

国信证券股份有限公司
关于深圳市中新赛克科技股份有限公司
首次公开发行股票并上市的发行保荐工作报告

保荐人（主承销商）



（注册地址：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

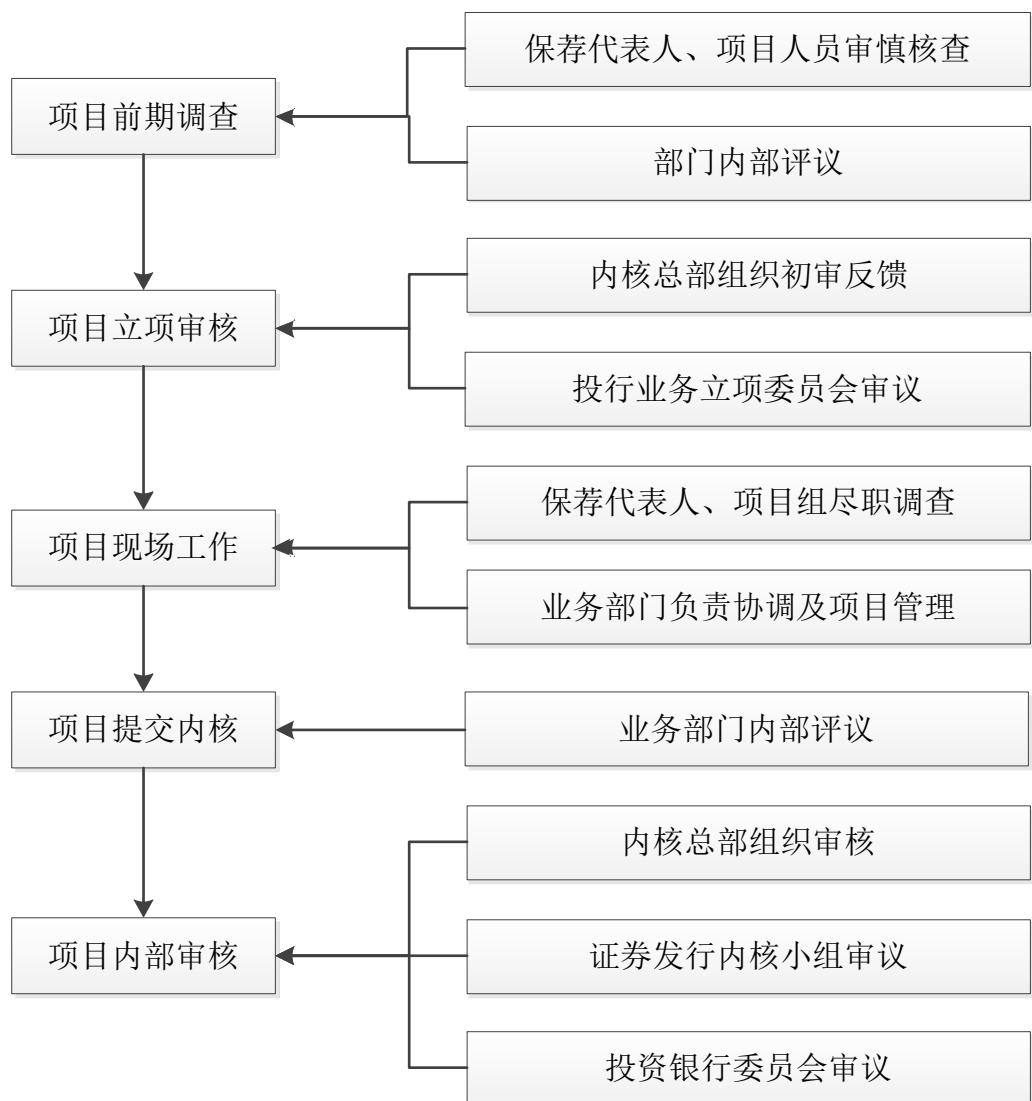
保荐机构声明

本保荐机构及所指定的两名保荐代表人均是根据《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规和中国证券监督管理委员会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐工作报告，并保证所出具的文件真实、准确、完整。

第一节 项目运作流程

一、项目内部审核流程

国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”、“本保荐机构”）制订了切实可行的业务管理规范，项目的内部审核主要通过项目组所在业务部门评议、内核总部组织内控部门审核、内核小组审核和投资银行委员会审核等，其具体流程如下图所示：



二、立项审核

根据国信证券业务管理规范的要求，深圳市中新赛克科技股份有限公司（以下简称“中新赛克”或“发行人”）首次公开发行并上市项目（以下简称“本项目”）立项申请在取得保荐代表人书面同意意见、由项目组所在的投资银行事业部并购业务总部业务二部内部讨论初步确认项目可行、并经业务部门负责人同意后，在2015年7月报公司内核总部申请立项。内核总部组织内控机构审核人员初审后，提交公司投资银行业务立项委员会对该项目立项申请进行评估、并经保荐业务负责人和内核负责人确认

后，于2015年8月确认同意本项目立项。

三、项目执行的主要过程

（一）项目组成员构成

国信证券投资银行事业部并购业务总部业务二部对本项目进行了合理的人员配置，组建了精干有效的项目组。项目组成员在财务、法律、行业研究、投行业务经验上各有所长，主要包括：

姓名	职务	项目角色	进场时间	备注
马华锋	投行业务部 执行副总经理	保荐代表人、 项目负责人	2015年3月	注册保荐代表人 辅导人员
李波	投行业务部 董事总经理	保荐代表人	2015年3月	注册保荐代表人 辅导人员
胡璇	投行业务部 项目经理	项目协办人	2015年3月	辅导人员
姚焕军	投行业务部 项目经理	项目组成员	2015年4月	通过保荐代表人考试 辅导人员
江肃伟	投行业务部 项目经理	项目组成员	2015年7月	辅导人员

蔡宇峰、何侃为中新赛克辅导人员。

（二）尽职调查主要过程

项目组对发行人进行了全面深入的尽职调查：保荐代表人马华锋、李波组织并负责尽职调查工作；其他项目组成员胡璇、姚焕军和江肃伟在保荐代表人的组织下分别开展历史沿革、业务与技术、募集资金投资项目、财务会计信息等方面的尽职调查、工作底稿收集和申请材料制作等工作。

本项目尽职调查包括尽职调查和辅导、申请文件制作两个阶段，其具体过程如下：

1、尽职调查和辅导阶段

2015年3月，本保荐机构项目人员开始对中新赛克展开全面的尽职调查。

2015年8月，本保荐机构组成了专门的中新赛克辅导工作小组，开展了审慎调查工作。2015年8月11日，本保荐机构向中国证券监督管理委员会深圳监管局（以下简称“深圳证监局”）进行了辅导备案。

2015年11月，本保荐机构完成了第一期辅导工作，并于2015年11月11日向深圳证

监局报送了《第一期辅导工作备案报告》，完成一期辅导备案。

2016年2月，本保荐机构完成了第二期辅导工作，并于2016年2月26日向深圳证监局报送了《第二期辅导工作备案报告》，完成二期辅导备案。

2016年4月，本保荐机构向深圳证监局提出辅导工作评估验收申请，同时报送了《辅导工作总结报告》，提请深圳证监局验收评估。2016年5月，深圳证监局对辅导工作进行了验收评估，并组织发行人接受辅导的人员参与了书面考试，相关人员考试成绩全部合格。

通过从2015年8月到2016年4月为期8个月的辅导，本保荐机构项目组成员对中新赛克进行了全面的尽职调查，主要包括：①通过查阅发行人历年工商资料、章程、高管履历、三会资料及相关内控制度，与发行人高管及相关业务、财务人员谈话，对发行人历史沿革、法人治理、同业竞争和关联交易等进行全面调查；②通过查阅行业政策、行业研究报告等文件，结合公司经营模式、市场地位、竞争优势，对发行人业务与技术情况、发展目标、募集资金运用等进行深入调查；③根据审计报告，结合发行人所处行业状况和实际业务情况等，对发行人盈利能力和持续发展能力进行审慎的评估。

2、申请文件制作阶段

本保荐机构项目组自2015年9月起开始制作本次发行的申请文件，2016年4月完成本次发行的全套申请文件制作工作。

在此阶段，项目组尽职调查的主要内容为：结合辅导工作和申请文件制作，对文件涉及的事项及结论进行再次核查确认，并取得足够证明核查事项的书面材料。

3、反馈意见回复阶段

收到反馈意见后，项目组于2017年3月1日即进入现场正式展开对反馈意见的回复工作，并根据《保荐人尽职调查工作准则》的要求针对反馈意见涉及的问题同步对发行人展开尽职调查工作。

(三) 保荐代表人参与尽职调查的主要过程

保荐代表人马华锋、李波全程负责并参与尽职调查工作。其中保荐代表人马华锋负责项目组的日常管理、项目进程的推进、组织项目重大问题的讨论、项目申报材料制作、客户和供应商及有关单位的现场走访、工作底稿制作等；保荐代表人李波负责

项目重大问题的讨论、项目申报材料的审定核对、工作底稿的审定核对、供应商及有关单位的现场走访工作等。

在本次尽职调查中，保荐代表人参与调查的时间及主要过程如下：

1、尽职调查和辅导阶段

2015年3月，保荐代表人马华锋、李波作为项目组成员进场开展尽职调查工作，2015年8月马华锋、李波作为辅导工作小组成员开展辅导工作。

2、申请文件制作阶段

(1) 2015年3月至2016年4月，保荐代表人马华锋组织项目组进行尽职调查，对发行人提供的所有文件进行核查，组织制作项目申报材料和工作底稿；2015年11月至2016年4月，保荐代表人李波负责项目申报材料和工作底稿的审定核对。

(2) 2015年3月至2016年4月，保荐代表人马华锋、李波组织召开多次中介机构协调会和项目组专题讨论会，就尽职调查过程中发现的主要问题进行了充分讨论。会议讨论的主要问题包括：发行人员工及中兴通讯股份有限公司（以下简称“中兴通讯”）员工历史上持有发行人股权收益权的问题、借货业务模式问题、收入确认调整的问题、关联方与关联交易及与利益相关方交易核查问题、产品成本核算问题、发行人控股股东深圳市创新投资集团有限公司（以下简称“深创投”）所持股权性质认定问题、经销商核查问题、与控股公司架构相关的风险问题、发行人增资扩股未评估及股权转让和股改时评估程序瑕疵问题、发行人子公司赛克科技受到税务行政处罚及补缴税款和滞纳金问题、部分租赁房产尚未取得房产证或未履行房屋租赁备案登记手续问题、募投项目论证等。

(3) 2016年5月，保荐代表人马华锋、李波组织对本保荐机构内部核查部门和内核小组的意见进行了回复，并按相关意见的要求逐条落实。

3、反馈意见回复阶段

2017年3月到5月，保荐代表人马华锋、李波对本次公开发行反馈问题组织发行人及中介机构进行尽职调查及回复。两位保荐代表人分别采取收集材料、询问谈话、会议讨论、走访调查、咨询其他中介机构等方式对企业的相关情况实施了审慎调查。同时指导项目执行人员搜集、补充相关工作底稿。具体过程为主持中介协调会逐一讨论并落实反馈意见中的问题，并制定完善方案，针对尽职调查工作中发现的问题就其是

否会构成发行人上市障碍及有效的解决措施与发行人律师、申报会计师进行了讨论与交流，全面审慎的履行了保荐代表人的工作职责。

截至本报告出具之日，保荐代表人马华锋、李波对本次公开发行全套申请文件进行了反复审阅和修订，以确保申请文件的真实、准确、完整。

四、项目内部核查过程

中新赛克首次公开发行并上市项目申请文件由保荐代表人发表明确推荐意见后报项目组所在部门进行内部核查；部门负责人组织对项目进行评议，并提出修改意见。2016年4月25日，项目组修改完善申请文件完毕，经部门负责人同意后报内核总部组织审核。

为了加强投资银行业务内部风险控制能力，国信证券设立内核总部，负责保荐业务项目质量把关和风险控制等工作；同时，国信证券设立风险监管总部，负责对公司保荐业务全过程进行独立风险监控。上述两部门有精干合理的人员配置，目前共有审核人员近50名，各审核人员具有投资银行、财务或法律等方面的专业经验。

在项目申报材料内核环节，内核总部组织内控部门审核人员对项目进行现场核查、对申报材料进行审核并提出内部核查反馈意见；项目组对审核反馈意见进行答复、解释、修改，项目组的反馈经认可后，内核总部将中新赛克首次公开发行并上市项目申请文件、内核会议材料等提交证券发行内核小组审核。

五、内核小组审核过程

国信证券证券发行内核小组由30人组成，包括保荐业务负责人、内核负责人、风险监管总部发行总监等，各成员的专业领域涉及财务、法律和项目评估等方面。

证券发行内核小组以内核小组会议形式工作，由内核总部通知召集。与会内核小组成员就本申请文件的完整性、合规性进行了审核，查阅了有关问题的说明及证明资料，听取项目组的解释，并形成初步意见。

内核小组会议形成的初步意见，经内核总部整理后交项目组进行答复、解释及修订。申请文件修订完毕并由内核总部复核后，随内核小组结论意见提请国信证券投资银行委员会进行评审。

2016年5月17日，国信证券召开内核会议审议了中新赛克首次公开发行股票并上

市申请文件。在听取项目组的解释后，内核小组要求项目组进一步完善以下问题：

- 1、关注发行人历史上员工股份受益权清理问题，完善相关工作底稿。
- 2、进一步核查发行人2015年与中国移动大额合同收入的确认。
- 3、补充核查系统集成商最终销售情况。
- 4、发行人销售产品不同客户间存在较大差异，请说明原因。
- 5、补充核查公司业务管理层及核心人员的稳定机制。
- 6、在保荐工作报告中详细反映国有股权论证、国信弘盛持股等情况。

内核小组经表决，同意在项目组落实内核小组意见后提交投资银行委员会表决，通过后向中国证监会推荐。

2016年5月17日，国信证券对中新赛克首发项目重要事项的尽职调查情况进行了问核，同意项目组落实问核意见后，向中国证监会上报问核表。

第二节 存在问题及其解决情况

一、立项评估意见及审议情况

（一）立项评估意见

2015年7月30日，本项目正式向投资银行事业部申请立项，公司立项委员会进行审核后要求项目组处理好以下问题：

- 1、进一步加强业务尽调，分析毛利率高于同行业可比公司的原因；
- 2、结合法规要求及市场案例研判是否需要联合保荐。

（二）立项审议情况

经综合分析与评价，投资银行事业部认为本项目收益较好，风险可控，同意立项。

二、与盈利能力相关的尽职调查情况

（一）营业收入

保荐机构对发行人收入构成及变化进行了分析，重点关注发行人销售价格、销量及变动趋势与市场及其走势是否一致。保荐机构结合发行人的销售模式、销售流程及其相关内部控制制度，了解发行人收入确认方法和具体原则。保荐机构通过实地走访、

函证客户、查看并收集发行人销售合同、订单、发货单、付款凭证、记账凭证等方式核查收入真实性和准确性。保荐机构对发行人前十大客户报告期内的销售额分月进行了统计分析，重点关注新增客户及月度销售额大幅波动的情况，核查客户交易的合理性及持续性。保荐机构对发行人报告期主要大额应收账款回款进行了测试，关注回款的及时性。保荐机构重点核查了发行人与其关联方之间的交易金额，通过调取主要客户的工商档案、访谈销售部门相关人员核查是否存在隐匿关联交易或关联交易非关联化的情况。保荐机构收集并核对了发行人订单、发货单等单据，通过函证核对，以及现场走访沟通以核查销售收入的真实性。

经核查，发行人销售收入真实、准确。发行人收入确认政策符合经营的实际情况，符合《企业会计准则》的有关规定。

（二）营业成本

保荐机构对发行人主要原材料价格及其变动趋势进行了分析，重点关注发行人采购价格及其变动的合理性。保荐机构查看了发行人主要原材料收发存表，对发行人委外采购量与发行人入库量进行了投入产出分析。保荐机构了解了发行人成本核算的会计政策，重点关注成本核算是否适合发行人实际经营情况。保荐机构通过实地走访、函证等方式对发行人主要供应商进行核查，查阅采购合同，关注合同实际履行情况。保荐机构了解了发行人存货盘点制度及执行情况，参与了发行人存货盘点的监盘并复核了发行人及申报会计师存货盘点情况，验证存货的真实性；对异地存放的存货，保荐机构参与存货余额较大的存放地点的盘点监盘。

经核查，发行人成本核算的会计政策符合会计准则的规定，适合发行人的实际经营情况，发行人成本核算准确、完整。

（三）期间费用

保荐机构查对发行人申报期内销售费用、管理费用、财务费用各月发生额明细表进行了波动分析。重点关注发行人销售费用与营业收入变动趋势是否一致，销售费用率与同行业上市公司是否相符，发行人各部门员工工资水平及变动趋势与发行人所在地平均水平及发行人所在行业的平均水平是否存在显著差异。保荐机构对发行人三项费用进行了截止性测试。

经核查，发行人期间费用水平合理，波动情况正常，期间费用核算准确、完整。

（四）净利润

除执行上述营业收入、营业成本、期间费用核查程序外，保荐机构对发行人报告期各期的营业利润、利润总额和净利润及其变化情况进行了分析。保荐机构对发行人综合毛利率、分产品毛利率、分地区毛利率、分经营模式进行了分析，重点关注发行人毛利率与同行业上市公司是否存在显著差异。保荐机构对发行人坏账准备计提政策、固定资产折旧年限等会计估计与同行业上市公司进行了对比分析。保荐机构获取了发行人报告期所有与政府补助相关的政府部门审批文件、银行收款凭证、发行人关于政府补助的会计处理凭证，并与《企业会计准则第 16 号——政府补助》的相关要求进行了核对和分析。保荐机构了解了发行人报告期及即将面临的税收政策的变化，并测算了部分地区税收政策变化对发行人业绩的影响。

经核查，发行人报告期内政府补助确认真实、准确，会计处理恰当、合理。

三、尽职调查过程中发现的主要问题和解决情况

1、发行人员工及中兴通讯员工历史上持有发行人股权收益权的问题

（1）基本情况

中兴特种于2005年做出了员工股权收益权的安排，即由员工向中兴特种股东创码科技支付认购款项，获得创码科技所拥有的部分中兴特种股权的收益权，但并不享有任何中兴特种股东所拥有的其他任何权利（包括但不限于投票权、优先购买权、知情权等），员工一旦离职，将由创码科技回购该等员工所持的股权收益权。中兴特种当时的控股股东中兴通讯部分员工也参与了该等股权收益权安排。中兴通讯出售中兴特种全部股权前，于2012年9月20日，中兴特种股东会作出决议，同意创码科技将其持有的180万元出资占公司18%股权以人民币13,899,005.09元的价格转让给公司董事、总经理凌东胜，其中7.486%的上述股权以股权收益权的形式已分配至核心员工，由总经理凌东胜为该部分员工代持。自2012年9月至2015年5月，员工持有公司股权收益权对应的股权代持方为凌东胜。

2014年9月，为了规范员工持股，建立员工持股平台，发行人总经理凌东胜与南京恒涵设立了合伙企业南京创昀投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“南京创昀”）

和南京众沣投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“南京众沣”）。2014年11月，凌东胜将其直接持有的中新有限9%的股份全部转让给南京创昀，将其所持中新有限1%的股份全部转让给南京众沣。截至2015年4月，75名发行人员工（其中1名员工已离职）与1名中兴通讯离职员工仍然持有发行人股权收益权，其中74名发行人员工（包括前述1名离职员工）与前述1名中兴通讯离职员工按照其持有的股权收益权的比例认购了南京创昀和南京众沣的出资份额，该等人员转而直接通过持有南京创昀和南京众沣的出资份额间接持有发行人股份，该等人员认购合伙企业份额完成后，不再持有发行人的股权收益权；另有1名发行人员工与凌东胜签署股权收益权转让协议，由凌东胜回购其持有的全部发行人股权收益权。截至2015年5月26日，发行人不存在员工持有发行人股权收益权的情况。

自2005年至2015年5月期间，员工股权收益权变动情况参见发行人招股说明书“第五节 发行人基本情况 九、工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况”之“1、发行人历史上股权收益权的安排”。

（2）研究、分析情况

根据《首次公开发行股票并上市管理办法》（2015年修订）第十三条关于主体资格的规定，发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东持有的发行人股份不存在重大权属纠纷。经项目组与律师讨论后认为，在进一步核实发行人历史上股权收益权形成、演变及清理情况的基础上，项目组和律师需对曾享有发行人股权收益权的员工进行访谈，并就取得的文件和凭证真实性向接受访谈员工进行确认，以核实发行人不存在有关股权收益权的纠纷或争议。

（3）问题解决情况

本保荐机构项目人员协同发行人、律师就此问题进行了专门讨论，核查并获取了股权收益权涉及的职工名单、员工购买股权收益权签署的协议或确认文件、退款申请书、员工与南京恒涵、凌东胜签署的《南京创昀投资合伙企业（有限合伙）入伙协议》或《南京众沣投资合伙企业（有限合伙）入伙协议》、员工支付参股资金的部分银行流水、员工收到股权收益权回购价款的部分银行流水等资料。

2015年9月24日至2016年4月15日，本保荐机构项目人员和律师对发行人历史上员工股权收益权形成、演变及清理情况进行了访谈确认，访谈确认方式包括当面访谈、

网络视频访谈，并就取得的与员工股权收益权相关文件的真实性向接受访谈员工进行了确认，接受访谈员工手印并在访谈提纲和确认函上签字。截至2016年5月，已经访谈确认的员工股权收益权情况如下：在历史上曾享有股权收益权的共143人中，保荐机构及发行人律师对其中的103人进行了当面访谈，对10人进行了网络视频访谈，上述113名接受访谈员工的已经确认与发行人不存在任何有关股权收益权的纠纷或争议；剩余的30名员工项目组和律师已督促发行人与其逐一进行了电话联系，留存了联系记录并在《金陵晚报》刊登公示相关事宜，但由于最终未能联系上被访谈对象或被访谈对象未予接受访谈等原因，最终未能完成对其访谈确认。

为避免未来因员工股权收益权所引发的股权纠纷或潜在纠纷给发行人造成损失，发行人历史上员工股权收益权的受托持有人凌东胜出具了《关于员工股权收益权的承诺函》，确认其于2012年9月1日至2015年5月26日期间签署的关于员工股权收益权相关文件为其本人签署，意思表示真实；发行人控股股东深创投出具了《关于员工股权收益权的承诺函》，承诺因员工股权收益权所涉相关事宜发生任何股权纠纷或潜在纠纷，导致发行人受到损失的，深创投将对发行人由此遭受的损失承担相应赔偿责任。

经核查，本保荐机构项目组认为：发行人已于2015年通过建立员工持股平台清理了历史上的员工股权收益权及实现了持股还原，接受访谈员工已经确认与发行人不存在任何有关股权收益权的纠纷或争议；发行人控股股东深创投已出具承诺函，承诺因历史上的员工股权收益权而引发的股权纠纷或潜在纠纷对发行人造成的损失承担相应赔偿责任。

2、借货业务模式问题

（1）基本情况

项目组及会计师对发行人存货进行监盘时发现，发行人部分存货存放于客户处，无法现场盘点。报告期各期末，发行人借货余额呈增长趋势，占库存商品余额的比例较高，导致发行人存货周转率较低。报告期内，发行人部分借货存在与客户未签订借货协议情形下向客户借出库存商品的情形，且与借货相关的部分原始凭证包括发运单、设备签收单等单据缺失，所有设备签收单上均写明需借货单位签字并盖章但借货单位尚未盖章。随着借货规模持续扩大，发行人存货面临存货丢失、因客户长期借货不购买或大面积退回借货而导致发行人库存商品滞销及存货减值的风险。

报告期内，发行人期末借货余额及其占比、借货跌价准备及其计提比例和借货转销售收入情况如下：

单位：万元

项目	2015年12月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
借货余额	1,417.80	745.38	725.01
借货余额占存货余额比例	26.65%	18.23%	17.39%
借货余额占库存商品比例	63.55%	65.43%	80.04%
期末借货跌价准备	303.97	219.69	190.18
借货跌价准备计提比例	21.44%	29.47%	26.23%
项目	2015年	2014年	2013年
借货转销售收入	5,111.03	5,367.06	4,945.19
占营业收入比例	17.49%	20.30%	18.87%

(2) 研究、分析情况

本保荐机构项目组协同发行人、发行人会计师就此问题进行了专门讨论。经研讨，各中介机构一致认为，发行人应该加强对借货及存货的管理，借货库存商品的发出需履行严格的审批手续并与客户签订借货合同，货物交付客户后需取得客户的货物签收证明；签署借货框架协议，每次借货仍需要单签借货协议；借货转销售须与客户签署货物销售合同或协议，并获取客户出具的验收证明；发行人应加强账实核对工作，完善岗位责任制，以使存货借货的变动能够及时地、准确地反映到会计核算系统中，以保证存货内部控制的有效性。

(3) 问题解决情况

① 项目组查阅了发行人报告期内借货与存货相关的管理制度，访谈了发行人的销售、采购和财务相关负责人，并在客户实地走访中对借货原因等进行了访谈确认。经核查，报告期内，发行人的借货包括客户借货和测试借货。项目组 and 会计师对发行人报告期内的借货进行穿行测试核查，获取了发行人报告期内的库存记录、借货申请单、借货协议、借货框架协议、出库单、发运单、设备签收单、借货转销售的合同、验收证明等原始凭证，访谈了发行人负责采购、销售和财务的管理人员，对借货发出、转正式销售、退回、核销情况进行核查分析。对于发行人期末尚未退回或尚未转销售的库存商品借货，项目组及会计师无法进行期末存货监盘，因而对客户借货及客户保管的测试借货实施了函证程序作为替代核查程序，向客户发函的借货金额占2015年12月31日借货余额的比例为90.12%，其中占2015年末客户借货余额的比例为99.86%，占

2015年末测试借货余额比例为41.89%；截至2016年5月15日，收到客户回函确认借货金额占2015年12月31日借货余额的比例为78.47%，其中占2015年末客户借货余额的比例为86.01%，占2015年末测试借货余额比例为41.12%。经回函客户确认，发行人期末库存商品借货的产品明细和数量与客户核对相符。对于期末尚未监盘或函证的测试借货，项目组已督促发行人测试借货的内部借用人员对截至2015年12月31日测试借货的真实性及相应的保管责任归属进行了逐一核实确认。针对报告期主要客户的借货，项目组和会计师在客户实地走访中对借货用途、借货需履行的程序、借货转销售的条件及借货退回的原因等进行了访谈确认。

② 项目组和会计师获取了发行人的存货跌价准备计提政策（包括借货跌价准备计提政策）、借货库龄表，核查了发行人报告期内借货跌价准备的计提明细。经核查，发行人根据借货的借出时间、预计可转销售或收回的情况对借货进行减值测试，报告期末对借出时间在3年以上的借货全额计提了跌价准备，并对借出时间3年以内的借货根据销售部门的确认情况，对预计无法转销售且无收回可能、或收回后无使用价值的借货全额计提了跌价准备，上述借货跌价准备计提政策符合发行人的业务实际和谨慎性原则。

③ 项目组与发行人会计师已督促发行人完善与借货和存货管理相关的内部控制制度。发行人定期对存货进行盘点，项目组和会计师实施了存货相关的内部控制测试并对发行人期末存货实施了监盘程序，经整改规范后，发行人在原材料、半成品、在产品、产成品的验收入库、领用、测试及发货、保管处置等环节的控制较为有效。

3、收入确认调整的问题

（1）基本情况

项目组和会计师在尽调时发现，发行人原始财务报表的收入确认存在以取得收款、开具增值税发票为依据的情况，存在会计方法运用错误现象，对收入、成本、应收账款、预收账款、存货科目造成一定影响。

（2）研究、分析情况

本保荐机构项目组协同发行人、会计师就此问题进行了专门讨论。经研讨，各中介机构一致认为，发行人应按照《企业会计准则》及参考同行业公司的收入确认政策，合理确定收入确认政策和方法。

(3) 问题解决情况

项目组和会计师已督导发行人财务人员对报告期合同收入确认原始资料进行了梳理，对收入确认不规范的情况进行了整顿，并在申报报表中对合同收入确认方法进行了规范，不需要安装调试的货物销售按到货验收时间确认收入、需要安装调试的项目在安装调试完成并验收合格时确认收入。项目组及会计师核查了发行人报告期前十大客户的销售出库单、销售合同、到货验收证明、验收报告（如需）、发票以及报告期内100万以上合同、报告期末100万以上应收账款合同及调整合同取得物流部发运单、客户签收单、银行收款回单等原始凭证进行穿行测试，核查收入比重2013年、2014年、2015年比重分别为97.86%、92.43%、90.30%。经整改规范后，发行人收入确认政策符合会计准则的规定。

2013年和2014年，申报报表对净利润的调整金额分别为-132.97万元、-762.58万元。2013年和2014年，收入跨期调整对申报报表和原始报表影响的差异金额如下表所示：

单位：万元

项目	调整情况	2013年度	2014年度
营业收入	调整前	26,418.85	26,378.34
	调整后	26,211.50	26,442.75
	调整数	-207.35	64.42
营业成本	调整前	6,188.40	6,959.79
	调整后	4,153.97	6,490.05
	调整数	-2,034.43	-469.74
	其中：重分类影响	-1,825.47	-1,173.42
	收入调整影响	-208.96	703.68
毛利	调整前	20,230.45	19,418.54
	调整后	22,057.53	19,952.70
	调整数	1,827.08	534.16
应收账款	调整前	4,812.75	11,661.82
	调整后	7,035.91	11,716.25
	调整数	2,223.16	54.43
预收账款	调整前	26.50	1,729.06
	调整后	2,778.73	1,742.76
	调整数	2,752.23	13.70
存货	调整前	3,086.23	3,863.23
	调整后	3,690.62	3,786.12
	调整数	604.39	-77.11

