

**关于河南驰诚电气股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市的第二轮审核
问询函中有关财务会计问题的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

目 录

一、审核问询函问题“2.信用期外应收账款期后回款率低”提到	4
二、审核问询函问题“3.收入真实性及确认时点的准确性”提到	28
三、审核问询函问题“4.关联采购和销售的价格公允性”提到	50

关于河南驰诚电气股份有限公司向不特定合格投资者
公开发行股票并在北京证券交易所上市的第二轮审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2022）第 410A017483 号

北京证券交易所：

贵所于 2022 年 9 月 29 日出具的《关于河南驰诚电气股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称：审核问询函）已收悉。对审核问询函所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称：我们）对河南驰诚电气股份有限公司（以下简称“驰诚股份”、“发行人”或“公司”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《河南驰诚电气股份有限公司招股说明书（申报稿）》（以下简称：“招股说明书”、“招股书”）一致。

2、在本回复中，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。

一、审核问询函问题“2.信用期外应收账款期后回款率低”提到

根据申请文件及首轮问询回复，报告期各期末，发行人应收账款期末余额分别为 5,823.15 万元、7,267.26 万元和 8,697.91 万元，其中账龄在 1 年以上的应收账款占比分别为 55.36%、67.52%和 90.66%，各期末信用期外应收账款占比分别为 44.67%、49.48%和 52.79%。

(1) 信用期外应收账款披露不充分。根据首轮问询回复，截至 2022 年 8 月 31 日，2019 年-2021 年末信用期外应收账款的前二十大客户期后回款比例分别为 73.67%、38.82%和 22.64%。请发行人：①列表说明客户信用政策的制定、执行、变更情况及对应客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况。②区分未验收完毕、项目整体未完工等具体原因，列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例。③结合逾期应收账款金额分层情况、各层期后回款情况，说明首轮问询回复中“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”的合理性。④结合“天然气改造项目客户”、“管廊项目客户”涉及的客户数量、回款周期与其他项目客户的差异，进一步分析对发行人 1 年以上账龄应收账款的影响；结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款。”与事实是否相符。⑤结合同行业可比公司的信用政策、账期与发行人差异等相关情况，说明发行人信用期外应收占比高、期后回款比例低的情况是否符合行业惯例。⑥请在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示。

(2) 信用减值损失计提的充分性。报告期内，发行人按照单项计提的坏账准备分别为 102.18 万元、78.27 万元和 338.4 万元，按照组合计提的坏账准备分别为 613.27 万元、1,040.60 万元和 1,398.56 万元。请发行人：结合各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、按照单项和账龄组合计提的区分原则、逾期客户经营情况和财务状况、报告期内及报告期前三年实际发生的坏账损失与计提坏账准备的匹配性、应收账款核销金额及占比、同行业可比公司的对比情况，充分论证发行人信用减值计提的充分性；如涉及补提信用减值损失，请量化分析对财务数据的影响，是否对发行上市财务指标产生重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

(一) 信用期外应收账款披露不充分。根据首轮问询回复，截至 2022 年 8 月 31 日，2019 年-2021 年末信用期外应收账款的前二十大客户期后回款比例分别为 73.67%、38.82% 和 22.64%。请发行人：①列表说明客户信用政策的制定、执行、变更情况及对应客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况。②区分未验收完毕、项目整体未完工等具体原因，列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例。③结合逾期应收账款金额分层情况、各层期后回款情况，说明首轮问询回复中“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”的合理性。④结合“天然气改造项目客户”、“管廊项目客户”涉及的客户数量、回款周期与其他项目客户的差异，进一步分析对发行人 1 年以上账龄应收账款的影响；结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款。”与事实是否相符。⑤结合同行业可比公司的信用政策、账期与发行人差异等相关情况，说明发行人信用期外应收占比高、期后回款比例低的情况是否符合行业惯例。⑥请在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示。

1、列表说明客户信用政策的制定、执行、变更情况及对应客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况

(1) 说明客户信用政策的制定、执行、变更情况

2019 年度及 2020 年度，发行人主要是通过审批单个客户合同约定的付款节点及付款金额授予客户信用额度和信用期，未对客户的信用额度和信用期进行统一管理。2021 年度，发行人按照客户类别和信用状况完善了客户信用管理制度，制定了《销售管理规范》，对客户信用额度和信用期的授予制定了统一的标准和流程，以便进行统一管理，及时识别客户信用风险。完善后的信用政策具体情况如下：

客户大类	客户性质		信用期限	信用额度	
贸易商客户	上年度发货额≥20 万元，且信用记录良好的客户		月结付款	一般信用额度为上月的发货总额	
	其他客户		款到发货	无	
直接客户	招投标客户		以招标约定为准	以招标约定为准	
	非招投标客户	合作满一年且信用记录良好的客户	上年度发货额≥20 万元的客户	12 个月内	上年度发货额的 50%
			上年度发货额 < 20 万元的客户	6 个月内	上年度发货额的 50%
		合作未满一年且信用记录良好的客户		3 个月内	当年度累计发货总额的 50%
	其他客户		款到发货	无	

(2) 客户数量（可将同类信用额度、信用账期的客户归类统计）情况

单位：个

信用额度分层	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
100万元以上	3	4	3	-
50-100万元	5	10	8	5
20-50万元	46	21	25	28
20万元以下	1,258	1,310	1,041	857
合计	1,312	1,345	1,077	890

单位：个

信用账期	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
无信用期	318	393	333	270
3个月以内	361	368	226	192
6个月以内	515	488	451	367
12个月以内	118	96	67	61
合计	1,312	1,345	1,077	890

报告期各期末，发行人应收账款客户数量分别为 890 个、1,077 个、1,345 个和 1,312 个，按照信用额度分层，主要集中在信用额度 20 万元以下的客户。

报告期内，发行人应收账款客户数量较多，主要原因是发行人以工业客户为主，单个客户需求规模较小，导致客户众多，单个客户应收账款平均余额较小。

2、区分未验收完毕、项目整体未完工等具体原因，列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例

(1) 发行人客户应收账款出现逾期的主要原因

逾期原因主要类别如下，下文表格以序号表示：

①天然气改造项目，项目整体未验收完毕或未审核完成，受政府配套资金和预算影响，导致客户未能按照约定付款；②管廊项目，因项目整体未完工，受政府配套资金和预算影响，导致客户资金紧张无法按照约定付款；③客户相对分散，客户数量较多，应收账款催收工作量较大，回款受客户自身资金安排影响，部分客户未按约定付款。

(2) 各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、各期回款金额和比例、截至问询回复日回款金额和比例

1) 2022年6月30日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至 2022 年 10 月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例

①	23	653.55	58.30	349.31	115.37	130.57	23.51	3.60%
②	51	593.58	217.47	282.10	94.00	-	137.07	23.09%
③	815	3,179.39	746.49	1,011.55	653.18	768.17	939.78	29.56%
合计	889	4,426.52	1,022.27	1,642.95	862.55	898.75	1,100.36	24.86%

2) 2021年12月31日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例
①	26	1,076.19	51.45	847.29	62.60	114.85	276.91	25.73%
②	26	275.83	14.33	173.48	88.02	-	96.94	35.15%
③	628	2,533.72	297.01	947.83	635.32	653.56	1,097.46	43.31%
合计	680	3,885.74	362.79	1,968.60	785.94	768.41	1,471.32	37.86%

3) 2020年12月31日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例
①	18	505.05	297.98	92.22	114.85	-	166.99	33.06%
②	21	210.83	91.39	119.43	-	-	148.75	70.55%
③	700	2,879.69	778.43	1,112.66	442.09	546.51	1,863.94	64.73%
合计	739	3,595.56	1,167.80	1,324.30	556.94	546.51	2,179.67	60.62%

4) 2019年12月31日

单位：万元、个

逾期主要原因类别	逾期客户数量	逾期金额	账龄				截至2022年10月末回款	
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	金额	比例
①	16	465.60	259.72	205.88	-	-	303.21	65.12%
②	17	241.82	235.53	6.29	-	-	182.65	75.53%
③	614	2,366.53	877.09	776.00	354.63	358.81	1,993.92	84.26%
合计	647	3,073.95	1,372.35	988.17	354.63	358.81	2,479.78	80.67%

从应收账款逾期原因类别来看，发行人应收账款逾期未收回的主要原因是③客户相对分散，客户数量较多，应收账款催收工作量较大，部分客户未按约定付款。报告期内，因类别③逾期的客户数量分别为614个、700个、628个和815个，单个客户平均逾期金额分别为3.85万元、4.11万元、4.03万元和3.90万元，发行人单个客户平均逾期应收账款金额较小，逾期客户数量较多。

从逾期应收账款账龄来看，报告期各期末，发行人 3 年以内逾期金额占比分别为 88.33%、84.80%、80.22%和 79.70%，占比较高，发行人逾期应收账款主要集中在 3 年以内。

截至 2022 年 10 月 31 日，报告期各期末逾期应收账款回款比例分别为 80.67%、60.62%、37.86%和 24.86%。发行人于 2021 年度完善了信用政策及应收账款管理，2021 年末应收账款逾期客户数量较 2020 年末减少 59 家。报告期末逾期应收账款余额较 2021 年末增加 540.78 万元，新增逾期主要为一年以内应收账款，主要原因是发行人客户一般在年末回款相对较多，且发行人客户相对分散，客户数量较多，应收账款催收工作量较大，部分客户未按约定付款。公司制定了《应收账款管理办法》等制度，落实了应收账款回款追踪的管理责任。2022 年下半年因疫情影响，公司应收账款催收主要以电话催收为主，导致催收效果不及预期。

3、结合逾期应收账款金额分层情况、各层期后回款情况，说明首轮问询回复中“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”的合理性

报告期各期末，公司逾期应收账款分层及期后回款情况如下：

(1) 2022 年 6 月 30 日

单位：个、万元

逾期应收金额分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	3	0.34%	480.58	10.86%	-	-
50-100 万元	9	1.01%	580.89	13.12%	104.76	18.04%
20-50 万元	36	4.05%	1,081.30	24.43%	232.84	21.53%
20 万元以下	841	94.60%	2,283.75	51.59%	762.75	33.40%
合计	889	100.00%	4,426.52	100.00%	1,100.36	24.86%

(2) 2021 年 12 月 31 日

单位：个、万元

逾期应收金额分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	3	0.44%	654.51	16.84%	177.63	27.14%
50-100 万元	8	1.18%	521.21	13.41%	94.58	18.15%
20-50 万元	32	4.71%	972.51	25.03%	412.04	42.37%
20 万元以下	637	93.68%	1,737.52	44.72%	787.07	45.30%
合计	680	100.00%	3,885.74	100.00%	1,471.32	37.86%

(3) 2020 年 12 月 31 日

单位：个、万元

逾期应收金额分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	2	0.27%	310.72	8.64%	5.00	1.61%
50-100 万元	10	1.35%	590.27	16.42%	407.48	69.03%
20-50 万元	22	2.98%	677.49	18.84%	376.47	55.57%
20 万元以下	705	95.40%	2,017.09	56.10%	1,390.72	68.95%
合计	739	100.00%	3,595.56	100.00%	2,179.67	60.62%

(4) 2019 年 12 月 31 日

单位：个、万元

逾期应收金额分层	客户数量	占比	期末金额	占比	截至 2022 年 10 月末回款	
					金额	比例
100 万元以上	4	0.62%	543.09	17.67%	491.23	90.45%
50-100 万元	8	1.24%	531.62	17.29%	391.44	73.63%
20-50 万元	19	2.94%	534.26	17.38%	483.31	90.46%
20 万元以下	616	95.21%	1,464.98	47.66%	1,113.80	76.03%
合计	647	100.00%	3,073.95	100.00%	2,479.78	80.67%

报告期各期末，发行人逾期应收账款 20 万元以下的客户数量分别为 616 个、705 个、637 个和 841 个，合计金额占比分别为 47.66%、56.10%、44.72%和 51.59%，受发行人下游客户群体分布的特点，发行人应收账款逾期客户数量较多，单个逾期客户应收账款余额较小，导致应收账款催收工作量较大。因此“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”是合理的。

4、结合“天然气改造项目客户”、“管廊项目客户”涉及的客户数量、回款周期与其他项目客户的差异，进一步分析对发行人 1 年以上账龄应收账款的影响；结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款。”与事实是否相符

(1) 天然气改造项目客户、管廊项目客户、其他客户的数量和回款周期情况

1) 2022 年 6 月 30 日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1 年以内	占比	1 年以上	占比	
天然气改造项目客户	25	911.62	316.37	4.90%	595.25	17.49%	1,800.00
管廊项目客户	76	1,097.41	721.31	11.16%	376.10	11.05%	367.35
其他客户	1,211	7,858.36	5,425.47	83.94%	2,432.90	71.47%	159.29
合计	1,312	9,867.39	6,463.14	100.00%	3,404.25	100.00%	193.55

注：回款周期=360/应收账款周转率，下同，2022 年 1-6 月回款周期为年化数据

2) 2021年12月31日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1年以内	占比	1年以上	占比	
天然气改造项目客户	27	1,344.51	319.77	6.18%	1,024.74	29.09%	1,285.71
管廊项目客户	64	925.79	664.29	12.84%	261.50	7.42%	264.71
其他客户	1,254	6,427.61	4,190.90	80.98%	2,236.71	63.49%	148.76
合计	1,345	8,697.91	5,174.96	100.00%	3,522.95	100.00%	192.51

3) 2020年12月31日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1年以内	占比	1年以上	占比	
天然气改造项目客户	25	1,927.76	1,720.69	35.56%	207.07	8.53%	307.69
管廊项目客户	41	717.36	597.93	12.36%	119.43	4.92%	238.41
其他客户	1,011	4,622.14	2,520.88	52.09%	2,101.26	86.55%	173.91
合计	1,077	7,267.26	4,839.50	100.00%	2,427.76	100.00%	198.90

