

**关于山石网科通信技术股份有限公司
向不特定对象发行可转债申请文件的
第二轮审核问询函中有关财务会计问题
的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于山石网科通信技术股份有限公司
向不特定对象发行可转债申请文件的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2021）第 110A017485 号

上海证券交易所：

根据贵所 2021 年 4 月 9 日上证科审（再融资）〔2021〕25 号《关于山石网科通信技术股份有限公司向不特定对象发行可转债申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询”）的要求，致同会计师事务所（以下简称“申报会计师”、“致同”、“我们”）对贵所的审核问询所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见的说明如下：

山石网科通信技术股份有限公司以下简称“公司”或“发行人”。

1、关于募投项目收入测算

发行人在首轮问询回复中未按要求详细说明 2020 年安全服务的实际交易均价的具体情况以及此为基础得出安全服务价格的测算过程，未说明募投项目预计销量的测算过程及具体情况；发行人未说明基于工业互联网的安全研发项目收入预测参数中可参考市场均价及产品预计销量的具体情况及测算依据，未说明公司以近三年主营业务收入增长率及近三年复合增长率估算该项目的增长率的原因及合理性。

请发行人说明：（1）2020 年安全服务的实际交易均价的具体情况以及此为基础得出安全服务价格测算过程，量化分析募投项目预计销量的测算过程及具体情况；（2）发行人基于工业互联网的安全研发项目收入预测参数中可参考市场均价及产品预计销量的具体情况及测算依据，公司以近三年主营业务收入增长率及近三年复合增长率估算该项目的增长率的原因及合理性。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、对审核问询函的答复

（一）2020 年安全服务的实际交易均价的具体情况以及此为基础得出安全服务价格测算过程，量化分析募投项目预计销量的测算过程及具体情况

1、2020 年安全服务的实际交易均价的具体情况以及此为基础得出安全服务价格测算过程

公司安全服务业务主要包含运营保障类、安全培训类、安全咨询和评估类，以及托管安全服务类业务。由于安全服务类业务的订单价格主要依据订单服务内容、服务规模、投入成本、服务时间等因素而定，公司在实际交易时，订单价格较该类业务标价可能存在一定差异。因此，本次项目主要参照公司 2020 年同类业务在手订单均价，并同时考虑新增业务市场单价及客户需求，对募投项目产品价

格作出谨慎预测。

本次项目预测期单价主要依据公司 2020 年业务订单均价、市场定价策略、订单价格区间等因素综合测算，具体如下：

(1) 安全咨询和评估类业务

考虑到 2020 年公司该类业务订单量较大，单一订单价格差异对该类业务总体收入影响有限。因此出于谨慎考虑，本次项目预计单价按略低于 2020 年交易均价进行测算。

(2) 运营保障类

本次项目按照高于 2020 年同类业务在手订单均价 10%左右的标准测算，因新冠疫情等因素影响，运营保障量业务的服务单价在 2020 年相对较低，本次预计单价相对合理、谨慎。

(3) 托管安全服务类“产品+服务”交付模式

2020 年，托管安全服务类“产品+模式”交付模式下价格区间较宽，主要是由于服务客户规模、订单服务内容及投入成本存在明显差异所致。本次项目出于谨慎考虑，测算单价略低于 2020 年同类业务订单均价。

(4) 托管安全服务 SaaS 交付模式

本次募投项目将在原有安全服务业务的基础上，同时提供托管安全服务 SaaS 交付模式。在 SaaS 交付模式下，客户不受地域、人力成本、设备物流等方面的限制，无论身处何处，都能获得同等级别的安全服务能力。

本次项目预计中小规模客户的单一订单对支持域名个数需求量平均在 3 个左右，按照单个支持域名产品（如安恒信息的安恒云产品）市场价格预计业务单价。

(5) 安全培训类业务

2020 年公司安全培训类订单较少，本次项目基于公司覆盖的安全培训内容，

同步参考市场定价策略进行测算。

受新冠疫情影响，2020 年下游客户在安全服务方面的相关预算降低；同时，由于公司在安全服务领域仍处于前期拓展业务和市场的阶段，因此安全服务的参考销售价格处于相对较低水平，本次募投项目的业务单价测算基础相对谨慎。

2、量化分析募投项目预计销量的测算过程及具体情况

公司自 2020 年 6 月起布局安全服务领域，并设立安全服务事业部。2020 年公司安全服务业务的实际销量情况具体如下：

单位：单

安全服务业务类型	签署订单数量	本次募投项目 预计测算期首年销量
安全咨询和评估类	43	50
运营保障类	19	20
托管安全服务“产品+服务”交付模式	18	20
托管安全服务 SaaS 交付模式	-	50
安全培训类	1	5

本次募投项目依据公司 2020 年 6-12 月业务订单量，并综合考虑未来市场需求增速及公司的募投项目规模扩张速度所带来的影响进行预测。本次项目财务测算期首年销量主要依据公司 2020 年业务订单量进行测算，具体如下：

（1）安全咨询和评估类业务

安全咨询和评估类业务是公司目前安全服务业务的侧重点，2020 年公司该类业务订单数据 43 单，本次项目按照在 2020 年 6-12 月订单量基础上增加 16% 进行测算，预计项目财务测算期首年的订单数量为 50 单。

（2）运营保障类业务

本次项目在 2020 年 6-12 月订单数量的基础上按照增加 5% 订单量进行测算，预计项目财务测算期首年的运营保障类业务订单数量均为 20 单。



(3) 托管安全服务类“产品+服务”交付模式业务

本次项目在 2020 年 6-12 月订单数量的基础上按照增加 10% 订单量进行测算，预计项目财务测算期首年的订单数量均为 20 单。

(4) 托管安全服务 SaaS 交付模式

考虑到此类业务为公司新拓展业务，公司基于安恒信息等同行业可比公司同类业务的收入情况、业务量，并结合前期与部分客户在业务洽谈中了解的需求规模谨慎测算，预计财务测算期首年托管安全服务 SaaS 交付模式下的业务订单量为 50 单。¹

(5) 安全培训类业务

2020 年，公司安全服务业务尚在建设初期，客户需求尚未完全体现，因此安全培训类业务订单量较少。预计未来随着募投项目的建设实施，公司将提供更为丰富的安全培训服务。本次项目预计测算期首年安全培训类业务订单量为 5 单。

山石网科自 2020 年 6 月起布局安全服务市场并设立安全服务事业部，同时由于新冠疫情和业务建设初期规模较小等因素影响，公司 2020 年全年的安全业务订单量处于较低水平。因此，本次项目参考了安全服务市场的潜在市场规模及公司 2020 年在手订单的数量，测算期首年预计销量，相对谨慎。

