证券代码:688011 证券简称:新光光电 公告编号:2021-019

哈尔滨新光光电科技股份有限公司关于召开2020年度业绩说明会的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示

- 会议召开时间:2021年4月13日(周二)13:30-15:00
- 会议召开方式:网络互动方式
- 网络互动地址:上证路演中心(http://roadshow.sseinfo.com)

一、说明会类型

哈尔滨新光光电科技股份有限公司(以下简称"新光光电"、"公司")已于2021年3月16日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了公司2020年年度报告。为积极响应中国证券监督管理委员会、上海证券交易所有关在新型冠状病毒疫情防控特殊时期做好中小投资者保护工作的要求,同时力进一步加强公司与投资者的深入交流,使投资者更加全面、深入地了解公司情况,公司拟以网络互动的方式召开新光光电2020年度业绩说明会,欢迎广大投资者积极参与。公司现就2020年度业绩说明会提前向广大投资者征集相关问题,广泛听取投资者意见和建议。

二、说明会召开时间、方式、地点

会议时间:2021年4月13日(周二)13:30-15:00

会议方式:网络互动方式

会议召开地点:上海证券交易所上证路演中心线上召开

(http://roadshow.sseinfo.com)

三、参加人员

公司董事长、总经理康为民先生,公司副董事长、副总经理、董事会秘书王玉伟先生,公司财务总监余娟女士(如有特殊情况,参会人员将可能进行调整)。

四、投资者参加方式

1、投资者可在2021年4月13日(周二)13:30-15:00登陆上海证券交易所"路演中心"(http://roadshow.sseinfo.com),在线参与本次说明会。

2、投资者可在2021年4月8日(周四)16:30前通过电子邮件(zqb@xggdkj.com)向公司提出所关注的问题,公司将在说明会上对投资者普遍关注的问题进行回答。

五、说明会咨询方式

联系部门:证券部

联系电话:0451-58627230

传真号码:0451-87180316

电子邮箱:zqb@xggdkj.com

特此公告。

哈尔滨新光光电科技股份有限公司董事会
2021年4月7日

证券代码:688011 证券简称:新光光电 公告编号:2021-018

哈尔滨新光光电科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于哈尔滨新光光电科技股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

哈尔滨新光光电科技股份有限公司(以下简称"新光光电"或"公司")于2021年3月26日收到上海证券交易所下发的《关于哈尔滨新光光电科技股份有限公司2020年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2021】0012号,以下简称"《问询函》")。根据《问询函》的要求,现就有关情况回复公告如下:

问题1、关于关联交易。年报显示,公司新增关联方哈尔滨工大远光科技股份有限公司(以下简称远光科技),同时发生关联采购及销售,关联方哈尔滨工业大学进入公司前五大客户。黑龙江哈工华桦智能装备有限公司(以下简称黑龙江华桦)与山东哈工华桦智能科技有限公司(以下简称山东华桦)分别位列应收账款及应付账款第四名。请公司补充披露:(1)远光科技的主营业务、与你公司开展业务的时间及采购和销售内容,关联交易与其主营业务的相关性,公司向其销售的产品是否已投入使用或实现最终销售;(2)报公开资料显示,黑龙江华桦与山东华桦实际控制人为哈尔滨工业大学,结合股权、业务、资产、债权债务、人员等方面,说明其与你公司、你公司控股股东及实际控制人、你公司董监高之间是否存在关联关系,公司未将其列为关联方是否合理

(1)公司与远光科技关联交易与其主营业务相关,公司向其销售的产品已实现最终销售;

(2)黑龙江华桦、山东华桦与公司、公司控股股东及实际控制人、公司董监高之间不存在关联方关系,公司未将其列为关联方合理。

(3)公司向山东华桦采购产品主要为智能巡检机器人,公司向黑龙江华桦、山东华桦销售产品的主要内容分别为多光谱智能巡检系统和人体测温仪,相关交易具有商业实质;

(4)公司与远光科技、黑龙江华桦和山东华桦的交易定价机制合理,相比公司同类非关联交易价格差异具有合理性、交易价格具有公允性;

(5)公司与远光科技关联交易已按照规定履行信息披露义务。

问题2、关于营业收入。年报显示,公司2020年度实现营业收入12,408.62万元,扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的收入为11,979.54万元。请公司补充披露:通过关联交易及新增前五大客户产生的收入是否属于应当扣除的范围。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

