小唐科技（上海）股份有限公司

光大证券股份有限公司

关于小唐科技（上海）股份有限公司

股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的

审核问询函的回复

主办券商

光大证券股份有限公司
EVERBRIGHT SECURITIES CO., LTD.

（住所：上海市静安区新闸路 1508 号）

二〇二三年四月

目 录

问题 1.关于研发费用.....1
问题 2.关于业绩波动.....19
问题 3.关于股份激励.....37
问题 4.关于信息披露豁免.....53
问题 5.其他问题.....54

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

小唐科技（上海）股份有限公司（以下简称“公司”、“小唐科技”）于 2023 年 3 月 20 日收到贵司《关于小唐科技（上海）股份有限公司股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函》。根据审核问询函要求，光大证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及时组织公司、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）对问询函提出的问题进行了补充披露和认真核查，现将审核问询函的落实情况逐条报告如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复中所使用的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。

本回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本审核问询函回复的字体：

本回复中的字体代表以下含义：字体	含义
黑体（加粗）	**问询函所列问题**
宋体	问询回复正文
楷体（加粗）	**对公开转让说明书的修改或补充披露**

问题 1.关于研发费用

公司 2020 年度、2021 年度、2022 年 1-10 月的研发费用分别为 702.40 万元、830.15 万元、754.11 万元，占营业收入比例分别为 25.98%、17.39%和 27.31%。请公司补充说明：（1）报告期内研发人员的结构及平均薪酬变动情况，与同行业可比公司及当地平均薪酬水平的对比情况，是否存在显著差异；（2）研发费用的支出范围及归集方法，研发费用是否能够与生产成本及其他费用明确区分；（3）研发人员认定标准、研发人员数量、学历及年龄结构、从业年限结构；结合各报告期研发人员人数变化情况、研发人员薪资水平等，说明研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，如有，说明原因；（4）是否存在同一人员同时承担研发、非研发工作情况，如存在，请说明相关员工的薪酬分配情况，研发工时是否得到准确统计，工时相关管理制度是否健全并有效执行；公司主要管理人员、董事、监事薪酬存在计入研发费用的，请具体说明合理性；（5）补充披露报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司产品及服务技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况，前期研发成果是否实现产业化，若否，解释原因，是否存在将研发产品对外销售的情况，会计处理是否准确；（6）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商、会计师补充核查上述情况，并针对公司研发费用的真实性、准确性、完整性，以及是否与成本明确区分，是否存在将与研发费用无关的费用在研发费用中核算的情况，会计处理是否符合《企业会计准则》规定，发表专业意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）报告期内研发人员的结构及平均薪酬变动情况，与同行业可比公司及当地平均薪酬水平的对比情况，是否存在显著差异

1、报告期内，公司研发人员的结构及平均薪酬变动情况

公司高度重视研发人员团队的建设，经过多年的发展，公司构建了专业齐全、层次清晰、经验丰富的研发人员。报告期内，公司研发人员按年龄、学历和从业年限分类，构成情况如下表：

单位：人

年龄结构	2022.10.31	2021.12.31	2020.12.31
20 岁-30 岁（不含 30 岁）	7	7	4
30 岁-40 岁（不含 40 岁）	9	5	4
40 岁及以上	12	10	9
合计	**28**	**22**	**17**
学历结构	**2022.10.31**	**2021.12.31**	**2020.12.31**
研究生及以上	10	9	6
本科	15	9	9
大专及以下	3	4	2
合计	**28**	**22**	**17**
从业年限	**2022.10.31**	**2021.12.31**	**2020.12.31**
3 年以下（不包括 3 年）	6	4	0
3 年-5 年（不包括 5 年）	1	2	1
5 年-10 年（不包括 10 年）	5	3	3
10 年以上	16	13	13
合计	**28**	**22**	**17**

2、公司研发人员平均薪酬变动情况与当地平均薪酬水平的对比情况

报告期内，公司研发人员为根据部门设置及实际从事研发工作的人员。公司研发人员同时参与研发项目以及技术开发项目。报告期内，公司研发人员平均薪酬变动情况以及与当地平均薪酬水平的对比情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年度	2020 年度
研发人员平均薪酬	40.76	50.31	45.70
当地平均值	未披露	13.68	12.41

注 1：当地平均薪酬水平为上海市 2020 年度与 2021 年度全口径城镇单位就业人员平均工资

注 2：公司研发人员同时参与研发项目与技术开发项目，上述研发人员平均薪酬为公司认定参与公司研发项目以及技术开发项目研发工作的人员薪酬

报告期内公司研发人员平均薪酬保持稳中有升的趋势，主要系公司在报告期内始终注重研发人员的培养，持续保持较高水平的研发投入，构建了专业的研发团队并不断扩大，报告期内公司研发人员平均薪酬的波动具备合理性；由于公司所处行业系人才密集型行业，公司为招揽人才为研发人员提供了具备行业竞争力的薪酬，公司研发人员平均薪酬高于当地平均水平具备合理性。

3、与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下表：

单位：万元/人

可比公司	2022 年 1-10 月	2021 年度	2020 年度
海格通信	未披露	未披露	未披露
振芯科技	未披露	23.95	20.28
盟升电子	未披露	22.77	18.72
华力创通	未披露	23.89	22.02
平均值	未披露	23.54	20.34
本公司	40.76	50.31	45.70

注 1、同行业可比上市公司人均薪酬根据其公布的年度报告、招股说明书整理计算所得；

注 2、与公司情况相似，华力创通、盟升电子、振芯科技存在部分研发人员的工资计入生产成本的情况，公司无法完整取得可比公司全年研发人员薪酬总额，当前计算口径下，无法准确计算可比公司研发人员薪酬，因此以全体员工平均薪酬进行比较

注 3、海格通信未披露相关数据。

从上表可知公司研发人员的平均薪酬高于同行业其他可比上市公司，主要原因如下：

（1）与公司情况相似，华力创通、盟升电子、振芯科技存在部分研发人员的工资计入生产成本的情况，公司无法完整取得可比公司全年研发人员薪酬总额，当前计算口径下，无法准确计算可比公司研发人员薪酬，可比公司研发人员薪酬存在被低估的情况；

（2）公司高度重视人才团队建设，公司研发人员学历背景主要为通信相关专业本科、硕士及以上，且兼具 10 年以上丰富行业经验，员工自身条件较好，使得薪酬水平相对较高；

（3）公司办公地址位于上海市，当地员工总体薪酬水平较高，叠加通信工程类研发公司较多，人才需求较大，使得员工平均薪酬水平相对高于同行业公司。

从公司研发人员从事的工作性质及其过往经历看，公司研发人员中大多数都有芯片设计工作经验，工作中使用的技术也有一定的通用性，公司的研发工程师与芯片设计行业研发人员具有一定的可比性，选取芯片设计行业的研发人员薪酬进行对比，情况如下表：

单位：万元/人

公司名称	2021 年度	2020 年度
锐成芯微	43.40	34.14
圣邦股份	47.92	40.23
必易微	43.77	30.57
本公司	50.31	45.70

注：锐成芯微全称为成都锐成芯微科技股份有限公司，圣邦股份全程为圣邦微电子（北京）股份有限公司，必易微全称深圳市必易微电子股份有限公司

如上所示，公司研发人员薪酬水平与上述芯片设计企业大致相当。

综上所述，公司研发人员工资高于同行业可比公司，主要是：（1）公开数据无法取得完整准确的可比公司薪酬数据，同行业可比公司数据被低估；（2）公司研发人员主要是从业 10 年以上的资深研发人员，且公司位于上海，人力成本相对较高，上述两个因素的影响下使得公司研发人员工资高于同行业平均水平，具备合理性。

（二）研发费用的支出范围及归集方法，研发费用是否能够与生产成本及其他费用明确区分

1、研发费用的支出范围

报告期内，公司研发费用分别为 702.40 万元、830.15 万元、754.11 万元。公司研发费用主要由职工薪酬、材料投入以及使用权资产折旧（房租支出）等构成。2021 年公司研发费用中职工薪酬金额同比增加金额相对较大，主要系公司注重研发持续投入，加大了研发人员的招聘力度，导致研发人员数量有所增长所致。

2、研发费用的归集方法

研发费用是公司为研发活动形成的费用支出。公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，明确研发费用的支出范围，主要包括职工薪酬、材料投入以及使用权资产财产折旧（房租支出）等。

公司将研发费用分如下明细进行了如下归集：

（1）职工薪酬：公司研发人员根据实际从事项目情况，将发生的工时填入对应的研发项目编号及客户项目编号，公司财务部门每月将填入每个研发项目或客户项目的工时汇总后，将相应研发人员工资、社保等费用按照工时比例分摊计入研发费用。

（2）材料费：研发部为研发项目领用的材料需填写研发领料单，仓库按照研发领料单进行出库，并经研发项目相关负责人签字确认，财务部根据研发领料单出库记录，按项目对材料费进行归集核算。

（3）折旧费用：研发部统计各研发项目对相应固定资产的使用情况，财务部根据使用情况编制研发设备折旧费用分摊表，分别归集各研发项目设备折旧费用。

（4）租赁费用以及使用权资产折旧费：主要归集研发部门租赁的办公场所发生的费用。

（5）其他费用：差旅交通费等其他费用，财务部根据实际发生情况，按研发项目分别进行归集核算。

公司已明确研发支出开支范围和标准，成本费用严格按照研发支出的具体内容、用途和性质据实列支，研发活动相关的人员、材料、资产折旧等费用与其他生产、管理活动严格区分，并将研发支出按照研发项目的具体情况核算、分配和归集。

报告期内，公司的研发费用按照研发项目进行归集，独立核算，根据《企业会计准则》的相关规定明确研发投入的核算范围和标准，公司研发投入核算、归集准确，相关内控制度健全且被有效执行。

3、研发费用能够与生产成本及其他费用明确区分

报告期内，公司基于研发项目制定研发计划，明确研发项目的任务、人员、时间、预算等，并组织实施。公司财务部门按照研发项目设立研发台账，按照研发项目对应的支出进行审核、归集、核算研发支出，与研发项目相关的职工薪酬、材料投入、折旧与摊销、委外开发费用及其他等计入研发费用，与研发项目无关的支出计入生产成本或期间费用。

报告期内，公司在项目管理、财务核算和支出控制等方面进行内部控制，准确划分和核算各项研发支出，并对研发项目建立台账，研发费用与生产成本及其他费用能够明确区分，不存在将应计入营业成本或其他费用项目的支出计入研发费用的情形。

（三）研发人员认定标准、研发人员数量、学历及年龄结构、从业年限结构；结合各报告期研发人员人数变化情况、研发人员薪资水平等，说明研发费用投入是否与企业的研发项目、技术创新、产品储备相匹配，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，如有，说明原因

1、研发人员认定标准、研发人员数量、学历及年龄结构、从业年限结构

（1）研发人员认定标准

报告期内，公司研发人员为根据部门设置及实际从事研发工作的人员。公司单独设立研发部，为项目研发管理的责任部门。根据研发内容的不同，研发部下设测试组、射频组、硬件组、AP 软件组、协议软件组、算法软件组。

公司制定《科研项目管理办法》《项目研发投入核算办法》《内部创新平台建设及实施办法》《内部自主创新激励制度》等制度开展工作，主要从事内部研发和外部技术开发服务的组织、立项、运行、验收、成果考核等。

（2）研发人员数量、学历及年龄结构、从业年限结构

公司研发人员数量、学历及年龄结构、从业年限结构详见本回复之“问题1”之“一、（一）报告期内研发人员的结构及平均薪酬变动情况，与同行业可比公司及当地平均薪酬水平的对比情况，是否存在显著差异”相关内容。

2、公司研发投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配

报告期内，公司研发费用分别为 702.40 万元、830.15 万元和 754.11 万元。报告期内，公司研发费用有所增加，主要系公司成立以来专注于创新技术的研发，报告期内持续保持较高水平的研发投入，构建了专业的研发团队并不断扩大。截至各报告期末，公司研发人员分别为 17 人、22 人和 28 人，研发人员逐年增加，各报告期，公司研发项目均为 6 个，研发方向包括卫星通信、铁路通信、自组网领域等多个领域的研发。报告期内，公司研发项目的投入如下表：

单位：万元

研发项目	2022 年 1 月—10 月	2021 年度	2020 年度
科技项目 A			86.10
GSM-R/5G-R 双模电台			86.94
天通 miniPCIE 接口模块			60.91
基于 lc1860 的 GSM-R 电台			76.16
U+S 天通二代终端解决方案平台开发			86.84
科技项目 B		276.62	305.45
北斗通信终端方案开发		73.74	
卫星通信模块 XT5142 开发		90.82	
按键液晶板主板开发		109.36	
X 型终端校准测试环境开发		133.72	
科技项目 C	56.91	145.89	
GSM-R 电台模块研制 1204A/B	94.16		
基于 T710AP 平台 XT5500 研制	144.84		

研发项目	2022 年 1 月—10 月	2021 年度	2020 年度
LEOS 通信终端模块 XT5131 研制	107.25		
高集成度软无平台研制	194.15		
科技项目 D	156.80		
合计	**754.11**	**830.15**	**702.40**

公司经过多年的发展与探索，逐步形成了较为完善的技术创新机制：建立了研发管理体系，制定并严格执行研发项目管理制度；形成了基于客户需求与实际应用反馈的改进机制，使公司具备较高的研发效率及市场反映能力；保持研发团队的先进性和稳定性，通过外部招聘、内部推荐、定期培训、员工激励等方式，不断引入高水平人才充实研发队伍。

报告期内，公司研发成果显著，主要研发项目对应的产品与技术提升详见本问题回复之“（五）2、公司研发项目、在研项目对公司产品及服务技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况”相关内容回复。

2020 年以来，公司在卫星通信终端解决方案产品中竞争优势突出，报告期内，公司基于在卫星通信领域的竞争优势，继续加大研发投入，包括天通 miniPCIE 接口模块项目、卫星通信模块 XT5142 开发项目等项目为公司在卫星通信领域的研发投入，公司在卫星通信领域的不断研发也使得公司在卫星通信模块上具有较强的竞争优势，公司与南京熊猫、客户 A 在合作上不断深入，开发的产品逐年丰富。

除在卫星通信领域的持续研发外，公司还在自组网通信方案中投入较大的研发力度，包括科技项目 B、科技项目 D 等多个项目系公司在自组网通信方案中的研发投入，公司在该领域的投入也使得公司在该领域产品储备丰富，与客户 B 等客户的合作规模也将继续保持增长。

综上所述，报告期内，公司依托数字抗干扰技术、卫星调制解调技术、多模通信网络融合技术、低功耗移动通信终端平台技术等核心技术，逐年加大研发投入，研发方向以优化老产品、开发新产品为主，公司目前多个产品均受到客户高度认可。报告期内公司的研发项目、技术创新、产品储备具有匹配性。

3、研发费用率与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司研发费用率高于同行业可比公司，主要是因为公司业务模式以及经营规模上与可比公司存在一定的差异，2020 年与 2021 年研发费用率比较情况如下表：

单位：万元

项目	盟升电子		振芯科技		海格通信		华力创通		公司	
	2021 年	2020 年	2021 年	2020 年	2021 年	2020 年	2021 年	2020 年	2021 年	2020 年
研发费用	6,254.97	5,581.89	11,562.67	7,966.41	52,787.08	69,187.58	3,556.27	5,302.11	830.15	702.40
营业收入	47,578.80	42,323.18	79,350.62	57,717.76	547,414.51	512,206.48	66,504.57	64,507.55	4,773.87	2,703.74
研发费用率	13.15%	13.19%	14.57%	13.80%	9.64%	13.51%	5.35%	8.22%	17.39%	25.98%

报告期内，公司研发费用率高于同行业可比公司主要原因如下：

（1）企业发展所处阶段不同，公司成立于 2015 年，成立时间不长，公司高度注重产品的研发，在产品达到量产条件前需要大量的研发支出；

（2）从研发费用绝对金额上看，公司报告期内投入的研发费用远低于可比公司，但是相对于其他四家可比公司，公司目前收入规模较低，因此公司研发费用占营业收入的比例较高。

随着公司收入规模的不断增大，公司研发费用率有所下降。因此在当前发展阶段下，公司研发费用率高于同行业可比公司具备合理性。

（四）是否存在同一人员同时承担研发、非研发工作情况，如存在，请说明相关员工的薪酬分配情况，研发工时是否得到准确统计，工时相关管理制度是否健全并有效执行；公司主要管理人员、董事、监事薪酬存在计入研发费用的，请具体说明合理性

1、公司是否存在同一人员同时承担研发、非研发工作情况

公司从事的研发工作包括公司研发项目的研发以及客户技术开发业务的研发，研发部为公司独立部门，有完备的管理、考核及核算机制。公司存在研发人员同时参与多个研发项目或技术开发项目研发任务（这部分薪酬计入生产成本）的情形。公司严格按照研发支出归集标准，同时参与多个研发项目的研发人员薪酬按其所参与研发项目的工时占比分摊至各个研发项目的直接人工费用。

报告期内，研发人员的薪酬按研发费用和技术开发项目分摊金额如下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年度	2020 年度
研发费用	573.12	542.23	342.66
技术开发项目合同履约成本	407.97	401.70	446.92
合计	**981.09**	**943.93**	**789.58**

2、公司研发工时得到准确统计，工时管理制度健全并有效执行

公司建立了工时管理制度，研发项目与技术开发项目独立核算。公司研发人员从事研发项目的工作及技术开发项目的工作时根据实际情况，将发生的工时填入对应的研发项目编号及客户项目编号，公司财务部门每月将填入每个研发项目或客户项目的工时汇总后，将相应研发人员工资、社保等费用按照工时比例分摊计入研发费用或营业成本（未结转前计入合同履约成本）。人员相关费用划分准确。

公司研发项目执行过程中，在研发过程的各个阶段，均应严格执行公司研发项目管理的相关制度和流程。项目组成员定期填写各研发项目上的工时，工时填写后需要经过研发部门主管、人力审批。次月人力将审批后的工时统计表汇总交予财务部。

综上所述，报告期内，公司研发工时得到准确统计，工时相关管理制度健全并有效执行。

3、公司主要管理人员、董事、监事薪酬存在计入研发费用的合理性

报告期内，存在主要管理人员、董事、监事薪酬存在计入研发费用的情况，具体人员明细如下：

姓名	职务	毕业院校	学历	专业	主要从事工作
张光剑	监事会主席	湖南大学	研究生	计算机	研发工作
夏海龙	监事	南京理工大学	本科	信息工程	研发工作
汪学森	监事	兰州大学	本科	物理学	研发工作

张光剑于 2015 年进入公司，担任公司监事会主席的同时也担任研发部的研发经理，张光剑毕业于湖南大学计算机专业，拥有研究生学历，于 2004 投身通信行业，并长期担任研发工作，历任研发工程师，产品技术经理，研发代表等职务。

夏海龙于 2016 年进入公司，担任公司监事的同时也担任研发部的技术总监，夏海龙毕业于南京理工大学信息工程专业，于 2005 年投身通信行业，并长期担任主任工程师，技术总监等职务。

汪学森于 2022 年进入公司，担任公司监事的同时也担任公司的项目经理，汪学森毕业于兰州大学物理学专业，于 2004 年投身通信行业，历任产品工程师，项目工程师，产品经理，项目经理等职务。