3、测算期内项目收入测算过程

2020 年度公司安全服务业务实现收入 516.90 万元。考虑到公司自 2020 年 6 月后开始布局安全服务领域，尚处在前期拓展业务和市场的阶段，安全服务的业务规模尚未完全体现，参考销售价格处于相对较低水平，因此本次项目的测算基础相对谨慎，测算期首年预计形成 1,000 万元收入，预测合理、谨慎。

本次项目根据市场情况及同行业可比公司的类似项目增速情况预测了后续运营年的增长率。考虑到公司现有安全服务业务规模，预计本次项目在建设初期增

¹ 根据安恒信息招股说明书披露，安恒信息 2016 年起开始拓展 SaaS 云安全服务，2016 年至 2019 年 1-6 月，其网络信息安全服务 SaaS 云服务的收入分别为 865.68 万元、1,130.70 万元、2,165.11 万元和 1,325.78 万元。

速最快，建设期第 2 年、第 3 年收入增速预计分别为 50.00%和 40.00%。在项目进入运营期后，收入增速放缓，预计测算期第 4 年和第 5 年，收入增速为 30.00%，第 6 年到第 8 年收入增速为 20.00%。²

2020 年，安全服务在中国整体网络安全支出中占比为 28.2%，已经成为中国第二大网络安全子市场。未来随着网络安全市场的快速扩张，网络安全服务市场也将以较高的增速稳步发展。在网络安全服务市场快速扩张的背景下，公司将在原有安全服务业务的基础上，同时提供 SaaS 化托管式安全服务模式，通过本次项目搭建全方位安全服务化运营体系，大幅拓展客户所在行业和区域，扩展用户数量。此外，通过本次项目的建设实施，公司将进一步增加安全服务人员储备，提供包括代码审计、攻防演练平台、APP 检测和加固等新型安全服务内容。SaaS 化交付模式、多元化服务内容及充足的人员储备将有助于公司更好的渗透安全服务市场，提高市场占有率和单一项目规模，快速带动安全服务业务收入增长。

（二）发行人基于工业互联网的安全研发项目收入预测参数中可参考市场均价及产品预计销量的具体情况及测算依据，公司以近三年主营业务收入增长率及近三年复合增长率估算该项目的增长率的原因及合理性

1、参考市场均价的具体情况及其测算依据

基于工业互联网的安全研发项目主要形成包括工业防火墙、工业入侵检测与防御系统、工业安全审计系统等六大类产品。由于工业互联网安全领域尚处在起步阶段，同行业可比上市公司的公开披露信息较少，可参考的公开数据较为有限。

因此，本次项目参考奇安信、中海创科技（福建）集团有限公司（海创云产品）等厂商同类安全产品在企业官网、京东等渠道的市场价格以及相关招投标项目公开信息，确定了市场定价参考区间，并基于此预计了本次项目的各类产品单价。本次项目的各类产品参考价格区间情况如下：

² 根据启明星辰 2019 年募集说明书披露，启明星辰济南安全运营中心项目财务测算期第二年和第三年的预测销售收入增速分别为 200%和 66.67%，第四年及第五年预测销售收入增速为 40%，第六年至第八年预测销售收入增速分别为 30%、20%和 10%。

单位：万元

工业互联网安全产品类型	计价方式	市场定价参考区间 ³
工业防火墙	万元/台	6~20
工业入侵检测与防御系统	万元/台	8~25
工业漏洞扫描与管理系统	万元/台	6~15
工业安全审计系统	万元/台	8~25
工业态势感知系统	万元/套	10~60
工业互联网虚拟化安全系统	万元/套	2~10

考虑到工业互联网安全产品单价可能会受到产品规模差异、客户预算、市场竞争、成本投入等多方面因素影响，同类产品的标价与实际交易价格可能存在一定差异。因此，本次项目出于谨慎原则，采用了市场定价参考区间中位偏低价格作为本次项目的产品预计单价。

2、产品预计销量的具体情况及测算依据

本次项目根据了解到的客户需求，并结合产品发布周期、市场产品分布及市场占比等因素预计建设期销量。

（1）预计销量测算过程及依据

本次项目销量测算过程及依据的具体情况如下：

1) 客户需求情况

自 2020 年下半年起，公司轨道交通销售团队、能源销售团队、各区域行业销售团队等 20 余名销售人员，以现场拜访、日常业务沟通等形式，对电力、制造业的存量客户以及轨道交通行业的潜在新增客户进行业务需求调研，了解其对于工业互联网安全产品的需求情况。

³ 根据海创云产品官网报价显示，工业防火墙产品 18.00 万元、工业监测及审计系统 22.50 万元；根据京东网站报价显示，奇安信网神系列网络工业安全监测审计系统 10.46 万元；根据招投标项目公开中标价格显示，北京工业大学省级工业互联网安全态势感知平台项目山东力聚机器人科技股份有限公司中标价格 58.00 万元，省级工业互联网安全态势感知平台（监控中心）项目南京华脉科技股份有限公司中标价格 55.00 万元。

其中，根据公司对电力行业近 20 家发电企业的调研反馈，其变电站、配电站及发电电厂均存在工业互联网安全产品需求和建设计划。同时，汽车工业、电子机械、设备制造等制造业的部分存量客户已经开始规划或建设工业互联网安全项目。随着信息化和工业化的深度融合发展，制造业客户对工业互联网安全产品的需求将会加速释放。此外，公司通过对轨道交通行业的十余家潜在城轨客户的调研访谈了解到，目前全国超过 20 个城市已开始规划智慧地铁建设，轨道交通企业存在较强的工业互联网安全产品需求，大部分调研企业预计近期将逐步开始建设智慧地铁项目。

考虑到公司已累计服务电力、石油化工、交通、制造业的客户超过 2,000 家，存量客户及潜在新增客户的相关产品需求较为强烈，工业互联网安全领域市场规模增速较快。结合产品发布周期，预计本次项目建设期的订单量将达到 500 单以上；随着未来工业互联网安全产品线逐渐齐全、客户市场逐步打开，运营期项目销售规模将稳步增长。

2) 产品发布周期

基于行业客户需求的调研、产品市场分布情况、技术积累及资源安排计划，公司计划对本次项目的工业互联网产品进行分步研发。本次项目将先投入工业防火墙、工业入侵检测、工业安全审计及工业虚拟化安全产品开发，再逐步进行工业漏扫与工业态势感知系统开发。根据公司过往产品研发经验，从产品规划、设计、开发与测试，到产品试运行并上市，通常需要 9-12 个月时间。因此，测算期首年，基于工业互联网安全的研发项目尚处于产品研发、试运行及市场推广阶段，根据产品发布时间周期测算，本次项目部分产品在测算期第二年开始获得签单，工业漏洞扫描与管理系统及工业态势感知系统将在测算期第三年开始获得订单。

