

北京晶品特装科技股份有限公司
首次公开发行股票申请文件反馈意见
中有关财务事项的说明

大华核字[2022]008378 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

北京晶品特装科技股份有限公司
首次公开发行股票申请文件反馈意见中
有关财务事项的说明

目	录	页 次
一、	首次公开发行股票申请文件反馈意见中 有关财务事项的说明	1-131

首次公开发行股票申请文件反馈意见中有 关财务事项的说明

大华核字[2022]008378号

上海证券交易所文件：

由长江证券承销保荐有限公司转来的《关于北京晶品特装科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）[2022]44号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的北京晶品特装科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“晶品特装”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

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

5、关于客户

5.1 根据招股说明书，报告期内各期发行人对前五大客户的销售占比维持在90%以上，客户集中度较高。

请发行人说明：（1）发行人业务获取是否均履行了必要的程序，发行人对主要客户的销售是否符合《中华人民共和国政府采购法》及实施条例、《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》《中国人民解放军装备采购条例》《中华人民共和国招标投标法》等相关规定，业务获取过程是否合法合规，报告期获取客户过程中是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；（2）发行人报告期各期对前五大客户销售的主要产品型号及收入；（3）结合与主要客户的合作开展情况，说明客户合作的稳定性；（4）结合客户集中性、军工产品的销售特点等，完善客户流失以及主要客户订单下降对发行人经营发展影响的重大事项提示和风险揭示。

请保荐机构、申报会计师核查以上情况，对发行人客户合作是否稳定并可持续发表意见；请发行人律师对事项（1）核查并发表明确意见，说明核查依据和理由。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人业务获取是否均履行了必要的程序，发行人对主要客户的销售是否符合《中华人民共和国政府采购法》及实施条例、《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》《中国人民解放军装备采购条例》《中华人民共和国招标投标法》等相关规定，业务获取过程是否合法合规，报告期获取客户过程中是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；

1、发行人业务获取履行了必要的程序

发行人主要从事光电侦察设备和军用机器人的研发、生产和销售。报告期内，发行人的军品业务主要通过公开招投标的方式获得订单，民品业务主要通过商业谈判或招投标方式获得订单，履行了必要的程序。

2、发行人对主要客户的销售不适用《中华人民共和国招标投标法》的规定，对军品业务客户的销售不适用《中华人民共和国政府采购法》及实施条例，对民品业务客户的销售符合《中华人民共和国政府采购法》及实施条例，对军品业务客户的销售符合《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》《中国人民解放军装备采购条例》等相关规定

（1）发行人对主要客户的销售不适用《中华人民共和国招标投标法》的规定

《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依

照其规定”。第六十六条规定：“涉及国家安全、国家秘密、抢险救灾或者属于利用扶贫资金实行以工代赈、需要使用农民工等特殊情况，不适宜进行招标的项目，按照国家有关规定可以不进行招标”。

报告期内，公司主要产品为光电侦察设备和军用机器人，下游客户主要为军工集团和直接军方采购部门、公安、高等院校，不属于与工程建设项目有关的重要设备、材料等《中华人民共和国招标投标法》第三条规定的必须进行招标的类别，发行人对主要客户的销售不适用《中华人民共和国招标投标法》。

(2) 发行人对军品业务客户的销售不适用《中华人民共和国政府采购法》及实施条例，对民品业务客户的销售符合《中华人民共和国政府采购法》及实施条例

《中华人民共和国政府采购法》第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为”。

《中华人民共和国政府采购法》第八十六条规定：“军事采购法规由中央军事委员会另行制定”。

根据上述规定，报告期内公司对军品业务主要客户的销售不适用《中华人民共和国政府采购法》及实施条例。

报告期内，公司民品下游主要客户为公安、高等院校。发行人主要通过招投标获取各地公安的订单，用于当地城市安防，符合《中华人民共和国政府采购法》及实施条例的规定；发行人通过商业谈判方式获取高等院校的订单，用于科学研究。根据《国务院办公厅关于印发中央预算单位 2017—2018 年政府集中采购目录及标准的通知》《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）》的规定，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式；报告期内，发行人公安、高等院校客户单笔采购金额达到 200 万元的，皆采取招标方式进行采购，符合《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例等规定。

(3) 发行人对军品业务主要客户的销售符合《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》《中国人民解放军装备采购条例》等相关规定

根据中央军委颁布的《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》（以下简称“《装备采购方式与程序管理规定》”）、《中国人民解放军装备采购条例》（以下简称“《装备采购条例》”）及中国人民解放军总后勤部颁布的《军队物资采购管理规定》等规定，关于军品采购程序的规定如下：

法规规定	《装备采购条例》	《装备采购方式与程序管理规定》	《军队物资采购管理规定》
公开招标采购	第二十三条 采购金额达到规定的限额标准以上、通用性强、不需要保密的装备采购项目，采用公开招标方式采购。	第十三条 采购金额达到 300 万元以上、通用性强、不需要保密的装备采购项目，采用公开招标方式采购。	第二十七条 符合下列条件的物资采购项目，应当采用公开招标方式：（一）物资达到一定规模、无保密要求的；（二）供应商有一定数量、存在市场竞争的；（三）物资通用性强、有明确的技术标准和规格要求的；（四）按照法定程序组织公开招标有时间保证的；（五）可以以价格为基础做出中标决定的。
邀请招标采购	第二十四条 采购金额达到规定的限额标准以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用邀请招标方式采购：（一）涉及国家和军队安全、有保密要求不适宜公开招标采购的；（二）采用公开招标方式所需时间无法满足需要的；（三）采用公开招标方式的费用占装备采购项目总价值的比例过大的。	第十七条 采购金额达到 300 万元以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用邀请招标方式采购：（一）涉及国家和军队安全、有保密要求不适宜公开招标采购；（二）采用公开招标方式所需时间无法满足需要的；（三）采用公开招标方式的费用占装备采购项目总价值的比例过大的。	第二十八条 符合下列情形之一、不宜公开招标的物资采购项目，可以采用邀请招标方式：（一）涉及国家安全和军事秘密的；（二）具有特殊性，只能从有限范围的供应商处采购的；（三）采用公开招标方式所需费用占采购总价值比例过大的。
竞争性谈判采购	第二十五条 采购金额达到规定的限额标准以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用竞争性谈判方式采购：（一）招标后没有承制单位投标或者没有合格标的的；（二）采用招标方式所需时间无法满足需要的；（三）因技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；（四）不能事先计算出价格总额的。	第二十条 采购金额达到 300 万元以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用竞争性谈判方式采购：（一）招标后没有承制单位投标或者没有合格标的的；（二）采用招标方式所需时间无法满足需要的；（三）因技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；（四）不能事先计算出价格总额的。	第二十九条 符合下列情形之一、不宜招标的物资采购项目，可以采用竞争性谈判方式：（一）招标后无供应商投标或者无合格标的的；（二）技术复杂或者性质特殊，无法确定详细规格或者具体要求的；（三）无法事先计算出价格总额的。
单一来源采购	第二十六条 符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用单一来源方式采购：（一）只能从唯一装备承制单位采购的；（二）在紧急情况下不能从其他装备承制单位采购的；（三）为保证原有装备采购项目的一致性或者服务配套的要求，必须继续从原装备承制单位采购的。	第二十三条 符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用单一来源方式采购：（一）只能从唯一装备承制单位采购的；（二）在紧急情况下不能从其他装备承制单位采购的；（三）为保证原有采购项目的一致性或者服务配套要求，必须继续从原装备承制单位采购的。	第三十一条 符合下列情形之一的物资采购项目，可以采用单一来源方式：（一）只能从唯一供应商处获得的；（二）发生了不可预见的紧急情况无法从其他供应商处采购的；（三）必须满足原有物资采购项目一致性或者配套要求，需要继续从原供应商处添购，且采购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。

法规规定	《装备采购条例》	《装备采购方式与程序管理规定》	《军队物资采购管理规定》
询价采购	第二十七条 采购金额在规定的限额标准以下、不需要保密，且符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用询价方式采购：（一）通用性强，规格、标准统一，货源充足的；（二）价格变化幅度较小的。	第二十七条 采购金额在 300 万元以下、不需要保密，且符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用询价采购方式采购：（一）通用性强，规格、标准统一，货源充足的；（二）价格变化幅度较小的。	第三十条 采购的物资规格和标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的采购项目，可以采用询价方式。

发行人的产品通用性较强，首次研制产品主要适用于不需要保密的装备采购项目并通过公开招标方式获取业务，为保证原有装备采购项目的一致性或者服务配套的要求，首次研制产品通过军方审定并完成定型后，客户一般继续从发行人处采购。报告期内，发行人军品业务主要通过公开招投标方式获得，符合《装备采购条例》及《装备采购方式与程序管理规定》等相关规定。

3、发行人业务获取过程合法合规，报告期获取客户过程中不存在应履行招投标程序而未履行的情形

报告期内，发行人不存在应履行招投标程序而未履行的情形，不存在违反招投标法律法规被政府采购监督管理部门处罚的情形，亦不存在在军方采购活动中违法违规或严重失信的情形。综上，发行人业务获取过程合法合规。

（二）发行人报告期各期对前五大客户销售的主要产品型号及收入

发行人报告期各期，对前五大客户销售的主要产品型号和对应的收入情况如下表所示：

单位：万元				
年份	序号	销售单位	产品型号	销售额
2021年	1	客户44	手持光电侦察设备-G003	10,494.59
			多用途机器人-R903	7,322.53
			侦察系统组件-G002	2,961.50
			无人平台	891.98
			穿墙雷达-G008	463.42
			侦察机器人-G004	408.85
	2	中国航天科技集团有限公司		8,274.97
	2-1	客户A1	无人机光电吊舱-206	1,849.56
			无人机光电吊舱-207	1,733.95
			无人光电载荷	74.33
			无人车	31.73
	2-2	客户A3	侦察系统组件/部件—耐辐照云台/相机	2,099.16

年份	序号	销售单位	产品型号	销售额
			机器人组件/部件—各控制系统	1,004.25
			技术服务费	80.40
	2-3	客户A2	无人机光电吊舱-206	1,321.15
			技术服务费	4.78
	2-4	客户A4	无人机光电吊舱-206	42.92
			无人机光电吊舱-207	17.70
			手持光电侦察设备-G003	15.04
	3	客户45	手持光电侦察设备-G003	5,418.85
	4	中国兵器装备集团公司下属B1	单兵夜视镜-G001	2,291.15
	5	捍疆前沿科技（北京）有限公司	排爆机器人-R01-400	410.18
			排爆机器人-R902	215.04
			侦察组件及部件等	35.22
合计				39,188.29
年份	序号	销售单位	产品型号	销售额
2020年	1	中国航天科技集团有限公司		12,242.73
	1-1	客户A1	无人机光电吊舱-206	1,591.21
			无人机光电吊舱-207	6,892.87
			技术服务费	28.30
			无人平台	919.47
	1-2	客户A3	其他机器人/组件/部件-各控制系统	1,225.99
			技术服务费	227.75
	1-3	客户A2	无人机光电吊舱-206	1,242.99
			技术服务费	28.30
	1-4	客户A4	无人机光电吊舱-207	85.84
	2	客户44	侦察机器人-G004	7,870.35
			穿墙雷达-G008	953.98
			无人平台-E901	185.38
	3	中国兵器装备集团公司下属B1	单兵夜视镜-G001	3,951.77
			其他机器人/组件/部件-各控制系统	15.36
	4	中国科学院		1,195.68
	4-1	客户C1	侦察系统组件/部件及其他-C架组件	880.00
	4-2	客户C2	其他业务收入-贸易	291.15
	4-3	客户C3	技术服务费	24.53
	5	中国航天科工集团有限公司		377.15
	5-1	客户D1	侦察系统组件/部件及其他-C85组件	269.20
			侦察系统组件/部件及其他-手持机	79.65
	5-2	客户D2	技术服务费	28.30
合 计				26,792.41

年份	序号	销售单位	产品型号	销售额
年份	序号	销售单位	产品型号	销售额
2019年	1	中国航天科技集团有限公司		7,477.24
	1-1	客户A1	无人机光电吊舱-206	1,026.55
			无人机光电吊舱-207	5,141.75
	1-2	客户A2	无人机光电吊舱-206	1,043.03
	1-3	客户A3	其他机器人/组件/部件-机械臂组件	88.05
			其他机器人/组件/部件-控制器组件	64.88
			技术服务费	35.00
			其他机器人/组件/部件-各控制系统	21.38
	1-4	客户A5	技术服务费	56.60
	2	客户1	排爆机器人-R01-400	1,367.24
	3	中国科学院C1	侦察系统组件/部件及其他-C架组件	608.63
	4	客户E1	技术服务费	264.15
	5	捍疆前沿科技（北京）有限公司	排爆机器人-R01-400	183.98
			手持光电侦察设备-G701	8.85
合 计				9,910.10

报告期内，发行人主要产品型号包括手持光电侦察设备-G003、无人机光电吊舱-206、无人机光电吊舱-207、侦察机器人-G004、单兵夜视镜-G001、多用途机器人-R903 等，六款产品报告期各期形成主营业务收入合计为 60,178.69 万元，占各期主营业务收入合计金额的 75.51%。

（三）结合与主要客户的合作开展情况，说明客户合作的稳定性

报告期内，发行人与主要客户的合作开始时间和合作背景情况如下：

序号	公司名称	单位性质	开始合作时间（年）	合作背景
1	客户 44	军方	2020	系军方某军种装备采购部门，发行人通过招投标方式获取其发布的多个军方订单。
2	客户 45	军方	2019	系军方某军种装备采购部门，发行人通过招投标方式获取其发布的多个军方订单。
3	中国航天科技集团有限公司	国企	2016	国有军工集团，多款军品型号的总装单位，发行人配合其科研院所完成型号预研获得军方订单，作为配套方主要为其提供光电侦察设备。
4	客户 46	军方	2019	系军方某军种装备采购部门，发行人通过招投标方式获取其发布的多个军方订单。
5	中国兵器装备集团有限公司	国企	2018	国有军工集团，多款军品型号的总装单位，发行人作为其旗下科研院所的配套方主要为其提供光电侦察设备和军用机器人。
6	中国科学院	国企	2018	国务院直属事业单位，发行人作为其某型号组件的配套供应商。
7	中国航天科工集团有限公司	国企	2018	国有军工集团，多款军品型号的总装单位，发行人为其旗下科研院所提供某型号的关键分系统。

序号	公司名称	单位性质	开始合作时间（年）	合作背景
8	客户 1	军方	2019	军方某军种装备采购部门，发行人通过招投标方式获取其发布的多个军方订单。
9	客户 E1	地方国企	2017	以研制指挥控制系统产品、电子信息类设备等产品为主的国有军工电子企业，发行人配合其进行某任务规划系统的研制工作。
10	捍疆前沿科技（北京）有限公司	民营企业	2017	发行人主要向其销售排爆机器人、手持光电侦察设备-G701 等产品，而后其向各地公安、边防等部门销售用于安防或应急等领域。

由上表可知，公司客户主要以国有军工集团和军方客户为主，通常其采购的持续性与对应装备型号的国防需求和采购节奏紧密相关。

从主要军方客户来看，客户 1、客户 44、客户 45、客户 46 为我国各军种装备统一采购部门，负责该军种装备的发展规划、试验鉴定、采购管理等，发行人向其销售的产品主要通过招投标获取订单并直接交付至军方部队。军方客户基于装备分批逐步列装的节奏及对装备通用性和一致性要求，已定型列装的产品在规划采购周期内一般不会变更供应商，且后续改进升级型号采购通常优先与原总装单位和配套单位合作，具有持续合作的基础。

从主要军工集团客户来看，发行人服务的航天科工集团、航天科技集团和兵器装备集团及其科研院所是多款型号装备的总装单位，发行人通过配合其型号研制或参与招投标取得订单，前期已有多款产品完成配套并列装部队，发行人在新产品研制、型号产品的配套保障过程中与上述客户形成了较为稳定的合作关系。此外，由于军品对整机的质量、可靠性等有高标准要求，更换供应商需要履行复杂变更程序，整机产品定型后一般不会更换配套分系统，因此整机一旦定型即对配套单位形成较强的路径锁定。

从其他类型的主要客户来看，客户 E1 系地方国企，基于行业内口碑及对公司技术实力的认可主动选择与发行人进行的初步合作，形成的销售规模相对较小，以小批量采购试制和技术研发为主；捍疆前沿科技（北京）有限公司以向各地方公安和政府部门销售为主，考虑到城市安防领域需求情况，具有长期合作的基础。

（四）结合客户集中性、军工产品的销售特点等，完善客户流失以及主要客户订单下降对发行人经营发展影响的重大事项提示和风险揭示

1、军工行业客户集中性特点

发行人产品主要为军品并处于军工产业链中下游，以总装和核心分系统类产品为主。由于军工行业总装产品主要以直接交付军方为主，国防装备采购主要通过少数具有特定采办职能的部门执行采购规划，因此军品总装类产品具有客户集中的特性；军工产品中的核心分系统或部件主要交付至各大军工集团，配套于其整机系统，并最终交付于终端军方客户，该类业务存在客户集中的特点。

报告期内公司与军工行业上市公司前五大客户收入占比情况如下：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中航沈飞	98.75%	98.59%	98.47%
洪都航空	98.87%	97.57%	87.47%
中航西飞	99.02%	96.01%	97.51%
中直股份	93.12%	94.12%	92.06%
内蒙一机	68.52%	70.68%	67.11%
航天彩虹	59.73%	53.28%	55.78%
无人机	-	99.94%	100.00%
航发动力	72.95%	66.21%	67.33%
光电股份	73.65%	69.65%	71.81%
捷强装备	61.34%	95.38%	98.52%
科思科技	90.58%	93.02%	98.72%
睿创微纳	31.89%	38.07%	58.60%
高德红外	52.54%	44.59%	55.65%
久之洋	84.76%	94.39%	85.95%
航天电器	68.01%	62.32%	17.27%
新兴装备	-	98.70%	99.27%
晶品特装	92.85%	94.16%	89.80%

注：部分公司尚未披露 2021 年年报，暂无 2021 年前五大客户销售收入占比。

由于发行人主要客户为直接的军方采购部门（客户 1、客户 44、客户 45、客户 46）和航天科工集团、航天科技集团和兵器装备集团等，因此军工行业中下游产业链客户集中度普遍较高，属于军工行业特有特性。

2、军品产品销售特点

国防装备市场具有终端买方单一，细分行业增速受国防预算及总体需求规划的影响较为明显的特点。国防装备采购规划通常围绕着当前国家战略、军事战略、

国际形势来确定相关装备的类型、数量、先进性程度以及具体应用方向。军队武器装备规划通常以固定的周期规划执行，具有较强的计划性，也因此各类武器装备的采购呈现一定的波动性。

发行人所处的光电侦察设备和军用机器人细分领域受国防装备的无人化、信息化趋势影响，该细分领域前景广阔且为各军事发达国家重点推进的前沿方向，市场前景广阔。与此同时，该类武器装备处于部队列装的初期，属于新兴领域且市场规模相比传统主战装备较小，在国防采购规划的周期性叠加下呈现出一定的波动性。

3、完善客户流失以及主要客户订单下降对发行人经营发展影响的重大事项提示和风险揭示

结合客户集中性、军工产品的销售特点等，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、重大风险特别提示”之“（五）客户流失或被竞争对手替代的风险”和“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（二）客户流失或被竞争对手替代的风险”中进行如下补充披露：

“公司研制的多款装备已交付至部队列装，主要客户为军方客户或军工集团，基于装备分批逐步列装的节奏及对装备通用性和一致性要求，已定型列装的产品在规划采购周期内一般不会变更供应商，且后续改进升级型号采购通常优先与原总装单位和配套单位合作，具有一定的路径锁定特性。但行业内具备一定研发实力的其他企业若加大无人化、信息化武器装备的研制力度并获得客户认可，可能导致公司的竞争优势缩小，存在客户流失或被竞争对手替代的风险。”

此外，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、重大风险特别提示”之“（四）经营业绩波动风险”和“第四节 风险因素”之“一、行业特有风险”之“（五）经营业绩波动风险”中进行如下补充披露：

“我国军工产品研制、采购执行严格的计划制度，军方在每个五年计划的第一年制定未来五年装备采购总体计划，通常表现为五年计划的第一年订单下发份额较少的特点。军方客户按照装备采购总体计划并基于各年度装备采购需求确定年度采购计划，通常表现为相对稳定的分解到各年逐步实施或相对集中于某些年度集中采购的特点。具体到公司军品而言，公司军用机器人和光电侦察设备中的

无人机光电吊舱类产品属于相对复杂的型号装备，其年度采购稳定性一般高于复杂程度、系统性相对较弱的光电侦察设备中的单兵光电侦察设备类产品。单兵光电侦察设备类产品呈现多品种、小批次的特性，军方客户择优确定中标单位后可能会进行集中式采购，因此后续订单存在一定不确定性和波动性。因此，公司军品业务订单主要受军方装备采购总体计划和年度采购需求影响，若装备采购总体计划减少或年度采购需求存在较大差异，将导致公司经营业绩存在波动甚至出现大幅下滑的风险。”

二、核查意见

（一）核查程序

（1）查阅前五大客户的重要合同、主要收入确认单据、发行人客户收入明细表等资料，了解前五大客户的收入金额及占比；

（2）检查了发行人的销售明细表，银行流水及与客户的往来；

（3）检查了发行人的采购明细表，并与销售明细表中的客户名称交叉比对；

（4）实地走访发行人的主要客户，因保密要求不能直接走访的军方客户，以走访客户代表作为替代。了解其与发行人的业务往来情况等；

（5）查阅了全国企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等，取得了主要客户的工商信息；

（6）访谈发行人销售部门负责人。

2、核查结论

经核查，我们认为：

发行人客户主要为军方客户和军工集团，客户质地较好，合作主要基于国防采购总体需求情况，能够稳定并可持续合作。

5.2 根据招股说明书，报告期发行人前五大客户中包括山东神戎电子股份有限公司、捍疆前沿科技（北京）有限公司和北京凌云光子技术有限公司等非军方客户，其中捍疆前沿科技（北京）有限公司成立次年即与发行人开展合作，

请发行人说明：上述三家企业的基本情况、成立时间、合作年限、销售产品内容及金额，是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师对 5.1 和 5.2 事项进行核查，说明对豁免披露客户的核查方法、范围，发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

报告期发行人前五大客户中，山东神戎电子股份有限公司、捍疆前沿科技（北京）有限公司和北京凌云光子技术有限公司的情况及合作的相关情况如下：

客户名称	成立时间	主营业务	合作开始时间	向公司采购的产品	产品用途
山东神戎电子股份有限公司	2004 年 1 月	激光夜视仪、红外热成像仪、加固计算机等产品的研发、生产和销售。	2017 年	手持光电侦察设备-G882	销售至安防领域客户
捍疆前沿科技（北京）有限公司	2016 年 7 月	贸易商，主要销售特种机器人和手持光电侦察设备。	2017 年	排爆机器人	销售至安防领域客户
北京凌云光子技术有限公司	2002 年 9 月	可配置视觉系统、智能视觉装备与核心视觉器件的专业供应商。	2020 年	光电探测系统	主要用于安防产品的侦察模组或用于科研

报告期内，发行人对上述三家企业的销售金额如下：

单位：万元

客户名称	2019 年度	2020 年度	2021 年度
山东神戎电子股份有限公司			
捍疆前沿科技（北京）有限公司	192.83	191.15	660.44
北京凌云光子技术有限公司		173.45	402.65

上述三家企业与发行人及其关联方均不存在关联关系或其他利益安排。

二、核查意见

（一）核查程序

1、对 5.1 事项进行核查的核查程序

- （1）查阅了发行人与客户签订的重大业务合同；
- （2）获取了发行人的销售明细表，银行流水及与客户的往来；
- （3）获取了发行人的采购明细表，并与销售明细表中的客户名称交叉比对；

（4）实地走访发行人客户，了解其与发行人的业务往来情况等，对于不能直接走访的军方客户，访谈其客户代表；

（5）查阅了全国企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等，取得了客户的工商信息；

（6）访谈发行人销售部门负责人，取得了发行人实际控制人、发行人董监高出具的调查问卷，了解其本人及其主要近亲属的对外投资、兼职情况等信息；

（7）核对期后回款，包括回款明细账、发票、银行回单等原始单据；

（8）查阅中标通知书、销售合同/订单、军检合格证明文件等资料确认收入的真实性；

（9）通过装箱单、运单及签收单据等原始单据执行函证替代程序；

（10）访谈发行人的销售人员、财务人员，对军品订单的取得、军品的交付、回款等事项，确认军品的销售及收款流程。

2、对 5.2 事项进行核查的核查程序

（1）取得了发行人与三家相关企业签订的重大业务合同；

（2）获取了发行人的销售明细表，银行流水及与三家企业的往来；

（3）实地走访三家企业，了解其与发行人的合作年限、销售产品内容及金额等业务往来情况，了解是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排；

（4）查阅了全国企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等，取得了三家企业的工商信息；

（5）访谈发行人销售部门负责人，取得了发行人实际控制人、发行人董监高出具的调查问卷，了解其本人及其主要近亲属的对外投资、兼职情况等信息；

（6）核对三家企业的期后回款，包括回款明细账、发票、银行回单等原始单据；

（7）访谈发行人的销售人员、财务人员，了解三家企业订单的取得、产品的交付、回款等事项，了解发行人与三家企业的合作年限、销售产品内容及金额

等业务往来情况，了解是否与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排。

3、对豁免披露客户的核查方法、范围

（1）查阅了发行人与豁免披露客户签订的重大业务合同；

（2）获取了发行人的销售明细表，银行流水及与豁免披露客户的往来；

（3）获取了发行人的采购明细表，并与销售明细表中的客户名称交叉比对，并比对了豁免披露客户的名称；

（4）豁免披露客户包含军方客户和军工集团客户，访谈了军方客户的客户代表，走访并访谈了军工集团客户；

（5）访谈发行人销售部门负责人，取得了发行人实际控制人、发行人董监高出具的调查问卷，了解其本人及其主要近亲属的对外投资、兼职情况等信息；

（6）核对期后回款，包括回款明细账、发票、银行回单等原始单据；

（7）查阅中标通知书、销售合同/订单、军检合格证明文件等资料确认收入的真实性；

（8）通过装箱单、运单及签收单据等原始单据执行函证替代程序；

（9）访谈发行人的销售人员、财务人员，对军品订单的取得、军品的交付、回款等事项，确认军品的销售及收款的流程。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人客户主要为军方客户和军工集团，客户质地较好，合作主要基于国防采购总体需求情况，能够稳定并可持续合作；

2、上述三家企业不存在与发行人及其关联方存在关联关系或其他利益安排的情形；

3、通过对报告期内主要客户和豁免披露客户进行核查，认为发行人与客户的交易往来具有真实性。

6、关于采购及供应商

6.1根据申报材料，1)报告期内，前五大供应商变动较大，各类原材料采购金额及占比波动较大；2)北京比奇科技有限公司等供应商成立当年或次年即与发行人合作，且北京比奇注册资本50万元。

请发行人说明：（1）供应商是否具备必要的业务资质，是否签订保密协议，是否符合行业主管部门对涉军业务采购对象的要求，是否在经客户代表备案的合格供方目录范围内，是否符合军方客户的要求；（2）核心零部件供应商是否需由军品客户指定，如不需指定，请说明供应商选择依据，是否存在对核心供应商的依赖；（3）原材料采购是否存在客户指定价或需向客户报备的情形，如能够自主定价，请说明定价依据；（4）主要原材料的采购规模与发行人经营规模、在手订单是否匹配，主要原材料的消耗量与主要产成品产量是否匹配；（5）供应商与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排，注册资本小、成立时间短即与发行人合作的原因及合理性，主要供应商是否存在只向发行人销售的情况，向发行人销售占其销售收入的比例。

请保荐机构和申报会计师说明对主要供应商的核查情况以及原材料采购价格公允性的核查情况；请发行人律师对上述事项（5）进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）供应商是否具备必要的业务资质，是否签订保密协议，是否符合行业主管部门对涉军业务采购对象的要求，是否在经客户代表备案的合格供方目录范围内，是否符合军方客户的要求；

根据《中国人民解放军装备承制单位资格审查管理规定》《武器装备科研生产单位保密资格审查认证管理办法》《武器装备科研生产许可实施办法》等相关规定：

1、公司向供应商提供脱密图纸或参数要求进行定制化生产，供应商不掌握武器装备相关产品的核心技术指标、性能、参数等信息，不参与产品核心系统安装的过程，故无需获得武器装备科研生产单位保密资格；

2、公司的供应商所提供的是器件或组件产品，不涉及承担武器装备及配套产品的科研、生产、维修、技术服务等任务，故无需获得装备承制单位资格；

3、公司目前涉及的武器装备型号项目未要求各供应商需具备的保密资质等级、承制资格等，主要由公司根据供应商属性要求其具备相应的质量认证体系并根据各装备对应的国军标要求对供应商进行质量监督。

公司通常在武器装备研制过程中，会根据各项组件、器件和零部件进行识别分类，按照重要等级分为核心组件、一般组件、非关键件和重要件，根据国军标有关外购器材质量监督的要求，公司将工序中的核心组件供应商列入《合格供方名录》并报监管军代室备案。

因此，公司的供应商均具备必要的业务资质，符合行业主管部门对涉军业务采购对象的要求，符合军方客户的要求。

公司注重对国家秘密和商业秘密的保护，为避免核心技术的泄密，通常仅向供应商提供不涉及国家秘密和商业秘密的通用技术要求及技术标准。若需向供应商提供技术图纸等材料，采购部门仅提供项目中非核心技术和非涉密的部分，并与供应商签订的合同中约定相关保密条款，如“甲方因向乙方采购本合同产品或配合乙方对产品进行调试、测试而向乙方披露的各类产品技术、专有技术、技术资料、商业资料、规格说明、图纸、文件均属于甲方的商业秘密，该商业秘密的形式包括但不限于纸质文件、电子文件、样品、模具等；甲方的商业秘密属于甲方所有。乙方不得以不正当手段获取甲方的商业秘密；乙方依据本合同从甲方处获知的商业秘密应妥善保管，不得从事包括但不限于披露（包括像社会公开或者向特定人透露）、复制、转让、实施许可、使用或者允许他人使用甲方商业秘密等行为；乙方对持有商业秘密期间发生的被盗、不慎披露或者其他有损保密性的事件承担全部责任。乙方违反本条约定，导致甲方商业秘密或技术秘密外泄，乙方应向甲方支付合同总金额 30%的违约金，实际损失高于违约金的，乙方应赔偿甲方全部损失。本商业秘密条款自乙方知晓甲方商业秘密之日起至甲方主动向社会公众披露商业秘密前有效。”等，避免供应商了解项目整体情况，防范泄密风险。

（二）核心零部件供应商是否需由军品客户指定，如不需指定，请说明供应商选择依据，是否存在对核心供应商的依赖；

公司的核心零部件供应商不由军品客户指定，公司可向多家供应商进行采购。公司主要由采购部和研发部进行供应商的选择，在综合考虑各家供应商的资质、产品质量、供货稳定性、价格、信用期及服务水平等多种因素后确定供应商，列入相关产品的《合格供方名录》，并交由客户代表备案。

报告期内，公司向前五大供应商采购占比分别为 57.71%、64.16%及 27.49%。公司产品的核心零部件为光电组件和定制件，光电组件主要包括红外探测器、激光组件、镜头等；定制件主要包括结构件、机加件、定制模组、定位模组、主控模组等。公司通过总体设计及对核心零部件的设计掌控产业链关键环节，通过定制化采购和检测进行过程管控，最终由公司进行总装或分系统组装后交付给客户。光电组件供应商根据公司提出的技术参数提供符合要求的器件或组件，定制件供应商根据由公司设计的技术参数或设计图纸提供定制件。国内可供选择的相关供应商较多，公司不存在依赖于核心供应商的情况。