公司回复:

一、通过关联交易及新增前五大客户产生的收入是否属于应当扣除的范围

1、通过关联交易是否属于应当扣除的范围

2020年度,属于关联交易的收入明细如下:

单位:万元

客户	产品类型	收入金额	占主营业务收入比例
哈尔滨工业大学	激光对抗	292.45	2.44%
	激光对抗	116.98	0.98%
	激光对抗	77.64	0.65%
	激光对抗	74.15	0.62%
	激光对抗	53.58	0.45%
	模拟仿真	40.57	0.34%
	光电检测	21.23	0.18%
	激光对抗	18.87	0.16%
	光电检测	16.89	0.14%
	激光对抗	9.43	0.08%
	激光对抗	9.43	0.08%
	光电检测	3.41	0.03%
	光电检测	0.27	0.00%
小计		734.90	6.15%
远光科技	民品	210.53	1.76%
合计		945.43	7.89%

2020年度,哈尔滨工业大学项目团队因承接的外部项目、基础科研研究定制的专业设备及相关技术开发需要,由公司向其提供样机研制及技术开发服务,交易金额合计734.90万元。上述交易相关的产品及技术方向均与公司主营业务相关,交易具有商业实质,不属于营业收入应扣除的范围。

2020年度,公司借助于远光科技多年积累的客户资源,开拓公司测温仪销售渠道,向远光科技销售人体测温仪,销售金额210.53万元,上述产品远光科技已全部实现最终销售。人体测温仪属于公司主营产品之一,与公司主营业务相关,交易具有商业实质,不属于营业收入应扣除的范围。

2、新增前五大客户产生的收入是否属于应当扣除的范围

2020年度新增前五大客户产生的收入情况如下:

单位:万元

客户	产品类型	收入金额	占主营业务收入比例
黑龙江省红十字会	人体测温仪	716.99	5.99%
黑龙江华桦	电力巡检	692.92	5.78%
黑龙江德恩电力集团有限公司哈尔滨市分公司	电力巡检	486.73	4.06%
国家电网公司东北分公司	电力巡检	350.19	2.92%
黑龙江彩格设计智造集团有限公司	人体测温仪	331.86	2.77%
合计		2,578.69	21.52%

2020年度新增前五大客户全部系民品客户。公司将多年积累的先进军用技术向其他领域转化,结合自身在光电领域的研发优势及市场需求,针对电力检测等民用领域进行了产品开发,其中针对电力系统的多光谱智能巡检系统成功应用于变电站的运维监控。为抗击新冠肺炎疫情,公司在2020年初迅速完成人体测温设备的研制,应用于学校、火车站、政务大厅等人员密集场所,为抗击疫情发挥积极作用。上述产品技术与公司主营产品同源,因此该类业务属于公司主营业务。

综上,公司2020年度新增前五大客户产生的收入属于公司的主营业务产品,交易具有商业实质,不属于营业收入应扣除的范围。

中信建投核查意见:

经核查,本保荐机构认为:公司通过关联交易及新增前五大客户产生的收入属于公司主营业务范围,不属于应当扣除的范围。

信永中和核查意见:

经核查,信永中和认为:

公司2020年通过关联交易及新增前五大客户产生的收入不属于应当扣除的范围。

问题3、关于收入结构变动。年报显示,公司批产产品收入仅1,553.96万元,较上年同期大幅下降92%,综合毛利率39.87%,较2019年度减少20.16个百分点,主要是由于批产产品收入减少所致。研发产品收入近三年持续下降。民品收入大幅上升408.34%。第四季度实现营业收入6,714.37万元,约占全年收入的54%。请公司补充披露:(1)各细分类型产品的分季度收入构成情况,结合收入结构变动、客户采购习惯等,说明收入季节性特点是否具有合理性,并就产品的结构变动、收入的季节变动充分提示风险;(2)批产产品收入下降是否由于公司现有定型产品受到总体单位订货计划调整的不利影响,并就批产产品收入波动及其可能导致毛利率进一步下降充分提示风险;(3)结合研发产品的资产减值情况,说明研发产品收入是否具有可持续性;(4)民品收入的前五名客户及其交易内容、交易金额,与上述客户开展业务的途径,重要客户是否发生变化及变化原因,并对民品中多光谱人体温度自动检测设备的收入不稳定性提示风险。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