4、产品成本核算的问题

（1）基本情况

发行人产品型号较多，成套产品组件和配件构成较多。项目组和会计师在核查时发现，发行人原始财务报表及会计核算方面存在成本费用核算不规范的情况，具体情况如下：①2013年、2014年，发行人存在期间费用和主营业务成本之间分类及归集错误的情况。发行人2013年及2014年应计入销售费用的维保备件及安装调试人员薪酬、应计入管理费用的工程人员薪酬直接计入了主营业务成本，造成销售费用错记成本金额分别为1,317.52万元、1,136.18万元，管理费用错记成本金额分别为507.95万元、37.24万元；②产成品成本核算存在不规范的情形。发行人的原材料经外协加工成半成品，相应的生产成本能够归集到半成品；但是将半成品通过组装、调测、高温老化等工序进行产成品生产的过程中，未将发生的相关生产成本归集到产成品；在入库和向客户发货时，以半成品或组件形式出入库，相应的产成品进销存数据缺失。报告期内，未归集到产成品的生产成本占当年生产总成本的比例分别为95.79%、64.19%和45.52%。

（2）研究、分析情况

本保荐机构项目组协同发行人、会计师就此问题进行了专门讨论。经研讨，发行人网络可视化基础架构产品为嵌入式设备，生产模式为外协加工生产和自行生产相结合，发行人负责部分产品的组装、硬件调测、高温老化、生产测试及质检等工序，生产成本主要为材料成本、外协加工费、直接人工、制造费用，各中介机构一致认为，发行人应加强产品成本方面的会计核算，合理归集和分摊生产成本。

（3）问题解决情况

①项目组协同会计师对发行人的成本核算方法进行多次讨论与梳理，帮助发行人完善了成本核算及管理制度，并对发行人成本会计、主要财务人员进行现场辅导，根据《有关深圳辖区上市公司财务会计基础工作常见问题的通报》（深证局发[2010]45号）的要求，组织发行人财务部进行财务会计基础工作自查与整改。项目组和会计师对发行人财务会计核算、管理制度执行情况进行核查并提出整改意见，规范了发行人的生产管理、存货管理及成本核算；会计师在申报财务报表中对错记的成本费用进行重分类调整。经核查，发行人成本费用重分类调整能够真实反映发行人成本、费用及毛利情况，有利于提高申报财务信息质量，成本费用重分类调整对报告期各期损益的

影响较小。

②项目组协同会计师对发行人生产人员、财务人员进行了访谈，了解发行人的成本核算是否与生产流程相匹配，核查了发行人主营业务成本明细账及材料成本、直接人工、制造费用的归集和分摊是否合理，成本核算方法在报告期内是否一致。针对缺失的产成品进销存及产成品成本核算的情况，根据原始财务数据、产成品配置清单和存货进销存记录，发行人按一致的产成品口径进行成本归集、费用分摊和重新计算。项目组获取了发行人报告期各期产成品入库单、销售出库单、存货收发存报表、生产成本计算单、生产任务单，分析其直接工资和制造费用的分摊方法，对发行人计算结果进行复核，并对系统产品配置清单进行了抽查，确认发行人的产品成本计算范围是否与产品实际配置保持一致。自2015年7月起，发行人对ERP系统进行了升级和调整，消除了主要产品（除机架式机框和移动式产品中的车载设备外）的部分组件以散件出库的情况，主要产品（除机架式机框和移动式产品中的车载设备外）组件和配件能够归集到产成品，能够对产品产量、销量、单位成本进行准确核算。2016年5月，发行人完成了对ERP系统的完善，解决了机架式机框和移动式产品中的车载设备以散件发货的问题，组件和配件成本能够归集到产成品成本。经核查，报告期内发行人营业成本构成基本稳定，经整改规范后发行人能合理归集和分摊产品生产成本，产品成本核算方法符合相关规定。

5、关联方与关联交易及与利益相关方交易核查问题

（1）基本情况

报告期内，发行人向关联方中兴通讯、深圳市中兴康讯电子有限公司（以下简称“中兴康讯”）、江苏金陵科技集团有限公司（以下简称“金陵科技”）及利益相关方信通科创科技股份有限公司（以下简称“信通科创”）、任子行网络技术股份有限公司（以下简称“任子行”）、厦门市美亚柏科信息股份有限公司（以下简称“美亚柏科”）销售宽带网产品、移动网产品和网络内容安全产品；向关联方中兴通讯及其关联企业、金陵科技、深圳久凌软件技术有限公司（以下简称“久凌软件”）及利益相关方北京亚鸿世纪科技发展有限公司（以下简称“北京亚鸿”）采购芯片及其他元器件、光模块、机框组件、模块、结构件等原材料和外购设备。2013年、2014年和2015年，发行人向上述关联方及利益相关方销售商品的交易总金额分别为17,670.16万元、

8,848.32万元和6,141.63万元，占各期营业收入的比例分别为67.41%、33.46%和21.02%；发行人向关联方及利益相关方采购的交易总金额分别为1,478.42万元、1,939.20万元和1,439.40万元，占各期营业成本的比例分别为35.59%、29.88%和28.28%。

报告期内，发行人向关联方及利益相关方销售和采购的具体情况参见发行人招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”。

（2）研究、分析情况

报告期内发行人与关联方及利益相关方的交易占当期营业收入和营业成本的比例均较大，项目组关注发行人与关联方及利益相关方交易的合理性和必要性，以及对发行人独立性的影响。

（3）问题解决情况

① 项目组 and 律师、会计师全面核查了发行人的关联方及发行人与主要客户和供应商的关联关系，获取了发行人的关联方清单，督促发行人的关联自然人填写了关联关系调查表（包括其简历、兼职、对外投资、近亲属等信息）并签字确认了其填写信息的真实性和准确性。项目组通过全国企业信用信息公示系统查询了发行人关联法人的工商信息并获取了主要关联法人的工商资料。项目组对发行人董事、监事、高级管理人员及报告期内新增自然人股东、报告期内前十大客户及供应商进行了实地走访和访谈，在全国企业信用信息公示系统查询了主要客户和供应商的工商基本信息，获取了主要客户及供应商的营业执照、公司章程、工商信息查询单、董监高信息等资料，核查主要客户和供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员是否与发行人存在关联关系及是否在发行人任职。经核查，报告期内，除发行人控股股东深创投的监事韦在胜在中兴通讯担任执行副总裁兼财务总监、中兴通讯控股股东中兴新通讯担任董事、中兴通讯子公司中兴康讯担任董事，发行人主要客户任子行持有发行人4.10%股权，发行人主要客户美亚柏科持有发行人4.10%股权，经销商信通科创的股东周游通过南京因纽特间接持有发行人股份，发行人子公司赛克科技持有金陵科技5%股权、发行人总经理凌东胜担任金陵科技董事，发行人子公司赛克科技持有久凌软件之母公司苏州千视12.5%股权、发行人总经理凌东胜担任苏州千视董事、董事会秘书李斌担任苏州千视监事会主席外，发行人现任董事、监事、高级管理人员和核心技术人员、主要关

关联方或持有发行人5%以上股份的股东与主要客户或供应商不存在关联关系，也未在其中占有权益。发行人已在招股说明书第七节同业竞争和关联交易中对关联方及关联关系进行了充分披露。

②项目组及会计师调阅了发行人报告期内关联方购销合同及发票、采购和销售明细账、物流单据、设备签收单、验收证明等原始凭证，访谈了发行人采购、销售和财务相关负责人，获取了发行人采购和销售相关管理制度、同类产品采购、销售价格及发行人向非关联方的销售和采购价格，对报告期内关联方和利益相关方、前十大客户和供应商进行了函证和实地走访；就关联交易的合理性和必要性、交易定价原则等事项，向关联方和利益相关方进行了询问和确认。经核查，发行人关联交易均根据业务经营需要发生，按照市场化原则双方协商拟定交易价格和交易条件，关联交易不影响发行人经营活动和财务状况的独立性，发行人已在招股说明书第七节同业竞争和关联交易中对关联交易进行了充分披露，并对发行人与利益相关方信通科创、任子行及其子公司北京亚鸿、美亚柏科的交易比照关联方及关联交易的要求进行了披露。

③发行人在《公司章程》、《关联交易管理制度》、《独立董事工作细则》中对关联交易的回避制度、关联交易决策程序作出了严格的规定，有效地保证未来关联交易的规范性。

综上，本保荐机构认为，发行人的关联交易存在客观必要性和现实合理性，定价基于市场原则由供需双方协商确定，不存在严重影响发行人独立性或者显失公允的关联交易。

6、发行人控股股东深创投所持股权性质认定问题

（1）基本情况

发行人控股股东为深创投，深圳市国有资产监督管理委员会（以下简称“深圳市国资委”）直接持有深创投28.1952%的股权，通过其直接或间接持有的深圳市远致投资有限公司（以下简称“远致投资”）、深圳市亿鑫投资有限公司（以下简称“亿鑫投资”）、深圳市盐田港集团有限公司（以下简称“盐田港”）等三家公司合计持有深创投18.4387%的股权，同时通过其直接和间接持有48.09%股权的深圳能源集团股份有限公司（以下简称“深圳能源”）间接控制深创投5.0305%的股权。因此，深圳市国资委直接和间接控制深创投51.6644%的股权，为发行人的实际控制人。

项目组与发行人律师在核查中重点关注了深创投所持发行人股权性质是否属于国有股，是否需要依据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》（财企【2009】94号）的规定承担转持义务等问题。

（2）研究、分析情况

本保荐机构项目人员协同发行人、律师就此问题进行了专门讨论，并查阅了国有股东认定的相关法律法规规定及案例。根据《关于施行〈上市公司国有股东标识管理暂行规定〉有关问题的函》（国资厅产权【2008】80号）的相关规定，持有上市公司股份的下列企业或单位应按照《上市公司国有股东标识管理暂行规定》（国资发产权【2007】108号）标注国有股东标识：1、政府机构、部门、事业单位、国有独资企业或出资人全部为国有独资企业的有限责任公司或股份有限公司。2、上述单位或企业独家持股比例达到或超过50%的公司制企业；上述单位或企业合计持股比例达到或超过50%，且其中之一为第一大股东的公司制企业。3、上述“2”中所述企业连续保持绝对控股关系的各级子企业。4、以上所有单位或企业的所属单位或全资子公司。

根据上述国资厅产权【2008】80号文中标注国有股东标识4种情形的规定，深创投不属于第1条规定所述的政府机构、部门、事业单位、国有独资企业或出资人全部为国有独资企业的有限责任公司或股份有限公司的情形；根据上述第2条、第3条和第4条的规定，在认定深创投是否属于国有股东及计算第1条中所述单位或企业在深创投中持股比例时，应该包括深圳市国资委直接持有深创投的28.1952%股权及深圳市国资委通过其直接持有100%股权的远致投资、间接持有100%股权的亿鑫投资、间接持有100%股权的盐田港等三家公司合计间接持有深创投的18.4387%股权，福田区国资委通过其直接持有100%股权的福田投资间接持有深创投的2.4448%股权；不应该包括深圳市国资委通过其直接和间接持有48.09%股权的深圳能源间接持有深创投的5.0305%股权。因此，上述第1条中所述单位或企业（包括深圳市国资委及其下属企业远致投资、亿鑫投资、盐田港和福田区国资委下属企业福田投资）合计持有深创投49.0787%的股权，持股比例未达到或超过50%，不属于第2条、第3条和第4条所规定的国有股东。综上所述，深创投不属于国资厅产权【2008】80号文件和国资发产权【2007】108号文件所规定的国有股东。

根据国务院国资委在深创投所投资的相关公司上市过程中下发的国有股股权性

质认定文件，包括国务院国资委于2003年6月30日发出的国资产权函[2003]58号文《关于杭州新中大软件股份有限公司国有股权性质变更有关问题的批复》、于2004年11月8日发出的国资产权[2004]1023号《关于西安解放集团股份有限公司国家股转让有关问题的批复》、于2005年2月7日发出的国资产权[2005]162号文《关于潍柴动力股份有限公司部分国有股股权性质变更有关问题的批复》以及于2009年2月23日发出的国资产权[2009]110号《关于北京当升材料科技股份有限公司（筹）国有股权管理有关问题的批复》，均确认深创投所持上述企业股份的股权性质为非国有股。

（3）问题解决情况

项目组和发行人律师已督促发行人控股股东深创投与深圳市国资委沟通其所持发行人股份的股权性质问题，并出具相关说明。根据深创投出具的《关于中新赛克股份性质为非国有股的说明》，经深创投与深圳市国资委的沟通，深创投所持包括中新赛克在内的下属企业股权从未被认定为国有股权。

7、经销商核查问题

（1）基本情况

报告期内，发行人的销售模式以直销为主，经销为辅，直销收入占比分别为74.95%、65.63%和78.24%，经销收入占比分别为25.05%、34.37%和21.76%。根据客户类型，公司以直销模式实现的收入又可以分为系统集成商集成公司产品用于集成项目、项目的建设单位直接向公司采购产品及零售三种。经销模式系发行人与经销商签订合同，通过经销商向集成商或建设单位销售产品，发行人采用买断式经销模式。报告期内，发行人采取买断式经销的主要产品为网络可视化基础架构产品和大数据运营产品。

（2）研究、分析情况

经项目组、律师和会计师讨论认为，对于经销销售模式，需重点核查销售的真实性以及经销商是否与发行人存在潜在关联关系、经销商品最终销售的大致去向及收入的最终销售实现情况等问题。

（3）问题解决情况

① 项目组查阅了发行人关于销售模式的说明、销售管理制度、与主要经销商的合作框架协议书、销售合同、销售收入明细表、设备签收单、验收证明、销售发票、

收款记录等相关资料，对报告期发行人与主要客户的销售及应收账款情况进行函证，核查了发行人向主要客户包括经销商销售及应收账款的真实性。

② 项目组及发行人会计师对发行人前十大客户（包括主要经销商）及报告期内新增客户、主要经销商进行了实地走访和访谈，取得了主要客户的营业执照、公司章程、工商信息查询单等资料，其中集成商客户还获取了系统集成业务资质证书等资料，经销商客户（包括信通科创、南京磐天科技有限公司、广州世寰通信技术有限公司、北京安科智达科技有限公司、广州市韦德电子科技有限公司、北京大禹金创科技有限公司、陕西英佩机电设备有限公司、深圳市宏拓通达电子科技有限公司、西安晓维电子科技有限公司等）还获取了经销商向下游客户或最终用户的销售合同、部分经销商的财务报表或增值税纳税申报表等资料，并抽查了部分经销商对外销售的部分增值税发票。项目组结合发行人客户及经销商提供的营业执照、公司章程、工商信息查询单、资质证书等资料及访谈中确认的关于发行人客户及经销商的主营业务、股权结构、董监高信息、采购商品用途、与发行人的关联关系、向发行人采购产品类型、采购金额及正在执行的合同等信息，对发行人主要客户是否属于经销商客户、主要客户是否与发行人之间存在关联关系及销售的真实性等事项进行了核查。

③ 项目组对前10大客户中经销商信通科创、南京磐天科技有限公司、广州世寰通信技术有限公司和广州市韦德电子科技有限公司的主要下游客户的业务人员进行现场访谈，询问了发行人通过上述经销商向其下游客户销售的产品内容及验收情况，取得下游客户业务人员签字确认的访谈纪要。

④ 项目组进行了收入穿行测试，抽取了穿行性测试的相关凭证，对发行人主要客户进行销售回款测试，收集了报告期各期前十大客户的回款信息，并抽查核实了款项内容以及实际付款方名称是否与客户信息相符，并收集了相应的记账凭证、银行流水凭证等资料。对于主要经销商，项目组和会计师重点核查了应收账款期末余额及其变化、期后回款情况或退货情况；根据发行人与主要经销商跨期合同的主要条款分析复核发行人收入确认依据的原始单据、收入确认的时点、收入确认的原则和收入确认的方法，核查了是否存在年末向经销商异常突击发货及突击确认收入的情况。

⑤ 经核查，发行人部分产品采取经销模式主要原因为发行人面向的客户所处行业、所处地区分布十分广泛，而发行人销售团队规模有限，直销无法覆盖所有客户，

因而发行人网络可视化基础架构产品和大数据运营产品采用与经销商合作的方式进行销售，发行人将产品销售给经销商后，由经销商在指定行业和区域进行销售。发行人主要经销商信通科创之实际控制人周游为信通寰宇控股股东和实际控制人，周游通过信通寰宇持有南京因纽特40%股权，南京因纽特持有发行人8.55%股权，因此，信通科创实际控制人周游为发行人间接股东，信通科创为发行人的利益相关方，项目组对信通科创及其与发行人的交易比照了关联方和关联交易的要求进行核查与披露。经核查，发行人与信通科创的交易具有必要性和合理性，发行人向信通科创销售产品及提供服务的定价与发行人整体经销业务定价原则一致。除信通科创外，发行人董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其关联方或持有发行人5%以上股份的股东与发行人主要经销商不存在关联关系。

综上，经核查，发行人产品采取经销销售模式有其必要性和合理性，发行人对经销商应收账款的金额与函证回函一致；除信通科创外，发行人与主要经销商不存在关联关系或直接间接的持股关系；报告期内，发行人与主要经销商签署销售合同、发货、验收、开具发票、收款等业务真实，报告期内不存在经销商期后大量销售退回的情况。

8、与控股公司架构相关的风险问题

（1）基本情况

发行人系控股型公司，主要负责对子公司的投资管理及对子公司生产经营、财务及人员等方面进行管理，发行人主要通过全资子公司赛克科技开展主营业务。报告期内发行人的利润主要来源于对子公司的投资所得，现金股利分配的资金主要来源于子公司的现金分红。此外，经项目组、律师和会计师核查，报告期内发行人和子公司存在组织结构、人员混同及管理费用核算不规范问题，2012年、2013年和2014年发行人部分员工存在由子公司赛克科技代发薪酬和代缴社保情形。

（2）研究、分析情况

项目组经讨论认为，发行人采取控股型管理模式，且利润主要来源于对子公司的投资所得，完善控股型公司的组织机构和人员管理，从投资管理、资金管理、采购及生产、销售、技术研发、财务等方面对子公司进行有效管理对控制发行人经营风险，保证盈利的稳定性有着至关重要的作用。

（3）问题解决情况

本保荐机构项目人员协同发行人、律师和会计师就此问题进行了专门讨论，在项目组、律师和会计师的督促下，发行人加强了对子公司的管理。

① 项目组查阅了发行人控股型架构的形成、沿革及规范的过程所形成的三会文件、相关管理制度，梳理了发行人历史上对组织结构的规范过程。项目组进场后，项目组会同律师及发行人管理层，对发行人控股型架构相关内部控制制度的完备性及执行情况进行了梳理，在辅导过程中要求发行人对相关内部控制制度、管理制度及决策程序进行了修订和完善，并监督发行人在辅导期内严格执行相关内部控制制度。

② 针对历史上母子公司人员工资费用核算不规范、组织结构混同、办公场所混同及发行人高级管理人员在子公司兼职过多的情况进行了整改，并监督发行人及子公司严格执行分级管理审批制度，对子公司从资金、人员、业务、组织、投融资及重大事项等方面完善管理和决策程序。

③ 2015年5月，发行人对全资子公司赛克科技、赛克软件《公司章程》进行修订，约定子公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的30%（赛克软件章程规定累计利润达到500万元时分配），保证未来发行人具备向股东持续现金分红的能力。

④ 发行人在招股说明书第四节风险因素中披露了控股架构的风险。

经核查，发行人在筹备上市和接受辅导过程中对控股型组织结构、相关内部控制制度进行了一系列的整改和规范工作，发行人针对控股型架构制定了有针对性的管理制度并得到有效执行，且在发行人及子公司章程中作出了妥善的制度安排，保证发行人未来具备持续向股东分配利润的能力；发行人及子公司、分支机构不存在因历史上管理费用核算不规范受到主管税务机关处罚的情形；发行人能够对子公司资金、人员、业务、组织、投融资及重大事项管理等方面实施有效管控。

9、发行人增资扩股未评估及股权转让和股改时评估程序瑕疵问题

（1）基本情况

2012年10月，发行人控股股东深创投从中兴通讯受让发行人68%股权时，发行人的评估报告未履行评估备案手续。2015年3月，发行人整体变更设立股份有限公司，发行人股改时评估报告（广东中广信资产评估有限公司出具的中广信评报字[2014]第485号《评估报告书》）未履行国有资产评估备案手续。2014年4月24日，中新有限2014

年第一次股东会审议通过执行股权激励的议案，确认管理团队完成业绩条件，同意公司管理团队参照2013年12月31日公司经审计的净资产作价估值，以增资方式取得公司5%的股权，由管理团队设立合伙企业作为持股主体的形式实施；2014年11月，发行人员工组建的合伙企业南京众昀投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“南京众昀”）、南京创沣投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“南京创沣”）对中新赛克进行增资（参考2013年经审计净资产），发行人注册资本由1,000万元变更为1,052.6316万元。2015年6月，任子行、美亚柏科和北京康益网络科技有限公司（以下简称“北京康益”）对发行人进行增资，新增股本500万元，注册资本变更为5,000万元，上述两次增资发行人未履行评估及国有资产评估备案手续。

（2）研究、分析情况

本保荐机构项目人员协同发行人、律师就此问题进行了专门讨论。根据《企业国有资产监督管理暂行条例》规定，企业国有资产，是指国家对企业各种形式的投资和投资所形成的权益，以及依法认定为国家所有的其他权益。根据《企业国有资产评估管理暂行办法》的规定，地方国有资产监督管理机构及其所出资企业的资产评估项目备案管理工作的职责分工，由地方国有资产监督管理机构根据各地实际情况自行规定。根据《深圳市属国有企业企业资产评估管理暂行办法》和《深圳市属企业国有资产评估管理操作指南》的规定，整体变更为股份有限公司应当对相关国有资产进行评估，因增资扩股使企业原股东股权比例变动需要对企业的整体资产进行评估，收购非国有单位的资产应当对相关非国有资产进行评估；企业发生应当进行资产评估的经济行为时，除了报经国资监管机构进行核准的项目以外，其他所有国有资产评估项目都需要进行备案；经济行为由深圳市国资委批准的，资产评估项目报市国资委备案；其他资产评估项目由直管企业备案。根据上述规定，发行人控股股东深创投从中兴通讯受让发行人68%股权时和发行人股改时均需履行国有资产评估备案手续；员工持股平台、任子行、美亚柏科和北京康益对发行人进行增资需履行评估及国有资产评估备案程序。

（3）问题解决情况

项目组和发行人律师已督促发行人控股股东深创投与深圳市国资委沟通发行人上述资产评估问题并出具相关的书面确认意见。

根据深创投出具的《关于中新赛克有关评估及评估备案情况的说明》，深创投对外投资时需根据《公司章程》、《投资决策管理办法》等相关规定分级授权决策并履行相关程序，并需按照国有资产监管相关规定及要求，根据具体项目情况同其主要出资人深圳市国资委进行请示、汇报。根据深创投与深圳市国资委的沟通，基于深创投从事的主营业务（即创业投资）的特殊性，按照深圳市政府对深创投“政府引导、市场化运作、按经济规律办事、向国际惯例靠拢”的指导原则，深创投或其下属企业对外投资或深创投投资的标的企业（包括发行人）涉及股改或引进其他投资人时，深创投通常遵循创业投资操作惯例，根据项目具体情况确定对外投资或引进其他投资人的作价方法（主要包括根据标的企业的状况及市场环境，结合专业审计机构出具的审计报告等文件，以及同标的企业的谈判确定具体市盈率倍数），在履行深创投《公司章程》、《投资决策管理办法》规定的相关程序后作出相关决策，但并不必然聘请评估机构对标的企业予以评估。深创投的上述日常运营操作也得到了深圳市国资委的认可。若深圳市国资委或其他任何有权监管部门要求深创投及/或发行人办理相关评估及/或备案手续，深创投将（并将确保发行人）根据相关监管部门的要求办理并承担相应责任。

10、发行人子公司赛克科技接受税务行政处罚及补缴税款和滞纳金问题

（1）基本情况

报告期内发行人子公司赛克科技存在如下未按规定依法纳税的事实：

① 2014年5月，江苏省南京地方税务局稽查局（以下简称“南京地税稽查局”）对赛克科技2011年1月1日至2013年12月31日地方各税申报缴纳情况进行了检查，于2014年5月16日出具《税务行政处罚事项决定书》（宁地税稽三罚[2014]39号），对赛克科技应缴未缴印花税12,245.05元处以0.5倍罚款计6,122.53元、应扣未扣个人所得税13,751.64元处以1倍罚款计13,751.64元，合计罚款19,874.17元；2014年5月28日，南京地税稽查局出具了《税务处理决定书》（宁地税稽三处[2014]35号），对赛克科技补征印花税12,245.05元，并加收应补印花税滞纳金3,832.6元。2014年6月12日，赛克科技已按要求缴纳了上述应补缴的税款、滞纳金及罚款。

② 2014年12月10日，南京国税局向赛克科技出具《税务事项通知书》（宁国税通[2014]2071号），因赛克科技2013年在营业费用列支相关礼品及餐饮娱乐业务招待费、在管理费用列支相关礼品支出及购买园区食堂餐券给外部人员用餐费用均在税前扣

除，汇算清缴时未做调整，应调增应纳税所得额123,609.6元，应补缴企业所得税18,541.44元，并加收滞纳金1,770.71元。2014年12月11日，赛克科技已按要求补缴税款、缴纳滞纳金。

③ 2012年11月2日，发行人董事会审议通过《关于深圳市中兴特种设备有限责任公司筹备未来上市的规划议案》，为了筹划上市，发行人委派其员工在上市筹备期间在控股子公司赛克科技挂职，挂职期间发行人员工的工资由赛克科技代发。由于发行人财务人员经验不足，对母子公司人员管理制度认识和执行不到位，2012年至2014年期间将在赛克科技挂职的发行人员工的工资计入赛克科技，导致2012年至2014年发行人管理费用少计、赛克科技管理费用多计金额分别为1,657,605.52元、2,815,590.79元、2,704,786.09元。经财务自查，赛克科技于2015年对上述费用核算不规范情况进行了整改。2015年8月11日，赛克科技向雨花台区国税局缴纳了应补缴所得税款共计1,076,697.36元，并缴纳滞纳金189,137.95元。

④ 2015年12月，雨花地税局第三税务所向赛克科技出具《涉税风险问题提醒函》，赛克科技税务自查发现2013年、2014年向个人赠送未代扣代缴个人所得税、2013年12月与南京大学建筑规划设计研究院有限公司签订的建设工程设计合同未缴纳印花税合计应补缴税款60,907.2元，缴纳滞纳金14,191.81元。2015年12月10日，赛克科技已按要求补缴税款、缴纳滞纳金。

（2）研究、分析情况

本保荐机构项目组协同发行人、发行人律师就此问题进行了专门讨论。经研讨，项目组认为，报告期内发行人子公司赛克科技未按规定缴纳印花税和代扣代缴个人所得税而受到的税务行政处罚及补缴税款和缴纳滞纳金事项，在一定程度上体现出发行人在规范运作方面存在需要改进的地方。

（3）问题解决情况

在项目组及发行人律师和会计师的督促下，针对上述未按规定缴纳印花税、代扣代缴个人所得税及管理费用核算差错导致少纳税款的情况，发行人及其子公司赛克科技已经采取了如下整改措施：

① 赛克科技于收到主管税务机关通知当期全额缴纳滞纳金及罚款，并及时向主管税务机关申报补缴所得税款及缴纳滞纳金；

② 加强会计核算及过程控制，确保印花税、代扣代缴个人所得税事项及时申报，避免继续发生相关税项漏报情形；

③ 加强对会计核算人员的培训，增强其对公司管理制度及会计核算制度的理解和认识，避免继续发生费用核算差错的情形；

④ 加强对税务人员的培训，加强专人负责会计核查及相关税项纳税申报的衔接工作，避免继续发生应纳税申报差错的情形；

⑤ 与主管税务机关加强沟通，避免因经办人员对相关纳税事项不明确的情况下发生税项漏报、错报、延迟申报的情形；

⑥ 发行人控股股东深创投已出具《关于税务合规性的承诺函》，承诺：“如中新赛克因违反税务相关法律法规而被任何政府主管部门要求补缴税款、缴纳滞纳金及罚款，或被任何政府主管部门处以行政处罚，深创投将以深创投除直接或间接持有的中新赛克股份以外的其他财产全额承担，并承担与此相关的一切费用。”

此外，发行人及其子公司的税务主管机关已出具证明，证明发行人及其子公司、下属分支机构自2013年1月1日至2015年12月31日期间暂未发现系统内有重大税收违法行为。

本保荐机构认为：发行人子公司赛克科技上述未按规定依法纳税的情形不属于重大违法行为，不构成《首次公开发行股票并上市管理办法》第十八条“最近36个月内违反工商、税收、土地、环保、海关以及其他法律、行政法规，受到行政处罚，且情节严重”的情形；发行人控股股东深创投已出具《关于税务合规性的承诺函》，就纳税事宜对发行人可能产生的不利后果承担责任；发行人子公司赛克科技受到的上述税务处罚对发行人及其子公司的业绩及生产经营不会构成重大影响，不构成本次发行上市的实质性障碍。

11、股改时合伙企业股东及自然人股东未缴纳个人所得税问题

（1）基本情况

2015年3月，公司以截至2014年11月30日经审计的净资产折股整体变更为股份有限公司，注册资本由1,052.63万元变更为4,500万元。发行人整体变更为股份公司时，对于盈余公积金和未分配利润转增股本，发行人合伙企业股东和自然人股东应当按照各自的持股比例缴纳相应的个人所得税。

（2）研究、分析情况

本保荐机构项目人员协同发行人、律师和会计师就此问题进行了专门讨论。根据《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》（国税发〔1997〕198号）、《国家税务总局关于盈余公积金转增注册资本征收个人所得税问题的批复》（国税函〔1998〕333号）和《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发〔2010〕54号）的规定，企业整体变更为股份公司时，对于盈余公积金和未分配利润转增股本，合伙企业和自然人股东应当按照各自的持股比例缴纳相应的个人所得税。根据财政部和国家税务总局《关于个人非货币性资产投资有关个人所得税政策的通知》（财税〔2015〕41号）的规定，企业整体变更为股份有限公司时，合伙企业股东和自然人股东缴纳的个税应在发生上述应税行为的次月15日内向主管税务机关申报纳税，一次性缴税有困难的，可向主管税务机关申请在5个公历年度内分期缴纳。因此，发行人合伙企业股东和自然人股东应该根据上述规定缴纳股改时涉及的个人所得税或申请办理分五年缓缴手续，否则发行人存在被税务局追缴的风险。

