

BANGYAN 邦彦

**关于邦彦技术股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
发行注册环节反馈意见落实函的
回复**

保荐机构（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层）

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于 2021 年 3 月 1 日转发的中国证券监督管理委员会《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，邦彦技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“邦彦技术”）与国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“保荐机构”）等相关方对落实函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复使用的简称与《邦彦技术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（注册稿）》中的释义相同。

落实函所列问题	黑体（不加粗）
落实函所列问题答复	宋体
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

注：本落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，这些差异均因计算过程中的四舍五入形成。

目录

问题一4

问题二41

问题三122

问题一

1、申请材料显示，（1）目前公司已有 29 款产品在军队完成定型，其中 10 款型号产品受军队编制体制改革等影响，尚未列装。

（2）发行人对部分合同按照暂定价格确认收入。报告期内，公司 2020 年上半年发生 1 笔对 2017 年已确认收入的暂定价合同的审价调整，审价调整收入金额 -107.37 万元，占该笔收入的比例为 12.41%，占当期营业收入比例为-0.48%。截止报告期末，报告期及报告期以前未完成审价的主营业务收入累计金额为 42,933.14 万元。

（3）发行人收入确认时点为在收到客户签收单或验收评审文件时确认收入。中介机构对发行人主要客户进行函证核查过程中，部分客户回函金额与发行人收入确认金额差异较大，原因主要为发行人客户根据终端客户（军方）付款情况向发行人支付款项，发行人会密切跟进客户的交付进度，根据客户预期的回款时间点，提前 1 至 3 个月开票催款；如无相对确定的回款时间点，一般不会开票给合同甲方，避免开票时间过长，票据过期。

请发行人：（1）补充披露发行人列装产品报告期各期销售量及销售金额情况，已列装产品的大致销售周期，是否存在已无销售或者已过时产品。（2）结合军队编制体制改革的具体政策，补充说明前述制度改革对发行人产品列装的具体影响，为何会导致发行人产品无法列装，尚未列装产品未来期间是否存在销售的可行性。（3）补充披露发行人报告期按照暂定价格确认收入的合同，截至目前已通过军方审价的金额和比例，除前述 1 笔条件外，其他合同暂估价格是否均与最终审定价格保持一致；（4）补充披露集成类产品的提供形式，采用时点法确认收入是否合理；（5）补充披露发行人开具发票与确认收入时点不一致是否符合行业惯例，未开具发票是否影响发行人收款权利及交易双方对收款金额的判断，是否影响发行人收入确认时点的准确性。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

问题回复：

（1）补充披露发行人列装产品报告期各期销售量及销售金额情况，已列装产品的大致销售周期，是否存在已无销售或者已过时产品。

【回复】

一、发行人说明

与前次披露“已有 29 款产品在军队完成定型，其中 10 款型号产品受军队编制体制改革等影响，尚未列装”的数据相比，公司信息安全业务板块新增 7 款定型产品；原 10 款未列装型号产品中，融合通信板块的 2 款已于 2020 年实现列装。公司信息安全业务板块新增 7 款定型产品中 6 款产品已实现列装，1 款产品预计将在未来 1 至 2 年逐渐实现列装。

发行人列装产品 2017-2021 年销售量及销售金额情况，已列装产品的大致销售周期，是否存在已无销售或者已过时产品的情况如下：

1、列装产品销售情况

截至目前，公司已有 36 款产品在军队完成定型，其中包含已批量列装的型号产品 27 款和已定型但暂未列装的型号产品 9 款，其中 7 款受军队编制体制改革影响需求发生调整，未来列装计划尚不明确，1 款已被新型号取代，并实现列装，其余 1 款预计将在未来逐渐实现列装。

公司的主要产品最终应用于国防领域，公司主要产品的销量属于涉密信息，且公司不同项目交付的系统级产品的形态和组成存在较大差异，具体组成设备类型、功能要求、价格、交付时间等均由具体合同约定，合同条款决定了该项目的收入。为增强可比性，下述以 2017-2021 年产生收入的合同为单位进一步列示列装产品各年的销售量及销售金额情况。

2017-2021 年，列装产品销售合同数量分别为 57 个、49 个、102 个、104 个及 87 个，收入分别为 12,395.91 万元、13,288.07 万元、12,400.75 万元、20,966.19 万元及 19,452.27 万元。具体情况如下：

单位：个、万元

板块	合同数量	其中：系统产品采购合同	其中：维修设备及器材合同	收入	收入占比
2021 年度					
舰船通信	76	30	46	13,268.44	68.21%
融合通信	3	3	-	3,204.42	16.47%
信息安全	8	8	-	2,979.41	15.32%
总计	87	41	46	19,452.27	100.00%

2020 年度					
舰船通信	95	11	84	13,958.15	66.57%
融合通信	2	2	-	520.42	2.48%
信息安全	7	7	-	6,487.61	30.94%
总计	104	20	84	20,966.19	100%
2019 年度					
舰船通信	96	10	86	10,616.72	85.61%
融合通信	6	6	-	1,784.04	14.39%
信息安全	-	-	-	-	-
总计	102	16	86	12,400.75	100%
2018 年度					
舰船通信	49	13	36	13,288.07	100%
融合通信	-	-	-	-	-
信息安全	-	-	-	-	-
总计	49	13	36	13,288.07	100%
2017 年度					
舰船通信	57	21	36	12,395.91	100.00%
融合通信	-	-	-	-	-
信息安全	-	-	-	-	-
总计	57	21	36	12,395.91	100.00%

2019 年、2020 年及 2021 合同数量较 2018 年、2017 年大幅增加主要由于公司舰船通信产品销售多笔、小额维修设备及器材所致。公司舰船通信产品具有每三年一次“小修”即更换部分设备，每七至八年一次“大修”即全面更新换代的市场需求，公司前期陆续配套交付的舰船通信系统产品在报告期持续产生维护修理、更换设备的需求。

2019-2021 年，舰船通信业务销售的定型产品较多用于维修的设备，因此，合同数量较多，但合同平均收入及合计收入较小。

2020 年，信息安全业务的前期积累转化为实质性成果，当年新增 4 款移动安全终端平台相关定型产品并执行了七份合同，实现收入 6,487.61 万元。2021 年，前述移动安全终端平台相关定型产品的应用延展至新军种，执行合同数量有所增加。

2、列装产品销售周期及目前状态

根据公司列装产品的销售情况，列装产品的销售周期一般为 5-10 年，少部分列装产品的销售周期受到政策或设备迭代更新加快等影响会短于 5 年。

截至目前，公司已列装产品 27 款中有 3 款存在已无销售或者已过时情况。其中 2 款为信息安全业务板块的定型产品，均于 2014 年开始列装，为岸海终端设备，用于实现各种信道的数据收发，由于设备迭代，已被公司 2 款新的定型产品替代；1 款为舰船通信业务板块的定型产品，于 1997 年开始列装，为舰船内部通信系统，用于实现舰船内部用户间的语音通信，由于设备迭代，已被公司 1 款新的定型产品替代。具体情况如下：

序号	业务板块	披露名称（脱密）	列装开始时间	未来是否存在销售的可能性
1	信息安全	多主机安全服务平台Ⅶ型	2021 年	是
2	信息安全	移动安全终端平台Ⅰ型	2021 年	是
3	舰船通信	****控制管理系统	2020 年	是
4	舰船通信	通用控制器	2020 年	是
5	舰船通信	综合业务管理服务器及终端	2020 年	是
6	舰船通信	通信**数据服务器	2020 年	是
7	融合通信	通信调度平台Ⅰ型	2020 年	是
8	融合通信	通信调度平台Ⅱ型	2020 年	是
9	信息安全	移动安全终端平台Ⅴ型	2020 年	是
10	信息安全	移动安全终端平台Ⅳ型-1	2020 年	是
11	信息安全	移动安全终端平台Ⅳ型-2	2020 年	是
12	信息安全	多主机安全服务平台Ⅱ型	2020 年	是
13	融合通信	**多接口转换设备	2019 年	是
14	融合通信	**通信业务转换设备	2019 年	是
15	融合通信	**卫星业务控制适配设备	2019 年	是
16	舰船通信	综合**接入系统	2017 年	是
17	舰船通信	综合****传输系统	2015 年	是
18	舰船通信	综合**支撑分系统Ⅰ型	2015 年	是
19	舰船通信	综合**支撑分系统Ⅱ型	2015 年	是
20	舰船通信	综合**支撑分系统Ⅲ型	2015 年	是
21	舰船通信	综合**支撑分系统Ⅳ型	2015 年	是
22	舰船通信	综合**支撑分系统Ⅴ型	2015 年	是
23	融合通信	**综合业务指挥设备	2015 年	是

序号	业务板块	披露名称（脱密）	列装开始时间	未来是否存在销售的可能性
24	信息安全	无线数据传输设备I型	2014 年	否，已被新型号移动安全终端平台IV型-2 取代并列装
25	信息安全	无线数据传输设备II型	2014 年	否，已被新型号移动安全终端平台IV型-3 取代预计未来会实现列装
26	舰船通信	**综合通信系统	2013 年	是
27	舰船通信	数字**综合通信系统	1997 年	否，目前已过时，被**综合通信系统替代

由上表可见，7 款产品于 2015 年开始列装，其中舰船通信板块 6 款。而根据公司舰船通信产品每三年一次“小修”即更换部分设备的市场需求，2015 年开始列装交付的产品在 2019-2021 年产生维护修理、更换设备的需求。

二、补充披露

发行人已在更新后的招股说明书“第六节业务和技术”之“一、公司主营业务、主要产品及服务情况”之“（三）主要经营模式”之“2、销售模式”中补充披露如下：

（1）列装产品销售情况

截至目前，公司已有 36 款产品在军队完成定型，其中包含已批量列装的型号产品 27 款和已定型但暂未列装的型号产品 9 款，其中 7 款受军队编制体制改革影响需求发生调整，未来列装计划尚不明确，1 款已被新型号取代，并实现列装，其余 1 款预计将在未来逐渐实现列装。

公司的主要产品最终应用于国防领域，公司主要产品的销量属于涉密信息，且公司不同项目交付的系统级产品的形态和组成存在较大差异，具体组成设备类型、功能要求、价格、交付时间等均由具体合同约定，合同条款决定了该项目的收入。为增强可比性，下述以报告期产生收入的合同为单位进一步列示列装产品报告期各期销售量及销售金额情况。报告期各期，列装产品销售合同数量分别为 102 个、104 个及 87 个，收入分别为 12,400.75 万元、20,966.19 万元及 19,452.27 万元。具体情况如下：

单位：个、万元

板块	2021 年度				
	合同数量	其中：系统产品采购合同	其中：维修设备及器材合同	收入	收入占比
舰船通信	76	30	46	13,268.44	68.21%
融合通信	3	3	-	3,204.42	16.47%
信息安全	8	8	-	2,979.41	15.32%
总计	87	41	46	19,452.27	100.00%
板块	2020 年度				
	合同数量	其中：系统产品采购合同	其中：维修设备及器材合同	收入	收入占比
舰船通信	95	11	84	13,958.15	66.57%
融合通信	2	2	-	520.42	2.48%
信息安全	7	7	-	6,487.61	30.94%
总计	104	20	84	20,966.19	100%
板块	2019 年度				
	合同数量	其中：系统产品采购合同	其中：维修设备及器材合同	收入	收入占比
舰船通信	96	10	86	10,616.72	85.61%

融合通信	6	6	-	1,784.04	14.39%
信息安全	-	-	-	-	-
总计	102	16	86	12,400.75	100%

报告期内，舰船通信业务销售的定型产品较多用于维修的设备，因此，合同数量较多，但合同平均收入及合计收入较小。

2020年，信息安全业务的前期积累转化为实质性成果，当年新增4款移动安全终端平台相关定型产品并执行了七份合同，实现收入6,487.61万元。2021年，前述移动安全终端平台相关定型产品的应用延展至新军种，执行合同数量有所增加。

（2）列装产品销售周期及目前状态

根据公司列装产品的销售情况，列装产品的销售周期一般为5-10年，少部分列装产品的销售周期受到政策或设备迭代更新加快等影响会短于5年。

截至目前，公司已列装产品中有3款存在已无销售或者已过时情况。其中2款为信息安全业务板块的定型产品，均于2014年开始列装，为岸海终端设备，用于实现各种信道的数据收发，由于设备迭代，已被公司2款新的定型产品替代；1款为舰船通信业务板块的定型产品，于1997年开始列装，为舰船内部通信系统，用于实现舰船内部用户间的语音通信，由于设备迭代，已被公司1款新的定型产品替代。

（2）结合军队编制体制改革的具体政策，补充说明前述制度改革对发行人产品列装的具体影响，为何会导致发行人产品无法列装，尚未列装产品未来期间是否存在销售的可行性。

【回复】

一、军队编制体制改革对发行人产品列装的具体影响及部分型号产品未列装的原因

军队编制体制改革（以下简称“军改”）涉及部队编制及组织架构设置、作战指挥体制、领导管理体制等多方面改革，以实现强军目标。由于具体的军改政策涉及国家秘密，公司就军改的方向性变化对公司定型产品列装采购带来的具体影响和部分型号产品未列装的原因进行分析，具体如下：

（一）因军改导致终端用户部分需求发生变化以及采购部门和终端用户组

组织架构调整，公司部分型号产品列装交付项目需重新评估，部分型号产品列装采购出现暂停或者推迟等情况

1、因军改导致终端用户部分需求发生变化，对部分型号产品进行重新评估，出现暂停或者推迟等情况

由于军改涉及军队多方面改革，包括作战指挥体制的改革以及作战理念的转变等，通信系统作为军队指挥通信的主要手段，亦需满足上述改革带来的相关功能要求的变化。例如一体化联合作战要求不同通信系统间通信协议统一标准、实现互通等。随着部分需求发生变化，公司部分型号产品对应的项目需被重新评估，相关功能是否满足最新要求，是否需要进行更新，导致部分型号产品列装采购出现暂停、推迟等情况。

2、因采购部门和终端用户组织架构进行调整，对部分列装采购计划进行重新评估和调整，公司部分型号产品列装采购出现暂停或者推迟等情况

为满足军改的要求，部队编制及组织架构进行了调整，包括了装备采购部门和终端用户组织架构。随着相关部门的调整，部分产品采购和项目实施亦进行了重新评估以及实施时间调整，导致公司部分型号产品列装采购出现暂停或者推迟等情况。

受军改影响，其中 18 款列装采购出现了暂停或者推迟，3 款被新型号替代，而截止目前，尚有 7 款受军改影响未来采购需求尚不明确。上述军改带来的影响使得公司参与的部分项目建设进度有所延缓和滞后，前期重点投入交付项目未能按原预期形成市场规模，型号产品未能按计划实现列装，进而导致经济效益实现未达预期。随着军改的落地，未被列装采购的部分型号产品逐步实现列装采购。

（二）军队采购流程环节较长，因军改对组织架构以及职能部门职责进行调整，导致审批流程需要重新制定、军改期间产品采购周期延长

军方对采购过程有严格的流程设计和节点控制，采购周期较长，型号产品定型后到列装需要的程序包括采购计划的制定、采购计划的下发以及采购合同签订等。

为适应军改要求而进行的部队组织架构以及职能部门职责调整较为复杂，耗时较长。部门调整也涉及了采购流程的各部门，相关审批流程需要重新制定，相关责任人员需对应调整，使得军改期间相关采购审批放缓，采购周期延长。

（三）公司采取了针对性的战略调整，坚持研发投入，军改期间实现平稳过渡

为适应军改的变化，一方面，公司进行了业务和管理战略调整，以型号产品研发任务和列装交付任务为中心开展业务，提高业务开拓以及交付效率。报告期内业务开展和生产经营实现了平稳过渡，2017 年至今新增列装型号产品 16 款，主营业务收入持续增长，2019-2021 年主营业务收入分别为 26,941.71 万元、27,734.85 万元及 30,712.01 万元，列装收入分别为 12,400.75 万元、20,966.19 万元及 19,452.27 万元。

另一方面，公司保持了高研发投入，持续增加型号产品和型研项目，为未来业务开展奠定基础。公司现有在研型号研制项目达 23 个，其中 19 个在研型号项目系军改期间或之后取得。该等在研型号项目将在未来逐步完成定型及列装，为公司产品中长期市场空间的开拓提供了支持。

（四）定型产品未能列装的不利影响已消除

截至目前，公司尚未列装产品为 9 款，舰船通信业务板块 1 款，融合通信业务板块 7 款，信息安全业务板块 1 款，其中 7 款未来期间能否实现销售暂不明确，1 款已被公司其他型号取代，并已实现列装，1 款未来 1 至 2 年内将会实现销售。针对已定型但暂未列装的型号产品，公司已无需再进行资源投入，对未来无新增不利影响。

2017 年以来，公司业务开展聚焦效益更高、更具持续性的型号产品，其中，舰船通信业务板块新增型号装备 2 款，正在承担的型号研制项目 5 个；融合通信业务板块新增型号装备 3 款，正在承担的型号研制项目 5 个；信息安全业务板块新增型号装备 7 款，正在承担的型号研制项目 13 个。新增的型号装备以及充足的型号研制项目为公司报告期内的业务开展奠定了坚实的基础，同时，也为未来中长期的业务开展提供充足的保障。

二、尚未列装产品未来期间销售的可行性

截至目前，公司尚未列装产品为 9 款，舰船通信业务板块 1 款，融合通信业务板块 7 款，信息安全业务板块 1 款，其中 7 款未来期间能否实现销售暂不明确，1 款已被公司其他型号取代，并已实现列装，1 款未来 1 至 2 年内将会实现销售。具体情况如下：

业务板块	公司产品（项目）名称	产品定型时间	是否已列装	未来期间销售的可能性
舰船通信	****管理系统	2014.11	否	不明确
融合通信	****指挥设备	2012.11	否	已被新型号取代并列装
融合通信	**多业务终端	2016.06	否	不明确
融合通信	**通信业务系统	2016.06	否	不明确
融合通信	****转换服务设备	2016.06	否	不明确
融合通信	**固定视频编解码设备	2016.06	否	不明确
融合通信	**车载视频编解码设备	2016.06	否	不明确
融合通信	**便携视频编解码设备	2016.06	否	不明确
信息安全	移动安全终端平台IV型-3	2020.12	否	未来 1-2 年

上述预计未来期间销售的可能性为根据预计未来项目进展、与军方沟通未来建设计划等情况进行初步判断，具体列装时间由军方采购合同决定。

其中有 7 款产品未来期间销售的可能性不明确，具体情况如下：

业务板块	公司产品（项目）名称	产品主要功能	目前技术状态	未来期间销售不明确的原因
舰船通信	****管理系统	一款系统软件，通过传输交换和链路调度技术，实现电台收发信机的链路交换管控、状态管理等，提升系统使用和维护的效率。	技术未过时，主要通过交换技术实现收发信机的任意搭配使用以及网络化远程使用，具备一点多空和多点互控能力。	此型号为电台收发信机内部使用的系统，用于更新原设备的改造型号。研制完成后，由于军方暂时没有明确的改造计划，因此未来销售的可能性不确定。
融合通信	**多业务终端	一款终端产品，可支持多媒体电话、多媒体会议、融合一号通、即时消息、用户状态呈现等通信业务。	技术未过时，设备支持 SIP 协议通过 IP 通道进行音视频业务和即时消息业务，适应 IP 化通信趋势。	该系列型号为基于构建军队融合通信大系统下的型号产品，目前，军方对该大系统的建设及采购计划尚未明确，因此未来销售的可能性不确定。
融合通信	**通信业务系统	一款服务器，可融合通讯录管理、联系人管理、群组管理、即时消息、用户状态呈现和文件传输功能。	技术未过时，产品支持点对点发送消息、群发消息、用户在线离线等功能广泛应用。	
融合通信	****转换服务设备	一款编解码设备，用于系统之间的转码，可完成 SIP 信令与媒体编解码的转换，为无线机动环境下视频系统的互联互通提供支撑。	技术未过时，设备具备的不同码率、帧率、图像分辨率及编码模式和编码标准转码功能，在视频业务中广泛应用，支持不同系统间进行视频业务。	
融合通信	**固定视频编解码设备	一款编解码设备，主要用于固定通信台站，可提供高清视频编解码、音频编解码等媒体功能，视频终端注册认证、呼叫控制、媒体协商和参数调整等信令控制功能，为固定通信台站用户视音频通信提供支持。	技术未过时，设备支持在 H.264 视频编解码标准和 JAVS（国家 JY 标准）基础上进行算法优化处理，可在无线信道传输延迟大、网络抖动、丢包等条件下视频传输适配，提升视频清晰度和流畅度。	

融合通信	**车载视频编解码设备	一款编解码设备，主要用于车载，可提供高清视频编解码、音频编解码等媒体功能，视频终端注册认证、呼叫控制、媒体协商和参数调整等信令控制功能，为车载用户的视音频通信提供支持。	技术未过时，设备支持在 H.264 视频编解码标准和 JAVS（国家 JY 标准）基础上进行算法优化处理，可在无线信道传输延迟大、网络抖动、丢包等条件下视频传输适配，提升视频清晰度和流畅度。	
融合通信	**便携视频编解码设备	一款编解码设备，主要用于携带，提供标清视频编解码、音频编解码等媒体功能，视频终端注册认证、呼叫控制、媒体协商和参数调整等信令控制功能，为分队和单人视音频通信提供支持。	技术未过时，设备支持在 H.264 视频编解码标准和 JAVS（国家 JY 标准）基础上进行算法优化处理，可在无线信道传输延迟大、网络抖动、丢包等条件下视频传输适配，提升视频清晰度和流畅度。	

移动安全终端平台IV型-3于2020年12月军改后定型，具有较明确的需求，预计未来1-2年实现列装销售。9款定型产品虽尚未实现列装，但其通过科研积累的技术成果和行业影响力，为公司在相关领域的市场开拓产生了有利影响。

(3) 补充披露发行人报告期按照暂定价格确认收入的合同，截至目前已通过军方审价的金额和比例，除前述1笔条件外，其他合同暂估价格是否均与最终审定价格保持一致；

【回复】

一、发行人说明

(一) 2017年至2021年按照暂定价格确认收入的合同情况，以及截至目前已通过军方审价的金额和比例情况

单位：万元

年度	按照暂定价格确认收入的合同情况			已通过军方审价的金额和比例			
	暂定价收入金额	合同笔数	占主营业务收入比例	暂定价收入金额	审定价收入金额	调减比例	暂定价收入中已完成审价的比例
2021年	21,813.55	48	71.03%	-	-	-	-
2020年	20,328.55	57	73.30%	-	-	-	-
2019年	17,184.83	47	63.79%	-	-	-	-
2018年	15,950.92	36	68.34%	-	-	-	-
2017年	6,246.75	22	28.17%	865.49	758.12	12.41%	13.86%
合计	81,524.60	210	62.28%	865.49	758.12	12.41%	1.06%

注：2020年暂定价收入及合同统计不包含2020年5月审价调减收入107.37万元的影响。

公司2016年以前即军改前累计暂定价收入金额为536.85万元，2016年暂定价收入金额为2,921.05万元，而2017-2021年，公司暂定价收入金额及占比较高，主要系受军改影响，军队组织架构、人员以及制度发生调整，军品审价速度有所放缓，为保障项目执行，在产品完成军审定价前，由供需双方根据协商确定暂定价并签订暂定价合同。截至本回复出具之日，公司仅有一笔在2017年确认的收入在2020年通过军方审价，2017年按暂定价确认收入金额为865.49万元，2020年完成审价后按审定价应确认收入金额为758.12万元，差额为107.37万元，收入调减12.41%。2017年暂定价收入中已完成审价的比例为13.86%，2017年至2021年累计暂定价收入中已完成审价的比例为1.06%。而公司历史以来累计暂定

价收入为 8.50 亿元，已完成审价的比例为 1.02%。该笔审价具体情况见下点分析。

（二）截至目前仅有一笔暂定价合同通过军方审价

单位：万元

收入年度	客户	销售商品	暂定价	确认收入金额	审定价	价格差额	确认收入差额	收入调减比例	占 2017 年营业收入比例
2017	国家单位 A1	船舶通信控制系统	978.00	865.49	856.68	-121.32	-107.37	12.41%	-0.48%

截至本回复出具之日，公司仅于 2020 年 5 月发生一笔审价调整。公司于 2017 年向国家单位 A1 销售了某款船舶通信控制系统产品，以双方协商确认的价格 978.00 万元作为暂定价格并签署了暂定价合同。该笔交易于 2020 年完成军方审价，审定价格为 856.68 万元。公司于 2020 年 5 月与国家单位 A1 重新签订了审定价格合同，并根据暂定价格与审定价格之间的差异在当期调减了营业收入 107.37 万元。

军审定价程序由军方、行业主管部门等主导，发行人根据当时能够掌握的定价依据资料（成本费用数据、类似产品历史售价）经与客户协商确定暂定价格，造成暂定价格与最终军方审定价格存在一定差异。

（三）同行业公司及其他上市公司暂定价收入及审价进展情况

同行业公司及其他上市公司	暂定价合同及审价情况
左江科技	1、2014 年至 2017 年 6 月 30 日，左江科技以暂定价确认收入金额分别为 0 万元、94.97 万元、10,816.44 万元和 1,233.78 万元，占各期主营业务收入比重分别为 0%、0.76%、81.07%和 17.73%。 2、2014 年至 2016 年、2018 年和 2019 年上半年不存在补价情况，.....2017 年补价收入-101.54 万元.....
上海瀚讯	1、2016 年至 2018 年，上海瀚讯按暂定价格确认收入的金额分别为 0 万元、15,207.58 万元和 29,293.54 万元，占当期营业收入的比例分别为 0%、39.39%和 68.80%。 2、2017 年收到 266.32 万元补差价，占上海瀚讯 2017 年营业收入总额的 0.69%，除此之外公司在报告期内无其他补充确认补差价营业收入的情形。
兴图新科	1、2016 年至 2018 年，兴图新科暂定价收入分别为 729.91 万元、1,205.09 万元和 119.66 万元，占各期营业收入的比例分别为 9.17%、8.10%和 0.60%。 2、2016 年至 2019 年 6 月，包含审价条款的销售合同均未完成审价或接到审价调整合同价格的通知。

科思科技	1、2017 年至 2019 年，科思科技未完成军方最终批复价格的营业收入分别为 44.20 万元、51,051 万元、63,590.20 万元，占报告期各期营业收入的比例分别为 1.31%、92.59%、94.29%。 2、2017 年至 2019 年，思科技尚无补充确认差价的情形。
------	---

军品审价的一般流程为：生产单位编制并向军方提交军品定价成本等报价资料；军方组织审价、批复审定的价格并抄送军方订货部门。由于军品审价涉及军方或总体厂商，是一个系统工程，公司须被动接受审价，因此军品价格批复周期较长。2016 年开始，受军队编制体制改革影响，军品审价速度有所放缓，为保障项目执行，在产品完成军审定价前，由供需双方根据协商确定暂定价格并签订暂定价合同，故 2017 年至 2021 年，公司暂定价收入占比较高。

由上表可见，公司暂定价收入变动情况及军品审价速度与同行业上市公司基本一致。左江科技、上海瀚讯、科思科技的暂定价收入占比从 2016 年起逐年上升；兴图新科、科思科技已披露其报告期内均未收到审价结果，左江科技、上海瀚讯披露其报告期内仅有一年收到审价结果，审价速度均较慢。

二、补充披露

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“9、军品审价情况”中补充披露如下：

（2）暂定价和非暂定价确认收入的金额及占比

暂定价收入为签署了暂定价格合同相关的收入。报告期内，公司主营业务收入按暂定价与非暂定价的分类占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
暂定价	21,813.55	71.03%	20,221.18	72.91%	17,184.83	63.79%
非暂定价	8,898.46	28.97%	7,513.67	27.09%	9,756.88	36.21%
合计	30,712.01	100.00%	27,734.85	100.00%	26,941.71	100.00%

注：2020 年暂定价收入包含 2020 年 5 月审价调减收入 107.37 万元的影响。

2019 年至 2021 年，公司暂定价收入占比较高，主要系受军队编制体制改革影响，军品审价速度有所放缓，为保障项目执行，在产品完成军审定价前，由供需双方根据协商确定暂定价格并签订暂定价合同。

（3）审价调整情况

军品价格批复周期较长，在审价批复下发之前，公司与客户协商确定暂定价格并签署暂定价合同，产品价格按照暂定价格执行。待军方完成审价后，若暂定价格与审定价格存在差异，公司在收到审价批复或同等效力文件的当期对收入进行调整。

公司 2017 年至 2021 年按照暂定价格确认收入的合同情况，以及截至目前已通过军方审价的金额和比例情况如下：

单位：万元

年度	按照暂定价格确认收入的合同情况			已通过军方审价的金额和比例			
	暂定价收入金额	合同笔数	占主营业务收入比例	暂定价收入金额	审定价收入金额	调减比例	暂定价收入中已完成审价的比例
2021 年	21,813.55	48	71.03%	-	-	-	-
2020 年	20,328.55	57	73.30%	-	-	-	-
2019 年	17,184.83	47	63.79%	-	-	-	-
2018 年	15,950.92	36	68.34%	-	-	-	-
2017 年	6,246.75	22	28.17%	865.49	758.12	12.41%	13.86%
合计	81,524.60	210	62.28%	865.49	758.12	12.41%	1.06%

注：2020 年暂定价收入及合同统计不包含 2020 年 5 月审价调减收入 107.37 万元的影响。

截至本招股书签署日，公司仅于 2020 年 5 月发生一笔审价调整。公司于 2017 年向国家单位 A1 销售了某款船舶通信控制系统产品，以双方协商确认的价格 978.00 万元作为暂定价格并签署了暂定价合同，确认收入金额为 865.49 万元。该笔交易于 2020 年完成军方审价，审定价格为 856.68 万元，按审定价应确认收入金额为 758.12 万元。公司于 2020 年 5 月与国家单位 A1 重新签订了审定价格合同，并根据暂定价格与审定价格之间的差异在当期调减了营业收入 107.37 万元。2017 年暂定价收入中已完成审价的比例为 13.86%，2017 年至 2021 年累计暂定价收入中已完成审价的比例为 1.06%。而公司共累计暂定价收入为 8.50 亿元，已完成审价的比例为 1.02%。该笔审价具体情况如下：

单位：万元

收入年度	客户	销售商品	暂定价	收入金额	审定价	价格差额	收入差额	收入调减比例	占2017年营业收入比例
2017	国家单位A1	船舶通信控制系统	978.00	865.49	856.68	-121.32	-107.37	12.41%	-0.48%

军审定价程序由军方、行业主管部门等主导，公司根据当时能够掌握的定价依据资料（成本费用数据、类似产品历史售价）经与客户协商确定暂定价格，造成暂定价格与最终军方审定价格存在一定差异。

（4）补充披露集成类产品的提供形式，采用时点法确认收入是否合理；

【回复】

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“13、集成项目产品提供形式以及收入确定方法”中补充披露如下：

13、集成项目产品提供形式以及收入确定方法

（1）集成类产品的提供形式

公司产品总体可划分为集成项目和非集成项目两大类，集成项目指外采设备较多，一般外采部分金额占比超过相关交付产品收入的20%。

集成项目主要有以下两种产品提供形式：

①交付整体工程：该类集成项目通常系公司作为总体单位承担整体工程集成建设任务的项目，一般项目规模较大，且需要一定建设周期，公司需负责包括整体方案设计、核心设备研制、配套设备采购及组网建设在内的工作，并向客户交付整体工程，客户对整体工程进行验收；

②交付产品：该类集成项目通常系公司作为配套厂家直接交付系统级或设备级产品，公司不承担项目整体建设工作。该类项目中，一般由公司提供自产的非定型产品或定型产品作为核心设备，并根据项目要求的技术指标集成部分外购设备后向客户交付。产品交付时，若客户仅针对产品的规格尺寸数量进行清单式验收，则公司在取得客户签字确认的签收单后确认收入；如设备仍需安装调试，则公司在完成安装调试并取得客户出具的验收评审文件后确认收入。

（2）集成项目的收入确认方法

自 2020 年 1 月 1 日起收入确认和计量所采用的会计政策

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

集成项目产品属于在某一时点履行履约义务，在集成项目产品交付完成时确认收入。公司根据合同约定的履约义务及相关验收交付条件，对产品交付客户并取得签收单后，无须进一步履行交接、检验或验收程序的，公司于取得客户签收单时确认收入；对产品须进一步履行安装调试及验收程序的，公司于取得验收评审文件时确认收入。

2020 年 1 月 1 日前收入确认和计量所采用的会计政策

销售商品收入确认的一般原则：

①本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

②本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

③收入的金额能够可靠地计量；

④相关的经济利益很可能流入本公司；

⑤相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

集成项目产品执行销售商品收入确认原则，对不需安装调试的集成项目产品，于所销售的产品已与客户签订合同，产品已经发出，经客户签收并取得客户确认的送货签收单时，予以确认收入；对须进一步履行安装调试及验收程序的集成项目产品，在产品已按合同和技术协议的要求全部安装调试完毕，并取得了购货方的验收评审文件时，予以确认收入。