4) 2019年12月31日

单位：个、万元、天

项目	客户数量	金额	账龄				回款周期
			1年以内	占比	1年以上	占比	
天然气改造项目客户	18	1,219.85	1,013.97	24.60%	205.88	12.10%	363.64
管廊项目客户	28	389.37	383.09	9.29%	6.29	0.37%	262.77
其他客户	844	4,213.92	2,724.48	66.10%	1,489.44	87.53%	182.74
合计	890	5,823.15	4,121.54	100.00%	1,701.60	100.00%	179.10

2021年及2022年1-6月天然气改造项目客户回款周期分别为1285.71天和1,800.00天，存在异常变动，主要系发行人于2021年度和2022年半年度减少了与天然气改造项目客户合作，发行人2021年度及2022年半年度此类客户的销售收入较少，且此类客户受项目整体未验收完毕或未审核完成的影响，回款不及时，导致发行人天然气改造项目客户应收账款周转率较低，回款周期较长。

发行人2020年度天然气改造项目、管廊项目相关客户较2019年增多，2020年末，发行人天然气改造项目客户期末1年以内的应收余额占比由2019年末的24.60%增长至35.56%，管廊项目客户期末1年以内的应收余额占比由2019年末的9.29%增长至12.36%。发行人2021年减少了天然气改造项目业务，2021年末，天然气改造项目客户期末1年以内的应收余额占比由2020年末的35.56%降低至6.18%，因天然气改造项目客户回款

时间较长，其 2021 年末 1 年以上的应收账款余额占比由 2020 年末的 8.53% 上升至 29.09%，回款周期由 2020 年的 307.69 天上升至 2021 年的 1,285.71 天。

报告期内，除天然气改造项目客户、管廊项目客户外，发行人其他客户的数量呈逐期增长趋势，但受益于发行人信用管理不断完善，其他客户的回款周期分别为 182.74 天、173.91 天、148.76 天和 159.29 天，虽然最近一期有所上升，但整体呈下降趋势。

发行人报告期内应收账款整体平均周转天数分别为 179.10 天、198.90 天、192.51 天和 193.55 天，不存在异常变动的情况。发行人其他客户应收账款平均周转天数呈下降趋势，天然气改造项目客户和管廊项目客户应收账款平均周转天数逐年提高，因此发行人应收账款整体平均周转天数变动较小。因最近一期末天然气改造项目客户和管廊项目客户 1 年以上应收账款减少，使得发行人最近一期末 1 年以上应收账款余额及占比比较 2021 年末有所下降。

综上，受天然气改造项目客户、管廊项目客户期末 1 年以上应收账款余额占发行人 1 年以上应收账款比例较高及该两类客户回款周期较长的影响，导致发行人 1 年以上应收账款占比高，整体应收账款回款周期较长。

(2) 结合上述客户历史回款情况，说明首轮问询回复中“如客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款”与事实是否相符

天然气改造项目客户、管廊项目客户、其他客户期后回款情况如下：

单位：万元

项目		2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
天然气改造项目客户	期末应收账款余额	911.62	1,344.51	1,927.76	1,219.85
	截至 2022 年 10 月 31 日回款金额	63.58	376.31	1,245.29	1,091.28
	截至 2022 年 10 月 31 日回款比例	6.97%	27.99%	64.60%	89.46%
管廊项目客户	期末应收账款余额	1,097.41	925.79	717.36	389.37
	截至 2022 年 10 月 31 日回款金额	213.16	403.88	563.00	322.79
	截至 2022 年 10 月 31 日回款比例	19.42%	43.63%	78.48%	82.90%
其他客户	期末应收账款余额	7,858.36	6,427.61	4,622.14	4,213.92
	截至 2022 年 10 月 31 日回款金额	2,597.59	3,698.71	3,379.48	3,485.79
	截至 2022 年 10 月 31 日回款比例	33.06%	57.54%	73.11%	82.72%

截至 2022 年 10 月 31 日，天然气改造项目客户报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 89.46%、64.60%、27.99% 和 6.97%，管廊项目客户报告期各期末应收账款期后

回款比例分别为 82.90%、78.48%、43.63%和 19.42%，其他客户报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 82.72%、73.11%、57.54%和 33.06%。

天然气改造项目及管廊项目主要以政府项目为主，虽然回款期较长，但一般均能收回，其他客户主要以工业客户为主，客户数量较多，单个客户应收账款余额较小，客户在经营正常的情况下，公司加大应收账款催收力度时一般均能收回。针对经营异常的客户，发行人已对其应收账款单项计提坏账准备。2022 年下半年因疫情影响，公司应收账款催收主要以电话催收为主，导致催收效果不及预期。

因此公司应收账款回款周期虽较长，如公司客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款，与事实相符。

公司制定了《应收账款管理办法》等制度，落实了应收账款回款追踪的管理责任。财务部门负责应收账款跟踪和信息反馈，销售部门负责与客户沟通、资料收集、款项催收，法务部负责履行司法程序保护公司合法权益。财务部门对应收账款实行全程跟踪管理，督促销售部门及时催收货款；销售部门加大应收账款责任制实施力度，优化业务人员在收款工作方面的绩效考评指标权重，并将催收情况及客户经营情况等信息及时反馈给财务部门；法务部对逾期拒不回款的客户及时寄发律师函或提起法律诉讼。

对于逾期应收账款，主体责任部门视逾期时间、价款、客户资信等情况，分别采取电话催收、现场面谈、发催收函、中止或终止合同、律师催收函、诉讼等方式进行催收。对客户财务状况困难或恶意逃避债务的，公司法律顾问及时采取诉讼、财产保全等措施催收。财务部组织定期召开应收账款管理会议，分析具体客户资信、应收账款风险、催收方式及公司整体应收账款变化趋势和风险控制措施。

5、结合同行业可比公司的信用政策、账期与发行人差异等相关情况，说明发行人信用期外应收占比高、期后回款比例低的情况是否符合行业惯例

(1) 发行人信用政策与同行业可比公司对比

2019 年度及 2020 年度，发行人主要是通过审批单个客户合同约定的付款节点及付款金额授予客户信用额度和信用期，未对客户的信用额度和信用期进行统一管理。2021 年度，发行人按照客户类别和信用状况完善了客户信用管理制度，制定了《销售管理规范》，对客户信用额度和信用期的授予制定了统一的标准和流程，以便进行统一管理，及时识别客户信用风险。完善后的信用政策具体情况如下：

客户大类	客户性质	信用期限	信用额度
贸易商客户	上年度发货额≥20 万元，且信用记录良好的客户	月结付款	一般信用额度为上月的发货总额
	其他客户	款到发货	无
直接	招投标客户	以招标约定为准	以招标约定为准

客户	非招投标客户	合作满一年且信用记录良好的客户	上年度发货额 \geq 20万元的客户	12个月内	上年度发货额的50%
			上年度发货额 $<$ 20万元的客户	6个月内	上年度发货额的50%
		合作未满一年且信用记录良好的客户		3个月内	当年度累计发货总额的50%
		其他客户		款到发货	无

报告期内，同行业可比公司的信用政策如下：

公司名称	主要信用政策
汉威科技	经销商：其长期合作的经销商经过信用考核，给予一定的信用额度（100万元以内）和信用期限（1月-1年）； 直销客户：有信用期限，未披露具体期限范围
万讯自控	经销商：根据双方合同约定信用期，一般为发货后30-60天，直销客户：部分项目产品仅为中大型项目的一个局部组成部分，项目一般建设周期较长，通常为2-3年，终端客户约定的信用期为设备调试后支付货款
诺安智能	未披露
泽宏科技	未披露
翼捷股份	招投标客户：以招标具体约定为准； 上市公司、国有企业：6-12个月； 信誉良好的重复购买的民营企业：2-6个月； 个人、首次购买的民营企业：款到发货、货到付款或给予1-2个月信用期

注：以上数据来源于各可比公司披露的公开信息

报告期内，同行业公司汉威科技、万讯自控和翼捷股份均针对不同类型的客户制定不同的信用政策。发行人的信用政策与翼捷股份的相似性较高，与同行业可比公司的信用政策不存在显著差异。

（2）发行人逾期应收账款与翼捷股份的对比情况

发行人与同行业公司翼捷股份信用政策较为相似，其他同行业上市公司和挂牌公司未披露逾期应收账款情况，对比发行人与翼捷股份逾期应收账款占比情况如下：

项目	N+3年半年末	N+2年末	N+1年末	N年末
翼捷股份（N=2017）	未披露	62.75%	56.37%	51.75%
发行人（N=2019）	44.86%	44.67%	49.48%	52.79%

注：翼捷股份信用期外应收账款占比来源于其上市申请文件公开披露的数据，其仅披露了2017年至2019年的相关数据

经对比发行人与翼捷股份信用期外应收账款占比情况，发行人与翼捷股份信用期外应收账款占比均较高，因此，发行人信用期外应收账款占比高的情况符合行业惯例。

（3）发行人应收账款期后回款与翼捷股份的对比情况

其他同行业上市公司和挂牌公司未披露应收账款期后回款情况，对比发行人与翼捷股份应收账款期后回款比例情况如下：

项目	N+3 年半年末	N+2 年末	N+1 年末	N 年末
翼捷股份 (N=2017)	30.75%	60.83%	80.85%	85.97%
发行人 (N=2019)	29.13%	51.49%	71.39%	84.14%

注：翼捷股份应收账款期后回款比例来源于其上市申请文件公开披露的数据，其数据期间为 2017 年至 2020 年 6 月，翼捷股份应收账款期后回款比例为截至 2020 年 9 月 15 日数据，发行人应收账款期后回款比例为截至 2022 年 10 月 31 日数据

经对比发行人与翼捷股份应收账款期后回款比例情况，发行人期后回款比例低于翼捷股份，主要系翼捷股份为 2017 年至 2020 年 6 月数据，发行人为 2019 年至 2022 年 6 月数据，自 2020 年初新冠疫情爆发以来，受新冠疫情影响，发行人应收账款期后回款周期拉长，期后回款比例相对较低。

(4) 发行人应收账款周转天数与同行业可比公司对比

因同行业上市公司和挂牌公司未披露信用期外应收账款及期后回款情况，对比发行人与同行业可比公司应收账款周转天数情况如下：

单位：次、天

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	应收账款 周转率	周转天 数	应收账款 周转率	周转天 数	应收账款 周转率	周转天 数	应收账 款周 转率	周转天 数
汉威科技 (母公司)	0.87	206.90	1.88	191.49	1.70	211.76	1.92	187.50
万讯自控	1.56	115.38	4.07	88.45	3.31	108.76	3.38	106.51
诺安智能	0.85	211.76	2.20	163.64	1.91	188.48	2.01	179.10
泽宏科技	0.34	529.41	1.16	310.34	1.47	244.90	1.63	220.86
可比公司平 均	0.91	197.80	2.33	154.51	2.10	171.43	2.24	160.71
发行人	0.93	193.55	1.87	192.51	1.81	198.90	2.01	179.10

注：以上数据来源于各可比公司披露的定期报告

经对比，报告期内发行人应收账款周转天数与同行业可比公司相比处于中等水平，与同行业可比公司平均水平趋同，发行人最近一期应收账款周转天数略低于可比公司平均周转天数，发行人应收账款回款周期长、期后回款比例低的情况与同行业可比公司一致。

6、请在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”和“第三节 风险因素”之“二、财务风险”补充披露如下：

“应收账款余额较高及信用期外应收账款占比高且期后回款率较低的风险

随着公司业务规模扩大，公司应收账款金额逐年增长，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 5,107.70 万元、6,148.38 万元、6,960.94 万元和 7,959.62 万元，占各期末总资产的比例分别为 33.27%、30.32%、29.86%和 33.57%；公司信用期外应收账款余额分别为 3,073.95 万元、3,595.56 万元、3,885.74 万元和 4,426.52 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 52.79%、49.48%、44.67%和 44.86%，占比较高；截至 2022 年 10 月 31 日逾期应收账款期后回款的比例分别为 80.67%、60.62%、37.86%和 24.86%，回款比例较低。若客户受宏观经济波动、自身经营业绩或内部管理不善等因素影响出现财务状况恶化，则可能导致公司部分信用期外应收账款不能及时收回或存在较长时间逾期，加大坏账损失风险，从而对公司资产状况和经营成果产生不利影响。”

(二) 信用减值损失计提的充分性。报告期内，发行人按照单项计提的坏账准备分别为 102.18 万元、78.27 万元和 338.4 万元，按照组合计提的坏账准备分别为 613.27 万元、1,040.60 万元和 1,398.56 万元。请发行人：结合各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、按照单项和账龄组合计提的区分原则、逾期客户经营情况和财务状况、报告期内及报告期前三年实际发生的坏账损失与计提坏账准备的匹配性、应收账款核销金额及占比、同行业可比公司的对比情况，充分论证发行人信用减值计提的充分性；如涉及补提信用减值损失，请量化分析对财务数据的影响，是否对发行上市财务指标产生重大不利影响。

1、发行人各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、区分原则

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
单项计提政策	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备			
组合计提政策	信用风险特征组合：根据客户类型分为应收国企客户和应收其他客户，按照整个存续期内预期信用损失的金额分别计量其损失准备			
单项划分原则	按照组合计提坏账准备不能反映其风险特征的应收款项，根据公开信息查询对经营异常的客户单项计提坏账准备			
组合划分原则	除已单独计提坏账准备的应收款项外，本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括历史信用损失经验，并考虑前瞻性信息结合当前状况以及未来经济情况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期信用损失率，对预期信用损失进行估计			

