

问询倒逼谨慎会计处理

# 恒安嘉新称属于特殊会计判断事项导致调整

□本报记者 杨洁

全面细致、抽丝剥茧地力图“问出一个真公司”，在上交所四轮问询之下，恒安嘉新对2018年末签订的四个重大合同共计1.37亿元的收入确认问题做出更为谨慎的会计处理。调整后，恒安嘉新近三年累计归母净利润为3968.35万元，而调整前达1.78亿元。

恒安嘉新表示，本次调整属于特殊会计判断事项导致的调整，不构成发行人在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形。调整后，公司预计市值不低于10亿元，最近一年营业收入4.88亿元，2018年度扣非归母净利润905.82万元，仍然符合科创板上市标准一。

资深投行人士王骥跃认为，恒安嘉新“涉及会计差错，或滥用会计政策，起码不谨慎。”浙江裕丰律师事务所厉健律师表示，公司在问询后修改了申请文件。“这是‘带病申报’被及时发现。如果上交所认为情节轻微，公司可按更正后的申报资料继续闯关。如果认为违规情节严重，可能对其给予监管措施或纪律处分。”

7月11日，恒安嘉新将接受科创板上市委审议。

## 调整财务数据

恒安嘉新是通信网络安全领域的领军企业之一，专注于网络空间安全综合治理领域，主营业务是向电信运营商、安全主管部门等政企客户提供基于互联网和通信网的网络信息安全综合解决方案及服务。

此次申报科创板上市，恒安嘉新已经接受四轮问询，股权代持、运营商依赖、与启明星辰关系、重大合同收入确认等问题受到重点关注。

尤其是重大合同收入确认方面，在上交所层层递进的追问之下，公司最终召开董事会及股东大会，按照谨慎性原则修改了四个重大合同的收入会计处理。调整后，相比于首次披露的财务数据，公司2018年营业收入调减1.37亿元，归母净利润调减7827.17万元，调减幅度占调整前2018年净利润的80.99%；扣非后归母净利润调减7827.17万元，仅905.82万元，比2017年扣非净利润下滑72%，调减幅度占调整前2018年扣非净利润的89.63%。

调整前，恒安嘉新2016年—2018年营收规模分别为4.30亿元、5.06亿元、6.25亿元，归母净利润分别为3916.05万元、4185.64万元、9664.35万元；扣非后归母净利润分别为3342.23万元、3260.65万元、8732.99万元。

调整后，恒安嘉新2016年—2018年营收规模分别为4.30亿元、5.06亿元、4.88亿元，归母净利润分别为-2054.47万元、4185.64万元、1837.18万元；扣非后净利润分别为3342.23万元、3260.65万元、905.82万元。

调整前，恒安嘉新按照与客户签署合同初验报告作为收入确认关键依据，因此将2018年12月28日、2018年12月29日与中国联通和中国电信签署的4个合同均于2018年12月签署验收报告并确认收入，总金额约为1.37亿元，占2018年营业收入约为22%。

上交所要求公司说明，上述合同签署后较快履行完毕的具体原因并说明收入确认及回款情况。公司解释称，合同项目均为扩容项目，实施周期较短。而运营商内部合同签订和审批流程环节多、周期长。

在二次问询中，上交所要求披露收入确认的具体时点（签署初验报告/签署

终验报告），是否存在提前或延后确认收入调节利润的情形。公司解释称，相关项目于2018年9月开工，2018年12月完工并通过初验。公司针对各业务类型的收入确认符合《企业会计准则》的规定，不存在提前或延后确认收入调节利润的情形。

三次问询时，上交所指出，公司2018年12月28日、29日签订、当年签署验收报告并确认收入的4个项目基本尚未回款，与回复材料所述解决方案和技术开发业务主要合同条款之价格及款项相关内容（解决方案业务通常在完成初验后约定的累计支付比例合计占合同总额的70%-100%，技术开发业务通常在完成初验后约定的累计支付比例合计占合同总额的80%）不一致。

