证券代码:688011　证券简称:新光光电　公告编号:2023-019

哈尔滨新光光电科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于对哈尔滨新光光电科技股份有限公司2022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。

●重要内容提示:

光学目标与场景仿真系统收入存在波动的风险:公司承接的光学目标与场景仿真系统定制化程度较高,属于非标准化产品,部分项目研制周期较长、技术含量高、技术指标存在根据客户的需求进行调整的情况;加之客户的场地建设延期及外协厂商配套设备交付不及时等影响项目的交付及验收工作,可能导致公司各期光学目标与场景仿真业务收入存在波动的风险。

光学目标与场景仿真系统毛利率下降的风险:2022年度,公司光学目标与场景仿真系统毛利率为14.82%,分摊与收入相关的变动期间费用后的毛利率为9.32%。公司承接的光学目标与场景仿真系统定制化程度较高,项目研制周期较长,且公司作为民营军工企业首次承接并于2022年完成交付的系统级光学目标与场景仿真系统的议价能力有限,及受不可抗力因素影响,公司部分项目交付时间有所滞后,相关人工费、差旅费等大幅增加,导致近年来光学目标与场景仿真系统的毛利率呈下降趋势。如果以后期间出现总体单位组织产品交付验收不及时、公司项目成本控制工作不佳、公司整体经营管理工作中降本增效措施效果不明显及在产品研制生产过程出现技术指标更改等不可预见的情况等因素致项目延期、成本增加,可能会导致光学目标与场景仿真项目毛利率水平进一步下降的风险。经估算,在光学目标与场景仿真系统毛利率14.82%的基础上,如果综合因素导致项目成本每增加1%,光学目标与场景仿真系统的毛利率将减少0.85%。

因军品审价以后年度收入波动的风险:对于公司批产产品销售,由于军品价格批复周期一般较长,若合同中约定了暂定价格的,公司按合同暂定价格确认暂定价收入,每一资产负债表日,重新估计暂定价格金额,如与合同暂定价格有差异,按差异金额调整当期收入,价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算,并依据审定价调减收入。2022年资产负债表日,公司基于谨慎性原则已依据与客户沟通情况及时对预计军品审定价低于暂定价的项目及同类产品调减收入,且公司根据该类产品暂定价格、成本等情况判断预计军品审定价调增的概率较低,因军品审价结果尚未确定,未来仍存在收入调减的风险。

募投项目延期的风险:截至2023年4月30日,光机电一体化产品批产线升级改造及精密光机零件制造项目累计投入金额41.78万元,投资进度0.17%,已投入资金的主要用途为设备购置费和项目可行性报告论证费用;睿光航天光电设备研发生产项目累计投入11,170.08万元,投资进度48.57%,已投入资金的主要用途为建筑工程费、工程建设其他费用和设备购置费;研发中心建设项目累计投入2,381.62万元,投资进度17.56%,已投入资金的主要用途为研发人员工资和专用设备、办公设备及软件购置费。公司出于投资者利益保护和谨慎考虑,若短期内公司在研项目能够进入批产阶段的数量不达预期、产能扩张需求不充分、公司研发人员引进不达预期及研发项目对固定资产质量和数量的新增需求无明显增长,募投项目存在进一步延期或变更的风险。公司在募投项目后续推进过程中,将根据实际情况及时履行信息披露义务。

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2023年5月17日收到上海证券交易所下发的《关于对哈尔滨新光光电科技股份有限公司2022年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2023】0150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:

一、关于光学目标与场景仿真系统

年报显示,公司本年度光学目标与场景仿真系统实现收入9,143.55万元,同比增长454.91%。但毛利率较上年减少11.04个百分点,仅为14.82%。此外,光学目标与场景仿真系统成本结构中外协加工费用占比最大,达45.42%。请公司:(1)说明本期光学目标与场景仿真系统客户情况及收入增幅较大的原因,结合期末在手订单情况,说明相关收入规模是否可持续;(2)说明本期光学目标与场景仿真系统毛利率大幅下降的原因,结合与该产品相关的期间费用情况,说明该项业务是否实际亏损;(3)说明光学目标与场景仿真系统成本结构中外协加工费用占比较高的原因及合理性,公司开展相关业务是否对外协供应商存在重大依赖;(4)结合问题(2)(3),说明公司光学目标与场景仿真系统业务是否具备商业实质,是否属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》中所述的“虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入”;(5)针对以上问题,逐项提示风险。请年审会计师对问题(1)(2)(3)(4)核查并发表明确意见,详细说明针对光学目标与场景仿真系统收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、核查结论,是否获取充分、适当的审计证据。

