

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
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
信会师报字[2022]第 ZA90462 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）
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

信会师报字[2022]第 ZA90462 号

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 6 月 7 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，本所作为邦彦技术股份有限公司（以下简称“邦彦技术”、“发行人”或“公司”）申请首次公开发行股票并在科创板上市聘请的审计机构，根据我们对邦彦技术审计情况及落实函相关问题的再次审慎核查情况，现就问询问题中涉及申报会计师的相关问题作专项说明如下：

问题一

1、申请材料显示，（1）发行人 2019 年及 2020 年四季度收入占比分别为 65.24%和 66.77%，远高于 2017 年、2018 年的 26.15%和 29.87%；2019 年 12 月及 2020 年 12 月，营业收入分别为 13,753.91 万元、16,698.25 万元，占比分别为 51.05%和 60.21%；（2）发行人报告期各期发货至签收/验收平均时长分别为 53.05 天、49.73 天、41.78 天以及 15.85 天，第四季度平均时长分别为 59.6 天、38.06 天、31.94 天以及 15.81 天，2019 年及 2020 年平均时长低于 2017 年及 2018 年；报告期各期末 10 天内确认的收入中，发货至签收/验收在 3 天以内的占比分别为 34.1%、5.6%、26.8%以及 86.3%；（3）发行人部分发货依据仅为客户电话通知，无纸质或电子留痕文件，报告期各期末前 10 天内确认的收入中，无留痕的比例分别为 90.67%、100%、81.09%以及 30.18%；（4）2017 年至 2019 年各年末应收账款期后一年的回款比例分别为 69.96%、58.67%及 28.5%，2019 年回款比例远低于 2017 年及 2018 年；（5）中介机构对发行人报告期各期末应收账款进行函证，2019 年末回函差异金额占总发函金额的比例为 42.98%，远高于 2017 年、2018 年的 15.91%、13.86%；差异较大的原因主要为开具发票与收入确认时点不一致。

请发行人：（1）结合前述四季度收入占比、发货至签收时长情况、发货依据及留痕情况、应收账款回款情况、以及应收账款函证差异情况，进一步补充披露发行人 2019 年及 2020 年四季度确认大额收入的依据、合理性，是否存在突击确认收入的情形；结合前述事项修改“经营业绩的波动性风险”、“收入存在季节性波动的风险”等重大事项提示和风险提示内容；（2）结合部分发货无证明文件的情形，补充披露发行人会计基础工作是否规范，内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条规定；（3）补充披露发行人进行增值税纳税申报的具体时点，开具发票与确认收入不一致对申报纳税有何影响，量化分析发行人报告期各期增值税申报与收入确认是否匹配。

请保荐机构和会计师核查发行人 2019 年及 2020 年四季度每笔收入的实物流、资金流、单据流，列表详细说明取得的单据等确认证据，并就 2019 年及 2020 年收入真实性、是否存在期末突击确认收入情形发表明确核查意见；结合前述核查情况，就发行人会计基础工作是否规范，内控制度是否健全且被有效执行发表

明确核查意见。

问题回复：

请发行人：（1）结合前述四季度收入占比、发货至签收时长情况、发货依据及留痕情况、应收账款回款情况、以及应收账款函证差异情况，进一步补充披露发行人 2019 年及 2020 年四季度确认大额收入的依据、合理性，是否存在突击确认收入的情形；结合前述事项修改“经营业绩的波动性风险”、“收入存在季节性波动的风险”等重大事项提示和风险提示内容；

【回复】

一、发行人说明

公司就上述事项说明的总体结论如下：

1、军改在 2015 年底 2016 年初全面开展，2017 年、2018 年逐步深入，2019 年逐步落地，军改及军工行业特征对公司报告期业务开展及收入分布的影响较大。军改及军工行业特征的基本情况：（1）在 2016-2018 年军改深入期间，由于涉及终端用户部分需求发生变化以及组织架构调整，影响了部分项目进度以及延长了采购周期；2019 年影响基本消除，业务逐步恢复，2019 年至 2021 年业务规模和盈利能力稳步提升；（2）军工行业具有军方及总体单位决定项目整体进度、计划性较强、四季度交付集中、研发及交付周期较长以及型号产品有利于未来批量交付等特征，对公司报告期交付周期及收入分布变化具有较大影响。

2、关于公司四季度收入占比情况：（1）公司 2019-2021 年四季度收入占比较高符合军工行业收入季节性的特点，与同行业可比公司情况基本一致；（2）公司 2017 年、2018 年收入无明显的季节性特征，主要是受到军改导致前期合同/需求延期、某舰船通信长周期项目跨年交付等特定因素的影响，属于特定时期情形；（3）剔除前期合同、某舰船通信长周期交付项目的影响后，2018 年至 2021 年公司收入呈现四季度集中的特征，符合军工行业特点，而 2017 年受军改影响较大，收入无明显季节性特征。

3、关于发货至签收时长情况：（1）军品采购计划性较强，公司按照合同等计划文件约定及客户要求时间进行交付，不能擅自改变交付计划。公司 2019 年至 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，81.34%、85.73%及 98.87%的收入均系公司按照客户下发的合同、备产函等文件要求在年底前交付；剩余部分系

客户根据项目具体需求，要求公司于特定时间内交付。针对剩余部分的情况，主要客户、主管军事代表室出具了书面说明，对相关业务交付安排的背景、原因以及公司系按照客户要求于特定时间内交付的情况予以说明及确认，占剩余部分的比例超过 90%。公司按照合同等计划文件约定及客户要求时间进行交付，不存在突击确认收入的情形；（2）军品投入产出周期长，公司主要销售定制化军用通信设备并且以交付单个项目的形式开展业务。公司业务开展流程通常包含产品开发及产品销售两个阶段，定型产品的平均研发周期通常在 6-7 年左右，而公司产品销售的平均周期为 500-700 天，难以在短时间内突击销售；（3）军改及“十三五”规划的推进并接近尾声，军工行业整体效率提升带动公司交付提速，以及受以单机形态交付为主、交付过程较为简单的信息安全业务收入占比提高的影响，2020 年全年及 2020 年各个季度公司发货至交付/验收平均时间均减少，具有合理背景。此外，2020 年最后 10 天内确认的收入中发货至签收/验收在 3 天以内的比例为 86.3%，其中 68.74%为以单机形态交付为主、交付过程较为简单的信息安全某移动安全终端平台项目收入，收入金额为 5,088.50 万元，且系按客户下发盖章版交付通知函的时间进行交付；（4）针对 2020 年、2021 年四季度交付项目，中介机构进行了交付现场查验，核查比例占 2020 年、2021 年第四季度主营业务收入的 43.66%、64.73%。

4、关于发货依据及留痕情况：（1）公司产品的最终用户主要为军方，基于军品的保密性及计划性，军品供应商擅自发货属于军队采购法规制度中的不良行为，公司需按照合同等计划文件约定的交期及客户通知发货的具体时间交付产品；公司 2019 至 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，81.34%、85.73%及 98.87%的收入均系公司按照客户下发的合同、备产函等文件要求在年底前交付；剩余部分系客户根据项目具体需求，要求公司于特定时间内交付。**针对剩余部分的情况**，主要客户、主管军事代表室出具了书面说明，对相关业务交付安排的背景、原因以及公司系按照客户要求于特定时间内交付的情况予以说明及确认，占剩余部分的比例超过 90%；（2）客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知；临近发货前，为明确具体发货信息，客户会通知公司发货，通知的形式取决于客户自身的业务流程和操作规范，公司为被动接收方。公司根据客户通知发起发货申请，按制度经逐级审批后发货，发货流程单据涉及技

术规格书、备产函、销售合同、厂检报告、军检报告、军检合格证、物流单据、客户签章的签收单/验收报告等。公司主要根据客户签字盖章的签收单据或验收报告确认收入，客户发货通知并非公司确认收入的支持性凭据；（3）根据具体装备的重要性程度不同，在部分军品业务中，军事代表室受最终军方客户及需方委托监督合同的履约过程、受托在供方发货前完成物资的军检验收并出具军品合格证。军检是客户要货的实质性意思表示，公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，86.00%、82.22%及 90.48%的收入经过军检或受军方直接监管；（4）公司的交付流程符合军工行业惯例，并经公司主要客户、主管军代表室出具说明确认。

5、关于应收账款回款情况：（1）2019 年回款比例较低主要受个别项目下游用户未回款导致公司直接客户未向公司付款影响，符合行业特点，截至 2022 年 4 月 30 日回款比例为 70.20%；（2）2017-2021 年，公司应收账款周转率普遍高于同行业可比公司平均水平，同时公司应收账款周转率变动情况与同行业可比公司无重大差异。

6、关于应收账款函证差异情况：（1）公司以取得客户的签收单据或验收单据时点确认收入并相应确认应收账款及合同资产，符合企业会计准则及行业惯例；（2）公司根据合同约定或与客户协商的付款节点向客户开具发票，与同行业上市公司情况相似；（3）客户主要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。公司确认应收账款的时点、金额与客户确认应付账款的时点、金额存在时间性差异，导致公司应收账款函证回函差异。目前大部分 2019 年末回函差异项目已开票，剩余未开票金额占总发函金额比例为 11.52%。

7、关于收入确认的依据：根据合同约定的履约义务及相关验收交付条件，公司主要以签收单据或验收单据作为收入确认依据，符合会计准则规定，具有合理性和准确性。

综上所述，公司收入确认符合企业会计准则的规定、具有合理性和准确性，2019-2021 年四季度不存在突击确认收入的情形。

公司就上述结论逐项分析如下：

（一）军改及军工行业特征对公司报告期业务开展及收入分布的影响重大

1、军改于 2015 年底 2016 年初全面开展，2019 年逐步落地，目标在 2020

年前取得突破性进展。在 2016-2018 年军改深入期间，由于涉及终端用户部分需求发生变化以及组织架构调整，影响了部分项目进度以及延长了采购周期；公司在军改期间实现了平稳过渡，2019-2021 年业务规模和盈利能力稳步提升

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。军改在 2015 年底 2016 年初全面开展，2017 年、2018 年逐步深入，2019 年逐步落地。根据中央军委印发的指导意见，改革的总体目标是 2020 年前，在领导管理体制、联合作战指挥体制改革上取得突破性进展，在优化规模结构、完善政策制度等方面改革上取得重要成果。军改的进程在一定程度上影响了公司业务的开展，2016-2018 年部分军工项目采购出现暂停或者推迟，2019 年影响基本消除，业务逐步恢复，2019-2021 年业务规模和盈利能力稳步提升。

（1）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，2016-2018 年期间部分军工项目采购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，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，上述军改带来的影响使得部分军工项目建设进度有所延缓和滞后，未能按计划实施。

（2）军队采购流程较长、环节较多，因军改对组织架构以及职能部门职责进行调整，导致部分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、采购计划的逐级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、人员调整较为复杂，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，相关责任人员需相应调整，使得军改期间相关采购审批放缓，采购周期延长。

（3）为适应军改变化，公司采取了针对性的战略调整，并坚持研发投入，在军改期间实现了平稳过渡，2019-2021 年业务规模和盈利能力稳步提升

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。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。2017-2021 年公司主营业务收入分别为 22,173.72 万元、23,342.03 万元、26,941.71 万元、27,734.85 万元以及 30,712.01 万元，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，在军改期间实现了平稳过渡，2019-2021 年业务规模和盈利能力稳步提升。

此外，2017 年以来，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 2017 年以来的业务开展奠定了夯实的基础，同时，也为未来中长期的业务开展提供充足的保障。

2、军工行业具有军方及总体单位决定项目整体进度、计划性较强、四季度交付集中、研发及交付周期较长以及型号产品有利于未来批量交付等特征

由于军工行业涉及国家安全，其对保密性、计划性、安全性等有较高要求，具有区别于一般行业的特征，部分重要特征如下：

（1）军工集团地位较高，一般承担着军工项目总体单位角色，起着主导地位以及整体统筹、协调作用，与军方共同决定项目整体进度。我国国防工业体系以核、航天、航空、船舶、兵器、电子信息六大军事领域为主体，以十二大军工集团为核心载体和总体单位，其他军工企业行业主要承担配套任务，配套供应商主要由国内十二大军工集团所属科研院所、企事业单位以及部分民营军工企业组成。十二大军工集团间亦有分工，承担不同细分军事领域的任务，导致配套的军工企业普遍具有客户集中度高的特点。由于军工集团的核心和总体地位，其他军工企业在科研、交付等环节需配合军工集团的整体计划进行，禁止擅自改变计划，以保证项目整体顺利推进。

（2）计划性较强。军工产业链延伸长、辐射面广、参与企业数量众多，为提高产业链整体效率，军工行业采用“总体+配套”的业务模式，即军方据军事需求与其综合计划制定武器装备采购计划，并与总体单位签订采购合同；总体单位将生产任务逐级分解，并按计划向分系统、原材料等配套供应商进行采购。为

保证项目整体顺利推进，总体与配套的关系具有较强的计划性。

(3) 四季度交付集中。由于部队单位通常采用预算管理制度和集中采购制度，一般上半年主要进行项目预算审批，下半年尤其四季度陆续进行采购和实施，因此，军方客户集中四季度采购和交付的季节性对军工行业公司产生了较为普遍的影响。

(4) 研发及交付周期较长，军队高度重视产品供应的安全性及后期支持与维护，具有严格的军工供应商资质审核流程。一般而言，从资质认证、参与研制，到正式实施规模生产和批量供应，需要至少 6 至 7 年时间，周期较长。研发及交付长周期性决定了军工产品难以在短时间内完成完整的交付过程。

(5) 型号产品有利于未来批量交付。军品科研生产具有高度保密性，只有参与了型号产品研制并顺利完成定型的企业才能成为型号产品的承制单位，并获取列装订单，未参与型号产品研制过程的企业一般无法获得列装订单，参与型号产品研制为获取列装订单的前提条件。而列装订单可使军工企业实现批量生产和交付，产生收入和利润。因此，型号产品的数量变化对未来业务开展具有重要的预示作用。

(二) 关于公司四季度收入占比情况：公司 2019 年、2020 年及 2021 四季度主营业务收入占比分别为 65.24%、66.77%及 59.77%，符合军工行业收入季节性的特点，与同行业可比公司情况基本一致；剔除特定因素影响后，2018 年至 2021 年公司收入均呈现四季度集中的特征

1、公司 2019 年及 2021 年四季度收入占比较高符合军工行业收入季节性的特征，与同行业可比公司情况基本一致

报告期内，公司军品收入占主营业务收入比重超过 90%，客户以军工集团、直接军方为主。军工行业一般执行严格的预算管理及使用计划，通常在上半年制定全年采购计划和指标，产品交付集中于下半年尤其是四季度。2019 年、2020 年及 2021 年公司四季度主营业务收入占比分别为 65.24%、66.77%及 59.77%，符合军工行业特征。

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	广哈通信	东土科技	
2021年度	一季度	2.93%	8.68%	34.11%	9.70%	18.34%	8.61%
	二季度	44.86%	14.74%	26.00%	15.92%	20.32%	5.02%
	三季度	5.51%	28.49%	25.13%	12.85%	20.42%	26.74%
	四季度	46.69%	48.09%	14.77%	61.53%	40.92%	59.63%
2020年度	一季度	1.09%	6.32%	2.08%	4.15%	15.09%	0.97%
	二季度	17.47%	11.66%	10.31%	20.64%	34.29%	10.12%
	三季度	19.56%	32.78%	24.04%	13.15%	31.20%	22.44%
	四季度	61.88%	49.24%	63.56%	62.06%	19.43%	66.47%
2019年度	一季度	0.85%	7.90%	8.91%	9.56%	16.32%	5.76%
	二季度	23.63%	9.52%	23.11%	14.66%	22.31%	17.01%
	三季度	9.57%	34.42%	11.09%	14.43%	20.05%	12.11%
	四季度	65.94%	48.17%	56.89%	61.35%	41.32%	65.12%
2018年度	一季度	18.62%	3.68%	6.18%	7.91%	18.02%	15.83%
	二季度	3.16%	4.25%	20.50%	38.36%	20.55%	26.19%
	三季度	3.16%	45.02%	8.25%	18.49%	19.56%	28.01%
	四季度	75.06%	47.04%	65.07%	35.24%	41.87%	29.97%
2017年度	一季度	1.10%	3.40%	7.16%	13.88%	15.60%	36.98%
	二季度	0.05%	1.65%	26.27%	35.34%	25.58%	25.20%
	三季度	18.37%	29.84%	0.21%	17.69%	22.17%	11.69%
	四季度	80.49%	65.11%	66.35%	33.09%	36.66%	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布特征相似。

（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。

（1）兴图新科、上海瀚讯、左江科技

2017年至2020年期间，以军品业务为主的兴图新科、上海瀚讯、左江科技四季度收入占比为50%至80%，具有明显的收入四季度集中的特征。2021年，左江科技、兴图新科各自的营业收入较去年均有较大幅度的下滑，其收入季度性的特征亦与以前年度不同。

2017年、2018年，受到军改导致前期合同/需求延期、某舰船通信长周期项目跨年交付等特定因素的影响，公司收入无明显季节性，具体详见本题“一、发行人说明之（二）之2~4”的回复。随着2019年军改的逐步落地，公司业务企稳回升，2019至2021年收入季节分布具有明显的四季度集中的特征，与兴图新科、上海瀚讯、左江科技情况趋同。

