

关于南凌科技股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复
信会师函字[2020]第 ZI132 号



立信会计师事务所(特殊普通合伙)
BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于南凌科技股份有限公司申请首次公开

发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复

信会师函字[2020]第 ZI132 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 7 月 23 日对南凌科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函（审核函〔2020〕010147 号）（以下简称“落实函”），申报会计师对落实函中所提到的相关问题进行了认真核查。我们就所涉事项说明如下：

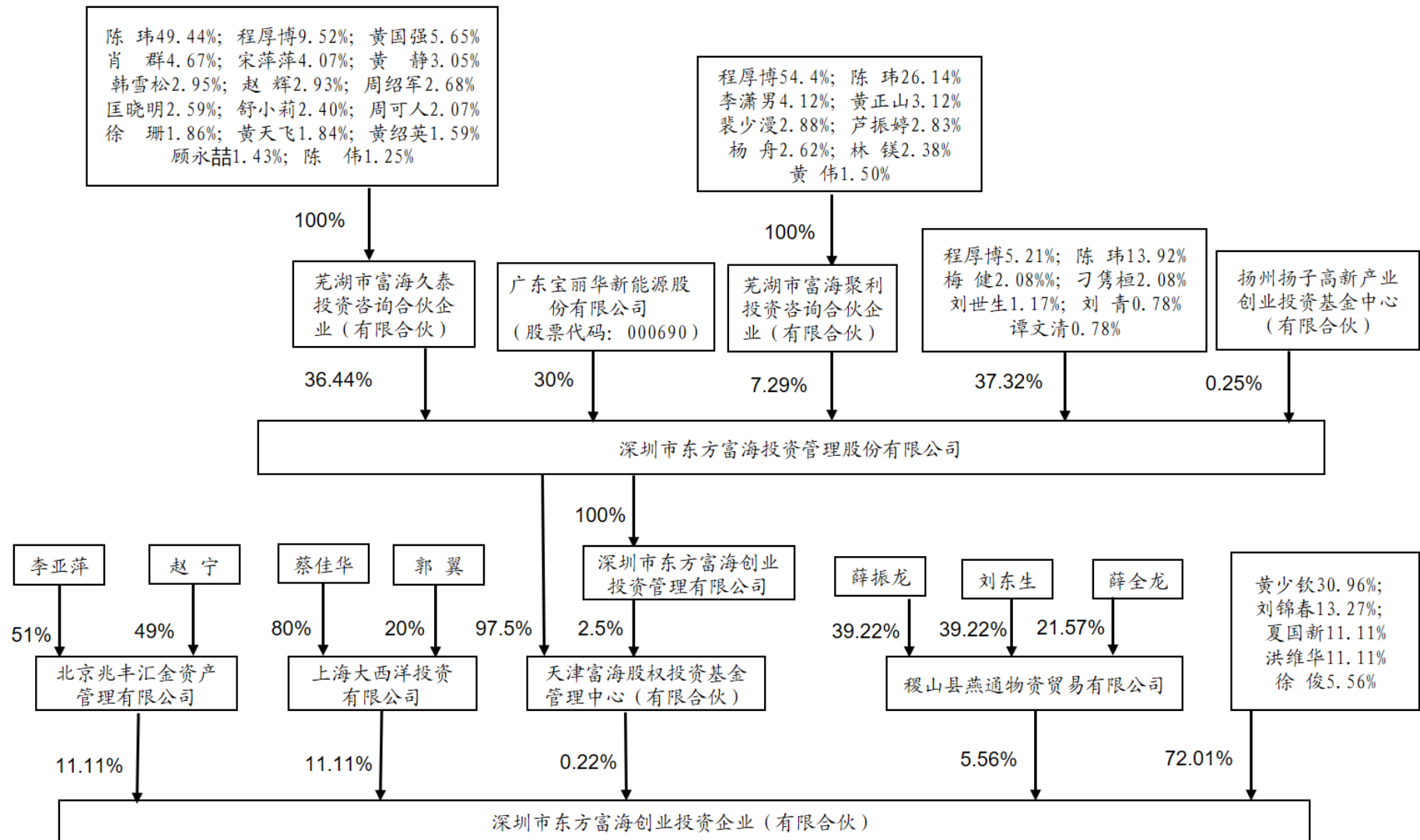
问题 3 关于关联关系及关联交易。东方富海持有发行人 14.76% 的股份，其普通合伙人天津富海股权投资基金管理中心（有限合伙）的普通合伙人为深圳市东方富海创业投资管理有限公司。因深圳市东方富海创业投资管理有限公司与发行人之间不具有直接关联关系，发行人未将其列为直接关联方。2018 年发行人执行东方富海科技生态园数据中心项目，确认收入 187.09 万元，对应客户为深圳市东方富海创业投资管理有限公司，发行人未在招股说明书中将相关交易纳入关联交易进行披露。请你公司：（1）结合东方富海的股权控制关系、合伙协议相关安排，补充披露发行人未将深圳市东方富海创业投资管理有限公司作为关联方披露的合规性。（2）补充披露发行人与深圳市东方富海创业投资管理有限公司交易的必要性、交易定价的公允性、相关毛利率水平是否与同类业务存在显著差异。（3）补充披露发行人进行上述交易时，是否已按照关联交易进行回避表决、相关程序是否合规。请保荐人、申报会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

问题 3-1：结合东方富海的股权控制关系、合伙协议相关安排，补充披露发行人未将深圳市东方富海创业投资管理有限公司作为关联方披露的合规性。

回复：

一、东方富海的股权控制关系、合伙协议相关安排

截至本回复出具之日，深圳市东方富海创业投资企业（有限合伙）（以下简称“东方富海”）的股权控制结构如下：



根据东方富海提供的营业执照、基金备案证明、合伙协议等资料，东方富海于 2007 年 11 月 8 日成立，合伙目的为：通过向具有良好成长性和发展前景的企业进行股权投资，以期所投资企业发展成熟后通过 IPO 上市或股权转让等方式实现投资退出，获得资本增值收益。执行事务合伙人为：天津富海股权投资基金管理中心（有限合伙）（以下简称“天津富海”）。东方富海于 2014 年 4 月 22 日在中国证券投资基金业协会办理了私募投资基金备案，基金编号：SD3750；基金类型：股权投资基金。

根据天津富海提供的合伙协议，天津富海于 2009 年 7 月 14 日成立，合伙目的为：通过向具有良好成长性和发展前景的企业进行股权投资，以期所投资企业发展成熟后通过 IPO 上市或股权转让等方式实现投资退出，获得资本增值收益。执行事务合伙人为：深圳市东方富海创业投资管理有限公司（以下简称“富海创业”），委派执行事务合伙人代表：陈玮。天津富海于 2014 年 4 月 22 日在中国证券投资基金业协会办理了基金管理人备案登记，登记编号：P10011085，机构类型：私募股权，创业投资基金管理人。

根据富海创业提供的公司章程，富海创业于 2008 年 5 月 27 日成立，公司的经营宗旨：受托管理和经营其他投资者的委托资金，组织发起设立种类创业投资公司、设立相应的投资管理公司，发挥组合投资、专业化管理的优势，通过向具有良好成长性和发展前景的企业进行股权投资，以期所投资企业发展成熟后通过 IPO 上市或股权转让等方式实现投资退出，获得资本增值收益，使股东得到满意的投资回报。富海创业系深圳市东方富海投资管理股份有限公司（以下简称“富海股份”）的全资子公司。富海创业自 2015 年 8 月 13 日在中国证券投资基金业协会办理了基金管理人备案登记，登记编号：P1020765，机构类型：私募股权、创业投资基金管理人。

根据东方富海、天津富海提供的合伙协议，东方富海与天津富海均设立投资决策委员会，作为项目投资及退出的唯一决策机构，由三名委员组成，由执行事务合伙人委派；合伙企业由执行事务合伙人负责合伙事务执行，具体内容为：（1）投资业务（包含投资项目的收集、发掘、评估、筛选、投资项目初步立项、审慎调查、价值评估、投资方案设计、商务谈判、评审决策、投资方案的实施等）；（2）资金财务管理；（3）日常维护管理（包含工商年检、报税、法律事务处理、

财务会计年审、优惠政策申请、引进政府引导基金、办理合伙企业的相关工商变更登记、投资项目备案等)；(4) 档案管理(负责投资项目的档案管理)等。

根据富海创业的说明：“富海创业系富海股份的全资子公司，富海股份自 2011 年向南凌科技采购虚拟专网网络服务，与南凌科技建立了长期、良好的合作基础。东方富海是富海创业直接或间接控制的两支私募股权投资基金，主要是从事对具有良好成长性和发展前景的企业进行股权投资，虽然富海创业可以控制和管理天津富海、东方富海的经营决策，但是就富海创业的独立商业采购行为，与富海创业系东方富海的间接管理人并无关系。

富海创业与发行人南凌科技的业务往来，系富海创业根据自身发展经营的需求，通过市场比较，综合评估后做出的独立商业采购行为，系正常的商业行为。采购定价系富海创业根据自身需求，向市场多方供应商发出报价邀请，然后根据各方供应商的报价、服务方案，综合评估后进行选择，交易定价公允，不存在其他利益安排。”

二、发行人未将富海创业作为关联方披露的合规性

根据《上市公司信息披露管理办法》第七十一条明确规定，“具有以下情形之一的法人，为上市公司的关联法人：1、直接或者间接地控制上市公司的法人；2、由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人；3、关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人；4、持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人；5、在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 月内，存在上述情形之一的；6、中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人。”

