

关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

天职业字[2022]37987 号

目 录

关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复	1
--	---

北京注册会计师协会

业务报告统一编码报备系统

业务报备统一编码：	110101502022998024419
报告名称：	首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复
报告文号：	天职业字[2022]37987 号
被审（验）单位名称：	北京博华信智科技股份有限公司
会计师事务所名称：	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）
业务类型：	专项审计
报告日期：	2022 年 09 月 29 日
报备日期：	2022 年 09 月 27 日
签字人员：	郑斐(110101504643)， 徐薇(110101505138)， 杨睿(110101500454)
 (可通过扫描二维码或登录北京注协官网输入编码的方式查询信息)	

说明：本备案信息仅证明该报告已在北京注册会计师协会报备，不代表北京注册会计师协会在任何意义上对报告内容做出任何形式的保证。

关于北京博华信智科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

天职业字[2022]37987 号

深圳证券交易所：

根据贵所出具的《关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为北京博华信智科技股份有限公司（以下简称“博华科技”、“发行人”、“公司”）的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《北京博华信智科技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》中的释义相同。在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

5、关于收入确认.....	3
6、关于营业收入.....	56
7、关于客户.....	78
8、关于营业成本.....	115
9、关于供应商.....	151
10、关于毛利率.....	169
11、关于应收账款.....	190
12、关于存货.....	221
13、关于无形资产.....	247
14、关于销售奖金.....	264
15、关于期间费用与股权激励.....	275
16、关于预付款项与合同资产.....	312
17、关于经营活动现金流.....	328
18、关于关联方体外控制的企业.....	336
23、关于资金流水.....	347

5、关于收入确认

申报材料显示：

报告期内发行人主要产品为设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务、设备监测控制系统等，其中设备健康管理系统、设备工业互联网平台区分产品是否需要安装，在取得经客户确认的验收证明后确认收入，技术研究与设备故障诊断服务在取得客户验收证明后确认收入；大部分收入确认时点在每年四季度。

请发行人：

（1）结合报告期内以上四类产品各自主要的业务合同情况，分别说明合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况，逐条充分论证按时点法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业公司相比是否一致，各类业务收入确认时点是否谨慎；技术研究与设备故障诊断服务是否为与系统或平台产品销售相关的一揽子服务，并结合业务特点说明按时点确认收入的合理性。

（2）说明报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况，各类主要合同的投建周期、验收周期及分布情况；对于验收周期明显短于平均周期的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于验收周期明显长于平均周期的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形；报告期内集中在四季度确认收入的原因及合理性，是否与同行业公司情况一致。

（3）说明报告期内是否存在合同合并或合同分拆的情形，如有，请分别列示具体项目情况，包括客户名称、合同名称、合同金额、验收时间、收入确认情况，并说明合同合并或分拆依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；报告期内是否存在合同变更的情形及相关会计处理情况、依据。

（4）说明报告期内是否存在同一合同中因多个单项履约义务收入确认时点的不同，而导致在终验法下存在连续确认收入的情形，如有，请列示具体情况，包括客户名称、合同名称、合同金额、验收时间、收入确认情况及原因。

(5)说明报告期内以暂定价格确认收入的具体情况,包括客户、收入金额、暂估单价、估价依据、实际价格、收入调整金额及相关会计处理;以暂估价格确认收入是否符合商业实质以及《企业会计准则》的相关规定,以上情形是否属于行业惯例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见,重点说明对发行人收入截止性测试情况,列示测试方法、测试金额及占比,发行人四季度收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定,发行人各类业务确认收入的外部证据,并举例说明作为收入确认凭证的准确性、合理性。

回复:

【发行人说明】

一、结合报告期内以上四类产品各自主要的业务合同情况,分别说明合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况,逐条充分论证按时点法确认收入的合理性,是否符合《企业会计准则》的相关规定,与同行业公司相比是否一致,各类业务收入确认时点是否谨慎;技术研究及设备故障诊断服务是否为与系统或平台产品销售相关的一揽子服务,并结合业务特点说明按时点确认收入的合理性

(一)合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况,按时点法确认收入具有合理性,符合《企业会计准则》的相关规定,与同行业公司相比一致,各类业务收入确认时点谨慎

1、合同中的各项承诺以及单项履约义务的识别及认定情况

(1)《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会[2017]22 号):第九条 合同开始日,企业应当对合同进行评估,识别该合同所包含的各单项履约义务,并确定各单项履约义务是在某一时段内履行,还是在某一时点履行,并在履行各单项履约义务时分别确认收入。履约义务是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺,也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。

企业为履行合同而应开展的初始活动，通常不构成履约义务，除非该活动向客户转让了承诺的商品。企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，也应当作为单项履约义务。转让模式相同，是指每一项可明确区分商品均满足本准则第十一条规定的、在某一时段内履行履约义务的条件，且采用相同方法确定其履约进度。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）：第十条 企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：**1、**企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。**2、**该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。**3、**该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

（2）报告期内四类产品各自主要的业务合同情况

报告期内，公司产品销售全部为直销模式，不存在经销模式。由于公司不同类型项目的实施内容存在一定差异，故销售合同条款不尽相同，但同一类型项目的销售合同条款不存在实质性差异。

各产品类别下的代表性合同中各项承诺、验收条款、结算条款、履约义务的识别和认定、收入确认方式列示如下：

产品类别	代表性项目	合同中各项承诺	验收条款	结算条款	履约义务的识别和认定	履约义务类型	收入确认方式
设备健康管理 系统	往复压缩机 在线监测诊断系统	交付内容：机械状态监测系统 BH5000 监测中心。 交付方式：卖方送货，合同签订后至 2020 年 4 月 30 日前交付全部标的物及单证至指定地点。 质量保证：质量保证期限自完成安装调试验收约定事项之日起 12 个月；质量保证期内，由于卖方责任导致设备停用时，则质量保证期应按实际停用时间相应延长；质量保证期内，如出现质量问题，卖方不能按买方的要求无偿返修或返修后质量仍不符合约定的，赔偿买方损失。	卖方应在验收后按技术协议日内完成对设备的安装与调试，达到合同约定的要求和标准，并保证设备正常运转。买方在安装与调试过程中应提供必要的协助和配合；安装工作完全符合合同要求和标准，并且单机试车成功，双方代表可在 5 日内现场签署安装竣工书。但不免除卖方在安装调试过程中和质量保证期内所承担的责任；各个整机经联运测试完全符合约定的技术指标，经双方代表签字确认后，即完成了对全部设备的最后验收；在安装调试期间，如果卖方提供的设备、材料有缺陷或由于卖方技术人员的指导错误或卖方提供的技术资料、图纸、说明书的错误造成买方设备、材料损坏，卖方应采取必要的补救措施，并赔偿买方的损失。	货到验收合格，安装调试用性能考核合格后无质量问题付 90%货款，质保期满后无质量问题付 10%货款。	交付满足甲方需求的产品并提供质保期内的售后维保服务	某一时点履行履约义务	客户验收通过
技术研究与	技术研究： 机	交付内容： 按合同和技术协议要求完成	承制单位应根据所提交产品	分期付款：第一次：	交付满足甲方	某一时点	客户验收

产品类别	代表性项目	合同中各项承诺	验收条款	结算条款	履约义务的识别和认定	履约义务类型	收入确认方式
设备故障诊断服务	载硬件研发	相应工作，并提供相应的资料。 交付方式： 乙方在产品交付时，需出具质量证明文件，如：合格证、监测报告、超差单等。 质量保证： 乙方保证质量管理体系持续有效的运行，并提供有关证明材料；乙方提出偏离许可或让步申请时，应先经甲方审签认可，乙方的原材料、元器件代用必须在甲乙双方商定的范围内，并应先经甲方审签认可，乙方对经甲方审签过的工艺文件进行更改时，应先经过甲方审签认可。	的技术状态完成表 18 规定的相应试验项目，并将相应的试验检查报告或结论提供给甲方。	合同生效 30 日内，甲方向乙方支付合同总价款的 40%，即人民币 484.04 万元作为预付款；第二次：甲方最终验收合格后，甲方向乙方支付合同总价款的 50%，即人民币 605.05 万元；第三次：余下的 10%合同款，即人民币 121.01 万元作为质量保证金，甲方在质量保证期满后 30 日内付清。第二次付款前乙方需提供给甲方全额发票，否则甲方有权不予支付相应款项。	需求的研发成果并提供质保期内的售后服务	履行履约义务	通过
技术研究与设备故障诊断服务	故障诊断服务： 动设备状态监测与故障诊断服务	服务范围： 在线监测诊断分析，对 276 台关键机泵及电机轴承安装测振、测温探头进 DCS 显示设备的轴承测振、测温点共计 1,225 个测点进行监测，离线数据采集及监测诊断分析，对动设备在线及离线状态监测系统软硬件进行维	为确保云南石化生产装置设备的安全、平稳、经济、长周期运行，制订云南石化动设备状态监测承包维护检修队伍工作（以下简称承包队伍）考核评分细则及评分表，云南石	本合同约定服务费总价为：762.00 万元，费用不含税价款金额 718.86 万元。其中三年总承包费 756.00 万元，费用不含税价款金	在服务期限内提供满足甲方需求的故障诊断服务	某一时段内履行履约义务	与客户在服务期内按期考核结算，确认收入

产品类别	代表性项目	合同中各项承诺	验收条款	结算条款	履约义务的识别和认定	履约义务类型	收入确认方式
		护，对所有监测设备，跟踪设备检维修并对维修结果进行分析总结，将检维修结果录入到状态监测诊断平台的案例库系统备案，作为以后分析诊断参考。 服务期限： 自 2020 年 7 月 1 日起，至 2023 年 6 月 30 日，服务期三年。	化各考核单位依据评分标准对承包队伍工作进行月度考核，并以月度考核分数作为承包队伍进行月度承包费结算的依据。	额 713.2 万元，三年内考核奖励金 6.00 万元，不含税金额 5.66 万元。每年承包费 252.00 万元，不含税金额 237.74 万元。			
设备工业互联网平台	转动设备状态监测平台整合	交付内容： 上海石化转动设备状态监测平台整合项目。 交付方式： 通过应用服务器、数据库服务器、中间件服务器硬件设备运行上海石化转动设备状态监测平台整合系统。 质量保证： 项目验收合格后，实施任务结束。自项目验收合格之日起，乙方负责免费系统维护，维护期限、详细工作进度及计划见《上海石化转动设备平台整合项目技术附件》	由甲方组织对项目进行验收，项目验收采用集中或现场评审会的方式进行。	1、合同签订生效后一个月内支付该项费用的 20%，即 67.20 万元；2、乙方完成合同规定的全部开发内容，经甲方确认开始试运行后一个月内，支付该项费用的 40%，即 134.40 万元；3、项目通过验收后一个月内，支付该项费用的 30%，即 100.80 万元；4、项目验收通过之日起一年质保期满后一个月内，付清合同余款。	交付满足甲方需求的平台产品并提供质保期内的售后服务	某一时点履行履约义务	客户验收通过
设备监测监控	廊坊管道青	交付内容： BH9000。	按照合同约定标准验收；若产	预付款：合同签订 8	交付满足甲方	某一时点	客户验收

产品类别	代表性项目	合同中各项承诺	验收条款	结算条款	履约义务的识别和认定	履约义务类型	收入确认方式
制系统	藏线 7 套 BH9000	交付方式：乙方收到甲方通过信息平台或邮件等方式发出的要求计划或发货通知后，需在发货前一周内将发运单通过信息平台或邮件等方式反馈至甲方。 质量保证：若在后期使用中发现质量问题，乙方应赔偿甲方由此造成的全部直接损失。根据验收结果或在约定的质量保修期内，产品的数量、质量或规格等与本合同约定不符或产品存在瑕疵，或使用不符合要求的材料生产的产品，乙方应赔偿甲方由此造成的直接损失。	品验收时出现质量不合格或与采购合同清单不符合，甲方有权暂停余款的支付，直至乙方无条件免费更换、补全产品或退货并承担由此引发的直接损失；收货时甲方对货物作数量清点。若产品验收时出现质量不合格或与采购合同清单不符合，甲方有权暂停余款的支付，直至乙方无条件免费更换、补全产品或退货并承担由此引发的直接损失	天内支付合同额的 30%；货到票到 60 天内支付合同额的 70%。	需求的产品并提供质保期内的售后维保服务	履行履约义务	通过

注：报告期内公司积极研制设备监测控制系统相关产品，并已获得较多订单，目前相关项目正在执行中，尚未形成规模收入。

综合上述合同情况，报告期内，公司各项合同中的承诺主要包含：（1）交付满足客户需求的产品或交付项目验收并提供质保期内的售后服务；（2）提供设备故障诊断服务。

（1）交付满足客户需求的产品或交付项目验收并提供质保期内的售后服务

在销售合同中，公司向客户承诺的性质是完成软硬件的系统集成并交付集成后的硬件产品（仅交付无需安装），或交付硬件产品并完成系统集成联调测试通过客户集成测试（交付并需安装），或交付技术成果；从方案设计、软件开发、硬件采购、系统集成联调测试等服务不可明确区分为单项承诺。公司需要将商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合再交付给客户。因此，发行人销售合同中约定的交付产品或交付项目验收，构成单项履约义务。

公司部分销售合同约定了质量保证期和质保金比例，质保期主要为 12 个月，质保金比例主要为 5%-10%。公司各类合同中约定的售后维保，主要是按照行业惯例或在法律法规规定的质保期内，就产品质量或设计、施工的缺陷提供售后维保服务，是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准，因此质保期内售后维保不够成单项履约义务。交付满足客户需求的产品或交付项目验收并提供质保期内的售后服务一并构成单项履约义务。

①企业会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十三条，“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独服务时，企业应当考虑质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南，根据质量保证条款是否“在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务”，将产品质

量保证区分为服务类质量保证和保证类质量保证。保证类质量保证是指有一些质量保证是为了向客户保证所销售的商品符合既定标准；服务类质量保证指一些质量保证是在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。服务类质量保证在新收入准则下作为单项履约义务进行处理，保证类质量保证不属于单项履约义务，仍按或有事项准则规定处理。

②质量保证不构成单项履约义务，对质量保证责任及质量保证金的会计处理符合企业会计准则规定，符合行业惯例

公司在评估质量保证是否在向客户保证所销售的商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务时，应当考虑的因素包括：

因素	判断标准	公司情况
客户是否能够选择单独购买质量保证	对于客户不能够选择单独购买质量保证的，表明该质量保证不构成单项履约义务	公司提供的质量保证服务均依附于主销售合同，客户不能单独选择购买与主销售合同相关的质量保证服务
该质量保证是否为法定要求	当法律要求企业提供质量保证时，该法律规定通常表明企业承诺提供的质量保证不是单项履约义务	根据公司与客户签订的销售合同中的相关质量保证及售后服务条款，公司均系按照国家标准、行业标准等常规性标准向客户提供质量保证服务，其目的是保护客户免于承担购买瑕疵产品的风险
质量保证期限	企业提供质量保证的期限越长，越有可能表明企业向客户提供了保证商品符合既定标准之外的服务。因此，企业承诺提供的质量保证越有可能构成单项履约义务。	根据公司与客户签订的销售合同中的相关质量保证及售后服务条款，公司提供的质保期限集中在 1 年至 3 年，且主要为 1 年，均未超出行业惯例，表明公司并未向客户提供了保证商品符合国家标准、行业标准之外的服务
企业承诺履行任务的性质	如果企业必须履行某些特定的任务以保证所销售的商品符合既定标准（例如，企业负责运输被客户退回的瑕疵商品），则这些特定的任务可能不构成单项履约义务。	根据公司与客户签订的销售合同中的相关质量保证及售后服务条款，质量保证期间，产品出现质量问题的，公司应提供免费的质保及售后维修保养服务；公司需要承担售后维修所发生的材料成本、运输成本及售后人员的差旅费等

同行业可比上市公司对质保金的处理情况如下如下：

公司名称	质量保证是否作为单项履约义务	质保金收入确认情况
中控技术	否	随主销售合同完成验收，达成收入确认条件时一并确认
容知日新	否	随主销售合同完成验收，达成收入确认条件时一并确认
观想科技	否	随主销售合同完成验收，达成收入确认条件时一并确认

注：同行业可比上市公司中，东华测试及晨曦航空未披露质保金的相关信息

因此，公司在销售合同中约定向客户提供的质量保证，属于主销售合同项下的一项维修义务，是公司基于法定要求及行业惯例和标准提供的保证类质量保证，其目的是避免客户因产品瑕疵而遭受损失，其保证期限均未超出相关行业标准或惯例，实质是质量保证类条款，不构成单项履约义务。因此质量保证金对应的销售收入随主销售合同完成验收，达成收入确认条件时一并确认，相关会计处理符合企业会计准则的规定，符合行业惯例。

（2）提供设备故障诊断服务

在销售合同中，公司向客户承诺，在一段时间内提供现场或远程的装备状态诊断服务；一般以诊断报告、测试数据等形式定期交付。公司向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，构成单项履约义务。

2、按时点法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定

（1）《企业会计准则》的相关规定及情况

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第十一条，满足以下三项条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，相关收入应当在该履约义务履行的期间内确认：

条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益

条件二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品

条件三：企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

结合上述企业会计准则规定对公司具体情况进行判断如下：

项目	条件一	条件二	条件三
设备健康管理 系统 技术研究 设备工业互 联网平台 设备监测控 制系统	不满足。公司交付满足客户需求的产品或成果包括方案设计、软件开发、软硬件集成联调等，为综合性解决方案，在产品或项目成果未整体交付之前，客户无法在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。	不满足。方案设计、软件开发、产品生产等工作成果在履约过程中均由公司控制，客户无法合理利用开发过程中形成的程序、文档等资料，无法控制公司履约过程中在建的商品。	不满足。公司在验收合格后具有合格收款权，并非在整个合同期间的任一时点均拥有合格收款权。
设备故障诊	满足。	满足。	见下文详细分析

项目	条件一	条件二	条件三
断服务	发行人的设备故障诊断服务是公司对客户的监控设备、故障诊断及附属设施的运行管理、例行检修及故障处理等全方位的专业技术服务, 主要提供驻场、远程两种服务。 在驻场服务中, 公司派出专业的服务人员, 在客户现场进行设备状态巡检、分析、诊断, 参加客户组织的设备会议, 撰写报告并反馈客户。客户可以根据公司提供的巡检记录和诊断报告, 了解当前设备的工作状态, 对设备的长周期运行做好规划, 并预知性的掌控设备的异常状态发展过程, 有计划的准备和调整设备的检修周期等。 在远程服务中, 公司服务人员远程进行新行业的技术性研究、诊断算法编辑、页面开发; 提供培训、技术方案撰写等。客户可以跟进设备最新监测技术的研究进展; 根据监测诊断技术培训大纲学习获取知识传递等。 故客户可以在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。	发行人的设备故障诊断服务, 是在客户自有设备的基础上提供的。公司在服务过程中的记录表、各项报告、文档等, 通常以邮件、微信、向客户展示、直接部署现场供客户使用等方式, 应客户的要求随时提供。 故客户可以合理利用服务过程中形成的程序、文档等资料, 可以控制公司履约过程中形成的设备故障数据和资料。	

发行人的设备故障诊断服务, 一般约定结算周期, 按月度、季度、半年度为一个结算周期; 各结算期初或期末进行结算并付款。公司定期获取客户提供的结算单或确认单, 确认内容包括该期间的服务内容、响应次数、服务次数、考核得分或扣款情况, 定期结算服务费。

发行人与客户签订的设备故障诊断服务合同中, 对于客户或其他方原因终止合同的情况下, 公司享有的权利的约定主要是在合同中明确约定了公司享有合格收款权; 还有部分合同中未明确约定, 但根据违约责任和处理推定公司享有合格收款权, 具体情况如下:

序号	合同主要条款约定	是否享有合格收款权
----	----------	-----------

序号	合同主要条款约定	是否享有合格收款权
第一类	合同一：甲方应就乙方于该解除日之前已经按照本合同约定履行的服务按照本合同的约定向乙方进行支付，但同时应当扣除因乙方违约给甲方造成的损害、损失或费用； 合同二：甲方单方终止本合同的，甲方应按合同约定向乙方支付乙方实际完成工作对应的合同价款。甲方单方终止合同自书面通知送达乙方时生效； 合同三：乙方收到甲方终止合同的书面通知后，应立即停止履行与本合同相关的工作，并对已履行的部分进行结算。甲方收到乙方的结算要求后，应与乙方协商结算服务费，结算费用以乙方为履行合同已实际发生的直接、合理费用为限，乙方应提供书面证明文件。	享有
第二类	合同中未予明确，但公司有权因对方违约而取得受损失部分的赔偿。 合同变更或解除，不能免除履约方应承担的违约责任，给对方造成损失的，还应根据具体情况确定赔偿责任。	未明确约定

综上，公司在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，即享有合格收款权。

（2）按时点法确认收入具有合理性

1）公司设备健康管理系统业务、设备工业互联网平台业务、设备监测控制系统业务，收入确认方式符合会计准则对收入核算的要求的情况分析如下：

①公司根据与客户签署的销售协议以及客户采购订单约定内容，将产品交付客户或在完成现场安装调试交付客户验收后，该产品可能发生减值或毁损等形成的损失与公司无关，因此公司已将产品控制权转移给客户；

②公司产品交付客户或完成对产品现场安装调试后，由客户自行对产品实物进行管理，公司无义务接受任何产品的退货，但与产品瑕疵有关的退货除外。报告期内，销售退货金额及其占销售收入的比例均较小，说明产品销售后退回的风险极小。因此，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制；

③公司发货给客户时，销售合同或销售订单已确定相应的销售单价，发货时收入已能够可靠地计量；

④经客户交付验收或安装调试验收后，公司即享有收款的权利，表明相关的经济利益很可能流入企业；

⑤公司发货时，相关产品的销售成本已能够可靠地计量。

综上，公司商品销售收入的确认政策、方法及时点，在所有重大方面均符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

2) 技术与设备故障诊断服务中的技术研究业务，收入确认方式符合会计准则对收入核算的要求的情况分析如下：

①客户无法在公司提供技术服务过程中，即时取得公司技术服务的成果并进行消耗；

②公司大都在自有场地，基于目前公司已有的专利及技术，对客户的技术服务，客户在履约过程中并不能控制公司提供的服务类产品；

③公司仅在客户终验收通过时，才享有向客户收取全部款项的权利，此时才表明相关的经济利益很可能流入企业；

④公司在客户完成终验时，相关技术服务的销售成本已能很可靠地计量；

综上，公司提供的技术研究收入，不属于某一时间段内履行履约义务，而是某一时点的履约义务，公司的收入确认政策、方法及时点，在所有重大方面均符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定。

(3) 设备故障诊断服务业务，在一段时间内确认销售收入具有合理性

设备故障诊断服务业务，收入确认方式符合会计准则对收入核算的要求的情况分析如下：

发行人的故障诊断服务收入按结算期确认收入，并在取得结算单或确认单等验收证明文件时根据结算金额调整确认收入。

公司的收入确认政策、方法及时点，在所有重大方面均符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，符合合同条款的约定和自身产品或服务的特点，收入确认时点谨慎。

3、与同行业公司相比一致，各类业务收入确认时点谨慎

公司各类业务与同行业可比公司的收入确认政策、收入确认时点对比情况如下：

(1) 设备健康管理系统、设备监测控制系统

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
容知日新	商品销售	内销产品：①需要安装调试的货物：公司主营业务中需要安装调试的状态监测与故障诊断系统、自制传感器等产品根据合同约定本公司已将产品交付给客户，在货物安装调试合格并获取客户签发的完工验收单后确认销售收入；②不需要安装调试的货物：公司主营业务中的不需要安装调试的状态监测与故障诊断系统、自制传感器、其他业务中配件的销售根据合同约定本公司已将产品交付给客户，在货物验收合格并获取客户签发的签收单后确认销售收入。 外销产品：公司主营业务中的状态监测与故障诊断系统、自制传感器、其他业务中配件根据合同约定在产品发出且取得出口报关单后确认收入。	客户验收通过、出口报关并取得提单
东华测试	商品销售	以货物到达需方厂内并经签收确认，产品销售收入金额已确定，且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。	客户签收通过
中控技术	工业自动化及智能制造解决方案、自动化仪表等产品	内销产品收入确认需满足以下条件：需要现场服务的业务，在系统整体投运完成后确认收入；不需要现场服务的业务，在产品发货并经客户签收后确认收入。外销产品主要包括总包业务和直销业务，总包业务指通过国内总包商向境外客户销售，公司与总包商签订销售合同，按合同约定将货物发运至总包商指定的国内地点；直销业务指直接向境外客户销售的业务，公司与境外客户直接签订销售合同，由公司负责货物的出口报关。	客户验收通过或出口报关并取得提单
观想科技	销售商品	公司在提供产品或服务，并取得购买方接收证明或验收报告后按合同价确认收入。若合同为暂定价，则按暂定价确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期将差价确认收入。	客户验收通过
博华科技	设备健康管理系统、设备监测控制系统	(1) 无需安装调试仅交付的产品销售收入 在满足下列条件时确认收入：①所销售的产品已与客户签订了合同或订单；②产品出库前已经质量管理部门或第三方检验合格；③产品已发至客户指定的地点，并经客户验收确认，已将该产品的法定所有权以及该产品的实物转移给客户；④客户能够主导该产品的使用并从中获取全部经济利益；⑤相关经济利益很可能流入公司，公司就该产品享有现时收款权利；⑥成本可靠计量。 收入确认时间：公司取得经客户确认的验收证明文件的时点。	客户验收通过

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
		(2) 需要安装调试的产品销售收入 在满足下列条件时确认收入：①所销售的产品已与客户签订了合同或订单；②产品出库前已经质量管理部门或第三方检验合格；③产品已发至客户指定的地点，相关产品已经过安装调试经客户验收，已将该产品的法定所有权以及该产品的实物转移给客户；④客户能够主导该产品的使用并从中获取全部经济利益；⑤相关经济利益很可能流入公司，公司就该产品享有现时收款权利；⑥成本可靠计量。 收入确认时间：公司取得经客户确认的验收证明文件的时点。	

(2) 技术研究

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
容知日新	提供服务	公司主营业务中技术服务收入、软件在提供服务并收到客户的验收证明后确认收入。	客户验收通过
东华测试	技术开发业务	提供劳务收入（包括技术开发业务）：包括运输、维修、技术服务等劳务收入，公司在劳务（包括技术开发业务）已提供、收到价款或取得收款的依据，及技术开发项目投入用户运行或取得用户的验收报告后确认收入。	客户验收通过
博华科技	技术研究	技术研究收入主要来自技术与设备故障诊断服务中的技术研究服务。 在满足下列条件时确认收入：①所提供的技术服务已与客户签订了合同或订单；②所提供的技术研制服务已完成并经客户验收确认；③客户能够主导技术的使用并从中获取全部经济利益；④相关经济利益很可能流入公司，公司就该服务享有现时收款权利；⑤成本可靠计量。 收入确认时间：公司取得经客户确认的验收证明文件的时点。	客户验收通过

(3) 故障诊断服务

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
容知日新	提供服务	公司主营业务中监测服务收入根据合同约定的服务总金额在服务期内平均分摊确认收入。	按照履约进度确认收入
中控技术	运维服务中的点检、升级、维修等服务	公司按照产出法确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。	按照履约进度确认收入
博华科技	故障诊断服务	故障诊断服务收入主要来自技术与设备故障诊断服务中的设备故障诊断服务。 在满足下列条件时确认收入：①所提供的技术服务已与客户签订了合同或订单；②所提供的技术服务已完成并与客户完成对账确认；③客户能够主导技术的使用并从中获取全部经济利益；④相关经济利益很可能流入公司，公司就该服务享有现时收款权利；⑤成本可靠计量。 收入确认时间：公司取得经客户确认的验收证明文件的时点。	公司在服务期内与客户定期结算，并取得经客户确认的验收证明文件

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
		济利益；④相关经济利益很可能流入公司，公司就该服务享有现时收款权利；⑤成本可靠计量。 收入确认时间：公司在服务期内与客户定期结算，并取得经客户确认的验收证明文件。	

(4) 设备工业互联网平台

公司名称	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
容知日新	提供服务	公司主营业务中技术服务收入、软件在提供服务并收到客户的验收证明后确认收入。	客户验收通过
中控技术	工业软件等产品	工业软件收入确认需满足以下条件：在软件上线后确认收入。	客户验收通过
观想科技	装备全寿命周期管理系统	公司在提供产品或服务，并取得购买方接收证明或验收报告后按合同价确认收入。若合同为暂定价，则按暂定价确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期将差价确认收入。	客户验收通过
博华科技	设备工业互联网平台	在满足下列条件时确认收入：①所销售的产品已与客户签订了合同或订单；②产品出库前已经质量管理部门或第三方检验合格；③产品已发至客户指定的地点，相关产品已经过安装调试经客户验收，已将该产品的法定所有权以及该产品的实物转移给客户；④客户能够主导该产品的使用并从中获取全部经济利益；⑤相关经济利益很可能流入公司，公司就该产品享有现时收款权利；⑥成本可靠计量。 收入确认时间：公司取得经客户确认的验收证明文件的时点。	客户验收通过

由上表可见，公司各类产品采用的收入确认政策和收入确认时点，与同行业可比公司均保持一致，符合业务的实际情况和行业惯例。

(二) 技术研究与设备故障诊断服务与系统或平台产品销售不属于一揽子服务，技术研究业务按时点确认收入具有合理性

1、《企业会计准则》对“一揽子交易”的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》第七条规定，“企业与同一客户（或该客户的关联方）同时订立或在相近时间内先后订立的两份或多份合同，在满足下列条件之一时，应当合并为一份合同进行会计处理：①该两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易；②该两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况；③该两份或多份合同中所承诺的商品（或每份合同中所承诺的部分商品）构成准则规定的单项履约义务。”

2、发行人业务情况

技术与设备故障诊断服务主要由技术研究、故障诊断服务两类细分业务构成，其中技术研究业务按时点确认收入，故障诊断服务按时段确认收入，两类业务的具体情况如下：

（1）技术研究

报告期内，公司技术研究业务主要系公司接受客户委托，按照客户需求，进行与设备健康管理系统、设备工业互联网平台相关的技术研究服务，通常为系统应用到新设备前按客户要求进行的研发，整体链条上属于前期业务，顺利开发后，部分项目会落实到装备健康管理系统产品或装备工业互联网平台产品上。故技术研究和后期可能会签订的装备健康管理系统产品或装备工业互联网平台产品销售合同中承诺的商品并不构成准则规定的单项履约义务。

技术研究项目与客户单独签订销售合同时，约定权利义务、独立定价、确定结算方式与验收方式，项目成果一般为实验文档、技术参数文件、载有系统的光盘等输出性资料等，项目验收及收入确认时点，为相关技术成果需得到客户验收，并取得客户验收的证明性文件，与该合同相关的单项履约义务已完成。该技术研究合同的对价金额并不取决于其他合同的定价或履行情况。

客户可选择是否继续进一步与公司进行设备健康管理系统、设备工业互联网平台相关产品的合作事宜，并独立签订销售合同并对合同条款进行独立约定。技术服务合同和商品销售合同并不是基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易。

（2）设备故障诊断服务

报告期内，设备故障诊断服务是为客户提供现场或远程的设备状态诊断服务，部分设备健康管理系统客户会向公司购买该后续服务。公司在与客户签订设备健康管理系统销售合同时并无法判断客户是否会向公司购买设备故障诊断服务，设备故障诊断服务和设备健康管理系统合同并不是基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易。

公司完成系统或平台产品销售与交付或安装验收，并取得客户验收的证明性

文件，属于系统或平台产品销售相关的单项履约义务已完成。设备故障诊断服务合同和设备健康管理系统产品销售合同中承诺的商品并不构成准则规定的单项履约义务。

客户可以基于前期设备健康管理系统业务合作的基础，与公司寻求设备故障解决的方法，并独立签订销售合同并对合同条款包括合同价格进行独立约定。该故障诊断服务合同的对价金额并不取决于其他合同的定价或履行情况。

综上所述，技术与设备故障诊断服务，与系统或平台产品销售不属于一揽子服务，公司根据合同约定，将其作为不同合同下的单项履约义务，根据收入确认政策，分别确认销售收入，符合《企业会计准则》的相关规定，符合业务实际情况。

二、说明报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况，各类主要合同的投建周期、验收周期及分布情况；对于验收周期明显短于平均周期的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于验收周期明显长于平均周期的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形；报告期内集中在四季度确认收入的原因及合理性，是否与同行业公司情况一致

（一）报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况

1、设备健康管理系统业务

报告期内，公司设备健康管理系统合同数量及不含税合同金额分布情况如下：

单位：个、万元

合同金额区间	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万以内（含）	84	1,855.65	37.00%	210	5,565.15	23.65%	105	2,260.79	27.56%	125	3,404.03	34.58%
100 万-500 万（含）	11	1,871.23	37.31%	47	9,525.52	40.48%	12	2,503.40	30.52%	15	2,860.41	29.06%
500 万以上	2	1,288.50	25.69%	7	8,440.07	35.87%	3	3,439.36	41.93%	4	3,578.45	36.36%
合计	97	5,015.37	100.00%	264	23,530.75	100.00%	120	8,203.55	100.00%	144	9,842.88	100.00%

报告期内，从合同数量看，单个设备健康管理系统合同金额主要集中在 100 万元以内，合同金额根据客户不同项目的规模、应用场景、设备环境、监测数量

和难度等差异而有所不同。随着公司为客户提供设备健康管理系统的的能力逐渐增强，公司承接大型项目的数量和规模逐年增加。2020 年以来，公司设备健康管理系统在军工领域的应用不断深化，为公司带来了部分 500 万以上的合同。

2、技术研究

报告期内，公司技术研究合同数量及不含税合同金额分布情况如下：

单位：个、万元

合同金额区间	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万以内（含）	9	220.38	51.73%	38	1,274.03	30.54%	43	1,326.89	32.35%	38	679.64	75.39%
100 万-500 万（含）	1	205.66	48.27%	4	1,029.87	24.69%	7	1,454.12	35.46%	2	221.89	24.61%
500 万以上	-	-	-	2	1,867.65	44.77%	2	1,320.20	32.19%	-	-	-
合计	10	426.04	100.00%	44	4,171.54	100.00%	52	4,101.21	100.00%	40	901.53	100.00%

2020 年度和 2021 年度分别有两个合同金额超过 500 万元，主要为中海油能源发展装备技术有限公司的动设备预知性维修平台架构研发合同和部分军工领域项目等。

3、设备故障诊断服务

报告期内，公司设备故障诊断服务合同数量及不含税合同金额分布情况如下：

单位：个、万元

合同金额区间	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万以内（含）	5.69	185.22	43.93%	7.67	363.19	44.30%	7.46	261.56	36.13%	6.56	488.26	57.61%
100 万-500 万（含）	0.33	236.40	56.07%	0.67	456.60	55.70%	0.83	462.42	63.87%	0.58	359.31	42.39%
500 万以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	6.02	421.62	100.00%	8.33	819.79	100.00%	8.29	723.98	100.00%	7.14	847.56	100.00%

注：合同数量非整数，是按合同约定的服务期和各年度确认收入的期间对单个合同进行比例拆分。

报告期内，单个故障诊断服务业务合同金额主要集中在 100 万元以内，主要系故障诊断服务业务以客户需求为出发点，根据客户不同需求进行相应的诊断服务，该业务主要基于公司技术人员在设备健康管理领域的经验与技术积累实现，主要成本为人工，需要公司投入的资源相对较少，因此单个合同的金额不高，主

要集中在 100 万元以内。

4、设备工业互联网平台业务

报告期内，公司设备工业互联网平台合同数量及不含税合同金额分布情况如下：

单位：个、万元

合同金额区间	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万以内（含）	-	-	-	10	531.19	50.66%	4	192.52	5.14%	8	260.66	19.54%
100 万-500 万（含）	-	-	-	4	517.37	49.34%	14	3,551.71	94.86%	1	140.96	10.57%
500 万以上	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1	932.08	69.89%
合计	-	-	-	14	1,048.56	100.00%	18	3,744.23	100.00%	10	1,333.69	100.00%

报告期内，设备工业互联网平台业务合同较为分散，2020 年度 100 万至 500 万的合同较多，主要是由于公司加强与中国石油化工集团有限公司内多个分公司合作，为其搭建远程故障诊断技术平台暨数据分析系统，此类平台建设规模较大，收入集中在 100 万至 500 万之间；2019 年度 500 万以上的合同为 C01 大数据高性能处理中心建设项目。

（二）各类主要合同的投建周期、投建周期相对较长或相对较短的情况

产品的投建周期为公司首次为该项目投入成本至项目完工的周期。

1、设备健康管理系统

（1）交付无需安装的设备健康管理系统

1）投建周期分布情况

单位：个、万元

投建周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
3 个月以内（含 3 个月）	3	695.33	10	3,233.58	1	158.50	2	380.42
3-6 个月（含 6 个月）	1	138.41	1	232.39	-	-	-	-
6-12 个月（含 12 个月）	-	-	2	428.32	-	-	-	-
12-24 个月（含 24 个月）	-	-	2	309.78	-	-	-	-

投建周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
合计	4	833.74	15	4,204.08	1	158.50	2	380.42
占该类别总收入比例（注）	51.20%		65.46%		15.26%		20.43%	

注：占该类别总收入比例=上表合计数（收入金额超过 100 万元的交付无需安装的设备健康管理系统收入总额）/交付无需安装的设备健康管理系统收入总额，以下计算方式相同

2) 主要投建内容

发行人取得产品订单后，需根据客户需求进行设计、生产、测试等流程，因此无需安装的设备健康管理系统也存在一定投建周期。报告期内，发行人无需安装的设备健康管理系统的的主要投建内容如下：

主要投建内容	用时情况
项目立项	-
资料及制造图纸审核	约 1 周
硬件产品生产组装	2-6 周
系统安装及整机测试	1-2 周
出厂检验	约 1 周
包装、出库及产品交付	约 1 周
合计	约 3 个月以内

如上表所示，公司无需安装的设备健康管理系统的投建周期一般在 3 个月内，投建周期具有合理性。

3) 投建周期相对较长的项目

对于合同金额超过 100 万元且无需安装的设备健康管理系统项目，投建周期超过 3 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	项目名称	合同金额	开始时间	完工时间	投建周期	原因
1	北京航天金泰星测技术有限公司泰州分公司	噪声监测诊断系统	304.42	2021.4	2021.9	182	注 1
2	中海油能源发展装备技术有限公司	往复压缩机在线监测系统	232.39	2020.8	2021.2	166	注 2
3	中广核研究院有限公司北京分公司	宁德核电 3 台应急柴油机油状态监测系统	174.36	2019.9	2021.2	503	注 3
4	中石油吉林化工工程	吉化（揭阳）分公司 60 万	138.41	2021.12	2022.6	156	注 4

	有限公司	吨/年 ABS 及其配套工程					
5	C01	某设备状态监测及故障诊断	135.42	2019.11	2021.3	510	注 5
6	核动力运行研究所	旋转机械状态监测试验演示系统配套监测装置	123.89	2020.8	2021.8	340	注 6

项目 1 合同项下，需供货数据采集卡合计 97 套，累计生产周期为 3 个月，自 2021 年 5 月至 2021 年 6 月北京出现疫情新增情况，公司推迟 2 月完成生产，导致项目投建周期较长。

项目 2 合同项下，需供货机泵主控系统合计 13 套，并根据客户的要求，需分 3 批次进行发货。自 2020 年 12 月至 2021 年 1 月天津出现疫情新增情况，公司推迟 1 月完成最后批次的发货，故投建周期较长

项目 3 合同项下，需供货 3 套监测设备，客户仅可在停车检修期间对硬件产品进行安装，且每次仅可安装一套。公司配合客户的安装进度分 3 次供货，分别是 2019 年 10 月、2020 年 5 月和 2021 年 1 月，3 次供货完成后投建周期结束，导致投建周期较长。

项目 4 合同项下，需供货离心数采器和机泵数采器供合计 13 套。除在公司内部生产外，需要发送主要材料至项目现场进行投建工作。自 2022 年 2 月至 2022 年 4 月北京出现疫情新增情况，因当地防疫措施影响，进厂投建较难，同时主材发货时间自 2022 年 1 月推迟至 2022 年 3 月，延期 3 个月，导致投建周期较长。

项目 5 产品按合同约定交付产品后，公司需要根据实际试用的反馈意见，对产品功能、界面、指令等进行调整以满足客户需求。同时，调整期间还涉及向客户进行专项培训并指导客户实际操作，导致项目整体投建周期较长。

项目 6 需要在福建现场进行投建工作，自 2020 年 11 月至 2021 年 1 月北京出现新增疫情，导致材料分为 2 次发往项目现场，分别是 2021 年 2 月和 2021 年 3 月。供货完成后，公司负责客户的现场安装指导，客户的现场安装工作进度

缓慢，同时，因 2021 年 4 月福建发生疫情新增情况，安装周期延长一个月，导致整个项目投建周期较长。

4) 投建周期相对较短的项目

对于合同金额超过 100 万元的无需安装的设备健康管理系统项目，投建周期短于 1 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	项目名称	合同金额	开始时间	完工时间	投建周期
1	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	往复压缩机在线监测诊断系统	345.63	2021.12	2021.12	5
2	中国石油四川石化有限责任公司	关键机泵群无线监测诊断系统	172.57	2021.12	2021.12	7
3	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	关键机泵群无线监测诊断系统	159.29	2021.9	2021.10	29
4	昆仑数智科技有限责任公司	关键机泵群无线监测诊断系统	158.50	2020.12	2020.12	3
5	天津奇利石油工程技术服务有限公司	往复压缩机在线监测诊断系统	146.02	2021.10	2021.11	5
6	枣庄矿业（集团）有限责任公司蒋庄煤矿	关键机泵群在线监测诊断系统	105.29	2021.12	2021.12	10

报告期内，公司存在部分项目的投建周期较短的情况，相关产品主要系成熟的标准化产品，公司已预先准备了较多备货，客户下达采购订单后，公司可在短时间包装发货，因此该类项目的投建周期相对较短。

（2）交付且需要安装的设备健康管理系统

1) 投建周期分布情况

单位：个、万元

投建周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
3 个月以内（含 3 个月）	6	1,940.03	17	4,170.54	5	1,217.73	5	1,312.89
3-6 个月（含 6 个月）	2	268.69	13	4,612.60	3	768.68	7	2,597.17
6-12 个月（含 12 个月）	1	117.26	6	3,977.07	6	3,797.86	3	673.22
12-24 个月（含 24 个月）	-	-	3	1,001.31	-	-	2	1,475.15

投建周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
合计	9	2,325.98	39	13,761.52	14	5,784.27	17	6,058.43
占该类别总收入比例	68.68%		80.44%		80.73%		75.91%	

如上表所示，设备健康管理系统项目的投建周期主要分布于 12 个月内，部分合同，投建周期超过 1 年。

2) 主要投建内容

报告期内，发行人需要安装的设备健康管理系统的主要投建内容如下：

主要投建内容	用时情况
项目立项	-
资料图纸编制与审核	约 1 周
硬件产品生产组装	2-8 周
系统安装及整机测试	1-2 周
出厂检验	约 1 周
包装、出库及产品交付	约 1 周
等待安装条件	根据客户现场条件及其进度要求确定安装时间，一般于 12 周以内启动安装
安装调试	4 周-16 周
合计	约 12 个月以内

如上表所示，与无需安装的设备健康管理系统相比，需要安装的设备健康管理系统要待安装条件具备才可启动现场安装，且现场安装调试耗时较长，因此投建周期相对较长，一般在 12 个月以内，具有合理性。

3) 投建周期相对较长的项目

对于合同金额超过 100 万元的需要安装的设备健康管理系统项目，投建周期超过 1 年的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	项目名称	合同金额	开始时间	完工时间	投建周期	原因
1	北京市轨道交通建设管理有限公司	自动电扶梯监测诊断系统	1,330.02	2017.11	2019.1	415	注 1
2	中交第三航务工程勘察设计院有限公司	葛洲坝 2 号船闸启闭机振动监测及其他辅助系统	467.26	2020.4	2021.9	543	注 2

3	迅达（中国）电梯有限公司	南京地铁 7 号线 1 标段扶梯监测系统	170.91	2020.7	2021.9	402	注 3
4	中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	重庆气矿梁平作业区沙坪场增压站燃气发动机	145.13	2018.9	2019.11	429	注 4
5	A06	噪声监测诊断系统	363.15	2019.1	2021.1	725	注 5

项目 1 系公司首个在轨道交通领域应用的重要项目，项目内容涉及北京地铁 6 号线 4 个站台，合计 106 套扶梯监测系统的安装与调试。项目投建期间，地铁施工的土建工程进展缓慢，土建工程自 2018 年 2 月至 2018 年 6 月才完成，直接影响公司产品在扶梯上的安装与调试周期，导致投建周期超过 12 个月。

项目 2 合同项下的产品需安装于葛洲坝大型船闸启闭机上，该设备为航运的关键设备，仅可在停车检修期间对部分硬件产品进行安装。该大型船闸启闭机每年仅停车检修一次，一般是 6 月。公司原定于 2020 年 6 月进行产品的安装与调试，但由于 2020 年 6 月至 2020 年 8 月上海出现疫情新增情况，中交第三航务工程勘察设计院有限公司的工作受到影响，导致葛洲坝船闸停车检修时间延后至 2020 年 9 月，公司自 2020 年 9 月才在项目现场开展现场投建工作，持续 14 个月，导致整体项目进度受到延误。

项目 3 合同项下，涉及南京地铁 7 号线 1 标段，合计 137 套扶梯监测系统。项目投建周期较长，主要系项目投建期间，受土建扶梯坑道挖掘自原定的 2020 年 8 月延迟至 2020 年 10 月，同时自 2021 年 6 月至 2021 年 8 月南京出现疫情新增情况，挖掘进展缓慢，导致投建周期超过 12 个月。

项目 4 项下的产品需安装于客户关键设备，仅每年 7-8 月停机检修期间可以进行设备安装。该项目于 2018 年 9 月启动，但需等待次年停机检修时进行项目的投建安装，公司实际在 2019 年 7 月开始进行项目的投建安装，导致投建周期较长。

项目 5 系应用于军工领域项目，主要涉及重大武器装备，该等产品的技术含量高，下游客户对产品可靠性要求较高，产品整体生产难度大，且涉及严格的质

量测试验证，公司耗费约 14 个月进行技术攻关和突破。同时，该项目为公司首次承担相关工作，在保证产品性能与质量的情况下，产品的投建周期明显较长。

4) 投建周期相对较短的项目

对于合同金额超过 100 万元的需要安装的设备健康管理系统项目，投建周期短于 1 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	项目名称	合同金额	开始时间	完工时间	投建周期
1	西安陕鼓工程技术有限公司	旋转机械在线监测诊断系统	159.29	2019.8	2019.8	16
2	迅达（中国）电梯有限公司	自动电扶梯监测诊断系统	140.02	2021.4	2021.5	14
3	北京必创科技股份有限公司	关键机泵群在线监测诊断系统	112.65	2020.6	2020.6	1

报告期内，公司存在部分项目的投建周期较短的情况，主要有两方面原因：一是相关产品为公司成熟的标准化产品，公司已预先准备了较多备货，客户下达采购订单后，公司可在短时间包装发货；二是该类产品数量相对较小，安装过程相对简易，可在短时间内完成设备安装工作。该类项目的投建周期相对较短，具有合理性。

2、技术研究

(1) 投建周期分布情况

单位：个、万元

投建周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
3 个月以内（含 3 个月）	-	-	2	554.72	-	-	-	-
3-6 个月（含 6 个月）	-	-	-	-	1	150.00	1	101.89
6-12 个月（含 12 个月）	-	-	-	-	3	1,089.87	-	-
12-24 个月（含 24 个月）	1	205.66	1	1,210.10	3	534.45	-	-
24 个月以上	-	-	3	1,132.70	2	1,000.00	1	120.00
合计	1	205.66	6	2,897.52	9	2,774.32	2	221.89
占该类别总收入比例	48.27%		69.46%		67.65%		24.61%	

如上表所示，技术研究项目的投建周期主要分布较分散，投建周期受客户影响较大，需根据客户需求不断对技术方案进行修改。

（2）主要投建内容

报告期内，发行人技术研究项目的主要投建内容如下：

主要投建内容	用时情况
立项	-
现场调查与需求调研	约 2 个月以内
技术方案制定	约 1.5 个月以内
技术开发与项目实施	根据技术复杂度，约 2-24 个月不等
开发完成与产品交付	约 0.5 个月

公司技术研究项目主要系根据客户需求进行定制化技术开发，开发周期与技术难度高度相关，因此不同项目间的投建周期差异较大，主要集中于 3-24 个月。

（3）投建周期相对较长的项目

报告期内，对于合同金额超过 100 万元的主要技术研究项目，投建周期超过 24 个月的项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同金额 (不含税)	项目开始 时间	项目完工 时间	投建周期 (日)	原因
1	A05	657.55	2016.12	2021.12	1,814	注 1
2	C01	600.00	2016.7	2020.12	1,605	注 2
3	C06	400.00	2017.12	2020.12	1,105	注 3
4	A02	298.11	2017.1	2021.4	1,569	注 4
5	C03	177.04	2017.12	2021.1	1,100	注 2
6	B01	120.00	2016.12	2019.3	813	注 5

项目 1 系科研项目，开发过程中需要在客户的设备上验证，且在客户设备开展其他项目试验（包括外出任务、大修期间等），无法进行实时的测试验证，需要较长的等待时间。在每次试验完成后，公司根据试验发现的问题再次开发并进行验证。公司在投建期间，合计验证约 3 次，累计等待 14 个月。因此受技术攻关和试验验证时间的影响，项目投建周期相对较长。

项目 2 系科研项目，项目技术协议中要求的指标较高，需要公司项目人员进行长期的技术难题攻关，公司累计耗费 30 月完成了技术难题的突破。同时，在开发过程中，该项目亦需要在客户的设备上验证。在客户设备开展其他项目试验（包括外出任务、大修期间等），无法进行实时的测试验证，公司在投建期间，合计验证约 2 次，累计等待 12 个月。因此项目投建周期整体较长。

项目 3 系课题研究项目，客户根据“十三五”期间进行计划安排。整体项目的完整执行周期为 5 年，其中课题研制阶段为 3 年。公司主要根据客户的安排进行相关的研制工作，受客户进度安排，投建周期较长。

项目 4 系为开展某型国家重点型号任务进行的科研项目，项目受到相关政策以及军队计划影响。项目投建期间，客户其他某型国家重点型号任务需要加快研制进度，导致公司项目所在型号投建进度受到耽搁。

项目 5 系为开展军方“十三五”期间预研项目进行的科研项目。受项目时间规划影响，整体预研项目的投建周期较长。预先研究具有较大的技术难度和不确定性，公司在按照技术协议履行合同期间，需要配合客户整体项目的节点及考核时间做出相应调整，导致项目投建周期较长。

（4）投建周期相对较短的项目

报告期内，对于合同金额超过 100 万元的主要技术研究项目，投建周期不足 3 个月的项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	合同金额 (不含税)	项目开始时间	项目完工时间	投建周期
1	C02	366.04	2021 年 10 月	2021 年 12 月	60
2	B01	188.68	2020 年 10 月	2020 年 12 月	53

报告期内，公司存在少量投建周期较短的技术研究项目，主要系公司在相关领域已有充分的技术积累，并形成丰富的技术经验，在公司已有的技术基础上，基于客户的实际需求，进行针对性的简单调整即可。因此该类项目的投建周期明显较短。

3、设备故障诊断服务

设备故障诊断服务系在一段时间内提供现场或远程的装备状态诊断服务，主要基于公司技术人员的技术优势和经验积累提供诊断服务，不适用投建周期。

4、设备工业互联网平台

(1) 投建周期分布情况

设备工业互联网平台的投建周期分布情况

单位：个、万元

投建周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
3 个月以内（含 3 个月）	-	-	1	113.84	2	475.65	-	-
3-6 个月（含 6 个月）	-	-	-	-	-	-	1	932.08
6-12 个月（含 12 个月）	-	-	3	403.53	6	1,569.94	-	-
12-24 个月（含 24 个月）	-	-	-	-	6	1,506.11	1	140.96
合计	-	-	4	517.37	14	3,551.71	2	1,073.03
占该类别总收入比例	-		49.34%		94.86%		80.46%	

如上表所示，设备工业互联网平台项目的投建周期主要分布于 12 个月内，部分合同，投建周期超过 1 年。

(2) 主要投建内容

报告期内，发行人设备工业互联网平台项目的主要投建内容如下：

主要投建内容	用时情况
项目立项	-
现场调查与需求调研	4-6 周
构建框架与需求确认	2-4 周
平台开发	10-15 周
产品演示、意见反馈及反复沟通修改	一般在 24 周内
系统安装与产品交付	2-4 周
合计	约 12 个月内

如上表所示，设备工业互联网平台的投建周期相对较长，一般于 12 个月内可以完成投建工作，具有合理性。

(3) 投建周期相对较长的项目

报告期内，对于合同金额超过 100 万元的主要项目，投建周期超过 12 个月的项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	合同金额 (不含税)	项目开始 时间	项目完工 时间	投建周期 (日)	原因
1	中国石化上海石油化工股份有限公司	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	316.98	2018.12	2020.6	534	注 1
2	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	237.83	2019.8	2020.11	464	
3	中国石油化工股份有限公司金陵分公司	关键机组远程诊断及检维修策略服务系统	237.83	2019.5	2020.11	539	
4	中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	关键机组远程诊断及检维修策略服务系统	237.83	2019.8	2020.11	457	
5	中国石油化工股份有限公司齐鲁分公司	关键机组远程诊断及检维修策略服务系统	237.83	2019.8	2020.11	469	
6	中韩（武汉）石油化工有限公司	关键机组远程诊断及检维修策略服务系统	237.83	2019.8	2020.12	465	
7	合肥通用机械研究院有限公司	设备状态监测管理平台技术开发	140.96	2018.4	2019.10	529	注 2

项目 1 系进行石油化工行业的设备工业互联网平台的搭建。公司根据合同约定的进度进行项目投建。受 2020 年疫情影响，项目全功能调试运行延期；同时，项目搭建完成后需要进行约半年的试运行，并根据试运行结果进行修订后才可向客户交付。因此该项目的投建周期相对较长。

项目 2 系公司在设备工业互联网平台的首个项目，公司相关的技术积累尚不充足，公司开展了较多技术难题攻关等，导致项目投建期间较长。同时项目搭建完成后需要在客户设备的进行试验验证，并对发现的问题进行整改和再验证，因此项目投建周期较长。

（4）投建周期相对较短的项目

报告期内，对于合同金额超过 100 万元的主要设备工业互联网项目，不存在投建周期不足 3 个月的情况，无投建周期明显较短的情形。

（三）各类主要合同的验收周期，验收周期明显短于平均周期的合同不存在提前确认收入的情形，部分验收周期明显长于平均周期的合同不存在调节收入确认时点的情形

1、设备健康管理系统业务

(1) 交付无需安装的设备健康管理系统

1) 验收周期分布情况

验收周期：将项目完工日作为开始日，至客户完成验收确认收入时点的周期。

单位：个、万元

验收周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
15 天以内（含 15 天）	4	833.74	11	3,292.17	1	158.50	1	256.38
15-30 天（含 30 天）	-	-	2	578.26	-	-	1	124.04
1-3 个月（含 3 个月）	-	-	2	333.65	-	-	-	-
合计	4	833.74	15	4,204.08	1	158.50	2	380.42
占该类别总收入比例	51.20%		65.46%		15.26%		20.43%	

对于无需安装的设备健康管理系统，公司向客户交付产品后，客户可随即启动产品验收流程，主要系对产品的功能、外观、性能等进行验收，确认产品质量符合要求即完成验收工作，因此验收流程相对较短，一般可于 15 日内完成验收工作。

2) 验收周期相对较长的项目

对于合同金额超过 100 万元的无需安装的设备健康管理系统项目，验收周期超过 1 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	合同内容	收入金额	完工时间	验收时间	验收周期	原因
1	中广核研究院有限公司北京分公司	振动采集系统	174.36	2021.2	2021.4	53	注 1
2	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	炼油厂机泵无线监测	159.29	2021.10	2021.12	36	注 2

项目 1 的验收工作需在福建宁德核电站进行，公司根据客户要求分三批交付产品。在 2021 年 2 月完成最后一批产品交付后，客户对包含前两批设备的三台监测设备进行总体验收。由于前两批设备的 2020 年 4 月和 2020 年 12 月完成交付，公司需对其运行过程中的问题进行修复后，客户才出具通过验收的证明文件，导致验收时间较长。

项目 2 系合计销售 117 套无线监测产品。公司于 2021 年 9 月发货，2021 年 10 月客户办理入库，公司项目投建周期完结，后续由客户自行进行安装调试，公司仅负责安装指导。客户于 2021 年 11 月下旬完成了整体安装，但由于客户办理验收流程繁杂，直至 2021 年 12 月 1 日才出具验收证明文件，导致验收周期超过 30 天。

3) 验收周期相对较短的项目

报告期内，公司设备健康管理系统业务的验收周期分布较为平均且分散。该业务中部分产品完成交付后，客户可很快完成验收工作，故存在验收周期在 15 天以内的项目，具有商业合理性。因此，设备健康管理系统业务不存在验收周期明显短于平均验收周期的情况。

(2) 交付且需要安装的设备健康管理系统

1) 验收周期分布情况

单位：个、万元

验收周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
15 天以内（含 15 天）	7	2,095.61	24	10,494.73	7	3,058.35	3	400.52
15-30 天（含 30 天）	-	-	4	766.81	3	1,273.59	5	2,061.04
1-3 个月（含 3 个月）	2	230.37	10	2,392.79	3	1,277.89	8	3,021.02
3-6 个月（含 6 个月）	-	-	-	-	1	174.44	1	575.86
6-12 个月（含 12 个月）	-	-	1	107.19	-	-	-	-
合计	9	2,325.98	39	13,761.52	14	5,784.27	17	6,058.43
占该类别总收入比例	68.68%		80.44%		80.73%		75.91%	

对于需要安装的设备健康管理系统，公司完成系统安装向客户交付产品后，部分项目需要先进行“试运行”流程，对公司设备健康管理系统测试性运行 1-4 周，以确认公司产品运行状况良好。试运行结束后，公司编制并向客户提交系统产品的技术文档，包括硬件布置、组态配置、系统说明书等，客户对技术文档审核，沟通修订后完成，一般需要 2-4 周时间。前述流程完成后，客户会对公司产品进行验收。

2) 验收周期相对较长的项目

对于合同金额超过 100 万元的需要安装的设备健康管理系统项目，验收周期超过 3 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	合同内容	收入金额	完工时间	验收时间	验收周期	原因
1	中国石油集团济柴动力有限公司 成都压缩机分公司	往复压缩机在线监测诊断系统	575.86	2019.8	2019.12	126	注 1
2	深圳沈鼓测控技术有限公司	旋转机械在线监测诊断系统	174.44	2020.9	2020.12	91	注 2
3	沈阳鼓风机集团往复机有限公司	在线监测故障诊断系统	107.19	2020.11	2021.10	335	注 3

项目 1 前期实施地点在四川长宁，在完成前期简单安装后，项目实施和验收地点转移至新疆油田，现场是沙漠区域，因 8、9 月的高温天气，导致无法在完工后立即验收。2019 年 10 月后，公司进一步解决验收过程中发现的问题，并优化产品与客户主机的调试。因现场环境恶劣，验收周期较长。

项目 2 涉及中俄管道沈阳站、永清站、锦州站等 8 台离心机产品交付与验收。客户对项目先按站点进行验收后还需对项目整体验收，后又组织一轮验收，导致验收周期较长。

项目 3 在公司完工后，因客户整体项目的建设工期安排原因，自 2020 年 11 月前项目暂停，导致公司在 10 月项目完工后，未能办理验收手续。项目于 2020 年 12 月陆续开工，但整体项目进度缓慢，于 2021 年 10 月完成整体项目的验收，由于公司产品需和客户整体项目验收一并完成，客户项目进展较慢导致公司验收周期较长。

3) 验收周期相对较短的项目

报告期内，公司设备健康管理系统业务的验收周期分布较为平均且分散。该业务中部分产品完成交付后，客户可很快完成验收工作，故存在验收周期在 15 天以内的项目，具有商业合理性。因此，设备健康管理系统业务不存在验收周期明显短于平均验收周期的情况。

2、技术研究

(1) 验收周期分布情况

技术研究的验收周期分布情况如下：

单位：个、万元

验收周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
15 天以内（含 15 天）	1	205.66	3	2,233.68	5	1,616.02	-	-
15-30 天（含 30 天）	-	-	1	298.11	2	870.00	1	120.00
1-3 个月（含 3 个月）	-	-	1	188.68	2	288.30	1	101.89
3-6 个月（含 6 个月）	-	-	-	-	-	-	-	-
6-12 个月（含 12 个月）	-	-	1	177.04	-	-	-	-
合计	1	205.66	6	2,897.52	9	2,774.32	2	221.89
占该类别总收入比例	48.27%		69.46%		67.65%		24.61%	

(2) 主要验收内容

报告期内，发行人技术研究项目的主要验收流程如下：

主要验收流程	用时情况
验收申请及验收资料准备（如需）	约 1-2 周
验收评审（如需）	约 1 周
验收闭环流程	约 1 周

如上表所示，发行人技术研究项目验收周期相对较短，一般可于 1 个月内完成验收工作。

(3) 验收周期相对较长的项目

对于合同金额超过 100 万元的技术研究项目，验收周期超过 1 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	合同内容	收入金额	完工时间	验收时间	验收周期	原因
1	B01	技术研究和故障诊断服务	188.68	2020.12	2021.3	78	注 1
2	C03	技术研究和故障诊断服务	177.04	2021.1	2021.10	297	注 2
3	B01	技术研究和故障诊断服务	150.00	2020.11	2020.12	31	注 3
4	国家管网集团重庆天然	天然气长输管道离心压缩机组智	138.30	2020.7	2020.9	81	注 4

序号	客户名称	合同内容	收入金额	完工时间	验收时间	验收周期	原因
	气管道有限责任公司	能预警与振动保护系统优化研究					
5	江苏核电有限公司	应急柴油发电机组在线振动状态监测及故障分析诊断技术科研	101.89	2019.5	2019.7	47	注 5

项目 1 系技术研究类项目，主要以报告和试验数据为主，为配合甲方整体项目验收，其中我公司验收材料中也同时需要甲方提供的整体数据作为报告内容一部分，且报告完成后需要提交甲方整体评估和修改材料，也可验证我公司研究内容可行性。

项目 2 系科研项目，公司于 1 月份完成相关工作，等待在客户设备上做相关试验，因客户设备同样需要在上级设备上安装运行测试，具体时间为客户自己的时间安排，公司项目在 9 月初等到客户设备返回，并开展相关试验验证，完成后进行验收，故验收周期较长。

项目 3 系技术研究类项目，项目成果主要以项目过程中的试验数据和项目报告为主。验收材料完成后，需要由客户整体评估并验证公司研究内容的可行性，并与客户的项目进行整体验收，故验收周期较长。

项目 4 系科研项目，项目成果主要包含项目过程中形成的专利及非专利成果，相关项目成果需要客户组织召开验收会，并经会议评审通过。在评审会议期间，参会专家提出了部分修改意见，公司对评审意见进行调整，因此验收周期相对较长。

项目 5 是关键领域的科研项目，项目验收前的专家召集过程 评审会议流程、评审标准较高，整体评审流程近 1 个月。且会后公司依据评审意见进行调整，因此验收周期相对较长。

（4）验收周期相对较短的项目

报告期内，公司技术研究项目的验收周期分布较为分散。该业务中部分项目完成交付后，客户可很快完成验收工作，除部分项目因专家评审工作导致验收周期较长外，项目验收周期普遍较短，具有商业合理性。因此，技术研究项目不存在验收周期明显短于平均验收周期的情况。

3、设备故障诊断服务

该类业务系在一段时间内提供现场或远程的装备状态诊断服务，不适用验收周期。

4、设备工业互联网平台

(1) 验收周期分布情况

设备工业互联网平台的验收周期分布情况如下：

单位：个、万元

验收周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
15 天以内（含 15 天）	-	-	-	-	1	287.61	1	932.08
15-30 天（含 30 天）	-	-	-	-	1	189.65	-	-
1-3 个月（含 3 个月）	-	-	3	403.53	9	2,127.85	1	140.96
3-6 个月（含 6 个月）	-	-	-	-	2	629.62	-	-
6-12 个月（含 12 个月）	-	-	-	-	1	316.98	-	-
12-24 个月（含 24 个月）	-	-	1	113.84	-	-	-	-
合计	-	-	4	517.37	14	3,551.71	2	1,073.03
占该类别总收入比例	-		49.34%		94.86%		80.46%	

(2) 主要验收内容

报告期内，发行人设备工业互联网平台项目的主要验收流程如下：

主要验收流程	用时情况
设备安装完成后试运行	约 1-2 周
召开专家验收会议，并出具验收意见	约 2-4 周
提交验收材料及验收文档	约 1 周
完成验收工作	约 1 周

设备工业互联网平台安装完成后，一般需经过一段时间的试运行、专家评审等流程才可完成验收工作，因此验收周期相对较长，一般需要 1-3 个月时间。

(3) 验收周期相对较长的项目

对于合同金额超过 100 万元的设备工业互联网平台项目，验收周期长于 3 个月的主要项目情况如下：

单位：万元、天

序号	客户名称	合同内容	收入金额	完工时间	验收时间	验收周期	原因
1	中国石油化工股份有限公司天津分公司	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	391.79	2020.6	2020.11	143	注 1
2	中国石化上海石油化工股份有限公司	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	316.98	2020.6	2020.12	189	注 2
3	中国石化上海石油化工股份有限公司	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	237.83	2020.6	2020.11	152	
4	中海油研究总院有限责任公司	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	113.84	2020.7	2021.12	521	注 3

项目 1 于 2020 年 6 月完工, 自 2020 年 6 月北京爆发与新发地相关疫情后, 2020 年 7 月至 2020 年 10 月, 公司相关人员无法前往项目现场并组织专家进行验收, 导致验收时间推后, 并在后续疫情情况好转后, 完成项目验收。

项目 2 于 2020 年 6 月完工, 自 2020 年 6 月北京爆发与新发地相关疫情后, 2020 年 7 月至 2020 年 10 月, 公司无法前往项目现场并组织专家进行验收, 导致验收时间推后, 并在后续疫情情况好转后, 完成项目验收。

项目 3 为客户整体平台项目中之子项目, 需在客户整体平台项目完成并具备正常运行条件后才能进行验收。由于客户整体平台项目的建设进度缓慢, 直至 2021 年 12 月, 客户整体平台项目才满足验收条件, 导致公司项目的验收周期较长。

(4) 验收周期相对较短的项目

对于合同金额超过 100 万元的设备工业互联网平台项目, 验收周期短于 1 个月的主要项目情况如下:

单位: 万元、天

序号	客户名称	合同内容	收入金额	完工时间	验收时间	验收周期	原因
1	C01	大数据处理中心	932.08	2019.11	2019.12	1	注 1
2	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	287.61	2020.7	2020.8	15	注 2
3	A07	数据采集与服务状态管理平台	189.65	2020.12	2020.12	17	注 3

项目 1 为系统开发项目, 前期开发工作无需在客户现场完成, 客户会不定期来公司现场测试。公司根据测试结果和客户的要求对系统进行持续完善。截至验收日前一天, 公司仍在根据客户意见修改, 并于当日完成项目交付。交付日次日,

该项目完成验收工作，因此验收周期较短。

项目 2 为系统平台开发，公司在投建期间已进行系统测试，并通过与客户的配合，在调试运行期间解决客户提出的所有改进需求，因此在项目完工后客户的验收流程较快，验收周期较短。

项目 3 的前期系统搭建工作均在公司内部完成。公司与客户在投建期间远程沟通，并完成了系统的整体调试工作。在公司产品到达客户现场后，经过 15 天运行，客户即启动验收流程。

（四）报告期内集中在四季度确认收入的原因具有合理性，与同行业公司情况一致

2019 年、2020 年、2021 年，发行人第四季度确认收入占全年收入比例分别为 54.99%、72.13%、56.03%，存在收入季度性波动，但与公司所在行业的特征相符。

1、军工、石油化工行业特征

从客户构成角度看，发行人主要客户为军工、石油化工行业、地铁扶梯行业企业。2019 年、2020 年、2021 年，发行人各期前十大客户第四季度收入分布情况如下：

2021 年，前十大单体客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	第四季度收入	全年收入	占比	业务行业
1	A01	1,893.81	4,734.51	40.00%	军工
2	A02	1,231.82	1,909.16	64.52%	军工
3	迅达（中国）电梯有限公司	507.65	1,582.66	32.08%	地铁扶梯
4	B01	1,210.10	1,398.78	86.51%	军工
5	A03	-	1,380.53	-	军工
6	通力电梯有限公司	730.91	1,254.66	58.26%	地铁扶梯
7	A04	946.90	946.90	100.00%	军工
8	中国石油四川石化有限责任公司	534.27	769.94	69.39%	石油化工
9	康力电梯股份有限公司	221.61	732.86	30.24%	地铁扶梯

序号	客户名称	第四季度收入	全年收入	占比	业务行业
10	A05	657.55	657.55	100.00%	军工
合计		7,934.62	15,367.54	51.63%	

2020 年，前十大单体客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	第四季度收入	全年收入	占比	业务行业
1	A04	2,264.67	2,264.67	100.00%	军工
2	国家管网集团联合管道有限责任公司西部分公司	-	944.25	-	石油化工
3	中海油能源发展装备技术有限公司	723.94	899.42	80.49%	石油化工
4	C01	696.23	696.23	100.00%	军工
5	恒力石化（大连）炼化有限公司	601.30	601.30	100.00%	石油化工
6	中国石化上海石油化工股份有限公司	554.81	554.81	100.00%	石油化工
7	B03	-	545.42	-	军工
8	航天智控（北京）监测技术有限公司	482.58	482.58	100.00%	石油化工
9	中国石油化工股份有限公司天津分公司	429.52	429.52	100.00%	石油化工
10	C06	400.00	400.00	100.00%	军工
合计		6,153.06	7,818.21	78.70%	

2019 年，前十大单体客户收入情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	第四季度收入	全年收入	占比	业务行业
1	北京市轨道交通建设管理有限公司	-	1,330.02	-	地铁扶梯
2	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	1,132.74	1,149.11	98.58%	石油化工
3	C01	932.08	932.08	100.00%	军工
4	中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	923.15	923.15	100.00%	石油化工
5	A10	249.34	745.57	33.44%	军工
6	深圳沈鼓测控技术有限公司	372.18	542.11	68.65%	石油化工
7	国家管网集团联合管道有限责任公司西气东输分公司	539.82	539.82	100.00%	石油化工
8	中国石化上海石油化工股份有限公司	202.52	496.95	40.75%	石油化工
9	国家石油天然气管网集团有限公司华南分公司	310.37	310.37	100.00%	石油化工

序号	客户名称	第四季度收入	全年收入	占比	业务行业
10	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	305.31	305.31	100.00%	石油化工
合计		4,967.51	7,274.48	68.29%	

如上表所示，发行人存在部分军工、石油化工客户收入集中于第四季度情况，主要原因为该类客户以国企、央企和事业单位为主，普遍实行预算管理制度，通常在第一季度制定全年采购计划并确定预算总额，上半年处于预算编制与审批阶段，新增需求较少；在预算编制结束后，预算项目陆续开展，采购需求随之增加，因此客户通常在下半年特别是第四季度完成产品验收。该等客户收入集中在第四季度具有合理性。

2、与同行业可比公司相符

从同行业可比公司角度看，公司第四季度收入比例与同行业可比公司的对比如下：

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	40.61%	42.25%	75.17%
东华测试	35.61%	44.52%	44.89%
中控技术	35.34%	34.50%	33.57%
观想科技	64.74%	68.11%	69.12%
晨曦航空	36.47%	55.90%	41.27%
平均值	42.55%	49.06%	52.80%
中值	36.47%	44.52%	44.89%
博华科技	56.03%	72.13%	54.99%

经比较，同行业可比公司第四季度收入水平整体较高。公司第四季度收入占比较同行业可比公司平均值高的主要原因为客户结构、客户类型存在差异。

除上述 5 家国内可比上市公司外，选取军工领域部分其他上市公司的第四季度收入比例与公司进行比较，情况如下：

公司简称	证券代码	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铂力特	688333.SH	56.74%	67.96%	45.20%
国盾量子	688027.SH	75.43%	80.42%	88.52%
华如科技	301302.SZ	60.54%	68.11%	64.62%

公司简称	证券代码	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广哈通信	300711.SZ	61.53%	62.06%	61.35%
平均值		63.56%	69.64%	64.92%
中值		61.03%	68.04%	62.99%
博华科技		56.03%	72.13%	54.99%

数据来源：公司公告、招股说明书

公司军工客户收入相对较高且一般集中在第四季度验收。发行人第四季度收入占比较高，符合军工行业惯例。公司营业收入的季节性波动特征整体与军工领域上市公司不存在重大差异。

综上所述，发行人客户以国企、央企和事业单位为主，其内部控制完善，管理制度健全，双方均已签订相关合同，公司在取得经客户确认的验收证明文件后确认销售收入，收入确认政策符合会计准则规定，符合行业惯例，不存在提前确认收入的情形。

（五）报告期内的跨期确认收入的情况

公司的跨期收入是指产品投建完成后未在当年完成验收工作的项目收入。报告期内，公司的跨期收入情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
收入		5,863.03	29,570.65	16,772.97	12,925.67
当期交付	金额	5,773.73	28,764.66	16,567.42	12,732.63
	占比	98.48%	97.27%	98.77%	98.51%
前期交付	金额	89.30	805.99	205.55	193.04
	占比	1.52%	2.73%	1.23%	1.49%

如上表所示，报告期内，公司的跨期收入分别为 1.49%、1.23%、2.73%和 1.52%，跨期收入占比较低，大部分收入均于交付当期确认收入。

报告期内，公司存在跨期收入的项目情况如下：

单位：万元、天

期间	序号	客户	项目收入	占比	产品内容	验收周期	跨期原因
2022 年 1-6 月	1	中石化宁波镇海炼化有限公司	56.51	0.96%	关键机泵群无线监测诊断系统	148	项目为甲方新建项目，设备安装后需要跟其他设备联合调试，因此项目验收时间较长

期间	序号	客户	项目收入	占比	产品内容	验收周期	跨期原因
	2	南京地铁资源开发有限责任公司	20.67	0.35%	自动电扶梯监测诊断系统	27	正常验收周期
	3	合肥通用机械研究院有限公司	7.04	0.12%	旋转机械在线监测诊断系统	283	该项目需与客户整体建设项目一同验收，周期较长
	4	通力电梯有限公司	5.08	0.09%	自动电扶梯监测诊断系统	237	甲方需在最终用户安装完成后，对项目进行验收
	小计		89.30	1.52%			
2021 年	1	B01	188.68	0.64%	技术研究与服务	78	该项目需与客户整体建设项目一同验收，周期较长
	2	中海油研究总院有限责任公司	113.84	0.38%	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	612	该项目需与客户整体建设项目一同验收，周期较长
	3	沈阳鼓风机集团往复式有限公司	107.19	0.36%	往复压缩机在线监测诊断系统	335	项目完工后，最终用户方通知甲方项目暂停半年
	4	沈阳鼓风机集团往复式有限公司	59.69	0.20%	关键机泵群在线监测诊断系统	437	项目完工后，最终用户方通知甲方项目暂停半年
	5	重庆通用工业（集团）有限责任公司	45.82	0.15%	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	470	项目交付后，需待上线试运行 1 年后进行验收
	6	上海华升富士达扶梯有限公司	45.09	0.15%	自动电扶梯监测诊断系统	147	甲方需在最终用户安装完成后，对项目进行验收
	7	上海交通大学	41.59	0.14%	旋转机械在线监测诊断系统	1,076	产品为甲方整体项目的组成部分，需要等待整体项目验收完成
	8	昆明同宁科技有限公司	37.17	0.13%	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	146	受疫情影响，验收延迟
	9	深圳沈鼓测控技术有限公司	31.15	0.11%	旋转机械在线监测诊断系统	232	项目验收前系统经过反复调试
	10	上海华升富士达扶梯有限公司	30.54	0.10%	自动电扶梯监测诊断系统	135	甲方需在最终用户安装完成后，对项目进行验收
	11	沈阳远大智能工业集团股份有限公司	27.84	0.09%	自动电扶梯监测诊断系统	232	因客户施工安排，现场工期延迟
	12	深圳沈鼓测控技术有限公司	21.81	0.07%	旋转机械在线监测诊断系统	328	项目验收前系统经过反复调试
	13	中海油能源发展装备技术有限公司	19.76	0.07%	关键机泵群在线监测诊断系统	14	正常验收周期
	14	上海华升富士达扶梯有限公司	15.27	0.05%	自动电扶梯监测诊断系统	135	甲方需在最终用户安装完成后，对项目进行验收
	15	福斯流体控制（苏州）有限公司利胜分公司	12.74	0.04%	关键机泵群在线监测诊断系统	366	项目完工后，最终用户方通知甲方项目暂停半年
	16	合肥富昌英恒科技有限公司	7.50	0.03%	坦克柴油机监测诊断系统	355	该项目需与客户整体建设项目一同验收，周期较长
	18	浙江中控技术股份有限公司	0.18	0.00%	关键机泵群无线监测诊断系统	521	产品需要集成于最终主设备后验收，但等待停机安装时间较久