(2) 广哈通信

2017 年至 2021 年，广哈通信与公司的收入季节性分布情况基本一致。根据其公开披露的信息，广哈通信 2017 年国防收入（即军品收入）上半年、下半年占比分别为 56.42%、43.58%，分布相对均衡；而 2020 年上、下半年国防收入占比分别为 20.16%、79.84%，2021 年上、下半年国防收入占比分别为 17.78%、82.22%，国防收入集中在下半年；广哈通信的国防收入变动主要受国防客户的项目计划变动影响。具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国防	17,824.24	51.53%	15,666.23	50.81%	12,357.49	46.26%	10,903.43	54.32%	16,386.70	62.73%
-上半年	3,169.74	17.78%	3,158.08	20.16%	未披露	/	未披露	/	9,245.17	56.42%
-下半年	14,559.77	82.22%	12,508.15	79.84%	未披露	/	未披露	/	7,141.53	43.58%
非国防	15,397.18	48.47%	15,166.55	49.19%	14,354.17	53.74%	9,167.96	45.68%	9,735.82	37.27%
合计	34,587.06	100.00%	30,832.77	100.00%	26,711.66	100.00%	20,071.39	100.00%	26,122.52	100.00%

注：（1）“2017 年国防收入-上半年”金额 9,245.17 万元为主营业务收入，其余金额均为营业收入。

（2）2017 年及 2020 年的“国防/非国防”收入占比为其占各年收入总额的比例；“国防-上半年/下半年”占比为其占“国防”收入总额的比例；

（3）2021 年“国防-上半年”金额为 2021 年半年度报告中“国防行业多媒体指挥调度系统类整机”收入，“国防-下半年”金额为 2021 年年度报告中“国防行业多媒体指挥调度系统类整机”收入减去上半年对应口径的收入，上半年与下半年相加与全年国防收入的差异为国防收入中的其他产品，定期报告中未披露；

（4）数据来源：广哈通信定期报告、招股说明书。

(3) 东土科技

东土科技除军品外还经营民品业务，部分年度收入季节性特征相对不明显。

综上所述，公司 2019 年、2020 年及 2021 年四季度收入占比较高符合军工行业季节性的特征。

2、公司 2017 及 2018 年收入无明显的季节性特征，主要是受到军改影响，前期合同或需求延期至 2017、2018 年各季度执行所致，打乱了原有季节性分布

军改中各军种的改革时间、进度、程度等存在差异，各单位受影响的时间及影响程度不同。而公司业务涉及舰船通信、融合通信及信息安全三大产品板块，业务涉及军兵种广泛，导致公司整体业务在较长的周期内受军改的影响较大。

公司 2017 年、2018 年收入季节性分布特征不明显，主要是军改导致公司项目延期，部分 2015 年、2016 年签订合同（以下简称“前期合同”）的项目延期至 2017 年、2018 年才完成。由于计划调整，该类项目收入不具备四季度集中的特

征，导致公司 2017 年、2018 年收入无明显的季节性特征。

下表将公司 2017 年及 2018 年主营业务收入按是否为前期合同以及对应的收入确认季度分类如下：

单位：万元

项目	前期合同		非前期合同		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2017 年度	11,769.74	100.00%	10,403.98	100.00%	22,173.72	100.00%
一季度	5,780.52	49.11%	2,440.25	23.45%	8,220.77	37.07%
二季度	1,465.63	12.45%	4,126.26	39.66%	5,591.89	25.22%
三季度	1,507.07	12.80%	1,056.36	10.15%	2,563.44	11.56%
四季度	3,016.51	25.63%	2,781.11	26.73%	5,797.62	26.15%
2018 年度	5,035.88	100.00%	18,306.15	100.00%	23,342.03	100.00%
一季度	3,057.04	60.71%	632.63	3.46%	3,689.67	15.81%
二季度	1,641.14	32.59%	4,485.53	24.50%	6,126.67	26.25%
三季度	337.17	6.70%	6,216.19	33.96%	6,553.37	28.08%
四季度	0.52	0.01%	6,971.81	38.08%	6,972.33	29.87%

（1）前期合同的交付对 2017 年、2018 年各年收入分布特征具有较为重大的影响，由于计划调整，其对应收入分布相对分散

前期合同的交付对 2017 年、2018 年各年收入分布特征具有较为重大的影响。前期合同在 2017 年、2018 年分别确认收入 11,769.74 万元、5,035.88 万元，占 2017 年、2018 年主营业务收入的比重分别为 53.08%、21.57%，影响较大。

2017 年、2018 年前期合同通常是受军改影响而延期的业务，由于该类业务不属于军工行业上半年制定计划、下半年交付的常规计划范畴，因此不具备四季度集中的特征。

（2）2017 年非前期合同对应的收入亦无四季度集中的特点，主要原因系该类业务为受军改影响而延迟至 2017 年签订合同的前期需求，不属于军工行业上半年制定计划、下半年交付的常规范畴

除前期合同外，2017 年非前期合同带来的收入无明显的季节性特征，原因系该部分收入主要为受军改影响而推迟至 2017 年签订合同的项目。前期客户已与公司确认采购需求，而军改导致客户业务审批流程延缓甚至停滞，随着 2015 年、2016 年军队管理体制及组织结构调整取得阶段性进展，2017 年客户流程审批逐步恢复，并与公司就前期延缓或停滞的项目签署了业务合同。由于该类业务不属于军工行业上半年制定计划、下半年交付的常规计划范畴，因此不具备四季度集中的特征。

(3) 2018 年客户需求及公司项目推进逐步恢复正常，非前期合同带来的收入呈现典型的军工行业四季度集中的特征

2018 年非前期合同收入集中在第四季度确认了 38.08%、在下半年确认了 72.04%，主要系客户需求及公司项目推进逐步恢复正常，新增业务一般在上半年确定需求、在下半年完成交付，呈现出典型的军工行业季节性特征。

3、舰船通信长周期项目跨年交付对收入季节性分布影响较大

公司部分项目的交付标的数量较多、建设周期较长、面向多个用户。其中，舰船板块中的某项目在 2018 年至 2020 年持续交付，各年确认收入分别为 8,366.00 万元、3,963.81 万元及 470.00 万元，占公司主营业务收入比例分别为 35.84%、14.71%及 1.69%。该项目中，公司需配合下游多个船厂的造船进度，建造、交付若干舰套通信设备，交付进度取决于各个船厂的建造计划，分散在不同年度的不同季度，不存在四季度集中的情况；同时由于该项目单套设备的价值较高，对公司收入的季节分布产生了较大影响。该项目在 2018 年至 2020 年各季度的交付进度具体如下：

2018 年该项目收入金额（万元）	8,366.00
2018 年度交付数量占该项目总交付数量比例	63.33%
一季度交付数量占项目总交付数量比例	0.00%
二季度交付数量占项目总交付数量比例	20.00%
三季度交付数量占项目总交付数量比例	36.67%
四季度交付数量占项目总交付数量比例	6.67%
2019 年该项目收入金额（万元）	3,963.81
2019 年度交付数量占该项目总交付数量比例	33.33%
一季度交付数量占项目总交付数量比例	3.33%
二季度交付数量占项目总交付数量比例	16.67%
三季度交付数量占项目总交付数量比例	13.33%
四季度交付数量占项目总交付数量比例	0.00%
2020 年该项目收入金额（万元）	470.00
2020 年度交付数量占该项目总交付数量比例	3.33%
四季度交付数量占项目总交付数量比例	3.33%

4、剔除前期合同、某舰船通信长周期交付项目的影响后，2018 年至 2021 年公司收入呈现四季度集中的特征，符合军工行业特点；而 2017 年受军改的影响较大，收入无明显季节性特征

剔除前期合同、某舰船通信长周期交付项目对应的收入后，2017-2021 年公司主营业务收入按季度分布的情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第一季度占比	8.54%	0.88%	4.76%	6.36%	23.45%
第二季度占比	4.95%	10.22%	12.00%	18.17%	39.66%
第三季度占比	26.74%	22.82%	6.74%	14.78%	10.15%
第四季度占比	59.77%	66.09%	76.49%	60.68%	26.73%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表测算可见，剔除特定因素的影响后，2018 年至 2021 年各年公司主营业务收入呈现出典型的军工行业四季度集中的特征。

而 2017 年全年，公司陆续完成了较多受军改影响而延期的前期合同和前期需求，该类业务不属于军工行业上半年制定计划、下半年交付的常规范畴，导致公司 2017 年收入无明显的季节性特征。

（三）关于发货至签收时长情况：军品采购计划性较强，公司按照合同等计划文件约定及客户要求时间进行交付；军品投入产出周期长，公司项目周期长，不属于短期内突击销售的情况；军工行业效率提升、公司产品结构变化带动公司交付提速；中介机构对 2020 年及 2021 年四季度重要项目进行了交付现场查验

1、军品采购计划性较强，军方制定交付计划、下游逐级分解，公司按照合同等计划文件约定及客户要求时间交付，不能擅自改变交付计划；公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，81.34%、85.73%及 98.87% 的收入均系按照合同等计划文件要求在年底前交付

公司产品的最终用户主要为军方，军方采购计划性较强。军方通常在上半年制定全年采购计划和指标，企业根据计划组织生产。此外，军品产业链较长，从上至下包括军方、总体厂商、多级配套厂商等，军方制定全年装备采购计划后，由总体单位将生产任务逐级分解，并按该计划向分系统、原材料等配套供应商进行采购。军方及总体单位对供应商的产品交付时间有明确的指标和考核要求，供应商不能擅自改变交付计划。公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入中直接客户为直接军方、军工集团或其他国有单位的占比分别为 97.14%、97.02%及 98.91%。

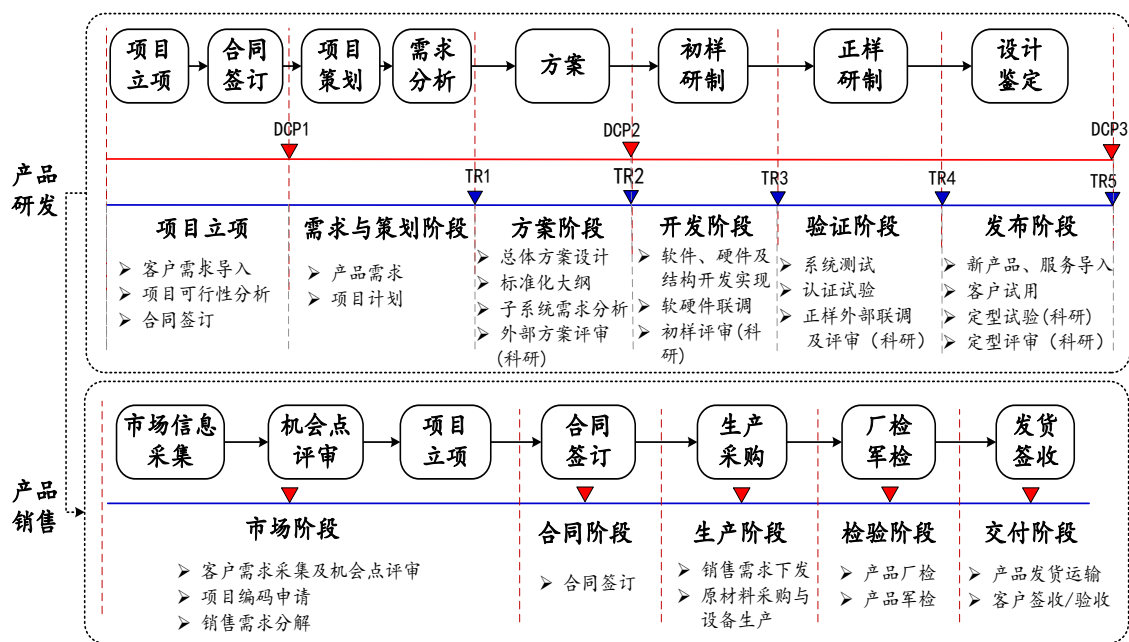
公司作为军品配套供应商，需按计划和需求指令向上级总体单位或直接军方交付产品，公司不能擅自改变交付时间。公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入分别 17,391.88 万元、18,344.98 万元及 18,209.97 万元，其中 81.34%、85.73%及 98.87%的收入均系公司按照客户下发

的合同、备产函等文件要求在年底前交付；剩余部分系客户根据项目具体需求，要求公司于特定时间内交付。针对剩余部分的情况，主要客户、主管军事代表室出具了书面说明，对相关业务交付安排的背景、原因以及公司系按照客户要求于特定时间内交付的情况予以说明及确认，占剩余部分的比例超过 90%。公司按照合同等计划文件约定及客户要求时间进行交付，不存在突击确认收入的情形。

2、军品投入产出周期长，公司主要销售定制化军用通信设备并且以交付单个项目的形式开展业务，项目周期较长，难以在短时间内突击销售

公司主要向军工集团、直接军方客户等定制化军用通信设备，属于典型的订单式生产模式。

军工通信产品的定制化需求、可靠性要求决定了产品要获得客户的认可和采购需要经历长期的开发过程，供应商需深层次参与、长周期合作。公司业务开展流程通常包含产品开发及产品销售两个阶段，具体流程如下：



产品研发方面，公司聚焦型号产品，以型号产品研制任务和列装交付任务为中心开展业务，2017-2021 年公司型号产品列装销售（包含 2019 年某一款公司配合总体单位完成定型但未直接获得型号的项目）收入占比分别为 55.90%、56.93%、61.20%、75.60%及 63.34%。军方对型号研制过程有严格的流程和节点控制，故公司产品的定型周期长，前期需投入资源多。定型产品的平均研发周期通常在 6-7 年左右。

产品销售方面，公司产品实现销售前经历了市场信息采集、机会点评审、项目立项、签订合同、生产备货、检验、发货、客户签收/验收中的全部或部分业务流程。公司产品销售周期较长，平均周期约为 500-700 天，2017-2021 年各年公司主营业务收入对应的平均销售周期如下：

单位：天

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全年平均销售周期	688.60	727.72	522.78	531.37	526.23

注：不包括加工收入。

从上表可见，公司 2017-2021 年各年主营业务收入对应的销售周期均较长，并非在短时间内突击销售。

3、受军工行业整体效率提升、公司交付产品结构变化的影响，2020 年全年及 2020 年各个季度公司发货至交付/验收平均时间均减少，具有合理背景；2020 年最后 10 天内确认的收入中发货至签收/验收在 3 天以内的比例为 86.26%，其中 68.74%为以单机形态交付为主、交付过程较为简单的信息安全某移动安全终端平台项目收入，收入金额为 5,088.50 万元

(1) 军改及“十三五”规划的推进并接近尾声，军工行业整体效率提升带动公司交付提速

根据央广网、中国军网等媒体报道，2020 年 5 月，十三届全国人大三次会议解放军和武警部队代表团全体会议召开，会议强调 2020 年是军队建设发展“十三五”规划收官之年，要采取超常措施，克服疫情影响，集中力量打好规划落实攻坚战，力保重大任务完成、战略能力有大的提升。

前期受军改影响公司部分项目暂缓或停滞，随着军改的逐步落地、“十三五”规划（2016-2020 年）的推进并接近尾声，军工行业整体效率提升，为保证滞后履行的项目按规划如期完成，产业链逐级传导下达任务目标，公司配合上级任务交付产品，客观上加快了公司交付速度。

军工行业上市公司针对军改及“十三五”规划对交付进度的影响披露如下：

公司	主营业务	相关披露
迈 信 林 (688685)	主要产品或服务涉及航空航天、兵器、船舶、电子、汽车等领域，根据客户类型、生产经营模式等特点，	在军改前期，军品采购受到较大影响，2018 年以来，军改对军品采购的影响逐步减弱，军队采购已逐渐恢复正常，为军工行业发展带来新的机遇。

公司	主营业务	相关披露
	可分为航空航天零部件及工装、民用多行业精密零部件两大业务板块。	同时，目前国防军工行业正处于 2016 年至 2020 年的“十三五”规划期的最后一年，我国军品采购一般呈现前松后紧的态势，即五年规划的前三年军品采购处于谨慎控制状态，但在后两年会合理有效地加快采购进度。
亚光科技 (300123)	国内体量最大的军用微波射频芯片、元器件、组件和微系统上市公司，是我国军用微波集成电路的主要生产定点厂家之一。	因受国家十三五规划期影响，重点武器装备列装交付提速，同时军改迈入中后期，军品订单呈恢复性、补偿性增长。 军工电子板块基本上以销定产，客户主要是国内军工科研院所、军工厂等，受国家十三五规划收官之年影响，公司订单大幅增加。
航新科技 (300424)	设备研制及保障业务领域： 主要涵盖机载设备研制、检测设备研制、飞机加改装业务； 航空维修及服务业务领域： 主要涵盖部件维修保障、整机维修保障	数据显示，2015-2017 年我国中央本级国防支出分别为 8,868.50 亿元、9,545.97 亿元和 10,236.50 亿元，同比增长分别为 10.10%、7.64%和 7.23%，最近三年国防支出逐年上升，增速却逐年下滑，主要系自 2015 年末启动军改以来，军队体制编制改革带来的机构、人员变动和权责的重新划分调整导致装备采购进度大量递延，其中非主战装备递延较为严重。目前，军委和军种装备机关人事基本确定、机制逐渐完善，并且军队体制编制调整有望于 2018 年完成，使得“十三五规划”后三年（2018-2020 年）里，有望出现装备补偿式采购。