3) 市场产品分布及占比情况

由于工业互联网安全产品市场尚处于起步阶段，暂无第三方独立公开数据。

根据公司在客户侧的调研反馈及在从其他厂商了解到的信息，工业防火墙是工业互联网安全领域的主要产品，在工业互联网防护类产品的市场占比约在 40%左右，因此测算期首年工业防火墙产品销量预计高于其他类产品；而工业入侵检测约占 20%，工业安全审计约占 10%，其余产品约占 30%。因此，本次项目各产品销售数量、收入结合了客户调研数据，并以整体市场分布数据作为参考进行合理推算。

(2) 项目规模增速测算过程

根据中商产业研究院的报告数据显示，2019 年国内工业互联网安全领域的市场规模在 125 亿元左右，同比增长 30%以上。2020 年工业互联网安全市场规模预估 161 亿，到 2021 年，工业互联网安全规模将达到 230 亿元，两年的复合增长率超 35%。考虑到工业互联网安全行业潜在市场空间巨大，从中短期来看市场仍将处于快速扩张阶段，因此本次募投测算期内不会出现行业波动下行的情况。

本次项目根据工业互联网安全市场增速及自身在网络安全领域的实践经验，结合产品预计单价，综合预测后续运营期的收入增长率。运营期内产品预计收入情况如下：

单位：万元

工业互联网安全产品类型	运营期				
	T4	T5	T6	T7	T8
工业防火墙	2,304.00	3,340.80	4,510.08	5,863.10	7,622.04
工业入侵检测与防御系统	1,152.00	1,670.40	2,255.04	2,931.55	3,811.02
工业漏洞扫描与管理系统	160.00	232.00	313.20	407.16	529.31
工业安全审计系统	576.00	835.20	1,127.52	1,465.78	1,905.51
工业态势感知系统	320.00	464.00	626.40	814.32	1,058.62
工业互联网虚拟化安全系统	288.00	417.60	563.76	732.89	952.75
收入合计	4,800.00	6,960.00	9,396.00	12,214.80	15,879.24
增长率	60%	45%	35%	30%	30%

根据网络安全行业产品生命周期的特点，一款网络安全产品从投入市场到更

新换代和退出市场，一般会有 8 至 10 年的周期。

1) 引入期

网络安全行业新型产品的引入期一般为两年。本次项目基于潜在客户需求及公司积累的行业、客户资源，通过单品试销吸引客户使用购买打开市场，并随着产品线逐渐多元化形成多产品配套互补，满足工业互联网安全客户对于“可用性、完整性、保密性”的要求。

考虑到产品发布周期等因素，本次项目预计在建设期第二年形成产品，建设期第二年及第三年（测算期 T2 至 T3）为项目引入期。

2) 成长期

在各产品形成稳定的订单和收入后，产品销售进入成长期，一般三年左右。此阶段客户接受度逐渐提升，产品或业务凭借性能优势在市场上逐渐打开销路，需求量和销售额将快速提升，产品收入增长超过行业增长率。

本次基于工业互联网的安全研发项目预计运营期第一年至第三年（测算期 T4 至 T6）处于成长期，收入增速分别为 60%、45%和 35%。

3) 成熟期

按照网络安全行业产品周期规律，随着历史客户购买达到一定数量、行业竞争加剧以及技术迭代使，现有产品竞争优势将逐渐降低，市场趋于饱和，此时收入增长主要来自于历史客户的持续购买。产品及业务收入增速开始出现放缓趋势，增速逐渐接近行业平均水平，进入成熟期。

结合测算单价及测算数量，预计本次项目自运营期第四年到第五年（测算期 T7 至 T8）起产品销售达到亿元规模，项目的销售人员、配套设备及其他成本投入

趋于稳定，产品预计将进入成熟期。根据中商产业研究院的报告数据显示，2019年至2021年工业互联网安全市场规模的复合增长率超35%。出于谨慎考虑，也参考公司现有网络安全产品收入增长率，预计本次项目运营期第四年至第五年的收入增速为30%。

4) 衰退期

自运营期开始第6年开始，原产品进入衰退期，原产品被新产品迭代并逐渐退市，本次项目未将相关阶段作为项目效益预测范围。

因此，根据行业产品生命周期特点和预计业务销售规模，同时结合工业互联网安全市场规模增速及公司现有网络安全产品收入增长率，预计本次基于工业互联网的安全研发项目规模及产品销售增长将呈现由快趋缓的趋势，增速预计相对谨慎、合理。

3、以近三年主营业务收入增长率及近三年复合增长率估算该项目的增长率的原因及合理性

(1) 产品形态及收入模式相似

本次基于工业互联网的安全研发项目主要形成包括工业防火墙、工业入侵检测与防御系统、工业安全审计系统等六大类产品，该募投项目是公司立足多年来在网络安全领域的技术积累，聚焦工控安全领域所进行的专项研发，形成的产品是对于公司主营业务的有力补充，本次基于工业互联网的安全研发项目与公司已有网络安全业务的产品形态及收入模式有相似特点。

(2) 工业互联网安全市场增速高于传统网络安全市场

根据中商产业研究院的报告数据显示，2019年国内工业互联网安全领域的市场规模在125亿元左右，同比增长30%以上。2020年工业互联网安全市场规模预估161亿，到2021年，工业互联网安全规模将达到230亿元，两年的复合增长率超

35%。

根据 IDC 最新预测，2021 年中国网络安全市场投资规模将达到 97.8 亿美元，到 2025 年，中国网络安全市场规模将增长至 187.9 亿美元，五年复合年均增长率为 17.9%，增幅继续领跑全球网络安全市场。2021 年中国网络安全市场投资规模将达到 97.8 亿美元，到 2025 年，中国网络安全市场规模将增长至 187.9 亿美元，五年复合年均增长率为 17.9%，增幅继续领跑全球网络安全市场。

因此，从第三方预测数据来看，工业互联网安全领域作为新兴市场，未来市场规模增速在 30% 以上且呈现逐年加速的趋势，总体市场规模增速高于网络安全市场。但考虑到工业互联网安全领域是公司新步入的领域，项目及行业经验尚待积累，因此出于谨慎考虑，本次项目综合公司主营业务的增速情况进行测算。公司 2017 年至 2019 年主营业务收入增长情况如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
主营业务收入	67,069.28	55,628.69	45,795.54
增长率	20.57%	21.47%	-
2017 年-2019 年复合增长率	21.02%		

根据公司主营业务收入增速统计，2017 年至 2019 年复合增长率为 21.02%。而工业互联网安全市场 2019 年至 2021 年预计复合增长率将超过 35%，高于网络安全市场整体增速。因此预计在本次项目收入达到一定规模后，本次项目的业务收入增速将处在工业互联网安全市场和公司主营业务规模的增速区间内。