期间	序号	客户	项目收入	占比	产品内容	验收周期	跨期原因
	19	锦州富士实业有限公司	0.14	0.00%	往复压缩机在线监测诊断系统	21	正常验收周期
	小计		805.99	2.73%			
2020 年	1	江苏中能硅业科技发展有限公司	71.79	0.43%	综合分析诊断系统	572	客户开展系统升级，验收推迟
	2	B04	38.46	0.23%	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	368	客户组织内部评审，叠加疫情影响验收周期较长
	3	中海油能源发展装备技术有限公司	28.71	0.17%	关键机泵群在线监测诊断系统	12	正常验收周期
	4	中国石化扬子石油化工有限公司	23.11	0.14%	远程故障诊断技术平台暨数据分析系统	120	该项目需组织专家验收，验收周期较长
	5	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	21.71	0.13%	技术研究与服务	196	该项目需组织专家验收，验收周期较长
	6	中国石油天然气股份有限公司抚顺石化分公司	10.15	0.06%	关键机泵群在线监测诊断系统	28	正常验收周期
	7	广东核电合营有限公司	9.25	0.06%	技术研究与服务	51	正常验收周期
	8	中海油能源发展装备技术有限公司	2.37	0.01%	往复压缩机在线监测诊断系统	160	该项目需与客户整体建设项目一同验收，周期较长
	小计		205.55	1.23%			
2019 年	1	沈阳鼓风机集团测控技术有限公司	84.24	0.65%	旋转机械在线监测诊断系统	5	正常验收周期
	2	新特能源股份有限公司	57.76	0.45%	往复压缩机在线监测诊断系统	184	项目为甲方新建项目，设备安装后需要跟其他设备联合调试，因此项目验收时间较长
	3	中国石油天然气股份有限公司大港油田分公司	50.12	0.39%	技术研究与服务	25	正常验收周期
	4	中核武汉核电运行技术股份有限公司	0.91	0.01%	旋转机械在线监测诊断系统	49	正常验收周期
	小计		193.04	1.49%			

如前文所述，报告期内，发行人跨期确认的收入金额较小，且均具基于合理的商业背景，具有合理性。

三、说明报告期内是否存在合同合并或合同分拆的情形，如有，请分别列示具体项目情况，包括客户名称、合同名称、合同金额、验收时间、收入确认情况，并说明合同合并或分拆依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；报

告期内是否存在合同变更的情形及相关会计处理情况、依据

（一）报告期内公司不存在合同合并或合同分拆情形

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第七条，企业与同一客户（或该客户的关联方）同时订立或在相近时间内先后订立的两份或多份合同，在满足下列条件之一时，应当合并为一份合同进行会计处理：（一）该两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易。（二）该两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况。（三）该两份或多份合同中所承诺的商品（或每份合同中所承诺的部分商品）构成本准则第九条规定的单项履约义务。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第二十条，合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格。

报告期内，公司不存在合同合并或合同分拆情形。

（二）报告期内公司合同变更的情形及相关会计处理

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第八条，合同变更是指经合同各方批准对原合同范围或价格作出的变更。企业应当区分下列三种情形对合同变更分别进行会计处理：（一）合同变更增加了可明确区分的商品及合同价款，且新增合同价款反映了新增商品单独售价的，应当将该合同变更部分作为一份单独的合同进行会计处理。（二）合同变更不属于本条（一）规定的情形，且在合同变更日已转让的商品或已提供的服务（以下简称“已转让的商品”）与未转让的商品或未提供的服务（以下简称“未转让的商品”）之间可明确区分的，应当视为原合同终止，同时，将原合同未履约部分与合同变更部分合并为新合同进行会计处理。（三）合同变更不属于本条（一）规定的情形，且在合同变更日已转让的商品与未转让的商品之间不可明确区分的，应当将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理，由此产生的对已确认收入的影响，应当在合同变更日调整当期收入。

公司对企业会计准则定义合同变更涉及的情形梳理如下：

1、符合情形一（合同变更增加了可明确区分的商品及合同价款，且新增合同价款反映了新增商品单独售价）的合同变更情况

报告期内，公司中不存在符合情形一的情况。

2、符合情形二（合同变更日已提供的服务与未提供的服务之间可明确区分的）的合同变更情况

报告期内，公司中不存在符合情形二的情况。

3、符合情形三（合同变更部分作为原合同的组成部分）

报告期内，公司符合情形三的合同变更情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	原合同金额	变更后合同金额	变更原因
国能信息技术有限公司	煤矿生产集中控制系统项目	103.64	102.68	现场安装时，甲方主管项目人员根据设备监测需求，要求将部分振动传感器更换为振动温度一体传感器；由于两款传感器价格不同且配套采集模块数量不同，故原合同中减少此产品的供应，相应减少合同价款
中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司	系统升级项目	45	57.90	原合同仅是对工作量的预估，根据现场实际工作情况签订补充合同，相应增加合同价款

在此情况下，公司根据准则中“在合同变更日已转让的商品与未转让的商品之间不可明确区分的，应当将该合同变更部分作为原合同的组成部分进行会计处理”的规定，将上述合同变更作为原合同的组成部分进行会计处理，公司仍正常确认相关收入并结转相应成本。

四、说明报告期内是否存在同一合同中因多个单项履约义务收入确认时点的不同，而导致在终验法下存在连续确认收入的情形，如有，请列示具体情况，包括客户名称、合同名称、合同金额、验收时间、收入确认情况及原因

报告期内，如前文所述，公司的各项业务的具体情况如下：

（1）对于设备健康管理系统业务、设备工业互联网平台业务、技术研究业

务，同一合同中均不存在多个单项履约义务，属于在某一时点履行的履约义务，于客户验收通过时确认收入，不存在连续确认收入的情形。

（2）对于设备故障诊断服务，同一合同中不存在多个单项履约义务，属于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度分期确认收入，该业务也不属于终验法确认收入，不存在终验法下连续确认收入的情形。

综上所述，公司不存在同一合同中因多个单项履约义务收入确认时点的不同，而导致在终验法下连续确认收入的情形。

五、说明报告期内以暂定价确认收入的具体情况，包括客户、收入金额、暂估单价、估价依据、实际价格、收入调整金额及相关会计处理；以暂估价格确认收入是否符合商业实质以及《企业会计准则》的相关规定，以上情形是否属于行业惯例

（一）报告期内以暂定价确认收入的具体情况及相关会计处理

1、报告期内以暂定价确认收入的具体情况

公司以暂定价确认收入的产品类型全部为装备健康管理系统，具体合同情况如下：

（1）2022 年 1-6 月

单位：万元

序号	客户名称	合同金额 (含税)	收入确认金额 (不含税)	暂估单价 (含税)	审定价格
1	C10	728.00	644.25	728.00	尚未完成审价
2	C09	728.00	644.25	728.00	尚未完成审价
3	A03	520.00	460.18	260.00	尚未完成审价
4	E04	180.00	159.29	45.00	尚未完成审价

（2）2021 年度

单位：万元

序号	客户名称	合同金额 (含税)	收入确认金额 (不含税)	暂估单价 (含税)	审定价格
1	A01	3,210.00	2,840.71	1,070.00	尚未完成审价
2	A01	2,140.00	1,893.81	1,070.00	尚未完成审价

序号	客户名称	合同金额 (含税)	收入确认金额 (不含税)	暂估单价 (含税)	审定价格
3	A03	1,560.00	1,380.53	260.00	尚未完成审价
4	A04	1,070.00	946.90	1,070.00	尚未完成审价
5	A06	421.25	363.15	421.25	尚未完成审价
6	C01	260.00	230.09	260.00	尚未完成审价

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	合同金额 (含税)	收入确认金额 (不含税)	暂估单价 (含税)	审定价格
1	A04	2,140.00	1,893.81	1,070.00	尚未完成审价

暂定价确定是在签订合同时，客户在参考性能可比产品及审价规则，同时结合军方预算等因素，综合考虑后，双方协商确定暂定价格。

2、收入调整金额及相关会计处理

报告期内，公司按照暂定价销售结算的产品均未完成审价，故不存在因价格审定导致的收入调整。发行人相关会计处理如下：对于未来需要审价、但尚未审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同暂定价格确认收入；待价格审定后签订补价协议或取得补价通知单时确认价格差异，调整的差额计入审价当期损益。

(二) 以暂估价格确认收入符合商业实质以及《企业会计准则》的相关规定，属于行业惯例

由于军工行业具有安全性、保密性以及复杂性等特点，军品的价格审核周期较长。在审价批复下发之前，按照双方签订的合同中协商确定的暂定价确认收入并进行结算，更可保障双方的利益，保障供货的实现。

针对尚未完成审价的产品，公司在合同中按“暂定价格”进行结算，确认销售收入和应收账款。军审定价批复或同等效力文件下发后，公司根据已销售产品数量、暂定价格与审定价格差异情况确定调价金额，并在批复当期进行会计处理。

1、后续审价周期较长，以暂定价确认收入更加符合商业实质

由于军工行业具有安全性、保密性以及复杂性等特点，军品的价格审核周期较长，且审价过程由军方客户主导，公司和公司客户均无法决定和影响审价进程和最终审价完成周期，具体签订补价协议或取得补价通知的时间尚不确定。若公司在审价批复后再确认收入，则公司在经营层面的销售业务实际发生和完成时间与在财务层面的销售收入确认时间会产生较大时间差，形成经营业务和财务处理的脱节。

公司在审价批复下发之前，按照双方签订的合同中协商确定的暂定价格确认收入并进行结算，更可保障双方的利益，保障供货的实现，更加符合相关业务的商业实质，保证财务报表与实际经营情况的匹配。

2、已与客户书面签订合同，暂定价格经客户认可并确认

报告期内，发行人以暂定价格确认收入的项目，均与客户正式签订了书面合同。合同中，除了关于暂定价格及后续审价的约定外，对合同标的、数量、技术指标、验收条款、结算条款等要素的约定，与公司其他销售合同均不存在实质性差异。

暂定价格是由公司向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的具有明确金额的协议价格，经客户认可并在合同中进行了明确约定。

3、符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司按照暂定价格确认收入满足《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，具体分析如下：

会计准则规定	分析
识别与客户订立的合同	公司与客户会签订书面形式的合同，合同对交付条款、验收条款、价款结算条款进行了约定。
识别合同中的单项履约义务	公司承诺向客户提供产品或服务的履约义务会在合同中明确约定。
确定交易价格	交易价格是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。暂定价格是由公司向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的协议价格。因此，暂定价格即为公司向客户转让商品后预期有权收取的对价金额。
将交易价格分摊至各单项履约义务	报告期内，公司不存在基于同一客户不同类型产品或服务签署一个合同的情形，各个合同均构成单项履约义务，无需在不同类型服务间进行收入分配。

履行各单项履约义务时确认收入	公司产品经客户验收时，客户取得相关商品（或服务）控制权，满足收入确认条件。
----------------	---------------------------------------

审价批复前，暂定价是具体的金额，能够可靠计量；签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付验收等合同约定条款后，相关的经济利益就很可能流入企业。

待军方审价完成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定调价总金额，调价总金额能够可靠计量，公司将该调价总金额计入审价当期损益。

4、属于行业惯例

经查询，下列军工行业上市公司在各自 IPO 报告期内，存在未收到审价批复文件，以暂估价格确认收入的情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	项目	报告期第 3 年	报告期第 2 年	报告期第 1 年
观想科技 (301213.SZ)	暂定价收入金额	1,334.22	7,478.12	204.23
	占收入比例	8.49%	53.24%	2.34%
恒宇信通 (300965.SZ)	暂定价收入金额	18,483.50	11,456.71	14,788.04
	占收入比例	97.06%	84.98%	94.72%
雷电微力 (301050.SZ)	暂定价收入金额	30,366.37	27,403.40	-
	占收入比例	89.00%	92.47%	-
华秦科技 (688281.SH)	暂定价收入金额	34,839.07	9,376.86	3,491.29
	占收入比例	86.85%	87.31%	87.99%

如上表所示，较多军工行业上市公司在 IPO 报告期内存在未审价收入，公司以暂定价格确认收入会计处理符合行业惯例。

由于军工行业具有安全性、保密性以及复杂性等特点，军品的价格审核周期较长，具体签订补价协议或取得补价通知的时间尚不确定。根据行业惯例，发行人对于收到补差价的金额和时间，完全没有掌控力，因此不存在利用补价调节收入的可能性。

综上所述，发行人以暂定价格确认收入，暂定价格经客户认可并确认，与签订的合同一致，符合公司商业实质，符合《企业会计准则》的相关规定，属于行

业惯例。

【核查过程】

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获得报告期各类产品的业务合同，结合销售合同条款和收入准则的相关规定，判断合同中的各项承诺是否构成单项履约义务，判断发行人销售收入的确认时点是否合理、谨慎；

2、查询发行人同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息，了解可比公司收入确认时点和收入确认政策，并与发行人进行比较；

3、访谈发行人管理层，了解技术研究与设备故障诊断服务项目与系统或平台产品销售是否存在一揽子服务的关系，获取相关合同，结合销售合同条款，业务特点，判断发行人收入确认时点的准确性；

4、获取发行人报告期内所有确认销售收入的合同，关注合同价款、合同执行过程中的投建周期、验收周期等；获取公司项目完结单据，结合材料领用、人工成本、费用报销等，复核公司各项目首次成本发生时间、项目完工时间和验收时间，针对验收周期明显短于或长于平均周期的销售项目，访谈公司管理层，了解业务情况并结合相关支持性证据，判断公司是否存在提前确认收入或存在调节收入确认时点的情形；

5、访谈发行人管理层，了解发行人不同业务类型的实施内容、行业情况、收入政策及客户情况，核查发行人收入存在季节性特征的合理性；

6、查询发行人同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司分季度收入确认情况，并与发行人进行比较；

7、查阅发行人销售合同中约定的各项履约义务，结合收入准则判断单项履约义务的识别及认定是否准确、是否存在合同合并或拆分的情形、是否存在同一合同应连续确认收入的情形、是否存在合同变更的情形；

8、获取发行人报告期所有涉及暂定价格的销售合同，关注客户、收入金额、暂估单价、估价依据。

9、查阅和了解军品销售定价依据和军品审价流程，对比军工行业相关上市公司公开披露信息中涉及军品审价的收入确认政策；结合《企业会计准则》的相关规定，判断以暂估价格确认收入是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否属于行业惯例。

10、发行人收入截止性测试情况

实施申报各期的收入截止测试，结合期末盘点，结合期后财务报表审阅，对期后退回和发票冲销进行检查，以确认是否存在改变或撤销合同条款的情况，以及是否存在退款的情况；评价接近资产负债表日前后记录的收入是否记录于恰当期间；

申报会计师结合应收账款，执行了收入确认的截止性测试。针对报告期各期资产负债表日前后三个月确认的销售收入进行截止性测试，针对报告期各期第四季度确认的销售收入全部纳入测试范围，将收入确认和发行人与收入确认相关的支持性文档进行了检查，关注订单签订时间、产品发出时间与收入确认时间的合理性，检查相关收入是否确认在恰当的会计期间，核查金额及比例如下：

单位：万元

月份	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入金额	核查金额	占比	收入金额	核查金额	占比	收入金额	核查金额	占比	收入金额	核查金额	占比
1	38.91	20.67	53.13%	493.40	474.20	96.11%	196.37	191.23	97.38%	276.24	259.63	93.99%
2	39.56	39.56	100.00%	46.74	11.95	25.56%	62.31	28.21	45.27%	903.52	886.82	98.15%
3	688.95	619.62	89.94%	1,100.43	1,063.89	96.68%	222.47	190.30	85.54%	1,099.52	1,059.36	96.35%
10/4	188.17	188.17	100.00%	2,244.40	2,244.40	100.00%	1,718.15	1,718.15	100.00%	848.25	848.25	100.00%
11/5	513.71	513.71	100.00%	3,960.21	3,960.21	100.00%	4,057.89	4,057.89	100.00%	982.81	982.81	100.00%
12/6	4,393.73	4,393.73	100.00%	10,363.17	10,363.17	100.00%	6,322.62	6,322.62	100.00%	5,276.58	5,276.58	100.00%
7	406.35	391.33	96.31%	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：2022 年 1-6 月核查月份为 1-7 月，其他年度核查月份为 1-3 月及 10-12 月

11、报告期内，发行人各类业务确认收入的外部证据如下：

业务类型	外部证据	举例说明
设备健康管理 系统	销售合同； 根据合同条款约定的 交付产品的验收单； 根据合同条款约定的	合同名称：往复压缩机在线监测诊断系统； 验收条款：乙方送货及代办托运的，甲方在交付当即，对产品的数量和质量进行验收； 验收证明文件名称：验收单；

业务类型	外部证据	举例说明
	安装调试的验收单	验收日期：2021 年 6 月 收入确认年份：2021 年
技术研究	销售合同； 根据合同条款约定的项目验收单	合同名称：某型设备可靠性改进研制燃汽轮机性能测试及评估； 验收条款：乙方在完成试验工作后，发验收申请，由甲方根据技术协议各项规定要求进行合同验收评审； 验收证明文件名称：验收证明； 验收日期：2021 年 12 月 收入确认年份：2021 年
设备故障诊断服务	销售合同； 根据合同条款约定的按期结算单	合同名称：动设备状态监测与故障诊断服务； 验收条款：为确保云南石化生产装置设备的安全、平稳、经济、长周期运行，制订云南石化动设备状态监测承包维护检修队伍工作考核评分细则及评分表，云南石化各考核单位依据评分标准对承包队伍工作进行月度考核，并以月度考核分数作为承包队伍进行月度承包费结算的依据； 验收证明文件名称：合同结算单 验收日期：2022 年 4 月 收入确认年份：2022 年
设备工业互联网平台	销售合同； 根据合同条款约定的项目验收单	合同名称：转动设备状态监测平台整合； 验收条款：由甲方组织对项目进行验收，项目验收采用集中或现场评审会的方式进行； 验收证明文件名称：项目验收单 验收日期：2020 年 12 月 收入确认年份：2020 年

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、根据业务情况及企业会计准则规定，发行人对设备健康管理系统、设备工业互联网平台、设备监测控制系统、技术与设备故障诊断服务中的技术研究业务按时点法在客户验收通过后确认收入，对技术与设备故障诊断服务中的故障诊断服务在服务期内确认收入，发行人产品的收入确认方式符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业公司类似业务的会计处理方式相符，收入确认原则具有合理性，收入确认时点具有谨慎性。技术与设备故障诊断服务与系统或平台产品并非为一揽子服务，收入确认原则与业务特点相符，符合《企业会计准则》的相关规定；

2、报告期内，发行人合同主要以金额 500 万元以内为主，其中 100 万元以

内合同数量占比较高。发行人各类产品或服务的合同规模、投建周期、验收周期与公司实际生产经营情况相符。验收周期明显短于平均周期的项目相对较少，且具有合理原因，不存在提前确认收入的情形；部分项目验收周期长于平均周期，主要与项目开展进度相关，具有合理性，不存在调节收入确认时点的情形。报告期内，发行人四季度确认收入比例主要受行业特点影响，与同行业公司相符；

3、发行人报告期内不存在合同合并或合同分拆的情形，个别项目存在合同变更的情形，均具有合理原因，会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定；

4、发行人报告期内不存在同一合同中因多个单项履约义务收入确认时点的不同，而导致在终验法下存在连续确认收入的情形；

5、报告期内，发行人以暂定价确认收入的金额分别为 0 万元、1,893.81 万元、7,655.18 万元和 1,907.96 万元，客户主要为军工集团下属单位和军方。对于以暂定价签署合同的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同暂定价格确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知单时确认价格差异，调整的差额计入审价当期损益，上述处理方式符合商业实质和《企业会计准则》的相关规定，属于行业惯例，与同行业可比公司情况相符。

6、关于营业收入

申报材料显示：

报告期内发行人主营业务收入分别为 **12,925.67** 万元、**16,772.97** 万元、**29,570.65** 万元，主要以设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务为主，其中设备健康管理系统在 **2021** 年增长较快。

请发行人：

（1）披露报告期内主要产品的定价机制，并结合客户、细分产品等具体因素，论证报告期内主要产品单价波动的原因及合理性，各类产品中主要模块、设备、软件价格的稳定性，与同行业公司对比情况及合理性。

（2）按软件、硬件、软硬结合件的分类，说明报告期内营业收入构成情况，波动较大的原因及合理性，充分说明对以上产品进行分类的依据及准确性；设备健康管理系统等主要产品的软件、硬件、软硬结合件中自产和外购情况，是否存在核心技术或产品依赖外部供应商的情形。

（3）披露 **2021** 年设备健康管理系统收入大幅增长的原因及合理性，与同行业公司对比情况，同时结合最近一期经营业绩、主要客户在手订单及变化、主要客户对该类产品的可预期的采购计划及当前饱和度等，充分论证收入大幅增长的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明对收入真实性的核查方法、过程、核查金额及占比。

回复：

一、披露报告期内主要产品的定价机制，结合客户、细分产品等具体因素，论证报告期内主要产品单价波动的原因及合理性，各类产品中主要模块、设备、软件价格的稳定性，与同行业公司对比情况及合理性

【补充信息披露】

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“一、（二）5、销售模式”中补充披露如下：

“在产品定价方面，公司综合考虑客户的定制化需求、合作年限、订单数量、业务复杂程度、项目成本、竞争情况等因素，通过招投标、双方协商等方式确定产品价格。对于部分军品，销售价格由军方按照军品定价的相关规定进行审价确定，由于军品价格批复周期一般较长，在军方未完成审价前，公司向客户交付的价格按双方协商后合同约定的暂定价格入账，在军方价格批复后进行调整。”

【说明与分析】

（一）主要产品单价波动的原因及合理性

报告期内，公司收入主要来自设备健康管理系统。公司专注于关键设备健康管理领域，以数据分析和故障诊断为核心，延伸出了一系列产品，已经广泛应用于军工、石油化工、地铁扶梯等多个行业，项目应用领域广、定制化程度较高，因此不同项目的销售价格可比性较弱。

在细分产品方面。公司产品可广泛应用于多个行业，不同行业的机器设备类型、运行机理存在较大差异，因此对应的监测指标、产品性能、可靠性等也各不相同。军工产品主要用于国防重要武器装备，下游企业对产品性能、可靠性要求高，因此产品价格相对较高，如公司向 A01、A04 销售的噪声监测诊断系统，该产品应用于军用装备的噪声监测，由于被监测装备的体积较大，且对公司产品的可靠性、准确度要求较高，产品难度和成本较高，销售单价近 1,000 万元；地铁扶梯产品主要应用于民用自动扶梯设备，主要用于监测设备故障和稳定运行，单套设备的规模相对较小，因此销售单价相对较低，单套价格一般在 10 万元以内。因此，公司产品价格受下游行业的影响较大。

在细分客户方面。对于同领域的产品，不同客户的设备数量、设备种类、功能需求不同，公司取得订单后，会结合客户需求选配不同的组件，搭建成为整体解决方案后交付，因此产品价格亦受客户需求、业务难度等多方面因素影响。以石油化工产品为例，该类产品价格与项目规模高度相关，根据客户选配的的设备数量和功能的差异，产品单价存在较大差异。如公司向中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司提供的压缩机在线监测与故障诊断系统项目，该项目需为客户的 2 台压缩机机组分别配备设备健康管理系统，由于客户设备规模较大，单

台压缩机机组需配备数据采集器 4 台、各型号传感器 40 个、数据应用管理器 2 台，以及包括通讯模块、电源、收发器等组件在内的若干配件，整体方案较为复杂，单套机组安装的设备健康管理系统价格超过 80 万元，产品单价相对较高；而公司向中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司提供的循环氢压缩机机组在线监测及故障诊断系统设备规模相对较小，单台压缩机机组仅需配备 1 台数据采集器和少量配件，整体方案较为简单，单套机组安装的设备健康管理系统价格约为 16 万元，单价明显较低。因此，公司产品价格也受下游客户具体需求的影响。

综上所述，报告期内主要产品价格与下游客户需求高度相关，单价波动主要系受客户差异化需求影响，具有合理性。公司客户以大型央企及其下属单位为主，采购管理较为规范，交易定价具有公允性。

（二）各类产品中主要模块、设备、软件价格的稳定性

1、民用产品

公司在取得客户订单后，会根据客户的实际需求情况对整体解决方案进行设计，并确定方案所需配备的软件、硬件情况。同时，基于公司在行业内的领先地位，公司会综合考虑双方合作关系、市场竞争情况等多维度因素给出解决方案的整体报价，但一般不会对主要模块、设备、软件进行单独定价。因此，各类产品中主要模块、设备、软件不存在可比的价格。

虽然公司不对主要模块、设备、软件进行单独定价，但产品的主要部件构成是定价的重要参考依据，部件构成相近的产品价格存在一定可比性。公司各类业务的主要产品价格情况如下：

单位：万元			
业务类型	主要客户	价格	主要产品内容
设备健康管理系统：			
石油化工 (大型项目)	中海油能源发展装备技术有限公司	390.48	包含 15 套以上数据采集器、150 台以上各类传感器、定制化软件及各类配件项目
	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	345.63	
石油化工 (普通项目)	中国石油天然气股份有限公司哈尔滨石化分公司	18.32	包含 1 套数据采集器、20 台以内各类传感器、
	中国石油四川石化有限责任公司	19.73	

业务类型	主要客户	价格	主要产品内容
	恒力石化（大连）炼化有限公司	22.27	定制化软件及各类配件项目
	中国石化上海石油化工股份有限公司	19.57	
地铁扶梯	通力电梯有限公司	8.19	包含 1 套数据采集器、10~20 台各类传感器及各类配件
	康力电梯股份有限公司	6.85	
	迅达（中国）电梯有限公司	8.55	
	上海华升富士达扶梯有限公司	8.43	
技术研究及设备故障诊断服务			
故障诊断服务	大港油田集团有限责任公司	1.94	远程诊断服务
	B04	1.50	
	中韩（武汉）石油化工有限公司	1.36	
	中国石油四川石化有限责任公司	19.46	驻厂诊断服务
	中石油云南石化有限公司	25.40	
	中海油气（泰州）石化有限公司	21.67	
技术研究	中海油能源发展装备技术有限公司	720.20	技术难度极高，共有 30 人参与该项目，项目周期近 20 个月
	核动力运行研究所	150.79	技术难度较高，共有 3-8 人参与该类项目，项目周期约 12-14 个月
	江苏核电有限公司	101.89	
	国家管网集团北方管道有限责任公司压缩机组维检修中心	64.70	技术难度适中，共有 2-5 人参与该类项目，项目周期约 5-10 个月
	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司重庆气矿	34.60	
设备工业互联网平台			
标准化产品	中国石油化工股份有限公司多家下属分公司	237.83	以标准化管理设备工业互联网平台为主的产品
	中国石化上海石油化工股份有限公司	316.98	
	中国石化扬子石油化工有限公司	260.94	
	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	287.61	
定制化产品	-	-	（注）

注：公司提供的定制化设备工业互联网平台、技术研究系根据客户需求提供的高度定制化产品，且以研发人员投入为主，不适用主要模块、设备、软件的价格对比。

如上表所示，虽然整体上不同项目和客户间的产品价格波动较大，但内容构成情况相近的产品单价差异不大，产品价格相对稳定。

2、军用产品

（1）不同产品间的价格稳定性

与民用产品不同，各型军用产品间的组成部件差异较大。军用产品具有可靠性要求高、定制化程度高的特点，产品需要根据武器装备的技术要求进行针对性的研制，为满足总装企业或科研院所的技术要求，各型号产品之间的主要模块、设备、软件均需要定制化开发，因此各项型号产品之间的组成部件不具有可比性，价格也存在较大差异。

如公司向 B01 提供的项目由于研发成本高、项目难度大，销售价格超过 1,200 万元；向 D02 提供的项目难度相对较小，销售价格不足 30 万元。由于高度定制化，军用产品一般根据复杂程度、研发成本等因素确定价格，因此不同型号间的产品模块价格不具有可比性。

（2）产品自身的价格稳定性

军用产品自身具有较强的价格稳定性。根据我国军品相关价格管理办法规定，按照军方不同的采购方式，部分军品采取审价的方式确定价格。最终价格确定后，即为该型号产品的确定价格，后续同型号产品一般不再进行价格调整，因此军用产品的销售价格会保持相对稳定。

（三）同行业公司对比情况及合理性

1、定价模式

报告期内，同行业可比公司的产品定价模式如下：

公司名称	定价模式
容知日新	发行人根据客户的需求，向客户提供不同规格及配置的设备状态监测与故障诊断系统产品。通常发行人主要根据客户特定的系统解决方案的复杂性程度、采购规模、采购型号及市场竞争情况等多个因素综合考虑后确定产品定价。
东华测试	根据技术开发方案确定开发所需要的成本以及项目开发成果的使用费以及后续的服务费用，由双方协商定价
中控技术	①基本定价=（硬件成本+软件成本+人工成本）×（1+最低利润率）；②在基本定价的基础上，结合项目竞争的激烈程度、规模大小、实施的难易程度等因素进行最终定价。
观想科技	根据军品价格管理相关规定，对于需要军方最终批复价格的，在军方未最终批复前交付的产品按照暂定价格进行结算。
晨曦航空	根据《军品价格管理办法》的规定，国家对军品价格实行统一管理、国家

公司名称	定价模式
	定价。军品价格由军方审价确定。
博华科技	在产品定价方面，公司综合考虑客户的定制化需求、合作年限、订单数量、业务复杂程度、项目成本、竞争情况等因素，通过招投标、双方协商等方式确定产品价格。对于部分军品，销售价格由军方按照军品定价的相关规定进行审价确定，由于军品价格批复周期一般较长，在军方未完成审价前，公司向客户交付的价格按双方协商的合同约定的暂定价格入账，在军方价格批复后进行调整。

如上表所示，公司民品定价机制与容知日新、东华测试、中控技术基本相符，均在考虑项目难度、项目成本等因素的基础上确定价格。公司的军品定价机制与观想科技、晨曦航空相符，均为根据军品价格管理相关规定确定价格。因此，公司产品定价模式与可比公司基本一致，具有合理性。

2、价格波动情况

报告期内，公司各类产品平均单价情况如下：

单位：万元/套

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
设备健康管理系统	4.78	9.91	8.87	8.83
技术与设备故障诊断服务	25.69	50.93	57.44	21.07
其中：技术研究	42.60	97.01	80.42	22.54
故障诊断服务	18.33	14.91	21.94	19.71
设备工业互联网平台	-	69.90	208.01	166.71

同行业可比公司容知日新的产品单价变动情况如下：

单位：万元/套

产品名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
有线系统	1.88	2.23	2.66
无线系统	3.40	4.05	3.68
手持系统	0.92	0.85	1.63

注：容知日新未披露 2022 年 1-6 月产品单价。

如上表所示，同行业可比公司容知日新的主要产品价格波动较大，与公司产品的价格波动情况相符，公司产品单价波动较大具有合理性。

二、按软件、硬件、软硬结合件的分类，说明报告期内营业收入构成情况，波动较大的原因及合理性，充分说明对以上产品进行分类的依据及准确性；设

备健康管理系统等主要产品的软件、硬件、软硬结合件中自产和外购情况，是否存在核心技术或产品依赖外部供应商的情形

（一）营业收入按软件、硬件、软硬结合件的分类情况

1、收入构成情况

报告期内，公司营业收入的构成情况如下：

单位：万元

产品类型	2022 年 1-6		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
软硬结合件	4,291.07	73.19%	22,637.06	76.55%	9,282.19	55.34%	9,899.95	76.59%
硬件	724.30	12.35%	1,489.17	5.04%	80.58	0.48%	108.78	0.84%
软件	-	-	453.08	1.53%	2,585.02	15.41%	1,167.85	9.04%
技术服务	847.66	14.46%	4,991.34	16.88%	4,825.19	28.77%	1,749.09	13.53%
合计	5,863.03	100.00%	29,570.65	100.00%	16,772.97	100.00%	12,925.67	100.00%

公司主要从事设备健康管理领域业务，产品用于监测各类设备的运行状态、预判设备运行故障等，嵌入式软件部分为实现故障预警、故障诊断功能的核心部分，因此公司产品以软硬结合的嵌入式产品为主。

报告期内，公司软硬结合件的收入占比分别为 76.59%、55.34%、76.55% 和 73.19%。其中，2020 年软硬结合件的占比相对较低，主要原因为受当年新冠疫情突然爆发影响，公司的设备健康管理系统业务收入有所下滑，设备健康管理系统收入占比下降，因此软硬结合件收入占比有所下降。

报告期内，公司软件收入占比分别为 9.04%、15.41%、1.53% 和 0%，占比相对较低。其中 2020 年软件收入占比较高，主要是由于公司当年完成了中国石化多个下属单位的设备工业互联网平台系统的销售工作。2022 年 1-6 月份，公司销售设备工业互联网平台项目尚未完成验收工作，预计 2022 年下半年验收完成并确认收入。

报告期内，公司技术服务收入占比分别为 13.53%、28.77%、16.88% 和 14.46%，与公司技术研究与设备故障诊断服务的收入占比一致。

2、产品分类依据

上述产品分类的依据主要是产品最终形态和交付方式，具体区分情况如下：

产品类型	产品形态	交付方式
软件	软件安装包、软件光盘等	公司分别将软件产品安装到客户指定的服务器
硬件	设备、配件等，不含嵌入式软件	公司将产品交付到客户指定地点
软硬结合件	以软件为核心，集成相关硬件设备，可实现特定功能的嵌入式系统产品	公司将产品交付到客户指定地点，并完成系统调试工作
技术服务	技术研制成果或提供故障诊断服务	公司将研制成果交付客户，或向客户定期提供故障诊断报告

如上表所示，发行人各产品形态、交付方式间存在明显差异，各类产品可进行明确区分，产品分类依据具有准确性。

（二）设备健康管理系统等主要产品的软件、硬件、软硬结合件中自产和外购情况，是否存在核心技术或产品依赖外部供应商的情形

1、设备健康管理系统等主要产品的软件、硬件、软硬结合件中自产和外购情况

报告期内，公司设备健康管理系统的自产、外购情况如下：

细分产品	自产部分	外购部分	
		外购内容	主要合作供应商
软件	设备健康管理软件系统、智能预警模型、智能诊断模型	操作系统、数据库	北京元恒时代科技有限公司、北京科创佳盈软件有限公司等
硬件	智能监控网关、智能数据处理单元、无线节点	计算器及工控机	戴尔（中国）有限公司、北京伟达新创新科技有限公司、北京迅珩科技发展有限公司、北京时代佳业科技发展有限公司、北京阳光博远科技发展有限公司等
		传感器	PCB 压电传感器技术（北京）有限公司、儒博控制系统制造（上海）有限公司、北京赛斯维测控技术有限公司等
		芯片	天行泰富（北京）科技有限公司、北京时代创兴电子科技有限公司、深圳市宸芯科技有限公司、深圳市驰创电子有限公司等
		连接器及线缆	上海通宇高温线有限公司、辽宁科瑞德电缆有限公司、北京盈通合利科技有限公司等
		电子元器件	天行泰富（北京）科技有限公司、北京时代创兴电子科技有限公司、深圳市宸芯科技有限公司、深圳市驰创电子有限公司等

2、是否存在核心技术或产品依赖外部供应商的情形

（1）产品的核心是软件与算法，关键技术均为自研

公司产品主要用于通过对各类设备的运行状态的监测,实现预判设备运行故障的目的。由于下游各行业设备的物理形态、运行状态差异较大,只有搭载与行业契合的软件管理系统,才可针对性地、高准确率地判断装备运行状态,因此嵌入式软件部分是产品实现功能的核心部分,也是公司产品核心技术的关键。公司嵌入式软件为自主研发,通过多年实践形成了多行业的机理模型、业务模型、算法模型,掌握产品核心技术,不存在对供应商的依赖。

(2) 外购产品为成熟的标准化产品

公司对外主要采购操作系统、数据库等软件产品,采购服务器、传感器、芯片、连接器及线缆、电子元器件、计算器及工控机等硬件产品。所采购产品由标准化产品构成,相关产品均具有成熟的交易市场。如前表所示,各项外购产品市场上的可选供应商较多。发行人主要考虑产品质量、工艺稳定性、供货能力、产品性价比等因素选择合适的供应商,备选方案较多,不存在对供应商的依赖。

综上,公司核心技术或产品不存在依赖外部供应商的情形。

三、披露**2021**年设备健康管理系统收入大幅增长的原因及合理性,与同行业公司对比情况,同时结合最近一期经营业绩、主要客户在手订单及变化、主要客户对该类产品的可预期的采购计划及当前饱和度等,充分论证收入大幅增长的可持续性

【补充信息披露】

(一) 披露 2021 年设备健康管理系统收入大幅增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“一、(一)4、主营业务收入构成”中补充披露如下:

“设备健康管理系统为软硬件结合产品,以动力设备机械故障理论和工程实践经验为基础,集信号采集、信号处理、特征提取、状态预测、故障分析、数据应用等多学科技术于一体的综合系统,为发行人成立以来持续发展的核心业务,由石油化工领域起步,在巩固既有竞争优势的基础上,逐步扩展到军工、地铁扶梯、煤炭、电力等领域,具备较强竞争力。**2021**年设备健康管理系统业务收入较**2020**年大幅增长**15,327.20**万元,其中:军工领域增长**7,746.23**万

元(同比增幅 342.05%), 地铁扶梯领域增长 3,825.26 万元(同比增幅 570.00%), 石油化工领域增长 2,151.68 万元(同比增幅 53.17%)。随着公司设备健康管理系统巩固既有竞争优势并拓展应用领域, 以及已定型批产的军用产品陆续实现大规模销售, 公司 2021 年设备健康管理系统收入大幅增长。

发行人应用于振动噪声监测及设备状态健康评估系统随定型批产实现大规模销售, 当年对 A 集团下属 A01 等 6 家单位合计销售军用设备健康管理系统 8,879.70 万元, 同比增长 6,615.03 万元, 具体情况如下:

单位: 万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	同比增加
A01	4,734.51	-	4,734.51
A02	1,451.33	-	1,451.33
A03	1,380.53	-	1,380.53
A04	946.90	2,264.67	-1,317.77
A06	364.21	-	364.21
A14	2.21	-	2.21
合计	8,879.70	2,264.67	6,615.03

结合在执行军品项目的验收进度, 预计 2022 年全年公司军工领域销售收入将继续增长。按照军品供应体系, 通常定型批产产品的供应商不会轻易更换, 随着公司更多军用产品的定型批产, 预计公司军工领域收入将持续上升。

各地轨道交通运营方逐渐要求地铁扶梯配置健康管理产品, 需求逐渐释放, 导致当期对轨道交通领域客户收入增长 3,825.26 万元, 主要客户收入如下:

单位: 万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迅达(中国)电梯有限公司	521.08	1,582.66	111.30	262.65
通力电梯有限公司	5.08	1,254.66	-	-
康力电梯股份有限公司	47.21	732.86	250.09	-
上海华升富士达扶梯有限公司	-	556.49	81.16	-
北京市轨道交通建设管理有限公司	-	-	-	1,330.01
其他 8 家客户	244.06	369.68	228.54	-
合计	817.43	4,496.35	671.09	1,592.66

地铁扶梯是发行人近年重点布局的民品领域之一, 历经多年积累, 已形成

成熟产品。电梯健康管理系统可以避免“意外停梯”事故，对地铁站安全、平稳运行至关重要，越来越多的城市要求地铁站电梯安装健康管理系统。因此，发行人地铁扶梯领域客户 2021 年收入大幅增长 3,825.26 万元，主要由迅达（中国）电梯有限公司等几大知名电梯厂商贡献。

2019 年，发行人对北京市轨道交通建设管理有限公司实现收入 1,330.01 万元，后由于北京地铁自身规划，2020 年起北京地铁的电梯健康管理系统已转由电梯厂商直接配置，属于电梯厂商参与投标的必备条件，故 2020 年后发行人北京区域地铁扶梯领域客户以电梯厂商为主。

地铁扶梯领域为发行人重点发展方向之一，随着我国轨道交通运营里程的增加，以及各地对车站电梯安全运行、智能运维要求的提升，2021 年公司地铁扶梯领域销售收入大幅增长，预计未来经营业绩可继续保持增长。

发行人持续巩固传统领域优势，2021 年对石油化工领域客户收入增长 2,151.68 万元，主要客户收入如下

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中国石油	738.02	2,857.45	1,403.53	2,925.72
中国石化	134.19	1,061.77	13.81	814.74
国家石油天然气管网集团有限公司	-	269.26	960.30	1,258.81
中国海洋石油集团有限公司	42.59	390.48	166.43	109.70
恒力石化（大连）炼化有限公司	8.50	493.43	601.30	-
其他 32 家客户	474.9	1,126.2	901.5	838.6
合计	1,398.20	6,198.55	4,046.87	5,947.58

石油化工为发行人传统优势业务领域，收入占比较高。公司 2021 年收入较 2020 年增长 2,151.68 万元，主要由中国石油、中国石化等客户贡献。2021 年，中国石油下属单位中国石油四川石化有限责任公司、中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司、中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司由于往复压缩机、关键机泵群健康管理需求，向公司采购设备健康管理系统 449.97 万元、445.63 万元、328.05 万元；中国石化下属单位中国石化扬子石油化工有限公司、四机赛瓦石油钻采设备有限公司、四机赛瓦石油钻采设备有限

公司智能控制分公司由于往复压缩机、关键机泵群健康管理需求，向公司采购设备健康管理系统 321.64 万元、291.15 万元、185.84 万元。

由于石油化工领域收入的季节性特点，主要销售项目集中于下半年确认收入，因此 2022 年 1-6 月收入金额较低，预计 2022 年全年收入将超过 8,000 万元，较 2021 年继续增长。

发行人在石油化工领域持续深耕，巩固自身竞争优势，预计未来可保持稳定增长。

设备健康管理对保证军工装备及工业设备的优化设计、性能检测、安全运行起着重要作用，是国家鼓励发展的行业。近年，国家有关部门密集出台《关于加快推动制造业高质量发展的意见》、《“十四五”智能制造发展规划》、《“十四五”数字经济发展规划》、《工业互联网创新发展行动计划（2021-2023 年）》等鼓励行业发展的政策。如《“十四五”智能制造发展规划》提及“实施大型制造设备健康监测和远程运维，保证流程安全运行；打造全生命周期数据共享平台，实现全产业链优化”。我国是制造业大国，公司所处行业属于国家政策大力支持的领域。随着我国两化融合和智能制造战略的不断深入推进及军队现代化建设的实施，在政策鼓励下，客户需求持续释放。

综上，公司 2021 年设备健康管理系统收入大幅增长的主要原因为公司巩固既有竞争优势并拓展应用领域，以及已定型批产的军用产品陆续实现大规模销售。公司设备健康管理系统业务发展符合公司发展战略以及政策鼓励方向，2021 年公司设备健康管理系统收入大幅增长具有合理性。”

（二）同行业公司对比情况

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“一、（一）4、主营业务收入构成”中补充披露如下：

“公司设备健康管理系统与同行业公司可比产品对比情况如下：

公司	可比产品	产品介绍
容知日新	状态监测与故障诊断系统	产品为工业设备状态监测与故障诊断系统，主要应用于风电、石化、冶金等行业；主要客户包括新疆金风科技股份有限公司、三一重能股份有

公司	可比产品	产品介绍
		限公司、中国宝武钢铁集团有限公司、中国石化等
东华测试	动态信号测试分析系统	产品为动态信号测试分析系统，主要用途为力学测试，主要应用于基础设施、土木工程、机械工程、轨道交通、科学研究等领域； 主要客户包括中国科学院力学研究所、中国科学院上海应用物理研究所、中国航空工业集团公司沈阳飞机设计研究所、中铁大桥（南京）桥隧诊治有限公司、同济大学等
晨曦航空	航空发动机电子产品	产品包括参数采集器等，主要用途为采集、处理并显示飞机动力系统参数和工作状态，主要应用于航空领域； 主要客户为国有大型军工企业及其他厂商配套
博华科技	设备健康管理系统	产品为设备健康管理系统，具备故障预警、故障诊断等功能，实现预测性维护，主要应用于军工、石油化工、轨道交通等行业； 主要客户包括 A 集团、B 集团、中国石油、中国石化、迅达电梯等

2020 年、2021 年，公司设备健康管理系统的销售收入与同行业可比公司的可比产品对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2021 年	2020 年	2021 年同比变化
容知日新	35,674.71	23,456.22	52.09%
东华测试	14,922.54	11,571.20	28.96%
晨曦航空	3,474.54	5,349.93	-35.05%
平均值	18,023.93	13,459.12	33.92%
博华科技	23,530.75	8,203.55	186.83%

2021 年，容知日新、东华测试的可比产品销售收入较 2020 年分别增长 52.09%、28.96%，与发行人趋势相同。2021 年晨曦航空的可比产品销售收入有所下降，主要原因为：受新型冠状病毒肺炎疫情影响及响应政府防疫要求，晨曦航空自 2021 年 12 月起停工停产，同时部分国产器件采购周期延长使得相关产品交付延期。

2021 年发行人设备健康管理系统收入增长幅度高于同行业公司的原因及合理性如下：

1、发行人产品与容知日新的具体应用领域有所不同

发行人设备健康管理系统主要应用于对关键设备的故障预警与故障诊断，

用途为实现预测性维护，A股上市公司中，与容知日新产品原理和应用领域较为相似。但两者的具体应用领域和目标客户有所不同。

容知日新产品主要应用领域为风电、冶金、水泥、石化等，2021年，容知日新在风电、冶金、水泥等领域的收入占比超过59%。发行人产品主要应用领域为军工、石油化工、地铁扶梯，2021年在军工、轨道交通等领域收入占比超过61%。发行人和容知日新的具体应用领域有所不同。

2021年发行人设备健康管理系统业务收入较2020年大幅增长15,327.20万元，其中：军工领域增长7,746.23万元（同比增幅342.05%），地铁扶梯领域增长3,825.26万元（同比增幅570.00%），增长主要由军工领域、地铁扶梯领域贡献。

因此，2021年发行人设备健康管理系统的销售收入增幅大于容知日新的主要原因产品应用领域不同，发行人重点布局的军工、地铁扶梯领域收入增幅较大。

2、发行人产品与东华测试、晨曦航空的产品具体用途和目标客户有所不同

东华测试与晨曦航空虽然产品和业务均涉及信号测试、信号分析、设备状态监测，在A股上市公司中，与发行人的产品和业务较为相似，但其产品的具体用途和目标客户有所不同。

发行人设备健康管理系统主要应用于对关键设备的故障预警与故障诊断，用途为实现预测性维护。

东华测试的动态信号测试分析系统基于物理信号的分析，主要用途为力学测试，不具有故障预测与诊断功能，主要应用领域为基础设施、土木工程、机械工程、轨道交通、科学研究等，主要客户有中国科学院力学研究所、中国科学院上海应用物理研究所、中国航空工业集团公司沈阳飞机设计研究所、中铁大桥（南京）桥隧诊治有限公司、同济大学等。晨曦航空的航空发动机电子产品以航空发动机参数采集器为主，主要用途为采集、处理并显示飞机动力系统参数和工作状态，不具有故障预测与诊断功能，其主要应用领域为航空，主要客户为国有大型军工企业及其他厂商配套。

因产品具体用途及目标客户不同，2021 年发行人设备健康管理系统的销售收入增幅大于华测试、晨曦航空，与发行人产品及目标客户更为相近的容知日新的增幅同样高于华测试、晨曦航空。”

因此，发行人设备健康管理系统 2021 年收入增长与同行业公司可比产品趋势一致，具有合理性。

【说明与分析】

（三）结合最近一期经营业绩、主要客户在手订单及变化、主要客户该类产品的可预期的采购计划及当前饱和度等，充分论证收入大幅增长的可持续性

1、最近一期经营业绩

2022 年 1-6 月，公司设备健康管理系统实现收入 5,015.37 万元，较 2021 年同期的 3,243.85 万元增加 1,771.52 万元，增幅 54.61%。我国制造业的持续发展和产业转型升级进程带动了下游需求的快速增长，为公司经营业绩提供了广阔增长空间。

2、主要客户在手订单及变化

公司是国内关键设备健康管理领域的头部企业，在手订单充足。截至 2022 年 7 月末，公司拥有在手订单 7.14 亿元，其中设备健康管理系统产品在手订单金额达 3.12 亿元。公司设备健康管理系统主要客户在手订单情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年 7 月末在手 订单金额	2021 年末在手订单 金额
1	A 集团	10,799.71	2,720.00
2	迅达（中国）电梯有限公司	4,677.21	6,671.29
3	中国石油	1,410.80	358.43
4	国家石油天然气管网集团有限公司	617.52	-
5	中国石化	247.51	-
合计		17,752.75	9,749.72

公司设备健康管理系统产品主要客户在手订单稳中有升，2022 年 7 月末较 2021 年末增长 8,003.03 万元，可以支撑业绩持续增长。

3、主要客户对设备健康管理系统产品的可预期采购计划及当前饱和度

公司产品可实现智能任务规划及基于设备状态（历史、当前及未来状态）的预测性维护，以取代事后维护、定期维护，从被动性的反应性维修活动转向主动性、先导性的预测性维修活动，从而实现在准确的时间对准确的部位实施准确的维护，实现低漏警率和虚警率的故障检测与隔离，极大的降低了设备的事故发生率和全寿命周期的维护费用，提高生产过程的连续性、可靠性和安全性，提升关键设备的安全性、可用度与完好性，符合客户的切实需要。

根据对公司设备健康管理系统产品主要客户的访谈，相关主要客户对设备健康管理系统产品具有明确采购需求，主要体现在新增设备的配套安装、既有设备的改造加装、已在使用的设备健康管理系统的更换与升级，相关需求规模较大且可持续，当前饱和度较低，具体如下：

应用领域	客户名称	对设备健康管理系统产品的可预期采购计划	当前饱和度
石油化工	中国石油四川石化有限责任公司	中期计划覆盖全部关键转动设备，目前进度约 50%，未来计划覆盖全部转动设备	需求较大，尚未饱和
	中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司	计划覆盖全部转动设备，目前进度约 40%	需求较大，尚未饱和
	中国石油化工股份有限公司天津分公司	主要动设备及部分静设备都有安装需求及旧产品升级换代	需求较大，尚未饱和
	国家管网集团北方管道公司压缩机维检修中心	计划覆盖关键设备。未来需求主要在新投产机压缩机组，以及目前未大规模安装健康管理系统的输油泵等	需求较大，尚未饱和
地铁扶梯	迅达（中国）电梯有限公司	迅达（中国）电梯有限公司为电梯生产商，设备健康管理系统为甲方要求，作为地铁电扶梯的配套。目前国内越来越多的城市地铁招投标时要求电扶梯具备健康管理系统	电扶梯生产配套，需求持续存在
	南京地铁资源开发有限责任公司	用于地铁站电扶梯健康管理。目前新建线路的电扶梯招投标均要求配备	未来较多地铁线路均有安装需求，尚未饱和
煤炭	国能信息技术有限公司	煤矿等领域关键设备，未来将布局新能源、港口关键设备等	需求较大，尚未饱和

应用领域	客户名称	对设备健康管理系统产品的可预期采购计划	当前饱和度
电力	中广核研究院有限公司北京分公司	目前主要用于应急柴油机健康管理，未来将覆盖全部关键设备	需求较大，尚未饱和

综上，发行人最近一期设备健康管理系统产品收入保持增长，主要客户在手订单充足且规模增加，主要客户对设备健康管理系统产品有明确的采购计划，当前饱和度较低，发行人设备健康管理系统产品收入增长具有可持续性。

四、2020 年、2021 年，发行人技术研究业务实现收入相对较多的原因

报告期内发行人技术研究业务实现收入情况如下：

单位：万元

业务领域	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
军工	313.77	3,539.14	1,642.77	197.17
石油化工	53.07	482.52	1,971.23	530.90
其他	59.20	149.88	487.21	173.46
合计	426.04	4,171.54	4,101.21	901.53

2020 年、2021 年，发行人技术研究业务收入主要为军工及石油化工领域，其中收入金额大于 200 万元的技术研究项目如下：

单位：万元

2021 年				
客户名称	项目名称	行业领域	收入金额	占当期技术研究收入的比例
B01	硬件研发	军工	1,210.10	29.01%
A05	某型装备可靠性改进研制、性能测试及评估	军工	657.55	15.76%
C02	试车台监测系统研制合同	军工	366.04	8.77%
A02	发电机组振动测试分析系统研制及现场技术服务	军工	298.11	7.15%
合计			2,531.80	60.69%
2020 年				
客户名称	项目名称	行业领域	收入金额	占当期技术研究收入的比例
中海油能源发展装备技术有限公司	动设备预知性维修平台架构研发	石油化工	720.20	17.56%
C01	设备故障诊断和泄漏在线监	军工	600.00	14.63%

	测系统			
C06	静态与动态多维数据可视化诊断技术	军工	400.00	9.75%
B03	振动信号动态预警智能分析研究	军工	270.00	6.58%
中石化重庆天然气管道有限责任公司	天然气长输管道离心压缩机组智能预警与振动保护系统优化研究	石油化工	218.88	5.34%
合计			2,209.08	53.86%

军工领域，我国军品列装需经过方案研发、初样、试样、定型批产等一系列复杂程序，发行人承接的军品研发项目即体现为技术研究业务收入。发行人重点开拓军工业务，目前已成为收入占比最高的业务领域，军品必须经历前期研发的行业特点以及发行人对军工领域的高度重视，导致了军工领域技术研究业务收入的持续增长，具有合理性。

石油化工领域，应客户要求，发行人会进行有针对性的技术研究工作。2020年，因完成中海油能源发展装备技术有限公司 720.20 万元动设备预知性维修平台架构研发等大项目，发行人石油化工领域技术研究收入大幅增长。石油化工为发行人收入占比最高的民品领域，业务体量较大，技术研究需求也相应较高，具有合理性。

综上所述，对于技术研究业务，发行人 2020 年实现收入较多主要因为军工、石油化工领域收入增长，2021 年实现收入较多主要因为军工领域收入持续增长。上述情况符合军工行业特征、发行人发展战略及目前各领域业务开展情况，具有合理性。

五、2020 年发行人设备工业互联网平台业务实现收入相对较多的原因

2019-2021 年，发行人设备工业互联网平台业务分别实现收入 1,333.69 万元、3,744.23 万元、1,048.56 万元。

2020 年发行人完成的收入大于 200 万元的设备工业互联网平台项目如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	行业领域	收入金额	占当期技术研究收入的比例
中国石油化工股份有限	关键机组远程诊断和维检	石油化工	391.79	10.46%

客户名称	项目名称	行业领域	收入金额	占当期技术研究收入的比例
公司天津分公司	修策略服务系统			
中国石化上海石油化工股份有限公司	上海石化转动设备状态监测平台整合项目	石油化工	316.98	8.47%
中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	设备状态监测与智能预警平台	石油化工	287.61	7.68%
中国石化上海石油化工股份有限公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石油化工股份有限公司广州分公司	关键机组远程诊断和维检修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石油化工股份有限公司金陵分公司	关键机组远程诊断及检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石油化工股份有限公司北京燕山分公司	关键机组远程诊断及检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石化扬子石油化工有限公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石油化工股份有限公司茂名分公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中国石油化工股份有限公司齐鲁分公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
中韩（武汉）石油化工有限公司	关键机组远程诊断和检维修策略服务系统	石油化工	237.83	6.35%
B03	动态振动数据管理技术研究	军工	225.24	6.02%
合计			3,362.05	89.79%

2020 年实现收入相对较多的原因为：中国石化 2019 年启动关键动设备集中管理平台建设大型项目，首批下属部 10 家分子、分公司统一配置关键机组远程诊断和检维修策略服务系统，发行人中标该项目，并于 2020 年完成，该项目当期实现收入 2,532.23 万元，2020 年全年，发行人对中国石化实现设备工业互联网平台收入 2,910.06 万元。因此，2020 年发行人设备工业互联网平台业务实现收入相对较多。

【核查过程】

申报会计执行了如下核查：

1、访谈发行人管理层，了解发行人报告期内各主要产品的定价机制，了解发行人针对不同客户、不同产品进行定价是否存在差别；了解发行人营业收入按软件、硬件、软硬结合件进行分类的原因和依据，判断发行人分类的合理性；针对设备健康管理系统等主要产品的软件、硬件、软硬件结合情况，进一步了解发行人自产和外购的情况；

2、获取报告期各期发行人主要产品的构成情况，分析产品主要模块、设备、软件的构成情况，核查产品的主要组件价格是否具有可比性；

3、通过公开渠道查询发行人同行业可比公司的定价机制和主要产品的价格波动情况，并与发行人进行对比，验证发行人主要产品价格波动的合理性；

4、访谈发行人管理层，了解发行人营业收入按软件、硬件、软硬结合件进行分类的原因和依据，判断发行人分类的合理性；针对设备健康管理系统等主要产品的软件、硬件、软硬件结合情况，进一步了解发行人自产和外购的情况；

5、获取发行人营业收入按软件、硬件、软硬结合件进行分类的金额情况，并对波动情况进行分析；

6、访谈发行人管理层，了解发行人的核心技术情况，并结合自产和外购情况、供应商情况等，判断发行人是否存在核心技术或产品依赖外部供应商的情形；

7、访谈发行人管理层，结合经营业绩、同行业公司情况、行业及市场情况，了解发行人对设备健康管理系统的业务以及对设备健康管理系统业务的未来规划；

8、查阅市场研究报告和发行人合同情况，了解发行人产品的市场占有率情况；查阅发行人在手订单情况，进一步了解设备健康管理系统的预期采购情况和市场饱和度，评估发行人收入大幅增长的可持续性。

9、关于发行人收入真实性的核查情况：

（1）了解和评价发行人在销售收款业务循环中的控制设计，并针对公司销售与收款业务循环与财务报告相关的关键控制点执行控制测试，评价公司在该业务循环中的执行情况，识别风险；

(2) 了解收入确认政策及具体方法，通过对管理层的访谈，并以抽样方式检查销售合同，识别与商品所有权上的主要风险和报酬转移相关的条款以及商品控制权转移相关的条款，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

(3) 实施实质性分析程序，结合行业环境、行业变动趋势，按照行业、产品类别、地区、季度等，对报告期内发行人主营业务收入的变化情况进行分析；

(4) 访谈发行人的主要客户，了解包括基本情况及经营规模，与发行人合作的情况，包括业务合作模式、交易流程、结算模式等；实施函证程序，对发行人主要客户及其交易金额进行函证，通过函证核实发行人销售收入的真实性；实施细节性测试，获取相关交易的合同、验收单、发票等支持性文件，具体核查情况如下：

核查类型	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
函证	函证家数	22	52	41	35
	函证金额	4,185.56	21,621.88	10,805.64	8,777.48
	营业收入	5,863.03	29,570.65	16,772.97	12,925.67
	占比	71.39%	73.12%	64.42%	67.91%
走访	走访家数	32	47	43	32
	走访金额	4,650.45	23,235.93	13,057.07	9,976.22
	营业收入	5,863.03	29,570.65	16,772.97	12,925.67
	占比	79.32%	78.58%	77.85%	77.18%
细节测试	测试金额	5,631.86	29,176.05	16,454.59	12,625.35
	营业收入	5,863.03	29,570.65	16,772.97	12,925.67
	占比	96.06%	98.67%	98.10%	97.68%

(5) 检查发行人应收账款的期后回款情况：

截至 2022 年 7 月 31 日，报告期各期末应收账款回款情况如下：

单位：万元

资产负债表日	应收账款账面余额	截至 2021 年 7 月 31 日 累计回款金额	回款比例
2022 年 6 月 30 日	17,366.03	2,142.05	12.33%
2021 年 12 月 31 日	20,647.77	10,078.53	48.81%
2020 年 12 月 31 日	10,683.47	8,867.53	83.00%
2019 年 12 月 31 日	6,251.39	6,085.01	97.34%

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人综合考虑客户的定制化需求、合作年限、订单数量、业务复杂程度、项目成本、竞争情况等因素，通过招投标、双方协商、暂定价等方式确定产品价格。发行人主要产品单价波动主要系下游客户差异化需求影响，与同行业可比公司基本相符。由于公司产品高度定制化，主要产品的模块、设备、软件价格不具有可比性，具有合理性。

2、发行人主要业务以软硬结合的嵌入式产品为主，报告期内产品构成的波动与业务结构相符，具有合理性，各类产品形态分类依据清晰、准确；设备健康管理系统等主要产品的关键软件、关键硬件部件均由发行人自产，发行人主要对外采购成熟的标准化产品，市场上同类供应商较多，不存在核心技术或产品依赖外部供应商的情形。

3、随着发行人设备健康管理系统巩固既有竞争优势并拓展应用领域，以及已定型批产的军用产品陆续实现大规模销售，发行人 2021 年设备健康管理系统收入大幅增长，与同行业可比公司的可比产品增长趋势相同，2022 年 1-6 月，发行人设备健康管理系统实现收入 5,015.37 万元，较 2021 年同期增长 54.61%。截至 2022 年 7 月末，发行人设备健康管理系统产品在手订单金额达 3.12 亿元，主要客户设备健康管理系统产品在手订单金额达 1.78 亿元，较 2021 年末增长 0.80 亿元，主要客户对设备健康管理系统产品有明确的采购计划，当前饱和度较低，发行人设备健康管理系统产品收入增长具有可持续性。

7、关于客户

申报材料显示：

报告期内发行人主要以石化类、交通类、军队客户为主，对前五大客户的销售占比分别为 **66.17%**、**65.77%**、**63.66%**，部分客户销售金额波动较大。

请发行人：

(1) 按合并口径，披露对前五大客户的销售情况。

(2) 说明报告期内前十大客户的基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、获取方式、与发行人合作历史、关联关系等。

(3) 按客户类型，如石化类、轨道交通类等，列示报告期内营业收入构成情况，对于波动较大的说明原因及合理性。

(4) 说明对 A 集团、中国石油、中国石化等集团客户不同地域的子分公司均存在销售且部分地域集中度较高的原因及合理性，市场开发模式，业务的延续性，是否属于行业惯例；主要客户关于设备健康管理服务的未来规划，报告期末发行人各类产品在主要客户的相关设备的应用情况，是否存在其他竞争对手为相同客户提供类似产品的情形，主要客户对发行人的采购量及占比。

(5) 说明中国石化仅在 2020 年为第一大客户，在其他年度均未进前五大客户的原因及合理性，A 集团在 2021 年成为第一大客户的原因及合理性，2021 年开始对国家石油天然气管网集团有限公司收入大幅下降的原因；结合相关情况，充分说明报告期内发行人客户的稳定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【补充信息披露】

一、按合并口径，披露对前五大客户的销售情况

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“三、（二）报告期内主要

客户情况”中完善披露合并口径前五大客户如下：

“报告期内，公司向前五五大客户销售金额及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

2022年1-6月				
序号	客户名称	金额	占比	产品类别
1	中国石油	1,054.31	17.98%	设备健康管理系统、技术研究 与设备故障诊断服务
2	C09	644.25	10.99%	设备健康管理系统
3	C10	644.25	10.99%	设备健康管理系统
4	迅达（中国）电梯有限公司	521.08	8.89%	设备健康管理系统
5	A集团	475.27	8.11%	设备健康管理系统
合计		3,339.15	56.95%	
2021年				
序号	客户名称	金额	占比	产品类别
1	A集团	10,117.90	34.22%	设备健康管理系统、技术研究 与设备故障诊断服务
2	中国石油	4,364.02	14.76%	设备健康管理系统、设备工业 互联网平台、技术研究与 设备故障诊断服务
3	迅达（中国）电梯有限公司	1,582.66	5.35%	设备健康管理系统
4	B集团	1,423.08	4.81%	设备健康管理系统、技术研究 与设备故障诊断服务
5	通力电梯有限公司	1,254.66	4.24%	设备健康管理系统
合计		18,742.32	63.38%	
2020年				
序号	客户名称	金额	占比	产品类别
1	中国石化	2,934.15	17.49%	设备健康管理系统、设备工业 互联网平台、技术研究与 设备故障诊断服务
2	中国石油	2,925.15	17.44%	设备健康管理系统、设备工业 互联网平台、技术研究与 设备故障诊断服务
3	A集团	2,554.66	15.23%	设备健康管理系统、设备工业 互联网平台、技术研究与 设备故障诊断服务
4	国家石油天然气管网集团有限公 司	1,483.73	8.85%	设备健康管理系统、技术研究 与设备故障诊断服务
5	中国海洋石油集团有限公司	1,006.96	6.00%	设备健康管理系统、技术研究 与设备故障诊断服务
合计		10,904.65	65.01%	

2019年				
序号	客户名称	金额	占比	产品类别
1	中国石油	4,037.52	31.24%	设备健康管理系统、备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
2	国家石油天然气管网集团有限公司	1,410.31	10.91%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
3	北京市轨道交通建设管理有限公司	1,330.02	10.29%	设备健康管理系统
4	C01	932.08	7.21%	设备工业互联网平台
5	中国石化	825.02	6.38%	设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务
合计		8,534.94	66.03%	

报告期内，公司各期向前五大客户的销售金额分别为 8,534.94 万元、10,904.65 万元、18,742.32 万元、3,339.15 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 66.03%、65.01%、63.38%、56.95%，整体保持稳定。公司不存在向单个客户的销售金额占营业收入的比例超过 50%的情况，不存在依赖特定客户的情形。报告期内各期，前五大客户与公司及其董事、监事、高级管理人员、实际控制人、持股 5%以上股东之间均不存在关联关系。”

【说明与分析】

二、说明报告期内前十大客户的基本情况，包括成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、获取方式、与发行人合作历史、关联关系等

报告期内，公司与前十大客户的交易情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	客户名称	营业收入	占比	产品类别
1	中国石油	1,054.31	17.98%	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务
2	C09	644.25	10.99%	设备健康管理系统
3	C10	644.25	10.99%	设备健康管理系统
4	迅达（中国）电梯有限公司	521.08	8.89%	设备健康管理系统
5	A 集团	475.27	8.11%	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务

6	C01	246.63	4.21%	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务
7	南京地铁资源开发有限责任公司	239.81	4.09%	设备健康管理系统
8	E02	219.29	3.74%	设备健康管理系统
9	B 集团	205.66	3.51%	技术研究和故障诊断服务
10	新疆科大泰运科技有限公司	156.49	2.67%	设备健康管理系统
合计		4,407.03	75.17%	

2021 年

序号	客户名称	营业收入	占比	产品类别
1	A 集团	10,117.90	34.22%	设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务
2	中国石油	4,364.02	14.76%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
3	迅达（中国）电梯有限公司	1,582.66	5.35%	设备健康管理系统
4	B 集团	1,423.08	4.81%	设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务
5	通力电梯有限公司	1,254.66	4.24%	设备健康管理系统
6	中国石化	1,172.45	3.96%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
7	康力电梯股份有限公司	732.86	2.48%	设备健康管理系统
8	C01	605.29	2.05%	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务
9	中国海洋石油集团有限公司	599.67	2.03%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
10	上海华升富士达扶梯有限公司	556.49	1.88%	设备健康管理系统
合计		22,409.07	75.78%	

2020 年

序号	客户名称	营业收入	占比	产品类别
1	中国石化	2,934.15	17.49%	设备工业互联网平台、设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务
2	中国石油	2,925.15	17.44%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务

3	A 集团	2,554.66	15.23%	设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务、设备工业互联网平台
4	国家石油天然气管网集团有限公司	1,483.73	8.85%	设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务
5	中国海洋石油集团有限公司	1,006.96	6.00%	技术研究和故障诊断服务、设备健康管理系统
6	B 集团	767.51	4.58%	技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台、设备健康管理系统
7	C01	696.23	4.15%	技术研究和故障诊断服务
8	恒力石化（大连）炼化有限公司	601.30	3.58%	设备健康管理系统
9	航天智控（北京）监测技术有限公司	482.58	2.88%	设备健康管理系统
10	C06	400.00	2.38%	技术研究和故障诊断服务
合计		13,852.28	82.59%	

2019 年

序号	单位名称	营业收入	占比	产品类别
1	中国石油	4,037.52	31.24%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
2	国家石油天然气管网集团有限公司	1,410.31	10.91%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
3	北京市轨道交通建设管理有限公司	1,330.02	10.29%	设备健康管理系统
4	C01	932.08	7.21%	设备工业互联网平台
5	中国石化	825.02	6.38%	设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务
6	A 集团	824.74	6.38%	设备健康管理系统、设备工业互联网平台、技术研究与设备故障诊断服务
7	沈阳鼓风机集团股份有限公司	795.58	6.16%	设备健康管理系统
8	重庆机电控股（集团）公司	314.38	2.43%	设备健康管理系统
9	迅达（中国）电梯有限公司	262.65	2.03%	设备健康管理系统
10	甘肃省庆阳市设备安装有限责任公司	262.38	2.03%	设备健康管理系统
合计		10,994.67	85.06%	

报告期各期，发行人前十大客户与发行人均不存在关联关系，其基本情况如下：

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	人员规模	股权结构	获取方式	与发行人开始合作时间
A 集团	1999 年	主要从事国防装备的研发设计和生产销售	超 1,000,000	超 7 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	招投标、商务谈判	2016 年
B 集团	2016 年	主要从事国防装备的研发设计和生产销售	超 1,000,000	超 7 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 70%	招投标	2017 年
E02	1999 年	主要从事国防装备的研发设计和生产销售	超 1,000,000	超 7 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	招投标	2020 年
中国石油	1990 年	国内外油气勘探开发和新能源、炼化销售和新材料、支持和服务、资本和金融等	48,690,000	超 100 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	招投标、商务谈判	2008 年
中国石化	1983 年	实业投资及投资管理；石油、天然气、煤炭的勘探、开采、储运（含管道运输）、销售和综合利用；石油炼制；成品油储存、运输、批发和零售；石油化工、天然气化工、煤化工及其他化工产品的生产、销售、储存、运输；新能源业务；石油石化工程等	32,654,722.2	超 50 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	招投标、商务谈判	2010 年
国家石油天然气管网集团有限公司	2019 年	油气干线管网及储气调峰等基础设施的投资建设和运营，管网互联互通和与社会管道联通，全国油气管网的运行调度	50,000,000	超 3 万人	中国石油天然气股份有限公司持股 29.90%，中国国新控股有限责任公司、中国诚通控股集团有限公司分别持股 12.87%	招投标、商务谈判	2019 年

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	人员规模	股权结构	获取方式	与发行人开始合作时间
中国海洋石油集团有限公司	1983 年	油气勘探开发、专业技术服务、炼化与销售、天然气及发电、金融服务、新能源业务等	11,380,000	超 8 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	招投标、商务谈判	2010 年
C06	-	-	-	-	-	招投标	2017 年
C01	1949 年	高校	-	-	高校	招投标、单一来源、商务谈判	2016 年
C09	-	装备制造、修理等	-	-	工厂	单一来源	2021 年
C10	1996 年	装备制造；装备修理；机械零件、零部件加工、机械设备制造等	12,249	-	工厂	招投标	2021 年
重庆机电控股（集团）公司	2000 年	高端装备、电子信息、交通装备、零部件和产业金融及服务	204,288.498166	约 2.4 万人	重庆市国有资产监督管理委员会持股 100%	招投标、商务谈判	2018 年
恒力石化（大连）炼化有限公司	2014 年	石油制品制造，化工产品生产，煤制活性炭及其他煤炭加工，化工产品销售等	1,759,633	约 7,000 人	恒力石化股份有限公司持股 100%	商务谈判	2020 年
北京市轨道交通建设管理有限公司	2002 年	地铁新建线路的建设管理；城市轨道交通运营管理；设计、安装、修理地铁车辆、地铁设备等	25,613.145895	约 540 人	北京市基础设施投资有限公司持股 100%	招投标	2017 年
迅达（中国）电梯有限公司	1980 年	特种设备设计、安装、改造和修理，包括各类电梯、自动扶梯、自动人行道零部件和辅助设备	94,140.0145	超 1 万人	瑞士迅达控股有限公司持股 100%	商务谈判	2018 年

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	人员规模	股权结构	获取方式	与发行人开始合作时间
通力电梯有限公司	1996 年	生产、销售、设计各类电梯、电扶梯、自动走道、自动门、停车系统和零部件及相关产品的开发、安装、改造、维修、保养、优化	50,030	超 1 万人	通力电梯（香港）有限公司 （KONEELEVATOR（HK）LIMITED） 持股 100%	商务谈判	2020 年
康力电梯股份有限公司	1997 年	制造加工销售电梯、自动扶梯、自动人行道，以及相关配件，并提供安装、改造、修理、维护保养，以及相关技术咨询服务	79,765.2687	超 5,000 人	王友林持股 44.96%	商务谈判	2020 年
上海华升富士达扶梯有限公司	2002 年	特种设备制造，特种设备安装改造修理和销售自产产品。自动扶梯及自动人行道等产品的生产、制造和销售	10,676	超 200 人	华升富士达电梯有限公司持股 100%	商务谈判	2020 年
沈阳鼓风机集团股份有限公司	1979 年	国家石油、化工、电力、天然气、冶金、军工等领域的重大核心设备生产。风机、泵、压缩机、汽轮机、燃气轮机、冷冻机、阀门、自动控制系统及配件、通用零部件制造等	273,482.7072	超 7,000 人	沈阳市铁西区国有资产经营有限公司	商务谈判	2010 年
南京地铁资源开发有限责任公司	2012 年	各类工程建设活动；建设工程勘察；道路货物运输；测绘服务；发电、输电、供电业务等	30,600	约 150 人	南京地铁集团有限公司持股 100%	招投标	2021 年
甘肃省庆阳市设备安装有限责任公司	1989 年	电气安装服务；特种设备安装改造修理；石油天然气技术服务等	8,898	100-199 人	刘自立持股 30.44%，董事长、总经理王瑞锋持股 25.06%	商务谈判	2019 年
航天智控(北京)监测技术有限公司	2010 年	工程技术研究与试验发展；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；计算机系统服务等	3,214.2858	69 人	第一大股东曾志生持股 31.44%	商务谈判	2020 年

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本（万元）	人员规模	股权结构	获取方式	与发行人开始合作时间
新疆科大泰运科技有限公司	2020 年	计算机软硬件及辅助设备批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广等	1,000	17 人	杨瑞琦持股 50%，黄斌持股 25%，王文荣持股 25%	商务谈判	2021 年

注：人员规模来源于访谈、公开渠道查询等。

三、按客户类型，如石化类、轨道交通类等，列示报告期内营业收入构成情况，对于波动较大的说明原因及合理性

报告期内，发行人营业收入的行业构成情况如下：

单位：万元

客户类型	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
军工	2,435.34	41.54%	13,550.04	45.82%	4,322.33	25.77%	1,947.19	15.06%
石油化工	1,817.88	31.01%	8,395.36	28.39%	10,032.96	59.82%	7,462.44	57.73%
地铁扶梯	817.43	13.94%	4,496.35	15.21%	780.35	4.65%	1,592.66	12.32%
装备制造	222.25	3.79%	637.41	2.16%	530.22	3.16%	1,064.43	8.24%
电力	111.04	1.89%	857.03	2.90%	390.17	2.33%	234.10	1.81%
煤炭	151.13	2.58%	253.06	0.86%	13.97	0.08%	-	-
其他	307.96	5.25%	1,381.39	4.67%	702.98	4.19%	624.84	4.83%
合计	5,863.03	100.00%	29,570.65	100.00%	16,772.97	100.00%	12,925.67	100.00%

近年来，设备健康管理行业蓬勃发展，发行人依靠科技创新取得竞争优势，报告期前三年各行业收入整体呈现上升态势，2022 年 1-6 月收入结构较 2021 年基本保持稳定。

军工领域，公司业绩处于快速上升期，2020 年、2021 年收入分别同比增长 2,375.15 万元、9,227.71 万元，2019-2021 年复合增长率达 163.79%。收入增长的主要原因为随着产品定型批产，公司对 A 集团实现大规模销售，公司对 A 集团销售收入 2020 年、2021 年分别同比增长 1,729.91 万元、7,563.25 万元。按照军品供应体系，通常定型批产产品的供应商不会轻易更换，随着公司更多军用产品的定型批产，预计公司军工领域收入将持续上升。

石油化工领域，2020 年、2021 年收入分别同比增长 2,570.52 万元、下降 1,637.59 万元，存在一定波动，主要系部分大型项目验收进度影响所致。2020 年，中国石化大规模设备工业互联网平台项目完成验收，公司对中国石化的销售收入同比增加 2,109.13 万元，当年中国石化为公司第 1 大客户；同时，因设备健康管理系统研发项目完成验收，公司对中国海洋石油集团有限公司销售收入同

比增加 796.42 万元。2021 年，在 2020 年大规模项目验收完成后，公司对中国石化销售收入同比下降 1,761.71 万元，对中国海洋石油集团有限公司销售收入同比下降 407.30 万元。同时，因销售项目正在执行、尚未交付验收，2021 年公司对国家石油天然气管网集团有限公司收入同比下降 1,043.40 万元。公司项目执行时间安排受客户自身设备购置、生产计划及场地改造等因素影响，不同项目具备一定差异，虽然部分大型项目的执行及验收进度会对公司单期收入产生影响，但长期来看公司石油化工领域业绩仍呈上升趋势。公司自成立起即布局石油化工领域，具备较强领先优势，预计未来石油化工领域业绩将稳定增长。

地铁扶梯领域，2020 年、2021 年收入分别同比下降 812.31 万元、增长 3,716.00 万元，2019-2021 年复合增长率达 68.02%。2020 年，因“新冠”疫情影响下游项目开展进度，完成销售数量减少，收入有所下降，但公司实现收入的客户数量从 2019 年的 2 家增长到 2020 年的 10 家，体现了公司重点发展地铁扶梯领域的成效。2021 年，随着在执行项目的陆续交付验收，公司地铁扶梯领域收入大幅增长，其中对当年第 3 大客户迅达(中国)电梯有限公司增长 1,471.36 万元，对康力电梯股份有限公司增长 482.77 万元，对上海华升富士达扶梯有限公司增长 475.32 万元，对新增客户通力电梯有限公司实现收入 1,254.66 万元。地铁扶梯领域为公司重点发展方向之一，随着我国轨道交通运营里程的增加，以及各地对车站电梯安全运行、智能运维要求的提升，地铁扶梯领域经营业绩可保持高速增长态势。

装备制造领域，2020 年、2021 年收入分别同比下降 534.21 万元、增长 107.19 万元。因“新冠”疫情影响下游需求释放速度等因素，2020 年完成销售数量较小，销售收入有所下降，主要体现在对重庆机电控股（集团）公司收入下降 250.57 万元，对西安工业投资集团有限公司收入下降 227.83 万元。2021 年，随着“新冠”疫情的有效控制，公司在装备制造领域的销售收入企稳回升，预计未来可保持平稳发展。

