



公证天业会计师事务所特殊普通合伙)

Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机：86 (510) 68798988

传真：86 (510) 68567788

电子信箱：mail@gztycpa.cn

Wuxi, Jiangsu, China

Tel: 86 (510) 68798988

Fax: 86 (510) 68567788

E-mail: mail@gztycpa.cn

关于江苏联测机电科技股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市 的发行注册环节反馈意见落实函的回复

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

按照贵会《关于江苏联测机电科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的注册阶段问询问题》（以下简称“注册阶段问询问题”）的要求。我们对江苏联测机电科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“联测科技”）反馈意见中提出的涉及会计师的有关问题进行了逐项核查落实，现就贵会反馈意见中提出的问题详细回复如下：

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《江苏联测机电科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体-GB2312（加粗）

目 录

问题3. 关于收入.....	3
问题4. 关于应收账款逾期金额高.....	21
问题5. 关于票据找零	27

问题3. 关于收入

请发行人补充披露报告期内各季度销售收入情况，分析发行人营业收入是否存在季节性波动特征及合理性，是否符合行业惯例，各月收入确认是否存在异常，是否存在收入集中确认特别是12月集中确认的情况，是否存在突击销售的情形；结合主要销售类型收入确认政策、主要订单签订时点、交货或验收时点一般销售周期、实际销售周期等，分析收入确认是否准确，是否存在提前或者推后确认收入的情况。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

一、发行人说明及补充披露

（一）请发行人补充披露报告期内各季度销售收入情况，分析发行人营业收入是否存在季节性波动特征及合理性，是否符合行业惯例，各月收入确认是否存在异常，是否存在收入集中确认特别是12月集中确认的情况，是否存在突击销售的情形；

1、补充披露报告期内各季度销售收入情况，分析发行人营业收入是否存在季节性波动特征及合理性

发行人在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“三、（二）、5、各季度营业收入情况”补充披露如下：

报告期内发行人各季度销售收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1季度	2,835.80	18.13%	5,736.78	18.16%	2,992.91	13.40%	4,637.31	28.15%
2季度	12,808.99	81.87%	10,322.74	32.68%	6,507.12	29.13%	3,028.05	18.38%
3季度	-	-	7,272.50	23.03%	3,304.26	14.79%	4,154.88	25.22%
4季度	-	-	8,251.45	26.13%	9,537.32	42.69%	4,655.57	28.26%
合计	15,644.79	100.00%	31,583.48	100.00%	22,341.61	100.00%	16,475.82	100.00%

报告期内，公司营业收入呈现逐年递增的趋势，各季度实现营业收入占全年营业收入的比例存在一定的波动，报告期各期波动情况不一致，不存在明显的季节性波动特征，主要与合同项目订单金额、项目实施周期及项目验收进度等因素密切相关。

关，符合公司所处行业特点，具有合理性。

2、是否符合行业惯例

2017年至2020年1-6月，公司及同行业可比公司各季度收入占比具体如下：

项目	苏试试验	天永智能	大连豪森	三丰智能	平均	发行人
2020年1-6月						
1季度	35.18%	32.46%	48.94%	35.00%	37.90%	18.13%
2季度	64.82%	67.54%	51.06%	65.00%	62.11%	81.87%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2019年						
1季度	16.42%	21.53%	1.71%	29.26%	17.23%	18.16%
2季度	24.08%	39.48%	32.85%	21.05%	29.37%	32.68%
3季度	22.00%	24.62%	28.94%	17.72%	23.32%	23.03%
4季度	37.49%	14.37%	36.50%	31.97%	30.08%	26.13%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2018年						
1季度	17.53%	22.39%	26.31%	15.49%	20.43%	13.40%
2季度	23.87%	34.11%	30.70%	11.97%	25.16%	29.13%
3季度	23.07%	21.11%	19.54%	41.58%	26.33%	14.79%
4季度	35.52%	22.40%	23.46%	30.97%	28.09%	42.69%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
2017年						
1季度	15.13%	32.64%	56.11%	12.16%	29.01%	28.15%
2季度	29.41%	18.41%	19.15%	12.86%	19.96%	18.38%
3季度	25.58%	19.98%	16.94%	9.26%	17.94%	25.22%
4季度	29.88%	28.97%	7.80%	65.72%	33.09%	28.26%
小计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，同行业上市公司各季度实现营业收入占全年营业收入的比例存在一定的波动，但不存在明显销售季节性波动，发行人与同行业可比上市公司各季度营业收入平均水平分布情况不存在显著差异，发行人季度营业收入分布符合行业惯例。

3、各月收入确认是否存在异常，是否存在收入集中确认特别是12月集中确认的情况，是否存在突击销售的情形

发行人报告期内各月销售收入情况如下表所示：

单位：万元

年份	2020年1-6月		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
1月	2,286.79	14.62%	745.65	2.36%	1,069.68	4.79%	1,684.11	10.22%
2月	52.22	0.33%	717.11	2.27%	770.03	3.45%	1,095.04	6.65%
3月	496.79	3.18%	4,274.02	13.53%	1,153.20	5.16%	1,858.16	11.28%
4月	506.45	3.24%	3,110.25	9.85%	3,134.68	14.03%	1,010.68	6.13%
5月	3,638.32	23.26%	3,946.66	12.50%	2,326.86	10.41%	1,410.03	8.56%
6月	8,664.22	55.38%	3,265.83	10.34%	1,045.58	4.68%	607.35	3.69%
7月	-	-	3,149.84	9.97%	858.94	3.84%	1,705.47	10.35%
8月	-	-	2,038.90	6.46%	1,328.39	5.95%	383.01	2.32%
9月	-	-	2,083.76	6.60%	1,116.93	5.00%	2,066.40	12.54%
10月	-	-	2,439.26	7.72%	1,753.08	7.85%	1,709.91	10.38%
11月	-	-	1,842.45	5.83%	4,975.96	22.27%	1,640.76	9.96%
12月	-	-	3,969.74	12.57%	2,808.28	12.57%	1,304.90	7.92%
月平均	2,362.54	16.67%	2,631.96	8.33%	1,861.80	8.33%	1,372.98	8.33%

报告期内公司月度销售占比存在一定的波动，没有明显的规律，存在某些月份销售占比较高的情形，这主要是由于公司智能测试装备项目金额较大，智能测试装备项目订单金额、项目实施周期及项目验收进度等因素存在一定个性化所致。2017年12月、2018年12月、2019年12月销售占比分别为7.92%、12.57%和12.57%，总体来说公司不存在集中于12月份确认收入的情形。2020年6月销售占比较高，主要系受疫情影响，2020年5月份疫情缓解后，客户进行了较为集中的验收，导致2020年6月销售收入较高。

公司客户央企、国企、上市公司、科研院所、行业龙头的比例较高，这些客户主要系汽车、船舶、航空领域大型整机或核心零部件制造商，下游客户内控管理严格。公司提供的智能测试装备和测试验证服务具有较强的定制化特点，在客户生产和研发中起到关键作用，客户验收审批严格。因此，公司对于客户完成终验收的时点影响力较低，不具备调节终验收时点的可行性。

综上，报告期内公司月度收入确认不存在异常情形，存在因业务正常开展和新冠肺炎疫情影响导致某些月份销售收入占比略高的情形，不存在12月集中确认收入的情况，不存在突击销售的情形。

(二) 结合主要销售类型收入确认政策、主要订单签订时点、交货或验收时点一般销售周期、实际销售周期等，分析收入确认是否准确，是否存在提前或者推后确认收入的情况。

1、发行人报告期内主要销售类型收入确认政策

发行人主营业务为动力系统智能测试装备的研发、制造和销售，以及提供动力系统测试验证服务。报告期内，发行人主要销售类型的收入金额及占营业收入比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年1-6月		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
智能测试装备	12,402.27	79.31%	25,603.41	81.18%	19,009.68	85.19%	13,497.13	82.05%
测试验证服务	2,578.73	16.49%	4,865.44	15.43%	2,523.26	11.31%	2,086.92	12.69%
合计	14,981.00	95.80%	30,468.85	96.61%	21,532.94	96.50%	15,584.05	94.74%

报告期内，发行人智能测试装备和测试验证服务合计销售收入占营业收入比例分别为94.74%、96.50%、96.61%和95.80%，智能测试装备和测试验证服务是发行人的主要销售类型。

(1) 自2020年1月1日起适用的会计政策：

1) 智能测试装备

智能测试装备销售一般分为合同签订、图纸设计、生产装配、发货运输、安装调试、验收等节点，根据合同条款、项目实施周期、并结合合同履行进度及控制权转移等因素，公司在设备终验收并取得终验收报告时确认收入。