数据来源：年度报告、招股说明书等公开披露文件。

公司的同行业可比公司关于军改相关影响的披露如下：

公司	披露内容
兴图新科	《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》： “2016 年军改，全军进行了领导管理体制、作战体制等的大范围调整，导致 2016 年军方客户的采购需求及订单下达、订单执行均受到较大影响，来自军方最终用户的订单不同程度的延迟或取消等，导致当年发行人收入和利润规模较小。报告期内，公司主要向国防客户提供视频指挥控制、视频预警控制等视音频系统产品，直接和间接向国防客户的销售额合计分别为 6,464.51 万元、14,414.16 万元、18,780.67 万元和 4,627.14 万元，占主营业务收入的比重分别为 82.10%、97.31%、94.84%和 94.34%；2016 年受军改的影响，来自军方最终用户的订单不同程度的延迟或取消等，导致当年发行人资产状况、收入和利润水平受到较大影响。”
上海瀚讯	《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》： “2017 年度较 2016 年度宽带移动通信设备业务收入增幅下降的主要原因为，受军改影响，公司产品在的 B 军列装销售处于暂停状态，因此公司 2017 年度主要列装收入为 A 军种派生型装备实现的 20,624.15 万元收入，较 2016 年度略有增长。随着公司宽带移动通信设备业务收入规

公司	披露内容
	模基数的不断快速增加,在各年增长金额变动不大的情况下,公司 2017、2018 年度宽带移动通信设备业务收入的增长率较上年度水平大幅下降,这也是公司业务规模快速成长过程中的合理现象,并不影响公司持续盈利能力的变动趋势。”
左江科技	《创业板首次公开发行股票招股说明书》: “公司主要客户均为军工单位,2015 年起受军改影响,产品的审价、合同的签订均有所延缓。”
东土科技	《2019 年年度报告》: “2019 年度,公司实现营业收入 81,598.73 万元,较上年同期下降 14.51%;实现归属于上市公司股东的净利润-44,145.87 万元。2019 年度,公司新签订单 111,612 万元,其中防务及工业互联网业务新签订单 79,930 万元,较去年同期增长 18.74%。2019 年末,公司在手未执行订单 54,690 万元,较去年同期增长 11%,其中防务及工业互联网业务在手未执行订单 31,332 万元,较去年同期增长 64.82%。报告期内,公司工业互联网业务稳定发展;大数据及网络服务业务由于受到运营商网络服务市场竞争持续加剧的影响,防务业务由于受到军改及国庆阅兵的影响,订单交付不及预期,新项目尚未产生大量订单,导致公司营业收入有所下滑。”
广哈通信	《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》: “报告期各期,公司管理费用中职工薪酬金额分别为 901.88 万元、1,039.29 万元、975.91 万元和 481.53 万元。2015 年较 2014 年增长 137.41 万元,增长 15.24%,主要由公司 2015 年营业收入、净利润等业绩指标增长,公司加大对管理层的奖励引致;2016 年较 2015 年减少 63.38 万元,减少 6.10%,主要由于军改原因导致当年部分新签订单目标未达预期,相应奖励减少引致。 公司 2014-2015 年度因订单增加引致期末发出商品呈快速增长态势,2016 年度部分国防业务项目因军改原因放缓引致公司 2016 年期末发出商品减少。”

公司的同行业可比公司 2015 年至 2021 年主营业务收入金额及变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度		2016 年度		2015 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
兴图新科	15,663.08	-18.70%	19,265.72	-3.84%	20,035.23	1.18%	19,802.48	33.69%	14,812.72	88.13%	7,873.63	/	未披露
上海瀚讯	72,813.19	13.75%	64,011.75	17.53%	54,465.33	33.29%	40,861.86	6.12%	38,506.85	27.99%	30,085.82	117.72%	13,818.84
左江科技	11,566.31	-41.97%	19,930.34	-8.43%	21,765.23	63.13%	13,342.10	6.77%	12,496.63	82.68%	6,840.83	58.18%	4,324.61
东土科技	93,256.48	77.33%	52,588.44	-35.06%	80,976.45	-14.19%	94,362.79	16.46%	81,024.24	23.02%	65,860.48	64.49%	40,040.04
广哈通信	34,396.64	12.07%	30,691.24	15.67%	26,532.34	33.32%	19,901.21	-23.36%	25,967.79	-1.09%	26,255.19	2.50%	25,613.90
平均值	/	8.50%	/	-2.83%	/	23.35%	/	7.94%	/	44.15%	/	60.72%	/
中位数	/	12.07%	/	-3.84%	/	33.29%	/	6.77%	/	27.99%	/	61.34%	/
邦彦技术	30,712.01	10.73%	27,734.85	2.94%	26,941.71	15.42%	23,342.03	5.27%	22,173.72	/	/	/	/

数据来源：年度报告、招股说明书等公开披露文件。

上表可见，公司主营业务收入的变动趋势与同行业可比公司基本一致。

(2) 2020 年及 2020 年第四季度公司信息安全业务收入占比提高，产品结构由驻外工程建设转变为交付移动安全终端平台类产品为主，该类产品交付时长较短导致公司整体交付周期缩短

2017 年至 2020 年，信息安全收入占公司全年主营业务收入的比重分别为 3.41%、3.28%、8.10%及 26.39%，占公司第四季度主营业务收入的比例分别为 3.88%、6.43%、12.42%及 39.59%，信息安全业务逐渐成为公司收入的重要组成部分且对四季度收入的影响持续变大；而 2017 年至 2020 年，信息安全业务平均交付天数分别为 136.80 天、135.11 天、121.92 天及 10.76 天，公司信息安全业务产品结构的变化导致 2020 年交付时长大幅缩短。

2017 年至 2019 年，公司信息安全业务以某驻外安全电话系统项目为主，占信息安全收入比重分别为 80.68%、99.53%、40.09%，2020 年由于海外疫情影响项目暂停，未形成收入。由于项目涉及海外工程建设及验收，从发货至验收耗时通常在半年左右，持续时间较长。而 2020 年公司信息安全业务以移动安全终端平台类产品的列装销售为主，收入金额合计为 6,487.61 万元，占信息安全收入比重为 88.62%，包括对直接军方客户国家单位 D 的 5,088.50 万元收入，其余为对军工集团客户国家单位 C3 及国家单位 C4 的收入。该产品形态为笔记本电脑配套隔离终端设备，作为单机使用无需与系统其他部分交互，仅通过 USB 连接电脑，交付过程简单，客户在收货的当日或隔日即可完成签收，导致 2020 年信息安全业务平均交付时长大幅缩短。

公司 2017-2020 年各年确认收入的发货至签收/验收平均时长分别为 53.05 天、49.73 天、41.78 天、15.85 天（剔除发货至签收/验收时间超过一年的项目后）；剔除某驻外安全电话系统项目、移动安全终端平台类产品后，平均时长分别为 36.55 天、38.43 天、30.07 天、16.33 天。

(3) 信息安全某移动安全终端平台项目收入金额为 5,088.50 万元，占 2020 年最后 10 天内确认的收入中发货至签收/验收在 3 天以内的比例为 68.74%，系按客户下发盖章版交付通知函的时间进行交付

2017-2021 年各期末 10 天内确认的收入中，发货至签收/验收在 3 天以内的占比分别为 34.02%、5.64%、26.83%、86.26%及 40.56%，2020 年占比较高主要系公司向直接军方客户国家单位 D 交付了某移动安全终端平台产品所致，该项

目收入金额为 5,088.50 万元，占 2020 年最后 10 内确认的收入中发货至签收/验收在 3 天以内的比例为 68.74%。该项目交付产品为上文所述的笔记本电脑配套隔离终端设备，通过 USB 连接电脑，交付过程耗时短。

该项目在 2019 年 12 月已收到客户下发的备产函，2020 年 12 月 21 日收到客户下发的盖章版交付通知函，要求公司于 2020 年 12 月 30 日前完成交付。此外该项目设备出库前已通过军检并取得了军检合格证，客户收货后仅进行清单式检验并签收入库。

(4) 2020 年平均交付时长减少是公司全年交付时长的减少，并非四季度短期内交付时长的缩短

2020 年第四季度平均交付时间为 15.81 天，2020 年全年则为 15.85 天，2020 年四季度与 2020 年全年平均交付时长不存在显著差异。剔除发货至签收/验收时间超过一年的项目后，公司 2020 年各季度确认收入的发货至签收/验收平均时长如下：

单位：天

项目	一季度	二季度	三季度	四季度	2020 年全年
签收	16.17	10.27	11.29	10.30	11.13
验收	31.86	85.25	9.82	50.25	35.80
总平均时长	24.62	26.05	11.04	15.81	15.85

2020 年公司签收确认收入金额为 21,714.64 万元，占主营业务收入比例为 77.95%，为收入确认的主要方式，签收确认收入在 2020 年各季度的平均交付时长分别为 16.17 天、10.27 天、11.29 天及 10.30 天，全年平均交付时长为 11.13 天，第四季度与其他季度及全年无显著差异。公司以验收确认收入的项目涉及建设，项目规模、建设时间差异较大，故 2020 年各季度验收确认收入的平均交付时长差异较大。

2020 年平均交付时长的减少是公司全年整体交付时长缩短的结果，不属于期末/四季度短期内交付时长缩短、期末突击确认收入的情况。

4、针对 2020 年、2021 年的四季度交付项目，中介机构进行了现场查验，核查比例分别占 2020 年、2021 年的第四季度主营业务收入的 43.66%、64.73%

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 年第四季度主营收入比例为 64.73%；现场查验了 2021 年 12 月收入金额 9,614.84 万元，占 2021 年 12 月主营收入比例为 63.13%。**

（四）关于发货依据及留痕情况：公司按照合同等计划文件约定及客户要求时间进行交付；合同和公司收入确认政策均未要求发货前另需取得客户书面通知，公司按流程制度交付、业务单据齐备；**2019-2021 年第四季度 80%以上的收入经过军检或受军方直接监管；公司交付流程符合军工行业惯例并经相关客户及主管军事代表室出具说明确认**

1、公司产品的最终用户主要为军方，基于军品的保密性及计划性，军品供应商擅自发货属于军队采购法规制度中的不良行为，公司需按照合同等计划文件约定的交期及客户通知发货的具体时间交付产品；公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，81.34%、85.73%及 98.87%的收入均系按照合同等计划文件要求在年底前交付

公司作为军品供应商需遵守国家军队采购法规制度，依法履行军队采购合同，并严格保守获取的军事秘密和商业秘密，接受相关采购管理部门、采购运行保障机构和采购机构的监督检查。供应商擅自发货属于军队采购法规制度中的不良行为。

军品交付具有较强的计划性，军品供应链条中的各方承担着年度计划完成情况的考核责任。公司与客户签订的装备采购合同、客户下发的备产文件中通常会明确约定交付期限。

公司 2019 年、2020 年**及 2021 年**第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入分别 17,391.88 万元、18,344.98 万元**及 18,209.97 万元**，其中 81.34%、85.73%

及 98.87%的收入均系公司按照客户下发的合同、备产函等文件要求在年底前交付；剩余部分系客户根据项目具体需求，要求公司于特定时间内交付。针对剩余部分的情况，主要客户、主管军事代表室出具了书面说明，对相关业务交付安排的背景、原因以及公司系按照客户要求于特定时间内交付的情况予以说明及确认，占剩余部分的比例超过 90%。

公司按照合同等计划文件约定交期及客户通知发货时间交付产品，公司不存在擅自交付的情况。

2、客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知；临近发货前，为明确具体发货信息，客户会通知公司发货，通知的形式取决于客户自身的业务流程和操作规范，公司为被动接收方；公司根据客户通知发起发货申请，按制度经逐级审批后发货，发货流程单据涉及技术规格书、备产函、销售合同、厂检报告、军检报告、军检合格证、物流单据、客户签章的签收单/验收报告等；公司主要根据客户签字盖章的签收单据或验收报告确认收入，客户发货通知并非公司确认收入的支持性凭据

客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知。公司与客户签订的合同、客户下发的备产函等文件中通常会明确约定交付时间。临近发货前，客户另行下发书面通知或口头告知公司具体发货安排，包括送达时间、收货地址、对接人及联系方式等信息。客户通知的具体形式取决于其自身的业务流程及操作规范，公司为被动接收方。

公司履行了相应的发货审批流程，按照内控制度经逐级审批后由仓库安排发货。发货涉及的内控流程包括厂检、军检、出库、运送、客户签收或验收等，涉及的单据包括备产函/技术规格书、销售合同、厂检报告、军检报告、军检合格证、物流单据、客户签章的签收单/验收报告等。公司严格执行企业会计准则和公司会计政策，主要根据客户签字盖章的签收单据或验收报告确认收入，客户发货通知并非公司确认收入的支持性凭据，发货通知方式不影响收入确认时点的准确性。

3、军事代表室受最终军方客户及需方委托监督合同的履约过程、受托在供方发货前完成物资的军检验收并出具军品合格证。军检是客户要货的实质性意思表示，公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，86.00%、82.22%及 90.48%的收入经过军检或受军方直接监管

军方为军品的最终使用方，军工行业普遍采用“总体+配套”的业务模式，导致产业链较长。在直接与军方签订合同的业务中，根据军方安排，由军方直接监管或委托主管军事代表室对合同履行过程进行监管。而其他军品业务中，根据具体装备的重要性程度不同，军事代表室代表军方对部分业务的主要环节进行监督。主管军事代表室作为军方派驻的监管机构，主要负责对合同履行过程进行监管、对产品进行军检验收。军检验收是由最终军方客户认可的合同监管单位（供方军事代表室或需方委派的军事代表室）根据合同、技术规格书等合同约定相关验收标准对产品功能和性能进行的实质性检验和测试，检验合格后出具军检质量（合格）证明。公司取得军检质量证明即表明产品的性能和品质已满足合同约定的验收标准。

军检是需方在要货前委托军事代表室对供方物资进行的质检活动，是客户要货的实质性意思表示，军检完成后由军事代表室出具军检报告及军检合格证。

公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，经过军检的占比分别为 68.96%、80.26%及 80.37%，经过军检或受军方直接监管的合计占比分别为 86.00%、82.22%及 90.48%。

4、公司的交付流程符合军工行业惯例，并经公司主要客户、主管军代表室出具说明确认

公司主要客户、主管军代表室已出具说明，确认军品交付过程由客户及军方主导，通常在合同中约定交期，要货前客户会通过书面通知或电话等多种形式告知供应商具体的交付安排，未经客户同意供应商不得擅自发货，军品装备根据其重要性程度或需进行军检方可发货。公司的交付流程符合军工行业的惯例。

（五）关于应收账款回款情况：2019 年回款比例较低主要受个别项目下游用户未回款导致公司直接客户未向公司付款影响，截至目前回款比例已达 70.20%；2017-2021 年，公司应收账款周转率普遍高于同行业可比公司平均水平，变动情况与同行业可比公司无重大差异

军工通信行业产业链相对较长，结算周期受具体项目影响较大，公司应收账款周转率以及变动情况与同行业上市公司基本保持一致，符合行业特点。2019 年应收账款回款比例较低，主要因个别项目下游用户未回款导致公司直接客户未向公司付款。截至 2022 年 4 月 30 日，回款比例已达 70.20%。

军方根据经费预算和项目进度与总体单位结算后，总体单位再向其装备采购及配套单位结算，使得军工通信行业企业销售回款周期普遍较长；另一方面，客户通常在上半年度制定全年采购计划和指标，在下半年进行相关产品的技术交流、性能测试以及批量采购，受此影响，公司报告期内下半年收入较大，而客户回款周期普遍超过一年，导致期末形成了较大金额的应收账款余额。

1、2019 年回款比例较低主要受个别项目下游用户未回款导致公司直接客户未向公司付款影响，符合行业特点，截至目前回款比例为 70.20%

(1) 截至 2022 年 4 月 30 日，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%

截至 2022 年 4 月 30 日，2019 年末应收账款余额期后回款累计达 21,680.13 万元，回款比例达 70.20%。

(2) 2019 年部分大额未回款的原因以及未来回款计划

2019 年应收账款累计回款比例 70.20%，未回款主要项目收入为国家单位 A3 的 XXX 主干网网络交换设备建设项目。客户国家单位 A3 已就该项目未回款原因及回款计划提供相关说明，具体情况如下：

2019 年 3 月，国家单位 A3 向公司下发备产通知，之后经军代表现场组织检验验收并由军事代表室出具《军检合格证》，由公司安排物流发货、保存物流单据，并获取国家单位 A3 签章的《签收单》后，公司于 2019 年年底确认对国家单位 A3 的 XXX 主干网网络交换设备项目的含税收入金额 4,620.00 万元。该项目 2019 年回款 616.00 万元 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，下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。

2、2017-2021 年，公司应收账款周转率普遍高于同行业可比公司平均水平，同时公司应收账款周转率变动情况与同行业可比公司无重大差异

2017-2021 年，公司与同行业可比公司的应收账款周转率如下：

单位：次/年

股票代码	公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
688081.SH	兴图新科	0.48	0.70	0.91	1.13	1.23
300762.SZ	上海瀚讯	0.69	0.94	0.80	0.74	0.94
300799.SZ	左江科技	0.46	0.67	0.98	1.17	1.96
300711.SZ	广哈通信	2.31	1.48	1.26	1.16	2.46
300353.SZ	东土科技	1.37	0.65	0.89	1.26	1.62
平均值		1.06	0.89	0.97	1.09	1.64
中值		0.69	0.70	0.91	1.16	1.62
兴图新科、左江科技、上海瀚讯平均值		0.54	0.77	0.90	1.01	1.38
邦彦技术		0.79	0.79	0.98	1.10	1.79

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。

2017 年至 2021 年，公司应收账款周转率与行业中值水平接近。2017 年至 2021 年，公司应收账款周转率分别为 1.79 次/年、1.10 次/年、0.98 次/年、0.79 次/年及 0.79 次/年，行业应收账款周转率中值分别为 1.62 次/年、1.16 次/年、0.91 次/年、0.70 次/年及 0.69 次/年，平均值分别为 1.64 次/年、1.09 次/年、0.97 次/年、0.89 次/年及 1.06 次/年。