根据上述规定，富海创业不符合关联法人的规定，具体如下：

(一) 发行人的实际控制人为蒋小明、陈树林，富海创业不是直接或者间接地控制发行人的法人，不符合第一类关联法人的规定；

(二) 富海创业不是由第(1)项的法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人，不符合第二类关联法人的规定；

（三）富海创业的实际控制人、董事长、总经理陈玮，董事程厚博、梅健，并非发行人关联自然人，因此富海创业不符合第三类关联法人的规定；

（四）东方富海持有发行人 14.76%的股份，系发行人的关联方；天津富海是东方富海的执行事务合伙人，富海创业是天津富海的执行事务合伙人，富海创业虽然能间接控制东方富海，但根据天津富海、东方富海的合伙协议，东方富海作为一支私募股权投资基金，其投资目的是通过股权投资获得资本增值收益，执行事务合伙人主要是通过向基金或合伙企业委派投资决策委员会委员，通过投资决策委员会决策基金拟投资项目的投资与退出，富海创业与东方富海并未参与发行人的经营管理；且富海创业并未直接持有发行人股份，并不符合第四类关联法人的规定；

（五）过去 12 个月以及未来 12 个月，不存在且在目前合理预计范围内会发生上述（一）至（四）项的情形，因此富海创业不符合第五类关联法人的规定；

（六）根据富海创业的书面说明，富海创业与发行人的交易是其独立的商业采购行为，属于正常的市场交易，交易定价公允。同时，中国证监会、证券交易所以及发行人均未根据实质重于形式的原则认定的富海创业与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成发行人对其利益倾斜，富海创业不符合第六类关联法人的规定。

综上所述，发行人未将富海创业作为关联方披露符合《上市公司信息披露管理办法》的规定。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了下述核查程序：

- 1、取得东方富海的合伙协议，取得东方富海及其合伙人的工商档案，分析其股权控制关系；
- 2、对东方富海进行访谈，取得其关于股权控制关系的说明；
- 3、根据《上市公司信息披露管理办法》等规则中所明确规定的关联关系对东方富海的股东进行关联关系核查。

【核查意见】

经核查，我们认为：富海创业与发行人之间均不存在《上市公司信息披露管理办法》所明确规定的关联关系。发行人未将富海创业作为关联方披露符合《上市公司信息披露管理办法》的规定。

问题 3-2：补充披露发行人与深圳市东方富海创业投资管理有限公司交易的必要性、交易定价的公允性、相关毛利率水平是否与同类业务存在显著差异。

回复：

一、发行人与深圳市东方富海创业投资管理有限公司的交易内容

发行人为富海创业及其关联公司提供的交易内容如下：

主体	交易内容	交易期间
富海创业	信息系统集成	2018 年至 2019 年
	专用网络服务	2018 年至今
富海股份	专用网络服务	2011 年至今

二、交易的必要性和合理性

发行人与富海股份从 2011 年就开始了合作，由发行人向富海股份提供虚拟专用网服务，双方建立了长期、良好的合作基础。富海股份因业务发展需要，需要与其子公司、分支机构之间建立安全、稳定的虚拟专用网络服务，因此富海股份通过市场比较，经内部综合评定后选择发行人提供该项服务。2018 年及 2019 年，富海创业的科技生态园区的相关系统的集成项目及专用网络服务，也是通过市场比较，综合评定后，选择发行人提供的服务。

增值电信与系统集成服务是发行人的主要业务，其接受富海创业及其母公司富海股份的委托提供相关服务，属于发行人常规业务经营，同时也符合发行人的正常发展，有利于公司及公司股东利益。

综上所述，发行人与富海股份、富海创业的交易具有一定的必要性和合理性。

三、交易定价的公允性

报告期内，发行人与富海股份及其子公司富海创业（以下合称“东方富海集团”）交易情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比重	金额	比重	金额	比重
增值电信类业务	45.59	23.00%	23.98	11.36%	27.17	100.00%
系统集成类业务	152.66	77.00%	187.09	88.64%	-	-
合计	198.25	100.00%	211.07	100.00%	27.17	100.00%

（一）增值电信类业务

报告期内，发行人向东方富海集团提供的增值电信类服务情况如下：

年份	业务类型	金额/元	数量（M）	单价（元/M/月）
2019 年度	虚拟专用网	252,830.10	155.00	1,631.16
	企业级互联网	203,103.77	987.10	205.76
2018 年度	虚拟专用网	239,805.60	121.10	1,980.23
2017 年度	虚拟专用网	271,698.00	120.00	2,264.15

报告期各期，发行人为东方富海集团提供的主要是虚拟专用网业务，平均带宽销售单价分别为 2,264.15 元/M/月、1,980.23 元/M/月和 1,631.16 元/M/月，销售单价呈下降趋势主要是受到国家“提速降费”政策的影响，发行人与客户签订的部分线路标准月租金额略有下降。2019 年，除原有的虚拟专用网线路，根据富海创业的业务需求，发行人为其开通了一条 200M 的普通互联网接入线路，相较虚拟专用网的小带宽线路，新开通的大带宽互联网接入线路单价较低。

报告期内，东方富海集团开通的线路条数较少，对带宽的整体需求较小，虚拟专用网线路带宽主要集中于 2M-5M 之间。报告期各期，与东方富海集团业务规模、线路类型相似的可比客户虚拟专用网业务带宽销售单价情况具体如下：

年份	客户名称	单价（元/M/月）
2019 年度	广州仕邦人力资源有限公司（注 1）	1,884.10
	广州雷诺丽特塑料有限公司（注 2）	1,574.72
	深圳市东方富海创业投资管理有限公司（注 3）	1,631.16
2018 年度	广州仕邦人力资源有限公司	1,884.99
	广州雷诺丽特塑料有限公司	1,603.02
	深圳市东方富海创业投资管理有限公司	1,980.23

年份	客户名称	单价（元/M/月）
2017 年度	广州仕邦人力资源有限公司	2,042.41
	广州雷诺丽特塑料有限公司	1,978.68
	深圳市东方富海创业投资管理有限公司	2,264.15

注 1：上表公司与广州仕邦人力资源有限公司带宽单价计算所用的收入及带宽数量包括广州仕邦人力资源有限公司和广州南方仕通网络科技有限公司等受同一实际控制人控制的客户的收入及带宽数量。

注 2：上表公司与广州雷诺丽特塑料有限公司带宽单价计算所用的收入及带宽数量包括广州雷诺丽特塑料有限公司、广东雷诺丽特德硅新材料有限公司雷诺丽特朗活医院耗材(北京)有限公司等等受同一实际控制人控制的客户的收入及带宽数量。

注 3：上表深圳市东方富海创业投资管理有限公司带宽单价计算所用的收入及带宽数量包括深圳市东方富海创业投资管理有限公司和深圳市东方富海投资管理股份有限公司虚拟专用网业务的收入及带宽数量。

由上表可见，东方富海集团的虚拟专用网业务带宽销售价格与可比公司相比，总体接近仍具有一定差异主要是不同客户的具体线路条数、组网方案、带宽数量、产品结构等均有所不同所致。整体来看，发行人与东方富海集团的交易定价与可比公司不存在明显差异，发行人与东方富海集团的交易定价具备公允性，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

（二）系统集成类业务

发行人系为客户提供增值电信服务及信息系统集成解决方案的专用网络服务提供商，在为客户提供增值电信服务的同时，会根据客户具体项目需求，为客户提供综合的系统集成解决方案，以满足客户对系统集成服务建设的需求。2018 年，富海创业新增数据中心弱电工程建设需求，因发行人具有丰富的系统集成项目建设经验，以及多年来持续向东富海集团提供优质的增值电信服务合作历史，富海创业选定发行人作为数据中心弱电工程项目的供应商。

2018 年度及 2019 年度，发行人为富海创业提供了系统集成项目服务，项目具体信息如下：

单位：万元

项目名称	合同签订日	项目内容	合同金额	收入金额	实际施工周期	验收日期
东方富海科技生态园区数据中心弱电工程项目-1	2019.5.15	提供深圳东方富海科技园数据中心弱电工程建设安装服务,包括综合布线工程、网络系统、监控系统、门禁系统、会议系统的安装	170.00	152.66	64 日历天	2019.7.18

项目名称	合同签订日	项目内容	合同金额	收入金额	实际施工周期	验收日期
		及调试等服务；				
东方富海科技生态园区数据中心弱电工程项目-2	2018.6.7	提供深圳东方富海科技园区数据中心弱电工程建设安装服务,包括综合布线工程、网络系统、门禁系统、会议系统的安装及调试等服务	210.42	187.09	145 日 历日	2018.11.27

对上述业务，发行人的定价机制为以成本为基础，按具体项目所需的软硬件设备、辅材、服务采购加成一定利润点后进行初步报价，再与富海创业平等协商确定最终服务价格。发行人提供的系统集成项目系富海创业正常业务需要，价格公允，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

四、相关毛利率水平与同类业务不存在显著差异

报告期各期，发行人与东方富海集团交易相关毛利率以及发行人同类业务毛利率对比情况具体如下：

（一）增值电信类业务

报告期各期，发行人为东方富海集团提供的增值电信类服务项目毛利率与公司增值电信类服务平均毛利率对比情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
发行人与东方富海集团增值电信业务毛利率	46.49%	41.71%	41.34%
发行人增值电信业务毛利率	42.16%	40.54%	35.58%