2) 测试验证服务

公司提供测试验证服务并提交试验结果，一般需要对方对试验数据的有效性和准确性进行一定时间的验证，公司综合考虑交易习惯、合同条款及合同履行进度等情况在提供的测试验证服务经对方确认或取得结算价款的依据时确认收入。

(2) 适用于2017至2019年度的会计政策：

1) 智能测试装备

智能测试装备销售一般分为合同签订、图纸设计、生产装配、发货运输、安装调试、验收等节点，根据合同条款、项目实施周期、并结合风险报酬转移等因素，公司在设备终验收并取得终验收报告时确认收入。

2) 测试验证服务

公司提供测试验证服务并提交试验结果，一般需要对方对试验数据的有效性和准确性进行一定时间的验证，公司综合考虑交易习惯、合同条款及风险报酬转移时点以提供的测试验证服务经对方确认或取得结算价款的依据时确认收入。

(3) 上述会计政策变更对发行人的收入确认政策未发生实质性变化，政策变化前后发行人确认收入的依据和口径一致。

综上，发行人报告期内主要销售类型收入确认政策系根据《企业会计准则第14号——收入（2006）》（财会[2006]3号）（2017至2019年适用）和财政部于2017年度修订的《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）（2020年1-6月适用）的相关规定，并综合考虑行业特点、销售类型及客户交易习惯等因素制定的收入确认原则，报告期内确认收入的依据和口径保持了一致性和稳定性，确认收入的依据均来自于客户或共同签署的验收确认单据，且主要客户均有严格的内控流程，很难人为操纵验收确认时间，客观上保证了收入确认很难出现提前或推后的情形，主要销售类型的收入确认政策是科学合理。

2、主要订单签订时点、交货或验收时点一般销售周期、实际销售周期

(1) 智能测试装备

报告期内，发行人智能测试装备前10大项目确认收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
前10大项目	7,471.65	11,752.79	7,689.96	6,609.87
全部智能测试装备项目	12,402.27	25,603.41	19,009.68	13,497.13
占比	60.24%	45.90%	40.45%	48.97%

报告期内，发行人智能测试装备前10大项目的订单签订时点、发货时点、终验收时点（收入确认时点）、销售周期（订单签订时点至终验收时点的周期）如下表所示：

单位：万元

2020年1-6月							
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	发货时点	终验收时点	销售周期（月）
1	江苏启测测功器有限公司	2019A005	1,179.68	2019.01	2019.07	2020.05	16
2	浙江方圆检测集团股份有限公司	C18A050FY	1,077.59	2019.01	2019.10	2020.06	17
3	潍柴重机股份有限公司	2018A022	1,074.39	2018.05	2018.08	2020.01	20
4	潍柴动力股份有限公司	2018A011	872.48	2018.04	2018.05	2020.06	26

	司						
5	中国汽车技术研究中心有限公司	C19A023ZQY	709.59	2019.05	2019.10	2020.06	13
6	上海汽车集团股份有限公司	SQ1750 (注1)	673.50	2017.06	2018.06	2020.05	35
7	南京依维柯汽车有限公司	2019A040 (注1)	529.42	2019.09	2019.12	2020.06	9
8	广西玉柴机器股份有限公司	2018A051	525.86	2019.01	2019.06	2020.06	17
9	一汽解放汽车有限公司	C18A038YQ	426.72	2018.11	2019.05	2020.06	19
10	华为技术有限公司	C19A006HW	402.41	2019.02	2019.10	2020.05	15
2019年度							
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	发货时点	终验收时点	销售周期(月)
1	柳州五菱柳机动力有限公司	2017A052	1,880.34	2017.09	2018.05	2019.05	20
2	潍柴重机股份有限公司重庆分公司	2018A014 (注1)	1,751.72	2018.05	2018.09	2019.03	10
3	上海蔚来汽车有限公司	C18A027WL (注2)	1,557.23	2018.08	2019.12	2019.12	16
4	华为技术有限公司	C19A025HW (注1)	1,150.44	2019.07	2019.08	2019.12	5
5	佛山科力远混合动力科技有限公司	KLY1765/KLY1766	1,085.47	2017.10	2018.06	2019.04	18
6	一汽解放汽车有限公司无锡柴油机厂	2018A008	1,056.50	2018.02	2018.08	2019.07	17
7	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	2019A001 (注1)	999.12	2019.04	2019.04	2019.10	6
8	江苏启测测功器有限公司	2018A012	841.54	2018.03	2018.08	2019.04	13
9	日本电产东测(浙江)有限公司	2018A041 (注1)	775.55	2018.10	2019.03	2019.07	9
10	江苏九迪动力有限公司	2016A001 (注1)	654.88	2015.12	2016.05	2019.07	43
2018年度							
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	发货时点	终验收时点	销售周期(月)
1	重庆小康动力有限公司	2016A048	1,470.09	2016.10	2017.06	2018.11	25
2	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	2016A049	1,391.45	2016.12	2017.09	2018.11	23
3	潍柴重机股份有限公司	2013A001 (注1)	1,198.29	2013.01	2013.03	2018.04	63
4	中汽研汽车工业工程(天津)有限公司	ZT1574 (注1)	871.79	2015.10	2016.07	2018.05	31
5	上海蔚来汽车有限公司	WL1770	668.04	2017.09	2018.02	2018.11	14
6	柳州菱特动力科技有限公司	LT1552D-LT16114 (注1)	502.27	2015.06	2017.07	2018.12	42
7	南京依维柯汽车有限公司	2016A003	454.70	2016.03	2016.10	2018.01	22
8	潍柴动力扬州柴油机有限责任公司	2017A015	425.64	2017.04	2017.04	2018.06	14
9	上海汽车集团股份有	SNS1685	360.68	2016.11	2017.09	2018.01	14

	限公司						
10	江西腾勒动力有限公司	TL1738	347.01	2017.05	2017.12	2018.12	19
2017年度							
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	发货时点	终验收时点	销售周期(月)
1	中国石油集团济柴动力有限公司	2012A010(注1)	1230.77	2011.11	2013.08	2017.03	64
2	淄柴动力有限公司	2014A044(注1)	1153.85	2014.08	2014.11	2017.11	39
3	上海机动车检测认证技术研究中心有限公司	2013A015(注1)	649.57	2013.04	2014.03	2017.09	53
4	北京赛必达科技有限公司	2016A020	641.03	2016.04	2017.03	2017.10	18
5	杭州亚曼发动机有限公司	2011A006(注1)	609.74	2011.01	2011.11	项目终止, 2017年2月确认收入	73
6	广西柳工机械股份有限公司	2014A037(注1)	599.15	2014.07	2015.06	第一批设备 2017.07/ 第二批设备 2017.10	36/40
7	淄柴动力有限公司	2014A017(注1)	461.54	2014.03	2014.07	2017.12	45
8	江苏三能动力总成有限公司	2015A063	435.90	2015.11	2016.03	2017.09	22
9	上海汽车集团股份有限公司	SQ1432(注1)	418.06	2014.04	2014.11	2017.01	33
10	广汽三菱汽车有限公司	GQ16108(注1)	410.26	2017.03	2017.04	2017.07	5

注1: 本项目为销售周期大于30个月或小于12个月的情形, 下文作了具体分析;

注2: 上海蔚来汽车有限公司C18A027WL项目验收时间为2019年12月23日, 发货时间为2019年12月30日, 系前期蔚来汽车场地尚未建好, 测试台架在发行人处安装调试并终验收, 然后整体搬迁至蔚来汽车厂区, 主要原因为: ①蔚来汽车厂区在合同约定的时间不具备安装条件; ②蔚来汽车研发项目紧急, 该项目已在发行人处完成安装调试并使用; ③截止2019年12月, 发行人已全额收到合同款项; ④蔚来汽车认可在发行人厂区进行终验收符合合同约定。

发行人在智能测试装备项目实际执行过程中, 受项目规模大小、技术复杂程度、客户现场安装环境、客户验收条件等影响, 发行人项目实施周期长短不一, 一般执行周期在6-36个月内波动。通常新能源汽车领域智能测试装备项目执行周期较其他领域偏短; 在客户原研发试验室、生产线基础上技改相关的智能测试装备项目执行周期较新建研发试验室、生产线相关智能测试装备项目偏短。

报告期内, 发行人前10大项目中订单签订时点至终验收时点销售周期大于30个月或小于12个月的项目及其具体分析如下:

1) 2020年1-6月

①上海汽车集团股份有限公司SQ1750测试台架项目, 2017年签署合同, 2020年5

月终验收，确认收入673.50万元，销售周期35个月，销售周期较长，主要是因为：一是，该项目是发行人销售的第一台转速达18,000转/分汽车动力系统柔性测试台架，调试难度较大，验证周期长；二是，该项目为柔性试验台，功能模式较多，每种模式均需要验收通过，验收步骤复杂、耗时较长。该项目为新能源动力总成柔性试验台，能同时满足变速器试验和总成试验的多功能柔性台架，在上汽产品开发过程中能够进行传统变速器和新能源变速器、新能源动力总成系统（混动或纯电动）及其电控系统的研发等各类试验。

②南京依维柯汽车有限公司2019A040测试线项目，2019年9月签署合同，2020年6月终验收，确认收入529.42万元，销售周期9个月，销售周期较短，主要因为：该项目为南京依维柯汽车有限公司测试线改造搬迁项目用于出厂试验，由于是对原测试线的技改，项目技术难度、复杂度较低，合同约定的终验收时间是2020年1月30日，受疫情影响于2020年6月终验收。

2) 2019年

①潍柴重机股份有限公司重庆分公司2018A014测试台架项目，2018年5月签署合同，2019年3月终验收，确认收入1,751.72万元，销售周期10个月，销售周期较短，主要因为：一是该项目测试台架用于潍柴潍坊基地成熟生产的发动机转重庆基地生产使用，因项目紧急发行人在技术协议确认后即开始生产准备，该项目的生产计划开始时间为2018年3月10日早于合同签署日期两个月；二是货物到达客户现场后，因客户被测试发动机已准备妥当，客户积极配合验收，故现场安装调试及验收时间周期较短。

②华为技术有限公司C19A025HW测试台架项目，2019年7月收到订单，2019年12月终验收，确认收入1,150.44万元，销售周期5个月，销售周期较短，主要因为：该项目测试台架用于客户的研发试验，由于客户需求紧急，在合同签署前双方已开始技术沟通，客户订单要求发行人2019年8月30日前发货，发行人根据前期沟通同步设计、备货、制造，于2019年8月5日完成发货，实现提前发货。在安装调试过程中，发行人及客户互相配合顺利，于2019年12月20日完成验收，保障了客户研发试验的顺利开展。

③潍柴动力扬州柴油机有限责任公司2019A001测试线项目，2019年4月签署合同，2019年10月终验收，确认收入999.12万元，销售周期6个月，销售周期较短，主

要因为：一是该项目的合同签订时间为2019年4月18日，因客户扩产需求紧急约定交货期为2019年5月，发行人在2019年1月14日签订技术协议后即下达生产计划；二是该项目客户用于测试的发动机型号与双方之间2018年终验收的2016A049项目相同，该项目技术设计和方案与2016A049项目重合度达90%以上，设计、生产、安装调试及验收时间均较短。

④日本电产东测（浙江）有限公司2018A041测试线项目，2018年10月签署合同，2019年7月终验收，确认收入775.55万元，销售周期9个月，销售周期较短，主要因为：该项目测试线用于日本电产平湖基地生产使用，该项目中只含有一台测试台架，其余为辅助生产输送设备，并且根据客户要求该项目在发货前在厂内进行了1:1实际安装布置及功能实况测试，节省了现场安装调试时间，另外由于客户现场已经具备产能条件故设备安装调试结束后很快投入了实际生产所以时间周期相对较短。

⑤江苏九迪动力有限公司（以下简称“江苏九迪”）2016A001测试线项目，2015年签署合同，2019年7月终验收，确认收入654.88万元，销售周期43个月，销售周期较长，主要因为：江苏九迪因经营原因2016年11月调试完毕后没有发动机生产，无法进行验收；2019年，江苏九迪与浙江新柴股份有限公司（以下简称“新柴股份”）筹划资产重组，拟将主要资产出售给新柴股份并停止运营（根据新柴股份招股说明书（申报稿）披露，双方于2020年6月签署资产出售协议），经协商，2019年7月发行人与江苏九迪签署了终验收报告和还款协议，还款协议约定分9期还清363.36万元欠款。截止发行人首次申报材料2018-2019年审计报告对外报出日2020年5月25日，根据还款协议江苏九迪应还5期合计103.36万元，发行人实际只在2019年12月收到1笔20.00万元货款，且当时江苏九迪尚未签署重组协议，鉴于该客户持续经营能力不确定、未严格按照还款协议还款，基于谨慎性考虑，2019年末，发行人对截止2019年末应收江苏九迪343.36万元货款单项全额计提了坏账准备。发行人积极与江苏九迪沟通还款事宜，2020年6月至2021年2月发行人陆续收到80.00万货款，因此发行人尚未对江苏九迪提起诉讼，发行人将继续积极催款。

3) 2018年

①潍柴重机股份有限公司2013A001测试台架项目，2013年签署合同，2018年4月终验收，确认收入1,198.29万元，销售周期63个月，销售周期较长，主要因为：该项目为潍柴重机大马力船用发动机的生产测试台架，最大功率13,800kw，因船舶工业

不景气的影响客户相应型号的发动机产销量有限，拉长了验收时间。

②中汽研汽车工业工程（天津）有限公司ZT1574测试台架项目，2015年签署合同，2018年5月终验收，确认收入871.79万元，销售周期31个月，销售周期较长，主要因为：该项目业主为众泰汽车，中汽研汽车工业工程（天津）有限公司为众泰汽车的工程总承包商，测试台架用于众泰汽车研发测试，由于实验室土建进度较慢，以及用于测试台架验收的被测件准备进度较慢，导致验收时间延长。

③柳州菱特动力科技有限公司LT1552测试台架项目，2015年签署合同，2018年12月终验收，确认收入502.27万元，销售周期42个月，销售周期较长，主要因为：一是客户土建进度较慢，造成发货延期；二是该项目为3.6升汽油发动机研发用测试台架，测试台架配置了环境空调，发行人缺乏环境空调相关项目经验，在实施过程中进行了多次优化设计，并且环境空调功能的实际能力验证需要每年夏季最高温度时，所以拉长了验收时间。

4) 2017年

①中国石油集团济柴动力有限公司2012A010测试保障系统项目，2011年签署合同，2017年3月终验收，确认收入1,230.77万元，销售周期64个月，销售周期较长，主要因为：一是客户土建进度较慢，造成发货延期；二是客户受船舶工业不景气的影响产销有限，拉长了验收时间。2017年3月，发行人与客户签署了终验收报告，2017年3月和2017年7月发行人收取了该项目验收款，2018年2月该项目款项全部收回。

②淄柴动力有限公司2014A044测试线项目，2014年签署合同，2017年11月终验收，确认收入1,153.85万元，销售周期39个月，销售周期较长，主要因为：一是客户产线建设进度较慢；二是受船舶工业不景气的影响产销有限，客户发动机产量未达预期，拉长了验收时间。

③上海机动车检测认证技术研究中心有限公司2013A015测试台架项目，2013年签署合同，2017年9月终验收，确认收入649.57万元，销售周期53个月，销售周期较长，主要因为：该项目是发行人第一次进入机动车检测认证领域的项目，测试台架含发动机排放测试功能，发行人项目经验较少，项目终验收前需要整改的问题较多。

④杭州亚曼发动机有限公司2011A006测试线项目，2011年签署合同，2017年2月

确认收入609.74万元，销售周期73个月，销售周期较长，主要因为：在项目实施过程中，客户经营状况恶化，客户相关经办人员陆续离职且后期无接班，导致该项目无法正常实施，2017年初，发行人以实际收款确认营业收入。杭州亚曼发动机有限公司于2017年进入破产清算程序，2019年法院裁定终结杭州亚曼发动机有限公司破产程序。

⑤广西柳工机械股份有限公司2014A037测试台架项目，2014年签署合同，2017年终验收，确认收入599.15万元，销售周期40个月，销售周期较长，主要因为：一是客户厂房土建进度较慢，同时根据客户要求测试台架在发行人厂区内进行了完整功能性模拟，导致发货延期；二是测试台架含工程机械装载机车桥热平衡测试功能，发行人项目缺乏经验，现场花费的调试时间较长。

⑥淄柴动力有限公司2014A017测试台架项目，2014年签署合同，2017年12月终验收，确认收入461.54万元，销售周期45个月，销售周期较长，主要因为：该测试台架主要用于客户新产品研发，受客户研发试验室建设进度较慢，以及用于验收的新机型准备时间较长，拉长了验收时间。