考虑到产品销售增速由快趋缓的趋势，公司在建设期内第二年开始产生销售收入，初期销售收入基数较小，测算期内收入增速自建设期第二年起按照 100%、60%、60%、45%、35%、30% 和 30% 的年度增长率预估。

（3）公司 2020 年主营业务收入增速放缓

受新冠疫情影响，客户沟通和测试受阻，客户需求有所削减和递延，公司 2020 年收入增速放缓。若未来新冠疫情未能得到有效控制，工业互联网安全领域的需

求及扩展速度预计也将受到影响。因此，本次项目以公司近三年主营业务收入增长率及复合增长率作为募投项目增长率的测算依据之一，亦同步考虑了新冠疫情对业务收入影响的潜在风险性。

综上，由于本次基于工业互联网的安全研发项目与公司已有网络安全业务的产品形态及收入模式相似，工业互联网安全市场规模快速增长，公司主营业务收入增速处于历史较低水平，本次项目以主营业务收入增长率及近三年复合增长率作为本次项目增长率的测算依据之一，具有合理性。此外，本次项目同步参考了市场定价策略、工业互联网安全市场扩展预测数据，并结合了自身在网络安全领域的实践经验和了解到的客户需求，对项目的增速进行了综合测算，测算依据具有合理性。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

就上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解并测试与安全服务业务相关的内部控制的设计、执行及其有效性；例如包括合同审批、产品发货及签收及验收过程、收入确认审核和应收款项的对账等控制。

2、取得 2020 年度安全服务销售收入明细，核查安全服务合同及安装服务验收报告，核查服务真实性和费用公允性。

3、取得了 2021 年 1-9 月安全服务销售收入明细，核查安全服务合同及安装服务验收报告，核查销售收入已计入正确的会计年度。

4、获取了同行业可比公司同类产品公开标价，核查其标价与本次项目预测价格是否存在差异，核查预测价格测算合理性。

5、获取了同类产品招投标项目市场公开标价，核查本次项目预测价格与招投

标项目公开标价是否存在差异，核查预测价格测算合理性。

6、获取了中商产业研究院的报告数据及 IDC 研究报告，复核安全服务市场及工业互联网安全市场预计规模增速情况。

7、查阅了同行业可比公司招股说明书等公开披露信息，复核同类募投项目预测增速情况，复核本次募投项目增速测算合理性。

（二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、发行人根据 2020 年安全服务业务实现收入情况、签署订单情况预测了财务测算期首年的服务价格及数量，并根据潜在市场规模及同行业可比公司的可比项目增速情况预测后续运营年度的增长率，由于新冠疫情影响及公司安全服务业务处于拓展阶段，参考销售价格处于相对较低水平，本次募投子项目安全服务运营中心的收入预测谨慎、合理。

2、发行人根据同类产品公开市场报价及相关招投标项目信息确定了市场定价参考区间，并采用了市场定价参考区间中位偏低价格作为工业互联网安全产品预计单价；同时结合客户潜在需求、产品发布周期、市场产品分布及市场占比等因素预计了建设期产品销量，并根据市场增速及自身在网络安全领域的实践经验，综合预测后续运营期的收入增长率，本次基于工业互联网的安全研发项目收入测算谨慎、合理。

由于本次基于工业互联网的安全研发项目与公司已有网络安全业务的产品形态及收入模式相似，工业互联网安全市场规模快速增长，发行人以近三年主营业务收入增长率及近三年复合增长率估算该项目的增长率具有合理性。

2、关于研发支出资本化

根据问询回复，由于公司前期部分已形成的研发成果持续盈利经济利益存在不确定性等因素，所以未对开发阶段研发支出进行资本化会计处理的。本次募投

项目存在对部分研发支出资本化的情形。

请发行人说明：（1）认为本次募投项目中已形成的研发成果确定具有持续盈利能力，可以带来经济利益的依据；（2）本次募投项目中的研发支出与前期未能资本化的研发支出是否存在本质差别及具体原因。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、对审核问询函的答复

（一）认为本次募投项目中已形成的研发成果确定具有持续盈利能力，可以带来经济利益的依据

1、公司已积累丰富的项目经验和市场储备

一直以来，山石网科通过提供包括边界安全、云安全、数据安全、内网安全在内的多种网络安全产品及服务，致力于为用户提供全方位、更智能、零打扰的网络安全解决方案。自成立以来，公司为金融、政府、电信运营商、互联网、教育、医疗卫生等行业累计超过 20,000 家用户提供高效、稳定的安全防护。

因此，通过公司在网络安全领域多年的发展，公司已为本次募投项目积累了丰富的项目经验、客户储备和品牌知名度，为本次项目在未来形成研发成果后能够迅速投入市场并获得收益奠定了坚实的基础。

2、营销架构体系建设到位

公司前期募投项目包括营销网络及服务体系建设项目，其项目旨在通过拓展垂直型行业和中国区渠道，并在区域当地建立办事处，负责当地市场重点客户开拓，形成“两纵一横”矩阵式网络化营销架构体系和客户服务支持中心，为客户提供多维度、多桥梁的沟通方式。报告期内，公司持续加大营销网络架构体系的扩建力度。截至 2021 年 9 月末，公司已在全国 29 个省市设有分支机构，拥有渠道代理 1,800 余家，渠道数量实现大幅增长。

健全的营销架构体系为本次募投项目预计形成的研发成果奠定了良好的营销基础。未来，所形成的研发成果可依托公司前期所建设的营销网络及服务体系，进一步实现资源的联动和共享，使得其研发成果在安全服务市场和工业互联网安全市场能够快速铺开。

3、报告期内公司收益持续稳定增长

近年来，由于网络信息技术的持续升级，全球网络安全事件频发，各国加大网络安全领域投入力度，驱动全球网络安全行业快速增长。随着我国信息化建设水平不断提升，国家产业政策大力支持网络安全、云计算等行业健康持续发展，政府、企业日益重视在网络安全、云计算等方面的 IT 建设投入，公司的主营业务迎来较好的政策和市场环境。近年来，公司主营业务收入逐年快速提升，2017 年至 2020 年，公司主营业务收入分别为 45,795.54 万元、55,628.69 万元、67,069.28 万元和 71,898.51 万元。虽受 2020 年新冠疫情影响，但 2017 年度至 2020 年度公司主营业务毛利整体呈现稳健增长的态势，分别为 35,899.49 万元、42,854.72 万元、51,218.17 万元和 50,038.36 万元。

公司坚持持续创新，重视研发投入，为客户提供优质、稳定、高性价比的产品与服务，使得公司依托所形成的研发成果获得较为稳定的持续盈利，且持续盈利期较长。

4、前期研发投入奠定研发技术基础

公司自成立起聚焦网络安全行业，不断加强技术攻关，在协议解析、应用识别、威胁检测、入侵防御、访问控制、认证、加解密、大数据分析、虚拟化安全方面积累了大量核心技术。截至目前，公司已取得与本次募投项目研究方向相关的申请中专利 14 项、授权专利 8 项，具体情况如下：