2017 年至 2021 年，公司应收账款周转率高于以军品业务为主的兴图新科、左江科技、上海瀚讯三家公司的平均值，公司业务结构与上述三家公司相似，均以军品销售为主。2017 年至 2021 年，兴图新科、左江科技、上海瀚讯应收账款周转率平均值分别为 1.38 次/年、1.01 次/年、0.90 次/年、0.77 次/年及 0.54 次/年，根据其公开披露的信息，由于客户回款周期普遍较长，导致应收账款周转率偏低。

兴图新科、左江科技应收账款周转率呈逐年下降趋势主要受间接军方客户整体项目建设进度、最终用户回款进度、国家单位预算管理体制和客户集中度等因素影响。间接军方客户销售回款主要采用“背靠背”回款方式，受其军方最终客户在结算货款前需履行较长的审批及资金划拨程序影响，回款周期较长。上海瀚讯主要客户为部队及军队总部单位、基层部队、军工科研院所及其他军工企业；

受预算管理体制影响、客户集中采购等影响，造成军方合同执行集中在下半年，并且主要在第四季度，造成四季度或年底验收较多，期末应收账款规模较大，应收账款周转率维持较低水平。2021 年，兴图新科推出的部分新产品收入贡献暂未能在当期充分体现及部分客户建设计划延迟，导致营业收入的减少，应收账款周转率下降；左江科技应收账款周转率下降主要因受客户的阶段性采购计划影响导致营业收入的减少，从而应收账款周转率下降。

广哈通信及东土科技除军品业务外还经营民品业务，因此与公司应收账款周转率存在一定的差异。据公开信息披露，广哈通信因军品结算的规则和流程调整，2017 年及 2018 年主要客户付款周期延长，应收账款周转率下降；东土科技受防务业务客户内部审批流程复杂且回款期较长等因素影响，应收账款周转率呈逐年下降趋势。2021 年，广哈通信应收账款收回增加，电力客户调度交换通信网升级改造的产品需求增加导致营业收入增长，应收账款周转率上升；东土科技工业级网络通信产品和工业级边缘控制服务器收入增长较快，同时应收账款收回增加，导致应收账款周转率上升。

（六）关于应收账款函证差异情况：应收账款函证回函差异主要因部分客户根据公司开具发票的金额确认对公司的应付账款，而公司系根据合同约定或与客户协商的付款节点向客户开具发票、根据签收单据或验收单据确认收入及应收账款/合同资产，开具发票时点与确认收入时点不一致所致；目前大部分 2019 年末回函差异项目已开票，剩余未开票金额占比为 11.52%

1、公司以取得客户的签收单据或验收单据时点确认收入并相应确认应收账款及合同资产，符合企业会计准则及行业惯例

公司主要以取得客户的签收单据或验收单据时点确认收入，在满足收入确认条件时相应确认应收账款及合同资产，符合企业会计准则及行业惯例。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。公司的收入确认时点与依据与同行业上市公司无显著差异。

2、公司根据合同约定或与客户协商的付款节点向客户开具发票，与同行业上市公司情况相似

受合同约定开票节点、客户申请付款程序等因素影响，公司主要根据合同约定或与客户协商的付款节点向客户开具发票。公司与客户签订的合同中，对于付款、开票条款约定的表述一般为：合同签订生效后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。

根据同行业上市公司关于开票时点的披露，其开具发票时点与公司情况相似，具体情况如下：

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 结合控制指挥系统的相关项目中的具体作用、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： <table border="1"> <thead> <tr> <th>最终用户开票要求</th><th>涉及合同数量</th></tr> </thead> <tbody> <tr> <td>收到货款后15/10个工作日内开具全额发票</td><td>2</td></tr> <tr> <td>付款前开具全额发票</td><td>6</td></tr> <tr> <td>开票要求未约定</td><td>12</td></tr> </tbody> </table>	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
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								
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.....								

其他拟上市公司（如北京海天瑞声科技股份有限公司、科德数控股份有限公司等）亦存在上述情况，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。

根据应收账款函证回函差异较大的客户的确认，客户通常在设备签收后确认存货，但根据收到发票的金额作为对外回复应收账款函证的依据。例如某客户向公司采购的记账及对账方式具体如下：对于完成设备签收入库但未取得发票的情况，客户根据采购合同金额确认“存货”及“应付账款（暂估）”，后续收到公司根据要求开具的发票后，确认“应付账款”并冲销“应付账款（暂估）”；对于完成设备签收入库且已取得发票的情况，客户根据发票金额确认“存货”及“应付账款”；

客户根据收到公司发票的金额作为回复公司应收账款函证的依据。

3、客户主要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。公司确认应收账款的时点、金额与客户确认应付账款的时点、金额存在时间性差异，导致公司应收账款函证回函差异。目前大部分 2019 年末回函差异项目已开票，剩余未开票金额占总发函金额比例为 11.52%

一方面，公司客户主要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，公司系根据合同约定或与客户协商的付款节点向客户开具发票；另一方面，公司主要以取得客户签收单据或验收单据时点确认收入、应收账款及合同资产。公司确认应收账款的时点、金额与客户确认应付账款的时点、金额存在时间性差异，导致公司应收账款函证回函差异。

截至 2022 年 4 月 30 日,公司回函差异后续开票及回款情况如下:

单位: 万元

项目	2019-12-31
应收款项余额	30,882.78
发函金额	30,390.69
发函比例	98.41%
回函金额	29,211.35
回函比例	96.12%
其中:	
--回函差异金额	13,060.54
--回函差异金额占总发函金额比例	42.98%
截至 2022 年 4 月 30 日回函差异后续开票情况	
--已开票金额	9,437.69
--剩余未开票金额	3,501.53
--剩余未开票金额占总发函金额比例	11.52%

截至 2022 年 4 月 30 日，公司 2019 年末应收账款回函主要差异项目大部分已开票，剩余未开票金额占总发函金额比例为 11.52%。已开票金额为 9,437.69 万元，其中已回款金额为 9,167.34 万元，未回款金额为 270.35 万元，主要包括国家单位 A3 的 XXX 船主干信息网网络交换设备项目 129.00 万元、XXX 主干网网络交换设备项目 35.88 万元，和国家单位 A4 综合控制宽带传输系统项目的质保款 50.00 万元。

(七)关于收入确认的依据:根据合同约定的履约义务及相关验收交付条件，公司主要以签收单据或验收单据作为收入确认依据，符合会计准则规定，具

有合理性和准确性

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。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。

公司销售商品主要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
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	公司销售商品在完成交付或验收后，即已满足合同	是

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
上的主要风险和报酬转移给购货方	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。	
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。	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

由此可见，公司销售商品在完成交付或验收时点确认收入，满足《企业会计准则第 14 号——收入》，符合企业会计准则的规定，具有合理性和准确性。

综上所述，公司前述四季度收入占比、发货至签收时长情况、发货依据及留痕情况、应收账款回款情况、以及应收账款函证差异情况均与公司所处环境变化以及经营情况相匹配，并符合军工行业特点，与同行业可比公司情况基本一致，2019 年、2020 年及 2021 年四季度确认大额收入的依据充分、合理，不存在突击确认收入的情形。

二、补充披露

1、补充披露发行人 2019 年及 2020 年四季度确认大额收入的依据、合理性，是否存在突击确认收入的情形

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”补充披露如下：

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

关于公司四季度收入占比情况。2019-2021 年四季度主营业务收入占比分别为 65.24%、66.77%及 59.77%，高于 2017 年、2018 年的 26.15%和 29.87%；2019 年 12 月、2020 年 12 月及 2021 年 12 月，主营业务收入分别为 13,753.91 万元、16,698.25 万元及 15,229.51 万元，占比分别为 51.05%、60.21%及 49.59%。公司 2019-2021 年四季度收入占比较高符合军工行业收入季节性的特点，与同行业可比公司情况基本一致。而公司 2017 年、2018 年收入无明显的季节性特征，主要受军改影响导致前期合同/需求延期、某舰船通信长周期项目跨年交付等特定因素的影响，属于特定时点情形。剔除前期合同、某舰船通信长周期交付项目后，2018 年至 2021 年公司收入呈现四季度集中的特征，符合军工行业特点。

关于发货至签收时长情况。公司 2017-2021 年发货至签收/验收平均时长分别为 53.05 天、49.73 天、41.78 天、15.85 天及 27.01 天，第四季度平均时长分别为 59.60 天、38.06 天、31.94 天、15.81 天及 25.65 天，2019-2021 年平均时长低于 2017 年及 2018 年；2017-2021 年各年末 10 天内确认的收入中，发货至签收/验收在 3 天以内的占比分别为 34.02%、5.64%、26.83%、86.26%及 40.56%。但军品采购计划性较强，公司按计划交付产品，不能擅自改变交付计划，且军品投入产出周期长，公司主要销售定制化军用通信设备并且以交付单个项目的形式开展业务，项目周期较长，难以在短时间内突击销售。受军改及“十三五”规划的推进并接近尾声、军工行业整体效率提升、以单机设备为主的信息安全产品占比上升的影响，2020 年公司发货至交付/验收平均时间减少，具有合理背景。

关于发货依据及留痕情况。公司部分发货依据为客户电话通知，无纸质或电子留痕文件，2017-2021 各年末前 10 天内确认的收入中，无留痕的比例分别为 90.67%、100.00%、81.09%、30.08%以及 11.51%，但发货通知仅为交付流程中的一环节，交付流程单据还涉及技术规格书、备产函、销售合同、厂检报告、军检报告、军检合格证、物流单据、客户签章的签收单/验收报告等。此外，基于军品的保密性及计划性，擅自发货属于军品供应商的不良行为，公司需根据合同等计划文件约定的交期或客户通知发货的具体时间交付产品。临近发货前，为明确具体发货信息，客户会通知公司发货，通知的形式取决于客户自身的业务流程和操作规范，公司为被动接收方，公司的交付流程符合军工行业惯例。

关于应收账款回款情况。2017年至2020年各年末应收账款期后一年的回款比例分别为69.96%、58.67%、28.50%及62.32%，2019年回款比例低于2017年、2018年及2020年。2017-2021年，公司应收账款周转率以及变动情况与同行业可比公司无重大差异，2019年回款比例较低主要受个别项目下游用户未回款导致公司直接客户未向公司付款影响，符合行业特点；截至2022年4月30日回款比例已达70.20%。

关于应收账款函证差异情况。2019年末应收账款回函差异金额占总发函金额的比例为42.98%，高于2017年、2018年、2020年及2021年的15.91%、13.86%、10.40%及12.74%。公司应收账款函证差异的主要原因为开具发票与收入确认时点不一致，符合行业惯例。截至目前，大部分2019年末回函差异项目已开票。

关于收入确认的依据，根据合同约定的履约义务及相关验收交付条件，公司主要以签收单据或验收单据作为收入确认依据，符合会计准则规定，具有合理性和准确性。

综上，2019年、2020年及2021年四季度不存在突击确认收入的情形。

2、结合前述事项修改“经营业绩的波动性风险”、“收入存在季节性波动的风险”等重大事项提示和风险提示内容

(1) 公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、经营业绩的波动性风险”，以及“第四节 风险因素”之“二、(三) 经营业绩的波动性风险”补充披露如下：

报告期各期，公司营业收入分别为2.70亿元、2.79亿元及3.08亿元，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，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为1,940.09万元、5,234.45万元及5,743.92万元，营业收入和净利润变动幅度较大，主要受军队编制体制改革等外部环境变化以及内部进行聚焦型号产品的战略调整的影响所致。外部行业及客户环境变化、内部战略方向调整、组织架构及薪酬激励机制等管理政策实施、社会重大突发事件等都会对公司经营业绩产生较大影响。

此外，公司2017-2021年发货至签收/验收平均时长分别为53.05天、49.73天、41.78天、15.85天以及27.01天，第四季度平均时长分别为59.60天、

38.06 天、31.94 天、15.81 天以及 25.65 天，因外部市场需求恢复、产品结构变化、交付效率提高等的影响，2019-2021 年平均时长低于 2017 年及 2018 年；2017-2021 年各年末前 10 天内确认的收入中，发货至签收/验收在 3 天以内的占比分别为 34.02%、5.64%、26.83%、86.26%及 40.56%，2020 年比例较高。公司部分发货依据为客户电话通知，无纸质或电子留痕文件，2017-2021 年各年末前 10 天内确认的收入中，无留痕的比例分别为 90.67%、100.00%、81.09%、30.08%以及 11.51%，但发货通知仅为交付流程中的一环节，交付流程单据还涉及技术规格书、备产函、销售合同、厂检报告、军检报告、军检合格证、物流单据、客户签章的签收单/验收报告等。2017 年至 2020 年各年末应收账款期后一年的回款比例分别为 69.96%、58.67%、28.50%及 62.32%，主要受部分项目下游客户未回款的影响，2019 年回款比例低于 2017 年、2018 年及 2020 年。2019 年末应收账款回函差异金额占总发函金额的比例为 42.98%，高于 2017 年、2018 年、2020 年及 2021 年的 15.91%、13.86%、10.40%及 12.74%，差异较大主要因部分客户根据公司开具发票的金额确认对公司的应付账款，而公司系根据合同约定或与客户协商的付款节点向客户开具发票，开具发票时点与确认收入时点不一致所致。未来，上述事项若出现不利于收入确认的情形，则可能对公司经营业绩产生较大不利影响。

综上，未来若下游行业环境及客户组织架构、体制等发生变化导致客户采购计划出现不利于公司的调整，或由于公司战略方向调整、内部激励等管理政策实施未能及时取得正向效果，社会出现重大突发事件，以及发生不利于收入确认的情形等，则存在可能导致公司营业收入及净利润等经营业绩指标出现较大不利波动甚至亏损的风险。

（2）公司已在招股说明书“重大事项提示”之“之“十、收入存在季节性波动的风险”，以及“第四节 风险因素”之“三、（九）收入存在季节性波动的风险”补充披露如下：

报告期内，公司军工业业务收入占比超过 90%。由于部队单位通常采用预算管理制度和集中采购制度，一般上半年主要进行项目预算审批，下半年陆续进行采购和实施，因此公司主营业务收入在下半年实现较多。2019-2021 年，公司下半年主营业务收入占全年主营业务收入的比重分别为 77.37%、89.10%及 86.51%，占比较高，由此导致公司利润主要集中在下半年。

但同时受最终用户的具体需求、每年的采购计划、国防采购预算及国内外形势变化等诸多因素的影响，以及因军工单位的军品采购存在部分单个订单金额较大、执行周期较长、交货时间分布不均衡等特点，公司营业收入在不同会计期间及季节间具有较大的波动性。其中，公司 2019 年及 2020 年四季度主营业务收入占比分别为 65.24%、66.77%和 59.77%，高于 2017 年、2018 年的 26.15%和 29.87%；2019 年 12 月、2020 年 12 月及 2021 年 12 月，主营业务收入分别为 13,753.91 万元、16,698.25 万元及 15,229.51 万元，占比分别为 51.05%、60.21%及 49.59%。

未来，受上述因素影响，主营业务收入在不同季节可能波动较大，从而导致公司存在在不同季节利润波动较大、甚至出现部分季度亏损的风险。

请发行人：（2）结合部分发货无证明文件的情形，补充披露发行人会计基础工作是否规范，内控制度是否健全且被有效执行，是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条规定；

【回复】

一、发行人说明

（一）公司根据客户的交付计划安排生产及发货，履行了公司相应的发货审批流程；公司针对部分发货通知无纸质或电子留痕文件的情形采取了相应的完善措施；除上述发货通知事项外，报告期公司会计基础工作规范、内部控制制度在所有重大方面健全且被有效执行

公司一般根据合同或备产文件约定的交货期安排生产和发货准备工作，按客户通知的具体发货需求安排发货，公司发货及收入确认的主要流程如下：

1、发货前，客户会以书面通知、现场沟通、电话、即时通信软件等方式通知（报告期部分发货通知无纸质或电子留痕文件）客户经理具体发货计划，包括发货时间、送达地址、对接人等信息。

2、项目经理在 OA 系统中发起《厂检申请单》，公司质量部收到申请后，由质量师组织测试工程师、QC 工程师对产品功能性能进行检验,检验通过后由质量部出具《厂检报告》、《厂检合格证》并通知项目经理。

对于需要军检的项目，厂检通过后，质量师协同项目经理向军事代表室发出

《产品提交单》，军代表现场组织对产品功能性能、产品齐套性的检验并形成军检记录，验收通过后由军事代表室向公司出具签章的《军检合格证》等质量证明文件。

3、产品质检通过后，项目经理在 OA 系统中生成《发货单》，经业务部门、财务部、质量部及供应链计划部审批，审批通过后 OA 系统自动抛转至 ERP 系统并生成《发货单》，供应链计划部、仓库、供应链品质部据此准备发货。

4、仓库管理员根据《发货单》备货，生产部负责货物装箱并制作《装箱清单》，品质部根据《厂检报告》、《装箱清单》、《发货单》逐笔核对实物，核对后无误后，由仓库管理员制作《签收单》供客户签字盖章，由生产部封箱，由仓库管理员安排物流发货并保存物流单据备查，《签收单》随货物发至客户。货物发出后，仓管根据《发货单》在 ERP 系统中生成《销售出库单》，并归档发货流程文件。

5、客户收到货物、清点验收无误后，出具签字盖章的《签收单》/验收报告，项目经理负责对接、协调客户签收/验收过程，并负责收集、保存客户签章的《签收单》/验收报告；

6、交付完成后，项目经理在 OA 系统中发起《收入确认单》流程提请财务部确认收入，并上传销售合同、发货单、厂检报告、军检报告、物流单据、客户签章的《签收单》/验收报告等文件作为附件，流程需经业务部门、供应链及财务部审批；审批通过后，财务人员根据《收入确认单》流程信息，在财务系统中生成收入确认会计凭证。