（3）集成项目采用时点法确认收入的合理性

不需安装调试的集成项目产品，在产品交付时点，与收入相关的主要风险和报酬发生转移，产品控制权也发生转移。因此，以产品经客户签收确认作为

收入确认时点。须进一步履行安装调试及验收程序的集成项目产品，在产品已按合同和技术协议的要求全部安装调试完毕，并取得了购货方的验收评审文件时，予以确认收入，该验收时点是与收入相关的主要风险和报酬、产品控制权发生转移的时点，即收入确认时点。对照企业会计准则具体分析如下：

自 2020 年 1 月 1 日起，根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017）第十一条，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

②客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

集成项目与上述在某一时段内履行履约义务的条件对比如下：

在某一时段内履行履约义务的条件	集成项目对应在某一时段内履行履约义务的条件的对比	是否满足在某一时段内履行履约义务的条件
客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	1、交付整体工程：该类系统集成项目通常需要经过整体方案设计、核心设备研制、配套设备采购及组网建设、验收等环节，且设计、采购和组网建设之间会存在重大整合、修改或定制等，在项目建设过程中及验收前，拟交付项目产品未达到可使用状态，如果项目实施中途公司被更换，其他供应商需要重新执行设计等定制工作，无法在原有已完成工作基础上继续履行剩余履约义务，客户也就无法全部取得并消耗企业履约所带来的经济利益。 2、交付产品：在交付产品并完成签收/验收前，客户无法取得并消耗企业履约所带来的经济利益。 因此，集成项目均需待公司履约义务完成、即完成产品交付后，客户才可取得并消耗该产品所带来的经济利益。	否
客户能够控制企业履约过程中在建的商品	1、交付整体工程：“客户能够控制企业在履约过程中的在建商品”一般是指客户为该商品的建造提供了不可或缺的基础条件（如特定的土地、具有独特性的 IT 系统环境等），由此实现对在建中商品的控制。 在项目实施的前期，设计及采购等工作并非在客户控制的情况下完成，且公司可以在项目交付客户前主导设备的最终使用情况，例如将其用于其他项目，因此客户并未控制在建的系统集成项目。 2、交付产品：在交付产品前，产品的控制权尚未转移，	否

在某一时段内履行履约义务的条件	集成项目对应在某一时段内履行履约义务的条件的对比	是否满足在某一时段内履行履约义务的条件
	客户无法控制公司履约过程中在建的产品。 因此，集成项目均需待公司履约义务完成，即完成产品交付后客户才能控制标的产品。	
企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	1、公司提供产品系根据客户定制化需求提供，具有不可替代用途，满足第一项要求； 2、根据公司与客户签订的合同约定，付款节点一般为合同签订、产品/项目交付、质保金。合同约定的结算条款通常为里程碑付款，如产品仅部分交付，公司并不能在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已经发生成本和合理利润的款项，不满足第二项要求。	否

根据集成项目对应在某一时段内履行履约义务的条件对比情况，公司集成项目并不满足属于在某一时段内履行履约义务的三个条件之一，因此属于在某一时点履行履约义务。根据《企业会计准则第14号—收入》（2017）第十三条，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。因此，公司采用时点法确认收入合理，符合企业会计准则的规定。

2020年1月1日前，集成项目产品执行《企业会计准则第14号——收入》（2006）第四条销售商品收入确认原则，对不需安装调试的集成项目产品，于所销售的产品已与客户签订合同，产品已经发出，经客户签收并取得客户确认的送货签收单时，予以确认收入；对须进一步履行安装调试及验收程序的集成项目产品，在产品已按合同和技术协议的要求全部安装调试完毕，并取得了购货方的验收评审文件时，予以确认收入。集成项目产品采用时点法确认收入的合理性具体分析如下：

第一、公司为客户提供的集成项目产品，具有定制化、个性化等特点。在整体工程交付验收前，产品尚未达到预定可使用状态，在产品交付签收/验收前，客户尚未取得产品。因此，对客户而言，无论是整体工程项目，还是交付产品，都是在完成交付或验收后，才可以正常投入使用，并为其创造价值，整体工程项目也相当于一个整体交付的产品，故集成项目产品应适用《企业会计准则第14号——收入》（2006）第四条销售商品收入确认原则。

第二、集成项目产品在完成交付或验收时点确认收入，完全满足《企业会

计准则第 14 号——收入》（2006）第四条销售商品收入确认条件。

集成项目与《企业会计准则第 14 号——收入》（2006）第四条销售商品收入确认条件对比如下：

销售商品收入确认条件	集成项目情况与销售商品收入确认条件的对比	是否满足销售商品收入确认条件
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	集成项目产品在完成交付或验收后，即已满足合同约定的产品交付或验收条件，购货方已取得相关产品，可以正常投入使用，并为其创造价值。由此判断，集成项目产品在完成交付或验收后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。	是
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	集成项目产品在完成交付或验收后，产品已交由客户或指定方管理及控制，已完成产品的控制权转移，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制。	是
收入的金额能够可靠地计量	公司根据已签订合同金额确定交易价格，收入金额能够可靠地计量。	是
相关的经济利益很可能流入企业	公司的客户为军工集团、直接军方客户或军工科研院所，客户实力雄厚、信誉良好，双方签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付签收/验收等合同约定条款后，相关的经济利益便很可能流入企业。	是
相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司集成项目产品在完成交付或验收后，公司已完成合同约定的主要履约义务，相关成本均已进行相应归集和核算，相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。	是

综上，集成项目产品在完成交付或验收时点确认收入，完全满足《企业会计准则第 14 号——收入》（2006）第四条销售商品收入确认条件，符合企业会计准则的规定。

（5）补充披露发行人开具发票与确认收入时点不一致是否符合行业惯例，未开具发票是否影响发行人收款权利及交易双方对收款金额的判断，是否影响发行人收入确认时点的准确性。

【回复】

一、补充披露情况

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成

果分析”之“（一）营业收入分析”之“14、开具发票与确认收入时点”中补充披露如下：

“14、开具发票与确认收入时点

（1）公司开具发票与确认收入时点不完全一致符合行业惯例

根据招股说明书、定期报告等公开资料，同行业上市公司上海瀚讯、广哈通信、东土科技、左江科技、火箭科技、兴图新科、航天宏图等，均以直接客户出具的签收（无需安装时）/验收（需要安装时）单据作为确认依据，公司以取得客户的签收单据或验收单据时点确认收入符合企业会计准则及行业惯例。

同行业上市公司关于开票时点的披露情况如下：

上市公司	开票时点相关披露
兴图新科	……（2）开票要求及“背靠背”付款情况：公司与总体单位一般于合同中约定“付款前开具全额发票”，开票时间与付款进度一致……该类合同中总体单位一般以“背靠背”方式付款，其向公司付款前须先向军方申请付款结算
新光光电	……2018年度随着公司客户逐步回款、开具发票金额增加，当期缴纳的增值税随之增加……
科思科技	……研发样机销售时不确认为收入但已开票……研发样机尚未实现销售但已开票……产品销售已交付并开票，但未达到收入确认时点及税务已做纳税申报，但不满足收入确认条件……产品销售已确认收入但未开票……

此外，在兴图新科二轮反馈回复披露的“……结合控制指挥系统在项目中的具体作用、最终客户的验收进度及要求、开票要求及付款审批程序、项目预算和‘背靠背’付款约定等情况”相关章节中，还披露了最终用户的开票要求，具体情况如下：

最终用户开票要求	涉及合同数量
收到货款后 15/10 个工作日内开具全额发票	2
付款前开具全额发票	6
开票要求未约定	12

由上述上市公司披露过的开票时点可见，开具发票时点多为客户付款前后时点，开具发票与确认收入时点不完全一致符合行业惯例。

公司开具发票与确认收入时点不完全一致也导致了函证中收入金额差异较小、应收账款差异较大的结果。公司与客户签订合同中，对于签收/验收、付款、开票条款约定的表述一般为：合同签订生效后若干日内按合同金额支付一定比例款项、检验合格并完成交付后按合同金额支付一定比例款项、质保期满后

支付剩余合同款项，各节点款在乙方开具等额发票后支付。公司主要以签收/验收时点作为收入确认的时点，客户对于签收/验收时点的确认依据签收/验收单据或报告上的日期，与公司理解无差异，因此函证中收入金额差异较小。公司与客户双方应收账款入账节点不同，产生时间性差异，导致了函证中应收账款差异较大：公司在满足收入确认条件时相应确认应收账款及合同资产，而存在回函差异的客户均是按照实际收到发票的时间和发票金额确认对公司的应付账款。开具发票时点多为客户付款前后时点，开具发票与确认收入时点不完全一致，主要由于客户申请付款程序的要求、合同的约定、公司收款以及缴纳增值税款的时间衔接等因素考虑。

（2）未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断

公司与客户签订合同中，对于付款条件的表述一般为：合同签订生效后若干日内按合同金额支付一定比例款项、检验合格并完成交付后按合同金额支付一定比例款项、质保期满后支付剩余合同款项，各节点款在乙方开具等额发票后支付。

《民法典》第五百九十五条规定，买卖合同是出卖人转移标的物的所有权于买受人，买受人支付价款的合同。第五百九十九条规定，出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物单证以外的有关单证和资料。

公司与客户签署的销售合同属于买卖合同，合同的主给付义务为卖方交付标的物、买方支付价款，开具发票以及交付相关资料属于卖方的从给付义务。公司与客户在合同中已明确约定各节点款项在开具等额发票后付款，在公司销售的货物完成交付后，公司已完成合同的主给付义务，且公司完全掌握向客户开具发票的主动权。公司的收款权利取决于是否完成合同约定的检验、交付、验收、质保等的履约义务，收款金额取决于合同金额及合同各节点付款比例。虽然公司提供发票为向客户收款的前提条件，但合同各付款节点的条件达成后，根据客户付款安排，公司可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍。

因此，公司在完成签收或验收时未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断。

（3）未开具发票不影响公司收入确认时点的准确性

按照《企业会计准则第 14 号—收入》（2017），公司业务属于在“在某一时点履行履约义务”，应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在实务中，公司完成合同约定的履约义务及相关验收交付条件后，还需根据客户的资金情况、付款计划等各项因素，与客户沟通后，才向客户开票催款。因此开票时点一般与客户取得相关商品控制权时点存在差异。

根据公司与客户签订合同中的一般约定，检验合格并完成交付后按合同金额支付一定比例款项，各节点款在乙方开具等额发票后支付，可见开具发票时点多为客户付款前后时点，除合同预付款或提前开票的情况外，开具发票时点一般晚于项目签收/验收时点，即晚于收入确认时点。

公司产品交货并完成签收或验收确认后，产品已由客户或指定方管理及控制，已完成产品的控制权转移，公司相关主要风险报酬已转移，且根据上点分析，未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断。公司以取得客户的签收单据或验收单据时点确认收入符合企业会计准则规定及行业惯例，具有准确性。

公司销售商品以取得客户的签收单据或验收单据时确认收入符合企业会计准则，具体分析如下：

自 2020 年 1 月 1 日起，根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017），公司业务属于在“在某一时点履行履约义务”，应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。当同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：

条件	收入确认条件的对比	是否满足收入确认条件
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	客户签署签收单据或验收单据后表明其已认可企业提供的商品或服务，企业已履行其合同义务，因此享有现时收款权利	是
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	客户签署签收单据或验收单据后已取得商品的法定所有权，则表明客户已经有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，或者能够阻止其他企业获得这些经济利益	是
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户签署签收单据或验收单据后已占有商品实物，则其有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，或者能够阻止其他企业获得这些经济利益	是

条件	收入确认条件的对比	是否满足收入确认条件
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	客户签署签收单据或验收单据后，客户已经承担了减值或毁损等形成的损失，并享有商品价值增值或通过使用商品等形成的经济利益	是
客户已接受该商品	客户签署签收单据或验收单据后，表明企业的商品已经通过了客户的验收，则客户已取得商品的控制权	是

2020年1月1日前，销售商品执行《企业会计准则第14号—收入》（2006）

第四条销售商品收入确认原则：

销售商品收入确认条件	公司销售商品情况与销售商品收入确认条件的对比	是否满足销售商品收入确认条件
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	公司销售商品在完成交付或验收后，即已满足合同约定的产品交付或验收条件，购货方已取得相关产品，可以正常投入使用，并为其创造价值。由此判断，公司销售商品在完成交付或验收后，公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。	是
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	公司销售商品在完成交付或验收后，产品已交由客户或指定方管理及控制，已完成产品的控制权转移，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，未开具发票不影响控制权的转移。	是
收入的金额能够可靠地计量	公司根据已签订合同金额确定交易价格，收入金额能够可靠地计量。	是
相关的经济利益很可能流入企业	公司的客户为军工集团、直接军方客户或军工科研院所，客户实力雄厚、信誉良好，双方签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付签收/验收等合同约定条款后，相关的经济利益便很可能流入企业，未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断。	是
相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量	在完成交付或验收后，公司已完成合同约定的主要履约义务，相关成本均已进行相应归集和核算，相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。	是

综上，公司销售商品在完成交付或验收时点确认收入，完全满足《企业会计准则第14号——收入》，符合企业会计准则的规定。且公司作为销售商品的卖方可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍，未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断。因此，未开具发票不影响

公司收入确认时点的准确性。”

二、其他拟上市公司函证差异情况

其他拟上市公司也存在上述情况，即因交易双方入账时点不同，客户依据发票入账而拟上市公司根据其收入确认原则、按收入确认时点确认应收账款，导致回函中应收账款金额产生差异。具体公开披露的函证中收入金额差异较小、应收账款差异较大的回函情况及差异原因如下：

1、北京海天瑞声科技股份有限公司（已上市）第二轮审核问询函回复中披露的函证差异情况：

“二、报告期内应收账款和营业收入发函金额及函证比例，未回函和回函差异金额及比例情况

（一）保荐机构函证情况

1、营业收入

单位：万元

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
收入总额	A	14,277.35	23,755.81	19,265.77	11,907.09
1、发函情况					
发函金额	B	13,024.98	21,668.34	18,055.21	10,813.94
发函比例	C=B/A	91.23%	91.21%	93.72%	90.82%
其中：纸质邮寄发函比例		77.68%	89.90%	93.72%	90.82%
电子邮件发函比例		13.55%	1.32%	-	-
2、回函情况					
回函金额	D	9,838.12	17,969.69	13,516.03	9,708.16
回函比例	E=K/A	71.50%	76.72%	71.10%	82.33%
其中：纸质邮寄回函比例		54.15%	69.58%	63.86%	71.25%
电子邮件回函比例		17.35%	7.13%	7.24%	11.08%
回函差异	F=B-D-H	370.81	254.95	182.30	95.50
回函差异比例	G=F/A	2.60%	1.07%	0.95%	0.80%
未回函金额	H	2,816.06	3,443.70	4,356.88	1,010.28
未回函比例	I=H/A	19.72%	14.50%	22.61%	8.48%
3、回函差异情况说明及调节、替代核查程序					
(1) 回函差异原因					
入账时间及暂估税额差异	J	370.81	254.95	182.30	95.50
(2) 回函差异调节					
经回函差异调节表调整后回函金额	K=D+J	10,208.93	18,224.64	13,698.34	9,803.66
经回函差异调节表调整后回函差异		-	-	-	-
(3) 未回函替代核查					
替代核查金额	L	2,816.06	3,443.70	4,356.88	1,010.28
(4) 函证核查结果					

调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	M=K+L	13,024.98	21,668.34	18,055.21	10,813.94
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	N=M/A	91.23%	91.21%	93.72%	90.82%

2、应收账款

单位：万元

项目		2020年9月 30日	2019年12月 31日	2018年12月 31日	2017年12月31 日
应收账款余额	A	3,810.01	4,660.36	3,096.75	2,707.57
1、发函情况					
发函金额	B	3,477.91	4,200.26	2,991.29	2,585.77
发函比例	C=B/A	91.28%	90.13%	96.59%	95.50%
其中：纸质邮寄发函比例		85.55%	90.13%	96.59%	95.50%
电子邮件发函比例		5.73%	-	-	-
2、回函情况					
回函金额	D	1,424.41	2,318.26	1,621.26	1,243.82
回函比例	E=K/A	67.12%	78.32%	80.45%	79.88%
其中：纸质邮寄回函比例		52.78%	76.58%	74.41%	78.90%
电子邮件回函比例		14.34%	1.74%	6.04%	0.98%
回函差异	F=B-D-H	1,132.81	1,331.72	870.15	919.05
回函差异比例	G=F/A	29.73%	28.58%	28.10%	33.94%
未回函金额	H	920.69	550.28	499.88	422.91
未回函比例	I=H/A	24.17%	11.81%	16.14%	15.62%
3、回函差异情况说明及调节、替代核查程序					
(1) 回函差异原因					
入账时间及暂估税额差异	J	1,132.81	1,331.72	870.15	919.05
(2) 回函差异调节					
经回函差异调节表调整后回函金额	K=D+J	2,557.22	3,649.98	2,491.41	2,162.87
经回函差异调节表调整后回函差异			-	-	-
(3) 未回函替代核查					
替代核查金额	L	920.69	550.28	499.88	422.91
(4) 函证核查结果					
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额	M=K+L	3,477.91	4,200.26	2,991.29	2,585.77
调节回函差异、执行替代程序后可确认的金额占比	N=M/A	91.28%	90.13%	96.59%	95.50%

注1：上表中列示的2020年9月30日应收账款余额中包括合同资产。

注2：因受新冠肺炎疫情影响，2020年前三季度电子邮件函证及回函比例有所提高。

....

四、报告期回函差异情况及针对此类情况执行的程序

(一) 回函差异的原因说明

发行人根据项目验收进度确认对该客户的应收账款和营业收入；而客户存在根据收到发行人发票时间作为确认采购和应付账款的时点的情形。发行人向客户开具发票的时间与项目验收时间并不完全同步，导致发行人根据项目验收确认的营业收入、应收账款与客户根据收到发票确认的采购额和应付账款产生不一致情况。”

2、科德数控股份有限公司（已上市）第二轮审核问询函回复中披露的函证差异情况：

“保荐机构及申报会计师对发行人 2018 年度、2019 年度及 2020 年的 51 家、66 家及 67 家客户执行了函证程序，分别收到有效回函 51 家、65 家及 66 家。

1、关于收入的函证情况：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入①	19,813.14	14,190.46	10,282.54
发函金额②=④+⑤	17,985.74	12,401.17	8,825.77
发函比例③=②/①	90.78%	87.39%	85.83%
回函对应的发函金额④	17,985.74	12,277.89	8,825.77
未回函对应的发函金额⑤	-	123.28	-
回函金额⑥	17,985.74	12,294.77	8,878.79
其中：收入回函不符通过合同回函确认金额	3,338.62	2,808.39	2,976.90
回函差异金额⑦=④-⑥	-	-16.88	-53.02
执行进一步程序可确认的发函金额⑧	19,813.14	12,401.17	8,825.77

注 1：回函金额=客户直接在收入回函中确认的金额+收入回函不符但合同信息回函中确认的设备验收时间与发行人收入确认时间一致而计算的收入金额。

注 2：回函差异金额为无法通过收入询证函及合同信息询证函确认的金额，已通过替代测试程序进行核查。保荐机构及申报会计师对发行人 2018 年度、2019 年度及 2020 年的收入金额及设备验收情况同时进行了函证：收入询证函为对报告期内发行人销售收入的确认；合同信息询证函内容包含合同编号、产品名称、销售数量、金额、验收日期等，是对发行人与客户合同交易的真实性及设备验收时点的确认。由于发行人收入确认时间与部分客户的采购入账时间存在差异，因此部分收入函证回函不符。对于该部分不符的收入函证，如客户在合同信息函证中确认的设备验收时间与发行人确认收入的时间一致，则该笔收入计入可确认的函证金额。2018 年、2019 年及 2020 年，收入回函不符、通过合同信息询证函确认的收入金额分别为 2,976.90 万元、2,808.39 万元及 3,338.62 万元。

报告期内，发行人各年收入回函差异金额分别为-53.02 万元及-16.88 万元，2020 年不存在回函差异。具体差异原因如下：

单位：万元

时间	客户名称	收入审定金额	收入回函金额	回函差异	差异原因
2019 年度	中国航发常州兰翔机械有限责任公司	176.72	-	176.72	说明 1
	中国航发动力股份有限公司	-	149.15	-149.15	说明 2
	苏州千机智能技术有限公司	128.79	127.49	1.30	说明 3
	爱德曼氢能源装备有限公司	139.26	75.90	63.36	说明 4
	枣庄北航机床创新研究院有限公司	90.46	199.57	-109.11	说明 5
	合计	535.23	552.11	-16.88	
2018 年度	中国航发常州兰翔机械有限责任公司	-	53.02	-53.02	说明 1
	合计	-	53.02	-53.02	

差异原因说明如下：

说明 1：中国航发常州兰翔机械有限责任公司于 2018 年与发行人签订合同购买一台五轴立式加工中心，含税价为 201.29 万元。2018 年 12 月发行人收到 61.50 万元的预付款并开具发票，客户根据发票确认 53.02 万元采购额，导致 2018 年收入差异-53.02 万元；该设备于 2019 年取得验收报告，发行人确认收入 176.72 万元，尚未开具余款发票。因客户根据发票入账，导致 2019 年收入差异 176.72 万元。

说明 2：中国航发动力股份有限公司于 2017 年与发行人签订一项技术服务合同，金额 213.07 万元，发行人于 2017 年取得验收报告并确认收入 213.07 万元，收到 63.92 万元的回款并开具普票，客户根据发票记账采购额 63.92 万元，导致收入差异 149.15 万元；2019 年发行人收到客户支付剩余款项 149.15 万元并开具发票，客户根据发票记账采购额 149.15 万元，导致 2019 年收入差异-149.15 万元。

说明 3：①苏州千机智能技术有限公司于 2018 年购买 1 台五轴立式铣削加工中心，经合同询证函确认验收信息无误，收入可确认；因 2019 年税率变更，调整当期收入 1.83 万元；②该公司于 2019 年与发行人签订合同购买 1 台五轴立式铣车复合加工中心，含税价为 142.00 万元。发行人于 2019 年 6 月取得设备验收报告确认收入 125.66 万元，开具发票 62.83 万元（不含税），余款尚未开具发票，经合同询证函确认验收信息无误，收入可确认；③2019 年确认一笔维修服务收入 1.30 万元，尚未开具发票，客户未确认采购额，导致收入差异 1.30 万元。

说明 4：爱德曼氢能源装备有限公司于 2019 年与发行人签订合同购买电机及其他功能部件，发行人已取得相关签收单，确认收入 139.26 万元，开具发票 75.90 万元（不含税），客户根据发票记账采购额 75.90 万元，导致收入差异 63.36

万元。

说明 5：①枣庄北航机床创新研究院有限公司于 2019 年 12 月验收 6 台数控系统，合计含税金额 104.93 万元，已全部开具发票，双方确认销售及采购金额均为 90.46 万元；②2019 年该公司与发行人另签订一笔设备改造服务，该笔服务尚未验收，发行人应客户要求于 2019 年 8 月按回款金额开具发票 109.11 万元（不含税），客户根据发票确认采购额导致收入差异-109.11 万元。

2、关于应收账款的函证情况：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
发函应收账款金额	7,411.27	7,470.02	2,883.04
发函应收账款金额占应收账款总金额比例	91.27%	96.87%	99.28%
回函应收账款金额	7,411.27	7,330.72	2,883.04
回函应收账款金额占应收账款总金额比例	91.27%	95.06%	99.28%
回函差异金额	-1.46	3,561.08	396.42

注：以上应收账款金额中包含了合同资产

发行人应收账款函证金额与回函金额存在差异的主要原因如下：①发行人已按照合同条款对货物验收并进行收入确认，而客户按照销售发票记账，尚未开具发票导致客户未对此部分产品进行入账或将产品以暂估价入库，未计提税金，即已验收确认收入但尚未开票；②发行人未取得货物验收资料因而未进行收入确认，但应客户要求按照回款金额开具发票，发行人计提相应税金，客户按照销售发票全额入账，即未验收确认收入但已开票。”

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并复核报告期收入明细表，分析列装产品报告期各期销售量及销售金额情况；

2、对管理层进行访谈，了解列装产品报告期各期销售量及销售金额变动原因、已列装产品的大致销售周期、是否存在已无销售或者已过时产品、军队编制体制改革的具体政策、前述制度改革对发行人产品列装的具体影响、发行人产品

无法列装的原因，以及尚未列装产品未来期间存在销售的可行性；

3、取得并复核报告期各期主要列装产品的销售合同、签收/验收文件、物流单据等，核实列装产品报告期各期销售量及销售金额变动原因；

4、获取发行人型号产品统计表，核实已列装产品的大致销售周期；

5、获取发行人型号产品相关立项文件、技术文档、销售合同、未来需求说明等，核实是否存在已无销售或者已过时产品、尚未列装产品未来期间存在销售的可行性等；

6、访谈主管军代表及主要客户，了解军队编制体制改革的具体政策、前述制度改革对发行人产品列装的具体影响等；

7、查阅同行业可比公司披露信息，了解军队编制体制改革的具体政策；

8、查阅和了解军品销售定价依据和军品审价流程，对比军工行业相关上市公司公开披露信息中涉及军品审价的收入确认政策、近年来审价的情况；对比分析上述军工企业尚未完成军品审价产品及收入确认相关政策、查阅可比公司披露的因军品审价调整对收入的影响情况；查阅可比公司是否存在因军品审价产生重大转回情况；

9、访谈市场部和财务部负责人，了解公司历史上各类军品合同暂定价的情况以及开展军品审价的情况；

10、获取公司报告期前以暂定价确认收入的明细，以及检查重要合同，核实报告期前暂定价统计的准确性；

11、获取公司报告期所有销售合同及销售收入明细表，检查公司报告期销售合同的价格条款，核实涉及暂定价的销售合同相关约定；检查合同签订时间、暂定价合同所对应的产品发货通知单、军检合格证（如需要军检）、客户签收单、物流单据、发票等原始单据，对销售收入确认的真实性、准确性、完整性进行测试；

12、获取发行人审价相关的文件，了解审价结果，以及分析对收入的影响；

13、获取集成类产品的合同以及签收/验收文件等，核实集成类产品的提供形式，并对比会计准则分析采用时点法确认收入的合理性；

14、结合主要客户现场访谈、应收账款和收入的函证程序，核实发行人开具发票与确认收入时点不一致；

15、对回函差异及未回函情况进行核查，编制函证差异调节表并获取充分证据，包括获取与回函差异相关的销售合同、军检合格证（若有）、物流单据、送货签收单或验收报告、增值税发票、回函银行单据等支持性文件，与发行人确认的营业收入以及各期末应收账款及合同资产余额进行核对。

2017年至2021年应收账款及合同资产、营业收入函证结果如下：

（1）应收账款及合同资产

单位：万元

项目	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应收账款及合同资产余额	43,543.03	41,839.26	30,882.78	24,241.96	18,337.15
发函金额	41,473.90	40,700.82	30,390.69	23,541.66	16,726.08
发函比例	95.25%	97.28%	98.41%	97.11%	91.21%
回函金额	39,926.38	40,623.21	29,211.35	22,883.33	16,248.99
回函比例	96.27%	99.81%	96.12%	97.20%	97.15%
其中：					
一回函确认金额	34,642.15	36,390.59	16,150.81	19,621.52	13,588.27
一回函确认金额 占总发函金额比例	83.53%	89.41%	53.14%	83.35%	81.24%
一回函差异金额	5,284.24	4,232.62	13,060.54	3,261.81	2,660.72
一回函差异金额 占总发函金额比例	12.74%	10.40%	42.98%	13.86%	15.91%
未回函金额	1,547.52	77.61	1,179.34	658.33	477.09
未回函比例	3.73%	0.19%	3.88%	2.80%	2.85%
执行替代程序覆盖金额	6,831.75	4,310.23	14,239.88	3,920.14	3,137.81
执行替代程序覆盖金额占回函差异以及未回函合计金额比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(2) 营业收入

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入金额	30,830.33	27,857.76	27,010.54	23,519.23	22,318.86
发函金额	28,048.78	26,051.87	25,082.16	22,475.23	20,385.51
发函比例	90.98%	93.52%	92.86%	95.56%	91.34%
回函金额	27,435.86	26,020.70	23,253.31	21,308.27	18,510.38
回函比例	97.81%	99.88%	92.71%	94.81%	90.80%
其中：	27,177.10	24,272.63	23,253.31	21,308.27	18,510.38
--回函确认金额					
--回函确认占总发函金额比例	96.89%	93.17%	92.71%	94.81%	90.80%
--回函差异金额	258.76	1,748.07	-	-	-
--回函差异金额占总发函金额比例	0.92%	6.71%	0.00%	0.00%	0.00%
未回函金额	612.92	31.17	1,828.85	1,166.96	1,875.13
未回函比例	2.19%	0.12%	7.29%	5.19%	9.20%
执行替代程序金额	871.68	1,779.24	1,828.85	1,166.96	1,875.13
执行替代程序覆盖金额占回函差异以及未回函合计金额比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

16、查阅了拟上市公司披露信息，分析发行人开具发票与确认收入时点不一致是否符合行业惯例；

17、获取并查阅了发行人主要合同条款，分析开具发票是否影响发行人收款权利及交易双方对收款金额的判断，结合会计准则分析发行人收入确认时点的准确性。

二、核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人披露的列装产品报告期各期销售量及销售金额情况准确，2017-2021 年，列装产品销售合同数量分别为 57 个、49 个、102 个、104 个及 87 个，收入分别为 12,395.91 万元、13,288.07 万元、12,400.75 万元、20,966.19 万元及 19,452.27 万元，2019 年、2020 年及 2021 年合同数量较 2018 年、2017 年大幅增加主要由于公司舰船通信产品销售多笔、小额维修设备及器材所致；根据发行人列装产品的销售情况，列装产品的销售周期一般为 5-10 年，少部分列装产品的销售周期受到政策或设备迭代更新加快等影响会短于 5 年；截至目前，公

公司已列装产品中有 3 款存在已无销售或者已过时情况；

2、因军改导致终端用户部分需求发生变化以及采购部门和终端用户组织架构调整，发行人部分型号产品列装交付项目需重新评估，部分型号产品列装采购出现暂停或者推迟等情况；军队采购流程环节较长，因军改对组织架构以及职能部门职责进行调整，导致审批流程需要重新制定、军改期间产品采购周期延长；而发行人采取了针对性的战略调整，坚持研发投入，军改期间实现平稳过渡，定型产品未能列装的不利影响已消除；截至目前，公司尚未列装产品为 9 款，舰船通信业务板块 1 款，融合通信业务板块 7 款，信息安全业务板块 1 款，其中 7 款未来期间能否实现销售暂不明确，1 款已被公司其他型号取代，并已实现列装，1 款未来 1 至 2 年内将会实现销售；

3、发行人披露的报告期按照暂定价格确认收入的合同情况准确；截至本回复出具之日，公司仅于 2020 年 5 月发生一笔审价调整；公司暂定价收入变动情况及军品审价速度与同行业上市公司基本一致；

4、已披露集成类产品的提供形式与实际业务情况相符，集成类产品采用时点法确认收入符合企业会计准则的规定；

5、发行人开具发票与确认收入时点不一致符合行业惯例；发行人的收款权利取决于是否完成合同约定的检验、交付、验收、质保等的履约义务，收款金额取决于合同金额及合同各节点付款比例，虽然发行人提供发票为向客户收款的前提条件，但合同各付款节点的条件达成后，根据客户付款安排，发行人可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍，因此，发行人在完成签收或验收时未开具发票不影响收款权利及交易双方对收款金额的判断；发行人销售商品在完成交付或验收时点确认收入，完全满足《企业会计准则第 14 号——收入》，符合企业会计准则的规定，且发行人作为销售商品的卖方可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍，未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断，因此，未开具发票不影响公司收入确认时点的准确性。

发行人律师针对以下事项进行核查并发表意见：根据发行人与客户签署的销售合同条款，在完成签收或验收时，发行人未开具发票是否影响发行人收款权利，是否影响收入确认？

一、核查情况

1、发行人签署的销售合同中对付款条件的约定

发行人与客户签订的销售合同中，对于付款条件的约定一般为：合同签订生效后若干日内按合同金额支付一定比例款项、验收合格并完成交付后按合同金额支付一定比例款项、质保期满后支付剩余合同款项，各节点款项在发行人开具等额发票后支付。

2、未开具发票对发行人收款权利和收款金额的影响

发行人销售货物经签收或验收合格并完成交付后，主要由于客户会考虑其申请付款程序的要求、向下游客户收款情况、客户自身的资金安排等因素后才要求发行人开票，从而导致开具发票与确认收入时点不完全一致。

《民法典》第五百九十五条规定，买卖合同是出卖人转移标的物的所有权于买受人，买受人支付价款的合同。第五百九十九条规定，出卖人应当按照约定或者交易习惯向买受人交付提取标的物单证以外的有关单证和资料。