一、公司回复

(一)说明本期光学目标与场景仿真系统客户情况及收入增幅较大的原因,结合期末在手订单情况,说明相关收入规模是否可持续

1、本期光学目标与场景仿真系统客户情况及收入增幅较大的原因

2022年度,公司光学目标与场景仿真系统前五大客户情况具体如下:

单位:万元

序号	客户名称	收入金额	占比	开始合作时间
1	客户65	3,347.20	36.61%	2020年
2	客户66	1,405.31	15.37%	2020年
3	客户63	1,398.23	15.29%	2011年
4	客户111	617.19	6.75%	2013年
5	客户1	466.18	5.10%	2013年
合计		7,234.11	79.12%	–

光学目标与场景仿真系统作为公司传统业务,截至目前已研制四代系列产品,部分指标超过国外同类产品,总体技术水平达到国际先进、国内领先,公司在光学目标与场景仿真领域持续不断的创新能力、优越的产品质量、优秀的服务能力和丰富的项目经验使公司与军工客户建立了长期、稳定的合作关系,在国防军工领域得到客户高度认可,不存在客户重大变动。

2022年度,公司光学目标与场景仿真系统客户数量为28个,其中:存量客户为21个,已交付验收项目实现收入金额为8,857.89万元,占比96.88%,本期新增客户数量为7个,已交付验收项目实现收入金额为285.66万元,占比3.12%,主要客户与公司合作时间均较长。

2022年度,公司光学目标与场景仿真系统实现收入9,143.55万元,同比增长454.91%,一方面是由于公司承接的军方某大型光电环境仿真系统项目于报告期完成验收,项目收入金额为3,347.20万元,公司系统级项目设计能力得到大幅提升,进一步奠定及提升了公司在系统仿真领域中的行业地位;另一方面是受不可抗力因素影响公司以前年度承接启动的部分项目周期有所延长,导致在本期交付验收的项目增多所致。

2、结合期末在手订单情况,说明相关收入规模是否可持续

(1)行业发展趋势

军用半实物模拟仿真是现代信息化、智能化武器装备研制、试验、效能评估和训练的核心技术之一,光学目标与场景仿真系统为光学制导武器的研发、测试及验证提供光学动态目标或场景。目前世界各国均认识到仿真技术在军事领域的巨大作用,将军用仿真领域的竞争视为现代化战争的“超前智能较量”,并把建模与仿真看作“军队和经费效率的倍增器”和影响国家安全及繁荣的关键技术之一。军用仿真系统成为研究未来战争、设计未来装备、支撑战法评估、训法创新和装备建设的有效手段,并贯穿于武器装备的体系规划、发展论证、工程研制、试验鉴定与评估、作战使用研究、综合保障直至报废全生命周期,是制导武器系统研制不可跨越的阶段。随着制导武器的快速发展和作战场景的复杂化,以及《军队装备试验鉴定规定》的实施,对光学目标与场景仿真技术提出了更高要求,同时也拓展了应用空间。呈现的发展趋势为:随着光学精确制导技术的发展,光学模拟仿真技术向着多波段、多模复合方向发展;为了评估精确制导武器系统的抗干扰能力,动态场景与激光干扰复合模拟仿真技术得到迅速发展;大面阵红外探测器的应用带动了高分辨红外动态图像仿真技术的发展;在日趋紧张的国际大环境下,国产化红外动态场景仿真软件迎来发展机会。

(2)公司拥有核心技术

在光学目标与场景仿真领域,公司拥有领先的高动态红外场景生成技术,提高对高速红外目标细节的模拟能力,解决了高速飞行器半实物仿真的红外场景生成及导弹抗干扰性能测试评估中干扰信号高逼真度等仿真难题,可满足现在及未来多种武器型号的研制、性能评估及试验鉴定需要。国内首次提出薄膜式波束合成技术有效解决了红外-雷达-激光复合过程中的相互干扰问题,成功实现了红外-雷达-激光复合制导的高精度动态仿真。公司拥有国产定制化的视景仿真软件开发技术,该技术有效地将目标、背景、大气、天候干扰、人工干扰的红外辐射特性模型、探测器模型等集成,实现了复杂环境下红外场景的实时高逼真度计算机图像生成。