三人均拥有深厚的通信行业从业经验，主要工作均为公司的研发项目和技术开发项目。在职期间，三人除了履行公司监事的职责以外，还负责研发项目或者技术开发项目的管理、预算控制、技术指导、流程优化等工作，故三人的薪酬按照实际参与的项目工时划分，部分计入研发费用，各期计入研发费用的金额分别为 46.64 万元、92.36 万元和 48.31 万元。

综上所述，上述三人薪酬计入研发费用主要系该三人工作性质所致，具备合理性。

（五）补充披露报告期内研发费用的主要研发项目整体预算、已投资金额、各期取得的阶段性成果，实施进度，量化分析已完成的研发项目、在研项目对公司产品及服务技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况，前期研发成果是否实现产业化，若否，解释原因，是否存在将研发产品对外销售的情况，会计处理是否准确

1、公司研发费用项目基本情况

报告期内，公司主要研发费用项目整体预算、已投资金额以及取得的阶段性成果，目前实施进度如下表所示：

单位：万元

项目	预算	2022 年 1-10 月投资金额	2021 年投资金额	2020 年投资金额	项目进度

科技项目 A	780.00			86.10	已完成
GSM-R/5G-R 双模电台	88.00			86.94	已完成
天通 miniPCIE 接口模块	60.00			60.91	已完成
U+S 天通二代终端解决方案平台开发	87.00			86.84	已完成
科技项目 B	620.00		276.62	305.45	已完成
北斗通信终端方案开发	74.00		73.74		已完成
X 型终端校准测试环境开发	133.00		133.72		已完成
科技项目 C	240.00	56.91	145.89		已完成
GSM-R 电台模块研制 1204A/B	86.00	94.16			已完成
基于 T710AP 平台 XT5500 研制	165.00	144.84			已完成
LEOS 通信终端模块 XT5131 研制	125.00	107.25			已完成
高集成度软无平台研制	208.00	194.15			已完成

注：科技项目 A 研发周期为 2019 年与 2020 年，主要研发投入发生在 2019 年，因此 2020 年投资金额与项目预算金额有一定的差异

2、公司研发项目、在研项目对公司产品及服务技术指标的影响，以及对应公司现有产品及新产品的具体情况

报告期内，公司主要研发项目的阶段性成果如下表：

序号	项目名称	研发成果	对应的现有产品及新产品	对公司技术指标影响
1	科技项目 A	取得发明专利 3 项	卫星通信板卡	在国产单芯片 SOC 芯片中实现卫星通信功能，方案集成度高，能耗低，能够快速实现产品化，减少开发周期和成本。
2	GSM-R/5G-R 双模电台	形成新产品铁路通信终端板卡等新产品	铁路通信板卡	利用多模通信网络融合技术数字抗干扰技术，开发出基于 5G 标准应用预研的 2G/5G 铁路通信终端解决方案
3	天通 miniPCIE 接口模块	取得软件著作权 2 项	卫星通信模块	该产品可以用于特殊应用场景，保证信号收发更好，功率更低
4	U+S 天通二代终端解决方案平台开发	软件著作权 1 项	卫星通信板卡	该项目为天通+低轨预研项目，使得公司在卫星通信领域的技术更丰富

5	科技项目 B	取得发明专利 1 项，软件著作权 2 项	形成产品主要向天津七一二通信广播股份有限公司销售	单芯片实现多波形融合应用，集成度高，功耗低。
6	北斗通信终端方案开发	形成产品北斗终端模块	形成新产品北斗终端模块，目前还未开始量产	开发的方案可以兼容北斗 3 代定位和公网通信
7	X 型终端校准测试环境开发	形成终端校准方案	形成终端校准方案	针对综合终端产品开发的终端综测校准方案，用于公司生产综合终端测试，提升效率 90%以上
8	科技项目 C	已获得发明专利 1 项并形成新产品	通信产品方案	天通卫星通信（单独波形）海上的通信方案
9	GSM-R 电台模块研制 1204A/B	形成新产品	产品主要用于铁路通信方面的应用	第二代核心器件国产化的铁路 2G 通信终端解决方案，更低的成本和国产化率 100%
10	基于 T710AP 平台 XT5500 研制	形成新产品	形成新产品	根据展讯 710 芯片组研制的 AP 模块，具有更高的 AP 算力性能
11	LEOS 通信终端模块 XT5131 研制	形成新产品	形成新产品，部分企业已有意向合作	针对国产低轨卫星通信系统研制的窄带卫星通信终端解决方案，解决从无到有的问题
12	高集成度软无平台研制	形成新产品	形成项目波形产品，公司计划进一步优化产品，未来将形成销售	通信带宽稳定性速率都较上一代大幅提高

注 1：科技项目 A 在 2020 年投资金额与预算金额差异较大，主要是因为科技项目研发周期为 2019 年至 2020 年，研发投入主要发生在 2019 年。

如上表所示，公司研发项目主要研发方向以优化老产品、开发新产品为主，公司目前多个产品受到客户高度认可，公司与主要客户的合作持续深入。报告期内，2020 年与 2021 年，公司通信产品销售收入分别为 2,048.43 万元和 3,437.96 万元，均系公司研发的新产品形成的收入。通信产品销售收入的增加以及产品种类的丰富体现了公司核心技术逐渐获得市场的认可。公司的研发投入与经验积累取得了相应的回报。

3、前期研发成果是否实现产业化，若否，解释原因

公司研发项目主要系基于现有技术对新产品研发、已有产品改进升级，公司前期研发成果均已实现产业化。

4、是否存在将研发产品对外销售的情况，会计处理是否准确

公司研发活动主要包括新产品研发、已有产品改进升级等，研发耗用材料主要用于产品的开发、试验、改造、测试、试制，领用的原材料主要包括电路板、电子元器件、结构件、设备成品等。原材料经过试验、改造、测试等环节后大多都已无使用价值，公司对这部分材料进行报废处理，研发过程形成的试制产品主要用于外部展示或内部转产的培训，相关产品均已费用化，不存在研发产品对外销售的情况，会计处理符合会计准则要求。

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“七、（三）报告期内研发情况”补充披露。

（六）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

1、报告期内研发费用加计扣除数以及税务机关认定情况

报告期内，公司研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与实际发生的研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
研发费用 A	754.11	830.15	702.40
可加计扣除基数 B	724.64	761.31	627.49
差异金额 C=A-B	29.47	68.84	74.91
是否经过税务局认定	公司将在 2022 年度汇算清缴时报税务机关对其进行认定	已经认定	已经认定

如上表所示，公司按照税法要求申报研发费用加计扣除金额，2020 年和 2021 年已经完成所得税汇算清缴，相关数据已经税务机关认定。2022 年度汇算清缴将在 2023 年 5 月底前完成，届时相关数据将完成税务机关认定。

2、报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

由于研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，二者存在一定口径的差异，因此研发费用加计扣除金额与财务报表账面金额存在差异。

报告期内，具体差异构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年度	2020 年度
房屋租赁费	24.68	51.06	25.29
低值易耗品	4.72	1.95	5.79
员工福利费及午餐补助	0.07	6.90	1.84
其他	-	0.45	0.18
知识产权费用		8.49	41.81
合计	**29.47**	**68.84**	**74.91**

（1）根据国家税务总局所得税司发布的《研发费用加计扣除政策执行指引【1.0 版】》的相关规定，房屋租赁费不属于《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（税务总局公告 2017 年第 40 号）规定的直接投入费用，不计入加计扣除范围。公司将不属于研发加计扣除的房租（2021 年 1 月 1 日适用新租赁准则之后为使用权资产折旧费）予以剔除。

（2）根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（税务总局公告 2017 年第 40 号）规定，研发费用税前加计扣除归集范围内的人员人工费用是指直接从事研发活动人员的工资薪金、五险一金，其他福利费用不能加计扣除，公司将不允许加计扣除的员工福利费及午餐补助予以剔除。

（3）根据《财政部国家税务总局科技部关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号文）相关规定，允许加计扣除的其他费用范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。报告期内，公司因知识产权费、低值易耗品以及其他费用等无法直接认定至具体的研发项目，出于谨慎性考虑，在加计扣除时均予以剔除。

综上，公司研发费用与纳税申报时加计扣除的研发费用存在差异，其差异主要系税会差异所致，其差异原因具备合理性。

二、主办券商与会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、获取公司与研发活动相关的内部控制制度，了解研发活动相关的内部控制设计及运行情况；

2、获取公司报告期内的研发费用明细表，核查研发项目立项资料、可行性评估表、研发项目开发文件、结项资料、专利申请材料和专利证书等，核查研发费用的真实性；

3、访谈公司相关人员，了解研发项目的目标、研发费用的归集及核算方式，了解研发项目具体执行、与主营业务、核心技术之间的关联性等情况；

4、获取研发费用明细账，检查直接投入、研发人员薪酬及折旧分摊等费用入账凭证及相关支持性文件。

5、获取报告期内公司的工资计提表以及员工花名册，核对研发费用中工资的账面记录和工资表是否一致；查阅公司工时系统上申报记录，并与工资表、打卡记录进行核对，检查工时、工作量是否合理；查验工资回单、工资表实发金额、账面记录是否一致；测算各年度研发人员的平均工资并进行对比分析，判断是否存在异常波动；

6、获取公司报告期内各期的研发材料出库明细，并抽样检查研发领料单据；

7、检查了研发费用中折旧与摊销费用计提和分配情况并就折旧、摊销进行测算；

8、访谈财务部门负责人，了解公司租赁费用的分摊方法，获取房屋租赁合同、租赁费明细表，检查租赁费计提和分配情况并进行复核测算；

9、复核研发费用中其他费用的构成，对其他研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等支持性文件，确认相关费用的真实性；

10、对报告期各期研发费用实施截止测试，确认研发费用发生区间的准确性。

（二）核查意见

经过上述核查程序，主办券商、会计师认为：

1、公司已补充说明研发人员的结构及平均薪酬变动情况。公司研发人员工资高于同行业可比公司，主要是（1）公开数据无法取得完整准确的可比公司薪酬数据，同行业可比公司数据存在低估；（2）公司研发人员主要是从业 10 年以上的资深研发人员，且公司位于上海，人力成本相对较高，上述两个因素的影响下使得公司研发人员工资高于同行业平均水平，具备合理性。

2、公司已补充说明公司研发费用的支出范围及归集方法，公司研发费用能够与生产成本及其他费用明确区分。

3、公司已补充说明研发人员认定标准、研发人员数量、学历及年龄结构、从业年限结构情况；公司研发费用投入情况与公司的研发项目、技术创新、产品储备相匹配；公司研发费用率高于同行业可比公司，主要系公司在生产模式以及营业收入规模上有所不同，具备合理性。

4、公司存在同一人员同时承担研发、非研发工作情况，相关员工主要基于工作时间分配相关薪酬归集至合同履约成本或研发费用，公司研发工时统计准确，公司建立了工时统计等管理制度，相关制度健全并有效执行；公司主要管理人员、董事、监事薪酬存在计入研发费用的情况，主要系其部分工作确实为研发活动，具备合理性。

5、公司已补充披露报告期内研发费用的主要研发项目相关情况，前期研发成果已有部分实现应用，不存在将研发产品对外销售的情况，会计处理准确。

6、公司已补充列示报告期内研发费用加计扣除数，由于研发费用归集与加计扣除分别属于会计核算和税务范畴，二者存在一定口径的差异。

7、公司研发费用真实、准确、完整；公司研发费用能够与成本明确区分，不存在将与研发费用无关的费用在研发费用核算的情况，会计处理符合《企业会计准则》规定。

问题 2.关于业绩波动

公司 2020 年、2021 年、2022 年 1-10 月营业收入分别为 2,703.74 万元、4,773.87 万元和 2,761.01 万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为 287.57 万元、988.08 万元、-631.35 万元，报告期末处于亏损状态。请公司补充：（1）说明报告期末处于亏损状态的原因，结合所处行业市场空间、核心竞争优势、市场拓展能力、定价机制和议价能力、成本费用管控能力、竞争对手情况、期末在手订单和期后新签订的订单情况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及较同期的波动情况等，分析公司的市场地位，应对业绩大幅波动的措施及有效性，是否具备持续经营能力，业绩是否具备成长性；（2）披露 2021 年业绩大幅增长的原因及合理性，为 2021 年通信产品销售、技术开发服务收入分别带来增长的客户对象、销售内容、订单金额的情况，将 2022 年 1-10 月收入、净利润与往年同期收入进行对比，分析波动原因，并对比同行业可比公司，公司报告期业绩波动与其是否存在较大差异，与行业整体变动趋势是否相符；（3）说明 2022 年 1-10 月毛利率水平下降较多的原因是否合理，向南京高喜电子科技有限公司销售价格与其他客户的差异情况，公司与该公司是否存在实质性关联关系，是否存在利益输送，期后毛利率水平是否恢复；（4）信息披露与公众公司客户的信息披露是否存在差异，如有，解释原因。

请主办券商、会计师：（1）核查上述情况，公司业绩波动是否真实、合理，收入是否真实、准确、完整，业绩是否具备可持续性、成长性，提升盈利能力的措施是否有效，发表明确意见；（2）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重；（3）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）说明报告期末处于亏损状态的原因，结合所处行业市场空间、核心竞争优势、市场拓展能力、定价机制和议价能力、成本费用管控能力、竞争对手情况、期末在手订单和期后新签订的订单情况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及较同期的波动情况等，分析公司的市场地位，应对业绩大幅波动的措施及有效性，是否具备持续经营能力，业绩是否具备成长性；

1、报告期末处于亏损状态的原因

公司报告期内的经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
营业收入	2,761.01	4,773.87	2,703.74
营业成本	1,426.08	1,958.19	1,033.79
销售费用	204.65	200.86	159.11
管理费用	1,320.47	654.77	1,303.73
研发费用	754.11	830.15	702.40
财务费用	10.19	18.09	8.85
营业利润	-728.33	1,361.82	-513.76
净利润	-626.64	1,326.11	-633.73
扣除非经常性损益后的净利润	-631.35	988.08	287.57

2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-10 月，公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 287.57 万元、988.08 万元、-631.35 万元，报告期末处于亏损状态，主要原因为：

（1）受主要客户年度采购计划安排以及项目验收进度滞后的影响，2022 年公司项目的验收时点均有所延后，2022 年下半年开始客户验收开始逐渐恢复常态化，项目验收速度逐渐恢复。预计 2022 年全年营业收入约 4,156.30 万元，较去年同期稍有下降，预计实现净利润-343.86 万元。2022 年全年净利润亏损规模有所下降。

（2）2022 年 1-10 月，公司毛利率为 48.35%，较 2021 年下降 10.63 个百分点，导致公司毛利总额下降，难以覆盖期间费用。毛利率下降原因详见本问题

回复之“（三）说明 2022 年 1-10 月毛利率水平下降较多的原因是否合理”相关内容。

（3）2022 年 1-10 月，公司因股权激励事项形成管理费用 318.68 万元，计入当期管理费用；同时，公司因业务发展需要新设子公司南京小唐，管理人员职工薪酬支出增加 327.58 万元；上述事项综合导致管理费用大幅增长。

综上所述，2022 年 1-10 月公司亏损主要是因为客户采购需求影响以及股份支付影响，存在一定的偶发性，不影响公司持续经营能力。

2、结合所处行业市场空间、核心竞争优势、市场拓展能力、定价机制和议价能力、成本费用管控能力、竞争对手情况、期末在手订单和期后新签订的订单情况、截至目前期后业绩实现情况（收入、毛利率、净利润、现金流）及较同期的波动情况等，分析公司的市场地位，应对业绩大幅波动的措施及有效性，是否具备持续经营能力，业绩是否具备成长性

（1）所处行业市场空间

在卫星通信领域，中国商业航天市场的逐步开放将带动卫星通信系统终端设备与软件应用市场发展。根据赛迪智库发布的《中国卫星通信产业发展白皮书》显示，2025 年我国卫星通信设备行业产值将有望超过 500 亿元，相关设备制造市场规模预计将保持较高速度的增长。

在专网通信领域，受益于国家对政府与公共安全的重视，以及我国经济快速发展带来的大型活动增加，近年来，我国专网通信设备的市场发展非常迅速。据前瞻产业研究院发布的报告数据显示，2021 年，我国专网通信市场规模为 387 亿元，2016-2021 年复合增长率达 19.03%，预计 2025 年我国专网通信市场规模将达到 621 亿元。

综上，公司的下游市场未来持续向好，具有良好的市场前景。

（2）核心竞争优势

公司的核心竞争优势主要在于以下几方面：

①市场先发优势

在卫星通信领域，我国卫星通信尚处于行业起步阶段，由于受到资金、技术、人力资源、研发力量、品牌等方面的限制，我国卫星通信天线市场主要被日韩、欧美等国外产品所占据。由于天通一号卫星通信终端生产技术水平要求较高，目前我国能够提供稳定的解决方案的厂家并不多。公司持续对卫星通信领域进行投入，目前已经成功将公司研发设计的通信解决方案应用到多个领域，积累了成熟的商业化经验，形成了一定的先发优势。

②核心技术

经过多年积累，公司在卫星通信、自组网通信、行业专网通信领域卫星通信领域形成了较为完整的技术体系，核心技术覆盖了卫星导航、卫星通信终端设备制造的主要环节。公司是国内少有的同时掌握多种波形设计能力的企业。

较为完整、全面的技术积淀使公司在众多项目中配合整机单位多次获得了领先的比测名次，帮助客户在多款整机产品在军队定型。

③客户及渠道

公司生产的多款板卡最终将用在军品上，主要客户为各军工单位、科研院所、上市公司等，终端产品为军队装备配套项目的应用装备或配件。其特点是客户对产品可靠性、产品一致性、归零溯源能力、支持服务能力要求极高，为保证与客户沟通的有效性，充分理解客户的需求，公司采用直销的销售模式。

军方对应具体装备项目需求提出具体的技术参数指标和预期要求给军工院所及配套厂商，由相关单位针对相应技术参数及设备要求研发生产对应产品进行投标比测。公司配合比测投标单位展开研发设计，研制定制关键部件产品，将满足设计指标要求的产品提供给客户，配合客户参加整机装备的招标比测。在客户成功中标后，继续配合客户完成武器装备的测试统型，最终实现产品的定型量产。公司针对武器装备的特殊性，从最初的产品研制阶段便开始介入，经过试制、比测改进、鉴定统型、最终定型批量列装生产，全流程参与设计、开发、生产。军工企业经过长期、良好的应用和服务取得军方客户的信任，产品一旦对军方客户形成批量供应，不会轻易更换，可在较长期间内保持优势地位。

（3）市场拓展能力

作为以研发为驱动力的高新技术企业，公司经过多年的技术积累，已经完成了从人才到技术的积累，形成了多个核心技术，并利用核心技术开发多款产品，得到下游客户高度认可。目前公司已经积累了一批行业内具有较高知名度的企业，例如客户 A、客户 B、天津七一二通信广播股份有限公司等公司。另一方面，公司积极研发新产品与开发新客户，报告期内，公司新增了南京高喜电子科技有限公司、南京菲艾特信息科技有限公司等客户，为公司未来的业务拓展和市场开拓奠定了坚实的基础。