（三）原材料采购是否存在客户指定价或需向客户报备的情形，如能够自主定价，请说明定价依据；

公司的原材料采购均为自主定价，不存在由客户指定价格的情形，公司不需向客户报备原材料的采购价格。公司参考同类产品的市场价格并与供应商协商后确定原材料的采购价格。

（四）主要原材料的采购规模与发行人经营规模、在手订单是否匹配，主要原材料的消耗量与主要产成品产量是否匹配；

1、主要原材料的采购规模与发行人经营规模、在手订单匹配

报告期内，发行人的主要产品为无人机光电吊舱、手持光电侦察设备、排爆机器人、单兵夜视镜、侦察机器人、穿墙雷达、多用途机器人、侦察系统组件。

报告期内，发行人主要产品的主要原材料采购规模与产品收入的情况如下：

单位：万元

类别	2019 年度			2020 年			2021 年			报告期合计数		
	原材料	收入	比例	原材料	收入	比例	原材料	收入	比例	原材料	收入	比例
无人机光电吊舱	3,590.18	7,246.36	49.54%	1,845.28	10,004.95	18.44%	1,816.66	5,039.61	36.05%	7,252.12	22,290.92	32.53%
手持光电侦察设备	0.00	38.94	0.00%	21,319.73	102.17	20,866.92%	91.06	15,987.87	0.57%	21,410.79	16,128.98	132.75%
排爆机器人	223.07	1,793.73	12.44%	47.98	465.75	10.30%	323.63	846.46	38.24%	594.68	3,105.94	19.15%
单兵夜视镜	0.00	0.00	不适用	3,854.94	3,952.02	97.54%	1,512.35	2,291.15	66.01%	5,367.29	6,243.17	85.97%
侦察机器人	0.00	0.00	不适用	1,308.85	7,870.35	16.63%	115.44	783.19	14.74%	1,424.29	8,653.54	16.46%
穿墙雷达	0.00	0.00	不适用	209.63	974.42	21.51%	64.42	487.35	13.22%	274.05	1,461.77	18.75%
多用途机器人	0.00	0.00	不适用	0.00	0.00	不适用	3,264.15	7,322.53	44.58%	3,264.15	7,322.53	44.58%
侦察系统组件	0.00	623.34	0.00%	1,882.21	1,210.27	155.52%	1,155.36	5,945.73	19.43%	3,037.57	7,779.34	39.05%

注：比例=主要原材料/收入*100.00%。

2019 年无人机光电吊舱主要原材料/收入比例较高，主要是由于公司提前进行采购备产所致；2020 年比例较低，主要是由于 2020 年生产的产品使用了部分 2019 年采购的原材料和销售的部分产品为 2019 年生产的产品。

报告期内手持光电侦察设备主要原材料/收入比例较高，且出现 2020 年比例极高和 2021 年较低，主要是由于销售的手持光电侦察设备-G003 毛利率较低，该产品中标后公司在 2020 年提前进行了采购备产，并于 2021 年实现部分销售。报告期合计数数据原材料/收入比例超过 100%，主要因为手持光电侦察设备-G003 原材料采购规模较大，尚有部分存货未实现对外销售。

排爆机器人 2019 年主要原材料/收入比例较低，主要是由于产品中标后公司在 2018 年提前进行了采购备产，2019 年实现销售的产品主要为 2018 年生产的产品，2019 年采购的主要原材料金额较小；2020 年主要原材料/收入比例较低，是由于 2020 年实现销售的产品主要为 2019 年生产的产品，2020 年采购的主要原材料金额较小；2021 年比例较高，是由于当年进行了采购备产所致。

2021 年单兵夜视镜主要原材料/收入比例低于 2020 年，主要是由于 2021 年采购的部分原材料的单价低于 2020 年，2021 年实现销售的部分产品为 2020 年生产的产品。

2020 年侦察系统组件主要原材料/收入比例较高，2021 年比例较低，主要是由于侦察系统组件-G002 在 2020 年提前进行了采购备产，2020 年侦察系统组件的收入主要为侦察系统组件/部件及其他-C 架组件、侦察系统组件/部件及其他-C85 组件，侦察系统组件-G002 在 2021 年确认了收入。

从上表中可以看出发行人主要产品的主要原材料采购规模与产品收入匹配。

报告期内，发行人主要产品的主要原材料采购规模与在手订单（以当年签订的订单计算）的情况如下：

单位：万元

类别	2019 年			2020 年			2021 年			报告期合计数		
	原材料	订单 (含税)	比例	原材料	订单 (含税)	比例	原材料	订单 (含税)	比例	原材料	订单 (含税)	比例
无人机光电吊舱	3,590.18	6,409.48	56.01%	1,845.28	11,198.11	16.48%	1,816.66	4,474.76	40.60%	7,252.12	22,082.35	32.84%
手持光电侦察设备	0.00	202.06	0.00%	21,319.73	14,233.84	149.78%	91.06	6,208.10	1.47%	21,410.79	20,644.00	103.71%
排爆机器人	223.07	528.50	42.21%	47.98	661.30	7.26%	323.69	15,311.10	2.11%	594.68	16,500.90	3.60%
单兵夜视镜	0.00	0.00	不适用	3,854.94	4,473.29	86.18%	1,512.35	2,671.50	56.61%	5,367.29	7,144.79	75.12%
侦察机器人	0.00	0.00	不适用	1,308.85	9,316.50	14.05%	115.44	462.00	24.99%	1,424.29	9,778.5	14.57%
穿墙雷达	0.00	5.00	0.00%	209.63	1,201.26	17.45%	64.42	450.55	14.30%	274.05	1,656.81	16.54%
多用途机器人	0.00	0.00	不适用	0.00	0.00	不适用	3,264.15	8,274.46	39.45%	3,264.15	8,274.46	39.45%
侦察系统组件	0.00	704.37	0.00%	1,882.21	5,422.00	34.71%	1,155.36	3,154.35	36.63%	3,037.57	9,280.73	32.73%

注：比例=主要原材料/订单（含税）*100.00%。

2019 年，无人机光电吊舱主要原材料/订单比例较高，主要是由于公司提前进行采购备产所致；2020 年比例较低，主要是由于 2019

年备产产品较多，2020 年当年原材料采购较少所致。

2019 年手持光电侦察设备主要原材料/订单比例为 0.00%，主要是由于手持光电侦察设备-G882 在 2017 年中标，2017 年提前进行了采购备产，2019 年订单金额较少，公司当年未采购原材料；2020 年比例高，是由于公司预计的手持光电侦察设备-G003 订单金额较高（后因合同变更，采购量相应调减），采购的原材料较多；2021 年比例低，主要是由于 2020 年备产的手持光电侦察设备-G003 产品较多，当年原材料采购较少所致。

排爆机器人 2019 年主要原材料/订单比例较高，主要是由于当年进行了采购备产所致；2021 年比例较低，主要是由于当年订单金额较大。

2021 年单兵夜视镜主要原材料/订单比例低于 2020 年，主要是由于 2021 年采购的部分原材料的单价低于 2020 年。

从上表中可以看出发行人主要产品的主要原材料采购规模与在手订单（以当年签订的订单计算）匹配。

2、主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配

（1）无人机光电吊舱

报告期内，无人机光电吊舱-206 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	吊舱机加件	红外机芯	图像跟踪板
2021 年度	1.00	1.00	1.00
2020 年度	1.00	1.00	1.00
2019 年度	1.00	1.00	1.00

从上表中可以看出无人机光电吊舱-206 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

报告期内，无人机光电吊舱-207 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	吊舱机加件	红外机芯	图像跟踪板	红外镜头
2021 年度	1.00	1.00	1.00	1.00
2020 年度	1.01	1.00	1.00	1.01
2019 年度	1.01	1.00	1.00	1.00

2020 年度红外镜头以及 2019 年度、2020 年度吊舱机加件的投入产出比大于 1 系部分原材料损耗所致。从上表中可以看出无人机光电吊舱-207 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

（2）手持光电侦察设备

报告期内，手持光电侦察设备-G882 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	激光测距组件	全天候融合板	红外机芯	可见光机芯	全天候机加件	红外镜头
2021 年度	未生产					
2020 年度	未生产					
2019 年度	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00

从上表中可以看出手持光电侦察设备-G882 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

报告期内，手持光电侦察设备-G701 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	融合型望远镜机芯	可见光机芯
2021 年度	未生产	
2020 年度	1.00	1.00
2019 年度	1.00	1.00

从上表中可以看出手持光电侦察设备-G701 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

报告期内，手持光电侦察设备-G003 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	非制冷组件	电子罗盘	北斗模块	屏幕
2021 年度	未生产			
2020 年度	1.00	1.00	1.00	2.00
2019 年度	未生产			

2020 年度屏幕的投入产出比为 2.00，是由于 1 台手持光电侦察设备-G003 使用 2 个屏幕。从上表中可以看出手持光电侦察设备-G003 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

（3）排爆机器人

报告期内，排爆机器人主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	底盘机加件	机械臂机加件	控制器
2021 年度	1.00	1.00	1.00
2020 年度	1.00	1.00	1.00
2019 年度	1.00	1.00	1.00

从上表中可以看出排爆机器人主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

（4）单兵夜视镜

报告期内，单兵夜视镜-G001 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	电控模块组件
2021 年度	1.00
2020 年度	1.00
2019 年度	未生产

从上表中可以看出单兵夜视镜-G001 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

(5) 侦察机器人

报告期内，侦察机器人-G004 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	接收机	发射机	红外相机	终端主控板	电机
2021 年度	1.00	2.00	2.00	1.00	4.00
2020 年度	1.02	2.01	2.01	1.02	4.02
2019 年度	未生产				

发射机、红外相机、电机的投入产出比分别为 2.00、2.00、4.00，是由于 1 台侦察机器人产成品，发射机用量为 2 台，红外相机用量为 2 台，电机用量为 4 个。2020 年度，接收机和终端主控板的投入产出比大于 1，发射机和红外相机的投入产出比大于 2，以及电机的投入产出比大于 4，系部分原材料损耗所致。从上表中可以看出侦察机器人-G004 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

(6) 穿墙雷达

报告期内，穿墙雷达-G008 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	控制板	壳体	3.7 寸屏幕
2021 年度	1.00	1.00	1.00
2020 年度	1.00	1.00	1.00
2019 年度	未生产		

从上表中可以看出穿墙雷达-G008 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

(7) 多用途机器人

报告期内，多用途机器人-R903 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	驱动/旋转等电机模块	线轮	终端通信链路模块	平台通信链路模块	机械臂等机加件	激光测距机/玻璃片	红外机芯模组	非制冷红外探测器	充电器	终端操控输入模组	北斗导航接收机	机动平台电池	可见光模组	主控模组
2021 年度	1.00	0.93	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	3.00	1.00	1.00

项目	驱动/旋转等电机模块	线轮	终端通信链路模块	平台通信链路模块	机械臂等机加件	激光测距机/玻璃片	红外机芯模组	非制冷红外探测器	充电器	终端操控输入模组	北斗导航接收机	机动平台电池	可见光模组	主控模组
2020 年度	未生产													
2019 年度	未生产													

2021 年度，机动平台电池的投入产出比为 3.00，是由于 1 台多用途机器人产成品，机动平台电池用量为 3 个。线轮的投入产出比小于 1，是由于在多用途机器人-R903 产品交付时配备线轮，本年度生产的产品尚未全部交付（如未来全部交付，线轮的投入产出比为 1.00）。从上表中可以看出多用途机器人-R903 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

（8）侦察系统组件

报告期内，侦察系统组件-G002 主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	激光器/激光器驱动板	主壳体	包装箱含内衬	电池仓	摄像头板	封盖	锂电池	携行包	电极板	后盖
2021 年度	未生产									
2020 年度	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	8.11	1.00	1.03	1.00
2019 年度	未生产									

2020 年度，锂电池的投入产出比为 8.11，是由于 1 台侦察系统组件-G002 产成品，锂电池用量为 8 个，且部分锂电池损耗所致。电极板的投入产出比大于 1，是由于部分原材料损耗所致。从上表中可以看出侦察系统组件-G002 主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

报告期内，耐辐照云台相机主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	云台旋转传动模组	云台俯仰传动模组	云台俯仰电机	云台旋转电机	耐辐照变焦镜头模组	耐辐照相机机芯模组
2021 年度	1.00	1.00	1.00	1.09	1.00	1.04
2020 年度	未生产					
2019 年度	未生产					

2021 年度，云台旋转电机、耐辐照相机机芯模组的投入产出比大于 1，是由于部分原材料损耗所致。从上表中可以看出耐辐照云台相机主要原材料的消耗量

与主要产成品产量匹配。

报告期内，耐辐照快拆相机主要原材料的消耗量与产成品的投入产出比（投入数量/产出数量）如下：

项目	耐辐照相机机芯模组	圆形防水相机
2021 年度	1.04	1.02
2020 年度	未生产	
2019 年度	未生产	

2021 年度，耐辐照相机机芯模组、圆形防水相机的投入产出比大于 1，是由于部分原材料损耗所致。从上表中可以看出耐辐照快拆相机主要原材料的消耗量与主要产成品产量匹配。

综上，报告期内，发行人参考订单及生产情况进行原材料的采购，主要原材料的采购规模与发行人经营规模、在手订单相匹配，发行人主要原材料的消耗量与主要产成品的产量相匹配。

二、核查意见

（一）主要供应商核查程序

- 1、获取了发行人与主要供应商签订的业务合同；
- 2、获取了发行人的采购明细表，银行流水及与客户的往来；
- 3、获取了发行人的销售明细表，并与采购明细表中的客户名称交叉比对；
- 4、实地走访发行人的主要供应商，了解其与发行人的业务往来情况等；了解发行人向部分供应商同时采购并向其销售的商业逻辑及合理性；报告期各期，走访供应商的采购金额及占采购总额的比例如下：

单位：万元

走访情况	2021 年度	2020 年	2019 年
公司采购总额（不含税）注	13,207.46	39,859.66	7,363.68
走访金额合计	8,057.08	31,609.00	5,593.87
走访占比合计	61.00%	79.30%	75.97%

注：公司采购总额为扣除固定资产、在建工程后的余额。

报告期各期对供应商发函、回函的情况统计如下：

单位：万元

函证情况	2021 年度	2020 年	2019 年
公司采购总额（含税）注	14,889.73	41,891.74	8,183.57
发函金额	10,120.91	35,508.83	6,155.14
发函比例	67.97%	84.76%	75.21%
回函金额	10,120.91	35,508.83	6,155.14
回函占采购总额的比例	67.97%	84.76%	75.21%

注：公司采购总额为扣除固定资产、在建工程后的余额。

5、查阅了全国企业信用信息公示系统、天眼查等，取得了主要供应商的工商信息；

6、访谈发行人采购部门负责人，取得了发行人实际控制人、发行人董监高出具的调查问卷，了解其本人及其主要近亲属的对外投资、兼职情况等信息。

（二）原材料采购价格公允性的核查程序

1、通过网络查询报告期内主要供应商的基本情况，对主要供应商进行走访，了解发行人与供应商交易的背景及过程；了解是否存在新增主要供应商、自然人供应商、名称相似、工商登记资料异常、注册地址相近、成立时间较短的主要供应商等特殊情形，上述情形是否存在合理原因；

2、访谈发行人采购负责人、财务负责人、生产负责人，了解报告期各期前五大供应商发生变化以及对同一供应商采购金额存在变化的原因；获取采购明细表，了解发行人向前五大供应商采购的内容；

3、获取发行人制度，了解采购流程；

4、获取发行人采购价格，抽查询价资料，了解公司向供应商采购的询价流程具体执行情况；网上查询原材料及配件的价格，了解采购价格是否公允。

（三）核查结论

经核查，我们认为：

报告期内每年前五大供应商正常经营，且与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系，前五大供应商基本情况无异常；报告期各期前五大供应商发生变化以及对同一供应商采购金额存在变化，具有商业合理性；发行人与供应商的采购价格公允、不存在明显偏低的情形；存

在新增、成立时间较短的供应商，具有商业合理性；不存在名称相似、工商登记资料异常、注册地址相近的主要供应商等特殊情形。

6.3根据招股说明书，上海宇集是发行人2018年和2019年第一大供应商；发行人实际控制人的配偶曾通过他人代持上海宇集10%股权，目前相关股权已转出。

请发行人说明：（1）上海宇集的基本情况，发行人实际控制人的配偶持有和转让上海宇集股权的背景和原因；（2）未将上海宇集认定为关联方的原因，是否符合《公司法》《企业会计准则》和中国证监会的相关规定；（3）发行人与上海宇集的交易内容，分析交易合理性、必要性、和价格公允性，对上海宇集是否存在采购依赖，发行人是否存在对其利益输送的情况。

请保荐机构、发行人律师对事项（1）（2）进行核查并发表明确意见，说明核查依据和理由。请申报会计师对发行人与上海宇集交易的公允性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人与上海宇集的交易内容，分析交易合理性、必要性、和价格公允性，对上海宇集是否存在采购依赖，发行人是否存在对其利益输送的情况。

1、发行人与上海宇集的交易内容

发行人向上海宇集采购的产品主要为光电吊舱的球罩定制件，包括头罩、C型支架、壳体等。采用协商定价方式进行定价，采购时间、采购品种与采购规模主要受对应型号的光电吊舱的客户A1需求决定。

报告期内，发行人向上海宇集采购金额分别为1,369.77万元、605.67万元及599.69万元，用于生产无人机光电吊舱产品。

2、发行人与上海宇集的交易合理性和必要性

发行人与上海宇集的交易具有合理性和必要性，具体分析如下：

第一，上海宇集团队丰富的机加件从业经历，上海宇集创始人和大股东宋文

豪，毕业于上海机电工业学校机械制作及工艺专业，从业 30 多年，长期致力于高精密机电产品的设计和碳纤复合成型工艺设计制造。王海涛负责上海宇集业务经营，还控制上海赛冲机械制造有限公司、江苏赛冲智能装备有限公司、南通赛冲国际贸易有限公司、上海宇集动力系统有限公司等企业（同时，宋文豪先生也是江苏赛冲智能装备有限公司的监事，上海赛冲机械制造有限公司的技术顾问），该等企业分别侧重于各类机械件、电池类用品、工业机器人配套等业务，客户包括北京卫星环境工程研究所等中铁、航天类单位。上海宇集丰富的从业经历是发行人选择与其合作的重要原因之一。

第二，上海宇集加工的产品能够有效的满足终端客户的技术参数指标。发行人向上海宇集采购的球罩定制件对抗跌落、高精度随动等技术参数要求较高，发行人研发部门多方调研复合材料加工厂家和行业制造专家推荐，由宋文豪团队协助开展碳纤支架、凯夫拉壳体 and 球形吊舱一体化样件试制和批量加工制造。经竞标比测和部队大批量交付证明，公司选用的此外协单位能够满足微小型吊舱复合材料件的多批次小批量的生产供应方式，有效整合电气件采购供应链，对公司开发系列化无人机光电吊舱中选用复合材料件有较大的协助潜力。

第三，在军品型号初期试制阶段，因该定制件系军工配套产品，且研制过程中需供应商多次开模、样机试验、检测等以满足总体部门的技术指标要求，且后续能否中标存在较大不确定性。在项目研制初期，由于发行人系首次参与无人机吊舱配套研制工作，上游行业规模较大且具备生产能力的供应商配合程度和需求响应及时度均较低。公司选择了规模相对较小但具备机加工背景、技术与产业链整合能力的上海宇集合作。

3、发行人与上海宇集的交易价格公允性

报告期内，发行人向上海宇集采购产品的采购单价（不含税）的具体情况如下所示：

年度	对应产成品	采购单价（元/组）
2019 年度	无人机光电吊舱-206	8,849.56
	无人机光电吊舱-207	9,931.91
2020 年度	无人机光电吊舱-206	8,849.56
	无人机光电吊舱-207	8,849.56

年度	对应产成品	采购单价（元/组）
2021 年度	无人机光电吊舱-206	8,849.56
	无人机光电吊舱-207	8,849.56

①关于向上海宇集采购产品的定价依据及单价变动情况

发行人采购该类定制件一般为自行或与供应商共同设计研发，形成产品设计图纸、相关工艺技术指标和产品质量要求，供应商据此组织定制化生产。上海宇集生产的该球罩由碳纤支架、凯夫拉壳体和镁合金机加件等多种复合材料加工组装而成，其中凯夫拉结构件和碳纤维结构件在早期产品研制阶段时需多次开模、试验等以满足技术和质量要求，且后续能否批量采购存在较大的不确定性。

发行人仅向上海宇集采购同类型定制件产品，且采购金额呈逐年降低趋势。根据访谈得知，相关产品多个组件需单独开模、试验、检测，并配合光电吊舱的多次样机试验等，原材料系定制化产品，因此双方通过协商采取阶梯定价方式。考虑到前期不同的样机结构组件需要多次开模，2019 年以前协商的采购价格较高；2019 年以后，随着双方合作信任度的提升及制造工艺的稳定，相关原材料的采购价格基本保持稳定。

②关于向上海宇集采购产品单价变动情况合理性

发行人仅向上海宇集采购同类型定制件产品，且占比呈逐年降低趋势。2018 年采购单价较高的原因系初期研制阶段上海宇集配合开模、试验、检测，并配合光电吊舱的多次样机试验等，因此通过双方协商采取阶梯定价方式，双方约定发行人中标后首年采购的小批量单价以 25,862.07 元/个（不含税价），并在后期批量采购时重新议价。由于军品行业的特殊性，产品及配套组件的性能需满足特殊需求，因此，同类普通产品无法达到相关军品的指标、参数及要求，这对一般的民品制造企业形成了入门障碍，晶品特装在比较市场同类技术和产品综合性价比后确定了上述的阶梯定价方案。

③上海宇集销售价格与可比上市公司趋同

上海宇集销售的上述产品主要由碳纤维织物、芳纶纤维织物、滑环、电机等组成，碳纤维织物和芳纶纤维织物系外采碳纤维，而后需进行倒模、织物粘贴、预浸、烧制成型、刷制涂层等工序。目前可比上市公司中，碳纤维织物和芳纶纤

维织物相关上市公司的毛利率情况如下（选取 2020 年及 2021 年数据）：

公司名称	对应业务或产品	2020 年度业务毛利率	2021 年度业务毛利率
泰和新材（002254.SZ）	芳纶	34.88%	40.31%
光威复材（300699.SZ）	碳纤维及织物	75.28%	70.05%
中简科技（300777.SZ）	碳纤维织物	82.42%	78.81%
楚江新材（002171.SZ）	高端制造、碳纤维复合材料	52.41%	45.54%

由上表可知，碳纤维织物和芳纶纤维织物相关上市公司的毛利率在 34%~83%之间，毛利率差异较为明显，其中，可比公司中工序与上海宇集类似且处于偏后端的楚江新材和泰和新材的毛利率平均约为 49%和 38%，与上海宇集销售该产品的综合毛利率 35%相比不存在重大差异，考虑到滑环、电机等其他组件系上海宇集外采后组装而成，这在一定程度上会导致其毛利率有所降低。综上，上海宇集的毛利率与可比上市公司趋同，因此，发行人与上海宇集交易价格公允。

4、发行人对上海宇集不存在采购依赖

①关于采购供应商的稳定性情况说明

由于型号装备的核心部件产品型号和供货厂家将出现在军方的产品定型技术文件内，如果要替换成其他型号或者供应商，根据 GJB3206A-2010 国军标技术状态管理的要求，需要严格履行技术状态变更的程序，整体产品需要重新鉴定或定型，上述变更程序复杂且周期较长。报告期内，发行人向上海宇集采购相关产品已列入用户代表确认并签字的《合格供方名录》，且基于稳定性、可靠性、保障性等考虑，军工产品一般均由原研制、定型厂家保障后续生产供应，一般不会更换供应商。

②发行人有能力选择行业内其他配套供应商

发行人主要由于考虑到与其长期合作的稳定性未更换相关供应商，但是，在目前的碳纤维及芳纶纤维行业内，具有相关生产和研制能力的企业较多，目前公司营收规模和实力持续增长且型号已进入批量生产阶段，在市场上的议价能力有所提升，有能力选择行业内其他配套供应商。因此不存在对上海宇集的采购依赖。

综上，在当前业务模式下，发行人向上海宇集采购的产品主要为光电吊舱的球罩，该材料为定制件，其采购时间、采购品种与采购规模主要受对应型号的光

电吊舱的客户 A1 需求决定，所以，虽然产品主要基料和市场上的类似产品差异不大，但不同的产品在配方上亦存在一定差异，因此，发行人和上海宇集双方均是在参照市场价格的基础上，依据各自的产品价格政策采用协商定价方式进行定价，价格公允，不存在发行人对上海宇集进行利益输送或上海宇集对发行人进行利益输送的情形，也不存在对上海宇集的采购依赖。

二、核查意见

（一）核查程序

- 1、核查了相关合同、发票、入库单、付款单等单据，了解交易的真实性；
- 2、获取上海宇集财务报表，分析其产品毛利率情况；
- 3、对上海宇集实施函证和访谈，了解其与公司交易的背景、原因等；
- 4、核查陈波、张丽霞、安卫红银行流水情况，了解是否与上海宇集存在其他业务往来或利益往来情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

发行人系基于军品型号研制的特点、自身商业利益及供应商资质要求而选择与宇集智能进行合作，发行人与上海宇集交易价格公允，不存在向发行人输送利益的情形。

7、关于某型观测仪违约事项

根据招股说明书，某型观测仪产品因合同违约向客户支付了约 3700 万元违约金，从而导致该产品毛利率较低。

请发行人披露：（1）某型观测仪违约事项的背景及原因，报告期是否存在其他类似情形，针对违约事项产生的原因说明是否采取必要的整改措施及其有效性；（2）违约对生产经营、在手订单的具体影响，是否影响发行人的产品招投标资格及中标名次，是否存在被移除供应商名录的风险，结合以上内容测算对业务的影响，并提供量化分析。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表明确意见，说明核查依据和理由。

回复：

一、发行人披露

关于某型观测仪（手持光电侦察设备-G003）违约事项，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（2）分产品毛利率情况”之“1）光电侦察设备”补充披露如下：

“2020 年 4 月，公司以第一名中标“手持光电侦察设备-G003”军品订单，2020 年 6 月，公司与客户 44 及 45 共签订 4 份手持光电侦察设备-G003 销售合同，合同金额合计约 3.10 亿元，约定产品交付时间（客户代表检验时间）为 2020 年 8 月。因受新冠疫情影响，生产手持光电侦察设备-G003 的显示屏无法完成进口，导致发行人无法按期完成手持光电侦察设备-G003 的生产和交付。军方于 2020 年 12 月下旬出具关于手持光电侦察设备-G003 显示屏状态变更的通知、关于签订手持光电侦察设备-G003 补充合同或协议的通知。根据上述文件，第一，发行人因违反合同约定支付违约金 3,722.40 万元；第二，中标名次由第一名下调至第二名，产品采购量相应调减；第三，某显示屏由进口变为国产，原材料成本下降，产品价格相应调减；第四，同意更换国产显示屏。手持光电侦察设备-G003 采购数量、采购单价变更后，上述四份合同金额均进行下调，合同总金额变更为 14,118.72 万元，该合同于 2021 年 1-6 月实现销售。

手持光电侦察设备-G003 事项系偶发性事件，无法进行提前预判。前述违约事项发生后，公司即采取措施积极应对，尽量将损失降至最低。一方面，意识到显示屏供应紧张后，发行人分别于 2020 年 6 月、2020 年 11 月向军方申请并取得了军方批复，同意以国产显示屏替代进口显示屏；另一方面，作为替代方案，公司于 2020 年 6 月与供应商 1 签订了采购合同。除上述事项外，公司未发生其他类似违约事件。公司已经建立相关的内控制度，在签订重大合同之前，销售部门、生产部门、采购部门、财务部门等会对合同进行评审，从资金安排、生产计划、原料供应各个环节进行控制，以规避合同执行风险。报告期内，上述应对措施

施及内控制度执行有效。

发行人上述行为系合同违约，不属于行政处罚，不会影响发行人后续军品业务开展。具体分析如下：（1）根据军方客户就违约事项出具的文件，其仅对违约事项作出支付违约金、降低中标名次等处罚措施，未涉及限制以后业务承接、承做及其他可能影响业务开展的情形；（2）目前没有相关限制或禁止曾存在支付违约金情形的企业参与军品投标或展业的相关规定或制度，尽管存在少部分军品招标项目中会将合同违约等行为作为扣分项，但扣分值较低，对发行人竞标结果影响极小。截至目前，发行人参与的投标项目中，不存在因上述违约事项扣分的情形；（3）对违约事项涉及客户而言，手持光电侦察设备-G003 违约事件后，发行人于 2021 年 10 月新中标军方客户某型号军用机器人等业务，合同金额约 1.43 亿元，因而上述违约事项不影响发行人和军方客户的业务合作。对其他客户而言，手持光电侦察设备-G003 违约事件后，发行人多款军品参与竞标或中标新订单，如 2021 年与客户 A1、客户 A2、客户 B1 等多家客户新签销售合同，因而亦不会影响发行人和其他客户的业务合作。

上述违约事项对发行人财务报表具体影响如下：

单位：万元

项目	金额或比例	备注
产品销售数量减少	40%	竞标排名下调，销售数量减少
产品销售收入减少	14,956.88	收入减少包含销售数量减少金额、进口屏替换为国 产屏减少金额及违约金金额
产品毛利润减少	4,355.88	

2021 年 12 月，发行人与武汉高德红外股份有限公司签订《补充协议》，鉴于手持光电侦察设备-G003 销售收入波动较大，高德红外同意将 2020 年向甲方销售的手持光电侦察设备-G003 组件的采购价格下调 1,861.20 万元，该事项使 2021 年净利润增加 1,582.02 万元。扣除该事项影响后，违约事项使产品毛利润减少 2,494.68 万元。

综上，上述事项仅影响发行人当次的招投标名次、中标数量、金额等，不影响后续业务开展或产品竞标，不会导致被移除供应商名录的情形。”

发行人已将上述事项在招股说明书“重大事项提示”之“三、重大风险特别提示”及“第四节 风险因素”之“三、经营风险”进行补充披露如下：

“（十）合同违约风险

2020 年 4 月，公司以第一名中标“手持光电侦察设备-G003”军品订单，合同金额合计约 3.10 亿元。因受新冠疫情影响，生产手持光电侦察设备-G003 的显示屏无法完成进口，发行人无法按期完成手持光电侦察设备-G003 的生产和交付，导致发行人因合同违约向客户支付违约金 3,722.40 万元并调减销售数量。未来，如果发行人因新冠疫情等因素无法及时供应产品或其他因素导致销售或采购合同违约，则可能会对发行人的经营状况产生不利影响。”

二、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

1、获取发行人手持光电侦察设备-G003 的中标通知书，核查发行人的中标名册、中标数量、中标金额等；

2、获取发行人与客户签订的销售合同及补充合同，核查发行人违约前销售金额及违约事件变更后的销售金额等；

3、获取发行人客户关于手持光电侦察设备-G003 显示屏状态变更的通知、关于签订手持光电侦察设备-G003 补充合同或协议的通知，核查客户 44 对违约事件的处罚措施等；

4、获取公司向客户申请替换国产屏的请示、客户代表室出具的军检合格证明文件、收款凭证等，确认客户验收通过相关产品及违约事件后发行人手持光电侦察设备-G003 的销售收入等；

5、获取发行人与供应商酷睿特（显示屏代理商）、供应商 1 的采购合同、发行人向其支付采购款的付款凭证；

6、对供应商 1 实施函证等程序；

7、查阅客户的招标文件，并通过军队采购网军队供应商暂停资格列表（<https://www.plap.cn/supplierSuspend/list.html?idx=index>）、采购失信名单（<https://www.plap.cn/supplierCr/common/list.html?s=index>）、处罚公告（<https://www.plap.cn/index/selectIndexChuFaNewsById.html?page=9&id=113>

&title=)等公开渠道检索,确认公司违约后未被暂停供应商资格、未被列为军队采购失信名单、未被采取其他处罚措施;

8、对发行人董事长、总经理及财务总监进行访谈,了解手持光电侦察设备-G003 违约事项的相关情况及对公司业务的影响情况。

(二) 核查结论

经核查,我们认为:

发行人对上述事件的整改措施有效,除上述影响外,不影响发行人的产品招投标资格,不存在被移除供应商名录的风险。

8、关于收入确认

8.1根据申报材料,对于直接解缴军方的产品,产品经公司质量管理部门检验合格后,在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入,对于非直接解缴军方的产品,公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。

请发行人披露:直接和非直接解缴两种方式下,收入确认的时点、依据,取得的确认单据与合同约定是否一致;

请发行人说明:(1)对于直接解缴军方的产品,发行人是否取得收入确认书面回执,客户代表的身份及确认方式,验收的具体内容;(2)存放于军品仓库的产品是否分开存放保管,存货的灭失及保管风险是否已转移给军方,相关的内控措施,以及存货的库龄情况;(3)发行人与客户及供应商是否存在背靠背的结算方式,如有,请说明对收入确认的影响,并结合问题(1)(2)分析收入确认政策是否符合会计准则的规定。

回复:

一、发行人披露

(一)直接和非直接解缴两种方式下,收入确认的时点、依据,取得的确认单据与合同约定是否一致;