报告期各期，发行人与东方富海集团增值电信类业务毛利率分别为 41.34%、41.71%、46.49%，略高于发行人增值电信类业务的整体毛利率，主要是由于发行人与东方富海集团的业务规模较小，且主要提供的是小带宽线路，接入地点均在深圳，本地线路成本较低，利润空间相对较大，毛利率相对较高。

（二）系统集成类业务

报告期内，发行人为富海创业提供的系统集成类服务项目毛利率与发行人系统集成类服务平均毛利率对比情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度
东方富海科技生态园区数据中心弱电工程项目-1（下称“富海创业弱电工程-1”）毛利率	19.69%	-
东方富海科技生态园区数据中心弱电工程项目-2（下称“富海创业弱电工程-2”）毛利率	-	26.22%
发行人系统集成类服务平均毛利率	16.40%	21.41%

报告期内，发行人为富海创业提供的系统集成类项目毛利率均略高于公司系统集成类服务平均水平。发行人为不同行业客户提供系统集成方案和项目实施，不同项目的个性化差异较大，所需设备采购和服务采购成本均有所不同，不同客户所商谈确定的利润空间也有所不同，各项目的毛利率存在一定差异。弱电工程综合施工类系统集成项目整体施工方案设计、综合布线方案设计较为复杂，施工难度较大，因此，公司对该类型项目定价时加成的利润点相对略高。

报告期内，公司承接的与富海创业弱电工程项目施工所在地、项目规模、合同内容均相近的系统集成项目较少。2019 年，发行人曾向当纳利亚洲印务有限公司（以下简称“当纳利”）提供与富海创业弱电工程项目内容类似的弱电工程项目建设服务，项目具体信息如下：

单位：万元

项目名称	合同签订日	项目内容	合同金额	收入金额	实际施工周期	验收日期
敬业（东莞）印刷包装厂有限公司（当纳利全资子公司）综合弱电工程项目	2019.4.15	提供深圳工厂新办公室弱电系统工程建设安装服务，包括配电工程、综合布线工程、监控系统、门禁系统、会议系统的安装及调试工程	161.25	144.72	88 日 历日	2019.6.26

富海创业弱电工程项目毛利率与当纳利综合弱电工程项目的对比情况如下：

单位：万元

项目	富海创业 弱电工程-1 (2019 年度)	富海创业 弱电工程-2 (2018 年度)	当纳利综合 弱电工程项目
合同金额	170.00	210.42	161.25
毛利率	19.69%	26.22%	18.48%

2018 年度富海创业弱电工程项目毛利率略高于当纳利综合弱电工程项目，主要系工程具体建设内容、施工难度不完全相同所致。2018 年度，发行人首次为富海创业提供弱电工程集成项目建设服务，考虑到工程施工周期较长，项目整体实施复杂程度较高，综合布线方案设计难度较大，因此，发行人在定价阶段加成的利润点相对较高，毛利率相对略高。发行人 2019 年富海创业弱电工程项目与当纳利综合弱电工程项目整体施工难度较为接近、施工周期相近，毛利率不存在重大差异。

综上，上述弱电工程类系统集成项目毛利率存在一定差异，主要系项目具体建设方案、施工复杂程度、施工周期均有所不同所致；总体而言，发行人向富海创业提供的系统集成项目毛利率水平与公司同类业务不存在显著、重大不合理差异。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了下述核查程序：

1、获取并核查了公司与东方富海集团的业务合作合同、同类型业务其他客户的业务合作合同，分析合同主要条款，并对交易价格进行对比，核查交易价格的公允性，结算方式、付款条件、信用政策的合理性；

2、与该业务销售负责人员进行访谈，了解双方合作历史，项目背景，项目实施情况，项目最新进展等信息；

3、对东方富海集团进行实地访谈，了解双方合作历史、交易背景、交易方式、交易价格公允性、结算方式、报告期内合同履行情况等信息。

【核查意见】

经核查，我们认为：增值电信与系统集成服务是发行人的主要业务，其接受富海创业及其母公司富海股份的委托提供相关服务，属于发行人常规业务经营，同时也符合发行人的正常发展，有利于公司及公司股东利益，具有一定的必要性和合理性。发行人与东方富海集团的交易定价与可比公司不存在明显差异，发行人与东方富海集团的交易定价具备充分的公允性，不存在损害公司及其他股东利益的情形。相关项目毛利率不存在显著、重大不合理差异。

问题 3-3：补充披露发行人进行上述交易时，是否已按照关联交易进行回避表决、相关程序是否合规。

回复：

发行人未将富海创业认定为公司的关联方未违反《上市公司信息披露管理办法》相关规定，因此发行人与富海创业的交易并未作为关联交易履行相关的程序。同时，发行人与富海创业的交易金额较小，并未达到需要董事会或股东大会审议的标准。

基于谨慎性考虑，《南凌科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》就上述发行人与富海股份、富海创业的一系列交易将比照关联交易予以补充披露。

【核查程序】

保荐机构、发行人律师、申报会计师主要履行了下述核查程序：

- 1、查阅发行人相关董事会、监事会、股东大会会议文件；
- 2、获取并核查了公司与东方富海集团的业务合作合同、同类型业务其他客户的业务合作合同，分析合同主要条款，并对交易价格进行对比，核查交易价格的公允性，结算方式、付款条件、信用政策的合理性；
- 3、与该业务销售负责人员进行访谈，了解双方合作历史，项目背景，项目实施情况，项目最新进展等信息；
- 4、对东方富海集团进行实地访谈，了解双方合作历史、交易背景、交易方式、交易价格公允性、结算方式、报告期内合同履行情况等信息。

【核查意见】

经核查，我们认为：发行人未将其与富海创业的交易认定为关联交易，未履行关联交易的审议程序，并未违反证监会、证券交易所的相关规定。发行人与富海创业的交易系各自的商业需要，具有一定的必要性和合理性，且双方交易定价公允，不存在损害公司及公司股东利益的情形。

问题 4 关于带宽采购。根据反馈意见回复，目前三大基础运营商各区域分公司自行定价，针对不同带宽产品，运营商制定不同的阶梯式指导价格。发行人最终采购价格是在市场指导价格基础上享受一定的折扣。请你公司：（1）结合运营商营销协议条款，补充披露报告期内主要运营商报价、运营商给予的折扣政策（阶梯折扣或达量折扣）、发行人采购数量与享受的折扣比例是否符合相关政策，发行人采购数量、金额和单价与相关折扣政策是否匹配。（2）补充披露发行人是否存在收到运营商采购佣金返还的情形，如是，请披露佣金返还的业务性质、运营商营销政策、返还流程、返还金额的计算依据和入账依据、返还时点和入账时点、结算方式和账务处理方式等详细情况，是否符合《企业会计准则》的相关要求，统计报告期各月返还金额和入账金额，并量化分析各月返还金额与各月销售收入和数量的匹配性。（3）结合发行人所处行业与 IDC 数据中心行业差异、IDC 数据中心行业相关上市公司带宽采购价格情况，补充披露发行人带宽采购单价高于 IDC 数据中心行业带宽采购单价的原因。（4）结合报告期内发行人向不同运营商采购带宽单价、金额及其占比，量化分析并补充披露发行人报告期内带宽采购单价与向主要电信运营商采购单价的匹配性。（5）结合不同运营商采购单价、折扣政策等，补充披露发行人 2017 年更换运营商的原因。

问题 4-1：结合运营商营销协议条款，补充披露报告期内主要运营商报价、运营商给予的折扣政策（阶梯折扣或达量折扣）、发行人采购数量与享受的折扣比例是否符合相关政策，发行人采购数量、金额和单价与相关折扣政策是否匹配。

回复：

一、报告期内主要运营商报价、运营商给予的折扣政策

目前，我国电信资源主要集中于中国电信、中国联通、中国移动等基础电信运营商，上述基础电信运营商的定价模式主要是以集团总部为中心，按行政区域划分各地分公司，对于带宽类电信资源产品的定价及报价，一般由集团总部统一

制定整体方针和指导性意见，各地分公司具有独立的决策权利，因此不同运营商不同地区分公司的报价和折扣政策有一定差异。

报告期内，发行人向上述主要基础电信运营商采购的主要包括数字链路和互联网出口，其中数字链路采购占比较高。发行人采购的数字链路又可细分为 MSTP 专线、IP 城域网等，其中 MSTP 专线采购占比较高，是发行人的核心采购内容。针对数字链路业务，各运营商各地区分公司制定了标准资费表。目前，全国各地的数字链路业务标准资费基本趋于一致，无重大差异。

在标准资费的基础上，各运营商各地区分公司根据南凌与其合作的具体情况给予阶梯折扣或达量折扣。阶梯折扣指的是不同带宽区间给予不同的折扣，一般来说，带宽越大，给予的折扣空间越大；达量折扣指的是采购规模达到一定数量后，则给予更为优惠的折扣。不同运营商及其不同地区分公司的折扣政策有所不同，具体折扣主要受发行人采购数量、细分产品组合、未来业务量增长等因素影响。发行人与部分运营商会签署框架协议，协议中约定标准月租的折扣，双方大部分线路的交易定价按框架协议执行，部分线路会特殊申请更低折扣；其他未签署框架协议的运营商，采用“一事一议”政策，最终价格经商务谈判后确定。