（4）定价机制和议价能力、成本费用管控能力

公司根据客户要求提供定制化的产品销售或服务，根据单个承接项目的具体情况与客户进行议价。具体流程为：公司综合考虑项目所需材料成本及人工工时等，测算出合理的成本，在此基础上结合项目的复杂程度、客户合作历史、项目竞争程度等因素完成销售定价。

由于公司产品主要面向天津七一二通信广播股份有限公司、客户 A、客户 B 等军工相关配套单位。国家对军用无线通信产品承制单位实行严格的生产资格许可管理制度，对新进入者较高的资质壁垒，目前行业内拥有较强技术实力的企业较少，因此公司议价能力较强。此外，公司产品最终用于军队，其技术要求往往高于普通设备，公司凭借先进的核心技术和突出的市场地位在议价方面处于主动地位。

成本费用管控方面，公司成本主要为原材料采购成本以及人工成本。其中，公司与主要供应商浙江臻镭科技股份有限公司、宸芯科技股份有限公司等形成了良好的合作关系，能够合理控制外部采购成本，以达到降低营业成本的目的。此外，公司专注产品设计和集成测试，将制板、贴片等非核心生产工序托给外协厂商完成，提升公司在成本方面的综合竞争力。

凭借公司在行业内的竞争优势，拥有较高的议价能力，加上公司对成本费用的管控能力，报告期内公司毛利率分别为 61.76%、58.98%和 48.35%，整体维持在较高水平。

（5）竞争对手情况

同行业可比公司 2022 年 1-9 月的业绩对比情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	净利润	毛利率	经营活动产生的现金流量净额
海格通信	370,929.99	40,074.95	64.59%	-74,241.44
振芯科技	70,582.48	22,039.31	37.10%	2,268.81
盟升电子	23,293.88	933.03	46.67%	-13,904.18
华力创通	29,831.06	-2,911.50	59.93%	-2,200.95
公司	2,761.01	-626.64	48.35%	1,006.50

注：上表中公司财务数据为 2022 年 1-10 月数据。同行业可比公司均未披露 2022 年 1-10 月财务数据，以 2022 年 1-9 月财务数据代替。

如上表所示，公司与同行业可比公司在收入规模方面存在一定差异，但凭借所在特殊行业通信应用领域深耕多年所积累的产品和技术优势，公司毛利率水平与同行业可比公司水平相当，经营活动产生的现金流量净额高于同行业可比公司，显示了公司良好的盈利质量与经营活动积累资金能力。

（6）期末在手订单和期后新签订的订单情况

报告期期末，公司在手订单充足，合计在手订单总金额为 1,699.40 万元（含税），其中主要在手订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同总金额（含税）
1	南京菲艾特信息科技有限公司	923.75
2	深圳市林普世纪通信技术有限公司	154.67
3	客户 B	275.00
4	天津七一二通信广播股份有限公司	140.00
合计		**1,493.42**

该部分订单对应业绩将在期后逐步释放，公司业绩具备较好的成长性。

②期后订单情况

截至本反馈回复出具之日，公司期后新签订订单总金额 1,508.42 万元，其中主要订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同总金额（含税）
1	客户 A	1,162.07
2	南京熊猫	64.94
合计		**1,227.11**

注：公司与客户 A 的合同已初步达成意向，目前相关合同细节还在签署过程中

上述在履行合同均在正常执行中，可以按期完成并确认对应收入，公司收入具备稳定性和可持续性。

（7）期后业绩实现情况

截至本反馈回复出具之日，公司期后业绩实现情况及较同期的波动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）	4,156.30	4,773.87	2,703.74
毛利率	48.02%	58.98%	61.76%
净利润（万元）	-343.86	1,326.11	-633.73
经营活动产生的现金流量净额（万元）	333.82	-6.44	-132.95

注：2022 年度数据未经会计师事务所审计，不构成业绩承诺

（8）公司的市场地位

经过多年的技术创新及数代产品的迭代升级，公司在特殊行业通信应用领域形成了大量的技术方案报告、产品总结报告和质量分析报告，打造了满足国防要求的天通地面应用系统产品布局，是天通地面应用系统总体单位信关站接入网系统和天通终端板卡的重要供应商，在行业内有较高的知名度。

公司凭借稳定的产品质量和及时的产品交付能力得到下游客户的广泛认可，在日趋激烈的市场竞争中占据一定市场竞争地位。公司与客户 A、客户 B、天津七一二通信广播股份有限公司、南京熊猫等客户建立了良好的合作关系，上述客户均为下游相关行业领域规模较大的国有企业，体现了公司的技术实力。

自成立以来，公司先后荣获多项荣誉资质，包括高新技术企业、“专精特新”小巨人企业及上海市“专精特新”中小企业。此外，公司是上海市通信制造业行业协会、上海卫星导航定位产业技术创新战略联盟会员单位，在行业内有一定的市场地位和品牌知名度。

（9）应对业绩大幅波动的措施及有效性

公司所处细分行业处于快速发展阶段，2020 年和 2021 年的营业收入仍然保持了一定水平的增长速度。2022 年 1-10 月份受到下游采购计划波动影响，公司业绩有所波动，公司将从市场开发、技术研发、客户维持、人才建设、内部管理等方面应对上述风险。

①利用公司技术优势，加大全国市场开拓力度

公司将继续联合销售部门与研发部门，加大对于市场发展趋势的调研，建立完善的研发管理体系，促进研发方向贴合市场需求，保证技术研发和成果转化的必要投入，为产品升级和市场开发奠定基础。同时，公司将完善人才引进和人才培养计划，满足公司日常经营及中远期发展对人才的需要，推动公司健康、可持续发展。公司将充分发挥技术优势，积极参加各类展会、项目招投标及行业协会，扩大公司知名度和影响力，从而增加公司订单数量，提升公司收入规模。

②加大融资力度，提高公司承担较多项目、大型项目的能力

特殊行业通信项目具有初始投资额高的特点，公司作为一家中小型民营企业，虽然在业内具有较高的知名度，但资金实力有限，公司承担较多项目、大型项目的能力较弱，每年度仅能集中公司资源聚焦于一批优质项目。通过本次挂牌同时定向发行股票，可有效解决公司发展的资金问题，使得公司具备承担较多项目、大型项目的能力，以保障公司业绩稳定增长和盈利。

综上所述，公司所处行业及主要产品市场空间广阔，主营业务具有核心竞争力且具有较强市场拓展能力、议价能力和成本费用管控能力，收入规模不及同行业可比公司但毛利率水平相当，2022 年公司经营情况良好且在手订单规模

稳定，对业绩大幅波动的采取了积极有效的应对措施，公司具有较好的成长性和良好的持续经营能力。

（二）披露 2021 年业绩大幅增长的原因及合理性，为 2021 年通信产品销售、技术开发服务收入分别带来增长的客户对象、销售内容、订单金额的情况，将 2022 年 1-10 月收入、净利润与往年同期收入进行对比，分析波动原因，并对比同行业可比公司，公司报告期业绩波动与其是否存在较大差异，与行业整体变动趋势是否相符；

1、2021 年业绩大幅增长的原因及合理性

公司 2020 年与 2021 年经营情况对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年
营业收入	4,773.87	2,703.74
营业成本	1,958.19	1,033.79
销售费用	200.86	159.11
管理费用	654.77	1,303.73
研发费用	830.15	702.40
财务费用	18.09	8.85
营业利润	1,361.82	-513.76
净利润	1,326.11	-633.73
扣除非经常性损益后的净利润	988.08	287.57

公司 2021 年度净利润较 2020 年实现较大的增长，主要原因为 2021 年度营业收入的增长和管理费用较 2020 年度有所降低。具体分析如下：

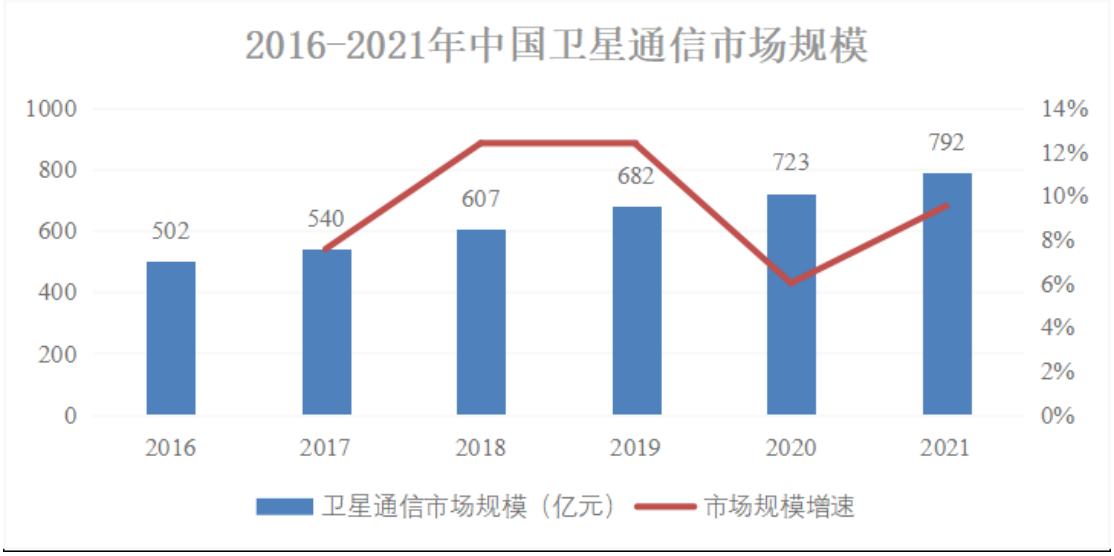
（1）公司收入规模有所扩大

①随着公司在行业知名度增加，公司与主要客户的合作逐渐取得成效

从公司与主要客户的合作情况看，公司主营的特殊行业通信解决方案，产品以定制化开发为主，行业具有较高的技术门槛，由此保持高度的客户粘性；公司与主要客户合作时间较长，持续深度参与客户产品研发，公司与主要客户的合作密切，销售收入有所增加。

②行业处于快速成长期

卫星通信市场调研数据显示，2021 年全国卫星通信行业市场规模达到约 792 亿元，同比增长 9.6%。近年来，中国卫星通信市场规模的估算如下：



资料来源：智研咨询

在卫星通信领域，我国军用卫星通信的覆盖还不够全面，卫星通信的容量还有待提升，卫星通信装备的统型与列装还有待提速。此外，低轨卫星互联网等“新基建”工程的加速建设，都给卫星通信产品带来了巨大的市场机遇。尤其是在公司已经布局的军用卫星通信装备方向和低轨卫星互联网地面信关站方向，将涌现对卫星通信相关产品批量化的市场需求。

（2）2020 年度公司因确认股份支付费用的影响，管理费用金额较高

2020 年 7 月 28 日，小唐有限召开股东会，同意小唐有限的注册资本由 1,100 万元增加至 1,210 万元，由胡业勇认缴出资 110 万元。胡业勇以 110 万元人民币认购 110 万元注册资本，增资价格为 1 元/注册资本。

上述增资价格明显低于 2021 年 2 月新余仕瑞对公司的增资价格，因此需要一次性确认股份支付费用 921.25 万元。

（3）2021 年度，公司取得的政府补助较多

2020 年度，公司因评为上海市小巨人企业，分别于 2020 年和 2021 年获得政府补助 60 万元与 360 万元，政府补助的增加使得公司 2021 年其他收益较 2020 年度增加 300 万元。

综上所述，2021 年公司业绩明显上升的原因主要为公司前期积累目前开始取得成效以及股份支付确认金额的影响，具备合理性。

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（一）报告期内经营情况概述”中补充披露。

2、2021 年通信产品销售、技术开发服务收入分别带来增长的客户对象、销售内容、订单金额的情况

2021 年，公司通信产品销售、技术开发服务收入分别带来增长的客户对象、销售内容、订单金额的情况如下：

项目	序号	客户名称	销售内容	订单金额（万元）
通信产品销售	1	南京熊猫	卫星通信模块	1,372.83
	2	北京中科晶上科技股份有限公司	卫星通信模块	618.93
	3	天津七一二通信广播股份有限公司	自组网通信模块	492.81
	4	上海仲芯科技有限公司	卫星通信模块	265.49
	5	客户 A	卫星通信模块	212.39
技术开发服务	1	天津七一二通信广播股份有限公司	卫星通信软件开发	426.00
	2	湖南基石通信技术有限公司	自组网通信终端解决方案开发	255.00
	3	捷信(浙江)通信技术有限公司	自组网平台开发	201.33
	4	南京熊猫	卫星通信主板开发	136.13
	5	客户 A	卫星通信软件开发	100.00

3、2022 年 1-10 月收入、净利润与往年同期收入对比及波动原因

2022 年 1-10 月，公司主要财务数据与去年同期对比如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年 1-10 月	同比变动
营业收入	2,761.01	4,460.72	-38.10%

净利润	-626.64	1,645.05	-138.09%

注：2021 年 1-10 月数据未经审计或审阅

如上表所示，2022 年 1-10 月，公司业绩较去年同期有所下降，主要原因系：（1）公司不同项目验收的时点有一定的不确定性，2021 年度收入实现集中在 1-10 月，从而导致在特定期间内出现差异，符合公司实际情况；（2）2022 年 1-10 月，由于产品结构变化，公司毛利率水平有所下降，进而导致净利润出现下滑；（3）2022 年 1-10 月，公司因股权激励事项形成管理费用 318.68 万元，导致当年管理费用增加，净利润下降。

4、同行业可比公司对比

2020 年度与 2021 年度，公司与同行业可比公司营业收入变化情况如下表：

单位：万元

公司名称	2021 年营业收入	2020 年度营业收入	收入增长率
海格通信	547,414.51	512,206.48	6.87%
振芯科技	79,350.62	57,717.76	37.48%
盟升电子	47,578.80	42,323.18	12.42%
华力创通	66,504.57	64,507.55	3.10%
申请挂牌公司	4,764.58	2,703.74	76.22%

如上表所示，随着行业需求增长，公司与可比公司在 2021 年均实现了营业收入的增长。由于公司起步时间较晚，与同行业可比公司相比，公司的收入规模明显小于其他同行业上市公司，因此收入增长空间更大，收入增长率也明显高于同行业可比公司。

综上，报告期内公司业绩变动趋势与同行业可比公司保持一致，均呈现增长的趋势。公司营业收入增长率高于可比公司，主要系公司业绩基数较小，营业收入的小幅增长在增长率的表现上更为明显。

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（二）营业收入分析”中补充披露。

（三）说明 2022 年 1-10 月毛利率水平下降较多的原因是否合理，向南京高喜电子科技有限公司销售价格与其他客户的差异情况，公司与该公司是否存在实质性关联关系，是否存在利益输送，期后毛利率水平是否恢复；

1、2022 年 1-10 月毛利率水平下降较多的原因及合理性

2022年1-10月，公司毛利率为48.35%，较2021年下降10.63个百分点，主要系公司收入规模相对同行业较低，导致业务毛利率受单个项目影响较大。个别大型项目受研制复杂度、批量化程度、商业化前景等因素影响，毛利率水平出现小幅下降。

（1）研制复杂度

公司根据研制内容及难度等方面的因素进行报价，导致不同项目毛利率也有所不同。2021 年，公司向湖南基石通信有限公司销售“自组网通信终端解决方案开发”项目、天津七一二通信广播股份有限公司销售“基于 CX8910 平台的软件开发”项目，南京熊猫通信科技有限公司销售“小唐 SATDORID 卫星终端系统软件 V1.0”项目，上述项目的技术难度较高，在一定程度上拉升了当年度毛利率。2022 年 1-10 月，公司销售的产品主要为现有产品的迭代升级，对应的基础软件模块研发已完成，因此报价相对较低，使得毛利率有所下降。

（2）批量化程度

2022年度，客户A为公司第一大客户，2022年度受益于客户A的新产品陆续量产，公司对客户A实现销售收入1,182.30万元，营收占比为42.82%。新产品所使用的原材料的采购供应链尚未成熟，暂未形成规模效应，因此毛利率较低，拉低了2022年1-10月的整体毛利率。

（3）商业化前景

客户在制定项目预算时，通常会考虑该项目未来带来的经济利益。例如公司与天津七一二通信广播股份有限公司的研发项目目前已经完成军队定型，后续采购计划相当大，未来收益可预见性更强，因此客户报价较高。而公司与客户B的项目商业化前景不明朗，因此客户投入相对谨慎。

综上，公司 2022 年 1-10 月毛利率水平下降，主要受研制复杂度、批量化程度、商业化前景综合影响，具有合理性。

2、向南京高喜电子科技有限公司销售价格与其他客户的差异情况

报告期内，公司向南京高喜电子科技有限公司销售的产品共2款加密芯片，分别为5112P与LC1881。其中5112P为标准化产品，其销售价格与公司销售给其他客户的价格保持一致，定价公允。而LC1881为非标定制化产品，该产品在客户需求存在一定的差异，因此难以与其他客户定制的产品直接进行横向价格比较。该产品在初始报价时公司为进一步拓展新客户，且同时考虑到该新项目在技术积累方面的战略地位，公司进行主动让利，当年向其销售单价及毛利率略有降低，但仍保持40%以上的高毛利水平，定价公允合理。

综上，公司向南京高喜电子科技有限公司共销售两款加密芯片产品，其中5112P销售价格与同期其他客户销售价格保持一致，公司考虑到新产品LC1881的战略地位，对其进行主动让利，具有合理的商业背景。

3、公司与该公司是否存在实质性关联关系，是否存在利益输送，期后毛利率水平是否恢复

主办券商现场走访过程中，走访人员不仅对南京高喜电子科技有限公司的经营场所进行了查看，了解其基本信息、与申请挂牌公司的合作历史、报告期内交易内容和金额、定价方式及公允性、验收情况、退换货情况、付款方式及结算情况、是否存在现金结算和第三方回款情况，走访人员同时关注了其与下游最终用户的合作背景、下游客户类型及所处行业情况、公司产品在下游客户的使用情况等终端销售信息。同时，主办券商获取了该客户出具的无关联关系的声明，确认公司与其不存在关联关系或潜在的关联关系。南京高喜电子科技有限公司向公司采购加密芯片系其自用需要，通过商务洽谈建立合作关系，不存在利益输送的情形。

经核查，公司与南京高喜电子科技有限公司不存在关联关系或潜在的关联关系，不存在利益输送等情况。

截至本反馈回复出具之日，公司与南京高喜电子科技有限公司期后尚未发生交易，故无法对比其期后毛利率情况。

（四）信息披露与公众公司客户的信息披露是否存在差异，如有，解释原因

报告期内，公司主要客户涉及的公众公司共 2 家，分别为天津七一二通信广播股份有限公司和南京熊猫，其公开披露的文件无与小唐科技交易数据。

此外，公司披露的前五大客户中北京中科晶上科技股份有限公司曾申请在科创板上市，其披露 2020 年 1-6 月与小唐科技交易数据为 310.28 万元，与公司披露的 2020 年交易数据 310.28 万元不存在差异。