电力领域和煤炭领域，均处于设备健康管理设备行业的发展初期，是公司重点开拓的新领域，报告期内业绩持续增长。电力领域 2020 年、2021 年收入分

别同比增长 156.07 万元、466.86 万元，业绩增长主要对中国广核集团有限公司、中国核工业集团有限公司的销售增长贡献。煤炭领域公司 2019 年尚未实现收入，2020 年、2021 年收入分别同比增长 13.97 万元、239.09 万元，收入增长主要由对山东能源集团有限公司销售增长的贡献。基于公司在石油化工和军工领域的技术及经验积累，预计电力和煤炭领域将成为公司新的业绩增长点。

综上，报告期内发行人经营情况良好，经营规模不断扩大，各领域销售收入整体呈现上升态势。其中，报告期各期，军工、电力、煤炭行业收入持续增长；石油化工领域因大规模项目验收原因，2020 年收入大幅上升后于 2021 年略有下降，但整体仍呈增长态势；地铁扶梯、装备制造领域 2020 年受“新冠”疫情影响收入出现下降，随后于 2021 年大幅增长或企稳回升。因此，发行人部分行业营业收入波动具有合理性。

四、说明对 A 集团、中国石油、中国石化等集团客户不同地域的子分公司均存在销售且部分地域集中度较高的原因及合理性，市场开发模式，业务的延续性，是否属于行业惯例；主要客户关于设备健康管理服务的未来规划，报告期末发行人各类产品在主要客户的相关设备的应用情况，是否存在其他竞争对手为相同客户提供类似产品的情形，主要客户对发行人的采购量及占比。

（一）对集团客户不同地域的子分公司均存在销售且部分地域集中度较高的原因及合理性

1、公司对各集团客户不同地域子分公司均存在销售的原因

各集团客户的下属单位较多，分布在全国各地，在同一行业大类下各有业务侧重，且独立进行经营决策。公司自成立起始终专注于关键设备健康管理领域，获得了较高的品牌认知度，是国内设备健康管理行业的龙头企业之一，产品具有领先优势，各集团客户的各个下属单位均有采购需求，并独立进行采购或履行军品配套生产安排。因此，公司对各集团客户不同地域子分公司均存在销售。同时，公司对各集团单体客户的销售比例均不超过 20%，因此不存在对集团客户下属某单体客户的依赖，有利于公司持续发展和稳定经营。

2、部分地域集中度较高的原因

报告期内，公司主营业务收入按市场区域分类如下所示：

单位：万元

地域	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华中地区	780.25	13.31%	10,911.80	36.90%	1,022.99	6.10%	1,101.50	8.52%
华东地区	1,686.68	28.77%	7,641.19	25.84%	5,603.12	33.41%	2,192.67	16.96%
华北地区	908.09	15.49%	3,427.19	11.59%	4,073.57	24.29%	3,126.82	24.19%
东北地区	609.08	10.39%	3,056.53	10.34%	2,312.38	13.79%	1,622.25	12.55%
西南地区	687.34	11.72%	2,796.08	9.46%	1,069.77	6.38%	2,088.11	16.15%
西北地区	423.25	7.22%	945.39	3.20%	1,380.01	8.23%	1,506.23	11.65%
华南地区	768.34	13.10%	792.47	2.68%	1,311.14	7.82%	1,288.09	9.97%
合计	5,863.03	100.00%	29,570.65	100.00%	16,772.97	100.00%	12,925.67	100.00%

报告期各期，公司收入占比超过 20%的地域有华中地区、华东地区、华北地区。

公司在华中地区 2021 年度收入为 10,911.80 万元，占比为 36.90%，主要客户为 A 集团、B 集团，分别实现收入 8,113.73 万元、1,398.78 万元，合计占当年华中地区收入的 87.18%。公司在华中地区的收入占比较高主要原因为军品项目需要。A 集团较多下属单位位于华中地区，2021 年公司实现销售的有 A01、A02、A03、A16、A15，公司与该等单位开展合作系军品项目配套或军品研发需要，相关单位主要产品不同，在军品项目中承担的生产任务有所不同，公司与各单位的合作均基于双方业务需要进行的独立业务。公司在华中地区实现销售的 B 集团下属单位为 B01，系军品研发需要。

公司在华东地区 2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月收入分别为 5,603.12 万元、7,641.19 万元、1,686.68 万元，占当期营业收入的比例分别为 33.41%、25.84%、28.77%，主要客户为 A 集团、中国石化、迅达（中国）电梯有限公司、通力电梯有限公司、康力电梯股份有限公司、上海华升富士达扶梯有限公司、C10。2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月相关客户合计收入占当期华东地区收入的比例分别为 78.99%、74.16%、73.66%。华东地区军工工业、石油化

工、电梯制造业较为发达，相关行业皆为公司重点布局领域，因此公司在华东地区的收入占比较高。公司华东地区的 A 集团下属客户主要为 A04，中国石化下属客户主要为中国石化上海石油化工股份有限公司、中国石化扬子石油化工有限公司、中国石油化工股份有限公司金陵分公司等。中国石化下属炼化板块公司在华东区域较为集中，而炼化企业对公司产品需求较大，故公司对中国石化华东区域下属单位的合计销售规模较大，但对各下属单位的销售较为分散。

公司在华北地区 2019 年度、2020 年度收入分别为 3,126.82 万元、4,073.57 万元，占当期营业收入的比例分别为 24.19%、24.29%，主要客户为中国石油、中国石化、中国海洋石油集团有限公司、国家石油天然气管网集团有限公司的下属单位及北京市轨道交通建设管理有限公司，2019 年度、2020 年度相关客户合计收入占当期华北地区收入的比例分别为 69.32%、65.06%，与华中、华东相比较为分散。我国华北地区石油化工企业较多，相关企业对公司产品需求较大，因此公司在华北地区的收入占比较高，同时，公司对相关石油化工集团下属单位的销售较为分散。此外，公司销售给北京市轨道交通建设管理有限公司的产品为地铁扶梯领域设备健康管理系统，按照其规划 2020 年起已转由扶梯厂商直接配置，不再单独采购，故后续公司华北地区客户将以石油化工企业为主，随着公司业务拓展，煤炭、电力行业的客户占比也将有一定增长。

综上，公司对各集团客户不同地域下属单位均存在销售的原因为各集团客户下属单位较多，各有业务侧重且均具有对公司产品的需求。公司对各集团单体客户的销售比例均不超过 20%，不存在对集团客户下某单体客户的依赖，有利于公司持续、稳定经营。公司部分地域收入集中度较高的原因为公司重点布局的军工、石油化工、地铁扶梯等领域在华中、华东、华北地区较为集中，同时，相关集团客户的下属单位也具有相应区域分布特征。公司对集团客户不同地域的下属单位均存在销售且部分地域集中度较高具备合理性。

（二）市场开发模式及业务的延续性

1、市场开发模式

公司主要通过行业大客户、主机厂生产配套等渠道直接进行市场开拓和销售。

央企等大型集团的具体业务开展一般由其各下属子公司直接进行，集团总部较少直接干预。因此公司直接与采购需求方（一般为大型央企集团下属子公司）进行业务沟通，并履行客户所要求的采购程序。

军品方面，公司市场开发严格按照军品管理要求，履行预研、科研、批产等程序。民品方面，公司通过直接客户接触、网络检索、展会、学术交流等方式了解客户需求，并按照客户要求，通过招投标、商务谈判等方式确定合作关系并签订合同。

2、业务的延续性

公司自成立以来，一直专注于关键设备健康管理领域，公司见证了我国设备健康管理行业的发展，很多客户首次使用的设备健康管理相关产品即为公司的产品。公司在产品应用行业及使用设备类型方面均具有丰富经验，具有较强的市场竞争力。

一方面，对于设备的使用者，如石油化工厂、煤矿、电厂等，随着我国两化融合和智能制造战略的不断深入推进，新投运设备具有较大设备健康管理产品需求，旧设备也存在升级改造的需求，目前普及率尚有提升空间；另一方面，对于设备的生产者，如军工主机厂、电梯厂等，公司产品搭载于客户产品上，只要客户持续进行生产，就会产生相应需求；同时，随着技术不断迭代升级，公司产品也将持续更新，旧型号产品具有升级换代的需求。因此，公司产品的需求较大，业务具有延续性。

截至 2022 年 7 月末，公司拥有在手订单 7.14 亿元，较 2021 年末的 4.73 亿元增长超 50%，较 2021 年 6 月末的 4.14 亿元增长超 70%，在手订单规模持续上升。同时，目前公司收入占比最高的业务领域为军工领域，按照军品供应体系，通常定型批产产品的供应商不会轻易更换，因此未来公司军品业务具有持续性。

根据对公司各业务领域主要客户的访谈，公司与主要客户保持了良好的合作关系，公司产品及服务可满足客户需求，主要客户对公司产品具有持续性的新装

或升级换代需求。

综上，公司产品市场需求较大，公司与主要客户均保持了良好的合作关系，产品及服务得到客户认可，在手订单充足。因此，公司业务具有延续性。

（三）公司对客户不同地域的子、分公司的销售情况及市场开发模式属于行业惯例

1、公司对客户不同地域的子分公司的销售情况属于行业惯例

报告期内，发行人对 A 集团、中国石油、中国石化子分公司的销售情况如下：

（1）A 集团

单位：万元

下属单位	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	产品类别
A01	-	4,734.51	-	-	4,734.51	设备健康管理系统
A04	-	946.90	2,264.67	-	3,211.57	设备健康管理系统
A02	-	1,909.16	-	-	1,909.16	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务
A03	460.18	1,380.53	-	-	1,840.71	设备健康管理系统
A10	15.09	4.62	2.77	745.57	768.05	技术研究和故障诊断服务、设备健康管理系统
A05	-	657.55	-	14.15	671.70	技术研究和故障诊断服务
其他 5 家下属单位	-	484.63	287.22	65.02	836.87	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务

（2）中国石油

单位：万元

下属单位	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	产品类别
中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	309.29	328.05	92.61	923.15	1,653.11	设备健康管理系统
中国石油天然气股份有限公司大连石	-	50.67	390.51	1,149.11	1,590.29	设备健康管理系统、设备工业互联网

下属单位	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	产品类别
化分公司						网平台
中国石油四川石化有限责任公司	136.70	769.94	265.39	261.64	1,433.66	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台
中石油云南石化有限公司	120.40	339.07	239.33	239.15	937.94	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务
中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	-	413.04	184.80	305.31	903.15	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台
其他 38 家下属单位	487.91	2,463.24	1,752.51	1,159.17	5,862.84	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台

(3) 中国石化

单位：万元

下属单位	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	产品类别
中国石化上海石油化工股份有限公司	11.32	53.20	554.81	496.95	1,116.28	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台
中国石化扬子石油化工有限公司	-	321.64	260.94	51.55	634.13	设备健康管理系统、设备工业互联网平台
中国石油化工股份有限公司天津分公司	2.35	-	429.52	153.33	585.20	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台
中国石油化工股份有限公司金陵分公司	4.23	75.00	237.83	34.31	351.37	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台
四机赛瓦石油钻采设备有限公司	-	291.15	-	-	291.15	设备健康管理系统
其他 18 家下属单位	129.96	431.46	1,451.06	88.88	2,101.36	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务、设备工业互联网平台

经查阅公司同行业上市公司容知日新、东华测试、中控技术、观想科技、晨曦航空的招股说明书、定期报告等相关公开披露信息，发行人同行业上市公司对

集团企业子、分公司均存在销售且部分地域集中度较高的情形较为常见。具体情况如下：

同行业公司	对于集团企业子、分公司销售情况
容知日新	申报报告期内，容知日新对国家能源投资集团下属 13 家公司实现销售，对中国华电集团下属 17 家主体实现销售，对中国石油化工集团下属 8 家主体实现销售
东华测试	东华测试招股说明书未按合并口径披露主要客户。根据招股说明书披露，申报报告期内，东华测试主要客户中国航空工业集团公司沈阳飞机设计研究所、中国直升机设计研究所、成都飞机工业（集团）有限责任公司、哈尔滨飞机工业集团有限责任公司、西安航空发动机（集团）有限公司等同属中国航空工业集团控制，中国科学院力学研究所、中国科学院上海应用物理研究所同属中国科学院控制
中控技术	申报报告期内，中控技术前五大客户包括中国石化、中国石油、中核集团、中国航空工业集团、中国海洋石油集团等，以集团名称列示，销售金额包括合并范围内的企业，但未给出下属单位明细
观想科技	申报报告期内，观想科技对中国电子科技集团下属 8 家主体实现销售，对中国航天科工集团下属 5 家主体实现销售，对中国航空工业集团 3 家主体实现销售，对中国兵器装备集团下属 2 家主体实现销售
晨曦航空	晨曦航空客户主要为国有大型军工企业及其他厂商配套，最终用户主要为军方，未披露具体客户明细

发行人对集团客户的子、分公司同时存在的销售情况与同行业上市公司情形相符。

因此，发行人对 A 集团、中国石油、中国石化等集团客户不同地域的子分公司均存在销售且部分地域集中度较高的情形属于行业惯例。

2、公司的市场开发模式属于行业惯例

公司主要通过行业大客户、主机厂生产配套等渠道直接进行市场开拓和销售。央企等大型集团的具体业务开展一般由其各下属子公司直接进行，集团总部较少直接干预。因此公司直接与采购需求方（一般为大型央企集团下属子公司）进行业务沟通，并履行客户所要求的采购程序。

军品方面，公司市场开发严格按照军品管理要求，履行预研、科研、批产等程序。民品方面，公司通过直接客户接触、网络检索、展会、学术交流等方式了解客户需求，并按照客户要求，通过招投标、商务谈判等方式确定合作关系并签

订合同。

经查阅公司同行业上市公司容知日新、东华测试、中控技术、观想科技、晨曦航空的招股说明书、定期报告等相关公开披露信息，发行人同行业上市公司市场开发模式与发行人较为类似。具体情况如下：

同行业公司	市场开发模式
容知日新	直销为主、经销为辅。直销模式下，公司销售人员通过与客户接触、技术交流和洽谈，并从网络获取信息，主要以招投标或商务谈判等方式获取订单。经销模式下，公司销售人员与经销商通过商务接洽达成销售意向并签订销售合同，产品生产完成后发货至经销商指定地点
东华测试	直销模式为主，主要通过参加相关学术交流会议、举办各种技术交流会、组织产品展会和推介会等多种方式获得市场信息；通过公司营销团队与客户建立沟通获取业务信息，及时跟进客户需求获取业务合同。公司通过官网和微信公众号等自媒体、举办“用户培训班”等多种方式，加强与客户的沟通，及时了解客户系统改造升级或增补采购的需求，取得后续业务合同
中控技术	主要采用直销的方式进行销售，对于无需公司提供工程技术服务的部分产品，发行人会选择与贸易商合作，实行买断式销售。直销模式下分为两种情形：一是直接面向终端用户，发行人与终端用户签署合同并提供产品。二是间接面向终端用户，发行人与工程公司、设计院、自动化公司等总包方签署合同（发行人产品系总包方整体项目的一部分），并在合同中体现终端用户信息，由发行人根据终端用户定制化需求进行设计、安装、调试、投运后实现销售。经销模式主要销售无需发行人进行设计、服务的少量自动化仪表类产品
观想科技	公司采用直销模式，主要客户为部队、军工研究院所以及军工企业。公司通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购等方式取得供应商资格并直接向客户销售的产品，公司直接与客户签订销售合同
晨曦航空	主要产品均采用直销模式，即直接销售给主机厂商、其他厂商或者军方。公司接到客户订单，由销售部门拟定销售确认单，经相关部门领导会签后，与客户签订正式销售合同，产品完成后由相关军种的军代表对产品质量进行验收确认，军代表验收后，根据客户的要求将产品交付客户，客户验收确认后公司确认收入

上述同行业上市公司均主要采用直销模式，采用多种方式了解客户采购需求，并在履行客户相应采购程序后签订合同，与发行人市场开发模式相似。

因此，发行人市场开发模式属于行业惯例。

（四）主要客户关于设备健康管理服务的未来规划，报告期末发行人各类产品在主要客户的相关设备的应用情况

随着我国两化融合和智能制造战略的不断深入推进、工业互联网技术的不断进步，作为智能运维的重要组成部分，主要客户对公司产品的需求不断增加。根据对公司军工、石油化工、地铁扶梯、煤炭、电力等领域主要客户的访谈，公司各领域主要客户均对设备健康管理相关产品及服务具有明确的未来规划，发行人各类产品在主要客户处应用情况较好，得益于已有产品的良好效果，主要客户将继续扩大对相关产品的使用。具体情况如下：

应用领域	客户名称	关于设备健康管理服务的未来规划	应用情况
军工	A03	按军方要求配置	已定型批产，效果可满足要求
	B01	按军方要求配置	研发阶段，效果可满足要求
	B03	按军方要求配置	研发阶段，效果可满足要求
石油化工	中国石油四川石化有限责任公司	中期计划覆盖全部关键转动设备，目前进度约 50%；新购置设备安装；旧产品升级换代；对公司服务也有持续需求。未来计划覆盖全部转动设备	目前应用于关键动设备，应用效果好
	中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司	计划覆盖全部转动设备，目前进度约 40%；旧产品升级换代；对公司服务也有持续需求	目前应用于关键动设备，应用效果好
	中国石油化工股份有限公司天津分公司	主要动设备及部分静设备计划安装；旧产品升级换代；扩大工业设备互联网平台覆盖；对公司服务也有持续需求	目前应用于关键动设备，应用效果好
	国家管网集团北方管道公司压缩机维检修中心	用于新投产机压缩机组、输油泵等	目前主要应用于大型离心压缩机组，应用效果好
地铁扶梯	迅达（中国）电梯有限公司	设备健康管理系统为甲方要求，作为地铁电扶梯的配套。目前国内越来越多的城市地铁招投标时要求电扶梯具备健康管理系统	电扶梯生产配套，应用效果好
	南京地铁资源开发有限责任公司	用于地铁站电扶梯健康管理。目前新建线路的电扶梯招投标均要求配备	刚开始安装该类产品，博华科技为该领域首个合作伙伴，应用情况良好
煤炭	国能信息技术有限公司	扩大煤矿等领域关键设备的使用	应用情况良好
电力	中广核研究院有限公司北京分公司	计划覆盖全部关键设备	目前主要用于应急柴油机健康管理，应用情况良好

应用领域	客户名称	关于设备健康管理服务的未来规划	应用情况
	司		

综上，公司主要客户均对设备健康管理相关产品及服务具有明确的未来规划，发行人产品主要应用于客户大型压缩机组、关键机泵等关键动设备及发动机、电梯等产成品，具有良好使用效果。

（五）是否存在其他竞争对手为相同客户提供类似产品的情形，主要客户对发行人的采购量及占比

公司自成立以来，一直专注于关键设备健康管理领域，在业内具有领先优势，很多客户首次使用的设备健康管理相关产品即为公司的产品，与公司建立了良好、持续的合作关系。对公司主要客户的访谈情况如下：

应用领域	客户名称	是否存在其他同类产品供应商	对发行人的采购量及占比
军工	A03	否	全部从发行人采购
	B01	是	尚处于研发阶段，未来采购情况视后续定型批产确定
	B03	是，该客户集团系统内单位	约 50%
石油化工	中国石油四川石化有限责任公司	否	全部从发行人采购
	中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司	是，但较为早期	基本全部从发行人采购
	中国石油化工股份有限公司天津分公司	是，但功能有所不同	50%以上。具备预备预警、诊断的产品主要从发行人采购
	国家管网集团北方管道公司压缩机维检修中心	是	基本全部从发行人采购，其他供应商的产品主要为实验模型
地铁扶梯	迅达（中国）电梯有限公司	是	北京市场全部从发行人采购，整体估计超 90%
	南京地铁资源开发有限责任公司	否	全部从发行人采购
煤炭	国能信息技术有限公司	是	具备预备预警、诊断的产品全部从发行人采购
电力	中广核研究院有限公司北京分公司	是	约 70-80%

根据对公司主要客户的访谈，虽然存在竞争对手为公司部分客户提供类似产品的情形，但相关客户大部分类似产品从发行人处采购，发行人产品的采购量及占比占据优势地位。

五、说明中国石化仅在 2020 年为第一大客户，在其他年度均未进前五大客户的原因及合理性，A 集团在 2021 年成为第一大客户的原因及合理性，2021 年开始对国家石油天然气管网集团有限公司收入大幅下降的原因；结合相关情况，充分说明报告期内发行人客户的稳定性

（一）中国石化 2020 年为第一大客户，2019 年为第五大客户，在其他年度未进前五大客户的原因及合理性

报告期内，公司对中国石化的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
金额	147.87	1,172.45	2,934.15	825.02
集团内法人单体客户数量	6	14	13	9
客户规模位次	11	6	1	5

中国石化是公司在石油化工领域长期合作的主要客户之一，报告期各期均为前十大客户，其中 2019 年为公司第五大客户、2020 年为公司第一大客户。

2019-2021 年，公司实现销售的中国石化集团内法人单体客户数量整体呈现上升态势，业务合作情况良好，各期收入波动主要受项目实施及验收进度的影响：2020 年部分大项目完成交付验收，故公司对中国石化销售收入大幅上升；2021 年完成交付验收的大额项目较少，故收入有所下降，具有合理性。另外，2021 年，因公司大力开拓新市场，军工、地铁扶梯等行业产品实现大规模销售，公司整体营收规模大幅增长，中国石化未进入前五大客户，但仍为第七大客户。

报告期前三年，中国石化均为发行人前十大客户，单体客户数量整体呈上升态势，发行人与中国石化合作情况良好。

报告期内，发行人对中国石化销售的各类产品收入构成如下：

单位：万元

产品类别	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
设备健康管理系统	134.19	1,061.77	13.81	814.74
设备工业互联网平台	-	-	2,910.06	-
技术研究与故障诊断服务	13.67	110.68	10.28	10.28
合计	147.87	1,172.45	2,934.15	825.02

由上表可见，2021 年发行人对中国石化销售收入下降的原因为设备工业互联网平台产品收入下降。

中国石化的设备工业互联网平台产品需求主要为集团级管理平台建设，中国石化统一进行规划，分批次进行配置。2019 年中国石化启动关键动设备集中管理平台建设大型项目，首批下属 10 家分子、分公司统一配置关键机组远程诊断和检维修策略服务系统，发行人中标该项目，并于 2020 年完成，该项目当期实现收入 2,532.23 万元，2020 年全年，发行人对中国石化实现设备工业互联网平台收入 2,910.06 万元。因此，2020 年发行人设备工业互联网平台业务实现收入相对较多。具体情况详见本回复之“6、关于营业收入”之“五、补充说明 2020 年发行人设备工业互联网平台业务实现收入相对较多的原因及合理性及主要项目情况”。

后续，中国石化计划开展第二期关键动设备集中管理平台建设，根据访谈，计划在 2023 年内新增 13 家子、分公司配置关键机组远程诊断和检维修策略服务系统。因 2021 年至今中国石化第二期关键动设备集中管理平台建设项目尚未启动，公司未对中国石化实现设备工业互联网平台产品的销售，由此造成对中国石化整体销售收入的下降。该第二期项目预计将于今年启动招投标，考虑到发行人综合实力以及第一期项目的顺利实施，发行人中标概率较高。

此外，发行人 2020 年对中国石化销售的设备健康管理系统收入大幅下降，当期仅对中国石油化工股份有限公司长岭分公司、四川美丰化工股份有限公司化肥分公司、中国石油化工股份有限公司巴陵分公司合计实现收入 13.81 万元，主要原因为当年新增的大规模项目（合同金额 329 万元）尚未完成验收。

2022 年 1-6 月，中国石化为发行人第十一大客户，实现收入 147.87 万元，

发行人上半年验收项目较少，目前多个项目正在执行中，预计全年收入将回升。

综上，公司与中国石化建立了稳定的合作关系，报告期各期均为前十大客户，其中 2019 年为公司第五大客户、2020 年为公司第一大客户。2021 年度未进入五大客户主要系大规模项目进度的影响，以及公司整体收入规模快速增长，具有合理性。

（二）A 集团在 2021 年成为第一大客户的原因及合理性

报告期内，公司对 A 集团的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
金额	475.27	10,117.90	2,554.66	824.74
集团内法人单体客户数量	2	10	4	3
客户规模位次	5	1	3	6

2021 年公司对 A 集团下属 10 家单位实现销售收入 10,117.90 万元，合并口径下为公司 2021 年第一大客户。公司对 A 集团的销售主要为军品，按产品类型划分主要为设备健康管理系统及技术研究与设备故障诊断服务。

公司切入军工领域始于 2013 年。该阶段国内军工领域尚未应用装备健康管理系统，而公司在石油化工等民品领域具备技术优势，察觉到市场需求后，公司与军方有关部门沟通合作事宜，从小规模测试、研发着手，后续产品得到军方认可，继续进行定型、批量生产。公司与 A 集团从 2013 年开始合作，经过长期研发与积累，2016 年产生收入。2019 年及 2020 年，A 集团分别位列公司第六、第三大客户。2021 年，随着前期产品型号达到批量生产阶段，相关销售收入大幅增加，A 集团成为合并口径下第一大客户。

报告期内，发行人对 A 集团的销售金额分别为 824.74 万元、2,554.66 万元、10,117.90 万元、475.27 万元，增长较快，主要系：

1、合作研发、开发过程、涉及的主要产品

A 集团是支持我国武器装备发展的主体力量。发行人销售给 A 集团的产品主

要为军用设备健康管理系统、技术研究服务等。发行人与 A 集团的直接合作始于 2016 年，首次合作的 A 集团下属单位为 A17，合作项目为“振动数据采集系统”，为试验台配套使用。

发行人切入军工领域始于 2013 年。发行人第一个定型批产的产品为军工装备典型故障预警装置，接触到产品需求后，发行人投入大量软、硬件研发人员，于 2015 年开始研发并持续完善。在此过程中，为验证产品性能，发行人在军方主导下与 A 集团下属生产单位进行了大量长周期测试，积累了数万小时的数据验证，为算法优化提供了数据支撑。后该产品于 2018 年获得 A10 的订单，2019 年实现列装，该产品为发行人首个实现列装的军用产品，也是我国该类军用产品的初步尝试。

2016 年，发行人开始进行某监测系统及某监测模块数据调理单元研发，其中在数据调理单元研发比测中，发行人攻克技术难关，拔得头筹。2019 年某监测系统定型，2020 年至 2021 年对 A 集团完成多套交付；2020 年某目标特征监测模块定型，2021 年对 A 集团完成多套交付。相关产品为我国该类产品的首次应用，奠定了发行人军品领域的行业地位。

随着多个型号军品的定型、交付，发行人与 A 集团的合作不断深化，于 2020 年签订了某装置的合同，2021 年逐步交付；2021 年底签订了某监控系统装置合同，预计将于 2022 年下半年交付。目前，经过长期研发，发行人对 A 集团已有 9 个定型批产型号，全部为设备健康管理系统产品，分别由 A01、A04、A03、A02、A10 等单位承接。

我国某领域军用产品定型批产后几乎都由 A 集团下属单位承担生产任务，因此 A 集团在报告期内发展成为发行人第一大客户，报告期各期分别实现收入 824.74 万元、2,554.66 万元、10,117.90 万元、475.27 万元，快速增长。对于军用设备健康管理系统，经过军方组织的评审、完成定型后，才能进行批量生产，实现大规模销售。该等军品生产配套关系由军方确定，包括发行人在内的各关键组成部分的供应商实质在定型时已由军方确定。相关配套关系强化了 A 集团对发行人的认可，促进了双方在新型号研发等方面的合作。按照军品供应体系，通

常定型批产产品的供应商不会轻易更换，因此未来公司对 A 集团的销售具有持续性。

2、报告期内的项目及收入增量

报告期内，发行人对 A 集团下属单位销售情况如下：

单位：万元

A 集团下属单位	类型	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	产品类别	产品/项目名称
A01	收入	-	4,734.51	-	-	4,734.51	设备健康管理系统	振动噪声监测及设备状态评估系统
	合同数量	-	2	-	-	2		
A04	收入	-	946.90	2,264.67	-	3,211.57	设备健康管理系统	振动噪声监测及设备状态评估系统
	合同数量	-	1	2	-	3		
A02	收入	-	1,909.16	-	-	1,909.16	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务	噪声目标特征监测产品
	合同数量		4	-	-	4		
A03	收入	460.18	1,380.53	-	-	1,840.71	设备健康管理系统	减振产品
	合同数量	1	1	-	-	2		
A10	收入	15.09	4.62	2.77	745.57	768.05	技术研究和故障诊断服务、设备健康管理系统	信号采集器、综合状态评估与健康管理系统模块轴系安装项目
	合同数量	1	1	1	13	16		
A05	收入	-	657.55	-	14.15	671.70	技术研究和故障诊断服务	噪声测试研发项目、某型装备可靠性改进研制、性能测试及评估项目
	合同数量	-	1	-	1	2		
其他	收入	-	484.63	287.22	65.02	836.87	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务	信号采集器等
	合同数量	-	8	7	4	19		

2021 年，发行人已定型批产的军用产品陆续实现规模化销售，因此对 A 集团下属单位的销售收入大幅增长。公司与上述 A 集团主要下属单位的合作情况如下：

(1) A01

2021 年，发行人对 A01 销售收入 4,734.51 万元，销售产品为振动噪声监测及设备状态评估系统，该产品于 2017 年开始研发，2019 年定型批产，2021 年实现规模化销售。该产品主要应用于大型装备的噪声监测及部分设备状态评估。

(2) A04

2020 年、2021 年，发行人对 A04 销售收入 2,264.67 万元、946.90 万元，销售产品为振动噪声监测及设备状态评估系统，该产品于 2017 年开始研发，2019 年定型批产，2021 年实现规模化销售。该产品主要应用于大型装备噪声监测及部分设备状态评估。

(3) A02

2021 年，发行人对 A02 销售收入 1,909.16 万元，销售产品包括设备健康管理系统、技术研究服务，A02 主要承担的装备总体研究、设计、开发项目任务密切相关。设备健康管理系统为噪声目标特征监测产品，该产品已定型交付 10 套，后续还有持续生产需求。该产品主要应用于大型装备噪声监测。技术研究服务为发电机组振动测试分析系统研制及现场技术服务。

(4) A03

2021 年、2022 年 1-6 月，发行人对 A03 销售收入 1,380.53 万元、460.18 万元，销售产品为减振产品。该产品主要应用于某部位减振。

(5) A10

2019-2021 年，发行人对 A10 销售产品为信号采集器，该项目 2015 年开始与 C03 合作研发，2018 年定型批产，该产品主要应用于关键部位的状态监测与故障诊断。2022 年 1-6 月销售收入 15.09 万元，为综合状态评估与健康模块轴系安装项目，该项目为技术服务。

(6) A05

2019 年，发行人对 A05 实现收入 14.15 万元，为主减速齿轮装置振动噪声测试研发项目。2021 年实现收入 657.55 万元，为某型装备可靠性改进研制、性能测试及评估项目研发。

截至 2022 年 7 月末，公司拥有 A 集团在手订单充足，预计 2022 年 A 集团将仍为公司第一大客户。目前公司对 A 集团的销售主要为军用产品，按照军品

供应体系，通常定型批产产品的供应商不会轻易更换，因此未来公司对 A 集团的销售具有持续性。

综上，A 集团 2021 年成为公司第一大客户主要系前期预研的产品已定型批产，相关销售收入大幅增加，且具有可持续性，是合理的。

（三）2021 年开始对国家石油天然气管网集团有限公司收入大幅下降的原因

报告期内，公司对国家石油天然气管网集团有限公司的销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
金额	-	440.33	1,483.73	1,410.31
集团内法人单体客户数量		6	6	10
客户规模位次	-	14	4	2

公司对国家石油天然气管网集团有限公司的部分项目周期较长，金额较大，2021 年执行项目交付验收的数量减少，导致收入大幅下降。截至 2022 年 7 月 31 日，公司拥有国家石油天然气管网集团有限公司在手订单 1,852.46 万元，预计 2022 年对其收入将回升至报告期前两年水平。

（四）最近一年一期，发行人对迅达电梯销售金额分别为 1,585.66 万元、521.08 万元，增长较快的原因

地铁扶梯是发行人重点布局领域之一，发行人销售给迅达电梯等电梯厂商的产品为用于地铁站的电梯健康管理系统。地铁站为人流密集场所，电梯的安全、平稳运行至关重要，发行人产品可提前进行故障预警及故障诊断，避免了“意外停梯”的发生，提升了安全性，降低了运维成本。地铁站电梯健康管理系统由北京地铁率先应用，实现了良好的效果，目前深圳、南京等城市也开始应用该类产品，需求陆续释放，发行人产品销售收入随之增加。随着我国轨道交通运营里程的增加，以及各城市对地铁站站电梯安全运行、智能运维要求的提升，未来将有更多城市、更多地铁线路应用该类产品。

发行人与迅达电梯的合作始于北京地铁项目。2019 年，发行人对北京市轨

道交通建设管理有限公司(当期第3大客户)实现销售1,330.02万元。2020起,北京地铁充分认识到设备健康管理系统的的重要性,遂要求电梯厂商直接配置,在参与投标时,电梯厂商产品必须具备健康管理系统,不再由北京市轨道交通建设管理有限公司单独采购。因此2020年开始,发行人北京地区的电梯健康管理系统销售对象转变为包括迅达电梯在内的电梯厂商。目前,发行人销售给迅达电梯的产品最终应用于北京地铁、深圳地铁、南京地铁等项目。

最近一年一期,发行人对迅达电梯销售金额分别为1,585.66万元、521.08万元,增长较快的原因主要为各地地铁公司需求增加,公司产品满足客户需要,以及各地普遍采用由电梯厂商直接配置健康管理系统的模式。

最近一年一期,发行人对迅达电梯、通力电梯、康力电梯、富士达电梯销售的产品为电梯健康管理系统,最终应用情况如下:

1、迅达(中国)电梯有限公司

单位:万元

2022年1-6月			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	深圳地铁	318.23	61.07%
2	北京地铁	125.17	24.02%
3	南京地铁	77.68	14.91%
合计		521.08	100.00%
2021年			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	北京地铁	919.81	58.12%
2	南京地铁	357.35	22.58%
3	深圳地铁	305.50	19.30%
合计		1,582.66	100.00%

2、通力电梯有限公司

单位:万元

2022年1-6月			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	北京地铁	5.08	100.00%

合计		5.08	100.00%
2021年			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	北京地铁	1,254.66	100.00%
合计		1,254.66	100.00%

3、康力电梯股份有限公司

单位：万元

2022年1-6月			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	南京地铁	47.21	100.00%
合计		47.21	100.00%
2021年			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	北京地铁	732.86	100.00%
合计		732.86	100.00%

4、上海华升富士达扶梯有限公司

单位：万元

2021年			
序号	最终客户名称	金额	占比
1	北京地铁	556.49	100.00%
合计		556.49	100.00%

最近一年一期，发行人对迅达电梯、通力电梯、康力电梯、富士达电梯销售的产品最终应用于北京地铁、深圳地铁、南京地铁项目。发行人 2022 年全年地铁扶梯领域预计可实现收入超 5,000 万元，保持增长。随终端客户需求释放，地铁扶梯领域收入将持续增长。

（五）发行人客户具有稳定性

发行人主要客户为 A 集团、B 集团、中国石油、中国石化、迅达（中国）电梯有限公司等央企集团或大型企业，主要客户具备较强实力，所处发展领域也具有较好的发展前景。根据对公司主要客户的访谈，相关主要客户均对设备健康管理相关产品具有明确的使用计划和采购需求，目前仍在上升期，远未达到饱和状

态。客户的稳定、可持续需求是发行人客户稳定性的基础。

报告期内，公司对合并口径前五大客户的销售占比分别为 66.17%、65.77%、63.66%、65.25%，占比较为平稳，公司客户结构保持稳定。如前所述，受军品定型批产、项目交付验收进度、“新冠”疫情等因素影响，公司对于具体客户的各期销售收入有所波动，但执行项目未中断，合作持续进行。同时，对于央企集团客户，公司直接向其多个下属主体进行销售，不存在依赖某特定客户、影响客户稳定性的情形。

公司与主要客户建立了良好、持续的合作关系，报告期内公司主要客户情况稳定。报告期各期，公司合并口径前五大客户于整个报告期内的销售规模位次情况如下：

客户名称	报告期内进入前十大客户次数	销售规模位次			
		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
中国石油天然气集团有限公司	4	2	2	2	1
C 客户	4	1	5	5	4
A 集团	4	4	1	3	6
中国石油化工集团有限公司	4	9	7	1	5
迅达（中国）电梯有限公司	3	3	3	16	9
B 集团	3	7	4	7	13
国家石油天然气管网集团有限公司	2	-	14	4	2
南京地铁资源开发有限责任公司	1	5	39	-	-
北京市轨道交通建设管理有限公司	1	-	-	-	3

注：前五大客户按照合并口径列示。

据上表，公司各期前五大客户中，除国家石油天然气管网集团有限公司、南京地铁资源开发有限责任公司、北京市轨道交通建设管理有限公司外，均至少 3 次进入前十大客户，体现了公司主要客户的稳定性。

国家石油天然气管网集团有限公司销售情况主要受项目交付验收进度影响，预计 2022 年实现收入回升至报告期前两年水平。详见本题回复之“五、（三）2021 年开始对国家石油天然气管网集团有限公司收入大幅下降的原因”。

公司与南京地铁资源开发有限责任公司于 2021 年开始合作，当年实现收入较少，2022 年上半年随着产品陆续交付验收，实现收入增加，为 2022 年 1-6 月第 5 大客户。截至 2022 年 7 月 31 日，公司拥有南京地铁资源开发有限责任公司在手订单 489.80 万元，且根据访谈，南京地铁资源开发有限责任公司有大量新建地铁线路的产品安装需求，预计后续可持续稳定销售。

2020 年以来，公司对北京市轨道交通建设管理有限公司无销售收入，因为北京市轨道交通建设管理有限公司充分认识到设备健康管理系统的的重要性，遂将自动扶梯相关健康管理系统直接作为扶梯厂商参与招投标的条件之一，由扶梯厂商直接配置，不再由北京市轨道交通建设管理有限公司单独采购。地铁扶梯领域为公司重点发展方向，相应采购需求转移至扶梯厂商，公司对迅达（中国）电梯有限公司、通力电梯有限公司等扶梯厂商的销售收入开始增加。

报告期内，发行人合计收入前 20 大客户销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入					2022 年 7 月 末在手订单	情况分析
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	报告期合计		
A01	-	4,734.51	-	-	4,734.51	订单充足	合作始于 2019 年，销售产品为设备健康管理系统等，已定型批产，需求随军用装备生产持续存在
A04	-	946.90	2,264.67	-	3,211.57	订单充足	合作始于 2018 年，销售产品为设备健康管理系统等，已定型批产，需求随军用装备生产持续存在
C01	246.63	605.29	696.23	932.08	2,480.23	订单充足	合作始于 2016 年，销售产品为设备健康管理系统、技术与故障诊断服务等。该客户在所处领域具备突出地位，承担重要科研、教学任务，未来随其项目开展，将持续与发行人合作
迅达（中国）电梯有限公司	521.08	1,582.66	111.30	262.65	2,477.69	4,677.21	合作始于 2018 年，销售产品为地铁扶梯健康管理系统，目前我国该类产品应用处于上升期，需求持续释放
A02	-	1,909.16	-	-	1,909.16	订单充足	合作始于 2017 年，销售产品为设备健康管理系统，已定型批产，需求随军用装备生产持续存在

客户名称	销售收入					2022 年 7 月 末在手订单	情况分析
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	报告期合计		
A03	460.18	1,380.53	-	-	1,840.71	订单充足	合作始于 2020 年，销售产品为设备健康管理系统，已定型批产，需求随军用装备生产持续存在
B01	-	1,398.78	150.00	120.00	1,668.78	订单充足	合作始于 2018 年，销售产品为设备健康管理系统，目前尚处于研发阶段，报告期内体现为持续性研发收入，预计 2024 年定型批产后实现大规模销售
中国石油集团 济柴动力有限 公司成都压缩 机分公司	309.29	328.05	92.61	923.15	1,653.10	1,065.00	合作始于 2018 年，销售产品为压缩机健康管理系统等，该客户为压缩机生产企业，属于“设备原厂”，将发行人产品配置于其产品之上，需求随压缩机生产持续存在
中国石油天然 气股份有限公 司大连石化分 公司	-	50.67	390.51	1,149.11	1,590.29	-	合作始于 2009 年，销售产品为压缩机、机泵健康管理系统等，该客户为公司长期客户，目前计划搬迁至新厂区，而发行人产品需要进行线缆等设施建设，因此该客户计划搬迁完成后再进行大规模采购
中国石油四川 石化有限责任 公司	136.70	769.94	265.39	261.64	1,433.67	61.35	合作始于 2012 年，销售产品为压缩机、机泵健康管理系统等，该客户计划将健康管理系统覆盖全部关键转动设备，目前进度约 50%，旧产品也有升级换代需求
中海油能源发 展装备技术有 限公司	17.70	410.68	899.42	51.62	1,379.42	39.39	合作始于 2015 年，销售产品为压缩机、机泵健康管理系统等，该客户主要对中海油体系内公司的压缩机提供检维修服务，并根据需要配置健康管理系统，并非该客户自己使用，采购需求持续存在
北京市轨道交 通建设管理有 限公司	-	-	-	1,330.02	1,330.02	-	合作始于 2017 年，销售产品为地铁扶梯健康管理产品。2019 年确认收入的项目为北京市示范工程，是地铁扶梯健康管理产品的首次应用。2020 年起北京地铁要求电梯厂商直接配置健康管理产品，该客户不再直接采购，采购需求转移至电梯厂商
通力电梯有限 公司	5.08	1,254.66	-	-	1,259.74	4,129.26	合作始于年，销售产品为地铁扶梯健康管理产品需求持续释放

客户名称	销售收入					2022 年 7 月 末在手订单	情况分析
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	报告期合计		
中国石化上海 石油化工股份 有限公司	11.32	53.20	554.81	496.95	1,116.28	32.00	合作始于 2020 年，销售产品为压缩机健康管理系统、设备工业互联网平台等，该客户为我国最大的综合性石油化工企业之一，设备数量大，新建项目多，具有新采购需求及升级换代需求
恒力石化（大 连）炼化有限公 司	8.50	493.43	601.30	-	1,103.23	55.50	合作始于 2020 年，销售产品为压缩机健康管理系统等，该客户为大型民营石化公司，建设了国家核准的首个大型民营炼化项目，设备数量大，具有新采购需求及升级换代需求
深圳沈鼓测控 技术有限公司	-	251.54	284.42	542.11	1,078.07	67.76	合作始于 2013 年，销售产品为压缩机、机泵健康管理系统等。该客户属于“设备原厂”，将发行人产品配置于其产品之上，需求随设备生产持续存在
康力电梯股份 有限公司	47.21	732.86	250.09	-	1,030.16	-	合作始于 2020 年，销售产品为地铁扶梯健康管理产品，目前我国该类产品应用处于上升期，需求持续释放
国家管网集团 联合管道有限 责任公司西部 分公司	-	-	944.25	-	944.25	69.50	合作始于 2019 年，销售产品为压缩机健康管理系统等，该客户按计划分批采购，2020 年后下一批大规模采购尚未启动，未来将择机启动，目前需求未饱和
中石油云南石 化有限公司	120.40	339.07	239.33	239.15	937.95	252.00	合作始于 2015 年，销售产品为压缩机、机泵健康管理系统、故障诊断服务等，该客户是中国石油“十三五”期间唯一投产的新建大型炼厂，设备数量大，具有新采购需求及升级换代需求。同时该客户信任发行人专业能力，大量采购发行人故障诊断服务，未来也将产生稳定收入
中国石油天然 气股份有限公司 乌鲁木齐石 化分公司	-	413.04	184.80	305.31	903.15	144.98	合作始于 2009 年，销售产品为压缩机、机泵健康管理系统、故障诊断服务等，该客户为中国石油下属大型分公司，设备数量大，具有新采购需求、升级换代需求及故障诊断服务需求，未来需求将稳定存在
合计	1,884.09	17,654.97	7,929.13	6,613.79	34,081.98	34,332.03	

报告期内，发行人对主要客户的销售持续情况良好。军工领域，销售产品已经过军方批准定型，配套关系得以确定，后续随军用装备生产及已有装备对状态监测产品的加装，采购需求将持续存在。

地铁扶梯领域，发行人与电梯生产商合作，产品配置于电梯生产商的产品中，随电梯生产，采购需求将持续存在。

石油化工领域，整体市场体量较大，客户具有新增采购及旧设备更换需求，发行人持续覆盖主要客户，采购需求稳定，根据访谈，发行人石油化工领域主要客户对发行人产品的普及率及需求情况如下：

客户名称	销售额（万元）					2022 年 7 月末在手订单	普及率及需求情况
	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	报告期合计		
中国石油四川石化有限责任公司	136.70	769.94	265.39	261.64	1,433.67	61.35	中期计划覆盖全部关键转动设备，目前进度约 50%，未来计划覆盖全部转动设备
中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司	38.77	209.25	54.84	89.16	392.02	105.00	计划覆盖全部转动设备，目前进度约 40%
中国石油化工股份有限公司天津分公司	2.35	-	429.52	153.33	585.20	-	目前中国石化有 37 家炼化分公司，其中 10 家分公司已接入设备工业互联网平台，计划未来三年内再扩大一倍左右，最终全部覆盖
国家管网集团北方管道有限责任公司压缩机组维检修中心	-	25.22	84.64	64.70	174.56	298.50	计划覆盖关键设备。未来需求主要在新投产机压缩机组，以及目前未大规模安装健康管理系统的输油泵等

综上，公司与主要客户保持了长期、良好的合作关系，主要客户对公司产品及服务具有持续性需求，报告期内公司主要客户基本保持稳定。因此，公司客户具有稳定性。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查：

1、获取并核查发行人收入明细表，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询发行人主要客户的工商资料，核查其成立时间、主营业务、注册资本、人员规模、股权结构等信息，并与发行人关联方清单、董监高调查表等

文件进行交叉对比，核查是否与发行人存在关联关系；对发行人主要客户进行访谈、函证，了解发行人主要客户的真实性、合作历史；

2、访谈发行人各领域主要客户，了解其对于健康管理服务的未来规划、发行人各类产品目前使用情况、同类采购情况、人员规模等信息；

3、访谈发行人管理层，了解发行人市场开发模式及业务延续性，并通过公开渠道查询可比上市公司资料进行对比；

4、访谈发行人管理层，了解公司对部分领域、部分重要客户销售情况波动的原因；

5、取得并核查了发行人在手订单明细表。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已经在招股说明书中按照合并口径对前五大客户的销售情况进行了披露；

2、报告期内，发行人前十大客户主要为军工集团下属单位、中国石油和中国石化下属单位、大型电梯公司等大中型企业，前十大客户与发行人均不存在关联关系；发行人与主要客户建立了长期、良好的合作关系；

3、报告期内，发行人营业收入主要由军工、石油化工和地铁扶梯等行业组成，各行业收入整体呈现上升态势，部分行业的收入波动主要原因为大规模项目验收、“新冠”疫情影响等，具有合理性；

4、发行人对各集团客户不同地域下属单位均存在销售的原因为各集团客户下属单位较多，各有业务侧重且均具有对发行人产品的需求；发行人部分地域收入集中度较高的原因为发行人重点布局的军工、石油化工、地铁扶梯等领域在华中、华东、华北地区较为集中，同时，相关集团客户的下属单位也具有相应区域分布特征。发行人对集团客户不同地域的下属单位均存在销售且部分地域集中度较高具备合理性，属于行业惯例；发行人市场开发模式属于行业惯例，业务具有

延续性；

5、发行人主要客户关于设备健康管理服务具备明确的未来规划，市场需求较大；存在部分其他竞争对手为相同客户提供类似产品的情形，但一般情况下发行人产品占据主导地位；

6、中国石化是发行人在石油化工领域长期合作的主要客户之一，报告期各期均为前十大客户，其中 2019 年为公司第五大客户、2020 年为公司第一大客户，2021 年度未进前五大客户主要系大规模项目进度的影响及发行人整体收入规模快速增长，具有合理性；A 集团 2021 年成为公司第一大客户主要系前期产品型号达到批量生产阶段，相关销售收入大幅增加，具有合理性；发行人与国家石油天然气管网集团有限公司部分项目周期较长，金额较大，2021 年执行项目交付验收的数量减少，导致收入下降，截至 2022 年 7 月 31 日，发行人拥有国家石油天然气管网集团有限公司在手订单 1,852.46 万元，预计 2022 年收入回升至报告期前两年水平。

7、公司与主要客户保持了长期、良好的合作关系，主要客户对公司产品及服务具有持续性需求，报告期内公司主要客户基本保持稳定。

8、关于营业成本

申报材料显示：

报告期内发行人主营业务成本分别为 4,803.20 万元、5,967.89 万元、11,659.65 万元，以直接材料成本为主，主要原材料包括传感器、芯片、结构件等。

请发行人：

（1）说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类的进行核算和归集。

（2）说明各类主要原材料的价格波动机制，是否存在公开、足够的采购来源；结合细分类别产品的采购数量及采购单价变化情况及原因，说明传感器、

结构件、计算机及工控设备等原材料平均采购单价波动较大的原因及合理性。

(3) 按主要业务类型说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况；相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况，如人员工时系统。

(4) 披露报告期内制造费用的具体构成情况，占比或波动较大的列示原因及合理性；相关产品安装或调试是否均为第三方完成，如是，请披露对相关外包服务的采购情况、主要供应商、采购单价及其公允性、与发行人关联关系等情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明发行人财务报表中确认和计量的成本、费用是否真实、准确、完整，与成本相关的内部控制制度是否健全且有效运行。

回复：

一、说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类的进行核算和归集

【发行人说明】

(一) 各类成本确认原则及归集过程，符合《企业会计准则》的相关规定

1、各类成本的确认原则及归集过程

报告期内，公司提供的产品和服务包括设备健康管理系统、设备工业互联网平台和技术研究与设备故障诊断服务。其中设备健康管理系统和设备工业互联网平台的成本主要包括自制产成品等材料成本、人工成本、项目费用等；技术研究与设备故障诊断服务主要为人工成本和项目费用。因此公司成本核算和归集包含两部分，一是对公司自制产品成本的核算和归集；二是自制产品入库后，以单个销售项目进行成本的核算和归集。

(1) 自制产品成本的确认原则及归集过程

1) 成本确认原则

发行人的自制产品成本，具体包括直接材料、人工成本、制造费用等。

2) 成本核算、归集过程

项目	成本归集	成本分配
直接材料	直接材料是生产过程中按照 BOM 领用的材料；按实际成本核算，一般按照生产工单投料，对材料进行归集	以生产工单的材料实际成本和标准 BOM 为基础计算完工入库的产品材料成本。 单个产品的直接材料=（当月直接材料投入+期初直接材料）/（本月投产数量+月初在产数量）
直接人工	直接人工是直接生产人员当月发生的人工费用，本月发生的人工成本按照生产人员实际发生金额归集	以完工入库产品的标准定额工时为基础计算各类产品分配的直接人工。 单个产品的人工成本=当月生产人工成本*该产品的标准工时/（各产品入库数量*各产品标准工时）
委外加工费用	委外加工费用是板卡焊接及三防的外协加工费用；根据每批次板卡的委外结算单据归集	以委外结算单据为基础计算委外板卡分配的委外加工费用。 单个板卡成本=（委外材料成本+外协成本）/委外入库数量；
制造费用	发行人制造费用主要归集产品生产过程产生的各项间接费用，主要包括设备发生的折旧费、房租物业费、为组织和管理生产车间所发生薪酬、低值易耗品摊销、电费等各项费用	以完工入库产品的标准定额工时为基础计算各类产品分配的制造费用。 单个产品的制造费用=当月制造费用*该产品的标准工时/（各产品入库数量*各产品标准工时）

发行人的自制产品完工后计入存货的库存商品核算。自制产品出库后，按项目在存货里的发出商品或合同履行成本进行归集。待项目验收时，产品成本由发出商品或合同履行成本结转至营业成本。

（2）按销售项目进行成本的核算和归集

1) 成本确认原则

公司按销售项目进行成本归集和核算，项目成本具体包括材料成本（上述经过发行人内部生产或组装加工的产品以及部分外购辅材或配件）、人工成本、项目费用等。在确认相关项目收入实现后，将相应项目成本转入营业成本，成本结转时点与相关收入配比。

2) 成本核算、归集过程

项目	成本归集	成本分配
材料成本	材料成本是因项目需求领用的公司自制产品及部分外购的辅材或配件	以材料领用单据明确的销售项目编号，直接计入对应销售项目
人工成本	人工成本是在设备健康管理系统、设备工业互联网平台项目中，进行产品安装调试产生的公司员工的人工费用；在技术研究与设备故障诊断服务中，参与研究和提供服务的公司员工的人工成本	以销售项目为基础，按照员工的实际人工成本和参与不同项目的实际工时进行分配，计入不同销售项目
项目费用	各销售项目实施过程中发生的各项费用，包括安装调试费、技术服务费、检测费、差旅费、运输费等	以销售项目为基础，按照各个项目实际发生的费用直接计入对应销售项目

发行人按项目对成本进行单独核算，收入确认后相关项目实施成本结转至当期营业成本。若期末项目未完成验收，相关成本计入存货的发出商品或合同履约成本。

2、符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第1号——存货》规定，“第五条：存货应当按照成本进行初始计量。存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。

第六条：存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用。

第七条：存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用。制造费用，是指企业为生产产品和提供劳务而发生的各项间接费用。企业应当根据制造费用的性质，合理地选择制造费用分配方法。在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。

第八条：存货的其他成本，是指除采购成本、加工成本以外的，使存货达到场所和状态所发生的其他支出。

第九条：下列费用应当在发生时确认为当期损益，不计入存货成本：（一）非正常消耗的直接材料、直接人工和制造费用。（二）仓储费用（不包括在生产过程中为达到下一个生产阶段所必需的费用）。（三）不能归属于使存货达到场所

和状态的其他支出。

第十四条：企业应当采用先进先出法、加权平均法或者个别计价法确定发出存货的实际成本。对于性质和用途相似的存货，应当采用相同的成本计算方法确定发出存货的成本。对于不能替代使用的存货、为特定项目专门购入或制造的存货以及提供的劳务，通常采用个别计价法确定发出存货的成本。对于已售存货，应当将其成本结转为当期损益，相应的存货跌价准备也应当予以结转。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定：“第二十六条企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用(或类似费用)、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回。”

综上所述，公司各类成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定，各类成本能清晰、准确分类进行核算和归集。

（二）各类成本核算和归集方式

1、自制产品成本的核算和归集

以公司 2021 年 7 月产品编码为 032501001（以下简称“甲产品”）的产品成本核算为例，其当月入库单位成本 5,340.89 元，具体核算的过程如下：

（1）直接材料费

项目	金额
甲产品当月归集的直接材料成本总额 A（元）	100,236.93
甲产品月初在产品的直接材料成本总额 B（元）	250,100.50
甲产品月初在产品数量 C（个）	70.00
甲产品当月投入数量 D（个）	-
甲产品当月入库产成品的直接材料应分摊成本金额 $E = (A+B) / (C+D)$ （元）	5,004.82
甲产品当月入库产成品的数量 F（个）	42.00

项目	金额
甲产品当月入库产成品的单位直接材料成本金额 $G=E \times F$ （元）	210,202.43

（2）直接人工和制造费用

项目	直接人工金额	制造费用金额
该产品中心当月归集的成本总额 H（元）	16,108.66	44,314.00
甲产品的标准工时 I（小时）	176.33	176.33
该产品中心当月入库所有产品的标准总工时 J（小时）	754.83	754.83
甲产品当月入库产成品的应分摊成本金额 $K=H \times I \div J$ （元）	3,763.02	10,351.85
甲产品当月入库产成品的数量 L（只）	42.00	42.00
甲产品当月入库产成品的单位成本 $F=K \div L$ （元）	89.60	246.47

综上所述，2021 年 7 月甲产品相关成本支出总金额为 224,317.30 元（单位成本 5,340.89 元 $\times$ 当月入库数量 42），其中直接材料 210,202.43 元，直接人工 3,763.02 元，制造费用 10,351.85 元，与实际账务处理情况一致。公司实现销售时，按该产品全月加权一次平均成本结转营业成本。

2、按销售项目进行成本的核算和归集

以公司 2021 年 7 月产品项目为 2020BH152（以下简称“乙项目”）的项目成本核算为例，其当月完成销售结转成本 657,812.38 元具体核算的过程如下：

（1）材料成本和制造费用

项目	材料成本金额	制造费用金额
乙项目当月归集的成本总额 A（元）	495.58	3,362.25
乙项目月初发出商品/合同履约成本金额 B（元）	184.88	14,934.69
乙项目月末发出商品/合同履约成本金额 $C=A+B$ （元）	680.46	18,296.94

（2）人工成本

项目	金额
乙项目月初发出商品/合同履约成本金额 D（元）	551,167.34
参与乙项目当月人员工资总额 E（元）	87,667.64
参与乙项目当月人员工时情况 H（小时）	960.00

参与乙项目的人员当月总工时情况 I（小时）	960.00
乙项目当月应确认人工成本金额 $J=E*H/I$ （元）	87,667.64
乙项目月末发出商品/合同履约成本金额 $K=D+J$ （元）	638,834.98

综上所述，2021 年 7 月乙产品相关成本支出总金额为 657,812.38 元，其中材料成本 680.46 元，人工成本 638,834.98 元，其他费用 18,296.94 元，与实际账务处理情况一致。公司实现销售时，按该产品全月加权一次平均成本结转营业成本。

二、说明各类主要原材料的价格波动机制，是否存在公开、足够的采购来源；结合细分类别产品的采购数量及采购单价变化情况及原因，说明传感器、结构件、计算机及工控设备等原材料平均采购单价波动较大的原因及合理性

【发行人说明】

（一）各类主要原材料的价格波动机制，是否存在公开、足够的采购来源

1、各类主要原材料的价格波动机制

公司主要采购原材料为传感器、芯片、结构件、计算机及工控设备、电子元器件、连接器及线缆等。上述原材料主要为通用产品，所处行业成熟，市场竞争激烈，产品质量稳定，市场价格透明，买卖双方参照市场价格进行交易。

公司在采购方面建立了严格的采购流程和供应商甄选制度，结合采购数量、预计成本、采购周期、生产需求等因素，确定最佳采购方式。公司采购按照市场定价原则，价格由双方协商确定，采购价格具有公允性。

2、各类主要原材料是否存在公开、足够的采购来源

公司采购的主要原材料为传感器、芯片、结构件、计算机及工控设备、电子元器件、连接器及线缆等，主要为通用产品，相关产品技术成熟、来源丰富、供应充足，行业竞争较为充分，可选供应商较多，定价机制成熟，市场价格透明。报告期内，公司综合质量、价格等因素对供应商定期进行评估，并对供应商进行一定调整。发行人优秀的供应链管理能力和也得到了主要供应商的认可。

综上，公司采购的主要原材料价格参照市场价格确定，各类主要原材料存在公开、充足的采购来源。

（二）结合细分类别产品的采购数量及采购单价变化情况及原因，说明传感器、结构件、计算机及工控设备等原材料平均采购单价波动较大的原因及合理性

报告期内，公司传感器、结构件、计算机及工控设备、电子元器件等原材料的采购数量及采购单价出现一定程度波动，主要是由于公司开展项目的生产经营需要以及市场环境变化所致。具体变化情况及原因分析如下。

1、传感器

单位：万元、元/个

产品名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价
电涡流传感器	111.35	2,305.41	151.96	2,400.64	155.25	2,236.99	113.38	2,649.02
加速度振动传感器	455.73	659.53	601.61	531.59	241.11	599.47	655.32	844.81
定制成套传感器	403.54	1,008,849.56	1,024.69	569,273.96	1,544.81	908,714.21	-	-
其它	172.86	149.58	545.32	240.84	169.58	80.57	120.76	413.42
总计	1,143.48	461.56	2,323.58	671.34	2,110.75	818.75	889.46	800.88

报告期前两年，发行人传感器采购单价基本保持平稳。2021 年，传感器的平均采购价格同比下降，主要系：（1）当年发行人增加国产加速度振动传感器的采购量，而国产传感器的平均价格低于进口加速度振动传感器平均价格；（2）因军品项目需要，向江苏骥鑫船舶设备有限公司新增采购 10 套测量传感器，由于该类产品仅实现基本的测量功能，采购均价为 26.55 万元，导致军用定制成套传感器平均采购单价同比下降较多。具体如下：

（1）加速度振动传感器

单位：万元、元/个

产品名称	2021 年				2020 年			
	金额	金额占比	数量	单价	金额	金额占比	数量	单价
加速度振动传感器	601.61	25.89%	11,317	531.59	241.11	11.42%	4,022	599.47
其中：国产	476.83	20.52%	10,252	465.10	205.02	9.71%	3,839	534.03
进口	124.78	5.37%	1,065	1,171.61	36.09	1.71%	183	1,972.10
其中：高规格	9.74	0.42%	16	6,087.39	-	-	-	-
中规格	41.53	1.79%	210	1,977.73	36.09	1.71%	183	1,972.10
低规格	73.50	3.16%	839	876.10	-	-	-	-
合计	601.61	25.89%	11,317	531.59	241.11	11.42%	4,022	599.47

2021 年发行人加速度振动传感器平均采购单价下降，主要原因为发行人实施传感器国产化，扩大国内品牌传感器的采购占比。发行人采购加速度振动传感器中，国内品牌产品单价一般为 300-700 元，2021 年国产传感器平均价格有所降低系由于采购数量增加导致。进口产品单价一般在 1,000-2,000 元，甚至 2,000 元以上，2021 年进口加速度振动传感器采购单价下降，主要原因为发行人开展项目增加，根据项目需要新增采购了较多低规格进口传感器。同时，因采购量提升，发行人 2021 年初与供应商协商年度国内品牌传感器批量协议价格，获得价格优惠。

2022 年 1-6 月加速度振动传感器平均价格上升，主要原因为当期特殊项目采购高温和高频传感器和保护开关单价较高，平均单价约为 10,200 元（当期加速度振动传感器平均单价为 659.53 元）。此外，由于国外原材料人工运输费用增加，国外品牌传感器价格有所上涨。

（2）定制成套传感器

2021 年，发行人开拓新军品项目，根据项目需要，从江苏骥鑫船舶设备有限公司新增采购 10 套测量传感器（当期军用定制成套传感器合计采购数量为 18 套），单价为 26.55 万元（当期军用定制成套传感器平均单价为 56.93 万元），该类传感器组成部分较 2020 年采购的传感器简单，仅实现基本的测量功能，需要多套搭配使用，因此每套的单价较低，上述采购导致 2021 年军用定制成套传感器平均单价的大幅下降。

2022 年 1-6 月，公司采购定制成套传感器数量较少，共采购 4 套，为从 A08 采购的 2 套传感器组及从 A02 采购的 2 套噪声监测系统测量设备，该等传感器为集成式传感器系统，实现功能较为复杂，每套单价较高，均超过 100 万元，因此军用定制成套传感器平均单价大幅上升。

2、结构件

单位：万元、元/个

产品名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价
军用定制件	497.69	660.42	734.52	2,323.69	-	-	50.49	33,662.29
箱体及其配件	169.61	674.67	389.36	1,081.85	389.48	1,087.32	356.69	1,046.32
工程安装辅料	209.60	18.34	564.94	20.17	196.46	26.22	169.41	35.49
其他	121.37	14.11	294.00	16.37	108.64	12.50	44.10	6.65
总计	998.27	47.45	1,982.82	42.52	694.57	41.99	620.70	52.85

报告期内，公司采购结构件的数量和单价有所波动，具体原因如下：

（1）军用定制件

2019 年公司开展军品研发项目，采购数量较少，且定制程度较高，因此军用定制件平均采购单价偏高。2020 年某些项目处于试验阶段，没有新增采购需求。2021 年公司军品项目开始大规模生产，所需定制件的种类增加，生产环节产生了较多低价值定制件的采购需求。同时，所需定制件采购数量上升，平均采购价格相应降低。以上因素导致 2021 年军用定制件平均采购单价较低。

2022 年 1-6 月，公司为降低采购价格，重新设计了现有产品的军用定制件，

由大型组件定制调整为分模块拆分定制，并择优选择供应商，导致了军用定制件采购价格的大幅下降。

（2）箱体及其配件

2019-2021 年，公司采购箱体及其配件的平均采购单价略有波动，基本保持平稳。2022 年 1-6 月，平均采购单价大幅下降，主要原因为公司计划采购数量增长，年初与供应商协商年度批量协议价格。

（3）工程安装辅料

2020 年、2021 年，工程安装辅料采购单价持续下降，主要原因为该两年公司采购数量逐年翻倍，平均采购价格相应下降。2022 年预计全年采购量仍将继续增长，公司选择多家供应商引入价格竞争机制，年初与最优供应商签订年度批量价格协议，因此 2022 年 1-6 月公司工程安装辅料的平均采购单价有明显降低。

3、计算机及工控设备

单位：万元、元/个

产品名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价
计算机及配件	280.39	1,346.75	667.18	1,059.35	450.40	1,318.51	613.23	3,422.02
网络设备及配件	148.15	743.72	495.93	834.05	181.20	950.69	363.34	1,104.05
工控设备	931.31	155,218.90	541.59	54,159.22	610.41	148,880.67	248.25	95,481.21
其他	64.82	6,293.01	9.54	648.83	0.76	83.47	21.59	30,849.44
总计	1,424.67	3,362.46	1,714.23	1,372.38	1,242.78	2,278.65	1,246.41	2,436.31

报告期前两年，发行人计算机及工控设备采购单价基本保持平稳，2021 年大幅下降，主要原因为军工项目采购工控设备种类变化；2022 年 1-6 月大幅上升，主要原因为军工项目采购工控设备种类变化及计算机及配件采购单价上升。

（1）2021 年平均价格下降的原因

2020 年、2021 年，发行人计算机及工控设备采购情况如下：

单位：万元、元/个

产品名称	2021 年				2020 年			
	金额	金额占比	数量	单价	金额	金额占比	数量	单价
计算机及配件	667.18	38.92%	6,298	1,059.35	450.40	36.24%	3,416	1,318.51

产品名称	2021 年				2020 年			
	金额	金额占比	数量	单价	金额	金额占比	数量	单价
其中：内存、硬盘	187.11	10.92%	4,057	461.20	67.02	5.39%	1,541	434.90
除内存、硬盘外	480.07	28.00%	2,241	2,142.21	383.39	30.85%	1,875	2,044.72
网络设备及配件	495.93	28.93%	5,946	834.05	181.20	14.58%	1,906	950.69
工控设备	541.59	31.59%	100	54,159.22	610.41	49.12%	41	148,880.67
其中：一般工控设备	488.47	28.50%	31	157,570.08	608.60	48.97%	39	156,051.41
裸机	53.12	3.10%	69	7,699.27	1.81	0.15%	2	9,051.33
其他	9.54	0.56%	147	648.83	0.76	0.06%	91	83.47
总计	1,714.23	100.00%	12,491	1,372.38	1,242.78	100.00%	5,454	2,278.65

2021 年，计算机及工控设备平均采购价格同比下降 39.77%，主要系：（1）当年发行人新型有线产品 BH7000 上市，需增加对内存、硬盘的备货，同期采购数量同比增长超 100%，而内存、硬盘的平均单价在 400-500 元，相对较低；（2）因业务需要，当年采购离线产品 BH550 所需手持终端裸机 69 台，平均采购单价约 7,700 元，相对较低，且由于采购数量增加，平均价格较 2020 年有所下降。

（2）2022 年 1-6 月平均价格上升的原因

2022 年 1-6 月，发行人计算机及工控设备采购情况如下：

单位：万元、元/个

产品名称	2022 年 1-6 月				2021 年			
	金额	金额占比	数量	单价	金额	金额占比	数量	单价
计算机及配件	280.39	19.68%	2,082	1,346.75	667.18	38.92%	6,298	1,059.35
其中：内存、硬盘	44.99	3.16%	1,045	430.54	187.11	10.92%	4,057	461.20
除内存、硬盘外	235.40	16.52%	1,037	2,270.02	480.07	28.00%	2,241	2,142.21
网络设备及配件	148.15	10.40%	1,992	743.72	495.93	28.93%	5,946	834.05
工控设备	931.31	65.37%	60	155,218.90	541.59	31.59%	100	54,159.22
其中：一般工控设备	580.59	40.75%	42	138,235.64	488.47	28.50%	31	157,570.08
裸机	12.32	0.86%	16	7,697.90	53.12	3.10%	69	7,699.27
数据采集调理设备和综合显控设备	338.41	23.75%	2	1,692,035.40	-	-	-	-
其他	64.82	4.55%	103	6,293.01	9.54	0.56%	147	648.83
总计	1,424.67	100.00%	4,237	3,362.46	1,714.23	100.00%	12,491	1,372.38

2022年1-6月,计算机及工控设备平均采购价格较2021年增长145.01%,主要系:(1)2021年已经根据未来生产计划完成了对单价较低的内存、硬盘的备货,2022年1-6月相应的采购量大幅下降,导致计算机及配件类产品采购单价较2021年增长27.13%;(2)因离线产品BH550所需采购的手持终端裸机数量减少至16台,同时为军品项目需要,采购了单价较高的数据采集调理设备和综合显控设备,平均单价约169万元,导致工控设备平均采购单价较2021年增长超过100%。

4、电子元器件

单位:万元、元/个

产品名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价	总金额	单价
阻容类	91.25	0.73	136.73	0.18	89.08	0.18	75.44	0.19
非阻容类	396.92	3.31	541.99	3.65	310.66	4.77	314.71	5.02
总计	488.17	1.99	678.72	0.75	399.74	0.73	390.15	0.84

报告期前三年发行人电子元器件采购单价基本保持平稳,2022年1-6月大幅上升,主要原因为发行人部分低价值电子元器件采购数量的大幅下降及军用电子元器件采购数量增加。具体情况如下:

单位:万元、元/个

产品名称	2022年1-6月				2021年			
	金额	金额占比	数量	单价	金额	金额占比	数量	单价
阻容类	91.25	18.69%	1,256,943	0.73	136.73	20.15%	7,510,896	0.18
其中:未来调整为外协生产商提供	-	-	-	-	45.90	6.76%	6,225,771	0.074
未来发行人仍将直接采购	91.25	18.69%	1,256,943	0.73	90.83	13.38%	1,285,125	0.71
非阻容类	396.92	81.31%	1,200,790	3.31	541.99	79.85%	1,483,867	3.65
总计	488.17	100.00%	2,457,733	1.99	678.72	100.00%	8,994,763	0.75

(1) 阻容类

2019-2021年,公司阻容类电子元器件平均价格基本保持稳定,2022年1-6月,为了提高生产效率,主要系为提高生产效率,发行人调整外协生产商原材料供应方式,转变为由外协厂商直接提供部分阻容类电子元器件,故当期减少了对部分实现功能简单、单价较低的部分原材料的采购。

（2）非阻容类

公司 2020 年非阻容类电子元器件平均采购价格基本稳定，2021 年下降。随着公司经营规模的扩大，2021 年公司调整采购计划，增加接插端子、电感、按键、空气开关等电子元器件的采购数量，平均采购价格有所下降。此外，2021 年公司减少了电源模块、主控模块的采购数量，该类模块单价较高。因此，2021 年公司非阻容类电子元器件平均采购价格下降。2022 年 1-6 月，发行人采购非阻容类电子元器件的平均价格较 2021 年略有下降，主要原因为发行人继续增加非阻容类电子元器件采购数量，同时单价较高的模块采购数量进一步减少，因此非阻容类电子元器件平均采购价格略有下降。

综上，公司传感器、结构件、计算机及工控设备、电子元器件在报告期内平均采购价格的波动主要原因为采购结构、数量的调整及相应价格变化或特定项目采购需要，具有合理性。

（三）报告期内发行人与同行业公司相比直接采购的采购内容及成本占比情况

发行人同行业公司中，晨曦航空未披露直接采购内容，容知日新、东华测试、中控技术、观想科技直接采购内容情况如下：

同行业公司	直接采购内容
容知日新	电子元器件类、计算机网络设备类、结构件类以及辅材等
东华测试	集成电路、连接器、组装件模块类、电源、机箱壳柜类
中控技术	系统物资、仪表物资和成套物资
观想科技	元器件、主机、服务器、单次使用的软件许可（不具有知识产权）等，或根据业务需求进行软件委外研发
博华科技	传感器、芯片、结构件、计算机及工控设备、电子元器件、连接器及线缆等

2019 年-2021 年，发行人同行业公司中，东华测试、晨曦航空未披露直接材料成本情况，2022 年 1-6 月发行人同行业公司均未披露直接材料成本情况。容知日新、中控技术、观想科技的直接材料成本占比情况如下：

公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中控技术	86.02%	82.35%	82.29%
容知日新	68.46%	69.44%	69.14%

公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
观想科技	86.03%	51.93%	66.18%
平均值	80.17%	67.91%	72.54%
博华科技	79.38%	62.88%	68.33%

发行人与同行业公司直接采购的采购内容类似，成本占比整体相近。

三、按主要业务类型说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况；相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况，如人员工时系统

【发行人说明】

（一）主要业务的人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况

报告期内，主要业务的人工成本主要由工资、社保、公积金、福利费、职工教育经费构成，不同业务类型人工成本构成一致，不存在明显差异。

报告期内各主要业务的人工构成情况、人工成本核算及分配、单位人工情况如下：

单位：万元

项目类型	归集人员类型	人工成本核算及分配
设备健康管理系统	工程技术人员、硬件测试人员	以销售项目为基础，按照员工的实际人工成本和参与不同项目的实际工时进行分配，计入不同销售项目
技术研究和故障诊断服务		
其中：技术研究	工程技术人员、研发人员	以销售项目为基础，按照员工的实际人工成本和参与不同项目的实际工时进行分配，计入不同销售项目
设备故障诊断服务	诊断人员	以销售项目为基础，按照实际参与项目的人工成本计入不同销售项目
设备工业互联网平台	工程技术人员	以销售项目为基础，按照员工的实际人工成本和参与不同项目的实际工时进行分配，计入不同销售项目

（1）设备健康管理系统

报告期内，设备健康管理系统业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
人工成本（万元）	49.83	157.25	63.20	129.51
总工时（小时）	7,730.00	27,564.00	12,312.00	26,886.00
单位工时薪酬（元）	64.46	57.05	51.33	48.17

报告期内，设备健康管理系统的单位工时薪酬整体呈现上升趋势，主要是因为公司整体薪资水平不断提高。

2019 年度，设备健康管理系统业务总工时较高，主要原因为：公司与北京市轨道交通建设管理有限公司的自动电扶梯监测诊断系统项目，是公司首个应用于地铁扶梯的设备健康管理系，项目自 2017 年 11 月开始，2019 年 3 月验收。该合同与地铁用户直接签订合同，与地铁线路建设同步，地铁线路建设周期比较长，员工全程参与时间较长。

2020 年度，设备健康管理系统业务的总工时减少，主要是因为 2020 年确认收入的项目中不存在上述长周期耗工时的地铁类项目。

2021 年度，设备健康管理系统业务总工时大幅增加（增幅 123.88%），主要原因为当年该业务的收入同比大幅增长 186.84%。

（2）技术研究和故障诊断服务

1）报告期内，技术研究业务人员工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
人工成本（万元）	3.36	130.81	592.80	121.49
总工时（小时）	400.00	16,370.00	63,616.00	16,664.00
单位工时薪酬（元）	84.00	79.91	93.18	73.29

2020 年度，技术研究业务总工时和单位工时薪酬均显著高于其他各期，主要原因为：2020 年公司针对柴油发电机组静态与动态多维数据可视化诊断技术的研发项目，完成验收。该项目自 2017 年 12 月开始，自 2020 年 12 月完成验收，投建周期长达 2 年，导致累计人工工时发生较多；同时由于该项目研发难度大，技术要求高，投入研发的人员级别较高，导致整体单位工时薪酬水平提高。

2）报告期内，设备故障诊断服务人员人数、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
人工成本（万元）	282.00	541.82	390.58	450.55
平均人数（人）	23.00	23.00	20.00	22.00
平均薪酬（万元）	24.52（年化）	23.56	19.53	20.48

注：平均人数为月度人数的平均值，薪酬为报告期各期计入项目成本的薪酬发生额。

报告期内故障诊断业务单位人工基本保持一致，2020 年受疫情影响故障诊断人员社保公积减免，导致人均薪酬略有下降。

（3）设备工业互联网平台

报告期内，设备工业互联网平台工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
人工成本（万元）	-	52.31	22.81	52.74
总工时（小时）	-	8,240.00	4,256.00	10,179.00
单位工时薪酬（元）	-	63.48	53.39	51.81

报告期内，设备工业互联网平台的单位工时薪酬整体呈现上升趋势。

2019 年度，设备工业互联网平台总工时较高，主要原因为：军工领域的设备工业互联网平台项目要求比较高，公司根据测试的结果和客户的要求对系统不断的进行完善，投建周期长达 103 天，项目过程中投入人数最多达 20 人，导致总工时较高。

2020 年度，设备工业互联网平台的总工时较低，主要原因为：设备工业互联网平台客户为中石油、中石化下属分公司等集团类客户，该类客户已有完善的软件实施平台和运行环境，公司项目人员在完成一个集团下属子公司的平台搭建后，在后续下属子公司的平台搭建需要人工较少。

2021 年度，设备工业互联网平台的总工时大幅增加，主要原因为：2021 年度公司与中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司的项目投建周期较长，人工工时增加。

（二）相关员工同时服务多个项目的情形及成本分配和内控制度情况

发行人报告期内存在员工同时服务多个项目的情形（含研发项目）。

公司制定了与工时填报和人工分配相关的《工时制度》等相关内控制度，严格按照制度区分研发人员参与研发活动工时与非研发活动工时，区分同一员工参与不同项目工时，并据此为基础将相关人员薪酬等相关费用分配至研发支出和非研发活动支出，同时对研发项目的立项及管理、研发支出的使用范围和审批程序进行规定。

