

**关于浙江金盾风机股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并
募集配套资金申请的反馈意见中
有关财务事项的说明**

关于浙江金盾风机股份有限公司 发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请 的反馈意见中有关财务事项的说明

天健函〔2017〕371号

中国证券监督管理委员会：

由浙江金盾风机股份有限公司（以下简称金盾股份公司）转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（170687号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的金盾股份公司收购标的浙江红相科技股份有限公司（以下简称红相科技公司）及江阴市中强科技有限公司（以下简称中强科技公司）有关财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、申请材料显示：1）红相科技产品成本中，直接材料占比较高。核心部件由外部采购，其中，部分核心部件需要进口。红相科技自主完成产品设计及核心工序。2）红相科技报告期产量及销量大幅提升，水资源消耗量提升幅度较小。3）红相科技报告期向前五大供应商采购金额占比较高。4）红相科技与一些企业在生产方面开展 ODM 合作。请你公司：1）结合核心部件的功能及与红相科技成本中原材料占比情况，对比分析并补充披露红相科技实施的产品设计和核心工序及上述外购的核心部件在红相科技最终产品中发挥的作用。2）结合产品核心部件需要外购的情况，进一步补充披露红相科技的竞争优势。3）补充披露红相科技报告期产能、产销量与水资源消耗量、固定资产规模变化情况的匹配性。4）补充披露红相科技报告期向前五大客户采购的具体内容。5）补充披露红相科技报告期开展 ODM 业务的客户的主要名称，主要生产内容及相关收入确认金额。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 14 条）

(一) 结合核心部件的功能及与红相科技成本中原材料占比情况，对比分析并补充披露红相科技实施的产品设计和核心工序及上述外购的核心部件在红相科技最终产品中发挥的作用

红相科技公司主要产品的核心部件有红外/紫外探测器、红外/紫外镜头、OLED 寻像器、IC 芯片等，其中红外、紫外探测器主要采用性价比较为优异的进口产品，采购金额占原材料成本的比例在 40%左右。红相科技公司产品设计、核心工序及核心部件对红相科技公司最终产品的作用如下：

1. 产品设计对最终产品的作用

红外成像产品整机设计、紫外成像产品整机设计、气体成像产品整机设计：光、机、电、图像处理一体化的整机设计技术，及一体化生产使红相科技公司产品在设计初期就系统考虑了产品功能的多样化、电子电路的合理布局、产品综合质量指标等；

紫外信号增强算法、高灵敏度气体检测算法、运动物体检测算法：紫外信号增强算法提升紫外成像系统探测灵敏度，使新一代 TD100 紫外成像仪灵敏度高达 $2.2 \times 10^{-18} \text{ watt/cm}^2$ ；高灵敏度气体检测算法提升气体成像仪探测灵敏度，使新一代 TI330+气体成像仪灵敏度高达 0.001 毫升/秒；运动物体检测算法提升红外成像系统自动跟踪能力，使新一代红外成像机芯在超音速飞行时跟踪目标不丢帧、不丢包；

红外光学系统设计、紫外光学系统设计、气体光学系统设计：透射式、折返式、折叠式等各种光路设计能力，可实现光学系统的单视场、双视场、多视场功能，研制成功国内领先的连续变焦红外光学镜头、使新一代 TD100 紫外成像仪双光路配准精度达到 1mrad、使新一代 TI330+气体成像仪配置高清晰手自一体精密调焦镜头；

机械结构设计：根据各种特殊环境要求、与精密光学设计制造技术耦合度高的精密结构件设计技术，可有效对现有产品结构系统进行低成本改型，适用于红相科技公司推出低成本口袋式红外成像仪、户外单目红外夜视仪、民用车载红外夜视仪等新产品；

电子电路设计：通过运用 DSP、FPGA、CPLD 等高性能电路技术，设计出高质量的模拟、数字混合电路和高精度低噪声的模拟电路，可实现多达 14 层的超高

密度电路设计，使产品具备体积小、功耗低、功能全面的特点；

图像处理软件的设计和编程：通过多种智能化处理软件和专业接口图像处理平台，系统构架时采用模块化设计，以满足客户差异化需求，有效促进红外成像机芯 ODM 业务的开展。

2. 核心工序对最终产品的作用

模拟电路调试：红外及紫外探测器接收到光线，产生微弱的电信号，后续电路要把微弱电信号进行放大处理，红相科技公司通过多年的模拟电路设计和调试技术，保证了产品低噪、图像清晰、灵敏度高等特点；

光学系统装调：完善的光机电装调能保证产品连续变焦光中的一致性、确保产品光学精度；

产品数据采集：红相科技公司产品在研发、生产、测试过程中，需要采集大量的数据，根据这些数据的采集有利于分析产品问题并相应提升及改进；

坏点校正：探测器都有不同数量的坏点（盲元），为了成像清晰，在产品生产时必须把坏点替换掉。红相科技公司掌握的自动坏点识别技术能采用相邻好点进行替换，大幅降低了坏点替换成本；

非均匀性校正：红相科技公司通过对不同探测器非均匀校正，使各个探测单元的响应率具有趋于一致，在观察一个温度均匀的靶标时，成像面上会有斑点与亮度均匀、清晰；

整机装配：红外、紫外产品是一个软硬件结合系统，涉及到光、机、电、算，尤其是光学系统和精密结构的装调，是产品性能关键工序。红相科技公司通过整机装调，确保产品性能达到最优状态。

3. 外购的核心部件对最终产品的作用

红外及紫外探测器是红相科技公司产品核心部件。在探测目标时，目标物的红外或紫外辐射将通过光学系统聚焦到探测器上，并将其转换为相应的电信号，经后续电路放大及视频处理形成可供人眼观察的视频图像。红外及紫外探测器承担着产品观测的主要功能，若无此核心部件相关产品将无法进行目标的有效探测。

（二）结合产品核心部件需要外购的情况，进一步补充披露红相科技的竞争优势

1. 技术领先优势

红相科技公司系国内少数同时具备红外成像、紫外成像、气体成像技术研发和产业化能力的企业，拥有 16 项软件著作权、29 项专利。红相科技公司 11 年来持续专注这三项技术的研究，具有一定的技术领先优势。

(1) 单帧非均匀校正技术

红相科技公司拥有单帧非均匀校正技术，并推出了技术领先的微型无快门红外成像机芯。传统的红外热成像非均匀校正技术，通常采用挡片来获得当前工作下的背景图像，非均匀校正技术会临时干预输出的图像，中断观察过程。同时，挡片在使用过程中，由于机器的移动或振动等导致挡片失灵，以至于无法观察。红相科技公司自主创新研发的单帧非均匀校正技术，摆脱了传统基于机械运动结构调零挡片的束缚，使得校正通过纯软件实现，实现了红外热成像产品全固态结构。由于校正过程中图像无中断，红外热成像产品的可靠性、耐振动、冲击性能大大提高，适合军工产品集成。

(2) 全日盲双光谱紫外成像技术

电晕放电在可见光波段能量非常微弱观测困难，但是电晕放电过程中会发出日盲紫外波段（240~280nm）的辐射。而太阳光进入大气时的 240~280nm 的紫外光会被臭氧层吸收，因此在地面对日盲紫外波段的目标进行检测，即使晴朗的白天也可以避免太阳光的背景干扰检测的准确度极高。不过单独采用紫外探测器会因为缺少背景信息而无法定位。为此采用双光谱检测系统对电晕进行探测及定位是较好的方法。红相科技公司掌握了全日盲双光谱紫外镜头设计，通过孔径光阑的光线穿过熔石英材料的一对正负透镜组经过主反射镜以及次反射镜的反射，最后穿过校正镜和日盲紫外滤光片在像面上成像。正负透镜组构成的无光焦度组合用于校正轴上像差和系统色差并用来增大视场，再结合后续精密结构设计、高精度读出电路、图像融合算法等，红相科技公司推出了国内首台全日盲双光谱紫外成像仪。红相科技公司自主创新的全日盲双光谱紫外成像技术，摆脱了传统的夜晚紫外成像的限制性，使得全天候电晕检测成为现实，打破了以色列 OFIL、南非 CoroCAM 两家公司技术垄断。

240~280nm 这个波长的紫外信号还存在于导弹尾焰、闪电、人造日盲紫外光源等极少数情况。因此该技术可用于导弹探测、雾天精确定位，在港口的雾天船

舶靠港、导弹和飞机的探测中有着广泛的应用前景。

(3) 拥有窄带量子阱制冷探测器成像技术

SF6 气体是一种非常稳定的气体，无色无味，是极佳的绝缘介质，大量应用于高压电气设备里，SF6 气体一旦泄漏，用传统的刷肥皂泡、卤素检漏仪等方法难以快速、简单、准确的查找泄漏位置，是电力系统迫切需要解决的难题。