（3）问题解决情况

项目组和发行人律师、会计师已督促发行人合伙企业股东和自然人股东及时缴纳股改时涉及的个税或向主管税务机关申请办理分五年缓缴手续。根据深圳市有关中小企业上市的扶持政策，发行人向深圳市中小企业上市培育工作领导小组办公室递交了缓缴个人股东个人所得税的协调申请。深圳市上市办于2015年6月份向南山区地税局出具协调函（深上市办字〔2015〕13302号），允许发行人的个人股东在五年内分期缴纳有关公积金和未分配利润转增股本应纳个人所得税。在取得上市办协调函之后，2016年4月深圳市南山区地税局正式受理了发行人提交的备案资料。并出具了《拟上市企业转增股本个税备案核准通知》（深地税南受执〔2016〕5979）。在备案申请中，发行人签署了针对该笔税款代扣代缴的承诺函，承诺今后向转增股东支付股息红利、或者向转增股份的持股员工支付年度考核奖金时，除正常扣缴应缴个人所得税外，支付剩余款项时优先补扣补缴转增股本应缴个人所得税，扣缴不足部分在以下3个时间节点中最早发生的时间节点缴清：1）企业上市的次月15日内；2）转增股本的个人再转让股权的次月15日内；3）转增股本满3年（税款10万元以下）或者在转增股本满5年（税

款10万元以上)时。

12、部分租赁房产尚未取得房产证或未履行房屋租赁备案登记手续

(1) 基本情况

根据项目组核查,截至2016年6月10日,发行人及其控股子公司共租赁11处房屋,其中3处租赁面积共计700.12平方米的租赁房屋尚未取得房屋所有权证或房地产权证(“房产证”)等权属文件或其他合法证明文件;部分租赁房屋未履行房屋租赁备案登记手续。

(2) 研究、分析情况

本保荐机构项目人员协同发行人律师就此问题进行了专门讨论。根据《中华人民共和国房地产管理法》等相关规定,若出租方未拥有该房屋的所有权,则出租方无权出租上述房屋,此种情形下,若有权方对该等租赁事宜提出异议,则可能影响发行人继续承租上述房屋。

根据最高人民法院《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》,未办理租赁登记手续不影响租赁合同的有效性,出租人就同一房屋订立数份租赁合同,在合同均有效的情况下,承租人均主张履行合同的,人民法院按照下列顺序确定履行合同的承租人:(一)已经合法占有租赁房屋的;(二)已经办理登记备案手续的;(三)合同成立在先的。根据《商品房屋租赁管理办法》的规定,房屋租赁合同订立后三十日内,房屋租赁当事人不到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设(房地产)主管部门办理房屋租赁登记备案的,直辖市、市、县人民政府建设(房地产)主管部门责令限期改正;个人逾期不改正的,处以一千元以下罚款;单位逾期不改正的,处以一千元以上一万元以下罚款。根据上述规定,未办理租赁登记手续不影响租赁合同的有效性,但房屋租赁当事人可能会被房屋主管部门处以相应的罚款。

(3) 问题解决情况

经项目组和发行人律师核查,上述未取得房产证的三处租赁房屋的用途为发行人子公司赛克科技当地分公司或办事处的日常办公及联络工作,不涉及生产活动。如果上述出租房屋因未取得房产证而被要求搬迁,发行人亦能及时找到替代租赁房产,不会对发行人经营带来重大不利影响。

此外，根据最高人民法院《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》和《商品房屋租赁管理办法》的规定，经项目组和发行人律师核查，发行人已合法占有上述未办理租赁备案的7处租赁房屋，即使第三方已与房屋所有权人或出租方就同一处房屋签署了租赁合同并办理了租赁登记备案手续，发行人仍将被认定为有权实际使用上述房屋的合法承租人。因此，未办理租赁登记手续并不影响有关租赁合同的有效性，但房屋租赁当事人可能会被房屋主管部门处以较小数额的罚款。

本保荐机构认为：发行人部分租赁房产未取得房产证及未办理房屋租赁备案登记手续不会对发行人的生产经营产生重大风险，不构成本次发行上市的实质性障碍。

四、内部核查部门关注的主要问题及落实情况

本保荐机构内部核查部门在对发行人的全套申请文件进行仔细核查后，提出如下主要问题：

1、问题：公司与中国移动于2015年6月签署了某工程数通设备采购合同，合同金额11,985.71万元，该收入在2015年四季度全部确认收入。请项目组会同会计师、律师，结合合同及实际执行情况，补充说明合同是否明确终验作为风险和报酬转移的划分依据？中国移动未出具终验报告的原因？是否可能存在纠纷或潜在纠纷？公司除依据“第三方”国家信息安全中心出具的验收报告之外，该笔收入的确认依据还有哪些，是否充分？

落实情况：

（1）请项目组会同会计师、律师，结合合同及实际执行情况，补充说明合同是否明确终验作为风险和报酬转移的划分依据？

经过核查，赛克科技与中国移动于2015年2月完成该项目小签，2015年3月-6月陆续完成发货，2015年6月与中国移动完成签署正式合同，2015年9月取得验货合格证书。根据发行人的说明，该项目于2015年11月项目完成初验，并取得由国家计算机网络应急技术处理协调中心（以下简称“国家互联网应急中心”）加盖“测评报告专用章”的《设备验收报告》，于2015年12月收取了项目70%的货款。

根据合同第5.7条款“买方和/或买方指定收货人签署上述验货合格证书的日期视

为卖方正式交付货物的日期，此后有关保管、保险、灭失与毁损的风险由买方承担，货物所有权亦同时转移给买方”的规定，项目组会同会计师、律师核查后认为，发行人取得中国移动出具的验货合格证书后，货物的所有权与风险已经全部转移给买方。

赛克科技已于2015年11月开具了合同70%货款的发票，并于2015年12月收取了70%的货款，项目组与会计师核查了发票、回款凭证等相关底稿属实。项目组会同会计师于2016年1月向中国移动发出了截至2015年12月31日的应收账款询证函，中国移动对项目的合同额、发票及回款金额以及应收账款余额3,595.71万进行了回函确认。2016年3月，项目组对中国移动采购部有线设备采购处项目经理就该合同的执行与验收情况以及应收账款余额进行了现场访谈，并取得了其签字确认的访谈纪要。

根据合同附件中约定的条款，该项目的验收分为初验和终验，初验是指买方对于设备安装调试情况是否达到技术规范进行的验收，终验是指设备试运行后对设备的技术规范进行的再确认。

鉴于终验仅是买方对初验结果的进一步确认，同时发行人已取得合同70%的报酬并已取得客户对30%的应收账款的回函确认，项目组与会计师、律师在完成上述核查后认为，该合同的风险与报酬在初验后实质上已经转移。

（2）中国移动未出具终验报告的原因？

项目组查阅了合同及附件，根据合同附件三“双方责任及分工界面”对工程进度的约定，在设备到货后20个工作日内完成设备安装、调试、测试验收工作，到货后40个工作日内完成系统连接及联调，完成初验，通过初验后6个月内试运行，结束后进行终验。该项目于2015年9月取得由中国移动各省公司出具的到货验货合格证明，并于2015年11月取得由最终使用方国家互联网应急中心加盖“评测报告专用章”的《设备验收报告》，中国移动采购部有线设备采购处项目经理在证明上签字确认，根据合同约定及发行人对项目进度的反馈，该项目预计于2016年底具备终验条件，截至内核反馈回复之日，中国移动尚未出具终验报告。

（3）是否可能存在纠纷或潜在纠纷？

项目组于2016年3月对中国移动采购部有线设备采购处项目经理现场访谈，该项目经理已签字确认该合同不存在纠纷或潜在纠纷。截至2016年5月，发行人与中国移动未发生关于该合同的任何纠纷。

(4) 公司除依据“第三方”国家互联网应急中心出具的验收报告之外，该笔收入的确认依据还有哪些，是否充分？

发行人已取得关于该合同的如下证据：货物出库单、货物的发运单及签收单、验货合格证书、销售发票、银行回款凭证、应收账款询证函、对中国移动采购部有线设备采购处项目经理的访谈纪要、中国移动采购部有线设备采购处项目经理对最终使用方国家互联网应急中心出具的加盖“评测报告专用章”的《设备验收报告》的签字确认等。根据发行人现行会计政策，项目组认为本合同附有调试安装义务，产品应该在安装调试初验合格时确认收入，因此，合同签署方中国移动出具的初验证明是收入确认时点的重要依据之一。

截至内核反馈回复之日，发行人尚未提供中国移动盖章确认的初验证明。

2、问题：借货业务。报告期内，发行人部分库存商品借货存在与客户未签订借货合同情形下向客户借出库存商品的情形，报告期内，发行人借出货物占库存商品比例为80.04%、65.43%、63.55%，借货余额分别为725.01万、745.38万元及1,417.80万元，借出货物分为客户借货及测试借货。请补充说明：(1) 借货形成的原因？是否符合行业惯例？(2) 请补充统计报告期每年借货退回的产品数量和金额及占比，借货退回的原因和后续处理？结合上述情况，请补充分析借货跌价准备计提是否充分？

(3) 请补充说明对借货的内控管理，是否有效？(4) 请列示，2种借出货品各年的余额及比例，分析说明2种借出货品，转换为销售的收入和比例，分析说明，借出货物销售转化率及转化平均时间。说明公司对借出货品的会计处理方法及对借出货品损耗的测算，是否存在借出货品无法二次销售或收回，说明借出货品跌价准备情况是否充分覆盖。

落实情况：

(1) 借货形成的原因？是否符合行业惯例？

报告期内，发行人的借货包括客户借货和测试借货。

1) 客户借货形成的原因

客户借货是指还没有签署正式销售合同，但客户需要部署设备或试验部署设备，在一定期限内确认或可能会转为正式销售合同的市场行为。客户借货主要针对信誉良好、确有需求的客户，或者有价值的需要通过实验局等需验证公司产品的功能和性能

的客户。客户借贷形成主要原因包括：

① 最终用户的项目建设对设备有应急需求，而其审批环节较多，发行人为满足其需求向客户出借库存商品，待其审批完成后签订正式销售合同。

② 产品试用/实验局。新产品、新需求、新项目在商用或运作过程中，有时最终用户要求对产品进行试用/建设实验局。一般业内的做法是提供产品借贷给客户用于最终用户的产品试用环节的各项试运行。

③ 预算暂时未到位。最终客户由于预算和实际建设需求脱节，需要在实际投资建设之前就开展项目的部署及试用，因此会产生借贷。

2) 测试借贷形成原因

测试借贷系发行人为加强与客户的合作和促进产品销售，因参加准入测试（项目入围测试、新品认证测试等）、推广演示等需要而发生的借贷，测试借贷系发行人主动发货的市场行为，即发行人主动前往客户处测试、演示或参加展会，在客户使用完后通常归还给发行人。测试借贷形成主要原因包括：

① 项目入围测试和新品认证测试。项目入围测试及新品认证测试主要是公司产品新客户或新项目应用前，用于性能入围测试或符合性测试而发生的借贷。

② 产品二次开发或集成测试。集成商在公司产品基础上进行二次开发或系统集成等需要联调、研发，会产生借贷。

③ 推广演示。为了进一步开拓市场，公司主动向客户展示设备功能和性能，由公司推广团队携设备前往客户处，一般推广人员演示后回收设备。

④ 展览。由于宣传需要，为推广公司产品、树立公司品牌形象，会内部借贷到行业展会上展示。

3) 借贷是否符合行业惯例

发行人发生借贷的产品为网络可视化基础架构产品，属于嵌入式设备，项目组查找了类似生产销售嵌入式设备（或计算机、通信和其他电子设备制造业）公司的招股说明书等公开资料，其中深圳市优博讯科技股份有限公司（主导产品为智能移动终端，包括智能移动数据终端、智能移动支付终端、工业级手持式扫描器等，是可集成多种功能的工业级便携式手持终端，根据客户需求可实现实时数据的采集、传输及处理以及实现金融支付等功能）为拓展业务和满足客户的需求（如购买前试用、测试、演示

等), 也会在签订销售合同之前借货 (出借部分库存商品) 给客户临时使用。深圳市优博讯科技股份有限公司在其招股说明书中披露了报告期内借货的原因、期末借货余额及其占库存商品和存货的比例等信息。

(2) 请补充统计报告期每年借货退回的产品数量和金额及占比, 借货退回的原因和后续处理? 结合上述情况, 请补充分析借货跌价准备计提是否充分?

1) 借货退回的金额及其占比

单位: 万元

2015 年度			
项目	测试借货	客户借货	借货合计
期初借货余额	158.73	586.65	745.38
本期发生借货	355.54	2,303.74	2,659.29
本期借货退回	247.32	249.00	496.32
借货退回金额占比	48.09%	8.61%	14.58%
2014 年度			
项目	测试借货	客户借货	借货合计
期初借货余额	194.85	530.16	725.01
本期发生借货	231.85	1,449.93	1,681.78
本期借货退回	159.14	159.89	319.03
借货退回金额占比	37.30%	8.08%	13.26%
2013 年度			
项目	测试借货	客户借货	借货合计
期初借货余额	250.66	337.64	588.30
本期发生借货金额	320.14	1,420.72	1,740.86
本期借货退回金额	314.01	172.83	486.83
借货退回金额占比	55.01%	9.83%	20.90%

注: 借货退回金额占比=本期借货退回金额 / (期初借货余额+本期发生借货金额)

2) 借货退回的数量及其占比

报告期内, 公司借货回退情况如下:

2015 年度

项目	测试借货	客户借货	借货合计
当期发生借货数量（借货单数口径）	88	248	336
当期发生借货当期退回数量（借货单数口径）	33	36	69
借货退回数量（借货单数口径）占比	37.5%	14.52%	20.54%
2014 年度			
项目	测试借货	客户借货	借货合计
当期发生借货数量（借货单数口径）	55	180	235
当期发生借货当期退回数量（借货单数口径）	17	20	37
借货退回数量（借货单数口径）占比	30.91%	11.11%	15.74%
2013 年度			
项目	测试借货	客户借货	借货合计
当期发生借货数量（借货单数口径）	77	205	282
当期发生借货当期退回数量（借货单数口径）	29	23	52
借货退回数量（借货单数口径）占比	37.66%	11.22%	18.44%

3) 借货退回的原因和后续处理

① 客户借货退回主要原因

客户试用后，试用目的已达成，但由于项目实施时间延后等原因，货物先退回，择机再行采购；

客户借货后原定后续转为正式销售合同，由于配置需求发生变化，比如机架式单板型号更换等，导致部分或全部借货退回。

② 测试借货退回主要原因

由于测试借货是公司前往客户处参加项目入围测试或准入测试、新品认证测试，测试完后产品通常退回公司，待客户项目启动时，若公司争取到项目，再确定设备配置并签订销售合同发货。推广演示和展览情形下的测试借货均需退回公司。

③ 借货退回后后续处理

首先进行设备检测，若设备经检测合格，则用于外场设备故障更换发货（外场故障更换是指发给客户的设备出现硬件故障时，进行备件发货更换，保障客户系统运行中断时间最小）、实验局发货、测试或演示发货以及销售合同发货；对检测不合格的设备，首先进行维修，经维修合格后也按上述用途进行处理；对无法维修完善的设备，

则申请报废。

4) 借货跌价准备计提情况

根据发行人会计政策，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。针对借货业务，考虑到借货转销售、可回收具有一定的不确定性，及在使用过程中可能发生的损耗，发行人制定了专门的存货跌价准备计提政策：

A、借货实际借出时间在3年以内，客户借货转销售和测试类借货收回的可能性较大。经销售部门确认，客户借货预计客户能够在约定期限内签订正式销售合同、测试类借货预计能在约定期限内收回的，不计提存货跌价准备。

B、借货实际借出时间在3年以上的，全额计提存货跌价准备；借出时间在3年以内，无转销售或已无收回的可能，经销售部确认，根据期末账面价值全额计提存货跌价准备。

报告期各期末，发行人根据借货的借出时间、预计可转销售或收回的情况对借货进行减值测试，借货跌价准备情况及计提比例如下：

年末项目	2015-12-31	2014-12-31	2013-12-31
借货余额（万元）	1,417.80	745.38	725.01
借货跌价准备（万元）	303.97	219.69	190.18
跌价准备计提比例	21.44%	29.47%	26.23%

报告期各期末，发行人借货账龄及借货跌价准备计提情况如下：

单位：万元、%

借货类别	账龄	2015-12-31		
		借货期末余额	借货跌价准备	跌价准备计提比例
客户借货	1年以内	774.34	3.63	0.47
客户借货	1-2年	130.22	21.16	16.25
客户借货	2-3年	243.88	181.20	74.30
客户借货	3年以上	31.21	31.21	100.00
客户借货	小计	1,179.65	237.20	20.11
测试借货	1年以内	142.36	4.79	3.37
测试借货	1-2年	50.43	16.63	32.97

测试借货	2-3年	33.69	33.69	100.00
测试借货	3年以上	11.66	11.66	100.00
测试借货	小计	238.15	66.78	28.04

单位：万元、%

借货类别	账龄	2014-12-31		
		借货期末余额	借货跌价准备	跌价准备计提比例
客户借货	1年以内	243.90	4.03	1.65
客户借货	1-2年	304.79	120.91	39.67
客户借货	2-3年	27.26	27.26	100.00
客户借货	3年以上	8.70	8.70	100.00
客户借货	小计	584.66	160.90	27.52
测试借货	1年以内	99.54	6.87	6.90
测试借货	1-2年	37.32	28.05	75.18
测试借货	2-3年	22.60	22.60	100.00
测试借货	3年以上	1.27	1.27	100.00
测试借货	小计	160.72	58.79	36.58

单位：万元、%

借货类别	账龄	2013-12-31		
		借货期末余额	借货跌价准备	跌价准备计提比例
客户借货	1年以内	441.92	10.47	2.37
客户借货	1-2年	58.68	45.80	78.06
客户借货	2-3年	15.58	15.58	100.00
客户借货	3年以上	14.21	14.21	100.00
客户借货	小计	530.39	86.07	16.23
测试借货	1年以内	92.90	7.84	8.44
测试借货	1-2年	74.52	69.07	92.70
测试借货	2-3年	27.19	27.19	100.00
测试借货	3年以上	-	-	-
测试借货	小计	194.61	104.11	53.49

项目组取得了发行人及会计师编制的借贷账龄分析表及借贷跌价准备测试，并取

得经发行人子公司赛克科技销售部门确认的借货清理和整改计划，对借货跌价准备计提的合理性和充分性进行核查。根据发行人借货减值测试情况，借货跌价准备的计提情况及计提比例波动的原因具体如下：

借出时间在3年以上的借货，认为已无转销售或回收的可能性，发行人对客户借货和测试借货均全额计提了跌价准备。

对于账龄在2-3年的测试借货，认为已无回收的可能性或回收无使用价值，发行人全额计提了跌价准备。由于2013年及2014年，账龄在2-3年的客户借货余额较低，出于谨慎性考虑，发行人亦对该部分客户借货亦全额计提了存货跌价准备；2015年末，账龄在2-3年的客户借货余额为243.88万元，计提跌价准备比例为74.30%，其中包括179.41万元政府采购项目借货余额，由于政府项目试点工作尚未结束，暂无采购计划，发行人出于谨慎性考虑对该部分借货全额计提了跌价准备。

报告期各期末，借货账龄在1-2年的客户借货跌价准备计提比例分别为78.06%、39.67%、16.25%，2015年末1-2年借货余额中，移动网产品比例由2013年末和2014年末的不到10%大幅增长至近60%，而该类产品借货主要为集成商借货，并对部分客户收取了一定的押金，转销售或退回可能性较大，因此计提的跌价准备相对较少。报告期各期末，测试借货跌价准备计提比例分别为92.70%、75.18%、32.97%，跌价准备计提比例逐年降低的原因是2014年末发行人对长期未回收的测试借货进行了费用化处理，核销测试借货余额并转回已计提的跌价准备53.92万元。以上因素导致2014年末和2015年末测试借货跌价准备余额和比例均有所下降。

账龄在1年以内的借货跌价准备计提比例相对较低，由于2015年客户新增采购意向增加，且新产品推出较多，产品市场推广力度加大，账龄在1年以内的客户借货和测试借货余额大幅提高，且第四季度增加的借货较多，故跌价准备计提比例有所下降。

报告期各期末，借货跌价准备占借货余额比例分别为26.48%、29.39%、21.66%。自2013年1月1日至2015年12月31日，发行人借货累计发生额为6,081.92万元，截至2015年12月31日，已转销售或退回的金额为4,279.11万元，占比为70.36%。经核查，项目组及发行人会计师认为发行人借货跌价准备的计提遵循了谨慎性原则，借货跌价准备计提充分。

5) 对借货的内控管理是否有效

报告期内，发行人部分借货存在与客户未签订借货协议情形下向客户借出库存商品的情形，签订借货框架协议的每次借货时没有单签借货协议，且与借货相关的部分原始凭证包括发运单、设备签收单等单据缺失，所有设备签收单上均写明需借货单位签字并盖章但借货单位尚未盖章。在项目组进场及整改之前，公司对借货的内控管理存在缺陷，公司的存货面临存货丢失、因客户长期借货不购买或大面积退回借货而导致公司库存商品滞销及存货减值的风险。

报告期内，发行人借货协议缺失情况如下：

项目	2013 年度	2014 年度	2015 年度
客户借货总单数	205	180	248
其中 签订借货协议总单数	50	25	207
未签订借货协议总单数	155	155	41
未签借货协议发货单数占比	75.61%	86.11%	16.53%
未签借货协议发货金额占比	91.13%	88.65%	8.38%

鉴于公司对借货的内控管理存在缺陷，项目组进场后，项目组和会计师对发行人报告期内的借货进行了穿行测试核查，获取了发行人报告期内的库存记录、借货申请单、借货协议、借货框架协议、出库单、发运单、设备签收单、借货转销售的合同、验收证明等原始凭证，访谈了发行人负责采购、销售和财务的管理人员，对借货发出、转正式销售、退回、核销情况进行核查分析。对于发行人期末尚未退回或尚未转销售的库存商品借货，项目组及会计师无法进行期末存货监盘，因而对客户借货及在客户保管的测试借货实施了函证程序作为替代核查程序，向客户发函的借货金额占2015年12月31日借货余额的比例为90.12%，其中占2015年末客户借货余额的比例为99.86%，占2015年末测试借货余额比例为41.89%；截至2016年5月15日，收到客户回函确认借货金额占2015年12月31日借货余额的比例为78.47%，其中占2015年末客户借货余额的比例为86.01%，占2015年末测试借货余额比例为41.12%。经回函客户确认，发行人期末库存商品借货的产品明细和数量与客户核对相符。对于期末尚未监盘或函证的测试借货，项目组已督促发行人测试借货的内部借用人员对截至2015年12月31日测试借货的真实性及相应的保管责任归属进行了逐一核实确认。针对报告期主要客户的借货，项目组在客户实地走访中对借货用途、借货需履行的程序、借货转销售的条件及借货

退回的原因等进行了访谈确认。

项目组进场后，与会计师已督促公司完善与借贷和存货管理相关的内部控制制度。公司制定和完善了借贷和存货管理相关的业务流程、审批流程及《国内市场临时合同管理规范》、《市场借贷管理制度》、《外协生产质量控制规范》、《库房管理规定》、《车间管理制度》、《发货管理制度》等相关制度。针对发行人报告期末借贷余额逐年增长的情况，项目组及会计师督促发行人销售部门、财务部门对截至2015年12月31日的借贷进行集中整顿、清理，逐一与相关责任人确定借贷转正式销售或借贷收回计划；对借出期限较长无法转正式销售、无回收可能及收回后无使用价值的借贷，将对其进行核销。项目组和会计师实施了存货相关的内部控制测试并对发行人期末存货实施了监盘程序，经整改规范后，发行人在原材料、半成品、在产品、产成品的验收入库、领用、测试及发货、借贷及保管处置等环节的控制较为有效。

(4) 请列示，2种借出货品各年的余额及比例，分析说明2种借出货品，转换为销售的收入和比例，分析说明，借出货物销售转化率及转化平均时间。说明公司对借出货品的会计处理方法及对借出货品损耗的测算，是否存在借出货品无法二次销售或收回，说明借出货品跌价准备情况是否充分覆盖。

1) 两种借出货品各年的余额及比例

公司的借贷包括客户借贷和测试借贷。报告期内，两种借贷各年的余额及比例如下：

单位：万元、%

项目	2015/12/31		2014/12/31		2013/12/31	
	金额	占当期销售 收入的比例	金额	占当期销售 收入的比例	金额	占当期销售 收入的比例
客户借贷	1,179.65	52.88%	584.66	51.32%	530.39	58.55%
测试借贷	238.15	10.68%	160.72	14.11%	194.61	21.48%
期末借贷合计	1,417.80	63.55%	745.38	65.43%	725.01	80.04%

2) 两种借出货品转换为销售的收入和比例

报告期内，公司借贷转作销售实现的收入分别为4,945.19万元、5,367.06万元和5,111.03万元，分别占当期销售收入的比例为18.87%、20.30%和17.49%。客户借贷和测试借贷转换为销售的收入和比例具体如下：

单位：万元、%

项目	2015/12/31		2014/12/31		2013/12/31	
	金额	占当期销售收入的比 例	金额	占当期销售收入的比 例	金额	占当期销售收入的比 例
客户借货转销售实现收入	5,010.50	17.15%	5,264.69	19.91%	4,887.69	18.65%
测试借货转销售实现收入	100.53	0.34%	102.37	0.39%	57.50	0.22%
借货转销售实现收入合计	5,111.03	17.49%	5,367.06	20.30%	4,945.19	18.87%

3) 借出货物销售转化率及转化平均时间

① 借出货物销售转化率

单位：万元、%

项目	2013 年度		
	测试借货	客户借货	借货合计
借货期初余额	250.66	337.64	588.30
本期发生借货金额	320.14	1,420.72	1,740.86
本期转销售的借货金额	28.11	1,005.95	1,034.06
借出货物销售转化率	4.92%	57.21%	44.40%
项目	2014 年度		
	测试借货	客户借货	借货合计
借货期初余额	194.85	530.16	725.01
本期发生借货金额	231.85	1,449.93	1,681.78
本期转销售的借货金额	25.61	1,163.54	1,189.16
借出货物销售转化率	6.00%	58.76%	49.41%
项目	2015 年度		
	测试借货	客户借货	借货合计
借货期初余额	158.73	586.65	745.38
本期发生借货金额	355.54	2,303.74	2,659.29
本期转销售的借货金额	22.27	1,424.08	1,446.35
借出货物销售转化率	4.33%	49.27%	42.48%

注：借出货物销售转化率按：本期转销售的借货金额 / (借货期初余额 + 本期发生借货金额) 计算。

② 借出货物销售转化平均时间

项目	2013年		2014年		2015年	
	测试借货	客户借货	测试借货	客户借货	测试借货	客户借货
借货转销售平均时间（天数）	291	128	279	63	126	143

4) 说明公司对借出货品的会计处理方法及对借出物品损耗的测算，是否存在借出物品无法二次销售或收回，说明借出物品跌价准备情况是否充分覆盖。

① 借货的会计处理方法

公司的借出商品所有权尚未转移，会计处理上依然作为存货进行核算。公司在其ERP中单独设置库位对该部分存货进行管理，货物发出时在ERP中从成品库将货物调入该库位，无需进行会计处理；与客户签署正式销售合同并收到验收证明时，确认销售收入和应收账款，同时做销售出库并结转为销售成本；货物退回时从该库位将货物调回成品库，无需进行会计处理。

② 借出商品损耗测算

报告期内公司借出商品共发生损耗109.74万元，其中客户借货55.81万元，测试借货53.93万元，该部分借货已无回收价值或回收后无法再次利用，公司对该部分借货进行了费用化处理，其中计入2013年损益12.37万元，2014年损益91.03万元，2015年损益6.34万元。

③ 借出物品跌价准备情况是否充分覆盖

截至2015年12月31日，公司借出商品余额及跌价准备计提情况如下表所示：

单位：万元

借货类型	借货期末余额	借货跌价准备	跌价准备计提比例
客户借货	1,179.65	237.20	20.11%
测试借货	238.15	66.78	28.04%
合计	1,417.80	303.97	21.44%

由上表可见，截至2015年12月31日，公司借出商品计提的跌价准备金额为303.97万元，远大于报告期内实际发生的借货损耗，项目组核查后认为，公司借出商品跌价准备计提金额能够充分覆盖发生的损耗金额。

3、问题：公司软件产品名称中含有监控等敏感词语，披露合同中有公安局、外国政府等政府机关。请补充说明：1) 发行人是否全部取得其业务开展所需的全部资

质和证书？2）上述类别的合同和业务是否涉密？是否需要向证监会申请豁免信息披露？请项目组核查说明上述情况，发行人是否已出具说明无需豁免信息披露和招股说明书不泄密承诺。

落实情况：

（1）发行人是否全部取得其业务开展所需的全部资质和证书？

发行人主营业务为网络可视化基础架构、网络内容安全等产品的研发、生产和销售，以及相关产品的安装、调试和培训等技术服务。发行人主要产品包括宽带互联网数据汇聚分发管理产品、移动接入网数据采集分析产品、网络内容安全产品和大数据运营产品。项目组查询了相关法律法规和规范性文件，获取了公司所有与业务和产品相关的资质证书及其资质申请文件或复审文件。公司业务开展所需资质分析如下：

1) 宽带网产品相关业务资质要求

① 国家互联网应急中心相关资质

报告期内，公司的宽带网产品直接销售给国家互联网应急中心的，需要相关资质。国家互联网应急中心为中华人民共和国工业和信息化部（以下简称“工信部”）下属机构，赛克科技于2013年10月通过工信部下属部门的审查，成为国家互联网应急中心的合作单位，可以承担国家互联网应急中心信息系统相关工作。

② 电信设备进网许可证

公司宽带网产品中的机架式产品所需的机框在2014年之前全部向中兴通讯采购，2014年开始部分机框自研，部分机框向中兴通讯采购，公司向中兴通讯采购的机框已经取得了电信设备进网许可证，但自研机框尚未取得电信设备进网许可证。