同时，公司使用工时系统对工时进行填报统计。

报告期内，发行人相关员工工时填报的具体内控措施如下：

（1）项目立项的人员安排计划。在立项时，会明确参与研发项目/销售项目的主要人员安排，形成相关人员的项目安排，并经相关项目经理以及部门负责人的确认；

（2）项目工时填报及多级交叉审批。项目开展时，参与项目人员根据实际参与的项目在工时系统中选择填报工时，经由各项目负责人汇总审核后，如果员工填报的一个或多个项目的工作时长不符合实际，项目负责人可要求退回。审核通过后，提交人力资源负责人审批。

（3）人力资源部复核审批。每月人力资源部在收到提交的项目工时汇总表后，进行复核，确保项目主要参与人员与项目立项的人员安排保持基本一致，同时复核项目人员的工时安排和实际考勤情况。

（4）财务部门根据人力资源部门复核后的工时统计表，按不同项目人员在不同项目上的工时比例，对人工成本进行分配。

通过上述安排及多级交叉复核，项目人员填报的工时能够反映实际的项目及工作时间，确保业务成本与研发费用的准确划分。

项目人员参与研发项目时，研发人员的工时通过工时记录计入相关研发项目，并根据工时将相关薪酬分配至研发费用中；项目人员参与生产活动时，则根据其实际参与工时将相关薪酬分配至生产成本中，以保证研发人员成本和生产成本能够明确区分。

（三）生产人员平均工资情况

报告期各期末，发行人生产人员数量分别为 16 人、16 人、30 人、32 人，生产人员平均工资情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
发行人生产人员工资	14.04	12.36	11.76	12.72
北京市城镇私营单位	-	10.00	9.06	8.53
北京市上市公司生产人员	-	15.69	13.73	16.64

数据来源：北京市统计局、Wind

注：上市公司生产人员薪酬为最近 1 年收入在 10 亿元内的北京市上市公司生产人员薪酬之中位数，生产人员薪酬=（应付职工薪酬本期增加额-销售费用、管理费用、研发费用之职工薪酬）/年末生产人员人数

报告期各期末，以上生产人员分布情况如下：

单位：人

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
固件烧录及功能测试	7	21.88%	7	23.33%	3	18.75%	3	18.75%
整机组装	6	18.75%	6	20%	2	12.5%	2	12.5%
高温循环及老化测试	4	12.5%	3	10%	1	6.25%	1	6.25%
性能测试	7	21.88%	7	23.33%	3	18.75%	3	18.75%
入库（QC 检验）	2	6.52%	2	6.67%	2	12.5%	2	12.5%
据项目需求配置，整机联调	6	18.75%	5	16.67%	5	31.25	5	31.25
总计	32	100%	30	100%	16	100%	16	100%

截至 2021 年末，发行人与同行业公司的人员结构如下：

单位：人、%

人员类别	博华科技		容知日新		东华测试		中控技术		观想科技		晨曦航空	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
生产人员	30	8.50	71	13.79	145	24.66	527	10.42	8	3.36	42	9.17
研发人员	212	60.05	197	38.25	184	31.29	1,730	34.21	195	81.93	302	65.94
销售人员	51	14.45	208	40.39	105	17.86	1,066	21.08	14	5.88	15	3.28
其他人员	60	17.00	39	7.57	154	26.19	1,734	34.29	21	8.82	99	21.62
合计	353	100.00	515	100.00	588	100.00	5,057	100.00	238	100.00	458	100.00

注：部分同行业公司人员类别口径不同，根据实质进行归类。

截至 2021 年末，发行人生产人数占比 8.50%，低于容知日新、东华测试、中控技术、晨曦航空，高于观想科技，主要是因为生产工序不同，具体如下：

容知日新传感单元为自主制造，发行人传感器单元为外部采购；东华测试自主进行电路板焊接、机加工等工序，发行人相关工序为外协加工或采购；中控技术自主进行电路板焊接、防腐蚀涂覆等工序，发行人相关工序为外协加工；晨曦航空产品包括航空惯性导航产品，涉及关键光学器件的生产、检测、装配，发行人产品无此工序。发行人自主生产工序少于上述同行业公司，因此生产人员占比较低。

观想科技主要产品为装备全寿命周期管理系统等软件系统，软件产品所需生产人员较少，因此发行人生产人员占比高于观想科技。

四、披露报告期内制造费用的具体构成情况，占比或波动较大的列示原因及合理性；相关产品安装或调试是否均为第三方完成，如是，请披露对相关外包服务的采购情况、主要供应商、采购单价及其公允性、与发行人关联关系等情况

【补充信息披露】

发行人已在招股说明书“第八章 财务会计信息与管理层分析”之“十、（二）3、主营业务成本按生产要素构成情况”中补充披露如下：

“（1）制造费用的具体构成情况

报告期内，发行人制造费用的具体构成情况如下：

金额：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安装调试费	189.12	47.33%	420.78	27.65%	328.21	28.64%	211.65	27.60%
技术开发费	98.83	24.73%	202.51	13.31%	146.78	12.81%	110.31	14.38%
差旅费	37.17	9.30%	268.85	17.66%	196.10	17.11%	154.99	20.21%
检验测试费	26.68	6.68%	196.33	12.90%	145.38	12.69%	18.87	2.46%
运费	15.80	3.95%	82.12	5.40%	67.42	5.88%	82.18	10.72%
其他	31.98	8.00%	351.45	23.09%	261.98	22.86%	188.94	24.64%
其中：折旧费	1.78	0.45%	3.72	0.24%	2.20	0.19%	15.54	2.03%
合计	399.59	100.00%	1,522.05	100.00%	1,145.86	100.00%	766.95	100.00%

报告期内，发行人制造费用整体呈逐渐上升趋势。

安装调试费，主要核算产品在客户验收前，对软硬件集成产品进行组装及调试发生的费用；技术开发费，主要核算发行人委托专业公司提供技术服务，以满足不同领域客户的项目需求而发生的费用；检验测试费，主要核算发行人应项目需要，针对特定技术指标和要求，委托专业公司进行测试检验的费用。随着发行人业务规模逐年提高，该等费用逐年增加，差旅费也呈增长趋势。

(2) 由第三方完成安装调试的情况

报告期内，发行人存在部分产品安装或调试由第三方完成的情况。公司项目分散全国各地，公司采用就近原则，在项目所在地寻找安装服务商。报告期内安装服务费单次金额较小，发生频次多。

报告期内，公司前五大安装服务商的具体情况如下：

2022 年 1-6 月：

金额：万元				
供应商	采购内容	项目情况	采购金额	占安装调试费比例
深圳市华铁电力集团有限公司	电缆铺设、机柜安装	深圳地铁项目施工	45.84	24.24%
南京科安电子有限公司	系统安装、系统调试	自动扶梯智能诊断系统安装指导服务	41.57	21.98%
眉山市晋博机电工程有限公司	电缆铺设、机柜安装	成都压缩机厂 9 台往复机在线监测系统施工	41.47	21.93%
山东省显通安装有限公司	电缆铺设、机柜安装	设备在线监测与诊断系统	17.18	9.09%
遂宁市豪海宏伍建筑劳务有限公司	电缆铺设、机柜安装	龙王庙二期机泵监测	13.01	6.88%
合计			159.08	84.11%

2021 年度：

金额：万元				
供应商	采购内容	项目情况	采购金额	占安装调试费比例
南京科安电子有限公司	系统安装、系统调试	自动扶梯智能诊断系统安装指导服务	137.61	32.70%
眉山市晋博机电工程有限公司	电缆铺设、机柜安装	成都压缩机厂 9 台往复机在线监测系统施工	37.94	9.02%
扬州沐威科技有限公司	电缆铺设、机柜安装	地铁自动电扶梯监测诊断系统	30.71	7.30%

北京创益普达科技有限公司	箱体组装线缆制作	石化往复机变负荷工况下故障智能诊断与监控技术开发等	23.99	5.70%
中石油第二建设有限公司	设备安装、电缆铺设	兰州石化公司机泵状态监测项目施工	20.18	4.80%
合计			250.45	59.52%

2020 年度：

金额：万元

供应商	采购内容	项目情况	采购金额	占安装调试费比例
上海华阳检测仪器有限公司	数据整合	上海石化转动设备状态监测平台整合项目	70.75	21.56%
中合润邦科技(北京)有限公司	安装调试	机泵在线状态监测系统	46.42	14.14%
信通院(湖南)信息科技有限公司	数据调试测评	动设备预知性维修平台架构	14.15	4.31%
陕西志成新业网络技术有限公司	设备安装、光纤铺设穿线	炼化厂设备在线监测系统	9.91	3.02%
巴州润阳信息技术工程	设备安装、电缆铺设	压缩机组维检修中心工程(二期)压缩机组振动监测与诊断系统	8.25	2.51%
合计			149.48	45.54%

2019 年度：

金额：万元

供应商	采购内容	项目情况	采购金额	占安装调试费比例
王丽丽	设备安装、电缆铺设	压缩机组维检修中心工程(二期)压缩机组振动监测与诊断系统	60.56	28.61%
陕西佳禾信建筑安装工程有限公司	地面开沟、线缆的毗舍固定	机泵失效治理项目机封冲洗系统	23.30	11.01%
孔卫军	地面开沟、线缆的毗舍固定	玛河 3 台往复机在线监测系统施工	19.70	9.31%
四川隆达成机电工程有限公司	设备安装、电缆铺设	长宁 H8、209H23 井站两台机组线缆铺设施工	17.01	8.04%
杨天恩	地面开沟、线缆的毗舍固定	长宁 H8、209H23 井站两台机组线缆铺设施工	15.00	7.09%
合计			135.57	64.05%

对于部分需要安装调试的项目，公司一般在项目当地或附近寻找有合格资质的供应商。在协商价格时，公司会综合考察当地市场行情并结合项目工作量及难易程度，按项目与供应商进行整体协商定价。该等供应商均非发行人的关联方，双方交易价格公允。”

【发行人说明】

（一）安装调试费用的具体情况

报告期内，发行人安装调试费用的变动情况如下：

单位：万元、套、元/套

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
安装调试费	189.12	420.78	328.21	211.65
委外安装数量	916	2,005	978	213
单位成本	0.21	0.21	0.34	0.99

报告期内，公司的安装调试费用总额不断增加，但单位安装调试费持续下降，主要原因为公司采购的安装调试服务主要包括安装、组装两类服务，其中安装服务主要系客户项目现场的产品安装服务，难度相对较大，单套设备的安装成本相对较高；组装服务系为将公司的产品组装至定制化机箱中，服务内容相对简单，单台设备的组装价格较低。报告期内，随着产品销量的提升，公司采购组装服务的设备数量快速增加，因此单位安装调试费不断下降。

报告期内，发行人对主要安装服务供应商的采购如下：

单位：万元、套、元/套、元/人天，工作量为人*天

期间	序号	安装服务商	采购额 (a)	对应项目 销售收入	安装费占 收入比例	安装数量 (b)	单位安装费 (c=a/b)	工作量(d)	单位价格 (d=a/d)
2022 年 1-6 月	1	深圳市华铁电力集团有限公司	45.84	318.23	14.41%	144	3,183.59	480	955.08
	2	南京科安电子有限公司	41.57	239.81	17.33%	65	6,394.64	684	607.68
	3	眉山市晋博机电工程有限公司	41.47	309.29	13.41%	11	37,704.50	638	650.08
	4	山东省显通安装有限公司	17.18	87.61	19.61%	28	6,137.31	260	660.94
	5	遂宁市豪海宏伍建筑劳务有限公司	13.01	48.67	26.73%	40	3,252.43	175	743.41
	小计		159.08	1,003.61	15.85%				
2021 年	1	南京科安电子有限公司	137.61	990.86	13.89%	54	25,484.20	2145	641.56
	2	眉山市晋博机电工程有限公司	37.94	439.68	8.63%	12	31,617.66	599	633.41
	3	扬州沐威科技有限公司	30.71	2,753.73	1.12%	181	1,696.84	(注 1)	-

	4	北京创益普达科技有限公司	23.99	7,532.00	0.32%	633	379.04	(注 1)	-
	5	中石油第二建设有限公司	20.18	330.49	6.11%	132	1,529.05	375	538.23
	小计		250.45	12,046.75	2.08%				
2020 年	1	上海华阳检测仪器有限公司	70.75	316.98	22.32%	1	707,547.20	(注 2)	-
	2	中合润邦科技(北京)有限公司	46.42	482.58	9.62%	291	1,595.02	744	623.86
	3	信通院(湖南)信息科技有限公司	14.15	720.20	1.96%	1	141,509.44	(注 2)	-
	4	陕西志成新业网络技术有限公司	9.91	67.32	14.71%	23	4,306.81	156	634.98
	5	巴州润阳信息技术工程	8.25	944.25	0.87%	139	593.70	135	611.29
	小计		149.48	2,531.33	5.91%				
2019 年	1	王丽丽	60.56	758.18	7.99%	98	6,179.32	1066	568.08
	2	陕西佳禾信建筑安装工程有限公司	23.30	32.57	71.55%	10	23,300.97	405	575.33
	3	孔卫军	19.70	694.83	2.84%	11	17,909.09	373	528.15
	4	四川隆达成机电工程有限公司	17.01	839.96	2.03%	13	13,084.39	359	473.81
	5	杨天恩	15.00	575.86	2.60%	8	18,750.00	288	520.83
	小计		135.57	2,901.40	4.67%				

注 1: 公司向扬州沐威科技有限公司、北京创益普达科技有限公司采购的安装服务为产品机柜组装服务,并非现场的工程施工,价格系根据产品组装量确定,不适用于人工工作量定价

注 2: 公司向上海华阳检测仪器有限公司、信通院(湖南)信息科技有限公司采购的服务为系统和数据的调试费用,价格基于项目难度、技术含量协商确定,不适用于人工工作量定价

安装服务价格主要系根据工作量及项目难易程度协商确定。如上表所示,除向深圳市华铁电力集团有限公司采购的安装服务外,向其他供应商采购的安装服务定价主要在 500-700 元/人*天,基本保持稳定,采购价格具有公允性。

公司向深圳市华铁电力集团有限公司采购的安装服务价格相对较高,平均为 955.08 元/人*天,主要原因为该项目为深圳地铁 14 号线扶梯监测系统,地处深圳市,当地的用工成本相对较高;且该供应商一并提供环网光缆等辅料,因此整体定价相对较高,具有合理性。

综上所述,公司采购安装服务较为分散,且金额均相对较小,定价单价具有公允性。公司董监高、董监高、关键人员及其关联方与安装服务供应商及其主要股东、经营层之间不存在资金往来。

(二) 技术开发费的具体情况

报告期内,公司技术开发费用具体情况如下:

单位：万元

期间	序号	技术开发提供商	采购金额	占比	委托内容
2022 年 1-6 月	1	广州辰创科技发展有限公司	52.83	53.46%	控制类设备在线系统设计
	2	北京化工大学	46.00	46.54%	车载监测诊断设备研制
	小计		98.83	100.00%	-
2021 年	1	北京网田科技发展有限公司	102.00	50.37%	EMU 数据采集系统开发
	2	合肥航太电物理技术有限公司	45.00	22.22%	机载健康管理 EMU 及快取器 HIRF 防护技术开发
	3	南京伟睿英科技有限公司	21.23	10.48%	装备测试性设计开发与验证
	4	北京九壹测控技术有限公司	19.81	9.78%	性能测试评估系统研制
	5	南京国睿信维软件有限公司	14.48	7.15%	交互式电子手册软件调试及技术服务
	小计		202.51	100.00%	-
2020 年	1	上海华阳检测仪器有限公司	70.75	48.21%	点巡检管理系统建设
	2	沈阳鼓风机集团测控技术有限公司	56.60	38.56%	数据接口的研究开发
	3	北京化工大学	19.42	13.23%	数据采集与服务状态管理平台功能介面开发
	小计		146.78	100.00%	-
2019 年	1	北京中电智通科技有限公司	59.48	53.92%	开发故障监测与智能诊断系统优化部分及新增功能
	2	北京华创智扬科技股份有限公司	29.51	26.76%	FDJ 状态监控及趋势管理系统开发
	3	北京化工大学	14.78	13.40%	主泵故障系统软件开发
	4	北京网田科技发展有限公司	6.53	5.92%	IOS 端 APP 开发
	小计		110.31	100.00%	-

如上表所示，发行人技术开发费用整体规模较小，主要系采购系统功能组件、软件界面设计等方面的技术服务，根据技术难度确定单次项目的采购价格，不存在在产品单价的概念。发行人与上述技术开发方均不存在关联交易，除正常的购销业务外，不存在其他资金往来。

（三）检验检测费的具体情况

报告期内，公司检验检测费的具体情况如下：

期间	序号	检验检测提供商	采购金额	占比	检测数量	服务内容
2022 年 1-6 月	1	北京华安中泰检测技术有限公司	14.70	55.10%	2	环筛实验费、电磁兼容试验
	2	武汉武测检测技术有限公司	10.80	40.48%	1	橡胶隔振器检测

	3	武汉昊中橡胶产品质量检测有限公司	0.87	3.25%	1	帘布检测、橡胶材料检测
	4	廊坊海纳电子设备有限公司	0.31	1.16%	1	线缆可靠性测试
	小计		26.68	100.00%	-	-
2021 年	1	北京华安中泰检测技术有限公司	95.97	48.88%	4	环境试验技术服务
	2	广州广电计量检测股份有限公司	78.87	40.17%	2	电磁兼容及可靠性试验
	3	广电计量检测（北京）有限公司	10.92	5.56%	1	环境可靠性与电磁兼容试验
	4	飞特质科（北京）计量检测技术有限公司	8.49	4.32%	1	电池兼容测试试验
	5	赛评信息技术有限公司	1.89	0.96%	1	软件安全测评
	小计		196.14	99.90%	-	-
2020 年	1	广州广电计量检测股份有限公司	120.50	82.89%	3	电磁兼容及可靠性试验
	2	北京华安中泰检测技术有限公司	24.88	17.11%	8	环境试验技术服务、CT 摇摆测试
	小计		145.38	100.00%	-	-
2019 年	1	机械工业仪器仪表综合技术经济研究所	18.87	100.00%	1	防爆检测认证
	小计		18.87	100.00%	-	-

如上表所示，发行人检验测试费整体规模较小，主要系购买第三方检测服务，检验测试费用根据检测次数、检测内容确定价格采购价格。发行人与上述技术开发方均不存在关联交易，除正常的购销业务外，不存在其他资金往来。

（四）运费的具体情况

报告期内，发行人运费支出情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运费（万元）	15.80	91.30	61.87	79.29
项目数量（个）	57	149	87	108
运输次数（次）	272	1,282	744	733
平均单个项目运费（元/个）	2,772.59	6,127.28	7,111.46	7,342.06
平均单次运费（元/次）	581.02	712.14	831.58	1,081.78

报告期内，发行人按项目数量的平均运费持续下降，主要系公司产品高度定制化，不同项目间的设备数量、重量均存在差异，因此各期的单位运费差异较大。其中，以下项目的运费明显偏高：

单位：万元、次、元/次

年度	客户名称	项目名称	运费金额	运送次数	平均运费	原因
2019 年	中国石化上海石油化工股份有限公司	上海石化监测系统项目	10.03	15	6,688.08	该项目包含较多专用电缆，重量较大
	中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	济柴压缩机系统项目	13.49	43	3,137.40	该项目最终收货地点于新疆沙漠无人区的油田，路程遥远
	北京市轨道交通建设管理有限公司	北京地铁 6 号线西延工程项目	11.04	64	1,724.57	该项目涉及较多大型机柜，重量较大
	国家管网集团联合管道有限责任公司西气东输分公司	中油管道压缩机组维检修中心工程（二期）项目	7.30	51	1,431.43	需分别配送至 30 个施工现场，均在偏远山区
	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	塔中油气设备状态监测系统项目	3.47	7	4,962.48	该项目最终收货地点于新疆沙漠无人区，路程遥远
	西安陕鼓工程技术有限公司	陕鼓工矿产品项目	2.01	5	4,011.26	该项目涉及较多大型机柜，重量较大
2020 年	国家管网集团联合管道有限责任公司西部分公司	中国石油管道压缩机组维检修中心工程（二期）项目	21.68	85	2,550.29	需分别配送至 33 个施工现场，均在偏远山区
	吉林石化分公司	吉林石化仪表采购项目	4.73	21	2,251.02	该项目涉及较多大型机柜，重量较大
2021 年	中海油能源发展装备技术有限公司	中海油装备在线监测系统项目	8.83	37	2,387.57	该项目涉及较多大型机柜，重量较大

剔除上述项目影响后，公司的单位运费情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运费金额（万元）	158,037.45	824,624.27	354,651.01	319,543.80
运送次数（次）	272	1,245	638	548
单位运费（元/次）	581.02	662.35	555.88	583.11

如上表所示，剔除运费明显偏高的项目后，公司的单位运费基本保持稳定，运费金额具有合理性。

（五）差旅费的具体情况

报告期内，发行人制造费用中的差旅费用情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
差旅费（万元）	37.17	268.85	196.10	154.99
安装调试人员工时（小时）	40,850.00	102,964.00	74,968.00	101,305.00

单位成本（元/小时）	9.10	26.11	26.16	15.30
------------	------	-------	-------	-------

报告期各期，公司差旅费逐年增加。随着公司业务规模的扩大，销售收入大幅增加。报告期各期，公司需要负责进行安装调试的项目，分别为 55、54、85 和 17 个。需要负责安装调试的项目数量增加，导致相关人员的出差次数增加，差旅费金额增加。

公司单位差旅成本 2019 年度、2022 年 1-6 月金额较低，2020 年度、2021 年度保持平稳的主要原因如下：

2019 年度安装调试人员工时较高，但单位差旅成本较低的主要原因是：2019 年度公司参与现场安装调试的项目，集中在天津、沈阳、大连等北京周边地区，距离近，需要的差旅费用整体较低。

2020 年度安装调试人员工时低于其他年度，主要系自 2020 年上半年，受到疫情突然爆发的影响，公司响应防疫政策，控制公司人员的流程管理，导致安装调试人员现场参与项目的时间减少。

2020 年度、2021 年度单位差旅成本增加的主要原因是：随着公司销售规模的扩大，2020 年华东地区销售收入增长较快，中国石化上海石油化工股份有限公司、迅达（中国）电梯有限公司、康力电梯股份有限公司等客户均集中在华东地区。2021 年华中地区和华东地区销售收入增长较快，公司 A01、A03 等客户均集中在华中地区。由于整体距离较远，同时涉及到军工产品的销售，需要在项目现场的时间增加，导致相应发生的交通费和住宿费等差旅费增加。

2022 年 1-6 月，差旅费金额较小，主要是由于 2022 年上半年需要公司负责安装调试的项目数量较少，仅 17 个，部分项目尚未满足现场安装调试的条件，导致整体差旅费下降较多。2022 年 1-6 月，单位差旅成本金额下降，主要是上半年项目现场集中在唐山、大连等北京周边地区，同时 2022 年上半年受到北京疫情的影响，进出北京的管控升级，公司进一步降低安装调试人员远途出差的频次，对于项目现场出差的员工，返京频次大幅降低，整体导致单位差旅成本下降。

（六）外协费用的具体情况

发行人经营过程中存在少量外协费用，外协费用计入营业成本核算。报告期

内，发行人营业成本中的外协费用情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	2,179.66	74.79%	9,255.41	79.38%	3,752.64	62.88%	3,281.96	68.33%
其中：外协费用	153.97	5.28%	434.45	14.91%	68.43	2.35%	231.41	7.94%
人工成本	335.18	11.50%	882.19	7.57%	1,069.39	17.92%	754.30	15.70%
制造费用	399.59	13.71%	1,522.05	13.05%	1,145.86	19.20%	766.95	15.97%
合计	2,914.43	100.00%	11,659.65	100.00%	5,967.89	100.00%	4,803.20	100.00%

（七）营业成本构成与同行业公司对比情况

报告期内，发行人直接材料占成本比例情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	未披露	68.46%	69.43%	69.14%
东华测试	未披露	未披露	未披露	未披露
中控技术	未披露	86.03%	81.28%	82.29%
观想科技	未披露	未披露	51.93%	66.18%
晨曦航空	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	-	77.25%	67.55%	72.54%
中位数	-	77.25%	69.43%	69.14%
博华科技	74.79%	79.38%	62.88%	68.33%

如上表所示，发行人直接材料占比与同行业可比公司平均水平基本相符，不存在重大差异。

报告期内，发行人人工成本占成本比例情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	未披露	3.77%	4.76%	5.82%
东华测试	未披露	未披露	未披露	未披露
中控技术	未披露	10.76%	13.65%	14.71%
观想科技	未披露	未披露	17.25%	16.99%
晨曦航空	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	-	7.27%	11.89%	12.51%
中位数	-	7.27%	13.65%	14.71%
博华科技	11.50%	7.57%	17.92%	15.70%

如上表所示，发行人人工成本占比与同行业可比公司平均水平基本相符，不存在重大差异。

报告期内，发行人制造费用占成本比例情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	未披露	18.17%	17.32%	25.04%
东华测试	未披露	未披露	未披露	未披露
中控技术	未披露	3.21%	5.07%	3.00%
观想科技	未披露	未披露	30.82%	16.84%
晨曦航空	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	-	10.69%	17.74%	14.96%
中位数	-	10.69%	17.32%	16.84%
博华科技	13.71%	13.05%	19.20%	15.97%

注：容知日新为制造费用和其他成本，观想科技为委托开发成本及其他费用

如上表所示，发行人制造费用占比与同行业可比公司平均水平基本相符，不存在重大差异。

五、发行人固定资产中生产设备情况

报告期各期末，发行人固定资产中生产设备账面价值分别为 19.71 万元、305.64 万元、356.39 万元、385.81 万元。

发行人产品的生产分为自主生产和外协加工两部分。对于板卡检验、固件烧录及功能测试、组装、测试等工序，发行人采用自主生产模式，相关工序主要为人工操作，所需机器设备数量较少、金额较小。对于需要大型、高价值设备的电路板焊接环节，发行人采用外协加工的方式生产。发行人自主生产的工艺流程所需设备数量较少、金额较小，因此发行人固定资产中生产设备账面价值较小。

此外，目前发行人尚不具备大型自动化产线，主要依靠人工生产。通过本次募投项目《智能运维产品生产基地智能化改造项目》，发行人将购置生产设备建设大型自动化产线，提升生产效率。本次募投项目实施完毕后，发行人固定资产中生产设备账面价值将大幅增加。

发行人原材料加工工序如下：

外购原材料	后续加工内容
传感器	经过功能检测合格入库后作为裸机配件组装使用
芯片	经过 SMT、DIP 插件（外协），再进行板卡固件烧录及功能测试
结构件	经过外观检测及防护后，进行组装
计算机及工控设备	经过功能检测及防护后使用
电子元器件	经过 SMT、DIP 插件后（外协），再进行板卡固件烧录及功能测试
连接器及线缆	进行功能检测及防护后使用

以上生产过程与同行业公司对比情况如下：

生产工序	博华科技	容知日新	东华测试	中控技术
传感器制造、电路板焊接	-	传感器焊接及总装等	电路板焊接、机加工	电路板焊接、防腐蚀涂覆等
固件烧录及功能测试	1、固件烧录； 2、电路板功能测试	1、电路板焊接检查； 2、对电路板功能进行测试	基板调试，基板检验，通电检查	电性能测试
整机组装	1、将电路板与外壳进行整机组装； 2、组装确认和验证	1、电路板半成品装配； 2、箱体等结构件半成品装配； 3、整机装配	机箱总装，仪器总装	模块组装
高温循环及老化测试	对产品做全面的高温老化测试	对电路板进行高温老化测试	高温老化筛选，通电检查	高低温循环老化
性能测试	对高温循环及老化测试以后的产品进行性能测试	-	整机检测，整机精调	模块调检
入库（QC 检验）	1、外观检验； 2、硬件功能测试； 3、软件版本及功能测试	1、外观检验应无划伤、脱漆、变形等现象； 2、检查配件安装完整性； 3、功能测试	出厂检验/试验	模块入库
据项目需求配置，整机联调	整机联调	-	系统联调	总装测试

据上表，发行人主要生产工序与同行业公司披露情况基本一致，但发行人电路板焊接等生产工序主要采用外协的方式。

发行人在整个生产过程中需要的机器设备情况如下：

序号	生产工序	工序功能	主要生产设备
1	固件烧录及功能测试	通过 AOI 全自动在线光学检测设备、X-RAY 检测装备检测板卡器件焊接合格后，采用信号源、万用表、稳压源进行板卡性能测试，保证板卡质量	信号源、万用表、稳压源、AOI 全自动在线光学检测设备、X-RAY 检测装备、测试工装等
2	组装	完成产品组装及产品标识打印	20W 光纤激光打印机、模具、防静电工作台等
3	高温循环及老化测试	对成品进行高温老化，保证成品质量	高温老化房等
4	性能测试	通过信号源、万用表、稳压源、振动台测试成品性能，保证性能合格	信号源、万用表、稳压源、振动台等
5	入库（QC 检验）	确认性能正常，进行入库	信号源、万用表、电动振动试验系统等

6	据项目需求配置, 整机联调	确认系统性能合格, 保证交付质量	信号源、涡流校准台 TK-3E、万用表、便携式振动台等
---	---------------	------------------	-----------------------------

最近一期末, 发行人生产过程中所需机器设备情况如下:

单位: 套、万元

序号	生产工序	机器设备	数量	账面原值	账面价值
1	固件烧录及功能测试	X-RAY 检测装备	1	54.87	38.41
		AOI 全自动在线光学检测设备	1	29.20	20.44
		示波器、红外成像仪及温度校准器	5	13.01	7.20
		防静电工作台及电子防潮柜	17	7.44	6.40
		其它测试设备	6	7.85	6.26
		信号源及稳压源	6	4.70	3.42
2	组装	防静电工作台及模具	13	32.29	31.25
		自动压管型端子机	1	3.98	2.78
		20W 光纤激光打印机	1	3.23	0.37
3	高温循环及老化测试	高温老化房	2	26.67	10.41
		废气处理设备	1	9.47	8.20
		服务器	2	1.61	1.23
4	性能测试	振动台及振动校准仪	3	41.58	24.89
		高低温湿热试验箱	1	13.27	9.29
		信号源	3	4.43	3.19
		防静电工作台	16	4.19	2.80
		测试电脑	4	1.75	1.26
5	入库（QC 检验）	频谱、电源质量分析仪及示波器	3	22.36	15.22
		多功能抗扰度测试仪	1	21.33	14.92
		电动振动试验系统	1	18.58	12.39
		LCR 测试仪及黑体	2	6.28	4.27
		信号源	2	4.70	3.80
		防静电工作台、低温恒温槽	24	4.02	2.66
6	据项目需求配置，整机联调	电动振动试验系统	2	24.78	17.35
		防静电工作台	16	4.19	2.80
		信号源	2	2.95	2.13
		涡流校准台 TK-3E	1	2.60	1.80
合计				371.33	255.14

报告期内，同行业公司机器设备原值对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
容知日新	1,403.91	1,282.11	1,071.08	892.52
东华测试	3,061.43	2,996.60	2,809.88	2,447.73
中控技术	17,170.35	13,453.51	11,004.18	8,787.17
观想科技	478.03	428.01	253.12	125.97
晨曦航空	4,572.27	4,208.42	2,728.96	2,506.72
平均值	5,337.20	4,473.73	3,573.44	2,952.02
博华科技	579.65	500.62	372.67	66.51

注：中控技术选取分类为专用设备，观想科技选取分类为办公设备（包括机器设备、电子设备）。

报告期内，发行人与同行业公司机器设备原值与营业收入的匹配情况（营业收入/机器设备原值）如下表所示：

同行业公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
容知日新	14.91	30.97	24.63	20.18
东华测试	4.58	8.58	7.31	7.26
中控技术	15.53	33.59	28.70	28.87
观想科技	2.92	36.76	62.06	111.50
晨曦航空	1.81	5.33	9.92	9.52
平均值	7.95	23.05	26.52	35.47
博华科技	10.11	59.07	45.01	194.34

报告期内，发行人机器设备原值低于同行业公司，主要原因为生产工序不同导致所需机器设备不同。发行人自主生产的工艺流程主要为板卡检验、固件烧录及功能测试、组装、测试等，所需设备数量较少、金额较小，对于需要大型、高价值设备的电路板焊接环节，发行人采用外协加工的方式生产。因此发行人机器设备原值较小。

发行人同行业公司具备电路板焊接、组装、机加工等大型设备，因此同行业公司机器设备原值较高。具体如下：

容知日新传感单元为自主制造，涉及传感器及总装生产线设备、焊接设备等高价值设备，发行人传感器单元为外部采购。同时，目前容知日新经营规模大于

发行人（2021 年度容知日新营业收入 3.97 亿元，发行人为 2.96 亿元），因此需要更多机器设备。

东华测试自主进行电路板焊接、机加工等工序，涉及全自动贴片机、全自动出料仓储管理系统、数控冲床等高价值设备，发行人相关工序为委外加工或采购。

中控技术具备大型自动化生产线，自主进行电路板焊接、防腐蚀涂覆等工序，涉及自动化生产设备、大型整机检测设备、焊接设备、涂覆设备等高价值设备，发行人目前尚不具备自动化产线，电路板焊接等工序为委外加工。同时，目前中控技术经营规模远大于发行人（2021 年中控技术营业收入 45.19 亿元，发行人为 2.96 亿元），因此需要更多机器设备。

观想科技主要产品为装备全寿命周期管理系统等软件系统，产品所需的硬件通过采购获取，因此所需机器设备较少，机器设备原值低于发行人。

晨曦航空产品包括航空惯性导航产品，其中关键光学器件的生产、检测、装配设备价值较高。同时，对于与发行人可比的产品航空发动机电子产品，晨曦航空具备价值较高的专用试验设备、专用测试设备。因此，晨曦航空机器设备原值高于发行人。

此外，上述同行业公司均通过上市募集资金，购置先进设备，建设自动化产线或扩大产能，由此带来机器设备原值的增加。目前发行人尚不具备大型自动化产线，主要依靠人工生产，现有机器设备整体价值较低。通过本次募投项目“智能运维产品生产基地智能化改造项目”，发行人将购置生产设备建设大型自动化产线，扩大产能，提升生产效率。本次募投项目实施完毕后，发行人固定资产中生产设备账面价值将大幅增加。

【核查过程】

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人生产与仓储相关内部制度流程，针对其中与财务报表相关的关键控制点，执行控制测试以评价运行有效性，核查发行人是否严格按照相关制度执行生产程序并对成本进行核算管理，各项程序的运行是否符合内部控制相关要求；

2、访谈发行人管理层，了解并记录生产成本具体核算方法及归集过程，包括但不限于料、工、费的归集方法，当月归集的生产成本在各种不同产品之间、完工产品和在产品之间的分配方法，并与《企业会计准则》相关规定进行比较，复核是否符合规定；

3、获得发行人主要原材料的采购明细、主要原材料的采购合同、主要原材料公开市场的参考价格等公开资料；

4、访谈发行人管理层，了解各类原材料价格形成机制及波动情况；了解发行人主要原材料是否存在公开、足够的采购来源；了解传感器、结构件、计算机及工控设备等原材料平均采购单价波动较大的原因及合理性；

5、结合细分类别产品，对主要原材料的采购数量、平均采购单价的波动情况的合理性进行分析；

6、获取报告期内主要业务类型的人工情况；了解发行人生产部门员工的变动情况；并结合项目分析单位人工成本及其波动的原因及合理性；

7、访谈发行人管理层，了解相关员工是否存在同时服务多个项目的情形；了解公司是否存在工时系统，以及人工成本在不同项目进行分配的方法；

8、查阅并复核发行人报告期内项目人员的薪酬明细表，并与工时系统进行双向核对，核实发行人是否根据薪酬核算及工时管理的相关内控制度进行核算，评价相关内部控制的执行情况；

9、获得发行人报告期内制造费用的具体构成情况，访谈发行人管理层，了解并分析占比或波动较大的原因及合理性；

10、获得发行人安装或调试的外包服务明细，访谈发行人管理层，了解发行人相关产品的安装或调试是否均为第三方完成；了解发行人与相关外包服务供应商的合作背景、采购情况、采购定价情况等，核查相关交易的真实性；通过公开渠道查询主要外包供应商与发行人是否存在关联关系。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各类成本的归集过程清晰、准确，确认原则符合《企业会计准则》的相关规定，与实际执行情况相符，各类成本可以清晰、准确的进行核算和归集。

2、发行人主要采购原材料为传感器、芯片、结构件、计算机及工控设备、电子元器件、连接器及线缆等，相关原材料主要为通用产品，所处行业成熟，市场供应充足，定价透明，买卖双方参照市场价格进行交易。发行人传感器、结构件、计算机及工控设备、电子元器件在报告期内采购价格的波动主要原因为采购结构、数量的调整相应价格变化或特定项目采购需要，具有合理性。

3、发行人各项业务的人工成本主要由职工薪酬等构成，单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是因为发行人整体薪资水平不断提高，人工成本波动具有合理性。发行人员工存在同时服务多个项目的情况，其人工成本依据工时系统在各个项目间进行分配，发行人已建立完善的内控制度。

4、发行人的制造费用主要由安装调试费、技术服务费、检验测试费、差旅费等构成，其波动情况具有合理性，发行人已在招股说明书中披露报告期内制造费用的具体构成情况。发行人存在部分产品安装或调试由第三方完成的情况，由于发行人项目分散全国各地，考虑到成本收益情况，发行人部分项目会在项目所在地寻找安装服务商，发行人已在招股说明书中补充披露相关情况。

9、关于供应商

申报材料显示：

报告期内发行人向前五大供应商采购金额分别为 1,283.40 万元、3,114.94 万元、3,009.19 万元，占比分别为 28.91%、45.12%、30.63%。

请发行人：

（1）说明报告期内发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系；列示报告期内对主要外协生产商的采购情况。

（2）说明 A 集团同为发行人客户和供应商且金额较大的原因及合理性，相关销售价格和采购价格的公允性；除 A 集团外，是否还存在其他同为客户和供应商的情形，如存在，请比照前述问题说明相关情况。

（3）说明报告期内主要供应商变化较大的原因及合理性，供应商的整体稳定性情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明报告期内发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系；列示报告期内对主要外协生产商的采购情况

（一）报告期内发行人前十大供应商的基本情况

报告期内，公司与前十大原材料供应商的交易情况如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
序号	单位名称	采购金额	占比	采购内容
1	天行泰富（北京）科技有限公司	504.06	7.22%	连接器及线缆、电子元器件、芯片、结构件、传感器等

2	A 集团	442.48	6.34%	传感器、计算机及工控设备
3	无锡奥维达科技有限公司	409.34	5.86%	结构件等
4	中国科学院	348.36	4.99%	传感器、计算机及工控设备
5	深圳市宸芯科技有限公司	342.71	4.91%	芯片、电子元器件、结构件等
6	深圳市驰创电子有限公司	253.12	3.63%	芯片、电子元器件
7	苏州意斯达液压科技有限公司	251.33	3.60%	计算机及工控设备
8	E03	204.98	2.94%	芯片、电子元器件
9	北京时代创兴电子技术有限公司	187.64	2.69%	连接器及线缆、电子元器件、芯片等
10	盛世昊凯（北京）国际贸易有限公司	178.67	2.56%	传感器
合计		3,122.69	44.74%	

2021 年

序号	单位名称	采购金额	占比	采购内容
1	A 集团	744.62	7.58%	传感器、计算机及工控设备
2	无锡奥维达科技有限公司	719.79	7.33%	结构件
3	天行泰富（北京）科技有限公司	635.72	6.47%	连接器及线缆、电子元器件、芯片、结构件、传感器等
4	深圳市宸芯科技有限公司	547.31	5.57%	芯片、电子元器件
5	青县同辉机械配件有限公司	361.75	3.68%	结构件
6	北京赛斯维测控技术有限公司	316.18	3.22%	传感器、连接器及线缆
7	北京明森科技有限公司	290.53	2.96%	芯片、计算机及工控设备
8	上海通宇高温线有限公司	289.26	2.94%	结构件、连接器及线缆
9	江苏骥鑫船舶设备有限公司	265.49	2.70%	传感器
10	北京时代创兴电子技术有限公司	232.94	2.37%	芯片、电子元器件等
合计		4,403.58	44.83%	

2020 年

序号	单位名称	采购金额	占比	采购内容
1	A 集团	1,425.86	25.16%	传感器、计算机及工控设备
2	E01	719.17	12.69%	传感器、计算机及工控设备
3	北京明森科技有限公司	300.63	5.31%	芯片、计算机及工控设备
4	北京时代创兴电子技术有限公司	257.31	4.54%	芯片、电子元器件、结构件

5	天行泰富（北京）科技有限公司	199.83	3.53%	电子元器件、芯片、连接器及线缆、传感器、结构件等
6	儒博控制系统制造（上海）有限公司	177.28	3.13%	传感器、连接器及线缆
7	深圳市宸芯科技有限公司	170.62	3.01%	芯片、电子元器件
8	武汉南华工业设备工程股份有限公司	163.72	2.89%	结构件
9	戴尔（中国）有限公司	155.61	2.75%	计算机及工控设备
10	沈阳市中兴防爆电器总厂有限公司	145.47	2.57%	结构件
合计		3,715.51	65.57%	

2019 年

序号	单位名称	采购金额	占比	采购内容
1	北京赛斯维测控技术有限公司	311.63	7.02%	传感器、连接器及线缆
2	北京时代创兴电子技术有限公司	298.40	6.72%	电子元器件、结构件、连接器及线缆、芯片等
3	盛世昊凯（北京）国际贸易有限公司	279.10	6.29%	传感器、计算机及工控设备
4	戴尔（中国）有限公司	211.29	4.76%	计算机及工控设备
5	天行泰富（北京）科技有限公司	182.98	4.12%	传感器、电子元器件、连接器及线缆、芯片、结构件等
6	上海通宇高温线有限公司	176.21	3.97%	连接器及线缆
7	沈阳市中兴防爆电器总厂有限公司	160.85	3.62%	结构件
8	北京天纵视讯科技有限公司	159.71	3.60%	计算机及工控设备
9	北京明森科技有限公司	154.02	3.47%	芯片、计算机及工控设备
10	深圳市宸芯科技有限公司	125.95	2.84%	芯片、电子元器件
合计		2,060.14	46.40%	

报告期各期，发行人的前十大供应商与发行人均不存在关联关系，其基本情况如下：

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本 (万元)	人员规模	股权结构	与发行人开始合作时间
武汉南华工业设备工程股份有限公司	1997 年	舰船电气、港口机械电气自动控制系统设备的设计、生产及施工调试、修理等	9,812.8581	229 人	苗凤林（实际控制人）持股 14.01%；天海融合防务装备技术股份有限公司持股 10.05%	2020 年
青县同辉机械配件有限公司	2010 年	机械设备制造及组装；机箱、机柜、钣金加工、制造	500	33 人	顾秀英持股 55%；吴凤辉持股 45%	2018 年
北京赛斯维测控技术有限公司	2008 年	测控技术推广服务；销售仪器仪表、电器设备、计算机软件及辅助设备、其他机械设备	500	20 人	刘志新持股 55%；姜利坤持股 35%；于澈持股 10%	2014 年
北京明森科技有限公司	2011 年	销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备	200	20 人	张永明持股 100%	2017 年
上海通宇高温线有限公司	2010 年	高温线、五金交电、金属材料、仪器仪表、工具刃具、橡塑制品的销售，电线电缆加工、销售，从事铁氟龙传感线、新能源汽车 EV 线的生产	3,000	183 人	陈敏兰持股 50%；章和平持股 50%	2016 年
江苏骥鑫船舶设备有限公司	2012 年	船舶配套件、舰船设备、码头设备、消防设备、配电控制设备、航空器零件（不含发动机和螺旋桨）、航天器零件及其他配套设备的研发及技术服务	5,180	199 人	赵卫兴持股 90%；刘健萍持股 10%	2021 年
天行泰富（北京）科技有限公司	2011 年	集成电路布图设计代理服务；销售电子产品、通讯设备、五金交电（不含电动自行车）、计算机、软件及辅助设备、仪器仪表、电子元器件；委托加工电子元器件	1,000	22 人	苏远辉持股 61%；许希礼持股 20%；陈庭昌持股 19%	2016 年
A 集团	1999 年	主要从事国防装备的研发设计和生产销售	超 1,000,000	超 7 万人	国务院国有资产监督管理委员会持股 100%	2016 年

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本 (万元)	人员规模	股权结构	与发行人开始合作时间
无锡奥维达科技有限公司	2015 年	金属结构、机械零部件、汽车零部件、船舶及相关装置、电子元器件、化工生产专用设备、工业自动控制系统装置及配件的研发、制造、加工及销售、维修、安装	1,000	22 人	邵建红持股 97%；许剑持股 3%	2021 年
儒博控制系统制造（上海）有限公司	2002 年	制造、设计和加工发动机、压缩机保护系统和配套阀门、开关、泵、测量和安全控制设备、分析仪器、计量衡器具等	20 万美元	48 人	美国儒博工业公司持股 100%	2010 年
深圳市宸芯科技有限公司	2017 年	集成电路、电子元器件、电脑产品、数码产品、网络产品、通讯产品的技术开发与销售；网络技术开发；金属材料的销售	600	40 人	魏苏娟持股 96.67%；徐鸿持股 3.33%	2018 年
中国科学院	1949 年	自然科学与高技术综合研究	-	超 6 万人	事业单位	2017 年
深圳市驰创电子有限公司	1996 年	电子产品、计算机软、硬件、计算机网络系统设备、办公自动化设备的购销	500	200 人	曹达天持股 51%；潘楠持股 34%；付伟持股 15%	2018 年
E03	1989 年	网络安全和信息化软硬件	1,848,225.20	超 19 万人	国务院持股 100%	2021 年
苏州意斯达液压科技有限公司	2015 年	液压设备及零部件、传感器、仪器仪表、气动产品、机电设备、机械设备的研发与销售	300	20 人	孙晓芹持股 100%	2021 年
北京时代创兴电子科技有限公司	2004 年	技术开发、技术推广、技术转让、技术服务、技术咨询、技术培训；销售自行开发后产品	100	30 人	李永萍持股 76%；苾金兰持股 18%；王玉芳持股 6%	2019 年
盛世昊凯（北京）国际贸易有限公司	2013 年	销售电子产品、化工原料及产品（不含危险化学品）、通讯设备、食用农产品、机电设备、金属材料、建筑材料等	100	20 人	付阳持股 100%	2016 年

公司名称	成立时间	主营业务	注册资本 (万元)	人员规模	股权结构	与发行人开始合作时间
戴尔(中国)有限公司	1997 年	制造、组装、研发计算机产品, 移动电话产品, 网络通信设备, 网络和数据安全设备, 移动数据终端以及承包信息技术工程并提供整体解决方案等	2,680 万美元	约 8,000 人	戴尔亚洲公司持股 100%	2006 年
沈阳市中兴防爆电器总厂有限公司	1992 年	防爆电器、低压电器、防爆灯具制造; 通用零部件加工等	32,000	90 人	付秀云持股 76.25%, 李炎持股 23.75%	2010 年
北京天纵视讯科技有限公司	2017 年	软件开发; 技术服务; 应用软件服务; 销售计算机、软件及辅助设备、安全技术防范产品、电子产品、通讯设备、机械设备	1,080	20 人	程钢持股 100%	2019 年
E01	2006 年	技术服务; 计算机系统服务; 计算机维修; 产品设计; 软件开发; 销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、通讯设备等	790	20-30 人	宁波梅山保税港区元日坤晟投资管理合伙企业(有限合伙)持股 99%, 王健持股 1%	2019 年

注: 人员规模来源于访谈、公开渠道查询等。

（二）报告期内对主要外协生产商的采购情况

公司产品生产中存在印制电路板（PCB）部分焊接、处理及线缆加工、机柜装配等工序，因该等工序的生产工艺较为成熟，技术难度较低，不属于产品生产的核心技术环节，处于经济性考虑，公司委外给外协厂商。相关外协厂商一般通过广泛承接业务，充分发挥规模效应，降低平均生产成本，赚取利润。

报告期各期，发行人外协采购金额分别为 231.41 万元、68.42 万元、434.45 万元、153.97 万元，占各期采购总额的比例分别为 3.80%、0.69%、3.23%、1.53%，占比较小，对经营业绩无重大影响。因“新冠”疫情影响外协生产及运输，发行人 2020 年外协采购金额下降，于 2021 年开始回升至正常水平。

报告期内，发行人前五大外协生产商的情况如下：

单位：万元

年份	外协厂商名称	外协加工内容	金额	占外协采购额比例
2022 年 1-6 月	廊坊海纳电子设备有限公司	电路板焊接	135.24	87.84%
	北京精准博创电子科技有限公司	电路板焊接	9.57	6.22%
	上海通宇高温线有限公司	线缆加工	3.31	2.15%
	北京瑞森正邦橡胶技术有限公司	组件处理	3.19	2.07%
	无锡市晟源橡塑衬胶厂	组件处理	1.42	0.92%
	合计	-	152.73	99.20%
2021	廊坊海纳电子设备有限公司	电路板焊接	260.81	60.03%
	电信科学技术仪表研究所有限公司	电路板焊接	104.35	24.02%
	北京精准博创电子科技有限公司	电路板焊接	33.82	7.78%
	北京瑞森正邦橡胶技术有限公司	组件处理	31.67	7.29%
	上海通宇高温线有限公司	线缆加工	3.06	0.70%
	合计	-	433.71	99.83%
2020	廊坊海纳电子设备有限公司	电路板焊接	67.62	98.83%
	雷莫电子（上海）有限公司	线缆加工	0.80	1.17%
	合计	-	68.42	100.00%
2019	廊坊海纳电子设备有限公司	电路板焊接	108.55	46.91%
	电信科学技术仪表研究所有限公司	电路板焊接	88.73	38.34%
	北京昱博芯达科技有限公司	电路板焊接	32.94	14.23%
	北京涌视鑫宇电子科技有限公司	电路板焊接	0.94	0.41%

年份	外协厂商名称	外协加工内容	金额	占外协采购额比例
	汉王制造有限公司	电路板焊接	0.25	0.11%
	合计	-	231.41	100.00%

二、说明 A 集团同为发行人客户和供应商且金额较大的原因及合理性，相关销售价格和采购价格的公允性；除 A 集团外，是否还存在其他同为客户和供应商的情形，如存在，请比照前述问题说明相关情况

（一）说明 A 集团同为发行人客户和供应商且金额较大的原因及合理性，相关销售价格和采购价格的公允性

A 集团为大型央企，下属公司或下属单位较多。报告期内，发行人与 A 集团的业务往来对象均为其下属主体，相关主体独立与发行人建立合作关系。具体情况如下：

单位：万元

A 集团下属单位	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	交易内容
同为客户和供应商							
A02	销售	-	1,909.16	-	-	1,909.16	设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务
	采购	201.06	326.47	810.74	-	1,338.28	计算机及工控设备、传感器
仅为客户							
A01	销售	-	4,734.51	-	-	4,734.51	设备健康管理系统
A03	销售	460.18	1,380.53	-	-	1,840.71	设备健康管理系统
A04	销售	-	946.90	2,264.67	-	3,211.57	设备健康管理系统
其他 7 家单位	销售	15.09	1,146.80	289.98	824.74	2,276.62	技术研究和故障诊断服务、设备健康管理系统、设备工业互联网平台
仅为供应商							
A08	采购	202.48	292.17	442.92	-	937.57	计算机及工控设备、传感器、技术服务
其他 2 家单位	采购	38.94	152.39	172.2	114.8	478.33	计算机及工控设备

报告期内，发行人与 A 集团 14 个下属主体发生销售或采购，相关交易均由各主体独立决策实施。其中，仅 A02 同时为发行人客户和供应商。

1、报告期内与 A02 销售、采购的公允性分析

报告期内发行人与 A02 销售、采购情况如下：

单位：万元

项目	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年	合计	交易内容
销售	-	1,909.16	-	-	1,909.16	噪声目标特征监测产品、电机组振动测试分析系统研制
采购	201.06	326.47	810.74	-	1,338.28	测量传感器、振动传感器及接线盒设备、噪声监测系统测量设备

发行人向 A02 的销售、采购属于分属于不同军品项目，按照军品管理要求确定价格。我国军品列装需经过方案研发、初样、试样、定型批产等一系列复杂程序，最终用户为军方。军用产品组成部分复杂，各组成部分分别由不同单位参与研发，直至最终定型批产。定型批产后，供应配套关系得以延续。在此过程中，发行人、A02 均属于众多参研单位之一，为具体军品型号研发高度定制化产品。相关产品针对具体装备型号，根据军方需求研发，不同项目产品差别较大，不具有直接可比性，但均履行了军方的装备定型程序及 A02 的采购、销售程序，价格公允。具体如下：

销售：2021 年，发行人对 A02 销售收入 1,909.16 万元，其中：噪声目标特征监测产品实现收入 1,451.33 万元，毛利率为 72.48%，主要应用于重大装备的噪声监测，发行人无其他可比产品销售，该产品已通过军方从研发到定型的系列程序，并履行 A02 采购程序，定价公允；发电机组振动测试分析系统研制及现场技术服务实现收入 457.83 万元，毛利率为 72.00%，为技术研究服务，A02 已履行采购程序，定价公允。

采购：报告期内，发行人向 A02 采购测量传感器、振动传感器及接线盒设备、噪声监测系统测量设备，分别用于 A01、A04 等单位承担制造任务的军品项目（已定型），未用于向 A02 销售的产品中。因采购的相关传感器系统为针对具体军用装备型号及军方需求定制，发行人无其他可比采购。A02 为有关军品项目的主要参研单位，因此定型后其确定为该型号军品的配套供应商，其他厂商不具备配套供应能力。发行人对 A02 的采购价格由双方协商确定，并履行了 A02 的销售审批程序，价格公允。

因此，发行人向 A02 采购的产品，未应用于对 A02 销售的产品中，采购、销售系不同军品项目需要，无直接关联，各相关主体独立决策并实施交易。相关

采购、销售履行了 A02 的内部审批程序，价格公允。

2、报告期内，发行人向 A08 等供应商采购内容、原因、必要性、公允性

报告期内发行人向 A08 采购情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	交易内容
采购	202.48	292.17	442.92	-	937.57	传感器

报告期内，发行人向 A08 采购传感器，用于 A01、A04 等单位承担制造任务的军品项目（已定型）。采购技术服务为对某型号装备的噪声监测系统进行了维修。

与 A02 情况类似，A08 为相关军品项目的主要参研单位，因此定型后其确定为该型号军品的配套供应商，其他厂商不具备配套供应能力。发行人采购的产品为针对具体军品型号、军方需求的定制化产品，发行人无其他可比采购。作为已定型军品的配套供应方，A08 提供的产品已履行了严格审批程序，价格公允。

（二）除 A 集团外，是否还存在其他同为客户和供应商的情形

报告期内，发行人对同一主体销售和采购总额均超过 10 万元的情况如下：

单位：万元

单位	销售情况			采购情况		
	主要销售内容	销售金额	占收入比例	主要采购内容	采购金额	占采购额比例
C01	噪声监测系统安装及维护等	2,480.22	3.81%	许可实施使用费	264.15	0.67%
A02	噪声目标特征监测产品、技术研究	1,909.16	2.93%	测量设备等	1,338.28	3.39%
B01	技术研究	1,668.78	2.56%	某装备性能测试软件	28.30	0.07%
沈阳鼓风机集团测控技术有限公司	在线监测系统	313.64	0.48%	技术服务	56.60	0.14%
北京必创科技股份有限公司	监测诊断系统、试验台配套产品	330.53	0.51%	传感器、网络模块、解析软件等	457.28	1.16%
北京路云通科技有限公司	柱塞泵在线监测预警与诊断系统振动物料	84.32	0.13%	技术服务	12.62	0.03%
北京化工大学	机泵无线监测和故障诊断技术服务	39.62	0.06%	技术服务	87.58	0.22%

单位	销售情况			采购情况		
	主要销售内容	销售金额	占收入比例	主要采购内容	采购金额	占采购额比例
煤炭科学技术研究院有限公司北京分公司	关键机泵监测诊断系统等	29.72	0.05%	振动监测分站、检测费	51.82	0.13%
北京市轨道交通设计研究院有限公司	城市轨道交通关键设备在线监测与智能诊断系统研究与应用	12.64	0.02%	技术服务	94.25	0.24%
合计	-	6,868.63	10.55%	-	2,390.88	6.05%

发行人报告期内存在少量客户与供应商重叠的情形。发行人与其交易通常以单一方向为主，即以采购为主存在少量销售，或以销售为主存在少量采购，销售和采购的产品不同，交易双方均独立履行了销售和采购程序，销售价格及采购价格公允。具体情况如下：

1、C01

单位：万元

单位	项目	2022年 1-6月	2021年	2020年	2019年	合计	交易内容
C01	销售	246.63	605.29	696.23	932.08	2,480.23	减振产品、噪声目标特征监测模块、振声大数据高性能处理中心、技术研发等
	采购	-	-	264.15	-	264.15	许可实施使用费

销售：发行人销售给 C01 的产品及服务属于军品业务。发行人向 C01 的减振产品、噪声目标特征监测模块、振声大数据高性能处理中心、技术研发等军用产品及服务为根据 C01 需求定制化设计，发行人无其他可比销售。C01 采购相关产品履行了必要的内部审批程序，价格公允。

报告期内，发行人向 C01 采购内容为 3 项用于某军品业务的专利授权为了让公司更好地开展相关工作，C01 经报批机关开展专利授权使用的申请，最终将三项专利授予公司使用，相关合作具有必要性。

本次授权许可使用费由博华科技与 C01 协商确定，且已履行了 C01 必要的内部与外部审批程序，不存在价格显失公允的情形。

2、北京必创科技股份有限公司

报告期内发行人与必创科技存在少量销售、采购，具体情况如下：

单位：万元

单位	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	交易内容
北京必创科技股份有限公司	销售	35.86	181.58	112.65	0.44	330.53	监测诊断系统、试验台配套产品等
	采购	5.09	66.49	265.21	120.49	457.28	传感器、网络模块、解析软件等

必创科技（300667.SZ）为创业板上市公司，是一家智能传感器和光电仪器产品、系统解决方案和应用服务提供商，主营业务为工业监测系统、检测分析系统，下游客户处于智能制造、能源电力、科学研究等领域，其产品不具备故障预警及故障诊断功能，与发行人产品功能不同，但客户领域有重叠，其部分智能制造、能源电力领域客户也有设备健康管理产品采购需求，而发行人为该领域龙头企业，因此向发行人采购监测诊断系统、试验台配套产品等产品，以满足客户需求。

必创科技是国内较早实现无线传感器网络产品产业化生产的企业，传感器、网络模块在业内具备较强竞争力，发行人自 2012 年开始从必创科技采购，向其采购的传感器、网络模块主要用于发行人设备健康管理系统中的无线产品，属于必创科技主营产品，符合必创科技业务定位。

价格公允性方面，发行人与必创科技的合作遵循公平协商的定价原则，无特殊价格政策。报告期内，发行人销售给必创科技的产品主要为监测诊断系统、试验台配套产品，其中试验台配套产品非标准、批量产品，为根据客户具体试验需求搭建，发行人无其他可比交易，监测诊断系统销售单价与发行人销售给其他客户的同类可比产品基本一致。具体可比销售情况如下：

单位：套、万元/套

产品类别	对必创科技销售		对其他客户销售		
	数量	单价	客户名称	数量	单价
监测诊断系统	6	5.33	南通大通宝富风机有限公司	1	5.50
			恒力石化（大连）炼化有限公司	2	4.80

报告期内，发行人向必创科技采购的产品主要为传感器、网络模块、解析软件等，相关采购发行人均按照管理流程履行了比价程序，与提供同类产品的供应商相比，必创科技报价具有一定优势，价格公允，因此发行人选择必创科技进行合作，具体情况如下：

单位：件/套、元/件（套）

产品类别	必创科技报价		其他供应商报价		
	报价数量	单价	供应商名称	报价数量	单价
NBEE 模块 （芯片）	100	250	浙江利尔达物联网技术有限公司	100	250
			深圳市艾森智能技术有限公司	50-200	260-270
无线网关	50	4,400	浙江利尔达物联网技术有限公司	20	4,500
			深圳市艾森智能技术有限公司	50-200	4,750-5,100
采集仪器数 据解析软件	1	1,150,000	北京网田科技发展有限公司	1	1,185,000
			北京精诚博源科技有限公司	1	1,163,000
分布式集群 网关软件	1	820,000	北京欧艾无限科技有限公司	1	853,000
			北京精诚博源科技有限公司	1	846,000

综上所述，发行人与必创科技的采购、销售价格总体接近，定价公允。发行人与必创科技发生的销售、采购未用于同一项目，销售、采购需求独立产生、独立执行，具备商业合理性。

3、其他客户与供应商重叠情况

（1）报告期内，发行人其他以销售为主，同时存在少量采购（报告期合计 10 万元以上）的重叠客户、供应商情况如下：

单位：万元

单位	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	交易内容
B01	销售	-	1,398.78	150.00	120.00	1,668.78	技术研究
	采购	-	28.30	-	-	28.30	某装备性能测试软件
沈阳鼓风机集团测 控技术有限公司	销售	-	-	60.17	253.47	313.64	在线监测系统
	采购	-	-	56.60	-	56.6	技术服务
北京路云通科技有 限公司	销售	-	84.32	-	-	84.32	柱塞泵在线监测预警与 诊断系统振动物料
	采购	-	-	12.62	-	12.62	技术服务

报告期内，公司与上述单位交易以销售为主，销售额大于采购额，或属于偶发性采购。

发行人向 B01 采购，主要系其某款装备性能测试软件技术成熟，发行人采购后用于对该款装备的健康管理系统进行开发测试，但未用于对 B01 提供的某军用产品研发技术研究；发行人向沈阳鼓风机集团测控技术有限公司、北京路云通科技有限公司的采购内容主要是技术评估、技术验证等服务，并非用于公司产

品生产，根据项目需求进行采购。相关采购均为偶发性小额交易。

(2) 报告期内，发行人其他以采购为主，同时存在少量销售（报告期合计 10 万元以上）的重叠客户、供应商情况如下：

单位：万元

单位	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	交易内容
北京市轨道交通设计研究院有限公司	销售	-	-	12.64	-	12.64	城市轨道交通关键设备在线监测与智能诊断系统研究与应用
	采购	-	-	-	94.25	94.25	技术服务
C01	销售	-	-	39.62	-	39.62	机泵无线监测和故障诊断技术服务
	采购	60.56	12.14	-	14.88	87.58	技术服务
煤炭科学技术研究院有限公司北京分公司	销售	15.75	-	13.97	-	29.72	关键机泵监测诊断系统等
	采购	1.55	16.87	33.40	-	51.82	振动监测分站、检测费

报告期内，发行人向北京市轨道交通设计研究院有限公司、北京化工大学、煤炭科学技术研究院有限公司北京分公司采购，主要原因为相关单位在所处领域的领先水平和优质的口碑，相关产品和服务可对发行人业务开展提供有力的保障。同时，在与该等供应商长期稳定的合作过程中，发行人抓住潜在业务机会，在报告期内形成少量销售。发行人向该等供应商采购的产品或服务，未用于生产销售给该等供应商的产品。

综上，报告期内，发行人存在交易对方同为发行人客户及供应商的情况具备合理性，相关销售价格和采购价格公允。

三、说明报告期内主要供应商变化较大的原因及合理性，供应商的整体稳定性情况

(一) 公司供应商管理制度

公司主要采购内容为各类原材料及配件，包括传感器、芯片、结构件、计算机及工控设备、电子元器件、连接器及线缆等。上述原材料及配件供应商资源丰富，选择范围较大。为了保障产品质量、有效控制成本，公司在采购方面建立了严格的采购流程和供应商甄选制度。对于有潜在合作意向的供应商，由采购、质量、研发等相关人员组成供应商评估小组，通过资质审查、样品检测、实地走访等方式对供应商进行调查、评估，评审合格后与其建立合作关系。每年末，公司

对供应商进行评价，形成合格供应商清单。

公司针对所处行业采购特点及自身经营现状，制订了科学、严格的供应商管理制度。

（二）报告期内公司主要供应商的整体稳定性情况

公司与主要供应商建立了良好、持续的合作关系。报告期内公司合并口径前五大供应商于整个报告期内的采购规模位次情况如下：

单位：万元

供应商名称	报告期内进入前十大供应商次数	采购规模位次			
		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
北京时代创兴电子技术有限公司	4	9	10	4	2
天行泰富（北京）科技有限公司	4	1	3	5	5
深圳市宸芯科技有限公司	4	5	4	7	10
A 集团	3	2	1	1	14
北京明森科技有限公司	3	-	7	3	9
北京赛斯维测控技术有限公司	2	20	6	16	1
盛世昊凯（北京）国际贸易有限公司	2	10	24	-	3
戴尔（中国）有限公司	2	43	20	9	4
无锡奥维达科技有限公司	2	3	2	-	-
E01	1	-	19	2	-
青县同辉机械配件有限公司	1	28	5	13	24
中国科学院	1	4	-	-	-

注：前五大供应商为合并口径列示。

（三）报告期内公司主要供应商的变动原因

报告期内公司合并口径前五大供应商共计 12 家，其中 9 家在报告期内多次进入前十大供应商，体现了公司主要供应商的稳定性。同时，报告期内公司主要供应商位次存在一定变动，主要原因为军品项目配套采购需要、客户需求不同、公司根据自身采购计划调整采购量等。具体如下：

1、军品项目配套采购需要

报告期内公司合并口径前五大供应商中，公司向北京时代创兴电子技术有限

公司、天行泰富（北京）科技有限公司、深圳市宸芯科技有限公司、A 集团、北京明森科技有限公司、无锡奥维达科技有限公司、E01、中国科学院采购的原材料主要用于各类军品生产。相关军品生产的整体进度和数量受军方需求、主机厂生产进度、其他配套厂商供货速度等因素影响，公司根据实际生产需要进行采购，因此各期对单家供应商的采购出现一定波动。

军品生产对所用原材料的来源及质量要求较高，为保证军品稳定生产，公司与相关供应商建立了军品生产配套关系或良好合作模式，合作关系稳定，各期出现一定波动主要因为军品生产安排考虑，具有合理性。

2、客户需求不同

报告期内，公司从戴尔（中国）有限公司采购的产品主要为服务器等计算机及工控设备，出现一定波动。公司产品运行需要配有服务器，按照客户意愿，客户可选择使用自己现有服务器、自购服务器或通过公司一并配置服务器。相关客户的具体需求不同，各期有一定波动，因此公司对服务器的采购需求也相应产生波动，具有合理性。

3、公司根据自身采购计划调整采购量

公司部分采购产品为标准件，成熟性较高，市场供应充足。公司为控制采购价格，一般会根据市场情况、自身生产计划等因素调整不同类原材料的采购计划，导致各期采购原材料的数量、种类发生波动，因而对具体供应商的采购规模也相应产生波动。

报告期内，公司主要向北京赛斯维测控技术有限公司采购传感器、连接器及线缆等，向盛世昊凯（北京）国际贸易有限公司采购传感器、计算机及工控设备等，向青县同辉机械配件有限公司采购传感器、结构件等。相关产品成熟性较高，市场供应充足，价格较为稳定，采购出现波动的主要原因为公司根据自身计划主动对各期采购数量进行调整，具有合理性。如 2021 年，公司增加对连接器及线缆、结构件的采购规模，因此北京赛斯维测控技术有限公司、青县同辉机械配件有限公司采购位次出现上升，盛世昊凯（北京）国际贸易有限公司位次相应下降。

综上，公司供应商整体情况稳定，采购原材料来源充足，公司具有严格、科

学的供应商管理制度。报告期内公司供应商出现一定波动，主要原因为军品项目配套采购需要、客户需求不同、公司根据自身采购计划调整采购量，具有合理性，不会对公司经营负面影响。

【核查过程】

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解并评价采购与付款、存货管理、生产与仓储及外协加工等内控流程，针对与财务报告相关的关键内部控制点进行有效性测试，评价设计和运行有效性；
- 2、获取发行人报告期内供应商清单，并通过公开渠道查询发行人前十大供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、股权结构等；
- 3、访谈报告期内重要供应商，关注供应商经营状况、人员规模是否与销售量相匹配，关注供应商与发行人的合作历史、交易金额及占比、发行人是否与供应商存在关联关系；报告期各期回函且回函相符的比较均超过 70%；
- 4、结合应付账款审计，执行函证程序，以抽样方式向主要供应商函证报告期内采购额，并将函证结果与公司金额进行核对；对于未回函的供应商，通过核查采购原始单据及期后付款等执行替代程序；
- 5、访谈发行人管理层，了解发行人的主要外协生产商的交易情况，查询主要外协厂商的基本信息，分析是否存在成立不久即与发行人交易、外协厂商规模与交易规模明显存在差异的情形；获取并查阅发行人与主要外协厂商签订的委托加工合同及订单，查看合同中的权利和义务约定、计价方式、结算周期等条款；
- 6、获取发行人报告期内销售明细表和采购明细表，向发行人管理层了解客户和供应商重合的原因，核查既为客户又为供应商的相关销售、采购合同、会计凭证等，查询相关企业的工商信息，评估相关交易的商业合理性以及相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；
- 7、访谈发行人管理层，了解同为发行人客户和供应商的交易商业背景，结合销售情况和采购情况，评估其交易合理性；
- 8、获取报告期内发行人的采购明细表，分析主要材料的采购数量、金额以

及主要供应商的变动情况；访谈发行人管理层，了解发行人主要供应商的变化情况，结合业务情况分析发行人供应商的整体稳定性。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人前十大供应商与发行人均不存在关联关系，合作关系稳定；发行人不存在依赖特定供应商的情形；

2、对于印制电路板（PCB）部分焊接、处理及线缆加工、机柜装配等非核心生产工序，发行人选择外协厂商进行生产。相关外协厂商与发行人合作关系稳定，且可选择同类厂商较多，不会对发行人生产稳定性造成重大影响；

3、A集团同为发行人客户和供应商主要系发行人因项目需要，向A集团下属单位分别进行销售及采购。有关销售及采购分属不同项目，履行了必要价格确定程序，相关销售价格和采购价格公允；除A集团外，发行人报告期内存在其他少量客户与供应商重叠的情形，相关情况均具有合理的商业背景，且大多为销售为主、采购为辅的交易，交易价格公允；

4、报告期内主要供应商整体稳定，存在一定变化，主要原因为军品项目配套采购需要、客户需求不同、公司根据自身采购计划调整采购量，具有合理性，不会对发行人经营负面影响。

10、关于毛利率

申报材料显示：

报告期内发行人主营业务毛利率分别为 62.84%、64.42%、60.57%，其中设备健康管理系统毛利率分别为 63.93%、57.52%、58.01%；技术研究与设备故障诊断服务毛利率分别为 55.03%、58.96%、69.76%；设备工业互联网平台毛利率分别为 65.02%、86.58%、74.28%。

请发行人：

（1）结合各类产品特点、软硬件构成、相关研发投入、售价及成本变动等因素，充分论证各类产品毛利率均保持较高水平的原因及合理性；与同行业公司可比产品（说明可比性）是否一致。

（2）量化分析报告期内各类主要产品毛利率波动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合各类产品特点、软硬件构成、相关研发投入、售价及成本变动等因素，充分论证各类产品毛利率均保持较高水平的原因及合理性；与同行业公司可比产品（说明可比性）是否一致

（一）各类产品毛利率均保持较高水平的原因及合理性

1、研发投入大、技术壁垒高

设备健康管理技术具有跨专业、多技术融合的特点，既需要掌握力学、数学、机械、通信工程、软件工程、计算机、电子技术、故障诊断等多个专业学科知识，又需要熟知航空、船舶、石油化工、扶梯、轨交机车、电力、煤炭等行业设备运行的特点，技术壁垒较强。

报告期内，公司的主要研发费用情况如下：

单位：万元

序号	核心技术	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	合计
1	动设备状态监测动态阈值预警技术	562.02	634.94	702.40	304.53	442.85	183.21	91.53	302.50	3,223.97
2	旋转机械动态瞬变异常信号快速捕捉技术	-	221.07	9.71	94.99	100.22	62.22	337.40	252.24	1,077.86
3	多源数据融合往复压缩机智能监测诊断技术	-	748.46	-	89.48	12.39	-	246.40	-	1,096.73
4	关键机泵群滚动轴承故障预测性维护技术	-	138.55	959.58	-	-	-	-	-	1,098.14
5	基于边缘大数据智能采集的动设备监测预警技术	749.96	637.66	1,499.94	1,227.25	331.98	577.22	638.57	132.15	5,794.75
6	基于电液执行机构分体设计的往复压缩机节能降耗技术	-	-	-	1,284.13	89.54	-	158.67	190.43	1,722.76
7	基于区块链的可信工业通信技术	749.54	1,982.69	330.46	49.22	-	137.38	-	-	3,249.28
8	基于故障特征的关键动设备高可靠性振动监控技术	1,074.30	358.68	64.33	140.40	353.30	150.26	51.96	222.15	2,415.40
9	基于电液作动冲击机理的低噪声高可靠性液压冲击与运行监控技术（在研）	130.19	181.24	-	-	-	-	-	-	311.43
合计		3,266.01	4,903.29	3,566.43	3,190.01	1,330.29	1,110.30	1,524.53	1,099.46	19,990.31

注：2015 年至 2018 年相关数据未经审计。

经过长期的自主研发，公司形成了包括动设备状态监测动态阈值预警技术、旋转机械动态瞬变异常信号快速捕捉技术、多源数据融合往复压缩机智能监测诊断技术、关键机泵群滚动轴承故障预测性维护技术等技术在内的 8 项核心技术，已广泛应用于日常生产经营，是公司产品毛利率较高的基础。

2、深耕行业多年，取得先发优势

设备健康管理系统通过对设备运行状态进行监测和分析，预判设备运行故障。不同行业设备的物理形态、运行状态各异，因此厂商需具备丰富的技术积累和行业经验，才可有针对性地、高准确率地判断设备运行状态。

设备健康管理技术具有跨专业、多技术融合的特点，既需要掌握力学、数学、机械、通信工程、软件工程、计算机、电子技术、故障诊断等多个专业学科知识，又需要熟知航空、船舶、石油化工、扶梯、轨交机车、电力、煤炭等行业设备运行的特点，对公司科技创新能力要求较高，具有极高的技术壁垒。

公司自成立至今在设备健康管理领域持续深耕超过 15 年，凭借长期的技术

研发和行业积累，公司取得多项国内领先的核心技术，已经在军工、石油化工、地铁扶梯、电力、煤炭等多个行业形成较强的技术先发优势。

3、产品以软硬件结合的嵌入式产品为主

公司产品以软硬件结合的嵌入式系统为主，主要系基于软件系统对设备运行状态信号的处理分析，预判设备运行故障。不同行业设备物理形态、运行状态各异，只有搭载与行业契合的成熟软件管理系统，才可针对性地、高准确率地判断设备运行状态，因此软件系统是产品功能实现的核心组成部分。

报告期内，公司营业收入的构成情况如下：

单位：万元

产品类型	2022 年 1-6		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
软硬结合件	4,291.07	73.19%	22,637.06	76.55%	9,282.19	55.34%	9,899.95	76.59%
硬件	724.30	12.35%	1,489.17	5.04%	80.58	0.48%	108.78	0.84%
软件	-	-	453.08	1.53%	2,585.02	15.41%	1,167.85	9.04%
技术服务	847.66	14.46%	4,991.34	16.88%	4,825.19	28.77%	1,749.09	13.53%
合计	5,863.03	100.00%	29,570.65	100.00%	16,772.97	100.00%	12,925.67	100.00%

公司产品中的软硬结合件和软件产品收入高，出于谨慎性原则，公司的研发支出未确认无形资产，均已费用化处理计入研发费用，未在营业成本中体现，产品成本中未包含软件开发成本。因此公司设备健康管理系统、设备工业互联网平台业务整体毛利率水平相对较高。

4、轻资产运营，折旧费用少

公司专注于设备健康管理领域，采用轻资产运营的战略。公司在生产流程中掌握产品的核心工艺，集中资源于“研发+设计”，聚焦于软件和配套硬件的自主研发设计。在硬件方面，公司主要负责板卡检验、组装调试和整机联调等关键工序，其他技术难度低的通用零部件主要为外购或外协方式完成。因此，公司无需为低价值流程购置较多的生产设备，公司产品中的折旧费用相对较低，产品毛利率可保持较高水平。

综上所述，设备健康管理领域产品技术含量高、研发难度大，公司经过长期的技术积累已形成显著的先发优势，高额的研发支出已费用化，并未进入生产成本，且公司采用轻资产运营成本，设备折旧费用相对较少，因此公司产品毛利率可保持在较高水平。

5、设备工业互联网平台和技术研发业务毛利率较高

发行人设备工业互联网平台和技术研发均为高度定制化业务。设备工业互联网平台是用于集中处理、分析大量设备监测数据的平台化产品，主要供客户集中监测和分析各地区设备运行情况，公司接受客户委托，依靠技术优势及和关键设备健康管理行业经验，为用户定制化交付与设备健康管理、业务管理需求密切结合的设备工业互联网平台。技术研究业务为公司接受客户委托，根据客户个性化需求进行与设备健康管理系统、设备监测控制系统或设备工业互联网平台相关的技术研究服务。

两类业务均系为客户解决目前的技术空缺，并提供创新型解决方案，该业务需要针对客户需求进行定制化开发，需要较强的技术储备和研发能力支撑，业务技术含量较高。同时，该等业务主要以软件为主，主要依赖技术人员的定制化开发完成，材料成本相对较低，因此毛利率相对较高，具有合理性。