研究发现，SF6 气体红外吸收特性极强，且吸收波长在 10.56um，充分利用此特性，大胆采用窄带（10.3~11um）量子阱制冷探测器，NETD≤25mk，结合窄带红外镜头、精密结构设计、高精度读出电路、高灵敏度算法等，红相科技公司推出了国内首台便携式气体成像仪，其高达 0.025℃的热灵敏度，不仅可发现被检测设备微小的温度差别，并准确地读出温度，对于极微量的泄漏，都可以轻易检测，SF6 气体泄漏探测灵敏度(0.001 毫升/秒)，是集 SF6 气体检漏和红外测温为一体的高性能的红外成像仪。红相科技公司自主创新的窄带量子阱制冷探测器成像技术，摆脱了传统的限制性，使得远距离带电定位 SF6 气体泄漏点成为现实，打破了美国 FLIR 公司、以色列 OPGAL 两家公司技术垄断。

利用不同气体红外吸收特性，红相科技公司推出两大系列便携式气体成像仪，可以对 40 多种气体实时成像，对环境安全和设备安全保驾护航。

2. 人才优势

红相科技公司产品研发、生产的技术综合性要求生产商需要有多领域的人才储备，例如专门的光学系统设计人员、软件设计人员、信息处理电路设计人员、整机系统设计人员等。

国内相关技术的研发人员总体数量偏少，行业新进入者同时获得相关各个领域的人才具有相当难度。另外将其聚集、磨合、形成团队力量并开发出新产品也要经过多年的实践。同时，一些关键工艺岗位也需要经验丰富的技术工人才能胜任。

3. 客户忠诚度优势

红相科技公司深耕电力行业 11 年，连续 4 年中标国家电网集中采购，并且份额逐年上升，电力客户从安全性、可靠性出发，往往要求供应商具备较强的产品研发能力、较高检测水平，以及良好的售后跟踪服务，因此一般不会轻易替换已经使用且质量稳定、可靠的产品，也不会轻易放弃与现有供应商的合作。对于

军工等敏感行业客户而言，由于产品往往涉及安全保密的特殊性，一般会对供应商产生技术路径依赖，基于安全保密和更换成本的考虑，不会轻易更换供应商。

(三) 补充披露红相科技报告期产能、产销量与水资源消耗量、固定资产规模变化情况的匹配性

红相科技公司主要从事红外成像仪、紫外成像仪、气体成像仪等产品的研发、生产和销售，自主完成产品设计，核心工序，产品中的光学系统、结构件、零部件由红相科技公司自主完成设计后委托外协加工。红相科技公司的核心竞争力主要在于产品设计及软件开发，生产主要以装配、组装、调试为主，生产线为柔性的通用生产线，可以在不同产品间进行生产调配。因此红相科技公司的生产受到产能制约的影响较小。

报告期内，红相科技公司产销量与水资源消耗量、固定资产规模匹配情况如下：

项 目	2016 年		2015 年
	金额	变动幅度	金额
产量(台)	7,478	102.77%	3,688
销量(台)	7,406	101.69%	3,672
水资源消耗量(立方米)	1,066.00	-0.86%	1,075.23
固定资产原值(万元)	1,029.22	275.31%	274.24

由上表，红相科技公司产销量变动与水资源消耗量变动不匹配，主要系红相科技公司生产主要以装配、组装、调试为主，生产过程不需消耗水资源，因此产销量与水资源消耗量之间无相关性。报告期内红相科技公司水资源消耗量系生活用水，变动幅度不大。

截至 2016 年 12 月 31 日，红相科技公司固定资产原值为 1,029.22 万元，占资产总额的比例为 4.45%，占比较小。在经营发展过程中，红相科技公司将有限的资金用在迫切需求的营运资金上，固定资产投资较少，生产经营用地均为租赁，因此其持有的固定资产较少。根据红相科技公司产品的生产工艺流程，其核心竞争力主要在于产品设计及软件开发，生产主要以装配、组装、调试为主，因此限制红相科技公司产量的主要因素是技术娴熟的生产人员数量，产销量与固定资产之间的相关性较小。同时，场地空间的大小对于其产量亦有一定的影响。报告期内，红相科技公司的产量和生产人员数量、场地面积的关系如下所示：

期 间	产量(台)	生产人员数量(人)	场地面积(平方米)
2015 年	3,688	28	1,130.00
2016 年	7,478	33	1,741.52

可见，随着业务量的扩大，红相科技公司的产量、生产人员数量和场地面积均呈上涨态势。报告期内产量增长幅度较大，远高于生产人员数量增长幅度，主要系：①报告期内产量增加主要系红外成像仪和组件类，其中组件类增加 1,711 台，而组件类产品生产工序较为简单，耗费人工较少，因此组件类产品产量与生产人员数量相关性较小；②红相科技公司生产主要以装配、组装、调试为主，生产线为柔性的通用生产线，可以在不同产品间进行生产调配，报告期内红相科技公司红外成像仪订单增加较多，因此红相科技公司适时进行生产调配，使得红外成像仪的产量增加，紫外成像仪的产量略有下降，由于产品生产工序的复杂程序不同，紫外成像仪的生产工序较红外成像仪复杂，故导致不同产品生产调配后会出现产量增减不均衡的情况；③红相科技公司主要系按订单生产，生产人员工作强度根据订单情况进行调节，弹性较大，报告期内红相科技公司订单增加，生产人员效率提高，工序之间衔接度提高，从而导致产量出现较大幅度增长。

报告期内红相科技公司固定资产增长幅度较大，主要系红相科技公司 2016 年加大了固定资产投入所致，2016 年主要新增生产设备情况如下：

资产名称	开始使用日期	资产原值(元)
红外成像评估系统	2016.03.22	1,087,960.95
中波制冷型红外热像分析校准系统 WS-HWZC	2016.12.12	1,863,247.80
中波制冷型红外热像分析校准系统 WS-HWZC	2016.12.12	1,863,247.80
中波制冷型红外热像分析校准系统 WS-HWZC	2016.12.12	1,863,247.80
小 计		6,677,704.35

我们查阅了报告期内红相科技公司产销量明细、水资源耗用量统计表、固定资产明细、主要新增固定资产采购合同及发票、生产人员名录、场地租赁合同等资料，了解了生产工艺流程，并对生产负责人、财务负责人实施了访谈。经核查，我们认为报告期内红相科技公司产能、产销量与水资源消耗量无相关性，与固定资产规模相关性较小。

(四) 补充披露红相科技报告期向前五大供应商采购的具体内容

报告期内，红相科技公司向前五大供应商采购情况如下：

供应商名称	2016 年度		
	采购金额(万元)	占当期采购总额的比例	采购具体内容
云南北方驰宏光电有限公司	1,467.75	21.88%	镜头
IRNOVA AB	1,301.13	19.40%	制冷探测器
TIME WELL INTERNATIONAL DEVELOPMENT LIMITE	531.89	7.93%	非制冷探测器
浙江雷邦光电技术有限公司	483.43	7.21%	红外模组
ULIS	448.02	6.68%	非制冷探测器
合计	4,232.23	63.10%	
供应商名称	2015 年度		
	采购金额(万元)	占当期采购总额的比例	采购具体内容
IRNOVA AB	1,063.53	17.67%	制冷探测器
ULIS	958.92	15.94%	非制冷探测器
云南北方驰宏光电有限公司	559.32	9.30%	镜头
海宁日富机械设备制造有限公司	420.89	6.99%	结构件、机加工件
PROSPER INTERNATIONAL GAL HLODING LIMITED	368.46	6.12%	紫外探测器
合计	3,371.12	56.03%	

我们对红相科技公司主要供应商的采购额及应付账款实施函证程序，回函相符，未回函执行替代核查程序后相符；同时对主要供应商进行了实地走访或访谈。

报告期内红相科技公司供应商回函情况、实地走访或访谈供应商情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
应付账款回函相符金额(万元)	1,174.63	544.33
应付账款余额(万元)	1,623.60	1,223.77
应付账款回函相符比例(%)	72.35	44.48
实地走访或访谈供应商采购额	4,774.38	3,696.43
采购总额(万元)	6,707.18	6,016.63
实地走访或访谈供应商销售额占当期采购总额比例(%)	71.18	61.44
实地走访或访谈供应商应付账款余额	840.95	801.12
应付账款余额(万元)	1,623.60	1,223.77

实地走访或访谈供应商应付账款 余额占应付账款余额比例(%)	51.80	65.46
----------------------------------	-------	-------

我们执行了检查采购合同、入库单据、付款记录等资料、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为红相科技公司报告期内向前五大供应商的采购金额、采购内容是真实的。

(五) 补充披露红相科技报告期开展 ODM 业务的客户的主要名称，主要生产内容及相关收入确认金额

报告期内，红相科技公司 ODM 业务实现销售情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
ODM 业务销售金额(万元)	2,852.45	5,384.75
当期营业收入(万元)	15,260.67	11,768.99
占比	18.69%	45.75%