公司对此解释称，主要系客户为电信运营商，处于相对强势地位。公司已经履行相关合同义务，但客户并未严格按照合同来执行。同时，客户付款的审批流程涉及众多的部门和人员，审批流程较长，导致实际付款时间较晚；没有开发票则是因为在未得到客户同意之前提前开具发票，会导致客户拒收，从而导致发票作废。公司称，解决方案业务和技术开发业务在初验完成后确认收入是合理的，经验法不符合公司的实际情况、不能反映公司真实的财务状况和经营成果。

不过，第四轮问询时公司终于“松口”，决定对公司2018年12月28日-29日签订、2018年当年签署验收报告、但2018年底均未回款、且未开具发票，实际回款情况与合同约定存在较大差异且金额影响较大的四个项目合同的收入确认时点进行调整。上述4个合同对应的收入将在满足合同约定，且主要经济利益已经流入公司的情况下予以确认收入。

大幅调整利润，公司内控制度是否健全有效。恒安嘉新表示，本次调整属于特殊会计判断事项导致的调整事项，使得会计处理更加审慎，有利于财务报告使用者了解公司的业务和经营情况，符合企业会计准则的规定；针对部分项目需要在签订合同之前发货或进场实施的情形，公司进一步加强了相关内控制度建设，可以有效保证财务报告等相关信息的可靠性。

公司7月2日披露的招股说明书（上会稿）显示，公司承建的中国电信2018年度恶意程序项目（合同金额7341.96万元）、中国联通2018年度僵尸木蠕虫项目（合同金额5569.48万元）和中国电信2018年度僵尸木蠕虫项目（合同金额2948.32万元），截至2018年末尚未确认收入。截至2019年6月末，前述项目的主要经济利益已流入公司，于2019年第二季度确认收入。

经初步测算，恒安嘉新预计2019年1-6月实现营业收入3.9亿元至4.1亿元，同比增长39.64%至46.80%；预计实现归母净利润8600万元至9400万元，同比增长523.27%-581.25%；预计实现扣非归母净利润8536.45万元，同比增长573.88%至637.03%。

三大运营商是恒安嘉新的重要客户。2016年-2018年，公司与中国联通的交易金额分别为1.55亿元、1.82亿元及1.44亿元，占当期营业收入比重分别为36.04%、35.85%及29.49%，占比逐年下降；与中国电信的交易金额分别为5209.03万元、8015.34万元及1.01亿元，占当期营业收入比重分别为12.11%、15.83%及20.63%，呈现增长态势；与中国移动的交易金额分别为4431.35万元、3586.60万元及5318.42万元，占当期营业收入比重分别为10.30%、7.08%及10.89%，保持相对稳定。

报告期内，公司对三大电信运营商（合并口径）的收入占比分别为58.45%、58.76%及61.01%，相对较高。恒安嘉新表示，主要由公司业务特点所决定。公司主营业务是向电信运营商、安全主管部门等政企客户提供基于互

## 市场快速增长

根据中国信息通信研究院统计测算，2018年我国网络安全产业规模达到545.49亿元，较2017年的439.2亿元上升24.20%。公司表示，国内信息安全厂商众多，主营业务涵盖信息安全的物理安全、网络安全、系统安全、应用安全、数据安全等多个细分领域，各安全厂商主要围绕细分领域开展生产经营活动。随着“云大物移智”和产业互联网等新技术和新场景的出现，部分头部安全厂商在继续巩固现有业务及细分市场份额优势的同时，可能跨原有信息安全细分领域的边界，与其他安全厂商展开新一轮竞争，导致信息安全市场竞争加剧。

公司介绍，行业内主要企业为任子行、绿盟科技、美亚柏科、华为（部分产品）、天融信、永鼎致远、博瑞得、微智信业、武汉绿网，与公司业务具备可比性。

2016年-2018年，公司研发费用占营业收入比例分别为17.77%、22.48%、26.13%，已取得6项发明专利（含1项美国专利），拥有计算机软件著作权58项，正在申请中的专利40项。

