证券代码:688081 证券简称:兴图新科 公告编号:2022-024

武汉兴图新科电子股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2021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。

武汉兴图新科电子股份有限公司(以下简称"兴图新科"或"公司")于2022年5月16日收到上海证券交易所上证科创公函【2022】0100号《关于武汉兴图新科电子股份有限公司2021年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称"《问询函》"),公司和相关中介机构已对问询函中需要说明的事项进行了审慎核查,现就有关问题回复如下:

回复中部分合计数与各项目直接相加之和可能存在尾数差异,这些差异是由四舍五入造成的。除特别注明外,回复中所涉及金额单位均为万元。根据《中华人民共和国保密法》、《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等的相关规定,公司部分涉密信息申请了豁免披露或采取脱密处理的方式进行披露。

一、关于公司经营业绩

年报显示,公司2021年度实现营业收入15,665.02万元,同比减少18.70%;归属于上市公司股东的净利润-4,561.13万元,同比减少238.89%;归属于上市公司股东的扣非净利润-5,089.68万元,同比减少291.60%。公司主要提供视频指挥控制类产品和视频预警控制类产品,报告期内营业收入分别同比减少17.39%和33.76%。另外,2021年,公司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营业收入为15,663.08万元。请公司:(1)按照产品类型,列示营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况,并分析同比变化的具体原因;(2)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况,补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性,以及公司与行业整体业绩变化是否一致,如不一致,请说明原因;(3)根据《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》,仔细核实是否存在应扣未扣的情形。请公司年审会计师对问题(3)发表核查意见。(问询函第1条)

回复:

(一)按照产品类型,列示营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况,并分析同比变化的具体原因

2021年度,公司视频指挥控制类产品、视频预警类产品、其他产品的营业收入、营业成本及毛利率较上年度变动情况如下:

单位:万元 币种:人民币

项目	2021年度			2020年度			变动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入变动幅度	营业成本变动幅度	毛利率差异
视频指挥控制类产品	14,327.29	5,567.79	61.14%	17,343.86	7,265.28	58.11%	-17.39%	-23.36%	3.03%
其中:自产产品	9,631.55	1,506.45	84.36%	11,109.67	1,898.33	82.91%	-13.30%	-20.64%	1.45%
外采产品	4,695.74	4,061.33	13.51%	6,234.19	5,366.95	13.91%	-24.68%	-24.33%	-0.40%
视频预警控制类产品	1,255.11	984.59	21.55%	1,894.84	243.74	87.14%	-33.76%	303.95%	-65.59%
其中:自产产品	273.87	104.84	61.72%	1,591.35	75.59	95.25%	-82.79%	38.70%	-33.53%
外采产品	981.24	879.75	10.34%	303.49	168.15	44.60%	223.32%	423.19%	-34.26%
其他	82.63	60.65	26.60%	28.89	17.61	39.06%	186.02%	244.41%	-12.46%
合计	15,665.02	6,613.03	57.78%	19,267.59	7,526.62	60.94%	-18.70%	-12.14%	-3.16%

本期公司营业收入同比下降18.70%,其中,视频指挥控制类产品同比下降17.39%;视频预警控制类产品同比下降33.76%。营业收入下降的主要原因包括:1)公司产品最终主要应用于军队、司法领域等,其中,视频指挥系统主要应用于军队领域,军队此类系统具有迭代周期,受军队需求和外部环境变化等因素影响,公司本期取得的订单量有所减少,且系统升级内容较多,新系统列装订单占比相对往年降低;视频预警系统以司法领域的客户为主,重点分布于河南地区,本期因新冠疫情、特大暴雨灾害等影响,系统安装升级需求有所减少;2)叠加新冠疫情、国际局势动荡、大宗商品上涨等因素,宏观环境面临较大的不确定性,同行业公司业绩承压,行业竞争加剧,公司部分产品与同行业公司业务交叉,产生了较大的竞争压力,业务拓展速度较慢;3)为了提振公司业绩水平,公司基于技术开发推出部分新产品,尚处于试用及功能验证阶段,已得到客户初步认可,收入贡献暂未能在当期充分体现。

本期公司营业成本同比下降12.14%,其中,视频指挥控制类产品同比下降23.36%,成本降幅大于收入降幅主要是由于公司毛利水平较高,收入、成本配比关系所致;视频预警控制类产品成本同比上升303.95%,主要系视频预警控制类产品中,为适应客户需要,自产产品与外采产品结构发生较大变化,毛利较低的外采产品占比上升,导致营业成本增幅较高。

本期公司毛利率同比下降3.16%,整体保持稳定,公司产品中视频指挥控制类产品占比较高,毛利率稳定性较好。

(二)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要产品竞争对手的业绩情况,补充说明公司业绩大幅下滑的原因及合理性,以及公司与行业整体业绩变化是否一致,如不一致,请说明原因

1、行业趋势及上下游变化

2022年政府工作报告指出,要加快现代军事物流体系、军队现代资产管理体系建设,构建武器装备现代化管理体系,持续深化国防和军队改革,加强国防科技创新,深入实施新时代人才强军战略,推进依法治军、从严治军,推动军队高质量发展。2022年全国财政安排国防支出预算14,760.81亿元,其中,中央本级安排14,504.50亿元,比上年预算执行数增长7.1%。增加的国防费主要用于按照军队建设"十四五"规划安排,全力保障规划任务推进落实,加快武器装备现代化建设等四个方面。因此,从长期来看行业发展趋势较好。

2021年,国际军事安全形势发生了深刻复杂变化,新冠疫情、传统热点问题未消,又叠加全域安全风险并行上升,大国博弈复杂加剧,国际力量加快分化组合,地区热点此起彼伏,各种新问题、新热点层出不穷,导致军工行业存在一定波动。在此背景之下,公司上下游情况出现一定程度分化,上游芯片、服务器供应价格有所上涨,供应偏紧;下游特别是军工领域在复杂国际形势下,终端客户对于武器装备类产品方面的需求显著强于对信息系统软件的需求,信息系统软件方面会因更加追求稳定性而降低现时需求,保障信息系统处于持续可用状态。因此,对于产品结构偏重于武器装备类的公司订单量支撑较好,而对于以信息系统为主要产品的供应商,订单量则有所减少或延迟。

2、公司经营情况

兴图新科是高新技术企业、双软认定企业、湖北省支柱产业细分领域隐形冠军企业、武汉市软件百强企业,是国内和军队知名的智能云网视体系解决方案提供商和系统、设备提供商。近年来公司研发生产的产品在技术上已经达到了全军较为先进的水平,并逐步列装到全军各主要领域,形成了较好的品牌优势。

公司下游客户建设计划延迟、采购需求一般和市场竞争加剧等方面因素导致公司业务拓展和项目实施受到影响,且公司开拓新业务新产品,相应投入也有所增加;上游方面,芯片服务器等原材料价格的上涨,受下游采购需求结构变动对冲,及存货周转周期的滞后性影响,当期总体上对公司毛利率影响不大。

