

关于武汉兴图新科电子股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2019〕2-67号

上海证券交易所：

由中泰证券股份有限公司转来的《关于武汉兴图新科电子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）〔2019〕431号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的武汉兴图新科电子股份有限公司（以下简称兴图新科公司或公司）有关财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异，这些差异是由四舍五入造成的。本说明除特别注明外，所涉及金额单位均为万元。

一、招股说明书披露，武汉兴图投资有限公司（下称兴图投资）成立于 2012 年 12 月 31 日，为持有发行人发行前 19.28% 股份的股东，兴图投资股东均为发行人员工。

请发行人补充披露历次持股平台股权转让的具体情况以及是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

请发行人说明：（1）结合兴图投资的历史沿革及历次股权转让价格、对应兴图投资的注册资本和发行人的股份，说明兴图投资股东取得兴图投资股权对应发行人股份的价格，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，说明发行人是否须按照股份支付进行会计处理；（2）结合发行人和兴图投资的决策程序、股权转让协议等，说明授予日及其确认依据，如存在服务期等约定

或与所有权或收益权等相关限制性条件的，请详细说明；(3) 相关出资的资金来源，是否存在由发行人及其关联方向员工提供资金支持的情形；

请保荐机构和申报会计师对报告期内发行人的股权变动是否使用《企业会计准则第 11 号——股份支付》进行核查，并对下述事项进行说明并发表明确核查意见：(1) 股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是否合理，与同期公司或同行业可比公司估值是否存在重大差异及原因；(2) 存在的与股权所有权或收益权等相关限制性条件是否真实可行；(3) 服务期的判断是否准确，确认费用是否准确；(4) 发行人报告期内股份支付相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。(问询函第一条第 3 点)

(一) 历次持股平台股权转让的具体情况以及是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对公司财务数据的影响

1. 武汉兴图投资历次股权转让情况

武汉兴图投资有限公司(以下简称兴图投资公司)自成立以来，发生的股权转让情况如下：

| 序号 | 时间 | 出让方 | 受让方 | 转让出资额(万元) | 转让价格(元/股) | 对应兴图新科公司转让出资额(万元) | 对应兴图新科公司转让价格(元/股) |
|----|---------|-----|---|-----------|-----------|-------------------|-------------------|
| 1 | 2019年6月 | 程家明 | 王显利、孔繁东、王世光、关红梅、欧阳泉、吴杰峰、周志祥、刘天卿、程郎军、程科、刘登军、陈凯、韩永红、张明、叶响华、凌剑、李娟、董时刚、程飞、刘志国、刘志红、程巍、马超、林洁、张晓亮、任青、杨银峰、王伟民、潘丹、陈尧 | 134.15 | 5.30 | 118.50 | 6.00 |
| 2 | 2019年6月 | 刘勇 | 程家明 | 34.40 | 7.78 | 30.40 | 8.80 |

2. 兴图投资公司的股权变动是否应当按照股份支付进行处理

(1) 2019年6月，程家明转让股权给30名骨干员工

2019年5月，根据兴图投资公司《2019年第二次临时股东会决议》，审议通过《关于公司控股股东程家明先生将自己股份转让给相关人员的议案》，公司实际控制人程家明将其持有的兴图投资公司134.15万元股份转让给王世光、马超等30名骨干员工，转让价格为5.30元/股。王世光、马超等30名骨干员工通过该次股权转让，共计间接取得公司股份数量为118.50万股。本次员工间接取得公司股权的成本低于其股份的公允价值，因此在服务期限内确认为以权益结算的

股份支付。

(2) 2019年6月，刘勇转让股权给程家明

2019年6月，公司员工刘勇由于离职将其持有的兴图投资公司34.40万元股份转让给实际控制人程家明，本次兴图投资公司股权变动不属于股权激励，不适用《企业会计准则第11号——股份支付》。

3. 股份支付费用的公允价值及确认方法以及对公司财务数据的影响

2019年6月，程家明转让股权给30名骨干员工按照股份支付进行处理，股份支付费用的公允价值及确认方法以及对公司财务数据的影响如下：

(1) 公允价值的计量

同期外部投资人增资入股价格及股权转让价格明细如下：

| 序号 | 时间 | 股权变动类型 | 出让方/认购方 | 受让方 | 转让/认购出资额(万元) | 转让/认购价格(元/股) |
|----|---------|--------|------------------------|------------------|--------------|--------------|
| 1 | 2017年6月 | 增资 | 武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙) | - | 147.87 | 11.48 |
| | | | 广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙) | - | 61.13 | 11.48 |
| 2 | 2017年7月 | 股权转让 | 程家明 | 珠海汇智蓝健投资基金(有限合伙) | 240.35 | 11.48 |
| 3 | 2018年4月 | 股权转让 | 武汉华汇创业投资基金合伙企业(有限合伙) | 杜成城 | 150.00 | 11.18 |
| 4 | 2018年8月 | 增资 | 武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙) | - | 204.23 | 8.81 |
| | | | 广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙) | - | 90.77 | 8.81 |

权益工具的公允价值参照同期外部投资人增资入股价格及股权转让价格确定为11.48元/股。

(2) 股份支付费用的确认方法及对公司财务数据的影响

本次确认为股份支付的员工入股实际成本为118.50万股*6.00元/股=711.00万元，涉及股份支付数量118.50万股，对应股权的公允价值为11.48元/股*118.50万股=1,360.38万元。前述股权公允价值与员工实际入股成本的差额确认为股份支付总费用，即股份支付总金额=股权公允价值-实际入股成本=1,360.38万元-711.00万元=649.38万元。

根据王世光、马超等30名骨干员工签订的《承诺书》及上述骨干员工与程

家明签订的《股权转让协议》，王世光、马超等 30 名骨干员工承诺自承诺书签字之日起，继续为公司提供服务的期限不少于 5 年，因此上述股份支付费用按照 5 年进行摊销，2019 年 1-6 月摊销 2 个月，计入 2019 年 1-6 月的股份支付费用金额=649.38 万元/60 个月*2 个月=21.65 万元。

(二) 结合兴图投资的历史沿革及历次股权转让价格、对应兴图投资的注册资本和公司的股份，说明兴图投资股东取得兴图投资股权对应公司股份的价格，根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，说明公司是否须按照股份支付进行会计处理

1. 兴图投资公司历史沿革及股权变动情况

| 序号 | 时间 | 股权变动类型 | 出让方/认购方 | 受让方 | 转让/认购出资额(万元) | 转让/认购价格(元/股) | 对应兴图新科公司转让/认购出资额(万元) | 对应兴图新科公司转让/认购价格(元/股) |
|----|-------------|--------|--|---|--------------|--------------|----------------------|----------------------|
| 1 | 2012 年 12 月 | 公司设立 | 程家明 | - | 772.28 | 1.00 | 449.00 | 1.72 |
| | | | 陈爱民、黄敏、姚小华、邹村、刘勇、孔繁东、刘艳晖、陈升亮、徐昊、雷娟、程解珍、王显利 | - | 431.72 | 1.00 | 251.00 | 1.72 |
| 2 | 2019 年 6 月 | 股权转让 | 程家明 | 王显利、孔繁东、王世光、关红梅、欧阳泉、吴杰峰、周志祥、刘天卿、程郎军、程科、刘登军、陈凯、韩永红、张明、叶响华、凌剑、李娟、董时刚、程飞、刘志国、刘志红、程巍、马超、林洁、张晓亮、任青、杨银峰、王伟民、潘丹、陈尧 | 134.15 | 5.30 | 118.50 | 6.00 |
| 3 | 2019 年 6 月 | 股权转让 | 刘勇 | 程家明 | 34.40 | 7.78 | 30.40 | 8.80 |

2. 兴图投资公司的股权变动是否须按照股份支付进行会计处理

(1) 兴图投资公司设立

兴图投资公司于 2012 年 12 月设立，注册资本 1,204.00 万元，公司董事长程家明等 13 名员工共同实缴出资 1,204.00 万元，具体出资情况见下表：

| 序号 | 姓名 | 金额 | 投资比例(%) |
|----|-----|--------|---------|
| 1 | 程家明 | 772.28 | 64.14 |

| | | | |
|----|-----|----------|--------|
| 2 | 陈爱民 | 172.00 | 14.29 |
| 3 | 姚小华 | 43.00 | 3.57 |
| 4 | 黄敏 | 43.00 | 3.57 |
| 5 | 刘勇 | 34.40 | 2.86 |
| 6 | 邹村 | 34.40 | 2.86 |
| 7 | 孔繁东 | 32.68 | 2.71 |
| 8 | 陈升亮 | 20.64 | 1.71 |
| 9 | 刘艳晖 | 20.64 | 1.71 |
| 10 | 徐昊 | 10.32 | 0.86 |
| 11 | 雷娟 | 8.60 | 0.71 |
| 12 | 程解珍 | 8.60 | 0.71 |
| 13 | 王显利 | 3.44 | 0.29 |
| 合计 | | 1,204.00 | 100.00 |

根据兴图新科公司 2012 年第四次临时股东大会决议，兴图投资公司以 1.70 元/股认缴兴图新科公司注册资本 700.00 万元。上述员工通过兴图投资公司增资兴图新科公司从而间接持有公司股权。

本次员工间接取得公司股权的成本系参照同期外部投资人转让价格确定：

| 时间 | 出让方 | 受让方 | 转让出资额 (万元) | 转让价格 (元/股) |
|------------|-----------------|-----|---------------|---------------|
| 2012-12-21 | 武汉东湖新技术创业中心有限公司 | 程家明 | 270.00 | 1.67 |
| 2012-12-21 | 张国友 | 张伟 | 36.00 | 1.72 |
| 合计 | | | 306.00 | 1.68 |

综上所述，本次增资价格公允，不存在为获取职工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情形，兴图投资公司设立并增资兴图新科公司无需按照股份支付进行会计处理。

(2) 2019 年 6 月，程家明转让股权给 30 名骨干员工

2019 年 5 月，根据兴图投资公司《2019 年第二次临时股东会决议》，审议通过《关于公司控股股东程家明先生将自己股份转让给相关人员的议案》，公司实际控制人程家明将其持有的兴图投资公司 134.15 万元股份转让给王世光、马超等 30 名骨干员工，转让价格为 5.30 元/股。王世光、马超等 30 名骨干员工通过

该次股权转让，共计间接取得公司股份数量为 118.50 万股。本次员工间接取得公司股权的成本低于其股份的公允价值，因此在服务期限内确认以权益结算的股份支付金额。

(3) 2019 年 6 月，刘勇转让股权给程家明

2019 年 6 月，公司员工刘勇由于离职将其持有的兴图投资公司 34.40 万元股份转让给实际控制人程家明，本次兴图投资公司股权变动不属于股权激励，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

(三) 结合公司和兴图投资的决策程序、股权转让协议等，说明授予日及其确认依据，服务期等约定或与所有权或收益权等相关限制性条件

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，授予日指股份支付协议获得批准的日期。2019 年 5 月 20 日，兴图投资公司召开 2019 年第二次临时股东会，审议通过《关于公司控股股东程家明先生将自己股份转让给相关人员的议案》。综上，股东会审议通过日期 2019 年 5 月 20 日确定为授予日，公司不存在此后另行审议股权转让方案的情形。

2019 年 5 月 10 日，程家明分别与王世光、马超等 30 名骨干员工签署《股权转让协议》以及上述员工分别签订《承诺函》，《股权转让协议》、《承诺函》中对与股权所有权或收益权等相关限制性条件进行了具体规定：

1. 自承诺函签署之日起至兴图新科公司首次公开发行股票并上市后 3 年内，不向任何公司及个人转让所持兴图投资股权；不委托他人管理本人所持兴图投资的股权；也不要求由兴图投资公司回购本人持有兴图投资的股权。若兴图新科公司 5 年内未上市，则此约定自行终止。

2. 自成为兴图投资公司股东之日起至兴图新科公司上市三年内与兴图投资法定代表人程家明保持一致行动，并授权程家明在兴图投资公司所有重大事项(包括但不限于公司合并、分立、重组、变更、分红、改制、董事选举、财务预决算、对外投资等公司重大事项)上代为行使相应的股东表决权。

3. 承诺自承诺函签署之日起 5 年内不主动解除或终止与兴图新科公司的聘用/劳动合同关系，如 5 年内单方面提出辞职或以其他方式解除或终止与兴图新科公司的聘用/劳动合同关系，需自愿将所持兴图投资公司股权按原受让价格加年化收益率 10%(单利)全部转让给程家明或程家明指定的第三方；如因不能胜任工作岗位、触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为被公司

辞退，需自愿将持有的兴图投资公司股权按原受让价格加同期银行存款基准利率全部转让给程家明或程家明指定的第三方；若兴图新科公司 5 年内未实现上市，有权将持有的兴图投资公司股权按原受让价格加年化收益率 12%(单利)的利息全部转让给程家明或程家明指定的第三方。如违反本条规定私下擅自转让股权的，就股权处置所得全部收益归兴图新科公司所有。

(四) 相关出资的资金来源，是否存在由公司及其关联方向员工提供资金支持的情形

兴图投资公司设立时各股东出资的资金来源为个人或家庭自有资金，不存在接受公司或关联方资助的情形；受让程家明股权的人员，其资金来源均为个人或家庭自有资金，不存在接受公司或关联方资助的情形。

(五) 报告期内公司的股权变动是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》

1. 公司股权变动情况

报告期内，公司股权变动情况如下：

| 序号 | 时间 | 股权变动类型 | 出让方/认购方 | 受让方 | 转让/认购出资额(万元) | 转让/认购价格(元/股) |
|----|---------|----------------|------------------------|------------------|--------------|--------------|
| 1 | 2017年1月 | 资本公积及未分配利润转增股本 | 全体股东 | - | - | - |
| 2 | 2017年6月 | 增资 | 武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙) | - | 147.87 | 11.48 |
| | | | 广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙) | - | 61.13 | 11.48 |
| 3 | 2017年7月 | 股权转让 | 程家明 | 珠海汇智蓝健投资基金(有限合伙) | 240.35 | 11.48 |
| 4 | 2018年4月 | 股权转让 | 武汉华汇创业投资基金合伙企业(有限合伙) | 杜成城 | 150.00 | 11.18 |
| 5 | 2018年8月 | 增资 | 武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙) | - | 204.23 | 8.81 |
| | | | 广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙) | - | 90.77 | 8.81 |

2. 公司的股权变动是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，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。

(1) 2017 年度，公司共发生 3 次股权变动。除 2017 年 1 月资本公积及未分配利润转增股本之外，2017 年度公司其余股权变动均属于引入机构投资者，其定价主要参考公司历史经营业绩及未来发展前景协商确定，符合市场化定价原则，机构投资者对公司投后整体估值为 6.00 亿元。因此，2017 年度公司股权变动均不构成股份支付。

(2) 2018 年度，公司共发生 2 次股权变动，均属于引入投资者，其定价主要参考公司历史经营业绩及未来发展前景协商确定，符合市场化定价原则。其中，杜成城因看好公司发展，通过受让股权方式投资兴图新科公司，杜成城为汕头万顺新材集团股份有限公司董事长及实际控制人，未曾在公司任职或为公司提供服务，不构成股份支付；2018 年 8 月，机构投资者武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙)和广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙)根据《投资协议书》及《投资协议书之补充协议》，将第二期投资款 2,600.00 万元在 2017 年度审计报告出具后根据扣非后净利润的实现情况根据协议约定确认出资，经调整出资份额后，机构投资者第一期及第二期投资款对公司整体平均估值为 5.48 亿元。因此，2018 年度公司股权变动均不构成股份支付。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查阅公司历次增资、股权转让及兴图投资公司设立、历次股权转让的工商档案；

(2) 查阅公司历次增资、股权转让的增资协议、转让协议、相关决议文件、价款支付凭证；查阅公司历次增资的验资报告；查阅兴图投资公司历次股权转让的股权转让协议、相关决议文件、价款支付凭证；

(3) 对杜成城以及报告期内引入的机构投资者进行访谈；

(4) 检查《股权转让协议》、《承诺函》，分析股份支付类型，并将公司计算股份支付费用采用的信息与协议中的原始信息进行核对，包括授予日期、激励对象、授予数量、行权价格、等待期等；评价公司所选用估值的合理性；

(5) 检查已离职员工股权转让的相关信息，将基础信息核对至离职员工的离职协议，包括离职人员姓名、离职日期、股权转让数量等；

(6) 复核股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其他相关规定，对股份支付费用进行重新计算。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司历次股份变动均不属于股权激励，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

(2) 2012 年 12 月兴图投资公司设立并增资兴图新科公司，此次增资价格公允，不存在为获取职工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情形，无需按照股份支付进行会计处理。

(3) 2019 年 6 月程家明将其持有的兴图投资公司 134.15 万元股份转让给王世光、马超等 30 名骨干员工，此次股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理，与同期公司估值基本一致；《股权转让协议》、《承诺函》中关于表决权委托、服务期限等相关的限制性条件真实可行；服务期的判断准确，服务期各期的股份支付费用计算准确；公司报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

(4) 2019 年 6 月刘勇将其持有的兴图投资公司 34.40 万元股份转让给实际控制人程家明，此次兴图投资公司股权变动不属于股权激励，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。

二、招股说明书披露，公司主要以军品销售为主，主要销售对象为军队或服务于军队的总体单位、系统集成单位等，主要产品为视频指挥系统，由核心设备和配套设备组成，核心设备主要包括搭载指挥平台软件的专用服务器、专用编解码设备、专用终端设备等嵌入式硬件，发行人存在军品审价导致收入及业绩变动的风险。

请发行人补充披露：(1) 发行人销售产品的具体内容(整体系统销售或设备销售)，获取客户及订单的具体方式及定价依据、收入确认依据及具体时点；(2) 区分订单获取方式披露招标、竞争性谈判、询价、单一来源或直接采购等的销售订单数量、收入金额及占比；(3) 单独销售设备的，进一步区分嵌入式硬件的不同类型产品披露销售收入及其占比和数量；销售整体系统的，按照各系统披露销售金额及其占比、各系统中软硬件的具体构成、数量及金额，分析变动原因及合理性；(4) 尚未完成审价的各类型产品销售收入及其占比，逐项分析期后审定价格和约定价格的比较情况，是否存在显著差异及原因，是否构成对

前期收入确认的重大调整；(5) 区分软硬件销售的标准，软硬件收入金额及其占比。

请发行人说明：(1) 发行人按照约定价格确认收入是否满足《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，军品审价是否为收入确认的必要条件，是否存在提前确认收入的情形；(2) 区分各客户合同逐项列示各项目/系统收入确认期间、收入确认金额、审定日期和审定价格，比较审定价格和收入确认金额的差异情况，说明发行人收入确认时是否满足“收入的金额能够可靠地计量”的条件；(3) 说明审价因素对发行人各期收入、毛利、毛利率和净利润的影响数，如按照审定日期和审定价格确认收入对发行人各期利润表的影响。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。(问询函第三条第 8 点)

(一) 公司销售产品的具体内容(整体系统销售或设备销售)，获取客户及订单的具体方式及定价依据、收入确认依据及具体时点

1. 公司销售产品的具体内容

公司销售的产品包括整体系统、设备等产品，整体系统功能的实现依赖于公司自主研发的视音频综合服务平台，能够为系统提供视音频资源管理、视音频接入、视音频调度、视音频转发等综合服务，针对不同项目，公司依据客户特定需求对平台功能、性能进行针对性研发设计。其他核心部件如编解码设备、终端设备等，均依托该平台接入，进而实现系统功能；同时，编解码设备、终端设备等，也可作为维修器材等单独销售。

公司以销售合同中是否包含视音频综合服务平台(具体包括搭载有指挥平台软件的服务器和单独销售的指挥平台软件)，将产品销售划分为整体系统销售和单独销售的指挥平台软件。报告期内，公司整体系统销售和单独销售的指挥平台软件金额及占主营业务收入比例情况如下表所示：

| 类别 | 具体内容 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|---------|--------|-----------|-------|-----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 视频指挥控制类 | 整体系统销售 | 3,105.66 | 63.32 | 11,863.70 | 59.91 | 7,749.81 | 52.32 | 4,742.00 | 60.23 |
| | 设备销售 | 1,402.52 | 28.60 | 6,824.05 | 34.46 | 6,449.13 | 43.54 | 1,430.42 | 18.17 |
| 视频预警 | 整体系统销售 | 127.59 | 2.60 | 564.55 | 2.85 | 232.46 | 1.57 | 1,392.18 | 17.68 |

| | | | | | | | | | |
|-----|--------|----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|
| 控制类 | 设备销售 | 209.58 | 4.27 | 91.54 | 0.46 | 237.53 | 1.60 | 186.27 | 2.36 |
| 其他 | 整体系统销售 | | | | | | | 67.04 | 0.85 |
| | 设备销售 | 59.36 | 1.21 | 458.64 | 2.32 | 143.79 | 0.97 | 55.72 | 0.71 |
| 合计 | 整体系统销售 | 3,233.25 | 65.92 | 12,428.25 | 62.76 | 7,982.27 | 53.89 | 6,201.22 | 78.76 |
| | 设备销售 | 1,671.46 | 34.08 | 7,374.23 | 37.24 | 6,830.45 | 46.11 | 1,672.41 | 21.24 |
| | 合计 | 4,904.71 | 100.00 | 19,802.48 | 100.00 | 14,812.72 | 100.00 | 7,873.63 | 100.00 |

[注]：设备销售包括嵌入式硬件设备及配套设备销售(如外采的摄像头、音响等)。

报告期内，公司以整体系统销售即系统级销售为主，所产生收入分别占各期主营业务收入 78.76%、53.89%、62.76%和 65.92%，2017 年度整体系统销售占主营业务收入比例偏低，主要受当年度向单位 C 销售一批配套设备影响所致，涉及金额 1,784.82 万元，剔除该批配套设备销售 2017 年度系统级产品销售收入占主营业务收入比例为 61.27%。

2. 获取客户及订单的具体方式及定价依据

(1) 客户及订单获取方式

报告期各期，公司客户及订单获取方式主要包括公开招标、竞争性谈判、询价、单一来源采购和直接采购。

(2) 定价依据

公司定价依据与订单获取方式高度相关，并在定价时综合考虑以下因素：

1) 产品生产成本及研发投入

公司产品生产成本主要包括材料成本、人工成本等，研发投入主要为研发人员薪酬支出，公司在报价或与客户就价格进行谈判时，会以产品生产成本及前期研发投入为基础，对产品进行定价。

2) 市场竞争情况

公司在招投标、竞争性谈判等过程中，会面临其他公司对同一项目的竞争，公司会综合考虑竞争对手的产品质量、竞争意愿等因素，调整自身的竞争策略，进而调整报价。

3) 公司经营策略

公司会适当调整产品定价以适应公司各项经营策略需求，如推广新产品、开发新市场时适当调整产品报价。

4) 其他因素

公司会综合考虑合同中对回款期限的约定、后续维护保障的约定等，适当调整产品报价。

3. 收入确认依据及具体时点

报告期内，公司收入确认严格按照《企业会计准则》执行，并结合公司实际经营情况、合同具体条款等，判断收入确认依据。

(1) 销售产品收入

大部分产品销售在完成向客户交付，经客户验收后，以客户盖章并签署日期的验收确认单为收入确认依据，收入确认时点为验收确认单签署日期。部分合同约定公司负安装调试责任，则公司于客户验收前还需完成安装调试。

(2) 提供服务收入

公司提供的技术服务主要包括视频服务系统开发协作、技术人员培训等。在向客户提供完毕相应服务后，以客户盖章并签署日期的验收确认单为收入确认依据，收入确认时点为验收确认单签署日期。

公司与主要客户签订的合同验收条款列示如下：

| 销售内容 | 合同验收条款 | 收入确认依据 | 收入确认时点 |
|-------------|--|-----------------|-----------|
| 销售不需安装调试的产品 | 需方于货物接受后，按双方商定的技术标准验收；部分合同约定供方于发货前需配合需方完成厂检。 | 客户盖章并签署日期的验收确认单 | 验收确认单签署日期 |
| 销售需安装调试的产品 | 产品交付后由供方进行安装调试，安装调试后由需方组织验收，供方配合验收。 | 客户盖章并签署日期的验收确认单 | 验收确认单签署日期 |
| 提供技术服务 | 供方按协议完成任务后，由需方组织验收，合格后方可认为执行完毕，通过验收。 | 客户盖章并签署日期的验收确认单 | 验收确认单签署日期 |

(3) 可比公司收入确认政策

| 可比公司 | 销售类型 | 收入确认政策 |
|------|------------|--|
| 淳中科技 | 产品销售 | 公司在货物发出并经对方验收，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量后确认收入。 |
| 东土科技 | 防务及工业互联网产品 | 防务及工业互联网产品主要为工业以太网交换机、工业级光纤收发器、智能化设备和时间同步系统产品、视音频传输平台、工业智能(I/O)和嵌入式无风扇工控机产品、智能法庭系列产品、多媒体指挥系统等，部分产品包含硬件和企业自主研发的嵌入式功能及管理软件，由于上述产品体积较小，通常以邮寄方式发货，在对方收到货物且未对货物质量提出异议时确认收入。 |
| 上海瀚讯 | 军用宽带移动通信设备 | 在已签订销售合同的条件下，军用宽带移动通信设备销售业务均以客户出具盖章并签署验收日期的收货确认单为收入确认时点。 |
| 景嘉微 | 销售商品 | 销售商品收入按公司与购货方签订的合同或协议金额或双方接受的金额、于产品发出并经客户签收确认后予以确定。 |

| | | |
|------|------|---|
| 苏州科达 | 销售商品 | 根据与客户签订的销售合同或订单约定的交货方式，将货物发给客户或客户上门提货，客户收到货物并验收合格后确认销售商品收入实现；如合同还约定公司负责安装调试义务的，则于开通验收后确认收入实现。 |
|------|------|---|

公司收入确认依据及具体时点与可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则规定。

(二) 区分订单获取方式披露招标、竞争性谈判、询价、单一来源或直接采购等的销售订单数量、收入金额及占比

报告期内，公司订单获取方式包括直接采购、公开招标、单一来源采购、询价及竞争性谈判，各方式对应的订单数量、收入金额及占主营业务收入比例情况如下表所示：

| 订单获取方式 | 2019年1-6月 | | | 2018年度 | | |
|--------|-----------|----------|--------|--------|-----------|--------|
| | 数量 | 金额 | 占比(%) | 数量 | 金额 | 占比(%) |
| 公开招标 | 2.00 | 363.45 | 7.41 | 5.00 | 232.06 | 1.17 |
| 竞争性谈判 | | | | | | |
| 询价 | 3.00 | 29.66 | 0.60 | 5.00 | 44.88 | 0.23 |
| 单一来源采购 | 6.00 | 94.85 | 1.93 | 10.00 | 5,110.54 | 25.81 |
| 直接采购 | 60.00 | 4,416.75 | 90.06 | 141.00 | 14,415.00 | 72.79 |
| 合计 | 71.00 | 4,904.71 | 100.00 | 161.00 | 19,802.48 | 100.00 |

(续上表)

| 订单获取方式 | 2017年度 | | | 2016年度 | | |
|--------|--------|-----------|--------|--------|----------|--------|
| | 数量 | 金额 | 占比(%) | 数量 | 金额 | 占比(%) |
| 公开招标 | 8.00 | 5,315.57 | 35.88 | 1.00 | 74.19 | 0.94 |
| 竞争性谈判 | 1.00 | 8.57 | 0.06 | 1.00 | 21.20 | 0.27 |
| 询价 | | | | | | |
| 单一来源采购 | | | | 7.00 | 786.84 | 9.99 |
| 直接采购 | 98.00 | 9,488.58 | 64.06 | 155.00 | 6,991.40 | 88.80 |
| 合计 | 107.00 | 14,812.72 | 100.00 | 164.00 | 7,873.63 | 100.00 |

报告期内，公司主要客户包括直接军方客户和间接军方客户，间接军方客户分为总体单位和集成商，总体单位为事业单位，集成商均为企业法人。间接军方客户主要以直接采购方式向公司采购；直接军方客户的采购部分履行了招投标程

序，部分以单一来源方式向公司采购。由于向集成商销售时存在较多金额较小的合同，使得直接采购方式合同数量较多，且随着报告期内公司向集成商销售占比逐渐提高，以直接采购方式的销售占比一直处于较高水平。

(三) 单独销售设备的，进一步区分嵌入式硬件的不同类型产品披露销售收入及其占比和数量；销售整体系统的，按照各系统披露销售金额及其占比、各系统中软硬件的具体构成、数量及金额，分析变动原因及合理性

1. 单独销售设备

报告期内，单独销售设备收入金额及占主营业务收入比例情况如下表所示：

| 产品类型 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------|-----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 编解码设备 | 1,233.87 | 25.16 | 5,876.49 | 29.68 | 3,311.52 | 22.36 | 1,138.56 | 14.46 |
| 终端设备 | 59.84 | 1.22 | 505.10 | 2.55 | 930.09 | 6.28 | 59.23 | 0.75 |
| 终端软件 | 103.93 | 2.12 | 90.35 | 0.46 | 35.28 | 0.24 | 71.97 | 0.91 |
| 配套设备 | 133.42 | 2.72 | 901.15 | 4.54 | 2,049.51 | 13.83 | 195.66 | 2.49 |
| 其他 | 140.40 | 2.86 | 1.14 | 0.01 | 504.05 | 3.40 | 206.99 | 2.63 |
| 合计 | 1,671.46 | 34.08 | 7,374.23 | 37.24 | 6,830.45 | 46.11 | 1,672.41 | 21.24 |

报告期内，公司单独销售设备的合同中以编解码设备为主，分别占各期主营业务收入的比例为 14.46%、22.36%、29.68%和 25.16%。编解码设备收入占比较高，主要系编解码设备是视音频传输前段和后端的主要设备，各个指挥控制节点均需配备数量较多的编解码设备，用作备品备件或维护保障的销售数量较多；且编解码设备是编解码技术的载体，技术附加值较高。

2017 年度编解码设备收入占设备类销售比重偏低，主要受向单位 C 销售一批配套设备影响，该项合同确认收入 1,784.82 万元，导致当年配套设备销售收入占设备类销售比例为 30.00%，编解码设备占设备类销售比重处于低点。

2. 销售整体系统

报告期内，销售整体系统收入金额及占主营业务收入比重情况如下表所示：

| 系统类别 | 产品类型 | | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|------|------|------|-----------|-------|----------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | | | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 视频指挥 | 软 | 平台软件 | 234.60 | 4.78 | 1,514.64 | 7.65 | 759.24 | 5.13 | 930.71 | 11.82 |

| | | | | | | | | | | |
|----------|-----|----------|----------|-----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-------|
| 控制系统 | 件类 | 终端软件 | 227.76 | 4.64 | 431.39 | 2.18 | 72.38 | 0.49 | 145.37 | 1.85 |
| | 硬件类 | 服务器 | 1,541.63 | 31.44 | 2,799.90 | 14.14 | 2,868.43 | 19.37 | 653.81 | 8.30 |
| | | 编解码器 | 1,091.15 | 22.25 | 6,059.09 | 30.60 | 3,688.53 | 24.90 | 2,274.00 | 28.88 |
| | | 终端设备 | 4.45 | 0.09 | 1,018.32 | 5.14 | 139.97 | 0.94 | 372.23 | 4.73 |
| | | 配套设备 | 6.07 | 0.12 | 26.26 | 0.13 | 190.98 | 1.29 | 288.91 | 3.67 |
| | | 其他 | | | 14.10 | 0.07 | 30.28 | 0.20 | 76.97 | 0.98 |
| | 小计 | | 3,105.66 | 63.32 | 11,863.70 | 59.91 | 7,749.81 | 52.32 | 4,742.00 | 60.23 |
| 视频预警控制系统 | 软件类 | 平台软件 | 8.62 | 0.18 | 131.68 | 0.66 | 121.35 | 0.82 | 963.22 | 12.23 |
| | | 终端软件 | | | 114.56 | 0.58 | | | 62.68 | 0.80 |
| | 硬件类 | 服务器 | 100.87 | 2.05 | 35.42 | 0.18 | 111.11 | 0.75 | 85.12 | 1.08 |
| | | 编解码器 | 18.10 | 0.37 | 12.18 | 0.06 | | | 126.77 | 1.60 |
| | | 终端设备 | | | 11.13 | 0.06 | | | 81.50 | 1.04 |
| | | 配套设备 | | | 255.63 | 1.29 | | | 32.85 | 0.42 |
| | | 其他 | | | 3.95 | 0.02 | | | 40.04 | 0.51 |
| 小计 | | 127.59 | 2.60 | 564.55 | 2.85 | 232.46 | 1.57 | 1,392.18 | 17.68 | |
| 其他 | 软件类 | 平台软件 | | | | | | 4.53 | 0.06 | |
| | 硬件类 | 服务器 | | | | | | 26.75 | 0.34 | |
| | | 编解码器 | | | | | | 8.03 | 0.10 | |
| | | 终端设备 | | | | | | 27.73 | 0.35 | |
| 小计 | | | | | | | 67.04 | 0.85 | | |
| 合计 | 软件类 | 平台软件 | 243.22 | 4.96 | 1,646.32 | 8.31 | 880.59 | 5.95 | 1,898.46 | 24.11 |
| | | 终端软件 | 227.76 | 4.64 | 545.95 | 2.76 | 72.38 | 0.49 | 208.05 | 2.65 |
| | 硬件类 | 服务器 | 1,642.50 | 33.49 | 2,835.32 | 14.32 | 2,979.54 | 20.12 | 765.68 | 9.72 |
| | | 编解码器 | 1,109.25 | 22.62 | 6,071.27 | 30.66 | 3,688.53 | 24.90 | 2,408.80 | 30.58 |
| | | 终端设备 | 4.45 | 0.09 | 1,029.45 | 5.20 | 139.97 | 0.94 | 481.46 | 6.12 |
| | | 配套设备 | 6.07 | 0.12 | 281.89 | 1.42 | 190.98 | 1.29 | 321.76 | 4.09 |
| | | 其他 | | | 18.05 | 0.09 | 30.28 | 0.20 | 117.01 | 1.49 |
| 合计 | | 3,233.25 | 65.92 | 12,428.25 | 62.76 | 7,982.27 | 53.89 | 6,201.22 | 78.76 | |

[注]：2016年度其他类产品中的整体系统收入为数字化审讯系统收入，2017年度、2018年度、2019

年1至6月未销售数字化审讯系统，故其他类产品中无整体系统收入。

报告期内，整体系统销售收入占主营业务收入比例分别为 78.76%、53.89%、62.76%和 65.92%。

视频指挥控制系统销售收入中，软件部分占主营业务收入比例较低，分别为 13.67%、5.62%、9.83%和 9.42%；硬件部分占主营业务收入比例较高，分别为 46.56%、46.70%、50.08%和 53.90%。公司研发视音频综合服务平台软件等主要以嵌入式的硬件产品形态呈现，且编解码设备、终端设备等硬件是构成整体系统必备的组成，故视频指挥控制成套系统的销售中硬件占比较软件部分高。

视频预警控制系统销售收入中，由于该产品报告期内收入金额较小，单个合同偶发性强，软硬件占比波动较大，软件收入占主营业务收入比例分别为 13.03%、0.82%、1.24%和 0.18%。2016 年度软件收入占比偏高，主要原因为当年度向河南省监狱系统销售的视频预警控制类产品中，单独销售的平台类软件较多，其他年度销售的平台类软件大部分以嵌入式硬件为主，软件占比逐年下降。

(四) 尚未完成审价的各类型产品销售收入及其占比，逐项分析期后审定价格和约定价格的比较情况，是否存在显著差异及原因，是否构成对前期收入确认的重大调整

1. 尚未完成审价的各类型产品销售收入及占营业收入比重情况

| 类别 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-----------|-----------|-------|--------|-------|----------|-------|--------|-------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 视频指挥控制类产品 | | | 119.66 | 0.60 | 1,205.09 | 8.10 | 729.91 | 9.18 |
| 合计 | | | 119.66 | 0.60 | 1,205.09 | 8.10 | 729.91 | 9.18 |

报告期内，包含审价条款的销售合同截至本问询函回复出具日，均未完成审价或接到审价调整合同价格的通知。

2. 期后审定价格和约定价格的比较情况

鉴于报告期内包含审价条款的销售合同均未完成审价或接到审价调整合同价格的通知，因此无法准确按照审定日期和审定价格重新确定收入；由于报告期各期尚未完成审价的销售收入占营业收入比例较小，假定审价变动 20%，不会对公司的利润总额和股东权益产生重大的影响，审价不会构成对前期收入确认的重大调整。

(五) 区分软硬件销售的标准，软硬件收入金额及其占比

1. 区分软硬件销售的标准

公司的主要产品为视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品，上述产品的核心组成部分是实现复杂应用功能的综合服务平台软件，但综合服务平台软件需要搭配合适的硬件才能发挥出相应的功能，因此，公司销售的大部分产品系软、硬件于一体不可分割的嵌入式产品，少数情况单独销售软件，公司按合同销售清单区分软件和硬件收入。

2. 软硬件收入金额及占主营业务收入比例情况

| 项目 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|----------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 硬件 | 4,189.38 | 85.42 | 17,500.67 | 88.38 | 13,290.14 | 89.72 | 5,371.14 | 68.22 |
| 软件 | 574.92 | 11.72 | 2,282.62 | 11.53 | 988.25 | 6.67 | 2,178.49 | 27.67 |
| 技术服务费及其他 | 140.41 | 2.86 | 19.19 | 0.09 | 534.33 | 3.61 | 324.00 | 4.11 |
| 合计 | 4,904.71 | 100.00 | 19,802.48 | 100.00 | 14,812.72 | 100.00 | 7,873.63 | 100.00 |

2016年度软件收入占比较高，主要原因为当年度向河南省监狱系统销售的视频预警控制类产品中，单独销售的平台类软件较多，其他年度销售的平台类软件大部分以嵌入式硬件为主，软件占比基本一致。

(六) 公司按照约定价格确认收入是否满足《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，军品审价是否为收入确认的必要条件，是否存在提前确认收入的情形

1. 涉及军品审价相关产品收入确认政策

对于军品销售，公司将取得产品验收报告作为收入确认的时点。针对军方已批价的产品，在符合收入确认条件时，按照审定价确认销售收入和应收账款，同时结转成本；针对尚未批价的产品，符合收入确认条件时按照约定价格确认收入和应收账款，同时结转成本，在收到军方审价批复文件后按差价在当期调整收入。

2. 相关收入会计政策制定依据及合理性

(1) 按约定价格确认收入主要受军品特殊的定价机制影响

根据1996年国家计划委员会、财政部、总参谋部、国防科工委发布的《军品价格管理办法》，军方建立了现行的武器装备采购体制。根据我国军方现行武

器装备采购体制，只有通过军方设计定型批准的产品才可实现向军方销售。订货价格由军方根据《军品价格管理办法》规定的审价机制确定。

根据《军品价格管理办法》的规定，国家对军品价格实行统一管理、国家定价。国内军方审价的一般流程为：生产单位编制并向国内军方提交定价成本等报价资料；国内军方组织审价、批复审定的价格并抄送军方订货部门。

军品定价机制的特殊性使得审价批复周期较长，进而导致部分产品交付较长时间才能取得正式的审价批复，在审价批复下发之前，供销双方按照协商确定的约定价格确认收入并进行结算，此种方式能有效保护供货方的利益、保障军品的及时供应。

(2) 调整金额确认至当期符合业务实质

实际操作过程中，由于军方对军品的价格审核周期较长，针对尚未完成审价的产品，供销双方在合同中按双方协商的价格约定“暂定价格”进行结算，确认销售收入和应收账款。审价批复下发后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定调价金额，此时公司取得了收取补价款的权利或承担退还价差的义务，并将调整金额确认或冲减当期销售收入。调整金额的确定及收取补价款的权利或承担退还价差的义务均系依据最终的审价批复，在审价批复下发前调整金额无法提前预计，审价后将调整金额计入审价当期符合公司业务实质。

(3) 符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则》的规定销售产品的收入确认的原则如下：

- 1) 企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- 2) 企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- 3) 收入的金额能够可靠地计量；
- 4) 相关的经济利益很可能流入企业；
- 5) 相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

审价批复前，销售合同中约定价格为具体的金额，能够可靠计量；签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付验收等合同约定条款后，相关的经济利益便很可能流入企业，公司将取得产品验收报告作为收入确认的时点；待军方审价完成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况进行调整，调整金额能够可靠计量、经济利益很可能流入或流出企业，公司将调整金额在调价

当期予以确认。

(4) 其他上市公司对审价的账务处理方式

按照合同暂定价格确认收入的方式，在军工行业内已被普遍采用。

| 公司名称 | 对审价的会计处理 | 对收入确认的影响 | | | | | |
|------|--|----------|--------|---------|--------|----------|--------|
| | | 2018 年度 | | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
| | | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) |
| 上海瀚讯 | 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。 | | | 266.32 | 0.69 | | |
| 新光光电 | 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定补价总金额，公司将补价总金额确认为当期销售收入。 | 1,886.21 | 9.05 | 674.80 | 3.71 | 3,025.64 | 19.08 |
| 国科环宇 | 公司对于审价尚未完成已实际交付使用并验收的产品，按照与客户签订的暂定价合同确认收入，公司在审价完成后，签订固定价合同，根据固定价合同与暂定价合同的差额作为当期损益。 | 612.45 | 3.27 | | | | |

[注]：上述表格中均为调高原合同价格，并收到军方补价。

综上所述，公司按照合同价格确认收入满足《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，军品审价不构成收入确认的必要条件，不存在提前确认收入的情形。

(七) 区分各客户合同逐项列示各项目/系统收入确认期间、收入确认金额、审定日期和审定价格，比较审定价格和收入确认金额的差异情况，说明公司收入确认时是否满足“收入的金额能够可靠地计量”的条件

报告期内，存在审价条款的合同情况如下：

| 期间 | 合同编号 | 客户名称 | 收入确认时间 | 收入确认金额 | 是否完成审价 |
|---------|-----------|-------|-------------|--------|--------|
| 2018 年度 | XT2018092 | 单位 U | 2018 年 12 月 | 92.16 | 否 |
| | XT2018101 | 单位 AG | 2018 年 11 月 | 27.50 | 否 |
| | 合计 | | | 119.66 | |
| 2017 年度 | XT2017049 | 单位 AH | 2017 年 12 月 | 123.06 | 否 |
| | XT2017106 | 单位 AI | 2017 年 12 月 | 17.79 | 否 |
| | XT2017109 | 单位 A | 2017 年 12 月 | 87.25 | 否 |

| | | | | | |
|---------|-----------|------|-------------|----------|---|
| | XT2017110 | 单位 A | 2017 年 12 月 | 48.10 | 否 |
| | XT2017111 | 单位 A | 2017 年 12 月 | 25.98 | 否 |
| | XT2017112 | 单位 A | 2017 年 12 月 | 169.86 | 否 |
| | XT2017113 | 单位 A | 2017 年 12 月 | 246.26 | 否 |
| | XT2017114 | 单位 A | 2017 年 12 月 | 486.79 | 否 |
| | 合 计 | | | 1,205.09 | |
| 2016 年度 | XT2016043 | 单位 H | 2016 年 10 月 | 333.33 | 否 |
| | XT2016101 | 单位 I | 2016 年 12 月 | 273.50 | 否 |
| | XT2016107 | 单位 M | 2016 年 12 月 | 123.08 | 否 |
| | 合 计 | | | 729.91 | |

报告期内，包含审价条款的销售合同截至本问询函回复出具日，均未完成审价或接到审价调整合同价格的通知。

在审价批复前，销售合同中约定价格为具体的金额，能够可靠计量；签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付验收等合同约定条款后，相关的经济利益便很可能流入企业，公司将取得产品到货确认书或产品验收报告作为收入确认的时点；待军方审价完成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况进行调整，调整金额能够可靠计量、经济利益很可能流入或流出企业，公司将调整金额在调价当期予以确认。

综上所述，公司按照约定价格确认收入满足《企业会计准则第 14 号——收入》“收入的金额能够可靠地计量”的条件，军品审价不构成收入确认的必要条件。

(八) 说明审价因素对公司各期收入、毛利、毛利率和净利润的影响数，如按照审定日期和审定价格确认收入对公司各期利润表的影响

鉴于报告期内包含审价条款的销售合同均未完成审价或接到审价调整合同价格的通知，因此无法准确按照审定日期和审定价格重新确定收入。

假定所有含有审价条款的合同全部不确认收入，报告期内公司各期收入、毛利、毛利率和净利润的影响数据如下表所示：

| 项 目 | | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-----|------|--------------|-----------|-----------|----------|
| 调整前 | 营业收入 | 4,905.65 | 19,813.64 | 14,884.48 | 7,955.46 |

| | | | | | |
|-----|------|----------|-----------|-----------|----------|
| | 毛利 | 3,878.53 | 14,018.40 | 9,857.66 | 6,032.72 |
| | 毛利率 | 79.06% | 70.75% | 66.23% | 75.83% |
| | 净利润 | 89.40 | 4,285.52 | 3,222.25 | 462.68 |
| 调整后 | 营业收入 | 4,905.65 | 19,693.98 | 13,679.39 | 7,225.55 |
| | 毛利 | 3,878.53 | 13,910.09 | 8,878.71 | 5,444.75 |
| | 毛利率 | 79.06% | 70.63% | 64.91% | 75.35% |
| | 净利润 | 89.40 | 4,193.46 | 2,390.14 | -37.09 |
| 差异 | 营业收入 | | -119.66 | -1,205.09 | -729.91 |
| | 毛利 | | -108.31 | -978.95 | -587.97 |
| | 毛利率 | | -0.12% | -1.32% | -0.48% |
| | 净利润 | | -92.06 | -832.11 | -499.77 |

(九) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司销售产品的具体内容，获取客户及订单的具体方式及定价依据；复核公司收入确认依据及具体时点是否符合企业会计准则规定，与同行业上市公司相比是否存在重大差异；

(2) 复核公司区分订单获取方式披露招标、竞争性谈判、询价、单一来源或直接采购等的销售订单数量、收入金额；

(3) 获取公司单独销售设备的不同类型产品销售收入、占比和数量，销售整体系统的各系统销售金额及其占比、各系统中软硬件的具体构成、数量及金额，分析其变动原因；

(4) 获取公司区分软硬件销售的标准，软硬件收入金额及其占比，分析其变动原因；

(5) 了解军品销售定价方式和军品审价流程，对比军工行业上市公司中涉及军品审价的收入确认政策；

(6) 获取公司涉及需经军方审价的产品销售合同清单，抽样检查公司报告期内销售合同的价格条款，核对与审价合同清单是否相符；

(7) 获取公司与客户签订的所有暂定价合同、补充合同(如有)，检查补充合同签订时间、暂定价合同所对应的产品出库单、发货申请单、物流单据、产品到

货确认书或产品验收单、发票等收入确认依据，对销售收入确认的真实性、准确性、完整性进行测试；

(8) 检查审价合同对应的款项回收情况，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；

(9) 重新计算审价因素对公司各期收入、毛利、毛利率和净利润的影响数。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司按照约定价格确认收入符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，军品审价不构成收入确认的必要条件，不存在提前确认收入的情形；公司收入确认时满足“收入的金额能够可靠地计量”的条件。

三、招股说明书披露，报告期内，发行人直接和间接向国防客户的销售额占主营业务收入的比重分别为 82.10%、97.31%和 94.84%；发行人报告期内向前五名客户合计销售额占营业收入的比重分别为 52.66%、68.58%和 80.83%。2018 年前五大客户中新增北京雨辰视美科技有限公司、山东神沃信息科技有限公司、成都擎天讯达科技有限公司，均为首次进入前五大客户名单，其中成都擎天讯达科技有限公司成立于 2018 年 11 月 26 日。

请发行人说明：(1) 报告期各期前五大客户中非军工客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、对其销售产品种类、金额及占比、占客户采购的同类产品的比例，上述客户与发行人及其关联方是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排；报告期内对前五大客户销售金额变动的原因及合理性，各期客户变动的原因及合理性，发行人与该等客户建立合作的过程，同类产品不同客户销售单价的对比情况分析，存在差异的原因及合理性；(2) 报告期内主要客户的获取方式及其合规性、合作历史、是否必须履行招投标程序、报告期各年通过招投标方式获取的收入占比，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；报告期内是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形，如存在，具体合同金额及执行情况，是否存在合同被撤销风险，是否存在法律纠纷，是否对发行人经营业绩存在重大影响，相关风险是否充分揭示；(3) 是否已纳入下游客户的合格供应商名录或通

过其认证；(4) 与主要客户的合作模式、交易合同的主要条款、结算方式及签订合同的期限，如属于一年一签，详细分析同该等客户交易的可持续性，维护客户稳定性所采取的具体措施；(5) 报告期发行人通过集成商间接向军方销售占比上升的原因及合理性，销售模式是否发生变化；(6) 与 2018 年新增 3 家非军方客户的合作背景、销售合同的主要内容及实际执行情况、最终客户情况，后续合作计划；成都擎天讯达科技有限公司成立当年，发行人就与其签署大额订单的原因及合理性；上述客户与最终客户的合同签订、验收情况，双方是否存在需要取得最终用户的验收才能确认收入的约定或条款，是否存在提前确认收入的情况，上述客户的期后回款情况；(7) 军品是否需要根据《军品价格管理办法》规定进行军品定型和审价，军队体制改革对发行人的具体影响；(8) “背靠背”收款方式下的销售收入及其占比，发行人采用“背靠背”收款方式的客户名称及相关合同的具体约定，说明发行人收入确认时是否满足“相关经济利益很有可能流入企业”的条件；(9) 同类产品不同客户销售单价的对比情况，是否存在显著差异；(10) 发行人与奥维通信开展合作的背景和过程、最终客户的情况，2018 年末继续合作的原因，奥维通信年报披露的采购信息与发行人对其销售数据的对比情况及差异原因。

请保荐机构、发行人律师对上述第(1)至(5)项进行核查，请保荐机构、申报会计师对上述第(1)(4)(5)(6)(7)(8)(9)(10)项进行核查，说明核查手段、核查方式，并发表明确意见。(问询函第三条第9点)

(一) 报告期各期前五大客户中非军工客户的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主要股东、实际控制人、主营业务、经营状况、对其销售产品种类、金额及占比、占客户采购的同类产品的比例，上述客户与公司及其关联方是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排；报告期内对前五大客户销售金额变动的原因及合理性，各期客户变动的原因及合理性，公司与该等客户建立合作的过程，同类产品不同客户销售单价的对比情况分析，存在差异的原因及合理性

1. 报告期内非军工客户的基本情况

(1) 奥维通信股份有限公司(以下简称奥维通信公司)

| | |
|------|------------|
| 企业名称 | 奥维通信股份有限公司 |
|------|------------|

| | |
|----------|--|
| 统一社会信用代码 | 912101000016232858 |
| 住所 | 沈阳市浑南新区高歌路6号 |
| 法定代表人 | 吕琦 |
| 注册资本 | 35,680.00 万元 |
| 企业类型 | 股份有限公司(上市、自然人投资或控股) |
| 经营范围 | 第二类增值电信业务中的信息服务业务(不含固定网电话信息服务和互联网信息服务);通信产品、视频监控设备、广播电视发射设备、无线电发射与接收设备(不含卫星地面接收设备)、仪器仪表、工业自动化控制系统装置制造、电子产品、光电子器件、手机研发、生产及销售;计算机软硬件开发、销售,网络系统集成,综合布线;通信工程设计、施工、安装、维护服务;计算机及通讯设备租赁;自有房屋租赁;设计、制作、发布、代理国内外各类广告;通信网络设备维护、维修及技术咨询、技术服务;信息技术咨询服务、物联网技术推广服务;自动报靶系统、电子靶、战术训练靶设备研发、生产、销售及技术服务;激光模拟训练器材、电子通信模拟器的研发、生产、销售;音视频会议系统及设备的研发、生产、销售;智能耳机及眼镜的生产及销售;办公设备、文体用品销售;安防产品销售;安防工程(系统)设计、施工;建筑钢结构工程设计、施工;房屋建筑工程施工;金属结构制造;通信系统设备制造;地基基础工程设计、施工;建筑装饰装饰工程设计、施工;自营和代理各类商品和技术进出口业务,但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动。) |
| 主营业务 | 奥维通信主要为运营商提供移动通信网络优化覆盖设备及系统;通过全资子公司、孙公司经营红木和珠宝玉石业务 |
| 成立日期 | 2000年12月21日 |
| 营业期限 | 2000年12月21日至无固定期限 |
| 实际控制人 | 单川、吴琼夫妇 |
| 经营情况 | 根据上市公司公告和财务报告,奥维通信2018年营业收入2.48亿元、净利润-1.33亿元,尽管收入和业绩出现下滑,但该公司目前经营情况正常 |

(2) 北京雨辰视美科技有限公司(以下简称雨辰视美公司)

| | |
|----------|--------------------|
| 企业名称 | 北京雨辰视美科技有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91110108752602311G |
| 住所 | 北京市海淀区清琴麓苑170号楼2层 |
| 法定代表人 | 孙雪莲 |
| 注册资本 | 10,000.00 万元 |
| 企业类型 | 有限责任公司(自然人投资或控股) |

| | |
|-------|--|
| 经营范围 | 技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询；计算机系统服务；软件开发；仪器仪表维修；软件与硬件设备的生产与委托生产(限分支机构经营)；销售计算机、软件及辅助设备、安全技术防范产品、机械设备、电子产品、自行开发后的产品；货物进出口、技术进出口、代理进出口。(企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。) |
| 主营业务 | 显控、指控等系统集成、应用系统研发 |
| 成立日期 | 2003年7月30日 |
| 营业期限 | 2003年7月30日至2033年7月29日 |
| 股权结构 | 孙雪莲 66.7%、孙秀莲 30.3%、刘亚朋 1.7%、唐亚萍 1.3% |
| 实际控制人 | 孙雪莲 |
| 经营情况 | 根据实地访谈、雨辰视美公司提供的资料、上市公司涉及该公司的相关公告及工商系统查询情况，雨辰视美公司系多家上市公司的主要客户，合作金额较大，经营情况良好 |

(3) 山东神沃信息科技有限公司(以下简称山东神沃公司)

| | |
|----------|---|
| 企业名称 | 山东神沃信息科技有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91370102061197337X |
| 住所 | 山东省济南市高新区奥北路909号海信龙奥九号1号楼11楼1105室 |
| 法定代表人 | 席学强 |
| 注册资本 | 1,000.00万元 |
| 企业类型 | 有限责任公司(自然人投资或控股) |
| 经营范围 | 计算机系统集成；计算机软硬件开发、销售；非专控通信设备的开发、生产、销售；计算机应用技术开发、技术咨询、技术推广服务；计算机网络工程设计、施工；批发、零售：计算机及辅助设备、办公自动化设备及耗材、数码电子产品、仪器仪表、非专控通讯器材、办公用品、机械设备、五金产品、消防器材、工具量具、金属材料、塑料制品、化工产品(不含危险化学品)、建材、文具、非专控农副产品、劳保用品、针纺织品、服装、日用品、百货、家居用品、家具。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动) |
| 主营业务 | 计算机信息系统集成 |
| 成立日期 | 2013年5月10日 |
| 营业期限 | 2013年5月10日至无固定期限 |
| 股权结构 | 山东鑫华邮信息科技有限公司 57%、席学强 25%、薛刚 15%、陈平 3% |
| 实际控制人 | 杨会军 |
| 经营情况 | 根据实地访谈、山东神沃公司提供的资料及工商系统查询情况，山东神沃公司长期从事计算机相关产品的代理销售、系统集成、软件开发等业务，经营情况正常 |

(4) 成都擎天讯达科技有限公司(以下简称擎天讯达公司)

| | |
|----------|--|
| 企业名称 | 成都擎天讯达科技有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91510100MA69J4XP52 |
| 住所 | 中国(四川)自由贸易试验区成都高新区锦城大道 666 号 4 栋 15 层 16 号 |
| 法定代表人 | 宋文娟 |
| 注册资本 | 300.00 万元 |
| 企业类型 | 有限责任公司(自然人独资) |
| 经营范围 | 计算机软硬件开发; 计算机系统集成; 综合布线工程、建筑智能化工程、安防工程、弱电工程、电力工程(不含供电设施和受电设施)、城市及道路照明工程、消防设施工程、机电设备安装工程(不含特种设备)、网络工程设计与施工(凭资质证书经营); 空调技术服务; 设计、代理、制作和发布广告(不含气球广告); 销售: 机械设备、五金产品、电子产品、文化用品(不含图书、报刊、音像制品和电子出版物)、体育用品及器材、安防产品(国家有专项规定的除外)、通讯设备(不含无线广播电视发射及卫星地面接收设备)、电子元器件、仪器仪表、教学专用设备、照明设备、计算机软硬件及耗材。(依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动) |
| 主营业务 | 集成类电子产品供应 |
| 成立日期 | 2018 年 11 月 26 日 |
| 营业期限 | 2018 年 11 月 26 日至永久 |
| 股权结构 | 宋文娟持股 100% |
| 实际控制人 | 宋文娟 |
| 经营情况 | 根据实地访谈、擎天讯达公司提供的资料及工商系统查询情况, 擎天讯达公司成立时间较短, 业务规模相对较小, 经营情况未出现异常情况 |

(5) 北京网御星云信息技术有限公司(以下简称网御星云公司)

| | |
|----------|---|
| 企业名称 | 北京网御星云信息技术有限公司 |
| 统一社会信用代码 | 91110108769944131R |
| 住所 | 北京市海淀区东北旺西路 8 号 21 号楼二层二区 |
| 法定代表人 | 齐舰 |
| 注册资本 | 10,000.00 万元 |
| 企业类型 | 有限责任公司(法人独资) |
| 经营范围 | 开发、生产计算机软硬件; 计算机系统集成; 货运代理; 仓储服务; 销售计算机软硬件及辅助设备、通讯器材、办公用品、仪器仪表、机械电器设备; 技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务; 信息咨询(不含中介); 机器机械设备租赁; 货物进出口、技术进出口、代理进 |

| | |
|-------|--|
| | 出口。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。) |
| 主营业务 | 集成类电子产品供应 |
| 成立日期 | 2004年11月25日 |
| 营业期限 | 2004年11月25日至2024年11月24日 |
| 股权结构 | 启明星辰信息安全投资有限公司持股100% |
| 实际控制人 | 王佳、严立为共同控制 |
| 经营情况 | 根据上市公司公告、财务报告,网御星云公司2018年营业收入7.84亿、净利润1.84亿元,经营情况良好 |

(6) 中国电信股份有限公司湖南分公司(以下简称湖南电信公司)

| | |
|----------|---|
| 企业名称 | 中国电信股份有限公司湖南分公司 |
| 统一社会信用代码 | 91430000670770346D |
| 住所 | 长沙市芙蓉区五一大道359号 |
| 法定代表人 | 刘文兵 |
| 企业类型 | 其他股份有限公司分公司(上市) |
| 经营范围 | <p>基础电信业务:在湖南省范围内经营800MHz CDMA 第二代数字蜂窝移动通信业务、CDMA2000 第三代数字蜂窝移动通信业务和LTE/第四代数字蜂窝移动通信业务(TD-LTE/LTE FDD);在湖南省范围内经营固定网本地电话业务(含本地无线环路业务)、固定网国内长途电话业务、固定网国际长途电话业务、IP 电话业务(限 Phone-Phone 的电话业务)、卫星国际专线业务、因特网数据传送业务、国际数据通信业务、公众电报和用户电报业务、26GHz 无线接入业务、国内通信设施服务业务;在湖南省范围内经营3.5GHz 无线接入业务;增值电信业务:在湖南省经营第二类基础电信业务中的国内甚小口径终端地球站通信业务、固定网国内数据传送业务、用户驻地网业务、网络托管业务(比照增值电信业务管理)、第一类增值电信业务中的互联网数据中心业务、国内互联网虚拟专用网业务、互联网接入服务业务;第二类增值电信业务中的在线数据处理与交易处理业务、存储转发类业务、国内呼叫中心业务和信息服务业务以及无线数据传送业务;IPTV 传输服务:服务内容为 IPTV 集成播控平台与电视用户端之间提供信号传输和相应技术保障,传输网络为利用固定通信网络(含互联网)架设 IPTV 信号专用传输网络, IPTV 传输服务在限定的地域范围内开展;互联网地图服务;利用信息网络经营音乐娱乐产品,游戏产品(含网络游戏虚拟货币发行),艺术品、演出剧(节)目、表演、动漫产品、从事网络文化产品的展览、比赛活动;经营与通信及信息业务相关的系统集成、技术开发、技术服务、技术咨询、信息咨询、设备及计算机软硬件等的生产、销售、安装和设计与施工;房屋租赁;通信设施租赁;安全技术防范系统的设计、施工和维修;广告业务。(企业依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事本省产业政策禁止和限制类项目的经营活动)。</p> |

| | |
|-------|----------------------------|
| 成立日期 | 2008年1月28日 |
| 营业期限 | 2008年1月28日至无固定期限 |
| 实际控制人 | 国务院国有资产监督管理委员会 |
| 经营情况 | 中国电信股份有限公司下属企业，信用优良、经营情况良好 |

2. 前五大非军工客户销售情况

报告期各期公司前五大客户中非军工客户销售金额及占比、销售产品种类及占客户采购同类产品的比例如下表所示：

| 交易期间 | 客户名称 | 金额 | 销售产品种类 | 占公司营业收入比例(%) | 客户采购同类产品比例(%) |
|-----------|--------|----------|----------|--------------|---------------|
| 2019年1-6月 | 奥维通信公司 | 3,496.37 | 视频指挥控制产品 | 71.27 | 10%-20% |
| | 网御星云公司 | 422.55 | 视频指挥控制产品 | 8.61 | 50%以上 |
| | 湖南电信公司 | 198.18 | 视频预警控制系统 | 4.04 | / |
| 2018年度 | 雨辰视美公司 | 3,918.07 | 视频指挥控制产品 | 19.77 | 30%-40% |
| | 山东神沃公司 | 1,306.58 | 视频指挥控制产品 | 6.59 | 50%以上 |
| | 擎天讯达公司 | 851.09 | 视频指挥控制产品 | 4.30 | 50%以上 |
| 2017年度 | 奥维通信公司 | 2,809.61 | 视频指挥控制产品 | 18.88 | 10%-20% |
| 2016年度 | 奥维通信公司 | 625.59 | 视频指挥控制产品 | 7.86 | 10%-20% |

3. 与公司及其关联方是否存在关联关系、资金往来及其他利益安排

上述客户与公司及其关联方之间不存在关联关系，也不存在资金往来及其他利益安排。

4. 报告期内各期前五大客户销售金额变动的原因及合理性，各期客户变动的原因及合理性，公司与该等客户建立合作的过程

(1) 报告期内各期前五大客户销售金额变动原因及合理性

报告期内，不同的客户或者不同年度相同客户对应的最终用户项目均不同，不同的最终用户项目对视频指挥系统的部署要求、配置要求、软硬件需求差异很大，且参与竞争的竞争对手情况不一样，因此各期前五大客户销售金额变动较大。

(2) 报告期内各期客户变动的原因及合理性

除湖南电信公司的最终用户为监狱外，报告期内各期前五大客户的最终用户均为军方客户，由于军队系统存在军兵种、地域(战区)差异，相关信息建设项目的实施时间以及所采用的集成商也存在差异，因此，报告期内各期客户相应不同。

(3) 公司与上述客户建立合作关系的過程

1) 与集成商之间建立合作关系的過程

① 奥维通信公司

奥维通信公司与公司的业务合作始于 2016 年，奥维通信公司的主要客户为电信运营商和军方客户，其与公司建立业务合作是基于军方客户的推荐。

② 雨辰视美公司

雨辰视美公司与公司于 2018 年开始业务合作，雨辰视美公司为军队及政府部门提供集成服务，其采购公司的产品系由于公司的相关产品是其与最终客户所签订合同中的组成部分。

③ 山东神沃公司

公司与山东神沃公司的合作始于 2017 年，山东神沃公司为国内某品牌电脑的代理商，公司曾于 2017 年向山东神沃公司采购图形工作站和显卡，山东神沃公司对公司的相关产品在军队客户中的应用情况有一定的了解，因此向公司采购相关产品，相关产品的最终用户为军方客户。

④ 擎天讯达公司

擎天讯达公司为某央企大型研究所的供应商，该研究所为最终用户的总体单位，该所向擎天讯达公司推荐了公司的相关产品，于是擎天讯达公司向公司采购了相关产品。

⑤ 湖南电信公司

公司于 2010 年起参与河南省监狱系统的相关信息系统建设，提供视频预警控制系统。湖南省监狱系统的相关信息系统建设项目由湖南电信中标，湖南电信公司通过考察了解到公司的相关产品，并向公司直接采购视频预警控制系统。

2) 公司与总体单位之间的建立合作关系的過程

① 单位 A

公司在成立之初的 2005 年，便开始为某音视频指挥系统的供应商定制软、硬件产品，在某军种得到应用，单位 A 对相关情况有所了解，便于 2008 年要求公司为单位 A 提供音视频指挥系统的软件和硬件产品，相关的系统在军队应用，此后，公司与单位 A 之间一直保持合作关系。

② 单位 D

单位 A 承担的某军种的信息系统应用后，公司于 2010 年参与了该军种所召

集的由国内视音频系统和产品的提供商参与的技术评比和测试，公司的相关产品和技术在该次比试中获得通过，其后，单位 D 成为该军种另一项目的总体单位，基于公司视频指挥系统在前述评比和测试中获得通过的情形，单位 D 采购了公司的音视频指挥系统。

3) 公司与直接军方客户建立合作的过程

① 单位 B

公司于 2014 年参与了单位 B 召集的国内音视频指挥系统提供商相关信息系统建设的评比和测试，公司音视频指挥系统获得通过，单位 B 开始采购公司视频指挥系统用于军队信息系统的建设项目。

② 单位 C

某军种在西部某地演习，为保障信息通信系统与总部单位之间的互联互通，某部紧急采购了公司的音视频指挥系统。

③ 单位 F

在公司前身兴图新科设立之前，公司的实际控制人就已经为单位 F 提供过技术和产品支持服务，公司前身兴图新科有限成立后，与单位 F 的业务合作得以延续并持续至今。

5. 同类产品不同客户销售单价的对比情况分析，存在差异的原因及合理性

报告期内，公司主要向客户提供整体系统销售，整体系统根据用户不同的部署级别、节点数量、配置要求、业务需求等差别较大，整体系统销售合同的销售价格从近百万到千万级别不等，差异较大、单价对比不具有可行性。

整体系统通常由服务器、编解码设备等产品组成，但不同的系统对软硬件配置要求差异较大；除系统销售外，因客户系统延伸建设、升级、备品备件等需求，公司单独销售部分设备或软件。

为更客观分析同类产品不同客户的销售单价情况，我们选取各报告期向不同客户销售的部分相同型号相同配置的产品销售价格进行对比分析：

| 期 间 | 产品类别 | 产品名称 | 客户名称 | 销售价格 (元) |
|-----------|-------|-----------------|-------|-------------|
| 2019年1-6月 | 编解码设备 | 窄带高清编码器-I 型号 | 单位 AV | 21,379.31 |
| | | | 单位 AW | 17,522.13 |
| | | | 单位 AX | 17,522.13 |

| | | | | | |
|--------|-------|---------------|-----------------|------------|-----------|
| | | 编解码阵列-II型号 | 单位 AY | 93,965.52 | |
| | | | 单位 AZ | 96,460.17 | |
| | | | 单位 BA | 93,965.52 | |
| | 终端软件 | 技勤终端软件-III型号 | 南京合品众尚信息科技有限公司 | 17,068.97 | |
| | | | | 单位 Z | 16,391.82 |
| | | | | 单位 AV | 17,068.97 |
| 2018年度 | 编解码设备 | 窄带高清编码器-I型号 | 单位 B | 19,076.92 | |
| | | | 单位 A | 16,206.90 | |
| | | | 保定鼎固电子工程有限公司 | 21,379.31 | |
| | | 编解码阵列-II型号 | 湖北中科网络科技股份有限公司 | 86,317.95 | |
| | | | 单位 BB | 93,965.52 | |
| | | | 单位 BC | 93,965.52 | |
| | 服务器 | 综合管理服务器-IV型号 | 奥维通信股份有限公司 | 333,425.32 | |
| | | | 兴唐通信科技有限公司 | 309,871.79 | |
| | | | 单位 AF | 301,897.66 | |
| 2017年度 | 编解码设备 | 窄带高清编码器-I型号 | 单位 A | 16,972.86 | |
| | | | 单位 AH | 16,923.08 | |
| | | | 单位 BD | 16,923.08 | |
| | 服务器 | 音视频转发服务设备-V型号 | 单位 B | 273,504.27 | |
| | | | 单位 C | 273,504.27 | |
| | | 综合管理服务器-IV型 | 奥维通信股份有限公司 | 275,818.80 | |
| | | | 兴唐通信科技有限公司 | 309,871.80 | |
| | | | 天津市中环系统工程有限责任公司 | 307,692.31 | |
| | | | | | |
| 2016年度 | 编解码设备 | IP音视频矩阵-VI型号 | 单位 BE | 61,965.81 | |
| | | | 单位 BF | 61,965.81 | |
| | | | 单位 BG | 61,965.81 | |
| | | 窄带高清编码器-I型号 | 单位 A | 16,923.08 | |
| | | | 单位 BH | 22,051.28 | |
| | | | 单位 BI | 21,367.52 | |
| | | | | | |

| | | | |
|------|--------------|-------|-----------|
| 终端软件 | 技勤终端软件-III型号 | 单位 K | 16,923.08 |
| | | 单位 BJ | 16,923.08 |
| | | 单位 BK | 16,923.08 |