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主

要会计政策和会计估计”之“（二十九）收入（自2020年1月1日起适用）”之“2、收入确认政策的具体方法”之“（1）销售商品收入”之“①军品”补充披露如下：

“报告期内，直接和非直接解缴两种方式下收入确认的时点、依据，以及取得的销售收入确认单据与合同条款比较情况如下：

类型	客户类型	收入确认时点	收入确认依据	取得的销售收入确认单据	合同验收条款示例	确认单据与合同条款是否一致
直接解缴军方	军方单位	产品经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入。	军检验收合格	军检合格证明文件	乙方质量检验部门检验合格后，向合同监管单位提交检验验收申请。合同监管单位对检验验收合格的装备，出具军检合格证明文件。	是
非直接解缴军方	各大军工集团及其下属单位	公司取得客户的产品确认回执单后确认收入。	客户确认收货	产品确认回执单	产品符合图样、产品规范和订货合同规定要求，并经军检验收合格。交付技术文件签署完整，交付产品及质量文件齐全。	是

由上表可知，发行人收入确认取得的单据情况与合同条款约定一致。”

二、发行人说明

（一）对于直接解缴军方的产品，发行人是否取得收入确认书面回执，客户代表的身份及确认方式，验收的具体内容；

对于直接解缴军方的产品，客户代表由军方指派，目前负责发行人军品检验的客户代表为某军驻北京地区第 X 军代室人员，客户代表在进行检验时，按照设计定型批准或中标文件确认的技术状态、产品规范、图样文件等进行验收，对客户代表检验验收合格的装备，由军代室审核后出具军检合格证明文件。对于直接解缴军方的产品，发行人均取得了军代室出具的收入确认书面回执（验收合格证明文件）。

截至2022年3月31日，直接解缴军方的产品在取得收入确认书面回执（即验收合格证明文件）后，对应的收入大部分均已回款，且部分完成了调拨（完成军检的产品，使用部队会根据调拨单进行调拨），具体情况如下：

单位：万元

军方客户	合同金额（含税）	营业收入		验收合格证明文件期间	截至2022年3月31日			
		2020年度	2021年度		已被部队调拨	未被部队调拨	回款金额	回款占比（%）
客户 39	23.10	20.44		2020 年度	20.44		23.10	100.00

军方 客户	合同金额（含 税）	营业收入		验收合格证明 文件期间	截至 2022 年 3 月 31 日			
		2020 年度	2021 年度		已被部队 调拨	未被部队 调拨	回款 金额	回款占 比（%）
客户 44	1,016.40	899.47		2020 年度	899.47		1,016.40	100.00
客户 44	26.95	23.85		2020 年度	23.85		26.95	100.00
客户 44	34.65	30.66		2020 年度	30.66		34.65	100.00
客户 44	8,893.50	7,870.35		2020 年度	7,870.35		8,893.50	100.00
客户 44	209.48	185.38		2020 年度	185.38		209.48	100.00
客户 44	88.61		78.42	2021 年度	78.42		70.80	79.90
客户 44	417.14		362.44	2021 年度		362.44	390.79	93.68
客户 44	256.70		223.04	2021 年度		223.04	240.48	93.68
客户 44	11,262.89		9,785.81	2021 年度	7,481.08	2,304.73	10,551.27	93.68
客户 44	141.92		123.31	2021 年度	123.31		134.82	95.00
客户 44	462.00		408.85	2021 年度	408.85		138.60	30.00
客户 44	8,274.46		7,322.53	2021 年度		7,322.53	2,482.34	30.00
客户 44	435.05		385.00	2021 年度	381.59	3.41	130.52	30.00
客户 44	3,346.50		2,961.50	2021 年度		2,961.50		
客户 45	4,054.80		3,523.03	2021 年度	3,523.03		3,852.06	95.00
客户 45	2,181.98		1,895.83	2021 年度	1,895.83		2,072.88	95.00
客户 46	360.00		318.58	2021 年度	318.58		360.00	100.00
客户 46	11.55		10.22	2021 年度	10.22		11.55	100.00
合计	41,497.69	9,030.16	27,398.55		23,251.06	13,177.65	30,640.19	73.84

由上表可知，对于直接解缴军方的产品，2020 年度和 2021 年度实现收入分别为 9,030.16 万元和 27,398.55 万元，累计确认收入 36,428.71 万元，发行人均已取得验收合格证明文件。截至 2022 年 3 月 31 日，上述收入对应的产品大部分已经完成部队调拨和客户回款。

（二）存放于军品仓库的产品是否分开存放保管，存货的灭失及保管风险是否已转移给军方，相关的内控措施，以及存货的库龄情况；

对于直接解缴军方的军品，客户为军方，公司在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时，该产品的属性已经转为“顾客财产”，所有权已归军方所用，公司承担暂为保管的职责，并承担存货灭失和保管的风险。

发行人已建立了完善的仓库管理内部控制制度，对于存放于军品仓库的产品，按照军品贮存的温度、湿度、封装、是否解缴军方等相关环境和场地要求将产品单独存放在成品库内，与其他产品进行隔离，并由专门的库管员进行保管。

军方采购后，各部队基层使用单位凭《调拨通知单》和《介绍信》到公司军品仓库提货。如果客户因为特殊情况无法亲自上门提货的，其会出具《委托发运函》委托发行人通过物流方式发装。产品通常会分批调拨，具体调拨领用时间视使用单位具体情况而定。发行人交付产品后会取得发行人、客户代表和各部队基层使用单位签章确认的《产品交接单》。发行人仓库管理制度较为完善，发生代管军品毁损、灭失的风险较小，报告期内，发行人未发生过代管军品毁损、灭失的情形。

发行人对存放在其仓库中但是所有权属于军方的存货作为顾客财产进行管理，承担的主要是保管责任，不影响其客户对存货的所有权性质的认定。中央军委装备发展部在 2017 年 5 月 18 日发布并于 2017 年 7 月 1 日开始实施的 GJB9001C-2017《质量管理体系要求》规定：“组织（注：指产品生产企业）应爱护在组织控制下或组织使用的顾客或外部供方的财产；对组织使用的或构成产品和服务一部分的顾客和外部供方财产，组织应予以识别、验证、保护和防护；若顾客或外部供方的财产发生丢失、损坏或发现不适用情况、组织应向顾客或外部供方报告，并保留所发生情况的成文信息。”根据上述规定，公司对军品存货的保管，不影响其客户对存货的所有权性质的认定。

由于受到军方和各部队基层使用单位调拨进度的影响，报告期内，存在部分军品在确认收入后仍暂存于发行人军品仓库由发行人代管的情况，这部分存货的库龄情况如下：

单位：万元

军方客户	报告期已确认收入	截至 2021 年 12 月 31 日 在仓库未调拨			截至 2022 年 3 月 31 日 在仓库未调拨		
		对应的收入金额	占比（%）	库龄	对应的收入金额	占比（%）	库龄
客户 39	20.44						
客户 44	899.47						
客户 44	23.85						
客户 44	30.66	30.66	100.00	12 个月			
客户 44	7,870.35						
客户 44	185.38						
客户 44	78.42						
客户 44	362.44	362.44	100.00	10 个月	362.44	100.00	13 个月
客户 44	223.04	223.04	100.00	10 个月	223.04	100.00	13 个月

军方客户	报告期已确认收入	截至 2021 年 12 月 31 日 在仓库未调拨			截至 2022 年 3 月 31 日 在仓库未调拨		
		对应的收入金额	占比 (%)	库龄	对应的收入金额	占比 (%)	库龄
客户 44	9,785.81	2,304.73	23.55	10 个月	2,304.73	23.55	13 个月
客户 44	123.31						
客户 44	408.85	408.85	100.00	1 个月以内			
客户 44	7,322.53	7,322.53	100.00	1 个月以内	7,322.53	100.00	3 个月以内
客户 44	385.00	385.00	100.00	1 个月以内	3.41	0.88	3 个月以内
客户 44	2,961.50	2,961.50	100.00	1 个月以内	2,961.50	100.00	3 个月以内
客户 45	3,523.03						
客户 45	1,895.83						
客户 46	318.58						
客户 46	10.22						
合计	36,428.71	13,998.75	38.43		13,177.65	36.17	

如上表，直接解缴军方的产品，报告期内累计确认收入 36,428.71 万元。截至 2021 年 12 月 31 日，上述完成销售后仍暂存于发行人军品仓库由发行人代管的存货占比为 38.43%，2022 年 1 月至 2022 年 3 月，公司按照客户要求陆续完成军品的调拨，截至 2022 年 3 月 31 日，上述代管的存货比例下降至 36.17%，发行人代管存货周期较短，不存在长时间存放发行人仓库的情形。

（三）发行人与客户及供应商是否存在背靠背的结算方式，如有，请说明对收入确认的影响，并结合问题（一）（二）分析收入确认政策是否符合会计准则的规定。

1、发行人与客户及供应商存在背靠背结算方式的情况

（1）报告期内，发行人与客户存在背靠背结算条款的收入确认金额及其占比如下表：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户 A1	3,657.84	8,430.98	6,168.30
客户 A2	993.27	1,150.07	1,005.86
客户 B1	2,284.51	3,962.74	
合计	6,935.63	13,543.79	7,174.16
占营业收入比重	16.43%	47.60%	65.01%

报告期内，发行人只有非直接解缴军方的销售合同中存在“背靠背”结算条款，发行人在向客户交付经客户代表验收合格的产品后，以取得的《收货确认回

执单》确认收入，由上表可知，发行人与客户 A1、客户 A2 和客户 B1 三家客户签署的合同存在“背靠背”条款，这三家客户的应收账款回款情况总体良好，报告期内未出现坏账损失的情形。

(2) 报告期内，发行人与供应商存在背靠背结算条款的采购金额及其占比如下表：

单位：万元

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
烟台艾睿光电科技有限公司	995.04	652.57	1,165.64
武汉高德红外股份有限公司		18,422.80	
无锡北方湖光光电有限公司		1,019.36	
中国科学院——供应商 C1	775.68		
天津市新策电子设备科技有限公司	401.68		
威海拓展纤维有限公司	53.19		
秦皇岛九零一五科技有限公司	24.96		
合计	2,250.55	20,094.73	1,165.64
占采购总额的比重	16.82%	50.41%	15.83%

报告期内，发行人与艾睿光电等七家供应商签署的合同存在“背靠背”条款，发行人对这七家供应商采购货款均处于正常信用期内，报告期内未出现因为货款支付不及时导致的纠纷诉讼等情形。

(3) 与客户签订“背靠背”条款对收入确认的影响

报告期内，发行人与部分客户、供应商存在背靠背的结算方式。由于军方内部审批流程较为复杂，验收及付款周期较长，发行人以及客户、总装企业、科研院所等单位为了减小资金压力，采用“背靠背”付款方式与供应商签署部分合同，具有商业合理性。

发行人在签署“背靠背”合同前，会充分评估最终用户和客户的信用状况、主要资金来源、付款可能性以及发行人自身的资金周转情况等因素，要求最终用户仅限于军方或事业单位等有较高信用保证的单位，最大限度的控制回款风险。

因此，“背靠背”条款仅是一种结算方式，其仅改变相关的经济利益流入的时间，不会改变已经交付给客户的产品的所有权及控制权归属状态，不影响产品所有权上主要风险和报酬的转移时点，不改变交易价格，对发行人的收入确认时点、确认金额等没有实质性影响。

2、直接解缴军方产品的收入确认政策符合会计准则的规定

(1) 直接解缴军方产品的收入确认政策

发行人销售商品主要包括军品、民品，其中军品收入包括直接解缴军方的产品和非直接解缴军方的产品。

直接解缴军方的产品，客户为军方，公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品经公司质量管理部门检验合格后，在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入，各军方使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货。

(2) 新收入准则的规定

根据《发行监管问答》，申请首发的企业自 2020 年起执行新收入准则。新、旧收入准则相比，新收入准则以“控制权转移”作为收入确认时点，而旧收入准则以“风险与报酬转移”作为收入确认时点。在旧准则下，当商品所有权上主要风险和报酬转移给购买方时确认收入，通常情况下，转移商品所有权凭证或交付实物后，商品所有权上的主要风险与报酬即随之转移；某些情况下，转移商品所有权凭证但未交付实物，商品所有权上的主要风险和报酬即随之转移，企业只保留的次要风险和报酬，如交款提货方式销售的商品。在新收入准则下，控制权转移替代风险与报酬转移作为收入确认时点。取得相关产品控制权，是指客户能够主导该商品的使用并从中获取全部经济利益。

①发行人制定的收入确认政策，符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合发行人的实际情况判断如下：

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务的实际情况
(1) 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；	根据合同约定，产品满足发行人制定的收入确认时点时，发行人凭军检合格证明文件等，可以向军方申请付款，即客户就该商品负有现时付款义务。
(2) 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；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，即属于顾客财产，其所有权属于军方，发行人仅负有保管责任。

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务的实际情况
(3) 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；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，客户虽然不直接占有该商品，但其性质属于售后代管。在这种情况下，尽管发行人仍然持有商品的实物，但客户依然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。因此，该项并不影响对控制权转移的认定。
(4) 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；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，商品价格已确定，且货物的毁损灭失风险转移给了客户，此时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；
(5) 客户已接受该商品；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，客户会出具验收合格证明文件，即表示客户已接受该商品。
(6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	-

综上，产品满足发行人制定收入确认时点时，相关商品控制权已经发生转移。

②发行人制定的收入确认政策，符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第五条的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第五条的规定，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合发行人的实际情况判断如下：

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务的实际情况
(1) 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；	双方已经签订了销售合同，明确约定了双方的权利义务，并经双方加盖公章确认；
(2) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；	销售合同约定了双方交付的产品相关的时间、地点、交付方式、验收标准等权利与义务；
(3) 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；	销售合同明确约定了货款的支付时间及金额；
(4) 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	双方交易的产品销售价格公允，具有商业实质；
(5) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	公司客户信用良好、付款能力较强，应收账款可回收性强，故与销售商品相关的经济利益很可能流入公司。

综上，发行人收入确认政策满足收入准则的相关要求。

(3) 军方存放于发行人仓库的产品满足“售后代管”的条件

根据《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南（2018）》中针对“售后代管”情形下“控制权”转移的具体规定：“②售后代管商品安排。售后代管商品是指根据企业与客户签订的合同，已经就销售的商品向客户收款或取得了收款权利，但是直到在未来某一时点将该商品交付给客户之前，仍然继续持有该商品实物的安排。实务中，发行人主要因为军方客户使用单位凭调拨单到公司军品仓

库提货与军方客户订立此类合同。在这种情况下，尽管发行人仍然持有商品的实物，但是，当客户已经取得了对该商品的控制权时，即使客户决定暂不行使实物占有的权利，其依然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。因此，企业不再控制该商品，而只是向客户提供了代管服务。在售后代管商品安排下，除了应当考虑客户是否取得商品控制权的迹象之外，还应当同时满足下列四项条件，结合公司产成品入库后的暂存情况，对照上述“售后代管”控制权转移的具体条件分析如下：

①该安排具有商业实质

公司根据合同约定，发行人向军方提供军工产品，军检完成后，军队通知将产品暂存发行人，后续将由部队基层使用单位凭调拨单到发行人处提货，具有约定该代管事项，具有商业合理性。

②该产品能够单独识别

公司售后代管产品入库时便已经完成包装，分配唯一的识别号。同时，该产品在公司已按军队要求单独存放于公司仓库，能够单独识别。

①该商品可以随时交付给客户

该产品已经军代表检验验收并出具军检合格证明文件，达到使用状态，可随时根据部队基层使用单位凭调拨单交付，部队基层使用单位在到公司提货时，无需签订合同、无需对产品再次军检、无需向公司支付货款。已满足该商品可以随时交付给客户的条件。

②公司不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户

公司所生产的产品具有不可替代性，同时售后代管产品入代管库后其所有权已经属于客户，公司不能自行使用或者交付给其他客户。

综上，发行人产品满足了上述“售后代管”的四个条件，发行人对于直接解缴军方产品的收入确认政策符合会计准则的相关规定。

(4) 直接解缴军方的产品确认收入时点上市公司案例

通过公开信息查询，对于直接解缴军方的产品，军工企业以军检合格证明文件确认收入的案例较多，部分案例如下：

上市公司	收入确认政策	上市时间
华强科技 (688151.SH)	(1) 对于直接解缴部队的军品, 客户为军方, 公司在取得军检合格证后, 产品封存于公司军品仓库, 同时确认收入。军方采购后, 各部队基层使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货; (2) 非直接解缴部队的军品及民品, 根据合同约定交付验收确认收入。	2021 年 12 月
科思科技 (688788.SH)	需要军检的产品: ①取得驻厂军代表验收并出具军检合格证; ②产品已发出并取得客户的签收单; ③销售价格基本确定, 针对尚未完成审价的产品, 按照合同暂定价格确认收入, 同时结转成本; 待审价完成后, 将差价调整当期营业收入; ④成本能够可靠计量。如客户为国内军方, 根据合同约定不需要公司送货或客户未要求公司送货的, 在取得军检合格证后确认收入。	2020 年 10 月
长城军工 (601606.SH)	公司与国内军方或下游军工企业签订销售合同, 组织军品生产, 军品产出后经驻厂军方代表验收合格后取得军方代表出具的《产品验收合格证》。如客户为国内军方, 根据合同约定不需要送货的, 在取得《产品验收合格证》后, 产品封存于公司火工区仓库, 同时确认收入; 需要送货的, 送货并取得对方验收单后, 确认收入。如客户为下游军工企业, 送货并取得对方验收单后, 确认收入。	2018 年 8 月
中航沈飞 (600760.SH)	航空产品根据相应的合同约定, 取得验收单或者完成工作确认证明及开具具有收款权利的票据时确认收入; 其他产品在产品交付并取得收款权利, 相关收入能够可靠计量且满足各项经营活动的特定收入确认标准时, 确认收入的实现。	2018 年 1 月重组上市
内蒙一机 (600967.SH)	对于直接解缴部队的整车产品, 经军方验收取得合格证等时确认收入; 对于军品配套和军品贸易业务, 在取得双方交接凭单后确认收入。	2016 年重组上市
中兵红箭 (000519.SZ)	对于直接解缴部队的军品, 在取得军品验收合格证时确认销售收入; 对于军品配套和军品贸易业务, 在取得军品验收合格证及双方交接凭单后确认收入。	2016 年重组上市

3、非直接解缴军方的销售合同中约定“背靠背”结算条款符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 销售合同中约定“背靠背”结算条款符合《企业会计准则》的相关规定

发行人与部分客户之间签订的有关“背靠背”合同条款, 如“甲方在收到军方合同款拨付后 30 个工作日内, 向乙方支付相应比例合同款项”等, 不会改变公司收入确认政策, 其理由如下:

第一, “背靠背”条款仅是一种结算方式, 其不会改变产品的所有权和控制权归属状态。发行人在向客户交付经客户代表验收合格的产品后, 发行人已将商品控制权转移给客户。在这种情形下, 发行人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, 与商品所有权有关的任何经济利益也不归发行人所有。

第二, “背靠背”条款不改变交易价格, 其仅改变款项回收时间。“背靠背”条款的客户主要为大型军工集团及其下属单位, 其履约能力强、信用良好, 而产品最终用户的军方以国家信用背书, 货款回收风险较低, 其不影响对“相关的经济利益很可能流入企业”的判断。

因此, 发行人与部分客户签订的“背靠背”合同条款, 不改变公司收入确认

政策，其会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

(2) 发行人签订背靠背条款的收入确认政策符合行业惯例

“背靠背”结算条款较多存在于面向国有企业、军方用户销售的行业中，部分采用“背靠背”结算方式的上市公司情况如下：

公司名称	结算方式	收入确认时点
中科星图 (688568.SH)	GEOVIS 技术开发与服务业务存在终端客户付款后客户才向中科兴图支付货款的情况。	自行开发的 GEOVIS 一体机产品、GEOVIS 软件产品、数据产品和系统集成产品，在客户验收后一次性确认收入。
安博通 (688168.SH)	面向中国电信等公司销售时以背靠背方式收款。	相关产品交付客户后并取得客户签署的收货验收单或对方出具的对账单 / 系统对账单后确认收入。
*ST 实达 (600734.SH)	物联网周界安防业务主要通过全资子公司中科融通开展，中科融通销售给总承包商或代理商的产品采用“背靠背”的结算方式，即最终客户向总承包商或代理商付款后，总承包商或代理商同比例向中科融通付款。	货物交付客户，并经客户验收后确认收入。
当虹科技 (688039.SH)	面向广电类国有企事业单位或知名互联网企业销售时，以背靠背方式收款。	产品发出且经客户验收后确认收入。
苏州科达 (603660.SH)	面向集成商销售时，最终业主方通常会视视频应用系统建设项目交由专业集成商统一进行设备采购和系统集成，在此模式下，苏州科达对集成商一般采用背靠背收款的形式，即集成商按最终业主方付款进度支付货款给公司。	客户收到货物并验收合格后确认收入，合同约定公司需安装调试的，于开通验收后确认收入实现。

综上所述，发行人销售合同中约定“背靠背”结算条款的，发行人的相关处理符合《企业会计准则》的相关规定，符合相关行业惯例。

8. 2根据招股说明书，1) 军品业务合同价格分为确定价和暂定价两种，对于军方需要审价的产品，按暂定价确认收入，后期在收到军品审价文件后，在当期调整收入；2) 公司军品合同主要通过招投标方式获取，根据议价规则的相关规定，无需进行审价，由于议价规则实施时间较晚，公司无法准确获知以暂定价签订的合同的具体执行情况，合同中约定为暂定价的业务仍然存在审价可能性。

请发行人说明：（1）各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比，需要/不需要审价的两类产品的收入确认流程、价格确定依据及调整情况；（2）针对需要审价的产品，同类产品的审定价和暂定价两种价格是否存在重大差异，是否存在合同中未约定暂定价而以估计价确认收入的情况，估计价的确定依据；（3）按照暂定价确定的商品目前的审价进展情况，议价规则目前在同行业的执行情况，如审价完成是否存在大幅低于暂定价格的可

能；（4）按照暂定价格确认收入是否符合行业惯例，发行人与客户的结算是否与审价完成挂钩；（5）结合历史上审价及暂估价的差异情况，报告期前未完成审价的收入金额及原因，分析对发行人报告期和未来财务报表的影响并完善相关信息披露。

请保荐机构、申报会计师对 8.1 和 8.2 事项进行核查，对发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定发表意见。

回复：

一、发行人说明

（一）各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比，需要/不需要审价的两类产品的收入确认流程、价格确定依据及调整情况

1、各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比

报告期内，发行人军品合同主要通过招投标方式获取，议价方式属于竞争议价，根据议价规则规定无需进行审价。发行人签订的军品合同中，定价方式分为暂定价和确定价两种。由于议价规则实施时间较晚，公司无法准确获知以暂定价签订的合同关于审价的具体执行情况，合同中约定为暂定价的业务仍然存在审价可能性，发行人将其认定为“可能需要审价”类别。报告期内，公司军品收入中以暂定价确认销售收入的金额分别为 7,174.16 万元、13,801.97 万元和 30,765.77。发行人分别以销售来源（招投标、直接采购）、产品性质（军品、民品）和产品类别三种产品类型分类方式列示可能需要审价和不需要审价的产品各期销售金额及其占比如下：

（1）按照销售来源（招投标、直接采购）中需要审价和不需要审价的分类

单位：万元

类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
一、招投标	35,661.11	85.82%	24,216.81	87.41%	8,760.51	83.94%
可能需要审价	30,765.77	74.04%	13,801.97	49.82%	7,174.16	68.74%
不需要审价	4,895.34	11.78%	10,414.84	37.59%	1,586.35	15.20%
二、直接采购	5,890.54	14.18%	3,489.15	12.59%	1,675.89	16.06%
需要审价						

不需要审价	5,890.54	14.18%	3,489.15	12.59%	1,675.89	16.06%
合计	41,551.65	100.00%	27,705.96	100.00%	10,436.40	100.00%

如上表可知，报告期内，发行人通过招投标方式实现的主营业务收入占比分别为 83.94%、87.41%和 85.82%，通过招投标方式实现销售的可能需要审价的产品占比分别为 68.74%、49.82%和 74.04%，通过直接采购方式实现销售的可能需要审价的产品占比均为 0，合计为 68.74%、49.82%和 74.04%。

(2) 按照产品性质（军品、民品）中需要审价和不需要审价的分类

单位：万元

类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
一、军品	39,384.38	94.78%	26,713.40	96.42%	9,664.01	92.60%
可能需要审价	30,765.77	74.04%	13,801.97	49.82%	7,174.16	68.74%
不需要审价	8,618.61	20.74%	12,911.43	46.60%	2,489.85	23.86%
二、民品	2,167.27	5.22%	992.56	3.58%	772.39	7.40%
需要审价						
不需要审价	2,167.27	5.22%	992.56	3.58%	772.39	7.40%
合计	41,551.65	100.00%	27,705.96	100.00%	10,436.40	100.00%

由上表可知，报告期内，发行人军品收入占比分别为 92.60%、96.42%和 94.78%，实现销售的民品不需要审价，实现销售的军品中可能需要审价的产品占比分别为 68.74%、49.82%和 74.04%。

(3) 按照产品类别中需要审价和不需要审价的分类

单位：万元

产品一级分类	产品二级分类	是否需要审价	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
光电侦察设备	手持光电侦察设备	可能	15,913.44	38.30				
		否	74.42	0.18	102.17	0.37	38.94	0.37
	穿墙雷达	可能	78.42	0.19	30.66	0.11		
		否	408.94	0.98	943.76	3.41		
	单兵夜视镜	可能	2,284.51	5.50	3,951.77	14.26		
		否	6.64	0.02	0.25	0.00		
	无人机光电吊舱	可能	4,848.28	11.67	9,634.15	34.77	7,174.16	68.74
		否	191.32	0.46	370.79	1.34	72.20	0.69

产品一级分类	产品二级分类	是否需要审价	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)	销售金额	占比 (%)
	其他侦察系统组件/部件	否	5,945.73	14.31	1,210.27	4.37	623.34	5.97
	小计	可能	23,124.66	55.65	13,616.59	49.15	7,174.16	68.74
		否	6,627.05	15.95	2,627.24	9.48	734.48	7.04
		小计	29,751.71	71.60	16,243.83	58.63	7,908.64	75.78
军用机器人	排爆机器人	否	846.46	2.04	465.75	1.68	1,793.73	17.19
	无人车	可能			185.38	0.67		
		否	383.35	0.92	919.47	3.32		
	侦察机器人	否	464.60	1.12	7,870.35	28.41		
		可能	318.58	0.77				
	多用途机器人	可能	7,322.53	17.62				
	其他机器人组件/部件	否	1,140.07	2.74	1,267.22	4.57	21.38	0.20
	小计	可能	7,641.12	18.39	185.38	0.67		
		否	2,834.49	6.82	10,522.80	37.98	1,815.11	17.39
		小计	10,475.60	25.21	10,708.18	38.65	1,815.11	17.39
其他	服务	否	1,324.34	3.19	753.96	2.72	712.66	6.83
合计			41,551.65	100.00	27,705.96	100.00	10,436.40	100.00

由上表可知，报告期内，可能需要审价的产品主要是光电侦察设备，军用机器人和其他总体金额较小。销售的光电侦察设备中可能需要审价的销售金额分别为 7,174.16 万元、13,616.59 万元和 23,124.66 万元，占比分别为 68.74%、49.15% 和 55.65%；销售的军用机器人中可能需要审价的金额分别为 0.00 万元、185.38 万元和 7,641.12 万元，占比分别为 0.00%、0.67%和 18.39%。

光电侦察设备中可能需要审价的产品主要为无人光电吊舱、单兵夜视镜和手持光电侦察设备。其中，无人机光电吊舱业务分类中可能需要审价的销售金额分别为 7,174.16 万元、9,634.15 万元和 4,848.28 万元，占比分别为 68.74%、34.77% 和 11.67%；单兵夜视镜业务分类中在 2020 年度和 2021 年度可能需要审价的销售金额分别为 3,951.77 万元和 2,284.51 万元，占比分别为 14.26%和 5.50%；手持光电侦察设备业务分类中 2021 年度可能需要审价的销售金额为 15,913.44 万元，占比为 38.30%。

销售的军用机器人中可能需要审价的产品是多用途机器人、侦察机器人和无

人车。其中，多用途机器人业务分类在 2021 年度可能需要审价的销售金额为 7,322.53 万元，占比为 17.62%；侦察机器人业务分类在 2021 年度可能需要审价的销售金额为 318.58 万元，占比为 0.77%；无人车业务分类在 2020 年度可能需要审价的销售金额为 185.38 万元，占比为 0.67%。

2、需要/不需要审价的两类产品的收入确认流程、价格确定依据及调整情况；

发行人两类产品的收入确认流程、价格确定依据及调整情况如下表：

项目	类型 1	类型 2	收入确认流程	价格确定依据	报告期内价格调整情况
可能需要审价	部分军品	部分直接解缴军方的产品	公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品经公司质量管理部门检验合格后，在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入。	暂定价/确定价	无
		部分非直接解缴军方产品	公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户之前，还需要经客户代表验收合格才能交付，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。	暂定价/确定价	无
不需要审价	部分军品	部分直接解缴军方产品	公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品经公司质量管理部门检验合格后，在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入。	竞标价	不适用
		部分非直接解缴军方产品	公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户之前，还需要经客户代表验收合格才能交付，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。	竞标价	不适用
	民品		公司销售的民品，在与客户签订合同或订单后组织生产，产品在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户，经客户验收合格才能交付，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。	竞标价、协商价	不适用
	技术研发收入		公司的技术研发主要为各类定制研发，公司以技术研发项目完成并取得收款权利的时点作为控制权的转移时点确认销售收入。	竞标价	不适用

由上表可知，对于可能需要审价和不需要审价的产品，其收入确认流程不存在差异，其仅可能会对收入确认金额产生影响。

（二）针对需要审价的产品，同类产品的审定价和暂定价两种价格是否存在重大差异，是否存在合同中未约定暂定价而以估计价确认收入的情况，估计价的确定依据

报告期内，公司没有完成审价的产品，也不存在合同中未约定暂定价而以估计价确认收入的情况。

（三）按照暂定价确定的商品目前的审价进展情况，议价规则目前在同行业的执行情况，如审价完成是否存在大幅低于暂定价格的可能

报告期内，发行人按照暂定价确认收入的商品，均未完成审价。目前，公司主要产品中仅无人机光电吊舱-207 在实施审价程序，其他产品暂未得到审价通知。

同行业可比公司未详细披露《军品定价议价规则（试行）》的具体执行情况，经查询，部分军工企业涉及审价调整的情况如下：

序号	公司名称	审价调整影响
1	科思科技 (688788.SH)	截至 2020 年 6 月，以暂定价进行销售的产品，尚未取得军方最终批复价格，历史上没有以暂定价确认收入后因审价调整收入金额的情况。
2	华强科技 (688151.SH)	2017 年末，105 产品完成军审定价，调增营业收入 770.00 万元，调增成本 899.93 万元，影响毛利金额-129.93 万元，影响特种防护装备产品的毛利率 1.33 个百分点。
3	江航装备 (688586.SH)	军审定价及军方 XX 审计意见影响：2017 年调减收入 311.44 万元，税前利润影响金额为-311.44 万元；2019 年依据军审定价调减收入 310.44 万元。
4	上海瀚讯 (300762.SZ)	2017 年签订补足差价合同，共补充确认营业收入 266.32 万元，占当年营业收入总额的 0.69%。
5	左江科技 (300799.SZ)	2017 年补价收入-101.54 万元，占当年营业收入总额的比例为-0.81%。
6	新光光电 (688011.SH)	2016-2018 年，军品补价收入分别为 3,025.64 万元、674.80 万元和 1,886.21 万元，当年营业收入总额的比例分别为 19.08%，3.71%，9.05%。
7	安达维尔 (300719.SZ)	2015 年集中收到军方补差价款 3,559.30 万元并确认为当期收入，占当期营业收入的 11.43%；2017 年，收到机载产品收入中包含产品补价收入 1,534.54 万元，为子公司航设公司在 2011-2016 年销售的产品，经客户审价后调整增加的收入，占当年营业收入的 3.49%。
8	广哈通信 (300711.SZ)	2014 年收到军品补价收入 2,547.16 万元，占当年营业收入总额的比例为 10.85%。
9	晨曦航空 (300581.SZ)	2013-2015 年，由于产品暂定价格与最终审定价格存在差异进入当期收入的调整金额分别为 159.84 万元、-30.15 万元、171.78 万元和 0 万元，占当年营业收入总额的比例为 1.09%、-0.16%、0.86%和 0.00%。

由上表可知，除晨曦航空 2014 年、左江科技 2017 年和江航装备 2017 年外，其他企业审价结果均为调增价格。上表所示军工行业上市公司，审价调整比例介于-0.81%至 19.08%之间，均在收到或退回差价时调整当期营业收入。