3、主要产品竞争对手的业绩情况

单位:万元

同行业公司	2021年度营业收入	2020年度营业收入	变动幅度	主要增长板块
淳中科技	46,809.61	48,260.36	-3.01%	——
上海瀚讯	72,924.70	64,086.41	13.79%	——
景嘉微	109,320.05	65,377.21	67.21%	芯片领域产品
苏州科达	261,338.27	235,377.65	11.03%	——
东土科技	94,100.28	53,496.00	75.90%	工业级网络通信产品
平均值	——	——	32.99%	
兴图新科	15,665.02	19,267.59	-18.70%	——
同行业公司	2021年度净利润*	2020年度净利润	变动幅度	
淳中科技	6,660.65	11,894.42	-44.00%	
上海瀚讯	20,687.87	13,827.21	49.62%	
景嘉微	25,648.21	18,849.89	36.07%	
苏州科达	3,768.75	5,507.35	-31.57%	
东土科技	-7,920.77	-100,638.28	亏损收窄92.13%	
平均值*	——	——	2.53%	
兴图新科	-5,089.68	2,656.43	-291.60%	

*注1:净利润采用归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的口径。

*注2:计算净利润平均值时剔除了东土科技。

由上表可以看出,公司经营业绩大幅下滑,与同行业可比公司的业绩变化存在一定差异,主要原因如下:

(1)相对于同行业可比公司,兴图新科营业收入规模相对较小,主要产品中视频指挥系统占比较高,重点应用于军队领域,公司产品类型有待进一步丰富,公司当前的业务规模和产品结构导致公司在市场波动时更易受到冲击。

(2)同行业可比公司中,景嘉微、东土科技增长较快,分别是主要由于芯片领域产品、工业互联网产品在民用领域销售增长较快所致,业务布局较为均衡,相比于公司具有较强的抗风险能力。

(3)公司充分意识到产品构成和业务规模的不良影响,因此积极进行新业务、新产品的开拓,2021年,公司加大研发投入,不断进行新技术开发和新产品研制,并积极进行新产品的推广,丰富业务管理条线,扩大销售团队,费用化支出尤其是人工支出出现大幅增长,销售、管理及研发费用中职工薪酬达7,358.26万元,同比增长45.70%。经过努力,公司部分产品已经完成试用及功能验证,但是规模化的应用尚需持续深耕,本期新产品对营业收入贡献程度有限。对此从长期发展角度,为了增强公司的业务规模和稳定性,公司将持续加大研发投入、市场布局和人才队伍建设力度,积极推进新品研发应用和项目实施,加速推动前期研发投入产品的落地,进一步提高抗风险能力。

综上所述,公司业绩大幅下滑,与行业整体业绩变化存在一定差异,是由于公司业务规模、产品结构、新产品推广等原因导致的,具有合理性。

(三)根据《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》,仔细核实是否存在应扣未扣的情形

公司2021年度营业收入扣除情况表如下:

单位:万元

项 目	本年度	上年度	具体扣除情况
营业收入金额	15,665.02	19,267.59	
营业收入扣除项目合计金额	1.94	1.87	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.01%	0.01%	
一、与主营业务无关的业务收入	——	——	——
正常经营之外的其他业务收入,如出租固定资产、无形资产、包装物,销售材料,用材料进行非货币性资产交换,经营受托管理业务等实现的收入,以及虽计入主营业务收入,但属于上市公司正常经营之外的收入	1.94	1.87	房屋出租收入
不具备资质的类金融业务收入,如拆出资金利息收入;本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入,如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入,为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外			
本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入			
与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入			
同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入			
未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入			
小 计	1.94	1.87	
二、不具备商业实质的收入	——	——	——
未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入			
不具有真实业务的交易产生的收入,如以自我交易的方式实现的虚假收入,利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等			
交易价格显失公允的业务产生的收入			
本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入			
审计意见中非标准审计意见涉及的收入			
其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入			
小 计			
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入			
营业收入扣除后金额	15,663.08	19,265.72	

公司营业收入主要包括视频指挥控制类、视频预警控制类销售等业务收入,除房租收入外,不存在与主营业务无关的业务收入或不具备商业实质的收入。公司营业收入扣除情况符合《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》的规定,如实反映了公司2021年度营业收入扣除情况,不存在应扣未扣的情形。

(四)中介机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、公司已列示2021年度营业收入、营业成本、毛利率以及较上年度变动情况及原因,符合公司实际经营情况,具有合理性;

2、公司业绩大幅下滑,与行业整体业绩变化存在一定差异,是由于公司业务规模、产品结构、新产品推广等原因导致的,具有合理性;

3、公司如实反映了公司2021年度营业收入扣除情况,不存在应扣未扣的情形。

经核查,年审会计师认为:

公司营业收入扣除情况符合《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》的规定,如实反映了公司2021年度营业收入扣除情况,不存在应扣未扣的情形。

二、关于收入确认的季节性特征

年报显示,公司第四季度实现营业收入7,314.09万元,占全年营收46.69%,公司的营业收入存在明显的季节性特征。请公司:(1)结合公司的业务模式和行业情况,说明四季度收入占比较高的原因及合理性;(2)披露第四季度确认的营业收入情况,包括但不限于客户名称、收入金额、毛利金额、收入确认时点和依据、相关收入是否存在商业实质等;(3)说明公司在第四季收入确认政策较前期是否发生变化,是否存在提前确认收入的情形。请公司年审会计师对问题(2)和问题(3)发表核查意见。(问询函第2条)

回复:

(一)结合公司的业务模式和行业情况,说明四季度收入占比较高的原因及合理性

2019-2021年,公司各季度营业收入情况及占各期营业收入比重如下:

单位:万元

期 间	2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第1季度	459.63	2.93%	210.08	1.09%	170.07	0.85%
第2季度	7,027.82	44.86%	3,365.20	17.47%	4,735.58	23.63%
第3季度	863.48	5.51%	3,769.36	19.56%	1,918.21	9.57%
第4季度	7,314.09	46.69%	11,922.94	61.88%	13,213.30	65.94%
合 计	15,665.02	100.00%	19,267.59	100.00%	20,037.16	100.00%

报告期内,公司营业收入呈现第四季度占比高的特点,主要系公司营业收入主要来源于军方客户。

1、受军方战略部署、军事需要及内部计划的影响,军方通常采用预算管理制度、集中采购制度,一般上半年进行项目预算审批,下半年组织实施采购,由于军方在年末对当年度采购预算的执行情况进行考核,使得预算项目在年末会加速实施、交付与验收(即年底赶工情况),从而导致公司12月份交付验收的合同较为集中。因此销售合同的签订及产品的最终交付主要集中在下半年,特别是第四季度。

2、四季度集中确认收入的状况普遍存在于军工行业中,如下表所示:

单位:万元

同行业公司	2021年度收入	2021年4季度收入	4季度收入占比
淳中科技	46,809.61	13,793.85	29.47%
上海瀚讯	72,924.70	35,065.87	48.09%
景嘉微	109,320.05	27,975.03	25.59%
苏州科达	261,338.27	102,382.62	39.18%
东土科技	94,100.28	38,504.45	40.92%
同行业公司平均	116,898.58	43,544.36	37.25%
兴图新科	15,665.02	7,314.09	46.69%

2021年度,同行业公司4季度收入均超过25%,平均值达到37.25%,军方客户采购习惯的季节性对军工行业公司产生了较为普遍的影响,特别是军品业务占比高的公司受到的影响越明显。

(二)披露第四季度确认的营业收入情况,包括但不限于客户名称、收入金额、毛利金额、收入确认时点和依据、相关收入是否存在商业实质等

1、2021年第四季度,公司收入金额500万元以上的收入情况如下(按客户合并):