公司回复:

一、各细分类型产品的分季度收入构成情况,结合收入结构变动、客户采购习惯等,说明收入季节性特点是否具有合理性,并就产品的结构变动、收入的季节变动充分提示风险

1、各细分类型产品的分季度收入构成情况,结合客户采购习惯等,说明收入季节性特点是否具有合理性

2018-2020年度各细分类型产品的分季度收入构成情况如下:

单位:万元

分类	项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计	
		金额	季度占比	金额	季度占比	金额	季度占比	金额	季度占比	金额	占比
批产产品	小计	1,134.72	7.89%	1,708.83	11.88%	1,214.99	8.45%	10,326.23	71.79%	14,384.77	100%
	2020年					160.16	10.31%	1,393.81	89.69%	1,553.96	100%
	2019年	426.72	4.89%	1,708.83	19.58%	796.47	9.12%	5,797.08	66.41%	8,729.10	100%
	2018年	708.00	17.26%			258.36	6.30%	3,135.34	76.44%	4,101.71	100%
研发产品	小计	4,194.56	14.04%	3,054.04	10.22%	6,611.44	22.12%	16,024.51	53.62%	29,884.56	100%
	2020年	28.37	0.59%	511.79	10.63%	1,580.00	32.80%	2,696.65	55.98%	4,816.82	100%
	2019年	2,355.12	26.58%	1,372.61	15.49%	2,376.53	26.83%	2,754.74	31.10%	8,859.00	100%
	2018年	1,811.07	11.17%	1,169.64	7.22%	2,654.91	16.38%	10,573.12	65.23%	16,208.74	100%
民用产品	小计	1,338.85	19.93%	1,347.82	20.07%	458.58	6.83%	3,571.24	53.17%	6,716.49	
	2020年	1,338.85	23.87%	1,314.80	23.44%	458.58	8.18%	2,496.53	44.51%	5,608.76	100%
	2019年		–	33.02	2.98%			1,074.71	97.02%	1,107.73	100%
	2018年										
全部产品	小计	6,668.13	13.08%	6,110.69	11.99%	8,285.01	16.25%	29,921.98	58.69%	50,985.81	100.00%
	2020年	1,367.22	11.41%	1,826.59	15.25%	2,198.74	18.35%	6,586.99	54.99%	11,979.54	100.00%
	2019年	2,781.84	14.88%	3,114.46	16.66%	3,173.00	16.97%	9,626.53	51.49%	18,695.83	100.00%
	2018年	2,519.07	12.40%	1,169.64	5.76%	2,913.27	14.34%	13,708.47	67.49%	20,310.45	100.00%

2018-2020年,公司第四季度主营业务收入占比分别为67.49%、51.49%和54.99%,收入存在有规律的季节性变动,其中批产产品及研发产品波动比较明显,主要是由于公司批产产品及研发产品相关的军品客户的投资计划及项目管理流程都有较强的计划性,其采购习惯通常具有一定的季节性,大部分客户在下半年组织军工产品的交付验收工作,导致公司军品收入主要集中在下半年特别是第四季度,公司批产产品及研发产品季节性波动具有合理性。

公司民品业务2019年刚起步,2020年有较大增长,2020年第四季度占比达44.51%,存在一定波动,主要属于业务拓展期收入增长所造成,客户采购习惯无季节性,因此公司民品收入波动不属于季节性的周期波动,其中公司人体测温仪2020年上半年销售较多,下半年有较大减少;公司电力巡检及森林防火产品处于起步后的市场拓展阶段,收入不均衡。

公司在2020年年度报告"第四节 经营情况讨论与分析"之"三、报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"2、收入和成本分析"之"(1.主营业务分行业、分产品、分地区情况"中以精体加粗内容进行了补充披露。

