

北京国枫律师事务所

关于元道通信股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书之三

国枫律证字[2020]AN280-19 号



GRANDWAY

北京国枫律师事务所

Grandway Law Offices

北京市东城区建国门内大街 26 号新闻大厦 7 层 邮编：100005
电话（Tel）：010-88004488/66090088 传真（Fax）：010-66090016

北京国枫律师事务所
关于元道通信股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书之三
国枫律证字[2020]AN280-19号

致：元道通信股份有限公司（发行人）

根据本所与发行人签订的《律师服务协议》，本所接受发行人的委托，担任发行人本次发行上市的特聘专项法律顾问。

本所律师已根据《公司法》《证券法》《注册管理办法》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等相关法律、法规、规章和规范性文件的规定并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的文件和有关事实进行了查验，并就发行人本次发行上市事宜出具了《北京国枫律师事务所关于元道通信股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下称“法律意见书”）、《北京国枫律师事务所关于元道通信股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下称“律师工作报告”）、《北京国枫律师事务所关于元道通信股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之一》（以下称“补充法律意见书之一”）、《北京国枫律师事务所关于元道通信股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之二》（以下称“补充法律意见书之二”）。

根据深交所“审核函[2021]010575号”《关于元道通信股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下称“《三轮问询函》”）及发行人的要求，本所律师在对发行人与本次发行上市相关情况进行进一步查验的基础上，出具本补充法律意见书，对本所律师已经出具的法律意见书、律师工作报告、补充法律意见书的有关内容进行修改、补充或作进一步的说明。

本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市所必备的法定文件随其他材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担相应责任；本补充法律意见书仅供发行人本次发行上市的目的使用，不得用作任何其他用途。

本所律师在《法律意见书》《律师工作报告》《补充法律书之一》和《补充法律意见书之二》中的声明事项亦适用于本补充法律意见书。如无特别说明，本补充法律意见书中有关注语的含义与前述文件中相同用语的含义一致。

本所律师根据《公司法》《证券法》《注册管理办法》《证券法律业务管理办法》《证券法律业务执业规则》等相关法律、行政法规、规章及规范性文件的要求和中国证监会、证券交易所的相关规定，并按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，现出具补充法律意见如下：

一、《三轮问询函》问题 1：关于社保及公积金缴纳

请发行人：

（1）结合 2020 年新启动中移铁通河北分公司网络维护项目的具体背景、项目人员的主要构成，进一步说明大量员工放弃缴纳社保、公积金的原因、合理性及合规性；

（2）补充披露发行人所取得的社保、公积金主管部门合规证明文件所覆盖的具体期间、涉及的主体范围；

（3）补充披露补缴社保、公积金财务影响测算的具体测算过程、假设依据，并充分分析相关依据选取的准确性、合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）结合 2020 年新启动中移铁通河北分公司网络维护项目的具体背景、项目人员的主要构成，进一步说明大量员工放弃缴纳社保、公积金的原因、合理性及合规性

1. 中移铁通河北分公司网络维护项目的具体背景、项目人员的主要构成

根据项目公开招投标文件、中标结果公告、发行人与中移铁通有限公司河北分公司（以下称“中移铁通河北分公司”）签署的《中移铁通有限公司河北分公司 2020-2021 年综合业务劳务分包框架合同》及发行人的说明，公司于 2020 年 5 月确定中标中移铁通河北分公司综合业务劳务分包项目，合同金额为 3.52 亿元，服务采购主体包括中移铁通河北分公司及其所属各地市分公司（以下统称“客户”），主要服务内容包括家庭宽带的装机维护、通信网络系统集成、通信网络维护的零工及配套服务等。

根据发行人参与项目投标时提交的《中移铁通有限公司河北分公司 2020-2021 年综合业务劳务分包采购项目采购应答文件》，根据项目具体需求，公司预计为此项目提供的维护服务人员为 1,410 名。2020 年，发行人首先在石家庄和唐山地区为客户提供服务。根据中移铁通出具的说明，在该项目实施过程中，因具体实施地点涉及市区及下属各县乡镇，为更加及时有效地组织项目实施及管理，中移铁通河北分公司希望发行人能尽量以自有人员具体实施项目工作。中移铁通河北分公司建议公司尽量以自有人员为主实施该项目是因为近年来河北移动在河北地区持续加大家庭宽带营销力度，通信技术服务提供商若以自有员工实施该项目，更有利于提高服务质量和用户满意度，并最终有利于其争取更高的市场份额。此外中移铁通河北分公司网络维护项目在河北地区具体实施地点分布广，涉及市区及其下属各县乡镇，公司使用自有人员能够更加及时有效地组织实施及管理，从而有利于巩固和深化与客户的合作关系。据此，公司截至 2020 年底陆续新招了 1,375 名有经验的业务人员执行该项目，该等新招聘的员工均为一线维护管理员。

2. 员工放弃缴纳社保、公积金的原因、合理性

根据发行人工资表、员工自愿放弃缴纳声明及公司出具的说明，截至 2020 年 12 月 31 日，发行人自愿放弃缴纳社保的员工共计 269 人，其中包括公司为上述项目新招聘的 207 人。由于该等新员工出于对工作稳定性及社保缴纳延续和将来领取、使用便利性的考虑，以及对即期收入重视度较高的原因，部分员工不愿意及时在公司办理社保。截至 2020 年 12 月 31 日，公司所有未缴纳社保的员工均已出具放弃在公司缴纳社保的声明。

另外，为有效保障公司员工利益，报告期至今，公司在中华联合财产保险股份有限公司为一线员工（指电信设备维护人员）投保了团体意外伤害保险、附加意外伤害医疗保险及住院补贴保险。

截至 2020 年 12 月 31 日，发行人自愿放弃缴纳住房公积金的员工共计 1,630 人，其中包括公司为上述项目新招聘的 1,375 人。由于新员工主要为项目一线人员，且大部分为农业户籍（共 892 人），该类员工具有较大的就业流动性，对即期收入重视度高且对于在城镇购买住房意愿不强，导致其在入职时不愿意及时在公司缴纳住房公积金。

综上所述，公司在 2020 年底有较多员工放弃缴纳社保和住房公积金主要系公司出于尊重员工真实意愿和实际利益，并及时开展项目工作所致，具有一定的合理性。

另经查验，报告期后公司进一步动员未缴纳人员积极缴纳社保和住房公积金，截至本补充法律意见书出具日，公司员工总计为 5,451 人，缴纳社保和住房公积金的比例分别为 94.99%和 92%（已缴社保员工包含以新农合、新农保等方式参保员工以及在其他单位缴纳未办理社保转移手续的员工）。

3. 合规性说明

报告期内，公司未为部分员工缴纳社保和住房公积金的行为，不符合《中华人民共和国社会保险法》及《住房公积金管理条例》的相关规定。经查验，除因未开立相关缴纳账户及青海分公司外，公司及其分子公司所在地社保和住房公积金主管部门已出具截至报告期末的合规证明[详见本补充法律意见书“问题一、（二）”]，确认公司及其分子公司不存在因欠缴社保和住房公积金事项而受到行政处罚的情况。另经本所律师检索发行人及其分子公司所在地社保和住房公积金主管部门网站公开信息，亦不存在发行人及其分子公司因欠缴社保和住房公积金事项而受到行政处罚的记录。

此外，公司实际控制人李晋已经出具承诺，确认“元道通信或者其子公司在元道通信上市前如有未依法足额缴纳的任何社会保险或住房公积金，如果在任何

时候有权机关要求元道通信或其子公司补缴，或者对元道通信或其子公司进行处罚，或者有关人员向元道通信或其子公司追索，元道通信实际控制人李晋先生将全额承担该部分补缴、被处罚或被追索的支出及费用，且在承担后不向元道通信或其子公司追偿，保证元道通信及其子公司不会因此遭受任何损失”。

（二）补充披露发行人所取得的社保、公积金主管部门合规证明文件所覆盖的具体期间、涉及的主体范围

经查验发行人及各分子公司所在地社会保险、住房公积金主管部门出具的合规证明，其所覆盖的具体期间，涉及的主体范围如下：

序号	公司名称	社会保险合规证明覆盖期间	住房公积金合规证明覆盖期间
1	元道通信	2017 年 1 月至 2020 年末	2017 年 1 月至 2020 年末
2	深圳元道	2017 年 1 月至 2020 年末	2017 年 1 月至 2020 年末
3	北京同友	2020 年 5 月至 2020 年末	2020 年 5 月至 2020 年末
4	元道通信黑龙江分公司	2017 年 1 月至 2020 年末	因未开户未予开具
5	元道通信深圳分公司	2017 年 1 月至 2020 年末	2017 年 3 月开户至 2020 年末
6	元道通信河北分公司	2017 年 1 月至 2020 年末	2017 年 1 月至 2020 年末
7	元道通信辽宁分公司	2018 年 10 月开户至 2020 年末	因未开户未予开具
8	元道通信北京分公司	自 2018 年 10 月开户至 2020 年末	自 2018 年 10 月开户至 2020 年末
9	元道通信重庆分公司	自 2019 年 6 月开户至 2020 年末	因未开户未予开具
10	元道通信铁岭分公司	自 2019 年 6 月开户至 2020 年末	自 2019 年 9 月开户至 2020 年末

注 1：报告期内，发行人共有 3 家子公司，分别为深圳元道、北京同友、元道泓思，其中深圳元道的社会保险及住房公积金主管部门已开具覆盖完整报告期的合规证明；北京同友系发行人于 2020 年 5 月通过收购纳入合并范围的子公司，其社会保险及住房公积金主管部门开具了自发行人完成收购至 2020 年末期间的合规证明；报告期内，元道泓思因未开展实际业务，无员工入职，因此未开立社会保险及公积金账户，亦未单独取得相关合规证明。除前述子公司外，发行人于 2021 年 2 月全资设立河北元道安元人力资源服务有限公司，因其在报告期后成立，尚未开具合规证明。