单位:万元

序号	客户名称	收入金额	毛利金额	销售产品类别	收入确认依据	验收时间	收入确认时间
1	单位CH	2,034.13	203.41	服务器、终端设备、配套设备、其他	军检验收合格证明、产品验收确认单	2021.12.31	2021.12.31
2	单位D	1,205.06	1,171.70	编解码设备、平台软件、配套设备	产品验收确认单	2021.12.29	2021.12.31
3	单位A	1,047.71	781.53	编解码设备、终端软件、配套设备、其他等	军检验收合格证明、产品验收确认单等	2021.11.29/2021.12.06/2021.12.29/2021.12.31	2021.11.30/2021.12.31
4	单位CA	896.52	87.81	终端设备、配套设备、其他	军检验收合格证明	2021.10.21/2021.12.09	2021.12.31
5	江苏捷诚车载电子信息工程有限公司	805.78	716.12	编解码设备、终端软件、配套设备、其他	军检验收合格证明、产品验收确认单	2021.12.20	2021.12.31
合 计		5,989.20	2,960.57		–		
占四季度比重		81.89%	69.65%		–		

公司第四季度确认的营业收入主要来源于军方客户或服务军方的客户,公司以客户的产品验收确认单或军检验收合格证明作为收入确认依据,由于军方项目具有年底集中结项的特点,公司取得的收入确认依据较多集中于年末。

通过核查公司与上述客户的销售合同、收款条款及验收方式、发货通知单、出库单、物流转运单、产品验收确认单或军检合格证明等文件,公司与上述客户的交易存在真实的货物流转,主要客户均为长期合作客户,且具有真实的业务需求,相关合同涉及的产品均为公司主营业务相关产品,上述交易存在商业实质。

公司已在2021年年报"第二节 公司简介和主要财务指标"之"八、2021年分季度主要财务数据"中补充披露第四季度确认的重要营业收入情况。

(三)说明公司在第四季收入确认政策较前期是否发生变化,是否存在提前确认收入的情形

公司主要销售软件及硬件产品。收入确认需满足以下条件:(1)销售不需安装调试的产品:属于在某一时点履行的履约义务,公司在已根据合同约定将产品交付给购货方并经购货方验收合格,已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。(2)销售需安装调试的产品:属于在某一时点履行的履约义务,公司在已根据合同约定将产品交付给购货方并完成安装调试,经购货方验收合格,已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。

2021年度,公司收入确认政策未发生变化,第四季收入确认政策与前期一致。公司收入确认均在客户验收之后确认,不存在提前确认收入的情形。

(四)中介机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、公司营业收入呈现第四季度占比高的特点,主要系公司营业收入主要来源于军方客户,受军方客户采购执行习惯影响,具有合理性;

2、公司已补充披露第四季度确认的重要营业收入情况,公司第四季度确认的营业收入不存在重大异常,具有明确的收入确认依据,相关收入具有商业实质;

3、公司在第四季收入确认政策较前期未发生变化,不存在提前确认收入的情形。

经核查,年审会计师认为:

1、公司第四季度确认的营业收入满足《企业会计准则第14号——收入》的规定,相关交易具有商业实质。

2、公司在第四季收入确认政策较前期未发生变化,第四季收入确认政策与前期一致,不存在提前确认收入的情形。

三、关于应收账款

年报显示,公司2021年应收账款余额为32,705.54万元,占当期营业收入的比例为208.78%。其中,账龄1年以上的应收账款占比60.97%,占比较高。请公司:(1)补充前十大应收账款余额对应的客户名称、成立时间、注册资本、实缴资本、主营业务、交易背景、收入确认时点、目前账龄、账面余额、已计提的减值准备金额、合同约定的回款时间、截止目前的回款情况,并说明前述相关客户是否与公司、控股股东、实际控制人存在关联关系;(2)结合前述相关客户的支付能力、信用状况等,说明相关应收款项的回收是否存在风险、相关坏账准备的计提是否充分;(3)核实与前述客户的交易是否存在商业实质。请公司年审会计师对问题(3)发表核查意见。(问询函第3条)

回复:

(一)补充前十大应收账款余额对应的客户名称、成立时间、注册资本、实缴资本、主营业务、交易背景、收入确认时点、目前账龄、账面余额、已计提的减值准备金额、合同约定的回款时间、截止目前的回款情况,并说明前述相关客户是否与公司、控股股东、实际控制人存在关联关系

截至2021年末,公司前十大应收账款余额对应客户名称、目前账龄及减值准备情况如下:

单位:万元

客户全称	客户定位	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	坏账准备	期后回款
单位A	总体单位	11,042.30	4,089.29	4,969.75	1,094.18	889.08	1,691.69	1,273.85
北京盛世光明量子科技股份有限公司	集成商	2,168.82	4.46	2,164.36	–	–	1,735.05	–
奥维通信股份有限公司	集成商	1,974.66	76.94	1,576.05	321.67	–	257.95	–
单位D	总体单位	1,904.20	1,482.20	–	–	422.00	411.71	–
单位CH	军方客户	1,609.00	1,609.00	–	–	–	80.45	1,494.07
单位BY	总体单位	1,395.73	44.00	–	1,351.73	–	407.72	–
江苏捷诚车载电子信息工程有限公司	集成商	910.53	910.53	–	–	–	45.53	–
武汉天汉达科技发展有限公司	集成商	799.52	–	799.52	–	–	79.95	–
同方工业信息技术有限公司	集成商	711.44	28.00	260.34	423.10	–	154.36	–
湖北邮电规划设计有限公司	民品客户	626.54	626.54	–	–	–	31.33	172.78

注:期后回款统计口径为该客户2022年1月1日至2022年5月20日回款金额。

上述客户的基本情况如下:

客户全称	客户类型	成立时间	注册资本	实缴资本	主营业务
单位A	大型央企研究所	——	——	——	——
北京盛世光明量子科技股份有限公司	民企客户	2006-2-23	6,312万元	6,312万元	业务集中在网络安全领域,为客户提供一体化智慧城市网络安全、智慧军营等一系列解决方案
奥维通信股份有限公司	A股上市公司	2000-12-21	34,685万元	34,685万元	军队电子信息化、音视频指挥系统、网络通信等业务领域并提供专业解决方案
单位D	大型央企研究所	——	——	——	——
单位CH	军方客户	——	——	——	——
单位BY	大型央企研究所	——	——	——	——
江苏捷诚车载电子信息工程有限公司	央企下属子公司	1979-12-20	18,000万元	18,000万元	车载通信、车载电子信息系统集成和各类特种专用车辆及方舱的研制、开发、生产、销售和服务
武汉天汉达科技发展有限公司	民企客户	2010-1-13	2,000万元	100万元	计算机软硬件开发、环境监测咨询服务、技术服务、技术开发
同方工业信息技术有限公司	A股上市公司下属子公司	2016-6-8	12,000万元	12,000万元	软件开发;电子产品、通讯设备、计算机、软件及辅助设备销售
湖北邮电规划设计有限公司	H股上市公司下属子公司、国有企业	2001-3-29	10,200万元	10,200万元	各类通信规划、方案、可行性研究、工程设计

报告期末,公司应收账款前9名客户销售主要产品为视频指挥控制类产品,第10名为视频预警控制类产品,该等客户下游面向军方、政府等单位,部分产品向公司采购,客户验收认后,公司确认收入。具体约定回款方式如下:

1、上述应收账款余额前十大客户中,总体单位和集成商客户系间接军方客户,该等客户类型主要包括央企研究所、上市公司及下属公司等,总体信用情况较好。间接军方客户销售回款主要采用"背靠背"回款方式,即按最终用户回款同比例向公司支付款项,由于总体单位和集成商承建的建设项目通常预算规模大、建设周期长,受其军方最终客户在结算货款前需履行较长的审批及资金划拨程序影响,上述单位对公司回款周期较长。