2、结合收入结构变动,说明收入季节性特点是否具有合理性

2018-2020年度收入结构变动情况

单位:万元

分类	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		合计	
	金额	结构占比	金额	结构占比	金额	结构占比	金额	结构占比	金额	结构占比
2020年合计	1,367.22	100.00%	1,826.59	100.00%	2,198.74	100.00%	6,586.99	100.00%	11,979.54	100.00%
批产产品					160.16	7.28%	1,393.81	21.16%	1,553.96	12.97%
研发产品	28.37	2.08%	511.79	28.02%	1,580.00	71.86%	2,696.65	40.94%	4,816.82	40.21%
民品产品	1,338.85	97.92%	1,314.80	71.98%	458.58	20.86%	2,496.53	37.90%	5,608.76	46.82%
2019年合计	2,781.84	100.00%	3,114.46	100.00%	3,173.00	100.00%	9,626.53	100.00%	18,695.83	100.00%
批产产品	426.72	15.34%	1,708.83	54.87%	796.47	25.10%	5,797.08	60.22%	8,729.10	46.69%
研发产品	2,355.12	84.66%	1,372.61	44.07%	2,376.53	74.90%	2,754.74	28.62%	8,859.00	47.38%
民品产品			33.02	1.06%			1,074.71	11.16%	1,107.73	5.93%
2018年合计	2,519.07	100.00%	1,169.64	100.00%	2,913.27	100.00%	13,708.46	100.00%	20,310.45	100.00%
批产产品	708.00	28.11%			258.36	8.87%	3,135.34	22.87%	4,101.71	20.20%
研发产品	1,811.07	71.89%	1,169.64	100.00%	2,654.91	91.13%	10,573.12	77.13%	16,208.74	79.80%

从上表可知,2018-2020年度,随着民品业务的发展,民品收入结构占比逐年提高,结构占比分别为0%、5.93%、46.82%;批产产品、研发产品结构占比相应下降,同时2020年因疫情影响,批产产品及研发产品订单延后,收入下降,导致批产产品及研发产品结构占比下降。

2019-2020年,民品业务2020年受疫情影响,季度波动较大,但整体仍呈上升趋势,如2020年第四季度民品收入结构占比达37.90%;批产产品及研发产品季节性周期波动较大,虽然收入下降,但结构占比仍在50%以上,叠加民品收入第四季度大幅上涨影响,造成2020年度整体收入季节性波动仍然较明显,特别是第四季度收入占比较高,朝除民品收入后,公司批产产品及研发产品收入季节性变动具有合理性。

公司在2020年年度报告"第四节 经营情况讨论与分析"之"三、报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"2、收入和成本分析"之"(1.主营业务分行业、分产品、分地区情况"中以精体加粗内容进行了补充披露。

3、不同产品具体的季节性波动分析

(1)批产产品

对于批产产品,其最终用户为军方,因产品已经军方鉴定定型,产品参数确定,生产工艺成熟,验收流程标准化,产品交付前均由驻厂军代表和客户进行出厂验收,对于武器装备配套产品在产品交付后抽例随武器装备整机进行试验,例行试验合格后即产品交付完成,对于单机运行的产品,在产品交付复验合格后即产品交付完成,验收周期较短,收入波动主要受疫情及客户采购计划影响。

(2)研发产品

公司研发产品的客户主要为军工集团所属科研院所及企事业单位,其作为国防科工局军品配套科研项目承担主体,一般每年年底制定下一年度的项目验收计划,对于大型、复杂的研发项目因涉及配套企业较多,其通常在上半年度跟踪项目进展情况、协调现场装配、检验、测试等,下半年度组织科研项目的总体验收,为了完成当年度的验收计划,一般第四季度会相对比较集中。因此,公司研发产品销售收入季节性特征比较明显。

(3)民品产品

2020年民用产品的收入各季节不均衡,其中三季度收入较少,但不属于周期性季节波动,具体来说,2020年上半年人体测温仪在疫情期间销售较多,下半年有所减少;2020年下半年电力巡检设备和森林防火项目根据合同约定及客户需求陆续实现销售,导致全年民品收入有一定波动。上述波动不属于季节性周期波动。

公司在2020年年度报告"第四节 经营情况讨论与分析"之"三、报告期内主要经营情况"之"(一)主营业务分析"之"2、收入和成本分析"之"(1.主营业务分行业、分产品、分地区情况"中以精体加粗内容进行了补充披露。