根据《军品定价议价规则（试行）》，对于以“竞争议价”方式确定军品价格时，订购方不再组织成本审核，“竞争议价”包括通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判采购等方式确定军品价格。发行人向主要客户销售的光电侦察设备、军用机器人产品等均为通过招投标方式取得供应资格。因发行人无法获知议价规则实际执行的具体情况，上述相关条款是否适用于发行人尚未开展最终价格审定的产品，仍存在不确定性。

综上，参考其他军工上市公司公开披露的军品审价调整情况以及发行人自身

的经营特点，发行人预计军品审价导致大幅低于暂定价格的可能性较低。

（四）按照暂定价格确认收入是否符合行业惯例，发行人与客户的结算是否与审价完成挂钩

1、按照暂定价格确认收入符合行业惯例

发行人对需要审价的军品按照暂定价格确认收入。经查阅军工行业近年首发上市关于尚未审价产品的收入确认政策，按照暂定价格确认收入在行业内被普遍采用，具体情况如下：

公司简称	上市时间	公开披露文件中关于尚未审价产品收入确认相关表述
华强科技 (688151.SH)	2021 年 12 月	关于军品收入确认：①军方已完成审价的产品，在满足上述条件时，按军方审定价确认收入；②军方尚未完成审价的产品，在满足上述条件时，按暂定价确认收入。后期在收到军品审价文件后，在当期调整收入。
江航装备 (688586.SH)	2020 年 7 月	对于尚未完成审价产品，公司根据暂定价格与客户签订合同及确认收入，暂定价格依据如下标准确定：产品的审定价格或历史成交价。
迈信林 (688685.SH)	2021 年 5 月	公司为军工客户主要提供航空航天零部件加工服务，部分客户会与公司签订暂定价合同。针对签订暂定价合同的产品或服务，公司按照暂定价格入账确认收入，暂定价格与审定价格的差额计入审定价格当期的收入。
恒宇信通 (300965.SZ)	2021 年 4 月	针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照审定价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照暂定价格确认收入，同时结转成本。
天秦装备 (300922.SZ)	2020 年 12 月	对已有军方审定价的军品，在符合上述条件时，按照合同中的军方审定价确认销售收入；对尚无军方审定价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到审定价协议或类似凭据当期确认价差收入；发行人专用防护装置及装备零部件主要产品在价格主管单位尚未向下游客户下发审价批复前，发行人与客户进行协商确定销售价格（即暂定价）；发行人主要产品参与配套的下游客户产品审价，审价批复由价格主管单位向下游客户下发，待下游客户收到审价批复后与发行人参照审价批复协商确定销售价格（即确定价）、签署价差协议或合同，公司依据价差协议或合同在当期对收入进行调整；下游客户按照产品价格制定的程序申请调整价格后，待下游客户收到价格主管单位调价批复后与发行人参照调价批复协商确定调价价格。
科思科技 (688788.SH)	2020 年 10 月	销售价格基本确定，针对尚未完成审价的产品，按照合同暂定价格确认收入，同时结转成本；待审价完成后，将差价调整当期营业收入。
火箭科技 (002977.SZ)	2020 年 3 月	对于不需要审价的产品或服务，双方按照协议价执行。对于需要军方审价的，按照审定价格执行。由于军方对新产品的价格批复周期可能较长，针对尚未审价确定的产品，供销双方按照合同暂定价格结算，在军方批价后进行调整。
兴图新科 (688081.SH)	2020 年 1 月	对于审价尚未完成已实际交付使用并验收的产品，公司按照与国防单位签订的合同价格作为约定价格确认收入，于审价完成后将相关差价计入审计当期。
新光光电 (688011.SH)	2019 年 7 月	对于公司军品销售，在军方审价未批复之前，针对尚未审价完毕的产品，公司以合同约定的暂定价格确认收入；待军方审价完成后，公司与客户按照审定价格，根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确认补价总金额，公司将补价总金额确认为当期销售收入。
上海瀚讯 (300762.SZ)	2019 年 3 月	对于审价尚未完成已实际交付使用并验收的产品，公司按照与客户签订的合同暂定价格作为约定价格确认收入，于审价完成后将相关差价计入新签合同。
新兴装备	2018 年 8 月	在军方审价未批复之前，针对尚未审价完毕的产品，供销双方协商确

公司简称	上市时间	公开披露文件中关于尚未审价产品收入确认相关表述
(002933.SZ)		定“暂定价格”，并以该暂定价格进行结算，即在价格审定前，发行人以此为依据确认当期销售收入和应收账款，同时结转成本，并以此价格进行资金结算。待军方审价完成后，发行人与客户按照审定价格，根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定补价总金额，发行人取得了收取补价款的权利，将补价总金额确认为当期销售收入。

由上表可知，军工行业近些年首发上市的华强科技、江航装备、迈信林、恒宇信通、天秦装备、科思科技、天箭科技、兴图新科、新光光电、上海瀚讯和新兴装备等，对于未完成军方审价的军品，均采用按暂定价格确认收入，待审价完成后，将差价调整当期营业收入的收入确认政策。

综上，发行人按照暂定价格确认收入符合行业惯例。

2、发行人与客户的结算不与审价完成直接挂钩

发行人与客户结算的主要合同条款如下：

项目	类型	客户类型	结算条款	结算所需文件
军品	直接解缴军方	军方单位	合同生效及年度用款计划批复后，向乙方支付 30% 开工款，验收合格后支付余款；采购产品经合同监管单位对合同付款节点考核合格后，甲方凭发票、装备付款结算凭证、合格证明文件和合同复印件向乙方支付货款（含进度款）	发票、装备付款结算凭证、合格证明文件和合同复印件
	非直接解缴军方	各大军工集团及其下属单位	甲方在收到军方合同款拨付后 XX 个工作日内，向乙方支付相应比例合同款项	发票、合格证明文件和合同复印件

由上表可知，发行人主要客户为军方和国内大型军工集团及其下属单位，发行人与客户的结算进度与审价是否完成没有直接关系。

报告期内，发行人部分销售合同存在暂定价格约定的条款，其金额详见本题“一、发行人说明”之“（一）各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比，需要/不需要审价的两类产品的收入确认流程、价格确定依据及调整情况”之“1、各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比”的回复，合同中约定为暂定价的业务仍然存在审价可能性，审价可能导致结算价格出现变动。

（五）结合历史上审价及暂估价的差异情况，报告期前未完成审价的收入金额及原因，分析对发行人报告期和未来财务报表的影响并完善相关信息披露

1、历史上审价及暂估价的差异情况

发行人历史上以暂定价进行销售的产品，尚未取得军方最终审定价格。

2、报告期前未完成审价的收入金额及原因

截至本问询函回复签署之日，发行人主要产品均未完成审价，可能面临审价的收入金额详见本题“（一）各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比，需要/不需要审价的两类产品的收入确认流程、价格确定依据及调整情况”之“1、各类产品中需要审价和不需要审价的产品类型、各期销售金额及其占比”的回复。

报告期前发行人未完成审价的原因主要为：

第一，军品审价周期较长。国家对军品价格实行统一管理、国家定价，由军方组织军品最终定价审定工作，并主导最终价格审定全过程，发行人须被动根据其提出的指示及要求配合提供相关资料。对于报告期末尚未完成军方审价的军品，根据军方审价流程，军方审价机构对承制单位的报价方案以及相关资料进行审核，形成初步价格方案后，军方审价机构需按照价格方案评审管理办法的规定，组织专家组进行评审；评审通过后，军方价格主管部门正式批复价格方案。同时，发行人以暂定价确认收入的产品均为总体单位的配套产品，根据军工行业惯例，从确定初始暂定价格到最终审价通过的时间间隔受到军方审价计划、总体单位所属项目进展、产品定型时间和专家评审等多项因素的影响，从产品定型到军方完成价格审定批复时间周期较长，且时间具有不确定性。

第二，公司产品是否参与审价具有不确定性。如前所述，《军品定价议价规则（试行）》的实施可能导致发行人诸多通过招投标获取的产品未来无需进行审价。

3、报告期前未完成审价的产品对发行人报告期财务报表的影响

报告期内，发行人不涉及历史上审价差价调整情况，因此报告期前未完成审价的产品，对报告期的财务报表无直接影响。

4、报告期前未完成审价的产品对发行人未来财务报表的影响

发行人历史上没有以暂定价确认收入后因审价调整收入金额的情况，无法参考历史数据对发行人未来的财务报表影响数做出最佳估计。

如本题“（三）按照暂定价确定的商品目前的审价进展情况，议价规则目前

在同行业的执行情况，如审价完成是否存在大幅低于暂定价格的可能”回复所述，选取的军工行业上市公司中，审价调整比例介于-0.81%至 19.08%之间。因此，发行人按照审价较暂定价格的差异在-1%、10%、20%情景下，报告期已累计销售的可能需要审价的产品对未来营业收入和净利润影响金额测算如下：

单位：万元

情景	对未来财务报表累计影响	
	对营业收入影响	对净利润的影响
-1%	-539.97	-458.98
10%	5,399.71	4,589.75
20%	10,799.41	9,179.50

由上表可知，未完成审价的产品对发行人未来财务报表产生的不利影响较小，不会影响公司的股票发行及上市条件。

（三）发行人与客户及供应商是否存在背靠背的结算方式，如有，请说明对收入确认的影响，并结合问题（一）（二）分析收入确认政策是否符合会计准则的规定。

1、发行人与客户及供应商存在背靠背结算方式的情况

（1）报告期内，发行人与客户存在背靠背结算条款的收入确认金额及其占比如下表：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户 A1	3,657.84	8,430.98	6,168.30
客户 A2	993.27	1,150.07	1,005.86
客户 B1	2,284.51	3,962.74	
合计	6,935.63	13,543.79	7,174.16
占营业收入比重	16.43%	47.60%	65.01%

报告期内，发行人只有非直接解缴军方的销售合同中存在“背靠背”结算条款，发行人在向客户交付经客户代表验收合格的产品后，以取得的《收货确认回执单》确认收入，由上表可知，发行人与客户 A1、客户 A2 和客户 B1 三家客户签署的合同存在“背靠背”条款，这三家客户的应收账款回款情况总体良好，报告期内未出现坏账损失的情形。

(2) 报告期内，发行人与供应商存在背靠背结算条款的采购金额及其占比如下表：

单位：万元

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
烟台艾睿光电科技有限公司	995.04	652.57	1,165.64
武汉高德红外股份有限公司		18,422.80	
无锡北方湖光光电有限公司		1,019.36	
中国科学院——供应商 C1	775.68		
天津市新策电子设备科技有限公司	401.68		
威海拓展纤维有限公司	53.19		
秦皇岛九零一五科技有限公司	24.96		
合计	2,250.55	20,094.73	1,165.64
占采购总额的比重	16.82%	50.41%	15.83%

报告期内，发行人与艾睿光电等七家供应商签署的合同存在“背靠背”条款，发行人对这七家供应商采购货款均处于正常信用期内，报告期内未出现因为货款支付不及时导致的纠纷诉讼等情形。

(3) 与客户签订“背靠背”条款对收入确认的影响

报告期内，发行人与部分客户、供应商存在背靠背的结算方式。由于军方内部审批流程较为复杂，验收及付款周期较长，发行人以及客户、总装企业、科研院所等单位为了减小资金压力，采用“背靠背”付款方式与供应商签署部分合同，具有商业合理性。

发行人在签署“背靠背”合同前，会充分评估最终用户和客户的信用状况、主要资金来源、付款可能性以及发行人自身的资金周转情况等因素，要求最终用户仅限于军方或事业单位等有较高信用保证的单位，最大限度的控制回款风险。

因此，“背靠背”条款仅是一种结算方式，其仅改变相关的经济利益流入的时间，不会改变已经交付给客户的产品的所有权及控制权归属状态，不影响产品所有权上主要风险和报酬的转移时点，不改变交易价格，对发行人的收入确认时点、确认金额等没有实质性影响。

2、直接解缴军方产品的收入确认政策符合会计准则的规定

(1) 直接解缴军方产品的收入确认政策

发行人销售商品主要包括军品、民品，其中军品收入包括直接解缴军方的产品和非直接解缴军方的产品。

直接解缴军方的产品，客户为军方，公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品经公司质量管理部门检验合格后，在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入，各军方使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货。

（2）新收入准则的规定

根据《发行监管问答》，申请首发的企业自 2020 年起执行新收入准则。新、旧收入准则相比，新收入准则以“控制权转移”作为收入确认时点，而旧收入准则以“风险与报酬转移”作为收入确认时点。在旧准则下，当商品所有权上主要风险和报酬转移给购买方时确认收入，通常情况下，转移商品所有权凭证或交付实物后，商品所有权上的主要风险与报酬即随之转移；某些情况下，转移商品所有权凭证但未交付实物，商品所有权上的主要风险和报酬即随之转移，企业只保留的次要风险和报酬，如交款提货方式销售的商品。在新收入准则下，控制权转移替代风险与报酬转移作为收入确认时点。取得相关产品控制权，是指客户能够主导该商品的使用并从中获取全部经济利益。

①产品满足发行人制定的收入确认时点时，符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十三条的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合发行人的实际情况判断如下：

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务的实际情况
（1）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；	根据合同约定，产品满足发行人制定的收入确认时点时，发行人凭军检合格证明文件等，可以向军方申请付款，即客户就该商品负有现时付款义务。
（2）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；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，即属于顾客财产，其所有权属于军方，发行人仅负有保管责任。
（3）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；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，客户虽然不直接占有该商品，但其性质属于售后代管。在这种情况下，尽管发行人仍然持有商品的实物，但客户依然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。因此，该项并不影响对控制权转移的认定。

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务的实际情况
(4)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；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，商品价格已确定，且货物的毁损灭失风险转移给了客户，此时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；
(5) 客户已接受该商品；	产品满足发行人制定的收入确认时点时，客户会出具验收合格证明文件，即表示客户已接受该商品。
(6)其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	-

综上，产品满足发行人制定的收入确认时点时，相关商品控制权已经发生转移。

③发行人制定的收入确认政策，符合《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第五条的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第五条的规定，当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合发行人的实际情况判断如下：

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	发行人完成履约义务的实际情况
(1)合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；	双方已经签订了销售合同，明确约定了双方的权利义务，并经双方加盖公章确认；
(2) 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；	销售合同约定了双方交付的产品相关的时间、地点、交付方式、验收标准等权利与义务；
(3)该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；	销售合同明确约定了货款的支付时间及金额；
(4) 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	双方交易的产品销售价格公允，具有商业实质；
(5) 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	公司客户信用良好、付款能力较强，应收账款可回收性强，故与销售商品相关的经济利益很可能流入公司。

综上，发行人收入确认政策满足收入准则的相关要求。

（3）军方存放于发行人仓库的产品满足“售后代管”的条件

根据《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南（2018）》中针对“售后代管”情形下“控制权”转移的具体规定：“②售后代管商品安排。售后代管商品是指根据企业与客户签订的合同，已经就销售的商品向客户收款或取得了收款权利，但是直到在未来某一时点将该商品交付给客户之前，仍然继续持有该商品实物的安排。实务中，发行人主要因为军方客户使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货与军方客户订立此类合同。在这种情况下，尽管发行人仍然持有商品的实

物，但是，当客户已经取得了对该商品的控制权时，即使客户决定暂不行使实物占有的权利，其依然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。因此，企业不再控制该商品，而只是向客户提供了代管服务。在售后代管商品安排下，除了应当考虑客户是否取得商品控制权的迹象之外，还应当同时满足下列四项条件，结合公司产成品入库后的暂存情况，对照上述“售后代管”控制权转移的具体条件分析如下：

①该安排具有商业实质

公司根据合同约定，发行人向军方提供军工产品，军检完成后，军队通知将产品暂存发行人，后续将由部队基层使用单位凭调拨单到发行人处提货，具有约定该代管事项，具有商业合理性。

②该产品能够单独识别

公司售后代管产品入库时便已经完成包装，分配唯一的识别号。同时，该产品在公司已按军队要求单独存放于公司仓库，能够单独识别。

③该商品可以随时交付给客户

该产品已经军代表检验验收并出具军检合格证明文件，达到使用状态，可随时根据部队基层使用单位凭调拨单交付，部队基层使用单位在到公司提货时，无需签订合同、无需对产品再次军检、无需向公司支付货款。已满足该商品可以随时交付给客户的条件。

④公司不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户

公司所生产的产品具有不可替代性，同时售后代管产品入代管库后其所有权已经属于客户，公司不能自行使用或者交付给其他客户。

综上，发行人产品满足了上述“售后代管”的四个条件，发行人对于直接解缴军方产品的收入确认政策符合会计准则的相关规定。

（4）直接解缴军方的产品确认收入时点上市公司案例

通过公开信息查询，对于直接解缴军方的产品，军工企业以军检合格证明文件确认收入的案例较多，部分案例如下：

上市公司	收入确认政策	上市时间
------	--------	------

华强科技 (688151.SH)	(1) 对于直接解缴部队的军品, 客户为军方, 公司在取得军检合格证后, 产品封存于公司军品仓库, 同时确认收入。军方采购后, 各部队基层使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货; (2) 非直接解缴部队的军品及民品, 根据合同约定交付验收确认收入。	2021 年 12 月
科思科技 (688788.SH)	需要军检的产品: ①取得驻厂军代表验收并出具军检合格证; ②产品已发出并取得客户的签收单; ③销售价格基本确定, 针对尚未完成审价的产品, 按照合同暂定价格确认收入, 同时结转成本; 待审价完成后, 将差价调整当期营业收入; ④成本能够可靠计量。如客户为国内军方, 根据合同约定不需要公司送货或客户未要求公司送货的, 在取得军检合格证后确认收入。	2020 年 10 月
长城军工 (601606.SH)	公司与国内军方或下游军工企业签订销售合同, 组织军品生产, 军品产出后经驻厂军方代表验收合格后取得军方代表出具的《产品验收合格证》。如客户为国内军方, 根据合同约定不需要送货的, 在取得《产品验收合格证》后, 产品封存于公司火工区仓库, 同时确认收入; 需要送货的, 送货并取得对方验收单后, 确认收入。如客户为下游军工企业, 送货并取得对方验收单后, 确认收入。	2018 年 8 月
中航沈飞 (600760.SH)	航空产品根据相应的合同约定, 取得验收单或者完成工作确认证明及开具具有收款权利的票据时确认收入; 其他产品在产品交付并取得收款权利, 相关收入能够可靠计量且满足各项经营活动的特定收入确认标准时, 确认收入的实现。	2018 年 1 月 重组上市
内蒙一机 (600967.SH)	对于直接解缴部队的整车产品, 经军方验收取得合格证等时确认收入; 对于军品配套和军品贸易业务, 在取得双方交接凭单后确认收入。	2016 年重 组上市
中兵红箭 (000519.SZ)	对于直接解缴部队的军品, 在取得军品验收合格证时确认销售收入; 对于军品配套和军品贸易业务, 在取得军品验收合格证及双方交接凭单后确认收入。	2016 年重 组上市

3、非直接解缴军方的销售合同中约定“背靠背”结算条款符合《企业会计准则》的相关规定

(1) 销售合同中约定“背靠背”结算条款符合《企业会计准则》的相关规定

发行人与部分客户之间签订的有关“背靠背”合同条款, 如“甲方在收到军方合同款拨付后 30 个工作日内, 向乙方支付相应比例合同款项”等, 不会改变公司收入确认政策, 其理由如下:

第一, “背靠背”条款仅是一种结算方式, 其不会改变产品的所有权和控制权归属状态。发行人在向客户交付经客户代表验收合格的产品后, 发行人已将商品控制权转移给客户。在这种情形下, 发行人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, 与商品所有权有关的任何经济利益也不归发行人所有。

第二, “背靠背”条款不改变交易价格, 其仅改变款项回收时间。“背靠背”条款的客户主要为大型军工集团及其下属单位, 其履约能力强、信用良好, 而产品最终用户的军方以国家信用背书, 货款回收风险较低, 其不影响对“相关的经济利益很可能流入企业”的判断。

因此, 发行人与部分客户签订的“背靠背”合同条款, 不改变公司收入确认

政策，其会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

（2）发行人签订背靠背条款的收入确认政策符合行业惯例

“背靠背”结算条款较多存在于面向国有企业、军方用户销售的行业中，部分采用“背靠背”结算方式的上市公司情况如下：

公司名称	结算方式	收入确认时点
中科星图 (688568.SH)	GEOVIS 技术开发与服务业务存在终端客户付款后客户才向中科兴图支付货款的情况。	自行开发的 GEOVIS 一体机产品、GEOVIS 软件产品、数据产品和系统集成产品，在客户验收后一次性确认收入。
安博通 (688168.SH)	面向中国电信等公司销售时以背靠背方式收款。	相关产品交付客户后并取得客户签署的收货验收单或对方出具的对账单 / 系统对账单后确认收入。
*ST 实达 (600734.SH)	物联网周界安防业务主要通过全资子公司中科融通开展，中科融通销售给总承包商或代理商的产品采用“背靠背”的结算方式，即最终客户向总承包商或代理商付款后，总承包商或代理商同比例向中科融通付款。	货物交付客户，并经客户验收后确认收入。
当虹科技 (688039.SH)	面向广电类国有企事业单位或知名互联网企业销售时，以背靠背方式收款。	产品发出且经客户验收后确认收入。
苏州科达 (603660.SH)	面向集成商销售时，最终业主方通常会将视频应用系统建设项目交由专业集成商统一进行设备采购和系统集成，在此模式下，苏州科达对集成商一般采用背靠背收款的形式，即集成商按最终业主方付款进度支付货款给公司。	客户收到货物并验收合格后确认收入，合同约定公司需安装调试的，于开通验收后确认收入实现。

综上所述，发行人销售合同中约定“背靠背”结算条款的，发行人的相关处理符合《企业会计准则》的相关规定，符合相关行业惯例。

二、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序：

1、通过与发行人管理层沟通，了解发行人销售产品的具体内容，获取客户及销售合同的具体方式及定价依据；复核发行人收入确认依据及具体时点是否符合企业会计准则规定，与同行业上市发行人相比是否存在重大差异；

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

3、获取发行人报告期所有销售合同及销售收入明细表，检查发行人报告期

销售合同的价格条款，核实涉及暂定价的销售合同相关约定；检查暂定价合同所对应的军检合格证明文件（如需要军检）、产品交接单、发票等原始单据，对销售收入确认的真实性、准确性、完整性进行测试；

4、结合主要客户或客户代表现场访谈、应收账款和收入的函证程序，证实暂定价的真实性；同时检查审价合同对应的款项期后回收情况，核实审价程序未完成的原因，落实是否存在价格调整未及时进行账务处理长期挂账的情形；

5、获取发行人 2021 年 12 月 31 日以前以暂定价确认收入的明细，并考虑未取得最终军方批复价格对报告期及未来财务报表的影响；

6、访谈市场部和财务部负责人，了解发行人历史上各类军品合同暂定价的情况以及开展军品审价的进度情况；

7、对报告期执行的收入确认原则与新收入准则进行对比分析，判断新收入准则是否对发行人收入确认产生影响；

8、获取发行人报告期内约定“背靠背”结算条款的合同，查看合同条款并向发行人管理层、销售部门负责人了解上述合同签订的原因并分析其合理性；

9、查询行业公开信息，了解采用“背靠背”结算条款的发行人的收入确认时点，并与发行人收入确认情况进行比较分析。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人直接解缴军方的产品符合售后代管的相关条件，其收入确认符合《企业会计准则》等相关规定；

2、发行人已逐项披露与客户及供应商的合同中约定“背靠背”结算条款，签订相关合同原因明确，具有合理性，其收入确认政策符合《企业会计准则》等相关规定；

3、发行人按军品暂定价确认收入、审价调整直接计入当期损益的相关会计政策，符合军工行业惯例及《企业会计准则》的相关规定。

9、关于收入波动

9.1根据招股说明书，报告期内公司营业收入快速增长，部分产品销量与价格存在较大波动。

请发行人披露：各细分类别主要产品型号的收入金额及占比，并结合各产品的销售数量、单价做进一步量价分析。

请发行人说明：（1）2020 年度单兵夜视镜和侦察机器收入大幅增加的原因，最近一期收入较少的原因，上述产品销售是否具有可持续性；（2）某型排爆机器人销量波动的原因，2020 年度单价大幅上升的原因；（3）2021 年上半年某型便携式侦察机器人单价大幅下降的原因，存货跌价准备计提是否充分；（4）结合在手订单及其履行进度，简要说明财务报告审计截止日后的财务信息及主要经营状况，是否发生重大变化。

请保荐机构和申报会计师说明对报告期各期销售收入的核查情况，包括但不限于各类核查方法的核查比例、获取的核查证据及核查结论。

回复：

一、发行人披露

（一）各细分类别主要产品型号的收入金额及占比，并结合各产品的销售数量、单价做进一步量价分析。

（一）各细分类别主要产品型号的收入金额及占比，并结合各产品的销售数已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“6、主要产品的销售数量、价格对营业收入变动的影响”补充披露如下：

“报告期内，各细分类别主要产品型号的销售数量变动、价格变动及收入金额分析情况如下：

单位：万元、%

产品一级分类	产品二级分类	主要产品型号	2021 年度				2020 年度				2019 年度			
			销售数量 / 变	不含税平均单	收入金额	占主营业务收	销售数量 / 变	不含税平均单	收入金额	占主营业务收	销售数量 / 变	不含税平均单	收入金额	占主营业务收

			动	价/ 变动		入 比例	动	价/ 变动		入 比例		价/ 变动		入 比例
光电侦察设备	无人机电吊舱	无人机光电吊舱-206	1.49	1.04	3,188.41	7.67	1.28	1.07	2,834.21	10.23	1.00	1.00	2,069.58	19.83
		无人机光电吊舱-207	0.35	1.00	1,776.87	4.28	1.36	1.00	6,978.71	25.19	1.00	1.00	5,141.75	49.27
	手持光电侦察设备	手持光电侦察设备-G701	1.33	1.00	17.70	0.04	4.33	1.09	62.73	0.23	1.00	1.00	13.27	0.13
		手持光电侦察设备-G882					1.33	1.15	39.36	0.14	1.00	1.00	25.66	0.25
		手持光电侦察设备-G003	1.00	1.00	15,970.17	38.43								
	单兵夜视镜	夜视镜-G001	0.58	1.00	2,291.15	5.51	1.00	1.00	3,951.77	14.26				
	穿墙雷达	穿墙雷达-G008	0.49	1.03	487.35	1.17	1.00	1.00	974.42	3.52				
	侦察系统组件	侦察系统组件/部件及其他-C架组件	0.46	1.02	286.00	0.69	1.42	1.02	880.00	3.18	1.00	1.00	608.63	5.83
		侦察系统组件/部件及其他-耐辐照云台相机	1.00	1.00	1,665.27	4.01								
		侦察系统组件/部件及其他-耐辐照快拆相机	1.00	1.00	466.37	1.12								
侦察系统组件-G002		1.00	1.00	2,962.21	7.13									
小计				29,111.49	70.06			15,721.20	56.74			7,858.89	75.30	
军用机器人	侦察机器人	便携式机器人-G004			783.19	1.88	1.00	1.00	7,870.35	28.41				
	排爆机器人	排爆机器人-R01-400	0.11	0.88	631.42	1.52	0.21	1.22	465.75	1.68	1.00	1.00	1,793.73	17.19
	多用途机器人	多用途机器人-R903	0.33	1.06	7,322.53	17.62	1.00	1.00						
	无人车				383.35	0.92			1,104.85	3.99				
小计				9,120.49	21.95			9,440.95	34.08			1,793.73	17.19	
合计				38,231.98	92.01			25,162.15	90.82			9,652.62	92.49	

（1）光电侦察设备

报告期内，发行人销售的光电侦察设备包括无人机光电吊舱（206、207 型号）、手持光电侦察设备（G701、G882、G003 等型号）、单兵夜视镜（G001 等型号）、穿墙雷达（G008 等型号）及侦察系统组件/部件及其他（C 架组件、G002、耐辐照云台相机、耐辐照快拆相机）等。

① 无人机光电吊舱-206、207

报告期内，发行人无人机光电吊舱类产品主要包括 206 型和 207 型两个型号，营业收入分别为 7,211.33 万元、9,812.92 万元和 4,965.28 万元。2017 年 12 月，发行人中标无人机光电吊舱-206 并于次年实现销售收入。2019 年 4 月，发行人中标无人机光电吊舱-207，并于当年实现销售收入。206 和 207 中标后，发行人与客户合作关系较为稳定，产品价格波动不大，产品销售量持续增长，从而使得营业收入稳定增长。2021 年无人机光电吊舱-207 销售收入出现下降，主要因为 2021 年系十四五军品采购订购计划开局之年，相关采购计划正在制定和审批中。未来，随着“十四五”计划的实施，该产品预计在未来一段时间采购会保持一定的稳定性、延续性。

② 手持光电侦察设备-G701

报告期内，手持光电侦察设备-G701 营业收入金额分别为 13.27 万元、62.73 万元和 17.70 万元，收入规模很小。该产品系公司早期产品，随着市场竞争加剧，其产品毛利率逐年降低，发行人更多地聚焦于盈利能力更强的无人机光电吊舱、军用机器人及其他业务规模更大的军用领域手持光电侦察设备等产品。因此，报告期内 G701 营业收入、销量、单价呈减少趋势。

③ 手持光电侦察设备-G882

报告期内，发行人手持光电侦察设备-G882 营业收入分别为 25.66 万元、39.36 万元和 0.00 万元，收入规模较小。2019 年度和 2020 年度公司拟开拓民用领域市场，客户主要为贸易商，因此产品定价较低。与 G701 类似，随着市场竞争加剧，其产品毛利率逐年降低，发行人更多地聚焦于盈利能力更强的无人机光电吊舱、军用机器人及其他业务规模更大的军用领域手持光电侦察设备等产品。因此，报告期内 G882 营业收入、销量、单价呈减少趋势。

④ 手持光电侦察设备-G003

2020 年 4 月，发行人中标手持光电侦察设备-G003，合同总金额约 1.78 亿元，该合同于 2021 年上半年实现销售；此外，2021 年 1 月与客户 45 签订总额为 4,054.80 万元的销售合同，2021 年下半年与客户 44 和客户 45 签订总额为 2,060.00 万元的销售合同，导致销售收入大幅增长。

⑤ 单兵夜视镜-G001

2020 年 1 月，发行人中标单兵夜视镜-G001。2020 年、2021 年该产品销售收入分别为 3,951.77 万元和 2,291.15 万元，主要系该批产品于 2020 年大批量交付导致当年收入大幅增长。未来，预计上述产品会根据客户采购计划持续向客户供货。

⑥ 穿墙雷达-G008

2020 年 6 月，发行人中标穿墙雷达-G008，合同金额为 1,016.40 万元，并于当年实现销售 974.42 万元。2021 年客户对该产品持续采购，当年实现销售收入 487.35 万元。未来，预计上述产品会根据客户采购计划持续向客户供货。

⑦ 侦察系统组件/部件及其他-C 架组件

报告期内，该产品营业收入分别为 608.63 万元、880.00 万元和 286.00 万元。该产品自 2019 年开始销售以来，销售数量稳步增长，销售价格基本保持稳定。

⑧ 侦察系统组件/部件及其他-耐辐照云台相机、快拆相机

侦察系统组件/部件及其他-耐辐照云台相机、快拆相机系 2021 年度新产品，当年实现销售收入 2,131.64 万元。

⑨ 侦察系统组件-G002

2020 年 1 月，发行人中标“侦察系统组件-G002”军品订单，合同金额 3,346.50 万元，该产品于 2021 年实现销售。

(2) 军用机器人

报告期内，发行人销售的军用机器人包括侦察机器人（G004 型号等）、排

爆机器人（R01-400 型号等）、多用途机器人（R903 型号等）和无人车等。

①侦察机器人-G004

2020 年 7 月，发行人中标便侦察机器人-G004，合同金额为 8,893.50 万元，该项目于当年实现收入。2021 年系“十四五”规划开局之年，军方各项采购计划尚未完全实施，导致 2021 年销售收入金额较小。2021 年该产品销售价格略有下降主要系销售价格由双方协定确定所致。

②排爆机器人-R01-400

报告期内，该产品销售收入分别为 1,793.73 万元、465.75 万元和 631.42 万元。2019 年度，该产品处于产品前期推广阶段，发行人采取低价策略。2019 年度销量较大主要系 2017 年 12 月中标的“排爆机器人”于 2019 年度实现销售。2020 年、2021 年，该产品仍以民用客户零散订单为主，销售规模较小，其中部分订单系应客户特殊需求的定制化产品，定价相对较高，导致平均价格上升。