[注]：军品名称、型号、规格以及类别属于涉密信息，为保守国家秘密，公司已就相关信息申请了脱密披露，并已取得主管部门科工财审（2019）693号、鄂融办函（2019）79号文批复。

由上表各见，相同型号相同配置的产品不同客户之间销售单价总体上差异较小。受用户的付款账期不同、竞争对手参与竞争报价情况不同、安装及技术培训要求不同等因素影响，相同型号相同配置产品不同客户之间销售单价存在一定的差异具有合理性。

（二）与主要客户的合作模式、交易合同的主要条款、结算方式及签订合同的期限，如属于一年一签，详细分析同该等客户交易的可持续性，维护客户稳定性所采取的具体措施

1. 与主要客户的合作模式

（1）直接军方客户

公司与直接军方客户的合作模式主要分为：项目的获取、产品开发、项目实施及售后服务等环节。

在项目获取环节，首先由公司销售部门人员通过公开信息、市场研判、客户引荐等方式获得项目线索及客户需求信息，其后由产品部门、研发部门会同销售部门共同制定产品设计方案，通过招投标、竞争性谈判、询价、单一来源等方式获取订单。

产品开发环节，公司根据合同约定的产品技术标准和要求安排产品的研发、生产和测试，产品合格后向客户直接发货；

项目实施环节，公司根据合同约定的条款对产品进行安装调试，验收合格后项目实施完成；

售后服务环节，公司根据合同约定的条款向客户提供相应的售后服务。

（2）间接军方客户

公司与间接军方客户的合作包括与服务于军队的总体单位（央企大型研究所）及系统集成单位（企事业单位）的合作，总体单位一般承接大型信息系统项目的建设，总体单位会根据项目建设规划及招标文件的技术要求遴选指挥分系统的产品供应商，公司可作为分系统产品供应商直接与总体单位签订合同向其供货；系

统集成单位一般承接独立的视频指挥系统项目建设，该类项目成熟度较高、建设难度相对较小，集成单位一般会直接向公司采购视频指挥系统的核心设备。在与间接军方客户的合作过程中，除非合同另有约定，公司一般不参与项目的具体实施。

2. 交易合同的主要条款、结算方式

根据公司与直接军方客户和间接军方客户(总体单位和集成单位)之间签订的相关合同，各类合同的主要条款和结算方式如下：

(1) 直接军方客户合同

公司与直接军方客户之间的合同的主要条款一般包括：1) 合同的标的(包括产品名称、规格、数量和单价)；2) 货物的运输和交付；3) 合同价款及其支付；4) 质量保证；5) 检验、验收；6) 保修和技术服务条款；7) 违约责任；8) 争议解决等条款。直接采购的合同一般会列明采购依据，部分合同会约定保密要求和保密条款。

结算方式：上述合同一般约定完成产品交付并经验收合格后，凭付款结算申请书、验收证明文件、合同、发票办理结算手续，少部分合同约定审价条款。

(2) 总体单位合同

公司与间接军方客户中的总体单位之间的合同主要条款一般包括：1) 合同的标的(包括产品名称、规格、数量和单价)；2) 货物的运输和交付；3) 质量及保证；4) 验收标准与验收；5) 违约责任；6) 争议解决；7) 价款及支付方式等条款，部分合同约定结算期限、保密和备品、配件及工具数量及供应期限等条款。

付款方式：大部分约定货到验收合格后，付款进度与最终客户的付款进度保持一致。

(3) 集成单位合同

公司与集成单位之间的合同的主要条款一般包括：1) 合同的标的(产品的名称、规格、数量和单价)；2) 质量标准要求；3) 交货期限；4) 验收；5) 付款方式；6) 保修和服务；7) 违约责任；8) 争议解决等条款，部分合同会约定知识产权保护、保密和随机备品、配件、工具数量及供应期限等条款。

付款方式：该类合同一般约定在合同签订后即支付一定比例的价款，剩余价款在产品验收后的一定期限内支付，少量合同约定一定比例的尾款付款进度与最终用户的付款进度保持一致。

公司与客户之间的合同均根据具体的项目而签订，不存在与客户签订长期供货合同的情形。

3. 交易的可持续性 & 维护客户稳定性所采取的具体措施

(1) 交易的可持续性

报告期内，公司与总体单位 A 和总体单位 D、承担总部级信息化建设的单位 B 单位及集成单位奥维通信公司之间一直存在持续的交易，随着军队信息化建设的持续推进及新建项目与既有项目之间互联互通的要求，对公司产品的需求会持续存在，公司与主要客户之间的交易亦会持续存在。

(2) 维护客户稳定性采取的具体措施

公司为维护客户稳定性，积极采取了一系列具体措施，主要包括以下方面：

1) 提高产品质量

严格执行《质量保证(QA)工作规范》、《质量管理制度》、《质量检验制度》等内部质量控制制度，以高质量产品满足客户需求，获得客户认可；紧随防务领域产品国产化趋势，实现自产视频指挥控制系统与国产操作系统、编解码标准(如 AVS2、JAVS)、国产服务器等完美兼容，提高公司客户粘性。

2) 加强研发投入促进产品创新

信息技术升级换代周期越来越短，新技术、新标准层出不穷，视音频指挥控制系统技术也处于不断迭代过程中，在军用领域，视频指挥控制系统迭代周期一般为 3 至 5 年，为此，公司研发团队将紧跟产业和技术的前沿，通过持续的研发投入，以促进产品的更新换代，这样，在客户未来面临升级原有视频指挥控制系统需求时，也会更倾向于继续选择公司产品。

3) 提高服务水平

公司将积极贯彻“四随服务”理念，即努力为客户提供随叫随到的服务支持、随要随有的备货支撑、随需随研的产品定制、随新随行的持续升级，获得客户群体的肯定，公司将坚持上述服务理念，维持并提高既有的服务水平以提高客户粘性。

(三) 报告期公司通过集成商间接向军方销售占比上升的原因及合理性，销售模式是否发生变化

报告期内，公司通过集成商间接向军方销售收入分别为 1,129.95 万元、4,880.41 万元、8,125.37 万元和 4,074.49 万元，占各期营业收入比例分别为

14.35%、32.95%、41.03%和 83.07%，公司通过集成商销售的收入占当期销售收入的比例逐年提高。

1. 占比上升的原因及合理性

(1) 随着我国国防信息化建设的加强，信息系统建设项目不断增多，建设步伐明显加快，仅依靠军方自身建设或大型研究所建设，无法满足信息系统建设的任务，军方和大型研究所等总体单位加强了与集成单位的合作，将部分子系统项目分包予集成商实施。

(2) 公司直接向军方客户的销售，受到军方客户内部审批程序的影响，回款进度较慢，而向集成商销售，可以更快取得销售回款，加速流动资金的周转；

2. 销售模式是否发生变化

报告期内，公司的客户始终包括直接军方和间接军方(含总体单位、系统集成单位等)，公司向集成商销售比例的变化，只是反映了公司在军方用户视音频指挥系统建设任务中所承担角色的变化，即直接服务军方用户，或者作为核心系统/设备供应商协助其他集成单位/总体单位服务军方用户。

集成商向公司采购的主要内容集中于视频指挥系统相关产品，包括专用服务器、编解码设备及专用终端设备等，集成商所采购公司的产品最终用户主要为军方客户，集成商愿意采购公司产品的主要原因系公司参与了相关军方相关标准的制定和系统的验证，核心产品在军方得到广泛的部署与应用，采购公司产品用于新建的指挥系统项目可以保持与既有系统之间的兼容性和一致性。

公司向集成商销售比例变化由军队信息化建设步伐加快，视音频指挥控制系统建设任务不断增加所致，公司均向最终用户提供核心产品，均以直销方式完成销售，因此公司销售模式未发生重大变化。

(四) 与 2018 年新增 3 家非军方客户的合作背景、销售合同的主要内容及实际执行情况、最终客户情况，后续合作计划；成都擎天讯达科技有限公司成立当年，公司就与其签署大额订单的原因及合理性；上述客户与最终客户的合同签订、验收情况，双方是否存在需要取得最终用户的验收才能确认收入的约定或条款，是否存在提前确认收入的情况，上述客户的期后回款情况

1. 新增非军方客户的合作背景

(1) 雨辰视美公司

雨辰视美公司成立于 2003 年 7 月，是一家从事系统集成、运维服务、军用

信息化产品研制与生产的企业，主要客户为军方。

双方合作项目主要为某军种视频指挥控制系统建设项目，由于兴图新科公司为军用视音频指挥控制系统重要供应商，雨辰视美公司在投标过程中主动寻求合作，在投标文件中采用公司产品及型号，中标后按投标文件内容向公司进行采购。

双方达成合作意向后，公司于 2017 年 7 月完成项目立项，论证项目可行性，并按需求开始编制产品清单；2018 年 5 月，雨辰视美公司中标军队某单位视频指挥控制系统建设项目，2018 年 9 月双方完成合同签订；2018 年 11 月对公司产品进行出厂检验并通过；2018 年 12 月公司完成产品发货，并于同月取得雨辰视美公司出具的验收确认单，公司于 2018 年 12 月确认收入。根据合同，该项合同公司不承担系统的安装调试义务，故不存在提前确认收入的情况。

除与公司合作外，雨辰视美公司还与众多上市公司展开广泛合作。高鸿股份(000851)2018 年末向雨辰视美公司预付 1,747.11 万元款项，为其当期末预付款额最高的供应商；淳中科技(603516)2017 年 1 至 6 月向雨辰视美公司销售 365.95 万元，为其当期第 5 大客户；启明星辰(002439)2014 年 6 月末向雨辰视美公司预付 85.28 万元，为其当期末预付款第 5 大供应商。

(2) 山东神沃公司

山东神沃公司成立于 2013 年 5 月，是一家从事计算机系统集成、软件开发等业务的企业。该公司长期跟踪服务军方用户，能够获取客户需求信息。山东神沃公司长期覆盖多个战区的电子产品业务，2017 年，兴图新科公司首次与山东神沃公司进行业务合作，交易金额 119.38 万元。

2018 年，山东神沃公司通过长期跟踪并服务军队某用户指挥系统的延伸建设需求，综合考虑公司视频指挥类产品的军方测评优异且已经在网部署、兼容性好的优势，决定采购公司的此类产品用于最终用户的延伸建设和维护升级。

双方达成合作意向后，公司于 2018 年 11 月完成项目立项，论证项目可行性，并开始备货；2018 年 11 月，双方完成合同签订；鉴于最终用户系延伸建设维修性质的需求，山东神沃公司采购均为兴图新科公司成熟产品，2018 年 12 月公司完成备货并交付客户，并于同月取得客户验收确认单。

(3) 擎天讯达公司

擎天讯达公司成立于 2018 年 11 月，主营计算机软硬件开发、计算机系统集成等业务。尽管该公司成立时间短，但擎天讯达公司的主要人员长期跟踪军方某

大型研究所订单和业务，并为之长期服务，成立新公司后即与该研究所建立合作关系。在 2018 年某军种的指挥中心建设项目中，该大型研究所通过投标方式中标并承担总体单位角色，其中视频指挥控制系统部分在投标过程中采用了公司的产品参数和型号。中标后，该大型研究所将视频指挥控制系统进行了对外分包，擎天讯达公司等合格供方根据投标文件技术要求采购公司的视频指挥控制系统产品。

2018 年 5 月，在所述大型研究所投标过程中，兴图新科公司与其建立合作意向；2018 年 6 月，兴图新科公司组织立项会议并评审通过，根据客户要求编制备货清单，开始备货；2018 年 12 月，公司与成都擎天讯达公司完成合同签订，并于同月完成向客户发货，取得成都擎天讯达公司出具的验收确认单；2018 年 12 月，总体单位某研究所完成相关产品验收工作。

(4) 网御星云公司

2019 年 1-6 月，公司新增非军方客户网御星云公司，当期对其实现销售收入 422.55 万元，为当期第 2 大客户。网御星云公司为上市公司启明星辰(002439)之全资子公司。

公司长期服务某军种视频指挥建设项目，2017 年 1 月即完成针对该军种的项目立项工作，并持续跟踪该军种业务。网御星云公司在业务开拓过程中，为保证项目质量和与原系统的互联互通，在投标文件中使用兴图新科公司产品及技术参数并成功中标，中标后按投标文件内容向公司进行采购；2019 年 4 月，双方完成合同签订；2019 年 5 月，向客户发货；2019 年 6 月，取得客户验收确认单。

2. 新增非军方客户的销售内容、执行情况、最终客户情况及后续合作计划

公司与上述新增非军方客户的销售内容、执行情况、最终客户情况列示如下：

| 客户名称 | 销售内容 | 实际执行情况 | 最终用户情况 |
|--------------|------------------------------------|---|---------------------|
| 北京雨辰视美科技有限公司 | 整体系统 含可直接部署的综合管理服务软件、编解码设备、终端设备 | 项目立项：2017 年 7 月 合同签订：2018 年 9 月 出厂检验：2018 年 11 月 产品发货：2018 年 12 月 客户验收：2018 年 12 月 首次回款：2018 年 11 月 全部回款：2019 年 1 月 | 某军种视频指挥控制系统建设项目 |
| 山东神沃信息科技有限公司 | 整体系统 含服务器、编解码设备、终端设备 | 项目立项：2018 年 11 月 合同签订：2018 年 11 月 产品发货：2018 年 12 月 客户验收：2018 年 12 月 首次回款：2019 年 4 月 全部回款：2019 年 7 月 | 某战区某军视频指挥控制系统延伸建设项目 |

| | | | |
|----------------|-----------------------------|---|-----------------|
| 成都擎天讯达科技有限公司 | 整体系统 含服务器、编解码设备、终端设备 | 项目立项：2018年6月 合同签订：2018年12月 产品发货：2018年12月 客户验收：2018年12月 首次回款：2019年5月 全部回款：2019年6月 | 某军种某部指挥中心建设项目 |
| 北京网御星云信息技术有限公司 | 整体系统 含图像控制平台、信号处理平台、终端设备 | 项目立项：2017年1月 合同签订：2019年4月 产品发货：2019年5月 客户验收：2019年6月 回款情况：已回款190.99万元，占比40% | 某军种视频指挥控制系统建设项目 |

目前，公司与山东神沃公司、擎天讯达公司均已签订后续合作合同。山东神沃公司合同金额 87.18 万元，擎天讯达公司合同金额 26.00 万元，均处于正常执行过程中。

3. 与擎天讯达公司合作的原因及合理性

(1) 项目概况

公司于 2018 年 5 月获得某战区指挥中心建设项目信息，某大型研究所经公司授权采用公司产品 and 参数进行总体单位的竞标并中标。该战区指挥中心建设项目由多个子系统组成，为保证项目建设进度，该项目总体单位将各子系统对外分包。公司考虑项目进度、资金实力、后续服务保障等因素，未直接承接该项目视频指挥控制系统的分包。擎天讯达公司被该研究所选定为视频指挥控制系统的建设分包单位，向公司采购视频指挥控制系统的核心设备。

(2) 与擎天讯达公司合作的原因及合理性

2018 年 11 月，擎天讯达公司成立，尽管该公司成立时间短，但擎天讯达公司的主要负责人员长期跟踪该研究所的订单和业务，因此被该研究所选定为视频指挥控制系统的建设分包单位。

该研究所竞标阶段即采用了公司产品 and 参数，确立了该项目建设须使用公司视频指挥控制系统核心设备。擎天讯达公司与该研究所建立业务关系后即向公司采购视频指挥控制系统核心设备。根据总体单位的要求及项目建设进度，2018 年 12 月公司与擎天讯达公司签署合同并发货，擎天讯达公司和该研究所在 2018 年 12 月完成了视频指挥控制系统相关产品的验收。

综上，公司与擎天讯达公司的合作具有真实的业务背景和商业合理性，其合作基础在于公司与某大型研究所(总体单位)的合作。

4. 上述新增非军方客户与最终客户的合同签订情况、验收情况、收入确认

情况及期后回款情况

(1) 与最终客户的合同签订情况

公司最终用户多为军方单位，为保守国家秘密，公司已申请豁免披露涉军客户信息，故在本回复中无法详细披露与最终客户的合同签订情况。

经我们现场查看，雨辰视美公司已完成与最终用户合同签订，合同内容为一批视频指挥类器材；经向山东神沃公司、擎天讯达公司、网御星云公司发送确认函，上述客户已确认完成与最终用户合同签订。

(2) 验收情况及收入确认情况

| 客户名称 | 最终用户验收情况 | 合同验收条款 | 收入确认情况 |
|----------------|---|--|--|
| 北京雨辰视美科技有限公司 | 2018年5月雨辰视美公司与最终用户签订合同； 2018年12月雨辰视美公司向最终用户交付货物； 公司与雨辰视美公司签订的合同无最终用户验收相关约定。 | 如需方组织出厂验收，供方应予配合；产品交付后，需方根据产品清单进行产品清点及验收，外观初步验收以产品技术指标参数为依据。 | 2018年11月完成出厂验收； 2018年12月取得雨辰视美公司出具的产品验收确认单； 公司以雨辰视美公司出具的验收确认单签署日期确认收入，不存在提前确认收入情形。 |
| 山东神沃信息科技有限公司 | 2018年11月山东神沃公司与客户签订合同； 2018年12月山东神沃公司向最终用户交付货物； 公司与山东神沃公司签订的合同无最终用户验收相关约定。 | 产品到达需方所在地后，经供方代表根据产品清单及型号、规格、性能参数等要求，及时清点产品，验收产品质量，确认后由供需双方共同签字确定设备接收完毕。 | 2018年12月取得山东神沃公司出具的产品验收确认单； 公司以山东神沃公司出具的验收确认单签署日期确认收入，不存在提前确认收入情形。 |
| 成都擎天讯达科技有限公司 | 2018年12月擎天讯达公司向最终用户交付货物； 2019年4月擎天讯达公司与客户签订合同； 公司与擎天讯达公司签订的合同无最终用户验收相关约定。 | 产品到达交货地点后，需方根据产品清单进行产品数量清点及外观初步验收；供方配合需方提供验收所需一切资料。 | 2018年12月取得擎天讯达公司出具的产品验收确认单； 公司以擎天讯达公司出具的验收确认单签署日期确认收入，不存在提前确认收入情形。 |
| 北京网御星云信息技术有限公司 | 2019年5月网御星云公司与最终用户签订合同； 2019年5月网御星云公司向最终用户交付货物； 公司与网御星云公司签订的合同无最终用户验收相关约定。 | 需方应在合同设备包含的软硬件产品到达指定地点后10个工作日内组织到货验收，到货验收由产品外包装及件数清点、产品细目的开箱检验两部分组成。 | 2019年5月取得网御星云公司出具的到货确认单； 2019年6月取得网御星云公司出具的产品验收确认单； 公司以网御星云公司出具的验收确认单签署日期确认收入，不存在提前确认收入情形。 |

公司与上述新增非军方客户签订的合同中均不存在需要取得最终用户的验收才能确认收入的约定或条款，公司按照合同约定以客户出具的产品验收确认单时间为收入确认时点，不存在提前确认收入的情况。

(3) 期后回款情况

| 客户名称 | 2019年6月30日余额 | 期后回款金额 | 未回款金额 |
|--------------|--------------|----------|-------|
| 北京雨辰视美科技有限公司 | | | |
| 山东神沃信息科技有限公司 | 1,345.30 | 1,335.27 | 10.03 |

| | | | |
|----------------|--------|--|--------|
| 成都擎天讯达科技有限公司 | | | |
| 北京网御星云信息技术有限公司 | 286.49 | | 286.49 |

(五) 军品是否需要根据《军品价格管理办法》规定进行军品定型和审价，军队体制改革对公司的具体影响

1. 军品定型和审价

根据 1996 年国家计划委员会、财政部、总参谋部、国防科工委发布的《军品价格管理办法》，军方建立了现行的武器装备采购体制。根据我国军方现行武器装备采购体制，只有通过军方设计定型批准的产品才可实现向军方销售。订货价格由军方根据《军品价格管理办法》规定的审价机制确定。公司产品已经通过军方设计定型批准，可以向军方销售。根据军方采购制度规定，军队执行采购需采取公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源、询价五种方式。根据《军品价格管理办法》《装备采购方式与程序管理规定》和《装备购置目标价格论证、过程成本监控和激励约束定价工作指南》，公开招标、邀请招标、询价均属于竞争性定价，而单一采购来源和竞争性谈判采用定价成本加成方式由军方论证目标价格，即军方审价。兴图新科公司向军方销售的订单是否执行军方审价一般在合同中明确约定。

竞争性定价模式下，公司在保证一定毛利水平的基础上制定公司产品的销售价格区间，客户经招标或比价后确定最终价格，并在销售合同中约定。

军方审价模式下，产品价格由制造成本、期间费用和一定比例的利润三部分组成，军方审价的一般流程为：生产单位编制并向军方提交军品成本、费用等报价资料；军方组织审价、批复审定的价格。根据《军品价格管理办法》，列入军品价格管理目录的军品，除因国家政策性调价和军品所需外购件、原材料价格大幅变化、军品订货量变化较大，并由企业提出申请调整价格外，每隔三年调整一次。由于军品价格批复周期一般较长，在军方未批价前，公司向客户交付的价格按双方协商的合同暂定价格入账，待军方批价后进行调整，若产品暂定价与最终审定价格存在差异，公司将在批价当期对收入进行调整。

间接军品销售模式下，在客户按照上述军方定价机制与军方确定军品销售价格基础上，公司与客户通过协商等方式确定产品价格，不存在最终审价价格与收入确认金额存在差异的情况，也不存在期后调整收入的情况。

2. 军队改革对公司的具体影响

(1) 军队改革历程

2015年11月24日至26日，中央军委改革工作会议上习近平强调，要着眼于贯彻新形势下政治建军的要求，推进领导掌握部队和高效指挥部队有机统一，形成军委管总、战区主战、军种主建的格局。对领导管理体制和联合作战指挥体制进行一体设计，通过调整军委总部体制、实行军委多部门制，组建陆军领导机构、健全军兵种领导管理体制，重新调整划设战区、组建战区联合作战指挥机构，健全军委联合作战指挥机构等重大举措，着力构建军委-战区-部队的作战指挥体系和军委-军种-部队的领导管理体系。

2015年底，军队改革正式开始，将原先的四总部、七大军区制改成军委15部门、全国五大战区制。2015年12月31日，新设陆军领导机构和战略支援部队，并将二炮部队改为火箭军。2016年1月，东部、南部、西部、北部、中部战区陆军相继举行成立大会。

2016年在中国人民解放军发展史上具有里程碑意义，深化国防和军队改革打造的新体制、新格局，赋予解放军适应现代高技术战争的全新战斗力。其中，“军委管总、战区主战、军种主建”12字军改方针，框定全军新格局。新组建的军委部门普遍降低等次，减少层次，原来“四总部—二级部—局—处”四级制，削减为“15部门—局—处”三级。5大“战区”取代7大军区，指挥更扁平，反应更灵敏。“战区主战、军种主建”原则将作战指挥和领导管理分成两条线，两大领域不再重叠。陆军领导机构、火箭军、战略支援部队全新登台，海军、空军、火箭军各军种机关完成改组。

(2) 军队改革对公司的影响

1) 对公司在改革当期(以2016年为主)的影响

此次军队改革过程中，全军进行了领导管理体制、作战体制等的大范围调整，导致2016年兴图新科公司军队客户的采购需求及订单下达、订单执行均受到了较大的影响，具体表现为部分采购计划被推迟或取消、部分客户隶属关系发生变化导致订单执行发生变化等。

在收入和利润层面，由于公司的主要收入来源于军方客户，受报告期内军改对部分订单暂时性推迟的影响，公司2016年度收入规模较小；因日常研发、职工薪酬等固定支出保持稳定，2016年度净利润仅462.68万元。

在存货层面，公司部分军方客户进行了隶属关系等调整，导致公司部分批次发出商品的合同签订、产品验收时间延迟，涉及发出商品金额约 1,875.36 万元，使得公司在 2016、2017 年末发出商品账面余额较大。此外，公司为军方订单积极备货，采购并生产了一批基于 H.264 编码标准的编解码器产品，受 2016 年军改导致的采购计划推迟或取消的影响，该批产品未能及时全部销售，鉴于报告期内新一代 H.265 编码标准的编解码器产品逐步开始推广，2018 年末 H.264 编码标准的编解码器产品及原材料期末库存账面余额 334.94 万元，除少量必要的备品配件、后保维修外，公司对 H.264 编码标准的编解码器产品及原材料计提了 267.95 万元减值准备。

2) 对公司未来收入和利润规模增长的影响

军队改革的目的是实现党在新时代的强军目标、把人民军队全面建成世界一流军队。随着国家军队体制改革逐步深化，一方面，军方客户内部采购体制进一步完善，另一方面，军改后更加注重军队信息化建设，特别是军队作战信息系统的建设步伐显著加快。作为军队视频指挥领域的重要供应商，兴图新科公司长期服务军队并建立了稳定的合作关系，兴图新科公司产品已经在军队成规模、成建制的应用部署在总部、战区等单位，在军队领域树立了良好的口碑。随着军队信息化的加快，公司直接或间接来自军队用户的订单预计将持续增长，而公司期间费用以人员薪酬等固定支出为主，在营业收入增长的情况下，经营杠杆效应明显，使得公司净利润增速将显著快于营业收入增速。

3) 对公司未来研发方向的具体影响

为响应军改要求及信息化建设发展需要，用户对“国产改造、自主可控”的要求越来越迫切。以军队推行国产化改造试点作为契机，公司积极推进自身视音频系统在国产操作系统、硬件设备上运行，并提升系统的处理能力，增强可靠性、自主性，加快系统国产化步伐。

(六) “背靠背”收款方式下的销售收入及其占比，公司采用“背靠背”收款方式的客户名称及相关合同的具体约定，说明公司收入确认时是否满足“相关经济利益很有可能流入企业”的条件

1. “背靠背”收款方式下的销售情况

报告期内，存在“背靠背”收款约定的销售收入明细及其占营业收入总额比例如下表所示：

| 单位名称 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|---------------|-----------|-------|----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 单位 A | | | 4,857.97 | 24.52 | 1,671.75 | 11.23 | 1,070.66 | 13.46 |
| 单位 D | | | | | 1,518.61 | 10.20 | | |
| 单位 U | | | 92.16 | 0.46 | | | | |
| 奥维通信股份有限公司 | 3,496.37 | 71.27 | | | | | | |
| 兴唐通信科技有限公司 | | | 268.49 | 1.36 | 761.97 | 5.12 | | |
| 河南天汇金电子科技有限公司 | | | | | | | 415.38 | 5.22 |
| 合计 | 3,496.37 | 71.27 | 5,218.62 | 26.34 | 3,952.33 | 26.55 | 1,486.04 | 18.68 |

报告期内，存在“背靠背”收款约定的主要是承担总体单位角色的大型研究所(单位 A、单位 D、单位 U)等，存在“背靠背”收款约定的销售收入占营业收入总额比例分别为 18.68%、26.55%、26.34%和 71.27%，其中 2019 年 1-6 月占比畸高，主要系公司与奥维通信公司签订的编号为 XT2018151 合同，合同金额为 3,097.88 万元，双方约定尾款 30%根据军方某部队总体付款进程进行支付，剔除该项尾款采取“背靠背”收款约定的合同影响，2019 年 1-6 月存在“背靠背”收款约定的销售收入占营业收入总额比例为 16.83%，报告期内不存在放宽信用政策刺激销售的情况。

2. “背靠背”收款方式的合同约定

报告期内采用“背靠背”收款方式的客户名称及相关合同的具体约定如下表所示：

| 客户名称 | 最终用户类型 | 所有权及风险转移条款 | 货款支付条款 |
|------|--------|---|---|
| 单位 A | 军方 | 供方负责将产品运抵至需方单位，在需方所在地办理交接手续。产品按照相关技术文件及图纸进行验收，发现问题后供方 2 日内给予答复 | 货到验收合格后，甲方付款进度与军方付款进度保持一致 |
| | | | 合同签订后，支付合同总价款的 30%；货到验收合格后，后续付款进度与军方付款进度保持一致，两笔分别支付合同价款的 20%和 50% |
| | | | 合同签订后预付 50%合同款；货到验收合格后，剩余合同款与项目回款同比例支付 |
| 单位 D | 军方 | 货物由货物起运地运往甲方指定地点的运输和运输过程中的保险由乙方办理；甲方根据货物制造商的质量技术标准或合同约定的质量技术标准对乙方提供的产品进行验收并出具验收报告 | 货到验收合格后，甲方付款进度与军方付款进度保持一致 |

| | | | |
|---------------|------|--|---|
| 单位 U | 军方 | 供方负责将产品运抵至需方单位，运费由供方承担，产品自检合格后双方按技术协议要求验收 | 合同金额为暂定价，待军方确定军审价后，根据最终价格签订补充合同，此合同款按照甲方收到拨款进度和额度，向乙方拨付 |
| 奥维通信股份有限公司 | 军方 | 供方负责运输、保管、运输保险费等费用，需方在产品接收后按验收标准进行到货验收 | 2019年1月25日前支付总货款30%，2019年6月15日前支付总货款的40%，剩余款项根据军方某部队总体付款进程进行支付 预付30%货款，货到验收合格客户回第一笔款后支付65%货款，剩余5%货到验收之日起一年无息返还 |
| 兴唐通信科技有限公司 | 军方 | 所有的设备及配件自设备交付之日起所有权转移至买方。设备灭失风险自交付之日起转移至买方。设备交付最终用户后，由最终用户组织联合验收，联合验收合格后，产品进入保修期；联合验收不合格的，卖方应免费更换同型号产品 | 合同生效后，买方收到最终用户相应比例项目款后，向卖方支付合同总金额相同比例的货款 |
| 河南天汇金电子科技有限公司 | 政府部门 | 乙方将货物运至甲方指定目的地，由乙方承担运输费用，负责交货前货物的运输及安全。产品到达交货地点后，甲方代表根据产品清单及时清点产品，并签字回传到货确认单给乙方，验收以产品出厂质量标准为依据 | 合同签订验收后，甲方支付乙方135万元。剩余款项，甲方根据其用户付款进度等比例支付给乙方 |

3. 公司收入确认时是否满足“相关经济利益很有可能流入企业”的条件

(1) 单位 A、单位 D、单位 U

单位 A、单位 D 和单位 U 为承担总体角色的大型研究所，公司与上述单位主要在大型军队作战信息系统建设项目上开展业务合作，大型军队作战信息系统建设项目，包括情报、指挥、控制、通信等部分，复杂度高、建设周期长，一般由大型研究所作为项目设计、研制、承建的总体单位。总体单位通过招标或其他方式获得建设订单后，会根据建设规划或招标文件的技术要求遴选视频指挥分系统的产品供应商或集成商。公司可作为产品供应商直接向总体单位供货，也可协助资金实力较强的集成商竞标，中标后向集成商供应产品。

根据公司与上述总体单位的合同约定，公司向上述总体单位销售产品，总体单位按约定的质量技术标准进行验收，公司不负责安装调试。由于上述总体单位均具有良好的资信和偿付能力，具备足够的项目实施能力，其采购公司产品均用于军方项目，资金来源于军方拨款，具有较高信用保证，项目执行及回款不存在重大不确定性。因此，公司判断合同相关经济利益很可能流入。

(2) 兴唐通信科技有限公司、奥维通信股份有限公司

兴唐通信科技有限公司和奥维通信公司为系统集成单位，公司出于缩短回款周期、减小资金压力等考虑，通常协助奥维通信公司等系统集成单位竞标，授权

其投标文件采用公司的产品及参数(即视频指挥系统的核心设备)。集成单位中标后,根据投标文件向公司采购服务器等核心设备、向其他企业采购摄像头等配套设备。

兴唐通信科技有限公司是国资委直属大型央企下属公司,奥维通信股份有限公司是国内领先的移动通信及信息技术领域上市公司,两家单位均具有良好的资信和偿付能力,结合其行业地位、双方合作情况,公司判断其具备足够的项目实施能力。根据公司与上述系统集成单位的合同约定,公司向上述系统集成单位销售产品,系统集成单位按约定的质量技术标准进行验收或按合同约定由最终用户组织联合验收。上述系统集成单位采购公司产品均用于军方项目,资金来源于军方拨款,具有较高信用保证,项目执行及回款不存在重大不确定性。因此,公司判断合同相关经济利益很可能流入。

(3) 河南天汇金电子科技有限公司

与河南天汇金电子科技有限公司签署合同前,公司对客户及最终用户的信用风险进行了调查并履行了内部审批流程,根据调查评估结果判断合同款项无重大回收风险,相关经济利益很可能流入。公司对客户及最终用户进行调查评估的内容主要包括:

1) 河南天汇金电子科技有限公司成立于 2012 年,注册资金 3000 万元,为高新技术企业。该公司长期致力于安全技术防范系统工程、信息系统集成及服务工程、建筑智能化工程等项目,具备河南省公安厅许可的“公共安全技术防范系统安装、运营”一级资质,该公司具备良好的资信水平和项目实施能力;

2) 该合同产品将用于河南省监狱项目,资金来源于政府拨款,该类事业单位具有较高信用保证,无法回款的几率较低;

3) 签订合同后,河南天汇金电子科技有限公司将先支付 27.78%合同款项,同时公司了解项目预计完工进度及河南天汇金电子科技有限公司与最终用户约定的收款信用期,能够合理预计该合同款项其余尾款的回款期。

针对“背靠背”条款,公司严格要求:(1) 在合同签署前,充分评估及调研项目最终用户的信用状况及付款可能性,以及项目建设周期、主要资金来源等;(2) 要求最终用户及相关项目仅限于军方、政府或事业单位且资金来源于财政拨款等情形,具有较高信用保证;(3) 客户须具备良好的资信水平和履约能力,具有较好的口碑;(4) 公司内部履行相应审批流程。

为控制背靠背回款风险，最大限度减少含有背靠背条款的合同，公司 2018 年以后背靠背条款的合作单位主要控制在长期合作的军方背景大型研究所总体单位，以及长期合作、资信能力较强的个别成分包单位，同时对于成分包单位严格控制背靠背比例，仅对部分货款或尾款约定背靠背付款条件。

综上所述，在符合上述条件下，公司判断合同相关经济利益很可能流入。

(七) 同类产品不同客户销售单价的对比情况，是否存在显著差异

报告期内，公司主要向客户提供整体系统销售，整体系统根据用户不同的部署级别、节点数量、配置要求、业务需求等差别较大，整体系统销售合同的销售价格从近百万到千万级别不等，差异较大、单价对比不具有可行性。

整体系统通常由服务器、编解码设备等产品组成，但不同的系统对软硬件配置要求差异较大；除系统销售外，因客户系统延伸建设、升级、备品备件等需求，公司单独销售部分设备或软件。

为更客观分析同类产品不同客户的销售单价情况，我们选取各报告期向不同客户销售的部分相同型号相同配置的产品销售价格进行对比分析：

| 期 间 | 产品类别 | 产品名称 | 客户名称 | 销售价格 (元) |
|-----------|------|------------------|----------------|-------------|
| 2019年1-6月 | 编解码器 | 窄带高清编码器-I 型号 | 单位 AV | 21,379.31 |
| | | | 单位 AW | 17,522.13 |
| | | | 单位 AX | 17,522.13 |
| | | 编解码阵列-II 型号 | 单位 AY | 93,965.52 |
| | | | 单位 AZ | 96,460.17 |
| | | | 单位 BA | 93,965.52 |
| | 终端软件 | 技勤终端软件-III型 号 | 南京合品众尚信息科技有限公司 | 17,068.97 |
| | | | 单位 Z | 16,391.82 |
| | | | 单位 AV | 17,068.97 |
| 2018年度 | 编解码器 | 窄带高清编码器-I 型号 | 单位 B | 19,076.92 |
| | | | 单位 A | 16,206.90 |
| | | | 保定鼎固电子工程有限公司 | 21,379.31 |
| | | 编解码阵列-II 型号 | 湖北中科网络科技股份有限公司 | 86,317.95 |
| | | | 单位 BB | 93,965.52 |

| | | | | |
|------------|------------|-----------------|--------------|------------|
| | | | 单位 BC | 93,965.52 |
| | 服务器 | 综合管理服务器-IV 型号 | 奥维通信股份有限公司 | 333,425.32 |
| | | | 兴唐通信科技有限公司 | 309,871.79 |
| | | | 单位 AF | 301,897.66 |
| 2017年度 | 编解码器 | 窄带高清编码器- I 型号 | 单位 A | 16,972.86 |
| | | | 单位 AH | 16,923.08 |
| | | | 单位 BD | 16,923.08 |
| | 服务器 | 音视频转发服务设备-V 型号 | 单位 B | 273,504.27 |
| | | | 单位 C | 273,504.27 |
| | | | 综合管理服务器-IV 型 | 奥维通信股份有限公司 |
| 兴唐通信科技有限公司 | 309,871.80 | | | |
| | | 天津市中环系统工程有限责任公司 | 307,692.31 | |
| 2016年度 | 编解码器 | IP 音视频矩阵-VI 型号 | 单位 BE | 61,965.81 |
| | | | 单位 BF | 61,965.81 |
| | | | 单位 BG | 61,965.81 |
| | | 窄带高清编码器- I 型号 | 单位 A | 16,923.08 |
| | | | 单位 BH | 22,051.28 |
| | | | 单位 BI | 21,367.52 |
| | 终端软件 | 技勤终端软件-III 型号 | 单位 K | 16,923.08 |
| | | | 单位 BJ | 16,923.08 |
| | | | 单位 BK | 16,923.08 |

[注]：军品名称、型号、规格以及类别属于涉密信息，为保守国家秘密，公司已就相关信息申请了脱密披露，并已取得主管部门科工财审〔2019〕693号、鄂融办函〔2019〕79号文批复。

由上表各见，相同型号相同配置产品不同客户之间销售单价总体上差异较小。受用户的付款账期不同、竞争对手参与竞争报价情况不同、安装及技术培训要求不同等因素影响，相同型号相同配置产品不同客户之间销售单价存在一定的差异具有合理性。

(八) 公司与奥维通信开展合作的背景和过程、最终客户的情况，2018年未继续合作的原因，奥维通信年报披露的采购信息与公司对其销售数据的对比情况及差异原因

1. 合作背景、过程及最终客户情况

奥维通信公司属电信设备制造行业，主要为运营商提供移动通信网络优化覆盖设备及系统，近年来积极培育军品业务。

2015 年，奥维通信公司开始与公司进行业务接触；2016 年，双方合作完成 2 个项目，收入金额 625.59 万元，最终用户均为某总部单位，用于某训练任务；2017 年，双方合作完成 3 个合同，收入金额 2,809.61 万元，最终用户均为某总部单位，分别用于某战区延伸建设项目及某训练任务；2018 年，双方合作完成 3 个合同，收入金额 522.93 万元，最终用户为某总部单位，用于某训练项目；2019 年 1 至 6 月，双方合作完成 2 个合同，收入金额 3,496.37 万元，最终用户为某总部单位，用于某战区指挥系统试点建设项目及某军种信息系统建设。

2. 2018 年度合作情况

公司 2018 年度与奥维通信公司保持合作，且奥维通信公司为公司 2018 年度第 6 大客户，双方履行完毕 3 个合同，合同金额 606.60 万元，确认收入 522.93 万元。

除上述已执行完成并确认收入的合同外，2018 年在执行尚未确认收入的合同金额为 3,097.88 万元，该项合同产品于 2018 年 12 月 27 日发货，奥维通信公司于 2018 年 12 月 29 日签收，由于运输过程造成部分配件质量问题，导致 2018 年 12 月 31 日前未完成验收。该项合同于 2019 年上半年完成验收并确认收入 2,670.59 万元。

3. 奥维通信披露的采购信息与公司销售数据对比情况

| 期 间 | 奥维通信采购金额 | 公司销售金额 | 差异情况 |
|--------------|--------------|----------|--------|
| 2019 年 1-6 月 | 尚未披露半年报 | 3,496.37 | |
| 2018 年度 | 571.85 | 522.93 | -48.92 |
| 2017 年度 | 2,760.68 | 2,809.61 | 48.92 |
| 2016 年度 | 未进入其前 5 大供应商 | 625.59 | |

2016 年度，公司未进入奥维通信公司前五大供应商，故其未于年报披露；

2017 年度，公司为奥维通信公司披露的第一大供应商，奥维通信公司披露的采购金额与公司销售数据存在 48.92 万元差异(正数差异)；

2018 年度，公司为奥维通信公司披露的第二大供应商，奥维通信公司披露

的采购金额与公司销售数据存在 48.92 万元差异(负数差异)；

2019 年 1-6 月，奥维通信公司尚未披露半年报。

2017、2018 年度差异，由单一合同双方入账时间差异导致，该项合同金额 57.24 万元(收入确认金额 48.92 万元)，公司于 2017 年度确认收入，奥维通信公司于 2018 年度入账。该项合同公司于 2017 年 12 月 15 日完成发货，物流信息显示客户于 2017 年 12 月 17 日完成签收，客户验收确认单签署日期为 2017 年 12 月 31 日。

(九) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 查询国家企业信用信息公示系统、天眼查、非军方客户官网等，核查其经营范围是否与公司销售产品匹配、主要股东是否与公司及其关联方存在关联关系等情况；

(2) 获取公司报告期各期前五大客户的销售金额，分析其变动原因；获取公司通过集成商间接销售给军方的合同明细、销售流程，分析其销售上升的原因；

(3) 访谈公司销售人员、副总经理，了解公司与主要客户的合作背景、合作模式、交易内容以及就维护客户稳定性所采取的具体措施；查看主要客户合同内容，包括合同主要条款、结算方式等，分析主要客户的交易可持续性；

(4) 对雨辰视美公司、山东神沃公司、擎天讯达公司、网御星云公司经办人员进行访谈，并向其发送确认函，向其确认与公司合作项目的具体情况及与最终用户合同签订情况、验收情况、回款情况；查看与上述 4 家非军方客户签订的合同内容，包括设备清单、验收条款等；核实上述 4 家非军方客户的合同实际执行情况与客户与最终用户的项目执行进度；查看公司对某大型研究所的投标授权文件，核实公司与擎天讯达公司合作背景；

(5) 检查公司军品定价是否符合《军品加工管理办法》的相关规定；

(6) 获取公司报告期内存在背靠背付款条件的所有销售合同，查看风险报酬转移及付款等主要合同条款；

(7) 检查收入确认金额以及累计收款金额及期后收款金额，分析公司收入确认时点的合理性；

(8) 对同类产品不同客户销售单价进行对比分析，核实差异原因；

(9) 自公开信息查看奥维通信公司采购数据，与公司各年度销售数据核对，

核实数据差异原因；通过对奥维通信公司函证公司各年度销售数据及各期末应收账款余额，我们取得了信息相符的回函。

2. 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期公司前五大客户中非军工客户与公司及其关联方不存在关联关系、资金往来或其他利益安排；报告期内前五大客户销售金额及客户变动合理；相同型号相同配置产品不同客户销售单价差异较小；公司与主要客户的合作模式、交易合同的主要条款、结算方式及签订合同的期限与我们在审计中获得的财务信息一致；报告期内公司销售模式未发生重大变化；公司与报告期内新增的 4 家非军方客户不存在需要取得最终用户的验收才能确认收入的约定或条款，不存在提前确认收入的情况；军品是否执行军方审价一般在合同中明确约定，军队体制改革对公司的具体影响与我们在审计中获得的财务信息一致；公司采用“背靠背”收款方式的客户收入确认时满足“相关经济利益很有可能流入企业”的条件；相同型号相同配置产品不同客户销售单价差异较小；公司与奥维通信公司持续保持合作，奥维通信公司年报披露的采购数据与公司对其销售数据 2017 年度及 2018 年度存在小额差异系双方入账时间差异导致，公司不存在提前确认收入的情况。

四、招股说明书披露，公司生产的产品主要是嵌入式硬件产品，生产原材料包括主料(编解码板、主板、机箱、电源等)和辅料(耗材类)，公司采取以销定产模式安排生产任务，报告期内发行人原材料采购额分别为 3,087.57 万元、3,519.88 万元和 3,367.82 万元，先增后减。

请发行人披露：(1) 定制化的编解码板、服务器、终端设备和结构与标准化产品的具体差异，定制化采购的询价方式及定价依据，与标准化和个性化采购的区别，发行人建立的定制化采购相关的内部控制制度及执行情况；(2) 发行人从采购原材料到实现相关产品的销售是如何增加原材料附加值的，相关核心技术在该等过程中的具体应用情况；(3) 劳务服务和技术服务的采购内容、采购金额以及对主要供应商的采购情况，分析服务采购变动的的原因；(4) 区分定制化、标准化和个性化采购披露原材料的类别、数量和采购金额；(5) 采购部门的人员配置情况，是否与发行人的业务规模相匹配。

请发行人说明：(1) 发行人个性化采购的原因及合理性，结合相关产品的

合同约定、质保条款及权利义务安排等，说明个性化采购是否为委托采购及相关会计处理，是否存在由客户指定供应商的情形，采购和销售业务是否应按照净额确认收入，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定；(2) 区分个性化、定制化和标准化采购说明报告期各期前五大供应商在报告期内的采购金额及变动原因；(3) 同类型产品不同供应商之间采购价格的对比情况，是否存在显著差异及原因；(4) 上述供应商基本情况，包括：供应商成立时间、注册资本、实际控制人、控股股东、主营业务及规模、公司采购金额占其营业收入比例、合作历史，说明上述供应商与发行人及其关联方和发行人员工之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第三条第 10 点)

(一) 定制化的编解码板、服务器、终端设备和结构与标准化产品的具体差异，定制化采购的询价方式及定价依据，与标准化和个性化采购的区别，公司建立的定制化采购相关的内部控制制度及执行情况

1. 定制化的编解码板、服务器、终端设备和结构与标准化产品的具体差异

(1) 定制化编解码板系由公司向供应商提供 PCB 设计图纸、技术参数要求等，由供应商进行代工生产，公司取得生产完成的编解码板后，由生产部进行组装并烧录公司自研软件形成最终编解码产品。与普通板卡相比，定制化编解码板系为公司产品专门设计，相关 PCB 设计图与普通板卡完全不同，仅在搭配公司自研软件情况下才能够发挥功能作用。综合定制化板卡硬件及公司自研软件形成的编解码器产品，在接口形态、分辨率、加密传输、环境适应性能方面均能够满足客户要求。

(2) 定制化服务器采购仅包括加固服务器，由公司提供设计图纸、技术参数、模块业务性能指标等要求，由供应商进行代工生产；或公司仅提供技术参数、模块业务性能指标等要求，由供应商根据上述要求研制生产。公司取得研制完成的定制化服务器后，进行自研软件的烧录。

与普通服务器相比，公司所采购的定制化服务器为加固型服务器，在工作温度、抗振动冲击等环境适应性方面表现更优；在材质结构、散热能力、电磁屏蔽能力方面更能满足客户需求。

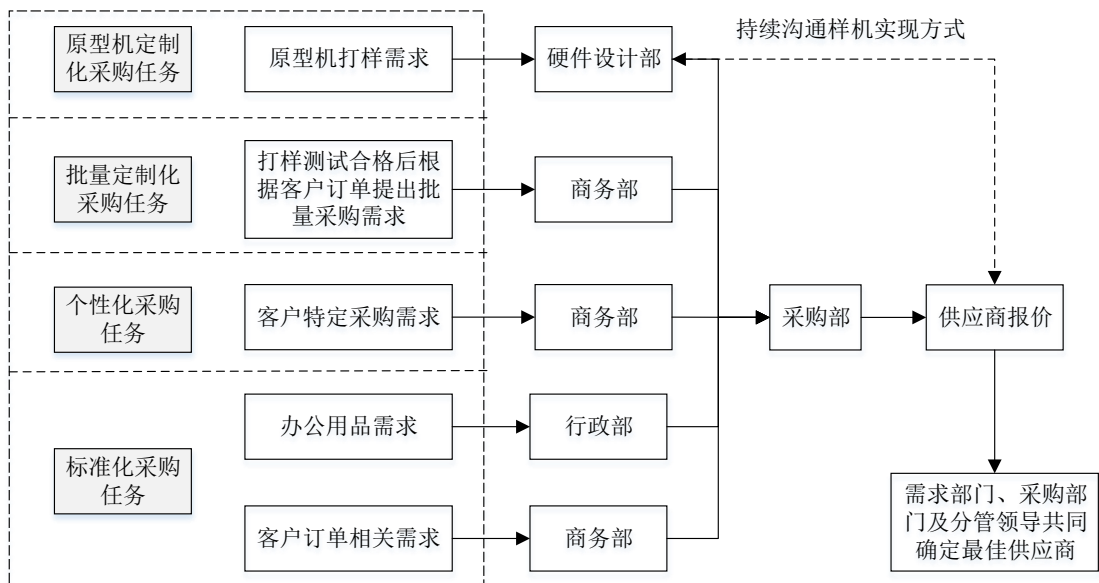
(3) 定制化终端设备包括加固笔记本电脑、加固便携终端等定制化设备，由

公司向供应商提出技术参数、模块业务性能等要求后，由供应商根据上述要求研制生产。公司在定制化终端设备的采购上，需要综合考虑研发时间、交付周期、设计成本等因素，对于部分产品非核心配套设备便会选择直接外购硬件来满足订单需求。

与普通终端设备相比，公司所采购的加固笔记本电脑、加固便携终端设备在工作温度、抗振动冲击等环境适应性方面表现更优；在材质结构、散热能力、电磁屏蔽能力方面更能满足客户需求；所采购的微型投影仪在设备外观、预置软件、投屏交互等方面，公司均提出了特定需求。

(4) 定制化采购的结构件主要包括机箱、机壳、机柜等用于保护、容纳相关电子设备的外壳，由公司向供应商提供设计图纸及技术参数等要求，由供应商进行代工生产。结构件均为满足特定产品而专门设计，市面上不存在通用型结构件，不具备可比性。

2. 定制化采购的询价方式及定价依据，与标准化和个性化采购的区别



(1) 定制化采购的询价方式及定价依据

① 定制化采购任务来源：公司定制化采购任务初始由硬件设计部结合产品部需求或技术预研进行原型机的设计，在需要对该原型机进行生产、打样的情况下，向采购部发起定制化采购任务；硬件设计部完成打样并测试合格后，商务部按照客户订单需求发起批量定制化采购任务。

② 定制化采购询价方式：在商务部或硬件设计部发起定制化采购任务后，采购部在合格供应商名录当中筛选满足采购任务要求的供应商，向其发送采购需

求，供应商在未能准确理解需求的情况下，将与硬件设计部持续沟通，直至全面理解任务需求后，数家合格供应商将给出各自的报价。

③ 定制化采购定价依据：采购部在各家报价当中综合考虑过往合作情况、需求部门反馈情况、报价情况等因素后，确定最终采购价格及最佳供应商。

(2) 定制化采购与标准化和个性化采购的区别

① 标准化、个性化采购任务来源：标准化采购任务由商务部或行政部发起，商务部主要发起与客户订单直接相关的采购需求，行政部主要发起日常办公运营相关的采购需求；个性化采购任务由于与客户特定采购需求相关，因此仅由商务部发起。

② 标准化、个性化采购询价方式：与定制化采购询价方式相同，兴图新科公司选取满足采购任务要求的合格供应商，并发送采购需求，收到采购需求的合格供应商分别报价。

③ 标准化、个性化采购定价依据：与定制化采购定价依据相同，由交易双方协商确定。

结合采购任务来源、采购询价方式、采购定价依据可知，定制化采购、标准化采购、个性化采购在询价方式及定价依据方面，均不存在差异，其差异主要表现在任务来源方面不同。定制化采购需求主要来源于公司订单或产品设计过程中非标准化原材料需求，公司需要提供设计图纸、技术参数、模块业务性能指标等要求指导供应商生产制造。标准化采购需求主要来源于公司订单中的标准化设备部分，具有市场通用的设备型号，公司仅需说明型号、性能，供应商即可提供。个性化采购需求实际上属于标准化采购的一部分，其采购内容也大都是市场通用的设备，只不过其型号、性能的需求由公司客户提出，公司根据客户需求采购并提供给客户。

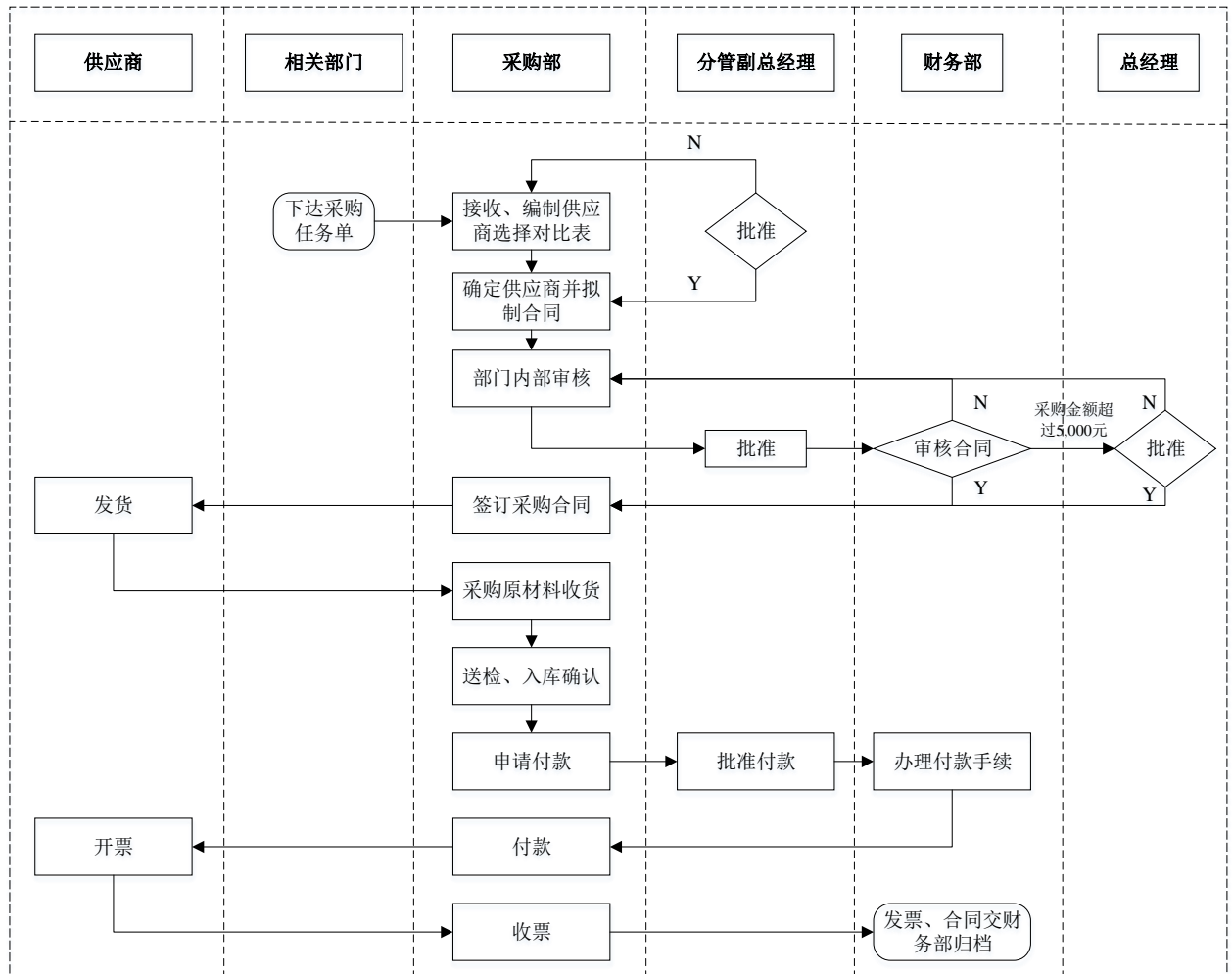
3. 公司建立的定制化采购相关的内部控制制度及执行情况

公司制定了严格的采购控制制度并有效执行，包括《外部供方评价控制程序》、《外部提供过程、产品和服务质量控制程序》、《采购部内部工作流程》、《产品和服务放行控制程序》、《产品保管防护控制程序》、《不合格品控制程序》。

在供应商评定方面：由采购部负责组织外部提供方的选择、评定和评价；硬件设计部、产品部、研发部门负责对选型的原材料给出具体要求及验收标准，同时对供方的技术能力、技术服务进行评价，出具供方评价报告或选型测试报告；

商务部对运输外包方进行选择及评价；质量管理部负责对所有供方质量动态进行监控，负责质量信息的沟通与定制类供方指导监督。

采购部采购任务流程如下图所示：



在采购任务执行方面：商务部、硬件设计部根据各部门经审批的备货需求填写采购任务单，经部门经理以上领导核准确认后，交由采购部接收人签字接收；采购部接收后，遴选确定供应商并拟制合同交部门内部审核、提交分管副总经理批准；批准通过的采购合同交财务部审核，合同金额超过 5,000.00 元的需经总经理批准，未超 5,000.00 元的经财务部审核通过后签订采购合同；公司根据合同约定支付一定金额预付款，供应商供货后由采购部对物料的数量、型号等清点后确认收货并送质量管理部检测，检测通过后进行入库确认，供应商开具发票并由采购部申请付尾款，付款申请单经分管副总经理审批通过后由财务部办理付款手续；款项支付后财务部整理发票、合同并归档。

(二) 公司从采购原材料到实现相关产品的销售是如何增加原材料附加值

的，相关核心技术在该等过程中的具体应用情况

销售部获取客户提出的需求后，会同产品部形成详细的物料清单，商务部根据物料清单检查库存储备，不足部分下达采购或生产任务，并组织向生产部提供原材料。

公司采取哑铃型的经营方式，注重前端技术研发和终端客户销售，生产过程聚焦视音频系统核心硬件，主要包括编解码器等。生产部在领料后，进行简单的部件装配程序，如将编解码板卡嵌入定制机箱，完成整机装配后将公司自研软件根据安装说明书操作要求烧录进硬件整机设备，并且在高低温试验箱中进行拷机，检测产品的环境适应能力，最后由质量管理部进行总检，包装入库。

公司从原材料到形成相关产品的生产过程较为简单，以装配、烧录软件、检测为主。原材料的附加值主要体现在公司自研的软件部分以及所设计的满足客户特定需求的硬件部分。

自研的软件部分附加值主要是公司知识产权在生产经营中的作用及运用，截至本问询函回复出具日，公司拥有专利 36 项(其中发明专利 7 项)，软件著作权 56 项。公司知识产权主要对应公司的核心技术，并通过在产品中应用发挥功能。公司拥有的重要专利及软件著作权包括：

1. 一种实现流量控制的丢包重传方法

该发明专利公开了一种实现流量控制的丢包重传方法；发送端使用标准 RTP 数据包格式将视频数据发送给接收端；接收端对接收到的视频数据流进行处理，如检测结果为有视频数据包丢失情况发生，则以标准 RTP 数据包格式发送重传请求给发送端；发送端接收到重传请求后，进行处理，将丢失的视频数据包重新发送给接收端。该发明更能适应恶劣网络环境，即使存在很大丢包率情况下仍然可以传输音视频数据；实现网络流量控制，避免网络因流量峰值过高而受到冲击；恶劣网络环境仍然可以完整效率传输音视频数据，音视频资源不会损失；在带宽冗余不大的网络环境仍能适应高达 40%的丢包恢复能力，并且视频传输延时控制在 5S 左右。

2. 一种车载网络化视频指挥系统及方法

该发明专利提出了一种车载网络化视频指挥系统及方法，多个指挥车群同时进行业务时，通过建立一个车辆主群，其他所有为子群，通过主群和子群之间建立互通并将主群和子群的设备信息(包括 IP 地址、设备 ID 号、设备状态号)存储

在主群的数据库副本中，随后将该设备信息目录传至每个子群的子车群中心管理服务器，进而实现不同车群之间可以直接按照设备信息目录的信息建立连接，缩短对接时的时间，快速进行音视频业务，避免现有技术中通信指挥车集群使用、互相建立链接时间较久、需要较长时间进行数据同步的问题。

3. 一种网络视频监控装置及方法

该发明专利公开了一种网络视频监控装置，包括：视频监控控制服务器，用于对视频信号进行解码，建立终端设备，对终端设备进行视频转发；接收客户端的即时消息；视频监控中心，用于对整个网络视频监控系统的所有的设备、中心进行管理，数据交互，音视频服务编码解码处理；操控终端，用于对前端摄像机进行点播显示。还公开了一种网络视频监控方法，包括注册步骤、点播步骤、切换步骤和预置点云台控制步骤，该发明可提高视频源的利用率。

4. 一种视频同步回放装置及方法

该发明专利公开了一种视频同步回放装置，包括放映厅服务器和至少一个客户端，放映厅服务器包括放映厅录像流化控制模块，视频交换通道控制模块和服务消息控制模块，客户端包括信息控制模块，视频源模块和录像资源同步回放控制模块，用于选定需要回放的视频源，用于根据回放发起者的播放控制请求对进行回放的视频源进行播放控制。该发明还公开了一种视频同步回放方法。该发明同步回放只需要一个发起端，操作简单，整个回放流程有可控性，只需要一个同步回放服务器和几个客户端就可以实现同步回放，大大节约实现同步回放的成本，真正实现了音视频录像的实时交互、满足了多录像文件、多用户之间的同步回放的需求，简化了实现同步回放的操作

5. 一种通过虚拟大屏方式快速显示视频在大屏的方法

该发明专利提出了一种通过虚拟大屏方式快速显示视频在大屏的方法，在用户控制终端生成一个大屏显示区域，按照目标大屏设备的长宽比例生成一个大屏显示区域，并在大屏显示区域内生成多个单元显示屏进行组合，生成一个虚拟大屏每个单元显示屏具备独立的输入源和输出通道，用户能够针对不同的场景应用不同的虚拟大屏模式。该发明通过将用户应用场景所需要的大屏分屏模式以及视频源图像预先生成虚拟大屏并进行保存，然后实际应用时，直接应用虚拟大屏到实际物理大屏上来满足场景快速切换。

6. 一种不同大厅大屏业务操作同步显示的方法

该发明专利提出了一种不同大厅大屏业务操作同步显示的方法,通过将控制终端将图像点播、停止点播、声音控制以及大屏分屏等操作通过中心管理服务转发给 IP 矩阵进行同步操作来达到不同地区显示单元对视频源图像的同步显示,可以在不同地区的大屏上同步显示视频信息,有效解决人工操作耗时久,效率低的问题,同时解决了同一视频源不同大屏图像信息前后延时问题,保证信息同步显示。

7. 一种监控系统运行状态的方法

该发明专利公开了一种监控系统运行状态的方法,可以帮助用户及时了解指挥系统的音视频流转状态,对指挥系统的音视频服务异常状况及时作出反应。

通过 WEB 终端入口,用户登陆终端后,进入界面察看,看到指挥系统的拓扑结构图,了解指挥系统的节点级联关系,通过点击结构图的节点,能知晓该节点部署设备情况、人员在线情况、服务运行情况等信息;通过点击节点连接线路,了解该线路资源利用情况,音视频传输是否顺畅;还能以表格形式统计指挥系统的历史业务运行情况;最重要的,该系统能够反应音视频服务异常信息,及时报警提醒用户作出反应。

8. openVone 音视频中间件软件 V1.0

该软件著作权根据新一代 openVone 中间件在系统中的层次关系,本项目的最终产物包括总线服务、认证服务、媒体存储服务、媒体处理服务、媒体转发服务、调度服务、内容管理服务、报警服务、带宽管理服务、设备控制服务等 10 种核心服务组件以及点播服务、录像服务、文件服务、转码服务、语音激励服务、大厅控制服务、拼接服务、大厅同步服务、数据同步服务、运维服务等 10 种增值服务组件。通过 openVone 中间件可构建可视化指挥控制系统中的服务集群以及指挥终端、技勤终端、战勤终端、导播终端、运维终端、状态监控终端、WEB 终端、内容管理终端、移动(单兵)终端等十余种用户终端。在陆、海、空、天不同维度的异构网络环境中,因地制宜地灵活组建指控系统的服务器集群和用户终端,快速形成以网络为中心的音视频业务、运维保障、状态监控、服务支持等子系统。

9. XT6900 中心管理服务系统 V10.02

中心管理服务是构建音视频服务平台节点的核心服务,主要实现信令调度管理、流媒体转发、编解码设备接入、用户管理、权限管理、授时管理等基础功能,

实现指挥调度、视频会议、值班呼点、远程培训、技术巡检、自定义呼叫等业务功能，实现显控大厅的信令解析、协议转换、信令调度、设备控制等控制功能。

该软件具有以下特性：

(1) 能够支持管理 IP 音视频解码终端、解码矩阵与指挥终端、导播终端之间的信息同步，管理多个 IP 音视频解码终端、解码矩阵之间的同步与订阅；

(2) 支持最高 1024 路音视频源接入和状态管理；支持最高 1024 个用户接入和状态管理；支持流媒体的单播、组播转发，最高支持 128 路并发单播访问或 64 个组播组；通过堆叠流媒体转发服务扩充设备接入容量和流媒体转发容量，最高可管理 8 台流媒体转发服务器；支持 16 个业务分组，同时讨论发言组支持 16 个成员，指挥组、会议组支持 128 个成员，培训组、广播组支持 256 个成员，分组并发容量依赖于流媒体转发容量；

(3) 支持通过服务级联实现单服务节点内多个综合管理服务的分层分级管理，最高可管理 16 台下级级联服务器，支持 8 级级联；

(4) 支持 Oracle、SqlServer、MySQL 等多种数据库访问；

(5) 支持两台综合管理服务器互为主、备；

(6) 支持状态监控和远程升级；

(7) 支持第三方统一授时。

所设计的满足客户特定需求的硬件部分，在材质结构、散热设计、一体化设计、电磁屏蔽效果、环境适应能力等方面均能够满足军方客户严格要求，而该部分的生产图纸均由公司硬件设计部在深刻理解客户需求的情况下，独立研制、设计，仅将附加值较低的定制化结构件交由供应商生产，保证了公司产品的高附加值。

(三) 劳务服务和技术服务的采购内容、采购金额以及对主要供应商的采购情况，分析服务采购变动的的原因

1. 劳务服务和技术服务的采购内容及采购金额

报告期内公司劳务和技术服务的采购内容主要为项目的技术支持、检测、施工与维护等，2016 年度、2017 年度、2018 年度、2019 年 1-6 月采购金额分别为 14.05 万元、160.70 万元、312.79 万元、149.53 万元。报告期内，劳务和技术服务的采购金额逐年快速上升，与公司报告期内的业务规模和收入基本匹配。2016 年劳务和技术服务的采购金额较小，主要受 2015 年底军改影响较多的订单

推迟或取消，当期业务量相对较小。

2. 主要供应商采购情况

报告期各期劳务服务和技术服务前五名供应商明细如下：

| 期 间 | 供应商名称 | 采购内容 | 采购金额 |
|-----------|------------------|------------|--------|
| 2019年1-6月 | 北京华力创通科技股份有限公司 | 技术服务与支持 | 42.45 |
| | 达昌技术发展有限公司 | 技术服务与支持 | 29.92 |
| | 湖南众诚信息技术有限公司 | 技术服务与支持 | 27.69 |
| | 天津港保税区中油国际贸易有限公司 | 技术服务与支持 | 21.13 |
| | 湖南莱米工程技术有限公司 | 技术服务与支持 | 13.23 |
| | 合 计 | | 134.42 |
| 2018年度 | 奥维飞越通信有限公司 | 技术服务与支持 | 47.17 |
| | 湖南众诚信息技术有限公司 | 技术服务与支持 | 44.81 |
| | 上海趋石智能科技有限公司 | 技术服务与支持 | 40.80 |
| | 嘉杰科技有限公司 | 技术服务与支持 | 32.55 |
| | 武汉志天瑞和电子有限公司 | 安防技术 | 28.30 |
| | 合 计 | | 193.63 |
| 2017年度 | 上海趋石智能科技有限公司 | 技术服务与支持 | 69.86 |
| | 湖南众诚信息技术有限公司 | 技术服务与支持 | 41.04 |
| | 武汉光庭信息技术股份有限公司 | 检测 | 10.38 |
| | 西藏宏翔科技发展有限公司 | 施工服务 | 9.80 |
| | 山东神沃信息科技有限公司 | 技术服务与支持 | 9.04 |
| | 合 计 | | 140.12 |
| 2016年度 | 天津航天瑞莱科技有限公司武汉分部 | 技术服务与支持、检测 | 8.85 |
| | 董作文 | 施工服务 | 5.20 |
| | 合 计 | | 14.05 |