根据《中华人民共和国电信条例》第五十四条的规定，国家对电信终端设备、无线电通信设备和涉及网间互联的设备实行进网许可制度；接入公用电信网的电信终端设备、无线电通信设备和涉及网间互联的设备，必须符合国家规定的标准并取得进网许可证。2014年公司开始自行研发生产机架式机框，根据上述规定，若公司宽带网产品（机架式）涉及接入公用电信网，机架式产品（自研机框）需按上述规定办理电信设备进网许可证。公司的机架式产品部署在公用电信网上，监控和管理电信网流量并进行原始数据获取、分层解析，项目组已督促发行人尽快办理电信设备进网许可证，截至2016年5月，电信设备进网许可证正在办理中。

③ 其他情形的资质要求

公司的宽带网产品直接销售给经销商的，由经销商负责销售给其下游客户，公司不需要任何资质。

许多政府及电信运营商的项目主要为系统集成项目，项目的建设要求系统集成商有相应的资质（例如准入资质、涉密资质或系统集成资质等），系统集成商中标后再采购一些产品进行方案集成。报告期内，公司自身未担任系统集成商角色，公司仅负责向集成商提供宽带网产品，不需要相关资质。

项目组还查询了研发生产销售宽带网产品的相关公司恒为科技（IPO已报会）、恒扬科技（新三板已挂牌）的公开披露资料，根据上述公司公开披露资料，未发现上述公司获得宽带网产品生产销售相关资质。

2) 移动网产品相关业务资质要求

移动网产品其主要使用对象为公安领域相关部门，产品主要通过经销商，集成商或直接向建设单位销售。移动网产品主要应用为协助公安相关领域提供数据采集和分析的工具，若直接销售给公安领域相关部门应预先成为警用产品生产企业，公司在2014年以前定位为研发型原厂商，在2014年以前公司的移动网产品销售对象为有相应资质的集成商或经销商，由其销售给公安领域相关部门。2014年，赛克科技成为警用产品生产企业，赛克科技移动网产品可直接销售给公安领域相关部门。

3) 网络内容安全产品相关资质要求

根据《计算机信息系统安全专用产品检测和销售许可证管理办法》（公安部令第32号）第三条的规定：中华人民共和国境内的安全专用产品进入市场销售，实行销售许可证制度，安全专用产品的生产者在其产品进入市场销售之前，必须申领《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》。根据公安部颁布的《计算机信息系统安全专用产品分类原则》的规定，计算机信息系统安全专用产品，涉及实体安全、运行安全和信息安全三个方面。其中信息安全包括操作系统安全，数据库安全，网络安全，病毒防护，访问控制，加密与鉴别七个方面。因此网络安全和信息安全产品也属于计算机信息系统安全专用产品的范畴。

发行人研发销售的网络内容安全产品属于计算机信息系统安全专用产品的范畴，根据上述规定，若网络内容安全产品在国内销售和使用需取得《计算机信息系统安全

专用产品销售许可证》。报告期内，发行人的网络内容安全产品客户为中兴通讯及其子公司中兴康讯，产品用于中兴通讯的海外项目，发行人的网络内容安全产品最终销售和使用均在中华人民共和国境外，报告期内产品未在国内进行使用，根据上述规定网络内容安全产品在中华人民共和国境外的区域使用不需要《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》。此外，发行人的网络内容安全产品在部分亚非国家使用，相关国家也尚未对发行人的网络内容安全产品提出相关资质要求。

此外，为避免潜在的资质风险及考虑到发行人未来可能在国内销售使用网络内容安全产品，项目组已经督促发行人向公安部申请办理《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》。发行人已按照申请《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》要求的完备资料到公安部指定的检测机构公安部第三研究所申请相关产品检测，检测单位的受理窗口解释下述情形不进行检测（1）产品在境外销售和使用；（2）产品在国内为公安系统专用产品（除受使用单位的委托外）。

4）大数据运营产品相关资质要求

大数据运营产品包括大数据基础软件系统和行业大数据分析系统。大数据基础软件系统提供大数据核心引擎，实现海量数据的存储、计算、检索等功能。根据产品功能不同，大数据基础软件系统可运行于x86、ARM、RISC等系列通用服务器和存储设备中，服务于有集成大数据引擎需求的客户。无论从产品实现的功能还是产品的应用来看，大数据基础软件系统属于平台类产品，提供给集成商进行集成，发行人作为产品提供商无需具备相关资质。

行业大数据分析系统是一种大数据运营领域应用系统，基于大数据基础软件系统的丰富能力，结合不同行业的需求和应用场景，实现不同行业的数据存储、数据分析、数据挖掘等应用，使得不同行业的大数据所有者能便捷地存储、分析、挖掘自己的数据，快速、高效实现数据价值。行业大数据分析系统属于工具分析类产品，目前国内研发销售上述产品无需相关资质。

（2）上述类别的合同和业务是否涉密？是否需要向证监会申请豁免信息披露？请项目组核查说明上述情况，发行人是否已出具说明无需豁免信息披露和招股说明书不泄密承诺

发行人已经在招股说明书第15节重要合同中披露了所有正在履行合同的主要内

容，经发行人确认，招股说明书披露的上述合同内容不涉密，不需要向证监会申请豁免信息披露。

公司招股说明书披露的著作权和软件产品名称中含有监控等敏感词语，由于上述著作权和软件产品名称、所有权人、登记号等信息均在中国版权保护中心网站和中国双软认定网上能网络公开查询，不属于涉密范围，不需要向证监会申请豁免信息披露。

公司招股说明书披露的业务资质和产品资质中，赛克科技于2013年10月通过工信部的审查，成为国家互联网应急中心的合作单位，可以承担国家互联网应急中心信息系统相关工作；2014年，赛克科技成为警用产品生产企业。招股说明书对上述两项业务资质或产品资质进行了披露，不需要向证监会申请豁免信息披露。

对于其他相关信息披露事项，发行人在本次申报时已向证监会提交了首次公开发行股票申请文件敏感信息披露的说明。

项目组已督促发行人核查招股说明书披露的所有内容是否涉及《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第1号——招股说明书（2015年修订）》第五条所述的国家机密、商业秘密及其他因披露可能导致其违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益，并已督促发行人出具招股说明书不泄密承诺函。

综上所述，发行人认为招股说明书披露的所有类别的合同和业务不涉密，不需要向证监会申请豁免信息披露，并出具了招股说明书不泄密承诺函和首次公开发行股票申请文件敏感信息披露的说明。

4、问题：关联交易问题。（1）发行人引入任子行、美亚柏科等客户作为股东，请补充说明原因。发行人向关联方中兴通讯及中兴康讯、金陵科技及股东信通科创、任子行、美亚柏科等客户销售价格与向其他客户销售同类产品价格均有较大差异，请说明原因及定价的公允性；是否存在对特定股东进行利益输送、损害其他股东利益的情形。（2）报告期内，发行人及子公司与前控股股东中兴通讯及其关联企业存在持续的经常性关联交易，请项目组说明发行人及子公向中兴通讯及其关联企业采购和销售的具体产品、定价、结算等情况，并分析采购和销售交易价格的公允性。（3）报告期内，发行人“网络内容安全产品”全部向中兴通讯、中兴康讯等关联方实现销售，实现收入在报告期内明显下滑。请项目组补充说明报告期内该业务变化的原因及合理

性；补充分析发行人对该业务的发展计划及该业务的可持续性，以及该业务对中兴通讯是否形成依赖。（4）请项目组将报告期发行人与关联方及类关联方的业务交易合并统计金额及销售占比，并请分析该等占比对发行人业务独立性的影响。

落实情况：

（1）发行人引入任子行、美亚柏科等客户作为股东，请补充说明原因。发行人向关联方中兴通讯及中兴康讯、金陵科技及股东信通科创、任子行、美亚柏科等客户销售价格与向其他客户销售同类产品价格均有较大差异，请说明原因及定价的公允性；是否存在对特定股东进行利益输送、损害其他股东利益的情形。

1) 引入任子行、美亚柏科等客户作为股东的原因

2014年4月26日，中新有限2014年第一次股东会审议通过《关于公司引入行业内战略投资者的议案》，同意以增资扩股或结合老股转让的方式引入投资者。任子行、美亚柏科系信息安全行业内实力雄厚的上市公司，是与发行人长期合作的客户，与发行人有日常的业务联系，并有投资发行人所处领域的意图。发行人为加强行业上下游的战略合作，与下游客户在产品研发和技术支持、市场渠道拓展等方面加强合作，完善产品在信息安全行业应用的布局，并增加公司发展所需的资金储备，决定引进任子行、美亚柏科作为投资者。2015年6月16日，发行人2015年第一次临时股东大会批准了此次增资。

2) 与关联方及利益相关方交易价格与向其他客户销售产品价格存在差异的原因
具体原因请参见本报告之“二、/（三）/审核意见6”

3) 与关联方金陵科技及股东信通科创、任子行、美亚柏科交易价格的公允性

保荐机构查询了报告期内公司销售明细、报价及竞标文件、发行人专项说明并询问赛克科技方案经营部负责人以了解销售价格差异具体情况。报告期内，与上述客户交易金额占比较高的网络可视化基础架构产品型号、价格、毛利率与向其他同类客户销售同型号产品情况比对分析如下（其中信通创科与其他经销商比对，金陵科技、任子行、美亚柏科与其他系统集成商比对）：

①中兴通讯及中兴康讯

公司向中兴通讯及中兴康讯销售的主要是网络内容安全产品，少量为网络可视化基础架构产品（宽带网产品及移动网产品）。其中，公司网络内容安全产品报告期内

全部向中兴通讯及中兴康讯销售，不存在向其他客户销售同类产品可比价格，其交易情况及定价依据请参见本问回复之“(2)/1”。向中兴通讯及中兴康讯销售宽带网产品及移动网产品与向其他集成商销售同类产品价格及毛利率差异如下表所示：

年份	产品小类	产品型号	销售收入(万元)	销量(台)	单价(元)	毛利率	同类可比价格(元)	同类可比毛利率
2013	机架式单板	10G	66.67	3	222,222	82.64%	141,946	80.81%
2013	机架式单板	1G	4.8	1	47,863	53.30%	56,236	64.06%
2014	机架式单板	简化板	85.47	1	854,701	95.33%	36,138	42.77%
2014	移动式	多制式	254.71	2	1,273,557	83.35%	643,874	88.19%

2013年销售的机架式单板系中兴通讯为电信运营商集成项目中使用所需，单板配置较高、销量较少，故单价较高。2014年公司向中兴通讯销售的宽带网产品、移动网产品是提供给最终用户与网络内容安全产品配套使用的设备，海外国家通信网络制式与国内有较大差异，公司需针对海外市场网络环境对设备软硬件进行开发和配置，安排工程人员海外出差安装调试，实施及维护要求高、难度大；此外，海外客户采购的设备较国内有特殊功能需求，产品配置成本较高，采购量小，故价格较高。报告期内公司向中兴通讯销售的网络可视化基础架构产品收入较低，对利润影响较小。

②金陵科技

年份	产品小类	产品型号	销售收入(万元)	销量(台)	单价(元)	毛利率	同类可比价格(元)	同类可比毛利率
2013	机架式单板	40G	53.08	1	530,769	76.84%	457,265	73.98%
	机架式单板	10G	816.42	40	204,105	85.92%	141,946	80.81%
	机架式单板	1G	73.73	5	147,455	86.65%	56,236	64.06%
	机架式单板	简化板	95.77	22	43,532	70.68%	49,705	84.78%
	固定式	2G	28.72	5	57,436	87.08%	39,067	74.74%
2014	机架式单板	10G	916.99	48	191,039	87.57%	134,642	79.90%
	机架式单板	1G	61.89	5	123,784	83.82%	98,938	79.98%
	机架式单板	简化板	843.79	106	79,603	87.57%	36,138	42.77%
	固定式	2G	99.49	19	52,362	81.22%	37,023	69.99%
	移动式	2G	19.15	2	95,726	88.24%	122,298	80.50%

		3G(W)	24.62	2	123,077	93.31%	134,017	90.44%
2015	机架式单板	10G	127.86	11	116,239	83.02%	135,250	81.22%
	机架式单板	简化板	36.13	5	72,265	82.34%	49,495	79.44%
	移动式	2G	10.26	1	102,564	88.98%	146,566	87.22%
	移动式	3G(C)	10.26	1	102,564	91.80%	233,846	38.39%

金陵科技是信息安全行业内规模较大、实力较强的集成商。2013年，机架式单板产品向金陵科技销售价格偏高的原因是公司向金陵科技提供了嵌入式软件功能定制；2014年各类单板高于同类单板价格原因，一是金陵科技对嵌入式软件存在少量的定制要求，二是各类型的高密度单板占比较高。2015年，因竞争对手增加，客户议价力度加大，10G单板价格下降；简化板价格较高，是因为高密度简化板占比高。2013年、2014年参与竞争厂商较少，金陵科技采购量较小，故固定式产品销售价格偏高。2015年移动式3G(C)产品毛利率偏高的原因主要是向其他客户销售的同型号产品中，包括了毛利率较低的外购主模块简单加工后销售的产品。

③信通科创

年份	产品小类	产品型号	销售收入(万元)	销量(台)	单价(元)	毛利率	同类可比价格(元)	同类可比毛利率
2013	机架式单板	10G	2,619.30	60	436,550	93.52%	135,213	80.98%
	机架式单板	1G	663.79	33	201,149	90.87%	127,103	82.91%
	机架式单板	简化板	299.84	81	37,017	75.67%	38,260	74.01%
2014	机架式单板	10G	1,066.66	46	231,882	90.15%	166,518	84.90%
	机架式单板	简化板	321.56	40	80,390	86.71%	53,732	83.70%
2015	机架式单板	10G	2473.81	108	229,057	89.41%	101,466	78.13%
	机架式单板	1G	174.40	14	124,574	87.02%	66,581	55.87%
	机架式单板	简化板	407.83	88	46,345	75.44%	30,769	66.61%

公司向信通科创销售产品主要为宽带网产品机架式单板，其中10G和1G单板价格高于同类水平，主要原因是：1) 信通科创采购产品较多用于网络安全市场增强型项目，价格较高。2) 10G单板中，在2013年、2014年及2015年分别有85%、47.8%、70.4%的增强型单板，1G单板中2013年、2015年分别有72.7%、78.6%的增强型单板，而其他经销商采购增强型单板数量为0；同样用于网络安全市场的2015年度中国移动大额采

购合同对10G增强型单板采购价格平均为36万，高于同类产品价格。3) 2013年及以前网络安全市场能够提供增强型单板的厂商较少，故价格较高，2014年、2015年新竞争对手进入导致价格有所下降。4) 2014年简化板单价高是因为配合增强型单板使用，相应单价增加。

④任子行

年份	产品小类	产品型号	销售收入(万元)	销量(台)	单价(元)	毛利率	同类可比价格(元)	同类可比毛利率
2013	机架式单板	10G	2118.25	135	156,907	84.20%	141,946	80.81%
	机架式单板	1G	100.36	27	37,169	34.04%	56,236	64.06%
	机架式单板	简化板	1378.23	178	77,428	88.36%	49,705	84.78%
2014	机架式单板	10G	177.38	13	136,450	83.57%	134,642	79.90%
	机架式单板	简化板	69.11	24	28,795	70.83%	36,138	42.77%
	移动式	3G(W)	79.91	2	399,573	94.58%	134,017	90.44%
	移动式	多制式	222.22	2	1,111,111	75.69%	643,875	88.19%
2015	机架式单板	10G	774.39	120	64,532	66.18%	135,250	81.22%
	机架式单板	1G	32.3	23	14,041	-19.94%	102,991	80.87%
	机架式单板	简化板	66.83	41	16,300	42.48%	49,495	79.44%

2014、2015年任子行采购产品价格偏低，主要是因为某政府采购项目竞争较激烈，经过洽谈公司给予客户特单价格，而该项目在当年占比较高。2014年向任子行销售的移动式产品单价较高，主要原因是当年任子行采购的移动式为高端多制式产品，设备搭配了满足特殊需求的配套设备，销售量小，单件成本较高，故该设备销售价格较高。

⑤美亚柏科

年份	产品小类	产品型号	销售收入(万元)	销量(台)	单价(元)	毛利率	同类可比价格(元)	同类可比毛利率
2013	机架式单板	40G	196.58	7	280,830	58.10%	457,265	73.98%
	机架式单板	10G	191.45	15	127,635	80.61%	141,946	80.81%
	机架式单板	1G	27.35	4	68,376	77.68%	56,236	64.06%
	机架式单板	简化板	36.71	15	24,473	64.89%	49,705	84.78%
2014	机架式单板	100G	29.72	2	148,600	79.33%	341,880	91.21%

	机架式单板	40G	541.60	33	164,121	37.17%	294,017	65.68%
	机架式单板	10G	614.48	77	79,802	66.38%	134,642	79.90%
	机架式单板	1G	51.12	7	73,022	73.20%	98,938	79.98%
	机架式单板	简化板	73.34	31	23,661	63.25%	36,138	42.77%
	移动式	2G	100.26	9	111,396	88.34%	122,298	80.50%
	移动式	3G(C)	38.46	3	128,205	93.32%	231,970	27.17%
	移动式	3G(W)	107.69	6	179,487	91.09%	134,017	90.44%
2015	机架式单板	40G	54.70	2	273,504	67.74%	213,675	58.58%
	机架式单板	10G	185.56	20	92,778	74.83%	135,250	81.22%
	机架式单板	简化板	14.27	8	16,300	28.55%	49,495	79.44%
	移动式	2G	151.62	12	126,353	89.86%	146,566	87.22%
	移动式	3G(C)	105.64	8	132,051	94.62%	233,846	38.39%
	移动式	3G(W)	158.12	9	175,689	94.75%	254,274	91.95%

2014年美亚柏科采购机架式单板价格偏低，主要是因为客户某大项目采购竞争激烈，经过多次投标及商谈，公司给予特单价格，而该项目在该年收入占比高。2015年机架式单板单价比较低，主要是因为竞争激烈，每个项目均在协议价基础上给予较大打折。

经核查，公司与关联方及利益相关方的交易采用协商定价，遵循了市场化的原则，产品价格、毛利率与向其他同类客户销售同型号产品相比的差异均有合理解释，不存在交易价格显失公允及损害发行人利益的情形。

4) 发行人与关联方及利益相关方的交易是否存在利益输送情形

公司及子公司对外销售产品通常采用议价或参与议标、投标确定产品价格。由于产品特性，较难在公开资料中取得产品的市场价格，保荐机构取得公司报告期内向关联方报价及议价资料，部分产品以投标方式确定价格的，查询了公司收集的投标文件、中标价格及竞争对手报价，作为产品市场价格的依据。

① 中兴通讯及中兴康讯：中兴通讯参与海外项目招标，与最终用户确定整体解决方案价格，并按照约定的价格划分方式，结合公司产品定价体系、业绩划分原则及商务洽谈的结果确定向公司采购的价格。

② 金陵科技：报告期内价格确定方式包括议价和招标。

③ 任子行：报告期内价格确定方式包括议价和招标。

④ 美亚柏科：报告期内价格确定方式包括议价和招标。

⑤ 信通科创：公司与信通科创较早合作开发网络安全市场，合作模式是信通科创经销公司产品，参与客户议价或招标，或由公司与信通科创合作运作并参与项目招标。信通科创获得客户订单或中标后，或双方合作由公司中标后，公司与信通科创签订产品销售合同，由信通科创向下游客户销售。

经核查，公司与关联方及利益相关方系独立的经营主体，除经销商购销交易受公司影响，与经销商在特定市场销售开展合作外，研发、生产、销售均不受对方影响。公司与关联方及利益相关方的交易系正常商业合作的结果，不存在对特定股东进行利益输送和损害发行人利益的情形。

(2) 报告期内，发行人及子公司与前控股股东中兴通讯及其关联企业存在持续的经常性关联交易，请项目组说明发行人及子公司向中兴通讯及其关联企业采购和销售的具体产品、定价、结算等情况，并分析采购和销售交易价格的公允性。

1) 销售产品及提供服务情况

① 产品及服务定价情况

公司网络内容安全产品和服务与中兴通讯及中兴康讯的成交价格的定价机制主要是以中兴通讯与海外目标市场国家最终用户以议价或竞标方式所形成的整体解决方案采购价格为基准，根据中兴通讯与公司之间达成的业绩划分方式，综合考虑内部网络内容定价体系及所采购的软件子系统内容、中兴通讯内部的毛利率要求以及与中兴通讯实际商务洽谈的结果确定成交价格。

根据公司与中兴通讯于2008年签订的《业绩划分决议》，公司与中兴通讯国际市场项目业绩划分的原则和划分方法如下：

A、业绩划分原则：网络内容安全产品的研发费用、市场费用、工程费用由公司承担。需要扣减的成本为营销费用分摊、总部费用分摊以及合同直接相关需要支出的各项成本；营销费用和总部费用分摊的比例按照18%计算，合同直接相关需要支出的各项成本包含：外购软硬件成本、融资成本、佣金成本、汇兑损益等。

B、中兴通讯与公司之间的业绩划分方法：a) 网络内容安全产品单独销售合同：此类合同只涉及公司的网络内容安全产品，公司的产品归属在中兴通讯的固网产品线

的电信网及互联网安全产品下。业绩划分公式=中兴通讯划分的电信网及互联网安全产品（以下称“安全产品”）合同额*（1-18%）-中兴通讯外购软件硬件成本-中兴通讯为安全产品承担的其他费用。b) 含网络内容安全产品的综合合同：即该合同除提供公司的网络内容安全产品外，还提供中兴通讯其他独立销售的产品系统。①同时包含中兴通讯通信网产品和公司网络内容安全产品的合同：业绩划分公式=中兴通讯划分的该安全产品合同额*50%*（1-18%）-中兴通讯为网络内容安全产品配套的外购软件硬件成本-中兴通讯为安全产品承担的其他费用。②合同不包含中兴通讯通信网产品：业绩划分公式=中兴通讯划分的该业务合同额*（1-18%）-中兴通讯为网络内容安全产品配套的外购软件硬件成本-中兴通讯为该安全产品承担的其他费用。

若事先已明确按照中兴通讯和客户的报价单结算的综合合同，安全产品合同额按照报价单计算，否则安全产品合同额按照中兴通讯订单管理系统中划分的该安全产品合同额计算。

2012年中兴通讯出售公司控制权后，与公司签署了《销售结算框架协议》约定自交割日起一年内，在成为中兴通讯合格供应商的情况下，继续执行业绩划分决议的约定进行价格结算；自交割日起第2年和第3年，中兴通讯从事境外业务时，如涉及公司的相关配套产品，中兴通讯与公司进行友好洽谈并根据商谈确定的结果签署采购协议；自交割日起三年内，在公司成为中兴通讯合格供应商的前提下，中兴通讯在同条件下优先向公司采购。截至2016年5月，公司与中兴通讯及中兴康讯新签订的《销售结算框架协议》继续执行。

保荐机构查询了发行人提供的专项说明，了解了近三年发行人与中兴通讯销售价格及形成的具体方法。经核查，报告期内发行人及子公司向中兴通讯销售的产品及服务价格的形成均按照上述协议，遵循了双方明确约定的产品定价规则而形成，符合市场化协商定价原则。

②交易结算情况

报告期内，公司对中兴通讯、中兴康讯的应收账款及账龄情况参见招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易 四、关联交易（四）关联方应收应付款项余额”。

报告期内，公司向中兴通讯销售的合同验收时间、合同款项结算及回款情况如下表所示：

单位：万元

合同号	验收时间	合同金额 (含税)	收入确认 金额(不 含税)	预收账款	应收账 款	截至 2016 年 5 月 31 回款	回款比 例
ZXTRCH201201 211291	2013-1	57.60	49.23	-	57.60	57.60	100%
ZXTRXCH20120 1212171	2013-5	26.00	22.22	-	26.00	26.00	100%
ZXTRXCH40220 1006301	2013-6	1,763.07	1,506.90	1,470.57	292.50	1,470.57	83.41%
ZXTZXIN30320 1312261	2014-1	298.01	254.71	-	298.01	298.01	100%
ZXTZXIN20220 1112272	2013-10	2,195.49	1,876.49	2,086.68	108.81	2,086.68	95.04%
ZXTRXCH40220 1012281	2013-12	4,991.78	4,266.48	4,744.68	247.09	4,991.78	100%
ZXTZXIN40220 1212171	2014-4	152.94	130.72	-	152.94	152.94	100%
ZXTRXIN40220 1206271 (工程 服务部分)	2014-7	1,543.50	1,456.13	546.21	997.29	1,498.77	82.32%
ZXTRXIN40220 1206271 (维保 服务部分)	2014-8 至 2015-7	277.2	261.51	-	277.2	-	-
ZXTZXIN40120 1303141	2014-9	100.00	85.47	100.00	-	100.00	100%
ZXTZXIN20220 1211152	2015-6	5,521.93	707.50	827.77	-	827.77	14.99%

注：1、合同ZXTZXIN202201211152于2012年11月签订，原始金额为5,521.93万元，合计3套软件销售于2015年6月确认变更，实际销售1套软件，金额为707.5万元（含税金额827.77万元）；以上均为不含税金额。合同ZXTRXIN402201206271（产品维保部分）在服务期内平均确认收入。

2、合同金额与合同收入确认金额*税率后的差异系汇率差所致，即合同签订时点汇率与收入确认时点汇率差异。

报告期内，公司网络内容安全产品全部向中兴通讯、中兴康讯销售，用于其海外市场信息安全系统集成项目，公司需要负责软件的安装调试，从进行实施到客户验收周期通常超过一年，历史上公司收取较多客户预付货款，产生的应收账款比例相对较少。

同时，由于海外市场最终用户信息安全项目建设规模及投资金额较大，项目实施周期长，并受海外国家政府资金安排的影响，最终用户向中兴通讯付款周期较长，付

款进度一般较慢，公司给予较宽松的信用政策，故对中兴通讯、中兴康讯应收款项账龄较长。公司根据会计政策，对账龄在3年以上的应收账款全额计提坏账准备，并对截至2015年末账龄在2-3年的应收中兴康讯、预计无法收回的款项401.31万元按单项金额重大的款项，按100%的比例计提了坏账准备，在财务报表层面降低了应收款项账龄较长对公司盈利的影响。

经保荐机构、会计师核查，发行人对应收中兴通讯及中兴康讯款项坏账准备计提充分，遵循了谨慎性原则。

2) 采购物料情况

① 采购内容、定价和结算情况

保荐机构通过询问发行人子公司赛克科技物流部负责人，查询采购合同、框架协议、采购合同、发行人出具的专项说明等方式了解中兴通讯及关联企业采购的定价方式和货款结算方式，具体如下：

A、中兴通讯：公司与中兴通讯发生的材料采购为其自行研制生产的机框组件、模块、结构件、其他元器件及交换机等，采购价格根据中兴通讯目录价格约定一定的折扣确定，结算方式为月度结算。

B、中兴康讯：公司与中兴康讯发生的材料采购主要为芯片、模块、结构件、辅料等通用电子产品，公司按批次采购、月度结算。公司向中兴康讯采购物料享受按《框架协议》约定比例的成本加成定价。

C、中兴供应链：中兴供应链是电子产品贸易商，公司与其发生的材料采购主要为芯片、模块、辅料等通用电子元器件，按《合作框架协议》可享受成本加成价格。公司向市场上其他供应商询价后以协议方式确定采购价格，按批次采购、月度结算。由于公司业务规模扩大、供应商选择范围扩大，报告期内向中兴供应链采购额快速下降。

D、中兴国通、中兴高达：公司上述公司发生的材料采购主要为主系统模块、电源等产品，公司通过市场询价、议价、比价后确定采购价格，按照协议约定结算。

E、中兴光电子：公司向中兴光电子采购的原材料主要为光模块，年度采购量大、市场供应较充分，故采用对外招标方式确定采购价格，按批次采购、按批次结算。

F、中兴新通讯、中兴物联、中兴新地：公司与上述公司发生的采购系零星物料

采购，定价方式根据双方协议定价，交易金额较小；其中，2014年本公司向中兴新通讯退回所采购的模块合计30.27万元，导致当年采购交易金额为负。

公司向中兴通讯及关联企业采购的主要是价值较低、替代性较高的通用通讯设备和电子产品。其中，机框组件、电源、交换机向中兴通讯采购的比重较高，属于中兴通讯自行研制的通用电子设备，公司自2014年开始逐步扩大自行研制生产机框组件的比例，以降低对中兴通讯采购渠道的依赖。芯片、PCB、光模块等价值较高、需求量较大的关键原材料主要向中兴通讯集团以外的供应商采购，自2012年起，公司逐步扩大采购渠道，已较充足的合格供应商储备。

经核查，发行人及子公司向中兴通讯及关联企业采购金额占年度采购额的比例呈持续下降趋势，与中兴通讯的关联采购对原材料供应及生产经营不存在重大影响，生产经营对中兴通讯不存在重大依赖。

②采购价格的公允性

保荐机构查询了发行人及子公司与中兴康讯、中兴供应链签订的框架协议及与中兴通讯达成的产品价格目录。中兴康讯向中兴通讯及所有子公司销售的价格采用一致的定价原则，即成本加成定价方式（即采购价格=供方成本价*（1+加成率）），历史加成率为3%。2012年中兴通讯出售发行人控股权后，仍将公司列为已售出后续支持阶段的子公司，并在2013年3月与公司签订的《合作框架协议》，中兴康讯出售给公司的物料仍以其采购成本按约定比例加成的方式定价，其中单板加成率为10%，其他元器件加成率为3%，截至2016年5月公司向中兴康讯采购的定价方式和采购流程未发生变化。中兴供应链是中兴通讯集团的贸易类子公司，从事向中兴通讯集团内公司和其他外部公司代理销售电子产品和元器件的业务。2012年公司与中兴供应链签订了《合作框架协议》，自交割日起三年内，公司仍享受以成本按约定比例加成定价的方式向中兴供应链采购物料，成本价是中兴供应链向中兴康讯或外部供应商的采购价格，交割一年内（即2013年）加成率是康讯货源1.5%，外部货源6.5%；交割二至三年（即2014年、2015年）加成率是康讯货源6.5%，外部货源10%。此外，中兴通讯集团对通讯设备、电子元器件的采购量较大，中兴康讯向市场采购可获取较低的批量采购价格，因而公司向中兴康讯、中兴供应链采购价格比市场价格一定优势。

截至2016年5月，公司仍与中兴康讯执行该采购定价方式。同时，公司自2012年

逐步开始建立替代采购渠道，积累了充足的合格供应商储备，如未来公司无法继续以成本加成定价向中兴康讯采购，将带来一定的采购成本上升，对盈利能力造成一定的不利影响，但是不会影响公司的生产经营。