集成商客户中,两家民营企业的相关情况如下:1)北京盛世光明量子科技股份有限公司相关情况见本次问询函回复之"四、关于单项应收账款坏账准备"内容;2)武汉天汉达终端客户为军方,天汉达作为集成商主要实施军方系统建设项目,其中,关于安防监控的部分向兴图新科采购,武汉天汉达与兴图新科合同约定付款进度为预付款20%,剩余款项同样采取"背靠背"付款方式,故公司回款周期较长,公司已经按约定取得预付款,鉴于终端客户尚未付款,剩余款项需待整体工程完工且武汉天汉达收款后支付给公司。

2、单位CH为直接军方客户,对应合同1笔,合同约定付款进度为预付款30%,验收无误后3个月内支付至95%,质保期满5%。截至目前预付款及进度款已按合同约定收讫,回款额达95%。

3、湖北邮电为民品客户,其终端客户主要为政府单位,公司与湖北邮电合同约定回款采用进度款的方式分4次支付,截至目前已回款至50%。

截至2021年末,公司应收账款余额前十大客户主要为大型央企研究所、军方客户、上市公司或其子公司,以及其他无关联第三方,与公司、控股股东、实际控制人均不存在任何形式的关联关系。

(二)结合前述相关客户的支付能力、信用状况等,说明相关应收款项的回收是否存在风险、相关坏账准备的计提是否充分

上表中,总体单位中单位A、单位D、单位BY均为大型央企研究所,江苏捷诚为央企下属子公司,具有良好的资信和偿付能力,具备足够的项目实施能力,其采购公司产品均用于军方项目,资金来源于军方拨款,具有较高信用保证,应收账款回收风险较小。

奥维通信、同方工业信息、湖北邮电为上市公司或其下属公司。奥维通信(002231.SZ)为通信及信息技术领域A股上市公司,截至2021年末总资产6.80亿元,净资产4.03亿元;同方工业信息为A股上市公司同方股份有限公司下属公司,截至2021年末,同方股份(600100.SH)总资产617.85亿元,净资产203.52亿元;湖北邮电为H股上市公司中国通信服务股份有限公司下属公司,截至2021年末,中国通信(0552.HK)总资产1000.28亿元,净资产396.10亿元。三家单位均具有良好的资信和偿付能力,上述单位采购公司产品均用于军方项目,资金来源于军方拨款,具有较高信用保证,项目执行不存在重大不确定性,应收账款回收风险较小。

单位CH为直接军方客户,资金来源于军方拨款,具有较高信用保证,应收账款回收风险较小。

北京盛世光明、武汉天汉达为民企客户,其中北京盛世光明相关情况见本次问询函回复之"四、关于单项应收账款坏账准备"内容。武汉天汉达与公司同处武汉市,作为军方集成商,2020年开始与公司合作,主要向公司采购终端软件、服务器设备,用于军方某项目搭建安防监控系统,产品已经在项目上部署。该项目资金来源于军方拨款,公司已经按照合同约定取得20%预付款,剩余款项需待项目完工后军方履行付款程序,武汉天汉达收到军方款项后再向公司支付。经公开信息查询,武汉天汉达当前资信状况良好,不存在重大违法违规、诉讼仲裁纠纷情况。该项目具有较高信用保证,项目执行不存在重大不确定性,应收账款回收风险较小。

综上所述,公司主要客户整体信用情况较好,除北京盛世光明外,应收账款回收风险较小;期末公司已按照会计政策计提应收账款坏账准备,坏账准备计提充分。

(三)核实与前述客户的交易是否存在商业实质

经公司核实,在与前述客户的交易中,交易对手方客户中的总体单位与系统集成单位均为军方相关单位,民品客户对应下游终端客户为政府相关单位,具有真实业务需求;公司对前述客户主要销售产品为视频指挥控制类产品、视频预警控制类产品,属于公司主要业务范围。交易对手方与公司、控股股东、实际控制人均不存在任何形式的关联关系,相关业务合同均已签订,公司亦按照合同履行了相关约定。

该等交易能够显著改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金额,具有真实业务背景和合理定价机制,存在商业实质。

(四)中介机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、公司已补充合并口径下前十大应收账款余额对应的客户名称等信息,前十大应收账款余额对应客户与公司、控股股东、实际控制人不存在关联关系;

2、除北京盛世光明外,相关客户的信用风险较低,相关应收款项不能回收的风险很小,相关坏账准备已充分计提;

3、公司与前述客户之间的交易存在商业实质。

经核查,年审会计师认为:

公司与前十大应收账款余额对应客户的交易具有真实业务背景和合理定价机制,具备商业实质。

四、关于单项应收账款坏账准备

年报显示,公司对北京盛世光明量子科技股份有限公司(以下简称北京盛世光明)的应收账款余额为2,168.82万元,计提单项减值准备1,735.05万元,计提比例为80%。请公司:(1)补充北京盛世光明的主要工商信息,包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、主营业务;(2)补充与北京盛世光明交易的主要产品类型、相关协议约定、收入确认金额和时点、相关付款安排、前期所采取的催款措施以及目前回款情况;(3)详细说明对北京盛世光明应收账款计提减值准备的具体原因及主要考虑;(4)核实目前北京盛世光明是否正常经营,是否能够联系到其主要负责人,是否存在对其应收账款进一步计提减值准备的可能;(5)说明前期与北京盛世光明的交易是否存在商业实质。请公司年审会计师对前述问题发表核查意见。(问询函第4条)

回复:

(一)补充北京盛世光明的主要工商信息,包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、主营业务

根据对北京盛世光明公司的访谈、工商信息查询等,北京盛世光明公司的基本情况如下表所示:

企业名称	北京盛世光明量子科技股份有限公司
办公地址	北京市海淀区上地三街9号D座503、505室
成立日期	2006年2月23日
实际控制人	孙伟力
注册资本	6,312.00万元
实缴资本	6,312.00万元
经营范围	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务;软件开发;产品设计;应用软件服务;基础软件服务;加工、生产计算机软硬件;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、机械设备、安全技术防范产品、通讯设备、文化用品;货物进出口、技术进出口、代理进出口;组织文化艺术交流活动(不含营业性演出);设计、制作、代理、发布广告;第二类增值电信业务中的信息服务业务(不含固定网电话信息服务和互联网信息服务)(增值电信业务经营许可证有效期至2021年02月24日)。(市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;第二类增值电信业务中的信息服务业务(不含固定网电话信息服务和互联网信息服务)以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
主营业务	业务集中在网络安全领域,为客户提供一体化智慧城市网络安全、智慧军营等一系列解决方案

历史沿革情况:根据工商信息查询显示及对北京盛世光明公司的访谈确认,北京盛世光明公司2006年2月成立,实际控制人为孙伟力,截至本问询函回复日,北京盛世光明基本信息未发生重大变化。

(二)补充与北京盛世光明交易的主要产品类型、相关协议约定、收入确认金额和时点、相关付款安排、前期所采取的催款措施以及目前回款情况

公司与北京盛世光明自2019年开始洽谈业务合作,2020年正式签订合同并开始交易,主要供应视频指挥控制类产品,除兴图新科外,北京盛世光明也向其他供应商采购产品。北京盛世光明在军用量子通讯领域具有一定技术优势,经过军方检测验证,具有竞争力,但是,由于在军队市场的扩展、技术研发上投入较多,新冠疫情因素导致前期投入未能及时收回,资金链周转困难,进而导致经营出现问题,业务停滞,恶性循环最终造成无法正常支付兴图新科货款。