⑦上海汽车集团股份有限公司SQ1432测试台架项目，2014年签署合同，2017年1月终验收，确认收入418.06万元，销售周期33个月，销售周期较长，主要因为：该项目是混动联调动力总成试验台架，为满足上汽在产品开发过程中进行发动机驱动及混动动力总成系统（发动机+动力电池+电动机+变速器+PT辅助系统）及其电控系统研发及各类试验的需求，其中含有道路阻力模拟和驾驶员模拟功能，技术难度很大，发行人第一次做缺乏项目经验，调试过程中整改事项较多导致验收延迟。

⑧广汽三菱汽车有限公司GQ16108测试台架项目，2017年3月签署合同，2017年7月终验收，确认收入410.26万元，销售周期4个月，销售周期较短，主要因为：该项目因客户急需测试台架进行新能源汽车生产资质准入评审，在签署合同之前发行人已经与客户就技术方案进行沟通确定，合同约定交货期为2017年3月30日，在后续现场安装调试过程，客户全力配合，较短时间完成安装调试和终验收。

如上所述，发行人多数智能测试装备项目能够在一般销售周期内完成，存在超出或短于一般销售周期的项目。①超出一般销售周期主要原因包括：项目技术难度大、复杂度较高、客户场地建设较慢、客户产销量有限拉长验收周期、未及时准备被测件用于验收等。②短于一般销售周期主要原因包括发行人根据客户要求在签订

合同前已开始排产、项目技术难度小、复杂度较低、客户产销量正常可以及时验收、及时准备被测件用于验收等。发行人智能测试装备项目销售周期波动均为合理原因所致，发行人收入确认准确，不存在提前或者推后确认收入的情形。

(2) 测试验证服务

报告期内，发行人测试验证服务前10大订单确认收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
前10大项目	1,005.98	1,375.76	1,081.92	1,245.67
全部测试验证服务项目	2,578.73	4,865.44	2,523.26	2,086.92
占比	39.01%	28.28%	42.88%	59.69%

报告期内，发行人测试验证服务前10大订单的签订时点、试验开始时点、试验结束时点、验收结算时点（测试验证服务经客户确认或取得结算价款的依据时）、销售周期（订单签订时点至验收结算时点的周期）、验收结算周期（试验结束至验收结算时点的周期）、收款时间如下表所示：

单位：万元、月

2020年1-6月										
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	试验开始时点	试验结束时点	验收结算时点	销售周期	验收结算周期	收款时间
1	上海汽车集团股份有限公司	2019C014-1 (注1)	296.58	2018.6	2019.1	2020.2	2020.6	24	4	2020.8
2	上海汽车集团股份有限公司	2019C013 (注1)	166.67	2018.6	2019.2	2019.8	2020.6	24	10	2020.7
3	苏州汇川技术有限公司	C19C107HC	81.11	2019.9	2019.10	2020.3	2020.3	6	1个月以内	2020.7
4	广州汽车集团股份有限公司	C19C097GQ (注1)	78.79	2017.11	2019.11	2020.4	2020.5	30	1	尚未回款 (注2)
5	广汽乘用车有限公司	C18C037GQ (注1)	69.15	2020.6	2018.11	2019.1	2020.6	1个月以内	17	2020.8
6	日本电产东测(浙江)有限公司	C19C154DC-A (注1)	68.71	2020.3	2020.1	2020.6	2020.6	3	1个月以内	2020.9和 2020.11
7	日本电产东测(浙江)有限公司	C19C156DC-A (注1)	66.13	2020.3	2020.1	2020.6	2020.6	3	1个月以内	2020.9
8	上海蔚来汽车有限公司	C18C042WL-B (注1)	64.72	2019.4	2019.8	2019.12	2020.6	14	6	2020.7
9	爱驰汽车(上海)有限公司	C19C068AC (注1)	59.28	2019.1	2019.8	2019.11	2020.5	16	6	尚未回款 (注3)
10	苏州汇川技术有限公司	C19C106HC	54.84	2019.9	2019.10	2020.1	2020.3	6	2	2020.7
2019年										
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	试验开始时点	试验结束时点	验收结算时点	销售周期	验收结算周期	收款时间
1	上海蔚来汽车有限公司	C18C019WL	260.50	2018.8	2018.11	2019.3	2019.3	7	1个月以内	2019.3、 2019.4、 2019.5
2	上海蔚来汽车有限公司	C18C043WL-A	185.00	2019.4	2018.12	2019.9	2019.9	5	1个月以内	2020.6
3	上海蔚来汽车有限公司	C18C042WL-A	172.05	2019.4	2018.12	2019.8	2019.9	5	1	2019.5 (预收)

4	广州汽车集团股份有限公司	C18C059GQ-A (注1)	137.87	2017.11	2019.1	2019.4	2019.4	17	1个月以内	2019.6
5	日本电产东测 (浙江)有限公司	C19C018DC-A (注1)	119.97	2019.4	2019.4	2019.4	2019.5	1	1	2019.7
6	日本电产东测 (浙江)有限公司	C18C027DC	112.55	2018.10	2018.11	2019.1	2019.2	4	1	2019.2和 2019.6
7	日本电产东测 (浙江)有限公司	C19C018DC-B	112.46	2019.4	2019.7	2019.7	2019.8	4	1	2019.9
8	日本电产东测 (浙江)有限公司	C19C003DC (注1)	97.79	2019.4	2019.5	2019.5	2019.6	2	1	2019.7
9	日本电产东测 (浙江)有限公司	C19C036DC (注1)	96.73	2019.4	2019.6	2019.6	2019.7	3	1	2019.8
10	上海汽车集团股份有限公司	2018C006(注 1)	80.84	2018.6	2018.8	2018.12	2019.5	11	5	2019.6
2018年										
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	试验开始时点	试验结束时点	验收结算时点	销售周期	验收结算周期	收款时间
1	上海蔚来汽车有限公司	C-WL1801	292.45	2018.1	2017.12	2018.5	2018.5	4	1个月以内	2018.7和 2018.8
2	上海汽车集团股份有限公司	2016C032-2 (注1)	133.8	2018.6	2017.7	2017.12	2018.8	2	8	2018.9
3	上海汽车集团股份有限公司	2016C032-1 (注1)	93.13	2018.6	2016.12	2017.7	2018.11	5	16	2018.12
4	广州汽车集团股份有限公司	C-GQ1808	86.51	2017.11	2018.3	2018.5	2018.5	6	1个月以内	2018.8
5	联合汽车电子有限公司	C-LD1706(注 1)	84.5	2018.3	2017.5	2017.10	2018.4	1	6	2018.6
6	广州汽车集团股份有限公司	C18C008GQ	83.17	2017.11	2017.12	2018.4	2018.7	8	3	2018.8
7	上海汽车集团股份有限公司	2017C033-2 (注1)	82.14	2018.6	2017.9	2017.12	2018.8	2	8	2018.9
8	广州汽车集团股份有限公司	C18C001GQ-1	82.01	2017.11	2018.8	2018.9	2018.10	11	1	2019.2
9	浙江顺驰汽车研发有限公司	2018C011(注 1)	74.56	2016.12	2018.4	2018.8	2018.9	21	1	2018.9
10	广州汽车集团股份有限公司	C-GQ1812	69.65	2017.11	2018.6	2018.7	2018.8	9	1	2018.10
2017年										
序号	客户名称	项目号	收入金额	订单签订时点	试验开始时点	试验结束时点	验收结算时点	销售周期	验收结算周期	收款时间
1	上海蔚来汽车有限公司	WL16109	311.57	2016.9	2017.1	2017.6	2017.9	12	3	2016.12和 2017.12
2	上海汽车集团股份有限公司	2016C033-4	261.79	2017.1	2016.8	2017.3	2017.6	5	3	2017.9
3	广州汽车集团股份有限公司	GQ16112(注 1)	210.31	2016.2	2017.1	2017.4	2017.5	15	1	2017.2和 2017.7
4	苏州中汽检测技术服务有限公司	C-ZQ1784(注 1)	95.94	2015.10	2015.12	2016.4	2017.4	18	12	2018.1
5	广州汽车集团股份有限公司	C-GQ1704 (注1)	93.96	2016.2	2017.5	2017.7	2017.7	17	1个月以内	2018.1
6	南京依维柯汽车有限公司	2016C037(注 1)	75.47	2017.3	2016.12	2017.5	2017.5	2	1个月以内	2017.9和 2017.10
7	联合汽车电子有限公司	C-LD1705	55.12	2017.5	2017.3	2017.7	2017.9	4	2	2017.10
8	浙江顺驰汽车研发有限公司	2017C003	47.17	2016.12	2017.3	2017.5	2017.7	7	2	2018.3和 2018.4
9	浙江顺驰汽车研发有限公司	2017C002	47.17	2016.12	2017.1	2017.4	2017.7	7	3	2018.3
10	浙江顺驰汽车研发有限公司	2017C010	47.17	2016.12	2017.3	2017.4	2017.7	7	3	2018.4