公司向中兴通讯采购以其目录价格定价，向中兴光电子以招标形式定价，向其他中兴通讯关联企业通过询价、比价、议价及协议方式定价。公司与中兴通讯及其子公司之间的关联采购根据公司经营需要发生，未来将在市场化原则的基础上持续。

经核查，发行人及子公司向中兴康讯、中兴供应链采购价格较市场价格有一定优势；向中兴通讯及其他关联公司的采购价格确定方式均遵循了市场协商定价原则，不存在损害发行人利益的情形。

（3）报告期内，发行人“网络内容安全产品”全部向中兴通讯、中兴康讯等关联方实现销售，实现收入在报告期内明显下滑。请项目组补充说明报告期内该业务变化的原因及合理性；补充分析发行人对该业务的发展计划及该业务的可持续性，以及该业务对中兴通讯是否形成依赖。

1) 报告期内网络内容安全产品业绩变化的原因及合理性

保荐机构询问了发行人高级管理人员及赛克科技第一销售事业部、方案经营部负责人，查询了发行人出具的专项说明及中兴通讯公告等资料，了解报告期内网络内容安全产品业绩变动的原因。

公司自成立之日起至2012年10月，作为中兴通讯之控股子公司，一直与中兴通讯合作开拓海外国家信息安全类项目，合作模式是公司负责产品开发、市场技术支持以及签单后的安装调试等服务，以及负责小部分客户开发职责，中兴通讯作为母公司，利用其海外各国设立的众多销售代表处及分支机构，主要负责市场开拓、提供整体解决方案。2012年10月，中兴通讯将发行人控股权出售给深创投后，由于发行人所从事的网络内容安全产品业务非中兴通讯主业，与中兴通讯整体解决方案具有互补性，故中兴通讯在中国境外国家信息安全类项目中仍然需要与发行人合作。

网络内容安全产品业绩在报告期内持续下滑，主要原因一方面是受国际贸易形势低迷、海外市场竞争激烈、海外市场毛利下降等因素影响，中兴通讯2012年、2013年主营业务发生亏损，中兴通讯因此调整经营策略，对发行人网络内容安全产品的业绩造成不利影响；中兴通讯出售发行人控制权后，与发行人的合作处于一段时间的过渡

期，在海外国家信息安全类项目的开拓力度有所下降；2012年以来发行人加大了自建海外直接销售团队和海外销售渠道的力度，但自建渠道尚未组建成熟，对目标市场国家的直接覆盖能力较弱。综合以上因素，报告期内，发行人网络内容安全产品业绩出现持续下滑。

2) 发行人对网络内容安全产品的发展计划及可持续性

保荐机构查询了发行人及子公司正在执行的合同清单及发行人提供的网络内容安全产品及海外市场发展战略文件、会计纪要等资料。2012年以后，除原中兴通讯这一海外渠道外，公司寻求与更多的有国际销售渠道的厂家达成合作，包括一些从事国际业务的企业等。同时，加大自建海外销售团队和销售渠道的力度，增加海外销售团队力量，2012年-2015年，赛克科技海外销售团队人员数量从24人增加至35人，在海外目标市场国家设置了五大片区，覆盖东亚、南亚、北非、东非、南非五个区域目标国家市场，并辐射周边国家，提高对目标市场国家最终用户的直接覆盖和服务能力。在海外营销手段及品牌建设方面，发行人更名后，着重利用国际行业展会扩大中新赛克品牌知名度，提升公司品牌形象，在目标市场国家打开品牌知名度，积累客户资源。

与此同时，发行人与中兴通讯继续在中国境外目标国家市场开展合作。随着中兴通讯海外业务渡过困难期，海外业绩逐年复苏，海外国家信息安全类项目业务量逐步增长。

发行人海外销售团队建设卓有成效，截至2016年5月，面向海外市场，公司与海外客户直接签订正在实施尚未验收的合同金额为5,591.3万元；公司与海外客户及与中兴康讯新签订正在实施尚未验收的网络内容安全产品合同总金额折合人民币17,828.86万元，其中与海外客户直接签订的合同金额为5,591.3万元，占比达41.13%。

经核查，网络内容安全产品业务在未来具有可持续性。

3) 网络内容安全产品与中兴通讯合作的合理性及依赖性

在发行人业务发展初期，充分利用原母公司中兴通讯的海外销售渠道，有利于发行人节约市场推广费用，提高海外市场开拓的效率，对网络内容安全产品业务的发展起到了积极的推动作用。随着发行人销售及客户服务能力的增强，降低对中兴通讯这一单一渠道的依赖性，提高中新赛克品牌知名度及海外市场拓展的自主性，成为2012年以来重要的企业发展战略。通过一系列措施，发行人自建海外销售团队和销售渠道

卓有成效，报告期内，中国境外市场业务（包括中兴通讯海外项目及向海外客户直销收入）收入中，发行人向海外客户直销的收入比重分别为1.41%、33.53%、59.82%；截至2016年5月，正在执行尚未验收的网络内容安全业务销售合同未来可形成的收入中，32.21%系发行人与海外客户直接签订的销售合同。

经核查，发行人网络内容安全产品在中国境外市场与中兴通讯的合作系基于双方互为平等的市场主体，双方合作共赢的前提发生。公司境外市场业绩及网络内容产品业绩对中兴通讯的依赖持续下降，不会对发行人的生产经营及盈利能力产生重大不利影响。

（4）请项目组将报告期发行人与关联方及类关联方的业务交易合并统计金额及销售占比，并请分析该等占比对发行人业务独立性的影响。

报告期内，发行人与关联方及利益相关方的采购与销售交易合计金额及占比情况如下表所示：

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	销售收入	占同类交易收入比	销售收入	占同类交易收入比	销售收入	占同类交易收入比
宽带网产品	4,766.64	23.65%	5,701.73	36.08%	9,960.62	64.01%
移动网产品	485.04	6.23%	972.15	12.67%	28.72	1.04%
网络内容安全产品	860.04	100.00%	1,695.81	100.00%	7,649.87	100.00%
其他	29.91	10.83%	478.63	65.74%	30.96	13.07%
项目	采购金额	占主营业务成本比	采购金额	占主营业务成本比	采购金额	占主营业务成本比
采购物资	1,439.40	28.28%	1,939.20	29.88%	1,478.42	35.59%

报告期内，公司与关联方及利益相关方（比照关联方披露）发生的销售和采购交易金额占营业收入、营业成本的比例如下表所示：

交易类型	交易对方	占营业收入（销售）/营业成本（采购）比例		
		2015 年度	2014 年度	2013 年度
销售	关联方	3.71%	16.82%	34.54%
	比照关联方	17.31%	16.65%	32.87%
	合计	21.02%	33.46%	67.41%
采购	关联方	26.24%	29.88%	35.59%
	比照关联方	2.04%	-	-

	合计	28.28%	29.88%	35.59%
--	----	--------	--------	--------

报告期内，发行人网络内容安全产品全部向中兴通讯、中兴康讯销售。向关联方及利益相关方销售产品占营业收入比重、销售产品占同类业务交易收入比重以及采购物料占同类交易比重呈持续下降趋势。发行人经常性关联交易及与利益相关方的经常性交易均根据生产经营需要产生，并按照市场化协商定价原则制定交易价格和交易条件，不会影响发行人经营活动和财务状况的独立性。

5、问题：员工股权收益权问题。（1）员工股权收益权成立、运作及清理所依据或制定的全部章程、制度和规则是哪些文件？每个文件的主要内容是什么？（2）补充核查说明发行人前身股东（员工股权收益权代持方）的历史沿革，包括成立到目前按时间轴披露股东、注册资本、经营内容等。2005年创码科技与员工签署《确认函》、《股权收益转让协议》的主要内容？员工股权收益权成立的证明文件包括哪些（如是否有员工收益权凭证、员工付款凭证等）。（3）设立时入股员工及其股数确定标准？股权收益权权利义务的约定内容？履行了何等的程序？股权收益权权利义务的约定及履行的程序是否合法合规？（4）历次员工的入股和退股是否符合员工股权收益权安排相关的制度规定？历次的入股、退股是否履行必要程序？入股、退股的定价是否符合制度规定？入股、退股的资金是否及时交付？（5）员工收益权的清理是否取得全体相关人员的无权益纠纷及潜在纠纷之确认？请律师对员工收益权清理的合法合规性及是否存在潜在纠纷发表核查意见。

落实情况：

（1）员工股权收益权成立、运作及清理所依据或制定的全部章程、制度和规则是哪些文件？每个文件的主要内容是什么？

根据发行人的确认及项目组、发行人律师的核查，发行人于2005年作出了员工股权收益权的安排，即由员工向发行人股东支付认购款项，获得发行人股东所拥有的部分发行人股权的收益权，员工一旦离职，通过签署《退款申请书》或其他书面文件，由发行人股东回购该等员工所持有的股权收益权，并向其退还入股资金。发行人当时的控股股东中兴通讯部分员工参与了该等股权收益权安排。

根据对中新赛克高管人员的访谈，2012年11月以前，中兴特种历史上未就员工股权收益权事项制定相关的章程、制度文件，管理层制定了各年度的股东收益分享计划

奖励原则，并以此原则为依据进行了股权收益权的分配。员工通过与创码科技签署《确认函》、《股权收益转让协议》进行入股事宜的确认，上述文件约定了双方的权利义务。员工一旦离职，则签署《退款申请书》，退款金额参照前述《确认函》、《股权收益转让协议》载明的条款进行确定。

2012年11月2日，中兴特种召开第二届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司股权激励原则的议案》，中兴特种制定了相关的员工股权收益权的分配原则，并约定：以后年度的股权收益分享计划参照此原则进行操作，具体操作事宜授权予公司总经理凌东胜，股权分配结果由公司总经理向董事会进行备案。上述文件确定了2012年度股权收益分配对象的选择条件，分配比例等事项。中兴特种按照此原则进行了2012年度的股权分配。

2015年4月，为了规范员工持股，凌东胜通过转让合伙企业份额的方式实现持有股权收益权的员工间接持有发行人股份并不再持有发行人股权收益权，具体情况如下：截至2015年4月员工股收益权清理前，发行人的75名员工以及1名原中兴通讯员工通过凌东胜合计持有发行人9.446%的股权所对应的股权收益权。上述人员分别与发行人、凌东胜签署了《确认函》，确认：（1）同意认购南京创昀或南京众洋的合伙份额；（2）终止其与凌东胜的委托持股安排并不再持有发行人股权收益权，也不存在代他人持有或受他人委托持有发行人股权的情况；（3）同意南京创昀或南京众洋认购其通过凌东胜所持有的发行人股权收益权对应的股权。

截至2015年5月26日，发行人员工或中兴通讯员工（包括在职和离职员工）不再持有任何发行人的股权收益权。

（2）补充核查说明发行人前身股东（员工股权收益权代持方）的历史沿革，包括成立到目前按时间轴披露股东、注册资本、经营内容等。2005年创码科技与员工签署《确认函》、《股权收益转让协议》的主要内容？员工股权收益权成立的证明文件包括哪些（如是否有员工收益权凭证、员工付款凭证）等。

1）股权收益权代持方的基本情况

① 南京创码科技有限责任公司

2005年股权收益权成立至2012年8月31日，股权收益权代持方为南京创码科技。南京创码的基本情况如下：

公司名称：南京创码科技有限责任公司

注册号：320114000015005

成立日期：2003年9月16日

住所：南京市雨花台区紫荆花路68号

注册资本：145万元

经营范围：软件产品、通讯设备（不含卫星广播电视地面接收设施）、数据设备开发、集成、销售、服务。（依法经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

股权结构：杨明出资130.50万元，占出资额比例90%；鲍钟峻出资14.50万元，占出资额比例10%。

经核查，创码科技自2003年成立至今，未发生过股东、注册资本、经营范围等工商登记变更事项。

② 凌东胜的基本情况

2012年9月至2015年5月，代持方为发行人董事、总经理凌东胜。其基本情况如下：1970年11月出生，硕士学历。1996年3月至2006年3月，历任中兴通讯网络事业部PSTN项目经理/软件开发、ATM产品总工/系统部部长、ATM产品总经理、宽带网络产品总经理、IP网络产品总经理及国际市场副总经理。自2006年3月起至2012年9月，任公司总经理。自2012年10月起至今，任公司董事、总经理。

2) 2005年创码科技与员工签署《确认函》、《股权收益转让协议》的主要内容？

① 2005版《确认函》的主要内容

经核查，2005年，中兴特种当时的控股股东中兴通讯为了激励员工，由创码科技与中兴通讯的18名员工签订了2005年版《确认函》，约定：创码科技根据中兴通讯网络事业部指示代表该等员工持有部分中兴特种股权，由该等员工支付参股资金；创码科技保证并同意依据该等员工的书面指示，安排该等员工获得中兴特种部分股权项下的股权收益权（分红及其他因股权获得的经济利益），但该等股权项下的其他股东权利（包括但不限于投票、决策等）则由创码科技依据中兴通讯网络事业部的指示进行处分；如该等员工离职（参照中兴通讯有关离职的规定），该等员工同意向创码科技转让该等股权项下的股权收益权，转让价格为参股价格。

签署上述2005版《确认函》的18名中兴通讯员工中，有18名签署了2012版《确认函》，确认不存在纠纷或争议的情形。截至2016年5月，除一人朱宏军当时已从中兴通讯离职且目前通过合伙企业间接持有发行人股份外，其余17人均已完成退出。

② 2006版《股权收益转让协议》的主要内容

2006年，中兴特种、创码科技与中兴特种的8名员工签订了2006年版《股权收益转让协议》，约定：（1）该等员工向创码科技出资，创码科技将其持有的发行人的部分股权中实际取得的共计4.1%的股权收益让与该等员工；（2）当该等员工为发行人服务满3年（以中兴特种向员工实际发放工资日为准），创码科技保证并同意依据发行人的指示，以象征性价格1元为转让对价，将上述持有的发行人的部分股权转让给该等员工，并保证签署与此转让有关的全部文件。（3）如该等员工在中兴特种服务未满3年离职（包括但不限于辞职或被解聘），该等员工不再享有离职当年的股权收益，但中兴特种股东会已就上一年度利润做出分配决议，而中兴特种或创码科技未及时执行者，不受此规定限制。（4）如该等员工在中兴特种服务满3年，中兴特种应及时通知该等员工和创码科技办理股权登记变更手续；经中兴特种书面通知后3个月内，因该等员工原因未完成股权登记变更手续的，视为该等员工放弃受让股权，且发行人和创码科技无需对该等股东的弃权作出任何补偿。

截至2016年5月，签署上述2006版《确认函》的8名员工中，有2名为在职员工，通过合伙企业间接持有发行人股份，其签署了《确认函》，确认不存在任何有纠纷或争议的情形。有4名员工因工作未满三年即离职并退股，因此不适用上述条款。有2名员工工作满三年，其通过2012年签署的《确认函》，确认知晓上述事项，确认不存在任何有纠纷或争议的情形，且分别于2013年12月、2015年5月退股。

（3）设立时入股员工及其股数确定标准？股权收益权权利义务的约定内容？履行了何等的程序？股权收益权权利义务的约定及履行的程序是否合法合规？

1）设立时入股员工及其股数确定标准

项目组查阅了股权收益权成立及清理过程中相关各方签署的《确认函》、《股权收益转让协议》、《股权收益权购买协议》、《退款申请书》、《股权收益权转让协议》，入股、退股、分红等银行流水资料，并通过中兴通讯投资管理部（中兴通讯子公司管理部门）部长徐强的访谈进行了核实：2006年至2012年11月，中兴通讯授权各家子公司

管理层自行安排员工持股，具体包括持股方式、持股人员的选定，持股数量的分配比例等事宜。因此，发行人前身中兴特种根据员工入职年限、技术能力、主要贡献度等因素进行综合考量，由中兴特种管理层进行授予人员的选定，并确定入股数量及入股价格。

2012年11月2日，中兴特种召开第二届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司股权激励原则的议案》。根据上述议案，中兴特种制定了《2012年中兴特种股权收益分享计划奖励原则》，约定了股权收益分配对象的选择条件，分配比例等事项，具体操作事宜授权于公司总经理凌东胜，股权分配结果由公司总经理凌东胜向董事会进行备案，以后年度对员工相关的股权激励计划参照上述原则进行操作。

2012年12月，根据发行人董事会上述决议，发行人管理层制定了股权收益权的具体分配范围和明细，56人(包括55名员工和李斌)，李斌2013年4月8日在中兴特种正式入职)与凌东胜签署了《股权收益权购买协议》，出资购买了凌东胜持有中兴特种的2.982%的股权所对应的股权收益权，股权分配结果由公司总经理凌东胜向李斌提交《关于公司释放股权收益权的备案》文件在董事会进行了备案。此次分配之后，陆续有部分员工因离职退出股权收益权安排，签署《退款申请书》或《股权收益权转让协议》并领取退款，未有新增员工股权收益权情况。

2) 股权收益权权利义务的约定内容，履行的程序？是否合法合规？

项目组对发行人董事会秘书李斌进行了访谈，并查询了2011年以前有关股东收益分享原则的有关电子邮件、2012年有关股东收益分享的董事会决议。经核查，管理层制定了各年度的股东收益分享计划奖励原则，并以此原则为依据进行了股权收益权的分配，员工通过与创码科技签署《确认函》、《股权收益转让协议》入股，约定：该等员工向创码科技支付资金认购中兴特种部分股权项下的股权收益权（分红及其他因股权获得的经济利益），但该等股权项下的其他股东权利（包括但不限于投票、决策等）则由创码科技处分；如该等员工离职，该等员工同意向创码科技转让该等股权项下的股权收益权，转让价格为前述认购资金。员工一旦退股，则签署《退款申请书》或相关退股文件，说明退款理由，并约定退款金额。

2012年11月以后，员工通过与凌东胜签署《股权收益权购买协议》入股，约定：员工拥有该部分股权所对应的红利所得、转让所得和清算所得的所有权，并不享有上

述股权所对应的其他任何权利，包括但不限于上述股权对应的投票决策权、优先购买权、优先认购权、股东知情权、处分权。员工一旦离职或被开除，则将其持有的股权收益权转让予凌东胜，并按照入股价格进行退款。

发行人律师认为：股权收益权权利义务的约定内容未违反法律强制性规定，股权收益权的转让由股权持有人与收益权人签署《确认函》或《股权收益转让协议》予以确认，收益权人藉此享有对应的股权收益，未违反法律强制性规定。

(4) 历次员工的入股和退股是否符合员工股权收益权安排相关的制度规定？历次的入股、退股是否履行必要程序？入股、退股的定价是否符合制度规定？入股、退股的资金是否及时交付？

1) 历次员工入股及退股程序履行情况

根据对发行人董事会秘书李斌的访谈，2012年11月以前，中兴特种历史上未就员工股权收益权事项制定统一的章程、制度文件，公司管理层制定了各年度的股东收益分享计划奖励原则，并以此原则为依据进行了股权收益权的分配。员工通过与创码科技签署《确认函》、《股权收益转让协议》进行入股事宜的确认，上述文件约定了双方的权利义务。员工一旦离职，则签署《退款申请书》，退款金额参照前述《确认函》、《股权收益转让协议》载明的条款进行确定。

2012年11月2日，中兴特种召开第二届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司股权激励原则的议案》。根据上述议案，中兴特种制定了《2012年中兴特种股权收益分享计划奖励原则》，约定了股权收益分配对象的选择条件，分配比例等事项，具体操作事宜授权于公司总经理凌东胜，股权分配结果由公司总经理凌东胜向董事会进行备案，以后年度对员工相关的股权激励计划参照上述原则进行操作。根据项目组及发行人核查，2012年11月后，56人(包括55名中兴特种员工和李斌)与凌东胜签署了《股权收益权购买协议》，出资购买了凌东胜持有中兴特种的2.982%的股权所对应的股权收益权，股权分配结果由公司总经理凌东胜提交李斌向董事会进行了备案，董事会全体董事对分配结果进行了签字确认。

除16名中兴通讯员工外，持有股权收益权的员工在离职时均签署了《退款申请书》或《股权收益权转让协议》，16名中兴通讯员工于2012年签署确认函确认出让股权收益权，发行人股东向其退还了入股资金。退股金额原则上按照认购成本确定，经发行

人确认，发行人股东均及时向上述人员进行了入股款项的退回。

2) 历次员工入股及退股的定价及资金交付情况

2012年11月以前，员工通过签署《确认函》、《股权收益转让协议》进行入股确认，2005年至2008年，由于公司经营规模较小，入股作价依据为参照公司注册资本，2008年起，公司业务规模逐步扩张，入股作价依据为参照最近一期经审计的净资产确定。

根据中兴特种制定的《2012年中兴特种股权收益分享计划奖励原则》公司制定了2012年度股权分配名单及比例，以2011年未经审计的净资产（扣除2010年度分红）为作价依据进行分配，56人（包括55名中兴特种员工和李斌）与凌东胜签署《股权收益权购买协议》，并向其缴付出资资金。经项目组查阅《股权收益权购买协议》与入股资金流水及发行人的确认，入股人员均已缴付出资资金。

除16名中兴通讯员工外，员工离职时均签署了《退款申请书》或《股权收益权转让协议》。退股金额均按照入股时签署文件所载明的条款进行确定。

（5）员工收益权的清理是否取得全体相关人员的无权益纠纷及潜在纠纷之确认？请律师对员工收益权清理的合法合规性及是否存在潜在纠纷发表核查意见。

截至2015年4月员工股收益权清理前，发行人的75名员工以及1名原中兴通讯员工通过凌东胜合计持有发行人9.446%的股权所对应的股权收益权。上述75名人员分别与发行人、凌东胜签署了《确认函》，确认：（1）同意认购南京创昀或南京众洋的合伙份额；（2）终止其与凌东胜的委托持股安排，并不再持有发行人股权收益权，也不存在代他人持有或受他人委托持有发行人股权的情况；（3）双方就本《确认函》项下安排不存在任何纠纷、争议或待决事项，各方均不会以任何理由向其他方提起诉讼、仲裁、主张权利或任何形式的权利追索或要求承担任何责任。

2015年4月，凌东胜将所持有的南京创昀中的部分财产份额转让给了持有发行人股权收益权的29名发行人员工（包括1名离职员工）以及1名原中兴通讯员工，将所持有的南京众洋中的部分财产份额转让给了持有发行人股权收益权的45名发行人员工，同时向该等员工回购其持有的所有发行人股权的收益权。除上述75名人员外，1名发行人员工因拟退出股权收益权安排，由凌东胜向其回购其持有的发行人的股权收益权；凌东胜向该员工支付了相应的股权收益权回购价款。

发行人律师认为：上述股权清理过程中，股权收益权持有方及股权收益权代持方

确认历史股权收益安排不存在任何纠纷、争议或待决事项。各方均不会以任何理由向其他方提起诉讼、仲裁、主张权利或任何形式的权利追索或要求承担任何责任，并取得全体75名人员的无权益纠纷及潜在纠纷之确认。清理过程合法合规，截至2016年5月，暂未出现任何有争议或纠纷的情形。

综上所述，发行人除存在上述股权收益权的安排外，发行人的历次股权变动真实、合法、有效。虽然在股本演变过程中，发行人存在上述股权收益权的安排，但目前，项目组及发行人律师通过对相关人员的访谈确认工作：（1）相关人员持有的发行人股权对应的收益权已经解除且部分曾持有发行人股权对应的收益权的人员共113已出具相关确认函确认不存在任何有关股权收益权的纠纷或争议；（2）对于尚有部分人员共30人未出具相关确认函事宜，发行人的控股股东已承诺对发行人因此遭受的经济损失承担相应赔偿责任。基于此，前述状况对发行人本次发行上市不构成实质性法律障碍。

6、问题：股东资格、股东人数的核查问题和前海股权投资基金入股事宜。发行人股东包括9家法人股东、7家合伙企业股东及多个自然人股东。各合伙企业或私募基金穿透计算后的股东人员较多，超过股份有限公司200人的限制上限。前海投资基金成立时间、受让发行人股权的时间距离本次申报时间较短。请补充核查或说明：（1）结合曾经存在的委托持股情况，请项目组会同律师核查说明直接或间接股东之间的关联关系，直接及间接股东是否具备法律法规规定的股东资格？（2）请补充核查前海投资基金的成立设立情况、股东情况。（3）发行人本次申报不久前新引入的股东导致间接股东大大超过200人，该等事项是否涉嫌变相公开发行？（4）要求备案的机构是否已完成备案情况。

落实情况：

（1）结合曾经存在的委托持股情况，请项目组会同律师核查说明直接或间接股东之间的关联关系，直接及间接股东是否具备法律法规规定的股东资格？

1) 股东情况说明

根据《中华人民共和国证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规和自律规则的规定，以及项目组的核查情况，项目组及发行人律师就发行人的股东人数、资格等是否符合相关规定情况说明如下：

① 九家法人股东

公司的股东中包含法人股东9家，其中：

根据《私募投资基金监督管理暂行办法》及《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过200人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，依法设立并在基金业协会备案的投资计划投资私募基金的，不再穿透核查最终投资者是否为合格投资者和合并计算投资者人数。深创投、广东红土创业投资有限公司、南京红土创业投资有限公司、郑州百瑞创新资本创业投资有限公司、昆山红土高新创业投资有限公司、苏州国润创业投资发展有限公司均为私募投资基金，且均已在基金业协会备案并取得了《私募投资基金证明》，因此无需穿透计算该等基金的最终投资者；

美亚柏科、任子行为上市公司；

南京因纽特软件有限公司的直接股东为赵强、单孟川、北京信通寰宇投资管理有限公司、广东融亨资本管理有限公司，其中，北京信通寰宇投资管理有限公司的股东为郑小玲、周游，广东融亨资本管理有限公司的股东为杨丽璇、陈庚涌、许锡忠。

② 七家合伙企业

公司共有7名合伙企业股东，其中：

上海融银股权投资合伙企业（有限合伙）、杭州众赢成长投资合伙企业（有限合伙）、前海股权投资基金（有限合伙）为私募投资基金，且均已在基金业协会备案并取得《私募投资基金证明》，因此该等合伙企业无需穿透计算最终投资者；

南京众泮、南京创泮、南京创昀、南京众昀等四家合伙企业股东的追溯至最终的自然人投资者的情况如下：

合伙企业股东名称	普通合伙人	有限合伙人
南京众泮投资合伙企业（有限合伙）	南京恒涵投资咨询有限公司 （股东为凌东胜、李斌2名自然人）	44名自然人
南京创泮投资合伙企业（有限合伙）	南京恒涵投资咨询有限公司 （股东为凌东胜、李斌2名自然人）	45名自然人
南京创昀投资合伙企业（有限合伙）	南京恒涵投资咨询有限公司 （股东为凌东胜、李斌2名自然人）	30名自然人
南京众昀投资合伙企业（有限合伙）	南京恒涵投资咨询有限公司 （股东为凌东胜、李斌2名自然人）	44名自然人

项目组及发行人律师查阅了上述合伙企业股东的营业执照、工商登记资料及有关

合伙协议。上述有限合伙人中，扣除部分重合的员工，合计人数为109人。

2) 发行人直接和间接股东资格

经项目组及发行人律师核查，发行人目前股东20名，其中自然人股东4名，非自然人股东16名。根据发行人16名非自然人股东的设立时间、对外投资、股东及合伙人的情况，16名非自然人股东可以分为四类：

① 专业的机构投资者

深创投集团、广东红土、上海融银、南京红土、昆山红土、杭州众赢、郑州百瑞、苏州国润、前海投资基金均为境内的专业投资者，前述投资者本身或其上层控股股东除投资发行人外还投资了其他企业，不是为规避《证券法》第十条规定而设立的投资主体。且前述股东均已在中国证券投资基金业协会完成私募基金备案，该等每一股东应作为一名股东计算股东人数。

② 员工持股平台

南京创沣、南京众沣、南京众昀、南京创昀的设立目的在于实现发行人管理人员、核心技术人员及其他对公司有突出贡献的员工可间接持有发行人股权，经营范围仅限于对发行人的股权投资，该等股东的执行事务合伙人为发行人总经理凌东胜与发行人副总经理李斌设立的有限责任公司，不属于私募投资基金，应当穿透计算股东人数。

③ 上市公司

美亚柏科、任子行均在投资发行人之前已为深圳证券交易所上市公司，与发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、及高级管理人员不存在关联关系，不是为规避《证券法》第十条规定而设立的投资主体。因美亚柏科、任子行为上市公司，该等股东应作为一名股东计算股东人数。

④ 其他投资者

除上述1、2、3项所述发行人股东外，发行人的其他非自然人股东为南京因纽特，穿透计算后股东人数共计7名。

⑤ 间接股东情况

私募股东穿透至上一层股东，南京因纽特、四个合伙企业穿透至自然人。

3) 发行人股东人数

综上所述，每一个专业投资机构、上市公司作为一名股东计算，1家法人股东南

京因纽特及4家作为员工持股平台的有限合伙企业追溯至自然人累加计算（扣除重复计算的情形），则发行人股权的最终持有人情况如下：

股东性质	股东名称	股东性质	计算人数	备注
法人股东	深创投	控股股东	1	系专业私募股权投资基金
	广东红土	PE	1	系专业私募股权投资基金
	南京红土	PE	1	系专业私募股权投资基金
	昆山红土	PE	1	系专业私募股权投资基金
	郑州百瑞	PE	1	系专业私募股权投资基金
	苏州国润	PE	1	系专业私募股权投资基金
	美亚柏科	有限公司	1	上市公司
	任子行	有限公司	1	上市公司
	因纽特	有限公司	7	穿透计算共计7名自然人
合伙企业	上海融银	PE	1	共计21名股东，系专业私募股权投资基金
	杭州众赢	PE	1	共计9名股东，专业私募股权投资基金
	前海基金	PE	1	共计35名股东，专业私募股权投资基金
	南京创昀	员工持股公司	31	南京恒涵系4家合伙企业的普通合伙人，其股东为自然人凌东胜、李斌；剔除同一人在多个合伙企业持股的情形，共计109人
	南京众泮	员工持股公司	45	
	南京众昀	员工持股公司	45	
	南京创泮	员工持股公司	46	
自然人	凌东胜	/	1	在合伙企业中重复持股，按0计算
	张粤梅	/	1	/
	陈章银	/	1	/
	詹春涛	/	1	/
总计			130	