报告期内，红相科技公司 ODM 业务主要客户情况如下：

客户名称	2016 年度	
	销售金额(万元)	主要生产内容
福州润森电气自动化有限公司	794.87	紫外成像仪、气体成像仪
山东迅风电子有限公司	749.90	红外机芯等
张家界优鸟光电商贸有限公司	598.50	红外成像仪
厦门红相电力设备股份有限公司	479.49	红外控制模块等、紫外控制模块等
万聚国际（杭州）供应链有限公司	180.10	红外成像仪
合计	2,802.86	
客户名称	2015 年度	
	销售金额(万元)	主要生产内容
厦门红相电力设备股份有限公司	2,758.27	红外控制模块等、紫外控制模块等、气体控制模块等
易瓦特科技股份公司[注]	727.69	红外成像仪、紫外成像仪、气体成像仪
北京智芯微电子科技有限公司	705.87	红外成像仪
北京德昌祥科技有限公司	466.03	红外成像仪
苏州紫云泽汇电子有限公司	266.67	红外成像仪
万聚国际（杭州）供应链有限公司	255.58	红外成像仪、紫外成像仪
泰普联合科技开发北京有限公司	132.84	气体成像仪

合计	5,312.95	
----	----------	--

[注]：原名湖北易瓦特科技有限公司

我们执行了检查销售合同及验收单据、回款记录等资料、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为红相科技公司报告期内 ODM 业务客户的销售金额及销售内容是真实的。

二、申请材料显示：1)红相科技 2015 年及 2016 年营业收入分别为 11,768.99 万元及 15,260.67 万元，存在海外销售，综合毛利率平稳，气体成像仪产品 2016 年毛利率较 2015 年毛利率提高 7.27%，主要原因为 2016 年取得国家电力系统的采购中标。2)红相科技 2016 年开拓了安防、狩猎等新兴市场领域。3)红相科技 2015 年及 2016 年向前五大客户销售金额占比分别为 68.12%及 62.16%，其中 2015 年向厦门红相电力设备股份有限公司销售金额为 2,758.27 万元。4)红相科技报告期销售净利率水平较高。请你公司：1)结合合同签订和执行情况、国网系统中标率情况等，补充披露红相科技报告期营业收入增长的合理性。2)分产品补充披露红相科技主要客户名称及销售金额。3)结合产品平均价格及成本、国家电力系统招标产品毛利率与 ODM 业务毛利率差异情况及销售占比，同行业可比公司水平等，补充披露红相科技气体成像仪产品 2016 年毛利率提高的合理性及红相电力报告期毛利率水平的合理性。4)补充披露红相科技 2016 年向安防、狩猎等新兴市场客户的销售数量、销售单价及收入确认情况。5)补充披露红相科技报告期向前五大客户销售的具体内容、前五大客户所属行业，及 2015 年向厦门红相电力设备股份有限公司销售金额与其年度报告相关采购金额是否匹配。6)结合同行业可比公司情况，补充披露红相科技报告期销售净利率水平的合理性。7)补充披露红相科技海外销售国别、客户名称及客户的稳定性、结算时点、结算方式及回款情况，并就汇率变动对红相科技收益法评估值进行敏感性分析。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 15 条）

（一）结合合同签订和执行情况、国网系统中标率情况等，补充披露红相科技报告期营业收入增长的合理性

报告期内，红相科技公司营业收入变动情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
-----	---------	---------

	金额(万元)	变动金额 (万元)	变动 幅度	金额(万元)
营业收入	15,260.67	3,491.68	29.67%	11,768.99

报告期内，红相科技公司合同签订和执行情况如下：

单位：万元

2016 年度		2015 年度		
当期签订合同 金额(含税)	当期实现销售 金额(不含税)	当期签订合同 金额(含税)	当期实现销售 金额(不含税)	2016 年度实 现销售金额 (不含税)
16,549.83	13,977.38	13,302.66	10,866.28	503.52

由上表，报告期内红相科技公司签订合同金额及实现销售金额均呈增长趋势。由于红相科技公司产品生产周期较短，因此从合同签订至产品交付实现销售周期较短，当年签订的销售合同大部分能在当年实现销售。报告期内，红相科技公司合同签订及执行情况与营业收入增长趋势一致。

报告期内，红相科技公司在国家电网中标情况如下：

期间	金额(万元)	中标金额占招标总金 额比重	中标厂家数
2016 年度	5,411.50	23.53%	9
2015 年度	2,380.87	12.79%	12

由上表可见，红相科技公司 2015 年、2016 年在国网系统的中标金额分别为 2,380.87 万元、5,411.50 万元，2016 年较 2015 年中标金额大幅上升，中标金额及占比均逐年上升。

红相科技公司主要客户为电力系统企业，具体主要系国家电网及其下属企业。目前，国家电网正在全面推行集中招标采购管理，建立了统一高效的物资管理组织体系，物资采购正在加快向集约化管理方式转变。近年国家政策的大力支持带来持续增长的电力投资规模，拉动电力行业的市场需求，国家对电网建设的投入力度加大，红相科技公司紧跟国家政策导向，科学、有序地优化公司业务结构，以及持续不断的技术创新，生产能力逐渐扩大，提升了红相科技公司在电力系统企业招标项目中的中标率。随着红相科技公司在国网系统中标金额逐年增加，红相科技公司报告期内营业收入出现持续增长，营业收入变动趋势与红相科技公司在国家电网中标情况相吻合。

我们查阅了报告期内红相科技公司签订的销售合同、国网系统招投标以及中

标资料、收入明细账、销售发票、验收单据以及回款记录等资料，对红相科技公司销售负责人进行了访谈，并对主要客户实施走访、函证等核查程序。经核查，我们认为红相科技公司报告期内营业收入出现增长是真实、合理的。

(二) 分产品补充披露红相科技主要客户名称及销售金额

报告期内，红相科技公司分产品主要客户情况如下：

1. 红外成像仪

客户名称	2016 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
国家电网公司	3,356.04	33.19%
北京金锐世纪高科技有限公司	1,340.17	13.26%
北京宇非华欧科技发展有限公司	838.51	8.29%
北京巨点众思科技有限公司	769.23	7.61%
张家界优鸟光电商贸有限公司	700.24	6.93%
合计	7,004.19	69.28%

客户名称	2015 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
河北锦龙港物资有限公司	1,852.30	22.04%
厦门红相电力设备股份有限公司	1,634.59	19.45%
国家电网公司	1,055.33	12.56%
河北先成贸易有限公司	783.94	9.33%
北京智芯微电子科技有限公司	705.87	8.40%
合计	6,032.03	71.78%

[注]：红外成像仪包括红外成像仪、红外机芯、红外控制模块等，下同。

2. 紫外成像仪

客户名称	2016 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
福州润森电气自动化有限公司	363.25	32.03%
厦门红相电力设备股份有限公司	175.73	15.50%
易瓦特科技股份公司	128.80	11.36%

南方电网公司	110.07	9.71%
国家电网公司	83.28	7.34%
合计	861.13	75.94%
客户名称	2015 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
易瓦特科技股份有限公司	462.22	41.71%
国家电网公司	377.44	34.06%
厦门红相电力设备股份有限公司	73.85	6.66%
福州润森电气自动化有限公司	47.86	4.32%
万聚国际（杭州）供应链有限公司	44.44	4.01%
合计	1,005.81	90.76%

[注]：紫外成像仪包括紫外成像仪、紫外控制模块等，下同。

3. 气体成像仪

客户名称	2016 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
国家电网公司	2,049.28	71.46%
福州润森电气自动化有限公司	431.62	15.05%
西安麟港机电工程有限公司	170.94	5.96%
郑州精钺电力设备有限公司	55.56	1.94%
杭州美盛红外光电技术有限公司	44.44	1.55%
合计	2,751.84	95.96%
客户名称	2015 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
厦门红相电力设备股份有限公司	1,049.57	57.08%
国家电网公司	460.10	25.02%
泰普联合科技开发（北京）有限公司	132.84	7.22%
南方电网公司	71.64	3.90%
河南平高电气股份有限公司	67.69	3.68%
合计	1,781.84	96.90%

[注]：气体成像仪包括气体成像仪、气体控制模块等，下同。

4. 组件类

客户名称	2016 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
中国空空导弹研究院	169.23	20.36%
THERMAL VISION TECHNOLOGIES	113.65	13.67%
FOTONIKS LTD	67.05	8.07%
杭州天铂红外光电技术有限公司	65.47	7.88%
杭州汇睿科技有限公司	51.28	6.17%
合计	466.68	56.15%

客户名称	2015 年度	
	销售金额(万元)	占当期该类产品销售收入的比例
北京德昌祥科技有限公司	81.20	23.86%
THERMAL VISION TECHNOLOGIES	49.10	14.43%
杭州加斯佩科技有限公司	25.64	7.53%
沈阳金万捷电力有限公司	25.51	7.50%
FOTONIKS LTD	23.70	6.96%
合计	205.15	60.28%

我们执行了检查销售合同及验收单据、回款记录等资料、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为红相科技公司报告期内分产品主要客户名称及销售金额是真实的。

(三) 结合产品平均价格及成本、国家电力系统招标产品毛利率与 ODM 业务毛利率差异情况及销售占比，同行业可比公司水平等，补充披露红相科技气体成像仪产品 2016 年毛利率提高的合理性及红相电力报告期毛利率水平的合理性