二、主办券商与会计师核查情况

（一）公司业绩波动是否真实、合理，收入是否真实、准确、完整，业绩是否具备可持续性、成长性，提升盈利能力的措施是否有效

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

（1）获取公司 2021 年 1 月-10 月和 2022 年（未经审计）的收入、毛利率、净利润、现金流数据，并与同期主要财务数据进行对比，分析差异原因；

（2）针对公司业绩波动，结合报告期各期主要项目的合同签订时间、发货时间、验收时间等，对公司报告期各期的收入进行截止性测试，分析是否存在跨期调节收入的情况。

（3）对报告期内公司主要客户进行访谈，确认交易的真实性及客户与公司之间的业务合作情况、关联关系等情况；

（4）对主要客户实施函证程序，核实公司与客户间的收入、应收账款、合同负债、发出商品交易金额；

（5）取得公司报告期内银行账户情况，获取银行流水和银行存款明细账，并抽取一定比例进行双向核对，关注资金流与公司业务匹配性；

（6）获取公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员等报告期内银行流水，对大额资金流入、流出进行核查；

（7）访谈公司管理层，了解公司业绩波动的原因、业务拓展措施、公司未来发展战略、应对业绩下降的措施；根据在手订单和期后新签订单情况评估公司持续经营能力。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为，公司业绩波动真实、合理，收入真实、准确，业绩具备可持续性、成长性，对提升盈利能力采取了积极有效的措施。

（二）说明对业绩真实性的核查程序，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证情况及占比，说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

（1）访谈公司的财务负责人、销售和生产相关负责人，了解公司的业务流程、产品从生产到验收的周期、收入确认原则、收入确认时点等情况；

（2）执行收入穿行测试，取得了主要客户收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发票、出库单、运单或验收单、银行回单等原始凭证，复核收入确认时点准确性，核查业绩的真实性。核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
收入真实性核查金额	2,424.88	4,668.17	1,951.43
主营业务收入金额	2,735.45	4,722.72	2,651.64
核查比例	88.65%	98.84%	73.59%

（3）对报告期内公司主要客户进行访谈，确认交易的真实性及客户与公司之间的业务合作情况、关联关系等情况

报告期内客户的访谈覆盖销售收入及比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
访谈客户的营业收入	2,527.06	3,161.78	1,393.57
营业收入	2,761.01	4,773.87	2,703.74
访谈客户营业收入占比	91.53%	66.23%	51.54%

（4）对主要客户实施函证程序，核实公司与客户间的交易金额

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
营业收入	2,761.01	4,773.87	2,703.74
发函金额	2,530.51	4,522.56	2,465.05
发函比例	91.65%	94.74%	91.17%
回函确认金额	2,104.85	4,321.89	2,104.85
回函确认比例	76.23%	90.53%	77.85%

针对上述回函不符的情形，主办券商了解回函不符的原因并核查了函证差异调节表；针对未回函客户，实施了替代检查程序，检查了相关客户的合同、验收单和期后收款的银行流水等支持性文件。

2、核查意见

主办券商、会计师已履行针对业绩真实性的核查程序，包括针对公司各期主要客户销售数量及价格的尽调程序，以及针对主要客户的走访、函证，且已说明各期尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重，经核查，主办券商、会计师认为公司业绩具有真实性。

（三）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，是否存在调节毛利率情况，毛利率水平是否符合行业特征，发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师主要执行了如下核查程序：

（1）获取并复核公司销售明细表和成本表，按照产品类型、销售模式分析各期主要产品毛利率、单位成本、销售价格变动的情况及原因、合理性；

（2）访谈公司财务负责人，了解公司收入与成本、期间费用的划分标准、归集和核算方法，分析成本和费用各构成项目划分是否合理；

（3）访谈公司董事长、销售负责人、采购负责人，了解公司产品定价机制、客户需求变化趋势、原材料采购价格变动情况、未来市场竞争格局、在手订单情况，查找未来行业投产情况下游行业市场需求变化情况，分析公司产品高毛利率是否可持续。

（4）查询同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息资料，了解同行业可比公司与公司之间产品等方面的差异，以及相对应业务的毛利率情况，对比分析公司同类业务的毛利率差异及波动，并分析其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为，公司报告期内毛利率波动情况和整体水平均维持合理水平，公司毛利率核算准确，不存在调节收入，净利润情况。公司毛利率水平符合行业总体特征。

问题 3.关于股份激励

说明书披露报告期内公司进行了 4 次股份支付，其中 3 次为对员工的股权激励。请公司补充：（1）说明股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：流转及退出机制、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；（2）说明激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排；（3）说明股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；（4）披露全部 4 次股份支付情况，说明相关会计处理情况及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定；（5）说明股份支付费用在非经常性损益表中的列示是否准确，是否符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定；（6）披露非经常性损益情况表中 2020 年度其他符合非经常性损益定义的损益项目的 916.27 万元具体内容。

请主办券商、律师补充核查并发表明确意见：（1）公司决策（及审批）程序履行的完备性；（2）申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：（1）报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；（2）对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；（3）对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

【回复】

一、公司补充说明

（一）股权激励政策具体内容或相关合同条款

1、股权激励政策相关合同条款

事项	合同条款内容
流转及退出机制	1、有限合伙人在合伙企业存续期间，其在合伙企业中的财产份额，自其签订合伙协议生效之日起算三年内，非经普通合伙人同意不得转让。普通合伙人同意转让的，发起人仅得将其所持全部或部分股份转让给普通合伙人指定的第三方或由普通合伙人回购，转让或回购价格为发起人实际缴纳的金额加上参照同期中国人民银行存款利率计算的利息。2、有限合伙人在合伙企业存续期间其在合伙企业中的财产份额，自其签订合伙协议生效之日起算三年后，拟转让其在合伙企业的财产份额时，应向普通合伙人提出书面申请，由普通合伙人对受让方资格进行审查认可，方可进行转让，普通合伙人认可股东自行选择的受让方或为其指定受让方的，转让价格由转让方与受让方协商确定。无合适受让方的，经公司合伙人会议决议，应由普通合伙人对有限合伙人拟转让的财产份额进行回购。回购价格区分如下二种情况确定：（1）公司投资的公司为非上市公司的，回购价格按经评估的公司上一年度每股净资产值确定；（2）公司投资的子公司为上市公司的，回购价格为根据有限合伙人持有本合伙企业财产份额及本合伙企业对公司的投资额折算为相应数量的公司的股份数，按有限合伙人向本合伙企业提出回购的书面要求之日前 10 个交易日该公司的股票成交均价计算得出的总金额，扣除应缴纳的相关税费后的余额。3、有限合伙人从公司正常调离、离职、解聘、符合退休条件从公司退休或与公司终止劳动关系的，应于办理正式调离、离职、解聘手续、退休之日或终止劳动关系之日起 1 个月内，将其所持本合伙企业财产价额转让给普通合伙人同意的第三方或由普通合伙人回购。4、自有限合伙人入伙之日起三年内或自有限合伙人入伙之日起三年后但公司未上市的，有限合伙人发生下列情形之一的，同意由普通合伙人以有限合伙人取得本合伙企业出资额或公司上一年度每股净资产值二者孰低为回购价格回购该股东所持公司的全部股份：（1）构成刑事犯罪；（2）严重违反公司规章制度或严重损害公司的合法利益，被公司依法辞退的；（3）被公司依法辞退，或未依照法律、法规规定及履行法定程序自行从公司离职的；（4）根据相关法律、法规规定不应继续持有本合伙企业出资额的情形，按照法律、法规的规定办理转让、回购其所持本合伙企业出资额的手续。
锁定期限	3 年
绩效考核指标	无
服务期限	3 年

2、若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

关于上述问题，公司与激励对象进行了如下约定：

（1）除在锁定期和限售期内，激励对象不得违反协议约定，将持有的长唐芯财产份额及有关的权益进行直接或间接的处置外，公司股权激励计划未设定涉及激励计划实施调整的方案。

（2）除因激励对象发生职务变更、离职等不应继续持有长唐芯合伙份额的情形，并应当按照相关规定办理转让、回购其所持有长唐芯合伙份额外，公司股权激励计划未设定涉及公司控制权变更、合并、分立等情况时的相关安排。

（二）说明激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

1、激励对象的选定标准

公司为稳定核心团队和业务骨干，充分调动中高层管理人员和骨干员工的积极性和凝聚力，激励相应员工，报告期内，公司实施了多次股权激励。

公司股权计划激励对象是根据《公司法》《证券法》及其他有关法律、法规和规范性文件以及《公司章程》的相关规定，结合激励对象的职位与对公司的贡献程度、激励对象在公司的工作年限、激励对象工作内容的重要程度、以及公司实际情况等协商一致确定。实际参加人员符合公司选定标准。

截至本回复签署之日，公司股权激励对象基本情况如下：

序号	合伙人姓名	现任公司职位	入司年度	认缴出资额（万元）	是否存在代持或其他利益安排
1	胡业勇	董事长、总经理	2015 年	69.00	否
2	庄军	董事、副总经理	2017 年	50.00	否
3	张光剑	监事会主席、研发经理	2015 年	50.00	否
4	朱一丹	董事	2016 年	40.00	否
5	臧洪兴	董事、副总经理	2021 年	20.00	否
6	黄弘毅	财务总监、董事会秘书	2015 年	15.00	否
7	郭华永	算法工程师	2016 年	13.00	否
8	夏海龙	技术总监	2016 年	13.00	否
9	赵致军	研发副经理	2015 年	8.00	否
10	刘杰文	软件工程师	2016 年	8.00	否
11	葛磊	算法工程师	2019 年	8.00	否

序号	合伙人姓名	现任公司职位	入司年度	认缴出资额（万元）	是否存在代持或其他利益安排
12	王大亮	软件工程师	2018 年	4.00	否
13	王景春	生产主管	2016 年	2.00	否

综上，公司股权激励对象在参与股权激励计划时均为在公司核心管理团队成员或业务、技术骨干，符合前述确定的激励对象选定标准。

2、股权激励内部决策程序的履行情况

长唐芯系公司持股平台，长唐芯历次份额转让及合伙协议的修改均取得了全体合伙人的一致同意并按照相关法律法规的规定办理了工商变更登记手续。

长唐芯合伙人作为公司激励对象，按照法律法规签订了合伙协议，通过持有长唐芯的持股份额间接实现对公司持股。长唐芯取得公司股权经过了公司股东会审议，履行了工商必要的法律程序。

此外胡业勇、臧洪兴通过增资或者受让股权的方式直接取得公司的股权，经过了公司股东会审议，履行了工商必要的法律程序。

3、股权激励对象所持份额不存在代持、权利限制安排或其他利益安排

根据公司股权激励对象出具的《确认函》，公司股权激励对象所持份额均为本人真实持有，股权激励对象所持份额不存在代持、权利限制安排或其他利益安排。

（三）说明股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

1、股权激励行权价格的确定原则

公司股权激励行权价为 1 元/注册资本，对应长唐芯 1 元/出资额。

主要确定原则系公司基于充分调动员工积极性，为进一步健全和完善公司的治理结构，建立有效的激励约束机制，有效地将股东利益、公司利益和员工个人利益结合在一起，稳定公司中长期发展。

2、行权价格与最近经审计的净资产或评估值的差异情况

报告期内，公司股权激励行权价格与最近经审计的净资产的差异情况如下表：

行权价格	最近经审计每股净资产	差异情况
1 元/注册资本	2.57 元/注册资本	1.57 元/注册资本

注：由于公司股改导致公司股本发生变化，为保持口径可比上表最近经审计每股净资产为截至 2022 年 10 月 31 日，按折股前的注册资本计算的每股净资产

如上表所示，股权激励行权价格低于经审计的每股净资产，公司已依照企业会计准则要求，确认了股份支付费用。

（四）披露全部 4 次股份支付情况，说明相关会计处理情况及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定

1、股份支付基本情况

（1）2020 年，胡业勇对公司的增资

2020 年 7 月 28 日，小唐有限召开股东会，同意小唐有限的注册资本由 1,100 万元增加至 1,210 万元，胡业勇以 110 万元人民币认购 110 万元注册资本，增资价格为 1 元/注册资本。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定：为公司提供服务的实际控制人以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。

关于锁定期限及行权条件：除法定限售要求外，本次股权激励不存在自愿限售情形，不存在其他行权条件。

（2）对臧洪兴的股权激励

2021 年 12 月，黄弘毅（实际为代胡业勇持有）将其持有的小唐有限 4.71%股权转让给臧洪兴，转让价格为 3.375 元/注册资本，低于外部投资者朱晓荣取得股权的价格（9.375 元/注册资本），实质为对员工的股权激励。

本次股权激励行权价格确定原则：主要参考公司 2020 年末净资产价值。

本次激励对象：臧洪兴。

本次激励资金来源：臧洪兴自有资金。

本次激励股票来源及数量：本次激励股票来源为实际控制人胡业勇实际持有的公司股权，数量为 60.00 万元注册资本。

激励对象与主要股东及实际控制人的关系：臧洪兴与公司主要股东及实际控制人不存在关联关系。

本次激励审议及实施程序：2021 年 11 月 1 日，小唐有限召开股东会，同意黄弘毅将其持有的股权转让给臧洪兴，双方签订了股权转让协议。

关于锁定期限及行权条件：除法定限售要求外，本次股权激励不存在自愿限售情形，本次股权激励服务期限为 3 年，除服务期限外，不存在其他行权条件。

本次股权激励对当期及未来财务状况的影响：本次股权激励系公司为引进行业人才，有助于巩固公司长期可持续发展的人才基础，激发员工活力，形成资本所有者和劳动者风险利益共同体本次激励计划不会对公司的经营状况、财务状况、控制权产生重大不利影响。

（3）长唐芯的股权激励

公司为了充分调动骨干员工的积极性，吸引和留住优秀人才，提高公司的盈利能力，公司通过设置长唐芯作为员工持股平台，对部分员工实施了股权激励。

员工取得长唐芯财产份额的价格为 1 元/财产份额，低于长唐芯实际拥有公司股权对应的公允价值，实质为对员工的股权激励。

报告期内，公司通过长唐芯共进行了 2 次股权激励，时间分别为 2020 年与 2022 年，具体情况如下：

①2020 年股权激励

本次股权激励行权价格确定原则：本次股权激励行权价格为 1 元/财产份额（每财产份额对应的公司股权价格为 1 元），充分调动员工积极性。

本次激励对象：夏海龙、郭华勇、葛磊、王大亮。

本次激励资金来源：夏海龙、郭华勇、葛磊、王大亮自有资金。

本次激励股票来源及数量：本次激励股票来源为实际控制人胡业勇（由黄弘毅代持）实际持有的长唐芯的财产份额，长唐芯为公司股东，数量为 22.00 万财产份额。

具体数量如下表：

序号	转让方	受让方	转让财产份额数量	对应公司注册资本（万元）
1	黄弘毅	夏海龙	5.00	5.00
2		郭华勇	5.00	5.00
3		葛磊	8.00	8.00
4		王大亮	4.00	4.00
小计			**22.00**	**22.00**

激励对象与主要股东及实际控制人的关系：夏海龙、郭华勇、葛磊和王大亮与公司主要股东及实际控制人不存在关联关系。

本次激励审议及实施程序：2020 年 5 月 7 日，长唐芯召开合伙人会议，一致同意黄弘毅将其持有的 22 万元财产份额转让。同日，转让方与受让方签订了出资转让协议书。

关于锁定期限及行权条件：除法定限售要求外，本次股权激励不存在自愿限售情形，本次股权激励服务期限为 3 年，除服务期限外，不存在其他行权条件。

本次股权激励对当期及未来财务状况的影响：本次股权激励系公司为引进高端行业人才，有助于巩固公司长期可持续发展的人才基础，激发员工活力，形成资本所有者和劳动者风险利益共同体本次激励计划不会对公司的经营状况、财务状况、控制权产生重大不利影响。

②2022 年股权激励

本次股权激励行权价格确定原则：本次股权激励行权价格为 1 元/财产份额（每财产份额对应的公司股权价格为 1 元），充分调动员工积极性。

本次激励对象：庄军、臧洪兴、朱一丹、黄弘毅和张光剑。

本次激励资金来源：庄军、臧洪兴、朱一丹、黄弘毅和张光剑自有资金。

本次激励股票来源及数量：本次激励股票来源为实际控制人胡业勇（由黄弘毅代持）实际持有的长唐芯的财产份额，长唐芯为公司股东，数量为 90.00 万财产份额。

具体数量如下表：

序号	转让方	受让方	转让财产份额数量（万）	对应公司注册资本（万元）
1	胡业勇	庄军	20.00	20.00
2		臧洪兴	20.00	20.00
3		朱一丹	20.00	20.00
4		黄弘毅	10.00	10.00
5		张光剑	20.00	20.00
小计			**90.00**	**90.00**

激励对象与主要股东及实际控制人的关系：庄军、臧洪兴、朱一丹、黄弘毅和张光剑与公司主要股东及实际控制人不存在关联关系。

本次激励审议及实施程序：2022 年 2 月 21 日，长唐芯召开合伙人会议，一致同意胡业勇将其持有的 90 万财产份额转让。同日，转让方与受让方签订了出资转让协议书。

关于锁定期限及行权条件：除法定限售要求外，本次股权激励不存在自愿限售情形，本次股权激励服务期限为 3 年，除服务期限外，不存在其他行权条件。

本次股权激励对当期及未来财务状况的影响：本次股权激励系公司为引进高端行业人才，有助于巩固公司长期可持续发展的人才基础，激发员工活力，形成资本所有者和劳动者风险利益共同体本次激励计划不会对公司的经营状况、财务状况、控制权产生重大不利影响。

2、相关会计处理情况及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定

（1）会计处理情况

根据公司历次股权激励方案，除公司向实际控制人进行的股份支付外，其余三次股权激励约定 3 年服务期限。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》，本次股权激励属于以权益结算的股份支付交易。公司应当在授予日确定授予股份的公允价值。在等待期内的每个资产负债表日，公司应当以对可行权的股权数量的最佳估计为基础，按照授予日授予股份的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。授予日授予股份的公允价值应当以其当日的市场价格为基础，同时考虑授予股份所依据的条款和条件（不包括市场条件之外的可行权条件）进行调整。

（2）股份支付公允价值确定依据及合理性

历次股份支付公允价值的确定依据以及合理性如下表：

序号	事项	公允价值	确定依据
1	2020 年 7 月，胡业勇对公司的增资	9.375 元/注册资本	2020 年 12 月至 2021 年 2 月期间，公司进行了一次外部融资，外部投资者增资价格为 9.375 元/注册资本
2	2020 年长唐芯内部转让	9.375 元/注册资本	2200 年 12 月至 2021 年 2 月期间，公司进行了一次外部融资，外部投资者增资价格为 9.375 元/注册资本
3	2022 年长唐芯内部转让	9.375 元/注册资本	2021 年 12 月，公司进行了一次股权转让，外部投资者受让价格为 9.375 元/注册资本
4	2021 年 12 月，公司对臧洪兴的股权激励	9.375 元/注册资本	2021 年 12 月，同批次还有朱晓荣等投资者受让股权，股权转让价格为 9.375 元/注册资本

2020 年 12 月与 2021 年 12 月，公司除实际控制人和员工股东外，增加了其他外部投资者作为股东，外部投资者取得公司股权的成本均为 9.375 元/注册资本。因此公司股份支付的相关权益工具公允价值的确认依据主要参照外部投资者对公司的整体估值确定所授予股权的公允价值，股份支付公允价值确定依据具备合理性。

