51.00%的股份表决权，且锐进咨询继续尊重星网锐捷对公司的控制权，并在董事会、股东大会决议过程中作为一致行动人与星网锐捷及其提名的董事做出相同的表决意见。同时，《一致行动协议》未附生效条件，且不可撤销、变更。据此，星网锐捷能够对公司股东大会、董事会产生重大影响，从而控制公司的经营决策，故星网锐捷系公司控股股东，福建省国资委系公司实际控制人，且《一致行动协议》有效期内公司实际控制人不会发生变更。

（3）《一致行动协议》签订前后星网锐捷均可以对公司董事会、股东大会的决议产生重大影响

报告期内，公司已建立健全了股东大会、董事会、监事会等法人治理结构，并已制定《公司章程》、股东大会、董事会、监事会议事规则等各项内部管理制度。公司的重要决策、重大事项等由公司董事会或者股东大会进行决策。

根据报告期内公司实行的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》，公司董事会作出决议，必须经全体董事过半数通过，特别事项还应当经出

席董事会会议的三分之二以上董事同意；公司股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的过半数通过，股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的 2/3 以上通过。

报告期内，公司共召开 15 次董事会、11 次股东大会，历次董事会、股东大会均严格按照《公司章程》规定的职权范围分别对公司相关事务进行了讨论决策，会议的召集、召开、决议流程符合《公司章程》的有关规定，运作规范。星网锐捷依其可实际支配的公司股份表决权足以对董事会、股东大会的决议产生重大影响。

因此，星网锐捷与锐进咨询于 2020 年 12 月 12 日共同签订《一致行动协议》。《一致行动协议》签订前后公司的控股股东均为星网锐捷，实际控制人均为福建省国资委，《一致行动协议》的签订未导致公司控股股东、实际控制人发生变更，且《一致行动协议》有效期内公司实际控制人不会发生变更。

28.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅了星网锐捷与锐进咨询签署的《一致行动协议》。

2、查阅了发行人的工商登记资料、报告期内发行人实行的公司章程等内部治理制度以及发行人历次董事会、股东大会决议文件。

3、查阅了星网锐捷的年报等披露文件。

4、查阅了发行人董事、高级管理人员调查表，访谈了锐进咨询执行事务合伙人委派代表、发行人董事会秘书。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人控股股东星网锐捷、股东锐进咨询签订的《一致行动协议》的主要条款包括“一致行动目的”、“一致行动关系”、“有效期”、“适用法律和争议解决”、“其他”等条款，其主要内容为确认双方持有锐捷网络股东权益期间或者双

方提名人员担任锐捷网络董事期间锐进咨询与锐捷网络保持了一致行动，且《一致行动协议》有效期内锐进咨询将继续作为星网锐捷的一致行动人保持一致行动并做出相同的表决意见。星网锐捷、锐进咨询签订的《一致行动协议》未附有条件，一致行动关系期限为自协议生效之日起三十六个月，若锐捷网络股票在证券交易所成功上市，则协议有效期为自锐捷网络股票上市之日起三十六个月，在协议有效期内任何一方不得撤销、变更协议。

2、星网锐捷与锐进咨询于 2020 年 12 月 12 日共同签订《一致行动协议》，《一致行动协议》签订前后发行人的控股股东均为星网锐捷，实际控制人均为福建省国资委，《一致行动协议》的签订未导致发行人控股股东、实际控制人发生变更，且《一致行动协议》有效期内发行人实际控制人不会发生变更。

问题 29：关于募投项目

请发行人结合募投项目具体情况，分析并披露本次募投项目是否新增同业竞争。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

29.1 发行人回复

以下内容已在招股说明书“第九节　募集资金运用与未来发展规划”之“一、（四）募集资金投资项目对同业竞争和独立性的影响”中补充披露：

本次募集资金投资项目的顺利实施有利于扩大公司的业务规模、提升公司的服务水平、完善公司的研发实力、增强公司的竞争优势，实施后不会导致公司与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业产生具有重大不利影响的同业竞争，不会对公司的独立性产生不利影响。本次募集资金投资项目未新增与星网锐捷及电子信息集团控制的企业（除公司及公司控制的子公司）构成同业竞争的业务领域，具体分析如下：

