

**关于福建实达集团股份有限公司  
发行股份购买资产申请文件审查反馈意见中  
有关财务会计问题的专项说明**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**

## 关于福建实达集团股份有限公司发行股份购买资产申请文件 审查反馈意见中有关财务会计问题的专项说明

中国证券监督管理委员会：

贵会关于《福建实达集团股份有限公司上市公司发行股份购买资产核准审查一次反馈意见通知书》162142 号文件（以下简称反馈意见）收悉。对反馈意见所提财务会计问题，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称我们）对中科融通物联科技无锡股份有限公司（以下简称中科融通或公司）相关资料进行了核查，现做专项说明如下：

**问题 10：**申请材料显示，中科融通创始人曾任中科软物联网事业部主管，中科融通的教育信息化业务主要采取与中科软合作的模式展开，因此 2014 年度对中科软实现销售的金额占当期营业收入比例较高。请你公司补充披露：1）上述曾任中科软物联网事业部主管的创始人相关信息，包括但不限于个人简历、在中科软的任职情况、离职相关背景、原因，是否签订过竞业禁止协议，是否违反公司董事、高级管理人员竞业禁止的法定要求，是否存在诉讼、仲裁、纠纷，中科融通所拥有的专利及非专利技术等是否属于职务发明，是否存在潜在争议。2）中科融通与中科软的关系，报告期双方就教育信息化业务合作的具体模式，关联交易具体内容、定价依据及其公允性。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

### （一）核查情况：

1、上述曾任中科软物联网事业部主管的创始人相关信息，包括但不限于个人简历、在中科软的任职情况、离职相关背景、原因，是否签订过竞业禁止协议，是否违反公司董事、高级管理人员竞业禁止的法定要求，是否存在诉讼、仲裁、纠纷，中科融通所拥有的专利及非专利技术等是否属于职务发明，是否存在潜在争议。

#### （1）中科融通创业团队个人简历

中科融通创始团队从业及创业经历如下：



姓名	任职时间	从业/创业经历	任职职务	主要职责	从业/创业公司 主营业务
王江	1997.6-2001.12	北京贝尔通信公司	工程师	通信终端研发	通信产品制造
	2002.1-2009.7	北京数码晨景信息技术有限公司	总经理	软件产品研发和销售	信息服务和开发
	2009.7-2011.11	江苏中科泛联物联网科技股份有限公司	副总经理	物联网产品战略和销售	物联网产品和解决方案
	2011.11-2013.4	北京中科威德科技有限公司	总经理	负责销售和 产品战略	信息系统集成
	2012.12-2015.6	中科软科技股份有限公司	物联网事业部副总经理	产品销售	行业解决方案设计、 软件研发、 系统集成与服务
王崧	2009.7-2011.11	江苏中科泛联物联网科技股份有限公司	副总经理	产品研发	物联网产品和解决方案
	2011.11-2013.4	中科软科技股份有限公司	物联网事业部技术工程师	技术支持	行业解决方案设计、 软件研发、 系统集成与服务等
孙福林	1996.8-2000.12	台湾德星电子科技有限公司北京分公司	软件测试部经理和项目经理	软件测试、 产品质量控制和项目管理	嵌入式软件的研发、 设计和销售
	2000.12-2001.8	美国影立驰技术有限公司北京分公司	产品和质量控制部经理	产品质量控制	互联网嵌入式浏览器相关研发、 制造和销售
	2001.8-2008.6	北京宽视网络技术有限公司	产品经理和质量控制部经理	参与公司产品的开发和 质量控制工作	互联网内容相关服务
	2010.3-2012.3	北京泛联至诚科技有限公司	总经理助理	商务采购和质量工作	物联网行业的软件和产品开发

	2012.4-2014.4	中科软科技股份有限公司	物联网事业部总经理	项目管理	行业解决方案设计、软件开发、系统集成与服务等
--	---------------	-------------	-----------	------	------------------------

王江先生先后就职于多家软件及信息技术服务行业公司，具备多年的从业及创业经历。此外，王江先生在物联网、图像处理、安防领域拥有多年专业研究经验，参与了多项防入侵专利的发明；并曾参与了国家“863”项目（基于H.263协议标准的会议电视系统）的研发工作。2014年，王江先生作为课题负责人主持国家科技支撑项目“监狱智能化安全防范体系关键技术与示范”中《罪犯循证矫正研究与实践技术支撑系统研发与示范》课题的研发工作。

王嵌先生先后就职于江苏中科泛联物联网科技股份有限公司和中科软科技股份有限公司，在物联网产品和解决方案的研发、设计方面有着丰富经验的积累。此外，王嵌先生在重要国内外期刊、国际会议发表学术论文十余篇，曾荣获铁道部科技进步二等奖；深度参与了光纤光栅传感器、热成像图像增强与PZT环境下的目标检测和跟踪、复杂环境下高稳定度人员定位以及内置多种业务流与事件处理规则的高扩展性安防应用集成平台架构等核心技术的研发，参与了多项防入侵专利的发明。2014年，王嵌先生作为课题负责人主持国家科技支撑项目“监狱智能化安全防范体系关键技术与示范”中《全天候智能周界安防系统研发与示范》课题的研发工作。

孙福林先生曾任职于多家电子信息服务行业内企业，从业期间主要负责产品质量控制和项目管理运营工作，在质量控制和项目管理方面拥有丰富的经验。综上所述，中科融通创始团队具备多年从事软件及信息技术服务的从业及创业经历。

(2) 中科融通创始人曾在中科软的任职情况

编号	姓名	任职职务	任职起止时间	离职原因	是否约定竞业禁止
1	王江	物联网事业部副总经理	2012年12月至2015年6月	个人原因	否
2	王嵌	物联网事业部工程师	2012年12月至2015年6月	个人原因	否
3	孙福林	物联网事业部总经理	2012年4月至2014年4月	个人原因	否

(3) 曾任中科软物联网事业部主管的创始人是否签订过竞业禁止协议，是否违反公司董事、高级管理人员竞业禁止的法定要求，是否存在诉讼、仲裁、纠纷

中科融通创始人王江、王嵌、孙福林未在中科软担任董事、高级管理人员。王江、王嵌、孙福林与中科软签署的《劳动合同》以及相关离职文件显示，王江、王嵌、孙福林与中科软未签订过竞业禁止协议或相关合同条款。根据中科软、王江、王嵌、孙福林分别出具的书面确认，王江、王嵌、孙福林未与中科软签订过竞业禁止协议或进行相关约定；王江、王嵌、孙福林的离职系因个人原因主动离职，已与中科软办理完毕离职手续，中科软与王江、王嵌、孙福林不存在任何诉讼、仲裁、纠纷或未决事项。

中科融通创始人王江、王嵌、孙福林自 2013 年 4 月至今在中科融通担任董事/高级管理人员。根据王江、王嵌、孙福林提供的相关离职文件，孙福林于 2014 年 4 月与中科软办理了离职手续，王江、王嵌于 2015 年 6 月与中科软办理了离职手续，上述三人在担任中科融通董事/高级管理人员期间同时在中科软任职。根据上述三人的说明，在中科融通成立初期，基于中科融通业务发展阶段的需要，中科融通与中科软存在以合作的方式共同开拓业务的情形，上述三人均不存在利用职务便利为中科软谋取属于中科融通的商业机会，或者为中科软经营与中科融通同类业务的情形。为消除竞业禁止期间可能存在的因利益冲突所导致的标的公司利益损失，王江、王嵌、孙福林承诺“本人在担任中科融通董事/高级管理人员期间，不存在利用职务便利为自己或者他人谋取属于中科融通的商业机会，自营或者为他人经营与中科融通同类的业务的情形；如因本人涉及任何竞业限制相关事宜导致中科融通或其股东损失的，本人资源承担因此所导致中科融通损失的所有赔偿责任”。

(4) 中科融通所拥有的专利及非专利技术等是否属于职务发明，是否存在潜在争议

中科融通所拥有的上述创始人作为发明人的专利或专利申请如下：

序号	专利类型	专利名称	专利号/申请号
1	发明专利	面向社区矫正人员管控的电子腕带系统及异常检测方法	201410264042.6
2	实用新型	监狱智能电话终端	201420293597.9
3	实用新型	低空目标监测系统	201420773166.2
4	实用新型	光纤光栅传感器应力支架	201420774020.X
5	实用新型	立式全景摄像机系统	201420818883.2
6	实用新型	模块化设计的光电转台	201420817898.7
7	实用新型	适用于排水管道的光纤光栅传感器应力支架	201420844431.1
8	实用新型	全天候立体式周界防护多传感器接入融合终端	201520319651.7
9	实用新型	适配于电子戒具的无线充电装置	201520321355.0

序号	专利类型	专利名称	专利号/申请号
10	实用新型	适用于铁栅栏及钢网墙的振动传感器应力支架	201520321567.9
11	实用新型	监狱罪犯循证矫正心理咨询终端	201520687339.3
12	实用新型	物联网罪犯监外执行综合管控基站	201520688529.7
13	发明专利	一种大容量光纤光栅传感解调系统光源	201410049046.2
14	发明专利	一种快速的光纤光栅解调系统的动态定标方法	201410049033.5
15	发明专利	一种高精度大容量光纤光栅解调系统的波长检测方法	201410049061.7
16	发明专利	电容屏多点触摸压力检测方法	201410144835.4
17	发明专利	智能红外热成像与高清可见光双波段视频监控系統	201410179327.X
18	发明专利	基于不可拆卸腕带和智能手机的社区矫正人员管控前端装置	201410207225.4
19	发明专利	无线电源供电的鼠标	201410205414.8
20	发明专利	多视角热像监控系统	201410242966.6
21	发明专利	全天候防入侵智能周界系统	201510563463.3
22	发明专利	远程激光夜视观瞄系统	201510563258.7
23	发明专利	长滞空无人机基站通信及监控系统	201610074578.0

根据王江、王焱、孙福林出具的情况说明，王江、王焱、孙福林在中科融通工作过程中未利用其他单位的任何物质条件（包括但不限于资金、设备、零部件、原材料或者未向外公开的技术资料等），也未侵犯其他单位的专利、著作权或专有技术等知识产权。王江、王焱、孙福林所从事的研发工作与其他单位无任何关系，其三人在中科融通所参与研发的所有专利及非专利技术不属于其他单位的职务发明，与其他单位就该等专利及非专利技术不存在任何权属纠纷。

此外，中科软出具的书面确认，王江、王焱、孙福林在中科软任职期间未有基于职务的发明专利或非专利技术中，科软与中科融通及其创始人员王江、王焱、孙福林在专利及非专利技术方面不存在任何争议。

综上所述，中科融通创始人未与中科软签订过竞业禁止协议，不存在违反公司董事、高级管理人员竞业禁止的法定要求的情形，与中科软不存在诉讼、仲裁、纠纷；中科融通所拥有的上述人士作为发明人的专利及非专利技术不属于在中科软的职务发明，与中科软不存在争议或潜在争议。同时，为消除竞业禁止期间可能存在的因利益冲突所导致的标的公司损失，中科融通创始人已作出相关承诺，合理的保障了标的公司及其股东的合法权益。

**2、中科融通过与中科软的关系，报告期双方就教育信息化业务合作的具体模式，关联交易具体内容、定价依据及其公允性。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。**

中科融通成立初期，中科融通创始人王江、王崧及孙福林曾在中科软物联网事业部任职，除上述任职关系外，中科融通与中科软不存在其他关联关系。

中科融通与中科软的具体合作模式为：中科软作为总承包商与终端客户签订业务合同，中科融通再与中科软签订销售合同，合同中明确约定了中科融通开展项目要实际服务的终端客户，终端客户按项目进度与中科软结算，中科软收到终端客户的结算款项后再分阶段支付中科融通合同款项。

报告期内，中科融通向中科软的销售商品、提供服务的具体情况如下：

序号	交易内容	实际交易对方	交易金额	毛利率	定价依据
1	核心交换机、服务器区交换机、服务器区防火墙、光纤交换机、网管软件	任丘市教育体育局	3,741,336.82	8.98%	双方参照市场价格洽谈协商
2	短焦投影仪、电子白板、多媒体教学一体化；多媒体教学一体机；多媒体教室安装配件等	黄骅市教育局	21,414,318.75		
3	红外固定摄像机、红外球型摄像机、联网数字硬盘录像机、液晶显示器	北京市通州区教育委员会	3,424,787.69		
4	彩色半球红外摄像机、门禁监控管理软件、面部指纹机、无线报警主机	北京市新康监狱	260,087.25		
5	电子白板一体机	河南息县教育体育局	3,299,145.44		

中科融通与中科软合作开展项目的定价为双方根据市场情况洽谈协商决定，中科融通会留取合理的利润，2014年该部分业务的毛利率在8.98%，低于同行业教育信息化集成业务平均毛利率水平，具备合理性。