③多用途机器人-R903

2019 年 2 月，发行人中标某军品型号“多用途机器人-R903”，该产品于 2021 年完成批量交付，实现销售收入 7,322.53 万元。未来，预计上述产品会根据客户采购计划持续向客户供货。

④无人车

发行人无人车产品于 2020 年度开始实现销售，2020 年、2021 年销售收入分别为 1,104.85 万元、383.35 万元，上述两年销售的产品均为定制化生产，具体产品型号不同，因此产品销售数量、价格均不同。”

二、发行人说明

（一）2020 年度单兵夜视镜和侦察机器收入大幅增加的原因，最近一期收入较少的原因，上述产品销售是否具有可持续性；

1、单兵夜视镜销售变动情况及可持续情况

2020 年 1 月，发行人中标军品型号配套的单兵夜视镜-G001，承担总标的 20% 的生产任务量。2020 年度、2021 年 1-6 月及 2021 年度，该产品的销售情况如下：

单位：万元

客户代码	产品名称	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
		销售数量/变动	销售金额（不含税）	销售数量/变动	销售金额（不含税）	销售数量/变动	销售金额（不含税）
客户 B1	单兵夜视镜-G001	0.58	2,291.15	0.01	6.64	1.00	3,951.77

注：以 2020 年销售情况作为基数 1。

单兵夜视镜-G001 作为军方某系统项目的配套型号产品，于 2020 年由公司配合总体单位竞标并中标。该产品属科研采购一体化项目，2020 年度处于研制阶段，总体单位（客户 B1）采购该产品主要用于科研目的。2021 年 1-6 月，该项目处于定型阶段，总体单位在完成最终定型前采购量较小。2021 年 12 月，该项目顺利完成定型会议验收，发行人实现销售收入 2,284.51 万元。

鉴于军品型号产品的采购具有稳定性、延续性和不可随意替换的属性，且该系统项目自 2021 年底才开始正式进入列装阶段，预计公司配套型号产品订货在未来一段时间内将具有明显的可持续性和增量发展的特点。

2、侦察机器人销售变动情况及可持续情况

报告期内，侦察机器人收入主要来源于侦察机器人-G004，该产品的销售情况如下：

单位：万元

客户代码	产品类别	合同签订时间	合同签订金额	2021 年度		2021 年 1-6 月		2020 年度	
				销售数量/变动	销售金额（不含税）	销售数量/变动	销售金额（不含税）	销售数量/变动	销售金额（不含税）
客户 44	侦察机器人-G004	2020 年 11 月	8,893.50					19.25	7,870.35
客户 46	侦察机器人-G004	2020 年 12 月	360.00	1.00	318.58	1.00	318.58		
客户 44	侦察机器人-G004	2021 年 12 月	462.00	1.00	408.85				
其他客户	侦察机器人-G004	2020 年 12 月	63.00	0.17	55.75	0.17	55.75		
合计			9,778.50	2.17	783.18	1.17	374.33	19.25	7,870.35

注：因 2020 年度销售数量较大，以该产品 2021 年度发行人向客户 44 的销售数量作为基数 1。

侦察机器人-G004 为发行人 2020 年度中标并实现销售的产品，且中标单位只有公司一家，故 2020 年度销售收入大幅增加。2021 年度该产品销售收入较少主要系 2021 年度为十四五军品采购订购计划开局之年，相关采购计划正在制定

和审批中。

侦察机器人-G004 系新研装备，符合军方关于“加快提高部队战斗力特别是地面战场快速侦察能力”的总体发展方向，因此，随着“十四五”计划的实施，该产品预计在未来一段时间采购会保持一定的稳定性、延续性和增量发展。

（二）某型排爆机器人销量波动的原因，2020 年度单价大幅上升的原因；

报告期内，排爆机器人-R01-400（某型排爆机器人）销售数量、价格与销售收入变化情况如下：

主要产品	年度	销售数量/变动	销售平均单价/变动	销售收入/变动
排爆机器人-R01-400	2019 年度	1.00	1.00	1.00
	2020 年度	0.21	1.22	0.26
	2021 年度	0.33	1.06	0.35

注：以该产品 2019 年销售数量、单价作为基数。

1、关于该产品销量波动

发行人排爆机器人-R01-400 在 2020 年度、2021 年度主要系民用客户零散订单，基数较小。2019 年度销量较大，主要系发行人 2017 年 12 月中标的某装备部“排爆机器人”项目于 2019 年度实现销售收入所致。

2、关于该产品单价大幅上升原因

发行人排爆机器人-R01-400，2020 年度较 2019 年略有涨幅，主要系以下原因导致：

（1）2019 年度，实现销售的排爆机器人-R01-400 处于新产品上市推广阶段，发行人采取低价销售策略导致销售单价较低；

（2）2020 年度，发行人销售给某客户的产品为定制化产品，较以前年度销售的产品具有差异性，双方协商确定的销售单价较高。

（三）2021 年上半年某型便携式侦察机器人单价大幅下降的原因，存货跌价准备计提是否充分；

1、单价大幅下降原因

2020 年 7 月，发行人中标“侦察机器人-G004”项目，与客户 44 签订首批合同，合同金额为 8,893.50 万元。2021 年上半年，发行人与客户 46 签订订购合

同，合同金额为 360.00 万元。2021 年上半年销售价格较 2020 年度下降 22.08%，主要系 2021 年上半年订购合同系双方协定确定，本着长期合作目的，价格给予一定折让。

2、存货跌价准备计提充分

2020 年 12 月 31 日、2021 年 6 月 30 日，侦察机器人-G004 存货余额分别为 158.29 万元、135.92 万元，其金额总体较小。按照 2021 年 1-6 月销售单价较低的情形进行测算，该产品毛利率为 68.53%。2021 年 12 月，发行人以和 2020 年度一致的价格将该产品销售给客户 44，其总体毛利率水平较高。

综上，侦察机器人-G004 市场需求稳定，销售价格未出现重大波动，其可变现净值高于账面价值，不存在减值的情形。

（四）结合在手订单及其履行进度，简要说明财务报告审计截止日后的财务信息及主要经营状况，是否发生重大变化。

截至本问询函回复签署之日，发行人审计截止日在手及其后新签的且金额在 1000 万元以上的订单详细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同/备产协议标的	产品分类	金额	签订时间	截止 2021 年 12 月 31 日履行情况	截至到本问询函回复签署之日履行情况
1	客户 44	排爆机器人-R901	军用机器人	12,404.00	2021 年 12 月	履行中	履行中
2	客户 44	模拟训练系统	其他	4,181.67	2021 年 7 月	履行中	履行中
3	客户 45	手持光电侦察设备-G003	光电侦察设备	1,918.08	2021 年 12 月	履行中	履行完毕
4	客户 44	某型机器人	军用机器人	1,860.60	2021 年 12 月	履行中	履行中
5	云南安宁化工厂有限公司	某型机器人	军用机器人	1,500.00	2018 年 3 月	履行中	履行中
合计				21,864.35			

除上述订单外，发行人仍有多款军品型号正积极参与客户的招投标，并有望形成最终订单。其中，某新型光电吊舱已配合总体单位进入军方竞标。此外，前期已批产的型号产品后续预期将持续采购，包括无人机光电吊舱、侦察系统组件-G002、穿墙雷达-G008 以及侦察机器人-G004 等。

由上表可知，发行人在手订单储备丰富。2021 年度营业收入为 42,203.22

万元，较上年同比增长 48.32%，公司归属于母公司所有者净利润为 6,050.58 万元，较上年同期增长 2.73%。发行人经营状况正常，公司各项财务指标、生产经营模式、主要原材料的采购规模和采购价格、主要产品的生产销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、适用的税收政策等均未发生重大变化，亦未出现其他可能影响公司正常经营或可能影响投资者判断的重大事项。

综上，发行人财务报告审计截止日后的经营情况与经营业绩较为稳定，总体运营情况良好，不存在异常或重大不利变化。

发行人已对招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计基准日后主要财务信息及经营状况”更新如下：

“自财务报告审计截止日至本招股说明书签署日期间，除国内多地疫情出现反复带来一定不利影响外，公司经营情况总体正常；公司采购模式、生产模式和销售模式未发生重大变化；公司主要原材料的采购、主要产品的生产和销售、主要客户及供应商的构成均未发生重大变化；公司税收政策未发生重大变化；公司亦未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

综上所述，公司财务报告审计截止日后的经营情况与经营业绩较为稳定，总体运营情况良好，不存在异常或重大不利变化。”

三、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

1、通过与管理层沟通，判断发行人的收入确认政策是否符合企业会计准则规定；

2、对发行人营业收入执行分析性复核程序，分析其变动趋势及原因；

3、了解公司销售业务流程，获取各报告期主要客户名单及对应的销售合同，并与各期的销售收入明细表核对；

3、核查主要客户销售合同中的产品验收、产品交付等条款；核查合同的实际执行情况，分析发行人的收入确认是否符合企业会计准则规定；

4、核查报告期内主要客户的销售合同、验收证明文件、军检合格证明文件、

出库单、发票、回款单等原始凭证，判断发行人收入确认的真实、准确、完整性；

5、选取样本函证及走访发行人与客户交易事项，包括函证销售金额及往来挂账余额等信息。

（1）函证情况

单位：万元

函证情况	2021 年度	2020 年	2019 年
公司销售总额	42,203.22	28,454.40	11,035.42
函证金额	13,136.99	18,424.10	8,570.29
因涉密等原因不接受函证而采取替代程序测试金额	28,290.53	9,030.16	1,367.24
回函金额+替代测试占销售收入的合计占比	98.16%	96.49%	90.05%

（2）走访情况

单位：万元

走访情况	2021 年度	2020 年	2019 年
公司销售总额	42,203.22	28,454.40	11,035.42
走访金额合计	12,743.71	17,803.31	8,708.25
走访占比合计	30.20%	62.57 %	78.91%
因涉密等原因不接受走访而采取替代程序测试金额	28,290.53	9,009.72	1,367.24
走访+替代测试合计占比	97.23%	94.23%	91.30%

（3）对于不能走访及函证的军方客户，项目组采取了以下替代程序：

①访谈客户代表，对于交易的内容和金额进行确认；

②通过核对期后回款，包括回款明细账、发票、银行回单等原始单据；

③检查中标通知书、销售合同/订单、军检合格证明文件等资料确认收入的真实性；

④通过装箱单、运单及签收单据、等原始单据执行函证替代程序。

6、核查发行人储备订单情况，判断分析公司业务的持续性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内单兵夜视镜-G001、侦察机器人、排爆机器人-R01-400等产品的销售价格、销售量、收入的波动与实际经营情况相符，符合行业趋势，销售收入真实、准确，销售订单具有持续性，相关存货不存在减值情形；

2、发行人在手订单及储备丰富，财务报告审计截止日后的财务信息及主要经营状况未发生重大不利变化。

9.2根据招股说明书，发行人一季度和四季度收入占比较高，2020 年第一季度因受疫情影响，光电侦察设备交付延迟至第二季度，导致 2020 年度第二季度收入确认较多。

请发行人说明：（1）2020 年四季度和 2021 年第一季度收入确认的主要客户、对应的合同签订日期、收入确认金额和日期、毛利金额、占比及毛利率，对应合同约定的具体验收条款及款项回收情况；（2）与可比公司收入季节性特点进行对比分析，发行人收入结构是否存在较大差异以及差异原因。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项，说明核查程序、核查证据和核查结论。

回复：

一、发行人说明

（一）2020 年四季度和 2021 年第一季度收入确认的主要客户、对应的合同签订日期、收入确认金额和日期、毛利金额、占比及毛利率，对应合同约定的具体验收条款及款项回收情况；

1、公司 2020 年四季度确认收入的主要客户、对应的合同签订日期、收入确认金额和日期、毛利金额、占比及毛利率，对应合同约定的具体验收条款及款项回收情况如下：

单位：万元，%

客户名称	合同签订日期	合同签订金额	收入确认时间	收入确认金额	占主营业务收入比例	毛利金额	毛利率	合同具体验收条款	收入确认依据	截止 2021 年 6 月 30 日回款比例	截止 2021 年 12 月 31 日回款比例	截止 2022 年 3 月 31 日回款比例	备注
客户 44	2020 年 10 月 30 日	1,016.40	2020 年 12 月 29 日	899.47	3.25	573.35	63.74	按甲方组织评审确认的技术状态、产品规范、图样文件等进行制造和验收交付	军检合格证明文件	100.00	100.00	100.00	
客户 44	2020 年 11 月 1 日	209.48	2020 年 12 月 31 日	185.38	0.67	-35.41	-19.10	1、乙方按照合同有关规定完成装备生产，经乙方质量检验部门检验合格后，向合同监管单位提交检验验收申请；2、乙方应按照装备定型图样、技术文件要求进行封装，并按约定的交付地点、时间、包装运输要求交付装备；3、装备交付时，乙方应配合进行接装检查	军检合格证明文件	40.00	95.00	95.00	
客户 44	2020 年 11 月 10 日	8,893.50	2020 年 12 月 29 日	7,870.35	28.41	6,025.99	76.57	1、乙方按照合同有关规定完成装备生产，经乙方质量检验部门检验合格后，向合同监管单位提交检验验收申请；2、乙方应按照装备定型图样、技术文件要求进行封装，并按约定的交付地点、时间、包装运输要求交付装备；3、装备交付时，乙方应配合进行接装检查	军检合格证明文件	100.00	100.00	100.00	
客户 A3	2019 年 11 月 10 日	316.80	2020 年 12 月 1 日	280.35	1.01	31.36	11.18	交货时提供相关质量证明	确认回执	100.00	100.00	100.00	
客户 A3	2019 年 11 月 10 日	260.25	2020 年 12 月 1 日	230.31	0.83	60.18	26.13	交货时提供相关质量证明	确认回执	100.00	100.00	100.00	
客户 A3	2019 年 11 月 10 日	359.52	2020 年 12 月 1 日	318.16	1.15	79.98	25.14	交货时提供相关质量证明	确认回执	100.00	100.00	100.00	
客户 A3	2020 年 8 月 27 日	298.80	2020 年 12 月 8 日	264.42	0.95	60.27	22.79	1、出厂检验，随同货物提供出厂检验报告和产品质量合格证 2、初步验收，买方对货物数量、品种、规格、外观瑕疵等的验收 3、在具备最终验收条件后，买卖双方根据合同约定对产品的性能、质量等内在品质进行最终验收，最终验收以买方验收结果为准	确认回执	100.00	100.00	100.00	

客户名称	合同签订日期	合同签订金额	收入确认时间	收入确认金额	占主营业务收入比例	毛利金额	毛利率	合同具体验收条款	收入确认依据	截止 2021 年 6 月 30 日回款比例	截止 2021 年 12 月 31 日回款比例	截止 2022 年 3 月 31 日回款比例	备注
客户 A3	2020 年 8 月 27 日	150.00	2020 年 12 月 8 日	132.74	0.48	8.24	6.21	1、出厂检验，随同货物提供出厂检验报告 and 产品质量合格证 2、初步验收，买方对货物数量、品种、规格、外观瑕疵等的验收 3、在具备最终验收条件后，买卖双方根据合同约定对产品的性能、质量等内在品质进行最终验收，最终验收以买方验收结果为准	确认回执	100.00	100.00	100.00	
客户 A1	2020 年 8 月 31 日	619.00	2020 年 12 月 11 日	547.79	1.98	111.31	20.32	乙方交付的产品应符合相应要求，乙方完成设计，生产，并根据《XXX 无人平台和 XXX 无人平台验收大纲》完成验收	确认回执	40.00	40.00	60.00	背靠背条款
客户 A1	2020 年 8 月 31 日	420.00	2020 年 12 月 11 日	371.68	1.34	322.62	86.80	乙方交付的产品应符合相应要求，乙方完成设计，生产，并根据《XXX 无人平台和 XXX 无人平台验收大纲》完成验收	确认回执	40.00	40.00	60.00	背靠背条款
大连辽机路航特种车制造有限公司	2020 年 6 月 4 日	124.00	2020 年 12 月 20 日	109.73	0.40	81.04	73.85	乙方将货物一次运至交货地点，需要符合国家标准及产品特性	确认回执	82.50	82.50	100.00	
大连辽机路航特种车制造有限公司	2020 年 10 月 24 日	124.00	2020 年 12 月 20 日	109.73	0.40	81.04	73.85	乙方将货物一次运至交货地点，需要符合国家标准及产品特性	确认回执	82.50	82.50	100.00	
南京理工大学	2020 年 1 月 3 日	200.00	2020 年 12 月 1 日	188.68	0.68	55.45	29.39	甲方组织验收，包括财务验收、技术验收	确认回执	100.00	100.00	100.00	
捍疆前沿科技（北京）有限公司	2020 年 12 月 23 日	216.00	2020 年 12 月 30 日	191.15	0.69	76.37	39.95	1、货物验收的标准以双方约定的技术要求为准，如无技术要求则已乙方随附货物提供的用户手册或使用说明书为准； 2、甲方确认无误后，应在乙方所提供的到货清单上签字，表示货物交货完毕。	确认回执	9.26	100.00	100.00	

客户名称	合同签订日期	合同签订金额	收入确认时间	收入确认金额	占主营业务收入比例	毛利金额	毛利率	合同具体验收条款	收入确认依据	截止 2021 年 6 月 30 日回款比例	截止 2021 年 12 月 31 日回款比例	截止 2022 年 3 月 31 日回款比例	备注
北京凌云光子技术有限公司	2020 年 12 月 20 日	140.00	2020 年 12 月 23 日	123.89	0.45	24.28	19.60	1.甲方自提：货物损毁的风险自甲方提货之日起转移至甲方； 2.乙方代办托运：货物损毁的风险自乙方将货物交承运人之时起转移至甲方； 3.送货至甲方指定的交货地点：货物损毁的风险自货物到甲方指定地点后转移至甲方。	确认回执	100.00	100.00	100.00	
合计		13,347.75		11,823.83	42.68	7,556.07				92.59	94.93	95.93	

2、2021 年度一季度确认收入的主要客户、对应的合同签订日期、收入确认金额和日期、毛利金额、占比及毛利率，对应合同约定的具体验收条款及款项回收情况如下：

单位：万元，%

客户名称	合同签订日期	合同签订金额	收入确认时间	收入确认金额	占主营业务收入比例	毛利金额	毛利率	合同具体验收条款	收入确认依据	截止 2021 年 6 月 30 日回款比例	截止 2021 年 12 月 31 日回款比例	截止 2022 年 3 月 31 日回款比例	备注
客户 44	2020 年 6 月 24 日	11,262.89	2021 年 2 月 28 日	10,371.28	52.04	134.83	1.30	1、乙方按照合同有关规定完成装备生产，经乙方质量检验部门检验合格后，向合同监管单位提交检验验收申请； 2、乙方应按照装备定型图样、技术文件要求进行封装，并按约定的交付地点、时间、包装运输要求交付装备； 3、装备交付时，乙方应配合进行接装检查	军检合格证明文件		93.68	93.68	
客户 A1	2020 年 12 月 1 日	380.00	2021 年 3 月 29 日	336.28	1.69	204.16	60.71	产品符合图样、产品规范和订货合同规定要求，并经军检验收合格。交付技术文件签署完整，交付产品及质量文件齐全	确认回执		93.68	93.68	
客户 A1	2020 年 12 月 9 日	120.00	2021 年 3 月 29 日	106.19	0.53	64.47	60.71	产品符合图样、产品规范和订货合同规定要求，并经军检验收合格。交付技术文件签署	确认回执		93.68	93.68	

客户名称	合同签订日期	合同签订金额	收入确认时间	收入确认金额	占主营业务收入比例	毛利金额	毛利率	合同具体验收条款	收入确认依据	截止 2021 年 6 月 30 日回款比例	截至 2021 年 12 月 31 日回款比例	截止 2022 年 3 月 31 日回款比例	备注
								完整，交付产品及质量文件齐全					
客户 A1	2020 年 12 月 1 日	260.00	2021 年 3 月 29 日	230.09	1.15	139.69	60.71	产品符合图样、产品规范和订货合同规定要求，并经军检验收合格。交付技术文件签署完整，交付产品及质量文件齐全	确认回执				背靠背条款
客户 A1	2021 年 1 月 16 日	140.00	2021 年 3 月 29 日	123.89	0.62	75.22	60.71	产品符合图样、产品规范和订货合同规定要求，并经军检验收合格。交付技术文件签署完整，交付产品及质量文件齐全	确认回执				背靠背条款
客户 A1	2021 年 1 月 5 日	581.99	2021 年 3 月 23 日	515.03	2.58	349.79	67.92	甲方将根据乙方生产计划节点和产品生产过程工艺稳定性，适时组织相关用户代表等开展下厂监制工作。	确认回执				背靠背条款
客户 A1	2021 年 1 月 5 日	252.19	2021 年 3 月 23 日	223.18	1.12	151.57	67.92	甲方将根据乙方生产计划节点和产品生产过程工艺稳定性，适时组织相关用户代表等开展下厂监制工作。	确认回执				背靠背条款
客户 A1	2021 年 1 月 5 日	116.40	2021 年 3 月 23 日	103.01	0.52	69.96	67.92	甲方将根据乙方生产计划节点和产品生产过程工艺稳定性，适时组织相关用户代表等开展下厂监制工作。	确认回执				背靠背条款
客户 A1	2021 年 1 月 5 日	465.59	2021 年 3 月 23 日	412.03	2.07	279.83	67.92	甲方将根据乙方生产计划节点和产品生产过程工艺稳定性，适时组织相关用户代表等开展下厂监制工作。	确认回执				背靠背条款
客户 45	2020 年 6 月 24 日	2,181.98	2021 年 2 月 28 日	1,895.83	9.51	24.65	1.30	按甲方根据中标文件确认的技术状态和性能指标要求进行制造和验收，后续如技术状态发生变化，再签订补充协议进行明确，风险由乙方承担	军检合格证明文件		95.00	95.00	
客户 C1	2021 年 2 月 2 日	323.18	2021 年 1 月 29 日	286.00	1.44	245.33	85.78	1、按照双方签订的技术协议 2、按产品说明书；该产品不得低于国家相关产品及技术标准	确认回执	88.50	88.50	88.50	该公司付款审批流程复杂
合计		16,084.22		14,602.81	73.28	1,739.50	11.91			1.78	69.52	69.52	

(二)与可比公司收入季节性特点进行对比分析,发行人收入结构是否存在较大差异以及差异原因。

报告期内,发行人 2019 年度军品收入中主要为光电侦察设备大类中的无人机光电吊舱产品,军用机器人等产品较少。2020 年度下半年开始,其他军工产品陆续批产形成销售。因此,选取同行业可比公司 2020 年度、2021 年度的四个季度的收入情况进行对比分析。

1、同行业可比上市公司的 2020 年度收入季节性对比情况

同行业可比上市公司的 2020 年度收入季节性对比情况如下:

单位:万元, %

可比公司	2020 年度							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	收入金额	占全年比例	收入金额	占全年比例	收入金额	占全年比例	收入金额	占全年比例
睿创微纳	23,074.41	14.78	46,244.10	29.62	38,439.44	24.62	48,386.30	30.99
高德红外	45,105.74	13.53	72,523.71	21.76	76,002.49	22.80	139,719.99	41.91
久之洋	7,076.63	9.79	11,281.31	15.61	9,012.51	12.47	44,904.40	62.13
航天彩虹	42,031.96	14.07	61,811.47	20.68	88,424.08	29.59	106,565.62	35.66
无人机			23,497.98	19.31	30,501.87	25.06	67,713.50	55.63
埃斯顿	45,952.41	18.31	71,315.32	28.41	59,054.34	23.53	74,694.58	29.76
机器人	46,813.63	17.60	76,641.27	28.82	45,138.81	16.97	97,369.90	36.61
平均	35,009.13	15.97	51,902.16	23.68	49,510.51	22.59	82,764.90	37.76
发行人	494.44	1.74	10,276.88	36.12	4,922.95	17.30	12,760.14	44.84

注:可比公司无人机公开信息中无分季度列报的营业收入,数据来源为主营业务收入;无人机 2020 年度第一季度收入数据为 0。

由上表可知,行业内可比公司在 2020 年度第二季度、第四季度确认收入较多,平均分别为 51,902.16 万元和 82,764.90 万元,2020 年一季度和第三季度确认收入较少,平均分别为 35,009.13 万元和 49,510.51 万元,按照收入排序分别为第一季度、第三季度、第二季度和第四季度,季节性波动较为明显。

发行人在 2020 年度第二季度、第四季度确认收入较多,平均分别为 10,276.88 万元和 12,760.14 万元,2020 年一季度和第三季度确认收入较少,平均分别为 494.44 万元和 4,922.95 万元,按照收入排序分别为第一季度、第三季度、第二季度和第四季度,季节性波动较为明显。

2、同行业可比上市公司的 2021 年度收入季节性对比情况

同行业可比上市公司的 2021 年度收入季节性对比情况如下：

单位：万元，%

可比公司	2021 年度							
	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	收入金额	占全年比例	收入金额	占全年比例	收入金额	占全年比例	收入金额	占全年比例
睿创微纳	38,059.75	21.38	48,962.54	27.50	33,828.57	19.00	57,177.81	32.12
高德红外	65,648.34	22.14	65,648.34	22.14	59,748.74	20.15	105,490.13	35.57
久之洋	11,659.62	15.99	17,110.41	23.47	21,706.67	29.77	22,432.90	30.77
航天彩虹	49,560.02	17.01	57,416.20	19.70	60,064.21	20.61	124,342.78	42.67
无人机								
埃斯顿								
机器人								
平均	41,231.93	19.66	47,284.37	22.55	43,837.05	20.90	77,360.90	36.89
发行人	14,876.36	35.80	5,051.70	12.16	446.36	1.07	21,177.23	50.97

注：截止本问询函回复签署之日，无人机、埃斯顿、机器人尚未公布 2021 年度各季度收入情况。

由上表可知，行业内可比公司在 2021 年度四个季度平均收入分别为 41,231.93 万元、47,284.37 万元、43,837.05 万元和 77,360.90 万元，其中第四季度收入较高，季度间收入存在一定波动性。

发行人在 2021 年二季度和第三季度确认收入较少，分别为 5,051.70 万元和 446.36 万元，2021 年度第一季度、第四季度确认收入较多，分别为 14,876.36 万元和 21,177.23 万元，且第四季度收入增长明显，季节性波动较为明显。

综上，发行人与同行业可比公司 2020 年度、2021 年度的季度收入结构趋势一致，不存在重大差异。

二、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

1、了解公司销售业务流程，获取各报告期主要客户名单及对应的销售合同，并与各期的销售收入明细表核对；

2、核查报告期内主要客户的合同签订日期、军检合格证明文件日期（如需

军检)、发货日期、收货确认日期、收入确认日期、收入确认金额等关键信息,判断发行人收入确认时点是否符合企业会计准则的规定;

3、获取各报告期各季度销售明细及占比情况,并与同行业上市公司季度收入占比进行对比,分析季节性波动的合理性;

4、对报告期内的主要客户实施函证程序和实地访谈,对于未回函的实施替代程序,分析发行人收入确认的真实性、准确性和完整性。

(二) 核查结论

经核查,我们认为:

1、发行人报告期内各产品的销售价格、销售量的变动及收入波动与实际经营情况相符,符合行业趋势;

2、发行人取得销售收入的时间主要是受下游客户完成产品或服务验收时间因素影响,存在一定的季节性特点,与同行业可比公司不存在重大差异。

11、关于期间费用

根据招股说明书,1)报告期内,公司研发费用主要包括研发相关人员职工薪酬、材料费、技术服务费及检测试验费;2)2019 年度负责研发的管理人员薪酬由管理费用计入研发费用;3)2019 年公司部分研制项目收入计入营业收入,相应的研发人员薪酬计入营业成本核算。

请发行人说明:(1)研发项目的具体内容,与核心技术或产品之间的关系;(2)研发人员学历情况,研发人员的界定标准,在研发人员从事管理或生产工作的情况下,发行人将上述人员均界定为研发人员的合理性;(3)职工薪酬在生产成本和研发费用之间的分摊原则,研发项目之间具体分摊过程,研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定,相关内部控制制度是否健全有效;(4)研发领料的去向、会计处理;(5)报告期各期技术研发收入金额,公司的研发项目与公司承接的各类定制研发的关系,是否存在将技术研发项目的成本费用计入研发费用的情形;(6)税务加计扣除金额和研发费用金额差异情况,请列示明细项目及金额进行说明。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并就报告期内发行人的研发投入归集是否准确、发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行等事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）研发项目的具体内容，与核心技术或产品之间的关系；

报告期内，发行人研发项目的具体内容、与核心技术或产品之间的关系情况如下：

项目代码	研发项目主要内容	关联产品	关联核心技术
R001	开发在核化沾染危险区域进行核化侦测、采样等作业能力的机器人产品。	核化机器人（储备技术）	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
W001	针对便携式可布设防御装备及小型地面打击平台需要，研发可搭载小口径火力的便携式遥控武器平台，形成工程化样机，开展试用工作。	武器站	多传感器融合探测； 高精度稳定及跟踪控制； 高效动力驱动； 高效火力控制。
W003	开发具有远距离昼夜视频侦察、目标测距、目标跟踪等功能的 5kg 级光电吊舱，适用于轻型无人机。	无人机光电吊舱	多传感器融合探测； 微小型高精度光电云台。
W004	开发 1kg 级光电吊舱，具有昼夜视频侦察、目标跟踪、拍照等功能，适用于小型无人机。	无人机光电吊舱	多传感器融合探测； 微小型高精度光电云台。
W701	开发一款微型光电吊舱，集可见光及红外侦察、激光照明于一体，适用于小型固定翼无人机。	无人机光电吊舱	多传感器融合探测； 微小型高精度光电云台。
W901	开发适用于小型旋翼无人机的微型光电吊舱，具有可见光及红外侦察、激光照明等功能。	无人机光电吊舱	多传感器融合探测； 微小型高精度光电云台。
G011	结合声、光等多种探测手段，实现狙击手探测及定位，并具有主动激光压制能力。	主动反狙击系统	多传感器融合探测。
G001	开发适配于单兵头盔的高灵敏夜视眼镜，具有低照度侦察、信息显示等功能。	单兵夜视眼镜	多传感器融合探测。
G007	开发适配于小型侦察机器人的侦察模块，具有昼夜视频侦察、目标测距、目标定位等功能。	机器人用侦察定位模块	多传感器融合探测。
G004	开发爬坡越障能力较强、可采用抛投方式快速投放的便携式侦察机器人，具有昼夜声光侦察能力。	侦察机器人	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 高效人机协同及操控。
G005	针对园区、营区、边防等多场景应用需求，研发军民两用，研究具有自主导航、避障等能力的安防机器人技术。	安防机器人	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 高效人机协同及操控。
E903	研发可单兵携行的多用途机器人，具有昼夜侦察、危险处置等功能。	多用途机器人	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
E901	针对未爆弹、大型危险物排除需求，研发 400kg 级履带式排爆机器人。	中型排爆机器人	高效动力驱动； 高适应性底盘；

项目代码	研发项目主要内容	关联产品	关联核心技术
			多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
G003	针对军用单兵侦察场景，研发手持式昼夜侦察设备，基于非制冷红外探测器，具有昼夜观测、目标测距、目标定位、录像及拍照取证等功能。	手持光电侦察设备-G003	多传感器融合探测。
F701	综合运用虚拟现实、建模仿真、人工智能、动作捕捉、系统集成等技术，研发仿真模拟训练系统产品。	仿真模拟训练系统	大型复杂仿真训练系统的设计与集成； 装备高仿真度建模； 大场景实体姿态及动作捕捉及 3D 重建； 基于 VR 的沉浸式人机交互。
G002	开发具有侦察取证、非致命激光拒止的单兵手持设备。	侦察系统组件	高集成度一体化设计； 高功率激光驱动控制。
G008	研发可侦测墙体等障碍物后方有生目标的手持式隔墙探测设备，具有障碍穿透能力强、探测距离远、定位精度高等特点。	穿墙雷达	超宽带雷达探测。
E001	开发在核化沾染危险区域进行核化侦测、采样等作业能力的机器人产品。	核化机器人	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
G880	针对军用单兵侦察场景，基于非制冷红外探测器，研发手持式昼夜侦察设备，具有昼夜观测、目标测距、目标定位、录像及拍照取证等功能。	全天候侦察仪	多传感器融合探测。
R903	研发可单兵携行的多用途机器人，具有昼夜侦察、危险处置等功能。	多用途机器人	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
R901	针对未爆弹、大型危险物排除需求，研发 400kg 级履带式排爆机器人。	排爆机器人	高效动力驱动； 高适应性底盘； 多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
G881	开发基于微光和红外的双光融合的手持式昼夜侦察设备。	融合型望远镜	多传感器融合探测。
E902	研发 50kg 级排爆机器人，采用摆臂式履带行走机构，越障及爬坡能力强；配备多自由度双手爪机械臂，运行灵活准确，具有多任务作业能力。	排爆机器人	高效动力驱动； 高适应性底盘； 多自由度机械臂； 高效人机协同及操控。
G882	针对警用等场景，开发基于非制冷红外探测器，具有昼夜观测、目标测距、目标定位、录像及拍照取证等功能的手持侦察设备。	手持光电侦察设备	多传感器融合探测。
W601	开发适用于自杀式察打一体无人机用光电吊舱。	无人机光电吊舱	多传感器融合探测； 微小型高精度光电云台。
W603	开发用于战场侦察、作战等任务的无人车。	无人车	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 高效人机协同及操控。
G006	开发可昼夜使用的枪用数字化瞄准镜，具有昼夜观瞄、图像采集及传输功能。	数字化微光瞄准镜	多传感器融合探测
G010	结合声、光等多种探测手段，实现狙击手探测及定位，并具有主动激光压制能力。	狙击手声光探测系统	多传感器融合探测
G012	基于产品 G004 改进升级，重点通过优化动力系统、行走机构等提高越障能力，并同时提升其侦察性能。	侦察机器人	多传感器融合探测； 高效动力驱动； 高适应性底盘； 高效人机协同及操控。