与数字链路业务不同，对于互联网出口业务，运营商按不同级别的产品进行定价和管控。互联网出口业务主要细分为 BGP 和互联网普通出口业务：①BGP 业务是基础运营商的核心互联网业务，各运营商由集团进行统一标准资费定价和折扣标准授权，各地区分公司采取“一事一议”的方式在折扣授权范围内签约，发行人目前 BGP 业务采购量相对较小；②互联网普通出口业务是从核心网经过两到三个层级网络分布到各地，再由各城市的本地运营商进行部署，各运营商各地区分公司自行定价，采用“一事一议”的方式，没有统一的折扣政策。

二、发行人采购数量与享受的折扣比例是否符合相关政策，发行人采购数量、金额和单价与相关折扣政策是否匹配

我国基础电信运营商都具备一定的业务规模，集团内部建立并延续执行完善规范的销售管理体系，对于各产品的定价及报价、折扣政策均有相关内部依据和规定，对于合同及订单的审批流程也较为谨慎、严格。历经多年的发展，发行人也建立了规范的采购管理制度和供应商管理体系。报告期内，发行人与运营商的

交易均严格按照双方的体系和管理制度执行，线路开通后，双方定期进行对账，对于存续线路变更、新线路开通、价格变更等情况双方都会及时进行沟通、对账、并签署相应的补充协议等，每月的带宽数据和金额经对账确认后，发行人将采购金额全部直接计入当月主营业务成本，并与运营商进行结算，结算金额为双方对账确认后的金额，运营商不存在先收后返等情形。报告期内，发行人的采购数量与享受的折扣比例符合相关政策，发行人采购数量、金额和单价与相关折扣政策相匹配。

问题 4-2: 补充披露发行人是否存在收到运营商采购酬金返还的情形,如是,请披露酬金返还的业务性质、运营商营销政策、返还流程、返还金额的计算依据和入账依据、返还时点和入账时点、结算方式和账务处理方式等详细情况,是否符合《企业会计准则》的相关要求,统计报告期各月返还金额和入账金额,并量化分析各月返还金额与各月销售收入和数量的匹配性。

回复:

报告期内，发行人与运营商的交易定价主要是通过商业谈判，与各地运营商及其分公司签署框架协议或“一事一议”后，在标准资费的基础上享受一定的商业折扣，最终交易价格为折后净额，不存在采购酬金返还的情形。

发行人与大部分运营商采用的都是月结模式，在线路验收、开通后开始计费，后续每月进行对账并结算，发行人每月向运营商支付月服务费用，支付的月服务费用为合同约定的固定金额。发行人根据每月实际采购情况，采购金额全部直接计入当月主营业务成本，不经过存货科目，月末没有存量。报告期内，发行人的结算方式和账务处理方式符合《企业会计准则》的相关要求。

问题 4-3: 结合发行人所处行业与 IDC 数据中心行业差异、IDC 数据中心行业相关上市公司带宽采购价格情况，补充披露发行人带宽采购单价高于 IDC 数据中心行业带宽采购单价的原因

回复:

一、发行人所处行业与 IDC 数据中心行业差异

发行人增值电信类业务提供的主要是虚拟专用网服务和企业级互联网接入

服务。虚拟专用网（IP-VPN）服务基于发行人自主搭建的 MPLS 骨干网，以定制化服务，为客户组建企业内网，满足客户总部与不同地域的分支机构之间的通信传输需求。企业级互联网接入服务基于发行人的 ISP 骨干网，为企业客户（互联网终端客户）提供高速、稳定、可靠的外部网络解决方案，满足客户接入公共互联网的需求。综上，公司的虚拟专用网服务独立于公共互联网，公司的企业级互联网接入服务是为客户提供接入公共互联网的通道。

IDC 数据中心服务是公共互联网层级架构的一部分，位于公共互联网的应用网络层，由云提供商通过整合数据中心里的网络、空间、电力资源，向客户（一般为互联网内容服务商）提供机位及带宽的租用服务，并负责客户的设备上架安装维护。客户将自有或租用的服务器置于云提供商的机柜中，利用数据中心的机房设施和网络环境，为互联网终端用户提供信息服务。综上，IDC 数据中心服务是公共互联网的层级架构的组成部分。

发行人的虚拟专用网和企业级互联网接入服务与 IDC 数据中心服务的业务本质有所不同，因此采购需求以及采购的具体带宽产品有所不同。发行人采购的主要是数字链路和互联网出口带宽等基础电信资源。其中，数字链路的采购数量及金额占比较高，主要包括 MSTP 专线、IP 城域网等；互联网出口带宽资源主要包括普通出口、BGP 出口等。IDC 数据中心行业采购的主要是仅限用于 IDC 机房内的互联网带宽资源，不涉及数字链路采购。

数字链路与互联网出口是完全不同的产品类型。数字链路指的是基础电信运营商提供的基于数字传输链路的技术产品，用于实现点对点的数据传输，发行人采购数字链路一般用于连接骨干网节点或将客户接入骨干网，与公共互联网不存在直接关系；互联网出口资源指的是基础电信运营商对外出租的公共互联网上网资源，包括带宽资源和互联网 IP 地址，是将客户接入公共互联网的通道；数字链路与互联网出口资源对应的是基础电信运营商不同的产品体系，执行不同的资费标准，因此在价格等方面不具备可比性。

二、发行人带宽采购单价与 IDC 数据中心行业带宽采购单价的差异及原因

根据公开资料查询，详细披露 2017 年至 2019 年带宽采购价格的可比 IDC 数据中心行业公司只有首都在线，因此选取首都在线作为 IDC 数据中心行业的

可比公司进行对比分析。发行人的带宽资源主要包括数字链路和互联网出口带宽，如上所述，数字链路和首都在线 IDC 业务采购的带宽属于不同的产品类型，不具备可比性，因此选取发行人的互联网出口带宽与首都在线 IDC 业务的带宽采购进行对比，情况具体如下：

公司	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
首都在线	带宽采购数量（万兆）	1,376.86	861.23	493.95
	平均带宽采购单价（元/M/月）	10.07	12.18	15.55
	带宽销售单价（元/M/月）	11.45	14.31	19.94
发行人	互联网出口带宽采购数量（万兆）	12.65	10.44	10.81
	互联网出口平均带宽采购单价（元/M/月）	179.82	194.12	228.42
	企业级互联网接入业务平均带宽销售单价（元/M/月）	522.15	578.78	672.98

注 1：首都在线的带宽采购数据根据其招股说明书数据整理获得；

注 2：上表带宽采购单价统计的主要是互联网出口带宽资源采购的单价，不包括数字链路；

注 3：上表带宽销售单价统计的主要是发行人企业级互联网业务带宽销售的单价，不包括虚拟专用网业务。

报告期各期，首都在线 IDC 服务的平均带宽采购单价分别为 15.55 元/M/月、12.18 元/M/月和 10.07 元/M/月；发行人互联网出口带宽采购单价分别为 228.42 元/M/月、194.12 元/M/月和 179.82 元/M/月。报告期内，发行人互联网出口带宽与首都在线的带宽采购单价有一定差异，主要是由于：

（一）发行人与首都在线采购的具体带宽产品不同，运营商执行不同的资费标准

互联网出口带宽是一个广义概念，实际上可细分为不同类型，发行人与首都在线采购的互联网出口带宽性质、应用场景及用途有所不同，对应的是运营商不同的细分产品体系，运营商执行不同的资费标准。

首都在线 IDC 服务的业务模式主要是：客户将自有或租用的服务器置于公司租用的机柜中，公司通过整合数据中心里的网络、空间、电力资源，向互联网客户提供机位及带宽的租用等信息服务。由于客户的服务器与 IDC 服务商机房在同一地点，首都在线 IDC 服务采购的互联网出口带宽开通在 IDC 机房内，仅能提供给 IDC 数据中心内托管的服务器使用，不可用于其它用途。

发行人企业级互联网接入服务的业务模式主要是：基于发行人的 ISP 骨干网，为企事业客户提供高速、稳定、可靠的外部网络解决方案，满足客户接入公共互联网的需求。大部分客户的服务器等设备安置在各自的办公地点、分支机构等所在的机房，并非在发行人的节点机房内，因此发行人采购的互联网出口带宽，对应的是运营商的互联网专线业务，这类互联网出口并不局限于机房内使用，可以接入到发行人及客户所需的位置及应用场景。

运营商针对上述两种互联网出口带宽，实行不同的资费标准及报价，因此发行人和首都在线的带宽采购单价有一定差异，相应的带宽销售单价也有一定差异。报告期各期，首都在线 IDC 业务的带宽销售单价分别为 19.94 元/M/月、14.31 元/M/月和 11.45 元/M/月；发行人企业级互联网接入业务的带宽销售单价分别为 672.98 元/M/月、578.78 元/M/月、522.15 元/M/月。发行人企业级互联网接入业务的带宽销售单价明显高于首都在线 IDC 业务的带宽销售单价，主要是由于销售定价是在采购成本基础上加成一定利润点，与带宽采购单价情况相匹配。

