

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)关于
旷视科技有限公司首次公开发行存托凭证并在科创板上市的
审核中心意见落实函的回复

德师报(函)字(21)第 Q01772 号

旷视科技有限公司:

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“德勤”)接受委托,对旷视科技有限公司(英文名称“Megvii Technology Limited”,以下简称“旷视科技”“公司”或“发行人”)2020年度、2019年度及2018年度的财务报表执行了审计工作,并于2021年6月22日出具了德师报(审)字(21)第 P05754号无保留意见审计报告。这些财务报表的编制及公允列报是发行人管理层的责任,我们的责任是在实施审计工作的基础上对这些财务报表整体发表意见。我们的审计是根据中国注册会计师审计准则进行的。

我们于2021年8月30日收到了旷视科技转来的上海证券交易所科创板上市审核中心下发的《旷视科技有限公司首次公开发行存托凭证并在科创板上市的审核中心意见落实函》(上证科审(审核)[2021]537号)(以下简称“审核问询函”)。按照审核问询函的要求和公司的相关说明,基于我们已执行的审计工作,我们对审核问询函中涉及会计师的相关问题回复如下。

除非特殊指明,以下内容中所使用的词语含义与《Megvii Technology Limited 旷视科技有限公司首次公开发行存托凭证并在科创板上市招股说明书》一致。



因我不同
成就不凡
始于 1845

问题一、请发行人：（1）进一步说明申报报表对原始报表 2018 年有关营业收入会计调整的性质为会计政策变更追溯调整的依据；（2）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号科创板公司招股说明书》第七十一条要求，补充披露会计调整具体内容、理由及对发行人财务状况、经营成果的影响，并针对性补充披露收入确认会计政策的具体执行标准，不应简单重述一般会计原则；（3）进一步说明变更前后的具体会计政策、收入确认依据及相关内控措施。

请保荐机构及申报会计师就会计调整性质认定、收入确认政策执行情况及相关内控有效性发表明确意见，并说明核查依据。

公司回复：

（一）进一步说明申报报表对原始报表 2018 年有关营业收入会计调整的性质为会计政策变更追溯调整的依据

公司于 2020 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年修订的《企业会计准则第 14 号—收入》(即“新收入准则”，修订前的收入准则简称“原收入准则”)，2018 年度及 2019 年度适用原收入准则。

在原收入准则下，公司申报报表对 2018 年原始报表有关营业收入进行的追溯调整，主要是由于 2019 年度调整了与收入相关的经济利益是否很可能流入企业的判断标准，改变了收入的确认，依据《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》第三条的规定，属于会计政策变更，并因此追溯调整了申报期 2018 年度的申报财务报表。

在原收入准则下，企业销售商品收入的确认需要同时满足以下五个条件：

- 1、企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- 2、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；
- 3、收入的金额能够可靠地计量；
- 4、相关的经济利益很可能流入企业；
- 5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

对于标准之一“相关的经济利益很可能流入企业”，《企业会计准则讲解 2010》规定，“相关的经济利益很可能流入企业，是指销售商品价款收回的可能性大于不能收回

的可能性，即销售商品价款收回的可能性超过 50%。企业在确定销售商品价款收回的可能性时，应当结合以前和买方交往的直接经验、政府有关政策、其他方面取得信息等因素进行分析。”而对于相关经济利益很可能流入的判断是基于当时所能获取的信息所作出的最佳会计估计与判断。

在新收入准则下，对于企业与客户之间的合同，在合同开始日评估确定该合同满足合同成立的五个条件，则公司在履行了合同中的履约义务时确认收入。关于合同成立的五个条件之一是关于“对价是否很可能收回”的判断，这个判断基于客户支付对价的能力和意图（即客户的信用风险）作出。

无论原收入准则下评估“相关的经济利益很可能流入企业”，还是新收入准则下判断“对价是否很可能收回”均涉及会计政策应用过程中运用重大专业判断，均需要基于当时所能获取的信息作出最佳会计估计与判断。

公司在原始报表的编制中，在 2019 年基于市场竞争环境和业务风险的变化，以及该等变化导致的公司对城市物联网业务内控管理模式的重大变化，重新考量应用原收入准则中“相关经济利益很可能流入企业”的具体判断标准并进行了调整。调整是依据企业会计准则及其讲解，在结合取得的新的信息以及积累的更多经验基础上进行。