《证券法》第十条规定“向特定对象发行证券累计超过二百人的”属于公开发行。《首次公开发行股票并上市管理办法》第二十五条规定“发行人不得有最近36个月内未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行过证券的情形。”

发行人股权最终持有人为130名，未超过200人，发行人不存在公开发行或变相公开募集情况。发行人亦不存在故意规避股东人数超过200人的有关规定的情形。

综上所述，上述法人股东、合伙企业股东穿透核查后与个人股东合计并未超过200人，符合《公司法》、《证券法》等相关法规有关股东人数的要求，相关私募投资基金股东均已取得私募投资基金备案证明，符合《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求。

4) 直接或间接股东之间的关联关系

根据项目组及发行人律师适当核查，截至2016年5月，各直接股东或间接股东之间存在如下关联关系：

序号	股东名称	基金管理人	关联关系
1	深创投	深创投	广东红土、南京红土、昆山红土、郑州百瑞的基金管理人均为深创投控制的企业。同时，深创投持有广东红土 35%股权、南京红土 35%股权、昆山红土 23.44%股权、郑州百瑞 40%股权。因此，深创投与广东红土、南京红土、昆山红土、郑州百瑞构成一致行动关系。
2	广东红土	广东红土创业投资管理有限公司（深创投持有其 100%股权）	
3	南京红土	江苏红土创业投资管理有限公司（深创投持有其 100%股权）	
4	昆山红土	昆山红土创业投资管理有限公司（深创投持有其 100%股权）	
5	郑州百瑞	郑州百瑞创新投资管理有限公司（深创投持有其 50.5%股权）	
6	前海投资基金	前海方舟资产管理有限公司	发行人董事长靳海涛在前海方舟资产管理有限公司担任董事长，深创投持有前海方舟资产管理有限公司 20%股份，在前海投资基金中享有 1.3954 权益。 靳海涛在过去 12 个月内曾担任深创投的董事长，因此前海投资基金于深创投存在关联关系。
7	凌东胜	-	南京创昀、南京众昀、南京创沣、南京众沣等四家合伙企业股东的执行事务合伙人均为南京恒涵投资咨询有限公司，发行人董事、总经理凌东胜持有南京恒涵 99%股份，发行人副总经理/董事会秘书李斌持有南京恒涵 1%股份。因此，凌东胜与南京创沣、南京众沣、南京众昀、南京创昀为一致行动人。
8	南京创昀	-	
9	南京众昀	-	
10	南京创沣	-	
11	南京众沣	-	
12	陈章银	-	陈章银持有发行人 1.20%的股份，为公司监事。

13	上海融银	上海融银创业投资管理中心（有限合伙）	同时，陈章银为上海融银股权投资合伙企业（有限合伙）的普通合伙人上海融银创业投资管理中心（有限合伙）的合伙人；陈章银通过报喜鸟集团有限公司持有上海容银投资有限公司的股份进而间接持有上海融银创业投资管理中心（有限合伙）的出资额。陈章银之子陈一帆在上海融银中享有 22.25% 的权益。
14	苏州国润	苏州国润创业投资发展有限公司	-
15	杭州众赢	浙江大众股权投资管理有限公司	-
16	詹春涛	-	-
17	张粤梅	-	-
18	南京因纽特	-	穿透后的股东为赵强、单孟川、郑小玲、周游、丽璇、陈庚涌、许锡忠，其中郑小玲与周游为亲属关系。
19	任子行	上市公司	上市公司，与公司不存在关联关系
20	美亚柏科	上市公司	上市公司，与公司不存在关联关系

(2) 请补充核查前海投资基金的成立设立情况、股东情况。

1) 前海投资基金设立、股东情况

① 前海投资基金基本情况

根据深圳市监局于2015年12月11日向前海投资基金核发的《营业执照》、前海投资基金全体合伙人于2015年11月19日签署的《前海股权投资基金（有限合伙）合伙协议》，前海投资基金的基本情况如下：

名称：前海股权投资基金（有限合伙）

社会统一信用代码：91440300359507326P

住所：深圳市前海深港合作区前湾一路A栋201室

执行事务合伙人：前海方舟资产管理有限公司（委派代表：靳海涛）

出资总额：215亿元

企业类型：有限合伙

经营范围：股权投资基金管理（不得从事证券投资活动；不得以公开方式募集资金开展投资活动；不得从事公开募集基金管理业务）；创业投资业务；股权投资；投资其他股权投资基金；代理其他创业投资企业、股权投资企业等机构或个人的创业投

资、股权投资业务；受托管理投资基金（不得从事证券投资活动；不得以公开方式募集资金开展投资活动；不得从事公开募集基金管理业务）；投资顾问与策划；投资管理（不含限制项目）、投资咨询（不含限制项目）；受托资产管理（不得从事信托、金融资产管理、证券资产管理及其他限制项目）；企业管理咨询（不含限制项目）；企业管理策划。（以上各项涉及法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）

② 前海投资基金最近一期简要财务数据

截至2016年3月31日，前海投资基金的资产总额为211,444.37万元，净资产为211,444.37万元，净利润为466.12万元。

③ 前海投资基金的出资结构

根据前海投资基金全体合伙人于2015年11月19日签署的《合伙协议》，前海投资基金的出资人及出资情况如下：

合伙人	合伙类型	认缴（亿元）	占比（%）
前海方舟资产管理有限公司	普通合伙人	3.00	1.3954
深圳市汉江资本有限公司	有限合伙人	20.00	9.3023
深圳市环亚通投资发展有限公司	有限合伙人	20.00	9.3023
深圳市前海首能金融控股有限公司	有限合伙人	20.00	9.3023
中机国信物联网科技有限公司	有限合伙人	20.00	9.3023
君康人寿保险股份有限公司	有限合伙人	15.00	6.9767
济南峰靖商贸有限公司	有限合伙人	15.00	6.9767
丰益华泰实业有限公司	有限合伙人	15.00	6.9767
深圳市引导基金投资有限公司	有限合伙人	10.00	4.6512
中国人保资产管理股份有限公司	有限合伙人	10.00	4.6512
深圳市中科创资产管理有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256
国信弘盛创业投资有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256
厦门金圆投资集团有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256
李永魁	有限合伙人	5.00	2.3256
永诚财产保险股份有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256
北京首都科技发展集团有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256

新兴发展集团有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256
光大金控保定投资有限公司	有限合伙人	5.00	2.3256
深创投集团	有限合伙人	3.00	1.3954
深圳市安林珊资产管理有限公司	有限合伙人	3.00	1.3954
乐视投资管理（北京）有限公司	有限合伙人	3.00	1.3954
天津未来产业创新基金合伙企业（有限合伙）	有限合伙人	3.00	1.3954
河北汇行创业投资有限公司	有限合伙人	2.00	0.9302
郭立中	有限合伙人	2.00	0.9302
深圳市广顺昌投资有限公司	有限合伙人	1.00	0.4651
深圳市中孚泰文化地产集团有限公司	有限合伙人	1.00	0.4651
喀什唐商股权投资有限公司	有限合伙人	1.00	0.4651
横店集团控股有限公司	有限合伙人	1.00	0.4651
唐山鑫增商贸有限公司	有限合伙人	1.00	0.4651
中钢国际工程技术股份有限公司（上市公司）	有限合伙人	1.00	0.4651
深圳市恒生实业集团有限公司	有限合伙人	1.00	0.4651
郑长春	有限合伙人	1.00	0.4651
钟葱	有限合伙人	1.00	0.4651
郑焕坚	有限合伙人	1.00	0.4651
郭德英	有限合伙人	1.00	0.4651
合计	-	215.00	100

④ 前海投资基金的对外投资

截至2016年5月，前海基金的对外投资金额约20亿元。

（3）发行人本次申报不久前新引入的股东导致间接股东大大超过200人，该等事项是否涉嫌变相公开发行？

经项目组及发行人律师核查，发行人目前股东20名，其中自然人股东4名，非自然人股东16名。根据发行人16名非自然人股东的设立时间、对外投资、股东及合伙人的情况，16名非自然人股东可以分为三类：

1) 专业的机构投资者

深创投、广东红土、上海融银、南京红土、昆山红土、杭州众赢、郑州百瑞、苏州国润、前海投资基金均为境内的专业投资者，前述投资者本身或其上层控股股东除

投资发行人外还投资了其他企业，不是为规避《证券法》第十条规定而设立的投资主体。且前述股东均已在中国证券投资基金业协会进行私募基金备案，该等每一股东应作为一名股东计算股东人数。

此外，项目组及发行人律师对前海投资基金的执行事务合伙人靳海涛进行了当面访谈，就前海投资基金受让北京康益所持发行人股权相关事宜进行了核实，确认了前海投资基金不是为规避《证券法》第十条规定而设立的投资主体。

2) 员工持股平台

南京创沣、南京众沣、南京众昀、南京创昀的设立目的在于实现发行人管理人员、核心技术人员及其他对公司有突出贡献的员工可间接持有发行人股权，经营范围仅限于对发行人的股权投资，该等股东的执行事务合伙人为发行人总经理凌东胜与发行人副总经理李斌设立的有限责任公司，不属于私募投资基金，应当穿透计算股东人数。

3) 上市公司

美亚柏科、任子行均在投资发行人之前已为深圳证券交易所上市公司，与发行人的控股股东、实际控制人、董事、监事、及高级管理人员不存在关联关系，不是为规避《证券法》第十条规定而设立的投资主体。因美亚柏科、任子行为上市公司，无法穿透计算股东人数，该等每一股东应作为一名股东计算股东人数。

4) 其他投资者

除上述1、2、3项所述发行人股东外，发行人的其他非自然人股东为南京因纽特，穿透计算后股东人数共计7名。

综上所述，上述法人股东、合伙企业股东穿透核查后与个人股东合计为130名，并未超过200人，发行人不存在公开发行或变相公开募集情况。发行人亦不存在故意规避股东人数超过200人的有关规定的情形，符合《公司法》、《证券法》等相关法规有关股东人数的要求。

(4) 要求备案的机构的备案情况

截至2016年5月，发行人股东中的私募投资基金深创投、广东红土、南京红土、昆山红土、郑州百瑞、上海融银、杭州众赢、苏州国润、前海投资基金均已按照符合《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求办理了私募基金备案登记，其管理人均已办理完毕私募基金管理人备案登记。

上述机构投资机构的自然人投资者已满足私募投资基金相关法律法规对自然人投资者的资格要求，符合《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求。

7、问题：控股架构与母子公司控制管理。发行人系控股型公司，主要负责对子公司的投资管理、业务管理和控制，公司业务主要由下属控股子公司赛克科技具体负责经营。从母公司的财务报表显示，发行人（母公司）报告期没有营业收入，母公司固定资产较少。请补充说明：（1）请进一步补充核查说明对母公司如何对子公司的投资管理、业务管理和控制的人员架构、组织实施的具体情况，如何实现发行人对子公司在所有重大方面的内部控制有效？（2）请就发行人母公司的上述情况，结合发行上市的各种案例，补充分析其是否符合发行条件。

落实情况：

（1）请进一步补充核查说明对母公司如何对子公司的投资管理、业务管理和控制的人员架构、组织实施的具体情况，如何实现发行人对子公司在所有重大方面的内部控制有效？

发行人系控股型公司，主要负责对子公司的投资管理及对子公司生产经营、财务及人员等方面进行管理，发行人主要通过两家全资子公司赛克科技和赛克软件开展主营业务。子公司赛克科技系生产经营主体，从事产品的研发、生产和销售；子公司赛克软件主要负责物业租赁（向母公司、赛克科技收取吉山研发楼租金）以及产品营销业务。发行人控股型架构系历史形成，2012年10月，深创投收购发行人控股权后，保留了发行人控股型架构，筹划以中新赛克为发行人在A股上市，在2012年11月召开的董事会决议中对发行人组织架构、人员任命及委派进行规范。

发行人股改完成及项目组、中介机构进场后，在上市辅导期间，对公司内部控制、管理制度及分级决策审批制度等方面进行了一系列的规范，以保证发行人对子公司在所有重大方面的内部控制有效。具体包括：

1）2015年1月24日召开的公司第一届第一次董事会审议通过了《子公司管理制度》，对于组织管理、人事及薪酬管理、财务管理、公司战略与并购投资、日常经营、产品质量管理、信息披露管理、内部审计等方面都作出了明确的要求和规定以适应公司的控股型架构，解决控股型架构带来的经营和内控风险。

2) 利润分配方面, 2015年5月, 发行人对全资子公司赛克科技、赛克软件《公司章程》进行修订, 约定子公司每年以现金方式分配的利润不低于当年实现的可分配利润的30% (赛克软件章程规定累计利润达到500万元时分配), 保证未来发行人具备向股东持续现金分红的能力。

3) 资金管理方面, 发行人为防范和控制资金风险, 保证资金安全, 提高资金使用效率, 建立了《货币资金支出管理制度》、《全面预算管理制度》、《投资管理制度》等制度, 同时在ERP流程上更新了相关授权审批程序、现金收支与盘点监管、票据管理及检查、付款报销等。

4) 人员管理方面, 发行人制定了《中新赛克人事管理制度》、《内部培训制度》、《职务体系管理制度》、《薪酬制度》、《招聘管理办法》等各项制度, 并在规划与组织管理、招聘与配置、考核与评价、薪酬与福利、培训、员工关系等多个模块的流程中均强化了公司及子公司的人员管理。根据2015年4月29日第一届董事会第三次会议决议, 发行人向赛克科技、赛克软件委派董事, 以加强对子公司的管理。

5) 业务管理方面, 2015年1月24日的第一届第一次董事会会议会议上, 发行重新梳理了组织机构, 在部门职责中明确了对公司及子公司在研发、生产、供应、销售等多个业务环节的把控, 并且制定了《采购控制程序》、《销售管理制度》、《需求开发与管理规程》、《软件设计与开发规范》、《开发测试过程管理规范》、《产品生产导入规范》、《产品开发项目管理规定》等管理制度, 并在物流、研发、销售三大模块的ERP流程审批中均加强了对子公司的管控。

6) 组织管理方面, 为减少母公司员工在子公司兼职过多的情况, 同时加强对两家子公司的管理, 2015年6月3日, 公司成立了南京分公司, 并委派11人到南京分公司, 负责协同公司各部门对两家子公司的管控。

7) 投融资管理方面, 为进一步规范公司及子公司的对外投资行为, 有效保障投资资金运营的安全性和收益性。2015年1月24日, 第一次董事会第一次会议通过了《对外投资管理制度》、《对外担保管理制度》。制度涵盖了审批权限、组织机构、决策和管理、人事管理、财务管理及审计、担保的审查与控制等方面。

8) 重大事项管理方面, 为进一步规范公司控股型架构的管理, 加强对控股子公司 (经营型附属公司) 的管理, 规范其重大事项决策程序, 2015年12月5日的第一届

董事会第一次会议上通过了《公司经营型附属公司重大事项管理办法》，涵盖了物流及生产、销售、财务、研发、行政、人事、IT等业务，划分常规重大事项、一次性交易重大事项、持续性交易重大事项、其他重大事项等所有重大事项的审批备案程序及监督管理。上述各项业务流程的ERP流程也均包含母子公司人员作为审批重要节点和终审，实施严格意义上的垂直化管理体系，防范子公司人员或业务侵犯发行人利益。

9) 内部控制方面。发行人董事会审议通过了《子公司管理制度》及《公司内部控制制度》，按照《企业内部控制基本规范》及其配套指引、《深交所中小板企业上市公司规范运作指引》建立了内部控制制度。发行人2015年度股东大会审议通过了《公司2015年度内部控制自我评价报告》。

10) 发行人在招股说明书重大风险提示中提示了“控股型架构的风险”。

项目组取得了发行人出具的关于控股型架构的专项说明、相关内部控制制度及管理制度、内部控制自我评价报告及相关资金管理、人员管理、业务管理、分级审批的内部决策文件及ERP审批流记录，并对子公司及发行人报告期内利润分配情况进行核查。项目组、律师及会计师在核查后认为，截至2016年5月，发行人法人治理结构较为完善，发行人及子公司已根据相关法规规定及上市公司规范运作要求制定了较完备的内部控制制度，符合有关法规及证券监管部门的要求。天健会计师事务所出具了《内部控制鉴证报告》（天健审〔2016〕3-122号），鉴证意见如下：“我们认为，中新赛克公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2015年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。”

(2) 请就发行人母公司的上述情况，结合发行上市的各种案例，补充分析其是否符合发行条件。

1) 控股型公司上市不存在法律障碍

根据《公司法》、《证券法》以及中国证监会颁布的相关规章制度，未对控股型公司作为上市主体做出明确的限制性规定。

根据证监会的规定，发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司。发行人申请首次公开发行股票应当符合相关条件。《首次公开发行股票并上市管理办法》规定，发行人不得有下列影响持续盈利能力的情形：发行人最近1个会计年度的净利润主要来自合并财务报表范围以外的投资收益。上述规定是以合并报表作为判断发行

人是否具有持续盈利能力的依据，因此发行人合并报表的财务指标达到相关规定即可满足首发条件。经核查，项目组及发行人律师认为，控股型公司上市不存在法律障碍。

2) 控股型公司上市相关案例

2009年之前的控股型公司发行上市案例较少，控股型上市公司主要存在于大型国企及部分特殊经营模式公司，主要集中于央企、房地产、连锁行业、水泥及饲料行业。2010年之后，民营中小企业上市公司逐渐增多，不少民营企业由于历史上存在平行股权结构，进行重组后，出现了将控股型公司作为上市主体的情况。控股型上市公司相关案例包括但不限于：中国国旅、中国化学、三特索道、海大集团、朗姿股份、迪安诊断、天和防务、瑞普生物等。

综上，项目组认为，发行人控股型架构不存在法律障碍，符合上市条件。

8、问题：请按经销和直销（或者是分三大类：建设商、系统集成商和经销商？以更有利于体现发行人业务特点为准）分别统计报告期每年的销售、占比、毛利率。并请分别统计并核查这两类的前十大客户。请补充核查分析就这两类客户的销售模式主要差异。对经销商及具有经销商性质的系统集成商，请项目组补充说明对相关的客户及终端销售的核查工作。

落实情况：

(1) 直销及经销业务报告期每年的销售、占比、毛利率及十大客户情况

发行人的直接客户按所处产业链环节及业务范围、向下游客户的服务内容主要分为经销商、系统集成商及建设单位三类，其中，向系统集成商及建设单位销售为直销模式，向经销商销售为经销模式。

报告期内，公司直销及经销业务及不同客户类型销售收入、占公司主营业务收入比重、毛利率情况如下：

单位：万元、%

销售模式/客户类型	2015-12-31			2014-12-31			2013-12-31		
	收入	收入比重	毛利率	收入	收入比重	毛利率	收入	收入比重	毛利率
一、直销	22,858.61	78.24	82.91	17,353.23	65.63	72.58	19,644.93	74.95	83.93
1、建设单位	12,892.51	44.13	90.40	2,736.38	10.35	86.05	371.63	1.42	79.99

2、集成商	9,964.45	34.11	73.24	14,605.50	55.23	70.13	19,273.30	73.53	84.01
3、零售客户	1.65	0.01	-58.35	11.35	0.04	-26.55	-	-	-
二、经销/经销商	6,357.82	21.76	81.39	9,089.52	34.37	80.95	6,566.57	25.05	84.81
合计	29,216.43	100.00	82.58	26,442.75	100.00	75.46	26,211.50	100.00	84.15

其中，报告期内主要产品宽带网产品、移动网产品及网络内容安全产品的客户类型具体如下：

单位：万元、%

产品大类/ 销售模式/ 客户类型	2015-12-31			2014-12-31			2013-12-31		
	收入	收入比重	毛利率	收入	收入比重	毛利率	收入	收入比重	毛利率
宽带网产品：									
一、直销	16,259.70	55.65	83.37	9,101.54	34.42	74.77	9,558.81	36.47	78.29
1、建设单位	10,899.49	37.31	91.53	1,467.83	5.55	83.25	371.63	1.42	79.99
2、集成商	5,359.80	18.35	66.81	7,622.36	28.83	73.29	9,187.17	35.05	78.22
二、经销/经销商	3,897.98	13.34	82.10	6,701.58	25.34	81.96	6,001.87	22.90	85.68
合计	20,157.68	68.99	83.12	15,803.12	59.76	77.82	15,560.67	59.37	81.14
移动网产品：									
一、直销	5,426.58	18.57	80.53	5,656.56	21.39	73.87	2,199.47	8.39	76.41
1、建设单位	1,907.60	6.53	84.68	1,240.25	4.69	89.42	-	-	-
2、集成商	3,517.75	12.04	78.29	4,416.32	16.70	69.50	2,199.47	8.39	76.41
二、经销/经销商	2,355.57	8.06	80.39	2,018.04	7.63	78.18	564.70	2.15	75.56
合计	7,782.15	26.64	80.49	7,674.61	29.02	75.00	2,764.17	10.55	76.23
网络内容安全产品：									
直销/集成商	860.04	2.94	92.90	1,695.81	6.41	58.46	7,649.87	29.19	95.25

注：零售客户收入金额较低，故不在表中列示

项目组取得发行人提供的客户类型及报告期内直销及经销收入明细，收集了报告期内全部客户的客户评审资料、客户信用政策、销售合同典型条款及实际产品销售执

行的业务流程，核查了发行人与经销商签订的《经销商合作框架协议》。报告期内，公司直销及经销前十大客户情况如下：

1) 直销模式前十大客户

A、2015年度直销模式前十大客户

序号	客户名称	销售收入	占营业收入比重
1	中国移动通信集团公司	10,244.20	35.06%
	中国移动通信集团云南有限公司	72.10	0.25%
	中国移动通信集团上海有限公司	52.99	0.18%
	中国移动通信集团四川有限公司	51.20	0.18%
	中国移动小计	10,420.49	35.67%
2	广州汇智通信技术有限公司	1,301.72	4.46%
3	太极计算机股份有限公司	1,243.78	4.26%
4	南京金浦科技开发总公司	1,134.15	3.88%
	江苏金陵科技集团有限公司	223.80	0.77%
	金陵、金浦小计	1,357.94	4.65%
5	任子行网络技术股份有限公司	1,004.17	3.44%
6	肯尼亚政府	922.57	3.16%
7	中兴通讯股份有限公司	152.55	0.52%
	深圳市中兴康讯电子有限公司	707.50	2.42%
	中兴通讯小计	860.04	2.94%
8	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	821.42	2.81%
9	广州纳斯威尔信息技术有限公司	733.88	2.51%
10	电信科学技术第十研究所	673.64	2.31%
	前十大客户合计	19,339.66	66.19%

B、2014年度直销模式前十大客户

序号	客户名称	销售收入	占营业收入比重
1	电信科学技术第十研究所	3,305.56	12.50%
2	江苏金陵科技集团有限公司	2,410.71	9.12%
	南京金浦科技开发总公司	220.81	0.84%

	金陵、金浦小计	2,631.52	9.95%
3	中兴通讯股份有限公司	1,565.09	5.92%
	深圳市中兴康讯电子有限公司	470.90	1.78%
	中兴通讯小计	2,035.99	7.70%
4	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	1,669.67	6.31%
5	国家计算机网络应急技术处理协调中心	1,323.64	5.01%
6	广州汇智通信技术有限公司	1,130.87	4.28%
7	广州纳斯威尔信息技术有限公司	685.11	2.59%
8	深圳市任子行科技开发有限公司	537.52	2.03%
	任子行网络技术股份有限公司	29.06	0.11%
	任子行小计	566.58	2.14%
9	太极计算机股份有限公司	512.82	1.94%
10	WANA Corporate	364.49	1.38%
	前十大客户合计	14,226.25	53.80%

C、2013年度直销模式前十大客户

序号	客户名称	销售收入	占营业收入比重
1	深圳市中兴康讯电子有限公司	7,721.32	29.46%
2	任子行网络技术股份有限公司	3,937.50	15.02%
3	江苏金陵科技集团有限公司	1,333.04	5.09%
	南京金浦科技开发总公司	578.37	2.21%
	金陵、金浦小计	1,911.41	7.29%
4	广州汇智通信技术有限公司	1,785.76	6.81%
5	北京京安佳新技术有限公司	968.68	3.70%
6	南京金思科技有限公司	755.59	2.88%
7	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	501.12	1.91%
8	上海中移通信技术工程有限公司	256.41	0.98%
9	国家计算机网络应急技术处理协调中心	246.46	0.94%
10	山东兆物网络技术有限公司	235.15	0.90%
	前十大客户合计	18,319.41	69.89%

项目组对报告期内前十大客户进行了现场走访。针对建设单位，项目组取得营业

执照、公司章程、企业工商查询信息等基本资料外，访谈确认其单位性质、业务流程、采购产品用于自用及相应用途；针对系统集成商，取得其系统集成资质证明，访谈确认其业务规模、业务流程、采购产品用于集成及相应用途，核查直销客户类型及销售模式的合理性。

2) 经销前十大客户

A、2015年度经销模式前十大客户：

序号	经销商名称	销售收入	占营业收入比重
1	信通科创科技股份有限公司	3,232.20	11.06%
2	广州世寰通信技术有限公司	918.64	3.14%
3	陕西英佩机电设备有限公司	450.77	1.54%
	西安晓维电子科技有限公司	161.54	0.55%
	英佩、晓维小计	612.31	2.10%
4	北京安科智达科技有限公司	330.58	1.13%
5	深圳市宏拓通达电子科技有限公司	238.03	0.81%
6	南京磐天科技有限公司	150.43	0.51%
7	北京大禹金创科技有限公司	132.48	0.45%
8	北京瑞吉通科技有限公司	124.94	0.43%
9	成都华智杰科技有限公司	79.87	0.27%
10	湖南软神科技有限公司	69.23	0.24%
	前十大经销商收入合计	5,888.72	20.16%

B、2014年度经销模式前十大客户：

序号	经销商名称	销售收入	占营业收入比重
1	南京磐天科技有限公司	3,275.21	12.39%
2	信通科创科技股份有限公司	2,165.37	8.19%
3	广州世寰通信技术有限公司	1,331.97	5.04%
4	北京安科智达科技有限公司	863.47	3.27%
5	北京大禹金创科技有限公司	293.59	1.11%
6	深圳市宏拓通达电子科技有限公司	197.01	0.75%
7	北京瑞吉通科技有限公司	149.57	0.57%

8	西安晓维电子科技有限公司	143.43	0.54%
9	广州市韦德电子科技有限公司	140.73	0.53%
10	吉林省迅博科技有限公司	94.02	0.36%
	前十大经销商收入合计	8,654.36	32.73%

C、2013年度经销模式前十大客户：

序号	经销商名称	销售收入	占营业收入比重
1	信通科创科技股份有限公司	4,177.18	15.94%
2	南京磐天科技有限公司	1,280.15	4.88%
3	广州市韦德电子科技有限公司	749.41	2.86%
4	北京善加机电设备有限公司	146.24	0.56%
5	北京大禹金创科技有限公司	137.09	0.52%
6	南京肯麦思智能技术有限公司	18.80	0.07%
7	奥维通信股份有限公司	17.18	0.07%
8	北京中科天跃科技有限公司	17.09	0.07%
9	北京力途科技有限公司	14.53	0.06%
10	吉林省迅博科技有限公司	8.89	0.03%
	前十大经销商收入合计	6,566.57	25.05%

项目组对报告期内前十大客户及主要经销商进行了走访，取得企业基本资料、经销商与下游客户签订的销售合同、部分经销商提供的纳税申报表等资料，并抽查了部分经销商提供的部分发票，并对部分经销商进行实地走访，通过访谈确认其与发行人是否采用买断式经销合作、与发行人的合作流程、下游客户所处行业。截至2016年5月，项目组现场走访的经销商占所覆盖收入占报告期内前十大经销商销售收入比例分别为96.61%、97.19%、95.35%，占报告期内经销模式销售收入的比例分别为96.61%、92.53%、88.31%。

(2) 直销及经销模式的主要差异

公司产品主要用于信息安全行业最终用户系统集成项目，公司为软硬件设备提供商，下游客户按产业链上下游顺序包括经销商、系统集成商、系统建设单位及最终使用单位（一般为政府部门、企事业单位及电信运营商）。公司网络可视化基础架构产品和大数据运营产品，采取直销和买断式经销相结合的销售模式，并根据客户需要对

产品提供安装、调试、培训和技术支持等服务。公司的网络内容安全产品采取直销给国际系统集成商和直销给海外最终客户相结合的销售模式，报告期内，公司网络内容安全产品客户为中兴通讯及其子公司中兴康讯，产品用于中兴通讯的海外项目，本公司负责产品的安装、调试、培训和技术支持等服务。

公司一般销售流程如下：

与客户商谈价格和合同条款→审批产品《销售报价单》→签署并审批《销售合同》→提交《发货通知单》→物流部发货→公司负责运输到客户指定的地点→客户签署《设备签收单》→客户签署《到货验收证明》→产品安装调试（若需）→验收并签署《项目实施验收证明》（若需）→《到货验收证明》或《项目实施验收证明》返回到物流部、财务部→财务部会计人员开具发票→客户付款。

公司经销销售流程如下：

合格经销商评审→与经销商签订《经销商合作框架协议》（部分长期合作的经销商）→《销售报价单》→与经销商商谈价格和合同条款→审批产品《销售报价单》→签署并审批《销售合同》→提交《发货通知单》→物流部发货→公司负责运输到经销商指定的地点，完成对经销商的买断式销售→经销商签署《设备签收单》→经销商签署《到货验收证明》→经销商将产品销售给下游客户→产品安装调试（若需）→经销商验收并签署《项目实施验收证明》（若需）→《到货验收证明》或《项目实施验收证明》返回到物流部、财务部→财务部会计人员开具发票→经销商付款。

直销模式下，公司下游客户包括系统集成商、系统建设单位及最终使用方，向公司采购的设备用于集成或自用。其中，系统集成商具备软硬件集成、二次开发、安装调试及技术服务能力，向公司采购软硬件设备用于其系统集成项目；建设单位及最终使用方向公司采购产品直接用于自身建设项目。公司下游经销商为在特定行业拥有市场渠道资源的企业，自身不提供系统集成服务，向公司采购的产品用于向系统集成商、建设单位及最终使用方销售。经销商采用买断式经销方式与公司合作，按照其下游客户订单向公司采购产品。部分产品如需要由公司负责安装调试、检测、指导培训方能使用的，公司还需派出工程服务人员最终用户进行技术支持。