发行人各期按照单项和账龄组合计提坏账准备的政策、区分原则保持一致，在报告期内未发生变化。

2、逾期客户经营情况和财务状况

报告期各期末，信用期外应收账款余额前二十名客户情况如下：

(1) 2022 年 6 月 30 日

单位：万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	河北盛德燃气有限公司	213.96	1-2年、2-3年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
2	利川市民生天然气有限公司	153.68	2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
3	大名县住房和城乡建设局	112.95	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
4	魏县川冀燃气有限公司	84.55	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
5	山西瑞恒化工有限公司	73.28	1-2年、3-4年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	34.98	47.73%	正常	正常	较高
6	安阳化学工业集团有限责任公司	66.99	1-2年、2-3年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
7	保定市徐水区发展和改革局	66.37	1-2年、2-3年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
8	巨鹿县官亭镇人民政府	63.57	1-2年、4-5年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
9	宁夏英威绿能科技有限公司	61.68	1-2年、2-3年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	8.00	12.97%	正常	正常	较高
10	巨鹿县张王疃乡人民政府	58.20	1-2年、4-5年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
11	内蒙古紫光化工有限责任公司	54.46	1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	10.00	18.36%	正常	正常	较高
12	浙江赛格电子工程有限公司	51.78	1年以内	管廊项目，受政府配套资金和预算	51.78	100.00%	正常	正常	较高

				影响，已分批回款					
13	冀南新区煤改气工程指挥部	48.45	2-3年、3-4年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
14	内蒙古乌海亚东精细化工有限公司	46.60	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	20.80	44.64%	正常	正常	较高
15	襄阳市住房投资有限公司	44.72	2-3年、3-4年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
16	杭州恒科建筑设备安装有限公司	43.85	1年以内	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	26.94	61.44%	正常	正常	较高
17	四川省信诺极光科技有限公司	43.75	1-2年、2-3年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	10.00	22.86%	正常	正常	较高
18	山东晨耀化工科技有限公司	43.38	2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
19	内蒙古广聚新材料有限责任公司	42.00	1年以内	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	17.88	42.57%	正常	正常	较高
20	乌海时联环保科技有限公司	37.72	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
合计		1,411.94			180.38	12.78%			

2) 2021年末

单位：万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	大名县住房和城乡建设局	290.57	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	177.63	61.13%	正常	正常	较高
2	河北盛德燃气有限公司	210.26	1-2年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低

3	利川市民生天然气有限公司	153.68	2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
4	魏县川冀燃气有限公司	84.55	1-2年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
5	山西瑞恒化工有限公司	71.72	1-2年、2-3年、3-4年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	36.78	51.28%	正常	正常	较高
6	安阳化学工业集团有限责任公司	67.11	1-2年、2-3年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
7	宁夏英威绿能科技有限公司	65.68	1-2年、2-3年	管廊项目, 受政府配套资金和预算影响, 分段陆续回款	12.00	18.27%	正常	正常	较高
8	巨鹿县官亭镇人民政府	63.57	1年以内、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
9	杭州和利时自动化系统工程有 限公司	58.96	1年以内、5年以上	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
10	巨鹿县张王疃乡人民政府	58.20	1年以内、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
11	内蒙古乌海亚东精细化工有限公司	51.42	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	45.80	89.07%	正常	正常	较高
12	冀南新区煤改气工程指挥部	48.45	2-3年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
13	山东晨耀化工科技有限公司	44.88	2-3年、3-4年、4-5年	回款受其自身资金安排影响, 分段陆续回款	1.50	3.34%	正常	正常	较高
14	襄阳市住房投资有限公司	44.72	2-3年、3-4年	天然气改造项目, 受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
15	内蒙古紫光化工有限责	41.07	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排	15.00	36.52%	正常	正常	较高

	任公司		年、3-4年	影响，分段陆续回款					
16	乌海时联环保科技有限公司	40.38	1-2年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	3.00	7.43%	正常	正常	较高
17	四川省信诺极光科技有限公司	40.28	1-2年、2-3年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	10.00	24.83%	正常	正常	较高
18	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	39.89	1-2年	回款受其自身资金安排影响，已分批回款	39.89	100.00%	正常	正常	较高
19	河北中石油昆仑清洁能源开发有限公司	39.89	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响，已分批回款	39.89	100.00%	正常	正常	较高
20	平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会	32.50	1年以内	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
合计		1,547.78			381.49	24.65%			

3) 2020年末

单位：万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	河北盛德燃气有限公司	157.04	1年以内	客户破产重组	5.00	3.18%	已停产	资金紧张	较低
2	利川市民生天然气有限公司	153.68	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响	-	-	正常	正常	较高
3	襄阳市住房投资有限公司	66.49	1-2年、2-3年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	21.77	32.74%	正常	正常	较高
4	安阳化学工业集团有限责任公司	65.23	1-2年	客户破产重组	-	-	已停产	资金紧张	较低
5	宁夏英威绿能科技有限公司	64.24	1-2年	管廊项目，受政府配套资金和预算影响，分段陆续回款	24.00	37.36%	正常	正常	较高
6	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	60.50	1-2年	回款受其自身资金安排	60.50	100.00%	正常	正常	较高

	有限公司			影响, 分段 陆续回款					
7	大名县住房和城乡建 设局	59.20	1年以 内	天然气改造 项目, 受政 府配套资金 和预算影响	59.20	100.00%	正常	正常	较高
8	杭州和利时 自动化系统 工程有限公司	58.96	4-5年、 5年以上	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	52.00	88.20%	正常	正常	较高
9	内蒙古紫光 化工有限责 任公司	56.66	1年以 内、1-2 年、2-3 年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	30.59	53.99%	正常	正常	较高
10	河南顺达新 能源科技有 限公司	54.31	1-2年、 2-3年、 3-4年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	54.31	100.00%	正常	正常	较高
11	山西瑞恒化 工有限公司	53.90	1-2年、 2-3年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	53.90	100.00%	正常	正常	较高
12	能特科技有 限公司	50.79	1年以 内	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	50.79	100.00%	正常	正常	较高
13	华港燃气集 团雄县有限 公司	45.91	1-2年	天然气改造 项目, 受政 府配套资金 和预算影响	45.91	100.00%	正常	正常	较高
14	山东晨耀化 工科技有限 公司	44.88	1-2年、 2-3年、 3-4年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	1.50	3.34%	正常	正常	较高
15	巨鹿县官亭 镇人民政府	43.69	2-3年	天然气改造 项目, 受政 府配套资金 和预算影响	-	-	正常	正常	较高
16	河南全一科 技有限公司	40.95	1年以 内、1-2 年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	14.37	35.09%	正常	正常	较高
17	巨鹿县张王 疃乡人民政 府	40.00	2-3年	天然气改造 项目, 受政 府配套资金 和预算影响	-	-	正常	正常	较高
18	内蒙古乌海 亚东精细化 工有限公司	38.34	1-2年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段	38.34	100.00%	正常	正常	较高

				陆续回款					
19	山东海川建设有限公司东营区分公司	36.11	1年以内	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	10.79	29.88%	正常	正常	较高
20	乌海时联环保科技有限公司	35.38	1年以内	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	9.02	25.49%	正常	正常	较高
合计		1,226.26			531.99	43.38%			

4) 2019年末

单位：万元

序号	公司名称	余额	账龄	尚未回款原因	期后回款	期后回款比例	经营情况	财务状况	可回收性
1	宁夏宝丰能源集团股份有限公司	160.50	1年以内	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	160.50	100.00%	正常	正常	较高
2	宁夏英威绿能科技有限公司	155.86	1年以内	管廊项目，受政府配套资金和预算影响	104.00	66.73%	正常	正常	较高
3	保定市徐水区发展和改革局	122.72	1年以内	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	122.72	100.00%	正常	正常	较高
4	邯郸市肥乡区城市管理和综合行政执法局	104.00	1年以内	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	104.00	100.00%	正常	正常	较高
5	山西瑞恒化工有限公司	97.84	1-2年、2-3年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	97.84	100.00%	正常	正常	较高
6	宁夏宝丰能源集团煤焦化有限公司	80.03	1年以内、1-2年	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	80.03	100.00%	正常	正常	较高
7	巨鹿县官亭镇人民政府	64.60	1-2年	天然气改造项目，受政府配套资金和预算影响	-	-	正常	正常	较高
8	江苏富强新材料有限公司	63.35	1年以内	回款受其自身资金安排影响，分段陆续回款	63.35	100.00%	正常	正常	较高
9	巨鹿县张王	59.15	1-2年	天然气改造	-	-	正常	正常	较高

	瞳乡人民政府			项目, 受政府配套资金和预算影响					
10	杭州和利时自动化系统工程有 限公司	58.96	3-4 年、4- 5年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	52.00	88.20%	正常	正常	较高
11	内蒙古紫光 化工有限责 任公司	54.03	1年以 内、1- 2年、 2-3年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	44.56	82.47%	正常	正常	较高
12	河南顺达新 能源科技有 限公司	53.66	1年以 内、1- 2年、 2-3年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	53.66	100.00%	正常	正常	较高
13	国宏消防工 程集团有限 公司金华分 公司	47.49	1-2年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	47.49	100.00%	正常	正常	较高
14	山东金岭新 材料有限公 司	46.30	1年以 内	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	46.30	100.00%	正常	正常	较高
15	蠡县琥志燃 气有限公司	33.00	1年以 内	天然气改造 项目, 受政 府配套资金 和预算影响	33.00	100.00%	正常	正常	较高
16	阿勒泰广汇 天然气有限 责任公司阿 勒泰市分公 司	29.36	1年以 内、1- 2年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	27.26	92.85%	正常	正常	较高
17	额敏县广汇 天然气有限 责任公司	27.99	1年以 内、1- 2年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	27.99	100.00%	正常	正常	较高
18	求实科技集 团有限公司	27.85	1年以 内	管廊项目, 受政府配套 资金和预算 影响	27.85	100.00%	正常	正常	较高
19	唐山开滦炭 素化工有限 公司	27.83	1年以 内	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	27.83	100.00%	正常	正常	较高
20	山东晨耀化 工科技有限 公司	26.74	1年以 内、1- 2年、 2-3年	回款受其自 身资金安排 影响, 分段 陆续回款	1.50	5.61%	正常	正常	较高
合计		1,341.26			1,121.88	83.64%			

截至 2022 年 10 月 31 日，报告期各期末主要信用期外客户期后回款金额分别为 1,121.88 万元、531.99 万元、381.49 万元和 180.38 万元，回款比例分别为 83.64%、43.38%、24.65%和 12.78%。2021 年末及 2022 年 6 月末，公司对河北盛德燃气有限公司和安阳化学工业集团有限责任公司单项计提坏账准备，剔除单项计提后的回款比例分别为 30.03%和 15.95%。

2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，发行人前二十大逾期应收账款期后回款比例较低，主要系前二十大逾期应收账款中天然气改造项目客户较多，因项目整体未验收完毕或未审核完成，受政府配套资金和预算的影响，客户回款不及时。

3、报告期内及报告期前三年实际发生的坏账损失与计提坏账准备的匹配性

(1) 报告期内实际发生的坏账损失与计提坏账准备

报告期内，公司采用备抵法核销坏账，公司各期核销的坏账及单项计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核销金额	6.75	4.14	29.03	2.64
单项计提的坏账准备	29.24	264.26	5.12	82.37
当期计提的坏账准备	177.56	622.23	432.45	266.37
单项计提坏账准备占比	16.47%	42.47%	1.18%	30.92%

报告期内，发行人实际核销的应收账款金额较小，发行人各期对经营异常的客户单项计提的坏账准备分别为 82.37 万元、5.12 万元、264.26 万元和 29.24 万元。2021 年度单项计提的坏账准备金额较大且占当期计提的坏账准备总额的比例较高，主要系应收账款余额较大的客户出现经营异常情况，河北盛德燃气有限公司自 2021 年 8 月 18 日起进入破产重整阶段，发行人根据客户经营情况估计可回收金额，单项计提坏账准备 149.77 万元，安阳化学工业集团有限责任公司于 2021 年 12 月 12 日公布了重整预案，发行人按照管理人现金清偿方案估计可回收金额，单项计提坏账准备 59.96 万元。

(2) 报告期前 3 年实际发生的坏账损失与计提坏账准备

公司采用备抵法核销坏账，公司 2016 年至 2018 年核销的坏账及单项计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
核销金额	-	-	-

单项计提的坏账准备	22.46	-	-
当期计提的坏账准备	246.00	68.64	62.83
单项计提坏账准备占比	9.13%	-	-

注：以上数据来自发行人已披露的定期报告

报告期前三年，发行人无核销的应收账款，2016年及2017年无单项计提坏账准备的情况，2018年单项计提坏账准备金额较小，占当期计提的坏账准备的比例为9.13%，占比较小。

综上，发行人实际核销的应收账款金额较小，各期单项计提的坏账准备占当期计提的坏账准备比例不高，发行人坏账准备计提充分，可以有效覆盖坏账损失。

4、应收账款核销金额及占比

发行人与同行业可比公司应收账款核销的情况如下：

单位：万元

公司名称	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金额	占应收账款比例	金额	占应收账款比例	金额	占应收账款比例	金额	占应收账款比例
汉威科技	-	-	1,407.55	1.48%	190.77	0.28%	1,028.75	1.58%
万讯自控	60.16	0.19%	8.39	0.03%	164.06	0.62%	368.13	1.46%
诺安智能	-	-	-	-	0.28	0.01%	20.75	0.48%
泽宏科技	73.71	0.80%	69.34	0.76%	77.30	1.07%	17.88	0.32%
可比公司平均	33.47	0.25%	371.32	0.57%	108.10	0.50%	358.88	0.96%
发行人	6.75	0.07%	4.14	0.05%	29.03	0.40%	2.64	0.05%

注：数据来源于各可比公司披露的定期报告

报告期内，同行业可比公司核销的应收账款平均占比分别为0.96%、0.50%、0.57%和0.25%，发行人核销的应收账款占比分别为0.05%、0.40%、0.05%和0.07%。发行人核销的应收账款金额较小，占比较低，核销应收账款比例低于同行业可比公司。

5、与同行业可比公司相比，发行人应收账款信用减值损失计提充分

(1) 发行人与可比公司的信用减值损失计提政策对比情况

2022年6月末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1年以内	5.48%	未披露	5.00%	2.71%	5.00%
1-2年	20.23%	未披露	10.00%	14.18%	10.00%
2-3年	36.45%	未披露	30.00%	26.27%	30.00%
3-4年	58.72%	未披露	50.00%	100.00%	50.00%
4-5年	79.35%	未披露	50.00%	100.00%	80.00%