（二）与同行业公司可比产品平均水平基本相符

1、设备健康管理系统

公司设备健康管理系统与同行业公司可比产品对比情况如下：

公司	可比产品	产品介绍	可比性
容知日新	状态监测与故障诊断系统	通过对设备运行的物理参数进行采集、筛选、传输和数据分析，预知设备的运行故障及其变化趋势，为设备运维管理决策提供数据支撑，实现工业设备的预测性维护	与公司民用产品相似性较强
东华测试	动态信号测试分析系统	是以计算机为基础的智能化测试分析系统。系统可对快速变化的应力应变、力、压力、扭矩、位移、速度、加速度等物理量信号进行自、动、准确、可靠的动态测试和分析	与公司民用产品相似性较强
晨曦航空	航空发动机电子产品	以航空发动机参数采集器为主，对飞机动力系统相关参数和工作状态（故障）进行采集、处理并在显示器上以图形、数字显示	与公司航空领域军品相似性较强
博华科技	设备健康管理系统	以动力设备机械故障理论和工程实践经验为基础，集信号采集、信号处理、特征提取、状态预测、故障分析、数据应用	-

公司	可比产品	产品介绍	可比性
		等多学科技术于一体的综合系统	

报告期内，公司设备健康管理系统的毛利率与同行业可比公司的可比产品对比情况如下：

公司	2021 年	2020 年	2019 年
容知日新	62.56%	68.89%	70.77%
东华测试	69.07%	68.48%	67.84%
晨曦航空	47.01%	44.97%	47.24%
平均值	59.55%	60.78%	61.95%
博华科技	58.01%	57.52%	63.93%

注：可比公司未披露 2022 年 1-6 月细分产品毛利率情况，暂未进行对比，下同

在设备健康管理系统方面，公司产品与同行业可比公司的可比产品的毛利率平均水平基本相符。

2、技术与设备故障诊断服务

公司技术与设备故障诊断服务与同行业公司可比产品对比情况如下：

公司	可比产品	产品介绍	可比性
东华测试	开发服务	根据用户的实际需求进行专门的系统集成方案及软件设计与开发，开发完成之后交付给客户	与公司技术研究相似性较强
中控技术	运维服务	运维服务是控制系统、工业软件、自动化仪表等产品交付后，在售后服务以外为工业企业提供的调试、点检、运维、技术培训等与智能制造解决方案相关的技术服务、咨询业务或备品备件产品	与公司故障诊断服务相似性较强
博华科技	技术与设备故障诊断服务	技术研究为公司接受客户委托，按照客户需求，进行与设备健康管理系统、设备监测控制系统或设备工业互联网平台相关的技术研究服务。故障诊断服务包括远程服务和现场服务，基于数据对客户设备现场或远程提供诊断服务	-

报告期内，技术与设备故障诊断服务的毛利率与同行业可比公司的可比产品对比情况如下：

公司	2021 年	2020 年	2019 年
东华测试	90.75%	90.71%	77.13%
中控技术	40.95%	53.54%	79.57%
平均值	65.85%	72.13%	78.35%
博华科技	69.76%	58.96%	55.03%

在技术研究与设备故障诊断服务方面，产品的定制化程度、技术含量较高，因此毛利率普遍较高。公司产品毛利率低于东华测试，主要原因为公司存在部分军品技术研究业务，由于军品的性能和可靠性要求高，研制周期长，因此毛利率相对较低。此外，中控技术毛利率逐年下降，主要原因为低毛利率的阀门维修委外业务大幅增长。

3、设备工业互联网平台

公司设备工业互联网平台与同行业可比公司可比产品对比情况如下：

公司	可比产品	产品介绍	可比性
中控技术	工业软件	以自动化控制系统为基础、解决生产计划管理和实际生产控制中的协调与优化问题的系列软件	与公司产品相似性较强
观想科技	装备全寿命周期管理系统	包括装备系统类信息化产品和装备自身信息化产品，其中装备系统类信息化产品主要应用于总体管理层面，旨在实现武器装备使用、管理、存储等管理层面的信息化升级	与公司军品相似性较强
博华科技	设备工业互联网平台	基于关键设备运维平台对设备运行数据的采集，对设备开展故障预警和故障诊断，形成面向设备行业数字化、智能化运维需求的整体解决方案	-

报告期内，设备工业互联网平台与同行业可比公司可比产品对比情况如下：

公司	2021 年	2020 年	2019 年
中控技术	43.84%	49.17%	58.57%
观想科技	67.31%	68.20%	66.93%
平均值	55.58%	58.69%	62.75%
博华科技	74.28%	86.58%	65.02%

设备工业互联网平台方面，发行人毛利率明显高于同行业可比公司平均水平，主要原因为产品类型存在差异。

中控技术主要提供整体运维软件业务，其系统中涉及企业各类业务流程，平台功能繁杂，且需提供较多配套材料，毛利率相对较低；发行人工业互联网平台以设备健康状态监测为核心，主要功能围绕故障诊断与智能运维开展，功能聚焦，因此毛利率相对较高。

观想科技装备全寿命周期管理系统内含数字化维修管理信息化系统、部队资源规划信息化系统、数字仓库信息化系统等多种细分产品，其中数字化维修管理信息化系统与发行人产品较为可比。根据观想科技招股说明书披露，数字化维修

管理信息化系统 2018 年、2019 年和 2020 年毛利率分别为 80.43%、77.20%和 77.98%，与发行人毛利率较为相近。

二、量化分析报告期内各类主要产品毛利率波动的原因及合理性

报告期内，发行人毛利率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
设备健康管理系统	51.10%	58.01%	57.52%	63.93%
技术研究与设备故障诊断服务	45.48%	69.76%	58.96%	55.03%
设备工业互联网平台	-	74.28%	86.58%	65.02%
合计	50.29%	60.57%	64.42%	62.84%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 62.84%、64.42%、60.57%、50.29%，报告期前三年相对稳定，2022 年 1-6 月有所下降。

（一）整体分析

1、设备健康管理系统毛利率较 2021 年下降 6.91 个百分点的原因

2022 年 1-6 月，发行人设备健康管理系统毛利率较 2021 年下降 6.91 个百分点，主要系发行人收入具有明显的季节性，毛利率较高的项目主要集中在下半年交付验收，当期验收的部分项目毛利率相对较低，毛利率相对较低的项目如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	收入金额	毛利金额	毛利率
C09	噪声监测系统	644.25	246.52	38.27%
C10	噪声监测系统	644.25	217.02	33.69%
南京地铁资源开发有限责任公司	自动电扶梯监测诊断系统	239.81	72.12	30.07%
C01	前轴承铜套、后轴承铜套	41.04	12.64	30.79%
	隔振器金属零部件加工	39.25	14.33	36.50%
	轴承配套金属件	30.62	10.23	33.41%
	永磁轴承轴瓦	28.86	0.84	2.91%
	液压结构件	21.24	10.24	48.21%
	金属轴及相关配件	21.06	8.66	41.10%
	装置金属件	13.01	1.83	14.04%

上述项目的具体情况如下：

（1）C09、C10

2022 年 1-6 月，公司向 C09、C10 各销售了 1 套噪声监测系统，两个项目系同一型号产品。根据前期研制阶段并经过军方审批确定的技术方案，该产品的集成度相对较高，需要外购较多零部件配件，因此产品的毛利率有所下降。

（2）南京地铁资源开发有限责任公司

2022 年 1-6 月，公司向南京地铁资源开发有限责任公司销售了自动电扶梯监测诊断系统。公司以往的自动扶梯产品主要系通过通力电梯、迅达电梯等大型电梯厂商间接应用于地铁设备上，而该项目系公司向地铁建设公司直接合作并交付产品，公司需承担较多的现场安装、调试工作，因此产品的成本相对较高，毛利率相对较低。

（3）C01

2022 年 1-6 月，公司持续开展设备监测控制系统相关的研发工作，形成了较多军工集成电机驱动监控系统业务订单，未来将陆续装备于部分重大军用装备。C01 系是重要的教学科研基地，因此向公司购买了一系列用于集成电机驱动监控系统的产品配件，包括轴承配套金属件、永磁轴承轴瓦等，主要用于自身的教学和科研工作。由于该等产品以配件为主，产品技术含量不高，因此毛利率相对较低。

剔除上述项目后，2022 年 1-6 月，设备健康管理系统毛利率为 54.58%，与 2021 年基本持平。

2、设备工业互联网平台 2020 年毛利率同比提高 21.56 个百分点的原因

2020 年，发行人设备工业互联网平台业务毛利率同比提高 21.56 个百分点，主要系中国石化下属公司对发行人提供的远程故障诊断技术平台暨数据分析系统进行验收，该项目毛利率相对较高。

公司向中国石化下属公司销售的设备工业互联网平台情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额	毛利金额	毛利率
1	中国石油化工股份有限公司天津分公司	391.79	209.24	53.41%

2	中国石化上海石油化工股份有限公司	237.83	218.66	91.94%
3	中国石化扬子石油化工有限公司	237.83	228.07	95.90%
4	中国石油化工股份有限公司广州分公司	237.83	227.37	95.60%
5	中国石油化工股份有限公司金陵分公司	237.83	226.55	95.26%
6	中国石油化工股份有限公司燕山分公司	237.83	227.57	95.69%
7	中国石油化工股份有限公司镇海炼化分公司	237.83	226.06	95.05%
8	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	237.83	228.07	95.90%
9	中国石油化工股份有限公司齐鲁分公司	237.83	227.33	95.59%
10	中韩（武汉）石油化工有限公司	237.83	227.87	95.81%
合计		2,532.23	2,246.79	88.73%

2020 年，公司向中国石化的 10 家下属公司销售了远程故障诊断技术平台暨数据分析系统项目，合计实现收入 2,532.23 万元，该等项目的整体毛利率为 88.73%，毛利率相对较高，主要原因如下：

（1）项目以软件产品为主，硬件产品占比较低。该项目客户中国石化已自备专用服务器和云系统，除在其天津分公司建立了整体平台的数据中心外，公司无需为其提供较多计算机、服务器等硬件配套产品，项目整体上以软件为主。

（2）软件研发投入费用化。自设立以来，石油化工行业一直为公司的重要业务板块，公司投入大量资源和人员用于产品研发，不断更新迭代既有产品和解决方案。出于谨慎性原则，公司的研发支出未进行资本化处理，已作为沉没成本在以前年度的研发费用中体现。随着产品技术和项目经验的积累，公司形成了丰富的技术储备，石油化工行业设备工业互联网平台也已成为较为成熟的产品，因此该项目毛利率相对较高。

3、发行人产品按应用领域构成情况

报告期内，发行人不同领域的毛利率构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
军工	1,108.27	45.51%	8,488.25	62.64%	2,110.81	48.83%	1,324.47	68.02%
石油化工	877.13	48.25%	4,779.91	56.94%	7,129.90	71.06%	4,493.20	60.21%
轨道交通	385.66	47.18%	2,472.03	54.98%	408.11	52.30%	802.74	50.40%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
其他	577.54	72.89%	2,170.81	69.38%	1,156.26	70.62%	1,502.05	78.09%
合计	2,948.60	50.29%	17,911.00	60.57%	10,805.08	64.42%	8,122.46	62.84%

(1) 军工领域

2020 年，发行人在军工领域毛利率相对较低，主要影响因素如下：

单位：万元

业务类型	2020 年			2019 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
设备健康管理系统	2,264.67	52.39%	48.21%	745.57	38.29%	78.84%
技术研究和故障诊断服务	1,642.77	38.01%	42.48%	197.17	10.13%	80.77%
设备工业互联网平台	414.89	9.60%	77.43%	1,004.45	51.58%	57.48%
合计	4,322.33	100.00%	48.83%	1,947.19	100.00%	68.02%

注：军工领域的技术研究和故障诊断服务中全部为技术研究

如上表所示，2020 年发行人在军工领域毛利率降低，主要系受设备健康管理系统、技术研究和故障诊断服务业务毛利率变动的影响。

1) 设备健康管理系统

2020 年，公司军工领域的设备健康管理系统毛利率同比下降 30.63 个百分点。该业务当年收入主要为向 A04 提供的振动噪声监测及设备状态健康评估系统和噪声目标特征监测模块。具体项目如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	毛利金额	毛利率
A04	振动噪声监测及设备状态健康评估系统	1,893.81	1,026.07	54.2%
	噪声目标特征监测模块	370.87	65.62	17.7%
合计		2,264.67	1,091.69	48.2%

振动噪声监测及设备状态健康评估系统收入占比较大，应用于某重大型号装备，产品技术含量高，毛利率保持在较高水平，但由于产品集成度较高，毛利率低于 2019 年销售的信号采集器；噪声目标特征监测模块产品收入占比相对较小，系应用于某装备的噪声监测模块，主要为满足客户需求而提供，毛利率相对较低，拉低了整体毛利率。受振动噪声监测及设备状态健康评估系统、噪声目标特征监

测模块两类产品的共同影响，2020 年公司军工领域的设备健康管理系统毛利率有所下降。

2) 技术研究和故障诊断服务

2020 年，公司军工领域的技术研究和故障诊断服务毛利率同比下降 38.29 个百分点。公司当年完成了 C01、C06 多个较大规模军品项目，主要面向新细分领域，该等项目难度较高且相关领域为公司首次介入，各项成本均有明显增长，毛利率整体有所下降。

2020 年，前述军工领域的技术研究和故障诊断服务项目情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	毛利金额	毛利率
C01	设备故障诊断和泄漏在线监测系统	600.00	24.50	4.08%
C06	静态与动态多维数据可视化诊断技术	400.00	71.83	17.96%
合计		1,000.00	96.33	9.63%

(2) 石油化工领域

2021 年，发行人在石油化工领域的毛利率有所下降，主要影响因素如下：

单位：万元

业务类型	2021 年			2020 年		
	收入金额	收入占比	毛利率	收入金额	收入占比	毛利率
设备健康管理系统	6,198.55	73.83%	59.32%	4,046.87	40.34%	62.06%
技术研究和故障诊断服务	1,302.31	15.51%	36.04%	2,695.20	26.86%	64.30%
其中：技术研究	482.52	5.75%	55.71%	1,971.23	19.65%	76.75%
故障诊断服务	819.79	9.76%	24.47%	723.98	7.22%	30.40%
设备工业互联网平台	894.51	10.65%	70.84%	3,290.88	32.80%	87.68%
合计	8,395.36	100.00%	56.94%	10,032.96	100.00%	71.06%

如上表所示，2021 年发行人在石油化工领域的毛利率同比下降 14.12 个百分点，主要系受设备工业互联网平台、技术研究和故障诊断服务业务的共同影响。

1) 设备工业互联网平台

设备工业互联网平台系石油化工领域领域的高毛利率产品。2020 年，向中

国石化的 10 家下属公司销售了设备工业互联网平台项目，由于中国石化已自备专用云系统，公司无需为其提供专用服务器、计算机等硬件配套产品，因此当年石油化工领域的毛利率普遍较高。2021 年，公司石油化工领域的设备工业互联网平台收入占比和毛利率均有所下降，因此拉低了整体毛利率。

前述中国石化的 10 家下属公司设备工业互联网平台项目情况详见本报告第 24 题之回复内容。

2) 技术研究和故障诊断服务

2021 年，公司石油化工领域的技术研究和故障诊断服务毛利率明显下降，主要原因为：(1)2021 年毛利率相对较高的技术研究收入占比明显下降，由 2020 年的 19.65%下降至 5.75%；(2) 技术研究业务毛利率有所下降，主要系当年交付的中国石油化工股份有限公司金陵分公司、中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司、中海油气（泰州）石化有限公司的项目成本高于预期，毛利率相对较低，剔除前述 3 个项目后，剩余项目毛利率 71.83%，与 2020 年相近。

前述毛利率相对较低的技术研究项目具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	毛利金额	毛利率
中国石油化工股份有限公司金陵分公司	石化往复压缩机变负荷工况下故障智能诊断与监控一体化关键技术研究科研开发项目	75.00	11.79	15.72%
中国石油天然气股份有限公司大港石化分公司	监测诊断系统修理修缮	53.63	18.75	34.96%
中海油气（泰州）石化有限公司	动设备状态监测系统技术服务	61.32	10.80	17.61%
合计		189.95	41.33	21.76%

报告期内，发行人其他领域的毛利率基本保持稳定。

(二) 各类主要产品的量化分析

1、设备健康管理系统

报告期内，公司设备健康管理系统主要包括军工、石油化工、地铁扶梯等领域产品，产品构成情况如下：

类型	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
----	--------------	--------	--------	--------

	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
军工	42.30%	43.78%	42.54%	55.95%	27.61%	48.21%	7.57%	78.84%
石油化工	26.97%	54.61%	26.34%	59.32%	49.33%	62.06%	60.43%	62.57%
地铁扶梯	16.30%	47.18%	19.11%	54.98%	8.18%	47.61%	16.18%	50.40%
其他	14.43%	70.47%	12.01%	67.26%	14.88%	65.19%	15.82%	75.84%
合计	100.00%	51.10%	100.00%	58.01%	100.00%	57.52%	100.00%	63.93%

如上表所示，公司设备健康管理系统的毛利率主要系受各细分产品销售结构和毛利率变动的影响，各类细分产品的毛利率具体变动情况如下。

（1）军工产品

报告期内，公司军工领域的设备健康管理产品毛利率分别为 78.84%、48.21%、55.95%、43.78%。毛利率变动较大，主要与公司军品的产品结构有关，公司军用产品系基于最终应用的武器装备作战指标定制化开发，不同型号产品的组成部分存在较大差异，其毛利率也存在一定波动，具有合理性。

报告期内，公司军工领域主要的设备健康管理产品结构如下：

单位：万元

产品	2022 年 1-6 月			2021 年			2020 年			2019 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
A 型号	-	-	-	-	-	-	-	-	-	745.52	99.99%	78.84%
B 型号	-	-	-	5,681.42	56.75%	51.72%	1,893.81	83.62%	54.18%	-	-	-
C 型号	-	-	-	363.15	3.63%	24.78%	370.87	16.38%	17.69%	-	-	-
D 型号	1,288.50	60.73%	35.98%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	1,288.50	60.73%	35.98%	6,044.57	60.38%	50.10%	2,264.67	100.00%	48.21%	745.52	99.99%	78.84%

2019 年，公司军工领域的设备健康管理产品主要为向 A10 提供的 A 型号产品，该产品主要用于关键部件的健康监测，产品功能聚焦且技术含量较高，因此毛利率较高。

2020 年，公司军工领域的设备健康管理产品为向 A04 提供的 B 型号和 C 型号。B 型号收入占比较大，应用于某重大型号装备，产品技术含量高，毛利率保持在较高水平，但由于产品集成度较高，毛利率较 A 型号低；C 型号产品收入占比相对较小，系应用于某装备的噪声监测模块，主要为满足客户需求而提

供，毛利率相对较低，拉低了整体毛利率。受 B 型号、C 型号两类产品的共同影响，公司 2020 年毛利率较 2019 年有所下降。

2021 年，公司 B 型号产品收入快速提升，为公司军工领域的主要产品。同时，随着公司在军工领域的不断深入，公司取得的军品业务类型也不断丰富，在多个军用领域实现了产品销售，单一产品对整体业务的毛利率的影响降低，整体毛利率有所提升。

2022 年 1-6 月，由于公司军品收入集中于四季度确认收入，上半年军工产品收入规模相对较低。当期收入以向 C09、C10 提供的 D 型号产品为主，该型号产品的毛利率相对较低，由于其他项目尚未完成验收工作，导致 D 型号产品对整体影响较大，因此业务毛利率有所下降。

（2）石油化工产品

报告期内，公司石油化工领域的设备健康管理系统毛利率波动情况如下：

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率的变动	毛利率	54.61%	59.32%	62.06%	62.57%
	毛利率增减	-4.71%	-2.74%	-0.51%	N/A
毛利率变动因素	销售均价	-14.40%	-14.42%	-2.54%	N/A
	单位材料成本	10.36%	8.35%	0.97%	N/A
	单位人工成本	0.26%	0.39%	0.35%	N/A
	单位制造费用	-0.94%	2.95%	0.71%	N/A
合计		-4.71%	-2.74%	-0.51%	N/A
销售量		433	1,355	571	783

注：毛利率变动因素为销售均价、各项单位成本对毛利率的影响情况，正数代表使毛利率提升，负数代表使毛利率减少，具体计算公式为：

①销售均价对毛利率的影响：当期单位成本*（当期销售均价-上期销售均价）/（当期销售均价*上期销售均价）

②单位成本对毛利率的影响：（上期单位成本-当期单位成本）/上期均价

2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，公司石油化工领域产品毛利率较上期分别下降了 0.51、2.74、4.71 个百分点，该业务毛利率整体稳中有降。其变动主要受两方面因素影响：一是石油化工产品的销售价格与项目规模、产品成本高度相关，报告期内，公司该领域项目的平均规模和成本有所下降，销售均价也随

之下降，产品的销售均价、单位成本的变动趋势基本相符；二是石油化工为相对成熟的设备健康管理系统应用领域，产品已较为标准化，竞争也相对激烈，销售价格下降比例略高于成本下降比例，因此该领域毛利率逐年略有下降。

（3）地铁扶梯产品

报告期内，公司轨道交通领域的设备健康管理系统毛利率波动情况如下：

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率的变动	毛利率	47.18%	54.98%	47.61%	50.40%
	毛利率增减	-7.80%	7.37%	-2.80%	N/A
毛利率变动因素	销售均价	-1.55%	-3.15%	-12.23%	N/A
	单位材料成本	1.57%	13.47%	0.50%	N/A
	单位人工成本	-1.19%	0.54%	-0.06%	N/A
	单位制造费用	-6.63%	-3.48%	8.99%	N/A
合计		-7.80%	7.37%	-2.80%	N/A
销售量		112	598	83	151

报告期内，公司地铁扶梯领域的设备健康管理系统毛利率存在波动，主要与公司产品发展阶段和客户结构相关。

2019 年，公司的地铁扶梯领域产品自研制成功以来首次实现批量销售，主要客户为北京市轨道交通建设管理有限公司，产品主要系用于北京地铁内的电动扶梯设备的故障监测，由于本次销售系地铁扶梯领域产品的首次批量应用，产品定价相对较高。

2020 年，公司地铁扶梯领域产品的毛利率较 2019 年下降 2.80 个百分点。随着公司地铁扶梯产品在北京地铁上的成功应用，开始有较多电动扶梯厂商与公司开展初步的业务合作。由于公司已取得相对成熟的应用经验，因此产品所耗用的安装、测试等制造费用明显下降，但销售价格也较首次批量销售有所下降，导致毛利率同比略有下降。

2021 年，公司地铁扶梯领域产品的毛利率较 2020 年上升 7.37 个百分点。主要原因为公司与电动扶梯厂商初步合作过程中产品应用验证效果较好，产品性

能得到通力电梯有限公司、迅达（中国）电梯有限公司、康力电梯股份有限公司等多家大型电梯厂商的认可，产品销量大幅提升，同比增长超过 620%。一方面，受益于销量的提升，公司在原材料采购方面的议价能力大幅提升，采购单价明显下降；另一方面，地铁扶梯领域产品为新产品，公司持续更新产品的整体设计，不断寻求高质量、低成本的设计方案，因此产品成本明显下降。虽然销售价格也有所下降，但价格降幅低于成本，毛利率仍实现较大提升。

2022 年 1-6 月，公司地铁扶梯领域产品的毛利率较 2021 年下降 7.80 个百分点。主要原因为公司当期实现了较多向南京地铁资源开发有限责任公司的销售收入，该项目系与地铁公司直接合作，并非通过通力电梯等电梯厂商间接合作，公司承担了较多安装、调试工作，因此当期制造费用相对较高，单位制造费用增加较多，毛利率也有所下降。

（4）其他产品

报告期内，其他行业的设备健康管理系统毛利率波动情况如下：

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率的变动	毛利率	70.47%	67.26%	65.19%	75.84%
	毛利率增减	3.21%	2.07%	-10.65%	N/A
毛利率变动因素	销售均价	-23.61%	21.54%	-18.82%	N/A
	单位材料成本	23.89%	-17.30%	4.74%	N/A
	单位人工成本	0.70%	-1.25%	1.33%	N/A
	单位制造费用	2.23%	-0.92%	2.09%	N/A
合计		3.21%	2.07%	-10.65%	N/A
销售量		478	374	268	157

报告期内，公司其他行业的设备健康管理系统产品毛利率分别为 75.84%、65.19%、67.26%、70.47%，毛利率波动相对较大，主要原因为产品涉及的应用领域、产品型号、客户类型较多，项目间的毛利率差异较大。但整体上产品价格与成本变动情况相匹配。

2019 年，公司其他行业的设备健康管理系统产品毛利率明显偏高，主要原因为该类业务项目数量较多，不同项目毛利率波动较大。2019 年公司销售了较

多高毛利率产品，包括向沈阳鼓风机集团测控技术有限公司销售的关键机泵群在线监测诊断系统等产品毛利率超过 80%。当年毛利率超过 80%的项目 16 个，收入合计 669.59 万元，占同类业务收入比例为 43%，占比较高，因此业务整体毛利率相对较高。

2020 年，公司其他行业设备健康管理系统的毛利率较 2019 年下降 10.65 个百分点，该类业务的平均规模有所下降，项目成本和销售均价均相应降低，但销售均价降低幅度高于单位成本下降幅度，主要原因为当年高毛利率项目占比降低。当年毛利率超过 80%的项目 8 个，收入合计 292.77 万元，占同类业务收入比例为 24%，占比下降，因此毛利率也有所下降。

2021 年、2022 年 1-6 月，公司其他行业设备健康管理系统的毛利率较上期分别提升 1.73、3.21 个百分点，基本保持稳定。公司实现销售的项目规模、单位成本虽然有所变动，但公司项目价格也随之调整，整体上价格变动与成本变动相匹配，因此毛利率基本保持稳定。

2、技术研究及设备故障诊断服务

报告期内，公司技术与设备故障诊断服务主要包括技术研究、设备故障诊断服务两类，收入构成情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
技术研究	50.26%	61.79%	83.58%	78.66%	85.00%	64.00%	51.54%	75.03%
故障诊断服务	49.74%	29.01%	16.42%	24.47%	15.00%	30.40%	48.46%	33.76%
合计	100.00%	45.48%	100.00%	69.76%	100.00%	58.96%	100.00%	55.03%

如上表所示，报告期内，公司技术与设备故障诊断服务中技术研发业务的占比相对较大，且毛利率相对较高。

（1）技术研究

报告期内，公司技术研究的毛利率波动的量化分析情况如下：

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率的变动	毛利率	61.79%	78.66%	64.00%	75.03%

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
	毛利率增减	-16.87%	14.66%	-11.03%	N/A
毛利率变动因素	销售均价	-21.04%	3.82%	92.44%	N/A
	单位材料成本	-4.34%	6.44%	-35.02%	N/A
	单位人工成本	2.73%	10.76%	-38.10%	N/A
	单位制造费用	5.78%	-6.36%	-30.35%	N/A
合计		-16.87%	14.66%	-11.03%	N/A
销售量		10	44	51	40

公司技术研究为公司接受客户委托，根据客户个性化需求进行研发、设计及服务，属于高度定制化产品。不同项目的技术研究内容，对应的项目复杂程度、工作强度、生产成本情况等存在差异，公司也主要根据项目成本、竞争情况等因素确定产品价格，导致不同项目间的销售价格、成本结构存在较大差异。

2020 年，公司技术研究的毛利率较 2019 年下降 11.03 个百分点。公司当年完成了 C01、C06 等多个较大规模军品项目，主要面向新细分领域，该等项目难度较高且相关领域为公司首次介入，各项成本均有明显增长，虽然公司相应提升产品价格，但项目均价的增长低于成本的增长，因此毛利率整体有所下降。

2021 年，公司技术研究的毛利率较 2020 年提升 14.66 个百分点。主要原因为公司当年完成了 A05、C02、A02 等多个较大规模军品项目，主要面向军工领域等，由于公司在该等领域已有相对长期的技术积累，完成项目所需的单位材料成本、单位人工成本均有下降，因此整体毛利率大幅提升。

2022 年 1-6 月，公司技术研究的毛利率较 2021 年下降 16.87 个百分点。主要原因为：一方面，公司收入主要集中于四季度，上半年完成销售的技术研究项目数量较少，主要以小规模项目为主，项目均价明显较低；另一方面，当期公司完成了某型研制项目，该项目难度较大，消耗的各类成本相对较高，导致整体平均成本无明显下降。该业务当期的销售均价降幅大于单位成本降幅，因此毛利率有所下降。

（2）故障诊断服务

报告期内，公司故障诊断服务的毛利率波动的量化分析情况如下：

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率的变动	毛利率	29.01%	24.47%	30.40%	33.76%
	毛利率增减	4.54%	-5.94%	-3.35%	N/A
毛利率变动因素	销售均价	14.73%	-23.27%	7.87%	N/A
	单位材料成本	1.71%	0.90%	-1.90%	N/A
	单位人工成本	-14.67%	8.21%	-6.89%	N/A
	单位制造费用	2.77%	8.21%	-2.43%	N/A
合计		4.54%	-5.94%	-3.35%	N/A
销售量		23	54	33	43

公司故障诊断服务占公司收入比重较小。故障诊断服务是公司基于在设备健康管理领域的技术储备和经验积累，为客户提供设备状态诊断的长期服务，对客户设备运行状态进行长期监测，并在发现异常时分析评估故障原因，给出可能的排故建议。该业务主要系基于已预先安装的设备健康管理系统设备实现，与其他类型业务相比，该业务标准化程度相对较高，技术难度相对较低。根据客户的需求，公司一般需要派出多名专业技术人员长期驻扎于客户现场，为此消耗的人工成本相对较高，因此毛利率相对较低。

2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，公司故障诊断服务毛利率较上期分别变动-3.35%、-5.94%和 4.54%，毛利率波动较小，整体上较为稳定。主要原因为：在业务成本方面，该业务主要系基于公司技术人员在设备健康管理领域的经验与技术积累完成，业务成本以人工成本为主，由于该业务为根据客户需求提供的定制化服务，不同项目间的成本结构差异较大，因此该业务单位人工成本变动较大；在业务定价方面，公司主要基于工作量、项目难度等因素确定价格，销售价格与人工成本匹配性较好。因此，虽然单位人工成本变动较大，但销售均价也相应变动，整体毛利率也保持相对稳定。

3、设备工业互联网平台

报告期内，设备工业互联网平台的毛利率波动的量化分析情况如下：

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
------	----	--------------	--------	--------	--------

分析对象	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
毛利率的变动	毛利率	-	74.28%	86.58%	65.02%
	毛利率增减	-	-12.30%	21.56%	N/A
毛利率变动因素	销售均价	-	-17.08%	3.33%	N/A
	单位材料成本	-	-1.61%	23.08%	N/A
	单位人工成本	-	-1.07%	3.19%	N/A
	单位制造费用	-	7.46%	-8.05%	N/A
合计		-	-12.30%	21.56%	N/A
销售量		-	15	18	8

2019 年，设备工业互联网平台毛利率为 65.02%，毛利率相对较低。主要原因为当年设备工业互联网平台收入主要来自军工产品，由于军工产品性能和可靠性要求高，产品研制难度大，产品毛利率相对较低。

2020 年，设备工业互联网平台毛利率较 2019 年提升 21.56 个百分点。主要原因为当年设备工业互联网平台收入主要来自石油化工产品。2020 年，中国石化下属单位对公司提供的远程故障诊断技术平台暨数据分析系统进行验收，由于中国石化已自备云系统，无需专用服务器、计算机等硬件配套产品，因此产品单位材料成本明显下降，整体毛利率较高。

2021 年，设备工业互联网平台毛利率较 2020 年下降 12.30 个百分点。主要原因为当年完工的项目规模相对较小。与中国石化多个下属单位整体构建的大型系统平台不同，2021 年公司设备工业互联网平台业务以中小型系统平台项目和系统升级项目为主，项目复杂程度略有下降，整体的销售均价明显下降，虽然发生的安装测试等制造费用也有所下降，但低于均价降幅，因此毛利率有所下滑。

【核查程序】

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人管理层，了解发行人各类产品的特点、软硬件构成情况、相关研发投入、售价及成本变动等要素，并进行对比分析；
- 2、获取发行人销售收入成本明细表，分析报告期内细分产品收入、毛利及

毛利率变动的原因，分析细分产品销售均价、平均成本及其变动的原因；评估各类产品毛利率均保持较高水平的原因；

3、查阅同行业可比公司的公开披露信息中关于同类产品毛利率的情况，与发行人进行对比，分析相关产品的可比性，确认发行人不同产品毛利率是否属于合理水平、是否与行业情况一致；

4、结合各类产品的收入、成本、数量、毛利率水平情况，评估影响毛利率波动的关键因素并进行量化分析。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人具有产品技术含量高、前期软件研发投入费用化、议价能力强等特点，因此产品毛利率水平较高，与发行人产品特点、行业地位、定价模式、技术储备相符，与同行业公司可比产品毛利率水平基本一致，具有合理性；

2、受下游需求差异化与产品定制化的影响，发行人产品售价、单位材料成本、单位人工成本和单位制造费用存在一定的波动，从而导致主要产品毛利率产生一定波动，与发行人产品特点相符，具有合理性。

11、关于应收账款

申报材料显示：

报告期各期末发行人应收账款余额分别为 6,251.39 万元、10,683.47 万元、20,647.77 万元，最近一年增长较快，大部分应收账款账龄在 1 年以内。

请发行人：

（1）结合行业惯例、业务特点、客户特点等，说明报告期内应收账款余额大幅增长的原因及合理性，是否与同行业公司一致；报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及变化情况，如有较大变化，说明变化的原因及合理性。

（2）说明报告期内前十大应收账款方情况，包括客户名称、账面余额、占比、账龄、坏账准备计提金额、预收款金额、预计回款时点、回款保障措施及其有效性。

（3）逐个说明报告期内主要应收账款方的回款情况，是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形，结合以上情况充分论证报告期内在应收账款大幅增长、账龄变长等情况下仍未按单项计提坏账准备的原因及合理性，现执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况。

（4）说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况；是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况；报告期内因计提和转回应收账款对发行人净利润的影响金额及占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合行业惯例、业务特点、客户特点等，说明报告期内应收账款余额大幅增长的原因及合理性，是否与同行业公司一致；报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及变化情况，如有较大变化，说明变化的原因及合理性

（一）2021 年应收账款大幅增长的原因

1、业务规模扩大，销售收入大幅增长

公司 2021 年度销售收入较 2020 年度增加约 12,797.67 万元，增幅约 76.30%，客户集中在 A 集团、中国石油、中国石化、中核集团、国家能源集团等央企集团或大型企业。由于公司销售收入存在一定的季节性特征，2021 年下半年确认收入金额 24,660.24 万元，到年末尚在信用期内，未进行款项结算，因而形成较大金额的应收账款。

2、军工业务的销售收入大幅增长，销售回款较慢

公司 2021 年度军工类客户销售收入较 2020 年增加约 9,227.71 万元，增幅约 213.49%，由于军工类客户存在因内部付款审批流程复杂、审批期限较长、军审定价尚未完成等原因，款项支付周期较长，导致 2021 年末应收账款余额增加较多。

（二）报告期内应收账款余额大幅增长的原因具有合理性，与同行业公司一致

报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 6,251.39 万元、10,683.47 万元、20,647.77 万元、17,366.03 万元。2022 年 6 月末应收账款余额有所下降，主要原因为上半年收入较少且回款情况良好。报告期前三年末，应收账款大幅增长，主要原因如下：

1、行业惯例

随着国防现代化的全面推进、工业的转型升级，工业互联网、人工智能、大数据等新一代信息技术逐步应用于设备健康管理领域。我国设备健康管理产品主要应用于军工、石油化工、轨道交通等领域，上述领域企业设备投资较大，且对生产运行的连续性、稳定性和高效性等要求极为严格，因此对设备智能健康管理相关产品的需求较高。在国家相关政策的鼓励下，国内设备智能运维和健康管理领域迎来快速发展期。

报告期各期，公司经营规模不断扩大，销售业绩逐年提升，2021 年度销售收入较 2020 年度增加约 12,797.67 万元，增幅约 76.30%，销售收入呈大幅上升趋势，且与同行业可比公司整体保持一致。随着销售规模的扩大，销售收入的

增加，推动应收账款余额呈现上涨趋势，符合行业惯例。

2、业务特点

公司销售收入主要来自于设备健康管理系统、技术研究与设备故障诊断服务、设备工业互联网平台业务。公司以项目为单位开展销售业务，并按销售项目对销售回款情况进行管理。公司对同一客户的尚未实现销售收入的销售回款，即预收款项进行独立核算，在财务报表层面不予抵消，导致报告期各期末，公司应收账款、预收账款/合同负债余额较大。

3、客户特点

公司主要客户包括 A 集团、B 集团、D 集团、中国石油、中国石化、中核集团、国家能源集团、北京轨道交通公司等央企集团或大型企业。

发行人部分军工、石油化工客户收入集中于第四季度或 12 月份，主要原因为该类客户以国企、央企和事业单位为主，普遍实行预算管理制度，通常在第一季度制定全年采购计划并确定预算总额，上半年处于预算编制与审批阶段，新增需求较少；在预算编制结束后，预算项目陆续开展，采购需求随之增加，因此客户通常在下半年特别是第四季度完成产品验收。同时，客户存在因内部付款审批流程复杂、审批期限较长、军审定价尚未完成等原因，导致款项支付周期较长。以上因素综合导致每年下半年特别是第四季度项目验收确认的收入到年末尚未进行款项结算，因而形成较大金额的应收账款。

4、同行业可比公司情况

报告期前三年末，发行人与与同行业可比公司应收账款账面余额占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

公司	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
中控技术	23.10%	22.59%	30.71%
东华测试	43.21%	41.60%	36.84%
容知日新	55.39%	56.23%	82.79%
晨曦航空	139.61%	134.18%	108.48%
观想科技	149.77%	109.62%	93.10%

平均值	82.22%	72.84%	70.38%
博华科技	69.83%	63.69%	48.36%

数据来源：公司公告。

根据上表，发行人应收账款账面余额占营业收入的比例低于同行业可比公司平均水平。中控技术、容知日新以民品客户为主，东华测试整体客户较分散且存在买断式代理销售模式，应收账款账面余额占营业收入的比例显著低于存在军品业务的晨曦航空、观想科技。

综上所述，公司报告期内收入大幅增长，应收账款相应也增长较快，与公司业务特点和客户特点相吻合，符合行业惯例，与同行业公司一致。

（三）报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及变化情况

1、信用政策

报告期内，发行人的信用政策和信用期未发生变化。公司的下游客户主要为国内大型石油化工集团、大型军工集团等央企集团的下属公司及科研院所。不同的客户对于供应商的管理方式不同，具体项目的付款约定和节点不同。公司会基于承接项目的具体情况，向其争取更优惠的付款条件，但一般不会与原有标准支付条款存在重大偏差。

报告期内，发行人的信用周期未发生变化，发行人主要客户信用周期的具体情况如下：

序号	客户名称	信用政策
1	A 集团	12 个月
2	中国石油	12 个月
3	B 集团	12 个月
4	C 客户	12 个月
5	中国石化	12 个月
6	国家石油天然气管网集团有限公司	12 个月
7	北京市轨道交通建设管理有限公司	12 个月
8	迅达（中国）电梯有限公司	6 个月

2、结算周期

报告期内，发行人根据信用周期进行结算，信用期一般为 6-12 个月。报告期内公司军工客户占比逐渐增加，而其信用期相对较长，相应回款周期变长，因此应收账款占营业收入的比例逐年上升。

综上，报告期内公司对主要客户信用政策和结算模式不存在发生重大变化的情形。

二、说明报告期内前十大应收账款方情况，包括客户名称、账面余额、占比、账龄、坏账准备计提金额、预收款金额、预计回款时点、回款保障措施及其有效性

(一) 报告期内前十大应收账款方情况

报告期各期末，公司应收账款前十大客户情况如下：

1、截至 2022 年 6 月 30 日：

单位：万元

客户名称	余额	占应收账款 账面余额的 比例	1 年以内（含 1 年）	1-2 年（含 2 年）	坏账准备	预收款金 额	已回款金额	预计回款时间
A04	2,025.09	11.66%	1,128.09	897.00	146.10	-	970.00	2023 年 6 月
A03	1,523.08	8.77%	1,523.08	-	76.15	-	-	2023 年 10 月
A01	1,065.19	6.13%	1,065.19	-	53.26	-	-	2023 年 6 月
A02	1,060.53	6.11%	1,060.53	-	53.03	-	98.40	2023 年 6 月
C01	845.23	4.87%	799.94	45.29	44.53	-	-	2023 年 12 月
航天智控（北京）监测技术有限公司	784.15	4.52%	373.45	410.70	59.74	-	-	2023 年 1 月
C10	728.00	4.19%	728.00	-	36.40	-	-	2023 年 12 月
C09	473.20	2.72%	473.20	-	23.66	-	-	2023 年 6 月
中国石油四川石化有限责任公司	450.00	2.59%	450.00	-	22.50	-	23.39	2023 年 2 月
B01	423.47	2.44%	423.47	-	21.17	-	-	2022 年 12 月
合计	9,377.94	54.00%	8,024.94	1,352.99	536.55	-	1,091.79	-

注：已回款金额统计截至 2022 年 7 月 31 日，下同。

2、截至 2021 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	余额	占应收账款 账面余额的 比例	1 年以内（含 1 年）	1-2 年（含 2 年）	坏账准备	预收款金 额	已回款金额	预计回款时间
A01	3,210.00	15.55%	3,210.00	-	160.50	-	2,368.00	2023 年 6 月
A04	2,298.50	11.13%	1,016.50	1,282.00	179.03	-	1,355.00	2023 年 6 月
A02	1,118.91	5.42%	1,118.91	-	55.95	-	166.40	2023 年 6 月
A03	1,003.08	4.86%	1,003.08	-	50.15	-	-	2023 年 10 月
通力电梯有限公司	862.28	4.18%	862.28	-	43.11	-	862.28	-
C01	786.99	3.81%	660.32	126.67	45.68	-	217.38	2023 年 12 月
航天智控（北京）监测技术有限公司	784.15	3.80%	373.45	410.70	59.74	-	-	2023 年 1 月
A05	627.30	3.04%	627.30	-	31.37	-	209.10	2023 年 7 月
中国石油四川石化有限责任公司	611.80	2.96%	611.80	-	30.59	-	331.55	2023 年 2 月
深圳沈鼓测控技术有限公司	541.92	2.62%	234.35	307.57	42.47	-	150.00	2023 年 9 月
合计	11,844.94	57.37%	9,718.00	2,126.94	698.59	-	5,659.70	-

3、截至 2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	余额	占应收账款 账面余额的 比例	1 年以内（含 1 年）	1-2 年（含 2 年）	坏账准备	预收款金 额	已回款金额	预计回款时间
------	----	----------------------	-----------------	-----------------	------	-----------	-------	--------

客户名称	余额	占应收账款 账面余额的 比例	1 年以内 (含 1 年)	1-2 年 (含 2 年)	坏账准备	预收款金 额	已回款金额	预计回款时间
A04	2,050.00	19.19%	2,050.00	-	102.50	-	2,050.00	-
深圳沈鼓测控技术有限公司	675.43	6.32%	312.85	362.58	51.90	-	550.00	2023 年 9 月
航天智控 (北京) 监测技术有限公司	545.32	5.10%	545.32	-	27.27	-	134.62	2023 年 1 月
中海油能源发展装备技术有限公司	517.49	4.84%	517.49	-	25.87	-	517.49	-
中国石化上海石油化工股份有限公司	286.14	2.68%	286.14	-	14.31	-	286.14	-
康力电梯股份有限公司	282.60	2.65%	282.60	-	14.13	-	282.60	-
恒力石化 (大连) 炼化有限公司	271.79	2.54%	271.79	-	13.59	-	271.79	-
中国石油天然气股份有限公司哈尔滨石 化分公司	266.03	2.49%	266.03	-	13.30	-	266.03	-
中国石油天然气股份有限公司华北石化 分公司	262.46	2.46%	262.46	-	13.12	-	262.46	-
A10	256.30	2.40%	2.94	253.36	25.48	-	247.94	2022 年 12 月
合计	5,413.55	50.67%	4,797.60	615.94	301.47	-	4,869.05	-

4、截至 2019 年 12 月 31 日:

单位: 万元

客户名称	余额	占应收账款 账面余额的 比例	1 年以内 (含 1 年)	1-2 年 (含 2 年)	坏账准备	预收款金 额	已回款金额	预计回款时间
中国石油天然气股份有限公司大连石化	1,211.39	19.38%	1,170.49	40.90	62.61	-	1,211.39	-

客户名称	余额	占应收账款 账面余额的 比例	1 年以内（含 1 年）	1-2 年（含 2 年）	坏账准备	预收款金 额	已回款金额	预计回款时间
分公司								
深圳沈鼓测控技术有限公司	551.33	8.82%	551.33	-	27.57	-	551.33	-
A10	514.30	8.23%	514.30	-	25.72	-	508.88	2022 年 12 月
中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	463.90	7.42%	463.90	-	23.20	-	463.90	-
中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	335.43	5.37%	327.75	7.68	17.16	-	335.43	-
C01	299.89	4.80%	299.89	-	14.99	-	299.89	-
沈阳鼓风机集团测控技术有限公司	257.78	4.12%	257.78	-	12.89	-	257.78	-
北京地铁科技发展有限公司	170.81	2.73%	0.00	170.81	17.08	-	93.82	2022 年 12 月
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	117.86	1.89%	117.86	-	5.89	-	117.86	-
重庆水泵厂有限责任公司	115.96	1.85%	115.96	-	5.80	-	115.96	-
合计	4,038.64	64.60%	3,819.25	219.39	212.90	-	3,956.24	-

综上，报告期各期末，公司应收账款余额前十大客户占应收账款账面余额的比例分别为 64.60%、50.67%、57.37%、54.00%。上述应收账款账龄全部在 2 年以内（含 2 年），主要集中在 1 年以内（含 1 年），且后续均有持续回款，相关信用风险未发生显著变化。公司已按信用风险组合对应收账款计提坏账准备。发行人应收账款质量较好。

（二）应收账款回款保障措施及其有效性

1、期后回款情况

截至 2022 年 7 月 31 日，发行人应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
应收账款金额	17,366.03	20,647.77	10,683.47	6,251.39
期后回款情况	2,142.05	10,078.53	8,867.53	6,085.01
期后回款占比	12.33%	48.81%	83.00%	97.34%

根据上表，截至 2022 年 7 月末，公司 2019 年末应收账款期后已收回 97.34%，2020 年末应收账款期后已收回 83.00%，收回比例较高，尚未收回部分已根据公司坏账准备政策计提坏账准备。

（1）主要应收账款方回款情况

单位：万元

2022-6-30			
单位名称	账面余额	占比	期后回款
A04	2,025.09	11.66%	970.00
A03	1,523.08	8.77%	-
A01	1,065.19	6.13%	-
A02	1,060.53	6.11%	98.40
C01	845.23	4.87%	4.86
合计	6,519.12	37.54%	1,073.26
2021-12-31			
A01	3,210.00	15.55%	2,368.00
A04	2,298.50	11.13%	1,355.00
A02	1,118.91	5.42%	166.40
A03	1,003.08	4.86%	-
通力电梯有限公司	862.28	4.18%	862.28
合计	8,492.77	41.14%	4,751.68
2020-12-31			
A04	2,050.00	19.19%	2,050.00
深圳沈鼓测控技术有限公司	651.84	6.10%	550.00

航天智控（北京）监测技术有限公司	545.32	5.10%	134.62
中海油能源发展装备技术有限公司	517.49	4.84%	517.49
中国石化上海石油化工股份有限公司	286.14	2.68%	286.14
合计	4,050.79	37.91%	3,538.25
2019-12-31			
中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	1,211.39	19.38%	1,211.39
深圳沈鼓测控技术有限公司	551.33	8.82%	551.33
A10	514.30	8.23%	508.88
中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	463.90	7.42%	463.90
中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	335.43	5.37%	335.43
合计	3,076.35	49.22%	3,070.93

（2）主要应收账款方的具体情况

1) A01

形成过程

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收金额（A）	累计收款金额（B）	累计收款占比（C=B/A）	预计回款时间
1	振动监测系统	3,210.00	2018 年 7 月	-	77.00	-	2023 年 6 月
			2018 年 12 月	-	154.00	-	
			2019 年 12 月	-	428.00	-	
			2020 年 4 月	-	505.00	-	
			2020 年 12 月	-	642.00	-	
			2021 年 8 月	3,210.00	642.00	20.00%	
			2021 年 12 月	3,210.00	1,605.00	50.00%	
			2022 年 5 月	3,210.00	2,889.00	90.00%	
2	振动监测系统	2,140.00	2021 年 5 月	-	214.00	-	2023 年 6 月
			2021 年 11 月	2,140.00	214.00	10.00%	
			2022 年 5 月	2,140.00	1,074.81	50.22%	
合计		5,350.00		5,350.00	3,963.81	74.09%	

款项支付约定

发行人与 A01 主要合同中关于预收、结算的阶段和收款比例约定如下：

a.振动监测系统（合同 1）

合同生效后，甲方收到军方的预付款并同时收到乙方开具的收据（需盖开户行、账号）及认可资料后四个月内支付 20%预付款；装备运抵甲方，双方开箱交验验收合格后，甲方在两个月内支付合同额的 30%；甲方产品试验开始后，甲方在两个月内支付合同额的 20%；甲方产品交付后，甲方在两个月内支付合同额的 20%；甲方终保工作完成后，甲方在两个月内支付合同额 10%。

b.振动监测系统（合同 2）

合同生效后，甲方收到军方的预付款并同时收到乙方开具的收据（需盖开户行、账号）及认可资料后两个月内支付合同额的 10%；装备运抵甲方，双方开箱交验验收合格后，甲方在两个月内支付合同额的 40%；余下合同款项及支付方式，待军审价格确定后再行签定。

账龄结构

截至 2022 年 7 月 31 日，以上应收账款账龄结构如下

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
1 年以内	1,065.19	100.00%	53.26	5.00%	1,011.93
1-2 年	-	-	-	-	-
合计	1,065.19	100.00%	53.26	5.00%	1,011.93

2) A04

形成过程

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收金额 (A)	累计收款金额 (B)	累计收款占比 (C=B/A)	预计回款时间
1	振动监测系统	2,140.00	2018 年 10 月	-	300.00	-	
			2020 年 12 月	2,140.00	300.00	14.02%	
			2021 年 3 月	2,140.00	514.00	24.02%	
			2021 年 5 月	2,140.00	899.00	42.01%	
			2022 年 1 月	2,140.00	1,070.00	50.00%	2023 年 6 月
2	噪声目标特征	421.25	2019 年 3 月	-	84.00	-	

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收 金额（A）	累计收款 金额（B）	累计收款占比 （C=B/A）	预计回款时间
	监测模块		2020 年 12 月	421.25	84.00	19.94%	
			2021 年 3 月	421.25	253.00	60.06%	2022 年 12 月
3	振动监测系统	1,070.00	2021 年 12 月	1,070.00	-	-	
			2022 年 1 月	1,070.00	214.00	20.00%	2023 年 6 月
合计		3,631.25	-	3,631.25	1,537.00	42.33%	

款项支付约定

发行人与 A04 主要合同中关于预收、结算的阶段和收款比例约定如下：

a.振动监测系统

本合同生效，供方提供工作资料后，需方支付合同总价款的 20%；设备运抵需方，双方开箱验收合格并提供相关资料证书后，需方支付合同总价款的 20%-30%；设备试验结束，供方消除了所有质量缺陷后，需方支付合同总价款的 45%-55%（待机关军审价批复后办理付款）；设备质量保证期限结束后，需方支付合同总价款的 5%。（待机关军审价批复后办理付款）。

b.噪声目标特征监测模块

合同生效，供方提供工作资料，需方支付合同总价款的 20%；设备运抵需方，双方开箱交接验收后，需方支付合同总价款的 40%；设备试验结束，供方消除了所有质量缺陷后，需方支付合同总价款的 35%；质量保证期结束后，需方支付合同总价款的 5%

账龄结构

截至 2022 年 7 月 31 日，以上应收账款账龄结构如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
1 年以内	1,055.09	100.00%	52.75	5.00%	1,002.34
1-2 年	-	-	-	-	-
合计	1,055.09	100.00%	52.75	5.00%	1,002.34

3) A02

形成过程

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收金 额（A）	累计收款金 额（B）	累计收款占 比（C=B/A）	预计回款时间
1	振动测试分析系统 研制及现场技术服 务（一）	316.00	2019 年 1 月	-	96.00	-	/
			2019 年 6 月	-	286.00	-	
			2021 年 5 月	316.00	286.00	90.51%	
			2022 年 3 月	316.00	316.00	100.00%	
2	系统性能测试评估 系统承制	75.00	2021 年 5 月	-	22.50	-	2022 年 12 月
			2021 年 11 月	75.00	22.50	30.00%	
			2021 年 12 月	75.00	45.00	60.00%	
3	振动分析系统构建 和技术服务	94.30	2021 年 5 月	94.30	-	-	2022 年 12 月
			2021 年 8 月	94.30	28.29	30.00%	
			2022 年 3 月	94.30	56.67	60.10%	
4	噪声监测模块	1,640.00	2021 年 10 月	-	574.00	-	2022 年 12 月
			2021 年 12 月	1,640.00	574.00	35.00%	
			2022 年 7 月	1,640.00	672.40	41.00%	
合计		2,125.30		2,125.30	1,090.07	51.29%	

款项支付约定

发行人与 A02 主要合同中关于预收、结算的阶段和收款比例约定如下：

a.振动测试分析系统研制及现场技术服务（合同 1）

合同生效，支付 30%；完成系统安装、调试支付 60%；结题评审后一个月内支付 10%。

b.系统性能测试评估系统承制（合同 2）

合同签订，提供相应额度符合要求的发票支付 30%；双方签署的到货验收报告，提供相应额度符合要求的发票支付 30%；双方签署的最终验收合格报告，提供相应额度符合要求的发票支付 30%；质保期满，甲方收到乙方支付申请 10 个工作日内，向乙方支付扣除应由乙方承担的全部费用后的余额。

c.振动分析系统构建和技术服务（合同 3）

合同生效支付 30%；完成新增 2 台汽轮发电机组后振动测试分析及结题，

并通过合同验收支付剩余合同价款。

d.噪声监测模块（合同4）

合同生效后，甲方收到总体单位的预付款并同时收到乙方开具的发票及认可资料后一个月内支付本合同价款的 35%；装备运抵甲方指定仓库，双方开箱交接验收合格后付 60%；产品质量保证期结束后付 5%。

账龄结构

截至 2022 年 7 月 31 日，以上应收账款账龄结构如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
1 年以内	962.13	100.00%	48.11	5.00%	914.03
1-2 年	-	-	-	-	-
合计	962.13	100.00%	48.11	5.00%	914.03

4) A03

形成过程

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收金额 (A)	累计收款金额 (B)	累计收款占比 (C=B/A)	预计回款时间
1	减振产品	1,560.00	2021 年 4 月	-	40.00	-	2023 年 10 月
			2021 年 5 月	-	120.12	-	
			2021 年 9 月	1,560.00	120.12	7.70%	
			2021 年 12 月	1,560.00	478.92	30.70%	
2	减振产品	520.00	2022 年 6 月	520.00	-	-	2022 年 12 月
合计		2,080.00	-	2,080.00	478.92	23.03%	

款项支付约定

发行人与 A03 主要合同中关于预收、结算的阶段和收款比例约定如下：

合同签订后一个月支付约 4.6%的预付款；货到甲方厂内验收合格后乙方开具等同金额的发票，甲方将在发票挂账一个月后支付 23%货款；剩余货款在军审价确定后按照正式合同约定付款条件付款。

账龄结构

截至 2022 年 7 月 31 日，以上应收账款账龄结构如下：

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
1 年以内	1,523.08	100.00%	76.15	5.00%	1,446.93
1-2 年	-	-	-	-	-
合计	1,523.08	100.00%	76.15	5.00%	1,446.93

5) 通力电梯有限公司

形成过程

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收金额 (A)	累计收款金 额 (B)	累计收款占 比 (C=B/A)	预计回款 时间
1	北京地铁 17、19 号线- 订单 1	133.63	2021 年 3 月	133.63	-	-	/
			2021 年 3 月	133.63	133.63	100%	
2	北京地铁 17、19 号线- 订单 2	144.74	2021 年 3 月	144.74	-	-	/
			2021 年 3 月	144.74	62.36	43%	
			2021 年 4 月	144.74	144.74	100%	
3	北京地铁 17、19 号线- 订单 3	106.90	2021 年 3 月	106.90	-	-	/
			2021 年 4 月	106.90	106.90	100%	
4	北京地铁 17、19 号线- 订单 4	17.82	2021 年 3 月	17.82	-	-	/
			2021 年 5 月	17.82	17.82	100%	
5	北京地铁 17、19 号线- 订单 5	51.48	2021 年 8 月	51.48	-	-	/
			2021 年 10 月	51.48	51.48	100%	
6	北京地铁 17、19 号线- 订单 6	120.11	2021 年 8 月	120.11	-	-	/
			2022 年 4 月	120.11	120.11	100%	
7	北京地铁 17、19 号线- 订单 7	573.28	2021 年 12 月	573.28	-	-	/
			2022 年 4 月	573.28	242.74	42%	
			2022 年 7 月	573.28	573.28	100%	
8	北京地铁 17、19 号线- 订单 8	0.72	2022 年 1 月	0.72	-	-	/
			2022 年 7 月	0.72	0.72	100%	
9	北京地铁 17、19 号线- 订单 9	5.02	2022 年 1 月	5.02	-	-	/
			2022 年 7 月	5.02	5.02	100%	

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收金额 (A)	累计收款金 额 (B)	累计收款占 比 (C=B/A)	预计回款 时间
10	北京地铁 13 号线直梯 改造 17 台-订单 1	92.35	2021 年 12 月	92.35	-	-	/
			2021 年 11 月	92.35	92.35	100%	
11	北京地铁 13 号线直梯 改造 17 台-订单 2	5.86	2021 年 12 月	5.86	-	-	/
			2022 年 2 月	5.86	5.86	100%	
12	北京地铁 12 号线 1 标 段-订单 1	8.58	2021 年 8 月	8.58	-	-	/
			2021 年 10 月	8.58	8.58	100%	
13	北京地铁 12 号线 1 标 段-订单 2	8.58	2021 年 8 月	8.58	-	-	/
			2022 年 6 月	8.58	8.58	100%	
14	北京地铁 12 号线 1 标 段-订单 3	154.43	2021 年 12 月	154.43	-	-	/
			2022 年 6 月	154.43	85.80	56%	
			2022 年 7 月	154.43	154.43	100%	
合计		1,423.50	-	1,423.50	1,423.50	-	

款项支付约定

发行人与通力电梯主要合同中关于预收、结算的阶段和收款比例约定如下：
产品验收完成并出具有效税务发票后的 60 日内支付产品的所有款项。

账龄结构

截至 2022 年 7 月 31 日，公司不存在对通力电梯的应收账款。

6) C01

形成过程

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收 金额 (A)	累计收款 金额 (B)	累计收款占 比 (C=B/A)	预计回款时间
1	XX 设备故障诊断 和泄漏在线监测系统	600.00	2017 年 6 月	-	150.00	-	/
			2017 年 7 月	-	300.00	-	
			2017 年 12 月	-	420.00	-	
			2018 年 12 月	-	437.50	-	
			2020 年 10 月	-	447.12	-	
			2020 年 12 月	600.00	447.12	74.62%	
			2021 年 10 月	600.00	448.08	74.78%	

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收 金额 (A)	累计收款 金额 (B)	累计收款占 比 (C=B/A)	预计回款时间
			2022 年 3 月	600.00	452.89	75.58%	
			2022 年 5 月	600.00	556.66	92.87%	
			2022 年 6 月	600.00	600.00	100.00%	
2	装备安装及维护	35.00	2018 年 12 月	-	-	-	2022 年 12 月
			2022 年 6 月	35.00	-	-	
3	故障诊断分析仪	136.00	2019 年 12 月	-	27.20	-	2022 年 12 月
			2021 年 4 月	136.00	27.20	20.00%	
			2022 年 6 月	136.00	88.52	65.09%	
4	装备安装及维护	34.00	2020 年 10 月	-	30.60	-	/
			2020 年 12 月	34.00	34.00	100.00%	
5	装备安装及维护	34.00	2020 年 10 月	-	30.60	-	/
			2020 年 12 月	34.00	34.00	100.00%	
6	装备安装及维护	34.00	2020 年 10 月	-	20.40	-	2022 年 12 月
			2020 年 12 月	34.00	30.60	90.00%	
7	振声大数据中心	988.00	2019 年 12 月	988.00	296.40	30.00%	/
			2020 年 1 月	988.00	592.80	60.00%	
			2020 年 12 月	988.00	988.00	100.00%	
8	监测配件	10.02	2022 年 6 月	10.02	-	-	2022 年 10 月
9	数据采集器	22.00	2021 年 12 月	22.00	-	-	2022 年 10 月
10	XDPLC 控制组件	47.85	2021 年 12 月	47.85	-	-	2022 年 10 月
11	WKDPLC 控制组件	23.93	2021 年 12 月	23.93	-	-	2022 年 10 月
12	金属加工件	14.70	2022 年 5 月	14.70	-	-	2022 年 10 月
13	金属加工件	24.00	2022 年 2 月	24.00	-	-	2023 年 6 月
14	干端传感器组	260.00	2021 年 10 月	260.00	-	-	2022 年 10 月
15	总线模块	2.23	2021 年 12 月	2.23	-	-	2022 年 10 月
16	隔振器金属件	4.82	2021 年 12 月	4.82	-	-	2022 年 10 月
17	隔振器金属件	4.81	2021 年 12 月	4.81	-	-	2022 年 10 月
18	隔振器金属件	4.86	2021 年 12 月	4.86	-	-	2022 年 10 月
19	隔振器金属件	4.91	2021 年 12 月	4.91	-	-	2022 年 10 月
20	噪声目标特征监测模块安装及维护	25.00	2021 年 12 月	25.00	-	-	2023 年 10 月

序号	项目名称	合同金额	时间点	累计验收 金额 (A)	累计收款 金额 (B)	累计收款占 比 (C=B/A)	预计回款时间
21	噪声目标特征监测 模块安装及维护	25.00	2021 年 12 月	25.00	-	-	2023 年 10 月
22	噪声目标特征监测 模块安装及维护	25.00	2021 年 12 月	25.00	-	-	2023 年 10 月
23	噪声目标特征监测 模块安装及维护	35.00	2021 年 12 月	35.00	-	-	2023 年 10 月
24	噪声目标特征监测 模块安装及维护	35.00	2021 年 12 月	35.00	-	-	2023 年 10 月
25	金属加工件	46.38	2022 年 5 月	46.38	-	-	2022 年 10 月
26	金属加工件	10.92	2022 年 3 月	10.92	-	-	2022 年 10 月
27	金属加工件	44.35	2022 年 5 月	44.35	-	-	2022 年 10 月
28	金属加工件	34.60	2022 年 5 月	34.60	-	-	2022 年 10 月
29	金属加工件	23.80	2022 年 5 月	23.80	-	-	2022 年 10 月
30	金属加工件	32.61	2022 年 5 月	32.61	-	-	2022 年 10 月
31	金属加工件	0.96	2021 年 10 月	0.96	-	-	2022 年 11 月
合计		2,623.75		2,623.75	1,775.12	67.66%	

款项支付约定

报告期内，发行人与 C01 间有多次购销交易，双方签署的合同数量相对较多，关于预收、结算的阶段和收款比例约定主要有以下几类约定形式：

a.合同类型一

合同生效支付至 25%；完成系统测试方案支付至 50%；完成系统研制及陆上功能测试支付至 70%；完成研制结题评审支付至 90%；合同尾款支付至 100%。（尾款一般约定在 6 个月内支付）

b.合同类型二

合同生效支付至 20%-30%；待甲方履行合同约定内容后支付至 90%；合同尾款支付至 100%。（尾款一般约定在 6 个月内支付）

c.合同类型三

产品交付验收合格支付 90%-100%。（如有尾款一般约定在 3-6 个月内支付）

d.合同类型四

合同签订后，支付合同总价款 30%作为预付款；货到甲方地点并验收合格后，5 个工作日内甲方支付合同总价款 65%验收款；质保期满 5 个工作日内，甲方支付合同总价款 5%质保金尾款。

e.合同类型五

合同签订后，支付暂定价的 20%-50%，完成合同约定的全部任务，并配合完成审价后，双方签订补充协议确定合同价款和约定后续支付节点。

账龄结构

单位：万元

类别	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	占比	金额	计提比例	
1 年以内	799.94	94.64%	40.00	5.00%	759.94
1-2 年	45.29	5.36%	4.53	10.00%	40.76
合计	845.23	100.00%	44.53	5.27%	800.70

2、应收账款回款保障措施

针对主要应收账款客户，公司制定了详尽的回款保障措施，具体情况如下：

（1）建立和完善与销售回款相关的内部控制制度

公司针对销售回款，制定了岗位责任与授权审批相结合的一整套应收账款管理制度，完善应收账款内部控制。公司各销售部门针对签署的合同形成台账管理，并根据合同中约定的收款节点和收款金额，将相关回款情况落实到各销售项目负责人。

（2）制定与销售回款相关的经营考核管理制度

公司针对销售回款，制定了以销售回款为指标的绩效考核制度。公司强调以业绩为导向，按劳分配的原则，按季度对销售人员按销售项目的回款情况进行统计结算，与销售人员的绩效考核相挂钩。

（3）建立协同机制，明确不同部门的回款责任

公司在各部门间建立及时的沟通和高效的反馈机制，协同公司各部门有效配合催收。公司明确各销售部门、财务部门、法务部门的职责。

财务部门应按月度及时反馈应收账款的挂帐情况，并敦促各销售部门项目负责人积极催收；法务部门介绍国家司法关于应收账款催收的有关程序，并在需要时应积极联系外部律师事务所介入，将对接合作律师事务所发送律师函以催促对方付款。

对于已满足回款条件，经多次催收仍无实质性进展的应收款项，公司销售部门牵头组织财务部门、法务部门进行综合评估，销售部门应重新评估相关的客户的经营和信用情况，及时调整给予相关客户的信用期；财务部门应重新评估相关应收账款的信用风险；法律部门应评估是否需要采取相关法律手段配合应收账款回款的催收。

报告期各期末，发行人应收账款主要客户信誉良好且业务规模较大，后续均有持续回款，相关信用风险未发生显著变化。公司已制定较为谨慎的坏账准备计提政策，已按信用风险组合对未回款客户计提坏账，并积极加强客户款项催收工作，公司应收账款回款保障措施基本得到有效执行。

三、逐个说明报告期内主要应收账款方的回款情况，是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形，结合以上情况充分论证报告期内在应收账款大幅增长、账龄变长等情况下仍未按单项计提坏账准备的原因及合理性，现执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况。

（一）报告期内主要应收账款方的回款不存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形

1、截至 2022 年 6 月 30 日：

单位：万元

序号	客户	应收账款 余额	逾期金额	逾期账龄分布		坏账准备 计提金额	期后回款金 额	期后回款比 例
				1 年以内	1 年以上			
1	A04	2,025.09	897.00	-	897.00	146.10	970.00	47.90%
2	C01	845.23	45.29	-	45.29	44.53	-	-
3	航天智控（北京）监测技术有限公司	784.15	784.15	373.45	410.70	59.74	-	-
4	通力电梯有限公司	404.92	399.19	399.19	-	20.25	404.92	100.00%
5	深圳沈鼓测控技术有限公司	395.44	188.72	-	188.72	29.21	-	-

序号	客户	应收账款 余额	逾期金额	逾期账龄分布		坏账准备 计提金额	期后回款金 额	期后回款比 例
				1 年以内	1 年以上			
6	新疆科大泰运科技有限公司	279.66	102.83	102.83	-	13.98	-	-
7	国家石油天然气管网集团有限公司华南分公司	243.60	205.33	-	205.33	63.43	-	-
8	中国石油化工股份有限公司广州分公司	239.49	239.49	-	239.49	23.95	-	-
9	恒力石化（大连）炼化有限公司	197.10	119.55	119.55	-	9.85	-	-
10	上海华升富士达扶梯有限公司	180.14	180.14	180.14	-	9.01	-	-
合计		5,594.82	3,161.69	1,175.16	1,986.53	420.05	1,374.92	24.57%

注：期后回款金额统计截至 2022 年 7 月 31 日，下同。

2、截至 2021 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户	应收账款 余额	逾期金额	逾期账龄分布		坏账准备 计提金额	期后回款 金额	期后回款 比例
				1 年以内	1 年以上			
1	A04	2,298.50	1,282.00	-	1,282.00	179.03	1,355.00	58.95%
2	C01	786.99	126.67	-	126.67	45.68	217.38	27.62%
3	航天智控（北京）监测技术有限公司	784.15	410.70	-	410.70	59.74	-	-
4	深圳沈鼓测控技术有限公司	541.92	275.43	-	275.43	42.47	150.00	27.68%
5	国家石油天然气管网集团有限公司华南分公司	258.36	196.49	-	196.49	23.90	14.76	5.71%
6	中国石油化工股份有限公司广州分公司	239.49	239.49	-	239.49	23.95	-	-
7	北京地铁科技发展有限公司	170.81	170.81	-	170.81	85.40	93.82	54.93%
8	中国石油天然气股份有限公司庆阳石化分公司	161.11	19.13	-	19.13	16.66	161.11	100.00%
9	浙江中控技术股份有限公司	132.43	81.77	0.20	81.57	10.70	-	-
10	核动力运行研究所	120.98	4.09	-	4.09	6.25	-	-
合计		5,494.74	2,806.58	0.20	2,806.38	493.78	1,992.07	36.25%

3、截至 2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户	应收账款 余额	逾期金额	逾期账龄分布		坏账准备 计提金额	期后回款 金额	期后回款 比例
				1 年以内	1 年以上			
1	深圳沈鼓测控技术有限公司	675.43	362.58	-	362.58	51.90	550.00	81.43%

序号	客户	应收账款余额	逾期金额	逾期账龄分布		坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
				1年以内	1年以上			
2	A10	256.30	253.36	-	253.36	25.48	247.94	96.74%
3	北京地铁科技发展有限公司	170.81	170.81	-	170.81	51.24	93.82	54.93%
4	中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	170.56	69.16	-	69.16	11.99	170.56	100.00%
5	重庆水泵厂有限责任公司	134.55	69.96	-	69.96	10.23	134.55	100.00%
6	阳煤集团太原化工新材料有限公司	102.78	57.78	-	57.78	10.99	53.00	51.57%
7	沈阳鼓风机集团测控技术有限公司	94.61	33.42	-	33.42	6.40	94.61	100.00%
8	西安陕鼓工程技术有限公司	90.00	90.00	-	90.00	9.00	18.00	20.00%
9	北京市轨道交通建设管理有限公司	74.03	74.03	-	74.03	7.40	74.03	100.00%
10	三一重能股份有限公司	59.24	59.24	-	59.24	17.77	-	-
合计		1,828.31	1,240.34	0	1,240.34	202.4	1,436.51	78.57%

4、截至 2019 年 12 月 31 日：

单位：万元

序号	客户	应收账款余额	逾期金额	逾期账龄分布		坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
				1年以内	1年以上			
1	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	1,211.39	40.90	-	40.90	62.61	1,211.39	100.00%
2	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	335.43	7.68	-	7.68	17.16	335.43	100.00%
3	北京地铁科技发展有限公司	170.81	170.81	-	170.81	17.08	93.82	54.93%
4	嘉利特荏原泵业有限公司	107.63	3.53	3.53	-	5.38	107.63	100.00%
5	国家管网集团联合管道有限责任公司西部分公司	92.56	26.27	-	26.27	5.94	92.56	100.00%
6	甘肃省庆阳市设备安装有限责任公司	87.59	87.59	87.59	-	4.38	77.24	88.18%
7	阳煤集团太原化工新材料有限公司	82.65	35.20	-	35.20	5.89	78.00	94.38%
8	三一重能股份有限公司	81.59	81.59	-	81.59	8.16	22.34	27.39%
9	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	54.80	54.80	-	54.80	5.48	55.70	101.65%
10	北京市轨道交通设计研究院有限公司	38.00	38.00	-	38.00	11.40	38.00	100.00%
合计		2,262.45	546.37	91.12	455.25	143.48	2,112.11	93.35%

截至 2022 年 6 月末，公司主要逾期应收账款方的经营情况如下：

单位：万元

序号	逾期应收账款前十大客户	占总逾期金额的比例	预计一年内回款金额	经营状况及信用情况	回收风险
1	A04	20.06%	1,325.00	军工央企集团下属单位，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
2	航天智控（北京）监测技术有限公司	17.54%	692.28	智能诊断行业大型民营企业，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
3	通力电梯有限公司	8.93%	404.92	电梯行业大型跨国龙头企业，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
4	中国石油化工股份有限公司广州分公司	5.36%	226.89	央企集团下属单位，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
5	国家石油天然气管网集团有限公司华南分公司	4.59%	245.11	央企集团下属单位，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
6	深圳沈鼓测控技术有限公司	4.22%	278.51	国有企业下属单位，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
7	上海华升富士达扶梯有限公司	4.03%	180.14	电梯行业大型跨国龙头企业，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
8	A06	3.21%	-	军工央企集团下属单位，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
9	恒力石化（大连）炼化有限公司	2.67%	174.66	上市公司，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
10	新疆科大泰运科技有限公司	2.30%	279.66	大型民营企业，无失信记录，经营状况及信用情况良好	较低
合计		72.92%	3,807.17	-	-

发行人应收账款主要客户基本为央企军工集团、军队单位、央企石化集团、地方国有企业等，信誉良好且业务规模较大，相关信用风险未发生显著变化，不存在应收账款的回收风险，减值准备计提充分，不存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形。

（二）报告期内在应收账款大幅增长、账龄变长等情况下仍未按单项计提坏账准备具有合理性，现执行的坏账计提方法符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况

1、公司关于应收账款坏账准备计提的会计政策

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产（债务工具）的预期信用损失进行估计。

公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，以单项或组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。

应收账款确认组合的依据及计量损失准备的方法如下：

组合名称	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
关联方组合	合并范围内关联方	不存在损失风险，不计提坏账准备
账龄风险矩阵	按款项发生时间作为信用风险特征组合的应收款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款预期信用损失率计提比例（%）
1 年以内（含 1 年）	5.00
1-2 年（含 2 年）	10.00
2-3 年（含 3 年）	30.00
3-4 年（含 4 年）	50.00
4-5 年（含 5 年）	80.00
5 年以上	100.00

2、未按单项计提坏账准备的原因及合理性

报告期内，公司未按单项计提坏账准备的原因具体如下：

（1）应收账款账龄结构较好，主要客户的资信状况良好

报告期各期末，公司应收账款账龄以 1 年以内为主，占比均在 80%以上，账龄结构较好。公司账龄较长的客户主要集中军品业务领域。此类业务的主要客户均为政府及军队，同时也存在部分客户的下游客户为政府部门或军队的情形。

由于政府部门、军队等类型客户存在内部付款审批流程复杂、审批期限较长、

军审定价尚未完成等原因，同时其款项支付受到客户内部财政预算及决算的影响，导致付款周期相对较长。但考虑相关客户的资信状况较好，且业务规模较大，后续均有持续回款，因此公司预计此类应收款项不存在重大回款风险。

（2）建立了切实有效的销售相关内部控制

公司已建立了包含客户管理、信用管理、销售回款等流程的内部控制制度，制定了详尽的回款保障措施，并得到有效执行。公司从“事前了解客户状况确定信用政策、事中跟踪客户营运情况维护客户关系，事后做好应收账款日常监控和风险评估，定期对账催收回款”等维度，对应收账款进行全链条管理。

（3）持续关注客户资信情况

公司定期通过国家信用信息系统等网站公开查询客户的资信状况，报告期内未发现存在导致相关客户偿债能力恶化的情况；公司主要客户与公司不存在有争议、涉诉的应收账款情形，且公司定期与相关客户进行对账确认，相关应收账款具有可回收性。

（4）与同行业可比公司相符

公司同行业可比公司的应收账款账龄情况如下：

账龄	2022年6月30日							
	容知日新	东华测试	中控技术	观想科技	晨曦航空	行业平均	发行人	差异
1年以内	83.05%	63.59%	73.10%	57.11%	40.85%	63.54%	82.46%	18.92%
1-2年	9.58%	6.69%	14.27%	40.36%	44.58%	23.10%	13.26%	-9.84%
2-3年	4.39%	9.59%	5.53%	0.12%	10.21%	5.97%	2.77%	-3.20%
3年以上	2.97%	20.13%	7.10%	2.41%	4.37%	7.40%	1.50%	-5.90%
账龄	2021年12月31日							
	容知日新	东华测试	中控技术	观想科技	晨曦航空	行业平均	发行人	差异
1年以内	82.47%	73.15%	68.76%	57.74%	53.91%	67.21%	82.38%	15.17%
1-2年	10.45%	13.33%	15.43%	39.01%	32.26%	22.10%	14.42%	-7.67%
2-3年	3.26%	4.35%	7.96%	0.88%	9.64%	5.22%	1.44%	-3.78%
3年以上	3.81%	9.17%	7.85%	2.37%	4.18%	5.48%	1.76%	-3.71%
账龄	2020年12月31日							
	容知日新	东华测试	中控技术	观想科技	晨曦航空	行业平均	发行人	差异

1 年以内	79.64%	64.57%	59.89%	71.90%	71.94%	69.59%	84.95%	15.36%
1-2 年	14.83%	20.06%	20.75%	20.08%	23.84%	19.91%	10.80%	-9.11%
2-3 年	3.55%	5.86%	7.05%	5.30%	3.12%	4.98%	3.51%	-1.47%
3 年以上	1.98%	9.51%	12.31%	2.71%	1.11%	5.53%	0.74%	-4.78%
账龄	2019 年 12 月 31 日							
	容知日新	东华测试	中控技术	观想科技	晨曦航空	行业平均	发行人	差异
1 年以内	72.52%	65.11%	65.13%	73.22%	85.03%	72.20%	86.83%	14.63%
1-2 年	15.53%	16.03%	18.13%	21.36%	12.99%	16.81%	9.10%	-7.71%
2-3 年	7.39%	6.48%	6.65%	3.60%	1.25%	5.07%	2.18%	-2.90%
3 年以上	4.56%	12.37%	10.08%	1.82%	0.73%	5.91%	1.89%	-4.02%

