



关于苏州盛科通信股份有限公司

首次公开发行股票

并在科创板上市申请文件的

第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层

**上海证券交易所：**

贵所《关于苏州盛科通信股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2022〕184号，以下简称“审核问询函”）已收悉。

根据贵所的要求，苏州盛科通信股份有限公司（以下简称“盛科通信”、“发行人”或“公司”）会同保荐机构中国国际金融股份有限公司（以下简称“中金公司”或“保荐机构”）、发行人律师北京金杜（成都）律师事务所（以下简称“金杜律师”或“发行人律师”）、申报会计师信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“信永中和”或“申报会计师”）等中介机构对审核问询函中所提问题逐项核查，具体回复如下，请予审核。

## 说 明

如无特别说明，本回复使用的简称与《苏州盛科通信股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
<b>对招股说明书的修订、补充</b>	<b>楷体（加粗）</b>
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

## 目录

说 明.....	3
目录.....	4
1.关于实际控制人的认定.....	5
2.关于以太网交换机.....	44
3.关于销售模式和毛利率.....	57
4.关于关联交易.....	78
4.1 关于直接关联交易 .....	78
4.2 关于间接关联交易 .....	87
5.关于存货.....	94
6.关于研发费用.....	101
7.关于信息披露.....	115
7.1 .....	115
7.2.....	118
8.关于其他.....	125
8.1 关于 Harvest Valley .....	125
8.2 关于媒体质疑 .....	128
保荐机构总体意见： .....	133
发行人董事长声明 .....	135
保荐机构董事长声明 .....	137

## 1.关于实际控制人的认定

根据申报文件：（1）发行人董事会由9名董事组成，中国电子、中国振华、产业基金、中新创投、苏州君脉与Centec各提名1名非独立董事，3名独立董事均由股份公司筹委会提名；（2）中电创新基金的普通合伙人、执行事务合伙人为中电鑫安，5名投资决策委员会成员全部由中电鑫安委派，中国电子及其关联方持有中电创新基金59.9%份额、中电鑫安45%股份。中电鑫安的间接控股股东为上海奥览节能科技有限公司，其最终权益持有人为自然人卜珏超、孟健。公开资料显示，上海奥览节能科技有限公司因存在信息隐瞒真实情况、弄虚作假等情形，被市场监督管理部门列入经营异常名录；（3）中电发展基金的普通合伙人、执行事务合伙人为中电鑫泽，邓向东下属企业、中国电子分别持有中电鑫泽40%、30%股权；（4）公开信息显示，邓向东除担任中电鑫安和中电鑫泽的董事长外，还担任由中国电子投资/控股的中国电子投资控股有限公司、中电通商融资租赁有限公司、中电智慧医疗管理有限公司、中电资产管理深圳有限公司等一系列公司的董事长/法定代表人；中电鑫安的董事李世峰，同时担任中电数据服务有限公司董事长兼中电数融董事长、中电健康基金管理合伙人；中电鑫安的监事谢竞彤，同时系邓向东控制的鑫安资本董事；（5）中国电子出台的《战略参股企业管理暂行办法》规定，在重大经营管理事项上应将战略参股企业按照子公司模式管理，合理设置对战略参股企业的持股比例，确保对战略类参股企业重大决策事项拥有否决权。中国电子按照该办法将发行人作为战略参股企业管理。

请发行人说明：（1）结合股份公司筹委会的具体构成，说明独立董事的推选方及其与中国电子的关系；（2）中电创新基金的投资决策委员会的具体成员及其与中国电子、邓向东的关系；上海奥览节能科技有限公司存在的“信息隐瞒真实情况、弄虚作假”的具体事项，是否与中电创新基金、中电鑫安的最终权益人、邓向东等有关；（3）结合中国电子、中电创新基金、中电发展基金在股权结构、人员构成和任职、决策机制等方面的实际情况，说明三者之间的关系，是否构成《上市公司收购管理办法》第83条规定的一致行动人；（4）中国电子对战略参股企业的管理模式、重大决策事项否决权的具体内容，对发行人的具体管理情况，与其他战略参股企业是否一致，是否行使过对发行

人重大决策事项的否决权；（5）结合上述情况，说明2021年5月股权变动前后发行人的实际控制人是否发生变化，中国电子是否实际控制发行人或依其所享有的表决权已足以对发行人股东大会的决议产生重大影响，以及发行人的控制权是否清晰、稳定。

请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

## 一、请发行人说明

### （一）结合股份公司筹委会的具体构成，说明独立董事的推选方及其与中国电子的关系

公司在整体变更为盛科通信时，筹委会由吕宝利、SUN JIANYONG（孙剑勇）以及翟留镜三位成员组成。其中吕宝利由中国电子提名，担任公司董事长，为中国电子的正式员工；SUN JIANYONG（孙剑勇）与翟留镜为公司的正式员工，分别担任公司总经理及董事会秘书，并非中国电子委派、提名或推荐的人员，和中国电子不存在关联关系。

自设立至今，公司仅选举过一届独立董事（即第一届董事会独立董事），成员为谢俊元、杨爱义、应展宇。该等独立董事人选系由筹委会咨询行业专家、相关行业协会以及参考同行业上市公司独立董事专业设置，遴选四名候选人，经进一步资格审查后，确定三名推荐人选，并将推荐人选名单及简历、材料呈交股份公司全体发起人，经全体发起人在股份公司创立大会上审议通过。因此公司现任三名独立董事经筹委会推荐、全体发起人（即公司的全体现任股东）推选产生，并非由股东推荐，非由中国电子或者其他股东单独推选。

### （二）中电创新基金的投资决策委员会的具体成员及其与中国电子、邓向东的关系；上海奥览节能科技有限公司存在的“信息隐瞒真实情况、弄虚作假”的具体事项，是否与中电创新基金、中电鑫安的最终权益人、邓向东等有关

#### 1、中电创新基金的投资决策委员会的具体成员及其与中国电子、邓向东的关系

##### （1）中电创新基金的投资决策委员会的构成及具体成员

根据《中电创新基金（有限合伙）有限合伙协议》的规定，中电创新基金的投资决策委员会（以下简称“投决会”）并非中电创新基金的下设机构，而是由普通合伙人中电鑫安为其设置，投决会由 5 名人员组成，对中电创新基金的投资机会进行专业的独立决策。

根据中电鑫安出具的说明，随着中电创新基金所处阶段不同，中电鑫安为其设立的投决会（以下简称“中电鑫安投决会”）构成有所差异，2021 年以前，中电创新基金处于项目投资阶段，中电鑫安投决会由 3 名常设委员及 2 名临时专家委员构成，临时专家委员由中电鑫安根据投资项目的行业特点从外部召集。2021 年后，中电创新基金进入退出阶段，中电鑫安投决会由 5 名常设委员组成。

自 2020 年 1 月至 2021 年 9 月中电创新基金完成注销登记期间，中电鑫安投决会的构成情况如下：

期间	投决会成员	备注
2020 年 1 月至 2021 年 1 月	邓向东、石明磊、王悉	三名成员均系常设委员，为中电鑫安经营管理团队的成员。该期间中电创新基金未进行项目投资，因此未委派临时专家委员
2021 年 1 月至 2021 年 9 月	邓向东、牟钲、胡慧中、王元通、吕笑阳	中电创新基金进入退出阶段，五名成员均系常设委员，均为中电鑫安经营管理团队的成员

## （2）投决会成员与中国电子、邓向东的关系

自 2020 年 1 月至 2021 年 9 月中电创新基金注销期间，中电鑫安投决会的成员均为其经营管理团队成员，并非中国电子员工，具体情况如下：

中电鑫安自设立之初即定位为市场化运营的基金管理机构，设立之时即形成了多元化的股东结构并引入了市场化的经营管理团队，并在股权上形成了民营资本占多数的格局，2013 年，中电鑫安设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	上海燊坤股权投资管理中心（有限合伙） （以下简称“上海燊坤”）	2,750.00	55.00
2	中国电子投资控股有限公司（以下简称 “中电投控”）	2,250.00	45.00
合计		5,000.00	100.00

彼时，上海燊坤系民营资本，其持有中电鑫安超过 50%的股权，中电投控系中国电子全资子公司，仅持有中电鑫安 45%的股权，因此自中电鑫安设立，中国电子即未对其构成控制。

2015 年末，中电投控进行了股权多元化改革，改革完成后，中国电子仅持有中电投控约 30%的股权，不再控制中电投控。虽然中电投控未变更其名称，全称仍为中国电子投资控股有限公司，但依据其公司章程，中电投控并不拥有“中国电子”这一字号，“中国电子”字号属于中国电子信息产业集团有限公司拥有。

2015 年 12 月，中国电子将中电投控持有中电鑫安的 25%股权划转至中国电子。由于中国电子不再控制中电投控，因此自 2016 年 9 月中电创新基金入股发行人以来，中国电子仅持有中电鑫安 25%的股权，无法对中电鑫安构成控制。

中电鑫安投决会成员邓向东、牟钲、胡慧中、王元通、王恶的劳动关系原与中电投控或其他中国电子控股企业建立，2016 年 6 月之后，前述人员的劳动关系全部转至中电鑫安，作为中电鑫安市场化聘任的人员，不再与中国电子或其控股企业建立劳动关系。吕笑阳、石明磊等投决会成员自始未入职中国电子或其控股企业，吕笑阳的劳动关系目前与中电鑫安建立，石明磊的劳动关系目前与中电鑫泽建立。因中电投控股权多元化改革后，部分经营团队在中电投控所投资的部分企业担任的董事、监事等职务未变更，使得中电鑫安投决会成员与部分中国电子控制或参股的企业存在关联关系，具体情况详见本回复报告之“（三）1、中国电子与中电创新基金的关系，是否构成《收购管理办法》第 83 条规定的一致行动人”。

除上述关系外，邓向东以外的其他中电鑫安投决会成员与邓向东之间不存在亲属关系或委托表决、股权代持、一致行动等协议或安排。

**2、上海奥览节能科技有限公司存在的“信息隐瞒真实情况、弄虚作假”的具体事项，是否与中电创新基金、中电鑫安的最终权益人、邓向东等有关**

上海奥览节能科技有限公司（以下简称“上海奥览”）系中电鑫安直接股东上海燊坤股权投资管理中心（有限合伙）（以下简称“上海燊坤”）的上层企业，其主要股东包括自然人卜珏超、孟健。

2015 年末，中电鑫安设立时的部分管理人员拟退出中电鑫安，因此中电鑫安拟重新寻找具有成功资本运作经验的管理人员。此后，中电鑫安引入李某昌作为彼时中电鑫安总经理，同时由其引荐的上海汤商投资中心（有限合伙）及上海汤商投资管理有限公司受让中电鑫安股东上海桑坤上层股东持有的财产份额。截至目前，上海汤商投资中心（有限合伙）及上海汤商投资管理有限公司等公司的最终持有人即为卜珏超和孟健。

2016 年 9 月，由于发现李某昌等人存在擅自使用中电鑫安印章、擅自使用“中电”字号等行为，中电鑫安暂停了李某昌的总经理职务，李某昌因此离开中电鑫安，未再参与中电鑫安的经营管理。此后，中电鑫安亦与上海桑坤及其管理团队、上层股东失去联系。卜珏超、孟健与中电鑫安目前的经营管理团队、中电创新基金以及邓向东均无关联。

根据公开信息查询，截至目前，上海桑坤的上层股东中上海奥览及上海聚城创业投资有限公司在上海市市场监督管理局开展的 2021 年企业公示信息和登记事项抽查中，因企业年度报告的公示信息隐瞒真实情况、弄虚作假而被列入经营异常名录，该等事项与中电创新基金及邓向东无关。由于李某昌等人不再参与中电鑫安经营，中电鑫安亦无法与卜珏超、孟健取得联系，无法进一步获知上海奥览的上述企业年度报告失实的事项是否与卜珏超、孟健相关。

**（三）结合中国电子、中电创新基金、中电发展基金在股权结构、人员构成和任职、决策机制等方面的实际情况，说明三者之间的关系，是否构成《上市公司收购管理办法》第83条规定的一致行动人**

中电创新基金系由中国电子与全国社会保障基金理事会共同出资，由中电鑫安进行管理的产业投资基金。

中电发展基金系由重庆市城市建设投资（集团）有限公司、国泰君安证裕投资有限公司、鹰硕（天津）发展合伙企业（有限合伙）、成都空港兴城投资集团有限公司等投资人共同出资，由中电鑫泽管理的产业投资基金，中国电子未对中电发展基金出资。

在中电鑫安及中电鑫泽中，中国电子亦仅持有部分股份，且并非该等基金管理人的第一大股东，从股权比例上对中电鑫安及中电鑫泽均无法构成控制。

中电创新基金系发行人的历史股东，2021年中电创新基金进入退出期，因此中电创新基金对其所持有的资产根据合伙协议的约定进行分配，其中包括发行人在内的四家被投资公司股权，涉及中国电子的部分以股权形式分配，其余部分通过在北京产权交易所挂牌转让后以现金形式分配。中电发展基金通过产权交易所摘牌的方式取得了包括发行人在内的四家公司股权。因此中电创新基金及中电发展基金未同时持有公司的股份。

上述主体的具体关系分析如下：

### 1、中国电子与中电创新基金的关系，是否构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人

#### (1) 中国电子与中电创新基金的关系

##### 1) 股权结构方面

中电创新基金注销前，中国电子系中电创新基金的有限合伙人，并持有中电创新基金普通合伙人中电鑫安的部分股权，该等主体的股权结构及运营状况具体分析如下：

##### ①中电创新基金的股权结构

中电创新基金已于2021年9月注销，自2020年1月至其完成注销登记期间，中国电子作为中电创新基金的有限合伙人，直接持有其59.90%的合伙份额，除中国电子外，全国社会保障基金理事会亦持有中电创新基金40.00%的合伙份额。中电鑫安系中电创新基金的普通合伙人、执行事务合伙人，持有其0.10%的合伙份额。

##### ②中电鑫安的股权结构及运营状况

中电鑫安系中电创新基金的普通合伙人、执行事务合伙人。自2020年1月至今，中电鑫安的股权结构始终为：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	上海燊坤	2,750.00	55.00
2	中国电子	1,250.00	25.00
3	中电投控	1,000.00	20.00
合计		5,000.00	100.00

根据工商登记信息，中电鑫安的第一大股东系上海燊坤，其持有中电鑫安55%的股权，对中电鑫安具有控股地位。自2016年末，中电鑫安在股东会层面出现僵局，从而导致中电鑫安实际处于无实际控制人状态，由中电鑫安的既有董事和经营管理团队具体负责中电鑫安的经营管理事务，具体分析如下：

#### A. 股东会僵局的产生原因

2016年下半年，因中电鑫安彼时经营管理团队人员之一的李某昌，擅自使用中电鑫安印章、擅自使用“中电”字号，中电鑫安也因此起诉了李某昌，在此背景下，李某昌及上海燊坤退出中电鑫安的经营。

虽然上海燊坤未再参与中电鑫安的经营和管理，也拒绝配合处理任何事项，但其始终持有中电鑫安超过半数的股权，在法律意义上仍为中电鑫安的第一大股东。依据公司法以及公司章程，上海燊坤不予配合的情况下，其余股东中国电子及中电投控持股合计不超过50%，即使召开股东会，亦无法形成有效的股东会决议，因此形成了股东会僵局。

#### B. 股东会僵局产生后中电鑫安及中电创新基金的运营情况

股东会僵局产生后，中电鑫安未再形成有效的股东会决议。

董事会层面，在上述事项发生后，中电鑫安曾向上海燊坤发函说明李某昌不合格，要求上海燊坤重新推荐董事，但上海燊坤未予理会。由于原中电鑫安的经营管理团队中，仅李某昌退出中电鑫安的经营，其他经营管理团队成员仍然能够正常履职，因此在彼时李某昌不履职、上海燊坤未推荐新董事的情况下，中电鑫安董事会仍余2名董事，按照公司章程的约定，仍然能够有过半数董事出席并召开董事会，依然能够形成全体董事二分之一以上表决同意的有效决议。

根据中电鑫安的内部制度，关于中电创新基金投资项目的管理事务，无需由中电鑫安股东会进行决策，因此在中电鑫安董事会能够形成有效决议、现有经营管理团队正常履职的情况下，中电鑫安仍然能够依据合伙协议、公司章程的约定，对中电创新基金已经投资的项目进行有效的管理。

根据中电创新基金合伙协议的约定，其基金投资期为第一个投资项目出资金额日起五年（即2015年12月至2020年12月），2021年1月即进入基金退出期。中电创新基金存续期间，共投资包括盛科通信在内的四个项目，均为2015-2016

年投资，总资产规模在5亿元左右。自2016年末，普通合伙人中电鑫安在其股东会层面出现僵局后，有限合伙人对中电创新基金无新增项目出资，中电创新基金亦未再新增项目投资，主要决策事项为已投项目的管理事项，未受到中电鑫安股东会层面的影响。

综上，自中电鑫安股东会产生僵局以来，中电鑫安及中电创新基金持续按公司章程、合伙协议及内部管理制度运营，实际处于无实际控制人的状态，由中电鑫安的既有董事和经营管理团队具体负责中电鑫安的经营管理事务。上述事项并未影响对中电创新基金已投项目的经营管理。

### C. 股东会僵局的解决方案

自2016年下半年，中电鑫安股东会难以形成决议后，中电鑫安其他股东即在积极督促中电鑫安解决该问题。但由于上海燊坤未再参与中电鑫安的经营和管理，不能影响上海燊坤在法律意义上仍为中电鑫安第一大股东的事实，上海燊坤外的其他股东无法形成有效股东会决议，无法直接通过决议方式解决。为有效解决股东会僵局，最终形成的解决方案即为启动清算中电创新基金，继而诉讼清算中电鑫安。

鉴于以下原因，直至2021年，中电创新基金才依据合伙协议进行了清算：

(i) 自2016年末，有限合伙人对中电创新基金无新增项目出资，中电鑫安涉及的主要为已投资项目的投后管理等基金事务。依据中电创新基金及中电鑫安的合伙协议及公司章程，中电鑫安仍然能够处理上述事务，不影响中电创新基金经营决策，能够对已投资资产进行有效管理；

(ii) 中电创新基金一共投资四个项目、共计投资金额约5亿元，总体投资规模远低于基金设立时的认缴出资额，管理难度较小；

(iii) 中电鑫安原有的经营管理团队中，仅李某昌退出中电鑫安的经营，其他经营管理团队其他成员保持稳定，团队成员的专业能力在已完成的投资项目工作中也获得了中国电子、中电投控等股东的认可，股东同意维持中电鑫安的既有董事及管理团队依照公司章程及合伙协议的约定正常履职，以维持基金正常运作；

(iv) 中电创新基金能够正常经营决策的情况下，需要尊重其他有限合伙人的投资要求。因此，2021年1月中电创新基金5年投资期满，进入退出期的第一时间，中电创新基金就启动了项目退出和基金清算工作。

目前，中国电子、中电投控等股东正在督促处理中电鑫安的清算问题。

#### D. 中国电子与中电投控对于中电鑫安不构成一致行动关系

中国电子、中电投控分别持有中电鑫安25%、20%的股权，就二者在中电鑫安处是否构成一致行动，将中国电子与中电投控的实际情况与《收购管理办法》第八十三条的规定对比如下：

序号	具体条款	是否涉及该情形
1	投资者之间有股权控制关系	中电投控未持有中国电子股权。 中国电子持有中电投控30%股权，系中电投控第一大股东，并列第二大股东国新科创股权投资基金（有限合伙）及北京建信瑞祥投资管理中心（有限合伙）分别持有中电投控20%的股权，前三大股东的持股比例相近。并且中国电子将中电投控认定为参股企业，并未对其并表，因此其并非中电投控的实际控制人，未对中电投控形成控制。
2	投资者受同一主体控制	中国电子系国务院独资设立，中电投控无实际控制人，因此中国电子与中电投控并未受同一主体实际控制。
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	中国电子未设监事，董事及高级管理人员未在中电投控担任董事、监事或高级管理人员。 中电投控的董事、监事及高级管理人员未在中国电子担任董事或高级管理人员。
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	中国电子参股中电投控，并将其列为联营企业，能够对中电投控的重大决策产生重大影响，但关于中电鑫安，存在明显的相反证据，证明两者未形成一致行动关系，具体分析见后文。
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人作为投资者取得相关股份提供融资安排	中国电子未为中电投控取得中电鑫安股权提供融资安排，中电投控作为独立的法人主体，投资中电鑫安系其自有资金；中国电子取得中电鑫安股权系中电投控多元化改革的背景下，中电投控将部分股权划转给中国电子，因此中电投控未为中国电子取得中电鑫安股权提供融资安排。
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	除中电鑫安外，中电投控与中国电子控股企业共同投资中电信用服务有限公司

序号	具体条款	是否涉及该情形
		司，但中国电子控股企业与中电投控在前述企业中独立行使股东权利，不存在一致行动情形，中国电子与中电投控之间不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系。
7	持有投资者30%以上股份的自然人与投资者持有同一上市公司股份	中国电子及中电投控均非自然人股东/投资人，因此不存在该情形。
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	中国电子及中电投控均非自然人股东/投资人，因此不存在该情形。 中国电子及中电投控的董监高亦不存在与另一方共同持有中电鑫安股权的情形。
9	持有投资者30%以上股份的自然人在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	中国电子及中电投控均非自然人股东/投资人，因此不存在该情形。
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	中国电子及中电投控是否存在一致行动关系不适用该情形。
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	中国电子及中电创新基金是否存在一致行动关系不适用该情形。
12	投资者之间具有其他关联关系	除中国电子参股中电投控且不构成控制，中电投控的部分董事及监事由中国电子提名、在中国电子或其参股企业任职外，中国电子与中电投控之间不存在其他关联关系。但双方彼此独立决策，且不存在一致行动的约定，不因该关联关系使得双方构成一致行动人。

根据《收购管理办法》的规定，如无相反证据，投资者有上述情形之一的，为一致行动人。如上表所述，中国电子参股中电投控，将中电投控认定为联营企业，可以对中电投控的重大决策产生重大影响，二者存在被认定为一致行动人的情形，但其对于中电鑫安未构成一致行动人，相反证据如下：

(i) 中国电子无法对中电投控形成控制

截至目前，中电投控的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	中国电子	17,862.29	30.00%

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
2	国新科创股权投资基金（有限合伙）	11,909.48	20.00%
3	北京建信瑞祥投资管理中心（有限合伙）	11,909.48	20.00%
4	天津伊莱克企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	8,933.08	15.00%
5	北京亦庄国际投资发展有限公司	8,933.08	15.00%
合计		59,547.42	100.00%

虽然中国电子持有中电投控30%的股权，且为中电投控第一大股东，但并列第二大股东国新科创股权投资基金（有限合伙）及北京建信瑞祥投资管理中心（有限合伙）分别持有中电投控20%的股权，前三大股东持股比例相近。且根据中电投控的公司章程、股东会议事规则，中电投控的股东会决议至少应当由代表二分之一以上（不含本数）表决权的股东通过，中国电子未与其他任何一方股东达成一致行动，无法单方控制中电投控的股东会决策；根据中电投控的公司章程、董事会议事规则，中电投控的董事会会议应由过半数董事通过，中电投控现有7名董事，其中中国电子仅提名2名，中国电子无法控制中电投控的董事会决策；根据中电投控的公司章程，中电投控的高级管理人员由董事会决定聘任或解聘，中国电子无法控制中电投控的董事会决策，亦无法通过控制董事会从而控制中电投控的经营管理层。

综上，中国电子无法对中电投控形成控制，上市公司澜起科技（688008）的公开披露文件<sup>1</sup>中，亦仅将中国电子认定为中电投控的第一大股东，认定中电投控无实际控制人。

（ii）中国电子无法对中电投控的投资决策形成控制，双方彼此独立决策

中电投控的投资决策需按照公司章程及其他内部管理制度由股东会、董事会作出，如上所述，根据中电投控公司章程、股东会议事规则、董事会议事规则的规定，中国电子无法控制中电投控的股东会、董事会决策，无法对中电投控的投资决策形成独立控制。因此中国电子、中电投控均按照各自的管理制度彼此独立决策，未构成一致行动。

<sup>1</sup> 指《澜起科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》。

结合中电鑫安股东会和董事会的具体情况，中国电子与中电投控亦不存在一致行动的行为。2015年12月，中国电子作为新股东，与中电鑫安的原股东上海燊坤、中电投控共同作出股东会决议，同意由中国电子、中电投控、上海燊坤组成新的股东会，并修改中电鑫安的公司章程。自2016年至今，中电鑫安未再召开股东会，中国电子及中电投控无法在中电鑫安的股东会层面构成一致行动。中国电子入股中电鑫安至今，未能向中电鑫安委派董事，因此中国电子及中电投控亦无法在中电鑫安的董事会层面构成一致行动。

(iii) 中国电子及中电投控均已出具说明，确认双方就中电鑫安不存在一致行动安排

中国电子及中电投控已出具书面说明，确认自中国电子入股中电鑫安至今，中国电子与中电投控均独立行使股东权利、履行股东义务，并未就中电鑫安达成任何一致行动安排或合意，中国电子与中电投控对于中电鑫安未构成《收购管理办法》第八十三条规定的一致行动人。

因此，虽然中国电子参股中电投控，并对中电投控构成重大影响，存在《收购管理办法》第83条规定的一致行动人情形，但其具有相反证据，中国电子与中电投控就中电鑫安不存在一致行动关系。

综上，中国电子仅持有中电鑫安25%的股权，虽中电鑫安存在股东会僵局，但中国电子与中电投控合计持有中电鑫安的股权不超过50%，无法形成有效股东会决议，且中国电子与中电投控独立决策，对于中电鑫安未构成一致行动关系，因此中国电子无法通过行使股东表决权控制中电鑫安的决策；亦无法通过控制中电鑫安从而控制中电创新基金。

## 2) 人员构成和任职方面

根据中国电子出具的《确认函》、中电鑫安出具的说明以及公开网络查询，2020年1月至今中电创新基金及中电鑫安的主要人员，及该等人员目前的劳动关系及任职情况如下：

序号	姓名	在中电创新基金及/或中电鑫安的任职	劳动合同签署单位	委派/提名人
1	邓向东	中电创新基金执行事务合伙人委派代表、中电鑫安董事长及法定代表	中电鑫安	执行事务合伙人委派代表职务由中电鑫安委派； 董事长及法定代表人职务由

序号	姓名	在中电创新基金及/或中电鑫安的任职	劳动合同签署单位	委派/提名人
		人、投决会成员		股东会选聘； 投决会成员职务由董事会选聘
2	牟钰	中电鑫安投决会成员	中电鑫安	董事会选聘
3	胡慧中	中电鑫安投决会成员	中电鑫安	董事会选聘
4	王元通	中电鑫安投决会成员	中电鑫安	董事会选聘
5	吕笑阳	中电鑫安投决会成员	中电鑫安	董事会选聘
6	石明磊	曾任中电鑫安投决会成员	中电鑫泽	董事会选聘
7	王恶	曾任中电鑫安投决会成员	— <sup>2</sup>	董事会选聘
8	李世锋	中电鑫安董事	中电数据服务有限公司 <sup>3</sup>	股东会选聘
9	谢竞彤	中电鑫安监事	北京鑫安虞实资产管理有限责任公司 <sup>4</sup>	股东会选聘

注：吉宁2016年开始不在中电鑫安实行履行职务，但未能完成工商变更，上表中未进行列示，目前中电鑫安总经理的职责由邓向东代为履行

根据上表，报告期内中电创新基金及中电鑫安的主要人员均非中国电子或其控股企业正式员工。经核查，部分人员在中国电子的参股企业担任董事、监事或高级管理人员的职务，具体如下：

序号	企业名称	任职人员	备注
1	中电投控	邓向东任董事长、经理、法定代表人	中国电子的参股企业，不受中国电子控制
2	中电鑫泽	邓向东任董事长；石明磊任经理、董事、法定代表人；王恶任监事	邓向东控制的鑫安资本持股40%的企业
3	中电通商融资租赁有限公司	邓向东任董事长、法定代表人；王恶任监事	中电投控的控股子公司
4	中电通商商业保理（天津）有限公司	邓向东任董事长、总经理、法定代表人；牟钰任董事	中电投控的控股孙公司
5	中电智慧医疗管理有限公司	邓向东任执行董事、法定代表人；胡慧中任监事	中电投控的全资子公司
6	中电医大医学诊断中心（辽宁）有限公司	邓向东任执行董事、法定代表人	中电投控的全资孙公司
7	中电鑫润数字（海	王元通任监事	中电投控的全资子公司

<sup>2</sup> 根据中电鑫安出具的说明，截至本回复出具日，王恶已从中电鑫安离职，其目前所在的任职单位并非中国电子或其下属企业。

<sup>3</sup> 中国电子的参股企业，中国电子并未对其并表。

<sup>4</sup> 控股股东、实际控制人为谢竞彤，并非中国电子下属企业。

序号	企业名称	任职人员	备注
	南) 私募基金管理有限公司		
8	长沙军民先进技术研究有限公司	邓向东任董事长; 牟钲任董事	中电投控持有其40%股份, 系第一大股东
9	中电资产管理(深圳)有限公司	邓向东任董事长	中电投控持有其40%股份, 系第一大股东
10	安芯科技(北京)有限公司	邓向东任董事长、总经理、法定代表人	邓向东控制的天津伊莱克企业管理咨询合伙企业(有限合伙)与中国电子共同投资的企业
11	英韧科技(上海)有限公司	邓向东任董事	中电发展基金投资企业, 中国电子通过中电发展基金、鑫安源晟(天津)企业管理咨询合伙企业(有限合伙)间接参股该企业
12	深圳市鹰硕云科技有限公司	牟钲任董事	中电投控全资子公司中电鑫润数字(海南)私募基金管理有限公司控制的中电坤润(嘉兴)智慧城市投资合伙企业(有限合伙)持有30%股份的企业
13	中电信用服务有限公司	石明磊任董事	中电投控系该公司第一大股东, 持有约42%的股份
14	中电通商数字技术(上海)有限公司	王恶任监事	中电投控的全资子公司
15	中电数据服务有限公司(以下简称“中电数据”)	李世锋任法定代表人、董事长	中国电子的参股企业, 中国电子并未对其并表
16	中电数融投资管理(杭州)有限公司(以下简称“中电数融”)	李世锋任法定代表人、董事长	中电数据系其第一大股东, 持有其45.00%的股权

注: 除中电数据服务有限公司外, 李世锋在中电数据服务有限公司的诸多下属控股子公司及参股公司中担任法定代表人、董事长, 此处未一一列示

从上述表格可以看出, 除李世锋外, 其他主要人员于中国电子参股企业任职的原因系该企业为中电投控或相关人员自身所投资的企业, 并非由中国电子任命或委派。李世锋因担任中电数据服务有限公司的法定代表人、董事长, 其还在中电数据下属的中电数融, 以及中电数融管理的中电健康医疗大数据(杭州)股权投资基金合伙企业(有限合伙)等企业存在任职, 根据公开信息, 中电数据并非中国电子控股的企业, 中国电子亦未对中电数据进行并表管理。

综上, 报告期内, 中电创新基金及中电鑫安的主要人员并非中国电子或其控股企业的正式员工, 与中国电子不存在影响其职责履行的关联关系或利益安排, 在中电创新基金及中电鑫安的任职均非由中国电子或其控股企业委派或提