2018 年编制财务报表时，基于当时能够获取的信息以及公司当时运行的管理模式，确定确认收入的主要依据为根据销售合同的具体约定以及对客户自身信用状况的判断，在“取得客户的验收报告”时即可以确认收入。而 2019 年开始，考虑市场环境和业务风险的变化，在进行收入确认时，需要根据取得的新的信息以及积累更多的经验对“相关经济利益很可能流入企业”的具体判断标准作出调整，对于公司承担安装调试或定制开发义务的项目制合同，需将“相关经济利益很可能流入企业”的判断标准延伸到业务链条下游的项目推进情况，即考虑项目制的合同签约方的最终用户对相关产品和服务是否能够认可，还需要综合考虑客户是否能够最终中标、是否与最终用户签约等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息。在此情况下，才能保证公司在取得合同签约方的验收报告时，对签约客户的还款意愿不再存在疑虑，才认为满足了相关经济利益很可能流入企业的判断标准。

根据《企业会计准则讲解 2010》关于会计政策、会计估计变更和差错更正的规定，“由于经济环境、客观情况的改变，使企业原采用的会计政策所提供的会计信息，已不能恰当地反映企业的财务状况、经营成果和现金流量等情况。在这种情况下，应改变原有会计政策，按变更后新的会计政策进行会计处理，以便对外提供更可靠、更相关的会计信息。”关于原收入准则中“相关经济利益很可能流入企业”调整后的判断标准能够更加稳健反映公司的业务风险，能够提供更可靠、更相关的会计信息。

依据《企业会计准则第 28 号-会计政策、会计估计变更和差错更正》第三条规定，“会计政策”是指企业在会计确认、计量和报告中所采用的原则、基础和会计处理方法。上述调整属于对于收入确认中运用具体判断标准的调整，该变更改变了收入的会计确认，即是否满足收入确认条件的标准，属于会计政策的变更，并按照该准则的规定采用追溯调整法对报告期内的历史财务报表进行了追溯调整。调整后的会计政策于本次 A 股申报报表报告期内一贯适用。

（二）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号科创板公司招股说明书》第七十一条要求，补充披露会计调整具体内容、理由及对发行人财务状况、经营成果的影响，并针对性补充披露收入确认会计政策的具体执行标准，不应简单重述一般会计原则

1、补充披露会计调整具体内容、理由及对发行人财务状况、经营成果的影响

发行人已在《招股说明书》“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“（四）主要会计政策和会计估计”之“收入”中补充披露，具体如下：

“…

报告期内，由于经济环境、客观情况的改变，发行人重新评估了与收入确认相关的经济利益是否很可能流入企业的具体判断标准，并作为会计政策变更，在整个申报期内追溯和一贯应用变更后的收入确认判断标准。

公司根据行业经验的积累及期后获取的信息，包括期后的回款数据、业务链条的梳理以及交易对手付款意愿及能力的评估等，重新评估与收入相关的经济利益是否很可能流入企业的标准，相应调整了过往年度的收入确认判断标准。调整后，对于公司承担安装调试或定制开发义务的合同下经济利益很可能流入的判断标准，需要综合考虑客户是否能够最终中标、是否与最终用户签约等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息。在此基础上，按照合同约定的验收条款，于取得客户验收报告时确认收入。调整后的收入确认判断标准能够更客观反映交易的结果，更加符合谨慎性原则，从而调整申报财务报表营业收入、营业成本、应收账款、存货、应交税费等科目。

上述会计政策调整对公司 2020 年度财务状况及经营成果无影响，对公司 2018 年度及 2019 年度的财务状况及经营成果造成的影响如下：

单位：万元

| 项目 | 2020 年 12 月 31 日 /2020 年度 | 2019 年 12 月 31 日 /2019 年度 | 2018 年 12 月 31 日 /2018 年度 |
|--------|------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 总资产减少 | - | 47,325.37 | 47,282.80 |
| 总负债减少 | - | 2,090.47 | 4,981.28 |
| 营业收入减少 | - | 4,411.24 | 41,772.02 |
| 净亏损增加 | - | 2,933.38 | 37,676.86 |

...”