**核查意见：**

经核查，我们认为，报告期内中科融通与中科软参照市场价格通过洽谈协商议定交易金额，关联交易的价格公允。

**问题 11:** 申请材料显示，中科融通两种结算模式，一是直接销售给终端客户，二是销售给总承包商或代理商，一般来用“背靠背”的结算方式。报告期内，中科融通收入可分为招投标、总包供应商、商务谈判以及代理四种，其中最近一期代理收入比例已达到 66.21%。请你公司补充披露：1) 中科融通与总承包商、代理商的具体结算方式、收入确认时点、依据及合理性。2) 中科融通报告期主要总承包商、代理商情况及其下游客户，相关的收入、毛利、占比及终端销售实现情况，双方的应收应付、资金往来、回款情况，是否为关联方，是否代理或销售其他公司产品。3) 中科融通最近一期代理收入比例大幅上升的原因及合理性，是否符合行业惯例。4) 中科融通采用“背靠背”结算的销售业务实际交易对方、交易具体内容、相应的合同金额、实际交易对方合同执行情况，是否具备真实的商业实质，“背靠背”转包是否存在违约风险。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

**(一) 核查情况：**

**1、中科融通与总承包商、代理商的具体结算方式、收入确认时点、依据及合理性。**

中科融通与总承包商的具体结算模式主要有以下两种：一是最终用户终验收通过且全额支付总承包商款项后，总承包商再全额支付款项给中科融通；另一种是在合同中约定付款结算的时间节点，其前提是最终用户分阶段支付合同款项给总承包商后，总承包商再分阶段支付款项给中科融通。上述两种结算方式都需要最终用户先付款给总承包商后，总承包商才支付中科融通相关款项。

中科融通与总承包商的收入确认时点为最终客户验收通过且取得相应的验收报告，根据合同约定，此时与该项交易相关的主要风险和报酬已转移，符合收入确认的条件，将取得最终用户验收报告作为收入确认的时点是合理的。

中科融通与代理商根据合同约定在合同签订、货物验收等阶段支付部分款项，剩余款项会给予代理商一定的账期，一般自代理商实现销售并收到货款之后完成全部款项支付，剩余款项实际账期一般不超过 1 年。

中科融通与代理商的收入确认时点为取得代理商签字确认的货物验收单，根据合同约定，此时与该项交易相关的主要风险和报酬已转移，符合收入确认的条件，将取得代理商签字确认的货物验收单作为收入确认的时点是合理的。

**2、中科融通报告期主要总承包商、代理商情况及其下游客户，相关的收入、毛利、占比及终端销售实现情况，双方的应收应付、资金往来、回款情况，是否为关联方，是否代理或销售其他公司产品。**



2016年1-3月主要总承包商、代理商情况:

序号	客户类别	客户名称	收入	毛利	收入占比	应收余额 (20160331)	截至 2016.8.31 回款情况	截至 2016.8.31未 回款情况	是否销售 给终端	是否 关联 方	是否代 理或销 售其他 公司产 品
1	代理商	云南恒品科技有限公司	8,564,274.09	2,578,190.66	66.21%	11,965,605.00	1,500,801.76	10,464,803.24	是	否	是

2015年主要总承包商、代理商情况:

序号	客户类别	客户名称	收入	毛利	收入占比	应收余额 (20151231)	截至 2016.8.31 回款情况	截至 2016.8.31未回 款情况	是否销 售终 端	是否 关联 方	是否代 理或销 售其他 公司产 品
1	总承包商	北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	2,466,452.99	501,593.97	3.54%	3,705,259.48	全部回款	-	是	否	是

2	代理商	云南恒品科技有限公司	8,224,369.23	1,627,820.13	11.79%	7,392,159.74	全部回款	-	是	否	是
3	代理商	中科润程（北京）物联科技有限责任公司	2,574,359.01	1,646,575.12	3.69%	-	-	-	是	否	是
4	代理商	北京特赛尔科技发展有限公司	1,751,282.04	1,409,544.72	2.52%	1,399,000.00	全部回款	-	是	否	是
5	代理商	山西坤腾世纪科技有限公司	1,674,300.00	985,749.90	2.40%	1,958,931.00	全部回款	-	是	否	是

2014 年总承包商、代理商情况:

序号	客户类别	客户名称	收入	毛利	收入占比	应收余额 (20141231)	2016 年 4-8 月回款情况	截至 2016.8.31 未回款情况	是否 销售给 终端	是否 关联 方	是否代 理或销 售其他 公司产 品
1	总承包商	中科软科技股份有限公司	28,840,530.51	2,249,270.18	69.96%	16,918,045.82	16,904,626.98	13,418.84	是	是	是



2	总承 包商	北京中科 软科技有 限公司	3,299,145.44	638,136.86	8.00%	1,260,000.00	全部回款-	-	是	是	是
---	----------	---------------------	--------------	------------	-------	--------------	-------	---	---	---	---

注： 中科融通终端销售实现情况的核查详见我们出具的《关于中科融通物联科技无锡股份有限公司报告期与主要客户、供应商业务的真实性的专项核查报告》。



Grant Thornton

致同

**3、中科融通最近一期代理收入比例大幅上升的原因及合理性，是否符合行业惯例。**

中科融通防入侵业务具有较强的季节性，主营业务收入确认及回款一般集中在下半年度，一季度收入较少且占全年业务收入比例较低。2016年1-3月，中科融通营业收入为1,293.49万元，占全年预测营业收入的比例为8.96%；中科融通一季度业务收入较少，代理收入占比较高的情形相较全年情况而言可比性不强。根据中科融通未经审计财务数据，2016年1-8月，中科融通实现营业收入6,513.46万元，其中代理收入占中科融通当期销售比重为18.74%。

**4、中科融通采用“背靠背”结算的销售业务实际交易对方、交易具体内容、相应的合同金额、实际交易对方合同执行情况，是否具备真实的商业实质，“背靠背”转包是否存在违约风险。**

中科融通报告期采用“背靠背”结算的主要情况:

序号	总承包方	实际交易对方	交易具体内容	合同金额	合同执行情况	是否具备商业实质	是否存在违约风险
1	中科软科技股份有限公司	黄骅市教育局、任丘市教育体育局、北京市通州区教育委员会、河南息县教育体育局	多媒体教学一体机、多媒体教室安装配件、电子白板一体机、交换机、显示器、摄像机、数字硬盘录像机、服务器、网管软件等	37,299,118.60	在 2014 年度验收完毕，截止 2016 年 8 月，尚有 13,418.84 元款项尚未收回。	中科融通成立初期开展教育信息化业务的主要目的在于为企业提供业务收入来源，业务活动均存在相应的货物流、单据流和资金流。在交易过程中，商品所有权的主要风险和报酬与业务流保持一致，交易价格亦是遵守市场价格协商确定，该项交易是真实存在且具备商业实质。	从中科融通与总承包商签订的合同结算条款来看，只有总承包商收到最终客户的相关合同款项后才会支付中科融通相关合同款项，因此一旦终端客户违约与总承包商存在结算上的纠纷，虽然中科融通与总承包商签订的合同中约定了违约责任，但是也会承担着回款的风险；报告期内，中科融通通过总承包商方式为最终客户执行的项目均验收合格，不存在最终客户因项目质量问题拒绝向总承包商支付合同款项的情形，中科融通与总承包商的回款情况良好。
2	北京大唐高鸿数据网络技术有限公司	天津市公安局指挥部	网络设备、软件及 LED 大屏幕	1,838,150.00	2015 年 12 月验收，已全部回款		

**(二) 核查意见:**

经核查,我们认为,中科融通与总承包商、代理商因销售模式差异采用不同的结算方式,收入确认的时点和依据合理,符合企业会计准则的规定;中科融通报告期内与主要总承包商、代理商及其下游客户的交易已实现终端销售,双方的回款情况良好,报告期内除 2014 年度与中科软科技股份有限公司构成关联方关系外,其他的客户与中科融通均不存在关联方关系;报告期内中科融通采用“背靠背”结算的销售业务,具备真实的商业实质,与实际交易对方的项目均已验收,合同已履行完毕,“背靠背”结算模式存在一定的回款风险,报告期内不存在最终客户因项目质量问题拒绝向总承包商支付合同款项的情形,中科融通与总承包商的回款情况良好。

**问题 12:** 申请材料显示,报告期中科融通对前五大客户销售占同期营业收入的比例分别为 94.40%、42.46%及 96.43%。其中,云南恒品既是前五大客户又是前五大供应商。请你公司: 1) 补充披露前五大客户主营业务、双方交易的具体内容、销售模式和结算模式,交易条款、价格及付款条件与其他客户是否存在重大差异,是否为中间商或代理商。2) 结合合同执行情况,补充披露中科融通向前五大客户销售相关收入确认时点、依据及合理性。3) 结合合同约定条款、双方资金往来、支付结算、回款及终端销售情况等,补充披露云南恒品既是中科融通前五大客户又是前五大供应商的合理性,及相关收入、成本确认的合理性。4) 结合合同约定条款、合作期限、续期风险、业务占比等,补充披露中科融通与主要客户合作的稳定性,是否存在对主要客户的业务依赖及应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

**(一) 核查情况:**

1、补充披露前五大客户主营业务、双方交易的具体内容、销售模式和结算模式,交易条款、价格及付款条件与其他客户是否存在重大差异,是否为中间商或代理商。

2016年1-3月前5大客户情况:

序号	客户名称	主营业务	交易的具体内容	销售模式	毛利率	付款条件	是否为中间商或代理商
1	云南恒品科技有限公司	计算机网络工程设计及安装; 计算机软硬件的开发及应用; 计算机系统集成及综合布线; 网络技术服务; 安全技术防范工程设计及施工	AVCON 嵌入式多点控制单元、AVCON 嵌入式高清视频终端、AVCON 嵌入式视频网关服务器、AVCON 嵌入式无线单兵编码器、会议电视终端、高清摄像机、数字集群对讲机、车载台、交换系统软件卡、挂壁式振动探测器、挂壁式振动探测主机、光栅探测器、光栅光谱解调仪、MCGI 移动通讯绿岛服务器端软件、基站主板等	代理商	30.10%	合同签订、货物验收支付部分合同款项, 余款给予一定时间账期, 一般不超过一年	是
2	武警云南省边防总队	国家武装力量	数据中心应用服务器、数据服务器、磁盘阵列、服务器虚拟化	招投标	18.10%	双方验收合格并书面确认后, 支付总价款。	否
3	北京市监狱管理局	国家司法机关	软件升级	招投标	87.71%	合同生效后5个工作日内支付50%; 余款为质保金	否
4	娄底市宇豪科技有限公司	计算机软件开发、销售; 计算机网络信息系统集成、综合布线	挂壁式振动探测器	商务谈判	43.32%	合同生效后3天内支付20%, 设备生产完成准备发货前3个工作日内支付80%	是
5	北京市武警总队第八支队	国家武装力量	电脑、NVR录像机、高清云台、高清半球摄像机	招投标	11.35%	到货后10个工作日支付95%, 剩余5%作为质保金	否

2015年前5大客户情况:

序号	客户名称	主营业务	交易的具体内容	销售模式	毛利率	付款条件	是否为中间或代理商
1	云南省公安边防总队	国家武装力量	视频监控、光纤光栅振动传感器、红外对射传感器、互联传感器	招投标	38.02%	合同签订、工程进度、验收合格等节点分阶段支付	否
2	云南恒品科技有限公司	计算机网络工程设计及安装; 计算机软硬件的开发及应用; 计算机系统集成及综合布线; 网络技术服务; 安全技术防范工程设计及施工	AVCON 嵌入式会议网关服务器、AVCON 嵌入式高清指挥视频终端、AVCON 嵌入式高清视讯终端、射频单元、MCGI 移动通讯绿岛终端转件、基带处理单元、交换控制单元	代理商	19.79%	合同签订、货物验收支付部分合同款项, 余款给予一定时间账期, 一般不超过一年	是
3	郑州云榷电子技术有限公司	计算机网络系统集成; 计算机软硬件开发及技术服务; 网络技术服务; 安全技术防范工程设计及施工	虚拟化计算服务器、虚拟化管理服务器、储存节点、存储光纤交换机	商务谈判	27.83%	货到甲方指定地址后 14 日内, 支付货款 60%; 全部送达并通过验收后的 5 个工作日内, 支付货款 40%	是





4	北京市第三建筑工程有限公司	生产商品混凝土；普通货运，大型物件运输、施工总承包等	咨询服务	商务谈判	62.58%	甲方收到第一笔工程款后，支付乙方总额的30%（不得超过收到的工程款）；甲方收到的工程款达到50%时，付清乙方咨询服务费	否
5	中国人民武装警察边防部队吉林省边防总队	国家武装力量	交通卡扣抓拍单元、交通卡口终端服务器、摄像机、交通综合管控平台	招投标	39.57%	合同签订后7日内支付60%预付款；设备签收后7日内支付20%；初验合格后7日内支付15%；余款为质保金	否

2014年前5大客户情况:

序号	客户名称	主营业务	交易的具体内容	销售模式	毛利率	付款条件	是否为中间商或代理商
1	中科软科技股份有限公司	计算机软件开发及产品的销售及服务；计算机系统集成及服务，建筑智能化系统集成（其中消防子系统除外）专项工程设计；建筑智能化工程专业承包；安防系统工程设计与施工服务	多媒体教学一体化、多媒体教室安装配件、电子白板一体机、交换机、红外摄像机、网管软件、液晶显示器等	总包供应商	8.98%	按合同签订、货到验收、终验合格、质保期满等节点分阶段付款	否
2	北京中科泛联物联科技有限公司	技术推广服务；销售电子产品	亲情电话系统开发服务	商务谈判	49.40%	提供履约保证金7个工作日内买方支付全部货款	否

3	北京中电兴发科技有限公司	设计、安装有线电视站、共用天线；技术开发、技术转让、技术培训、技术服务、技术咨询；智能建筑设计（系统集成、其中消防子系统除外）	监狱亲情电话系统、红外一体摄像机、硬盘录像机、监视器、点对点对讲设备、安检门、电缆桥架、防火电缆桥架等	商务谈判	58.19%	合同签订、系统运行、验收合格等节点分阶段付款	是
4	铭基电子技术（北京）有限公司	建筑系统（包括建筑设备自动化系统和软件、控制设备、低压智能系统、空调、冷冻及其他相关设施）的设计、安装、集成；销售自行开发产品	会见及综合管理信息系统	总包供应商	60.42%	合同签订 10 个工作日内支付 30%；完成软件实际测试后 10 个工作日内支付 70%	否
5	北京神州升腾科技发展有限公司	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；基础软件服务；应用软件开发；计算机系统服务；	联想电脑	商务谈判	2.91%	自标的物到现场后起或安装调试验收合格之日起 3 日内支付全部货款	是

注：中科融通的销售业务一般根据客户的定制化需求展开，各项目由于需求的不同所包含的产品类别不同，一般说来，项目内如果中科融通的自有产品较多，该项目的毛利就较高，反之则较低，从整体来看，中科融通的销售价格并不受是否为公司的主要客户或其他客户而有所差别，更多的是受到项目的定制化需求影响。

中科融通根据客户性质不同，一般有两种结算模式。一是直接销售给终端客户的产品，按行业惯例，销售款一般在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取；二是销售给总承包商或代理商的产品，在实际执行中，即在总承包商收到终端客户的工程款项或代理商收到销售货款后，再同比例支付给中科融通。报告期中科融通的收款主要受销售模式的影响，中科融通对前五大客户与其他客户在付款条件上并无重大差异。

## 2、结合合同执行情况，补充披露中科融通向前五大客户销售相关收入确认时点、依据及合理性。

2016 年 1-3 月：



序号	客户名称	合同金额	合同执行情况	收入确认时点	收入确认依据	收入确认合理性
1	云南恒品科技有限公司	10,019,700.00	分别于 2016 年 1-3 月验收完毕，截止 2016 年 8 月已回款 1,500,801.76 元，尚有 10,464,803.24 元款项未收回	货物已经交给购货方，并由对方单位相关人员在货物验收单据上签字	验收单据	在相关收入确认时点，与该批货物有关的风险和报酬已转移，故将获得购货方签字确认的验收单据作为收入确认时点是合理的
2	武警云南省边防总队	3,794,865.00	于 2016 年 1 月验收；全部回款	客户或最终用户公司出具最终验收报告	终验报告	在相关收入确认时点，与该笔交易相关的风险和报酬已转移，故将获得相关终验报告作为收入确认时点是合理的
3	北京市监狱管理局	1,000,000.00	于 2015 年 6 月验收，在 2015 年 6 月-2016 年 5 月期间分期确认收入；全部回款	合同约定的服务期限内采用直线法确认	终验报告	
4	娄底市宇豪科技有限公司	244,000.00	于 2016 年 1 月验收；全部回款	客户或最终用户公司出具最终验收报告	终验报告	
5	北京市武警总队第八支队	242,340.00	于 2016 年 3 月验收；尚有 12,117.00 元未收回	货物已经交给购货方，并由对方单位相关人员在货物验收单据上签字	验收单据	在相关收入确认时点，与该批货物有关的风险和报酬已转移，故将获得购货方签字确认的验收单据作为收入确认时点是合理的

2015 年



序号	客户名称	合同金额	合同执行情况	收入确认时点	收入确认依据	收入确认合理性
1	云南省公安边防总队	11,571,971.43	分别于 2015 年 7-8 月验收完毕, 已全部回款	客户或最终用户公司出具最终验收报告	终验报告	在相关收入确认时点, 与该笔交易相关的风险和报酬已转移, 故将获得相关终验报告作为收入确认时点是合理的
2	云南恒品科技有限公司	9,622,512.00	分别于 2015 年 11-12 月验收完毕, 已全部回款	货物已经交给购货方, 并由对方单位相关人员在货物验收单据上签字	验收单据	在相关收入确认时点, 与该批货物有关的风险和报酬已转移, 故将获得购货方签字确认的验收单据作为收入确认时点是合理的
3	郑州云榷电子科技有限公司	6,518,491.00	于 2015 年 11 月验收; 尚有 2,668,491.00 元未收回	客户或最终用户公司出具最终验收报告	终验报告	在相关收入确认时点, 与该笔交易相关的风险和报酬已转移, 故将获得相关终验报告作为收入确认时点是合理的
4	北京市第三建筑工程有限公司	3,300,000.00	全部回款	客户或最终用户公司出具最终验收报告	终验报告	
5	中国人民武装警察边防部队吉林省边防总队	2,983,035.00	2015 年 12 月验收; 尚有 596,607.00 元未收回。	客户或最终用户公司出具最终验收报告	终验报告	

2014 年

序号	客户名称	合同金额	合同执行情况	收入确认时点	收入确认依据	收入确认合理性
1	中科软科技股份有限公司	37,603,420.63	分别于 2014 年验收完毕, 尚有 13,418.84 元未收回。	客户或最终用户公司出具最终验报告	终验报告	在相关收入确认时点, 与该笔交易相关的风险和报酬已转移, 故将获得相关终验报告作为收入确认时点是合理的
2	北京中科泛联物联科技有限公司	2,288,603.00	2014 年 11 月验收; 全部回款	客户或最终用户公司出具最终验报告	终验报告	
3	北京中电兴发科技有限公司	2,115,128.00	2014 年 4 月验收; 尚有 74,500.00 元未收回	货物已经交给购货方, 并由对方单位相关人员在货物验收单据上签字	验收单据	在相关收入确认时点, 与该批货物有关的风险和报酬已转移, 故将获得购货方签字确认的验收单据作为收入确认时点是合理的
4	铭基电子技术(北京)有限公司	1,300,000.00	2014 年 11 月验收; 全部回款	客户或最终用户公司出具最终验报告	终验报告	在相关收入确认时点, 与该笔交易相关的风险和报酬已转移, 故将获得相关终验报告作为收入确认时点是合理的
5	北京神州升腾科技发展有限公司	1,106,220.00	2014 年 1 月验收; 全部回款	货物已经交给购货方, 并由对方单位相关人员在货物验收单据上签字	验收单据	在相关收入确认时点, 与该批货物有关的风险和报酬已转移, 故将获得购货方签字确认的验收单据作为收入确认时点是合理的

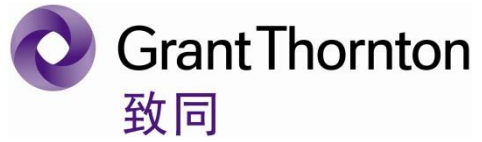
3、结合合同约定条款、双方资金往来、支付结算、回款及终端销售情况等，补充披露云南恒品既是中科融通前五大客户又是前五大供应商的合理性，及相关收入、成本确认的合理性。

(1) 云南恒品作为客户的合同约定条款、双方资金往来、支付结算、回款情况：

序号	销售合同	合同约定条款	收款情况
1	高清升级系统销售合同	合同金额为 4,414,902.00 元；合同内容为销售高清升级系统；付款方式为合同签订后 10 个工作日内支付 10% 预付款，货物验收后支付 20%，60 个工作日内支付剩余款项；验收方式为收到货物 5 日内进行检验；依据产品明细、厂家出厂标准进行验收；自验收之日起货物所有权转移到买方。	全部回款
2	通信绿岛系统销售合同	合同金额为 5,207,610.00 元；合同内容为销售通信绿岛系统；付款方式为合同签订后 10 个工作日内支付 10% 预付款，货物验收后支付 20%，60 个工作日内支付剩余款项；验收方式为收到货物 5 日内进行检验；依据产品明细、厂家出厂标准进行验收。	全部回款
3	产品购销合同	合同金额为 2,406,400.00 元；合同内容为销售挂壁式振动探测器、挂壁式振动探测主机、光栅探测器、光栅光谱解调仪等；买方收到货物后支付 20% 合同款，剩余款项在收到货物后 60 个工作日内支付。收到货物 5 日内进行检验；依据产品明细、厂家出厂标准进行验收；自验收之日起货物所有权转移到买方。	回款 1,500,801.76 元

4	视频会议系统销售合同	合同金额为 1,350,000.00 元；合同内容为销售 AVCON 嵌入式多点控制单元、AVCON 嵌入式高清视频终端、AVCON 嵌入式视频网关服务器、AVCON 嵌入式无线单兵编码器等；合同签订后 10 个工作日内支付 50% 合同款，剩余款项在收到货物后 30 个工作日内支付。收到货物 5 日内进行检验；超过 5 日代表验收；自验收之日起货物所有权转移到买方。	尚未回款
5	视频会议系统销售合同	合同金额为 1,997,500.00 元；合同内容为会议电视终端、高清摄像机、阵列麦克风等；合同签订后 10 个工作日内，买方支付 10% 预付款；货到验收后支付 20%，剩余款项在收到货物后 60 个工作日内支付；到达买方指定地点后进行验收	尚未回款
6	信息化设备采购项目销售合同	合同金额为 1,392,950.00 元；合同内容为销售数字集群对讲机、车载台、交换系统软件卡等；合同签订 10 个工作日内支付 50%，剩余款项在货到后 30 个工作日内支付；收到货物 5 日内进行检验，超过 5 日视同验收。	尚未回款
7	通信绿岛系统销售合同	合同金额为 1,272,850.00 元；合同内容为销售 MCGI 移动通讯绿岛服务器端软件、基站主板、射频模块等；合同签订 10 个工作日内支付 50%，剩余款项在货到后 30 个工作日内支付；收到货物 5 日内进行检验，超过 5 日视同验收。	尚未回款
8	视频会议系统销售合同	合同金额为 1,272,850.00 元；合同内容为销售 AVCON 嵌入式多点控制单元、AVCON 嵌入式高清视频终端、AVCON 嵌入式高清指挥视频终端、AVCON 嵌入式无线单兵编码器等；合同签订 10 个工作日内支付 50%，剩余款项在货到后 30 个工作日内支付；收到货物 5 日内进行检验，超过 5 日视同验收。	尚未回款

中科融通具备司法、边防等细分领域优势，能够为向客户提供一体化的防入侵整体解决方案。对于云南恒品承接实施的司法、边防及公安领域的防入侵项目，云南恒品能够借助中科融通一体化的防入侵整体解决方案能力，向客户提



供包括方案咨询、系统设计、软硬件定制开发、设备销售、安装调试及运维服务为一体的整体解决方案；故云南恒品会向中科融通采购相关的产品，并逐步发展成为中科融通的代理商客户。



(2) 云南恒品作为供应商的合同约定条款、双方资金往来、支付结算情况:

序号	合同约定条款	付款情况
1	合同金额为 929,000.00 元; 交易内容为工程项目的施工服务及相关售后服务	全部付款
2	合同金额为 1,062,685.00 元; 交易内容为工程项目的施工服务及相关售后服务	全部付款
3	合同金额为 128,000.00 元; 交易内容为工程项目的施工服务及相关售后服务	全部付款

云南恒品是一家从事计算机软件开发与应用、计算机系统集成与相关服务的综合性 IT 企业。云南恒品具有安防相关项目的实施和服务经验, 与中科融通云南地区的行业客户地理位置较近, 具备当地快速反应的优势, 中科融通能借助云南恒品向行业用户提供及时的实施及售后服务支持; 基于上述原因, 中科融通也会向云南恒品采购相关工程施工服务及相关安防项目的售后服务, 云南恒品同时也成为中科融通的供应商。

(3) 云南恒品既是中科融通前五大客户又是前五大供应商的合理性, 及相关收入、成本确认的合理性

报告期内, 云南恒品作为中科融通的代理商客户, 中科融通向云南恒品销售的内容主要为周界防入侵产品及应急指挥调度系统等, 中科融通向云南恒品销售产品最终主要用于云南省司法、公安和边防武警部队项目; 云南恒品作为中科融通的供应商, 中科融通向云南恒品采购的内容均为针对中科融通在云南地区所开展项目的实施和售后服务; 中科融通针对云南恒品的销售和采购已按照合同约定执行, 具有真实的交易和商业实质。