公司的募集资金投资项目包括“新一代网络通信系列设备研发及产业化”、“云端融合解决方案研发及产业化项目”、“数据通信研发技术平台”和“补充流动资金项目”。上述项目主要产品如下：

“新一代网络通信系列设备研发及产业化”和“云端融合解决方案研发及产业化项目”主要产品中的 5G 云化小基站主要作为 5G 宏基站的补充，面向 5G 网络的室内覆盖，为公司新的产品领域；其余产品均为公司现有产品的拓展和升级。

“数据通信研发技术平台”将对超高速硬件、可编程交换架构、意图网络、智能边缘计算、确定性网络等技术进行研究，构建支撑新一代数据通信通用系统开发、服务于网络设备及网络安全系列产品线研发的数据通信研发技术平台，对公司现有主营业务形成支撑，未涉及产品销售。

“补充流动资金项目”旨在从资金方面满足主营业务快速增长的需求，不涉及新增同业竞争情形。

对于募投项目新增的 5G 云化小基站，目前公司直接控股股东星网锐捷及间

接控股股东电子信息集团控制的企业（除公司及公司控制的子公司）并未从事上述业务；同时，星网锐捷与电子信息集团均已作出承诺，“将尽一切合理努力保证本公司控制企业未来避免新增对锐捷网络已有业务构成或可能构成竞争关系的业务”。因此，公司本次募投项目未新增与星网锐捷及电子信息集团控制的企业（除公司及公司控制的子公司）构成同业竞争的业务领域。

29.2 保荐人、发行人律师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、发行人律师就上述问题履行了如下核查程序：

1、查阅公司募投项目可研报告、备案文件，分析募投项目主要产品与公司主营业务关系。

2、访谈公司总经理、募投项目负责人，了解募投项目主要产品应用领域，并获取公司关于募投项目出具的相关说明。

3、查阅星网锐捷及电子信息集团控制的企业网站及主营业务说明，并与公司项目主要产品进行对比。

二、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

发行人本次募投项目未新增与星网锐捷及电子信息集团控制的企业（除公司及公司控制的子公司）构成同业竞争的业务领域。

问题 30：关于其他财务信息

申报文件显示：

（1）报告期各期末，发行人应付账款余额分别为 20,649.33 万元、34,043.45 万元、56,686.82 万元和 74,854.98 万元

（2）报告期各期末，发行人长期待摊费用金额分别为 910.94 万元、2,057.14 万元、2,663.23 万元和 2,560.72 万元，主要为办公场所装修费用。

（3）2017 年末，发行人无形资产中非专利技术 1,269.37 万元，2018 年末为 0。

（4）报告期各期末，发行人应收票据余额分别为 18,294.45 万元、16,498.14 万元、20,957.41 万元和 8,870.93 万元，主要为银行承兑汇票。