注1：本项目为销售周期大于12个月或销售周期小于4个月或验收结算周期大于3个月的情形，下文作了具体分析；

注2：截至2021年1月末发行人尚未收到广州汽车集团股份有限公司C19C097GQ项目货款系客户项目预算不够，导致付款延期；

注3：截至2021年1月末发行人尚未收到爱驰汽车（上海）有限公司C19C068AC项目货款系客户资金紧张，导致延期付款。

发行人测试验证服务均为非标准化测试验证服务，发行人在给客户提供测试验证服务前一般会签订订单，也存在客户研发试验紧急，发行人先行提供试验并同步启动订单签订流程的情形。发行人提供的单项测试验证服务时间从几周到几个月不等，一般测试时间越长金额越大，测试时间一般在6个月以内，单项测试验证服务相对智能测试装备项目金额较小。测试验证服务结束后，客户一般在1-3个月左右完成测试验证服务的验收或确认结算价款，验收结算周期受测试验证服务数据的复杂程度、客户的验收流程等因素影响。因此，发行人测试验证服务销售周期一般在3-12个月内波动。

报告期内，发行人测试验证服务前10大订单销售周期大于12个月或销售周期小于4个月、验收结算周期大于3个月的分析如下：

1) 2020年1-6月

①上海汽车集团股份有限公司2019C014-1项目销售周期24个月、验收结算周期4个月，上海汽车集团股份有限公司2019C013项目销售周期24个月、验收结算周期10个月，销售周期和验收结算周期较长，主要原因：一是，适用的订单签订时间为2018年6月，该订单约定了测试服务单价以及预估测试服务总金额（有效期2018-2019年），这两个测试服务是基于该订单的测试服务，试验开始时间为2019年初，距订单签订时点时间较长；二是，测试验证服务订单金额大、测试时间长，2019C014-1项目试验开始至结束共13个月，2019C013项目试验开始至结束共6个月；三是，客户验收流程长，经向上海汽车集团股份有限公司经办人员了解，上海汽车集团股份有限公司测试验证项目验收审批部门多，同时部门内部层级多，导致整体的审批时间较长，其内部验收程序包括：A、试验结束后，试验部门进行数据验收，验收周期视项目复杂程度以及数据的复杂程度通常为1-3个月；B、数据确认无误后，试验部门发起试验验收流程，该流程审批结束通常约1-2个月左右；C、接着采购部门进行审批，该流程大概为1-2月左右；D、采购部门审批完成后，结合公司内部管理情况，上汽集团对采购订单进行释放并通常采取批量订单处理形式，采购订单释放以及批量处理订单的时间通常为1-4个月。

②广州汽车集团股份有限公司C19C097GQ项目销售周期30个月、验收结算周期1个月，销售周期较长，主要原因：该试验适用的订单签订时间为2017年11月，该订单约定了测试服务单价（2017年8月生效，有效期3年），C19C097GQ项目是基于该订单的测试服务。本项目试验开始时间为2019年11月，距订单签订时点较长，本项目试验开始至验收结算时点的周期为6个月，时间合理。

③广汽乘用车有限公司C18C037GQ项目销售周期1个月以内、验收结算周期17个月，销售周期短、验收结算周期长，主要原因：一是，该客户试验需求紧急，发行人考虑广汽集团为重要客户在合同签订前为其提供测试验证服务；二是，客户内部组织架构调整，导致订单及验收流程滞后。本项目于2019年1月试验结束，2020年6月双方签订正式合同并完成验收结算，2020年8月发行人收到全部服务费。

④日本电产东测（浙江）有限公司C19C154DC-A项目销售周期3个月、验收结算周期1个月以内，C19C156DC-A项目销售周期3个月、验收结算周期1个月以内，销售周期较短，主要原因：客户研发试验紧急，发行人先行提供测试验证服务并同步启动订单签订流程，订单签订时间晚于试验开始时间。

⑤上海蔚来汽车有限公司C18C042WL-B项目销售周期14个月、验收结算周期6个月，销售周期和验收结算周期较长，主要原因：一是，该试验适用的订单签订时间为2019年4月，该订单约定了测试服务单价及总金额，本次试验是基于该订单的测试服务，本项试验开始时间为2019年8月，距订单签订时点较长；二、因疫情影响拉长了客户验收时间，本次试验于2019年12月结束，受疫情影响于2020年6月完成验收结算。

⑥爱驰汽车（上海）有限公司C19C068AC项目销售周期16个月、验收结算周期6个月，销售周期和验收结算周期较长，主要原因：一是，该试验适用的订单签订时间为2019年1月，该订单约定了测试服务单价及测试服务总金额（适用期为2019.1-2020.1），本次试验是基于该订单的测试服务，本次试验开始时间为2019年8月，大幅晚于订单签订时点；二是，因疫情影响拉长了客户验收结算周期，本次试验于2019年11月结束，受疫情影响于2020年5月完成验收结算。

2) 2019年

①广州汽车集团股份有限公司C18C059GQ-A项目销售周期17个月、验收结算周期1个月以内，销售周期较长，主要原因为：该试验适用的订单签订时间为2017

年11月，该订单约定了测试服务单价（2017年8月生效，有效期3年），C18C059GQ-A项目是基于该订单的测试服务。本项试验开始时间为2019年1月，距订单签订时点较长，本次试验开始至完成验收结算的周期为3个月，时间合理。

②日本电产东测（浙江）有限公司C19C018DC-A项目销售周期1个月、验收结算周期1个月，C19C003DC项目销售周期2个月、验收结算周期1个月，C19C036DC项目销售周期3个月、验收结算周期1个月，这3个项目销售周期较短，主要原因：这几个测试项目测试量大，日本电产东测（浙江）有限公司与发行人约定按月进行验收结算，对应项目验收结算的测试验证服务试验开始至结束时间在1个月左右。日本电产东测（浙江）有限公司C19C018DC-A项目于2019年5月验收结算，2019年7月发行人收到全部货款；C19C003DC项目于2019年6月验收结算，2019年7月发行人收到全部货款；C19C036DC项目于2019年7月验收结算，2019年8月发行人收到全部货款。

③上海汽车集团股份有限公司2018C006项目销售周期11个月、验收结算周期5个月，验收结算周期较长，主要系客户内部验收流程较慢所致，其验收流程如本问题回复之“一、（二）、2、（2）、1）2020年1-6月”中所述。

3) 2018年

①上海汽车集团股份有限公司2016C032-2项目销售周期2个月、验收结算周期8个月，销售周期较短、验收结算周期较长，主要原因：客户试验需求紧急，发行人考虑上汽集团为重要客户在订单签订前为其提供测试验证服务，本项目于2017年12月试验结束；双方经历了较长的时间协商合同，于2018年6月份签订正式测试验证服务订单，本项目于2018年8月完成验收结算。

②上海汽车集团股份有限公司2016C032-1项目销售周期5个月、验收结算周期16个月，销售周期较短、验收结算周期较长，主要原因：客户试验需求紧急，发行人考虑上汽集团为重要客户在订单签订前为其提供测试验证服务，本项目于2017年7月试验结束；双方经历了较长的时间协商合同，于2018年6月份签订正式测试验证服务订单，本项目于2018年11月完成验收结算。

③联合汽车电子有限公司C-LD1706项目销售周期1个月、验收结算周期6个月，销售周期较短、验收结算周期较长，主要原因：客户试验需求紧急，发行人考

虑联合汽车电子有限公司为重要客户在订单签订前为其提供测试验证服务，本项目于2017年10月试验结束、2018年3月份收到订单，并于2018年4月完成验收结算。

④上海汽车集团股份有限公司2017C033-2项目销售期2个月、验收结算周期8个月，销售周期较短、验收结算周期较长，主要原因：客户试验需求紧急，发行人考虑上汽集团为重要客户在订单签订前为其提供测试验证服务，本项目于2017年12月试验结束；双方经历了较长的时间协商合同，于2018年6月份签订正式测试验证服务订单，后续于2018年8月完成验收结算。