前期所形成研发成果	技术内容	前期所形成专利技术	对应本次募投项目	技术相关性
网络流量异常检测技术	可记录并跟踪企业数据中心服务器核心流量，解析并监测服务和应用。针对每个服务构建流量基线，监测服务器之间和用户到服务器之间的流量异常并报警。	1、申请专利： DNS隧道流量的检测方法及其装置（202010615367.X）； 数据流量的生成方法及装置、系统（2020116029560）； 流量异常检测方法、装置、存储介质及处理器（2020116407456）； 2、授权专利： 基于主机网络行为的异常检测方法及其装置（ZL201611262873.5）。	安全运营中心	提供网站威胁检测分析能力，为网站云防护和云清洗服务 SaaS 模式提供防护和清洗技术支撑，实现对网站业务系统漏洞检测和威胁发现能力，并达成防护和清洗能力
基于云计算的安全大数据分析平台技术	可收集、存储多维度的安全数据，利用大数据和机器学习技术，对主机及其网络行为作安全分析，发现恶意文件行为。采用弹性分布式架构，支持多种安全产品数据接入，为云端各个业务模块提供高度解耦的微服务架构框架。			提供云计算大数据分析能力，能够为本次网站监测平台搭建提供微服务架构框架，同时为网站威胁自动化检测分析方向提供资源支持；
网站保护规则自学习技术	通过对网站流量的学习和分析，获取网站的业务模型及特点，结合系统的知识库，自动生成网站的安全保护规则。			网站保护规则自学习技术提供网站监测和网站资产发现能力，可应用于本次网站监测，提供网站资产发现、获取网站结构，结合系统的知识库自动生成网站的安全保护规则可应用于网站云防护。
大数据安全态	可基于大数据智能检测引擎，对企业各类安全数据以及网络流量进行统一的采集、分析、搜索、管理，结合资产自动发现技术，实现实时、	1、申请专利： 流量数据处理方法和装置	安全运营	为本次募投项目提供微信监测和分析能力，以及风险展示能力。通过精准的资产风险评估、自定义可视化技术、灵活

<p>势感知技术</p>	<p>全面、精准的资产风险评估，并采用自定义可视化技术多维对比、灵活呈现，帮助安全管理人员高效感知安全态势。该技术具备强大的处理性能、灵活的集群扩展能力，能适应不同规模企业的安全管理场景。</p>	<p>(201911351235.4)； 流量数据处理方法和装置 (201911400067.3)； 事件流的模式匹配方法、装置、存储介质及处理器 (2020116449124)。</p>	<p>中心</p> <p>的集群扩展能力，能够为本次网站安全风险动态化检出、安全风险行为分析及安全预警、安全风险可视化展示提供资源支持。同时集群扩展技术可以应用到网站监测集群建设。</p>
<p>下一代防火墙技术</p>	<p>通过对网络流量中的用户、应用和内容对网络层和应用层威胁进行全面防护。</p>	<p>1、申请专利： 域名处理方法、装置、存储介质及处理器(202010339989.4)； 勒索软件的防御方法、装置、存储介质、处理器和主机 (202010426631.5)；</p>	<p>基于工业互联网的安全研发项目</p> <p>通过工业网络感知设备获取数据，并对网络行为和数据进行记录，依托海量的安全大数据及安全检测规则，结合深度检测、人工智能算法平台，进行大数据深度挖掘、分析和关联，从而快速发现高级威胁。</p>
<p>软硬件一体设计技术</p>	<p>基于高可靠的硬件系统设计，采用冗余设计技术及复杂系统风道与散热技术，并针对性地进行软件设计与优化，以保障最大化利用硬件性能与处理效率。</p>	<p>混淆脚本的处理方法及装置 (202010753120.4)； 恶意文件的确定方法及装置 (202010754323.5)； 网络攻击的检测方法及装置 (2020116395196)；</p>	<p>基于工业互联网的安全研发项目</p> <p>在工业安全场景，防火墙依然是边界防护最重要的技术与基础，将会在电力、石油、轨道交通、制造业的关键位置广泛使用。公司在防火墙上的协议分析、应用识别、威胁检测与访问控制技术，可充分运用到工业互联网细分场景</p> <p>公司经过多年的研发积累，公司掌握了高冗余可靠的硬件系统设计技术。基于自主设计的软件架构，通过安全业务分布式并行处理软件设计技术，最大化发挥硬件处理能力，保障了硬件冗余可靠性，实现了低延时的软硬件系统，这项技术可应用与工业互联网安全产品的设计中。</p>
<p>网络流量异常</p>	<p>跟踪服务器核心流量，解析并监测服务和应用，针对每个服务构建流量基线，监测服务器之间和用户到服务器之间的流量异常并报警。</p>	<p>SQL 语句注入攻击的检测方法及装置 (2020116083156)；</p>	<p>网络流量异常检测技术可应用工业互联网安全，在工业场景中，通过异常检测模型来检测控制系统之间以及与上位机</p>

检测技术		DNS隧道流量的检测方法及其装置（202010615367.X）；	之间的异常流量。
基于AI的高级威胁检测技术	利用机器学习方法从大量病毒软件的主机行为和网络行为中提取关键维度，构建检测模型。通过对网络流量的解析，主机行为的观测，发现病毒行为和被感染主机。	数据流量的生成方法及装置、系统（2020116029560）； 流量异常检测方法、装置、存储介质及处理器（2020116407456）；	可用于工业入侵检测与防御系统，对工业网络系统的运行状况进行监视，通过流量分析、行为分析，实时检测内部和外部攻击，并阻断恶意攻击。
流量解析和检测技术	可扩展的流处理架构，支持各种流量的解析处理，独创检测算法支持复杂特征表达情况下的并发高速处理，基于行为和特征的综合检测技术大幅提高了检测率。	会话的处理方法及装置、存储介质和电子装置（201910049049.9）； 拓扑图的绘制方法及装置、存储介质、处理器（202010394485.2）；	流量解析和检测技术针对网络流量进行建模分析，可应用于工业入侵检测与防御系统。
日志解析及存储技术	基于多级缓存的日志解析和存储技术，能够最大化利用物理存储介质带宽，实现流量日志的高速解析和存储。	2、授权专利： 字符串的匹配方法和装置（ZL201210316986.4）；	日志解析技术可应用到工业安全审计系统之中，对各种设备的日志进行采集、存储。
云安全核心技术	独创引流技术，采取分布式架构，适配多种云环境无扰部署。	主控设备的切换方法和装置（ZL201410857090.6）； 基于硬件的主备倒换仲裁方法（ZL201010620574.0）； 基于主机网络行为的异常检测方法和装置（ZL201611262873.5）； 僵尸主机的检测方法、检测装置及防火墙（ZL201210572146.4）；	能够在云计算环境实现零信任安全模型，精细化管理云内核心资产访问控制，做到网络层至应用层的最低授权控制策略，此技术可以应用于工业互联网安全产品的平台场景。