注 2：分布在黑龙江、辽宁以及重庆的员工因自愿放弃或其已在公司、其他分公司缴纳了公积金等原因，前述分公司未开设住房公积金账户，亦未单独取得住房公积金的合规证明。

注 3：报告期内，发行人共有 10 家分公司，除上表第 4-10 项以及注 2 列明的 7 家分公司社会保险及住房公积金合规证明开具情况外，元道通信乌鲁木齐分公司及吉林分公司因无员工在该分公司入职，因此未单独开立社会保险及住房公积金账户，亦未单独取得相关合规证明；元道通信青海分公司仅在当地开立社会保险账户，因入职员工自愿放弃或其异地缴纳等原因未开立住房公积金账户，因当地社会保险主管部门从未对外开具过相关合规证明，因此未取得社会保险的合规证明。

综上所述，对于发行人报告期内社会保险及住房公积金缴纳合规情况，本所

律师在取得上述合规证明的基础上，通过查询公司为员工缴纳社会保险及住房公积金证明、网络检索涉及主体所在地社会保险及公积金主管部门网站公示信息等方式，确定发行人报告期内不存在因社会保险及住房公积金的重大违法违规行为而受到行政处罚的情况。

（三）补充披露补缴社保、公积金财务影响测算的具体测算过程、假设依据，并充分分析相关依据选取的准确性、合理性。

经查验，报告期内，公司需补缴社保、住房公积金金额具体情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
需补缴社保金额①	387.22	77.79	81.08
需补缴公积金金额②	375.29	54.72	20.64
需补缴总额③=①+②	762.51	132.51	101.72
利润总额④	9,830.86	6,992.78	4,107.31
需补缴总额占利润总额比例⑤=③/④	7.76%	1.89%	2.48%
需补缴总额扣除所得税影响⑥	648.13	112.63	86.46
扣除非经常性损益后净利润⑦	8,260.64	6,023.39	3,546.31
假设完成补缴后扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润⑧=⑦-⑥	7,612.51	5,910.76	3,459.85

注 1：社保补缴测算范围不包含以新农合、新农保等方式参保的员工、退休返聘人员、在其他单位缴纳未办理社保转移手续以及下月转入正常缴纳员工。

注 2：测算基数为员工当月税前工资，社保缴纳比例参照缴纳地社保规定，住房公积金缴纳比例按 5%确定；

注 3：公司某月应补缴社保或住房公积金金额=未缴纳社保或住房公积金人员应补缴金额之和；某一年度应补缴社保或住房公积金金额=该年度各个月份应补缴社保或住房公积金金额累计之和。

综上所述，如需补缴社保、公积金金额对发行人净利润的影响较小，不会对公司本次发行上市构成障碍。

二、《三轮问询函》问题 5：关于证券服务机构变更

根据公开信息，发行人股票自 2015 年起在新三板挂牌交易，当时主办券商为大通证券。2017 年 2 月，发行人主办券商变更为国融证券；2019 年 1 月，发行人辅导机构变更为华林证券；2019 年 12 月，发行人辅导机构变更为华融证券。前述期间内，发行人聘请的会计师事务所、律师事务所也发生多次变更，发行人尚未对相关原因进行充分说明。

请发行人说明自股票新三板挂牌交易以来多次变更证券服务机构的原因及合理性，历次变更的具体原因。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明在业务承接环节对发行人历次证券服务机构变更情形的关注情况。

回复：

（一）发行人自股票新三板挂牌交易以来多次变更证券服务机构的原因及合理性，历次变更的具体原因

根据发行人与证券服务机构签署的相关保荐协议或服务协议、股转系统公示信息及相关辅导公告文件及发行人的说明，发行人自股票新三板挂牌交易以来多次变更证券服务机构的原因如下：

1. 主办券商或保荐机构变更的原因及合理性，历次变更的具体原因

（1）2017 年 2 月主办券商由大通证券变更为国融证券

公司于 2015 年在股转系统挂牌时的主办券商为大通证券股份有限公司（以下称“大通证券”）。2017 年 2 月主办券商由大通证券变更为国融证券股份有限公司（以下称“国融证券”）的主要原因是：自 2016 年下半年以来，大通证券负责公司原新三板挂牌业务的项目组主要成员陆续入职国融证券。与此同时，公司开始筹划启动上市工作。由于入职国融证券的原新三板挂牌时的项目组主要成员对于公司情况有一定的了解，公司认为选择原新三板项目成员继续为公司提供上市相关服务有利于推动后续工作。基于此，经友好协商，公司与大通证券解除持续督导关系，并与国融证券签订持续督导协议。2017 年 2 月 14 日，股转系统出具《关于对主办券商和挂牌公司协商一致解除持续督导协议无异议的函》，由国

融证券继续为公司提供持续督导服务。同时，国融证券亦作为保荐机构为公司提供上市辅导服务。

（2）2019 年 1 月辅导机构变更为华林证券

自 2017 年 2 月公司启动上市辅导工作以来，国融证券尽职履责地为公司提供上市辅导服务，但由于项目主要成员既往经历均为新三板相关业务，为有效保障公司上市工作的顺利推进，公司在新三板摘牌后，于 2018 年重新启动选择保荐机构和有经验的项目团队为公司上市提供具体服务。

在保荐机构和项目团队选择对比过程中，华林证券股份有限公司（以下称“华林证券”）委派的项目团队具有上市项目经验。经综合考虑，发行人确定将上市保荐机构变更为华林证券。2019 年 1 月 8 日，华林证券与公司签订上市辅导协议。

（3）2019 年 12 月保荐机构变更为华融证券

在华林证券为公司提供上市辅导过程中，其尽职履责地为公司提供上市辅导服务。但因后续华林证券投资银行内部工作优化调整，负责公司上市工作的保荐代表人不再从事投资银行相关工作，项目组其他主要人员亦有离职情况。为保障公司上市工作的持续推进，公司需要重新选择保荐机构。

发行人最终选择华融证券作为上市保荐机构主要有以下几点考虑：一是在公司上市进程中，华融证券及本次上市项目组主要成员始终与公司保持深度接触且持续跟踪进展情况，彼此有较深的了解和共识；二是华融证券为公司本次上市派出的项目组主要成员均具有服务上市项目的经验。

2. 律师事务所变更的原因及合理性，历次变更的具体原因

在发行人启动上市准备工作阶段，提供法律服务的律师事务所为公司 2015 年申请新三板挂牌时的律师事务所北京德恒律师事务所。后续，为保障上市项目的顺利推进，公司决定选择具有同行业上市项目服务经验的律师事务所继续为公司本次上市提供法律服务。经对比洽谈，发行人最终选择具有润建通信、中富通等同行业上市经验的本所为公司本次上市提供相关法律服务。

3. 会计师事务所变更的原因及合理性，历次变更的具体原因

（1）2015 年度年审机构由立信变更为中喜的具体原因

发行人于 2015 年 10 月在股转系统公开转让，根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》第十一条第二款的规定，“挂牌公司应当在每个会计年度结束之日起四个月内编制并披露年度报告……”，公司需要在 2016 年 4 月 30 日前披露 2015 年年度报告。由于当时的审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）服务公司的团队业务较多，未能与公司在审计时间安排方面达成一致。因此，公司在履行决策程序后将 2015 年度审计机构变更为中喜会计师事务所（特殊普通合伙）。

（2）2017 年审计机构由中喜变更为天健的具体原因

如上所述，公司于 2017 年启动上市工作。为更好地推进年度审计与上市审计工作的安排与一致，并结合各会计师事务所成功服务首发上市企业数量的排名情况，经公司综合评估，认为天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下称“天健会计师”）具有更加丰富的上市审计经验。因此，公司在履行决策程序后将 2017 年审计机构变更为天健会计师，具体执行审计业务的团队来自于天健会计师广州分所。

（3）本次申报会计师由天健变更为信永中和的具体原因

天健会计师广州分所团队具体负责了公司 2017 年和 2018 年的年度审计工作。但因该团队与公司距离较远，以及现场审计人员安排和时间配合等原因，为保证审计效率，经双方友好协商，公司与天健会计师事务所（特殊普通合伙）终止合作。

经公司审慎研究和综合评估，信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下称“信永中和会计师”）在全国会计师事务所中排名靠前，拥有丰富上市和同行业公司审计经验，决定改聘信永中和会计师作为申报会计师，具体执行审计的为信永中和会计师北京总部团队，与公司实际办公地石家庄市交通距离较近，便于工作的有效组织、沟通和协调。

对此，天健会计师出具书面文件，确认在过往审计中与公司管理层在重大会计、审计等问题上不存在重大意见分歧，不存在就审计事项未能达成一致意见的情形。

（二）业务承接环节对发行人历次证券服务机构变更情形的关注情况

综上所述，发行人之前变更证券服务机构主要是基于发行人为有效推动上市工作，保障项目质量或提高服务效率的原因。本所律师在本次业务承接过程中对于发行人历次证券服务机构变更的情形与发行人、保荐机构及会计师进行了必要的沟通与关注，并在发行人现场独立进行了必要且充分的法律尽职调查及其他服务工作。

三、《三轮问询函》问题 7：关于营业收入及成本

请发行人补充披露：

（1）报告期各期，不同业务通过招投标、竞争性谈判等方式对应的收入及占比；说明未通过招投标方式获取的业务，其业务单价是否公允、合理、毛利率是否异常；

（2）按照业务类别，补充披露 2020 年通信网络维护业务和通信网络建设业务中，新增业务获取方式、此前服务提供方、发行人能够替代之前的服务提供方获取该业务的原因及优势，原有业务能够规模增长的原因及合理性；分别说明发行人不同业务的收入增长幅度是否符合行业其他公司变动趋势、运营商招投标变动及投资变动特点；

（3）康宁产品的销售体系、分销级别的设定及要求，发行人 2019 年康宁产品的销售额并未大幅增加的情况下能够从二级分销商变为一级分销商的原因；康宁为发行人推荐客户而不是自行销售的合理性，2020 年发行人康宁产品的销售额大幅增加的原因及合理性；2020 年对二级经销客户的毛利率大幅增加且接近最终客户的原因及合理性；

（4）信息通信软硬件产品业务下不同类别对应的收入、成本、毛利及毛利率；发行人切入信息通信软硬件产品业务的背景及考虑，是否存在壁垒；对比同行业可比公司或其他类似企业，说明发行人在技术、人力、资金等方面的优势，该业务大幅增长的原因及合理性；2020 年发行人获取通信运营商政企类项目、其他项目的方式及合法合规性；