名。因此，中国电子无法通过控制主要人员从而对中电创新基金的投决会及中电鑫安的董事会决议产生重大影响。

### 3) 决策机制方面

根据《中电创新基金（有限合伙）有限合伙协议》《中电鑫安投资管理有限责任公司投资决策委员会议事规则》的规定并经访谈中电鑫安相关负责人员，中电创新基金的合伙事务由普通合伙人中电鑫安负责执行，其处置中电创新基金的投资项目须根据投决会的决议或合伙协议的约定。投决会由5人构成，全部由中电鑫安董事会任免，投决会应由三分之二（含）以上委员参会方能有效召开，形成决议须经三分之二（含）以上委员通过。根据前文分析，报告期内，中电创新基金的投决会成员均为中电鑫安的经营管理团队，中国电子未向中电鑫安委派或推荐投决会成员，其无法控制中电鑫安投决会。

根据《中电鑫安投资管理有限责任公司章程》，股东会决策方面，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权，股东会会议作出修改公司章程、增加或减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过，股东会作出前述以外事项的决议，须经全体股东所持表决权的过半数通过，中国电子未覆盖股权的二分之一，无法单独通过股东会决议进而控制中电鑫安；董事会决策方面，董事会由3名董事构成，董事由股东提名，由股东会选举产生，董事会对所议事项作出的决定由全体董事二分之一以上表决通过方为有效，制订公司增加或者减少注册资本金的方案、制订公司合并、分立、变更公司形式、解散的方案、制订公司章程和章程的修改方案，应当由全体董事三分之二以上表决通过，董事会决议的表决实行一人一票。报告期内，中电鑫安实际仅有两名董事履职，该两名董事均非中国电子或其控股企业正式员工，均非中国电子任命或委派，中国电子无法通过董事会决议进而控制中电鑫安。

根据中电鑫安出具的说明，中国电子作为中电创新基金的有限合伙人，与其下属企业在中电创新基金存续过程中，存在向中电鑫安及中电创新基金推荐项目的情况，但中电鑫安及中电创新基金作为市场化的专业投资机构，独立开展投资业务，中国电子推荐的项目需按照中电鑫安及中电创新基金的投资管理相关规章制度，经入库、初筛、立项、执行、咨询委员会审核、投决会审批等

程序。中电创新基金存续期间，由于项目的投资方向、回报周期等因素与中电创新基金的投资策略不相符，中国电子及其下属企业推荐的项目中，包括中电和瑞科技有限公司在内的多个项目等均未获立项。结合中电鑫安及中电创新基金的投资程序、中国电子及其下属企业推荐项目未能推进并成功立项的情况，不存在中国电子能够直接控制项目决议通过的情况。

综上，自2020年1月至其完成注销登记期间，中电创新基金未直接或间接持有中国电子的股权。中国电子持有中电鑫安25%的股权、持有中电创新基金59.90%的合伙份额，但其并非中电鑫安的控股股东、实际控制人，未覆盖中电鑫安股权的二分之一，无法单独通过股东会决议进而控制中电鑫安；中电鑫安实际履职的董事均非中国电子或其控股企业正式员工，均非中国电子任命或委派，中国电子无法单独通过董事会决议进而控制中电鑫安；中国电子未向中电鑫安委派或推荐投决会成员，无法控制中电鑫安投决会；不存在中国电子能够直接控制中电鑫安及中电创新基金投资项目决议通过的情况；因此，中国电子无法直接或通过中电鑫安间接控制中电创新基金。

(2) 是否构成或曾经构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人

自2020年1月至中电创新基金完成注销登记期间，中国电子与中电创新基金的有关情况如下：

序号	具体条款	是否涉及该情形
1	投资者之间有股权控制关系	中电创新基金未持有中国电子股权。中国电子持有中电鑫安25%股权、持有中电创新基金59.90%的合伙份额，但其并非中电鑫安的控股股东、实际控制人，未对中电创新基金形成控制。
2	投资者受同一主体控制	中国电子系国务院独资设立，中电创新基金无实际控制人，因此中国电子与中电创新基金并未受同一主体实际控制。
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	中国电子的董事、高级管理人员均未在中电鑫安的投决会中任职，亦未担任中电鑫安董事、监事或高级管理人员。自中电投控完成股权多元化改革后，中电鑫安投决成员、董事、监事和高级管理人员均非中国电子及其下属控股企业的正式员工，亦未在中国电子担任董事、监事或高级管理人员。
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	中国电子参股中电创新基金，但系其有限合伙人，无法参与执行合伙事务，无法对其重大决策产生重大影响，亦并未将其列

序号	具体条款	是否涉及该情形
		为联营企业；中国电子亦参股中电鑫安，但鉴于中电创新基金的重大事项主要由中电鑫安投决会及中电鑫安经营管理团队决策，基金运作的相关事项不涉及股东会，且报告期内中电鑫安实际履职董事及投决会成员均非中国电子任命或委派，因此中国电子亦无法通过参股中电鑫安对中电创新基金的决策产生重大影响，具体分析见后文。
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	中国电子未为中电创新基金取得盛科有限股权提供相关融资安排，中电创新基金亦未为中国电子取得盛科有限股权提供相关融资安排。
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	中电创新基金注销前，除盛科通信外，中国电子通过其控股企业，与中电创新基金共同投资中电长城网际系统应用有限公司、深圳中电港技术股份有限公司、北京可信华泰信息技术有限公司，但中国电子控股企业与中电创新基金在所述企业中均独立行使股东权利，不存在一致行动情形，中国电子与中电创新基金之间不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系。
7	持有投资者30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	中国电子系国务院独资设立，中电创新基金的合伙人系普通合伙人中电鑫安及有限合伙人中国电子、全国社会保障基金理事会，不存在自然人，因此不涉及该种情形。
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	截至本回复报告出具之日，中国电子的董事、高级管理人员不存在与中国电子、中电创新基金同时直接持有发行人股份的情形。 截至本回复报告出具之日，中电鑫安投决会成员、董事、监事及高级管理人员不存在与中国电子、中电创新基金同时直接持有发行人股份的情形。
9	持有投资者30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	中国电子系国务院独资设立，中电创新基金的合伙人系普通合伙人中电鑫安及有限合伙人中国电子、全国社会保障基金理事会，不存在自然人，因此不涉及该种情形。
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	中国电子及中电创新基金是否存在一致行动关系不适用该种情形。
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	中国电子及中电创新基金是否存在一致行动关系不适用该种情形。

序号	具体条款	是否涉及该情形
12	投资者之间具有其他关联关系	除中国电子直接及间接持有中电创新基金的合伙份额且不构成控制、中电创新基金及其普通合伙人的主要人员存在在中国电子参股企业任职或间接参股中国电子下属企业的情况外，中国电子与中电创新基金之间不存在其他关联关系。但双方彼此独立决策，且不存在一致行动的约定，不因该关联关系使得双方构成一致行动人。

如上表所述，自2020年1月至中电创新基金完成注销登记期间，中国电子参股中电创新基金及其普通合伙人中电鑫安。

根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》的规定，投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。《企业会计准则第2号——长期股权投资》应用指南亦规定：“投资方直接或通过子公司间接持有被投资单位20%以上但低于50%的表决权时，一般认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确的证据表明该种情况下不能参与被投资单位的生产经营决策，不形成重大影响”，由于中国电子持有中电鑫安25%的股权，因此中国电子能够对中电鑫安施加重大影响，并将其列为联营企业。但鉴于中国电子仅在中电鑫安股东会层面具有重大影响，而与中电创新基金的运作没有直接关联，因此中国电子无法对中电创新基金的重大决策施加重大影响，具体分析如下：

1) 中电创新基金关于盛科通信的决策事项由中电鑫安投决会及中电鑫安经营管理团队决定

根据中电创新基金的合伙协议，中电创新基金的合伙事务由普通合伙人执行，有限合伙人执行合伙事务，因此，虽然中国电子系中电创新基金的有限合伙人，但其无法作为有限合伙人参与执行合伙事务，亦无法通过中电鑫安对中电创新基金的重大决策产生重大影响。

根据中电创新基金的合伙协议、中电鑫安的公司章程以及对中电鑫安管理人员的访谈确认，盛科通信作为彼时中电创新基金投资的诸多项目之一，中电创新基金对盛科通信的投资管理流程与其他投资项目一致。除做出投资决定及项目退出决定的最终决策需由中电鑫安投决会作出外，其他投后事项由中电鑫安的经营管理团队根据其内部流程做出决策，上述事项均不涉及中电鑫安的股东会。

## 2) 中国电子无法对中电鑫安投决会的运作产生重大影响

中电鑫安及中电创新基金作为市场化的专业投资机构，独立开展投资业务。根据中电创新基金的合伙协议，中电创新基金的投资及项目退出等事项，由中电鑫安投决会进行专业的独立决策。报告期内，中电鑫安投决会成员均为中电鑫安的经营管理团队，均非中国电子或其控股企业的正式员工，亦均非由中国电子向中电鑫安委派或推荐，虽部分投决会成员因项目投资关系目前在中国电子的参股企业任职，但该关系并不会导致其受中国电子的控制，具体参见前文“（1）中国电子与中电创新基金的关系”之“2）人员构成和任职方面”。因此，中国电子无法控制投决会成员，亦无法对中电鑫安投决会的运作产生重大影响。

## 3) 中国电子无法对中电鑫安经营管理团队的决定产生重大影响

中电鑫安的经营管理团队中，三名董事均由股东会选举产生，中国电子仅持有中电鑫安25%的股权，并非中电鑫安的控股股东或第一大股东，无法控制中电鑫安董事的选任。报告期内实际履职的两名董事均非中国电子或其控股企业正式员工，均非中国电子任命或委派。除董事外，中电鑫安的其他经营管理团队成员中，亦不存在中国电子或其控股企业正式员工，因此中国电子无法控制中电鑫安经营管理团队成员，亦无法对中电鑫安经营管理团队的决定产生重大影响。

## 4) 对中电创新基金不存在重大影响的认定与中国电子披露信息一致

根据上述分析，中国电子虽然参股中电创新基金，但其无法对中电创新基金的重大决策施加重大影响，并且中国电子披露的《中国电子信息产业集团有限公司2018年度审计报告及财务报表》，亦未将中电创新基金认定为联营企业，与前述认定一致。

此外，中国电子已出具《确认函》，确认其无法通过中电鑫安对中电创新基金构成重大影响，亦未将中电创新基金作为联营企业，中国电子及其下属企业与中电创新基金在盛科通信股权层面未构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人。

中电鑫安已出具《关于苏州盛科通信股份有限公司科创板IPO相关事项的说明》，作为中电创新基金的管理人，确认在中电创新基金担任盛科通信股东期间，中电鑫安均独立决策，中国电子与中电创新基金不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人。

5) 中国电子对于与参股基金是否构成一致行动人的认定标准非其在发行人处的特殊安排，与在其他所投资企业处的认定一致

除中电创新基金外，中国电子与其参股基金此前共同投资的其他公司包括中国电子系统技术有限公司（以下简称“中国系统”），在深圳市桑达实业股份有限公司（以下简称“深桑达”）发行股份购买中国系统股权时，根据深桑达的公开披露文件<sup>5</sup>，中国电子与中电海河智慧新兴产业投资基金（天津）合伙企业（有限合伙）（以下简称“中电海河基金”）共同持有中国系统的股份，且中国电子通过其全资子公司中电金投控股有限公司（以下简称“中电金投”）持有中电海河基金49.98%的财产份额，并通过中电金投持有中电海河基金执行事务合伙人33.00%的财产份额，中国电子亦未认定其与中电海河基金构成一致行动人。因此，中国电子和中电创新基金不构成一致行动人的认定标准并非其在发行人处的特殊安排，与在其他所投资企业处的认定一致。

综上，虽中国电子参股中电创新基金，但其无法对中电创新基金的重大决策产生重大影响，自2020年1月至中电创新基金完成注销登记期间，中国电子与中电创新基金不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人。

## 2、中国电子与中电发展基金的关系，是否构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人

### (1) 中国电子与中电发展基金的关系

#### 1) 股权结构方面

自中电发展基金设立至今，中国电子未直接持有中电发展基金的合伙份额，中电发展基金的执行事务合伙人中电鑫泽的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	鑫安资本有限责任公司（以下简称“鑫安资	400.00	40.00

<sup>5</sup>指《深圳市桑达实业股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
	本”）		
2	深圳前海坤润股权投资基金管理有限公司 （以下简称“前海坤润”）	300.00	30.00
3	中国电子	300.00	30.00
合计		1,000.00	100.00

鑫安资本的主要股东包括天津伊莱克长庚企业管理合伙企业（有限合伙）、天津伊莱克晨星企业管理合伙企业（有限合伙）及邓向东，其分别持有鑫安资本85%、10%及5%的股权。同时，邓向东为伊莱克长庚企业管理合伙企业（有限合伙）、伊莱克晨星企业管理合伙企业（有限合伙）的执行事务合伙人。

根据《中电鑫泽（北京）投资管理有限责任公司章程》，股东会会议由股东按照实缴出资比例行使表决权，股东会的决议事项，须经代表公司全体股东四分之三以上表决权的股东通过；董事会由5名董事构成，中国电子、前海坤润各提名1名，鑫安资本提名2名，全体股东共同提名1名，董事会作出决议，必须经全体董事的二分之一以上通过，董事会的表决，实行一人一票制。

由上可知，任一股东无法单独控制中电鑫泽的股东会及董事会决议，中电鑫泽无控股股东、实际控制人，中国电子亦无法控制中电鑫泽。同时，根据中国电子公开的公告文件<sup>6</sup>，中国电子亦将中电鑫泽认定为联营企业，未对其进行并表处理；中国电子无法实际控制中电鑫泽。

## 2) 人员构成和任职方面

根据中国电子出具的《确认函》及中电鑫泽出具的说明，并经访谈中电鑫泽相关负责人员及进行公开信息查询，从设立至今，中电发展基金与中电鑫泽的主要人员，及该等人员的目前的劳动关系及任职情况如下：

序号	姓名	在中电发展基金及/或中电鑫泽的任职	劳动合同签署单位	委派/提名人
1	邓向东	中电发展基金执行事务合伙人委派代表、投决会成员、中电鑫泽董事长	中电鑫安	执行事务合伙人委派代表职务由中电鑫泽委派； 投决会成员职务由中电鑫泽推荐； 中电鑫泽董事职务由鑫安资本推荐
2	梁显效	中电发展基金投决会成	中电鑫泽	中电鑫泽推荐

<sup>6</sup> 指《中国电子信息产业集团有限公司2020年度审计报告及财务报表》

序号	姓名	在中电发展基金及/或中电鑫泽的任职	劳动合同签署单位	委派/提名人
		员		
3	张聪	中电发展基金投决会成员	重庆市城市建设投资（集团）有限公司	重庆市城市建设投资（集团）有限公司推荐
4	崔利国	中电发展基金投决会成员（专家委员）、中电鑫泽董事	观韬中茂律师事务所	投决会成员职务由中电鑫泽推荐； 董事职务由全体股东共同推荐
5	侯志伟	中电发展基金投决会成员（专家委员 <sup>7</sup> ）	德恒律师事务所	中电鑫泽推荐
6	成曦	中电发展基金投决会成员	国泰君安证券裕投资有限公司	国泰君安证券裕投资有限公司推荐
7	石明磊	中电鑫泽法定代表人、董事、总经理	中电鑫泽	董事职务由鑫安资本推荐； 总经理职务由董事会选聘； 法定代表人职务由股东会选聘
8	黄静波	中电鑫泽董事	深圳前海坤润股权投资基金管理有限公司	深圳前海坤润股权投资基金管理有限公司推荐
9	蒋磊	中电鑫泽董事	彩虹集团新能源股份有限公司 <sup>8</sup>	中国电子推荐
10	王恶	中电鑫泽监事	<sup>9</sup>	股东会选聘

上述中电发展基金及中电鑫泽的主要人员中，除蒋磊为中国电子集团企业的正式员工并且其担任中电鑫泽董事由中国电子推荐外，其他人员均非中国电子或其控股企业正式员工，与中国电子不存在影响其职责履行的关联关系或利益安排，在中电发展基金及中电鑫泽的任职并非由中国电子或其控股企业委派或提名。经核查，崔利国同时在中国电子控股企业中国中电国际信息服务有限公司担任外部专家董事，除蒋磊、崔利国外，其他部分人员在中国电子的参股企业担任董事、监事或高级管理人员的职务，具体如下：

序号	企业名称	任职人员	备注
1	北京可信华泰信息技术有限公司	梁显效任董事	中电发展基金与中国电子共同投资企业，其中中电发展

<sup>7</sup> 根据中电鑫泽相关负责人员说明，一个投资项目仅需一名专家委员参与表决即可，参与盛科通信项目表决的专家委员为崔利国。

<sup>8</sup> 系中国电子控股企业。

<sup>9</sup> 根据中电鑫安出具的说明，截至本补充法律意见书出具日，王恶已从中电鑫安离职，其目前所在的任职单位并非中国电子或其下属企业。根据中电鑫泽出具的说明，计划 2022 年内完成中电鑫泽监事变更。

			基金持有7.61%的股权
2	中电天堃（三亚）投资管理有限责任公司	梁显效任董事	中电鑫安持有该公司40%的股权，系并列第一大股东

注：邓向东、石明磊、王恶的任职情况已在前表列示，此处未重复列示

从上述表格可以看出，梁显效于中国电子参股企业任职的原因系该企业为中电发展基金或中电鑫安的投资企业，并非由中国电子任命或委派。

综上，报告期内，中电发展基金及中电鑫泽的主要人员中，除蒋磊为中国电子集团企业的正式员工且其担任中电鑫泽董事由中国电子推荐，崔利国同时在中国电子控股企业中国中电国际信息服务有限公司担任外部专家董事外，其他人员均非中国电子或其控股企业正式员工，与中国电子不存在影响其职责履行的关联关系或利益安排，在中电发展基金及中电鑫泽的任职并非由中国电子或其控股企业委派或提名。

中电发展基金投决会成员中不存在中国电子或其控股企业的正式员工，亦均非由中国电子或其控股企业委派或提名，中国电子提名的董事未超过中电鑫泽全体董事的过半数，因此，中国电子无法通过控制主要人员从而对中电发展基金及中电鑫泽的投决会、董事会决议产生重大影响。

### 3) 决策机制方面

根据《北京中电发展股权投资基金合伙企业（有限合伙）有限合伙协议》的规定并经访谈中电鑫泽相关负责人员，中电发展基金的合伙事务由普通合伙人中电鑫泽负责执行，其处置中电发展基金的投资项目须根据投决会的决议或合伙协议的约定；中电发展基金的投决会由5名委员组成，包括4名常设委员（中电鑫泽2名，国泰君安证裕投资有限公司和重庆市城市建设投资（集团）有限公司各推荐1名）和1名临时专家委员，投决会应由全体委员参会方能有效召开，形成决议须全体委员一致。中国电子未向中电发展基金委派或推荐投决会成员，无法控制中电发展基金的投决会。

根据《中电鑫泽（北京）投资管理有限责任公司章程》，股东会决策方面，股东会会议由股东按照实缴出资比例行使表决权，股东会的决议事项须经公司全体股东四分之三以上表决权的股东通过，中国电子未覆盖股权的四分之三，无法通过股东会决议进而控制中电鑫泽；董事会决策方面，董事会由5名董事构成，中国电子、前海坤润各提名1名，鑫安资本提名2名，全体股东共同提名1名，

董事会决议必须经全体董事的二分之一以上通过，董事会的表决，实行一人一票制，中国电子未覆盖董事会席位的半数以上，因此无法单独通过董事会决议进而控制中电鑫泽。

综上，自中电发展基金设立至今，中电发展基金未直接或间接持有中国电子的股权。中国电子未直接持有中电发展基金的合伙份额，未向中电发展基金委派或推荐投决会成员，无法控制中电发展基金的投决会。虽其持有中电鑫泽30%的股权，但其并非中电鑫泽的控股股东、实际控制人，未覆盖中电鑫泽股权的四分之三，无法通过股东会决议进而控制中电鑫泽；未覆盖董事会席位的半数以上，因此无法单独通过董事会决议进而控制中电鑫泽，因此无法通过中电鑫泽间接控制中电发展基金。

(2) 是否构成或曾经构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人

自中电发展基金设立至今，中国电子与中电发展基金不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人，具体情况如下：

序号	具体条款	是否涉及该情形
1	投资者之间有股权控制关系	中国电子持有中电发展基金管理人中电鑫泽30%股权，从而间接持有中电发展基金的合伙份额，并非中电鑫泽的第一大股东，无法实际控制中电鑫泽，亦无法通过中电鑫泽控制中电发展基金；中电发展基金未持有中国电子股权。
2	投资者受同一主体控制	中国电子系国务院独资设立，中电发展基金无实际控制人。因此，中国电子与中电发展基金并未受同一主体实际控制。
3	投资者的董事、监事或者高级管理人员中的主要成员，同时在另一个投资者担任董事、监事或者高级管理人员	中国电子的董事、高级管理人员均未在中电发展基金的投决会中任职，亦未担任中电鑫泽董事、监事或高级管理人员。 中电发展基金投决会成员、中电鑫泽的董事、监事和高级管理人员中仅有一名董事会成员蒋磊系中国电子及其下属公司的正式员工，但其仅占董事会席位的五分之一，且未在中国电子担任董事、监事或高级管理人员。
4	投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响	中国电子未直接持有中电发展基金的合伙份额，未向中电发展基金委派或推荐投决会成员，无法通过投决会对中电发展基金的决策产生重大影响。中国电子亦参股中电鑫泽，并将其列为联营企

序号	具体条款	是否涉及该情形
		业，但鉴于中电发展基金的重大事项由中电发展基金投决会及中电鑫泽经营管理团队决策，基金运作的相关事项不涉及中电鑫泽股东会，且中电鑫泽五名董事中仅一名由中国电子提名，因此中国电子亦无法通过参股中电鑫泽对中电发展基金的决策产生重大影响，具体分析见后文。
5	银行以外的其他法人、其他组织和自然人为投资者取得相关股份提供融资安排	中国电子未为中电发展基金取得盛科有限股权提供相关融资安排，中电发展基金亦未为中国电子取得盛科有限股权提供相关融资安排。
6	投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系	中电创新基金清算时，中电发展基金通过参与其公开挂牌流程，摘牌受让取得了中电创新基金在盛科有限及中电长城网际系统应用有限公司、深圳中电港技术股份有限公司、北京可信华泰信息技术有限公司的部分股权。目前，除盛科通信外，中国电子直接或通过其控股企业，与中电发展基金共同投资中电长城网际系统应用有限公司、深圳中电港技术股份有限公司、北京可信华泰信息技术有限公司，但中国电子或其控股企业与中电发展基金在所述企业中均独立行使股东权利，不存在一致行动情形，中国电子与中电发展基金之间不存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系。
7	持有投资者30%以上股份的自然人，与投资者持有同一上市公司股份	中国电子系国务院独资设立，中电发展基金的合伙人系普通合伙人中电鑫泽及有限合伙人重庆市城市建设投资（集团）有限公司、国泰君安证裕投资有限公司、鹰硕（天津）发展合伙企业（有限合伙）、成都空港兴城投资集团有限公司，不存在自然人，因此不涉及该种情形。
8	在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，与投资者持有同一上市公司股份	截至本回复报告出具之日，中国电子董事、高级管理人员以及中电发展基金投决会成员、中电鑫泽董事、监事及高级管理人员并未直接持有公司股份，不存在该种情形。
9	持有投资者30%以上股份的自然人和在投资者任职的董事、监事及高级管理人员，其父母、配偶、子女及其配偶、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹及其配偶等亲属，与投资者持有同一上市公司股份	中国电子系国务院独资设立，中电发展基金的合伙人系普通合伙人中电鑫泽及有限合伙人重庆市城市建设投资（集团）有限公司、国泰君安证裕投资有限公司、鹰硕（天津）发展合伙企业（有限合伙）、成都空港兴城投资集团有限公司，不存在自然人，因此不涉及该种情形。
10	在上市公司任职的董事、监事、高级管理	中国电子及中电发展基金是否存在一致

序号	具体条款	是否涉及该情形
	人员及其前项所述亲属同时持有本公司股份的，或者与其自己或者其前项所述亲属直接或者间接控制的企业同时持有本公司股份	行动关系不适用该种情形。
11	上市公司董事、监事、高级管理人员和员工与其所控制或者委托的法人或者其他组织持有本公司股份	中国电子及中电发展基金是否存在一致行动关系不适用该种情形。
12	投资者之间具有其他关联关系	除中国电子间接持有中电发展基金的财产份额且不构成控制、中电发展基金及其普通合伙人的主要人员存在在中国电子参股企业任职或间接参股中国电子下属企业的情况外，中国电子与中电发展基金之间不存在其他关系。但双方彼此独立决策，且不存在一致行动的约定，不因该关联关系使得双方构成一致行动人。

如上表所述，自中电发展基金设立至今，中国电子未直接参股中电发展基金，其通过参股中电发展基金的普通合伙人中电鑫泽，间接持有中电发展基金0.18%的合伙份额。

根据《企业会计准则第2号——长期股权投资》的规定，投资方能够对被投资单位施加重大影响的，被投资单位为其联营企业。《企业会计准则第2号——长期股权投资》应用指南亦规定：“投资方直接或通过子公司间接持有被投资单位20%以上但低于50%的表决权时，一般认为对被投资单位具有重大影响，除非有明确的证据表明该种情况下不能参与被投资单位的生产经营决策，不形成重大影响”，由于中国电子持有中电鑫泽30%的股权，因此中国电子能够对中电鑫泽施加重大影响，并将其列为联营企业。但鉴于中国电子仅在中电鑫泽股东会层面具有重大影响，而与中电发展基金的运作没有直接关联，因此中国电子并无法对中电发展基金的重大决策施加重大影响，具体分析如下：

1) 中电发展基金关于盛科通信的决策事项由中电发展基金投决会及中电鑫泽经营管理团队决定

根据中电发展基金的合伙协议、中电鑫泽的公司章程以及对中电鑫泽管理人员的访谈确认，中电发展基金的对外投资及项目退出事宜需由中电发展基金的投决会作出，除投资决策外的其他投资管理事务由执行事务合伙人及基金管理人中电鑫泽负责。因此，盛科通信作为中电发展基金投资的项目之一，除追

加投资及项目退出需由中电发展基金投决会作出，其他投后事项由中电鑫泽的经营管理团队根据其内部流程做出决策，上述事项均不涉及中电鑫泽的股东会。

## 2) 中国电子无法对中电发展基金投决会的运作产生重大影响

中电发展基金作为市场化的专业投资机构，独立开展投资业务。根据中电发展基金的合伙协议，中电发展基金的投资及项目退出等事项，由投决会进行专业的独立决策。报告期内，中电发展基金的投决会成员由其合伙人分别推荐，鉴于中国电子或其控股企业并非中电发展基金的合伙人，因此中电发展基金的投决会成员均非由中国电子或其控股企业委派或推荐，亦均非中国电子或其控股企业正式员工，虽部分投决会成员因项目投资关系目前在中国电子的下属企业任职，但该关系并不会导致其受中国电子的控制，具体参见前文“（1）中国电子与中电发展基金的关系”之“2）人员构成和任职方面”。因此，中国电子无法控制投决会成员，亦无法对中电发展基金投决会的运作产生重大影响。

## 3) 中国电子无法对中电鑫泽经营管理团队的决定产生重大影响

中电鑫泽的经营管理团队中，五名董事均由股东会选举产生，中国电子仅持有中电鑫泽30%的股权，并非中电鑫泽第一大股东，无法控制中电鑫泽董事的选任。中电鑫泽现有的五名董事中，中国电子仅提名一名，其他董事均非中国电子或其控股企业正式员工，并非由中国电子或其控股企业委派或提名，中国电子无法对董事会决议构成重大影响。除董事外，中电鑫泽的其他经营管理团队成员中，亦不存在中国电子或其控股企业正式员工。因此，除所提名的一名董事外，中国电子无法控制中电鑫泽经营管理团队其他成员，亦无法对中电鑫泽经营管理团队的决定产生重大影响。

## 4) 中国电子及中电发展基金均确认中国电子对中电发展基金不存在重大影响

中国电子已出具《确认函》，确认其无法通过中电鑫泽对中电发展基金构成重大影响，亦未将中电发展基金作为联营企业，其及其下属企业与中电发展基金在盛科通信股权层面未构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人。

中电鑫泽已出具《关于苏州盛科通信股份有限公司科创板IPO相关事项的说明》，作为中电发展基金的管理人，确认在中电发展基金担任盛科通信股东期

间，中电鑫泽均独立决策，中国电子与中电发展基金亦不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人。

5) 中电发展基金与中国电子不构成一致行动人与其他（拟）上市公司公告一致，非其在发行人处的特殊安排

除发行人外，中电发展基金与中国电子及其下属企业共同投资的其他（拟）上市公司包括深圳中电港技术股份有限公司（以下简称“中电港”），根据其披露的《招股说明书（申报稿）》，其股东中电发展基金与中国电子及其控制的中国中电国际信息服务有限公司等企业亦不构成一致行动关系。中电发展基金与中国电子在发行人处不构成一致行动关系与其他企业披露情况一致。

此外，对于与中电发展基金的关系，中国电子亦承诺未来若盛科通信上市，中国电子及其下属企业不会与中电发展基金构成一致行动关系。中电发展基金的基金管理人中电鑫泽亦承诺在中电发展基金作为盛科通信的股东期间，中电鑫泽作为中电发展基金的管理人将保持中电发展基金独立决策的地位，不与任何其他股东形成一致行动关系进而控制盛科通信。

综上，虽中国电子通过参股中电鑫泽间接持有中电发展基金的合伙份额，但其无法对中电发展基金的重大决策产生重大影响。自中电发展基金设立至今，中国电子及其下属企业中国振华与中电发展基金不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人，未来若盛科通信上市，中国电子及其下属企业亦不会与中电发展基金构成一致行动关系。

### 3、中电创新基金与中电发展基金的关系，是否构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人

#### (1) 中电创新基金与中电发展基金的关系

##### 1) 股权结构方面

自中电发展基金设立至中电创新基金完成注销登记，即上述基金共同存续期间，中电创新基金与中电发展基金之间不存在相互持股情况。中电创新基金与中电发展基金的股权结构差异较大，具体对比如下：

项目	中电创新基金	中电发展基金
有限合伙人	中国电子持有中电创新基金59.90%	重庆市城市建设投资（集团）有限公

	财产份额； 全国社会保障基金理事会持有中电创新基金40.00%财产份额	司持有中电发展基金38.79%财产份额； 国泰君安证裕投资有限公司持有中电发展基金24.24%财产份额； 鹰硕（天津）发展合伙企业（有限合伙）持有中电发展基金24.24%财产份额； 成都空港兴城投资集团有限公司持有中电发展基金12.12%财产份额；
普通合伙人的股权结构	上海燊坤持有普通合伙人中电鑫安55.00%的股权； 中国电子持有普通合伙人中电鑫安25.00%的股权； 中电投控持有普通合伙人中电鑫安20.00%的股权；	鑫安资本持有普通合伙人中电鑫泽40.00%的股权； 前海坤润持有普通合伙人中电鑫泽30.00%的股权； 中国电子持有普通合伙人中电鑫泽30.00%的股权；