(3)公司所处行业地位

在光学目标与场景仿真领域,公司为国内龙头企业,处于行业领导者的地位,多项产品填补了国内产品的空白,打破了国外技术封锁,为我国高端制导武器的研发、设计和生产提供了有力支撑,有效保障了我国制导类武器的精确打击能力。报告期内,公司完成了军方大型光电环境仿真系统的验收评审,系统级项目设计能力大幅提升,进一步奠定及提升了我公司在系统仿真领域中的行业地位,体现了公司在光学目标与场景仿真领域的总体设计、科研生产、总装生产的能力,得到了客户的高度认可。

(4)在手订单情况

截至2022年末,公司已签署但尚未确认收入的光学目标与场景仿真系统在手订单金额为9,872万元(其中:预计在2023年交付验收的订单为7,464万元、预计在2024年交付验收的订单为2,408万元),2023年1-4月新增在手订单约1,927.36万元(其中:预计在2023年交付验收的订单为1,927.36万元);截至2021年末,公司已签署但尚未确认收入的光学目标与场景仿真系统在手订单金额为7,335.39万元,2022年末较2021年末光学目标与场景仿真系统在手订单呈增长趋势。

结结合光学目标与场景仿真行业发展趋势、公司拥有的核心技术、公司所处行业地位及在手订单情况综合判断,公司光学目标与场景仿真系统业务收入具有可持续性。

(二)说明本期光学目标与场景仿真系统毛利率大幅下降的原因,结合与该产品相关的期间费用情况,说明该项业务是否实际亏损

2022年度,公司光学目标与场景仿真系统毛利率为14.82%,同比减少11.04个百分点,主要系以下原因:

1、公司承接的多个系统级大型光学目标与场景仿真系统在本期交付验收。大型仿真系统涉及多个技术领域,专业性强,需要通过外部协作完成部分工作,其中由于大型辅助设备“转台”的采购成本较高等,导致本期光学目标与场景仿真系统的毛利率大幅下降。

2、受不可抗力因素影响,公司部分项目交付时间有所滞后,本期交付验收的光学目标与场景仿真系统中多个项目的研发时间延长、外协供应商延期交付等,致使所涉项目的现场安装、调试工作时间增加较多,相关人工费、差旅费等大幅增加,导致光学目标与场景仿真系统的毛利率下降。

公司根据《企业会计准则》及公司的财务核算制度,将与项目直接相关的成本费用(含料、工、费)在项目成本中核算。考虑到公司期间费用中与当期收入相关性较大的主要系销售费用中的差旅费、中标服务费、宣传费、售后服务费等变动费用,按各产品收入占比对相关变动费用进行了分摊。2022年度,光学目标与场景仿真系统的毛利率为14.82%,分摊与收入相关的变动期间费用后的毛利率为9.32%,未实际亏损。

(三)说明光学目标与场景仿真系统成本结构中外协加工费用占比较高的原因及合理性,公司开展相关业务是否对外协供应商存在重大依赖

2022年度,公司光学目标与场景仿真系统成本结构中外协加工费用占比达45.42%,采购内容主要为公司对外采购的大型转台、操作台、配电柜、控制柜、平台等设备,皆为光学目标与场景仿真系统配套设施,且上述设备国内供应商充足,公司对外协供应商不存在重大依赖。

系统级光学目标与场景仿真系统一般包括中波模拟器、长波模拟器、激光干扰模拟系统、红外场景建模软件以及与实时集控系统等核心硬件和仿真软件组成,同时配套大型转台、操作台、配电柜、控制柜、平台等设备。其中,公司负责系统级光学目标与场景仿真系统的总体方案设计,承担中波模拟器、长波模拟器、激光干扰模拟系统、红外场景建模部分的产品设计研发和生产工作,及大系统的总装、总调工作,公司掌握光学目标与场景仿真系统的核心技术。公司具有设计研发实时集控系统总体能力,会根据不同项目的客户需求,针对大型转台、操作台、配电柜、控制柜、平台等设备等系统配套设施采取与外协厂商合作的形式,不涉及公司产品的关键工序或关键技术,且非核心环节,在充分考虑成本效益的前提下,同时发挥公司专业优势并提高生产效率,公司对于相关非核心生产环节采取外协生产模式符合行业惯例。此外,公司通过多家询比价确定外协厂商,且国内供应商充足,公司对外协供应商不存在重大依赖。