报告期内，公司技术服务的采购金额逐年增加，主要系报告期内公司业务规模持续扩张，相关项目的外部检测、协助安装实施的需求有所增加。

报告期内，为公司提供技术服务的单位变动较大，主要系公司各期项目的实施地点和客户要求差异较大，根据具体项目的需求择优选择技术服务提供商，因

此变化较大。

(四) 区分定制化、标准化和个性化采购披露原材料的类别、数量和采购金额

报告期内公司区分定制化、标准化和个性化采购的原材料类别、数量和采购金额明细如下：

数量单位：万个/件/套

| 期 间 | 类 别 | 标准化采购 | | 定制化采购 | | 个性化采购 | |
|-----------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|--------|
| | | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 2019 年 1-6 月 | 板卡类 | 0.02 | 12.40 | 0.68 | 597.78 | | |
| | 计算机设备及部件 | 1.82 | 422.14 | 0.40 | 126.26 | 0.0002 | 6.13 |
| | 微型投影仪 | 0.0001 | 0.35 | 0.02 | 12.71 | | |
| | 结构件 | 0.11 | 1.17 | 0.77 | 69.53 | | |
| | 显示设备 | 0.04 | 20.46 | 0.02 | 67.98 | | |
| | 包装耗材 | 8.68 | 10.03 | 0.64 | 2.02 | | |
| | 摄像设备 | 0.01 | 40.49 | 0.0003 | 6.90 | | |
| | 其他 | 0.0004 | 0.16 | | | | |
| | 合 计 | 10.68 | 507.20 | 2.53 | 883.18 | 0.0002 | 6.13 |
| 2018 年度 | 板卡类 | 0.06 | 63.41 | 2.09 | 1,137.52 | | |
| | 计算机设备及部件 | 8.56 | 748.51 | 0.46 | 171.77 | 0.07 | 120.09 |
| | 微型投影仪 | 0.12 | 38.56 | 0.26 | 434.45 | | |
| | 结构件 | 0.51 | 10.85 | 2.53 | 297.15 | | |
| | 显示设备 | 0.06 | 191.07 | 0.50 | 36.05 | | |
| | 包装耗材 | 32.25 | 49.39 | 1.87 | 10.53 | | |
| | 摄像设备 | 0.01 | 22.71 | 0.01 | 11.97 | | |
| | 其他 | 0.16 | 17.26 | 4.42 | 6.52 | | |
| | 合 计 | 41.73 | 1,141.76 | 12.14 | 2,105.96 | 0.07 | 120.09 |
| 2017 年度 | 板卡类 | 0.04 | 48.61 | 0.55 | 522.64 | 0.0009 | 20.77 |
| | 计算机设备及部件 | 1.49 | 856.47 | 0.07 | 266.15 | 0.0008 | 11.36 |
| | 微型投影仪 | 0.01 | 5.39 | 0.03 | 61.49 | | |

| | | | | | | | |
|---------|----------|------|----------|------|----------|--------|----------|
| | 结构件 | 0.01 | 2.95 | 0.23 | 221.25 | | |
| | 显示设备 | 0.12 | 168.64 | 0.08 | 16.68 | 0.22 | 1,126.55 |
| | 包装耗材 | 1.90 | 26.50 | 0.51 | 7.43 | 0.25 | 0.64 |
| | 摄像设备 | 0.02 | 105.52 | 0.01 | 7.54 | 0.01 | 36.66 |
| | 其他 | 1.10 | 1.27 | 0.01 | 4.98 | | |
| | 合计 | 4.69 | 1,215.35 | 1.49 | 1,108.16 | 0.48 | 1,195.98 |
| 2016 年度 | 板卡类 | 0.05 | 145.35 | 1.18 | 897.63 | 0.0006 | 13.85 |
| | 计算机设备及部件 | 0.56 | 988.35 | 0.03 | 72.09 | 0.01 | 43.61 |
| | 微型投影仪 | 0.01 | 3.72 | 0.16 | 283.49 | | |
| | 结构件 | 0.01 | 8.58 | 0.26 | 162.61 | | |
| | 显示设备 | 0.06 | 109.99 | 0.01 | 10.11 | | |
| | 包装耗材 | 0.01 | 0.95 | 0.07 | 10.55 | | |
| | 摄像设备 | 0.04 | 264.99 | 0.01 | 25.20 | 0.0008 | 34.19 |
| | 其他 | | | 0.01 | 12.31 | | |
| | 合计 | 0.74 | 1,521.93 | 1.73 | 1,473.99 | 0.01 | 91.65 |

(五) 采购部门的人员配置情况，是否与公司的业务规模相匹配

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月采购部门人数分别为 2 人、2 人、3 人和 4 人，报告期内公司原材料采购额分别为 3,087.57 万元、3,519.88 万元、3,367.82 万元和 1,396.51 万元，报告期内公司采购总额先增后减，2017 年度同比增长 14.00%，2018 年度同比减少 4.32%，波动范围较小。

采购部门主要职责包括建立和维护供应商关系、合格供应商信息维护与更新、组织多家供应商询价、签订采购合同、执行采购任务、办理货款支付的申请手续及协助质量部和仓库办理好送检物料的质检及入库工作等。

在与合格供应商建立和维护关系、信息更新方面，主要通过网络公开渠道检索、过往合作客户或供应商介绍、公司销售人员介绍、研发人员推荐等方式开展，日常维护无需耗费过多精力，仅在需要增加合格供应商时，组织质量管理部、采购部、技术部门如产品部或硬件设计部等对供应商的质量保证能力、售后服务、技术能力等方面进行综合评价，采购部承担其中的资质及合法经营性、交付风险、售后服务(质保期长短)评定职责，评定手段多为通过审查供应商提供的资质或证

明资料执行，无需耗费过多人力。

在组织多家供应商询价方面，采购部结合产品需求部门的要求，在合格供应商名录当中初步筛选出数家供应商，向供应商发送产品需求清单，多家供应商给出报价后，采购部综合考虑产品需求部门意见、过往合作情况、价格因素等，最终选择合适的供应商。采购部在询价过程中，多为通过线上渠道与供应商保持沟通，无需耗费过多人力。

在签订采购合同、执行采购任务、办理货款支付的申请手续及协助质量部和仓库办理好送检物料的质检及入库工作等日常事务性工作方面，采购部所需执行的操作都较为简单，如大部分合同均为模板化合同，仅需修改少量特定内容、线上向供应商下达采购指令、仅需对到货产品进行数量完备性及内容准确性检查等，无需耗费过多人力。

综合上述采购部职责可知，采购部承担的工作任务均无需耗费过多人力，报告期内采购部人员配置与公司业务规模相匹配。

(六) 公司个性化采购的原因及合理性，结合相关产品的合同约定、质保条款及权利义务安排等，说明个性化采购是否为委托采购及相关会计处理，是否存在由客户指定供应商的情形，采购和销售业务是否应按照净额确认收入，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

个性化采购主要是军方为了减少采购程序，统一向公司采购，公司根据客户的需求及相关功能的实现，在市场上自主选择合适的产品进行采购，再连同公司自己的产品一起销售给军方。根据合同条款约定，客户未指定产品的采购供应商，未对产品采购约定价格、来源等，因此个性化采购不是委托采购，按自采进行会计处理；不存在由客户指定供应商的情形，采购和销售业务不应按照净额确认收入，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

(七) 区分个性化、定制化和标准化采购说明报告期各期前五大供应商在报告期内的采购金额及变动原因

报告期区分个性化、定制化和标准化采购的各期前五大供应商采购金额如下：

1. 个性化采购

| 期间 | 单位名称 | 采购金额 |
|----|------|------|
|----|------|------|

| | | |
|-----------|------------------|----------|
| 2019年1-6月 | 厦门海杰信达科技有限公司 | 6.90 |
| | 合计 | 6.90 |
| 2018年度 | 上海趋石智能科技有限公司 | 76.64 |
| | 武汉蓝讯信息技术有限公司 | 43.45 |
| | 合计 | 120.09 |
| 2017年度 | 北京安恒伟业系统工程技术有限公司 | 589.74 |
| | 泰兴市东盛电子器材厂 | 286.96 |
| | 深圳市景雄科技有限公司 | 132.17 |
| | 广州魅视电子科技有限公司 | 83.76 |
| | 深圳市汉锐信息技术股份有限公司 | 36.67 |
| | 合计 | 1,129.30 |
| 2016年度 | 广州云筹计算机科技有限公司 | 43.62 |
| | 南京恩瑞特实业有限公司 | 34.19 |
| | 深圳市西斯威科技有限公司 | 13.85 |
| | 合计 | 91.66 |

报告期内，个性化采购供应商变动较大，因该类采购一般是客户要求公司采购配套产品，具有偶发性特征，公司需要根据客户对产品的需求，遴选新的供应商。

2. 定制化采购

| 期间 | 单位名称 | 采购金额 |
|-----------|---------------|--------|
| 2019年1-6月 | 武汉玉航科技有限公司 | 530.74 |
| | 北京淳中科技股份有限公司 | 162.94 |
| | 北京和达云翔科技有限公司 | 82.01 |
| | 雷众科技(武汉)有限公司 | 47.40 |
| | 深圳市华唐时代科技有限公司 | 12.71 |
| | 合计 | 835.80 |
| 2018年度 | 武汉玉航科技有限公司 | 877.57 |
| | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 316.74 |
| | 武汉楚石科技有限责任公司 | 136.57 |

| | | |
|---------|----------------|----------|
| | 上海厉讯电子科技有限公司 | 111.32 |
| | 深圳酷影时代商贸有限公司 | 97.41 |
| | 合 计 | 1,539.61 |
| 2017 年度 | 武汉玉航科技有限公司 | 495.24 |
| | 山东神戎电子股份有限公司 | 312.19 |
| | 武汉合力德光电技术有限公司 | 70.70 |
| | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 56.41 |
| | 北京航宇天创科技发展有限公司 | 46.15 |
| | 合 计 | 980.69 |
| 2016 年度 | 武汉玉航科技有限公司 | 860.18 |
| | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 246.37 |
| | 雷众科技(武汉)有限公司 | 135.97 |
| | 北京航宇天创科技发展有限公司 | 34.91 |
| | 深圳市一博科技股份有限公司 | 33.59 |
| | 合 计 | 1,311.02 |

定制化采购供应商各期均有所变动，因公司采购的电子产品市场供应商较多，在保证核心供应商稳定的前提下，公司会根据市场情况选取性价比较高的供应商进行采购。

3. 标准化采购

| 期 间 | 单位名称 | 采购金额 |
|--------------|------------------|--------|
| 2019 年 1-6 月 | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 391.30 |
| | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 23.27 |
| | 武汉新盈恒创科技有限公司 | 19.75 |
| | 武汉大洋金诚数码影视技术有限公司 | 14.08 |
| | 武汉恒玖科技有限公司 | 12.12 |
| | 合 计 | 460.52 |
| 2018 年度 | 泰豪软件股份有限公司 | 258.97 |
| | 武汉亚辉信息系统工程有限公司 | 119.59 |
| | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 98.14 |

| | | |
|---------|----------------|----------|
| | 成都索贝数码科技股份有限公司 | 65.17 |
| | 武汉康宇通达测控仪表有限公司 | 54.87 |
| | 合 计 | 596.74 |
| 2017 年度 | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 277.34 |
| | 武汉恒玖科技有限公司 | 191.81 |
| | 武汉亚辉信息工程有限公司 | 171.60 |
| | 山东神沃信息科技有限公司 | 93.85 |
| | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 75.64 |
| | 合 计 | 810.24 |
| 2016 年度 | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 817.03 |
| | 武汉恒玖科技有限公司 | 375.06 |
| | 湖北祺欣天诚科贸有限公司 | 68.28 |
| | 武汉顺然科技有限公司 | 28.19 |
| | 武汉天亿能光电科技有限公司 | 22.86 |
| | 合 计 | 1,311.42 |

标准化采购供应商变动主要系：(1) 部分电子产品市场供应商较多，公司在保证核心供应商稳定的前提下，根据市场情况选取其他性价比较高的供应商进行采购；(2) 公司产品形式改变相应采购需求发生变化，如解码设备由原来将解码软件拷入主机的方式转型为嵌入式硬件解码器，解码路数更多，性能更加稳定。由于解码软件基于 X86 架构，需要计算机作为运行载体，因此公司 2016 年度向武汉恒奕鑫创电子科技有限公司(以下简称恒奕鑫创公司)、武汉恒玖科技有限公司(以下简称武汉恒玖公司)采购大量电脑设备及配件；而嵌入式解码器基于 ARM 架构，是独立的解码器设备，不再需要计算机设备，因此 2017 年度后向恒奕鑫创公司、武汉恒玖公司的采购金额逐渐减少，转变为向新供应商武汉奔腾网络系统集成有限公司、武汉亚辉信息工程有限公司采购服务器和显示器。

(八) 同类型产品不同供应商之间采购价格的对比情况，是否存在显著差异及原因

报告期内各期主要同类型产品不同供应商之间采购价格的对比如下：

单位：元/个、套

| 期 间 | 产 品 名 称 | 供 应 商 名 称 | 采 购 均 价 |
|-----------------|--------------------------|-----------------|--------------|
| 2019 年 1-6 月 | 台式电脑-M6600T | 武汉恒玖科技有限公司 | 5,114.94 |
| | | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 5,146.55 |
| | 专业图形显示器-T24I | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 1,427.59 |
| | | 武汉恒玖科技有限公司 | 1,637.17 |
| | 9U 机箱 | 武汉普尔泰模型技术有限公司 | 11,206.90 |
| | | 北京海鹰利盾科技发展有限公司 | 11,504.43 |
| 2018 年度 | 联想服务器-RD450 | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 15,015.27 |
| | | 武汉亚辉信息工程有限公司 | 17,687.58 |
| | 音视频编码板 - XT5.942.0018 | 武汉玉航科技有限公司 | 1,866.38 |
| | | 上海厉讯电子科技有限公司 | 1,664.17 |
| | | 武汉楚石科技有限责任公司 | 1,668.10 |
| | 2U 机箱 | 武汉市鑫江铭自动化科技有限公司 | 3,275.86 |
| | | 雷众科技(武汉)有限公司 | 3,281.98 |
| | | 武汉普尔泰模型技术有限公司 | 3,573.04 |
| | 2017 年度 | 联想服务器-RD650 | 武汉亚辉信息工程有限公司 |
| 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | | | 16,923.08 |
| 联想工作站-P310 | | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 4,871.79 |
| | | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 4,957.26 |
| 联想工作站-P410 | | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 7,179.49 |
| | | 武汉云腾电子科技有限公司 | 7,008.55 |
| 2016 年度 | 服务器 | 武汉超迅科技有限公司 | 3,824.79 |
| | | 武汉顺然科技有限公司 | 3,943.10 |
| | 微型投影仪 | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 2,475.73 |
| | | 深圳市前海幸福东方科技有限公司 | 2,478.63 |
| | 球形摄像机 | 杭州安凯科技有限公司 | 8,205.13 |
| | | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 8,119.66 |
| | SDI 接口板 | 武汉玉航科技有限公司 | 217.12 |
| | | 深圳市同悦鑫科技有限公司 | 237.61 |

公司报告期内大部分同类型同型号产品的采购为同一供应商,仅有少量标准

产品应急采购时选择其他供应商，不同供应商之间采购价格存在小额差异主要系与不同供应商采购数量、交货时间、付款方式等不同影响导致。

(九) 上述供应商基本情况，包括：供应商成立时间、注册资本、实际控制人、控股股东、主营业务及规模、公司采购金额占其营业收入比例、合作历史，说明上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

报告期内各类型采购排名前五的供应商基本情况如下：

1. 定制化采购

(1) 供应商基本情况

| 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 股权结构 | 主营业务 | 合作历史 | 排名情况 |
|----|-----------------|------------|----------|--|---------------------------------|--|----------------------------------|
| 1 | 武汉玉航科技有限公司 | 2012.08.24 | 800.00 | 杨敏 42% 江浩洋 42% 张明利 10% 黄维 3% 冯战奎 3% | 音视频编解码板卡、雷达综合检测系列等 | 2013年9月首次合作，建立业务契机为高清视频编码板的代工生产，合作年限6年 | 2016年度至2019年1-6月均为第一大供应商 |
| 2 | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 2015.01.08 | 500.00 | 杨思玄 49% 张国钰 25% 吴新民 20% 安浩生 6% | 投影仪、投影配件 | 2016年因微投硬件定制首次合作，合作年限3年 | 2016年第二大 2017年第四大 2018年第二大 |
| 3 | 雷众科技(武汉)有限公司 | 2014.02.11 | 50.00 | 雷本良 80% 阮军 20% | 机箱加工 | 2015年首次合作，合作契机为兴图公司定制机箱，合作至今有4年 | 2016年第三大 2019年1-6月第四大 |
| 4 | 北京航天宇天创科技发展有限公司 | 2011.09.06 | 1,500.00 | 张佐强 59.60% 陈丽 38.40% 谢贵超 2.00% | 加固计算机、技术开发服务等 | 2015年03月首次合作，建立业务契机为服务器销售，合作年限4年 | 2016年第四大 2017年第五大 |
| 5 | 深圳市一博科技股份有限公司 | 2003.03.24 | 6,000.00 | 汤昌茂 24.19% 王灿钟 16.13% 柯汉生 16.13% 郑宇峰 12.90% 朱兴建 11.29% 李庆海 9.68% 吴均 9.68% | PCB设计、SI仿真、PCB板生产加工等 | 2016年首次合作，建立业务契机为某加急焊接项目，合作年限3年 | 2016年第五大 |
| 6 | 山东神戎电子股份有限公司 | 2004.01.17 | 9,138.00 | 张学文 21.89% 于飞 7.79% 北京同晟达信创业投资中心(有限合伙) 7.65% 济南科技风险投资有限公司 6.20% 山东黄金创业投资有限公司 6.13% | 夜视监控设备、加固计算机及相关产品、软件产品、维护、配件及其他 | 2017年6月因定制加固背负式视频调度终端开始合作，合作至今2年 | 2017年第二大 |
| 7 | 武汉合力德光电技术有限公司 | 2016.03.23 | 1,008.00 | 庞超 36.36% 黄良鑫 22.72% 喻成林 18.18% 罗捷 13.64% 刘星心 9.10% | 显示屏 | 2017年12月因北京一集成项目需要使用LED大屏首次合作，合作至今一年 | 2017年第三大 |

| | | | | | | | |
|----|---------------|------------|-----------|--|-----------------------|--|--------------|
| 8 | 武汉楚石科技有限责任公司 | 2015.04.29 | 200.00 | 袁玉珍 30% 楚元秀 20% 张文安 20% 周善训 20% 杨进玉 10% | 通信、音视频、汽车电子设备 | 2018年7月首次合作，建立业务契机为音视频编解码及转接背板订单，合作年限为1年。 | 2018年第三大 |
| 9 | 上海厉讯电子科技有限公司 | 2014.09.29 | 500.00 | 赵延波 100% | 无线通信类、测试设备类、PCBA代工、其他 | 2018年7月首次合作，建立业务契机为兴图新科公司需要找备选供方的代工PCBA板卡，合作年限1年 | 2018年第四大 |
| 10 | 深圳酷影时代商贸有限公司 | 2015.04.14 | 100.00 | 李刚 50% 刘怡芬 50% | 电子产品、通讯产品、投影机、数码产品等 | 2018年首次合作，合作年限1年 | 2018年第五大 |
| 11 | 北京淳中科技股份有限公司 | 2011.05.16 | 13,096.54 | 何仕达 29.03% 张峻峰 14.97% 黄秀瑜 9.08% 余绵梓 6.29% 天津斯豪企业管理咨询中心(有限合伙) 3.57% | 显示控制类产品 | 2019年首次合作，建立业务契机为2019年武汉某部队项目建立起正式合作，合作年限1年 | 2019年1-6月第二大 |
| 12 | 北京和达云翔科技有限公司 | 2004.12.17 | 300.00 | 程东 75% 陈童 25% | 计算机硬件产品 | 2010年11月首次合作，建立业务契机为：兴图新科公司需求工业级电源产品，合作年限10年 | 2019年1-6月第三大 |
| 13 | 深圳市华唐时代科技有限公司 | 2011.06.16 | 5,000.00 | 傅士军 77% 王登科 13% 邱潘生 10% | 数码产品、通讯产品、电子产品等 | 2018年首次合作，合作年限1年 | 2019年1-6月第五大 |

[注]：1) 上述供应商基本信息均为截至2019年6月30日基本情况，数据来源为国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道；2) 主营业务与合作历史系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》、供应商访谈记录以及签订的采购合同；3) 山东神戎电子股份有限公司为三板挂牌公司，仅披露前五大股东持股情况；4) 北京淳中科技股份有限公司为上市公司，仅披露前五大股东持股情况。

(2) 供应商总资产、公司采购金额占其营业收入比例

| 期间 | 排名 | 供应商名称 | 资产总额 | 公司采购金额 | 公司采购额占其营业收入比例(%) |
|-----------|----|---------------|-----------|--------|------------------|
| 2019年1-6月 | 1 | 武汉玉航科技有限公司 | 1,378.07 | 530.74 | 69.40 |
| | 2 | 北京淳中科技股份有限公司 | 85,236.55 | 162.94 | 0.91 |
| | 3 | 北京和达云翔科技有限公司 | 37.41 | 82.01 | 35.98 |
| | 4 | 雷众科技(武汉)有限公司 | 163.04 | 47.40 | 17.19 |
| | 5 | 深圳市华唐时代科技有限公司 | [注3] | 12.71 | [注3] |
| 2018年度 | 1 | 武汉玉航科技有限公司 | 1,131.76 | 877.57 | 43.40 |
| | 2 | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 683.71 | 316.74 | 23.89 |
| | 3 | 武汉楚石科技有限责任公司 | 324.05 | 136.57 | 21.63 |
| | 4 | 上海厉讯电子科技有限公司 | 321.88 | 111.32 | 9.73 |
| | 5 | 深圳酷影时代商贸有限公司 | [注3] | 97.41 | [注3] |

| | | | | | |
|---------|---|----------------|-----------|--------|-------|
| 2017 年度 | 1 | 武汉玉航科技有限公司 | 1,349.55 | 495.24 | 42.31 |
| | 2 | 山东神戎电子股份有限公司 | 25,987.86 | 312.19 | 1.86 |
| | 3 | 武汉合力德光电技术有限公司 | 339.24 | 70.70 | 3.42 |
| | 4 | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 699.62 | 56.41 | 5.01 |
| | 5 | 北京航宇天创科技发展有限公司 | 1,670.22 | 46.15 | 5.63 |
| 2016 年度 | 1 | 武汉玉航科技有限公司 | 995.34 | 860.18 | 80.74 |
| | 2 | 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | 693.21 | 246.37 | 20.00 |
| | 3 | 雷众科技(武汉)有限公司 | 129.72 | 135.97 | 46.06 |
| | 4 | 北京航宇天创科技发展有限公司 | 1,358.91 | 34.91 | 5.87 |
| | 5 | 深圳市一博科技有限公司 | 6,000.00 | 33.59 | 1%以下 |

[注 1]: 资产总计系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》或其提供的报告期内各期财务报表、审计报告、公开数据;

[注 2]: 公司采购额占其营业收入比例=报告期各期公司采购额(不含税)/各供应商营业收入总额, 各供应商营业收入总额系参考各个供应商填写的《供应商基本情况表》或其提供的报告期内各期财务报表、审计报告;

[注 3]: 深圳市华唐时代科技有限公司及深圳酷影时代商贸有限公司合作年限较短, 未获取其资产总额及当期营业总收入数据。

(3) 上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

截至 2019 年 6 月 30 日, 雷众科技(武汉)有限公司(以下简称雷众科技公司)系公司报告期内辞任监事雷娟之配偶雷本良持股 80%的企业, 除此之外, 雷众科技公司与兴图新科公司及其关联方和公司员工之间不存在其他关联关系、非货款采购的资金往来或其他利益安排。

除雷众科技公司外, 上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、资金往来或其他利益安排。

2. 标准化采购

(1) 供应商基本情况

| 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 股权结构 | 主营业务 | 合作历史 | 排名情况 |
|----|------------------|-----------|-------|--------------------|----------------|--|---|
| 1 | 武汉恒奕鑫创电子科技有限责任公司 | 2013.3.15 | 30.00 | 朱世良 80% 吴云燕 20% | 计算机及配件、耗材及周边产品 | 2013 年 5 月首次合作, 契机为兴图新科公司需要电脑配件等, 合作年限 6 年 | 2016 年第一大 2017 年第五大 2019 年 1-6 月第二大 |

| | | | | | | | |
|----|----------------|------------|-----------|---|--|---|--------------------------------------|
| 2 | 武汉恒玖科技有限公司 | 2015.3.10 | 100.00 | 鄢飞 90% 吴杏姑 10% | 计算机及配件、耗材、其他 | 2015年7月首次合作, 契机为兴图新科公司需要工控主板、电源等, 合作年限4年 | 2016年第二大 2017年第二大 2019年1-6月第五大 |
| 3 | 湖北祺欣天诚科贸有限责任公司 | 2015.4.7 | 200.00 | 文静 70% 雷晨 30% | 电脑配件、摄像机 | 2015年7月首次合作, 建立业务契机为兴图新科公司项目需要用到维海德摄像机, 厂家不直接签订合同, 指定湖北区代理履行合同, 合作至今已4年 | 2016年第三大 |
| 4 | 武汉顺然科技有限公司 | 2008.9.9 | 100.00 | 罗月雄 70% 张培育 30% | 工控、贸易 | 2015年6月首次合作, 契机为兴图新科公司采购电脑配件, 合作年限4年 | 2016年第四大 |
| 5 | 武汉天亿能光电科技有限公司 | 2013.1.4 | 200.00 | 刘彦力 90% 周琴 7.5% 杨福林 2.5% | 工控机、工控主板 | 2015年10月首次合作, 建立业务契机为工控主板, 合作年限3年 | 2016年第五大 |
| 6 | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 1996.12.10 | 1,600.00 | 余一清 57.39% 胡少平 42.61% | 服务器、PC、网络产品等 | 2017年6月与兴图新科公司建立首次合作, 建立业务契机为联想厂家推荐华中区总代, 合作年限2年 | 2017年第一大 2018年第三大 2019年1-6月第一大 |
| 7 | 武汉亚辉信息工程有限公司 | 2011.10.21 | 500.00 | 沈佳丽 70%(蔡兴配偶) 蔡兴 30% | 存储、服务器、电脑 | 2017年6月首次合作, 建立业务契机为兴图新科公司采购戴尔、联想服务器, 合作年限2年 | 2017年第三大 2018年第二大 |
| 8 | 武汉诚信卓远科技发展有限公司 | 2008.11.13 | 2,000.00 | 蔡兴 60.27%(沈佳丽配偶) 沈佳丽 28.73% 钟源 11.00% | 存储、服务器、网络安全设备 | 2017年6月首次合作, 建立业务契机为兴图新科公司采购戴尔、联想服务器, 合作年限2年 | 2017年第三大 |
| 9 | 山东神沃信息科技有限公司 | 2013.5.10 | 1,000.00 | 山东鑫华邮信息科技有限公司 57% 席学强 25% 薛刚 15% 陈平 3% | 系统集成 | 2017年11月与兴图新科公司首次合作, 建立业务契机为业务需要, 合作年限2年 | 2017年第四大 |
| 10 | 泰豪软件股份有限公司 | 1998.5.20 | 11,764.70 | 泰豪科技股份有限公司 100% | 计算机软件及相关产品的开发、生产、销售, 信息系统集成, 综合信息技术服务, 高科技产业咨询、服务及投资, 物业管理 | 2018年8月建立首次合作, 契机为联想厂家推荐, 合作年限1年 | 2018年第一大 |

| | | | | | | | |
|----|------------------|-----------|----------|--|---------------------------------|---|--------------|
| 11 | 成都索贝数码科技股份有限公司 | 2003.6.9 | 8,000.00 | 陈锋 14.01% 姚平 14.01% 上海东方明珠新媒体股份有限公司 11.80% 浙江华数元启投资合伙企业(有限合伙) 11.61% 成都格瑞斯企业管理中心(有限合伙) 10.53% 青岛金石灏纳投资有限公司 6.99% 王宇星 6.30% 彭自强 6.30% 索尼(中国)有限公司 4.95% 朱吉辉 3.75% 成都索艾投资管理中心(有限合伙) 2.86% 成都嘉禾元资产管理中心(有限合伙) 2.39% 杭州元吉顺投资合伙企业(有限合伙) 1.39% 成都索浦投资管理中心(有限合伙) 1.33% 欧阳睿章 1.00% 成都索欧投资管理中心(有限合伙) 0.78% | 电视台全网综合解决方案、融合媒体解决方案、行业视频应用解决方案 | 2018年首次合作,契机为兴图新科公司存在技术需求,通过业务洽谈建立合作,合作年限1年 | 2018年第四大 |
| 12 | 武汉康宇通达测控仪表有限公司 | 2008.3.4 | 350.00 | 彭庆 100% | 磁致伸缩液位计、磁致伸缩位移传感器、温度变送器 | 2018年11月首次合作,契机为天门市海绵城市项目,合作年限不满1年 | 2018年第五大 |
| 13 | 武汉新盈恒创科技有限公司 | 2011.3.17 | 500.00 | 黄友芳 56% 王勇 44% | 长城机电、维海德摄像头、鸿合商用屏、罗技摄像头 | 2019年4月首次合作,契机为视频会议系统项目建设,合作年限不满1年 | 2019年1-6月第三大 |
| 14 | 武汉大洋金诚数码影视技术有限公司 | 2016.1.20 | 500.00 | 姚建勇 27% 杜中 25% 汪康 25% 陈旗 15% 叶林 5% 龙海 3% | 系统集成、后期制作产品、摄录设备 | 2019年4月首次合作,契机为兴图新科公司需采购高清摄录一体机,合作年限不足1年 | 2019年1-6月第四大 |

[注]: 1) 上述供应商基本信息均为截至2019年6月30日基本情况,数据来源为国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道; 2) 主营业务与合作历史系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》、供应商访谈记录以及签订的采购合同。

(2) 供应商总资产、公司采购金额占其营业收入比例

| 期间 | 排名 | 供应商名称 | 资产总计 [注1] | 公司 采购金额 | 公司采购额占 其营业收入比 例(%) [注2] |
|---------------|----|----------------|--------------|------------|-------------------------------|
| 2019年 1-6月 | 1 | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 2,618.04 | 391.30 | 13.10 |
| | 2 | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 274.28 | 23.27 | 32.01 |

| | | | | | |
|---------|---|----------------------|-------------|--------|-------|
| | 3 | 武汉新盈恒创科技有限公司 | 622.00 | 19.75 | 5.01 |
| | 4 | 武汉大洋金诚数码影视技术有限公司 | 681.00 | 14.08 | 5.14 |
| | 5 | 武汉恒玖科技有限公司 | 270.59 | 12.12 | 36.99 |
| 2018 年度 | 1 | 泰豪软件股份有限公司 | 100,683.80 | 258.97 | 0.30 |
| | 2 | 武汉亚辉信息系统工程有限 公司 | 831.13 | 119.59 | 6.96 |
| | 3 | 武汉奔腾网络系统集成有限 公司 | 2,526.58 | 98.14 | 2.20 |
| | 4 | 成都索贝数码科技股份有限 公司 | 119,163.160 | 65.17 | 0.07 |
| | 5 | 武汉康宇通达测控仪表有限 公司 | 435.00 | 54.87 | 10.03 |
| 2017 年度 | 1 | 武汉奔腾网络系统集成有限 公司 | 2,769.05 | 277.34 | 8.91 |
| | 2 | 武汉恒玖科技有限公司 | 227.98 | 191.81 | 35.00 |
| | 3 | 武汉亚辉信息系统工程有限 公司 | 813.96 | 171.60 | 3.87 |
| | | 武汉诚信卓远科技发展有限 公司 | 2,694.73 | | |
| | 4 | 山东神沃信息科技有限公司 | 1,035.00 | 93.85 | 25.03 |
| | 5 | 武汉恒奕鑫创电子科技有限 责任公司 | 236.18 | 75.64 | 30.00 |
| 2016 年度 | 1 | 武汉恒奕鑫创电子科技有限 责任公司 | 1,884.62 | 817.03 | 35.00 |
| | 2 | 武汉恒玖科技有限公司 | 300.53 | 375.06 | 38.00 |
| | 3 | 湖北祺欣天诚科贸有限责任 公司 | 513.03 | 68.28 | 66.89 |
| | 4 | 武汉顺然科技有限公司 | 221.00 | 28.19 | 4.68 |
| | 5 | 武汉天亿能光电科技有限公 司 | 200.00 | 22.86 | 5.72 |

[注 1]：资产总计系参考各个供应商填写的《供应商基本情况表》或其提供的报告期内各期财务报表、审计报告、公开数据；

[注 2]：兴图新科公司采购额占其营业收入比例=报告期各期兴图新科公司采购额(不含税)/各供应商营业收入总额，各供应商营业收入总额系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》或其提供的报告期内各期财务报表、审计报告。

(3) 上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排

1) 恒奕鑫创公司与兴图投资公司的资金往来

根据银行账户资金流水、会计账目等，恒奕鑫创公司与公司关联方兴图投资

公司存在资金拆借情形：

兴图投资公司因资金紧张，于 2015 年 3 月 30 日向恒奕鑫创公司拆借 30.00 万元，用于向武汉科技担保公司等支付担保款；2015 年 9 月 28 日，兴图投资公司向恒奕鑫创公司还款 20.00 万元，剩余未还款金额 10.00 万元。

2016 年 4 月恒奕鑫创公司向兴图投资公司提出要求偿还剩余 10.00 万元款项，并因资金周转等原因提出拆借资金要求，2016 年 4 月 27 日，兴图投资公司向恒奕鑫创公司拆出资金 80.00 万元，其中 10.00 万元用于偿还 2015 年的拆借款余额；2016 年 11 月 15 日、2017 年 8 月 28 日，恒奕鑫创公司向兴图投资公司分别各还款 35.00 万元，双方资金往来全部结清。

2) 恒奕鑫创公司与武汉智慧易视公司的资金往来

兴图新科关联方武汉智慧易视公司于 2016 年度、2017 年度向恒奕鑫创公司采购办公电脑及配件，分别付款 0.57 万元、0.94 万元。

3) 恒奕鑫创公司与亲情互联公司的资金往来

兴图新科关联方亲情互联公司于 2016 年度、2017 年度向恒奕鑫创公司采购电脑、摄像机、路由器等电子产品，分别付款 0.34 万元、1.43 万元。

4) 武汉恒玖公司与武汉智慧易视公司的资金往来

武汉智慧易视公司于 2017 年度向武汉恒玖公司采购办公电脑及配件，付款 2.39 万元。

5) 武汉恒玖公司与亲情互联公司的资金往来

亲情互联公司于 2017 年度向武汉恒玖公司采购电脑、摄像机、打印机等电子产品，付款 4.01 万元。

综上所述，恒奕鑫创公司与公司关联方兴图投资公司存在资金拆借的资金往来、与武汉智慧易视公司存在采购办公用品相关资金往来、与亲情互联公司存在采购办公用品相关资金往来，除此之外，恒奕鑫创公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非贷款采购的资金往来或其他利益安排；武汉恒玖公司与武汉智慧易视公司存在采购办公用品相关资金往来、与亲情互联公司存在采购办公用品相关资金往来，除此之外，武汉恒玖公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非贷款采购的资金往来或其他利益安排；除恒奕鑫创公司、武汉恒玖公司外，上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非贷款采购的资金往来或其他利益安排。

3. 个性化采购

(1) 供应商基本情况

| 序号 | 供应商名称 | 成立时间 | 注册资本 | 股权结构 | 主营业务 | 合作历史 | 排名情况 |
|----|------------------|------------|-----------|--|--|--|----------|
| 1 | 广州云筹计算机科技有限公司 | 2001.08.08 | 101.00 | 曾晖 90.1% 范健威 9.9% | 贸易、计算机系统集成服务 | 2016年首次合作，合作至今3年 | 2016年第一大 |
| 2 | 南京恩瑞特实业有限公司 | 2003.01.08 | 10,000.00 | 国睿科技股份有限公司 100% | 雷达及配套设备、通信传输设备、机电一体化设备、工业自动化设备、电子产品、电子元器件、计算机软硬件、仪器仪表的研究、开发、生产、销售及维护服务 | 2016年首次合作，合作至今3年 | 2016年第二大 |
| 3 | 深圳市西斯威科技有限公司 | 2004.04.09 | 50.00 | 侯祖贵 80% 王焕玲 20% | 工控产品、贸易业务 | 2014年首次合作，契机为某军需要专用CPCI主板，合作年限5年 | 2016年第三大 |
| 4 | 北京安恒伟业系统工程技术有限公司 | 2008.05.05 | 2,508.00 | 北京拓金国际投资有限公司 90% 丁丁 10% | 投影机、松下展会推广业务等 | 2017年9月首次合作，建立业务契机为某军电视电话会议系统高清改造维修器材项目，合作年限1年 | 2017年第一大 |
| 5 | 泰兴市东盛电子器材厂 | 1984.11.29 | 5,500.00 | 泰兴市分界镇农村集体资产管理委员会 99.30% 泰兴市分界乡人民政府 0.70% | 电子产品及器材、广播电视接收、发射设备、短波相控阵天馈系统、雷达及配套设备、通信天线及接插件、避雷保护装置、天线倒伏机构、箱包、通信电缆、广播通信铁塔及桅杆设计、研发、制造、销售、咨询服务 | 2017年首次合作，合作至今已2年 | 2017年第二大 |
| 6 | 深圳市景雄科技有限公司 | 2011.03.11 | 2,000.00 | 赵跃 85% 尹文斌 10% 谭恒 5% | 音箱、功放、调音台等音视频设备 | 2017年首次合作，契机为某军电视电话会议改造项目，合作年限3年 | 2017年第三大 |
| 7 | 广州魅视电子科技有限公司 | 2010.08.04 | 5,188.68 | 方华 50.11% 叶伟飞 28.91% 曾庆文 14.45% 深圳洲明时代伯乐投资管理合伙企业(有限合伙) 3.64% 王志妮 2.89% | 高清混合矩阵、中控、分布式系统 | 2017年9月首次合作，契机为某部队项目合作，合作至今2年 | 2017年第四大 |
| 8 | 深圳市汉锐信息技术股份有限公司 | 2016.09.22 | 2,000.00 | 李晓勇 51% 何意明 10% 张问桃 10% 高玖红 9% 寇斌 4% 吴艳 4% 盛永刚 4% 安屹 4% 贾燕微 4% | 电子信息技术研发；电子产品的技术开发及销售 | 2017年首次合作，合作至今2年 | 2017年第五大 |

| | | | | | | | |
|----|---------------|------------|----------|-----------------------------|--------------------------------|---|-----------------|
| 9 | 上海趋石智能科技有限公司 | 2016.11.29 | 1,000.00 | 上海趋视信息科技有限公司 55% 卢晓强 45% | 智能视频分析、智能人脸识别产品 | 2018 年湖南电信项目合作, 仅一单 | 2018 年第一大 |
| 10 | 武汉蓝讯通信息技术有限公司 | 2005.08.15 | 1,180.00 | 刘松英 70% 沈佑琴 30% | 计算机网络设备、电子计算机、打印机, 监控设备, 办公耗材等 | 2018 年与兴图新科公司首次合作, 某军组网图传技术升级, 合作年限 1 年 | 2018 年第二大 |
| 11 | 厦门海杰信达科技有限公司 | 2006.12.20 | 100.00 | 徐泽权 85% 陈伟钦 15% | 计算机及通讯设备批发 | 2019 年 4 月首次合作, 合作年限不到 1 年 | 2019 年 1-6 月第一大 |

[注]: 1) 上述供应商基本信息均为截至 2019 年 6 月 30 日基本情况, 数据来源为国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等公开渠道; 2) 主营业务与合作历史系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》、供应商访谈记录以及签订的采购合同。

(2) 供应商总资产、公司采购金额占其营业收入比例

| 期间 | 排名 | 供应商名称 | 资产总计 [注 1] | 公司 采购金额 | 公司采购额占 其营业收入比 例(%) [注 2] |
|--------------|----|------------------|---------------|------------|--------------------------------|
| 2019 年 1-6 月 | 1 | 厦门海杰信达科技有限公司 | [注 4] | 6.90 | [注 4] |
| 2018 年度 | 1 | 上海趋石智能科技有限公司 | 271.07 | 76.64 | 26.94 |
| | 2 | 武汉蓝讯通信息技术有限公司 | 1,072.60 | 43.45 | 1.93 |
| 2017 年度 | 1 | 北京安恒伟业系统工程技术有限公司 | 23,437.00 | 589.74 | 1.58 |
| | 2 | 泰兴市东盛电子器材厂 | [注 4] | 286.96 | [注 4] |
| | 3 | 深圳市景雄科技有限公司 | 1,616.00 | 132.17 | 6.15 |
| | 4 | 广州魅视电子科技有限公司 | 8,500.00 | 83.76 | 0.93 |
| | 5 | 深圳市汉锐信息技术股份有限公司 | [注 4] | 36.67 | [注 4] |
| 2016 年度 | 1 | 广州云筹计算机科技有限公司 | [注 3] | 43.62 | [注 3] |
| | 2 | 南京恩瑞特实业有限公司 | [注 3] | 34.19 | [注 3] |
| | 3 | 深圳市西斯威科技有限公司 | [注 3] | 13.85 | [注 3] |

[注 1]: 资产总计系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》或其提供的报告期内各期财务报表、审计报告、公开数据;

[注 2]: 公司采购额占其营业收入比例=报告期各期公司采购额(不含税)/各供应商营业收入总额, 各供应商营业收入总额系参考各个供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》或其提供的报告期内各期财务报表、审计报告;

[注 3]: 广州云筹计算机科技有限公司、南京恩瑞特实业有限公司、深圳市西斯威科技有限公司因合作时间距今久远、采购总额较低、采购具有偶发性特征, 未获取其资产总额及当期营业总收入数据;

[注 4]: 厦门海杰信达科技有限公司、泰兴市东盛电子器材厂、深圳市汉锐信息技术股份有限公司因采购具有偶发性特征, 未获取其资产总额及当期营业总收入数据。

(3) 上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间是否存在关联关系、资金

往来或其他利益安排

公司关联方亲情互联公司于 2015 年 12 月与广州云筹计算机科技有限公司(以下简称广州云筹公司)签订合同委托广州云筹公司开发并购买智能穿戴产品(即“呼贝”,亲情互联主营业务所需产品),2016 年和 2017 年分别向广州云筹公司付款 5 万元和 20 万元,后因产品未能通过验收,合同未继续履行。

广州云筹公司与兴图新科关联方亲情互联存在与其主营业务相关的采购的资金往来,除此之外,广州云筹公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非采购贷款的资金往来或其他利益安排。

除广州云筹公司外,上述供应商与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非贷款采购的资金往来或其他利益安排。

(十) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司采购与付款循环相关的关键内部控制,评价这些控制的设计,确定其是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

(2) 了解公司定制化、标准化、个性化采购的区别及相关询价方式和定价依据;

(3) 了解公司从采购原材料到实现相关产品的销售是如何增加原材料附加值及相关核心技术在该过程中的具体应用情况;

(4) 对报告期内公司主要劳务服务及技术服务采购,检查采购发票及付款单据,比对其采购价格与采购合同、应付账款记录是否一致;

(5) 获取报告期各期公司区分个性化、定制化、标准化的原材料分类及前 5 名供应商的分类情况,分析其变动原因;

(6) 复核公司采购部门的人员配置是否与公司采购业务规模相匹配;

(7) 获取报告期各期供应商的采购明细,对比同类型产品不同供应商之间的采购价格,对价格差异分析原因并判断其合理性;

(8) 了解报告期内公司个性化采购的原因,获取采购合同检查主要合同条款,分析采购的合理性,判断其相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定;

(9) 对报告期内各年度主要供应商进行访谈,并将访谈了解到的公司与其供应商交易的内容、条件、规模与采购合同或订单的主要条款、采购金额等进行对比,关注供应商的主营业务及规模是否与公司采购内容相匹配;

(10) 对报告期内主要供应商期末余额进行函证，并对未回函供应商执行替代性程序；

(11) 选取报告期各期前五大应付账款的供应商，利用可获得的公开资料(国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查及公司网页等)查询其工商登记资料(成立时间、注册资本、经营范围、法定代表人及股东)，关注其经营范围是否与公司采购内容相匹配，法人代表、股东是否为公司股东、高管或董事；

(12) 取得各类型各期采购金额排名前五大的供应商填写并盖章确认的《供应商基本情况表》，核查其合作历史、合作契机、资产总额、兴图新科公司每年采购额占其销售额比例等；

(13) 获取关联方银行流水及开户清单，核查是否存在与上述供应商之间存在资金往来。

2. 核查意见

经核查，我们认为：个性化采购系公司根据客户的需求及相关功能的实现，在市场上自主选择合适的产品进行采购，不是委托采购，不存在由客户指定供应商的情形，采购和销售业务不应按照净额而应按照总额确认收入，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；报告期各期个性化、定制化和标准化采购前五大供应商在报告期内的采购金额及变动原因与我们在审计中获得的财务信息一致；同类型产品不同供应商之间采购价格不存在显著差异；报告期各期个性化、定制化和标准化采购前五大供应商中，雷众科技公司与公司员工雷娟存在关联关系，除此之外，雷众科技公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非货款采购的资金往来或其他利益安排；恒奕鑫创公司与公司关联方兴图投资公司存在资金拆借的资金往来、与武汉智慧易视公司存在采购办公用品相关资金往来、与亲情互联公司存在采购办公用品相关资金往来，除此之外，恒奕鑫创公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非货款采购的资金往来或其他利益安排；武汉恒玖公司与武汉智慧易视公司存在采购办公用品相关资金往来、与亲情互联公司存在采购办公用品相关资金往来，除此之外，武汉恒玖公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非货款采购的资金往来或其他利益安排；广州云筹公司与公司关联方亲情互联公司存在与其主营业务相关的采购的资金往来，除此之外，广州云筹公司与公司及其关联方和公司员工之间不存在关联关系、非采购货款的资金往来或其他利益安排；除雷众科技公司、恒奕

鑫创公司、武汉恒玖公司、广州云筹公司外，其他供应商与公司及其关联方和公司员工之间均不存在关联关系、非货款采购的资金往来或其他利益安排。

五、招股说明书披露，除发行人外，控股股东实际控制人还控制武汉智慧易视、北京智慧易视、亲情互联、耆爱之家、兴图投资，其中武汉智慧易视、北京智慧易视、亲情互联最近一年均处于亏损状态。食指动为程家明报告期内持股 70%的企业，已于 2016 年 1 月 26 日将其所持有的 70%股权转让予闫馨。武汉爱互连科技有限公司系亲情互联全资子公司，已于 2018 年 6 月 7 日注销。杜成城为汇智蓝健有限合伙人，认缴出资比例 20%，杜成城直接持有发行人 2.72%股权，汇智蓝健直接持有发行人 4.35%股权。

请发行人：(1) 结合实际控制人控制的除发行人以外的其他四家企业与发行人在经营范围、主营业务、人员、技术、客户和供应商等方面关系，说明是否与发行人存在同业竞争或者其他可能导致利益转移的情形；(2) 说明是否严格按照《公司法》、企业会计准则及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易；结合汇智蓝健的股权结构，说明杜成诚是否能够控制汇智蓝健，是否应当将杜成诚认定为发行人关联方；结合杜成诚的对外投资情况，说明是否存在与发行人经营相冲突业务或者其他可能导致利益转移的情形；(3) 说明武汉爱互连科技有限公司注销的原因、合法合规性、资产处置情况、是否存在争议或潜在纠纷，报告期内是否存在重大违法行为；报告期内上述注销关联方与发行人之间存在的资产、业务和资金往来情况，交易公允性；(4) 说明食指动的经营范围、主营业务情况和主要财务数据；2016 年 1 月转让食指动 70%股权的原因及合理性，受让人的基本情况，与转让方是否存在关联关系，股权转让价格及其公允性，价款实际支付情况，是否真实转让，是否通过股权转让规避同业竞争认定的情形；(5) 说明报告期各期上述关联企业的财务状况、在册员工数量、无收入且亏损的原因及合理性；结合武汉智慧易视、北京智慧易视、亲情互联等关联方以及食指动的财务情况，说明是否存在为发行人承担成本费用或其他输送利益情形；(6) 说明华创兴图替亲情互联和武汉智慧易视代缴社保和住房公积金的原因，涉及代缴的相关员工是否曾在发行人处任职，发行人人员和机构是否独立；(7) 说明亲情互联委托发行人而未直接对某养老项目投标、授权登记和转回软件著作权的原因及合理性，是否存在发行人替关联方代垫成本费

用的情形，发行人内部控制是否健全有效；(8) 说明兴图投资向发行人拆出资金的具体来源及原因，是否确实用于归还银行贷款，发行人归还拆入资金的具体过程及资金来源；(9) 说明上述关联交易是否履行了相应的关联交易审批程序，结合公司章程、关联交易制度和财务负责人辞任的情况，进一步说明发行人公司治理是否健全，相关资产、人员、财务、机构和业务是否独立。

请保荐机构和发行人律师对上述事项和上述企业的自然人股东的简历进行核查，说明自然人股东与发行人及其关联方、发行人客户和供应商之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排并发表明确意见。

请申报会计师对事项(2)至(8)进行核查，说明自然人股东与发行人及其关联方、发行人客户和供应商之间是否存在关联关系、资金往来或其他利益安排并发表明确意见。(问询函第四条第14点)

(一) 说明是否严格按照《公司法》、企业会计准则及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易；结合汇智蓝健的股权结构，说明杜成诚是否能够控制汇智蓝健，是否应当将杜成诚认定为公司关联方；结合杜成诚的对外投资情况，说明是否存在与公司经营相冲突业务或者其他可能导致利益转移的情形

1. 关联方和关联交易披露

(1) 关联方和关联交易认定

根据《公司法》，关联关系是指公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与其直接或者间接控制的企业之间的关系，以及可能导致公司利益转移的其他关系。但是，国家控股的企业之间不仅因为同受国家控股而具有关联关系。

根据《企业会计准则第36号——关联方披露》，一方控制、共同控制另一方或对另一方施加重大影响，以及两方或两方以上同受一方控制、共同控制或重大影响的，构成关联方。

下列各方构成企业的关联方：1) 该企业的母公司；2) 该企业的子公司；3) 与该企业受同一母公司控制的其他企业；4) 对该企业实施共同控制的投资方；5) 对该企业施加重大影响的投资方；6) 该企业的合营企业；7) 该企业的联营企业；8) 该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员；9) 该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员；10) 该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的

其他企业。

根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》，关联交易，是指关联方之间转移资源、劳务或义务的行为，而不论是否收取价款。包括：1) 购买或销售商品；2) 购买或销售商品以外的其他资产；3) 提供或接受劳务；4) 担保；5) 提供资金(贷款或股权投资)；6) 租赁；7) 代理；8) 研究与开发项目的转移；9) 许可协议；10) 代表企业或由企业代表另一方进行债务结算；11) 关键管理人员薪酬。

根据中国证监会《上市公司信息披露管理办法》，上市公司的关联交易，是指上市公司或者其控股子公司与上市公司关联人之间发生的转移资源或者义务的事项。

关联人包括关联法人和关联自然人。

具有以下情形之一的法人，为上市公司的关联法人：1) 直接或者间接地控制上市公司的法人；2) 由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人；3) 关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人；4) 持有上市公司 5%以上股份的法人或者一致行动人；5) 在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 月内，存在上述情形之一的；6) 中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的法人。

具有以下情形之一的自然人，为上市公司的关联自然人：1) 直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的自然人；2) 上市公司董事、监事及高级管理人员；3) 直接或者间接地控制上市公司的法人的董事、监事及高级管理人员；4) 上述第 1、2 项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、年满 18 周岁的子女及其配偶、兄弟姐妹及其配偶，配偶的父母、兄弟姐妹，子女配偶的父母；5) 在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；6) 中国证监会、证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公司对其利益倾斜的自然人。

公司已按照前述规定披露了关联方和关联交易。

2. 杜成城

(1) 杜成城是否能够控制珠海汇智蓝健投资基金(有限合伙)(以下简称汇智

蓝健)

杜成城为公司的自然人股东,持有公司 150.00 万股股份,持股比例为 2.72%;此外,杜成城作为有限合伙人对公司另一股东汇智蓝健出资 1,000.00 万元,出资比例为 20.00%。

汇智蓝健的合伙人及其出资数额、出资比例如下表所示:

| 序号 | 合伙人姓名/名称 | 合伙人类型 | 出资额(万元) | 出资比例(%) |
|----|----------------|---------------|----------|---------|
| 1 | 艾献军 | 有限合伙人 | 3,000.00 | 60.00 |
| 2 | 杜成城 | 有限合伙人 | 1,000.00 | 20.00 |
| 3 | 刘佳丽 | 有限合伙人 | 500.00 | 10.00 |
| 4 | 吴永强 | 有限合伙人 | 300.00 | 6.00 |
| 5 | 李曦 | 有限合伙人 | 100.00 | 2.00 |
| 6 | 北京汇智易成投资管理有限公司 | 普通合伙人兼执行事务合伙人 | 100.00 | 2.00 |
| 合计 | | | 5,000.00 | 100.00 |

根据《中华人民共和国合伙企业法》第六十七条和第六十八条之规定,有限合伙企业由普通合伙人执行合伙事务;有限合伙人不执行合伙事务,不得对外代表有限合伙企业。

根据汇智蓝健全体合伙人签署的《珠海汇智蓝健投资基金(有限合伙)有限合伙协议》第四条合伙事务的执行的的规定,北京汇智易成投资管理有限公司为汇智蓝健的执行事务合伙人,对合伙企业的运营、合伙企业的投资业务及其他事务的管理和控制拥有排他性的权利,应自行作为合伙企业作出所有投资决策;有限合伙人不执行合伙事务,不得对外代表合伙企业。任何有限合伙人均不得参与管理或控制合伙企业的投资业务及其他以合伙企业名义进行的活动、交易和业务,或代表合伙企业签署文件,或从事其他对合伙企业形成约束的行为。

汇智蓝健的普通合伙人北京汇智易成投资管理有限公司的股东及股权结构如下表所示:

| 序号 | 股东姓名 | 出资额(万元) | 出资比例(%) |
|----|------|---------|---------|
| 1 | 艾献军 | 390.00 | 78.00 |

| | | | |
|----|-----|--------|--------|
| 2 | 余艳平 | 55.00 | 11.00 |
| 3 | 李纯 | 30.00 | 6.00 |
| 4 | 刘宁 | 25.00 | 5.00 |
| 合计 | | 500.00 | 100.00 |

艾献军持有北京汇智易成投资管理有限公司 78.00%的股权，为该公司控股股东，而北京汇智易成投资管理有限公司为汇智蓝健的普通合伙人，因此，艾献军为汇智蓝健的实际控制人。

综上，杜成城不是汇智蓝健的实际控制人，因此，汇智蓝健所持公司股份比例不能与杜成城所持公司股份比例合并计算。鉴于杜成城所持公司股份比例仅为 2.72%，杜成城不是公司控股股东、实际控制人，也不担任公司的董事、监事、高级管理人员职务，杜成城不构成《企业会计准则第 36 号——关联方披露》规定的对公司实施共同控制的投资方或施加重大影响的投资方，也不是中国证监会《上市公司信息披露管理办法》规定的持股 5%以上的自然人，因此，杜成城无需作为公司关联方进行披露。

(2) 杜成城的对外投资情况是否存在与公司经营相冲突业务或者其他可能导致利益转移的情形

根据杜成城本人的确认并经我们核查，杜成城除持有公司 2.72%的股份外，还直接投资如下企业：

| 序号 | 企业名称 | 持股比例 (%) | 主营业务 |
|----|--------------------|----------|-------------------------|
| 1 | 汕头万顺新材集团股份有限公司 | 33.47 | 铝箔、包装材料、功能性薄膜 |
| 2 | 普宁市麒麟万顺养殖场 | 100.00 | 饲养生猪 |
| 3 | 珠海汇智蓝健投资基金(有限合伙) | 20.00 | 股权投资 |
| 4 | 北京全时天地在线网络信息股份有限公司 | 3.00 | 互联网综合营销服务及企业级 SaaS 营销服务 |

上述杜成城直接投资的企业的主营业务情况如下：

1) 汕头万顺新材集团股份有限公司，为深圳证券交易所创业板上市公司，股份代码 300057，杜成城为该公司控股股东和实际控制人。根据该公司公开披露的 2018 年年度报告，其主营业务为纸包装、铝箔及功能性薄膜等三大业务。

2) 普宁市麒麟万顺养殖场，其主营业务为生猪饲养和销售。

3) 汇智蓝健，主营业务为股权投资。

4) 北京全时天地在线网络信息股份有限公司，主营业务为互联网综合营销服务及企业级 SaaS 营销服务。

上述杜成城投资的企业中，杜成城对汇智蓝健和北京全时天地在线网络信息股份有限公司的出资比例均较小，无法对该两家公司的经营活动实施控制及产生实质性影响；万顺新材和普宁市麒麟万顺养殖厂为杜成城实际控制的企业，其中万顺新材主要从事《国民经济行业分类和代码表》(GB/T4754-2017)中“C2239 其他纸制品制造”、“C3252 铝压延加工”和“C2921 塑料薄膜制造”三大业务，而普宁市麒麟万顺养殖厂的主营业务为《国民经济行业分类和代码表》(GB/T4754-2017)中“A0313 猪的饲养”，该两家企业的主营业务与公司所从事的《国民经济行业分类和代码表》(GB/T4754-2017)中“C3922 通信终端设备制造”存在显著的不同，因此，杜成城不存在经营与公司相冲突业务的情形。

(二) 说明武汉爱互连科技有限公司注销的原因、合法合规性、资产处置情况、是否存在争议或潜在纠纷，报告期内是否存在重大违法行为；报告期内上述注销关联方与公司之间存在的资产、业务和资金往来情况，交易公允性

武汉爱互连科技有限公司(以下简称爱互连公司)系武汉亲情互联科技有限公司(以下简称亲情互联公司)的全资子公司，于 2017 年 10 月 19 日取得武汉市青山区行政审批局核发的营业执照(统一社会信用代码 91420107MA4KWT5LXD)，住所为武汉市青山区三十街坊(冶金大道 6 号)32 幢 2 楼 9 号房，法定代表人程勇波，注册资本 1,000 万元，营业期限自 2017 年 10 月 19 日至 2037 年 10 月 18 日，经营范围为计算机软硬件、数码产品、通讯器材(不含卫星地面接收设施及无线发射装置)(专营除外)的研发及生产；互联网信息技术服务、技术开发、技术支持、技术咨询；电子商务信息咨询；自行开发产品的销售及售后服务。2018 年 6 月 7 日，武汉市青山区行政审批局以《准予注销登记通知书》((青)登记内销字[2018]第 158 号)核准爱互连公司注销登记。

2017 年，亲情互联公司与武汉楠山康养有限责任公司积极参与了武汉青山区民政局组织的青山区智慧养老平台项目建设，并为青山区“互联网+”居家养老统分模式试点方案提供了相应的技术支持，为此，武汉市青山区民政部门希望亲情互联公司能在该区设立公司开展养老服务相关业务，并承诺给予一定的政策优惠和资金支持，因此，亲情互联公司设立了全资子公司爱互连公司，但在爱互连公司注册设立后，相应的承诺未兑现，加之亲情互联公司前期主要工作集中于

产品的研发，市场推广力度不够，销售收入很少，资金紧张，因此，决定注销爱互连公司。

爱互连公司设立后，未开立银行账户、未聘用工作人员、未购买资产，未开展过实际经营活动，爱互连公司于2018年6月4日向公司登记主管机关申请办理简易注销登记并获受理，2016年6月7日，武汉市青山区行政审批局以《准予注销登记通知书》（（青）登记内销字[2018]第158号），决定准予爱互连公司注销登记。因此爱互连的注销登记符合《中华人民共和国公司登记管理条例》和国家工商总局《工商总局关于全面推进企业简易注销登记改革的指导意见》（工商企注字[2016]253号）的相关规定。

爱互连公司设立后，不存在资产处置行为，不存在与任何第三方之间有争议或潜在纠纷的情形，也不存在重大违法违规行为而受到相关部门处罚的情形。

经亲情互联公司、爱互连公司确认并经我们核查，爱互连公司与公司之间不存在涉及资产、资金及业务方面和往来及关联交易情形。

（三）说明食指动的经营范围、主营业务情况和主要财务数据；2016年1月转让食指动70%股权的原因及合理性，受让人的基本情况，与转让方是否存在关联关系，股权转让价格及其公允性，价款实际支付情况，是否真实转让，是否通过股权转让规避同业竞争认定的情形

1. 武汉食指动科技有限公司（以下简称食指动公司）的经营范围、主营业务情况和主要财务数据

食指动公司经营范围为：互联网软件开发；农业、环保、文化传媒、通信网络工程的施工；人力资源服务；农业初级产品、文化旅游用品、服装鞋帽、食品的销售；通信设备的安装、销售；企业形象设计、动漫制作；文化新媒体技术的开发；文化艺术交流活动策划；展览展示服务；摄影服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

食指动公司目前的主营业务为人力资源服务，包含人力资源招聘、培训和劳务派遣等。

根据食指动公司提供的未经审计的财务报表，其最近三年及一期的主要财务数据如下：

| 项目 | 2019年6月30日 /2019年1-6月 | 2018年12月31 日/2018年度 | 2017年12月31 日/2017年度 | 2016年12月31 日/2016年度 |
|----|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
|----|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|

| | | | | |
|------|--------|--------|--------|-------|
| 总资产 | 249.17 | 216.08 | 241.48 | 0.01 |
| 净资产 | 181.71 | 191.22 | 196.01 | -3.46 |
| 营业收入 | 10.02 | 45.06 | 30.66 | |
| 净利润 | -9.51 | -4.79 | -1.21 | |

[注]：以上财务数据未经审计。

2. 2016年1月食指动公司转让70%的股权原因

食指动公司初始设立时拟从事智能点餐系统相关软件的开发和销售业务，但仅进行了实验性和预研性的工作，未完成产品的实际研发和上线运营，食指动公司设立后，程家明因无暇顾及食指动公司的业务和经营，经与闫馨商议，闫馨愿意继续食指动公司的业务，于是双方签订了《股权转让协议》，程家明将所持食指动公司70%的股权转让予闫馨。由于食指动公司在设立后，各股东均未实际缴付出资，仅由程家明垫付了部分开办费用，因此，该次股权转让未实际支付对价。经转受让双方确认，本次转让系基于转受让双方真实的意思表示，为真实的转让。

闫馨系公司股东及原董事方梦兰之女。

自2016年1月股权转让后，程家明未再参与食指动公司的任何经营活动，自股权转让后至今，食指动公司一直由闫馨实际控制和经营。食指动公司目前主营业务以人力资源服务为主，与公司的主营业务存在显著的差异，因此，程家明不存在通过上述股权转让规避同业竞争的情形。

(四) 说明报告期各期上述关联企业的财务状况、在册员工数量、无收入且亏损的原因及合理性；结合武汉智慧易视、北京智慧易视、亲情互联等关联方以及食指动的财务情况，说明是否存在为公司承担成本费用或其他输送利益情形

1. 说明报告期各期上述关联企业的财务状况、在册员工数量、无收入且亏损的原因及合理性

(1) 武汉智慧易视科技有限公司(以下简称武汉智慧易视公司)

武汉智慧易视公司报告期各期财务状况如下：

| 项目 | 2019年6月30日 /2019年1-6月 | 2018年12月31日 /2018年度 | 2017年12月31日 /2017年度 | 2016年12月31日 /2016年度 |
|-----|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 总资产 | 135.70 | 144.30 | 155.92 | 157.60 |
| 净资产 | -1,115.99 | -1,037.90 | -641.38 | -217.98 |

| | | | | |
|------|--------|---------|---------|---------|
| 营业收入 | | 0.06 | 0.83 | |
| 净利润 | -78.09 | -396.52 | -423.40 | -448.08 |

[注]：以上财务数据未经审计。

武汉智慧易视公司近三年一期的人员数量如下：

| | | | | |
|------|-----------|------------|------------|------------|
| 项 目 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
| 员工人数 | 0 | 28 | 34 | 33 |

(2) 智慧易视(北京)科技有限公司(以下简称北京智慧易视公司)

北京智慧易视公司报告期各期财务状况如下：

| | | | | |
|------|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 项 目 | 2019年6月30日 /2019年1-6月 | 2018年12月31 日/2018年度 | 2017年12月31 日/2017年度 | 2016年12月31 日/2016年度 |
| 总资产 | 2.78 | 2.78 | 15.58 | 0.24 |
| 净资产 | -22.35 | -22.35 | -9.58 | -0.08 |
| 营业收入 | | | | |
| 净利润 | | -12.77 | -25.50 | -0.08 |

[注]：以上财务数据未经审计。

北京智慧易视公司设立后，未雇佣人员，在北京从事业务的人员与武汉智慧易视建立劳动关系。

2019年8月20日，北京智慧易视公司取得北京市丰台区市场监督管理局核定的准予注销通知。

(3) 亲情互联公司

亲情互联公司报告期各期财务状况如下：

| | | | | |
|------|--------------------------|------------------------|------------------------|------------------------|
| 项目 | 2019年6月30日 /2019年1-6月 | 2018年12月31 日/2018年度 | 2017年12月31 日/2017年度 | 2016年12月31 日/2016年度 |
| 总资产 | 220.55 | 211.68 | 105.77 | 51.76 |
| 净资产 | -590.97 | -543.30 | -298.29 | -205.37 |
| 营业收入 | 8.62 | | | |
| 净利润 | -47.68 | -245.00 | -182.92 | -196.12 |

[注]：以上财务数据未经审计。

亲情互联公司近三年一期的人员数量如下：

| | | | | |
|-----|-----------|------------|------------|------------|
| 项 目 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|-----|-----------|------------|------------|------------|

| | | | | |
|------|----|----|----|----|
| 员工人数 | 12 | 14 | 16 | 14 |
|------|----|----|----|----|

(4) 武汉耆爱之家养老服务有限公司(以下简称耆爱之家公司)

耆爱之家公司成立于 2019 年 4 月 30 日,未开立银行账户,未实际开展业务,无相关财务数据。截至本问询函回复出具日,该公司已按照简易注销程序办理完成工商注销登记。

上述实际控制人控制的武汉智慧易视公司、北京智慧易视公司和亲情互联公司,前期专注于基于互联网的应用软件的开发,主要开支为研发人员工资和研发费用,产品开发完成后,需要持续投入费用进行推广,而推广费用投入的不足,使得收入的取得有限,因此,各公司自成立后均处于持续亏损状态。北京智慧易视公司于 2019 年 8 月 20 日办妥注销登记;武汉智慧易视公司已于 2019 年 2 月歇业,目前无实际的业务经营;亲情互联公司仍在运营中;耆爱之家公司自成立至注销未实际开展业务,不存在亏损。

2. 结合武汉智慧易视、北京智慧易视、亲情互联等关联方以及食指动的财务情况,说明是否存在为公司承担成本费用或其他输送利益情形

上述公司的运营资金主要来源于股东的投入,在资产、组织机构、人员、财务和业务方面均独立于公司及其子公司,自主独立经营业务,不存在为公司承担费用或其他利益输送的情形。

(五) 说明华创兴图替亲情互联和武汉智慧易视代缴社保和住房公积金的原因,涉及代缴的相关员工是否曾在公司处任职,公司人员和机构是否独立

报告期内,北京华创兴图电子科技有限公司(以下简称华创兴图公司)曾于 2016 年 8 月和 9 月为亲情互联公司的员工代缴社会保险费和住房公积金,2016 年 6 月至 11 月间,亲情互联公司拟在北京开拓业务,陆续在北京当地招聘了 5 名员工从事网络运营工作,由于亲情互联公司未在北京设立分支机构,无法为该等员工缴纳社会保险费和住房公积金,因此,委托华创兴图公司代缴。由于业务开展不顺利,亲情互联公司于 2016 年 11 月解散了北京部门和人员。