（5）2021 年中国移动综合代维集采招标中，发行人是否存在丢失原有服务

区域的情形，如有，请说明相关情况及对发行人经营业绩的影响；补充披露集团集采以外，中国移动下属公司、联通、电信、铁塔等客户省级、地市级最新招投标情况；结合上述情况，说明发行人业务的稳定性及持续性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，请保荐人、申报会计师详细说明针对 2020 年三大业务收入增速较快进行的有针对性的核查工作的具体情况。

回复：

（一）按照业务类别，补充披露 2020 年通信网络维护业务和通信网络建设业务中，新增业务获取方式、此前服务提供方、发行人能够替代之前的服务提供方获取该业务的原因及优势，原有业务能够规模增长的原因及合理性；

1. 2020 年通信网络维护与优化业务和通信网络建设业务增长的原因及合理性

（1）2020 年通信网络维护与优化业务增长的原因及合理性

根据公司的业务合同及相关财务报表及审计报告，2020 年，公司通信网络维护与优化业务收入较前一年度增长 25,975.12 万元，主要原因是发行人新获取的河北中移的网络维护项目、新进入安徽、山西及河北廊坊等地执行综合代维项目和新获取中国移动的通信网络优化项目。具体情况如下：

2020 年通信网络维护与优化业务收入增长因素	2020 年收入金额 (万元)	较 2019 年变动情况	
		变动金额 (万元)	占比 (%)
A: 新获取的河北中移网络维护项目收入	12,003.76	12,003.76	46.21
B: 新进入综合代维项目区域贡献收入	2,969.05	2,969.05	11.43
C: 新获取的中国移动网优项目收入	4,691.76	4,691.76	18.06
D: 其他因素	63,525.87	6,310.54	24.29
合计 (A+B+C+D):	83,190.44	25,975.12	100.00

①通信网络维护业务的业务来源、此前服务提供方和获取原因，原有业务规模增长的原因及合理性

2020 年，公司在通信网络维护业务中的主要的新项目收入、获取方式、此前服务提供方原因如下：

省	地市级区域	最终服务对象	此前服务提供方	2020 年收入 （万元）	业务来源
河北	石家庄、唐山	中国移动	东之乔科技有限公司	12,003.76	公开招投标
	廊坊	中国铁塔	润建通信、超讯通信、 长实通信、河北省通信 建设有限公司	105.63	公开招投标
安徽	安庆、池州	中国移动	广东长实通信科技有限 公司	1,580.70	公开招投标
山西	阳泉	中国移动	广东海格怡创科技有限 公司	720.88	公开招投标
	临汾		众志诚信息技术股份有 限公司	561.84	
合计				14,972.81	--

根据发行人的说明并经查验相关业务合同及招投标文件，通信运营商主要通过“集团集采”等招投标方式选择有实力的服务供应商，公司主要是通过参与公开招投标程序取得上述项目。

发行人能够替代之前的服务提供方获取上述业务的原因及优势为：一是公司长期在河北地区为中国移动服务，业务团队较成熟、客户认可度高，公司长期在唐山、石家庄执行综合代维业务，熟悉当地网络状况，故较原执行该业务的区域型劳务公司更具优势；二是公司 2019 年进入安徽安庆、池州为中国铁塔提供综合代维服务，在当地组建服务团队，并于中国移动 2020-2023 “集团集采”招标时凭借当地网络服务经验、其他区域的优良历史业绩取得该标段；三是山西与河北、北京同属华北区，公司在河北、北京的服务业绩有利于在“集团集采”中获取相邻省份的项目，因此中标山西的综合代维项目。

除前述新中标取得的维护项目外，公司在原有综合代维业务服务区域业务规模也有所增长，主要原因是：A.公司于 2019 年 3 月起陆续执行重庆、北京等地的综合代维业务，在当年的服务期为 3-9 个月，而在 2020 年则全年提供服务，由此带来销售收入的增加；B.公司在原服务区域新承揽零工等维护类项目，这些项目属于运营商新产生的服务需求，公司因在当地提供综合代维服务而更具竞争优势。2020 年新增业务中，公司向通信运营商提供的前述通信网络维护与优化业务主要系通过公开招投标、邀请招标、竞争性谈判和单一来源采购等方式取得，符合前述客户关于采购的相关要求。

此外，2020 年，发行人原有项目部实现销售收入较 2019 年同比增加 9,250.07 万元，同比增长 19.06%，其中安庆项目部在原有客户中国铁塔的基础上又拓展中国移动等客户，重庆项目部主要是原有项目合同期内的业务增长，大庆项目部和哈尔滨项目主要是原有客户新项目的拓展，主要增长原因具体如下：

项目部	2020 年度		收入增长主要原因
	销售收入 (万元)	增长额 (万元)	
安庆项目部	2,356.53	1,859.78	(1) 2020 年新中标中国移动安徽公司“2020 年至 2022 年网络综合代维项目”，该项目实现销售收入 1,127.40 万元； (2) 中国铁塔安庆分公司“2019-2021 年度站点综合维护服务项目”，2019 年服务期间为 7 个月（6 月至 12 月），2020 年全年该项目收入同比增加 526.21 万元
重庆项目部	7,898.65	1,772.32	中移铁通重庆分公司“2019-2021 年综合维护业务和市场全业务销售项目”，2019 年服务期间为 8 个月（5 月至 12 月），2020 年全年该项目收入同比增加 2,295.82 万元
大庆项目部	2,750.04	806.59	(1) 2020 年中国移动省级综合代维项目收入同比增加 365.96 万元； (2) 2020 年中国铁塔（包括中国铁塔、中移建设）综合代维项目收入同比增加 328.02 万元
哈尔滨项目部	2,503.10	795.82	(1) 2020 年中国移动省级综合代维项目收入同比增加 429.92 万元； (2) 2020 年新中标中移建设黑龙江分公司“集团客户信息化项目”，该项目实现收入 238.77 万元
池州项目部	1,000.23	773.37	(1) 2020 年新中标中国移动安徽公司“2020 年至 2022 年网络综合代维项目”，该项目实现销售收入 453.30 万元； (2) 2020 年新中标中国铁塔池州分公司“电信联通方向站点综合维护服务项目”，该项目实现收入 104.98 万元
银川项目部	1,883.49	676.85	中国移动宁夏公司“2019-2021 年网络综合代维服务项目”，2019 年服务期间为 9 个月（4 月至 12 月），2020 年全年该项目收入同比增加 676.85 万元
铁岭项目部	2,380.43	675.67	中国联通铁岭分公司“业务外包项目”，2019 年服务期间为 7 个月（6 月至 12 月），2020 年全年该项目收入同比增加 899.20 万元
其他原有项目部	37,000.92	1,889.67	--
原有项目合计	57,773.39	9,250.07	--

②通信网络优化业务来源、获取此类业务的原因

2020 年，公司新中标中国移动（含中移建设）的通信网络优化项目，相关

业务收入、获取方式、此前服务提供方如下：

省	地市级区域	此前服务提供方	2020 年收入 (万元)	业务 来源
广东	广州、中山、佛山、珠海	新项目，无	920.88	竞争性谈判
新疆	乌鲁木齐、石河子、昌吉、哈密、阿克苏	新项目，无	880.93	竞争性谈判
	乌鲁木齐	北京东土拓明科技有限公司	212.94	公开招投标
吉林	长春、通化、辽源、白山	新项目，无	845.61	竞争性谈判
甘肃	兰州、定西、临夏、张掖	新项目，无	836.32	竞争性谈判
北京	市区	新项目，无	325.47	公开招投标
浙江	杭州	东莞市宝扬信息科技有限公司	287.98	公开招投标
天津	市区	浙江明通科技有限公司	201.53	公开招投标
江苏	南京	宜通世纪科技股份有限公司	180.11	公开招投标
合计			4,691.76	--

公司能获取以上业务的原因是 2020 年公司收购北京同友后，整合双方业务资源，结合同友在网优领域的技术能力、服务经验以及发行人在中国移动处的业绩、口碑，使公司在中国移动网络优化业务竞争中具有优势。发行人 2020 年通信网络维护与优化业务增长具有合理性。

(2) 2020 年通信网络建设业务增长的原因及合理性

2020 年度，公司通信网络建设业务的增长主要来自当年新中标广西通服、北京中移建设、中通三局等客户的项目。具体情况如下：

2020 年通信网络建设收入增长因素	2020 年 收入金额	较 2019 年变动情况	
		变动金额 (万元)	占比 (%)
A: 新中标项目	16,382.22	16,382.22	59.43
其中：中通服广西项目（竞争性谈判取得）	6,449.61	6,449.61	23.40
2020 中通三局项目（竞争性谈判取得）	4,932.43	4,932.43	17.89
2020 中移综合项目（公开招标取得）	2,347.28	2,347.28	8.52
B: 延续原项目	11,182.13	-5,741.64	40.57
合计（A+B）	27,564.35	10,640.58	100.00

通信运营商普遍按年度预算投资建设网络，故每年都发包新的网络建设项目，因此相关业务不存在既往合作方。2020 年度公司新增通信网络建设项目的客户是中国通信服务股份有限公司（以下称“中通服”）和中移建设有限公司（以下称“中移建设”），公司能获取这些项目的原因是：中通服和中移建设是公司的传统客户，公司过往对其服务业绩优良，因此能持续获取其项目。此外，2020 年度，公司还执行部分以前年度的项目收入，这些项目陆续收尾，派发订单数量较前一年有所减少，与通信网络建设业务特点相符。

2020 年度，公司向通信运营商服务的通信网络建设项目均通过符合客户要求的公开方式取得，占该类业务 98.37%；公司与其他客户合作的项目则主要来自商业谈判，占比较低。

综上所述，通信网络建设业务增长具有合理性。

（二）康宁产品的销售体系、分销级别的设定及要求，发行人 2019 年康宁产品的销售额并未大幅增加的情况下能够从二级分销商变为一级分销商的原因；康宁为发行人推荐客户而不是自行销售的合理性，2020 年发行人康宁产品的销售额大幅增加的原因及合理性；2020 年对二级经销客户的毛利率大幅增加且接近最终客户的原因及合理性