中科融通对云南恒品销售收入确认时点为相关货物已经交给云南恒品, 并由云南恒品相关人员在货物验收单据上签字确认, 在此时点与该批货物有关的主要风险和报酬已经转移, 故将该时点作为收入确认的时点是合理的; 中科融通向云南恒品采购时, 在相关的施工或服务发生时确认为工程施工成本, 待相关项目验收完毕后, 在此时点将已确认的工程施工成本结转为营业成本, 成本确认及结转过程是合理的。

**4、结合合同约定条款、合作期限、续期风险、业务占比等, 补充披露中科融通与主要客户合作的稳定性, 是否存在对主要客户的业务依赖及应对措施。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。**

(1) 中科融通与主要客户合作的稳定性的分析

中科融通目前的防入侵业务集中于司法、边防及公安领域, 该领域终端客户均为政府型客户, 此类客户通常会通过招投标方式进行项目采购, 合同一般没有明确的合作期限。报告期内, 中科融通每年均有大量新增客户, 且前五名客户基本不相同, 这主要是因为, 就单一客户而言, 中科融通基于其防入侵建

设的需求为其提供了整体解决方案及相关服务后，客户新的建设或改造需求往往具有一定的周期。

中科融通通过不断的技术开发和经验积累，产品不断完善，在行业中形成了良好的口碑和信誉，凭借自身在核心技术研发及行业应用方面的示范效应，在公安、司法、监狱这一细分领域建立了一定的市场优势。在司法监狱防入侵领域，根据十一届全国人大常委会第二十六次会议统计数据，全国共有监狱 681 所，中科融通报告期内服务的监狱客户达 50 余家；在公安边防防入侵领域，我国边防重点支队共有云南、西藏、新疆、内蒙、吉林、山东、浙江、江苏、福建、广东、广西共 11 个区域，中科融通相关产品已经介入云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东 6 个重要边防地区，目前已完成云南地区的边防管控平台的搭建（国家级第一个试点）。专业的技术能力、优质的一体化服务、良好的市场口碑在一定程度上保障了中科融通与客户合作的稳定性。

## （2）中科融通对主要客户的业务依赖即应对措施的分析

2015 年中科融通防入侵客户相对分散，中科融通服务的防入侵业务客户达 50 余家，客户数量相对较多，不存在对主要客户重大依赖的情形。

2016 年 1-8 月，中科融通合计实现收入 6,513.46 万元；其中，前五大客户销售金额合计 4,715.59 万元，合计占当期销售收入比例的 72.40%。前五大客户销售收入合计占比和单一客户销售收入占比较 2016 年 1-3 月份有所下降，随着 2016 年下半年在手订单陆续确认收入，前五大客户占销售的比例有望进一步下降。

为维护客户的稳定性，中科融通注重强化技术研发与产品开发，不断提高企业技术水平及丰富提供产品类型，满足现有目标客户群体的差异化需求。同时，中科融通推行老客户策略，通过提前发现客户需求引导客户进行产品或技术的更新换代或保持对接现有客户的后续刚性需求，通过定期拜访、客户反馈及日常技术交流等形式维护现有客户关系。此外，中科融通重视提升定制化服务能力，通过为客户提供定制专属产品和服务解决方案来获取客户认同，提升客户粘性。

## （二）核查意见：

经核查，中科融通前五大客户的交易条款、价格及付款条件与其他客户不存在重大差异。结合合同执行情况来看，中科融通向前五大客户销售相关收入确认时点、依据具有合理性。结合合同约定条款、双方资金往来、支付结算、回款及终端销售情况等，云南恒品既是中科融通前五大客户又是前五大供应商具有合理性，相关收入、成本确认具有合理性。

**问题 13：**申请材料显示，中科融通报告期前五大供应商变动较大。请你公司：**1）**补充披露中科融通报告期前五大供应商主营业务，双方交易的具体内容、采购模式和结算模式，交易条款、价格及付款条件与其他供应商是否存在重大差异。**2）**补充披露中科融通向前五大供应商采购相关成本的确认时点、依据及

合理性。3) 结合同行业可比公司采购情况，补充披露中科融通报告期前五大供应商变动较大的合理性，上述情形对中科融通业务稳定性的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。



2016年1-3月

序号	供应商名称	主营业务	交易的具体内容	采购模式	交易条款	付款条件
1	北京方兴科技有限公司	计算机系统服务；数据处理；基础软件服务；应用软件服务；计算机维修；销售软件及辅助设备，软件开发	MCGI 移动通讯绿岛服务器端软件、路由模块、交换控制单元	以销定购	收到预付款 10 个工作日内发货	签订 10 个工作日内，支付 50% 预付款，设备到达后 10 个工作日内，支付 40%，安装调试后 10 个工作日内，支付 10% 为安装调试款。
2	云南恒品科技有限公司	计算机网络工程设计及安装；计算机软硬件的开发及应用；计算机系统集成及综合布线；网络技术服务；安全技术防范工程设计及施工	工程项目的施工服务及相关售后服务	以销定购	-	工程项目施工服务完成后支付相关款项
3	云南晔祥科技有限公司	计算机软硬件的开发及应用；计算机系统集成及综合布线；安全防范技术工程设计与施工；消防设施工程专业承包	350 兆 PDT 数字集群对讲机、车载台、基地台	以销定购	合同签订后 13 个日历日到货	收到增值税专票，3 个工作日内支付预付款 50%，收到货物后 3 个工作日内支付剩余 50%。



4	杭州海康威视数字技术有限公司北京分公司	电子产品（含防爆电气产品、通信设备及其辅助设备、多媒体设备）的研发、生产；销售自产产品；提供技术服务，电子设备安装，电子工程及智能系统工程的设计、施工及维护	网络摄像机、硬盘录像机、3.5寸监控级硬盘、解码器、服务器	以销定购	在货到后7日内完成验收，如有异议应在该期限内书面提出，未提出的视为验收合格。	合同生效后5日内付款350,000.00元作为预付款，2016年1月1日付清余下货款108,860.00元。
5	广州市易恒信息技术有限公司	通信设备零售；电子产品零售；软件开发；信息技术咨询服务；电子、通信与自动控制技术研究、开发；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；计算机网络系统工程服务	E4E便携式卫星移动站系统、控制软件	以销定购	签订合同后20天内交货	签订合同并收到增值税发票后的5个工作日内支付30%的预付款项目验收合格后一周内凭增值税发票支付70%的合同尾款。

2015年

序号	供应商名称	主营业务	交易的具体内容	采购模式	交易条款	付款条件
1	北京北交智信科技有限公司	计算机系统服务；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、通讯设备	光纤光栅传感器封装工艺流程、光纤光栅传感器生产线、光纤光栅传感器测试检验线	以销定购	甲方确认生产工艺流程及生产过程的合理性	2种方式支付：（1）一次总付，收到货物经过一个月测试使用验收合格后15个工作日内将本合同项下全部款付清。（2）分期付款，签订日起支付合同35%作为预付款，交付货款验收合格后7个工作日内付清尾款



2	湖北泰信科技信息发展有限公司	计算机软件开发应用；安防工程研发、安装；消防工程安装；自营和代理货物及技术进出口（不含国家禁止或限制进出口的货物及技术）；	监所物联网可视门禁、泰信科技物联网信息交互管理系统、电视节目解调器、电视信号分配器	以销定购	甲方收到验收报告后 7 天内组织有关人员验收，并在 15 天内给予认可或提出修改意见。	合同签订后 5 个工作日，一次性支付预付款 100 万。合同中主要设备到场后支付合同金额的 85%。完成验收后甲方支付合同 97.38% 预留 150000.00 元作为保证金，质保 2 年结束后付给乙方。
3	石家庄煜华通网络科技有限公司	计算机软硬件的开发、销售及维修，计算机网络设备及办公用品的销售、维修，计算机网络工程安装	曙光服务器	以销定购	自设备发到甲方指定地点并由甲方相关负责人签字之日起，设备毁损灭失风险由甲方承担。	合同签订后 3 日内预付合同总额的 15%，发货前需付清本合同所有余款。
4	昆明纷众网络科技有限公司	计算机网络工程、安全技术防范工程的设计与施工；计算机软硬件的开发及应用；计算机软硬件及耗材、五金、建筑材料、装饰材料的销售	会议电视终端、高清摄像机、交直流一体化机箱、通用中心控制板	以销定购	合同设备的毁损、灭失风险自需方或需方指定的第三方签收时从供方转移到需方	签订 3 日内，支付全款 30%，首次提货，7 个工作日内支付 1,101,100.00 元，第二次提货，7 个工作日内支付 868,000.00 元。
5	河北众达网络科技有限公司	计算机软件开发、销售及技术咨询服务；计算机及外围辅助设备、计算机配件、计算机耗材、电子产品、通讯器材用品的批发零售；计算机系统集成；计算机维护	核心交换机、服务器区交换机、可视化运维系统、出口安全网关	以销定购	应收货后五日内书面通知乙方，否则视为验收通过	合同签订后 3 日内，支付 50% 合同预付款，同时开具一张延期支票，支票金额为合同金额的 50%。



2014 年

序号	供应商名称	主营业务	交易的具体内容	采购模式	交易条款	付款条件
1	石家庄华通创新科技有限公司	计算机系统集成、综合布线、软件及外围辅助设备销售、实验室设备、教学仪器设备的销售。	日立投影机、鸿合电子白板	以销定购	当场验收并在货运单上签字，收货 7 天内为验收期	2014 年 4 月 9 日支付 2,550,000.00 元，5.5 支付 2,040,000.00 元，5.15 支付 1,525,800.00 元，期末付款应按未付款金额每月 2% 支付滞纳金
2	北京吉益永昌商贸有限公司	技术开发、技术转让、技术服务；；维修计算机、销售电子产品、计算机、软件及辅助设备、机械设备、建筑材料。	触摸屏、计算机、光纤藕合器、光端机、二合一防雷器、超五类网线、光栅单元、光栅调制板、互联传感器	以销定购	当场验收并在货运单上签字，收货 7 天内为验收期	收到全部货物后 15 日内全部支付
3	北京东方建强商贸有限公司	销售计算机软硬件及外围设备、五金交电、电子元器件、机械、电气设备、通讯设备；维修计算机、手机。	内置球笼万向固定架、自立杆、监控杆、物理围栏、投影机、电子白板、推拉黑板、中控	以销定购	当场验收并在货运单上签字，收货 7 天内为验收期	收到全部货物后 15 日内全部支付
4	湛江市力讯科技有限公司	计算机软件、硬件、多媒体教学设备及各种电子产品开发、装配；闭路	多媒体一体机	以销定购	设备安装调试完毕 7 个工作日内验收	2014.6.30 前支付 95%，余额转为质保金 180 天内支付

		电视监控系统、校园音响、语音教学系统、多媒体电教及各种教学设备安装。				
5	郑州云权电子技术有限公司	计算机网络系统集成；计算机软硬件开发及技术服务；网络技术服务；安全技术防范工程设计及施工（凭资质证经营）；批发零售：家用电器、电子产品、五金交电、文具、日用百货、摄录器材。	元器件、教育物联网平台软件	以销定购	当场验收并在货运单上签字，收货7天内为验收期	货到验收无误后30日支付全部款项

除根据客户要求制定采购外，对于拥有自主采购权的原材料采购（含外购件及自制件原材料采购），中科融通会根据项目需求，综合考虑并选定合格供应商，最终选定的供应商之间在市场价格、交易条款、付款条件等方面不存在重大差异。



1、补充披露中科融通向前五大供应商采购相关成本的确认时点、依据及合理性。

2016年1-3月

序号	供应商名称	采购成本确认时点	成本确认依据
1	北京方兴科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
2	云南恒品科技有限公司	相关的施工或服务发生时	按施工服务进度计量
3	云南晔祥科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
4	杭州海康威视数字技术股份有限公司北京分公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
5	广州市易恒信息技术有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单

2015年

序号	供应商名称	采购成本确认时点	成本确认依据
1	北京北交智信科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
2	湖北泰信科技信息发展有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
3	石家庄煜华通网络科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
4	昆明纷众网络科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
5	河北众达网络科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单

2014年

序号	供应商名称	采购成本确认时点	成本确认依据
1	石家庄华通创新科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
2	北京吉益永昌商贸有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
3	北京东方建强商贸有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单

4	湛江市力讯科技有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单
5	郑州云榷电子技术有限公司	收到货物并签字确认验收	签收单或入库单

中科融通对前五大供应商的采购成本在签收入库时确认，具体金额根据与供应商签订的合同、支付的价款及发票等相关凭据确定，按取得时的实际成本计价，符合会计准则的相关规定，具备合理性。

**3、结合同行业可比公司采购情况，补充披露中科融通报告期前五大供应商变动较大的合理性，上述情形对中科融通业务稳定性的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。**

中科融通的主要市场竞争对手包括理工光科、波汇通信及中科赛思。波汇通信及中科赛思为非公众公司，无法公开获取其经营相关资料。理工光科为拟上市企业，根据公开披露信息显示，理工光科 2013 至 2015 年度前五大供应商情况如下：