5年以上	100.00%	未披露	100.00%	100.00%	100.00%
------	---------	-----	---------	---------	---------

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告

2021年末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1年以内	5.65%	4.98%	5.00%	2.17%	5.00%
1-2年	18.69%	14.27%	10.00%	12.87%	10.00%
2-3年	34.82%	24.18%	30.00%	54.45%	30.00%
3-4年	61.69%	38.03%	50.00%	100.00%	50.00%
4-5年	74.75%	52.99%	50.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，其中汉威科技为母公司物联网业务组合数据

2020年末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1年以内	5.39%	4.98%	5.00%	2.17%	5.00%
1-2年	18.06%	14.37%	10.00%	12.87%	10.00%
2-3年	33.14%	25.56%	30.00%	54.45%	30.00%
3-4年	58.18%	39.97%	50.00%	100.00%	50.00%
4-5年	73.64%	55.57%	50.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，其中汉威科技为母公司物联网业务组合数据

2019年末，同行业可比公司信用减值损失计提比例如下：

账龄	发行人	汉威科技	万讯自控	诺安智能	泽宏科技
1年以内	5.09%	5.24%	5.00%	2.93%	5.00%
1-2年	11.14%	14.27%	10.00%	18.87%	10.00%
2-3年	30.97%	24.18%	30.00%	27.90%	30.00%
3-4年	45.96%	38.03%	50.00%	100.00%	50.00%
4-5年	57.40%	51.00%	50.00%	100.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，其中汉威科技为母公司物联网业务组合数据

发行人与同行业可比公司信用减值损失计提比例相近，不存在重大差异，发行人坏账准备计提政策谨慎。

(2) 发行人信用减值损失的计提比例与同行业可比公司对比情况

单位：万元

可比公司	2022-6-30			2021-12-31			2020-12-31			2019-12-31		
	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)

汉威科技	32,373.24	3,262.91	10.08	25,346.84	2,786.75	10.99	17,823.02	2,655.48	14.90	17,361.16	2,327.11	13.40
万讯自控	32,357.85	4,776.16	14.76	29,001.64	4,742.37	16.35	26,657.48	4,358.81	16.35	25,144.54	4,252.79	16.91
诺安智能	6,711.47	496.42	7.40	5,746.45	429.64	7.48	5,133.86	320.00	6.23	4,352.29	260.49	5.99
泽宏科技	9,250.08	1,063.33	11.50	9,129.68	1,124.90	12.32	7,248.88	859.28	11.85	5,605.53	754.42	13.46
平均值	20,173.16	2,399.71	11.90	17,306.15	2,270.92	13.12	14,215.81	2,048.39	14.41	13,115.88	1,898.70	14.48
发行人	9,867.39	1,907.77	19.33	8,697.91	1,736.96	19.97	7,267.26	1,118.88	15.40	5,823.15	715.45	12.29

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，汉威科技业务范围较广、其母公司物联网业务与发行人相似，因此选择汉威科技母公司物联网业务组合的数据进行对比

报告期各期末，发行人应收账款信用减值损失计提比例分别为 12.29%、15.40%、19.97%和 19.33%，2020 年末、2021 年末和最近一期末高于同行业可比公司平均计提比例。

(3) 发行人与同行业可比公司三年以上应收账款信用减值损失对比情况

发行人应收账款账龄在三年以上的款项回收难度较大，发行人与同行业可比公司三年以上应收账款对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2022-6-30			2021-12-31			2020-12-31			2019-12-31		
	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)	应收账款	信用减值损失	比例 (%)
汉威科技	未披露			1,710.13	1,155.49	67.57	2,060.88	1,420.18	68.91	1,449.81	1,078.17	74.37
万讯自控	3,465.54	2,881.12	83.14	3,690.33	2,984.76	80.88	3,435.29	2,646.09	77.03	3,205.07	2,515.58	78.49
诺安智能	215.66	215.66	100.00	177.79	177.79	100.00	34.40	34.40	100.00	12.14	12.14	100.00
泽宏科技	570.99	407.97	71.45	596.69	460.01	77.09	504.52	362.73	71.90	518.21	324.05	62.53
平均值	1,417.40	1,168.25	82.42	1,543.73	1,194.51	77.38	1,508.77	1,115.85	73.96	1,296.31	982.49	75.79
发行人	898.75	708.33	78.81	768.41	588.13	76.54	546.51	411.65	75.32	358.81	250.30	69.76

注：可比公司数据来源于公开披露的定期报告，汉威科技业务范围较广、其母公司物联网业务与发行人相似，因此选择汉威科技母公司物联网业务组合的数据进行对比

报告期各期末，发行人账龄在三年以上的应收账款信用减值损失计提比例分别为 69.76%、75.32%、76.54%和 78.81%，信用减值损失计提比例较高，与同行业可比公司不存在较大差异。

综上，发行人应收账款信用减值计提较为谨慎，应收账款信用减值计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，发行人应收账款信用减值计提充分，不涉及补提信用减值损失的情况。

【申报会计师的核查范围、核查程序、核查结论】

（一）核查范围和核查程序

针对上述核查事项，我们的核查范围和执行的核查程序如下：

- 1、获取发行人报告期内客户信用额度和信用账期明细表，分析发行人客户信用额度和信用账期在报告期的分布及变化情况；
- 2、获取发行人应收账款逾期情况明细表、各逾期款项的逾期原因、截至 2022 年 10 月 31 日应收账款的回款明细表，分析发行人各类逾期原因影响金额、逾期款项账龄分布、逾期应收账款金额的分层情况，并向发行人了解报告期内应收账款的催收工作；
- 3、获取发行人信用期外应收账款明细表，对天然气改造项目客户、管廊项目客户及其他客户的数量分布、回款周期分布进行分析；
- 4、查询同行业可比公司信用期外应收账款和应收账款期后回款情况，并与同行业可比公司情况进行对比分析，核查发行人是否存在重大异常；
- 5、计算发行人各期应收账款周转率、周转天数，并与同行业可比公司情况进行对比分析，核查发行人是否存在重大异常；
- 6、通过对部分客户访谈并查询逾期客户的公开信息，了解其经营情况、偿债能力；
- 7、查阅发行人已披露的 2016 年至 2018 年年度报告，了解发行人报告期前三年应收账款坏账计提及核销情况；
- 8、查阅同行业可比公司应收账款核销情况、信用减值损失的计提比例，分析复核发行人应收账款信用减值损失计提的充分性。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、发行人自 2021 年制定统一信用政策，2019 年和 2020 年虽未制定统一的信用政策，但报告期内，发行人的信用额度和信用账期整体分布较为稳定；报告期各期末，发行人应收账款客户数量分别为 890 个、1,077 个、1,345 个和 1,312 个，按照信用额度分层，主要集中在信用额度 20 万元以下的客户；

2、发行人已列表说明各类原因影响的逾期款客户数量、逾期账龄、逾期金额、回款金额和比例，截至 2022 年 10 月 31 日，发行人报告期各期末逾期应收账款回款比例分别为 80.67%、60.62%、37.86%和 24.86%；

3、受发行人下游客户群体分布的特点，发行人应收账款逾期客户数量较多，单个逾期客户应收账款余额较小，导致应收账款催收工作量较大，因此“客户数量较多，应收账款催收工作量较大”是合理的；

4、受天然气改造项目客户、管廊项目客户期末 1 年以上应收账款余额占发行人 1 年以上账龄应收账款比例较高及该两类客户回款周期较长的影响，导致发行人 1 年以上应收账款占比高，整体应收账款回款周期较长；

5、天然气改造项目及管廊项目主要以政府项目为主，虽然回款期较长，但一般均能收回，其他客户主要以工业客户为主，客户数量较多，单个客户应收账款余额较小，客户在经营正常的情况下，公司加大应收账款催收力度时一般均能收回。针对经营异常的客户，发行人已对其应收账款单项计提坏账准备。公司应收账款回款周期虽较长，如公司客户不存在经营异常的情况，公司均能收回欠款，与事实相符；

6、报告期内发行人应收账款周转天数与同行业可比公司相比处于中等水平，与同行业可比公司平均水平趋同，发行人最近一期应收账款周转天数略低于可比公司平均周转天数，发行人应收账款回款周期长的情况与同行业可比公司一致；发行人与翼捷股份信用期外应收账款占比均较高，发行人信用期外应收账款占比高的情况符合行业惯例；

7、发行人已在招股说明书中针对信用期外应收占比高、期后回款率低的情况作出重大事项提示；

8、发行人应收账款信用减值计提较为谨慎，应收账款信用减值计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，发行人应收账款信用减值计提充分，不涉及补提信用减值损失的情况。

二、审核问询函问题“3.收入真实性及确认时点的准确性”提到

根据申请文件及首轮问询回复，发行人采用的收入确认政策分为三类：无需安装调试的产品客户签收在无异议期后确认收入；需要安装调试的产品安装调试完毕验收后确认收入；监测服务按照履约进度分段确认收入。

(1) 补充披露贸易商情况。根据申请文件及首轮问询回复，发行人各期通过贸易商实现销售分别为 1,215.58 万元、1,403.85 万元和 2,059.52 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 12.08%、11.94%和 13.83%。请发行人：①补充说明贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型。②区分外销和内销，

分别说明发行人产品终端销售和进销存情况。③根据首轮问询回复，发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，请说明在上述数据的背景下，发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”结论的合理性、发行人向贸易商销售产品的价格是否公允。

(2) 收入确认时点披露矛盾。招股说明书中披露“无需安装调试的产品客户签收在无异议期后 确认收入”，首轮问询回复中披露“客户收到商品签收或过无异议期，视同已获得客户认可”、“客户一般以签收确认收货，符合行业通行做法。”请发行人：①说明针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是无异议期后还是客户签收时，如二者兼有，请对招股说明书进行更正，并说明同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性。②说明发行人给予客户的“无异议期”的周期，如不同客户间存在差异，请作具体说明。③说明采用分段确认收入的“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容、分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认，

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，发表明确意见，并说明（1）中介机构对外销 2019 年的函证确认比例不足 40%、通过线上视频和线下走访确认报告期内的内销和 2019 年外销收入比例均不足 50%的原因，本轮补充核查后的确认金额及占比；（2）中介机构对发行人贸易商收入、外销收入核查执行的核查程序、获取的外部支持性证据、核查比例及核查结论。

回复：

【发行人回复】

(一) 补充披露贸易商情况。根据申请文件及首轮问询回复，发行人各期通过贸易商实现销售分别为 1,215.58 万元、1,403.85 万元和 2,059.52 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 12.08%、11.94%和 13.83%。请发行人：①补充说明贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型。②区分外销和内销，分别说明发行人产品终端销售和进销存情况。③根据首轮问询回复，发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，请说明在上述数据的背景下，发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”结论的合理性、发行人向贸易商销售产品的价格是否公允。

1、补充说明贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型

(1) 发行人 2022 年 1-6 月前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
----	------	------	----	---------	------	------	------

1	GS export FZC	638.63	38.91%	阿联酋	2021年1月	直销	智能仪器仪表
2	四川杰泰安防科技有限公司	72.63	4.42%	西南	2022年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
3	LLC Gas Water Electricity	50.75	3.09%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	武汉迪新科技发展有限公司	50.62	3.08%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	龙岩市中科睿电子科技有限公司	50.08	3.05%	华东	2019年3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	内蒙古天行安全技术有限公司	41.66	2.54%	华北	2022年4月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	Simin Gaman Aria Company	36.39	2.22%	伊朗	2019年6月	直销	报警控制系统及配套
8	新疆金润合盟贸易有限公司	30.48	1.86%	西北	2019年7月	直销	智能仪器仪表
9	重庆利士达环保科技有限公司	28.59	1.74%	西南	2018年5月	直销	报警控制系统及配套
10	河南冉能仪器仪表有限公司	27.43	1.67%	华中	2019年9月	直销	报警控制系统及配套
	合计	1,027.25	62.58%				

(2) 发行人 2021 年度前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
1	GS export FZC	509.46	24.71%	阿联酋	2021年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
2	LLC Gas Water Electricity	125.30	6.08%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	报警控制系统及配套
3	龙岩市中科睿电子科技有限公司	88.19	4.28%	华东	2019年3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	中山市高通网络科技有限公司	78.15	3.79%	华南	2020年10月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	武汉迪新科技发展有限公司	67.36	3.27%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	内蒙古美控机电设备有限公司	60.48	2.93%	华北	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	震坤行工业超市(上海)有限公司	52.45	2.54%	华东	2018年6月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
8	临夏市昌宏商贸有限公司东乡天	49.57	2.40%	西北	2021年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套

	然气分公司						
9	内蒙古恒升元技术有限公司	47.58	2.31%	华北	2020年9月	直销	智能仪器仪表
10	克拉玛依市龙瑞商贸有限公司	36.52	1.77%	西北	2021年7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
	合计	1,115.06	54.09%				

(3) 发行人 2020 年度前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
1	LLC Gas Water Electricity	207.06	14.73%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
2	郑州迪凯科技有限公司	76.23	5.42%	华中	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
3	新疆剑锋金达智能科技有限公司	53.55	3.81%	西北	2020年7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	东营宝通石油装备有限公司	46.28	3.29%	华东	2019年3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	内蒙古美控机电设备有限公司	44.11	3.14%	华北	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
6	潍坊万龙消防器材有限公司	43.01	3.06%	华东	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	龙岩市中科睿电子科技有限公司	42.84	3.05%	华东	2019年3月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
8	桓台禾润商贸有限公司	42.74	3.04%	华东	2019年9月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
9	武汉迪新科技发展有限公司	42.28	3.01%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
10	ASOCIE EIRL	39.32	2.80%	秘鲁	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
	合计	637.42	45.34%				

(4) 发行人 2019 年度前十大贸易商客户情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	占比	分布国家/地区	合作历史	销售模式	产品类型
1	郑州迪凯科技有限公司	154.78	12.72%	华中	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
2	LLC Gas Water Electricity	112.00	9.21%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
3	KING SUN LIMITED	110.53	9.08%	俄罗斯联邦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
4	六安中园安防设备工程有限公司	44.05	3.62%	华东	2018年7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
5	LLC Automatic pro system	41.71	3.43%	哈萨克斯坦	2017年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套