⑤浙江顺驰汽车研发有限公司2018C011项目销售周期21个月、验收结算周期1个月，销售周期较长，主要原因：该试验适用的订单签订时间为2016年12月，该订单约定了测试服务单价（2017-2018年），2018C011项目是基于该订单的测试验证服务。本项试验开始时间为2018年4月，大幅晚于订单签订时点，本次试验开始至完成验收结算的周期为5个月，时间合理。

4) 2017年

①广州汽车集团股份有限公司GQ16112项目销售周期15个月、验收结算周期1个月，C-GQ1704项目销售周期17个月、验收结算周期1个月以内，主要原因：这两个试验适用的订单签订时间为2016年2月，该订单约定了测试服务单价及总金额，这两个项目是基于该订单的测试服务。GQ16112项目、C-GQ1704项目试验开始时间分别为2017年1月、2017年5月，均大幅晚于订单签订时点。GQ16112项目试验开始至完成验收结算的周期为4个月，时间合理；C-GQ1704项目试验开始至完成验收结算的周期为2个月，时间合理。

②苏州中汽检测技术服务有限公司C-ZQ1784项目销售周期18个月、验收结算周期12个月，销售周期和验收结算周期较长，主要原因：客户经办人员变动很大，经反复沟通才于对试验结果进行确认。

③南京依维柯汽车有限公司2016C037项目销售周期2个月、验收结算周期1个月，销售周期较短，主要原因：客户试验需求紧急，发行人在订单签订前为其提供测试验证服务，本次测试验证服务于2016年12月开始，2017年3月双方签订订单。本项目试验开始至完成验收结算的周期为5个月，时间合理。

如上所述，发行人多数测试验证服务能够在一般销售周期内完成，存在超出或短于一般销售周期的项目。①超出一一般销售周期主要原因包括：如果订单约定了测

试服务单价或测试服务总金额上限，客户根据订单提出测试验证服务需求，时间靠后的测试验证服务距离订单签订时点较长，则会拉长销售周期；如果客户要求测试验证服务的试验运行时间较长，会导致销售周期较长；因客户内部流程复杂、测试验证服务数据复杂、客户组织架构调整或人员变动，以及发行人先行提供测试验证服务后较晚才协商确定订单、2020年上半年疫情影响等因素导致验收结算时点较晚，拉长了销售周期。②短于一般销售周期主要原因为客户试验需求紧急，发行人在合同签订前为其提供测试验证服务，导致合同签订时点晚于试验开始时点，或试验运行时间较短、客户验收结算及时，导致销售周期较短。发行人测试验证服务销售周期波动均为合理原因所致，发行人收入确认准确，不存在提前或者推后确认收入的情形。

3、分析结论

如上所述，发行人主要销售类别为智能测试装备和测试验证服务，其中智能测试装备收入确认时点为终验收时点，测试验证服务收入确认时点为测试验证服务经客户确认或取得结算价款的依据时，发行人客户央企、国企、上市公司、科研院所、行业龙头的比例较高，这些客户的内控管理严格，验收审批严格，发行人多数智能测试装备和测试验证服务能够在一般销售周期内完成，个别项目超出或短于一般销售周期均为合理原因所致，发行人收入确认准确，不存在提前或者推后确认收入的情形。

二、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、对管理层相关人员实施访谈，了解公司的收入确认政策、确认时点和确认依据，以评价发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

2、了解和评价与收入确认相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；

3、获取报告期内公司销售收入清单，根据不同类别收入的确认方式，抽样检查销售收入确认相关的支持性文件，以评价收入确认的准确性和及时性；

4、对于智能测试装备类收入主要核查销售合同、发货单、销售发票、终验收报告等原始单据；对于测试验证服务类收入主要检查销售合同、销售订单、销售发票、客户确认的试验服务费结算清单等原始单据。

5、抽样选取客户实施了访谈程序，并对报告期内主要客户的交易额、销售明细等进行访谈及函证，以评价销售收入的真实性、准确性和及时性。

6、对主要销售类型收入执行分析性程序，分析销售收入波动情况，并与同行业公司进行比较；分析项目销售周期情况，询问超出或短于一般销售周期的原因并判断其合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司营业收入呈现逐年递增的趋势，各季度实现营业收入占全年营业收入的比例存在一定的波动，报告期各期波动情况不一致，不存在明显的季节性波动特征，主要与合同项目订单金额、项目实施周期及项目验收进度等因素密切相关，符合公司所处行业特点，具有合理性。发行人与同行业可比上市公司各季度营业收入平均水平分布情况不存在显著差异，发行人季度营业收入分布符合行业惯例。报告期内公司月度收入确认不存在异常情形，存在因业务正常开展和新冠肺炎疫情影响导致某些月份销售收入占比略高的情形，不存在12月集中确认收入的情况，不存在突击销售的情形。

2、发行人主要销售类别为智能测试装备和测试验证服务，其中智能测试装备收入确认时点为终验收时点，测试验证服务收入确认时点为测试验证服务经客户确认或取得结算价款的依据时，发行人客户央企、国企、上市公司、科研院所、行业龙头的比例较高，这些客户的内控管理严格，验收审批严格，发行人多数智能测试装备和测试验证服务能够在一般销售周期内完成，个别项目超出或短于一般销售周期均为合理原因所致，发行人收入确认准确，不存在提前或者推后确认收入的情形。

问题4. 关于应收账款逾期金额高

根据招股说明书和问询回复，（1）报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为9,872.28万元、12,456.98万元、14,070.59万元和17,043.33万元，逾期应收

账款余额占应收账款总额的比例分别为77.79%、76.66%、69.13%和68.17%，其中逾期超过1年的比例较高。（2）报告期各期末应收账款一年内回款比例50%左右，两年内回款比例接近70%，主要因验收款和质保金逾期，尤其是质保金逾期时间较长所致。

请发行人补充说明和披露：（1）说明期末应收账款中质保金额、占比，逾期应收账款中质保金逾期金额及占比，截至目前的回款情况并进行同行业对比，结合质保金逾期时间、历史经验、催收情况、是否存在纠纷或潜在纠纷分析质保金的可收回性。（2）分析应收账款逾期比例高、期后回款情况、实际计提的坏账比例是否符合行业特点和客户信用状况，进一步说明坏账准备计提的充分性。（3）在重大风险提示部分对应收账款逾期金额大、账龄长、回款不理想的情形进行披露。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

一、发行人说明及披露

（一）说明期末应收账款中质保金额、占比，逾期应收账款中质保金逾期金额及占比，截至目前的回款情况并进行同行业对比，结合质保金逾期时间、历史经验、催收情况、是否存在纠纷或潜在纠纷分析质保金的可收回性

发行人在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层讨论与分析”之“九、财务状况分析、（二）、3、应收账款”补充披露如下：

（5）期末应收账款中质保金额、占比，逾期应收账款中质保金逾期金额及占比，回款情况及同行业对比

报告期各期末，发行人应收账款中质保金额及占比、逾期应收账款中质保金逾期金额及占比、回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020年6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	17,043.33	14,070.59	12,456.98	9,872.28
其中：质保金	6,333.10	5,448.41	4,822.47	4,263.31
质保金比例	37.16%	38.72%	38.71%	43.18%
应收账款截止目前回款	7,667.42	7,338.96	8,828.12	7,819.57
其中：质保金回款	1,042.94	1,321.42	2,691.88	3,027.70
质保金回款比例	16.47%	24.25%	55.82%	71.02%
逾期应收账款	11,617.96	9,727.20	9,550.04	7,679.58

其中：质保金	3,328.31	2,440.68	2,822.81	2,864.99
质保金比例	28.65%	25.09%	29.56%	37.31%
逾期应收账款截止目前回款	5,274.06	5,613.00	6,947.84	6,143.57
其中：逾期质保金回款	800.18	708.86	1,670.53	2,076.07
逾期质保金回款比例	24.04%	29.04%	59.18%	72.46%

注：截止目前回款指截止2021年1月31日的累计回款。

报告期各期末，发行人应收账款中质保金额分别为4,263.31万元、4,822.47万元、5,448.41万元和6,333.10万元，占比分别为43.18%、38.71%、38.72%和37.16%，质保金额随着业务规模的增长而增加，占比基本稳定。报告期各期末，公司逾期应收账款中质保金逾期金额分别为2,864.99万元、2,822.81万元、2,440.68万元和3,328.31万元，占比分别为37.31%、29.56%、25.09%和28.65%，其中2017年末、2018年末和2019年逾期质保金额持续下降，2020年6月末因受疫情影响回款延后，金额有所增加。截至2021年1月31日，公司报告期各期末应收账款中质保金的回款金额分别为3,027.70万元、2,691.88万元、1,321.42万元和1,042.94万元，占比分别为71.02%、55.82%、24.25%和16.47%，公司逾期应收账款中质保金的回款金额分别为2,076.07万元、1,670.53万元、708.86万元和800.18万元，占比分别为72.46%、59.18%、29.04%和24.04%，随着时间的推移应收账款中的质保金在陆续回款。