报告期内,华创兴图公司曾于 2016 年 10 月和 11 月为武汉智慧易视公司 4 名员工代缴社会保险费和住房公积金,代缴的原因系武汉智慧易视公司未在北京设立分支机构而其子公司北京智慧易视公司当时未在北京雇用行政人员,无人经办社保缴费事项,所以委托华创兴图公司代缴,实际费用由武汉智慧易视公司全

额承担。

上述涉及代缴的员工中，亲情互联公司存在一名员工仙子莹曾经为公司子公司华创兴图公司的员工，离开华创兴图公司后进入亲情互联公司，后又回到华创兴图公司工作。具体如下：根据华创兴图公司和亲情互联公司提供的与仙子莹签订的劳动合同及相关离职文件，仙子莹于 2014 年 1 月 2 日与华创兴图公司签订《劳动合同》，担任华创兴图公司的财务专员，合同期限自 2013 年 12 月 27 日至 2016 年 12 月 27 日，2016 年 7 月 26 日，仙子莹向华创兴图公司提出离职申请并获准；2016 年 7 月 27 日，仙子莹与亲情互联公司签订《劳动合同》，任职自媒体运营岗位，合同有效期至 2019 年 7 月 26 日；2016 年 12 月 1 日，华创兴图公司与仙子莹签订《劳动合同》，任职军队销售部办公室助理，合同有效期自 2016 年 12 月 1 日至 2019 年 11 月 30 日。仙子莹 2016 年 8 月至 11 月期间的工资由亲情互联公司实际发放。因此，不存在亲情互联公司与华创兴图公司共用工作人员的情形。

仙子莹在离职华创兴图公司后入职亲情互联公司，并在离职亲情互联后又重新入职华创兴图公司的过程中，均签订了相应的劳动合同并履行了相应的内部程序，其在亲情互连公司工作期间的工资由亲情互联公司实际发放，因此，不存在亲情互联公司与华创兴图公司共用人员的情形，公司的机构和人员独立于实际控制人控制的其他企业。

(六) 说明亲情互联委托公司而未直接对某养老项目投标、授权登记和转回软件著作权的原因及合理性，是否存在公司替关联方代垫成本费用的情形，公司内部控制是否健全有效

2018 年 10 月，武汉市江岸区政府采购项目江岸区“互联网+居家养老”项目平台进行公开招标，招标文件的评分标准中，高新技术企业、ISO9001 质量管理体系认证及包含“养老”、“健康”字样的软件著作权等项目均为加分项，其中高新技术企业和 ISO 质量管理体系认证的分值各为 3 分，计算机软件著作权每件分值 1 份，最高得 10 分。亲情互联公司因成立时间不长、企业规模较小，无高新技术企业及质量管理体系认证证书，直接以自己的名义参与投标，几无成功的可能，便计划由公司参与投标，如竞标成功，则由亲情互联公司负责项目的具体实施。

亲情互联授权公司登记和转回的十件计算机软件的相关情况具体如下：

| 序号 | 软件名称 | 研发人员 | 相关用途 | 研发周期 | 研发成本/费用 |
|----|------------------------------------|--------------------------|--|-----------------------------|---------|
| 1 | 呼贝智慧养老平台关爱版 APP 软件 (IOS 版)V2.0 | 秦田新、魏积乾、吴刚智、张成、马江涛、陈真、吴琼 | 同呼贝智能手机(老人版)联合使用的 APP, 可以轻松管理、设置呼贝手机 | 2016 年 3 月 10 日立项, 用时 240 天 | 30.00 |
| 2 | 呼贝智慧养老平台关爱版 APP 软件 (Android 版)V2.0 | 魏积乾、吴刚智、吴琼、陈真、张成、马江涛 | 同呼贝智能手机(老人版)联合起来使用的 APP, 用户可以通过 APP 轻松管理、设置呼贝智能手机 | 2016 年 3 月 10 日立项, 用时 240 天 | 24.00 |
| 3 | 呼贝智慧养老平台商家版 APP 软件 (IOS 版)V2.0 | 秦田新、赵凡、吴刚智、张成、马江涛 | 配合老人版使用的 APP, 用于商家管理店铺、商品、处理订单 | 2016 年 7 月 5 日立项, 用时 250 天 | 26.00 |
| 4 | 呼贝智慧养老平台商家版 APP 软件 (Android 版)V2.0 | 陈真、吴刚智、吴琼、张成、赵凡、马江涛 | 商家用来管理店铺、商品、处理商品订单, 配合老人版使用的 APP | 2016 年 7 月 5 日立项, 用时 250 天 | 28.00 |
| 5 | 呼贝智慧养老平台健康版小程序软件 V1.0 | 吴刚智、蒋毅轩、陈真、吴琼、杨英 | 由健康管理专家查看他人健康数据指标, 解答咨询 | 2017 年 2 月 10 日立项, 用时 200 天 | 20.00 |
| 6 | 呼贝智慧养老平台健康版 APP 软件 (IOS 版)V1.0 | 蒋毅轩、吴刚智、魏积乾、吴琼 | 可以由健康管理专家查看他人健康数据指标, 并解答咨询 | 2017 年 2 月 10 日立项, 用时 200 天 | 20.00 |
| 7 | 呼贝智慧养老平台服务版 APP 软件 (Android 版)V2.0 | 魏积乾、陈真、吴刚智、胡朗、吴琼、杨英 | 一款旨在提高老人生活质量, 提供生活帮助服务的 APP, 通过关爱版 APP, 子女用户可轻松管理、了解老人状况 | 2017 年 6 月 1 日立项, 用时 230 天 | 22.00 |
| 8 | 呼贝智慧养老平台服务 APP 软件 (IOS 版)V2.0 | 蒋毅轩、胡朗、吴刚智、吴琼、杨英、熊文龙 | 一款旨在提高老人生活质量, 提供生活帮助服务的 APP, 子女用户可通过关爱版 APP, 轻松管理、了解老人状况 | 2017 年 6 月 1 日立项, 用时 230 天 | 21.00 |
| 9 | 呼贝智慧养老平台健康版 APP 软件 (Android 版)V1.0 | 魏积乾、吴刚智、吴琼、胡朗、杨英 | 由健康管理专家来查看他人健康数据指标, 并解答咨询 | 2017 年 6 月 10 日立项, 用时 200 天 | 22.00 |
| 10 | 呼贝智慧健康养老服务 V2.0 | 吴刚智、胡朗、杨英 | 一套平台管理系统, 提供给运营人员、社区人员、服务机构、政府监管人员等角色使用。 | 2017 年 6 月 15 日立项, 用时 300 天 | 22.00 |

根据亲情互联公司提供的发票, 上述 10 件软件登记著作权人初始登记为公司的费用为 1.5 万元, 软件著作权由公司转让至亲情互联公司的费用 0.5 万元, 全部由亲情互联公司支付。

综上, 上述 10 件计算机软件著作权由亲情互联公司自己开发、授权登记和转让计算机软件著作权所发生的费用均由亲情互联公司支付, 不存在由公司代关联方代垫成本费用情形。

在上述公司与关联方之间拟通过委托方式投标的过程中, 公司管理层就相关事项, 主动咨询了中介机构的意见, 并听从中介机构的意见和建议, 及时主动终止不规范的行为。兴图新科公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所

有重大方面保持了有效的内部控制。

(七) 说明兴图投资向公司拆出资金的具体来源及原因，是否确实用于归还银行贷款，公司归还拆入资金的具体过程及资金来源

1. 兴图投资公司向公司拆出资金情况

2016年9月和11月，兴图投资公司分三次将合计1,030万元资金拆借给公司用于流动资金支付，其中2016年9月14日和16日分别拆出10.00万元和20.00万元，2016年11月16日拆出1,000.00万元。

兴图投资公司向公司拆出的资金中，2016年9月拆借的30.00万元为兴图投资公司的自有资金，来源为公司的分红款留存，2016年11月拆出的1,000.00万元资金的来源为兴图投资公司向武汉美狄亚贸易有限公司借款。

2016年11月15日，兴图投资公司作为借款人、程家明和黄敏作为保证人与贷款方武汉美狄亚贸易有限公司共同签订《保证担保借款合同》，约定兴图投资公司向武汉美狄亚贸易有限公司借款1,000.00万元，借款期限自2016年11月16日至2016年11月30日(实际借款期限自2016年11月16日至2016年12月15日)，利率为每日2‰。2016年11月16日，兴图投资公司收到武汉美狄亚贸易有限公司以银行转账方式汇入的1,000.00万元。

2016年11月15日，兴图投资公司与公司签订《借款合同》，公司向兴图投资公司借款1,000万元，借款期限自2016年11月16日至2016年12月15日，不计利息。2016年11月16日，兴图投资公司收到武汉美狄亚贸易有限公司款项后将该笔款项汇入公司银行账户。

公司向兴图投资公司拆入资金的原因为：受当年客户迟延付款的影响，公司出现流动资金紧张的情况，公司与汉口银行光谷分行于2015年11月13日签订的《流动资金借款合同》(编号：B028001500AQ)项下1,000.00万元的贷款于2016年11月17日期限届满，为及时归还上述款项，公司通过兴图投资公司向武汉美狄亚贸易有限公司拆入1,000万元，公司收到款项后，即于2016年11月17日向汉口银行光谷分行偿还了借款。鉴于受军改等影响公司2016年业绩和回款较差、资金较为紧张，因此兴图投资公司未向公司收取利息；如果按照兴图投资公司拆借资金支付的利息核算，该笔拆借款的利息费用为53.30万元，占公司2016年度利润总额的比例为8.41%，对公司2016年度的经营业绩不构成重大影响，不构成本次发行上市的重大障碍。

2. 公司归还拆入资金情况

报告期内，兴图新科公司归还拆入资金的具体过程及资金来源如下表所示：

| 关联方名称 | 归还金额 | 归还日期 | 归还资金来源 |
|------------|----------|------------|--------------------------------|
| 武汉兴图投资有限公司 | 200.00 | 2016-12-08 | 银行借款 |
| 武汉兴图投资有限公司 | 150.00 | 2016-12-09 | 银行借款 |
| 武汉兴图投资有限公司 | 675.00 | 2016-12-12 | 银行借款 650.00 万元及日常运营资金 25.00 万元 |
| 武汉兴图投资有限公司 | 5.00 | 2017-02-02 | 日常运营资金 |
| 合计 | 1,030.00 | | |

2016年12月7日，兴图新科公司向武汉农村商业银行光谷分行借入短期借款303.00万元；银行借款到账后，兴图新科公司于2016年12月8日向兴图投资公司归还拆入资金200.00万元。

2016年12月9日，兴图新科公司向汉口银行股份有限公司借入短期借款1,000.00万元；在银行借款到账后，兴图新科公司分别于2016年12月9日、2016年12月12日利用银行借款800.00万元及日常运营资金25.00万元向兴图投资公司归还拆入资金150.00万元和675.00万元；2017年2月2日公司利用日常运营资金向兴图投资公司归还拆入资金5.00万元。

(八) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 检查公司披露的关联方和关联交易是否符合《公司法》、企业会计准则及中国证监会的有关规定；

(2) 查阅汇智蓝健的股权结构及合伙协议，核查汇智蓝健的实际控制人；

(3) 获取杜成城确认的本人对外投资情况并查询国家企业信用信息公示系统、天眼查等核实其对外投资企业是否存在与公司经营相冲突业务或者其他可能导致利益转移的情况；

(4) 获取武汉智慧易视公司、北京智慧易视公司、亲情互联公司、耆爱之家公司、兴图投资公司的财务明细账，检查是否与公司及其关联方、公司客户和供应商之间存在关联关系、资金往来或其他利益安排；

(5) 获取武汉智慧易视公司、北京智慧易视公司、亲情互联公司、耆爱之家公司、兴图投资公司出具的与公司及其关联方、公司客户和供应商之间不存在关

联关系、资金往来或其他利益安排的声明；

(6) 对公司实际控制人程家明及亲情互联总经理程勇波进行访谈，了解爱互连公司注销的原因、资产处置等情况；

(7) 获取武汉市青山区行政审批局对爱互连公司的准予注销登记通知书；

(8) 对食指动公司实际控制人闫馨进行访谈，了解其经营范围、主营业务情况、主要财务数据及股权转让原因等；

(9) 获取公司与兴图投资公司往来明细账，逐项核查其款项性质、形成原因，复核是否属于资金拆借；

(10) 访谈公司财务负责人，了解拆借原因、资金最终用途；查看拆借款项的财务核算情况，确认核算是否真实准确；

(11) 获取公司银行流水、拆入资金及归还资金涉及的银行回单、借款协议，核实拆借资金去向和归还情况；

(12) 获取兴图投资公司银行流水、拆入资金及归还资金涉及的银行回单和借款协议，查看兴图投资公司是否与公司存在未记录在账面的资金往来；核实是否存在借用关联方资金账户进行体外资金循环的情形。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司严格按照《公司法》、企业会计准则及中国证监会的有关规定披露关联方和关联交易；杜成城未控制汇智蓝健，无需将其认定为关联方；杜成城投资的其他企业与公司不存在经营相冲突的业务和其他可能导致利益转移的情形；爱互连公司注销的原因、合法合规性、资产处置情况与我们在审计中获得的财务信息一致；爱互连公司注销不存在争议或潜在纠纷，报告期内未开展业务，不存在重大违法行为；爱互联公司不存在资产、业务和资金往来；食指动公司的经营范围、主营业务情况和主要财务数据与我们在审计中获得的财务信息一致；2016年1月程家明转让食指动公司70%股权系由于个人意愿，专注于兴图新科公司业务的发展，股权转让未收取对价，不存在通过股权转让规避同业竞争认定的情形；报告期内上述关联企业存在亏损的原因系由于经营不善或推广失败导致收入较低，而前期研发投入、推广费用及办公费用等投入较大，导致长期处于亏损状态，不存在为公司承担成本费用或其他输送利益的情形；华创兴图公司替亲情互联公司和武汉智慧易视公司代缴社保和住房公积金的原因与我们在审计中获得的财务信息一致，涉及代缴的相关员工除一名员工仙子莹外

其他不曾在公司处任职，公司人员和机构独立；亲情互联委托公司而未直接对某养老项目投标、授权登记和转回软件著作权的原因及合理性与我们在审计中获得的财务信息一致，不存在公司替关联方代垫成本费用的情形，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定在所有重大方面保持了有效的内部控制；兴图投资公司向公司拆出资金的来源为自有资金及向武汉美狄亚贸易有限公司借款，公司向兴图投资公司拆借的资金均用于公司偿还银行借款和日常生产经营，公司已通过向武汉农村商业银行光谷分行、汉口银行光谷分行贷款获取的资金及部分自有资金归还上述拆借资金。

六、招股说明书披露，报告期内发行人向雷众科技(武汉)有限公司(下称雷众科技)采购采购机箱和通信设备外壳，雷众科技系发行人报告期内辞任监事雷娟之配偶雷本良持股 60%的控股公司，雷娟在发行人处任采购部主管。

请发行人说明：(1) 雷众科技的历史沿革、与发行人合作背景、报告期内的财务状况，发行人采购额占雷众科技销售额的比重，是否存在与发行人存在共同客户或共同供应商的情形；(2) 雷众科技是否具备相关定制化产品的生产能力，向发行人销售的产品是否均为自产及最终供应商的具体情况；(3) 发行人向雷众科技采购价格逐年上升的原因及合理性，采购产品的定价依据，结合同类型产品的第三方价格或市场价格，说明发行人向雷众科技采购价格的公允性；(4) 结合发行人关联自然人雷娟的公司任职情况和与采购相关的内部控制制度，说明发行人与采购相关的内部控制制度是否健全并得到有效执行。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第四条第 15 点)

(一) 雷众科技的历史沿革、与公司合作背景、报告期内的财务状况，公司采购额占雷众科技销售额的比重，是否存在与公司存在共同客户或共同供应商的情形

1. 雷众科技公司的历史沿革

(1) 2014 年 2 月雷众科技公司设立

雷众科技公司系由雷本良和饶光强于 2014 年 2 月 11 日以货币资金出资设立，成立时注册资本为 50.00 万元。

2014 年 2 月 11 日，雷众科技公司取得武汉市工商行政管理局核发的注册号

为 420100000387712 的企业法人营业执照。

雷众科技公司成立时股权结构如下：

| 股东姓名 | 出资金额 | 出资比例 (%) |
|------|-------|----------|
| 雷本良 | 35.00 | 70.00 |
| 饶光强 | 15.00 | 30.00 |
| 合计 | 50.00 | 100.00 |

(2) 2018 年 2 月雷众科技公司股权转让

2018 年 2 月 2 日，雷众科技公司召开股东会，同意雷本良向阮军转让所持雷众科技公司 10.00% 的股权；同意饶光强向冯刚转让所持雷众科技公司 20.00% 的股权、向阮军转让所持雷众科技公司 10.00% 的股权。

2018 年 2 月 2 日，雷本良与阮军、饶光强与阮军、饶光强与冯刚签署了《股权转让协议》。

2018 年 2 月 5 日，雷众科技公司在武汉市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，雷众科技公司股权结构如下：

| 股东姓名 | 出资金额 | 出资比例 (%) |
|------|-------|----------|
| 雷本良 | 30.00 | 60.00 |
| 阮军 | 10.00 | 20.00 |
| 冯刚 | 10.00 | 20.00 |
| 合计 | 50.00 | 100.00 |

(3) 2019 年 4 月雷众科技公司股权转让

2019 年 4 月 11 日，雷众科技公司召开股东会，同意冯刚向雷本良转让所持雷众科技公司 20% 的股权。

2019 年 4 月 11 日，冯刚与雷本良签署了《股权转让协议》。

2019 年 4 月 16 日，雷众科技公司在武汉市工商行政管理局办理了工商变更登记手续。

本次股权转让完成后，雷众科技公司股权结构如下：

| 股东姓名 | 出资金额 | 出资比例 (%) |
|------|-------|----------|
| 雷本良 | 40.00 | 80.00 |

| | | |
|----|-------|--------|
| 阮军 | 10.00 | 20.00 |
| 合计 | 50.00 | 100.00 |

雷众科技公司自成立至今，均从事铝型材机箱、机盒、机柜、钣金机箱、不锈钢模具、五金零件、PCB 线路板、电源开关、仪器仪表的研发、生产、销售。

2. 与公司合作背景

雷众科技公司与公司于 2015 年 1 月第一次合作，合作契机系雷众科技公司实际控制人雷本良曾于 2010 年-2013 年就职于深圳市天一森电子有限公司(以下简称深圳天一森)任销售人员，深圳天一森于 2011 年与兴图新科公司存在业务合作，后雷本良于 2014 年成立雷众科技公司，与兴图新科公司再次建立合作。

雷本良具有较长五金定制件的从业经验，雷众科技公司具备生产、加工定制化机箱的能力，2015 年 1 月 6 日，在公司质量管理部、研发部门、采购部门的共同评定下，将雷众科技公司纳入合格供应方名录。过往合作历史证明雷众科技公司交付的机箱质量稳定、可靠且交付及时，未产生纠纷，并且能够通过每年的供方评定，因此双方交易自然延续下来。

3. 雷众科技公司财务状况

| 项目 | 2019 年 6 月 30 日 /2019 年 1-6 月 | 2018 年 12 月 31 日/2018 年度 | 2017 年 12 月 31 日/2017 年度 | 2016 年 12 月 31 日/2016 年度 |
|------|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 总资产 | 163.04 | 85.19 | 185.22 | 129.73 |
| 净资产 | -5.24 | -2.38 | 53.10 | 52.56 |
| 营业收入 | 275.76 | 342.12 | 308.41 | 295.24 |
| 净利润 | -2.86 | -55.48 | 0.57 | 8.31 |

[注]：以上财务数据未经审计。

4. 公司采购额占雷众科技公司销售额的比重

| 项目 | 2019 年 6 月 30 日 /2019 年 1-6 月 | 2018 年 12 月 31 日/2018 年度 | 2017 年 12 月 31 日/2017 年度 | 2016 年 12 月 31 日/2016 年度 |
|-----------|----------------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| 兴图新科公司采购额 | 47.40 | 90.92 | 37.34 | 135.97 |
| 雷众科技公司销售额 | 275.76 | 342.12 | 308.41 | 295.24 |
| 占比(%) | 17.19 | 26.58 | 12.11 | 46.05 |

5. 是否存在与公司存在共同客户或共同供应商的情形

报告期内，雷众科技公司与公司存在两家共同供应商或共同客户情况，包括：

(1) 武汉市鑫江铭自动化科技有限公司(以下简称武汉鑫江铭公司)系公司供应商,同时也是雷众科技公司供应商及客户,公司向武汉鑫江铭公司采购定制化机箱及配件,雷众科技公司与武汉鑫江铭公司为同行业公司,两者之间存在一定合作,互相采购对方定制化产品以及及时满足客户需求;

(2) 武汉恒玖公司系公司供应商,同时也是雷众科技公司供应商。武汉恒玖公司主营业务为电脑及相关配件的组装与销售,主要向客户供应通用品牌服务器、办公电脑、电子配件等基础电子设备。公司向其采购包括工控主板、通用服务器、电源等;雷众科技公司向其采购了少量办公用台式机电脑。

报告期内,雷众科技公司与上述两家企业之间交易流水往来汇总如下:

| 期 间 | 武汉鑫江铭公司 | | 武汉恒玖公司 | |
|-----------|---------|--------|--------|--------|
| | 雷众收款金额 | 雷众付款金额 | 雷众收款金额 | 雷众付款金额 |
| 2019年1-6月 | 5.60 | | | |
| 2018年 | 20.00 | 2.00 | | 6.99 |
| 2017年 | | 2.11 | | |
| 2016年 | | | | |

上述存在共同供应商或客户的情况,符合雷众科技公司与公司主营业务需求,雷众科技公司与两家企业之间发生的流水往来金额较小,具有商业实质。三家企业与雷众科技公司及公司均不存在关联关系,也不存在雷众科技公司与兴图新科公司之间互相代垫费用的情况。

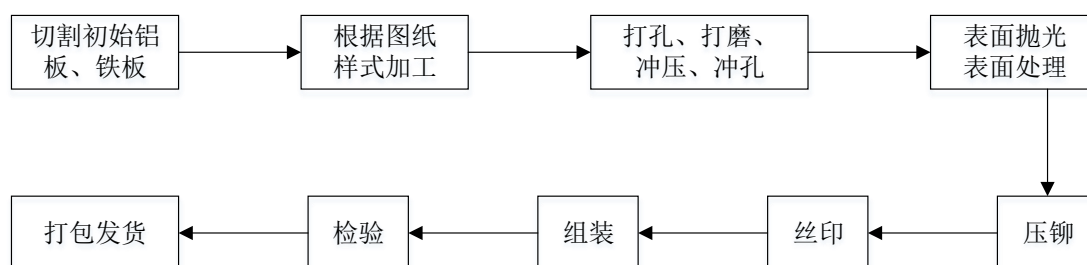
(二) 雷众科技是否具备相关定制化产品的生产能力, 向公司销售的产品是否均为自产及最终供应商的具体情况

截至2019年6月30日,雷众科技公司拥有的除办公设备外的专用及一般设备清单如下:

| 序号 | 设备名称 | 型号 | 数量 | 用途简述 |
|----|-------|----------------|------|---------------|
| 1 | 数控剪板机 | Q11-3*3000 | 1.00 | 加工产品下料 |
| 2 | 液压锯床 | JH-80 | 1.00 | 加工产品下料 |
| 3 | 折弯机 | NCP-100E-32-50 | 1.00 | 加工产品的铝板和铁板折弯用 |
| 4 | 数显铣床 | 台荣精机 | 1.00 | 加工产品铣孔 |
| 5 | 空压机 | 捷豹空压机 | 3.00 | 加工产品增压 |

| | | | | |
|----|-------------------|------------|------|------------------------|
| 6 | 气动压铆机 | TC-SQ0-10T | 1.00 | 加工产品压铆钉用 |
| 7 | 普通冲床 | J21-30 | 1.00 | 加工产品冲孔用 |
| 8 | 普通冲床 | J21-35 | 2.00 | 加工产品冲孔用 |
| 9 | 普通冲床 | J21-63 | 3.00 | 加工产品冲孔用 |
| 10 | 数控折弯机 | AIT-1551 | 1.00 | 加工产品的铝板和铁板折弯用 |
| 11 | 攻牙机 | 西湖 Z-406 | 3.00 | 加工产品攻螺丝孔用 |
| 12 | 攻牙机 | 金丰 SWJ-6A | 4.00 | 加工产品攻螺丝孔用 |
| 13 | 轻型台式砂轮机 | 合鼎 MQD3220 | 1.00 | 加工产品表面抛光用 |
| 14 | 磨床 | | 1.00 | 打磨磨具 |
| 15 | 液压手动叉车 | BT00081 | 1.00 | 搬运加工产品用 |
| 16 | 立式综合加工中心 (CNC) | LH-850 | 3.00 | 铣加工产品 |
| 17 | 抛光机 | | 1.00 | 加工产品表面抛光用 |
| 18 | 台励福激光切割机 | FL1200 | 1.00 | 加工产品的大铝板和铁板切割下料 |
| 19 | 其它设备 | | 若干 | 丝印机、丝印烤箱、表面处理设备、组装用工具等 |

雷众科技公司定制化产品的生产过程如下：



雷众科技公司所拥有的专用及一般加工设备能够完成上述全流程的生产定制，具备相关定制化产品的生产能力，向兴图新科公司销售的产品均为自产产品。

（三）公司向雷众科技采购价格逐年上升的原因及合理性，采购产品的定价依据，结合同类型产品的第三方价格或市场价格，说明公司向雷众科技采购价格的公允性

1. 公司向雷众科技公司采购价格逐年上升的原因及合理性，采购产品的定价依据

公司向雷众科技公司采购的产品为定制化机箱、机壳，定制化产品的价格与该产品的材质、用料多少、加工时间、后处理时间等相关，定价依据为成本加成

方法，成本主要考虑原材料成本、加工工时等。

公司各年份向雷众科技公司采购的主要机箱其产品型号、单价、数量及总价等情况如下：

| 期 间 | 产品名称 | 产品型号 | 采购数量 | 采购总价(元) | 采购单价(元) |
|---------------|---------------|---------------------------|--------|------------|----------|
| 2019年 1-6月 | 十六路机箱/6U机箱 | XT4.100.0004/XT4.100.0081 | 52.00 | 220,884.96 | 4,247.79 |
| | 2U机箱 | XT2705/XT4.100.0006 | 175.00 | 165,649.98 | 946.57 |
| | 合 计 | | 227.00 | 386,534.94 | 1,702.80 |
| 2018年度 | 2U机箱 | XT4.100.0074 | 102.00 | 334,762.07 | 3,281.98 |
| | 2U机箱 | XT2705/XT4.100.0006 | 185.00 | 172,238.75 | 931.03 |
| | 八路机箱 | XT2708/XT4.100.0003 | 35.00 | 52,198.28 | 1,491.38 |
| | 编解码一体机机箱 | XT8012D/XT4.100.0041 | 30.00 | 47,435.90 | 1,581.20 |
| | 十六路机箱 | XT4.100.0004 | 5.00 | 20,689.65 | 4,137.93 |
| | 机箱 | XT4.100.0043 | 18.00 | 5,198.28 | 288.79 |
| | 合 计 | | 375.00 | 632,522.93 | 1,686.73 |
| 2017年度 | 编解码一体机机箱 | XT8012D/XT4.100.0041 | 88.00 | 145,726.50 | 1,655.98 |
| | 1U机箱/VGA编码器机箱 | XT9101/XT4.100.0043 | 105.00 | 31,794.87 | 302.81 |
| | 4U八路机箱 | XT4.100.0064 | 5.00 | 18,547.01 | 3,709.40 |
| | 雷达编码器机箱 | XT4.100.0044 | 10.00 | 5,128.21 | 512.82 |
| | 编码模块机箱 | XT6.104.0000 | 20.00 | 4,786.32 | 239.32 |
| | 解码模块机箱 | XT6.104.0001 | 20.00 | 4,444.44 | 222.22 |
| | 机箱 | XT8012FBB-SD | 1.00 | 393.16 | 393.16 |
| | 合 计 | | 249.00 | 210,820.51 | 846.67 |
| 2016年度 | 机箱 | XT2705/XT4.100.0006 | 345.00 | 318,461.54 | 923.08 |
| | 机箱 | XT6719E | 729.00 | 286,615.39 | 393.16 |
| | 机箱 | XT6740E-1D | 350.00 | 143,589.74 | 410.26 |
| | 机箱 | XT2708/XT4.100.0003 | 80.00 | 118,290.59 | 1,478.63 |
| | 机箱 | XT2716 | 35.00 | 113,076.92 | 3,230.77 |
| | 机箱 | XT2455D(H.264) | 40.00 | 112,820.52 | 2,820.51 |

| | | | | | |
|--|----------|--------------------------|----------|--------------|----------|
| | 1U0SD 机箱 | XT2104 | 310.00 | 71,709.39 | 231.32 |
| | 编解码一体机机箱 | XT8012D/ XT4.100.0041 | 10.00 | 25,641.02 | 2,564.10 |
| | 合计 | | 1,899.00 | 1,190,205.11 | 626.75 |

[注 1]: 由于 2016 年采购机箱系列较多, 因此仅选取其中采购总额与采购数量占当年机箱总采购额及数量比例均超过 90% 部分进行列示;

[注 2]: 各年度采购单价合计数=各年度采购总价合计数/各年度采购数量合计数。

兴图新科公司向雷众科技公司采购定制化机箱, 存在型号较多、各型号采购单价差异较大的特点, 因此定制化机箱类产品各年度采购均价受当年采购入库的产品型号、数量等影响较大。





2016 年度至 2019 年 1-6 月, 兴图新科公司采购雷众科技公司定制化机箱类产品均价呈逐年上升趋势, 系由于主要采购的机箱型号发生了变化, 具体如下:

(1) 2016 年采购型号以 XT2705/XT4.100.0006、XT6719E、XT6740E-1D 为主, 各型号单价较低, 分别为 923.08 元、393.16 元、410.26 元, 导致整体均价也较低 (626.75 元); 各型号图片如下:



| 产品名称 | 型号 | 机箱正面 | 机箱背面 |
|------|-------------------------|---|---|
| 机箱 | XT2705/ XT4.100.0006 |  |  |
| 机箱 | XT6719E |  |  |
| 机箱 | XT6740E-1D |  |  |

(2) 2017 年采购型号以 XT8012D/XT4.100.0041、XT9101/XT4.100.0043 为主, XT8012D 于 2016 年打样试制完成, 于 2017 年进行批量生产; 两款机箱采购单价分别为 1,655.98 元、302.81 元, XT8012D/XT4.100.0041 较 2016 年主流采购机型单价提高较多, 导致当年采购均价有所提升, 各型号图片如下:

| 产品名称 | 型号 | 机箱正面 | 机箱背面 |
|------|----|------|------|
|------|----|------|------|

| | | | |
|-------------------------|--------------------------|---|---|
| 机箱 | XT8012D/ XT4.100.0041 |  |  |
| 1U 机箱/ VGA 编码器 机箱 | XT9101/ XT4.100.0043 |  |  |

(3) 2018 年采购型号以 XT4.100.0074、XT4.100.0006 为主，各型号单价较高，分别为 3,281.98 元、931.03 元，XT4.100.0074 由于工艺较为复杂，耗费工时更长，单价较高；因此导致 2018 年整体均价也较高(1,686.73 元)；各型号图片如下：

| 产品名称 | 型号 | 机箱正面 | 机箱背面 |
|-------------------------|-------------------------|---|---|
| 机箱 | XT4.100.0074 |  |  |
| 1U 机箱/ VGA 编码器 机箱 | XT2705/ XT4.100.0006 |  |  |

(4) 2019 年 1-6 月采购型号以 XT4.100.0004/XT4.100.0081、XT2705/XT4.100.0006 型号为主，其中 XT4.100.0004/XT4.100.0081 由于路数更多，耗费原材料更多，因此单价较高(4,247.79 元)，2019 年 1-6 月整体采购均价(1,702.80 元)相较 2018 年有所提升；各型号图片如下：

| 产品名称 | 型号 | 机箱正面 | 机箱背面 |
|-------------------------|-------------------------------|---|---|
| 十六路 机箱/6U 机箱 | XT4.100.0004/ XT4.100.0081 |  |  |
| 1U 机箱/ VGA 编码器 机箱 | XT2705/ XT4.100.0006 |  |  |

2. 结合同类型产品的第三方价格或市场价格，说明公司向雷众科技公司采

购价格的公允性

雷众科技公司定制化机箱采购均价及机箱类产品整体采购均价对比如下：

| 序号 | 期间 | 采购类别 | 采购金额(万元) | 雷众科技采购均价(元) | 机箱类产品采购均价(元) | 雷众科技机箱采购均价/机箱类产品采购均价 |
|----|-----------|------|----------|-------------|--------------|----------------------|
| 1 | 2019年1-6月 | 机箱 | 38.68 | 1,702.80 | 1,615.35 | 105.41% |
| 2 | 2018年度 | 机箱 | 63.25 | 1,686.73 | 2,386.45 | 70.68% |
| 3 | 2017年度 | 机箱 | 21.08 | 846.67 | 728.46 | 116.23% |
| 4 | 2016年度 | 机箱 | 132.03 | 658.16 | 605.16 | 108.76% |

公司向雷众科技公司采购原材料包括机箱、金属件以及其他类别，其中主要为机箱产品。2016年至2019年1-6月，公司向雷众科技公司采购机箱均价与机箱类产品采购均价相比，波动范围较大，系由于公司采购机箱为定制化产品，型号、大小、结构、材料等均存在较大差异，导致价格波动较大。

尽管机箱采购均价变动较大，但是就同一时期、同一型号不同供应商的采购均价而言，差异较小。以单价较高、采购量较大的 XT4.100.0074 机箱为例，不同供应商采购的价格对比如下：

| 序号 | 期间 | 采购型号 | 供应商名称 | 采购数量(套) | 采购总额(元) | 采购单价(元) |
|----|--------|--------------|-----------------|---------|--------------|----------|
| 1 | 2018年度 | XT4.100.0074 | 武汉普尔泰模型技术有限公司 | 152.00 | 543,102.62 | 3,573.04 |
| 2 | 2018年度 | XT4.100.0074 | 武汉市鑫江铭自动化科技有限公司 | 120.00 | 393,103.45 | 3,275.86 |
| 3 | 2018年度 | XT4.100.0074 | 雷众科技公司 | 102.00 | 334,762.07 | 3,281.98 |
| 合计 | | | | 374.00 | 1,270,968.14 | 3,398.31 |

[注]：采购单价合计=采购总额合计/采购数量合计

该型号机箱单价较高，不同厂商存在加工工艺不同、耗费工时不同等差别，导致各家公司报价存在一定差异，雷众科技公司采购单价在上述供应商采购单价中处于中间位置，并且雷众科技公司采购单价与同类型产品的第三方采购价格相比差距较小。

综合上述对比情况可知，兴图新科公司向雷众科技公司采购原材料价格与同类型产品的第三方采购价格相比不存在重大差异，定价较为公允。

(四) 结合公司关联自然人雷娟的公司任职情况和与采购相关的内部控制制度，说明公司与采购相关的内部控制制度是否健全并得到有效执行

雷娟在公司任采购部主管，负责建立与维护供应商关系、采购制度与标准建设、入库单审批、其他上级交办的任务等。

在建立与维护供应商关系当中，由采购专员负责发起合格供应商名录评定，由质量管理部负责人、研发部门负责人、采购部门负责人即雷娟共同参与评定。

合同询价由雷娟执行，合同签订由采购专员执行；采购原材料入库需由商务部料账员填写采购入库单，并由雷娟进行审核；付款申请由采购专员发起，雷娟进行确认并经分管副总经理、财务负责人、总经理审核。

对于最终确定向哪家供应商采购，采购数量多少，则需要由总经理进行审批确定。

总体而言，雷娟在采购部的任职，更多的是执行程序性事务，但为了进一步建立健全内部控制制度，公司已免去雷娟采购部主管一职，截至本问询函回复出具日，雷娟任职公司人事主管。

综上所述，公司采购相关内控制度设计健全、合理，能够得到有效执行。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司采购与付款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 了解雷众科技公司的历史沿革、与公司合作背景并获取其雷众科技公司最新营业执照、报告期内财务报表、公司与雷众科技公司签订的采购合同、工商档案、最新银行开户清单、报告期内银行流水、雷众科技公司的客户及供应商，核实其共同客户及供应商是否与公司存在关联关系等；

(3) 公开网站查询雷众科技公司基本情况，访谈雷众科技公司实际控制人雷本良，核实是否与公司了解的情况一致；

(4) 了解雷众科技公司所拥有的专用及一般加工设备及生产流程，取得雷众科技公司固定资产台账、相关加工设备清单、设备照片，是否基本具备相关定制化产品的生产能力；

(5) 获取公司各年份向雷众科技公司采购的明细，了解采购的产品是否为雷众科技公司自产产品，公司与第三方同类型产品供应商签订的采购合同、雷众科技公司报价单核对其单价是否异常；

(6) 了解雷娟在公司任职情况及采购流程中负责的具体工作，取得公司制度

汇编、采购部制度、供应商准入评定表，检查其公司采购相关内部控制制度是否设计健全、合理。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司与雷众科技公司存在武汉鑫江铭公司与武汉恒玖公司两家共同供应商的情形，均具有合理的商业理由；雷众科技公司具备相关定制化产品的生产能力，向公司销售的产品均为自产产品；公司向雷众科技公司采购价格逐年上升主要系采购的定制化机箱产品型号差异导致；同类型产品的第三方价格与雷众科技公司相比差异较小，公司向雷众科技公司采购价格公允；公司与采购相关的内部控制制度健全并得到有效执行。

七、报告期，发行人第四季度收入占比分别为 80.08%、80.49%和 75.06%。

请发行人补充披露第四季度销售占比较高的原因，按月份披露第四季度和期后第一季度的收入。

请发行人说明：（1）报告期各期第四季度收入确认的主要客户、收入金额和日期、收入确认的具体依据、对应的合同签订时间及金额、毛利金额及占比、毛利率和款项回收情况；（2）报告期分季度的销售收入、毛利、毛利率以及经营活动现金流量净额的情况，与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析、是否符合行业特征；（3）关于收入截止性制定的内部控制措施，是否存在调节确认收入时点的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见，说明对发行人的收入截止性测试履行的程序和结论。（问询函第五条第 17 点）

（一）第四季度销售占比较高的原因，按月份披露第四季度和期后第一季度的收入

报告期内，公司第四季度和期后第一季度各月主营业务收入情况及占各期主营业务收入比重如下：

| 期 间 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-----|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 比例 (%) | 金额 | 比例 (%) |
| 1月 | 7.47 | 0.15 | 37.19 | 0.19 | 0.94 | 0.01 | 1.91 | 0.02 |
| 2月 | 9.14 | 0.19 | 8.69 | 0.04 | 1.88 | 0.01 | 3.19 | 0.04 |

| | | | | | | | | |
|-----|--------|------|-----------|-------|----------|-------|----------|-------|
| 3月 | 153.46 | 3.13 | 3,641.33 | 18.39 | 159.39 | 1.08 | 34.16 | 0.44 |
| 10月 | | | 487.11 | 2.46 | 3,154.56 | 21.30 | 554.02 | 7.04 |
| 11月 | | | 874.45 | 4.42 | 610.55 | 4.12 | 1,896.24 | 24.08 |
| 12月 | | | 13,501.89 | 68.18 | 8,157.89 | 55.07 | 3,855.19 | 48.96 |

报告期内，公司营业收入呈现第四季度占比高的特点，主要系公司营业收入主要来源于军方客户。

1. 受军方战略部署、军事需要及内部计划的影响，军方通常采用预算管理制度、集中采购制度，一般上半年进行项目预算审批，下半年组织实施采购，由于军方在年末对当年度采购预算的执行情况进行考核，使得预算项目在年末会加速实施、交付与验收(即年底赶工情况)，从而导致公司12月份交付验收的合同较为集中。因此销售合同的签订及产品的最终交付主要集中在下半年，特别是第四季度。

通过军队采购网公告的招标信息，结合同行业各公司订单获取情况，军队设备采购在第四季度尤为集中，行业用户的采购特点使公司产品销售具有明显的季节性特征，收入确认亦集中于第四季度，符合行业特征。

2. 四季度集中确认收入的状况普遍存在于军工行业中。上海瀚讯2016、2017及2018年四季度确认收入分别占各期营业收入总额88.70%、65.11%和47.04%；申请科创板上市的哈尔滨新光光电科技股份有限公司2016、2017及2018年四季度确认收入分别占各期营业收入总额27.93%、52.71%和67.49%；申请科创板上市的北京国科环宇科技股份有限公司同期四季度确认收入分别占各期营业收入总额94.50%、72.94%和70.95%。军方客户采购习惯的季节性对军工行业公司产生了较为普遍的影响。

3. 虽然公司于四季度确认收入占比较高，但相关合同均自较早期间开始筹备。自销售人员获取军方项目信息开始，公司即进行项目立项工作，对需要前期技术研发的组建相应研发小组，进行产品设计开发；对项目需要的硬件产品、配套设备，由商务部核对库存情况，安排设备采购和生产计划。因此，公司大部分合同均自较早期间开始实施，只是受军方采购、验收进度影响而于四季度确认收入。

(二) 报告期各期第四季度收入确认的主要客户、收入金额和日期、收入确

认的具体依据、对应的合同签订时间及金额、毛利金额及占比、毛利率和款项回收情况

报告期内，公司第四季度前五大客户单项合同金额 100 万元以上的收入情况如下：

1. 2018 年度

| 序号 | 客户名称 | 合同金额 | 合同签订日期 | 收入金额 | 收入确认时间 | 收入确认依据 | 毛利金额 | 毛利率 (%) | 回款金额 [注] |
|--------|--------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------------------|----------|---------|-----------|
| 1 | 单位A | 2,346.91 | 2018.12.21 | 2,023.20 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 1,496.45 | 73.96 | 469.38 |
| | | 710.64 | 2018.12.28 | 612.62 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 542.98 | 88.63 | 213.19 |
| | | 654.60 | 2018.08.21 | 564.31 | 2018.11.30 | 产品验收确认单 | 482.83 | 85.56 | 654.60 |
| | | 413.76 | 2018.05.07 | 356.69 | 2018.10.31 | 产品验收确认单 | 253.65 | 71.11 | 413.76 |
| | | 336.80 | 2018.08.21 | 290.34 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 236.83 | 81.57 | 336.80 |
| | | 299.28 | 2018.12.25 | 258.00 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 226.23 | 87.69 | 89.78 |
| | | 294.84 | 2018.10.18 | 254.17 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 248.90 | 97.93 | 88.45 |
| | | 146.30 | 2018.12.25 | 126.12 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 91.56 | 72.60 | 43.89 |
| | | 124.60 | 2018.11.12 | 107.41 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 85.97 | 80.04 | 62.30 |
| 2 | 北京雨辰视美科技有限公司 | 4,500.00 | 2018.09.11 | 3,879.31 | 2018.12.31 | 产品验收确认单、视频指挥系统功能性能验收单 | 2,659.15 | 68.55 | 4,500.00 |
| 3 | 单位B | 956.70 | 2018.11.29 | 824.74 | 2018.12.31 | 军检验收报告 | 739.10 | 89.62 | 956.70 |
| | | 316.00 | 2018.11.29 | 272.41 | 2018.12.31 | 军检验收报告 | 261.73 | 96.08 | 316.00 |
| | | 297.00 | 2018.11.29 | 256.03 | 2018.12.31 | 军检验收报告 | 249.09 | 97.29 | 297.00 |
| 4 | 山东神沃信息科技有限公司 | 1,483.63 | 2018.11.30 | 1,278.99 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 1,173.31 | 91.74 | 1,483.63 |
| 5 | 成都擎天讯达科技有限公司 | 725.38 | 2018.12.22 | 625.33 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 596.32 | 95.36 | 725.38 |
| | | 261.88 | 2018.12.22 | 225.76 | 2018.12.31 | 产品验收确认单 | 212.94 | 94.32 | 261.88 |
| 合计 | | 13,868.32 | - | 11,955.43 | - | - | 9,557.04 | 79.94 | 10,912.74 |
| 占四季度比重 | | 80.47% | - | 80.44% | - | - | 81.59% | - | - |

2. 2017 年度

| 序号 | 客户名称 | 合同金额 | 合同签订日期 | 收入金额 | 收入确认时间 | 收入确认依据 | 毛利金额 | 毛利率 (%) | 回款金额 [注] |
|----|------|----------|------------|----------|------------|-----------|----------|---------|----------|
| 1 | 单位B | 2,508.00 | 2017.05.08 | 2,143.59 | 2017.10.31 | 联合验收总结报告 | 1,516.40 | 70.74 | 2,508.00 |
| 2 | 单位C | 1,452.10 | 2017.09.18 | 1,241.11 | 2017.12.31 | 设备出厂发运交接单 | 342.64 | 27.61 | 1,452.10 |

| | | | | | | | | | |
|--------|------------|----------|------------|----------|------------|-----------------|----------|-------|----------|
| | | 636.14 | 2017.09.18 | 543.71 | 2017.12.31 | 设备出厂发运交接单 | 105.39 | 19.38 | 636.14 |
| | | 287.16 | 2017.12.20 | 245.44 | 2017.12.31 | 设备出厂发运交接单 | 226.23 | 92.17 | 287.16 |
| 3 | 单位A | 515.99 | 2017.11.08 | 486.79 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 449.73 | 92.39 | 154.80 |
| | | 445.50 | 2017.02.17 | 380.77 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 207.26 | 54.43 | 133.65 |
| | | 288.12 | 2017.12.25 | 246.26 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 202.44 | 82.21 | 86.44 |
| | | 222.88 | 2017.08.21 | 190.50 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 176.43 | 92.61 | 222.88 |
| | | 198.74 | 2017.12.25 | 169.86 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 139.64 | 82.21 | 59.62 |
| | | 102.08 | 2017.12.25 | 87.25 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 66.61 | 76.35 | 30.62 |
| 4 | 单位D | 1,776.77 | 2017.12.20 | 1,518.61 | 2017.12.31 | 产品验收确认单 | 1,135.34 | 74.76 | 532.99 |
| 5 | 兴唐通信科技有限公司 | 891.50 | 2017.04.17 | 761.97 | 2017.12.31 | 产品验收确认单、最终用户验收单 | 558.18 | 73.25 | 891.50 |
| 合计 | | 9,324.98 | - | 8,015.86 | - | - | 5,126.24 | 63.95 | 6,995.90 |
| 占四季度比重 | | 67.31% | - | 67.23% | - | - | 69.95% | - | - |

3. 2016 年度

| 序号 | 客户名称 | 合同金额 | 合同签订日期 | 收入金额 | 收入确认时间 | 收入确认依据 | 毛利金额 | 毛利率 (%) | 回款金额 [注] |
|----|---------------|--------|------------|--------|------------|---------|--------|---------|----------|
| 1 | 单位A | 424.48 | 2015.12.15 | 362.80 | 2016.11.30 | 产品验收确认单 | 54.93 | 15.14 | 424.48 |
| | | 328.78 | 2016.10.15 | 281.01 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 281.01 | 100.00 | 98.63 |
| | | 214.84 | 2016.08.15 | 183.62 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 146.66 | 79.87 | 214.84 |
| | | 166.32 | 2016.11.15 | 142.15 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 58.76 | 41.34 | 49.90 |
| | | 145.00 | 2016.10.24 | 123.93 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 102.02 | 82.32 | 145.00 |
| | | 106.19 | 2016.12.03 | 90.76 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 86.49 | 95.30 | 106.19 |
| | | 104.88 | 2016.11.15 | 89.64 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 81.01 | 90.37 | 31.46 |
| 2 | 单位E | 422.79 | 2015.12.30 | 361.36 | 2016.11.30 | 产品验收确认单 | 203.93 | 56.43 | 422.79 |
| | | 198.70 | 2015.12.30 | 169.83 | 2016.11.30 | 产品验收确认单 | 155.33 | 91.46 | 198.70 |
| | | 186.59 | 2015.12.30 | 159.48 | 2016.11.30 | 产品验收确认单 | 147.49 | 92.48 | 186.59 |
| 3 | 单位G | 670.11 | 2016.08.15 | 572.74 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 424.88 | 74.18 | 670.11 |
| 4 | 单位F | 120.00 | 2016.12.02 | 102.56 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 84.11 | 82.01 | 120.00 |
| | | 105.00 | 2016.12.02 | 89.74 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 78.64 | 87.63 | 105.00 |
| 5 | 河南天汇金电子科技有限公司 | 486.00 | 2016.12.02 | 415.38 | 2016.12.31 | 产品验收确认单 | 415.38 | 100.00 | 486.00 |

| | | | | | | | | |
|--------|----------|---|----------|---|---|----------|-------|----------|
| 合 计 | 3,679.68 | - | 3,145.00 | - | - | 2,320.64 | 73.79 | 3,259.69 |
| 占四季度比重 | 49.97% | - | 49.88% | - | - | 48.98% | - | - |

[注]：回款金额统计截至2019年8月20日。

(三) 报告期分季度的销售收入、毛利、毛利率以及经营活动现金流量净额的情况，与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析、是否符合行业特征

1. 各季度收入、毛利、毛利率和经营活动产生的现金流量净额情况

报告期内，公司各季度收入、毛利、毛利率和经营活动产生的现金流量净额情况如下：

| 期 间 | | 销售收入 | 毛利 | 毛利率(%) | 经营活动 现金流量净额 |
|-----------|------|-----------|-----------|--------|----------------|
| 2019年1-6月 | 第一季度 | 170.07 | 128.90 | 75.79 | -30.86 |
| | 第二季度 | 4,735.58 | 3,749.63 | 79.18 | -293.74 |
| 2018年度 | 第一季度 | 3,688.83 | 1,633.11 | 44.27 | -1,317.86 |
| | 第二季度 | 634.86 | 313.60 | 49.40 | 1,479.39 |
| | 第三季度 | 625.12 | 357.00 | 57.11 | -1,953.61 |
| | 第四季度 | 14,864.83 | 11,714.69 | 78.81 | 1,500.61 |
| 2017年度 | 第一季度 | 163.83 | 73.53 | 44.88 | -2,524.17 |
| | 第二季度 | 6.99 | 3.69 | 52.75 | 87.03 |
| | 第三季度 | 2,720.60 | 2,385.02 | 87.67 | 1,109.18 |
| | 第四季度 | 11,993.06 | 7,395.42 | 61.66 | 3,787.43 |
| 2016年 | 第一季度 | 43.20 | 31.22 | 72.27 | 1,216.93 |
| | 第二季度 | 458.81 | 388.34 | 84.64 | -2,062.05 |
| | 第三季度 | 1,147.97 | 875.29 | 76.25 | -82.71 |
| | 第四季度 | 6,305.48 | 4,737.87 | 75.14 | -130.87 |

2. 与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析、是否符合行业特征

报告期内，同行业上市公司季度收入占比情况如下：

| 期 间 | | 同行业可比公司 | | | | | | 公司 |
|---------------|-----|---------|------|--------|------|--------|--------|--------|
| | | 淳中科技 | 上海瀚讯 | 景嘉微 | 苏州科达 | 东土科技 | 平均值 | |
| 2019年 1-6月 | 一季度 | 39.44% | - | 34.40% | - | 42.25% | 38.70% | 3.47% |
| | 二季度 | 60.56% | - | 65.60% | - | 57.75% | 61.30% | 96.53% |

| | | | | | | | | |
|--------|-----|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 2018年度 | 一季度 | 25.73% | 3.68% | 15.44% | 19.12% | 18.02% | 16.40% | 18.62% |
| | 二季度 | 23.52% | 4.25% | 32.67% | 21.06% | 20.55% | 20.41% | 3.20% |
| | 三季度 | 23.06% | 45.02% | 25.62% | 22.65% | 19.56% | 27.18% | 3.16% |
| | 四季度 | 27.68% | 47.04% | 26.27% | 37.17% | 41.87% | 36.01% | 75.02% |
| 2017年度 | 一季度 | 15.90% | 3.40% | 16.12% | 18.01% | 15.60% | 13.81% | 1.10% |
| | 二季度 | 34.80% | 1.65% | 39.42% | 19.42% | 25.58% | 24.17% | 0.05% |
| | 三季度 | 24.10% | 29.84% | 25.01% | 22.17% | 22.17% | 24.66% | 18.28% |
| | 四季度 | 25.21% | 65.11% | 19.45% | 40.40% | 36.66% | 37.37% | 80.57% |
| 2016年度 | 一季度 | - | 0.00% | 18.01% | 15.32% | 13.90% | 11.81% | 0.54% |
| | 二季度 | - | 0.00% | 28.86% | 33.50% | 25.09% | 21.86% | 5.77% |
| | 三季度 | - | 11.30% | 31.36% | 17.68% | 25.01% | 21.34% | 14.43% |
| | 四季度 | - | 88.70% | 21.76% | 33.50% | 36.00% | 44.99% | 79.26% |

[注]：淳中科技 2016 年度分季度收入无公开数据查询。

报告期内，上述同行业可比上市公司第四季度收入占比均在 35%以上，公司第四季度收入平均占比约为 75%-80%，公司第四季度收入占比较高原因为：

(1) 季节性的显著程度与各公司下游客户群体属性紧密相关，军方、政府、事业单位类客户收入占比较高的，季节性较为明显；同行业可比上市公司中，上海瀚讯与公司客户结构类似，军方、政府、事业单位类客户收入占比较高，季节性较为显著。

四季度集中确认收入的情况普遍存在于军工行业中。如：申请科创板上市的哈尔滨新光光电科技股份有限公司 2016、2017 及 2018 年四季度确认收入分别占营业收入总额 27.93%、52.71%和 67.49%；申请科创板上市的北京国科环宇科技股份有限公司同期四季度确认收入分别占营业收入总额 94.50%、72.94%和 70.95%。说明军方客户采购习惯的季节性对军工行业公司产生了较为普遍的影响。

同行业可比上市公司中，景嘉微下游客户主要是军方，但由于其核心产品图形显控模块相对标准化，与项目建设类型的企业相比，季节性采购特征并不明显。

(2) 季节性的显著程度跟公司所处发展阶段有关，公司相比同行业可比上市公司业务种类和客户群体相对单一，因此季节性特征更为明显。

(四) 关于收入截止性制定的内部控制措施，是否存在调节确认收入时点的

情形

公司依据销售合同所约定的验收凭据作为产品交付、风险报酬转移的主要依据。对于该类收入确认的重要凭证，公司制定了配套的验收资料收集、上交、审核、核算及归档流程，对验收资料的传递时间进行了明确规定，对于经办人员当月从客户处取得的验收资料，需在当月月末完成全部验收资料上交、审核流程，部分因特殊情况超期的，须在财务系统结账前 5 个工作日完成。在每季度资产负债表日，财务部提前通知各业务部门充分准备相关资料收集，确保凭证及时、完整上交，并对延迟上交的情况(如有)给予相应处罚。相关验收资料经业务部门审核后，交由财务部复审。公司财务部对于在资产负债表日后 3 个月收到的验收资料进行全面检查，对于应归属于前一会计期间的收入进行期后调整(如有)，确保收入确认于正确的会计期间。

(五) 核查程序与核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司销售与收款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 通过与管理层沟通等，了解公司的收入确认政策及第四季度销售占比较高的原因及合理性；检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 获取公司报告期内第四季度和期后第一季度各月的收入分布情况，核查报告期内在第四季度进行收入确认的主要客户、收入确认金额、对应的合同签订时间及合同金额、毛利额、毛利率和款项收回情况；对比同行业上市公司季度收入结构，分析与公司的差异及原因；

(4) 对报告期内的主要客户实施函证程序和实地访谈；

(5) 对资产负债表日前后 3 个月确认的营业收入抽样检查，并核对至出库单、发货单、物流单、到货确认单、验收单等支持性文件；对资产负债表日前后 3 个月的出库单抽样检查，并核对至发货单、物流单、到货确认单、验收单和记账凭证，评价营业收入是否在恰当期间确认；获取资产负债表日后的所有销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

2. 核查结论

经核查，我们认为：公司按月份披露的第四季度和期后第一季度的收入及第

四季度销售占比较高的原因与我们在审计中获得的财务信息一致；报告期各期第四季度收入确认的主要客户、收入金额和日期、收入确认的具体依据、对应的合同签订时间及金额、毛利金额及占比、毛利率和款项回收情况与我们在审计中获得的财务信息一致；报告期分季度的销售收入、毛利、毛利率以及经营活动现金流量净额的情况与我们在审计中获得的财务信息一致；与同行业可比公司季度收入结构进行对比分析，公司第四季度收入占比较高具有合理性；公司已针对收入截止性制定了内部控制措施并严格执行，不存在调节确认收入时点的情形。

八、报告期各期，视频指挥控制类产品系公司的主要收入来源，营业收入分别为 6,172.41 万元、14,198.94 万元和 18,687.75 万元，逐年大幅上升。

请发行人补充披露区分自产产品和配套产品列示视频指挥类和视频预警类产品的营业收入结构并分析变动原因。

请发行人：（1）结合“业务与技术”章节的相关内容说明视频指挥类和视频预警类产品的营业收入构成，并结合单位价格和销售数量变动分析营业收入变动的原因及合理性；（2）说明如何区分是否需要安装调试，不同类型客户销售需要安装调试和不需要安装调试产品金额及比例，结合发行人与客户（包括最终客户）的合同约定，说明采用不同收入确认方式的原因及合理性；（3）配套设备是否单独计价，结合销售合同的具体条款约定，说明发行人是否为主要责任人，是否应按照净额确认收入，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。（问询函第五条第 18 点）

（一）区分自产产品和配套产品列示视频指挥类和视频预警类产品的营业收入结构并分析变动原因

报告期内，视频指挥类和视频预警类产品区分自产产品和配套产品明细情况及占主营业务收入比例列示如下：

| 项 目 | | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-----|------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|----------|-------|
| | | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 视 | 自产产品 | 4,431.85 | 90.36 | 17,777.60 | 89.78 | 11,451.79 | 77.31 | 5,504.30 | 69.90 |

| | | | | | | | | | |
|-------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|----------|----------|-------|
| 视频指挥类 | 配套产品 | 62.72 | 1.28 | 879.77 | 4.44 | 2,224.19 | 15.02 | 405.25 | 5.15 |
| | 其他 | 13.61 | 0.28 | 30.38 | 0.15 | 522.96 | 3.53 | 262.86 | 3.34 |
| | 小计 | 4,508.18 | 91.92 | 18,687.75 | 94.37 | 14,198.94 | 95.86 | 6,172.41 | 78.39 |
| 视频预警类 | 自产产品 | 133.79 | 2.73 | 343.99 | 1.74 | 442.31 | 2.98 | 1,434.63 | 18.22 |
| | 配套产品 | 76.67 | 1.56 | 303.27 | 1.53 | 16.31 | 0.11 | 82.69 | 1.05 |
| | 其他 | 126.71 | 2.58 | 8.83 | 0.04 | 11.37 | 0.08 | 61.14 | 0.78 |
| | 小计 | 337.17 | 6.87 | 656.09 | 3.31 | 469.99 | 3.17 | 1,578.46 | 20.05 |
| 其他 | 自产产品 | 59.18 | 1.21 | 458.07 | 2.32 | 143.79 | 0.97 | 122.72 | 1.56 |
| | 配套产品 | 0.10 | | | | | | 0.04 | |
| | 其他 | 0.08 | | 0.57 | | | | | |
| | 小计 | 59.36 | 1.21 | 458.64 | 2.32 | 143.79 | 0.97 | 122.76 | 1.56 |
| 合计 | 4,904.71 | 100.00 | 19,802.48 | 100.00 | 14,812.72 | 100.00 | 7,873.63 | 100.00 | |

报告期内，公司各类产品中以自产为主、外采配套为辅，视频指挥类和视频预警类的自产产品主营业务收入金额合计分别为 6,938.93 万元、11,894.10 万元、18,121.59 万元和 4,565.64 万元，占主营业务收入比例分别为 88.12%、80.29%、91.52%和 93.09%。其中，2017 年自产产品占比相对较低，主要系受与单位 C 签订的编号为 XT2017071 和 XT2017072 的装备维修器材合同影响，合同内容主要为外采配套产品，两项合同收入合计 1,784.82 万元，占当期主营业务收入比例 12.05%，上述两项合同主要是公司对客户原有系统进行更新维护。

（二）结合“业务与技术”章节的相关内容说明视频指挥类和视频预警类产品的营业收入构成，并结合单位价格和销售数量变动分析营业收入变动的原因及合理性

公司的主要产品是视频指挥系统的核心设备，主要包括搭载指挥平台软件的服务器、编解码设备、终端设备等嵌入式硬件。基于客户实际需要，在部分项目中，公司搭配了外购第三方产品，与公司产品进行联调或适配对接，用于整体项目部分功能实现。

公司提供的视音频系统产品均依托于自主研发的视音频综合服务平台，服务器是搭载视音频综合服务平台的核心设备，为系统提供视音频资源管理、视音频接入、视音频调度、视音频转发、录像与流化回放、联网组网等综合服务。一方

面，公司产品具有高度定制化特点，同一类型产品根据不同项目的特定需求，存在技术参数、性能配置方面差异，价格差异较大，销售数量的参考价值亦有限，因此，平均单价和数量变动并不能反映其实际变动情况，也无法通过其单价变动分析营业收入的变动原因。另一方面，由于军品产能、产量和销量属于涉密信息，为保守国家秘密，公司已就相关信息申请豁免披露，并已取得主管部门科工财审〔2019〕693号、鄂融办函〔2019〕79号文批复。因此，本回复未从单位价格和销售数量变动角度分析营业收入变动的原因及合理性。

1. 视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品的营业收入构成情况

报告期内，视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品的营业收入构成情况如下：

(1) 视频指挥控制类产品

| 类别 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|
| | 收入 | 占比 (%) | 收入 | 占比 (%) | 收入 | 占比 (%) | 收入 | 占比 (%) |
| 编解码设备 | 2,325.01 | 51.58 | 11,933.97 | 63.87 | 6,867.38 | 48.37 | 3,369.62 | 54.59 |
| 服务器 | 1,541.64 | 34.20 | 2,799.90 | 14.98 | 2,868.43 | 20.20 | 653.81 | 10.59 |
| 平台软件 | 234.60 | 5.20 | 1,514.64 | 8.10 | 759.24 | 5.35 | 930.71 | 15.08 |
| 配套设备 | 62.72 | 1.39 | 879.77 | 4.71 | 2,224.19 | 15.67 | 405.25 | 6.57 |
| 终端设备 | 5.40 | 0.12 | 1,080.00 | 5.78 | 851.05 | 5.99 | 382.07 | 6.19 |
| 终端软件 | 325.20 | 7.21 | 469.68 | 2.51 | 105.69 | 0.74 | 168.09 | 2.72 |
| 其他 | 13.61 | 0.30 | 9.79 | 0.05 | 522.96 | 3.68 | 262.86 | 4.26 |
| 合计 | 4,508.18 | 100.00 | 18,687.75 | 100.00 | 14,198.94 | 100.00 | 6,172.41 | 100.00 |

报告期内，公司视频指挥控制类销售收入呈现快速增加，主要原因系视频指挥控制类产品全部面向军队客户销售，2016年度受军改影响，部分军方客户采购计划被推迟或取消，导致2016年主要面向军队的视频指挥控制产品收入处于低位。2017年度，军队信息化建设逐步加强的情况下，直接和间接来自军方的订单特别是大额订单出现了恢复性增长。

视频指挥控制类产品编解码设备2018年度占比较高，主要系受单位B编号为XT2018013的视频指挥系统维修器材合同影响，该项销售合同于2014年开始开展，2018年完成整体验收，公司于2018年度确认收入3,591.47万元，其中

编解码设备收入为 2,963.41 万元，占视频指挥控制类产品收入比例 15.86%。

视频指挥控制类产品服务器 2017 年度占比较高，主要系与受单位 B 编号为 XT2017024 的视频指挥系统维修器材合同影响，该项销售合同产品 2017 年完成验收，公司于 2017 年度确认收入 2,143.59 万元，其中服务器收入为 1,680.65 万元，占视频指挥控制类产品收入比例 11.84%；视频指挥控制类产品服务器 2019 年 1-6 月占比较高，主要系上半年公司实施完毕的合同数量较少，产品类别受个别合同影响较大，其中与奥维通信公司签订的编号为 XT2018151 的合同，2019 年 1-6 月确认收入 2,670.59 万元，其中服务器收入 1,122.68 万元，占视频指挥控制类产品收入比例 24.90%。

视频指挥控制类产品配套设备 2017 年度占比较高，主要系受客户单位 C 编号为 XT2017071 和 XT2017072 的装备维修器材合同影响，两项合同收入合计 1,784.82 万元，占视频指挥控制类产品收入比例 12.57%，上述两项合同主要是公司对客户向其之前销售的系统性产品进行更新维护，合同内容含有较多个性化采购的配套成熟产品。

(2) 视频预警控制类产品

| 类别 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|--------|
| | 收入 | 占比(%) | 收入 | 占比(%) | 收入 | 占比(%) | 收入 | 占比(%) |
| 编解码设备 | 18.10 | 5.37 | 13.79 | 2.10 | 132.67 | 28.23 | 169.73 | 10.76 |
| 服务器 | 100.86 | 29.91 | 35.43 | 5.40 | 111.11 | 23.64 | 85.12 | 5.39 |
| 平台软件 | 8.62 | 2.56 | 131.67 | 20.07 | 121.35 | 25.82 | 963.22 | 61.02 |
| 配套设备 | 76.67 | 22.74 | 303.27 | 46.22 | 16.31 | 3.47 | 105.90 | 6.71 |
| 终端设备 | | | 11.13 | 1.70 | 75.21 | 16.00 | 81.50 | 5.16 |
| 终端软件 | 6.21 | 1.84 | 151.97 | 23.16 | 1.97 | 0.42 | 111.85 | 7.09 |
| 其他 | 126.71 | 37.58 | 8.83 | 1.35 | 11.37 | 2.42 | 61.14 | 3.87 |
| 合计 | 337.17 | 100.00 | 656.09 | 100.00 | 469.99 | 100.00 | 1,578.46 | 100.00 |

视频预警类销售收入呈现先下降后上升的趋势，2016 年度视频预警控制类产品收入主要来自河南省监狱系统项目及塔里木油田项目，2017 年度、2018 年度该系列产品收入下滑较大，主要原因是随着军改的逐步深化，视频指挥控制类产品需求快速增长，公司积极调整经营策略，将有限的资金、研发力量和营销力

量投入到以军方客户为主的视频指挥控制类产品，在民品领域投入的资金、研发和营销力量有所下降，同时新开拓的后续民品项目不足，造成了视频预警控制类产品收入规模下滑。

视频预警控制类产品平台软件 2016 年度占比较高，主要系受客户河南天汇金电子科技有限公司编号为 XT2016064 的合同影响，该项合同收入 415.38 万元，全部为平台软件，占视频预警控制类产品收入比例 26.32%。

2. 视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品的合同数量与营业收入变动情况

报告期内，视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品的合同数量、营业收入金额及单个合同平均收入金额如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | | | 2018年度 | | | 2017年度 | | | 2016年度 | | |
|-----------|-----------|----------|--------|--------|-----------|--------|--------|-----------|--------|--------|----------|-------|
| | 合同数量 | 收入金额 | 平均金额 | 合同数量 | 收入金额 | 平均金额 | 合同数量 | 收入金额 | 平均金额 | 合同数量 | 收入金额 | 平均金额 |
| 视频指挥控制类产品 | 30.00 | 4,508.18 | 150.27 | 94.00 | 18,687.75 | 198.81 | 64.00 | 14,198.94 | 221.86 | 70.00 | 6,172.41 | 88.18 |
| 视频预警控制类产品 | 6.00 | 337.17 | 56.20 | 26.00 | 656.09 | 25.23 | 24.00 | 469.99 | 19.58 | 27.00 | 1,578.46 | 58.46 |

(1) 视频指挥控制类产品

报告期各期，视频指挥控制类产品系公司的主要收入来源，营业收入分别为 6,172.41 万元、14,198.94 万元、18,687.75 万元和 4,508.18 万元。

2017 年度视频指挥控制类销售收入较 2016 年度增加 8,026.53 万元，增幅 130.04%，主要原因为：报告期内视频指挥控制类产品全部面向军队客户销售，2016 年度受军改影响，部分军方客户采购计划被推迟或取消，导致 2016 年主要面向军队的视频指挥控制产品收入处于低位。2017 年度，在军改进一步深化、军队信息化建设逐步加强的情况下，直接和间接来自军方的订单，特别是大额订单出现了恢复性增长。