根据上表，中电创新基金与中电发展基金的有限合伙人均不相同；普通合伙人的股东亦存在较大差异，除中国电子分别在中电鑫安及中电鑫泽持有25.00%及30.00%的股权外，其他股东亦不相同。

## 2) 人员构成和任职方面

中电创新基金及中电鑫安、中电发展基金及中电鑫泽的主要人员情况详见本回复报告之“（三）1、中国电子与中电创新基金的关系，是否构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人”及（三）2、中国电子与中电发展基金的关系，是否构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人”。

中电创新基金及中电发展基金的主要人员中，包括邓向东、石明磊、王恶及梁显效等部分人员存在重叠，具体情况如下：

主要人员	于中电创新基金及中电鑫安的任职情况	于中电发展基金及中电鑫泽的任职情况
邓向东	中电创新基金执行事务合伙人委派代表、中电鑫安董事长及法定代表人、投决会成员	中电发展基金执行事务合伙人委派代表、投决会成员、中电鑫泽董事长
石明磊	曾任中电鑫安投决会成员	中电鑫泽法定代表人、董事、总经理
王恶	曾任中电鑫安投决会成员	中电鑫泽监事
梁显效	曾为中电鑫安员工	中电发展基金投决会成员

## （2）是否构成或曾经构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人

鉴于，中电发展基金持有公司的股权系其通过公开市场摘牌方式自中电创新基金处受让，双方在存续期间并未在同一时期持有公司的股权，因此在公司

股权层面不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人，不影响公司实际控制人的认定。

**（四）中国电子对战略参股企业的管理模式、重大决策事项否决权的具体内容，对发行人的具体管理情况，与其他战略参股企业是否一致，是否行使过对发行人重大决策事项的否决权；**

**1、中国电子对战略参股企业的管理模式、重大决策事项否决权的具体内容**

《战略参股企业管理暂行办法》系中国电子为加强其内部管理，提升其集团内部对战略类参股企业管理有效性而出台的相关内部控制制度。

中国电子此前通过其控制的子公司投资了部分具有产业链重要性的企业，由于该企业仅为参股企业，中国电子无法按照控股企业的管理模式，将其作为集团子公司进行直接管理，而是通过派出的董事、监事等人员参与被投公司的经营决策。在中电发展基金退出清算前，中国电子并非盛科通信的直接股东，系通过中国振华持有盛科通信股份，亦属于上述情形。

在此情形下，由于中国电子并非被投资公司的直接股东，被投企业的董事、监事为直接股东层面委派，集团总部无法及时得知被投公司的经营动态，无法在事前参与被投资企业的重要经营决策事项。为改善上述情形，对下属公司以及其派出的董事、监事行使被投公司的表决权进行规范化管理，中国电子推出了《战略参股企业管理暂行办法》，要求派出董事、监事需将被投企业的重大事项上报中国电子，并在履行完其内部审批程序后，才能行使相关表决权。

根据《战略参股企业管理暂行办法》的规定，中国电子对战略参股企业的管理主要体现为：

**（1）重大决策事项管理**

中国电子或所属企业通过派出董（监）事参与战略参股企业经营决策。战略参股企业在决策重大事项前，中国电子或所属企业派出董事应当事先与中国电子沟通或就股东会决议事项报中国电子审议，并履行企业内部决策程序。重大决策事项涉及价值认定的（含转让、增减资、抵押等），在战略参股企业制定具体方案阶段，中国电子或所属企业派出董事应当就价值认定结果报中国电子备案。

《战略参股企业管理暂行办法》中规定中国电子或其下属企业应合理设置对战略参股企业的持股比例，确保中国电子对战略参股企业重大决策事项拥有否决权。

《战略参股企业管理暂行办法》中规定的重大决策事项包括：①公司股权结构发生变动，注册资本增减、公司形式改变；②公司发展战略规划及年度经营计划；③公司董事、监事及总经理的任免；④企业年度财务预决算、年度利润分配方案；⑤企业年度投资、资产（产权）处置（置换）计划；⑥公司及所属子公司的首发上市或新三板挂牌；⑦股份公司（含上市公司、新三板公司）设立及股份调整事项；⑧《公司章程》规定的明确需要股东批准的重大决策事项。

## （2）信息报送管理

战略参股企业的董事应当及时向中国电子报送战略参股企业的股权结构变动情况等中国电子要求的信息。

## （3）专项审计管理

战略参股企业应接受中国电子的专项审计。

综上，上述管理事项中，对于重大事项决策，中国电子要求其及其下属企业派出的董事、监事在行使权利前需履行其内部审批手续，系中国电子内部的管理规定。对于公司而言，中国电子及其派出董事、监事需按照《公司章程》及《公司法》的规定参与公司的经营决策，与其他股东、董事、监事在权利行使以及效力上一致，并不存在差异，公司的治理结构并不由于上述制度发生变化。

虽然《战略参股企业管理暂行办法》中，中国电子内部存在对战略参股企业的持股比例设置要求，通过合理的股权比例保证其对战略参股企业重大事项的否决权，但该事项系中国电子的内部规定，不影响战略参股企业的治理机制。实际上，自2020年1月1日以来，中国振华及其一致行动人中国电子虽然为发行人第一大股东，但持有的股权比例未达到1/3，无法对重大事项构成一票否决的结果。并且最近两年，中国振华及中国电子在公司的股东大会中亦未对重大事项发表过否定意见。

除重大决策事项的管理外，对于信息报送管理亦系中国电子集团内部的管理措施。报告期内，对于公司股权结构变动的相关情况，公司均依照相关合资合同、公司章程向公司股东报送相关信息，对所有股东的处理方式一致。此外，对于专项审计管理，报告期内，公司不存在依照上述规定配合中国电子进行专项审计的情形。

为保证上市后，发行人所有股东能够平等享有和行使股东权利，发行人已出具承诺如下：“一、公司上市后，将严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关法律、法规、规范性文件、上海证券交易所的相关监管规则、公司章程及各项内部管理制度（以下统称“监管规则”）的规定，规范公司治理，公平、及时、真实、准确、完整的履行信息披露义务，平等对待所有股东，确保所有股东均有权按照监管规则的规定平等享有和行使股东权利（包括但不限于知情权、提案权、表决权等）；公司不会给予任何股东在重大决策事项管理、信息报送管理、专项审计管理等方面的特殊权利。二、本次发行上市完成后，公司将严格按照监管规则的规定加强内幕信息管理和保密工作，依法、规范履行信息披露义务。”

## **2、对发行人的具体管理情况，与其他战略参股企业是否一致，是否行使过对发行人重大决策事项的否决权**

根据中国电子出具的《确认函》，中国电子系按照《战略参股企业暂行管理办法》对发行人进行管理，与对其他战略参股企业的管理一致。

最近两年，中国电子及其下属企业的持股比例对发行人的重大事项不构成一票否决，中国电子及其下属企业中国振华委派/提名的董事均未在盛科有限或盛科通信的董事会决议中发表否定意见，中国电子及中国振华均未在盛科通信的股东大会决议中发表否定意见，更未对公司的重大决策事项发表过否定意见。

(五) 结合上述情况, 说明2021年5月股权变动前后发行人的实际控制人是否发生变化, 中国电子是否实际控制发行人或依其所享有的表决权已足以对发行人股东大会的决议产生重大影响, 以及发行人的控制权是否清晰、稳定

**1、结合上述情况, 说明2021年5月股权变动前后发行人的实际控制人是否发生变化**

如前文所述, 鉴于中国电子与中电创新基金、中电发展基金之间均不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人。2021年5月股权变动前后, 中国振华及其一致行动人中国电子始终为公司第一大股东, 且变动前后均无法对公司董事会决议事项或高级管理人员选聘产生重大影响, 公司的控制权结构未发生变化。最近两年, 公司无控股股东、实际控制人, 公司的实际控制人状态未发生变化。

**2、中国电子是否实际控制发行人或依其所享有的表决权已足以对发行人股东大会的决议产生重大影响**

**(1) 中国电子无法对发行人股东大会决议产生重大影响**

鉴于中国电子与中电创新基金、中电发展基金之间均不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人, 中国电子及其一致行动人中国振华合计持有发行人32.66%的股份, 系同一控制下或具有一致行动关系的股东合并计算持股比例后的公司第一大股东。

股改至今, 公司的最高权力机构为股东大会, 并设立董事会、监事会。根据公司的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及《监事会议事规则》的规定, 股东大会形成决议至少需取得出席股东大会的股东所持表决权的过半数同意, 董事会形成决议至少需取得董事会全体董事过半数的同意, 监事会形成决议至少需取得监事会全体监事过半数的同意。

中国电子及中国振华合计持股比例未超过三分之一, 且与第二大股东、第三大股东持股比例相近, 因此其不足以对公司股东大会的决策产生重大影响。公司的9名董事中, 中国电子及中国振华合计仅提名2名非独立董事, 根据股份公司筹委会及独立董事推选方成员构成、独立董事选举程序, 中国电子及中国振华无法控制股份公司筹委会及决定独立董事成员, 因此中国电子及中国振华

无法控制公司董事会中的过半数董事，不足以对公司的董事会决策产生决定性影响力。公司3名监事中，1名为职工代表监事，另2名分别由中国振华和产业基金提名，中国电子及中国振华无法控制发行人过半数监事，因此其不足以对公司的监事会决策产生决定性影响力。公司的高级管理人员由董事会聘任或解聘，由于中国电子及中国振华无法控制公司的董事会，因此其亦无法对公司的高级管理人员选聘产生决定性影响力。

中国电子已出具《确认函》，确认“最近两年，盛科通信无控股股东、实际控制人，本公司未直接或通过中国振华对盛科通信进行实际控制，未将盛科通信纳入本公司合并报表范围”。

综上，中国电子未能实际控制公司，其所享有的表决权亦不足以对公司股东大会的决议产生重大影响。

#### （2）中国电子对发行人的持股结构与其他被投资企业存在相似性

为保持被投企业的市场化运作活力，维持经营管理团队的积极性，保证被投资企业的经营管理团队具有充分的自主经营权，中国电子投资的其他企业与发行人存在类似的持股架构和控制权结构。以创业板拟上市企业北京华大九天科技股份有限公司（以下简称“华大九天”）为例，中国电子的子公司及其一致行动人合计持有其39.62%的股份，系华大九天的第一大股东，华大九天认定无控股股东及实际控制人；以科创板上市企业安路科技为例，中国电子通过下属子公司持有其首次公开发行前的股份比例为33.34%，为安路科技的间接第一大股东，安路科技亦认定无控股股东及实际控制人。因此，中国电子在发行人处的持股架构与其他被投资企业存在相似性，并非对发行人的特殊安排。

### 3、发行人的控制权是否清晰、稳定

公司无控股股东、实际控制人。除公司招股说明书披露的股东关联关系外，公司的现有股东之间不存在表决权委托、一致行动等协议或安排，不存在与公司股权相关的争议、纠纷或潜在争议、纠纷，发行人的控制权清晰、稳定。

为保障公司的控制权稳定，公司的股东中国振华、中国电子、Centec、苏州君脉、涌弘壹号、涌弘贰号、涌弘叁号和涌弘肆号出具了《关于所持股份锁定期的承诺函》，承诺自发行人本次发行上市之日起36个月内不转让或者委托

他人管理其在本次发行上市前直接或间接持有的发行人股份，也不提议由发行人回购其在本次发行上市前直接或间接持有的发行人股份。前述股东合计持有发行人55.82%的股份。

发行人的第一大股东中国振华已出具《关于不构成实际控制及不谋求控制权的承诺函》，承诺如下：“一、自2018年1月1日至今，本公司未对盛科通信实际控制，并未控制盛科通信的股东大会、董事会。本公司不是盛科通信的控股股东、实际控制人，也未将盛科通信纳入本公司的合并报表范围内，未将盛科通信作为控股子公司进行管理，盛科通信并非国有控股公司。二、为维持盛科通信控制权的稳定性，除盛科通信配股、派股、资本公积转增股本外，自本承诺函出具之日起，本公司不会以直接或间接方式主动增持盛科通信的股份以达到取得盛科通信控制权之目的，不会以所持有的盛科通信股份单独或与其他方共同谋求盛科通信的实际控制权，亦不会以委托、征集投票权、协议、联合其他股东以及其他任何方式单独或与其他方共同谋求盛科通信的实际控制权，不会利用股东地位干预盛科通信正常生产经营活动。三、以上承诺在盛科通信上市之日起5年内持续有效。”

中国电子亦出具承诺：“针对盛科通信目前无实际控制人的状态及未来的稳定性，本公司下属企业中国振华已出具《关于不构成实际控制及不谋求控制权的承诺函》，本公司认可并尊重中国振华的上述安排，亦将遵守相关法律法规对公司控制权稳定性的要求，按照法律法规及公司章程的规定行使股东权利和董事权利，促进盛科通信控制结构和治理结构的稳定性。同时，本公司亦将积极支持盛科通信保持现有经营管理层和主营业务的稳定，在本公司作为盛科通信的第一大股东（间接）期间，将积极维护盛科通信的经营方针和决策、组织机构运作及业务运营等不发生重大不利变化，确保盛科通信的持续发展能力”，“本公司不控制盛科通信的现有股东北京中电发展股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“中电发展基金”）及其执行事务合伙人中电鑫泽（北京）投资管理有限责任公司（以下简称“中电鑫泽”）、历史股东中电创新基金（有限合伙）（以下简称“中电创新基金”）及其执行事务合伙人中电鑫安投资管理有限责任公司（以下简称“中电鑫安”）。本公司及本公司下属企业与上述主体在盛科通信股权层面未构成《上市公司收购管理办法》第八十

三条规定的一致行动人，未来若盛科通信上市，本公司与本公司下属企业亦不会与其构成一致行动关系”。

此外，中电发展基金的普通合伙人中电鑫泽亦出具承诺：“中电发展基金与盛科通信目前的股东均无一致行动关系，截至目前盛科通信无实际控制人，本公司认可盛科通信当前无实际控制人的状态，本公司亦将积极支持盛科通信保持现有经营管理层和主营业务的稳定，在中电发展基金作为盛科通信的股东期间，本公司作为中电发展基金的管理人将保持中电发展基金独立决策的地位，不与任何其他股东形成一致行动关系进而控制盛科通信，将积极维护盛科通信的经营方针和决策、组织机构运作及业务运营等不发生重大不利变化，确保盛科通信的持续发展能力。”

综上，报告期内，发行人形成了多方相互制衡的控制权结构，发行人第一大股东及其一致行动人虽然持有 30%以上的股权，但由经营管理层控制的第二大股东及作为第三大股东的产业基金持股比例与第一大股东接近，且合计比例高于第一大股东，发行人形成了当前的无实际控制人的控制权状态。自 2016 年发行人即形成了无实际控制人的控制权状态，多年以来发行人的经营策略保持稳定，营业规模保持快速增长，未因为控股权纠纷而导致公司经营决策陷入僵局的情形。截至目前，发行人的控制权清晰、稳定，且公司股东已采取有利于发行人控制权稳定的措施，公司第一大股东中国振华及其一致行动人中国电子以及 5%以上股东中电发展基金的普通合伙人中电鑫泽均承诺会维持发行人控制权的稳定性，保证发行人现有控制结构、治理结构、经营管理层和主营业务层面的稳定。在可预见的未来，发行人的控制权将持续稳定。

## 二、请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

- 1、获取并核查发行人出具的说明；
- 2、获取并核查发行人提供的工商档案文件；
- 3、获取并核查报告期内发行人历次制定、修订的《公司章程》及其他内部管理制度；

- 4、获取并核查报告期内发行人历次三会及盛科有限历次董事会的会议文件；
- 5、获取并核查报告期内发行人《合资合同》及其补充协议、相关股东出具的承诺函；
- 6、获取并核查发行人股东提供的工商档案文件、公司章程或合伙协议；
- 7、获取并核查发行人股东填写并确认的股东调查表、发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人填写并确认的调查表；
- 8、就发行人的控股股东、实际控制人情况访谈发行人股东、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员；
- 9、获取并核查中电创新基金的合伙协议、填写的调查表、中电鑫安的公司章程，访谈中电鑫安相关负责人确认相关事实；
- 10、获取并核查中电鑫泽的公司章程，访谈中电鑫泽相关负责人确认相关事实；
- 11、获取并核查中电创新基金、中电发展基金、中电鑫安、中电鑫泽主要人员的简历、劳动合同、提名函、选聘的股东会或董事会决议；
- 12、获取并核查中电鑫安及中电鑫泽出具的说明；
- 13、获取并核查发行人股东就本次发行上市出具的承诺函；
- 14、获取并核查中国电子提供的《中国电子信息产业集团有限公司战略参股企业管理暂行办法》及其出具的书面说明、《确认函》、访谈中国电子相关负责人员，了解中国电子对发行人的管理情况、中国电子对发行人是否构成控制、中国电子与发行人独立董事之间的关系、中国电子与中电创新基金、中电发展基金、中电鑫安、中电鑫泽及其主要人员之间的关系；
- 15、获取并核查中国电子、中电投控、中电鑫安以及中电鑫安的两名董事就中电鑫安的实际控制情况、中电鑫安及中电创新基金的实际运营情况、中国电子与中电投控之间的关系出具的《确认函》；
- 16、获取并核查中电投控提供的公司章程、股东会议事规则、董事会议事规则、董监高人员名单及基本情况说明；

17、在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）、巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/new/index>）等网站对发行人及其主要股东股权结构及其变化情况、发行人董事、监事、高级管理人员及其变化情况、发行人董事、监事、高级管理人员任职及投资情况、中电创新基金、中电发展基金及其各自普通合伙人主要人员的任职及投资情况、上海奥览经营异常情况、中电投控董事、监事、高级管理人员的任职及投资情况等事项进行网络核查。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、股份公司筹委会成员为吕宝利、SUN JIANYONG（孙剑勇）、翟留镜，独立董事的推选方为全体发起人，非由中国电子或者其他股东单独推选；

2、自2020年1月至其完成注销登记期间，中电鑫安投决会成员包括邓向东、牟钰、胡慧中、王元通、吕笑阳、石明磊、王悉，因中电投控股权多元化改革后，部分经营团队在中电投控所投资的部分企业担任的董事、监事等职务未变更，使得中电鑫安投决会成员与部分中国电子控股或参股的企业存在关联关系，除此之外，中电鑫安投决会成员与中国电子及其下属企业之间不存在其他关联关系，邓向东以外的其他中电鑫安投决会成员与邓向东之间不存在亲属关系或委托表决、股权代持、一致行动等协议或安排；

3、上海奥览存在的“信息隐瞒真实情况、弄虚作假”事项系上海市市场监督管理局在其开展的2021年企业公示信息和登记事项抽查中发现上海奥览企业年度报告的公示信息隐瞒真实情况、弄虚作假，该等事项与中电创新基金及邓向东无关。由于中电鑫安无法直接与卜珏超、孟健建立联系，因此无法判断上述事项是否与其相关；

4、中国电子与中电创新基金、中电发展基金相互之间不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人；中国电子及中电鑫泽均出具承诺，未来若盛科通信上市，中国电子及其下属企业亦不会与中电发展基金构成一致行动关系；中电创新基金与中电发展基金对于发行人不构成《收购管理办法》第83条规定的一致行动人；

5、中国电子对战略参股企业的管理主要体现在重大决策事项管理（包括重大决策事项否决权）、信息报送管理及专项审计管理，中国电子按《战略参股企业管理暂行办法》对发行人进行管理，与对其他战略参股企业的管理一致，最近两年中国电子及中国振华均未行使过对发行人重大决策事项的否决权；

6、2021年5月股权变动前后发行人均无实际控制人，实际控制人未发生变化；中国电子未实际控制发行人，中国电子及其一致行动人所享有的表决权不足以对发行人股东大会的决议产生重大影响，发行人的控制权清晰、稳定。

## 2.关于以太网交换机

根据申报文件：（1）公司的交换机产品主要为白盒交换机，以 ODM 模式为主，各期收入为 6,316.82 万元、7,401.43 万元及 7,876.10 万元，产品主要面向网络方案集成商或品牌设备厂商，系公司芯片业务的衍生业务之一；（2）中国电子下属企业迈普技术为品牌交换机厂商，主要以金融、党政、通信等终端行业客户为主，2021 年其交换机业务收入在 4-5 亿元左右；（3）公司与迈普技术存在相似的交换机业务，但双方相似业务的形成有合理的历史背景，并且鉴于双方业务在战略定位、产品类型、业务模式以及产品丰富程度等方面的差异，导致双方交换机业务的客户群体并不相同，不存在直接竞争。

请发行人说明：（1）报告期内以太网交换机的主要客户以及未出现快速增长的原因，相关业务是否与芯片客户存在直接或间接竞争关系，是否会对芯片销售业务构成重大不利影响；（2）以太网交换机业务的发展规划，与交换机客户在产品定位、业务发展等方面是否存在限制性约定，是否会对相关业务发展产生不利影响并视情况提示风险；（3）中国电子对迈普技术及发行人的业务定位的相关安排，并结合中国电子及下属企业的持股比例、发行人的控制权结构、迈普技术与发行人的业务规模等，进一步说明认定不构成竞争的依据是否充分，中国电子确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具体措施。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、请发行人说明

（一）报告期内以太网交换机的主要客户以及未出现快速增长的原因，相关业务是否与芯片客户存在直接或间接竞争关系，是否会对芯片销售业务构成重大不利影响

#### 1、报告期内以太网交换机的主要客户

报告期各期，公司交换机业务的前五大客户的情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占交换机收入比例
<b>2021年度</b>			
1	深圳市飞速创新技术股份有限公司	2,201.40	27.95%
2	Daejin Networks Co., Ltd.	531.10	6.74%
3	Cubro Acronet GesmbH	440.29	5.59%
4	上海同悦信息科技有限公司	326.02	4.14%
5	北京国信蓝盾科技有限公司	303.12	3.85%
<b>合计</b>		<b>3,801.95</b>	<b>48.27%</b>
<b>2020年度</b>			
1	深圳市飞速创新技术股份有限公司	2,335.01	31.55%
2	北京全路通信信号设计院集团有限公司	726.36	9.81%
3	Cubro Acronet GesmbH	404.62	5.47%
4	ATTO Research Limited	354.29	4.79%
5	上海同悦信息科技有限公司	226.90	3.07%
<b>合计</b>		<b>4,047.18</b>	<b>54.68%</b>
<b>2019年度</b>			
1	深圳市飞速创新技术股份有限公司	1,519.04	24.05%
2	上海同悦信息科技有限公司	440.93	6.98%
3	上海层峰网络科技有限公司	439.83	6.96%
4	Cubro Acronet GesmbH	318.92	5.05%
5	山东浪潮云服务信息科技有限公司	232.68	3.68%
<b>合计</b>		<b>2,951.40</b>	<b>46.72%</b>

报告期内，公司交换机业务的主要客户包括深圳市飞速创新技术股份有限公司、Cubro Acronet GesmbH、山东浪潮云服务信息科技有限公司、上海层峰网络科技有限公司以及 ATTO Research Limited 等具备技术和市场能力的网络方案集成商或品牌厂商，还包括有北京全路通信信号设计院集团有限公司、北京国信蓝盾科技有限公司等具有特定需求的终端客户，以及上海同悦信息科技有限公司、Daejin Networks Co., Ltd.等经销客户。

## 2、报告期内以太网交换机业务未出现快速增长的原因

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司交换机业务的营业收入分别为 6,316.82 万元、7,401.43 万元及 7,876.10 万元，收入规模保持低速增长，占公司

营业收入的比例分别为 32.96%、28.07%及 17.17%，呈现下降趋势。预计 2022 年度，公司交换机业务仍将保持现有的业务规模，但随着公司整体营业收入的增长，交换机业务的占比预计将继续下降。

公司交换机业务之所以呈现当前的发展态势，业务规模未快速增长的主要原因与公司交换机业务的战略定位息息相关，具体分析如下：

#### （1）公司未将交换机业务定位为核心业务

公司的以太网交换机业务为芯片业务的衍生业务，系公司为促进芯片业务拓展而开展的非核心业务。由于以太网交换芯片行业的客户和应用壁垒较高，因此在发展早期，公司的芯片产品想要成功导入下游客户，并大规模应用于客户产品中的难度较大。因此出于加快芯片产品应用的落地、触达终端客户需求以加快芯片设计迭代等目的，公司在以芯片业务为核心的基础上开展了交换机业务。公司历代推出的以太网交换机产品，主要以自身的交换芯片作为核心芯片，因此在交换机得到终端客户的认可的同时，公司的交换芯片也逐步建立起市场口碑。并且公司交换机的成功亦验证了公司芯片产品的可靠性，从而也提升了下游设备厂商对公司芯片的导入意愿。

自开展交换机业务以来，公司始终未将该项业务定位为核心业务。截至目前，公司交换机业务仍作为促进芯片业务的重要方式，包括实现体现公司芯片亮点、探索新型网络应用趋势、帮助公司第一时间了解终端用户需求以及支撑业务推广提供应用案例等目的。

#### （2）战略定位导致公司对交换机业务的投入相对有限

基于交换机业务的战略定位，公司在发展过程中，主要的研发精力集中于开发芯片产品，对于交换机业务的研发投入相对有限。因此公司的交换机产品型号较少，且产品主要针对于下游客户部分特有应用场景的需求，导致交换机业务面对的客户群体有限，其对应的市场规模亦相对有限，较难呈现出快速增长态势。

此外，对于交换机业务而言，想要扩大自身的客户群体，覆盖更为广泛的市场需求，则通常需要建立完善的销售及支持网络，对人员、资金的投入要求较高。由于公司的定位为芯片设计企业，并未围绕交换机业务建立配套的销售

及支持网络，因此公司的交换机业务成长性有限，未能呈现快速增长趋势。

### 3、以太网交换机业务是否与芯片客户存在直接或间接竞争关系，是否会对芯片销售业务构成重大不利影响

#### （1）公司的以太网交换机业务与芯片客户不存在直接竞争

公司芯片业务的下游终端客户中，主要包括新华三技术有限公司（以下简称“新华三”）、锐捷网络股份有限公司（以下简称“锐捷网络”）、迈普通信技术股份有限公司（以下简称“迈普技术”）、客户 V 及中兴通讯股份有限公司（以下简称“中兴通讯”）等交换机厂商，该等厂商均为品牌交换机厂商，交换机业务亦属于其核心业务之一。而公司的以太网交换机业务则为芯片业务的衍生业务，由于该业务在公司业务定位中的特殊性，导致公司交换机业务面向的客户群体与前述芯片业务客户的交换机业务面向的市场和客户群体存在差异，从而不存在直接竞争关系。

以产品类型为例，公司的交换机产品主要为白盒交换机，与传统的品牌交换机不同，白盒交换机软硬件解耦的特性，使其能够满足客户更为灵活多变的需求，但同时也对下游客户的技术能力提出了一定的要求，因此白盒交换机终端客户的特点与品牌交换机的客户特点存在差异，主要客户群体并不重合。此外，从商业模式上看，公司的交换机业务以 ODM 模式为主，与新华三、锐捷网络、迈普技术等芯片业务下游客户不同，公司的交换机业务面向的客户群体主要为网络设备厂商或网络解决方案供应商，而非直接面对终端客户，双方亦不存在直接的竞争关系。

#### （2）交换机业务的战略定位决定了公司与芯片客户就交换机业务不会展开竞争

自发展交换机业务以来，公司就始终将其视为芯片业务的衍生业务，交换机业务的发展主要服务于公司芯片业务的推广。虽然在产品形态上，公司的交换机产品与芯片客户的部分交换机产品相似，存在一定程度的间接竞争，但由于公司目前开展交换机业务的主要目的为体现公司芯片亮点、探索新型网络应用趋势、帮助公司第一时间了解终端用户需求以及支撑业务推广提供应用案例等，因此公司交换机业务所针对的客户范围及市场范围通常是芯片业务客户尚

未触及或覆盖的。

随着业务发展，公司芯片产品的市场覆盖范围不断扩大。而基于交换机业务的战略定位，公司的交换机业务亦会随着芯片业务的拓展，不断地调整自身的业务范围，将有限的资源用于拓展公司芯片产品尚未覆盖的市场，从而进一步提升公司芯片产品的总体市场份额，亦避免了与芯片业务客户的直接竞争。

(3) 公司交换机业务的规模较小，对以太网交换设备市场格局的影响相对有限

公司以太网交换机业务的规模相对较小，2021 年公司的交换机约销售 0.75 万台，实现营业收入 7,876.10 万元。从数量上看，2021 年度，公司的以太网交换芯片的销量已达到 45.14 万颗，若以一台交换机使用一颗交换芯片计算，2021 年度公司销售的以太网交换机共搭载约 0.75 万颗交换芯片，占公司销售芯片数量的比例不足 2%，对公司芯片业务客户的影响有限。

从总体市场格局上看，假设 2021 年度中国以太网交换设备市场规模同比上一年度持平，则公司以太网交换机业务的收入仅占中国以太网交换设备市场规模的约 0.2%，对下游交换设备市场格局的影响较为有限。

(4) 公司交换机业务由来已久，并未对芯片业务产生不利影响

公司在发展早期就开展了交换机业务，多年来公司交换机业务始终持续运营。与此同时，公司芯片业务的规模亦随着芯片产品市场认可度的提升在稳步扩大，其发展并未因交换机业务受到阻碍。2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司以太网交换芯片的销量分别为 6.70 万颗、16.66 万颗以及 45.14 万颗，呈现快速增长趋势。因此，从过往实践来看，公司交换机业务未对芯片销售业务产生重大不利影响，反而为芯片产品提供了应用案例、建立了市场口碑、提升了市场认可度，从而间接促进了芯片业务的发展。

(二) 以太网交换机业务的发展规划，与交换机客户在产品定位、业务发展等方面是否存在限制性约定，是否会对相关业务发展产生不利影响并视情况提示风险

#### 1、公司以太网交换机业务的发展规划

(1) 公司将保持以太网交换机业务的战略定位，坚持聚焦芯片业务的发展策略

公司从事以太网交换机业务主要系出于加速公司芯片产品应用的落地、触达终端客户需求以加快芯片设计迭代等目的。随着公司多代产品的推出，以及下游市场对于公司产品的验证，公司的芯片产品已然在下游市场建立了一定的市场及客户基础。未来，公司将继续保持以太网交换机业务的战略定位，将交换机业务作为芯片业务的补充部分，坚持聚焦芯片业务的发展策略，优先保证公司在芯片业务的研发投入，通过开展交换机业务从而体现公司的芯片亮点、探索新型网络应用趋势，以芯片业务的发展作为交换机业务开展的战略目标。

(2) 公司将继续把以太网交换机业务作为芯片业务推广的手段之一，巩固已建立的稳定的客户联系

在聚焦芯片业务的同时，公司未来仍将以太网交换机业务作为芯片业务的重要推广手段之一。经过多年的经营，虽然公司的以太网交换机业务的总体规模仍然较小，但由于公司满足了下游客户的特定需求，公司的以太网交换机业务已经形成了具备自身特色的市场定位。未来公司将继续保持目前较为特殊的市场定位，在满足下游市场一些新型、特殊应用的同时，避免与公司芯片业务的主要客户形成竞争。同时，公司将巩固已经建立的稳定的客户联系，服务好已有客户，继续将以太网交换机业务作为芯片业务推广的重要手段。