对于公司专利数量较少的问题，公司表示，主要因

联网和通信网的网络信息安全综合解决方案及服务，下游客户有资格从事基础电信业务运营的公司主要为三大电信运营商，导致公司对三大电信运营商（合并口径）收入占比较高，对其存在一定程度的依赖。

不过，恒安嘉新指出，尽管公司对三大电信运营商销售占比（合并口径）较高，但公司业务并非仅依赖于电信运营商集团公司或其少数分公司。除少量集团统招项目外，电信运营商集团及其省分公司根据自身业务需求独立决策开展采购业务，按照运营商集团的采购制度在运营商采购平台上独立发布采购信息，各自采购业务保持相对独立。

同时，三大运营商是恒安嘉新的重要股东。中国移动通过中移创新及中网投间接持有公司322.58万股股份，占公司发行前总股本的4.14%；中国联通通过联通创新及中网投间接持有公司284.29万股股份，占公司发行前总股本的3.65%。谦益投资为联通创新的员工跟投平台，直接持有公司14.45万股股份，占公司发行前总股本0.19%；中国电信通过中网投间接持有公司9.67万股股份，占公司发行前总股本0.12%。

针对客户集中的风险，恒安嘉新表示，公司与三大电信运营商的黏性较高。电信运营商因涉及关键信息基础设施安全，其对产品的保密性和稳定性要求较高，一般不会频繁更换安全厂商；同时，考虑到技术路径的一致性和系统测试的沉没成本，若后续有进一步扩容需求，通常倾向于继续向原安全产品提供商购买所需产品和服务。

在业务发展前期，公司侧重于各项核心技术的开发和不断优化，对专利保护作用的重视程度存在一定不足。随着持续发展，公司将不断强化对专利的重视程度，持续增加对专利申请的投入，积极构建并不断完善自身专利体系。

公司核心技术包括互联网和通信网一体化的海量数据实时处理技术、具有深度学习能力的智能安全引擎技术、“云-网-边-端”综合管控技术等，覆盖数据采集、安全监测、安全分析、安全处置、追踪溯源等基础安全能力，并以此为基础构建具备完整性、兼容性、可扩展和全流程的综合安全治理体系，有效适配通信网和互联网场景，在行业内具有竞争优势。根据国家信息安全漏洞共享平台对23家成员单位2018年工作情况的统计，公司在全流程漏洞感知方面名列前茅，并在漏洞收集量位居前列。

此次公司拟募集8亿元资金，投向面向5G的网络安全态势感知平台项目、面向工业互联网及物联网的安全综合治理平台项目、网络空间安全产业基地项目等。

**天奈科技  
纳米级碳材料领先者**

□本报记者 崔小粟

经历三轮问询及回复之后，天奈科技在科创板首发上市申请将于7月15日接受审议。公司此次拟募集资金8.7亿元，民生证券为其保荐机构。

## 行业高增长

天奈科技成立于2011年，主要从事纳米级碳材料及相关产品研发、生产及销售，主要产品包括碳纳米管粉体、碳纳米管导电浆料、石墨烯复合导电浆料、碳纳米管导电母粒等。

碳纳米管作为一种新型碳纳米材料，目前主要作为新型导电剂应用于锂电池领域。公司作为全球最早通过导电浆料将碳纳米管导入锂电池的企业之一，自成立之日起就致力于碳纳米管大规模量产及下游市场的开拓应用，积累了大量的生产经验和客户资源。据高工产研锂电研究所（GGII）统计数据，最近两年公司碳纳米管导电浆料产品销售额及出货量均稳居行业首位。当前，公司拥有碳纳米管粉体产能750吨/年，碳纳米管导电浆料产能11000吨/年。