(四)结合问题(二)(三),说明公司光学目标与场景仿真系统业务是否具备商业实质,是否属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》中所述的“虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入”

公司在光学目标与场景仿真系统业务拥有核心技术,通过多年的技术积累,并根据客户的需求,将光学制导DYT目标与场景仿真从最初的单一技术路径(可见光/红外场景)模拟器,到多技术路径(可见光/红外场景/激光)复合模拟器组合,再到基于多通道共口径复合的可见光/红外场景/激光回波复合仿真系统实现了可见光场景、红外场景与激光回波共口径输出,为军工客户在实验室内构建了多模复合制导仿真环境,为复合制导武器性能评估及试验鉴定提供了有效的技术途径。

公司承接的多个系统级光学目标与场景仿真系统中,公司负责系统级光学目标与场景仿真系统的总体方案设计,承担中波模拟器、长波模拟器、激光干扰模拟系统、红外场景建模部分的产品设计研发和生产工作,及大系统的总装、总调工作,体现了公司的核心技术与科技成果。在承接的光学目标与场景仿真系统业务中,公司承担主要负责人角色,相关业务均具备商业实质。

最近五年,公司营业收入中光学目标与场景仿真系统收入金额及占比情况如下:

单位:万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
光学目标与场景仿真系统	9,143.55	61.01%	1,647.76	11.46%	1,920.64	15.48%	5,925.58	30.92%	12,195.08	60.04%

结合最近五年公司光学目标与场景仿真系统收入情况来看,受项目研制周期较长等因素影响存在一定的波动性,但总体占比较高,是公司主营业务之一。在光学目标与场景仿真系统领域,公司拥有关键核心技术,多项产品填补了国内产品的空白,打破了国外技术封锁,为我国高端制导武器的研发、设计和生产提供了有力支撑,有效保障了我国制导类武器的精确打击能力。截至目前,公司已研制四代系列产品,部分指标超过国外同类产品,总体技术水平达到国际先进、国内领先。同时,在该领域公司持续保持研发投入,2022年度,公司完成了国产化光学动态场景生成软件开发工作,高性能复合动态场景产生器调试、测试完成,基础研发工作的进展推动了仿真产品技术升级。从行业发展趋势及在手订单来看,该类业务具有可持续性,且具备商业实质。不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》中所述的“虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入”。

(五)针对以上问题,逐项提示风险

1、光学目标与场景仿真系统收入存在波动的风险

公司承接的光学目标与场景仿真系统定制化程度较高,属于非标准化产品,部分项目研制周期较长、技术含量高、技术指标存在根据客户的需求进行调整的情况;加之客户的场地建设延期及外协厂商配套设备交付不及时等影响项目的交付及验收工作,可能导致公司各期光学目标与场景仿真业务收入存在波动的风险。

2、光学目标与场景仿真系统毛利率下降风险

2022年度,公司光学目标与场景仿真系统毛利率为14.82%,分摊与收入相关的变动期间费用后的毛利率为9.32%。公司承接的光学目标与场景仿真系统定制化程度较高,项目研制周期较长,且公司作为民营军工企业首次承接并于2022年完成交付的系统级光学目标与场景仿真系统的议价能力有限,及受不可抗力因素影响,公司部分项目交付时间有所滞后,相关人工费、差旅费等大幅增加,导致近年来光学目标与场景仿真系统的毛利率呈下降趋势。如果以后期间出现总体单位组织产品交付验收不及时、公司项目成本控制工作不佳、公司整体经营管理工作中降本增效措施效果不明显及在产品研制生产过程出现技术指标更改等不可预见的情况等因素致项目延期、成本增加,可能会导致光学目标与场景仿真项目毛利率水平进一步下降的风险。经估算,在光学目标与场景仿真系统毛利率14.82%的基础上,如果综合因素导致项目成本每增加1%,光学目标与场景仿真系统的毛利率将减少0.85%。

针对上述可能存在的风险,公司已在2022年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“(四)经营风险”中以楷体加粗内容补充修订。

二、中信建投证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、本期光学目标与场景仿真系统客户情况及收入增幅较大具备合理性,通过结合期末在手订单情况,可判断收入规模具备可持续性。

2、本期光学目标与场景仿真系统毛利率大幅下降系个别总体项目受客观因素导致项目延期,造成成本增加所致,具备合理性。该产品成本均已归集入产品成本,2022年度,光学目标与场景仿真系统的毛利率为14.82%,分摊与收入相关的变动期间费用后的毛利率为9.32%,未实际亏损。