（5）2017-2019 年，发行人税收优惠合计占利润总额的比例分别为 57.18%、51.10%和 38.79%。

请发行人：

（1）结合采购的信用账期和采购额，分析并披露报告期各期末应付账款余额的合理性。

（2）披露长期待摊费用的具体构成及摊销年限。

（3）披露非专利技术的具体内容、处置情况。

（4）披露报告期各期末应收票据的主要客户及其金额，报告期内是否存在应收票据和应付票据未如期兑付的情形。

（5）针对税收优惠占利润总额比例较高，进行充分的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

30.1 发行人回复

一、结合采购的信用账期和采购额，分析并披露报告期各期末应付账款余额的合理性

公司在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“十三、（二）2、应付账款”中补充披露如下：

（3）应付账款前五大供应商

报告期内，公司应付账款前五大供应商列示如下：

单位：万元

2021-6-30				
序号	**单位名称**	**应付账款金额**	**占比**	**当期采购金额**
1	**信利康**	**36,693.41**	**34.86%**	**85,577.48**
2	**共进电子**	**11,390.86**	**10.82%**	**41,442.81**
3	**启佳通讯（昆山）有限公司**	**4,668.12**	**4.44%**	**17,032.78**
4	**湖南恒茂高科股份有限公司**	**3,619.14**	**3.44%**	**7,870.28**
5	**江苏索尔思通信科技有限公司**	**3,391.53**	**3.22%**	**5,400.12**
合计		**59,763.06**	**56.78%**	**157,323.47**
2020-12-31				
序号	单位名称	应付账款金额	占比	当期采购金额
1	信利康	16,239.65	20.96%	128,671.81
2	共进电子	6,503.21	8.40%	70,857.40
3	启佳通讯（昆山）有限公司	5,330.02	6.88%	33,287.40
4	伟创力	4,817.08	6.22%	25,551.33
5	武汉艾德蒙	3,318.72	4.28%	16,136.97
合计		36,208.68	46.74%	274,504.91
2019-12-31				
序号	单位名称	应付账款金额	占比	当期采购金额
1	信利康	9,185.33	16.15%	80,816.27

2	共进电子	5,939.49	10.44%	43,358.76
3	智微智能	3,876.60	6.82%	19,622.34
4	启佳通讯（昆山）有限公司	3,332.16	5.86%	11,107.63
5	沪士电子股份有限公司	3,139.55	5.52%	6,040.22
合计		25,473.12	44.78%	160,945.22
2018-12-31				
序号	单位名称	应付账款金额	占比	当期采购金额
1	共进电子	4,890.47	14.30%	41,295.88
2	智微智能	3,197.70	9.35%	16,318.14
3	启基永昌通讯（昆山）有限公司	2,677.36	7.83%	19,744.32
4	深圳市核达中远通电源技术股份有限公司	1,786.62	5.23%	4,231.63
5	天弘（东莞）科技有限公司	1,634.93	4.78%	10,280.67
合计		14,187.08	41.49%	91,870.64

报告期内，公司采购的信用账期主要集中在 30 天-60 天范围内，应付账款余额的变动主要受当期最后 1-2 个月采购规模的影响。结合报告期内主要供应商的月度采购额及账期约定，公司主要供应商应付账款余额不存在异常情况，各期末应付账款余额合理。

二、披露长期待摊费用的具体构成及摊销年限

以下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“十三、（一）12、长期待摊费用”中补充披露：

报告期各期末，公司长期待摊费用金额分别为 2,057.14 万元、2,663.23 万元、3,201.93 万元**及 3,189.56 万元**，占总资产比例分别为 1.07%、1.16%、0.84%**及 0.69%**。报告期内公司长期待摊费用为办公场所装修费用，具体构成情况及摊销年限如下：

（1）2021 年 1-6 月

金额单位：万元

项目	摊销年限（月份）	期初余额	本期增加	本期摊销	本期减少	期末余额	占比
万福中心聚全楼装修费	60	2,386.91	148.57	435.81	-	2,099.68	65.83%
福州区域其他办公场所装修费（万福中心除外）	60	774.06	6.18	113.31	-	666.94	20.91%
北京区域办公场所装修费	36/60	25.59	396.75	29.61	-	392.73	12.31%
其他区域办公场所装修费	36/48/60	15.37	18.53	3.49	0.2	30.22	0.95%
合计	-	3,201.93	570.04	582.21	0.2	3,189.56	100%

（2）2020 年度

金额单位：万元

项目	摊销年限（月份）	期初余额	本期增加	本期摊销	期末余额	占比
万福中心聚全楼装修费	60	2,043.00	1,106.40	762.49	2,386.91	74.55%
福州区域其他办公场所装修费（万福中心除外）	60	528.05	585.02	339.01	774.06	24.17%
北京区域办公场所装修费	36/60	37.29	-	11.70	25.59	0.80%
其他区域办公场所装修费	36/48/60	54.90	5.89	45.42	15.37	0.48%
合计	-	2,663.23	1,697.31	1,158.61	3,201.93	100%