招股说明书显示，公司主要客户包括比亚迪、ATL（新能源科技）、CATL（宁德时代）、天津力神、孚能科技、欣旺达等锂电池企业。在导电塑料领域，公司和SABIC、Total、Clariant和Polyone等知名国际化企业开展合作，碳纳米管导电母粒产品得到部分客户认证。2018年，公司前五大客户销售占比达到57.46%。其中，第一大客户比亚迪占比达到34.71%。

受动力电池市场快速增长带动，全球动力电池用碳纳米管导电浆料市场维持高增长。根据高工产研锂电研究所数据，2018年全球动力电池用碳纳米管导电浆料市场需求量为3.44万吨，产值达8.3亿元，碳纳米管导电浆料在动力电池领域渗透率为31.8%；预计到2023年碳纳米管导电浆料渗透率将达到82.2%，碳纳米管导电浆料需求量将达到19.06万吨，产值将达到47.9亿元。未来五年需求量复合年均增速为40.8%，产值复合年均增速为40.3%。

目前，公司国内主要竞争对手包括深圳三顺纳米和青岛昊鑫。三顺纳米主要产品为碳纳米管导电剂，应用于锂离子电池领域；青岛昊鑫主要产品包括石墨烯导电剂和碳纳米管导电剂，两者与公司业务高度相似。其中，三顺纳米和青岛昊鑫在国内碳纳米管导电浆料市场份额分别位列第二位和第三位。

招股说明书显示，公司拟募集资金8.7亿元，投向“年产3000吨碳纳米管与8000吨导电浆料及年收集450吨副产物氢项目”、“石墨烯、碳纳米管与副产物氢及相关复合产品生产项目”和“碳纳米材料研发中心建设项目建设项目”，投资总额为10.3亿元。项目达产后，公司将新增碳纳米管产能6000吨/年，导电浆料18000吨/年，碳纳米管导电母粒产能2000吨/年，石墨烯产能300吨/年；预计每年增加销售收入为17.64亿元，每年增加税后净利润总额2.15亿元。

## 客户集中度高

根据招股书，公司2016年-2018年度营业收入分别为1.34亿元、3.08亿元、3.28亿元。2019年1-3月，实现营业收入9589.31万元，同比增长80.46%，归属于母股东的净利润为2540.85万元，同比增长288.56%。

公司预计2019年1-6月实现营业收入1.6亿-1.9亿元，同比增长30.68%-55.18%；归属于母公司所有者的净利润为0.33亿-0.45亿元，同比增长52.13%-107.45%。

值得关注的是，报告期内，天奈科技业绩波动较大。2016年、2017年和2018年，公司净利润分别为975.12万元、-1479.97万元、6745.31万元；扣除非经常性损益后的净利润为521.17万元、1008.88万元和6486.70万元。保荐机构对此表示，2017年，公司扣除非经常性损益后的净利润为6486.70万元，2018年公司营业收入比2017年上涨64.28%，2017年公司营业收入比2016年上涨49.03%。

报告期内，天奈科技客户集中度相对较高。2016年至2018年，公司前五大客户销售金额占当期公司营业收入的比例分别为69.84%、71.08%和57.46%。公司表示，产品目前主要应用于锂电池领域，公司客户相对集中与下游行业集中度较高有关。若未来公司主要客户经营情况不利，降低对本公司产品的采购，将对公司经营产生不利影响。



视觉中国图片

## 安博通 领先的网络安全产品与服务提供商

□本报记者 刘杨

历经四轮问询，安博通将于7月11日参与科创板上市委第14次审议会议。作为国内领先的网络安全服务提供商，安博通为业界众多知名企业的网络安全产品提供操作系统、分析引擎、关键算法、特征库升级等软件支撑及技术服务，华为、新华三、卫士通、启明星辰、太极股份等均是公司服务的重要客户。