经销模式下，经销商在经公司授权的区域、行业范围内开展业务，销售经授权的公司产品及服务。公司与经销商签订《经销商合作框架协议》，约定经销商授权产

品、区域、行业，对经销商销售本公司产品的行为进行约束和管控。此外，公司还制订了《销售管理制度》，对经销商从事销售业务的区域和行业进行划分管理，根据经销商自身实力、销售业绩、商业信誉等指标进行经销商评价和信用额度授予。通过上述协议和制度安排，公司能够对经销商的行为实行有效管控。

（3）对经销商客户及终端销售的核查工作

项目组取得发行人子公司赛克科技方案经营部客户评估及客户信用政策授予的审批文件，核查发行人对直销客户、经销客户的划分是否有充分依据；项目组对发行人报告期内前十大客户及主要经销商进行现场走访访谈，向被访谈对象核实其客户类别、采购产品系自用/集成/向下游客户销售、是否有系统集成资质，并结合客户主营业务、业务规模，综合判断发行人下游客户认定为系统集成商或经销商的依据是否充分。

针对经销商，项目组取得发行人制定的《销售管理制度》，与主要经销商签订的《经销商合作框架协议书》以及发行人经销商管理的实施执行记录，对发行人针对经销商的内部控制进行核查。项目组对九家主要经销商进行了实地走访，在访谈问卷中对采购产品是否实现销售、发行人是否在期末向经销商压货的情况进行确认。项目组取得了经销商与其下游客户签订的销售合同，部分经销商提供的财务报表和增值税纳税申报表等资料，抽查了部分经销商提供的部分发票，核查经销商最终实现销售情况的真实性。针对报告期内销售收入较高的主要经销商，项目组对其下游客户（包括信通科创科技股份有限公司下游客户中国电信集团系统集成有限责任公司、哈尔滨工业大学软件工程股份有限公司、神州数码信息服务股份有限公司，广州世寰通信技术有限公司及广州市韦德电子科技有限公司下游客户广州汇智通信技术有限公司，南京磐天科技有限公司下游客户太极计算机股份有限公司）的业务人员进行了现场访谈，了解下游客户向经销商的采购及验收情况，询问了部分存在发货和验收跨年度或在年末发货并验收的大额合同具体情况、是否存在异常，并取得经销商下游客户相关人员签字确认的访谈纪要（单位未盖章）。通过对上述经销商下游客户相关业务人员的访谈，项目组进一步核实了有关销售的最终实现情况。

由于发行人下游产业链环节较长，经销商下游客户一般为系统集成商，部分为建设单位及最终使用方。项目组对网络信息安全行业规模最大、报告期内公司产品最终

使用方比重高的国家互联网应急中心相关人员进行访谈，询问了其对公司产品的使用情况及评价等情况。

9、问题：报告期内，2013及2014年发行人原始申报报表与申报报表科目出现较大调整，其中营业成本项被重新分类，应收及预收账款项目均出现较大额度调整，请披露发行人报告期内是否存在重大会计认定标准调整，对照说明以上调整的具体原因并分析其合理性。

落实情况：

(1) 营业成本重分类

报告期内合并报告营业成本重分类情况如下表所示：

单位：万元

项目	2015年	2014年	2013年
营业成本	-	-1,173.42	-1,825.47
销售费用-薪酬	-	525.97	-163.06
销售费用-评审测试费	-	144.85	278.65
销售费用-售后服务费	-	115.61	377.62
销售费用-信息咨询费	-	-	14.74
管理费用-薪酬	-	386.99	1,104.61
管理费用-技术合作费	-	-	212.91

2013年和2014年由于公司财务人员工作失误，将部分费用直接计入营业成本，包括工程测试人员的薪酬、评审测试费、售后服务费、信息咨询费、技术合作费等，此类费用虽与合同执行相关，但并不能直接归集到具体产品。因此申报财务报表中，将上述无法归集的主营业务成本重分类至期间费用，其中2013年从营业成本分别重分类1,098.95万元至销售费用、726.52万元至管理费用，2014年从营业成本分别重分类786.43万元至销售费用、386.99至管理费用。2015年发行人通过加强核算流程管控，当年并未发生营业成本重分类情况。

(2) 应收账款及预收账款的调整

1) 2013年应收账款及预收账款调整情况如下：

单位：万元

调整科目	调整金额	原因说明
------	------	------

应收账款	2,752.23	收入确认时点调整导致应收款项、预收账款同时增加
	-611.95	根据公司坏账准备政策调整坏账准备
	82.88	调整营业收入相应调整应收账款
小 计	2,223.16	
预收账款	2,752.23	收入确认时点调整导致应收款项、预收账款同时增加

由于公司财务人员经验不足，收入确认政策运用不当，在编制原始报表时，未严格执行收入确认政策，按照增值税发票开具的时间确认收入。编制申报财务报表时，发行人按照现行收入确认政策，按照产品交付客户并验收或安装调试完成初验合格的时点确认收入，对收入确认的时点进行了跨期调整，调减营业收入207.35万元，对2013年末应收账款影响为调增82.88万元；同时，由于收入确认时点的调整，导致已验收而款项未回收的合同增加应收账款，及未验收已收到款项的合同增加预收账款，导致应收账款和预收账款同时增加2,752.23万。由于上述调整及以前年度应收账款的调整，坏账准备调整611.95万元，其中当年补提64.71万元，以前年度补提547.23万元。

2) 2014年应收账款及预收账款调整情况如下：

单位：万元

调整科目	调整金额	原因说明
应收账款	13.70	收入确认错误更正导致应收账款、预收账款同时增加
	39.34	调整营业收入相应调整应收账款
	1.40	根据公司坏账准备政策调整坏账准备
小 计	54.43	
预收账款	13.70	收入确认错误更正导致应收账款、预收账款同时增加

2014年会计师进场审计后，对发行人收入确认政策运用不当的情况进行了整改，要求发行人严格执行收入确认政策；同时，对2014年度由于财务人员工作失误导致的收入确认错误进行了更正，导致申报报表较原始报表营业收入调增64.42万元，影响2014年末应收账款调增39.34万元，同时导致应收账款和预收账款同时增加金额为13.70万元。由于上述调整及以前年度应收账款的调整，坏账准备调整-1.40万元，其中冲回以前年度多计提0.29万元，冲回本年度多计提1.11万元。

项目组会同会计师对发行人报告期内前十大客户大额收入确认情况、年末大额应收账款进行了充分的穿行测试核查，进行了收入截止测试及销售业务内部控制测试，

确认申报财务报告收入确认符合发行人现行会计政策，并遵循了谨慎性原则。2016年3月31日，发行人第一届董事会第八次会议审议通过了《关于公司2013至2015年度审计报告的议案》，公司2013至2015年度财务报告经天健会计师事务所审计并出具了标准无保留意见的审计报告，并由2016年4月15日召开的中新赛克2016年第一次临时股东大会批准。

综上，项目组经过核查后认为，营业成本和费用的重分类及应收账款和预收账款的调整主要是公司财务人员工作失误以及会计政策运用不恰当所致，公司及会计师在申报财务报告中已进行了必要的更正，公司在报告期内不存在会计政策变更或重大会计标准调整的情形。

10、问题：请补充说明发行人及子公司除2012年、2014年子公司赛克科技因未按规定申报缴纳印花税、未代扣代缴个人所得税等事项受到处罚外，是否存在其他涉及合法经营的处罚事宜。

落实情况：

(1) 赛克科技报告期内税务处罚、补缴税款及缴纳滞纳金是否属于重大违法违规行为的认定

根据我国《行政处罚法》规定，行政处罚的种类包括：（一）警告；（二）罚款；（三）没收违法所得、没收非法财物；（四）责令停产停业；（五）暂扣或者吊销许可证、暂扣或者吊销执照；（六）行政拘留；（七）法律、行政法规规定的其他行政处罚。根据《行政强制法》的规定，行政强制执行，是指行政机关或者行政机关申请人民法院，对不履行行政决定的公民、法人或者其他组织，依法强制履行义务的行为。行政强制执行的方式：（一）加处罚款或者滞纳金；（二）划拨存款、汇款；（三）拍卖或者依法处理查封、扣押的场所、设施或者财物；（四）排除妨碍、恢复原状；（五）代履行；（六）其他强制执行方式。根据上述规定，项目组及发行人律师认为，除2014年5月，赛克科技收到江苏省南京地方税务局稽查局下发的《税务行政处罚事项决定书》（宁地税稽三罚[2014]39号）而被处以罚款外，补缴税款和滞纳金的行为应属于行政强制执行，而非行政处罚。

此外，根据《中华人民共和国税收征收管理法》及其实施细则的规定，滞纳金不是处罚，而是纳税人或者扣缴义务人因占用国家税金而应缴纳的一种补偿。2015年8

月，发行人根据财务自查的结果，对发行人及子公司之间的费用调整，主要原因为公司规范性整改过程中对财务人员母子公司费用核算错误的纠正，对相关的延迟纳税情形，赛克科技已主动向相关税务主管机关补缴相关税款及滞纳金，主管税务机关并未对此项行为作出行政处罚。

赛克科技在收到处罚决定书当期全额缴纳滞纳金及罚款，处罚事项已得到纠正，处罚金额对公司营业利润影响较小。上述税务处罚造成的不利影响已消除，不属于情节严重的重大违法行为。发行人及其子公司的税务主管机关已出具证明，证明发行人及其子公司、下属分支机构自2013年1月1日至2015年12月31日期间暂未发现系统内有重大税收违法行为。经核查，项目组及发行人律师认为，上述税务处罚、补缴税款及缴纳滞纳金事项不属于重大税收违法行为。

（2）发行人及子公司是否存在其他涉及合法经营的处罚事宜

项目组取得了如下合法合规证明，确认发行人及子公司、下属分支机构不存在除税务处罚以外其他处罚事宜：

1）发行人取得了市场监督管理局、人社局、住建局、安监局、社保、住房公积金管理中心、国土委、外管局、国税、地税部门出具的2013年1月1日-2015年12月31日无违法违规证明；发行人南京分公司住房公积金管理中心、人社局、市场监督管理局、检察院、法院、安监、国税、地税部门出具的2015年6月3日（成立之日）-2015年12月31日无违法违规证明。

2）全资子公司赛克科技取得了市场监督管理局、住房公积金管理中心、人社局、海关、国土局、检察院、法院、出入境检验检疫局、安监、国税、地税部门出具的2013年1月1日-2015年12月31日无违法违规证明；赛克科技江宁分公司取得了住房公积金管理中心、人社局、市场监督管理局、检察院、法院、安监、国税、地税部门出具的2015年7月1日（成立之日）-2015年12月31日无违法违规证明。

3）全资子公司赛克软件取得了市场监督管理局、住房公积金、人社局、检察院、法院、安监、国税、地税部门出具的2013年1月1日-2015年12月31日无违法违规证明。

4）全资子公司赛克网络取得了市场监督管理局、国税、地税部门出具的2015年6月8日（成立之日）-2015年12月31日无违法违规证明。

项目组取得了发行人及发行人董事、监事及高级管理出具的声明，对除税务处罚

外，报告期内不存在其他涉及合法经营的处罚事宜进行确认。

11、问题：发行人2013年和2014年收入基本持平，但应收账款大幅增加，请补充核查说明形成原因？是否存在销售政策、信用政策的大幅变化？

落实情况：

(1) 2014年末应收账款大幅提高的原因分析

在销售收入增长有限的情况下，2014年末应收账款较2013年末大幅提高主要受以下几个因素影响：

1) 收入结构变动因素的影响。报告期内公司的网络内容安全产品收入逐年减少，而网络可视化基础架构产品收入逐年快速增长。2013年、2014年，公司报告期内网络内容安全产品收入比重分别为29.19%、6.41%，网络可视化基础架构产品收入比重为69.91%、88.79%。报告期内，公司网络内容安全产品全部向中兴通讯、中兴康讯销售，用于其海外市场政府信息安全系统集成项目，公司需要负责软件的安装调试，公司进行实施到客户验收周期通常超过一年，历史上公司收取较多客户预付货款，产生的应收账款比例相对较少。网络可视化基础架构产品客户一般集中在每年下半年采购，该类项目结算周期较长，客户通常在到货验收或安装调试后验收后一定期限付款导致应收账款增长较快。2013年网络内容安全产品项目实施完成验收后确认收入7,649.87万元，其中第四季度验收确认收入为6,142.96万元，在确认收入时公司已收取了客户80%的预付货款，故2013年末应收账款金额偏低。综合影响，2014年末应收账款增长幅度高于收入增长幅度，与公司收入和客户结构变化的方向一致。

2) 季节性因素的影响。网络内容安全产品由于面向海外市场，其季节性特征不强，而网络可视化基础架构产品面向国内市场，报告期内产品最终用户主要是政府部门及事业单位，其信息安全系统建设项目的实施、采购和验收主要集中在第四季度。2014年网络内容安全收入比重大幅下降、网络可视化基础架构产品收入比重大幅提高，导致四季度确认的收入金额和比重提高，2013年度、2014年度第四季度项目完成验收确认收入的金额分别为11,187.23万元、14,163.76万元，比重分别为42.65%、53.56%，所形成的应收账款账龄较短，截至年末尚未回收。故在收入基本持平的情况下，2014年末应收账款相比2013年末大幅增加的原因是：2014年第4季度营业收入同比增长较快，相比上年第4季度营业收入增加2,976.53万元。

发行人各类产品的季节销售收入情况参见招股说明书“第十一节管理层讨论与分析 二、盈利能力分析（一）营业收入构成及变动分析6、主营业务收入的季节性波动分析”。3）大额合同的影响。A、2014年第四季度，经销商南京磐天科技有限公司、信通科创科技股份有限公司实施其下游客户建设项目进度较紧，在第四季度采购及验收并实现收入的金额为2,806万元，形成应收账款2,663.55万元截至年末尚未回收。项目组取得了上述经销商向下游客户销售的合同，并对第四季度实施完成的合同向下游客户的销售及验收情况，向其下游客户（包括信通科创的下游客户哈尔滨工业大学软件工程股份有限公司、神州数码信息系统有限公司及南京磐天科技有限公司的下游客户太极计算机股份有限公司）的相关业务人员进行了现场访谈，取得了上述下游客户相关业务人员签字的访谈纪要（单位未盖章），了解业务的发生情况。B、中兴通讯、中兴康讯海外项目合同回款周期较长，年末有大额应收账款尚未回收；C、电信科学技术第十研究所、美亚柏科大额合同在12月实验完成并验收，项目组对上述客户现场走访并确认了验收情况。

综合以上因素，发行人2014年末应收账款较2013年末大幅提高，项目组对销售合同、销售出库单、发运单、到货验收单、发票、合同回款银行流水等原始凭证进行核查，并对期末100万元以上应收账款进行穿行测试。针对2014年末大额应收账款对应的合同，项目组对相关直接客户、经销商进行了现场走访，对主要的经销商下游客户的相关业务人员进行了现场访谈。经核查，发行人2014年末应收账款大幅提高系收入结构变化、季节性因素及大额合同等因素影响，应收账款大幅增加具有合理的原因。

（2）是否存在销售政策、信用政策的大幅变化

项目组取得了发行人《销售管理制度》、《客户信用管理制度》、现行客户信用政策表、主要客户的评级及信用期限以及报告期内销售合同实际回款情况，对报告期内发行人销售政策、信用政策及其实际执行情况进行核查。经核查，由于发行人下游客户主要是规模较大的系统集成商、系统建设单位，最终用户主要是政府、企事业单位及电信运营商。该类客户付款审批流程较复杂，部分规模较大、实施周期较长的系统建设项目，客户付款周期较长，会有一定的付款时间滞后于约定时间的情况，出于有利维护客户关系的考虑，发行人通常会给予客户一定的弹性时间。项目组核查了主要客户报告期内实际回款周期，取得了发行人对部分合同逾期的原因说明，核查是否存

在异常，并对应收账款期后回款情况进行了测试。

报告期内，公司应收账款期后回款情况参见招股说明书“第十一节 管理层讨论与分析”之“一、（一）3、（3）⑥应收账款回收情况”。

经核查，发行人对主要客户的销售政策、执行的信用期限及实际执行的回款期限在报告期内基本保持一致，不存在放宽销售政策或信用政策促进销售的情况。报告期各期末应收账款期后回收情况良好，应收账款回收的比例不存在异常波动。

12、问题：请项目组补充说明：1）发行人控股股东中兴通讯2012年10月将其所持有发行人68.00%的股权转让给深创投等合计10家投资者的原因；2）股权变更各方是否履行了合法的程序，包括履行的国资收购审批权限、程序和获得的批复文件等。

落实情况：

（1）发行人控股股东中兴通讯2012年10月将其所持有发行人68.00%的股权转让给深创投等合计10家投资者的原因。

1）中兴通讯通过出售实现业务聚焦，促进核心业务全球化拓展

中兴通讯为实现其聚焦主营业务的发展战略，于2012年相继转让了中兴特种（发行人前身）、深圳市长飞投资有限公司和深圳中兴力维技术有限公司三家非核心业务控股子公司。通过转让子公司股权，一方面能获得投资收益（上述三家公司转让合计实现20亿元以上的投资收益），有益于增加现金流、渡过行业寒冬，促进主营业务发展，将业务聚焦于核心业务的全球化拓展并突破重点发达国家运营商市场。

2）为了符合市场发展和企业灵活运营，管理层谋求独立发展

公司管理团队受益于在通信行业多年的从业经验，把握行业快速发展的市场机会。然而公司所从事的业务不属于中兴通讯的核心业务，与中兴通讯的战略协同度低，受母公司的关注度较低。公司彼时发展亦受制于中兴通讯可以提供的资源支持，中兴通讯的运作机制也一定程度上制约了公司的业务发展。中兴通讯出售股权后给相关投资方后，公司运营更加灵活，公司亦可寻求更多的外部资源支持，打破自身发展瓶颈，促其更加快速的成长。

基于以上原因，中兴通讯于2012年将公司的控股权出售给深创投等合计10家投资者。通过出售中兴特种股权有利于集中力量，专注主业，符合中兴通讯的战略发展需要。

(2) 股权变更各方是否履行了合法的程序，包括履行的国资收购审批权限、程序和获得的批复文件等。

1) 出让方、原控股股东中兴通讯履行的内部程序

为满足战略发展的需要并促进主营业务发展，中兴通讯股份有限公司与深圳市创新投资集团有限公司、广东红土创业投资有限公司、南京红土创业投资有限公司等10家投资者于2012年9月21日签署了《关于转让深圳市中兴特种设备有限责任公司68%股权之股权转让协议》，本公司拟向买方出售本公司持有的深圳市中兴特种设备有限责任公司68%股权（以下简称“本次股权转让”）。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》以及《上市公司重大资产重组管理办法》的有关规定，本次股权转让不构成关联交易，也不构成重大资产重组。2012年9月21日，中兴通讯召开第五届董事会第三十四次会议，审议通过了《关于出售深圳市中兴特种设备有限责任公司股权的议案》，本次股权转让不需提交中兴通讯股东大会批准。

2) 主要收购方、控股股东深创投履行的程序

经项目组及发行人律师核查，深创投的实际控制人为深圳市国资委。项目组及发行人律师查阅了深创投的相关会议决议资料及其他内部资料，认为深创投履行了相关审批权限及内部程序，具体情况如下：

① 所涉审批权限

根据《深圳市创新投资集团有限公司章程》，深创投董事会在以下权限内进行审批：“审议批准主业范围内的投资额（集团投资额加集团所管理基金投资额中集团出资的份额）在企业最近一期经审计净资产5%以下的投资项目。”

项目组及发行人律师查阅了深创投2011年度《审计报告》，深创投2011年未经审计的净资产总额为762,399.54万元。根据深创投提供的投资金额比例表，2012年度所涉及收购中兴特种的投资额（集团投资额加集团所管理基金投资额中集团出资的份额）为3.80亿元，不高于最近一期经审计净资产的5%，即3.81亿元。

据此，深创投本次投资需取得其董事会审议批准。项目组及发行人律师取得了深创投2012年9月7日全体董事签署的第五届第四次董事会决议，深创投全体董事审议通过了《关于投资深圳市中兴特种设备有限责任公司的议案》，审议并批准了本次投资。

② 内部程序

根据《深圳市国资委股东事务分类沟通管理指引》：“对按照企业章程规定由企业董事会决策且按监管规定不需市国资委审批或核准的事项，企业在董事会决议签署完后5个工作日内，将议案和决议报深圳市国资委备案。”根据项目组及发行人律师与深创投确认，深创投董事会已把本次投资的议案和决议向深圳市国资委进行了备案。

综上所述，项目组及发行人律师认为，出让方中兴通讯、受让方深创投已就其本次股权转让履行其内部所需的程序。

13、问题：2012年10月，中兴通讯与赛克科技、赛克软件签订《知识产权许可合同》，同意将公司及下属子公司在交割日前实际使用的中兴通讯所拥有的知识产权（不含商标及域名）永久性许可给公司使用。（1）请补充核查说明中兴通讯许可使用的该等专利是否对发行人而言是核心技术？公司是否对中兴通讯的专利技术有重大依赖？目前中兴通讯与公司已无股权关系，若与中兴通讯的许可使用终止或发生纠纷，公司是否有应对措施？是否对发行人的持续经营能力造成实质性影响？（2）鉴于发行人与中兴通讯的历史渊源，请补充核查发行人在专利商标等知识产权方面与中兴通讯是否存在纠纷或潜在纠纷？

落实情况：

（1）请补充核查说明中兴通讯许可使用的该等专利是否对发行人而言是核心技术？公司是否对中兴通讯的专利技术有重大依赖？目前中兴通讯与公司已无股权关系，若与中兴通讯的许可使用终止或发生纠纷，公司是否有应对措施？是否对发行人的持续经营能力造成实质性影响？

发行人为中兴通讯下属企业期间，中兴通讯无偿许可发行人使用中兴通讯所拥有的专利、专有技术及软件著作权等知识产权，发行人成立初产品使用了中兴通讯的部分专利、专有技术及软件著作权等知识产权。2012年10月，中兴通讯向深创投等合计10名投资者签订《股权转让协议》，出售其所持有的公司68%的股权。2012年10月，中兴通讯与发行人签订《知识产权许可合同》并永久许可公司使用当时已经使用的知识产权（商标、域名除外）。由于中兴通讯的知识产权体系十分庞大，明确划分具体知识产权（如具体专利或计算机软件著作权）较为困难，因此双方签订的《知识产权许可合同》中没有就许可使用的知识产权（商标、域名除外）进行一一列举。截至2013年4月，赛克科技已向中兴通讯支付了合同约定的知识产权许可使用费400万元。

1) 请补充核查说明中兴通讯许可使用的该等专利是否对发行人而言是核心技术? 公司是否对中兴通讯的专利技术有重大依赖?

根据发行人出具的说明及项目组与发行人相关人员的访谈, 公司上述核心技术由公司研发团队通过自主研发获得, 属于原始创新技术; 中兴通讯许可使用的专利、软著等知识产权在公司的产品中有部分应用, 但不是公司的核心技术, 发行人对中兴通讯的专利技术不存在重大依赖。

2) 目前中兴通讯与公司已无股权关系, 若与中兴通讯的许可使用终止或发生纠纷, 公司是否有应对措施?

根据发行人与中兴通讯签订的《知识产权许可合同》, 中兴通讯同意将公司及下属子公司在交割日前实际使用的中兴通讯所拥有的知识产权(不含商标及域名)永久许可给本公司及其下属公司使用, 上述中兴通讯的许可使用为永久许可, 终止的可能性较小。若与中兴通讯的许可使用终止或发生纠纷, 随着公司产品研发能力的不断提升和产品的不断升级换代, 新技术、新方法的不断采用, 自主研发的知识产权的产品的比重越来越高, 采用中兴通讯许可的知识产权越来越少, 公司对中兴通讯的专利技术等知识产权不存在重大依赖且公司能够有效化解未来可能发生的潜在纠纷。

3) 是否对发行人的持续经营能力造成实质性影响?

公司一直十分注重核心技术的发展, 具备独立的研发能力, 拥有一支研发实力强和梯队层次好的研发团队, 截至2015年12月31日, 研发人员295名, 占报告期末公司员工总数的58.76%。截至2016年6月15日, 发行人及其子公司已取得计算机软件著作权59项、发明专利15项、实用新型专利4项。公司目前主营产品所使用的核心技术由公司研发团队通过自主研发获得, 属于原始创新技术, 公司对中兴通讯的专利技术等知识产品不存在重大依赖, 若与中兴通讯的许可使用终止或发生纠纷, 不会对发行人的持续经营能力造成实质性影响。

(2) 鉴于发行人与中兴通讯的历史渊源, 请补充核查发行人在专利商标等知识产权方面与中兴通讯是否存在纠纷或潜在纠纷?

项目组就中兴通讯向发行人的知识产权许可使用对发行人相关人员进行了访谈, 经核查, 自上述《知识产权许可合同》签署以来, 截至2016年5月, 发行人与中兴通讯不存在专利商标等知识产权方面的纠纷或潜在纠纷。

五、内核小组会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况

1、问题：请说明该发行人收入确认的依据，关注15年对中国移动的销售合同情况。

项目组答复：发行人业务性质为销售商品，对于无安装调试义务的，到货验收证明取得后确认收入；有安装调试义务的，安装调试完成并取得验收或初验证明后确认。对移动的销售合同约定采购方为中国移动，最终使用方为国家互联网应急中心，到货验收后60天内付款70%，稳定运行报告出具后支付尾款。项目组核查了合同，部分条款存在前后不一致，但无质保金及终验后的退货条款。该产品已于2015年11月完成安装调试初验，并取得了国家互联网应急中心出具的加盖“测评报告专用章”验收报告并由中国移动公司采购部有线设备采购处项目经理签字，并已收到中国移动确认应收账款的函证回函。

审核意见：进一步核查发行人2015年与中国移动大额合同收入的确认。

解决情况：项目组会同发行人总经理、项目销售负责人、财务总监、会计师及律师对2015年中国移动合同及附件相关条款及发行人取得的证据进行审慎的讨论研究，并执行了以下核查程序：

（1）通过对发行人现行收入确认政策及中国移动合同条款仔细研究，中介机构认为该合同适用产品销售中附有安装调试义务的合同收入确认方法，在产品交付客户并完成安装调试、客户初验完成并取得验收报告时确认收入。

（2）项目组前期执行了以下核查程序：①收集了发行人提供的合同、货物出库单、货物的发运单及签收单、中国移动各省公司验货合格证书、销售发票、收到70%到货款回款的回款凭证、中国移动采购部有线设备采购处项目经理对最终使用方国家互联网应急中心出具的《设备验收报告》的签字确认文件；②项目组和会计师取得中国移动对剩余30%终验款应收账款回函确认；③现场访谈了中国移动采购部有线设备采购处项目经理，向其核实了项目在2015年11月完成初验且不存在纠纷，取得其签字确认的访谈纪要；④研究了合同规定的进度条款，分析了合同的执行情况，核查了有关发货记录及到货验货合格证书。根据合同约定“5.7 买方/或买方指定收货人签署上述验货合格证书的日期视为卖方正式交付货物的日期，此后有关保管、保险、灭失与毁损的风险由买方承担，货物所有权亦同时转移给买方”；合同附件对工程进度安排“在

设备到货后的20个工作日内完成设备的安装、调试及测试验收，40个工作日内，应当完成系统与周边系统的连接，具备与后端系统进行业务联调的条件，完成设备初验”。项目组核查了有关发货记录，发行人已按照合同约定于2015年9月完成产品交付并取得验货合格证书。根据合同规定的进度，9月底设备到货后应该在40天内完成初验。经过分析，项目组认为：根据合同规定和合同执行情况，中国移动大额合同的设备在到货验收后所有权已转移给卖方，将商品所有权上的主要风险已转移给购货方；发行人不再保留与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制；合同70%的款项已经收到，且剩余30%的款项已函证确认，相关的经济利益很可能流入，收入确认还需根据公司的收入确认政策和合同约定提供合同签署方出具的验收证明。根据合同规定，中国移动负有按时向公司出具初验报告的义务，项目组督促发行人提供合同签署方中国移动出具的初验证明作为该笔合同收入确认的依据之一。

（3）项目组向发行人总经理凌东胜、财务总监唐晓峰、该项目销售负责人赵鸿海访谈了解该合同相关各方的具体情况：该合同系国家互联网应急中心项目，由中国移动集中采购并在各省公司建设，实际使用方为国家互联网应急中心，产品测试验收与使用均由国家互联网应急中心负责。以前年度国家互联网应急中心项目主要由电信运营商通过系统集成商、经销商向软硬件设备厂家采购，2015年度，中国移动开始采用直接向软硬件设备厂家采购的方式进行建设。该合同相关各方的关系在合同附件中体现。2015年11月26日，国家互联网应急中心向公司出具了加盖“测评报告专用章”的《设备验收报告》，中国移动采购部有线设备采购处项目经理对验收结果予以签字确认。

（4）在项目组督促下，发行人补充提供了该项目由中国移动多家省公司相关人员签署的安装调试证明，作为产品测试验收完毕的执行记录，但中国移动尚未向发行人提供初验报告。2016年5月30日，发行人提供了该项目最终使用单位国家互联网应急中心出具的“中国移动某工程中新赛克设备在网运行情况说明”，说明中新赛克设备已于2015年9月全部交付，并于2015年11月完成割接入网。

2、问题：发行人股东中投资性主体较多，请说明股东人数穿透计算情况，是否符合监管要求；请说明私募基金备案情况及对前海投资基金的核查程序。

项目组答复：根据监管规则，公司股东中的私募基金均已备案，按1人计算；上

市公司按1人计算；员工持股、投资性主体南京因纽特穿透计算，经计算股东人数不超过200人。

中新赛克在2015年6月增资时前海投资基金尚未成立，其增资持有公司的股份由北京康益代持，上述增资的2015年第一次临时股东大会决议中明确说明北京康益在前海投资基金设立后将本次认购公司的股本转让给前海投资基金，该部分代持股份在2016年1月已还原。项目组对前海投资基金进行了网络检索核查。公司自然人股东核查流程已完成，要求提供全部私募基金管理人出具的无关联关系声明，项目组将按要求全部取得。此外国信弘盛在前海投资基金中享有2.3%的权益，已在招股书中信息披露。