1. 报告期内，红相科技公司各产品平均价格及成本、毛利率及变动情况如下：

年度	项 目	红外成像仪	紫外成像仪	气体成像仪	组件类	合 计
2016 年度	销售数量(台)	3,758.00	45.00	51.00	3,552.00	7,406.00
	主营业务收入(万元)	10,110.16	1,134.09	2,867.91	831.35	14,943.51
	主营业务成本(万元)	3,942.53	521.11	968.95	682.53	6,115.12
	平均售价(万元/台)	2.69	25.20	56.23	0.23	2.02

	平均成本(万元/台)	1.05	11.58	19.00	0.19	0.83
	毛利率	61.00%	54.05%	66.21%	17.90%	59.08%
2015 年度	销售数量(台)	1,833.00	37.00	47.00	1,755.00	3,672.00
	主营业务收入(万元)	8,403.90	1,108.07	1,838.90	340.36	11,691.23
	主营业务成本(万元)	3,114.99	525.52	755.08	295.30	4,690.90
	平均售价(万元/台)	4.58	29.95	39.13	0.19	3.18
	平均成本(万元/台)	1.70	14.20	16.07	0.17	1.28
	毛利率	62.93%	52.57%	58.94%	13.24%	59.88%
	毛利率变动	-1.93%	1.48%	7.28%	4.66%	-0.80%

注：上表所列单价，是按照同类产品销售收入除以销售数量计算的平均售价，实际的产品售价按产品型号及相关配置确定。

(1) 红外成像仪

红外成像仪产品会根据市场上不同客户需求，提供不同配置、不同专业用途的产品，不同产品之间单位售价差异较大。目前国内民用红外成像仪产品市场处于成熟发展阶段。随着红外成像仪产品在电力预防检测领域、工业生产检测领域、安防监控领域等的逐步推广，用户的采购量逐年增长。为在市场竞争中获得有利地位，提高产品的市场占有率，红相科技公司向市场推出了一系列高分辨率的新产品，专业性强。2016 年红相科技公司加大了对国防科研院所的销售比重，同时开拓了安防、狩猎等新兴市场领域，该等产品在 2016 年销售数量较大同时单价较低，导致红相科技公司红外成像产品平均售价下降，同时也导致其平均成本下降。

红外成像仪产品 2016 年度毛利率较 2015 年度基本保持稳定，略有下降，系各产品类型变动所致。2016 年红相科技公司加大了对国防科研院所的销售比重，同时开拓了安防、狩猎等新兴市场领域，上述产品在 2016 年发生的销售数量较大，且毛利保持稳定，市场反响良好，反映了红相科技公司产品销售结构多样性的发展。

(2) 紫外成像仪

紫外成像产品生产工艺复杂，市场应用相对专业。目前国内紫外成像仪应用市场处于推广阶段，应用市场规模相对较小。紫外成像仪产品主要应用于变电站和高压输电线路预防性检测。采购客户较为集中，主要为电力企业，单个用户采

购量相对较少，但同时售价相对较高。2016 年紫外成像仪部分销售为 ODM 销售，导致平均单价略有下降；同时其主要原材料紫外像增强器成本有所下降，导致其平均成本也略有下降。

紫外成像仪总体毛利率波动较为平稳，2016 年度毛利率较 2015 年度略有上涨，主要系紫外成像仪平均销售单价略有下降的同时，其主要原材料紫外像增强器成本也有所下降，下降幅度略高，导致紫外成像仪毛利率略有上升。

(3) 气体成像仪

气体成像产品生产工艺复杂，市场应用相对专业。目前国内气体成像仪应用市场处于推广阶段，应用市场规模相对较小。气体成像仪主要应用于电力企业绝缘气体预防性检测，天然气企业危险气体预防性检测。目前单个用户采购量相对较少，但同时售价相对较高。2016 年随着气体成像产品中标取得了国家电力系统的采购招标，采购价格较 2015 年有了显著上升，导致其平均售价有较大幅度上涨；气体成像仪 2016 年度平均成本较 2015 年度略有上升，主要系受不同规格产品成本有所差异，其结构变动导致其平均成本略有上涨。

报告期内，气体成像仪中国家电力系统的采购招标销售及其他销售方式的销售单价情况如下：

项 目	2016 年度				2015 年度			
	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	销售单价 (万元/台)	收入占比	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	销售单价 (万元/台)	收入占比
国家电力系统招标销售	30.00	2,049.28	68.31	71.46%	7.00	460.10	65.73	25.02%
其他销售方式	21.00	818.63	38.98	28.54%	40.00	1,378.80	34.47	74.98%
合 计	51.00	2,867.91	56.23	100.00%	47.00	1,838.90	39.13	100.00%

由上表可见，国家电力系统招标销售单价较高，且 2016 年度国家电力系统招标销售收入占比较 2015 年度有较大幅度提升，由此导致平均销售单价的显著上升，而平均成本上涨幅度远低于平均销售单价上涨幅度，由此导致 2016 年度气体成像仪毛利率出现较大幅度上涨。

(4) 组件

组件类产品主要包括红外窗口、配套电池、镜头等，品种、型号较多。报告期内，组件销售收入占主营业务收入比例分别为 2.91%、5.56%，占比较低，对

公司总体影响较小。受所销售不同组件产品结构的影响，平均销售单价、成本及毛利率有所波动，2016 年度平均销售单价、成本及毛利率均较 2015 年度略有上升。

2. 报告期内，红相科技公司国家电力系统招标产品毛利率与 ODM 业务毛利率差异情况及销售占比情况如下：

单位：万元

项 目	2016 年度				2015 年度			
	销售收入	占主营业务 收入比例	销售成本	毛利率/毛 利率差异	销售收入	占主营业务 收入比例	销售成本	毛利率/毛 利率差异
国家电力系统 招标产品	5,490.60	36.74%	1,735.28	68.40%	1,815.95	15.53%	401.07	77.91%
ODM 业务	2,852.45	19.09%	1,572.10	44.89%	5,384.75	46.06%	2,086.31	61.26%
合计 / 毛利 率差异	8,343.05	55.83%	3,307.38	23.51%	7,200.70	61.59%	2,487.38	16.66%

报告期内，红相科技公司国家电力系统招标产品与 ODM 业务销售收入占营业收入比例稳定，变动不大。

报告期内，红相科技公司国家电力系统招标产品毛利率均高于 ODM 业务毛利率，其主要原因有：(1)在 ODM 合作模式中，由红相科技公司提供代工生产，未能体现红相科技公司品牌的价值，ODM 客户采购主要采用订单方式进行，价格因素是 ODM 客户采购过程中考量的重要因素，因而其毛利率总体低于国家电力系统招标产品毛利率；(2)受 ODM 订单对不同产品不同型号的需求，各年度销售结构的变化也导致 ODM 业务毛利率有所波动，2016 年度红相科技公司所承接 ODM 订单中具有高毛利率的产品数量减少，其 ODM 业务毛利率下降明显，从而导致国家电力系统招标产品毛利率与 ODM 业务毛利率差异进一步扩大。

报告期内，红相科技公司国家电力系统招标产品与 ODM 业务主要产品类型及销售收入、成本、毛利率情况列示如下：

单位：万元

产品大类	型号系列	2016 年度国家电力系统招标产品			2016 年度 ODM 业务		
		销售收入	销售成本	毛利率(%)	销售收入	销售成本	毛利率(%)
红外成像仪	EAGLE	-	-	-	511.32	368.58	27.92
	TC	-	-	-	-	-	-
	TI	3,356.50	1,098.30	67.28	1,197.65	592.04	50.57

紫外成像仪	TD	83.28	25.58	69.28	538.97	262.15	51.36
气体成像仪	TG	-	-	-	-	-	-
	TI	2,049.28	610.76	70.20	431.62	186.74	56.74
合计		5,489.06	1,734.64	68.40	2,679.56	1,409.51	47.40

(续上表)

产品大类	型号系列	2015 年度国家电力系统招标产品			2015 年度 ODM 业务		
		销售收入	销售成本	毛利率(%)	销售收入	销售成本	毛利率(%)
红外成像仪	EAGLE	-	-	-	-	-	-
	TC	-	-	-	158.33	51.42	67.52
	TI	978.41	153.58	84.30	3,357.68	1,086.88	67.63
紫外成像仪	TD	377.44	128.56	65.94	628.38	351.58	44.05
气体成像仪	TG	35.20	5.76	83.64	98.65	28.51	71.10
	TI	354.10	94.68	73.26	1,083.76	521.09	51.92
合计		1,745.15	382.58	78.08	5,326.80	2,039.48	61.71

报告期内，国家电力系统招标产品销售毛利率和 ODM 业务销售毛利率主要受到各自销售的产品结构差异的影响。报告期内，红外成像仪 TI 系列毛利率两种模式下均下降幅度较大，其中国家电力系统招标模式下红外成像仪 TI 系列毛利率降幅较大主要系 2016 年度中标红外成像仪 TI400 的价格较低，从而导致其红外成像仪 TI 系列毛利率较低；ODM 业务模式下红外成像仪 TI 系列毛利率降幅较大主要系具有较高毛利率产品红外成像仪 TI395、TI600 销售占比下降所致。报告期内，除上述情况外，同种模式下同种型号系列产品的毛利率较为稳定，无较大波动。