2018 年视频指挥控制类销售收入较 2017 年增加 4,488.81 万元，增幅 31.61%，主要原因为：由于军队信息化建设力度不断加强，相关系统由总部级单位向其他战区级单位不断延伸建设、维修升级等更新替代性需求增加，且公司视频指挥控制系统产品在军方用户的影响力不断增强，由于信息系统兼容性、互联互通等建设需求带来对公司系统产品使用粘性的增强，直接和间接来自军方的订

单量、订单额持续增长。

报告期内，视频指挥控制类产品按照收入区间列示的合同数量及确认收入金额如下：

单位：个、万元

| 项 目 | 合同金额 (不含税) | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|---------------------|---------------|-----------|----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------|
| | | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 视频 指挥 控制 类 | 10万元以下 | 14 | 93.89 | 39 | 141.17 | 21 | 54.54 | 17 | 67.61 |
| | 10-50万元 | 10 | 173.71 | 18 | 446.52 | 15 | 469.48 | 26 | 639.69 |
| | 50-100万元 | 1 | 50.75 | 11 | 737.57 | 3 | 238.57 | 8 | 606.48 |
| | 100-500万元 | 3 | 693.46 | 18 | 3,962.52 | 19 | 4,710.28 | 17 | 3,673.26 |
| | 500-1000万元 | 1 | 825.78 | 4 | 2,627.00 | 2 | 1,305.68 | 2 | 1,185.37 |
| | 1000-2000万元 | | | 1 | 1,278.99 | 2 | 2,759.71 | | |
| | 2000-3000万元 | 1 | 2,670.59 | 1 | 2,023.20 | 2 | 4,660.68 | | |
| | 3000万元以上 | | | 2 | 7,470.78 | | | | |
| | 小 计 | 30 | 4,508.18 | 94 | 18,687.75 | 64 | 14,198.94 | 70 | 6,172.41 |

2017年视频指挥控制类产品收入较2016年增长8,026.53万元,主要系2017年大额合同增加、单位合同收入金额提高导致。2017年收入金额为50.00万元以下的合同数量有36个,较2016年减少7个,但2017年收入金额为500.00万元以上的大额合同有6个,主要包括单位B和单位C直接军方总部级系统建设项目订单和维修器材订单、单位D总体单位主持的系统建设项目订单、奥维通信公司的某总部训练项目、兴唐通信公司的某战区指挥系统建设项目,而2016年仅2个(即奥维通信公司集成分包的某总部训练项目)。2017年单位合同金额为221.86万元,较2016年提高了133.68万元,单个合同平均金额(单位价格)提高因素对2017年收入增长贡献9,357.60万元,而合同数量增长因素对2017年收入增长贡献-1,331.16万元。

2018年视频指挥控制类产品收入较2017年增长4,488.81万元,主要系2018年单位合同金额基本稳定、合同数量增长较大导致。2018年大额合同数量与2017年变化不大,主要大额合同有单位B直接军方总部级的2个系统建设项目、雨辰视美公司的某军种指挥系统建设项目、山东神沃的某战区某军指挥系统延伸建设

项目、擎天讯达公司的某军种某部指挥系统建设项目等。2018 年单个合同平均金额 198.81 万元，较 2017 年下降 23.05 万元，因单个合同平均金额(单位价格)提高的因素对 2017 年收入增长贡献为-1,475.20 万元。但 2018 年该产品确认收入的合同数量达到 94 个，较 2017 年增加了 30 个，因合同数量增长因素对 2018 年收入增长贡献 5,964.30 万元。

2019 年上半年视频指挥控制类产品收入金额 4,508.18 万元，主要是受下游客户季节性采购特征影响，上半年满足收入确认条件的收入金额较小。

(2) 视频预警控制类产品

报告期各期，视频预警控制类营业收入分别为 1,578.46 万元、469.99 万元、656.09 万元和 337.17 万元。2016 年视频预警控制类产品收入主要来自河南省监狱系统、塔里木油田订单，2017、2018 年度该系列产品收入下滑较大，主要原因是随着军改的逐步深化，视频指挥控制类产品需求快速增长，公司积极调整经营策略，将有限的资金、研发力量和营销力量投入到以军方客户为主的视频指挥控制类产品，在民品领域投入的资金、研发和营销力量有所下降，同时新开拓的后续民品项目不足，造成了视频预警控制类产品收入规模下滑。

报告期内，视频预警控制类产品按照收入区间列示的合同数量及确认收入金额如下：

单位：个、万元

| 项目 | 合同金额 (不含税) | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|---------------------|---------------|-----------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| | | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 | 数量 | 金额 |
| 视频 预警 控制 类 | 10万元以下 | 4 | 20.03 | 15 | 53.28 | 13 | 42.43 | 9 | 40.83 |
| | 10-50万元 | | | 9 | 174.78 | 8 | 189.75 | 10 | 216.46 |
| | 50-100万元 | | | 1 | 50.26 | 3 | 237.81 | 3 | 196.58 |
| | 100-500万元 | 2 | 317.14 | 1 | 377.77 | | | 5 | 1,124.59 |
| | 小计 | 6 | 337.17 | 26 | 656.09 | 24 | 469.99 | 27 | 1,578.46 |

由上表可见，2016 年、2017 年、2018 年视频预警控制类合同数量基本保持稳定，但是单位合同金额下降幅度较大，2016 年受河南省监狱系统、塔里木油田的订单影响，当年超过 100 万元收入的合同数量较多，单位合同金额达到了 58.46 万元。2017 年、2018 年随着军品市场的恢复增长和订单的增加，公司在

视频预警控制类产品投入相对不足，合同数量、特别是大额合同处于下滑态势。

(三) 说明如何区分是否需要安装调试，不同类型客户销售需要安装调试和不需要安装调试产品金额及比例，结合公司与客户(包括最终客户)的合同约定，说明采用不同收入确认方式的原因及合理性

1. 如何区分是否需要安装调试

安装调试一般包括硬件安装和软件调试，公司和客户在合同中就安装调试条款进行约定，公司依据合同条款约定确定是否需要履行安装调试服务。

2. 主营业务收入区分不同类型客户及是否需要安装调试的明细及占比情况

报告期内，主营业务收入区分不同类型客户及是否需要安装调试的明细及占比情况如下所示：

| 项目 | | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|----------|--------|
| | | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 直接军方 | 需要安装调试 | 430.34 | 8.77 | 3,896.26 | 19.68 | 1,005.76 | 6.80 | 1,115.99 | 14.18 |
| | 无需安装调试 | 122.49 | 2.50 | 1,715.26 | 8.66 | 5,271.73 | 35.58 | 2,317.35 | 29.42 |
| | 小计 | 552.83 | 11.27 | 5,611.52 | 28.34 | 6,277.49 | 42.38 | 3,433.34 | 43.60 |
| 间接军方 | 需要安装调试 | 434.96 | 8.87 | 1,096.10 | 5.53 | 292.52 | 1.97 | 57.68 | 0.73 |
| | 无需安装调试 | 3,639.35 | 74.20 | 12,073.05 | 60.97 | 7,844.14 | 52.96 | 2,973.50 | 37.77 |
| | 小计 | 4,074.31 | 83.07 | 13,169.15 | 66.50 | 8,136.66 | 54.93 | 3,031.18 | 38.50 |
| 民品 | 需要安装调试 | 205.37 | 4.19 | 114.77 | 0.58 | 101.29 | 0.68 | 27.61 | 0.35 |
| | 无需安装调试 | 72.20 | 1.47 | 907.04 | 4.58 | 297.28 | 2.01 | 1,381.50 | 17.55 |
| | 小计 | 277.57 | 5.66 | 1,021.81 | 5.16 | 398.57 | 2.69 | 1,409.11 | 17.90 |
| 合计 | 需要安装调试 | 1,070.67 | 21.83 | 5,107.13 | 25.79 | 1,399.57 | 9.45 | 1,201.28 | 15.26 |
| | 无需安装调试 | 3,834.04 | 78.17 | 14,695.35 | 74.21 | 13,413.15 | 90.55 | 6,672.35 | 84.74 |
| | 合计 | 4,904.71 | 100.00 | 19,802.48 | 100.00 | 14,812.72 | 100.00 | 7,873.63 | 100.00 |

由上表可见，报告期内需要安装调试的收入占比 20%左右，不需要安装调试的收入占比 80%左右，其中 2017 年度不需要安装的产品销售占比较高，主要系受与单位 C 编号为 XT2017071 和 XT2017072 的合同影响，两项合同收入合计 1,784.82 万元，占当期主营业务收入比例为 12.05%，上述两项合同主要是公司对客户向其之前销售的系统性产品进行更新维护，合同内容含有较多个性化采购

的配套成熟产品，无需进行安装。

对直接军方、间接军方收入而言，间接军方大部分不需要公司提供安装调试义务，主要是间接军方主要为系统集成分包单位，自身具备设备安装、调试及施工的能力，而扣除部分外采配套产品合同收入，直接军方需要安装调试的占比较高。随着公司视音频系统产品逐步向嵌入式硬件化发展，大部分产品的安装使用较为简单，多数系统集成单位或者最终用户具备安装使用能力。

3. 不同收入确认方式的原因及合理性

公司产品销售合同所约定的风险报酬转移节点包括到货验收和安装调试两种。到货验收，指公司按合同约定将相关产品送至客户指定地点，客户对产品数量、质量进行验收确认，出具到货验收单。安装调试，指公司将产品送至客户指定地点后，尚需进行产品的安装调试。

公司的主营业务是产品销售，在产品交付前，客户通过与公司的技术交流、技术培训和产品演示环节往往已经对公司的产品功能、安装调试和使用方法有充分了解。在产品交付后，公司根据设备具体型号、规格参数，结合项目实施具体方案、网络规划及配置需求，提供布线、安装及调试等技术培训及督导。因此，公司认为产品交付并经客户验收后即符合收入确认条件。

但在部分项目中，客户基于项目建设规模、复杂程度等商业方面因素的考虑，会通过商务谈判等方式提出在标准合同条款基础上增加约定安装调试、系统验收等条款，在该情况下，公司会根据合同约定的要求和时点进行收入的确认。

该种情形亦符合同行业可比上市公司的基本情况，如苏州科达的收入确认政策为：“根据与客户签定的销售合同或订单约定的交货方式，将货物发给客户或客户上门提货，客户收到货物并验收合格后确认销售商品收入实现；如合同还约定公司负责安装调试义务的，则于开通验收后确认收入实现。”

公司的业务主要为视频指挥系统类产品和视频预警控制类产品的销售，公司不会对不同客户之间设置不同的收入确认方式。实际的商务合同中之所以会出现“到货验收”、“安装调试”等不同的收入确认依据，系根据客户自身的项目建设要求、项目规模及竞争情况等综合考虑、商务谈判的结果。

（四）配套设备是否单独计价，结合销售合同的具体条款约定，说明公司是否为主要责任人，是否应按照净额确认收入，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

1. 配套设备是否单独计价

根据合同约定，公司销售的配套设备单独计价。

2. 结合销售合同的具体条款约定，说明公司是否为主要责任人，是否应按照净额确认收入，相关会计处理是否符合企业会计准则的相关规定

(1) 根据合同约定，公司是首要的义务人，负有向客户提供产品的首要责任，客户依照采购合同的技术规格要求对所有产品进行验收。公司需要对客户的产品进行持续技术支持，公司负有向客户提供免费技术培训的义务，公司构成了交易的一方并直接承担交易的后果。

(2) 公司承担了标的产品的价格变动风险和滞销积压风险，公司配套产品销售主要是军方为了减少采购程序而统一向公司采购，公司根据客户的需求及相关功能的实现，在市场上自主选择合适的产品和供应商进行采购，再连同公司自己的产品一起销售给军方，公司在交易过程中承担了由于其自身经营情况的变化导致的存货价格变动风险和滞销积压风险。

(3) 在产品销售过程中，公司会根据为客户提供的不同自主产品及相关服务内容和技术支持分别制定相应配套产品的价格，同时也会综合考虑客户的规模、能为公司带来的潜在收益等制定相应的价格，在确定交易价格时，公司有权自主决定。

(4) 由于公司分别与客户及供应商进行结算，因此公司分别承担了来自供应商的付款结算义务，以及来自客户的应收账款结算的信用风险。

按照企业会计准则规定，公司业务模式符合《CAS-收入》第三十四条规定，即公司根据客户需求提供配套产品并自主选择供应商，为客户产品使用提供全程指导并反馈结果；同时，公司承担向客户转让商品的主要责任、公司有权自主决定所交易商品的价格并承担了相关信用风险。按照企业会计准则规定并考虑所有事实与相关情况，公司与客户关于配套产品在交易的业务模式中属于主要责任人，应对配套产品采用总额法确认收入，公司会计处理符合企业会计准则规定。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司报告期内区分自产产品和配套产品列示的按产品分类的营业收入明细表，分析变动原因；

(2) 结合合同数量及单个合同平均金额变动分析营业收入变动的原因；按产

品类别分析报告期营业收入变动的的原因，判断其合理性；

(3) 核查公司主要合同中的产品交付、安装调试、验收等风险转移条款，分析与公司的收入确认政策是否一致；

(4) 检查包含配套产品销售的主要合同中的销售价格、验收、质量责任等主要条款，核查配套产品销售收入的会计处理是否符合会计准则规定。

2. 核查意见

经核查，我们认为：视频指挥类和视频预警类产品的合同数量、单个合同平均收入金额和产品结构变化对公司营业收入变动的的影响与我们在审计中获得的财务信息一致；公司产品销售合同所约定的风险报酬转移节点包括到货验收和安装调试两种，公司收入确认的会计政策、具体方法符合企业会计准则规定；公司配套产品按照合同约定单独计价，公司为首要责任人，按照总额确认收入，配套设备销售的会计处理符合企业会计准则规定。

九、报告期各期，发行人营业成本分别为 1,922.74 万元、5,026.82 万元和 5,795.24 万元，逐年上升，主要构成为材料成本、项目研发成本和项目实施成本。

请发行人：(1) 按照各产品或系统类别披露报告期各类产品业务的营业成本明细构成情况；(2) 项目研发成本和实施成本的具体明细构成，结合具体项目分析变动原因；(3) 区分自产产品和配套产品披露材料成本的具体构成，结合具体项目分析变动原因。

请发行人说明：(1) 营业成本的核算流程和方法，材料成本、人工成本、研发成本和实施成本等的归集和分配方式，营业成本的结转方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定；(2) 结合结合从事生产的人员情况，说明计入营业成本的人工成本的相关金额及变动原因；(3) 结合客户和具体项目列示营业成本的具体结构并分析变动原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。(问询函第五条第 19 点)

(一) 按照各产品或系统类别披露报告期各类产品业务的营业成本明细构成情况

报告期内公司按系统类别统计各类产品业务的营业成本明细构成如下：

| 期 间 | 系统类别 | 视频预警控 制系统 | 视频指挥控 制系统 | 其他 | 总计 |
|-----------|--------|--------------|--------------|--------|----------|
| 2019年1-6月 | 直接材料 | 147.18 | 601.94 | 55.52 | 804.64 |
| | 直接人工 | 0.46 | 2.80 | | 3.26 |
| | 项目实施成本 | 133.96 | 60.66 | 0.21 | 194.83 |
| | 项目研发成本 | 24.39 | | | 24.39 |
| | 合计 | 305.99 | 665.40 | 55.73 | 1,027.12 |
| 2018年度 | 直接材料 | 264.19 | 3,840.40 | 425.93 | 4,530.52 |
| | 直接人工 | 1.41 | 23.68 | 0.25 | 25.34 |
| | 项目实施成本 | 55.83 | 454.27 | 0.64 | 510.74 |
| | 项目研发成本 | | 728.64 | | 728.64 |
| | 合计 | 321.43 | 5,046.99 | 426.82 | 5,795.24 |
| 2017年度 | 直接材料 | 83.90 | 3,496.93 | 183.46 | 3,764.29 |
| | 直接人工 | 3.57 | 33.62 | 29.27 | 66.46 |
| | 项目实施成本 | 32.63 | 197.66 | 3.48 | 233.77 |
| | 项目研发成本 | 72.39 | 889.91 | | 962.30 |
| | 合计 | 192.49 | 4,618.12 | 216.21 | 5,026.82 |
| 2016年度 | 直接材料 | 306.45 | 1,253.92 | 47.33 | 1,607.70 |
| | 直接人工 | 0.83 | 13.19 | 2.23 | 16.25 |
| | 项目实施成本 | 88.87 | 193.85 | 8.48 | 291.20 |
| | 项目研发成本 | 7.59 | | | 7.59 |
| | 合计 | 403.74 | 1,460.96 | 58.04 | 1,922.74 |

(二) 项目研发成本和实施成本的具体明细构成，结合具体项目分析变动原因

报告期内公司营业成本明细如下：

| 项 目 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|----------|-----------|
| | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) |
| 直接材料 | 804.64 | 78.34 | 4,530.52 | 78.18 | 3,764.29 | 74.88 | 1,607.70 | 83.62 |
| 直接人工 | 3.26 | 0.32 | 25.34 | 0.44 | 66.46 | 1.32 | 16.25 | 0.85 |
| 项目研 研发人工 | 24.39 | 2.37 | 662.14 | 11.42 | 892.28 | 17.75 | 7.59 | 0.39 |

| | | | | | | | | | |
|--------|----------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 发成本 | 折旧摊销及其他 | | | 66.50 | 1.15 | 70.02 | 1.39 | | |
| | 小计 | 24.39 | 2.37 | 728.64 | 12.57 | 962.30 | 19.14 | 7.59 | 0.39 |
| 项目实施成本 | 实施人工及差旅费 | 194.62 | 18.95 | 387.00 | 6.68 | 209.39 | 4.17 | 281.72 | 14.65 |
| | 检测费及其他 | 0.21 | 0.02 | 123.74 | 2.13 | 24.38 | 0.49 | 9.48 | 0.49 |
| | 小计 | 194.83 | 18.97 | 510.74 | 8.81 | 233.77 | 4.66 | 291.20 | 15.14 |
| 合计 | | 1,027.12 | 100.00 | 5,795.24 | 100.00 | 5,026.82 | 100.00 | 1,922.74 | 100.00 |

2016-2018年度以及2019年1-6月，公司项目研发成本分别为7.59万元、962.30万元、728.64万元和24.39万元，分别占营业成本比重为0.39%、19.14%、12.57%和2.37%。项目研发成本主要内容为相应合同前期研发所归集的人工及保险、折旧、摊销及其他等，主要为人员工资支出。2016年度项目研发成本占营业成本比重偏低，主要原因为当年度立项后归集项目研发成本的合同尚未能确认收入，相应的项目研发成本也未结转至营业成本。2019年度1-6月所归集的项目研发成本系以前年度合同在本期实现收入所结转的营业成本，本期未新立项需计入项目研发成本的研发项目，因此研发项目成本占比较低。

2016年-2018年度以及2019年1-6月，项目实施成本分别为291.20万元、233.77万元、510.74万元和194.83万元，分别占营业成本比重为15.14%、4.66%、8.81%和18.97%。项目实施成本主要核算了需要现场安装调试的订单所发生实施人工及差旅费、检测费及其他等，2018年检测费及其他大幅增加的主要原因是公司部分客户特殊检测要求，如B单位检测费用76.75万元，雨辰视美检测费用32.32万元。2019年1-6月实施人工及差旅费金额较高原因系部分客户如湖南电信公司、网御星云公司签订的合同当中需要委托第三方进行安装支出的技术服务费用，其中湖南电信公司为110.66万元，网御星云公司为42.45万元。

具体项目各期生产成本中的项目研发成本归集和结转情况如下：

| 项目名称 | 科目名称 | 2019年 1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|---------------------------|------------|---------------|--------|--------|--------|
| 某军种视频会议项目(立项时间2017年9月26日) | 生产成本当期归集金额 | | 191.09 | 92.72 | |
| | 当期结转营业成本金额 | | 283.81 | | |
| | 在产品期末余额 | | | 92.72 | |
| 某总部集采测试项目(立项时间2017年7月14) | 生产成本当期归集金额 | | 232.67 | 185.78 | |
| | 当期结转营业成本金额 | | 418.45 | | |

| | | | | | |
|---|------------|-------|--------|--------|--------|
| 日) | 在产品期末余额 | | | 185.78 | |
| 某部队项目 (立项时间 2016 年 11 月 18 日) | 生产成本当期归集金额 | | | 167.22 | 56.09 |
| | 当期结转营业成本金额 | | | 223.31 | |
| | 在产品期末余额 | | | | 56.09 |
| 某军队视频整治 项目(立项时间 2016 年 8 月 30 日) | 生产成本当期归集金额 | | | 251.45 | 317.68 |
| | 当期结转营业成本金额 | | | 569.13 | |
| | 在产品期末余额 | | | | 317.68 |
| 其他项目 | 生产成本当期归集金额 | | | 217.87 | 10.35 |
| | 当期结转营业成本金额 | 24.39 | 26.38 | 169.86 | 7.59 |
| | 在产品期末余额 | | 24.39 | 50.77 | 2.76 |
| 合 计 | 生产成本当期归集金额 | | 423.76 | 915.04 | 384.12 |
| | 当期结转营业成本金额 | 24.39 | 728.64 | 962.30 | 7.59 |
| | 在产品期末余额 | | 24.39 | 329.27 | 376.53 |

报告期内，项目研发成本各期归集金额分别为 384.12 万元、915.04 万元、423.76 万元和 0 万元，主要涉及某军队视频整治项目(立项时间 2016 年 8 月 30 日)、某部队项目(立项时间 2016 年 11 月 18 日)、某总部集采测试项目(立项时间 2017 年 7 月 14 日)、某军种视频会议项目(立项时间 2017 年 9 月 26 日)等四个项目，各期结转至营业成本中的金额分别为 7.59 万元、962.30 万元、728.64 万元、24.39 万元。2017 年度归集金额较高系由于当年新立项 2 个需进行前期针对性研发的项目，且 2016 年立项的两个项目在 2017 年度依然处于持续研发阶段，因此 2017 年度归集金额较高。

(三) 区分自产产品和配套产品披露材料成本的具体构成，结合具体项目分析变动原因

报告期内，公司自产产品和配套产品的材料成本具体构成如下：

| 类 别 | 2019 年 1-6 月 | | 2018 年度 | | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|------|--------------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) |
| 自产产品 | 698.30 | 86.78 | 3,787.86 | 83.61 | 2,057.94 | 54.67 | 1,291.21 | 80.32 |
| 配套产品 | 99.76 | 12.40 | 738.90 | 16.31 | 1,706.20 | 45.33 | 307.13 | 19.10 |
| 其他 | 6.58 | 0.82 | 3.77 | 0.08 | 0.15 | 0.00 | 9.36 | 0.58 |

| | | | | | | | | |
|-----|--------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 合 计 | 804.64 | 100.00 | 4,530.52 | 100.00 | 3,764.29 | 100.00 | 1,607.70 | 100.00 |
|-----|--------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|

[注]：其他类别主要为维修服务、废品销售等。

报告期内，公司自产产品材料成本占主营业务成本-材料成本比例分别为80.32%、54.67%、83.61%、86.78%，2017年度自产产品材料成本占比较低的原因主要受与单位C签订的编号为XT2017071和XT2017072的装备维修器材合同影响，两项合同配套产品材料成本合计1,326.09万元，占当期配套产品原材料总额比例77.72%，上述两项合同含有较多个性化采购的配套成熟产品，主要用于对客户原有系统的更新维护。在剔除2017年占比较低的数据影响后，公司自产产品材料成本占比均超过80%，与公司主营业务收入中自产产品的占比构成匹配。

(四) 营业成本的核算流程和方法，材料成本、人工成本、研发成本和实施成本等的归集和分配方式，营业成本的结转方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司以合同为单位归集和结转营业成本，收入与成本相匹配。在成本归集阶段，包括产品生产成本归集和项目成本归集两部分，合同收入确认时将上述两部分成本结转至营业成本。

1. 产品生产成本归集

公司产品生产成本包括直接材料、直接人工。直接材料是指生产过程中直接耗用的，并构成产品实体的主要材料、辅助材料等；直接人工是公司直接从事产品生产的人员工资等，完工后，产品生产成本结转至库存商品，合同按照实际领用的库存商品成本结转营业成本。

(1) 直接材料

直接材料按照某产品生产订单实际领用的原材料成本归集。月末结转库存商品成本时，若某同型号产品生产订单全部未完工，则领用的原材料成本结转至生产成本—原材料；若某同型号产品生产订单部分完工，则将领用的原材料成本根据完工产品数量和BOM清单在完工产品和未完工产品之间分摊；若某同型号产品生产订单全部完工，则将实际领用的原材料成本全部结转至库存商品。原材料成本采用月末一次加权平均方法计算平均单价。

(2) 直接人工

公司将生产人员的工资及奖金、福利费和五险一金等按月归集至生产成本，月末将其按照每月完工的各类产品数量进行分摊，结转至库存商品。

(3) 对制造费用的说明

由于公司生产过程简单，主要为产品的组装和软件拷录等内容，导致生产部门的占地面积也较小，因此公司未对生产部门所占用生产场地的折旧费、动力费等进行单独归集，而是直接计入管理费用。

2. 项目成本归集

(1) 项目研发成本

项目研发成本归集内容为参与项目研发的人员成本(工资及奖金、福利费和五险一金等)、摊销折旧费用、水电动力费用、办公场地租金及物业管理费用等。

公司项目研发成本适用于通过前期与客户沟通调研，未来能够转化为销售合同，且需要前期研发投入的项目。对于该类项目，公司出具立项文件，成立项目小组，并在立项文件中列明项目参与人员，所归集的项目研发成本为参与项目研发的人员成本和分摊的费用。在相应项目合同确认收入时，将项目研发成本结转入当期营业成本。

(2) 项目实施成本

项目实施成本归集内容包括为完成合同验收而发生的人员差旅费、外包实施安装费、检测费用及实施过程中发生的耗材费用等。

公司对每个合同形成立项文件，在项目实施过程中将发生的上述费用归集至每个项目的实施成本，项目完成验收并符合收入确认条件后，将每个合同对应的项目实施成本结转至营业成本。

综上，公司营业成本的核算流程和方法，材料成本、人工成本、研发成本和实施成本等的归集和分配方式、营业成本的结转方法，符合《企业会计准则》的相关规定。

(五) 结合从事生产的人员情况，说明计入营业成本的人工成本的相关金额及变动原因

报告期内，公司生产人员的数量、人均成本具体如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------|-----------|--------|--------|--------|
| 月均人数 | 9.00 | 9.00 | 7.00 | 16.00 |
| 计入生产成本的人工成本 | 30.30 | 52.67 | 46.24 | 84.04 |
| 结转至营业成本的人工成本 | 3.26 | 25.34 | 66.46 | 16.25 |

| | | | | |
|---------|------|------|------|------|
| 人均成本[注] | 3.37 | 5.85 | 6.61 | 5.25 |
|---------|------|------|------|------|

[注]：人均成本=计入生产成本的人工成本/月度加权平均人数

报告期内，公司生产人员较少，2017年度较2016年度生产人员减少主要系子公司武汉启目科技有限公司2017年后无生产，其余年度生产人员数量较稳定；2017年度人均成本较2016年度上升25.90%，主要系公司2017年度业绩提升相应提高生产人员薪酬所致，其余年度生产成员人均成本基本稳定；结转至营业成本的人工成本与计入生产成本的人工成本差异主要系各期硬件产品结转数量差异导致。

(六) 结合客户和具体项目列示营业成本的具体结构并分析变动原因

报告期内，公司各期前五名客户的营业成本具体结构如下：

| 期 间 | 主要客户 | 合同编号 | 营业成本 | 材料成本 | 人工成本 | 项目 实施成本 | 项目 研发成本 |
|---------------|-----------------|-----------|----------|----------|------|------------|------------|
| 2019年 1-6月 | 奥维通信股份有限公司 | XT2018151 | 191.88 | 191.36 | 0.52 | | |
| | | XT2019027 | 106.34 | 101.87 | 0.60 | 3.87 | |
| | 北京网御星云信息技术有限公司 | XT2019014 | 267.27 | 223.04 | 0.70 | 43.53 | |
| | 中国电信股份有限公司湖南分公司 | XT2017085 | 225.50 | 76.67 | | 124.44 | 24.39 |
| | 单位Z | XT2018038 | 26.31 | 26.12 | 0.19 | | |
| | 单位F | XT2018156 | 73.82 | 63.93 | 0.45 | 9.44 | |
| | 合 计 | | 891.12 | 682.99 | 2.46 | 181.28 | 24.39 |
| 2018年度 | 单位B | XT2018013 | 2,015.83 | 1,893.52 | 0.87 | 100.69 | 20.75 |
| | 单位A | XT2018142 | 526.75 | 133.48 | 1.51 | 107.95 | 283.81 |
| | | XT2018035 | 103.04 | 100.71 | 2.33 | | |
| | | XT2018074 | 81.48 | 80.38 | 0.34 | 0.76 | |
| | | XT2018153 | 69.64 | 68.49 | 1.15 | | |
| | | XT2018073 | 53.51 | 20.86 | 0.10 | 32.55 | |
| | | 其他 | 138.60 | 127.25 | 3.76 | 7.59 | |
| | 北京雨辰视美科技有限公司 | XT2018077 | 1,220.16 | 729.69 | 6.93 | 65.09 | 418.45 |
| | | XT2018052 | 5.50 | 5.48 | 0.02 | | |
| | 山东神沃信息科技有限公司 | XT2018148 | 105.68 | 104.29 | 0.27 | 1.12 | |
| | | XT2018058 | 5.42 | 5.35 | 0.07 | | |

| | | | | | | | |
|---------|--------------|-------------------|----------|----------|-------|--------|--------|
| | 成都擎天讯达科技有限公司 | XT2018147 | 29.01 | 28.85 | 0.16 | | |
| | | XT2018146 | 12.82 | 12.78 | 0.04 | | |
| | 合计 | | 4,367.44 | 3,311.13 | 17.55 | 315.75 | 723.01 |
| 2017 年度 | 奥维通信股份有限公司 | XT2017040 | 277.48 | 252.80 | 4.25 | 20.43 | |
| | | XT2017010 | 68.23 | 19.40 | 0.08 | 4.70 | 44.05 |
| | | XT2017100 | 2.47 | 2.46 | 0.01 | | |
| | 单位 B | XT2017024 | 627.19 | 197.48 | 0.95 | 41.41 | 387.35 |
| | 单位 C | XT2017071 | 438.32 | 427.63 | | 9.78 | 0.91 |
| | | XT2017072 | 898.46 | 898.46 | | | |
| | | XT2017102 | 19.21 | 12.03 | 0.01 | 2.92 | 4.25 |
| | 单位 A | XT2017005 | 173.51 | 160.59 | 4.68 | 4.02 | 4.22 |
| | | XT2017109 | 20.63 | 15.52 | 5.11 | | |
| | | XT2017112 | 30.22 | 30.22 | | | |
| | | XT2017113 | 43.81 | 43.81 | | | |
| | | XT2017114 | 37.06 | 0.15 | | 17.88 | 19.03 |
| | | 其他 | 35.85 | 33.99 | 0.81 | 0.93 | 0.12 |
| | 单位 D | XT2017123 | 383.27 | 375.12 | 8.15 | | |
| | 合计 | | 3,055.71 | 2,469.66 | 24.05 | 102.07 | 459.93 |
| 2016 年度 | 单位 A | XT2016066 | 307.87 | 307.47 | 0.40 | | |
| | | XT2016109 | 83.39 | 27.70 | 2.36 | 53.33 | |
| | | XT2016105 | 36.97 | 36.97 | | | |
| | | XT2016045 | 21.91 | 18.02 | 0.22 | 3.67 | |
| | | 其他 | 51.24 | 46.97 | 0.76 | 3.51 | |
| | 单位 E | ZCX2015-4341/W341 | 157.43 | 75.11 | 2.01 | 80.31 | |
| | | 其他 | 28.59 | 27.85 | 0.74 | | |
| | 奥维通信股份有限公司 | XT2016038 | 82.14 | 75.01 | 0.44 | 6.69 | |
| | | XT2016039 | 1.83 | 1.83 | | | |
| | 单位 F | XT2016022 | 37.61 | 37.61 | | | |
| | | XT2016082 | 18.45 | 18.45 | | | |

| | | | | | | |
|--|------|-----------|----------|--------|-------|--------|
| | | XT2016088 | 13.84 | 13.84 | | |
| | | XT2016095 | 20.43 | 20.43 | | |
| | | 其他 | 64.42 | 63.22 | 1.20 | |
| | 单位 G | XT2016100 | 147.87 | 140.73 | 2.06 | 5.08 |
| | 合计 | | 1,073.99 | 911.21 | 10.19 | 152.59 |

报告期内，材料成本是营业成本的最主要组成部分，各期前五名客户材料成本分别占各期前五名营业成本总额的 84.84%、80.82%、75.81%和 76.64%，单个合同间由于合同内容不同，材料成本差异较大；人工成本在营业成本中占比较小，主要系公司生产过程简单，生产人员数量较少；项目研发成本主要系按项目任务归集的合同研发人员工资、折旧摊销，受合同任务是否需进行研发影响，单个合同间项目研发成本差异较大；项目实施成本主要核算需要现场安装调试的订单所发生实施人员的差旅费、外包劳务费用以及耗材等，各年度差异较小。

(七) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司采购与付款循环、生产与仓储循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取报告期公司分产品类别的营业成本构成明细以及按自产产品及配套产品区分的材料成本构成明细，向公司管理层了解变动原因，分析判断并核实其合理性；

(3) 获取报告期公司营业成本的核算流程和方法，检查是否符合会计准则的相关规定；

(4) 访谈公司生产部门负责人，了解生产人员数量、人均薪酬情况及变动原因，了解人工成本占比较低原因，是否与行业特征相符；

(5) 获取公司薪酬计提明细表，并抽样检查工资发放单据、社保及公积金缴纳单据，核对职工薪酬计提与支付情况；

(6) 获取公司员工分类表，了解生产人员、研发人员分类、薪酬分摊标准，分析其是否符合业务活动及企业会计准则规定；

(7) 结合具体项目核查公司营业成本具体结构是否合理、确认与计量是否符合会计准则的相关规定，成本核算方法是否保持一贯性；

(8) 结合具体项目核对公司营业成本中材料成本明细与销售合同、销售出库单、到货确认书及产品验收单的产品明细是否匹配一致；分析项目研发成本及项目实施成本具体结构，抽样检查相关合同、发票、付款单据是否一致。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司报告期内营业成本的核算流程和方法、材料成本、人工成本、研发成本和实施成本等的归集和分配方式以及营业成本的结转方法符合《企业会计准则》的相关规定；计入营业成本的生产人员人工成本变动主要系公司各期销售的硬件产品数量差异导致；公司按客户和项目列示的营业成本具体结构及变动原因与我们在审计中获得的财务信息一致。

十、报告期各期，发行人综合毛利率分别为 75.69%、66.09%和 70.74%，其中视频指挥控制类产品先下降后上升，视频预警控制类产品逐年下降，其他产品波动较大。

请发行人补充披露：(1) 直接军方、间接军方和民品客户的销售收入、销售毛利和毛利率，是否存在显著差异及差异原因。

请发行人说明：(1) 结合主要项目的基本情况，包括销售产品类别、客户名称、终端客户名称、合同取得方式、项目名称、通知日、合同签订日、合同约定价格、验收日期、当期收入确认金额、审定日期和审定价格、成本的具体构成、外购配套设备的金额、毛利额和毛利率情况，进一步分析发行人各类型销售的毛利率变动情况；(2) 其他产品毛利率大幅波动的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表明确意见。(问询函第五条第 20 点)

(一) 直接军方、间接军方和民品客户的销售收入、销售毛利和毛利率，是否存在显著差异及差异原因

报告期内，公司分别来自直接军方、间接军方和民品客户的销售收入、销售毛利和毛利率情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | | | 2018年度 | | | 2017年度 | | | 2016年度 | | |
|------|-----------|--------|--------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|
| | 销售收入 | 销售毛利 | 毛利率(%) | 销售收入 | 销售毛利 | 毛利率(%) | 销售收入 | 销售毛利 | 毛利率(%) | 销售收入 | 销售毛利 | 毛利率(%) |
| 直接军方 | 552.83 | 396.84 | 71.78 | 5,611.52 | 3,205.07 | 57.12 | 6,277.49 | 3,278.54 | 52.23 | 3,433.34 | 2,631.12 | 76.63 |

| | | | | | | | | | | | | |
|------|----------|----------|-------|-----------|-----------|-------|-----------|----------|-------|----------|----------|-------|
| 间接军方 | 4,074.31 | 3,491.08 | 85.69 | 13,169.15 | 10,475.27 | 79.54 | 8,136.66 | 6,452.56 | 79.30 | 3,031.18 | 2,220.97 | 73.27 |
| 民品客户 | 277.57 | -10.12 | -3.65 | 1,021.81 | 327.54 | 32.05 | 398.57 | 58.28 | 14.62 | 1,409.11 | 1,107.27 | 78.58 |
| 合计 | 4,904.71 | 3,877.80 | 79.06 | 19,802.48 | 14,007.88 | 70.74 | 14,812.72 | 9,789.38 | 66.09 | 7,873.63 | 5,959.36 | 75.69 |

报告期内，公司来自直接军方的销售收入分别为 3,433.34 万元、6,277.49 万元、5,611.52 万元和 552.83 万元，占主营业务收入比分别为 43.60%、42.38%、28.34%和 11.27%，来自直接军方的销售收入占比呈现下降趋势；公司来自间接军方的销售收入分别为 3,031.18 万元、8,136.66 万元、13,169.15 万元和 4,074.31 万元，占主营业务收入比分别为 38.50%、54.93%、66.50%和 83.07%，来自间接军方的销售收入占比呈现上升趋势；公司来自民品客户的销售收入分别为 1,409.11 万元、398.57 万元、1,021.81 万元和 277.57 万元，占主营业务收入比重分别为 17.90%、2.69%、5.16%和 5.66%。

报告期内，公司来自间接军方的销售收入占比提高，主要受以下原因影响：第一，随着新一轮军改逐步深化，国防军队信息化建设速度加快，信息系统建设项目不断增多，仅依靠军方自身或大型研究所在保证项目质量、按期交付的前提下完成信息系统建设任务的难度大大增加，军方和总体单位加强了与集成单位合作；第二，由于公司核心产品已成规模、成建制在军方广泛部署，并参与了军方相关标准的制定和系统的验证，产品质量得到军方用户认可，且新建指挥系统项目须兼顾系统延展性、兼容性、一致性以及用户习惯的承继性，总体单位、集成单位倾向与公司在技术论证、产品选型等工作中即展开合作，并最终选定公司作为核心系统的供应商；第三，公司与实力较为雄厚的集成单位合作，相较与直接军方用户合作能够获得更快的回款速度，缓解自身资金压力。基于以上三点，在不影响公司核心产品在最终用户部署的情况下，公司加强与集成单位合作，向间接用户的销售比例在报告期内有所提高。

报告期内，公司直接军方客户毛利率分别为 76.63%、52.23%、57.12%和 71.78%；公司间接军方客户毛利率分别为 73.27%、79.30%、79.54%和 85.69%；民品客户毛利率分别为 78.58%、14.62%、32.05%和-3.65%。除 2016 年度外，间接军方客户毛利率均高于直接军方客户；直接军方和民品客户毛利率均呈现较大波动。

报告期内，间接军方毛利率高于直接军方毛利率，主要由合同内容差异导致，

公司向间接军方销售时，主要销售公司核心产品(服务器、编解码设备及平台软件等)，由集成单位采购配套设备(如摄像头、投影设备等)再进行集成施工安装，因此公司无须承担采购标准化硬件设备的任务，相应合同毛利率较高；而公司向军方直接销售时，除维修器材、备品备件外，要承担整套系统的建设任务，其中既包括公司核心产品(服务器、编解码器及软件)，又包括各类外部采购的配套设备(如摄像头等)，使得合同毛利率较低。同时，报告期内公司也对直接军方客户完成了部分金额较大的维修器材销售合同，该等合同毛利率较低，拉低了当期直接军方客户的销售毛利率，如 2017 年与单位 C 签订的编号为 XT2017071 和 XT2017072 的装备维修器材合同影响，两项合同收入合计 1,784.82 万元，占当期主营业务收入比例为 12.05%，综合毛利率仅为 25.10%，2018 年与单位 B 签订的编号为 XT2018013 合同，确认收入 3,591.47 万元，占当期主营业务收入比例为 18.14%，毛利率仅为 43.87%，对当年度毛利率影响较大。剔除上述个别低毛利的器材销售合同外，直接军方客户的毛利率分别为 76.63%、63.00%、80.66% 和 71.78%，与间接军方客户销售的毛利率差异有所减小。

向直接军方销售的毛利率波动主要由报告期内发生的维修器材销售合同，以及公司定制化生产销售造成。一方面由于公司在 2017 年度、2018 年度均有大额备品备件合同发生，导致了 2017 年度、2018 年度向直接军方销售毛利率相对略低；另一方面公司定制化生产销售特征明显，军方要求的硬件安装节点数量不一，软件的技术参数、功能模块、性能要求都会有区别，也导致了合同毛利率的差异。上述两点共同导致了公司向直接军方销售毛利率的波动。2019 年 1 至 6 月，由于向直接军方销售规模较小，销售产品中编解码设备、终端设备较多，使得当期毛利较高。

向民用客户销售的毛利率波动主要由公司民用产品培育尚不成熟，且市场竞争较为激烈所致。

(二) 结合主要项目的基本情况，包括销售产品类别、客户名称、终端客户名称、合同取得方式、项目名称、通知日、合同签订日、合同约定价格、验收日期、当期收入确认金额、审定日期和审定价格、成本的具体构成、外购配套设备的金额、毛利额和毛利率情况，进一步分析公司各类型销售的毛利率变动情况

1. 视频指挥控制类产品

报告期内, 单项合同金额为 500 万元以上的视频指挥控制类产品销售情况如下:

(1) 2019年1-6月

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|-----------|------------|--------|--------|------------|------------|----------|----------|----------|----------|------|--------|--------|----------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2018151 | 奥维通信股份有限公司 | 单位AN | 直接采购 | 2018.12.21 | 2019.05.15 | 3,097.88 | 2,670.59 | 191.36 | | 0.53 | | | 2,478.70 | 92.81 |
| 2 | XT2019027 | 奥维通信股份有限公司 | 单位AO | 直接采购 | 2019.05.11 | 2019.06.27 | 933.13 | 825.78 | 101.87 | | 0.60 | 3.87 | | 719.44 | 87.12 |

(2) 2018年度

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|-----------|--------------|--------|--------|------------|------------|----------|----------|----------|----------|------|--------|--------|----------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2018077 | 北京雨辰视美科技有限公司 | 单位AJ | 直接采购 | 2018.09.11 | 2018.12.28 | 4,500.00 | 3,879.31 | 729.69 | | 6.93 | 65.09 | 418.45 | 2,659.15 | 68.55 |
| 2 | XT2018013 | 单位B | 单位B | 单一来源 | 2018.02.11 | 2018.03.16 | 4,202.02 | 3,591.47 | 1,578.23 | 315.29 | 0.87 | 100.69 | 20.75 | 1,575.64 | 43.87 |
| 3 | XT2018142 | 单位A | 单位AK | 直接采购 | 2018.12.21 | 2018.08.30 | 2,346.91 | 2,023.20 | 133.47 | | 1.52 | 107.95 | 283.81 | 1,496.45 | 73.96 |
| 4 | XT2018148 | 山东神沃信息科技有限公司 | 单位AP | 直接采购 | 2018.11.30 | 2018.12.30 | 1,483.63 | 1,278.99 | 104.29 | | 0.27 | 1.12 | | 1,173.31 | 91.74 |
| 5 | XT2018116 | 单位B | 单位B | 单一来源 | 2018.11.29 | 2018.12.31 | 956.70 | 824.74 | 57.07 | | 0.27 | 28.30 | | 739.10 | 89.62 |
| 6 | XT2018147 | 成都擎天讯达科技有限公司 | 单位AQ | 直接采购 | 2018.12.22 | 2018.12.31 | 725.38 | 625.33 | 28.85 | | 0.16 | | | 596.32 | 95.36 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-----------|-----|------|------|------------|------------|--------|--------|-------|--|------|------|--|--------|-------|
| 7 | XT2018153 | 单位A | 单位AK | 直接采购 | 2018.12.28 | 2018.12.31 | 710.64 | 612.62 | 68.49 | | 1.15 | | | 542.98 | 88.63 |
| 8 | XT2018074 | 单位A | 单位AK | 直接采购 | 2018.08.21 | 2018.11.14 | 654.60 | 564.31 | 80.38 | | 0.34 | 0.76 | | 482.83 | 85.56 |

(3) 2017 年度

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率 (%) |
|----|-----------|--------------|--------|--------|------------|------------|----------|----------|----------|----------|------|--------|--------|----------|---------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2017040 | 奥维通信股份有限公司 | 单位B | 直接采购 | 2017.06.23 | 2017.09.18 | 2,945.00 | 2,517.09 | 252.80 | | 4.25 | 20.42 | | 2,239.62 | 88.98 |
| 2 | XT2017024 | 单位B | 单位AL | 公开招标 | 2017.05.08 | 2017.09.22 | 2,508.00 | 2,143.59 | 197.48 | | 0.95 | 41.41 | 387.35 | 1,516.40 | 70.74 |
| 3 | XT2017123 | 单位D | 单位AK | 直接采购 | 2017.12.20 | 2017.12.30 | 1,776.77 | 1,518.61 | 375.12 | | 8.15 | | | 1,135.34 | 74.76 |
| 4 | XT2017072 | 单位C | 单位C | 公开招标 | 2017.09.18 | 2017.12.01 | 1,452.10 | 1,241.11 | | 898.46 | | | | 342.65 | 27.61 |
| 5 | XT2017023 | 兴唐通信科技有限公司 | 单位AL | 直接采购 | 2017.04.17 | 2017.11.07 | 891.50 | 761.97 | 50.85 | 0.38 | 0.11 | 14.72 | 137.73 | 558.18 | 73.25 |
| 6 | XT2017071 | 单位C | 单位C | 公开招标 | 2017.09.18 | 2017.12.01 | 636.14 | 543.71 | | 427.63 | | 9.78 | 0.91 | 105.39 | 19.38 |
| 7 | XT2017088 | 北京威泰嘉业科技有限公司 | 单位B | 直接采购 | 2017.07.01 | 2017.11.14 | 540.00 | 461.54 | 89.03 | | | 0.30 | 26.62 | 345.59 | 74.88 |
| 8 | XT2017114 | 单位A | 单位AK | 直接采购 | 2017.11.08 | 2017.12.30 | 515.99 | 486.79 | 0.15 | | | 17.88 | 19.03 | 449.73 | 92.39 |

(4) 2016 年度

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|-----------|------------|--------|--------|------------|------------|--------|--------|----------|----------|------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2016038 | 奥维通信股份有限公司 | 单位AS | 直接采购 | 2016.08.02 | 2016.09.30 | 716.78 | 612.63 | 75.01 | | 0.44 | 6.69 | | 530.49 | 86.59 |
| 2 | XT2016100 | 单位G | 单位G | 直接采购 | 2016.08.15 | 2016.12.31 | 670.11 | 572.74 | 82.48 | 58.25 | 2.06 | 5.08 | | 424.87 | 74.18 |

报告期内，视频指挥控制类产品毛利率维持较高水平，2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月毛利率分别为 76.33%、67.48%、72.99%和 85.24%。公司销售合同中包含自主研发产品和外采配套产品，对于公司自主研发生产的产品，如视音频综合服务器、编解码器和终端软件等，由于结合了公司自主研发的先进技术，形成了较高的技术附加值，在市场上具有较强的竞争力，因此保持了较高毛利率；而部分合同中包含的需公司外部采购的配套产品，如网络摄像头、投影设备和其他配件等，由于在市场中易于采购且可替代性强，因此毛利率较低。

视频指挥控制类产品 2019 年 1-6 月毛利率较其他年度偏高，主要系上半年公司执行完毕的合同数量较少，毛利率受个别合同影响较大，其中与客户奥维通信股份有限公司的编号为 XT2018151 的销售合同，该项合同确认收入 2,670.59 万元，毛利率 92.81%，该项合同软件收入金额 1,581.59 万元，占整个合同收入 59.22%，导致当期毛利率整体偏高。

2018 年视频指挥控制类产品个别合同的毛利率相对不高，主要是单位 B 的合同确认收入 3,591.47 万元，占当期主营业务收入比例为 18.13%，该合同除编解码设备、终端设备外，含有数量较多的配套设备，毛利率仅为 43.87%；与雨辰视美公司合同确认收入 3,879.31 万元，公司针对该项目前期投入了项目研发成本 418.45 万元，导致其毛利率略低，为 68.55%。

2017 年度毛利率较报告期内其他年度相对较低，主要受与单位 C 编号为 XT2017071 和 XT2017072 的合同影响，该项合同为装备维修器材设备销售合同，系对公司之前向其销售的系统性产品进行更新维护，因合同内容含有较多个性化采购的配套成熟产品，如高清投影机、高清监视器等，导致难以获得高毛利率。上述两项合同合计确认收入 1,784.82 万元，占当期主营业务收入比例为 12.05%，毛利率仅为 25.10%，对拉低当期毛利率产生了较大影响。

2. 视频预警控制类产品

报告期内，单项合同金额为 200 万元以上的视频预警控制类产品销售情况如下：

(1) 2019年1-6月

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|-----------|-----------------|--------|--------|------------|-----------|--------|--------|----------|----------|------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2017085 | 中国电信股份有限公司湖南分公司 | 湖南省直监狱 | 公开招标 | 2017.11.23 | 2019.2.13 | 218.50 | 198.18 | | 76.67 | | 124.44 | 24.39 | -27.32 | -13.79 |

(2) 2018年

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|-----------|--------------|--------------|--------|------------|------------|--------|--------|----------|----------|------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | TJ2018015 | 天门市城市项目建设管理处 | 天门市城市项目建设管理处 | 直接采购 | 2018.10.19 | 2018.12.30 | 432.68 | 377.77 | 7.17 | 169.93 | | | | 200.67 | 53.12 |

(3) 2017年度

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|------------------------|------------------|--------|--------|------------|------------|--------|--------|----------|----------|------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2017068 XT2017070 | 北京中油瑞飞信息技术有限责任公司 | 塔里木油田 | 直接采购 | 2017.08.12 | 2017.11.24 | 208.24 | 177.98 | 6.99 | | 2.33 | 19.03 | 38.51 | 111.12 | 62.43 |

(4) 2016年度

| 序号 | 合同编号 | 客户名称 | 终端客户名称 | 合同取得方式 | 合同签订日期 | 验收日期 | 合同金额 | 营业收入 | 成本构成 | | | | | 毛利额 | 毛利率(%) |
|----|-----------|---------------|-------------------------|--------|------------|------------|--------|--------|----------|----------|-------|--------|--------|--------|--------|
| | | | | | | | | | 自产产品材料成本 | 配套产品材料成本 | 人工成本 | 项目实施成本 | 项目研发成本 | | |
| 1 | XT2016064 | 河南天汇金电子科技有限公司 | 河南高度戒备监狱 | 直接采购 | 2016.12.02 | 2016.12.15 | 486.00 | 415.38 | | | | | | 415.38 | 100.00 |
| 2 | XT2015049 | 北明软件有限公司 | 河南省第四监狱、豫西监狱、洛阳监狱、三门峡监狱 | 直接采购 | 2015.6.9 | 2016.9.30 | 287.60 | 245.81 | 47.56 | | 35.86 | | | 162.39 | 66.06 |

报告期内，视频预警控制类产品相较视频指挥控制类产品毛利率偏低且逐年下滑，2016年度、2017年度、2018年度及2019年1-6月毛利率分别为74.42%、59.04%、51.01%和9.25%，主要由于该类产品的销售主要面向民用客户销售，如监狱、油田、市政、施工等领域，竞争相对激烈，难以维持高毛利率。

视频预警控制类产品2019年1-6月毛利率偏低，主要受湖南省监狱监控系统改造升级项目影响，该项目为当期该类产品收入规模最大的项目，占当期视频预警控制类收入比例为58.78%，由于该项目主要委托第三方进行安装实施，归集并结转的项目实施成本较多，该项合同毛利率为-13.79%，拉低了当期视频预警控制类产品整体毛利率。

2017年度、2018年度由于公司面向监狱销售视频预警控制类产品的业务规模出现下滑，主要对以前年度已完成的项目进行维护和升级改造，销售了较多外部采购的配套产品，配套产品价格较为透明，公司难以获得高毛利率，导致整体毛利率较2016年度发生下滑。

视频预警控制类产品2016年度毛利率较其他年度偏高，主要系2016年度软件产品占比较高，由于公司研发支出予以费用化计入当期研发费用，因此软件产品毛利率较高；

（三）其他产品毛利率大幅波动的原因

2016 年度、2017 年度、2018 年度、及 2019 年 1-6 月其他产品的毛利率分别为 59.63%、-47.94%、7.08%和 6.49%，呈现先下降后上升的趋势，主要系 2016 年度公司销售数字化审讯系列产品占其他产品收入比例为 80.97%，该类产品毛利率为 71.91%，导致总体毛利率较高；2017 年度公司为拓展保险类客户的微型投影仪销售市场，向中国太平洋人寿保险股份有限公司湖北分公司亏本销售微型投影仪 781 台，该批产品销售收入占其他产品收入比例为 88.15%，毛利率为 -58.45%，导致总体毛利率大幅变动；2018 年度和 2019 年 1-6 月销售的主要产品为微型投影仪，毛利率波动较小。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司销售与收款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 通过与管理层沟通，了解公司的收入确认政策；检查主要的销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 对报告期内各年度收入实施分析程序，包括季节性收入波动、不同客户类型的收入波动、不同产品类型的收入波动分析等，分析并其变动是否合理以识别收入的异常波动情况；

(4) 实施细节测试，对公司主要客户进行核查，获取公司与客户签订的合同，检查合同条款中关于合同金额、审价、风险与报酬转移、验收、付款、安装调试及技术服务等约定，获取对应的发货通知单、出库单、物流单、到货确认单或验收确认单等凭据，检查报告期内确认收入金额是否准确；根据成本的具体构成，分析不同合同对应的主要成本变动的的原因，进一步分析公司各类型销售的毛利率变动及其原因；

(5) 对报告期内各年度销售收入的主要客户进行实地访谈，2016 年度、2017 年度、2018 年度及 2019 年 1-6 月对客户访谈确认的营业收入金额占当年度营业收入的比例分别为 57.33%、74.02%、79.63%、79.89%。在对客户进行现场访谈和实地查看中，询问其与公司交易的主要条款、其采购公司产品的情况及具体结算方式及信用期安排；关注这些询问到的信息与前期了解的情况是否相符，是

否存在异常情形，并将访谈了解到的公司与其客户交易的内容、条件、规模与销售合同或订单的主要条款、公司确认的销售金额等进行比对，检查是否存在重大不一致的情形，以及公司与其主要客户是否存在关联方关系，是否存在其他利益约定等情况；

(6) 对报告期内的主要客户实施函证程序，以验证当期收入的真实性，2016年度、2017年度、2018年度、及2019年1-6月经客户回函确认的营业收入金额占当年度营业收入的比例分别为78.54%、82.69%、91.06%、84.31%；对未收回询证函的客户执行替代测试程序，检查至原始的会计凭证、销售合同、发票、验收单据等；对于回函有差异的，询问管理层差异原因，查阅差异支持凭证(包括但不限于销售合同，验收凭证，发票，物流单据等)并分析差异的合理性；

(7) 对报告期内的主要客户进行背景调查，用可获得的公开资料(国家企业信用信息公示系统、客户公司网页及上市公司客户公开披露的信息)查询其工商登记资料(注册地、法人代表、注册资本、经营范围及成立时间)，关注其法人代表、经营者是否为公司的股东、高级管理人员或董事，将其工商登记的注册地址与我们审计过程中获取的地址信息(如询证函地址信息等)进行核对；

(8) 对资产负债表日前后3个月(半年度1个月)确认的营业收入进行抽样检查，并核对至出库单、发货单、物流单、到货确认单、验收单等支持性文件；对资产负债表日前后三个月的出库单进行抽样检查，并核对至发货通各单、出库单、物流单、到货确认单或验收确认单和记账凭证，评价营业收入是否在恰当期间确认；获取资产负债表日后的所有销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品的毛利率变动主要受合同中自产产品和配套产品构成不同、民品市场竞争和开拓不足等因素影响，导致主要产品、主要项目存在毛利率差异；其他产品毛利率出现较大幅度波动主要受微型投影仪市场开拓期影响；报告期内公司各类型产品销售毛利率变动原因合理。

十一、报告期各期，发行人销售费用分别为2,270.50万元、2,557.76万元和2,861.37万元，逐年上升，主要构成为职工薪酬和交通及差旅费等。

请发行人补充披露销售费用率逐年下降的原因，与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因。

请发行人说明：(1) 列示销售费用的人员部门构成、人数及变动情况、职级分布、职工薪酬与绩效的匹配关系，销售人员工资与当地或同行业公司平均工资水平的比较情况；(2) 结合发行人销售合同和质保期等的相关约定，说明是否存在应计提而未计提售后服务费的情形，发行人售后服务费的会计处理及逐年上升的原因；(3) 拆分办公费和业务招待费列示具体金额，分析办公及业务招待费、广告宣传费与发行人营业收入变动趋势不一致的原因；(4) 结合租赁房屋的租赁面积变化和租赁地点租金，租赁费用先下降后上升的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第五条第 21 点)

(一) 补充披露销售费用率逐年下降的原因，与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因

1. 销售费用率逐年下降的原因

报告期内，公司销售费用分别为 2,270.50 万元、2,557.76 万元、2,861.37 万元和 1,248.69 万元，销售费用总额呈增长趋势；销售费用率分别为 28.54%、17.18%、14.44%和 25.45%。

报告期内，公司销售费用各明细项目占营业收入比例情况如下：

| 项目 | 2019 年 1-6 月 | | 2018 年度 | | 2017 年度 | | 2016 年度 | |
|----------|--------------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) |
| 职工薪酬 | 765.55 | 15.61 | 1,906.98 | 9.62 | 1,721.48 | 11.57 | 1,599.28 | 20.10 |
| 交通及差旅费 | 145.17 | 2.96 | 321.48 | 1.62 | 295.83 | 1.99 | 219.46 | 2.76 |
| 办公及业务招待费 | 120.59 | 2.46 | 218.28 | 1.10 | 252.46 | 1.70 | 143.18 | 1.80 |
| 售后服务费 | 57.33 | 1.17 | 133.69 | 0.67 | 82.62 | 0.56 | 7.38 | 0.09 |
| 租赁费 | 105.23 | 2.15 | 110.98 | 0.57 | 97.49 | 0.64 | 143.19 | 1.80 |
| 广告宣传费 | 26.64 | 0.54 | 131.44 | 0.66 | 55.96 | 0.38 | 124.88 | 1.57 |
| 其他 | 28.18 | 0.56 | 38.52 | 0.20 | 51.92 | 0.34 | 33.13 | 0.42 |
| 合计 | 1,248.69 | 25.45 | 2,861.37 | 14.44 | 2,557.76 | 17.18 | 2,270.50 | 28.54 |

2017 年度较 2016 年度销售费用率下降 11.36 个百分点，其中职工薪酬占收

入比下降 8.53 个百分点，是导致销售费用率下降的重要因素。职工薪酬占比下降主要系 2016 年度销售收入受军改影响较大，2016 年新一轮军改开始，全军进行了领导管理体制、作战体制等的大范围调整，导致 2016 年军方客户的采购需求及订单下达、订单执行均受到较大影响，在职工薪酬相对固定的情况下，当年度销售人员职工薪酬占比偏高；2017 年度军方订单执行逐步恢复正常后，公司收入得到快速增长，职工薪酬占比快速降低。

2018 年度较 2017 年度销售费用率下降 2.74 个百分点，其中职工薪酬占比下降 1.95 个百分点、交通及差旅费占比下降 0.37 个百分点，共同导致销售费用率下降；2018 年度销售费用总额较 2017 年度增加 303.61 万元，增长 11.87%；营业收入较 2017 年度增加 4,929.16 万元，增长 33.12%，营业收入增速快于销售费用增速，主要原因系：

(1) 报告期内，公司销售体系逐步完善，且随着公司核心产品在军方的广泛部署，得到了客户更为广泛的认可，在既有客户加大向公司采购规模的情况下，业务开拓成本逐步下降；

(2) 公司业务开拓并不单纯依靠营销及市场推广来驱动，在军用视音频指挥控制产品领域，产品质量及解决客户特定需求的能力是获取市场份额的决定性因素，随着公司产品质量和技术不断升级，可以实现收入规模较销售费用的更快速增长。

2019 年 1-6 月销售费用率较 2017 年度、2018 年度大幅上升，主要原因为：销售费用主要由职工薪酬等相对固定的支出构成，而公司收入具有明显的季节性特征，受军方采购习惯影响，收入主要集中于下半年实现，使得上半年销售费用率偏高。

2. 与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司的销售费用率对比情况如下：

| 可比公司 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|------|--------------|---------|---------|---------|
| 淳中科技 | 13.42% | 19.93% | 14.91% | 11.21% |
| 上海瀚讯 | - | 7.58% | 6.32% | 5.09% |
| 景嘉微 | 5.81% | 5.38% | 4.91% | 4.44% |
| 苏州科达 | - | 21.23% | 22.52% | 23.07% |

| | | | | |
|------|--------|--------|--------|--------|
| 东土科技 | 15.93% | 10.48% | 10.50% | 11.31% |
| 平均值 | 11.72% | 12.92% | 11.83% | 11.02% |
| 公司 | 25.45% | 14.44% | 17.18% | 28.54% |

报告期内，公司销售费用率高于可比公司平均值，主要原因为：

(1) 公司秉持“四随服务”理念，即随叫随到的服务支持，随要随有的备货支撑，随需随研的产品定制、随新随行的持续升级，销售部门在服务客户过程中发挥了重要的沟通、支持及持续跟踪的作用，为客户提供了更高质量的服务；

(2) 与可比上市公司相比较，公司处于业务规模快速发展过程中，市场开拓效果显著，规模效应逐步显现，随着业务规模的快速发展，销售费用率呈现出下降趋势。

(二) 列示销售费用的人员部门构成、人数及变动情况、职级分布、职工薪酬与绩效的匹配关系，销售人员工资与当地或同行业公司平均工资水平的比较情况

1. 计入销售费用的人员构成情况

(1) 部门构成分布及变动情况

| 部门 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|--------|-----------|------------|------------|------------|
| 军品营销中心 | 29 | 31 | 39 | 37 |
| 民品营销中心 | 40 | 51 | 48 | 35 |
| 市场营销部 | 4 | | | |
| 售后服务部 | 62 | 65 | 49 | 71 |
| 合计 | 135 | 147 | 136 | 143 |
| 变动率 | -8.16% | 8.09% | -4.90% | |

[注]：人员数量统计口径为各年12月末在册员工数量。

(2) 职级分布及变动情况

| 职级 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|--------|-----------|------------|------------|------------|
| 高级管理人员 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 中级管理人员 | 17 | 20 | 25 | 26 |
| 普通员工 | 117 | 126 | 110 | 116 |
| 合计 | 135 | 147 | 136 | 143 |

| | | | | |
|-----|--------|-------|--------|--|
| 变动率 | -8.16% | 8.09% | -4.90% | |
|-----|--------|-------|--------|--|

[注]：人员数量统计口径为各年12月末在册员工数量。

2. 职工薪酬与绩效的匹配关系

报告期内，公司销售费用职工薪酬主要包括基本工资和绩效工资，具体构成情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|-----------|----------|----------|----------|
| 基本工资 | 671.01 | 1,435.57 | 1,412.71 | 1,342.86 |
| 绩效工资 | | 291.03 | 144.35 | 71.03 |
| 工资合计 | 671.01 | 1,726.60 | 1,557.06 | 1,413.89 |

报告期内，公司销售费用职工薪酬逐年上涨，主要系：一方面，公司销售人员数量随公司经营规模的增长而相应增加；另一方面，公司业绩逐年增长，销售人员年终奖金随之上涨，公司销售人员的奖金与公司绩效匹配。

3. 与当地及同行业公司平均工资水平对比情况

(1) 与当地平均工资水平对比

报告期内，公司销售人员工资与武汉地区平均工资水平对比情况如下：

| 项目 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 销售部门人均薪酬 | 武汉 | 5.32 | 13.40 | 12.57 | 9.69 |
| 武汉当地平均工资 | 武汉 | - | - | 10.28 | 9.52 |

[注]：武汉当地平均工资数据来源于湖北省统计局武汉地区按行业<信息传授、软件、信息技术服务业>分城镇非私营单位就业人口平均工资。

公司销售人员人均薪酬高于武汉当地平均工资水平，主要系公司建立了全面的薪酬考核体系，并以经营业绩作为薪酬考核的关键指标，由于公司2017年度及2018年度经营业绩较好，相应员工薪酬增加。

(2) 公司销售人员人均薪酬与可比同行业上市公司平均工资水平对比如下：

| 可比公司 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 淳中科技 | 北京 | - | 20.45 | 17.41 | 16.39 |
| 上海瀚讯 | 上海 | - | 34.91 | 28.80 | 24.80 |
| 苏州科达 | 苏州 | - | 18.65 | 18.92 | 16.96 |
| 东土科技 | 北京 | - | 17.14 | 16.08 | 14.17 |

| | | | | | |
|-----|----|------|-------|-------|-------|
| 景嘉微 | 长沙 | - | 19.14 | 17.77 | 16.64 |
| 平均数 | | - | 22.06 | 19.80 | 17.79 |
| 公司 | 武汉 | 5.32 | 13.40 | 12.57 | 9.69 |

[注]：同行业上市公司数据来源于年度财务报告、招股说明书等公开资料；同行业上市公司 2019 年半年度报告未披露员工数量信息，无法计算可比公司人均薪酬。

公司销售部门人均薪酬大幅低于同行业上市公司人均薪酬，主要系选取的可比同行业上市公司多位于北京、上海、苏州等一线城市，一线发达城市人均薪酬普遍较高，兴图新科公司扎根于武汉，中部地区人均薪酬普遍偏低。

(3) 公司销售人员人均薪酬与武汉地区上市公司平均工资水平对比如下：

| 可比公司 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 精伦电子 | 武汉 | - | 10.38 | 11.51 | 9.76 |
| 天喻信息 | 武汉 | - | 13.32 | 12.60 | 11.57 |
| 烽火通信 | 武汉 | - | 17.94 | 16.37 | 14.81 |
| 平均数 | | - | 13.88 | 13.49 | 12.05 |
| 公司 | 武汉 | 5.32 | 13.40 | 12.57 | 9.69 |

[注]：上市公司数据来源于年度财务报告、招股说明书等公开资料；同行业上市公司 2019 年半年度报告未披露员工数量信息，无法计算可比公司人均薪酬。

由上表可知，公司销售人员人均薪酬与同地区上市公司平均工资水平一致。

(三) 结合公司销售合同和质保期等的相关约定，说明是否存在应计提而未计提售后服务费的情形，公司售后服务费的会计处理及逐年上升的原因

1. 公司相关产品销售的质量保证及维修售后服务等条款的具体约定及售后责任

根据与客户签订的产品销售合同约定，公司对于销售的视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品通常提供 12 个月的质保服务；质保期内，如果合同产品出现硬件故障，公司自费用提供质保期服务，对相关合同设备进行修理或更换以消除故障。但合同设备的故障是由客户自身原因造成的，则对合同设备进行修理和更换的费用由客户承担。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条，“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：该义务是企业承担的现时义务；履行该义务很可能导致经济利益流出企业；该义务的金额能够可靠地计量。”公

司在产品售出时点上，对于未来是否实际需要承担免费维修义务具有不确定性，且发生的售后服务支出金额也不能够可靠地估计，从而不完全符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》关于因承担产品质量保证义务而确认预计负债的条件。

因此，公司根据实际发生支出列示售后服务费用，而不采用预估的方式，公司不存在应计提而未计提售后服务费的情形。

2. 公司售后服务费的会计处理

报告期内，公司在费用实际发生时确认售后服务费，而不采用事先预估的方式，售后服务费用主要是产品维修领用的材料或库存商品等成本，实际发生时公司进行如下会计处理：

借：销售费用-维修费

贷：原材料或库存商品

3. 公司售后服务费逐年上升的原因

公司 2016-2018 年度、2019 年 1-6 月售后服务费分别为 7.38 万元、82.62 万元、133.69 万元、57.33 万元，占营业收入比例分别为 0.09%、0.56%、0.67%、1.17%，售后服务费金额呈逐年上升趋势，主要系销售规模扩大所带来的售后服务需求增加所致；售后服务费占营业收入比例较小，申报期内无异常变动。