发行人可比上市公司中，除大连豪森外均上市时间较长，无法通过公开资料获取质保金相关数据。报告期各期末，发行人与大连豪森的应收账款中质保金额及占比、逾期应收账款中质保金逾期金额及占比情况如下：

单位：万元

名称	项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
大连豪森	应收账款	22,650.88	24,894.53	18,922.36	13,633.57
	其中：质保金	9,965.85	8,198.09	6,229.73	5,561.12
	质保金比例	44.00%	32.93%	32.92%	40.79%
	逾期应收账款	14,302.32	19,652.95	14,723.06	10,144.00
	其中：质保金	3,083.44	3,754.24	2,742.55	2,696.87
	质保金比例	21.56%	19.10%	18.63%	26.59%
发行人	应收账款	17,043.33	14,070.59	12,456.98	9,872.28
	其中：质保金	6,333.10	5,448.41	4,822.47	4,263.31
	质保金比例	37.16%	38.72%	38.71%	43.18%
	逾期应收账款	11,617.96	9,727.20	9,550.04	7,679.58
	其中：质保金	3,328.31	2,440.68	2,822.81	2,864.99
	质保金比例	28.65%	25.09%	29.56%	37.31%

注：大连豪森未披露截止特定时点的质保金回款情况，故未对质保金回款作比较。

发行人质保金占应收账款比例与可比上市公司大连豪森差异不大，逾期质保金占逾期应收账款比例较大连豪森略高，总体未有明显差异。

(6) 质保金的可收回性

报告期各期末，发行人应收账款中质保金逾期时间、金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

逾期时间	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	1,422.24	42.73%	797.55	32.68%	791.38	28.04%	647.71	22.61%
1-2年	671.31	20.17%	481.81	19.74%	480.35	17.02%	290.46	10.14%
2-3年	312.14	9.38%	261.03	10.69%	262.96	9.32%	428.2	14.95%
3-4年	247.61	7.44%	160.09	6.56%	318.01	11.27%	750.34	26.19%
4-5年	163.51	4.91%	161.26	6.61%	283.98	10.06%	145.28	5.07%
5年以上	511.5	15.37%	578.95	23.72%	686.13	24.31%	602.99	21.05%
合计	3,328.31	100%	2,440.68	100%	2,822.81	100%	2,864.99	100%

报告期各期末，发行人应收账款中质保金逾期时间整体呈下降趋势，其中逾期1年以内质保金占比分别为22.61%、28.04%、32.68%和42.73%，占比逐年上升；逾期5年以上质保金占比分别为21.05%、24.31%、23.72%和15.37%，占比整体呈下降趋势。

截止2021年1月31日，发行人报告期各期末应收账款中质保金的回款金额分别为3,027.70万元、2,691.88万元、1,321.42万元和1,042.94万元，占比分别为71.02%、55.82%、24.25%和16.47%。根据历史经验，随着时间的推移应收账款中的质保金在陆续回款，其中2017年末质保金余额的累计回款比例约为70%。

报告期各期末，公司主要客户信用较高且整体回款情况良好。目前，公司已加强应收账款的管理和催收安排，密切跟踪客户经营状况。针对质保金逾期客户，公司视双方合作情况，采取通过口头催款、律师函、签署还款协议、诉讼和仲裁等方式催款。

报告期内，公司与主要客户均保持了良好的商业合作关系，质保金通常按项目合同金额的一定比例确认，公司与主要客户对质保金款项的确认不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司应收账款中质保金逾期时间整体呈下降趋势，根据历史经验，随着时间的推移应收账款中的质保金在陆续回款，且公司已加强应收账款的管理和催收安排，公司与主要客户对质保金款项的确认不存在纠纷或潜在纠纷，公司的质保金的可收回性较高。

(二) 分析应收账款逾期比例高、期后回款情况、实际计提的坏账比例是否符合行业特点和客户信用状况，进一步说明坏账准备计提的充分性

发行人在《招股说明书》“第八节 财务会计信息与管理层讨论与分析”之“九、财务状况分析、(二)、3、应收账款”补充披露如下：

(7) 应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账计提情况与同行业上市公司对比以及客户信用状况

发行人与可比上市公司应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账计提情况比较如下：

名称	项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
大连豪森	逾期比例	63.14%	78.94%	77.81%	74.40%
	坏账计提比例	8.71%	10.45%	11.02%	12.23%
	期后回款比例 ^{注1}	19.20%	41.08%	71.08%	79.46%
天永智能	逾期比例	未披露	未披露	未披露	未披露
	坏账计提比例	29.71%	31.63%	16.78%	11.00%
	期后回款比例	未披露	未披露	未披露	未披露
三丰智能	逾期比例	未披露	未披露	未披露	未披露
	坏账计提比例	10.62%	11.76%	11.61%	9.61%
	期后回款比例	未披露	未披露	未披露	未披露
苏试试验	逾期比例	未披露	未披露	未披露	未披露
	坏账计提比例	10.01%	11.88%	11.69%	9.97%
	期后回款比例	未披露	未披露	未披露	未披露
发行人	逾期比例	68.17%	69.13%	76.66%	77.79%
	坏账计提比例	22.73%	26.77%	27.42%	31.10%
	期后回款比例 ^{注2}	44.99%	52.16%	70.87%	79.21%

注1：大连豪森的期后回款系截止2020年8月31日的累计回款。

注2：发行人的期后回款系截止2021年1月31日的累计回款。

报告期各期末，公司应收账款逾期比例与大连豪森豪森相比略少，期后回款情况与大连豪森豪森相比差异较小，坏账计提比例仅次于天永智能，均高于其他可比上市公司，总体而言发行人应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账计提情况符合行业特点。

公司主要应收账款客户为潍柴集团、上汽集团、日本电产、华为公司、科力远、五菱柳机、吉利集团等国有单位、上市公司或行业龙头，信用状况良好，公司

已按照应收账款坏账准备计提政策充分计提了坏账准备，公司应收账款规模对公司的业绩和持续经营无重大不利影响。

综上，发行人已根据企业会计准则的规定，结合逾期时间、客户信用状况、发生纠纷及潜在纠纷的情况，充分识别和评估应收账款发生坏账的风险，针对逾期应收账款发生坏账风险的概率大小，将客户应收款项划分为按单项计提（全额）及按组合计提（坏账计提比例及预期信用损失比例）两类，已科学充分地计提了坏账准备。

（三）在重大风险提示部分对应收账款逾期金额大、账龄长、回款不理想的情形进行披露

发行人在《招股说明书》“重大事项提示、二、（二）应收账款回收风险”和“第四节 风险因素、二、应收账款回收风险”补充披露如下：

2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末，公司应收账款余额分别为9,872.28万元、12,456.98万元、14,070.59万元和17,043.33万元，其中逾期应收账款余额为7,679.58万元、9,550.04万元、9,727.20万元和11,617.96万元，占比为77.79%、76.66%、69.13%和68.17%；公司账龄1年以上的应收账款余额比例为56.99%、43.46%、40.20%和38.03%。截止2021年1月末，2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末应收账款余额回款比例分别为79.21%、70.87%、52.16%、44.99%。发行人应收账款存在逾期金额大、账龄长、回款不理想的情况，随着公司收入的快速增长，应收账款规模预计将继续增加，若公司客户经营情况发生重大不利变化，出现支付困难的情况，公司可能面临应收账款不能及时收回的风险，从而对公司的经营业绩、经营性现金流等产生不利影响。

二、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、了解和评价与应收账款相关的内部控制设计和运行的有效性；
- 2、获取发行人全部客户应收账款清单，分析期末余额的构成、类型、账龄及逾期情况，分析报告期内应收账款增长率及其与营业收入增长率的匹配关系，并与同行业可比公司比较，判断发行人应收账款余额及结构是否符合其行业特点。
- 3、复核分析发行人应收账款结构和账龄划分是否准确，抽查逾期金额和逾期性质划分是否与合同约定一致，核查逾期应收账款期后回款进度，询问是否存在纠

纷或潜在纠纷等导致无法收回的情况，评价包含质保金在内的应收账款的可收回性及坏账准备计提的充分性；

4、访谈公司财务负责人及销售人员，了解报告期内信用政策，了解大额、长账龄应收账款挂账的原因及合理性，结合应收账款坏账准备计提政策，分析坏账准备计提金额是否充分；

5、对报告期各期末主要客户的应收账款余额进行函证，并对函证结果进行核对与评价，同时对报告期主要客户进行访谈，询问其结算政策和付款习惯，查阅公开信息及了解其经营情况；