如上表所述，报告期各期末，发行人应收账款账龄均以 1 年以内为主，且 1 年以内的应收账款占比高于同行业可比公司平均水平，公司的应收账款账龄较短，质量较好。

公司同行业可比公司的坏账计提情况如下：

公司名称	坏账计提情况
容知日新	按账龄确定预期信用损失率；未按单项计提坏账准备
东华测试	按账龄确定预期信用损失率；未按单项计提坏账准备
中控技术	按账龄确定预期信用损失率；按单项计提坏账准备，包含以下几类情况：（1）公开信息显示客户已被列为失信被执行人，公司评估后认为其近期已出现拒不履行或无法履行民事裁定书判决结果的情形；（2）客户未按法院判决的民事裁定书、民事调解书等履行还款义务或已无财产可执行导致强制执行未果的情形；（3）宣告破产
观想科技	按账龄确定预期信用损失率；未按单项计提坏账准备
晨曦航空	按账龄确定预期信用损失率；未按单项计提坏账准备

数据来源：公司公告

根据上表，公司同行业可比上市公司中，除中控技术对部分客户按单项计提应收账款坏账准备外，其他可比上市公司均未按单项计提坏账准备，符合行业惯例。

综上所述，报告期内应收账款增加，账龄变长主要是受到公司业务规模增速较快，且军工客户占比较大的影响。考虑到相关客户资信状况较好，公司定期检查亦未发现导致其存在偿债能力恶化的情况，故未对长账龄应收账款按单项计提坏账准备。公司现行的坏账计提方法符合公司业务特点、客户特点及行业惯例，

具有合理性。

四、说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况；是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况；报告期内因计提和转回应收账款对发行人净利润的影响金额及占比

（一）报告期各期末应收账款的回款情况

报告期各期末应收账款回款情况详见本题“二、（二）应收账款回款保障措施及其有效性”的相关回复。

（二）不存在有争议、涉诉的应收账款

报告期内，公司不存在有争议、涉诉的应收账款情形，公司主要客户不存在重大经营不善或财务恶化的情形，亦不存在与公司发生产品质量纠纷等表明应收账款已发生减值的客观证据。

（三）报告期内因计提和转回应收账款对发行人净利润的影响金额及占比

报告期内，公司应收账款坏账计提及转回的情况具体如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
应收账款坏账计提及转回金额	-180.62	701.24	280.76	-157.71
对当期损益影响	-180.62	701.24	280.76	-157.71
减：递延所得税费用影响	-27.09	105.19	42.11	-23.66
扣除递延所得税影响额（注）	-153.53	596.06	238.65	-134.05
净利润	-2,232.21	6,866.16	2,911.03	787.97
占比	6.88%	8.68%	8.20%	-17.01%

注：正数代表减少净利润，负数代表增加净利润

报告期内，公司应收账款坏账计提及转回的金额占净利润的比重分别为-17.01%、8.20%、8.68%、6.88%，占比较低、影响较小。2019 年，该占比为负数，主要原因为公司加强了应收款项管理工作，当年收回了较多长账龄应收账款；2020 年度、2021 年度，公司因销售收入大幅增长导致应收账款增速较快，2020 年度、2021 年度，公司因销售收入大幅增长导致应收账款增速较快，坏账准备增加，减少净利润；2022 年 1 月至 6 月，公司回款较好，回款的金额大于

应收账款确认的金额，坏账准备减少，增加净利润。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查：

1、了解和评价发行人在销售收款业务循环中的控制设计，并针对公司销售与收款业务循环与财务报告相关的关键控制点执行控制测试，评价公司内控在该业务循环中的执行情况，识别风险；

2、访谈发行人管理层，了解报告期内发行人对主要客户的信用管理政策、结算政策，并与同行业可比公司进行比较，分析发行人应收账款大幅增长的原因及合理性；

3、获取发行人应收账款余额表以及应收账款明细账，结合应收账款与营业收入的审计，分析报告期各期末应收账款余额的波动原因及合理性；分析同期收入增幅和应收账款增幅的差异，分析占比变动及差异的原因和合理性；

4、执行细节测试，针对报告期各期末前十大应收账款方的期后回款情况，获取合同、发票、银行回单等资料，测试各期末应收账款余额的真实性及准确性；了解发行人对各期末前十大应收账款方回款的保障措施及其预计回款时点；

5、获取发行人报告期各期末应收账款构成及账龄，以发行人编制的应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，对账面计提应收账款坏账准备进行复核，确认坏账计提的充分性；

6、针对金额较大、账龄较长的重要应收账款，检查其客户的工商登记资料，访谈管理层，关注其款项未收回的原因，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询其经营情况，结合发行人应收账款实际账龄情况与预期信用损失率，分析坏账准备计提的充分性以及未按单项计提坏账准备的原因及合理性；

7、访谈发行人的主要客户，了解包括基本情况及经营规模；与发行人合作的情况，包括业务合作模式、交易流程、结算模式等；采购主要产品的型号、采购金额；交易定价原则；销售返利及退换货情况；是否与发行人存在关联关系，是否与发行人存在其他利益安排等；获取经客户确认的访谈记录以及与发行人无

关联关系的声明；报告期内，已访谈的客户销售收入占营业收入总额的比例分别为 77.18%、77.85%、78.58%、79.32%，访谈覆盖率较高；

8、实施函证程序。对大额应收账款实施函证程序，对于函证无法收回的应收账款，实施替代测试，检查其验收单、销售合同等资料；报告期内，回函相符客户应收账款占应收账款总额的比例分别为 64.04%、65.87%、77.42%、70.75%，回函比例较高。

9、通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，核查发行人及其子公司是否存在诉讼或纠纷的应收账款；

10、获取发行人应收账款坏账准备计提及转回情况，分析对发行人净利润的影响金额及占比。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人应收账款余额大幅增长主要系受收入规模大幅增长的影响，与发行人业务特点和客户特点相符，与同行业可比公司一致；发行人的下游客户主要为国内大型石油化工集团、大型军工集团等央企集团的下属公司及科研院所，发行人根据客户的性质确定信用周期，信用期一般为 6-12 个月，并根据信用周期进行结算，发行人报告期内对主要客户信用政策和结算模式不存在发生重大变化的情形；

2、报告期内发行人主要应收账款方为大型央企集团下属单位，信誉良好且业务规模较大，后续均有持续回款。发行人积极加强客户款项催收工作，回款保障措施基本得到有效执行；

3、报告期内主要应收账款方回款情况良好，信誉良好且业务规模较大，不存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形；相关信用风险未发生显著变化，不存在应收账款的回收风险，减值准备计提充分；发行人定期检查亦未发现存在偿债能力恶化的情况，因此未按单项计提坏账准备具有合理性，现行的坏账计提方法符合公司业务特点、客户特点及行业惯例，具有合理性。

4、发行人应收账款回款良好，不存在有争议、涉诉的应收账款情形。报告期内，应收账款坏账计提和转回的金额占净利润的比重相对较低，对发行人业绩影响较小。

12、关于存货

申报材料显示：

报告期各期末发行人存货账面价值分别为 4,278.64 万元、5,739.61 万元、7,364.86 万元，其中原材料、在产品、库存商品、合同履行成本占比较大。

请发行人：

（1）说明报告期各期末原材料、库存商品的主要内容，波动较大的说明原因；结合主要原材料的采购周期、主要产品的生产周期、销售情况，论证余额及波动的合理性。

（2）结合主要产品的生产工艺及委外生产周期，说明报告期各期末在产品、委托加工物资余额占比较大的原因及合理性。

（3）报告期内合同履行成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性；报告期各期末主要合同履行成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、减值准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点。

（4）说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期等合同项目；报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明对于报告期内发行人存货盘点及核查情况、金额、比例及结论。

回复：

【发行人说明】

一、说明报告期各期末原材料、库存商品的主要内容，波动较大的说明原因；结合主要原材料的采购周期、主要产品的生产周期、销售情况，论证余额及波动的合理性

（一）报告期各期末原材料、库存商品的主要内容及波动较大的原因

1、原材料

报告期各期末，各类原材料账面价值情况如下：

单位：万元

类型	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
芯片	2,181.62	51.68%	1,137.89	39.95%	210.18	9.60%	134.01	11.52%
传感器	517.29	12.25%	394.74	13.86%	641.50	29.31%	297.85	25.60%
结构件	481.02	11.40%	372.03	13.06%	333.00	15.22%	158.32	13.60%
电子元器件	360.02	8.53%	342.61	12.03%	130.78	5.98%	96.40	8.28%
计算机及工控设备	268.75	6.37%	244.01	8.57%	664.87	30.38%	235.12	20.20%
连接器及线缆	269.61	6.39%	227.56	7.99%	126.55	5.78%	146.25	12.58%
其他	142.78	3.38%	129.33	4.54%	81.74	3.73%	95.74	8.22%
合计	4,221.09	100.00%	2,848.17	100.00%	2,188.62	100.00%	1,163.69	100.00%

报告期各期末，公司的原材料主要包括芯片、传感器、计算机及工控设备、结构件、电子元器件等。

2020 年末，公司存货中原材料较上一期末增加 1,024.93 万元，主要原因为：因销售订单增加，生产规模扩大，公司为满足在手订单以及项目预期需求，增加原材料备货，于 2020 年采购了较多的计算机及工控设备、传感器和结构件等原材料。

2021 年末、2022 年 6 月末，公司中原材料较上一期末分别增加 659.56 万元、1,372.92 万元，主要原因为：受到国际贸易摩擦和疫情影响，全球集成电路供应链产能紧缺，采购周期显著增加，为保证生产的及时性，公司于 2021 年、2022 年 1-6 月采购了较多的芯片等原材料。同时，公司也增加了对其他原材料的采购，以满足日益增长的销售需求。

报告期各期末，原材料中芯片情况按类别列示如下：

单位：万元

类别	2022 年 6 月末	2021 年末	2020 年末	2019 年末
电源类芯片	562.06	302.52	18.11	17.91
运算放大器芯片	318.95	116.13	24.15	20.46
接口类芯片	200.33	118.13	4.53	3.10
模数转换类芯片	196.23	82.17	26.17	17.39
模拟器件	187.33	25.66	5.05	3.45

MCU 芯片	166.31	48.50	4.34	4.26
FPGA 芯片	160.11	94.44	19.34	26.81
存储类芯片	117.37	124.69	6.09	11.55
传感器芯片	114.95	82.74	37.17	8.15
隔离器件	75.12	36.23	6.73	2.32
CPU 芯片	57.16	95.25	56.78	17.32
其他	25.70	11.43	1.73	1.29
合计	2,181.62	1,137.89	210.18	134.01

最近一年一期末，发行人原材料中芯片余额分别增长 927.71 万元、1,043.73 万元。报告期内，发行人经营规模快速扩大，发行人根据预计经营情况加大部分芯片的采购数量。同时，为降低“新冠”疫情、国际局势等因素对于芯片供应链的时效影响，公司增加了芯片备货量，按照满足 2 年生产需要进行规划。因此发行人近一年一期末原材料中芯片余额大幅增长具备合理性。

2021 年，发行人加大备货的芯片主要为电源类芯片、存储类芯片、运算放大器芯片，库存金额较 2020 年末分别增加 284 万元、119 万元、92 万元，主要供应商为深圳市宸芯科技有限公司、深圳市驰创电子有限公司等；2022 年上半年，发行人加大备货的芯片主要为电源类芯片、运算放大器类芯片、模拟器件类芯片，库存金额较 2021 年末分别增加 260 万元、203 万、162 万元，主要供应商为深圳市宸芯科技有限公司、天行泰富（北京）科技有限公司等。

发行人购买的芯片主要为通用芯片，广泛应用于自动控制、工控设备、通讯设备、数码产品等领域，属于常见产品，备货主要考虑供应链时效性影响，而非出于未来无法持续采购的预期。截至目前，发行人尚未出现无法采购芯片的情况，未来预计断供风险也很低。同时，公司也在开拓新的供应商渠道，储备备份供应商，确保未来采购渠道的稳定性。

芯片行业是我国重点支持的领域之一，我国芯片设计和制造水平提升明显，发行人已经开始积极进行国产品牌替换布局，目前大部分关键芯片替换已完成。同时，目前发行人军工产品的原材料全部为国产化，相关技术配置可移植到民用产品中。若未来芯片供应出现困难，发行人可转而采购国内品牌芯片。

2、库存商品

单位：万元

类型	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在线产品	1,123.76	51.32%	925.46	54.90%	303.95	57.42%	958.14	80.06%
无线产品	685.70	31.31%	513.58	30.46%	178.94	33.80%	189.76	15.86%
离线产品	24.25	1.11%	60.72	3.60%	45.97	8.68%	48.15	4.02%
减振产品	346.52	15.82%	179.45	10.64%	0.17	0.03%	-	-
其他	9.52	0.43%	6.64	0.39%	0.36	0.07%	0.73	0.06%
合计	2,189.76	100.00%	1,685.86	100.00%	529.39	100.00%	1,196.78	100.00%

注：除减振产品外，公司库存商品主要按照在线产品、无线产品、离线产品等进行分类，主要系公司最终的产品高度定制化，需根据整体解决方案的需求来配置具体型号，三类产品可在各类解决方案中交叉领用。

如上表所示，发行人报告期各期末库存商品，主要包括在线产品、无线产品、离线产品、减振产品。

（1）在线产品，呈现先降后增的主要原因为：1）受生产周期影响，BH7000系列产品2020年末尚未完工，于2021年1-2月陆续办理完工入库，导致2020年末在产品金额增加较多，而库存商品相应下降；2）受客户项目整体进度要求影响，2020年末公司累计向A01交付了912.36万元的噪声监测诊断系统（于2021年8月完成验收），因此在发出商品核算，导致2020年末库存商品金额下降较多。

（2）无线产品2021年末、2022年6月末结存金额较多的主要原因为：无线产品相关业务逐渐发展成熟，通过前期的应用与更新，无线产品的稳定性逐渐增强，公司积极备货以满足客户的需求。

（3）离线产品在报告期各期金额及占比较小，波动较小。

（4）减振产品2019年末、2020年末金额较小，2021年末、2022年6月末，金额增加较多，主要由于公司新开拓了金额较大的新业务，公司进行产品备货。

截至2022年7月31日，最近一年一期末库存商品的期后发货情况如下：

单位：万元

项目	期间	期末余额	订单覆盖金额	订单覆盖率	期后发货	期后发货比例
----	----	------	--------	-------	------	--------

项目	期间	期末余额	订单覆盖金额	订单覆盖率	期后发货	期后发货比例
库存商品	2022 年 6 月末	2,221.09	1,001.97	45.11%	297.81	13.41%
	2021 年末	1,705.28	1,146.29	67.22%	1,146.29	67.22%

注：期后发货及订单情况统计截止 2022 年 7 月 31 日

发行人库存商品增长较大，但订单覆盖率较高，且期后发货比例较高，库存商品规模较大具有合理性。

3、发出商品

发出商品用于核算不需要安装的产品，取得产品订单并发货后，产品转入发出商品核算。对于需要安装的产品，产品发出后转入合同履行成本中核算。

发出商品呈先增加后减少的趋势，主要与项目交付与验收节奏相关。2020 年末发出商品金额较大，主要系公司向 A01 交付了噪声检测诊断系统，金额合计 912.36 万元，由于该产品需由客户装备至最终设备上验收，受客户工期安排影响，该项目验收周期相对较长，已于 2021 年 8 月完成验收工作。

（二）主要原材料的采购周期、主要产品的生产周期、销售情况，以及余额及波动情况

1、原材料的采购周期

报告期内，公司各类原材料的采购周期受不同供应商、原材料生产的复杂程度、产品规格型号等影响，采购周期不尽相同；发行人报告期内，各类原材料的平均采购周期如下：

原材料主要类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
传感器	6-12 周	6-12 周	8-10 周	8-10 周
芯片	8-40 周	8-40 周	8-20 周	8-12 周
结构件	4-8 周	4-8 周	4-8 周	4-8 周
计算机及工控设备	4-6 周	4-6 周	4-6 周	4-6 周
电子元器件	12-20 周	6-20 周	6-12 周	6-10 周

注：采购周期指原材料自订单至到货的时间

2、主要产品的生产周期

公司产成品生产采取以销定产的原则，参照销售预测和订单需求，结合当前

库存情况及安全库存策略，同时考虑在产品预计入库量和已排产量因素，按照各产品需求的紧急程度排产。

报告期内，发行人生产周期情况如下：

主要类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
在线产品	4 周	4 周	4 周	5 周
无线产品	4 周	4 周	5 周	6 周
离线产品	6 周	6 周	7 周	-
军品	13 周	13 周	12 周	12 周

注：生产周期系领料至结转库存商品/半成品的时间；在线产品、无线产品、离线产品中包括军品，军品因对产品要求较高，生产周期较长，故单独列示。

3、产品销售情况

公司主要销售软硬件集成产品，提供一套完整的解决方案。公司按照项目制对销售订单进行管理，销售内容中除包含公司自产的上述标准化产品外，还包括项目方案中外购的配套产品、提供安装调试服务等。同时，公司整体销售交付需要与客户的项目进度相匹配，整体项目周期及验收周期可能存在差异。

具体情况详见本回复报告“5、关于收入确认”之“二、（一）报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况，各类主要合同的投建周期、验收周期及分布情况”。

4、余额及波动情况

（1）原材料

报告期各期末，公司原材料余额分别为 1,375.90 万元、2,335.24 万元、2,963.98 万元和 4,388.05 万元。原材料呈持续增加趋势，主要原因为公司芯片与传感器加大备货。受到国际贸易摩擦和疫情影响，全球集成电路供应链产能紧缺，芯片采购周期从 20-30 周，延长至 30-40 周，传感器的采购周期从 8-10 周延长至 10-12 周，采购周期显著增加，为保证生产的及时性，公司采购了较多的芯片、传感器等原材料。

（2）库存商品

报告期各期末，公司库存商品余额分别为 1,289.49 万元、540.42 万元、

1,705.28 万元和 2,221.09 万元。库存商品呈先下降后增加的趋势。2020 年末，库存商品有所减少，主要原因系公司当年末向 A01 交付了噪声监测诊断系统，金额合计 912.36 万元；2021 年末库存商品增长较快，主要系当年公司生产规模扩大，各类产品产销规模进一步扩大，产能增加，为满足在手订单及预期销售的需求进行的备货。

综上，发行人存货规模持续快速增长，与采购周期、生产周期、交付时间、在手订单相匹配，公司积极备货以应对原材料的供应紧张和在手订单的增加，且生产周期由于军工客户占比升高而相应延长，符合公司实际生产经营情况。

二、结合主要产品的生产工艺及委外生产周期，说明报告期各期末在产品、委托加工物资余额占比较大的原因及合理性

（一）发行人主要产品的生产工艺及委外生产周期

公司主要从事工业设备与军用装备状态监测系统与健康管理平台业务，主要产品为软硬件结合的嵌入式系统。公司集中资源于“研发+设计”，聚焦于软件和配套硬件的自主研发，产品硬件部分的生产主要通过外协或外购。发行人主要生产工序包括来料检验、外协焊接、板卡检验、固件烧录及功能测试、组装、高温循环及老化测试、性能测试等。

公司主要产品所采用的核心技术主要实现于产品开发设计、软件开发等研发环节，生产过程主要依据产品结构图设计、电路设计完成硬件的采购及组装，在模块调测环节实施硬件版本和软件引导版本烧写，完成软件嵌入，以实现产品核心技术功能。

主要产品的生产阶段、生产流程、生产周期、生产场地等情况具体如下：

生产阶段	主要生产流程	生产周期	生产方式
自产产品阶段	（1）印制电路板贴片焊接等	委外加工周期，在原材料备货充分的情况下一般为 10-15 日	委外生产： 对于印制电路板（PCB）部分焊接及机柜装配等生产工序，因该类工艺较为成熟，技术难度低，不属于产品生产的核心组成部分，公司选择外协厂商进行生产
	（2）板卡检验； （3）固件烧录及模块组装调测；	自主生产的生产周期，受委外生产的备货情况及委外周期影响；自产产品阶段按照产品批	自主生产： 对于板卡检验、组装调试和整机联调工序，因工艺技术复杂，是硬件产品的核心环节，影响

生产阶段	主要生产流程	生产周期	生产方式
	(4) 整机组装; (5) 高温循环及老化测试; (6) 性能测试; (7) 入库质检	次实施, 在原材料备货充分的情况下通常在 1 个月内完成; 涉及工艺复杂, 要求较高的产品, 会延长至 2-3 个月	公司产品的最终质量和客户体验, 公司对该部分工序严格控制, 采用自主生产模式

(二) 报告期各期末在产品、委托加工物资余额占比较大的原因及合理性

1、在产品、委托加工物资余额占比情况

单位：万元

类型	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金额	存货占比	金额	存货占比	金额	存货占比	金额	存货占比
委托加工物资	747.25	5.56%	250.63	3.30%	392.72	6.50%	-	-
在产品	1,236.55	9.21%	1,098.46	14.45%	577.67	9.55%	142.52	3.08%
合计	1,983.80	14.76%	1,349.09	17.75%	970.39	16.06%	142.52	3.08%

最近一期末，发行人委托加工物资构成情况如下：

单位：万元

序号	委托加工方	余额	占比	期后完成时点
1	廊坊海纳电子设备有限公司	688.68	92.16%	316.11 万元于 2022 年 7 月完成，其余预计 2022 年 10 月完成
2	北京瑞森正邦橡胶技术有限公司	35.84	4.80%	35.61 万元于 2022 年 7 月完成，其余预计 2022 年 9 月完成
3	无锡市瑞澳矿业科技有限公司	22.35	2.99%	2022 年 8 月已完成
4	北京精准博创电子科技有限公司	0.38	0.05%	预计 2022 年 9 月完成
合计		747.25	100.00%	

2、占比较大的原因及合理性

(1) 委托加工物资

报告期各期末，委托加工物资占存货余额的比例分别为 0%、6.50%、3.30%、5.56%。

2019 年末，公司整体业务规模较小，根据生产进度委托加工物资全部收回。

2020 年末，委托加工物资余额显著增加，主要原因为：发行人经营业绩大幅提高，随着销售业务及销售订单的增加，生产过程中对板卡焊接的需求增加，

导致委外加工物资增加。

2021 年末，委托加工物资余额有所下降，主要原因为：随着合作加深，发行人敦促部分委外加工供应商在保证质量的前提下，不断提高印制电路板贴片焊接效率，委外加工的周期缩短、周转加快。

2022 年 6 月末，委托加工物资余额大幅增加，主要原因为：生产过程中对板卡焊接的需求增加，同时，年中尚未交付的产品较多，发出的委托加工物资尚未收回，导致委外加工物资增加。

2022 年 6 月末，公司委托加工物资构成情况如下：

单位：万元

序号	委托加工方	余额	占比	期后完成时点
1	廊坊海纳电子设备有限公司	688.68	92.16%	316.11 万元于 2022 年 7 月完成，其余预计 2022 年 10 月完成
2	北京瑞森正邦橡胶技术有限公司	35.84	4.80%	35.61 万元于 2022 年 7 月完成，其余预计 2022 年 9 月完成
3	无锡市瑞澳矿业科技有限公司	22.35	2.99%	2022 年 8 月已完成
4	北京精准博创电子科技有限公司	0.38	0.05%	预计 2022 年 9 月完成
合计		747.25	100.00%	

（2）在产品

发行人产品生产需要委外焊接、板卡调试、整机组装、高温循环及老化测试、性能测试、入库（QC 检验）等复杂工序，生产周期较长。例如高温循环及老化测试工序，该工序在产品生产工序中占时最长（一般需 7 天），通过高温老化使元器件的缺陷、焊接和装配等生产过程中存在的隐患提前暴露，保证出厂产品质量，而该工艺必须花费足量时间进行老化。同时，发行人的军用产品因军用要求较高，生产、入库（QC 检验）等工序均耗时较长。此外，发行人焊接工序采用委外方式加工，涉及衔接、运输等问题，一定程度延长了生产周期。

目前，发行人主要产品生产周期及主要生产工序用时具体如下：

单位：天

产品	委外焊接	板卡调试	整机组装	高温循环及老化测试	性能测试	入库（QC 检验）	合计
----	------	------	------	-----------	------	-----------	----

产品	委外焊接	板卡调试	整机组装	高温循环及老化测试	性能测试	入库 (QC 检验)	合计
在线: BH7000	7	4	2	7	3	2	25
无线: BH306	7	4	4	5	3	2	25
离线: BH550	7	8	5	7	8	5	40
军品: SCT-G-CJA02	10	15	2	7	21	21	76

注: 在线产品、无线产品、离线产品中包括军品, 军品因对产品要求较高, 生产周期较长, 故单独列示。

因此, 报告期各期末发行人存货中在产品金额较大的原因为生产工序较为复杂, 且委外加工工序增加了生产所需工时, 生产周期较长, 具有合理性。

三、报告期内合同履约成本的归集原则和方法, 举例说明如何保证其准确性; 报告期各期末主要合同履约成本情况, 包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、减值准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点

(一) 合同履约成本的归集原则和方法及案例

1、合同履约成本的归集原则和方法

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(财会[2017]22 号) 的规定, 企业为履行合同发生的成本, 不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的, 应当作为合同履约成本确认为一项资产: 1) 该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关, 包括直接人工、直接材料、制造费用(或类似费用)、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本; 2) 该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源; 3) 该成本预期能够收回。

公司依据上述规定, 归集为履行合同发生的成本, 计入合同履约成本。具体计入合同履约成本的时间及会计处理如下:

项目	计入合同履约成本的时间	会计处理
材料成本	当已完工产成品、辅料等存货被领用至已签订销售合同的项目时	借: 合同履约成本-材料成本/人工/其他费用 贷: 库存商品、原材料、在产品/应付账款/应付职工薪酬/累计折旧等
人工成本	当人工成本根据工时记录分配至已签订销售合同的项目时	
其他费用	当发生的其他费用报销或分配至已签订销售合同的项目时	

公司对合同履约成本与发出商品进行核算的主要区别如下:

项目	主要区别	产品状态	损毁灭失责任
发出商品	仅包含材料成本。公司在销售合同中仅需向客户交付产品，不包含负责安装调试的承诺。	已从公司库房发出给客户。 由公司自行管理	发出商品、合同履行成本均由公司控制，并承担损毁灭失的责任，直至销售项目经客户验收通过。
合同履行成本	包含材料成本、人工成本及其他费用。公司在销售合同中承诺交付产品并提供安装调试服务；承诺提供技术研究和故障诊断服务。	已被领用至项目。 可能在公司，可能在项目现场，但均由公司自行管理	

报告期内，公司按照销售项目对合同履行成本进行核算，符合公司业务实际情况和行业特点，公司合同履行成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本能清晰、准确分类进行核算和归集。

2、举例说明如何保证其准确性

以 2021BH56 设备健康管理系统合同（以下简称“2021BH56 项目”）为例，公司各项成本分类及其核算和归集过程如下所示：

（1）材料成本

销售人员根据销售订单发起发货通知，经项目管理部经理审核后，由项目管理人员发起销售出库单，经仓库管理员审核通过后，完成材料出库。月末 ERP 系统会根据当月材料出入库情况对材料单价进行月末一次加权平均，计算出 2021BH56 项目当月材料成本。

（2）人工成本

参与 2021BH56 项目的人员，每月根据参与项目的实际时间登录工时管理系统填报对应的项目工时，工程管理部按月编制《工程项目参与人员工时统计》，分管领导进行审核。

月末财务部根据《工程项目参与人员工时统计》编制《工资工时分配表》，对各项目人工成本进行归集与分摊。

会计人员根据《工资工时分配表》核算 2021BH56 项目的人工成本。

（3）项目费用

安装调试费、差旅费、中标服务费通过费用报销的形式进行归集，项目人员在费用报销时，通过公司费用系统填写费用类型、销售合同号、项目名称、报销金额等信息，通过各级审批后流转至财务部门。检验测试费、技术服务费系根据各项目具体需求，采购部门根据需求申请寻找符合条件的供应商，并关联至项目以及对应的销售合同号。

每笔付款申请单、费用报销单和差旅费报销单流转至财务部门后，财务人员根据系统中填写的销售合同号和项目名称将各费用归集至对应销售合同及项目。

（二）主要合同履行成本情况

报告期末，公司合同履行成本均有订单覆盖，预期能够实现收入，不存在无订单归集的情形。产品验收工作完成前，相关存货的损毁灭失责任由公司承担或双方根据各自责任共同承担。

报告期各期末，公司前十大合同履行成本项目情况如下：

1、截至 2022 年 6 月 30 日：

单位：万元

项目 序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约 成本的比例	存货跌 价准备	项目执行 是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
1	青岛城市轨道交通科 技有限公司	青岛地铁 4 号线 315 台	青岛市国资 委	439.09	9.21%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收
2	B05	发动机故障监测 与诊断系统	B 集团	374.59	7.86%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收
3	A04	某军品客户设备 监测控制系统项 目	A 集团	337.56	7.08%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收
4	A01	某军品客户设备 监测控制系统项 目	A 集团	284.65	5.97%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收
5	B03	研制项目	B 集团	253.30	5.31%	-	否		预计 2023 年 5 月完成验收
6	B01	研制项目	B 集团	222.75	4.67%	-	否		预计 2023 年 6 月完成验收
7	B03	综合诊断器	B 集团	217.70	4.57%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收
8	B02	地面站系统	B 集团	185.05	3.88%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收
9	云南驰宏锌锗股份有 限公司	设备在线监测	中国铝业集 团有限公司	172.96	3.63%	-	否		预计 2022 年 11 月完成验 收
10	中石化国际事业宁波 有限公司	炼油部 94 台泵化 工部 55 台泵有线	中国石化	126.16	2.65%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验 收

项目序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
		监测							
合计				2,613.81	54.84%	-			

2、截至 2021 年 12 月 31 日：

单位：万元

项目序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
1	B03	研制项目	B 集团	189.91	12.43%	-	否		预计 2023 年 5 月完成验收
2	B02	地面站系统	B 集团	157.26	10.29%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验收
3	中石化宁波镇海炼化有限公司	机泵无线监测框架协议	中国石化	131.14	8.58%	-	否		已于 2022 年 4 月完成验收
4	B05	发动机故障监测与诊断系统	B 集团	88.42	5.79%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验收
5	B01	研制项目	B 集团	83.27	5.45%	-	否		预计 2023 年 6 月完成验收
6	国家管网集团北方管道有限责任公司压缩机组维检修中心	关键设备智能监测平台系统软件开发与实施技术服务	国家石油天然气管网集团有限公司	56.85	3.72%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验收
7	D01	研制项目	D 集团	55.40	3.62%	26.71	否	项目投建验收周期较长，	预计 2023 年 6 月完成验收

项目序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
								部分成本为 3 年前发生，按照谨慎性原则对 3 年以上发生的成本全额计提跌价准备	收
8	迅达（中国）电梯有限公司	南京地铁 7 号线 1 标段 137 台扶梯监测系统	瑞士迅达控股有限公司	54.82	3.59%	-	否		已于 2022 年 3 月完成验收
9	B03	研制项目	B 集团	53.34	3.49%	-	否		已于 2022 年 6 月完成验收
10	青岛城市轨道交通科技有限公司	青岛地铁 4 号线 315 台	青岛市国资委	42.85	2.80%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验收
合计				913.27	59.75%	26.71			

3、截至 2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

项目序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
1	B02	地面站系统	B 集团	106.05	8.65%	-	否		预计 2022 年 12 月完成验收
2	A02	研制项目	A 集团	95.73	7.81%	54.62	否	项目投建验收周期较长，部分成本为 3 年前发生，按照谨慎性原则对 3 年以上发生	已于 2021 年 5 月完成验收

项目 序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约 成本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
								的成本全额计提跌价准备	
3	四机赛瓦石油钻采设备有限公司	中石化顺北油田往复压缩机项目	中国石化	87.78	7.16%	-	否		已于 2021 年 6 月完成验收
4	北京必创科技股份有限公司	晋煤集团大型设备远程故障诊断系统	代啸宁	65.13	5.31%	-	否		已于 2021 年 8 月完成验收
5	迅达（中国）电梯有限公司	南京地铁 7 号线 1 标段 137 台扶梯监测系统	瑞士迅达控股有限公司	53.66	4.38%	-	否		已于 2021 年 9 月完成验收
6	沈阳远大智能工业集团股份有限公司	南京地铁 7 号线 2 标段 134 台扶梯监测系统	康宝华	51.87	4.23%	-	否		已于 2021 年 4 月完成验收
7	A05	可靠性评估	A 集团	50.05	4.08%	18.52	否	项目投建验收周期较长，部分成本为 3 年前发生，按照谨慎性原则对 3 年以上发生的成本全额计提跌价准备	已于 2021 年 12 月完成验收
8	通力电梯有限公司	北京地铁 17 号线 III 标段 8 个站 143 台扶梯监测_19 号线 4 台步道	通力电梯（香港）有限公司	47.01	3.83%	-	否		已于 2021 年 3 月完成验收
9	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	机泵无线监测 125 台	中国石油	46.54	3.79%	-	否		已于 2021 年 9 月完成验收
10	C01	监测诊断系统	C 客户	45.74	3.73%	-	否		已于 2021 年 4 月完成验收

项目 序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约 成本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	跌价准备原因	预计验收时间
合计				649.57	52.97%	73.15			

4、截至 2019 年 12 月 31 日：

单位：万元

项目 序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约 成本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	跌价准 备原因	预计验收时间
1	C01	研制项目	C 客户	457.92	25.52%	-	否		已于 2020 年 12 月完成验收
2	国家管网集团西部管道有限责任公司	33 个站 139 台离心压缩机组	国家石油天然气管网集团有限公司	204.08	11.37%	-	否	-	已于 2020 年 5 月完成验收
3	C06	研制项目	C 客户	175.67	9.79%	-	否	-	已于 2020 年 12 月完成验收
4	中国石油化工股份有限公司天津分公司	关键机组远程诊断和检修策略服务系统项目	中国石化	138.12	7.70%	-	否	-	已于 2020 年 11 月完成验收
5	A02	研制项目	A 集团	88.21	4.92%	-	否		已于 2021 年 5 月完成验收
6	B03	研制项目	B 集团	61.96	3.45%	-	否	-	已于 2020 年 4 月完成验收
7	江苏中能硅业科技发展有限公司	1 台往复 4 台泵，14 台 BH200，1 台 BH550	朱共山、朱钰峰为代表的朱氏家族	59.06	3.29%	-	否	-	已于 2020 年 6 月完成验收
8	内蒙古中煤蒙大新能源化工有限公司	2 台挤压造粒机在线监测系统	中国中煤能源集团有限公司	45.34	2.53%	-	否	-	已于 2020 年 3 月完成验收
9	中国石化上海石油化工股份有限公司	转动设备状态监测平台整合项目	中国石化	44.99	2.51%	-	否	-	已于 2020 年 12 月完成验收
10	国家石油天然气管网	基于大数据的成品油管	中国石油	44.37	2.47%	-	否	-	已于 2020 年 6 月完成验收

项目 序号	客户名称	项目名称	实际控制人	金额	占合同履约 成本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	跌价准 备原因	预计验收时间
	集团有限公司华南分公司	道设备智能诊断系统研究二期 118 台无线机泵							
合计				1,319.72	73.54%	-			

四、说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期等合同项目；报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备

（一）报告期各期末存货库龄情况，以及长期暂停、客户经营异常、执行不及预期等合同项目

1、报告期各期末存货库龄情况

报告期各期末，发行人存货库龄及变动情况如下：

单位：万元

2022-6-30								
库龄	原材料	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	合计	占比
1年以内	3,983.42	747.25	1,145.03	2,036.97	85.59	4,169.41	12,167.67	90.50%
1-2年	173.49	-	44.05	41.68	0.43	428.22	687.87	5.12%
2-3年	64.18	-	37.12	111.11	0.05	30.59	243.05	1.81%
3年以上	166.96	-	10.35	31.33	-	137.71	346.35	2.58%
合计	4,388.05	747.25	1,236.55	2,221.09	86.07	4,765.92	13,444.94	100.00%
2021-12-31								
库龄	原材料	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	合计	占比
1年以内	2,634.79	250.63	901.38	1,513.83	53.25	1,201.25	6,555.13	86.25%
1-2年	99.20	-	138.24	117.28	-	207.04	561.76	7.39%
2-3年	114.18	-	53.09	54.75	-	53.06	275.08	3.62%
3年以上	115.80	-	5.75	19.43	-	67.02	208.00	2.74%
合计	2,963.98	250.63	1,098.46	1,705.28	53.25	1,528.37	7,599.97	100.00%
2020-12-31								
库龄	原材料	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	合计	占比
1年以内	1,910.31	392.72	517.65	427.71	960.78	887.62	5,096.79	84.34%
1-2年	227.06	-	54.27	89.84	2.90	118.38	492.45	8.15%
2-3年	51.24	-	5.75	11.85	6.91	112.53	188.28	3.12%
3年以上	146.62	-	-	11.03	-	107.82	265.47	4.39%

合计	2,335.24	392.72	577.67	540.42	970.59	1,226.34	6,042.98	100.00%
----	----------	--------	--------	--------	--------	----------	----------	---------

2019-12-31

库龄	原材料	委托加工物资	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	合计	占比
1 年以内	1,045.62	-	121.78	1,148.33	21.20	1,097.49	3,434.42	74.13%
1-2 年	94.86	-	20.74	20.44	9.40	393.22	538.66	11.63%
2-3 年	23.22	-	-	28.00	-	292.26	343.48	7.41%
3 年以上	212.20	-	-	92.72	-	11.48	316.40	6.83%
合计	1,375.90	-	142.52	1,289.49	30.59	1,794.45	4,632.95	100.00%

注：合同履约成本，根据成本实际发生时间计算库龄。

2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，公司库龄 1 年以内的存货余额占期末存货余额的比例较高，且不断提升，分别为 74.13%、84.34%、86.25%、90.50%。

2、长期暂停、客户经营异常、执行不及预期等合同项目

截至 2022 年 7 月 31 日，2022 年 6 月末存货余额超过 10 万元的项目中，超过半年未继续投入的合同项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	已预收金额	长期暂停/执行不及预期的原因	是否经营异常
1	C01	38.43	-	1 年以内	792.00	-	受疫情影响项目停滞，预计 2022 年 12 月完成验收	否
2	西南交通大学	37.61	-	1 年以内、1-2 年、2-3 年	244.20	146.52	技术研发项目，受疫情影响，项目停滞，预计 2022 年 12 月完成验收	否
3	北京华清微拓节能技术股份公司	32.83	32.83	2-3 年、3 年以上	49.00	25.00	客户项目整体进度停滞，已全额计提存货跌价准备	否
4	浙江中控技术股份有限公司	27.12	27.11	2-3 年、3 年以上	433.35	-	客户项目整体进度停滞，已全额计提存货跌价准备	否
5	常熟瑞特电气股份有限公司	11.20	6.54	1-2 年、2-3 年、3 年以上	20.00	12.00	技术实现存在困难，正在沟通中，预计 2022 年 12 月前确定解决方案	否
合计		147.18	66.48					

可见，公司长期暂停的合同较少、金额较小，对非疫情原因引起的长期暂停合同已经充分计提跌价准备，对财务状况和经营业绩无重大不利影响。

（二）报告期内对于存货跌价准备的计提方法及跌价准备计提情况

1、报告期内对于存货跌价准备的计提方法

（1）基础政策

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

发行人严格按照《企业会计准则第1号——存货》的要求，在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。同时，公司基于谨慎性原则，对库龄超过3年以上的存货（包括3年前发生的合同履约成本），无论其成本是否高于可变现净值，均全额计提存货跌价准备。

（2）举例说明

2018BH52项目不含税销售价格为43.02万元，减去销售费用（以近三年综合销售费用率乘以销售金额）、相关税费（城建税附加及教育费附加）和预计发生的成本后的金额，确定其可变现净值为13.02万元；期末2018BH52项目合同履约成本余额为23.81万元，差额计提存货跌价准备10.79万元。

2、是否已计提充分的跌价准备

（1）公司存货跌价准备计提情况

按照存货成本与可变现净值孰低的方法对存货提取或调整存货跌价准备，具体如下：

单位：万元				
项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
存货跌价准备计提 (A)	141.64	75.36	115.96	134.10
存货跌价准备转回或转销 (B)	29.50	143.61	166.89	24.88
净利润 (C)	-2,232.21	6,866.16	2,911.03	787.97
存货跌价准备占净利润的比例 (D=(A-B)/C)	-5.02%	-0.99%	-1.75%	13.86%

根据前述存货跌价准备方法,公司委托加工物资和发出商品在报告期内未发生减值,无须计提跌价准备。

除委托加工物资和发出商品外,报告期各期末,公司其他类存货已计提充分的跌价准备,具体情况如下:

单位:万元

项目	2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
存货跌价准备金额-原材料 (A)	166.96	115.80	146.62	212.20
存货跌价准备金额-在产品 (B)	10.35	5.75	-	-
存货跌价准备金额-库存商品 (C)	31.33	19.42	11.03	92.72
存货跌价准备金额-合同履约成本 (D)	138.62	94.13	145.72	49.38
存货跌价准备金额-合计 (E)	347.26	235.11	303.37	354.30
存货账面余额 (F)	13,444.94	7,599.97	6,042.98	4,632.95
存货跌价准备占存货账面余额比例 (E/F)	2.58%	3.09%	5.02%	7.65%

(2) 同行业可比公司的存货跌价准备计提情况

单位:万元

同行业可比公司	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	跌价准备余额	计提比例	跌价准备余额	计提比例	跌价准备余额	计提比例	跌价准备余额	计提比例
容知日新	-	-	-	-	-	-	78.03	2.35%
东华测试	240.12	1.77%	270.07	1.99%	269.59	2.48%	278.19	3.17%
中控技术	2,103.77	0.58%	1,988.43	0.65%	2,159.13	1.03%	2,300.60	1.62%
观想科技	13.01	0.19%	10.11	0.28%	9.43	0.29%	9.43	6.16%
晨曦航空	257.29	0.88%	257.29	0.95%	257.29	1.15%	257.29	1.26%
平均值	653.55	0.85%	505.18	0.77%	539.09	0.99%	584.71	2.91%
中值	248.71	0.73%	263.68	0.80%	263.44	1.09%	257.29	2.35%

同行业可比公司	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	跌价准备余额	计提比例	跌价准备余额	计提比例	跌价准备余额	计提比例	跌价准备余额	计提比例
博华科技	347.26	2.58%	235.11	3.09%	303.37	5.02%	354.3	7.65%

数据来源：公司公告、招股说明书

报告期各期末，公司的存货跌价准备整体计提比例高于同行业可比公司的平均值。公司与同行业可比公司的存货跌价准备计提比例的变动保持一致，均呈现逐年下降趋势。

综上所述，报告期末，发行人不存在金额较大的无法使用或销售的存货，且存货跌价准备计提充分。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查：

1、了解发行人生产与仓储、存货管理、采购与付款等相关内部制度流程，针对其中与财务报表相关的关键控制点，执行控制测试以评价运行有效性，核查发行人是否严格按照相关制度执行采购程序、生产程序并对存货进行管理，各项程序的运行是否符合内部控制相关要求；

2、获取发行人原材料、库存商品的构成和明细表，核查是否存在较大的波动情况，并分析变动原因；

3、访谈发行人管理层，了解并复核发行人原材料的采购周期、主要产品的生产周期以及销售情况，分析发行人原材料和库存商品的变动的合理性，分析是否与发行人业务特点相符；

4、访谈发行人管理层，了解发行人主要产品的生产工艺和委托情况，分析发行人在产品、委托加工物资的变动的合理性，分析是否与发行人业务特点相符；

5、了解发行人各类业务合同履约成本的归集原则和方法是否清晰、准确；选取样本，复核发行人归集原则和方法是否得到有效执行；访谈发行人管理层，了解报告期各期末前十大合同履约成本项目执行状况和预计验收时间；

6、获取存货库龄明细表；选取样本，追查至存货入库的相关原始凭据，评价管理层提供的存货库龄记录是否正确；检查是否存在长期暂停、客户经营异常或执行不及预期等情况的项目，并向管理层了解原因；

7、了解和评估发行人存货跌价准备计提政策的合理性，并检查计提政策是否得到一贯执行；了解存货可变现净值的确认依据，检查是否符合实际经营情况及企业会计准则的规定；结合同行业可比公司存货跌价准备计提政策，评价存货跌价准备政策的合理性；评价发行人存货跌价准备的合理性；

8、根据发行人的存货跌价准备政策，复算发行人报告期各期存货跌价准备金额，评价管理层对存货跌价准备的计提是否充分；

9、于 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 6 月 30 日，对发行人的盘点过程实施监盘程序：

（1）获得并查看公司制定的存货盘点相关制度，了解发行人盘点情况；

（2）获取发行人报告期各期末存货盘点计划，获取公司提供的一份完整的存货存放地点清单，包括期末库存量为零的仓库，并考虑其完整性；获取并复核发行人报告期各期末的盘点报告；

（3）编制存货监盘计划表，并编制监盘样本一览表（主要包括仓库名称、详细地址、保管责任人、盘点人、盘点时间、监盘人等）；

（4）在发行人盘点存货前观察了盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，并附有盘点标识，防止遗漏或重复盘点；

（5）监盘范围包括公司所有的存货，并在同一时间段安排不同小组对母公司及子公司的存货同时盘点；实施抽盘，从两个方向进行抽盘，选取存货明细表中存货追查至实物，选取现场实物与存货明细表进行核对；特别关注存货的状况是否存在毁损、陈旧、过时及残次的存货；

针对存放在外的存货、发出商品等没有纳入监盘范围的存货，执行函证程序；并结合委托加工订单、销售订单、物流单据、期后到货情况、期后验收情况等，核查完整性；

针对无法纳入监盘范围的存货，执行其他核查程序，通过核查人工成本的分配、复核人工工时、检查相关成本的支持性证据等，核查真实性和完整性。

存货具体监盘情况及监盘结果如下：

2022 年 6 月 30 日的存货监盘、函证以及其他核查情况如下：

单位：万元

项目	期末金额	监盘金额	函证且回函一致金额	其他核查程序金额	核查金额	占比
原材料	4,388.05	3,199.11	-	-	3,199.11	72.91%
在产品	1,236.55	875.49	-	-	875.49	70.80%
库存商品	2,221.09	1,922.84	-	-	1,922.84	86.57%
发出商品	86.07	-	29.27	36.39	65.66	76.29%
合同履约成本	4,765.92	283.05	-	3,064.35	3,347.40	70.24%
委托加工物资	747.25	-	660.17	-	660.17	88.35%
合计	13,444.93	6,280.49	689.44	3,100.74	10,070.67	74.90%

注：其他核查程序指检查委托加工订单、销售订单、物流单据、期后验收情况，复核人工工时和人工成本分配情况，完成项目费用的细节测试等替代程序，下同。

2021 年 12 月 31 日的存货监盘、函证以及其他核查情况如下：

单位：万元

项目	期末金额	监盘金额	函证且回函一致金额	其他核查程序金额	核查金额	占比
原材料	2,963.98	1,951.97	170.94	-	2,122.91	71.62%
在产品	1,098.46	818.47	-	-	818.47	74.51%
库存商品	1,705.28	1,633.09	-	-	1,633.09	95.77%
发出商品	53.25	-	-	38.17	38.17	71.68%
合同履约成本	1,528.37	170.35	152.78	895.44	1,218.57	79.73%
委托加工物资	250.63	-	241.50	-	241.50	96.36%
合计	7,599.97	4,573.88	565.22	933.61	6,072.71	79.90%

项目组主要通过监盘、函证等方式对存货项目进行核查，并结合 2021 年 12 月 31 日的存货盘点及监盘情况，倒推至 2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日的存货结存数量，核查比例均超过 50.00%。报告期各期末，通过实地盘点和执行替代性程序，核查的存货占比超过 70%，核查较为充分。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人的原材料主要包括芯片、传感器、计算机及工控设备、结构件、电子元器件等，库存商品主要包括在线产品、无线产品、离线产品。发行人存货规模持续快速增长，与采购周期、生产周期、交付时间、在手订单相匹配，发行人积极备货以应对原材料的供应紧张和在手订单的增加，且生产周期由于军工客户占比升高而相应延长，符合发行人实际生产经营情况；

2、发行人主要生产工序包括来料检验、外协焊接、板卡检验、固件烧录及功能测试、组装、高温循环及老化测试、性能测试等。发行人对电路板焊接及机柜装配等成熟工序采取委外的生产方式，在原材料备货充分的情况下委外生产周期一般为 10-15 日。随着发行人产品销售收入快速增长，期末在产品、委托加工物资规模有所增长具有合理性；

3、发行人按照销售项目对合同履约成本进行核算，符合发行人业务实际情况和行业特点，发行人合同履约成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本能清晰、准确分类进行核算和归集；报告期末各期末，主要合同履约成本不存在异常情况；

4、报告期各期末，发行人存货库龄主要在 1 年以内，且占比不断提高。发行人长期暂停的合同较少、金额较小，且不存在金额较大的无法使用或销售的存货，不存在客户经营异常、执行不及预期的合同。发行人存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，同时，基于谨慎性原则，对库龄超过 3 年以上的存货均全额计提存货跌价准备，整体计提比例高于同行业可比公司，计提充分。

13、关于无形资产

申报材料显示：

报告期各期末发行人无形资产账面价值为 12.23 万元、2,136.44 万元、2,186.67 万元，2020 年为流程行业（石油化工）工业互联网平台试验测试项目任务书所要求的任务内容和预算购置无形资产 1,771.06 万元，主要用于高频数据采集智能网关的设计和研发，以构建石油化工工业互联网平台；为边缘计算及智能模块项目任务书购置无形资产 434.09 万元，主要用于智能传感器和边缘网关的产品开发及测试，以制定石油、石化、电力等行业的边缘计算解决方案。

请发行人：

（1）披露软件使用权的具体内容，包括形成原因、账面余额、摊销年限、摊销金额、账面价值，重点说明摊销年限的合理性，是否与同行业公司以及实际情况一致。

（2）说明购入的相关软件使用权是否具有通用性，结合实际用途说明将与项目相关的软件采购支出计入无形资产而非营业成本或费用的原因及合理性，逐条论证是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例；若相关支出成本化或费用化，是否仍然符合发行条件。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、披露软件使用权的具体内容，包括形成原因、账面余额、摊销年限、摊销金额、账面价值，重点说明摊销年限的合理性，是否与同行业公司以及实际情况一致

（一）软件使用权的形成原因、账面余额、摊销年限、摊销金额、账面价值等情况

【补充信息披露】

发行人已在招股说明书“第八章 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（三）4、无形资产”中补充披露如下：

“公司购买上述基础软件，主要为满足生产和研发的需求。公司结合自身技术积累和持续的技术开发，研发并掌握了多项核心技术，在设备健康管理领域形成了行业领先的技术优势。公司抓住工业互联网高速发展的机会，着力开展基于工业互联网平台的设备智能化管理套件的研发，形成了一整套结合机理与数据的健康管理理论、方法与产品，被包括中国信息通信研究院编制的《工业互联网平台白皮书（2019）》在内的多个白皮书收录，获得业界的充分认可。

由于工业互联网相关的研发项目投入较大，且为国家需要的专业技术，公司积极参与由中华人民共和国工业和信息化部、中华人民共和国科学技术部组织的三个项目，并申请取得了研发补助，主要包括流程行业（石油化工）工业互联网平台试验测试项目、边缘计算及智能模块项目、Y项目。项目的具体情况及进展情况如下：

（1）流程行业（石油化工）工业互联网平台试验测试项目

该项目主要是基于当前石油化工行业发展需求，以及工信部对新形势下工业互联网平台技术演进、产业发展和应用模式的发展展望，构建国内领先、国际一流的石油化工行业工业互联网平台。公司在该项目中负责研发项目所需要的高频数据采集智能网关，实现针对常见故障的智能预警和动态阈值预警，该项目已完成审计、验收工作。公司在收到该项目补助款时计入递延收益，验收后根据验收时无形资产的剩余使用年限作为与资产相关的政府补助进行摊销计入当期损益。

（2）边缘计算及智能模块项目

该项目主要系结合工业互联网场景应用特点，形成具备数据存储、转换、处理分析等功能的边缘软件堆栈，实现对数据的本地预处理和边云协同。公司所负责任务为智能传感器和边缘网关的产品开发及测试，并针对石油、石化、电力等行业制定边缘计算解决方案。该项目尚未完成验收。公司在收到该项目补助款时计入递延收益，验收后将根据验收时无形资产的剩余使用年限作为与资产相关的政府补助进行摊销计入当期损益。

（3）Y项目

该项目主要系针对工业互联网平台设备接入存在的设备安全、数据安全、网络安全、控制安全等风险和隐患，基于积微工业互联网平台及 BaaS 平台基础，提升工业设备识别验证能力。公司所负责任务包括优化基于区块链的智能边缘计算网关，形成基于区块链的边缘端数据资产管理解决方案、装备定责解决方案等。该项目尚未完成验收。公司在收到该项目补助款时计入递延收益，验收后将根据验收时无形资产的剩余使用年限作为与资产相关的政府补助进行摊销计入当期损益。

2022 年 6 月末，发行人主要软件使用权的具体情况如下：

单位：万元

政府项目名称	软件使用权名称	开始摊销时间	摊销年限	资产原值	累计摊销	账面余额
流程行业 (石油化工) 工业互联网平台 试验测试	集群管理分布式建模软件	2020 年 1 月	10 年	261.75	65.44	196.31
	工业互联网平台测试验证系统	2020 年 12 月	10 年	151.00	23.91	127.09
	系统自检软件	2020 年 12 月	10 年	137.04	21.70	115.34
	工业大数据算法库	2020 年 12 月	10 年	137.00	21.69	115.31
	工业模型测试验证系统	2020 年 12 月	10 年	110.00	17.42	92.58
	采集仪器数据解析软件	2020 年 9 月	10 年	101.77	18.66	83.11
	动设备预知性维修软件	2020 年 11 月	10 年	92.23	15.37	76.86
	设备监测及完整性管理软件	2020 年 4 月	10 年	80.97	18.22	62.75
	机泵远程运维软件	2020 年 3 月	10 年	76.11	17.76	58.35
	分布式集群网关软件	2020 年 9 月	10 年	72.57	13.30	59.26
	OPC 通讯软件	2020 年 12 月	10 年	69.47	11.00	58.47
	设备模型与档案数字化交付软件	2020 年 10 月	10 年	68.05	11.91	56.14
	CPS 状态估计软件	2020 年 10 月	10 年	67.45	11.80	55.65
	数据库	2020 年 1 月	10 年	65.49	14.46	51.03
	大数据故障诊断分析平台软件	2020 年 5 月	10 年	50.44	10.93	39.51
	慧正 workflow 系统	2020 年 11 月	10 年	48.67	8.25	40.42
	ERP	2020 年 1 月	10 年	45.50	11.38	34.13
	管道模型分析软件	2020 年 3 月	10 年	26.81	6.26	20.56
	Modbus 通讯软件	2020 年 1 月	10 年	22.71	5.68	17.03
	可靠性一体化管理软件	2020 年 11 月	10 年	22.50	3.75	18.75
	压缩机设备全生命周期建模软件	2020 年 1 月	10 年	18.51	4.63	13.88
	大数据分析数据采集软件	2020 年 1 月	10 年	14.34	3.58	10.75

政府项目名称	软件使用权名称	开始摊销时间	摊销年限	资产原值	累计摊销	账面余额
	工业互联网移动 APP	2020 年 9 月	10 年	12.38	2.27	10.11
	其他 5 项软件使用权			21.39	5.05	16.34
边缘计算及智能模块	高速数据采集软件	2020 年 12 月	10 年	87.68	13.88	73.80
	工业智能建模分析工具软件	2020 年 12 月	10 年	81.14	12.85	68.29
	测试验证软件	2020 年 12 月	10 年	79.91	12.65	67.26
	边缘端泄露识别软件	2020 年 12 月	10 年	72.26	11.44	60.82
	边云互动设备故障根原因分析软件	2020 年 12 月	10 年	62.17	9.84	52.32
	Datahub 软件	2020 年 12 月	10 年	50.44	7.99	42.46
	其他 1 项软件使用权			0.49	0.12	0.37
Y 项目	数据测试验证管理软件	2022 年 3 月	10 年	71.84	2.39	69.45
	边缘网关分布式管理软件	2021 年 12 月	10 年	71.68	4.18	67.50
	基于区块链的边缘端接入 SDK	2021 年 7 月	10 年	70.80	7.08	63.72
	工业设备全景数字化对象模型设计工具软件	2022 年 3 月	10 年	67.26	2.24	65.01
	工业设备行为管理软件	2022 年 1 月	10 年	66.37	3.32	63.05
	智能合约管理软件	2021 年 12 月	10 年	65.49	3.82	61.67
	工业协议管理工具软件	2022 年 3 月	10 年	65.05	2.17	62.88
	安全评测报表软件	2022 年 2 月	10 年	63.72	2.65	61.06
	设备全生命周期管理软件	2022 年 1 月	10 年	61.06	3.05	58.01
	工业设备智能合约	2021 年 12 月	10 年	21.06	1.23	19.83
	KEIL 软件	2021 年 10 月	10 年	18.76	1.41	17.35
	工业设备故障识别软件	2021 年 9 月	10 年	17.48	1.46	16.02
	WISE-PaaS 智能云端平台	2021 年 6 月	10 年	14.16	1.53	12.63
	其他 3 项软件使用权			21.28	0.72	20.58
合计				2,904.25	450.44	2,453.81
占项目无形资产比例				100.00%	100.00%	100.00%

上述三个项目在研制过程中所需购买软件的功能、类型已列入项目申报书，并经过项目组织单位的事前审核，具体由公司实施。其中，流程行业（石油化工）工业互联网平台试验测试项目已通过北京市经济和信息化相关部门的验收。因此，公司购买上述软件具有合理性、必要性。”

（二）摊销年限具有合理性，符合行业惯例

发行人已在招股说明书“第八章 财务会计信息与管理层分析”之“六、（七）无形资产”中补充披露如下：

【补充信息披露】

“1、摊销年限符合行业惯例

公司与同行业可比公司的无形资产摊销年限比较情况如下：

可比公司	财务报表可比科目	摊销年限
容知日新	计算机软件	3-5 年
东华测试	软件	5 年
中控技术	软件	5-10 年
观想科技	软件使用权	5-10 年
晨曦航空	软件	未明确披露
博华科技	软件使用权	10 年

数据来源：公司公告、招股说明书

同行业可比公司间的软件使用权摊销年限存在较大差异，主要与其软件使用权有明确的授权年限相关。中控技术、观想科技部分未约定授权年限的软件使用权的摊销年限为 10 年，与发行人保持一致。

此外，公司与“165 软件和信息技术服务业”其他上市公司的无形资产摊销年限比较情况如下：

可比公司	主营业务	财务报表可比科目	摊销年限
优炫软件	数据库软件研发及服务	软件使用权	10 年
航天宏图	卫星（遥感卫星、导航卫星）技术研究与应用	软件使用权	10 年
青云科技	云计算产品开发与服务	计算机软件	10 年
博华科技	设备健康管理系统、设备工业互联网平台等	软件使用权	10 年

数据来源：公司公告、招股说明书

因此，公司软件使用权摊销年限合理，与同行业可比公司相比基本一致，符合行业惯例。”

2、摊销年限的合理性

（1）围绕软件使用权形成的自有技术的预期寿命周期较长，满足市场需求

设备健康管理作为智能工厂的重要组成部分，对促进工业转型升级、切实

推进两化融合和提升现代工业设备的健康维护与设备管理发挥着重要作用。数字孪生技术、设备健康评估和故障预示技术已列于面向 2035 的智能制造技术清单内。

公司围绕外购的软件使用权并非只可开发一次，而是可以进行不断的技术迭代与升级，满足原有市场的增量需求和新开拓市场的新增需求。因此，与设备健康管理相关的自有技术，以及应用该自有技术的产品的预期使用年限至少在 10 年以上。

(2) 产品应用及销售周期长

公司主要从事军工装备与工业设备监控系统、健康管理平台相关业务。民用产品方面，产品主要用于工业现场，与消费级产品不同，工业级产品的运行环境恶劣，下游客户对稳定性、可靠性、准确性的要求极高，产品在实践中取得客户认可后，普遍具有较长的应用周期。军用产品方面，军方采购具有较强的计划性，武器装备一旦列装部队后，为了保证国防体系的延续性和稳定性，军品订单一般在较长期间内保持稳定。

发行人与可比公司的主要可比产品的销售情况如下：

同行业可比公司	可比产品	产品发布日期	已销售年限	销售状态
Bently	BN3500	1995 年	27 年	在售
GE Digital	Predix 平台	2016 年	6 年	在售
美国国家仪器有限公司	NI CompactRIO	2011 年	11 年	在售
容知日新	IEAM	2017 年	5 年	在售
博华科技	BH5000	2008 年	14 年	在售
	BH7000	2017 年	5 年	在售

数据来源：公司公告、公司官网、计算机软件著作权登记信息

如上表所示，同行业可比公司的可比产品普遍具有较长的生命周期，发行人前代产品 BH5000 销售周期已超过 10 年，根据产品的历史应用情况，以 10 年作为软件使用权的摊销年限具有合理性。

(3) 围绕软件使用权形成的自有技术应用于公司核心产品，有利于巩固公司市场竞争地位

公司的核心产品设备健康管理系统及设备工业互联网平台，主要用于流程，半流程，离散行业关键设备的监控，预测性维护以及全生命周期的管理，主要功能包括数据采集，预测性维护，设备维护管理。

公司外购的软件使用权，是围绕平台功能进行集成与二次开发，并将采购软件的功能与公司核心技术紧密结合，形成公司的自有技术，为各行业用户服务。

核心产品作为智能制造以及预测性维护的核心应用，对公司在石油化工、煤炭、轨道交通、军工等领域设备健康管理未来 10 年以上的市场竞争和长期发展是必不可少的。

(4) 公司可长期使用软件使用权

公司无形资产中软件使用权均系外购得来。相关软件交付公司使用后，使用权归属公司所有，公司仅在与上海贝锐信息科技股份有限公司签订的采购合同中对期限约定为“不低于 10 年”，除此之外公司与软件销售方在相关合同中未约定使用期限。

综上，发行人软件使用权摊销期限系结合预期寿命周期、市场需求、未来市场竞争、长期发展的判断，并参考同行业可比上市公司确定，以 10 年作为软件使用权的摊销年限具有合理性。”

【发行人说明】

1、新增软件使用权未计入营业成本的原因

当外购的软件使用权，适用《企业会计准则第 1 号——存货》中关于存货的定义或《企业会计准则第 14 号——收入》中关于合同履约成本的定义时，其发生的外购成本，应在库存商品或合同履约成本中核算，并在收入确认时结转至营业成本。

(1) 新增购买的软件使用权不属于公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》第三条，存货，是指企业在日常活动

中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。公司购买软件使用权的目的，并非是购买后直接对外销售，而是基于完成政府项目的研发目标所购置。公司在研发活动中，使用上述软件使用权作为基础，并与公司的技术和产品相结合，形成公司的自有技术，并在公司的产品和服务项目中得到实际应用。

故公司新增软件使用权核算，未计入存货并结转至营业成本。

（2）新增购买的软件使用权不只与一份当前或预期取得的合同直接相关

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第二十六条，企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：1、该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；2、该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；3、该成本预期能够收回。

公司购买软件使用权，并非为了实现某项特殊应用或专门为某个当前或预期取得的合同直接相关。公司将上述购买的软件使用权应用于工业互联网平台、边缘计算、智能模块、边缘设备接入等多领域的研究项目，并与公司已有技术相结合，形成自有技术，可广泛应用于公司销售项目，为公司带来未来持续经济利益的流入。

故公司新增软件使用权，未计入合同履约成本并结转至营业成本。

2、新增软件使用权计入无形资产的原因如下：

根据《企业会计准则第 6 号——无形资产》第四条，无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：

（1）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业

公司外购的上述软件使用权，包含集群管理分布式建模软件、工业互联网平台测试验证系统、工业大数据算法库、动设备预知性维修软件、边缘端泄露识别软件等，均系公司基于完成政府项目的研发目标所购置，同时公司在研发活动中，

使用上述软件使用权作为基础，并与公司的技术和产品相结合，形成公司的自有技术，并在公司的产品和销售项目中得到实际应用，具体应用情况如上。

公司拥有或者控制该等资产、预期会给公司带来未来经济利益的流入；

（2）该无形资产的成本能够可靠地计量

公司外购的上述软件使用权，为公司生产研发需要通过比价询价与第三方签订采购合同购入的软件。这些软件也是公司重要政府研发补助项目的必要软件，在项目申报阶段已确定，经过项目组织单位的事前审核，并与供应商签订合同。购买上述软件的成本可以可靠计量。

综上所述，报告期内公司的外购软件为根据公司生产研发需求所投入的资本性支出，成本能够可靠计量且能够给公司带来未来经济利益的流入，计入无形资产而非成本或费用符合准则要求，具有合理性。

（三）新增的软件使用权涉及的主要供应商情况

【发行人说明】

公司新增软件使用权的主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	开始合作 时间	经营情况	报告期内采购金额			
						2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
1	中科软科技股份有限公司	1996-5-30	59,360	2017年7月	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；计算机及外部设备、电子产品的销售；经营本企业和成员企业自产产品及技术出口业务；本企业和成员企业生产所需的原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及技术的进口业务等	-	71.68	-	-
2	大唐软件技术股份有限公司	2001-3-22	10,972.00	2020年10月	技术开发、技术服务、技术推广；经营本企业和成员企业自产产品及技术出口业务；本企业和成员企业生产所需的原辅材料、仪器仪表、机械设备、零配件及技术的进口业务；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件开发服务等	-	-	398.00	-
3	北京元恒时代科技有限公司	2002-11-25	3,000	2019年6月	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；基础软件服务；应用软件开发服务；计算机系统服务；数据处理；	-	-	79.82	3.10

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	开始合作 时间	经营情况	报告期内采购金额			
						2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
					销售计算机、软件及辅助设备。				
4	北京必创科技股份有限公司	2005-1-13	20,084.06	2013 年 7 月	生产电阻应变仪、振动传感器、温度传感器、压力变送器、压力传感器、数据采集仪；无线传感器网络产品的研发、组装；技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训；计算机系统服务；数据处理；基础软件服务、应用软件服务；销售电子产品、通讯设备、计算机、软件及辅助设备；货物进出口、技术进出口、代理进出口；仪器仪表维修；租赁计算机、通讯设备；项目投资。	-	-	174.34	-
5	北京网田科技发展有限公司	2005-3-18	1,024	2019 年 1 月	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；计算机系统服务；数据处理；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品；技术进出口、货物进出口；人力资源服务。	208.81	-	322.11	-
6	上海顶竹通讯技术有限公司	2008-4-29	2,160	2019 年 3 月	从事通讯技术、电子技术、计算机软硬件、网络技术领域的技术咨询、技术服务、技术转让、技术开发，计算机系统服务，电子产品的加工、销售，通讯设备及相关产品、计算机软硬件的销售，从事技术与货物的进出口业务。	-	-	80.97	-
7	北京慧正通软科技有限公司	2011-8-4	3,169.57	2019 年 7 月	技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；计算机系统服务；基础软件服务；销售计算机、软件及辅助设备。	-	-	48.67	-
9	上海威固信息技术股份有限公司	2013-3-13	2483.03	2019 年 12 月	从事信息技术专业领域内的技术开发、技术咨询及技术服务，计算机软硬件、数码产品、电子产品、通讯产品及设备、计算机耗材、计算机网络机柜、存储阵列、集成电路芯片的研发等	-	-	261.75	-
8	陕西瀚邦信息技术有限公司	2013-7-18	300	2019 年 5 月	计算机软硬件、计算机网络、无线通信网络产品、机械电子产品、环保节能产品、电力设备、煤矿设备的开发、生产、销售；信息化系统咨询；计算机网络、监控系统、楼宇自动化、办公自动化工程施工、技术咨询服务、技术转让；消防设施安装工程施工；货物和技术的进口经营	70.88	136.28	480.40	-
10	北京欧艾无限科技有限	2019-10-12	500	2020 年 6 月	技术开发；技术咨询；技术转让；技术推广；技术服务；软	136.89	-	259.83	-

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	开始合作 时间	经营情况	报告期内采购金额			
						2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	公司				件开发；基础软件服务；应用 软件服务；计算机系统服务等				
	合计					416.58	207.96	2,105.89	3.10
	占新增软件使用 权的比例					100.00%	74.43%	95.40%	51.85%

二、说明购入的相关软件使用权是否具有通用性，结合实际用途说明将与项目相关的软件采购支出计入无形资产而非营业成本或费用的原因及合理性，逐条论证是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例；若相关支出成本化或费用化，是否仍然符合发行条件

【发行人说明】

（一）购入的相关软件使用权具有通用性

以上购入的软件使用权具有通用性，可用于未来销售的各种产品。主要软件使用权的实际用途情况如下：

单位：万元

项目	软件类别	原值	是否具有通用性	软件的主要功能	通过购置并使用软件形成的自有技术	自有技术在销售产品及项目上的应用
流程行业（石油化工）工业互联网平台试验测试	基础功能组件	807.66	是	具有各类基础功能的软件组件，可用于集成于公司整体软件平台中，主要包括设备分析、身份识别、可视化展示、共享下载等基础功能	公司将该等基础软件应用于公司的各类软件产品中，可根据实际需求形成不同功能的解决方案，构建基于故障诊断为核心的具有丰富功能的设备工业互联网管理平台	中海油能源发展装备技术有限公司动设备预知性维修平台、中国石化上海石油化工股份有限公司转动设备状态监测平台整合项目、国核电站运行服务技术有限公司机组关键设备智能监测平台等
	管理类软件	398.79	是	主要系具有管理类功能的软件，包括设备属性管理、电子台账管理、设备维护管等各类功能	公司可基于该等档案数字化管理软件，实现软件系统对设备管理、设备维护等方面的信息管理	中石化设备域一体化应用项目、昆仑数智科技有限责任公司设备专业集成应用平台动设备健康管理系统项目、康力电梯股份有限公司西安地铁 6 号线韦斗站项目等
	测试软件	261.00	是	面向工业互联网需求的数据管理与开发，开发工业互联网平台过程中的测试验证系统	基于测试验证系统中的自动化测试等技术，与公司现有的测试业务结合，形成公司平台的自动化测试环境	国家管网集团北方管道有限责任公司压缩机组维检修中心廊坊关键设备智能监测平台项目
	工具类软件	306.71	是	具有数据库、ERP、流引擎、远程控制等功能	公司利用该等软件进行软件编程、数据处理、项目管理，可以编写应用程序、自定义业务流程或者使用流计算引擎来处理流式数据，提高系统灵活性的同时确保系统监测数据的稳定性、实时性和连续性	航天智控（北京）监测技术有限公司规划院机泵监测系统（一期）
	小计	1,774.16	是	-	-	-
边缘计算及智能模块	基础功能组件	303.25	是	具有各类基础功能的软件组件，可用于集成于公司整体软件平台中，主要包括数据采集与传输、数据通讯、图像视觉分析、自动报警与定位等基础功能	公司将该等基础软件应用于公司的各类软件产品中，形成具备数据存储、转换、处理分析等功能的边缘软件堆栈	中国石油四川石化有限责任公司四川石化平台升级项目、北京低碳清洁能源研究院低碳院加氢站智能运维平台、重庆通用工业（集团）有限责任公司平台升级项目等

项目	软件类别	原值	是否具有通用性	软件的主要功能	通过购置并使用软件形成的自有技术	自有技术在销售产品及项目上的应用
	测试软件	79.91	是	用于对数据接口和网页客户端软件进行测试，验证数据完整性和正确性	公司可基于该测试软件对公司编写的程序进行检验和测试，保证软件可正常、稳定的使用	北京低碳清洁能源研究院低碳院加氢站智能运维平台
	工具类软件	50.93	是	主要系数据库软件	公司可以利用该软件产出各种实时的数据处理结果，实现大量设备的实时状态监测和智能运维应用	浩正泰吉北京科技有限公司泵机组监测诊断、中石化设备域一体化应用项目、B02 健康管理系统地面综合处理试验器
	小计	434.09	是	-	-	-
Y 项目	基础功能组件	337.70	是	具有各类基础功能的软件组件，可用于集成于公司整体软件平台中，主要包括区块链技术、入侵行为监测、数据共享、自动预警等基础功能	公司将该等基础软件应用于公司的设备工业互联网平台软件中，可实现基于区块链技术的边缘端数据资产管理解决方案	国能信息技术有限公司设备管理动设备状态监测系统、青岛城市轨道交通科技有限公司青岛地铁扶梯监测、杭州安脉盛智能技术有限公司泵类设备在线技术开发（ERDB）等
	工具类软件	151.07	是	主要系具有通讯协议管理、虚拟仿真技术的相关软件	公司可通过该等软件实现工业协议转化为自有协议、工业设备三维全景可视化等功能	神华北电胜利能源有限公司地面生产系统设备健康状态在线监测与诊断系统研发项目、基于数字孪生的装备健康管理系统项目等
	测试软件	135.56	是	以自动或半自动的方式构造测试用例集，对数据接口和网页客户端软件进行测试	公司将其应用于设备状态监测与故障诊断业务，实现对设备运行数据的验证分析，并生成测试报告，以验证系统完整性和正确性	中国信息通信研究院动设备评估评测工具、B02 监测室综合信息管理平台等
	管理类软件	71.68	是	主要系分布式部署的网关管理软件，具备授权管理、网关状态监控、负载均衡、请求分片和管理功能	网关分布式管理技术与云边协同的技术应用的新研制项目的技术路线中以及老产品的改造中，形成公司自有的云边协同管理技术	康力电梯股份有限公司南京地铁-宁句线扶梯监测、青岛城市轨道交通科技有限公司青岛地铁扶梯监测等
	小计	696.01	是	-	-	-
	总计	2,904.25	-	-	-	-

（二）结合实际用途说明将与项目相关的软件采购支出计入无形资产而非营业成本或费用的原因及合理性，逐条论证是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例

【发行人说明】

1、《企业会计准则》的规定

《企业会计准则第 6 号——无形资产》（财会[2006]3 号）第四条规定：“无形资产同时满足下列条件的，才能予以确认：（一）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业；（二）该无形资产的成本能够可靠地计量。”

2、结合实际用途说明将与项目相关的软件采购支出计入无形资产而非营业成本或费用的原因及合理性

（1）与该无形资产有关的经济利益很可能流入企业

公司外购的上述软件使用权，包含集群管理分布式建模软件、工业互联网平台测试验证系统、工业大数据算法库、动设备预知性维修软件、边缘端泄露识别软件等，均系公司基于完成政府项目的研发目标所购置，同时公司在研发活动中，使用上述软件使用权作为基础，并与公司的技术和产品相结合，形成公司的自有技术，并在公司的产品和服务项目中得到实际应用，具体应用情况如上。

公司拥有或者控制该等资产、预期会给公司带来未来经济利益的流入；

（2）该无形资产的成本能够可靠地计量

公司外购的上述软件使用权，为公司生产研发需要通过比价询价与第三方签订采购合同购入的软件。这些软件也是公司重要政府研发补助项目的必要软件，在项目申报阶段已确定，经过项目组织单位的事前审核，并与供应商签订合同。购买上述软件的成本可以可靠计量。

综上所述，报告期内公司的外购软件为根据公司生产研发需求所投入的资本性支出，成本能够可靠计量且能够给公司带来未来经济利益的流入，计入无形资产而非成本或费用符合准则要求，具有合理性。

3、同行业可比公司情况

截至 2021 年末，同行业可比公司的软件使用权规模情况如下：

单位：万元

可比公司	财务报表可比科目	软件使用权原值
容知日新	无形资产—计算机软件	313.27
东华测试	无形资产—软件	611.45
中控技术	无形资产—软件	5,445.97
观想科技	无形资产—软件使用权	381.81
晨曦航空	无形资产—软件	182.99
博华科技	无形资产—软件使用权	2,503.95

同行业可比公司均存在将软件使用权计入无形资产而非营业成本或费用的情况，公司针对软件使用权的处理，符合行业惯例。

综上，发行人将与项目相关的软件采购支出计入无形资产而非营业成本或费用的原因及合理性符合《企业会计准则第 6 号—无形资产》的相关规定。

（三）若相关支出成本化或费用化，公司仍然符合发行条件

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》，发行人选择上市审核规则规定的第一套上市标准，即：最近两年净利润为正，且累计净利润不低于 5,000 万元。

若发行人将软件使用权的相关支出在购置当期直接成本化或费用化，对发行人净利润及是否满足发行条件的影响如下：

单位：万元

项目	近两年累计净利润	2021 年度	2020 年度
经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润	9,213.00	6,319.51	2,893.49
减：2020 年度、2021 年度购置的软件使用权于当期成本化或费用化金额	2,177.85	51.94	2,125.91
加：所得税影响	326.68	7.79	318.89
2020 年度、2021 年度购置的软件使用权于当期成本化或费用化后的净利润	7,361.83	6,275.36	1,086.46

根据上表，若相关支出成本化或费用化，发行人 2020 年、2021 年两年净

利润仍为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，仍然符合发行条件。

【核查过程】

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，获取发行人无形资产采购相关内部控制制度文件，了解发行人对软件使用权是否确认无形资产的判断，评估将软件采购支出计入无形资产而非营业成本或费用的合理性；

2、获取并查看了发行人对软件使用权的相关会计政策及财务报表附注中已披露的无形资产相关的会计政策；分析软件使用权摊销的分摊方法；

3、获取发行人软件使用权清单，关注包括形成原因、账面余额、摊销年限、摊销金额、账面价值等；访谈发行人管理层，了解相关软件使用权的用途，查看在发行人研发和销售业务中的实际应用情况，判断是否具有通用性；

4、关注发行人实际执行的无形资产摊销年限与会计准则是否一致；访谈发行人管理层，了解公司无形资产预计使用寿命的估计方法，评估无形资产预计使用寿命是否符合《企业会计准则》的规定；