（3）历次股份支付金额计算过程

①2020 年 7 月，胡业勇对公司的增资

胡业勇对公司的增资，无服务期限，因此相关费用一次性计入管理费用，具体计算过程如下：

授予日	2020 年 7 月
股权激励数量	110 万公司注册资本
行权价格	1 元
股份支付公允价格	9.375 元
约定的服务期	无
股份支付费用总额	921.25 万元

胡业勇为公司实际控制人，本次股份支付金额为低价增资形成的股份支付，由于实际控制人不存在行权等待期和服务期，按可立即行权的股权激励，一次性确认股份支付。

②公司对臧洪兴的激励

2021 年 12 月，黄弘毅（实际为代胡业勇持有）将其持有的小唐有限 4.71%股权转让给臧洪兴，转让价格为 3.375 元/注册资本，低于外部投资者朱晓荣取得股权的价格（9.375 元/注册资本），实质为对员工的股权激励。

具体股份支付金额计算如下：

授予日	2021 年 12 月
股权激励数量	60 万公司注册资本
行权价格	1 元
股份支付公允价格	9.375 元
约定的服务期	3 年
股份支付费用总额	360.00 万元

本次股权激励费用摊销期间为（2022 年 1 月至 2024 年 12 月），具体金额如下表：

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
股份支付金额	120.00	120.00	120.00

③2020 年，长唐芯合伙人份额转让

2020 年 5 月 7 日，长唐芯召开合伙人会议，一致同意黄弘毅将其持有的 22 万元财产份额转让。同日，转让方与受让方签订了出资转让协议书。

具体股份支付金额计算如下：

授予日	2020 年 5 月
股权激励数量	22 万公司注册资本
行权价格	1 元
股份支付公允价格	9.375 元
约定的服务期	3 年
股份支付费用总额	184.25 万元

本次股权激励费用摊销期间为（2020 年 6 月至 2023 年 5 月），具体金额如下表：

单位：万元

项目	2023 年 1-5 月	2022 年	2021 年	2020 年 6-12 月
股份支付金额	25.59	51.18	61.42	35.83

④2022 年，长唐芯合伙人份额转让

2022 年 2 月 21 日，长唐芯召开合伙人会议，一致同意胡业勇将其持有的 90 万财产份额转让。同日，转让方与受让方签订了出资转让协议书。

具体股份支付金额计算如下：

授予日	2022 年 2 月
股权激励数量	90 万公司注册资本
行权价格	1 元
股份支付公允价格	9.375 元
约定的服务期	3 年
股份支付费用总额	753.75 万元

本次股权激励费用摊销期间为（2022 年 3 月至 2025 年 2 月），具体金额如下表：

单位：万元

项目	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年	2022 年 3-12 月

项目	2025 年 1-2 月	2024 年	2023 年	2022 年 3-12 月
股份支付金额	41.87	251.25	251.25	209.38

公司分期确认股份支付费用主要基于公司与股权激励对象约定的服务期为三年，分期确认依据充分。

综上所述，公司股份支付公允价值确定依据合理，分期确认依据充分，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定。

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、（五）股权激励情况或员工持股计划”中补充披露。

（五）说明股份支付费用在非经常性损益表中的列示是否准确，是否符合《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定；

报告期内，公司股份支付费用在非经常性损益列示的情况如下表：

单位：万元

项目	2022 年 1-10 月	2021 年度	2020 年度
股份支付金额	318.68	61.42	957.08
经常性损益列示金额	318.68	61.42	35.83
非经常性损益列示金额	-	-	921.25

报告期内，公司存在将股份支付确认金额分别列示为非经常性损益与经常性损益的情况，主要是因为股份支付获取劳务对象的不同，公司将对实际控制人的股权激励计入非经常性损益，将对员工的股权激励计入经常性损益。

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-15-1 增资或转让股份形成的股份支付”相关内容：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的,股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

公司根据上述要求，针对具有明确服务期限的股权激励，将相应的股份支付费用按照协议约定或合理预估的服务期进行分摊确认，并计入各期损益；针

对公司实际控制人的股权激励，未约定明确的服务期，在股权激励发生时一次性计入确认股份支付费用，并计入当期损益。

根据上述规定，公司将具有明确服务期要求的股权激励相关的股份支付费用在协议约定的服务期内进行分摊确认，计入各期损益，并将该类股份支付费用作为经常性损益列报；对于实际控制人胡业勇以低价对公司增资形成的股份支付，公司在股份支付行为发生时一次性确认股份支付费用，计入当期损益，并作为非经常性损益列报。

综上，公司股份支付费用计算，对于存在服务期的股权激励，服务期各期确认的员工服务费用准确，各股份支付费用按发生时一次性计入当期损益或按服务期进行分摊确认计入各期损益，同时将一次性确认的股份支付费用作为非经常性损益列报，将分摊确认的股份支付费用在各期作为经常性损益列报，符合会计准则规定。

（六）披露非经常性损益情况表中 2020 年度其他符合非经常性损益定义的损益项目的 916.27 万元具体内容

2020 年度其他符合非经常损益定义的损益项目的具体内容如下：

项目	金额（万元）
胡业勇对公司增资形成的股份支付事项	-921.25
稳岗补贴	4.98
合计	-916.27

如上表所述，2020 年度其他符合非经常损益定义的损益项目主要系胡业勇对公司增资形成的股份支付事项，具体分析如下：

1、胡业勇对公司的增资

具体确认金额事项详见本题回复之“（四）披露全部 4 次股份支付情况，说明相关会计处理情况及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定”相关内容。

2、稳岗补贴

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损（2008）》（证监会公告[2008]43 号）规定“计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外”通常应属于非经常性损益。

因此，稳岗补贴符合非经常性损益的定义。

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六、（六）影响经营成果的其他主要项目”中补充披露。

二、主办券商与律师核查情况

（一）核查程序

主办券商、律师针对公司历次股权激励的合规性问题，主要执行了如下核查程序：

1、查阅长唐芯合伙协议，确认股权激励政策具体内容；

2、查阅长唐芯设立以来的历次工商变更登记资料；

3、查阅长唐芯股权激励对象与公司签订的劳动合同；

4、查阅公司自设立以来的历次工商变更登记资料，查阅公司股东会/股东大会同意长唐芯变更股权的决议等内部决策程序文件、股权转让协议或增资协议及其支付凭证；

5、查阅长唐芯股权激励对象出具的《承诺函》，确认股权激励对象服务期限及所持份额权属清晰，不存在代持或其他利益安排；

6、取得公司出具的确认文件。

（二）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

1、公司历次通过长唐芯实施股权激励已经长唐芯全体合伙人会议同意，长唐芯入股及历次股份变动已经公司股东会审议通过，并经过市场监督管理部门

的核准备案，相关决议的程序及内容符合当时的《公司法》《公司章程》和《合伙协议》的规定，公司决策（及审批）程序履行完备。

2、公司通过长唐芯实施的股权激励计划在本次申请挂牌前已实施完毕。公司已在《公开转让说明书》中披露了公司股权激励政策涉及的激励目的、流转及退出机制、授予价格、绩效考核指标、服务期限等具体内容或主要合同条款，股权激励计划的有关信息披露完备。

三、主办券商与会计师核查情况

（一）核查程序

主办券商、会计师对上述事项执行了以下核查程序：

1、查阅各期股权激励授予人员的名单，与公司员工花名册核对；

2、获取并查阅公司股权激励计划相关文件，询问公司被授予人股权激励实际执行情况；

3、访谈被授予对象，了解股权激励情况、股权激励对象资金来源等信息；

4、获取公司股份支付计算明细表，检查股份支付确认依据，复核会计处理是否符合相关企业会计准则，复核股份支付公允价值确定依据是否合理，股份支付费用计算过程和结果是否准确。

（二）核查结论

1、报告期内，公司激励对象均为公司员工和实际控制人，股权激励对象均与公司签订劳动合同，建立了合法的劳动关系并实际在公司任职，激励对象中不存在客户、供应商和其他第三方人员，股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求。

2、公司在确定股份支付公允价值时，由于不存在公开交易价格，因此参照公司外部股东的入股价格确定，根据入股价格与授予价格之差乘以授予股份数量确认股份支付金额，相关计算方式已补充说明并披露，公司股份支付计算金额准确，符合企业会计准则要求。

3、报告期内，公司股份支付费用依据激励对象不同，分别在经常性损益和非经常性损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-15-1 增资或转让股份形成的股份支付”相关内容要求。

问题 4.关于信息披露豁免

请公司将信息披露豁免内容的具体情况在《信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中进行补充，具体说明公司是否需要履行相关保密审批或备案程序，公司业务是否需要取得相应保密资质。请主办券商、律师及会计师按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的要求补充对公司申请信息披露豁免的必要性、认定为保密事项的详细依据（合同条款或具体约定）、相关信息是否已被市场知悉等，公司保密管理制度，相关审批或备案履行情况（如有），特殊限制安排（如有），对投资者判断的影响，当前披露的信息是否存在泄密风险及审计受限情况的核查并发表意见，补充至《信息披露豁免申请及中介机构核查意见》。

【回复】

主办券商、律师及会计师已按照《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》的要求对公司申请信息披露豁免的必要性、认定为保密事项的详细依据、相关信息是否已被市场知悉等，公司保密管理制度，对投资者判断的影响，当前披露的信息是否存在泄密风险及审计受限情况进行了核查并相应发表意见，同时说明了公司是否需要履行相关保密审批或备案程序，公司业务是否需要取得相应保密资质等情况，具体内容详见本次挂牌申请文件“4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见”。

问题 5.其他问题

（1）关于交易性金融资产

公司 2022 年 10 月末交易性金融资产余额为 1,005.29 万元。请公司补充说明购买理财产品的具体类型、损益情况，说明会计分类是否准确，是否符合企业会计准则；说明投资行为是否经过公司审议，相关内控制度建设及实施情况，后续投资计划。请主办券商、会计师补充核查并发表核查意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）公司购买理财产品的具体类型、损益情况

1、公司购买的银行理财产品的具体类型

公司为提高资金使用效率及暂时闲置资金收益，在保障日常经营资金需求的前提下适当购买了大型国有商业银行发行的流动性较好、风险较低的银行理财产品。公司购买的银行理财产品具体类型如下：

发行银行	产品名称	产品类型	产品风险等级
中国工商银行股份有限公司	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)	固定收益类、非保本浮动收益类型	PR1 级很低风险

2、公司购买理财产品的损益情况

公司购买的银行理财产品不属于收益波动大且风险较高的金融产品，银行理财产品均能在到期日前赎回并获得一定收益，未发生过投资亏损的情形。

2020 年至今，公司仅在 2022 年购买理财产品，具体情况如下：

单位：万元

产品名称	2022 年初余额	购入	赎回	2022 年 10 月末余额	投资收益
工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品(TLB1801)		1,000.00		1,000.00	5.29

（二）理财产品会计分类准确，符合企业会计准则

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》《企业会计准则第 24 号——套期保值》以及《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（以下简称“新金融工具准则”）。报告期内，公司购买银行理财产品的收益根据《企业会计准则》的规定，列报在投资收益科目，具体会计处理如下：

情形	具体会计处理
申购银行理财产品	借：交易性金融资产，贷：银行存款
银行理财收益增加	借：交易性金融资产－公允价值变动，贷：公允价值变动损益
赎回银行理财产品	借：银行存款，贷：交易性金融资产、投资收益

根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在报表中列示为交易性金融资产。因此，公司的会计分类准确，符合企业会计准则要求。

（三）公司投资行为是否经过公司审议，相关内控制度建设及实施情况，后续投资计划

1、申请人使用暂时闲置资金购买理财产品经过公司审议

有限公司阶段，由于公司管理不规范，公司购买理财产品没有履行必要内部决策程序，股份公司成立后，公司对报告期内购买的理财产品履行了补充审议程序。

第一届董事会第四次会议审议通过了《关于确认公司使用自有金购买财产品的议案》《关于公司使用自有资金购买理财产品的议案》。董事会对报告期内自有资金购买理财进行了补充确认；同时，同意公司（含并表子公司）用于购买保本型结构性存款或短期银行理财产品的单笔投资金额不超过人民币 1,500 万。

在上述额度内，资金可循环进行投资，滚动使用。理财取得的收益可以进行再投资，但再投资的金额不包括在上述额度内。在上述投资额度及范围内，授权公司总经理行使该项投资决策权限并签署相关合同文件，由财务部具体实施，上述投资事项授权期限为董事会审议通过之日起 12 个月内，如单笔投资的存续期超过了决议有效期，则决议的有效期自动顺延至该笔交易终止之日止。

在上述额度内，资金可以滚动使用。公司在进行购买理财决策时，会根据自有资金收支情况、理财产品管理人、产品的流动性、安全性和过往收益率等多重因素来选择购买的理财产品类型和购买金额。购买上述理财产品由公司授权董事长审批，并由财务部门具体操作，财务部专门人员负责登记、跟踪理财产品的购买、赎回以及价值变化情况。

2、相关制度是否健全有效及实施情况

为规范和管理对理财产品的投资和交易行为，保证公司资金、财产安全,有效防范投资风险，维护股东和公司的合法权益《闲置资金管理制度》，对公司闲置资金的基本管理原则，闲置资金的使用和管理、使用情况报告和监督等作了明确规定。

公司制定了《对外投资管理制度》，加强了公司对外投资的管理，规范对外投资行为，防范对外投资风险，保证对外投资的安全，提高对外投资的效益。明确了对外投资的职责分工、审批权限、决策控制流程与相关责任，并对公司对外投资的执行控制、处置控制提出规范要求，保证在开展对外投资等重大事项时合法合规。

公司制定了《委托理财管理制度》，规范了公司委托理财业务的管理，有效控制投资风险，坚持“规范运作、防范风险、谨慎投资、保值增值”的原则，以不影响公司正常经营和主营业务的发展为先决条件，提高资金使用效率、增加现金资产收益。

综上所述，公司相关制度健全且被有效执行。

3、后续投资计划

在未来年度，公司将在股权大会授权的额度范围内选择风险相对较低、收益较好的理财产品继续投资。

二、主办券商与会计师核查情况

（一）核查过程

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅公司相关购买工商银行理财产品的交易合同以及理财产品说明书，确认理财产品的具体类型；

2、向公司购买理财产品银行发送银行询证函，了解公司 2022 年 1-10 月内理财产品损益情况；

3、获取公司付款凭证和银行流水，核查报告期内相关银行理财产品购买情况；

4、获取公司主要会计政策，确认是否符合企业会计准则及相关要求；

5、获取公司关于对外投资的投资制度及公司董事会会议材料，确认此次购买银行理财投资行为是否符合公司相关章程及投资行为是否经过公司审议；

6、询问了管理层对外投资背景目的、持有计划和后续投资计划等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、公司已补充说明理财产品的具体类型、损益情况，公司对理财产品的分类准确，符合企业会计准则要求；

2、公司投资行为已经公司审议，并建立了《闲置资金管理制度》，内控制度健全，执行情况良好；在未来年度，公司将在股权大会授权的额度范围内选择风险相对较低、收益较好的理财产品继续投资。

（2）关于客户集中

公司报告期内前五大客户销售收入占比均在 60%以上，且持续上升。请公司补充说明客户集中情况是否符合行业特征，公司获取订单方式，公司与主要客户的历史合作情况、相关业务的稳定性及可持续性；公司涉及客户供应商重合的会计处理是否符合准则规定，是否涉及委托加工业务应当按照净额法确认收入的情形。请主办券商、会计师补充核查并发表核查意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）客户集中情况是否符合行业特征

报告期内，公司与可比公司前五大客户收入占比情况如下表：

公司名称	2021 年度	2020 年度
海格通信	35.90%	54.63%
振芯科技	33.97%	34.38%
盟升电子	85.31%	93.05%
华力创通	23.25%	29.96%
平均值	44.61%	53.01%
公司	75.92%	65.62%

如上表所示，从客户集中度看，公司与同行业可比公司盟升电子有一定的相似度，都处于较高的水平。公司与可比公司客户集中度的差异主要是下游客户类型不同所致，海格通信、振芯科技、华力创通上市时间较早，经过多年经营，公司营业收入规模较大、产品种类较丰富。海格通信、振芯科技、华力创通产品应用领域包括军用领域和民用领域，其中民用领域占比较高，民用领域客户集中度相对较低。公司主要产品最终用于军队，我国军队武器装备采购的直接供应商主要为各大央企军工集团，其余涉军企业则主要为相关军工集团提供配套供应，因此，在各领域提供军工配套产品的企业通常都会具有较高的客户集中度。

公司主营产品为通信板卡等通信模块产品，由于公司主要客户为军工配套企业，选取主营产品不同，但客户结构具有相似度的通信行业公司进行比较，前五大客户销售额占比如下所示：

公司	主营产品	2021 年	2020 年
臻镭科技	终端射频前端芯片、高密度封装微波模组和微系统	62.93%	74.19%
晶禾电子	卫星导航抗干扰产品及组件	69.29%	64.64%
盟升电子	卫星导航、卫星通信等系统和终端产品	85.30%	93.04%
平均值		72.51%	77.29%

公司	主营产品	2021 年	2020 年
公司	特殊行业通信解决方案，包括卫星通信模块、自组网终端设备等	75.92%	65.62%

注：晶禾电子全称为河北晶禾电子技术股份有限公司，臻镭科技全称为浙江臻镭科技股份有限公司

由上表可见通信行业中为军队配套企业提供相关产品的企业客户集中度均处于较高水平，公司客户集中度较高符合行业特征。

（二）公司获取订单方式，公司与主要客户的历史合作情况、相关业务的稳定性及可持续性

1、公司获取订单方式

报告期内公司获取订单方式包括商务谈判及招投标，公司获取客户方式以商务谈判为为主。

2、公司与主要客户的历史合作情况、相关业务的稳定性及可持续性

（1）公司与主要客户的历史合作情况

虽然公司成立时间较短，但凭借在行业内的技术积累，公司与主要客户较为稳定的合作关系，具体情况如下：

客户名称	开始合作时间	客户开发方式
客户 A	2018 年	公司主动接洽
南京高喜电子科技有限公司	2021 年	客户主动接洽
客户 B	2019 年	公司主动接洽
南京菲艾特信息科技有限公司	2022 年	客户主动接洽
南京熊猫	2018 年	公司主动接洽
天津七一二通信广播股份有限公司	2018 年	公司主动接洽
北京全路通信信号研究设计院集团有限公司	2019 年	公司主动接洽

（2）相关业务的稳定性及可持续性

①公司的产品及服务具备一定优势

公司是我国较早涉足国产卫星通信领域的厂家之一，在卫星通信领域，公司已掌握了数字抗干扰技术、卫星调制解调技术、多模通信网络融合技术、低功耗移动通信终端平台技术等核心技术，凭借自身出色的研发能力在众多项目中配合客户多次获得了领先的比测名次，参与定型技术产品多次。

公司在卫星通信及自组网通信细分领域积累了丰富的经验，逐步构建起较为坚固的行业壁垒。

②公司已与主要客户建立稳定的合作关系

公司与主要客户交易的可持续性较高，一方面，由于大型军工集团或科研院所在业务范围上会有一定的侧重及分工，细分领域里的总体单位数量较少且相对稳定，因此，行业分工导致了公司客户集中度较高，但行业分工较为稳定，具有可持续性；另一方面，特种通信市场具有客户粘性较高的特点，为维护国防体系的安全性、稳定性与完整性，客户在采购后亦不会轻易进行更换。