2、原收入准则下收入确认具体会计政策

发行人已在《招股说明书》“第十节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策和会计估计”之“(四) 主要会计政策和会计估计”之“收入”中补充披露，具体如下：

“1、收入（自 2020 年 1 月 1 日起适用）

...”

公司对于在某一时点履行履约义务的城市物联网及供应链物联网解决方案产生的收入，对于单独销售软硬件产品的合同，在相关产品发至客户指定地点，取得客户验收报告时确认收入；对于公司承担安装调试或定制开发义务的合同，还需要综合考虑客户是否能够最终中标、是否与最终用户签约等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息。在此基础上，按照合同约定的验收条款，于取得客户验收报告时确认收入。

...”

“2、收入（2020年1月1日前适用）

（1）商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

消费物联网解决方案（云端 SaaS 类）：公司利用人工智能技术及基于网络的计算机视觉开放平台为客户提供云端人工智能解决方案。客户通常须根据预估的使用量预付费用，且该预付款通常需要在相关合同生效后五日内支付。客户按使用量付费，公司每月向客户发送使用量报告并根据该月使用量确认收入。

消费物联网解决方案（移动终端类）：移动终端类解决方案提供软件授权服务。软件授权服务赋予客户使用软件开发工具包（以下简称“SDK”）的权利。提供软件开发工具包的收入于软件开发工具包的使用权转移至客户时确认。

城市物联网及供应链物联网解决方案产生的收入，对于单独销售软硬件产品的合同，在相关产品发至客户指定地点，取得客户验收报告时确认收入；对于公司承担安装调试或定制开发义务的合同，需要综合考虑客户是否能够最终中标、是否与最终用户签约等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息。在此基础上，按照合同约定的验收条款，于取得客户验收报告时确认收入。

...”

（三）进一步说明变更前后的具体会计政策、收入确认依据及相关内控措施

1、变更前后的具体会计政策和收入确认依据

在变更前，公司于 2018 年编制财务报表时，基于当时能够获取的信息，确定确认收入的主要依据为根据销售合同的具体约定以及对客户自身信用状况的判断，在“取得客户的验收报告”时即可以确认收入。

公司自 2019 年开始，考虑市场环境和业务风险的变化，在进行收入确认时，需要根据取得的新的信息以及积累更多的经验对“相关经济利益很可能流入企业”的具体判断标准作出调整。因而，变更后，对于公司承担安装调试或定制开发义务的项目制合同，需将“相关经济利益很可能流入企业”的判断标准延伸到业务链条下游的项目推进情况，即考虑项目制的合同签约方的最终用户对相关产品和服务是否能够认可，还需要综合考虑客户是否能够最终中标、是否与最终用户签约等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息。在此基础上，按照合同约定的验收条款，在“取得客户的验收报告”时确认收入。

2、公司自 2019 年以来加强内控采取的措施

2019 年下半年开始，公司根据市场环境和业务风险的变化，逐步加强了业务风险管理和内控管理。公司根据行业经验的积累及期后获取的更多信息，调整了业务流程以在项目执行过程中获取项目推进不存在重大不确定性的依据，具体措施如下：

（1）升级销售管理部门，增强销售流程精细化管理

2019 年以前，公司的销售管理部门分散在各个业务线，销售管理团队汇报给业务线负责人。2019 年开始，公司将销售管理部门升级为业务指导部，在组织架构层面和各个业务线的销售体系相分离，负责销售流程管理、销售政策制定、销售人员考核等职能，直接汇报至 CEO。2020 年，公司进一步将业务指导部升级为经营管理部，进一步加强对销售的精细化管理。

业务流程里面参与核心部门和职责如下：

| 部门 | 汇报线 | 职责 |
|------------------|----------------------|--|
| 事业部 (CBG、EBG) | CBG 至总裁 EBG 至 CEO | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 展示产品和解决方案以发展客户和客户进行商业谈判、交付项目、收款 |
| 经营管理部 | CEO | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 销售流程设计和执行管理、集团销售政策制定和销售人员激励方案的制定与执行；管理公司的 CRM（客户关系管理）系统 ✓ 在具体的销售流程执行中，进行客户资质审核和项目背景审核、合同审核、合同及合同相关文件的获取和审查等 |
| 财务部 | CFO | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 会计政策的制定和执行，根据业务结果和业务流程的定期追踪，对业务流程和内控节点提出完善建议 ✓ 在具体的销售流程执行中，根据经营管理部审核过的合同和项目背景信息进行合同审核，对收入确认的支撑材料进行复核等 |