（3）2019 年度

金额单位：万元

项目	摊销年限（月份）	期初余额	本期增加	本期摊销	期末余额	占比

万福中心聚全楼装修费	60	1,276.44	1,266.83	500.28	2,043.00	76.71%
福州区域其他办公场所装修费（万福中心除外）	60	649.81	189.20	310.96	528.05	19.83%
北京区域办公场所装修费	36/60	73.56	-	36.27	37.29	1.40%
其他区域办公场所装修费	24/36/48/60	57.33	38.17	40.60	54.90	2.06%
合计	-	2,057.14	1,494.21	888.12	2,663.23	100%

（4）2018 年度

金额单位：万元

项目	摊销年限（月份）	期初余额	本期增加	本期摊销	期末余额	占比
万福中心聚全楼装修费	60	-	1,494.37	217.93	1,276.44	62.05%
福州区域其他办公场所装修费（万福中心除外）	48/60	718.38	199.04	267.62	649.81	31.59%
北京区域办公场所装修费	36/60	116.21	-	42.65	73.56	3.58%
其他区域办公场所装修费	24/36/48/60	76.34	28.72	47.73	57.33	2.79%
合计	-	910.94	1,722.13	575.93	2,057.14	100%

三、披露非专利技术的具体内容、处置情况

以下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“十三、（一）11、无形资产”中补充披露：

截至2017年末，公司非专利技术账面价值为1,269.37万元，相关的非专利技术为“下一代全网交换系统”。该项技术来自于公司自主研发的关于交换机产品的项目，于2015年11月验收通过并确认为无形资产，初始金额为4,569.73万元，公司按照预计三年产品生命周期对该无形资产进行摊销。2015年摊销253.87万元，2016年、2017年各摊销1,523.24万元，2018年摊销1,269.37万元。该项无形资产于2018年度摊销完毕。

四、披露报告期各期末应收票据的主要客户及其金额，报告期内是否存在应收票据和应付票据未如期兑付的情形

以下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“十三、（一）3、应收票据”中补充披露：

报告期内，公司应收票据前五大客户情况如下表：

单位：万元

2021-6-30			
序号	**单位名称**	**金额**	**占比**
1	**北京神州数码有限公司**	**5,266.35**	**50.92%**
2	**伟仕佳杰（重庆）科技有限公司**	**4,856.64**	**46.96%**
3	**湖南嘉杰信息技术有限公司**	**192.06**	**1.86%**
4	**北京先进数通信息技术股份公司**	**27.50**	**0.27%**
合计		**10,342.56**	**100.00%**
2020-12-31			
序号	单位名称	金额	占比
1	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	8,711.13	49.45%
2	北京神州数码有限公司	8,404.35	47.71%
3	北京力拓邦诚技术有限公司	193.00	1.10%
4	湖南嘉杰信息技术有限公司	192.06	1.09%
5	北京先进数通信息技术股份公司	110.00	0.62%
合计		17,610.54	99.97%

2019-12-31			
序号	单位名称	金额	占比
1	北京神州数码有限公司	17,812.05	84.99%
2	重庆佳杰创越营销结算有限公司	2,522.33	12.04%
3	爱特信（北京）科技有限公司	569.92	2.72%
4	湖南嘉杰信息技术有限公司	53.12	0.25%
合计		20,957.41	100.00%
2018-12-31			
序号	单位名称	金额	占比
1	北京神州数码有限公司	15,756.45	95.50%
2	浪潮电子信息产业股份有限公司	419.03	2.54%
3	任子行网络技术股份有限公司	254.16	1.54%
4	杭州海康威视科技有限公司	40.50	0.25%
5	安徽三联交通应用技术股份有限公司	28.00	0.17%
合计		16,498.14	100.00%