（二）发行人与首都在线的下游客户群体不同，对带宽的需求不同

首都在线 IDC 服务的客户主要集中于游戏、网络科技类等对带宽、流量需求量较大的行业，大部分客户均有大带宽租用需求，相应采购的带宽数量较多。报告期各期，首都在线 IDC 服务的带宽采购数量分别为 493.95 万兆、861.23 万兆和 1,376.86 万兆。相较首都在线，发行人企业级互联网接入服务业务规模较小，客户对带宽、流量需求量较小，更多用于日常办公的网页浏览、信息查询搜索等。报告期各期，发行人互联网出口带宽采购数量分别为 10.81 万兆、10.44 万兆和 12.65 万兆。运营商会针对不同带宽产品，以及不同的带宽采购数量，制定不同的阶梯式指导价格，一般来说，带宽越大，每 M 带宽的平均单价越低。首都在线的互联网出口带宽采购数量远高于发行人，因此每 M 带宽的平均单价较低。

综上，发行人的虚拟专用网和企业级互联网接入服务与 IDC 服务的业务本质有所不同，采购的具体带宽产品有所不同，因此带宽采购单价有明显差异，对应带宽销售价格也有明显差异。

问题 4-4：结合报告期内发行人向不同运营商采购带宽单价、金额及其占比，量化分析并补充披露发行人报告期内带宽采购单价与向主要电信运营商采购单

价的匹配性

回复：

一、发行人向不同运营商带宽采购金额及其占比情况

报告期各期，发行人向主要基础电信运营商采购的带宽资源主要包括数字链路和互联网出口带宽，具体情况如下：

单位：万元

年份	序号	公司名称	带宽采购金额（注1）	占带宽采购总额比重
2019 年度	1	中国电信股份有限公司（注2）	6,461.98	43.77%
	2	中国联合网络通信有限公司	4,538.60	30.74%
	3	中国移动通信有限公司	1,082.58	7.33%
	4	中信网络有限公司	764.41	5.18%
	合计		12,847.57	87.03%
2018 年度	1	中国电信股份有限公司	6,436.60	43.20%
	2	中国联合网络通信有限公司	4,489.86	30.14%
	3	中国移动通信有限公司	999.33	6.71%
	4	中信网络有限公司	806.63	5.41%
	合计		12,732.42	85.46%
2017 年度	1	中国电信股份有限公司	5,648.71	39.18%
	2	中国联合网络通信有限公司	4,084.10	28.33%
	3	中国移动通信有限公司	895.73	6.21%
	4	中信网络有限公司	863.17	5.99%
	合计		11,491.71	79.70%

注1：上表带宽采购金额统计的主要是以带宽流量作为计价单位的数字链路、互联网带宽等带宽资源采购。其他计价模式的少量线路以及机房费用未统计在内；

注2：公司向中国电信股份有限公司的采购包括中国电信股份有限公司、上海电信科技发展有限公司等受同一实际控制人控制的供应商的采购。

我国带宽类电信资源主要集中于中国电信、中国联通、中国移动、中信网络等基础电信运营商，因此发行人向基础电信运营商带宽资源采购的占比较高，但不存在向单个供应商带宽采购比例超过带宽采购总额 50%的情况，也不存在严重依赖少数供应商的情况。

二、发行人向不同运营商采购带宽单价及匹配性情况

报告期内，发行人向各主要电信运营商的带宽采购价格整体呈下降趋势，主要是受国家“提速降费”政策的影响。向各电信运营商的带宽采购价格有所不同主要是由于：发行人采购的数字链路和互联网出口细分类型较多，同时每种类型又有不同带宽组合，运营商针对不同产品类型以及不同带宽产品的定价策略和折扣政策有所不同；对于同种产品，不同运营商各地区分公司不同地区的市场环境和定价标准有所不同。

报告期内，发行人向三大基础运营商的带宽采购占比较高。三大基础运营商制定了各自的市场指导价格，各地分公司有独立的定价决策权。中国电信和中国联通的固网业务和技术较为成熟，市场资源较为丰富，市场占有率较高，网络品质较高，其带宽产品定价较高；中国移动进入市场较晚，中国移动于 2013 年取得全运营牌照后，打破了传统的市场格局，作为新进入者，中国移动采用价格竞争策略争夺市场，因此其产品定价相较中国电信和中国联通偏低。除了三大基础运营商，发行人向中信网络的采购占比较高，带宽采购价格相对较低。中信网络全国性的骨干网络建成较晚，且三大基础运营市场占有率一直较高，竞争压力较大，其产品定价较低。

报告期各期，发行人整体平均带宽采购单价分别为 222.22 元/M/月、234.88 元/M/月和 190.72 元/M/月，处于各主要电信运营商采购单价的中位数，属于合理范围，具备充分的匹配性。

问题 4-5：结合不同运营商采购单价、折扣政策等，补充披露发行人 2017 年更换运营商的原因

回复：

发行人自 2008 年搭建骨干网开始至今，骨干网络建设所需的电信资源主要向中国电信和中国联通采购。自 2013 年底，中国移动正式获得固网业务经营许可后，发行人逐步与中国移动建立合作关系。经过多年的运营，中国移动在发行人骨干网节点所在地区建立了较为丰富的电信资源，其链路的稳定性、传输品质及售后服务，可充分满足发行人的需求。2017 年，随着业务规模的扩大以及客户需求的增长，发行人需对骨干网络进行升级扩容等结构性调整，部分核心节点线路的带宽由 155M 调整为 1,000M。对于 1,000M 的大带宽线路，中国联通和中

国移动都采取“一事一议”的定价及折扣政策，经过商业谈判，中国移动的折后价格较低，基于成本优化等综合因素考虑、发行人最终决定将骨干网部分骨干网核心节点线路的运营商由中国联通更换为中国移动。

【核查程序】

保荐机构、申报会计师主要履行了下述核查程序：

- 1、访谈公司高管，获取公司《采购管理制度》、《供应商管理制度》等文件，了解公司与运营商的交易定价、折扣政策、返利、更换运营商背景等情况；
- 2、获取主要运营商的框架协议、合同、订单等文件，核查合同中关于价格、折扣政策的条款约定，核查是否存在返利等情况；
- 3、获取公司采购台账及明细，分析复核各主要运营商的采购金额及占比、带宽采购单价等情况；抽查具体线路的原始入账凭证、对账单、付款记录、与框架协议及订单进行核对，核查采购单价是否与运营商的定价及折扣政策一致；
- 4、通过实地走访中国电信主要运营商，访谈其相关业务人员，以及对采购金额、应付账款等进行询证函，了解双方交易背景、交易定价及折扣政策等，确认双方交易金额及价格的真实性，确认双方不存在重大争议或者纠纷情况。

【核查意见】

经核查，我们认为：报告期内，发行人的采购数量与享受的折扣比例符合相关政策，发行人采购数量、金额和单价与相关折扣政策相匹配；发行人不存在收到运营商采购酬金返还的情形，结算方式和账务处理方式符合《企业会计准则》的相关要求；发行人带宽采购单价高于 IDC 数据中心行业带宽采购单价主要是由于两者采购的互联网出口类型以及下游客户需求不同，符合行业实际情况，具备充分的合理性；发行人报告期内带宽采购单价与向主要电信运营商采购单价相匹配；发行人 2017 年将部分骨干网络核心节点线路更换运营商主要是由于与中国移动合作关系日益成熟，且中国移动带宽采购价格较低等因素，具备充分的合理性。

问题 5 关于应收账款。截至 2019 年末，发行人应收深圳市银河通信科技有限公司款项余额为 1,374.63 万元，截至 2020 年 3 月 31 日已收回 55 万元。请你公司：（1）补充披露发行人上述业务合同主要条款、验收证明、验收和收入确认时间、结算及付款安排等、最新回款情况。（2）结合上述情况，补充披露发行人上述合同相关收入确认的真实性与准确性、相关应收账款期后回款金额较低的原因及合理性、相关回款是否符合协议约定、是否存在逾期，如是，请披露相关坏账计提的充分性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

问题 5-1：补充披露发行人上述业务合同主要条款、验收证明、验收和收入确认时间、结算及付款安排等、最新回款情况。

回复：

截至 2019 年末，发行人应收深圳市银河通信科技有限公司（以下简称“银河通信公司”）款项余额为 1,374.63 万元，系发行人为银河通信公司承接的深圳市南山区政府及宝安区政府开展的无线城市建设服务项目提供定制化的网络设备供应、安装及综合布线方案实施等服务项目形成的应收账款余额，上述业务合同主要条款、执行情况以及回款情况如下：

一、合同主要条款内容

单位：万元

序号	项目名称	合同金额 (含税)	工程施工期间	结算条款	验收条款	合同签订日期
1	南山区数字政务局无线南山建设服务项目	2,333.37	合同要求的计划工期和进度以甲方策划并经批准的《工程进度计划》为准	自每月工程完工验收合格之日起 120 天内甲方向乙方支付已完工并签订验收单结算工程款至 100%	乙方每月底核算当月工程施工量，具体以 AP 安装点位为计算标准，并向甲方提出书面验收申请。工程验收以乙方每月工程施工完成量为标准，甲方应在次月安排验收，并给予验收答复。甲方在收到验收申请报告之日起 30 天内予以确认，甲方无正当理由不确认也未提出协商意见时，自变更工程验收报告送达之日起 30 天后视为工程验收报告已被确认验收合格	2019/3/27
2		897.22				2019/3/29
3	宝安区公共场所无线网络服务项目	496.20	合同要求的计划工期和进度以甲方策划并经批准的《工程进度计划》为准	平台、网络服务费和设备费用结算方式：乙方向供应商付款之日起 6 个月内，甲方向乙方支付对应款项的 50%，剩余的 50% 在乙方向供应商付款之日起 12 个月内支付；工程施工费结算方式：每月验收合格之日起 6 个月内，甲方向乙方支付已完工并且签订验收单结算的施工费用的 50%；验收合格之日起 12 个月内甲方向乙方支付剩余 50% 已验收施工费		2019/4/1
4	无线网络设备采购项目	635.16	合同签订之日起 7 个工作日内，甲方通知乙方开始备货，交货时间由乙方书面通知为准	验收合格后六个月内，且收到发票后支付 100% 款	设备到货且运行正常后验收	2019/5/10