1. 康宁产品的销售体系、分销级别的设定、分销商层级变化的原因

根据发行人的说明并经本所律师访谈成都康宁光缆有限公司（以下称“成都康宁”）相关人员并查询美国康宁公司（以下称“康宁”）官方网站、国家企业信用信息公示系统公示信息，康宁是美国财富五百强企业（2020 年排名第 277 位），主要业务包括显示科技、环境科技、光通信、生命科学、特殊材料等，2020 年核心销售额约为 115 亿美元。在光通信业务领域，为全球范围内主要的光纤光缆企业。

康宁光通信业务领域具体可以划分为公网业务（主要为通信运营商客户）和企业网业务（主要为各类企业客户）。康宁此前是中国移动、中国电信等通信运营商光纤光缆的重要供应商，公司与康宁曾共同为中国移动项目提供服务。近年来，发行人加大信息通信相关业务的拓展，陆续开发“智慧斑马线”、“智慧安防”等信息通信软硬件产品，其中部分项目存在光纤光缆的需求；同时，公司也关注

到政企类项目、智慧领域项目对光纤光缆需求增长的潜力；借助此前与康宁在通信运营商业务的合作基础，双方从 2018 年起开始进行合作。

根据本所律师对成都康宁的访谈，康宁的企业网业务采用分销商的销售体系。康宁对分销商的管理较为严格，分销商的财务健康、信用情况等都需要经过独立的评估，具体可以分为一级分销商、二级分销商。一级分销商需要有全国范围内的技术服务和支撑能力，具备良好的行业背景和稳定的财务状况，商誉良好，能够承担康宁产品全方位的支撑服务工作；一级分销商负责对接二级分销商的销售，康宁只与一级经销商进行结算。

二级分销商需要在区域内具备良好的客户关系，具有一定的行业背景，可以完成特定客户的康宁产品支撑与服务能力；二级分销商根据项目的具体情况，与一级分销商进行不同项目的分销结算。

根据发行人的说明并经查验发行人分销商证书，公司于 2018 年取得康宁“二级分销商”资格，2019 年取得“一级分销商”资格，2020 年获得“2020 年度一区最佳合作伙伴奖”、“2020 年度一区最佳技术支持奖”。公司能够符合康宁一级分销商的考核标准，主要是由于：

（1）康宁有完善其分销网络的经营需求

根据本所律师对成都康宁的访谈，康宁此前在中国大陆地区仅有四川长虹佳华信息产品有限责任公司（四川长虹旗下公司）和北京方正世纪信息系统有限公司（方正集团旗下公司）两家一级分销商；为扩大在中国大陆地区的销售规模，需要扩充和完善其分销网络。

（2）公司综合实力、业务网络和服务能力等方面符合康宁的要求

1) 综合实力。发行人是排名较为靠前的全国性、综合型通信技术服务企业，经营业绩、行业经验、资金实力等方面都符合康宁关于一级分销商的要求。

2) 良好的行业渗透和服务能力。发行人在通信领域已经营业十余年，积累了相当的行业客户资源，同时近年来又加大对智慧领域、政企类客户市场的开拓力度，可以帮助康宁更好地把握不同行业和客户的业务机会。

3) 技术支持能力。康宁的最终客户分布广泛，若出现客户需要技术支持，快速响应有利于提高服务能力和客户满意度；发行人的服务区域已覆盖全国 30 个省（自治区、直辖市），本地化的服务团队便于快速响应，增强技术支撑能力。

2. 康宁为发行人推荐客户而不是自行销售的合理性

如上所述，康宁为了维护分销商的利益和稳定，不直接对外销售，而是将获取的销售信息推荐给包括发行人在内的分销商，主要是由于：

一是康宁作为全球范围内的重要的光纤光缆企业，为应对不同地区复杂的竞争环境，在中国大陆地区现有管理模式主要集中在对分销商体系的垂直管理，如直接与最终客户交易将加大康宁的管理成本；

二是部分终端客户基于品牌认知直接向康宁联系采购事宜，若康宁直接销售给终端客户将导致与分销商成为直接竞争对手，影响分销商队伍的和谐稳定，因此将获取的市场情况和销售机会推荐给分销商。

3. 2020 年发行人康宁产品的销售额大幅增加的原因及合理性

根据发行人的说明并查验相关业务合同，2020 年康宁产品销售收入同比大幅增长 4,233.60 万元，主要是由于：

一是市场需求的快速增长。2020 年新冠疫情后关于加快 5G 网络、数据中心等“新基建”的提出，以及企业数字化转型等因素的驱动，光纤光缆需求的快速增长，公司 2020 年销售的康宁产品最终主要用于金融机构数据机房、数据中心、云平台以及北京环球影城等；康宁的主要竞争对手长飞光纤光缆股份有限公司（以下称“长飞光纤”）、江苏亨通光电股份有限公司（以下称“亨通光电”）亦在其 2020 年年度报告中提及数据中心相关收入快速增长。

二是分销商等级的提升。如上所述，康宁的分销商管理体系严格，二级分销商需向一级分销商采购，无法直接向康宁采购。发行人于 2019 年取得一级分销商资格，尚处于市场开发和探索阶段，仅向三家二级分销商销售 127.13 万元；2020 年，公司加大市场拓展力度，康宁二级分销商的客户数量和销售规模大幅增加，销售量同比增长 2,540.40 万元。

三是与康宁销售部门的密切合作。公司对外营销时，部分客户要求品牌商共同参与；部分终端客户基于品牌认知直接向康宁联系采购事宜，康宁将销售机会推荐给公司，由公司负责具体的销售对接；因此，一方面公司自主拓展客户，如 2019 年新拓展的客户北京首都在线科技股份有限公司在 2020 年实现销售；另一

方面，公司加强与康宁在上海、北京销售部门之间的合作，协同拓展客户；2020年通过与康宁推荐、联合或自主拓展客户，实现销售收入 2,192.70 万元，同比增长 1,693.20 万元。

2020 年，康宁产品按照客户类型划分的销售情况如下：

客户类型	客户来源	销售收入（万元）	占康宁产品收入的比例（%）
二级分销商	分销商体系内客户	2,667.53	54.88
最终客户	康宁推荐、联合或自主拓展	2,192.70	45.12
合计		4,860.23	100.00

2020 年，康宁产品主要客户销售情况如下：

序号	客户名称	客户来源	客户类型	销售收入（万元）	占康宁产品收入的比例（%）
1	上海蓝纤电子商贸有限公司	经销商体系内客户	二级分销商（最终销售给北京环球影城）	621.10	12.78
2	北京首都在线科技股份有限公司	自主拓展	最终客户（主营互联网数据中心）	493.23	10.15
3	广州市金联信息科技有限公司	康宁推荐	最终客户（主营数据中心建设等）	398.44	8.20
4	南京琳润言信息科技有限公司	康宁推荐	最终客户（用于扬州市江都人民医院、重庆市北碚中医院等项目）	397.59	8.18
5	北京华光浩阳科技有限公司	经销商体系内客户	二级分销商（最终销售给北京环球影城）	339.97	7.00
合计				2,250.33	46.30

（三）发行人切入信息通信软硬件产品业务的背景及考虑，是否存在壁垒；对比同行业可比公司或其他类似企业，说明发行人在技术、人力、资金等方面的优势，该业务大幅增长的原因及合理性；2020 年发行人获取通信运营商政企类项目、其他项目的方式及合法合规性

1. 发行人切入信息通信软硬件产品业务的背景及考虑，是否存在壁垒

发行人信息通信软硬件产品大致可以分为：康宁光通信产品分销、通信运营商政企类项目以及其他信息通信软硬件产品。公司深耕通信技术服务领域多年，熟悉各类通信产品，积累了丰富的运营和开发经验，深刻理解客户的需求，通过延伸技术的应用范围、满足客户的需求变化，拓展上述业务，并非跨界发展，具

备相应的客户基础和技术基础，不存在进入壁垒。

报告期内，信息通信软硬件产品销售收入变动情况如下：

业务类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	销售额（万元）	增长额（万元）	销售额（万元）	增长额（万元）	销售额（万元）
康宁产品	4,860.23	4,233.60	626.63	525.12	101.51
通信运营商政企类项目	3,254.94	3,254.94	--	--	--
其他	3,602.54	3,032.76	569.78	526.34	43.44
合计	11,717.71	10,521.30	1,196.41	1,051.46	144.95

2020 年软硬件产品销售收入同比大幅增长 10,521.30 万元，主要是由于康宁产品和通信运营商政企类项目业务规模的增长，具体分析如下：

（1）康宁产品

根据发行人的说明，康宁此前是中国移动、中国电信等通信运营商光纤光缆的重要供应商，公司与其存在过合作。近年来，发行人加大信息通信相关业务的拓展，陆续开发“智慧斑马线”、“智慧安防”等信息通信软硬件产品，其中部分项目存在光纤光缆的需求；同时，公司也关注到政企类项目、智慧领域项目对光纤光缆需求增长的潜力；借助此前与康宁在通信运营商业务的合作基础，双方从 2018 年起开始进行合作。

公司从最初因项目采购需求与康宁建立合作，此后逐步加大对康宁产品的拓展力度，主要是由于：

一是抓住市场机会，延伸业务边界。公司长期为通信运营商提供通信技术服务，熟悉康宁、长飞光纤等各家光通信产品；随着新基建政策的落地和 5G 等通信技术的充分运用，数据中心、云服务等业务迎来良好的发展机遇，通信运营商亦加大对相关市场的投入，光纤光缆有较大的市场需求。

二是共享市场渠道，协同获取项目。公司成立智慧产品事业部，近年来加大对政企客户市场、智慧应用领域的拓展力度，客户群体和应用场景与康宁产品存在重合，可以共享销售渠道，深挖客户需求，实现业务叠加。

（2）通信运营商政企类项目

根据发行人的说明，在全社会数字化转型升级的大背景下，通信运营商近年来大力拓展政企业务，在其召开的各项会议和披露的定期报告中均重点强调政企

市场的巨大潜力，特别是 2019 年以来进行组织架构调整等改革措施，政企业务收入增长明显，主要原因如下：

一是政企市场空间更大。政企市场的需求更加全面，既包括基础通信服务，还包括大数据、云存储等新型服务需求；通信运营商发展政企市场正是希望突破基础通信业务的限制，进入更加广阔的 ICT 市场，挖掘新的业务增长点。以中国移动为例，2020 年政企市场收入达到 1,129.20 亿元，同比增长 25.80%，是通信服务增长最快的业务板块。