此外，公司亦针对发货通知的内控流程采取了相应的完善措施，于 2021 年 6 月 28 日正式发布了《端到端业务过程文档归档管理办法》，管理办法规定公司客户经理/项目经理收到客户发货通知后，需在收到后的一个工作日内将发货通知的纸质文档提交保密办归档，非书面通知由客户经理转化为纸质文档后提交保密办归档，并在公司 OA 中留痕。同时，公司对 2019 年四季度和 2020 年四季度发货依据为客户电话通知、无纸质或电子留痕文件的项目，获取了主要客户及主管军事代表室出具的关于发货通知的书面说明，确认公司与发货相关的内部控制运行结果未出现偏差。

综上，公司报告期存在部分发货依据为客户电话通知、无纸质或电子留痕文

件的情形，但公司按制度经逐级审批后发货，且公司针对发货通知的内控流程采取了相应的完善措施；主要客户及主管军事代表室亦书面确认发货通知统计的真实性及准确性，公司与发货相关的内部控制运行结果未出现偏差。除上述发货通知事项外，报告期公司会计基础工作规范、内部控制制度在所有重大方面健全且被有效执行。会计师出具了标准无保留意见的审计报告及无保留结论的内部控制鉴证报告，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条规定。

（二）客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知，公司主要根据客户签收单据或验收报告确认收入，且主要客户及主管军事代表室亦书面确认发货通知统计的真实性及准确性，发货通知方式不影响收入确认时点的准确性

“部分发货无证明文件的情形”是指客户通知公司具体的发货安排时，存在部分项目口头告知公司的情况。正式发货前客户的发货通知只是发货流程中的沟通确认环节，客户通知的具体形式取决于其自身的业务流程及操作规范，公司为被动接收方。公司收到客户通知的具体发货需求后，按照公司内部控制制度，履行了相应的发货审批流程。且公司严格执行企业会计准则和公司会计政策，主要根据客户签字盖章的签收单据或验收报告确认收入，主要客户及主管军事代表室亦书面确认了 2019-2021 年四季度发货通知统计的真实性及准确性，发货通知方式不影响收入确认时点的准确性。

首先，公司与客户签订的装备采购合同、客户下发的备产文件中通常会明确约定交付时间，公司据此安排生产以便在合同约定的交期内完成交付。正式发货前，客户一般会通过书面或口头等多种方式通知公司具体的发货安排，包括送达时间、收货地址、对接人及联系方式等信息，此发货通知只是发货流程中的沟通确认环节，客户通知具体发货安排的形式取决于其自身的业务流程及操作规范，公司为被动接收方。

其次，项目经理按公司的内控制度在系统中提起发货审批流程，并协调公司各相关部门按内控流程的指引安排发货并保留相应的签批单据。

再次，财务部门主要是根据客户签字盖章的签收单或验收证明文件确认收入。客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知，主要客

户及主管军事代表室亦书面确认了 2019-2021 年四季度发货通知统计的真实性及准确性，故报告期部分发货通知无纸质或电子留痕文件并不影响公司收入确认时点的准确性，以及会计基础工作的规范性。

综上，公司主要根据客户签收单据或验收报告确认收入，且主要客户及主管军事代表室亦书面确认发货通知统计的真实性及准确性，报告期部分发货通知无纸质或电子留痕文件并不影响收入确认时点的准确性。

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”中补充披露如下：

（5）公司发货及收入确认相关的会计基础工作规范，内控制度在所有重大方面健全且被有效执行

客户通知公司具体的发货安排时，存在部分项目口头告知公司的情况。但公司收到客户通知的具体发货需求后，按照公司内部控制制度，履行了相应的发货审批流程。具体如下：

首先，公司与客户签订的装备采购合同、客户下发的备产文件中通常会明确约定交付时间，公司据此安排生产以便在合同约定的交期内完成交付。正式发货前，客户一般会通过书面或口头等多种方式通知公司具体的发货安排，包括送达时间、收货地址、对接人及联系方式等信息，此发货通知只是发货流程中的沟通确认环节，客户通知具体发货安排的形式取决于其自身的业务流程及操作规范，公司为被动接收方。

其次，项目经理按公司的内控制度在系统中提起发货审批流程，并协调公司各相关部门按内控流程的指引安排发货并保留相应的签批单据。

再次，财务部门主要是根据客户签字盖章的签收单或验收证明文件确认收入。客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知，且主要客户及主管军事代表室亦书面确认了 2019 年-2021 年四季度发货通知统计的真实性及准确性，故报告期部分发货通知无纸质或电子留痕文件并不影响公司收入确认时点的准确性，以及会计基础工作的规范性。

综上，公司报告期存在部分发货依据为客户电话通知、无纸质或电子留痕文

件的情形，但公司按制度经逐级审批后发货，且公司针对发货通知的内控流程采取了相应的完善措施；主要客户及主管军事代表室亦书面确认发货通知统计的真实性及准确性，公司与发货相关的内部控制运行结果未出现偏差，报告期部分发货通知无纸质或电子留痕文件并不影响公司收入确认时点的准确性。除上述发货通知事项外，公司会计基础工作规范、内部控制制度在所有重大方面健全且被有效执行。会计师出具了标准无保留意见的审计报告及无保留结论的内部控制鉴证报告，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十一条规定。

请发行人：（3）补充披露发行人进行增值税纳税申报的具体时点，开具发票与确认收入不一致对申报纳税有何影响，量化分析发行人报告期各期增值税申报与收入确认是否匹配。

【回复】

一、发行人说明

（一）公司按照合同的约定向客户开具增值税发票并按月进行增值税纳税申报，符合相关规定

《中华人民共和国增值税暂行条例》（以下简称“暂行条例”）第十九条规定：“增值税纳税义务发生时间：（一）发生应税销售行为，为收讫销售款项或者取得索取销售款项凭据的当天；先开具发票的，为开具发票的当天。”

《中华人民共和国增值税暂行条例实施细则》（以下简称“实施细则”）第三十八条第（三）项规定：“条例第十九条第一款第（一）项规定的收讫销售款项或者取得索取销售款项凭据的当天，按销售结算方式的不同，具体为：（三）采取赊销和分期收款方式销售货物，为书面合同约定的收款日期的当天，无书面合同的或者书面合同没有约定收款日期的，为货物发出的当天。”

公司主要采取赊销和分期收款方式销售货物，按照增值税暂行条例、实施细则的规定，公司按照合同的约定向客户开具增值税发票并按月进行增值税纳税申报，符合规定。

（二）开具发票与收入确认时点不一致，从而导致公司增值税纳税申报收入与公司各期销售收入存在时间性差异，但累计总额一致，截至目前未开票比例较

小，影响不重大

2017-2021年，公司增值税申报销售额与财务报表收入对应如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	30,830.33	27,857.76	27,010.54	23,519.23	22,318.86
收到科研资金（冲减研发费用）	2,168.78	1,471.21	314.45	1,346.23	954.00
财务报表合计	32,999.11	29,328.97	27,325.00	24,865.47	23,272.86
纳税申报表销售额	31,372.16	26,340.39	21,024.61	19,962.79	16,409.18
差异	1,626.95	2,988.58	6,300.39	4,902.67	6,863.68
报告期初至期末累计差异	22,682.27	21,055.32	18,066.74	11,766.35	6,863.68
测算差异消化时间（年）	截至 2022 年 6 月 15 日未开票收入金额为 0.93 亿元，预计 2022 年内完成消化	0.67	0.69	0.56	0.34

- 注：（1）差异金额=财务报表合计金额-纳税申报表销售额；
（2）财务报表合计金额、纳税申报表销售额均不包括各子公司内部交易部分；
（3）报告期初至期末累计差异为2017年初至当期末的累计差异；
（4）测算差异消化时间（年）=报告期初至期末累计差异/下一年度纳税申报表销售额。

公司按照合同约定及与客户协商的付款节点向客户开具增值税发票并按月进行增值税纳税申报、按照《企业会计准则》规定的收入确认政策确认收入，增值税纳税申报时点与收入确认时点存在时间性差异，从而导致公司增值税纳税申报收入与公司各期销售收入存在差异，但累计总额一致。

2017-2021 年确认收入金额与增值税纳税申报表销售额的差异分别为 6,863.68 万元、4,902.67 万元、6,300.39 万元、2,988.58 万元及 1,626.95 万元，合计 22,682.27 万元，该差异主要为时间性差异，具体原因主要包括：1、2017-2021 年公司业务规模逐步扩大，营业收入及收到科研资金合计金额从 2017 年的 2.33 亿元增加至 2021 年 3.08 亿元，由于开具发票及付款一般具有滞后性，财务报表与纳税报表的销售额差异随之增加；2、受军改影响，结合合同约定及与客户协商的付款节点，2017-2019 年部分项目付款及开发票相对较慢；3、2019 年四季度营业收入占比上升较多，从 2017 年及 2018 年的 26.12%、29.97%上升至 2019 年的 65.12%，根据合同及客户安排，四季度确认的收入一般在期后进行开

票和回款，导致 2019 年差异较大；4、随着军改落地，以及 2020 年四季度收入占比 66.47%与 2019 年四季度接近、2021 年四季度收入占比 59.77%与 2020 年四季度接近，2020 年及 2021 年差异开始缩小。

根据上表列示，2017-2020 年增值税纳税申报收入与公司确认收入差异的测算消化时间分别为 0.34 年、0.56 年、0.69 年以及 0.67 年。而针对 2017-2021 年已确认收入但未开具发票部分，截至 2022 年 6 月 15 日已累计开具增值税发票对应收入金额为 1.34 亿元，剩余未开票金额为 0.93 亿元，占 2017-2021 年确认的营业收入及收到科研资金合计金额的比例为 6.76%，占比较小，影响不重大。同时，公司主要从事军用产品的研发、生产和销售业务，依据相关规定，军工企业或为军工企业从事军品配套的企业，军用产品销售可享受军品免征增值税税收优惠政策；公司已被纳入军工企业名单，根据深圳市国家税务局的军品免征增值税的相关规定，公司已办理免征增值税的备案，享受免征增值税优惠政策。

2017-2021 年上半年各期回款以及开票情况如下：

单位：万元

期间	回款金额	开票金额	上期末应收账款及合同资产余额	回款金额占比	开票金额占比
2017 年上半年	3,818.98	4,812.75	6,570.51	58.12%	73.25%
2018 年上半年	8,804.45	10,761.56	18,337.15	48.01%	58.69%
2019 年上半年	10,718.19	8,412.67	24,241.96	44.21%	34.70%
2020 年上半年	4,565.45	7,312.58	30,882.78	14.78%	23.68%
2021 年上半年	19,536.50	21,794.05	41,839.26	46.69%	52.09%
平均占比	/	/	/	42.36%	48.48%

注：回款金额占比=回款金额/上期末应收账款及合同资产余额；

开票金额占比=开票金额/上期末应收账款及合同资产余额。

由上表可见，2021 年上半年回款金额及开票金额占上期末应收账款及合同资产余额比例分别为 46.69%及 52.09%，与 2017-2021 年各年上半年平均回款占比 42.36%以及开票占比 48.48%接近，不存在重大差异。2020 年上半年回款金额以及开票金额占 2019 年末应收账款余额比例较低，主要由于 2019 年个别项目因下游用户未回款导致回款较慢及对应发票开具较晚所致，具体情况见本题第一问之“发行人说明”之“（五）关于应收账款回款情况”中说明。

（三）报告期公司不存在重大税务违法行为且实际控制人已作兜底承诺

根据公司向主管税务局提交的 2017-2021 年各年增值税纳税申报报表，增值

税纳税申报报表上销售额与申报财务报表收入金额不一致，存在时间性差异，但累计总额一致，截至目前未开票比例较小，影响不重大，具体情况见本题上述第二点分析。但根据公司向主管税务局提交的**2017-2021年各年**企业所得税年度纳税申报报表，企业所得税年度纳税申报报表上销售额与申报财务报表收入金额一致，且邦彦技术及子公司清健电子、中网信安主管税务局（深圳）出具证明，暂未发现公司**2017-2021**年有重大税务违法记录，子公司特立信主管税务局（北京）出具证明，该企业**2017-2021**年未接受过行政处罚。

公司实际控制人祝国胜先生出具承诺：1、公司及其子公司自2017年1月1日至本承诺函出具之日，不存在税收方面的重大违法行为，也不存在任何被税务机关处罚的行为；2、自2017年1月1日起，如公司及其子公司被税务主管部门要求补缴税款、征收税款滞纳金或被处以罚款，本人将无条件承担由此给公司带来的经济损失。

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“（八）报告期纳税情况”补充披露如下：

3、增值税申报与收入确认的匹配情况

公司按照合同约定及与客户协商的付款节点向客户开具增值税发票并按月进行增值税纳税申报、按照《企业会计准则》规定的收入确认政策确认收入，增值税纳税申报时点与收入确认时点存在时间性差异，从而导致公司增值税纳税申报收入与公司各期销售收入存在差异，但累计总额一致。

2017-2021年，公司增值税申报销售额与财务报表收入对应如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	30,830.33	27,857.76	27,010.54	23,519.23	22,318.86
收到科研资金（冲减研发费用）	2,168.78	1,471.21	314.45	1,346.23	954.00
财务报表合计	32,999.11	29,328.97	27,325.00	24,865.47	23,272.86
纳税申报表销售额	31,372.16	26,340.39	21,024.61	19,962.79	16,409.18
差异	1,626.95	2,988.58	6,300.39	4,902.67	6,863.68

注：（1）差异金额=财务报表合计金额-纳税申报表销售额；

（2）财务报表合计金额、纳税申报表销售额均不包括各子公司内部交易部分。

2017-2021 年确认收入金额与纳税申报表销售额的差异分别为 6,863.68 万元、4,902.67 万元、6,300.39 万元、2,988.58 万元以及 1,626.95 万元, 合计 22,682.27 万元, 该差异主要为时间性差异。而针对 2021 年及之前已确认收入但未开具发票部分, 截至 2022 年 6 月 15 日已累计开具增值税发票 1.34 亿元, 剩余未开票金额为 0.93 亿元, 占 2017-2021 年确认的营业收入及收到科研资金合计金额的比例为 6.76%, 占比较小。

请保荐机构和会计师核查发行人 2019 年及 2020 年四季度每笔收入的实物流、资金流、单据流, 列表详细说明取得的单据等确认证据, 并就 2019 年及 2020 年收入真实性、是否存在期末突击确认收入情形发表明确核查意见; 结合前述核查情况, 就发行人会计基础工作是否规范, 内控制度是否健全且被有效执行发表明确核查意见。

【回复】

一、2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的收入明细及确认凭据

2019 年、2020 年第及 2021 年四季度金额大于 10 万元的主营业务收入分别为 55 笔、41 笔及 67 笔, 合计分别为 17,391.88 万元、18,344.98 万元及 18,209.97 万元, 占第四季度主营业务收入金额比例分别 98.95%、99.22%及 99.21%。

公司产品的最终用户主要为军方, 军方采购计划性较强。公司 2019 年、2020 年及 2021 年第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入中直接客户为直接军方、军工集团或其他国有单位的占比分别为 97.14%、97.02%及 98.91%。交付过程的实物流、资金流、单据流涉及相关的单据主要包括合同、发货通知、军检报告、物流单据、签收/验收单据以及回款单据等部分或全部。

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, 2019 年、2020 年及 2021 年四季度的上述样本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 14,544.73 万元、12,300.14 万元及 1,400.23 万元, 占比分别为 83.87%、67.05%及 7.69%。客户合同、公司收入确认会计政策中均未要求取得客户书面的发货通知, 客户发货通知非公司确认收入的支持性凭据, 故客户未出具书面通知发货文件并不影响公司收入确认时点的准确性, 以及会计基础工作的规范性。

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的,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方式通知公司具体发货信息的主要项目,会计师已通过电话访谈客户对接人、获取主要客户、主管军事代表室出具的项目交付通知及实际交付情况的书面说明并发函确认确认文件等方式确认客户的发货需求及实际发货的情况,2019-2021 年四季度核查确认金额分别为 13,309.61 万元、11,815.81 万元及 1,307.15 万元,占比分别为 91.51%、96.06%及 93.35%,确认公司的实际发货与客户的发货需求相符。