序号	2015 年度	2014 年度	2013 年度
1	武汉华尔信息技术有限公司	北京市警视达机电设备研究所有限公司	北京神舟航天软件技术有限公司
2	济南通欧信息技术有限公司	武汉高思光电科技有限公司	武汉邮科院
3	武汉高思光电科技有限公司	广西捷创科技有限公司	上海龙诚自动化系统有限公司
4	英森电气系统（上海）有限公司	上海腾盛智能交通技术有限公司	上海腾盛智能交通技术有限公司
5	武汉邮科院	武汉邮科院	江苏东升电器集团公司扬州分公司
6	上海天诚线缆销售有限公司	镇江市神龙电器管件有限公司	武汉高思光电科技有限公司

注：1、以上信息来源为《武汉理工光科股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》；上述供应商中武汉邮科院是理工光科的实际控制人，系关联交易。

公开信息显示，2013 年度至 2015 年度，同行业可比公司理工光科前五大供应商存在较大变动。

中科融通 2014 年教育信息化业务占比较高，但企业于 2015 年不再从事教育信息化业务，2014 年度前五名供应商较 2015 年度、2016 年 1-3 月变动较大主要系业务变化导致所需采购产品不同。对于报告期内防入侵业务，中科融通原材

料采购绝大多数为包括前端采集设备、中端传输设备及后端控制器的通用性安防外购件采购。中科融通针对的主要客户为司法、边防及公安领域政府机构，单个项目定制化特征较强，基于项目定制化要求及客户偏好差异，客户所指定的前端采集设备、中端传输设备及后端控制器所采用的品牌往往有所不同。同时，对于非客户指定的外购件采购，中科融通仍需要根据项目的定制化需求选择不同供应商进行有针对性采购。中科融通报告期内前五名供应商变动较大的主要原因系中科融通防入侵业务定制化特征较强，与同行业可比公司不存在重大差异。

中科融通主要采取“以销定购”的采购模式，其主要原材料为通用安防设备（如摄像机、录像机、显示器）、各类电子元器件、电/光功能模块/模组以及部分计算机配件等，企业上游行业基本都属于充分竞争行业，提供各类原材料以及通用设备的的供应商众多，中科融通可以按照客户指定或计划以市场价格从供应商采购。

综上，中科融通报告期内供应商变动较大具备合理原因，上述情形不会对中科融通业务稳定性造成较大影响。

## （二）核查意见：

经核查，我们认为，中科融通前五大供应商的交易条款、价格及付款条件与其他供应商不存在重大差异。结合合同执行情况来看，中科融通前五大供应商采购相关成本确认时点、依据具有合理性。

**问题 14：请独立财务顾问和会计师在保证覆盖率的前提下，对中科融通报告期与主要客户、供应商业务的真实性进行专项核查并提供核查报告，同时在重组报告书披露其核查情况及核查结论。**

回复：

### （一）核查情况：

我们对中科融通报告期与主要客户、供应商交易的真实性情况进行了专项核查；具体的核查情况详见我们出具的《关于中科融通物联科技无锡股份有限公司报告期与主要客户、供应商业务真实性的专项核查报告》。

### （二）核查意见：

经核查，我们认为：我们实施了包括了解、测试和评价中科融通销售与收款、采购与付款环节内部控制设计和执行的有效性的程序，认为中科融通内部控制设计合理、执行有效。在此基础上，我们设计了本次专项核查的相关程序，在保证样本覆盖率的情况下，对中科融通报告期与主要客户、供应商业务的真

实性进行了专项核查及分析，我们认为，中科融通报告期内与主要客户、供应商之间的交易是真实的，毛利率真实反映了企业业务情况，具备合理性。

**问题 15:** 申请材料显示，中科融通成立于 2013 年 7 月，2014 年主要从事教育信息化业务。由于市场竞争激烈，2015 年开始，中科融通放弃了教育信息化集成业务，专注防入侵领域业务。请你公司：1) 以列表方式补充披露中科融通主要客户、合作情况、业务规模、技术领先度、市场份额等情况，并与竞争对手进行比较分析。2) 结合上述情形，补充披露中科融通 2015 年才开始专注防入侵领域业务，与主要竞争对手相比的核心竞争优势及其可持续性。3) 结合中科融通从事防入侵领域业务的经验、市场竞争状况、核心竞争优势、业务发展阶段及业务拓展情况、目前经营业绩以及同行业可比公司业绩发展趋势等，补充披露中科融通主营业务的稳定性及未来持续盈利的稳定性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

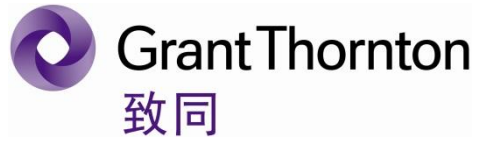
**(一) 核查情况：**

1、以列表方式补充披露中科融通主要客户、合作情况、业务规模、技术领先度、市场份额等情况，并与竞争对手进行比较分析。

安防行业范围较广、细分领域众多且延展性强，虽然目前国内涉足安防行业的上市公司较多，但各公司业务往往涉及不同的产品及行业细分领域，从业务及产品细分情况来看难以与中科融通进行直接类比，A 股市场尚无主要从事周界防入侵领域相关业务的上市公司。

目前，中科融通的市场竞争对手主要有武汉理工光科股份有限公司（以下简称“理工光科”），上海波汇通信科技有限公司（以下简称“波汇通信”），上海中科赛思信息工程有限公司（以下简称“中科赛思”）。中科融通与前述公司的对比情况如下：

对比公司	主营业务	主要客户及合作情况	业务规模	技术领先度	市场份额
理工光科	专门从事光纤传感及智能化应用，向用户提供光纤传感技术安全监测系统整体解决方案及相关服务	客户遍及全国 100 多个地市，与福建省高速公路信息科技有限公司、福建省高速公路信息科技有限公司、中国石化集团、中石油管道联合有限公司西部分公司等公司建立了合作关系	2015 年主营业务收入为 18,367.38 万元，净利润为 3,810.37 万元	已经发展成为我国光纤传感产业规模较大的研究开发与生产基地；是国内光纤传感技术安全监测系统整体解决方案最主要的提供商之一，目前在技术水平方面处于国内领先地位	国内光纤传感技术安全监测系统整体解决方案最主要的提供商之一，客户遍及全国 100 多个地市，网点覆盖率在同行业中位居榜首
波汇通信	光电器件及光纤传感设备和安全监控解决方案的提供	主要客户集中在石油石化、冶金、建筑、电力、水利、交通等领域	-	在光纤传感、智能视频和光传输及处理三大技术领域确立了优势地位	-
中科赛思	安防系统的研发建设、维护、销售等	已与上海浦东国际机场和上海虹桥机场建立了合作关系	-	基于传感网的机场飞行区周界防入侵系统，已成功应用在上海浦东国际机场和上海虹桥机场	-
中科融通	主要从事防入侵系统、视频监控及物联网防入侵应用相关软件、硬件产品的研发、生产、销售及提供相应的技术服务	司法部燕城监狱、天津康宁监狱、北京垦华监狱、司法部监狱管理局、山东临沂监狱、山东潍北监狱、云南公安边防总队、吉林公安边防总队、新疆公安边防总队、广东公安边防总队及天津市公安局等	2015 年主营业务收入为 6,975.1 万元，净利润为 1,214.48 万元	拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等涉及周界防入侵领域的核心技术	在司法监狱防入侵领域，全国共有监狱 681 所，中科融通报告期内服务的监狱客户达 50 余家，市场覆盖率相对较高



注：1. 理工光科相关资料来源于《武汉理工光科股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》。2. 波汇通信和科赛思为非公众公司，上述相关资料来源于其官方网站公开资料。

理工光科主要系向用户提供光纤传感技术安全监测系统整体解决方案及相关服务，主要产品包括等光纤油罐火灾报警系统、光纤隧道火灾报警系统、光纤周界入侵报警系统等，其中光纤周界入侵报警系统适用于机场、监狱、核电站、石化厂区、政府机关、军事设施、博物馆、高档住宅区等各种重要场所的周界入侵报警监测。波汇通信是光电器件及光纤传感设备和安全监控解决方案的供应商，主要产品包括分布式光纤测温系统、分布式光纤应力传感系统、光纤安防系统、光纤光栅在线监测系统等。中科赛思是主要从事安防系统的研发建设、维护和销售，其基于传感网的机场飞行区周界防入侵系统，已成功应用在上海浦东国际机场和上海虹桥机场。从上表可知，上述竞争对手与中科融通均从事周界防入侵业务领域，但各个公司业务侧重领域有所不同，在业务范畴、客户范围、技术方向等方面存在一定差异。

## 2、结合上述情形，补充披露中科融通 2015 年才开始专注防入侵领域业务，与主要竞争对手相比的核心竞争优势及其可持续性。

### （1）中科融通防入侵业务的核心竞争优势

中科融通是以公安、司法、边防为核心领域的防入侵整体解决方案提供商，主营业务为向客户提供包括防入侵方案咨询、系统设计、软硬件定制开发、设备销售、安装调试及运维服务为一体的整体解决方案。中科融通目前在司法、边防、公安细分领域的核心竞争优势主要体现在以下方面：

#### ①品牌及客户优势

中科融通成立至今，凭借自身在核心技术研发及行业应用方面的示范效应，已逐步在公安、司法及边防细分领域建立了一定的优势地位，在业内形成了较为良好的口碑和一定的市场知名度。

中科融通在公安、司法及边防细分领域所完成的典型项目较多。在司法监狱领域，中科融通服务的项目或客户包括司法部燕城监狱、天津康宁监狱、司法部监狱管理局关于国家科技支撑项目监狱智能化安全防范体系关键技术研究示范、发改委国家监外罪犯管控物联网应用示范工程、北京垦华监狱、山东临沂监狱、江苏龙潭监狱等；在公安边防领域，中科融通服务的项目或客户包括云南公安边防总队、吉林公安边防总队、新疆公安边防总队、内蒙公安边防总队、广东公安边防总队及天津市公安局等。

#### ②产品及技术优势

中科融通致力于构建面向多行业的高等级、智能化、立体式安防体系，实现物联网技术在司法、边防、公安等周界防入侵领域的优化定制和应用验证。中科融通自主研发了物联网周界 MEMs 传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品，初步形成了以软硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。

中科融通作为承办单位之一承担了国家发改委、司法部“物联网十大专项行动”中“国家监外罪犯管控物联网应用示范工程”方案的编写和技术支撑；承担了我国第一项监狱领域国家级科技研发项目国家科技支撑计划三项课题的研究任务，并参与编制了《监狱智能化安全防范体系建设关键技术研究及示范》行业标准；同时，中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术，具备一定的技术研发优势。

### ③专业人才优势

中科融通拥有一支较为稳定、凝聚力强、学历背景出色、研发水平较高的管理团队，能够基于行业发展趋势和市场需求及时、有效地制定公司发展战略并予以贯彻执行。中科融通的核心管理团队在物联网信息技术服务领域从业多年，对司法、边防、公安细分领域的发展趋势具有良好的专业判断能力，且具有丰富的防入侵系统项目实施及企业管理经验。

中科融通自设立以来就非常注重专业领域内技术人才的培养与挖掘，目前已形成了一支技术覆盖全面、核心力量突出的技术研发队伍和管理人员队伍。同时，中科融通建立了一支懂技术、擅营销的销售队伍，其成员具有较强的市场开拓能力，同时能够及时反馈市场及客户需求的最新变化，为企业新产品的研发设计提供了信息支持。整体而言，中科融通具备一定的人才优势。

## （2）中科融通防入侵业务的可持续性

### ①广阔的行业前景有利于保持防入侵业务的可持续性

中科融通所处的物联网安防行业属于国家产业政策扶持领域，从目前国家对于安防行业的远期规划及安防行业的客观社会需求来看，安防行业未来发展空间较大。根据中国安防展览网和中安网统计及预测，2015年我国安防行业的市场规模在4,860亿元左右，到2018年我国安防市场总产值将达到6,805亿元，2015年至2018年的平均复合增长率将达到11.87%，安防行业未来整体仍将保持较快速度增长。作为业内优秀的防入侵整体解决方案提供商，中科融通有望借助行业东风，进一步做大做强自身业务。

### ②丰富的项目经验有利于保持防入侵业务的可持续性

中科融通致力于构建面向多行业的高等级、智能化、立体式安防体系，为客户提供专业的一体化防入侵整体解决方案。截至本反馈回复出具日，中科融通已为司法部燕城监狱、天津康宁监狱、北京垦华监狱、司法部监狱管理局、山东临沂监狱、山东潍北监狱、云南公安边防总队、吉林公安边防总队、新疆公安边防总队、广东公安边防总队及天津市公安局等客户提供了防入侵整体解决方案。在防入侵领域积累了丰富的业务经验。成熟的项目经验有助于保障新项目的顺利实施，有利于保持主营业务稳定性及未来持续盈利稳定性。