注 1：受政府项目决策变更的影响，发行人与银河通信公司于 2020 年 7 月 24 日对上表中“南山区数字政务局无线南山建设服务项目”两份合同未完全执行的工程分别签订了终止协议，其中序号 1 框架合同约定安装室内、室外 AP 共计 10100 个，实际已安装完成 4041 个，合同已执行的含税金额为 1,030.31 万元，终止执行的含税金额为 1,303.06 万元；序号 2 框架合同约定安装 AP4040 个，实际已安装 1750 个，合同已执行含税金额为 393.10 万元，终止执行的含税金额为 504.12 万元；未安装部分将终止执行，合同双方无需就未安装 AP 承担任何责任。同日，双方签订产品购销协议，对发行人因项目建设需求而提前采购但未安装的设备（截至 2020 年 6 月 30 日，该部分存货余额为 99.15 万元）由银河通信全部购买，购买价格为 111.05 万元（不含税）。

注 2：无线 AP 即为无线接入点（Wireless Access Point），是连接无线网与有线网之间的桥梁，是无线局域网组建的核心设备。

二、合同执行、结算及回款情况

单位：万元

序号	项目名称	验收情况		收入确认情况			回款情况（截至 2020 年 7 月 28 日）	
		验收证明	验收日期	收入确认时点	收入金额	含税金额	收款日期	收款金额
1	南山区数字政务局无线南山建设服务项目	南山无线城市网络覆盖服务项目 AP 安装工程验收报告	2019/4/18	2019/4/30	232.42	258.05	2019/9/29	21.54
			2019/5/10	2019/5/31	36.54	40.58	2019/9/30	387.28
			2019/6/22	2019/6/30	193.55	214.95	2019/10/16	113.27
			2019/7/16	2019/7/31	117.79	131.23	2019/11/29	40.00
			2019/8/8	2019/8/31	46.20	51.34	2019/12/2	17.05
			2019/9/21	2019/9/30	26.62	29.51	2019/12/9	12.23
			2019/10/10	2019/10/31	248.28	276.30	2020/1/20	55.00
			2019/11/20	2019/11/30	3.34	3.72	2020/5/20	20.00
							2020/6/18	60.97
							2020/6/23	121.00
							2020/6/29	2.95
	小计				904.74	1,005.68		851.29
收款金额/（收入金额+增值税）				84.65%				
2	无线南山建设服务项目	南山无线城市网络覆盖服务项目 AP 安装工程验收报告	2019/5/10	2019/5/31	207.42	230.04	2019/9/27	192.72
			2019/6/22	2019/6/30	39.15	43.36	2019/10/16	62.20
			2019/8/27	2019/8/31	46.97	52.14	2019/11/29	13.24
			2019/10/10	2019/10/31	18.69	20.70	2020/06/23	78.00
			2019/11/20	2019/11/30	44.59	49.50		
			2019/12/27	2019/12/31	19.03	21.12		

序号	项目名称	验收情况		收入确认情况			回款情况（截至 2020 年 7 月 28 日）	
		验收证明	验收日期	收入确认时点	收入金额	含税金额	收款日期	收款金额
		小计			375.85	416.86		346.16
		收款金额/（收入金额+增值税）			83.04%			
3	宝安区公共场所无线网络服务项目	宝安无线城市网络覆盖服务项目 AP 安装工程验收报告	2019/5/29	2019/5/31	448.05	493.98	2019/10/16	180.00
			2019/10/10	2019/10/31	2.09	2.22	2019/11/29	139.76
							2020/6/18	33.09
							2020/6/29	86.00
	小计			450.14	496.20		438.85	
	收款金额/（收入金额+增值税）			88.44%				
4	无线网络设备采购项目	南山区数字政务局无线南山建设服务项目完工验收单	2019/6/29	2019/6/30	562.09	635.16	2020/7/17	250.00
	小计			562.09	635.16		250.00	
	收款金额/（收入金额+增值税）			39.36%				
合计					2,292.82	2,553.91		1,886.30
收款金额/（收入金额+增值税）					73.86%			

注：上表中回款情况统计截止至 2020 年 7 月 28 日。

2019 年度，发行人银河通信项目实现营业收入 2,292.82 万元，确认应收账款 2,553.91 万元。截至 2020 年 7 月 28 日，发行人银河通信项目合计回款 1,886.30 万元，其中，2019 年度回款金额为 1,179.28 万元，2020 年 1-6 月回款 457.02 万元，2020 年 7 月回款 250.00 万元；截至本回复出具日，银河通信项目应收账款余额为 668.47 万元。

报告期内，银河通信项目大部分回款均从银河通信公司账户直接向发行人公司账户支付，仅少量回款涉及第三方回款情形，主要系银河通信公司委托国旺国际融资租赁有限公司（以下简称“国旺租赁公司”）向发行人支付的货款 199.00 万元，具体情况如下：

2020 年 6 月 17 日，银河通信公司与国旺租赁公司签订了设备买卖合同，国旺租赁公司（购买方及出租方）向银河通信公司（卖方及承租方）购买价值合计为 550.00 万元的设备（租赁物），并约定国旺租赁公司将购买的设备作为租赁物租赁给银河通信公司，相关租赁物中包括银河通信公司向发行人购买的价值合计为 325.57 万元的设备。2020 年 6 月 23 日，银河通信公司委托国旺租赁公司向发行人支付了合计为 199.00 万元的货款。上述交易涉及的第三方回款具有真实的业务背景，不存在虚构交易的情形，相关支付行为不存在纠纷，具有合理性。

三、回款计划

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人银河通信项目应收账款余额为 918.47 万元。针对上述款项，发行人与银河通信公司积极协商回款事宜。2020 年 7 月 3 日，银河通信公司向发行人作出明确的还款计划并出具回款承诺函，承诺于 2020 年 9 月 30 日前，向发行人支付 500.00 万元的欠款；于 2020 年 12 月 31 日前，结清项目余款。目前，银河通信公司如约履行还款计划，于 2020 年 7 月 17 日向发行人支付了 250.00 万元的欠款；截至本回复出具日，银河通信项目应收账款余额为 668.47 万元。发行人银河通信项目应收账款可收回性良好，双方不存在重大纠纷。

问题 5-2：结合上述情况，补充披露发行人上述合同相关收入确认的真实性与准确性、相关应收账款期后回款金额较低的原因及合理性、相关回款是否符合协议约定、是否存在逾期，如是，请披露相关坏账计提的充分性。

回复：

一、收入确认的真实性和准确性

2019 年，深圳市南山区政府及宝安区政府分别开展无线城市项目建设，项

目内容主要系实现大型公共场所 WLAN 覆盖，建设安全、可靠的 AP 节点覆盖及 WLAN 网络。中国联通、中国电信、中国移动中标上述项目后，启动供应商引入程序；银河通信公司凭借其自身丰富的智慧社区及无线城市设计、建设和运营项目经验，从三大运营商承接上述项目，提供无线网络建设、平台开发及持续的运营和维护服务。银河通信公司承接上述项目后，新增信息系统集成建设服务需求，发行人凭借自身技术能力和项目经验获取其业务订单，为其提供定制化的网络设备供应、安装及综合布线方案实施服务。

发行人与银河通信公司签订的合同中，涉及 AP 安装工程，其验收条款约定均为：“乙方每月底核算当月工程施工量，具体以 AP 安装点位为计算标准，并向甲方提出书面验收申请。工程验收以乙方每月工程施工完成量为标准，甲方应在次月安排验收，并给予验收答复。甲方在收到验收申请报告之日起 30 天内予以确认，甲方无正当理由不确认也未提出协商意见时，自变更工程验收报告送达之日起 30 天后视为工程验收报告已被确认验收合格。”项目施工期间，发行人、银河通信公司、工程监理方等按月对已完工的 AP 数量进行清点验收，共同签署“AP 安装工程验收报告”，发行人根据验收报告的验收数量以及合同约定的 AP 单价确认销售收入。

发行人与银河通信公司签订的“无线网络设备采购项目”合同，其验收条款约定为“设备到货且运行正常后验收”。发行人根据银河通信公司的备货需求将合同所列设备全部交付至指定地点，并安装调试运行正常后，双方共同签署“完工验收单”，发行人根据验收单确认销售收入。

发行人的银河通信项目属于公司系统集成类业务，系根据合同约定完成设备的交付及安装，并取得客户的验收报告后确认销售收入的实现，符合公司收入确认政策，以及《企业会计准则第 14 号-收入》（2006 版）之相关规定，相关收入确认真实准确。

二、相关应收账款期后回款金额较低的原因及合理性、相关回款是否符合协议约定、是否存在逾期如是，请披露相关坏账计提的充分性。

截至 2019 年末，发行人应收银河通信公司款项余额为 1,374.63 万元，截至 2020 年 3 月 31 日已收回 55.00 万元。项目期后回款金额较低，主要原因包括：①无线南山项目、宝安无线项目参与方较多，政府相关部门及三大运营商项目验收周期较长、付款进度较慢，银河通信公司收款进度相对较慢；因此，银河通信付款亦略有逾期。②受 1 月春节假期以及国内疫情爆发的综合影响。银河通信公司自 1 月 24 日开始春节假期，因受疫情影响，复工时间有所延迟。同受春节假期及国内疫情持续的影响，政府相关部门及三大运营商复工进度较慢，相关的付款工作相应延后。