二是政企市场溢价更高。面向个人和家庭市场主要为基础通信服务，提速降费等对通信运营商形成较大成本压力；面向政企市场主要为差异化服务，通信运营商充分利用网络优势，为政企客户业务赋能，合作更加深入，客户粘性较高，溢价更高。

公司紧跟客户需求和市场趋势变化，积极拓展通信运营商政企类项目，既扩大当期业务的销售规模，同时也为未来业务储备技术经验，具体原因如下：

一是跟随客户发展。通信运营商已调整发展方向，重点布局政企市场，公司及时跟随客户的发展战略，能够更好把握行业趋势和客户需求的变化；2020 年，公司完成多个通信运营商政企类项目，主要集中在数据中心、智慧园区等领域。

二是储备技术经验。随着通信运营商各类政企项目数量的增多，相关的运维需求也将随之增长，通信运营商将此类运维需求集中进行招投标，如中国移动已开始进行数据中心智能运维、智慧园区运维的研究；公司参与通信运营商政企类项目有利于储备技术经验，同时充分利用在通信网络维护积累的丰富经验，拓展业务范围。

（3）其他信息通信软硬件产品

根据发行人的说明，公司依托多年在通信技术领域积累的运营和研发经验，拓展其他信息通信软硬件产品的研发与销售，可以概括为以下两个发展方向：

一是以客户需求为导向。充分利用积累的客户资源，围绕客户在产品或服务上的多样化需求，实现业务叠加，扩大业务规模；2020 年，公司完成中国移动“5G 测试数据解析及预处理单元”、“定制化网络孪生规划中台构建”等多个项目，实现销售收入 2,718.10 万元，约占其他信息通信软硬件产品收入的 75%。

二是以市场需求为导向。公司持续深耕通信技术服务领域的同时，与时俱进

地把握 5G、工业互联网、大数据等建设机遇，将通信技术应用的服务范围拓展至智慧城市等其他领域，培育新的业务增长点。2020 年，公司完成国网亳州分公司“营销客户服务信息采集项目”等项目。

2. 对比同行业可比公司或其他类似企业，说明发行人在技术、人力、资金等方面的优势，该业务大幅增长的原因及合理性

(1) 同行业可比公司业务的拓展情况

根据同行业上市公司定期报告，随着与通信网络同步的信息化、数字化、智能化的发展，同行业公司结合行业的发展趋势、客户的需求变化和竞争优势等，普遍将业务范围拓展至信息通信产品（ICT）、政企类客户市场等，相关具体情况如下：

公司名称	业务规模	业务拓展原因或规划	主要项目
润建股份	2020 年，行业数字化业务收入 41,956.43 万元，同比增加 33,730.81 万元，同比增长 410.07%	(1) 在长期提供通信技术服务的过程中累积了多年的行业数字化经验，行业数字化业务是通信技术服务不断拓展的必然结果； (2) 充分发挥在建维、交付等方面的核心竞争力，以信息与通信技术（ICT）为基础，重点聚焦智慧警务、智慧教育、智慧交通、智慧园区/社区等领域	与中国移动、华为等客户深入进行了行业数字化合作，取得“2020-2021 年度中移设计院研发业务、新业务非核心能力技术配合服务项目”、“中国移动山西有限公司 2020-2021 年度 DICT 项目一体化支撑集中采购项目”、“热成像人体测温综合解决方案产品采购”等代表性项目
中富通	2020 年，与信息化、智能化建设相关的系统集成业务收入 23,523.06 万元，同比增加 10,883.25 万元，同比增长 86.10%	(1) 在夯实基础通信网络技术服务业务的同时，紧紧围绕 5G、大数据及人工智能等新兴信息技术领域进行创新和探索； (2) 不断深化加强与运营商政企部门的合作，共同拓展信息化、智能化业务	与中国移动终端有限公司福建分公司、中移铁通福建分公司在共同发展信息化、智能化业务领域达成战略合作（未披露具体项目）
超讯通信	分类仅包括通信技术和物联网，相关业务未单独分披露	(1) 紧紧围绕 5G、物联网为关键抓手，持续深化与地方政府、上下游大型企业展开合作，开拓新的利润增长点； (2) 顺应经济社会数字化加速转型的趋势，及时对物联网产业、IDC 产业布局进行优化调整	入围广东、北京、河北、内蒙古、贵州等省市自治区的 ICT 项目和广州、惠州的 IDC 项目
宜通世纪	2020 年，通信技术服务中的系统解决方案收入 9,106.01 万元，同比减少	(1) 5G 网络将使运营商由过去重视个人业务转向更多地拓展企业用户，5G 专网将会支撑工业互联网的快速发展； (2) 2020 年，积极拓展政企客户，	取得广东移动电子评标室运营支撑项目、中山移动 2020 年视频监控项目、广东移动网络大数据能力开放平台项目、2020 年 5G 运营与携转商机挖掘服务等项目

公司名称	业务规模	业务拓展原因或规划	主要项目
	2,095.16 万元，同比下降 18.70%	市政业务，并联手运营商一起拓展多个政企客户	

注：以上内容根据同行业可比上市公司定期报告整理。

受益于市场需求的快速增长，2020 年润建股份的行业数字化业务、中富通的信息系统集成业务的销售收入均实现较快增长，且已达到较大规模；超讯通信和宜通世纪也积极开拓政企客户市场、ICT 市场，取得多个项目；公司 2020 年信息通信软硬件产品快速增长与同行业可比上市公司的情况相似，具有合理性。

公司与同行业可比上市公司均是排名靠前的通信技术服务企业，在经验和技術积累、人力资源配置等方面较为相近，公司并无优势，但市场空间广阔、行业集中度较低，公司仍有较大的增长潜力。

此外，同行业可比上市公司基于资金优势，跨界进入物联网、医疗、数据中心建设等领域；而公司的融资渠道有限，资金实力相对较弱，业务更加聚焦于通信技术服务，业务扩展主要为延伸客户服务和通信技术应用。

3. 2020 年发行人获取通信运营商政企类信息通信软硬件产品项目、其他信息通信软硬件产品项目的方式及合法合规性

（1）通信运营商政企类信息通信软硬件产品项目主要情况

经查验发行人 2020 年与客户签署的合同、中标文件，公司主要通过参与中国移动、中国联通组织的公开招标、单一来源采购或竞争性谈判的方式取得通信运营商政企类项目，前述方式均是符合客户要求的采购方式。2020 年，通信运营商政企类项目按照获取方式分类具体如下：

获取方式	销售收入（万元）	占通信运营商政企类信息通信软硬件产品项目比例（%）
单一来源采购	1,171.69	36.00
公开招标	1,098.62	33.75
竞争性谈判	984.63	30.25
合计	3,254.94	100.00

上表中，发行人在 2020 年获取的主要通信运营商政企类项目情况如下：

序号	客户名称	项目名称	获取方式	销售收入（万元）	占通信运营商政企类项目收入的比例（%）
1	中移在线	新疆“九大场景”智能化系统（阿克苏地区分平台建设）	单一来源采购	1,171.69	36.00
2	中国联通泸州分公司	泸州国家高新区智慧园区一期（监控、平台）项目	公开招标	1,070.35	32.88
3	中移建设河北分公司	康保县公安局数据中心建设项目	竞争性谈判	511.87	15.73
4	中移建设广东分公司	2020 年广东全省智慧园区售前及技术支持项目	竞争性谈判	120.75	3.71
5	中移建设广东分公司	5G+阳东区大八镇农业产业强镇示范建设服务项目	竞争性谈判	88.68	2.72
合计				2,963.35	91.04

注：新疆“九大场景”智能化系统（阿克苏地区分平台建设）项目划分为六个采购包，公司为其中一个采购包的单一供应商。

综上所述，发行人 2020 年取得的信息通信软硬件产品政企类项目均已履行单一来源采购、公开招标、竞争性谈判等符合法律规定及客户要求的采购程序，合法合规。

（2）其他信息通信软硬件产品主要情况

对于通信运营商、国家电网、机场等客户，发行人主要通过参与其组织的公开招标、竞争性谈判等公开采购方式获取项目，前述方式均符合客户采购要求；对于其他企业客户项目，公司主要通过商务谈判等方式获取项目/订单，项目/订单的取得合法合规。2020 年，公司其他信息通信软硬件产品的销售按照获取方式分类具体如下：

获取方式	销售收入（万元）	占比（%）
公开招标	1,805.20	50.11
邀请招标、竞争性谈判	1,053.55	29.24
其他	743.79	20.65
合计	3,602.54	100.00

上表中，发行人在 2020 年获取的主要其他信息通信软硬件产品项目情况如下：

序号	客户名称	项目名称	获取方式	销售收入 (万元)	占其他信息通信 软硬件产品的 比例 (%)
1	中国移动设计院	2019-2021 年设计院 5G 测试数据解析及预处理单元	公开招标	1,312.29	36.05
2	中国移动设计院	定制化网络孪生规划中台构建项目	公开招标	342.23	9.40
3	中移建设广东分公司	平沙东风-前锋片区四网合一项目	竞争性谈判	169.72	4.66
4	中国移动设计院	中国移动无线网络规划平台（四期）	公开招标	82.14	2.26
5	中移建设广东分公司	华发依山郡三期智能化网络巡检优化服务项目	竞争性谈判	59.63	1.64
合计				1,966.02	54.01

综上所述，发行人 2020 年取得的其他信息通信软硬件产品项目中，近 80% 的项目已履行公开招标、竞争性谈判等采购程序，合法合规。除上述情形外，发行人承接的其他信息通信软硬件产品项目亦不涉及《中华人民共和国政府采购法》《必须招标的工程项目规定》等法律、法规规定的必须履行招投标程序的情形。

综上所述，发行人获取通信运营商政企类信息通信软硬件产品项目、其他信息通信软硬件产品项目的方式合法合规。

（四）2021 年中国移动综合代维集采招标中，发行人是否存在丢失原有服务区域的情形，如有，请说明相关情况及对发行人经营业绩的影响；补充披露集团集采以外，中国移动下属公司、联通、电信、铁塔等客户省级、地市级最新招投标情况；结合上述情况，说明发行人业务的稳定性及持续性