发行人与客户签署的销售合同属于买卖合同，合同的主给付义务为卖方交付标的物、买方支付价款，开具发票以及交付相关资料属于卖方的从给付义务。发行人与客户在合同中已明确约定各节点款项在开具等额发票后付款，在发行人销售的货物完成交付后，发行人已完成合同的主给付义务，且发行人完全掌握向客户开具发票的主动权。公司的收款权利取决于是否完成合同约定的检验、交付、验收、质保等的履约义务，收款金额取决于合同金额及合同各节点付款比例。虽然发行人提供发票为向客户收款的前提条件，但合同各付款节点的条件达成后，根据客户付款安排，发行人可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍。

因此，发行人在完成签收或验收时未开具发票不会对公司的收款权利和收款金额产生实质性影响。

3、未开具发票对发行人收入确认的影响

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2006）第四条的规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；（三）收入的金额能够可靠地计量；

（四）相关的经济利益很可能流入企业；（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017）第四条的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。第五条的规定，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

立信会计师事务所就发行人在完成签收或验收时未开具发票对收入确认的影响已发表如下核查意见：发行人开具发票与确认收入时点不一致符合行业惯例，发行人的收款权利取决于是否完成合同约定的检验、交付、验收、质保等的履约义务，收款金额取决于合同金额及合同各节点付款比例，虽然发行人提供发票为向客户收款的前提条件，但合同各付款节点的条件达成后，根据客户付款安排，发行人可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍，因此，发行人在完成签收或验收时未开具发票不影响收款权利及交易双方对收款金额的判断；发行人销售商品在完成交付或验收时点确认收入，完全满足《企业会计准则第 14 号——收入》，符合企业会计准则的规定，且发行人作为销售商品的卖方可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍，未开具发票不影响公司收款权利及交易双方对收款金额的判断，因此，未开具发票不影响公司收入确认时点的准确性。

基于上述，发行人在完成签收或验收时未开具发票不会对发行人依据会计准则进行收入确认产生实质性影响。

二、核查过程

- 1、取得并查阅发行人与主要客户签署的未开具发票的销售合同；
- 2、对发行人的财务负责人进行访谈，了解发行人在完成签收或验收时未开具发票的原因、背景以及目前执行的收入确认政策。

三、核查意见

综上所述，发行人律师认为：

1、公司的收款权利取决于是否完成合同约定的检验、交付、验收、质保等的履约义务，收款金额取决于合同金额及合同各节点付款比例。虽然发行人提供发票为向客户收款的前提条件，但合同各付款节点的条件达成后，根据客户付款安排，发行人可及时主动地向客户开具发票，开具发票不存在实质性障碍。因此，发行人在完成签收或验收时未开具发票不会对公司的收款权利和收款金额产生实质性影响。

2、基于立信会计师事务所就发行人未开具发票对收入确认的影响已发表的核查意见，发行人在完成签收或验收时未开具发票不会对发行人依据会计准则进行收入确认产生实质性影响。

问题二

2、申请材料显示，（1）发行人 2019 年第四季度确认收入金额为 17,576.57 万元，占当年度销售收入的比重为 65.24%。根据问询回复披露的 2019 年 4 季度确认收入的主要项目情况，多数项目收入确认在 12 月，且合同从发货至签收或验收时间较短。2020 年上半年营业收入为 3,088.73 万元，2020 年全年预计营业收入为 27,857.76 万元。2019 年及 2020 年收入季节性波动明显大于 2017 年及 2018 年。

（2）发行人 2019 年末主要项目形成的应收账款回款比例低于报告期水平。2019 年主要项目收入对应应收账款当期回款占对应收入比例 5.79%，2020 年上半年回款占对应收入比例 5.92%。2017 年主要项目收入对应应收账款当期回款比例为 32.96%，期后回款 45.99%。2018 年主要项目收入对应应收账款当期回款比例 22.84%，期后回款 55.03%。

（3）发行人报告期连续亏损，2019 年扭亏为盈。

请发行人：（1）补充说明 2019 年及 2020 年第四季度各月确认的收入金额，以及各年末前 5 天内确认收入的金额及对应客户名称、销售内容、发货至验收时长；（2）补充说明发行人报告期从发货至验收的平均时长，结合前述平均时长补充披露发行人 2019 年四季度及 2020 年四季度实现收入对应合同的验收时长是否合理；（3）补充披露 2019 年应收账款回款情况明显低于 2017 年及 2018 年的

原因，以及 2020 年应收账款回款情况；（4）结合发行人报告期连续亏损、2019 年扭亏为盈的情况，补充披露是否存在 2019 年第四季度突击确认收入的情形，是否影响发行条件。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见，说明对发行人 2020 年下半年营业收入真实性及截止性的核查过程、依据和结论。

问题回复：

（1）补充说明 2019 年及 2020 年第四季度各月确认的收入金额，以及各年末前 5 天内确认收入的金额及对应客户名称、销售内容、发货至验收时长；

【回复】

一、2019 年及 2021 年第四季度主营业务收入情况

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占全年主营业务收入比例	金额	占全年主营业务收入比例	金额	占全年主营业务收入比例
第四季度主营业务收入金额	18,355.48	59.77%	18,489.57	66.77%	17,576.57	65.24%
其中：10 月主营业务收入金额	22.10	0.07%	296.17	1.07%	2,340.80	8.69%
11 月主营业务收入金额	3,103.87	10.11%	1,495.15	5.39%	1,481.87	5.50%
12 月主营业务收入金额	15,229.51	49.59%	16,698.25	60.21%	13,753.91	51.05%

二、2017-2021 年各年年末前 10 天内收入确认情况

公司产品交付过程主要包括以下节点：

1、客户发送技术规格书、备产通知书

部分项目由于交付时间较紧或签订合同时间较长，为满足交付进度要求，提前安排生产备货，客户或总体单位一般会针对此类项目在签订正式合同前向公司发送签字或盖章版的技术规格书或备产通知书。

技术规格书或备产通知书是客户委托公司进行产品研制或交付产品的正式文件，一般会明确产品的类别和数量以及功能、性能和交付时间等关键要素。公司接收此类文件后会进行需求分析，评估交付产品类型及时间，并组织生产。

2、发货通知

客户会向公司实时了解产品的生产进度，若计划交付时间不变，则在发货前

一定时间客户会以现场沟通、电话、即时通信工具等方式联系公司的客户经理，告知具体的发货时间、发货方式、发货地址、联系人及联系方式等信息，公司会根据客户告知信息制作发货单；若客户由于其自身计划或项目情况变化需要调整交付安排，则其会提前与公司客户经理沟通，并以交付通知函、传真、电话或即时通信工具等方式通知公司变更后的交付信息。其中，客户主要以电话方式通知公司具体发货信息，无纸质或电子留痕文件，2017 年至 2021 年各年末最后 10 天内确认的主营业务收入中客户只以电话等无留痕文件方式通知公司发货的金额分别为 944.67 万元、1,937.00 万元、8,545.26 万元、2,580.95 万元及 893.69 万元，占各年末最后 10 天内确认的主营业务收入比例分别为 90.67%、100%、81.09%、30.08%及 11.51%。客户以电话以外的有留痕文件方式通知公司具体发货信息，则有相应的纸质或电子留痕文件。针对上述收入中客户只以电话等无留痕文件方式通知公司具体发货信息的主要项目，保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况，报告期各期核查确认金额分别为 460.28 万元、1,827.76 万元、8,499.24 万元、2,313.96 万元及 814.63 万元，占只以电话等无留痕文件方式通知具体发货信息的收入比例分别为 48.72%、94.36%、99.46%、89.66%及 91.15%。

由于公司客户大部分为军方或总体单位，所采购产品的使用均具有较强的计划性，客户与公司约定的或要求公司发货的时间、地点一般系根据其使用需求和合同约定而确定，公司在客户确认发货信息前，不允许擅自发货。

公司一般根据合同或交付通知函约定的交期安排生产及发货。公司与客户签订装备采购合同，合同中通常会明确约定交付时间。军工行业内，装备交付时间是客户的关注重点，原因之一是由于军品计划性较强、客户承担着年度计划达成率的考核指标，未达成可能导致被问责的风险；原因之二则是公司的客户一般为总体单位，而总体单位在各个项目中通常需同时对接多个配套厂商，为保证其自身的交付进度，总体单位会督促各配套厂商的生产进度并希望其尽快完成交付。

3、军检

军检指主管军代室依据有关规定开展合同监管工作，按照有关标准规范明确的程序、内容和方法，开展生产过程质量监督，对交付产品进行检验验收，使交付的产品满足合同约定的技术质量等要求。根据合同约定的交付进度，公司向主

管军代室申请军检，军代室根据计划安排对即将交付的产品进行出厂军检验收，验收合格后军代室出具签字盖章的军检合格证或军检质量证等证明文件，并随产品一起交给客户。是否需要军检取决于总体单位以及产品类型的要求，例如型号产品、核心装备等一般要求军检。

4、发货、签收或验收

根据客户提供的交付信息，公司负责把货物运输至指定地点，客户根据项目进度及自身工作安排对收到产品进行签收或验收，并出具签字盖章版的签收单或验收单。

公司产品主要销售范围为全国各省市，从发货至物流送达通常需一至两天，客户现场清点、测试、签收可在一天内完成，故发货日期与签收日期相隔不超过3天的属于间隔较近的情况，通常在项目需求紧急的情况下出现，主要通过航空派送、专车专人派送的方式实现。如项目需要验收，一般验收时长取决于项目大小及复杂程度，发货至完成验收时长从一周至半年不等。

2017 年至 2021 年各年末最后 10 天内确认主营业务收入的金额分别为 1,041.92 万元、1,937.00 万元、10,538.00 万元、8,581.19 万元及 7,766.84 万元，占各年第四季度主营业务收入的比重分别为 17.97%、27.78%、59.95%、46.41% 及 42.31%。其中，发货日期与签收/验收日期相隔较近（3 天内）的金额分别为 354.92 万元、109.24 万元、2,827.63 万元、7,402.43 万元及 3,150.03 万元，占各年末最后 10 天内确认主营业务收入的比重分别为 34.02%、5.64%、26.83%、86.26%及 40.56%，占各年第四季度主营业务收入的比重分别为 6.12%、1.57%、16.09%、40.04%及 17.16%；其中，发货日期与签收/验收日期相隔 4-6 天的金额分别为 460.28 万元、247.66 万元、7,510.71 万元、178.65 万元及 489.99 万元，占各年末最后 10 天内确认主营业务收入的比重分别为 44.18%、12.79%、71.26%、2.08%及 6.31%，占各年第四季度主营业务收入的比重分别为 7.94%、3.55%、42.73%、0.97%及 2.67%。

下表列示了 2017 年至 2021 年各年末最后 10 天内确认收入的金额及对应客户名称、销售内容、发货至签收/验收时长，并结合公司业务的特点对其中发货日期和签收/验收日期较近（3 天内）或其他需特殊情况进行了说明：

(一) 2021 年末前 10 天内确认收入的情况

单位：万元、天

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
国家单位 YX	综合通信网络控制器	签收	4	不适用	101.48	根据合同约定,项目应于2021年12月17日前交付。2021年12月16日,公司收到客户函件要求修改部分产品设计,公司按需进行了调整,项目交付时间相应延迟。2021年12月21日公司将产品通过顺丰速运从深圳发往武汉市,客户于12月24日完成签收。	2021-12-17	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 2021年12月16日客户通过即时通信工具与公司沟通修改设计后的发货安排,有记录留痕; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于2021年12月21日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于2021年12月24日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 Z1	坞修工程、维修器材供应	验收	78	不适用	58.11	不适用	无	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 客户于2021年8月16日通过即时通信工具确认公司应于2021年8月22日前交付核心维修器材,有记录留痕。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况; 3、军检日期: 不适用;

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								4、发货日期：公司于 2021 年 8 月 20 日、2021 年 9 月 8 日、2021 年 10 月 8 日陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 8 月 24 日、2021 年 9 月 10 日、2021 年 12 月 24 日分批完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2021 年 12 月 24 日完成验收并取得签字的验收单据。
国家单位 YF	维修服务 (无维修器材供应)	验收	不适用	不适用	10.04	2019 年至 2020 年期间公司持续为客户提供维修服务,但军改导致合同直至 2021 年 12 月方才签署,公司于同月确认收入。	2019 年 12 月 24 日始至 2020 年 5 月 24 日止	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：不适用。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知维修的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：不适用； 5、签收日期：不适用； 6、验收日期：公司于 2021 年 12 月 27 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 YY	维修器材	签收	4	不适用	79.06	不适用	2021-12-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。该项目在 2021 年 1 月至 9 月分批发货,客户电话通知公司分批发货安排； 3、军检日期：不适用；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								4、发货日期：公司于 2021 年 1 月至 2021 年 9 月间陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 4 月 14 日、2021 年 5 月 29 日、2021 年 8 月 6 日、2021 年 8 月 23 日、2021 年 8 月 25 日、2021 年 9 月 25 日分批完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 A6	维修器材	验收	256	435	125.66	不适用	2021-12-31	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2020 年 10 月 5 日取得客户传真下发的备产通知； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。该项目在 2021 年 1 月至 4 月分批发货，客户电话通知公司分批发货安排。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 1 月 9 日、2021 年 4 月 12 日、2021 年 4 月 12 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 1 月 14 日、2021 年 4 月 20 日、2021 年 4 月 25 日、2021 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2021 年 12 月 30 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
国家单位 C6	维修器材	验收	22	不适用	29.77	不适用	2021 年 12 月底前	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 客户于 2021 年 11 月 30 日通过即时通信工具与公司确认交付时间, 有记录留痕; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 12 月 3 日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期: 公司于 2021 年 12 月 24 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 B14	XXX 板卡	验收	5	不适用	29.47	不适用	2021-10-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 客户于 2021 年 11 月 18 日通过即时通信工具与公司确认发货安排, 有记录留痕。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认沟通发货的情况; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 11 月 20 日、2021 年 12 月 27 日陆续发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 11 月 23 日、2021

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								年12月30日完成签收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期:公司于2021年12月31日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 ZL	USB 接口 专用网络设备	验收	109	422	195.40	不适用	2021-1-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2020年11月4日取得客户盖章的招标结果通知书; 2、发货通知日期:客户于2021年9月10日通过短信确认公司应于2021年9月16日前完成交付; 3、军检日期:不适用; 4、发货日期:公司于2021年9月13日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期:公司于2021年9月15日完成签收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期:公司于2021年12月30日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 ZL	USB 接口 专用网络设备	验收	109	422	85.49	不适用	2021-1-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2020年11月4日取得客户盖章的招标结果通知书; 2、发货通知日期:客户于2021年9月10日通过短信确认公司应于2021年9月16日前完成交付;

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 9 月 13 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 9 月 15 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2021 年 12 月 30 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 G4	XX XXX 切换器	验收	46	37	79.65	不适用	2021-9-10	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2021 年 8 月 25 号取得客户签章的分别关于方案阶段、初样阶段的项目任务通知书； 2、发货通知日期：客户于 2021 年 8 月 11 日通过即时通信工具与公司沟通要求尽快发货以参加方案阶段的系统试验，有记录留痕。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认沟通发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 4 月 30 日、2021 年 8 月 16 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 9 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2021 年 9 月完成验收并取

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								得签字盖章的验收单据。
国家单位 G4	XXX 模块	验收	22	453	3,053.10	不适用	2021 年第三季度、第四季度	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：分别于 2020 年 9 月 29 日、2021 年 5 月 11 日取得客户签章的项目调度通知单； 2、发货通知日期：客户于 2020 年 9 月 29 日、2021 年 5 月 11 日下发项目调度通知单，明确每批次交付的数量及时间，并要求在 2021 年底前完成所有产品的交付。发货前客户与公司通过即时通信工具沟通具体发货安排，有记录留痕。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认沟通发货的情况； 3、军检日期：2021 年； 4、发货日期：公司于 2021 年 7 月 31 日、2021 年 8 月 4 日、2021 年 8 月 26 日、2021 年 9 月 28 日、2021 年 11 月 2 日、2021 年 11 月 27 日、2021 年 12 月 4 日分批发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 8 月 2 日、2021 年 8 月 5 日、2021 年 8 月 27 日、2021 年 9 月 29 日、2021 年 11 月 3 日、2021 年 11 月 30 日、2021 年 12 月 6 日分批完成签收并取得签字盖章的签

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								收单据; 6、验收日期:公司于2021年12月25日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 G4	音视频系统	签收	1	82	53.10	该项目在2021年3月至4月期间分批发货,若按最早发货日期计算,发货至签收/验收时长为51天。	2021-4-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2021年2月8日取得客户签字盖章的项目调度通知单; 2、发货通知日期:无纸质发货通知。该项目在2021年3月至4月分批发货,客户电话通知公司分批发货安排。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况; 3、军检日期:不适用; 4、发货日期:公司于2021年3月11日、2021年3月31日、2021年4月19日、2021年4月23日、2021年4月30日陆续发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期:公司于2021年3月17日、2021年4月13日、2021年4月26日、2021年4月30日分批完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 ZS1	高清视频编解系统	验收	159	165	132.74	不适用	2021-5-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2021年7月13日取得客户签章的备产通知书; 2、发货通知日期:无纸质发货通知。客户通过

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								电话与公司沟通要求先交付、后下发备查文件及合同。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 5 月 15 日、2021 年 7 月 14 日、2021 年 7 月 19 日陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 12 月 24 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2021 年 12 月完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 0	综合语言 终端	验收	10	145	38.79	不适用	2021-12-21	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2021 年 8 月 5 日、2021 年 8 月 27 日取得客户盖章的备产通知书； 2、发货通知日期：客户于 2021 年 12 月 16 日通过即时通信工具通知公司应于 2021 年 12 月 19 日前完成交付，有记录留痕； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 12 月 18 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2021 年 12 月 27 日完成签

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期: 公司于 2021 年 12 月 27 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 B7	调度系统	签收	7	117	57.58	不适用	无	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 2021 年 9 月 2 日取得客户下发的中标通知书; 2、发货通知日期: 客户于 2021 年 12 月 20 日通过即时通信工具通知公司交付安排, 有记录留痕; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 12 月 21 日、2021 年 12 月 21 日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 27 日完成签收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期: 客户到厂检验, 公司于 2021 年 12 月 16 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 ZF1	维修	验收	17	不适用	55.55	不适用	2021-7-10	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 无纸质发货通知。该项目在 2021 年 2 月至 12 月分批发货, 客户电话通知公司分批发货的安排并要求在 2021 年 12 月完成维修。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况;

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 2 月至 2021 年 12 月期间陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：不适用； 6、验收日期：公司于 2021 年 12 月 27 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 ZF	器材采购	签收	1	不适用	83.47	该项目在 2021 年 4 月至 12 月期间分批发货，若按最早发货日期计算，发货至签收/验收时长为 257 天。	2021-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。该项目在 2021 年 4 月至 12 月分批发货，客户电话通知公司分批发货安排。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2021 年 4 月至 2021 年 12 月期间陆续发货并取得货物发运的相关单据日； 5、签收日期：公司于 2021 年 12 月 28 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 ZS2	资源导入加密设备	验收	4	115	70.80	不适用	2021-12-31	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2021 年 9 月 7 日客户传真下发的技术规格书； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2021 年 12 月中旬电话通知公司于 2021 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
								确认通知发货的情况; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 12 月 27 日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期: 公司于 2021 年 12 月 30 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 B3	网络隔离机	签收	1	220	92.04	公司于 2021 年 12 月 31 日派专人携带产品分别乘坐 ZH9915 次航班由深圳至青岛、CZ6326 次航班由深圳至宁波,落地后打车送往客户现场。因设备在发货前已经过军检验收,客户收货后清点数量无误于当日完成签收。	2021-12-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 2021 年 5 月 26 日取得客户盖章的备产通知书; 2、发货通知日期: 客户于 2021 年 12 月 20 日通过即时通信工具通知公司应于 2021 年 12 月 31 日前完成交付,有记录留痕; 3、军检日期: 公司于 2021 年 12 月完成军检并取得签字盖章的军检合格证; 4、发货日期: 公司于 2021 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日发货完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位	资源分发	签收	3	178	369.03	因设备保密要求,公司于	2021 年 12 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 2021

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
D	设备					2021年12月21日委托货运公司并由专人跟车从深圳运往青岛、宁波、湛江。宁波客户于2021年12月22日完成签收；青岛客户于2021年12月23日完成签收；湛江客户于2021年12月23日完成签收。因设备在发货前已经过军检验收，客户收货后清点数量无误即完成签收。		年6月29日取得客户下发的备产通知书； 2、发货通知日期：客户于2021年12月8日下发了盖章的配发任务单，要求于2021年12月15日前完成交付； 3、军检日期：公司于2021年12月完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2021年12月21日、2021年12月21日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2021年12月22日、2021年12月23日、2021年12月23日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 D	资源分发设备	签收	3	178	2,208.85	因设备保密要求，公司于2021年12月21日委托货运公司并由专人跟车从深圳运往青岛、宁波、湛江。宁波客户于2021年12月22日完成签收；青岛客户于2021年12月23日完成签收；湛江客户于2021年12月23日	2021年12月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2021年6月29日取得客户下发的备产通知书； 2、发货通知日期：客户于2021年12月8日下发了盖章的配发任务单，要求于2021年12月15日前完成交付； 3、军检日期：公司于2021年12月完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2021年12月21日、2021年12月21日发货并取得货

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
						完成签收。因设备在发货前已经过军检验收,客户收货后清点数量无误即完成签收。		物发运的相关单据; 5、签收日期:公司于2021年12月22日、2021年12月23日、2021年12月23日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 B3	信道隔离设备	签收	1	220	259.42	公司于2021年12月29日通过货运公司运送并由专人跟车从深圳发往湛江,于2021年12月30日送达。因设备在发货前已经过军检验收,客户收货后清点数量无误于当日完成签收; 公司于2021年12月31日派专人携带产品分别乘坐 ZH9915 次航班由深圳至青岛、CZ6326 次航班由深圳至宁波,落地后打车送往客户现场。因设备在发货前已经过军检验收,客户收货后清点数量无误于当日完成签收。	2021年12月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2021年5月26日取得客户盖章的备产通知书; 2、发货通知日期:客户于2021年12月20日通过即时通信工具通知公司应于2021年12月31日前完成交付,有记录留痕; 3、军检日期:公司于2021年12月完成军检并取得签字盖章的军检合格证; 4、发货日期:公司于2021年12月29日、2021年12月31日、2021年12月31日陆续发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期:公司于2021年12月30日、2021年12月31日、2021年12月31日分批完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
国家单位 ZV1	计算板卡	验收	8	不适用	204.96	不适用	2021-11-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 客户于 2021 年 12 月 16 日通过即时通信工具通知公司应于 2021 年 12 月 20 日前交付, 有记录留痕; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 12 月 17 日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 20 日完成签收并取得签字盖章的签收单据; 6、验收日期: 公司于 2021 年 12 月 24 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国家单位 ZF	器材采购	签收	1	不适用	84.13	该项目在 2021 年 8 月至 12 月期间分批发货, 若按最早发货日期计算, 发货至签收/验收时长为 132 天。	2021-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 无纸质发货通知。该项目在 2021 年 8 月至 12 月分批发货, 客户电话通知公司分批发货安排。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 8 月至 2021 年 12 月期间陆续发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 28 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同/备产通知约定交付时间	主要交付时点
国家单位 ZF	网元组件 检测设备	签收	4	不适用	209.19	不适用	2021-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期: 不适用; 2、发货通知日期: 无纸质发货通知。客户于 2021 年 12 月 20 日电话通知公司于 2021 年 12 月完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况; 3、军检日期: 不适用; 4、发货日期: 公司于 2021 年 12 月 24 日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期: 公司于 2021 年 12 月 27 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
合计					7,766.84	合计金额占四季度收入比例: 42.31%		

(二) 2020 年末前 10 天内确认收入的情况

单位：万元、天

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 B3	智 能 导 控 系 统	签收	13	/	625.43	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 10 月 18 日通过电话通知公司应于 2020 年 11 月底前完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 10 月 24 日、2020 年 10 月 31 日、2020 年 11 月 19 日陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 1 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C3	资 源 分 发 设 备	签收	3	/	955.75	因设备保密要求，公司于 2020 年 12 月 25 日委托货运公司并由专人跟车从深圳运往天津，2020 年 12 月 27 日送达后客户于当日完成产品签收。根据供货协议，产品出厂前公司已根据军	2020-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 12 月 16 日电话通知公司按合同约定时间交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 25 日发货并取得货物发运的相关单据；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
						检大纲对其进行了功能性测试,并通过模拟算法测试设备可正常运行。		5、签收日期:公司于2020年12月27日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 ZY	交 换 设 备	签收	3	197	576.79	客户于2020年6月下发备产通知书并约定产品应于2020年10月交付;由于客户内部协议流程较慢,合同最终于2020年12月签署,为避免超期交期,合同约定的交付时间为2021年1月,但目标交付时间仍然为2020年年底。该项目于2020年12月26日委托货运公司从深圳运往武汉,并于2020年12月28日完成产品签收。	2021年1月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2020年6月15日取得总体单位盖章下发的备产通知传真; 2、发货通知日期:公司于2020年12月23日通过即时通信工具与客户确认计划于2020年12月26日发货,有记录留痕; 3、军检日期:不适用; 4、发货日期:公司于2020年12月26日发货并取得货物发运的相关单据; 5、签收日期:公司于2020年12月28日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B7	综 合 业 务 接 入 设 备	验收	8	274	84.96	根据合同约定,项目需于2020年7月10日前交付。该批设备共3台,1台于9月份完成交付,其余2台因生产过程中需重新采购主料,直至12月方达到交付	2020-7-10	1、取得技术规格书/备产通知书等日期:2020年3月30日取得客户盖章下发的备产传真信息; 2、发货通知日期:无纸质发货通知。该项目实际交付时间晚于合同约定时间,客户通过电话要求公司完成设备调试后立即发货,并于2020年10月电话通知公司需在2020年12月底前完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
						条件。 公司于 2020 年 12 月 21 日派专人乘坐 D902 次高铁从深圳送往石家庄，客户于 2020 年 12 月 23 日签收、于 2020 年 12 月 28 日完成验收。		户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 9 月 23 日、2020 年 12 月 21 日陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2020 年 12 月 28 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 C6	XX 接入 网 关 配 套采购	签收	5	1196	31.86	不适用	2021 年 1 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2017 年 9 月 20 日取得客户签字的技术规格书； 2、发货通知日期：2020 年 5 月 12 日，公司通过即时通信工具与客户确认项目应于 2020 年底前交付，有记录留痕； 3、军检日期：公司于 2020 年 12 月 23 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 24 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 28 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A3	线 缆 一 批	签收	4	74	4.42	不适用	2019 年 12 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 10 月 14 日取得客户签字的技术规格书； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 12

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								月电话通知公司于 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A3	线 缆 一 批	签收	4	74	4.42	不适用	2019 年 12 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 10 月 14 日取得客户签字的技术规格书； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 12 月中电话通知公司于 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A3	线 缆 一 批	签收	4	74	4.42	不适用	2019 年 12 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 10 月 14 日取得客户签字的技术规格书； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 12

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								月中电话通知公司于 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 YA	融 合 通 信 服 务 器 软 件、 办 公 软 件	签收	2	264	424.78	公司于 2020 年 4 月 10 日收到客户的技术要求文件，于 4 月至 5 月基于产品原型进行技术改进，于 10 月在客户现场进行了样机软件安装及系统试运行测试，并分别于 2020 年 10 月 21 日、2020 年 11 月 30 日通过两次试运行测试，于 2020 年 12 月 28 日在深圳向客户交付软件光盘及办公软件许可证书。	2020-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2020 年 4 月 10 日取得客户签字的软件技术文件； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 12 月上旬电话通知公司应于 2020 年 12 月 25 日交付光盘及软件许可证书。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、系统试运行测试：2020 年 10 月 21 日、2020 年 11 月 30 日； 4、交付日期：2020 年 12 月 28 日现场交付光盘及软件许可证书； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位	资 源 分 发 设 备	签收	2	/	53.98	因设备保密要求，公司于 2020 年 12 月 28 日派专人乘	2020-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 12

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
C3						坐 HU7708 次航班由深圳运送至北京，随后由北京子公司派车送至天津，客户于 2020 年 12 月 29 日签收。		月 18 日电话通知公司按合同约定时间交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B7	综 合 视 音 频 处 理 设 备	签收	2	/	219.47	根据合同约定，项目需于 2020 年 12 月 30 日前交付。为避免超期，设备于 2020 年 12 月 29 日由雅林航空经 ZH9135 托运送往石家庄，客户于 2020 年 12 月 30 日签收。	2020-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 12 月上旬电话通知公司按合同约定时间交付； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 29 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 ZZ	多 信 道 融 合 与 控 制 传 输 系 统	签收	8	/	14.02	不适用	2020-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户与公司客户经理持续沟通，并于 2020 年 12 月 8 日通过即时通信工具与公司确认货物已发出的情况，有记录留痕； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 8 日发货并取得货物发运的相关单据；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 15 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B3	认 证 网 关	签收	3	/	6.18	因设备保密要求，公司于 2020 年 12 月 28 日派专人乘坐 HU7708 深圳至北京的飞机押运至客户现场，客户于 2020 年 12 月 30 日签收。	2020-11-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。由于军检时间延迟导致发货晚于合同约定时间。完成军检后，客户于 2020 年 12 月 4 日电话联系公司要求发货，并持续跟踪确保年底前发货。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2020 年 12 月 4 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B3	加 固 视 频 会 议 服务器、 加 固 视 频 会 议 终端	验收	2	/	22.11	根据合同约定，项目需于 2020 年 12 月 31 日前交付。为避免超期，设备于 2020 年 12 月 30 日由雅林航空 CZ5417 次航班送往南京。客户于 2020 年 12 月 31 日签收，并于同日完成接口功能试验并出具验收报告。	2020-12-31	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知，客户于 2020 年 12 月上旬电话联系公司要求按合同约定交付； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 30 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 31 日完成签收并取得签字盖章的签收单据；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								6、验收日期：公司于 2020 年 12 月 31 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 D	移 动 安 全 终 端 平 台	签收	2	387	5,088.50	该项目为客户 2020 年内的计划任务，公司于 2019 年 12 月收到客户下发的生产任务书并于 2020 年进行生产；由于客户内部协议流程较慢，合同最终于 2012 年 12 月 12 日签署，为避免超期交期，合同约定的交付时间为 2021 年 11 月，但目标交付时间仍然为 2020 年年底前；客户于 2020 年 12 月 21 日向公司下发了交付通知函，告知公司于 2020 年 12 月 30 日前交付；产品于 2020 年 12 月 25 日通过物流专车从深圳发往三亚；客户于 2020 年 12 月 26 日签收。	2021 年 11 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 12 月 6 日取得客户盖章下发的生产任务； 2、发货通知日期：2020 年 12 月 21 日客户向公司下发盖章版交付通知函，要求公司于 2020 年 12 月 30 日前完成交付； 3、军检日期：公司于 2020 年 12 月 12 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 25 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C1	富 媒 体 指 挥 调 度 系 统	验收	452	/	12.83	公司于 2019 年 9 月 24 日收到借用通知函，并于 2019 年 9 月 30 日发货至项目现	合同签订后 两周内交付	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户于 2019 年 9 月 24 日向公司下发盖章版借用通知函；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
						场。2020 年公司与客户就该批设备签订产品销售合同，并于 2020 年 12 月 23 日、24 日办理设备签收、验收手续。		3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 9 月 30 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2020 年 12 月 24 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
成都乾信技术有限公司	引接设备、设备接口模块、分配器	签收	13	/	15.29	不适用	2020-11-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 11 月中旬电话通知公司按合同约定交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 11 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 8 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
重庆金美通信有限责任公司	处理模块	签收	2	38	54.87	该产品为板卡，配套客户整机使用。公司于 2020 年 12 月 23 日将产品通过顺丰速运从深圳发往重庆，客户于 2020 年 12 月 24 日完成签收。	2020-12-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户于 2020 年 12 月 22 日通过即时通信工具联系公司要求尽快发货，有记录留痕； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 24 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
广西湘桂科技有限公司	编解码器、节点机、单手柄终端、融合通信系统软件	签收	11	/	61.95	不适用	2020 年	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户于 2020 年 10 月 19 日通过即时通信工具通知公司于 2020 年 11 月完成交付，有记录留痕； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 10 月 27 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 11 月 6 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 B7	协议转换板	验收	53	/	13.15	不适用	2020-12-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户于 2020 年 10 月 9 日通过即时通信工具通知公司于 2020 年 10 月底前交付，有记录留痕； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 11 月 3 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 11 月 10 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2020 年 12 月 25 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 A3	某 综 合 系 统 设 备	签收	5	/	84.96	不适用	2020-11-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2020 年 11 月电话通知公司于 2020 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 19 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 U1	综 合 系 统 维 修 器 材	签收	14	/	146.27	不适用	2021-11-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户在 2020 年 9 月 28 日与公司签订合同时即口头要求项目在 2020 年 12 月完成交付。2020 年 12 月 8 日客户在完成器材编码申请后通过即时通信工具通知公司组织发货，有记录留痕； 3、军检日期：公司于 2020 年 11 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 9 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 22 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位	液 晶 显 示 屏 等	签收	6	/	48.57	不适用	合同签订后一个月产品	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2020 年 11 月 20 日