国家电力系统招标产品毛利率受到中标产品及中标价格不同的影响，2016 年度中标红外成像仪 TI400 的价格较低，导致其红外成像仪 TI 系列毛利率较低，也导致国家电力系统招标产品毛利率整体较 2015 年度有所下降。

ODM 业务受市场需求量的影响，其总体销售收入有较大幅度下降，同时具有较高毛利率产品销售数量的减少，综合导致 ODM 业务毛利率出现明显下降。

3. 报告期内，红相科技公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2016 年度	2015 年度
高德红外	51.99%	44.98%

大立科技	48.54%	50.62%
红相电力	52.41%	49.78%
红相科技公司	59.08%	59.88%

[注]：同行业上市公司数据来源于巨潮资讯网公布的年度报告计算得出。

从上表可见，红相科技公司主营业务毛利率高于同行业可比上市公司，主要系红相科技公司主营业务突出，主营业务收入均系来源于红外成像仪、紫外成像仪、气体成像仪等的销售，而同行业可比上市公司主营业务收入除来源于成像产品销售外，还存在其他产品销售，且其他产品销售毛利率低于成像产品销售毛利率。

报告期内，红相科技公司与同行业可比上市公司成像产品销售毛利率对比情况如下：

期间	高德红外	大立科技	红相电力	红相科技公司
2016 年度	57.68%	48.65%	55.34%	59.08%
2015 年度	45.29%	51.54%	48.33%	59.88%

[注]：同行业上市公司数据来源于巨潮资讯网公布的年度报告计算得出。

由上表，红相科技公司成像产品销售毛利率略高于同行业可比上市公司水平，主要系红相科技公司客户主要为电力系统企业，销售毛利率较高且保持较为稳定的水平，同时红相科技公司与同行业可比上市公司的主营业务存在一定的相似之处，但在具体的应用领域、产品结构、客户群等方面均存在一定差异，导致销售毛利率存在差异。

综上所述，我们执行了检查销售合同及验收单据、部分月份成本计算表、同行业相关数据；分析收入、成本、毛利率波动情况，并与同行业比较分析；执行了函证、访谈、营业收入细节测试、截止测试等核查程序，我们认为报告期内红相科技公司气体成像仪产品毛利率的提高是合理的，以及红相科技公司报告期内毛利率水平及波动是合理的。

（四）补充披露红相科技 2016 年向安防、狩猎等新兴市场客户的销售数量、销售单价及收入确认情况

红相科技公司产品应用于电力、国防科研、视频监控、工业、能源、汽车等领域，报告期内销售收入主要来源于对电力行业的销售，且销售额呈现持续增长

的趋势。同时，红相科技公司正积极开拓新兴应用领域，诸如安防、狩猎等领域。红相科技公司 2016 年向安防、狩猎等新兴市场客户的销售数量、销售单价及收入确认情况汇总如下：

项 目	销售数量(台)	平均销售单价 (元/台)	销售金额(万元)
安防、狩猎等新兴市场	1,584	13,787.57	2,183.95

我们执行了检查销售合同及验收单据、回款记录等资料、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为红相科技公司 2016 年向安防、狩猎等新兴市场客户的销售数量、销售金额是真实的。

(五) 补充披露红相科技报告期向前五大客户销售的具体内容、前五大客户所属行业，及 2015 年向厦门红相电力设备股份有限公司销售金额与其年度报告相关采购金额是否匹配

1. 报告期内，红相科技公司向前五大客户销售情况如下：

客户名称	2016 年度			
	所属行业	销售金额(万元)	占当期销售 总额的比例	销售具体内容
国家电网公司	电力、热力生产和供应业	5,744.00	37.64%	红外成像仪、紫外成像仪、气体成像仪、红外组件
北京金锐世纪高科技有限公司	科技推广和应用服务业	1,340.17	8.78%	红外成像仪
北京宇非华欧科技发展有限公司	科技推广和应用服务业	838.51	5.49%	红外成像仪
福州润森电气自动化有限公司	专用设备服务业	794.87	5.21%	红外成像仪
北京巨点众思科技有限公司	科技推广和应用服务业	769.23	5.04%	红外成像仪
合计		9,486.78	62.16%	
客户名称	2015 年度			
	所属行业	销售金额(万元)	占当期销售 总额的比例	销售具体内容
厦门红相电力设备股份有限公司	电气机械和器材制造业	2,758.27	23.44%	红外控制模块等、紫外控制模块等、气体控制模块等、红外组件
国家电网公司	电力、热力生产和供应业	1,894.91	16.10%	红外成像仪、紫外成像仪、气体成像

				仪、红外组件
河北锦龙港物资有限公司	道路运输业	1,852.30	15.74%	红外成像仪
河北先成贸易有限公司	专用设备服务业	783.95	6.66%	红外成像仪
易瓦特科技股份公司	研究和试验发展	727.69	6.18%	红外成像仪、紫外成像仪
合计		8,017.12	68.12%	

我们对红相科技公司主要客户的销售额及应收账款实施函证程序，回函相符，未回函执行替代核查程序后相符；同时对主要客户进行了实地走访或访谈。

报告期内红相科技公司客户回函情况、实地走访或访谈客户情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
销售额回函相符金额(万元)	7,220.01	4,317.69
营业收入(万元)	15,260.67	11,768.99
销售额回函相符比例(%)	47.31	36.69
应收账款回函相符金额(万元)	5,034.89	4,162.36
应收账款余额(万元)	10,089.70	6,733.67
应收账款回函相符比例(%)	49.90	61.81
实地走访或访谈客户销售额	4,354.09	6,170.07
营业收入(万元)	15,260.67	11,768.99
实地走访或访谈客户销售额占当期销售总额比例(%)	28.53	52.43
实地走访或访谈客户应收账款余额	2,412.27	3,556.19
应收账款余额(万元)	10,089.70	6,733.67
实地走访或访谈客户应收账款余额占应收账款余额比例(%)	23.91	52.81

我们执行了检查销售合同、出库单据、验收单据、收款记录等资料、函证、访谈、查阅客户的工商档案等核查程序。经核查，我们认为红相科技公司报告期内向前五大客户的销售金额、销售内容、所属行业是真实的。

2. 2015 年向厦门红相电力设备股份有限公司销售金额与其年度报告相关采购金额是否匹配

2015 年红相科技公司向厦门红相电力设备股份有限公司销售金额为 2,758.27 万元，厦门红相电力设备股份有限公司 2015 年度报告披露的向红相科

技公司采购金额为 2,288.53 万元，存在差异 469.74 万元，明细如下：

合同号	型号	销售金额(元)
ZJHX20141104	TI400	1,217,094.02
ZJHX20141009 等	TI400 等	941,880.35
ZJHX20141111	TI320+	1,025,641.02
ZJHX20141120	TI395	1,512,820.52
合计		4,697,435.91

根据红相科技公司的收入确认政策，其发出产品后，经客户验收通过后开具发票确认销售收入。因未达到产品交付要求，红相科技公司在 2014 年度未确认销售收入，而厦门红相电力设备股份有限公司在 2014 年度进行了暂估采购。红相科技公司将上述差异对应的销售收入确认在 2015 年度，从而导致 2015 年度红相科技公司对厦门红相电力设备股份有限公司的销售额大于其 2015 年报披露的采购额。

2016 年度红相科技公司对厦门红相电力设备股份有限公司销售额为 482.48 万元，我们已取得红相科技公司对厦门红相电力设备股份有限公司 2016 年度销售额询证函回函，回函相符。

我们执行了检查销售合同、出库单据、验收单据、收款记录等资料、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为 2015 年度红相科技公司销售金额和厦门红相电力设备股份有限公司的年度披露采购金额差异系双方入账时间差异造成的。

(六) 结合同行业可比公司情况，补充披露红相科技报告期销售净利率水平的合理性

报告期内，红相科技公司与同行业可比上市公司销售净利率情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2016 年度	2015 年度
高德红外	净利润	7,085.75	6,339.55
	营业收入	81,033.46	63,234.87
	销售净利率	8.74%	10.03%
大立科技	净利润	3,284.77	3,220.61
	营业收入	33,940.82	32,307.08

	销售净利率	9.68%	9.97%
红相电力	净利润	8,471.70	7,554.49
	营业收入	41,055.75	30,525.46
	销售净利率	20.63%	24.75%
红相科技公司	净利润	5,447.91	3,663.38
	营业收入	15,260.67	11,768.99
	销售净利率	35.70%	31.13%

[注]：同行业上市公司数据来源于巨潮资讯网公布的年度报告。

由上表，红相科技公司销售净利率高于同行业可比上市公司，与红相电力相对较为接近，主要系红相科技公司主营业务毛利率较高以及期间费用率保持在较低水平所致。报告期内，红相科技公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率及期间费用率对比情况如下：