2020 年 1 月至 2020 年 7 月 28 日，发行人共收到银河通信公司回款 707.02 万元，其中 2020 年 1-6 月回款 457.02 万元，2020 年 7 月 17 日回款 250.00 万元。目前，项目实际回款时间已超出合同约定的付款期限，存在一定的逾期。针对上述情形，发行人与银河通信公司积极协商回款事宜。2020 年 7 月 3 日，银河通信公司向发行人出具了回款承诺函，承诺截止至 2020 年 9 月 30 日，向发行人支付 500.00 万元的欠款，2020 年 12 月 31 日前将结算所有余款。

截至 2020 年 6 月 30 日，应收银河通信公司款项余额为 918.47 万元（截至 2020 年 7 月 28 日，期后回款 250.00 万元），计提的坏账准备金额为 12.22 万元，预期信用损失率为 1.33%。

公司进行预期信用损失率测算时，综合考虑了近三年来实际发生坏账损失以及账龄在二年以上的往来余额情况、当前各项目回款状况以及对未来经济状况的预测等信息。银河通信公司应收款项余额因受疫情的影响，三大运营商对该项目的验收、结算、付款安排整体延后，存在一定的逾期，但近期项目回款情况（2020 年 5 月至 7 月）良好。发行人已计提充分的应收账款坏账准备。

【核查程序】

保荐机构、申报会计师主要履行了下述核查程序：

1、访谈发行人董事长，以及运营管理部 and 财务部等相关部门负责人，了解银河通信项目的业务合作背景、合同定价、项目实施管理等；

2、获取发行人关于银河通信项目实施过程管控资料，包括且不限于销售合同、施工方案、技术方案、开工指令、工程日志、送货单、验收单等，以核查该项目的收入真实性、合理性；

3、抽查收入确认凭证，根据销售合同约定的验收条款，逐笔核对验收信息，以核查收入确认时点准确，确认依据充分；结合销售合同和对应的采购合同进行数量核对，进行收入成本毛利率分析，以确认销售成本结转的完整性；检查回款凭证；

4、对银河通信进行实地走访，与公司负责人、主要相关业务部门负责人进行访谈，了解其与发行人的合作历程、交易条款、结算方式、信用政策等业务往来情况；

5、对银河通信公司实施函证程序，函证信息包含收入确认金额及往来余额，检查期后回款情况；获取银河通信公司向发行人出具的回款承诺函；

6、对已完工项目进行实地察看，确认项目完工情况；对报告期末未完工项目进行现场实地察看及抽盘，结合施工图清点主要设备。

7、对项目执行补充穿透核查程序，包括且不限于：

（1）查询政府相关招投标信息，查阅三大运营商的中标公示文件；

（2）获取银河通信公司与三大运营商合作项目的中标通知书及合同等文件；

（3）获取银河通信公司的项目工作资料，包括运营商的发货（备货）指令/订单、银河通信公司报送的工作方案等；

（4）获取政府相关部门及三大运营商对该项目的验收资料；

（5）获取银河通信公司与发行人类似公司签订的合同协议，查看主要验收

及结算条款。

（6）获取银河通信公司与国旺租赁公司签订的合同，核查了与第三方回款相关的银行流水；对国际国旺公司进行访谈，了解第三方回款的背景和原因，确认相关代付行为的真实性。

【核查意见】

经核查，我们认为：发行人对银河通信项目的收入确认真实准确，应收账款坏账准备计提充分；银河通信项目涉及的第三方回款具有真实的业务背景，不存在虚构交易的情形，相关支付行为不存在纠纷，具有合理性。

问题 6 结合 2020 年上半年财务数据情况，分不同业务补充披露新冠疫情对发行人各项业务开展及财务数据的影响，并进行针对性的风险提示。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

公司 2020 年 6 月 30 日、2020 年 1-6 月经审阅的主要财务信息及经营状况如下：

1、截至 2020 年 6 月底复工情况

受新冠肺炎疫情的影响，2020 年春节假期后，发行人复工时间有所延迟。公司于 2020 年 2 月 10 日起全体员工恢复居家远程办公；在严格执行防疫措施的前提下，2 月 17 日起，职能部门恢复现场轮班复工；3 月 9 日，公司全面复工，恢复正常工作状态。

2、2020 年 1-6 月公司经营情况

2020 年 1-6 月，公司经营业绩如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动率
营业收入	24,196.06	24,050.09	0.61%
营业成本	14,747.36	15,159.49	-2.72%
营业毛利	9,448.70	8,890.60	6.28%
销售费用	2,105.69	2,385.99	-11.75%
管理费用	1,312.56	1,300.00	0.97%
研发费用	1,590.20	1,492.42	6.55%
财务费用	-84.00	-51.88	61.91%
营业利润	4,801.87	3,868.87	24.12%
利润总额	4,836.05	3,864.03	25.16%
净利润	4,104.72	3,295.56	24.55%

(1) 新冠肺炎疫情对发行人营业收入、营业毛利率的影响

①营业收入构成及变动分析

公司 2020 年 1-6 月营业收入构成与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月	
	金额	占比	变动率	金额	占比
主营业务收入	24,037.67	99.35%	0.65%	23,882.48	99.30%
其他业务收入	158.39	0.65%	-5.49%	167.60	0.70%
合计	24,196.06	100.0%	0.61%	24,050.09	100.0%

2020 年 1-6 月，公司营业收入主要来源于主营业务收入，公司主营业务收入金额为 24,037.67 万元，占营业收入的比重为 99.35%。受新冠肺炎疫情的影响，公司 2020 年 1-6 月主营业务收入增幅略有减缓，2020 年 1-6 月主营业务收入较上年同期增长 0.65%。

②主营业务收入按产品类型分析

2020 年 1-6 月，公司主营业务收入按产品类型分类与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月	
	金额	占比	金额	占比
一、增值电信业务	21,420.40	89.11%	19,628.97	82.19%
虚拟专用网	13,873.19	57.71%	13,498.80	56.52%
企业级互联网接入	5,159.55	21.46%	4,240.56	17.76%
其他服务	2,387.66	9.93%	1,889.61	7.91%
二、系统集成业务	2,617.27	10.89%	4,253.52	17.81%
合计	24,037.67	100.00%	23,882.49	100.00%

2020 年 1-6 月，公司主营业务收入主要包括增值电信业务和系统集成业务。增值电信类业务收入占主营业务收入比重为 89.11%，是公司主营业务收入的主要来源；2020 年 1-6 月，公司增值电信业务收入为 21,420.40 万元，较上年同期上升 9.13%。受新冠肺炎疫情影响，公司系统集成业务收入有所下降，实现营业收入 2,617.27 万元，较上年同期下降 38.47%。

1) 增值电信业务

新冠肺炎疫情自 2020 年 1 月爆发以来，全国各行业均遭受了一定程度的影

响。为应对新冠肺炎疫情，各地政府采取了包括人员隔离、推迟复工等措施，发行人下游客户复工复产时间有所延迟。

2020 年 1-6 月，公司增值电信业务受疫情影响较小，主要产品的营业收入，包括虚拟专用网、企业级互联网接入及其他服务，均呈上升趋势，主要原因包括：

A、公司增值电信业务主要系为客户提供企业专用网络解决方案的服务，包括满足企业内网通信及访问外部公共互联网的综合专用网络搭建需求。与传统制造业不同，发行人提供的增值电信业务并非实体产品或一次性服务，而是一种持续性的服务。疫情期间，发行人下游客户复工进度有所延迟，但并未减少对专用网络服务的需求，以保障企业网络的稳定性以及数据安全性。

B、稳定的专用网络服务平台是客户日常工作数据传输以及信息沟通的基础。疫情期间，发行人下游客户采取了不同程度的远程办公与现场办公相结合的措施。发行人所提供的虚拟专用网服务和互联网接入服务为客户分支机构的远程办公、逐步恢复正常生产运营提供了基础网络保障。

C、在疫情防控期间，发行人坚持以标准化的服务方式和高质量的服务水平，为客户提供更优质的服务。针对用户远程办公连接的需求，公司快速推出了一系列帮助企业复工复产的免费服务，包括 SSL VPN 和 SD-WAN 组合连接服务、云视频会议服务等，有效地满足了各类组织远程办公等应用场景需求。

综上，增值电信业务模式及业务特点决定了公司增值电信业务发展的稳定性，此外，公司在疫情期间为客户提供了稳定及有针对性的服务，客户满意度较高，主要客户撤线情况较少。公司增值电信业务未因新冠肺炎疫情的持续而受较大影响，业务开展情况良好。

2) 系统集成业务

2020 年 1-6 月，公司系统集成业务收入为 2,617.27 万元，较上年同期下降 38.47%，受疫情影响较大。

公司系统集成业务主要系为客户提供智能建筑系统集成、计算机网络系统集成、智能安防系统集成、视频会议系统集成、数据中心系统集成解决方案以及民航行业信息化解决方案。系统集成业务特点决定相关业务的开展涉及大量的现场

实施、安装、布线、调试等服务。2020年1-6月，由于新冠肺炎疫情的爆发及持续，发行人系统集成业务下游客户复工复产受到不同程度的影响，公司系统集成项目实施进度较慢，验收进度也相应有所推迟，系统集成业务收入有所下降。