4、就产品结构变动、收入的季节变动充分提示风险

公司2020年度产品结构产生一定的变动,民品收入占比大幅上升,军品收入特别是批产产品收入大幅下降,主要是2020年受疫情影响,总体单位研制任务及交付计划向后调整,以及受新冠肺炎疫情的影响相关企业延期复工复产,导致公司军品特别是批产产品交付及验收向后延迟,致使本期军品特别是批产产品收入大幅减少。民品方面,一是公司在2020年疫情期间研发的人体测温仪实现较大金额的收入;二是随着电力巡检设备及森林防火设备试点成功,2020年开始陆续产生较大收入。随着疫情逐渐得到有效控制,公司军品收入将逐渐恢复,同时公司电力巡检设备及森林防火设备市场培育较慢,民品业务产品仍有结构变动的风险。

公司经营业绩具有一定的季节性波动,主要系军工客户的投资审批流程和管理流程都有较强的计划性,其采购习惯通常具有一定的季节性。公司大部分客户在下半年组织军工产品的交付验收工作,导致公司收入主要集中在下半年,特别是第四季度。公司民品收入受季节性影响较小,但民品业务中,人体测温仪随着疫情逐渐得到控制收入逐渐减少,电力巡检及森林防火系统随着市场拓展会有所增加。公司整体业务存在季节性变动的风险,公司提醒投资者不宜以季度数据简单推算公司全年经营业绩。

公司在2020年年度报告"第四节 经营情况讨论与分析"之"二、风险因素"之"(四)经营风险"中以精体加粗内容进行了补充和修订披露。

二、批产产品收入下降是否由于公司现有定型产品受到总体单位订货计划调整的不利影响:并就批产产品收入波动及其可能导致毛利率进一步下降充分提示风险

1、批产产品收入下降是否由于公司现有定型产品受到总体单位订货计划调整的不利影响

2020年批产产品收入下降主要是总体单位研制任务及交付计划向后调整,以及受新冠肺炎疫情的影响相关企业延期复工复产,导致公司产品交付及验收向后延迟,致使本期收入减少。

2、就批产产品收入波动及其可能导致毛利率进一步下降充分提示风险

2020年公司批产产品收入下降主要是受疫情影响,随着公司批产产品的陆续交付,批产产品收入将有所增加,但仍有继续波动的风险。批产产品的毛利率较高,因此其收入的波动将造成公司整体毛利率的波动,但导致整体毛利率进一步下降的风险较小。

公司在2020年年度报告"第四节 经营情况讨论与分析"之"二、风险因素"之"(四)经营风险"中以精体加粗内容进行了补充披露。

三、结合研发产品的客户数量变化情况,说明研发产品收入是否具有可持续性

1、2018-2020年研发产品的客户数量变化情况

单位:万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
研发产品收入	4,816.82	8,859.00	16,208.74
占主营收入的比例	40.21%	47.38%	79.80%
研发产品客户数量	31个	35个	36个

从上表可知,公司2018-2020年研发产品的客户数量变化较小。

2、研发产品收入具有可持续性

研发产品主要是光学目标与场景仿真系统和激光对抗系统,按客户要求专项定制的产品,是从无到有的过程,公司在光学目标与场景仿真系统以及激光对抗系统等领域拥有着多项领先的核心技术,随着公司的发展,我们既保持公司持续创新性的同时,逐渐增加有批量背景的项目。随着十四五规划建议指出要加快国防和军队现代化,实现富国和强军相统一,以及建军百年的逐步临近,武器更新换代的要求不断提升,导弹产业链等高科技武器装备将迎来广阔发展空间,公司未来发展要迎合国家战略定位,面对国家战略发展的各项需求,将会对公司模拟仿真系统和激光对抗系统领域的业务带来新的发展机遇和上升空间。

截至2020年末,公司研发产品在手订单未确认收入金额8,630.64万元。

综上,研发产品收入具有可持续性。

四、民品收入的前五名客户及其交易内容、交易金额、与上述客户开展业务的途径,重要客户是否发生变化及变化原因,并对民品中多光谱人体温度自动检测设备的收入不稳定性提示风险。

1、2019-2020年度民品收入的前五名客户及其交易内容、交易金额:

单位:万元

客户	2020年度收入金额	2019年度收入金额	交易内容	前五大年度
黑龙江省红十字会	716.99		人体测温仪	2020年度
黑龙江华桦	692.92		电力巡检	2020年度
黑龙江德恩电力集团有限公司哈尔滨市分公司	486.73		电力巡检	2020年度
国家电网公司东北分公司	350.19		电力巡检	2020年度
黑龙江彩格设计智造集团有限公司	331.86		人体测温仪	2020年度
国网黑龙江省电力有限公司检修公司	89.15	411.80	电力巡检	2019年度
上海电力高压实业有限公司		269.73	电力巡检	2019年度
南京南瑞继保工程技术有限公司		246.02	电力巡检	2019年度
同江市电业局		116.38	电力巡检	2019年度
辽宁东科电力有限公司		33.02	其他	2019年度
合计	2,667.84	1,076.95		