项目代码	研发项目主要内容	关联产品	关联核心技术
G013	开发头戴式融合增强型夜视仪，通过红外及微光融合，提高低照度条件下侦察能力。	融合型夜视多功能眼镜	多传感器融合探测
J102	开发单兵使用的辅助越障设备，提高其复杂地形通过能力。	机器人组件/部件及其他	高效动力驱动； 高效人机协同及操控。

注：上表统计报告期内研发费合计 100.00 万元以上的研发项目情况。

（二）研发人员学历情况，研发人员的界定标准，在研发人员从事管理或生产工作的情况下，发行人将上述人员均界定为研发人员的合理性；

1、研发人员学历情况

发行人研发部门人员总计 113 人，按学历类别统计情况如下：

单位：人，%

学历	人数	比例
硕士	7.00	6.19
本科	71.00	62.83
专科及以下	35.00	30.97
合计	113.00	100.00

2、研发人员界定标准

发行人研发人员界定标准为发行人及各子公司研发部的全体员工，公司对研发人员认定的主要标准为该名人员是否直接参与科研项目的开发。制定相关标准的考虑因素为员工的工作岗位职责以及实际工作内容是否均属于研发活动内容。公司研发人员主要包括专业技术领域带头人、核心技术骨干人员和熟练技术工人。

3、在研发人员从事管理或生产工作的情况下，发行人将上述人员均界定为研发人员的合理性

（1）研发人员从事管理工作的情况下，将该人员界定为研发人员的合理性

从事管理工作的研发人员主要系指各子公司的负责人，公司根据业务专攻方向设立子公司，各子公司负责人即为专业技术领域带头人和核心技术骨干人员，负责子公司的管理工作。这些人员从学历背景、专业从业经历、参与的重大项目及贡献度、专利等方面均具有深厚且与公司业务匹配的资历背景。目前公司专业技术领域带头人和核心技术骨干人员均为国内重点本科以上学历，专业工龄均在 10 年以上，均具有丰富的专业理论知识储备和工程化开发经验。这些人员系研

发项目的骨干，主要负责具体研发项目的执行和项目管理，其主要工作精力均系直接参与项目研发活动，将其界定为研发人员具有合理性。

（2）研发人员从事生产工作的情况下，将该人员界定为研发人员的合理性

研发人员从事生产主要指参与了受托研发项目，相关费用计入营业成本或存货中的情形。公司的研发项目主要分为针对公司内部需求的自主研发项目（“自研项目”）和满足针对军方客户特定需求进行的预先研制项目或非军方客户进行的受托技术开发服务项目（“受托研制项目”）两类。自研项目系公司新产品、新技术的开发或现有产品、技术的改造升级，发生的相关费用一般计入研发费用核算。受托研制项目系满足特定客户需求而进行的研发活动，需向客户交付研发成果并获得相应收入，公司将相关收入计入营业收入，相应成本计入存货或营业成本核算。

公司所承接的受托研制项目与自研项目均属于研发活动，公司将其作为研发人员具有合理性。

（三）职工薪酬在生产成本和研发费用之间的分摊原则，研发项目之间具体分摊过程，研发费用的支出范围和归集方法是否符合企业会计准则的规定，相关内部控制制度是否健全有效；

1、职工薪酬在生产成本和研发费用之间的分摊原则

发行人一般根据相关人员参与的具体工作或生产的产品确定应当计入生产成本或研发费用。如果从事的工作系新产品、新技术的开发或现有产品、技术的改造升级等自研项目，相关职工薪酬计入研发费用；如果从事的工作系受托研发项目，相关职工薪酬则计入生产成本。发行人按照研发人员在各个研发项目中实际耗用的工时分摊其人工成本。

研发部门每日会统计每个研发人员在各个研发项目（自主研发及受托研制）中的工时情况；月末汇总编制研发人员工时统计表。人事部门根据工时权重将人工费用分摊至各个项目，并将分摊结果反馈至财务部门，财务部门据此做账。如该项目属于受托研制项目，则分摊至该项目上的人工费用计入“存货-生产成本—XX 项目”科目；如该项目属于自研项目，则分摊至该项目上的人工费用计入“研发费用—XX 项目”科目。

2、研发费用支出范围、归集方法及研发项目之间具体分摊过程

公司研发费用的支出范围按照企业会计准则的要求，并结合公司研发项目实际情况，对研发过程中发生的各项费用按照研发项目进行归集核算。研发费用的支出范围主要包括：职工薪酬、材料费用、技术服务及检测费用、其他费用等。

职工薪酬：包括工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，根据自研和受托研制工时投入进行分摊。

材料费用：包括研发活动中消耗的直接材料及辅料等，研发活动直接消耗的材料按系统内实际发生的金额归集。

技术服务及检测费用：主要为合作开发支出的技术服务费用，或研发过程中特定环节需要发生的检测费用，按费用发生的对应研发项目进行归集。

其他费用：与研发活动直接相关的差旅费、通讯费、设计费及调试费等费用根据实际受益研发项目进行归集。

3、研发费用的支出范围和归集方法符合企业会计准则的规定，相关内部控制制度健全有效

发行人制定了《研发费用管理制度》《研发项目管理及核算制度》等规章制度，从项目立项、研发投入、成果转化实施与奖励、人才培养和奖励、绩效评价、研发经费管理等方面对研发工作及财务核算进行了严格的管理和控制。

发行人建立了研发项目过程管理机制，明确了研发项目的立项审批、研发项目规划、研发项目实施、研发成果验收、技术资料的验收及存档等的管理流程，对研发项目的研发过程实施有效管控，通过实施项目立项、项目评审、项目计划表等措施，对项目实施有效监控，并保证技术上的可行性；发行人建立了研发经费的核算、报销与管理机制，对研发费用人财物实施管控，对研发费用开支标准和范围严格制定标准；在研发项目台账上记录成本费用归集分配的过程，定期对项目费用和项目进度进行复核，保证项目在成本可控的情况下进行。发行人研发相关内部控制健全有效。

综上，发行人建立了研发费用相关的内控制度，研发费用的支出范围和归集方法合理、准确，符合《企业会计准则》等相关规定。

（四）研发领料的去向、会计处理；

1、报告期研发领料的去向分析

报告期内公司研发领料均投入到各个研发项目，并在研发活动中损耗或形成样机。

公司的研发活动可分为新产品、新技术的开发和现有产品的技术升级两大类。针对新产品、新技术的开发，研发部门需要领取原材料、产品及配件进行样机试制，试制样机应用于行业内各种性能比测或竞标；针对现有产品持续优化，研发部门对现有产品的性能进行技术改进升级并反复测试。上述研发领料均属于研发过程中正常、合理的研发活动。

2、研发领料的会计处理

公司在进行自研项目领料时，根据经审核批准的领料单，借记“研发费用—XX 项目”科目，贷记“原材料”“库存商品”等科目。

（五）报告期各期技术研发收入金额，公司的研发项目与公司承接的各类定制研发的关系，是否存在将技术研发项目的成本费用计入研发费用的情形；

报告期各期技术服务收入（定制研发）金额分别为 712.66 万元、753.96 万元、1,324.34 万元。发行人在光电侦察设备和军用机器人领域，大量研发投入，在从事自主研发的过程中，积累了先进的核心技术，形成了一系列具有突出技术优势的技术储备。正是基于前期的技术储备，才逐渐有能力承接各类客户的定制化研发需求。

发行人研发项目与公司承接的各类定制研发无直接的对应关系，公司研发活动分为自研项目和受托研制项目两类，分别在“研发费用”、“存货—生产成本”中核算，不存在将技术研发项目的成本计入研发费用的情形。

（六）税务加计扣除金额和研发费用金额差异情况，请列示明细项目及金额进行说明。

1、税务加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额总体差异情况

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
加计扣除优惠政策的研究费用金额（A）	1,823.92	1,595.94	1,250.89

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
实际发生的研发费用金额（B）	2,224.21	4,418.09	2,438.86
差异金额（B-A）	400.29	2,822.15	1,187.97

报告期内，发行人税务加计扣除的研发费用均小于实际发生的研发费用。上述差异主要由于会计核算口径与税务加计扣除口径不同导致，会计核算口径由《企业会计准则》等规范，税务加计扣除口径由《完善研究开发费用税前加计扣除政策》（财税〔2015〕119 号）《关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（2017 年第 40 号公告）《关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）等规范，二者存在一定口径差异。

2、税务加计扣除口径和申报口径研发费用明细项目及金额进行说明

报告期内，发行人税务加计扣除口径和申报口径研发费用差异情况如下表：

单位：万元

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	研发费用 金额	加计扣除 金额	差异	研发费用 金额	加计扣除 金额	差异	研发费用 金额	加计扣除 金额	差异
职工薪酬	1,069.43	1,010.46	58.97	1,568.49	626.91	941.58	1,136.19	801.6	334.59
材料费	501.54	588.81	-87.27	1,473.68	827.35	646.33	944.82	374.85	569.97
技术服务 及检测试 验费	339.57	130.45	209.13	1,074.89	135.25	939.64	282.25	35.83	246.42
其他	313.67	94.21	219.45	301.03	6.43	294.6	75.6	38.61	36.99
合计	2,224.21	1,823.92	400.29	4,418.09	1,595.94	2,822.15	2,438.86	1,250.89	1,187.97

注：2021 年度研发费用中材料费金额小于加计扣除金额，系因少量前期自研活动形成的样机于 2021 年度形成偶然零星收入冲减研发费用所致。

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，发行人未进行加计扣除的研发费用分别为 1,187.97 万元、2,822.15 万元及 400.29 万元，未进行加计扣除的原因如下：

（1）报告期内，发行人及所属子公司处于发展期，研发投入较大，收入规模较小，累计未分配利润为负或者接近为负，应交企业所得税金额不大，因此研发费用能否加计扣除对公司影响有限，且加计扣除办理手续相对较为繁琐，因此，发行人及所属子公司主动放弃了部分项目享受的加计扣除。

（2）根据《技术合同认定登记管理办法》（国科发政字〔2000〕63 号）规

定，未申请认定登记和未予登记的技术合同，不得享受国家对有关促进科技成果转化规定的税收、信贷和奖励等方面的优惠政策，未经登记的技术开发合同，不能享受如增值税减免、所得税优惠、研发费用加计扣除等税收优惠。报告期内，发行人部分技术合同未履行相关登记手续，因此，发生的相关研发费用不得享受加计扣除政策。

（3）根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）、《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）等相关文件规定，与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费等。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。该政策一般执行正列举原则，其他类型的费用能否作为其他相关费用，政策一直未明确，各地也执行不一，发行人基于谨慎性原则，基本未对其他费用进行加计扣除。

发行人确认所得税费用及递延所得税资产时，基于谨慎性考虑，均以申报税务机关的研发费用为基础确认，因此相关差异不会对发行人申报业绩产生不利影响。

二、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序：

1、我们取得发行人与研发投入相关的内部控制制度，了解发行人的研发组织体系、部门职能以及研发活动相关的流程；

2、访谈研发部和财务部负责人，了解研发流程相关内部控制的设计，了解研发项目的各环节进展情况，执行穿行测试，评估研发内控设计的合理性；对研发项目关键节点进行控制测试；

3、访谈公司财务部负责人，了解发行人研发支出归集和核算方法，评估其适当性，同时评价发行人有关研发费用的会计核算是否符合企业会计准则的相关规定；

4、获取发行人报告期内研发项目清单及研发费用明细，并与明细账、总账及财务报表合计数核对一致；执行分析性程序，分析研发费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，分析其合理性；

5、针对报告期内的主要研发项目检查相关项目的立项报告、研发成果等资料，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

报告期内发行人的研发投入归集准确，发行人研发相关内控制度健全且被有效执行。

12、关于存货

根据招股说明书，报告期各期末，1) 公司存货账面价值分别为 3,571.73 万元、4,713.08 万元、30,754.75 万元和 20,329.40 万元，主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成，周转率低于可比公司平均值；2) 2020 年末，某型观测仪因合同违约支付违约金导致合同发生亏损，公司对相关库存商品计提了存货跌价准备；3) 公司存在部分原材料、库存商品库龄较长、无实际使用价值的情况，故全额计提了存货跌价准备。

请发行人说明：（1）报告期各期末各类存货的库龄结构，库龄较长的原因，是否充分计提跌价准备；（2）报告期各期末存货各科目的订单支持率和期后销售率；（3）2020 年度某型观测仪计提存货跌价准备的计算过程，相关合同备货的原材料、在产品是否均计提跌价，跌价准备计提是否充分；（4）尚无订单对应的某型观测仪产品是否为军方专门定制，结合中标概率、中标价格等分析是否存在销售可能，说明不存在跌价风险的具体依据；（5）结合主要产品生产周期、备货周期、报告期内主要产品销售结构变化说明存货结构变化的合理性，与主要采用“以销定产”的表述是否准确。

请保荐机构、申报会计师说明：（1）对报告期各期存货监盘情况，包括但不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及相关核查意见；（2）对存货跌价准备计提充分性的核查方式、核查过程并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期末各类存货的库龄结构，库龄较长的原因，是否充分计提跌价准备；

报告期各期末各类存货的库龄结构及跌价准备计提情况如下：

单位：万元，%									
年度	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年及以上	账面余额	1 年以内占比	存货跌价准备	计提比例
2021 年 12 月 31 日	原材料	713.13	1,063.85		91.99	1,868.97	38.16	91.99	4.92
	在产品	4,480.64	1,111.03	203.72	15.53	5,810.92	77.11	467.81	8.05
	库存商品	1,598.13	5,716.16	343.24	61.03	7,718.56	20.71	61.03	0.79
	发出商品	782.67	153.86			936.53	83.57		
	小计	7,574.57	8,044.90	546.96	168.55	16,334.98	46.37	620.83	3.80
2020 年 12 月 31 日	原材料	2,810.10		36.85	55.76	2,902.70	96.81	55.76	1.92
	在产品	1,798.83	1,847.73	19.02		3,665.58	49.07		
	库存商品	25,537.15	339.74		40.07	25,916.96	98.53	1,848.11	7.13
	发出商品	173.37				173.37	100.00		
	小计	30,319.45	2,187.47	55.87	95.83	32,658.62	92.84	1,903.87	5.83
2019 年 12 月 31 日	原材料	524.30	38.21	18.77	37.61	618.89	84.72	37.61	6.08
	在产品	1,292.15	61.79	89.23		1,443.17	89.54		
	库存商品	2,152.44	191.96	56.29		2,400.69	89.66		
	发出商品	287.93				287.93	100.00		
	小计	4,256.82	291.96	164.29	37.61	4,750.68	89.60	37.61	0.79

如上表可知，各报告期末，发行人 1 年以内存货金额分别为 4,256.82 万元、30,319.45 万元和 7,574.57 万元，占存货账面余额比例分别为 89.60%、92.84%和 46.37%，除 2021 年度外，其余年度 1 年以内存货余额占比较高，存货库龄结构较为稳定。

2020 年 12 月 31 日，库龄为 1-2 年的在产品余额较大，系研制周期较长或客户验收周期较长的受托研制项目。2021 年 12 月 31 日库龄 1-2 年的库存商品、原材料余额较大，系因 2020 年度手持光电侦察设备-G003 违约造成销量缩减，剩余部分尚未完成对外销售导致；库龄为 1-2 年的在产品余额较大，系因研制周期较长或客户验收周期较长的受托研制项目尚未完成交付导致。

报告期内，发行人存货跌价准备的期末余额分别为 37.61 万元、1,903.87 万

元和 620.83 万元，计提比例分别为 0.79%、5.83%和 3.80%。2021 年度，转销 2020 年度计提的存货跌价准备 1,808.04 万元。存货跌价准备计提主要体现在三个方面：

1、融合夜视仪产品更新迭代，报告期前期采购的少量原材料及库存商品库龄较长，且后续基本不会被领用，发行人结合库龄情况、未来计划使用情况及市场销售等因素，对这部分原材料、库存商品全额计提存货跌价准备，截至 2021 年末，上述原材料、库存商品计提的存货跌价准备余额约 150 万元；

2、2020 年末，手持光电侦察设备-G003 销售合同所涉及的存货出现减值迹象，发行人根据可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备 1,808.04 万元，该合同于 2021 年上半年实现销售，2020 年计提的存货跌价准备于 2021 年上半年转销；

3、2021 年末，部分受托研制项目客户拨付的研制经费小于实际研发投入，发行人按照相关规定对其计提存货跌价准备。具体来说，发行人根据所受托研制项目的估计研制经费减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，根据可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备，共计 467.81 万元。

除上述情形外，发行人存货未出现减值迹象。公司对出现减值的存货全额或者按照可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备，跌价准备计提充分。

（二）报告期各期末存货各科目的订单支持率和期后销售率；

1、报告期内，发行人存货余额与在手订单支持率详细情况如下：

单位：万元				
类别	项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
在手订单金额（含税）	在手订单金额（含税）	23,553.22	28,782.07	9,990.14
存货余额	存货-原材料	1,868.97	2,902.70	618.89
	存货-在产品	5,810.92	3,665.58	1,443.17
	存货-库存商品	7,718.56	25,916.96	2,400.69
	存货-发出商品	936.53	173.37	287.93
	账面存货	16,334.98	32,658.62	4,750.68
订单支持率	原材料在手订单支持率	12.60	9.92	16.14
	在产品在手订单支持率	4.05	7.85	6.92

类别	项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
	库存商品在手订单支持率	3.05	1.11	4.16
	发出商品在手订单支持率	25.15	166.02	34.70
	存货在手订单支持率	1.44	0.88	2.10

注 1：上表中在手订单金额系报告期各当期末已签订合同或已中标尚未执行完毕的合同总额。

注 2：订单支持率=在手订单金额/存货余额。

如上表可知，报告期各期末，发行人存货在手订单支持率分别为 2.10、0.88 和 1.44，除 2020 年存货在手订单支持率小于 1 之外，其他各期存货订单支持率、存货各科目的订单支持率均大于 1，各期末在手订单基本能够覆盖各期末存货。2020 年末的存货订单支持率小于 1，主要系 2020 年度手持光电侦察设备-G003（某型观测仪）因合同违约，导致客户采购量下降并支付违约金，从而使得 2020 年末在手订单金额减小，如果不考虑违约金并按照原采购量计算，2020 年末的存货在手订单支持率为 1.40，与其他各期末相比未见异常，报告期各期存货订单支持率均较高。

2、报告各期末期后销售率/结转率情况统计如下：

单位：万元、%

类别	项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
存货余额	存货-原材料余额	1,868.97	2,902.70	618.89
	存货-在产品余额	5,810.92	3,665.58	1,443.17
	存货-库存商品余额	7,718.56	25,916.96	2,400.69
	存货-发出商品余额	936.53	173.37	287.93
	存货合计余额	16,334.98	32,658.61	4,750.68
期后销售/结转金额	原材料期后结转金额	251.76	1,213.18	429.39
	在产品期后结转金额	55.97	2,163.34	676.13
	库存商品期后销售金额	1,503.59	20,337.87	2,089.08
	发出商品期后销售金额	449.26	21.64	287.93
	存货期后结转金额	2,260.58	23,736.03	3,482.53
存货销售率/结转率	原材料期后结转率	13.47	41.79	69.38
	在产品期后结转率	0.96	59.02	46.85
	库存商品期后销售率	19.48	78.47	87.02
	发出商品期后销售率	47.97	12.48	100.00
	存货期后销售率	13.84	72.68	73.31

注 1：上表中期后销售金额和期后结转金额系截止报告各期末时点存货余额，于报告下一期结转的金额，原材料和在产品期后结转金额为报告下一期被领用出库金额，库存商品

和发出商品期后销售金额为报告下一期结转至营业成本金额。

注 2：2021 年 12 月 31 日期后销售/结转金额为截止 2021 年末的存货，于 2022 年 1-3 月实现销售或被领用的金额。

注 3：期后销售率=期后销售金额/存货余额；期后结转率=期后结转金额/存货余额。

由上表可知，报告期内，发行人存货期后销售率分别为 73.31%、72.68%和 13.84%。2021 年 12 月 31 日存货期后销售/结转率较小，系因 2021 年 12 月 31 日期后销售/结转金额非完整会计年度数据导致，其他各期存货期后销售/结转率均大于 70%，由此可见，存货周转率较好。

报告期内，原材料期后结转率分别为 69.38%、41.79%和 13.47%。2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日原材料期后结转率较低，系因 2020 年手持光电侦察设备-G003 违约导致其销售量减少，部分原材料仍有剩余。

报告期内，在产品期后结转率分别为 46.85%、59.02%和 0.96%。2020 年 12 月 31 日期后销售率大于 50%，2019 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日期后销售率较低，系因 2019 年公司中标“多用途机器人-R903”受托研制项目，期末形成的在产品金额约 1,000 多万元，该项目在 2020 年未完工，从而导致期后结转率较低。2021 年 12 月 31 日期后销售率较低，系因公司 2021 年 2 月中标某军品型号“某型仿真模拟训练系统”项目，期末形成在产品金额约为 2,200.00 万元。

报告期内，库存商品期后销售率分别为 87.02%、78.47%和 19.48%。除 2021 年 12 月 31 日较低外，其他各期期后销售率均大于 70%，2021 年 12 月 31 日期后销售率较低主要有两方面的原因：第一，该时点期后销售金额非完整年度数据；第二，手持光电侦察设备-G003 在 2021 年 12 月 31 日剩余存货金额较大，其当年未完成销售导致。

报告期内，发出商品期后销售率分别为 100.00%、12.48%和 47.97%。除 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日较低外，其他各期末期后销售率较好，2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日期后销售率较低，系因 2020 年与客户 B1 签订单兵夜视镜-G001 受托研制合同，并于 2020 年末形成较大金额的发出商品，2021 年发行人又与客户 B1 签订补充协议，增加研制产品数量，因此，需等全部研制成果完成后方可组织整体验收，从而导致 2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日的期后销售率下降。

综上所述，报告各期末发行人存货期后销售/结转率总体情况较好。

(三) 2020 年度某型观测仪计提存货跌价准备的计算过程，相关合同备货的原材料、在产品是否均计提跌价，跌价准备计提是否充分；

发行人手持光电侦察设备-G003（指某型观测仪）系 2020 年开始投产，于 2020 年底基本生产完毕。截止 2020 年 12 月 31 日，手持光电侦察设备-G003 主要为库存商品、少部分为原材料、无在产品。

1、2020 年度某型观测仪库存商品计提存货跌价准备的计算过程

截止 2020 年 12 月 31 日，手持光电侦察设备-G003 相关的合同数量、产量及库存数量情况如下：

单位：%

产量	原合同采购数量	补充协议数量 缩减	补充协议客户采 购量	2021 年度其他合 同采购数量	2021 年 12 月 31 日库存数量
100.00	100.00	-40.00	60.00	14.27	25.73

注：上表中以手持光电侦察设备-G003 的总产量作为基数 100。

根据《企业会计准则》及《企业会计准则应用指南》有关规定：

(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，应当以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(2) 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，应当分别确定其可变现净值，并与其相对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额；

(3) 企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

根据上述存货跌价准备计提原则，产量超过订购数量，需要根据订货情况分别确定可变现净值。因此，发行人在 2020 年 12 月 31 日根据订货情况分别测算存货跌价准备，计算过程如下：

单位：万元

类别	成本 (A)	估计售价 (B)	估计的销售 费用和相关 税费 (C)	可变现净值 (D=B-C)	计提跌价存 货跌价准备	备注
变更后合	13,915.67	12,267.11	159.47	12,107.63	1,808.04	以变更后实际和军方

类别	成本 (A)	估计售价 (B)	估计的销售 费用和相关 税费 (C)	可变现净值 (D=B-C)	计提跌价存 货跌价准备	备注
同						开票和结算的金额作为估计售价
2021 年度 新签合同	3,299.00	3,703.06	43.24	3,659.82		以合同约定销售金额作为估计售价
暂 未 签 订 合同	6,100.75	6,548.61	102.16	6,446.45		对于暂未签订合同的存量产成品,以近期签订的合同中约定的销售单价作为估计售价
合计	23,315.42	22,518.78	304.86	22,213.91	1,808.04	

由上表可知,发行人对于 2020 年末的手持光电侦察设备-G003 按照可变现净值与存货成本的差额计提了存货跌价准备 1,808.04 万元,存货跌价准备计提符合《企业会计准则》等相关规定,存货跌价准备计提充分。这部分产品已于 2021 年上半年实现销售,2020 年度计提的存货跌价准备已转销。

2、原材料不计提存货跌价准备的合理性

截止 2020 年 12 月 31 日,与手持光电侦察设备-G003 相关合同备货的原材料金额为 1,020.60 万元。这批结余的原材料,一方面可以继续用于手持光电侦察设备-G003 后续新订单,另一方面也可以用于其他类似产品的生产,因此其闲置的可能性较低。

报告期后,上述原材料一直被陆续领用中,截止 2021 年 12 月 31 日其结存金额 653.50 万元。因此,上述原材料可继续用于相关产品的生产,其不存在减值的情形,因此无需计提存货跌价准备。

综上,发行人存货跌价准备计提符合《企业会计准则》等相关规定,存货跌价准备计提充分。

(四)尚无订单对应的某型观测仪产品是否为军方专门定制,结合中标概率、中标价格等分析是否存在销售可能,说明不存在跌价风险的具体依据;

手持光电侦察设备-G003 系公司通过公开招标方式获取的订单,系军方统型产品,其可满足于军方多个军种客户使用,因此并非专门定制产品。

手持光电侦察设备-G003 系通过公开竞标方式获得客户订单,其产品在可靠性、环境适应性等方面具有一定优势,其在细分产品领域占据了一定的市场份额。近年来,随着军队现代化建设速度加快,对武器装备升级换代需求迫切,尤其对

新型信息化装备需求明显大幅提升，单兵光电侦察装备采购规模开始逐渐放量，市场前景广阔。而且，根据发行人以往经验，产品中标后一般会持续采购。因此，手持光电侦察设备-G003 预计会有较大可能性持续获取订单。

从实际销售情况看，2021 年以来，发行人陆续获取较多的手持光电侦察设备-G003 采购订单，如 2021 年 1 月与客户 45 签订总额为 4,054.80 万元的销售合同，2021 年下半年与客户 44、客户 45 签订总额为 2,060.00 万元的销售合同。此外，2021 年向最终用户为警察系统的客户实现销售 73.30 万元（含税）。上述产品销售价格基本保持稳定，手持光电侦察设备-G003 测算的可变现净值均高于存货账面价值。

综上所述，尚无订单对应的手持光电侦察设备-G003 产品，属于市场化采购产品，并非军方专门定制产品，不存在减值迹象。

（五）结合主要产品生产周期、备货周期、报告期内主要产品销售结构变化说明存货结构变化的合理性，与主要采用“以销定产”的表述是否准确。

1、生产周期及备货周期

发行人主要采用“以销定产”为主、“计划性生产”为辅的生产模式。生产主要依据客户合同进行生产，部分产品根据客户备货单或备产计划进行生产。主要军品的生产环节包括原材料入厂检、组件装配、整机装配、整机调测检、出厂检验、军检和发货。发行人主要产品的标准工时及生产周期如下：

产品一级分类	产品二级分类	主要产品型号	单件标准工时 (小时)	生产周期 (天数)
光 电 侦 察 设 备	无人机光电吊舱	无人机光电吊舱-206、207	20.02	2.00
	手持光电侦察设备	手持光电侦察设备-G701	8.52	0.85
		手持光电侦察设备-G882	11.87	1.19
		手持光电侦察设备-G003	16.02	1.60
	单兵夜视镜	夜视镜-G001	4.08	0.41
	穿墙雷达	穿墙雷达-G008	7.17	0.72
	侦察系统组件	侦察系统组件/部件及其他-G002	5.51	0.55
军 用 机 器 人	侦察机器人	侦察机器人-G004	38.65	3.87
	排爆机器人	排爆机器人-R01-400	278.30	27.83
	多用途机器人	多用途机器人-R903	262.90	26.29

注：生产周期，按日有效工时 10 小时/天换算。

发行人主要采用“以产定采”的采购模式，采购部门负责生产或研发所用的物资及服务的采购业务，各部门根据当前库存、后续预测需求及客户的备产通知单情况，编制物资需求计划，经审批后交由采购部实施采购。上述三种主要产品的备货周期为：

主要产品	备货周期	备注
光电侦察设备、军用机器人-侦察机器人（G004）	1-3 个月，分批到货	入厂检会根据物料到货进度随到随检，不影响后续生产进度。
军用机器人-排爆机器人（R01-400）	2-4 个月，分批到货	入厂检会根据物料到货进度随到随检，不影响后续生产进度。
军用机器人-多用途机器人（R903）	4-6 个月，分批到货	入厂检会根据物料到货进度随到随检，不影响后续生产进度。

发行人从签订销售合同，开始制定生产计划、组织采购、投入生产至最终完工，光电侦察设备和军用机器人-侦察机器人（G004）一般需要 1-3 个月（备货及生产）左右时间，军用机器人-排爆机器人（R01-400）一般需要 3-5 月左右时间（备货及生产），军用机器人-多用途机器人（R903）一般需要 5-7 个月左右时间（备货及生产）。按照“以销定产、以产定采”的模式，可以满足公司业务顺利开展，并且可以减少备货的资金压力。

2、报告期内主要产品销售结构及存货结构变化

报告期内，发行人主要产品销售结构及各期末存货余额结构对比分析如下：

（1）2020 年、2021 年度主要产品销售结构及存货结构对比情况如下表：

单位：万元、%

一级分类	二级分类	2021 年度销售结构		2021 年 12 月末存货余额结构		2020 年度销售结构		2020 年末存货余额结构	
		销售金额	占主营业务收入比例	存货余额	比例	销售金额	占主营业务收入比例	存货余额	比例
光 电 侦 察 设备	无人机光电吊舱	5,039.61	12.13	1,048.61	6.42	10,004.95	36.11	766.16	2.35
	侦察系统组件/部件及其他	5,945.73	14.31	855.12	5.23	1,210.27	4.37	2,847.01	8.72
	手持光电侦察设备	15,987.87	38.48	7,244.35	44.35	102.17	0.37	24,984.27	76.50
	单兵夜视镜	2,291.15	5.51	380.27	2.33	3,952.02	14.26	420.84	1.29
	穿墙雷达	487.35	1.17	9.77	0.06	974.42	3.52	50.76	0.16
	小计	29,751.71	71.60	9,538.12	58.39	16,243.83	58.63	29,069.05	89.01
军 用 机 器 人	侦察机器人	783.19	1.88	302.00	1.85	7,870.35	28.41	330.69	1.01
	排爆机器人	846.46	2.04	318.42	1.95	465.75	1.68	106.07	0.32
	多用途机器人	7,322.53	17.62	346.71	2.12				0.00
	小计	8,952.18	21.54	967.13	5.92	8,336.10	30.09	436.76	1.34

一级分类	二级分类	2021 年度销售结构		2021 年 12 月末存货余额结构		2020 年度销售结构		2020 年末存货余额结构	
		销售金额	占主营业务收入比例	存货余额	比例	销售金额	占主营业务收入比例	存货余额	比例
	合计	38,703.89	93.15	10,505.25	64.31	24,579.93	88.72	29,505.81	90.35

由上表可知，2020 年、2021 年度发行人手持光电侦察设备、侦察机器人、多用途机器人销售结构与存货结构差异较大，其原因具体分析如下：

2020 年、2021 年手持光电侦察设备存货占比高于对应期间销售收入占比，这主要因为：手持光电侦察设备-G003 产品，于 2020 年底完工入库，于 2021 年度上半年实现收入，因此造成 2020 年末该产品存货余额占比较大，2021 年度该产品销售收入占比较高的情形。