报告期各期末及2020年6月末，公司系统集成项目在手合同情况如下：

单位：万元

项目	2020/06/30	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
在手合同金额	3,013.61	4,075.41	2,191.36	320.65

从上表可见，公司2020年6月末系统集成项目在手合同金额较2019年末下降26.05%，主要系因新冠肺炎疫情持续，公司系统集成类业务市场开拓受阻，发行人下游客户对系统集成类服务需求也略有下降。

③营业毛利率分析

公司2020年1-6月与2019年1-6月及2019年度营业毛利率对比情况如下：

项目	2020年1-6月		2019年1-6月		2019年度	
	毛利率	占收入比例	毛利率	占收入比例	毛利率	占收入比例
一、主营业务毛利率	39.08%	99.35%	37.15%	99.30%	36.87%	99.36%
增值电信业务	41.75%	88.53%	41.81%	81.62%	42.16%	78.96%
系统集成业务	17.23%	10.82%	15.62%	17.69%	16.40%	20.40%
二、其他业务毛利率	35.27%	0.66%	11.27%	0.70%	34.21%	0.64%
三、综合毛利率	39.05%	100.00%	36.97%	100.00%	36.86%	100.00%

公司营业毛利主要来源于主营业务，其他业务毛利占比较小，对公司整体毛利率、盈利状况影响较小。

2020年1-6月，公司主营业务毛利率较2019年同期增加1.93个百分点，较2019年度增加2.21个百分点，主要系公司主营业务结构变动的影响。2020年1-6月，公司增值电信业务和系统集成业务毛利率与2019年同期、2019年度基本持平。受新冠肺炎疫情的影响，2020年1-6月，增值电信业务收入占营业收入的比例较上年同期上升6.91个百分点，系统集成业务收入占营业收入比例较上年同期下降6.87个百分点。由于公司增值电信业务毛利率高于系统集成业务毛利率，公司主营业务毛利率有所提高。

3、2020年6月30日、2020年1-6月经审阅的其他财务信息

(1) 合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020/06/30	2019/12/31	变动率
资产总计	32,994.97	28,251.56	16.79%
负债总计	8,751.99	8,119.33	7.79%
所有者权益总计	24,242.98	20,132.22	20.42%
负债及股东权益总计	32,994.97	28,251.56	16.79%

截至2020年6月末，公司资产总额为32,994.97万元，较上年末增长16.79%，主要系公司经营状况较好，经营活动产生的货币资金余额持续增长；公司负债总额为8,751.99万元，较上年末增长7.79%，主要系公司经营性应付项目上涨所致；公司所有者权益总额为24,242.98万元，较上年末增长20.42%，主要系未分配利润增加所致。

(2) 合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月	变动率
经营活动产生的现金流量净额	4,386.16	2,364.02	85.54%
投资活动产生的现金流量净额	-1,129.87	-1,236.83	-8.65%
筹资活动产生的现金流量净额	-86.80	-3,990.99	-97.83%

2020年1-6月，公司经营活动产生的现金流量净额为4,386.16万元，较2019年同期上升85.54%，主要原因是：2019年1-6月，公司因系统集成项目建设需求，采购了较多的软硬件设备，经营活动现金流出较多。；公司投资活动产生的现金流量金额为-1,129.87万元，较上年同期下降8.65%；公司筹资活动产生的现金流量净额为-86.80万元，较上年同期下降97.83%，主要系公司于上年同期支付分配的股利3,666.99万元所致。

(3) 非经常性损益

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年1-6月
非流动资产处置损益	-1.02	-16.61

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	123.42	159.84
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	35.20	10.23
其他符合非经常性损益定义的损益项目	24.36	0.00
所得税影响额	-27.29	-23.02
少数股东权益影响额	-	-
合计	154.67	130.44

2020 年 1-6 月，公司归属于母公司股东的非经常性损益为 154.67 万元，较 2019 年同期上升了 18.57%，主要系公司收到 24.36 万元的代扣个人所得税手续费返还（计入“其他符合非经常性损益定义的损益项目”）所致。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素 之 二、（四）新冠肺炎疫情对公司经营业绩影响的风险”进行如下补充披露：

“自 2020 年 1 月起，新型冠状病毒肺炎疫情在全球蔓延，各地政府均采取延迟复工等疫情防控措施，以阻止新冠肺炎进一步扩散。2020 年 1-6 月，由于新冠肺炎疫情的爆发及持续，公司系统集成业务的开展受到一定程度的影响。系统集成业务特点决定相关业务的开展涉及大量的现场实施、安装、布线、调试等服务。受疫情影响，公司系统集成业务下游客户复工复产受到不同程度的影响，公司系统集成项目实施进度较慢，验收进度也相应有所推迟，系统集成业务收入有所下降，短期经营业绩增长受到一定影响；同时，由于部分客户复工复产进度较为缓慢、经营状况受一定影响，回款有所延期，应收账款余额增长较为明显。由于公司所从事的增值电信业务属于企业开展日常生产经营活动的基础资源，客户对公司产品及服务需求存在一定的刚性，新冠肺炎疫情对公司产品的长期持续需求影响相对较小。截至本招股说明书签署日，公司研发、市场业务开拓、合同履行等经营活动已基本恢复正常。未来期间，若新冠肺炎疫情无法持续控制或缓解，公司经营业绩存在收入波动风险以及回款趋缓风险等风险。”

【核查程序】

保荐机构、申报会计师主要履行了下述核查程序：

1、对发行人董事长、财务总监进行访谈，了解新冠肺炎疫情对发行人业务

开展和经营业绩的影响；

2、查阅发行人关于 2020 年 1-6 月经营业绩的说明；

3、对发行人 2020 年 1-6 月及 2020 年 6 月末主要财务数据、财务指标进行分析性复核程序，分析当期与比较期间财务数据和经营业绩的变动趋势和变动原因。

【核查意见】

经核查，我们认为：发行人关于新冠肺炎疫情对发行人各项业务开展及财务数据的影响披露准确。新冠肺炎疫情对公司增值电信业务的业务正常开展影响较小；受疫情影响，公司系统集成项目实施进度较慢，验收进度有所推迟，系统集成业务收入有所下降，发行人已进行有针对性的风险提示。

(本页无正文,为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)关于南
凌科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核
中心意见落实函的回复》之签字盖章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国·上海

2020年7月29日



姓 名 何志伟
Full name
性 别 男
Sex
出 生 日 期 1971-11-03
Date of birth
工 作 单 位 黑龙江城源会计师事务所有限公司
Working unit
身 份 证 号 码 232125197111033315
Identity card No.



姓名	何岚
Full name	
性别	女
Sex	
出生日期	1975-01-26
Date of birth	
工作单位	深圳南方民和会计师事务所
Working unit	
身份证号码	430403750126202
Identity card No.	



营业执照

统一社会信用代码

91310101568093764U

证照编号: 01000000202002100011



扫描二维码
验证企业身份
信息真实可靠
国家企业信用信息公示系统
www.gsxt.gov.cn

(副本)



名称 立信会计师事务所 (普通合伙)

类型 特殊普通合伙

执行事务合伙人 朱建弟、杨志海

成立日期 2011年01月24日

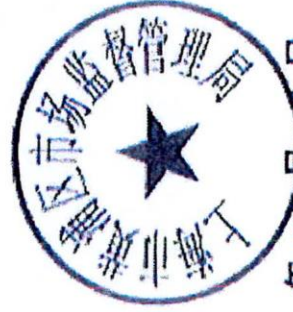
合伙期限 2011年01月24日至 不约定期限

主要经营场所 上海市黄浦区南京东路61号四楼

经营范围

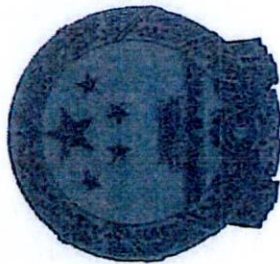
审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统实施领域的技术服务。
【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】

登记机关



2020年02月10日

证书序号: 0001247



会计师事务所

执业证书



名称: 立信会计师事务所(普通合伙)

首席合伙人: 朱建弟

主任会计师:

经营场所: 上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式: 特殊普通合伙制

执业证书编号: 31000006

批准执业文号: 沪财会[2000]26号(转制批文 沪财会[2010]82号)

批准执业日期: 2000年6月13日(转制日期 2010年12月31日)

说明

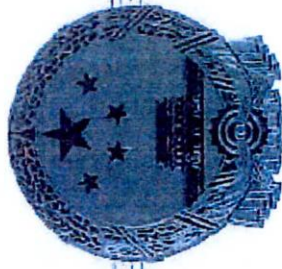
- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制



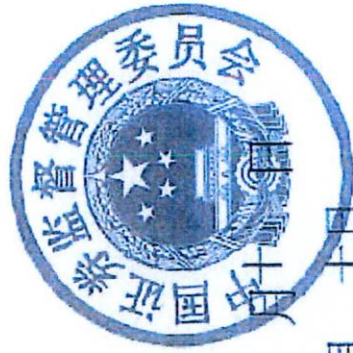
证书序号: 000396

会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查, 批准
立信会计师事务所(普通合伙) 执行证券、期货相关业务。



首席合伙人: 朱建弟



证书号: 34

发证时间: 二〇一二年七月十日

证书有效期至: 二〇一三年七月十日