3、部分光学目标与场景仿真系统成本结构中外协加工费用占比较高具有合理性。公司开展相关业务对外协供应商不存在重大依赖。

4、光学目标与场景仿真系统作为公司主营业务之一,在此领域公司拥有关键核心技术。从行业发展趋势及在手订单来看,该类业务具有可持续性,且具备商业实质。不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》中所述的“虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入”。

5、公司已提示光学目标与场景仿真系统收入存在波动的风险和光学目标与场景仿真系统毛利率下降风险。

三、信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“信永中和”)核查意见

经核查,我们认为:

1、本期光学目标与场景仿真系统客户情况及收入增幅较大具备合理性,通过结合期末在手订单情况,可判断收入规模具备可持续性。

2、本期光学目标与场景仿真系统毛利率大幅下降系个别总体项目受客观因素导致项目延期,造成成本增加所致,具备合理性。

3、该产品成本均已归集入产品成本,2022年度,光学目标与场景仿真系统的毛利率为14.82%,分摊与收入相关的变动期间费用后的毛利率为9.32%,未实际亏损。

4、部分光学目标与场景仿真系统成本结构中外协加工费用占比较高具有合理性。

5、公司开展相关业务对外协供应商不存在重大依赖。

6、光学目标与场景仿真系统作为公司主营业务之一,在此领域公司拥有关键核心技术。从行业发展趋势及在手订单来看,该类业务具有可持续性,且具备商业实质。不属于《科创板上市公司自律监管指南第9号——财务类退市指标:营业收入扣除》中所述的“虽与正常经营业务相关,但由于其性质特殊、具有偶发性和临时性,影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入”。

二、关于光电专用测试设备

年报显示,2021和2022年,公司光电专用测试设备收入分别为805.38万元和-717.98万元,本期调减的收入金额占上年实现收入的89.15%。请公司:(1)说明本期光电专用测试设备收入为负的具体原因及合理性;(2)说明以前年度确认的光电专用测试设备收入的是否真实、审慎;(3)结合已履行或待履行的光电专用测试设备合同规模,说明以后年度是否仍存在收入调减的风险,其他产品是否存在类似风险,如有,请充分提示。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。

一、公司回复

(一)说明本期光电专用测试设备收入为负的具体原因及合理性

本年光电专用测试设备收入为-717.98万元,其中,本年因产品交付或验收确认收入金额为769.01万元,本年根据预计军品审价结果对以前年度确认收入项目暂定价调减确认收入金额为-1,486.99万元。因此,本年公司光电专用测试设备收入为负数,主要系根据预计军品审价结果调减收入所致。具体项目情况如下:

XJRM13001项目于2019年1月开始审价,原暂定价格**万元/台(含税),2022年11月,公司接到客户1电话通知,称收到军方口头通知该产品已审定的配套总价为**万元/台,截至本回复出具日,尚未拿到正式批复文件。公司认为该信息比较可靠,并按照谨慎性原则,对该产品的暂定价进行了调减,并在本期做相应会计处理。

XJRZC19008项目于2021年7月接受了**审价中心委托的审价工作组的现场审核,截至本回复出具日,尚未收到价格批复文件,XJRZC19008项目与XJRM13001项目同为光电专用测试设备,公司按照谨慎性原则,参照XJRM13001项目的预计审价结果和审减比例,对XJRZC19008项目价格进行了同比例调减,并在本期做相应会计处理。

综上,本期光电专用测试设备收入为负数,主要系本年XJRM13001项目和XJRZC19008项目暂定价调整,冲减收入所致,暂定价调整依据充分且具有合理性。

(二)说明以前年度确认的光电专用测试设备收入的是否真实、审慎

针对问题(一)中2022年暂定价调整冲减收入的项目,具体列示以前年度确认收入情况,列示如下:

单位:万元

客户	合同号	项目号	合同额	回款	确认收入时间
客户1	10065	XJRM13001	340.00	3,479.85	2015年以前
客户1	10099-1	XJRM13001	680.00		2015年以前
客户1	10128	XJRM13001	170.00		2015年以前
客户1	10186	XJRM13001	850.00		2016年12月
客户1	10220	XJRM13001	1,700.00		2017年12月
客户1	10315	XJRM13001	340.00		2019年6月
客户1	10346	XJRM13001	510.00		2019年6月
客户1	10352	XJRM13001	340.00		2019年12月
客户1	10431	XJRM13001	340.00		2021年12月
客户1	10711	XJRM13001	340.00		2022年9月
小计			5,610.00	3,479.85	–
客户3	10345	XJRZC19008	2,400.00	324.00	2019年12月
合计			8,010.00	3,803.85	–