（2）增强合同管理和合同分析职能

2019 年以前，公司没有对合同管理和合同分析集中负责的管理部门。加强内控后，经营管理部作为集团管理部门，承担着合同质量管理和合同分析的职责。发行人的城市物联网业务线分为 CBG（城市业务事业部）和 EBG（企业业务事业部）两个事业部，分别作为城市物联网业务线下不同的细分板块，作为单独的细分事业部进行管理，独立开展业务并独立财务核算。CBG 主要针对项目制的业务开展，在项目中公司往往需要承担安装调试、定制化开发或其他支持工作，直接客户主要为项目总集成商或多级分包集成商。EBG 业务主要提供标准化的产品和服务，主要产品包括 SDK 标准软件授权、面向商业楼宇、智慧园区等场景下的标准化通行设备、以及为金融 / 电信运营商类大客户提供的产品；公司签约的直接客户主要为硬件厂商、总经销商、金融 / 电信类大客户和基于公司标准产品开发行业解决方案的行业客户，公司通常不承担产品的安装和实施。

对于城市物联网业务线的合同，经营管理部的销售管理人员需针对 CBG、EBG 事业部的业务特性，根据合同内容以及立项内容进行合同分类，注明是产品类合同或是项目类合同：（a）将单独售卖的标准软硬件合同确认为产品类合同；（b）将需要承担安装调试或定制化开发义务的合同确认为项目制合同。对于项目制合同，如果签约客户不是最终用户，公司根据累积的行业经验，认为签约客户的回款意愿和能力受到最终项目及最终用户的影响。因此，公司认为对于签约客户非最终用户的项目制合同，还需要综合考虑客户是否能够最终中标、是否与最终用户签约等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息，并以此作为判断合同签约方的回款能力和意愿（即经济利益是否很可能流入）的佐证材料。

（3）加强项目制业务的管理和审核

自 2019 年下半年以来，公司加强项目制合同的客户审核和项目筛选，建立了一套新的项目制商机管理流程。在新的项目制商机管理流程中，销售人员需要在商机建立时提交详细的项目信息，包括最终用户信息、项目预算等。在商机执行过程中，销售人员需要定期更新项目进行阶段。在项目明确的阶段（如项目完成中标流程后），销售人员需要上传项目明确的证据（如中标信息）供经营管理部门审核。

经营管理部按照公司对于商机管理的信息要求，要求销售人员按公司内控标准填报具体项目信息，信息不完整的情况下商机无法建立。在项目制商机执行的过程中，经营管理部会追踪商机进行的阶段，对销售人员提交的项目证明材料（如中标信息、与最终用户签约信息等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息）进行审核，确保和该项目商机前期提供的最终用户信息一致，从而能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性。

（4）收入确认流程

经营管理部根据项目制合同执行情况，在合同交付完成并启动收入确认流程时，将判断经济利益很可能流入的判断依据，包括项目的签署合同，中标信息以及签约客户和最终客户的合同链等提交给财务部进行再次复核。在判断依据完备的基础上，财务部按照合同约定的验收条款，审核客户验收报告并确认收入。

（5）项目制合同的收入确认流程

经营管理部根据项目制合同执行情况，在启动收入确认流程时，将项目相关信息进行复核，并推送给财务部。财务部会根据企业会计准则及相关规定，执行确认收入的复核流程，复核流程主要包括：