3、问题：深创投2013年开始控股发行人，说明其持有股权不属于国有股的依据；请说明保证管理层、核心技术人员稳定的机制。

项目组答复：根据国资厅产权【2008】80号文，深创投不属于国有股东的四类情形之一，且深创投已出具说明，认为其所持股权不属于国有股。公司设立了员工持股计划，主要管理层、核心员工均预留股份通过持股平台或直接持股公司，可保证人员稳定。

审核意见：补充核查公司业务管理层及核心人员的稳定机制。

解决情况：项目组查阅了控股股东深创投子公司管理制度、公司历史三会文件、公司内部控制制度及业务管理制度文件、考核及组织管理委员会文件等资料，并对深创投董事会秘书/发行人董事李守宇先生和发行人董事会秘书/副总经理/人事行政部负责人李斌先生进行现场访谈，了解深创投和公司对于业务管理层及核心人员的稳定机制主要如下：

1、深创投对公司的管理。公司控股股东深创投系专业私募投资基金，主营业务为创业投资及相关增值服务业务，不具备对公司所从事业务的管理能力。根据深创投《生产经营型国内控股子公司管理制度》的相关规定，公司日常经营活动及业务管理由管理层具体负责，深创投主要在公司三会治理、股权管理及业绩考核等方面层面对公司及子公司人员进行管理，具体包括：

(1) 公司治理。2012年深创投取得公司控股权后，对公司治理结构进行了调整，通过向公司和子公司赛克科技、赛克软件委派多数董事、任命监事及监事会主席，对

发行人及子公司进行监管。2015年股份公司成立后，进一步完善了公司治理结构，成立董事会专门委员会，经董事会选举，专门委员会中均有深创投代表担任委员，能够在公司战略决策、审计、提名与任命、薪酬与考核等方面对公司董事、高级管理人员实施监管。

公司及子公司董事会、监事会成员情况：

主体	董事会成员			监事会成员		
	深创投	管理层	独立董事	深创投	股东代表	职工监事
一、有限公司阶段（2012年11月-2015年3月）						
中新赛克	靳海涛/董事长、李守宇、张雪冰	凌东胜、王明意	-	钟廉/监事会主席、陈靖丰	陈章银	赵鸿海、童艺川
赛克科技	靳海涛/董事长、李守宇、张雪冰	凌东胜、王明意	-	钟廉/监事会主席、陈靖丰	陈章银	赵鸿海、童艺川
赛克软件	靳海涛/董事长、李守宇、张雪冰	凌东胜、王明意	-	钟廉/监事会主席、陈靖丰	陈章银	赵鸿海、童艺川
二、股份公司阶段（2015年3月至今）						
发行人	靳海涛/董事长、李守宇、张雪冰、许光宇	凌东胜、王明意	彭晓光、刘勇、周立柱	钟廉/监事会主席	陈章银、金波	赵鸿海、童艺川
赛克科技	李守宇/董事长、张雪冰	凌东胜、王明意、李斌	-	-	-	周筠
赛克软件	李守宇/董事长、张雪冰	凌东胜、王明意、唐晓峰	-	-	-	樊晓健

股份公司董事会专门委员会情况：

专门委员会	深创投	管理层	独立董事
战略委员会（共5名董事）	靳海涛/主任委员	凌东胜、王明意	周立柱、彭晓光
审计委员会（共4名董事）	李守宇、张雪冰	-	刘勇/主任委员、彭晓光
提名委员会（共4名董事）	靳海涛、李守宇	-	周立柱/主任委员、彭晓光
薪酬与考核委员会（共4名董事）	许光宇	凌东胜	彭晓光/主任委员、刘勇

（2）业绩考核及绩效奖励。公司每年初召开董事会审议上年度总经理工作报告及本年度经营计划、上年度财务决算、上年度业绩考核结果及绩效奖励，并提交年度

股东会/股东大会审议批准。2013年4月12日召开的董事会批准了《关于业绩考核与奖励原则的议案》，进一步明确了管理层经营业绩考核KPI指标、绩效奖励计提及分配原则。董事会负责对管理层进行业绩KPI考核，确定高级管理人员的薪资和绩效奖励以及员工绩效奖励分配额度，提交股东会/股东大会批准后生效；员工绩效奖励由公司考核及组织管理委员会（委员包括凌东胜/组长、章轶/副组长、许光宇、王明意、李斌）制定分配方案，由总经理批准后实施。

（3）实行长效激励计划。2012年11月，为了稳定骨干员工长期为公司服务，公司董事会批准实施长效激励计划，在经营业绩达到一定条件时额外计提长效奖励基金，锁定一定期限后分批向员工发放。截至2016年5月，董事会批准了第一期（2013年度）、第二期（2015年度）长效激励基金分别为886.81万元、253.44万元，其中第一期长效激励基金经董事会批准在2016年-2018年分三批发放，第二期在未来经董事会批准后发放。

（4）提高管理团队持股比例。2012年中兴通讯出售中兴特种股权时，中兴通讯原员工持股平台公司创码科技将其所持有的公司18%股权转让予总经理凌东胜，其中7.486%的股权以股权收益权的形式已分配至核心员工，由总经理凌东胜为该部分员工代持。2012年11月2日，中兴特种召开第二届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司股权激励原则的议案》。根据上述议案，中兴特种制定了《2012年中兴特种股权收益分享计划奖励原则》，以后年度对员工相关的股权激励计划参照上述原则进行操作。2012年12月，根据发行人董事会决议，发行人管理层制定了股权收益权的具体分配范围和明细，56名核心员工与凌东胜签署了《股权收益权购买协议》，出资购买了凌东胜持有中兴特种的2.982%的股权所对应的股权收益权，股权分配结果由公司总经理凌东胜提交李斌向董事会进行了备案，发行人董事会全体董事对分配结果进行了签字确认。

（5）股权激励

2012年11月2日，公司股东会批准在2013年度达到一定业绩条件情况下，管理团队有权参照净资产价格增资取得公司5%的股权。2014年4月公司股东会确认管理团队完成业绩条件，2014年11月，公司对90名管理团队及核心人员实施了股权激励，员工参照2013年末净资产价格认购南京众昫、南京创洋财产份额，享受年度分红，进一步

增强了对管理团队及核心人员的激励效果。

2、公司内部机制。为稳定管理团队、核心技术人员及业务骨干，公司实施了以下几个方面的管理机制：

(1) 公司自2005年起开始实施员工股权收益权计划，管理团队及骨干员工在满足一定服务年限及绩效考核条件的情况下，有权以1元或参照净资产价格认购股权收益权，享受年度分红，并约定阶段性退股价格，对服务限期进行约束：①在认购后三年内离职的按认购原价退股；②服务满三年后离职的参照净资产价格退股；公司已上市的，按二级市场价格退股。2014年，员工股权收益权全部完成清理并还原至合伙企业，员工通过持有南京创响、南京众洋财产份额继续享受年度分红。

(2) 公司一贯重视技术研发，为稳定研发团队及管理团队，防止核心技术人员流失和核心技术泄露，公司与所有研发人员、核心技术人员、高级管理人员均签署了保密协议和竞业禁止协议。

(3) 2015年，公司聘请专业人力资源咨询机构太合顾问，对公司薪酬制度和薪资架构进行优化，形成了在行业内和地区内都具有竞争力的薪资架构和水平，从而能够吸引和留住人才，保持团队的稳定性。

3、2013年以来，发行人及子公司高级管理人员中，除前副总经理兼财务总监章轶女士于2015年因个人原因辞去副总经理和财务总监职务，继续在公司担任其他职务以外，其余高级管理人员及核心技术人员均未发生变化，保持长期稳定。随着公司业务规模扩张，公司员工人数快速增长，研发团队规模持续扩大，保持了良好的发展态势。

经核查，深创投及公司相关管理制度和激励机制对发行人业务管理层及核心人员的激励机制和稳定机制较为有效，2013年以来，发行人高级管理人员及核心技术人员长期稳定，业务管理层及核心人员保持稳定和良好的发展态势。

4、问题：历史上员工股权收益权授予人员情况、代持及解除情况

项目组答复：2005年授予人员为中兴通讯员工，截至2016年5月中兴通讯员工除朱宏军（已离职）外已全部退股；2006年授予人员为发行人主要员工。历史上员工通过创码科技和凌东胜享有间接的公司股权收益权曾存在代持情况，目前已全部还原或退股。

审核意见：关注发行人历史上员工股份受益权清理问题，完善相关工作底稿。

解决情况：项目组在前期工作的基础上收集了历史上曾持有股权收益权人员的相关入股确认文件、退股确认文件、入股款项，分红款项、退股款项的资金流水明细，并对上述人员进行了访谈确认工作。截至2016年5月，仍存在部分历史资料的缺失，项目组及律师将继续推进底稿资料的收集工作并督促发行人与未访谈人员的沟通确认工作，主要工作为以下几点：

(1) 刊登公告。发行人在就历史股权收益权清理事项在《金陵晚报》上刊登了公告，主要内容如下：“①公司已经完成对激励对象所持相关股权收益权的确认和梳理工作，原通过相关法人及个人持有的股权收益权所对应的股份已经依法转让给公司员工设立的有限合伙企业，已不再存在法人、其他组织或个人受托持有公司的股份或股份收益权的情况。②若有任何单位或个人对上述清理事宜持有异议，请于2016年5月27日（星期五）或之前向公司提出书面说明，书面说明应明确具体主张及依据，并应附有说明人的身份证明文件。③公司通过电子邮件或信函方式接收书面说明。”

(2) 取得缺失资金流水。项目组取得了历史上作为创码科技法定代表人杨明的个人账户流水资料，将涉及股权收益权的相关入股、退股、分红流水与其个人交易流水进行了比对，确认了资金流水。但由于历史原因，仍有部分资金流水无法对应，项目组将对持有股权收益权的人员进行资金流水的确认与比对工作。发行人取得了发行人总经理凌东胜个人账户的流水明细，并与相关涉及股权收益权的入股、退股、分红流水与其个人交易流水进行了比对。

(3) 继续推进访谈。项目组 and 律师敦促发行人对剩余30名未接受访谈人员进行了电话、短信的再次确认工作。相关确认工作将持续推进。

5、问题：补充对系统集成商最终销售情况进行核查。

解决情况：项目组查阅了公司销售明细表，报告期内公司共41家系统集成商客户，其中前16家集成商客户收入占营业收入比重分别为65.27%、48.95%、27.75%，占集成商收入比重分别为88.77%、88.63%、81.36%。项目组前期已通过现场访谈、收集底稿等方式对其从事系统集成业务、相关系统集成资质进行了核实。针对系统集成商最终销售情况，项目组进一步执行了如下核查工作：

(1) 报告期内，网络内容安全产品客户为中兴通讯、中兴康讯，报告期内实现

收入占营业收入比重分别为29.19%、6.41%、2.94%，占集成商收入比重分别为40.06%、13.94%、8.63%。网络内容安全产品为标准化软件及配套技术服务，用于中兴通讯海外信息安全系统集成项目，在项目验收时确认收入。项目组查阅了销售合同、中兴通讯验收报告、公司与中兴通讯就各个海外项目方案的交流记录、公司工程人员在相应国家实施安装调试的出差工时记录等资料，核实项目实施和验收情况。项目组进一步向中兴通讯采购负责人电话访谈核实了报告期内网络内容安全软件项目的实施情况及少量网络可视化基础架构产品的最终销售情况，并取得对方签字确认。

(2) 项目组向14家系统集成商客户以发函形式核查下述事项：①客户采购产品的用途；②集成项目客户；③报告期内采购产品对应的集成项目；④当年采购产品在年末是否已使用或存在积压；⑤发行人是否在年末集中发货以提前确认收入。截至2016年5月，电信科学技术第十研究所等合计13家客户已回函确认，报告期内采购的产品全部用于系统集成项目用自用，不存在用于经销的情形，且不存在年末积压、公司在年末集中发货以提前确认收入的情形。

(3) 针对公司在2015年6月引进的投资者任子行、美亚柏科，项目组在前期现场走访时收集了任子行、美亚柏科2015年度所采购产品对应的集成项目合同清单、部分销售合同；对任子行、美亚柏科的访谈纪录，了解任子行、美亚柏科采购中新赛克的产品在2015年末是否存在积压。

综上，针对系统集成商客户，项目组在核查范围内掌握的情况与发行人的记载一致，不存在经销商被认定为系统集成商的情况。项目组通过访谈、收集底稿及发询证函等方式对最终销售情况进行了核查，客户确认采购发行人的产品用于系统集成项目及自用、在年末不存在积压、不存在以囤货等方式配合发行人提前确认收入的情形；核查的系统集成商销售收入合计占报告期集成商销售收入比重分别为84.85%、88.63%、81.36%，核查较充分。

6、问题：发行人销售产品不同客户间存在较大差异，请说明原因。

解决情况：保荐机构通过询问赛克科技方案经营部负责人，查询公司产品目录和定价体系文件、公司报价/议价/招投标项目文件、公司竞争对手网站/招股说明书/公开转让说明书等公开信息，取得公司出具的专项说明等方式，了解公司网络可视化基础架构产品具有以下特性，导致同类产品向不同客户销售价格存在较大差异：

(1) 网络可视化基础架构产品包括宽带网产品、移动网产品，均属于嵌入式设备，嵌入式软件和硬件均由发行人自行研发和设计，在出售时客户的需求对嵌入式软件和硬件进行组合和配置，不同的配置和组合导致产品报价较为复杂。

(2) 产品型号众多，更新换代速度较快。宽带网产品和移动网产品有多种产品小类，每类产品按功能和制式分为5-6种型号，每种型号产品包含数十种规格型号；此外，由于通信技术快速升级和客户需求不断更新，产品更新换代速度较快，因此不同种类/型号/规格的产品以及新产品/旧产品之间的价格均有较大差异。公司根据客户订单及市场预测组织生产，批次产量较小，不同客户对各种型号产品的需求和采购情况有较大的差异，导致价格差异。

(3) 客户对该类产品的个性化需求较多。公司根据客户需求对嵌入式软件和设备硬件进行配置，以下因素均会对产品价格产生较大影响：①客户对产品功能或可靠性有不同要求，需对产品进行针对性设计；②应客户特殊需求进行了功能组合或配套了额外的辅助设备；③客户对产品有额外的后期维护和备件要求；④客户需要公司提供安装调试、技术支持、人员培训等服务。⑤产品配置的嵌入式软件的性能不同；⑥产品的应用场景差异，如室内、室外、车载、便携等。

(4) 销售渠道因素。根据客户所处的下游产业环节，公司针对经销商、系统集成商、建设单位客户制定了差异化的定价策略，向建设单位直接销售的价格通常高于向经销商、系统集成商销售的价格，故销售价格在不同客户间存在差异。

(5) 细分市场需求和竞争程度差异。公司产品主要应用于信息安全行业，行业细分市场包括网安、公安、安全、运营商等。产品最终使用方所处细分市场对产品功能和服务要求存在较大差异，参与竞争的厂商、竞争对手实力亦不同，故同类产品向信息安全行业不同细分市场销售的价格存在一定差异。

(6) 议价方式因素。公司与客户确定产品交易价格的方式包括商务洽谈、议标等，部分大型电信运营商、政府采购项目会采用产品入围测试和招投标方式议价，客户采用不同的议价方式以及各项目竞争对手的报价不同，导致产品最终达成的折扣和价格有较大差异。

经核查，发行人向不同客户销售同类产品价格存在较大差异，符合发行人所处行业特点及产品特性。

7、问题：在保荐工作报告中详细反映国有股权论证、国信弘盛持股等情况。

解决情况：项目组已经在保荐工作报告中“第二节、存在问题及其解决情况/三、尽职调查过程中发现的主要问题和解决情况/6、问题：发行人控股股东深创投所持股权性质认定问题”中详细反映了国有股权论证。

截至2016年5月，前海投资基金持有发行人1.80%的股权，发行人的保荐机构（主承销商）之全资子公司国信弘盛创业投资有限公司在前海投资基金中享有2.3256%权益。发行人在招股说明书（申报稿）之“第七节 同类竞争及关联交易/三、（五）其他关联方”中披露了前述关系。除此之外，发行人与本次发行的中介机构之间不存在任何直接或间接的股权关系和其他权益关系，各中介机构负责人、高级管理人员及经办人员未持有发行人股份，与发行人也不存在其他权益关系。

六、问核讨论的主要问题、审核意见及落实情况

本保荐机构根据中国证监会下发的《关于进一步加强保荐机构内部控制有关问题的通知》的要求进行了问核。内核总部审核人员介绍了底稿验收和中介验证情况，以及项目审核情况；内核负责人、保荐业务负责人等参与人员对保荐代表人马华锋、李波针对项目重要事项的尽职调查情况进行了问核，重点关注了尽职调查中对重点事项采取的核查方式、过程和结果。

在听取保荐代表人的解释后，除要求项目组进一步完善已履程序程序的底稿留存外，要求项目组补充以下尽职调查程序：

请补充并完善关于发行人行业排名和行业数据的外部证据。

落实情况：（1）本保荐机构补充了行业专家访谈及补充完善外部证据资料，其中宽带网产品、移动网产品、网络内容安全产品和大数据运营产品各增加访谈至少1名行业专家，合计访谈行业专家至少在6名以上，且获取了新增行业专家（访谈对象）关于引用其言论的书面许可，招股书相关描述有外部证据支持；（2）发行人出具了《中新赛克关于公司行业地位、市场占有率和竞争优势的说明》、项目组对发行人高管等进行了公司竞争地位和核心竞争优势方面的访谈，招股书相关描述有内部证据支持；（3）项目组已经在行业专家访谈提纲的后面附上了行业专家的相关介绍，相关底稿已经完善。

在听取保荐代表人的解释后，除要求项目组进一步完善已履程序的底稿留存。两名签字保荐代表人填写《关于保荐项目重要事项尽职调查情况问核表》，誊写该表所附承诺事项，并签字确认。

七、2016年自查中发现的主要问题及落实情况

本保荐机构根据2016年关于中国证监会部署IPO欺诈发行及信息披露违法违规专项执法行动的要求，对发行人2013-2015年度及2016年1-6月的财务报告及首次申报披露文件进行了专项核查，对披露文件进行了完善和补充。本次专项核查发现的主要问题及落实情况如下：

1、问题：肯尼亚EMACS扩容合同及备用金采购工程物资

（1）基本情况

2012年10月29日，赛克科技与中兴通讯签订了《肯尼亚EMACS扩容项目工程合作协议》。该扩容项目工程在2014年经中兴通讯验收。项目组在核查中发现，该扩容项目工程的设备毛利率较高，合同执行与合同约定存在不一致，工程项目中存在提供的硬件设备型号、规格等与合同不一致的情形，未按照合同约定采购并提供相关设备，且存在员工通过借用备用金采购工程物资及服务的情形。

（2）核查情况

①项目组收集了销售合同、项目人力及设备成本明细、项目实施设备清单、工程物资采购合同、报销单、记账凭证、原始凭证、付款记录等，将合同中主机房建设、装修及硬件安装施工部分实际执行的硬件设备内容与合同约定设备内容进行核对比较，核查合同成本的完整性及合同的执行情况。项目组取得了发行人出具的原因说明，发行人解释主要原因是完成实际工勘后，发现客户机房已配置有合同中约定的设备，能够满足系统运行需求，故实际实施时未满配，因此设备部分的毛利率较高。项目组对发行人财务总监进行了访谈，经财务总监确认，发行人肯尼亚EMACS扩容项目不存在漏记成本或将该项目成本列支其他期间的情形。项目组对该合同向中兴通讯肯尼亚代表处、项目最终用户肯尼亚政府进行了实地走访访谈，向直接客户和最终用户核实项目实施内容、实施情况、合同履行情况。

②项目组核对发行人提供相关交易的员工名单、合同、报销单、记账凭证、原始

凭证、报销单、付款记录等资料，核查该扩容项目的资金使用和工程管理情况。项目组取得发行人出具的说明，对发行人财务总监进行了访谈，了解国际项目发生员工借款用于采购工程物资及服务的原因主要是项目所在的肯尼亚等非洲国家供应商规模较小，对公付款不方便，故由员工借出资金在当地进行采购，对海外工程项目没有实施有效的采购、领用等实物管理制度。报告期内肯尼亚EMACS扩容项目上述发生金额为337.89万元。项目组对申报期内发生的同类由员工借款采购物料和服务的情况进行详细核查（不限于肯尼亚EMACS扩容项目），申报期（2013年、2014年、2015年和2016年1-6月）员工借款采购物料和服务共发生475万元，占营业成本的比例较低。

（3）整改及核查结论

针对发现的问题，项目组要求发行人进行整改，完善海外工程项目执行的内部控制制度，杜绝现金采购，合同执行与约定不符的须取得客户的确认文件。发行人制定了《海外项目工程物资管理办法》，实行采购物资预算审批、采购及收发管理岗位分离及内部审计制度，对工程物资资金支出、采购、领用、实物管理进行监督和控制。

经核查，整改后发行人已健全项目工程内部控制制度，该制度的实施能够对发行人工程物资的资金支出、采购、领用等进行有效的监督和控制。

2、问题：发行人存在物流单据不齐全等问题

（1）基本情况

项目组在核查中发现部分销售合同存在物流单据不齐全，部分销售出库单、物流发运单、设备签收单的时间与到货验收时间存在明显差异，一些合同存在到货验收时间（或项目验收时间）早于最后发货时间的情形。

（2）核查情况

项目组对申报期内销售收入在100万以上合同进行了抽查，核对了销售合同、发货单、物流凭证、设备签收单、到货验收证明或项目验收证明、发票、银行收款凭证等资料，了解销售出库单、物流发运单、设备签收单的时间与到货验收时间（项目验收时间）存在差异的情况。项目组取得发行人出具的原因说明，了解差异的原因及合理性，并对发行人财务总监进行了访谈。经核查，发行人历史上存在物流管理不规范的情形，出现物流原始凭证未妥善保管部分缺失、未严格要求客户对货物进行签收、货物出库系统制单延迟、合同验收后补发工程辅料、退回维修未计入费用而记入合同

成本等情况，导致部分合同的发货单、物流原始凭证、设备签收单与验收时间存在一定出入。由于部分物流凭证丢失导致这部分货物发出的外部证据缺失，针对是否存在跨期确认问题，项目组通过应收账款函证、借货函证、对主要客户实地走访、对经销商下游客户进行抽查走访、期末存货抽盘等方式进行了核查，确认收入的真实性。

（3）整改及核查结论

项目组及发行人会计师已要求发行人进行规范整改，要求发行人妥善保存好货物发运的物流凭证，严格要求客户对货物进行到货签收，货物出库严格按照系统制单，客户的验收证明需明确注明验收日期；在首次申报财务报表中对于期后发出工程辅料计入营业成本的原始财务报表进行了会计调整，计入了当期费用。

经上述核查，申报期内发行人销售收入真实，销售收入确认均有验收证明等依据，收入确认符合企业会计准则和发行人的会计政策。

八、中国证监会反馈意见主要问题及落实情况

2017年2月28日，中国证监会出具了《深圳市中新赛克科技股份有限公司首次公开发行股票并上市申请文件反馈意见》。根据反馈意见的要求，国信证券本着勤勉尽责、诚实守信的原则，会同深圳市中新赛克科技股份有限公司、发行人律师北京市君合律师事务所、申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）就反馈意见所提问题逐条进行了认真分析及讨论，并对相关申请文件进行了相应的补充、修订和说明。

九、审计截止日后主要经营状况的核查情况

根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要信息及经营状况信息披露指引》（证监会公告[2013]45号）等文件的要求，保荐机构对发行人招股说明书中审计截止日后的主要财务信息及经营状况进行了核查。

保荐机构主要执行了以下核查程序：查阅发行人2017年1-9月财务报表及会计师出具的《审阅报告》（天健审[2017]3-548号）并与报告期进行分析比对，访谈了发行人主要高级管理人员，抽查与财务会计信息相关的内控体系，获取发行人审计截止日后的采购明细表、销售收入明细表、主要产品产销量表等经营数据，对比2017年1-9月发行人销售客户名单、供应商名单，核查是否发生重大变化，查阅发行人税收政策文件和备案文件、收到退税款回单等。发行人之子公司赛克科技具有高新技术企业资

格，享受15%的所得税优惠税率，赛克科技按15%税率预缴了2016年度所得税；2017年8月21日，根据江苏省国家税务局发布的公示文件，赛克科技符合国家规划布局内重点软件企业的要求，2016年度能够享受10%的所得税优惠税率，并向雨花台区国税局申请退还多缴所得税；2017年10月17日，赛克科技已办理完毕退抵税手续并收到所得税退税款项。经核查，发行人审计截止日后税收政策保持稳定，未发生不利变化。

经核查，保荐机构认为，财务报告审计截止日至招股说明书签署日，发行人经营模式未发生重大变化，主要原材料的采购规模及采购价格未发生重大变化，主要产品的生产、销售规模及销售价格未发生重大变化，主要客户及供应商的构成未发生重大变化，税收政策保持稳定，发行人主要经营状况良好，未发生重大不利变化，不存在可能影响投资者判断的重大事项。

十、重大会后事项以及需要在保荐工作报告详细说明确定的重大事项

发行人自2017年9月22日通过发审会审核至本报告出具之日未发生《关于加强通过发审会的拟发行证券的公司会后事项监管的通知》、《股票发行审核标准备忘录第5号——关于已通过发审会拟发行证券的公司会后事项监管及封卷工作的操作规程》所述可能影响本次发行上市及对投资者做出投资决策有重大影响的事项，或需要在保荐工作报告详细说明确定的重大事项。

十一、私募投资基金股东的尽职调查情况

本保荐机构会同律师根据《中华人民共和国证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》、以及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》，就发行人股东中是否存在私募投资基金及其备案情况进行了核查。通过查阅股东工商资料、获取发行人股东决策机构及其决策程序的证明文件，登陆中国证券投资基金业协会网站获取发行人股东备案信息、查阅发行人股东管理人备案登记文件等方式，核查了发行人股东是否属于《私募投资基金监督管理暂行办法》中规定的私募投资基金以及是否根据《私募投资基金监督管理暂行办法》等相关规定的要求履行了备案程序。经核查，我们认为：

1、发行人股东中，凌东胜、张粤梅、詹春涛和陈章银为自然人股，不需要履行上述备案程序；

2、发行人股东中美亚柏科和任子行系上市公司，不属于私募投资基金；南京因纽特软件有限公司不存在向他人募集资金的情形，其资产也未委托基金管理人进行管理，不存在除发行人以外的其他投资，不属于私募投资基金，不需要履行上述备案程序。

3、发行人股东中南京创昀、南京众昀、南京创沣、南京众沣的设立旨在实现发行人员工对发行人的间接持股，不存在除发行人以外的其他股权投资，不是“以进行投资活动为目的”以非公开方式向投资者募集资金设立的投资基金，因此，南京创昀、南京众昀、南京创沣和南京众沣不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》界定的私募投资基金，不需要履行上述登记备案程序。

4、发行人股东中的深圳市创新投资集团有限公司、广东红土创业投资有限公司、上海融银股权投资合伙企业（有限合伙）、南京红土创业投资有限公司、昆山红土高新创业投资有限公司、杭州众赢成长投资合伙企业（有限合伙）、郑州百瑞创新资本创业投资有限公司、苏州国润创业投资发展有限公司、前海股权投资基金（有限合伙）已履行私募投资基金备案程序，并已取得中国证券投资基金业协会核发的《私募投资基金管理人登记证明》和《私募投资基金证明》。

经核查，发行人之法人及合伙企业股东中，股东美亚柏科、任子行、南京因纽特、南京众沣、南京创沣、南京创昀、南京众昀不属于私募投资基金，不需要履行登记备案程序。发行人之控股股东深创投及股东广东红土、上海融银、南京红土、昆山红土、杭州众赢、郑州百瑞、苏州国润、前期投资基金系私募投资基金，均已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规履行完毕相关登记备案程序。

十二、对证券服务机构出具的专业意见核查情况

（一）对会计师专业意见的核查情况

本保荐机构查阅了天健会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人的财务报告审计的主要工作底稿及对客户、银行的询证函，评估了发行人所采用的会计政策及会计估计，验证财务数据及审计报告的可靠性；本保荐机构核查了会计师出具的审计报告、内部控制鉴证报告、注册会计师核验的非经常性损益明细表、注册会计师对主要税种

纳税情况出具的意见、申报会计师关于发行人反馈意见中有关财务事项的说明等文件。

经核查，会计师出具的审计报告、专项报告等各项专业意见与本保荐机构的判断无重大差异。

（二）对律师专业意见的核查情况

本保荐机构查阅了北京市君合律师事务所的尽职调查工作底稿，核对了法律意见书、补充法律意见书、律师工作报告及产权鉴证意见与招股说明书的一致性。

经核查，律师出具的专业意见与本保荐机构的判断无重大差异。

（三）对资产评估机构专业意见的核查情况

本保荐机构查阅了广东中广信资产评估有限公司对发行人整体变更设立股份公司时出具的资产评估报告、中联资产评估集团有限公司于2017年3月30日对2012年深创投购买中兴特种（发行人前身）及2015年发行人引进投资者出具的追溯评估报告，核对了所选用的评估方法和主要评估参数。经核查，资产评估机构出具的专业意见与本保荐机构的判断无重大差异。

（四）对历次验资机构出具的验资报告核查情况

本保荐机构查阅了自发行人设立以来各验资机构出具的历次验资报告，核对了银行进帐凭证。本保荐机构和会计师详细核实了出资人的出资情况，并要求发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“五、发行人历次验资情况及设立时投入资产的计量属性”中进行了详细披露。

经核查，验资机构出具的验资报告与本保荐机构的判断无重大差异。

（以下无正文）

(本页无正文,为《国信证券股份有限公司关于深圳市中新赛克科技股份有限公司首次公开发行股票并上市的发行保荐工作报告》之签字盖章页)

项目协办人: 胡璇
胡璇

保荐代表人: 马华锋 李波
马华锋 李波

其他项目人员: 姚焕军 江肃伟
姚焕军 江肃伟

保荐业务部门负责人: 胡华勇
胡华勇

内核负责人: 曾信
曾信

保荐业务负责人: 胡华勇
胡华勇

总经理: 岳克胜
岳克胜

法定代表人: 何如
何如