## **2、公司与交换机客户在产品定位、业务发展等方面是否存在限制性约定，是否会对相关业务发展产生不利影响**

公司与芯片业务的下游交换机客户对于公司交换机业务的产品定位、业务发展等方面并不存在限制性的约定。鉴于公司的交换机业务规模较小，并且与当前芯片业务的下游交换机客户并不存在直接竞争，因此交换机业务的开展不会对芯片业务产生不利影响。

(三) 中国电子对迈普技术及发行人的业务定位的相关安排，并结合中国电子及下属企业的持股比例、发行人的控制权结构、迈普技术与发行人的业务规模等，进一步说明认定不构成竞争的依据是否充分，中国电子确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具体措施

### 1、中国电子对迈普技术及发行人的业务定位的相关安排

根据中国电子出具的说明，迈普技术系中国电子的控股企业，中国电子对其的业务定位安排为发展网络设备整机及网络运维业务。公司系中国电子的参股企业，中国电子投资公司系看好公司核心业务以太网交换芯片业务的发展前景。公司与迈普技术的核心业务分属于产业链的上下游，相互之间存在业务协同关系，而不存在直接的业务竞争。

由于公司为中国电子的参股企业，报告期内，中国电子通过股东大会、董事会等权利机构依照公司章程等制度性文件参与公司的业务发展计划制定，而无法独立安排公司的业务定位。中国电子认可公司从事少量交换机业务的必要性，并且根据公司的战略规划，未来公司仍以芯片业务为重心，交换机业务为芯片的衍生业务，中国电子不会干预上述业务的发展。

除此外，中国电子及其下属企业与公司在产品定位、业务发展等方面亦不存在其他限制性约定，不会对公司相关业务的发展产生不利影响。

### 2、结合中国电子及下属企业的持股比例、发行人的控制权结构、迈普技术与发行人的业务规模等，进一步说明认定不构成竞争的依据是否充分

(1) 中国电子及其下属企业对公司不构成控制，公司不存在与实际控制人及其控制企业的同业竞争

截至本回复意见出具日，中国电子及其下属企业中国振华系公司第一大股东，持有公司给 32.66%的股份。除中国电子及其下属企业外，公司的员工持股平台及其一致行动人持有公司 23.16%的股份，产业基金持有公司 22.32%的股权，公司前三大股东持股比例相近。中国电子及其下属企业中国振华无法通过其持有的股份表决权独立决定股东大会的决策，无法在股东大会层面控制发行人。

公司的董事会由 9 名董事组成，其中，中国电子及其下属企业提名 2 名董

事，因此中国电子及其下属企业提名的董事未超过半数，无法独立决定董事会决策，亦无法在董事会层面控制发行人。

综上，中国电子及其下属企业中国振华对公司不构成控制，公司不存在实际控制人，公司亦不存在与实际控制人及其控制企业的同业竞争。

(2) 公司与第一大股东下属企业迈普技术存在相似业务，但不构成对公司具备重大不利影响的同业竞争

1) 公司与迈普技术的相似业务系双方独立发展的结果

公司与迈普技术均为中国电子投资的企业，其中，公司成立于 2005 年，中国电子下属企业于 2014 年入股公司成为公司的股东；迈普技术成立于 2002 年，中国电子下属企业于 2015 年入股迈普技术成为其股东。公司与迈普技术均在中国电子入股前即开始从事交换机业务，在成为关联企业前，双方即存在交换机方面的相似业务，上述相似业务系双方独立发展的结果。

自中国电子入股公司与迈普技术以来，双方的交换机业务均正常独立发展。截至目前，双方交换机业务的业务团队、下游客户群体、主要的采购及销售渠道均未发生混同。中国电子亦未利用其股东地位，影响公司交换机业务的开展，未通过其股东地位促使发行人单方让渡商业机会或迈普技术向发行人让渡商业机会的情形。公司与迈普技术存在相似业务主要系中国电子正常的投资布局所致。

2) 交换机业务非公司核心业务，占总业务比重较低，与迈普技术相较规模较小

交换机业务并非公司的核心业务，自成立以来，公司就始终将自身定位为交换芯片设计企业，交换芯片的设计能力系公司的核心竞争力，芯片业务亦系公司的核心业务。公司开展交换机业务主要基于早期加速芯片产品应用的落地、触达终端客户需求以加快芯片设计迭代等目的。截至目前，公司的交换机业务仍然作为公司体现芯片产品亮点、探索新型网络应用趋势、了解终端客户需求以及为业务推广提供应用案例的重要手段，系公司以芯片业务的衍生业务，其占公司总体业务的比重较低。2021 年度，公司交换机业务的营业收入为 7,876.10 万元，仅占公司总收入的 17.17%。

迈普技术与公司不同，其作为领先的国产网络设备厂商，交换机等网络设备系其主要业务。2021 年度，迈普技术的交换机业务规模约为 4-5 亿元，公司的交换机业务规模与迈普技术在规模上存在较大差距。

### 3) 公司与迈普技术的交换机业务特征差异较大，相互之间无法形成替代

虽然公司的交换机产品与迈普技术的部分交换机产品在形态上相似，但由于双方交换机业务的战略定位、产品类型以及业务模式等方面具有差异，导致双方交换机的业务特征不同，面向的客户群体存在显著差异，相互之间无法形成替代，具体分析如下：

#### ①迈普技术与公司在产品结构存在差异

自发展交换机业务以来，公司即将交换机业务作为芯片业务的衍生业务，基于交换机业务的战略定位，公司在交换机业务的研发投入相对有限，仅是围绕公司的芯片产品，开发了少量产品型号，因此产品的丰富度较为有限。对于迈普技术而言，由于其面向金融、党政、运营商、能源等行业客户，该等客户对于供应商的选型入围具有一定条件，因此其需要并且具备提供从盒式交换机到机架式交换机的完整解决方案的能力。公司交换机业务的产品结构难以满足该等市场及客户的要求，但相较于迈普技术的品牌交换机，公司白盒的交换机产品能够给下游客户提供更为定制化的软件功能和灵活的解决方案，因此能够满足部分具有特殊应用需求的下游客户。

#### ②双方的销售及支持网络存在较大差异

由于公司与迈普技术的目标市场存在差异，因此与迈普技术不同，公司的下游客户并不需要公司具有覆盖全国的销售及支持网络。根据迈普技术的官网显示，迈普技术在全国接近三十个省、自治区及直辖市设有代表处，建立了完善的销售及支持网络，能够为下游客户提供更为及时、全面的服务。而由于战略定位及商业模式的差异，截至 2021 年末，公司交换机业务的销售团队仅有 6 名成员，无法满足迈普技术所面向客户群体的需求。并且根据公司的发展规划，未来公司将继续聚焦芯片业务的发展策略，不会在交换机业务中大量投入以建设相关销售及支持网络，因此公司交换机业务的销售及支持网络与迈普技术相较亦存在不同。

### ③双方交换机业务采用的商业模式存在较大差异

交换机业务作为公司的非核心业务，公司在产品开发、销售及支持等业务配套等方面投入均相对较少，且采取了以 ODM 模式为主的商业模式。同时，为体现公司的芯片亮点、探索新型网络应用趋势，公司的交换机业务还会考虑部分规模相对较小，但存在特定应用需求的下游客户。而迈普技术作为品牌交换机厂商，自主品牌系其业务的核心资产之一，因此放弃开拓自有品牌业务而将资源投入于 ODM 业务、或为了少量的市场规模为终端客户提供定制化的开发均与其发展策略不符。因此相较于迈普技术，公司的交换机业务的商业模式更加灵活，能够满足部分下游客户特定需求。

综上，公司的交换机业务与迈普技术在产品结构、销售及支持网络以及商业模式上存在的不同，导致双方面向的客户群体存在显著差异，迈普技术的客户群主要以金融、党政、运营商、能源等行业客户为主，而公司交换机业务的主要客户则多为面向终端客户的网络设备厂商、网络解决方案供应商或具有特定应用需求的终端客户。因此，公司与迈普技术的交换机业务并非在同一市场范围内开展，公司与迈普技术的交换机业务不构成直接竞争，亦不存在利益冲突。

此外由于客户群体的不同，该等客户对于供应商的要求亦存在较大差异，迈普技术的客户更加注重产品结构的完整性以及售后服务的及时性，而公司的客户则更加注重供应商能否提供 ODM 产品以及供应商是否能满足其特有的定制化的需求。因此公司及迈普技术现有的业务特征均难以满足对方下游客户的需求，并且公司与迈普技术当前的业务特征系根据双方业务的战略定位经过长久业务发展逐渐形成的，具有稳定性，因此公司与迈普技术的交换机业务难以实现相互替代。

### 3、中国电子确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具体措施

为确保公司相关业务发展不受限制及损害，根据中国电子向发行人出具的说明，中国电子承诺：

“1、本公司目前及将来均不会利用第一大股东及其一致行动人的地位谋求不正当利益或作出不利于盛科通信而有利于本公司其他下属企业的任何决定，

不会限制盛科通信的业务发展，亦不会利用上述地位获取相关商业信息并提供可能与盛科通信构成业务竞争的企业、其他机构、组织或个人，不会损害盛科通信及其他股东的合法权益。因违反本承诺的任何条款而导致盛科通信及其控股子公司遭受的一切损失、损害和开支，本公司将予以赔偿。

2、本公司及本公司直接或间接控制的企业，目前不存在、将来也不会在中国境内外、以任何方式直接或间接从事与盛科通信及其控股子公司所从事的主营业务产生直接竞争关系的业务；

3、如果本公司及本公司直接或间接控制的企业从事的业务与盛科通信的主营业务发生直接竞争，本公司及本公司直接或间接控制的企业将愿意以公平合理的价格将构成直接竞争业务有关的资产或股权（若有）转让给盛科通信或其控股子公司，盛科通信享有优先受让上述资产或股权的权利。若盛科通信因任何原因决定不行使前述优先受让的权利，应及时通知本公司，本公司及本公司直接或间接控制的企业将停止该等业务，或转让该等资产或股权直至不再控制；

4、本公司将严格遵循相关法律法规和上海证券交易所及中国证券监督管理委员会的要求，促使盛科通信按照上市公司的规范独立自主经营，保证盛科通信的资产、业务、财务、人员、机构独立于本公司。

5、上述承诺于本公司及本公司下属企业合计为盛科通信第一大股东时持续有效。”

此外，公司已建立了完善的公司治理机制，组织机构运作规范，公司的业务规划及经营决策均由公司的董事会、股东大会等权利机构依照《公司章程》等制度决策，中国电子及其下属企业无法独立决定发行人的业务规划及经营决策。因此，完善的治理机制及规范的组织机构亦能保护公司的经营利益免受主要股东的侵害。

## 二、请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人交换机业务的销售明细及主要客户清单；

2、针对发行人交换机业务的主要客户进行了公开信息检索，并对其中的部分客户进行了访谈确认；

3、访谈发行人管理层，了解发行人开展交换机业务的主要原因，并查阅了发行人的战略发展规划；

4、查阅了发行人以太网交换芯片业务及以太网交换机业务的业务收入、业务规模，以及中国以太网交换设备的市场规模并进行比对；

5、查阅了发行人就以太网交换机业务发展规划出具的说明文件；

6、查阅了发行人与芯片业务的交换机客户签署的合作协议；

7、就发行人与迈普技术的业务情况访谈迈普技术相关负责人；

8、查阅了中国电子就其及其下属企业与发行人不存在同业竞争的说明文件；

9、查阅了中国电子就其确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具备措施的确认证件。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人交换机业务的主要客户包括具备技术和市场能力的网络方案集成商或品牌厂商、具有特定需求的终端客户以及从事网络设备销售的经销商。发行人交换机业务未出现快速增长的主要原因系发行人并未将交换机业务作为其核心业务，其交换机业务的战略定位，导致其覆盖的市场规模有限，从而较难出现快速增长的趋势。目前公司的交换机业务未与芯片客户产生竞争，公司的交换机业务的规模较小，市场占比较低，同时公司用于交换机业务的芯片数量与公司销售向下游交换设备厂商的芯片数量相比亦相对较少，因此发行人的交换机业务难以对其芯片业务构成重大不利影响；

2、发行人将保持聚焦芯片业务的发展策略，同时保持以太网交换机业务作为芯片业务的衍生业务的战略定位，继续将其作为非核心业务开展。公司与交换机客户在产品定位、业务发展等方面并未进行限制性约定，不会对发行人芯片业务的发展产生不利影响；

3、截至目前，中国电子及其下属企业对发行人不构成控制，发行人与中国

电子及其下属企业亦不构成与实际控制人及其控制企业的同业竞争。发行人与中国电子下属企业迈普技术存在相似业务，但由于双方交换机业务的业务特征不同，导致双方交换机业务面向的客户群体存在较大差异，不构成直接竞争。并且由于双方的业务特征系依据战略定位经过长久发展逐渐形成，具有稳定性，因此双方交换机业务难以实现相互替代。中国电子亦已就确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具体措施出具了相应确认文件。

### 3.关于销售模式和毛利率

根据申报文件：（1）中国以太网交换设备集中度较高，前五大厂商集中度达到95.3%；（2）发行人按照不同终端客户确定不同的指导价格，由发行人、经销商和终端客户三方协商确定，发行人对重点客户的经销毛利率显著低于其他客户；（3）报告期内发行人存在较多直销模式转为经销模式的客户，最近一年发行人对该等客户的经销收入占营业收入的比例为17.20%，销售模式转换前后平均单位价格差异较大；（4）报告期内发行人以太网芯片毛利率呈现下降趋势、低于以太网交换机的毛利率；（5）最近一期末经销商以太网芯片的未销库存数量为66,290颗，截至2022年2月28日期后销售实现率为34.45%。

请发行人补充披露：经销模式的定价策略，经销商是否有权自主决定终端销售价格及实际定价情况。

请发行人说明：（1）以太网交换设备行业集中度较高的情况下发行人以太网芯片采用经销模式的原因及合理性；（2）结合发行人业务拓展和重点客户的定价策略，说明对重点客户的经销毛利率较低的原因及变动趋势；（3）上述销售模式转换前后平均单位价格差异较大的原因及合理性；（4）以太网芯片毛利率下降的原因，与同行业竞争对手毛利率差异逐渐加大的原因，以太网芯片毛利率低于以太网交换机的原因、是否符合行业惯例；（5）最近一期末两家持有较多以太网芯片主要经销商未销库存的构成和原因以及期后销售实现情况，是否存在滞销风险。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露：经销模式的定价策略，经销商是否有权自主决定终端销售价格及实际定价情况。

经销模式下，公司对不同经销商终端客户有不同的终端销售指导价格，除特殊情况外所有终端客户单独确定终端销售指导价格。经公司、经销商和终端客户三方协商，三方会就终端销售价格表达初步意向，随后发行人会根据市场情况向经销商提出针对此终端客户的终端销售指导价格，终端销售指导价格的形式并不固定，固定值或区间均有，终端客户并不知悉上述公司向经销商提出

的指导价格。经销商拥有一定的定价权，有权在上述指导价格的基础上进一步与终端客户协商详细的商务条款并确定实际订单执行的交易价格，实际交易价格通常不会大幅超出公司对经销商提出的终端销售指导价格范围，公司对经销商最终实际交易价格保留知情权。在对终端客户指导价格确定的基础上，经公司与经销商协商，双方会同步确定对应某一终端客户时，公司对经销商的定价，并适时调整。经销商给予终端客户供货，需要采用对应的公司与经销商间的定价向公司下单。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人的主营业务及主要产品情况”之“（四）主要经营模式”之“4、销售模式”之“（1）经销模式”补充披露如下：

#### “（1）经销模式”

经销商根据终端客户的需求情况向公司下单，并以买断的形式向公司采购产品，公司协同经销商一同为客户提供技术服务。公司建立了完善的经销商管理制度，在每年末对经销商的技术和商务服务能力、资金能力、资信状况等进行评估。公司也会根据年度计划和市场发展趋势开发新的经销商，并对潜在合作对象的合法经营资格、资金实力、商业信誉、与目标客户的商业合作关系、市场服务能力、行业经验等进行评估，以最终确定合格经销商名录。此外，公司要求经销商通过定期汇报的方式把经销商的库存和终端销售情况反馈给公司。经销模式可以有效提升公司对客户的开发效率、市场响应速度、技术服务支持力度，拓宽公司的市场覆盖范围，有助于公司业务规模快速扩张，并降低公司的应收账款回款风险，保障公司长远健康发展。

经销模式下，公司对不同经销商终端客户有不同的指导价格，除特殊情况外所有终端客户单独确定指导价格。经公司、经销商和终端客户三方协商后，发行人根据市场情况确定并适时调整经销商针对此终端客户的销售指导价格，经销商有权在该指导价格的基础上进一步与终端客户协商确定实际交易价格。在对终端客户指导价格确定的基础上，经公司与经销商协商，确定对应某一终端客户时，公司对经销商的定价，并适时调整。经销商给予终端客户供货，需要采用对应的公司与经销商间的定价向公司下单。”

## 二、请发行人说明

### （一）以太网交换设备行业集中度较高的情况下发行人以太网芯片采用经销模式的原因及合理性

在以太网交换设备行业集中度较高的情况下，发行人对以太网交换芯片采用经销模式的原因及合理性主要如下：

#### 1、发行人于发展早期即对以太网交换芯片引入经销模式

发行人从 2012 年开始对以太网交换芯片引入经销模式，拓展了武汉市蓝途科技有限公司（以下简称“武汉蓝途”）等经销商。发行人引入经销模式时间早于发行人以太网交换芯片产品成功导入新华三、锐捷网络、客户 V、中兴通讯等中国以太网交换设备行业头部客户的时间。彼时，发行人处于发展早期，推出的以太网交换芯片产品系列尚不丰富、产品的市场竞争力仍有待提升，主要客户群体仍为市场中小客户。发行人为了专注于对以太网交换芯片产品的技术研发和升级，通过聚焦研发设计环节保持技术的领先性和持续创新能力，因此对以太网交换芯片引入经销模式，减少对销售端的资源投入、提高整体资源聚集度和利用效率，集中资源进行技术和产品的研发及升级换代。

#### 2、中国以太网交换设备行业头部厂商大多习惯通过经销商采购以太网交换芯片

在发行人业务发展初期，博通、美满和瑞昱等境外龙头凭借其技术优势和在中国市场的先发优势，已长期垄断中国以太网交换芯片市场，占据绝大多数市场份额，构建了一定的客户壁垒。上述行业龙头在进入中国以太网交换芯片市场后，均主要采用经销模式销售产品及服务。经过长期发展，中国以太网交换设备行业头部厂商大多已经习惯通过经销商采购以太网交换芯片及配套产品，其基于供应链管理等需求，通常选择经销商作为统一采购平台。根据博通国内经销商新蕾电子官网披露，其主要客户包括中兴通讯、烽火通信、锐捷网络等。同时，经销商也在长期服务下游以太网交换设备行业头部厂商的过程中，形成了较强的本土市场销售渠道及客户资源优势。发行人采用经销模式，一方面可以充分利用经销商对于下游头部厂商的销售渠道及客户资源优势，另一方面亦可满足部分下游头部厂商对于直接供应商盈利性、仓储能力等要求，从而加速

产品市场推广和突破境外龙头已有的客户壁垒。例如，中国以太网交换设备行业头部厂商之一的新华三与中电港的合作早于与发行人的合作，且中电港可以满足新华三对于合格供方在仓储物流等方面的要求，发行人进入新华三的供应链体系后，通过经销商中电港与新华三进行交易具备合理性。客户 V 与武汉蓝途、中兴通讯与中电港的合作亦早于与发行人的合作，经销商在发行人开拓上述头部厂商的过程发挥了客户引荐等作用，因此发行人进入上述头部厂商供应链体系后，通过上述经销商进行交易具备合理性。经销商斯维通基于自身行业客户资源积累，在拓展锐捷网络这一客户过程中与发行人先后分别多次接触及拜访锐捷网络，推荐发行人芯片产品，且在发行人产品批量导入锐捷网络前斯维通已成为锐捷网络合格供应商，因此发行人进入锐捷网络供应链体系后，通过斯维通及其关联方进行交易具备合理性。

报告期内，发行人经销商中服务新华三、锐捷网络、客户 V、中兴通讯的经销商均非仅服务上述头部厂商，亦存在其他中小客户，同时上述经销商除经销发行人产品外，亦经销其他品牌。经与上述经销商确认，其与发行人均不存在非正常交易安排和特殊利益安排。

### 3、经销模式有利于促进发行人以太网交换芯片下游行业应用

以太网交换芯片具备平台型和长生命周期的特点。中国以太网交换设备行业头部厂商较为关注以太网交换芯片的应用性能以及芯片与其自身产品线和产品战略的契合度，产品需要满足各种复杂的协议要求，且符合行业发展过程中约定俗成的技术规范，整体的客户测试、认证及导入周期较长。在发行人产品测试、认证及导入过程中，客户会对公司以太网交换芯片产品的应用性能、与其自身产品线和战略的契合度、协议要求、行业技术规范等条件进行严苛筛选，并围绕公司以太网交换芯片平台配合打造成建制团队，投入高额软硬件开发成本，进行长时间验证通过后发行人产品方能成功导入。

在中国以太网交换芯片市场，经销商往往对于中国以太网交换设备行业头部厂商产品的战略及行业应用场景较为熟悉，因此可以更好地将发行人的产品特点与终端客户在应用过程中的实际需求相匹配，针对性地向终端客户推荐发行人产品。同时，经销商通过长期接触终端客户，对客户的认证过程具备较多的经验和良好的沟通渠道，可以协助发行人配合终端客户长时间的测试、认证

及导入过程，提升产品导入的成功率，减少发行人在产品测试、认证及导入阶段的压力，促使发行人产品的下游应用进一步拓展。例如，在发行人成功将以太网交换芯片产品导入新华三、锐捷网络、客户 V、中兴通讯等下游头部厂商的过程中，经销商均进行了相关的协助，发挥的作用包括在商机获取环节引荐及联系沟通客户项目人员、针对性推荐发行人产品系列，在客户认证环节协助确认项目内容、配合进行芯片验证测试、协助产品导入初期问题定位以及后续现场支持，和在销售环节中协助磋商相关商务条件、协助完成供应链认证文件、对接客户采购计划、安排仓储物流及产品交付等。

#### **4、经销模式有利于加强客户服务及支持，快速满足客户需求**

以太网交换芯片及配套产品具有单价较高、产品复杂、技术门槛较高等特点，完成产品导入后，下游以太网交换设备行业头部厂商在应用过程中往往要求供应商设置本地化或针对性的团队提供及时的技术支持和客户服务。采用经销模式可以发挥经销商的本地化团队优势、客户支持优势及快速响应能力，满足终端客户的相关需求，有力地分担处于业务发展早期的发行人在技术支持、客户服务等方面的人员、成本和管理压力，提高了发行人的运作效率和市场响应速度。发行人的经销商对于新华三、锐捷网络、客户 V、中兴通讯等下游头部厂商均配备了 FAE 工程师（Field Application Engineer，现场技术支持工程师），为下游头部厂商提供针对性的 FAE 工程师咨询服务、售后服务和技术支持。以新华三为例，根据其反馈，经销商在合作过程中会提供技术支持和售后服务，解决产品开发和应用方面遇到的问题，在交易过程中发挥了重要作用。

综上所述，发行人系基于多项原因综合考虑，对以太网交换芯片采用“经销与直销相结合”的销售模式具有商业合理性和必要性。

#### **（二）结合发行人业务拓展和重点客户的定价策略，说明对重点客户的经销毛利率较低的原因及变动趋势**

经销模式下，由于终端客户类型的差异，发行人基于业务拓展的考虑，定价策略存在一定的差异。

报告期各期，发行人对于以太网交换芯片经销模式下重点客户、其他客户以及直销模式客户的毛利率情况如下：

年度	销售模式	终端客户类型	销售收入占比	销售量占比	毛利率
2021 年度	经销	重点客户	45.31%	58.75%	*
		其他客户	34.35%	33.18%	*
		经销合计	79.66%	91.92%	*
	直销		20.34%	8.08%	*
2020 年度	经销	重点客户	55.61%	73.39%	*
		其他客户	19.66%	11.51%	*
		经销合计	75.27%	84.90%	*
	直销		24.73%	15.10%	*
2019 年度	经销	重点客户	40.45%	63.93%	*
		其他客户	19.81%	13.75%	*
		经销合计	60.26%	77.69%	*
	直销		39.74%	22.31%	*

注：GreatBelt 系列重点终端客户的统计范围为新华三、上海博达数据通信有限公司（以下简称“博达通信”）、客户 V 及其关联方；GoldenGate 系列重点终端客户的统计范围为新华三、客户 V 及其关联方；TsingMa 系列重点终端客户的统计范围为新华三、锐捷网络、中兴通讯及其关联方、客户 V 及其关联方；TsingMa.MX 系列重点终端客户的统计范围为新华三、锐捷网络；Mars 系列重点终端客户的统计范围为新华三；Duet2 系列重点终端客户的统计范围为恒为科技（上海）股份有限公司（以下简称“恒为科技”）、博达通信、客户 V 及其关联方；Humber 系列重点终端客户的统计范围为客户 V 及其关联方。

### 1、发行人对重点客户的经销毛利率较低的原因

整体看，发行人对于以太网交换芯片经销模式下重点客户的经销毛利率较低，主要原因如下：

#### （1）重点客户的采购规模及市场示范效应有助于发行人的业务拓展

报告期内，发行人已拓展的经销模式下以太网交换芯片重点客户包括新华三、锐捷网络、客户V及其关联方、中兴通讯及其关联方、博达通信、恒为科技等。上述客户均系业内知名网络设备品牌商，具有市场地位突出、采购规模较大等特点。发行人通过成功拓展上述重点客户，一方面可以显著提升自身的产品销量，在实现规模效应的同时市场主流交换设备实现批量应用，另一方面亦向市场充分证明了发行人产品的性能表现及市场竞争力已获得市场头部网络设备品牌商的认可，形成了有效的标杆作用，扩大了发行人的品牌影响力，进一步加速了发行人在重点客户以外其他客户的拓展。

#### （2）发行人对于重点客户会提供具有市场竞争力的销售价格

在公司拓展上述重点客户前，博通、美满和瑞昱等境外龙头厂商凭借其技术优势和在中国市场的先发优势长期垄断中国以太网交换芯片市场，占据绝大多数份额，并已与新华三、锐捷网络、客户V、中兴通讯等国内主要网络设备商在各应用领域的主要项目中形成大规模合作，建立了良好、稳定的合作关系。基于以太网交换芯片平台型、长生命周期的特性，当公司进入以太网交换芯片市场时，国内主流网络设备商对一套未经终端验证的芯片方案缺乏信任，且面临高昂的时间、金钱投入成本，因此很难放弃通过长期验证、合作而形成的国际厂商主流成熟方案。发行人为了将产品成功导入上述重点客户，除了提供媲美国际厂商性能表现的产品、深度理解客户本土化需求以外，亦需要对标境外龙头竞争对手提供具备商业竞争力的销售价格以获得客户的尝试及信任，从而逐步对国际厂商方案进行替代，并开启更多规模较大的项目的业务合作。综合考虑重点客户的市场地位及产生的标杆效应、合作前景、采购量，发行人对于上述经销模式下以太网交换芯片重点终端客户的销售指导价格相对较低，并相应降低了对应上述重点终端客户时给予经销商的定价。

综上，发行人以太网交换芯片经销模式下对应终端客户为重点客户的经销收入毛利率较低的主要原因系拓展重点客户可以显著提升发行人产品销量实现规模效应，并形成有效的标杆作用加速其他客户拓展，因此为对标境外龙头竞争对手提供具备商业竞争力的销售价格以获得客户的项目机会及信任，具有合理性。

未来，虽然重点客户由于采购规模较大等原因，整体的平均售价及毛利率较其他客户仍会较低，但发行人对于已导入的芯片产品，将利用规模效应等方式进一步优化成本，实现毛利率提升，同时亦通过过往成功案例证明的产品性能及取得的客户信任，进一步导入毛利率相对更高的新一代芯片产品。

## 2、发行人对重点客户的经销毛利率变动趋势

2020年度，发行人对以太网交换芯片经销模式下重点客户的经销收入毛利率降低，主要原因系2020年度，随着GoldenGate系列产品加速规模导入重点客户，此产品类型在对重点客户经销收入中的占比显著提升，从19.06%提升至51.19%。发行人为实现GoldenGate系列产品加速规模导入重点客户新华三的目标，对标竞争对手提供了具有竞争力的销售价格。2019年度、2020年度，发行

人对重点客户GoldenGate系列产品经销收入毛利率较低，因此GoldenGate系列产品在对重点客户经销收入中的占比显著提升导致发行人对重点客户的经销收入毛利率降低。

产品类型	终端客户类型	年度	在对重点客户经销收入中的占比	经销收入毛利率
GoldenGate 系列	重点客户	2021 年度	29.28%	*
		2020 年度	51.19%	*
		2019 年度	19.06%	*

2021年，发行人与重点客户的合作进一步深化，随着GoldenGate系列产品生产放量后产生的规模效应，GoldenGate系列产品当期生产成本下降，带动对重点客户GoldenGate系列产品经销毛利率提升。同时，发行人基于过往成功案例证明的产品性能及取得的客户信任，成功将单价及毛利率较高的高端核心芯片TsingMa.MX导入重点客户。2021年发行人对以太网交换芯片经销模式下重点客户的经销收入毛利率较2020年呈上升趋势。

综上，发行人对重点客户的经销毛利率变动趋势具有合理性。

### （三）上述销售模式转换前后平均单位价格差异较大的原因及合理性

报告期内，发行人存在由直销转为经销的客户，包括客户J、客户C、客户E、客户N、北京全路通信信号研究设计院集团有限公司（以下简称“全路通”）、成都华栖云科技有限公司和上海埃德电子股份有限公司。

上述客户销售模式转换前后平均单位价格的差异主要系发行人考虑到经销商在账期承担、客户服务、市场开拓等方面的投入程度与服务成本，相应降低了对经销商的销售价格，给予了经销商一定利润空间所致。结合经销商的最终销售情况，发行人上述客户对应的经销商赚取的平均差价率情况如下：

客户名称	经销商	主要可比产品类型	经销商平均差价率 <sup>1</sup>		
			2021 年	2020 年	2019 年
客户 J	中电港	以太网交换芯片模组	*	*	*
客户 C	北京巨点众思科技有限公司（以下简称“北京巨点”）	以太网交换芯片模组	*	*	*
	浙江红相科技股份有限公司（以下简称“浙江红相”）	以太网交换芯片模组	*	*	*

客户名称	经销商	主要可比产品类型	经销商平均差价率 <sup>1</sup>		
			2021年	2020年	2019年
客户 E	中电港	以太网交换芯片	*	*	*
客户 N	中电港	以太网交换芯片模组	*	*	*
全路通	中电港	以太网交换机	*	*	*
成都华栖云科技有限公司	上海同悦信息科技有限公司	以太网交换机	*	*	*
上海埃德电子股份有限公司	北京普维特电子技术有限公司	以太网交换芯片模组	*	*	*
		以太网交换芯片	*	*	*
		以太网交换机	*	*	*