公司与北京盛世光明交易的详细情况如下:

交易的主要产品类型	视频指挥控制类产品
交易的主要产品名称	设备认证分析系统、云桌面服务器、智能交互底层支持系统V1.0;全局助手软件V1.0;跨网融合交互安全管理系统V1.1
合同签订时间	2020年7-12月
发货及出库时间	2020年9-10月
物流签收时间	2020年9-10月
产品验收时间	2020年9-11月
收入确认金额和时点	2020年9-11月确认收入1,915.36万元,2021年3月确认收入3.94万元(协议追加)
相关协议约定	合同总金额2,168.82万元,合同约定合同生效后12个月之内一次性支付合同全款。设备产品到货检验由北京盛世光明公司在合同交货地点进行检验验收。
相关付款安排	合同约定合同生效后12个月之内一次性支付合同全款
前期所采取的催款措施	1.电话催促:每月与客户电话联系,询问客户的还款计划; 2.文件往来催款:应收账款逾期后,公司第一时间与北京盛世光明公司协商还款,北京盛世光明公司于2021年10月出具书面还款计划; 3.诉讼催收:2022年3月,公司就与北京盛世光明公司之间的应收货款事项向武汉东湖新技术开发区人民法院提起诉讼
目前已回款金额	0.00元

(三)详细说明对北京盛世光明应收账款计提减值准备的具体原因及主要考虑

根据公司与北京盛世光明公司签订的购销合同,北京盛世光明公司应于合同生效后12个月之内一次性支付合同全款。公司多次通过电话和文件往来催款,2021年10月,北京盛世光明公司向公司出具《武汉兴图合同还款计划》,确认欠付公司2,168.82万元货款的事实并承诺分三期付款,分别为2021年10月30日前还款600.00万元,2021年11月30日前还款600.00万元,2021年12月31日前还款剩余金额968.82万元,但截至公司2021年年度财务报告批准报出日,公司尚未收到回款。

2022年3月,公司就与北京盛世光明之间的合同纠纷向武汉东湖新技术开发区人民法院提起诉讼,并于2022年3月16日收到武汉东湖新技术开发区人民法院送达的《受理案件通知书》((2022)鄂0192民初4837号),截至2022年5月26日,该案件尚未开庭审理。

根据公开信息查询,北京盛世光明已于2022年3月23日在全国中小企业股份转让系统终止挂牌,且该公司被最高人民法院公示为失信被执行人,同时被列为限制消费对象。另外,北京盛世光明公司面临多项诉讼。

综上所述,公司管理层判断北京盛世光明公司的还款能力较弱,因此,基于对北京盛世光明还款意愿、还款能力及债务清偿率的综合判断,公司管理层对应收北京盛世光明款项采取单项计提减值准备的方式,计提比例为80%。

(四)核实目前北京盛世光明是否正常经营,是否能够联系到其主要负责人,是否存在对其应收账款进一步计提减值准备的可能

经公司与北京盛世光明实际控制人孙伟力先生联系确认,目前北京盛世光明生产经营存在困难,相关合同履约能力较差,偿债能力较弱。公司无法排除对其应收账款进一步计提减值准备的可能性,并已在年度报告中进行了相关风险提示。

公司已在2021年年度报告"第三节管理层讨论与分析"之"四、风险因素"中补充披露了有关与北京盛世光明交易相关的风险提示。

"1、应收账款发生坏账损失的风险。报告期末,公司应收账款余额为32,705.54万元,占当期营业收入的比例为208.78%。公司按账龄组合计提坏账准备的应收账款中,账龄在1年以内的应收账款余额为12,765.77万元,占当期应收账款余额的比例为39.03%。报告期内,受客户内部审批流程、资金预算等因素影响,存在部分应收账款逾期的情形。若未来下游客户资金状况出现恶化等不利变化,可能会导致公司逾期应收账款无法回收,从而对公司生产经营产生不利影响。

公司应收账款客户中,北京盛世光明量子科技股份有限公司目前存在生产经营存在困难,相关合同履约能力较差,偿债能力较弱的情况,公司已对该客户应收账款计提80%坏账准备,未来公司无法排除对其应收账款进一步计提减值准备的可能性,可能对公司经营产生不利影响。"

(五)说明前期与北京盛世光明的交易是否存在商业实质

2020年7月至12月,公司与北京盛世光明公司签订了《购销合同》12份,合同约定公司向北京盛世光明公司提供音视频网络设备一批,合同总额为2,168.82万元。合同签订后,公司依约向北京盛世光明公司交付了全部货物,并在到货后陆续验收合格,公司收到北京盛世光明公司盖章确认的"产品验收确认单",确认货物已验收且产品的数量、质量确认无误。公司以此作为收入确认的依据确认收入。

该等业务中,公司销售产品视频指挥控制类产品;北京盛世光明采购后销售的终端客户为军方客户,具有真实业务需求。

通过核查公司与北京盛世光明公司的销售合同、发货通知单、出库单、物流转运单、产品验收确认单并与北京盛世光明公司进行访谈确认,该等交易显著改变了公司未来现金流量的风险、时间分布或金额,具有真实业务背景和合理价格机制,存在商业实质。

(六)中介机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

(1)公司已补充北京盛世光明的主要工商信息,双方主要交易内容、付款安排、催款及回款情况;

(2)北京盛世光明经营情况出现重大不利变化,公司应收账款收回可能性降低,公司针对北京盛世光明应收账款项减值准备的计提充分合理;

(3)目前北京盛世光明生产经营存在困难,无法排除对其应收款项进一步计提减值准备的可能性,并进行风险提示;

(4)公司与北京盛世光明的交易存在商业实质。

经核查,年审会计师认为:

(1)公司已补充披露北京盛世光明公司的主要工商信息及双方主要交易内容、付款安排、催款、回款情况;

(2)公司管理层基于对北京盛世光明公司还款意愿、还款能力及债务清偿率的综合判断,采取单项计提减值准备的方式,公司对北京盛世光明公司坏账准备计提情况符合《企业会计准则》的规定;

(3)目前北京盛世光明生产经营存在困难,公司无法排除对其应收账款进一步计提减值准备的可能性,已在年度报告中进行了相关风险提示;

(4)公司与北京盛世光明公司的交易具有真实业务背景和真实的货物流转,具备商业实质。

五、关于存货

年报显示,公司2021年末存货账面价值为5,571.50万元,较期初的3,654.82万元增加52.44%。其中,原材料1,825.54万元,同比增长97.84%;在产品1,054.68万元,同比增长97.84%;库存商品2,435.20万元,同比增长63.20%。然而,公司2021年营业收入却同比减少18.70%。请公司:(1)结合经营模式以及同行业可比公司情况,说明存货变动趋势与营业收入变动趋势存在背离的原因及合理性;(2)结合存货类别、库龄、在手订单以及下游市场需求等方面,说明是否存在未及时结转成本、滞销的情形;(3)补充对存货的盘点方式和盘点情况,并核实存货是否真实存在。请公司年审会计师对问题(3)发表核查意见。(问询函第5条)

回复:

(一)结合经营模式以及同行业可比公司情况,说明存货变动趋势与营业收入变动趋势存在背离的原因及合理性

2019年末至2021年末,同行业可比公司存货情况如下:

单位:万元

可比公司	2021年末	2020年末	2019年末	复合增长率	21年末存货占营业收入比重
淳中科技	9,968.75	7,782.79	6,736.12	21.65%	21.30%
上海瀚讯	22,006.55	16,175.44	17,202.68	13.10%	30.18%
景嘉微	45,403.70	29,407.72	17,896.59	59.28%	41.53%
苏州科达	85,830.82	67,815.77	66,132.78	13.92%	32.84%
东土科技	25,885.12	19,441.93	17,963.85	20.04%	27.51%
平均数	——	——	——	25.60%	30.67%
兴图新科	5,571.50	3,654.82	2,722.23	43.06%	35.57%

2019年末至2021年末,同行业公司存货均处于快速增长状态,五家同行业公司复合增长率位于13.10%-59.28%之间,平均数为25.60%,同期公司存货复合增长率为43.06%,略高于同行业平均水平,相较于公司营业收入复合增长率-11.58%存在一定差异。

截至2021年年末,同行业公司存货占营业收入比重位于21.30%-41.53%之间,同行业存货占营业收入比重平均数为30.67%,同期公司数据为35.57%,与同行业水平基本保持一致。

公司存货增长率与营业收入增长率存在背离主要由以下几方面原因造成:

(1)公司研发部门持续进行研发投入,新产品逐步推出,需要进行市场推广和客户推介,搭建系统环境进行演示和试用,但收入转化的速度较慢;

(2)随着新冠疫情、国际贸易局势的影响,芯片供应紧缺,服务器价格上涨,为了保障生产需求,公司主动提升重要原材料备货水平,防范突发事件的不良影响;

(3)目标市场竞争不断加剧,公司为提升竞争能力,主动提高了自主备货储备,以提升响应速度、缩短交付所需时长。

总体看来,公司相较于同行业公司规模相对较小,存货绝对金额在同行业中仍处于较低水平,存货占营业收入比重相对合理,存货增长与公司发展阶段相适应,具有一定合理性。

(二)结合存货类别、库龄、在手订单以及下游市场需求等方面,说明是否存在未及时结转成本、滞销的情形

公司存货按订单情况分为订单备货、意向订单备货、自主备货和其他,截至2021年末,公司存货原值按订单分类情况如下:

单位:万元

项目	订单备货	意向订单备货	自主备货	其他	小计
原材料	60.32	315.75	1,077.94	371.53	1,825.54
在产品	395.42	232.05	427.21	–	1,054.68
产成品	85.18	385.48	1,733.85	230.70	2,435.20
发出商品	1,196.99	–	–	–	1,196.99
合计	1,737.90	933.27	3,239.01	602.24	6,512.42
占比	26.69%	14.33%	49.74%	9.25%	100.00%

截至2021年末,公司存货中在手订单及意向订单备货合计占存货原值比例为41.02%,该部分存货已有对应销售合同或已进入合同签订流程中,该部分存货用途较为明确,减值风险很低;公司自主备货金额占存货原值比例为49.74%,主要系公司自主研发的处于试用及功能验证阶段的产品和公司为提升交付速度主动储备的原材料及产成品,系公司基于市场需求判断进行的主动储备,减值风险较低;其他类主要为库龄较长的存货,公司已相应计提了跌价准备。

从库龄角度来看,公司存货按库龄分类情况如下:

单位:万元

项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年及以上	小计
原材料	1,050.18	350.29	112.29	312.78	1,825.54
在产品	1,054.68	–	–	–	1,054.68
产成品	1,412.03	257.77	202.99	562.41	2,435.20
发出商品	272.91	465.84	392.29	65.95	1,196.99
原值合计	3,789.81	1,073.89	707.57	941.14	6,512.42
跌价准备合计	–	–	138.43	802.49	940.91
净值合计	3,789.81	1,073.89	569.15	138.65	5,571.50

公司存货严格按照会计政策计提跌价准备,总体看来,公司存货实现销售的情况尚可,存货积压风险较低,不存在未及时结转成本的情况,部分库龄较长的存货已充分计提跌价准备。

(三)补充对存货的盘点方式和盘点情况,并核实存货是否真实存在

1、公司的存货盘点制度

为完善公司存货管理的内部控制流程、加强存货的实物管理,公司制定了严格的《存货盘点管理办法》,主要内容概括如下:

(1)存货盘点范围包括原材料、在产品、库存商品及发出商品。

(2)商务部与财务部共同制定存货盘点计划,商务部、生产管理部负责自盘、复盘并对盘点差异进行核对分析,财务部负责监盘、对盘点差异进行审核确认及会计处理。

(3)存货盘点分为月末盘点和年终盘点:月末盘点公司根据生产经营情况及存货变动情况由财务部、生产管理部、商务部对存货实施全盘或抽盘;年终盘点公司每年度年终由财务部及商务部对存货实施全盘。

(4)盘点方法应坚持全面盘点和抽样盘点相结合、自盘与复盘、抽盘相结合。

(5)对于暂存客户处的存货,由具体经办责任人进行现场实时管理及维护,公司对所有暂存客户的存货以客户为单位进行辅助核算,并专项关联至具体经办责任人。公司存货管理系统对所有暂存的数量、进度及业务状态进行实时跟踪监控,以确保相关存货账实相符。

(6)在盘点中发现账面数量与实盘数量存在任何差异,须及时查明差异原因,并交相关负责人、财务部审核后作相应会计处理。

2、公司的实际执行情况

公司严格按照《存货盘点管理办法》制定,不定期盘点方面,以商务部人员自盘为主、抽盘为辅的方式进行;通过选取一定的样本量,并打印盘点表进行随机抽盘,财务部门人员负责监盘。年终盘点方面,由财务部负责组织协调,商务部于年末负责具体实施,仓库在盘点时暂停收发存货,盘点过程采取商务部门、生产管理部门人员自盘,财务监盘的方式进行,对原材料、库存商品、在产品进行全盘(其中单位价值低、数量多的存货进行估算及抽盘),发出商品于盘点日已发往现场,受客观条件限制(所在地点密级高、盘点人员无法进入),公司未进行现场盘点,公司检查了各项目出库单据、物流单据,并与收货单位核对收货记录等方式进行确认,最后对照盘点表将盘点结果及统计分析结果上报。报告期内,公司严格执行了存货盘点制度,不存在重大差异情况。

3、存货监盘的情况

2021年12月30-31日,会计师参与了除发出商品以外的存货监盘,监盘范围涉及公司自有仓库、生产场所的存货,对除发出商品以外的存货监盘比例和存货抽盘比例分别为100%、62.52%。

受期末发出商品大部分交付至军方用户,所在的地点密级较高等客观条件限制,会计师无法实施现场监盘工作,会计师对发出商品涉及的主要客户执行了函证程序,2021年12月31日,经客户回函确认的发出商品数量对应的金额占期末发出商品余额的比例为46.82%。

保荐机构对会计师所执行的年度监盘、函证等程序进行了复核,2022年5月21日,保荐机构对公司截至2022年5月20日的存货进行了抽盘,未见异常。

根据监盘、抽盘、函证的结果,公司存货管理规范,不存在重大盘盈盘亏情况,存货真实存在。

(四)中介机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、公司存货变动趋势与营业收入变动趋势存在背离的原因主要系出于研发投入、保障生产需求、提升交付速度等方面考虑,存货增长与公司发展阶段相适应,具有合理性;