5、查阅同行业可比公司无形资产的内容和预计使用寿命，确认公司将软件使用权确认为无形资产以及无形资产的预计使用寿命的合理性；

6、复核将相关支出成本化或费用化后，发行人 2020 年度、2021 年度的经营业绩情况，判断是否仍然符合发行条件。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、为满足生产和研发的需求，发行人根据三个国拨项目的需求，购买相关基础软件。结合产品、软件用途、市场的判断，并参考同行业可比上市公司确定，发行人以 10 年作为软件使用权的摊销年限具有合理性。与同行业可比公司以及实际情况基本一致。

2、发行人购入的软件使用权具有通用性，在技术研发及产品升级方面具有

实际基础应用，并已在相关研发项目和销售项目中得到实际应用，因此计入无形资产具有合理性，符合《企业会计准则》的相关规定，符合行业惯例。即使相关支出成本化或费用化，发行人仍然符合发行条件。

14、关于销售奖金

申报材料显示：

（1）发行人存在同时对员工支付项目奖金和回款奖金情况，招股说明书未披露相关情况。

（2）发行人在 2018 年、2019 年存在销售人员以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金情形。

请发行人：

（1）说明报告期内发行人对员工支付项目奖金、回款奖金的具体情况，包括发生金额、所涉及的主要项目、客户等，报告期各期项目奖金、回款奖金发放比例的合理性。

（2）说明发行人支付项目奖金、回款奖金的计算、计提依据及会计处理；同时发放项目奖金与回款奖金的原因及合理性，结合同行业可比公司业务开展与奖励方式，说明是否符合行业惯例。

（3）说明 2018 年、2019 年销售人员以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的发生金额及原因，后续整改情况；报告期内是否存在由实际控制人直接向销售人员支付奖金情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明报告期内发行人对员工支付项目奖金、回款奖金的具体情况，包括发生金额、所涉及的主要项目、客户等，报告期各期项目奖金、回款奖金发放比例的合理性

（一）项目奖金、回款奖金的金额及比例情况，各期发放比例的合理性

公司通过设立项目奖金、回款奖金的方式激励员工，两项奖励相辅相成，覆盖重点项目和普通项目，共同构成公司的激励体系。一方面，公司产品下游应用

领域广阔，新领域市场拓展是公司业务发展的重要方向，因此公司为重点项目的开拓设立项目奖金，主要面向重点领域的关键项目，以激励员工的重点市场拓展；另一方面，公司处于快速发展阶段，良好的销售回款是健康经营的坚实基础，因此公司设立回款奖励，根据销售回款的比例计提，以促进应收款项的收回。公司设立项目奖金、回款奖金可更好地激励员工。

报告期内，公司对员工支付项目奖金、回款奖金情况如下：

单位：万元

产品类型	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
回款奖金	455.61	58.52%	763.21	68.91%	639.07	56.42%	697.52	63.53%
项目奖金	323.00	41.48%	344.40	31.09%	493.65	43.58%	400.40	36.47%
合计	778.61	100.00%	1,107.61	100.00%	1,132.72	100.00%	1,097.92	100.00%

1、回款奖金

报告期内，回款奖金的发放比例主要与公司的销售回款相关，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
回款金额 (A=B+C-D)	13,230.15	22,807.71	13,452.70	14,236.11
其中：销售商品、提供劳务收到的现金 (B)	11,858.66	18,641.83	11,749.61	13,094.97
本期收到承兑汇票金额 (C)	1,642.29	5,437.90	3,578.56	2,945.70
本期承兑汇票到期托收 (D)	270.80	1,272.01	1,875.47	1,804.55
回款奖金	455.61	763.21	639.07	697.52
占比	3.44%	3.35%	4.75%	4.90%

如上表所示，公司回款奖金占当期的销售回款情况比例较为稳定。其中 2021 年的发放比例略有下降，主要系随着经营规模的增加，公司回款奖金的计提比例有所调减，但奖金总额仍保持上升趋势，具有合理性。

2、项目奖金

报告期内，公司项目奖金分别为 400.40 万元、493.65 万元、344.40 万元和 323.00 万元。公司近年来持续加大新兴领域的市场开拓工作，经过长期的技术研发和试验验证，于 2020 年取得了军品、地铁扶梯领域民品的多个大型订单，为此发放的项目奖金相对较高。2021 年，公司前期的市场拓展效果逐渐显现，

军工领域、地铁扶梯领域收入均实现大幅增长，但公司在当年新领域市场的拓展仍处于客户积累和市场培养阶段，煤炭等新市场尚在验证开发过程中，因此当年项目奖金略有减少。

（二）所涉及的主要项目、客户

1、回款奖金

根据公司的奖励制度，公司的销售回款奖金系根据对应客户或项目的销售回款确定，因此基本覆盖公司的大部分客户。

2、项目奖金

根据公司的奖励制度，公司的项目奖金主要系根据当年销售项目的重要程度确定，主要由市场开拓、重大合同两类奖金构成。其中市场开拓奖金主要用于奖励在产品新兴市场或重点客户开拓方面作出突出贡献的员工，重大合同奖金主要用于奖励促成与重点客户、重大项目的大型合同落地的员工，两类奖金的考核主要涉及公司的部分重点客户。

（三）报告期内项目奖金、回款奖金涉及的销售人员情况

1、项目奖金、回款奖金涉及的销售人员情况

报告期内，发行人项目奖金、回款奖金所涉及的员工数量情况如下：

类型	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	报告期合计
项目奖金人数	16	19	25	27	35
回款奖金人数	51	42	30	33	66
合计人数	51	44	34	35	70

2、销售人员资金流水核查情况

上述薪酬发放均已经过公司的内部审批流程，符合公司薪酬制度的规定。除以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还的部分外，其他人员的奖金均为公司以职工工资的方式直接发放。

中介机构已取得并核查了涉及备用金方式提前支取奖金的主要人员银行流水情况，具体核查情况如下：

单位：万元

项目	金额
涉及薪酬金额合计	500.37
已取得银行流水	466.45
核查比例	93.22%
已取得声明函或进行访谈	499.39
核查比例	99.80%

如上表所示，中介机构核查的银行流水覆盖所涉及资金总额的 93.22%，对于未取得银行流水的人员中，其中 2 人系离职人员，其余 1 名员工涉及的金额较小；项目组已通过取得声明函和访谈的方式核查大部分员工，核查范围可覆盖所涉及资金总额的 99.80%。

相关资金主要用于个人使用，前述人员取得资金后主要用于购买理财产品、购置房产、资金拆借等，不存在向客户、供应商等关联方支付的情况。中介机构已取得了相关员工出具的声明函，确认相关资金均用于个人使用，不存在涉及商业贿赂、为发行人利益输送的情形。

二、说明发行人支付项目奖金、回款奖金的计算、计提依据及会计处理；同时发放项目奖金与回款奖金的原因及合理性，结合同行业可比公司业务开展与奖励方式，说明是否符合行业惯例。

（一）项目奖金、回款奖金的计算、计提依据及会计处理

1、计算方式和计提依据

（1）回款奖金

公司回款奖金系根据当年的项目回款情况计算。根据公司的奖励制度，对于回款奖金的计提比例，公司在综合考虑员工稳定性、整体薪资水平和当年回款金额后确定具体发放比例。

回款奖金实行项目经理负责制。每季度初由部门内部统计上一季度回款清单，经部门负责人、财务部审核后，交由总经理审批。审批通过后由行政与人力资源部编制工资表。

（2）项目奖金

公司的项目奖金主要用于鼓励员工拓展重点客户、重要市场，主要根据销售项目的重要程度、市场开拓难易程度确定。具体奖励的项目范围和金额由销售部门综合考虑个人销售业绩、项目重要程度等因素，向公司提交申请确定。

项目奖金由部门内部提名奖励范围，经部门负责人审核后，报总经理审批，审批通过后由行政与人力资源部编制工资表。

2、会计处理

报告期内，公司回款奖金、项目奖金的会计处理如下：

（1）奖金计提

奖金奖励人员范围、奖励金额确定后，根据员工类别将项目奖金和回款奖金作为人工成本，在销售费用、管理费用进行归集，并编制以下会计分录。

借：销售费用-职工薪酬/管理费用-职工薪酬

贷：应付职工薪酬

（2）奖金发放

奖金实际发放时，根据发放情况编制以下会计分录。

借：应付职工薪酬

贷：货币资金-银行存款

（二）同时发放项目奖金与回款奖金的原因及合理性

公司制定奖励政策的目的是提升员工的工作积极性，鼓励员工的项目拓展和应收账款的催收。同时发放项目奖金与回款奖金与公司发展目标相符，具体原因

为：

1、持续的项目拓展是公司业绩稳步增长的重要保障。公司专注于关键设备健康管理领域，应用领域和客户广泛，下游市场空间广阔，重点领域和重要客户的项目拓展是公司经营的重要发展方向。如公司开拓的军工市场、轨道交通市场均为公司带来较好的经营业绩，因此公司设置项目奖金，以激励员工的项目拓展。

2、良好的销售回款是公司健康经营的坚实基础。催收回款有助于优化企业经营活动现金流，是企业经营健康稳定发展的重要工作，根据个人催收回款的业绩奖励员工是企业惯常的激励方式。由于公司的销售人员需要同时承担账款的催收工作，因此公司将销售回款作为个人业绩奖励的确定依据。

综上，公司同时发放项目奖金、回款奖金具有合理性。

（三）结合同行业可比公司业务开展与奖励方式，说明是否符合行业惯例

1、同行业可比公司业务开展与奖励方式

公司同行业可比公司的奖励方式如下：

公司名称	激励方式
容知日新	公司奖金计提与公司当年销售收入和预期业绩达标情况相关
东华测试	为提高销售人员的积极性，会有奖励，基本工资和提成
中控技术	销售人员的薪酬与公司业绩挂钩
观想科技	未披露
晨曦航空	未披露

资料来源：公司公告

由于销售奖金的计提方式为公司内部管理制度，并非必要公开披露信息，且薪酬激励系各公司的核心商业机密，因此同行业可比公司并未披露具体方式，根据其上述已披露信息，同行业可比公司的奖励方式主要与公司业绩或个人业绩挂钩，与公司的政策制定标准相近。

部分上市公司披露了较为具体的奖励政策，其中争光股份和新风光采用了与发行人类似的奖励政策，具体情况如下：

公司名称	激励方式
争光股份 (301092.SZ)	根据发行人与普通销售人员签订的《销售承包合同》，销售业绩奖励为客户回款金额提成+价格超出发行人制定的销售基价奖励+客户及时回款奖励-客户回款不及时及销售价格低于销售基价等处罚+超过年度销售目标奖励
新风光 (688663.SH)	在基本工资的基础上根据销售业绩、货款回收情况给予销售人员较高的签单提成和回款奖励

资料来源：上市公司公告

如上表所示，争光股份、新风光等上市公司对于销售人员的奖励采用了类似

的奖励政策，因此公司的奖励政策具有合理性。

2、同行业可比公司销售人员薪酬对比

2019 年、2020 年、2021 年，公司与同行业可比公司销售人员的月平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/人

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	2.11	3.10	未披露
东华测试	2.19	1.94	1.83
中控技术	3.31	3.25	5.76
观想科技	1.14	2.15	未披露
晨曦航空	1.21	1.05	1.12
平均值	1.99	2.30	2.91
中值	2.11	2.15	1.83
博华科技	2.40	2.93	2.89

注：上述数据来源于可比公司公告、招股说明书。2022 年 1-6 月，同行业可比公司未公布不同类型人员的具体人数

如上表所示，发行人销售人员薪酬略高于同行业可比公司平均水平，主要由于公司总部位于北京，所在地人工成本相对较高，销售人员薪酬水平与同行业可比公司不存在明显差异。因此，公司制定的奖励政策具有合理性。

三、说明 2018 年、2019 年销售人员以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的发生金额及原因，后续整改情况；报告期内是否存在由实际控制人直接向销售人员支付奖金情况。

（一）2018 年、2019 年销售人员以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的发生金额及原因，后续整改情况

1、发生金额及原因

2018 年、2019 年，发行人存在员工通过借取备用金的方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的情况，分别涉及金额 435.27 万元、65.10 万元。

公司通过上述方式发放奖金的主要原因为发行人当时的经营规模较小，但在

手订单规模快速增长，资金需求量较大，公司作为民营非上市企业，融资渠道受限。截至 2018 年末，发行人未偿短期借款 1,537.50 万元，资金压力较大。因此，公司向实际控制人借入资金以支付员工薪酬。

2、后续整改情况

发行人报告期初存在员工通过借取备用金的方式提前支取奖金，然后由实际控制人为员工向公司代还备用金（实际为奖金）的情形。

（1）内控缺陷的整改措施

1）归还实际控制人资金。发行人已归还实际控制人垫支的资金，并按同期银行贷款利率支付利息。2019 年 7 月后，发行人未再发生由实际控制人垫付奖金的情况。截至 2021 年 3 月末，发行人已将本金全部归还完毕。截至报告期末，发行人无向关联方拆入资金的余额。

2）确认代垫支付奖金的费用金额，保证报告期内成本费用的完整性。发行人已将备用金形式借取的奖金计入发生相应年度的成本或费用。

3）完善内部控制制度。发行人通过制定《公司章程》、三会议事规则、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》等内部控制制度，对公司关联交易、对外担保等相关事项的审批权限以及关联股东及董事回避制度、防止控股股东及其关联方占用公司资金等事项作出了明确规定。

4）严格规范现金使用行为，完善《资金管理制度》等各项内控制度，管控现金收支的频次和金额，明确要求限制类似现金支付情形，无特殊情况支付方式必须为银行转账。

5）加强相关法律法规、规范性文件以及内部控制制度的学习，进一步强化公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及财务人员的相关意识。

（2）整改后的执行效果

自 2019 年 7 月以来，发行人严格执行公司薪酬及奖金制度和资金管理制度，未再发生通过借取备用金的方式提前支取奖金并由实际控制人代为偿还的情况。

综上所述，发行人已经有针对性地完善了公司的内控制度，整改以来公司的

内控制度有效执行，且已根据相关事项调整财务报表。

（二）报告期内是否存在由实际控制人直接向销售人员支付奖金情况

经核查实际控制人的银行账户流水情况，报告期内不存在实际控制人直接向销售人员支付奖金情况。

（三）涉及员工情况及核查程序

发行人借备用金提前支出奖金的员工情况及其核查情况如下：

单位：万元

姓名	岗位	核查程序	
		银行流水核查	声明或访谈确认
尚久明	东北大区销售总监	是	是
李代兴	煤炭行业销售总监	是	是
宋志军	华东大区销售总监	是	是
张浩锦	西北区销售副总监	是	是
张宇	大项目销售总监	是	是
董亮	西北大区销售总监	是	是
史立春	项目支持	注 1	是
杨晋	销售经理	是	是
张海娇	销售经理	是	是
孙鹏	销售经理	是	是
李战胜	西南大区销售总监	是	是
耿一凡	销售经理	注 2	是
何超	销售经理	是	是
王川江	销售经理	注 1	注 1

注 1：相关员工已离职

注 2：涉及金额较小，未核查其银行流水

如上表所示，中介机构核查范围已覆盖大部分所涉资金，确认相关资金用于员工个人使用，不存在向客户、供应商等关联方支付的情况，核查充分。对于已经离职的员工，中介机构通过访谈和签署确认函的方式对以备用金方式支取奖金的真实性和用途进行了核查，已经履行了必要的核查程序。

【核查程序】

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解和评价发行人在薪酬相关业务循环中的控制设计，并针对公司薪酬相关业务循环，与财务报告相关的关键控制点执行控制测试，评价公司内控在该业务循环中的执行情况，识别风险；

2、访谈发行人管理层，了解公司的薪酬制度及归属到营业成本的部门情况，包括人员构成、薪酬结构、绩效及奖金计算方法等；获取发行人与项目奖金、回款奖金相关的制度；

3、获取发行人员工花名册和薪酬明细，获取项目奖金和回款奖金计算表，包含金额、涉及的主要项目、客户等，并根据制度对计算过程进行复核；

4、核查相关奖金的计提依据、计提与发放是否经过规定的流程和适当的审批；相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

5、访谈发行人管理层，了解同时发放项目奖金与回款奖金的原因及合理性；

6、通过公开渠道查询同行业可比公司的业务开展与奖励方式，并与公司进行对比，评估是否符合行业惯例；

7、访谈发行人管理层，了解 2018 年、2019 年销售人员以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的背景原因，评估其合理性；

8、结合实际控制人银行账户的流水情况、发行人备用金的借支情况和账务处理，核查报告期各期上述事项的整改情况；

9、结合实际控制人、关键岗位人员、销售人员的银行账户的流水情况，核查是否存在由实际控制人直接向销售人员支付奖金情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人采用项目奖金、回款奖金相结合的方式激励员工，报告期内，发行人发放的项目奖金、回款奖金合计为 1,097.92 万元、1,132.72 万元、1,107.61 万元和 778.61 万元，基本涉及公司的全部客户和重点项目，奖金发放比例与其

计提方式、公司的业务开展情况相符，具有合理性。

2、发行人项目奖金、回款奖金主要根据当年重点项目执行情况、销售回款情况确定，奖金计提均依据公司内部管理制度，并履行了完备的审批流程，奖金奖励人员范围、奖励金额确定后，根据员工类别将项目奖金和回款奖金作为人工成本，在销售费用、管理费用进行归集。项目奖金、回款奖金相结合的激励方式与发行人经营目标和发展方向相符，与同行业可比公司激励政策的基本原则相符，存在其他上市公司采用了类似的激励方式。

3、发行人 2018 年、2019 年存在借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的情形，主要原因为发行人业绩增长较快，资金需求量较大，但融资渠道受限。发行人后续已完善内控体系，归还借款并计提利息。报告期内，不存在实际控制人直接向销售人员支付奖金情况。

15、关于期间费用与股权激励

申报材料显示：

（1）报告期内发行人销售费用分别为 1,405.90 万元、1,551.19 万元、2,579.24 万元，管理费用分别为 2,766.56 万元、2,532.88 万元、3,106.25 万元。

（2）发行人于 2022 年 3 月实施股票期权激励计划，向 54 名激励对象授予 71.50 万份股票期权，测算总成本为 143.96 万元，分四年摊销股份支付费用。

请发行人：

（1）说明销售费用中售后费用、产品维护费用的主要内容及区别，按客户列示相关费用的主要构成情况，占营业收入比例与同行业公司的对比情况，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

（2）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配；分别披露报告期内董监高的工资薪酬情况。

（3）说明管理费用中残保费的主要内容及波动情况。

（4）充分论证报告期内发行人管理费用率、销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性。

（5）结合股权激励具体条款、激励对象离职后股票期权处理方式等，说明股票期权激励计划相关的股份支付费用测算过程、依据及合理性，摊销期限的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》与《会计监管工作通讯》的相关规定；分析选取期权相关评估方法/计算模型的合理性及与可比案例的差异情况，说明差异原因及合理性。

（6）结合公司（含持股平台）历次股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付，如涉及，说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术，激励对象是否已足额缴纳认购款；结

合股份认购协议中关于限售期、服务期、回购价格等方面的约定，说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明销售费用中售后费用、产品维护费用的主要内容及区别，按客户列示相关费用的主要构成情况，占营业收入比例与同行业公司的对比情况，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

【发行人说明】

（一）销售费用中售后费用、产品维护费用的主要内容及区别

发行人售后费用与维护费用的具体内容如下：

费用类型	核算内容	核算方法
售后费用	用于核算产品质保期内的维修费用	1、产品验收合格确认收入时，根据合同的质保条款计提产品质保费用计入预计负债； 2、在质保期实际发生的质保费用冲减预计负债
产品维护费用	用于核算产品质保期外的维修费用；质保期已结束，但公司为维护客户关系，免费为部分客户提供维修服务	保期外发生的维修费用，在实际发生时确认维护费用

售后费用和产品维护费用的区别，在于费用发生时点是否处于公司与客户合同约定的质保期内。质保期内发生的维修费用在售后费用核算；质保期外发生的维修费用，虽然质保期已结束，但公司为维护客户关系，免费为部分客户提供维修服务，在产品维护费用核算。

（二）按客户列示相关费用的主要构成情况

1、2022 年 1-6 月

（1）售后费用

单位：万元

序号	客户名称	售后费用	占比
1	迅达（中国）电梯有限公司	16.76	11.56%

序号	客户名称	售后费用	占比
2	C01	16.50	11.38%
3	C10	16.11	11.11%
4	C09	16.11	11.11%
5	A03	11.50	7.93%
合计		76.98	53.11%

(2) 产品维护费

单位：万元

序号	客户名称	产品维护费	占比
1	恒力石化（大连）炼化有限公司	20.89	15.24%
2	中国石油天然气股份有限公司乌鲁木齐石化分公司	15.30	11.16%
3	天津奇利石油工程技术服务有限公司	12.39	9.04%
4	中国石油化工股份有限公司金陵分公司	10.21	7.45%
5	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	8.27	6.03%
合计		67.06	48.93%

2、2021 年度

(1) 售后费用

单位：万元

序号	客户名称	售后费用	占比
1	A01	166.88	21.60%
2	A04	98.71	12.78%
3	迅达（中国）电梯有限公司	55.17	7.14%
4	通力电梯有限公司	43.91	5.68%
5	A02	38.05	4.93%
合计		402.73	52.13%

(2) 产品维护费

单位：万元

序号	客户名称	产品维护费	占比
1	中国石油化工股份有限公司金陵分公司	58.34	17.70%
2	国家石油天然气管网集团有限公司华南分公司	25.17	7.63%
3	中石油克拉玛依石化有限责任公司	17.36	5.27%

序号	客户名称	产品维护费	占比
4	中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	14.18	4.30%
5	北京地铁科技发展有限公司	8.36	2.54%
合计		123.41	37.43%

3、2020 年度

(1) 售后费用

单位：万元

序号	客户名称	售后费用	占比
1	A05	109.08	27.22%
2	中海油能源发展装备技术有限公司	24.81	6.19%
3	恒力石化（大连）炼化有限公司	21.05	5.25%
4	A10	19.93	4.97%
5	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	18.65	4.65%
合计		193.52	48.29%

(2) 产品维护费

单位：万元

序号	客户名称	产品维护费	占比
1	中国石化上海石油化工股份有限公司	61.72	27.21%
2	中国石油化工股份有限公司金陵分公司	53.44	23.56%
3	C07	37.65	16.60%
4	B03	13.39	5.90%
5	A10	10.42	4.59%
合计		176.62	77.87%

4、2019 年度

(1) 售后费用

单位：万元

序号	客户名称	售后费用	占比
1	北京市轨道交通建设管理有限公司	37.10	9.87%
2	中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	23.91	6.36%
3	东北石油管道有限公司	23.61	6.28%

序号	客户名称	售后费用	占比
4	中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	22.42	5.97%
5	深圳沈鼓测控技术有限公司	21.50	5.72%
合计		128.54	34.21%

（2）产品维护费

单位：万元

序号	客户名称	产品维护费	占比
1	中国石油天然气股份有限公司辽河石化分公司	40.93	21.23%
2	中国石油化工股份有限公司金陵分公司	37.60	19.51%
3	中国石油天然气股份有限公司管道压缩机组维检修中心	11.90	6.17%
4	C07	7.44	3.86%
5	B03	7.34	3.81%
合计		105.21	54.58%

如上表所示，公司售后费用主要客户为央企及其下属单位，与公司收入结构相符。

（三）占营业收入比例与同行业公司的对比情况

报告期各期，发行人售后费用、产品维护费用占营业收入比例和同行业公司情况如下：

公司名称	费用类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	售后服务费	1.80%	1.41%	1.05%	0.78%
东华测试	未披露	-	-	-	-
中控技术	修理费	0.03%	0.08%	0.09%	0.11%
观想科技	未披露	-	-	-	-
晨曦航空	未披露	-	-	-	-
平均值		0.91%	0.74%	0.57%	0.45%
博华科技	售后费用	2.47%	2.61%	2.39%	2.91%
	产品维护费用	2.34%	1.11%	1.35%	1.49%

报告期内，发行人售后费用和产品维护费用占营业收入比例略高于同行业可比公司。主要原因为：（1）公司产品类型丰富且应用行业较多，需要提供售后服务和产品维护的客户及销售项目较多；（2）客户风险重视程度存在差异，不

同行业对于风险控制的要求存在差异，石油化工、地铁扶梯领域由设备问题产生的潜在安全风险高于风电等领域，因此相关领域客户更加重视设备状态以及公司产品的运行稳定性和监控准确性；（3）公司尚处在快速发展阶段，对部分重点客户提供质保期外的售后服务和产品维护，以维护客户关系，具有商业合理性。

（四）是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形

1、公司及相关人员不存在商业贿赂的情形

根据相关市场监督管理局出具的合规证明、无犯罪证明，并经检索网络公开信息，报告期内，公司在项目开展过程中不存在商业贿赂情形，公司及其董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关主体不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

中介机构核查了公司、子公司以及董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的大额银行流水，并与客户和供应商及其主要人员进行比对，不存在公司及相关人员与客户和供应商及其主要人员存在非交易性资金往来的情况。

中介机构对主要客户和供应商进行了访谈，确认公司与其不存在资金往来等利益输送情况。

2、公司建立了完善的内部控制制度并得到有效执行

公司严格防控商业贿赂等不正当竞争行为，通过制定并实施与资金管理、费用核算、销售合同管理、销售项目管理相关的内部控制制度，有效地规范了公司及其子公司的财务行为，并从销售、收款、现金、费用报销等方面采取措施，防范商业贿赂行为的出现。根据申报会计师出具的天职业字[2022]37296号内部控制鉴证报告，公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2022年6月30日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效内部控制。

3、公司积极对员工进行培训，提高员工商业和守法意识

公司对员工进行以反商业贿赂为主要内容的合规培训，提高员工的反商业贿赂意识，对公司相关财务及销售人员进行严格管理，严格防范业务获取环节的商业贿赂风险。

4、公司费用入账程序及业务获取方式合法合规

公司销售费用中的售后费用、产品维护费用主要为基于正常商业往来过程中，基于销售合同约定提供的质保期内的维护费以及质保期外为维护客户关系发生的维修费用等，相关费用均履行了内部审批程序，并取得了合法合规的报销票据，不存在商业贿赂等不正当竞争情形。截至本回复报告出具日，公司及相关客户未就相关项目业务发生任何纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

二、说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配；分别披露报告期内董监高的工资薪酬情况

【发行人说明】

（一）报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况

报告期各期末，公司管理人员、销售人员和研发与技术人员数量及其变动情况如下：

项目	2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末		2019 年末
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
行政管理人员	67	10.00%	60	30.43%	46	4.55%	44
销售人员	61	21.57%	51	41.67%	36	63.64%	22
研发技术人员	225	5.66%	212	27.71%	166	12.93%	147
合计	353	8.98%	323	30.24%	248	16.43%	213

报告期各期末，公司行政管理人员、销售人员、研发技术人员合计分别为 213 人、248 人、323 人和 353 人，整体呈快速上升趋势。

随着公司规模不断扩大，经营业绩持续向好，公司为了保持技术领先优势，提升销售能力，优化内部治理和细化经营管理，持续招募专业技术开发人员以及销售、管理人才，具体变动原因如下：（1）公司销售收入持续增长，业务规模扩大、项目数量增多，需要配备充足的研发技术人员；（2）公司业务规模不断扩大，为了进一步深入市场，积极响应客户需求，公司持续挖掘优质的销售人员

以开拓市场，因此销售人员增幅较高；（3）公司在西安、武汉等地成立分支机构，新招聘较多管理和研发技术人员。

（二）相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平对比情况

1、发行人与同行业可比公司平均薪酬对比情况

（1）销售人员

报告期各期，公司与同行业可比公司销售人员的月平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/人

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	2.11	3.10	未披露
东华测试	2.19	1.94	1.83
中控技术	3.31	3.25	5.76
观想科技	1.14	2.15	未披露
晨曦航空	1.21	1.05	1.12
平均值	1.99	2.30	2.91
中值	2.11	2.15	1.83
博华科技	2.40	2.93	2.89

注：上述数据来源于可比公司公告、招股说明书。2022 年 1-6 月，同行业可比公司未公布不同类型人员的具体人数，下同

报告期内，发行人销售人员职工薪酬逐年增加。2021 年销售人员平均薪酬较 2020 年有所下降，主要系当年新招聘销售人员较多，新入职员工当年尚未产生销售绩效奖金，因此人均薪酬略有下降。

（2）管理人员

报告期各期，公司与同行业可比公司管理人员的月平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/人

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	3.13	2.02	未披露
东华测试	1.14	1.18	1.73
中控技术	2.11	1.92	2.12
观想科技	2.34	2.72	未披露
晨曦航空	1.32	1.07	0.99

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
平均值	2.01	1.78	1.61
中值	2.11	1.92	1.73
博华科技	3.27	3.08	2.67

报告期内，发行人管理人员平均薪酬逐年增长且保持高于同行业可比公司，具有竞争力。

(3) 研发人员

报告期内，公司与同行业可比公司研发人员的月平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/人

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	2.21	3.27	未披露
东华测试	0.88	0.78	0.56
中控技术	1.35	1.19	1.74
观想科技	0.57	1.00	未披露
晨曦航空	-	-	-
平均值	1.25	1.56	1.15
中值	1.11	1.10	1.15
博华科技	2.20	2.20	2.01

报告期内，发行人研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，并呈逐年增长趋势，主要系公司重视研发团队建设，不断引进优秀的研发人才，不断完善激励机制，增加研发投入。

2、同地区城镇私营单位就业人员月平均工资与公司人均薪酬的对比情况

报告期内，公司人均薪酬与北京市城镇私营单位就业人员月平均工资对比情况如下：

单位：万元/年

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
发行人	生产人员人均薪酬	7.02	12.36	11.76	12.72
	销售人员人均薪酬	16.49	28.80	35.16	34.68
	研发人员人均薪酬	14.98	26.40	26.40	24.12
	行政管理人员人均薪酬	22.45	39.24	36.96	32.04

类别	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
北京城镇私营单位	就业人员平均工资	-	10.00	9.06	8.53

注：数据来自北京市统计局，2022 年数据尚未公布。2021 年销售人员人均薪酬有所下降，主要系当年新聘较多销售人员，销售人员人数由 36 人增加至 51 人，同比增长 41.67%，由于新入职员工当年尚未产生较多销售绩效奖金，因此人均薪酬略有下降。

报告期各期，公司人均薪酬显著高于北京市城镇私营单位就业人员年平均工资，主要原因为公司系高新技术企业，重视技术研发和团队建设，人才队伍水平素质相对较高。

综上所述，发行人销售人员、管理人员和研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，公司人均薪酬高于当地平均工资水平，主要原因为公司重视人才培养和团队稳定性，且公司总部所在地北京的用人成本相对较高，具有合理性。

【补充信息披露】

（三）分别披露报告期内董监高的工资薪酬情况

发行人已经在招股说明书“第八章 财务会计信息与管理层分析”之“十、（四）2、管理费用”中补充披露如下：

“报告期内，发行人现任内部董事、监事及高级管理人员的平均薪酬分别为 69.46 万元、57.75 万元、69.64 万元、40.88 万元。”

三、说明管理费用中残保费的主要内容及波动情况

【发行人说明】

报告期各期，发行人管理费用中残保费情况如下：

单位：万元				
项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
残保金	42.52	71.91	60.64	55.25

报告期各期，发行人管理费用残保费，主要核算依法缴纳的残疾人就业保证金。根据《中华人民共和国残疾人保障法》、《中华人民共和国残疾人就业条例》、京财税[2019]1333 号《北京市财政局国家税务总局北京市税务局北京市残疾人联合会关于印发《北京市残疾人就业保障金征收使用管理办法》的通知》、发改

价格规〔2019〕2015号《国家发展改革委财政部民政部人力资源社会保障部税务总局中国残联关于印发《关于完善残疾人就业保障金制度更好促进残疾人就业的总体方案》的通知》等有关法律、法规，对北京市范围内的机关、团体、企业（包括外商独资企业、港澳台企业和私营企业）、事业单位、民办非企业单位和城乡各类经济组织等用人单位，凡未安置或安置残疾人未达到本单位从业人员总数1.7%比例的用人单位征收残保金。北京市残疾人保障金征收标准：保障金年缴纳额=（上年用人单位在职职工人数×1.7%-上年用人单位实际安排残疾人就业人数）×上年用人单位在职职工年平均工资。

自2020年1月1日起至2022年12月31日，北京市残保金“减半征收”实则：用人单位安排残疾人就业比例1%（含）以上但低于1.5%比例的，按应缴费额50%征收；用人单位安排残疾人就业比例在1%以下的，按规定应缴费额的90%缴纳残疾人就业保障金。

公司按照上述规定，每年缴纳了一定金额的残保金，且缴纳金额受公司上一年度在职职工年平均工资影响而变动，具有合理性。

四、充分论证报告期内发行人管理费用率、销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性

【发行人说明】

（一）发行人管理费用率与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司管理费用占营业收入的比例与同行业可比公司的对比如下：

可比公司	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
容知日新	8.41%	8.46%	11.68%	12.27%
东华测试	18.27%	13.49%	16.36%	20.73%
中控技术	6.79%	6.64%	8.82%	9.20%
观想科技	73.68%	11.27%	10.55%	9.04%
晨曦航空	16.48%	12.91%	9.52%	9.18%
平均值	24.73%	10.55%	11.39%	12.08%
中值	16.48%	11.27%	10.55%	9.20%
博华科技	36.60%	10.50%	15.10%	21.40%

数据来源：Wind，公司公告

报告期内，公司管理费用率呈逐年下降的趋势。2019 年、2020 年，公司的管理费用率高于同行业可比公司平均水平，主要原因为公司当年的营业规模相对较小。随着经营规模的不断扩大，公司管理费用率不断下降，2021 年与同行业可比公司平均值基本一致。2022 年 1-6 月，由于上半年实现的收入较少，公司管理费用率显著高于同行业可比公司。

（二）发行人销售费用率与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司销售费用占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	25.56%	21.13%	22.06%	22.00%
东华测试	14.41%	13.56%	16.41%	18.20%
中控技术	10.47%	11.84%	15.32%	17.40%
观想科技	14.44%	2.60%	2.07%	1.83%
晨曦航空	2.04%	1.58%	1.05%	1.02%
平均值	13.38%	10.14%	11.38%	12.09%
中值	14.41%	11.84%	15.32%	17.40%
博华科技	19.11%	8.72%	9.25%	10.88%

数据来源：Wind，公司公告

报告期前三年，公司销售费用率随着经营规模的不断增长，呈现下降趋势，整体水平略低于同行业可比公司平均值，但变动趋势一致。同行业可比公司间的费用率差异较大，主要与其产品结构有关。一般情况下，军品订单主要通过招投标、单一来源等方式获取，所需销售费用明显低于民品业务，销售费用率也相对较低。观想科技、晨曦航空产品以军品为主，因此其销售费用率明显较低；东华测试虽然有较多军品业务，但由于客户较为分散，销售费用率仍然处于较高水平；容知日新产品以民品为主，因此其销售费用率明显较高。公司产品覆盖军品和民品，因此销售费用率整体略低于行业平均水平。

2022 年 1-6 月，由于存在收入的季节性波动，公司上半年实现的收入较少，但各项费用在年度内相对均匀发生，因此上半年销售费用率相对较高，与同行业可比公司平均值相近。

（三）费用率对净利润的影响

发行人 2020 年和 2021 年度利润表主要指标变动如下：

单位：万元

项目	2021 年度	占收入比例	2020 年度	占收入比例	变动金额	占收入比例的变动
营业收入	29,570.65	100.00%	16,772.97	100.00%	12,797.67	-
营业成本	11,659.65	39.43%	5,967.89	35.58%	5,691.75	-3.85 个百分点
期间费用合计	10,727.16	36.28%	7,786.49	46.42%	2,940.67	10.14 个百分点
其中：管理费用	3,106.25	10.50%	2,532.88	15.10%	573.37	4.60 个百分点
研发费用	4,903.29	16.58%	3,566.43	21.26%	1,336.86	4.68 个百分点
扣除非经常性损益后的净利润	6,319.51	21.37%	2,893.49	17.25%	3,426.01	4.12 个百分点

注：占收入比例的变动为各年度相关科目占营业收入比例的变动，正数为对净利润的正向影响。

根据上表，2021 年度公司营业收入增幅为 76.30%，扣除非经常性损益后的净利润增幅为 118.40%，扣除非经常性损益后的净利润增幅高于收入增幅，主要由于 2021 年公司收入大幅增长，规模效应特征凸显，公司期间费用率下降导致。2021 年，公司营业成本占营业收入比例提高了 3.85 个百分点，但扣除非经常性损益后的净利润占营业收入比例反而增加了 4.12 个百分点，主要是因为 2021 年度期间费用率由 46.42%下降至 36.28%，下降了 10.14 个百分点，其中管理费用占比降低了 4.60 个百分点、研发费用占比降低了 4.68 个百分点，两者为主要因素，具体情况如下：

（1）2021 年管理费用较 2020 年增加 573.37 万元，增幅 22.64%，与营业收入变动趋势一致，但公司管理费用率自 15.10%下降至 10.50%，主要原因为管理费用的发生较为稳定，公司管理费用主要由职工薪酬、房屋费和招待费组成（三项合计占管理费用的比例保持在 80%左右），2020 年和 2021 年前述三项费用合计金额分别为 2,018.95 万元和 2,536.38 万元，金额增幅为 25.63%，销售费用的各项金额均有所增加，但与公司销售收入变动的直接相关性较低，增长幅度低于营业收入增速，随着公司收入规模增加，呈现出规模效应的特征，导致收入的增幅高于管理费用的增幅。

（2）2021 年研发费用较 2020 年增加 1,336.86 万元，增幅 37.48%，与营业收入变动趋势一致，但公司研发费用率自 21.26%下降至 16.58%，主要原因为研发费用主要由职工薪酬组成（占研发费用的比例接近 80%），2020 年和 2021

年研发费用中职工薪酬分别为 2,768.46 万元和 3,855.93 万元，增幅为 39.28%。报告期内，公司不断增强研发团队力量，研发费用中的职工薪酬的增加，主要与研发人员数量和平均薪资水平相关，与销售收入变动的直接相关性较低，增长幅度低于营业收入增速，随着收入规模增加，呈现出规模效应的特征，导致收入的增幅高于研发费用的增幅。

综上，公司 2021 年净利润的增幅高于营业收入增幅，主要由于公司 2021 年收入大幅增长，规模效应特征凸显，公司期间费用率中的管理费用率和研发费用率下降。

五、结合股权激励具体条款、激励对象离职后股票期权处理方式等，说明股票期权激励计划相关的股份支付费用测算过程、依据及合理性，摊销期限的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》与《会计监管工作通讯》的相关规定；分析选取期权相关评估方法/计算模型的合理性及与可比案例的差异情况，说明差异原因及合理性

【发行人说明】

（一）结合股权激励具体条款、激励对象离职后股票期权处理方式等，说明股票期权激励计划相关的股份支付费用测算过程、依据及合理性，摊销期限的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》与《会计监管工作通讯》的相关规定

1、期权激励的具体内容及执行情况

发行人于 2022 年 3 月实施股票期权激励计划，合计向 54 名激励对象授予 71.50 万份股票期权，包括在公司（含下属子公司）任职的管理骨干、业务骨干以及董事会认定需要激励的其他员工；不包括独立董事、监事及单独或合计持有公司 5%以上股份的股东或实际控制人及其配偶、父母、子女。

授予日：2022 年 3 月 25 日

等待期与行权安排：根据公司《北京博华信智科技股份有限公司 2022 年股票期权激励计划》中的相关规定，股票期权授权后至股票期权可行权日之间的期间，本激励计划授权部分的股票期权分三次行权，对应的等待期分别为 12 个月、

24个月、36个月，若公司在12个月内未发行上市，则等待期相应顺延至公司上市之日，等待期内不得行权。激励对象获授的股票期权不得转让、用于担保或偿还债务。

行权价格：根据公司《北京博华信智科技股份有限公司2022年股票期权激励计划》中的相关规定，本激励计划授予股票期权的行权价格参考本激励计划实施前公司进行定向股票发行的价格确定，行权价格为每股40.00元。

限售期及锁定安排：激励对象在公司上市后因行权所获得的股票，自行权日起3年内不得减持；前述禁售期限届满后，激励对象应比照公司董事、监事及高级管理人员的相关减持规定执行。

激励对象离职后股票期权处理方式：根据公司《北京博华信智科技股份有限公司2022年股票期权激励计划》中的相关规定，激励对象出现下列其中情况的一种或多种，导致与公司不再存在劳动关系、退休返聘关系的，自离职之日起激励对象已获授但尚未行权的股票期权不得行权，由公司注销；已行权尚在锁定期内的，离职时由公司按发售价回购；锁定期后离职的不安排回购。上述与公司不存在劳动关系、退休返聘关系的情况包括：主动辞职、因公司裁员而离职、合同到期因个人原因不再续约、合同到期公司不再续约、被公司解聘、办理退休且不再返聘、因丧失劳动能力、身故等。

截至2022年3月25日，54名激励对象与发行人签署《股票期权授予协议》，期权授予程序已履行完毕。

发行人股票期权激励对象具体情况如下：

单位：万份

序号	姓名	职务	股票期权 份额	序号	姓名	职务	股票期权 份额
1	王辰	技术经理	3.00	28	宋志军	华东大区销售总监	1.50
2	杜小元	总监助理	3.00	29	赵龙	工艺工程师	1.50
3	杨春蕾	财务经理	2.00	30	席冬冬	硬件研发工程师	1.50
4	董松伟	软件产品经理	2.00	31	朱天驰	项目管理组主管	1.50
5	刘述虎	软件研发工程师	2.00	32	明惠	采购经理	1.50
6	付强	软件测试组主管	2.00	33	王宇	技术支持工程师	1.50
7	奚晓照	硬件研发主管	2.00	34	买买提	故障诊断工程师	1.00

					江·艾海提		
8	银红	行政与人力资源经理	1.50	35	刘润	项目经理	1.00
9	杨士勇	核电事业部经理	1.50	36	白冰	信息化研发工程师	1.00
10	毕文阳	故障诊断工程师	1.50	37	董亮	西北大区销售总监	1.00
11	和丹辉	故障诊断科研岗	1.50	38	胡庆国	硬件研发工程师	1.00
12	臧文亮	故障诊断工程师	1.50	39	张超	硬件研发工程师	1.00
13	郝高岩	诊断算法工程师	1.50	40	秦天明	硬件研发工程师	1.00
14	申志泽	机械故障智能分析研究工程师	1.50	41	王贵珠	硬件研发工程师	1.00
15	周超	高级技术工程师	1.50	42	迟来喜	硬件研发工程师	1.00
16	郭金良	巡检诊断工程师	1.50	43	常绍环	硬件研发工程师	1.00
17	吴雪超	商务专员	1.50	44	王勇	硬件研发工程师	1.00
18	洪贞腾	销售经理	1.50	45	程佳盟	硬件研发工程师	1.00
19	荆爽	销售经理	1.50	46	孙欣伟	旋转机械项目实施工程师	0.50
20	同飞	软件研发工程师	1.50	47	李旭东	巡检工程师	0.50
21	陈亚东	软件研发工程师	1.50	48	马军伟	专职保密员	0.50
22	何梅泽子	软件研发工程师	1.50	49	周长春	技术支持工程师	0.50
23	陈瑜	软件研发工程师	1.50	50	邢一韵	信息化实施工程师	0.50
24	张周平	软件测试工程师	1.50	51	宋武	硬件研发工程师	0.50
25	班金东	信息化实施工程师	1.50	52	张瑜	硬件研发工程师	0.50
26	石永强	高级信息化项目经理	1.50	53	潘丹	采购工程师	0.50
27	胡勇	信息化实施工程师	1.50	54	张大鹏	技术支持工程师	0.50
合计			71.50				

2、公允价值的计量方法

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》中关于公允价值确定的相关规定，公司选择布莱克—斯科尔斯期权定价模型(Black-Scholes Model)来计算股票期权的公允价值，并于草案通过董事会审议日，使用该模型对首次授予的股票期权进行测算，公式为：

$$C = Se^{-q(T-t)}N(d1) - Xe^{-r(T-t)}N(d2)$$

$$d1 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r + \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}}$$

$$d2 = \frac{\ln\left(\frac{S}{X}\right) + \left(r - \frac{\sigma^2}{2}\right)(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}} = d1 - \sigma\sqrt{T-t}$$

模型中各主要参数的取值金额及依据如下：

公式	参数	参数值			取值/计算依据
		第一期	第二期	第三期	
S	标的股票市场价格	35.74	35.74	35.74	根据 2021 年 12 月最新一轮财务投资者入股的公允价格确定，即 35.74 元/股
X	期权的行权价格	40	40	40	按照与职工签订的股票期权授予协议，行权价格为 40-元/股
T-t	预期期权期限	1	2	3	公司预计，每批次可行权日开始后即集中足额行权，因此管理层预计第一批 40%将于自授予日满 12 个月后统一行权完毕，第二批 30%将于自授予日满 24 个月后统一行权完毕，第三批 30%将于自授予日满 36 个月后统一行权完毕，即三个批次的对应预期期权期限分别为 1 年、2 年和 3 年。
σ	预期波动率	18.1656%	22.8527%	23.6605%	基于可公开获得的信息，参考行业指数及行业可比较的时期内的创业板综指近 1 年、2 年、3 年的波动率
r	无风险收益率	3.80%	3.80%	3.80%	同期国债无风险利率
q	预期股息率	0.87%	0.87%	0.87%	2017 年，以公司现有总股本 50,861,250 股为基数，向全体股东每 10 股派 0.50 元人民币现金； 2018 年，以公司现有总股本 50,861,250 股为基数，向全体股东每 10 股派 1.20 元人民币现金； 2019 年，以公司现有总股本 50,861,250 股为基数，向全体股东每 10 股派人民币现金 1 元； 2020 年，无分红

3、股份支付费用的计算过程

公司期权激励的股份支付费用计算过程如下：

项目	公式	第一期	第二期	第三期	合计
总股数（万股）	A	28.60	21.45	21.45	71.50
每份期权公允价格（元/份）	B	0.4730	2.6400	3.4407	

项目	公式	第一期	第二期	第三期	合计
预计离职率	C	0%	0%	0%	
等待期（月）	D	12	24	36	
2022 年确认费用（万元）	$G=A*B*(1-C)*(期数/D)$	11.27	23.60	20.50	55.37
2023 年确认费用（万元）		2.25	28.31	24.60	55.17
2024 年确认费用（万元）		-	4.72	24.60	29.32
2025 年确认费用（万元）		-	-	4.10	4.10
合计		13.53	56.63	73.80	143.96

4、是否符合《企业会计准则》与《会计监管工作通讯》的相关规定

（1）摊销期限的确认和依据符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的有关规定，“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。”

本激励计划设置了不同的行权期及相应的行权条件，行权条件包括了授予日到行权日之间的等待期的服务年限条件以及业绩条件，公司将每一行权期的开始日作为预估该一期期权的行权日。由于业绩条件属于非市场条件，因此公司将授予日至预估行权日间作为分摊期限，即每个行权期对应的分摊期限分为从授予日开始的 12 个月、24 个月和 36 个月。

（2）公允价值的确认和计量符合《企业会计准则》与《会计监管工作通讯》的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及相关规定：对于授予职工的股票期权，在不存在条款和条件相似的交易期权，应通过期权定价模型估计所授予期权的公允价值。所有适用于估计授予职工期权的定价模型至少应考虑以下因素：（1）期权的行权价格；（2）期权期限；（3）基础股份的现行价格；（4）股价的预计波动率；（5）股份的预计股利；（6）期权期限内的无风险利率。有

些授予条款和条件规定股份的转让在可行权日后受到限制，则在估计所授予股份的公允价值时，也应考虑此因素”。

中国证监会会计部发布的《会计监管工作通讯 2016 第 4 期》进一步指出“根据股份支付准则，非市场可行权条件不应在确定授予日公允价值时予以考虑，因此限制性股票的锁定因素并不影响其公允价值的确定。但解锁后，对于部分高管人员所持股份的限售条款则属于非可行权条件，可以在计量公允价值时予以考虑”。

鉴于发行人股票未公开交易且不存在条款和条件相似的交易期权，故发行人股票期权的公允价值采用二叉树期权定价模型计算得出期权的公允价值。同时，基于谨慎性原则，本期期权评估未考虑流动性折扣。

（二）分析选取期权相关评估方法/计算模型的合理性及与可比案例的差异情况，说明差异原因及合理性。

1、评估方法/计算模型选取的合理性分析

根据中评协印发的《实物期权评估指导意见》第四章 第十八条，执行涉及实物期权评估的业务，应当根据实物期权的类型，选择适当的期权定价模型，常用的期权定价模型包括布莱克-舒尔斯模型、二项树模型等。对测算出的实物期权价值，应当进行必要的合理性检验。”

根据中评协印发的《实物期权评估指导意见》附 2 常用的期权定价模型，布莱克-舒尔斯模型针对欧式期权的定价，是连续时间下的期权定价模型；二项树模型是离散时间下的期权定价模型，理论上对于欧式期权和美式期权都适用，但多数情况下应用不很方便。

本次期权价值评估方法，根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集、评估难易程度等情况，分析上述两种基本方法的适用性，依法选择评估方法。

本次评估选用的评估方法为布莱克—斯科尔期权定价模型（Black-Scholes Model），即上述布莱克-舒尔斯模型。

2、与可比案例使用的评估方法/计算模型对比情况

选取部分上市公司的期权激励计划的期权公允价值评估方法/计算模型与公司进行比较，情况如下：

公司	评估方法/计算模型	是否考虑流动性折扣
源杰科技	Black-Scholes 期权定价模型	否
未来穿戴	Black-Scholes 期权定价模型	否
三一重能	Black-Scholes 期权定价模型	否
歌尔微	Black-Scholes 期权定价模型	否
赛微微电	Black-Scholes 期权定价模型	否
中控技术	Black-Scholes 期权定价模型	否
博华科技	Black-Scholes 期权定价模型	否

如上表，公司与可比案例使用的评估方法/计算模型不存在差异。

六、结合公司（含持股平台）历次股权变动情况，逐项论证是否涉及股份支付，如涉及，说明支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，是否具有可参考的外部投资者价格或使用恰当的估值技术，激励对象是否已足额缴纳认购款；结合股份认购协议中关于限售期、服务期、回购价格等方面的约定，说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

【发行人说明】

（一）公司历次股权变动情况及涉及股份支付情况

1、发行人历次股权变动是否构成股份支付及会计处理情况

（1）发行人从新三板摘牌前股份支付情况

时间及事项	具体事项	是否构成股份支付	不构成股份支付的原因
2007年5月股权转让	凯达科技将其持有的恒泰安维 25.00%股权转让给自然人高金吉，25.00%股权转让给自然人高晖，25.00%股权转让给杨剑锋、25.00%股权转让给江志农	否	公司尚处于资本投入和业务发展的初期，账面还存在较大亏损且净资产亦为负数，因此双方平等协商约定转让价格为 1 元，并非是基于公司为获取服务而进行的股权转让。因此，上述股东获取受让的股份不构成股份支付。
2009年11月增资	自然人高晖向公司增资 258.75 万元，自然人高金吉、自然人杨剑锋、自然人江志农分别向公司增资 13.75 万元	否	公司尚处于资本投入和业务发展的初期，账面还存在较大亏损且净资产亦为负数。原股东增资，不涉及为获取服务而进行。因此，上述股东的增资不构成股份支付。

时间及事项	具体事项	是否构成股份支付	不构成股份支付的原因
2013年3月股权转让	自然人杨剑锋将其持有的7.50%的股权转让给自然人高晖，转让价格为22.86元/出资额	否	双方平等协商转让价格，并非是基于公司为获取服务而进行的股权转让。因此，上述股东获取受让的股份不构成股份支付。
2014年1月增资	自然人江志农以现金出资人民币1,082.00万元，增资价格为每股10.61元	否	以2013年9月净资产为基础协商定价。本次系原股东增资，并非为获取服务而进行。因此，上述股东的增资不构成股份支付。
2014年1月股权转让	自然人高金吉将其持有的有限公司5.81%股权转让给自然人夏淑玉； 自然人高晖将其持有的有限公司15.00%股权转让睿创恒汇	否	高金吉向配偶夏淑玉转让股权，不涉及股份支付； 高晖向睿创恒汇转让股权，以2013年9月净资产为基础协商定价。并非是基于公司为获取服务而进行的股权转让。因此，上述股东获取受让的股份不构成股份支付。
2014年10月-2021年1月公开转让	2014年10月起在新三板挂牌，于2021年1月27日起终止股票挂牌。2019年1月1日（即报告期初）至2021年1月27日，公司股份在新三板公开转让	否	公司股份在此期间内公开转让

(2) 发行人从新三板摘牌后股份支付情况

时间	事项	转让方	受让方	入股价格	估值金额 (亿元)	是否构成股份支付	股份支付费用
2021年3月	股份转让	鑫通瑞	怡和家投资	16	8.14	否	怡和家投资、习厚芹、张喆、朱琰郁、王菊艳、杨芳以及员工持股平台睿创广益受让所持的发行人股份，系外部财务投资者按照公允价格转让股份，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，上述股东获取受让的股份不构成股份支付
		九合产融	怡和家投资	14.69	7.47	否	
		华图宏阳	睿创广益、习厚芹、张喆、朱琰郁、王菊艳、杨芳	14.69	7.47	否	
2021年4月	增资	博华科技	喻丽丽	19.66	10.30	否	自然人喻丽丽增资所持发行人的股份，系外部财务投资者按照公允价格对公司的投资，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，本次外部财务投资者的增资不构成股份支付
2021年10月	股份转让	夏漱玉	冯融、靳卫民	30.54	16.00	否	自然人冯融、自然人靳卫民、自然人刘岩受让所持的发行人股份，系外部财务投资者按照公允价格转让股份，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，上述股东获取受让的股份不构成股份支付
		江志农	刘岩	30.54	16.00	否	
2021年10月	增资	博华科技	中控科技、天鹰合易、国发航发、杭州辰威、辽宁九江、肖炜、李震	30.54	17.09	否	中控科技、天鹰合易、国发航发、辰威投资、九江实业、肖炜和李震增资所持发行人的股份，系外部财务投资者按照公允价格对公司的投资，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，本次外部财务投资者的增资不构成股份支付
2021年11月	股份转让	中控科技	中蓝承章	30.54	17.09	否	中蓝承章受让所持的发行人股份，系外部财务投资者按照公允价格转让股份，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或

							者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，上述股东获取受让的股份不构成股份支付
2021 年 12 月	第一次 增资	博华科技	湖南钧犀、浩蓝青峰、 杭州辰威、王增夺	35.74	20.55	否	湖南钧犀、浩蓝青峰、辰威投资和王增夺增资所持发行人的股份，系外部财务投资者按照公允价格对公司的投资，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，本次外部财务投资者的增资不构成股份支付
	第二次 增资		慧洋投资	35.74	20.85	否	慧洋投资增资所持发行人的股份，系外部财务投资者按照公允价格对公司的投资，不涉及为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，本次外部财务投资者的增资不构成股份支付

综上，发行人报告期内历次直接股权变动不涉及股份支付，亦不需要进行股份支付相关会计处理。

2、发行人员工持股平台内部出资份额转让是否构成股份支付及会计处理情况

（1）睿创恒汇

发行人员工持股平台睿创恒汇的出资份额变动情况及是否构成股份支付及会计处理情况如下：

时间	事项	转让方	受让方	入股价格	估值金额 (亿元)	股份支付费用
2014 年 1 月	睿创恒汇设立	高晖	20 名博华科技的 员工	8.64	0.39	员工间接取得的博华科技的股权高于公司 2013 年 9 月 30 日每股净资产 8.63 元，所以不涉及股份支付
2015 年 5 月	内部出资份额 转让	何雅梅	高晖	2.00	0.60	睿创恒汇持有发行人的股份受让自高晖，该等转让系员工离职后将睿创恒汇出资额转让给实际控制人，并非为获取职工和其他方

						提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，本次出资额转让不构成股份支付
2015 年 7 月	内部出资份额 转让	高晖	刘晓红、刘佳等 31 名有限合伙人	1.80	0.54	1、本次共涉及 31 名员工，其中刘晓红取得对应发行人股份 7.50 万元；胡明晖、张红贵等 9 人各取得对应发行人股份 3.00 万元；王建龙、王宪涛等 19 人各取得对应发行人股份 2.00 万元；张浩锦、尚久明各取得对应发行人股份 1.00 万元。31 名员工合计取得对应发行人股份 74.50 万元。 2、协议约定：员工每年最高可转让 20%（即五年服务期限限制）； 3、公允价值：2015 年 7 月前后 6 个月内，发行人在全国中小企业股份转让系统的成交均价 10.22 元/股； 4、2019 年度分摊股份支付金额为 125.46 万元，2020 年度分摊股份支付金额为 73.18 万元
2017 年 5 月	内部出资份额 转让	张丽燕	胡明辉	1.27	0.65	该次转让系员工离职后将股份转出，转让系睿创恒汇的内部股权安排，综合考虑了前后 6 个月内在全国中小企业股份转让系统的成交均价以及员工取得出资额的成本，胡明辉本次取得出资额所获得的收益，与张丽燕 2015 年 7 月取得出资额所获得的收益金额基本一致，且已作股份支付处理，并在约定的服务期内摊销确认。因此，胡明辉获得出资份额，对股份支付费用的确认影响较小
2019 年 6 月	退出转让	王庆锋	高晖	1.10	0.56	睿创恒汇持有发行人的股份受让自高晖，高晖取得的出资份额系员工离职后将股份转让给实际控制人，并非为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，经济实质上不属于股份激励，不构成股份支付
2019 年 6 月		陈勇	高晖	1.05	0.53	
2019 年 6 月	增加出资份额	睿创恒汇	闫贺、张栋梁、李星、陈京、刘晓红、王建龙、王宪涛、	0.79	0.40	1、本次共涉及 8 名员工，其中闫贺取得对应发行人股份 10.17 万股；张栋梁出资、李星各取得对应发行人股份 7.63 万股；陈京、刘晓红各取得对应发行人股份 5.09 万股；王建龙、黄翼飞各取得

			黄翼飞			对应发行人股份 3.05 万股；王宪涛取得对应发行人股份 1.53 万股。8 名员工合计取得对应发行人股份 43.23 万股； 2、协议约定：未设置服务期限限制； 3、公允价值：2019 年 6 月前后 6 个月内，发行人在全国中小企业股份转让系统的成交均价 11.57 元/股； 4、计入 2019 年度管理费用 466.05 万元
2020 年 11 月	内部出资份额 转让	高晖	薄纯智	2.00	1.02	1、本次仅涉及 1 名员工，薄纯智取得对应发行人股份 5.13 万股； 2、协议约定：未设置服务期限限制； 3、公允价值：2020 年 11 月前后 6 个月内，发行人在全国中小企业股份转让系统的成交均价 14.00 元/股； 4、计入 2020 年度管理费用 61.59 万元
2021 年 3 月	内部出资份额 转让	马波、冯坤、 张进杰	高晖	0.87	0.44	睿创恒汇持有发行人的股份受让自高晖，该等转让系员工离职后将睿创恒汇出资额转让给实际控制人，并非为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，因此，本次出资额转让不构成股份支付
		王庆锋	高晖	2.00	1.02	
		胡明辉	高晖	1.59	0.81	
		卜浦祥、孙立 云	高晖	1.61	0.82	
2021 年 12 月	内部出资份额 转让	李艳妮	闫贺	16.07	9.38	该次转让系员工离职后将股份转出，转让系睿创恒汇的内部股权安排。受让人闫贺不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，同时受让股份在约定时间内将再次授予其他激励对象，故不构成新的股份支付

注：入股价格为穿透至发行人的每股价格。

（2）睿创广益

发行人员工持股平台睿创广益的出资份额变动情况未构成股份支付。

（二）股份支付形成原因、具体对象、服务期限、权益工具公允价值及确认方法及认购款缴纳情况

如前所述，发行人（含持股平台）历次股权变动共涉及三次股份支付。

1、2015 年 7 月，部分员工间接取得公司 74.50 万元注册资本

（1）形成原因具体对象：公司实施股权激励，激励对象为公司部分员工。具体通过实际控制人高晖受让睿创恒汇持有的股权的方式实施。相关员工实际出资 134.10 万元，间接持有公司 74.50 万元注册资本。因员工间接取得的公司的股权成本低于该股权的公允价值，构成以权益结算的股份支付，具体对象如下：

单位：万元

合伙人	出资额	是否已足额缴纳认购款
刘晓红	13.50	是
胡明辉	5.40	是
王建龙	3.60	是
王宪涛	3.60	是
张红贵	5.40	是
徐邦礼	5.40	是
宋景宏	5.40	是
任丽娟	5.40	是
李治存	5.40	是
李艳妮	5.40	是
关海臣	5.40	是
高东方	5.40	是
张志强	3.60	是
杨晋	3.60	是
王肇	3.60	是
孙立云	3.60	是
任相涛	3.60	是
吕超	3.60	是

合伙人	出资额	是否已足额缴纳认购款
刘佳	3.60	是
林涛	3.60	是
李战胜	3.60	是
李爱霞	3.60	是
郭锐	3.60	是
谷宾伙	3.60	是
冯春艳	3.60	是
戴俊	3.60	是
卜浦祥	3.60	是
安华伟	3.60	是
张丽燕	3.60	是
张浩锦	1.80	是
尚久明	1.80	是
合计	134.10	

(2) 服务期限：根据 2015 年上述员工签署的股权激励计划协议，员工每年最高可转让 20%（即五年服务期限限制）；如员工发生重大渎职等禁止行为，发行人实际控制人或睿创恒汇有权按照员工的原始投资额收回激励股权；如员工与发行人不再存在劳动关系，实际控制人或睿创恒汇有权按照尚未转让的激励股权对应的原始投资以及每年 8% 资金回报收回员工尚未转让激励股权。

(3) 权益公允价值及确认方法：发行人为在全国中小企业股份转让系统挂牌的上市公司，股份支付相关的权益工具存在活跃的市场价格，故公允价值选取了前后 6 个月内发行人在全国中小企业股份转让系统的成交均价，即 10.22 元/股。

(4) 会计处理

份额数(万份)	授予对应博华股权 份额数 A (万份)	公允价值 B (元/份)	授予价格 C (万元)	股份支付金额 D=A*B-C (万元)
74.50	74.50	10.22	134.10	627.29

因该次股权激励约定服务期为 5 年，属于附服务年限条件的权益结算股份支付，公司分摊确定股份支付费用，并根据激励对象所在部门计入不同费用科目

单位：万元

股份支付金额	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
627.29	52.27	125.46	125.46	125.46	125.46	73.18

报告期内，2019 年度分摊股份支付金额为 125.46 万元。根据激励对象所在部门计入 2019 年度管理费用 125.46 万元，相应确认资本公积 125.46 万元。2020 年度分摊股份支付金额为 73.18 万元。根据激励对象所在部门计入 2020 年度管理费用 73.18 万元，相应确认资本公积 73.18 万元。

2、2019 年 6 月，部分员工取得间接取得公司 0.85%权益

（1）形成原因具体对象：2019 年 6 月，公司实施股权激励，激励对象为公司部分员工，具体通过相关员工获得睿创恒汇的股权的方式实施。相关员工出资 34.14 万元，间接取得公司 0.85%权益；因员工间接取得的公司的股权成本低于该股权的公允价值，构成以权益结算的股份支付，具体对象如下：

单位：万元

合伙人	出资额	是否已足额缴纳认购款
闫贺	7.98	是
张栋梁	5.89	是
李星	5.89	是
陈京	3.93	是
刘晓红	3.93	是
王建龙	2.46	是
黄翼飞	2.46	是
王宪涛	1.60	是
合计	34.14	

（2）服务期限：根据 2019 年刘晓红等合伙人签署的持股平台份额变更协议、黄翼飞签署的股权激励计划协议，未设置服务期限限制，员工可以持续持有本次对睿创恒汇的出资份额，或将其转让予睿创恒汇认可的符合条件的员工，价格由双方协商确定。

（3）权益公允价值及确认方法：发行人为在全国中小企业股份转让系统挂牌的上市公司，股份支付相关的权益工具存在活跃的市场价格，故公允价值选取

了前后 6 个月内发行人在全国中小企业股份转让系统的成交均价，即 11.57 元/股。

(4) 会计处理

份额数（万份）	授予对应博华股权 份额数 A（万份）	公允价值 B （元/份）	授予价格 C（万 元）	股份支付金额 D=A*B-C（万元）
27.80	43.23	11.57	34.14	466.05

因该次股权激励属于授予后可立即行权的股权激励，故公司在授予日一次性确认股份支付费用，计入 2019 年度管理费用 466.05 万元，相应确认资本公积（资本溢价）466.05 万元。

3、2020 年 11 月，薄纯智取得睿创恒汇 3.30 万元出资份额

(1) 形成原因具体对象：2020 年 11 月，公司实施股权激励，激励对象为公司员工薄纯智，具体通过实际控制人高晖受让睿创恒汇持有的股权的方式实施。薄纯智出资 10.28 万元，间接持有公司 51,336.00 元注册资本；因员工间接取得的公司的股权成本低于该股权的公允价值，构成以权益结算的股份支付。

(2) 服务期限：根据薄纯智签署的股权激励计划协议，未设置服务期限限制，员工可以持续持有本次对睿创恒汇的出资份额，或将其转让予睿创恒汇认可的符合条件的员工，价格由双方协商确定。

(3) 权益公允价值及确认方法：发行人为在全国中小企业股份转让系统挂牌的上市公司，股份支付相关的权益工具存在活跃的市场价格，故公允价值选取了前后 6 个月内发行人在全国中小企业股份转让系统的成交均价，即 14.00 元/股。

(4) 会计处理

份额数（万份）	授予对应博华股权 份额数 A（万份）	公允价值 B （元/份）	授予价格 C（万 元）	股份支付金额 D=A*B-C（万元）
3.30	5.13	14.00	10.28	61.59

因该次股权激励属于授予后可立即行权的股权激励，故公司在授予日一次性确认股份支付费用，计入 2020 年度管理费用 61.59 万元，相应确认资本公积（资本溢价）61.59 万元。

4、确认权益工具公允价值的考虑因素

根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题26，“在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：1）入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；2）行业特点、同行业并购重组市盈率水平；3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。”

根据《首发业务若干问题解答》和《企业会计准则第39号——公允价值计量》的相关规定，发行人结合股权交易背景，选择最近活跃市场上未经调整的报价或外部机构投资者的入股价格，符合首发解答和企业会计准则的相关规定。

（三）股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定

1、持股平台主要条款规定，员工持股计划中关于服务期、离职限制等相关具体条款

（1）2015年第二批员工入股

根据2015年刘晓红等员工签署的股权激励计划协议，员工每年最高可转让20%（即五年服务期限限制）；如员工发生重大渎职等禁止行为，发行人实际控制人或睿创恒汇有权按照员工的原始投资额收回激励股权；如员工与发行人不再存在劳动关系，实际控制人或睿创恒汇有权按照尚未转让的激励股权对应的原始投资以及每年8%资金回报收回员工尚未转让激励股权。

（2）2019年刘晓红等合伙人增资以及黄翼飞入股

根据2019年刘晓红等合伙人签署的持股平台份额变更协议、黄翼飞签署的股权激励计划协议，未设置服务期限限制，员工可以持续持有本次对睿创恒汇的出资份额，或将其转让予睿创恒汇认可的符合条件的员工，价格由双方协商确定。

（3）2020 年薄纯智入股

根据薄纯智签署的股权激励计划协议，未设置服务期限限制，员工可以持续持有本次对睿创恒汇的出资份额，或将其转让予睿创恒汇认可的符合条件的员工，价格由双方协商确定。

2、股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的规定

（1）属于附服务年限条件的以权益结算的股份支付

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。

在 2015 年第二批员工入股形成的股份支付涉及到的《股权激励计划协议》中明确约定了，被激励对象每年最高可转让 20%（即五年服务期限限制）。

公司 2015 年授予的股份支付符合“设定服务期等限制条件”的股份支付，根据《企业会计准则》的及《审核问答》的规定，公司已在对应期间内对股份支付进行分摊处理，并计入经常性损益。

（2）属于授予后可立即行权的以权益结算的股份支付

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

公司 2019 年、2020 年授予的股份支付符合“没有明确约定服务期等限制条件的”的股份支付，根据《企业会计准则》的及《审核问答》的规定，公司已在授予日对股份支付进行一次性处理，并计入非经常性损益。

综上所述，公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

七、报告期内发行人销售费用、管理费用中招待费的构成情况，金额较少的原因，与同行业公司对比情况

(一) 销售费用

报告期内，公司销售费用招待费的主要构成如下：

单位：万元

明细分类	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
餐饮招待	103.15	206.66	90.14	79.60
茶叶	22.38	27.53	1.25	1.78
住宿交通费	0.82	6.79	8.18	3.97
其他	0.82	0.23	-	2.73
合计	127.17	241.21	99.57	88.08

公司销售费用中的招待费主要由餐饮招待、茶叶、住宿交通等费用构成。其中餐饮招待为公司销售人员接待客户发生的费用；茶叶等费用主要为销售人员购买用于招待到访客户的费用；客户住宿交通费主要为客户因销售业务需要发生的差旅费用。

报告期内，公司销售费用中招待费占收入比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	2.23%	2.16%	4.01%	3.55%
东华测试	0.53%	0.61%	0.53%	2.02%
中控技术	0.50%	0.73%	1.02%	1.33%
观想科技	0.69%	0.09%	未披露	未披露
晨曦航空	0.06%	0.15%	0.11%	0.03%
平均值	0.80%	0.75%	1.42%	1.73%
博华科技	2.17%	0.82%	0.59%	0.68%

2019 年、2020 年销售费用招待费用率略低于同行业可比公司，由于发行人主要通过参与招投标、单一来源采购、询价等方式获取业务，无需较多的销售人员进行销售推广及提供销售服务，故相关招待费用略低。

2021 年销售费用中的招待费用率略有增加，与同行业可比公司平均值基本一致，主要系随着经营规模持续扩大，公司加大市场拓展力度，扩大了管理团队

规模，加强了与各类机构的商务交流。

2022 年 1-6 月销售费用招待费用率高于同行业可比公司，主要由于发行人收入季节性特征明显，2022 年上半年收入较少，导致招待费占比较高。

（二）管理费用

报告期内，公司管理费用招待费的主要构成如下：

单位：万元

明细分类	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
餐饮招待	151.86	242.06	154.01	147.97
茶叶	34.85	44.32	12.21	14.56
住宿交通费	11.52	22.17	27.77	13.83
其他	1.57	0.80	0.00	3.34
合计	199.80	309.34	194.00	179.69

公司管理费用中的招待费主要由餐饮招待、茶叶、住宿交通等费用构成。其中，餐饮招待为公司商务接待、业务交流、会议庆典等活动发生的费用；茶叶等费用主要为用于招待到访人员的费用；客户交住宿交通费主要为因业务交流等需要发生的差旅费用。

报告期内，公司管理费用中招待费占收入比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
容知日新	0.82%	1.17%	1.67%	1.88%
东华测试	0.49%	0.53%	0.73%	1.37%
中控技术	0.13%	0.24%	0.27%	0.33%
观想科技	2.09%	0.86%	0.65%	0.59%
晨曦航空	0.58%	0.72%	0.52%	0.59%
平均值	0.82%	0.70%	0.77%	0.95%
博华科技	3.41%	1.05%	1.16%	1.39%

2019 年、2020 年、2021 年管理费用招待费用率略高于同行业可比公司，主要系公司正处于快速发展阶段，随着经营规模持续扩大，扩大了管理团队规模，加强了与各类机构的商务交流，导致招待费用整体增加。

2022 年 1-6 月管理费用招待费用率高于同行业可比公司，主要由于发行人

收入季节性特征明显，2022 年上半年整体收入规模较小，导致招待费率较高。

【核查过程】

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解发行人期间费用相关的内部控制制度，针对与财务报表相关的关键控制点执行有效性控制测试，评价发行人在销售费用、管理费用的内部控制设计及执行情况；

2、获取发行人期间明细项目明细表，询问相关人员，结合发行人的业务规模及发展，了解报告期各期期间费用发生波动的合理性；

3、访谈发行人管理层，了解销售费用中的售后费用和产品维护费用的核算内容；查询发行人同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司售后费用的营收占比，并与发行人进行比较；

4、结合预计负债的审计，获取发行人销售合同台账和售后费用明细表，按客户对售后费用和产品维护费用进行检查；

5、获取发行人关于防范商业贿赂、不正当竞争的相关制度，获取市场监督管理局出具关于发行人实际控制人、董事、监事和高级管理人员无犯罪记录的合规证明，公开查询相关人员是否存在商业贿赂违法违规记录；

6、获取报告期内发行人人员薪酬总额、平均人数、平均薪酬等信息，复核并比较计入各项期间费用的人工成本及人均薪酬，对于变动较大的项目，了解变动原因，并获取相关支持性文件；

7、结合应付职工薪酬的审计，获取月度工资单、抽查发行人的员工薪酬发放记录并进行分析性复核；对人工成本的预提、发生和计量进行穿行测试；复核计入销售费用、管理费用、研发费用的人员薪酬；对比报告期薪酬的变动，结合公司的业务情况、行业情况等分析其合理性；

8、查阅发行人主要经营地区统计局官网，获取当地平均薪酬水平情况，与发行人主要经营地员工平均薪酬情况进行对比，分析其合理性；

9、获取报告期内发行人管理费用中残保费的明细，了解发行人残保费的形成原因，并获取发行人根据政策缴纳残保金的支持性文件；

10、获取发行人报告期内销售费用、管理费用明细及各期营业收入，分析相关费用变动与业务规模的配比关系，并与同行业可比公司对比并分析差异原因；

11、获取管理层股权激励计划方案以及董事会决议，检查授予股权激励工具的条款和可行权条件；

12、访谈发行人管理层，了解股份支付方案中安排的各个环节，包括行权条件和非可行权条件，业绩条件中的市场条件及非市场条件，授予对象的确定等；

13、获取了管理层期权激励费用的计算表，并执行重新计算程序；检查发行人股份支付期权价值估值，了解估值报告具体估值方法；对员工激励期权价值进行复核，关注相关参数、数据及各项假设的合理性，是否符合《企业会计准则讲解（2010）》及《会计监管工作通讯》（2017年第2期）的相关规定；

14、检索公开信息，查阅市场类似案例的处理方式；

15、访谈发行人管理层，并检查发行人以及持股平台的历史沿革，判断发行人以及持股平台历次股权变动是否构成股份支付，是否已确认股份支付费用；

16、获取并评价管理层对股权授予日股份支付公允价值确定的依据和合理性；

17、复核股权激励方案、持股协议、股东大会决议文件等支持性文档，并核查相关银行流水，并将管理层计算股份支付费用采用的信息和数据，与文档进行核对，包括激励对象、激励数量、行权价格、等待期、行权条件等，判断是否构成财务实质上行权条件与服务期限；关注激励对象是否已足额缴纳认购款；

18、对设定服务期等限制条件的股份支付，检查股份支付摊销期的判断是否准确，复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第11号—股份

支付》、中国证监会《首发业务若干问题解答》、财政部《股份支付准则应用案例》及其他相关规定。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、销售费用中售后费用、产品维护费用的主要区别为费用发生时点是否处于合同约定的质保期内，质保期内发生的维修费用在售后费用核算，质保期外发生的维修费用在产品维护费用核算。主要客户为大型央企及其下属企业或事业单位，受产品类型丰富且应用行业较多的影响，售后费用、产品维护费用占营业收入比例略高于同行业可比公司，具有合理性，不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

2、随着公司规模不断扩大，发行人管理人员、销售人员、研发人员呈持续增长趋势，三类人员的平均薪酬均高于同行业可比公司平均水平，发行人全员平均薪酬显著高于当地工资水平，具有竞争力。发行人已披露报告期内董监高的平均工资薪酬情况。

3、发行人管理费用中残保费主要系按照北京市残疾人保障金征收标准支付的残保金，系根据相关法律法规缴纳，波动主要受到公司员工数量变化和平均员工薪酬的影响，符合发行人情况和相关规定。

4、报告期内，发行人管理费用率与同行业可比公司不存在重大差异，销售费用率略低于同行业可比公司平均水平，主要原因为发行人军品收入较多，销售费用率具有合理性。

5、发行人股票期权激励摊销期限具有合理性，符合《企业会计准则》与《会计监管工作通讯》的相关规定，选取的期权相关评估方法/计算模型具有合理性，与可比案例不存在差异。

6、发行人（含持股平台）历次股权中共涉及三次股份支付，形成原因为公司对员工的股份激励，激励对象已足额缴纳认购款。发行人结合股权交易背景，选择最近活跃市场上未经调整的报价或外部机构投资者的入股价格，权益工具公允价值确认符合首发解答和企业会计准则的相关规定。根据认购协议关于限售期、

服务期、回购价格等方面的约定，发行人股份支付的计提符合企业会计准则的相关规定。

16、关于预付款项与合同资产

申报材料显示：

报告期各期末发行人预付款金额分别为 **443.98 万元、399.82 万元、2,449.28 万元**，主要为预付材料款；合同资产账面价值分别为 **488 万元、458.31 万元、762.37 万元**，主要为质保金。

请发行人：

（1）说明 **2021 年末预付款项金额大幅增长**的原因，报告期内与相关对手方的交易情况，预付款项的支付是否存在真实的交易背景，分析预付金额、采购金额、存货金额之间是否存在合理的比例关系。

（2）说明报告期主要质保金的具体情况，包括客户名称、金额、账龄、坏账计提情况、预计回款时间等；以往质保期内维修费的实际发生情况，以及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明 **2021 年末预付款项金额大幅增长**的原因，报告期内与相关对手方的交易情况，预付款项的支付是否存在真实的交易背景，分析预付金额、采购金额、存货金额之间是否存在合理的比例关系