6	江苏杰创科技有限公司	40.87	3.36%	华东	2016年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
7	南阳市泓达科技有限公司	36.62	3.01%	华中	2018年1月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
8	武汉迪新科技发展有限公司	36.22	2.98%	华中	2017年12月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
9	河南亚斯顿电子技术有限公司	34.84	2.86%	华中	2017年8月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
10	洛阳万基华实商贸有限公司	33.68	2.77%	华中	2018年7月	直销	智能仪器仪表、报警控制系统及配套
	合计	645.30	53.04%				

报告期内，发行人各期前十大贸易商客户营业收入占贸易商客户营业收入的比例分别为 53.04%、45.34%、54.09%和 62.58%。发行人贸易商客户较为分散，2021 年度和 2022 年 1-6 月前十大贸易商客户收入占比提高，主要系发行人于 2021 年开发了境外客户 GS export FZC，其采购额较高。

报告期内，发行人与贸易商客户的合作模式均为直销，贸易商客户不存在经销、代销公司产品的情况。

2、区分外销和内销，分别说明发行人产品终端销售和进销存情况

(1) 外销贸易商产品终端销售和进销存情况

1) 发行人各期前五大外销贸易商客户

单位：万元

年度	客户名称	营业收入	占外销贸易商营业收入比例	期末应收账款	期后回款	访谈确认终端销售	专项函证确认终端销售
2022年1-6月	GS export FZC	638.63	78.86%	3.48	-	是	
	LLC Gas Water Electricity	50.75	6.27%	11.28	11.28	是	是
	Simin Gaman Aria Company	36.39	4.49%	-	-	是	
	Different-s LLC	9.99	1.23%	-	-		
	LLC Ai-Set Group	9.98	1.23%	-	-		
	小计	745.75	92.09%	14.76	11.28		
2021年	GS export FZC	509.46	57.84%	7.13	7.13	是	
	LLC Gas Water Electricity	125.30	14.22%	33.45	33.45	是	是
	LLC Automatic pro system	29.73	3.38%	0.08	0.08	是	
	Simin Gaman Aria Company	20.65	2.34%	0.88	0.88	是	
	Devourge Industries ltd	17.25	1.96%	-	-	是	
	小计	702.40	79.74%	41.54	41.54		
2020年	LLC Gas Water Electricity	207.06	42.89%	4.63	4.63	是	是
	ASOCIE EIRL	39.32	8.14%	-	-	是	

	Devourge Industries ltd	23.61	4.89%	-	-	是	
	KING SUN LIMITED	21.75	4.51%	-	-		
	ALQEMA ALRAEDA FIRE FIGHTING AND SAFETY EQUIPMENT TRADING	16.23	3.36%	3.29	3.29		
	小计	307.97	63.79%	7.92	7.92		
2019年	LLC Gas Water Electricity	112.00	28.39%	10.38	10.38	是	是
	KING SUN LIMITED	110.53	28.02%	-	-		
	LLC Automatic pro system	41.71	10.57%	0.44	0.44	是	
	ASOCIE EIRL	13.90	3.52%	-	-	是	
	Al Qaraïen Elect Equip Trading LLC	10.93	2.77%	-	-	是	
	小计	289.06	73.27%	10.82	10.82		

注：期后回款为截至 2022 年 10 月 31 日数据

发行人外销贸易商客户一般无账期，系现款销售，最近一期末主要贸易商客户仅 GS export FZC 欠款 3.48 万元尚未回款，金额较小。

报告期内，公司各期前五名外销客户仅 LLC Gas Water Electricity 配合终端销售专项函证但未提供进销存，其他主要客户均拒绝提供进销存。2019 年度核查比例较低，主要系外销客户 KING SUN LIMITED 与发行人于 2020 年下半年不再合作，发行人与该客户及业务人员无法取得联系，中介机构无法对其进行访谈和函证，该客户 2019 年及 2020 年收入分别为 110.53 万元和 21.75 万元，占外销收入的比例分别为 26.55% 和 4.08%，该客户为现款现货，不存在欠款的情况。

2) 发行人外销贸易商终端销售及进销存情况

我们通过访谈外销贸易商客户，核查其收入真实性和终端销售实现情况，通过专项函证并索取贸易商进销存明细等方式核查终端销售情况，核查比例如下：

单位：万元

核查方式	2022年 1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
通过访谈确认终端销售	742.40	91.68%	730.52	82.99%	311.24	64.49%	191.69	48.60%
专项函证确认终端销售	50.75	6.27%	125.30	14.22%	207.06	42.89%	112.00	28.39%
剔除重复后合计	742.40	91.68%	730.52	82.99%	311.24	64.49%	191.69	48.60%

我们主要通过访谈客户和向客户专项函证确认发行人外销贸易商客户已实现了终端销售，不存在库存的情况，报告期各期核查比例分别为 48.60%、64.49%、82.99% 和 91.68%。

(2) 内销贸易商产品终端销售和进销存情况

1) 发行人各期前二十大内销贸易商客户

单位：万元

年度	客户名称	营业收入	占内销贸易商营业收入比例	访谈	专项函证并取得进销存	访谈终端客户
2022年 1-6月	四川杰泰安防科技有限公司	72.63	8.73%	是	是	
	武汉迪新科技发展有限公司	50.62	6.09%	是	是	是
	龙岩市中科睿电子科技有限公司	50.08	6.02%	是	是	是
	内蒙古天行安全技术有限公司	41.66	5.01%	是		
	新疆金润合盟贸易有限公司	30.48	3.66%			
	重庆利士达环保科技有限公司	28.59	3.44%		是	是
	河南冉能仪器仪表有限公司	27.43	3.30%	是	是	是
	东营宝通石油装备有限公司	26.09	3.14%	是	是	是
	云南闽金商贸有限公司	23.89	2.87%		是	
	沧州畅然商贸有限公司	23.58	2.83%		是	
	克拉玛依市龙瑞商贸有限公司	21.82	2.62%	是	是	是
	江苏杰创科技有限公司	20.34	2.45%	是	是	是
	新疆剑锋金达智能科技有限公司	19.97	2.40%	是		
	德阳德通商贸有限公司	17.85	2.15%	是	是	是
	武汉市渐进机电有限公司	17.61	2.12%	是	是	是
	洛阳万基华实商贸有限公司	16.25	1.95%		是	是
	重庆全瀚安电子科技有限公司	15.11	1.82%		是	是
	江苏旺道自动化设备有限公司	14.52	1.75%		是	
	重庆博铭商贸有限公司	14.24	1.71%		是	
	山西锦兴源贸易有限公司	12.83	1.54%			
	小计	545.57	65.60%			
2021年	龙岩市中科睿电子科技有限公司	88.19	7.47%	是	是	是
	中山市高通网络科技有限公司	78.15	6.62%	是	是	是
	武汉迪新科技发展有限公司	67.36	5.71%	是	是	是
	内蒙古美控机电设备有限公司	60.48	5.12%	是	是	是
	震坤行工业超市（上海）有限公司	52.45	4.44%	是		是
	临夏市昌宏商贸有限公司东乡天然气分公司	49.57	4.20%	是	是	



	内蒙古恒升元技术有限公司	47.58	4.03%	是	是	是
	克拉玛依市龙瑞商贸有限公司	36.52	3.09%	是	是	是
	新疆剑锋金达智能科技有限公司	35.84	3.04%	是		
	德阳德通商贸有限公司	33.22	2.81%	是	是	是
	河南冉能仪器仪表有限公司	29.57	2.50%	是	是	是
	重庆全瀚安电子科技有限公司	27.37	2.32%		是	是
	沧州畅然商贸有限公司	26.92	2.28%		是	
	潍坊万龙消防器材有限公司	26.73	2.26%	是	是	是
	河北凯久电器科技有限公司	24.59	2.08%		是	
	武汉市渐进机电有限公司	21.56	1.83%	是	是	是
	成都添顺贸易有限公司	20.42	1.73%		是	
	宁夏亨泰德商贸有限公司	18.26	1.55%		是	
	侯马市鑫基恒业电气设备有限公司	18.12	1.53%	是		
	蚌埠景程机电设备有限公司	17.57	1.49%	是	是	是
	小计	780.46	66.11%			
2020年	郑州迪凯科技有限公司	76.23	8.26%	是	是	是
	新疆剑锋金达智能科技有限公司	53.55	5.80%	是		
	东营宝通石油装备有限公司	46.28	5.01%	是	是	是
	内蒙古美控机电设备有限公司	44.11	4.78%	是	是	是
	潍坊万龙消防器材有限公司	43.01	4.66%	是	是	是
	龙岩市中科睿电子科技有限公司	42.84	4.64%	是	是	是
	桓台禾润商贸有限公司	42.74	4.63%	是	是	是
	武汉迪新科技发展有限公司	42.28	4.58%	是	是	是
	浙江宜计科技有限公司	33.11	3.59%	是	是	是
	上海铨埕仪电设备中心	30.79	3.34%		是	
	蚌埠景程机电设备有限公司	28.40	3.08%	是	是	是
	宁夏润丰新材料科技有限公司	24.07	2.61%		是	
	徐州新启航电力科技有限公司	23.02	2.49%		是	是
	正定优航商贸有限公司	22.18	2.40%	是	是	
	南阳市泓达科技有限公司	20.58	2.23%	是	是	是
六安中园安防设备工程有限公司	19.88	2.15%	是	是	是	
内蒙古布莱迪自动化成套设备有限公司	18.73	2.03%		是		

	聊城明信智选商贸有限公司	17.36	1.88%		是	
	侯马市鑫基恒业电气设备有限公司	16.73	1.81%	是		
	武汉华奥特自动化设备有限公司	16.22	1.76%		是	是
	小计	662.11	71.73%			
2019年	郑州迪凯科技有限公司	154.78	18.83%	是	是	是
	六安中园安防设备工程有限公司	44.05	5.36%	是	是	是
	江苏杰创科技有限公司	40.87	4.97%	是	是	是
	南阳市泓达科技有限公司	36.62	4.45%	是	是	是
	武汉迪新科技发展有限公司	36.22	4.41%	是	是	是
	河南亚斯顿电子技术有限公司	34.84	4.24%		是	是
	洛阳万基华实商贸有限公司	33.68	4.10%		是	是
	潍坊万龙消防器材有限公司	33.38	4.06%	是	是	是
	浙江宜计科技有限公司	30.80	3.75%	是	是	是
	武汉市渐进机电有限公司	26.50	3.22%	是	是	是
	河南西驰电气有限公司	25.92	3.15%		是	
	山西展图建设工程有限公司	24.80	3.02%		是	
	重庆利士达环保科技有限公司	22.88	2.78%		是	是
	侯马市鑫基恒业电气设备有限公司	19.21	2.34%	是		
	龙岩市中科睿电子科技有限公司	16.60	2.02%	是	是	是
	如东经济开发区华安消防器材经营部	16.08	1.96%		是	
	蚌埠景程机电设备有限公司	15.39	1.87%	是	是	是
	桓台禾润商贸有限公司	12.39	1.51%	是	是	是
	东营宝通石油装备有限公司	11.98	1.46%	是	是	是
	贵州梓纲贸易有限公司	10.36	1.26%			
	小计	647.33	78.73%			

报告期内，发行人各期前二十内销贸易商客户收入占比分别为 78.73%、71.71%、66.11%和 65.60%，占比呈下降趋势，发行人贸易商客户销售额较小，数量较多。

受新冠疫情封控影响，发行人最近一期主要贸易商客户内蒙古天行安全技术有限公司无法配合中介机构专项函证，新疆金润合盟贸易有限公司无法配合中介机构访谈及专项函证。

2) 发行人内销贸易商终端销售及进销存情况

我们通过向贸易商客户专项函证确认终端客户并取得贸易商进销存明细和访谈终端客户等方式核查公司内销贸易商的终端销售情况，核查比例如下：

单位：万元

核查方式	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
专项函证确认终端销售	542.45	65.57%	872.59	73.99%	711.71	77.26%	674.53	82.15%
访谈终端客户	351.33	42.47%	644.80	54.68%	554.44	60.18%	569.54	69.36%
剔除重复后合计	552.35	66.77%	925.04	78.44%	724.51	78.65%	676.69	82.41%

我们主要通过向客户专项函证和访谈终端客户，确认发行人内销贸易商客户已实现了终端销售，报告期各期核查比例分别为 82.41%、78.65%、78.44%和 66.77%。

内销贸易商客户进销存核查情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销贸易商客户收入	827.26	1,179.32	921.23	821.13
取得进销存的内销贸易商客户收入	512.02	747.75	526.48	502.56
进销存无库存的内销贸易商客户收入	462.03	744.50	526.48	502.56
已取得进销存且无库存的内销贸易商客户收入占内销贸易商客户收入的比例	55.85%	63.13%	57.15%	61.20%

我们获取了内销贸易商客户的进销存，根据取得进销存的情况，经核查，内销贸易商客户一般无库存，已取得进销存且无库存的内销贸易商客户收入金额占内销贸易商客户收入的比例分别为 61.20%、57.15%、63.13%和 55.85%。

3、根据首轮问询回复，发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至 25.75%之间，请说明在上述数据的背景下，发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”结论的合理性、发行人向贸易商销售产品的价格是否公允

报告期内，发行人同一类型的产品向贸易商客户和其他客户平均销售单价存在差异的主要原因为：（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）因客户的付款条件、合作期限、历史销售价格、所在行业、区域分布不同等因素形成的一定价格差异；（3）客户具体需求的产品型号存在差异。因上述原因的存在，贸易商客户与其他客户在不同产品类型的售价上存在差异，但是该差异具有商业合理性，贸易商客户一般无账期，公司在与贸易商客户谈判价格时，一般给贸易商客户留利润空间，因此贸易商客户定价低于终端用户的定价符合商业逻辑，发行人向贸易商销售产品的价格公允。