公司名称	项目	2016 年度	2015 年度
高德红外	主营业务毛利率	51.99%	44.98%
	期间费用率	40.07%	33.94%
大立科技	主营业务毛利率	48.54%	50.62%
	期间费用率	52.72%	47.09%
红相电力	主营业务毛利率	52.41%	49.78%
	期间费用率	27.97%	25.96%
红相科技公司	主营业务毛利率	59.08%	59.88%
	期间费用率	26.39%	28.40%

[注]：同行业上市公司数据来源于巨潮资讯网公布的年度报告计算得出。

从上表可见，红相科技公司主营业务毛利率高于同行业可比上市公司，主要系红相科技公司主营业务突出，主营业务收入均系来源于红外成像仪、紫外成像仪、气体成像仪等的销售，而同行业可比上市公司主营业务收入除来源于成像产品销售外，还存在其他产品销售，且其他产品销售毛利率低于成像产品销售毛利率。

报告期内，红相科技公司与同行业可比上市公司成像产品销售毛利率对比情况如下：

期间	高德红外	大立科技	红相电力	红相科技公司
2016 年度	57.68%	48.65%	55.34%	59.08%
2015 年度	45.29%	51.54%	48.33%	59.88%

[注]：同行业上市公司数据来源于巨潮资讯网公布的年度报告计算得出。

由上表，红相科技公司成像产品销售毛利率略高于同行业可比上市公司水平，主要系红相科技公司客户主要为电力系统企业，销售毛利率较高且保持较为稳定的水平，同时红相科技公司与同行业可比上市公司的主营业务虽存在一定的相似之处，但在具体的应用领域、产品结构、客户群等方面均存在一定差异，导致销售毛利率存在差异。

报告期内，红相科技公司期间费用率低于高德红外、大立科技，与红相电力基本相当，主要系：①红相科技公司主要客户为电力系统企业，销售费用、管理费用与营业收入的敏感度较低，期间费用总体与营业收入变动无明显关系，报告期内期间费用较为稳定；②红相科技公司整体规模较小，对费用的管控能力较强；③红相科技公司向银行融资规模较小，因此财务费用支出较小，而同行业可比上市公司高德红外 2016 年银行融资规模较大，大立科技 2015 年、2016 年银行融资规模均较大，相应财务费用支出较大，红相电力银行融资规模与红相科技公司较为接近。

我们查阅了同行业可比上市公司相关资料、红相科技公司主要销售合同、收入及成本明细账、期间费用明细账，对红相科技公司销售人员、管理人员进行了访谈，了解了红相科技公司成本、费用控制及管理制度。经核查，我们认为报告期内红相科技公司销售净利率高于同行业可比上市公司水平是真实合理的。

(七) 补充披露红相科技海外销售国别、客户名称及客户的稳定性、结算时点、结算方式及回款情况，并就汇率变动对红相科技收益法评估值进行敏感性分析

1. 红相科技公司海外销售国别、客户名称及客户的稳定性、结算时点、结算方式及回款情况

报告期内，红相科技公司海外销售按国别情况如下：

客户国别	2016 年度销售收入(元)	2015 年度销售收入(元)
土耳其	2,510,037.96	1,795,328.30

俄罗斯	1, 215, 000. 27	1, 568, 098. 83
美国	1, 164, 801. 50	354, 788. 23
韩国	765, 677. 37	63, 348. 91
德国	614, 313. 08	111, 459. 25
塞尔维亚	592, 489. 52	32, 356. 29
新加坡	375, 158. 01	518, 146. 90
波兰	355, 976. 34	283, 016. 70
乌克兰	306, 292. 76	817, 219. 39
智利	227, 729. 61	264, 551. 50
巴西	223, 136. 64	915, 959. 25
亚美尼亚	188, 410. 44	
中国香港	179, 743. 92	532, 836. 88
南非	140, 429. 45	171, 709. 76
法国	120, 336. 64	45, 856. 57
印度	108, 201. 20	268, 538. 81
立陶宛	55, 145. 78	18, 374. 40
哥伦比亚	54, 194. 24	
意大利	16, 726. 24	332, 553. 49
塞浦路斯		843, 348. 40
英国		427, 630. 16
爱沙尼亚		165, 818. 02
以色列		130, 631. 72
印尼		104, 798. 01
其他	335, 280. 44	556, 231. 62
合计	9, 532, 355. 17	10, 322, 601. 39

报告期内，红相科技公司海外销售前五名情况如下：

客户	2016 年度		
	国家	销售金额(元)	占外销收入比例
FOTONIKS LTD	土耳其	2, 475, 352. 48	25. 97%

THERMAL VISION TECHNOLOGIES	美国	1,136,528.72	11.92%
BALTECH LTD	俄罗斯	719,083.44	7.54%
JUGOIMPORT-SDPR J. P.	塞尔维亚	592,489.52	6.22%
SEVIT TECH CO.,LTD	韩国	518,050.91	5.43%
合计		5,441,505.07	57.08%
客户	2015 年度		
	国家	销售金额(元)	占外销收入比例
FOTONIKS LTD	土耳其	1,656,665.92	16.05%
BALTECH LTD	俄罗斯	1,374,239.35	13.31%
SELVISSA TRADINGS LTD	塞浦路斯	843,348.40	8.17%
MAURO SOUTO FERREIRARUA	巴西	561,474.99	5.44%
STELOP PTE. LTD	新加坡	518,146.90	5.02%
合计		4,953,875.56	47.99%

(续上表)

客户	2016 年度			
	结算时点	结算方式	当年收款(元)	应收款余额 (元)[注]
FOTONIKS LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	2,499,210.15	-65,138.43
THERMAL VISION TECHNOLOGIES	发货前 100% T/T 付款	FOB	720,938.32	
BALTECH LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	723,041.73	-13,880.87
JUGOIMPORT-SDPR J. P.	预付 30%，货到七天内 T/T 付款	FOB	592,489.52	
SEVIT TECH CO.,LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	518,050.91	
合计			5,053,730.63	-79,019.30
客户	2015 年度			
	结算时点	结算方式	当年收款(元)	应收款余额 (元)[注]
FOTONIKS LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	1,655,631.67	-649.36
BALTECH LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	1,361,745.87	616.96
SELVISSA TRADINGS LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	843,348.40	
MAURO SOUTO FERREIRARUA	发货前 100% T/T 付款	FOB	561,474.99	39,323.33
STELOP PTE. LTD	发货前 100% T/T 付款	FOB	518,146.90	
合计			4,940,347.83	39,290.93

[注]：应收款余额负数系表示预收款余额。

红相科技公司 2016 年度海外销售前五名中有四家客户在 2015 年度有销售，其中两家是 2015 年度海外销售前五名客户，客户相对较为稳定，海外客户的回款情况良好。

我们执行了检查销售合同、出库单据、出口报关单、提单、收款记录等资料。经核查，我们认为报告期内红相科技公司海外客户较为稳定，结算较为及时。

2. 就汇率变动对红相科技收益法评估值进行敏感性分析

报告期内，红相科技公司国外销售金额及占比情况如下：

项 目	2016 年度		2015 年度	
	销售金额(万元)	销售占比	销售金额(万元)	销售占比
国外销售	953.24	6.38%	1,032.26	8.83%

汇率变动对红相科技公司收益法评估值敏感性分析如下：

汇率波动率	估值(万元)	估值波动率
15%	119,093.00	2.62%
10%	118,082.00	1.75%
5%	117,068.00	0.88%
0%	116,052.00	0.00%
-5%	115,036.00	-0.88%
-10%	114,025.00	-1.75%
-15%	113,009.00	-2.62%

由上表，报告期内红相科技公司国外销售占比较低，汇率波动对其估值影响较小。

三、请你公司补充披露：1) 红相科技报告期营业外收入的具体内容，可持续性，是否属于非经常性损益。2) 红相科技应收账款期后回款情况，对河北锦龙港物资有限公司应收账款的回收计划，及报告期应收账款坏账准备计提的充分性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 16 条）

（一）红相科技报告期营业外收入的具体内容，可持续性，是否属于非经常性损益

报告期内，红相科技公司营业外收入具体内容如下：

单位：元

项 目	2016 年度	2015 年度
政府补助	14,205,563.62	7,893,822.44
其他	330.36	9,211.68
合 计	14,205,893.98	7,903,034.12

由上表，红相科技公司报告期内营业外收入主要系政府补助，政府补助具体明细情况如下：

单位：元

2016 年度			
补助项目	金额	与资产相关/ 与收益相关	说明
增值税退税款	11,941,834.53	与收益相关	[注]
专项补助	200,000.00	与收益相关	企业技术中心区政策兑现资金
专项补助	981,000.00	与收益相关	瞪羚企业自主资金
专项补助	1,028,623.00	与收益相关	人才激励专项资金、人才区奖励奖金
专项补助	47,400.00	与收益相关	专利补贴、外经贸发展专项资金等
税收返还	6,706.09	与收益相关	个税返还
小 计	14,205,563.62		
2015 年度			
补助项目	金额	与资产相关/ 与收益相关	说明
增值税退税款	7,607,270.44	与收益相关	[注]
专项补助	240,000.00	与收益相关	基于窄带光谱的电网电晕紫外成像仪的专项补助资金
专项补助	45,452.00	与收益相关	滨江区财政局人才激励项目补贴
专项补助	1,100.00	与收益相关	专利补贴
小 计	7,893,822.44		