综上所述，公司相关业务的具备稳定性及可持续性。

（三）公司涉及客户供应商重合的会计处理是否符合准则规定，是否涉及委托加工业务应当按照净额法确认收入的情形

1、公司涉及客户供应商重合的会计处理是否符合准则规定

报告期内，公司存在客户、供应商重合的情形，各自采购、销售的产品或服务分属于不同类别的产品和服务，各自属于独立的交易，分别按其采购、销售金额进行独立核算并进行会计处理。具体如下表所示：

单位：万元

公司名称	交易类型	交易内容	交易金额（主营业务收入/不含税采购金额）		
			2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
南京熊猫	销售	通信模块、技术开发	1,152.74	1,508.96	683.45
	采购	芯片和电子元器件	-	-	150.95
上海仲芯科技有限公司	销售	卫星设备组件	-	265.49	-
	采购	电容、传感器等	-	-	49.32
宸芯科技有限	销售	结构件等	-	41.93	-

公司名称	交易类型	交易内容	交易金额（主营业务收入/不含税采购金额）		
			2022 年 1-10 月	2021 年	2020 年
公司	采购	电源管理芯片等	30.47	723.56	20.59

公司向南京熊猫销售的产品与服务包括通信产品（板卡及其配件）和技术开发服务，而公司于 2020 年向熊猫通信采购的产品为芯片和电子元器件。公司向上海仲芯科技有限公司销售的产品与服务包括 S 型专用卫星设备组件，而公司于 2020 年向上海仲芯科技有限公司采购的产品为电容、传感器等基础材料。宸芯科技有限公司本身为公司辅助芯片类供应商，公司存在向宸芯科技采购电源管理芯片、数字基带芯片的需求，公司于 2021 年向宸芯科技有限公司销售结构件主要系宸芯科技有限公司为公司提供产品和服务时需要公司自行采购的部分零配件。

综上，公司采购和销售的内容不存在重合性，也不具有相关性，采购和销售行为具备商业合理性。公司作为供应商所承接项目与公司作为客户向上述单位采购的项目均不相同。虽然双方存在既是客户又是供应商的情况，但符合正常市场规律，且公司按项目独立进行核算，结算金额均依据市场价格，具有公允性。

2、是否涉及委托加工业务应当按照净额法确认收入的情形

公司与以上客户及供应商的交易不涉及委托加工情况，双方销售的产品及服务等不涉及由一方加工后再销售给另一方的情形，公司销售的定价原则是市场价，双方的交易属于正常的商业交易，具有商业合理性。

公司与上表所列单位的交易所对应的销售和采购合同不存在一一对应关系，涉及收入按照总额法核算，符合《企业会计准则》相关规定。

二、主办券商与会计师核查情况

（一）核查过程

1、查阅同行业可比公司的公开披露资料，了解可比公司的客户集中度、产品结构、产品应用领域及客户群体情况；

2、访谈公司高管，了解公司与主要客户的历史合作情况及相关业务的稳定性与可持续性；

3、访谈公司相关业务负责人，了解存在客户、供应商重合情形的原因、商业必要性和合理性、重合主体的销售和采购的内容和定价政策；获取公司收入明细表和采购明细表，统计既是客户又是供应商主体的交易内容和交易金额。

（二）核查意见

1、公司客户集中度与可比公司存在一定的差异，主要是公司与可比公司客户集中度的差异主要是下游客户类型不同所致，经对比与公司类似客户结构的企业，公司客户集中度较高具备合理性，符合行业特征；

2、公司与主要客户形成了稳定的合作关系，业务相对稳定且可持续；

3、公司存在客户和供应商重合情形具有合理商业理由，且采购和销售的内容相互独立，公司分别按其采购、销售金额进行独立核算，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（3）关于应收账款

公司 2020 年、2021 年、2022 年 10 月末应收账款余额分别为 961.86 万元、1,761.25 万元和 1,190.91 万元，余额较大，占流动资产比重较高。请公司补充说明各期应收账款期后回款情况，坏账准备计提是否充分，是否存在资金链紧张的情形。请主办券商、会计师补充核查并发表核查意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）各期应收账款期后回款情况，坏账准备计提是否充分

1、截止本回复出具之日，公司期后回款情况如下：

单位：万元

截止日期	期末余额	应收账款坏账准备	应收账款净额	期后回款金额	期后回款比例
2022 年 10 月 31 日	1,266.03	75.12	1,190.91	484.56	38.27%
2021 年 12 月 31 日	1,859.24	98.00	1,761.25	1,584.14	85.20%

截止日期	期末余额	应收账款坏账准备	应收账款净额	期后回款金额	期后回款比例
2020 年 12 月 31 日	1,020.63	58.77	961.86	1,016.05	99.55%

从上表所示，报告期内，公司回款情况良好。1 年以上账龄应收账款余额占比较低，公司有部分客户应收账款账龄较长，主要受客户付款审批流程长、项目进度、统一结算等因素影响。公司下游客户主要为军工企业配套企业，以大型国企和上市公司为主，应收账款回收风险较低。

2、坏账准备计提是否充分

公司下游客户主要为军工企业配套企业，以大型国企和上市公司为主，应收账款回收风险较低。

报告期内，公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例如下：

单位：%

名称	账龄					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
海格通信	1	5	10	30	50	100
振芯科技	5	10	20	40	60	100
盟升电子	5	10	20	50	70	100
华力创通	1	5	15	50	100	100
平均值	3	8	16	43	70	100
公司	5	10	30	50	80	100

由上可见，公司各期应收账款坏账准备计提比例高于同行业平均值，公司制定了较为谨慎的坏账准备计提政策，符合同行业一般坏账准备计提政策，公司坏账准备计提政策合理。

（二）是否存在资金链紧张的情形

1、现金流量分析

单位：万元

项目	2022 年 1 月—10 月	2021 年度	2020 年度
经营活动产生的现金流量净额	1,006.50	-6.44	-132.95
投资活动产生的现金流量净额	-1,032.59	-86.41	-6.99

项目	2022 年 1 月—10 月	2021 年度	2020 年度
筹资活动产生的现金流量净额	94.07	38.77	899.82
现金及现金等价物净增加额	67.98	-54.08	759.88

（1）经营活动产生的现金流量净额分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-132.95 万元、-6.44 万元和 1,006.50 万元。公司主营业务获取现金的能力较强，且营业收入和销售回款的匹配程度良好，随着公司业务规模扩大，经营活动产生的现金流量净额稳步增长。

（2）投资活动产生的现金流量净额分析

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-6.99 元万、-86.41 万元和-1,032.59 万元。2022 年投资活动现金流量净流出较多主要系公司购买的银行理财产品还未到期兑付。

（3）筹资活动产生的现金流量净额分析

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 899.82 万元、38.77 万元和 94.07 万元。公司筹资活动产生的现金流量主要由公司股东投入、银行借款的借入和归还等构成。

总体来看，报告期内公司经营活动现金流波动合理，经营活动现金流量净额与净利润匹配；报告期内现金及现金等价物净增加额总体呈现正数，不存在资金链紧张的情况。

2、报告期内，公司未发生到期未清偿借款的情形

单位：万元

授信机构	业务种类	开立日期	到期日	币种	借款金额	逾期月数
上海浦东发展银行股份有限公司徐汇支行	流动资金贷款	2022/3/30	2023/3/29	人民币	500.00	—

数据来源：企业信用报告报告日期 2022/11/8

由上表可知，目前公司仅存在一笔 500 万流动资金借款，未发生逾期情况。

3、流动比例分析

单位：万元

截至期末	流动资产	流动负债	流动比率
2020 年 12 月 31 日	4,151.99	2,797.14	1.48
2021 年 12 月 31 日	4,879.62	1,677.44	2.91
2022 年 10 月 31 日	4,772.86	1,743.36	2.74

由上表可知，报告期内公司的流动比例一直维持着较为良好的状态，偿债能力处于较为健康的水平。

综上所述，公司整体资金链情况良好，不存在资金链紧张的情形。

二、主办券商与会计师核查情况

（一）核查过程

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、获取公司报告期各期末的应收账款期后回款明细表，抽查期后回款相关的银行回单，检查汇款单位与账列是否一致；

2、了解报告期内主要客户的信用期情况，检查报告期内是否存在变化情况，了解公司合同及回款管理制度，查阅相关管理记录，确认是否存在变相放宽信用政策以扩大销售的情形；

3、通过对比公司和同行业可比公司的应收账款计提比例，评估公司应收账款与应收票据的坏账准备计提充分性；

4、复核现金流量表主表及补充资料数据计算过程，检查相关数据与资产负债表及利润表的勾稽匹配关系；

5、获取企业最新的信用报告，对企业的信贷情况进行检查。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司各期末应收账款期后回款情况良好；

2、公司逾期应收账款的形成受客户类型影响，逾期客户付款审批流程较为复杂、耗时较长，但客户具有信用高、资金实力较强等特点，应收账款可回收

性较好，发生坏账的风险较小，原因具有合理性。对于逾期应收账款，公司已按照既定的信用政策，计提了坏账准备，坏账准备计提充分；

3、报告期各期公司销售商品、提供劳务收到的现金与报告期各期销售收款及应收账款变动匹配。更正后的现金流量表补充资料中经营性应收项目的减少与各期末资产负债表应收项目变动匹配；

4、报告期内，公司均按时、足额地偿还了各银行的贷款本金和利息，未发生到期未清偿借款的情形，资信状况良好；

5、公司经营活动产生的现金流量累计净额为正，报告期内未发生逾期情况，不存在资金链紧张情况。

（4）关于存货

公司 2020 年、2021 年、2022 年 10 月末存货余额分别为 1429.81 万元、1486.96 万元、1218.14 万元，余额较高且占流动资产比重较高。请公司补充说明存货的账龄结构，期后成本结转情况，说明存货跌价准备计提是否充分。请主办券商、会计师补充核查并说明对存货的监盘情况，对存货的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）存货的库龄结构，期后成本结转情况

1、存货的库龄结构

报告期各期末，公司各类存货库龄及计提跌价准备情况如下表所示：

单位：万元

类别	存货原值库龄及比例						合计
	1 年以内	占比	1-2 年	占比	2 年以上	占比	
2022 年 10 月 31 日							
原材料	349.50	79.44%	46.51	10.57%	43.95	9.99%	439.96
库存商品	250.13	92.99%	18.85	7.01%			268.99
发出商品	76.17	46.09%	89.10	53.91%			165.27

类别	存货原值库龄及比例						合计
	1 年以内	占比	1-2 年	占比	2 年以上	占比	
合同履约成本	393.69	93.97%	25.26	6.03%			418.95
委托加工物资	6.63	100.00%					6.63
合计	**1,076.12**	**82.79%**	**179.71**	**13.83%**	**43.95**	**3.38%**	**1,299.78**
2021 年 12 月 31 日							
原材料	744.45	91.84%	25.60	3.16%	40.54	5.00%	810.58
库存商品	157.80	95.12%	7.53	4.54%	0.56	0.34%	165.89
发出商品	338.54	100.00%					338.54
合同履约成本	214.89	93.59%	14.72	6.41%			229.61
委托加工物资							—
合计	**1,455.67**	**94.24%**	**47.85**	**3.10%**	**41.09**	**2.66%**	**1,544.61**
2020 年 12 月 31 日							
原材料	422.34	88.55%	54.61	11.45%			476.94
库存商品	255.86	91.93%	22.45	8.07%			278.31
发出商品	230.59	100.00%					230.59
合同履约成本	482.50	100.00%					482.50
委托加工物资							—
合计	**1,391.28**	**94.75%**	**77.06**	**5.25%**			**1,468.34**

报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，1 年以内的存货占比分别为 94.75%、94.24%、82.79%。2022 年 10 月末，2022 年受下游整体验收进度影响，公司 1 年以内的存货占比有所下降。

2、期后成本结转情况

单位：万元

期末	类别	存货金额	期后领用/结转/转销金额	期后领用/结转/转销率
2022 年 10 月 31 日	原材料	439.96	281.89	64.07%
	库存商品	268.99	244.88	91.04%
	发出商品	165.27	165.27	100.00%
	合同履约成本	418.95	374.84	89.47%
	委托加工物资	6.63	6.63	100.00%
	合计	**1,299.78**	**1,073.50**	**82.59%**
2021 年 12	原材料	810.58	710.18	87.61%

期末	类别	存货金额	期后领用/结转/转销金额	期后领用/结转/转销率
月 31 日	库存商品	165.89	165.89	100.00%
	发出商品	338.54	338.54	100.00%
	合同履约成本	229.61	207.66	90.44%
	委托加工物资	-	-	
	合计	**1,544.61**	**1,422.27**	**92.08%**
2020 年 12 月 31 日	原材料	476.94	457.67	95.96%
	库存商品	278.31	278.31	100.00%
	发出商品	230.59	230.59	100.00%
	合同履约成本	482.50	469.04	97.21%
	委托加工物资	-	-	
	合计	**1,468.34**	**1,435.60**	**97.77%**

注 1：原材料、委托加工及在产品检查期后领用或结转金额，库存商品和发出商品检查期后销售（结转收入）金额；
注 2：存货结转率为截至 2023 年 2 月 28 日，公司存货结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转率分别为 97.77%、92.08%和 82.59%，其中 2022 年末原材料期后结转率偏低，主要是目前还有部分项目未达到可验收状态。

（二）存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司的存货跌价准备情况如下：

单位：万元

类别	账面余额	存货跌价准备	计提比率
2022 年 10 月 31 日			
原材料	439.96	67.20	15.28%
库存商品	268.99	14.46	5.38%
发出商品	165.27	—	—
合同履约成本	418.95	—	—
委托加工物资	6.63	—	—
小计	**1,299.78**	**81.67**	**6.28%**
2021 年 12 月 31 日			
原材料	810.58	53.33	6.58%
库存商品	165.89	4.32	2.61%

类别	账面余额	存货跌价准备	计提比率
发出商品	338.54	—	—
合同履约成本	229.61	—	—
委托加工物资	—	—	—
小计	**1,544.61**	**57.66**	**3.73%**
2020 年 12 月 31 日			
原材料	476.94	27.30	5.72%
库存商品	278.31	11.23	4.03%
发出商品	230.59	—	—
合同履约成本	482.50	—	—
委托加工物资	—	—	—
小计	**1,468.34**	**38.53**	**2.62%**

报告期各期末，公司存货计提的存货跌价准备分别为 38.53 万元、57.66 万元、81.67 万元。

存货跌价准备计提的会计政策及具体方法，存货可变现净值确定方法及依据

存货类别	跌价准备计提具体方法和判断情况	可变现净值确定方法及依据
原材料	对库龄 2 年以上的原材料，因长期滞用，投入使用的可能性较小，全额计提跌价准备；对于库龄在 1-2 年之间的原材料，结合原材料的用途及相应产品预计未来生产情况进行分析，其中：①预计未来不再投入生产且无变现价值的原材料全额计提跌价准备；②除此之外的其他原材料，结合库龄、流动性预计其可变现净值，计提存货跌价准备。	参考历史情况判断原材料进一步投入使用的可能性，对于 2 年以上库龄的原材料确定其可变现净值为 0；对于库龄在 1-2 年之间的原材料，结合原材料的用途及相应产品预计未来生产情况进行分析。
库存商品	对库龄 2 年以上的库存商品，因长期滞销，预计未来实现销售可能性较小，全额计提跌价准备；对于库龄在 1-2 年之间的库存商品，结合产品生命周期、市场销售情况预计未来可变现净值进行分析，其中：①预计未来无法实现销售的库存商品全额计提跌价准备；②除此之外的其他库存商品，结合库龄、流动性预计其未来可变现净值，计提存货跌价准备。	参考历史情况判断库存商品未来实现销售的可能性，对于 2 年以上库龄的库存商品确定其可变现净值为 0；对于库龄在 1-2 年之间的库存商品，结合产品生命周期、市场销售情况预计未来可变现净值进行分析。

存货类别	跌价准备计提具体方法和判断情况	可变现净值确定方法及依据
发出商品	发出商品均有对应合同，以该存货的销售合同约定价格的减去估计的销售费用和相关税费后的金额为其可变现净值；发出商品的相关合同不存在预计亏损的情况，不计提跌价准备。	以产品销售合同约定的价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额为其可变现净值。
合同履约成本	合同履约成本均有对应合同，以该存货的销售合同约定价格的减去估计的销售费用和相关税费后的金额为其可变现净值；发出商品的相关合同不存在预计亏损的情况，不计提跌价准备。	以产品销售合同约定的价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额为其可变现净值。
委托加工物资	委托加工物资系根据订单发往委托加工商的原材料，库龄均为 1 年以内，流动性较好，不存在减值迹象，因此未对委托加工物资计提跌价准备。	参照原材料

1、原材料减值准备计提的充分性

公司原材料主要包括芯片、各类模块等集成电路产品，电阻、电容、电感等电子元器件产品，PCB 板、结构件、线缆等结构产品。

对于库龄 2 年以上的原材料，因长期滞用，投入使用的可能性较小，公司全额计提跌价准备。对于库龄 1-2 年的原材料，公司充分考虑库龄因素，并按照如下方法确定是否计提存货跌价准备以及计提的金额：

库龄	预计未来不再投入生产且无变现价值	状况良好、当年度仍能正常领用的
1-2 年	全额计提	以产成品当年下半年售价为基础预计可变现净值，可变现净值小于账面成本的，对相关原材料计提跌价准备

2、库存商品减值准备计提的充分性

公司库存商品主要为芯片、各类模块等集成电路产品等。

对于库龄 2 年以上的库存商品，因长期滞销，预计未来实现销售可能性较小，公司全额计提跌价准备。对于库龄 1-2 年的库存商品，公司充分考虑库龄因素，并按照如下方法确定是否计提存货跌价准备以及计提的金额：

库龄	预计未来无法实现销售且无变现价值	状况良好、当年度仍能正常销售的
1-2 年	全额计提	结合产品生命周期、库龄、产成品当年下半年售价等预计其可变现净值，可变现净值小于账面成本的，计提跌价准备

综上，公司原材料及库存商品库龄均以 1 年以内为主，对于长库龄存货，公司结合其可领用/可销售状况、产成品市场价格情况等对存在减值迹象的存货计提了减值准备。由于报告期内公司主要产品市场已逐渐打开，主要产品销量持续增加，除报告期各期已计提存货跌价准备的原材料和库存商品外，公司预计库存商品不存在滞销风险，相关原材料能够正常耗用。

3、发出商品减值准备计提的充分性

公司发出商品可变现净值的确定依据：以产品销售合同约定的价格减去估计的销售费用和相关税费后的金额为其可变现净值。

公司发出商品均有对应合同，且合同金额（合同预计收入）大于发出商品余额，对应项目的执行情况未发生恶化等不利情形，因此相关的发出商品不存在减值迹象。

4、合同履约成本减值准备计提的充分性

对于研发项目合同履约成本，公司根据研发合同收入减去至完成合同将要发生的成本确认可变现净值，并按其可变现净值低于合同履约成本的金额计提存货跌价准备。报告期内，公司研发项目为正毛利，研发项目合同履约成本无需计提跌价准备。

5、委托加工物资减值准备计提的充分性

报告期各期末，委托加工物资余额分别为 0 元、0 元和 6.63 万元，委托加工物资系根据订单发往外协厂商的原材料，库龄较短，且其在期后 4 个月内的结转率较高。由于其流动性较好，不存在减值迹象，公司未对委托加工物资计提跌价准备。