1. 2021 年中国移动综合代维集采招标中，发行人是否存在丢失原有服务区域的情形，如有，请说明相关情况及对发行人经营业绩的影响

发行人于 2020 年在中国移动一级集采供应商分级中获评“网络综合代维业务 A 级”。2021 年 3 月，中国移动进行 20 个省（自治区、直辖市）综合代维集采（服务期：2021 年-2023 年）招标，公司中标新疆、黑龙江、山东、湖北等 9 个省市的综合代维业务，中标省市数量在同行业排名第五，中标金额合计 5.57 亿元（含税）。在该轮集团集采中，因青海移动将其全省的综合代维业务均交由

中移铁通，公司退出青海的海东、果洛地区，公司在青海移动 2019 年和 2020 年的销售收入分别为 1,064.02 万元和 1,147.57 万元，占当年该类收入的 1.86%和 1.38%，本次变动对公司业务和经营业绩影响很小。

2. 补充披露集团集采以外，中国移动下属公司、联通、电信、铁塔等客户省级、地市级最新招投标情况；结合上述情况，说明发行人业务的稳定性及持续性

公司主要通过参与通信运营商“集中采购”获取项目，投标中标数量快速增加，和公司业务规模、经营优势和发展趋势相匹配。公司在 2021 年 1-5 月参与公开招投标项目的投标、中标情况如下：

年度	客户名称	投标数量	中标数量	中标率 (%)
2021年 1-5月	中国移动通信集团有限公司	49	23	46.94
	中国铁塔股份有限公司	32	16	50.00
	中国联合通信网络有限公司	15	7	46.67
	各广电网络公司	1	1	100.00
	其他	15	4	26.67
	合计	112	51	45.54

除上述参与客户公开招投标项目外，发行人还有个别项目通过商业谈判等非公开方式取得，以该等方式获取的业务规模较小，不属于公司主要销售模式。

通信技术服务行业市场巨大、内容繁多，除中国移动集团集采外，中国移动的下属子公司、中国联通、中国电信、中国铁塔以及其他客户（广电、政企）均频繁进行招投标工作，公司主要关注符合投标资质的项目信息：据统计，2021 年以来，包括中国移动在内的各类型客户合计组织了 881 次与公司业务相关的招标，这些项目在执行期内的预算金额超过 5,372.65 亿元；在前述项目中，公司共投标 112 个，中标 51 个，中标项目预算金额合计超过 71,548.39 万元（不含未明确标定金额的框架协议）。因此，公司业务规模稳定、具有持续性。

四、《三轮问询函》问题 9：关于采购及主要供应商

请发行人补充披露：

（1）2020 年发行人在河北地区的项目及收入增加的情况下，对石家庄睿烁采购额逐年下降的具体原因及合理性；

（2）发行人前五大供应商退出的合理性，前五大供应商退出后，原服务区域或项目交由哪家供应商负责，新劳务供应商是否有相应的规模和能力提供服务；

（3）哈尔滨博赢在报告期内能否正常为发行人提供服务；石家庄荣泰、河北国盈、石家庄睿烁和富民劳务是否具备相应的能力为发行人服务。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明针对供应商进行走访的方式、不同方式下走访的供应商数量、走访时间以及其他具体核查工作、情况，说明相关核查工作是否到位。

回复：

（一）2020 年发行人在河北地区的项目及收入增加的情况下，对石家庄睿烁采购额逐年下降的具体原因及合理性

1. 2020 年河北地区的项目收入增加的原因

根据发行人相关业务合同及财务报表，公司河北中移项目部当年实现收入 12,003.76 万元，占发行人该年度河北地区营业收入的 71.47%，是 2020 年河北地区收入增加的主要原因。

2. 公司对石家庄睿烁采购额逐年下降的原因及合理性

（1）随着业务规模的扩大，公司更倾向于选择专业度高、综合实力强的供应商

根据发行人的说明，公司早期在河北地区的业务主要在石家庄市。在公司业务规模较小时，选择劳务供应商的标准也较低，石家庄当地的劳务供应商基本能满足公司当时业务发展需要。因此，公司早期的劳务供应商主要集中在河北省石家庄市。

随着业务规模拓展，公司对劳务供应商的服务质量、管理能力、资金实力、专业度等综合实力要求提高，公司更倾向于选择在通信技术服务行业经验丰富且综合实力强的劳务供应商，因为该类专业性劳务公司熟悉本行业对劳务的需求特点，掌握的专业技术人员多、服务区域广，能满足公司对劳务采购的及时性和专

业性需求。同时，公司也与一些较小的劳务公司保持合作关系，因为小型的劳务公司人员配置灵活，可满足公司临时性用工的需求。

(2) 对石家庄睿烁的劳务采购规模变化，与公司对劳务外包方的选择和项目具体需求息息相关

根据发行人的说明及相关劳务采购合同，石家庄睿烁与公司自 2016 年起开始合作，曾在 2017 年-2018 年为公司的前五大劳务供应商，期间主要在综合代维业务上提供劳务。随着公司业务规模不断壮大，石家庄睿烁承接公司综合代维业务能力明显不足，公司逐渐仅在零星业务上与之合作。

在上述背景下，公司自 2019 年以来已基本不在河北的综合代维业务上向石家庄睿烁采购劳务，采购金额大幅下降。2020 年，公司在河北地区的收入增长主要来自于中移铁通河北分公司综合业务劳务分包项目，该项目前期的劳务外协主要交由浙江文锦等本行业规模更大、经验更加丰富的通信技术服务公司实施，后期由公司自有员工实施（详见本补充法律意见书“一”）。公司与石家庄睿烁则主要在个别、零星项目上合作。

报告期内，公司向石家庄睿烁的劳务采购总体逐年减少，2018 年、2019 年和 2020 年，公司向石家庄睿烁的劳务采购额分别为 4,658.16 万元、2,567.83 万元和 813.25 万元。公司对石家庄睿烁分地区的劳务采购具体情况如下：

主要服务地区	采购金额（万元）			变动原因
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
河北	191.25	230.26	3,073.33	2019 年，公司在河北主要转向浙江文锦采购劳务
甘肃	38.70	1,142.92	277.24	2018 年末，公司承接湖南润迅在甘肃庆阳的通信网络维护业务，主要向当年度前五大劳务供应商采购；2019 年，石家庄睿烁承接部分甘肃定西的网络优化劳务；2020 年，伴随着供应商规范以及优化项目的中止，公司基本停止在甘肃向其采购劳务
广东	--	473.75	350.20	2018-2019 年，公司在华南网络建设项目向其采购劳务，2020 年该项目完成，不再向其采购劳务
新疆	--	131.70	890.68	2018 年-2019 年，公司分别在通信网络建设项目、通信网络优化项目上向其采购劳务。2020 年，相关项目完成，不再向其采购劳务

主要服务地区	采购金额（万元）			变动原因
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	
其他	583.30	589.20	66.71	2020 年度，公司主要与其在黑龙江、吉林和辽宁等地的零星工程开展补充、辅助性质的劳务采购
合计	813.25	2,567.83	4,658.16	--

（二）发行人前五大供应商退出的合理性，前五大供应商退出后，原服务区域或项目交由哪家供应商负责，新劳务供应商是否有相应的规模和能力提供服务

1. 发行人前五大供应商退出的合理性，前五大供应商退出后，后续供应商合作情况

根据发行人的说明，2019 年起，随着公司服务区域大幅提升，公司加强规范与劳务供应商之间的合作，更注重考察劳务供应商的服务能力、资金实力等综合能力，逐渐降低与中小型劳务供应商的合作规模。报告期内，退出公司前五大劳务供应商的情况、原因及后续合作如下：

名称	报告期内成为前五大供应商年度	报告期内退出前五大供应商年度	退出原因	后续合作情况
哈尔滨博赢	2018 年	2020 年	2020 年，该公司由于经营问题，难以为公司配备足够有经验的劳务人员，双方合作规模大幅下降	2020 年公司向之零星采购 188.03 万元，主要是既往项目延续；2021 年 4 月，因经营不善、盈利能力不佳等原因，该公司注销
富迪信息	2018 年	2019 年	2018 年该公司在乌鲁木齐为公司通信网络建设项目提供服务，项目结束后合作规模下降	继续合作，2019-2020 年在公司排名第 9、13
河北国盈	2018 年	2020 年	该供应商通信行业服务经验少，导致服务能力、劳务资源协调能力、资金实力无法匹配公司需求	继续合作，2020 年在公司排名第 18
石家庄睿烁	2018 年	2020 年	该供应商通信行业服务经验少，导致服务能力、劳务资源协调能力、资金实力无法匹配公司需求	继续合作，2020 年在公司排名第 14

上述企业从公司前五大劳务供应商退出的合理性如下：

①公司与劳务供应商合作情况与当时业务规模相匹配

哈尔滨博赢、河北国盈、石家庄睿烁等劳务供应商与公司建立合作时间较早，这些劳务公司的规模普遍不大，与当时公司业务发展情况相匹配。

2019 年以前，公司在 5 省（市）为中国移动提供服务，劳务采购则主要集中在黑龙江、河北两省。公司对劳务人员管理的难度、复杂程度不及现在，也对劳务供应商在本行业的服务经验、劳务资源协调能力、资金实力等要求不及现在严格。

②随着业务发展，公司对供应商的行业服务经验、综合实力要求更高，石家庄睿烁、河北国盈退出前五大劳务供应商的原因合理

通信技术服务行业的劳务人员以外勤工作为主，人员管理具有一定特殊性；而石家庄睿烁、河北国盈属于人力资源公司，其同时也为其他客户提供安保、司乘等其他劳务服务，故这些劳务供应商对通信行业的劳务服务的理解不及浙江文锦等主要从事通信行业服务的企业深刻。

2019 年，发行人综合代维服务区域从 5 省（市）大幅上升至 10 省（市），区域分布更广，石家庄睿烁、河北国盈等企业在行业经验、资金实力、服务能力的问题逐步显现，难以满足公司进一步发展需要。在此背景下，公司进一步规范劳务供应商，转向与浙江文锦、重庆万友等具备通信行业经验、能在全国范围内提供服务的大型劳务公司合作。