2、公司存货库龄结构相对合理,存货增长具有现实需求,存货积压风险较低,不存在未及时结转成本的情况,部分库龄较长的存货已充分计提跌价准备;

3、根据监盘、抽盘、函证等程序的结果,公司存货管理规范,不存在重大盘盈盘亏情况,存货真实存在。

经核查,年审会计师认为:

公司存货盘点相关内部控制有效且被有效执行,期末存货真实存在。

六、关于期间费用

年报显示,公司2021年营业收入同比下降18.70%。本期公司销售费用、管理费用、研发费用分别为5,015.13万元、4,211.26万元和3,808.01万元,同比分别增加58.41%、46.01%、69.19%。公司前述三项期间费用合计为13,035.2万元,占营业收入的比例为83.21%。请公司:(1)结合三项期间费用具体项目的金额及变动情况,说明三项期间费用较上年大幅增长且增幅远大于营业收入的原因及合理性;(2)补充与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异情况及主要原因,是否存在显著差异的情形。(问询函第6条)

回复:

(一)结合三项期间费用具体项目的金额及变动情况,说明三项期间费用较上年大幅增长且增幅远大于营业收入的原因及合理性

1、三项期间费用的具体情况

公司销售费用变动情况如下:

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动幅度	贡献率
职工薪酬	2,367.20	1,735.43	36.40%	34.17%
办公及业务招待费	1,084.60	473.26	129.18%	33.06%
交通及差旅费	660.86	479.81	37.73%	9.79%
售后服务费	343.87	114.87	199.35%	12.38%
使用权资产折旧	193.55	0.00	不适用	10.47%
广告宣传费	170.27	92.76	83.56%	4.19%
租赁费	51.22	207.13	-75.27%	-8.43%
其他	143.56	62.72	128.91%	4.37%
合计	5,015.13	3,165.99	58.41%	100.00%

注:贡献率=(2021年分项数-2020年分项数)/(2021年合计数-2020年合计数),下同。

2021年度,公司销售费用5,015.13万元,同比增长58.41%,主要是由于职工薪酬、办公及业务招待费增长较大所致,贡献率分别达34.17%、33.06%。其中:

(1)职工薪酬2,367.20万元,同比增幅36.40%,主要是由于为了拓展新业务,公司将销售部门6个条线改组扩充为13个,公司销售人员数量增多所致,2021年公司销售人员月度平均数178人,相比于去年同期增幅26.24%;

(2)办公及业务招待费1,084.60万元,同比增幅129.18%,主要是由于为了推广新老产品,在扩充部门及人员的同时,公司向各个条线设定了较高的业绩指标,公司销售人员的业务接洽活动频率和力度有所提升,办公及招待支出增幅明显,但是由于客户对新产品的消化和落地需要时间,投入产出效益不明显。

公司管理费用变动情况如下:

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动幅度	贡献率
职工薪酬	2,390.66	1,683.44	42.01%	53.30%
办公及业务招待费	639.82	335.08	90.95%	22.97%
交通及差旅费	219.85	134.96	62.91%	6.40%
固定资产折旧	187.31	131.60	42.34%	4.20%
咨询服务费	143.93	175.16	-17.83%	-2.35%
检测费	122.56	101.73	20.48%	1.57%
无形资产摊销	104.96	10.67	883.36%	7.11%
使用权资产折旧	56.54	–	不适用	4.26%
长期待摊费用摊销	26.28	31.20	-15.77%	-0.37%
租赁费	8.50	47.10	-81.95%	-2.91%
其他	310.85	233.37	33.20%	5.84%
合计	4,211.26	2,884.29	46.01%	100.00%

2021年度,公司管理费用4,211.26万元,同比增长46.01%,主要是由于职工薪酬、办公及业务招待费增长幅度较大所致,贡献率达53.30%、22.97%。其中:

(1)职工薪酬2,390.66万元,同比增幅42.01%,主要是由于公司管理人员增加,由2020年月度平均98人增长至2021年月度平均125人,增幅27.55%,而且新增高职级人员较多,主要是由于公司新设子公司需要组建团队,管理人员需求增多所致。

(2)办公及业务招待费639.82万元,同比增幅90.95%,主要是为了配合公司业务和产品线扩张战略,公司管理人员外出活动增加,拜访、接待等增多所致。

公司研发费用变动情况如下:

单位:万元

项目	2021年度	2020年度	变动幅度	贡献度
职工薪酬	2,600.40	1,631.38	59.40%	62.23%
长期资产折旧及摊销费用	722.56	46.54	1,452.44%	43.41%
租赁费	219.89	177.91	23.60%	2.70%
材料费用	39.70	236.26	-83.20%	-12.62%
其 他	225.46	158.67	42.10%	4.28%
合计	3,808.01	2,250.76	69.19%	100.00%

2021年度,公司研发费用3,808.01万元,同比增长69.19%,主要是由于职工薪酬、长期资产折旧及摊销费用增幅较大所致,贡献度分别为62.23%、43.41%。其中:

(1)职工薪酬2,600.40万元,同比增幅59.40%,主要是由于,一方面费用化的研发人员薪酬增多,剔除资本化部分,研发人员薪酬计入研发费用的占比由2020年54.00%增长至2021年69.79%;另一方面,为了提高研发人员积极性,公司提升了研发人员平均薪酬,由2020年平均10,457.58元/人/月提升至2021年平均13,376.52元/人/月,增幅达27.91%;

(2)长期资产折旧及摊销费用722.56万元,同比增幅1,452.44%,主要是由于公司为提升研发水平,购置较多研发设备,如服务器、终端等带来折旧摊销增加所致。

2、三项期间费用较上年大幅增长且增幅远大于营业收入的原因及合理性

三项期间费用增长幅度较高,但是,公司营业收入未实现增长甚至有所下滑,主要是由于以下原因:

(1)公司产品线增多开支扩大

2021年,相比于2020年,为了进一步发展,公司进行业务和产品线开拓,加大研发投入,提升销售和管理人员规模,促进新产品推广。前期在产品研制、试生产、客户环境测试等方面均需要公司布局投入,因此,三项期间费用开支较大,但业绩实现处于前期阶段。

(2)新业务和产品推广较慢

公司新产品处于前期开拓阶段,市场和客户的接受需要时间,且公司的主要客户为军队或服务军队的总体单位、集成商等,军队产品使用较为谨慎,需要经过较长的试用期,保障产品的稳定性、安全性,因此导致新产品的推广较慢,业绩贡献短期未能明显显现。

(3)外部环境严峻、市场竞争激烈

2021年以来,宏观环境面临较大的不确定性,同行业公司业绩承压,为了保障市场份额和业绩水平,市场竞争加剧,公司部分新产品与同行业公司业务交叉,产生了较大的竞争压力,业务拓展速度较慢。

综上所述,公司三项期间费用投入增加是贯彻公司新业务新产品发展战略导致的,但这些投入短期内未转化为规模化的业务订单,需要逐步开拓市场落实订单,因此费用增幅远大于营业收入具有现实背景和合理性。

(二)补充与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率、研发费用率上的差异情况及主要原因,是否存在显著差异的情形

2021年度,公司与同行业可比公司销售费用率、管理费用率、研发费用率情况如下:

代码	上市公司	营业收入(万元)	销售费用率	管理费用率	研发费用率
603516	淳中科技	46,809.61	14.46%	9.55%	14.12%
300762	上海瀚讯	72,924.70	6.62%	9.29%	20.55%
300474	景嘉微	109,320.05	4.36%	10.36%	23.16%
603660	苏州科达	261,338.27	21.96%	3.88%	29.07%
300353	东土科技	94,100.28	13.40%	12.40%	19.48%
平均数		116,898.58	12.16%	9.10%	21.28%
688081	兴图新科	15,665.02	32.01%	26.88%	24.31%

由上表可知,公司销售费用率、管理费用率、研发费用率分别为32.01%、26.88%、24.31%,同行业可比公司分别为12.16%、9.10%、21.28%。其中,公司销售费用率、管理费用率显著高于同行业水平,研发费用率差异不明显。主要是由于:

(1)公司业务规模与同行业可比公司相比较小。同行业可比公司发展较为成熟,营业收入规模较大,2021年平均营业收入水平达116,898.58万元,是公司的7.46倍,相比于公司规模效应更加明显。

(2)公司处于发展阶段,亟需加大市场开拓力度。公司当前业务规模较小,产品主要用于军用视频指挥领域,为了提升业绩水平,扩大产品类型,拓宽应用领域,公司需要进行前期的市场投入,不断进行新产品业务的尝试。

(3)公司人均投入水平仍弱于同行业可比公司。虽然公司持续加大管理和销售费用投入,但是人均费用支出仍低于同行业可比公司平均水平,2021年度具体情况如下:

代码	上市公司	销售费用(万元)	人均销售费用(万元/人)	管理费用(万元)	人均管理费用(万元/人)
603516	淳中科技	6,770.09	30.50	4,471.67	99.37
300762	上海瀚讯	4,830.03	70.00	6,774.86	107.54
300474	景嘉微	4,764.44	122.17	11,327.77	79.22
603660	苏州科达	57,378.96	29.14	10,132.48	33.55
300353	东土科技	12,605.23	47.93	11,668.28	81.60
平均数		17,269.75	59.95	8,875.01	80.25
688081	兴图新科	5,015.13	48.69	4,211.26	45.28

注:人均销售费用=销售费用/销售人员数量;人均管理费用=管理费用/管理人员数量,数据来源于上市公司公告。

根据上表可知,2021年,同行业可比公司人均销售费用、人均管理费用平均数分别为59.95万元/人、80.25万元/人,公司人均销售费用、人均管理费用分别为48.69万元/人、45.28万元/人,公司人均费用支出仍低于同行业可比公司人均费用支出,存在一定差距。

综上所述,公司与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率方面存在一定差异,研发费用率基本保持一致,销售费用率、管理费用率主要是由于公司规模、发展阶段导致的,公司人均费用支出仍低于同行业可比公司平均水平,因此,本期公司与同行业可比公司的费用率差异具有合理性。

(三)中介机构核查意见

经核查,保荐机构认为:

1、三项期间费用较上年大幅增长且增幅远大于营业收入是由于贯彻公司新业务新产品发展战略导致,具有现实背景和合理性;

2、公司与同行业可比公司在销售费用率、管理费用率方面存在一定差异,研发费用率基本保持一致,销售费用率、管理费用率主要是由于公司规模、发展阶段导致的,公司人均费用支出仍低于同行业可比公司平均水平,具有合理性。

特此公告。

武汉兴图新科电子股份有限公司董事会

2022年5月28日

证券代码:688466 证券简称:金科环境 公告编号:2022-023

金科环境股份有限公司 2021年年度股东大会决议公告

本公司董事会及全体董事保证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:

● 本次会议是否有被否决议案:无

一、会议召开和出席情况

(一)股东大会召开的时间:2022年5月27日

(二)股东大会召开的地点:北京市朝阳区望京东路1号摩托罗拉大厦A座16层金科环境会议室

(三)出席会议的普通股股东、特别表决权股东、恢复表决权的优先股股东及其持有表决权数量的情况:

1、出席会议的股东和代理人人数	15
普通股股东人数	15
2、出席会议的股东所持有的表决权数量	70,627,300
普通股股东所持有表决权数量	70,627,300
3、出席会议的股东所持有表决权数量占公司表决权数量的比例(%)	68.7303
普通股股东所持有表决权数量占公司表决权数量的比例(%)	68.7303

(四)表决方式是否符合《公司法》及公司章程的规定,大会主持情况等。

本次股东大会由公司董事会召集,由董事长张慧春先生主持。本次会议采取现场投票与网络投票相结合的表决方式,符合《公司法》及《公司章程》的规定。

(五)公司董事、监事和董事会秘书的出席情况

1、公司在任董事7人,出席7人;

2、公司在任监事3人,出席3人;

3、副总经理、董事会秘书陈安娜女士出席了本次会议;总经理刘正洪先生、副总经理黎泽华先生、崔红梅女士、财务总监谭婷女士列席了本次会议。

二、议案审议情况

(一)非累积投票议案

1、议案名称:关于公司2021年年度报告全文及摘要的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

2、议案名称:关于公司2021年度董事会工作报告的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

3、议案名称:关于公司2021年度监事会工作报告的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

4、议案名称:关于公司2021年度财务决算报告及2022年度财务预算报告的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

5、议案名称:关于公司2021年度利润分配预案的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

6、议案名称:关于续聘会计师事务所的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

7、议案名称:关于公司2022年度董事薪酬方案的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

8、议案名称:关于公司及公司全资子公司申请2022年度综合授信额度的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

9、议案名称:关于公司2022年度监事薪酬方案的议案

审议结果:通过

表决情况:

股东类型	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
普通股	70,483,500	99.7963	143,800	0.2037	0	0.0000

(二)现金分红分段表决情况

股东分段情况	同意		反对		弃权	
	票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
持股5%以上普通股股东	61,892,250	100.0000	0	0.0000	0	0.0000
持股1%-5%普通股股东	7,416,750	100.0000	0	0.0000	0	0.0000
持股1%以下普通股股东	1,174,500	89.0920	143,800	10.9080	0	0.0000
其中:市值50万以下普通股股东	0	0.0000	0	0.0000	0	0.0000
市值50万以上普通股股东	1,174,500	89.0920	143,800	10.9080	0	0.0000

(三)涉及重大事项,应说明5%以下股东的表决情况

议案序号	议案名称	同意		反对		弃权	
		票数	比例(%)	票数	比例(%)	票数	比例(%)
5	关于公司2021年度利润分配预案的议案	0	0	143,800	100	0	0
6	关于续聘会计师事务所的议案	0	0	143,800	100	0	0
7	关于公司2022年度董事薪酬方案的议案	0	0	143,800	100	0	0
8	关于公司及公司全资子公司申请2022年度综合授信额度的议案	0	0	143,800	100	0	0
9	关于公司2022年度监事薪酬方案的议案	0	0	143,800	100	0	0

(四)关于议案表决的有关情况说明

1、本次股东大会全部议案均为普通决议议案,已由出席本次股东大会的股东所持有的表决权数量的二分之一以上表决通过。

2、议案5至议案9对中小投资者进行了单独计票。

三、律师见证情况

1、本次股东大会见证的律师事务所:北京君合律师事务所

律师:孙筱、李月

2、律师见证结论意见:

本所律师认为,公司本次股东大会的召集和召开程序、现场出席会议人员资格和召集人资格,以及表决程序等事宜,符合《公司法》等法律、法规及《公司章程》的有关规定,由此作出的股东大会决议合法有效。

特此公告。

金科环境股份有限公司

董事会

2022年5月28日