2、与上述客户开展业务的途径,重要客户是否发生变化及变化原因

公司与上述客户开展业务的途径是通过招投标或商务谈判进行,2019-2020年度民品收入的前五名客户中除了黑龙江省红十字会、黑龙江彩格设计智造集团有限公司两名客户因为疫情原因新增销售人体测温仪以外,其他客户的最终客户均为国家电网,重要最终客户未发生变化,直接客户的变化主要是不同项目的中标单位不同所影响。

3、对民品中多光谱人体温度自动检测设备的收入不稳定性提示风险

2020年公司疫情期间研发的人体测温仪实现销售收入3,104.34万元,其中上半年销售2,471.35万元,下半年销售632.99万元。人体测温仪系疫情期间的应急产品,随着国内疫情逐渐得到有效控制,收入相应减少,目前公司人体测温仪尚未实现出口销售,在非疫情期间的需求也较少,因此公司人体测温仪收入存在不稳定性的风险。

公司在2020年年度报告"第四节 经营情况讨论与分析"之"三、报告期内主要经营情况"之"(四)经营风险"中以精体加粗内容进行了补充披露。

中信建投核查意见:

经核查,本保荐机构认为:

(一)结合收入结构变动、客户采购习惯等来看,公司各细分产品的收入季节性变动具有合理性,公司已就产品的结构变动、收入的季节变动补充提示风险;

(二)公司批产产品收入下降主要系公司现有定型产品受到总体单位订货计划调整的不利影响,公司已就批产产品收入存在波动的可能性补充提示风险;

(三)结合研发产品的客户数量变化情况以及公司2020年末研发产品在手订单来看,公司研发产品收入具有可持续性;

(四)2019年度、2020年度,公司民品前五大客户存在变化,除2020年度存在向黑龙江省红十字会、黑龙江彩格设计智造集团有限公司销售人体测温仪以外,公司民品收入的重要最终客户未发生变化,公司已对民品中多光谱人体温度自动检测设备的收入不稳定性补充提示风险。

信永中和核查意见:

经核查,信永中和认为:

(1)公司收入季节性特点具有合理性;

(2)批产产品收入下降是由于疫情及公司现有定型产品受到总体单位订货计划调整的不利影响;

(3)研发产品收入具有可持续性;

(4)民品客户中重要最终客户未发生变化。

问题4、关于应收账款。年报显示,截至2020年12月31日,公司应收账款账面余额17,161.08万元,占营业收入的比例为138%。因执行新收入准则,约2,753.12万元应收账款调整至合同资产科目。请公司补充披露:(1)前五大应收账款对应客户与2019年度的差异及原因,是否在年延长信用期推动销售的情况;(2)公司划分应收账款、合同资产的具体依据,减值准备计提是否充分,并评估是否在年无法收回的风险。请保荐机构及年审会计师核查并发表意见。

公司回复:

一、前五大应收账款对应客户与2019年度的差异及原因,是否存在延长信用期推动销售的情况

1、公司应收账款前五大客户实动情况

公司2020年末及2019年末应收账款前五大客户明细如下(两年合并共6家客户):

单位:万元

客户	2020年末	2019年末	客户是否变动
客户1	3,844.40	4,363.42	否
客户4	1,912.50	1,845.00	否
客户2	1,632.46	4,188.09	否
黑龙江华桦	783.00	0.00	是,仅2020年末属于前五大
客户3	621.08	3,376.00	否
哈尔滨工业大学	506.15	1,071.89	是,仅2019年末属于前五大
合计	9,299.59	14,844.40	

按照新收入准则,2020年末部分应收款项分类计入合同资产,为保持与2019年末口径一致,现将应收账款及合同资产合并前五大客户与2019年末比较如下(两年合并共6家客户):