[注]：根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》(财税[2011]100号)，自 2011 年 1 月 1 日起，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

根据财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号），自2011年1月1日起，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。报告期内，红相科技公司享受增值税退税优惠政策的软件产品为：①红相红外热像仪控制软件 V1.0，已于2013年1月11日取得浙江省经济和信息化委员会发放的软件产品登记证书，软件类别为嵌入式软件产品；②红相 SF6 激光成像仪控制软件 V1.0，已于2013年1月11日取得浙江省经济和信息化委员会发放的软件产品登记证书，软件类别为嵌入式软件产品；③红相紫外成像分析管理软件 V1.0，已于2010年8月23日取得浙江省经济和信息化委员会发放的软件产品登记证书，软件类别为嵌入式软件产品。报告期内，红相科技公司对软件产品与硬件产品进行分开核算，并向杭州市滨江区国家税务局提交关于软件产品增值税退税的申请，杭州市滨江区国家税务局对红相科技公司提交的申请予以认可并进行了退税。

我们查看了红相科技公司报告期内营业外收入明细账及相关凭证、政府补助文件及收款凭证资料，查阅了国家软件产品增值税退税政策的相关文件，核查了报告期内红相科技公司软件产品登记证书、软件产品增值税退税的申请、杭州市滨江区国家税务局关于浙江红相科技股份有限公司软件产品增值税退税的批复、增值税退税的收款单等资料。

经上述核查，我们认为，报告期内红相科技公司营业外收入中收到的软件产品增值税退税款具有可持续性，属于经常性损益，其余营业外收入均不具有可持续性，红相科技公司已将除软件产品增值税退税款外的营业外收入均作为非经常性损益反映。

（二）红相科技应收账款期后回款情况，对河北锦龙港物资有限公司应收账款的回收计划，及报告期应收账款坏账准备计提的充分性

1. 红相科技公司应收账款期后回款情况

红相科技公司报告期期末应收账款截至2017年5月23日回款情况如下：

单位：元

报表日	应收账款余额	期后回款金额[注]	期后回款比例
2016年12月31日	100,896,953.50	25,223,679.96	25.00%

[注]：该期后回款金额系以报告期期末各客户应收账款余额与期后收款金额孰低原则统

计。

红相科技公司客户主要系国家电网及其下属企业，客户需求的季节性特征比较明显，红相科技公司交货验收时间及款项结算时间主要集中于第四季度，虽然合同条款约定的是货物验收合格后收取除质保金之外的销售款，但实际执行过程中，客户有严格的付款审批程序，一般验收合格后还需专人与财务部门进行跟踪付款流程，实际的款项结算进度与合同条款相比存在一定的滞后。此外，对于已结算项目客户将货款的 10%留作质保金，在质保期（1-3 年）期满后支付，付款期较长，报告期内红相科技公司销售收入保持了较快增长，客户数量逐年增加，对应质保金余额相应增加，质保金收款时间通常较长。上述原因综合导致了红相科技公司期后回款比例较低。

我们查阅了红相科技公司销售回款情况、主要客户的销售合同等资料，了解了销售与收款相关的管理制度，并对销售负责人、财务负责人进行了访谈。经核查，我们认为红相科技公司期后回款情况是真实的。

2. 对河北锦龙港物资有限公司应收账款的回收计划

报告期期末，红相科技公司应收河北锦龙港物资有限公司余额为 10,421,900.00 元，截至 2017 年 5 月 23 日尚无回款。根据红相科技公司与河北锦龙港物资有限公司签订的收款计划，报告期期末对河北锦龙港物资有限公司应收余额将于 2017 年末全部收回，具体回款计划安排如下：

项目	2017 年 6 月	2017 年 8 月	2017 年 10 月	2017 年 12 月
计划回款金额(万元)	150.00	200.00	300.00	392.19

我们查阅了红相科技公司与河北锦龙港物资有限公司签订的收款计划，并就该收款计划向河北锦龙港物资有限公司进行了电话访谈确认。经核查，我们认为红相科技公司对河北锦龙港物资有限公司应收账款的回收计划是真实的。

3. 报告期应收账款坏账准备计提的充分性

(1) 报告期内红相科技公司坏账准备综合计提比例如下：

单位：万元

项目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
应收账款余额	10,089.70	6,733.67
坏账准备	733.47	589.21

计提比例	7.27%	8.75%
------	-------	-------

(2) 坏账准备计提政策

红相科技公司根据所在行业状况，参照同行业上市公司的坏账准备计提政策，制定了自身的坏账准备计提政策。红相科技公司和可比上市公司坏账准备计提政策如下表：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
红相科技公司	5%	10%	30%	60%	100%	100%
大立科技	5%	10%	20%	50%	50%	100%
高德红外	5%	10%	30%	50%	80%	100%
红相电力	5%	10%	20%	30%	50%	100%

由上表可见，红相科技公司应收账款账龄在 3-5 年的坏账准备计提比例略高于同行业上市公司，应收账款账龄在 1-3 年内以及 5 年以上的坏账准备计提比例与可比上市公司水平基本相当。我们查看了红相科技公司报告期内应收账款明细账、企业所得税申报资料等资料，并对主要客户进行了应收账款余额的函证，报告期内红相科技公司未发生应收账款的坏账损失。

综上所述我们认为，红相科技公司坏账准备计提比例与同行业上市公司相比略加谨慎，应收账款坏账准备计提充分。

四、申请材料显示，中强科技产目前生产的隐身伪装涂料、隐身伪装遮障均已通过军方鉴定审批并列入军方装备订购名录。请你公司补充披露：1）中强科技进入军工体系的背景。2）中强科技报告期主要产品列入军方装备订购名录情况，包括但不限于进入名录时间、预计销售持续期间、报告期各期销售收入等。3）中强科技各产品报告期销售收入情况。4）中强科技报告期前五大客户及供应商的名称、销售金额及占比。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

（反馈意见第 17 条）

（一）中强科技进入军工体系的背景

1. 中强科技公司具备从事军工行业的相关资质和经验

中强科技公司自 2004 年成立以来，一直深耕隐身伪装领域，主要从事隐身伪装涂料、隐身伪装遮障的生产及销售。中强科技公司成立早期，产品主要为防

光学隐身伪装涂料。根据我国国民经济和社会发展“十五”规划（2001年-2005年）、“十一五”规划（2006年-2010年），提出坚持军民结合、寓军于民、强化基础、自主创新的方针，加快国防科技工业转型升级，提高科技创新能力，提高武器装备研发和制造水平，调整优化军品科研生产能力结构，健全军民互动合作的协调机制等要求。中强科技公司创始人看好国防装备市场发展前景，经过多年发展，中强科技公司在军用隐身伪装领域积累了丰富经验，现阶段主要从事防多波段侦察隐身结构功能一体化材料、雷达吸收波材料和数码迷彩隐身材料等军用隐身伪装材料、武器装备的研发、生产、销售和技术服务，中强科技公司产品主要应用于军事装备、军事目标及军事工程的隐身伪装。

目前中强科技公司已取得《装备承制单位注册证书》、《武器装备科研生产许可证》与《武器装备质量体系认证证书》，二级保密资格已经江苏省武器装备科研生产单位保密资格审查认证委审查通过，相关证书正在办理中。中强科技公司军用装备科研生产资质体系完整，为中强科技公司在军用隐身伪装领域的持续发展奠定了坚实基础。

2. 军用隐身伪装行业发展空间广阔

军用隐身伪装行业属于国防军工产业，近年来，随着我国综合国力的快速提升、国际影响力不断增加，在日益复杂的国际局势和地缘政治背景下，我国军费呈持续增加态势，平均增速维持在10%左右，国防支出的稳步上升带动了国防科技工业的稳步发展，武器装备的更新换代及武器性能上的显著提升。军事装备隐身伪装为作战保障的重要组成部分，是对抗军事侦察和攻击的有效手段。随着侦察探测技术的发展，军方已从过去简单的目视侦察发展到现阶段复杂的成像侦察。同时，作为反侦察的主要手段，隐身伪装技术的重要性也随之提高。军用隐身伪装装备的市场环境与军方军费及采购意愿密切相关，随着军方对隐身伪装领域的逐步重视，隐身伪装装备行业将持续受益于国防工业产业的发展，军方采购量及金额预期将持续增长，军用隐身伪装行业具有广阔的发展空间。

（二）中强科技报告期主要产品列入军方装备订购名录情况，包括但不限于进入名录时间、预计销售持续期间、报告期各期销售收入等

1. 中强科技公司列入军方装备订购名录情况

（1）中强科技公司列入《装备承制单位名录》

根据《中国人民解放军装备承制单位资格审查管理规定》相关要求，装备承制单位资格经审查、核准后，由总装备部统一注册，编入《装备承制单位名录》，装备采购应当从《名录》中选择承制单位。2011 年 2 月，总装备部下发《关于进一步加强装备承制单位资格审查工作的通知》，明确要求自 2011 年 1 月起，凡与军方直接签订装备采购合同的承制单位，必须具有装备承制单位资格。根据相关要求，中强科技公司于 2011 年 7 月申请装备承制单位资格，于 2012 年 12 月取得《装备承制单位注册证书》，并编入《装备承制单位名录》。