1) 识别与客户订立的合同以及合同中的履约义务，判断合同的“经济利益是否很可能流入”：

① 销售合同已约定明确的权利义务及确定的价格及支付条款，并且已经双方盖章；

② 经济利益很可能流入的证明依据，即能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性：

A. 签约客户为最终客户的，则双方盖章的签约合同即可；

B. 签约客户不是最终客户的，以下文件取得一件以上即可：

a. 中标信息；

b. 签约客户与最终用户签约信息；

c. 其他能够支持对价收回性大于 50% 的依据；

2) 在 1) 的基础之上，依据合同约定，复核签约客户出具的项目验收报告并完成收入确认。

(6) 针对新的业务流程，加强销售团队培训，并改进业务人员 KPI 考核的设置

经营管理部组织全体销售持续学习销售管理制度，包括项目制合同的筛选和审核标准、商机管理流程等管理制度，增加销售的行为引导，从根本上加强前线销售的文化宣贯工作。

2019 年以前，公司对业务人员的 KPI 设置以收入和毛利为主，没有包含对现金流的考核。2019 年开始公司对业务人员的 KPI 设置不再以收入确认为单一导向，而是同时强调各业务线的销售回款和整体现金流的重要性。尤其针对城市物联网业务团队，进一步将历史应收账款的回款金额纳入业务考核的重要指标之一。

(7) 加强事后管理，增加专项审计

公司独立的内控内审部门加强对销售及销售管理部门的审计工作，包括销售制度和流程的执行情况、销售业绩核算的真实性等，并根据审计工作的结果不断提升内控管理水平。

综上所述，公司改进并建立了一套新的内控管理制度，以适应市场环境和业务风险的变化，相应的将变更后的收入确认政策一贯的适用在报告期内，变更了收入确认政策后，公司的业务质量和财务质量均得到了提升。

2020 年的当年收入回款金额占当年收入的比例为 56.38%，较 2018 年的 40.27% 增长 16.11%。公司 2018 年因为“经济利益是否很可能流入”的判断标准的更改造成申报报表与原始报表存在较大的收入调整，而自 2019 年后上述原因的收入调整金额占当年申报报表收入的比例已大幅减少，降至 2019 年的 3.50% 和 2020 年的 0.00%。综上，公司已针对合同签订与执行建立了完善的内部控制，相关内部控制的执行情况良好。我们的回复：

（一）核查程序

针对会计调整性质认定、收入确认政策执行情况及相关内控有效性，我们执行了以下程序：

1、了解发行人申报报表对原始报表有关营业收入调整的原因，分析调整性质的认定是否符合《企业会计准则》及其讲解的相关规定；

2、了解发行人对各业务类型的收入确认采用的会计政策及具体标准，包括收入确认的依据及时点，并根据各业务类型的业务模式及合同条款，分析评价发行人采用的会计政策及作出的相关会计判断是否恰当，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

3、了解和评价发行人与会计政策确定及收入确认相关的内部控制，并对与收入确认相关的关键内部控制的有效性进行测试；

4、对报告期内各业务类型收入是否真实、准确、完整执行以下核查程序：

(1) 消费物联网解决方案

A. 细节测试

针对消费物联网云端 SaaS 类解决方案业务，通过金额单位系统抽样工具选取样本，该抽样工具为保证抽样的代表性，将构成总体的每个货币单元作为抽样单位，以确保每个货币单元被选取的概率是均等的，能够根据抽取的样本推断整体。并对前十大客户随机选取一个月的收款检查相关支持文件。

针对消费物联网移动终端类解决方案业务，（1）将确认收入按销售合同以及各期收入确认金额从大到小顺序排列后，从大到小选取各期销售金额重大的合同样本；（2）对于剩余的销售收入，再通过金额单位系统抽样工具选取样本，该抽样工具为保证抽样的代表性，将构成总体的每个货币单元作为抽样单位，以确保每个货币单元被选取的概率是均等的，能够根据抽取的样本推断整体。按选取样本金额统计的核查比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 消费物联网解决方案收入 | 25,683.93 | 35,833.97 | 26,510.94 |
| 消费物联网解决方案核查对应收入 | 16,340.14 | 11,510.83 | 12,502.33 |
| 消费物联网解决方案核查比例 | 63.62% | 43.12% | 47.16% |