(四) 拆分办公费和业务招待费列示具体金额，分析办公及业务招待费、广告宣传费与公司营业收入变动趋势不一致的原因

1. 办公费和业务招待费明细情况

报告期内，销售费用中办公费和业务招待费明细如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------|-----------|--------|--------|--------|
| 办公费 | 6.86 | 16.68 | 8.06 | 8.77 |
| 业务招待费 | 113.73 | 201.60 | 244.40 | 134.41 |
| 合计 | 120.59 | 218.28 | 252.46 | 143.18 |

2. 分析办公及业务招待费、广告宣传费与公司营业收入变动趋势不一致的原因

报告期内，办公及业务招待费、广告宣传费占营业收入比例情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|----|-----------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| | | | | | | | | |

| 项目 | 2019年1-6月 | | 2018年度 | | 2017年度 | | 2016年度 | |
|-------|-----------|-------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
| | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) | 金额 | 占比(%) |
| 办公费 | 6.86 | 0.14 | 16.68 | 0.08 | 8.06 | 0.05 | 8.77 | 0.11 |
| 业务招待费 | 113.73 | 2.32 | 201.60 | 1.02 | 244.40 | 1.64 | 134.41 | 1.69 |
| 广告宣传费 | 26.64 | 0.54 | 131.44 | 0.66 | 55.96 | 0.38 | 124.88 | 1.57 |
| 合计 | 147.23 | 3.00 | 349.72 | 1.77 | 308.42 | 2.07 | 268.06 | 3.37 |

(1) 报告期内，各期办公费发生额较小，无明显异常；

(2) 2017年度业务招待费较2016年度增加110.00万元，主要系2017年度销售订单大幅增加，相应销售人员出差次数及接待客户次数增多，业务招待费相应增加；2018年度军品销售部门业务招待费减少；2019年1-6月业务招待费与上年同期基本保持一致，无异常变动；

(3) 2017年度广告宣传费明显低于2016年度，主要系2016年度公司参加第二届军博会支付北京太度文化艺术发展有限公司、北京环球赛博文化传媒有限公司展位费及展位营销设计等宣传费合计55.50万元；2017年度公司市场拓展活动较少，相应支出较少；2018年度广告宣传费相比2017年度增加75.48万元，主要系公司为拓展微型投影仪销售市场，发生广告宣传赠品支出117.89万元；报告期内剔除上述大额支出影响，广告宣传费各期无异常波动。

(五) 结合租赁房屋的租赁面积变化和租赁地点租金，租赁费用先下降后上升的原因

报告期内，公司计入销售费用的租赁房屋面积和租金明细如下：

| 序号 | 租赁项目 | 租赁地点 | 2019年1-6月 | | | 2018年度 | | | 2017年度 | | | 2016年度 | | |
|----|-------|---------------------|-----------------------|-------|------|-----------------------|-------|------|--------------------|-------|------|--------------------|-------|------|
| | | | 租赁面积(m ²) | 租赁费 | 月租金 | 租赁面积(m ²) | 租赁费 | 月租金 | 租赁面积m ² | 租赁费 | 月租金 | 租赁面积m ² | 租赁费 | 月租金 |
| 1 | 北京办事处 | 北京诺德中心A座610\612\613 | 319.51 | 28.88 | 4.81 | 319.51 | 57.76 | 4.81 | 319.51 | 57.76 | 4.81 | 319.51 | 47.49 | 3.96 |
| 2 | 北京办事处 | 北京诺德中心A座608\611 | 263.39 | 25.79 | 4.30 | | | | | | | 263.39 | 37.17 | 3.23 |
| 3 | 北京办事处 | 北京诺德中心A座615 | 134.45 | 22.34 | 3.72 | | | | | | | 134.45 | 18.97 | 1.65 |
| 4 | 南京办事处 | 南京白下去苜蓿园东街1号60幢602 | 99.80 | 2.22 | 0.37 | 99.80 | 4.32 | 0.36 | 99.80 | 4.20 | 0.35 | 85.00 | 3.48 | 0.29 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|----|--------|------------------------|--------|--------|------|--------|--------|------|--------|-------|------|--------|--------|------|
| 5 | 新疆办事处 | 新疆库尔勒石化大道领地凯旋公馆31-401 | 116.00 | 1.50 | 0.25 | 116.00 | 3.00 | 0.25 | 116.00 | 3.00 | 0.25 | 116.00 | 3.00 | 0.25 |
| 6 | 销售人员宿舍 | 北京丰台区怡海花园富润园1号楼2207 | 197.00 | 9.60 | 1.60 | 197.00 | 18.68 | 1.56 | 197.00 | 15.75 | 1.31 | 197.00 | 13.12 | 1.25 |
| 7 | 销售人员宿舍 | 北京海淀区普惠南里17号楼20层2010 | 80.20 | 5.10 | 0.85 | 80.20 | 10.05 | 0.84 | | | | 80.20 | 7.65 | 0.64 |
| 8 | 销售人员宿舍 | 北京丰台区怡海花园富泽园3号楼2210 | | | | | | | 149.9 | 2.25 | 0.75 | 149.90 | 8.91 | 0.74 |
| 9 | 销售人员宿舍 | 北京丰台区怡海花园富润园1号楼1304 | | | | 197.16 | 1.87 | 1.25 | 197.16 | 13.12 | 1.25 | | | |
| 10 | 销售人员宿舍 | 北京丰台区怡海花园恒泰园2号楼25层2501 | 196.74 | 7.80 | 1.30 | 196.74 | 14.30 | 1.30 | | | | | | |
| 11 | 其他 | | | 2.00 | | | 1.00 | | | 1.41 | | | 3.40 | |
| 合计 | | | | 105.23 | | | 110.97 | | | 97.49 | | | 143.19 | |

1. 2017 年度租赁费用变动原因

2017 年度租赁费用较 2016 年度减少 45.70 万元，主要系：

(1) 由于北京诺德中心 A 座 610、612、613 租赁合同于 2016 年 12 月 15 日到期，租金由每月的 3.83 万元(2016 年 7 月开始营改增，1 月 16 日至 6 月 30 日每月租金为 4.02 万元)上涨至 4.81 万元，导致租赁费相比 2016 年度增加 10.27 万元；

(2) 北京诺德中心 A 座 608、611 原由公司销售部门在北京的办事处使用，租赁费用计入销售费用；2016 年 12 月-2018 年 12 月由子公司北京启目科技有限公司管理机构使用，租金计入管理费用，因此 2017 年销售费用中租赁费减少。

(3) 由于北京办事处租赁房屋富余，北京诺德中心 A 座 615 在 2016 年 12 月 16 日到期后未续租，导致公司计入销售费用中的租赁面积减少 134.45 m²，房租费用减少 18.97 万元；

(4) 公司租赁的北京海淀区普惠南里 17 号楼 20 层 2010 房屋于 2017 年度作为 ZB 项目组项目人员作为宿舍使用，相应房租计入项目实施成本，导致公司原计入销售费用中的租赁面积减少 80.20 m²，房租费用减少 7.65 万元；

(5) 北京丰台区怡海花园富泽园 3 号楼 2210 房屋租赁合同于 2017 年 3 月 31 日到期后未再续签，房租费用减少 5.66 万元；

(6) 公司 2017 年 2 月 21 日租赁北京丰台区怡海花园富润园 1 号楼 1304 用于北京办事处员工宿舍，增加租赁面积 197.16 m²，房租费用增加 13.12 万元。

2. 2018 年度租赁费用变动原因

2018 年度租赁费用较 2017 年度增加 13.49 万元，主要系：

(1) 北京海淀区普惠南里 17 号楼 20 层 2010 房屋由 ZB 项目组项目人员使用变更为北京办事处销售人员使用，房租费用自 2018 年开始由计入项目实施成本调整为计入销售费用核算，导致房租费用增加 10.05 万元；

(2) 2018 年 1 月 27 日增加租赁北京丰台区怡海花园恒泰园 2 号楼 25 层 2501，用于北京办事处销售人员宿舍，新增房租面积 196.74 m²，房租费用增加 14.30 万元；

(3) 北京丰台区怡海花园富润园 1 号楼 1304 房屋租赁合同于 2018 年 2 月 20 日到期后未再续签，房租费用减少 11.25 万元。

3. 2019 年 1-6 月租赁费用变动原因

2019 年 1-6 月租赁费用较上年同期增加 49.85 万元，主要系：

(1) 2018 年 12 月底北京启目科技有限公司管理机构撤销，北京诺德中心 A 座 608、611 租赁到期后不再继续租赁，兴图新科公司继续租赁用于北京办事处员工办公使用，相应计入销售费用的租赁面积增加 263.39 m²，租赁费用较上年同期增加 25.79 万元；

(2) 公司由于业务扩张需要，重新租赁北京诺德中心 A 座 615 用于北京办事处员工办公使用，租赁面积增加 134.45 m²，租赁费用较上年同期增加 22.34 万元。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解与销售费用、资金支付相关的内部控制流程，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 编制销售费用明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

(3) 询问销售、财务等相关部门负责人，了解报告期内公司销售费用主要项

目的变动原因；

(4) 分析公司销售费用构成，检查是否存在异常或变动幅度较大情况，分析其合理性；

(5) 获取公司员工花名册及工资表，分析员工人数变动情况，核实薪酬支付情况，分析报告期内销售费用职工薪酬波动情况；

(6) 查阅同行业上市公司公告，比较销售费用率，了解其销售费用变动原因，分析公司销售费用变动情况是否与同行业上市公司的变动趋势相符；

(7) 抽查销售费用相关合同、审批单、发票、支付凭证等支持性文件，检查费用性质、金额的准确性；抽取广告宣传费样本查看合同、发票及其他支持性文件，检查相关费用是否符合广告宣传费的性质；

(8) 获取房屋租赁合同，根据合同条款的规定对报告期内各年应计提的租赁费进行重新计算，并与入账总金额进行核对；

(9) 对资产负债日前后 3 个月的费用报销凭证进行检查，并抽样查看相关费用对应的合同及其支持性文件，核查是否存在跨期费用。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司报告期内计入销售费用的人员部门构成、人数及变动情况、职级分布情况变动原因合理；职工薪酬与绩效具有匹配关系，销售人员工资与同地区上市公司平均工资水平一致；公司不存在应计提而未计提售后服务费的情形，售后服务费的会计处理符合企业会计准则规定；办公费及业务招待费、广告宣传费各期发生额较小，其变动具有真实客观的业务基础；报告期租赁费用先下降后上升主要系租赁面积变化导致，变动原因合理。

十二、报告期内，公司管理费用分别为 1,370.05 万元、1,432.34 万元和 2,103.56 万元，2018 年度大幅上升，主要构成为职工薪酬和开办费等。

请发行人补充披露管理费用率与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因。

请发行人说明：(1) 报告期内列入管理费用的人员部门构成、人数及变动情况、职级分布、职工薪酬与绩效的匹配关系，管理人员工资与当地或同行业公司平均工资水平的比较情况；(2) 结合人数变化和费用报销政策变化，说明交通及差旅费先降后增的原因；(3) 长期资产折旧及摊销大幅下降的原因及合

理性，与固定资产等长期资产的配比关系；(4) 拆分办公费和业务招待费列示具体金额，分析办公及业务招待费的先降后升的原因，与发行人人员规模变化和收入变化是否一致。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第五条第 22 点)

(一) 管理费用率与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司管理费用率情况如下：

| 可比公司 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|------|--------------|---------|---------|---------|
| 淳中科技 | 9.72% | 12.72% | 9.24% | 8.24% |
| 上海瀚讯 | - | 10.85% | 10.36% | 8.87% |
| 景嘉微 | 11.69% | 12.84% | 16.68% | 12.70% |
| 苏州科达 | - | 4.51% | 4.54% | 4.69% |
| 东土科技 | 19.08% | 10.31% | 10.75% | 11.49% |
| 平均值 | 13.50% | 10.25% | 10.32% | 9.20% |
| 公司 | 24.98% | 10.62% | 9.62% | 17.22% |

报告期内，除 2016 年度和 2019 年 1-6 月公司管理费用率明显高于可比上市公司外，其他年度与可比上市公司均不存在重大差异。由于 2016 年度公司受军改影响以及 2019 年 1-6 月受季节性影响导致收入规模较小，而管理费用中包含较多工资薪酬等相对固定的支出，使得管理费用率可比性较差。

(二) 报告期内列入管理费用的人员部门构成、人数及变动情况、职级分布、职工薪酬与绩效的匹配关系，管理员工资与当地或同行业公司平均工资水平的比较情况

1. 计入管理费用的人员构成情况

(1) 部门构成分布及变动情况

| 部 门 | 2019. 6. 30 | 2018. 12. 31 | 2017. 12. 31 | 2016. 12. 31 |
|--------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| 总经理办公室 | 11 | 11 | 10 | 10 |
| 证券部 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 质量管理部 | 12 | 11 | 11 | 7 |
| 保密办 | 2 | 2 | 2 | 1 |

| | | | | |
|-------|-------|--------|--------|----|
| 财务部 | 10 | 8 | 7 | 6 |
| 采购部 | 4 | 3 | 2 | 2 |
| 行政部 | 15 | 17 | 12 | 8 |
| 企划部 | 6 | 4 | | |
| 人力资源部 | 9 | 13 | 12 | 9 |
| 商务部 | 9 | 7 | 7 | 7 |
| 合计 | 81 | 79 | 65 | 52 |
| 变动率 | 2.53% | 21.54% | 25.00% | |

[注]：人员数量统计口径为各年12月末在册员工数量。

(2) 职级分布及变动情况

| 职级 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|--------|-----------|------------|------------|------------|
| 高级管理人员 | 11 | 11 | 10 | 10 |
| 中级管理人员 | 13 | 17 | 13 | 8 |
| 一般员工 | 57 | 51 | 42 | 34 |
| 合计 | 81 | 79 | 65 | 52 |
| 变动率 | 2.53% | 21.54% | 25.00% | |

[注]：人员数量统计口径为各年12月末在册员工数量。

2. 职工薪酬与绩效的匹配关系

报告期内，公司管理费用职工薪酬主要包括基本工资和绩效工资，具体构成情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|-----------|--------|--------|--------|
| 基本工资 | 475.31 | 697.81 | 604.29 | 568.93 |
| 绩效工资 | | 98.85 | 64.83 | 39.78 |
| 工资合计 | 475.31 | 796.66 | 669.12 | 608.71 |

报告期内，公司管理费用职工薪酬逐年上涨，主要系：一方面，公司管理人员数量随公司经营规模的增长而相应增加；另一方面，公司业绩逐年增长，管理人员年终奖金随之上涨，公司管理人员的奖金与公司绩效匹配。

3. 与当地及同行业公司平均工资水平对比情况

(1) 与当地平均工资水平对比

报告期内，公司管理人员工资与武汉地区平均工资水平对比情况如下：

| 项目 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|----------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 管理部门人均薪酬 | 武汉 | 7.14 | 16.48 | 13.72 | 10.33 |
| 武汉当地平均工资 | | - | - | 10.28 | 9.52 |

[注]：武汉当地平均工资数据来源于湖北省统计局武汉地区按行业(信息传授、软件、信息技术服务业)分城镇非私营单位就业人口平均工资。

公司管理人员人均薪酬高于武汉当地平均工资水平，主要系公司建立了全面的薪酬考核体系，并以经营业绩作为薪酬考核的关键指标，由于公司 2017 年度及 2018 年度经营业绩较好，相应员工薪酬增加；同时公司为科技型企业，薪酬水平较武汉当地平均工资高具有合理性。

(2) 公司管理人员人均薪酬与可比同行业上市公司平均工资水平对比如下：

| 可比公司 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 淳中科技 | 北京 | - | 20.45 | 17.41 | 16.39 |
| 上海瀚讯 | 上海 | - | 34.91 | 28.80 | 24.80 |
| 苏州科达 | 苏州 | - | 18.65 | 18.92 | 16.96 |
| 东土科技 | 北京 | - | 17.14 | 16.08 | 14.17 |
| 景嘉微 | 长沙 | - | 19.14 | 17.77 | 16.64 |
| 平均数 | | - | 22.06 | 19.80 | 17.79 |
| 公司 | 武汉 | 7.14 | 16.48 | 13.72 | 10.33 |

[注]：同行业上市公司数据来源于年度财务报告、招股说明书等公开资料；同行业上市公司 2019 年半年度报告未披露员工数量信息，无法计算可比公司人均薪酬。

公司管理部门人均薪酬大幅低于同行业上市公司人均薪酬，主要系选取的可比同行业上市公司多位于北京、上海、苏州等一线城市，一线发达城市人均薪酬普遍较高，兴图新科公司扎根于武汉，中部地区人均薪酬普遍偏低。

(3) 公司管理人员人均薪酬与武汉地区上市公司平均工资水平对比如下：

| 可比公司 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 精伦电子 | 武汉 | - | 10.38 | 11.51 | 9.76 |
| 天喻信息 | 武汉 | - | 13.32 | 12.60 | 11.57 |
| 烽火通信 | 武汉 | - | 17.94 | 16.37 | 14.81 |
| 平均数 | | - | 13.88 | 13.49 | 12.05 |

| | | | | | |
|------------|----|------|-------|-------|-------|
| 公司管理人员人均薪酬 | 武汉 | 7.14 | 16.48 | 13.72 | 10.33 |
| 公司整体人均薪酬 | 武汉 | 6.25 | 13.60 | 12.17 | 9.81 |

[注]：上市公司数据来源于年度财务报告、招股说明书等公开资料；同行业上市公司 2019 年半年度报告未披露员工数量信息，无法计算可比公司人均薪酬。

由于上市公司取数无法对应到不同类别人员计算平均薪酬，因此上表计算的上市公司平均薪酬为整体平均薪酬，而管理人员平均薪酬一般处于公司的高位水平，导致从上表分析公司管理人员平均薪酬高于同地区上市公司平均薪酬。从整体平均薪酬分析，公司与同地区上市公司薪酬水平一致。

（三）结合人数变化和费用报销政策变化，说明交通及差旅费先降后增的原因

报告期内，公司交通差旅费及人员数量情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------------|-----------|--------|--------|--------|
| 交通差旅费 | 108.43 | 94.98 | 78.83 | 109.45 |
| 管理人员月度平均数量 | 88 | 75 | 66 | 80 |
| 人均交通差旅费 | 1.23 | 1.27 | 1.19 | 1.37 |

公司管理人员数量呈先降后增趋势，与交通及差旅费变动趋势相同；

2017 年度交通差旅费较 2016 年度减少 30.62 万元，主要系 2017 年人数下降所致，2016 年公司业务相对低迷，当年离职人员数量较多，导致 2017 年度月度加权平均人数少于 2016 年度，2016 年度按月度加权平均人数计算的人均差旅费较高。

2018 年度交通差旅费较 2017 年度增加 16.15 万元，主要系公司 2018 年 5 月调整交通费报销政策，在武汉市内出差交通费使用大型公共交通工具，由实报实销变更为按每次单程给予 10 元补贴，导致人均交通费较 2017 年度上涨；同时，受 2017 年以来业务规模扩张的影响，2018 年度新招聘人员增多，公司员工人数增加导致交通差旅费增加。

2019 年 1-6 月交通差旅费较上年同期大幅增加，主要系公司聘请中介机构上市辅导及准备申报材料，中介机构交通费均由公司承担计入管理费用-交通差旅费。

（四）长期资产折旧及摊销大幅下降的原因及合理性，与固定资产等长期资

产的配比关系

报告期内，公司长期资产折旧及摊销明细情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|-----------|--------|--------|--------|
| 固定资产折旧 | 56.40 | 83.42 | 73.87 | 85.42 |
| 无形资产摊销 | 1.15 | 0.30 | 0.27 | 0.73 |
| 长期待摊费用 | 8.83 | 3.16 | 13.29 | 69.18 |
| 长期资产折旧及摊销合计 | 66.38 | 86.88 | 87.43 | 155.33 |

公司 2017 年度长期资产折旧及摊销较 2016 年度减少 67.90 万元，主要系：

1. 公司 2017 年度部分电子设备折旧年限已到期，相应折旧已提足，导致固定资产折旧费用下降；

2. 子公司北京华创兴图电子科技有限公司 2014 年 1 月发生装修费 122.14 万元，分 3 年摊销，于 2017 年 1 月摊销完毕；2014 年 10 月发生会议记录仪开模费 35.90 万元，分 3 年摊销，于 2017 年 10 月摊销完毕；上述长期待摊费用由于摊销期限到期导致 2017 年度减少 55.89 万元。

公司 2018 年度长期资产折旧及摊销较 2017 年度减少 0.55 万元，主要系：

1. 2018 年度新购电子设备、办公设备和运输设备 231.35 万元，导致固定资产折旧增加；

2. 长期待摊费用摊销期限到期导致相比上年减少 10.13 万元。

公司 2019 年 1-6 月长期资产折旧及摊销较上年同期增加，主要系 2018 年度和 2019 年 1-6 月购置固定资产较多，导致固定资产折旧费用增加。

综上所述，报告期内公司长期资产折旧及摊销费用无异常波动；公司根据生产经营需要购置固定资定，固定资产折旧与公司资产规模匹配，固定资产折旧费用与固定资产各期计提折旧匹配一致；长期资产折旧及摊销及无形资产摊销核算准确。

(五) 拆分办公费和业务招待费列示具体金额，分析办公及业务招待费的先降后升的原因，与公司人员规模变化和收入变化是否一致

报告期内，办公费和业务招待费明细情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----|-----------|--------|--------|--------|
| 办公费 | 15.48 | 32.37 | 33.09 | 36.24 |

| | | | | |
|--------------|----------|-----------|-----------|----------|
| 业务招待费 | 60.08 | 82.79 | 58.78 | 69.45 |
| 合计 | 75.56 | 115.16 | 91.87 | 105.69 |
| 管理人员月度平均数量 | 88 | 75 | 66 | 80 |
| 人均业务招待费 | 0.68 | 1.10 | 0.89 | 0.87 |
| 营业收入 | 4,905.65 | 19,813.64 | 14,884.48 | 7,955.46 |
| 业务招待费占营业收入比例 | 1.22% | 0.42% | 0.39% | 0.87% |

1. 报告期内，各期办公费发生额较小且较为稳定，无明显异常；

2. 公司业务招待费变动与人员规模变化趋势基本保持一致，人均业务招待费较平稳；报告期内，2016年度及2019年1-6月业务招待费占营业收入比例较2017年度、2018年度高，主要系2016年度及2019年1-6月实现销售的订单数量较少，营业收入规模较小，而业务招待费发生较为稳定，导致数据可比性较差。

2019年1-6月业务招待费相比上年同期大幅增加，主要系公司聘请中介机构上市辅导及准备申报材料，中介机构食宿费均由公司承担计入管理费用-招待费。

综上所述，报告期内办公及业务招待费变动与公司人员规模变化和收入变化基本保持一致，无异常波动。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）了解与管理费用、资金支付相关的内部控制流程，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）编制管理费用明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

（3）询问财务、人力资源等相关管理部门负责人，了解报告期内公司管理费用主要项目的变动原因；

（4）分析公司管理费用构成，检查是否存在异常或变动幅度较大情况，分析其合理性；

（5）获取公司员工花名册及工资表，分析员工人数变动情况，核实薪酬支付情况，分析报告期内管理费用职工薪酬波动情况；

（6）查阅同行业上市公司的公告，比较管理费用率，了解其管理费用变动原

因，分析公司管理费用变动情况是否与同行业上市公司的变动趋势相符；

(7) 抽查管理费用相关合同、审批单、发票、支付凭证等支持性文件，检查费用性质、金额的准确性；

(8) 对资产负债日前后 3 个月的费用报销凭证进行检查，并抽样查看相关费用对应的合同及其支持性文件，核查是否存在跨期费用。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司报告期内计入管理费用的人员部门构成、人数及变动情况、职级分布情况变动原因合理；职工薪酬与绩效具有匹配关系，管理人员工资与同地区上市公司平均工资水平一致；交通及差旅费变动主要受人员数量变化、费用报销政策变化影响；公司长期资产折旧及摊销费用无异常波动，固定资产折旧与公司资产规模匹配，固定资产折旧费用与固定资产各期计提折旧匹配一致，长期资产折旧及摊销及无形资产摊销核算准确；办公及业务招待费变动与公司人员规模变化和收入变化基本保持一致，无异常波动。

十三、报告期各期，发行人研发费用分别为 1,590.41 万元、1,507.92 万元和 2,834.28 万元，先增后减，主要构成为职工薪酬。

请发行人补充披露：(1) 研发投入的确认依据、核算方法、明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况；(2) 工资薪酬中员工的数量、人均薪酬、薪酬总额及其变动情况分析，与同行业可比公司或当地平均水平是否存在较大差异；(3) 报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研究费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的配比关系；(4) 研发费用率与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因。

请发行人说明报告期内发行人项目研发成本和研发费用的归集过程，如何准确区分项目研发成本和研发费用，发行人建立的内部控制制度和关键节点。

请保荐机构及申报会计师核查：(1) 对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查，并发表核查意见；(2) 对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行，并就以下事项发表明确意见：发行人是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理

机制；是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；是否建立研发支出审批程序。（问询函第五条第 23 点）

（一）研发投入的确认依据、核算方法、明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况

1. 研发投入确认依据、核算方法

研发投入仅包括费用化和转化为无形资产(若有)的研发支出，计入存货的研发人员及相关支出与订单密切相关，不纳入研发投入范畴。

研发费用归集内容包括职工薪酬、租赁费用、长期资产折旧及摊销、材料及其他费用等。其中，职工薪酬方面，公司设立了专门的研发部门，各研发人员根据研发项目进行分工，每月由研发项目负责人签署研发人员项目分配表，对应的研发人员费用(包括研发人员工资、奖金及五险一金)计入该项目的人员成本；租赁费用方面，公司为研发部门设有专门的工作场地，用于软件开发、硬件设计、系统测试等工作，该工作场地为外部租赁取得，研发场地对应的租金计入租赁费用；长期资产折旧及摊销方面：主要包括研发部门从事研发工作使用的固定资产、无形资产的折旧及摊销费用；材料及其他方面：材料成本按照各个研发项目实际领用的原材料、库存商品进行归集，其他费用包括研发活动耗用的水、电费等。

2. 研发投入明细构成

公司报告期内研发费用的具体构成如下：

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-------------|--------------|----------|----------|----------|
| 职工薪酬 | 1,338.25 | 2,541.18 | 1,344.54 | 1,409.40 |
| 租赁费 | 82.84 | 133.71 | 92.28 | 97.68 |
| 长期资产折旧及摊销费用 | 24.58 | 41.05 | 39.12 | 43.31 |
| 材料及其他 | 67.14 | 118.34 | 31.98 | 40.01 |
| 合 计 | 1,512.81 | 2,834.28 | 1,507.92 | 1,590.41 |

3. 研发投入同行业对比情况

(1) 同行业可比公司研发投入

公司主要基于业务内容与客户类型两个角度选取可比公司，从业务内容角度

考虑，选取了淳中科技、苏州科达、东土科技三家公司；从面向的客户类型角度考虑，选取了景嘉微、上海瀚讯两家公司。

2016-2018 年度，可比上市公司累计研发费用占营业收入比重平均为 19.83%，具体情况见下表：

| 可比公司 | 地区 | 最近三年累计研发费用(万元) | 最近三年累计营业收入(万元) | 占比(%) |
|------|----|----------------|----------------|-------|
| 淳中科技 | 北京 | 9,725.01 | 74,501.09 | 13.05 |
| 上海瀚讯 | 上海 | 34,218.01 | 118,010.64 | 29.00 |
| 景嘉微 | 长沙 | 18,887.86 | 98,146.96 | 19.24 |
| 苏州科达 | 苏州 | 146,085.84 | 572,765.08 | 25.51 |
| 东土科技 | 北京 | 30,134.39 | 243,737.92 | 12.36 |
| 平均值 | | 47,810.22 | 221,432.34 | 19.83 |
| 公司 | 武汉 | 5,932.61 | 42,653.58 | 13.91 |

可比上市公司 2016-2018 年度累计研发费用占营业收入比重平均水平略高于兴图新科公司同期研发费用占比。主要原因为：

1) 研发费用的主要内容是研发人员工资。武汉地区高校集中，计算机、通信技术人才丰富，武汉地处中部地区，住房价格、租赁价格等物价水平较低，平均薪资待遇显著低于东部地区。

2) 鉴于公司回款周期较长，报告期内资金较为紧张，因此采取集约型的研发策略，重点研发网络化视频指挥系统等重点技术，研发设备以必要的服务器、测试设备为主，研发场所较为狭窄，人均面积不足 10 平方米，需要大规模投入的模拟测试环境尚无资金投入，主要将设备运输到客户或第三方场所测试，节省了大量研发相关的投入。

3) 核算口径问题。根据订单需求，公司部分研发人员薪酬及相关费用归集到存货并结转到营业成本中，报告期内归集至项目研发成本的研发人员职工薪酬分别为 346.86 万元、732.74 万元和 388.38 万元，如果将该等研发人员薪酬计入研发投入，则调整后的研发投入占比将达到 17.35%，与同行业可比公司差距较小。

(2) 武汉地区可比上市公司研发投入

上述可比上市公司均为外地企业，若以武汉地区计算机、通信和其他电子设

备制造业上市公司为参照，具体情况见下表：

| 可比公司 | 地区 | 最近三年累计研发费用 | 最近三年累计营业收入 | 占比(%) |
|------|----|------------|--------------|-------|
| 天喻信息 | 武汉 | 51,850.73 | 596,038.42 | 8.70 |
| 精伦电子 | 武汉 | 12,520.05 | 107,543.40 | 11.64 |
| 烽火通信 | 武汉 | 592,010.08 | 6,265,254.18 | 9.45 |
| 平均值 | | 218,793.62 | 2,322,945.33 | 9.93 |
| 公司 | 武汉 | 5,932.61 | 42,653.58 | 13.91 |

公司 2016-2018 年度累计研发投入占营业收入比重为 13.91%，高于武汉市本地可比上市公司平均水平 9.93%。

(二) 工资薪酬中员工的数量、人均薪酬、薪酬总额及其变动情况分析，与同行业可比公司或当地平均水平是否存在较大差异

1. 公司研发人员薪酬

报告期内，公司研发人员平均薪酬情况如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------|-----------|----------|----------|----------|
| 研发人员薪酬总额 | 1,338.25 | 2,929.56 | 2,077.28 | 1,756.26 |
| 其中：计入研发费用的薪酬 | 1,338.25 | 2,541.18 | 1,344.54 | 1,409.40 |
| 计入存货成本的薪酬 | | 388.38 | 732.74 | 346.86 |
| 研发人员月度加权平均数量 | 201 | 224 | 176 | 174 |
| 研发人员平均薪酬 | 6.66 | 13.08 | 11.80 | 10.09 |

[注]：研发人员平均薪酬=研发人员薪酬总额/研发人员月度加权平均人数

2016-2018 年，研发人员薪酬水平提升主要原因在于公司业绩不断增长，研发部门作为公司核心部门，公司适时增加研发人员待遇所致。2017 年，公司刚走出 2016 年的发展低谷，谨慎经营考虑下研发人员薪酬提高幅度有限；2018 年，公司业绩平稳上行，收入、利润增长符合预期，公司大幅增加研发人员薪酬。

2. 与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因

(1) 与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司的研发人员平均薪酬对比情况如下：

| 可比公司 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 淳中科技 | 北京 | - | 25.79 | 22.29 | - |

| | | | | | |
|------|----|------|-------|-------|-------|
| 上海瀚讯 | 上海 | - | 35.81 | - | - |
| 苏州科达 | 苏州 | - | 21.04 | 23.49 | - |
| 东土科技 | 北京 | - | 12.41 | 10.80 | - |
| 景嘉微 | 长沙 | - | 21.43 | 18.18 | - |
| 平均数 | | - | 23.30 | 18.69 | - |
| 公司 | 武汉 | 6.66 | 13.08 | 11.80 | 10.09 |

[注]：2016 年度无法从公开资料查询到同行业上市公司研发人员薪酬金额；研发人员总薪酬来源于上市公司年报披露的研发费用明细中列示的职工薪酬；研发人员数量来源于上市公司年报披露的各年末研发人员总数；同行业上市公司 2019 年半年度报告未披露员工数量信息，无法计算可比公司人均薪酬。

2017 年度、2018 年度，可比上市公司研发人员平均薪酬分别为 18.69 万元、23.30 万元，高于同期兴图新科公司研发人员平均薪酬。

主要原因是：

1) 公司仍处于快速发展阶段，公司已经集中大量资源投入研发，但是受发展阶段限制，整体规模相比于上市公司较小，研发资金投入受限，研发人员薪酬水平相比于同行业实力较强的上市公司较低；

2) 公司地处于中部城市湖北省武汉市，2018 年武汉市 GDP 总额为 14,847.29 亿元，低于同期上海、北京、苏州分别 32,679.87 亿元、30,320.00 亿元、18,597.47 亿元的 GDP 水平，经济发展程度的差距在一定程度上拉低了武汉市的平均薪资水平；

3) 武汉地区高校集中，计算机、通信技术人才丰富，而且，兴图新科公司软件开发架构将连续性的软件开发拆解为模块化的基础开发，核心研发人员制定软件架构后，底层开发人员仅需进行基础编写工作，因此降低了对普通研发人员专业水平的要求。

(2) 与武汉地区可比上市公司的对比情况及差异原因

报告期内，公司与武汉地区可比上市公司的研发人员平均薪酬对比情况如下：

| 可比公司 | 地区 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|----|-----------|--------|--------|--------|
| 天喻信息 | 武汉 | - | 13.22 | 11.68 | - |
| 精伦电子 | 武汉 | - | 8.36 | 14.27 | - |
| 烽火通信 | 武汉 | - | 21.84 | 20.33 | - |

| | | | | | |
|------------|----|------|-------|-------|-------|
| 平均数 | | - | 14.47 | 15.43 | - |
| 公司研发人员人均薪酬 | 武汉 | 6.66 | 13.08 | 11.80 | 10.09 |

[注]：2016 年度无法从公开资料查询到同行业上市公司研发人员薪酬金额；研发人员总薪酬来源于上市公司年报披露的研发费用明细中列示的职工薪酬；研发人员数量来源于上市公司年报披露的各年末研发人员总数；同行业上市公司 2019 年半年度报告未披露员工数量信息，无法计算可比公司人均薪酬。

由上表可知，2017 年、2018 年武汉市可比上市公司研发人员薪酬平均数分别为 15.43 万元、14.47 万元，公司 2017 年、2018 年的研发人员平均薪酬为 11.80 万元、13.08 万元，略低于行业水平但差距不断缩小，而且，如果排除烽火通信的特殊影响，兴图新科公司研发人员薪酬与上市公司天喻信息、精伦电子处于相同水平。

（三）报告期内公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与公司实际发生的研发费用金额之间的配比关系

报告期内，公司申请加计扣除的研发费用金额与实际发生的研发费用金额列示如下：

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|-------------|--------------|----------|----------|----------|
| 申请加计扣除的研发费用 | 672.27 | 891.87 | 623.85 | 790.55 |
| 实际发生的研发费用 | 1,512.81 | 2,834.28 | 1,507.92 | 1,590.41 |
| 差 异 | 840.54 | 1,942.41 | 884.07 | 799.86 |

公司申请加计扣除的研发费用具体明细如下：

| 项 目 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|------------|--------------|---------|---------|---------|
| 解码盒系列产品 | | | | 217.22 |
| 无人机编码卡系列产品 | | | | 182.28 |
| 信息服务中心系统 | | | | 92.09 |
| 编解码一体机产品 | | | | 79.62 |
| 智能安全帽产品 | | | | 219.34 |
| 兴图云显控平台 | | | 133.59 | |
| 车载视频指挥系统 | | | 128.72 | |
| 状态监控系统 | | | 110.03 | |
| 视频点播系统 | | | 251.51 | |

| | | | | |
|------------------------|--------|--------|--------|--------|
| 可搬移机动一体化视频指挥系统 | | 190.20 | | |
| 视频值班系统 | | 221.65 | | |
| 软编录播系统 | | 254.23 | | |
| 指挥大厅显控系统 | | 225.79 | | |
| OpenVone 音视频融合平台 V6.0 | 184.66 | | | |
| XT8042 网络化视频指挥系统 5.2.0 | 195.75 | | | |
| 分布式协同显控系统 | 82.67 | | | |
| XT4081 综合节点车任务系统 | 108.66 | | | |
| XTFXS0 编解码阵列 | 100.53 | | | |
| 合计 | 672.27 | 891.87 | 623.85 | 790.55 |

报告期各期，公司申请加计扣除的研发费用均小于实际发生的研发费用，主要原因为根据《财政部、国家税务总局、科学技术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号文规定，企业产品的常规性升级涉及的研发投入不适用税前加计扣除政策。因此，公司未对网络化视频指挥系统的迭代升级相关研发费用申请加计扣除，而报告期内公司为持续保持竞争力，对视频指挥系统平台软件的持续迭代升级的研发投入金额较大，合计 2,744.18 万元。

公司 2016 至 2018 年度申请加计扣除的研发费用已经取得税务部门认证。

(四) 研发费用率与同行业可比上市公司的对比情况及差异原因

公司 2016-2018 年度研发费用分别为 1,590.41 万元、1,507.92 万元、2,834.28 万元，分别占营业收入比重为 19.99%、10.13%、14.30%。

2016-2018 年度，公司与同行业可比上市公司对比情况见下表：

| 可比公司 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|------|--------------|---------|---------|---------|
| 淳中科技 | 11.19% | 17.12% | 11.89% | 9.27% |
| 上海瀚讯 | - | 30.99% | 31.30% | 25.19% |
| 景嘉微 | 21.95% | 20.32% | 18.95% | 18.03% |
| 苏州科达 | - | 23.64% | 26.24% | 27.73% |
| 东土科技 | 23.24% | 13.01% | 13.69% | 13.31% |
| 平均数 | 18.79% | 21.01% | 20.42% | 18.71% |

| | | | | |
|----|--------|--------|--------|--------|
| 公司 | 30.84% | 14.30% | 10.13% | 19.99% |
|----|--------|--------|--------|--------|

2016-2018 年度及 2019 年 1-6 月，同行业可比上市公司研发费用率平均数分别为 18.71%、20.42%、21.01%、18.79%，剔除公司 2016 年度及 2019 年 1-6 月因收入规模较小导致研发费用率较高外，同行业可比上市公司研发费用率总体高于公司研发费用率水平，研发费用率水平受到公司研发人员薪酬支出影响较大，人员薪酬水平除行业因素外，与所处地域也有明显关系。

2016-2018 年度，公司与武汉地区可比上市公司对比情况见下表：

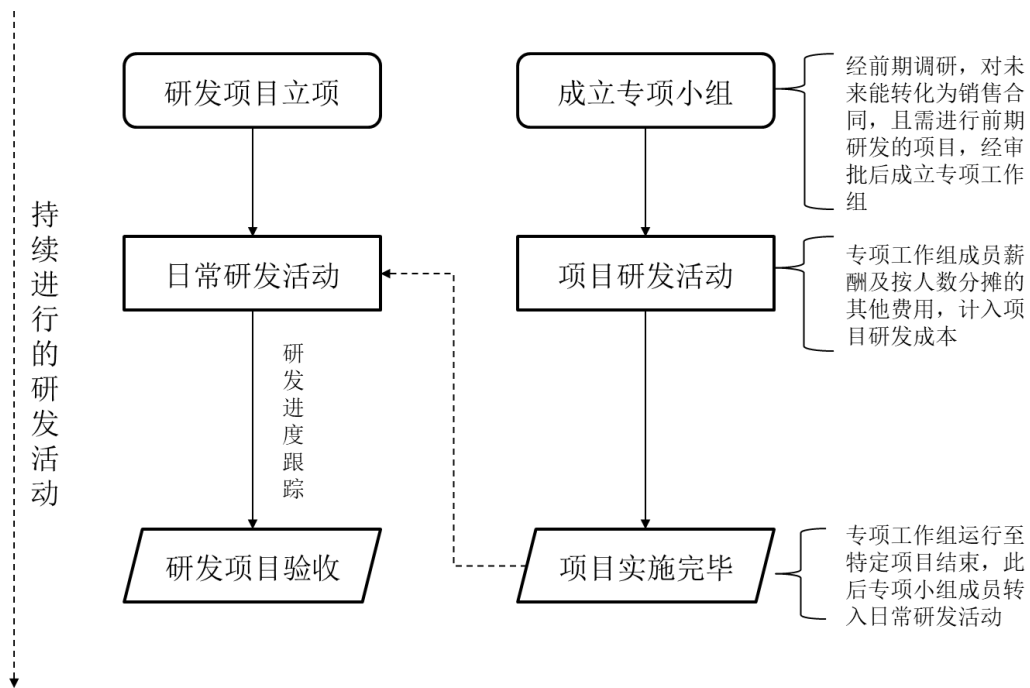
| 可比公司 | 2019 年 1-6 月 | 2018 年度 | 2017 年度 | 2016 年度 |
|------|--------------|---------|---------|---------|
| 天喻信息 | 8.19% | 7.61% | 8.51% | 10.53% |
| 精伦电子 | 13.95% | 9.90% | 15.40% | 9.88% |
| 烽火通信 | - | 9.47% | 9.25% | 9.65% |
| 平均数 | 11.07% | 8.99% | 11.05% | 10.02% |
| 公司 | 30.84% | 14.30% | 10.13% | 19.99% |

2016-2018 年度及 2019 年 1-6 月，武汉地区可比公司研发费用率平均数分别为 10.02%、11.05%、8.99%、11.07%，总体低于兴图新科公司研发费用率水平，由此可见，兴图新科公司研发费用率水平合理。

(五) 请公司说明报告期内公司项目研发成本和研发费用的归集过程，如何准确区分项目研发成本和研发费用，公司建立的内部控制制度和关键节点

1. 项目研发成本和研发费用归集过程

报告期内，公司项目研发成本和研发费用的归集过程如下图所示：



(1) 归集内容

公司项目研发成本和研发费用归集内容均为研发人员薪酬、研发活动使用的固定资产折旧、无形资产摊销、研发场地租赁费及领用材料支出等，归集内容相同。

(2) 研发费用归集过程

公司研发项目均须进行项目立项，立项后按照项目分别设置辅助明细账，分别记录各个项目的研发支出。

(3) 项目研发成本归集过程

对于经过调研，预计未来能转化为销售合同，且需进行前期针对性研发的项目，公司会设立专项工作组，负责保障特定项目的顺利执行，并将专项工作组成员的薪酬以及按人数分摊的折旧摊销费、租赁费等计入项目研发成本，专项工作组将运行至特定项目结束，结束后相应人员薪酬及分摊的费用不再计入项目研发成本，继续计入研发费用。项目研发成本随收入确认最终结转入营业成本。

(4) 内部控制制度和关键节点

公司对研发费用及项目研发成本核算设置了完善的内部控制制度。公司对所有研发项目均进行立项审批，并对通过审批的研发项目设置辅助明细账，进行研发费用归集；当公司获取需进行前期研发，且预计未来能够转化为销售收入的项目时，会发布设立专项工作组的红头文件，安排工作组成员；研发部门每月编制

研发人员清单,说明公司全体研发人员从事研发项目情况,财务部门根据此清单,将研发人员薪酬及按人数分摊的折旧摊销、租赁费等分别计入研发费用和项目研发成本。

公司研发费用及项目研发成本核算内部控制关键节点、程序、审批文件及审批人情况如下表所示:

| 日常研发活动 | | 项目研发活动 | |
|--------|--|---------|---|
| 关键节点 | 所需履行的程序、审批文件及审批人 | 关键节点 | 所需履行的程序、审批文件及审批人 |
| 研发项目立项 | 程序:进行项目可行性分析 文件:《立项建议书》、《可行性分析报告》 审批人:主管副总经理 | 设立专项工作组 | 程序:根据项目需求,制定工作目标、安排工作组人员、制定工作机制 文件:《关于设立××工作组的决定》 审批人:总经理 |
| 研发进度跟踪 | 程序:对研发项目进行阶段性总结 文件:《阶段总结报告》 汇报人:研发团队 | 专项工作完结 | 程序:需进行针对性研发的项目完结后,专项小组成员转入日常研发活动 文件:《产品验收确认单》 提供者:客户 |
| 研发项目验收 | 程序:总结、验收研发成果 文件:《研制总结报告》 审批人:主管副总经理 | | |

研发人员项目跟踪制度

程序:研发部门按月编制研发人员清单,结合项目周期对研发人员从事何项目进行说明
文件:《研发人员名单》、《项目周期表单》
审批人:主管副总经理

(六) 对报告期内公司的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规进行核查,并发表核查意见

1. 研发费用构成情况

报告期内,公司研发费用具体构成情况如下表所示:

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|-----------|----------|----------|----------|
| 职工薪酬 | 1,338.25 | 2,541.18 | 1,344.54 | 1,409.40 |
| 租赁费 | 82.84 | 133.71 | 92.28 | 97.68 |
| 长期资产折旧及摊销费用 | 24.58 | 41.05 | 39.12 | 43.31 |
| 其他 | 67.14 | 118.34 | 31.98 | 40.02 |
| 合计 | 1,512.81 | 2,834.28 | 1,507.92 | 1,590.41 |

报告期各期,公司研发费用分别为1,590.41万元、1,507.92万元、2,834.28

万元和 1,512.81 万元，占当期营业收入的比例分别为 19.99%、10.13%、14.30% 和 30.84%，主要由职工薪酬、租赁费和长期资产折旧及摊销费用构成。报告期内，公司研发费用规模持续增长，主要原因为报告期内公司为提升整体研发实力，不断完善研发梯队建设，研发人员数量不断增加，研发人员整体薪酬水平不断提高，研发开支不断增长。

2. 研发费用的确认依据、核算方法

公司制定了《研发费用核算制度》，明确了研发费用的确认依据和核算方法。研发费用包括研发人员职工薪酬、租赁费、长期资产折旧和摊销费用、其他费用等。公司在研发项目立项后按照项目分别设置辅助明细，分别记录各个项目的研发支出，并将每笔研发支出按照性质进行分类。

公司已建立各项研发费用管理制度，确保及时、准确完成研发项目的立项与审批、结项、资料的审核与报送等各个环节。研发部门及财务部门逐级对各项研发费用进行审核，设立和更新研发项目台账。财务部门根据研发费用支出范围和标准，判断是否可以将实际发生的支出列入研发费用。

报告期内，公司研发投入严格审批，并按照相关制度进行归集核算，公司核算制度与企业会计准则一致，数据归集准确，相关数据来源及计算合规。

(七) 对公司研发相关内控制度是否健全且被有效执行，并就以下事项发表明确意见：公司是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制；是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；是否建立研发支出审批程序

公司结合自身研发管理实际情况，就研发项目立项、研发人员管理、研发项目验收、研发成果保护等方面制定了《科研管理制度》、《研发立项及结项流程》、《产品策划和设计开发控制程序》、《设计开发工作规范》、《产品型号命名规范》、《技术文档制作规范》、《技术文件管理制度》、《研发过程质量检查办法》、《核心技术与关键技术管理规定》、《开发库、受控库、产品库管理规定》等一系列与研发相关的内控管理制度，规范和指导公司研发项目管理。

1. 公司建立了研发项目的跟踪管理系统

公司对研发项目进行跟踪管理，包括立项准备、立项评审、立项审批、研发

结项、研发成果保管，公司有效监控、记录项目的开展情况。

在立项环节，公司对项目技术上的可行性进行分析，撰写《立项建议书》、《可行性研究报告》，只有在技术上具有可行性的项目才能经过审批。

在进度控制方面，公司研发人员严格按照研发立项计划书所制定时间表有序开展研发工作，产品部及时组织项目验收工作，由其在项目研发完成后发起验收申请，验收组成员反馈验收评估意见。验收通过后，根据成果所处阶段由相应授权人员审批入库(定型产品须由军方代表和公司负责该产品的最高责任人共同审批)。

公司对于不同类别的研发成果有不同的保管措施：(1) 对于一般研发成果，通过共享目录的方式保管研发资料。项目经理、技术经理或测试经理设置项目组成员，配置管理员根据工作需要为项目组设置共享目录，为成员分配权限，项目组成员被授予权限后可按权限查看项目资料。(2) 对于重要研发成果和重大研发成果，通过配置管理工具保管研发资料(涉军涉密资料按保密要求进行管理)。访问人在工作中查阅使用相关资料时，需按公司权限审批程序执行，一般由项目负责人审核、公司级配置管理员批准(涉密资料按保密管理办法执行)。若研发成果符合专利、软件著作权的申请条件，经评估后，公司及时办理相应知识产权登记，并对发明人、创造人给予一定物质奖励。

2. 公司建立了与研发项目相对应的人财物管理机制

公司结合自身实际情况，建立了与研发项目对应的人、财、物管理机制，具体包括研发项目人员管理内控机制、研发项目财务管理机制以及研发项目物资管理内控机制，通过三种内控管理机制的建立和实施，确保公司研发项目有序、高效开展。

研发项目人员管理内控机制：通过研发人员招聘制度、研发人员薪酬标准及日常工作绩效考核政策、研发人员任职资格评定、研发项目人员项目日常投入管理等具体规则，实现对研发项目人员的有效管理。

研发项目财务管理机制：通过《费用报销管理办法》、《付款管理办法》，对研发项目费用支出进行规范控制和有效管理。

研发项目物资管理内控机制：通过《设备管理制度》等规范对研发用设备、仪器采购、领用及使用实施管理和控制；通过《选型制度》等规范对研发项目物料采购、物料评估及物料领用以及研发项目样机的制作、入库、使用和报废等进

行规范管理和控制。

3. 公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出

公司研发费用包括职工薪酬、租赁费、长期资产折旧及摊销费用及其他。职工薪酬指从事研发活动的相关人员的薪酬；租赁费指从事研发活动的场地租赁费；长期资产折旧及摊销费用指用于研发活动的固定资产折旧及无形资产摊销费用；其他主要包括能耗费用、材料费用等。

公司建立了研发项目管理相关内控制度，明确了研发支出开支范围和标准，对研发项目从立项到验收进行全过程、全方位管理，研发支出需按研发项目进行核算；公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在与研发无关费用在研发支出中列支的情形。

4. 公司建立了研发支出审批程序

公司建立了包括研发人员薪酬支付审批程序、研发领料审批程序以及其他各项费用审批程序，研发支出发生时需通过研发部门和财务部门等适当职级人员的审批。

(八) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解与研发费用相关的内部管理制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 访谈研发部人员，了解并检查研发投入是否主要围绕核心技术及其产品；

(3) 检查公司研发项目立项报告、项目结题验收报告等，了解研发项目及其进度情况；

(4) 了解公司研发项目相对应的人财物管理机制，检查公司研发费用的辅助明细账，关注研发支出开支范围和标准是否合理，数据是否准确；

(5) 对报告期内各期研发费用发生额及其变动实施分析程序；

(6) 了解研发费用主要项目的归集方法；针对报告期内大额研发费用，抽样检查相关合同、审批流程、付款单据、会计凭证等资料，检查研发费用发生的真实性，会计处理是否符合企业会计准则相关规定；

(7) 将研发薪酬中的人员情况与研发部门人员名单进行核对，并对研发费用中的薪酬进行凭证检查，核实研发人员薪酬的发放情况；

(8) 检查研发费用中租赁费、长期资产折旧与摊销费用、材料耗用是否合理，研发费用是否按照用途、性质据实列示，关注是否存在将与研发费用无关的费用在研发费用支出的情形；

(9) 查阅公司同行业企业的公开数据，将公司研发费用率与同行业数据对比，分析其差异及合理性；

(10) 对资产负债日前后 3 个月的费用报销凭证进行检查，并抽样查看相关费用对应的合同及其支持性文件，核查是否存在跨期费用。

2. 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司的研发投入归集准确、相关数据来源及计算合规；公司研发相关内控制度健全且被有效执行；公司建立了研发项目的跟踪管理系统，能有效监控、记录各研发项目的进展情况，具有可行性；公司建立了与研发项目相对应的人财物管理机制；公司报告期内按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；公司建立了研发支出审批程序。

十四、报告期内，发行人计入其他收益和营业外收入的政府补助分别为 402.63 万元、365.05 万元和 565.36 万元，主要为增值税退税，包括军品增值税退税和软件行业即征即退增值税。

请发行人说明：(1) 适用军工产品退税或免税的条件及相关政策；(2) 增值税即征即退和军品增值税退税与发行人营业收入的匹配关系和计算过程。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查，并发表核查意见。(问询函第五条第 24 点)

(一) 适用军工产品退税或免税的条件及相关政策

根据相关文件规定，公司销售符合条件的军工产品免征增值税，对该部分收入对应销项税额予以返还或免税。因上述政策文件为涉密信息，公司已申请豁免披露具体文件内容。

在上市申请文件《武汉兴图新科电子股份有限公司信息豁免披露申请书》中，公司申请豁免披露内容包括国家军品税收优惠政策的具体文件内容，前述信息豁免披露内容已取得国防科工主管部门关于公司信息豁免披露有关事项的核准批复。

(二) 增值税即征即退和军品增值税退税与公司营业收入的匹配关系和计算过程

| 退税期间 | 退税类别 | 收入确认期间 | 收入金额 | 销项税额 | 进项税额 | 应纳税额 | 实际税负 | 退税金额 |
|-----------|------|------------|----------|--------|--------|--------|-------|--------|
| 2019年1-6月 | 软件退税 | 2018年度 | 1,190.94 | 190.75 | 3.27 | 187.48 | 35.73 | 151.75 |
| | 合计 | - | - | - | - | - | - | 151.75 |
| 2018年度 | 军品退税 | 2015年度 | 2,323.90 | 395.06 | 155.74 | 239.32 | | 239.32 |
| | 军品退税 | 2016年度 | 982.08 | 166.95 | 58.42 | 108.53 | | 108.53 |
| | 软件退税 | 2017年度 | 173.84 | 29.55 | 5.61 | 23.94 | 5.21 | 18.73 |
| | 合计 | - | - | - | - | - | - | 366.58 |
| 2017年度 | 军品退税 | 2014年度 | 1,039.07 | 176.64 | 55.08 | 121.56 | | 121.56 |
| | 软件退税 | 2016年度 | 1,043.43 | 177.38 | 5.49 | 171.89 | 31.30 | 140.59 |
| | 合计 | - | - | - | - | - | - | 262.15 |
| 2016年度 | 软件退税 | 2015年7-12月 | 2,414.79 | 410.51 | 7.49 | 403.02 | 72.44 | 330.58 |
| | 合计 | | - | - | - | - | - | 330.58 |

公司各期确认的增值税退税收入为各期实际收到的军品增值税退税和软件产品增值税即征即退税额,实际退税时点与收入确认时间存在差异,主要原因为:

1. 软件收入申报与软件退税申请时间存在差异,公司当年实际收到的软件退税收入对应上一年半年度或年度申报的应税软件收入金额;
2. 由于公司与客户单位签署的军品销售合同经国防科工局备案确认后,由财政部税务司直接联合国家税务总局将免税信息下达至地方税务主管部门,免税备案周期受相关政府主管部门审批时间影响滞后于收入确认时间1-2年。

(三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

- (1) 了解国家军工产品销售业务和软件产品销售业务的税收优惠政策;
- (2) 获取公司已申请退税申请的合同清单,核查已完成退税审批的合同收入确认情况和尚未完成退税审批的收入确认情况;
- (3) 检查报告期内公司退税备案资料并与增值税纳税申报表核对,查看与公司相关的增值税退税文件及批复;
- (4) 检查收到增值税退税的银行回单,检查增值税退税相关的账务处理是否

准确；

(5) 获取公司报告期内主要军品销售合同及软件销售合同，复核销售收入的内容、性质、金额、入账时间是否准确；

(6) 检查增值税即征即退和军品增值税退税与公司营业收入的匹配关系及其计算过程。

2. 核查意见

经核查，我们认为，根据相关文件规定，公司符合条件的军品销售业务实行增值税免税政策，对该部分收入对应增值税额予以返还；公司申请豁免披露国家军品税收优惠政策的具体文件内容符合相关规定、不影响投资者决策判断、不存在泄密风险。增值税即征即退和军品增值税退税与公司营业收入相匹配，由于退税备案周期受相关政府主管部门审批时间影响存在一定波动，因此导致退税时间滞后于营业收入确认时间。

十五、报告期各期末，公司存货账面价值分别为 5,260.34 万元、5,127.63 万元和 3,009.73 万元，2016 和 2017 年末发行人存货账面价值高于当年营业成本金额，发出商品金额相对较高。

请发行人补充披露：(1) 报告期存货及各类项目的库龄结构，库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的合理性；(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) 按项目和客户披露项目在产品中研发成本和项目实施成本的具体结构及资本化开始时点，是否存在长期未结转的情况，并结合项目进度和销售合同的相关约定进一步分析原因；(4) 在未取得合同的情况下将前期研发投入进行资本化的依据，是否满足存货确认的条件，是否符合企业会计准则的相关要求；(5) 发行人存货跌价准备的计提政策和计提比例与同行业可比公司的比较情况。

请发行人说明：(1) 计提存货跌价准备的计算过程，是否存在长库龄或滞销存货未充分计提跌价准备的情形；(2) 逐项列示发出商品的具体明细包括但不限于项目名称、客户名称、对应各项目及金额、签约时间、发货时间，期后销售实现情况包括验收单据、验收时间和收款时间及金额；(3) 逐项列示合同签订日期晚于发货日期的情况并说明原因。

请保荐机构和申报会计师说明公司的盘点制度及实际执行情况(尤其是发

出商品的盘点情况)，说明存货监盘的情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项逐项核查，并发表明确意见。(问询函第五条第 25 点)

(一) 报告期存货及各类项目的库龄结构，库龄较长存货的具体构成、形成的原因及金额变动的合理性

报告期各期末存货余额库龄结构明细如下：

| 项目 | 存货类别 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年及以上 | 合计 |
|------------|------|----------|--------|----------|----------|----------|
| 2019.06.30 | 原材料 | 628.15 | 137.43 | 35.90 | 55.16 | 856.64 |
| | 在产品 | 460.90 | 177.89 | 34.04 | | 672.83 |
| | 库存商品 | 1,010.76 | 103.42 | 62.49 | 380.83 | 1,557.50 |
| | 发出商品 | 546.25 | 211.31 | 53.12 | | 810.68 |
| | 合计 | 2,646.06 | 630.05 | 185.55 | 435.99 | 3,897.65 |
| 2018.12.31 | 原材料 | 685.23 | 90.95 | 55.03 | 10.81 | 842.02 |
| | 在产品 | 363.98 | 179.46 | 3.70 | | 547.14 |
| | 库存商品 | 781.38 | 162.52 | 49.38 | 361.05 | 1,354.33 |
| | 发出商品 | 413.52 | 157.80 | 44.62 | | 615.94 |
| | 合计 | 2,244.11 | 590.73 | 152.73 | 371.86 | 3,359.43 |
| 2017.12.31 | 原材料 | 453.35 | 208.26 | 1.97 | 98.98 | 762.56 |
| | 在产品 | 731.84 | 1.42 | 88.47 | | 821.73 |
| | 库存商品 | 487.64 | 271.30 | 422.70 | | 1,181.64 |
| | 发出商品 | 686.44 | 137.11 | | 1,561.38 | 2,384.93 |
| | 合计 | 2,359.27 | 618.09 | 513.14 | 1,660.36 | 5,150.86 |
| 2016.12.31 | 原材料 | 881.51 | 54.42 | 71.99 | 85.93 | 1,093.85 |
| | 在产品 | 390.02 | 88.47 | | | 478.49 |
| | 库存商品 | 1,095.96 | 486.00 | | | 1,581.96 |
| | 发出商品 | 544.66 | | 1,561.38 | | 2,106.04 |
| | 合计 | 2,912.15 | 628.89 | 1,633.37 | 85.93 | 5,260.34 |

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货余额占期末全部存货余额的比例整体呈上升趋势，主要系产品更新被替代及随公司业务规模扩大增加存货备库所

致：

公司 2019 年 6 月 30 日、2018 年 12 月 31 日库龄 3 年以上的存货余额较高，主要原因为公司为军方订单积极备货，采购并生产的一批基于 H. 264 编码标准的编解码器产品，受 2016 年军改影响，该批产品未能及时全部销售，报告期内新一代 H. 265 编码标准的编解码器产品逐步开始推广，2018 年基于 H. 265 编码标准的编解码器产品已经得到市场的广泛认可，老一代的 H. 264 编解码器产品销售难度加大，消耗缓慢，截至 2019 年 6 月 30 日，该部分产品剩余 300.60 万元已计提存货跌价准备 240.49 万元。

2016 年 12 月 31 日 2-3 年的发出商品金额较大、2017 年 12 月 31 日 3 年及以上的发出商品金额较大，系 2014 年向某总部单位发出商品，受 2016 年军改影响该项合同签订及整体验收直至 2018 年 3 月才完成，公司于 2018 年 3 月确认收入并结转发出商品。

（二）报告期各期末存货各科目的订单支持率和期后销售率

报告期各期末存货各科目的订单支持率和期后销售率明细如下：

| 项 目 | 2019.06.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|
| 原材料期后 6 个月结转率 (%) | 0.04 | 33.25 | 30.22 | 22.75 |
| 在产品订单支持率 (%) | 79.77 | 77.82 | 90.52 | 100.00 |
| 在产品期后 6 个月销售率 (%) | | 40.75 | 21.53 | 0.29 |
| 库存商品订单支持率 (%) | 54.46 | 51.64 | 43.41 | 55.13 |
| 库存商品期后 6 个月销售率 (%) | 0.57 | 26.02 | 8.60 | 3.37 |
| 库存商品期后 12 个月销售率 (%) | 0.57 | 26.67 | 57.05 | 48.44 |
| 发出商品期后 6 个月销售率 (%) | 0.19 | 57.05 | 72.18 | 0.51 |

[注]：期末订单支持率=期末在手订单覆盖的金额/期末金额；原材料期后 6 个月结转率=期后 6 个月已结转为在产品的原材料金额/期末原材料金额；期后销售率=期后 6 个月已实现销售的金额/期末金额；原材料、在产品、库存商品及发出商品期后 12 个月销售率或、6 个月销售率或结转率，期后不足 12 个月或 6 个月的按照截至到 2019 年 7 月 31 日的销售率或结转率填列。

报告期各期末，公司库存商品的期末订单支持率分别为 55.13%、43.41%、51.64%、54.46%，主要原因为公司需根据销售预测、安全库存备库对库存商品进行备货所致；报告期各期末，公司库存商品的期后 6 个月销售率分别为 3.37%、8.60%、26.02%、0.57%，与库存商品期末订单支持率的差异较大，主要原因系客

户期后销售主要集中在下半年特别是第四季度验收，库存商品期后 1 年的销售率分别为 48.44%、57.05%、26.67%、0.57%与期末订单支持率一致。报告期各期内，公司原材料期后结转率水平整体呈上升趋势，主要原因为公司随着业务规模扩张加快了存货的周转速度；在产品余额主要系项目研发成本和项目实施成本，随发出商品验收确认收入时一同结转成本，因此在产品及发出商品的期后销售率较高。

(三) 按项目和客户披露项目在产品中研发成本和项目实施成本的具体结构及资本化开始时点，是否存在长期未结转的情况，并结合项目进度和销售合同的相关约定进一步分析原因

报告期各期末主要在产品中研发成本和项目实施成本的具体结构以及针对部分订单型项目前期人员及相关投入的资本化(生产成本化)开始时点明细如下：

1. 2019 年 06 月 30 日

| 项目名称 | 客户名称 | 在产品余额 | 研发成本 | | | 实施成本 | | 资本化开始时点 | 项目进度 | 结转情况 |
|-------------|-----------------|--------|------|-----------|-------|--------|-----------|---------|------|------|
| | | | 人工 | 房租、物业及水电费 | 折旧及摊销 | 运费及差旅费 | 技术服务费及检验费 | | | |
| 湖南监狱 | 中国电信股份有限公司湖南分公司 | 164.47 | | | | 36.95 | 127.52 | 2017.07 | 实施中 | 未结转 |
| 软编大厅 | 单位 D | 76.76 | | | | 16.56 | 60.20 | 2018.11 | 实施中 | 未结转 |
| 某军种视频值班系统项目 | 北京雨辰视美科技有限公司 | 38.09 | | | | 16.96 | 21.13 | 2019.01 | 实施中 | 未结转 |
| 合计 | | 279.32 | | | | 70.47 | 208.85 | | | |

2. 2018 年 12 月 31 日

| 项目名称 | 客户名称 | 在产品余额 | 研发成本 | | | 实施成本 | | 资本化时点 | 项目进度 | 结转情况 |
|------|-----------------|--------|-------|-----------|-------|--------|-----------|---------|---------|-----------|
| | | | 人工 | 房租、物业及水电费 | 折旧及摊销 | 运费及差旅费 | 技术服务费及检验费 | | | |
| 湖南监狱 | 中国电信股份有限公司湖南分公司 | 271.96 | 24.39 | | | 50.31 | 197.26 | 2017.07 | 部分合同已完工 | 完工合同已结转成本 |
| 软编大厅 | 单位 D | 43.55 | | | | 15.06 | 28.49 | 2018.11 | 实施中 | 未结转 |
| 合计 | | 315.51 | 24.39 | | | 65.37 | 225.75 | | | |

3. 2017 年 12 月 31 日

| 项目名称 | 客户名称 | 在产品 | 研发成本 | 实施成本 | 资本化 | 项目进 | 结转情 |
|------|------|-----|------|------|-----|-----|-----|
|------|------|-----|------|------|-----|-----|-----|

| | | 余额 | 人工 | 房租、 物业及 水电费 | 折旧及 摊销 | 运费及 差旅费 | 技术服 务费及 检验费 | 时点 | 度 | 况 |
|-------------------|-------------------------|--------|--------|-------------------|-----------|------------|-------------------|---------|-----------------|-------------------|
| 某总部集 采测试项 目 | 北京雨辰视美科 技术有限公司 | 207.92 | 167.48 | 14.28 | 4.02 | 2.30 | 19.84 | 2017.07 | 已完工 | 已结转 成本 |
| 某军种视 频会议项 目 | 单位 A | 92.96 | 81.39 | 8.95 | 2.38 | 0.24 | | 2017.10 | 已完工 | 已结转 成本 |
| 某总部项 目 | 单位 B | 121.44 | 20.75 | | | 23.93 | 76.76 | 2014.12 | 已完工 | 已结转 成本 |
| 湖南监狱 | 中国电信股份有 限公司湖南分公 司 | 172.86 | 24.39 | | | 36.82 | 111.65 | 2017.07 | 部分合 同已完 工 | 完工合 同已结 转成本 |
| 合计 | | 595.18 | 294.01 | 23.23 | 6.40 | 63.29 | 208.25 | | | |

4. 2016 年 12 月 31 日

| 项目名称 | 客户名称 | 在产品 余额 | 研发成本 | | | 实施成本 | | 资本化 时点 | 项目 进度 | 结转 情况 |
|-------------------|----------------|-----------|--------|-------------------|-----------|------------|-------------------|-----------|----------|-----------|
| | | | 人工 | 房租、 物业及 水电费 | 折旧及 摊销 | 运费及 差旅费 | 技术服 务费及 检验费 | | | |
| 某军队视 频整治项 目 | 兴唐通信科技有 限公司 | 317.68 | 286.18 | 22.75 | 8.75 | | | 2016.09 | 已完工 | 已结转 成本 |
| | 奥维通信股份有 限公司 | | | | | | | | | |
| | 单位 B | | | | | | | | | |
| 某总部项 目 | 单位 B | 85.02 | | | | 8.26 | 76.76 | 2014.12 | 已完工 | 已结转 成本 |
| 某部队项 目 | 单位 P | 62.23 | 50.32 | 4.16 | 1.61 | 6.14 | | 2016.10 | 已完工 | 已结转 成本 |
| 合计 | | 464.93 | 336.50 | 26.91 | 10.36 | 14.40 | 76.76 | | | |

由上表可见，报告期内立项归集项目研发成本、实施成本的项目数量较少，主要是某军队视频整治项目、某总部集采测试项目、湖南监狱项目等，报告期内归集的项目研发成本、实施成本大部分均在报告期内结转至主营业务成本。

截至 2019 年 6 月 30 日，公司在产品-项目实施成本余额合计 396.37 万元，主要为湖南监狱项目实施成本余额 164.47 万元。

湖南监狱项目背景为：公司于 2010 年起参与河南省监狱系统的相关信息系统建设，提供视频预警控制系统。湖南省监狱系统的相关信息系统建设项目由湖南电信公司中标，湖南电信公司通过对河南省监狱系统考察了解到公司的相关产品，并向公司直接采购视频预警控制系统。公司就该项目与湖南电信公司签订 3 项合同，合同金额合计 778.87 万元，合计已归集项目实施成本 288.91 万元，其中 124.44 万元已随 XT2017085 合同实施完毕结转至营业成本，该项目预计 2019