6、存货跌价计提比例与同行业可比公司的对比情况

公司名称	2022/10/31	2021/12/31	2020/12/31
振芯科技	9.32%	10.37%	6.28%
华力创通	0.88%	1.27%	0.33%
海格通信	5.31%	5.13%	4.08%
盟升电子	—	—	—

公司名称	2022/10/31	2021/12/31	2020/12/31
平均值	3.88%	4.19%	2.67%
本公司	6.28%	3.73%	2.62%

注 1：同行业可比公司数据来源于其年度报告及半年度报告数据计算求得；
注 2：同行业公司数据为 2022 年中报数据。

由上表可知，整体来看公司存货跌价准备计提比例与可比公司相比不存在显著差异，公司的计提比例处于合理区间范围内，公司跌价准备计提充分。

二、主办券商与会计师核查情况

（一）请主办券商、会计师补充核查并说明对存货的监盘情况

1、存货监盘程序

主办券商、申报会计师对 2022 年 10 月末公司存货盘点进行了监盘，具体监盘程序如下：

（1）根据公司存货的特点、盘存制度和存货内部控制的有效性等情况，评估各类存货的错报风险并确定了监盘时间以及监盘范围，并编制存货监盘计划；

（2）获取公司《盘点计划表》、盘点日仓库库存台账，了解盘点日存货的构成及存放场所；

（3）选取主要产品型号或资产负债表日大额结存存货为监盘目标，并执行抽盘程序，在监盘过程中特别关注是否存在呆滞或残次的存货；

（4）监盘结束后，对于存在账实差异的情况，核实原因并获取相关出入库记录等支持性证据；

（5）获取公司存货盘点汇总表，并核实其是否正确地反映了实际盘点结果；

（6）监盘结束后，各组成员在监盘记录表上签字确认，并撰写监盘报告，形成监盘结论。

（7）获取了公司的 2020 年和 2021 年复核其盘点工作。

2、存货监盘具体情况

（1）监盘时间、地点及人员安排

截止日	监盘时间	地点	盘点人	监盘人
2022 年 10 月末	2022 年 10 月末	公司自有仓库以及工厂仓库（申富路 611 号 G 栋）	黄菊（仓管）	主办券商、会计师人员

（2）监盘金额及比例

单位：万元

期间	期末存货账面余额	监盘金额	监盘比例
2022 年 10 月 31 日	880.84	613.19	69.61%

注：期末存货账面余额扣除合同履约成本的期末存货。

因合同履约成本无实物进行，故采取替代程序，对合同履约成本进行核查。

公司合同履约成本主要核算软件开发及技术服务、信息化产品及解决方案等相关项目实施过程中发生的人工成本、服务、材料及其他与项目相关的费用等。根据合同履约成本中的性质构成，分别实施不同的核查程序，具体如下：

①人工成本：获取公司工时管理制度，了解报告期内工时填写及审批的具体流程和执行情况；查看公司项目工时明细表，以及工时管理相关的过程性记录和支持性凭证，关注工时填列是否真实、准确、完整；查看工资期后实际支付情况，对比工资计提金额与发放金额，核查人工成本发生和变动的真实性，检查各期末在实施项目的人工成本分配是否准确；

②外购服务及材料：获取报告期各期公司服务及材料采购明细表，选取样本检查对应项目采购合同、发票、结算单据、项目阶段性成果的证明材料、银行回单，核查采购发生的真实性；核查服务及材料供应商与公司及其员工是否存在关联关系，核查公司及公司关键人员的银行流水，核查是否存在代为承担成本、费用情形；

③对于其他费用：检查合同、发票、记账凭证等支持性证据，验证期末存货的准确性，检查分摊方法是否合理，复核计算结果是否准确；

此外，为验证期末合同履约成本余额，选取样本对主要项目成本进行重新计算以验证各项目合同履约成本归集的准确性及期末余额的准确性；结合期后结转收入情况，获取期后相关收入确认依据，以验证期末余额的真实性及完整性等。

报告期各期，合同履约成本核查比例均超过 90%。

综上所述，公司合同履约成本核算归集具备真实性、准确性和完整性。

3、监盘结论

通过监盘，主办券商、申报会计师认为：监盘的存货品种覆盖了较高的比例，可以代表总体；监盘结果相符比例较高，公司存货账实相符，存货核算和管理情况良好。

（二）就存货真实性及跌价准备计提充分性发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）根据公司不同存货项目的特点制定了针对性的核查程序，对于存放于公司仓库和委外加工厂的原材料、库存商品、委托加工物资，中介结构执行了现场监盘和抽盘程序；对于位于客户仓库的发出商品，中介机构通过实物监盘和函证相结合的方式进行核查，并关注期后结转情况；

（2）获取报告期各期末公司存货清单，复核各类存货的构成、变动情况和存货周转率；计算可比公司存货周转率；访谈财务部负责人，了解存货变动情况和存货周转率与可比公司差异的原因；

（3）获取公司报告期各期末在手订单清单，复核期末存货余额期后销售或结转情况；

（4）访谈财务部负责人，了解存货跌价准备计提的会计政策及具体方法、存货可变现净值的确定方法及依据，并与企业会计准则进行对比分析；

（5）结合存货监盘情况及公司存货跌价准备计提的具体方法，分析未对除原材料和库存商品之外的存货计提跌价准备的原因及合理性；访谈生产部、销售部及财务部负责人，了解报告期内主要产品产销率较低的原因、主要产品销售价格逐年下降的原因；获取存货库龄表、跌价准备计提清单，复核公司存货跌价准备计提的计算过程及其依据，分析公司存货跌价准备计提的充分性。

2、核查结论

（1）公司存货管理良好，账实相符、真实存在；

（2）报告期各期末，公司存货库龄以 1 年以内为主，公司每年末对存货进行减值测试，依据对存货可变现净值的预计，对可变现净值低于成本的存货计提了减值准备，减值准备计提比例与同行业可比公司相比不存在显著差异，公司存货跌价准备的计提充分。

（5）关于一致行动协议

胡业勇直接持有公司 32.94%的股权，并通过与上海长唐芯科技合伙企业（有限合伙）签署《一致行动人协议》控制公司 23.53%的表决权。请公司补充说明《一致行动人协议》的签署时间、有效期限及主要内容以及执行情况。请主办券商及律师补充核查，并对公司实际控制人认定是否准确发表明确意见。

【回复】

一、公司补充说明

2020 年 1 月 15 日，胡业勇与长唐芯签署了《一致行动人协议》（以下简称“协议”），约定协议自双方签字和盖章之日起生效，在双方作为公司股东期间持续有效。协议对双方保持一致行动事宜作出了如下主要约定：

1、双方一致同意在处理有关公司经营发展、管理决策、人员任命等公司章程及《公司法》等相关法律、法规规定需要经公司股东大会审议批准的重大事项时均应采取一致行动。

2、长唐芯将其持有的公司全部股权不可撤销地委托胡业勇就公司股东大会决议事项代为行使该等股权的表决权。长唐芯委托胡业勇在公司相关会议中代为行使表决权，包括但不限于提出提案并表决、提出董事/监事候选人并投票选举或做出其他意思表示。长唐芯将就所有需要股东大会审议事项与胡业勇保持相同意见，长唐芯不再就具体表决事项分别出具委托书。

截至目前，长唐芯在所有需要股东大会审议的事项中均与胡业勇保持相同意见，表决结果相同，未发生双方意见不一致的情形，协议有关条款得到严格执行。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第 1 号》的规定：公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。

截至本回复出具之日，公司认定的实际控制人为胡业勇，公司认定实际控制人时，以实事求是为原则，以相关主体对公司经营决策、人事安排、日常管理的影响程度综合认定，具体理由如下：

1、股东大会层面

截至本回复出具之日，胡业勇直接持有公司 924.00 万股股份（占公司股权比例 32.94%），并通过长唐芯间接持有公司 151.80 万股股份（占公司股权比例 5.41%），胡业勇合计持有公司 1,075.80 万股股份（占公司股权比例 38.35%），为公司第一大股东。最近两年内，胡业勇直接或间接合计所持股权未低于 38.35%，且一直为公司第一大股东。

2020 年 1 月 15 日，胡业勇与长唐芯签署了《一致行动人协议》，约定长唐芯将其持有的公司 23.53%的表决权委托给胡业勇行使，胡业勇可通过长唐芯支配公司 23.53%的表决权。依据上述协议，胡业勇可合计支配公司 56.47%的表决权。

报告期内，公司召开的股东会/股东大会不存在胡业勇提议的议案被否决，或胡业勇投赞成票的议案最终被否决的情形，胡业勇能够对公司股东大会层面施加重大影响。

2、董事会层面

在有限公司阶段，小唐有限设执行董事一名，由胡业勇担任。根据小唐有限彼时有效的《公司章程》规定，小唐有限的经营计划和投资方案等事项均由胡业勇决定。

在股份公司阶段，公司设立董事会，董事会由 5 名董事组成，胡业勇担任

董事长，庄军、臧洪兴、朱一丹等 3 名内部董事均由胡业勇提名并经股东大会审议通过，占比超过董事会人数的一半，胡业勇对公司董事会成员的提名、任命具有重大影响。

报告期内，公司召开的董事会中不存在胡业勇提议的议案被否决，或胡业勇投赞成票的议案最终被否决的情形。据此，胡业勇能够对公司董事会层面施加重大影响。

3、管理层面

报告期内，胡业勇能够实际全面主持公司的管理工作，对公司重大事项有决策权。据此，胡业勇能够对公司管理层面施加重大影响。

4、股东确认

经核查，公司全体股东已出具关于公司实际控制人认定的《确认函》，确认胡业勇为公司的实际控制人，对胡业勇作为公司实际控制人及其在公司经营发展中的实际控制地位不持有任何形式的异议，亦不存在单独谋求或协助实际控制人之外的其他方共同谋求公司控制权的情形。

综上，公司实际控制人认定充分尊重公司实际情况，从多方面考察相关主体对公司生产经营活动的实际影响，认定依据充分、结论准确。

二、主办券商与律师核查情况

（一）核查过程

1、取得并查阅胡业勇与长唐芯签署的《一致行动人协议》，了解一致行动协议的主要内容；

2、取得全体股东关于公司实际控制人认定的确认文件；

3、取得并查阅公司全套工商档案、现行有效的《公司章程》、报告期内的历次股东会和董事会会议记录、会议决议以及表决票，了解公司董事会、股东大会的运行情况和公司的经营决策与治理情况；

4、对公司实际控制人胡业勇、一致行动人长唐芯进行了访谈并取得确认文件，了解各方对公司实际控制人认定是否存在异议，股权是否清晰，是否存在涉诉、质押或者冻结的情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为，胡业勇在最近 2 年均为公司的第一大股东，且一直担任公司的执行董事/董事长和总经理，胡业勇能够依据其所持有的表决权和担任的职务，对公司股东大会、董事会的决议、公司的经营决策和董事、高级管理人员任免施加重大影响，因此，认定胡业勇为公司实际控制人准确。

（6）关于公司参股股东

公司参股股东创远信科为北交所上市公司（831961.BJ，以下简称创远信科），持有公司 22.03%的股份。请公司补充披露：创远信科及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况；公司本次挂牌所披露信息与创远信科信息披露是否存在差异，公司就挂牌前后履行相关信息披露义务并保持与创远信科信息披露的一致和同步的承诺。请主办券商及律师核查上述事项并发表意见。

【回复】

一、公司补充事项

（一）创远信科及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况

截至目前，创远信科及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员持有公司股份情况如下：

序号	关联方姓名/名称	与创远信科的关联关系	持股方式及比例
1	创远信科	/	直接持有公司 22.03%股份
2	创远电子	创远信科控股股东	直接持有公司 5.03%股份；通过创远信科间接持有公司 5.98%股份
3	冯跃军	创远信科股东、董事长、实际控制人之一	通过创远信科间接持有公司 0.56%股份；通过创远电子间接持有公司 4.55%股份
4	吉红霞	创远信科股东、实际控制人之一	通过创远信科间接持有公司 1.10%股份；通过创远电子间接持有公司 0.48%股份

序号	关联方姓名/名称	与创远信科的关联关系	持股方式及比例
5	陈向民	创远信科股东、总裁、副董事长	通过创远信科间接持有公司 0.21%股份
6	陈忆元	创远信科股东、董事	通过创远信科间接持有公司 1.38%股份
7	陈爽	创远信科股东、监事会主席	通过创远信科间接持有公司 0.04%股份
8	陈晓光	创远信科股东、监事	通过创远信科间接持有公司 0.01%股份
9	王明果	创远信科股东、副总裁	通过创远信科间接持有公司 0.02%股份
10	于磊	创远信科股东、副总裁	通过创远信科间接持有公司 0.04%股份
11	王志	创远信科股东、副总裁	通过创远信科间接持有公司 0.02%股份
12	王小磊	创远信科股东、董事会秘书、财务总监	通过创远信科间接持有公司 0.02%股份

注：创远信科股东及持股情况以中国证券登记结算有限责任公司于 2023 年 3 月 20 日出具的创远信科截至 2023 年 3 月 20 日权益登记日《证券持有人名册》为依据。

除上述情况外，创远信科及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员不存在持有公司股份的情况。

（二）公司本次挂牌所披露信息与创远信科信息披露是否存在差异

经主办券商、律师、会计师核查创远信科历次公告文件与公司本次挂牌申请文件进行对比，公司本次挂牌所披露信息与创远信科财务披露信息存在一定的差异，具体分析如下：

1、财务信息披露差异

创远信科为北交所上市公司，创远信科会在定期报告中会披露参股公司部分财务数据。经公司以及主办券商、会计师和律师进行对比，确认公司存在本次申报的部分财务信息与创远信科披露的财务信息差异的情形。主要是因为上述数据为公司有限阶段财务数据，在 2022 年下半年会计师进场辅导后，公司在会计师的辅导下，对部分财务数据进行了调整，具体情况如下：

（1）营业收入调整

公司对于技术开发业务的收入按履约进度确认收入，公司基于谨慎性原则改为终验法确认收入，即在取得客户验收单后确认收入；另外部分产品销售项目，因实际验收时间与财务实际取得验收单的时间存在滞后性，中介机构对公

司进行辅导后，为了加强验收单和验收时间的可靠性及准确性，严格要求依据客户签字或盖章的验收单确认收入，对部分项目收入、成本进行调整。

由于营业收入的调整，使得本次申报数据与创远信科披露数据差异如下：

单位：万元

项目	2021 年			2020 年		
	创远信科披露数据	本次申报数据	差异情况	创远信科披露数据	本次申报数据	差异情况
营业收入	4,147.28	4,764.58	-617.31	4,134.37	2,703.74	1,430.63

（2）股份支付的确认

基于谨慎性以及实质重于形式原则，公司对实际控制人低价增资以及长唐芯合伙人出资份额的变更认定为股份支付，股份支付在报告期内确认的金额详见本回复“问题 3.关于股权激励”之“一、（四）披露全部 4 次股份支付情况，说明相关会计处理情况及是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定”的回复内容。

由于股份支付费用以及收入成本跨期调整的影响，本次申报数据与创远信科披露数据在净利润及综合收益上存在差异如下：

单位：万元

项目	2021 年			2020 年		
	创远信科披露数据	本次申报数据	差异情况	创远信科披露数据	本次申报数据	差异情况
净利润	701.90	1,325.05	-623.15	868.13	-633.73	1,501.85
综合收益总额	701.90	1,325.05	-623.15	868.13	-633.73	1,501.85

（3）重分类

基于谨慎性以及实质重于形式原则，公司对部分资产与费用进行了重分类，包括应实收资本和其他应付款、营业成本与存货等科目。主要重分类事项如下：

①实收资本调整至其他应付款

2020 年 12 月，公司进行了一轮外部融资，新余仕瑞、平阳源睿与公司签订了增资协议，以 9.375 元/注册资本的增资价格向公司增加 65 万元注册资本。增资款项于 2020 年 12 月转入公司账户。

考虑到公司办理完毕工商变更的时间有所延迟（工商变更完成时间为2021年2月），并基于谨慎性原则，公司将2020年末公司的实收资本与资本公积合计重分类至其他应付款，涉及金额为609.38万元，并在2021年2月将其他应付款转至实收资本与资本公积。

②成本费用存货重分类

由于营业收入和营业成本的调整，公司根据调整情况，对相应的成本费用进行了重分类。

由于重分类影响，本次申报数据与创远信科披露数据在其他科目上存在差异如下：

单位：万元

项目	2021年			2020年		
	创远信科披露数据	本次申报数据	差异情况	创远信科披露数据	本次申报数据	差异情况
流动资产	5,096.03	4,773.80	322.23	4,556.02	4,151.99	404.03
其中：现金和现金等价物	1,106.93	1,110.12	-3.20	1,257.20	1,260.04	-2.84
非流动资产	580.35	653.00	-72.65	588.43	364.57	223.85
资产合计	5,676.39	5,426.80	249.58	5,144.44	4,516.56	627.88
流动负债	905.91	1,673.11	-767.20	1,214.87	2,797.14	-1,582.27
负债合计	274.00	342.43	-68.43	1,518.87	3,101.14	-1,582.27
归属于母公司股东权益	4,496.47	3,412.32	1,084.15	3,625.57	1,415.42	2,210.15
按持股比例计算的净资产份额	990.57	751.39	239.18	1,083.68	423.07	660.61
所得税费用	3.04	38.64	-35.59	-2.09	119.93	-122.01

综上所述，相关调整主要是公司基于新的公司发展阶段对于会计准则的进一步深入理解和应用，调整后的科目列示更符合会计准则的规定，夯实管理层做出的判断和估计的准确性，更加真实地反应企业的实际经营情况，相关调整符合《企业会计准则》的规定，差异具备合理性。

2、非财务信息披露差异

经主办券商、律师、会计师核查创远信科历次公告文件与公司本次挂牌申请文件进行对比，公司本次挂牌所披露信息与创远信科非财务披露信息存在一定的差异

事项	创远信科披露情况	本次披露情况	差异原因
小唐有限第三次增资完成时间	2020 年 12 月	2021 年 2 月	2020 年 12 月，公司与外部投资者签署了增资协议，并完成对公司的打款但未在 2020 年 12 月底完成工商备案登记，因此双方信息披露有所差异

除上述事项外，公司本次挂牌所披露信息与创远信科不存在其他非财务信息方面披露差异。

综上所述，公司本次申报披露信息与创远信科披露的信息存在一定的差异，主要系公司基于当前发展阶段进行的调整，调整后的相关信息披露事项能够更加真实地反应企业的实际经营情况，差异具备合理性。

（三）公司就挂牌前后履行相关信息披露义务并保持与创远信科信息披露的一致和同步的承诺

公司已出具《承诺函》：本公司保证披露的财务信息真实、有效、完整，同时本公司将严格按照全国中小企业股份转让系统制定的信息披露管理制度履行信息披露义务，并就挂牌前后的信息披露与创远信科保持一致和同步。

上述事项已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、（五）其他情况”中补充披露。

二、主办券商与律师核查情况

（一）核查过程

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了如下核查程序：

1、取得并查阅创远信科《证券持有人名册》及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员等关联方名单，了解上述主体持有公司股份的情况；