(一) 2021 年第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入明细及取得的单据情况

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
1	国家单位 G4	军工集团	3,053.10	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
2	国家单位 D	直接军方	2,208.85	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
3	国家单位 A6	军工集团	1,484.96	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
4	国家单位 A6	军工集团	1,484.96	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
5	国家单位 ZX	直接军方	1,266.37	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
6	国家单位 A6	军工集团	1,262.21	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
7	国家单位 A6	军工集团	1,262.21	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
8	国家单位 N	直接军方	809.00	√	√	√	√	核查验收纪要，其对交付时间有明确要求，且客户进行了签字确认	不适用	√	√	√
9	国家单位 U1	直接军方	466.77	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
10	国家单位 A1	军工集团	402.65	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
11	国家单位 D	直接军方	369.03	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
12	国家单位 K4	直接军方	355.99	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
13	国家单位 G8	军工集团	330.97	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
14	国家单位 B3	军工集团	259.42	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
15	国家单位 ZF	直接军方	209.19	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
16	国家单位 ZV1	军工集团	204.96	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
17	国家单位 ZL	直接军方	195.40	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
18	国家单位 B7	军工集团	132.74	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
19	国家单位 ZS1	军工集团	132.74	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
20	国家单位 A6	军工集团	125.66	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
21	深圳市瑞华兴业科技有限公司	民营单位	106.97	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
22	国家单位 YX	军工集团	101.48	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
23	国家单位 B3	军工集团	92.04	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
24	国家单位 ZL	直接军方	85.49	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
25	国家单位 ZF	直接军方	84.13	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
26	国家单位 ZF	直接军方	83.47	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
27	国家单位 G4	军工集团	79.65	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
28	国家单位 YY	直接军方	79.06	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
29	国家单位 ZS2	军工集团	70.80	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
30	国家单位 Z1	直接军方	58.11	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
31	国家单位 B7	军工集团	57.58	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
32	国家单位 ZF1	直接军方	55.55	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
33	国家单位 K4	直接军方	54.29	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
34	国家单位 A7	军工集团	53.81	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
35	国家单位 G4	军工集团	53.10	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
36	国家单位 A4	军工集团	53.10	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
37	国家单位 A4	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
38	国家单位 A4	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
39	国家单位 A4	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
40	国家单位 A2	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
41	国家单位 A2	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
42	国家单位 A2	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
43	国家单位 A2	军工集团	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
44	国家单位 ZN	直接军方	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
45	国家单位 ZN	直接军方	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
46	国家单位 ZN	直接军方	52.21	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
47	国家单位 U2	直接军方	42.51	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
48	国家单位 O	民营单位	38.79	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
49	国家单位 C13	军工集团	35.68	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
50	国家单位 B5	军工集团	32.74	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
51	国家单位 C6	军工集团	29.77	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
52	国家单位 B14	军工集团	29.47	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
53	国家单位 YZ	直接军方	29.39	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
54	青岛恒瑞达船舶电子工程有限公司	民营单位	28.33	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
55	国家单位 C13	军工集团	26.76	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
56	国家单位 C13	军工集团	26.76	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
57	国家单位 YI	直接军方	25.86	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
58	国家单位 C3	军工集团	24.78	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
59	国家单位 Y	直接军方	21.63	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
60	国家单位 YZ2	直接军方	20.28	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
61	国家单位 ZF	直接军方	17.00	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
62	九江市启昶技术服务有限公司	民营单位	14.16	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
63	国家单位 YZ1	直接军方	14.02	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
64	国家单位 U1	直接军方	12.94	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
65	青岛恒瑞达船舶电子工程有限公司	民营单位	10.96	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	不适用，维修服务，无实物流	不适用	不适用	不适用，维修服务，无实物流	√	√
66	国家单位 B14	军工集团	10.18	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
67	国家单位 YF	直接军方	10.04	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	不适用，维修服务，无实物流	不适用	不适用	不适用，维修服务，无实物流	√	√
合计			18,209.97	/	/	/	/	/	/	/	/	/

注：1、“回款单据付款人名称是否与合同上名称一致”列“√”代表一致，其余列“√”代表已取得单据；

2、公司 2020 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，经过军检的占比为 80.37%，经过军检或受军方直接监管的合计占比为 90.48%。

(二) 2020 年第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入明细及取得的单据情况

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知 的核查情况	军检报告	物流单据	签收或 验收单据	回款单据付款人 名称是否与合同 上名称一致
1	国家单位 D	直接军方	5,088.50	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
2	国家单位 ZV	直接军方	2,351.91	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
3	国家单位 A6	军工集团	1,262.21	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
4	国家单位 A6	军工集团	1,262.21	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
5	国家单位 A6	军工集团	1,262.21	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
6	国家单位 A6	军工集团	1,262.21	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
7	国家单位 C3	军工集团	955.75	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	不适用	√	√	不适用，暂未回款
8	国家单位 B3	军工集团	625.43	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
9	国家单位 ZY	其他国有单位	576.79	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
10	国家单位 A6	军工集团	470.00	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
11	国家单位 Z3	直接军方	460.18	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√
12	国家单位 X2	直接军方	460.18	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√
13	国家单位 YA	民营单位	424.78	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
14	国家单位 A1	军工集团	297.35	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	不适用，暂未回款
15	国家单位 B7	军工集团	219.47	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知 的核查情况	军检报告	物流单据	签收或 验收单据	回款单据付款人 名称是否与合同 上名称一致
16	国家单位 G4	军工集团	214.16	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	不适用，暂未回款
17	国家单位 U1	直接军方	146.27	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
18	国家单位 C4	军工集团	88.50	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	√	√	√	不适用，暂未回款
19	国家单位 B7	军工集团	84.96	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
20	国家单位 A3	军工集团	84.96	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款
21	国家单位 YG	民营单位	61.95	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
22	国家单位 ZL	直接军方	61.06	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
23	国家单位 Z1	直接军方	58.11	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	不适用，暂未回款
24	国家单位 YH	军工集团	54.87	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
25	国家单位 C3	军工集团	53.98	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用，暂未回款

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知 的核查情况	军检报告	物流单据	签收或 验收单据	回款单据付款人 名称是否与合同 上名称一致
26	国家单位 ZF	直接军方	50.63	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
27	国家单位 U2	直接军方	48.57	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	不适用, 暂未回款
28	国家单位 YI	直接军方	44.83	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
29	国家单位 YJ	民营单位	44.60	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
30	国家单位 B5	军工集团	39.65	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	-	√	√	√	√
31	国家单位 YK	直接军方	36.11	√	√	不适用, 为销售小额外采产品, 无需生产	电话通知	-	不适用	√	√	√
32	国家单位 C6	军工集团	31.86	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
33	国家单位 ZL	直接军方	30.53	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	不适用, 暂未回款
34	国家单位 K2	直接军方	25.41	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	-	√	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知 的核查情况	军检报告	物流单据	签收或 验收单据	回款单据付款人 名称是否与合同 上名称一致
35	国家单位 B3	军工集团	22.11	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	不适用，暂未回款
36	国家单位 ZF	直接军方	16.79	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
37	国家单位 YL	民营单位	15.29	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
38	国家单位 ZZ	直接军方	14.02	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
39	国家单位 B7	军工集团	13.15	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
40	国家单位 C1	军工集团	12.83	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	不适用，暂未回款
41	国 家 单 位 YM	其 他 国 有 单位	10.60	不适用，根据客户安排，不需出具	√	不适用，为销售小额外采产品，无需生产	电话通知	-	不适用	√	√	√
合计			18,344.98	/	/	/	/	/	/	/	/	/

注：1、“回款单据付款人名称是否与合同上名称一致”列“√”代表一致，其余列“√”代表已取得单据；

2、公司 2020 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，经过军检的占比为 80.26%，经过军检或受军方直接监管的合计占比为 82.22%。

(三) 2019 年第四季度金额大于 10 万元的主营业务收入明细及取得的单据情况

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单/生产订单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
1	国家单位 D	直接军方	1,699.12	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√
2	国家单位 F	直接军方	1,443.94	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	不适用	√	√	√
3	国家单位 A3	军工集团	1,362.83	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
4	国家单位 A3	军工集团	1,362.83	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
5	国家单位 A3	军工集团	1,362.83	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
6	国家单位 B5	军工集团	1,013.81	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	不适用	√	√	√
7	国家单位 L	直接军方	911.50	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
8	国家单位 A4	军工集团	876.11	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
9	国家单位 C2	军工集团	876.11	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
10	国家单位 M	直接军方	618.05	√	√	√	面谈	获取书面说明及函证	不适用	√	√	√
11	国家单位 A3	军工集团	460.18	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
12	国家单位 A3	军工集团	460.18	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	不适用, 暂未回款
13	国家单位 A3	军工集团	460.18	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	√	√	√	√
14	国家单位 M	直接军方	412.04	√	√	√	面谈	获取书面说明及函证	不适用	√	√	√
15	国家单位 K2	直接军方	375.63	√	√	√	电话通知	-	√	√	√	√
16	国家单位 ZU	民营单位	310.44	√	√	√	电话通知	获取书面说明及函证	不适用	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单/生产订单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
17	国家单位 ZK	直接军方	238.94	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
18	国家单位 B7	军工集团	227.97	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
19	国家单位 L	直接军方	227.88	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
20	国家单位 L	直接军方	227.88	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	√
21	国家单位 A3	军工集团	219.47	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	不适用, 暂未回款
22	国家单位 A3	军工集团	219.47	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	不适用, 暂未回款
23	国家单位 U1	直接军方	194.68	不适用, 根据客户安排, 不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√
24	国家单位 C5	军工集团	169.03	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	不适用, 暂未回款
25	国家单位 C5	军工集团	169.03	√	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	不适用, 暂未回款

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单/生产订单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
26	国 家 单 位 ZV1	军工集团	168.62	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
27	国家单位 G	军工集团	96.00	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
28	国家单位 C4	军工集团	95.58	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
29	国家单位 J	其他国有单位	95.38	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
30	国家单位 J	其他国有单位	89.16	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
31	国 家 单 位 YN	民营单位	84.12	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
32	国家单位 J	其他国有单位	81.10	√	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
33	国家单位 C1	军工集团	77.46	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	√	√	√	√
34	国家单位 B5	军工集团	70.09	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文件	销售合同	项目需求单/生产订单	发货通知方式 书面或留痕资料	中介机构对发货通知的核查情况	军检报告	物流单据	签收或验收单据	回款单据付款人名称是否与合同上名称一致
35	国 家 单 位 YE	直接军方	66.34	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	电话访谈	√	√	√	√
36	国家单位 ZF	直接军方	62.51	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
37	国家单位 YI	直接军方	61.64	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
38	国家单位 B7	军工集团	56.64	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
39	国家单位 C4	军工集团	49.56	√	√	√	√	获取并核查发货通知	√	√	√	不适用，暂未回款
40	国 家 单 位 YO	民营单位	40.71	√	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
41	国家单位 YI	直接军方	39.38	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
42	国 家 单 位 YP	军工集团	33.08	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	√	获取并核查发货通知	不适用	√	√	√
43	国家单位 YB	民营单位	27.61	不适用，根据客户安排，不需出具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	不适用，暂未回款

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文 件	销售 合同	项目需求 单/生产订 单	发货通知方式 书面或留痕资 料	中介机构对发货通知 的核查情况	军检报告	物流单 据	签收或 验收单 据	回款单据付款人 名称是否与合同 上名称一致
44	国 家 单 位 YD	直接军方	24.37	√	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
45	国 家 单 位 YF	直接军方	23.27	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	不适用，维修 服务，无实物流	不适用	不适用	不适用	不适用	√
46	国家单位 C1	军工集团	20.50	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
47	国 家 单 位 YB	民营单位	18.41	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
48	国家单位 C7	军工集团	16.46	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
49	国家单位 U2	直接军方	15.96	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
50	国 家 单 位 YQ	民营单位	15.58	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
51	国家单位 C1	军工集团	14.13	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	不适用， 维修服	不适用，维修 服务，无实物流	不适用	不适用	不适 用，维 修服	√	√

序号	客户	客户性质	收入金额 (万元)	备产函等需求文 件	销售 合同	项目需求 单/生产订 单	发货通知方式 书面或留痕资 料	中介机构对发货通知 的核查情况	军检报告	物流单 据	签收或 验收单 据	回款单据付款人 名称是否与合同 上名称一致
						务，无需 生产				务，无 实物流		
52	国 家 单 位 ZQ	直接军方	13.36	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	电话访谈	不适用	√	√	√
53	国家单位 C1	军工集团	13.13	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	不适用， 维修服 务，无需 生产	不适用，维修 服务，无实物 流	不适用	不适用	不适 用，维 修服 务，无 实物流	√	√
54	国家单位 B3	军工集团	11.42	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
55	国 家 单 位 YR	直接军方	10.18	不适用，根据客 户安排，不需出 具	√	√	电话通知	-	不适用	√	√	√
合计			17,391.88	/	/	/	/	/	/	/	/	/

注：1、“回款单据付款人名称是否与合同上名称一致”列“√”代表一致，其余列“√”代表已取得单据；

2、公司 2019 年第四季度金额大于 10 万元的收入中，经过军检的占比为 68.96%，经过军检或受军方直接监管的合计占比为 86.00%。

。

二、核查程序

针对发行人 2019 年、2020 年及 2021 年收入确认，会计师执行了以下核查程序：

（一）了解内控、测试内控有效性

获取发行人销售与收款循环相关内控制度文件，了解关键内部控制节点，评价内部控制的设计有效性；

实施穿行测试和控制测试，测试内部控制制度是否得到执行，评价内部控制的运行有效性。

（二）收入细节测试

1、查阅合同，分析评价公司实际执行的收入确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否得到一贯执行

获取公司与客户签订的业务合同，对报告期各期单笔金额 100.00 万元以上的合同进行合同审阅，检查合同中关于合同金额、暂定价、风险与报酬转移、交付、验收、付款、技术服务、质量保证等约定，分析判断发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则规定。

访谈发行人管理层，对与销售商品收入确认有关的重大风险及报酬转移时点进行分析评估，进而评估发行人产品销售收入的确认真策，核查收入确认时点的依据是否符合会计准则的规定，是否与行业惯例存在显著差异。

2、详细核查合同实施过程的关键单据

对 2019 年、2020 年及 2021 年四季度单笔金额 10.00 万元以上主营业务收入执行细节测试，核查比例分别为 98.95%、99.22%及 99.21%。通过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、备产函、销售合同、项目需求单、生产订单、发货通知、军检合格证、物流记录、客户签收单或验收评审文件、会计记账凭证、销售发票、收款记录等凭据，确认收入的真实性、准确性以及收入确认时间的合理性。

3、核查发行人是否按合同约定、客户通知发货日期交付产品

针对 2019 年、2020 年及 2021 年四季度单笔金额 10.00 万元以上主营业务收入，核查发行人是否按合同约定、客户通知发货日期交付产品，核查收入金额占 2019 年第四季度主营业务收入金额的 98.95%、占 2020 年第四季度主营业务收入金额的 99.22%、占 2021 年第四季度主营业务收入金额的 99.21%，具体为：取

得合同、客户向公司下发的书面通知发货文件，包括建设方案评审文件、计划任务书、备产函、装备维修器材预置储协议、交付通知函、邮件、传真、微信聊天记录截图、客户就交货时间变更出具的说明等，对约定交付日期、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；针对客户只以电话等无留痕方式通知公司具体发货信息的主要项目，通过电话访谈客户对接人、获取主要客户、主管军事代表室出具的项目交付通知及实际交付情况的书面说明并发函确认等方式确认客户的发货需求及实际发货情况，2019 年、2020 年及 2021 年四季度核查确认金额分别为 13,309.61 万元、11,815.81 万元及 1,307.15 万元，占比分别为 91.51%、96.06%及 93.35%，确认公司的实际发货与客户的发货需求相符。

4、客户交付现场查验

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 年第四季度主营收入比例为 64.73%；现场查验了 2021 年 12 月收入金额 9,614.84 万元，占 2021 年 12 月主营收入比例为 63.13%。

5、核查应收账款期后回款情况

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，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、对比军工行业上市公司收入季节性情况

获取并复核发行人报告期完整的收入明细，分析发行人报告期各期收入的季节性分布情况，并与同行业可比上市公司以及其他军工行业上市公司的收入季节性情况进行对比，分析发行人季节性波动的原因及合理性。

（三）针对特定事项，获取主要客户、主管军事代表室出具的专项说明并电话访谈及函证

公司获取了主要客户及主管军事代表室出具的关于项目交付时间、发货通知形式、大额未回款及应收账款回款差异等事项的说明，确认公司系按项目计划及客户指定时间交付产品、部分项目无书面发货通知、长期大额未回款项目具有合理的业务背景并已有付款计划、客户按照收到发票确认对供应商的应付账款。

针对部分客户只以电话等无留痕方式通知公司具体发货信息的主要项目，申报会计师已通过电话访谈客户对接人、获取主要客户、主管军事代表室出具的项目交付通知及实际交付情况的书面说明并发函确认等方式确认客户的发货需求及实际发货情况，2019-2021 年四季度核查确认金额分别为 13,309.61 万元、11,815.81 万元及 1,307.15 万元，占比分别为 91.51%、96.06%及 93.35%，确认公司的实际发货与客户的发货需求相符。

（四）函证客户、主管军事代表室

对 2019-2021 年重要客户以及公司主管军代室进行了函证，函证确认 2019-2021 年收入比例均超过 80%。

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。

（五）走访客户、主管军事代表室

对 2019-2021 年的主要客户、主管军代室进行了实地走访，对北京、武汉等地区因疫情不能或不便走访的主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报告期各期执行的合同明细、具体项目的签收/验收时间、报告期各期收入金额、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 年收入比例为 87.54%、2020 年度收入比例为 93.58%、2021 年度收入比例为 96.27%。

三、核查结论

经核查，会计师认为：

（1）发行人 2019 年、2020 年以及 2021 年收入真实、不存在期末突击确认收入的情形；

（2）发行人报告期存在部分发货通知无纸质或电子留痕文件的情形，现已采取了相应的整改措施。中介机构获取了主要客户及主管军事代表室出具的关于发货通知的书面说明并函证，确认发行人报告期与发货相关的内部控制运行结果未出现偏差，不影响收入确认时点的准确性。

除上述事项外，发行人报告期内会计基础工作规范，在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

问题二

2、发行人报告期期间费用下降幅度较大,剔除股份支付费用,2018 年较 2017 年下降 3,758.17 万元,2019 年较 2018 年下降 1,853.54 万元,下降原因主要为员工离职导致职工薪酬下降、研发费用下降等。请发行人补充披露:(1)是否存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用、随意控制研发投入等,减少报告期期间费用的情形;(2)发行人关于期间费用核算的内部控制制度是否健全并有效执行。请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

问题回复:

请发行人补充披露:(1)是否存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用、随意控制研发投入等,减少报告期期间费用的情形;

【回复】

一、发行人说明

公司就上述事项说明的总体结论如下:

首先,2017-2021 年,公司职工薪酬分别为 12,317.53 万元、8,878.45 万元、8,501.56 万元、9,368.09 万元以及 11,199.82 万元,2018 年下降较多,2019 年与 2018 年基本持平,2020、2021 年则同比上升。2017-2019 年公司离职人员较多以及职工薪酬变动主要受军改影响,业务开展不及预期,以及现金流紧张,较多员工主动离职。公司不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用进行调节报告期期间费用的情形:

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预期提前布局,人员配置规模属于超配。2016 年开始军改,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,2017-2019 年公司对业务战略进行调整,把有限的资源聚焦至交付效率更高的型号产品。由于部分业务未如期开展,部分研发或销售任务的暂停,以及公司现金流较为紧张,未达原先提前布局新产品而扩张的研发人员、销售人员的职业规划预期,较多人员主动离职。调整后公司 2019-2021 年期间费用率与同行业可比公司平均水平**无重大差异**,具有合理性;

2、受军改影响,公司 2017、2018 年现金流紧张、资金周转困难,部分月份工资延迟发放,超过一半离职人员为主动离职;

3、2017-2019 年，在大量员工主动离职的同时，公司亦补充招聘了较多符合公司需求的新员工，人员流动并非单向减少，且离职人员以工资水平较低的基层员工为主，整体人员结构持续优化，2019 年后随着业务的发展人数亦逐步上升，与业务发展相匹配，具有合理性；

4、获取了 2017-2021 年的离职人员中，占比 52%、共 373 名离职人员离职后的社保记录、工作证等文件，2017-2021 年，离职人员离职后重新任职的单位分布较为分散，涉及超过 288 家单位，而上述单位注册地址分布在 41 个区县级行政区域、成立时间分布在 33 个年份，符合人员流动规律，并且上述单位与公司不存在关联关系。

其次，2017-2021 年，公司研发费用分别为 8,379.80 万元、6,623.37 万元、5,666.88 万元、6,362.48 万元以及 5,173.23 万元，2018、2019 年公司研发费用下降较多，主要受职工薪酬、物料消耗费及评审鉴定费（测试费）的影响，2021 年研发费用下降主要受职工薪酬增加以及技术服务费减少等因素综合影响，而物料消耗费、测试费及技术服务费变动主要受受托研发项目的影响。公司研发投入主要由研发项目整体进展、所处阶段以及客户要求决定，不存在随意控制的情形：

1、受托研发项目委托方主要为军队或总体单位等军工单位，其对研发项目进度和质量管控较严、具有较强的计划性，委托方对每阶段成果组织评审并出具纸质验收评审文件。而公司负责的研发项目一般为所属大型装备系统研发的一部分，需根据合同规定及委托方要求，配合整体系统的统一计划安排，制定计划并执行，计划性较强，公司难以随意控制各阶段进度和投入；

2、研发费用中的物料消耗主要为受托研发样机耗用，主要与物料消耗较多的初样和正样阶段相关，公司难以随意控制投入时点。2019-2021 年初样和正样阶段项目较少，导致了 2019-2021 年物料消耗较少；

3、导致 2018 年测试费较高主要是某项目甲方（军工集团企业）根据项目需求指定所有配套厂商在有特定资质的第三方进行统一检测所致，非公司随意控制；

4、2021 年研发费用中技术服务费下降，主要由于公司 2020 年担任型研项目技术总体，根据甲方（军工集团企业）统一安排，需委托其他国家单位进行部分研制开发，该项目已于 2020 年完成，2021 年未再发生所致，非公司随意控制。

5、公司战略调整后，2019 年及之后研发费用率与同行业可比公司平均水平

无重大差异。

因此，公司不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用、随意控制研发投入等，减少报告期期间费用的情形。

2017-2021 年，公司期间费用、研发费用以及职工薪酬情况如下：

单位：万元

人员类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额
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
--财务费用	946.51	405.05	541.46	1,186.87	1,728.33	-35.89	1,764.22	390.91	1,373.31
剔除股份支付、财务费用后的期间费用	13,926.94	967.15	12,959.79	1,129.93	11,829.86	-1,817.65	13,647.51	-4,149.08	17,796.59
其中：研发费用	5,173.23	-1,189.25	6,362.48	695.60	5,666.88	-956.49	6,623.37	-1,756.43	8,379.80
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

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、2020 年财务费用下降较多，主要由于 2019 年下半年完成了最近一轮融资，偿还了部分借款，导致利息费用下降。

公司就上述事项逐项分析如下：

（一）关于离职人员：2017-2019 年公司离职人员较多以及职工薪酬变动主要受军改影响，业务开展不及预期，以及现金流紧张，导致较多员工主动离职；但在大量员工主动离职同时亦补充招聘了较多新员工，2019 年末及之后员工总数在逐步上升，且调整后 2019-2021 年公司的期间费用率与同行业可比公司平均水平无重大差异。公司不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用进行调节报告期期间费用的情形

2017-2021 年，公司离职人员人数分别为 188 人、265 人、156 人、82 人及 130 人，2017-2019 年离职人员较多。2017-2021 年，职工薪酬分别为 12,317.53 万元、8,878.45 万元、8,501.56 万元、9,368.09 万元以及 11,199.82 万元，2018 年下降较多。2017-2019 年公司离职人员较多主要受军改影响，公司不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用进行调节报告期期间费用的情形。

2017-2021 年，公司人员数量情况如下：

单位：人、万元

人员类别	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
离职人数(a)	130	82	156	265	188
新入职人数(b)	154	109	211	47	58
人数净变动(c=b-a)	24	27	55	-218	-130
期末人数	358	334	307	252	470

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预期提前布局，公司人员配置出现了超配；受军改影响，业务开展不及预期，较多员工主动离职，调整后 2019 年及之后人员与业务规模匹配，具有合理性

公司在 2009 年获得军工行业准入许可资质，并经过多年的研发积累，业务逐步进入快速发展阶段，2013 及 2014 年新增定型产品 14 款，总定型产品达 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，且 2016 年上半年融合通信新增定型产品 8 款，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。

2016 年军改开始，2017 年、2018 年逐步深入，2019 年逐步落地。但由于军改持续时间超出公司预期，2016 年下半年至 2018 年，公司部分项目出现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调整，转而聚焦型号科研和项目交付所必须的产品上。2017 至 2019 年，效益较为不确定的前期项目数量分别为 109 个、86 个及 75 个，下降趋势明显。由于部分业务未如期开展，部分研发或销售任务的暂停，以及公司现金流较为紧张，未达原先提前布局新产品而扩张的研发人员、销售人员的职业规划预期，较多人员主动离职。

2017-2019 年公司对业务和人员进行调整，调整后 2019 年及之后人员与已成熟业务规模匹配，具有合理性。

2、2017、2018 年期间费用率远高于同行业上市公司，调整后，2019 年及之后公司的期间费用率与同行业可比公司平均水平无重大差异

报告期内，公司与同行业可比上市公司期间费用率对比情况如下：

股票代码	可比公司	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
688081.SH	兴图新科	80.09%	39.47%	42.63%	39.58%	38.46%
300762.SZ	上海瀚讯	32.53%	36.27%	42.42%	44.60%	48.31%
300799.SZ	左江科技	73.26%	29.07%	23.56%	26.79%	20.97%
300711.SZ	广哈通信	39.28%	37.02%	36.19%	40.02%	32.72%
300353.SZ	东土科技	51.48%	96.54%	54.30%	36.80%	36.94%
平均值		55.33%	47.67%	39.82%	37.56%	35.48%
邦彦技术		48.24%	48.46%	50.20%	76.11%	86.27%

注：东土科技 2020 年度期间费用率较高主要由于 2020 年营业收入下降较多；兴图新科、左江科技 2021 年度期间费用率较高受营业收入大幅下降影响较大。

2017、2018 年，公司期间费用率分别为 86.27%以及 76.11%，远高于同行业可比上市公司平均水平 35.48%以及 37.56%。2020 年东土科技期间费用率较高，主要由于其营业收入同比下降 34.44%。剔除东土科技，2020 年同行业上市公司平均期间费用率为 35.46%。2021 年兴图新科、左江科技期间费用率较高受营业收入大幅下降影响较大，剔除兴图新科、左江科技，2021 年同行业上市公司平均期间费用率为 41.10%。2017-2019 年公司对业务和人员进行调整，调整后 2019-2021 年期间费用率分别为 50.20%、48.46%及 48.24%，仍高于同行业可比上市公司平均水平 39.82%、35.46%（剔除东土科技）及 41.10%（剔除兴图新科及左江科技）。

3、受军改影响，公司 2017、2018 年现金流紧张、资金周转困难，部分月份工资延迟发放，超过一半离职人员为主动离职

军改从 2016 年开始，但至 2017 年初，军改仅完成了组织层面的调整，其他事项的调整还继续进行，从而导致客户原已有采购计划的装备采购工作出现延期。同时，军改期间暂定价合同增加，公司回款速度变慢，造成公司现金流紧张、资金周转困难，甚至导致部分月份延期发放工资，超过一半离职人员为主动离职。2017 及 2018 年经营活动产生的现金流量净额分别为-1.25 亿元以及-0.17 亿元。

4、2017-2019 年，公司在大量员工主动离职同时亦补充招聘了较多符合公司需求的新员工，人员流动并非单向减少，且离职人员以工资水平较低的基层员工为主，整体人员结构持续优化，具有合理性；随着军改影响的逐步消除，公司业务企稳回升，2019 年及之后人数逐步上升，与业务发展相匹配

2017-2021 年，公司离职人员以及新入职人员情况如下：

单位：人

人员类别	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
离职人数(a)	130	82	156	265	188
新入职人员(b)	154	109	211	47	58
人数净变动(c=b-a)	24	27	55	-218	-130
期末人数	358	334	307	252	470

2017-2021 年，公司各层级人员离职情况如下：

单位：人

项目	2021 年		2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高层管理	1	0.77%	-	-	1	0.64%	2	0.75%	2	1.06%
中层管理	1	0.77%	1	1.22%	4	2.56%	11	4.15%	10	5.32%
基层管理	9	6.92%	3	3.66%	4	2.56%	20	7.55%	3	1.60%
基层员工	119	91.54%	78	95.12%	147	94.23%	232	87.55%	173	92.02%
总计	130	100.00%	82	100.00%	156	100.00%	265	100.00%	188	100.00%

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。

2017-2019 年，公司在大量员工主动离职同时亦招聘较多合适的新员工对关键岗位进行补充，人员流动并非单向减少，符合公司运营所需。而从离职人员岗位来看，离职人员以重要程度较低、工资水平亦较低的基层员工为主，导致了离职人员数量较多，整体人员结构在持续优化。

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

5、获取了 52%、共 373 名离职人员离职后的社保记录、工作证等文件，离职人员离职后新任职单位分布较为分散，涉及超 288 家单位，上述单位注册地址分布在 41 个区县级行政区域、成立时间分布在 33 个年份，符合人员流动规律；将上述涉及单位与公司关联方清单进行比对，与公司不存在关联关系

剔除 2018 年因剥离信息安全业务、SMT 加工业务及未来网络业务而导致离职去往中网信安、清健电子和瑞杰莱以及内部调动的 101 名员工外，2017-2021 年度公司共有离职员工 720 名，获取到离职后社保记录、工作证等证明文件的离

职人员共 373 名，占离职员工比例为 52%。未能获取证明文件的 347 名离职人员中有 124 名为薪酬水平较低的生产人员，流动性较强，较难联系，占比 17%；除此以外，入职时间较短、属于试用期离职的人员数量为 54 名，属于公司辞退、已进行离职赔偿的有 48 名，此两类人员配合度较低，合共 102 名，占比 14%；其余离职人员人数为 121 名，占比为 17%。此外，将上述离职人员离职后新任职单位与公司关联方清单进行比对，上述单位与公司均不存在关联关系。

根据获取的离职人员离职后的工作证明文件，373 名离职人员离职后再就业涉及的公司及单位超 288 家，而上述单位注册地址分布在 41 个区县级行政区域、成立时间则分布在 33 个年份，分布较为分散，符合人员流动规律。

综上所述，2017-2019 年公司离职人员较多主要受军改影响以及业务战略调整导致，离职人员情况与行业环境变化、公司业务发展相匹配，公司不存在以通过控制员工离职、体外代垫成本费用进行调节报告期期间费用的情形。

（二）关于研发投入：报告期公司研发投入主要由研发项目整体进展、所处阶段以及军工客户要求决定，不存在随意控制的情形

2017-2021 年度，公司研发费用分别为 8,379.80 万元、6,623.37 万元、5,666.88 万元、6,362.48 万元以及 5,173.23 万元。2018 年较 2017 年下降 1,756.43 万元，主要受职工薪酬费用下降影响；2019 年较 2018 年下降 956.49 万元，除受职工薪酬相关费用影响外，主要受物料消耗费及评审鉴定费（测试费）的影响，物料消耗费同比下降 439.38 万元，测试费同比下降 516.02 万元。2020 年研发费用随着职工薪酬等增加而同比上升。2021 年研发费用下降主要受职工薪酬增加以及技术服务费减少综合影响所致。

2017-2021 年度，研发费用中职工薪酬分别为 6,450.22 万元、4,484.53 万元、4,329.61 万、4,715.58 万元以及 5,266.72 万，2019 年调整完成后逐年上升，职工薪酬的变动分析详见上一点。研发费用中物料消耗费、测试费以及技术服务费的变动主要受受托研发项目的影响。

1、受托研发项目委托方主要为军队或总体单位等军工单位，其对研发项目进度和质量管控较严、具有较强的计划性，受托研发合同约定每阶段的任务要求及规划，委托方对每阶段成果组织评审并出具纸质验收评审文件；公司承担的受托研发项目一般仅为大型装备系统研发的一部分，需根据合同规定及委托方要求，配合整体系统的统一计划安排，制定计划并执行，公司难以随意控制不同阶段进度和投入

公司受托研发项目为接受军队或总体单位等军工单位委托的研发任务，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，全程由军工单位进行程序审查和质量管控。同时，由于公司负责的研发项目一般为所属大型装备系统研发的一部分，需根据合同规定及委托方要求，配合整体系统的统一计划安排，制定计划并执行，计划性较强。委托方对每阶段成果亦会组织评审并出具纸质验收评审文件。公司难以随意控制不同阶段的进度和投入。

委托方主要权利义务为提出研制要求，按合同约定进行节点检查、验收和支付合同价款等，全程把控进度和质量；公司主要权利义务是按照国家和军队有关法规管理与使用经费，按合同规定数量，按时保质、保量交付工作成果和有关技术资料等，全程配合委托方要求开展工作。

以某国家单位研制合同为例，具体权利义务约定内容如下：

（1）委托方（甲方）的主要权利与义务

- ①提出明确、具体的合同标的和研制要求；
- ②监督检查乙方履行合同的情况和经费使用情况；
- ③按合同约定的时间进行节点检查和支付价款；
- ④按合同约定检查、验收装备；
- ⑤向乙方提供有关试验条件和技术资料，组织部队进行试验；
- ⑥有权按有关规定要求检查乙方的合同执行情况，驻厂（所）军代表室有权对合同执行情况进行经常性的检查，上报合同信息报告等。

（2）承研方（公司）的权利与义务

- ①根据甲方提出的战术技术指标和使用要求，认真进行技术方案论证，组织研制与生产；
- ②按照国家和军队有关法规管理与使用经费；
- ③在不影响战术技术指标和不增加经费的前提下，有对研制过程中出现的技术问题和采用的新技术向甲方提出修改技术方案的权利；
- ④接受甲方及技术总体单位查询与合同有关的技术资料；
- ⑤根据甲方的要求提供经费的使用情况，按照项目开展成本核算，接受有关部门监督与审计；

⑥参加（或组织）系统联试、软件测评，并负责技术保障工作，提供必要的技术指导和服务；

⑦按合同规定数量，按时保质、保量交付工作成果和有关技术资料。

综上，受托研发项目委托方主要为军工单位，其对研发项目进度和质量管控较严、具有较强的计划性，公司主要根据合同规定及委托方要求制定计划并执行，公司难以随意控制不同阶段进度和投入。

2、研发费用中的物料消耗主要为受托研发样机耗用，主要与研发阶段相关，公司难以随意控制投入时点；2019-2021 年处于样机研制阶段的项目较少，导致物料消耗较少

研发物料主要是受托研发项目研制样机所耗用，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，全程由军工单位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。由于受托研发项目进度由军工单位主导，公司难以随意控制物料投入的时点。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。物料消耗金额变动主要受研发项目在不同年份所处阶段不同的影响，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%。上述项目处于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 年度	-	1	1
2020 年度	-	1	1
2019 年度	-	1	1
2018 年度	1	3	4
2017 年度	3	1	4

总体而言，2017 年、2018 年公司处于初样及正样阶段的受托研发项目数量较多，因此物料消耗相对较大。公司物料消耗主要为受托研发样机耗用，主要与研发阶段相关，公司难以随意控制投入时点。

3、2018 年测试费较高主要是某项目甲方（军工集团企业）根据项目需求指定所有配套厂商在有特定资质的第三方进行统一检测所致，非公司随意控制

2017-2021 年，公司研发费用中评审鉴定费（测试费）金额分别为 111.00 万元、573.49 万元、57.47 万元、45.57 万元以及 35.14 万元。2018 年测试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、其他费用合计 110.23 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，发生费用较小，但部分项目公司需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。因此，评审鉴定费与项目和委托方需求相关，难以随意控制。

4、2021 年研发费用中技术服务费下降，主要由于公司 2020 年担任型研项目技术总体，根据甲方（军工集团企业）统一安排，需委托其他国家单位进行部分研制开发所致，非公司随意控制