### ③一定的细分领域优势有利于保持防入侵业务的可持续性



经过近三年的发展，中科融通已成为国内优秀的周界防入侵整体解决方案提供商，拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术，在公安、司法及边防细分领域建立了一定的优势地位；初步形成了以硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。一定的细分领域优势有助于中科融通主营业务的稳定发展，是未来持续盈利的重要保证。

**3、结合中科融通从事防入侵领域业务的经验、市场竞争状况、核心竞争优势、业务发展阶段及业务拓展情况、目前经营业绩以及同行业可比公司业绩发展趋势等，补充披露中科融通主营业务的稳定性及未来持续盈利的稳定性。**

**(1) 中科融通的业务发展阶段、业务拓展情况及防入侵业务经验**

中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术，且自主研发了物联网周界 MEMs 传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品，目前已初步形成了以软硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。

在司法监狱防入侵领域，根据十一届全国人大常委会第二十六次会议统计数据，全国共有监狱 681 所，中科融通报告期内服务的监狱客户达 50 余家；涉及的省份包括北京市、天津市、湖南省、重庆市、山东省、安徽省、江苏省、江西省，共计 8 个省级行政区域及直辖市，市场覆盖率相对较高。报告期内，中科融通承担并完成的典型项目包括司法部燕城监狱项目、天津康宁监狱项目、司法部监狱管理局关于国家科技支撑项目监狱智能化安全防范体系关键技术研究及示范项目、发改委国家监外罪犯管控物联网应用示范工程项目等，在司法监狱防入侵领域积累了较为丰富的业务经验。

在公安边防防入侵领域，我国边防重点支队共有云南、西藏、新疆、内蒙、吉林、山东、浙江、江苏、福建、广东、广西共 11 个区域，中科融通相关产品已经介入云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东 6 个重要边防地区，已完成云南地区的边防管控平台的搭建（国家级第一个试点）。中科融通负责全国部分重要边防地区省级平台的搭建，在边防防入侵领域具备较为丰富的业务经验，考虑到产品的适配性，中科融通的业务有望得到进一步的拓展。

**(2) 核心竞争优势**

详见本题 2（1）

**(3) 中科融通目前经营情况**

2016 年中科融通整体预测收入 14,442.71 万元，根据未经审计的财务数据，2016 年 1-8 月中科融通实现收入 6,513.46 万元，占中科融通 2016 年全年预测收入

的 45.10%。截至目前，中科融通已签署的合同、已确认正在履行签署程序的合同以及已取得的中标通知书中尚未确认的收入约为 3,574.47 万元，占中科融通 2016 年全年预测收入的 24.75%。中科融通正在洽谈中的合同约 6,500.00 万元，预计 2016 年确认收入的项目合计约 5,500.00 万元。

#### (4) 市场竞争状况及同行业可比公司业绩发展趋势

近年来，随着国内安防市场的快速发展，参与安防行业的企业数量迅速增加。目前，安防行业上市公司的主营业务大多集中在平安城市、智能交通、信息安全和数据安全等领域。由于安防技术应用的细分领域差距较大，导致在不同的细分市场的竞争主体也不尽相同。从周界防入侵业务来看，中科融通的市场竞争对手主要有理工光科、波汇通信及中科赛思。根据《武汉理工光科股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》数据显示，2013 至 2015 年度，理工光科主营业务保持平稳增长，其中光纤周界入侵报警系统业务收入复合增长率为 42.54%；2013 至 2015 年度，理工光科毛利率分别为 47.73%、47.12% 和 50.03%，毛利率整体水平较高且保持稳定，企业盈利能力较强。

综上所述，中科融通拥有自主核心技术及产品，目前已初步形成了以软硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。中科融通在司法监狱、公安边防防入侵领域具备一定的市场份额，积累了较为丰富的业务经验，报告期内业务快速发展，目前经营情况良好。中科融通所处行业发展前景向好，与主要竞争对手业务侧重领域各有不同，不存在显著的市场竞争。上述情形有利于保持中科融通主营业务的稳定性及未来持续盈利的稳定性。

#### (二) 核查意见:

经核查，我们认为，中科融通拥有自主核心技术及产品，目前已初步形成了以软硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。中科融通在司法监狱、公安边防防入侵领域具备一定的市场份额，积累了较为丰富的业务经验，报告期内业务快速发展，目前经营情况良好。中科融通所处行业发展前景向好，与主要竞争对手业务侧重领域各有不同，不存在显著的市场竞争。上述情形有利于保持中科融通主营业务的稳定性及未来持续盈利的稳定性。

**问题 16: 请你公司: 1) 补充披露中科融通 2015 年防入侵业务收入大幅上升的原因及合理性，是否均符合收入确认条件。2) 结合中科融通业务发展阶段及同行业可比公司同类产品毛利率的比较分析，补充披露中科融通报告期各类产品毛利率水平的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。**

回复:

#### (一) 核查情况:

**1、补充披露中科融通 2015 年防入侵业务收入大幅上升的原因及合理性，是否均符合收入确认条件。**

中科融通成立于 2013 年 4 月，由于防入侵业务开展需要一定的技术及产品积累，客户资源开拓也需要一定的时间积累，因此 2014 年度仍属于中科融通防入侵业务发展的积蓄期。2014 年度，中科融通实际承接的防入侵项目合同金额约为 2,700 万元，因项目周期原因，上述项目于 2015 年确认收入的合同金额约为 2,000 万元。基于防入侵业务发展阶段，2014 年中科融通承接的防入侵项目因周期原因大多确认于 2015 年度是导致中科融通 2015 年度防入侵业务收入较 2014 年度大幅上升的原因，中科融通 2015 年防入侵业务收入大幅上升具备合理事由。

中科融通于 2014 年承接，在 2015 年确认收入的防入侵项目具体如下：

序号	客户名称	项目名称	合同签订日期	合同金额 (万元)
1	山东省淮北监狱	淮北监狱周界	2014 年 7 月	84.86
2	中科润程（北京）物联科技有限责任公司	石家庄机场周界	2014 年 7 月	172.15
3	云南省公安边防总队	云南瑞丽边控	2014 年 7 月	765.69
4	北京中电兴发科技有限公司	监狱亲情电话	2014 年 8 月	43.80
5	中国人民武装警察边防部队吉林省边防总队	吉林边控	2014 年 10 月	298.30
6	北京市监狱管理局清河分局	垦华监狱综合管控平台	2014 年 10 月	170.00
7	无锡市司法强制隔离戒毒所	无锡戒毒所周界	2014 年 11 月	29.00
8	中科润程（北京）物联科技有限责任公司	厦门机场周界	2014 年 11 月	129.05
9	云南省公安边防总队	云南勐腊边控	2014 年 12 月	391.51
合同金额合计				2,083.46

2015 年度，中科融通根据不同的业务类型，按照合同的具体约定，以收到签收单、验收报告等确认文件作为收入确认依据，收入确认时点与该项交易相关的主要风险和报酬已转移，符合收入确认的条件。

**2、结合中科融通业务发展阶段及同行业可比公司同类产品毛利率的比较分析，补充披露中科融通报告期各类产品毛利率水平的合理性。**

中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术，且自主研发了物联网周界 MEMs 传感器智能报警系统、物联网周界光纤

光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品，目前已初步形成了以软硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。

2015 年度，深证安防产业指数共计 50 家上市公司实现毛利率的平均数为 39.96%，中位数为 39.47%；中科融通 2015 年实现的毛利率为 38.80%，与同行业上市公司平均水平相当，不存在较大差异。

中科融通的主要市场竞争对手包括理工光科、波汇通信及中科赛思。波汇通信及中科赛思为非公众公司，无法公开获取其经营相关资料。理工光科为拟上市企业，根据公开披露信息显示，理工光科与中科融通可比报告期内各类业务毛利率情况如下：

公司简称	项目	2015 年度	2014 年度	2013 年度
理工光科	光纤隧道火灾报警系统	51.98%	46.42%	59.01%
	光纤油罐火灾报警系统	75.13%	65.09%	53.03%
	电力设备光纤在线监测系统	53.46%	51.50%	38.73%
	光纤周界入侵报警系统	35.56%	36.58%	43.78%
	大型结构健康监测系统	-	57.63%	35.40%
	计量类产品	82.70%	48.37%	82.66%
	维保服务	59.69%	68.82%	67.92%
	其他	6.17%	7.22%	8.62%
	主营业务毛利率	50.04%	47.12%	47.72%
中科融通	防入侵产品销售	38.78%	49.89%	-
	防入侵解决方案	38.75%	22.35%	-
	技术服务	59.06%	54.84%	-
	防入侵业务毛利率	39.26%	34.59%	-

2014 年度及 2015 年度，中科融通防入侵业务毛利率分别为 34.59%和 39.26%，低于理工光科 47.12%和 50.04%的主营业务毛利率整体水平；但相对于理工光科主营业务中的光纤周界入侵报警系统业务 36.58%和 35.56%的毛利率水平，中科融通防入侵业务毛利率与理工光科水平相当，与主要竞争对手不存在显著差异。

## （二）核查意见：

经核查，我们认为：中科融通 2014 年度承接的防入侵项目因周期原因大多确认于 2015 年度是导致中科融通 2015 年度防入侵业务收入较 2014 年度大幅上升的原因，中科融通 2015 年防入侵业务收入确认符合会计准则及相关规定。

**问题 20:** 申请材料显示, 防入侵业务具有明显的季节性特征。中科融通 2016 年 1-3 月已实现的营业收入、净利润分别为 1,293.49 万元、35.14 万元; 截至 2016 年 1-7 月, 已实现的营业收入、净利润(未经审计) 占全年预测值的比例分别为 32.01%、21.09%。评估预测中科融通 2016 年营业收入、净利润分别为 14,442.71 万元、2,997.12 万元; 交易对方承诺中科融通 2016-2018 年净利润分别不低于 3,000 万元、3,900 万元及 5,070 万元。请你公司: 1) 结合中科融通 2015 年季度业绩实现情况及同行业可比公司季度业绩情况, 补充披露中科融通防入侵业务具有明显季节性特征的依据。2) 补充披露中科融通期后相关合同截至目前的收入确认情况, 是否符合企业会计准则规定。3) 结合截至目前的经营业绩、合同的签订与执行情况、潜在合同或意向性合同情况等, 补充披露中科融通 2016-2018 年业绩预测的可实现性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 核查情况:

**1、结合中科融通 2015 年季度业绩实现情况及同行业可比公司季度业绩情况, 补充披露中科融通防入侵业务具有明显季节性特征的依据**

2015 年度, 深证安防产业指数同行业上市公司下半年营业收入占全年营业收入总额的平均比例为 63.28%, 从同行业整体情况来看, 同行业上市公司主营业务呈现出较为明显的季节性特征。

中科融通的市场竞争对手主要包括理工光科、波汇通信及中科赛思。上述竞争对手中, 波汇通信和中科赛思为非公众公司, 无法从公开资料中获取其财务信息。理工光科为拟 IPO 企业, 根据《武汉理工光科股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》, 理工光科 2013 至 2015 年各季度业绩情况如下:

单位: 元

项目	2015 年度		2014 年度		2013 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
第一季度	14,595,859.32	7.95%	15,513,670.52	8.63%	12,487,931.63	7.22%
第二季度	43,147,842.90	23.49%	29,438,264.64	16.37%	31,617,288.87	18.28%

第三季度	25,693,792.52	13.99%	35,896,796.45	19.96%	31,102,931.85	17.98%
第四季度	100,236,267.29	54.57%	99,003,831.09	55.05%	97,740,598.86	56.51%
合计	183,673,762.03	100.00%	179,852,562.70	100.00%	172,948,751.21	100.00%

注：理工光科财务数据源自《武汉理工光科股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》。

2013 年度、2014 年度及 2015 年度，理工光科下半年收入占全年收入比重分别为 74.49%、75.01%和 68.56%，季节性特征明显。《武汉理工光科股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》披露，理工光科季节性特征明显的主要原因系：“公司主要客户如政府部门、石油石化、电力等行业采购具有明显的季节性。这些行业用户采购一般遵守较为严格的预算管理制度，通常在每年第一季度制定投资计划，然后经历方案审查、立项批复、请购批复、招投标、合同签订等严格的程序，年度资本开支如工程建设和设备安装等主要集中在下半年尤其是四季度。受上述因素影响，公司上半年实现的营业收入较少，一般情况下仅占当年全年营业收入的 25%左右，具有明显的季节性。”

2015 年度，中科融通第一季度、第二季度、第三季度及第四季度实现收入占全年总收入比例分别为 5.49%，6.18%，23.03%，65.30%，具备较强的季节性。中科融通的安防业务集中于司法、边防及公安领域，终端客户绝大多数为政府型机构。政府型机构通常会在每年年初制定投资及建设计划，然后需经过一系列严格的内部审批程序，具体产品采购、设备安装及系统建设一般集中于下半年度，因此中科融通主营业务表现出较为明显的季节性特征。中科融通主营业务的季节性特征主要由企业客户特征所决定，主营业务存在季节性与同行业可比公司不存在重大差异。