单位:万元

客户	2020年末			2019年末	客户是否变动
	应收账款	合同资产	合计		
客户1	3,844.40		3,844.40	4,363.42	否
客户3	621.08	2,040.00	2,661.08	3,376.00	否
客户4	1,912.50	157.50	2,070.00	1,845.00	否
客户2	1,632.46	455.64	2,088.09	4,188.09	否
黑龙江华桦	783.00		783.00	0.00	是,仅2020年属于前五大
哈尔滨工业大学	506.15	31.00	537.15	1,071.89	是,仅2019年属于前五大
合计	9,299.59	2,684.14	11,983.73	14,844.40	

由上表可知,公司应收账款及合同资产合并余额2020年末前五大客户与2019年末相比,新增一家客户黑龙江华桦,减少一家客户哈尔滨工业大学。具体主要是哈尔滨工业大学2019年末应收款余额较大,属于前五大客户,该部分余额已于2020年收回,2020年末余额全部系新发生交易形成,余额相对较小,未列入前五大应收账款余额客户;黑龙江华桦应收账款余额系新增民品业务收入所形成,2020年末列入前五大应收账款余额客户。

公司2020年末及2019年末前四大应收账款及合同资产客户两年无变动,其余额占应收账款余额比例情况如下:

单位:万元

项目	2020年末	2019年末	备注
合同资产及应收账款余额	20,233.86	17,653.03	
前四大客户余额	10,663.57	13,772.51	
前四大客户余额占比	52.70%	78.02%	

公司部分长期合作的大客户有款项尚未收回,两年比较看前四大客户余额在应收账款及合同资产中占比较高,导致应收账款及合同资产余额占收入比例较高。

2、公司不存在延长信用期推动销售的情况

公司2020年末及2019年末应收账款前五大客户信用期情况如下(两年合并共6家客户):

单位:万元

客户	2020年信用期	2019年信用期	是否变动
客户1	验收合格且客户收到下游用户款项后	验收合格且客户收到下游用户款项后	否
客户3	交付验收合格收到结算资料后15日内支付	交付验收合格收到结算资料后15日内支付	否
客户4	6个月	6个月	否
客户2	未发生新的销售业务	验收合格并开具发票后	不适用
黑龙江华桦	客户收到下游用户付款后7日内支付	未发生销售业务	不适用
哈尔滨工业大学	验收后支付	验收后支付	否

上述客户中,客户1、客户2、客户3、客户4系常年超公司合作的客户,信用期2020年未发生变动。前五大客户中新增第五大客户黑龙江华桦,其项目属于政府投资项目,总包方收到政府拨款后向供应商付款符合商业惯例,因此公司与该客户的信用期约定具有合理性。

综上,公司不存在延长信用期推动销售的情况。

二、公司划分应收账款、合同资产的具体依据,减值准备计提是否充分,并评估是否在无法收回的风险

1、公司划分应收账款、合同资产的依据

本公司2020年1月1日首次执行《企业会计准则第14号——收入》(财会〔2017〕22号)(简称"新收入准则"),新增合同资产项目。公司划分应收账款、合同资产的依据系根据新收入准则,将已向客户转让商品而有权收取对价的权利,且该权利取决于时间流逝之外的其他因素的应收款项划分为合同资产,也即除时间因素之外,将暂不具有收款权的应收款项划分为合同资产,具有收款权的划分为应收账款。

根据上述划分原则,公司合同资产主要包括两类,一是质保期未结束尚不具有收款权的质保金;二是部分暂定价项目虽然已验收确认收入,但根据合同条款的具体规定,在未完成最终审价前,只支付部分款项。在审价前未约定固定付款时间的款项,暂不具有收款权,本公司按此类约定的应收账款划分为合同资产,对于部分合同虽然价格为暂定价,但合同中的付款时间与价格审定无关,客户正常按暂定价按约定时间付款的,本公司将其划分为应收账款。

2、公司应收账款、合同资产减值准备的计提方法及计提情况

根据新收入准则,合同资产减值的计量和列报应当按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第37号——金融工具列报》的规定进行会计处理,因此,本公司合同资产减值采用与应收账款一致的方法计量和列报。

对于应收账款、合同资产的减值准备,本公司在单项工具层面无法以合理成本获得关于信用风险显著增加的充分证据,而在组合的基础上评估信用风险是否显著增加是可行,所以本公司按照债务人类型和初始确认日期为共同风险特征,对应收账款、合同资产进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。计提减值准备的具体情况如下:

(1)按照单项计提减值的方法及具体计提情况

本公司将存在客观证据表明本公司将无法按应收款项的原有条款收回款项的应收账款,确定为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款,按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额,确定应收账款的预期信用损失,计提坏账准备。

按照该方法,2017-2020年末,公司共对一家客户的部分款项单项计提减值准备,具体系公司参考同型号产品其他下游客户的审定价,判断向中国航空工业集团所属客户1销售的未完成审价工作的两个型号的光电专用测试设备的审定很可能低于暂定价,因此对该两个型号设备相关的应收账款按单项计提减值,将未完成审价的产品按暂定价与同型号产品其他下游客户审定价的差价全额计提减值准备。

公司在2020年年度报告"第十一节 财务报告"之"七、合并财务报表项目注释"之"5、应收账款"之"(2)按坏账计提方法分类披露"中以精体加粗内容进行了补充披露。

(2)按组合计提减值的方法及具体计提情况

1)无信用风险组合

对应收本公司合并范围内关联方款项、基本确定能收回或回收风险极小的款项等销售或提供服务形成的应收款项,确定为无信用风险的应收账款,本公司判断不存在预期信用损失,不计提坏账准备。

2020年末,公司暂无该类应收账款及合同资产。

2)账龄组合

对其他未单项测试的应收账款,基于所有合理且有依据的信息,包括前瞻性信息、账龄、预计违约损失率,按资产负债表日余额确定应收账款账龄组合的预期信用损失,计提坏账准备。公司预计违约损失率如下:

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
本公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%

2020年末,公司已将该组合应收账款及合同资产足额投比例计提减值。

(3)公司按账龄组合计提减值准备的预计违约损失率比例与同行业比较如下:

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
本公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%
天箭科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
久之洋	5%	10%	20%	50%	80%	100%
大立科技	5%	10%	20%	50%	80%	100%
高德红外	参考历史信用损失经验,结合当前状况以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					
景嘉微	参照历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,编制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					

注:高德红外2020年半年报显示,其账龄5年以上应收账款预期信用损失率为100%;景嘉微2020年半年报显示,其暂无5年以上应收账款。

公司客户大多属于军工、电力等行业,款项结算期较长,与同行业公司比较,公司预计违约损失率比例与同行业基本一致,符合行业特点。

综上,公司减值准备计提充分。

3、应收账款、合同资产是否存在无法收回的风险

公司各期末对应收账款、合同资产逐项评估,对于存在无法收回风险的款项,按照单项计提减值准备,其余按组合计提减值准备。公司合同资产虽然暂时无收款权,但相关产品客户均已验收通过,仅系因质保期未到或未审价而暂不具有收款权,没有迹象显示该部分款项有不能收回的风险。另外,公司近三年没有因无法收回而核销的应收款项。

2020年末,除上述中国航空工业集团所属客户1存在无法全额收回的风险外,其他客户无迹象表明应收账款及合同资产存在无法收回的风险。

中信建投核查意见:

经核查,本保荐机构认为:

(一)公司2020年末前五大应收账款对应客户与2019年末的差异及原因具有合理性。2020年度,公司不存在主动延长信用期推动销售的情形;

(二)公司划分应收账款、合同资产的具体依据具有合理性。2020年度,公司应收账款、合同资产的减值准备计提充分,公司前五大应收账款对应客户中除客户1存在无法全额收回的风险外,不存在无法收回的重大不利风险。

信永中和核查意见:

经核查,信永中和认为:

(1)本期补办净收入金额可以确认;

(2)相关产品的通常价格审定周期不确定;除已计提减值的客户1的两个型号产品外,长期未完成审定的合同不存在补价为负数的风险;审定价很可能低于暂估价的合同已经按单项计提坏账,坏账计提充分,预计为负的补价收入金额为443.50万元。

(三)2020年度,公司以暂定价确认收入的产品相较该客户同类型产品审定价不存在实质性差异。

信永中和核查意见:

经核查,信永中和认为:

(1)本期补办净收入金额可以确认;

(2)相关产品的通常价格审定周期不确定;除已计提减值的客户1的两个型号产品外,长期未完成审定的合同不存在补价为负数的风险;审定价很可能低于暂估价的合同已经按单项计提坏账,坏账计提充分,预计为负的补价收入金额为443.50万元。

(3)本期以暂定价确认的收入相较前期同