年下半年可陆续完成验收，相应项目实施成本将结转至营业成本。

综上所述，报告期内公司不存在长期挂账未结转的项目研发成本和项目实施成本。

(四) 在未取得合同的情况下将前期研发投入进行资本化的依据，是否满足存货确认的条件，是否符合企业会计准则的相关要求

公司报告期内未取得合同情况下，将针对部分订单型项目的前期人员及相关投入进行资本化(生产成本化)的主要项目明细如下：

| 项目名称 | 签订合同方 | 最终用户方 | 资本化(成本化)时点 | 前期投入金额[注] | 合同编号 | 合同签订日期 | 合同金额 | 是否已实现销售 |
|-----------|--------------|-------|------------|-----------|-----------|------------|----------|---------|
| 某总部集采测试项目 | 北京雨辰视美科技有限公司 | 单位 AJ | 2017.07 | 355.57 | XT2018077 | 2018.09.11 | 4,500.00 | 是 |
| 某军种视频会议项目 | 单位 A | 单位 AK | 2017.10 | 263.55 | XT2018142 | 2018.12.21 | 2,346.91 | 是 |
| 某军队视频整治项目 | 兴唐通信科技有限公司 | 单位 AL | 2016.09 | 464.52 | XT2017023 | 2017.04.17 | 891.50 | 是 |
| | 奥维通信股份有限公司 | | | | XT2017010 | 2017.03.06 | 285.00 | 是 |
| | 单位 B | | | | XT2017024 | 2017.05.08 | 2,508.00 | 是 |
| 某部队项目 | 单位 P | 单位 P | 2016.10 | 34.24 | XT2016106 | 2016.12.22 | 398.10 | 是 |

[注]：前期投入金额系从资本化(生产成本化)时点至合同签订日的项目研发投入金额。

公司提供的产品主要为整体系统，部分客户系统部署要求与公司已经开发成熟的视频指挥系统版本差异较大，定制化需求特征明显。公司订单型项目不同于研发项目，订单型项目的生产交付过程类似于传统制造企业的产品生产制造过程，特定订单型项目不仅需要自产硬件的投入，还需要前期针对性的设计开发投入。该类设计开发需要投入人工，即调用研发部门人员而非生产部门人员，故前期投入的研发人员工资薪酬及摊销的费用作为“生产成本”核算，期末未结转销售的部分在“在产品—项目研发成本”列示。因此，针对部分订单型项目的前期研发人员相关投入计入生产成本核算过程，实际上是研发人员及相关分摊费用的生产成本化，不同于研发支出在开发阶段资本化的“开发支出”。

报告期内，公司判断上述军方用户项目预期未来能够转化为销售合同，能给公司带来经济利益流入的依据为：总部单位的视频指挥系统在已经由公司承建或提供的前提下，总部单位进一步延伸部署系统或继续完善升级系统，一般会由用

户向公司提出任务需求，由公司作为主要的视频指挥系统供应商参与到新项目的前期部署设计开发、产品选型任务中，提前进行人员及相关投入。在上述背景下，从产品、技术和部署时间要求等角度，新项目基本上使用公司提供的产品才能有效保障用户延伸部署系统的互联互通或系统升级的任务要求和时间要求。由上表可知，公司报告期内未取得合同情况下将前期研发人员及相关投入进行生产成本化的主要项目，期后均已签订合同并实现销售。

假定将未取得合同情况下前期研发相关投入进行成本化的主要项目全部在当期费用化，对各期净利润的影响如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------|-----------|----------|----------|---------|
| 净利润 | 89.40 | 4,285.52 | 3,222.25 | 462.68 |
| 当期全部费用化后净利润 | 89.40 | 4,522.25 | 3,284.65 | 163.55 |
| 影响金额 | | 236.73 | 62.40 | -299.13 |

由上表可知，在未取得合同情况下将前期研发相关投入进行成本化的主要项目全部予以当期费用化，对整个报告期净利润无影响；由于该等项目研发成本于当期或下一年度即结转主营业成本，对各期净利润的具体影响金额较小，具体而言，2016年减少净利润约299.13万元，2017年、2018年分别增加净利润62.40万元、236.73万元。

综上所述，公司在未取得合同的情况下将前期研发相关投入进行成本化主要基于客户的需求进行专项设计开发，预计未来能够转化为销售合同能给公司带来经济利益流入，满足存货确认的条件，符合企业会计准则规定；即使当期全部费用化，对各期净利润的影响较小，对报告期内净利润总额无影响。

（五）公司存货跌价准备的计提政策和计提比例与同行业可比公司的比较情况

1. 公司及同行业可比公司存货跌价准备计提政策

| 公司名称 | 存货跌价准备的计提政策 |
|------|--|
| 淳中科技 | 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 |

| | |
|------|--|
| 上海瀚讯 | 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 |
| 景嘉微 | 根据存货会计政策，按照成本与可变现净值孰低计量，对成本高于可变现净值及陈旧和滞销的存货，计提存货跌价准备。 |
| 苏州科达 | 期末，按照单个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；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。 |
| 东土科技 | 期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 |
| 公司 | 资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。 |

通过与同行业可比公司比较分析，公司及同行业可比公司存货均按照资产负债表日成本与可变现净值孰低原则计量，差额计提跌价准备，存货跌价准备计提政策不存在重大差异。

2. 公司及同行业可比公司存货跌价准备占比情况

报告期内，公司及同行业可比公司存货跌价准备占存货余额比例情况如下：

| 公司名称 | 2018. 12. 31 | | 2017. 12. 31 | | 2016. 12. 31 | |
|------|--------------|--------|--------------|-------|--------------|-------|
| | 计提金额 | 计提比例 | 计提金额 | 计提比例 | 计提金额 | 计提比例 |
| 淳中科技 | | | | | | |
| 上海瀚讯 | 912.81 | 7.10% | 551.34 | 6.43% | 449.23 | 4.41% |
| 景嘉微 | 488.70 | 3.59% | | | | |
| 苏州科达 | 4,282.72 | 7.29% | 4,048.08 | 7.27% | 1,962.93 | 6.31% |
| 东土科技 | | | | | | |
| 平均值 | 1,136.85 | 5.42% | 919.88 | 5.13% | 482.43 | 3.74% |
| 公司 | 349.70 | 10.41% | 23.23 | 0.45% | | |

同行业可比公司各自具体的存货管理情况不同，其存货跌价准备计提情况差异较大。报告期内，淳中科技、东土科技未计提任何存货跌价准备，而上海瀚讯、苏州科达的存货跌价准备计提比例在 4%-8% 之间。受对 H. 264 编码器和库龄较长存货计提较大金额的存货跌价准备影响，公司 2018 年末存货跌价准备计提比例为 10.41%，高于同行业可比公司，符合公司存货管理实际情况，会计处理相对谨慎。

(六) 计提存货跌价准备的计算过程，是否存在长库龄或滞销存货未充分计提跌价准备的情形

报告期内公司发出商品均有订单支持，且尚未发生过最终未被客户验收的情形，产品毛利率较高，无减值迹象；在产品中的研发成本及实施成本，均有订单支持，产品毛利率较高，不存在减值迹象；其他类别存货在每个资产负债表日按库龄进行分析，一般库龄较长的存货存在跌价风险可能性较高，具体计提存货跌价准备的计算过程如下：

| 项 目 | 跌价计提方法 | 2019.06.30 | | 2018.12.31 | | 2017.12.31 | | 2016.12.31 | |
|-----------------|------------|------------|--------|------------|--------|------------|-------|------------|------|
| | | 账面余额 | 跌价准备 | 账面余额 | 跌价准备 | 账面余额 | 跌价准备 | 账面余额 | 跌价准备 |
| 产品更新被替代的物料或库存商品 | 成本与可变现净值孰低 | 300.61 | 240.49 | 334.94 | 267.95 | 46.46 | 23.23 | | |
| 消耗缓慢的物料 | 成本与可变现净值孰低 | 233.77 | 157.50 | 141.33 | 81.75 | | | | |
| 合 计 | | 534.38 | 397.99 | 476.27 | 349.70 | 46.46 | 23.23 | | |

产品更新被替代的物料或库存商品系老一代的 H.264 编解码器产品被新一代 H.265 编解码器替代，根据后期 H.264 编解码器用于与其他产品生产及售后维修的消耗速度，对可变现净值低于成本的部分计提了存货跌价准备；消耗缓慢的物料主要系库龄为 2 年及以上的原材料，公司根据预计的消耗速度，对库龄为 2 年以上的物料可变现净值低于成本的部分计提了存货跌价准备。

综上，公司分类别分析存货减值迹象，对消耗缓慢、产品更新被替代的物料或商品已按成本与可变现净值孰低原则充分计提存货跌价准备，不存在长库龄或滞销存货未充分计提跌价准备的情形。

(七) 逐项列示发出商品的具体明细包括但不限于项目名称、客户名称、对应各项目及金额、签约时间、发货时间，期后销售实现情况包括验收单据、验收时间和收款时间及金额

公司报告期各期末主要发出商品的具体明细如下：

| 项目 | 客户名称 | 发出商品 余额 | 合同编号 | 合同金额 | 签约时间 | 发货时间 | 是否验收 | 验收时间 | 收款时间 | 收款金额 |
|------------|-----------------------|------------|-----------|------------|--------------------------|--|------------|------------|--|----------|
| 2019.06.30 | 北京圣非凡电子系统 技术开发有限公司 | 104.28 | XT2019037 | 1,474.62 | 2019.05.21 | 2019.05.22 | 否 | | | |
| | 奥维通信股份有限公 司 | 144.72 | XT2019042 | 1,313.57 | 2019.07.22 | 2019.06.06 | 否 | | | |
| | | 4.58 | XT2019048 | 57.75 | 2019.06.12 | 2019.06.16 | 否 | | 2019.06.21 | 23.10 |
| | 北京圣非凡电子系统 技术开发有限公司 | 69.51 | XT2019036 | 983.11 | 2019.05.21 | 2019.05.22 | 否 | | | |
| | 单位 AU | 64.91 | XT2018060 | 89.99 | 2018.08.08 | 2018.09.13 2018.10.30 2019.04.16 | 否 | | 2018.08.31 2019.01.18 | 60.48 |
| | 深圳市东明炬创电子 有限公司 | 24.55 | XT2019030 | 145.00 | 2019.05.17 | 2019.05.20 | 是 | 2019.07.29 | | |
| | 中国电信股份有限公 司湖南分公司 | 17.21 | XT2017077 | 213.50 | 2017.10.20 | 2017.11.30 2018.11.06 | 否 | | 2018.01.23 | 177.14 |
| 合计 | 429.76 | | 4,277.54 | | | | | | 260.72 | |
| 2018.12.31 | 奥维通信股份有限公 司 | 191.88 | XT2018151 | 3,097.88 | 2018.12.21 | 2018.12.26 | 是 | 2019.05.15 | 2019.02.13 2019.06.28 2019.07.01 | 2,168.52 |
| | 中国电信股份有限公 司湖南分公司 | 76.67 | XT2017085 | 218.50 | 2017.11.23 | 2018.01.12 | 是 | 2019.02.13 | 2017.12.25 2019.02.28 | 218.50 |
| | | 17.21 | XT2017077 | 213.50 | 2017.10.20 | 2017.11.30 2018.11.06 | 否 | | 2018.01.23 | 177.14 |
| | 单位 AU | 62.83 | XT2018060 | 89.99 | 2018.08.08 | 2018.09.13 2018.10.30 2018.09.05 | 否 | | 2018.08.31 2019.01.18 | 60.48 |
| | 空军预警学院 | 52.63 | XT2018156 | 138.00 | 2018.12.14 | 2018.12.27 | 是 | 2019.06.06 | 2019.6.28 | 110.40 |
| 单位 Z | 30.98 | XT2018038 | 191.72 | 2018.07.10 | 2016.05.18 2017.06.13 | 是 | 2019.04.01 | 2019.06.21 | 172.55 | |

| | | | | | | | | | | |
|------------|---------------|----------|-----------|----------|------------|--------------------------|---|------------|--------------------------|----------|
| | | | | | | 2018.11.07 | | | | |
| | 新疆华虹电气自动化有限公司 | 20.19 | XT2017098 | 32.20 | 2017.11 | 2017.11.26 | 否 | | | |
| | 合计 | 452.39 | | 3,981.79 | | | | | | 2,907.59 |
| 2017.12.31 | 单位 B | 1,875.36 | XT2018013 | 4,202.02 | 2018.02.11 | 2014-2017 | 是 | 2018.03.16 | 2018.04.02 | 4,202.02 |
| | 单位 T | 88.43 | XT2017105 | 134.89 | 2017.12.12 | 2017.12.13 2017.12.23 | 是 | 2018.06.03 | 2018.12.20 | 121.40 |
| | 上海新殿光电子科技有限公司 | 53.06 | XT2017091 | 88.00 | 2017.11.24 | 2017.12.18 2017.12.26 | 是 | 2018.05.28 | 2017.11.24 2019.05.07 | 88.00 |
| | 合计 | 2,016.85 | | 4,424.91 | | | | | | 4,411.42 |
| 2016.12.31 | 单位 B | 1,561.38 | XT2018013 | 4,202.02 | 2018.02.11 | 2014-2016 | 是 | 2018.03.16 | 2018.04.02 | 4,202.02 |
| | 单位 R | 131.67 | XT2017007 | 261.46 | 2017.03.08 | 2016.12.23 | 是 | 2017.12.30 | 2018.01.31 | 222.24 |
| | 单位 A | 99.46 | XT2017005 | 445.50 | 2017.02.17 | 2017.04.20 2017.12.27 | 是 | 2017.12.30 | 2017.07.25 | 133.65 |
| | 单位 U | 21.88 | XT2016033 | 36.83 | 2016.12.05 | 2016.12.14 2016.12.16 | 是 | 2017.12.15 | 2017.09.15 2017.12.15 | 18.41 |
| | 合计 | 1,814.39 | | 4,945.81 | | | | | | 4,576.32 |

(八) 逐项列示合同签订日期晚于发货日期的情况并说明原因

1. 合同签订日期晚于发货日期的收入情况

报告期内，各期合同签订日期晚于发货日期的营业收入占各期总营业收入明细如下：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 合同签订日期晚于发货日期的营业收入 | 1,163.10 | 8,066.27 | 7,041.54 | 1,302.59 |
| 营业收入总额 | 4,905.65 | 19,813.64 | 14,884.48 | 7,955.46 |
| 占比(%) | 23.71 | 40.71 | 47.31 | 16.37 |

2017年、2018年合同签订日期晚于发货日期的合同确认收入绝对金额和相对占比较高，主要因为公司与单位B分别签署的编号为XT2017024、XT2018013合同项目所致，分别涉及金额2,508.00万元、4,202.02万元。

公司与单位B签订的XT2018013合同金额较大，发货日期与合同签署日期及收入确认日期间隔较大，其合同背景如下：根据军方某总部单位要求，公司于2014年度开始陆续向客户指定的近百个使用节点发货。2015年中央军委开始筹备军队体制改革，2016年1月中央军委发布《中央军委关于深化国防和军队改革的意见》，中央军委原四大总部取消，新建了军委办公厅、联合参谋部等15个总部机关。受此影响，该军方总部单位被取消，人员也发生了大范围调整，虽然2018年之前公司陆续取得近百个具体使用单位的工程验收确认单，但合同未能签订、项目整体验收无法完成。经过多轮持续沟通协调，2018年军方单位B正式承接了该合同的义务，双方于2018年2月完成合同签订。根据军方最终出具的《项目验收确认单》，该合同于2018年3月16日整体通过验收，2018年4月回款完毕。

2. 合同签订日期晚于发货日期的主要合同情况

报告期内，合同金额200万元以上的合同签订日期晚于发货日期明细如下：

| 收入确认时间 | 客户名称 | 合同编号 | 合同金额(含税) | 最早发货日期 | 签订日期 |
|-----------|------------|-----------|----------|------------|------------|
| 2019年1-6月 | 奥维通信股份有限公司 | XT2019027 | 933.13 | 2018.05.10 | 2019.05.11 |
| | 合计 | | 933.13 | | |
| 2018年度 | 单位B | XT2018013 | 4,202.02 | 2014.06.18 | 2018.02.11 |

| | | | | | |
|---------|------------|-----------|----------|------------|------------|
| | 兴唐通信科技有限公司 | XT2017120 | 248.72 | 2017.06.15 | 2017.12.23 |
| | 单位 A | XT2018073 | 336.80 | 2018.01.26 | 2018.08.21 |
| | 单位 A | XT2018074 | 654.60 | 2018.05.04 | 2018.08.21 |
| | 单位 A | XT2018112 | 294.84 | 2018.09.17 | 2018.10.18 |
| | 奥维通信股份有限公司 | XT2018131 | 292.20 | 2018.07.06 | 2018.11.28 |
| | 奥维通信股份有限公司 | XT2018138 | 241.40 | 2018.09.01 | 2018.11.29 |
| | 单位 A | XT2018142 | 2,346.91 | 2018.07.23 | 2018.12.21 |
| | 合 计 | | 8,617.49 | | |
| 2017 年度 | 单位 R | XT2017007 | 261.46 | 2016.12.23 | 2017.03.08 |
| | 兴唐通信科技有限公司 | XT2017023 | 891.50 | 2017.03.06 | 2017.04.17 |
| | 单位 B | XT2017024 | 2,508.00 | 2017.03.06 | 2017.05.08 |
| | 单位 Q | XT2017030 | 300.00 | 2017.05.04 | 2017.05.22 |
| | 单位 O | XT2017046 | 475.88 | 2017.07.12 | 2017.08.07 |
| | 单位 A | XT2017057 | 222.88 | 2017.06.09 | 2017.08.21 |
| | 单位 C | XT2017102 | 287.16 | 2017.06.15 | 2017.12.20 |
| | 单位 A | XT2017113 | 288.12 | 2017.12.27 | 2017.12.25 |
| | 单位 D | XT2017123 | 1,776.77 | 2017.12.15 | 2017.12.20 |
| | 合 计 | | 7,011.77 | | |
| 2016 年度 | 单位 A | XT2016066 | 424.48 | 2015.05.12 | 2015.12.15 |
| | 单位 A | XT2016105 | 214.84 | 2015.04.06 | 2016.08.15 |
| | 合 计 | | 639.32 | | |

(1) 合同签订日期晚于发货日期的背景及原因

上述先交付货物后签署合同的最终用户均为军方，一般在项目任务执行较为紧急或重大保障任务的情况下发生，由于军队武器系统建设通常以年度为一个预算、决算周期，军队作战信息系统的建设需要经过方案设计、方案评审、实施规划等阶段，项目拟定完成后需要上报预算审批，预算审批后再走合同签署等审批流程，整个流程周期长、耗时长。而为了保障建设项目在演习任务、阅兵等特定时点前或当年完成，在系统技术方案基本确定后，相关供应商需要提前备货，并应军方要求保障项目实施需要先行发货，后续军方各项审批流程完成后安排签署

合同。

(2) 合同签订日期晚于发货日期情形符合行业惯例

部分上市公司存在先交付货物后签署合同的情况，并且集中发生在客户为政府、国有企业、军队的企业中。

1) 泽天盛海：安控科技(300370)的子公司

泽天盛海主要从事定向井、水平井随钻测量技术服务及相关设备的研发生产销售。泽天盛海主要客户为西部钻探工程有限公司和川庆钻探工程有限公司及其下属子公司。由于随钻测量行业的客户大部分为国有石油公司及其下属油田服务公司。一般情况下，上述企业受到采购、预算管理以及油田开采计划的影响，通常在上一年年末定制需求计划，经过谨慎选择供应商及审批流程，通常在上半年确定项目实施单位和设备供应商，下半年陆续进行项目实施和设备供应。签署的技术服务合同通常仅包括工作内容和方式，双方根据实际工作量进行结算。由于油田客户对外签订合同需要履行的内部程序较多，但油田钻井服务必须根据工作计划完成，因此存在签署合同晚于泽天盛海向油田客户实际提供服务的情况。

2) 瑞斯康达(603803)

瑞斯康达专注于通信网络接入产品的研发、制造和销售；立足于通信运营商，主攻方向为企业综合接入设备，同时积极将业务拓展工业通信等领域。主要客户为三大电信运营商、广电类运营商、驻地网运营商。瑞斯康达存在在签订合同前即向客户发出商品的情况，主要原因在于：通信项目建设周期长、工期紧张，而一些客户的内部立项、签批流程较长，为了快速、及时满足项目需求，保障项目按时完工实施，在没有完成合同签订的情况下较早发货。

3) 华通机电：中光防雷(300414)收购的全资子公司

华通机电已取得军工四证，专注于从事军工装备制造业务。主要产品覆盖了导弹、火炮、飞机、新型武器、配套保障产品及军用电子产品，应用兵种涉及陆军、海军、空军、火箭军等。此外，华通机电在产品布局上不仅涉及常规武器配套，还布局了未来极具增长点的新型武器配套研制。华通机电主要客户为军方、军工企业和科研院所，存在合同签订晚于发货的情况，主要原因是年底客户集中审批签署采购合同导致该类产品实现销售所致。

(3) 公司针对非合同任务发货建立了严格的控制措施

公司对于在合同签订前即向客户发出商品采取了严格的控制措施，主要包括：1) 公司对需要在合同签订前即发出商品的客户进行严格审查和限制，公司仅针对实力雄厚、资信状况良好的长期合作客户给予此支持，且最终用户为能够直接对接的军方单位或承接大系统的总体单位；2) 公司对需要在合同签订前即发出商品的项目需求进行严格审查和限制，发出商品之前，销售及技术人员与客户就项目的详细情况进行沟通，确保项目需求的真实性、急迫性和准确性。

综上所述，公司合同签订日期晚于发货日期情况主要系最终用户建设项目需求迫切、审批流程较长导致，符合行业惯例；公司已针对非合同任务建立了严格的控制措施；报告期内公司未发生过交付货物后无法签署合同而导致经济利益受损的情形。

(九) 公司的盘点制度及实际执行情况，说明存货监盘的情况

1. 公司的存货盘点制度

为完善公司存货管理的内部控制流程、加强存货的实物管理，公司制定了严格的《存货盘点管理办法》，主要内容概括如下：

(1) 存货盘点范围包括原材料、在产品、库存商品及发出商品。

(2) 商务部与财务部共同制定存货盘点计划，商务部、生产管理部负责自盘、复盘并对盘点差异进行核对分析，财务部负责监盘、对盘点差异进行审核确认及会计处理。

(3) 存货盘点分为月末盘点和年终盘点：月末盘点公司根据生产经营情况及存货变动情况由财务部及商务部对存货实施全盘或抽盘；年终盘点公司每年度年终由财务部及商务部对存货实施全盘。

(4) 盘点方法应坚持全面盘点和抽样盘点相结合、自盘与复盘、抽盘相结合。

(5) 对于暂存客户处的存货，由具体经办责任人进行现场实时管理及维护，公司对所有暂存客户的存货以客户为单位进行辅助核算，并专项关联至具体经办责任人。公司存货管理系统对所有暂存的数量、进度及业务状态进行实时跟踪监控、以确保相关存货账实相符。

(6) 在盘点中发现账面数量与实盘数量存在任何差异，须及时查明差异原因，并交相关负责人、财务部审核后作相应会计处理。

2. 公司的实际执行情况

报告期内，公司严格按照《存货盘点管理办法》制定，不定期盘点方面，以

商务部人员自盘为主、抽盘为辅的方式进行；通过选取一定的样本量，并打印盘点表进行随机抽盘，财务部门人员负责监盘。年终盘点方面，由财务部负责组织协调、商务部于年末负责具体实施，仓库在盘点时暂停收发存货，盘点过程采取商务部门、生产管理部门人员自盘，财务监盘的方式进行，对原材料、库存商品、在产品进行全盘(其中单位价值低、数量多的存货进行估算及抽盘)，发出商品于盘点日已发往现场，受客观条件限制(所在地点密级高、盘点人员无法进入)，公司未进行现场盘点，公司检查了各项目出库单据、物流单据、并与收货单位核对收货记录等方式进行确认，最后对照盘点表将盘点结果及统计分析结果上报。报告期内，公司严格执行了存货盘点制度，不存在重大差异情况。

3. 存货监盘的情况

报告期内，我们参与了存货的监盘，监盘范围涉及公司自有仓库、生产场所的存货(其中在产品扣除项目研发成本及项目实施成本)，2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日及2019年6月30日期末监盘比例分别约为43%、55%、57%、86%。受期末发出商品大部分交付至军方用户，所在的地点密级较高等客观条件限制，我们无法实施现场监盘工作，我们对发出商品主要客户执行了函证及访谈程序，2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日及2019年6月30日经客户回函及访谈确认的发出商品数量对应的金额占各期末发出商品余额的比例分别为84.12%、85.13%、62.32%、59.41%。同时对于期末发出商品余额较大的客户及未回函的客户，我们通过抽样检查出库单、物流单、期后到货确认单等替代程序确认发出商品的存在。

根据监盘结果，公司存货管理相对规范，不存在重大盘盈盘亏情况。

(十) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司生产与仓储循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 访谈公司采购、销售及财务人员，了解公司采购生产销售模式、存货核算方法；

(3) 了解公司原材料采购周期、产品生产周期及销售周期，分析各类存货的备货标准，判断存货结构是否与生产经营特点相符以及库存水平的合理性；

(4) 分析库存商品订单支持率、期后销售率以及原材料、在产品的期后结转

率，是否符合公司采购及生产周期特征；

(5) 取得在产品中研发成本和项目实施成本的具体明细、资本化时点、资本化依据，检查其真实性、分析其合理性并确认不存在长期未结转的在产品；

(6) 取得与发出商品有关的合同、出库单、物流单、到货确认书等，对期后收入确认单据、收款情况进行了核查，了解发出商品的具体构成、形成原因、对应客户、订单及期后结转情况，确认不存在长期未结转的发出商品；

(7) 分析公司存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则，与同行业进行分析比较，验证公司的存货跌价准备计提方法与同行是否存在重大差异；

(8) 取得各类存货的库龄结构明细表进行库龄分析，了解长库龄存货的具体构成及形成原因，分析存货跌价准备是否计提充分；

(9) 分析各年末存货跌价准备余额与原值比例的变动情况，与同行业可比公司进行比较是否存在重大差异，关注存货跌价准备计提是否充分；

(10) 取得公司销售合同、出库单据，检查其合同签订日与发货日期，分析其合同签订日晚于发货日期的原因；

(11) 取得存货盘点明细表，对存货进行监盘、对发出商品进行函证，核查存货的真实性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：报告期内公司存货跌价准备的计提政策和计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价准备计提充分，不存在长库龄或滞销存货未充分计提跌价准备的情形；报告期内公司发出商品的具体明细包括但不限于项目名称、客户名称、对应各项目及金额、签约时间、发货时间，期后销售实现情况包括验收单据、验收时间和收款时间及金额与我们在审计中获得的财务信息一致；报告期内公司合同签订日期晚于发货日期的情况，具有真实客观合理的业务背景；公司存货盘点相关内部控制有效，我们已按照《中国注册会计师审计准则》要求执行恰当的存货监盘程序。

十六、请发行人说明应收票据的具体构成，说明发行人是否按照企业会计准则的相关规定将初始确认的应收账款转为商业承兑汇票结算，是否按照账龄连续计算的原则计提了坏账准备，期后应收票据的结算情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（问询函第

五条第 26 点)

(一) 应收票据构成

| 项目 | 2019. 6. 30 | | | 2018. 12. 31 | | |
|--------|-------------|--------|----------|--------------|-------|--------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 |
| 银行承兑汇票 | | | | 506.92 | | 506.92 |
| 商业承兑汇票 | 2,305.18 | 141.91 | 2,163.27 | 532.99 | 53.30 | 479.69 |
| 合计 | 2,305.18 | 141.91 | 2,163.27 | 1,039.91 | 53.30 | 986.61 |

(续上表)

| 项目 | 2017. 12. 31 | | | 2016. 12. 31 | | |
|--------|--------------|------|-------|--------------|-------|--------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 |
| 银行承兑汇票 | | | | | | |
| 商业承兑汇票 | 76.92 | 3.85 | 73.07 | 214.00 | 10.70 | 203.30 |
| 合计 | 76.92 | 3.85 | 73.07 | 214.00 | 10.70 | 203.30 |

(二) 应收商业承兑汇票账龄构成

| 项目 | 2019. 6. 30 | | | 2018. 12. 31 | | |
|------|-------------|--------|----------|--------------|-------|--------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 |
| 1年以内 | 1,772.18 | 88.61 | 1,683.57 | | | |
| 1-2年 | 533.00 | 53.30 | 479.70 | 532.99 | 53.30 | 479.69 |
| 合计 | 2,305.18 | 141.91 | 2,163.27 | 532.99 | 53.30 | 479.69 |

(续上表)

| 项目 | 2017. 12. 31 | | | 2016. 12. 31 | | |
|------|--------------|------|-------|--------------|-------|--------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 | 账面余额 | 坏账准备 | 账面价值 |
| 1年以内 | 76.92 | 3.85 | 73.07 | 214.00 | 10.70 | 203.30 |
| 1-2年 | | | | | | |
| 合计 | 76.92 | 3.85 | 73.07 | 214.00 | 10.70 | 203.30 |

参考中国证监会《首发业务若干问题解答》：应收票据应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，根据其信用风险特征考虑减值问题。对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，公司应按照账龄连续计算的原则对应收

票据计提坏账准备。

因此，公司应收票据的账龄是根据收到商业承兑汇票时对应的该客户应收账款的原始账龄确定，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提了坏账准备，会计处理准确，符合会计准则相关规定。

（三）应收票据期后结算情况

截至本问询函回复出具日，公司对单位 A 的应收商业承兑汇票已到期承兑 469.38 万元，对山西中电科技特种装备有限公司的应收商业承兑汇票已背书转让 33.80 万元，其余应收商业承兑汇票尚未到承兑期同时未背书转让，具体明细如下：

| 序号 | 客户名称 | 票据类型 | 出票金额 | 出票日 | 到期日 | 期后承兑金额 | 期后背书转让金额 | 是否逾期 |
|----|----------------|--------|----------|------------|------------|--------|----------|------|
| 1 | 单位 D | 商业承兑汇票 | 533.00 | 2018.12.29 | 2019.09.28 | | | 否 |
| 2 | 单位 A | 商业承兑汇票 | 469.38 | 2019.04.10 | 2019.07.10 | 469.38 | | 否 |
| 3 | 成都联讯达科技有限公司 | 商业承兑汇票 | 504.00 | 2019.05.05 | 2019.11.05 | | | 否 |
| 4 | 成都擎天讯达科技有限公司 | 商业承兑汇票 | 765.00 | 2019.05.05 | 2019.11.05 | | | 否 |
| 5 | 山西中电科技特种装备有限公司 | 商业承兑汇票 | 33.80 | 2019.06.13 | 2019.09.13 | | | 否 |
| 合计 | | | 2,305.18 | | | 469.38 | 33.80 | |

单位 D 为具有军方背景的大型研究所，信用优良、实力较强，商业承兑汇票到期无法承兑的风险较小。成都联讯达科技有限公司、成都擎天讯达科技有限公司尚未到承兑期同时未背书转让的商业承兑汇票出票人和承兑人均为单位 X，单位 X 为具有军方背景的大型研究所，信用优良、实力较强，到期无法承兑风险较小。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取公司报告期内应收票据明细，对应收票据执行了监盘程序，查看了应收票据原件，编制了应收票据盘点表；

(2) 对公司各期末应收商业承兑汇票执行了函证程序；

(3) 存在票据背书转让情形的检查并确认前手单位为公司客户，确认报告期内公司收到的票据均具有真实交易背景；

(4) 检查公司应收票据期后回款的银行进账单；检查公司应收票据期后背书

转让情况，确认被背书人为公司供应商，确认报告期公司背书转让的票据均具有真实交易背景；

(5) 实地走访公司重要客户，了解公司与客户的业务开展情况、各年销售情况以及结算方式、回款情况等；

(6) 了解公司应收票据坏账计提政策，获取报告期各期末应收票据坏账准备计提明细表，逐一核查其对应的应收账款形成时间，检查了应收票据从应收账款形成日持续计算的账龄，并根据账龄组合重新测算应收票据应计提的坏账准备。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司应收票据的账龄是根据收到商业承兑汇票时对应的该客户应收账款的原始账龄确定，公司按照账龄连续计算的原则对应收票据计提了坏账准备，会计处理准确，符合会计准则相关规定；截至本问询函回复出具日，公司对单位 A 的应收商业承兑汇票已到期承兑 469.38 万元，对山西中电科技特种装备有限公司的应收商业承兑汇票已背书转让 33.80 万元，其余应收商业承兑汇票尚未到承兑期，公司不存在超期承兑或到期无法承兑的情形。

十七、报告期内，公司应收账款净额分别为 9,107.26 万元、11,485.28 万元和 18,597.78 万元，金额较大且逐年上升，应收账款周转率显著低于同行业可比公司。

请发行人补充披露：(1) 报告期各期末应收账款前五大客户的名称、金额、账龄分布情况、信用政策、结算方式和期后回款情况；(2) 直接军方和间接军方货款结算政策及结算流程；(3) 按账龄披露逾期应收账款的明细表。

请发行人说明：(1) 质保金条款的具体约定和报告期各期末质保金的比例和金额；(2) 区分账龄列示应收账款期后回款情况，3 年以上应收账款未按 100% 计提坏账准备的原因及合理性，逐项列示各项 3 年以上应收账款的具体构成，说明每项应收款对应具体交易的形成原因、背景和过程，如发行人与该等客户仍持续交易，请进一步说明款项未收回仍持续合作的原因及合理性；(3) 上述应收账款主要客户与营业收入的匹配关系和可回收性；(4) 应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因，结合涉军企业的应收账款周转率的情况，进一步分析坏账计提政策和应收账款周转率的对比情况；(5) 单位 A 和单位 D “背靠背”的具体约定，发行人确认的应收账款条件是否充分，是否符合企业会计准

则的相关规定，报告期是否存在其他“背靠背”的情形，请详细说明；(5) 应收账款和应收票据变动与现金流量表之间的配比关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并说明对应收账款履行的核查程序、核查范围和核查比例，发表明确意见。(问询函第五条第 27 点)

(一) 报告期各期末应收账款前五大客户的名称、金额、账龄分布情况、信用政策、结算方式和期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款前五大客户的名称、金额、账龄分布及期后回款情况如下：

1. 2019 年 6 月 30 日

| 客户名称 | 账龄分布 | | | | | | | 期后回款 |
|--------------|----------|----------|--------|--------|-------|-------|----------|----------|
| | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 | 合计 | |
| 单位 A | 3,147.87 | 1,140.29 | 634.81 | 182.15 | | | 5,105.12 | |
| 奥维通信股份有限公司 | 2,069.09 | | | | | | 2,069.09 | 439.15 |
| 单位 B | 1,728.10 | | | | | | 1,728.10 | 1,728.10 |
| 山东神沃信息科技有限公司 | 1,345.30 | | | | | | 1,345.30 | 1,335.27 |
| 单位 D | | 1,243.78 | | | | | 1,243.78 | |

2. 2018 年 12 月 31 日

| 客户名称 | 账龄分布 | | | | | | | 期后回款 |
|--------------|----------|----------|--------|--------|-------|-------|----------|----------|
| | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 | 合计 | |
| 单位 A | 5,550.29 | 1,162.94 | 634.81 | 182.15 | | | 7,530.19 | 2,425.07 |
| 北京雨辰视美科技有限公司 | 2,690.00 | | | | | | 2,690.00 | 2,690.00 |
| 单位 B | 1,728.10 | | | | | | 1,728.10 | 1,728.10 |
| 山东神沃信息科技有限公司 | 1,483.63 | | | | | | 1,483.63 | 1,483.63 |
| 单位 D | | 1,243.78 | | | | | 1,243.78 | |

3. 2017 年 12 月 31 日

| 客户名称 | 账龄分布 | | | | | | | 期后回款 |
|------|----------|--------|--------|-------|-------|-------|----------|----------|
| | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 | 合计 | |
| 单位 A | 1,648.11 | 782.30 | 232.08 | 8.07 | | 14.25 | 2,684.81 | 704.90 |
| 单位 C | 2,088.24 | | | | | | 2,088.24 | 2,088.24 |

| | | | | | | | | |
|------------|----------|--------|--------|--|-------|--|----------|--------|
| 单位 D | 1,776.77 | | | | | | 1,776.77 | 532.99 |
| 单位 F | | 517.60 | 106.50 | | 53.49 | | 677.59 | 677.59 |
| 奥维通信股份有限公司 | 404.74 | | | | | | 404.74 | 404.74 |

4. 2016 年 12 月 31 日

| 客户名称 | 账龄分布 | | | | | | | 期后回款 |
|---------------|----------|----------|--------|-------|-------|-------|----------|----------|
| | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 | 合计 | |
| 单位 E | 890.13 | 2,298.50 | | | | | 3,188.63 | 3,188.63 |
| 单位 A | 1,103.78 | 232.08 | 108.96 | | 14.25 | | 1,459.07 | 642.11 |
| 单位 F | 590.60 | 106.50 | | 54.90 | | | 752.00 | 752.00 |
| 单位 G | 670.11 | | | | | | 670.11 | 670.11 |
| 河南天汇金电子科技有限公司 | 486.00 | | | | | | 486.00 | 486.00 |

[注]：上述期后回款金额统计均截至2019年8月20日。

截至 2019 年 8 月 20 日，各报告期末前五大客户应收账款分别已回款 5,813.67 万元、4,493.42 万元、8,326.80 万元和 3,512.55 万元，已回款比例分别为 88.68%、58.87%、56.74%和 30.57%，期后回款状况较好。主要未回款客户为单位 A 和单位 D，二者均为某央企集团下属大型研究所，未回款原因为合同约定以“背靠背”方式支付货款，按最终用户回款同比例向公司支付，回款前需要完成最终用户验收及资金划拨程序，回款周期较长。

上述客户的信用政策、结算方式如下：

| 客户名称 | 信用政策 | 结算方式 |
|--------------|--|-------------------------------------|
| 单位 A | 未约定固定信用政策 主要以背靠背方式结算，即按最终用户付款进度同比例支付。 | 主要以银行转账方式结算，2019 年部分合同开具 3 月期商业承兑汇票 |
| 奥维通信股份有限公司 | 未约定固定信用政策 部分以合同签订时间、客户签收时间、最终用户验收时间为节点，约定付款进度； 部分直接约定付款时间，一般为合同签订后 30 日左右。 | 主要以银行转账方式结算，2018 年部分合同开具 1 月期银行承兑汇票 |
| 单位 B | 未约定固定信用政策 产品完成交付验收后，申请货款结算。 | 银行转账 |
| 山东神沃信息科技有限公司 | 报告期内所履行合同约定的信用期为：合同生效后付款 10%，合同生效后 3 个月内支付剩余 90%。 | 银行转账 |
| 单位 D | 未约定固定信用政策 主要以背靠背方式结算，即按最终用户付款进度同比例支付。 | 2018 年开具 9 月期商业承兑汇票 |
| 北京雨辰视美科技有限公司 | 报告期内所履行合同约定的信用期为：合同签订即付款 35%，2018 年 12 月 20 日(合同签订后约 3 个月)付款 65%。 | 银行转账 |

| | | |
|---------------|---|------|
| 单位 C | 未约定固定信用政策 产品完成交付验收后，申请货款结算。 | 银行转账 |
| 单位 F | 未约定固定信用政策 部分合同为款到发货；部分合同验收合格后付款 80%，审计完成后依审定价格支付剩余款项。 | 银行转账 |
| 单位 E | 未约定固定信用政策 产品完成交付验收后，申请货款结算。 | 银行转账 |
| 单位 G | 未约定固定信用政策 保障任务结束后支付货款。 | 银行转账 |
| 河南天汇金电子科技有限公司 | 报告期内所履行合同约定的信用期为：部分价款完 成验收后支付，剩余款项按最终用户付款进度同比 例支付 | 银行转账 |

(二) 直接军方和间接军方货款结算政策及结算流程

1. 直接军方客户

公司面向直接军方客户销售的货款结算政策主要以验收为标准。公司完成产品交付，并经验收合格后，凭付款结算申请书、验收证明文件、合同、发票等向军方相关部门申请货款结算。由于申请货款结算前通常须完成产品安装调试，并取得客户验收，且回款进度取决于军方审批流程和资金划拨流程，使得回款周期一般较长。

2. 间接军方客户

(1) 总体单位

报告期内，公司合作的总体单位主要为某央企集团下属单位 A 和单位 D，二者的货款结算政策主要为“背靠背”方式，即按最终用户付款进度同比例向公司支付，货款结算周期类似直接军方客户。

(2) 集成单位

公司与集成单位的货款结算政策主要包括预付款和剩余款项的约定两部分，对预付款部分，主要约定于合同签订(或生效)时支付一定比例货款；对剩余款项，部分合同约定于合同签订后一定期限内(6个月以内)全部支付，部分合同约定验收后全部支付剩余款项，回款周期较为明确。

(三) 按账龄披露逾期应收账款的明细表

截至 2019 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款及账龄情况如下：

| 客户名称 | 账龄分布 | | | | | | | 期后回款 |
|------------------|----------|-------|-------|-------|-------|-------|----------|----------|
| | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 | 合计 | |
| 单位 B | 1,728.10 | | | | | | 1,728.10 | 1,728.10 |
| 山东神沃信息科 技有限公司 | 1,335.27 | | | | | | 1,335.27 | 1,335.27 |

| | | | | | | | | |
|--------------|----------|--------|--------|--------|------|----------|----------|----------|
| 单位 I | | | 320.00 | | | | 320.00 | |
| 单位 W | | | | | | 299.97 | 299.97 | |
| 北京威泰嘉业科技有限公司 | | 270.00 | | | | | 270.00 | |
| 昆明昆联科技有限公司 | | | | | | 201.52 | 201.52 | |
| 北明软件有限公司 | | | 179.29 | | | | 179.29 | 10.00 |
| 单位 M | | 35.01 | 144.00 | | | | 179.01 | |
| 郑州华泰通安科技有限公司 | | | | 160.00 | | | 160.00 | |
| 其他逾期客户 | 393.03 | 253.54 | 118.40 | 116.15 | 4.00 | 705.51 | 1,590.64 | 112.68 |
| 合计 | 3,456.40 | 558.55 | 761.69 | 276.15 | 4.00 | 1,207.00 | 6,263.80 | 3,186.05 |

[注]：期后回款金额统计截至 2019 年 8 月 20 日。

2019 年 6 月 30 日，公司逾期应收账款余额合计 6,263.80 万元，截至 2019 年 8 月 20 日，上述逾期款项已收回 3,186.05 万元，收回比例 50.86%。

其中，与单位 B 的合同约定完成装备发运后支付 100%合同价款，须由公司持付款结算申请书、合同原件、发票、验收合格证明等向有关部门办理货款结算，因需履行军方付款审批程序，导致回款周期相对较长，2019 年 8 月已全部收回 1,728.10 万元款项；

与山东神沃信息科技有限公司合同约定，合同生效后 7 日内支付 10%款项，合同生效后 180 日内支付剩余 90%款项。合同签订日期为 2018 年 11 月，因客户资金周转需要，回款时间略晚于约定时间，2019 年 7 月，已全部收回 1,335.27 万元款项；

单位 I、单位 W 及单位 M 均因部门调整，导致付款审批流程滞后，目前正在办理付款流程，预计收回可能性较大；

其他逾期客户主要因资金周转紧张等原因，尚未支付公司货款，公司积极跟进上述款项，以促进上述资金收回。

(四) 质保金条款的具体约定和报告期各期末质保金的比例和金额

1. 质保金条款的具体约定

公司向客户提供的产品或服务包含后期的质量保证服务，公司根据客户需求，在签订合同时与客户约定质量保证条款，质保金条款一般约定合同总额的 5%至 10%作为质保金，一年质保期后支付。

2. 质保金占比情况

报告期各期末，公司应收账款中的质保金占应收账款余额比例情况如下：

| 项目 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|--------|-----------|------------|------------|------------|
| 质保金余额 | 419.39 | 380.48 | 339.39 | 224.24 |
| 应收账款余额 | 15,777.65 | 21,579.03 | 13,572.27 | 10,727.59 |
| 占比 | 2.66% | 1.76% | 2.50% | 2.09% |

报告期内，公司质保金余额变动主要与公司仍处于质保期内的项目情况相关，质保金余额占应收账款余额比例较低，变动较小。截至2019年6月30日，公司账龄在3年以上的质保金余额为152.39万元，主要系2012年对北京国安电气有限责任公司销售产品，对应10%质保金140.00万元未结算所致，公司正在加紧催收。

(五) 区分账龄列示应收账款期后回款情况，3年以上应收账款未按100%计提坏账准备的原因及合理性，逐项列示各项3年以上应收账款的具体构成，说明每项应收款对应具体交易的形成原因、背景和过程，如公司与该等客户仍持续交易，进一步说明款项未收回仍持续合作的原因及合理性

1. 应收账款期后回款情况

公司2019年6月30日应收账款截至2019年8月20日回款情况如下表所示：

| 账龄 | 账面余额 | 期后回款金额 | 尚未回款金额 |
|------|-----------|----------|-----------|
| 1年以内 | 9,652.53 | 3,688.42 | 5,964.11 |
| 1-2年 | 3,030.69 | 1.03 | 3,029.66 |
| 2-3年 | 1,425.13 | 10.00 | 1,415.13 |
| 3-4年 | 458.30 | 7.40 | 450.90 |
| 4-5年 | 4.00 | | 4.00 |
| 5年以上 | 1,207.00 | 2.60 | 1,204.40 |
| 小计 | 15,777.65 | 3,709.45 | 12,068.20 |

2. 3年以上应收账款未按100%计提坏账准备的原因及合理性

(1) 3年以上应收账款坏账准备计提情况

| 账龄 | 2019.6.30 | | | 2018.12.31 | | |
|------|-----------|--------|---------|------------|--------|---------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例(%) | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例(%) |
| 3-4年 | 458.29 | 229.15 | 50.00 | 368.83 | 184.42 | 50.00 |

| | | | | | | |
|-------|----------|----------|--------|----------|----------|--------|
| 4-5 年 | 4.00 | 3.20 | 80.00 | 82.34 | 65.87 | 80.00 |
| 5 年以上 | 1,207.00 | 1,207.00 | 100.00 | 1,142.32 | 1,142.32 | 100.00 |
| 合 计 | 1,669.30 | 1,439.35 | 86.22 | 1,593.49 | 1,392.61 | 87.39 |

(续上表)

| 账 龄 | 2017.12.31 | | | 2016.12.31 | | |
|-------|------------|----------|----------|------------|--------|----------|
| | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例 (%) | 账面余额 | 坏账准备 | 计提比例 (%) |
| 3-4 年 | 90.41 | 45.20 | 50.00 | 595.10 | 297.55 | 50.00 |
| 4-5 年 | 583.18 | 466.55 | 80.00 | 158.39 | 126.71 | 80.00 |
| 5 年以上 | 676.88 | 676.88 | 100.00 | 518.49 | 518.49 | 100.00 |
| 合 计 | 1,350.47 | 1,188.63 | 88.02 | 1,271.97 | 942.75 | 74.12 |

报告期各期末，公司账龄为 3 年以上应收账款余额分别为 1,271.97 万元、1,350.47 万元、1,593.49 万元和 1,669.30 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 11.86%、9.95%、7.38%和 10.58%，2019 年 6 月末占比略有升高，主要由 2019 年 1-6 月公司收回较多 3 年以内应收账款所致。

(2) 3 年以上应收账款未按 100%计提坏账准备的原因及合理性

1) 公司客户主要为军方单位、大型央企科研院所、大型系统集成商等单位，有很好的信誉保证、付款能力较强，应收账款质量较高。公司判断采取 3-4 年按 50%计提坏账准备、4-5 年按 80%计提坏账准备、5 年以上按 100%计提坏账准备，能够覆盖应收账款可能发生的回收风险；

2) 报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

| 公司名称 | 1 年以内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3-4 年 | 4-5 年 | 5 年以上 |
|------|-------|--------|--------|---------|---------|---------|
| 上海瀚讯 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 30.00% | 50.00% | 100.00% |
| 淳中科技 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 70.00% | 100.00% |
| 景嘉微 | 5.00% | 30.00% | 80.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 苏州科达 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 30.00% | 50.00% | 100.00% |
| 东土科技 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 30.00% | 50.00% | 100.00% |
| 平均值 | 5.00% | 15.00% | 37.50% | 52.50% | 67.50% | 100.00% |

| 公司名称 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 |
|------|-------|--------|--------|--------|--------|---------|
| 公司 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |

由上表可知，报告期内，公司采取的坏账准备计提政策，与同行业可比上市公司相比较不存在重大差异；除景嘉微对3年以上应收账款按100%计提坏账准备外，其余可比公司均未对3年以上应收账款按100%计提坏账。

3) 2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日和2019年6月30日，公司3年以上应收账款账面价值分别为329.22万元、161.84万元、200.88万元和229.95万元，占各期末账面价值的比例分别为3.61%、1.41%、1.08%和1.75%，整体变动不大。

假定3年以上的应收账款全部按照100%计提坏账准备，对各期净利润的影响金额分别为-147.91万元、142.27万元、-33.18万元和-24.71万元，由此可见，3年以上的应收账款全部按照100%计提坏账准备对公司报告期内各期净利润影响金额较小。

综上所述，公司认为目前的坏账准备计提政策符合稳健性的会计信息质量基本要求，能够覆盖应收账款可能发生的回收风险。

3. 3年以上应收账款的具体构成

2019年6月30日，公司3年以上应收账款余额为50万元以上客户情况如下：

| 客户名称 | 账面余额 | 账龄 | 收入确认金额(含税) | 收入确认时间 | 交易背景 | 应收账款形成原因 | 是否持续交易 | 可回收性 |
|--------------|--------|------|------------|---------|-------------------------------|--------------------------------|--------|---------|
| 单位W | 299.97 | 5年以上 | 499.97 | 2013.12 | 军方演习任务需要 | 军队职能部门调整，导致付款审批流程滞后，目前正在办理付款流程 | 否 | 预计可以收回 |
| 昆明昆联科技有限公司 | 201.52 | 5年以上 | 256.14 | 2012.11 | 客户使用公司庭审产品投标，中标云南法院项目后按需求采购设备 | 客户拖延付款 | 否 | 收回可能性较小 |
| 单位A | 182.15 | 3-4年 | 260.21 | 2015.12 | 客户按最终用户需求采购设备 | 最终用户未向单位A付款 | 是 | 预计可以收回 |
| 郑州华泰通安科技有限公司 | 160.00 | 3-4年 | 240.00 | 2015.12 | 销售庭审产品 | 客户拖延付款 | 否 | 预计可以收回 |
| 北京和兴宏图科技有限公司 | 140.23 | 5年以上 | 252.85 | 2010.12 | 客户使用公司庭审产品投标，中标福建法院项目后按需求采购设备 | 客户拖延付款 | 否 | 收回可能性较小 |
| 北京国安电气有限责任公司 | 140.00 | 5年以上 | 1,400.00 | 2012.12 | 客户使用公司庭审产品投标，中标河南监狱项目后按需求采购设备 | 质保金；已过质保期，正在催收 | 否 | 预计可以收回 |

| | | | | | | | | |
|---------------|----------|------|----------|------------|------------------------------------|--------|---|---------|
| 南京卓华科技有限公司 | 84.50 | 5年以上 | 129.50 | 2013.8-12月 | 客户使用公司产品投标, 中标某军区后勤项目后按需求采购设备 | 客户拖延付款 | 否 | 收回可能性较小 |
| 郑州富环科贸有限公司 | 81.10 | 5年以上 | 150.00 | 2013.12 | 销售庭审产品 | 客户拖延付款 | 否 | 收回可能性较小 |
| 河南大立科技有限责任公司 | 68.64 | 3-4年 | 71.72 | 2016.05 | 客户使用公司产品投标, 中标河南公安远程安防系统项目后按需求采购设备 | 客户拖延付款 | 否 | 预计可以收回 |
| | 2.60 | 5年以上 | 17.60 | 2013.08 | | | | |
| 北京中盾安全技术开发经营部 | 60.00 | 5年以上 | 110.00 | 2013.12 | 销售庭审产品 | 客户拖延付款 | 否 | 收回可能性较小 |
| 合计 | 1,420.71 | | 3,387.99 | | | | | |

上述3年以上应收账款主要客户, 截至目前公司仅与单位A持续进行交易, 单位A3年以上应收账款未收回原因系公司与单位A签订的该项合同付款条款为合同签订后, 支付合同总价款的30%; 货到验收合格后, 后续付款及进度与军方付款进度保持一致, 单位A已按合同约定支付30%, 由于单位A尚未收到军方付款, 相应未支付公司该款项。单位A长期承担军方信息化建设的总体单位, 公司与其保持了良好的长期合作关系。

(六) 上述应收账款主要客户与营业收入的匹配关系和可回收性

由上表可知, 3年以上应收账款主要客户余额主要系以前年度销售尾款或质保金未收回, 应收账款余额与营业收入具有匹配性。上述应收账款主要客户中, 预计单位W、单位A、郑州华泰通安科技有限公司、北京国安电气有限公司、河南大立科技有限责任公司应收账款余额可以收回, 公司正在加紧催收; 其余客户收回可能性较小, 公司已按账龄全额计提坏账准备。

(七) 应收账款周转率显著低于同行业可比公司的原因, 结合涉军企业的应收账款周转率的情况, 进一步分析坏账计提政策和应收账款周转率的对比情况

1. 应收账款周转率对比情况

报告期内, 公司与可比上市公司应收账款周转率的对比情况如下:

| 公司名称 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|------|-----------|------------|------------|------------|
| 上海瀚讯 | - | 0.80 | 1.01 | 1.72 |
| 淳中科技 | 1.30 | 3.04 | 4.15 | 5.91 |
| 景嘉微 | 0.78 | 1.77 | 1.70 | 2.04 |
| 苏州科达 | - | 3.53 | 4.03 | 3.97 |

| | | | | |
|------|------|------|------|------|
| 东土科技 | 0.39 | 1.36 | 1.74 | 2.12 |
| 平均值 | 0.82 | 2.10 | 2.53 | 3.15 |
| 公司 | 0.31 | 1.32 | 1.45 | 0.85 |

报告期内，公司应收账款周转率与苏州科达、淳中科技相比偏低，苏州科达、淳中科技以民品为主，公司以军品为主，受军方客户付款审批流程复杂、付款周期长的影响较大；应收账款周转率与主要面向军方客户销售的上海瀚讯、景嘉微相近，进一步证明军方付款周期长对军工企业应收账款周转率的影响。

2. 应收账款坏账准备计提政策对比情况

报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策对比情况如下：

| 公司名称 | 1年以内 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 |
|------|-------|--------|--------|---------|---------|---------|
| 上海瀚讯 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 30.00% | 50.00% | 100.00% |
| 淳中科技 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 70.00% | 100.00% |
| 景嘉微 | 5.00% | 30.00% | 80.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
| 苏州科达 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 30.00% | 50.00% | 100.00% |
| 东土科技 | 5.00% | 10.00% | 20.00% | 30.00% | 50.00% | 100.00% |
| 平均值 | 5.00% | 15.00% | 37.50% | 52.50% | 67.50% | 100.00% |
| 公司 | 5.00% | 10.00% | 30.00% | 50.00% | 80.00% | 100.00% |

由上表可知，报告期内，公司采取的坏账准备计提政策，与同行业可比上市公司相比较不存在重大差异；公司坏账准备计提政策符合稳健性的会计信息质量基本要求，能够覆盖应收账款可能发生的回收风险。

(八) 单位 A 和单位 D “背靠背” 的具体约定，公司确认的应收账款条件是否充分，是否符合企业会计准则的相关规定，报告期是否存在其他 “背靠背” 的情形，请详细说明

1. “背靠背” 客户情况

(1) “背靠背” 客户收入情况

报告期内采用 “背靠背” 收款方式的客户及收入情况如下表所示：：

| 单位名称 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|------|-----------|--------|--------|--------|
| | | | | |

| | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) | 金额 | 占比 (%) |
|---------------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|----------|--------|
| 单位 A | | | 4,857.97 | 24.52 | 1,671.75 | 11.23 | 1,070.66 | 13.46 |
| 单位 D | | | | | 1,518.61 | 10.20 | | |
| 单位 U | | | 92.16 | 0.46 | | | | |
| 奥维通信股份有限公司 | 3,496.37 | 71.27 | | | | | | |
| 兴唐通信科技有限公司 | | | 268.49 | 1.36 | 761.97 | 5.12 | | |
| 河南天汇金电子科技有限公司 | | | | | | | 415.38 | 5.22 |
| 合计 | 3,496.37 | 71.27 | 5,218.62 | 26.34 | 3,952.33 | 26.55 | 1,486.04 | 18.68 |

报告期内，存在“背靠背”收款约定的主要是承担总体单位角色的大型研究所(A单位、D单位、U单位)等，奥维通信公司单个合同中存在30%剩余尾款根据军方某部队总体付款进程进行支付的约定。

(2) “背靠背”相关合同约定情况

报告期内采用“背靠背”收款方式的相关合同具体约定如下表所示：

| 客户名称 | 最终用户类型 | 所有权及风险转移条款 | 货款支付条款 |
|------------|--------|---|---|
| 单位 A | 军方 | 供方负责将产品运抵至需方单位，在需方所在地办理交接手续。产品按照相关技术文件及图纸进行验收，发现问题后供方2日内给予答复 | 货到验收合格后，甲方付款进度与军方付款进度保持一致 合同签订后，支付合同总价款的30%；货到验收合格后，后续付款及进度与军方付款进度保持一致，两笔分别支付合同价款的20%和50% 合同签订后预付50%合同款；货到验收合格后，剩余合同款与项目回款同比例支付 |
| 单位 D | 军方 | 货物由货物起运地运往甲方指定地点的运输和运输过程中的保险由乙方办理；甲方根据货物制造商的质量技术标准或合同约定的质量技术标准对乙方提供的产品进行验收并出具验收报告 | 货到验收合格后，甲方付款进度与军方付款进度保持一致 |
| 单位 U | 军方 | 供方负责将产品运抵至需方单位，运费由供方承担，产品自检合格后双方按技术协议要求验收 | 合同金额为暂定价，待军方确定军审价后，根据最终价格签订补充合同，此合同款按照甲方收到拨款进度和额度，向乙方拨付 |
| 奥维通信股份有限公司 | 军方 | 供方负责运输、保管、运输保险费等费用，需方在产品接收后按验收标准进行到货验收 | 2019年1月25日前支付总货款30%，2019年6月15日前支付总货款的40%，剩余款项根据军方某部队总体付款进程进行支付 |

| | | | |
|---------------|------|--|--|
| | | | 预付 30%货款,货到验收合格客户回第一笔款后支付 65%货款,剩余 5%货到验收之日起一年无息返还 |
| 兴唐通信科技有限公司 | 军方 | 所有的设备及配件自设备交付之日起所有权转移至买方。设备灭失风险自交付之日起转移至买方。设备交付最终用户后,由最终用户组织联合验收,联合验收合格后,产品进入保修期;联合验收不合格的,卖方应免费更换同型号产品 | 合同生效后,买方收到最终用户相应比例项目款后,向卖方支付合同总金额相同比例的货款 |
| 河南天汇金电子科技有限公司 | 政府部门 | 乙方将货物运至甲方指定目的地,由乙方承担运输费用,负责交货前货物的运输及安全。产品到达交货地点后,甲方代表根据产品清单及时清点产品,并签字回传到货确认单给乙方,验收以产品出厂质量标准为依据。 | 合同签订验收后,甲方支付乙方 1,350,000.00 元。剩余款项,甲方根据其用户付款进度等比例支付给乙方 |

除上述单位外,报告期内不存在与其他客户约定“背靠背”收款方式的情形。

2. 确认的应收账款条件是否充分,是否符合企业会计准则的相关规定

(1) 与商品所有权相关的主要风险和报酬转移

在上述合同执行过程中,公司在交付产品并通过客户验收或经最终客户验收完成后,产品由客户实际拥有并实施管理,商品所有权上的主要风险报酬已经转移给客户,公司需履行的主要合同责任和义务已经完成。

(2) 相关经济利益很可能流入

1) 单位 A、单位 D、单位 U

单位 A、单位 D 和单位 U 为承担总体角色的大型研究所,公司与上述单位主要在大型军队作战信息系统建设项目上开展业务合作,大型军队作战信息系统建设项目,包括情报、指挥、控制、通信等部分,复杂度高、建设周期长,一般由大型研究所作为项目设计、研制、承建的总体单位。总体单位通过招标或其他方式获得建设订单后,会根据建设规划或招标文件的技术要求遴选视频指挥分系统的产品供应商或集成商。公司可作为产品供应商直接向总体单位供货,也可协助资金实力较强的集成商竞标,中标后向集成商供应产品。

根据公司与上述总体单位的合同约定,公司向上述总体单位销售产品,总体单位按约定的质量技术标准进行验收,公司不负责安装调试。由于上述总体单位均具有良好的资信和偿付能力,具备足够的项目实施能力,其采购公司产品均用于军方项目,资金来源于军方拨款,具有较高信用保证,项目执行及回款不存在重大不确定性。因此,公司判断合同相关经济利益很可能流入。

2) 兴唐通信科技有限公司、奥维通信股份有限公司

兴唐通信科技有限公司和奥维通信股份有限公司为系统集成单位，公司出于缩短回款周期、减小资金压力等考虑，通常协助奥维通信公司等系统集成单位竞标，授权其投标文件采用公司的产品及参数(即视频指挥系统的核心设备)。集成单位中标后，根据投标文件向公司采购服务器等核心设备、向其他企业采购摄像头等配套设备。

兴唐通信科技有限公司是国资委直属大型央企下属公司，奥维通信股份有限公司是国内领先的移动通信及信息技术领域上市公司，两家单位均具有良好的资信和偿付能力，结合其行业地位、双方合作情况，公司判断其具备足够的项目实施能力。根据公司与上述系统集成单位的合同约定，公司向上述系统集成单位销售产品，系统集成单位按约定的质量技术标准进行验收或按合同约定由最终用户组织联合验收。上述系统集成单位采购公司产品均用于军方项目，资金来源于军方拨款，具有较高信用保证，项目执行及回款不存在重大不确定性。因此，公司判断合同相关经济利益很可能流入。

3) 河南天汇金电子科技有限公司

与河南天汇金电子科技有限公司签署合同前，公司对客户及最终用户的信用风险进行了调查并履行了内部审批流程，根据调查评估结果判断合同款项无重大回收风险，相关经济利益很可能流入。公司对客户及最终用户进行调查评估的内容主要包括：

① 河南天汇金电子科技有限公司成立于 2012 年，注册资金 3,000.00 万元，为高新技术企业。公司长期致力于安全技术防范系统工程、信息系统集成及服务工程、建筑智能化工程等项目，具备河南省公安厅许可的“公共安全技术防范系统安装、运营”一级资质，该公司具备良好的资信水平和项目实施能力；

② 该合同产品将用于河南省监狱项目，资金来源于政府拨款，该类事业单位具有较高信用保证，无法回款的几率较低；

③ 签订合同后，河南天汇金电子科技有限公司将先支付 27.78%合同款项，同时公司了解项目预计完工进度及河南天汇金电子科技有限公司与最终用户约定的收款信用期，能够合理预计该合同款项其余尾款的回款期。

3) 上述“背靠背”条款合同形成的收入、应收账款回款及退货情况如下：

① 单位 A

| 期 间 | 收入金额 (含税) | 2016 年度 回款 | 2017 年度 回款 | 2018 年度 回款 | 2019 年 1-6 月回款 | 累计回款 比率 | 退货情况 |
|---------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|------------|------|
| 2016 年度 | 1,252.67 | 457.36 | 188.36 | 125.82 | | 61.59% | 无 |
| 2017 年度 | 1,902.41 | | 225.96 | 513.50 | | 38.87% | 无 |
| 2018 年度 | 5,635.24 | | | 62.30 | 2,399.04 | 43.68% | 无 |

② 单位 D

| 期 间 | 收入金额 (含税) | 2016 年度 回款 | 2017 年度 回款 | 2018 年度 回款 | 2019 年 1-6 月回款 | 累计回款 比率 | 退货情况 |
|---------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|------------|------|
| 2017 年度 | 1,776.77 | | | 532.99 | | 30.00% | 无 |

③ 单位 U

| 期 间 | 收入金额 (含税) | 2016 年度 回款 | 2017 年度 回款 | 2018 年度 回款 | 2019 年 1-6 月回款 | 累计回款 比率 | 退货情况 |
|---------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|------------|------|
| 2018 年度 | 106.91 | | | | 32.07 | 30.00% | 无 |

④ 奥维通信股份有限公司

| 期 间 | 收入金额 (含税) | 2016 年度 回款 | 2017 年度 回款 | 2018 年度 回款 | 2019 年 1-6 月回款 | 累计回款 比率 | 退货情况 |
|-----------------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|------------|------|
| 2019 年 1-6 月 | 4,031.01 | | | | 2,009.30 | 49.85% | 无 |

⑤ 兴唐通信科技有限公司

| 期 间 | 收入金额 (含税) | 2016 年度 回款 | 2017 年度 回款 | 2018 年度 回款 | 2019 年 1-6 月回款 | 累计回款 比率 | 退货情况 |
|---------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|------------|------|
| 2017 年度 | 891.50 | | 505.22 | | 386.28 | 100.00% | 无 |
| 2018 年度 | 313.58 | | | | 248.72 | 79.32% | 无 |

⑥ 河南天汇金电子科技有限公司

| 期 间 | 收入金额 (含税) | 2016 年度 回款 | 2017 年度 回款 | 2018 年度 回款 | 2019 年 1-6 月回款 | 累计回款 比率 | 退货情况 |
|---------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------------|------------|------|
| 2017 年度 | 486.00 | | 267.00 | 219.00 | | 100.00% | 无 |

针对“背靠背”条款，公司严格要求：(1) 在合同签署前，充分评估及调研项目最终用户的信用状况及付款可能性，以及项目建设周期、主要资金来源等；(2) 要求最终用户及相关项目仅限于军方、政府或事业单位且资金来源于财政拨款等情形，具有较高信用保证；(3) 客户须具备良好的资信水平和履约能力，具有较好的口碑；(4) 公司内部履行相应审批流程。

为控制背靠背回款风险、最大限度减少含有该类条款的合同，公司 2018 年以后背靠背条款合作单位主要控制在长期合作的军方背景大型研究所总体(单位 A 和 D)，以及长期合作、资信能力较强的个别成分包单位(奥维通信公司)，同

时对于集成分包单位严格控制背靠背比例，仅对部分货款或尾款约定背靠背付款条件。

综上所述，在符合上述条件下，公司判断合同相关经济利益很可能流入。

（九）应收账款和应收票据变动与现金流量表之间的配比关系

报告期内，应收账款和应收票据变动与现金流量表之间的配比关系如下表所示：

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|----------|
| 营业收入① | 4,905.65 | 19,813.64 | 14,884.48 | 7,955.46 |
| 应交增值税-销项税额② | 794.27 | 2,844.96 | 2,493.19 | 1,699.92 |
| 应收票据账面余额本期减少③ | -1,265.26 | -962.99 | 137.08 | -134.00 |
| 应收账款账面余额本期减少④ | 5,801.39 | -8,006.77 | -2,844.68 | 234.19 |
| 预收账款本期增加⑤ | 10.15 | 181.91 | 225.10 | -316.17 |
| 应收票据背书转让支付货款⑥ | 684.62 | | | |
| 销售商品、提供劳务收到的现金⑦ | 9,561.58 | 13,870.75 | 14,895.17 | 9,439.40 |
| 核对(①+②+③+④+⑤-⑥)-⑦ | - | - | - | - |

报告期内，公司应收账款和应收票据变动与现金流量表勾稽一致。

（十）核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司销售与收款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 获取公司报告期各期末应收账款明细表，检查账龄划分是否准确，了解公司与主要客户的信用政策、结算方式、结算流程及期后回款情况；

(3) 获取公司报告期各期末逾期应收账款明细表，了解主要逾期账款的形成原因、背景和过程以及期后可回收性；检查逾期应收账款坏账准备计提是否充分；

(4) 获得报告期内公司销售收入明细表，抽查公司销售合同，查看合同中销售内容、付款政策、质保金等条款；检查质保金回款情况；

(5) 获取公司报告期各期末3年以上应收账款明细表，通过访谈相关人员，了解核实3年以上应收账款的形成原因、背景和过程，检查该类应收账款主要客

户与营业收入的匹配关系以及期后可回收性；

(6) 查阅同行业上市公司年报等相关公告文件，就应收款项周转率及坏账准备计提比例与同行业可比公司进行对比分析；

(7) 核查报告期内确认收入的所有客户的销售合同，查看风险报酬转移及付款等主要合同条款；对照企业会计准则，核实存在“背靠背”“审价”等特殊条款的合同，是否满足收入及应收账款确认条件，是否符合企业会计准则的相关规定；