报告期内发行人向贸易商客户和其他客户销售的产品价格差异率介于-18.81%至25.75%之间，产品价格差异率大于±10%以上的产品差异原因说明如下：

(1) 2022年1-6月

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商客户收入	直接客户收入	贸易商客户平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	HD2000系列3型	75.89	376.81	38.31	42.39	-4.08	-10.65%
2	HD2000系列4型	17.97	227.06	80.40	103.11	-22.71	-28.25%
3	QB探测器系列2型	28.27	66.89	1,075.00	1,220.68	-145.68	-13.55%
4	QB探测器系列7型	73.55	513.54	366.08	408.02	-41.94	-11.46%
5	QB探测器系列9型	19.77	136.54	366.08	481.30	-115.22	-31.47%

注：单价差异额=贸易商客户平均单价-直接客户平均单价，单价差异率=单价差异额/贸易商客户平均单价

1) HD2000系列3型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高10.65%，主要系直接客户主要为四川华油集团有限责任公司物资分公司，公司对该客户给予账期，因此平均销售单价较高；

2) HD2000系列4型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高28.25%，主要系直接客户主要为嘉祥县瑞祥燃气有限公司，公司对该客户给予一定的账期，因此平均销售单价较高；

3) QB探测器系列2型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高13.55%，主要系该产品直接客户较为分散，贸易商客户主要为重庆利士达环保科技有限公司，该客户为现款现货，因此公司对其销售单价较低。

4) QB探测器系列7型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高11.46%，主要系直接客户主要为四川华油集团有限责任公司物资分公司与天然建工集团有限公司，其中四川华油集团有限责任公司物资分公司存在一定账期、天然建工集团有限公司对交货周期和服务质量要求较高，因此对其销售单价较高，从而拉高了直接客户平均销售单价；

5) QB探测器系列9型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高31.47%，主要系直接客户主要为四川华油集团有限责任公司物资分公司，公司对该客户给予账期，因此平均销售单价较高。

(2) 2021年

单位：万元、元/台

序	产品名称	贸易商	直接客	贸易商客	直接客户	单价差异	单价差异
---	------	-----	-----	------	------	------	------

号		客户收入	户收入	户平均单价	平均单价	额	率
1	HD2000 系列 2 型	490.36	0.01	73.13	61.95	11.18	15.29%
2	HD2000 系列 3 型	69.55	436.52	42.26	46.53	-4.27	-10.10%
3	QB 探测器系列 2 型	59.04	234.22	1,071.42	1,225.64	-154.22	-14.39%
4	QB 探测器系列 4 型	22.12	31.71	1,626.76	1,812.09	-185.33	-11.39%

1) HD2000 系列 2 型: 该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价低 15.29%，主要系该产品主要向贸易商客户销售，为开发直接客户，公司以样机价格向直接客户销售两台此产品，价格相对较低；

2) HD2000 系列 3 型: 该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 10.10%，主要系主要直接客户存在一定账期，贸易商客户一般无账期，因此向直接客户平均销售单价较高；

3) QB 探测器系列 2 型: 该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 14.39%，主要系该产品主要直接客户包头市大安钢铁有限责任公司对服务质量、产品稳定性、发货周期的要求较高，因此对其销售单价较高，从而拉高了直接客户平均销售单价；

4) QB 探测器系列 4 型: 该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 11.39%，主要系该产品主要直接客户金凯（辽宁）生命科技股份有限公司对技术要求、服务质量要求较高，且合同期限较长，因此销售单价较高；剔除该影响因素后，直接客户的平均销售单价为 1,630.91 元，与贸易商客户单价差异较小。

(3) 2020 年

单位: 万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀	174.69	686.89	28.43	21.11	7.32	25.75%
2	QB 探测器系列 1 型	59.22	77.06	421.81	465.01	-43.20	-10.24%
3	QB 探测器系列 2 型	50.61	152.57	1,049.99	1,247.49	-197.50	-18.81%
4	QB 探测器系列 5 型	30.05	94.42	1,458.54	1,732.48	-273.94	-18.78%
5	其他民用探测器 1 型	28.31	443.53	40.73	35.18	5.55	13.63%

1) 民用电磁阀: 该产品类型下共有 4 种产品型号，主要原因是由于销售量大小而形成了一定的价格差异

单位: 万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
----	------	-------	--------	---------	----------	-------	-------

1	民用电磁阀 1	81.47	24.74	30.33	27.23	3.11	10.25%
2	民用电磁阀 2	45.27	646.23	21.30	20.77	0.53	2.50%
3	民用电磁阀 3	25.77	0.33	41.74	39.92	1.82	4.35%
4	民用电磁阀 4	22.18	15.60	30.97	31.27	0.30	-0.95%

由上表可知，民用电磁阀 2、3、4 直接客户平均销售单价与贸易商客户平均销售单价差异率不大。

民用电磁阀 1 直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价低 10.25%，主要系该产品贸易商客户为境外客户，公司向境外客户销售价格为含税价格，因此较直接客户平均销售单价高。

2) QB 探测器系列 1 型：该产品类型下共有 3 种产品型号，明细如下：

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	QB 探测器系列 1 型 1	12.03	95.78	657.24	671.18	-13.94	-2.12%
2	QB 探测器系列 1 型 2	16.92	113.55	393.50	443.03	-49.53	-12.59%
3	QB 探测器系列 1 型 3	30.27	234.20	382.71	422.13	-39.42	-10.30%

由上表可知，QB 探测器系列 1 型 1 贸易商平均单价与直接客户平均单价差异率较低。

QB 探测器系列 1 型 2 直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 12.59%，QB 探测器系列 1 型 3 直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 10.30%，主要原因是主要直接客户 1 浙江新奥智能装备贸易有限公司账期较长，直接客户 2 兰考昆仑燃气有限公司为天然气改造项目，付款周期长，因此直接客户平均销售单价较高。

3) QB 探测器系列 2 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 18.81%，主要系该产品主要贸易商内蒙古美控机电设备有限公司的付款条件为先款后货，因此贸易商平均销售单价较低。

4) QB 探测器系列 5 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 18.78%，该产品单价差异率较大的主要原因是销售的直接客户较为分散，单价因具体客户不同有所浮动；贸易商较为集中，付款条件一般为先款后货，贸易商客户平均销售单价较低。

5) 其他民用探测器 1 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价低 13.63%，主要原因是不同产品型号的销售量大小而形成了一定的价格差异，具体如下：

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	其他民用探测器 1 型 1	21.75	1.47	43.50	44.25	-0.75	-1.72%
2	其他民用探测器 1 型 2	6.56	6.56	33.63	33.63	-	0.00%

(4) 2019 年

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀	78.28	431.79	30.02	24.41	5.61	18.69%
2	HD1000 系列 1 型	69.19	2.42	45.49	51.89	-6.40	-14.07%
3	QB 探测器系列 6 型	34.09	32.39	2,117.39	2,399.06	-281.67	-13.30%

1) 民用电磁阀：该产品类型下共有 2 种产品型号，因销售量大小而形成了一定的价格差异，具体如下：

单位：万元、元/台

序号	产品名称	贸易商收入	直接客户收入	贸易商平均单价	直接客户平均单价	单价差异额	单价差异率
1	民用电磁阀 1	58.51	24.92	33.38	33.19	0.19	0.57%
2	民用电磁阀 2	20.10	441.00	23.25	24.06	-0.81	-3.48%

2) HD1000 系列 1 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 14.07%，主要系该产品直接客户系零星客户，销售量较低，因此与贸易商客户相比单价较高。

3) QB 探测器系列 6 型：该产品直接客户平均销售单价比贸易商客户平均销售单价高 13.30%，主要系该产品主要贸易商客户江苏杰创科技有限公司、河南西驰电气有限公司无账期，销售单价较直接客户低。

综上，发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况。发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”的结论不严谨，已修正相关表述如下：“发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况，主要原因为：（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）因客户的付款条件、合作期限、历史销售价格、所在行业、区域分布不同等因素形成的一定价格差异；（3）客户具体需求的产品型号存在差异。因上述原因的存在，贸易商客户与其他客户在不同产品类型的售价上存在差异，但是该差异具有商业合理性，贸易商客户一般无账期，公司在与贸易商客户谈判价格时，一般给贸易商客户留利润空间，因此贸易商客户定价低于直接客户的定价符合商业逻辑，发行人向贸易商销售产品的价格公允。”

(二) 收入确认时点披露矛盾。招股说明书中披露“无需安装调试的产品客户签收在无异议期后确认收入”，首轮问询回复中披露“客户收到商品签收或过无异议期，视同已获得客户认可”、“客户一般以签收确认收货，符合行业通行做法。”请发行人：①说明针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是无异议期后还是客户签收时，如二者兼有，请对招股说明书进行更正，并说明同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性。②说明发行人给予客户的“无异议期”的周期，如不同客户间存在差异，请作具体说明。③说明采用分段确认收入的“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容、分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认。

1、说明针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是无异议期后还是客户签收时，如二者兼有，请对招股说明书进行更正，并说明同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性

(1) 报告期内，针对无需安装调试的产品，发行人收入具体确认时点及招股说明书的披露如下：

“内销收入：货物交接并经客户签收后确认收入；客户在到货后的无异议期内（到货后3日）未提出异议的，过无异议期后确认收入；

外销收入：货物出口办妥报关出口手续后确认收入；”

发行人内销的无需安装调试的产品收入确认时点是客户签收时或无异议期满后。

发行人已在招股说明书“第七节 财务会计信息”之“四、会计政策、估计”之“（一）会计政策和会计估计”之“38.收入、成本”之“（2）收入确认的具体方法”更正如下：

“本公司收入确认的具体方法如下：

1) 零配件及无需安装调试的产品销售，在控制权发生转移时点确认收入：

内销收入：①货物到货后3日内经客户签收后确认收入；②客户在到货后的无异议期内（到货后3日）未提出异议的，过无异议期后确认收入；

外销收入：货物出口办妥报关出口手续后确认收入；

2) 需要安装调试的产品销售：货物安装调试完毕并获取客户验收报告后确认收入。

3) 分段确认收入：根据监测服务履约进度分段确认收入。”

(2) 发行人同时采用两种时点确认收入各自的适用情况、金额占比及合理性

发行人在向客户发出货物时附发货单，发货单写明了客户应在收到货物后三日内签署签收单并上传签收系统，对于客户在收到货物后三日内签署签收单的，发行人以

客户签收后确认销售收入；对于客户在收到货物后超过三日未签署签收单的，发行人按照客户收到货物后三日无异议期满确认销售收入。

报告期内，发行人采用签收和无异议期满确认收入的金额和占比情况如下：

单位：万元

项目		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
无需安装调试的产品销售收入		6,722.94	12,283.57	8,823.61	8,018.17
内销	签收确认	5,476.81	9,194.92	6,477.51	5,612.57
	无异议期满确认	427.24	2,190.70	1,812.93	1,989.28
外销	报关单	818.89	897.95	533.17	416.31
签收确认占无需安装内销收入比例		92.76%	80.76%	78.13%	73.83%
无异议期满确认占无需安装内销收入比例		7.24%	19.24%	21.87%	26.17%

报告期内，发行人无需安装调试的产品销售适用签收和无异议期满确认收入的情形，发行人签收确认收入占无需安装内销收入的比例分别为 73.83%、78.13%、80.76%和 92.76%，无异议期满确认收入占无需安装内销收入的比例分别为 26.17%、21.87%、19.24%和 7.24%，发行人通过签收确认收入的比例较高。发行人通过签收和无异议期满确认收入的时点和依据充分，符合企业会计准则的规定，具有合理性。

2、说明发行人给予客户的“无异议期”的周期，如不同客户间存在差异，请作具体说明

发行人给予无需安装调试的产品内销客户统一的“无异议期”周期，即到货后 3 日，不同客户间不存在差异。

3、说明采用分段确认收入的“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容、分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认

（1）“报警控制系统及配套（数据监测服务）”项目具体内容

2020 年 11 月，发行人子公司驰诚智能与平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会签订“智慧尼龙城一期项目”合同，合同约定由驰诚智能提供智能物联网监测设施服务，服务期限为 2020 年 11 月 30 日至 2023 年 11 月 30 日，具体包括 3 年期的智慧尼龙城物联网专网数据中台使用服务、3 年期的智慧尼龙城物联网环境监测设施使用服务、3 年期的智慧尼龙城应急指挥平台配套通讯设施使用服务和 3 年期的智慧尼龙城视频监控及高空瞭望平台使用服务。

（2）分段确认原则和依据、项目进度确认单中的进度如何确认

根据《企业会计准则 14 号—收入》的相关规定，满足以下条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

(一) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

(二) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

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

依据与客户签订的合同条款，驰诚智能提供智能物联网监测设施服务，服务期限为3年，在提供服务的过程中，平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会即可获取并消耗驰诚智能履约带来的经济利益，因此驰诚智能提供的“智慧尼龙城一期项目”智能物联网监测设施服务属于在某一时段履行的履约义务。

根据《企业会计准则14号—收入》的相关规定，对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度。发行人子公司驰诚智能考虑智能物联网监测设施服务的投入时间是在整个履约期间内平均发生，因此采用直线法确认履约进度，即整个履约期限为36个月，每月的履约进度为2.77%。项目履行期限内，每月末，平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会与驰诚智能共同确认项目进度确认单并加盖双方单位公章，该项目进度确认单包含项目合同金额、当月项目进展情况、本月确认完工百分比、累计完工百分比等信息，驰诚智能依据项目进度确认单确认收入。