注1：经销商平均差价率=（经销商向终端客户的平均销售价格-经销商向发行人的平均采购价格）/经销商向终端客户的平均销售价格

注2：经销商向终端客户的平均销售价格数据来源于经销商反馈的数据

### 1、发行人对销售模式转换后经销价格的定价机制

发行人会根据市场情况适时调整经销商针对不同终端客户的销售指导价格。基于确定后的终端销售指导价格，发行人会综合考虑经销商承担账期的情况、提供客户服务的投入及协助完成业务开拓的贡献等因素给予经销商一定价格折扣，并以此确定出发行人对经销商的销售价格。

综合考虑以上因素，发行人与经销商协商确定最终经销价格，并根据市场及终端客户实际情况适时调整。给予经销商价格折扣的考虑因素具体如下：

#### （1）经销商的基础服务

作为发行人的经销商，其需要完成发行人产品向最终用户交付的全流程服务，包括但不限于商务合同签订、订单需求管理、物流管理、仓储管理、交易资金结算等服务。发行人基于经销商的基础服务能力以及经销商支持的终端客户采购规模给予其5%-10%的基础价格折扣。

#### （2）经销商承担账期的情况

发行人根据经销商因承担账期而付出的资金成本给予一定价格折扣，回款周期每缩短一个月，发行人相应给予经销商约1%的价格折扣，具体折扣率由发行人与经销商基于实际承担的账期长度和终端客户资质情况协商确定。

发行人直销转为经销的部分终端客户回款周期较长且回款时间存在较大的

不确定性，经销商相应承担了一定的回款周期风险，此种情形下，发行人会同经销商协商后相应提高价格折扣率。

### （3）经销商的客户服务投入情况

发行人会根据经销商的客户服务能力、对终端客户的人力与技术协作力度给予经销商一定的价格折扣，约为5%-10%。发行人直销转为经销的部分客户的产品及应用具有较强的定制属性，该部分业务在项目前期沟通、项目目标的分解、项目日常管理、技术支持等方面的投入需求显著高于其他客户。发行人与此类客户也更倾向于选择行业服务经验和能力更强的经销商，考虑到经销商技术服务与人力投入成本较高，发行人会根据每个定制化项目的具体情况给予经销商额外的价格折扣。

### （4）其他贡献价值

除上述服务外，发行人还会考虑经销商对公司业务的其他贡献程度，并同经销商就具体终端客户及业务开展情况协商确定给予的价格折扣。

部分经销商能够协助公司进行市场开拓及方案推广，可以通过其专业的服务，有效协助公司挖掘并布局新项目，延展发行人与终端客户的业务合作。公司基于经销商对公司业务开拓的贡献度给予相应的价格折扣。

## 2、直销转为经销终端客户的经销商赚取相应差价的原因及合理性

结合发行人对销售模式转换后经销价格的定价机制，报告期内直销转为经销客户的经销商赚取相应差价的原因及合理性如下：

客户	经销模式下经销商	主要原因及合理性说明
客户J	中电港	<p>1、经销商承担较长账期，致使其付出的资金成本相应较高。定制化以太网交换芯片模组下游客户整体回款周期较长，变更销售模式后，客户J报告期内的平均销售回款周期从直销模式下的约7个月缩短至经销模式下的月结；</p> <p>2、终端客户主要向发行人采购定制化产品，经销商需提供的客户服务与定制化产品技术支持力度较大，发行人相应给予一定价格折扣。中电港支持客户进行软硬件设计，协助客户进行产品调试和测试等，协助解决客户在产品开发、生产和应用中模组产品相关的专业技术及供应等问题，降低发行人的客户服务成本压力。</p> <p>因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供的综合服务给予经销商一定利润空间。</p>

客户	经销模式下经销商	主要原因及合理性说明
客户C	北京巨点、浙江红相	<p>1、经销商市场拓展贡献度高。客户C经销商具有较强的行业经验和市场拓展能力，能够协助发行人及时了解终端用户项目需求，并协助发行人与终端用户加强在项目方案设计阶段及项目应用落地阶段的沟通，有效的促进了发行人对于终端客户应用项目的需求开发，进而促进发行人对客户C的产品销售。2019年6月客户C由直销转为经销后，当年以太网交换芯片模组产品经销模式下订单采购量较直销模式增长447.71%；</p> <p>2、经销商承担一定账期，加快发行人资金周转效率。变更销售模式后，客户C报告期内的平均销售回款周期从直销模式下的约14个月缩短至经销模式下的约10个月；</p> <p>3、经销商加强了对客户的服务与支持。发行人向客户C销售的定制化模组产品对于需求沟通、日常服务、技术支持等方面的需求较为显著，经销商能够充分发挥快速响应能力，降低发行人的客户管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度。因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供的综合服务给予经销商一定利润空间。</p>
客户E	中电港	<p>1、客户E回款周期较长且回款时间存在较大的不确定性，经销商承担较高资金成本和回款周期不确定性风险。直销模式下客户E最长回款周期超过一年，变更销售模式后，报告期内的平均销售回款周期从直销模式下的约10个月缩短至经销模式的月结，且回款周期确定性显著增强；</p> <p>2、经销商提供的客户服务与技术支持力度较大。一方面，中电港为客户E在以太网交换芯片的调试与产品化方面提供技术服务支持，协助客户缩短产品化周期；另一方面，中电港也能够凭借其丰富的行业经验分担发行人在需求沟通、日常服务等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度。因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供的综合服务给予经销商一定利润空间。</p>
客户N	中电港	<p>1、经销商承担较长账期，致使其付出的资金成本相应较高。变更销售模式后，报告期内客户N的平均销售回款周期从直销模式下的约9个月缩短至经销模式的月结；</p> <p>2、经销商提供一定的客户服务与支持，分担发行人在需求沟通、日常服务等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度。因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供的综合服务给予经销商一定利润空间。</p>
全路通	中电港	<p>1、经销商承担较长账期，致使其付出的资金成本相应较高。变更销售模式后，全路通报告期内的平均销售回款周期从直销模式下的约8个月缩短至经销模式的月结；</p> <p>2、经销商加强了对客户的服务与支持，分担发行人在需求沟通、日常服务等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度。因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供的综合服务给予经销商一定利润空间。</p>
成都华栖云科技有限公司	上海同悦信息科技有限公司	<p>经销商承担一定账期。2021年，发行人预计成都华栖云科技有限公司的资金周转能力无法满足付款账期要求，经双方协商引入经销商提供账期管理服务，降低发行人的营运资金压力及财务风险。因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供</p>

客户	经销模式下经销商	主要原因及合理性说明
		的账期管理服务给予经销商一定利润空间。
上海埃德电子股份有限公司	北京普维特电子有限公司	经销商北京普维特信息技术有限公司为发行人提供一定客户服务与支持，分担发行人在需求沟通、日常服务等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度。因此，该客户经销商赚取的差价主要系发行人考虑到经销商提供的客户服务给予经销商一定利润空间。

综上，发行人给予上述经销商的价格折扣与发行人销售模式转变后的经销定价原则相符，考虑到经销商的承担账期的资金成本、客户服务投入成本及综合贡献度等，上述经销商赚取的价差具备商业合理性。报告期内，上述销售模式转变涉及的经销商与发行人合作情况良好，不存在滞销和囤货情形。报告期内，除中电港及其关联方各期末存在少量未销库存外，上述其他经销商向发行人采购的产品均实现100%最终销售，不存在期末未销库存。

（四）以太网芯片毛利率下降的原因，与同行业竞争对手毛利率差异逐渐加大的原因，以太网芯片毛利率低于以太网交换机的原因、是否符合行业惯例

#### 1、发行人以太网交换芯片毛利率下降的原因分析

2019年、2020年和2021年，发行人以太网交换芯片毛利率分别为47.69%、34.35%和39.61%，其中2020年毛利率较2019年呈下降趋势，2021年较2020年有所上升。

报告期内，发行人以太网交换芯片主要产品系列的毛利率情况如下：

单位：万元

产品系列	2021年度		2020年度		2019年度	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
TsingMa	11,106.32	*	2,111.75	*	172.82	*
GoldenGate	6,788.03	*	5,897.16	*	2,049.84	*
GreatBelt	3,787.28	*	3,171.35	*	2,254.04	*
TsingMa.MX	1,676.77	*	27.37	*	-	-
Duet2	654.77	*	522.22	*	386.37	*
Mars	475.63	*	3.64	*	-	-
Humber	81.58	*	994.83	*	730.34	*
其他	4.34	*	-	-	-	-
合计	<b>24,574.71</b>	<b>39.61%</b>	<b>12,728.32</b>	<b>34.35%</b>	<b>5,593.41</b>	<b>47.69%</b>

2020 年度，发行人以太网交换芯片毛利率较上一年度下降明显，主要系公司为了提升 GoldenGate 系列产品市场覆盖，对采购规模较大的终端战略客户给予一定的价格折扣，且该等战略客户于 2020 年采购量大幅提升，其对公司该系列产品整体平均单价的影响权重提升，导致该系列产品平均销售单价下降明显，导致该系列产品毛利率下降。上述定价政策带动了公司该系列产品的销量增长，2020 年公司 GoldenGate 系列芯片销量同比增长 309.91%。此外，2020 年，公司 TsingMa 系列芯片因整体销售规模提升而有所降价；Humber 系列芯片因采购价格折扣更大的战略客户于 2020 年采购量大幅提升导致该系列产品平均单价下降。受上述影响，2020 年该两个系列产品毛利率出现一定下降。上述因素综合导致公司芯片产品整体毛利率下降。

2021 年度，随着公司 GoldenGate 系列产品产量提升，规模效应带动其平均单位生产成本下降，因此该系列产品毛利率较上一年度有所提升。2021 年 GreatBelt 系列产品销售中，公司对部分国内科研院所客户销售量较上一年增长，该部分客户具有芯片国产化采购需求，公司面临国际竞争对手的价格竞争压力较小，因此公司对该部分客户售价水平相对较高，导致该系列产品平均销售单价水平提升，该系列产品毛利率有所提升。此外，随着 TsingMa 系列、TsingMa.MX 系列、Mars 系列、Duet2 系列产品销量提升，公司根据定价政策对部分客户给予一定的价格优惠，导致上述系列产品平均单价水平较上一年度有所下降，进而导致该等系列产品毛利率有所下降。综合上述影响因素，2021 年度公司芯片产品整体毛利率较上一年度有所上升。

## 2、发行人以太网交换芯片毛利率与同行业竞争对手毛利率的差异原因分析

报告期内，公司与以太网交换芯片可比公司的毛利率对比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
博通	61.36%	56.58%	55.24%
美满	46.26%	50.13%	50.27%
瑞昱	50.41%	42.76%	43.76%
可比公司平均	<b>52.68%</b>	<b>49.82%</b>	<b>49.76%</b>
发行人以太网交换芯片毛利率	<b>39.61%</b>	<b>34.35%</b>	<b>47.69%</b>

数据来源：上述各公司财务报告等公开资料

公司以太网交换芯片业务的主要竞争对手为博通、美满和瑞昱。报告期内，公司以太网交换芯片产品毛利率低于上述竞争对手平均毛利率水平，其中，2019 年度公司以太网交换芯片毛利率水平与竞争对手较为相近，2020 年度及 2021 年度，公司以太网交换芯片毛利率与竞争对手毛利率的差距变大，主要原因系：

（1）发行人与竞争对手经营规模、所处发展阶段不同，因此市场竞争策略、成本控制能力存在差异

上述竞争对手均为全球领先的以太网交换芯片企业，且呈现全球寡头垄断的市场格局。根据灼识咨询数据，2020 年中国商用以太网交换芯片市场以销售额口径统计，博通、美满和瑞昱合计占据了 97.8%的市场份额。而我国现阶段成功进入商用以太网交换芯片国际市场竞争序列的厂商较少，其中发行人的市场占有率为 1.6%。与上述竞争对手相比，发行人以太网交换芯片的业务规模尚较小，市场份额仍存在较大差距，发行人与上述竞争对手处于不同的发展阶段。

因此，发行人在当前发展阶段需要通过更有竞争力的定价策略提升芯片产品的市场覆盖及占有率，对采购规模较大的战略客户给予一定的价格折扣，逐步完成产品的市场导入，具有合理性。同时，由于发行人业务规模相对竞争对手较小，因此发行人对于上游供应链的议价能力及产品整体成本的控制能力相对竞争对手较弱，进一步导致公司毛利率水平低于竞争对手。

2020 年度及 2021 年度，公司为进一步提升 GoldenGate 系列产品市场覆盖以及逐步完成 TsingMa 系列产品市场导入，对战略客户的价格折扣较大且战略客户销售收入占比提升，导致上述年度芯片产品毛利率较 2019 年下降。而发行人竞争对手的市场份额及定价政策已较为稳定，其整体毛利率水平较为稳定，因此导致发行人与竞争对手的毛利率水平差距增大。

（2）发行人与竞争对手的产品结构存在差异

从产品结构来看，博通主要为计算和网络设备、数字娱乐和宽带接入产品以及移动设备的制造商提供 SoC 和软件解决方案，美满的产品线涵盖嵌入式处理器、无线通信芯片、车载电子、以太网控制器、存储器、转换器、服务器处理器等众多种类，瑞昱的产品线横跨通讯网络、电脑周边、多媒体等技术，除

以太网交换芯片外，上述公司还经营其他类型的芯片及产品，而发行人主要经营以太网交换芯片，产品结构与产品线的丰富程度与全球行业领先厂商存在一定差距，亦导致发行人以太网交换芯片的毛利率与上述竞争对手整体业务毛利率水平存在一定差异。

综上，公司与以太网交换芯片主要竞争对手在经营规模、所处发展阶段、市场竞争策略、成本控制能力、产品结构等方面存在差异，导致公司与其毛利率水平存在差异，具有合理性。

### 3、发行人以太网交换芯片毛利率低于以太网交换机的原因分析

报告期内，发行人以太网交换芯片和以太网交换机的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
以太网交换芯片	24,574.71	39.61%	12,728.32	34.35%	5,593.41	47.69%
以太网交换机	7,876.10	55.19%	7,401.43	51.85%	6,316.82	55.13%

报告期内，发行人以太网交换芯片整体毛利率水平低于以太网交换机毛利率，主要原因分析如下：

发行人以太网交换芯片业务的下游市场呈现集中度较高、平均单个客户采购规模较大的特点。报告期内，发行人以太网交换芯片的客户群体较为稳定，且主要客户集中度较高，其中 2019 年、2020 年、2021 年发行人以太网交换芯片的前五大客户销售收入占当期芯片业务收入的比例分别为 78.75%、85.18%、81.17%，公司各年以太网交换芯片业务平均单个客户贡献收入金额分别为 180.43 万元、454.58 万元、396.37 万元。因此，公司以太网交换芯片下游市场客户群体较为集中，市场竞争较为激烈，下游大客户的议价能力较强，公司为进一步占据市场规模，采取了更具有竞争力的定价策略，因此该业务毛利率水平相对较低。

2019 年、2020 年、2021 年，发行人以太网交换机的前五大客户销售收入占当期交换机业务收入的比例分别为 46.72%、54.68%、48.27%，公司以太网交换机业务平均单个客户贡献收入金额分别为 37.83 万元、37.19 万元、35.96 万元。公司以太网交换机客户集中度相对芯片业务较低，且平均单个客户采购规模水

平显著低于芯片业务。由于部分交换机客户单次采购量较小，公司对其销售价格较高。同时，公司交换机业务部分客户具有一定的定制化需求，其对价格的接受能力较高，公司对其销售价格水平亦相对提升，进一步提高公司交换机整体毛利率水平。此外，由于以太网交换机客户相对分散，在实现相同收入的条件下，公司在以太网交换机业务中需要投入相对更多的方案推广以及售后服务支持等费用，因此公司需要保留相对高的毛利率水平以补偿上述费用投入。

报告期内，发行人以太网交换芯片及以太网交换机业务的可比公司综合毛利率情况如下：

公司名称	对标业务	2021 年度	2020 年度	2019 年度
博通	以太网交换芯片业务	61.36%	56.58%	55.24%
美满		46.26%	50.13%	50.27%
瑞昱		50.41%	42.76%	43.76%
Arista 网络	以太网交换机业务	63.80%	63.94%	64.06%
智邦科技		19.03%	21.21%	19.85%
锐捷网络		/	38.16%	45.43%

由上表可见，发行人以太网交换机业务三家可比公司的综合毛利率水平差异较大，主要系由于其业务模式、产品市场定位、企业发展阶段等因素差异导致，其中智邦科技主要通过 ODM 模式为网络设备品牌商提供生产制造服务，因此其毛利率相对较低。选取与博通、美满、瑞昱在市场竞争地位、企业发展阶段、业务全球化程度等因素更可比的可比公司 Arista 网络进行比较，报告期内，Arista 网络的综合毛利率水平高于发行人以太网交换芯片业务的三家可比公司，因此发行人以太网交换机业务毛利率高于以太网交换芯片业务毛利率亦符合行业惯例。

综上，由于发行人以太网交换芯片业务的客户集中度更高、客户进入门槛较高，大客户议价能力较强，公司采取更具竞争力的定价政策，导致其毛利率水平较低；而发行人以太网交换机业务的客户集中度相对较低，部分交换机客户单次采购量较小，且部分客户存在产品定制化需求，公司对其销售价格水平相对较高。此外，在实现相同收入的条件下，公司在以太网交换机业务中需要投入相对更多的方案推广、售后服务支持等费用，因此公司需要保留相对高的毛利率水平以补偿上述费用投入。公司基于上述两个业务领域的客户集中度、

行业竞争环境、客户服务费用投入等因素制定相应的定价策略具有合理性，符合行业惯例及一般商业规律。

**（五）最近一期末两家持有较多以太网芯片主要经销商未销库存的构成和原因以及期后销售实现情况，是否存在滞销风险**

2021年末，中电港及其关联方、武汉蓝途持有较多的以太网芯片未销库存，系两家持有较多以太网芯片主要经销商。其中，中电港及其关联方2021年末以太网芯片未销库存的构成情况如下：

单位：颗、万元

经销商	产品类型	2021年12月31日 以太网芯片未销库存数量		2021年12月31日 以太网芯片未销库存金额	
		数量	比例	金额	比例
中电港及其 关联方	Mars	18,397	91.63%	*	*
	TsingMa	1,620	8.07%	*	*
	GreatBelt	50	0.25%	*	*
	GoldenGate	10	0.05%	*	*
	合计	<b>20,077</b>	<b>100.00%</b>	<b>227.65</b>	<b>100.00%</b>

武汉蓝途2021年末以太网芯片未销库存的构成情况如下：

单位：颗、万元

经销商	产品类型	2021年12月31日 以太网芯片未销库存数量		2021年12月31日 以太网芯片未销库存金额	
		数量	比例	金额	比例
武汉蓝途	Mars	31,499	82.35%	*	*
	TsingMa	992	2.59%	*	*
	GreatBelt	781	2.04%	*	*
	GoldenGate	4,976	13.01%	*	*
	合计	<b>38,248</b>	<b>100.00%</b>	<b>690.56</b>	<b>100.00%</b>

上述经销商2021年末以太网芯片未销库存数量中主要构成系公司销售的Mars系列以太网收发器芯片（PHY芯片），但由于PHY芯片单价较低，因此对应的未销库存金额占比相对较低。

经与经销商访谈确认，中电港及其关联方、武汉蓝途系基于对市场的判断及自身需求采购发行人相关芯片并持有未销库存，不存在即使不能实现最终销售，发行人强制要求经销商或相关人员加大产品采购量的情况，亦不存在发行

人向经销商压货、突击销售等情况。

截至2022年2月28日，中电港及其关联方2021年末以太网芯片未销库存的期后销售情况如下：

经销商	产品类型	2021年12月31日未销库存 截至2022年2月28日的期后销售		2021年12月31日未销库存 截至2022年2月28日的期后销售 实现率	
		数量	金额	数量	金额
中电港及其 关联方	Mars	1,639	*	8.91%	20.63%
	TsingMa	1,350	*	83.33%	76.61%
	GreatBelt	50	*	100.00%	100.00%
	GoldenGate	10	*	100.00%	100.00%
	合计	<b>3,049</b>	*	<b>15.19%</b>	<b>86.20%</b>

截至2022年2月28日，武汉蓝途2021年末以太网芯片未销库存的期后销售情况如下：

经销商	产品类型	2021年12月31日未销库存 截至2022年2月28日的期后销售		2021年12月31日未销库存 截至2022年2月28日的期后销售 实现率	
		数量	金额	数量	金额
武汉蓝途	Mars	6,603	*	20.96%	20.96%
	TsingMa	148	*	14.92%	19.30%
	GreatBelt	270	*	34.57%	34.71%
	GoldenGate	4,940	*	99.28%	99.28%
	合计	<b>11,961</b>	*	<b>31.27%</b>	<b>88.55%</b>

综上，截至2022年2月28日，中电港及其关联方、武汉蓝途2021年末以太网芯片未销库存销售情况良好，大部分未销库存金额已经实现销售，滞销风险较小。

### 三、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

#### （一）核查程序

保荐机构、发行人申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解在以太网交换设备行业集中度较高的情况下发行人以太网交换芯片采用经销模式的原因及合理性；

2、访谈发行人主要以太网交换芯片经销商及终端客户，了解经销模式下的

交易情况；

3、获取发行人与直销转为经销的客户及发行人与其经销商签订的相关合同及订单，核查主要交易内容、销售价格等条款，取得经销商提供的向终端客户销售价格信息，并询问发行人管理层，了解发行人对销售模式转换后经销价格的定价机制，了解上述经销商赚取相应差价率的原因及合理性；

4、访谈发行人管理层，了解发行人业务拓展和对重点客户的定价策略、对重点客户的经销毛利率较低的原因及变动趋势的合理性；

5、访谈发行人管理层，了解以太网交换芯片毛利率变动的原因、与同行业竞争对手毛利率差异逐渐加大的原因、以太网芯片毛利率低于以太网交换机的原因以及是否符合行业惯例；

6、取得发行人报告期内的销售明细表、成本明细表，结合具体产品系列的销量、单价、单位成本、产品结构等因素分析报告期内以太网交换芯片毛利率变动原因。通过公开渠道查询同行业主要竞争对手综合毛利率及主营业务情况等信息，并与发行人芯片产品毛利率情况比较，分析发行人芯片产品毛利率与竞争对手毛利率差异的原因；

7、比较分析发行人以太网交换芯片及以太网交换机业务客户集中度情况以及平均单个客户贡献收入情况，评估芯片毛利率低于交换机毛利率的合理性；分析同行业主要竞争对手的毛利率及业务经营情况，评估芯片毛利率低于交换机毛利率是否符合行业规律；

8、取得发行人经销商中电港及其关联方、武汉蓝途进销存统计表及期后销售情况统计表，分析主要经销商以太网芯片未销库存的构成以及期后销售实现情况，判断是否存在滞销风险；

9、访谈中电港及其关联方、武汉蓝途，了解其在 2021 年末持有较多的以太网芯片未销库存的原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人申报会计师认为：

1、在以太网交换设备行业集中度较高的情况下，发行人对以太网交换芯片

采用“经销与直销相结合”的销售模式具有商业合理性和必要性；

2、经销模式下，由于终端客户类型的差异，发行人基于业务拓展的考虑，定价策略存在一定的差异，由于开发重点客户可以进一步加强发行人的业务拓展，发行人对于重点客户会提供具有市场竞争力的销售价格。报告期内，发行人对重点客户的经销毛利率较低具有合理性，对重点客户的经销毛利率变动趋势具有合理性；

3、报告期内，发行人存在由直销转为经销的客户，客户销售模式转换前后可比产品的平均单位价格存在一定差异，主要系发行人考虑到经销商在账期管理、客户服务、市场开拓等方面的综合服务能力及投入程度，给予了经销商一定利润空间所致，该等差异具备合理性，不存在异常情况；

4、2020年度及2021年度，公司为进一步提升 GoldenGate 系列产品市场覆盖以及逐步完成 TsingMa 系列产品市场导入，对战略客户的价格折扣较大且战略客户销售收入占比提升，导致上述年度芯片产品毛利率较2019年下降。发行人以太网交换芯片毛利率与竞争对手毛利率的差距变大，主要原因系：（1）发行人主要竞争对手经营规模较大、市场份额及定价政策已较为稳定、成本控制能力更强，因此其毛利率水平高于发行人且较为稳定，发行人定价政策的变化导致其与竞争对手毛利率差距增大；（2）发行人主要竞争对手产品线较为丰富，而发行人主要经营以太网交换芯片，产品结构与产品线的丰富程度与全球行业领先厂商存在一定差距，亦导致发行人以太网交换芯片的毛利率与上述竞争对手整体业务毛利率水平存在一定差异。发行人与主要竞争对手的毛利率差异具有合理性。

由于发行人以太网交换芯片业务的客户集中度更高、客户进入门槛较高，大客户议价能力较强，公司采取更具竞争力的定价政策，导致其毛利率水平较低；而发行人以太网交换机业务的客户集中度相对较低，部分交换机客户单次采购量较小，且部分客户存在产品定制化需求，公司对其销售价格水平相对较高。此外，在实现相同收入的条件下，公司在以太网交换机业务中需要投入相对更多的方案推广、售后服务支持等费用，因此公司需要保留相对高的毛利率水平以补偿上述费用投入。公司基于上述两个业务领域的客户集中度、行业竞争环境、客户服务费用投入等因素制定相应的定价策略具有合理性，符合行业

惯例及一般商业规律。

5、2021 年末，中电港及其关联方、武汉蓝途持有较多的以太网芯片未销库存，系两家持有较多以太网芯片主要经销商，上述经销商 2021 年末以太网芯片未销库存数量中主要构成系公司销售的 Mars 系列以太网收发器芯片（PHY 芯片），但由于 PHY 芯片单价较低，因此对应的未销库存金额占比相对较低。中电港及其关联方、武汉蓝途系基于对市场的判断及自身需求采购发行人相关芯片并持有未销库存，不存在即使不能实现最终销售，发行人强制要求经销商或相关人员加大产品采购量的情况，亦不存在发行人向经销商压货、突击销售等情况。截至 2022 年 2 月 28 日，中电港及其关联方、武汉蓝途 2021 年末以太网芯片未销库存销售情况良好，大部分未销库存金额已经实现销售，滞销风险较小。

## 4.关于关联交易

### 4.1 关于直接关联交易

根据申报文件：（1）2020和2021年度，发行人对关联经销商中电港及其子公司的销售收入分别为2,876.23万元和11,185.25万元，大幅上升；（2）对中电港及其子公司的关联销售价格公允性的分析较为简单，部分产品售价区间与非关联方经销商的售价区间差异较大；（3）发行人对迈普技术及其关联方采用直接销售模式。

请发行人说明：（1）2021年发行人对中电港的销售收入大幅上升的原因；（2）结合主要产品的终端价格和经销价格、向非关联经销商销售的毛利率等，说明发行人对中电港及其子公司销售价格的公允性；（3）对于不同关联方客户采用不同销售模式的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

#### 一、请发行人说明

##### （一）2021年发行人对中电港的销售收入大幅上升的原因

报告期各期，发行人对中电港销售收入按产品划分情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
以太网交换芯片	5,236.27	46.81%	2,838.23	98.68%	619.84	97.88%
以太网交换芯片模组	5,792.02	51.78%	13.45	0.47%	13.45	2.12%
以太网交换机	150.22	1.34%	20.13	0.70%	-	-
其他	6.74	0.06%	4.41	0.15%	-	-
合计	<b>11,185.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,876.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>633.29</b>	<b>100.00%</b>

根据中电港招股说明书披露，中电港是行业领先的电子元器件应用创新与现代供应链综合服务平台。中电港以电子元器件授权分销为核心，截至2021年9月30日，中电港已获得118条国内外优质的授权产品线，其中不仅包括Qualcomm（高通）、AMD（超威）、NXP（恩智浦）、Micron（美光）、Maxim（美信）、Renesas（瑞萨）、Nvidia（英伟达）等国际顶尖品牌，还包

括紫光展锐、长江存储、华大半导体、澜起、豪威科技、兆易创新、长鑫存储、圣邦微、矽力杰、思瑞浦等国内知名品牌。中电港已连续20年荣获行业权威媒体《国际电子商情》授予的“十大中国品牌分销商”，2020年营业收入位居本土分销商第一。报告期内，中电港系发行人关联方，同时也是发行人重要经销商之一，根据中电港提供的终端客户信息，其经销发行人产品的下游终端客户均为发行人的非关联方。

2021年度，发行人对中电港销售收入大幅提升，主要原因如下：

### **1、客户J由发行人直销客户转为经销模式下中电港终端客户**

2021年度，基于加强账期管理及提升客户服务等考虑，客户J从发行人直销客户转为经销模式下中电港的终端客户，同时当期客户J基于与公司的长期良好合作和对公司芯片模组产品的认可，根据自身生产计划和需求，大幅增加了对公司芯片模组的采购额。2021年度，发行人对中电港销售以太网交换芯片模组且终端客户为客户J对应的销售收入为5,561.14万元，带动发行人2021年度对中电港以太网交换芯片模组销售收入大幅提升。剔除客户J这一终端客户后，2019年度、2020年度、2021年度，发行人对中电港以太网交换芯片模组经销收入分别为13.45万元、13.45万元及230.88万元，增长平稳。

### **2、发行人与以太网交换芯片重点终端客户的合作进一步加深**

2021年度，发行人对中电港的以太网交换芯片收入增长2,398.04万元，主要原因系发行人与以太网交换芯片重点终端客户新华三等的合作进一步加深，发行人成功将TsingMa系列、TsingMa.MX系列芯片产品进一步导入新华三。发行人2021年度对中电港销售TsingMa系列及TsingMa.MX系列芯片且终端客户为新华三对应的合计销售收入为1,761.60万元，较2020年度合计销售收入153.01万元显著提升，从而使得发行人2021年度对中电港以太网交换芯片销售收入大幅提升。

综上，2021年度发行人对关联方经销商中电港的销售收入大幅上升具有合理性。

(二) 结合主要产品的终端价格和经销价格、向非关联经销商销售的毛利率等，说明发行人对中电港及其子公司销售价格的公允性

### 1、发行人向中电港销售的价格公允性

报告期各期，发行人向关联方中电港主要销售以太网交换芯片及定制化以太网交换芯片模组，销售情况如下：

单位：万元

项目	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
以太网交换芯片	5,236.27	46.81%	2,838.23	98.68%	619.84	97.88%
以太网交换芯片模组	5,792.02	51.78%	13.45	0.47%	13.45	2.12%
以太网交换机	150.22	1.34%	20.13	0.70%	-	-
其他	6.74	0.06%	4.41	0.15%	-	-
<b>合计</b>	<b>11,185.25</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,876.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>633.29</b>	<b>100.00%</b>

报告期各期，发行人对经销商的销售价格与发行人确定的经销商对终端客户的销售指导价格相关。经发行人、经销商和终端客户三方协商后，发行人会根据市场情况确定经销商针对此终端客户的销售指导价格，经销商可在该指导价格的基础上进一步与终端客户协商确定实际交易价格。在确定对于终端客户的指导价格后，经发行人与经销商协商，确定在某一终端客户时发行人对于经销商的定价。由于不同终端客户市场地位、合作前景及销售体量不同，发行人确定的对终端客户的销售指导价格不同，相应的对经销商的销售价格也会存在一定差异。