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
U2	器材						交付	客户电话通知公司于 2020 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 18 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 K2	综 合 控 制 分 系 统 等 维 修 器 材	签收	14	/	25.41	不适用	2020-12-15	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2020 年 12 月 15 客户电话通知公司按合同约定在 2020 年 12 月 15 日前交付； 3、军检日期：公司于 2020 年 11 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2020 年 12 月 9 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2020 年 12 月 22 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 YC	某 数 字 系 统 维 修	验收	388	/	0.80	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019 年 9 月客户通过电话与公司沟通确定于当月发货。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 9 月 24 日发货并取得货物

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								发运的相关单据； 5、签收日期：不适用； 6、验收日期：公司于 2020 年 10 月 15 日完成验收并取得签字盖章的验收单据
合计					8,581.19	合计金额占四季度收入比例：46.41%		

(三) 2019 年末前 10 天内确认收入的情况

单位：万元、天

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单位 D	XX 语音 随 遇 接 入 系 统	签收	5	211	1,699.12	不适用	2019 年 12 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 5 月 29 日取得项目建设方案审查组签字的系统建设方案审查意见； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。该项目为多个站点分批交付，客户持续电话与公司沟通发货；2019 年 12 月 18 日客户电话通知公司于 2019 年 12 月完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 6 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 8 月 2 日至 2019 年 12 月 21

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								日陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 8 月 5 日、2019 年 10 月 21 日、2019 年 11 月 4 日、2019 年 12 月 25 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A4	XX6 综 合 控 制 宽 带 传 输 系 统 采 购	签收	2	120	876.11	项目原定于 2019 年底交付，但由于客户内部合同审批流程时间较长，合同推迟至 2019 年 8 月签订。合同正式签署前，经公司内部评估交期，预计 2019 年底交付存在一定风险，为避免合同违约，经与客户沟通商一致，合同最终约定的交付日期顺延至不得晚于 2020 年 5 月。客户于 2019 年 12 月 3 日下发通知要求公司于 2019 年 12 月底前发货。通过公司高效率地调度生产力，该项目产品于 11 至 12 月陆续完工入库，于 2019 年 12 月 20 日通过军检验收，于 2019 年 12 月 26 日	2020 年 5 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 8 月 30 日取得客户签字确认的技术规格书； 2、发货通知日期：2019 年 12 月 3 日客户下发书面通知要求公司于 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 10 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 27 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
						通过货运公司运送并由专人跟车从深圳发往广州，客户于 2019 年 12 月 27 日完成产品签收。		
国 家 单 位 C2	XX6 综合控制 宽带传输系统 采购	签收	4	120	876.11	与上一笔交付为同一型号产品，交付不同的总体单位。不适用	2020 年 5 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 8 月 30 日取得客户签字确认的技术规格书； 2、发货通知日期：2019 年 12 月 20 日客户通过即时通信工具通知公司于 2019 年 12 月 30 日前交付，有记录留痕。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 10 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 27 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 G	多信道 融合与 控制传输系统	验收	5	39	96.00	不适用	2020-1-31	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 11 月 19 日项目技术方案评审组组长签字的技术方案评审意见； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019 年 9 月初客户电话通知公司需在 2019 年 12 月底前完成验收。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 27 日完成签收并取得 6、验收日期：公司于 2019 年 12 月 27 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 B5	多 信 道 融 合 与 控 制 传 输 系 统	签收	3	/	70.09	项目原定于 2020 年 9 月交付，但由于生产所需部分物料采购交期延长，经与客户沟通、同时在物料到货后抓紧生产，项目于 2019 年 12 月底完成交付。	2019-9-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019 年 8 月客户电话通知公司于 2019 年 12 月前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 18 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 28 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 ZU	智 能 导 控 系 统	验收	2	/	310.44	由于客户需求紧急，该项目产品于 2019 年 12 月 28 日由雅林航空从深圳送往北京，公司员工接收后送往客户现场，客户于 2019 年 12 月 29 日完成产品签收。	2019 年 11 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 11 月上旬电话通知公司由于最终客户场地建设的原因项目延迟至 2019 年 12 月交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 28 日发货并取得货物

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 YB	国 产 自 主 可 控 平 台	签收	4	/	27.61	不适用	2019-9-12	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 9 月 2 日电话通知公司于 2019 年 12 月份交付； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 YB	国 产 自 主 可 控 平 台	签收	4	/	18.41	不适用	2019-9-12	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 9 月 2 日电话通知公司于 2019 年 12 月份交付； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 ZQ	多 信 道 融 合 与 控 制 传	签收	6	/	13.36	不适用	2019-9-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。由于项目军代室变更导致军检流程延期，2019 年 8 月客户电话通知公司项目

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
	输系统							延期至 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 24 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B5	机 动 音 视 频 指 挥 系 统	签收	2	/	1,013.81	由于客户需求紧急，该项目产品于 2019 年 12 月 29 日由雅林航空从深圳送往北京，公司员工接收后送往客户现场，客户于 2019 年 12 月 30 日完成产品签收。	2019 年 四 季 度	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019 年 11 月客户电话通知公司于 2019 年底前完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 18 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 29 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 M	应 急 保 障 产 品	验收	3	158	412.04	该项目产品含涉密敏感器材，不能通过普通物流渠道运输，故于 2019 年 12 月 28 日由专人乘坐 D904 次深圳至北京高铁派送给客户，客	合同生效后 4 个月内	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 7 月 26 日； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户于 2019 年 12 月 26 日面谈公司业务人员要求于 2019 年 12 月 28 日发货。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
						户于 2019 年 12 月 29 日完成产品签收、于 2019 年 12 月 30 日完成产品验收。		的情况； 3、厂检日期：2019 年 12 月 22 日，客户参与厂检并签署了厂检报告； 4、所检日期：2019 年 12 月 26 日； 5、发货日期：公司于 2019 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 6、签收日期：公司于 2019 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 7、验收日期：公司于 2019 年 12 月 30 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 ZV1	富 媒 体 指 挥 调 度 系 统	签收	5	/	168.62	不适用	2019 年 12 月	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019 年 12 月客户电话通知公司按合同约定时间交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B7	综 合 业 务 接 入 设 备	验收	78	103	56.64	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2019 年 9 月 19 日取得客户盖章下发的备产传真信息； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019 年 10 月客户电

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								话通知公司于 2019 年底前完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2019 年 10 月 14 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 23 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C4	移 动 安 全 终 端 平台	签收	2	/	49.56	该批设备为先生产、交付，后签订销售合同。公司于 2019 年 6 月 18 日通过专人专车押运送往武汉；客户于 2019 年 6 月 19 日完成签收。	2019-12-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户已于 2018 年 8 月 13 日通过传真告知公司需于 2018 年 9 月 30 日前完成军检并交付，其后项目推迟，客户于 2019 年 6 月 7 日电话通知公司于 2019 年 6 月 19 日交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2018 年 11 月 1 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 6 月 18 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 6 月 19 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C4	移 动 安 全 终 端 平台、多	签收	2	/	95.58	该批设备为先生产、交付，后签订销售合同。公司于 2019 年 6 月 18 日通过专人	2019-12-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户已于 2018 年 8 月 13 日通过传真告知公司需于 2018 年 9 月 30 日前完成军检并交付，其后

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
	主机安全服务平台					专车押运送往武汉；客户于2019年6月19日完成签收。		项目推迟，客户于2019年6月7日电话通知公司于2019年6月19日交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于2019年5月14日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2019年6月18日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年6月19日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 J	光纤/音频电缆/电话线等	验收	175	/	95.38	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：公司于2019年7月6日收到客户指定货运代理公司发来的入仓单，截仓日期为2019年7月10日； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于2019年7月2日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月11日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于2019年12月23日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位	DLJS 船网络交	签收	4	741	219.47	不适用	2018-12-29	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2017年12月16日取得客户签字的技术规格书；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
A3	换设备建设							2、发货通知日期：无纸质发货通知。由于最终客户场地原因导致项目延迟交付。2019年12月10日客户电话通知公司于2019年12月底前完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于2019年12月20日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2019年12月23日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月26日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国单位 单A3	DLJS船网络交换设备建设	签收	4	741	219.47	不适用	2019-6-29	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2017年12月16日取得客户签字的技术规格书； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。由于最终客户场地原因导致项目延迟交付。2019年12月10日客户电话通知公司于2019年12月底前完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于2019年12月20日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2019年12月23日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月26日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 A3	XX6 主干网网络交换设备建设	签收	4	/	460.18	不适用	2019-12-28	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019年12月10日客户电话通知公司于2019年12月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于2019年12月19日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2019年12月23日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月26日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A3	XX6 主干网网络交换设备建设	签收	4	/	460.18	不适用	2019-12-28	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019年12月10日客户电话通知公司于2019年12月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于2019年12月19日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2019年12月23日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月26日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位	XX6 主干网网	签收	4	/	460.18	不适用	2019-12-28	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019年12月10日

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
A3	络交换设备建设							客户电话通知公司于 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 19 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A3	XX5 主干网网络交换设备建设	签收	4	/	1,362.83	不适用	2019-11-30	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。由于公司生产进度延迟导致未能按合同约定交付，客户于 2019 年 12 月 10 日电话通知公司最迟应于 2019 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2019 年 12 月 19 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2019 年 12 月 23 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2019 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 A3	XX5 主干网网络交换	签收	4	/	1,362.83	不适用	2020-2-28	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。客户为系统集成单位，需将多个配套厂商供应的多个系统集成成为一个大系

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
	设备建设							统，而公司提供的设备为所有系统的基础，因此，客户于2019年12月电话通知公司要求于2019年12月底前发货，以便客户后续每收到一个厂家设备即可接入系统。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于2019年12月19日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于2019年12月23日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月26日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 YD	系 统 板 等	签收	7	/	24.37	不适用	合同签订后十个工作日内交付	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。签订合同时公司已与客户沟通预计将于2019年12月底交付。2019年11月客户再次电话与公司确认2019年12月底前需完成交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于2019年12月20日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月26日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 YE	终 端 底 板	签收	5	/	66.34	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2019年11月6日客户电话通知公司要求于2019年12月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情； 3、军检日期：公司于2019年12月20日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 5、发货日期：公司于2019年12月19日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月23日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 YF	某 地 区 维 修 工 程	签收	140	/	23.27	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。该项目为临时维修。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况。 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于2019年8月14日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于2019年12月31日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
合计					10,538.00	合计金额占四季度收入比例：59.95%		

(四) 2018 年末前 10 天内确认收入的情况

单位：万元、天

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单位 B3	中 部 音 视 频 指 挥 系 统 建设	验收	211	/	398.47	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 5 月中旬客户电话通知公司 5 月份发货。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2018 年 5 月 25 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 13 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2018 年 12 月 21 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单位 O	话 音 指 挥 终 端 建设	签收	199	603	670.77	不适用	合同签订后 30 个工作日内交付	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2017 年 5 月 4 日取得客户签字下发的备产通知文件； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 5 月客户通知公司为配合最终客户进度，项目计划于 2018 年底前完成交付。后续至交付前，双方就项目进度持续保持电话沟通。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								4、发货日期：公司于 2018 年 3 月 16 日至 2018 年 12 月 26 日陆续发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 27 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 B3	南 部 音 视 频 指 挥 系 统 建 设	签收	279	/	349.72	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 3 月中旬客户电话通知公司 3 月份发货。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2018 年 3 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 29 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C6	XX5 随 遇 XX 接 入 网 关 配 套 采 购 5#-8#	签收	3	/	27.31	该项目产品于 2018 年 12 月 28 日通过顺丰速运发往武汉，客户于 2018 年 12 月 30 日完成产品签收。	2018 年 12 月份	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 11 月 6 日客户电话通知公司要求于 2018 年 12 月底前交付； 3、军检日期：公司于 2018 年 12 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2018 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 C6	XX5XX 接 入 网 关 配 套 采 购 5#-8#	签收	3	/	27.31	该项目产品于 2018 年 12 月 28 日通过顺丰速运发往武汉，客户于 2018 年 12 月 30 日完成产品签收。	2018 年 12 月份	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 11 月 6 日客户电话通知公司要求于 2018 年 12 月底前交付； 3、军检日期：公司于 2018 年 12 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2018 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C6	XX5XX 接 入 网 关 配 套 采 购 5#-8#	签收	3	/	27.31	该项目产品于 2018 年 12 月 28 日通过顺丰速运发往武汉，客户于 2018 年 12 月 30 日完成产品签收。	2018 年 12 月份	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 11 月 6 日客户电话通知公司要求于 2018 年 12 月底前交付； 3、军检日期：公司于 2018 年 12 月 20 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2018 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国 家 单 位 C6	XX5XX 接 入 网 关 配 套 采 购	签收	3	/	27.31	该项目产品于 2018 年 12 月 28 日通过顺丰速运发往武汉，客户于 2018 年 12 月 30 日完成产品签收。	2018 年 12 月份	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 11 月 6 日客户电话通知公司要求于 2018 年 12 月底前交付； 3、军检日期：公司于 2018 年 12 月 20 日完成军检并取得

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
	5#-8#							签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2018 年 12 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
同方工业信息技术有限公司	服务器、编码盒、解码阵列	签收	5	/	247.66	不适用	2018-12-10	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 11 月客户电话通知公司于 2018 年 12 月前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2018 年 12 月 21 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 25 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
国家单位 X	维修器材	签收	7	/	161.14	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2018 年 11 月 10 日客户电话通知公司要求于 2018 年 12 月底前发货。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2018 年 12 月 18 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2018 年 12 月 18 日发货并取得货物发运的相关单据；

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
								5、签收日期：公司于 2018 年 12 月 24 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
合计					1,937.00	合计金额占四季度收入比例：27.78%		

(五) 2017 年末前 10 天内确认收入的情况

单位：万元、天

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
青 岛 航 泰 自 动 化 技 术 有 限 公 司	XX 维修 器 材 采 购	签收	6	120	15.84	不适用	2017 年 12 月 份	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：2017 年 8 月 30 日取得客户签字下发的备产传真文件； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 11 月 8 日客户电话联系公司要求于 2017 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 12 月 22 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 27 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单位 J	安 全 电 话 系 统 建 设	验收	223	/	97.25	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：客户于 2017 年 4 月 10 日向公司发送电子邮件，通知公司于 2017 年 4 月截仓前发货； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 4 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 6 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 23 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 ZE	监 控 系 统	验收	27	/	9.88	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 10 月客户电话通知公司 2017 年 11 月发货至项目现场； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 11 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 24 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 24 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 ZE	监 控 系 统	验收	27	/	9.88	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 10 月客户电话通知公司 2017 年 11 月发货至项目现场； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 11 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 24 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 24 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 ZE	监 控 系 统	验收	25	/	9.88	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 10 月客户电话通知公司 2017 年 11 月发货至项目现场； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 11 月 28 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 22 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 22 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 ZE	监 控 系 统	验收	9	/	9.88	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 10 月客户电话通知公司 2017 年 11 月发货至项目现场； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 12 月 12 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 20 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 20 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单 位 ZE	监 控 系 统	验收	9	/	20.27	不适用	/	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 10 月客户电话通知公司 2017 年 11 月发货至项目现场； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 12 月 12 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 20 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 20 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单位 ZG	监 控 系 统	验收	9	/	69.68	不适用	2017-10-1	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 10 月客户电话通知公司 2017 年 11 月发货至项目现场； 3、军检日期：不适用； 4、发货日期：公司于 2017 年 12 月 12 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 20 日完成签收并取得签字盖章的签收单据； 6、验收日期：公司于 2017 年 12 月 20 日完成验收并取得签字盖章的验收单据。
国 家 单位 A3	XX 信息 网 网 络 交 换 设 备	签收	5	/	444.44	不适用	2017-12-20	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 11 月 15 日客户电话通知公司要求于 2017 年 12 月底前交付。保荐机构及会计师已电话访谈客户对接人确认通知发货的情况； 3、军检日期：公司于 2017 年 8 月 15 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2017 年 12 月 26 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 30 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。

客户名称	销售内容	收入确认方式	发货至签收/验收时长	取得技术规格书/备产通知书等至交付时长	收入金额	签收/验收时间较短或其他特殊情况说明	合同约定交付时间	主要交付时点
国 家 单 位 K3	维 修 器 材	签收	2	/	354.92	公司于 2017 年 12 月 25 日委托物流公司将该批产品从深圳送往湛江，客户于 2017 年 12 月 26 日完成签收。该批产品为维修器材销售，客户清点数量后签收。	合同生效后 4 个月内交付	1、取得技术规格书/备产通知书等日期：不适用； 2、发货通知日期：无纸质发货通知。2017 年 11 月 7 日客户电话通知公司于 2017 年 12 月底前交付； 3、军检日期：公司于 2017 年 12 月 25 日完成军检并取得签字盖章的军检合格证； 4、发货日期：公司于 2017 年 12 月 25 日发货并取得货物发运的相关单据； 5、签收日期：公司于 2017 年 12 月 26 日完成签收并取得签字盖章的签收单据。
合计					1,041.92	合计金额占四季度收入比例：17.97%		

综合上述项目的签收/验收时长、合同约定交付时间、技术规格书/备产通知书等日期可见，由于公司需要在合同约定时间内完成交付以避免违约，或由于客户受其项目要求的时间节点、年底前完成交付任务的影响从而要求公司尽早完成交付，各期末最后 5 天确认收入的签收/验收时长较短

(2) 补充说明发行人报告期从发货至验收的平均时长，结合前述平均时长补充披露发行人 2019 年四季度及 2020 年四季度实现收入对应合同的验收时长是否合理；

【回复】

一、平均时长统计

(一) 发货至签收/验收平均时长统计

公司 2017-2021 年各年确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
签收	18.20	20.81	51.84	57.03	45.89
验收	49.03	90.25	132.12	150.37	162.00
总平均时长	27.01	34.70	71.13	78.66	61.97

公司 2017-2021 年各年第四季度确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年 四季度	2020 年 四季度	2019 年 四季度	2018 年 四季度	2017 年 四季度
签收	24.69	10.30	18.03	54.35	24.13
验收	27.83	85.30	106.07	61.70	201.50
总平均时长	25.65	22.80	43.71	56.39	59.60

(二) 剔除极值后的发货至签收/验收平均时长统计

公司部分项目从发货至签收/验收时间长达一年以上，主要原因系少部分项目由于项目进展安排或客户内部流程原因，导致其出具签收/验收文件的时间较长。

① 剔除极值后的发货至签收/验收平均时长统计

剔除发货至签收/验收时间超过一年的项目后，公司 2017-2021 年各年确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
签收	18.20	11.13	24.16	24.53	35.22
验收	49.03	35.80	100.00	132.33	162.00
总平均时长	27.01	15.85	41.78	49.73	53.05

剔除发货至签收/验收时间超过一年的项目后，公司 2017-2021 年各年第四季度确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年 四季度	2020 年 四季度	2019 年 四季度	2018 年 四季度	2017 年 四季度
签收	24.69	10.30	18.03	28.60	24.13
验收	27.83	50.25	65.71	61.70	201.50
总平均时长	25.65	15.81	31.94	38.06	59.60

②收到备产通知至签收/验收平均时长统计

公司 2017-2021 年各年确认收入的收到备产通知至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
签收	191.50	177.95	366.43	310.75	148.80
验收	236.38	407.83	122.60	/	/
总平均时长	211.44	229.04	264.83	310.75	148.80

注：无备产通知的项目不在上表统计范围内。

公司 2017-2021 年各年第四季度确认收入的收到备产通知至签收/验收的平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年 四季度	2020 年 四季度	2019 年 四季度	2018 年 四季度	2017 年 四季度
签收	208.43	174.00	317.75	310.75	120.00
验收	232.40	493.75	122.60	/	/
总平均时长	218.42	301.90	209.33	310.75	120.00

注：无备产通知的项目不在上表统计范围内。

（四）平均交付时长分析

1、第四季度平均交付时间通常短于全年平均时间

根据上述剔除极值后的发货至签收/验收平均时长统计，2018 年至 2021 年各

年的四季度平均交付时间短于全年平均时间，主要原因为：

（1）受军工行业季节性的影响，四季度交付任务集中，一方面公司需在合同约定的时间内完成交付以避免违约；另一方面，客户受其外部节点的制约、存在完成年度预定任务的需求，亦会在年底前抓紧建设并要求公司配合尽快交付。为在规定的时间内保质保量完成任务，合同各方均积极配合高效推进项目，导致四季度平均交付时间较短。2020 年第四季度国家单位 D 采购移动安全终端平台、国家单位 C3 采购资源分发设备、国家单位 ZY 采购交换设备，2019 年第四季度国家单位 A4 采购 XX6 综合控制宽带传输系统采、国家单位 B5 采购机动音视频指挥系统、国家单位 M 采购应急保障产品均属于上述情况，具体请见本回复之“问题二（1）”之各年末前 10 天内确认收入的列表说明。

（2）根据上述收到备产通知至签收/验收平均时长统计，对于存在备产通知的项目，其从收到备产通知至签收/验收经历了较长的时间。2017 年至 2021 年四季度确认的收入从收到备产通知至签收/验收的平均时长分别为 120.00 天、310.75 天、209.33 天、301.90 天及 218.42 天，2017 年全年及 2021 年全年平均时长分别为 148.80 天、310.75 天、264.83 天、229.04 天及 211.44 天。

2、2017 年至 2020 年，剔除极值后的平均交付时间逐年缩短，2021 年则同比增加

2017 年至 2020 年，项目平均交付时间逐年缩短，2021 年则同比增加，主要原因为：

（1）前期受军改影响公司部分项目暂缓或停滞，而随着军改的逐渐落地、“十三五”规划（2016-2020 年）的推进并接近尾声，项目需求逐步恢复，为了按照规划如期完成任务，2019 年至 2020 年公司项目推进速度较前期加快。2020 年第四季度国家单位 C3 采购资源分发设备、国家单位 YA 采购融合通信服务器软件、办公软件、国家单位 B7 采购综合视音频处理设备、国家单位 D 采购移动安全终端平台等客户均要求于 2020 年末前完成交付，具体请见本回复之“问题二（1）”之各年末前 10 天内确认收入的列表说明。

（2）公司型号产品的列装销售增加亦导致交付时间缩短。列装销售即军方根据编配计划，按计划采购型号产品并实际分配到部队使用。型号产品经过前期定型流程的各项考核，其产品规格、技术指标及应用环境等已得以验证并固化，故作为标准化产品，其后续交付过程较非型号产品更为简单、平均交付时间更短。

2017 年至 2021 年，公司列装销售收入占比分别为 55.90%、56.93%、46.03%、75.60%及 63.34%，其中 2019 年某收入金额为 4,088.50 万元的非列装销售项目中，公司配合总体单位完成了某款产品定型，但产品型号仅授予了总体单位而未授予公司，若将此项目视为公司型号产品列装销售，则 2019 年公司列装销售占比为 61.20%。2019-2021 年列装销售收入占比较高导致了交付时间缩短。

(3) 公司项目管理能力及效率的提升亦导致项目交付时间缩短。

(4) 2019-2021 年各年第四季度收入占 2019-2021 年各年度主营业务收入的比例分别为 65.24%、66.67%及 59.77%，较 2017 年、2018 年上升较多。而随着步入年底、交期临近，同时由于军工行业特点，客户受其外部节点的制约、存在完成年度预定任务的需求，在四季度客户会要求公司加快项目推进，导致四季度项目交付周期较短。进而使得 2019-2021 年交付时间较 2017 年、2018 年缩短。2019-2021 年四季度交付项目时间较短的分析，见本回复之“问题二（1）”之各年末前 10 天内确认收入的列表说明。

(5) 2020 年第四季度与 2020 年全年的平均交付时间相似、时长均较短，为受上述原因的综合影响。2019-2021 年各年第四季度收入占 2019-2021 年各年度主营业务收入的比例分别为 65.24%、66.67%及 59.77%。2019 年剔除极值后的第四季度平均交付时间为 31.94 天，2019 年全年则为 41.78 天；2020 年剔除极值后的第四季度平均交付时间为 15.81 天，2020 年全年则为 15.85 天；2021 年剔除极值后的第四季度平均交付时间为 25.65 天，2021 年全年则为 27.01 天。在 2020 年第四季度收入占比未显著高于其他年度的情况下，2020 年第四季度、2020 年全年平均交付时间相对较短，但 2020 年第四季度与 2020 年全年的平均交付时间相似、四季度未显著缩短，主要是受上述原因的综合影响，2020 年公司的整体交付效率得以提升。

二、2019 至 2021 年第四季度收入占比较高的原因

（一）与同行业可比公司营业收入季节性分布比较分析

同行业可比公司营业收入季节性分布情况如下：

期间		同行业可比公司					邦彦技术
		兴图新科	上海瀚讯	左江科技	东土科技	广哈通信	
2021 年度	一季度	2.93%	8.68%	34.11%	18.34%	9.70%	8.61%
	二季度	44.86%	14.74%	26.00%	20.32%	15.92%	5.02%
	三季度	5.51%	28.49%	25.13%	20.42%	12.85%	26.74%

	四季度	46.69%	48.09%	14.77%	40.92%	61.53%	59.63%
2020 年度	一季度	1.09%	6.32%	2.08%	15.09%	4.15%	0.97%
	二季度	17.47%	11.66%	10.31%	34.29%	20.64%	10.12%
	三季度	19.56%	32.78%	24.04%	31.20%	13.15%	22.44%
	四季度	61.88%	49.24%	63.56%	19.43%	62.06%	66.47%
2019 年度	一季度	0.85%	7.90%	8.91%	16.32%	9.56%	5.76%
	二季度	23.63%	9.52%	23.11%	22.31%	14.66%	17.01%
	三季度	9.57%	34.42%	11.09%	20.05%	14.43%	12.11%
	四季度	65.94%	48.17%	56.89%	41.32%	61.35%	65.12%
2018 年度	一季度	18.62%	3.68%	6.18%	18.02%	7.91%	15.83%
	二季度	3.16%	4.25%	20.50%	20.55%	38.36%	26.19%
	三季度	3.16%	45.02%	8.25%	19.56%	18.49%	28.01%
	四季度	75.06%	47.04%	65.07%	41.87%	35.24%	29.97%
2017 年度	一季度	1.10%	3.40%	7.16%	15.60%	13.88%	36.98%
	二季度	0.05%	1.65%	26.27%	25.58%	35.34%	25.20%
	三季度	18.37%	29.84%	0.21%	22.17%	17.69%	11.69%
	四季度	80.49%	65.11%	66.35%	36.66%	33.09%	26.12%

注：（1）由于同行业可比公司未披露各个季度的主营业务收入，故本表列示了各公司营业收入的季度数据以作对比。

（2）公司营业收入与主营业务收入的季节性分部特征相似。

（3）数据来源：同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书。

如上表所述，下半年集中确认收入的状况普遍存在于军工行业中，军方客户采购规律的季节性对军工行业公司产生了较为普遍的影响。

（二）公司收入季节性分析

公司收入受军工行业采购规律的影响呈现一定的季节性特征，通常下半年收入占比较大。

另一方面，公司以交付单个项目的形式开展业务，各项目由于交付产品销售形态的差异（系统级产品、设备级产品等）、建设形式的区别（交付整体工程的集成项目、交付产品的集成项目、非集成项目等），其交付周期和进度存在较大差异。此外，公司业务覆盖面较广包括舰船通信、融合通信及信息安全三大板块。公司舰船通信产品为舰船上电子设备的重要组成部分，具体舰船的建设进度对交付时点影响较大；融合通信业务涉及客户范围较广、项目需求多样，部分项目建设周期较长，产品交付受具体项目的建设进度影响较大；信息安全业务季节性较为明显，由于其产品交付过程较为简单，交付时点受客户采购管理的影响较大，下半年收入占比较高。

受上述因素的共同影响,公司营业收入在不同年度、季度之间呈现较大波动。具体分析如下:

1、2017 年上半年收入占比较高

公司 2017 年第一季度收入占全年收入比重为 36.98%,占比较高的主要原因系根据某船型建造计划,公司在 2016 年至 2018 年间向多个船厂陆续交付了该船型所需的船舶通信控制系统产品,其中 2017 年 1 月、3 月交付部分产品并确认收入 3,022.22 万元。

公司 2017 年第二季度收入占全年比重为 25.20%,亦是由于舰船通信板块交付了两个船型所需产品并合计确认收入 1,434.44 万元。

2、2018 年上半年收入占比为 42.02%

公司 2018 年第一季度收入占全年收入比重为 15.83%,一方面是由于上述 2016 年至 2018 年陆续交付的某舰船通信项目在 2018 年 1 月份交付部分产品并确认 1,768.00 万元;另一方面,交付某船型成套设备实现收入 1,285.50 万元。

公司 2018 年第二季度收入占全年收入比重为 26.19%,占比较高的主要原因系:首先,某舰船通信项目中公司自 2018 年第二季度起至 2020 年陆续交付某船型多套设备,其中 2018 年第二季度确认收入 2,679.00 万元;其次,融合通信业务中公司自 2012 年开始承制建设的某组网项目在 2018 年第二季度完成验收,实现收入 1,478.00 万元。

3、2019 年第四季度收入占比较高

2019 年第四季度确认收入金额为 17,576.57 万元,占全年主营业务收入的比例为 65.24%。以下客户收入占第四季度主营业务收入的 81.27%,具体为:

单位:万元

客户名称	客户性质	销售内容	业务板块	金额	占比
国家单位 A3	军工集团	数据通信系统	舰船通信	5,907.96	33.61%
国家单位 D	直接军方客户	船舶通信控制系统	舰船通信	1,699.12	9.67%
国家单位 F	直接军方客户	富媒体指挥调度系统	融合通信	1,443.94	8.22%
国家单位 L	直接军方客户	富媒体指挥调度系统	融合通信	1,367.26	7.78%
国家单位 B5	军工集团	智能导控系统、富媒体指挥调度系统	融合通信	1,083.89	6.17%
国家单位 U	直接军方客户	移动安全终端平台	信息安全	1,030.09	5.86%
国家单位 C2	军工集团	船舶通信控制系统	舰船通信	876.11	4.98%

客户名称	客户性质	销售内容	业务板块	金额	占比
国家单位 A4	军工集团	船舶通信控制系统	舰船通信	876.11	4.98%
合计				14,284.47	81.27%

注：占比为占第四季度主营业务收入比例。

公司 2019 年第四季度收入大幅上升，与具体项目的交付进度相关：

①上述舰船通信业务收入合计 9,359.30 万元，收入与造船进度紧密相关

首先，公司在 2019 年四季度向国家单位 A3 交付了某船型若干套设备，合计实现收入 4,088.50 万元；其次，2019 年四季度存在多个船厂并行建设某船型的情况，公司同时向国家单位 A3、国家单位 A4、国家单位 C2 交付了多套设备以满足造船需求。而上述型船中，公司同时承担了两个通信系统的研制工作，在一次性交付多条船的情况下，收入更加集中，该船型在 2019 年第四季共确认收入 3,132.74 万元。

除上述项目外，2019 年第四季度公司按要求向某直接军方客户国家单位 D 交付了多套随遇接入系统实现收入 1,699.12 万元。

②上述融合通信收入合计 3,895.09 万元

公司为直接军方客户国家单位 F 建设的某指挥调度信息系统建设项目在 2019 年四季度完成验收，实现收入 1,443.94 万。公司为该项目建设总体，负责方案设计、设备提供及工程安装。

公司于 2019 年第四季度向直接军方客户国家单位 L 交付了三个项目设备，共实现收入 1,367.26 万元。上述三个项目均为同一款产品的交付，用于某指挥所建设。按照建设计划及约定交付时间，公司产品已在 2019 年 9 月已完成军检，在 2019 年 10 月至 11 月陆续完成交付。

2019 年第四季度公司向国家单位 B5 销售视音频综合处理设备产生收入为 1,013.81 万元。公司于 2019 年 9 月取得该客户备产函，要求 11 月底前完成交付，由于第四季度交付任务重，经公司合理排期，该项目于 12 月完成军检并交付客户。

③上述信息安全收入合计 1,030.09 万元

2019 年第四季度，公司按要求先后两批向直接军方客户国家单位 M 交付了某款应急保障设备，实现收入 1,030.09 万元。

4、2020 年第四季度收入占比较高

2020 年第四季度确认收入金额为 18,489.57 万元，占全年主营业务收入的比
例为 66.67%。以下客户收入占第四季度主营业务收入的 86.74%，具体为：