【申报会计师的核查范围、核查程序、核查结论】

(一) 核查范围和核查程序

1、针对补充披露贸易商情况，我们的核查范围和执行的核查程序如下：

(1) 获取发行人报告期内贸易商客户收入明细表，了解各贸易商的销售占比情况；

(2) 对贸易商客户进行访谈及专项函证，了解客户设立时间、主营业务、经营规模、进销存、终端销售等情况；

(3) 获取发行人报告期内贸易商客户与直接客户的销售明细，对比分析同种产品价格，了解发行人同一类型产品向贸易商和直接客户销售的价格差异情况等。

2、针对收入确认时点披露矛盾，我们的核查范围和执行的核查程序如下：

(1) 查阅发行人关于无需安装调试的产品收入确认政策的披露情况，通过访谈发行人财务总监了解发行人收入确认政策；

(2) 获取发行人无需安装调试的产品通过签收确认收入和无异议期满确认收入明细表，计算不同收入确认依据方式的收入占比情况；

(3) 访谈发行人财务总监了解发行人给予客户的无异议期的情况，抽查发行人发货单关于无异议期的约定；

(4) 查阅驰诚智能与平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会签订“智慧尼龙城一期项目”合同，对比收入会计准则相关条款，核查发行人相关会计处理是否符合规定，依据是否充分。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

1、关于补充披露贸易商情况，经核查我们认为：

(1) 发行人已补充贸易商客户名称、分布国家/地区、销售额及占比，说明合作历史、销售模式、产品类型；

(2) 报告期内，发行人贸易商客户实现了产品的终端销售；

(3) 发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况。发行人得出“销售贸易商客户的产品价格与直接客户产品价格差异率不大”的结论不严谨，发行人已修正相关表述如下：“发行人同一类型的产品向贸易商客户和直接客户平均销售单价存在差异较大的情况，主要原因为：（1）因销售量大小而形成的一定价格差异；（2）因客户的付款条件、合作期限、历史销售价格、所在行业、区域分布不同等因素形成的一定价格差异；（3）客户具体需求的产品型号存在差异。因上述原因的存在，贸易商客户与其他客户在不同产品类型的售价上存在差异，但是该差异具有商业合理性，贸易商客户一般无账期，公司在与贸易商客户谈判价格时，一般给贸易商客户留利润空间，因此贸易商客户定价低于直接客户的定价符合商业逻辑，发行人向贸易商销售产品的价格公允。”

2、针对收入确认时点披露矛盾，经核查我们认为：

(1) 针对无需安装调试的产品，发行人采取的收入确认时点是客户签收或无异议期满后，发行人已修改招股说明书中关于无需安装调试的产品内销收入确认政策描述，修改后如下：①货物到货后3日内经客户签收后确认收入；②客户在到货后的无异议期内（到货后3日）未提出异议的，过无异议期后确认收入；

(2) 发行人给予无需安装调试的产品内销客户统一的“无异议期”周期，即到货后3日，不同客户间不存在差异；

(3) 发行人子公司驰诚智能考虑智能物联网监测设施服务的投入时间是在整个履约期间内平均发生，因此采用直线法确认履约进度，即整个履约期限为36个月，每月的履约进度为2.77%。项目履行期限内，每月末，平顶山尼龙新材料产业集聚区管理委员会与驰诚智能共同确认项目进度确认单并加盖双方单位公章，该项目进度确认单包含项目合同金额、当月项目进展情况、本月确认完工百分比、累计完工百分比等信息，驰诚智能依据项目进度确认单确认收入。

(三) 中介机构对外销 2019 年的函证确认比例不足 40%、通过线上视频和线下走访确认报告期内的内销和 2019 年外销收入比例均不足 50% 的原因，本轮补充核查后的确认金额及占比

(1) 2019 年外销收入的函证确认比例不足 40%、通过线上视频和线下走访确认报告期内的内销和 2019 年外销收入比例均不足 50% 的原因

2019 年度外销收入核查比例较低的主要原因是我们无法对外销客户 KING SUN LIMITED 执行函证、访谈程序，且外销客户较为分散。具体如下：

因外销客户 KING SUN LIMITED 与发行人于 2020 年下半年不再合作，发行人与该客户及业务人员无法取得联系，中介机构无法对其进行访谈和函证，我们对该客户的收入执行了替代测试，核查了该客户收入相关的出库单、报关单和收款凭证，该客户 2019 年及 2020 年收入分别为 110.53 万元和 21.75 万元，占外销收入的比例分别为 26.55% 和 4.08%，该客户为现款现货，不存在欠款的情况；公司 2019 年外销客户较为分散，因此 2019 年外销收入通过函证确认的比例不足 40%，2019 年外销收入通过访谈确认的比例不足 50%。

2019 年至 2021 年，发行人内销客户较为分散，单个客户收入占比较低，中介机构访谈了 161 家内销客户，通过访谈确认的内销收入占比分别为 48.83%、48.57% 和 45.33%。在本轮补充核查过程中，中介机构已增加对内销客户的访谈数量。

(2) 本轮补充核查后的确认金额及占比

1) 内销收入函证情况

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（内销）	7,856.18	14,037.92	11,295.81	9,669.63
发函金额	6,092.82	11,173.31	9,417.89	7,727.94
回函金额	5,675.52	10,257.74	8,462.89	6,978.88
回函相符金额	5,376.39	9,977.46	8,371.12	6,874.30
回函不符调节相符金额	299.14	280.28	91.77	104.58
发函比例	77.55%	79.59%	83.38%	79.92%
回函比例	93.15%	91.81%	89.86%	90.31%
回函相符比例	94.73%	97.27%	98.92%	98.50%
函证确认金额覆盖内销收入比例	72.24%	73.07%	74.92%	72.17%

注：我们对内销客户共发函证 1,434 份，发函比例接近 80%，上述函证共计回函 1,159 份，其中 1,116 份函证完全相符，43 份函证存在着部分差异。

2) 外销收入函证情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（外销）	818.89	898.69	533.44	416.44
发函金额	749.08	742.22	334.88	192.84
回函金额	651.77	718.58	318.04	179.34
回函相符金额	651.77	718.58	318.04	179.34
发函比例	91.48%	82.59%	62.78%	46.31%
回函比例	87.01%	96.81%	94.97%	93.00%
回函相符比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
函证确认金额覆盖外销收入比例	79.59%	79.96%	59.62%	43.06%

注：针对外销情况，我们共发函证 16 份、回函 10 份，回函均为相符。发行人报告期内外销客户众多。2019 年、2020 年函证比例较低，主要系零星客户小额采购或一次性采购较多，部分不合作的客户已经联系不上或不配合，我们通过替代方式进行核查。

3) 内销客户访谈情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（内销）	7,856.18	14,037.92	11,295.81	9,669.63
访谈确认的金额	3,938.40	6,941.11	5,705.91	4,902.29
访谈确认金额占内销营业收入比例	50.13%	49.45%	50.51%	50.70%

注：中介机构共访谈内销客户 197 家

4) 外销客户访谈情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（外销）	818.89	898.69	533.44	416.44
访谈确认的金额	742.40	730.55	311.40	191.76
访谈确认金额占外销营业收入比例	90.66%	81.29%	58.38%	46.05%

注：中介机构共访谈外销客户 9 家

（四）中介机构对发行人贸易商收入、外销收入核查执行的核查程序、获取的外部支持性证据、核查比例及核查结论。

（1）对发行人贸易商收入的核查

1) 核查程序、获取的外部支持性证据

①我们对发行人贸易商收入执行细节测试，核查贸易商收入相关的出库单、报关单、签收单等及收款凭证，获取的外部证据为签收单、银行回单；

②我们对发行人贸易商客户执行函证程序，通过函证确认贸易商收入的真实性、准确性，获取的外部证据为询证函；

③我们对发行人贸易商执行访谈程序，通过访谈确认贸易商收入，获取的外部证据为访谈记录；

④我们对发行人贸易商进行专项访谈、专项询证，对贸易商终端客户访谈，核查贸易商终端销售的实现情况，获取的外部证据为访谈记录、专项询证函和贸易商出具的进销存明细表。

2) 核查比例

①贸易商收入细节测试情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易商客户收入	1,637.02	2,059.52	1,403.85	1,215.58
贸易商细节测试金额	1,395.25	1,545.48	1,056.16	989.00
占贸易商客户收入的比例	85.23%	75.04%	75.23%	81.36%

②贸易商客户函证情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易商客户收入	1,637.02	2,059.52	1,403.85	1,215.58
发函金额	1,399.04	1,745.92	1,071.55	764.07
回函金额	1,272.33	1,745.92	1,070.01	753.71
回函相符金额	1,272.33	1,712.70	1,070.01	753.71
发函比例	85.46%	84.77%	76.33%	62.86%
回函相符比例	100.00%	98.10%	100.00%	100.00%
函证确认金额占贸易商收入比例	77.72%	83.16%	76.22%	62.00%

③贸易商客户访谈情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
贸易商客户收入	1,637.02	2,059.52	1,403.85	1,215.58
访谈确认的金额	1,171.80	1,420.10	892.66	680.27
访谈确认金额占贸易商收入比例	71.58%	68.95%	63.59%	55.96%

④贸易商终端销售核查情况

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
访谈贸易商客户，确认发行人产品的最终销售情况	898.64	54.89%	865.21	42.01%	466.40	33.22%	309.07	25.43%
对贸易商客户进行专项函证，确认发行人产品的最终销售情况	593.20	36.24%	997.89	48.45%	918.60	65.43%	786.46	64.70%
对贸易商客户的下游用户进行访谈，确认发行人产品的最终销售情况	351.33	21.46%	644.80	31.31%	554.44	39.49%	569.54	46.85%
剔除重复后合计	1,325.87	80.99%	1,709.29	82.99%	1,106.02	78.78%	887.59	73.02%

3) 核查结论

通过上述核查，我们认为发行人贸易商收入真实、准确，发行人贸易商客户对发行人产品实现了最终销售。

(2) 对发行人外销收入的核查

1) 核查程序、获取的外部支持性证据

①我们对发行人外销收入执行细节测试，核查外销收入相关的出库单、报关单及收款凭证，获取的外部证据为报关单、银行回单；

②我们对发行人外销客户执行函证程序，通过函证确认外销收入的真实性、准确性，获取的外部证据为询证函；

③我们对发行人外销客户执行访谈程序，通过访谈确认发行人与外销客户的交易情况，获取的外部证据为访谈记录。

2) 核查比例

①外销收入细节测试情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入	818.89	898.69	533.44	416.44
细节测试金额	753.59	702.31	405.87	310.77
占外销收入的比例	92.03%	78.15%	76.09%	74.63%

②外销客户函证情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入	818.89	898.69	533.44	416.44
发函金额	749.08	742.22	334.88	192.84
发函比例	91.48%	82.59%	62.78%	46.31%
回函金额	651.77	718.58	318.04	179.34
回函比例	87.01%	96.81%	94.97%	93.00%
函证确认金额占外销收入比例	79.59%	79.96%	59.62%	43.06%

③外销客户访谈情况

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销客户收入	818.89	898.69	533.44	416.44
访谈确认的金额	742.40	730.55	311.40	191.76
访谈确认金额占外销收入比例	90.66%	81.29%	58.38%	46.05%

3) 核查结论

通过上述核查，我们认为发行人外销收入真实、准确。

三、审核问询函问题“4.关联采购和销售的价格公允性”提到

根据申请文件及首轮问询回复，（1）报告期内，发行人向控股股东弟弟的配偶控制的供应商信诺达采购壳体，金额分别为 245.29 万元、179.89 万元和 205.53 万元，占当期采购的比例为 5.44%、3.19%和 2.91%，占信诺达当期销售收入的比例超过 90%。（2）报告期内，发行人向控股股东施加重大影响的客户迪凯科技销售智能仪器仪表和报警控制系统及配套产品，金额分别为 154.78 万元、76.23 万元和 0 万元，占当期收入的比例为 1.53%、0.64%和 0%。

（1）向关联方信诺达采购的价格公允性。请发行人：①结合主要采购原材料的产品类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方信诺达采购工业探测器壳体的价格与向其他供应商采购差异率的合理性，如不锈钢防护罩价格低 18.18%、声光报警灯壳体价格高 23.67%；②结合向其他供应商询价情况，说明报告期内仅向信诺达采购的部分原材料（如不锈钢接头、可燃气体传感器护套等）的价格公允性。

（2）向关联方迪凯科技销售的价格公允性。请发行人：结合主要销售产品的类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方迪凯科技销售的价格与向其他客户销售差异率的合理性，如报警控制系统主机销售单价低 33.54%，工业探测器及报警控制系统主机的易耗配件单价高 123.13%，并说明按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利率与其他销售毛利率差异的原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

回复：

【发行人回复】

（一）向关联方信诺达采购的价格公允性。请发行人：①结合主要采购原材料的产品类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方信诺达采购工业探测器壳体的价格与向其他供应商采购差异率的合理性，如不锈钢防护罩价格低 18.18%、声光报警灯壳体价格高 23.67%；②结合向其他供应商询价情况，说明报告期内仅向信诺达采购的部分原材料（如不锈钢接头、可燃气体传感器护套等）的价格公允性。

1、向关联方信诺达采购工业探测器壳体的价格与向其他供应商采购差异率的合理性

报告期内，因采购时间不同，发行人向信诺达和其他供应商采购同类原材料的价格存在一定差异，部分原材料采购价格差异率较小，采购价格差异率在±10%以上的主要原材料采购情况如下：

单位：个、元、元/个

年度	原材料名称	用途	数量	金额	单价	占比	向其他供应商采购均价	差异率
2021年度	铝防护罩	工业探测器壳体	6,600	163,539.82	24.78	33.38%	20.63	20.12%
	不锈钢防护罩2	工业探测器壳体	2,382	37,943.35	15.93	54.72%	19.47	-18.18%
2019年度	声光报警灯壳体	工业探测器壳体	4,707	180,255.73	38.30	92.09%	30.97	23.67%

2020年度和2022年1-6月，发行人向信诺达和其他供应商采购同类原材料的价格不存在差异较大的情况。

2019年度和2021年度，发行人向信诺达和其他供应商采购同类原材料的采购价格差异较大的具体原因如下：

（1）2021年度公司向信诺达和非关联方采购的铝防护罩价格差异较大，主要系公司在2021年上半年向信诺达和郑州中辉机械制造有限公司（以下简称“郑州中辉”）采购单价均为24.78元/个，自2021年7月停止了向信诺达和郑州中辉采购此产品；2021年下半年向南皮汉业采购价格为20.35元/个，拉低了非关联方年度采购均价。发行人同一期间向信诺达和非关联方采购价格不存在较大差异。