B. 函证

针对消费物联网云端 SaaS 类解决方案业务，通过金额单位系统抽样工具选取样本，该抽样工具为保证抽样的代表性，将构成总体的每个货币单元作为抽样单位，以确保每个货币单元被选取的概率是均等的，能够根据抽取的样本推断整体。针对消费物联网移动终端类解决方案业务，函证样本的选取标准为：（1）将确认收入按客户以及各期收入确认金额从大到小顺序排列后，从大到小选取各期销售金额重大的客户；（2）对于剩余的销售收入，再通过金额单位系统抽样工具选取样本，该抽样工具为保证抽样的代表性，将构成总体的每个货币单元作为抽样单位，以确保每个货币单元被选取的概率是均等的，能够根据抽取的样本推断整体。

截止本落实函回复报告出具之日，对此类收入发函及回函比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|-------------|-----------|-----------|-----------|
| 消费物联网解决方案收入 | 25,683.93 | 35,833.97 | 26,510.94 |
| 发函金额占此类收入比例 | 44.43% | 46.90% | 64.43% |
| 回函金额占发函金额比例 | 46.50% | 49.35% | 54.58% |

对于上述未回函的客户，通过取得销售合同、使用量报告等支持文件进行替代程序。

(2) 城市物联网解决方案

A. 细节测试

报告期内，不满足相关的经济利益很可能流入的收入调整主要集中在 2018 年城市物联网解决方案业务。根据城市物联网解决方案业务的特性，该类业务合同分为产品类合同及项目类合同，即：（a）将单独销售软硬件产品的合同为产品类合同；（b）将提供整体解决方案集成或定制开发，需要承担安装调试或定制开发义务的合同为项目制合同。针对不同类型的合同，执行以下程序：

a. 对于单独售卖的标准软硬件合同和需要安装调试的标准软硬件合同：检查合同信息，追查至验收报告，核对验收内容、验收方、验收时间，与账面信息是否一致，核对合同金额/验收明细与收入确认金额是否一致；

b. 对于需要承担安装调试或定制开发义务的合同：

b1. 若签约方为最终客户，检查合同信息，追查至验收单，核对验收内容、验收方、验收时间，与账面信息是否一致，检查合同金额/验收明细与收入确认金额是否一致；

b2. 若签约客户为总集成商，检查合同信息，追查至验收单、中标信息（如适用），核对验收内容、验收方、验收时间，与账面信息是否一致，核对合同金额/验收明细与收入确认金额是否一致；

b3. 签约客户既不是最终客户也不是总集成商，追查至验收单、中标信息、与最终用户签约信息（如适用）等能够证明整个项目的继续推进不存在重大不确定性的额外信息，核对合同金额/验收明细与收入确认金额是否一致。

具体选样标准：（1）将确认收入按销售合同以及各期收入确认金额从大到小顺序排列后，从大到小选取各期销售金额重大的样本；（2）对于剩余的销售收入，再通过金额单位系统抽样工具选取样本，该抽样工具为保证抽样的代表性，将构成总体的每个货币单元作为抽样单位，以确保每个货币单元被选取的概率是均等的。另外，对选取的各期销售金额重大的样本，检查其收款及相关支持文件。按选取样本金额统计的核查比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|-----------------|-----------|-----------|-----------|
| 城市物联网解决方案收入 | 91,526.41 | 83,138.55 | 54,301.95 |
| 城市物联网解决方案核查对应收入 | 67,816.16 | 75,566.21 | 46,072.69 |
| 城市物联网解决方案核查比例 | 74.09% | 90.89% | 84.85% |

B. 函证

针对城市物联网解决方案业务，选取函证样本的标准：将收入按客户及各期收入规模从大到小顺序排列后，选取金额重大的客户覆盖当年收入的一定比例，城市物联网解决方案业务函证核查比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| 城市物联网解决方案收入 | 91,526.41 | 83,138.55 | 54,301.95 |
| 发函金额占此类业务收入比例 | 79.40% | 70.24% | 49.28% |
| 回函金额占发函金额比例 | 92.20% | 91.14% | 71.11% |