单位：万元

客户全称	客户性质	销售内容	业务板块	金额	占比
国家单位 A6	军工集团	船舶通信控制系统	舰船通信	5,518.85	29.85%
国家单位 D	直接军方客户	移动安全终端平台	信息安全	5,088.50	27.52%
国家单位 ZX	直接军方客户	船舶通信控制系统	舰船通信	2,351.91	12.72%
国家单位 C3	军工集团	移动安全终端平台	信息安全	955.75	5.17%
国家单位 B3	军工集团	智能导控系统	融合通信	625.43	3.38%
国家单位 ZY	直接军方客户	富媒体指挥调度系统	融合通信	576.79	3.12%
国家单位 X2	直接军方客户	船舶通信控制系统	舰船通信	460.18	2.49%
国家单位 Z3	直接军方客户	船舶通信控制系统	舰船通信	460.18	2.49%
合计				16,037.59	86.74%

注：占比为占第四季度主营业务收入比例。

公司 2020 年第四季度收入大幅上升，与具体项目的交付进度相关：

①上述舰船通信收入合计 8,791.12 万元

国家单位 A6 向公司采购若干套某船舶通信控制系统并于 2020 年 6 月下发技术规格书。其后，该项目的最终用户船厂建造工期紧张，经船厂、客户及公司三方确认，并由船厂向公司发出书面通知函，要求公司于 2020 年 12 月底前完成其中若干套系统的交付，2020 年四季度公司陆续交付预定数量并实现收入 5,048.85 万元；此外，某项目中公司自 2018 年第二季度起至 2020 年陆续向国家单位 A6 交付某船型多套设备，其中 2020 年 11 月公司交付部分设备并实现收入 470.00 万元。

公司为直接军方客户国家单位 ZX 建设的某通信中心服务系统项目在 2020 年四季度按合同约定完成验收，实现收入 2,351.91 万。公司为该项目建设总体，该项目规格较高、规模较大，系统集成了公司自研的船舶通信控制系统型号产品及其他配套单位型号产品。

公司向直接军方客户国家单位 X2、国家单位 Z3 交付旧传改造换装相关维修设备，分别实现收入 460.18 万元、460.18 万元。公司根据预计交付时间于 2020 年 8 月启动生产、按合同约定在 2020 年 11 月完成交付。

②上述信息安全业务收入合计 6,044.25 万元

公司向直接军方客户国家单位 D 交付某移动安全终端平台实现收入 5,088.50 万元。该项目为客户 2020 年内的计划任务，公司于 2019 年 12 月收到客户下发的生产任务并于 2020 年进行生产；于 2020 年 12 月 21 日收到客户下发的交付通知函，并根据其要求在 2020 年 12 月底前完成交付。

公司按合同约定于 2020 年 12 月向国家单位 C3 交付了某移动安全终端平台并实现收入 955.75 万元。

③上述融合通信收入合计 1,202.22 万元

公司向国家单位 B3 交付了某智能导控系统产品并实现收入 625.43 万元。该项目于 2020 年 10 月开始陆续发货，于 2020 年 11 月完成发货、现场调试工作，客户项目负责人于 2020 年 12 月底返回单位统一办理文书工作并出具签收文件。

公司向直接军方客户国家单位 ZY 交付了某富媒体指挥调度系统并实现收入 576.79 万元。

5、2021 年第四季度收入占比较高

2021 年第四季度确认收入金额为 18,355.48 万元，占全年主营业务收入的 59.77%。以下客户收入占第四季度主营业务收入的 80.37%，具体为：

单位：万元

客户全称	客户性质	销售内容	业务板块	金额	占比
国家单位 A6	军工集团	船舶通信控制系统	舰船通信	5,620.00	30.62%
国家单位 G4	军工集团	智能导控系统	融合通信	3,185.84	17.36%
国家单位 D	直接军方客户	多主机安全服务平台	信息安全	2,577.88	14.04%
国家单位 ZX	直接军方客户	富媒体指挥调度系统	融合通信	1,266.37	6.90%
国家单位 N	直接军方客户	智能导控系统	融合通信	809.00	4.41%
国家单位 U1	直接军方客户	船舶通信控制系统	舰船通信	479.71	2.61%
国家单位 K4	直接军方客户	船舶通信控制系统	舰船通信	410.28	2.24%
国家单位 A1	军工集团	船舶通信控制系统	舰船通信	402.65	2.19%
合计				14,751.73	80.37%

注：占比为占第四季度主营业务收入比例。

公司 2021 年第四季度收入占比较高，与具体项目的交付进度相关：

①上述舰船通信收入合计 6,912.65 万元

国家单位 A6 向公司采购若干套船舶通信控制系统产品，并于 2020 年 6 月下发技术规格书。因该项目的最终用户船厂建造工期紧张，经船厂、客户及公司三方确认后，船厂于 2021 年 10 月向公司发出书面通知函紧急调整其中若干

套系统产品的交付计划，要求公司于 2021 年 12 月底前完成交付，2021 年 12 月公司陆续交付预定数量并实现收入 5,494.34 万元。

公司向直接军方客户国家单位 U1、国家单位 K4 交付舰船通信控制系统产品相关的维修设备，分别实现收入 479.71 万元、410.28 万元。公司于 2021 年 11 月完成两项目的军检，并按合同约定在 2021 年 11 月底前完成交付。

公司向国家单位 A1 交付某舰船通信控制系统产品，于 2021 年 12 月 13 日完成军检，并按客户书面文件要求在 2021 年 12 月完成交付、实现收入 402.65 万元。

②上述融合通信收入合计 5,261.21 万元

国家单位 G4 于 2020 年 9 月、2021 年 5 月 11 日向公司下发项目调度通知单，采购若干套 XXX 模块产品。公司于 2021 年 7 月至 12 月分批次发货并由客户签收，按合同约定在 2021 年 12 月底前完成客户验收，实现收入 3,053.01 万元。

公司为直接军方客户国家单位 ZX 提供卫星业务控制适配设备，完成军检后在 2021 年 11 月交付，实现收入 1,266.37 万元。

公司为直接军方客户国家单位 N 提供智能导控调度系统设备并进行指挥调度系统升级改造，该项目于 2020 年 9 月中标并签署合同，合同约定应于 2021 年 9 月交付，但由于建设地区疫情原因，产品推迟至 2021 年 11 月份交付，项目于 2021 年 12 月份完成验收，实现收入 809.00 万元。

③上述信息安全业务收入合计 2,577.88 万元

公司向直接军方客户国家单位 D 交付某移动安全终端平台产品实现收入 2,577.88 万元。公司于 2021 年 6 月收到客户下发的备产通知，于 2021 年 12 月完成军检，并按合同要求于 2021 年 12 月交付。

三、补充披露情况

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、收入季节波动分析”之“（2）2019 至 2021 年四季度实现收入对应合同的签收/验收时长”补充披露如下：

（2）2019 至 2021 年四季度实现收入对应合同的签收/验收时长

①剔除极值后的发货至签收/验收平均时长统计

公司部分项目从发货至签收/验收时间长达一年以上，主要原因系少部分项目由于项目进展安排或客户内部流程原因，导致其出具签收/验收文件的时间较长。

剔除发货至签收/验收时间超过一年的项目后，公司 2018-2021 年各年确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签收	18.20	11.13	24.16	24.53
验收	49.03	35.80	100.00	132.33
总平均时长	27.01	15.85	41.78	49.73

剔除发货至签收/验收时间超过一年的项目后，公司 2018-2021 年各年第四季度确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年四季度	2020 年四季度	2019 年四季度	2018 年四季度
签收	24.69	10.30	18.03	28.60
验收	27.83	50.25	65.71	61.70
总平均时长	25.65	15.81	31.94	38.06

②收到备产通知至签收/验收平均时长统计

公司 2018-2021 年各年确认收入的收到备产通知至签收/验收平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
签收	191.50	177.95	366.43	310.75
验收	236.38	407.83	122.60	/
总平均时长	211.44	229.04	264.83	310.75

注：无备产通知的项目不在上表统计范围内。

公司 2018-2021 年各年第四季度确认收入的收到备产通知至签收/验收的平均时长如下：

单位：天

确认收入方式	2021 年四季度	2020 年四季度	2019 年四季度	2018 年四季度
签收	208.43	174.00	317.75	310.75
验收	232.40	493.75	122.60	/
总平均时长	218.42	301.90	209.33	310.75

注：无备产通知的项目不在上表统计范围内。

③平均交付时长分析

A、第四季度平均交付时间通常短于全年平均时间

根据上述剔除极值后的发货至签收/验收平均时长统计，2018 年至 2020 年各年的四季度平均交付时间短于全年平均时间，主要原因为：

a、受军工行业季节性的影响，四季度交付任务集中，一方面公司需在合同约定的时间内完成交付以避免违约；另一方面，客户受其外部节点的制约、存在完成年度预定任务的需求，亦会在年底前抓紧建设并要求公司配合尽快交付。为在规定的时间内保质保量完成任务，合同各方均积极配合高效推进项目，导致四季度平均交付时间较短。2020 年第四季度国家单位 D 采购移动安全终端平台、国家单位 C3 采购资源分发设备、国家单位 ZY 采购交换设备，2019 年第四季度国家单位 A4 采购 XX6 综合控制宽带传输系统采、国家单位 B5 采购机动音视频指挥系统、国家单位 M 采购应急保障产品均属于上述情况。

b、根据上述收到备产通知至签收/验收平均时长统计，对于存在备产通知的项目，其从收到备产通知至签收/验收经历了较长的时间。2018 年及 2021 年四季度确认的收入从收到备产通知至签收/验收的平均时长分别为 310.75 天、209.33 天、301.90 天及 218.42 天，2018 年全年及 2021 年全年平均时长分别为 310.75 天、264.83 天、229.04 天及 211.44 天。

B、2019 年、2020 年剔除极值后的平均交付时间较 2018 年缩短，2021 年则同比增加

2019 年、2020 年剔除极值后的平均交付时间较 2018 年缩短，2021 年则同比增加，主要原因为：

a、前期受军改影响公司部分项目暂缓或停滞，而随着军改的逐渐落地、“十三五”规划（2016-2020 年）的推进并接近尾声，项目需求逐步恢复，为了按照规划如期完成任务，2019 年至 2020 年公司项目推进速度较前期加快。2020 年第四季度国家单位 C3 采购资源分发设备、国家单位 YA 采购融合通信服务器软件、办公软件、国家单位 B7 采购综合视音频处理设备、国家单位 D 采购移动安全终端平台等客户均要求于 2020 年末前完成交付。

b、公司型号产品的列装销售增加亦导致交付时间缩短。列装销售即军方根据编配计划，按计划采购型号产品并实际分配到部队使用。型号产品经过前期定型流程的各项考核，其产品规格、技术指标及应用环境等已得以验证并固化，故作为标准化产品，其后续交付过程较非型号产品更为简单、平均交付时间更

短。2018年至2021年，公司列装销售收入占比分别为56.93%、46.03%、75.60%及63.34%，其中2019年某收入金额为4,088.50万元的非列装销售项目中，公司配合总体单位完成了某款产品定型，但产品型号仅授予了总体单位而未授予公司，若将此项目视为公司型号产品列装销售，则2019年公司列装销售占比为61.20%。2019至2021年列装销售收入占比较高导致了交付时间缩短。

c、公司项目管理能力及效率的提升亦导致项目交付时间缩短。

d、2019-2021年各年第四季度收入占2019-2021年各年度主营业务收入的比例分别为65.24%、66.67%及59.77%，较2018年上升较多。而随着步入年底、交期临近，同时由于军工行业特点，客户受其外部节点的制约、存在完成年度预定任务的需求，在四季度客户会要求公司加快项目推进，导致四季度项目交付周期较短。进而使得2019-2021年交付时间较2018年缩短。

e、2020年第四季度与2020年全年的平均交付时间相似、时长均较短，为受上述原因的综合影响。2019-2021年各年第四季度收入占2019-2021年各年度主营业务收入的比例分别为65.24%、66.67%及59.77%。2019年剔除极值后的第四季度平均交付时间为31.94天，2019年全年则为41.78天；2020年剔除极值后的第四季度平均交付时间为15.81天，2020年全年则为15.85天；2021年剔除极值后的第四季度平均交付时间为25.65天，2021年全年则为27.01天。在2020年第四季度收入占比未显著高于其他年度的情况下，2020年第四季度、2020年全年平均交付时间相对较短，但2020年第四季度与2020年全年的平均交付时间相似，四季度未显著缩短，主要是受上述原因的综合影响，2020年公司的整体交付效率得以提升。

(3)补充披露2019年应收账款回款情况明显低于2017年及2018年的原因，以及2020年应收账款回款情况；

【回复】

一、发行人说明

(一) 2017-2021年各期末应收账款余额期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021-12-31/ 2021 年	2020-12-31/ 2020 年	2019-12-31/ 2019 年	2018-12-31/ 2018 年	2017-12-31/ 2017 年
应收账款余额	38,512.10	39,863.99	30,882.78	24,241.96	18,337.15
期后回款金额	5,760.19	27,191.95	21,680.13	21,827.10	17,278.07
其中：期后一年回款金额	5,760.19	24,844.07	8,802.44	14,223.86	12,827.85
期后回款比例	14.96%	68.21%	70.20%	90.04%	94.22%
其中：期后一年回款比例	14.96%	62.32%	28.50%	58.67%	69.96%
其中：银行回款金额	4,009.93	20,296.01	10,671.46	12,307.06	11,014.06
银行回款比例	69.61%	74.64%	49.22%	56.38%	63.75%
票据回款金额	1,750.26	6,895.94	11,008.67	9,520.04	6,264.01
票据回款比例	30.39%	25.36%	50.78%	43.62%	36.25%

注：上述各期期后回款均为截至 2022 年 4 月 30 日的期后回款金额。

（二）截至 2022 年 4 月 30 日，2017 年至 2021 年主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况

选取各年度单个客户应收款项余额增长 1,000.00 万元以上或增长前五名，列示该客户当期项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况如下：

2019 年度主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况

单位：万元

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2020 年至 2022 年 4 月 30 日回款
国家单位 B5	1,306.60	-	32.24	852.40
国家单位 M	1,164.00	-	-	1,164.00
国家单位 A3	6,745.89	-	616.00	2,537.72
国家单位 A4	990.00	-	-	940.00
国家单位 C2	1,000.05	-	0.19	693.00
合计	11,206.54	-	648.43	6,187.12
各期回款比例	/	-	5.79%	55.21%
累计回款比例	/	/	/	61.00%

2018 年度主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况

单位：万元

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2019 年至 2022 年 4 月 30 日回款
国家单位 B5	1,494.56	-	174.72	1,177.99
国家单位 B3	1,075.18	-	71.98	993.53

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2019 年至 2022 年 4 月 30 日回款
国家单位 E	2,018.00	-	897.00	1,121.00
国家单位 O	778.09	-	-	191.50
国家单位 A6	10,134.00	176.80	2,395.80	7,114.90
合计	15,499.83	176.80	3,539.50	10,598.92
各期回款比例	/	1.14%	22.84%	68.38%
累计回款比例	/	/	/	92.36%

2017 年度主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况

单位：万元

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2018 年至 2022 年 4 月 30 日回款
国家单位 A1	1,222.00	-	-	1,100.68
国家单位 I	1,014.16	-	-	986.16
国家单位 A4	1,980.00	-	940.50	1,039.50
国家单位 A6	5,968.48	530.40	2,652.00	2,786.08
国家单位 C6	1,412.22	-	199.17	1,149.71
国家单位 B5	2,496.69	-	854.06	511.85
合计	14,093.55	530.40	4,645.73	7,573.98
各期回款比例	/	3.76%	32.96%	53.67%
累计回款比例	/	/	/	90.46%

2019 年公司对国家单位 B5 的机动音视频指挥系统项目确认含税收入金额 1,145.60 万元，当期未回款，期后 2020 年至 2022 年 4 月回款金额 736.36 万元，累计回款比例 64.28%。由于该项目最终用户未验收，客户未收款，因此该客户未向公司付款，导致该项目累计回款比例较低。该项目陆续向最终客户交付中，截至 2022 年 4 月末已部分回款。

2019 年公司对国家单位 A3 的 XX5 主干网网络交换设备项目确认含税收入金额 4,620.00 万元，当期回款 616.00 万元，期后 2020 年至 2022 年 4 月回款金额 1,196.12 万元，累计回款比例 39.22%。该项目建设的船只为新型 XX 船，2019 年为首次交付，历史上无同类型号船只及设备的审价记录。根据国家单位 A3 出具的说明，该项目目前已提交审价，上游用户将在审价完成后向国家单位 A3 支付剩余款项，国家单位 A3 继而再向公司支付后续合同款。

(三) 2020 年及 2021 年主要项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情

况列示如下:

2020 年主要项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况:

单位: 万元

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2021 年至 2022 年 4 月 30 日回款
国家单位 D	5,750.00	-	1,725.00	4,025.00
国家单位 A6	6,175.20	-	3,071.55	1,819.98
国家单位 ZV	3,245.74	-	1,651.08	1,063.00
国家单位 C3	1,281.00	-	-	140.00
国家单位 ZY	672.65	-	-	460.71
合计	17,124.59	-	6,447.63	7,508.69
各期回款比例	/	-	37.65%	43.85%
累计回款比例	/	/	/	81.50%

2020 年主要项目收入当期回款比例 37.65%，对比 2017-2019 年分别为 32.96%、22.84%、5.79%，以及 2017 年至 2019 年平均收入当期回款比例 20.53%，2020 年主要项目收入当期回款比例较高，项目回款情况良好。

2021 年主要项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况:

单位: 万元

客户名称	当期含税收入 金额	以前年度回款	当期回款	2021 年至 2022 年 4 月 30 日回 款
国家单位 A6	9,706.60	-	713.15	671.20
国家单位 G4	7,740.00	-	1,327.50	-
国家单位 A4	793.05	-	213.91	166.86
国家单位 ZF	549.71	-	99.36	95.07
国家单位 G8	405.00	-	31.00	-
合计	19,194.36	-	2,384.92	933.13
各期回款比例	/	-	12.43%	4.86%
累计回款比例	/	/	/	17.29%

2021 年主要项目收入当期回款比例为 12.43%，当期回款主要为按照合同约定所支付的预付款。

二、补充披露

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（5）报告期各期末应收账款余额期后回款情况”补充披露如下:

(5) 报告期各期末应收账款余额期后回款情况如下:

单位: 万元

项目	2021-12-31/ 2021 年	2020-12-31/ 2020 年	2019-12-31/ 2019 年
应收账款余额	38,512.10	39,863.99	30,882.78
期后回款金额	5,760.19	27,191.95	21,680.13
其中: 期后一年回款金额	5,760.19	24,844.07	8,802.44
期后回款比例	14.96%	68.21%	70.20%
其中: 期后一年回款比例	14.96%	62.32%	28.50%
其中: 银行回款金额	4,009.93	20,296.01	10,671.46
银行回款比例	69.61%	74.64%	49.22%
票据回款金额	1,750.26	6,895.94	11,008.67
票据回款比例	30.39%	25.36%	50.78%

注: 上述各期期后回款均为截至 2022 年 4 月 30 日的期后回款金额。

2019 年应收账款余额的期后回款比例较小, 主要由于国家单位 A3 的 XX5 主干网网络交换设备建设因最终用户未完成审价导致回款比例较低。

对报告期各期主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况进一步分析如下:

①截至 2022 年 4 月 30 日, 2019 年主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况

选取各年度单个客户应收款项余额增长 1,000.00 万元以上或增长前五名, 列示该客户当期项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况如下:

2019 年度主要项目收入按客户汇总对应应收款项当期回款、期后回款情况

单位: 万元

客户名称	当期含税收入 金额	以前年度回款	当期回款	2020 年至 2022 年 4 月 30 日回 款
国家单位 B5	1,306.60	-	32.24	852.40
国家单位 M	1,164.00	-	-	1,164.00
国家单位 A3	6,745.89	-	616.00	2,537.72
国家单位 A4	990.00	-	-	940.00
国家单位 C2	1,000.05	-	0.19	693.00
合计	11,206.54	-	648.43	6,187.12
各期回款比例	/	-	5.79%	55.21%
累计回款比例	/	/	/	61.00%

2019 年主要项目收入按客户汇总对应应收账款累计回款比例 61.00%, 比例较低, 主要原因为 2019 年主要项目收入中, 国家单位 A3 的 XX5 主干网网络交

换设备建设回款比例较低所致。

2019年公司对国家单位A3的XX5主干网网络交换设备项目确认含税收入金额4,620.00万元，当期回款616.00万元，期后2020年至2022年4月30日回款金额1,196.12万元，累计回款比例39.22%。该项目建设的船只为新型XX船，2019年为首次交付，历史上无同类型号船只及设备的审价记录。根据国家单位A3出具的说明，该项目目前已提交审价，上游用户将在审价完成后向国家单位A3支付剩余款项，国家单位A3继而再向公司支付后续合同款。

②2020年主要项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况列示如下：

2020年主要项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况：

单位：万元

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2021年至2022年4月30日回款
国家单位D	5,750.00	-	1,725.00	4,025.00
国家单位A6	6,175.20	-	3,071.55	1,819.98
国家单位ZV	3,245.74	-	1,651.08	1,063.00
国家单位C3	1,281.00	-	-	140.00
国家单位ZY	672.65	-	-	460.71
合计	17,124.59	-	6,447.63	7,508.69
各期回款比例	/	-	37.65%	43.85%
累计回款比例	/	/	/	81.50%

2020年主要项目收入当期回款比例37.65%，对比2019年5.79%，2020年主要项目收入当期回款比例较高，项目回款情况良好。

③2021年主要项目收入对应应收款项当期回款、期后回款情况：

单位：万元

客户名称	当期含税收入金额	以前年度回款	当期回款	2021年至2022年4月30日回款
国家单位A6	9,706.60	-	713.15	671.20
国家单位G4	7,740.00	-	1,327.50	-
国家单位A4	793.05	-	213.91	166.86
国家单位ZF	549.71	-	99.36	95.07
国家单位G8	405.00	-	31.00	-
合计	19,194.36	-	2,384.92	933.13
各期回款比例	/	-	12.43%	4.86%
累计回款比例	/	/	/	17.29%

2021年主要项目收入当期回款比例为12.43%，当期回款主要为按照合同约

定所支付的预付款。

(4) 结合发行人报告期连续亏损、2019 年扭亏为盈的情况，补充披露是否存在 2019 年第四季度突击确认收入的情形，是否影响发行条件。

【回复】

一、发行人说明

2017-2021 年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 -5,220.81 万元、-2,635.76 万元、1,940.09 万元、5,234.45 万元以及 5,743.92 万元，其中 2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度主营业务收入金额为 17,576.57 万元、18,489.57 万元以及 18,355.48 万元，占全年主营业务收入的比例为 65.24%、66.67%以及 59.77%，销售收入比较集中。但该部分收入均经历了较长的销售流程、交期符合合同约定和客户需求、收入确认严格按会计政策进行：

1、该部分收入均经历了较长的销售流程。根据军工行业特点，公司产品交付一般经历收到备货文件、合同签订、生产、发货、签收等全部或部分销售流程，整体时间较长，一般都在 6 个月以上。公司 2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度的收入均经历了较长的销售流程，并非在短时间内的突击销售；

2、交期符合合同约定和客户需求。公司小部分项目交付时间早于合同约定的最晚交付时间，主要系客户考虑整体建设进度、与其他设备的联调计划以及春节放假等因素，要求公司调整交付时间；

3、该部分收入确认均严格按照公司会计政策进行，即按照合同签署日期、产品发货日期、产品签收或验收日期孰晚确认收入。

4、假设公司剔除 2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度最后三天收入后（公司产品主要销售范围为全国各省市，从发货至物流送达通常需一至两天，客户现场清点、测试、签收可在一天内完成，故发货日期与签收日期相隔不超过 3 天的属于间隔较近的情况），仍满足发行条件，具体情况列示如下：

2019 年剔除第四季度最后三天收入后影响情况

单位：万元

项目	邦彦技术	特立信	中网信安	合计
影响营业收入金额	-1,974.90	-	-46.02	-2,020.92
影响营业成本金额	-560.56	-	-16.88	-577.44
影响信用减值损失金额	98.75	-	2.30	101.05

项目	邦彦技术	特立信	中网信安	合计
影响利润总额金额	-1,315.60	-	-26.84	-1,342.44
影响所得税金额	-	-	-	-
影响净利润金额	-1,315.60	-	-26.84	-1,342.44

2020 年剔除第四季度最后三天收入后影响情况

单位：万元

项目	邦彦技术	特立信	中网信安	合计
影响营业收入金额	-740.53	-	-	-740.53
影响营业成本金额	-50.32	-	-	-50.32
影响信用减值损失金额	37.03	-	-	37.03
影响利润总额金额	-653.18	-	-	-653.18
影响所得税金额	-	-	-	-
影响净利润金额	-653.18	-	-	-653.18

2021 年剔除第四季度最后三天收入后影响情况

单位：万元

项目	邦彦技术	特立信	中网信安	合计
影响营业收入金额	-3,818.19	-	-100.27	-3,918.46
影响营业成本金额	-1,382.91	-	-41.73	-1,424.64
影响信用减值损失金额	190.91	-	5.01	195.92
影响利润总额金额	-2,244.37	-	-53.53	-2,297.90
影响所得税金额	-	-	-	-
影响净利润金额	-2,244.37	-	-53.53	-2,297.90

公司 2019 年度、2020 年度以及 2021 年度归属于母公司股东的净利润（**扣除非经常性损益前后孰低者**）分别为 1,940.09 万元、5,234.45 万元以及 5,743.92 万元，营业收入分别为 27,010.54 万元、27,857.76 万元以及 30,830.33 万元。公司本次发行上市申请适用《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.2 条第（一）项的规定，即预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润为正且累计净利润不低于人民币 5,000 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元。

根据上述测算结果，假设公司剔除 2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度最后三天收入，将导致 2019 年、2020 年以及 2021 年营业收入分别减少 2,020.92 万元、740.53 万元以及 3,918.46 万元，减少后营业收入金额分别为 24,989.62 万元、27,117.23 万元以及 26,911.87 万元；导致净利润分别减少 1,342.44 万元、653.18 万元以及 2,297.90 万元，减少后扣除非经常性损益后归属于母公司股东

的净利润分别为 597.65 万元、4,581.27 万元以及 3,446.02 万元。公司未出现经营亏损，仍然满足公司所选定上市条件。

综上，公司不存在 2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度突击确认收入的情形，不影响发行条件。

二、补充披露

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、收入季节波动分析”之“（3）2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度不存在突击确认收入的情形”补充披露如下：

（3）2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度不存在突击确认收入的情形

报告期各期归属于母公司股东的净利润（取扣除非经常性损益前后孰低者）分别为 1,940.09 万元、5,234.45 万元以及 5,743.92 万元，其中第四季度主营业务收入金额分别为 17,576.57 万元、18,489.57 万元以及 18,355.48 万元，占全年主营业务收入的比例分别为 65.24%、66.67%以及 59.77%，销售收入比较集中。但该部分收入均经历了较长的销售流程、交期符合合同约定和客户需求、收入确认严格按会计政策进行：

1、该部分收入均经历了较长的销售流程。根据军工行业特点，公司产品交付一般经历收到备货文件、合同签订、生产、发货、签收等全部或部分销售流程，整体时间较长，一般都在 6 个月以上。公司第四季度的收入均经历了较长的销售流程，并非在短时间内的突击销售；

2、交期符合合同约定和客户需求。公司小部分项目交付时间早于合同约定的最晚交付时间，主要系客户考虑整体建设进度、与其他设备的联调计划以及春节放假等因素，要求公司调整交付时间；

3、该部分收入确认均严格按照公司会计政策进行，即按照合同签署日期、产品发货日期、产品签收或验收日期孰晚确认收入。

综上，公司不存在 2019 年、2020 年以及 2021 年第四季度突击确认收入的情形，不影响发行条件。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见，说明对发行人 2020 年下半年营业收入真实性及截止性的核查过程、依据和结论。

【回复】**一、请保荐机构和会计师核查并发表明确意见****（一）核查程序**

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得并复核报告期完整的收入明细，分析各期收入季节性分布情况；
- 2、对报告期各期最后 5 天的收入明细，检查包括销售合同、军检合格证、物流记录、客户签收单或验收评审文件、收款记录、销售发票在内的收入确认原始凭证，确认收入的真实性、准确性以及收入确认时间的合理性；
- 3、向公司了解 2019-2021 年第四季度、最后 5 天平均签收/验收时长较短的原因，针对各年最后 5 天收入明细，取得客户向公司下发的书面文件，包括备产通知、技术要求等；
- 4、获取应收账款明细账，分析应收账款账龄及其分布情况、回款情况；
- 5、获取报告期后应收账款明细账，核对期后银行回款和票据回款情况，查验对应的银行回单及电子汇票等原始凭证；
- 6、对 2019 年四季度单笔金额 100.00 万元以上营业收入执行细节测试，逐一核查合同具体实施过程，包括订单签订、生产安排、发货销售等具体环节，获取对应中标/入选通知书、备产协议、销售合同、任务单、生产领料单、产品入库单、军检合格证、物流记录、客户签收单或验收评审文件、销售发票等凭据；上述相应核查收入金额占 2019 年第四季度收入金额的 91.35%；
- 7、对 2019 年四季度主营业务收入执行截止性测试，核对销售合同、物流单据、签收单或验收单等支持性证据，关注是否存在收入跨期的情况，核查比例为 100.00%。取得 2019 年资产负债表日后所有的销售退回记录，检查是否存在提前确认收入的情况；
- 8、对 2019 年重要客户以及公司主管军代室进行了函证，函证确认 2019 年收入比例分别为 86.09%（其中函证确认 2019 年第四季度收入比例为 90.10%），剩余未回函金额进行了替代测试，执行替代测试后覆盖率分别为 92.86%。对回函差异情况进行核查，编制函证差异调节表并获取函证差异的充分证据，包括获取与回函差异相关的销售合同、军检合格证、物流单据、客户签收单或验收评审文件、增值税发票等支持性文件；对于按开票金额进行回函的客户，核对公司开

票明细、金额与客户回函金额一致；

9、对 2019 年重要客户以及公司主管军代室进行了访谈，对北京、武汉等地区因疫情不能或不便走访的重要客户及主管军代室进行了视频访谈，向客户及军代表访谈确认了合同明细、签收/验收时间、收入金额、应收账款金额、签收或验收后测试内容及完成时间等信息。走访确认的 2019 年收入比例分别为 87.54%（其中走访确认 2019 年第四季度收入比例为 92.64%）；

10、针对 2019 年四季度收入中实际交付日期早于合同约定交付时间的全部销售交易，检查收入确认的记账凭证，查看包括销售合同、军检合格证、物流记录、客户签收单或验收评审文件、收款记录、销售发票在内的收入确认原始凭证，对合同签订日期、合同约定交付日期、发货日期、签收/验收日期、收入确认时间等关键节点时间进行复核；

11、向公司了解交付日期早于合同约定日期的原因、与客户就交付时间变更相关的沟通形式、沟通内容；针对 2019 年四季度收入中实际交付日期早于合同约定日期的交易，取得客户向公司下发的书面文件，包括建设方案评审文件、计划任务书、备产通知函、装备维修器材预置储协议、即时通信工具聊天记录截图、客户就交货时间变更出具的说明等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、各年末前 5 天收入确认的平均签收/验收时间相比全年平均较短，主要原因受合同约定交付时间及客户要求交付时间的影响，符合发行人实际业务情况；

2、2019 年应收账款回款情况低于 2018 年，主要因 2019 年受个别项目回款情况较低所致，2020 年回款情况良好；

3、发行人 2019 年第四季度收入真实、准确，与发行人的业务情况及行业特点相符，不存在突击销售并确认收入的情况。

二、说明对发行人 2020 年、2021 年下半年营业收入真实性及截止性的核查过程、依据和结论

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并复核报告期完整的收入明细，分析各期收入季节性分布情况；

2、针对公司于 2020 年、2021 年四季度交付的项目，中介机构选取了金额较大的数个项目进行现场查验。中介机构获取了交付产品的装箱清单，现场观察了公司装箱发货的过程；向客户交接货物的过程，即卸货、清点、检查、摆放等主要过程，将客户现场交付的品目及数量核对至手持的装箱清单；待公司结账后获取并核查了对应的合同及合同分解单、物流单、军检合格证、签收单、记账凭证等单据。

通过上述核查，中介机构核实了上述多笔交易的真实性以及会计核算的准确性、截止性，现场查验了 2020 年第四季收入金额 8,073.20 万元，占 2020 年第四季主营业务收入比例为 43.66%；现场查验了 2020 年 12 月收入金额 7,612.92 万元，占 2020 年 12 月主营业务收入比例为 45.59%；现场查验了 2021 年第四季收入金额 11,881.53 万元，占 2021 年第四季主营业务收入比例为 64.73%；现场查验了 2021 年 12 月收入金额 9,614.84 万元，占 2021 年 12 月主营业务收入比例为 63.13%。