公司报告期内不存在应收票据未如期兑付的情形。

以下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“十三、（二）3、应付票据”中补充披露：

报告期内，公司开立应付票据均用于支付供应商货款等正常生产经营活动，且均已如期兑付，不存在未如期兑付的情形。

五、针对税收优惠占利润总额比例较高，进行充分的风险提示

以下内容已在招股说明书“第四节　风险因素”之“四、（三）税收优惠依赖的风险”中补充披露：

（1）母公司锐捷网络

锐捷网络分别于 2017 年 10 月 23 日和 2020 年 12 月 1 日取得“高新技术企业证书”，证书编号分别为 GR201735000147 和 GR202035000008，有效期均为三年，故报告期内锐捷网络执行的企业所得税税率为 15%。

（2）北京锐捷

北京锐捷分别于 2016 年 12 月 1 日和 2019 年 7 月 15 日取得“高新技术企业

证书”,证书编号分别为 GR201611000588 和 GR201911000402,有效期均为三年,故报告期内北京锐捷执行的企业所得税税率为 15%。

报告期各期，公司享受的税收优惠金额分别为 17,264.48 万元、14,286.31 万元、16,178.01 万元及 8,615.59 万元。报告期内，公司税收优惠金额占当期利润总额的比例较高，分别为 55.16%、41.63%、64.78%及 46.12%，公司存在税收优惠依赖的风险。如果未来公司不满足高新技术企业认定的条件，或软件产品退税等税收优惠政策发生变化，使得公司无法继续享有上述税收优惠政策，公司经营业绩将受到不利影响。

30.2 保荐人、申报会计师核查过程及核查意见

一、核查过程

保荐人、申报会计师就上述问题履行了如下核查程序：

1、获取主要供应商的采购合同或订单，查看信用账期、结算方式等主要条款，关注期末应付账款余额的合理性。

2、结合采购与付款循环内部控制测试，检查发行人的原始凭证，通过执行细节测试，追查至采购订单、入库单、采购发票、付款记录等。

3、获取长期待摊费用明细表,复核计算摊销额及相关的会计处理是否正确。

4、抽查长期待摊费用的原始凭证，查阅有关合同、协议等资料，确定是否真实性，检查会计处理是否正确。

5、获取无形资产明细表，复核计算摊销额及相关的会计处理是否正确。

6、获取应收票据明细表，并取得发行人“应收票据备查簿”，核对其是否与账面记录一致。检查期后已兑现或已贴现的应收票据,检查相关收款凭证等资料,以确认其真实性。

7、获取应付票据明细表，并结合银行函证程序确认期末余额的完整性；检查期后兑付情况，检查是否存在未如期兑付的情形。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人采购的信用账期主要集中在 30 天-60 天范围内，应付账款余额的变动主要受当期最后 1-2 个月采购规模的影响。结合报告期内主要供应商的月度采购额及账期约定，发行人主要供应商应付账款余额不存在异常情况，各期末应付账款余额合理。

2、报告期内，发行人长期待摊费用主要为福州、北京和其他区域的办公场所装修费用，摊销期限为 24-60 个月。

3、2017 年末，发行人无形资产中的非专利技术为“下一代全网交换系统”，该项技术来自于发行人自主研发的关于交换机产品的项目，已按照合理年限摊销。

4、报告期内，发行人不存在应收票据和应付票据未如期兑付的情形。

5、发行人税收优惠占利润总额比例较高，已补充进行了风险提示。

（本页无正文，为《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审核问询函>之回复报告》之发行人盖章页）

锐捷网络股份有限公司

2021 年 11 月 19 日

（本页无正文，为《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审核问询函>之回复报告》之保荐机构签章页）

保荐代表人：

卢丽俊　　王　彬

中信证券股份有限公司

2021 年 11 月 19 日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读锐捷网络股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：

张佑君

中信证券股份有限公司

2021 年 11 月 19 日