#### (1) 以太网交换芯片价格公允性分析

针对以太网交换芯片，选择报告期内发行人对中电港累计销售金额最高的四款芯片CTC8096（GoldenGate系列芯片型号之一）、CTC7132（TsingMa系列芯片型号之一）、CTC5160（GreatBelt系列芯片型号之一）、CTC8180（TsingMa.MX系列芯片型号之一）进行分析。2019年度、2020年度、2021年度，发行人对中电港上述四款以太网交换芯片的销售金额占对中电港合计以太网交换芯片销售金额的90.34%、91.00%和83.50%。针对上述四款芯片，分别在对应各芯片中电港报告期累计销售金额最大的终端客户时，分析发行人对中电港销

售价格的公允性，详细如下：

单位：元/颗

产品型号	经销商	终端客户	对应该终端客户时，发行人对经销商平均价格①	对应该终端客户时，发行人对经销商销售的平均毛利率②	经销商对该终端客户平均价格③	经销商赚取的平均差价率④= (③-①)/③
CTC8096	中电港	新华三	*	*	*	*
	武汉蓝途	客户V	*	*	*	*
CTC7132	中电港	客户W	*	*	*	*
	苏州斯维通电子有限公司（以下简称“斯维通”）	上海欣诺通信技术股份有限公司	*	*	*	*
CTC5160	中电港	新华三	*	*	*	*
	武汉蓝途	客户V	*	*	*	*
CTC8180	中电港	新华三	*	*	*	*
	Switech International Limited	锐捷网络	*	*	*	*

注1：客户V包括其子公司

注2：对终端客户平均价格数据来源为经销商反馈数据

对于CTC8096芯片产品，报告期内，在终端客户为新华三时发行人对中电港的平均销售价格相比在终端客户为客户V时发行人对武汉蓝途的平均销售价格较低。造成上述现象的主要原因系新华三与客户V使用此款芯片的设备存在差异，客户V主要应用于运营商网络光接入和光传输设备的Fabric板卡，新华三主要应用于企业级网络盒式及框式交换机的各类板卡，新华三的应用相对更为广泛，由于应用不同，两家终端客户对芯片的技术要求和成本结构不同，市场竞争情况也不相同，为了对标竞争对手，发行人对于终端客户新华三的销售指导价格较低，进而导致发行人对于中电港的销售价格及销售毛利率低于武汉蓝途，但中电港与武汉蓝途赚取的平均差价率不存在重大差异。

此外，报告期内，在新华三为终端客户时，发行人对中电港销售CTC8096的毛利率为负，主要原因系基于以太网交换芯片平台型、长生命周期的特性，国内主流网络设备商对一套未经终端验证的芯片方案缺乏信任，且面临高昂的时间、金钱投入成本，因此很难放弃通过长期验证、合作而形成的国际厂商主流成熟方案，发行人为了将产品成功导入新华三，除了提供媲美国际厂商性能

表现的产品、深度理解客户本土化需求以外，亦需要对标境外龙头竞争对手提供具备商业竞争力的销售价格以获得客户的尝试及信任。CTC8086芯片产品是发行人导入新华三的第一款主力商用领域芯片，发行人出于开拓重点客户、实现标杆效应、证明自身在商用领域竞争力等考虑，因此对终端客户新华三的销售指导价格较低。自此，发行人与新华三的合作正式从自主可控领域切入商用领域，发行人亦凭借CTC8096芯片充分向新华三证明了自身在商用领域的竞争力，为后续产品的成功导入提供了有效支持。

对于CTC8180芯片产品，报告期内，在终端客户为新华三时发行人对中电港的平均销售价格相比在终端客户为锐捷网络时发行人对Switech International Limited的平均销售价格较低，主要原因系新华三对于CTC8180芯片的采购量较大，因此发行人对新华三的终端销售指导价格较低，相应的对于中电港的销售价格也低于Switech International Limited，但中电港与Switech International Limited赚取的平均差价率不存在重大差异。

除以上情况外，报告期内，在终端客户的市场地位、合作前景、销售体量大致相似的情况下，发行人对中电港与对非关联方经销商的平均销售价格、毛利率对比不存在明显异常，对中电港与对非关联方经销商平均销售价格、毛利率的少量差异主要系对于终端客户销售指导价格少量差异导致，同时中电港及非关联方经销商赚取的平均差价率亦不存在重大差异。综上，发行人对中电港以太网交换芯片销售定价公允。

## （2）以太网交换芯片模组价格公允性分析

针对以太网交换芯片模组，报告期内，发行人对中电港销售以太网交换芯片模组主要终端客户为客户 J，该客户系在 2021 年度从发行人直销客户转为经销客户。2021 年度，发行人对中电港销售以太网交换芯片模组且终端客户为客户 J 对应的销售收入为 5,561.14 万元，客户 J 系报告期内发行人对中电港以太网交换芯片模组销售金额对应的最大终端客户。在终端客户为客户 J 时，分析发行人对中电港销售以太网交换芯片模组价格的公允性，具体如下：

以太网交换芯片模组产品均为根据最终客户的需求定制化设计的产品，具有高度定制化的特点，其不同产品销售价格水平、毛利率主要受客户对产品的

具体定义、产品规格、功能模块数量等因素影响，因而不同的客户及产品的平均单价、毛利率不具有直接可比性。公司经销模式下在对应不同终端客户时对经销商芯片模组的平均单价、毛利率主要受终端客户具体定制化采购产品影响。

报告期内，发行人通过中电港向客户J销售的定制化以太网交换芯片模组对材料性能要求较高，具有平均单价、平均成本较高，毛利率相对较低的特点，与发行人向非关联方经销商销售的以太网交换芯片模组不具有直接可比性。因此，通过对比发行人在经销模式下对中电港和在直销模式下对客户J以太网交换芯片模组销售毛利率，以及经销商赚取的平均差价率，分析销售价格公允性。

报告期内，发行人在经销模式下对中电港和在直销模式下对客户J以太网交换芯片模组销售毛利率情况如下：

项目	终端客户为客户J时，向中电港销售毛利率	直销模式下，向客户J销售毛利率
以太网交换芯片模组	*	*

转变销售模式后，发行人销售毛利率下降，主要原因系考虑到经销商对于终端客户的日常维护、服务支持及能加快发行人资金周转效率，发行人普遍会给予经销商一定的利润空间。客户J从发行人直销客户转为经销客户后，中电港持续协助发行人对客户J提供客户服务和技术支持，包括支持客户进行软硬件设计，帮助客户进行相关器件的选型，协助客户进行产品调试和测试，解决客户开发、生产和应用中芯片及板卡的问题。同时，客户J从发行人直销客户转为经销客户后，信用期从直销模式下最长1年下降至经销模式下经销商中电港的月结货款。

报告期内，对比在终端客户分别为客户J及客户H时，关联方经销商中电港及非关联方经销商龙翔瑞维（北京）科技发展有限公司（以下简称“龙翔瑞维”）销售发行人以太网交换芯片模组赚取的平均差价率，不存在重大差异，详细如下：

项目	终端客户为客户J时，经销商中电港赚取的平均差价率	终端客户为客户H时，经销商龙翔瑞维赚取的平均差价率
以太网交换芯片模组	*	*

综上，在终端客户为客户J时发行人向中电港销售毛利率具有合理性，发行人对中电港以太网交换芯片模组销售定价公允。

## 2、发行人向 CEAC International Limited 销售的价格公允性

报告期各期，发行人向关联方 CEAC International Limited 销售情况如下，主要销售以太网交换芯片，CEAC International Limited 系中电港的境外子公司，负责美元结算业务，亦为发行人经销商：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
以太网交换芯片	1,922.51	100.00%	202.95	100.00%	10.42	100.00%
合计	<b>1,922.51</b>	<b>100.00%</b>	<b>202.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>10.42</b>	<b>100.00%</b>

针对以太网交换芯片，选择报告期内发行人对CEAC International Limited累计销售金额最高的两款芯片CTC7132（TsingMa系列芯片型号之一）、CTC5118（TsingMa系列芯片型号之一）进行分析。2019年度、2020年度、2021年度，发行人对CEAC International Limited上述两款以太网交换芯片的销售金额占对CEAC International Limited合计以太网交换芯片销售金额的100.00%、97.03%和90.87%。针对上述两款芯片，分别在对应各芯片CEAC International Limited报告期累计销售金额最大的终端客户时，分析发行人对CEAC International Limited销售价格的公允性，具体如下：

单位：元/颗

产品型号	经销商	终端客户	对应该终端客户时，发行人对经销商平均价格①	对应该终端客户时，发行人对经销商销售的平均毛利率②	经销商对该终端客户平均价格③	经销商赚取的平均差价率④= (③-①)/③
CTC7132	CEAC International Limited	中兴通讯	*	*	*	*
	Switech International Limited	锐捷网络	*	*	*	*
CTC5118	CEAC International Limited	中兴通讯	*	*	*	*
	Switech International Limited	锐捷网络	*	*	*	*

注1：中兴通讯包括其子公司

注2：对终端客户平均价格数据来源为经销商反馈数据

报告期内，在终端客户的市场地位、合作前景、销售体量大致相似的情况下，发行人对 CEAC International Limited 与对非关联方经销商的主要销售价格区间、毛利率对比不存在明显异常，对 CEAC International Limited 与对非关联

方经销商主要销售价格区间、毛利率的少量差异主要系对于终端客户的销售指导价格少量差异导致，同时 CEAC International Limited 及非关联方经销商赚取的平均差价率亦不存在重大差异。

对于 CTC5118 芯片产品，在终端客户为中兴通讯及锐捷网络时，发行人对 CEAC International Limited 和 Switech International Limited 的销售毛利率均较低，主要原因一方面系中兴通讯及锐捷网络均为业内知名网络设备品牌商，亦为发行人重点终端客户，综合考虑重点客户的市场地位及产生的标杆效应、合作前景、采购量，发行人对于上述重点终端客户的销售指导价格相对较低，并相应降低了对应上述重点终端客户时给予经销商的定价；另一方面系为了抢占接入层以太网交换芯片产品目标市场、延伸公司产品线实现从接入层至核心层的全覆盖、形成提供完整芯片解决方案的能力以满足客户多元化选择，发行人加速了 CTC5118 芯片的推出及上市，并在推出后同步进行成本优化中，其生产成本仍有待进一步优化。

综上，发行人对 CEAC International Limited 销售定价公允。

### （三）对于不同关联方客户采用不同销售模式的原因

报告期内，发行人根据不同关联方客户采用不同销售模式，采用何种销售模式仅与该客户的实际情况及与发行人建立合作的历史背景有关，与是否为发行人关联方不存在直接关系。

报告期内，中电港及其子公司 CEAC International Limited 系发行人经销商，为中国电子控制的企业，系发行人关联方之一。中电港是行业领先的电子元器件授权分销商，根据中电港招股说明书披露，中电港已连续 20 年荣获行业权威媒体《国际电子商情》授予的“十大中国品牌分销商”，2020 年营业收入位居本土分销商第一。发行人引入中电港及其子公司 CEAC International Limited 作为经销商，主要系基于中电港及其子公司 CEAC International Limited 的市场地位，与其是否为发行人关联方不存在直接关系。

客户 C 是行业领先的信息化设备提供商，以加固显示设备、加固计算机设备及加固网络设备为核心业务，为中国电子控制的企业，系发行人关联方之一。2019 年，客户 C 由发行人直销客户转变为经销客户，主要系加强对客户的服务

和支持等因素，与其是否为发行人关联方不存在直接关系。

迈普技术是国内领先的网络产品及解决方案供应商，主要产品包括交换机、路由器等，为中国电子控制的企业，系发行人关联方之一。发行人向迈普技术销售的产品主要为以太网交换芯片，以太网交换芯片为以太网交换机的核心部件之一。发行人以直销模式向迈普技术销售产品，主要原因系发行人与迈普技术的合作始于2008年，早于发行人2012年对以太网交换芯片引入经销模式的时间，亦早于中国电子入股发行人的时间，自合作伊始，发行人始终通过直销模式向迈普技术销售产品及提供支持，与其是否为发行人关联方不存在直接关系。

中国电子系统技术有限公司（以下简称“中国系统”）主要从事数字与信息服务和产业服务，主营业务包括现代数字城市建设、高科技工程服务和智慧供热三大业务板块，为中国电子控制的企业，系发行人关联方之一。中国系统于2020年开始与发行人合作，主要采购发行人以太网交换机产品。发行人基于以下考虑，以直销模式向中国系统销售产品，与其是否为发行人关联方不存在直接关系：①中国系统直接接触发行人沟通合作事宜，经销商未在开拓上述客户中发挥直接作用；②中国系统采购发行人产品主要用于系统集成，在应用发行人产品过程中需要更多的项目应用指导，希望与发行人进行直接沟通。

综上，发行人对于不同关联方客户采用不同销售模式具有合理性。

## 二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构、发行人申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层、取得报告期内发行人销售明细情况，了解 2021 年发行人对中电港的销售收入大幅上升的原因；

2、取得与中电港及其子公司关联交易相关合同、订单及经销商提供的向终端客户销售价格信息，并询问发行人管理层，了解关联交易的背景、商业理由、定价考虑及交易条款，对报告期内存在的关联交易价格与非关联交易价格进行对比分析，判断其公允性；

3、访谈发行人管理层，了解发行人对于不同关联方客户采用不同销售模式

的原因。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人申报会计师认为：

1、2021年发行人对中电港的销售收入大幅上升主要系客户J由发行人直销客户转为经销模式下中电港终端客户，以及发行人与以太网交换芯片重点终端客户的合作进一步加深，销售收入大幅上升具有合理性；

2、发行人与中电港及其子公司的关联交易具有价格公允性；

3、报告期内，发行人根据不同关联方客户采用不同销售模式具有合理性。发行人对关联方客户采用何种销售模式，仅与该客户的实际情况及与发行人接触的历史背景有关，与是否为发行人关联方不存在直接关系。

## 4.2 关于间接关联交易

根据申报文件：（1）报告期内，发行人通过经销商向关联方客户C销售产品的金额分别为923.45万元、1,319.17万元和1,151.13万元；（2）2021年发行人变更了对客户C的经销商；（3）2021年发行人仍存在直接对客户C提供服务的情形；（4）发行人未对间接关联交易的定价公允性进行分析。

请发行人说明：（1）变更经销商的原因；（2）报告期内采用不同销售模式对客户C销售产品或提供服务的原因；（3）发行人对经销商客户和间接关联交易价格的公允性；（4）结合经销商是否具备验收定制化产品的能力、实际验收是否由客户C实施、经销商的具体职能作用，说明经销商客户赚取差价的合理性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、请发行人说明

#### （一）变更经销商的原因

2019年及2020年，发行人通过经销商北京巨点向客户C提供产品及服务。

2021年，发行人引入新的经销商浙江红相，2021年7月起，发行人不再与北京巨点开展业务合作，发行人变更经销商的主要原因系：

发行人希望经销商能够提供更好的付款条件，进一步缩短整体回款周期，以加快发行人货款收回、提高资金周转效率。经与经销商北京巨点沟通，其考虑到自身资金周转安排，同意引入新的经销商浙江红相与发行人开展业务合作。发行人综合考虑浙江红相的经营规模、资金实力等因素，经与新经销商浙江红相商业谈判并协商一致，浙江红相同意按照发行人的付款要求进行交易。报告期内，发行人与北京巨点交易的平均销售回款周期约12个月，发行人与浙江红相交易的平均销售回款周期约6个月。在引入新经销商后，发行人进一步加快了资金周转效率，有利于降低公司营运资金压力及财务风险。综上，发行人变更客户C经销商具有商业合理性。

## （二）报告期内采用不同销售模式对客户C销售产品或服务的原因

报告期内，发行人通过直销方式及经销方式对客户C的销售情况如下：

单位：万元

销售方式	2021年度	2020年度	2019年度
直销	60.19	-	1,302.90
经销	1,151.13	1,319.17	923.45
合计	<b>1,211.32</b>	<b>1,319.17</b>	<b>2,226.35</b>

注：上表中经销模式下的销售金额为发行人对经销商的销售收入金额

报告期初，发行人对客户C采用直销方式进行销售。2019年6月起，发行人开始对客户C采用经销方式销售。发行人对客户C由直销方式变更为经销方式的原因主要如下：

### 1、加强对客户的服务和支持

直销模式下，发行人向客户C主要销售以太网交换芯片模组、技术服务。上述产品与服务均为定制化，因此客户C在交易过程中对于需求沟通、日常服务、技术支持等方面的需求较为显著。客户C变更为经销模式可以充分发挥经销商的快速响应能力，分担发行人在面对业务规模迅速扩大时在需求沟通、日常服务、技术支持等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度，加强对客户C的服务和支持。

## 2、加快公司资金周转效率，降低财务风险

定制化以太网交换芯片模组下游客户整体回款周期较长，客户 C 变更销售模式后，整体回款周期较客户 C 在直销模式下的回款周期有所好转，进一步加快了公司资金周转效率，可以降低公司整体财务风险。

2021 年度，公司存在少量对客户 C 的直销收入，合计金额 60.19 万元，均为定制化解决方案销售收入。上述销售需要发行人进行研究开发、交付技术文档资料并配合相关协作事项，研究开发成果及相关知识产权权利权属由双方共同享有，应客户 C 要求，该等交易仍由客户 C 直接与公司签署合同通过直销方式进行，因此当年公司对其存在少量直销收入。

综上，发行人报告期内采用不同销售模式对客户 C 销售产品或提供服务具备合理性。

### （三）发行人对经销商客户和间接关联交易价格的公允性

报告期内，发行人通过经销商向关联方客户 C 销售产品的金额分别为 923.45 万元、1,319.17 万元和 1,151.13 万元，主要销售产品为以太网交换芯片模组。

报告期内，在终端客户为客户 C 时，经销商向发行人采购模组的平均价格、发行人销售模组的平均销售毛利率、经销商向客户 C 销售模组的平均价格、经销商赚取的平均差价率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商向发行人的平均采购价格①	*	*	*
发行人平均销售毛利率②	*	*	*
经销商向客户 C 的平均销售价格③	*	*	*
经销商赚取的平均差价率④= (③-①) /③	*	*	*

注 1：经销商向客户 C 的平均销售价格数据来源为经销商反馈数据

报告期内，在终端客户为客户 H 时，经销商向发行人采购模组的平均价格、发行人销售模组的平均销售毛利率、经销商向客户 H 销售模组的平均价格、经销商赚取的平均差价率情况如下，其中 2019 年度，在终端客户为客户 H 时发行人对经销商无模组销售额：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商向发行人的平均采购价格①	*	*	/
发行人平均销售毛利率②	*	*	/
经销商向客户 H 的平均销售价格③	*	*	/
经销商赚取的平均差价率④= (③-①) /③	*	*	/

注 1：经销商向客户 H 的平均销售价格数据来源为经销商反馈数据

发行人在终端客户为客户 C 时及在终端客户为客户 H 时，对经销商平均销售价格的差异主要系不同客户采购的以太网交换芯片模组对产品的具体定义、产品规格、功能模块数量等存在差异，发行人对终端客户的销售指导价格存在差异，进而导致发行人对不同经销商的平均销售价格存在一定差异。在终端客户为客户 C 时及在终端客户为客户 H 时，综合对比发行人对经销商销售毛利率、经销商赚取的平均差价率，均不存在重大差异。

综上，报告期内，经销模式下，在终端客户为客户 C 的情况下，发行人对经销商的销售定价公允。

**（四）结合经销商是否具备验收定制化产品的能力、实际验收是否由客户 C 实施、经销商的具体职能作用，说明经销商客户赚取差价的合理性**

**1、关于经销商是否具备验收定制化产品的能力、实际验收是否由客户 C 实施**

客户 C 经销商主要从事计算机软硬件、电子产品及专用设备的技术开发、技术服务等，同时涉及以太网交换产品的销售和技术服务。客户 C 经销商具备以太网交换产品的行业经验和相关技术能力，但由于发行人向客户 C 销售的定制化以太网交换产品，系发行人根据客户 C 的定制化应用需求针对性的进行设计和开发的产品，因此经销商不具备独立验收该等定制化产品的能力，实际验收由终端用户客户 C 实施和完成，经销商基于客户 C 的验收结果来向发行人确认产品验收。同时，由于客户 C 对部分订单产品需求较为急迫，考虑到缩短物流时间及节约物流成本，发行人部分产品根据经销商要求直接发送至客户 C，由客户 C 实施产品验收，经销商根据客户 C 的产品验收结果向发行人确认验收。

综上，经销商不具备独立验收定制化产品的能力，发行人向客户 C 销售的定制化产品的最终验收由客户 C 实际实施，经销商依据客户 C 的验收结果向发行人确认产品验收。

## 2、经销商的具体职能作用及赚取差价的合理性分析

报告期内，客户 C 经销商向发行人的平均模组采购价格以及经销商对客户 C 的平均模组销售价格的差价情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销商向发行人的平均采购价格①	*	*	*
经销商向客户 C 的平均销售价格②	*	*	*
经销商赚取的平均差价率③= (②-①)/②	*	*	*

经销商赚取上述差价主要基于其以下职能作用：

### (1) 协助终端客户项目开发，提高发行人业务拓展效率

客户 C 及其下游终端用户主要从事特殊应用领域的电子信息设备开发与生产，其所需产品具有高度定制化、专用性等特点，在项目需求的论证阶段和产品导入及验证阶段周期较长，发行人针对其项目需求的沟通、应用方案的设计等所需成本亦较大。

客户 C 经销商具有较强的行业经验和市场拓展能力，其凭借多年积累的对行业项目需求的理解以及下游终端客户资源，能够协助发行人及时了解终端用户项目需求，并协助发行人与终端用户加强在项目方案设计阶段及项目应用落地阶段的沟通，有效的促进了发行人对于终端客户应用项目的需求开发，进而促进发行人对客户 C 的产品销售，提高发行人业务拓展效率。2019 年 6 月客户 C 由直销转为经销后，当年以太网交换芯片模组产品经销模式下订单采购量较直销模式增长 447.71%。

### (2) 加强客户服务及支持

报告期内，发行人向客户 C 销售的产品及提供的服务均为定制化项目，该类定制化项目对于产品应用需求沟通、日常服务、技术支持等方面的需求较为

显著，需要发行人能够及时的为客户提供技术服务和支持。客户 C 经销商具有丰富的客户服务经验，其可以充分发挥经销商的快速响应能力，分担发行人在面对业务规模迅速扩大时在需求沟通、日常服务、技术支持等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度，加强对客户 C 的服务和支持。

### （3）加快发行人资金周转效率

定制化以太网交换芯片模组下游客户整体回款周期较长，报告期内，发行人通过直销模式向客户 C 的销售平均回款周期约 14 个月。

变更销售模式后，发行人与客户 C 经销商与建立了较为严格的回款制度，经销商能够在相对更短的周期内完成向发行人付款，进一步加快了公司资金周转效率，降低公司整体财务风险。报告期内，发行人通过经销模式向客户 C 的销售平均回款周期约 10 个月。

## 二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构、发行人申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层、销售负责人员，了解发行人变更客户 C 经销商的原因和背景、报告期内对客户 C 采用不同销售方式的原因；

2、访谈客户 C 及其经销商，了解发行人与客户 C 及其经销商的合作模式、变更经销商的原因、采用不同销售方式的原因；

3、取得间接关联交易相关合同、订单及经销商提供的向终端客户销售价格信息，并询问发行人管理层，了解间接关联交易的背景、商业理由、定价考虑及交易条款，对报告期内存在的间接关联交易价格与非关联交易价格进行对比分析，判断其公允性；

4、访谈客户 C 及其经销商，了解产品的实际验收流程、经销商是否具备验收定制化产品能力、经销商的具体职能作用，并结合经销商赚取差价情况分析其交易价格合理性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人申报会计师认为：

1、发行人于2021年新引入经销商向客户C提供产品及服务，主要原因系新引入的经销商浙江红相可以提供更好的付款条件，缩短发行人整体销售回款周期，同时考虑到浙江红相经营规模、资金实力等因素，经与原经销商北京巨点协商一致，新引入经销商浙江红相进行合作，具有商业合理性；

2、报告期内，发行人对客户C由直销方式变更为经销方式，主要原因包括：通过经销商加强对客户的服务和支持；缩短销售回款周期，加快公司资金周转效率，降低财务风险等。2021年度，公司存在少量对客户C的直销收入，均为定制化解决方案销售收入，由于该等项目研究开发成果及相关知识产权权利权属由双方共同享有，应客户C要求，该等交易仍由客户C直接与公司签署合同通过直销方式进行。发行人对客户C采用不同销售方式具有商业合理性；

3、报告期内发行人间接关联交易价格具有公允性；

4、由于发行人对客户C销售的产品主要为定制化产品，同时部分订单需求急迫，考虑到缩短物流时间及节约物流成本等因素，部分产品根据经销商要求直接发送至客户C。因此，发行人向客户C销售的产品最终验收由客户C实际实施，经销商依据客户C的验收结果向发行人确认产品验收。

经销商赚取差价主要基于其以下职能作用：（1）协助终端客户项目开发，提高发行人业务拓展效率；（2）加强客户服务及支持，分担发行人在需求沟通、日常服务、技术支持等方面的管理和成本压力，提升发行人的运作效率和客户响应速度；（3）缩短发行人销售回款周期，加快发行人资金周转效率。经销商基于上述职能而赚取差价具有合理性。

## 5.关于存货

根据申报文件：（1）2021年12月31日，发行人存货账面余额为14,573.93万元；库存商品账面余额大幅增长，其中以太网芯片账面余额为9,423.04万元；发出商品账面余额为1,237.46万元，主要为未确认收入的销售产品；（2）2021年12月31日，发行人对创意电子预付账款金额为19,855.13万元，远高于发行人对创意电子最近三年的总采购额，最近三年发行人资产负债率逐年上升。

请发行人说明：（1）结合备货政策、客户需求和期后销售情况等，说明最近一年末发行人以太网芯片账面余额大幅增长的原因；发出商品的构成和期后销售实现情况；（2）发行人对创意电子支付大额预付账款的必要性和合理性。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、请发行人说明

（一）结合备货政策、客户需求和期后销售情况等，说明最近一年末发行人以太网芯片账面余额大幅增长的原因；发出商品的构成和期后销售实现情况

#### 1、最近一年末发行人以太网芯片账面余额大幅增长的原因

2021年末，发行人库存商品中以太网交换芯片账面余额为9,423.04万元，较2020年末以太网交换芯片账面余额2,580.55万元大幅增长，增幅为265.16%。

发行人以太网交换芯片库存增长，主要系发行人基于半导体行业上游产能紧张情况及自身在手订单情况，加大了以太网交换芯片的备货，且期后销售情况良好。具体如下：

##### （1）半导体行业上游产能紧张

报告期内，发行人的备货政策系综合考虑生产需求、库存情况、采购成本、供货周期等因素进行提前备货。2020年以来，受到新冠疫情的持续影响，全球晶圆代工厂及封测厂出现不同程度的停工，上游产能紧缺持续发酵，产能供应的不确定性增加，整体芯片采购生产周期增加，且市场产能存在一定的涨价趋势。发行人为了满足下游市场需求、保证产品稳定供应，基于自身的备货政策相应加大了以太网交换芯片的备货。

## (2) 发行人下游需求及在手订单情况良好

报告期内，发行人营业收入快速增长，下游市场需求旺盛。2019年、2020年和2021年，公司实现的营业收入分别为19,166.36万元、26,370.34万元和45,860.29万元，2019年至2021年年均复合增长率为54.69%，其中，公司实现的以太网交换芯片营业收入分别为5,593.41万元、12,728.32万元和24,574.71万元，2019年至2021年年均复合增长率为109.61%。

截至2021年末，发行库存商品中以太网交换芯片账面余额为9,423.04万元，其中在手订单覆盖金额为5,101.08万元，覆盖率为54.13%。

项目	2021年12月31日
期末以太网交换芯片库存商品账面余额	9,423.04
在手订单覆盖金额	5,101.08
覆盖率	54.13%

发行人基于上述在手订单需求和市场潜在需求，相应加大了2021年末以太网交换芯片备货。

## (3) 发行人以太网交换芯片库存期后销售情况良好

截至2022年4月30日，发行人2021年末以太网交换芯片库存商品账面余额中已经实现销售4,024.78万元，期后销售比例为42.71%，综合考虑发行人2021年末由于上游产能紧张加大了备货以及2022年1-4月国内新冠疫情影响，上述期后销售情况具备合理性，滞销风险较小。

综上，发行人2021年末以太网交换芯片账面余额大幅增长具有合理性。

**2、发出商品的构成和期后销售实现情况**

2021年末，发行人发出商品账面余额为1,237.46万元，其中未确认收入产品占比较高，占发出商品的总额的83.77%。2021年末发行人发出商品的构成情况及截至2022年4月30日，发行人2021年12月31日发出商品账面余额的销售实现情况详细如下：

单位：万元

形成原因	类别	2021年12月31日发出商品		截至2022年4月30日期后销售实现情况	
		账面余额	占比	期后销售金额	期后销售比例
未确认收入产品	以太网交换芯片	5.63	0.54%	5.63	100.00%
	以太网交换模组	873.18	84.23%	861.04	98.61%
	以太网交换机	157.88	15.23%	157.16	99.55%
	<b>合计</b>	<b>1,036.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,023.83</b>	<b>98.76%</b>
外借产品	以太网交换芯片	93.56	46.60%	-	-
	以太网交换模组	28.47	14.18%	0.17	0.60%
	以太网交换机	78.75	39.22%	1.71	2.17%
	<b>合计</b>	<b>200.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>1.88</b>	<b>0.93%</b>

在未确认收入产品中，以太网交换模组占比为84.23%，主要系模组产品具有高度定制化、专用性的特性，且主要客户群体为具备电子信息设备开发与研究、生产和工程能力的国内行业科研院所及其上下游领域的相关企业，对产品质量、性能、功能等验收较为严格，其产品特性和客户群体导致模组产品验收周期较长，因而在期末时点存在较多已发出未确认收入产品。

截至2022年4月30日，发行人2021年12月31日未确认收入产品账面余额中98.76%已经实现销售，期后销售情况良好。外借产品期后销售比例较低主要系部分外借产品对应客户的试验流程、测试流程或正式采购合同签署流程较长，因此截至2022年4月30日部分外借产品尚未实现销售。

## （二）发行人对创意电子支付大额预付账款的必要性和合理性

2019年末、2020年末和2021年末，公司预付款项分别为204.71万元、454.15万元和20,166.63万元，其中对于创意电子的预付款分别为0万元、0万元及19,855.13万元。

发行人在2021年度对创意电子支付大额预付款的必要性及合理性如下：

### 1、半导体行业上游产能及原材料紧缺，需支付预付款提前预定产能

2020年以来，受到新冠疫情的持续影响，全球晶圆代工厂及封测厂出现不同程度的停工，上游晶圆代工及封测产能紧缺持续发酵，同时发行人芯片封装阶段重要原材料之一的FC基板亦出现产能紧张情况。FC基板系芯片封装阶段用