2、取得并查阅公司本次挂牌申请文件及创远信科公开披露的信息文件，比对公司与创远信科在信息披露方面是否存在差异；

3、取得并查阅公司历次登记的工商档案和历次验资报告；

4、对公司财务总监进行访谈，了解公司申报披露信息与创远信科信息披露差异原因；

5、取得并查阅公司出具的关于信息披露保持一致和同步的承诺。

6、取得公司及其子公司的科目余额表及财务明细账，了解公司进行会计差错调整的内容和原因；

7、对照《企业会计准则》及公司会计政策和会计估计等规定，对调整事项进行分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、除创远信科控股股东、实际控制人及部分董事、监事、高级管理人员存在直接或间接持有公司股份外，创远信科及其所属企业的股东、董事、监事、高级管理人员及其关联人员不存在持有公司股份的情况。

2、公司本次申报披露信息与创远信科披露的信息存在一定的差异，差异具备合理性；公司已就挂牌前后履行相关信息披露义务并保持与创远信科信息披露的一致和同步出具承诺。

（7）关于公司业务

请公司以简明清晰、通俗易懂的语言重新梳理公司主要产品及服务情况，说明公司应用于不同通信领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统，分类说明公司提供的通信系统设备及技术解决方案；重新梳理公司的商业模式，分类说明公司针对不同业务类型及客户的在生产、采购、销售中具体内容。请主办券商及律师补充核查上述事项。

【回复】

一、公司补充说明

（一）请公司以简明清晰、通俗易懂的语言重新梳理公司主要产品及服务情况，分类说明公司提供的通信系统设备及技术解决方案

公司专注于为特殊行业通信应用领域（例如卫星通信、军用无线通信等行业应用）提供相关系列产品及技术开发服务，具体情况如下：

1、主要产品及服务情况

（1）通信产品

①卫星通信领域

公司是我国最早涉足国产卫星通信领域（天通一号）的企业之一，公司提供的天通通信板卡作为天通一号卫星移动通信系统地面终端设备的核心部件，承担着数据通信的重任。该通信板卡可以应用于天通一号卫星终端全系列产品，包括天通手持终端、天通车载产品、飞艇通信设备及船载座机终端等，实现地面网络无法覆盖及人群密度低区域的通信，如海洋、天空、高原、农村等地区，有效解决这些地区的通信问题。

②自组网通信领域

公司提供的自组网通信模块为军用无线通信终端的核心部件，该模块可以应用于自组网通信的单人便携设备、实现陆海空信息系统之间的数据信息交换的数据链终端等，能够满足军品较高灵活性、抗毁性及较低耗能的通信需求。

③行业专网通信领域

公司为铁路无线通信领域提供专业完整的通信解决方案，公司向客户交付包括系统设备、技术人员培训、工程服务、技术服务在内的完整系统方案，实现铁路行业数据的互联互通和智能化。主要产品包括：（1）基站及车载侧空口监测解决方案，能够通过铁路数据通信网将数据实时上传到处理中心；（2）8W 车载语音数据模块解决方案，能够实现铁路点对点话音、语音组呼、语音广播等功能。

（2）技术开发服务

公司基于客户研发与生产需求，为客户提供通信产品终端相关产品的研制与技术开发服务，研制内容具有多样化和定制化程度较高的特点。公司以不同的形式向客户交付技术开发服务的成果，具体包括：新产品或新的技术方案。

2、产品交付形态

公司根据客户的需求进行产品研发、生产，交付的产品形态按照客户的需求交付。主要产品形态包括软件或者软硬一体，软硬一体主要表现形式为通信板卡。

上述内容已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、（二）主要产品或服务”中补充披露。

（二）说明公司应用于不同通信领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

公司应用于不同通信领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统的情况如下：

通信领域	产品类型	应用终端	用途	生产及研发所需的硬件材料或技术系统
卫星通信	天通通信模块	天通手持终端	用于在无公网状态下的应急语音通话及短信	国产核心 SOC 芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料；小唐天通卫星通信软通信平台
		天通车载产品	用于应急救援车载车辆卫星通信	国产核心 SOC 芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料；小唐天通卫星通信软通信平台
		飞艇通信设备	用于无人机，空天飞行器产品的天通通信	国产核心 SOC 芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料、外购射频放大模块；小唐天通卫星通信软通信平台
		船载座机终端	为船员提供稳定的语音业务，用于工作船、渔船、远洋船等	国产核心 SOC 芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料；小唐天通卫星通信软通信平台
自组网通信	自组网通信模块	自组网终端	应急救援，用于自组网通信的单人便携设备	国产核心 SOC 芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料；小唐天通卫星通信软通信平台
		数据链终	采用无线网络通信技术	国产核心 SOC 芯片、国产

		端	和应用协议，实现陆海空信息系统之间的数据信息交换，最大限度地发挥信息网络通信功能	射频芯片、线路板、其他元器件原材料；小唐天通卫星通信软通信平台
行业专网通信	基站及车载测空口检测解决方案	监测基站侧、车载侧的Um接口，对网络信令及业务数据进行采集、解析、关联及存储，可实时或手动上传至处理中心		国产核心SOC芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料、外购CNC外壳；小唐天通卫星通信软通信平台
	8W车载语音数据模块解决方案	铁路CIR设备的核心组件，支持点对点话音、语音组呼、语音广播、增强多优先级与强拆、功能寻址、基于位置的寻址等功能		国产核心SOC芯片、国产射频芯片、线路板、其他元器件原材料、外购CNC外壳；小唐天通卫星通信软通信平台

上述内容已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中补充披露。

（三）重新梳理公司的商业模式

1、盈利模式

（1）通信产品

公司专注于特殊行业通信应用领域（例如卫星通信、军用无线通信等行业应用）的相关系列产品的研发、生产与销售，致力于为卫星通信、自组网通信、行业专网通信等通信领域提供先进的包括核心硬件板卡、通信模块、通信终端在内的通信产品。

基于行业的特点，公司利用自有核心技术，配合客户进行公司研发试制，配合客户产品定型鉴定后获取总体单位协议订单，最终进行批量加工、生产最终获得销售盈利。

公司根据客户的需求进行产品研发、生产，交付的产品形态按照客户的需求交付。主要产品形态包括软件或者软硬一体，目前软硬一体主要表现形式为通信板卡。公司向客户提供的产品和服务的增值部分即为公司的盈利来源。

（2）技术开发服务

公司依托数字抗干扰技术、卫星调制解调技术、多模通信网络融合技术等核心技术，基于客户研发与生产需求，为客户提供通信产品终端相关产品的研

制与技术开发服务，通过满足客户定制化的产品研制和技术开发需求来实现盈利。

2、研发模式

公司的研发方式均为自主研发。公司设立研发部，公司根据产品技术在行业内的发展趋势，以及下游客户的实际应用需求，开展新产品和新技术的研发工作。研发部结合研发规划及技术迭代方向进行自主研发立项，确定方案进行工程研制开发，由研发项目小组负责研发流程，公司的研发过程主要分为论证、方案设计、方案研制、设计定型等阶段。

（1）通信产品

公司根据产品技术在行业内的发展趋势，自主进行产品研发。该类研发项目的需求由公司内部发起，遵循软件开发的规范流程，并通过严格的内部测试和发布，形成核心成果。产品研发实行项目管理制，在启动阶段进行市场可行性分析、技术可行性分析等产品预研工作；在项目策划阶段完成需求分析，形成产品进度、质量与成本管理计划；在项目执行阶段，遵循概要设计、详细设计、编码与单元测试、集成测试的步骤，组织项目进度、风险、评审、成本、采购等管理工作；在项目验收阶段，进行系统测试、用户试用、产品验收与发布，组织资产清算、项目审计与总结工作。

（2）技术开发服务

根据客户的研发与生产需求，公司利用自身核心技术，由技术人员为客户提供定制化开发，不断加强公司产品的核心竞争力。由公司市场人员获取初步的客户需求后，会同研发人员进行项目咨询与详细需求调研，以商务谈判、公开招标的方式获取项目。按照公司质量管理体系要求，对项目计划管理与质量管理进行严格的管控，项目全过程管理包括：售前阶段、方案论证阶段、工程研制阶段、验收阶段。

3、采购模式

公司目前主要采用“以销定产，以产定采”的原则进行原材料采购。公司由采购部统一采购生产经营所需的原料及服务，公司建立了完善的供应商管理制

度，综合客户需求和公司生产经营实际情况，设立了合格供应商名录；同时建立了供应商考核体系，主要对供应商的供货质量、供货周期、供货成本及加工能力等进行评估，并根据评估情况不断优化供应商结构。

公司通常采用询价、比选的采购方式，采购人员根据要求制作采购计划，向合格供应商名录内的供应商进行询价对比，确定供应商并签订采购合同；采购部门对供货情况进行跟踪，并检验供应商供应的原材料，验收合格后入库。

4、生产模式

公司作为通信系统设备及技术解决方案的综合通信供应商，在经营中专注于产品的研发设计与销售环节，在生产环节多采用外协加工模式。在外协生产过程中，为了更好的控制外协厂商的生产过程质量，公司会任命专职的质量管理工程师在外协厂商进行持续的现场巡检工作，以监控生产过程质量。公司具有严格的过程质量管控流程，对物料采购、加工工艺、成品检验等方面均进行有效控制，确保产品的质量。

5、销售模式

公司主要通过商务谈判及招投标方式获取订单。具体而言，公司通过客户的合格供应商审查程序成为其合格供应商后，主要通过以下两种途径获取订单：

（1）主动获取信息：日常与主要客户保持长期、持续地联系，巩固已有项目合作关系，对于已实现销售或已定型的产品，积极提供售后服务并对客户相关后续需求跟踪确认，进一步深挖客户潜力，形成新增销售。同时，公司销售人员通过走访客户获取相关产品研制或招标的项目信息，在获取相关项目信息后积极与相关客户沟通确定公司能够配合研制的部件产品，进行研发设计，配合客户参加整机装备的招标比测。在客户成功中标后，继续配合客户完成产品的鉴定统型，最终实现产品的定型量产。

（2）客户主动选择：客户直接从合格供方目录里选择几家单位，主动通知、邀请参与比选，进行方案、技术、样机评选，选出供应方。

报告期内，公司与主要下游客户主要通过商务谈判方式建立合作和开展业务，存在 2 个以招投标方式与下游客户开展业务合作情况。

上述内容已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中补充披露。

（四）分类说明公司针对不同业务类型及客户的在生产、采购、销售中具体内容

公司提供的产品及服务按照合同类型可分为产品制造与销售、技术开发或服务两类。

公司产品制造与销售业务通常为按客户需求进行产品的研制、生产，交付的内容为产品实物。公司的技术开发或服务是根据客户的需求，为客户研制、生产新产品或技术方案，交付的内容包括：新产品实物或具有技术创新内容的技术方案。

公司针对不同业务类型的在生产、采购、销售中具体内容如下：

业务类型	在生产内容	在采购内容	在销售内容	交付产品形态
通信产品销售	通信模块、通信板卡、通信终端	通信模块、电子元器件、通信终端、SMT贴片等外协工序	天通通信模块、自组网通信模块、行业专网通信解决方案	根据客户需求的不同，可能为软件、软硬一体板卡
技术开发服务	根据客户的研制需求，完成总体设计后确定物料的采购，开展研发工作并输出经鉴定测试后的硬件、软件及相关文档等	通信模块、电子元器件、通信终端、SMT贴片等外协工序	软件、硬件、软硬件结合的套件	新产品或技术方案

公司针对不同客户的在生产、采购、销售中具体内容如下：

客户名称	类别	在生产内容	在采购内容	在销售内容
客户 A	通信产品	通信模块、电子元器件	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协工序	天通通信模块
	技术开发服务	终端设备驱动开发、UI 操作界面开发	终端操作系统使用权	天通手持终端软件
南京高喜电子科技有限公司	通信产品	通信模块、电子元器件	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协工序	天通通信模块
客户 B	通信产品	通信模块、电子元器件	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协	天通通信模块

客户名称	类别	在生产内容	在采购内容	在销售内容
			工序	
	技术开发服务	平台侧源代码开发	电子元器件	自组网波形开发的源代码
南京菲艾特信息科技有限公司	通信产品	通信模块、电子元器件	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协工序	天通通信模块
南京熊猫	通信产品	通信模块、电子元器件	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协工序	天通通信模块
	技术开发服务	软件：引导程序镜像、内核镜像、应用程序源码等；硬件：参考设计板 PCB	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协工序	天通手持终端主板
天津七一二通信广播股份有限公司	通信产品	通信模块、电子元器件	通信模块、电子元器件、SMT 贴片等外协工序	自组网通信模块
	技术开发服务	平台侧源代码开发	电子元器件	自组网终端软件
北京全路通信信号研究设计院集团有限公司	通信产品	通信模块、通信终端	通信模块、电子元器件、通信终端、SMT 贴片等外协工序	铁路空口监测设备
	技术开发服务	模块的硬件设计、电路设计、模块软件开发、模块集成及测试验证	通信模块、电子元器件	铁路通信模块的硬件及软件

上述内容已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中补充披露。

二、主办券商与律师核查情况

（一）核查过程

就前述事项，主办券商、律师采取主要执行了如下核查程序：

1、取得并查阅公司出具的关于公司业务的确认函，了解公司主要产品、服务情况及公司的主要商业模式；

2、访谈公司总经理，了解公司应用于不同通信领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统等相关情况；

3、查阅公司报告期内主要业务合同和客户访谈笔录，确定公司针对不同业务类型及客户的在生产、采购、销售中的相关情况；

4、查阅了公司修订后的《公开转让说明书》，确认公司已按要求重新梳理公司主要产品及服务情况、重新梳理公司的商业模式。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

1、公司已经在《公开转让说明书》以简明清晰、通俗易懂的语言重新梳理了公司主要产品及服务情况，补充说明了公司应用于不同通信领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统，并分类说明了公司提供的通信系统设备及技术解决方案；

2、公司已经在《公开转让说明书》中重新梳理和披露了公司的商业模式，并分类说明了公司针对不同业务类型及客户的在生产、采购、销售中具体内容。

（8）关于招投标获取客户

请公司补充披露报告期内各期招投标获取项目的名称、金额、时间、履行情况，并披露报告期内通过招投标、商务谈判等方式获取业务的收入金额及占当期收入比例。请主办券商及律师对公司招投标合规性进行核查，并对公司参与招投标是否存在商业贿赂、参与围标、串标情形，参与招投标是否合法合规发表意见。

【回复】

一、公司补充说明

（一）报告期内各期招投标获取项目的名称、金额、时间、履行情况

报告期内，公司存在 2 个通过招投标获取的项目，具体情况如下：

单位：万元

年度	项目名称	合同金额	当期确认收入金额	合同签订时间	履行情况
2020 年	捷信（浙江）通信技术有限公司采购船员资讯平台、渔获交易平台及通信运营管理及渔船海洋大数据采集处理平台项目	227.5	227.5	2020.12.14	履行完毕
2022 年	北京航空航天大学前沿科学技术创新研究院卫星通信终端	8.00	0	2022.03.09	尚未验收

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“六 商业模式”中补充披露。

（二）披露报告期内通过招投标、商务谈判等方式获取业务的收入金额及占当期收入比例

公司与下游客户主要通过商务谈判方式建立合作和开展业务，报告期内公司存在 2 个项目系以招投标方式与下游客户开展业务合作情况。招投标、商务谈判等方式获取业务的收入金额及占当期收入比例情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2022 年 1 至 10 月		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
商务谈判	2,761.01	100.00%	4,773.87	100.00%	2,476.24	91.59%
招投标	-				227.50	8.41%
营业收入合计	2,761.01	100.00%	4,773.87	100.00%	2,703.74	100.00%

上述相关内容已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“六 商业模式”中补充披露。

二、主办券商与律师核查情况

（一）核查过程

针对公司招投标合规性以及业务取得方式等事项，主办券商、律师主要执行了如下核查程序：

1、取得并查阅公司通过参与公开招标的途径获取客户订单的业务合同、招投标文件、中标通知书、中标公告等文件，了解公司签订的招投标业务合同情况；

2、取得并查阅市场监督管理局出具的合规证明、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明，确认相关主体在报告期内不存在因商业贿赂行为受到处罚或被立案调查的情况；

3、取得并查阅了公司出具的承诺函，确认公司在开展业务过程中不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规情形；

4、取得并查阅公司的内部管理制度，确认公司建立完善了内控制度并能够有效运行；

5、通过国家企业信用信息公示系统、信用中国网站、中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、公司及其子公司所在地市场监管等部门网站，确认公司在报告期内不存在涉及商业贿赂、参与围标、串标等违法违规的情况；

6、根据对公司主要供应商、客户进行访谈，了解公司与该客户与供应商合作方式。

（二）核查意见

招投标模式下，公司均严格按照相关法律法规以及客户制订的招投标规则参与公开招标以获取客户订单。公司在获得招投标项目公开信息之后，即召集专业人员组成项目竞标小组。项目小组成员从技术、工程实施及报价等多个角度进行充分讨论并评估项目可行性，同时对项目进行产品方案设计以及确定合理报价，在形成最终投标书后于规定时间内参与多方竞标。在招投标过程中，公司以自身名义按要求编制投标文件参与投标，相关投标价格等内容均由公司独立拟定，不存在参与围标、串标的情形。

为防止发生商业贿赂、参与围标、串标等情形的发生，公司制定了销售管理制度、财务管理制度等完善的内控管理制度，对公司销售部门人员的销售行为进行规范，并重点规范销售人员在业务拓展过程中销售费用的使用，有效防止商业贿赂、围标、串标等不正当竞争行为的发生。

根据公司所在地市场监督管理部门出具的合规证明、公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明并经公开网络核查，报告期内，公司不存在因违规参与招投标而与招标方产生纠纷，或发生重大诉讼、

仲裁、行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。公司及其下属子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员亦不存在因商业贿赂行为受到处罚或被立案调查的情形。

此外，公司已就参与招投标的合规性出具《确认函》，确认公司已经建立了避免商业贿赂、不正当竞争及遵守招投标的相关内控制度，并能够得到有效执行。报告期内，公司参与招投标合法合规，公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及主要业务人员不存在涉及商业贿赂、参与围标、串标等违法违规的情况。

综上，公司在参与招投标过程中合法合规，公司在招投标获客过程中不存在商业贿赂、参与围标、串标的情形。

（9）公转书关联方认定标准缺少《非上市公众公司信息披露管理办法》，请主办券商、会计师修改公转书表述并补充核查关联方认定是否完整。

【回复】

主办券商、会计师已修改公开转让说明书表述，经主办券商及会计师再次核查，公司已完整、全面地披露关联方情况。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等及《全国中小企业股份转让系统股票 174 定向发行规则》《全国中小企业股份转让系统定向发行业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等及《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》《全国中小企业股份转让系统定向发行业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露、定向发行要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（本页无正文，为小唐科技（上海）股份有限公司对《关于小唐科技（上海）股份有限公司股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

小唐科技（上海）股份有限公司

2023 年 04 月 11 日

（本页无正文，为光大证券股份有限公司对《关于小唐科技（上海）股份有限公司股票公开转让并挂牌同时定向发行申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

项目负责人

王如意

项目小组成员

方键　　吴诗洁　　孙雪芙

光大证券股份有限公司

2023 年 4 月 11 日