（一）2021 年末预付款项金额大幅增长的原因

报告期各期末，公司的预付款项情况如下：

单位：万元

项目	2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内（含 1 年）	3,001.42	100.00%	2,439.71	99.61%	393.81	98.50%	443.98	100.00%
1-2 年（含 2 年）	0.10	0.00%	9.57	0.39%	6.01	1.50%	-	-
合计	3,001.52	100.00%	2,449.28	100.00%	399.82	100.00%	443.98	100.00%
占总资产比例	5.42%		4.44%		1.55%		2.60%	

报告期各期末，公司预付款项主要为原材料采购预付款，账龄基本为 1 年以内，占总资产比例较小。2021 年末、2022 年 6 月末公司预付款项同比大幅增加，主要原因如下：

1、2021 年末在手订单增加，预付货款以锁定供应商产能和库存

2021 年末公司在手订单金额较高，且公司预计未来产品销售持续向好，为顺利开展相关业务，及时响应客户对产品的需求，公司积极备货以满足生产需要。受疫情和整体行业环境影响，整体供应链产能紧张、交期延长，芯片、数据处理器等电子元器件的供需不平衡，因此公司选择预付货款以锁定相关供应商产能。

2、新业务材料定制化程度相对较高，预付货款为项目进行前期准备

2021 年，发行人新开拓了设备监测控制系统等新业务，截至 2021 年末累计获得 1.49 亿元订单，2021 年末相关产品仍在生产过程中。随着公司在军工领域的逐渐深入，所提供产品的集成度也不断提高，该项目定制化程度较高，生产工艺相对复杂，生产周期较长，公司为项目进行前期准备，相应采购大量原材料，并按照供应商的要求预付部分货款。

（二）报告期内与相关对手方的交易情况，预付款项的支付存在真实的交易背景

1、报告期内发行人与相关对手方的交易情况

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人预付款项前十大供应商以及报告期内累计采购情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	账面余额	占预付款项的比例	报告期内累计到货金额（不含税）	期末预付款项对应的采购内容
1	A11	材料款	916.42	30.53%	-	集成电机驱动装置
2	武汉欧格莱液压动力设备有限公司	材料款	256.49	8.55%	165.65	集成阀块、智能巡检仪等
3	武汉麦康德设备有限公司	材料款	201.29	6.71%	-	液压缸

序号	单位名称	款项性质	账面余额	占预付款项的比例	报告期内累计到货金额 (不含税)	期末预付款项对应的采购内容
4	湖南苏试广博检测技术有限公司	技术服务费	197.27	6.57%	52.00	电磁兼容性试验
5	天津凌天科技有限公司	材料款	157.63	5.25%	656.09	数据处理器、前端采集器
6	惠州市益拓工业自动化设备有限公司	材料款	157.22	5.24%	-	液压伺服电机泵组
7	烟台航空液压控制有限责任公司	技术服务费	84.91	2.83%	-	集成阀组试验
8	北京赛斯维测控技术有限公司	材料款	78.89	2.63%	829.57	传感器、连接器及线缆
9	天津天鹰智能科技有限公司	材料款	73.77	2.46%	-	机载设备
10	深圳市国微电子有限公司	材料款	73.36	2.44%	220.05	芯片
合计			2,197.24	73.20%		

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人预付款项前十大情况以及报告期内累计采购情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	款项性质	账面余额	占预付款项的比例	报告期内累计到货金额 (不含税)	期末预付款项对应的采购内容
1	A11	材料款	824.45	33.66%	-	集成电机驱动装置
2	武汉欧格莱液压动力设备有限公司	材料款	220.10	8.99%	42.04	集成阀块、智能巡检仪等
3	苏州意斯达液压科技有限公司	材料款	149.60	6.11%	39.82	液压伺服电机泵组、尼龙扎带
4	惠州市益拓工业自动化设备有限公司	材料款	145.27	5.93%	-	液压伺服电机泵组
5	天津凌天科技有限公司	材料款	125.71	5.13%	455.28	数据处理器、前端采集器

序号	单位名称	款项性质	账面余额	占预付款项的比例	报告期内累计到货金额 (不含税)	期末预付款项对应的采购内容
6	深圳市国微电子有限公司	材料款	94.55	3.86%	101.64	芯片
7	北京赛斯维测控技术有限公司	材料款	90.90	3.71%	730.00	传感器、连接器及线缆
8	中航光电科技股份有限公司	材料款	77.53	3.17%	31.36	结构件、电子元器件
9	天津天鹰智能科技有限公司	材料款	73.77	3.01%	-	机载设备
10	中国电子科技集团公司第五十八研究所	材料款	60.46	2.47%	82.04	芯片
合计			1,862.34	76.04%		

根据上表，发行人与预付款项供应商均存在基于主营业务的真实交易背景。

2021 年末及 2022 年 6 月末，前四大预付款项供应商，均系公司为了开展军工集成电机驱动监控系统项目新业务进行的前期备产采购所致。该项目涉及的原材料定制化程度较高，备货周期较长。

2、预付款项的支付存在真实的交易背景

发行人预付账款均是基于生产销售的需要，根据市场供给情况和供应商生产周期，向供应商提前支付部分款项以保证供货。

（1）截至 2022 年 6 月末，发行人前五大预付款项和生产销售情况对应情况列示如下：

单位：万元

单位名称	合同标的	合同金额	约定预付比例	预付款项余额	对应的销售生产项目	用途	期后结算到货金额	预计结算到货时间
A11	集成电机驱动装置	1,845.00	40.00%	438.96（注）	某军品客户设备监测控制系统项目	输出一定的电流和电压控制电机的转速	-	2022 年四季度
	集成电机驱动装置	820.00	40.00%	399.60			-	2022 年四季度
	水冷驱动箱	117.00	40.00%	46.80		与集成电机驱动装置	-	2023 年二季度
	水冷驱动箱	117.00	30.00%	31.06（注）		形成辅助配套	-	2023 年二季度
	小计			916.42				
武汉欧格莱液压动力设备有限公司	集成阀块、智能巡检仪等	486.00	30.00%	145.80	某军品客户设备监测控制系统项目	根据输入的电流及电压输出不同的压力及流量	-	2022 年四季度
	集成阀块	216.00	30.00%	57.35（注）			-	2022 年四季度
	水冷电阻	78.31	30.00%	23.49			-	2023 年二季度
	集成阀块	47.50	30.00%	14.25			-	2023 年二季度
	集成阀块	47.50	30.00%	12.61（注）			-	2022 年四季度
	水冷电阻	9.96	30.00%	2.99			-	2022 年四季度
	小计			256.49				
武汉麦康德设备有限公司	液压缸	758.20	30.00%	201.29（注）	某军品客户设备监测控制系统项目	执行机构，根据输入的油液压力及流量输出不同的油缸位移	-	2022 年四季度
	小计			201.29				
湖南苏试广博检测技术	电磁兼容性试验	307.30	30.00%	82.62（注）	某军品客户设备监测控制系统项目	考核产品的电磁兼容特性，降低电磁辐射	-	2022 年四季度

单位名称	合同标的	合同金额	约定预付比例	预付款项余额	对应的销售生产项目	用途	期后结算到货金额	预计结算到货时间
有限公司	强电控制系统性能测试试验	303.12	30.00%	81.50（注）	统项目	考核产品的强电控制性能指标，提高成品稳定性	-	2022 年四季度
	其他小额	-	-	33.15		-	-	2022 年四季度
	小计			197.27				
天津凌天科技有限公司	信息监测诊断装置设备	167.88	50.00%	83.94	信息监测诊断设备	给某型号设备提供信息监测及诊断功能	-	2022 年四季度
	健康管理计算机、主控主板	92.00	50.00%	46.00	研制项目所需	给某型号发动机设备提供健康管理和监测功能	-	2022 年三季度
	主控模块	66.98	30.00%	20.09	研制项目所需	项目研发使用	-	2022 年四季度
	其他小额	-	-	7.60	研制项目所需	项目研发使用	-	2022 年四季度
	小计			157.63				
合计/占预付款项的比例				1,729.10	57.61%			

注：上述预付款项余额低于合同约定的预付金额，主要是由于公司已收到供应商开具的发票，相关进项税已抵扣并冲减预付款项。上述期后到货情况统计至 2022 年 7 月 31 日。下同。

（2）截至 2021 年末，发行人前五大预付款项和生产销售情况对应情况列示如下：

单位：万元

单位名称	合同标的	合同金额	约定预付比例	预付款项余额	应用的销售项目	可发挥的作用	期后结算到货金额	预计结算到货时间
------	------	------	--------	--------	---------	--------	----------	----------

单位名称	合同标的	合同金额	约定预付比例	预付款项余额	应用的销售项目	可发挥的作用	期后结算到货金额	预计结算到货时间
A11	集成电机驱动装置	1,404.00	40.00%	496.99 (注)	某军品客户设备 监测控制系统项目	输出一定的电流和电压控制电机的转速。	-	2022 年四季度
	集成电机驱动装置	624.00	40.00%	249.60			-	2022 年四季度
	水冷驱动箱	117.00	40.00%	46.80		与集成电机驱动装置	-	2023 年二季度
	水冷驱动箱	117.00	30.00%	31.06 (注)		形成辅助配套	-	2023 年二季度
	小计			824.45				
武汉欧格莱液压动力设备有限公司	集成阀块、智能巡检仪等	486.00	30.00%	145.80	某军品客户设备 监测控制系统项目	根据输入的电流及电压输出不同的压力及流量	-	2022 年四季度
	集成阀块	47.50	30.00%	9.50 (注)			-	2022 年四季度
	集成阀块	216.00	30.00%	64.80			-	2022 年四季度
	小计			220.10				
苏州意斯达液压科技有限公司	液压泵	60.00	100.00%	60.00	某军品客户设备 监测控制系统项目	根据输入的电流及电压输出液压油	60.00	-
	液压伺服电机泵组、尼龙扎带	224.00	40.00%	89.60			89.60	-
	小计			149.60			149.60	
惠州市益拓工业自动化设备有限公司	液压伺服电机泵组	279.00	30.00%	69.99 (注)	某军品客户设备 监测控制系统项目	根据输入的电流及电压输出液压油	-	2022 年三季度
	液压伺服电机泵组	45.00	30.00%	8.32 (注)			-	2022 年三季度
	液压伺服电机泵组	223.20	30.00%	66.96			-	2022 年三季度

单位名称	合同标的	合同金额	约定预付比例	预付款项余额	应用的销售项目	可发挥的作用	期后结算到货金额	预计结算到货时间
	小计			145.27				
天津凌天科技有限公司	数据采集器、前端处理器	115.20	50.00%	57.60	研制项目所需	用于运行项目所需软件	57.60	-
	机箱	37.00	50.00%	18.50	研制项目所需	具备数据采集功能的采集调理设备机箱	18.50	-
	健康管理计算机	36.33	50.00%	18.16	研制项目所需	用于运行项目所需软件	18.16	-
	研发采购物料	20.00	50.00%	10.00	研制项目所需	项目研发使用	10.00	-
	分布式诊断盒	16.90	50.00%	8.45	研制项目所需	安置项目设备	8.45	-
	其他小额	-	-	13.00	研制项目所需	项目研发使用	13.00	-
	小计			125.71			125.71	
合计/占预付款项的比例				1,465.13	59.82%			

期后到货结算比例较低，主要原因系受到 2022 年初疫情反复暴发的影响，相关供应商的生产情况和物流运输情况均受到不同程度的迟滞，导致部分材料的交货期推迟，预计至 2022 年末基本交付完成。

综上所述，发行人的预付款项均存在真实的交易背景，相关采购商品于期后陆续到货并办理入库。

（三）预付金额、采购金额、存货金额之间存在合理的比例关系

报告期各期，发行人生产性采购金额、存货账面余额、预付款项余额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022-6-30/ 2022 年 1-6 月	2021-12-31/ 2021 年度	2020-12-31/ 2020 年度	2019-12-31/ 2019 年度
生产性采购金额	13,958.92 (年化)	9,823.68	5,666.38	4,439.58
变动情况	42.09%	73.37%	27.63%	-
存货账面余额	13,444.93	7,599.97	6,042.98	4,632.95
变动情况	76.91%	25.77%	30.43%	-
预付款项余额	3,001.52	2,449.28	399.82	443.98
变动情况	22.55%	512.60%	-9.95%	-
应付款项余额	7,370.02	6,018.49	4,528.10	1,135.68
变动情况	22.46%	32.91%	298.71%	-

报告期内，除 2020 年采购金额、存货金额和预付金额变动趋势不一致外，其他各报告期末随着在手订单的不断加大，预付金额和采购金额、存货金额都保持快速增长的趋势。

2020 年末，受公司与供应商的支付安排和结算周期的影响，在采购金额和存货金额都较上年大幅增长的情况下，公司预付款项较上年末略有下降，但应付账款较上年增加了 298.71%。

2021 年末，新业务的在手订单较高，材料的需求和定制化程度较高，生产周期较长等因素，综合导致预付材料款规模大幅增加，增长比例远高于 2021 年采购金额和 2021 年末存货余额的增长。

2022 年 6 月底，受到疫情的影响，供应商交货时间延长，同时基于新的在

手订单，继续向供应商付款以锁定供货，但增幅小于年化的采购金额和存货余额的增长。

综上，由于发行人近年来新业务的快速增长，导致报告期各期生产性采购金额、存货账面余额与预付款项金额的变动情况存在一定差异，但整体趋势保持一致，具有合理性。

二、说明报告期主要质保金的具体情况，包括客户名称、金额、账龄、坏账计提情况、预计回款时间等；以往质保期内维修费的实际发生情况，以及会计处理方式，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）报告期主要质保金的具体情况，包括客户名称、金额、账龄、坏账计提情况、预计回款时间等

发行人报告期各期末的合同资产均为质保金。

2019 年，公司应收账款按客户进行核算。2020 年初，公司按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，将主营业务中公司应收客户的产品质保金列报为合同资产（含重分类至其他非流动资产的合同资产，以下简称“合同资产”）。由于质保金满足公司已向客户转让商品而有权收取对价，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素，因而确认为合同资产。合同资产的减值按照账龄组合。计提预期信用损失。

报告期各期末，发行人主要质保金按客户列示情况如下：

截至 2022 年 6 月 30 日：

单位：万元

客户名称	实际控制人	金额	占比（%）	账龄		坏账准备	回款情况/预计回款情况
				1 年以内	1-2 年		
A01	A 集团	321.00	18.56	321.00	-	16.05	预计 2023 年 6 月回款
A04	A 集团	180.75	10.45	53.50	127.25	15.40	预计 2025 年 6 月回款
B01	B 集团	121.01	7.00	121.01	-	6.05	预计 2022 年 12 月回款
A03	A 集团	78.00	4.51	78.00	-	3.90	预计 2024 年 12 月回款
A02	A 集团	73.10	4.23	73.10	-	3.66	预计 2024 年 6 月回款
A05	A 集团	69.70	4.03	69.70	-	3.49	预计 2023 年 12 月回款

客户名称	实际控制人	金额	占比 (%)	账龄		坏账准备	回款情况/预计回款情况
				1 年以内	1-2 年		
恒力石化（大连）炼化有限公司	范红卫	39.08	2.26	39.08	-	1.95	预计 2022 年 10 月回款
C02	C 客户	38.80	2.24	38.80	-	1.94	预计 2023 年 8 月回款
C09	C 客户	36.40	2.10	36.40	-	1.82	预计 2024 年 6 月回款
上海华升富士达扶梯有限公司	富士达株式会社	36.03	2.08	21.21	14.82	2.54	预计 2023 年 12 月回款
合计		993.87	57.46	851.80	142.07	56.80	

注：期后回款时间截至 2022 年 7 月 31 日，下同。

截至 2021 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	实际控制人	金额	占比 (%)	账龄		坏账准备	回款情况/预计回款情况
				1 年以内	1-2 年		
A01	A 集团	321.00	18.83	321.00	-	16.05	预计 2023 年 6 月回款
A04	A 集团	180.75	10.60	53.50	127.25	15.40	预计 2023 年 6 月、2025 年 6 月回款
B01	B 集团	121.01	7.10	121.01	-	6.05	预计 2022 年 12 月回款
恒力石化（大连）炼化有限公司	范红卫	107.03	6.28	39.08	67.95	8.75	已回款 67.95 万元，剩余预计 2022 年 10 月回款
A03	A 集团	78.00	4.58	78.00	-	3.90	预计 2022 年 10 月回款
A02	A 集团	73.10	4.29	73.10	-	3.66	预计 2024 年 6 月回款
A05	A 集团	69.70	4.09	69.70	-	3.49	预计 2023 年 12 月回款
C02	C 客户	38.80	2.28	38.80	-	1.94	预计 2023 年 8 月回款
上海华升富士达扶梯有限公司	富士达株式会社	36.03	2.11	31.44	4.59	2.03	预计 2023 年 12 月回款
中国石油天然气股份有限公司吉林石化分公司	中国石油	30.24	1.77	30.24	-	1.51	已回款 0.40 万元，剩余预计 2023 年 12 月回款
合计		1,055.66	61.92	855.88	199.78	62.77	

截至 2020 年 12 月 31 日：

单位：万元

客户名称	实际控制人	金额	占比 (%)	账龄		坏账准备	回款情况/预计回款情况
				1 年以内	1-2 年		
A04	A 集团	127.25	14.72	127.25	-	6.36	预计 2023 年 6 月回款
中海油能源发展装备技术有	中国海洋石油	84.69	9.80	84.69	-	4.23	84.69

客户名称	实际控制人	金额	占比 (%)	账龄		坏账准备	回款情况/预计回款情况
				1年以内	1-2年		
限公司	油集团有限公司						
恒力石化（大连）炼化有限公司	范红卫	67.95	7.86	67.95	-	3.40	67.95
中国石化上海石油化工股份有限公司	中国石化	58.81	6.80	58.81	-	2.94	58.81
中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	中国石油	42.18	4.88	42.18	-	2.11	42.18
A10	A 集团	37.84	4.38	0.00	37.84	3.78	已回款 24.08 万元, 剩余预计 2022 年 12 月回款
深圳沈鼓测控技术有限公司	沈阳市铁西区国资委	32.14	3.72	32.14	-	1.61	32.14
国家管网集团联合管道有限责任公司西部分公司	国家石油天然气管网集团有限公司	32.01	3.70	32.01	-	1.60	32.01
中国石油天然气股份有限公司哈尔滨石化分公司	中国石油	30.43	3.52	30.43	-	1.52	30.43
中国石油天然气股份有限公司吉林石化分公司	中国石油	27.41	3.17	27.41	-	1.37	27.41
合计		540.71	62.56	502.87	37.84	28.93	

截至 2020 年 1 月 1 日:

单位: 万元

客户名称	实际控制人	金额	占比 (%)	账龄		坏账准备	回款金额/预计回款情况
				1年以内	1-2年		
中国石油天然气股份有限公司大连石化分公司	中国石油	128.00	21.79	128.00	-	6.40	128.00
深圳沈鼓测控技术有限公司	沈阳市铁西区国资委	61.26	10.43	61.26	-	3.06	61.26
中国石化上海石油化工股份有限公司	中国石化	57.04	9.71	57.04	-	2.85	57.04
中国石油集团济柴动力有限公司成都压缩机分公司	中国石油	39.26	6.68	39.26	-	1.96	39.26
A10	A 集团	37.84	6.44	37.84	-	1.89	已回款 24.08 万元, 剩余预计 2022 年 12 月回款
国家石油天然气管网集团有限公司华南分公司	国家石油天然气管网集团有限公司	32.90	5.60	32.90	-	1.64	32.90
重庆水泵厂有限责任公司	重庆机电控	31.99	5.45	31.99	-	1.60	31.99

客户名称	实际控制人	金额	占比 (%)	账龄		坏账准备	回款金额/预计回款情况
				1年以内	1-2年		
	股（集团）公司						
甘肃省庆阳市设备安装有限责任公司	王瑞锋	29.65	5.05	29.65	-	1.48	29.65
中国石油化工股份有限公司天津分公司	中国石化	29.43	5.01	29.43	-	1.47	29.43
沈阳鼓风机集团测控技术有限公司	沈阳市铁西区国资委	28.64	4.88	28.64	-	1.43	28.64
合计		476.00	81.04	476.00	-	23.80	

综上，报告期各期末，公司合同资产余额前十大客户占合同资产账面余额的比例分别为 81.04%、62.56%、61.92%、57.46%。上述合同资产账龄全部在 2 年以内（含 2 年），主要集中在 1 年以内（含 1 年），且后续均有持续回款，相关信用风险未发生显著变化。公司已按信用风险组合对合同资产计提坏账准备。发行人合同资产质量较好。

（二）以往质保期内维修费的实际发生情况，会计处理方式符合《企业会计准则》的规定

1、以往质保期内维修费的实际发生情况

报告期各期，发行人在“销售费用-售后费用”中核算质保期内发生的维修费，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
售后费用	144.95	772.51	400.71	375.76
占销售费用比	12.93%	29.95%	25.83%	26.73%
占营业收入比	2.47%	2.61%	2.39%	2.91%

可见，报告期内，除 2022 年 1-6 月收入确认较少导致计提的售后费用较少外，其他各期发行人的售后费用占销售费用比例较为稳定；报告期各期售后费用占营业收入的比例较为稳定。

2、会计处理方式符合《企业会计准则》的规定

（1）合同资产的确认与质保期内发生维修费的关系

公司针对产品质量问题提供的质量保证服务是为了向客户保证所销售商品符合既定标准，符合行业交易惯例，不构成单项履约义务。公司销售质保金系因销售商品而产生的应收客户款项，本质上属于合同价款的一部分，是公司拥有的、仅取决于时间流逝而向客户收取对价的权利。

公司与客户的合同约定了到期客户向公司支付该部分款项(质保金)的期限，到期后客户必须无条件向公司支付该部分款项。

公司产品的质保问题以及质保期内发生的维修费用，与合同资产的支付没有直接关系。报告期内，公司没有发生因质量问题扣减质量保证金的情况。

(2) 针对质保期内维修费的会计处理

根据《企业会计准则第 13 号—或有事项》第四条：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”

根据企业会计准则对预计负债的确认原则，预计负债应当按照履行相关现时义务所需支出的最佳估计数进行计量。发行人根据历史经验，统计了历史上不同项目质保期内实际发生的售后质保费用情况，并结合不同项目的质保期限、质保服务的实际提供情况等，制定了不同质保期和不同项目的售后质保费用的计提政策：公司根据历史发生的售后维修情况及对产品于未来发生质量情况的预计，并结合提供的质保期间，评估售出商品于未来产生的售后费用。质保期在 12 个月及以内的产品，售后费用占对应收入金额的比例约为 2.50%；质保期在 12 个月以上的产品，售后费用占对应收入金额的比例约为 3.50%；对于部分已确认或预计将售后服务外包的项目，公司按拟签订的服务外包金额计提售后费用。

公司按照上述方式，按合同对预计负债按履行现时义务所需支出的最佳估计数进行初始计量，确认预计负债，计入销售费用：借记“销售费用”，贷记“预计负债”。在实际发生质保期内的售后维修时，确认实际发生的售后费用，并相应冲减预计负债：借记“预计负债”，贷记“销售费用”。

综上，发行人上述预计负债以及质保期内维修费的会计处理，符合《企业会

计政策》的规定。

【核查过程】

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司管理层，了解发行人主要材料情况、供应商情况、销售情况等；
- 2、获取发行人报告期末预付款项明细，核查主要预付账款项目对应的采购合同、付款水单等，以确认其执行情况；
- 3、实施预付款项期后测试，检查资产负债表日后的预付款项明细账，并检查相关凭证，核实期后是否已收到实物并转销预付款项，分析资产负债表日预付款项的合理性；
- 4、结合发行人的业务模式、主要产品及核心技术情况，了解发行人所处行业的市场环境、未来发展趋势等情况，分析报告期各期末预付账款构成的合理性，了解预付账款逐年增加的原因；
- 5、通过走访了解主要供应商和主要客户的基本情况和经营状况、与发行人是否存在关联关系以及合作模式、价格机制、货物控制权转移时点条款、退货条款等信息；
- 6、执行函证程序，以抽样方式向主要供应商和主要客户函证报告期内采购额、销售额，并将函证结果与公司金额进行核对；对于未回函的供应商和客户，通过核查原始单据及期后收付款等执行替代程序；
- 7、获取发行人报告期末合同资产明细，核查主要合同资产项目对应的销售合同、收入确认验收证明等；复核销售合同的结算条款，关注合同中质保期和质保金的约定；
- 8、实施合同资产期后测试，检查资产负债表日后的合同资产明细账，并检查相关凭证，核实期后是否已收到款项；
- 9、获取发行人质保期内维修费的实际发生明细，复核发行人的会计处理是否符合根据《企业会计准则》的规定。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2021 年末、2022 年 6 月末预付款项金额较高，符合行业与公司自身的经营情况，主要系发行人新业务的在手订单较高，材料的需求和定制化程度较高、生产周期较长等因素综合影响所致，有利于保障发行人未来一段时间内产品供应的充足和稳定，增强公司的市场竞争力；

2、发行人截至 2021 年 12 月 31 日的大额预付款项，主要系材料采购款。发行人的预付款项，与合同中的约定的结算条款和预付款比例一致，期后预计到货时间由供应商根据生产计划和公司需求情况决定，相关采购商品于期后陆续到货并办理入库，预付账款均存在真实的交易背景；

3、由于客户的验收周期长于供应商采购结算周期，同时发行人采用“货到付款与预付货款结合，以货到付款为主”的采购结算方式，导致报告期各期生产性采购金额、存货账面余额与预付款项金额的变动情况存在一定差异，具有合理性；

4、发行人按照《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，将主营业务中公司应收客户的产品质保金列报为合同资产。公司质保金客户主要为大型央企集团下属单位、部队或大型企业，账龄以 1 年以内为主，且后续均有持续回款，相关信用风险未发生显著变化。发行人已按信用风险组合对合同资产计提坏账准备。发行人合同资产质量较好。

5、报告期各期，发行人对售后服务费参考历史实际发生的售后服务费用支出情况，按主营业务收入的一定比例计提预计负债；发行人售后服务费的会计处理符合《企业会计准则》规定。

17、关于经营活动现金流

申报材料显示：

报告期内发行人经营活动现金流量净额分别为 844.70 万元、1,206.23 万元、-4,177.63 万元。

请发行人：

结合业务特点、客户特点、行业情况、经营性应收应付项目的增减情况等，说明 2021 年经营活动现金流量净额大额为负的原因及合理性，对正常生产经营活动的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合业务特点、客户特点、行业情况、经营性应收应付项目的增减情况等，说明 2021 年经营活动现金流量净额大额为负的原因及合理性，对正常生产经营活动的影响。

（一）业务特点

1、军工业务的销售收入大幅增长，销售回款较慢

公司 2021 年度军工类客户销售收入较 2020 年增加约 9,227.71 万元，增幅约 213.49%，由于军工类客户存在因内部付款审批流程复杂、审批期限较长、军审定价尚未完成等原因，款项支付周期较长。2021 年末军品项目有关的应收账款 10,525.76 万元，其中应收 A01 约 3,210.00 万元，应收 A04 约 2,298.50 万元。

2、随着公司规模的不不断扩大，员工数量持续增加

随着公司收入规模的不断扩大，为了满足业务开展需要，公司不断增加员工队伍，报告期各期末，公司员工数量分别为 229 人、264 人、353 人、385 人，从而导致支付给职工的现金大幅增加。

3、为满足订单需求进行生产备货，采购付款增加

2021 年，公司新开拓了金额较大的装备减振产品、集成电机驱动监控系统等新业务。相关项目所需求的材料的定制化程度较高，生产工艺复杂，生产周期较长，公司通过预付货款锁定供应商产能，以保障后续生产过程中的材料供给稳定，2021 年末预付款项金额增加约 2,049.47 万元，相应占用了公司经营活动现金流量。

报告期各期上半年现金流量表如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	11,858.66	7,640.23	4,771.74	5,498.98
收到的税费返还	741.70	151.45	285.15	174.07
收到其他与经营活动有关的现金	182.12	1,040.13	564.24	865.21
经营活动现金流入小计	12,782.47	8,831.81	5,621.13	6,538.26
购买商品、接受劳务支付的现金	7,018.16	3,554.36	1,673.06	1,782.66
支付给职工以及为职工支付的现金	5,338.39	4,648.10	2,521.80	2,507.74
支付的各项税费	1,797.88	1,075.98	334.31	353.27
支付其他与经营活动有关的现金	1,199.13	1,110.37	796.20	2,062.80
经营活动现金流出小计	15,353.57	10,388.82	5,325.37	6,706.47
经营活动产生的现金流量净额	-2,571.10	-1,557.01	295.76	-168.20

注：2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月和 2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

公司 2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月经营活动现金流入和经营活动现金流出基本持平，2021 年开始，公司军工业务的销售收入大幅增长，为了满足业务不断扩大的需求，公司招聘了较多的新员工，因此支付给职工的现金增加。同时，为了满足装备减振产品和集成电机驱动控制系统等新的军品业务，公司进行生产备货，导致购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加。因此，2021 年 1-6 月和 2022 年 1-6 月，公司经营活动现金流量金额持续为负。

（二）客户特点

报告期内，公司各期的营业收入分别为 12,925.67 万元、16,772.97 万元、29,570.65 万元和 5,863.03 万元，报告期前三年复合增长率达到 51.25%，呈现

快速增长态势，而上下游企业信用期的不同导致公司经营活动现金流量减少较快。公司上游供应商主要为电子元器件企业，所给予公司等下游企业的信用额度相对较低、信用期也相对较短。公司下游客户主要为 A 集团、中国石油等央企集团下属单位，相关单位的付款周期较长。因此，在公司经营规模快速增长的情况下，由于客户和供应商的付款信用期不同，原材料采购的现金支出较大，而销售回款相对较慢，对经营活动现金流产生一定负面影响。

（三）行业情况

报告期内公司军工客户收入占比分别为 15.06%、25.77%、45.82%和 41.54%，比例呈上升趋势，其中公司 2021 年度军工类客户销售收入较 2020 年增加约 9,227.71 万元，增幅约 213.49%。由于军工行业具有安全性、保密性以及复杂性等特点，军工客户内部付款审批流程复杂、审批期限较长，其信用期相对较长，相应回款周期变长，一定程度上影响了公司经营活动现金流。2021 年末军品项目有关的应收账款 10,525.76 万元，其中应收 A01 约 3,210.00 万元，应收 A04 约 2,298.50 万元。

业务处于成长期的军工领域上市公司，经营活动现金流量净额连续多年为负属于行业普遍现象，举例如下：

单位：万元

公司	主营业务	军工客户销售占比	项目	第 3 年	第 2 年	第 1 年
				金额	金额	金额
上海瀚讯	主要从事行业宽带移动通信设备的研发、制造、销售及工程实施，结合业务应用软件、指挥调度软件等配套产品，向军方客户和铁路等行业客户提供行业宽带移动通信系统的整体解决方案。	电科集团、兵器集团、航天科工集团收入占比超 50%	净利润	10,116.37	6,580.89	3,698.42
			经营活动现金流量净额	-4,012.72	-4,703.73	-8,734.36
			差异金额	-14,129.09	-11,284.62	-12,432.78
广联航空	公司是专业从事航空工业相关产品设计、研发、制造的国家级高新技术企业，以具有突出优势的航空工装业务为基础，积极开拓了航空零部件和部段、无人机等业务，产品覆盖军用和民用航空工业各领域	各期均超过 80%	净利润	7,482.10	5,295.44	1,850.00
			经营活动现金流量净额	-772.79	-953.47	1,280.94
			差异金额	-8,254.89	-6,248.91	-569.06
科德数控	公司为从事高端五轴联动数控机床及其关键功能部件、高档数控系统的研发、	航空航天、兵船核电领域超过	净利润	4,260.67	-3,755.35	710.08

公司	主营业务	军工客户销售占比	项目	第3年	第2年	第1年
				金额	金额	金额
	生产、销售及服务的的高新技术企业，产品主要服务于当前高速发展的航空航天军工领域中的复杂、精密零部件的加工制造，在航空发动机关键零部件领域属于关键加工装备	50%	经营活动现金流量净额	-6,410.75	-5,766.68	-5,666.32
			差异金额	-10,671.42	-2,011.33	-6,376.40
国博电子	公司是目前国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路产品的领先企业，核心技术达到国内领先、国际先进水平。军用领域，公司是参与国防重点工程的重要单位，长期为陆、海、空、天等各型装备配套大量关键产品，确保了以有源相控阵 T/R 组件为代表的军用元器件的国产化自主保障	各期均超过 78%	净利润	30,819.02	36,691.53	25,198.97
			经营活动现金流量净额	-41,622.39	-36,698.18	-20,390.63
			差异金额	-72,441.41	-73,389.71	-45,589.60
华秦科技	公司主要从事特种功能材料，包括隐身材料、伪装材料及防护材料的研发、生产和销售，产品主要应用于我国重大国防武器装备如飞机、主战坦克、舰船、导弹等的隐身、重要地面军事目标的伪装和各类装备部件的表面防护	各期均超过 99%	净利润	15,481.81	-10,558.53	1,024.99
			经营活动现金流量净额	-4,736.03	-2,562.74	1,909.05
			差异金额	-20,217.84	7,995.79	884.06
博华科技	公司是一家专注于关键设备健康管理领域的高新技术企业，主要从事军工装备与工业设备监控系统、健康管理平台的研发、生产和销售，主要产品包括设备健康管理系统、设备工业互联网平台、设备监测控制系统等产品及服务，目前已经广泛应用于军工（船舶、航空、车辆）、石油化工、轨道交通（地铁扶梯、轨交机车）、电力、煤炭等多个行业	三年分别为 15.06%、25.77% 和 45.82%	净利润	6,866.16	2,911.03	787.97
			经营活动现金流量净额	-4,177.63	1,206.23	844.70
			差异金额	-11,043.79	-1,704.80	56.73

注：上海瀚讯 IPO 项目报告期为 2016-2018 年，广联航空 IPO 项目、科德数控 IPO 项目报告期为 2017-2019 年，国博电子 IPO 项目、华秦科技 IPO 项目报告期为 2018-2020 年。

（四）经营性应收应付项目的增减情况

现金流量调整表主要影响因素如下：

补充资料	2022 年 1-6 月	2021 年度
净利润	-2,232.21	6,866.16
信用减值准备	-175.93	711.86
递延所得税资产减少（增加以“—”号填列）	-750.96	-131.55
存货的减少（增加以“—”号填列）	-5,855.71	-1,514.64

补充资料	2022 年 1-6 月	2021 年度
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	3,569.41	-14,321.95
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	2,175.51	2,637.36
其他调整项	698.79	1,575.13
经营活动产生的现金流量净额	-2,571.10	-4,177.63

2021 年度和 2022 年 1-6 月公司经营活动产生的现金流量净额均为负数，主要系因为：

1、信用减值准备对经营活动产生的现金流量的影响

2021 年度公司业务规模扩大，销售收入增加，导致 2021 年末应收账款余额增加约 9,964.30 万元，2021 年度计提的信用减值损失增加；2022 年 1-6 月销售回款情况较好，2022 年 6 月末应收账款较 2021 年末减少约 3,281.73 万元，导致转回信用减值损失。

信用减值损失，仅影响净利润，但不影响经营活动现金流量净额。

2、递延所得税资产减少对经营活动产生的现金流量的影响

2021 年度由于可抵扣暂时性差异增加，导致递延所得税资产相应增加；2022 年 6 月末，随着减值准备金额减少，可抵扣暂时性差异减少，导致递延所得税资产减少，由于 2022 年上半年公司未盈利，形成金额约 5,150.11 万元的可抵扣亏损，导致确认递延所得税资产增加较多。

递延所得税资产的变动，仅影响净利润，但不影响经营活动现金流量净额。

3、存货的增加对经营活动产生的现金流量的影响

2021 年末，公司存货增加约 1,514.64 万元；2022 年 6 月末，公司存货增加约 5,855.71 万元。随着公司销量增加，公司为适应迅速增长的销售需求，扩大采购，存货余额逐年上升，尚未通过销售实现经营性活动现金流增加。

4、经营性应收项目的减少对经营活动产生的现金流量的影响

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
应收账款及合同资产的减少（增加以“－”号填列）	3,256.75	-10,804.85

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
预付款项的减少（增加以“－”号填列）	-552.24	-2,049.47
应收票据的减少（增加以“－”号填列）	763.49	-823.27
其他经营性应收项目减少（增加以“－”号填列）	101.41	-644.37
合计（增加以“－”号填列）	3,569.41	-14,321.95

2021 年度经营性应收项目金额增加，主要系公司 2021 年度收入大幅增加，但因客户内部付款审批流程复杂、审批期限较长、尚未完成审价结算等原因，导致应收账款及合同资产增加 9,964.30 万元。公司通过预付货款锁定供应商产能，以保障后续生产过程中的材料供给稳定，导致预付款项增加 2,049.47 万元。2021 年末尚未到期的应收票据，进一步导致经营性应收项目金额增加。经营性应收项目的增加，未能实现经营活动现金流量净额增加。

2022 年 1-6 月经营性应收项目金额减少，主要系公司 2022 年上半年销售回款情况良好，期末应收账款减少 3,281.73 万元，应收票据减少 763.49 万元。经营性应收项目的减少，实现经营活动现金流量净额增加。

5、经营性应付项目的增加对经营活动产生的现金流量的影响

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
应付账款增加数（减少以“－”号填列）	1,237.30	1,955.14
合同负债增加数（减少以“－”号填列）	2,684.89	-477.20
应交税费增加数（减少以“－”号填列）	-1,418.85	815.08
其他经营性应付项目增加数（减少以“－”号填列）	-327.83	344.34
合计（减少以“－”号填列）	2,175.51	2,637.36

2021 年度经营性应付项目金额增加，主要系随着公司业务规模的扩大，公司对资金进行综合筹划，控制货款的支付，导致应付账款增加 1,955.14 万元；同时由于 2021 年度销售收入的大幅增加，公司应交增值税和所得税均大幅增加，应交税费增加 815.08 万元。经营性应付项目的增加，实现经营活动现金流量净额增加。

2022 年 1-6 月经营性应付项目金额增加，主要系随着公司业务规模的扩大，公司对资金进行综合筹划，控制货款的支付，导致应付账款增加 1,237.30 万元；

2022 年 1-6 月公司与 A13 签订噪声监测系统交付合同，公司预收货款 2,560.24 万元，导致合同负债增加 2,684.89 万元；同时由于 2022 年 1-6 月公司完成验收的项目较少，相应增值税及所得税大幅下降，导致应交税费减少 1,418.85 万元。经营性应付项目的增加，实现经营活动现金流量净额增加。

（五）2021 年经营活动现金流量净额为负未对公司正常生产经营活动产生重大不利影响

首先，公司客户信用状况良好，应收账款的回收不存在重大不确定性。未来公司收入将持续快速增长，应收账款也将进一步增加，但下游客户主要为中国石油、中国石化、A 集团和 B 集团等央企集团，信用状况良好，目前与公司合作关系稳固，均有持续回款，并且公司也在加大回款的催收力度，预计经营活动资金压力将有所缓解。

其次，公司融资渠道较广，不存在融资受限问题。2021 年，公司通过多轮股权融资取得资金 2.24 亿元，截至 2022 年 6 月 30 日，公司持有货币资金 1.36 亿元，资金充沛，流动比率和速动比率有了显著改善。并且，公司有效期内的银行综合授信金额为 5,100 万元，而截至报告期末的银行借款仅 500 万元。因此，公司可支配现金充沛。

事实上，2021 年末公司流动比例和速动比例显著改善，具体如下：

项目	2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
流动比率	3.31	4.09	1.57	1.96
速动比率	2.41	3.47	1.14	1.41

综上，公司 2021 年经营活动产生的现金流量为负是公司日常经营发展过程中的正常现象，主要原因系公司业务快速发展，2021 年新开拓了金额较大的装备减振产品、集成电机驱动监控系统等新业务，产品定制化程度较高，需要预付货款锁定交期；21 年收入增长较快，且公司军工客户占比逐渐升高，军工客户回款周期相对较长，经营性应收项目尤其是应收账款的大幅增长，这在军工业务占比高并且业务处于成长期的公司较为常见。目前，公司主要客户信用状况良好，公司也在加大回款的催收力度，并且公司不存在融资受限问题。因此，2021 年

经营活动产生的现金流量为负不会对公司正常生产经营活动产生重大不利影响。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查：

1、访谈发行人管理层，了解发行人业务特点、客户特点以及行业特点，了解公司生产经营所需资金的来源及运用情况、公司资金结构及外部融资情况、应收账款回款情况，了解公司与货币资金相关的财务管理情况，并评估发行人生产经营的可持续性；

2、获取发行人报告期各期现金流量表的编制基础和编制过程，分析现金流调节表的经营性应收应付项目的增减与报表各科目是否合理勾稽，报告期各期经营活动产生的现金流量净额为负的原因，并评估其合理性；

3、查询发行人所处行业研究报告以及军工企业公开披露信息，了解发行人行业特征情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人 2021 年经营活动现金流量净额大额为负主要系公司军工业务的销售收入大幅增长，公司招聘了较多的新员工，支付给职工的现金增加；为了满足装备减振产品和集成电机驱动控制系统等新的军品业务，公司进行生产备货，导致购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加；公司军工客户占比逐渐升高而其回款周期相对较长，经营性应收项目尤其是应收账款的大幅增长，在军工业务占比高并且业务处于成长期的公司中较为常见。因此，发行人 2021 年经营活动现金流量净额大额为负主要系受公司业务特点、客户特点及行业情况综合影响所致，是公司日常经营发展过程中的正常现象；

2、发行人主要客户信用状况良好，同时也在加大回款的催收力度，并且公司不存在融资受限问题，2021 年经营活动产生的现金流量大额为负不会对发行人正常生产经营活动产生重大不利影响。

18、关于关联方体外控制的企业

申报材料显示：

发行人实际控制人高晖的姐姐及配偶、创始股东江志农的弟弟及其配偶控制或担任董监高的公司合计有 37 家，部分存在从事测试仪器销售业务等相关业务情形。

请发行人逐一说明高晖、江志农关联方所控制公司的主营业务、产品以及技术与发行人的异同，其上下游与发行人是否重叠，其供应商、客户与发行人的供应商、客户是否存在重叠，如存在，请说明报告期各期发行人、该公司向重叠供应商、客户的采购、销售情况，相关采购、销售价格是否公允。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，并说明对高晖、江志农关联方在报告期内所控制企业的核查方式，相关企业是否已完整核查；前述企业是否存在为发行人承担成本费用、利益输送情形，并说明核查依据、过程、结论。

回复：

【发行人说明】

一、请发行人逐一说明高晖、江志农关联方所控制公司的主营业务、产品以及技术与发行人的异同，其上下游与发行人是否重叠，其供应商、客户与发行人的供应商、客户是否存在重叠，如存在，请说明报告期各期发行人、该公司向重叠供应商、客户的采购、销售情况，相关采购、销售价格是否公允。

（一）高晖的关联方所控制的公司

截至本回复报告签署日，高晖姐姐高昱及其配偶金福信控制的公司的具体情况如下：

序号	关联方	简称	关联关系	股权结构	成立时间	注册资本	主营业务	产品以及技术情况	上下游情况
1	瑞泰凯博(北京)科技有限公司	瑞泰公司	高昱控制的企业	高昱持股 92.00%; 金福信持股 8.00%	2005-12-19	450 万元	仪器仪表的代理业务, 其中瑞泰公司主要覆盖华北市场, 威斯德姆主要负责海外业务, 山东易测主要覆盖山东地区客户	(1) 世界 500 强美国丹纳赫集团下的福禄克公司、泰克公司中国区的战略合作伙伴 (2) 业务涵盖测试仪器销售、计量校准、维修维护等服务, 代理的品牌包括泰克、福禄克、吉时利、德图等, 主要产品有示波器、信号发生器、万用表等实验测试工具, 产品用途为测量电路、电流数据 (3) 公司代理的均为各厂商的成熟货架产品, 自身不进行研发和生产	上游: 仪器仪表行业 下游: 电子产品类和电子工具零售类企业
2	威斯德姆技术有限公司	威斯德姆	金福信控制的企业	金福信持股 100%	2013-04-15	1 万港元			
3	山东易测仪器有限公司	山东易测	金福信控制的企业(金福信 2019 年 3 月入股并成为其控股股东)	金福信持股 46.00%; 牟伟波持股 34.00%; 于威持股 10.00%; 滕林持股 10.00%	2019-01-23	300 万元			
4	北京和信共创科技有限公司	和信共创	金福信控制的企业	金福信持股 60.00%; 刘国旗持股 40.00%	2010-07-12	500 万元	热成像产品业务	(1) 主要从事热成像业务, 是烟台艾睿光电科技有限公司北方区总代理, 自身不进行研发和生产 (2) 主要产品包括红外模组、红外热像仪整机	上游: 红外成像行业 下游: 研究所、高校
5	瑞泰新时代(北京)科技有限公司	瑞泰新时代	金福信控制的企业	金福信持股 57.14%; 王光明持股 38.10%; 北京智谷睿创信息咨询中心(有限合伙)持股 4.76%	2013-05-02	2,625 万元	图形识别产品业务	主要利用英伟达的图像处理芯片研发并销售图像识别硬件产品	上游: 图像处理芯片行业 下游: 互联网公司
6	和通顺达测试技术(北京)有限公司	和通顺达	金福信曾控制的企业, 已转让予无关联第三方	何中芳持股 65.00%; 于威持股 35.00%	2020-10-20	500 万元	金福信控制期间未实际开展业务		

1、业务、产品以及技术的差异情况

高昱和金福信所控制的企业从事的业务主要分三类，分别为：仪器仪表的代理业务、热成像产品业务、图形识别产品业务，具体情况如下：

（1）仪器仪表的代理业务

瑞泰公司、威斯德姆和山东易测自成立以来即从事测试仪器的代理业务，其中瑞泰公司主要覆盖华北市场，威斯德姆主要负责海外业务，山东易测原为瑞泰公司的山东办事处，后成为独立法人主体，覆盖山东地区客户。

瑞泰公司、威斯德姆、山东易测是世界 500 强美国丹纳赫集团下的福禄克公司、泰克公司中国区的战略合作伙伴，其业务涵盖测试仪器销售、计量校准、维修维护等服务，代理的品牌包括泰克、福禄克、吉时利、德图等，主要产品有示波器、信号发生器、万用表等实验测试工具，产品用途为测量电路、电流数据，如研究所和高校实验室中通过示波器测量电路数据，电脑维修人员用万用表测量电脑主板各点位的电压、电流等信息以寻找电脑存在的问题，采集的信息主要是电信号。

上述公司代理的均为各厂商的成熟货架产品，自身不进行研发和生产。主要



产品如下图所示：

博华科技的产品通过传感器采集设备运行中的状态数据，结合机理模型、业务模型、算法模型、预警和诊断模型等数字资产，实现对各类关键设备运行状态

的监测、诊断、评估、预测及管理。博华科技的产品采集的是设备的振动、噪声等物理量，石油化工等行业车间中的各种动设备、舰船和飞机中的发动机等装备都会产生振动、噪声等现象，就像人心脏跳动会产生“脉搏”跳动，公司的产品会实时监测设备振动、噪声等“脉搏”数据，通过相关数据的变化判断设备运转是否产生异常，是否需要进行维护。对于不同设备或应用场景，需要针对其特点进行定制化开发，包括数据采集、数据处理和数据分析判断等，均需要根据监测对象的类型及工作环境进行专业化开发。如对于不同种类的生物，虽然均会实时产生“脉搏”，但不同生物的“脉搏”信息却不尽相同，不同设备发生异常时所产生的特殊信号也各不相同，因此需要针对不同设备进行定制化开发，根据其信号特征采取不同的数据处理和判断标准。

（2）热成像产品业务

和信共创成立于 2010 年 7 月，2021 年 2 月金福信成为其控股股东，主要从事热成像业务，主要产品包括红外模组、红外热像仪整机等，与博华科技产品应用领域、技术基础、目标客户均不相同。

（3）图形识别产品

瑞泰新时代成立于 2013 年 5 月，主要从事嵌入式计算机产品研发，目前主要利用英伟达的图像处理芯片研发并销售图像识别硬件产品，与博华科技产品应用领域、技术基础、目标客户均不相同。

综上，发行人销售的产品为自主研发和生产的工业设备和军用装备健康管理产品，测量对象为振动和噪声，与高昱及金福信控制的企业业务模式不同，产品种类和技术基础也不同。

2、主要客户和供应商重合情况

博华科技上游为电子元器件行业，下游为军工企业和工业企业；而高晖关联方控制的企业上游为仪器仪表行业、红外成像行业和图像处理芯片行业，下游为电子产品类和电子工具零售类企业、研究所及高校、互联网公司，两者上下游不存在重叠。

博华科技主要客户为 A 集团、B 集团、中国石油、中国石化等大型央企集团

下属单位以及迅达（中国）电梯有限公司、通力电梯有限公司等大型电梯厂商，报告期内，公司向前十大客户销售的金额占各期营业收入的比例分别为 85.20%、85.12%、78.25%和 79.92%。瑞泰公司、山东易测、威斯德姆主要业务为电子仪器仪表的代理业务，客户较为分散，主要为网络销售平台和电子产品类公司、电子工具零售类企业等；和信共创客户主要为研究所、高校等；瑞泰新时代的客户主要为互联网公司，且客户较为分散。博华科技与上述高昱和金福信控制的企业目标客户群体不同，报告期内，博华科技前十大客户与高昱和金福信控制的企业前十大客户不存在重叠的情况。

在供应商方面，发行人报告期各期前十大原材料供应商与高昱和金福信控制的企业的前十大供应商不存在重叠情况，亦不存在前十大客户和供应商的交叉重叠情况。

公司的客户主要为央企集团下属单位或大型民营企业，公司与客户的产品价格通过招投标或协商的方式确认，公司对供应商的采购价格主要为双方自主协商确定，独立定价。公司主要客户和供应商不存在通过博华科技的关联方进行利益输送的情况，与博华科技的交易定价公允。

（二）江志农的关联方所控制的公司

截至本回复报告签署日，江志农的弟弟江治钢及配偶刘莉丽，以及江志农姐姐江艳控制的公司具体情况如下：

序号	关联方	关联关系	股权结构	成立时间	注册资本	主营业务	产品以及技术情况	上下游情况
1	上海新铭濠网络科技有限公司	江治钢控制的企业，已于 2022 年 8 月注销	丹东安盈国际贸易有限公司持股 80.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 20.00%	2021-09-01	1,000 万元	物流平台的运营，目前处于监管许可审批中，还未实际开展业务	物流平台由第三方搭建，公司负责运营，自身不进行研发和生产	上游：货主 下游：货车司机 匹配货主和货车司机
2	天津安运网络科技有限公司	江治钢控制的企业	丹东安盈国际贸易有限公司持股 70.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 30.00%	2021-09-02	1,000 万元			
3	湖北华盛物联科技有限公司	江治钢控制的企业	丹东安盈国际贸易有限公司持股 75.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 25.00%	2022-04-24	1,000 万元			
4	山西安盈智慧物联有限公司	江治钢曾控制的企业，已于 2022 年 1 月注销	丹东安盈国际贸易有限公司持股 76.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 24.00%	2021-08-09	1,000 万元			
5	丹东安盈国际贸易有限公司	江治钢控制的企业	江治钢持股 68.00%；江承煦持股 32.00%	2021-05-13	100 万元	啤酒国际贸易	从事啤酒的国际贸易，自身不进行研发和生产	上游：雪花啤酒厂 下游：国外厂家
6	丹东铭城国际贸易有限公司	江治钢控制的企业	江治钢持股 68.00%；刘莉丽持股 32.00%	2021-05-28	100 万元			
7	东港市传承糖酒有限公司	刘莉丽控制的企业	刘莉丽持股 60.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 40.00%	2012-08-03	50 万元	啤酒销售业务	从事啤酒的销售，自身不涉及研发和生产	上游：雪花啤酒厂 下游：啤酒商贩
8	东港市境泽商贸有限公司	刘莉丽控制的企业	刘莉丽持股 100.00%	2015-04-21	30 万元			
9	邹平坦诚商贸有限公司	江艳控制的企业	江艳持股 100.00%	2015-04-30	100 万元			

序号	关联方	关联关系	股权结构	成立时间	注册资本	主营业务	产品以及技术情况	上下游情况
10	凤城市鸿兴商贸有限公司	江冶钢控制的企业	丹东安盈国际贸易有限公司持股 80.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 20.00%	2021-09-02	200 万元			
11	东港市兴汇商贸有限公司	江冶钢控制的企业	丹东市安盈国际贸易有限公司持股 80.00%；丹东市铭城国际贸易有限公司持股 20.00%	2021-10-28	100 万元			
12	东港市荣汇商贸有限公司	江冶钢控制的企业	丹东安盈国际贸易有限公司持股 80.00%；丹东铭城国际贸易有限公司持股 20.00%	2021-10-28	100 万元			
13	丹东市泓泽商贸有限公司	江志农曾持股，且江冶钢曾控制的企业，已于 2021 年 8 月注销	江冶钢持股 51.67%；江志农持股 48.33%	2004-01-15	60 万元			
14	邹平惠群贸易有限公司	江冶钢曾控制的企业，已于 2021 年 6 月注销	江冶钢持股 80.00%；江艳持股 20.00%	2015-04-03	1,000 万元			
15	济南青银供应链管理有限公司	江冶钢曾控制的企业，已于 2020 年 11 月注销	江冶钢持股 95.00%；徐梦娜持股 5.00%	2017-03-21	100 万元			
16	济南惠群啤酒销售有限公司	江冶钢曾控制的企业，已于 2020 年 8 月注销	江冶钢持股 80.00%；江艳持股 20.00%	2013-07-03	100 万元			
17	烟台守和商贸有限公司	江冶钢曾控制的企业，已于 2020 年 1 月注销	邹平华飞物资有限公司持股 51.00%；刘莉丽持股 49.00%	2017-10-30	200 万元			

序号	关联方	关联关系	股权结构	成立时间	注册资本	主营业务	产品以及技术情况	上下游情况
18	烟台荣佰商贸有限公司	刘莉丽曾担任执行董事的企业，已于 2020 年 1 月注销	江承煦持股 51.00%；刘莉丽持股 25.00%；邹平华飞物资有限公司持股 24.00%	2017-10-30	500 万元			
19	栖霞市保成贸易有限公司	刘莉丽曾控制的企业，已于 2019 年 11 月注销	栖霞守和商贸有限公司持股 95.00%；刘莉丽持股 5.00%	2019-01-30	500 万元			
20	丹东顺润祥国际物流有限公司	江治钢控制的企业	邹平华飞雪花物流有限公司持股 40.00%；栖霞市荣富贸易有限公司持股 35.00%；青岛安盈物流有限公司持股 20.00%；凤城市金硕运输有限公司持股 5.00%	2021-11-29	5,000 万元	物流运输业务	从事货物的运输，自身不涉及研发和生产	上游：货主 下游：货物需求者
21	邹平华飞雪花物流有限公司	江治钢控制的企业	江治钢持股 100.00%	2009-08-04	500 万元			
22	成都华飞陆邦物流有限公司	江治钢曾控制的企业，已于 2021 年 11 月转让予无关联第三方	张红伟持股 90.00%；张永红持股 10.00%	2016-07-22	200 万元			
23	栖霞守和物流有限公司	江治钢曾控制的企业，已于 2021 年 12 月注销	邹平华飞雪花物流有限公司持股 38.82%；刘莉丽持股 31.18%；邹平华飞物资有限公司持股 30.00%	2017-11-22	850 万元			
24	丹东市承丰运输有限公司	江治钢曾控制的企业，已于 2019 年 7 月注销	江治钢持股 80.00%；刘莉丽持股 20.00%	2016-02-29	500 万元			
25	邹平华飞物资有限公司	江治钢控制的企业	江治刚持股 96.00%；江艳持股 4.00%	2015-02-12	500 万元	啤酒瓶回收业务	从事啤酒瓶回收业务，自身不涉及	上游：个人或商铺

序号	关联方	关联关系	股权结构	成立时间	注册资本	主营业务	产品以及技术情况	上下游情况
26	栖霞市荣富贸易有限公司	刘莉丽控制的企业	刘莉丽持股 50.96%；邹平华飞雪花物流有限公司持股 49.04%	2019-03-11	520 万元		研发和生产	下游：雪花啤酒厂
27	栖霞守和商贸有限公司	刘莉丽曾控制的企业，已于 2021 年 2 月注销	刘莉丽持股 50.96%；邹平华飞雪花物流有限公司持股 49.04%	2017-11-10	520 万元			
28	大连酒干倘卖无再生资源科技有限公司	江治钢控制的企业	丹东安盈国际贸易有限公司持股 90.00%；刘丁瑜持股 10.00%	2022-05-27	1,000 万元	回收废品	无产品，自身不进行研发和生产	上游：个人或商铺 下游：利废企业
29	邹平华飞劳务服务有限公司	江艳控制的企业	江艳持股 88.00%；江治刚持股 12.00%	2009-06-23	50 万元	劳务外包业务	从事劳务外包业务，自身不涉及研发和生产	上游：个人 下游：雪花啤酒厂
30	烟台市鑫鸿盛包装有限公司	江治钢控制的企业	丹东铭城国际贸易有限公司持股 100.00%	2021-12-06	100 万元			
31	栖霞顺浩装卸服务有限公司	江艳曾控制的企业，已于 2021 年 8 月注销	邹平华飞劳务服务有限公司持股 51.00%；刘莉丽持股 49.00%	2017-12-11	500 万元	装卸、搬运服务业务	从事装卸、搬运服务，自身不涉及研发和生产	上游：个人 下游：雪花啤酒厂
32	恒泽聚鑫玻璃商贸（大连）有限公司	江治刚曾控制的企业	大连酒干倘卖无再生资源科技有限公司持股 67%；徐美嘉持股 5%；林天昊持股 5%；王会丽持股 5%；郭建峰持股 5%；宫本建持股 3%；宫辰持股 3%；乔金平持股 2.5%；陈晨持股 2.5%；郭长停持股 2%	2022-7-26	1,000 万元	玻璃销售业务	从事玻璃销售，自身不涉及研发和生产	上游：玻璃厂 下游：玻璃商店

发行人销售的产品为自主研发和生产的工业设备和军用装备健康管理产品，上游为电子元器件行业，下游为军工企业和工业企业，而江志农的关联方所控制的企业主要从事物流平台的运营、啤酒的经销和国际贸易、物流运输等业务，上游为雪花啤酒厂、个人或商铺等，下游为啤酒商贩、雪花啤酒厂、利废企业等。发行人与江志农关联方控制的企业业务模式不同，产品种类和技术基础也不同，上下游亦不存在重叠。

博华科技与江志农关联方所控制的企业不存在客户和供应商重叠的情况。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查：

- 1、访谈高晖姐姐高昱及其配偶金福信，江志农弟弟江治钢及配偶刘莉丽、江志农姐姐江艳，了解其所控制公司的主营业务、产品以及技术、上下游情况；
- 2、实地走访高晖关联方控制的企业，了解其主营业务、产品以及技术、上下游情况，获取其工商底档文件及其少数股东出具的关于不存在利益输送的说明；
- 3、获得高晖关联方所控制企业的财务账簿，与博华科技报告期内的主要客户和供应商进行交叉比对；
- 4、将博华科技的客户和供应商清单发予江志农关联方确认是否与其控制的企业存在重叠；
- 5、获取高晖关联方银行流水，核查是否存在关联方替发行人承担成本费用以及向发行人输送利益情形；
- 6、对发行人报告期内的主要客户和供应商进行访谈，确认主要客户和供应商与高晖、江志农关联方控制的公司不存在交易、不存在承担成本费用、利益输送的情况，所访谈客户涉及的各期收入合计占比均超过 70%，所访谈供应商涉及的各期采购合计占比均超过 70%。

【核查结论】

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售的产品为自主研发和生产的工业设备和军用装备健康管理产品，测量对象为振动和噪声，与高晖、江志农的关联方控制的公司的企业业务模式不同，产品种类和技术基础也不同；

2、发行人上游为电子元器件行业，下游为军工企业和工业企业，与高晖、江志农的关联方控制的公司上下游不存在重叠；

3、报告期内，发行人前十大客户、原材料供应商与高晖的关联方控制的公司前十大客户、供应商不存在重叠或交叉重叠情况；发行人与股东江志农的关联方控制的公司的客户和供应商不存在重叠或交叉重叠情况；

4、高晖和江志农的关联方控制的公司不存在为博华科技承担成本费用、利益输送情形。

23、关于资金流水

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

（一）资金流水的核查范围、核查账户数量

保荐机构和申报会计师充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，根据《首发业务若干问题问答（2020年6月修订）》问题54的要求，对发行人、发行人子公司、实际控制人、持股5%以上的股东、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（以下简称“核查范围”）报告期内账户的资金流水进行了核查。具体核查的范围及核查账户数量情况如下：

序号	公司名称	账户数量
1	发行人及其子公司	24
2	实际控制人及其配偶	13
3	发行人主要关联方	27
4	持股5%以上的股东	13
5	董事、监事、高级管理人员	65
6	关键岗位人员	36

（二）取得资金流水的方法、核查完整性

1、发行人及其子公司

对于核查范围内的法人主体，根据从中国人民银行获取的《已开立银行结算账户清单》，保荐机构和申报会计师实地前往《已开立银行结算账户清单》中所列示的报告内存续及注销的银行获取账户交易流水。打印后的流水由银行对公柜台经办人员亲自递交给保荐机构和申报会计师。

通过与银行函证中确认的发行人报告期各期末的相关银行账户（包括零余额账户）以及各报告期注销的银行账户情况比对，复核相关银行账户的完整性。通过将银行对账单和日记账核对，比对银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性。

2、自然人主体

对于核查范围内的自然人主体，保荐机构及申报会计师取得相关人员关于个人账户信息完整性的说明函，通过“云闪付”APP查询其个人账户情况，并陪同核查范围内人员现场打印获取报告期内借记卡银行流水，个别人员的部分借记卡银行流水通过网银申请，由银行直接将银行流水明细发送至中介机构人员邮箱。

（三）核查金额重要性水平

1、发行人及其子公司

报告期内，保荐机构和申报会计师对于核查范围内的法人主体，综合考虑财务报表审计重要性水平、经营模式以及内部控制的有效性等因素，确定其流水核查的重要性水平。具体情况如下：

序号	主体	关系	账户主要用途	大额资金核查标准
1	博华信智	发行人	公司日常生产经营	≥40 万元
2	博华瑞盈	子公司	公司日常生产经营	≥0.5 万元
3	博华安创	子公司	公司日常生产经营	≥40 万元
4	顺义分公司	分公司	公司日常生产经营	≥40 万元
5	武汉分公司	分公司	公司日常生产经营	≥2 万元
6	西安分公司	分公司	公司日常生产经营	≥5 万元
7	无锡分公司	分公司	公司日常生产经营	≥20 万元

2、自然人主体

报告期内，保荐机构和申报会计师对于核查范围内的自然人主体，确定其流水核查的重要性水平为单笔 5 万元。

（四）核查程序

1、访谈发行人管理层，了解公司与资金管理相关的内部控制制度，关注资金管理职责与权限的设置、资金业务基本管理流程等内部控制设计情况；针对识别的资金管理相关的关键内部控制点执行有效性控制测试，评价公司内部控制的运行有效性，是否存在内部控制重大缺陷。

2、获取发行人及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性。

3、执行函证程序，对发行人及其合并范围内子公司全部银行账户进行函证（包括报告期内销户的账户以及零余额账户），核实是否存在冻结、或其他使用限制、借款、销户、购买理财情况等。

4、获得并查看公司及其合并范围内子公司报告期内所有银行账户对账单，

以单笔交易金额大于重要性水平为核查标准线进行双向核查，核实公司大额资金往来的真实性、准确性及完整性；重点关注销售收款的交易对手方是否均为客户，采购付款的交易对手方是否均为供应商；重点核查是否存在交易对手方为个人的大额资金流水并进一步追查原因；重点关注相关关联方在报告期内是否与发行人及子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形。

5、陪同实际控制人及其配偶、持股 5%以上的自然人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方通过“云闪付”APP 查询个人账户并取得对应账户的银行流水，以确认账户信息以及资金流水的完整性。

6、对实际控制人及其配偶、持股 5%以上的自然人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方等自然人名下银行互转记录进行交叉核对，复核流水完整性。

7、获取核查范围内自然人提供的完整提供银行账户和银行流水的承诺函。

8、查阅报告期内实际控制人及其配偶、持股 5%以上的自然人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方的资金流水，了解达到核查标准资金流水的背景，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替发行人承担成本费用的情况。

9、根据实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水中达到核查标准的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、关键人员进行核对，查看实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与客户、供应商及主要相关人员是否存在异常的大额频繁资金往来。

（五）异常标准及确定程序

1、发行人及子公司是否存在银行账户不受发行人及子公司控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在个人卡的情形；

2、发行人及子公司大额资金收支是否存在与经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的异常情形；

3、发行人及子公司与实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在除分红、领薪等合理原因之外的异常大额资金往来；

4、发行人及子公司、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方等是否存在无合理解释的大额往来或频繁取现的情形；

5、发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方与发行人主要关联方、客户、供应商是否存在异常大额频繁资金往来，是否存在主要关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，保荐机构及申报会计师逐笔进行核查，核查资金流水的发生背景原因及其合理性、相关账户的实际归属以及真实的资金来源。

（六）受限情况及替代措施

1、独立董事、外部董事未提供部分银行账户资金流水

发行人独立董事匡青松、余小游、李峰，外部董事王迎因任职时间较短且不参与公司的日常经营，基于个人隐私考虑，其部分银行账户资金流水未向中介机构提供。

保荐机构和申报会计师执行了如下替代程序：

（1）结合对发行人报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注上述外部董事和独立董事在报告期内与发行人是否存在大额异常资金往来；

（2）结合对发行人控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行资金流水的核查，关注其是否与上述外部董事和独立董事在报告期内存在大额异常资金往来。

二、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；

若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人、发行人子公司、实际控制人、持股 5%以上的股东、实际控制人控制的其他企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行账户流水进行核查，综合考虑财务报表审计重要性水平、经营模式以及内部控制的有效性等因素，确定其流水核查的重要性水平，并对超过重要性水平的资金流水执行资金流水核查程序。

2、获得了前述核查范围的银行流水明细，在复核银行流水完整性后，对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查。

3、获取了发行人报告期内股东名册、关联方清单、员工花名册、客户和供应商清单以及客户和供应商的实际控制人、主要股东、法定代表人等主要人员名单，并对核查范围内资金流水与上述相关方进行比对，查看个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人是否存在异常的大额频繁的资金往来。

（二）发现的异常情形及其原因

1、大额取现

报告期内，前述银行流水核查范围内的大额取现情况如下：

单位：万元

序号	姓名	职务	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	用途
1	高晖	实际控制人、董事长、总经理	-	-	-	10.00	个人消费、家庭开支使用
2	刘锦南	董事、副总经理、销售总监	-	-	-	56.50	给予家人、亲属的生活赡养费用，以及部分向亲属的借款
3	赵大力	董事、副总经理	-	13.00	-	-	用于购置车辆
4	刘姝含	董事会秘书	-	7.20	-	15.00	其中 15 万元系替员工取现，剩余 7.2 万元为个人消费、家庭开支使用
5	罗奇	核心人员	-	60.00	-	-	2021 年 3 月罗奇向员工持股平台睿创广益支

序号	姓名	职务	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	用途
							付份额认购款 150 万元，由于金额较大故向亲属、朋友借入部分款项，后陆续取现归还

报告期内，公司实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员中个别人员存在少量大额取现交易的情况，主要为取现用于个人消费、家庭开支备用、给予家人和亲属的生活赡养费用、归还借款等，均具有合理性用途。中介机构已通过对相关人员进行访谈确认等方式对上述大额取现交易进行了逐一核查，不存在异常情形。

2、大额收支

(1) 高晖

报告期内，高晖银行账户中的大额收支情况如下：

交易对方	收支	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	交易背景
发行人	收入	-	631.43	46.80	268.00	资金拆借、股权转让
	支出	-	360.00	230.00	160.00	
北京森蝶文化传媒有限责任公司	收入	766.65	-	-	-	股权转让
李立	收入	-	-	-	375.61	高晖代为归还备用金
	支出	-	-	-	283.17	高晖代为归还备用金
王晖	收入	-	-	5.00	15.00	-
	支出	-	29.00	-	241.11	高晖代为归还备用金
员工代转账、资金拆借	收入	-	-	-	20.50	代收款
	支出	-	-	-	355.00	代转账、资金拆借
闫贺	支出	75.00	-	-	-	收回离职员工份额
李代兴	支出	32.22	-	-	-	收回离职员工份额
马波等 7 名离职员工	支出	-	72.94	5.00	-	收回离职员工份额
与其他自然人的资金拆借	收入	-	-	-	166.70	资金拆借
	支出	-	-	-	106.00	

注：收入与支出系指高晖账户流转情况，收入即为高晖收到其他方转入的资金

1) 与发行人间的资金周转

报告期内，高晖与发行人的资金周转主要由资金拆借和股权转让两部分构成。

①资金拆借

报告期内，公司经营规模快速扩大，资金需求不断上升，但公司融资渠道有限，故向高晖拆入资金，其中 2019 年拆入资金 160.00 万元、2020 年拆入 230.00 万元，公司已按照银行同期贷款利率计提利息。自 2020 年 7 月起，公司已不再向高晖新增拆入资金。截至 2021 年末，公司已向高晖归还全部借款本金及利息。

②股权转让

2021 年，公司向高晖转让了 2 项其他权益工具投资，具体情况如下：

单位：万元

转让方	受让方	转让标的	转让价格	定价依据	转让日期
博华科技	高晖	北京华图宏阳教育文化发展股份有限公司 0.035%的股权	310.00	评估价	2021 年 6 月
博华瑞盈	高晖	成都集致生活科技有限公司 1.2009%的股权	50.00	评估价	2021 年 5 月
合计			360.00	-	-

2021 年，高晖向发行人转入 360 万元，主要系购买上述股权投资。主要系公司对业务进行梳理，决定剥离与主营业务不相关的投资，以专注开展主营业务。本次股权转让金额较小，定价为评估价格，价格公允。

2) 北京森蝶文化传媒有限公司

2021 年 3 月，高晖向北京森蝶文化传媒有限公司转让所持有的九合产融集团股份有限公司 0.50%的股权，因此收到对方支付的 750 万元对价。

3) 李立

2018 年，公司存在部分员工以备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金情形。2019 年初，公司向高晖归还相关资金，高晖委托时任出纳李立办理相关事宜，李立从公司取款后将相关资金转入高晖账户。2019 年中，高晖继续代为偿还前述备用金，并委托李立办理，因此将相关资金转入李立账户。

4) 王晖

①代借取备用金

2019 年 1 月，高晖因工作差旅需求向公司借取备用金 15 万元，委托员工

王晖代为办理，王晖办理完成后将相关资金转至高晖账户。2019年6月，高晖将15万元款项转回至王晖账户，并委托王晖归还前述备用金。

②代购商品

2019年2月，高晖委托王晖前往北京市菜市口百货购买商品，因此向王晖支付8.91万元商品价款。

③代偿还备用金

2019年7月，高晖继续偿还员工为提前支取而借出的备用金，并委托王晖办理相关事项，因此高晖将相关资金转入王晖账户。

④代报销

2020年5月，随着新冠疫情在北京的爆发，防疫物资供应紧缺。高晖当时通过个人关系替公司购得一批口罩、消毒水等防疫物资，物资交给公司后，委托王晖代为办理相关报销事宜。报销款发放后，王晖将5万元报销款转至高晖账户。

⑤代缴宁波容创恒汇份额转让税金

2021年4月，马波等人将其持有的出资份额转让予高晖，高晖委托王晖办理相关税费缴纳事宜，因此向王晖转账29万元。王晖于2个工作日内将前述资金缴纳予财税库。

5) 与员工间的代转账、资金拆借

2018年8月，因公司经营资金紧张，高晖决定向公司提供借款，但由于当时高晖自身资金周转紧张，因此向员工借入资金300万元。2019年1月，高晖归还相关借款，并支付利息，合计315万元。

除上述借款外，由于高晖日常工作繁忙，曾委托公司员工代收代付借款、亲属转账等。

6) 与闫贺间的资金往来

闫贺系公司持股平台睿创恒汇之普通合伙人，根据约定需收回部分离职员工的持股份额。2021年12月，李艳妮因离职将其所持睿创恒汇份额转让给闫贺，

因此高晖将对应的股份转让款 75.00 万元转至闫贺账户。

7) 与李代兴间的资金往来

李代兴系公司持股平台睿创广益之普通合伙人，根据约定需收回部分离职员工的持股份额。2022 年 6 月，史立春因离职将其所持睿创恒汇份额转让给李代兴，因此高晖将对应的股份转让款 32.22 万元转至李代兴账户。

8) 收回离职员工份额

报告期内，持有公司持股平台合伙份额的马波等 7 名公司员工于公司离职，根据约定，高晖需将相关股权收回，为此支付股权转让款 77.94 万元。

9) 与自然人的资金拆借

因高晖个别朋友曾存在资金需求向其借款，相关资金往来为高晖对其的借款及对方还款，目前相关款项均已还清，通过对借款人的访谈确认，均与高晖不存在纠纷，与博华科技的客户和供应商及其他关联方不存在资金往来，不存在为博华科技代垫费用的情形。

(2) 其他人员

报告期内，其他人员的主要银行流水收付情况如下：

单位：万元

职务	资金往来原因	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
		收入	支出	收入	支出	收入	支出	收入	支出
董监高、 核心技术 人员	亲属日常往来	27.23	93.75	431.50	410.77	106.15	58.15	148.82	97.60
	朋友资金拆借	167.42	135.00	87.95	59.17	7.00	12.00	5.20	12.00
	买卖物品	-	-	65.25	-	-	-	-	5.00
	商业贷款	18.00	12.00	5.00	-	-	-	-	-

报告期内，公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员中个别人员存在少量大额收支的情况，主要为工资薪酬、亲朋好友间的往来等。中介机构已通过对相关人员进行访谈确认等方式对上述大额收支情况进行了逐一核查，相关资金流水具有合理背景，不存在异常情形。

(三) 核查结论

1、发行人及其子公司资金流水核查情况

发行人及其子公司的大额资金往来主要为货款、银行借款及还款、银行承兑汇票收取与背书、职工薪酬发放、水电费缴纳、银行理财申购及赎回、政府补助收款、税款缴纳、股东投资款等，与相关法人主体的生产经营活动相匹配，不存在无业务背景的异常资金往来。

经核查，发行人及其子公司不存在大额取现且无合理解释的情形；同一账户或不同账户之间，不存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的情形。报告期内前述法人主体的大额取现、大额收付的款项用途具备合理性，不存在异常情形。

2、自然人资金流水核查情况

2019 年，公司部分员工存在以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的事项。保荐机构已对相关银行流水进行核查，确认前述资金已全额归还并计入相应的成本费用。具体情况详见本回复报告“14、关于销售奖金”之“三、说明 2018 年、2019 年销售人员以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的发生金额及原因，后续整改情况；报告期内是否存在由实际控制人直接向销售人员支付奖金情况。

经核查，除上述事项外，核查范围内的自然人主体资金往来和取现主要为日常家庭开支备用款、家庭内部互转等偶发性情形，不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工、其他关联自然人或法人的大额频繁资金往来的情形。不存在个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来情况。

综上所述，除 2019 年部分员工存在以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的事项外，报告期内，发行人不存在无合理解释的大额取现、大额收付情形，不存在个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

（一）发行人不存在资金闭环回流的情况

保荐机构和申报会计师对达到重要性水平的法人和自然人资金流水进行了核查。根据银行流水中显示的交易对方名称与发行人报告期内主要客户、供应商、发行人员工等进行了交叉核对。逐笔检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为发行人真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为发行人真实供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人，检查交易性质是否具备合理性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流的情况。

（二）发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形

申报会计师查阅了发行人、发行人子公司、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方等法人或自然人达到重要性水平的资金流水情况，针对大额收付检查交易对方是否为客户及其实际控制人或供应商及其实际控制人。关注发行人及其子公司与实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关重要人员是否存在异常往来。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（三）发行人不存在股份代持的情形

申报会计师核查了报告期内发行人、发行人子公司、实际控制人、持股 5%以上的股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、主要关联方达到重要性水平的资金流水，核查其出资及获得现金分红情况，取得了相关人员附带确认不存在股份代持情形的调查表；获取公司股东历年的增资入股资料，包括增资协

议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查公司报告期内是否存在股份代持情形。

经核查，发行人现有股权结构中不存在代持情形，不存在委托持股、信托持股等情形，不存在股权权属不清的风险。

（四）实际控制人不存在大额未偿债务

申报会计师核查了实际控制人的资金流水，查阅大额资金流水支出情况，获取了实际控制人的征信报告，并对实际控制人进行了访谈。经核查，实际控制人不存在大额未偿债务的情形。

（五）发行人内部控制健全有效、财务报表不存在重大错报风险

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》规定，同时结合公司实际情况，发行人制定了相应的内部控制制度，申报会计师在对内部控制风险进行评估和对相关控制设计和运行的有效性进行测试的基础上，出具了《内部控制鉴证报告》（天职业字[2022]37296号），认为发行人已按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年6月30日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

【核查程序】

申报会计师执行的核查程序已在本题的前文回复中进行说明，具体情况如下：

1、对发行人资金流水的核查程序见本回复之“23、关于资金流水”之“一、（四）核查程序”。

2、对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序见本回复之“23、关于资金流水”之“三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等

情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见”。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、申报会计师已对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水进行核查，核查程序充分，符合相关法规要求。

2、2019年，发行人部分员工存在以借取备用金方式提前支取奖金，并由实际控制人代垫偿还备用金的事项，前述资金已全额归还并计入相应的成本费用，除前述事项外，报告期内，发行人不存在无合理解释的大额取现、大额收付情形，不存在个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

3、发行人不存在资金闭环回流，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用，不存在股份代持，实际控制人不存在大额未偿债务，已执行充分的核查程序，并取得的核查证据。发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

[以下无正文]

[此页无正文]



二〇二二年九月二十九日

中国注册会计师：



中国注册会计师：



中国注册会计师：