6、检查公司坏账政策与可比上市公司坏账政策的对比情况，结合新修订的金融工具准则，分析报告期内公司坏账计提政策及预期信用损失率的确定是否恰当、报告期内坏账准备的计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，发行人应收账款中质保金额随着业务规模的增长而增加，占比基本稳定。2017年末、2018年末和2019年末发行人逾期应收账款中逾期质保金额持续下降，2020年6月末因受疫情影响回款延后，金额有所增加。随着时间的推移发行人应收账款中的质保金在陆续回款。发行人质保金占应收账款比例与可比上市公司大连豪森差异不大，逾期质保金占逾期应收账款比例较大连豪森略高，总体未有明显差异。

发行人应收账款逾期比例高、期后回款情况、实际计提的坏账比例符合行业特点，且发行人主要客户信用状况良好，坏账准备计提充分。

发行人已在重大风险提示部分对应收账款逾期金额大、账龄长、回款不理想的情形进行披露。

问题5. 关于票据找零

根据问询回复，发行人报告期内存在票据找零的情况，背书支付票据金额为2,848.47万元、5,904.98万元、4,709.65万元，对方找回金额为888.02万元、

3,592.60万元、2,433.72万元。发行人存在供应商票据找零情况的主要原因为：公司的客户主要为国企、大型民企，且公司单个项目合同额较大，公司收到票据的票面金额较大，但公司的下游供应商主要为零散供应商，每次需支付的货款金额较小，公司票据收支的票面金额严重不匹配，公司通过个别供应商票据找零的方式获取小额零星票据支付其他零散供应商，以此方法解决票据收支矛盾较为方便快捷。

请发行人结合供应商性质、供货品类等分析支付给供应商货款的金额、频次与收到的找零票据之间匹配性，进一步说明发行人内部控制的有效性。

请保荐机构和会计师核查并发表明确意见。

一、发行人说明

请发行人结合供应商性质、供货品类等分析支付给供应商货款的金额、频次与收到的找零票据之间匹配性，进一步说明发行人内部控制的有效性。

报告期内，公司以票据形式支付给供应商货款的金额区间、频次与收到的找零票据之间的匹配情况如下表所示：

单位：万元

2020年1-6月						
性质	频次	票据金额区间	发行人支付票据		供应商找回票据	
			数量	金额	数量	金额
未发生票据找零						
2019年度						
性质	频次	票据金额区间	发行人支付票据		供应商找回票据	
			数量	金额	数量	金额
涉及票据找零	18	0-3万元	-	-	52	93.25
		3-10万元	-	-	90	454.06
		10-50万元	56	635.42	104	1,476.76
		50-100万元	2	188.31	5	309.65
		100万元以上	13	2,765.59	1	100.00
		小计	71	3,589.32	252	2,433.72
不涉及票据找零	50	-	82	3,221.56	-	-
合计	68	-	153	6,810.89	252	2,433.72
2018年度						

性质	频次	票据金额区间	发行人支付票据		供应商找回票据	
			数量	金额	数量	金额
涉及票据找零	31	0-3万元	-	-	89	160.75
		3-10万元	-	-	170	861.01
		10-50万元	20	553.20	160	2,282.33
		50-100万元	4	312.35	5	288.50
		100万元以上	12	4,516.96	-	-
		小计	36	5,382.50	424	3,592.59
不涉及票据找零	21	-	35	1,062.99	-	-
合计	52	-	71	6,445.49	424	3,592.59
2017年度						
性质	频次	票据金额区间	发行人支付票据		供应商找回票据	
			数量	金额	数量	金额
涉及票据找零	15	0-3万元	-	-	46	80.28
		3-10万元	-	-	27	127.72
		10-50万元	8	227.79	37	552.84
		50-100万元	3	153.80	2	130.00
		100万元以上	8	1,490.20	-	-
		小计	19	1,871.79	112	890.84
不涉及票据找零	22	-	30	976.68	-	-
合计	37	-	49	2,848.47	112	890.84

注：涉及票据找零的频次指单次支付票据中存在至少一张票据涉及该供应商找回票据的情形；不涉及票据找零的频次指单次支付票据中未出现该供应商找回票据的情形。

发行人涉及票据找零的供应商性质可分为品牌经销商和其他供应商，品牌经销商指经过品牌方授权、经销品牌方产品的供应商。公司主要与品牌经销商支付货款的金额、频次较高，品牌经销商向公司票据找零的金额、频次也较高，一方面系品牌经销商在经营上具有采购集中、销售分散的特点，该类供应商向品牌方采购量较大，大额票据便于其向品牌方支付货款，但销售环节收取的票据以小额票据居多，导致该类供应商自身也存在票据收支的票面金额不匹配的问题，愿意向公司提供票据找零；另一方面该类供应商的供货品类通常是变频器、电机等公司重要原材料，发行人及子公司每年采购量较大。公司与其他供应商发生的票据找零的金额、频次较少，系供货品类多为铸件、五金件等低值原料，导致双方交易过程中出现偶发性

的票据找零情形。

2020年1-6月，发行人未发生票据找零的情形。2017年至2019年，公司对票据找零相关供应商以票据形式合计支付票据为2,848.47万元、6,445.49万元和6,810.89万元，合计支付频次为37次、52次和68次，合计数量为49张、71张和153张，其中涉及票据找零的支付频次为15次、31次和18次，不涉及票据找零的支付频次为22次、21次和50次。公司涉及票据找零对应支付的票据金额为1,871.79万元、5,382.50万元和3,589.32万元，数量分别为19张、36张和71张，供应商找回票据金额为890.84万元、3,592.59万元和2,433.72万元，数量分别为112张、424张和252张。公司涉及票据找零对应支付的票据均为10-50万元、50-100万元和100万元以上金额区间的票据，公司从涉及票据找零的供应商处收到的票据多为0-3万元、3-10万元和10-50万元金额区间的票据，公司支付的票据主要为大额票据，收到的票据主要为小额票据。公司以票据形式支付货款的金额、频次整体高于供应商找回票据的金额、频次，具有匹配关系。公司的票据找零情形并非公司的恶意违规行为，而是公司正常生产经营过程中的商业行为。

公司已制定、完善了《内部审计制度》、《筹资管理制度》、《货币资金管理制度》、《票据管理制度》等公司管理、内部控制制度，严格规范公司票据使用行为。为合理使用大额应收票据进行采购付款，公司已与当地银行开展票据池业务，通过将大额应收票据质押给银行开立小额银行承兑汇票的方式支付货款。自2019年下半年开始，公司票据相关内部控制制度已得到有效执行，公司未再发生票据找零的情形。

二、申报会计师对上述事项的核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取并复核了发行人提供的报告期各期应收票据明细表及对应的财务凭证，核查了发行人各期收到的应收票据的真实性及完整性；查阅了发行人与应收票据的出票人、背书人或被背书人间签订的业务合同及收付款凭证、验收报告等相关

材料，核查了相关应收票据的实际使用情况及是否存在真实的交易背景；

2、获取并复核了发行人提供的票据找零明细表，检查了支付票据和找回票据的对应关系及应付供应商货款情况；获取发行人的采购清单，了解供应商的性质及供货品类；并对发行人相关财务人员进行了访谈，了解票据找零的原因及商业理由；

3、对主要找零供应商的工作人员进行访谈，了解找零供应商的业务模式，收支票据情况，供应商性质，与发行人发生的票据找零业务数据的真实性及对双方的益处，了解票据找零业务的商业理由；

4、查阅了发行人的《内部审计制度》、《筹资管理制度》、《货币资金管理制度》、《票据管理制度》等内部控制制度，对货币资金执行了穿行测试、控制测试。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司以票据形式支付货款的金额、频次整体高于供应商找回票据的金额、频次，具有匹配关系。公司已制定、完善了《内部审计制度》、《筹资管理制度》、《货币资金管理制度》、《票据管理制度》等公司管理、内部控制制度，严格规范公司票据使用行为。为合理使用大额应收票据进行采购付款，公司已与当地银行开展票据池业务，通过将大额应收票据质押给银行开立小额银行承兑汇票的方式支付货款。自2019年下半年开始，公司票据相关内部控制制度已得到有效执行，公司未再发生票据找零的情形。

此页无正文，为公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）《关于江苏联测机电科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》签章页



中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



2021年3月5日