		建立检测网络威胁模型的方法、装置和存储介质 (ZL201710189818.6)； 基本虚拟网络环境内的服务插入 (ZL201610220488.8)； 恶意软件的识别方法及装置 (201611265807.3)。		
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

综上，基于上述相关技术成果和优势、公司在项目经验、客户储备、营销架构方面的积累，以及持续稳定的盈利情况及本次项目所属领域的潜在市场空间综合判断，公司预期本次募投项目在未来所形成的研发成果可以带来经济利益。

公司预计苏州安全运营中心建设项目测算期内可实现安全服务业务收入 26,381.03 万元，年平均净利润 403.91 万元，内部收益率 10.06%（税后），静态投资回收期 6.94 年；基于工业互联网的安全研发项目整体建设期 3 年，测算期内将新增主营业务收入 53,750.04 万元，年平均净利润 1,616.55 万元，内部收益率 9.92%（税后），静态投资回收期 6.81 年。

（二）本次募投项目中的研发支出与前期未能资本化的研发支出是否存在本质差别及具体原因

本期募投项目中的研发支出和前期未能资本化的研发支出的主要支出构成一致，均为研发人员投入。但是本次募投项目与前期研发项目在技术积累方面存在差异。通过前期的持续研发投入，公司已形成了安全服务及工业互联网安全领域所需的基础技术。截至目前，公司已取得与本次募投项目研究方向相关的申请中专利 14 项、授权专利 8 项。具体情况详见本问题第（一）部分。

本次苏州安全服务运营中心项目系在前期技术积累和产品优势的基础上，进一步升级和提供更为多元化的安全服务业务。同时，本次基于工业互联网的安全研发项目将基于前期技术积累进一步延伸至工业互联网安全领域，形成针对电力能源、石油化工、轨道交通、智能制造、水利水务五个重点行业的解决方案，并根据客户的特定需求进行产品的定制化开发与优化。

此外，本次募投项目的开发环境与前期不同。前期研发项目所处的会计年度，市场处于快速扩张、技术快速升级迭代的阶段，公司为保持和提升竞争优势，持续加大资源投入，公司持续盈利期间较短。面对市场的飞速发展和市场竞争，对于研发成果能否持续产生经济利益仍存在一定不确定性。因此，前期研发项目立项时，未考虑研发支出的资本化处理。基于以前年度研发技术积累，本次募投项

目中的研发方向更加明确。综合考虑目前市场潜力、募投增加投入的配套设施、以及人力资源、客户储备等情况，本次募投项目中研发支出的未来收益情况更加稳健。

因此，本次募投项目的研发支出是基于前次项目技术积累在技术和产品方向的进一步延伸，研发项目的技术基础、开发环境、所形成的产品及服务形态、持续盈利确定性等方面均存在一定差异。

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

就上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解和评价了发行人与研发支出资本化相关的内部控制的设计有效性，包括研发支出资本化标准的确定和审批程序等。

2、评估了发行人管理层所采用的开发支出资本化条件是否符合企业会计准则的要求。

3、获取并核对与研发项目进度相关的批文或证书以及发行人管理层准备的与研发项目相关的商业和技术可行性报告。

（二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、在公司相关技术成果、项目经验、客户储备、营销架构方面积累和持续盈利稳定的基础上，结合本次项目所属领域的潜在市场空间综合判断，预计本次募投项目在开发阶段所形成的研发成果将可以带来经济利益。

2、本次募投项目中的研发支出与前期未能资本化的主要研发支出构成一致，均为研发人员投入，但本次募投项目的研发支出是基于前次项目技术积累在技术和产品方向的进一步延伸，研发项目的技术基础、开发环境、所形成的产品及服务形态、持续盈利确定性等方面均存在一定差异。

3、关于应收账款

根据问询回复，2020 年度受到新冠疫情的影响，发行人对部分下游客户的信用期有所放宽，信用政策与同行业可比公司相比存在一定差异。

请发行人说明：报告期内应收账款的信用政策及变动，对比同行业应收账款政策及变化，分析公司应收账款持续增长的原因，并根据实际情况就应收账款余额持续增长、可能存在回款和坏账损失风险等事项进行充分风险提示。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、对审核问询函的答复

（一）报告期内应收账款的信用政策及变动

2017-2020 年，公司主要客户应收账款的信用政策及其变动情况如下：

客户类型	名称	2020 年	2019 年度	2018 年度	2017 年度
总代理商	佳电 ^{注 3}	①标准行业产品销售：30%预付款，余款开具 45 天商业承兑汇票；或 30%预付款，余款开具 90-180 天银行承兑汇票；100%款项开具 90-180 天银行承兑汇票； ②标准渠道产品销售：开具 90 天商业承兑汇票； ③部分项目根据项目情况给予授信。	①标准行业产品销售：30%预付款，余款开具 45 天商业承兑汇票； ②标准渠道产品销售：开具 90 天商业承兑汇票； ③部分项目根据项目情况给予授信。		①30% 预付款，余款不超过 90 天的信用账期； ②部分项目根据项目情况给予授信。



	汇志凌云	<p>①标准行业产品销售：30%预付款，余款开具45天商业承兑汇票；完成季度任务并及时付款，下个季度延长5天账期，即30%预付款，余款开具50天商业承兑汇票；</p> <p>②标准渠道产品销售：每季度末最后7个工作日内，开具90天商业承兑汇票。</p>	标准行业产品销售：30%预付款，余款开具45天商业承兑汇票。	不适用 ^{注1}
	神州数码	标准行业产品销售：30%预付款，余款开具45天商业承兑汇票；完成季度任务并及时付款，下个季度延长5天账期，即30%预付款，余款开具50天商业承兑汇票。	<p>①标准行业产品销售：30%预付款，余款开具45天商业承兑汇票；</p> <p>②标准渠道产品销售：开具90天商业承兑汇票。</p>	不超过90天的信用账期。
	英迈	标准行业产品销售：30%预付款，余款给予45天账期；完成季度任务并及时付款，下个季度延长5天账期，即30%预付款，余款给予50天账期。	<p>①标准行业产品销售：30%预付款，余款45天信用账期；</p> <p>②标准渠道产品销售：90天信用账期。</p>	<p>①硬件部分30%预付款，余款45天信用账期；</p> <p>②软件部分45天信用账期。</p>
	上海华盖	不适用 ^{注2}	<p>①标准行业产品销售：30%预付款，余款开具45天商业承兑汇票；</p> <p>②标准渠道产品销售：开具90天商业承兑汇票。</p>	30%预付款，余款不超过90天的信用账期。
战略行业 ISV	北京浩丰创源科技股份有限公司、北京高环超润科技有限公司等	根据行业具体项目情况而定，原则上要求 ISV 提供 100%的预付款或者提供承兑汇票。		