③由于双方业务需求发生变化，哈尔滨博赢、富迪信息退出前五大劳务供应商的原因合理

哈尔滨博赢此前主要为通信行业提供服务，近年来有经验的管理、劳务人员逐渐流失。在 2019 年合作时，公司发现其团队管理能力、服务质量、响应速度已逐渐无法满足公司要求；2020 年，哈尔滨博赢则因无法为公司提供充足的有经验的劳务人员、服务质量难以进一步改善等原因，导致公司基本停止向其采购，该公司遂于当年退出前五大劳务供应商。

2018 年，富迪信息在 2018 中通三局项目为公司提供劳务，该项目是该年度通信网络建设第二大项目，公司该年度对其劳务采购规模大。随着该项目完成，公司与富迪信息合作规模下降，导致该公司于 2019 年退出前五大劳务供应商。

综上所述，以上劳务供应商退出公司前五大劳务供应商的原因合理。

2. 退出的前五大劳务供应商原服务区域或项目的业务承接方及其规模、能力

根据发行人与供应商签署的合同，报告期内，哈尔滨博赢、石家庄睿烁、河北国盈主要在公司的综合代维业务上提供劳务，其退出后相关业务的承接方主要是浙江文锦；富迪信息主要为公司提供通信网络建设项目服务，通信网络建设项目属于“一单一签”模式，该项目结束后公司与之合作规模下降，公司未选择其他劳务供应商承接其项目劳务。前述劳务供应商的业务承接关系如下：

供应商	进入前五大劳务供应商年度的主要服务省/项目		退出前五大劳务供应商后，承接原服务区域/项目业务的劳务公司	新劳务供应商提供劳务的项目
	省	市		
哈尔滨博赢	黑龙江	大庆	主要为浙江文锦，少部分交由大庆超微等当地公司	中国移动综合代维
		大兴安岭	浙江文锦	中国铁塔综合代维
		哈尔滨	浙江文锦	中国移动综合代维
			主要是浙江文锦，少部分交由大庆超微等当地公司	中移铁通综合代维
		鹤岗	主要是浙江文锦，少部分交由大庆超微等当地公司	中移铁通综合代维
		黑河	主要是浙江文锦，少部分交由大庆超微等当地公司	中国铁塔综合代维
		佳木斯	浙江文锦	中移铁通综合代维
		牡丹江	浙江文锦	中移铁通、中国铁塔综合代维
		七台河	主要是浙江文锦，少部分交由大庆超微等当地公司	中移铁通综合代维
		齐齐哈尔	主要是浙江文锦，少部分交由大庆超微等当地公司	中移铁通、中国铁塔综合代维
		双鸭山	浙江文锦	中移铁通综合代维
	甘肃	庆阳	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维（润迅合作）
	新疆	乌鲁木齐	浙江文锦	中国移动综合代维、华为网络优化
		阿克苏	浙江文锦、富迪信息	中国移动综合代维

供应商	进入前五大劳务供应商 年度的主要服务省/项目		退出前五大劳务供应商后， 承接原服务区域/项目业务 的劳务公司	新劳务供应商提供劳 务的项目
	省	市		
		石河子	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维、华 为网络优化
富迪信 息	新疆	乌鲁木齐	无。该供应商承接的通信网 络建设项目完成后，未交由 其他劳务供应商开展	--
河北国 盈	河北	保定	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维
		邯郸	浙江文锦	中国铁塔综合代维
		石家庄	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维
	新疆	阿克苏	浙江文锦、富迪信息	中国移动综合代维
		昌吉	浙江文锦	中国移动综合代维、华 为网络优化
		石河子	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维、华 为网络优化
		乌鲁木齐	浙江文锦	中国移动综合代维、华 为网络优化
	甘肃	定西	浙江文锦	中国移动综合代维
		庆阳	石家庄荣泰	中国移动综合代维
		兰州、临夏、天 水等	浙江文锦	华为网络优化
石家庄 睿烁	广东	广州、东莞、茂 名、湛江	无。该供应商承接的通信网 络建设项目完成后，未交由 其他劳务供应商开展	--
	河北	保定	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维
		邯郸	浙江文锦	中国铁塔综合代维
		石家庄	浙江文锦	中国移动综合代维
	新疆	乌鲁木齐、石河 子、昌吉等	浙江文锦	华为网络优化
	甘肃	定西	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维
		兰州、临夏、天 水等	浙江文锦	华为网络优化
		庆阳	浙江文锦、石家庄荣泰	中国移动综合代维（润 迅合作）

综上所述，哈尔滨博赢、河北国盈和石家庄睿烁退出前五大劳务供应商后，原服务地区的综合代维业务承接方主要是浙江文锦。浙江文锦作为在全国范围内服务的大型劳务公司，服务管理规范、资质齐全、资金实力更强，具备在当地提

供服务的规模和能力；而富迪信息则主要提供通信网络建设服务，项目完成后相关业务未交由其他劳务公司实施。此外，公司在部分综合代维业务中向石家庄荣泰、富迪信息以及当地供应商小规模采购劳务作为补充。

（三）哈尔滨博赢在报告期内能否正常为发行人提供服务；石家庄荣泰、河北国盈、石家庄睿烁和富利民劳务是否具备相应的能力为发行人服务

1. 哈尔滨博赢在报告期的服务情况

2018 年和 2019 年，哈尔滨博赢是公司前五大劳务供应商，2020 年，公司逐渐减少与哈尔滨博赢的合作，将其原服务区域逐渐交由浙江文锦实施，该年度公司对其总采购金额为 188.03 万元，主要为延续采购的零星劳务。根据本所律师对哈尔滨博赢的访谈，2021 年度，由于管理能力无法适应市场竞争，该供应商业务转型失败、资金周转不灵，导致经营状况、盈利能力不佳，该公司股东遂萌生退意，决定终止经营、不再从事通信行业。哈尔滨博赢已于 2021 年 4 月 19 日办理注销。

经查验，报告期内，公司与哈尔滨博赢的合作主要发生在 2018 年和 2019 年，当时哈尔滨博赢经营正常，公司向其采购金额分别为 1,888.64 万元和 1,811.81 万元，具备为公司正常提供服务的能力。

经公开查询并经本所律师访谈哈尔滨博赢，2018 年 10 月，哈尔滨博赢曾直接中标黑龙江铁通的劳务分包项目。当时，哈尔滨博赢有进一步拓展通信技术服务、直接向运营商提供服务的计划，但因资金周转、经营能力的问题，该公司业务转型未成功并在 2021 年注销。哈尔滨博赢注销事项不对公司的持续经营能力构成重大不利影响。

经查验，发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员与哈尔滨博赢及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；报告期内，该劳务供应商与公司不存在非经营性业务资金往来，公司前任或现任员工未在该劳务供应商处持有股份或任职。

2. 石家庄荣泰、河北国盈、石家庄睿烁和富利民劳务的服务能力

根据石家庄荣泰、河北国盈、石家庄睿烁和富利民劳务提供的《营业执照》、

本所律师对前述公司进行的访谈并经查验国家企业信用信息公示系统等网站，石家庄荣泰、河北国盈、石家庄睿烁和富利民劳务的具体情况如下：

(1) 石家庄荣泰

公司名称	石家庄荣泰建筑劳务有限公司
成立日期	2009 年 7 月 20 日
注册资本	300.00 万元
统一社会信用代码	911301056920802151
法定代表人	曹宇平
注册地址	河北省石家庄市新华区合作路 68 号新合作广场西区 D 座商业办公 0823 室
经营范围	劳务派遣（有效期自 2019 年 07 月 15 日至 2022 年 07 月 14 日止）；建筑工程劳务分包；建材销售。（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）
资质证书	劳务派遣许可证、安全生产许可证
股权结构	刘均恒 100%
是否专门或主要为公司服务	否

经查验公司财务报表、相关劳务采购合同并经本所律师访谈，报告期内，石家庄荣泰均为公司前五大劳务供应商，其营业收入分别为 9,508.03 万元、9,429.84 万元和 17,304.53 万元，其核心骨干人员的劳务、施工管理经验成熟。除为发行人提供服务外，该公司还为河北建工集团有限责任公司、河北华讯微通网络集成有限公司等其他公司提供劳务分包服务。

根据本所律师对石家庄荣泰的访谈，截至报告期末，石家庄荣泰共管理 2,100 名左右劳务人员，具备在相关期间根据项目要求为公司提供服务的能力；经本所律师网络查询，该供应商不存在被工商部门列入经营异常目录、严重违法失信企业名单（黑名单）、吊销营业执照等经营异常情形，不存在被人民法院列入失信被执行人名单的情形。

经查验，发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员与石家庄荣泰及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；报告期内，该劳务供应商与公司不存在非经营性业务资金往来，公司前任或现任员工未在该劳务供应商处持有股份或任职。

(2) 河北国盈

公司名称	河北国盈信息技术有限公司
------	--------------

成立日期	2013 年 12 月 18 日
注册资本	300.00 万元
统一社会信用代码	91130102087266847T
法定代表人	李玲
注册地址	石家庄市裕华区槐中路 201 号宾南花园东-1-606
经营范围	信息技术研发咨询、档案扫描服务、数据录入服务、数据记录服务、数据备存服务、文件存储服务、文件寄存、档案达标咨询、档案整理服务；通信信息网络技术咨询、综合布线；通信设备、线路、管道及配套设施的维护；通信工程施工。（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）
股权结构	李玲 85%；刘利杰 15%
是否专门或主要为公司服务	否

2018 年和 2019 年，河北国盈为公司前五大劳务供应商。报告期内，河北国盈的营业收入分别为 8,202.77 万元、7,907.82 万元和 7,560.27 万元；发行人是河北国盈的第三大客户，该供应商还为立峰路桥等其他公司提供服务。

根据本所律师对河北国盈的访谈，截至报告期末，河北国盈共管理约 600 名劳务人员，具备在相关期间根据项目要求为公司提供服务的能力；经本所律师网络查询，该供应商不存在被工商部门列入经营异常目录、严重违法失信企业名单（黑名单）、吊销营业执照等经营异常情形，不存在被人民法院列入失信被执行人名单的情形。

经查验，发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员与河北国盈及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；报告期内，该劳务供应商与公司不存在非经营性业务资金往来，公司前任或现任员工未在该劳务供应商处持有股份或任职。