3、获取发行人有关客户通知发货的统计以及即时通信工具记录截图、交付通知函、邮件、传真等留痕文件，针对客户只通过电话与发行人沟通发货通知的项目，对客户进行电话访谈确认上述信息；

4、对 2020 年、2021 年下半年单笔 100.00 万以上的收入进行合同审阅，检查关于合同金额、暂定价、风险与报酬转移、验收、付款、技术服务、质量保证等约定，判断发行人收入确认条件和时点是否符合合同约定及会计准则规定；

5、对 2020 年、2021 年下半年单笔金额 100.00 万元以上的营业收入执行细节测试，复核包括销售合同、军检合格证、物流记录、客户签收单或验收评审文件、收款记录、销售发票在内的收入确认原始凭证据，确认收入的真实性、准确性以及收入确认时间的合理性，上述相应核查收入金额分别占 2020 年、2021 年下半年收入金额的 98.32%、89.45%；

6、对 2020 年、2021 年下半年主营业务收入执行截止性测试，核对销售合同、物流单据、签收单或验收单等支持性证据，关注是否存在收入跨期的情况，核查比例为 100.00%。取得 2020 年、2021 年资产负债表日后所有的销售退回记录，检查是否存在提前确认收入的情况；

7、对 2020 年、2021 年重要客户以及公司主管军代室进行了函证，函证确

认的 2020 年、**2021 年**收入比例**分别为 93.52%、88.14%**（其中函证确认 2020 年、**2021 年**下半年收入比例**分别为 94.23%、91.45%**）。对回函差异情况进行核查，编制函证差异调节表并获取函证差异的充分证据，包括获取与回函差异相关的销售合同、军检合格证、物流单据、客户签收单或验收评审文件、增值税发票等支持性文件；对于按开票金额进行回函的客户，核对公司开票明细、金额与客户回函金额一致；

8、对 2020 年、**2021 年**重要客户以及公司主管军代室进行了访谈，对北京等地区因疫情不能或不便走访的重要客户及主管军代室进行了视频访谈，向客户及军代表访谈确认了合同明细、签收/验收时间、收入金额、应收账款金额、签收或验收后测试内容及完成时间等信息。走访确认的 2020 年、**2021 年**收入比例**分别为 93.58%、97.46%**（其中走访确认 2020 年、**2021 年**下半年收入比例**分别为 93.90%、97.83%**）；

9、针对 2020 年、**2021 年**下半年收入单笔收入 1,000.00 万元以上的项目，取得产品关键物料的生产订单，检查开始生产日期是否体现大额收入项目已较早开始排产，不存在突击生产、销售情况；

10、针对 2020 年、**2021 年**下半年收入中实际交付日期早于合同约定交付时间的全部销售交易，检查收入确认的记账凭证，查看包括销售合同、军检合格证、物流记录、客户签收单或验收评审文件、收款记录、销售发票在内的收入确认原始凭证，对合同签订日期、合同约定交付日期、发货日期、签收/验收日期、收入确认时间等关键节点时间进行复核；

11、向公司了解交付日期早于合同约定日期的原因、与客户就交付时间变更相关的沟通形式、沟通内容；针对 2020 年、**2021 年**下半年收入中实际交付日期早于合同约定日期的交易，取得客户向公司下发的书面文件，包括备产通知函、说明函等；

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

发行人 2020 年**及 2021 年**下半年收入真实、准确，与发行人的业务情况及行业特点相符，不存在突击销售并确认收入的情况。

问题三

3、申请材料显示，（1）发行人报告期各管理费用分别为 4,471.1 万元、5957.95 万元、3668.85 万元以及 1541.66 万元。剔除 2018 年股份支付费用 2,488.35 万元，管理费用为 3,469.55 万元，较上年下滑 20.92%。下降主要原因包括职工薪酬下降 266.32 万元、折旧摊销费用下降 329.36 万元、房租及管理费下降 319.23 万元。

（2）发行人报告期各销售费用分别为 5,029.44 万元、3,554.59 万元、2,494.13 万元以及 1,385.37 万元。下降主要原因为职工薪酬、业务招待费及交通差旅，前述三项费用 2018 年较 2017 年下降 1,165.59 万元，2019 年较 2018 年下降 1,060.46 万元。

（3）报告期各发行人离职员工数量分别为 188 人、265 人、156 人和 38 人。

（4）清健电子和中网信安均为发行人实际控制近亲属于 2017 年设立的企业，相关人员均来源于发行人且设立后与人存在关联交易和资金往来，发行分别于 2019 年 3 月和 2018 年 12 月收购了清健电子 100%的股权和中网信安 80%的股权。发行人 2017 年 12 月 31 日至 2020 年 12 月 30 日与中信网安和清健电子签署《资金拆借协议》，约定在一定期限额度内互相提供资金拆借，共渡困难时期。

请发行人：（1）在招股说明书“重大风险提示”部分补充披露发行人报告期员工离职情况，量化分析并披露离职员工对发行人期间费用及业绩情况的影响，发行人报告期业绩变动是否主要来自于期间费用的下降；（2）补充披露发行人员工离职与发行人经营策略调整是否直接相关，发行人调整销售业务拓展战略的可行性，人员大批离职是否会影响发行人持续经营能力；（3）补充披露发行人报告期与清健电子和中网信安的资金拆借明细，是否约定利息，是否存在通过资金拆借为发行人代垫成本费用情形。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见，说明对发行人报告期期间费用归集完整性的核查过程、依据及结论。

问题回复：

（1）在招股说明书“重大风险提示”部分补充披露发行人报告期员工离职情况，量化分析并披露离职员工对发行人期间费用及业绩情况的影响，发行人报告期业绩变动是否主要来自于期间费用的下降；

【回复】

一、2017-2021 年发行人员工离职情况

2017-2021 年，公司主要经营成果如下：

单位：万元

人员类别	2021 年		2020 年		2019 年		2018 年		2017 年
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	30,830.33	2,972.57	27,857.76	847.22	27,010.54	3,491.31	23,519.23	1,200.37	22,318.86
毛利率	72.70%	-0.18 个百分点	72.88%	8.35 个百分点	64.53%	10.68 个百分点	53.85%	-17.38 个百分点	71.24%
毛利	22,413.24	2,110.68	20,302.55	2,872.36	17,430.19	4,764.36	12,665.83	-3,233.47	15,899.31
期间费用	14,873.45	1,372.20	13,501.25	-56.94	13,558.19	-4,341.89	17,900.08	-1,353.57	19,253.65
其中：管理费用-股份支付	-	-	-	-	-	-2,488.35	2,488.35	2,404.60	83.75
剔除股份支付后的期间费用	14,873.45	1,372.20	13,501.25	-56.94	13,558.19	-1,853.54	15,411.73	-3,758.17	19,169.90
其他收益	3,076.75	-1,042.98	4,119.73	3,004.84	1,114.89	182.46	932.43	-250.08	1,182.53
信用减值损失及资产减值损失	2,091.75	-501.26	2,593.01	804.27	1,788.73	597.15	1,191.58	-583.31	1,774.90
营业利润	8,369.65	408.41	7,961.24	5,092.96	2,868.28	8,536.87	-5,668.59	-1,328.31	-4,340.28
归属于母公司股东的净利润	7,926.84	816.72	7,110.12	4,321.11	2,789.01	7,434.79	-4,645.78	-230.23	-4,415.55
职工薪酬	11,199.82	1,831.73	9,368.09	866.53	8,501.56	-376.89	8,878.45	-3,439.08	12,317.53
职工薪酬变动占归属于母公司股东的净利润变动的比例	/	-224.28%	/	-20.05%	/	5.07%	/	-1493.76%	/

注：1、期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用；

2、职工薪酬变动占归属于母公司股东的净利润变动的比例=职工薪酬减少额/归属于母公司股东的净利润增加额，比例为正代表职工薪酬变动对归属于母公司股东的净利润变动的正向影响，比例为负代表职工薪酬变动对归属于母公司股东的净利润变动的负向影响。

2017-2021 年，公司各类别人员的职工薪酬构成情况如下：

单位：万元

人员类别	2021 年		2020 年		2019 年		2018 年		2017 年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
研发人员	5,266.72	11.69%	4,715.58	8.91%	4,329.61	-3.45%	4,484.53	-30.47%	6,450.22
生产人员	1,003.78	22.26%	821.00	-21.94%	1,051.78	68.17%	625.44	-46.89%	1,177.68
销售人员	2,114.54	46.85%	1,439.89	25.32%	1,148.95	-31.83%	1,685.34	-27.25%	2,316.46
行政管理人员	2,814.78	17.69%	2,391.62	21.33%	1,971.22	-5.37%	2,083.14	-12.22%	2,373.17
财务人员									
合计	11,199.82	19.55%	9,368.09	10.19%	8,501.56	-4.24%	8,878.45	-27.92%	12,317.53
离职人数	130		82		156		265		188
期末人数	358		334		307		252		470

1、2018 年度变动情况

根据上表，2018 年公司营业利润、归属于母公司股东的净利润相比 2017 年分别下降 1,328.31 万元、230.23 万元，主要受毛利率下降导致毛利下降 3,233.47 万元以及期间费用下降 1,353.57 万元等因素综合影响所致。

(1) 2018 年公司综合毛利率下降 17.38 个百分点导致毛利下降 3,233.47 万元。综合毛利率下降主要受某舰船通信控制系统项目以及融合通信某建设总体项目毛利率较低影响所致，上述项目均对公司未来发展具有战略意义，有利于

公司未来进一步开拓业务

报告期内公司毛利率波动较大，与公司业务开展模式有关。公司主要以交付系统级产品完成单个项目的形式开展业务，而项目应用场景具有多样和复杂性、项目性质存在非集成与集成的差异、各类各级客户预算有所不同、竞争激烈程度不一，上述因素导致不同项目之间毛利率存在差异，从而影响公司各年毛利率水平。

2018 年交付的某舰船通信控制系统项目毛利率偏低：价格方面，定价机制导致该项目价格偏低，项目属于某系列产品的一部分，为第三代升级版本，公司于 2009 年通过竞标获得该系列第一代产品的研制资格，为与其他科研院所竞争、在获取长远规模订单方面取得突破，公司报价有所让步，而后续版本升级后依然参照旧版本定价，产品价格未相应提升；而成本方面，版本升级导致产品所需核心器件增加，生产成本大幅上升。受上述因素综合影响，该项目毛利显著偏低，仅为 47.95%，且由于其项目金额较大，2018 年确认收入金额为 8,366 万，成为拉低当期毛利率的主要原因。

2018 年融合通信业务的某组网项目中，公司与行业科研院所竞争，在多轮技术论证、方案评审后最终取得总体单位资格。公司作为建设总体，需要向配套厂商采购较多终端设备，而该组网项目规模大、涉及多区多点、建设内容复杂，且项目配套厂商行业地位较高，公司议价空间有限，因而投入较大、项目毛利率较低，仅为 19.48%。但该项目是公司进入某军后首次作为总体单位承担项目整体建设任务，对公司具有突破性的战略意义，为公司后续在某军的拓展打下基础。2018 年该项目确认收入金额为 1,478.00 万元。

（2）受确认股份支付费用以及职工薪酬费用下降等影响，2018 年期间费用下降 1,353.57 万元；剔除股份支付影响，2018 年期间费用下降 3,758.17 万元，主要受职工薪酬费用下降等影响

2018 年期间费用变动包括了确认股份支付费用 2,488.35 万元以及职工薪酬费用下降 3,439.08 万元等因素综合影响。

公司第一届董事会第七次会议及 2016 年第三次临时股东大会审议通过了《关于公司内部股权激励计划的议案》，以 3.40 元/股的价格分别授予员工李汉、刘俊杰及李进 20 万股、50 万股及 83.5583 万股作为股权激励，并约定在公司服

务年限为 4 年，2016 年 12 月底完成授予。公司在约定的服务期内，按前次增资价格 20.15 元/股作为公允价格，2017 年开始分期确认相关股份支付费用。刘俊杰、李进于 2017 年离职，公司依据协议约定收回了相应的股权，并在收回股权时对累计计提的股份支付金额进行了冲回。因此，2017 年股份支付计提的金额 83.75 万元为李汉在该年度应确认金额。李汉于 2018 年离职，公司依据协议约定收回了相应的股权，并在收回股权时对累计计提的股份支付金额进行了冲回。2018 年,公司把收回刘俊杰和李汉的激励股权合计 70 万股重新授予给员工祝国强，把收回李进的激励股权 83.5583 万股重新授予给员工谈宏量。本次股权转让价格为 3.40 元/股，本次重新授予已通过董事会、股东大会审议，无未来服务年限要求、业绩目标以及转让限制等未来约束条件，因此，公司在完成授予时，按前次增资价格 20.15 元/股作为公允价格，一次性计提股份支付费用。公司在 2018 年冲回李汉对应股份支付累计金额、一次性计提重新授予金额合并影响为 2,488.35 万元。

2018 年度，公司的职工薪酬较 2017 年度减少 3,439.08 万元，下降 27.92%，主要由于公司为适应 2016 年开始的军队编制体制改革以及内部高质量发展的需求，对部分岗位、人员进行整合、调整、精简，员工人数从 2017 年末的 470 人减少至 2018 年末的 252 人所致。针对下游客户的变化，为更好适应新阶段的业务拓展需求，进一步提升业务开拓效率，公司改变营销与管理战略，由撒网式的全面覆盖战略转为以型号装备项目为中心的占领要地式战略，并依此逐步优化了组织架构，精简与放权较好激发了员工的激情与效率，起到了减员增效的作用。

因此，2018 年公司营业利润、归属于母公司股东的净利润相比 2017 年下降，主要受毛利率下降导致毛利下降以及期间费用下降等因素综合影响所致。2018 年因公司战略调整导致人数和职工薪酬下降较多从而导致期间费用下降较多，但 2018 年归属于母公司股东的净利润为负且同比亏损增加 230.23 万元，因此，期间费用以及职工薪酬的减少未改变公司业绩方向，仍处于亏损状态。

2、2019 年度变动情况

2019 年营业利润、归属于母公司股东的净利润比 2018 年分别增加 8,536.87 万元、7,434.79 万元，主要由于 2019 年营业收入的增加以及毛利率上升导致毛利增加 4,763.36 万元以及期间费用下降 4,341.89 万元等因素综合影响所致。

(1) 2019 年公司收入增加 3,491.31 万元以及综合毛利率上升 10.68 个百分点导致毛利增加 4,763.36 万元。综合毛利率上升主要由于随着 2018 年毛利率较低的项目的影响逐渐消除，同时也受项目及产品类型的影响而有所波动

2019 年公司协助总体单位实现定型及列装销售的某舰船通信项目毛利率较高，为 79.25%，项目实现收入 4,088.50 万元；2019 年融合通信某项目公司实现了客户要求的系统小型化目标，在成本降低的情况下提高了系统的技术及性能指标，项目毛利率较高，为 85.80%。因此，随着 2018 年毛利率较低的项目的影响逐渐消除以及上述项目的影响使得公司 2019 年毛利率回升。

但 2018 年毛利率较低的某舰船通信控制系统项目持续交付至 2019 年，拉低了当期毛利率，该项目 2019 年确认收入金额为 3,963.81 万元。此外，融合通信板块其他集成项目毛利率仍然较低。上述项目使得公司 2019 年毛利率低于 2017 年。

(2) 因研发费用下降、2018 年确认股份支付及销售费用下降等因素影响，2019 年期间费用下降 4,341.89 万元；剔除股份支付影响，2019 年期间费用下降 1,853.54 万元，主要受研发费用及销售费用下降等影响

2019 年期间费用下降主要包括 2018 年确认股份支付费用 2,488.35 万元、2019 年研发费用中技术服务费下降 1,036.04 万元、研发费用中评审鉴定费下降 516.02 万元、研发费用中物料消耗费下降 439.38 万元、销售费用下降 1,060.46 万元等。

2018 年及 2019 年，公司研发费用中技术服务费金额分别为 1,281.40 万元、245.36 万元。2018 年技术服务费较高，主要是公司委托中网信安进行项目研发所致。中网信安主要人员原为公司信息安全产品研发团队，2018 年脱离公司并设立中网信安，从事信息安全产品的研发、生产及销售业务。2018 年，公司多个信息安全研发项目规模较大、研制任务重，为保障项目的平稳过渡并加速推进研发，公司遂委托中网信安参与开发，导致当年向中网信安支付的技术服务费用较高，达 1,138.43 万元，所涉的委托开发项目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	技术开发内容	合同签订时间	合同金额	截止 2018 年底状态	邦彦技术 2018 年确认技术服务费金额
1	网安服务器项目技术开发	通过国产化技术，实现检测硬件平台功能，满足入侵检测需求。	2018.03	100.00	已完成	100.00
2	移动安全终端平Ⅷ型-1	基于国产化、低功耗设计，研制一款基于 USB 接口的小型化终端。	2018.06	56.31	已完成	56.31
3	移动安全终端平Ⅷ型-2	基于多主机架构，采用低功耗国产处理器，实现网络接入和多信道组网。	2018.03	120.00	已完成	120.00
4	移动安全终端平台 X 型	研制一款设备实现 USB 接口转换 PCMCIA 总线，可提供 PCMCIA 网卡接入功能。	2018.03	80.00	已完成	80.00
5	高速处理卡	完成专用处理性能方面的数量级突破，满足信息化建设过程中不断增长的高速服务要求。	2018.01	60.00	已完成	60.00
6	多主机安全服务平台Ⅸ型	研制可在各种有线、无线信道上提供高速安全传输服务，保障内部信息系统的安全的网络安全设备。	2018.04	150.00	初样	59.73
7	移动安全终端平台Ⅳ型	数据制作设备：为宿主机提供合格的随机数和公私数据对。对海数据分发设备：基于多主机硬件平台，实现多业务综合应用，支持数据安全防护功能、无线链路状态显示及信道间的安全隔离。	2018.03	162.39	已完成	162.39
8	移动安全终端平台Ⅴ型、多主机安全服务平台Ⅱ型	信道接入隔离设备：基于国产自主可控平台，支持多种有线无线接入方式，支持信道间的数据隔离；网络隔离设备：基于多主机硬件平台，实现内外部网络的安全隔	2018.03	180.00	已完成	180.00

序号	项目名称	技术开发内容	合同签订时间	合同金额	截止 2018 年底状态	邦彦技术 2018 年确认技术服务费金额
		离，支持双冗余网络工作方式。				
9	移动安全终端平台 I 型 -1	研制一款移动安全通信系统，实现数据、短消息、语音、视频等多业务综合应用，实现野外携行场景的专用处理通信保障。	2018.01	120.00	已完成	120.00
10	移动安全终端平台 I 型 -2	研制一款携行载具，集成便携移动安全终端、打印机、扫描仪等外设，提供备用电池，完成野外车载环境下的现代化应急通信保障能力。	2018.01	200.00	已完成	200.00
合计			/	1,228.70	/	1,138.43

上述委托研发项目合同总金额为 1,228.70 万元，2018 年已完成 1,138.43 万元，完成占比为 92.65%。中网信安针对上述委托项目在 2018 年发生的成本为 698.86 万元，其中人工成本为 601.49 万元，其余主要为物料、研发人员办公费用等。为减少关联交易，公司收购中网信安，并于 2019 年 3 月 31 日纳入合并报表，纳入合并报表后，中网信安发生的研发费用按性质与纳入合并报表的其他主体发生的研发费用进行合并列示，例如人工成本合并列示在研发费用中的职工薪酬，领用的物料成本合并列示在研发费用中的物料消耗，从而导致了 2019 年该委托研发金额下降。若把中网信安针对上述委托项目在 2018 年发生的人工成本与公司 2018 年研发费用的职工薪酬合并计算，2018 年职工薪酬合计发生额为 5,086.02 万元，而 2019 年研发费用的职工薪酬发生额为 4,329.61 万元，则同比减少 756.41 万元。2019 年研发人员职工薪酬相比 2018 年减少主要由于在公司调整战略及军队编制体制改革的背景下，2016-2018 年公司逐步优化了组织架构并精简了人员，在 2018 年下半年调整到位前，2018 年上半年研发人员仍相对较多，导致 2018 年全年研发人员职工薪酬偏高。2018 年研发人员平均人数为 145 人，2019 年研发人员平均人数下降至 132 人；若把中网信安 2018 年研发人员合并考虑，2018 年研发人员平均人数则为 167 人。

2018 年及 2019 年，公司研发费用中评审鉴定费金额分别为 573.49 万元、

57.47 万元。2018 年评审鉴定费金额较大主要是由于舰船通信某项目进入测试验证阶段，为满足设备之间联调联试的需求，甲方要求该项目所有配套厂商提供的设备统一于苏州试验仪器总厂进行测试。公司作为配套厂商之一，委托苏州试验仪器总厂对项目三款新型设备进行环境适应性、电磁兼容性 & 可靠性试验测试。其中，可靠性测试系按测试箱工作小时计费，而公司提供的三款设备将构建该船只的基础网络，承载着保障船只航行的各个系统间状态信息和控制信息交互的任务，其故障将影响所有接入系统从而影响船只的安全航行，其稳定性尤为重要，故甲方要求公司三款设备可靠性试验测试时间不得低于 3,000 小时，导致该项目可靠性测试费用金额较高，为 257.69 万元，此外发生环境适应性及电磁兼容性试验费用合计 52.00 万元。不同项目测试验证要求差异较大，针对一般研发项目公司在内部即可完成测试，但部分项目公司根据甲方要求需委托具有军工资质的第三方检测机构进行独立测试并出具报告。2019 年未再发生大额的外部测试验证费用。

物料消耗主要是受托研发样机耗用，根据军品质量管理体系的要求，研发一般包含方案论证、初样研制、正样研制、三大试验、软件测评、型号鉴定等全部或部分环节，全程由军队进行程序审查和质量管控。初样阶段公司需提供原型样机进行关键技术、设备功能的试验，正样阶段需测试样机功能性指标。除此之外，研发部门亦会领用物料进行测试验证以确认研发技术状态。2017-2021 年，公司研发费用中物料消耗金额分别为 1,220.36 万元、917.84 万元、478.46 万元、594.75 万元以及 583.61 万元。2017 年及 2018 年物料消耗较高、2019-2021 年物料消耗较小，主要受研发项目在不同年份所处阶段以及测试要求影响，2017 及 2018 年处于初样及正样评审阶段的项目较多，样机生产所需物料较多，2019-2021 年处于初样及正样评审阶段的项目则相对较少，样机生产所需物料亦相对较小。

2017-2021 年，公司受托研发项目对应的物料消耗占各期物料消耗总额的比例如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
物料消耗总额	583.61	594.75	478.46	917.84	1,220.36
其中：受托研发物料消耗	349.49	287.36	201.15	598.26	834.05
受托研发物料消耗占比	59.88%	48.32%	42.04%	65.18%	68.34%
物料消耗总额变动金额	-11.14	116.29	-439.38	-302.52	/

受托研发物料消耗变动金额	62.13	86.21	-397.11	-235.79	/
受托研发物料消耗变动占总变动比例	变动较小，未用占比列示	74.13%	90.38%	77.94%	/

上表可见，2018-2021 年，物料消耗变动主要受受托研发项目影响。

2017-2021 年，公司受托研发项目中合同金额在 300 万元以上的项目共计 11 个，合同金额共计 8,895.49 万元，占公司受托研制项目总合同金额的比例为 80.20%。上述项目不同阶段所处时间情况如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	合同签订时间	(预计) 执行时间段	方案论证时间	初样评审时间	(预计) 正样评审时间/科研转阶段评审时间
通信服务平台系统	2,319.16	2019 年	2016 年至 2021 年	2019 年	/	2020 年
船型 II 通信控制系统	1,650.00	2012 年	2012 年至 2024 年	2014 年	2014 年	2017 年
通信调度平台	1,200.33	2017 年	2017 年至 2019 年	2017 年	2017 年	2018 年
船型 I 通信控制系统	800.00	2015 年	2015 年至 2024 年	2016 年	2017 年	2022 年
移动安全终端平台 IV 型	662.00	2013 年	2013 年至 2020 年	2013 年	2014 年	2015 年
自主可控高性能路由器优化技术预研	474.00	2017 年	2017 年至 2020 年	2018 年	2018 年	2019 年
综合业务接入设备开发	445.00	2017 年	2016 年 2019 年	2017 年	2017 年	2018 年
某网关应用验证	400.00	2021 年	2021 年至 2023 年	2021 年	-	-
电台组网系统改进研制	345.00	2016 年	2014 年至 2022 年	2017 年	/	2021 年
移动安全终端平台 I 型	300.00	2015 年	2015 年至 2021 年	2015 年	2016 年	2018 年
****控制管理系统	300.00	2012 年	2012 年至 2018 年	2012 年	2013 年	2014 年

注：1、由于各受托研制项目对应的研发产品类型、终端用户、应用场景等有所不同，部分项目流程存在差异，部分项目未涉及初样评审；

2、部分项目预计执行时间段起始时间早于合同签订时间，主要因为公司根据最终用户的需求判断，部分项目在公司内部立项时间早于合同签订时间，进行先行研发。

根据上表，2017-2021 年，受托研发项目处于物料消耗较多的初样及正样阶段的汇总情况如下：

年度	初样评审阶段项目数量	正样评审阶段项目数量	合计数量
2021 年	-	1	1
2020 年	-	1	1

2019 年	-	1	1
2018 年	1	3	4
2017 年	3	1	4

总体而言，2017 年及 2018 年，公司受托研发项目处于初样及正样阶段的数量与 2019 年、2020 年及 2021 年相比较多，因此物料消耗相对较大。

公司在研发项目立项、研发物料领用、初样及正样阶段评审等环节制定并执行较为严格的内控管理流程，具体如下：

①项目立项阶段

公司研发项目分为受托研发和自行研发项目。受托研发项目的立项流程主要如下：

A、公司客户经理获取潜在的受托研发项目信息后，按照销售服务管理流程将项目信息记录至市场信息表并持续跟踪管理；

B、客户经理通过进一步深入了解项目需求，填写机会点评审表，评估项目的技术可行性、经济可行性，经市场部总监、事业部总裁审批后，完成机会点立项；

C、客户经理和解决方案经理持续跟踪项目论证进展，为客户提供技术和解决方案等方面的支持，协助客户完成项目论证和项目立项。客户立项审批通过后，公司与客户签订委托开发合同和技术要求。合同中一般会约定初样、正样等阶段评审所需样机要求，以及评审节点时间。

D、客户经理根据委托开发合同和技术要求作为公司内部受托研发项目立项的依据，并组织项目经理进行项目预算和总体计划的编制，包括物料领用计划、样机生产和使用计划等。小部分项目会根据潜在项目的需求及进度安排，公司内部立项时间早于合同签订时间，进行先行研发。受托研发项目立项申请经事业部总裁同意后，组织集成组合管理委员会评审，通过后正式立项。

自行研发项目的立项流程主要如下：

A、产品经理根据年度战略规划，结合市场分析，编写产品立项报告，产品立项报告中明确技术可行性、产品研发团队、产品开发周期、风险及应对措施、样机和人力投入以及投资收益分析等。产品立项报告经公司内部产品管理团队评审后，完成产品立项。

B、立项完成后，产品开发团队总监组织产品开发团队，编制细化的研发执

行计划，启动产品开发过程。

②研发物料领用

A、公司的研发项目遵照“先立项、后支出”的原则，即审批通过的项目，才产生研发费用。研发部门根据已立项的项目，按照《研发领料管理制度》和《研发物料管理制度》的规定，发起物料领用/采购申请，经研发项目经理等审核后进行领料或采购。

B、公司研发物料实行预算管理，包括年度及季度预算，各事业部负责上报预算，同时均有严格的审批记录。领用研发材料时，研发部门工程师根据项目需要及预算，在 OA 系统发起《物料领用申请单》，OA 系统根据项目阶段分别设置了相应的决策审批流程，经由研发工程师、项目经理、部门经理、事业部总裁、财务经理、计划工程师、仓库管理员审批后，系统自动抛转 ERP 生成领料单。

C、月末财务部会根据公司 ERP 管理系统生成的各个研发项目材料出库单，核算各个研发项目的物料消耗成本。

各研发项目间材料领用可以明确区分，各项目实际发生额归集准确；财务部门遵照上述规则分项目归集研发费用，保证研发费用各项目实际发生额归集及时、准确，真实反映业务实质。

③初样及正样评审阶段

受托研发项目相比自行研发项目，一般会增加初样及正样评审工作环节。委托方会结合项目进展、最终用户需求、自身工作安排、专家组时间等多方面因素，最终确定评审时间，并一般通过电话方式告知公司客户经理，电话通知无纸质留痕文件，但完成评审后，委托方会出具专家组签字的评审结论意见文件。初样及正样评审工作较为重要，委托方确定评审时间时较为严谨，公司亦需严格执行，不能自行决定安排评审时间。

公司根据合同约定以及委托方通知的时间准备样机生产、文档资料等评审会所需物品和资料。公司生产样机数量以及时间均严格按照委托方的通知要求进行。具体领用物料过程及内控同上述“②研发物料领用”中描述。

初样评审和正样评审均包括样机测试、阶段文档资料审查和会议评审三个部分。评审时委托方成立专家组，由专家组进行审查：

A、专家组对样机进行测试，形成测试意见。样机测试是依据委托方评审通

过的测试大纲开展，测试大纲明确了该阶段测试环境、被测样机数量等；

B、专家组对阶段文档资料进行审查，形成文档审查意见；

C、专家组召开会议讨论会，提出审查建议，形成评审结论意见文件，专家组并在文件上签字确认。

综上，公司初样及正样评审所需样机生产数量及时间、领用研发物料等均严格按照委托方要求进行，不能自行决定安排评审时间；公司在研发项目立项、物料领用、初样及正样评审等环节均制定了相关的计划以及严格的内控管理流程，报告期研发物料消耗情况与业务开展相匹配，不存在调节情况。

2019 年销售费用下降 1,060.46 万元，主要是在调整战略及军队编制体制改革的背景下，公司优化了组织架构并精简了人员，销售人员人数由 2018 年末的 67 人下降至 2019 年末的 49 人，导致 2019 年职工薪酬较上年下降 536.39 万元；此外，由于公司销售人员主要于北京办公，公司精简人员后退租了部分北京办公场地，导致 2019 年租赁费及管理费下降 183.32 万元。

(3) 2019 年公司职工薪酬合计变动对公司归属于母公司股东的净利润变动影响不重大

2019 年度，公司职工薪酬合计较 2018 年度减少 376.89 万元，下降 4.24%，而占归属于母公司股东的净利润变动的比例为 5.07%，影响较小；若把中网信安针对公司委托的研发项目在 2018 年发生的人工成本与公司 2018 年的职工薪酬合并计算，2018 年职工薪酬合计发生额为 9,479.94 万元，2019 年职工薪酬合计则较 2018 年减少 978.38 万元，下降 10.32%，而占归属于母公司股东的净利润变动的比例为 11.63%，影响不重大。

因此，2019 年期间费用下降主要因研发费用下降、2018 年确认股份支付及销售费用下降等因素影响，职工薪酬减少对公司归属于母公司股东的净利润变动影响不重大。

3、2020 年度变动情况

公司 2020 年营业利润、归属于母公司股东的净利润比 2019 年分别增加 5,092.96 万元、4,321.11 万元，主要由于 2020 年营业收入增加及毛利率进一步提升导致毛利增加 2,872.36 万元、其他收益增加 3,004.84 万元、信用减值损失以及资产减值损失增加 804.27 万元等因素综合影响所致。

(1)2020年公司综合毛利率上升8.35个百分点导致毛利上升2,872.36万元。
毛利率上升主要由于信息安全业务中毛利率较高的4款移动安全终端平台产品实现了列装销售

信息安全业务中毛利率较高的4款移动安全终端平台产品在2020年完成定型并导入列装销售，2020年信息安全产品毛利率达82.94%，收入由2019年2,182.89万元上升至7,320.48万元。公司于2013年即开始研制上述4款产品，前后历时七年，最终产品实现了数据在线传输功能，替代了原始的人工传输。由于前期投入时间长、资源耗费较大，且产品大幅提升了数据传输效率、解决了客户难题，产品导入列装销售后实现了较高的毛利率。

(2) 因收到军品免征增值税合同清单导致免征军品增值税增加以及其他政府补助增加导致其他收益增加3,004.84万元

2017年至2021年，公司其他收益金额及分类情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度	2018年度	2017年度	分类
免征军品增值税及增值税即征即退	815.62	1,833.12	106.49	720.42	179.68	经常性损益
其他	2,261.13	2,286.61	1,008.40	212.01	1,002.83	非经常性损益
合计	3,076.75	4,119.73	1,114.89	932.43	1,182.53	/

2020年，公司其他收益较2019年增加3,004.84万元，包括军品免征增值税增加1,767.94万元以及其他政府补助增加1,236.91万元。2020年军品免征增值税增加1,767.94万元，主要是2020年收到下发的已完成审批的免征军品增值税清单对应的军品免征增值税金额较大所致；其他政府补助主要为跟公司军工行业以及通信行业相关的研发项目的补助。