其他直销客户	深圳中兴网信科技有限公司、腾讯科技（深圳）有限公司、中国电信股份有限公司	根据直销客户招投标或邀标的要求、客户合同模板约定、客户内部建设项目竣工验收安排等因素确定信用期，无统一信用政策。
--------	--------------------------------------	----------------------------------------------------------

注 1: 汇志凌云自 2019 年成为公司总代理商，故 2018 年及 2017 年不适用总代理商信用政策。

注 2: 上海华盖自 2019 年起不再作为公司总代理商，故 2019 年及 2020 年不适用总代理商信用政策。

注 3: 佳电（上海）管理有限公司于 2021 年 3 月更名为上海伟仕佳杰科技有限公司，下同。

报告期内，除汇志凌云、上海华盖新增/退出，不存在连续的信用政策外，公司总代理商的信用政策变动主要体现在：（1）2020 年度，受佳电终端客户回款较慢的影响，公司对其信用期进行了适当的延长，新增“30%预付款，余款开具 90-180 天银行承兑汇票”及“100%款项开具 90-180 天银行承兑汇票”的支付方式。（2）2020 年度，神州数码及英迈不再开展标准渠道产品销售，因此不再适用标准渠道产品的信用政策；针对标准行业产品的销售中，为了进一步激励总代理商完成销售任务，公司信用政策中增加“完成季度任务并及时付款，下个季度延长 5 天账期”的奖励性条款。

此外，受疫情因素影响，公司针对部分渠道代理商信用期暂时性延长，具体详见本题回复“（三）报告期内公司应收账款持续增长的原因”之“2、受疫情因素影响渠道代理商信用期有所延长，导致回款周期拉长”。

综上，报告期内，除对佳电的信用期有所延长外，公司的信用政策未发生较大变化。

（二）同行业应收账款政策及变化

根据同行业可比上市公司公开披露的信息，同行业上市公司的应收账款信用政策及近期变化情况统计如下：

可比公司	已披露信用政策	信用政策变动、应收账款回款相关情况
迪普科技	渠道为主，直销为辅；渠道绝大部分都是代理商预付款	未披露
深信服	绝大部分为渠道；通常渠道代理商从公司处进货的货款由公司先从渠道代理商已支付的预付款中扣除。此外，对于项目金额较大、需要账期支持的渠道代理商，公司给予一定的信用账期	受疫情影响，客户的业务和 IT 建设无法开展，公司的渠道因此也无法开展业务，一些资金紧张的渠道可能会面临极大的压力。公司针对目前的情况也推出了一些渠道政策，比如退还部分渠道支付的预付款、疫情期间暂停执行相关预收款政策等
启明星辰	采取直销与代理销售相结合的方式，公司给予常年合作经销商信用期限一般是 45 至 60 天	未披露
绿盟科技	采用直销与渠道代理销售相结合的方式，其中重点领域客户采取直销方式，其他客户一般采取渠道代理方式	未披露
奇安信	公司的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：（1）全国区域总经销商：40%现款、30%的承兑汇票和30%的信用额度，其中承兑汇票期限和信用额度部分账期均为 90 天；（2）行业经销商：根据行业经销商具体情况而定，原则上要求提供 100%的预付款	2020 年度，由于受新冠病毒疫情影响，政企类客户发生停产停工情况，复工复产进度较慢，使得客户的付款审批支付流程有所放缓，导致个别客户的期后回款比例较低

注：同行业可比公司绿盟科技未公开披露其信用政策。同行业可比上市公司信用政策变动情况来自于上市公司公告的投资者调研情况，部分上市公司未公告信用政策变动的相关情况。

根据同行业可比公司公开披露的信息，由于销售模式、业务结构、客户获取方式等因素的影响，同行业上市公司信用政策存在一定差异。

2020 年度，除对佳电的信用期有所延长及受疫情因素影响对部分渠道代理商信用期有所暂时性延长外，公司的信用政策未发生较大变化。从同行业可比公司已披露的信用政策变动情况来看，受疫情影响，深信服亦放宽了其对渠道的信用政策，奇安信的个别客户亦存在期后回款比例较低的情况。

2017 年-2020 年，同行业可比上市公司应收账款余额与当年营业收入比重的具体情况如下：

可比公司	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
启明星辰	82.78%	74.62%	69.60%	61.96%
绿盟科技	41.66%	53.39%	71.21%	68.14%

奇安信	49.18%	44.88%	32.97%	30.81%
平均值	57.87%	57.63%	57.93%	53.63%
公司	46.10%	52.46%	59.82%	46.35%

注：同行业可比上市公司中，由于迪普科技、深信服多采用预收款模式，导致应收账款规模与其他同行业可比公司较不可比，故此处未统计迪普科技及深信服的相关数据。

由上表可知，公司的应收账款余额占营业收入比重处于行业中位水平，较同行业可比公司均值低，公司应收账款余额具有合理性。从可比公司均值变动趋势来看，2017年-2020年，可比公司应收账款余额占收入比重整体呈现逐年上升趋势，与公司的变动趋势基本一致。

（三）报告期内公司应收账款持续增长的原因

截至2017年末、2018年末、2019年末、2020年末及2021年9月末，公司应收账款余额分别为21,462.64万元、33,635.06万元、35,386.21万元、33,439.40万元和56,024.01万元，应收账款账面价值分别为20,543.54万元、31,832.61万元、32,208.82万元、30,633.45万元和52,259.86万元。2020年起，因执行新收入准则，公司将不满足无条件收款权的应收账款调整至合同资产科目核算，截至2017年末、2018年末、2019年末、2020年末及2021年9月末，公司合同资产余额分别为0万元、0万元、0万元、6,508.91万元和7,914.73万元，应收账款与合同资产余额合计为21,462.64万元、33,635.06万元、35,386.21万元、39,948.32万元和63,938.74万元。报告期内公司应收账款与合同资产总规模增长，主要原因如下：

1、营业收入规模扩大带来应收账款余额同步增长

随着经营规模的扩大，公司营业收入不断增长，应收账款规模相应增长。报告期内各年度，公司应收账款（包括合同资产）余额与营业收入的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日
应收账款余额	33,439.40	35,386.21	33,635.06	21,462.64