2020 年、2021 年无人机光电吊舱存货占比明显低于对应期间销售收入占比，主要因为：一方面，无人机光电吊舱生产周期较短，其一般于交货期前 2 月左右组织生产，库存金额相对较小；另一方面，手持光电侦察设备-G003 因合同违约，2020 年末、2021 年末均有较大库存，导致无人机光电吊舱存货占比减小。

侦察机器人 2020 年 12 月 31 日存货占比低于 2020 年销售收入占比，主要因为该产品系 2020 年中标并于当年实现销售 7,870.35 万元，从而导致 2020 年收入大幅增长而期末存货较小。

多用途机器人系 2021 年度新产品，2021 年 12 月 31 日存货占比低于 2021 年度销售收入占比，系多用途机器人-R903 于 2021 年度投产，并于当年实现销售，从而导致 2021 年度收入大幅增长，而 2021 年末存货余额较小。

除以上特殊情形之外，其他主要产品的销售结构和期末存货余额结构基本匹配。

(2) 2019 年主要产品销售结构及存货结构对比情况如下表：

单位：万元，%

一级分类	二级分类	2019 年度销售结构		2019 年末存货余额结构	
		销售金额	占主营业务收入比例	存货余额	比例
光电侦察设备	无人机光电吊舱	7,246.36	69.43	2,205.36	46.42
	侦察系统组件/部件及其他	623.34	5.97		
	手持光电侦察设备	38.94	0.37	574.95	12.10
	小计	7,908.64	75.78	2,780.31	58.52

一级分类	二级分类	2019 年度销售结构		2019 年末存货余额结构	
		销售金额	占主营业务收入比例	存货余额	比例
军用机器人	侦察机器人			8.21	0.17
	排爆机器人	1,793.73	17.19	362.62	7.63
	小计	1,793.73	17.19	370.83	7.81
合计		9,702.37	92.97	3,151.14	66.33

由上表可知，2019 年发行人主要产品中除无人机光电吊舱外，其他类产品销售收入金额总体较小，手持光电侦察设备、排爆机器人的销售结构与存货结构差异较大，其原因具体分析如下：

手持光电侦察设备主要为 G701、G882 产品，系公司 2018 年度主要产品，随着市场竞争加剧，2019 年手持光电侦察设备销售规模减小，导致 2019 年底存货占比高于与销售收入占比。

排爆机器人产品于 2017 年 12 月中标某装备部“排爆机器人”项目，该产品于 2018 年完成生产、2019 年度实现销售后有少量备货，使得 2019 年销售收入较多而存货金额减小，存货结构与销售结构不一致。

除上述产品外，发行人 2019 年度其他主要产品销售金额和存货余额匹配程度较高。

综上所述，报告期内，发行人主要产品各期销售结构与存货结构存在一定差异，主要系生产进度与交付进度不一致导致，这与发行人“以销定产”为主、“计划性生产”为辅的生产模式相一致。

二、核查情况

（一）请保荐机构、申报会计师说明对报告期各期存货监盘情况，包括但不限于监盘时间、监盘地点、监盘人员及相关核查意见；

1、对报告期各期末存货监盘情况

发行人报告期内各期末实施盘点及我们监盘情况如下：

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
盘点范围	原材料、在产品、产成品	原材料、在产品、产成品	原材料、在产品、产成品
盘点比例	90%以上	90%以上	90%以上
盘点地点	发行人及子公司生产车间、仓库	发行人及子公司生产车间、仓库	发行人及子公司生产车间、仓库

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
盘点时间	2019 年 12 月 30 日-2019 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 30 日-2020 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 29 日-2021 年 12 月 31 日
监盘主体	申报会计师	保荐机构、申报会计师	保荐机构、申报会计师
监盘人员	审计项目组 2 人	审计项目组 2 人；保荐机构 2 人	审计项目组 2 人；保荐机构 2 人

2、核查程序

我们履行了以下核查程序：

- （1）获取发行人与存货盘点相关制度文件，检查存货盘点制度合理性；
- （2）获取发行人存货盘点计划，询问财务人员及仓库管理人员，了解存货的摆放、出入库管理以及主要仓库等情况；
- （3）获取发行人仓库明细表，并与存货收发存明细中的信息核对，同时结合对费用和固定资产的检查等，确认发行人纳入盘点范围存货数量的完整性；
- （4）在发行人相关人员盘点的同时，执行监盘。观察盘点现场物资是否摆放有序，对于盘点中出入库物资是否单独存放，物资是否存在残冷背次情况，是否存在代管等情况；
- （5）对于发出商品或借用物资，由于无法实施盘点程序，我们采用检查借用记录、领用手续等记录以及向客户函证的方式执行替代程序；
- （6）监盘结束后，对于差异情况及时与财务部门沟通，并获取差异调整事项汇总表，结合相关差异情况检查发行人账务处理是否完整准确。

3、核查结论

经核查，我们认为：

发行人制定了相应的存货盘点制度，盘点计划制定合理、盘点结果完整准确。

（二）请保荐机构、申报会计师说明对存货跌价准备计提充分性的核查方式、核查过程并发表明确意见。

1、报告期各期末存货跌价计提情况

各报告期末，发行人存货采用成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。报告期内，发行人存货跌价

准备的期末余额分别为 37.61 万元、1,903.87 万元和 620.83 万元，实际计提比例分别为 0.79%、5.83%和 3.80%。报告期内，发行人计提存货跌价准备主要分为如下三种情况：

第一，2020 年末，手持光电侦察设备-G003 因合同违约支付违约金导致合同发生亏损，公司于 2020 年底对相关库存商品计提了存货跌价准备 1,808.04 万元。2021 年度手持光电侦察设备-G003 完成销售，发行人对 2020 年底计提的存货跌价准备予以转销。

第二，报告期内公司存在部分原材料、库存商品库龄较长、无实际使用价值的情况，这些原材料、库存商品主要系某早期型号手持光电侦察设备相关原材料和产品等，目前公司已经停止该型号产品的生产，相关存货库龄较长且已无使用价值，故全额计提了存货跌价准备。截至 2021 年末，上述原材料、库存商品计提的存货跌价准备余额约 150 万元。

第三，2021 年末，少数受托研制项目出现减值迹象，发行人根据所受托研制项目的估计研制经费减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，根据可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备 467.81 万元。

2、核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）了解并核查发行人生产与仓储相关内控制度，访谈生产部门负责人及其他相关人员，核查内部控制设计是否合理，执行是否有效；

（2）核查报告期各期末存货库龄情况，了解相关存货的保质期及存储条件，核查存货与销售订单之间的匹配情况及其合理性，对存货进行跌价测试并分析存货跌价准备的合理性；

（3）核查报告期各期末存货的构成明细，抽查在产品对应的生产计划、领料明细及期后入库情况；

（4）对报告期各期末主要存货库存实施监盘程序，并观察存货的状况；

（5）对报告期各期存货发出执行计价测试程序，核查存货发出计价的准确

性；

(6) 复核发行人存货跌价准备计算过程；

(7) 与同行业可比公司存货跌价准备计提情况进行对比，分析公司存货跌价计提情况与同行业可比公司是否存在明显异常。

3、核查意见

经核查，我们认为：

发行人存货真实，各期末余额变动合理，发行人各期末存货跌价准备计提充分，不存在异常情形。

13、关于应收账款和应收票据

根据申报材料，1) 报告期各期末，应收账款周转率低于同行业可比公司平均值；2) 截至 2021 年 6 月 30 日，公司对主要客户 A1 存在逾期时间超过一年的应收账款；3) 2020 年度，客户 C1 的销售收入 880 万元，账龄一年以内的应收账款余额为 1516.46 万元；4) 最近一年及一期末应收票据余额较大，部分货款采用商业承兑汇票的方式结算。

请发行人说明：(1) 主要客户 A1 和其他客户的信用政策是否有不同，客户 A1 报告期各期期后回款情况；(2) 客户 C1 销售收入大于一年内应收账款余额的原因，前五大客户销售金额披露情况与应收账款余额前五名是否存在异常及原因；(3) 报告期各期末应收账款的逾期情况，截至本问询回复日应收账款期后回款情况；(4) 采用银行承兑汇票、商业承兑汇票以及纯信用期结算的具体情形和客户，最近一年及一期末应收票据余额的前五大客户，如存在应收票据和应收账款互相转换的情形，请说明账龄是否连续计算。

请保荐机构及申报会计师核查上述事项，说明核查依据，并就应收款项坏账准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 主要客户 A1 和其他客户的信用政策是否有不同，客户 A1 报告期各期期后回款情况：

1、发行人与主要客户的信用政策如下（对于同一客户不同合同约定有差异时，以其主要合同约定的条款列示）：

主要客户	信用政策
客户 44	合同生效及年度用款计划批复后，支付 30% 开工款；验收合格后支付余款
客户 45	合同生效及年度用款计划批复后，支付 30% 开工款，验收合格后支付余款
客户 46	预付 30%，交货验收支付 68%-70%，交付部队支付尾款（如有）
客户 A1	甲方在收到军方合同款拨付后 15 个工作日内，向乙方支付相应比例合同款项
客户 A2	合同生效后，甲方凭发票向乙方支付合同总金额 30% 的开工款。合同中的约定的产品完成军检验收并交付后且军方向甲方完成经费拨付后，甲方凭发票、军检合格证明文件、合同复印件向乙方支付合同总金额 60% 的节点款。剩余合同总金额的 10% 为质保金
客户 A3	预付 30%，设备验收合格后支付 60%，验收合格后 12 个月支付剩余 10% 质保金
客户 A4	预付 30%，设备验收合格后支付 60%，验收合格后 6 个月支付剩余 10% 质保金
客户 B1	待与军方结算后，按与军方结算比例同比例支付
客户 C1	合同签订预付 50%，验收合格支付尾款
客户 C2	货到 30 个工作日且验收合格装备经费到研究所付 85%，剩余 15% 货物所属地面系统验收合格后 15 个工作日内支付
客户 C3	验收合格后支付
客户 D1	货到验收合格付 90%，余款 6 个月质保期满支付
客户 D2	完成验收支付 90%，稳定可靠工作 3 个月支付 10%

由上表可知，客户 A1、A2、B1 与其他客户在信用政策上存在差异，客户 A1、A2、B1 存在背靠背条款，需待客户从军方收到款项后，方可向客户收款，因此在收款周期上相比其他客户更长。

2、客户 A1 报告期各期期后回款情况如下表所示：

单位：万元						
年份	期初余额	本期新增	本期回款	期末余额	期末余额次年回款率	期末余额两年内回款率
2021 年度	13,241.20	3,689.57	9,876.03	7,054.74	2.95%	—
2020 年度	6,065.58	10,557.94	3,382.32	13,241.20	74.59%	76.15%
2019 年度	1,046.40	6,970.18	1,951.00	6,065.58	55.76%	100.00%

注：2020 年末余额两年内回款率系自 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 15 日金额；2021 年末余额次年回款率系自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 15 日金额。

由上表可知，2019 年末的应收账款余额均在后续的 2 年内全部回款；2020 年末的应收账款余额在 2021 年度收回 74.59%，截止 2022 年 4 月 15 日累计收回 76.15%；2021 年末的余额截止 2022 年 4 月 15 日累计收回 2.95%，回款较少系

因客户 A1 存在背靠背条款，其收款进度取决于终端客户的回款进度。综上所述，客户 A1 回款不存在重大异常。

(二) 客户 C1 销售收入大于一年内应收账款余额的原因，前五大客户销售金额披露情况与应收账款余额前五名是否存在异常及原因；

1、客户 C1 销售收入大于一年内应收账款余额的原因

报告期内客户 C1 销售收入与应收账款余额对比如下表：

单位：万元

时间	当期销售收入	当期应收账款借方发生额 (A)	应收账款余额 (B)	应收账款账龄	推算 1 年以内金额 Min (A、B)
2021 年度/2021 年 12 月 31 日	286.00	323.18	1,193.28	2 年以内	323.18
2020 年度/2020 年 12 月 31 日	880.00	994.40	1,516.46	1 年以内	994.40
2019 年度/2019 年 12 月 31 日	608.63	687.75	626.47	1 年以内	626.47

注 1：Min 为多个值中取最小值函数。

由上表可知，2020 年度客户 C1 的账龄披露有误，原为“1 年以内”，应修改为“2 年以内”，已修改招股说明书相应位置。

2、除客户 C1 外，前五大客户销售金额披露情况与应收账款余额前五名不存在异常

前五大客户销售金额与应收账款余额前五名中除客户 C1 以外的数据比对情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	时间	当期销售收入	当期应收账款借方发生额(A)	应收账款余额(B)	应收账款账龄	是否合理
1	客户 44	2021 年度/2021 年末	22,542.87	25,473.44	10,294.98	1 年以内	是
		2020 年度/2020 年末	9,009.72	10,180.98	—	—	—
		2019 年度/2019 年末	—	—	—	—	—
2	客户 A1	2021 年度/2021 年末	3,689.57	4,169.21	7,054.74	2 年以内	是
		2020 年度/2020 年末	9,431.85	10,557.94	13,241.20	2 年以内	是
		2019 年度/2019 年末	6,168.30	6,970.18	6,065.58	1 年以内	是
3	客户 A2	2021 年度/2021 年末	1,325.93	1,498.30	2,282.35	2 年以内	是
		2020 年度/2020 年末	1,271.30	1,436.57	1,801.65	2 年以内	是
		2019 年度/2019 年末	1,043.03	1,209.91	1,394.40	2 年以内	是
4	客户 B1	2021 年度/2021 年末	2,291.15	2,589.00	2,921.70	2 年以内	是
		2020 年度/2020 年末	3,967.13	4,482.86	1,508.97	1 年以内	是
		2019 年度/2019 年末					

序号	客户名称	时间	当期销售收入	当期应收账款借方发生额(A)	应收账款余额(B)	应收账款账龄	是否合理
5	北京市京能电源技术研究所有限公司	2021 年度/2021 年末					
		2020 年度/2020 年末			597.15	1-2 年	是
		2019 年度/2019 年末		1,646.21	1,400.15	1 年以内	是
6	捍疆前沿科技(北京)有限公司	2021 年度/2021 年末	660.44	746.30			
		2020 年度/2020 年末					
		2019 年度/2019 年末	192.83	223.68	316.70	2 年以内	是

注 1：从应收账款余额前五名的客户出发，匹配销售金额前五名的相关数据，即只要出现在应收账款余额前五名的客户均做比对，而仅出现在销售金额前五名的客户不作比对。

注 2：因对北京市京能电源技术研究所有限公司的销售以净额计算，上表仅列示相关应收账款的借方发生额。

经复核，发行人除 2020 年 12 月 31 日 C1 单位的账龄披露有误外，发行人前五大客户销售金额及应收账款余额相匹配。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”之“（5）应收账款前五名情况”修改相关披露如下：

“单位：万元、%”

2020-12-31				
客户名称	与公司关系	账面余额	占应收账款余额的比例	账龄
客户 A1	无关联关系	13,241.20	65.87	2 年以内
客户 A2	无关联关系	1,801.65	8.96	2 年以内
客户 C1	无关联关系	1,516.46	7.54	2 年以内
客户 B1	无关联关系	1,508.97	7.51	1 年以内
北京市京能电源技术研究所有限公司	无关联关系	597.15	2.97	1-2 年
合计		18,665.43	92.85	

（三）报告期各期末应收账款的逾期情况，截至本问询回复日应收账款期后回款情况；

1、报告期各期末应收账款的逾期情况

发行人结合合同付款时间节点，并综合考虑发票寄送、对方财务系统入账等因素，以合同约定的付款日期加 1 个月确定为逾期日期。对于在合同中存在背靠背付款条款的，付款条件未成就时不确认逾期。根据上述原则，报告期内应收账

款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	27,781.86	20,103.37	10,013.83
其中：逾期应收账款金额	3,163.18	1,927.18	487.38
逾期金额占应收账款比例	11.39%	9.59%	4.87%

由上表可知，发行人报告期内各期末应收账款逾期比例占应收账款总额的比例 10%左右，略有波动，主要系因客户付款审批流程耗时较长所致。发行人客户主要为信誉良好、实力雄厚的国有性质企事业单位等，应收款项的回收风险较小。

逾期应收账款期后收回情况如下：

单位：万元

年度	逾期金额	期后回款							
		小计		2022 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 15 日		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
2021 年末	3,163.18	213.00	6.73	213.00	6.73				
2020 年末	1,927.18	508.60	26.40	3.00	0.16	505.60	26.24		
2019 年末	487.38	487.03	99.93	3.00	0.62	123.67	25.37	360.36	73.94

注：期末逾期应收账款期后回款以 2019 年为例进行说明：2019 年末逾期应收账款账面余额为 487.38 万元，该笔逾期应收款自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日之间的回款为 360.36 万元，占逾期款全额的 73.94%；自 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日之间的回款为 123.67 万元，占逾期款全额的 25.37%；自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 15 日之间的回款为 3.00 万元，占逾期款全额的 0.62%；合计回款 487.03 万元，回款比例为 99.93%。

综上所述，报告期各期末，发行人逾期应收账款金额分别为 487.38 万元、1,927.18 万元和 3,163.18 万元，逾期应收账款占比分别为 4.87%、9.59%和 11.39%，已按照公司坏账政策计提坏账准备。逾期应收账款期后回款率分别为 99.93%、26.40%和 6.73%。截至本问询函回复日，2019 年末的逾期应收账款已基本收回；2020 年末的逾期账款收回比例较低，主要系客户 C1 逾期未回款金额为 1,193.28 万元，若该款项能够及时收回，逾期账款的回收率可达 80%以上。2021 年末的逾期账款收回比例较低，除受上述客户 C1 影响外，主要因为相关发货在 2021 年下半年，而相关客户回款需要较长的审批流程。尚未完全收回逾期款项的主要客户如客户 C1、客户 D1 分别为中国科学院、中国航天科工集团有限公司下属企业，资信良好，发行人产品不存在质量问题，款项不能收回的可能性较小。

2、主要逾期客户情况及造成逾期的原因

报告期各期末，前五大逾期客户的逾期情况及逾期的原因如下：

单位：万元

期间	逾期客户	逾期金额	期后回款	逾期原因及回款进展
2021 年 12 月 31 日	广州卫富科技开发有限公司	397.34		客户资金周转临时紧张，催收中
	客户 C1	1,193.28		客户审批手续长，催收中
	捍疆前沿科技（北京）有限公司	286.00	196.00	客户资金周转临时紧张，催收中
	北京凌云光子技术有限公司	455.00	14.00	客户审批手续长，催收中
	客户 45	198.36		客户审批手续长，催收中
	合计	2,529.98	210.00	
2020 年 12 月 31 日	客户 C1	1,516.46	323.18	客户审批手续长，催收中
	客户 D1	186.60		客户审批手续长，催收中
	客户 A4	97.00	97.00	客户审批手续长，已回款
	捍疆前沿科技（北京）有限公司	59.40	59.40	客户资金周转临时紧张，已回款
	北京哈创科技有限公司	38.70		客户资金周转临时紧张
	合计	1,898.16	479.58	
2019 年 12 月 31 日	捍疆前沿科技（北京）有限公司	316.70	316.70	客户资金周转临时紧张，已回款
	客户 57	33.41	33.41	客户审批手续长，已回款
	客户 6	32.75	32.75	客户审批手续长，已回款
	客户 4	19.36	19.36	客户审批手续长，已回款
	江苏锐盾警用装备制造有限公司	18.74	18.74	客户资金周转紧张，已回款
	合计	420.96	420.96	

注：上述数据统计截至日期为 2022 年 4 月 15 日。

由上表可知，报告期各期末逾期客户主要因付款审批耗时较长导致逾期，发行人考虑长期合作以及维护客户关系，给予客户一定宽限期。如上文所述，客户 C1、客户 D1 分别为中国科学院、中国航天科工集团有限公司下属企业，资信良好，公司产品不存在质量问题或其他纠纷，款项不能收回的可能性较小。

综上所述，公司逾期应收账款不存在重大回收风险。

3、截至 2022 年 4 月 15 日应收账款期后回款情况

单位：万元

年度	应收账款余额	期后回款							
		小计		2022 年至今		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021 年末	27,781.86	722.96	2.60	722.96	2.60				
2020 年末	20,103.37	17,730.70	88.20	29.46	0.15	17,701.24	88.05		

2019 年末	10,013.83	9,761.63	97.49	3.00	0.03	4,114.25	41.09	5,644.38	56.37
---------	-----------	----------	-------	------	------	----------	-------	----------	-------

注：期末应收账款期后回款以 2019 年为例进行说明：2019 年期末应收账款账面余额为 10,013.83 万元，相关应收款自 2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日之间的回款为 5,644.38 万元，占应收款总额的 56.37%；自 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日之间的回款为 4,114.25 万元，占应收款总额的 41.09%；自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 15 日之间的回款为 3.00 万元，占应收款总额的 0.03%；合计回款 9,761.63 万元，回款比例为 97.49%。

至 2022 年 4 月 15 日，公司 2021 年末的应收账款回款率较低，其中客户 A1、客户 A2、客户 B1 等有“背靠背”条款的客户余额为 12,258.79 万元，占 2021 年末应收账款余额的比例为 44.13%，其收款时点取决于客户从终端客户收款时间；客户 44、客户 45 等军方客户余额为 10,493.34 万元，占 2021 年末应收账款余额的比例为 37.77%，相关客户的付款主要集中于每年 6 月和 12 月，从而导致 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 15 日回款金额较小。

综上所述，报告期内，发行人客户的回款情况较好，考虑到客户的付款审批周期，通常 1-2 年内可以收回 90%以上的应收账款。

（四）采用银行承兑汇票、商业承兑汇票以及纯信用期结算的具体情形和客户，最近一年及一期末应收票据余额的前五大客户，如存在应收票据和应收账款互相转换的情形，请说明账龄是否连续计算。

1、采用银行承兑汇票、商业承兑汇票以及纯信用期结算的具体情形和客户

发行人与各类型的客户签订的销售合同中未对结算的具体方式进行明确约定，在日常经营活动中，未出现应收票据到期承兑人拒绝承兑的情形，应收票据流动性较好。发行人前五大客户主要集中在军方客户、中国航天科技集团有限公司下属企业（如客户 A1、A2、A3 等）、中国兵器装备集团公司下属企业（如客户 B1 等），其中军方客户基本采用纯信用期结算，客户 A1、A2、A3、B1 等较多采用商业承兑汇票结算，上述客户信用较好，其出具的商业承兑票据在行业内认可度高，不存在重大承兑风险；从客户北京市京能电源技术研究有限公司收取的商业承兑票据，其前手亦为中国兵器装备集团公司下属企业。对于其他客户，发行人优先接收银行承兑汇票。

报告期各期，发行人应收账款采用银行承兑汇票、商业承兑汇票以及纯信用期结算收款的金额和占比的情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期收到票据结算金额（A）	8,686.80	3,771.36	191.92
其中：银行承兑汇票	4,833.91	1,006.00	20.00
—— 商业承兑汇票	3,852.89	2,765.36	171.92
当期纯信用结算收款（B）	35,691.46	19,347.95	5,680.89
当期销售商品、提供劳务收到的现金 （C=A+B）	44,378.26	23,119.31	5,872.81
票据收款占比（D=A/C）	19.57%	16.31%	3.27%

由上表可知，客户以票据进行结算的情况呈上升趋势，2019 年度到 2021 年度，票据收款占比分别为 3.27%、16.31%和 19.57%，采用票据结算的主要为军工集团下属客户，随着业务规模的不断扩大，发行人与该类客户采用票据结算的比例不断增加。

2、最近一年及一期应收票据（含应收款项融资）余额的前五大客户

最近一年及一期（包含 2020 年末、2021 年 6 月末及 2021 年末）应收票据的余额前五大客户情况如下：

单位：万元，%

报告期	客户名称	银行承兑汇票		商业承兑汇票	
		余额	占比	余额	占比
2021 年 12 月 31 日	客户 A1	4,263.91	89.50	350.00	52.83
	客户 A2	500.00	10.50	37.80	5.71
	北京市京能电源技术研究 所有限公司			185.31	27.98
	北京弘晟科睿智能科技有 限公司			89.29	13.48
	合计	4,763.91	100.00	662.40	100.00
2021 年 6 月 30 日	客户 A1			2,060.24	72.52
	客户 A2			424.20	14.93
	北京市京能电源技术研究 所有限公司	70.00	92.11	157.93	5.56
	客户 B1			151.90	5.35
	客户 A3			36.61	1.29
	北京弘晟科睿智能科技有 限公司	6.00	7.89	10.00	0.35
	合计	76.00	100.00	2,840.88	100.00
2020 年 12 月 31 日	客户 B1			1,416.18	57.42
	客户 A1			773.00	31.35

报告期	客户名称	银行承兑汇票		商业承兑汇票	
		余额	占比	余额	占比
	北京市京能电源技术研究有限公司			266.88	10.82
	北京弘晟科睿智能科技有限公司	6.00	100.00	10.00	0.41
	合计	6.00	100.00	2,466.06	100.00

注 1：截至 2021 年 12 月 31 日，发行人应收票据（含应收款项融资，下同）客户为 4 家；截至 2021 年 6 月 30 日，发行人应收票据客户为 6 家；截至 2020 年 12 月 31 日，应收票据客户为 4 家，因此全部进行披露。

注 2：发行人子公司华信智航于 2020 年 12 月从客户北京弘晟科睿智能科技有限公司收到银行承兑汇票（承兑行：威海市商业银行）6 万元，其到期日为 2021 年 2 月 5 日，由于子公司票据业务较少，截止 2021 年 6 月 30 日，工作人员未向银行办理托收手续，后于 2021 年 7 月 14 日托收完成。

3、发行人应收票据和应收账款存在互相转换的情形，其账龄系连续计算

报告期内，发行人存在应收账款与应收票据互相转换的情形。

（1）应收账款转换为应收票据

在经营过程中，发行人接受客户以票据进行支付结算，在收到客户票据后，应收项目由应收账款转换为应收票据。

银行承兑汇票承兑人为银行，信用等级较商业承兑汇票更高，并且银行承兑汇票背书转让或申请贴现的接受度更高、流通性更好，因此，发行人未对银行承兑汇票单独按照账龄进行分类；以商业承兑汇票结算的，应收账款转换为应收票据后按照确认应收账款的时间连续计算账龄，并据此计提坏账准备。

发行人报告期内应收商业承兑汇票连续计算的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2021 年 12 月 31 日				2020 年 12 月 31 日			
	余额	占比（%）	坏账准备	计提比例（%）	余额	占比（%）	坏账准备	计提比例（%）
1 年以内	89.29	13.48	4.46	5.00	1,426.18	57.83	71.31	5.00
1—2 年	387.80	58.54	38.78	10.00	1,039.88	42.17	103.99	10.00
2—3 年	185.31	27.98	55.60	30.00				
合计	662.40	100.00	98.84	14.92	2,466.06	100.00	175.30	7.11

注：2019 年末应收票据余额均为 0。

（2）应收票据转换为应收账款

报告期内，发行人不存在应收票据转换为应收账款的情形。

二、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

1、获取发行人主要客户的信用政策，分析主要客户 A1 与其他客户的信用政策是否存在不同；获取客户 A1 报告期各期期后回款情况并进行分析；

2、对比分析招股书中前五大客户销售金额与应收账款余额前五名披露情况，结合相关销售明细、应收账款明细表等进行核对分析；

3、获得发行人应收账款账龄分析表，检查账龄划分是否正确，测算各期末应收账款余额中逾期款项占比是否正确；

4、询问销售部经理、出纳等，了解各类客户结算款项的具体方式；获取发行人往来明细账、银行存款明细账、应收票据明细账等，复核各类结算方式回款金额和比例是否准确；获取应收账款及应收票据明细表，检查是否存在应收项目之间互相转换的情形，复核商业承兑汇票账龄是否持续计算，对应收账款、应收票据的坏账准备进行重新计算。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人主要客户 A1、A2、B1 和其他客户的信用政策存在不同，存在背靠背条款；发行人已披露客户 A1 报告期各期期后回款情况，不存在重大异常；

2、客户 C1 销售收入大于一年内应收账款余额的原因系因工作人员失误，2020 年应收账款账龄原披露为“1 年以内”，应为“2 年以内”；客户 45 应收账款余额有误，应为 6,123.01 万元，系因统计时误将客户 44 的 40.00 万元统计入客户 45 的应收账款余额中，而客户 44 的应收账款余额经修正后应为 11,440.84 万元，相关差错不影响坏账准备的计算，其余前五大客户销售金额及应收账款余额相匹配；

3、发行人报告期各期末应收账款的逾期情况不存在重大异常，截至 2022 年 4 月 15 日应收账款期后回款情况不存在重大异常；

4、发行人已说明采用银行承兑汇票、商业承兑汇票以及纯信用期结算的具体情形和客户；发行人最近一年及一期末应收票据余额的前五大客户披露无误，发行人存在应收票据和应收账款互相转换的情形，相应账龄连续计算，并按应收款项的坏账准备计提比例计提了坏账准备。发行人采用的坏账准备计提比例与同行相比不存在异常，且在报告期内一贯使用，发行人坏账准备计提充分。

14、关于股份支付

根据招股说明书，1) 最近三年，公司分别发生股份支付费用 14,869.56 万元、12,940.96 万元及 24,308.16 万元，在授予当期一次性计入管理费用；2) 自然人田勇为发行人股东军融创富、军融创鑫、上海浦旻、郭珍果转让发行人股份介绍投资机构，军融创富、军融汇智分别低价向田勇转让部分股权，发行人确认股份支付费用。

请发行人说明：（1）结合历次股权激励具体情况，列明报告期各期股份支付费用的具体计算过程、依据及其公允性、合理性；（2）结合股权激励协议的具体条款以及报告期内离职人员的股份退回情况，说明是否存在服务期约定或实质上的服务期，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；（3）对于自然人田勇的股权受让，发行人是否获得其提供的相关服务，上述事项是否符合会计准则的相关规定。

请发行人提供股权激励相关文件作为监管备查文件。请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合历次股权激励具体情况，列明报告期各期股份支付费用的具体计算过程、依据及其公允性、合理性；

1、发行人股权激励总体情况

发行人主要通过军融汇智、军融创鑫、军融创富三个持股平台实施股权激励，相关平台历史上的股权变更次数较多，三个持股平台 2016 年 12 月 31 日（含）之前的股权变动系股权架构的调整，不涉及股权激励的情形。自 2017 年 1 月 1

日起，上述三个持股平台的合伙人获得合伙份额的主要原因归纳如下：第一，发行人对核心员工实施股权激励，股权激励详细情况详见招股书说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、本次公开发行前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）已实施完毕的股权激励”之“2、实施情况”之“（1）通过三个持股平台进行股权激励的具体情况”，其用于股权激励的合伙份额主要来自实际控制人陈波或者其他原始股东，该部分人员获取的合伙份额适用股份支付会计准则并已确认了相关费用；第二，发行人对公司外部顾问人员实施股权激励，其详细情况详见招股书说明书“第五节 发行人基本情况”之“十、本次公开发行前已经制定或实施的股权激励及相关安排”之“（一）已实施完毕的股权激励”之“2、实施情况”之“（1）通过三个持股平台进行股权激励的具体情况”，其用于股权激励的合伙份额主要来自实际控制人陈波或者其他原始股东，该部分人员获取的合伙份额也适用股份支付会计准则并已确认了相关费用；第三，财务投资人受让合伙份额，受让的合伙份额主要来自于实际控制人陈波，并已支付了相应对价，上述受让的合伙份额系财务投资行为，受让方已经支付了对价，其不适用股份支付会计准则；第四，实际控制人陈波收回代持解除的合伙份额或者收回预留的合伙份额，该部分收回的合伙份额详见本问询函问题“3、关于委托持股及解除”之“（三）结合控股股东历史中预留份额、委托持股的形成、解除和还原过程，说明是否存在纠纷或潜在纠纷，控制权是否清晰稳定”的回复，上述合伙份额不是以获取受让方的劳务或服务为基础，收回的合伙份额所有权本就归受让方所有，不属于新授予的股权，因此该部分合伙份额亦不适用股份支付会计准则。

发行人于 2017-2019 年度连续三年实施了股权激励计划，报告期内 2019 年度，上述几种获取合伙份额的详细情况汇总如下：

所属平台企业	获取股权类型	股权数量占所属平台的百分比(%)	是否适用股份支付	确认股份支付金额（万元）	备注
军融汇智	员工激励	13.5300	是	8,761.34	
	实际控制人或原始股东收回剩余激励份额	6.3000	否		代持解除，不确认股份支付
军融创鑫	员工激励	33.5498	是	14,777.08	
军融创富	员工激励	2.0000	是	513.16	
	外部顾问激励	1.0000	是	256.58	