报告期内，公司军品销售分二类，一类为符合相关税收优惠政策，可享受军品免征增值税税收优惠政策的军品销售，按军品税收优惠原则进行会计处理；另一类为不符合相关税收优惠政策，不能享受军品免征增值税税收优惠政策的军品销售，按正常的应税收入进行会计处理。

发行人有关军品税收优惠事项的具体会计处理情况如下：

①发行人有关军品税收优惠事项的会计处理

发行人主要从事军用通信产品的研发、生产和销售，发行人已被纳入军工企业名单，并已办理免征增值税的备案，发行人符合条件的相关军品合同提交备案，

并取得经审批的“合同免税清单”后，可享受免征增值税优惠政策。按照军品增值税政策，军品增值税实行免税合同清单制，免税合同清单逐级审核上报，财政部和国家税务总局对上报的免征增值税合同清单进行审核后以文件形式下发“军品免征增值税合同清单”至各级税务机关，企业依据批复的免税合同清单办理增值税免税申报或已交增值税退税。

报告期内，发行人均依据批复的免税合同清单下发情况进行财务核算。由于审批流程较长，导致存在部分合同收入确认时间先于免税合同清单下发时间的情况，因此，军品免税的会计处理主要分以下两种情况：

A、确认收入时未获得军品免征增值税合同清单的，按“先征后退”方式进行会计处理

发行人在确认军品销售收入时，若对应的合同未完成审批，未以军品免征增值税合同清单进行下发的，发行人把合同金额作为含税金额进行计算，按照不含税金额确认收入，并同步计提应交增值税销项税额。待完成审批并获得财政部和国家税务总局核发的军品免征增值税合同清单时，按“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”和“其他应收款-应收退税款”，作为经常性损益。

报告期内，公司军品销售主体主要为母公司邦彦技术以及子公司特立信。而在实际税务办理过程中，由于不同地方税务局的处理方法存在差异，导致特立信（主要经营地为北京）与邦彦技术（主要经营地为深圳）的具体缴税与退税处理过程产生差异。一直以来，特立信在确认收入时尚未取得“合同免税清单”的，均计提应交增值税销项税并于当期申报缴纳税款；在取得“合同免税清单”时，按“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”和“其他应收款-应收退税款”，同时向当地税务部门申请办理退还“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额，实际收到退税款时，冲减“其他应收款-应收退税款”。

邦彦技术 2019 年前发生的军品销售收入，在确认收入时尚未取得“合同免税清单”的，均计提应交增值税销项税，但基于当地实际执行的税务处理，未于当期实际缴纳税款。在取得“合同免税清单”时，按“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”和“其他应收款-应收退

税款”，并同时冲减“其他应收款-应收退税款”和对应的已计提的应交增值税额。2019年末，基于谨慎性考虑，邦彦技术集中申报缴纳了截止2019年末尚未取得“合同免税清单”的应交增值税税额。此后，邦彦技术处理方法与特立信一致，军品免征增值税合同清单下发前先行缴纳已计提的增值税税款，在取得“合同免税清单”时，按“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”和“其他应收款-应收退税款”。

B、确认收入时已获得军品免征增值税合同清单的，按“免税收入”方式进行会计处理

发行人确认军品销售收入时，若对应的合同已完成审批，并以军品免征增值税合同清单进行下发的，发行人按照合同价全额确认收入，并进行增值税免税申报。

②发行人相关会计处理符合企业会计准则规定

根据企业会计准则有关政府补助的相关规定，企业在符合了相关政策规定后就相应获得了收款权，且与之相关的经济利益很可能流入企业，企业应当在这项补助成为应收款时按照应收的金额计量。发行人在取得“合同免税清单”时，按对应的军品免征增值税金额确认政府补助，符合企业会计准则规定，具体分析如下：

A、特立信以及邦彦技术在2019年集中缴纳计提的增值税税款后执行“先征后退”方式的税务和会计处理，发行人在取得“合同免税清单”时，按对应的军品免征增值税金额确认政府补助，符合企业会计准则规定

在此种情形下，发行人在确认收入时尚未取得“合同免税清单”的，均计提应交增值税销项税并于当期申报缴纳税款；在取得“合同免税清单”并同时向当地税务部门申请办理退还“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额时，代表该部分合同已完成逐级审核上报，并已最终获得财政部和国家税务总局审核通过，发行人获得了对应的军品免征增值税金额的退税收款权，相关的经济利益很可能流入企业，且该部分应收款的金额可靠计量。因此，发行人在取得“合同免税清单”时按“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”，符合企业会计准则的规定。

B、邦彦技术在 2019 年集中缴纳计提的增值税税款以前的处理在权利义务上实质与“先征后退”方式相同，且会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“可比性”以及“谨慎性”基本要求，发行人在取得“合同免税清单”时，按对应的军品免征增值税金额确认政府补助，符合企业会计准则规定

a、邦彦技术在 2019 年集中缴纳计提的增值税税款以前的处理在权利义务上实质与“先征后退”方式相同

在此种情形下，发行人在确认收入时尚未取得“合同免税清单”的，均计提应交增值税销项税，但基于当地实际执行的税务处理，未于当期实际缴纳税款。而在取得“合同免税清单”时，代表该部分合同已完成逐级审核上报，并已最终获得财政部和国家税务总局审核通过，发行人获得了对应的军品免征增值税金额的免缴税款的权利，减少现金流出，相关的经济利益很可能流入企业，且该部分权利的金额可靠计量，权利义务实质上与“先征后退”方式相同，只是由于当地实际执行的税务处理，导致缴税与退税合并简化处理。因此，发行人在取得“合同免税清单”时按“合同免税清单”对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”，并冲减“其他应收款-应收退税款”已计提增值税，符合企业会计准则的规定。

b、邦彦技术在 2019 年集中缴纳计提的增值税税款以前的税务和会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“谨慎性”基本要求

会计准则规定的会计信息质量要求中的“谨慎性”基本要求规定，企业对交易或者事项进行会计确认、计量和报告应当保持应有的谨慎，不应高估资产或者收益、低估负债或者费用。发行人在确认军品销售收入时，若对应的合同未完成审批，未以军品免征增值税合同清单进行下发的，代表免税流程尚未完成，尚存在不确定性，发行人把合同金额作为含税金额进行计算，按照不含税金额确认收入，并同步计提应交增值税销项税额，而非按合同金额全额确认收入；而在取得“合同免税清单”时，代表该部分合同已审核通过，相关的经济利益很可能流入企业，且该部分权利的金额可靠计量，应确认该部分收益，但由于对应的项目已在客户签收或验收时确认收入，并结转成本，因此此时不再符合收入确认条件，而由于该部分收益实质为政府税收政策优惠，更符合政府补助性质，应计入其他收益。该会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“谨慎性”基本要

求，在确认收入时未高估应收款项等资产以及营业收入等收益和低估应交增值税等负债，符合企业会计准则的规定。

c、邦彦技术在 2019 年集中缴纳计提的增值税税款以前的税务和会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“可比性”基本要求

会计准则规定的会计信息质量要求中的“可比性”基本要求规定，同一企业不同时期发生的相同或者相似的交易或者事项，应当采用一致的会计政策，不得随意变更。针对军品免征增值税事项，特立信以及邦彦技术在 2019 年集中缴纳计提的增值税税款前后的税务和会计处理本质上均与“先征后退”方式相同，若分别采用不一致的会计处理，则会降低报告期各期营业收入以及其他收益等科目的可比性。因此，发行人针对军品免征增值税事项的会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“可比性”基本要求，符合企业会计准则的规定。

综上，邦彦技术在 2019 年集中缴纳计提的增值税税款以前的处理在权利义务上实质与“先征后退”方式相同，且会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“可比性”以及“谨慎性”基本要求，发行人在取得“合同免税清单”时，按对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”，符合企业会计准则规定。

2017-2021 年各年收入中符合军品免税的金额情况如下：

单位：万元

类型	项目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
收入类型	符合军品免税政策收入（确认收入时未获取免税清单，合同金额按含税进行计算确认收入）	21,620.57	14,904.62	13,701.79	5,789.25	13,753.46
	符合军品免税政策收入（确认收入时已获取免税清单，按合同金额全额确认收入）	809.00	1,847.73	1,240.44	14,284.18	4,883.62
	不符合军品免税政策收入	8,400.76	11,105.41	12,068.31	3,445.81	3,681.78
	小计	30,830.33	27,857.76	27,010.54	23,519.23	22,318.86
对应计提增值税销项税	符合军品免税政策收入（确认收入时未获取免税清单，合同金额按含税进行计算确认收入）	21,620.57	14,904.62	13,701.79	5,789.25	13,753.46
	对应计提的增值税销项税额	2,810.67	1,937.60	1,781.20	926.28	2,296.16
	比例	13.00%	13%	13%	16%	17%

计入其他收益中的免征军品增值税及增值税即征即退	815.62	1,833.12	106.49	720.42	179.68
占对应计提的增值税销项税额	29.02%	94.61%	5.98%	77.78%	7.83%

军品增值税免税政策属于涉密信息，经脱密处理后的军品增值税免税政策如下：

根据军品增值税优惠政策，军品增值税免税施行合同备案制。

①公司与直接军方客户签署的销售合同，公司与直接军方客户作为供需双方签订合同。该类合同由直接军方客户直接向主管单位提交备案，公司只需收取“合同免税清单”，享受免征增值税优惠政策。针对此种合同，公司无法控制提交合同备案的时间。

②公司与其他军工企业或科研院所签订的军品合同，公司在取得符合免税要求的合同后，向主管单位提交备案。取得“合同免税清单”后，享受免征增值税优惠政策。2019年以前，根据主管部门政策要求，对需要由公司提交备案的合同，公司一般每季度收集符合免税条件的合同后提交备案，2020年起主管部门政策发生变化，公司一般每月进行提交备案。针对此种合同，公司按主管单位要求定期申报。

提交的合同经主管机构逐级审核上报，并经财政部和国家税务总局审核通过后，批复的“合同免税清单”以文件形式下发至各级税务机关，由主管税务机关通知公司誊抄下发的“合同免税清单”。公司根据已下发的“合同免税清单”享受增值税免税优惠、或办理退税。

从提交申报至免税清单下发的时间没有固定周期，一般在半年至2年之间，部分审批流程更长。

(3) 因应收账款余额增加导致信用减值损失以及资产减值损失增加 804.27 万元

2020年计提的坏账损失较2019年有所增长，主要由于2019年交付的国家单位B5的机动音视频指挥系统项目以及国家单位A3的XX5主干网网络交换设备建设因最终用户未验收以及未完成审价导致回款比例较低，进而造成应收账款余额增加以及该部分应收账款账龄较长所致。

2019年公司对国家单位B5的机动音视频指挥系统项目确认含税收入金额

1,145.60 万元，当期末回款，期后 2020 年至 2022 年 4 月回款金额 736.36 万元，累计回款比例 64.28%。由于该项目最终用户未验收，客户未收款，因此该客户未向公司付款，导致该项目累计回款比例较低。该项目陆续向最终客户交付中，截至 2022 年 4 月末已部分回款。

2019 年公司对国家单位 A3 的 XX5 主干网网络交换设备项目确认含税收入金额 4,620.00 万元，当期回款 616.00 万元，期后 2020 年至 2022 年 4 月回款金额 1,196.12 万元，累计回款比例 39.22%。该项目建设的船只为新型 XX 船，2019 年为首次交付，历史上无同类型号船只及设备的审价记录。根据国家单位 A3 出具的说明，该项目目前已提交审价，上游用户将在审价完成后向国家单位 A3 支付剩余款项，国家单位 A3 继而再向公司支付后续合同款。

(4)2020 年期间费用与 2019 年基本持平，职工薪酬较 2019 年度上升 10.19%

2020 年期间费用同比仅下降 56.94 万元，占归属于母公司股东的净利润变动的 1.32%。2020 年末人数从 2019 年末的 307 人增加至 334 人，公司职工薪酬较 2019 年度增加 866.53 万元，上升 10.19%。

4、2021 年度变动情况

公司 2021 年营业利润、归属于母公司股东的净利润比 2020 年分别增加 408.41 万元、816.72 万元，主要由于 2021 年营业收入增加导致毛利增加 2,110.68 万元、期间费用增加 1,372.20 万元、其他收益减少 1,042.98 万元、信用减值损失以及资产减值损失减少 501.26 万元等因素综合影响所致。

(1)2021 年公司营业收入增加 2,972.57 万元导致毛利增加 2,110.68 万元。营业收入增加主要由于融合通信业务得益于业务拓展及型号产品的持续销售

2021 年，公司融合通信业务在航空领域的持续投入取得了较大成果，本期向国家单位 G 销售智能导控相关的媒体处理转换产品实现收入 6,849.56 万元，向国家单位 ZX 销售卫星业务控制适配设备实现收入 1,266.37 万元；原业务方面，公司销售两款 2021 年定型的融合通信相关型号产品实现收入 1,938.05 万元、销售指挥调度产品实现收入 809.00 万元。

(2) 因收到军品免征增值税合同清单金额减少导致免征军品增值税减少进而导致其他收益减少约一千万元

2021 年其他收益金额为 3,076.75 万元，比 2020 年下降 1,042.98 万元，主

要由于收到军品免征增值税合同清单金额减少。军品免征增值税合同清单需经主管机构逐级审核上报，并经财政部和国家税务总局审核通过后，以文件形式下发至各级税务机关，审批流程较长，无固定周期，公司被动接受。有关军品免征增值税具体情况介绍以及分析见上点“3、2020年度变动情况”中所述。

(3) 因应收账款、应收票据及合同资产等余额增加金额低于 2020 年增加金额导致信用减值损失以及资产减值损失同比下降 501.26 万元

2021 年应收账款、应收票据及合同资产合计账面余额为 4.80 亿元，同比增加 1,906.86 万元，而 2020 年则同比增加 9,944.68 万元，2021 年账面余额增加较小导致信用减值损失以及资产减值损失同比下降。

2020 年计提的坏账损失增加较多，主要由于 2019 年交付的国家单位 B5 的机动音视频指挥系统项目以及国家单位 A3 的 XX5 主干网网络交换设备建设因最终用户未验收以及未完成审价导致回款比例较低，进而造成应收账款余额增加以及该部分应收账款账龄较长所致。

(4) 2021 年期间费用比 2020 年增加 1,372.20 万元，2021 年职工薪酬较 2020 年度上升 19.55%

2021 年期间费用比 2020 年增加 1,372.20 万元，主要由于职工薪酬上升，以及因自有办公生产场所阿波罗产业园转固导致固定资产折旧增加所致。

2021 年末人数从 2020 年末的 334 人增加至 358 人，公司职工薪酬较 2020 年度增加 1,831.73 万元，上升 19.55%。

二、补充披露情况

公司已在更新后的招股说明书“重大事项提示”及“第四节风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

十四、较多员工离职的风险

2019-2021 年，公司离职员工较多，分别为 156 人、82 人和 130 人。2019-2021 年，公司主要经营成果及职工薪酬变动情况如下：

单位：万元

人员类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	30,830.33	2,972.57	27,857.76	847.22	27,010.54
毛利率	72.70%	-0.18 个百分点	72.88%	8.35 个百分点	64.53%
毛利	22,413.24	2,110.68	20,302.55	2,872.36	17,430.19
期间费用	14,873.45	1,372.20	13,501.25	-56.94	13,558.19
其中：管理费用-股份支付	-	-	-	-	-
剔除股份支付后的期间费用	14,873.45	1,372.20	13,501.25	-56.94	13,558.19
其他收益	3,076.75	-1,042.98	4,119.73	3,004.84	1,114.89
信用减值损失及资产减值损失	2,091.75	-501.26	2,593.01	804.27	1,788.73
营业利润	8,369.65	408.41	7,961.24	5,092.96	2,868.28
归属于母公司股东的净利润	7,926.84	816.72	7,110.12	4,321.11	2,789.01
职工薪酬	11,199.82	1,831.73	9,368.09	866.53	8,501.56
职工薪酬变动占归属于母公司股东的净利润变动的比例	/	-224.28%	/	-20.05%	/

注：1、期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用；

2、职工薪酬变动占归属于母公司股东的净利润变动的比例=职工薪酬减少额/归属于母公司股东的净利润增加额，比例为正代表职工薪酬变动对归属于母公司股东的净利润变动的正向影响，比例为负代表职工薪酬变动对归属于母公司股东的净利润变动的负向影响。

2019-2021 年，公司职工薪酬构成及其变动情况如下：

单位：万元

人员类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
研发人员	5,266.72	11.69%	4,715.58	8.91%	4,329.61
生产人员	1,003.78	22.26%	821.00	-21.94%	1,051.78
销售人员	2,114.54	46.85%	1,439.89	25.32%	1,148.95
行政管理人员	2,814.78	17.69%	2,391.62	21.33%	1,971.22
财务人员					
合计	11,199.82	19.55%	9,368.09	10.19%	8,501.56
离职人数	130		82		156
期末人数	358		334		307

公司 2020 年营业利润、归属于母公司股东的净利润比 2019 年分别增加 5,092.96 万元、4,321.11 万元，主要由于 2020 年营业收入增加及毛利率进一步提升导致毛利增加 2,872.36 万元、其他收益增加 3,004.84 万元、信用减值损失以及资产减值损失增加 804.27 万元等因素综合影响所致。而 2020 年期间费用保持平稳，且职工薪酬则同比上升 10.19%，2020 年末员工人数上升至 334

人。

公司 2021 年营业利润、归属于母公司股东的净利润比 2020 年分别增加 408.41 万元、816.72 万元，主要由于 2021 年营业收入增加导致毛利增加 2,110.68 万元、期间费用增加 1,372.20 万元、其他收益减少 1,042.98 万元、信用减值损失以及资产减值损失减少 501.26 万元等因素综合影响所致。而 2021 年期间费用比 2020 年增加 1,372.20 万元，2021 年职工薪酬较 2020 年度上升 19.55%，2021 年末员工人数上升至 358 人。

因此，2020 年及 2021 年公司营业利润及归属于母公司股东的净利润增加并非主要来自于职工薪酬的下降。但若离职员工人数持续较多，则可能对公司业务拓展及业绩情况造成不利影响。

(2) 补充披露发行人员工离职与发行人经营策略调整是否直接相关，发行人调整销售业务拓展战略的可行性，人员大批离职是否会影响发行人持续经营能力；

【回复】

一、公司员工离职与发行人经营策略调整的关系

2016 年军改开始，军队的机构设置、业务需求等发生了变化，公司业务出现项目暂停或者推迟等情况，三大业务板块受到不同程度的影响。为应对该变化，公司实施了“业务聚焦与战略平衡”战略，业务聚焦型号产品，以型号产品研制任务和列装交付任务为中心开展业务，提高业务开拓以及交付效率。在前述业务战略调整的同时，公司同步持续进行了人员结构的优化，导致了部分员工的离职。

2017-2021 年，公司离职员工人数分别为 188 人、265 人、156 人、82 人及 130 人。2017 年、2018 年及 2019 年离职人数较多，其中，2017 年、2018 年离职员工中较多与公司进行经营策略的调整有关；2021 年离职员工较多主要系因公司搬迁生产经营场所，部分员工因工作不便利而主动离职所致。

报告期各期，公司员工离职情况如下：

单位：人

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
离职情况：					
被动离职（因剥离清健电子、中网信安）	-	-	-	92	-

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
被动离职（其他与经营策略调整相关）	-	-	-	47	44
主动离职（因经营策略调整而对公司预期变化）	-	-	-	43	34
与经营策略调整相关小计	-	-	-	182	78
主动离职（因其他原因等）	130	82	156	83	110
合计	130	82	156	265	188
新入职员工	154	109	211	47	58
—其中收购清健电子、中网信安	-	-	57	-	-
期末员工	358	334	307	252	470

二、公司调整销售业务拓展战略具备可行性

2016 年随着军改的启动，公司预期改革落地后军工市场将有较大发展，因此针对新市场、新产品进行了一系列的提前布局。但随着改革落地速度与预期存在出入，公司及时进行了销售业务拓展战略的调整，对原提前布局的产品研发进行了全面的收缩，转而聚焦型号科研和项目交付所必须的产品上。此次调整具有针对性，具备可行性，且取得较好的效果，具体分析如下：

（一）调整销售业务拓展战略具有必要性：受军改影响，2016 年公司针对新市场、新产品的提前布局收效甚微，公司为度过艰难期，需把有限的资源重新聚焦原成熟市场

1、2016 年公司针对新市场、新产品进行提前布局

2016 年，随着军改的启动，并结合“国民经济和社会发展十三五”规划及公司业务发展目标，公司拟在加强原海军、空军及火箭军市场的基础上全面向其他军兵种进行开拓，故针对新市场大力引入新人组建了装发市场部、陆军市场部等新的销售部门，及招聘了与新产品研发相匹配的研发人员，公司针对新市场、新产品进行了人员、技术等方面的提前布局。

2、改革进展与预期不符，公司新市场、新产品开拓收效甚微

2016 年起，公司按照新的销售业务拓展计划开展了一系列市场推广和销售活动，但至 2017 年初，由于当时军改仅完成了组织层面的调整，其他事项的调整还在进行中，从而导致客户原已有采购计划的装备采购工作尚已出现延期，新市场、新产品的开拓更是难有成效，新市场的开拓并无实质性进展。

3、收缩原针对新市场、新产品提前布局的资源，重新聚焦原成熟市场

面对新市场、新产品开拓效果不佳，且军改落地时间暂不明朗的情形，公司进行了销售业务拓展战略的调整，实施业务聚焦和战略平衡的决策，以降低公司资金风险。此次收缩主要针对原针对新市场、新产品而提前布局的资源，对原已成熟的业务板块影响较小。在此背景下，公司把有限的资源集中在型号科研和项目交付等效益和效率较高的方向上，具备必要性。

（二）销售业务拓展战略调整方案具有针对性，具备可行性

销售业务拓展战略调整方案具有针对性，具备可行性，具体调整方案情况如下：

1、精简机构设置，缩减人员编制

2016 年公司原设立有销服中心，并下设九个二级部门，除销售管理部、北京办事处、工程与售后服务部外，其余六个二级部门分别对应不同的军兵种，规划编制超 100 人。2016 年底起，在业务聚焦与战略平衡策略的指导下，公司陆续将前述六个二级部分缩减为三个，按市场空间、成熟度等进行重新分工，提高效率，至 2019 年底销售人员数量下降至 50 人以内。经此调整，销售部门精简了人员，并提高了效率。

2、提高销售项目立项条件，聚焦近期高价值客户和高价值市场

区别于 2016 年对市场机会点的全面把握，公司提高销售项目立项条件，对客户无明确计划或无明确未来采购预算的项目不予立项，将有限的销售资源应用于近期具有高价值的客户或市场上。2017 至 2019 年，公司前期项目数量分别为 109 个、86 个及 75 个，下降趋势明显。同时，销售费用中的业务招待费用及交通差旅费用亦有较大幅度下降。

3、销售管理人员职能下沉，低端工程业务外协

各市场方向的客户关系管理由各部负责人分别筹划调整为由销服中心副总裁统筹规划与管理，销服中心各二级部门负责人工作职能下沉，担负起大客户经理的职责，减少各部客户经理的数量。同时，交付条线只保留高级工程专家，低端工程业务利用外协资源，释放初级和中级人员。

4、军工通信装备采购具有强计划性的特点，型号产品市场份额维护成本低

军工通信装备的采购具有很强的计划性，尤其是型号产品的列装销售更是严格按照军方装备采购计划执行。截至 2016 年底，公司已有型号产品 24 款，对于

该等已定型产品，公司需投入的销售资源相对较小，但该等产品能为公司带来较为稳定的收入来源。因此，公司把有限的资源聚焦于在型号科研和项目交付上。

综上所述，公司销售业务拓展战略调整方案系结合军工通信装备市场特点及自身销售资源情况，所进行的调整具有针对性。该等调整在减少公司销售资源投入的同时，能同时兼顾原公司成熟市场及近期高价值客户、市场，具备可行性。

（三）该次调整以来，公司经营业绩稳步提升，取得较好的效果

2017-2021 年，营业收入分别为 22,318.86 万元、23,519.23 万元、27,010.54 万元、27,857.76 万元及 30,830.33 万元，稳步提升；期间费用分别为 19,253.65 万元、17,900.08 万元、13,558.19 万元、13,501.25 万元及 14,873.45 万元，逐步调整至合理水平，并保持稳定；归属于母公司股东的净利润分别为-4,415.55 万元、-4,645.78 万元、2,789.01 万元、7,110.12 万元及 7,926.84 万元，2019 年实现扭亏为盈，2020 年及 2021 年持续增长。

此外，2017 年以来，公司业务开展聚焦效益更高、更具持续性的型号产品，其中，舰船通信业务板块新增型号装备 2 款，正在承担的型号研制项目 5 个；融合通信业务板块新增型号装备 3 款，正在承担的型号研制项目 5 个；信息安全业务板块新增型号装备 7 款，正在承担的型号研制项目 13 个。型号装备稳步增加，型号研制项目稳步推进。该次调整以来，公司经营业绩稳步提升，取得较好的效果。

综上，此次调整具有针对性，具备可行性，且取得较好的效果。

三、曾存在较多员工离职的情况未对公司持续经营能力造成重大不利影响

2017-2019 年，公司离职人数较多，但未对公司持续经营能力造成重大不利影响，具体分析如下：

（一）2017 年初人员规模较大，系公司人员配置出现了超配，2017-2019 年公司对业务和人员进行调整，调整后人员与已成熟业务规模匹配，进入良性发展路径，有利于持续经营

1、2017 年初人员规模较大，系公司基于当时的业务积累及未来的预期提前布局，公司人员配置出现了超配

2015 年以前公司已有的定型产品 16 款，预计未来随着定型产品实现列装采购，业务规模将迅速增加。尤其针对融合通信业务，2016 年初基于对军事通信需求

发展的研判，公司认为融合通信类产品将在军改后迎来市场需求的快速增长。基于此，公司制定了以融合通信类产品为主的产品规划，并据此进行了人力等相关资源配置。

从 2016 年开始，公司为抓住即将到来的市场机会，加快定型产品列装落地以及满足新产品研发和交付需求，持续增加研发和销售人员的配置，加强产品研发和市场开拓。其中针对融合通信类产品多种应用场景需求，以及在不同终端、不同操作系统下进行了全系列、并行研发投入。该等产品规划与当时公司已有资源相较，多为新技术和新功能，例如 IOS 开发、安卓开发、音视频算法开发等，因此公司须在既有研发团队规模基础上，大量扩展研发团队规模，并提升与研发相关的测试、质量、研发管理等人员规模。

同时，为将新产品顺利推向市场，公司也采取了积极的销售人员配置策略，在原来主要仅面向部分军种市场开拓的基础上，同时增加了面向全军兵种覆盖的销售人员配置，使得销售人员规模亦同步增长。

综上所述，2017 年初人员规模较大，系公司基于当时的业务积累及未来的预期提前布局，公司人员配置出现了超配。

2、受军改影响，公司业务发展未达预期，及时进行战略调整，与已成熟业务规模匹配，进入良性发展路径

由于军改持续时间超出公司预期，公司业务出现项目暂停或者推迟等情况，而提前布局的产品研发及销售策略更未能按预期为公司带来业务收入，且公司融资渠道狭窄，无充足资源持续投入新规划产品的研发。因此，公司在全面评估未来经营风险的基础上，提出“战略平衡和业务聚焦”战略，对原提前布局的产品研发进行了全面的收缩，转而聚焦型号科研和项目交付所必须的产品上。原先提前布局新产品而扩张的研发人员、销售人员，亦因公司对应研发或销售任务的暂停而主动离职或被辞退。

同时，为聚焦公司成熟业务，激活处于早期阶段的信息安全业务和非核心业务 SMT 加工业务，公司在 2018 年对信安安全业务及 SMT 加工业务进行了剥离，相应人员团队自己筹资组建公司从公司离职。前述两项因素导致 2018 年期末人员数量较 2017 年发生较大幅度减少。

综上所述，报告期内人员的调整主要针对 2017 年前人员超配以及业务结构

调整，与既有业务规模匹配，进入良性发展路径。

3、2019 年起公司人员规模与业务规模比例与同行业可比公司平均水平相当

2017-2021 年，公司与同行业可比公司人均创收水平对比情况如下：

单位：万元、人

股票代码	证券简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
300353.SZ	东土科技	57.62	34.58	50.53	62.65	60.15
300711.SZ	广哈通信	78.97	73.06	70.85	56.14	70.99
300762.SZ	上海瀚讯	146.44	183.63	179.02	135.16	132.90
300799.SZ	左江科技	42.57	94.24	154.06	103.66	110.22
688081.SH	兴图新科	31.46	37.20	47.81	47.40	37.97
平均值		71.41	84.54	100.45	81.00	82.45
邦彦技术		86.12	83.67	87.98	93.33	47.49

注：1、上述数据来源于上市公司公告的年报、招股说明书等公开资料，并进行整理、分析所得；

2、员工创收=营业总收入/当年人数；

2017-2021 年，公司人员平均创收金额分别为 47.49 万元、93.33 万元、87.98 万元、83.67 万元及 86.12 万元。其中，2017 年由于人员超配，公司人均创收金额低于上述可比上市公司同期人员平均创收金额，2018 年后公司人均创收水平与同行业平均水平趋同，人员配置合理。

公司通过委外加工、加强生产计划管理、人员排班管理以及增加加班时间等方式提高人均产量，保证公司按时完成产品交付任务。具体分析如下：

单位：人、个、个/人

项目	平均生产人数	产量	单位人员产量
2021 年度	65.00	5,889	90.60
2020 年度	64.00	3,430	53.59
2019 年度	71.00	3,290	46.34
2018 年度	32.00	3,618	113.06
2017 年度	98.00	5,309	54.17

注：平均人数=全年生产人员总人数/12，非整数已四舍五入。

2018 年生产人员数量较少，主要由于根据公司战略规划，公司 SMT 贴片团队分拆成立清健电子，公司把贴片程序委外给清健电子完成。2018 年剥离清健后的生产部门人员主要工作职责为整机组装、检测、仓管等。从而也导致了 2018 年度单位人员产量较高。

假设未剥离清健电子，生产人员数量与产量的匹配关系如下：

单位：人、个、个/人

项目	平均生产人数	产量	单位人员产量
2021 年度	65.00	5,889	90.60
2020 年度	64.00	3,430	53.59
2019 年度	82.00	3,290	40.12
2018 年度	102.00	3,618	35.47
2017 年度	98.00	5,309	54.17

上表可见，2017 年、2021 年终端配套产品数量较多导致产量较大，由于终端配套产品所需工时相对较小，因而单位人员产量较高。2018-2020 年平均生产人员人数下降，但单位人员产量逐年提高，产量较为平稳。公司通过加强生产计划管理、人员排班管理以及增加加班时间等方式提高人均产量，保证公司按时完成产品交付任务。

（二）离职人员多为基层员工，核心团队持续稳定，不影响公司的持续经营

2017-2021 年，公司各层级人员离职情况如下：

单位：人

层级	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
高层管理	1	-	1	2	2
中层管理	1	1	4	11	10
基层管理	9	3	4	20	3
基层员工	119	78	147	232	173
总计	130	82	156	265	188

注：高层管理系指公司内部董事监事高级管理人员；中层管理系指公司一级部门总裁、副总裁等级别管理人员；基层管理系指公司二级部门经理、主管等级别管理人员；基层员工系指无管理职务的员工。

从离职人员岗位来看，报告期内离职人员以基层员工为主，对公司整体生产经营发展无决定性作用。同时，为适应公司战略调整，公司将有限的薪酬资源聚焦于核心岗位上的核心人员，在 2017 年期间调整了薪酬策略，提高了核心岗位人员的薪酬水平，此次薪酬调整不但稳定了核心团队，而且对人才吸引起到了积极作用。

（三）随着军改影响的逐步消除，公司业务企稳回升，2019 年后人数逐步上升

随着 2019 年军改的逐步落地，公司业务企稳回升，公司形成了融合通信、舰船通信及信息安全三大产品线，公司依托该三大产品线，为客户提供定型产品、非定型产品、集成项目交付及其售后服务，承担客户委托型号研制项目和预先研

制项目，实现公司经营收入和利润。与此同时，随着公司收购中网信安、清健电子，公司人员总数及各类别人员数量已处于基本稳定状态。

2018 年、2019 年、2020 年及 2021 年末，公司员工人数分别为 252 人、307 人、334 人及 358 人，2019 年之后人数逐步上升，与公司业务发展趋势匹配。

综上所述，2015、2016 年公司基于对未来业务发展的良好预期，提前进行布局，相应扩张了各类人员规模，至 2017 年期末人员数量超过当时既有业务的需求，导致人员超配；后受军改的影响，公司及时进行了战略调整，调整了相对应人员结构和配置，调整后人员与既有业务匹配，2019 年起公司人员规模与业务规模比例与同行业可比公司平均水平相当，进入了良性发展路径；且离职人员多为基层员工，核心团队持续稳定，不影响公司的整体生产经营；随着军改影响的逐步消失，公司业务企稳回升，2019 年后人数逐步上升。因此，较大规模人员离职未对公司持续经营能力造成不利影响。