（2）2021年度公司向信诺达和非关联方采购的不锈钢防护罩2价格差异较大，主要系公司在2021年1-7月向郑州中辉采购单价均为19.47元/个，公司自2021年8月停止

了向郑州中辉采购此产品，公司自 2021 年 8 月向信诺达采购单价为 15.93 元/个，因采购时间的不同，导致发行人 2021 年度向非关联方和关联方采购价格存在差异，不存在同一时间向信诺达和非关联方采购价格差异较大的情况。

(3) 2019 年度公司向信诺达和非关联方采购的声光报警灯壳体价格差异较大，主要系郑州中辉在 2019 年末首次向发行人提供该产品，价格较为优惠，数量占比较低。2020 年信诺达已降低了此产品的报价，自 2020 年初至今，发行人同时向信诺达和郑州中辉采购声光报警灯壳体且采购单价基本一致。

综上，发行人根据不同时点供应商的报价择优选择合适的供应商，发行人向信诺达和非关联方采购价格差异主要系采购时点不同，采购价格差异具有合理性。

2、结合向其他供应商询价情况，说明报告期内仅向信诺达采购的部分原材料的价格公允性

公司向信诺达采购壳体产品的其他同类供应商主要为南皮汉业和郑州中辉，报告期各期，公司仅向信诺达采购的主要原材料单价与同类供应商报价对比情况如下：

(1) 2022 年 1-6 月

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
蜂鸣器防护罩	11.50/9.73	11.95/10.18	12.39/10.18
传感器防护罩	9.73/6.64	10.62/7.08	10.62/6.90
灯座	4.87	5.31	4.87

(2) 2021 年

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
不锈钢接头	7.52	7.88	7.70
可燃气传感器护套	6.02/3.54	6.19/3.98	6.19/3.98

(3) 2020 年

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
报警灯壳体 1	30.97	31.68	31.86
液位变送器紧压头	21.24	21.68	21.95
铝防护罩	24.78	25.31	25.22
可燃气传感器护套	6.02	6.46	6.42
不锈钢接头	7.52	7.88	7.79
不锈钢防护罩 4	66.37	70.80	69.03

(4) 2019 年

单位：元/个

项目	采购单价	南皮汉业报价	郑州中辉报价
铝防护罩	24.78	25.58	25.22
可燃气体传感器护套	6.02	6.19	6.29
液位变送器紧压头	21.24/20.69	21.50/20.95	21.68/21.12

经对比，发行人仅向信诺达采购的产品单价小于等于南皮汉业和郑州中辉的报价，主要系发行人在不同供应商原材料质量、交货周期等方面不存在较大差异的情况下，选择报价较低的供应商，发行人仅向信诺达采购的产品单价与非关联供应商的报价不存在较大差异，具有公允性。

(二) 向关联方迪凯科技销售的价格公允性。请发行人：结合主要销售产品的类别、金额及占比、数量、单价，说明向关联方迪凯科技销售的价格与向其他客户销售差异率的合理性，如报警控制系统主机销售单价低 33.54%，工业探测器及报警控制系统主机的易耗配件单价高 123.13%，并说明按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利率与其他销售毛利率差异的原因。

1、向关联方迪凯科技销售的价格与向其他客户销售差异率的合理性

报告期内，发行人向迪凯科技销售的产品种类较多，因发行人向迪凯科技和非关联方销售各产品的数量及价格的差异，导致按产品大类汇总的单价差异较大，按主要产品销售价格对比如下：

(1) 2020 年度

单位：万元、元/台、台

产品名称	向迪凯科技销售金额	向迪凯科技销售金额占比	向迪凯科技销售单价	向迪凯科技销售数量	向非关联方销售均价	向非关联方销售数量	与非关联方销售均价的差异率
QB 探测器系列 1 型 4	3.75	4.56%	282.23	133	427.67	1,835	-34.01%
QB 探测器系列 2 型 7	3.25	1.96%	832.54	39	1,155.76	1,408	-27.97%
QB 探测器系列 1 型 5	3.02	3.52%	290.59	104	417.96	1,980	-30.47%
GC 便携系列 1 型 1	2.58	1.21%	1,033.27	25	1,398.97	1,506	-26.14%
QB 探测器系列 2 型 3	2.51	2.88%	810.45	31	877.35	967	-7.63%
QB 探测器系列 2 型 9	2.49	2.17%	622.34	40	930.18	1,209	-33.09%
GC 便携系列 2 型 1	2.00	2.69%	625.55	32	860.84	840	-27.33%

其他工业探测器 1 型	2.00	22.19%	2,852.09	7	3,333.33	21	-14.44%
QB 探测器系列 12 型	1.93	5.49%	603.15	32	768.64	432	-21.53%
GC 便携系列 2 型 4	1.79	6.10%	446.68	40	749.37	367	-40.39%
SG 报警灯系列 1 型 2	1.76	1.37%	73.81	238	100.38	12,567	-26.47%
QB 探测器系列 13 型	1.72	12.95%	1,073.01	16	1,580.31	73	-32.10%
QB 探测器系列 5 型	1.55	1.44%	1,105.56	14	1,593.29	665	-30.61%
QB 探测器系列 2 型 8	1.49	1.78%	512.66	29	799.55	1,024	-35.88%
QB 探测器系列 2 型 6	1.47	8.05%	489.38	30	673.18	249	-27.30%

(2) 2019 年度

单位：万元、元/台、台

产品名称	向迪凯科技销售金额	向迪凯科技销售金额占比	向迪凯科技销售单价	向迪凯科技销售数量	向非关联方销售均价	向非关联方销售数量	与非关联方销售均价的差异率
QB 探测器系列 2 型 1	11.59	4.51%	884.68	131	1,331.76	1,844	-33.57%
QB 探测器系列 2 型 2	7.09	4.06%	754.29	94	1,173.94	1,426	-35.75%
QB 探测器系列 12 型	6.05	4.98%	680.24	89	785.02	1,473	-13.35%
GC 便携系列 1 型 1	4.56	2.78%	1,168.43	39	1,588.66	1,003	-26.45%
GC 便携系列 2 型 1	4.31	6.23%	643.77	67	909.87	713	-29.25%
QB 探测器系列 2 型 3	4.04	5.87%	840.80	48	854.18	758	-1.57%
QB 探测器系列 2 型 4	3.76	5.05%	752.21	50	916.25	772	-17.90%
QB 探测器系列 1 型 5	3.73	3.71%	300.96	124	404.73	2,391	-25.64%
带传感器模组	3.66	16.91%	572.37	64	534.19	337	7.15%
QB 探测器系列 5 型	3.29	2.97%	1,369.84	24	1,668.70	644	-17.91%
QB 探测器系列 2 型 5	3.18	1.95%	860.24	37	793.38	2,016	8.43%
QB 探测器系列 2 型 6	2.93	5.86%	574.28	51	652.35	721	-11.97%
SG 报警灯系列 1 型 1	2.81	1.13%	175.37	160	196.18	12,491	-10.61%

GC 便携系列 1 型 2	2.66	77.28%	859.26	31	1,305.25	6	-34.17%
GC 便携系列 2 型 2	2.65	3.76%	856.43	31	960.53	708	-10.84%

发行人 2019 年度和 2020 年度向迪凯科技销售产品单价多数低于向非关联方销售均价。主要原因如下：

1) 迪凯科技拥有自己的销售团队和销售渠道，公司以相对优惠的价格向其销售产品有利于提高公司的业务规模和市场影响力；

2) 公司客户根据与公司合作的时间、采购量、运输距离和是否安装等因素的不同，对公司存在不同的议价能力，迪凯科技与公司合作时间较长、产品不需要运输且无需安装，公司向其销售价格相对较低；

3) 公司产品销售的定价方式是在销售指导价的基础上综合考虑合作期限、客户采购数量、客户所处行业、竞争对手向客户的报价等因素双方协商确定；公司同类产品销售价格受多重因素影响，最终由双方协商确定。

公司以相对优惠的价格向其销售产品，但公司仍保持了较高的产品销售毛利率，且迪凯科技自身在 2019 年度和 2020 年 1-9 月销售毛利率较低，分别为 21.73%和 17.35%，并持续亏损。迪凯科技与公司的合作系建立在市场化的商业谈判基础上，公司不存在通过低价销售向其输送利益的情况，向迪凯科技销售单价符合公司产品的市场定价方式，因此具有公允性和合理性。

2、按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利率与其他销售毛利率差异的原因

2019 年度和 2020 年度，发行人向迪凯科技销售的毛利率分别为 56.45%和 46.59%，同期公司综合毛利率分别为 55.26%和 52.39%。因细分产品不同，按照同期公司综合毛利率测算的毛利与发行人向迪凯科技销售的实际毛利存在差异。

按照综合毛利率测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	收入	毛利率	同期毛利率	测算差异	收入	毛利率	同期毛利率	测算差异
综合	76.23	46.59%	52.39%	-4.42	154.78	56.45%	55.26%	1.84

注：测算差异=收入*(同期毛利率-毛利率)

发行人向迪凯科技销售产品的价格低于向非关联方销售的平均价格，但 2019 年度向迪凯科技销售毛利率略高于同期综合毛利率，主要原因是细分产品的差异。

按照具体细分产品毛利率测算情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度				2019 年度			
	收入	毛利	按同期细分产品毛利率测算的毛利	测算差异	收入	毛利	按同期细分产品毛利率测算的毛利	测算差异
细分产品	76.23	35.52	48.03	-12.51	154.78	87.37	101.67	-14.30

注：测算差异=毛利-按同期细分产品毛利率测算的毛利

由上表可知，按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利与实际毛利的差异主要原因是产品结构的差异。2019年度和2020年度，按照细分产品同期毛利率分别测算的毛利差异合计额分别为-14.30万元和-12.51万元，差异金额较小，对发行人业绩无重大影响。

【申报会计师的核查范围、核查程序、核查结论】

（一）核查范围和核查程序

针对上述核查事项，我们的核查范围和执行的核查程序如下：

- 1、获取公司报告期内向信诺达及非关联方采购明细表，对比分析采购价格差异情况；
- 2、获取价格差异较大的原材料采购入库记录，分析其差异的原因和合理性；
- 3、针对公司仅向信诺达采购的原材料，获取其他非关联供应商的报价单，对比不同供应商对同一原材料报价是否存在较大差异；
- 4、获取公司报告期内向迪凯科技及非关联方销售明细表，对比分析销售价格差异情况；
- 5、针对公司向迪凯科技和非关联方的销售价格差异，分析其原因及合理性；
- 6、计算公司向迪凯科技销售毛利与按照公司同期综合毛利率、细分产品毛利率测算的毛利差异，并分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

- 1、发行人根据不同时点供应商的报价择优选择合适的供应商，发行人向信诺达和非关联方采购价格差异主要系采购时点不同，采购价格差异具有合理性；
- 2、经对比，发行人仅向信诺达采购的产品单价小于等于南皮汉业和郑州中辉的报价，主要系发行人在不同供应商原材料质量、交货周期等方面不存在较大差异的情况

下，选择报价较低的供应商，发行人仅向信诺达采购的产品单价与非关联供应商的报价不存在较大差异，具有公允性；

3、迪凯科技与发行人的合作系建立在市场化的商业谈判基础上，发行人不存在通过低价销售向其输送利益的情况，向迪凯科技销售单价符合发行人产品的市场定价方式，具有公允性和合理性；

4、按照公司同期综合毛利率测算的关联销售毛利与实际毛利的差异主要原因是产品结构的差异。2019年度和2020年度，按照细分产品同期毛利率分别测算的毛利差异合计额分别为-14.30万元和-12.51万元，差异金额较小，对发行人业绩无重大影响。

(本页无正文，为《关于河南驰诚电气股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》盖章页)



中国注册会计师
(项目合伙人)



中国注册会计师



中国·北京

二〇二二年十一月二十九日

证书序号：0014469

此件仅用于业务报告使用，复印无效



说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

会计师事务所

执业证书



名称：致同会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：李惠琦

主任会计师：

经营场所：北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010156

批准执业文号：京财会许可[2011]0130号

批准执业日期：2011年12月13日



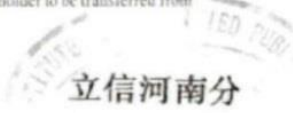
发证机关：北京市财政局

二〇二〇年十一月十一日

中华人民共和国财政部制

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

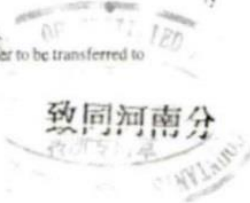


事务所
CPAs

转出协会盖章

Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2018 年 9 月 11 日

同意调入
Agree the holder to be transferred to



事务所
CPAs

转入协会盖章

Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2018 年 9 月 11 日

姓名 Full name 王高林
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1987-01-25
工作单位 Working unit 立信会计师事务所(特殊普通合伙)河南分所
身份证号码 Identity card No. 411324198701254216



<http://acc.mof.gov.cn/cpaAcc/cpaAccPrintPrint?id=843964965564786106644500756277>

10



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号:
No. of Certificate 410000460022

批准注册协会:
Authorized Institute of CPAs 河南省注册会计师协会

发证日期:
Date of Issuance 2017 年 07 月 04 日



2021年6月20日

<http://acc.mof.gov.cn/cpaAcc/cpaAccPrintPrint?id=84396496556478610664450075>



姓名 Full name 李光宇
 性别 Sex 男
 出生日期 Date of birth 1972-08-18
 工作单位 Working unit 致同会计师事务所(特殊普通
 合伙)河南分所
 身份证号码 Identity card No. 410303197208180033



<http://acc.mof.gov.cn/cpaAcc/casAccPrint?id=8322114581384286286286482364317>



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: 410300010052
No. of Certificate

批准注册协会: 河南省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2002年 01月 13日
Date of Issuance

2021年 6月 20日

<http://acc.mof.gov.cn/cpaAcc/casAccPrint?id=8322114581384286286286482364317>