2、报告期各期股份支付费用的具体计算过程、依据及其公允性、合理性；

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内的每个资产负债表日，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益”。

发行人对为公司发展作出重要贡献的相关人员进行股权激励，管理层实施股权激励，董事会及股东会在每年年末对年度股权激励实施情况进行确认。股权激励授予的股权不存在对于持股主体实质上的服务期限的要求，亦不存在分期行权或类似的安排。

结合首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订），对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，对于相关人员超过其原持股比例而获得的新增股份，均考虑是否应确认股份支付。

根据上述规定，发行人对合伙企业的合伙份额变动中适用股份支付相关会计准则及证监会有关规定的情形均确认了股份支付费用。

发行人于 2017 年度、2018 年度和 2019 年度连续三年实施了股权激励计划，报告期内 2019 年股份支付费用的具体计算过程、依据及其公允性、合理性：

（1）股份支付计算过程

根据晶品有限 2019 年 12 月股东会决议，发行人审议通过了《关于 2019 年公司股权激励授予名单的议案》，通过军融汇智、军融创鑫、军融创富授予员工或外部顾问股权激励份额，其计算过程如下：

授予对象	授予平台	占平台比例 (%)	穿透至晶品有 限份额(万股) A	授予价格 (元/股) B	公允价格 (元/股) C	确认股份支付金额 (万元) D=A*(C-B)
陈波	军融汇智	0.3800	7.2098		34.13	246.07
涂余	军融汇智	0.5700	10.8146		34.13	369.10
王小兵	军融汇智	9.7700	185.3665		34.13	6,326.56
王进	军融汇智	2.8100	53.3142		34.13	1,819.61
	军融汇智小计	13.5300	256.7051		—	8,761.34
刘鹏	军融创鑫	17.6298	227.5146		34.13	7,765.07
余灵	军融创鑫	11.1500	143.8924		34.13	4,911.05
王景文	军融创鑫	4.7700	61.5576		34.13	2,100.96
	军融创鑫小计	33.5498	432.9646		—	14,777.08

授予对象	授予平台	占平台比例 (%)	穿透至晶品有 限份额(万股) A	授予价格 (元/股) B	公允价格 (元/股) C	确认股份支付金额 (万元) $D=A*(C-B)$
吴琳	军融创富	1.0000	7.5178		34.13	256.58
蔡艳波	军融创富	1.0000	7.5178		34.13	256.58
吴桐	军融创富	1.0000	7.5178		34.13	256.58
	军融创富小计	3.0000	22.5534		—	769.74
	合计	50.0798	712.2231		—	24,308.16

(2) 公允价值定价依据

发行人参考 2019 年 6-12 月外部投资者诸暨闻名、南通浦昱、上海浦旻、南通高新、北京华控的入资价格 34.12 元/股，考虑到相关入资价格与 2018 年 12 月的公允价值仅差 0.01 元/股，因此统一按 34.13 元/股确定股权的公允价值；

(3) 以授予同期或相近期间外部投资者入资价格确定公允价值的公允性、合理性

如前文所述，发行人选择授予同期或相近期间外部投资者入资价格作为参考依据确认股份支付，其价格具有公允性，也具有合理性。

(二) 结合股权激励协议的具体条款以及报告期内离职人员的股份退回情况，说明是否存在服务期约定或实质上的服务期，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

1、股权激励协议的具体条款中对服务期的约定

(1) 发行人于 2017 年 1 月制定了《股权激励计划》，该文件“第三章、激励机制有关约定之第七条、激励范围”约定如下：

1) 本计划激励范围为对公司中长期发展有重要影响的公司员工以及对公司发展起到重要作用的外部顾问，包括但不限于公司高级管理人员、核心业务人员、关键岗位员工等。

2) 激励对象有下列情形之一的，不得参与员工股权激励计划：

①最近三年内因重大违法违规行为被中国政府职能部门予以行政处罚的；

②具有《中华人民共和国公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员情形的；

③违反与公司之间保密协议约定的保密或竞业限制义务；

④激励对象因触犯法律、违反职业道德、严重违法公司内部规章、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉而被公司解聘的，自被公司解聘之日起；

⑤激励对象因故离职的，自离职之日起。

激励对象因达到国家或公司规定的退休年龄退休而离职的、死亡或失踪的，其所获授的持股平台份额不属于上述情况。

3) 激励对象应至少符合如下条件之一：

①持股平台的有限合伙人在入伙时为公司或其即将控股的下属子公司员工；

②公司董事会认定的对公司/公司控股子公司发展有重要影响的其他特殊人才、有突出贡献的人员、引进（拟引进）的高端人才；

③公司董事长依据公司人才激励政策及考核确定的人员；

④遵守持股平台不时修订的合伙协议中约定的内容。

由上可见，发行人在股权激励计划中约定了离职限制条款，但未明确该限制的具体时间长度，除上述条款外，无其他与服务期相关的条款。

（2）持股平台 2017 年合伙协议与服务期有关的条款如下：

第二十六条：合伙人有下列情况之一的，当然退伙：（四）若有限合伙人为公司或其下属子公司员工，非因自身原因或本协议第二十八条规定导致有限合伙人在公司或其下属子公司自入伙之日起工作未满三年。

第二十八条：合伙人有下列情形之一的，经普通合伙人同意，可以决议将其除名：（五）若有限合伙人为公司或其下属子公司员工，自入伙之日起，在公司或其下属子公司工作未满三年，因自身原因离职。

2018 年合伙协议关于服务期的条款与 2017 年类似。

（3）持股平台 2019 年修订后的合伙协议删除了前述条款，不再存在服务期相关的约定。

2、报告期内离职人员的合伙份额退回情况

报告期内，发行人无持有合伙份额的员工离职的情形，仅存在溪卫宁一人在

报告期之前离职、在报告期内退回合伙份额的情形，其具体情况如下：

奚卫宁于 2017 年 1 月取得军融创富 2%的合伙份额，于 2017 年 6 月离职，于 2018 年 12 月退回 1%合伙份额，于 2019 年 12 月退回 1%合伙份额；其合伙份额系无偿取得，合伙份额转让时取得了 22.50 万元的受让款。奚卫宁持有的合伙份额系主动退回，并获得了股权转让款，进一步佐证相关股权转让并未严格按照合伙协议约定的服务期条款执行。

3、股权激励不存在实质上的服务期

发行人股权激励不存在实质上的服务期，其原因如下：

第一，2017 年发行人制定了《股权激励计划》，该文件业经董事会、股东会审批通过，发行人在 2017 年至 2019 年实施的股权激励均系按照该文件执行。该文件虽然约定激励对象因故离职的，自离职之日起不得参与员工股权激励计划，但未明确服务期的时间长度，而员工的离职时间无法合理估计，员工取得相关股权激励后只要不离职，即已经享有相关股东权利，因此并不存在明确的等待期。

第二，原合伙协议对服务期及执行约定不明确，且与《股权激励计划》关于服务期的约定不一致，其并未实际执行。2018 年及以前的合伙协议虽然有服务期的约定，但同时约定了工作未满三年的，经普通合伙人同意可以将其除名，这意味着被激励对象是否享有授予股份的权利，取决于普通合伙人是否同意，而非严格意义上的三年。经相关中介机构访谈普通合伙人陈波确认，合伙协议中有关三年服务期的约定并未实际执行，其没有因为服务期未满三年而取消授予对象合伙份额的情形。

第三，部分服务期未满三年离职员工也未强制要求退回股份，如原员工奚卫宁从发行人处离职，但其继续保留合伙企业份额直至自愿退回，其中奚卫宁获得了合伙份额转让对价，说明其离职时享受到了相关合伙份额收益，故原先合伙协议中的承诺 3 年服务期约定并未实际执行。而且根据离职员工奚卫宁出具的《确认函》，其退回合伙份额系不愿后续继续承担实缴出资义务而自愿退回合伙份额，而非因为三年服务期限限制的约定。

第四，因原合伙协议与《股权激励计划》部分条款约定不一致，且服务期并

未实施执行，因此持股平台各合伙人于 2019 年对合伙协议进行了重新修订完善，删除了有关服务期的条款。

第五，相关中介机构对授予对象实施了访谈，经访谈确认，其获得的激励股权无最低任职、服务期限以及达到的业绩等方面的要求。

综上，2018 年及以前的合伙协议虽然约定了服务期，但服务期约定未得到执行，合伙协议不存在实质上的服务期。

4、相关会计处理符合企业会计准则的规定

根据首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订），对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。

发行人股权激励不存在实质上的服务期，按照相关规定，在追溯调整申报报表时，均于每批股权激励份额授予后的第一个资产负债表日，一次性确认了相关股份支付金额，相关处理符合企业会计准则的规定。

同时，发行人对照了 2021 年度发布的《股份支付准则应用案例一以首次公开募股成功为可行权条件》的相关条款，发行人股权激励协议及相关合伙协议均不存在与首次公开募股成功为可行权条件的条款，因此不适用相关应用案例。

目前，部分上市公司中，如长阳科技（688299）、美迪西（688202）等存在与公司类似情况，具体情况如下：

可比公司	具体情况
长阳科技 (688299)	为提高员工忠诚度及凝聚力，长阳永汇于合伙协议中有承诺入伙后在本公司的服务时间不少于 5 年的约定。后长阳永汇合伙人又签署长阳永汇合伙协议之补充协议（一）对此进行了修订，约定在经普通合伙人同意的情况下，对于主动辞去本公司职务的核心人员可以继续保留其在长阳永汇的份额，并通过长阳永汇间接持有本公司股份。即长阳永汇合伙人约定由长阳永汇的普通合伙人金亚东来决定相关有限合伙人是否需要退伙，而不是受服务期限的限制。故原先合伙协议中的承诺服务期约定并非严格执行条款。如合伙人魏京京、徐永钟等先后从本公司离职，但二人离职后继续保留合伙企业份额。公司根据承诺服务期约定未得到严格执行的实际情况以及金亚东同意从公司离职人员，是否继续保留其在长阳永汇的份额不以其入伙后是否在长阳科技任职年限为考量依据，在追溯调整申报报表时，谨慎地将 2015 年 3 月长阳永汇增资及后续金亚东向员工转让合伙企业份额一揽子交易的股份支付费用一次性计入发生当期。
美迪西 (688202)	出资人确认，根据员工股权激励计划的规定，合伙企业的合伙人应当为与公司签订有《劳动合同》的员工，因此出资人在成为合伙人后 3 年内，无论何种原因从公司离职，必须将所持合伙企业出资额按约定价格转回给普通合伙人或其指定的第三方，否则（1）出资人自离职当日起，不再享有合伙企业后续新增收益或合伙人权益；并且（2）合伙企业或普通合伙人有权将出资人从合伙企业除名，并按约定价格强制退回乙方出资额。 根据员工持股平台《合伙协议》及《合伙协议之补充协议》，协议条款未要求获取股权激励的员工在特定服务期后才可行权，亦未设立业绩条件作为行权条件，公司对员工实施股权激励

可比公司	具体情况
	励系为奖励员工过去为公司做出的贡献，且本次股权激励实施后，公司不存在降低员工持股平台所涉及员工的薪酬的情形。根据中国证监会发布的《首发业务若干问题解答（二）》，公司确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。因此，公司将该次股份支付费用一次性追溯计入 2015 年当期损益。

（三）对于自然人田勇的股权转让，发行人是否获得其提供的相关服务，上述事项是否符合会计准则的相关规定。

1、对于自然人田勇的股权转让，发行人是否获得其提供的相关服务

田勇于 2017 年 1 月至今担任公司的顾问（外部顾问），其通过顾问工作，对发行人业务情况和财务情况进行分析，协助公司制定融资方案，并向公司推荐了数家投资机构如大鸿资产和融杰上景等，同时为发行人拓展地方资源等提供服务。

2017 年 2 月，晶品有限股东会作出决议，同意军融创富、军融创鑫、上海浦旻、郭珍果分别将持有的晶品有限的部分出资额转让给大鸿资产，同意军融汇智将持有的晶品有限的部分出资额转让给融杰上景，上述股权转让受让方于 2017 年 2 月签署了《股权转让协议》。2017 年 2 月，晶品有限作出股东会决议，同意军融创富、军融汇智分别低价向田勇转让 0.997%、0.565%的股权（上述股权对应的注册资本均未实缴）作为对田勇的股权激励，股权转让对价为 6.55 元/（未实缴）注册资本，田勇支付的股权转让价款合计为 450 万元，与同期外部投资者大鸿资产、融杰上景的入股价格 17.74 元/股存在价差，田勇入股价格显著低于外部投资者，出于谨慎性考虑，发行人按照股权转让价格与公允价值之间的差异确认股份支付。

2、上述事项符合会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第二条规定：“股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”公司获取了田勇提供的顾问服务，并因此低价向其转让股份，就此确认股份支付符合企业会计准则的规定。

（四）请发行人提供股权激励相关文件作为监管备查文件。

发行人已在本次申请文件中提供了股权激励计划、合伙协议、股权激励对象

访谈笔录、股权激励对象离职人员确认函、股权激励对象外部顾问协议、股份支付市场价格参考文件、董事会及股东会决议文件等。

二、核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、获取发行人与员工签署的股权激励平台合伙协议，检查相关协议条款；
- 2、获取股权授予日前后的外部投资者投资协议、董事会审议文件及相关决议、工商登记文件等资料，核实入股价格，评价发行人股份支付公允价值确认的合理性；
- 3、分析股权激励协议书及合伙协议中对服务期、锁定期及限制条款的相关内容，并访谈在职员工以了解服务期是否存在，获取已离职人员关于股权转让原因的说明，评价股权支付费用一次性确认的合理性；
- 4、获取发行人股权激励费用的计算过程并重新计算，评价股权激励费用计算的准确性；
- 5、获取自然人田勇的股权转让协议、顾问协议，了解其低价入股的原因，分析就其低价入股确认股份支付的合理性；
- 6、对照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南、《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）、财政部发布的股份支付准则的应用案例等对发行人及军融汇智、军融创鑫、军融创富三个持股平台历次股权变动进行核查，逐笔了解变动原因，对于报告期内发行人向职工（含持股平台）新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）等转让股份，均考虑是否已适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值价格增资入股事宜，对于相关人员超过其原持股比例而获得的新增股份，均考虑是否已确认股份支付。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、发行人已列明报告期各期股份支付费用的具体计算过程、依据，其具有

公允性、合理性；发行人对报告期内及对期初未分配利润造成重大影响的股份支付事项均已确认股份支付，对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，均已确认股份支付，相关股份支付的确认完整；

2、发行人不存在服务期约定或实质上的服务期约定，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

3、对于自然人田勇的股权转让，发行人获得了其提供的顾问服务，就此确认股份支付符合企业会计准则的相关规定。

18、其他

18.1 根据招股说明书，报告期内，为缓解公司资金压力，实控人陈波借用董秘刘鹏亲属银行账户以及董秘刘鹏使用本人账户，为发行人代垫成本费用。

请发行人说明：（1）在发行人 2019 年末和 2020 年末货币资金较多的情况下，进行代垫的原因及合理性；（2）上述个人卡的资金来源及具体支付对象，认定为工资的依据是否充分，融资顾问费所涉及的投资事项及支付依据；（3）上述事项是否已还原完整，发行人针对上述事项建立的具体内控制度。

请保荐机构、申报会计师说明上述事项具体的核查方式、核查过程，个人卡完整性的核查依据。

回复：

一、发行人说明

（一）在发行人 2019 年末和 2020 年末货币资金较多的情况下，进行代垫的原因及合理性；

报告期内，陈波累计为发行人垫付工资 226.36 万元，累计代垫其他费用 292.00 万元，共计 518.36 万元。

1、代垫工资的具体情况如下：

单位：万元		
2020 年度	2019 年度	合计
20.00	206.36	226.36

陈波为发行人垫付部分员工工资，主要原因为：第一，缓解公司资金压力。2019 年及以前，发行人正处于快速发展期，其研发投入等支出较大而收入规模相对较小，2017 年以来公司多个项目中标，需投入较多资金进行产品生产，公司资金压力较大，而陈波在 2017 年至 2018 年对外转让了部分个人股权，个人资金较为充裕，因此替公司代垫了部分员工工资。第二，实控人垫付工资系对部分员工进行的额外奖励，通过垫付的形式发放可以避免其他员工产生不满情绪，方便人员管理和团队稳定。

综上，陈波垫付费用大部分发生在 2019 年中旬以前，即发行人正处于资金需求较大的时期。2019 年下半年，随着外部融资的增加，发行人资金压力有所缓解，之后发生的垫付费用主要系平衡员工产生不满情绪以及方便交易等原因产生。

2、代垫其他费用的具体情况如下：

单位：万元

年度	入账科目	金额	备注
2020 年度	研发费用	79.00	外场试验费
2019 年度	研发费用	93.00	外场试验费
	财务费用	120.00	融资顾问费
合计	—	292.00	—

陈波为发行人垫付其他费用主要为外场试验费，垫付原因主要为：第一，与垫付员工工资类似，可以缓解发行人资金压力。第二，在公司发展早期，公司资金压力较大，为了最大限度节约成本和提高支出灵活性，公司选择由陈波先行垫付相关费用。

（二）上述个人卡的资金来源及具体支付对象，认定为工资的依据是否充分，融资顾问费所涉及的投资事项及支付依据；

陈波垫付费用的资金来源主要为 2017 年、2018 年转让个人股权款。

报告期内，垫付工资对象主要包括公司高管、部分业务骨干等，具体支付对象如下：

人员名单	员工身份	备注
陈波	董事长、总经理	
刘鹏	董事、副总经理、董事会秘书	

人员名单	员工身份	备注
王景文	监事会主席、技术总监	
吴琳	董事、副总经理	
王进勇	财务总监	
冯波涛	子公司执行董事	
胡正东	研发四部总监、总经理助理	
刘军	研发人员	与公司签订了劳务合同，目前已经离职。
马志鹏	专家顾问	系公司聘请的专家顾问，目前已解聘。
吴其军	专家顾问	系公司聘请的专家顾问，目前已解聘。

上述资金均系向公司员工支付，其目的系为了获取员工的服务，上述款项基本按月支付，每月支付金额差别不大。从发放目的和发放形式上看，均应认定为对员工支付的工资。

垫付其他费用的支付对象说明情况如下：

款项金额	款项性质	支付对象	支付情况说明
172 万元	外场试验费	个人	外场试验需租赁严寒、高原、酷热、潮湿等极端天气条件的场所，这些场所一般较为偏远荒芜，因此会发生较大金额的场地租赁费、设备租赁费、运输费、伙食费等费用，支付对象主要为个人。为节约成本和方便操作，上述费用多采用现金方式结算，因此未取得正规发票，由陈波代为垫付。
120 万元	融资顾问费	上海清合资产管理有限公司	按照融资额的一定比例收取，通过陈波垫付的方式支付。

发行人向上海清合资产管理有限公司支付的融资顾问费，系清河资产协助公司融资而收取的费用。2019 年 1 月发行人与清合资产签订《财务顾问合同》，委托清合资产协助发行人办理对外融资和资本运作事宜，并为发行人提供专业的顾问服务，清合资产按照融资额的 3%收取顾问服务费。2019 年 3 月陈波与清合资产签订《补充协议》，约定公司融资估值不低于 10 亿元，如果融资估值不低于 12 亿元且融资金额大于 3000 万元，甲方额外奖励乙方 1%的融资顾问费，如果对外融资估值不低于 15 亿元且融资金额大于 3000 万元，甲方额外奖励乙方 3%融资顾问费。清合资产协助发行人共完成 4000 万元股权融资，分别为上海浦旻投资 1000 万元、南通浦旻投资 3000 万元。发行人支付融资顾问费 120 万元和额外奖励 120 万元，其中额外奖励的 120 万元由陈波垫付。

（三）上述事项是否已还原完整，发行人针对上述事项建立的具体内控制度

发行人已经根据刘鹏、刘风运、李长海银行流水中垫付费用情况逐项进行了核查，对于属于为发行人代垫的成本费用，全部计入发行人账务核算。

针对上述不规范情形，发行人强化了相关内控制度：第一，发行人对陈波使用的李长海和刘风运涉及银行卡进行了注销，全面杜绝关联方对发行人不规范的资金垫付行为；第二，强化了公司职工薪酬、采购、收付款、费用报销相关内部控制制度，对公司薪酬支付、采购付款、费用报销的流程进行了规范。公司制定了完善的资金管理内控措施，主要包括《财务管理制度》《资质印鉴管理办法》《资金使用管理规定》《出差管理办法》《采购管理办法》《应收账款管理办法》《研发费用核算管理制度》等，主要从岗位的分离、制约和监督，银行账户、现金审批及印鉴管理，资金的收取、支付及拆借等方面进行了详细规定。上述制度执行以来，公司资金采取统一调度、集中管理政策，严格按照内控措施的相关要求履行资金的审批和使用程序，重点防范侵占、挪用及舞弊等行为。

二、核查意见

（一）核查程序

我们履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

1、调取并核查了陈波、刘鹏、刘风运、李长海等用于垫付费用的银行卡的全部资金流水；

2、陪同陈波及其配偶、刘鹏及其配偶对国有五大银行、全国性大型股份制银行打印银行流水，并通过支付宝、云闪付等支付工具核查其提供账户的完整性；核查是否存在其他账外代垫费用的情形；

3、取得申报期内员工花名册，核对了体外发放薪酬的具体明细情况；

4、对陈波、刘鹏进行了访谈确认，确认了体外薪酬补贴的发放形式、发放金额；

5、查验了发行人补充申报应税工资薪金收入的计算过程，取得了代扣代缴所得税和滞纳金税单的银行流水，主管税务机关出具的报告期税务合规证明以及该补缴税款和滞纳金的证明文件；

6、获取并核查了报告期内董事、监事、高管及主要财务人员个人银行流水，并通过支付宝、云闪付等核查其提供账户的完整性；取得了上述人员关于完整提供报告期个人银行账户的声明，核对确认不存在其他体外代垫费用或者薪酬的情况；

7、取得刘风运、李长海注销个人银行卡的销户证明；

8、核查外场试验费费用使用说明、实施过程的图片、出差证明文件、试验记录表、检测报告、试验场地服务保障协议、对方收据等文件；

9、核查融资顾问费相关的协议、补充协议，并对清合资产实施访谈；

10、了解公司资金管理相关的内控制度，确定是否得到有效执行。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

上述费用的发生与公司业务相契合，相关费用均已纳入公司会计报表核算；上述费用真实、准确、完整，不存在其他应入账而未入账垫付费用的情形。

18.3 根据招股说明书，1) 2020 年 9 月 30 日，晶品有限通过股东会决议，同意晶品有限整体变更为股份有限公司，于 2020 年 10 月 28 日完成工商变更；2) 2021 年 6 月 3 日，申报会计师出具专项审核报告，将截至 2020 年 6 月 30 日的晶品有限经审计的账面净资产由 460,841,992.38 元调整为 430,388,488.70 元。

请发行人说明：（1）公司整体变更时相关股东所得税的缴纳情况，是否符合税收法律法规规定；（2）上述调整涉及的会计差错事项，调整依据，是否已对报告期内财务报表予以更正。

请发行人律师核查事项（1）并发表明确意见，请申报会计师核查事项（2）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）上述调整涉及的会计差错事项，调整依据，是否已对报告期内财务报表予以更正。

1. 上述调整涉及的会计差错事项

（1）股权激励确认

事由及修改原因：发行人对公司中长期发展有重要影响的公司员工以及对公

公司发展起到重要作用的外部顾问，包括但不限于公司高级管理人员、核心业务人员、关键岗位员工等进行股权激励。在原股改报告中，发行人按照谨慎性原则确认的股权激励对象范围较为宽泛，报告期后根据其他信息确认其中部分股权激励对象不符合股权激励相关条件，从股权激励对象中调出，从而调减原先确认的股份支付金额。

股份支付累计确认 55,937.87 万元，其中：2017 年度 16,851.89 万元，2018 年度 16,878.78 万元，2019 年度 22,207.20 万元。

更正后：股份支付累计确认 52,118.68 万元，其中：2017 年度 14,869.56 万元，2018 年度 12,940.96 万元，2019 年度 24,308.16 万元。

上述股权激励事项对财务报表的影响情况如下：

单位：万元

会计科目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月		
	更正后	更正前	差异
资本公积	52,118.68	55,937.87	-3,819.19

续：

会计科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度		
	更正后	更正前	差异
资本公积	52,118.68	55,937.87	-3,819.19
管理费用	24,308.16	22,207.20	2,100.96

续：

会计科目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	更正后	更正前	差异
资本公积	27,810.52	33,730.67	-5,920.15
管理费用	12,940.96	16,878.78	-3,937.82

（2）其他应收款-四度空间利息处理

事由及更正原因：发行人与四度空间签订借款协议，于 2018 年 8 月至 2019 年 3 月期间，分五笔借予成都市四度空间科技有限公司（以下简称“四度空间”），共计 420.00 万元。考虑到四度空间连年亏损，本金和利息收回可能性较小，因此对该 420.00 万元全额计提坏账，且未计提利息。2020 年 12 月底，四度空间将该 420.00 万元连本带息全部还清，为了保持各期利润表的可比性，因此在借款存续期的各个会计年度内，计提对四度空间的利息收入，并随本金全

额计提坏账准备。

更正前：未对该借款计提利息。

更正后：针对该借款计提利息，并针对计提的利息全额计提坏账准备。

上述利息处理对财务报表的影响情况如下：

单位：万元

会计科目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月		
	更正后	更正前	差异
其他应收款-应收利息	65.93		65.93
其他应收款-坏账准备	65.93		65.93
信用减值损失	20.71		20.71
财务费用	-19.54		-19.54
应交税费-增值税	3.73		3.73

续：

会计科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度		
	更正后	更正前	差异
其他应收款-应收利息	45.22		45.22
其他应收款-坏账准备	45.22		45.22
信用减值损失	38.45		38.45
财务费用	-36.27		-36.27
应交税费-增值税	2.56		2.56

续：

会计科目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	更正后	更正前	差异
其他应收款-应收利息	6.77		6.77
其他应收款-坏账准备	6.77		6.77
信用减值损失	6.77		6.77
财务费用	-6.38		-6.38
应交税费-增值税	0.38		0.38

(3) 修改企业所得税申报

事由及修改原因：发行人通过天津军融汇智科技中心（有限合伙）、天津军融创鑫科技中心（有限合伙）、天津军融创富科技中心（有限合伙）等三个合伙企业对激励对象进行股权激励。2019 年度汇算清缴时，发行人与主管税务机关沟通，2017 年度、2018 年度股权激励汇算清缴期间已过，不对 2017 年度和 2018

年度股份支付事项调整，2019 年度股权激励可享受税前扣除；2020 年度汇算清缴时，与主管税务机关再次沟通，税务机关认为前述通过员工持股平台授予的股权激励不予税前扣除（即公司 2017 年度、2018 年度确认的股份支付金额不得税前扣除，同时原已税前扣除的 2019 年度股份支付金额亦不得税前扣除）。

更正前：2017 年度、2018 年度股份支付确认金额未所得税税前扣除，2019 年度股份支付税前扣除。

更正后：2017 年度、2018 年度、2019 年股份支付均不所得税税前扣除。

上述事项对财务报表的影响情况如下：

单位：万元

会计科目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月		
	更正后	更正前	差异
递延所得税资产	254.75	3,173.78	-2,919.03
应交税费-企业所得税	123.28		123.28
所得税费用	-21.75	298.08	-319.83

续：

会计科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度		
	更正后	更正前	差异
递延所得税资产	180.30	3,488.49	-3,308.19
应交税费-企业所得税	52.81		52.81
所得税费用	179.58	-3,150.68	3,330.26

续：

会计科目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	更正后	更正前	差异
递延所得税资产	306.51	337.25	-30.74
所得税费用	-187.07	-217.81	30.74

（4）其他事项的修改

①营业收入、财务费用、应交税费（印花税）

更正前：考虑到项目合作，发行人将借予子公司以及其他外部公司的资金利息计入营业收入。

更正后：考虑到实质为利息收入，应列入财务费用-利息收入。前述修改影响了印花税税基金额，因此，应交税费（印花税）也相应变动。

②递延所得税负债

发行人按照 2020 年上半年公允价值变动损益金额，修改应纳税暂时性差异，并修改递延所得税负债。

上述事项对财务报表的影响情况如下：

单位：万元

会计科目	2020 年 6 月 30 日/2020 年 1-6 月		
	更正后	更正前	差异
应交税费-印花税	-0.12		-0.12
税金及附加-印花税	3.12	3.14	-0.0164
递延所得税负债	1.36	1.93	-0.57
所得税费用	-0.57		-0.57
营业收入		52.15	-52.15
财务费用-利息收入	-52.15		-52.15

续：

会计科目	2019 年 12 月 31 日/2019 年度		
	更正后	更正前	差异
应交税费-印花税	-0.11		-0.11
税金及附加-印花税	6.41	6.46	-0.042
营业收入		140.71	-140.71
财务费用-利息收入	-140.71		-140.71

续：

会计科目	2018 年 12 月 31 日/2018 年度		
	更正后	更正前	差异
应交税费-印花税	-0.07		-0.07
税金及附加-印花税	2.21	2.28	-0.07
营业收入		219.98	-219.98
财务费用-利息收入	-219.98		-219.98

2. 调整依据

晶品特装于 2021 年 6 月 3 日召开了第一届董事会第二次会议，通过了《关于调整整体变更设立股份公司时对应净资产的议案》。

3. 发行人已对报告期内财务报表予以更正

发行人已将上述事项调整财务报表。

二、核查意见

（一）核查程序

1、检查相关调整事项的审批手续；

2、对各差错更正调整事项，检查各项调整事项的调整依据，并将调整原因与企业会计准则及公司会计政策相关规定进行核对，核实各项差异调整事项是否符合企业会计准则及公司会计政策的规定。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

上述差异调整事项及依据符合企业会计准则的规定。

18.4 请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查说明发行人信息披露豁免是否符合相关规定、是否影响投资者决策判断、是否存在发行人技术泄密或国家秘密泄露的风险。

回复：

一、中介机构说明及核查情况

（一）发行人信息披露豁免是否符合相关规定、是否影响投资者决策判断、是否存在发行人技术泄密或国家秘密泄露的风险。

对于首次公开发行及本次审核问询函回复申请文件中涉及国家秘密和相关技术秘密的财务信息，发行人根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的规定使用代称、打包或汇总表述等方式进行了合理披露，对于采用上述手段仍不能确保国家秘密安全的情况，发行人按照规定向国防科工主管部门申请了豁免披露。2021 年 8 月，公司取得了《国防科工局关于公司上市特殊财务信息豁免披露有关事项的批复》。

发行人保密委员会按照“谁披露，谁负责”的原则，进行了充分的保密审查。公司已提交《关于首次公开发行股票并在科创板上市信息豁免披露的申请》；保荐机构已出具《关于发行人首次公开发行股票并在科创板上市信息豁免披露的专项核查意见》，发行人相关信息披露文件符合信息披露法律法规的要求，不存在泄露国家秘密的风险，不会对投资者的决策判断构成重大障碍；律师已出具《关

于发行人信息披露豁免申请的专项核查报告》，发行人符合《保密法》等保密方面法律法规的相关规定，符合科创板信息披露规则的基本要求，不会对投资者的决策判断构成重大障碍；会计师已出具《关于发行人豁免披露信息情况的说明的专项核查报告》，发行人相关信息披露文件符合信息披露、保密方面法律法规的相关规定，不会对投资者的决策判断构成重大障碍。

综上，发行人信息披露豁免符合相关规定，不会对投资者的决策判断构成重大障碍，不存在发行人技术泄密或国家秘密泄露的风险。

（二）核查意见

1、核查程序

我们履行了以下核查程序：

- （1）获取本次公开发行的全套信息披露文件；
- （2）获取发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的相关承诺；
- （3）获取公司保密相关的制度，对保密委员会人员进行访谈；
- （4）获取发行人向国防科工主管部门提交的关于信息披露豁免的申请及国防科工主管部门的批复文件。

2、核查结论

经核查，我们认为：

发行人信息披露豁免符合相关法律法规的规定，不存在泄露发行人技术秘密及国家秘密的风险，上述处理不影响投资者对公司基本信息、财务状况、经营成果、公司治理、行业地位、未来发展等方面的理解，豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍。

专此说明，请予察核。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为北京晶品特装科技股份有限公司大华核字[2022]008378号有关财务事项说明之签字盖章页）

大华会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：



秦霞



中国注册会计师：



刘广



二〇二二年四月二十八日