二、补充披露情况

公司已在更新后的招股说明书“第五节发行人基本情况”之“十八、发行人员工及执行社会保险制度情况”中补充披露如下：

（四）公司离职员工情况

2017-2018 年，受军改的影响，公司及时进行了经营策略调整，离职员工较多，2019 年调整完成后进入了良性发展路径，报告期无员工因经营策略调整而离职。

报告期各期，公司离职员工人数分别为 156 人、82 人及 130 人，具体离职情况如下：

单位：人

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
离职情况：			
被动离职（因剥离清健电子、中网信安）	-	-	-
被动离职（其他与经营策略调整相关）	-	-	-
主动离职（因经营策略调整而对公司预期变化）	-	-	-
与经营策略调整相关小计	-	-	-
主动离职（因其他原因等）	130	82	156
合计	130	82	156
新入职员工	154	109	211
—其中收购清健电子、中网信安	-	-	57

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期末员工	358	334	307

1、公司调整销售业务拓展战略具备可行性

2016 年随着军队编制体制改革的启动，公司预期改革落地后军工市场将有较大发展，因此针对新市场、新产品进行了一系列的提前布局。但随着改革落地速度与预期存在出入，公司及时进行了销售业务拓展战略的调整，对原提前布局的产品研发进行了全面的收缩，转而聚焦型号科研和项目交付所必须的产品上。此次调整具有针对性，具备可行性，且取得较好的效果，具体分析如下：

（1）调整销售业务拓展战略具有必要性：受军队编制体制改革影响，2016 年公司针对新市场、新产品的提前布局收效甚微，公司为度过艰难期，需把有限的资源重新聚焦原成熟市场

2016 年，随着军改的启动，并结合“国民经济和社会发展十三五”规划及公司业务发展目标，公司拟在加强原海军、空军及火箭军市场的基础上全面向其他军兵种进行开拓，故针对新市场大力引入新人组建了装发市场部、陆军市场部等新的销售部门，及招聘了与新产品研发相匹配的研发人员。但至 2017 年初，由于当时改革仅完成了组织层面的调整，其他事项的调整还在进行中，从而导致客户原已有采购计划的装备采购工作尚已出现延期，新市场、新产品的开拓更是难有成效，新市场的开拓并无实质性进展。面对新市场、新产品开拓效果不佳，且改革落地时间暂不明朗的情形，公司进行了销售业务拓展战略的调整，实施业务聚焦和战略平衡的决策，以降低公司资金风险。此次收缩主要针对原针对新市场、新产品而提前布局的资源，对原已成熟的业务板块影响较小。在此背景下，公司把有限的资源集中在型号科研和项目交付等效益和效率较高的方向上，具备必要性。

（2）销售业务拓展战略调整方案具有针对性，具备可行性

公司销售业务拓展战略的调整主要从精简机构设置、缩减人员编制，提高销售项目立项条件，调整销售人员职能等方面展开。经过调整，至 2019 年底销售人员数量下降至 50 人以内。同时，提高销售项目立项条件，对客户无明确计划或无明确未来采购预算的项目不予立项，将有限的销售资源应用于近期具有高价值的客户或市场上，销售费用中的业务招待费用及交通差旅费用有较大幅度下降。销售管理人员职能下沉，担负起大客户经理的职责，减少各部客户经

理的数量。低端工程业务利用外协资源，释放初级和中级人员。

公司销售业务拓展战略调整方案系结合军工通信装备市场特点及自身销售资源情况，所进行的调整具有针对性。该等调整在减少公司销售资源投入的同时，能同时兼顾原公司成熟市场及近期高价值客户、市场，具备可行性。

(3) 该次调整以来，公司经营业绩稳步提升，取得较好的效果。2019-2021年，营业收入分别为 27,010.54 万元、27,857.76 万元及 30,830.33 万元，稳步提升；期间费用分别为 13,558.19 万元、13,501.25 万元及 14,873.45 万元，逐步调整至合理水平，并保持稳定；归属于母公司股东的净利润分别为 2,789.01 万元、7,110.12 万元及 7,926.84 万元，2019 年实现扭亏为盈，2020 年及 2021 年持续增长。

2、曾存在较多员工离职的情况未对公司持续经营能力造成重大不利影响

2017-2018 年，公司离职人数较多，但未对公司持续经营能力造成重大不利影响，具体分析如下：

(1) 2017 年初人员规模较大，系公司人员配置出现了超配，2017-2019 年公司对业务和人员进行调整，调整后人员与已成熟业务规模匹配，进入良性发展路径，有利于持续经营

① 2017 年初人员规模较大，系公司人员配置出现了超配，调整后人员与已成熟业务规模匹配，进入良性发展路径，有利于持续经营

2017 年初人员规模较大，系公司基于当时对军事通信需求发展的研判，认为融合通信类产品将在军改后迎来市场需求的快速增长，因此公司须在既有研发团队规模基础上，大量扩展研发团队规模，并提升与研发相关的测试、质量、研发管理等人员规模，公司人员配置出现了超配。

② 受军改影响，公司业务发展未达预期，及时进行战略调整，与已成熟业务规模匹配，进入良性发展路径

由于军改持续时间超出公司预期，公司在全面评估未来经营风险的基础上，提出“战略平衡和业务聚焦”战略，对原提前布局的产品研发进行了全面的收缩，转而聚焦型号科研和项目交付所必须的产品上。原先提前布局新产品而扩张的研发人员、销售人员，亦因公司对应研发或销售任务的暂停而主动离职或被辞退。同时，为聚焦公司成熟业务，激活处于早期阶段的信息安全业务和非

核心业务 SMT 加工业务，公司在 2018 年对信安安全业务及 SMT 加工业务进行了剥离，相应人员团队自己筹资组建公司从公司离职。

③2019 年起公司人员规模与业务规模比例与同行业可比公司平均水平相当

2019-2021 年，公司与同行业可比公司人均创收水平对比情况如下：

单位：万元、人

股票代码	证券简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
300353.SZ	东土科技	57.62	34.58	50.53
300711.SZ	广哈通信	78.97	73.06	70.85
300762.SZ	上海瀚讯	146.44	183.63	179.02
300799.SZ	左江科技	42.57	94.24	154.06
688081.SH	兴图新科	31.46	37.20	47.81
平均值		71.41	84.54	100.45
邦彦技术		86.12	83.67	87.98

注：1、上述数据来源于上市公司公告的年报、招股说明书等公开资料，并进行整理、分析所得；

2、员工创收=营业总收入/当年人数。

2019-2021 年，公司人员平均创收金额分别为 87.98 万元、83.67 万元及 86.12 万元。公司人均创收水平与同行业平均水平趋同，人员配置合理。

报告期，公司通过加强生产计划管理、人员排班管理以及增加加班时间等方式提高人均产量，保证公司按时完成产品交付任务。

(2) 离职人员多为基层员工，核心团队持续稳定，不影响公司的持续经营
报告期各期，公司各层级人员离职情况如下：

单位：人

层级	2021 年度	2020 年度	2019 年度
高层管理	1	-	1
中层管理	1	1	4
基层管理	9	3	4
基层员工	119	78	147
总计	130	82	156

注：高层管理系指公司内部董事监事高级管理人员；中层管理系指公司一级部门总裁、副总裁等级别管理人员；基层管理系指公司二级部门经理、主管等级别管理人员；基层员工系指无管理职务的员工。

从离职人员岗位来看，报告期内离职人员以基层员工为主，对公司整体生产经营发展无决定性作用。同时，为适应公司战略调整，公司将有限的薪酬资源聚焦于核心岗位上的核心人员，在 2017 年期间调整了薪酬策略，提高了核心岗位人员的薪酬水平，此次薪酬调整不但稳定了核心团队，而且对人才吸引起到了积极作用。

(3) 随着军改影响的逐步消除,公司业务企稳回升,2019年后人数逐步上升

随着2019年军改的逐步落地,公司业务企稳回升,公司形成了融合通信、舰船通信及信息安全三大产品线,公司依托该三大产品线,为客户提供定型产品、非定型产品、集成项目交付及其售后服务,承担客户委托型号研制项目和预先研制项目,实现公司经营收入和利润。报告期各期末,公司员工人数分别为307人、334人及358人,人数逐步上升,与公司业务发展趋势匹配。

综上所述,2015、2016年公司基于对未来业务发展的良好预期,提前进行布局,相应扩张了各类人员规模,至2017年期末人员数量超过当时既有业务的需求,导致人员超配;后受军改的影响,公司及时进行了战略调整,调整了相对应人员结构和配置,调整后人员与既有业务匹配,2019年起公司人员规模与业务规模比例与同行业可比公司平均水平相当,进入了良性发展路径;且离职人员多为基层员工,核心团队持续稳定,不影响公司的整体生产经营;随着军改影响的逐步消失,公司业务企稳回升,2019年后人数逐步上升。因此,较大规模人员离职未对公司持续经营能力造成不利影响。

(3) 补充披露发行人报告期与清健电子和中网信安的资金拆借明细,是否约定利息,是否存在通过资金拆借为发行人代垫成本费用的情形。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见,说明对行人报告期期间费用归集完整性的核查过程、依据及结论。

【回复】

一、公司报告期与清健电子、中网信安的资金拆借情况

公司已在更新后的招股说明书“第七节公司治理及独立性”之“十、关联交易”之“(二)报告期内偶发性关联交易及具体内容”之“1、关联方资金拆借情况”中补充披露如下:

(5) 受军队编制体制改革的影响,客户回款较慢,公司资金较为紧张,因此,公司根据实际运营资金需求,与中网信安、清健电子进行了资金拆借。中网信安、清健电子与公司间的资金拆借为互助性短期资金支持,因此互相均未约定利息,符合各方需求及利益,交易公允,不存在通过资金拆借为公司代垫

成本费用的情形。

报告期内，中网信安、清健电子与公司间的资金拆借明细如下：

单位：万元

对方	日期	关联方向公司支付	公司向关联方支付	收款方最终用途	备注
中网信安	2019/01/07	-	100.00	支付工资，支付员工报销款，支付货款	
中网信安	2019/01/18	15.00	-	支付货款	
中网信安	2019/03/21	-	220.00	还贷款，支付工资	
中网信安	2019/03/21	-	32.00	还贷款，支付工资	
中网信安	2019/01/21	-	15.00	支付工资	
中网信安	2019/01/24	-	100.00	还贷款	
清健电子	2019/01/28	-	124.15	支付工资	
清健电子	2019/01/21	-	90.30	支付货款	
清健电子	2019/01/14	-	36.00	支付货款	
清健电子	2019/01/04	-	140.00	支付货款	
清健电子	2019/01/02	-	9.36	支付货款	其中 4.32 万为资金拆借，其余 5.04 万元为支付货款
清健电子	2019/03/12	-	26.00	支付工资，支付货款	
清健电子	2019/03/27	-	6.50	支付货款	
清健电子	2019/03/27	-	2.81	支付货款	
清健电子	2019/03/27	-	1.22	支付货款	
清健电子	2019/03/27	-	0.16	支付货款	

注：中网信安及清健电子于 2019 年 3 月 31 日纳入合并报表范围。

二、保荐机构和会计师核查及意见

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、由于 2017-2019 年离职人员较多，保荐机构及申报会计师对除 2018 年因剥离信息安全业务及 SMT 加工业务而导致的 92 名员工离职去往中网信安和清健电子外的离职员工进行了独立电话访谈，除未获取有效联系方式（无联系方式、原登记联系方式已为空号、号码有误或暂停服务）的离职员工外，接受电话访谈的离职员工拟电话访谈离职员工总数的 49.01%。

在访谈中，向离职员工确认了以下事项：①离职原因；②至离职时，发行人是否已为其支付相关费用和缴纳社保；③是否与发行人存在劳动方面的纠纷或潜在纠纷；④其在发行人任职期间，除发行人向其发放工资、奖金外，是否存在由发行人的关联方（如发行人的股东、董事、监事或高级管理人员）或劲牌有限公

司及其关联方向其支付费用的情形；⑤其是否系目前所任职单位的股东或在目前任职单位持有权益，目前任职单位是否为发行人实际控制人祝国胜或劲牌有限及其关联方控制的企业；⑥其目前任职的单位是否为发行人的供应商或客户，是否存在为发行人代垫成本或费用的情形。

2、获取并查阅控股股东、实际控制人祝国胜全部关联企业的员工花名册及社保缴纳记录，核实除 2018-2019 年 3 月中网信安、清健电子、瑞杰莱技术存在发行人离职员工在其任职的情形外是否还存在其他关联方任职情形；

3、查阅了实际控制人祝国胜及其关联企业、2017-2019 年劲牌有限的资金记录，核实其是否与公司离职员工存在资金往来，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形；

4、获取并查阅了发行人实际控制人祝国胜出具的说明函，说明除在中网信安、清健电子外不存在发行人离职员工在其及其关联方任职的情形；获取并查阅了劲牌有限出具的说明函及其对发行人离职人员名单的确认，说明不存在发行人离职员工在其及其关联方任职的情形；

5、获取并查阅了报告期内各月员工花名册、工资发放记录及凭证、社保缴纳记录，并将前述三项清单进行了比对，核实了发行人员工花名册准确性及发行人为员工缴纳社保的情况、人员离职的原因等；

6、获取并查阅了立信会计师事务所出具的《审计报告》，将报告期各期各类职工薪酬及营业收入、净利润等数据进行了对比分析，核实了发行人报告期内业绩变动对期间费用、净利润等的影响；

7、获取并查阅了报告期内所有离职人员名单、工资发放记录及凭证、社保缴纳记录，并将前述三项清单进行了比对，核对无重大差异，核实了发行人离职人员名单的准确性；获取并查阅了除 2018 年因剥离信息安全业务及 SMT 加工业务而导致的 92 名员工离职去往中网信安和清健电子外，报告期内发行人全部离职员工的离职手续文件、打卡记录、考勤登记表，核对无重大差异，核实了发行人离职人员的离职真实性；

8、对发行人董事长进行了访谈，获取了访谈记录，了解了发行人受军改影响而进行的战略调整，以及由此导致的报告期内人员减少的情况，并了解了发行人目前生产经营情况，核实了人员减少不会对发行人生产经营造成重大不利影

响；

9、查阅了同行业可比上市公司的营业收入和人员情况，并与发行人进行比较，分析发行人人员规模与经营规模的比例是否与同行业可比上市公司存在重大差异；

10、获取型号产品定型过程文件、在研型号项目的过程文件等，核实定型产品、型研项目的情况；

11、查阅了发行人与清健电子、中网信安之间资金拆借协议等文件；

12、查阅了发行人审议关联交易相关事项的会议文件；

13、对中网信安、清健电子是否存在为发行人代垫成本费用情形的相关核查：

（1）获取并查阅了中网信安、清健电子报告期内所有银行账户的资金流水情况，了解了关联方资金拆借的相关用途，核查其是否有与发行人供应商、客户、公司员工等发生异常交易，是否有替发行人代垫成本费用情况；

（2）陪同中网信安被收购前实际控制人祝国强、清健电子被收购前实际控制人翁汉清前往各自开户银行现场打印全部银行对账单，核查其是否有与发行人供应商、客户、公司员工等发生异常交易，是否有替发行人代垫成本费用情况；

（3）获取中网信安、清健电子从成立至被发行人收购前的所有财务账套，核查其是否有与发行人供应商、客户、公司员工等发生异常交易，是否有替发行人代垫成本费用情况；

（4）获取发行人与清健电子和中网信安的关联交易相关的所有合同、交易凭证、资金往来凭证等，核实关联交易的准确性及真实性；访谈发行人及关联方相关负责人，了解关联交易的背景及定价原则，并查阅、分析相关合同条款、项目毛利率、可比交易的订单等，验证定价原则和公允性；

（5）获取并查阅中网信安、清健电子各月的员工花名册及社保缴纳记录，并结合其业务开展情况，核实从发行人离职的员工在中网信安、清健电子任职的真实性；

（6）获取并查阅了发行人报告期内所有离职人员名单、工资发放记录及凭证、社保缴纳记录，并将前述三项清单进行了比对，核对无重大差异，核对了发行人离职人员名单的准确性；获取并查阅了报告期内发行人全部离职员工的离职

手续文件、打卡记录、考勤登记表，核对无重大差异，核实从发行人离职的员工在中网信安、清健电子任职的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2018 年因公司战略调整导致人数和职工薪酬下降较多从而导致期间费用下降较多，但 2018 年归属于母公司股东的净利润为负且同比亏损增加 230.23 万元，因此，期间费用以及职工薪酬的减少未改变公司业绩方向，仍处于亏损状态。2019 年期间费用下降主要由于 2018 年确认股份支付以及研发费用和销售费用下降等因素所致，职工薪酬合计变动对公司归属于母公司股东的净利润影响不重大。而 2020 年期间费用保持平稳，且职工薪酬则同比上升 10.19%。因此，2019 年及 2020 年公司营业利润及归属于母公司股东的净利润增加并非主要来自于职工薪酬的下降；

2、2017-2021 年，发行人离职员工人数分别为 188 人、265 人、156 人、82 人及 130 人。2017 年、2018 年及 2019 年离职人数较多，其中，2017 年、2018 年离职员工中较多与发行人进行经营策略的调整有关；发行人对销售业务拓展策略的调整，主要是受提前布局与军改落地进展预期不一致所导致，调整后发行人业务聚焦于型号科研和项目交付所必须的产品上，此次调整具有针对性，具备可行性，且取得较好的效果，且人员的大批离职亦不会对发行人持续经营能力造成重大不利影响；

3、报告期内，发行人与清健电子、中网信安之间曾存在资金拆借行为，且出于互助的目的，互相均未约定资金拆借利息，具有公允性；发行人不存在通过与清健电子、中网信安之间的资金拆借而为其代垫成本费用情形；

4、报告期内，发行人在获得“合同免税清单”时按照对应的军品免征增值税金额确认政府补助。根据企业会计准则规定，政府补助主要包括政府对企业的无偿拨款、税收返还、财政贴息，以及无偿给予的非货币性资产等。此外，准则规定，如果资产负债表日企业尚未收到补助资金，但企业在符合了相关政策规定后就相应获得了收款权，且与之相关的经济利益很可能流入企业，企业应当在这项补助成为应收款项时，按照应收的金额计量。发行人在获得“合同免税清单”时，已满足上述条件，可以按照应收的金额计量确认政府补助计入当期“其他收

益”，发行人的相关会计处理过程符合企业会计准则的规定。其中，邦彦技术在2019年集中缴纳计提的增值税税款以前的处理在权利义务上实质与“先征后退”方式相同，且会计处理符合会计准则规定的会计信息质量要求中的“可比性”以及“谨慎性”基本要求，发行人在取得“合同免税清单”时，按对应的军品免征增值税金额确认政府补助计入当期“其他收益”，符合企业会计准则规定。

三、请保荐机构和会计师核查并发表明确意见，说明对行人报告期期间费用归集完整性的核查过程、依据及结论。

（一）核查程序

保荐机构及会计师对发行人报告期期间费用归集完整性主要执行了以下核查程序：

1、针对离职员工的核查

由于发行人2017-2019年离职员工较多，针对离职员工执行的程序主要包括：

（1）对离职员工进行独立电话访谈，有效率接近50%。保荐机构及申报会计师对除2018年因剥离信息安全业务及SMT加工业务而导致的92名员工离职去往中网信安和清健电子外的离职员工进行了独立电话访谈，向其确认了离职原因、是否存在由发行人的关联方（如发行人的股东、董事、监事或高级管理人员）或劲牌有限公司及其关联方向其支付费用的情形、目前任职单位是否为发行人实际控制人祝国胜或劲牌有限及其关联方控制的企业或为发行人的供应商或客户、截至其离职时是否已为其支付相关费用和缴纳社保、是否与发行人存在劳动方面的纠纷或潜在纠纷。由于部分电话号码已为空号、号码有误或暂停服务，以及部分离职员工未接受访谈，有效率为49.01%。

（2）核查离职员工在关联方任职的情况以及合理性。获取并查阅控股股东、实际控制人祝国胜关联企业的所有员工花名册及社保缴纳记录，核实除中网信安、清健电子、瑞杰莱技术外是否存在发行人离职员工在其任职的情形；核实离职员工到中网信安、清健电子、瑞杰莱技术任职符合当时的业务规划及背景，获取并查阅了如把中网信安、清健电子收购按同一控制下企业合并的备考报表，以及瑞杰莱技术的财务报表，分析其净利润占发行人净利润的比例，三家关联方净利润对发行人2018年、2019年净利润的合并影响在10%以内，影响不重大；

（3）核查实际控制人及其关联企业、劲牌有限的资金流水。查阅了实际控

制人祝国胜及其关联企业、劲牌有限的资金记录，核实其是否与公司离职员工存在资金往来，是否存在替发行人代垫成本或费用的情形；

(4) 分析人员变动对 2019 年净利润的影响。获取并查阅了立信会计师事务所出具的《审计报告》，将报告期各期各类职工薪酬及营业收入、净利润等数据进行了对比分析，核实了发行人 2019 年实现盈利不是主要来源于削减人员成本，职工薪酬变动占归属于母公司股东的净利润变动的比例仅为 5.07%，影响不重大；

(5) 与同行业上市公司进行比较，分析是否有重大差异。查阅了同行业可比上市公司的营业收入和人员情况，并与发行人进行比较，分析发行人人员规模与经营规模的比例与同行业可比上市公司不存在重大差异；

(6) 获取主要供应商出具的说明。获取并查阅了共 43 家供应商出具的说明函，供应商是否存在发行人离职员工在其处持有权益或任职的情形。

2、针对可能存在利用体外资金代垫费用的情形进行核查

可能利用体外资金代垫费用的情形主要包括通过实际控制人等内部关联方、重要股东劲牌有限等在体外代垫费用，以及通过转贷、在建工程等转出资金后在体外支付费用，针对上述四种情形，执行的具体核查情况如下：

(1) 对控股股东、实际控制人及其主要关联方、内部董事监事高级管理人员进行资金流水核查

①陪同现场打印银行对账单。陪同实际控制人、董事（不含独立董事、外部股东委派董事）、监事（不含外部股东委派监事）、高级管理人员、关键岗位人员前往各自开户银行现场打印全部银行对账单；

②核查账户完整性。对银行对账单的内容（包括但不限于金额、摘要、对方户名等）进行分析检查，检查打印的银行账户是否包括工资账户、常用账户等，以及已打印账户的交易中是否显示该对象其他未打印银行账户，分析已打印账户完整性；

③核查异常交易。对自然人单笔交易 5 万元以上、法人单笔 50 万以上的交易进行查看，检查交易对手是否为发行人的客户、供应商、员工、股东、身份不明人员等；关注与发行人及员工相关的资金流水是否存在异常、对同一个账户的收付款频率及金额是否存在异常。通过访谈相关人员确定存疑交易的背景，并签

字确认；获取或查看存疑交易的证据，分析是否存在通过个人账户在体外支付费用的情形；

④上述人员签署《关于银行流水的声明》，确认其已完整提供个人银行开户清单及报告期内所有的银行对账单，并作出承诺。

（2）对劲牌有限的核查

①核查劲牌有限及其子公司湖北正涵投资有限公司 2017-2019 年的资金记录。到劲牌有限、湖北正涵投资有限公司的办公场所查阅其资金记录，核实其是否与发行人客户、供应商、员工等存在资金往来；

②劲牌有限及其实际控制人说明。取得并查阅劲牌有限及其实际控制人吴少勋出具的书面说明，用以核查劲牌有限及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员与发行人客户及其关联方、发行人供应商及其关联方、发行人员工及前员工之间是否存在关联关系、资金往来、交易或其他利益安排；

③核查与祝国强间的借款情况。取得并查阅祝国强、永阳泰和向湖北正涵投资有限公司借款 5,000 万元的借款合同等，用以核查祝国强、永阳泰和向湖北正涵投资有限公司借款的具体情况。

（3）对在建工程阿波罗产业园总包方及分包方的核查

①查看总包方及主要分包方 2017-2019 年的资金流水。前往中城新及嘉盛建筑办公现场，查阅了总包方中城新及承担主体工程建设的分包方嘉盛建筑的资金记录，确认了中城新与发行人之间除按合同约定收取预付款及工程进度款外，中城新、嘉盛建筑与发行人及其关联方、客户或供应商之间不存在资金往来；

②核查采购明细。现场查阅并抽查了总包方中城新及主要分包商嘉盛建筑的采购明细账、采购合同，并进一步与《监理月报》所载材料进场记录进行了匹配，核实了其采购的真实性；

③核查造价的公允性。登录深圳市住房和建设局官方网站，查阅了阿波罗产业园开建以来各月主要建筑材料行情，并将总承包合同中主要建筑材料价格与该市场参考价格进行了对比，确认不存在重大差异；在深圳市住房和建设局网站-项目建设信息中查询同地区其他房屋造价情况，确认与同地区相似类型其他房屋造价不存在较大差异；

④核实各期工程进度。获取并逐月查阅了由监理方及总包方共同签章的《监

理月报》、产值计算表，观察了《监理月报》所载工程现场照片，与产值计算表中的进度进行比较；

⑤现场走访核实进度。现场走访在建工程，产值计算表中的进度进行比较，不存在显著差异；

⑥核实付款金额合理性。获取并逐笔查阅了发行人向总包方付款银行流水，并将付款节点与产值计算表、《监理月报》及总包合同进行了对比，不存在提前或超额付款的情况；

⑦获取并查阅了总包方、分包方、发行人及其控股股东、实际控制人、董事监事高级管理人员、主要供应商出具的《说明函》，除发行人与总包方签订了总包合同，并按合同约定向总包方支付预付款及工程进度款外，总包方和分包方及其控股股东、实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、关键经办人员与公司及公司关联方、客户或供应商之间不存在关联关系、交易、资金往来或其他利益安排。

（4）对与转贷相关的资金核查

①查看转贷相关方的资金记录。实地走访了发行人转贷/票据融资相关的所有供应商，查看了转贷涉及供应商的资金记录，核实不存在为发行人代垫成本或费用、不存在通过体外资金循环的情形；

②现场访谈核实交易及关联关系。访谈确认报告期内交易情况、资金往来情况以及是否与发行人存在关联关系；

③核查转贷/票据融资获取资金的资金流向、资金用途、还款情况。获取并检查转贷及票据融资相关的从银行放款/贴现至发行人收回资金过程中的所有银行回单、发行人偿还贷款/票据的银行回单，并结合对报告期内发行人单笔金额50万以上的大额资金流水核查程序，核查转贷及票据融资的资金流向、使用情况、偿还/兑付情况，确认发行人收到的转贷/票据融资资金均用于公司正常经营，不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形。

3、其他核查程序

（1）针对管理费用的其他核查程序

①了解与管理费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性，评估费用少计、漏记的风险；

②对管理费用执行分析性程序,包括管理费用结构分析、纵向数据对比分析、同行业数据对比分析、费用占当期营业收入的比例波动分析等,分析波动及差异原因,判断合理性;

③获取员工花名册、社保及公积金缴纳凭证和记录,并与工资发放表进行核查,同时核对人员薪酬等费用划分情况,核查职工薪酬费用完整性;

④获取固定资产、无形资产台帐以及对应发票、运输单等,并对折旧执行重新计算程序,核查固定资产折旧、无形资产摊销完整性及准确性;

⑤获取房产租赁台帐以及对应租赁合同、支付单据等,并对租赁费在不同费用中分摊进行复核,核查房租及管理费完整性及准确性;

⑥将薪酬费用、折旧摊销费与相关资产负债表科目增减变动额进行核对,检查勾稽关系的准确性,检查费用的完整性及准确性;

⑦抽查管理费用报销相关凭证,包括费用相关的审批单、合同、发票和付款单据等,检查费用真实性、准确性、完整性;

⑧对标的公司银行流水和实际控制人的个人银行流水进行核查,检查有无账外费用,确认账面费用的完整性;

⑨执行费用截止性测试程序,在资产负债表日前后确认的费用中选取样本,检查费用确认是否存在跨期,入账是否完整;

⑩查阅同行业公司招股说明书、年报等公开资料,分析对比管理费用率等情况。

(2) 针对销售费用的其他核查程序

①了解与销售费用相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

②对销售费用执行分析性程序,包括销售费用结构分析、纵向数据对比分析、同行业数据对比分析、运费与收入的匹配性分析等,分析波动及差异原因,判断合理性;

③获取员工花名册、社保及公积金缴纳凭证和记录,并与工资发放表进行核查,同时核对人员薪酬等费用划分情况,核查职工薪酬费用完整性;

④获取房产租赁台帐以及对应租赁合同、支付单据等,并对租赁费在不同费用中分摊进行复核,核查房租及管理费完整性及准确性;

⑤获取发行人报告期项目统计表，分析业务招待费和交通差旅费变动与实际项目开展情况的匹配关系；

⑥将薪酬费用与应付职工薪酬科目增减变动额进行核对，检查勾稽关系的准确性，检查费用的完整性及准确性；

⑦检查运费的记账凭证、运输合同、发票、运费结算单据和付款单等单据，核对运费核算是否准确；

⑧抽查销售费用相关凭证，包括费用相关的审批单、发票和付款单据等，检查费用真实性、准确性、完整性；

⑨对标的公司银行流水和实际控制人的个人银行流水进行核查，检查有无账外费用，确认账面费用的完整性；

⑩执行费用截止性测试程序，在资产负债表日前后确认的费用中选取样本，检查费用确认是否存在跨期，入账是否完整；

⑪查阅同行业公司招股说明书、年报等公开资料，分析对比销售费用率等情况。

（3）针对研发费用的其他核查程序

①了解与研发费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②对研发费用执行分析性程序，包括研发费用结构分析、纵向数据对比分析、费用占当期营业收入的比例波动分析等，分析波动及差异原因，判断合理性；

③获取员工花名册、社保及公积金缴纳凭证和记录，并与工资发放表进行核查，同时核对人员薪酬等费用划分情况，核查职工薪酬费用完整性；

④获取并查阅公司研发项目的立项报告，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果、物料消耗等；

⑤获取了各项目的领料清单，并抽样领料单据，核实领料情况的真实性、完整性、准确性；

⑥获取了技术服务费及评审鉴定费清单以及对应合同、支付凭证等，并对重要的技术服务供应商进行访谈，并向其函证相关交易额及往来余额，核实技术服务费及评审鉴定费真实性、完整性、准确性；

⑦查阅研发费用明细账及访谈相关人员，了解各项费用的归集内容及核报流

程，抽取样本实施细节测试，检查费用支出的真实性及列报的准确性、完整性；

⑧获取固定资产、无形资产台帐以及对应发票、运输单等，并对折旧执行重新计算程序，核查固定资产折旧、无形资产摊销完整性及准确性；

⑨获取房产租赁台帐以及对应租赁合同、支付单据等，并对租赁费在不同费用中分摊进行复核，核查房租及管理费完整性及准确性；

⑩对标的公司银行流水和实际控制人的个人银行流水进行核查，检查有无账外费用，确认账面费用的完整性；

⑪对研发费用进行截止性测试以检查费用是否存在跨期。

（4）针对财务费用的其他核查程序

①了解财务费用相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

②获取与麒麟资本的借款合同、起诉文件、诉讼请求变更文件、法院一审判决等，核实双方资金往来资金性质，并复核利息计提是否准确、是否符合会计准则；

③获取报告期所有借款协议、借款还款凭证、银行单据，对利息金额进行重新计算，复核账面利息费用的准确性；

④获取在建工程阿波罗产业园项目相关的建设合同、借款合同、资金使用凭证等，并现场查看建设情况，判断部分借款进行资本化是否符合会计准则，并复核利息计提是否准确、是否符合会计准则；

⑤获取财务报表，复核借款借款、利息与现金流量表的匹配关系。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及会计师认为：发行人报告期期间费用归集完整，期间费用与公司业务开展情况以及业务模式相匹配，不存在关联方为发行人代垫成本费用情形。

（本页无正文，为《邦彦技术股份有限公司关于首次公开发行股票并在科创板上
市发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页）

法定代表人： 

祝国胜

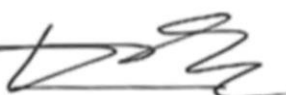
邦彦技术股份有限公司

2022年6月17日



发行人董事长声明

本人已认真阅读邦彦技术股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，确认落实函回复报告不存在虚假记载、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: 

祝国胜

邦彦技术股份有限公司

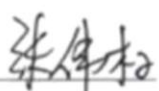
2022年6月17日

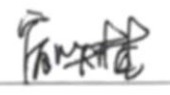


保荐人（主承销商）声明

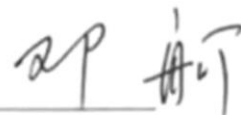
本人已认真阅读邦彦技术股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐代表人：


张伟权


宿昞梵

总经理：


邓 舸

国信证券股份有限公司

2022年6月17日