2020 及 2021 年研发费用中技术服务费分别为 1,541.73 万元及 258.49 万元，2020 年，技术服务费较高，主要由于公司担任某“通信服务中心”型研项目技术总体，根据该项目甲方统一安排，公司需委托国家单位 B 和国家单位 C 进行部分研制开发所致。该项目已于 2020 年完成，2021 年未再发生，因此 2021 年技术服务费下降。该项目为国家单位主导及控制，非公司随意控制。

5、公司战略调整后，2019 年及之后研发费用率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异

2017-2021 年，公司与同行业可比上市公司研发费用率对比情况如下：

股票代码	可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
688081.SH	兴图新科	24.31%	11.68%	14.70%	14.30%	10.13%
300762.SZ	上海瀚讯	20.55%	24.95%	24.96%	25.19%	31.30%
300799.SZ	左江科技	53.84%	18.58%	13.65%	16.67%	11.13%
300711.SZ	广哈通信	17.18%	14.72%	16.04%	18.06%	/
300353.SZ	东土科技	19.48%	35.26%	19.87%	13.01%	/
平均值		27.07%	21.04%	17.84%	17.45%	17.52%
邦彦技术		16.78%	22.84%	20.98%	28.16%	37.55%

注：1、研发费用率=研发费用/营业收入；

2、东土科技 2020 年度、兴图新科和左江科技 2021 年研发费用率较高主要由于 2020 年营业收入下降较多；“/”代表未单独披露研发费用。

2017、2018 年，公司研发费用率分别为 37.55%及 28.16%。2017 年及 2018 年公司研发费用率远高于同行业可比上市公司平均水平 17.52%及 17.45%。2020 年东土科技研发费用率较高，主要由于其营业收入同比下降 34.44%。剔除东土科技，2020 年同行业上市公司平均研发费用率为 17.48%。2021 年兴图新科及左江科技研发费用率较高，主要受其营业收入同比下降 18.70%及 41.04%影响较大。剔除兴图新科及左江科技，2021 年同行业上市公司平均研发费用率为 19.07%。2017-2019 年公司对业务和人员进行调整，调整后 2019 年、2020 年及 2021 年公司研发费用率分别 20.98%、22.84%及 16.78%，与同行业上市公司平均水平 17.84%、17.48%（剔除东土科技）及 19.07%（剔除兴图新科及左江科技）不存在重大差异。

综上所述，公司研发投入主要由研发项目整体进展、所处阶段以及客户要求决定，不存在随意控制研发投入的情形。

二、补充披露情况

公司已在更新后的招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、（五）期间费用分析”中补充披露如下：

从具体费用性质上分析，剔除股份支付费用、财务费用后，2018 年期间费用较 2017 年下降 4,149.08 万元，2019 年较 2018 年下降 1,817.65 万元，下降原因主要为员工离职导致职工薪酬下降、研发费用下降等。2020、2021 年期间费用随着职工薪酬等增加而同比上升。2017-2021 年，公司期间费用、研发费用以及职工薪酬情况如下：

单位：万元

人员类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额
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
—财务费用	946.51	405.05	541.46	-1,186.87	1,728.33	-35.89	1,764.22	390.91	1,373.31
剔除股份支付、财务费用后的期间费用	13,926.94	967.15	12,959.79	1,129.93	11,829.86	-1,817.65	13,647.51	-4,149.08	17,796.59
其中：研发费用	5,173.23	-1,189.25	6,362.48	695.60	5,666.88	-956.49	6,623.37	-1,756.43	8,379.80
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

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、2020 年财务费用下降较多，主要由于 2019 年下半年完成了最近一轮融资，偿还了部分借款，导致利息费用下降。

关于离职人员情况。2017-2021 年，离职人员人数分别为 188 人、265 人、156 人、82 人以及 130 人，2017-2019 年离职人员较多。2017-2021 年，职工薪酬分别为 12,317.53 万元、8,878.45 万元、8,501.56 万元、9,368.09 万元以及 11,199.82 万元，2018 年下降较多。2017-2019 年公司离职人员较多主要受军改影响，业务开展不及预期，以及现金流紧张，较多员工主动离职。公司不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用进行调节报告期期间费用的情形。

2017-2021 年，公司离职人员以及新入职人员情况如下：

单位：人、万元

人员类别	2021 年	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
离职人数 (a)	130	82	156	265	188
新入职人数 (b)	154	109	211	47	58
人数净变动 (c=b-a)	24	27	55	-218	-130
期末人数	358	334	307	252	470

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。2016 年开始军改，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，2017-2019 年公司对业务战略进行调整，把有限的资源聚焦至交付效率更高的型号产品。由于部分业务未如期开展，部分研发或销售任务的暂停，以及公司现金流较为紧张，未达原先提前布局新产品而扩张的研发人员、销售人员的职业规划预期，较多人员主动离职。调整后 2019-2021 年公司的期间费用率与同行业可比公司平均水平无重大差异，具有合理性。同时，2017-2019 年，公司随着大量员工主动离职，亦招聘了较多符合公司需求的新员工，人员流动非单向减少，且离职人员以工资水平较低的基层员工为主，整体人员结构在持续优化，2019-2021 年随着业务的发展人数亦逐步上升，与业务发展相匹配，具有合理性。此外，根据获取了 52%、共 373 名离职人员离职后的社保记录、工作证等证明文件，离职人员离职后任职单位分布较为分散，涉及超过 288 家单位，而上述单位注册地址分布在 41 个区县级行政区域、成立时间则分布在 33 个年份，符合人员流动规律。

关于研发费用情况。2017-2021 年，公司研发费用分别为 8,379.80 万元、6,623.37 万元、5,666.88 万元、6,362.48 万元以及 5,173.23 万元。2018 年比 2017 年下降 1,756.43 万元，主要受职工薪酬费用下降影响；2019 年比 2018 年

下降 956.49 万元，除受职工薪酬相关费用影响外，主要受物料消耗费及评审鉴定费的影响，物料消耗费同比下降 439.38 万元，评审鉴定费同比下降 516.02 万元。2020 年研发费用随着职工薪酬等增加而同比上升。2021 年研发费用下降主要受职工薪酬增加以及技术服务费减少综合影响所致。

2017-2021 年度，研发费用中职工薪酬分别为 6,450.22 万元、4,484.53 万元、4,329.61 万、4,715.58 万元以及 5,266.72 万，2019 年调整完成后逐年上升。研发费用中物料消耗费和评审鉴定费的变动主要受受托研发项目的影响。受托研发项目委托方主要为军工单位，其对研发项目进度和质量管控较严、具有较强的计划性，受托研发合同约定每阶段的任务要求及规划，委托方对每阶段成果组织评审并出具纸质验收评审文件。而公司承担的受托研发项目一般为大型装备系统研发的一部分，需根据合同规定及委托方要求，配合整体系统的统一计划安排，制定计划并执行，公司难以随意控制不同阶段进度和投入。研发费用中的物料消耗则主要为受托研发样机耗用，主要与物料消耗较多的初样和正样阶段相关，公司难以随意控制投入时点，2019-2021 年初样和正样阶段项目较少，导致了 2019-2021 年物料消耗较少。导致 2018 年评审鉴定费较高主要是某项目甲方（军工集团企业）根据项目需求指定所有配套厂商在有特定资质的第三方进行统一检测所致，非公司随意控制。此外，2021 年研发费用中技术服务费下降，主要由于公司 2020 年担任型研项目技术总体，根据甲方（军工集团企业）统一安排，需委托其他国家单位进行部分研制开发所致。该项目已于 2020 年完成，2021 年未再发生，因此 2021 年技术服务费下降。该项目为国家单位主导及控制，非公司随意控制。综上，公司研发投入主要由研发项目整体进展、所处阶段以及客户要求决定，不存在随意控制的情形。

综上，公司不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用、随意控制研发投入等，减少报告期期间费用的情形。

请发行人补充披露：（2）发行人关于期间费用核算的内部控制制度是否健全并有效执行。

【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“（五）期间费用”中补充披露如下：

6、关于期间费用核算的内部控制制度

公司关于期间费用核算的内部控制制度健全并有效执行，主要包括与职工薪酬相关的内控制度、研发项目相关的内控制度以及其他期间费用相关的内控制度，具体如下：

（1）与职工薪酬相关的内部控制制度及执行情况

公司建立了有效的与职工薪酬相关的内部控制制度，制定了员工入职、考勤、离职、薪酬核算等管理流程及《考勤管理制度》、《人事管理制度》、《离职管理流程》、《薪酬管理制度》等管理制度。职工薪酬核算与发放有严格的管理流程。

①员工入职、离职流程

A、员工入职流程

新员工入职前，由用人部门负责人及人力资源总监先就其录用岗位、职级及薪酬进行审批。审批完成后，由人力资源专员专员在 OA 系统发起入职流程，通知相关部门准备办理入职的手续（IT 部系统账号设立、行政部指纹录入、保密办办理入职保密培训、人力资源部办理入职流程等）。人事专员定期从 OA 系统导出入职员工相关信息并更新至公司员工花名册中。

B、员工离职流程

员工离职时，需通过 OA 系统发起离职申请流程，并经人力资源业务部专员与用人部门进行审批，同时传阅至保密办相关岗位。离职申请流程审批完结后，OA 系统自动发起离职审批流程，并由用人部门负责人、事业部负责人、人力资源总监审批。离职审批流程完结后，OA 系统会自动发起离职手续清单流程，通知相关部门进行审批（例如 IT 部门关闭员工系统停用员工账号、保密办进行离职手续办理、财务部进行报销款借款确认、行政部进行指纹清除等）。上述流程完毕后，员工携带工作交接清单、保密手续相关资料（离岗保密承诺书等）至人事专员处办理离职交接手续。待员工正式离职后，人事专员会根据离职信息定期更新员工花名册。

②社保购买及停缴

每月 15 日（含 15 日）之前入职的员工，按照标准购买入职月五险一金；每月 15 日（含 15 日）之后离职的员工，按照标准购买离职月份五险一金，次月停缴。每月 20 日由人事专员根据花名册记录的入离职手续办理的情况对相关员工的五险一金进行购买及停缴操作。

③员工考勤

员工日常考勤管理遵照上下班指纹打卡制度，且由于公司为保密单位，办公区域门口均设置闸机，员工需通过指纹打卡才能进出公司。闸机的指纹打卡记录同步至 EHR 系统并形成考勤数据，并且可以通过 OA 系统进行查看导出；如员工如有请假或外出，均需在 OA 系统中提交“请假申请”、“因公外出申请”或“出差申请”，根据时长，经过部门负责人、事业部负责人审批以及人力资源总监复核。次月初，人力资源部从系统下载考勤明细，形成考勤报表，并与员工进行核对无误后，由员工签字确认。

④薪酬核算

次月初，薪酬专员依据经审批确认的考勤报表、补贴扣款汇总表、个税明细汇总表、五险一金汇总表等薪酬相关文件，计算并形成工资表。人力资源总监对工资表及相关附表进行审核通过后，由分管总裁进行审批。审批完成后，薪酬专员根据工资表制作工资付款审批单、按公司主体和部门分类汇总的工资汇总表，经人力资源总监审核、分管总裁审批后传递至财务部，财务总监审批后进行工资发放。

每月底，财务部费用会计依据人力资源部制作的按公司主体和部门分类汇总的测算工资汇总表对工资进行预提。次月初，工资发放后，依据实际发放工资的相关单据对上月工资进行调整。

(2) 研发项目的内部控制制度及执行情况

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、事业部负责人审批后，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负责人同意后，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、部门负责人、事业部负责人、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。

（3）其他期间费用相关的内部控制制度及执行情况

除职工薪酬、研发项目外的期间费用主要包括差旅费、业务招待费、办公费等费用报销。公司已按照《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定和其他内部控制监管要求，建立了健全的费用报销相关内控制度。公司制定了《费用报销管理制度》，对费用报销的申请、审批、报销支付等内部控制管理进行了明确规定。

①公司费用遵照“先预算，后报销”的原则，在预算范围内，由费用相关人在OA系统中依据费用类、费用承担部门、费用用途及其他信息，提交“费用报销单”（或“差旅报销单”、“供应商付款申请单（费用类）”），并提交相关依据凭

证，根据金额审批权限，经部门负责人、事业部负责人、财经经理、费用会计、总账会计、财务总监、分管总裁、总裁全部或部分审批后，费用会计依据审批完成的费用报销单据进行核算。

②公司除了通过内部流程、管理制度上对费用进行管控，每月末费用会计还会依据 ERP 系统中员工的业务借支余额、借支时长，督促业务报销或偿还未用借支，避免费用跨期。每季末或年末，在执行以上相应程序基础上，财务部 OA 系统发布“关于员工借支及费用清理的通知”要求所有员工及时清理业务借款，并制定相应的处罚措施，如跨年费用将不予以报销等，保证已发生费用及时、准确、完整的报销入账。对财务结账前，不能及时提交报销单据的，由相关部门人员汇总审批提交报销费用明细表，财务预提入账。

综上，期间费用相关内控制度健全并有效执行。

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

会计师执行了以下核查程序：

1、针对离职人员的核查

(1) 获取离职人员清单、离职人员离职后的社保记录、工作证等证明文件，核实离职真实性，并进行合理性分析

剔除 2018 年因剥离信息安全业务、SMT 加工业务及未来网络业务而导致离职去往中网信安、清健电子和瑞杰莱以及内部调动的 101 名员工外，2017-2021 年公司共有离职员工 720 名，获取到离职后社保记录、工作证等证明文件的离职人员共 373 名，占离职员工比例为 52%。未能获取证明文件的 347 名离职人员中有 124 名为薪酬水平较低的生产人员，流动性较强，较难联系，占比 17%；除此以外，入职时间较短、属于试用期离职的人员数量为 54 名，属于公司辞退、有进行离职赔偿的为 48 名，这两类人员配合度较低，合共 102 名，占比 14%；其余离职人员人数为 121 名，占比为 17%。此外，将上述离职人员离职后新任职单位与公司关联方清单进行比对，上述单位与公司均不存在关联关系。

根据获取的离职人员离职后的工作证明文件，373 名离职人员离职后再就业涉及的公司及单位超 288 家，而上述单位注册地址分布在 41 个区县级行政区域、成立时间则分布在 33 个年份，分布较为分散，符合人员流动规律。

(2) 对离职人员进行电话访谈，核实离职真实性以及是否存在体外代垫费用的情形

由于 2017-2019 年离职人员较多，除 2018 年因剥离信息安全业务及 SMT 加工业务而导致离职去往中网信安和清健电子的员工外，会计师对 2017-2019 年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占拟电话访谈离职员工总数比例接近 50%。

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。

(3) 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 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；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。且中网信安、清健电子已于 2019 年 3 月被收购重新纳入发行人合并报表范围内，瑞杰莱已注销；

(4) 核查实际控制人及其关联企业、第二大股东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；

(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、期间费用情况，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、期间费用率与同行业可比上市公司是否存在

重大差异以及原因；

（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；

（7）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；

（8）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 加工业务而导致离职去往中网信安和清健电子的员工外，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；

（9）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、型研项目的各阶段的时间以及情况，与离职人员变动原因是否匹配；

（10）获取发行人报告期的报表，核实发行人 2017、2018 年的现金流以及资金情况；

（11）获取 2017-2021 年的员工花名册，分析各年离职、入职人员情况，以及对人员结构的影响；

（12）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；

2、针对可能存在利用体外资金代垫费用情形进行核查

可能利用体外资金代垫费用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提供资金代垫费用，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；陪同现场前往各主要银行现场查阅开户清单，核查账户完整性；

③核查异常交易。对重要流水进行查看，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的 2017-2019 年资金记录。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）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；

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，核对了其采购的真实性；

③查询分析工程造价的合理性。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，核查转贷/票据融资的放贷、开票、贴现、收回转贷/票据融资的时间及金额，并结合对报告期内发行人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，确认转贷/票据融资资金均在短时间内收回，不存在体外截留，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、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) 获取主要受托研发合同，分析合同条款以及双方的权利义务；

(5) 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、型研项目的各阶段的时间以及情况，与物料消耗变动是否匹配；

(6) 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；

(7) 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；

(8) 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；

(9) 查阅同行业可比上市公司研发费用率情况，并与发行人进行比较分析；

(10) 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；

(11) 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；

(12) 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；

(13) 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；

(14) 对研发费用进行截止性测试以检查费用是否存在跨期。

4、发行人关于期间费用核算的内部控制制度设计及执行的核查程序

- (1) 了解和评价与期间费用相关的内部控制的设计及运行的有效性;
- (2) 核查公司考勤系统, 核对员工花名册, 确认员工人数的完整性;
- (3) 取得报告期内主要员工入职、离职相关资料, 检查入职、离职内控执行情况;
- (4) 取得并核查发行人报告期内员工工资明细表、社保计算表、发放记录等, 核查工资薪酬的内控流程;
- (5) 获取研发项目立项、阶段性进展文件、领料相关单据等, 核查研发项目相关的内控执行情况;
- (6) 取得并核查发行人期间费用明细表、大额费用支出原始凭证, 包含业务合同、发票、付款审批及银行支付凭证等, 核查发行人费用报销系统中业务招待费、差旅费等业务系统数据与财务数据的一致性, 核查其他期间费用相关内控执行情况。

二、核查结论

经核查, 会计师认为:

- 1、发行人不存在通过控制员工离职、体外代垫成本费用、随意控制研发投入等, 减少报告期期间费用的情形;
- 2、发行人关于期间费用核算相关的内控制度健全并有效执行。

（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于邦彦技术股份有限公司发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签字盖章页）



中国注册会计师：/



中国注册会计师：/



中国·上海

2022年6月17日

（此盖章页仅限于邦彦技术股份有限公司—信会师报字[2022]第 ZA90462 号报告专用，不得用于其他目的。）