公司以前年度光电专用测试设备收入确认依据为:若合同明确规定需要验收,则以取得验收报告作为收入确认的时点,若无规定需验收,则以产品交付作为收入确认的时点。

2020年1月1日以前公司关于暂定价产品收入确认的会计政策:若合同中约定了暂定价格的,按合同暂定价格确认暂定价收入,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确认补价收入。

2020年1月1日之后公司关于暂定价产品收入确认的会计政策:若合同中约定了暂定价格的(可变对价),按合同暂定价格确认暂定价收入,每一资产负债表日,重新估计暂定价格(可变对价)金额,如与合同暂定价格有差异,按差异金额调整当期收入,价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算当期确认收入为审定价收入减前期已累计确认收入。

XJRM13001项目产品、XJRZC19008项目产品均为暂定价产品,在初始确认收入时公司取得了销售合同、产品交接单、验收评审、发运单等关键性资料,履约义务已经完成,验收结论与合同所规定的验收标准一致,且收到部分项目回款,按照合同规定的暂定价确认收入是合理且谨慎的。

公司根据已签订合同金额确定交易价格,部分军品销售存在合同中约定的对价是暂定价格的,需要军方最终批复确定价格,即军审价,该价格属于会计准则适用的可变对价。

根据会计准则要求,合同中存在可变对价的,企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数,但包含可变对价的交易价格,应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时,应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

根据《企业会计准则第14号——收入》应用指南(2018),企业在对可变对价进行估计时,应当考虑能够合理获得的所有信息(包括历史信息、当前信息以及预测信息),并且在合理的数量范围内估计各种可能发生的对价金额以及概率。通常情况下,企业在估计可变对价金额时使用的信息,应当与其在对相关商品进行投标或定价时所使用的信息一致。

公司按照合同约定的暂定价金额确认收入。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。军审定价批复前,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。在财务报告报表日至期后期间,公司通过向客户了解审价情况,无法准确获知暂定价可能调整的具体金额或幅度,同时结合历史暂定价实际调整情况,认为合同签署时双方确定的暂定价作为最佳估计数更为合理可靠。同时按合同约定的暂定价金额确认收入符合公司收入确认的一贯性,符合军工行业惯例。

产品确认收入后,公司业务人员与客户保持持续沟通,及时了解军审价进展情况,截至2021年资产负债表日均未收到军方的审价结果、也未发现任何调减迹象,故未做暂定价调整,以上处理符合暂定价产品收入确认的会计政策。

综上,以前年度确认的光电专用测试设备收入真实、审慎。

(三)结合已履行或待履行的光电专用测试设备合同规模,说明以后年度是否仍存在收入调减的风险,其他产品是否存在类似风险,如有,请充分提示

公司已履行的光电专用测试设备合同中,仅项目XJRM13001产品、XJRZC19008产品仍为暂定价产品,合同总金额为8,010.00万元,本年已根据2022年资产负债表日获取的军方调减价格口头通知和调减迹象调减收入,但由于尚未收到军方出具的结算说明,故以后年度仍存在收入调减的可能性;截至本回复出具日,公司无待履行的属于暂定价产品的光电专用测试设备合同,不涉及类似可能存在调减收入的情况。

截至资产负债表日尚未审价的其他暂定价产品为XJRT13040项目(光学制导系统)、XJRX21640项目(光学目标与场景仿真系统),公司在资产负债表日对暂定价进行重新估计,审价尚未完成且暂未发现暂定价存在需要调减的迹象,在以后年度的每个资产负债表日会随着军审进度对暂定价进行重新估计,若与合同暂定价格有差异,仍会按差异金额调整当期收入,故存在收入调减的可能性。

军工行业相关上市公司在其招股说明书中披露的关于暂定价的相关描述如下:

1、天箭科技

对于需要军方审价的,按照暂定价格执行,由于军方对新产品的价格批复周期可能较长,针对尚未审价确定的产品,供销双方按照合同暂定价格结算,在军方批价后进行调整。

2、新兴装备

新兴装备向客户销售的产品主要为军品,由于军品价格批复周期一般较长,在军方未批价前,新兴装备向客户交付的价格按双方协商的合同暂定价格入账,待军方批价后进行调整,若产品暂定价与最终审定价格存在差异,新兴装备将在批价当期对收入进行调整;同时,新兴装备原材料暂定价与最终审定价存在差异时,新兴装备也会在批价当期对成本进行调整。

军方进行军品审价时,结合总体单位报送的产品定价成本、利润率、产品技术难度及军方预算等因素综合确定军品审定价。军品定价机制的特殊性使得审价批复周期较长,且公司作为配套单位提供的产品审定价受总体单位产品审定价格的影响。公司光电专用测试设备审定价下调系受以上因素综合影响所致,具有合理性。

由此可见军工产品审价周期较长属于普遍现象,先按暂定价结算符合行业特点,价格调减是合理的,公司相关会计处理符合行业惯例。

(三)按产品类型列示期末未完成审价的合同规模,针对本期审定价下调的产品类型期末是否重新估计暂定价格,说明本期末重新估计的暂定价格是否谨慎合理;

截至本期资产负债表日尚未完成审价的产品类型及合同情况如下:

单位:万元

项目号	客户	产品类型	合同号	合同金额
XJRM13001	客户1	光电专用测试设备	10065	340.00
			10099-1	680.00
			10128	170.00
			10186	850.00
			10220	1,700.00
			10315	340.00
			10346	510.00
			10352	340.00
			10431	340.00
			10711	340.00
小计				5,610.00
XJRZC19008	客户3	光电专用测试设备	10345	2,400.00
XJRT13040	客户2	光学制导系统	10653	449.70
XJRX21640	客户9	光学目标与场景仿真系统	10777	180.00
合计				8,639.70

本期暂定价调减的XJRM13001项目、XJRZC19008项目均属于光电专用测试设备,未完成审价的光电专用测试设备合同期末已重新估计暂定价格,且暂定价调减过程具备审慎性和合理性,详见本题“问题2”的回复。

XJRT13040项目、XJRX21640项目,公司在资产负债表日对暂定价进行重新估计,审价尚未完成且根据与客户沟通情况及历史同类产品审定价情况暂未发现暂定价存在需要调减的迹象,在以后年度的每个资产负债表日会随着军审进度对暂定价进行重新估计,若与合同暂定价格有差异,仍会按差异金额调整当期收入。

综上所述,本期末重新估计的暂定价格谨慎合理。

(四)结合期末未完成审价的合同规模,就暂定价与审定价差异对公司业绩影响进行敏感性分析,结合敏感性分析结果充分提示风险。

2022年末,公司未完成审价的产品有XJRM13001、XJRZC19008、XJRT13040、XJRX21640。公司根据客户电话通知的军方审价结果判断,XJRM13001暂定价存在调减迹象,按照重新估计的暂定价与合同暂定价的差异调减了当期收入;对同属于光电专用测试设备的XJRZC19008项目,判断其暂定价同样存在调减迹象,基于谨慎性原则参照XJRM13001的审减比例按照重新估计的暂定价与合同暂定价的差异调减了当期收入;对光学制导系统XJRT13040、光学目标与场景仿真系统XJRX21640的暂定价进行重新估计,暂未发现暂定价存在需要调减的迹象,但考虑未来审价结果存在一定的不确定性,如果审价结果调增或调减10%(或20%),其他因素保持不变,则公司将增加或减少利润总额列示如下:

单位:万元

项目	变动20%对利润总额的影响	变动10%对利润总额的影响
审定价较暂定价调增	111.45	55.73
审定价较暂定价调减	-111.45	-55.73

因此,2022年末,对于未完成军方审价的合同,公司对存在预计审定价低于合同暂定价迹象的合同已按照重新估计的暂定价与合同暂定价的差异调减了当期收入,对于不存在相关迹象的合同,通过敏感性分析判断对公司经营业绩不构成重大不利影响。

二、保荐机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、本期收入调减的具体会计处理符合企业会计准则的有关规定。

2、本期公司调减暂定价的产品为光电专用测试设备,公司根据了解到的暂定价产品审价的最新情况进行收入调减的原因及会计处理具有合理性。

3、公司期末根据掌握的最新审价情况对暂定价产品均重新估计了暂定价格,本期末重新估计的暂定价格具有谨慎性和合理性。

三、信永中和核查意见

经核查,我们认为:

1、本期收入调减的具体会计处理符合企业会计准则的有关规定。

2、本期公司调减暂定价的产品为光电专用测试设备,公司根据了解到的暂定价产品审价的最新情况进行收入调减的原因及会计处理具有合理性。

3、公司期末根据掌握的最新审价情况对暂定价产品均重新估计了暂定价格,本期末重新估计的暂定价格具有谨慎性和合理性。

四、关于经营现金流

2020-2022年,公司营业收入分别为12,408.62万元、14,380.07万元和14,987.01万元;销售商品、提供劳务收到的现金分别为17,012.19万元、17,484.48万元和17,686.89万元。公司销售商品、提供劳务收到的现金基本持平,且均高于营业收入。请公司结合客户结算周期,量化说明最近三年销售商品、提供劳务收到的现金波动较小的原因和合理性,及其与营业收入之间的匹配性。请年审会计师核查并发表明确意见。

一、公司回复

(一)请公司结合客户结算周期,量化说明最近三年销售商品、提供劳务收到的现金波动较小的原因和合理性,及其与营业收入之间的匹配性

销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入之间的匹配性如下:

单位:万元

项目	2022年	2021年	2020年
营业收入	14,987.01	14,380.07	12,408.62
加:应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产的减少(增加以“-”列示)	-847.15	-2,711.34	2,912.72
加:预收款项、合同负债、其他流动负债的增加(减少以“-”列示)	285.77	3,809.87	265.22
加:增值税销项税额	2,135.70	2,135.39	1,466.33
加:净额法确认收入、暂定价调整及与租赁相关的往来款等影响金额	1,125.55	-129.51	-40.70
销售商品、提供劳务收到的现金	17,686.89	17,484.48	17,012.19
收到的现金/营业收入	118.01%	121.59%	137.10%

2020-2022年销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入,对销售商品、提供劳务收到的现金按相应收入确认时间分类明细如下:

单位:万元

项目	2022年	2021年	2020年
销售商品、提供劳务收到的现金	17,686.89	17,484.48	17,012.19
其中:本年度确认收入本年收款	5,890.95	6,341.31	5,655.67
以前年度确认收入本年收款	7,377.64	6,673.11	10,217.76
本年度预收款	4,418.30	4,470.06	1,138.77
合计	17,686.89	17,484.48	17,012.19
营业收入	14,987.01	14,380.07	12,408.62
差异金额	2,699.88	3,104.41	4,603.57

公司客户以军工类客户为主,由于受国防军工武器装备产业链相对较长、总体单位终端产品验收程序严格和复杂、军方和总体单位采购资金预算管理、终端和过程客户付款进度安排等多方面的影响,导致实际结算周期一般较长。公司整体应收账款的回款周期一般在一年以上,使得公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入匹配度较低。

2020-2022年销售商品、提供劳务收到的现金虽然波动较小,但通过上表分析,2022年和2021年“本年度预收款”高于2020年,2020年“以前年度确认收入本年收款”高于2022年和2021年。

2019-2022年末,公司应收账款期末余额如下:

单位:万元

项目	2022年	2021年	2020年	2019年
应收账款账面余额	19,880.72	19,501.34	17,161.08	20,568.12

2020-2022年度,公司应收账款周转率和周转天数计算如下:

单位:次、天

项目	2022年	2021年	2020年
应收账款周转率=销售收入净额/平均应收账款余额	0.76	0.78	0.66
应收账款周转天数=365/应收账款周转率	480	465	555

与2021年度、2022年度相比,公司2020年度应收账款周转率较低,周转天数较长,主要系2019年应收账款余额较高,而公司2020年度营业收入较以前年度有所下降所致,以前年度确认收入项目于2020年收回款项金额较高,使得当年销售商品、提供劳务收到的现金明显高于营业收入金额,主要收回款项项目具体情况详见下表:

对2020年“以前年度确认收入本年收款”主要客户的200万以上合同收款情况分析如下,分析金额6,237.74万元占“以前年度确认收入本年收款”比率为61.05%:

单位:万元

客户名称	2020年收款	合同签订时间	合同金额	结算条款	验收时间	收款分析
客户2	3,136.68	2019-4-26	4,122.25	本合同签订生效后60个工作日内,甲方支付乙方合同总价款的30%,乙方产品交付甲方入厂验收合格并开具已交付产品发票,在甲方收到该项目结算款后按交付产品总