## 2、补充披露中科融通期后相关合同截至目前的收入确认情况，是否符合企业会计准则规定。

中科融通 2016 年 4 -8 月收入确认金额为 5,219.97 万元，该部分收入所对应的项目均已取得了客户签字确认的验收报告或验收单，根据合同相关约定，与该部分交易相关的主要风险和报酬于收入确认时点已经转移，收入确认符合企业会计准则的相关规定。

## 3、结合截至目前的经营业绩、合同的签订与执行情况、潜在合同或意向性合同情况等，补充披露中科融通 2016-2018 年业绩预测的可实现性。

### (1) 中科融通最新经营业绩情况

根据中科融通未经审计的 1-8 月份财务数据，截至 2016 年 8 月 31 日，中科融通业务实现情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度 (预测数/承诺数)	2016 年 1-8 月 (实现情况)	占比
营业收入	14,442.71	6,513.46	45.10%
净利润	2,997.12	1,453.02	48.48%
扣非净利润	3,000.00	1,271.45	42.38%

### (2) 尚未确认收入已签订合同及执行情况

经统计，中科融通已签订合同尚未确认收入共计 3,574.47 万元，占 2016 年预测营业收入的比例为 24.75%。其中包括监狱物联网合同 1,667.70 万元，公安边防物联网改造合同 916.60 万元，其他行业合同 990.16 万元，目前尚未确认收入的合同正在执行中，企业预计在手合同年底前可全部实现验收或交货并确认收入。

### (3) 企业潜在合同及情况统计

目前企业预计的潜在合同情况统计如下：

#### A 司法监狱领域

某省监狱管理局监外管控系统项目，预计合同额 200.00 万元，10 月份招标，预计 12 月份确认收入；某女子监狱改造项目，预计合同额 400.00 万元，此项目合同与其他总包方签订，预计 12 月份完成验收；某省某两市监狱物联网项目，预计合同额 100.00 万元，预计 11 月份招标，12 月份完成供货确认收入；某高等法院安防平台，预计合同额 300.00 万元，预计 12 月份安装调试完毕并确认收入。

#### B 公安边防领域

某边防总队指挥系统设备采购项目，预计合同额 300.00 万元，已采购了第一批，预计 12 月份完成第二批采购确认收入；某边防总队下属支队周界边控项目，已采购了第一批，预计仍有 800.00 万元产品 12 月份采购完毕确认收入；某边检站项目，预计合同额 500.00 万元，预计 10 月份开标，12 月份验收完毕确认收入；某边防总队情报处设备采购，预计合同额 300.00 万元，预计 10 月份招标，11 月份完成采购确认收入；某边防总队边控某片区项目，预计合同额 650.00 万元，预计 11 月份招标，12 月份完成验收确认收入；某边防总队下属支队视频会议调度指挥系统项目，预计合同额 500.00 万元，已采购第一批，预计 11 月份完成第二批货物采购确认收入；某边防总队项目，预计合同额 150.00 万元，预计 10 月

份招标，12月份完成验收确认收入；某装备库项目，预计合同额450.00万元，预计10月份招标，12月份完成验收确认收入；某总队某边检站项目，预计合同额300.00万元，预计11月份招标，12月份完成验收确认收入。某边防武警设备采购，预计合同额300.00万元，预计10月份招标，12月份完成验收确认收入。某市公安局周界平台改造项目，预计合同额200.00万元，预计10月份招标，12月份完成验收确认收入。

综上，根据目前洽谈情况，企业预计2016年可确认验收的项目合同额约5,500.00万元。

#### **(4) 中科融通2016年以后年度营业收入测算依据及合理性**

##### **① 安防行业未来发展情况及中科融通竞争优势**

中科融通是以公安、司法、边防为核心领域的防入侵整体解决方案提供商，主营业务为向客户提供包括防入侵方案咨询、系统设计、软硬件定制开发、设备销售、安装调试及运维服务为一体的整体解决方案。中科融通目前在司法、边防、公安细分领域的核心竞争优势主要体现在以下方面：

##### **1) 品牌及客户优势**

中科融通成立至今，凭借自身在核心技术研发及行业应用方面的示范效应，已逐步在公安、司法及边防细分领域建立了一定的优势地位，在业内形成了较为良好的口碑和一定的市场知名度。

中科融通在公安、司法及边防细分领域所完成的典型项目较多。在司法监狱领域，中科融通服务的项目或客户包括司法部燕城监狱、天津康宁监狱、司法部监狱管理局关于国家科技支撑项目监狱智能化安全防范体系关键技术研究及示范、发改委国家监外罪犯管控物联网应用示范工程、北京垦华监狱、山东临沂监狱、江苏龙潭监狱等；在公安边防领域，中科融通服务的项目或客户包括云南公安边防总队、吉林公安边防总队、新疆公安边防总队、内蒙公安边防总队、广东公安边防总队及天津市公安局等。

##### **2) 产品及技术优势**

中科融通致力于构建面向多行业的高等级、智能化、立体式安防体系，实现物联网技术在司法、边防、公安等周界防入侵领域的优化定制和应用验证。中科融通自主研发了物联网周界MEMs传感器智能报警系统、物联网周界光纤光栅智能报警系统、陆基光电观瞄平台、便携式视频监控设备等软硬件产品，初步形成了以软硬件产品研发为基础，配合解决方案设计、自有产品销售、系统项目实施及后续运维服务的综合服务链条。



中科融通作为承办单位之一承担了国家发改委、司法部“物联网十大专项行动”中“国家监外罪犯管控物联网应用示范工程”方案的编写和技术支撑；承担了我国第一项监狱领域国家级科技研发项目国家科技支撑计划三项课题的研究任务，并参与编制了《监狱智能化安全防范体系建设关键技术与示范》行业标准；同时，中科融通拥有多传感器融合感知技术、复杂背景中弱小运动目标复合检测和跟踪技术、基于规则引擎的高扩展性物联网应用集成平台架构等多项自有核心技术，具备一定的技术研发优势。

### 3) 专业人才优势

中科融通拥有一支较为稳定、凝聚力强、学历背景出色、研发水平较高的管理团队，能够基于行业发展趋势和市场需求及时、有效地制定公司发展战略并予以贯彻执行。中科融通的核心管理团队在物联网信息技术服务领域从业多年，对司法、边防、公安细分领域的发展趋势具有良好的专业判断能力，且具有丰富的防入侵系统项目实施及企业管理经验。

中科融通自设立以来就非常注重专业领域内技术人才的培养与挖掘，目前已形成了一支技术覆盖全面、核心力量突出的技术研发队伍和管理人员队伍。同时，中科融通建立了一支懂技术、擅营销的销售队伍，其成员具有较强的市场开拓能力，同时能够及时反馈市场及客户需求的最新变化，为企业新产品的研发设计提供了信息支持。整体而言，中科融通具备一定的人才优势。

#### ②司法监狱、公安边防市场容量较大，中科融通将保持持续增长

1) 中科融通在司法监狱物联网安防信息化进程中保持持续增长，未来市场容量较大

根据中科融通前期在天津监狱管理局和北京监狱管理局所承接项目的情况，中大型监狱的安防系统改造总价约在 1,400 万左右；长三角、珠三角和京津冀等国内发达地区的司法行业信息化建设需要急迫且有着较为良好的财政支撑能力，上述区域将于国内首批开展智能化技防系统建设和改造，预期每所监狱和劳教所的价格在 500-600 万；其他区域全国监狱及劳教所平均单体智能化技防系统的建设改造价格预期将控制在 300 万左右；根据从十一届全国人大常委会第二十六次会议上获悉的数据，全国共有监狱 681 所。据中安网（[www.cps.com.cn](http://www.cps.com.cn)）数据，2015 年我国安防行业的市场规模在 4,860 亿元左右，根据中安网统计的“安防产品各领域应用占比”情况，司法监狱领域约占到安防产品市场总量的 3%。

2) 中科融通在公安边防物联网安防信息化建设中保持持续增长，未来市场容量较大

目前，中科融通已经介入的省份包括云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东等省份，已完成云南地区的边防管控平台的搭建（国家级第一个试点）。从

中科融通历史合作情况来看，未来几年，国家在云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东省份的物联网安防的总投入不低于 10 亿元。由于中科融通负责了省级平台的搭建，考虑产品的适配性，中科融通预计云南、新疆、内蒙、吉林四省的市场份额有望继续提升。中科融通正在准备方案的省份还包括广西、福建等省份，将会带动企业销售的进一步增长。

3) 中科融通正在拓展其他行业业务，未来将进一步拉动企业收入增长。

中科融通主要从事防入侵系统、视频监控及物联网防入侵应用相关软件、硬件产品的研发、生产、销售及提供相应的技术服务。其产品除可应用于司法、公安边防领域外，还可应用于机场、道路、铁路等防入侵领域。

中科融通积极拓展监狱客户，取得了良好的进展。根据历史年度监狱客户的合作情况来看，中科融通 2014 年开拓的省份及直辖市包括北京、山东、江苏，2015 年新开拓的省份及直辖市包括天津、安徽、湖南。中科融通目前已经签署的合同及所部属的产品主要分布在北京市、天津市、湖南省、重庆市、山东省、安徽省、江苏省、江西省，共计 8 个省级行政区域及直辖市。

### ③ 中科融通未来年度经营计划

中科融通在监狱物联网安防领域经营计划：

根据历史年度中科融通服务的监狱客户对应省份以及目前正在跟踪的监狱物联网安防信息化项目，中科融通在司法监狱领域的未来经营计划如下表所示：

单位：万元

省份	2017 年度收入	2018 年度收入
司法部直属	800.00	-
安徽	1,800.00	1,500.00
四川	1,600.00	1,600.00
新疆	500.00	1,500.00
河北	900.00	1,600.00
江西	800.00	1,500.00
山西	600.00	600.00
重庆	800.00	1,500.00
江苏	600.00	1,000.00
山东	500.00	1,300.00
湖南	1,000.00	1,000.00

广东	300.00	800.00
内蒙	200.00	600.00
河南	600.00	1,500.00
<b>合计（含税）</b>	<b>11,500.00</b>	<b>16,000.00</b>
<b>不含税金额</b>	<b>9,829.06</b>	<b>13,675.21</b>

中科融通在公安边防领域经营计划：

历史年度中科融通在边境安防物联网信息化进程中已经介入云南、新疆、内蒙、吉林、山东、广东等省份；重点合作项目包括云南省瑞丽、版纳、勐腊、孟连片区项目；吉林省长白、应急库房项目；山东威海某岛防控项目；内蒙毕阿拉善总队应急项目；新疆指挥中心、博乐等项目；广东省应急库房项目。

根据历史年度合作情况以及目前项目跟踪情况，中科融通在公安边防领域的未来年度经营计划如下表所示：

单位：万元

序号	客户	2017 年收入	2018 年收入
1	云南	2,000.00	2,500.00
2	吉林	1,500.00	2,000.00
3	内蒙	1,500.00	2,000.00
4	山东	1,000.00	1,000.000
5	新疆	1,500.00	2,000.00
6	广西	800.00	1,000.00
7	广东	1,000.00	1,000.00
8	福建	500.00	800.00
<b>合计（含税）</b>		<b>9,800.00</b>	<b>12,300.00</b>
<b>不含税金额</b>		<b>8,376.07</b>	<b>10,512.82</b>

根据行业发展趋势及中科融通经营发展情况，结合中科融通的市场地位、核心竞争优势及中科融通制定的未来经营规划，中科融通 2016 年度以后业绩预测具备一定的可实现性。

## （二）核查意见：

经核查，中科融通 2016 年 4 月-8 月收入确认金额合计为 5,219.97 万元，该部分收入所对应的项目均已取得了客户签字确认的验收报告或验收单，根据合同相关约定，收入确认符合企业会计准则的相关规定。

**问题 24:** 请你公司结合应收账款应收方情况、期后回款情况、向客户提供的信用政策以及同行业公司情况，补充披露中科融通应收账款坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

**(一) 核查情况:**

(1) 报告期内中科融通应收账款应收方情况和期后回款情况

2016 年 1-3 月中科融通主要应收账款情况如下:

客户名称	应收账款余额	账龄	截止 2016 年 8 月底已回款金额 (元)	截止 2016 年 8 月底已回款比例 (%)
云南恒品科技有限公司	11,965,605.00	1 年以内	1,500,801.76	12.54
郑州云樵电子技术有限公司	2,668,491.00	1 年以内	-	-
山西坤腾世纪科技有限公司	1,746,031.00	1 年以内	1,746,031.00	100.00
北京迈世互联科技有限公司	1,508,530.00	1 年以内	510,350.00	33.83
北京特赛尔科技发展有限公司	1,399,000.00	1 年以内	1,399,000.00	100.00
中国人民武装警察部队吉林省边防总队	1,193,214.00	1 年以内	-	-
北京唯诺视讯安防科技有限公司	891,838.00	1 年以内	-	-