对于上述未回函的客户，通过检查销售合同、验收报告等支持文件进行替代程序。

(3) 供应链物联网解决方案

A. 细节测试

针对供应链物联网解决方案业务，（1）将确认收入按销售合同以及各期收入确认金额从大到小顺序排列后，从大到小选取各期销售金额重大的样本；（2）对于剩余的销售收入，再通过金额单位系统抽样工具选取样本，该抽样工具为保证抽样的代表性，将构成总体的每个货币单元作为抽样单位，以确保每个货币单元被选取的概率是均等的。另外，对选取的各期销售金额重大的样本，检查其收款及相关支持文件。按选取样本金额统计的核查比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|------------------|-----------|----------|----------|
| 供应链物联网解决方案收入 | 21,851.39 | 7,009.56 | 4,615.92 |
| 供应链物联网解决方案核查对应收入 | 21,421.28 | 5,585.97 | 4,581.03 |
| 供应链物联网解决方案核查比例 | 98.03% | 79.69% | 99.24% |

B. 函证

针对供应链物联网解决方案业务，选取函证样本的标准：将收入按客户及各期收入规模从大到小顺序排列后，选取金额重大的客户覆盖当年收入的一定比例，供应链物联网解决方案业务函证核查比例如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|---------------|-----------|----------|----------|
| 供应链物联网解决方案收入 | 21,851.39 | 7,009.56 | 4,615.92 |
| 发函金额占此类业务收入比例 | 98.53% | 69.26% | 85.00% |
| 回函金额占发函金额比例 | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

(4) 核查比例汇总及其他核查程序

A. 主要客户访谈

通过实地或视频访谈发行人主要客户，根据访谈问卷了解相关业务的真实性、合理性、合作模式及合作内容、与发行人之间是否存在关联关系和关联交易等，访谈情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2020年 | 2019年 | 2018年 |
|------------|------------|------------|-----------|
| 营业收入 | 139,061.73 | 125,982.08 | 85,428.81 |
| 访谈客户对应收入金额 | 83,672.76 | 71,502.59 | 43,835.98 |
| 访谈核查比例 | 60.17% | 56.76% | 51.31% |

访谈样本的选取标准：将发行人的客户按照各期实现收入规模从大到小顺序排列后，从大到小选取累计金额覆盖当年收入 50% 以上的所有客户，若存在部分客户不愿意配合访谈程序的，向后顺延选择至覆盖当年收入 50%。

替代方案：报告期内，受发行人列入实体清单影响，部分客户拒绝接受访谈，我们通过检查销售合同、验收报告等支持文件对相关客户执行替代程序。

B. 细节测试、函证及主要客户访谈核查比例汇总

营业收入细节测试、函证及主要客户访谈核查比例汇总如下：

| 项目 | 2020 年 | 2019 年 | 2018 年 |
|---------------|--------|--------|--------|
| 细节测试核查比例总计 | 75.92% | 73.55% | 73.93% |
| 发函金额占营业收入金额比例 | 75.95% | 63.55% | 55.92% |
| 回函金额占发函金额比例 | 88.86% | 82.90% | 67.57% |
| 其中：回函相符金额比例 | 75.17% | 57.96% | 58.73% |
| 回函不相符金额比例 | 13.69% | 24.95% | 8.84% |
| 访谈核查比例 | 60.17% | 56.76% | 51.31% |
| 总核查比例（已去重） | 83.83% | 81.39% | 82.60% |

对上述已发函的客户中回函不符的情况，进行差异调节，了解差异原因并检查相关的销售合同、验收报告、收款记录、发票等支持文件。

C. 其他核查程序

除上述主要程序外，我们还对营业收入执行下列核查程序：（1）查阅、对比并分析发行人与同行业可比公司的收入确认政策是否存在重大差异；（2）选取发行人的主要项目，现场查看发行人产品的安装及运行情况；（3）执行截止性测试，选取样本检查至销售合同、验收报告等支持文件，检查收入是否确认在正确的期间；（4）执行完整性测试，自全年审批的销售合同记录中选取样本，根据合同执行的状态，对已经验收或完成应确认的收入，检查至收入确认的记账凭证以及合同、验收报告等支持文件，检查收入是否已恰当记录。

（二）核查意见

经核查，我们认为，发行人上述关于会计调整性质认定恰当，符合企业会计准则的相关规定。于 2020 年 12 月 31 日，发行人收入确认等与财务报表相关的内部控制已有效执行。

(本页无正文，为《德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)关于旷视科技有限公司首次公开发行存托凭证并在科创板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·上海



签字注册会计师：陈文龙

陈文龙



签字注册会计师：吴宗泽

吴宗泽



2021年9月2日