项目	2020年 12月31日	2019年 12月31日	2018年 12月31日	2017年 12月31日
应收账款坏账准备	2,805.95	3,177.38	1,802.45	919.10
应收账款账面价值	30,633.45	32,208.82	31,832.61	20,543.54
合同资产余额	6,508.91	-	-	-
合同资产减值准备	2,291.65	-	-	-
合同资产账面价值	4,217.26	-	-	-
应收账款(包括合同资产)余额	39,948.32	35,386.21	33,635.06	21,462.64
营业收入	72,538.88	67,457.07	56,227.68	46,305.86
四季度营业收入	30,951.18	25,952.61	26,786.19	18,683.36
应收账款(包括合同资产)余额/营业收入	55.07%	52.46%	59.82%	46.35%
应收账款(包括合同资产)余额/四季度营业收入	129.07%	136.35%	125.57%	114.88%

注：为保证报告期内数据可比性，2020年应收账款余额占比已考虑调整至合同资产的应收款余额。

发行人收入具有季节性，基于客户市场需求因素的影响，因上半年实现的收入较少，公司产品和服务的销售收入集中在下半年尤其是第四季度实现，由于四季度收入于各年末转化为应收账款余额，导致各期末应收账款余额较大。截至2020年末，公司应收账款（包括合同资产）余额为39,948.32万元，占2020年营业收入的55.07%，占四季度收入的129.07%，公司应收账款（包括合同资产）余额与收入规模相匹配。

2、受疫情因素影响，部分渠道代理商信用期暂时性延长，导致回款周期拉长

受疫情影响，部分终端客户停工停产、出现回款延迟，对渠道代理商造成了一定的资金压力。出于互助协作、共同抵抗疫情的考虑，公司对以佳电为主的部分渠道代理商的信用期有所延长，导致应收账款回款周期变长，期末账面价值增

加。疫情期间，公司对下游客户信用期的暂时性延长情况如下：

客户类型		信用期	疫情期间信用期延长情况
总代	佳电	①标准行业产品销售：30%预付款，余款开具 45 天商业承兑汇票；或 30%预付款，余款开具 90-180 天银行承兑汇票；100%款项开具 90-180 天银行承兑汇票； ②标准渠道产品销售：开具 90 天商业承兑汇票； ③部分项目根据项目情况给予授信。	①标准行业产品销售：部分项目申请延长授信，通过 360 天银行承兑汇票结算； ②标准渠道产品销售：调整为 180 天账期。
	英迈	标准行业产品销售：30%预付款，余款给予 45 天账期；完成季度任务并及时付款，下个季度延长 5 天账期，即 30%预付款，余款给予 50 天账期。	标准行业产品销售：当季度到期应付款，调整至季度末支付。
战略行业 ISV		据行业具体项目情况而定，原则上要求 ISV 提供 100%的预付款或者提供承兑汇票。	部分项目给予账期（一般为 90 天）。

3、应收佳电款项规模增加

报告期内，公司对佳电的销售额及应收账款余额的对比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 9 月 30 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
销售金额	20,188.82	22,181.37	24,166.74	25,891.28	21,489.09
应收账款余额	30,779.15	21,560.16	16,630.42	18,018.32	6,994.39
坏账准备	2,249.15	1,717.62	867.15	555.81	157.14
应收账款账面价值	28,530.00	19,842.54	15,763.27	17,462.51	6,837.25

报告期内，公司应收佳电款项的规模增加较为明显，主要原因包括：（1）佳电作为公司第一大客户，报告期内公司对佳电的销售额维持较高水平，受部分应收款回款周期较长的影响，应收账款规模累积较大；（2）由于佳电终端客户一般为金融、政府、运营商等行业客户，多为集中采购类项目，付款受到项目实施整体进展限制，同时受疫情影响，终端付款出现延迟。

佳电系公司总代理商之一，根据历史合作情况，佳电的信誉情况较好，回收风险较小。公司亦按照预期损失率相应地计提了坏账准备。目前应收佳电款项正在陆续回款中，公司后续亦将积极与佳电沟通后续的回款安排，加快应收账款的

收回。

（四）根据实际情况就应收账款余额持续增长、可能存在回款和坏账损失风险等事项进行充分风险提示

公司已在募集说明书“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中补充披露“应收账款余额增长、存在回款及坏账损失的风险”，具体如下：

“报告期内，受营业收入规模增长、疫情期间渠道代理商信用期放宽、应收代理商款项规模增加等因素的影响，公司应收账款规模增长。截至 2018 年末、2019 年末、2020 年末及 2021 年 9 月末，公司应收账款余额分别为 33,635.06 万元、35,386.21 万元、33,439.40 万元和 56,024.01 万元。

未来，随着收入规模的增加，公司应收账款余额可能上升。如果公司继续延长渠道代理商的信用期，或应收款项未能及时收回，亦可能导致应收账款规模进一步扩大。如果公司不能持续有效控制应收账款规模、及时收回账款，公司将面临一定的坏账风险，并对自身的资金使用和经营业绩的持续增长造成不利影响。”

二、申报会计师核查意见

（一）核查程序

就上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解及评价了发行人管理层确定应收账款坏账准备相关内部控制的设计有效性。

2、查阅公司主要客户各期的销售合同，对比分析报告期信用政策变动情况；查阅同行业上市公司年报、半年报等公开披露信息，对比分析同行业上市公司应收账款变动情况。

3、检查发行人不同客户的销售合同结算条款，了解期后回款率较低的原因；抽取样本检查主要客户的期后回款银行单据。

4、结合发行人收入确认方法、结算模式和信用政策，检查发行人逾期应收款及期后回款的情况，了解客户未回款或逾期回款的原因及合理性；检查报告期内

应收账款的实际损失情况、逾期客户资信情况及期后回款情况，评估发行人对逾期应收账款计提坏账准备的充分性。

（二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、报告期内，除对佳电的信用期有所延长及受疫情因素影响对部分渠道代理商信用期有所暂时性延长外，公司的信用政策未发生较大变化。

2、从同行业可比公司已披露的信用政策变动情况来看，受疫情影响，深信服亦放宽了其对渠道的信用政策，奇安信个别客户亦存在期后回款比例较低的情况。公司的应收账款余额占营业收入比重处于行业中位水平，较同行业可比公司均值低，公司应收账款余额具有合理性。从可比公司均值变动趋势来看，2017年-2020年，可比公司应收账款余额占收入比重整体呈现逐年上升趋势，与公司的变动趋势基本一致。

3、报告期内，公司应收账款余额持续增长，主要原因包括：1）营业收入规模扩大带来应收账款余额同步增长；2）受疫情因素影响渠道代理商信用期有所延长，导致回款周期拉长；3）应收佳电款项规模增加。报告期内公司应收账款余额持续增长具有合理性。

4、发行人已在募集说明书“第三节 风险因素”之“四、财务风险”中补充披露了“（一）应收账款周转率较低的风险”、“应收账款余额增长、存在回款及坏账损失的风险”。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

2021年11月12日