北京神州升腾科技发展有限公司	752,600.00	1年以内	-	-
北京圣奥安防科技有限公司	650,390.00	1年以内	650,390.00	100.00
山东省临沂生建机械制造有限公司	500,821.00	1年以内	-	-
合计	23,276,520.00	-	5,806,572.76	24.95
2016年3月31日应收账款余额	27,736,325.80	-	-	-
主要应收账款余额/ 应收账款余额	83.92%	-	-	-

2015年度中科融通主要应收账款情况如下:

客户名称	应收账款余额	账龄	截止2016年8月底已回款金额(元)	截止2016年8月底已回款比例(%)
云南恒品科技有限公司	7,392,159.74	1年以内	7,392,159.74	100.00
北京大唐高鸿数据网络技术股份有限公司	3,705,259.48	1年以内	3,705,259.48	100.00
郑州云榷电子技术有限公司	2,668,491.00	1年以内	-	-
阿拉善盟公安边防支队	2,223,900.00	1年以内	2,065,050.00	92.86
山西坤腾世纪科技有限公司	1,958,931.00	1年以内	1,958,931.00	100.00

北京迈世互联科技有限公司	1,508,530.00	1年以内	510,350.00	33.83
北京特赛尔科技发展有限公司	1,399,000.00	1年以内	1,399,000.00	100.00
北京唯诺视讯安防科技有限公司	891,838.00	1年以内	-	-
北京神州升腾科技发展有限公司	752,600.00	1年以内	-	-
威海市公安边防支队	697,200.00	1年以内	645,880.63	92.64
合计	23,197,909.22	-	17,676,630.85	76.20
2015年12月31日应收账款余额	30,685,369.84	-	-	-
主要应收账款余额/应收账款余额	75.60%	-	-	-

2014年度中科融通主要应收账款情况如下：

客户名称	应收账款余额	账龄	截止2016年8月底已回款金额(元)	截止2016年8月底已回款比例(%)
中科软科技股份有限公司	16,918,045.82	1年以内	16,904,626.98	99.92
北京中科软科技有限公司	1,260,000.00	1年以内、1~2年	1,260,000.00	100.00
北京中科联教科技有限公司	760,581.56	1年以内、1~2年	760,581.56	100.00

北京中科威德科技有限公司	154,460.00	1~2年	154,460.00	100.00
北京中电兴发科技有限公司	549,407.01	1年以内	549,407.01	100.00
合计	19,642,494.39	-	19,629,075.55	99.93
2014年12月31日 应收账款余额	20,152,821.51	-	-	-
主要应收账款余额/ 应收账款余额	97.47%	-	-	-

由上表可见，截至2016年8月，2014年12月31日账面大额应收账款已收回近100%；2015年12月31日账面大额应收账款已收回近80%；2016年3月31日账面大额应收账款收回近30%，尚未收回的款项主要为应收郑州云榷、中国人民武装警察部队吉林省边防总队、北京唯诺视讯、北京神州升腾、山东临沂生建款项。郑州云榷、北京唯诺视讯、北京神州升腾为中科融通的中间商或代理商，中科融通一般于发货得到对方签收时即确认对应收入，但由于市场中间商或产品代理商本身实现终端客户回款需要一定时间，根据市场惯例，中科融通通常会给予此类客户一定的信用账期，但一般不会超过1年。

②报告期内，中科融通向客户提供的信用政策以及同行业情况

1) 报告期内中科融通向客户提供的信用政策

报告期内，中科融通主要应收账款应收方情况、期后回款情况和向客户提供的信用政策如下：

报告期内，中科融通对不同客户的信用期略有不同，但一般不超过1年；报告期内各期末，中科融通主要客户的账龄基本为1年以内，具体情况如下：

A、中科融通与武警、公安及监狱终端客户进行直接交易的具体结算模式为按合同约定分阶段支付货款，销售款一般在合同签订、到货验收、安装调试验收、质保期满等节点分期收取，一般在验收合格后收到95%合同款项，其余5%作为质量保证金，故一般该类客户在验收完毕确认收入后合同款项基本结算完毕。

B、对于中科融通的代理商或中间商，中科融通一般于发货得到对方签收时即确认对应收入，但由于市场中间商或产品代理商本身实现终端客户回款需要一定时间，根据市场惯例，中科融通通常会给予此类客户一定的信用账期，根据不同账期略有不同。

(2) 同行业情况上市公司应收款项坏账政策

中科融通与同行业上市公司应收款项坏账政策如下：

公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
长城电脑	5%	10%	30%	60%	80%	100%
航天发展	3%	10%	20%	100%	0%	0%
烽火电子	2%	10%	20%	50%	100%	100%
振华科技	4%	10%	30%	50%	60%	100%
浪潮信息	5%	20%	50%	80%	80%	80%
北斗星通	5%	10%	30%	60%	100%	100%
广电运通	0.5%	5%	10%	30%	50%	100%
远望谷	5%	8%	20%	50%	80%	100%
御银股份	5%	10%	50%	90%	0%	0%
大立科技	5%	10%	20%	50%	50%	100%
启明信息	5%	10%	30%	50%	100%	100%
大华股份	5%	10%	30%	100%	0%	0%
川大智胜	0%	10%	20%	30%	40%	100%
卫士通	5%	10%	30%	50%	80%	100%
辉煌科技	5%	10%	30%	60%	80%	100%
皖通科技	5%	10%	20%	40%	50%	100%
太极股份	2.5%	5%	15%	35%	80%	100%
千方科技	1%	10%	20%	50%	80%	100%
合众思壮	3%	10%	20%	50%	80%	100%
雷科防务	5%	10%	30%	50%	50%	100%
高德红外	5%	10%	30%	50%	80%	100%
海康威视	5%	10%	30%	50%	80%	100%
启明星辰	0.5%	8%	20%	50%	50%	100%
海格通信	0.5%	5%	10%	30%	50%	100%
银河电子	5%	10%	20%	50%	50%	100%
英飞拓	5%	10%	20%	50%	0%	0%
杰赛科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%



海能达	1%	10%	20%	50%	80%	100%
捷顺科技	5%	10%	30%	100%	0%	0%
银江股份	5%	10%	20%	50%	50%	100%
华力创通	5%	10%	30%	50%	80%	100%
天源迪科	3%	10%	20%	50%	0%	100%
欧比特	5%	10%	20%	50%	50%	100%
数字政通	5%	10%	30%	50%	80%	100%
思创医惠	5%	10%	30%	100%	0%	0%
金刚玻璃	5%	10%	15%	25%	50%	100%
高新兴	5%	10%	30%	80%	0%	0%
振芯科技	5%	10%	20%	40%	60%	100%
安居宝	1%	10%	30%	100%	0%	0%
万达信息	3%	5%	10%	20%	50%	100%
美亚柏科	5%	10%	30%	50%	80%	100%
易华录	0%	10%	30%	80%	80%	100%
拓尔思	1%	10%	20%	100%	0%	0%
蓝盾股份	5%	10%	30%	50%	80%	100%
旋极信息	5%	10%	20%	50%	50%	100%
北信源	5%	10%	30%	50%	80%	100%
东方网力	5%	10%	30%	50%	100%	100%
绿盟科技	0.5%	10%	20%	50%	80%	100%
<b>行业平均</b>	<b>3.78%</b>	<b>9.71%</b>	<b>25%</b>	<b>56.46%</b>	<b>70.53%</b>	<b>99.49%</b>
<b>中科融通</b>	<b>5%</b>	<b>10%</b>	<b>20%</b>	<b>50%</b>	<b>80%</b>	<b>100%</b>

中科融通采用个别方式和组合方式计提坏账准备，报告期应收账款余额均按组合方式计提坏账，中科融通按账龄计提坏账准备的比例相对于同行业上市公司不存在重大差异。

## （二）核查意见：

综上，我们认为，中科融通报告期内应收账款回款良好，中科融通采用个别方式和组合方式计提坏账准备，报告期内应收账款余额基本均按组合方式计提坏账，按账龄计提坏账准备的比例相对于同行业上市公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提充分。

**问题 25:** 请你公司补充披露中科融通 2014 年第二季度收入占比较大的原因及合理性, 与行业季节性波动的趋势是否一致。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 核查情况:

2014 年第二季度, 中科融通收入具体来源如下:

单位: 万元

序号	客户名称	项目名称/内容	最终用户	收入金额
1	中科软科技股份有限公司	黄骅教育项目(短焦投影仪、电子白板、多媒体教学一体机)	黄骅市教育局	861.20
2	中科软科技股份有限公司	黄骅教育项目(多媒体教学一体机)	黄骅市教育局	650.88
3	中科软科技股份有限公司	黄骅教育项目(网管及综合考勤软件、数字化课程资源包、计算机及服务器等)	黄骅市教育局	629.35
4	北京中电兴发科技有限公司	天津监狱亲情电话	天津市监狱管理局	53.00
5	北京中电兴发科技有限公司	天津监狱项目	天津市监狱管理局	30.03
6	北京中电瑞达电子技术有限公司	清河分局垦华监狱亲情电话	天津市监狱管理局	27.35
7	北京康辰亚奥技术股份有限公司	设备销售(监狱对讲)	北京市监狱管理局	19.89
8	北京中电瑞达电子技术有限公司	周界高压电网系统网络嵌入模式	北京市监狱管理局	5.66

中科融通 2014 年第二季度收入总额占全年的比重为 55.24%, 占比较高的原因为中科融通与中科软合作的黄骅教育项目于 2014 年第二季度确认收入, 上述项目金额较大。中科融通 2014 年第二季度安防业务收入总额为 135.93 万元, 占 2014 年度安防业务收入总额的比例为 11.49%, 第二季度安防业务收入占比与业务季节性波动的趋势吻合。

(二) 核查意见:

经核查，我们认为，中科融通 2014 年第二季度收入总额占全年的比重为 55.24%，占比较高的原因为中科融通与中科软合作的黄骅教育项目于 2014 年第二季度确认收入，上述项目金额较大。

**问题 26:** 申请材料显示，中科融通 2014 年扣除所得税影响后的非经常性损益为 179.05 万元，占同期归属母公司所有者净利润的比例为 3,421.09%，其中主要为政府补助。请你公司补充披露上述政府补助会计确认依据及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复:

**(一) 核查情况:**

2014 年度，中科融通的非经常性损益主要为政府补助，会计确认依据为公司依据政府相关文件规定申请并取得批复，满足文件所附的相关条件，同时在实际收到政府财政资金情况下，确认为政府补助。

2014 年度主要政府补助情况如下:

序号	政府补助内容	政府补助相关文件	收到补助时间	补助金额 (万元)	补助是否为财政资金
1、	无锡市第一批科技创新领军人才、科技创新领军人才项目及经费	无锡市科学技术局文件(锡科计【2013】200号)、无锡市财政局文件(锡财工贸【2013】132号)	2014年12月25日	140.00	是
2、	2014年第二次房租补贴	关于2014年第二次房租补贴工作的通知(微发字【2014】17号)	2014年5月12日	42.72	是
3、	2014年度新区民营经济发展专项资金	关于开展2014年度新区民营经济发展专项资金项目申报工作的通知	2014年11月26日	27.43	是
4、	税收返还--软件退税	《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》(财税【2011】100号)	2014年11月26日	11.97	是
合计				222.12	

(二) 核查意见:

经核查,我们认为 2014 年度中科融通收到的政府补助有明确依据,其确认符合《企业会计准则》及其相关规定,具有合理性。

致同会计师事务所(特殊普通合伙)

2016年9月28日

证书序号: NO.006727

# 说明

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



中华人民共和国财政部制

此证专用，复制无效  
告

## 会计师事务所

# 执业证书



名称: 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

主任会计师: 徐华

办公场所: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场5层

组织形式: 特殊普通合伙

会计师事务所编号: 11010156

注册资本(出资额): 2000 万元

批准设立文号: 京财会许可[2011]0130号

批准设立日期: 2011-12-13



证书序号: 000443

# 会计师事务所 证券、期货相关业务许可证

经财政部、中国证券监督管理委员会审查，批准  
致同会计师事务所（特殊普通合伙）  
执行证券、期货相关业务。

首席合伙人：徐华



证书号：11

发证时间：二〇〇八年四月十五日

证书有效期至：二〇一〇年四月十五日

此件仅用于业务报  
告专用。复印无效



# 营业执照

(副本) (20-1)

统一社会信用代码 91110105592343655N

名称 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

类型 特殊普通合伙企业

主要经营场所 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特广场五层

执行事务合伙人 徐华

成立日期 2011年12月22日

合伙期限 2011年12月22日至 长期

经营范围 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; 办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务, 出具有关报告; 基本建设年度财务决算审计; 代理记账; 会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训; 法律、法规规定的其他业务。(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。)



在线扫码获取详细信息

登记机关



2016年 0月 19日

提示: 每年1月1日至6月30日通过企业信用信息公示系统报送上一年度年度报告并公示。