### 背靠大客户

安博通成立于2011年，是国内领先的网络安全服务提供商。公司拥有自主研发的网络安全系统平台ABT SPOS，是网络安全能力输出者、上游软件平台与技术提供商。通过直销模式向行业各大产品与解决方案厂商销售网络安全软件，或根据客户需求提供软硬一体化的网络安全设备以及安全技术开发服务，但不直接面对最终用户。

公司表示，这种经营模式使得其在网络安全领域的技术服务体系不够完整，不具备向最终用户交付完整项目的经验和能力。因为业务不覆盖全产业链，公司的业务范围有一定的局限性，细分子市场容量较小。不过，这体现了公司经营模式的创新性。公司不与各大产品及解决方案厂商竞争，业务聚焦到自身擅长的技术研发领域，即产业链上游。通过整合网络安全产业上下游资源，与客户协作分享利润链。公司不与行业内实力

较强的的专业产品厂商直接竞争，而为这些公司提供软件系统平台、引擎、特征库等技术与服务；通过与网络安全解决方案厂商合作，公司自身产品应用于客户承接的信息化项目或网络安全防护体系。

公司凭借自主研发的网络安全系统平台，成为行业内多家大型厂商安全网关与安全管理类产品所选用的软件平台。公司主要客户包括华为、新华三、星网锐捷、卫士通、启明星辰、360网神、任子行、绿盟科技、太极股份、荣之联、中国电信系统集成、迈普通信等知名产品与解决方案厂商。

从目前情况来看，公司收入和利润主要来源于安全网关类产品的销售。报告期内，安全网关产品销售收入占营业收入的比例分别为92.35%、80.30%和82.76%。

公司安全网关产品包括嵌入式安全网关和虚拟化安全网关。财报显示，2019年1-3月，公司实现营业收入2920.61万元，较去年同期增加292.85万元，同比增长11.14%，主要在于嵌入式安全网关订单大幅增加，销售收入较上年同期增加757.73万元，增幅达到81.38%。

2016年至2018年，安博通扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为1919.83万元、3458.17万元、6000.32万元，呈较快增长态势。

为此，上交所要求公司结合公司产品结构、售价、成本费用等情况，分析净利润增长较快的原因和合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异。

对此，安博通回复称，报告期内，公司实施股

权激励，股权激励形成的股份支付金额计入管理费用，影响到当年的净利润。由于报告期内股份支付确认金额逐年减少，导致股份支付对净利润的影响逐年减小，分析剔除股份支付影响后的净利润更具合理性。

### 多个事项受关注

安博通于2016年在新三板挂牌，2019年3月在新三板摘牌。报告期内，安博通经历了多次增资与股权转让。这引发了上交所的关注，并要求公司说明历次股权转让的价格，转让或增资价格的确定依据，是否涉及股份支付等具体事项。

对于2016年2月至2018年11月期间的6次增资及股权转让价格差异，安博通回复称，系由整体变更、资本公积转增导致股本变动引起，不存在股份交易价格降低的情形。报告期内，公司业绩逐渐增长，历次股权转让或增资价格（经折算后）总体呈增长趋势，具有一定合理性，不存在利益输送或其他相关利益安排。

关于技术先进性问题，公司认为，其对国内网络安全产业界起到了消除技术孤岛、缓解进口依赖、抵御供应风险的协同效果。上交所要求公司进一步说明得出上述结论的依据，并要求公司使用平实语言客观描述其技术先进性，进一步删除招股说明书中的广告和溢美词汇。

公司表示，已删除第一轮问询回复中关于对“对国内整个网络安全产业界起到了消除技术孤岛、缓解进口依赖、抵御供应风险的协同效果”的

表述。

从首轮问询回复到第三轮问询回复，公司对收入确认的描述前后不一致。上交所要求公司进一步说明，回复内容前后不一致的原因，公司合同管理的内部控制措施及执行情况是否存在明显缺陷。

公司表示，第一轮回复，公司侧重从业务实质论据收入确认是否符合企业会计准则的规定。根据公司销售产品的业务实质，公司提供的产品作为一项专业性较强的标准化