（3）石家庄睿烁

公司名称	石家庄睿烁劳务派遣有限公司
曾用名	河北智睿人力资源服务有限公司
成立日期	2016 年 2 月 23 日
注册资本	500.00 万元
统一社会信用代码	91130105MA07N94T6Q
法定代表人	秦志斌
注册地址	河北省石家庄市裕华区体育大街 183 号盛典商务 1212 室

经营范围	劳务派遣（凭许可证核定的范围在有效期内经营）；人力资源服务（劳务派遣除外）；职业中介服务；设计、制作、代理国内广告业务,发布国内户外广告业务；企业管理咨询；仓储服务（危险品除外）；档案整理（涉密档案除外）；数据处理与存储服务；搬倒装卸服务；货物运输代理；房屋租赁；网络技术咨询；综合布线；通讯设备、管材管件的维修；通信工程施工；建筑工程分包。（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）
股权结构	秦志斌 100%
是否专门或主要为公 司服务	否

2018 年和 2019 年，石家庄睿烁是公司前五大劳务供应商。报告期内，石家庄睿烁的营业收入分别为 5,332.10 万元、4,607.37 万元和 2,628.64 万元。除为发行人提供服务外，石家庄睿烁还中标了石家庄综合保税区管理委员会、石家庄海关、裕华区城管局、河北省第二测绘院等多个企事业单位项目，主要提供定向人力资源外包及派遣服务。

根据本所律师对石家庄睿烁的访谈，截至报告期末，石家庄睿烁共管理约 500 名劳务人员，具备在相关期间根据项目要求为公司提供服务的能力；经本所律师网络查询，该供应商不存在被工商部门列入经营异常目录、严重违法失信企业名单（黑名单）、吊销营业执照等经营异常情形，不存在被人民法院列入失信被执行人名单的情形。

经查验，发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员与石家庄睿烁及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；报告期内，该劳务供应商与公司不存在非经营性业务资金往来，公司前任或现任员工未在该劳务供应商处持有股份或任职。

（4）富利民劳务

公司名称	乌鲁木齐富利民工程劳务有限公司
曾用名	乌鲁木齐鑫铁诚工程劳务有限公司
成立日期	2003 年 7 月 30 日
注册资本	600.00 万元
统一社会信用代码	916501067516762638
法定代表人	郭英民
注册地址	新疆乌鲁木齐经济技术开发区（头屯河区）澎湖路 33 号北新大厦 809 室
经营范围	混凝土作业分包；砌筑作业分包贰级；钢筋作业分包贰级；水电暖安装作业分包；建筑业劳务分包；市政道路工程、土石方工程、钢

	结构工程、管道工程、建筑工程、隧道工程、装饰装修工程、光缆线路通信网络建设、园林绿化工程、机电设备安装工程、建筑安装工程、消防设施工程、铁路建筑工程、桥梁建筑工程、环保工程的施工；建筑工程机械设备租赁；软件开发；销售：建材，钢材，机械设备，电线电缆，五金交电，电子产品，日用品，农畜产品；拆迁服务；通信设备安装及维护；技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、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）
资质证书	建筑业企业资质证书、安全生产许可证
股权结构	郭英民 100%
是否专门或主要为公司服务	否

2020 年度，富利民劳务是公司前五大劳务供应商。报告期内，富利民劳务的营业收入分别为 19,542.83 万元、25,137.81 万元和 33,281.56 万元，经公开查询，除为发行人提供服务外，富利民劳务在报告期内还中标了乌鲁木齐经济技术开发区、贺州市农村电网改造、中铁电气化局集团（西安地铁六号线）、国网青海黄化供电公司等多个其他企事业单位项目。

根据本所律师对富利民劳务的访谈，截至报告期末，富利民劳务共管理约 500 名劳务人员，具备在相关期间根据项目要求为公司提供服务的能力；经网络查询，该供应商不存在被工商部门列入经营异常目录、严重违法失信企业名单（黑名单）、吊销营业执照等经营异常情形，不存在被人民法院列入失信被执行人名单的情形。

经查验，发行人及其控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员与富利民劳务及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系；报告期内，该劳务供应商与公司不存在非经营性业务资金往来，公司前任或现任员工未在该劳务供应商处持有股份或任职。

此外，经查询同行业上市公司披露的定期报告并经网络查询，2020 年，同行业可比公司类似规模的供应商的注册资本、工商登记、参保人数与可比公司对其采购额情况如下：

公司	劳务供应商	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	工商登记人员规模	工商登记参保人数	采购额（万元）
润建股份	广西展飞劳务有限公司	500.00	--	少于 50 人	19	62,931.64
	广西溥天建筑劳务有限公司	200.00	--	300-399 人	312	53,302.14

公司	劳务供应商	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	工商登记 人员规模	工商登记 参保人数	采购额(万 元)
	广西熙盛建筑工程有限公司	500.00	--	--	298	23,998.10
	萍乡市共能人力资源有限公司	2,000.00	200	--	--	19,790.84
宜通世纪	北京普标商务服务有限公司	300.00	--	少于 50 人	25	5,453.07
超讯通信	广东泓壹科技有限公司	500.00	--	--	5	5,653.07

从上表可见，劳务供应商的注册资本、实缴资本、工商登记人员规模、工商登记参保人数等信息普遍与其业务规模之间关联性不强；因此，公司的前述劳务供应工商登记人数较少、注册资本较低的情形与行业普遍情况相一致，劳务供应商工商登记的注册资本、实缴资本、从业人数与其业务规模没有必然关系。

综上所述，发行人上述供应商具备为公司提供服务的能力。

（四）针对供应商进行走访的方式、不同方式下走访的供应商数量、走访时间以及其他具体核查工作、情况

1. 供应商进行走访的方式、不同方式下走访的供应商数量、走访时间

本所律师走访的报告期内的供应商共计 40 家，走访形式为现场走访和远程走访（受疫情影响，20 家企业采取远程视频访谈的方式），其中现场走访数量为 20 家，远程走访数量为 20 家，采购金额占发行人报告期内总采购额的 59.56%、65.81%和 74.48%，其提供的劳务外协服务占比分别为 81.37%、85.06%和 97.93%。本所律师在 2020 年首次申报前访谈了 37 家劳务供应商，在 2021 年中介机构补充走访 3 家新进入企业。

此外，在 2020 年度财务数据更新阶段，本所律师会同其他中介机构还通过电话、问卷等方式，进一步了解发行人报告期内的前五大供应商在 2020 年度的业务发展、股权结构、合作规模等方面的情况及原因，分析合理性。

2. 履行的具体核查工作

除上述走访及视频访谈程序外，就发行人供应商及相关业务情况，本所律师

还履行了下述核查程序：

（1）通过国家企业信用信息公示系统等网站查询发行人主要供应商的基本工商信息，重点核查并了解其设立时间、住所、注册资本、股权结构、法定代表人或负责人信息，并将查询信息与发行人主要关联方、报告期内员工名册比对，核查发行人及其关联方与发行人主要劳务供应商之间的关联关系，发行人前任或现任员工是否在主要供应商处持有股份或任职；

（2）向发行人主要供应商提供发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员出具的关联关系调查表，确认发行人与其主要劳务供应商之间是否存在关联关系；取得主要劳务供应商签署的书面文件，确认其与发行人之间是否存在关联关系和其他利益安排（包括但不限于设立公司、持有股份、亲属关系、兼职关系、相互担保和非经营性资金往来等）；

（3）获取发行人主要供应商的营业执照、公司章程、业务资质等文件，并与网络查询信息相比对，确认发行人主要供应商是否具备开展相关业务的资质，发行人与主要供应商之间的关联关系；

（4）访谈发行人总经理、采购负责人、大区负责人和部分项目部负责人，了解发行人与确保劳务供应商工作量准确性有关的内部控制及关键控制环节的设置情况，获取发行人采购管理制度，取得劳务采购合同、订单等采购证据；

（5）获取发行人供应商名录并在走访过程中，翻阅主要供应商的销售合同，观察该供应商营业场所、部门设置、员工规模等情况，判断该供应商的规模实力、管理规范性和内控严谨程度，综合分析劳务供应商是否专门或主要为发行人服务；结合其他尽职调查成果，判断发行人“异地采购”成因及合理性；

（6）获取发行人与主要劳务供应商签订的采购合同，检查主要条款；结合劳务外包、劳务派遣的相关法律法规，判断发行人的劳务采购行为是否构成劳务派遣；

（7）向发行人主要供应商发放函证；

（8）检查公司账户大额银行流水，核查支付供应商款项，检查发行人是否存在向第三方付款情形；核查劳务供应商向发行人付款的交易背景、资金用途等信息，验证报告期内发行人前五大劳务供应商与发行人是否存在非经营性资金往来；

（9）检查发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员等个人银行账户流水，核查报告期内上述人员与发行人供应商之间是否存在资金往来的情形；

（10）取得发行人主要客户、行业主管部门出具证明文件，核实发行人将部分工序进行劳务外包是否符合行业惯例，相关劳务供应商是否须具备建筑业相关资质，通信技术服务行业是否存在禁止劳务外包的强制性规定；验证主要客户是否知悉发行人使用劳务人员，判断劳务采购行为是否构成合同所禁止的业务分包、转包事项；

（11）通过国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站、发行人主要客户的官方网站和百度、企查查等网络搜索平台查询，确认发行人主要的劳务供应商经营状态，是否存在被工商部门列入经营异常名录、严重违法失信企业名单（黑名单）、吊销营业执照等经营异常情形，是否存在被人民法院列入失信被执行人名单的情况；查询发行人的主要供应商是否中标过其他企事业单位的项目，判断供应商是否具备为发行人提供服务的能力。

本补充法律意见书一式叁份。

（此页无正文，为《北京国枫律师事务所关于元道通信股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书之三》的签署页）

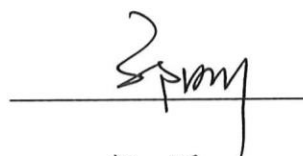
负 责 人



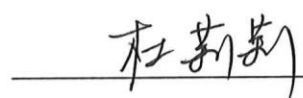
张利国



经办律师



郭 昕



杜莉莉

2021 年 6 月 21 日