于承载芯片的载体，根据所用的树脂体系及技术路径不同，主要有ABF载板和BT载板等两种类型。其中，ABF载板主要应用于CPU、GPU、FPGA、ASIC等高运算性能芯片的封装，同时也是发行人以太网交换芯片封装阶段的重要原材料之一。自2020年下半年以来，受5G、AI计算、服务器等下游市场需求增长、新冠疫情持续及部分载板厂遭遇火灾事故等影响，ABF载板出现了供应紧张及价格上涨的情况，且由于ABF载板扩产周期较长，因此供应紧张一直延续至今。

基于上述情况，为了预定充足产能满足2022年度销售需求，发行人于2021年6月与创意电子签署《协议履行备忘录》，约定：由于芯片的原材料FC基板出现产能紧缺的情况，芯片的备货周期大幅度延长，为满足自身出货需要，发行人于2021年第二季度将2022年的需求全部以采购订单的方式下单给创意电子，创意电子基于采购订单开始下单备料，基于以上事实，经双方充分、友好协商，发行人应向创意电子合计支付采购总价的30%作为预付货款，合计金额3,178.83万美元。

## 2、创意电子提供量产代工服务的芯片系列销售快速提升，在手订单充足

创意电子为发行人提供量产代工服务的主要以太网交换芯片系列为TsingMa系列、TsingMa.MX系列。

TsingMa系列及TsingMa.MX系列均为发行人在报告期内推出的产品系列，报告期内销售收入呈现快速上升趋势。2019年度、2020年度及2021年度，发行人TsingMa系列及TsingMa.MX系列合计销售收入分别为172.82万元、2,139.12万元及12,783.09万元，年均复合增长率为760.04%，占发行人营业收入的占比亦快速提升。

单位：万元

产品系列	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
TsingMa	11,106.32	45.19%	2,111.75	16.59%	172.82	3.09%
TsingMa.MX	1,676.77	6.82%	27.37	0.22%	-	-
合计	<b>12,783.09</b>	<b>52.02%</b>	<b>2,139.12</b>	<b>16.81%</b>	<b>172.82</b>	<b>3.09%</b>

上述芯片产品系列销售收入大幅提升的同时，报告期，发行人向创意电子及其关联方的采购额也呈现大幅上升的趋势。2019年度、2020年度及2021年度，

发行人向创意电子及其关联方的采购额分别为234.31万元、1,330.88万元及10,353.10万元。

综上，由于创意电子提供量产代工服务的主要以太网交换芯片系列在报告期销售收入增长迅速，发行人为了满足下游需求，因此在2021年度预定了2022年度较大规模的上述芯片产能，并相应支付了大额预付款，进而导致2021年12月31日发行人对创意电子预付款项金额远高于发行人对创意电子最近三年的总采购额。

截至2022年2月28日，针对发行人在2021年度向创意电子预定产能的芯片型号，发行人持有在手订单合计金额68,465.26万元，预定产能实现销售的确定性较高。

### 3、同行业公司最近一年亦存在预付款项提升情况

根据已上市或在上市审核中的集成电路设计企业案例，同行业公司2021年末亦存在预付款项提升的情况，上述公司披露的原因主要系为保障上游产能及原材料向供应商支付预付货款。因此，发行人为保障上游产品，向创意电子支付一定比例预付款用于下单备料符合当前集成电路设计行业普遍情况。

单位：万元

公司简称	证券代码	2021年末 预付款项	2020年末 预付款项	2019年末 预付款项	2021年末预付款项增长原因
格科微	688728.SH	9,763.08	2,581.12	802.62	主要系报告期内公司为保障上游产能向供应商预付货款所致
思瑞浦	688536.SH	9,981.91	2,268.97	1,026.17	主要系期末原材料采购支付的预付款增加所致
寒武纪	688256.SH	8,521.55	859.53	1,089.16	主要系本期末公司预付芯片加工所需光罩模具及封装费用较上期末增加所致
晶丰明源	688368.SH	37,866.42	6,536.46	7,255.12	系报告期内公司为保障上游产能向供应商预付货款所致
芯朋微	688508.SH	3,315.19	534.75	323.81	主要系公司预付供应商材料款所致
芯海科技	688595.SH	3,993.65	1,191.86	181.44	系预付供应商货款所致
安路科技	688107.SH	5,457.61	3,412.95	1,508.78	主要系报告期内采购量增加，为保证上游产能，预付供应商货款增加所致
宏微科技	688711.SH	3,013.99	1,067.78	302.91	主要系芯片预付款增加
中颖电子	300327.SZ	3,125.88	566.35	47.37	为保障产能增长，公司预付货款大幅增加

公司简称	证券代码	2021 年末 预付款项	2020 年末 预付款项	2019 年末 预付款项	2021 年末预付款项增长原因
富瀚微	300613.SZ	5,120.28	851.93	100.94	备货增多，预付的供应商款项也相应增加
复旦微电	688385.SH	8,436.29	6,409.80	767.33	主要系报告期内，公司经营规模扩大、上游供应链紧张，预付供应商货款增加
龙芯中科	/	8,130.24	406.77	337.40	主要原因系公司向部分供应商预付的原材料及外协加工采购款尚未到货结算

综上，发行人对创意电子支付大额预付款具有必要性及合理性。

## 二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

发行人申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人存货中最近一年末以太网交换芯片明细，访谈发行人管理层，了解备货政策、在手订单覆盖情况以及备货的原因，分析和评估其合理性；

2、抽查最近一年末以太网交换芯片大额订单，查阅相关的采购订单、合同、发票、入库单等支持性材料，结合监盘程序，核实采购入库的真实性；

3、检查最近一年末以太网交换芯片库存商品期后2个月的销售实现情况，检查销售订单、出库单、收入确认单据等，核实期后销售情况；

4、获取发行人存货中发出商品的构成明细，检查期后2个月的销售实现情况，检查销售订单、出库单、收入确认单据等，核实期后销售情况，分析是否存在异常情况；

5、访谈发行人对创意电子支付大额预付款的原因，了解目前行业背景和产能紧缺现状，查阅可比公司公开数据，分析可比公司是否也存在类似预付情况，分析其必要性和合理性；获取和检查发行人预付创意电子货款的相关订单、付款凭证，结合执行的函证程序，判断预付款账务处理的准确性。

### （二）核查意见

经核查，发行人申报会计师认为：

1、发行人以太网交换芯片库存增长，主要系发行人基于半导体行业上游产能紧张情况及自身在手订单情况，加大了以太网交换芯片的备货，且期后销售

情况具备合理性，滞销风险较小。发行人2021年末以太网芯片账面余额大幅增长具有合理性；

2、2021年末，发行人发出商品账面余额中未确认收入产品占比较高，在未确认收入产品中，以太网交换模组占比较高。截至2022年4月30日，发行人2021年12月31日未确认收入产品期后销售情况良好。外借产品期后销售比例较低主要系部分外借产品对应客户的试验流程、测试流程或正式采购合同签署流程较长，因此截至2022年4月30日部分外借产品尚未实现销售；

3、由于半导体行业上游产能及原材料紧缺，且创意电子提供量产代工服务的发行人芯片系列销售收入报告期快速提升，发行人为了满足下游需求，因此在2021年度预定了2022年度较大规模的相关芯片产能，并相应支付了大额预付款，进而导致2021年12月31日发行人对创意电子预付款项金额远高于发行人对创意电子最近三年的总采购额，具有合理性。截至2022年2月28日，发行人相关芯片型号在手订单良好，预定产能实现销售的确定性较高。

## 6.关于研发费用

根据申报文件：（1）2020年和2021年计入研发费用的研发工程费分别为1,824.08万元和6,296.56万元，增速较快；（2）2020年和2021年国拨项目中研发工程费支出分别为6,714.20万元、6,400.64万元，显著高于职工薪酬，与研发费用结构存在较大差异；（3）发行人对国拨项目通过长期应付款和其他流动资产进行核算，发行人在累计支出首次超过预算总金额的部分结转至当期损益，以后期间发生的费用则全部结转至后续费用；（4）发行人存在两项长期未结转的芯片研发的政府补助项目，截止目前尚未完成验收。

请发行人说明：（1）研发工程费的核算依据和时点，与主要研发项目及其研发阶段的匹配性；（2）国拨项目支出和自研项目费用划分、归集的依据和准确性；（3）国拨项目中研发工程费的具体构成、显著高于职工薪酬的原因；（4）上述政府补助项目尚未完成验收的原因，是否存在违约的情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

### 一、请发行人说明

#### （一）研发工程费的核算依据和时点，与主要研发项目及其研发阶段的匹配性

##### 1、研发工程费的核算依据和时点

发行人研发工程费依据供应商提供相关服务的实际进度情况确认相关费用，具体为：相关供应商根据合同约定完成各阶段指定服务内容，公司研发部门与供应商通过邮件确认具体研发项目中供应商完成委托服务的阶段和进度以及根据合同约定的对应阶段已发生的研发工程费金额。经双方确认后，公司研发部门向财务部门提交研发工程费确认单，财务部门依据相关合同、研发部门与供应商之间的服务进度确认单据进行相关费用的核算。

##### 2、研发工程费与主要研发项目及其研发阶段的匹配性

发行人研发工程费主要包括掩膜及流片费、设计服务费以及其他测试费等。其中，掩膜及流片费主要发生在需要进行产品试制环节的后端研发阶段以及试生产阶段；设计服务费包含的内容较广，包括架构研发、前端研发、后端研发

及试生产阶段均会使用到不同的设计服务及 IP 使用权。发行人研发工程费与主要项目及阶段的匹配性分析如下：

(1) 自研项目中研发工程费与主要项目阶段的匹配

报告期内，发行人自研项目发生的研发工程费情况如下：

单位：万元

项目名称	研发工程费用金额		
	2021年度	2020年度	2019年度
高性能核心交换芯片项目	2,807.79	326.85	583.35
汇聚与接入交换芯片项目	3,185.67	1,497.23	1,228.90
SDN 系统解决方案项目	-	-	-
网络接口芯片合作项目	-	-	-
芯片基础设计平台研发项目	-	-	-
其他技术积累项目	303.10	-	-
<b>合计</b>	<b>6,296.56</b>	<b>1,824.08</b>	<b>1,812.25</b>

发行人自研项目中的研发工程费主要发生在高性能核心交换芯片项目和汇聚与接入交换芯片项目中。公司 SDN 系统解决方案项目和芯片基础设计平台研发项目中不涉及芯片产品试制所需的掩膜制造、流片及相关设计服务，因此不涉及研发工程费；公司网络接口芯片合作项目系与其他合作方共同开发的项目，由合作方负责完成芯片试制所涉及的掩膜制造、流片等，因此公司在该项目中未发生研发工程费。以下对高性能核心交换芯片项目和汇聚与接入交换芯片项目中发生研发工程费的主要研发子项目的费用发生及阶段进行匹配分析：

单位：万元

序号	研发项目	子项目名称	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
			研发阶段	研发工程 费分类	研发工程 费金额	研发阶段	研发工程 费分类	研发工程 费金额	研发阶段	研发工程 费分类	研发工程 费金额
1	高性能核心交换芯片项目	超大容量交换芯片实施方案项目	试生产	掩膜及流片费用	652.23	项目芯片二：前端研发、后端研发	设计服务费	278.85	项目芯片一：后端研发、试生产 项目芯片二：架构研发、前端研发	掩膜及流片费用	155.29
				设计服务费	544.08					设计服务费	392.05
2		可编程芯片架构和关键技术研究项目	前端研发及后端研发	设计服务费	727.68	架构研发	-	-	-	-	-
3	汇聚与接入交换芯片项目	项目 C	已完成	-	-	后端研发、试生产	掩膜及流片费用	1,131.99	架构研发、前端研发、后端研发	设计服务费	1,192.90
							设计服务费	280.52			
							其他费用	33.02			
4	项目 B	试生产、已完成		掩膜及流片费用	978.35	前端研发、后端研发	设计服务费	50.00	架构研发	-	-
				设计服务费	408.64		其他费用	1.70			

序号	研发项目	子项目名称	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
			研发阶段	研发工程 费分类	研发工程 费金额	研发阶段	研发工程 费分类	研发工程 费金额	研发阶段	研发工程 费分类	研发工程 费金额
5		高密度/多业务 SDN 交换芯片系列产品的研发及产业化项目	后端研发、 试生产、转 量产	掩膜及流 片费用	646.72	前端研发、 后端研发	-	-	架构研发、 前端研发	-	-
6		TsingMa 系 列芯片项目	试生产、转 量产	掩膜及流 片费用	1,040.75	研发阶段-前 端研发	-	-	架构研发	其他费用	36.00
				设计服务 费	91.94						
合计			-	-	<b>5,090.39</b>	-	-	<b>1,776.08</b>	-	-	<b>1,776.24</b>

从上表可以看出，发行人各年度自研项目的研发工程费投入情况与主要项目在各年所处的阶段能够匹配。

(2) 国拨项目中研发工程费与主要项目阶段的匹配

报告期内发行人主要国拨项目的研发工程费发生情况与项目阶段的匹配如下：

单位：万元

项目 序号	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	研发阶段	研发工程费分 类	研发工程费金 额	研发阶段	研发工程费分 类	研发工程费金 额	研发阶段	研发工程费分 类	研发工程费金 额
1	已完成	-	-	后端研发及试 生产	掩膜及流片费 用	1,322.00	后端研发	设计服务费	462.24
					设计服务费	1,516.99		其他费用	50.78
					其他费用	129.23			
2	已完成	-	-	试生产	设计服务费	1,372.35	后端研发及 试生产	设计服务费	351.67
								其他费用	81.13
3	试生产	设计服务费	144.79	后端研发及试 生产	掩膜及流片费 用	1,417.47	后端研发	设计服务费	11.38
		其他费用	24.24		设计服务费	568.45		其他费用	100.66
4	后端研发、 试生产	掩膜及流片费 用	2,083.86	前端研发、后 端研发	设计服务费	5.61	架构研发	-	-
		设计服务费	1,564.60						
		其他费用	24.65						
5	前端研发、 后端研发	掩膜及流片费 用	1,365.39	架构研发	其他费用	5.66	-	-	-

项目 序号	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	研发阶段	研发工程费分 类	研发工程费金 额	研发阶段	研发工程费分 类	研发工程费金 额	研发阶段	研发工程费分 类	研发工程费金 额
		设计服务费	615.90						
		其他费用	0.82						
合计	-	-	5,824.25	-	-	6,337.76	-	-	1,057.86

从上表可以看出，发行人各年度国拨项目的研发工程费投入情况与主要项目在各年所处的阶段能够匹配。

综上，发行人研发工程费与主要研发项目及其所处阶段能够匹配。

## （二）国拨项目支出和自研项目费用划分、归集的依据和准确性

### 1、国拨项目支出和自研项目费用划分、归集的依据

发行人需要在国拨项目与自研项目之间进行划分和归集的费用主要包括职工薪酬、研发工程费、摊销折旧费、材料费、差旅费和其他费用等，其中：

职工薪酬包括研发人员的工资、奖金、津贴、补贴和职工福利费等薪酬费用，系根据相关研发人员定期在系统中填报的对应参与的各个国拨项目或自研项目的工时比例进行归集和划分。公司国拨项目和自研项目在其完成立项后即在系统中形成唯一的项目编号，并基本确定参与各项目的研发人员范围。公司研发人员定期根据实际参与的项目情况及投入时间填报工时，并经过项目负责人审批。公司财务部门依据系统中填报的各国拨项目和自研项目工时比例对职工薪酬进行分配。

研发工程费主要为发行人新产品及项目试制过程中发生的一次性工程费（包括掩膜、流片、封装测试等）及试制阶段使用的 IP 特许权使用费等，该项费用依据实际项目投入使用情况进行归集和划分，相关费用对应到指定的国拨项目或自研项目中，并经项目负责人审批。公司财务部门依据各国拨项目和自研项目归集的研发工程费情况进行汇总和核算。

材料费主要为项目研发过程中耗用的各种原材料、元器件等，系依据各项目的实际领用情况进行归集和划分。公司研发人员在领用研发材料时需要在线上管理系统填写材料领用申请单，明确材料归属的项目信息，由项目管理部、仓储物流部、研发中心主管审批后生效，公司财务部门依据系统中各项目领用材料信息定期对各国拨项目和自研项目领用材料的情况进行归集和核算。

差旅费系依据各项目实际发生的人员差旅费用情况进行归集和划分。相关人员因项目需要而发生的差旅费用，在费用报销时需填报差旅原因和所属项目情况，并经项目负责人审批。公司财务部门依据系统中各国拨项目和自研项目

归集的差旅费用情况进行汇总和核算。

其他费用金额整体较小，包括资产折旧及摊销费用、租金、水电费等。发行人国拨项目均由发行人下属具有相关资质的子公司苏州盛科科技有限公司承接，发行人主要从事国拨项目和自研项目的场所、投入的设备资产等能够明确区分，上述费用按照所属的国拨项目和自研项目两大类分别归集，再依据前述系统中填报的各国拨项目和自研项目人工工时比例将各项费用分配到各国拨项目和自研项目中。

综上，发行人各项费用能够在国拨项目和自研项目中清晰区分，相关费用归集、划分和核算准确。

## **2、发行人内外部制度有效保证国拨项目和自研项目归集准确性**

报告期内，发行人制定并有效执行了研发内控制度，建立了《芯片产品开发管理制度》《整机产品开发管理制度》《项目管理制度》《采购管理制度》《研发外协管理制度》《财务管理制度》《薪酬管理制度》等一系列内控管理制度，从研发项目立项、研发项目可行性分析、研发项目过程控制到研发项目验收考核的管理流程，有效监控、记录了各研发项目的进展情况，并严格按照各国拨项目和自研项目对费用进行归集和划分，有效保证了相关费用核算的真实性、准确性、完整性。

报告期内，发行人通过线上办公系统管理与线下审批相结合的方式，实现对研发项目的跟踪管理，有效监控、记录各研发项目的进展情况。线上办公系统主要涉及研发工时的记录及审批、研发领料的记录及审批、费用支出记录及审批等事项。线下审批主要为研发项目重要节点的审批，包括研发项目立项审批、项目转阶段审批、项目结项审批等。公司已建立与国拨项目和自研项目相对应的人财物管理机制，与项目相关的研发人员薪酬、研发工程费、材料费、差旅费等费用均能够与各项目对应并均通过系统归集。

同时，发行人国拨项目的费用投入核算过程受到项目委托方代表的严格监管。上述国拨项目的委托方通常委派行业内专家对包括发行人在内的各参与单位的预算报价报告进行专业评审，根据项目预计投入的人工成本、研发工程费、材料费用、固定资产使用费等各项费用情况进行专业评估，在此基础上确定项

目总预算金额，并在项目合同书进行约定。在国拨项目研发过程中，委托方代表根据相关规定对于项目进展情况及项目费用投入情况进行阶段性专项评审和经费投入审核。在项目完成时，需经过委托方组织的行业专家或独立第三方审计对项目费用投入情况进行审核，确保费用支出内容和金额核算的准确性。

综上，发行人已经建立并有效执行了相关内控制度，公司能够严格对各国拨项目和自研项目发生的费用进行归集和划分，同时，国拨项目费用支出情况需经过项目委托方严格的外部监督和审核，保证了公司相关数据归集的准确性。

### （三）国拨项目中研发工程费的具体构成、显著高于职工薪酬的原因

#### 1、国拨项目支出中研发工程费的具体构成

报告期内，发行人国拨项目支出中研发工程费的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
研发工程费	<b>6,400.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,714.20</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,359.53</b>	<b>100.00%</b>
其中：掩膜及流片费用	3,699.65	57.80%	2,886.36	42.99%	-	-
设计服务费	2,605.95	40.72%	3,685.40	54.89%	1,119.40	82.33%
其他费用	95.04	1.48%	142.44	2.12%	240.12	17.66%

国拨项目中发生的研发工程费主要为研究过程中发生的掩膜及流片费用、设计服务费、其他封装测试等费用。报告期内，发行人国拨项目支出中的研发工程费金额分别为 1,359.53 万元、6,714.20 万元、6,400.64 万元，2020 年及 2021 年研发工程费较 2019 年增长幅度较大。

其中，发行人 2019 年未发生掩膜及流片费用，主要原因系掩膜及流片费用主要发生在整个项目研发过程中的后端研发阶段和试生产阶段，且该类费用发生的时间较为集中，2019 年公司承接的国拨项目未进行掩膜制造和流片，因此未发生该类费用。2020 年及 2021 年，国拨项目支出中研发工程费大幅增加，主要系部分国拨项目在该两个年度进入到后端研发及试生产阶段，该期间国拨项目投入的流片、掩膜、设计服务等研发工程费用较多，导致该两年该类费用大幅增加。

由于各国拨项目的产品和技术研制目标不同，且各年的在执行项目进度各

有不同，因此各年度研发工程费中的掩膜及流片费用与设计服务费的比例略有差异。报告期内公司国拨项目支出中的研发工程费与主要项目所处研发阶段的匹配性分析详见本题回复之“（一）研发工程费的核算依据和时点，与主要研发项目及其研发阶段的匹配性”相关内容。

## 2、国拨项目支出中研发工程费显著高于职工薪酬的原因

报告期内，发行人国拨项目的支出构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2021年	2020年	2019年
职工薪酬	2,496.68	2,226.70	1,564.32
研发工程费	6,400.64	6,714.20	1,359.53
材料费	203.61	338.12	132.11
差旅费	33.41	71.32	1.58
其他	88.50	46.93	36.24
<b>合计</b>	<b>9,222.83</b>	<b>9,397.27</b>	<b>3,093.77</b>

报告期内，发行人国拨项目支出中研发工程费整体高于职工薪酬费用金额，其中，2019年，研发工程费略低于职工薪酬费用，主要系当年度主要国拨项目根据项目所处阶段及进度安排未进行掩膜制造及流片，因此当年度研发工程费金额较低。公司2020年及2021年国拨项目支出中研发工程费金额显著高于职工薪酬费用金额的主要原因为：

公司承接的国拨项目与自研项目在项目研发周期、项目技术基础储备情况、研发目标等方面具有较大差异。其中，公司自研项目通常需要从基础技术开始研发，其具有项目整体研发周期长、项目前期技术研发阶段长等特点，在基础技术研发和积累过程中主要需要公司研发人员的投入，包括在研制核心架构、关键IP、设计验证等方面的研发人员投入，因此自研项目整体职工薪酬费用较高。

而发行人承接的国拨项目系根据委托方的项目研发需求，结合发行人自身储备的一定技术基础之上进行的课题研究。根据国拨项目委托方的要求，承接方需要具备一定的技术基础，发行人在竞争国拨项目的参与机会时，委托方将充分评估了公司的基础技术储备情况，以最大程度保障项目研发的成功。因此，

发行人承接的国拨项目在产品架构研发和前端设计研发阶段通常较短，项目可以较快进入后端研发及验证阶段，因此国拨项目支出中职工薪酬费用金额相对较低。此外，由于国拨项目的研发目标包含了产品能够满足特定环境下使用的需求，其对产品试制阶段的加工工艺具有更高的要求，因此其需要投入的研发工程费水平较高。

综上，发行人国拨项目支出中研发工程费高于职工薪酬费用，主要系国拨项目已具备一定的基础技术储备，项目前期基础技术研发、方案设计、架构研发等环节较短，整体投入研发人员而发生的薪酬费用相对较低。同时，国拨项目的研发目标包含了在特定环境下使用的需求，因此其产品试制阶段的加工工艺要求较高，所需投入的研发工程费水平更高，具有合理性。

#### （四）上述政府补助项目尚未完成验收的原因，是否存在违约的情况

截至本回复出具之日，2016年工业转型升级（高性能交换芯片及宽带光接入核心芯片）和2017年工业强基工程（超大容量交换芯片）两项需验收的研究课题均已执行完毕并提交了项目验收申请，其中2017年工业强基工程（超大容量交换芯片）项目已于2022年1月通过现场验收。项目具体情况如下：

序号	项目名称	管理单位	项目实施周期	截至本回复出具之日
1	2016年工业转型升级（高性能交换芯片及宽带光接入核心芯片）	工业和信息化部	2016年11月-2020年11月	项目执行完毕、已提交项目验收申请、待组织验收
2	2017年工业强基工程（超大容量交换芯片）	工业和信息化部	2017年6月-2021年3月	项目执行完毕、已提交项目验收申请并通过现场验收、待获得验收通过评价

2016年工业转型升级（高性能交换芯片及宽带光接入核心芯片）项目已于2021年11月向中国电子提交《项目实施总结报告》《项目验收申请书》及相关项目验收文件清单、同月中国电子向工信部提交《关于工业转型升级资金项目验收的请示》，根据管理单位组织安排，项目原定于2021年12月组织现场验收评价工作，后由于疫情原因取消，目前持续受疫情因素影响暂时无法安排现场验收评价工作，待疫情好转后将继续安排验收工作；2017年工业强基工程（超大容量交换芯片）项目已于2021年4月向工信部提交《工业强基工程实施方案自我评价报告》《工业强基工程方案验收评价申请书》及相关验收文件清单，并于2022年1月通过江苏省工信厅组织的现场验收评价工作，目前管理单位正在履行内部审

批流程，待获得最终验收通过评价。

综上所述，两项政府补助项目已实施完毕，管理单位正在安排相关验收工作，由于受疫情影响、审批流程等因素尚未完成验收，不存在违约情况。

## 二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

### （一）核查程序

保荐机构、发行人申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解研发工程费的核算依据和时点及相关内控流程，分析和判断是否符合企业会计准则的规定；

2、获取发行人国拨项目和自研项目的研发工程费用明细表，抽取大额研发工程费支出合同、发票、服务进度确认邮件、费用确认单、付款单据等支持性文件，检查研发工程费的真实性、完整性、期间归属准确性；

3、访谈发行人研发负责人，了解主要国拨项目和自研项目的阶段、研发项目发生研发工程费的主要阶段，取得发行人国拨项目和自研项目中主要研发项目及其各期所在的研发阶段，结合当期发生的研发工程费，核查研发工程费与研发阶段的匹配性；

4、访谈发行人财务负责人，了解报告期内国拨项目支出和自研项目费用归集口径、数据来源、划分方法及会计处理，核查主要费用归集的准确性、适当性；

5、访谈发行人研发负责人，了解国拨项目中研发工程费显著高于职工薪酬的原因；量化分析国拨项目中研发工程费的支出构成及变动原因，分析高于职工薪酬的原因；

6、访谈发行人相关人员，了解两项政府补助目前所处状态，尚未验收完成的原因，是否存在违约情况等；检查两项政府补助项目的相关文件、收款凭证、银行回单等支持性文件，分析判断是否存在异常情况。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人申报会计师认为：

1、发行人研发工程费依据供应商提供相关服务的实际进度情况确认相关费用，供应商在按照合同完成各阶段服务后，由公司研发部门与供应商确认完成委托服务的阶段和进度以及已发生的研发工程费金额。经双方确认后，公司研发部门向财务部门提交研发工程费确认单，财务部门依据相关合同、研发部门与供应商之间的服务进度确认单据进行相关费用的核算。发行人研发工程费的确认依据和时点符合企业会计准则相关规定。

发行人研发工程费主要发生在项目架构研发、前端研发、后端研发及试生产等阶段，报告期内发行人各年度自研项目和国拨项目的研发工程费投入情况与主要项目在各年所处的阶段能够匹配；

2、发行人需要在国拨项目与自研项目之间进行划分和归集的费用主要包括职工薪酬、研发工程费、摊销折旧费、材料费、差旅费和其他费用等，发行人各项费用能够在国拨项目和自研项目中清晰区分，相关费用归集、划分和核算准确，符合企业会计准则相关规定；

3、发行人已说明国拨项目中研发工程费的主要构成情况。其中，发行人2019年未发生掩膜及流片费用，主要系当年度公司承接的国拨项目未进行掩膜制造和流片。2020年及2021年，国拨项目支出中研发工程费大幅增加，主要系部分国拨项目在该两个年度进入到后端研发及试生产阶段，该期间国拨项目投入的流片、掩膜、设计服务费等研发工程费用较多，导致该两年该类费用大幅增加，其具有合理性。

发行人国拨项目支出中研发工程费高于职工薪酬费用，主要系国拨项目已具备一定的基础技术储备，项目前期基础技术研发、方案设计、架构研发等环节较短，整体投入研发人员而发生的薪酬费用相对较低。同时，国拨项目的研发目标包含了在特定环境下使用的需求，因此其产品试制阶段的加工工艺要求较高，所需投入的研发工程费水平更高，具有合理性；

4、2016年工业转型升级（高性能交换芯片及宽带光接入核心芯片）和2017年工业强基工程（超大容量交换芯片）两项需验收的研究课题均已执行完毕并提交了项目验收申请，相关管理单位正在安排相关验收工作，由于受疫情影响、审批流程等因素尚未完成验收，不存在违约情况。

## 7.关于信息披露

7.1 请发行人：按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》（以下简称《准则》）的规定，全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，并在“重大事项提示”“风险因素”中补充披露以下事项：（1）针对性地披露毛利率下降的原因；（2）在研 Arctic 系列产品对发行人经营业绩的影响；（3）以太网交换芯片因具备平台型和长生命周期等特点，公司存在一定的市场开拓风险。

回复：

一、请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》（以下简称《准则》）的规定，全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，结合公司实际情况作风险提示和重大事项提示，突出重大性，增强针对性，强化风险导向。具体涉及的重大事项提示及风险因素修改情况如下：

1、删除招股说明书“重大事项提示”之“一、本次发行相关的重要承诺”。

2、在招股说明书“重大事项提示”中，针对在研产品 Arctic 的研发对经营业绩的影响，在“二、发行人市占率、技术水平与产品布局和行业龙头存在差距的风险”中补充披露公司与竞争对手整体产品结构存在差异的情况，并在“第四节 风险因素”之“一、技术风险”对“（一）发行人市占率、技术水平与产品布局和行业龙头存在差距的风险”同步修改；将“（三）技术创新风险”修改为“三、Arctic 系列产品的研发对公司经营业绩造成不利影响的风险”，并在“第四节 风险因素”之“一、技术风险”对“（二）技术创新风险”同步修改；在“六、毛利率波动风险”中针对性披露毛利率下降的原因、提示了原材料价格上涨的风险，并对“二、经营风险”同步修改；删除缺乏针对性的“（七）国际贸易摩擦风险”；补充披露“七、以太网交换芯片具备长生命周期特点，客户及应用壁垒较高，公司存在市场开拓的风险”，并在“第四节 风险因素”之“二、经营风险”同步补充披露。

3、在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中，将缺乏针对性的“（二）产业政策变化风险”、“（五）产品质量风险”及“（七）新冠肺炎疫情风险”进行删除，将“（一）宏观经济和行业波动风险”调整顺序至“国拨项目的取得不可持续以及拨款无法获得足额拨付的风险”之后，在“（二）客户集中度较高的风险”中针对性披露客户集中度较高的原因。

4、在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、法律风险”中，将缺乏针对性的“（二）租赁物业风险”进行删除。

5、在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、内控风险”中，将缺乏针对性的“（二）内控制度执行不严风险”删除，并修改“五、内控风险”为“五、管理内控风险”。