(8) 核对并重新计算应收账款和应收票据变动与现金流量表之间是否配比；

(9) 对报告期各年末应收款项余额向主要客户函证，2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日及2019年6月30日应收账款回函确认金额占应收账款余额比例分别为72.65%、69.95%、83.02%、69.63%，对于未回函的重要客户，通过抽查销售原始单据及期后回款等执行替代程序；

(10) 对主要客户进行访谈，2016年12月31日、2017年12月31日、2018年12月31日及2019年6月30日访谈客户的应收账款余额占比分别为56.21%、57.34%、70.02%、14.93%。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司与部分客户签订的销售合同约定了质保金条款，报告期各期末质保金金额和占应收账款余额比重较小；3年以上应收账款形成过程真实合理，与营业收入具有匹配关系；3年以上应收账款未按照100%计提坏账准备符合公司客户及业务的信用情况；应收账款周转率和坏账准备计提比例与同行业可比上市公司差异较小；存在“背靠背”收款条款的合同确认应收账款条件充分，符合企业会计准则的规定；应收账款和应收票据变动与现金流量表之间勾稽一致。

十八、请发行人说明：(1) 报告期各期末预付账款前五大的具体构成，预付账款的支付背景、原因及商业合理性，相关采购价格的公允性；(2) 发行人应收程家明的代扣个人所得税的形成过程，是否构成实际控制人对发行人的非经营性资金占用，上述应收账款是否已经清偿；(3) 区分押金和投标保证金说明报告期各期主要其他应收款的具体构成，其他应收款的支付原因及合理性，投标保证金与发行人招投标项目、销售合同和收入的对应关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（问询函第五条第 28 点）

（一）报告期各期末预付账款前五大的具体构成，预付账款的支付背景、原因及商业合理性，相关采购价格的公允性

1. 报告期各期末预付账款前五大明细

| 单位名称 | 2019. 6. 30 | 2018. 12. 31 | 2017. 12. 31 | 2016. 12. 31 | 采购内容 |
|---------------------|-------------|--------------|--------------|--------------|---------|
| 西藏知珠信息科技有限公司 | 150.51 | 150.51 | | | LED 显示屏 |
| 深圳酷影时代商贸有限公司 | 84.87 | 97.88 | | | 智能投影仪 |
| 深圳酷迪斯智能数码有限公司 | | | 149.16 | | 微型投影仪 |
| 中国电信股份有限公司天门分公司 | 23.90 | | | | 电信费用预存款 |
| 中国石化销售有限公司湖北武汉石油分公司 | | 24.70 | | | 车辆油费预存款 |
| 北京凯普林光电科技有限公司 | | 39.73 | 62.64 | 39.73 | 预付房租 |
| 胡豫昊 | | | 15.98 | 12.19 | 预付房租 |
| 东莞市泰合能源科技有限公司 | 38.60 | | | | 聚合物锂电池 |
| 武汉名航鑫世纪科技有限公司 | 33.60 | | | | 软件 |
| 武汉恒玖科技有限公司 | | | | 79.03 | 服务器 |
| 北京和达云翔科技有限公司 | | 18.00 | | | 电源 |
| 中国信息通信研究院 | | | 12.45 | | 试验费 |
| 安徽省旌德飞迅安全设备有限公司 | | | 9.94 | | 智能安全帽 |
| 武汉中软联创科技有限公司 | | | | 3.51 | 软件 |
| 北京小鸟科技股份有限公司 | | | | 2.86 | 图形处理器 |
| 合计 | 331.48 | 330.81 | 250.17 | 137.33 | |

2. 预付账款的支付背景、原因及商业合理性，相关采购价格的公允性

(1) 西藏知珠信息科技有限公司

2018 年 1 月 23 日，公司与单位 H 签订 2 项军队物资采购合同，合同总金额 1,185.76 万元；基于此项合同配套产品采购需要，2018 年 2 月 3 日，公司与西藏知珠信息科技有限公司签订 LED 显示屏产品采购合同，合同总金额为 501.70 万元，双方约定在合同签订后 2 个工作日内支付 30% 首付款 150.51 万元，发货前 2 个工作日内支付尾款 351.19 万元。2018 年 3 月 28 日，公司按合同约定支

付西藏知珠信息科技有限公司首付款 150.51 万元。由于公司与单位 H 的合同处于执行过程中，该项配套产品尚未交付，因此，该项预付账款截至 2019 年 6 月 30 日尚未结转。

由于上述采购合同为配套产品采购，报告期内公司未向其他供应商采购 LED 显示屏产品，在签订采购合同过程中，公司已按采购管理相关制度，履行询价和比价流程，采购价格具有公允性。

(2) 深圳酷影时代商贸有限公司、深圳酷迪斯智能数码有限公司

2018 年 3 月 14 日，公司与深圳酷影时代商贸有限公司签订采购合同，向其采购智能投影仪 (SP-III) 2100 台，单价 1,886.00 元，采购总额 396.06 万元，双方约定在合同签订后预付 30% 定金 118.82 万元后开始生产备货，后续根据分批次的订货数量，公司支付该批次交货的全部尾款方可提货。2018 年 3 月 15 日公司支付 30% 预付款 118.82 万元，2018 年 3 月 26 日支付货款 13.20 万元，2018 年 5 月 4 日支付货款 66.01 万元；公司于 2018 年 4 月 2 日收到产品 100 台并于 2018 年 4 月 13 日验收入库，于 2018 年 5 月 17 日收到产品 500 台并于当天验收入库。基于公司销售情况和库存量的判断和预计，该项预付款尚有 450 台产品公司暂未安排提货，截至 2019 年 6 月 30 日，预付账款余额 84.87 万元未结转。

2017 年 11 月 25 日，公司与深圳酷迪斯数码有限公司签订采购合同，向其采购微型投影仪 (SP-I) 1450 套，单价 2,193.50 元，采购总额 318.06 万元，双方约定在合同签订后支付全款。2017 年 11 月 29 日，公司支付货款 149.16 万元，2018 年 4 月 13 日支付合同尾款。上述产品于 2018 年 4 月 17 日到货并于 2018 年 4 月 24 日验收入库。

深圳酷影时代商贸有限公司和深圳酷迪斯数码有限公司均系公司智能微投产品定制供应商，由于两家供应商为公司定制不同型号及配置的智能微投产品，采购价格存在较小差异。

(3) 中国电信股份有限公司天门分公司、中国石化销售有限公司湖北武汉石油分公司

中国电信股份有限公司天门分公司、中国石化销售有限公司湖北武汉石油分公司各期末预付账款余额分别系公司通信费和车辆油费预存款尚未消费完毕的金额。

(4) 北京凯普林光电科技有限公司、胡豫昊

北京凯普林光电科技有限公司和胡豫昊各期末预付账款余额系公司按租赁合同预付的房屋租赁费尚未摊销完毕的金额。

(5) 除上述主要供应商外，报告期其余各期前五大供应商余额较小，均系按合同约定支付的商品或劳务采购预付款，采购价格公允，无长期挂账的情况。

3. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

1) 了解及评价了管理层与预付款项相关的内部控制的设计有效性，并测试了关键控制运行的有效性；

2) 向公司财务负责人、采购相关人员了解采购货款的支付结算方式、各期预付账款前五大的形成原因等；

3) 获取预付账款明细账，获取各期末主要供应商的采购合同或订单，查看合同或订单约定条款，并与账面预付款情况进行核对；

4) 获取公司报告期各期主要存货采购明细，检查主要供应商的变动情况及相关交易的稳定性，对比各期采购结构的波动情况，结合公司销售的产品结构情况等分析采购结构波动以及各期预付账款期末余额变动的合理性；

5) 对预付账款的期后到货情况进行检查，获取对应的入库单复核；

6) 对报告期各期末预付款项主要供应商余额执行函证程序；

7) 通过网上查询等方式核查主要供应商的成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股权结构等。走访主要供应商，核实报告期内主要供应商的背景信息、合作历史及其与公司的交易额、往来情况、是否存在关联关系等；取得核查对象的工商信息、股东信息等资料和无关联关系承诺函；访谈供应商的主要人员。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期末的预付账款前五名供应商形成过程合理，与公司采购业务匹配，具备商业合理性；采购价格公允，不存在为公司代垫成本和费用的情形。

(二) 公司应收程家明的代扣个人所得税的形成过程，是否构成实际控制人对公司的非经营性资金占用，上述应收账款是否已经清偿

1. 代扣个人所得税的形成过程及清偿情况

根据 2016 年 12 月 26 日公司第二届董事会第二十四次会议审议通过，并经

2017 年第一次临时股东大会决议审议批准的《关于资本公积及未分配利润转增股本的议案》，公司以 2017 年 1 月 12 日为基准日，以未分配利润向全体股东每 10 股送红股 0.75 股(含税)合计送红股 247.50 万股，由于此次未分配利润转增股本股东无现金流入，程家明未及时缴纳个人所得税，公司计提应代扣程家明个人所得税=2,057.00/3,300.00*247.50*20%=30.855 万元，记其他应收款和应交税费-应交代扣代缴个人所得税。

公司上述计提的代扣个人所得税在报告期内未向主管税务机关代缴，由程家明于 2019 年 2 月 22 日自行向主管税务机关缴纳，公司在程家明缴纳该项税款后，将其他应收款和应交税费-应交代扣代缴个人所得税进行账务调整。

综上所述，公司应收程家明的代扣个人所得税未构成实际控制人对公司的非经营性资金占用，上述应收款项已经清偿。

2. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

1) 获取未分配利润转增股本的股东大会决议，未分配利润转增股本的工商变更登记通知书，核实未分配利润转增股本形成的代扣个人所得税时点；

2) 检查代扣个人所得税的账务处理情况，核实公司是否向主管税务机关申报缴纳代扣个人所得税；

3) 检查程家明缴纳个人所得税的银行回单及税收完税证明。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：公司应收程家明的代扣个人所得税未构成实际控制人对公司的非经营性资金占用，上述应收款项已经清偿。

(三) 区分押金和投标保证金说明报告期各期主要其他应收款的具体构成，其他应收款的支付原因及合理性，投标保证金与公司招投标项目、销售合同和收入的对应关系

1. 其他应收款具体构成

报告期各期末，其他应收款的具体构成如下表所示：

| 款项性质 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017年.12.31 | 2016.12.31 |
|-------|-----------|------------|-------------|------------|
| 押金 | 56.08 | 48.24 | 96.72 | 77.92 |
| 投标保证金 | 112.30 | 47.10 | 24.59 | |

| | | | | |
|---------|--------|--------|--------|--------|
| 员工备用金 | 17.20 | 11.92 | 7.79 | 81.26 |
| 代扣个人所得税 | | 32.21 | 34.50 | |
| 其他 | | | | 1.00 |
| 合计 | 185.58 | 139.46 | 163.60 | 160.18 |

从上表可知，报告期各期末其他应收款主要系公司日常经营支付的房屋租赁押金等押金、投标保证金、员工备用金，支付原因系公司为租赁房屋、投标等支付的押金保证金以及为员工支付的差旅费等备用金，具备合理性。

2. 投标保证金与公司招投标项目、销售合同和收入的对应关系

报告期内，公司投标保证金变动情况及与公司招投标项目、销售合同和收入情况如下所示：

| 期 间 | 期初余额 | 本期支付 | 本期收回 | 期末余额 | 投标项目数量 | 中标项目数量 | 合同金额 |
|-----------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|----------|
| 2019年1-6月 | 47.10 | 465.52 | 400.32 | 112.30 | 14 | 2 | 80.28 |
| 2018年度 | 24.59 | 138.77 | 116.26 | 47.10 | 23 | 7 | 1,025.77 |
| 2017年度 | | 258.51 | 233.92 | 24.59 | 14 | 8 | 4,596.90 |
| 2016年度 | | 19.30 | 19.30 | | 5 | 2 | 659.56 |

报告期内，公司客户主要为军队客户、服务于军队的总体单位、集成商等，公司客户会综合法律、法规、商业等多方面因素考虑，确定采购是否需要履行公开招投标程序，公司根据客户的要求进行响应，并按照标书要求缴纳投标保证金。

报告期各期末，公司投标保证金余额分别为 0.00 万元、24.59 万元、47.10 万元和 112.30 万元，支付金额分别为 19.30 万元、258.51 万元、138.77 万元、465.52 万元。投标保证金发生额与余额的变动主要与标书约定及项目投标需求有关。

由于公司并非所有产品销售均需履行投标程序，因此投标保证金变动情况与公司销售合同和收入不具有匹配关系；报告期内订单获取方式为公开招标的销售收入，公司均已根据标书要求缴纳投标保证金，履行公开招投标程序。

3. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

1) 了解及评价管理层与押金保证金支付、员工备用金支付等内部控制的设计有效性，并测试关键控制运行的有效性；

2) 获取其他应收款各期末明细及各期明细账，获取各期末主要往来单位的招标文件、租赁合同等，查看招标文件或合同约定条款，并与账面押金保证金情况进行核对；

3) 结合公司投标情况分析投标保证金波动；核实投标保证金与投标项目、销售合同和收入的对应关系；

4) 对其他应收款的期后回款情况及费用报销情况进行检查，获取对应的原始凭证复核；

5) 对报告期各期末其他应收款主要往来单位余额执行函证程序。

(2) 核查意见

经核查，我们认为：报告期各期末其他应收款主要系公司为租赁房屋、投标等支付的押金保证金以及为员工支付的差旅费等备用金，形成过程合理；投标保证金发生额与余额的变动主要与标书约定及项目投标需求有关，由于公司并非所有产品销售均需履行投标程序，因此投标保证金变动情况与公司销售合同和收入不具有匹配关系；报告期内订单获取方式为公开招标的销售收入，公司均已根据标书要求缴纳投标保证金，履行公开招投标程序。

十九、报告期各期末，其他流动资产余额分别为 565,015.84 元、543,841.51 元和 149,868.81 元，主要构成为预缴增值税，发行人于 2018 年对 427,179.49 元的预缴增值税全额计提了减值准备。

请发行人说明该笔预缴增值税的形成日期及具体过程，该笔预缴增值税对应销售业务的具体背景和过程，最终未形成销售的原因，计征增值税的计算依据，发行人缴纳税款履行的审批程序，相关税务机关出具的说明情况，发行人于 2018 年度全额计提的原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确意见。（问询函第五条第 29 点）

(一) 预缴增值税形成过程

2013 年 12 月，公司子公司华创兴图公司与成都携恩科技有限公司(以下简称成都携恩公司)签订销售合同，销售便携式审讯全程记录系统设备 150 套，单价 2.00 万元，含税总金额 300.00 万元。华创兴图公司于 2013 年 12 月发出 150 套并经客户验收，因此华创兴图公司于 2013 年 12 月确认销售收入 256.41 万元，

按 17% 税率计提销项税额 43.59 万元。华创兴图公司在 2014 年 1 月申报并缴纳相应增值税。

成都携恩公司于 2014 年 10 月与华创兴图公司协商一致退货，并于当月退回便携式审讯全程记录系统设备 147 套，退货含税总金额为 294.00 万元，因此华创兴图公司于 2014 年 10 月冲减销售收入 251.28 万元，冲减销项税额 42.72 万元，该项退货形成的增值税重分类至其他流动资产-预缴增值税核算。

(二) 公司于 2018 年度全额计提减值准备的原因及合理性

由于 2013 年 12 月确认销售时华创兴图公司未开具销售发票，以未票收入形式申报缴纳税款，导致申请退税资料不齐全，因此华创兴图公司未及时向税务机关提交退税申请。2018 年 10 月，公司主管税务机关由北京市海淀区国税局迁至北京市丰台区国税局，管理层判断由于主管税务机关变更，该项退货涉及的增值税退还的可能性较小，因此于 2018 年度对该项退货形成的预缴增值税全额计提减值准备 42.72 万元。

(三) 相关税务机关出具的说明情况

2019 年 4 月 15 日，公司向北京市丰台区国税区提出退税申请，北京市丰台区国税局受理并向公司出具了受理工单，截至本问询函回复出具日，公司暂未收到北京市丰台区国税局的税务处理结果。

(四) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 获取华创兴图公司与成都携恩公司签订的销售合同及退货协议、销售出库单及退货入库单，核实该项销售业务及退货业务的真实性；

(2) 获取华创兴图公司 2013 年 12 月的增值税申报表及增值税缴纳凭证，核实税款申报及缴纳的真实性；

(3) 获取公司管理层出具的对预缴增值税全额计提减值准备的判断说明，核实主管税务机关的变更情况；

(4) 检查主管税务机关对该项增值税退税申请出具的受理工单。

2. 核查意见

经核查，我们认为：该笔预缴增值税形成过程真实合理；2018 年度全额计提减值准备合理；公司缴纳税款已履行适当的审批程序。

二十、公司应付票据及应付账款主要为应付供应商货款。各报告期末应付票据及应付账款余额分别为 1,940.69 万元、2,137.04 万元和 2,069.93 万元。

请发行人补充披露应付账款前五大的具体情况，包括但不限于供应商名称、应付账款余额及其占比，并分析应付账款变动的原因，是否与发行人采购额变动相一致。

请发行人：(1) 结合采购合同及付款约定等情况，说明报告期各期末 1 年以上应付账款未支付的原因及合理性；(2) 应付账款前五大供应商的基本情况；(3) 结合采购情况，分析应付账款和预付账款科目与现金流量表相关科目的配比关系。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确意见。(问询函第五条第 30 点)

(一) 补充披露应付账款前五大的具体情况，包括但不限于供应商名称、应付账款余额及其占比，并分析应付账款变动的原因，是否与公司采购额变动相一致

报告期内应付账款前五大的具体情况如下：

| 项目 | 供应商名称 | 应付账款余额 | 占比 (%) | 采购内容 |
|------------|----------------|----------|--------|----------------|
| 2019.6.30 | 武汉玉航科技有限公司 | 518.85 | 45.45 | 板卡类等 |
| | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 144.99 | 12.70 | 计算机设备及部件等 |
| | 北京淳中科技股份有限公司 | 126.52 | 11.08 | 板卡类、结构件等 |
| | 天健会计师事务所湖南分所 | 40.00 | 3.50 | 审计服务 |
| | 湖北景盛建筑工程有限公司 | 39.40 | 3.45 | 施工服务等 |
| | 合计 | 869.76 | 76.18 | |
| 2018.12.31 | 武汉玉航科技有限公司 | 567.01 | 33.66 | 板卡类等 |
| | 上海厉讯电子科技有限公司 | 129.14 | 7.67 | 板卡类等 |
| | 上海趋石智能科技有限公司 | 123.66 | 7.34 | 计算机设备及部件等 |
| | 武汉楚石科技有限责任公司 | 102.89 | 6.11 | 板卡类等 |
| | 泰豪软件股份有限公司 | 80.52 | 4.78 | 显示设备、计算机设备及部件等 |
| | 合计 | 1,003.22 | 59.56 | |
| 2017.12.31 | 武汉玉航科技有限公司 | 910.33 | 42.60 | 板卡类等 |

| | | | | |
|------------|-----------------|----------|-------|----------------|
| | 北京德瑞塔时代网络技术有限公司 | 257.92 | 12.07 | 摄像设备等 |
| | 泰兴市东盛电子器材厂 | 245.74 | 11.50 | 计算机设备及部件等 |
| | 山东神戎电子股份有限公司 | 171.82 | 8.04 | 结构件类、计算机设备及部件等 |
| | 山东神沃信息科技有限公司 | 119.38 | 5.59 | 计算机设备及部件等 |
| | 合计 | 1,705.19 | 79.80 | |
| 2016.12.31 | 武汉玉航科技有限公司 | 1,160.40 | 59.79 | 板卡类等 |
| | 北京德瑞塔时代网络技术有限公司 | 257.92 | 13.29 | 摄像设备等 |
| | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 144.97 | 7.47 | 计算机设备及部件等 |
| | 雷众科技(武汉)有限公司 | 69.66 | 3.59 | 结构件类等 |
| | 广州云筹计算机科技有限公司 | 51.03 | 2.63 | 计算机设备及部件等 |
| | 合计 | 1,683.98 | 86.77 | |

报告期内应付票据及应付账款期末余额占采购总额明细如下：

| 项目 | 2019.6.30 | 2018.12.31 | 2017.12.31 | 2016.12.31 |
|---------------|-----------|------------|------------|------------|
| 应付票据及应付账款期末余额 | 1,320.52 | 2,069.93 | 2,137.04 | 1,940.69 |
| 采购总额 | 1,550.16 | 3,622.30 | 3,773.44 | 3,245.67 |
| 占比 | 85.19% | 57.14% | 56.63% | 59.79% |

2016-2018 年度公司应付票据及应付账款期末余额占采购总额比例稳定在 58%上下，与采购总额变动相一致。2019 年 1-6 月采购总额较低，而公司主要供应商由于合作年限较长，各期采购总额都维持在较高水平，因此应付账款余额同样维持在较高水平，截至 2019 年 6 月 30 日，前五大供应商应付账款期末余额总计达 869.76 万元，导致应付票据及应付账款期末余额占采购总额比例较高，具有合理性。

（二）结合采购合同及付款约定等情况，说明报告期各期末 1 年以上应付账款未支付的原因及合理性

2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 6 月 30 日 1 年以上应付账款余额分别为 422.54 万元、362.33 万元、134.30 万元、51.79 万元，占应付账款余额比例分别为 21.77%、16.95%、7.97%、4.54%，1 年以上应付账款余额及占比逐年降低，至 2019 年 6 月 30 日 1 年以上应付账款余

额占应付账款余额仅 4.54%。2016 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日应付账款余额较大主要系未支付北京德瑞塔时代网络技术有限公司款项导致，北京德瑞塔时代网络技术有限公司 2016 年 12 月 31 日及 2017 年 12 月 31 日应付账款余额均为 257.91 万元，主要由于该项产品对应的销售客户未回款，公司在 2018 年度收到客户回款后已相应支付该笔款项。

(三) 应付账款前五大供应商的基本情况

报告期内，公司应付账款前五大供应商的基本情况如下：

| 序号 | 供应商名称 | 采购内容 | 基本情况 | 是否存在 关联 关系 |
|----|------------------|----------------|---|------------------|
| 1 | 武汉玉航科技有限公司 | 板卡类等 | 成立于 2012 年 8 月，注册资本 800 万元，法定代表人张明利，主要经营：计算机软硬件、仪器仪表、电子产品的研发、生产及销售、无人机系统及设备、雷达系统的研制、生产、销售等，杨敏、江浩洋、张明利、黄维、冯战奎分别持股 42%、42%、10%、3%、3% | 否 |
| 2 | 武汉奔腾网络系统集成有限公司 | 计算机设备及部件等 | 成立于 1996 年 12 月，注册资本 1600 万元，法定代表人余一清，主要经营：电子、通讯、计算机网络、机电一体化技术的研制、开发、销售、技术咨询、技术服务等，余一清，胡少平分别持股 57.39%、42.61% | 否 |
| 3 | 北京淳中科技股份有限公司 | 板卡类、结构件等 | 成立于 2011 年 05 月 16 日，注册资本 13096.538 万元，法定代表人何仕达，主要经营：音视频显控设备、销售电子产品、计算机、软件及辅助设备，何仕达、张峻峰、黄秀瑜、余绵梓、天津斯豪企业管理咨询中心(有限合伙)分别持股 29.03%、14.97%、9.08%、6.29%、3.57%。 | 否 |
| 4 | 天健会计师事务所(特殊普通合伙) | 审计、验资等服务 | 成立于 2011 年 7 月 18 日，执行事务合伙人：胡少先，主要经营项目：审计企业会计报表、出具审计报告、验证企业资本、出具验资报告等。 | 否 |
| 5 | 湖北景盛建筑工程有限公司 | 施工服务等 | 成立于 2004 年 3 月 25 日，法定代表人黄栋，注册资本 8800 万元，主要经营：建筑工程施工总承包贰级、钢结构工程专业承包叁级、建筑装饰装修工程专业承包贰级等，黄栋、黄桃齐分别持股 90%、10%。 | 否 |
| 6 | 上海厉讯电子科技有限公司 | 计算机设备及部件等 | 成立于 2014 年 9 月 29 日，注册资本 500 万元，法定代表人赵延波，主要经营：电子科技、信息科技、计算机科技、网络科技、电子科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，计算机、软件及辅助设备，赵延波 100%持股 | 否 |
| 7 | 上海趋石智能科技有限公司 | 计算机设备及部件等 | 成立于 2016 年 11 月 29 日，注册资本 1000 万元，法定代表人卢晓强，主要经营：智能科技、信息科技领域内的技术服务、技术转让、计算机软件及辅助设备、电子产品、通讯设备的销售等，上海趋视信息科技有限公司、卢晓强分别持股 55%、45%。 | 否 |
| 8 | 武汉楚石科技有限责任公司 | 板卡类等 | 成立于 2015 年 4 月，注册资本 200 万元，法定代表人周善训，主要经营：电子产品、电子元件的技术开发、技术服务、设计、加工及销售等，袁玉珍、张文安、周善训、楚元秀、杨进玉，分别持股 30%、20%、20%、20%、10%。 | 否 |
| 9 | 泰豪软件股份有限公司 | 计算机设备及部件、显示设备等 | 成立于 1998 年 5 月 20 日，注册资本 11764.7 万元，法定代表人涂彦彬，主要经营：计算机软件及相关产品的开发、生产、销售等，泰豪科技股份有限公司持股 100.00%。 | 否 |

| | | | | |
|----|-----------------|----------------|--|---|
| 10 | 北京德瑞塔时代网络技术有限公司 | 摄像设备等 | 成立于2004年4月26日,注册资本1000万元,法定代表人杨滨,主要经营:技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务,杨滨、孙碧云分别持股80%、20%。 | 否 |
| 11 | 泰兴市东盛电子器材厂 | 显示设备等 | 成立于1984年11月29日,注册资本5500万元,法定代表人刁建波,主要经营:电子产品及器材、广播电视接收、发射设备、研发、制造、销售等,由泰兴市分界镇农村集体资产管理委员会、泰兴市分界乡人民政府分别持股99.30%、0.70%。 | 否 |
| 12 | 山东神戎电子股份有限公司 | 计算机设备及部件、结构件等 | 成立于2004年1月,注册资本9138万元,法定代表人邹海涛,主要经营:计算机软硬件、光学产品、电子产品的开发、生产、销售及技术服务等,张学文、于飞、北京同晟达信创业投资中心(有限合伙)、济南科技风险投资有限公司、山东黄金创业投资有限公司分别持股21.89%、7.79%、7.65%、6.20%、6.13%。 | 否 |
| 13 | 山东神沃信息科技有限公司 | 计算机设备及部件。 | 成立于2013年5月10日,注册资本1000万元,法定代表人席学强,主要经营:计算机系统集成、计算机软硬件开发、销售、非专控通信设备的开发、生产、销售等,山东鑫华邮信息科技有限公司、席学强、薛刚、陈平分别持股57%、25%、15%、3%。 | 否 |
| 14 | 武汉恒奕鑫创电子科技有限公司 | 计算机设备及部件、摄像设备等 | 成立于2013年3月,注册资本30万元,法定代表人朱世良,主要经营:计算机及辅助设备、耗材的销售,朱世良持股80%,吴云燕20%。 | 否 |
| 15 | 雷众科技(武汉)有限公司 | 结构件等 | 成立于2014年2月,注册资本50万元,法定代表人雷本良,主要经营:铝型材机箱、机盒、机柜、钣金机箱、不锈钢模具、五金零件、PCB线路板、电源开关、仪器仪表的研发、生产、销售,雷本良、阮军分别持股80%、20%。 | 是 |
| 16 | 广州云筹计算机科技有限公司 | 计算机设备及部件等 | 成立于2001年8月8日,注册资本101万元,法定代表人曾晖,主要经营:商品批发贸易、信息系统集成服务、电子、通信与自动控制技术研究、开发等,曾晖、范健威分别持股90.1%、9.9%。 | 否 |

(四) 结合采购情况,分析应付账款和预付账款科目与现金流量表相关科目的配比关系

| 项目 | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|--------------------|-----------|-----------|----------|----------|
| 营业成本① | 1,027.12 | 5,795.24 | 5,026.82 | 1,922.74 |
| 应交增值税-进项税额② | 325.28 | 730.97 | 667.24 | 463.13 |
| 存货本期增加③ | 538.22 | -1,791.43 | -109.48 | 1,966.76 |
| 预付账款本期增加④ | -32.82 | 156.20 | 154.69 | 63.35 |
| 应付票据本期减少⑤ | 210.64 | -385.31 | | |
| 应付账款本期减少⑥ | 538.76 | 452.42 | -196.35 | -239.32 |
| 存货转固定资产、转销、盘亏⑦ | 27.71 | 79.95 | | |
| 计入生产成本的人工成本、折旧及摊销⑧ | 30.51 | 450.76 | 960.99 | 441.87 |
| 预付账款中预付期间费用增加⑨ | 1.88 | 33.42 | 25.52 | -22.23 |

| | | | | |
|-------------------------------|----------|----------|----------|----------|
| 应付账款中应付期间费用及长期资产减少⑩ | 28.72 | -147.35 | 12.30 | 17.14 |
| 票据背书转让支付货款⑪ | 684.62 | | | |
| 其他⑫ | 2.38 | 11.14 | | 2.52 |
| 购买商品、接受劳务支付的现金⑬ | 1,886.80 | 4,690.07 | 4,544.11 | 3,737.36 |
| 核对(①+②+③+④+⑤+⑥+⑦-⑧-⑨-⑩)-⑪-⑫-⑬ | - | - | - | - |

报告期内，公司应付账款和预付账款变动与现金流量表勾稽一致。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司采购与付款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 抽样检查应付账款及预付账款余额对应的交易合同，检查当期发生额及发生额的变动趋势是否与合同约定付款条件相匹配；

(3) 选取报告期各期前五大应付账款的供应商，利用可获得的公开资料(国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查及公司网页等)查询其工商登记资料(注册地、法人代表、注册资本、经营范围、成立时间及股东)，关注其法人代表、股东是否为公司的股东、高管或董事，关注其工商登记的注册地址与核查过程中获取的地址信息进行核对；

(4) 对报告期内各年度主要供应商进行访谈，并将访谈了解到的公司与其供应商交易的内容、条件、规模与采购合同或订单的主要条款、采购金额等进行比对；

(5) 对报告期内主要供应商期末余额进行函证，并对未回函供应商执行替代性程序；

(6) 检查公司现金流量表编制方法，检查现金流量表相关项目与其他报表项目配比或勾稽关系是否合理；结合各会计科目的发生及变化情况对报告期内各现金流量项目进行测算，与公司现金流量表相关数据进行核对，对配比情况进行分析；针对大额现金流量变动项目，了解其背景、发生额，是否与实际业务的发生相符，及与相关科目的会计核算勾稽关系；

2. 核查意见

经核查,我们认为:报告期内,公司1年以上应付账款余额及占比逐年降低,2016年与2017年余额较大主要系公司未收到下游客户回款因此未支付北京德瑞塔时代网络技术有限公司货款导致;公司应付账款前五大供应商的基本情况与我们在审计中获得的财务信息一致;公司应付账款和预付账款科目变动与现金流量表之间勾稽一致。

二十一、公司应付职工薪酬主要为应付职工的工资、奖金、福利等。各报告期末应付职工薪酬余额分别为588.58万元、785.62万元和1,083.77万元。

请发行人结合报告期内的薪酬福利政策及人员变动情况,说明应付职工薪酬变动与发行人成本和费用的配比关系,发行人的薪酬福利政策调整是否履行了必要的审批程序。

请保荐机构和申报会计师进行核查并发表明确意见。(问询函第五条第31点)

(一) 结合报告期内的薪酬福利政策及人员变动情况,说明应付职工薪酬变动与公司成本和费用的配比关系

报告期内,公司应付职工薪酬发生额与成本费用的配比关系如下:

| 项目 | | 2019年1-6月 | 2018年度 | 2017年度 | 2016年度 |
|-----------|--------------|-----------|--------------|----------|----------|
| 销售费用 | 职工薪酬 | 765.55 | 1,995.94[注2] | 1,721.48 | 1,599.28 |
| | 平均人数 [注1] | 144 | 149 | 137 | 165 |
| | 人均薪酬 | 5.32 | 13.40 | 12.57 | 9.69 |
| 管理费用 | 职工薪酬 | 628.60 | 1,236.31[注3] | 905.74 | 826.62 |
| | 平均人数 | 88 | 75 | 66 | 80 |
| | 人均薪酬 | 7.14 | 16.48 | 13.72 | 10.33 |
| 研发费用 | 职工薪酬 | 1,338.25 | 2,541.18 | 1,344.54 | 1,409.40 |
| | 平均人数 | 201 | 198 | 121 | 144 |
| | 人均薪酬 | 6.66 | 12.83 | 11.11 | 9.79 |
| 生产成本-项目成本 | 职工薪酬 | | 388.38 | 897.98 | 346.86 |
| | 平均人数 | | 26.00 | 73.00 | 30.00 |

| | | | | | |
|-------------|------|----------|----------|----------|----------|
| | 人均薪酬 | | 14.94 | 12.30 | 11.56 |
| 生产成本-生产人工 | 职工薪酬 | 30.30 | 52.67 | 46.23 | 84.03 |
| | 平均人数 | 9 | 9 | 7 | 16 |
| | 人均薪酬 | 3.37 | 5.85 | 6.61 | 5.25 |
| 合计 | 职工薪酬 | 2,762.70 | 6,214.48 | 4,915.97 | 4,266.19 |
| | 平均人数 | 442 | 457 | 404 | 435 |
| | 人均薪酬 | 6.25 | 13.60 | 12.17 | 9.81 |
| 股份支付金额 | | 21.65 | | | |
| 成本费用-职工薪酬合计 | | 2,784.35 | 6,214.48 | 4,915.97 | 4,266.19 |

[注 1]：平均人数计算口径为月度加权平均人数。

[注 2]：财务报表附注 2018 年度销售费用-职工薪酬金额为 1,906.98 万元，差异 88.95 万元系子公司湖北兴图天建科技有限公司筹办期间销售人员薪酬计入管理费用-开办费核算，为保持一致口径，将筹办期间销售人员薪酬纳入销售费用分析。

[注 3]：财务报表附注 2018 年度管理费用-职工薪酬金额为 1,142.98 万元，差异 93.33 万元系子公司湖北兴图天建科技有限公司筹办期间管理人员薪酬计入管理费用-开办费核算，为保持一致口径，将筹办期间管理人员薪酬纳入管理费用-职工薪酬分析。

报告期内，应付职工薪酬发生额逐年快速增长、人均薪酬从 2016 年的 9.81 万元增至 2018 年的 13.60 万元，主要由于人员数量变动、业绩增长和基础薪酬调整的综合影响：

1. 报告期内，2017 年度平均人数相比 2016 年减少 30 人，主要系 2016 年度公司业绩受军改影响较大，2016 年 7 月-12 月员工数量陆续减少；2017 年度业务逐步恢复，员工数量稳步增加。随着业绩的快速增长，新招聘人数不断增长，2018 年月度加权人数达到了 457 人；2019 年 1-6 月平均人数相比 2018 年减少 15 人，主要系子公司武汉启目科技有限公司和北京启目科技有限公司业务缩减，人员减少导致。

2. 2016 年公司受军改影响，业绩较为低迷，员工收入相对较低，随着军改的深化、公司竞争地位的提高、用户互联互通等对公司产品粘性的增强，2017 年业绩出现了恢复性增长、2018 年业绩进一步持续快速增长，带动了员工整体收入的提升和职工薪酬总额的增长。

3. 报告期内，公司分别于 2018 年 5 月和 2019 年 6 月进行基础薪酬调整，同时公司每年度进行一次考核定级调整，因此，报告期内人均薪酬逐步增长。

综上所述，由于人员数量的变动影响和人均薪酬的增长，导致报告期内薪酬总额逐年增加，报告期内应付职工薪酬变动与公司成本费用配比一致。

(二) 公司的薪酬福利政策调整是否履行了必要的审批程序

报告期内，公司薪酬福利政策调整均履行了恰当的审批程序。

(三) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 了解公司工薪与人事循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 编制应付职工薪酬明细表，复核加计是否正确，并与报表数、总账数和明细账合计数核对是否相符；

(3) 比较公司各部门员工人数的变动情况，检查公司各部门各月工资费用是否有异常波动并分析其合理性；

(4) 比较各期工资费用总额及应付职工薪酬期末余额变动，分析变动原因；

(5) 分析报告期内工资总额、平均工资及变动趋势与所在地区平均水平及同行业上市公司水平之间是否存在显著差异并分析其合理性；

(6) 获取职工薪酬福利调整文件，检查是否经过适当审批；

(7) 获取员工花名册，与社保缴纳清单、工资表员工名单进行核对，检查是否与关联方员工工资混淆列支；

(8) 检查社会保险费及住房公积金会计处理是否正确；测算社会保险费和住房公积金计提金额是否准确；

(9) 检查应付职工薪酬的期后付款情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：应付职工薪酬变动与公司成本费用匹配；公司的薪酬福利政策调整均已履行必要的审批程序。

二十二、报告期各期末，发行人其他应付款余额分别为 538.92 万元、2,645.17 万元和 92.79 万元，其中 2016 年末余额的主要构成为拆借款，2017 年末余额的主要构成为光谷人才创投和广垦太证的 2,600.00 万元可转股贷款，上述投资款于 2018 年 8 月转为股本。

请发行人补充披露：(1) 发行人拆借款的具体对象、金额、利率约定、形

成过程和清理过程，是否为发行人供应商、客户或关联方；(2) 发行人与光谷人才创投和广垦太证签署的相关投融资合同的具体条款，相关会计处理及对财务报表的影响，如何区分权益工具和金融负债，是否符合企业会计准则的相关规定。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。(问询函第五条第 32 点)

(一) 公司拆借款的具体对象、金额、利率约定、形成过程和清理过程，是否为公司供应商、客户或关联方

1. 拆借款明细、形成过程及清理过程

报告期内，公司拆借款明细如下所示：

| 期间 | 拆出方 | 期初余额 | 本期拆入金额 | 本期归还金额 | 期末余额 |
|---------|------------|--------|----------|----------|--------|
| 2016 年度 | 武汉兴图投资有限公司 | | 1,030.00 | 1,025.00 | 5.00 |
| | 周新湖 | | 350.00 | | 350.00 |
| 2017 年度 | 武汉兴图投资有限公司 | 5.00 | | 5.00 | |
| | 周新湖 | 350.00 | | 350.00 | |

(1) 武汉兴图投资有限公司

由于公司向汉口银行股份有限公司借入的短期借款于 2016 年 11 月 17 日到期，公司自有资金短缺，因此，公司于 2016 年 11 月 16 日向兴图投资公司拆入无息借款 1,000.00 万元用于偿还汉口银行股份有限公司短期借款。

2016 年 12 月 7 日，兴图新科公司向武汉农村商业银行光谷分行借入短期借款 303.00 万元；在银行借款到账后，兴图新科公司于 2016 年 12 月 8 日向兴图投资公司归还拆入资金 200.00 万元。

2016 年 12 月 9 日，兴图新科公司向汉口银行股份有限公司借入短期借款 1,000.00 万元；在银行借款到账后，兴图新科公司分别于 2016 年 12 月 9 日、2016 年 12 月 12 日利用银行借款 800.00 万元及日常运营资金 25.00 万元向兴图投资公司归还拆入资金 150.00 万元和 675.00 万元；2017 年 2 月 2 日公司利用日常运营资金向兴图投资公司归还拆入资金 5.00 万元。

(2) 周新湖

公司由于日常运营资金短缺，于 2016 年 11 月 29 日向周新湖临时拆借资金

350.00 万元(月利率 1.5%)，用于支付员工工资、社保及公积金、房租等日常开支；2017 年 2 月 8 日，公司使用自有资金归还周新湖借款 350.00 万元，同时支付利息 12.43 万元。

周新湖非公司的供应商、客户，与公司的供应商、客户不存在关联方关系；同时与公司及公司的董监高不存在关联方关系，不构成公司的关联方或潜在关联方。

2. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

1) 获取公司与兴图投资公司、周新湖往来明细账，逐项核查其款项性质、形成原因，复核是否属于资金拆借；

2) 访谈公司财务负责人，了解拆借原因、资金最终用途；查看拆借款项的财务核算情况，确认核算是否真实准确；

3) 获取公司银行流水、拆入资金及归还资金涉及的银行回单、借款协议，核实拆借资金去向和归还情况；

4) 获取兴图投资公司银行流水、拆入资金及归还资金涉及的银行回单和借款协议，查看兴图投资公司是否与公司存在未记录在账面的资金往来；核实是否存在借用关联方资金账户进行体外资金循环的情形；

5) 访谈周新湖，获取周新湖出具的关联方关系调查表；网络检索主要供应商和客户及其董、监、高情况，核实周新湖是否为公司供应商、客户以及是否为公司主要供应商、客户的董、监、高；获取并检查了公司及其实际控制人、董事、监事、高管以及主要经办人员银行资金流水，核实与周新湖是否存在其他资金往来等。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司向关联方兴图投资公司拆借的资金均用于公司偿还银行借款和日常生产经营，公司已及时归还上述拆借资金。公司向周新湖拆借的资金均用于公司日常生产经营，公司已及时归还上述拆借资金；周新湖非公司的供应商、客户，与公司的供应商、客户不存在关联方关系；同时与公司及公司的董监高不存在关联方关系，不构成公司的关联方或潜在关联方。

(二) 公司与光谷人才创投和广垦太证签署的相关投融资合同的具体条款，相关会计处理及对财务报表的影响，如何区分权益工具和金融负债，是否符合

企业会计准则的相关规定

1. 公司与光谷人才创投和广垦太证签署的相关投融资合同的具体条款

(1) 《投资协议书》主要条款

2017年1月9日,武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙)(以下简称光谷创投)、程家明与公司签订《投资协议书》,三方约定以下主要条款:

1) 光谷创投向公司投资 5,000.00 万元: 其中: 一期出资 2,400.00 万元,二期出资 2,600.00 万元; 上述投资款在 2017 年 1 月 13 日前支付 3,500.00 万元,在 2017 年 1 月 20 日前支付 1,500.00 万元。

2) 如公司经审计的 2016 年度扣非税后净利润为零或负数,则光谷创投有权单方面解除协议,并要求公司在光谷创投书面通知解除协议收回投资款的要求之日起 30 个工作日内一次性返还已支付的全部投资款 5,000.00 万元,程家明对上述返还全部投资款承担连带责任; 如公司经审计的 2016 年度扣非税后净利润高于 500.00 万元(包含 500.00 万元),则一期投资款 2,400.00 万元按公司投后 6 亿元估值确认出资,其中: 一期投资款中 137.50 万元计入公司股本,2,262.50 万元计入公司资本公积; 如公司经审计的 2016 年度扣非税后净利润低于 500.00 万元但仍为正数,则一期投资款 2,400.00 万元先按上述投后 6 亿元估值确认出资,但估值调整部分中 2017 年扣非税后净利润应减去差额部分。

3) 如公司经审计的 2017 年度扣非税后净利润低于 2,500.00 万元(不含 2,500.00 万元),则光谷创投有权要求公司在书面通知要求返还投资款之日起 30 个工作日内一次性返还光谷创投已支付的二期全部投资款 2,600.00 万元,并由公司向光谷创投支付年化 6%(复利)的资金使用成本,程家明对上述返还投资款和支付资金使用成本承担连带责任; 如公司经审计 2017 年度扣非税后净利润高于 2,500.00 万元(含 2,500.00 万元),则光谷创投按约定方式确认公司投后估值或市盈率和相应持股比例,光谷创投支付该笔投资款至确认出资和股份比例期间,向公司按一年期贷款基准利率收取该期间的资金使用成本。

(2) 《补充协议》主要条款

2017 年 1 月,光谷创投、广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙)(以下简称广垦太证)、程家明与兴图新科公司签订《投资协议书之补充协议》,四方约定以下主要条款:

1) 截至补充协议签署日光谷创投已支付投资款 3,500.00 万元,四方同意剩

余投资款 1,500.00 万元由广垦太证支付，程家明和公司同意接受光谷创投和广垦太证对公司的投资，广垦太证承诺 2017 年 1 月 20 日前支付剩余投资款 1,500.00 万元。

2) 投资协议书中投资方案约定合计投资款 5,000.00 万元分为第一期 2,400.00 万元和第二期 2,600.00 万元两期分别确认出资，四方同意并确认，光谷创投已支付投资款 3,500.00 万元中 1,700.00 万元为第一期确认出资，1,800.00 万元为第二期确认出资；广垦太证此次支付剩余投资款 1,500.00 万元中 700.00 万元为第一期确认出资，800.00 万元为第二期确认出资。

3) 如公司经审计的 2016 年度扣非税后净利润为零或负数，则光谷创投和广垦太证均有权单方面解除协议，并要求公司在光谷创投和广垦太证书面通知解除协议收回投资款的要求之日起 30 个工作日内一次性返还光谷创投和广垦太证已支付的投资款 3,500.00 万元和 1,500.00 万元，程家明对上述返还全部投资款承担连带责任；如公司经审计的 2016 年度扣非税后净利润高于 500.00 万元(包含 500.00 万元)，则一期投资款 2,400.00 万元按公司投后 6 亿元估值确认出资，其中：一期投资款中 137.50 万元计入公司股本(其中:97.40 万元由光谷创投认缴，40.10 万元由广垦太证认缴)，2,262.50 万元计入公司资本公积；如公司经审计的 2016 年度扣非税后净利润低于 500.00 万元但仍为正数，则一期投资款 2,400.00 万元仍由光谷创投和广垦太证分别按上述投后 6 亿元估值确认出资，但估值调整部分中 2017 年扣非税后净利润应减去差额部分。

4) 如公司经审计的 2017 年度扣非税后净利润低于 2,500.00 万元(不含 2,500.00 万元)，则光谷创投和广垦太证有权要求公司在书面通知要求返还投资款之日起 30 个工作日内一次性返还光谷创投和广垦太证分别已支付的二期投资款 1,800.00 万元和 800.00 万元，并由公司向光谷创投和广垦太证分别支付年化 6%(复利)的资金使用成本，程家明对上述返还投资款和支付资金使用成本承担连带责任；如公司经审计 2017 年度扣非税后净利润高于 2,500.00 万元(含 2,500.00 万元)，则光谷创投和广垦太证按约定方式确认公司投后估值或市盈率和相应持股比例，光谷创投和广垦太证支付该笔投资款至确认出资和股份比例期间，向公司按一年期贷款基准利率收取该期间的资金使用成本。

5) 公司经审计的 2017 年度扣非税后净利润不低于 4,500.00 万元，当 2017 年度扣非税前净利润达成率达到 85%及以上时即视同公司完成上述指标。否则公

司的当期估值根据以下公式进行调整：当期公司估值=(经审计的 2017 年度扣非税后净利润-差额部分)*13.33。(差额部分=500.00 万元-经审计的 2016 年度扣非税后净利润。差额部分若为负数，则以零计算。)

(3) 《补充协议二》主要条款

2018 年 7 月，光谷创投、广垦太证、程家明与兴图新科公司签订《投资协议书之补充协议二》，四方约定以下主要条款：

1) 对《补充协议》中第 4 条估值调整条款“公司承诺经审计的 2017 年度扣非税后净利润不低于 4,500.00 万元，当 2017 年度扣非税前净利润达成率达到 85%及以上时即视同公司完成上述指标。否则按约定公司当期估值进行调整”作出如下约定：光谷创投和广垦太证共同承诺不再要求按《补充协议》的约定对公司的投资进行估值调整。

2) 光谷创投和广垦太证二期出资合计 2,600.00 万元，其中光谷创投出资 1,800.00 万元，认缴公司注册资本 204.23 万元；广垦太证出资 800.00 万元，认缴公司注册资本 90.77 万元；光谷创投和广垦太证剩余投资计入公司资本公积。一二期出资均确认完成后，光谷创投持股数量合计 352.10 万股，广垦太证持股数量合计 151.90 万股。

2. 相关会计处理及对财务报表的影响，如何区分权益工具和金融负债，是否符合企业会计准则相关规定

(1) 账务处理

1) 2017 年 1 月收到光谷创投和广垦太证一二期投资款时：

借：银行存款 5,000.00 万元

贷：其他应付款-光谷创投 3,500.00 万元

贷：其他应付款-广垦太证 1,500.00 万元

2) 2017 年 6 月根据 2016 年度审计结果确认一期出资并股东大会决议审议通过增加注册资本议案时：

借：其他应付款-光谷创投 1,700.00 万元

借：其他应付款-广垦太证 700.00 万元

贷：股本-光谷创投 147.87 万元

贷：股本-广垦太证 61.13 万元

贷：资本公积-资本溢价 2,191.00 万元

3) 2018年8月根据2017年度审计结果确认二期出资并股东大会决议审议通过《关于武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙)与广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙)二期出资方案的议案》时:

借: 其他应付款-光谷创投 1,800.00 万元

借: 其他应付款-广垦太证 800.00 万元

贷: 股本-光谷创投 204.23 万元

贷: 股本-广垦太证 90.77 万元

贷: 资本公积-资本溢价 2,305.00 万元

4) 根据光谷创投、广垦太证向公司出具的《告知函》, 光谷创投和广垦太证均放弃行使向兴图投资收取自支付二期投资款至确认出资和股份比例期间按一年期贷款基准利率收取资金使用成本的权利。因此, 公司二期投资款 2,600.00 万元在上述期间未计提资金使用成本。

(2) 如何区分权益工具和金融负债, 是否符合企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》:

金融负债是指企业符合下列条件之一的负债: 1) 向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务; 2) 在潜在不利条件下, 与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务; 3) 将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具的合同, 企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具; 4) 将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具的合同, 但以固定金额的现金或其他金融资产交换固定数量的自身权益工具的衍生工具合同除外。

权益工具是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。在同时满足下列条件的情况下, 发行方应当将发行的金融工具分类为权益工具: 1) 该金融工具应当不包括交付现金或其他金融资产给其他方, 或在潜在不利条件下与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务; 2) 企业须用或可用自身权益工具结算该金融工具。如为非衍生工具, 该金融工具应当不包括交付可变数量的自身权益工具进行结算的合同义务; 如为衍生工具, 企业只能通过以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产结算该金融工具。

根据《投资协议书》及《补充协议》, 公司在收到投资款后, 如公司经审计的2016年度扣非税后净利润为负或零, 则光谷创投和广垦太证均有权单方面解除协议, 并要求公司在光谷创投和广垦太证书面通知解除协议收回投资款的要

求之日起 30 个工作日内一次性返还光谷创投和广垦太证已支付的投资款 3,500.00 万元和 1,500.00 万元；如公司经审计的 2017 年度扣非税后净利润低于 2,500.00 万元(不含 2,500.00 万元)，则光谷创投和广垦太证有权要求公司在书面通知要求返还投资款之日起 30 个工作日内一次性返还光谷创投和广垦太证分别已支付的二期投资款 1,800.00 万元和 800.00 万元。公司在业绩未达到约定的情况下，一期投资款和二期投资款均存在向光谷创投和广垦太证交付现金的合同义务，公司不能无条件地避免交付现金的合同义务；同时协议约定需根据公司业绩实现情况调整估值，为交付可变数量的自身权益工具。因此在收到光谷创投和广垦太证出资款 5,000.00 万元时，公司将其认定为一项金融负债计入其他应付款。

2017 年 6 月，根据 2016 年度审计结果，公司一期投资款 2,400.00 万元已确认无条件避免交付现金的合同义务，同时根据《补充协议》及股东大会决议审议通过的增加注册资本的议案，一期投资款 2,400.00 万元从金融负债转换为固定数量的自身权益工具。因此，公司将一期投资款 2,400.00 元从其他应付款转入股本及资本公积核算。

2018 年 8 月，根据 2017 年度审计结果，公司二期投资款 2,600.00 万元已确认无条件避免交付现金的合同义务，同时根据《补充协议二》及股东大会决议审议通过的《关于武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙)与广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙)二期出资方案的议案》议案，二期投资款 2,600.00 万元从金融负债转换为固定数量的自身权益工具。因此，公司将二期投资款 2,600.00 万元从其他应付款转入股本及资本公积核算。

综上所述，公司已准确区分金融负债和权益工具，财务核算符合企业会计准则的规定。

3. 核查程序及核查意见

(1) 核查程序

1) 获取公司与光谷创投、广垦太证签订的《投资协议书》、《补充协议》、《补充协议二》，获取光谷创投、广垦太证向公司出具的《告知函》，检查协议主要条款；

2) 查看公司收到光谷创投、广垦太证投资款的银行回单，并与公司银行流水核对，确认投资款投入时间及投资真实性；

3) 获取公司 2016 年度股东大会决议、2018 年第三次临时股东大会决议及《关于武汉光谷人才创新投资合伙企业(有限合伙)与广东广垦太证现代农业股权投资基金(有限合伙)二期出资方案的议案》、《验资报告》、《工商变更通知单》等，核实一二期出资款的出资份额；

4) 查看公司关于上述出资的账务处理情况，并与企业会计准则中关于金融负债和权益工具的确认与计量核对；

5) 检查上述出资款在财务报表中是否作出恰当列报和披露。

(2) 核查意见

经核查，我们认为，公司已准确区分权益工具和金融负债，账务核算符合企业会计准则规定，光谷创投和广垦太证的投资款在财务报表中已作出恰当列报和披露。

二十三、请发行人说明更正前期成本结转差错的事项的形成过程和原因，对发行人报告期期初和报告期的影响情况，发行人的整改过程，发行人的内部控制是否健全并得到有效执行。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。（问询函第五条第 33 点）

(一) 更正前期成本结转差错的事项的形成过程和原因

公司音视频产品自 2011 年起在军方部署，2012 年开始陆续间接参与部分重大项目保障。保障任务直接参与方根据需要制定采购计划，并向设备供应方采购保障设备。为保证保障任务的实施，防止保障设备突发故障，保障任务单位要求设备供应商派人携带备用设备及配件到现场提供技术保障；同时由于保障任务固有特性，保障任务规模通常会超出原建设单位计划规模，多重因素造成公司实际发货量大于合同清单约定数量。由于大部分保障任务时间周期较长，在任务结束后，保障单位一般要求参与保障的设备在任务现场留存一段时间后归还，导致公司部分参与保障任务带去的设备不能及时归还。基于上述保障设备归还时间不确定的因素，在 2015 年 4 季度之前，公司账务处理方式为直接将公司参与保障任务时配备的备用设备及其他备品备件作为赠品结转至相关合同成本。

随着军队体制改革推进、建制单位改变，自 2017 年起在保障任务直接参与方单位 A 的主导下，保障任务单位开始陆续清理公司为保障任务提供的备用设备

及备品备件，至 2017 年 11 月完成清点工作并全部予以归还，公司盘点并验收确认后对 2015 年度 4 季度之前的成本结转错误进行追溯调整。

(二) 对报告期期初和报告期的影响情况

前期成本结转差错对报告期损益无影响，对 2016 年期初和期末合并财务报表及母公司财务报表的影响数如下：

1. 合并财务报表影响

| 项目 | 2016 年期初数(调整前) | 2016 年期初数(调整后) | 影响金额 | 2016 年期末数(调整前) | 2016 年期末数(调整后) | 影响金额 |
|-------|----------------|----------------|--------|----------------|----------------|--------|
| 存货 | 3,131.41 | 3,293.58 | 162.17 | 5,098.17 | 5,260.34 | 162.17 |
| 应交税费 | 1,352.27 | 1,376.59 | 24.32 | 1,188.03 | 1,212.35 | 24.32 |
| 未分配利润 | 3,674.88 | 3,812.73 | 137.85 | 3,362.44 | 3,500.29 | 137.85 |

2. 母公司财务报表影响

| 项目 | 2016 年期初数(调整前) | 2016 年期初数(调整后) | 影响金额 | 2016 年期末数(调整前) | 2016 年期末数(调整后) | 影响金额 |
|-------|----------------|----------------|--------|----------------|----------------|--------|
| 存货 | 3,040.95 | 3,203.12 | 162.17 | 4,830.54 | 4,992.71 | 162.17 |
| 应交税费 | 1,339.34 | 1,363.66 | 24.32 | 1,185.68 | 1,210.00 | 24.32 |
| 未分配利润 | 4,359.47 | 4,497.32 | 137.85 | 4,735.58 | 4,873.43 | 137.85 |

(三) 整改过程

公司自 2015 年 4 季度开始逐步规范了成本核算流程，对非合同清单的存货发出核算不再直接作为赠品结转成本，账务处理作为发出商品核算；对于非合同清单的存货发出要求明确到责任人，并要求限期归还。

(四) 内部控制是否健全并得到有效执行

本次会计差错更正履行了相应审批程序，有合理依据支持，符合稳健性的会计核算原则，相关差错信息已经恰当披露，差错更正后能够提供更可靠、更相关的会计信息，在报告期及将来会一贯运用；更正上述会计差错及修改申报财务报表后，能够客观、公允地反映公司的财务状况和经营成果，有利于进一步规范企业财务报表列报，提高会计信息质量，不存在损害公司及全体股东利益的情况。公司不存在故意遗漏或虚构交易、事项或者其他重要信息，滥用会计政策或者会计估计，操纵、伪造或篡改编制财务报表所依据的会计记录等情形；差错更正对财务报表影响程度较小，报告期内公司不存在内控缺失的情形，公司会计基础工作规范，财务报告相关内部控制健全并得到有效执行。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

（1）了解公司采购与付款、生产与仓储、销售与收款循环相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）了解公司更正前期成本结转差错事项的形成过程和原因，并检查其相关合同、销售出库单、产品验收确认单、产品归还入库单是否与事实相符；

（3）我们于 2018 年 1 月 3 日对公司 2017 年末存货进行监盘，核实其退回存货是否与公司入库记录、财务账面记录一致；

（4）了解公司成本核算流程，抽查赠品是否都经过发出商品核算，是否与发出商品一起结转成本，并检查其相关合同、销售出库单、产品验收确认单是否一致；

（5）获取客户单位关于任务保障后留存现场设备的处理说明及归还清单并与公司入库清单核对；

（6）复核公司前期成本结转差错对报告期期初和报告期的影响情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：公司更正前期成本结转差错事项系由于前期保障任务对配备的备用设备及其他备品备件归还时间不确定，公司将该部分产品作为赠品结转到相关合同成本，随着军队体制改革推进等因素，该部分产品全部归还公司，公司验收后对申报期以前年度的成本结转错误进行追溯调整；更正前期成本结转差错对公司报告期损益无影响；公司自 2015 年 4 季度开始逐步规范了成本核算流程，财务报告相关内部控制健全并得到有效执行。

二十四、招股说明书披露，发行人是一家基于网络通信的军队专用视频指挥控制系统提供商。

请发行人说明是否符合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》第 16 条的规定。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师按照上述规定出具专项核查报告。

（问询函第七条第 36 点）

（一）豁免披露信息认定的依据及批准

公司持有军工行业各项准入资质证书，系《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（科工计〔2016〕209号）所称的涉军企事业单位，国家国防科技工业局（以下简称国防科工局）负责组织、实施、指导、监督全国涉军企事业单位改制、重组、上市及上市后资本运作军工事项审查管理工作。

根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审〔2008〕702号）等相关规定，军工企业涉密信息应采取脱密处理的方式进行披露，部分无法进行脱密处理或者进行脱密处理后仍存在泄密风险的信息，军工企业应当取得国防科工局的豁免披露批复。

2019年6月4日，公司向国防科工地方主管部门提交信息豁免披露的请示文件，2019年6月10日，国防科工地方主管部门受理了公司请示；2019年6月19日，国防科工主管部门核准并下发了关于公司信息豁免披露有关事项的批复。

（二）申请豁免披露信息的具体内容

| 序号 | 豁免披露内容 | 处理方式 |
|----|------------------|------|
| 1 | 武器装备科研生产许可证的具体信息 | 豁免披露 |
| 2 | 保密资格证书具体信息 | 豁免披露 |
| 3 | 国家军品增值税政策等 | 豁免披露 |
| 4 | 军品名称、型号、规格以及类别 | 脱密处理 |
| 5 | 军品产能、产量和销量 | 脱密处理 |
| 6 | 涉军供应商及客户名称 | 脱密处理 |
| 7 | 重大军品合同 | 脱密处理 |

（三）信息豁免披露符合招股说明书准则及相关规定要求，对投资者决策判断不构成重大障碍

《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》（以下简称上市审核规则）规定，“发行上市申请文件和对上海证券交易所发行上市审核机构审核问询的回复中，拟披露的信息属于国家秘密、商业秘密，披露后可能导致其违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，发行人及其保荐人可以向上海证券交易所申请豁免披露”。《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》规定，“发行人有充分依据证明准则要求披露的某

些信息涉及国家秘密、商业秘密及其他因披露可能导致其违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益的，发行人可申请豁免按准则披露”。

依据中国证监会、上海证券交易所的相关规定，公司已在首次公开发行股票并在科创板上市的招股说明书中对相关涉密信息进行脱密处理或豁免披露，并向上海证券交易所申请信息豁免披露。本次信息豁免披露申请符合招股说明书准则以及相关规定要求，不会对投资者决策判断构成重大障碍，但是，上述部分信息豁免披露或脱密披露不可避免地存在可能影响投资者对公司价值的正确判断、造成投资决策失误的风险，公司已在“武汉兴图新科电子股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书”之“重大事项提示”之“一、公司特别提醒投资者注意‘风险因素’中的下列特别风险”中进行重大风险提示。

(四) 涉及国家秘密的要求

1. 提供国家主管部门关于发行人申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件

公司已取得国防科工主管部门于2019年6月19日核准并下发了关于公司信息豁免披露有关事项的批复。

2. 公司全体董事、监事、高级管理人员出具的关于首次公开发行股票并上市的申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明

公司全体董事、监事、高级管理人员承诺：

“根据国家保密相关法律法规的规定，本人已经逐项审阅公司首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件和信息披露文件，确认本次发行申请和信息披露内容不存在泄漏国家秘密的情形。本人已履行且能够持续履行保密义务并将就此承担相关法律责任。”

3. 公司控股股东、实际控制人对其已履行和能够持续履行相关保密义务出具承诺文件

公司控股股东、实际控制人程家明承诺：

“根据国家保密相关法律法规的规定，本人已经逐项审阅公司首次公开发行股票并在科创板上市的申请文件和信息披露文件，确认本次发行申请和信息披露内容不存在泄漏国家秘密的情形。本人已履行且能够持续履行保密义务并将就此承担相关法律责任。”

4. 相关信息披露文件符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行

办法》及有关保密规定

公司依据《中华人民共和国保守国家秘密法》(以下简称《保密法》)及《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等相关规定,向国防科工主管部门递交了信息豁免披露的请示文件。就上述请示,公司取得了国防科工主管部门关于公司信息豁免披露有关事项的批复。

公司按照已经取得国防科工主管部门批复文件进行信息披露,豁免披露或脱密后披露相关涉及国家秘密的信息,符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及有关保密规定。

5. 公司内部保密制度的制定和执行情况

公司已制定保密规章制度,该制度严格按照《保密法》等相关法律法规的规定全面覆盖了保密管理的各个方面,主要包括:保密教育、涉密人员管理、确定(变更、解除)国家秘密管理、国家秘密载体管理、要害部门部位管理、计算机和信息化系统管理、通信及办公自动化管理、宣传报道管理、涉密会议管理、涉外管理、协作配套等。

公司保密规章制度具体如下:

| 序号 | 制度名称 | 归口管理部门 |
|----|------------------|--------|
| 1 | 保密组织机构及岗位职责 | 保密办公室 |
| 2 | 保密教育制度 | 人力资源部 |
| 3 | 涉密人员管理规定 | 人力资源部 |
| 4 | 国家秘密密级确定和调整管理规定 | 保密办公室 |
| 5 | 定密责任人制度 | 保密办公室 |
| 6 | 涉密载体管理制度 | 保密办公室 |
| 7 | 公司密品管理规定 | 保密办公室 |
| 8 | 要害部位保密管理制度 | 保密办公室 |
| 9 | 涉密计算机安全保密管理规定 | 行政部 |
| 10 | 通信及办公自动化设备保密管理规定 | 行政部 |
| 11 | 新闻发言人制度 | 企划部 |
| 12 | 宣传报道保密管理制度 | 企划部 |

| | | |
|----|-------------------|-------------|
| 13 | 涉密会议保密管理制度 | 各业务部门、保密办公室 |
| 14 | 涉外活动保密管理制度 | 行政部 |
| 15 | 协作配套保密管理制度 | 各业务部门、保密办公室 |
| 16 | 外场试验保密管理规定 | 各业务部门、保密办公室 |
| 17 | 保密监督检查管理制度 | 保密办公室 |
| 18 | 无线、多媒体产品使用管理规定 | 保密办公室 |
| 19 | 涉密信息系统设备、保密设备管理规定 | 行政部 |
| 20 | 涉密信息系统使用管理规定 | 行政部 |
| 21 | 文件资料借阅管理规定 | 保密办公室 |
| 22 | 保密工作经费管理规定 | 财务部 |
| 23 | 保密补贴发放管理规定 | 财务部 |
| 24 | 计算机信息系统安全保密检查管理办法 | 行政部 |
| 25 | 泄露国家秘密事件报告和查处规定 | 保密办公室 |
| 26 | 保密责任考核与惩罚制度 | 保密办公室 |

同时，为保障内部保密规章制度的有效执行，公司还建立了专门的保密组织机构，成立了由总经理任组长，保密分管领导为副组长，涉密相关负责人为成员的保密工作领导小组；同时公司还建立了“业务工作谁主管，保密工作谁负责”的原则，建立了保密工作责任制，督促公司各级人员特别是各部门负责人切实履行保密责任，抓好本职范围内的保密工作，确保国家秘密安全。

报告期内公司已建立内部保密规章制度并有效执行，符合《保密法》等相关法律法规的有关规定。公司自成立起在生产经营中一直将安全保密工作放在首位，采取各项有效措施保守国家秘密，报告期内公司不存在因违反保密规定受到相关主管部门处罚的情形。2019年2月25日，公司取得国防科工地方主管部门出具的《关于武汉兴图新科电子股份有限公司近三年未发现失泄密事件的证明》：“近三年来，我办在督促指导武汉兴图新科电子股份有限公司武器装备科研生产过程开展安全保密管理工作中，未发现该单位发生失泄密事件。”2019年8月6日，公司取得湖北省委军民融合办出具的《关于武汉兴图新科电子股份有限公司2019年1月至7月未发现失泄密事件的证明》：“2019年1月至7月，我办在开

展安全保密监督管理过程中，未发现失泄密事件。”

6. 中介机构已根据国防科工局《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》取得军工企业服务资质

根据《中介机构参与军工企事业单位改制上市管理暂行规定》、《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法(试行)》，公司按照《军工涉密业务咨询服务单位备案名录》选取了本次发行上市工作的中介机构。参与本次发行上市的中介机构均拥有由国家国防科技工业局颁发的《军工涉密业务咨询服务安全保密条件备案证书》。

7. 对审核中提出的信息豁免披露或调整意见，发行人应相应回复、补充相关文件的内容，有实质性增减的，应当说明调整后的内容是否符合相关规定、是否存在泄密风险

本次审核问询函回复当中，未对信息豁免披露提出调整意见，不存在实质性增减。

(五) 涉及商业秘密的要求

公司未对商业秘密提出豁免申请，无需进行履行内部审核等程序。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

针对公司信息披露豁免是否影响会计师对公司财务报表的审计、公司关于军品的信息披露豁免是否影响获取审计证据、审计范围是否受到限制、豁免披露相关信息是否影响投资者决策判断，我们执行了以下程序：

(1) 查阅《中华人民共和国保守国家秘密法》、《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》、《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》(科工财审[2008]702号)、国防科工局关于印发《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》的通知》(科工计[2016]209号)、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号-科创板公司招股说明书》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第42号-首次公开发行股票并在科创板上市申请文件》、《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》等文件以及公司内部保密管理制度；

(2) 获取国防科工主管部门关于公司信息豁免披露有关事项的批复，核对公司信息豁免或脱密处理的具体内容；

(3) 核查公司控股股东、实际控制人、全体董事、监事、高级管理人员关于履行保密义务的声明和承诺文件；

(4) 核查公司招股说明书等申报文件。


2. 核查意见

经核查，我们认为：(1) 在核查申请豁免披露信息时，我们的核查范围未受到限制，获取的核查证据是充分、适当的；(2) 公司豁免披露相关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。



中国注册会计师： 

中国注册会计师：



二〇一九年八月二十七日