6、删除招股说明书“重大事项提示”之“三、以太网交换芯片具备长生命周期特点，客户及应用壁垒较高”。

7、在招股说明书“第四节 风险因素”中，交换“法律风险”与“财务风险”的顺序。

## 二、请发行人在“重大事项提示”“风险因素”中补充披露以下事项：

### （一）针对性地披露毛利率下降的原因

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“六、毛利率波动风险”以及“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（二）毛利率波动风险”中，针对毛利率下降的原因以及未来原材料采购价格上涨的风险进行补充披露，具体如下：

### “六、毛利率波动风险

2019年、2020年和2021年，公司综合毛利率分别为58.05%、46.98%和47.12%，公司主要产品毛利率主要受下游市场需求、产品售价、原材料及委外加工服务采购成本及公司技术水平等多种因素影响。2020年及2021年，公司综合毛利率水平较2019年出现一定的下降，主要系2020年及2021年公司芯片产品毛利率较2019年下降，同时毛利率相对较低的芯片产品营业收入占比增加导致公司整体主营业务毛利率降低。2020年度及2021年度，公司芯片产品毛

利率较 2019 年下降的主要原因系公司为进一步提升部分系列产品的市场覆盖及逐步完成部分产品的市场导入，对部分战略客户的价格折扣较大所致。

近年来，随着国际政治经济形势变化、国际产业链格局变化以及新冠疫情的影响，集成电路行业的供应链相对紧张，导致公司的原材料采购价格面临上涨压力。若未来公司无法及时通过推出高毛利新品、提升业务规模以增强对上下游议价能力从而化解上述压力，可能导致公司毛利率波动，从而影响公司的盈利能力及业绩表现。”

## （二）在研Arctic系列产品对发行人经营业绩的影响

发行人将招股说明书“重大事项提示”之“（三）技术创新风险”以及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）技术创新风险”修改为“Arctic系列产品的研发对公司经营业绩造成不利影响的风险”，并对在研 Arctic 系列产品对发行人经营业绩的影响进行针对性披露，具体如下：

### “三、Arctic系列产品的研发对公司经营业绩造成不利影响的风险

随着下游市场对产品的性能需求的不断提升，集成电路设计行业技术升级和产品更新换代速度较快，尤其是公司所处的以太网交换芯片领域，设计难度较高，需要对网络和网络未来的演进有深刻的理解。公司需紧跟市场发展步伐，及时对现有产品及技术进行升级换代，以维持其市场地位。凭借对以太网交换芯片行业未来发展趋势的前瞻性把握，公司报告期内已投入Arctic系列芯片研发，目前处于后端设计环节，预计2023年进入试生产阶段，至试生产回片后方可推进客户验证及导入工作。截至2022年3月31日，公司Arctic系列芯片已投入研发费用5,162.60万元。当前，公司已就该款芯片与部分行业主流网络设备商以及部分数据中心最终用户就端口定义、组网架构、数据中心业务痛点和发展趋势等进行深入沟通。虽然公司上述产品的研发业已经过充分论证，目标市场需求明确，产品研发进度良好，但以上产品研发难度较大、研发过程较长、投入资金较高，对公司的资金投入和研发人员配置提出了较大的挑战，因此研发进度与研发成果存在较大不确定性。未来若公司以太网交换芯片技术研发进度不及预期、落后于行业升级换代水平，或公司技术研发方向与市场发展趋势偏离，以至于无法顺利实现客户认证并量产，则公司前期高额研发投入可能无法收回，

并将对整体经营业绩造成不利影响。”

### （三）以太网交换芯片因具备平台型和长生命周期等特点，公司存在一定的市场开拓风险

发行人删除招股说明书之“重大事项提示”之“三、以太网交换芯片具备长生命周期特点，客户及应用壁垒较高”，在招股说明书“重大事项提示”以及“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中对以下内容进行补充披露，具体如下：

“七、以太网交换芯片具备长生命周期特点，客户及应用壁垒较高，公司存在市场开拓的风险

以太网交换芯片具备平台型和长生命周期的特点，芯片一经进入供应链则应用周期较长，生命周期往往长达 8-10 年，具备较强客户粘性。一般情况下，主流网络设备品牌商和网络设备制造商仅会选择一至两套以太网交换芯片方案，而初创公司产品往往需要经过几轮技术迭代后方有可能被网络设备商大规模采购。网络设备商在采用并最终实现新的以太网交换芯片应用时，需要巨大的人员和配套资源的投入，因此对以太网交换芯片新进入者的接纳性较弱。

另一方面，以太网交换芯片产业需要产业链其他环节的高度协同以及企业自身的良好运营，要求以太网交换芯片设计企业具有强大的产业链整合能力，在产品市场定位、技术可行性、成功量产、外协加工、下游客户开拓、客户支持及自身运营等各方面均需具备良好的基础。对于行业新进入者来说，积累上述各方面的经验、成功导入下游客户，通常需要较长的时间。

平台型和长生命周期为以太网交换芯片行业的固有特点，公司在当前基础上开拓新客户或是向老客户导入新产品线存在一定不确定性，若公司客户导入进度未及预期，将对公司经营业绩造成不利影响。”

7.2 根据申报文件：报告期发行人扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者净利润分别为-3,485.97 万元、-4,073.34 万元和-4,233.84 万元，亏损持续扩大。

请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）第2问的相关披露要求，披露未来可实现盈利的前瞻性信息（含预计时间），以及达到盈亏平衡状态时主要经营要素需要达到的水平和相

关假设基础。

请保荐机构和申报会计师根据《审核问答》第2问的相关要求进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）第2问的相关披露要求，披露未来可实现盈利的前瞻性信息（含预计时间），以及达到盈亏平衡状态时主要经营要素需要达到的水平和相关假设基础

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、未来可实现盈利的前瞻性信息及依据、基础假设等”中补充披露达到盈亏平衡状态时主要经营因素须达到的水平和假设基础，具体如下：

#### “十六、未来可实现盈利的前瞻性信息及依据、基础假设等

公司为国内领先的以太网交换芯片设计企业，主营业务为以太网交换芯片及配套产品的研发、设计和销售。公司现已形成丰富的以太网交换芯片产品序列，产品现已进入国内主流网络设备商的供应链，以公司芯片为核心生产的以太网交换设备已在国内主要运营商以及金融、政府、交通、能源等各大行业网络实现规模现网应用。公司于2021年推出面向5G、数据中心应用的以太网交换芯片TsingMa.MX系列，面向超大规模数据中心的最大端口速率达到800G、最高交换容量达到25.6Tbps的Arctic系列正处于研发阶段中的后端设计阶段，交换容量和端口速率等性能将达到国际竞品水平。公司产品性能正高速迭代，交换容量和端口速率持续提升，各项业务特性不断丰富，逐渐覆盖下游全应用领域，盈利能力持续增强。假设未来公司所处行业与市场环境不会发生重大变化、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的重大人事变动、以及未发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其他不可抗力因素，基于公司测算，公司扭亏为盈的预期时间为2024年。

##### （一）未来可实现盈利的假设条件

- 1、公司所遵循的国家和地方现行有关法律、法规和经济政策无重大变化；

- 2、国家宏观经济继续平稳发展；
- 3、公司所处以太网交换芯片行业与市场环境不会发生重大变化；
- 4、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的重大人事变动；
- 5、不会发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其他不可抗力因素；
- 6、本次公司的股票发行成功上市，募集资金顺利到位，公司的募投项目得以顺利实施并取得预期收益；
- 7、公司未来经营中固定成本、变动成本结构未发生重大变化。

## **(二) 未来可实现盈利的前瞻性分析**

### **1、公司未来是否盈利的前瞻性信息**

以太网交换芯片市场呈现国际巨头高度垄断的格局，且该行业的技术门槛极高，因此以太网交换芯片设计企业的发展初期必须保持高额的研发投入才能够持续推出新产品、实现商业化。因此，公司在发展初期，由于收入未能覆盖高额的研发投入，因此持续存在亏损的局面。

报告期内，公司营业收入保持高速增长，未来公司将始终推进研发团队建设，保持高研发投入与技术迭代，持续提高产品各项性能指标与产品质量，提升产品在行业内的竞争优势。随着公司 TsingMa.MX 以及 Arctic 等面向数据中心网络产品的推出并大规模量产，以及公司现有量产产品的持续大规模应用，公司营业收入将进一步提升，盈利能力持续增强。同时，随着公司收入规模的提升，公司研发支出及各项经营支出占公司营业收入的比例将进一步降低，公司盈利状况将得到进一步改善，预期未来公司亏损状况将持续缩窄。

### **2、经营发展趋势、研发进展及公司盈亏平衡要素分析**

.....

#### **(4) 盈亏平衡方面**

公司业务规模保持较快的增长态势，公司运营支出等期间费用占营业收入的比重将逐步降低。在毛利率保持相对稳定的情况下，公司的主营业务毛利将

逐步提升，并最终覆盖期间费用。基于公司的测算，公司扭亏为盈的预期时间为 2024 年，其中主要经营要素的预测数据及相关假设基础如下：

### 1) 营业收入

报告期各期，公司的营业收入分别为 19,166.36 万元、26,370.34 万元及 45,860.29 万元，2019-2021 年复合增长率为 54.69%，呈现高速增长趋势。公司针对以太网交换芯片、以太网交换芯片模组及以太网交换机，并根据各系列产品的细分系列的出货情况进行了出货量的预测。同时，预测期内公司产品的平均售价主要结合历史出货资料，以及产品在生命周期中的销售价格逐渐下降的趋势等一系列变动规律预测得出。公司当前已与国内主流网络设备商和信息技术厂商建立了长期稳定的合作伙伴关系。公司自主研发的以太网交换芯片已进入国内主流网络设备商的供应链，以公司芯片为核心生产的以太网交换设备已在国内主要运营商以及金融、政府、交通、能源等各大行业网络实现规模现网应用。

未来，公司 TsingMa 系列等报告期内主力产品销售规模将持续扩大，业已于 2021 年成功导入战略客户、面向中等规模数据中心的 TsingMa.MX 系列将实现大规模量产；在高端产品方面，公司在研的面向超大规模数据中心、对标国际当前最高水平的 Arctic 预计于 2024 年量产；在低端产品方面，公司拟于 2022 年下半年推出 TsingMa.AX 等系列，交换容量低于 30Gbps，主要定位新型工业网络、中小企业网络，提升低端产品丰富度。随着公司产品线深度延展，产品类别广度拓宽，公司产品将在当前全面覆盖企业网络、运营商网络、中等规模数据中心网络及工业网络的基础上，在高端产品层面进一步覆盖超大规模数据中心，在高中低端产品和下游全应用领域实现全方位覆盖，从而满足更多市场需求，为业务规模的进一步提升提供有利支撑。基于上述假设和分析，预计公司 2024 年营业收入将达到 17.65 亿元，2021-2024 年年均复合增长率达到 56.71%，预计 2024 年以太网交换芯片的销售量为 319.10 万颗。

### 2) 毛利率

报告期各期，公司综合毛利率分别为 58.05%、46.98%和 47.12%，随着公司完成主要战略客户导入、销售价格企稳，以及随着采购量的大幅增长、与供

应商的议价能力有所增强，公司毛利率逐渐进入稳定区间。考虑到当前产能紧张的行业现状，公司采购成本存在上涨风险，2022 年度和 2023 年度公司综合毛利率同比上年存在下降的风险。未来，随着公司高毛利率高端产品的推出、规模效应的显现以及降成本措施的实施，上游产能紧张的状况得到缓解，以及公司通过调整产品售价抵消部分由于上游价格提升带来的成本压力，假设公司毛利率将逐步改善具备合理性，基于上述假设和分析，预计 2024 年公司毛利率将有所回升，达到 39.98%。

### 3) 期间费用

公司期间费用主要由销售费用、管理费用、研发费用和财务费用构成，预计未来期间公司期间费用保持合理增长趋势。

销售费用方面，未来随着公司营业收入的不断增长，规模效应逐渐显现，公司预计未来销售费用率将持续下降；管理费用方面，未来随着公司管理效率的进一步提升，公司管理费用率仍将持续下降；研发费用方面，未来公司将以打造国际一流的网络芯片公司为目标，继续加大在以太网交换芯片方面的战略投入。同时公司将积极布局相关芯片的开发，缩小与境外龙头企业的差距，完善公司芯片产品线，并保持在研芯片产品的前瞻性，因此公司未来研发费用金额将基本保持稳定增加的趋势；财务费用方面，鉴于首发上市成功后，公司的净资产规模将进一步提升，并将一定程度上提升公司的利息收入，预计公司财务费用将保持在较低水平。在谨慎条件下，预计未来公司借款规模与当前保持一致。基于上述假设及分析，公司预计 2024 年的期间费用为 5.82 亿元，2021-2024 年期间费用复合增长率为 31.71%，2024 年期间费用率为 32.97%。

综上，随着公司收入规模高速增长，公司研发费用及各项运营支出占营业收入的比例将逐年降低，公司的经营情况将持续改善，预计未来经营亏损将逐步收窄直至实现盈利。

假设未来公司所处行业与市场环境不会发生重大变化、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的重大人事变动、以及未发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其他不可抗力因素，基于公司测算，公司扭亏为盈的预期时间为 2024 年。根据预测，2024 年度公司营业收入 17.65 亿

元、毛利率为 39.98%、期间费用为 5.82 亿元，期间费用率为 32.97%，可实现盈利。前述对未来期间业绩预计情况系公司根据自身经营计划及下述扭亏为盈的具体条件作出的初步测算数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

.....”

**二、请保荐机构和申报会计师根据《审核问答》第 2 问的相关要求进行核查并发表明确意见**

### **（一）核查程序**

保荐机构、发行人申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅以太网交换芯片及以太网交换机相关的研究报告，分析发行人所处行业发展情况，了解行业未来需求、发展趋势及政策环境等信息；

2、访谈发行人管理层，了解发行人战略规划、行业发展、市场前景等；

3、对发行人主要客户、供应商进行走访，了解客户对发行人及其产品的评价和 market 分析，了解供应商与发行人的合作情况及上游市场的供需情况；

4、查阅发行人最近三年的审计报告；

5、查阅了发行人收入、毛利率、期间费用预测明细，并与发行人报告期内相应的财务数据进行了比对；

6、复核发行人编制的盈亏平衡测算表，通过对比发行人的历史经营结果以及未来经营计划，评价测算过程中采用的假设及参数的合理性，对发行人未来期间的经营情况进行谨慎判断。

### **（二）核查意见**

经核查，保荐机构、发行人申报会计师认为：

（1）发行人尚未盈利且最近一年末存在累计未弥补亏损的主要原因发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十一）尚未盈利及最近一年末存在累计未弥补亏损的原因、影响、趋势分析及投资者保护措施及承诺”中披露。

（2）发行人尚未盈利且最近一年末存在累计未弥补亏损存在一定风险。报

告期内发行人保持了持续高额的研发投入，公司业务尚处于发展阶段，若公司未能按计划实现生产和销售规模的扩张，或产品的总体市场需求大幅度下滑，则公司的营业收入可能无法达到预计规模，未来一定期间可能无法盈利或进行利润分配，并有可能造成公司现金流紧张，对公司业务拓展、人才引进、团队稳定、研发投入、市场开发等方面造成负面影响。具体内容参见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十一）尚未盈利及最近一年末存在累计未弥补亏损的原因、影响、趋势分析及投资者保护措施及承诺”。

（3）发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（十一）尚未盈利及最近一年末存在累计未弥补亏损的原因、影响、趋势分析及投资者保护措施及承诺”中披露未来实现盈利的前瞻性信息，产品的发展趋势、研发阶段以及达到盈亏平衡状态时主要经营要素须达到的水平，以及相关假设基础，并提示前瞻性信息是建立在推测性假设的数据基础上的预测，具有重大不确定性，投资者进行投资决策时应谨慎使用。

（4）发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别风险提示”之“（一）报告期内尚未规模盈利且最近一年末存在累计未弥补亏损的风险”披露了尚未规模盈利且最近一年末存在累计未弥补亏损的风险。

（5）发行人主要股东和董事、监事、高级管理人员及核心技术人员已就减持股份作出承诺，具体内容参见招股说明书“第十节 投资者保护”之“六、与本次发行上市相关的重要承诺及履行情况”之“（一）关于所持股份锁定期的承诺”及“（二）关于持股意向和减持意向的承诺”相关内容。

（6）发行人盈亏平衡预测的假设基础合理，前瞻性信息的披露谨慎、客观，发行人尚未盈利及最近一年末存在累计未弥补亏损的情况不影响发行人持续经营能力。

## 8.关于其他

### 8.1 关于 Harvest Valley

根据申报文件：（1）发行人申报前12个月内，Harvest Valley持股方式由间接变为直接持股，具体为：Centec向Harvest Valley转让其持有的部分盛科有限股权，并由Centec回购Harvest Valley持有的Centec全部股权，价格均为Harvest Valley原先入股Centec时的投资成本，即3,325,030.80美元，两项价款相互抵消，Centec及Harvest Valley均未实际支付转让款及回购款；（2）Centec的锁定期为36个月，Harvest Valley的锁定期为12个月。

请保荐机构、发行人律师结合《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，对Harvest Valley 的入股情况、锁定期进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请保荐机构、发行人律师结合《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的规定，对 **Harvest Valley** 的入股情况、锁定期进行核查并发表明确意见

#### （一）Harvest Valley的入股情况

盛科有限设立时，因彼时公司的创始股东均为外籍人士，因此设立了境外主体 Centec，由 Centec 在境内设立了盛科有限，并且公司早期的境外期权计划亦在 Centec 层面实施。

2013年12月，因看好 Centec 及盛科有限的未来发展，Harvest Valley 拟入股发行人。彼时，为激励公司员工，使其能够通过转让部分境外期权获取收益，并且使创始股东能够转让部分股份，公司与 Harvest Valley 达成一致，由其与员工及创始股东等相关主体签署股权转让协议，通过受让原股东股份的方式入股 Centec，转让价格为 0.53626 美元/股，转让完成后，Harvest Valley 获得 Centec 6,200,398 股股份，通过 Centec 间接持有盛科有限股权。

2020年，鉴于盛科有限计划择机启动上市工作，为自身股权管理需要，公司拟对 Centec 持有股份的进行下翻，股份下翻完成后除少量外籍自然人仍在 Centec 层面持有公司股权外，公司的境内员工及机构投资者均下翻为盛科有限

股东。前述事项经 Centec 董事会及盛科有限第二届董事会第八次会议、第二届董事会第九次会议审议通过，其中 Harvest Valley 持有部分的下翻安排为：Centec 向 Harvest Valley 回购其持有的全部 Centec 6,200,398 股股份（对应下翻前盛科有限 96.280817 万美元注册资本，即盛科有限 3.5339%的股权），同时，Centec 向 Harvest Valley 转让盛科有限 96.280817 万美元注册资本（对应盛科有限 3.5339%的股权）。下翻前后，Harvest Valley 间接或直接持有公司的股份数量相同，未发生变化。2021 年 2 月，Harvest Valley 经工商登记成为盛科有限的直接股东，上述股份下翻完成。

### **（二）Harvest Valley并非《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》中规定的新增股东，不适用新增股东锁定要求**

Harvest Valley 系创业投资基金，作为公司早期的投资人，其于 2013 年已入股发行人，只是鉴于彼时公司存在境外持股主体，因此 Harvest Valley 未直接成为盛科有限的股东。

本次下翻前后，Harvest Valley 实际持有的盛科有限注册资本金额及股权比例均未发生变化，该下翻行为仅使 Harvest Valley 对盛科有限持股方式由间接持股变为了直接持股，并未在发行人提交申请前 12 个月新增其所持股份，不属于发行人上市申报前 12 个月内产生的新股东，因此其不适用《监管规则适用指引》中对于新增股东的锁定期要求。

### **（三）Centec适用36个月锁定期的原因**

在完成权益下翻后，Centec 层面仅剩公司创始股东及因境外期权计划而获取公司股份的外籍自然人。原股东中的机构投资者 Harvest Valley 及境内员工均完成了权益下翻。Centec 系公司董事兼总经理 SUN JIANYONG（孙剑勇）控制的企业，与公司的其他员工持股平台苏州君脉、涌弘壹号、涌弘贰号、涌弘叁号、涌弘肆号同样受到 SUN JIANYONG（孙剑勇）的控制，系一致行动人。其合计持股比例为 23.16%，合并计算持股比例后为公司的第二大股东。

盛科通信无控股股东、实际控制人，根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》的规定，对于发行人没有或难以认定实际控制人的，发行人股东应按持股比例从高到低依次承诺其所持股份自上市之日起锁定 36 个月，直至锁定股份的总数不低于发行前 A 股股份总数的 51%。因此盛科通信经合并

计算后的第一大股东及第二大股东均需依照上述规则锁定 36 个月。Centec 系第二大股东之一，因此其适用 36 个月锁定期。Harvest Valley 作为公司的机构投资者，其与 Centec 以及其他权益下翻平台涌弘壹号、涌弘贰号、涌弘叁号、涌弘肆号不同，并未受到 SUN JIANYONG（孙剑勇）的控制，并非公司持股比例前 51% 的股东，因此无需参照 Centec 以及其他权益下翻平台适用 36 个月的锁定期。

#### **（四）Harvest Valley 的锁定期符合监管规定**

Harvest Valley 并非发行人提交上市申请前 12 个月内新增股东，不适用《监管规则适用指引》中对于新增股东的锁定期要求；其亦非按同一控制下或具有一致行动关系的股东合并计算持股比例并从高到低直至股份总数不低于发行前发行人股份总数的 51% 的股东范围，不适用《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的锁定期要求。

截至本回复报告出具之日，Harvest Valley 已出具《关于所持股份锁定期的承诺函》，承诺如下：“一、自盛科通信首次公开发行人民币普通股（A 股）股票并在上海证券交易所科创板上市（以下简称‘本次发行上市’）之日起 12 个月内，本公司不转让或者委托他人管理本公司在本次发行上市前直接或间接持有的盛科通信股份，也不提议由盛科通信回购本公司在本次发行上市前直接或间接持有的盛科通信股份。二、如相关法律法规及规范性文件或中国证券监督管理委员会及上海证券交易所等证券监管机构对股份锁定期有其他要求，本公司同意对本公司所持盛科通信股份的锁定期进行相应调整。三、如以上承诺事项被证明不真实或未被遵守，则本公司应依法承担相应责任。以上承诺为不可撤销之承诺。”

综上，Harvest Valley 的股份锁定符合《公司法》等监管要求。

#### **（五）核查程序及核查意见**

##### **1、核查程序**

保荐机构及发行人律师履行了以下核查程序：

- （1）获取并核查发行人出具的说明；
- （2）获取并核查 Harvest Valley 入股 Centec 时签署的股份转让协议、相关决议；

- (3) 获取 Harvest Valley 的股东名册及管理人员构成情况；
- (4) 获取并核查境外律师出具的尽调报告/法律意见书；
- (5) 获取并核查 Harvest Valley 权益下翻时 Centec 及盛科有限的决议文件、相关协议、Centec 的股东名册、盛科有限的工商变更登记文件；
- (6) 核查并确认 Centec 及其一致行动人、Harvest Valley 就本次发行上市出具的承诺函；
- (7) 在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站对发行人股权结构及其变动情况进行网络核查。

## 2、核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

Harvest Valley 为创业投资基金，系盛科有限的早期投资人。2013 年 12 月，Harvest Valley 已通过入股 Centec，成为盛科有限的间接股东；2021 年 2 月，Harvest Valley 通过权益下翻，变更其持股方式，成为盛科有限的直接股东，下翻前后其持有的公司股份数量未发生变动。因此，Harvest Valley 并非发行人提交上市申请前 12 个月内新增股东，不适用《监管规则适用指引》中对于新增股东的锁定期要求。除此外，Harvest Valley 亦非按同一控制下或具有一致行动关系的股东合并计算持股比例并从高到低直至股份总数不低于发行前发行人股份总数的 51% 的股东范围，不适用《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》中的锁定期要求。Harvest Valley 已经出具《关于所持股份锁定期的承诺函》，承诺在发行人上市后 12 个月内不转让其持有的发行人发行上市前的股份，因此 Harvest Valley 的股份锁定已符合《公司法》等监管要求。

## 8.2 关于媒体质疑

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的重大媒体质疑情况，并就相关媒体质疑核查并发表意见。

回复：

一、请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的重大媒体质疑情况，并就相

## 关媒体质疑核查并发表意见

保荐机构通过公开网络搜索等方式，对各类传统媒体及自媒体报道进行了查询，自发行人首轮问询回复签署日（2022年4月15日）至本回复签署日，相关重大媒体质疑具体情况如下：

日期	媒体名称	报道标题	主要关注内容
2022/4/28	每日经济新闻	盛科通信IPO：第一大客户为第一大股东关联方，还与公司存在相似业务	1、第一大客户为关联方； 2、迈普技术与公司存在相似业务； 3、芯片和交换机产品平均单价下降超4成； 4、市场占有率较低

### （一）核查情况

#### 1、第一大客户为关联方

##### （1）媒体质疑情况

部分媒体质疑公司第一大客户为迈普技术、中电港，均为第一大股东一致行动人控制的企业。

##### （2）保荐机构核查情况

保荐机构就第一大客户为关联方问题的核查情况如下：

关于第一大客户为关联方问题，发行人已在首轮问询函回复“16.关于其他”之“16.5 关于媒体质疑”之“一、请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的重大媒体质疑情况，并就相关媒体质疑核查并发表意见”之“（五）关联交易比例持续提高”进行了详尽披露。

#### 2、迈普技术与公司存在相似业务

##### （1）媒体质疑情况

部分媒体质疑迈普技术作为公司关联方，与公司存在相似业务，是否为通过不认定实际控制人规避同业竞争。

##### （2）保荐机构核查情况

保荐机构就发行人迈普技术与公司存在相似业务问题的核查情况如下：

关于迈普技术与公司存在相似业务问题，发行人已在首轮问询函回复“1. 关于无控股股东、实际控制人”之“一、请发行人说明”之“（三）结合股东入股条款、公司章程、董事高管任免、迈普技术交换机业务规模，中国电子、孙剑勇及核心管理层下属企业业务等，说明发行人无控股股东、实际控制人的认定依据是否充分，是否符合公司的实际情况，是否通过不认定实际控制人规避同业竞争”之“2、公司主营业务与中国电子、孙剑勇及核心管理层下属企业业务关系”进行了详尽披露。

### 3、芯片和交换机产品平均单价下降超4成

#### （1）媒体质疑情况

部分媒体质疑发行人报告期内以太网交换芯片和以太网交换机产品平均单价下降较快。

#### （2）保荐机构核查情况

保荐机构就发行人报告期内以太网交换芯片和以太网交换机产品平均单价下降较快问题的核查情况如下：

关于报告期内以太网交换芯片和以太网交换机产品平均单价下降较快问题，发行人已在首轮问询函回复“3.4 关于营业收入变动分析”之“一、请发行人说明”之“（二）芯片和交换机产品平均单价下降、芯片模组平均单价变动的的原因，交换机的单位价格低于芯片模组的原因”进行了详尽披露。

### 4、市场占有率较低

#### （1）媒体质疑情况

部分媒体质疑发行人在中国商用以太网交换芯片市场的销售额市占率仅有1.6%，占比较低。

#### （2）保荐机构核查情况

保荐机构就发行人市场占有率较低问题的核查情况如下：

关于发行人市场占有率较低问题，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“（二）发行人市占率、技术水平与产品布局和行业龙头存在差距的风险”进行了风险提示并详尽披露。

## （二）核查程序

保荐机构就前述媒体关注事项履行了如下程序：

（1）定期查阅财经类报纸、杂志、电视与网络媒体，使用关键字在互联网搜索相关媒体报道，关注与发行人有关的媒体报道，查阅负面报道的具体内容，并对媒体质疑内容进行分析和核实；

（2）取得并查阅报告期内发行人的销售明细表、采购明细表，评估发行人关联方及关联交易披露的完整性，取得关联交易主要款项支付凭证，并询问发行人管理层，了解关联交易的背景、商业理由及交易条款，与披露信息进行核对，对报告期内存在的关联交易价格进行对比分析，判断其必要性、合理性和公允性；

（3）访谈发行人管理层，了解发行人开展交换机业务的主要原因，并查阅了发行人的战略发展规划；就发行人与迈普技术的业务情况访谈迈普技术相关负责人；查阅了中国电子就其及其下属企业与发行人不存在同业竞争的说明文件；查阅了中国电子就其确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具备措施的确认文件；

（4）获取发行人的收入与成本明细表，量化分析各主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、产品结构，分析产品单价变化的原因；

（5）查阅了第三方行业研究机构关于以太网交换芯片行业及交换机行业的资料；查阅了发行人现有产品的产品资料及在研产品的技术资料，了解了发行人产品的主要指标，获取并对比了发行人产品与竞品的产品手册。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人与迈普技术、中电港及 CEAC 的交易系为满足公司日常业务开展的需要，基于正常的市场交易条件及有关协议进行，交易金额较高符合商业惯例，具有必要性及合理性。

2、发行人与中国电子下属企业迈普技术存在相似业务，但由于双方交换机业务的业务特征不同，导致双方交换机业务面向的客户群体存在较大差异，不

构成直接竞争。并且由于双方的业务特征系依据战略定位经过长久发展逐渐形成，具有稳定性，因此双方交换机业务难以实现相互替代。中国电子亦已就确保发行人相关业务发展不受限制及损害的具体措施出具了相应确认文件；

3、报告期内发行人芯片及交换机产品平均单价水平下降，主要受结合公司阶梯定价政策对部分战略客户给予价格折扣、产品销售结构等因素影响，具有合理性；

4、发行人当前以太网交换芯片市占率较低且技术水平与行业龙头存在一定差距，发行人已就上述情况在招股说明书“重大事项提示”之“（二）发行人市占率、技术水平与产品布局和行业龙头存在差距的风险”进行了风险提示并详尽披露。

综上，保荐机构认为：

1、截至本回复出具之日，针对媒体关注和质疑的内容，发行人在招股说明书和审核问询回复等公示文件中已进行了充分的论证、回复并提示了相关风险，作出了真实、准确、完整的信息披露，除已列举并核实的相关媒体报道内容外，国内主要财经报纸、杂志、财经网站（大型门户网站及专业财经网站）、电视台以及知名微博、知名博客等新媒体未出现对发行人信息披露真实性、准确性和完整性提出的质疑，也未出现对发行人是否符合发行上市条件的质疑；

2、截至本回复出具之日，发行人的信息披露符合中国证监会和上海证券交易所相关法律法规对于首次公开发行并在科创板上市信息披露的要求，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，不存在因媒体质疑而影响本次发行上市条件的情形。

**保荐机构总体意见:**

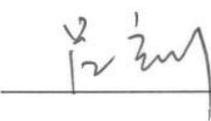
对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于苏州盛科通信股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上  
市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的签章页）



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州盛科通信股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，确认本审核问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：  \_\_\_\_\_  
吕宝利



（本页无正文，为《关于苏州盛科通信股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上  
市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的签章页）

保荐代表人：



孔亚迪



吴明阳



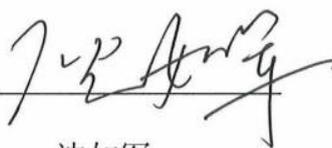
中国国际金融股份有限公司

2022年5月31日

## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《关于苏州盛科通信股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程，本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：\_\_\_\_\_



沈如军



中国国际金融股份有限公司

2022年5月31日