(2) 中强科技公司现有产品符合订立装备采购合同所需条件

根据《中国人民解放军装备采购条例》，装备采购合同由装备采购主管机关（部门）授权的驻厂军事代表机构或者其他机构与确定的装备承制单位以书面形式订立。订立装备采购合同需符合以下条件：一是已列入年度装备采购计划；二是已设计定型或者通过鉴定；三是装备承制单位已列入《装备承制单位名录》；四是采购装备的价格已经装备采购主管机关（部门）批准。

目前，中强科技公司报告期主要产品均已定型或通过鉴定并经军方采购部门审价，已列入军方订购名录。中强科技公司报告期主要产品中，XX 型隐身伪装遮障为 2005 年根据军方任务书（秘密级）开始研制，2006 年 6 月通过军方鉴定考核试验，2006 年 12 月完成项目定型，为该产品的单一来源生产厂家；XX 型隐身伪装遮障为 2007 年根据军方任务书（秘密级）开始研制，2007 年 10 月通过军方鉴定考核试验，2007 年 12 月完成项目定型，2010 年根据军方要求进行技术状态变更，2011 年 8 月完成技术状态变更确认，并于 2011 年 12 月完成首批产品质量鉴定，并成为该产品的单一来源生产厂家；中强科技公司于 2004 年开始进行 XX 型隐身伪装涂料生产工艺研究，于 2005 年 8 月首批产品通过质量鉴定；XX 型隐身伪装涂料涂装项目为 2008 年根据军方任务书（秘密级）开始研发，并于 2009 年 3 月通过伪装效果实验与涂装工艺实验鉴定，于 2009 年 3 月根据军方要求转入成果应用；XX 工程项目为 2010 年根据军方 XX 工程项目要求进行项目准备、样机试制与实施，相关各类型隐身伪装涂料于 2012 年 4 月经过军方审价并应用于该工程项目。

鉴于军品的研制需经过立项、方案设计、初样、正样、产品定型等阶段，从立项到实现销售的周期较长，根据军方现行武器装备采购体制，军用产品列装必

须通过军方设计定型，一旦武器装备列入国家采购名录，军方将对其进行持续采购，其后续改进型产品也将优先选择原供应商进行科研与生产。近年来，军方持续每年向中强科技公司下达采购计划，对产品已正式列入采购名录的军工企业来说，军方采购量的稳定性与可预期性较强。同时，通过多年与军方合作，中强科技公司已具备一定先发优势。军方为维护国防体系的安全及完整性，保证其战斗力的稳定与延续，一般不会轻易更换装备供应商，并在其后续的产品升级、技术改进和备件采购中对相应供应商存在一定的技术路径依赖。中强科技公司在与军方的长期合作过程中深入了解其需求，形成了产品快速响应体系，积累了丰富的研发、生产和管理经验，能够充分保障军方产品需求。

2. 中强科技公司列入军方装备订购名录产品销售情况

报告期内，中强科技公司列入军方装备订购名录产品销售收入情况如下：

项 目	2016 年度		
	收入(万元)	成本(万元)	毛利率
产品类型 1	12,219.91	5,752.61	52.92%
产品类型 2	677.41	311.77	53.98%
服务类型 1	176.67	62.30	64.74%
合 计	13,073.98	6,126.67	53.14%
项 目	2015 年度		
	收入(万元)	成本(万元)	毛利率
产品类型 1	2,930.93	1,635.59	44.20%
产品类型 2	943.76	489.86	48.09%
合 计	3,874.69	2,125.46	45.15%

注：根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审[2008]702号），相关信息采用脱密处理的方式进行披露，下同。

我们检查了军方采购相关的政策规定、中强科技公司与军方采购相关的资质证书、军品相关的立项等资料、销售合同及验收单据；并执行了函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为中强科技公司主要产品列入军方装备订购名录情况是真实的，报告期内列入军方装备订购名录产品的销售收入是真实的。

（三）中强科技各产品报告期销售收入情况

报告期内，中强科技公司按产品大类营业收入情况如下：

单位：万元

产品大类	2016 年度	2015 年度
产品类型 1[注]	12,219.91	2,930.93
产品类型 2	677.41	943.77
服务类型 1	176.67	
其他业务收入	268.03	82.85
合计	13,342.01	3,957.55

[注]：2016 年度产品类型 1 的销售收入中包含产品类型 4 的小批量试验产品销售收入 7.82 万元。

报告期内中强科技公司营业收入主要来源于隐身伪装遮障及隐身伪装涂料的收入，其他业务收入主要为运费、加工费、废料收入等，占比例较低，对收入贡献有限。中强科技公司 2016 年度产品类型 1 销售收入较 2015 年度大幅上升，主要原因系 2016 年产品类型 1 订单大幅上升，从 2015 年的 1.7 万片上升到 2016 年的 7.2 万片。近两年产品类型 2 的销售收入相对稳定，2016 年度较 2015 年度略有下降。除上述主要产品之外，2016 年还新增了产品类型 4 的销售及服务类型 1，销售收入相对较小。其中产品类型 4 是当前中强科技公司正在研制的新型隐身伪装产品，目前已进入军方试用反馈阶段，2016 年销售为军方采购的试验产品，预计 2017 年实现小批量生产、2018 年实现量产。

我们执行了检查销售合同、验收单据、回款记录、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为中强科技公司报告期内各产品的销售收入是真实的。

(四) 中强科技报告期前五大客户及供应商的名称、销售金额及占比

1. 中强科技公司报告期内前五大客户名称、销售金额及占比情况如下所示：

(1) 2016 年度

客户名称	营业收入(万元)	占公司全部营业收入的比例(%)
客户 1	12,176.12	91.26
客户 2	231.23	1.73
客户 3	203.23	1.52
客户 4	161.39	1.21
客户 5	146.49	1.09

小 计	12,918.46	96.81
-----	-----------	-------

(2) 2015 年度

客户名称	营业收入(万元)	占公司全部营业收入的比例(%)
客户 1	2,912.86	73.60
客户 2	352.98	8.92
客户 6	199.54	5.04
客户 7	99.83	2.52
客户 8	80.93	2.04
小 计	3,646.14	92.12

我们对中强科技公司主要客户的销售额及应收账款实施函证程序，回函相符，未回函执行替代核查程序后相符；同时对主要客户进行了实地走访或访谈。

报告期内中强科技公司客户回函情况、实地走访或访谈客户情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
销售额回函相符金额(万元)	12,935.87	3,470.09
营业收入(万元)	13,342.01	3,957.55
销售额回函相符比例(%)	96.96	87.68
应收账款回函相符金额(万元)	473.83	460.84
应收账款余额(万元)	693.78	632.16
应收账款回函相符比例(%)	68.30	72.90
实地走访或访谈客户销售额	12,176.12	3,064.19
营业收入(万元)	13,342.01	3,957.55
实地走访或访谈客户销售额占当期销售总额比例(%)	91.26	77.43
实地走访或访谈客户应收账款余额	-	-
应收账款余额(万元)	693.78	632.16
实地走访或访谈客户应收账款余额占应收账款余额比例(%)	-	-

2. 中强科技公司报告期内前五大供应商名称、采购金额及占比情况如下所示：

(1) 2016 年度

供应商名称	采购金额(万元)	占公司采购总额的比例(%)
供应商 1	1,309.15	27.49
供应商 2	503.43	10.57
供应商 3	440.18	9.25
供应商 4	398.85	8.37
供应商 5	314.36	6.60
小 计	2,965.97	62.28

(2) 2015 年度

供应商名称	采购金额(万元)	占公司采购总额的比例(%)
供应商 1	619.08	31.66
供应商 3	235.58	12.05
供应商 4	231.16	11.82
供应商 6	195.37	9.99
供应商 7	154.30	7.89
小 计	1,435.49	73.41

我们对中强科技公司主要供应商的采购额及应付账款实施函证程序，回函相符，未回函执行替代核查程序后相符；同时对主要供应商进行了实地走访或访谈。

报告期内中强科技公司供应商回函情况、实地走访或访谈供应商情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
应付账款回函相符金额(万元)	2,507.02	2,689.29
应付账款余额(万元)	3,537.13	3,200.17
应付账款回函相符比例(%)	70.88	84.04
实地走访或访谈供应商采购额	3,228.20	1,323.88
采购总额(万元)	4,762.64	1,955.34
实地走访或访谈供应商销售额占当期采购总额比例(%)	67.78	67.71
实地走访或访谈供应商应付账款余额	2,123.92	1,919.62
应付账款余额(万元)	3,537.13	3,200.17
实地走访或访谈供应商应付账款	60.05	59.98

余额占应付账款余额比例(%)		
----------------	--	--

我们执行了检查销售合同及验收单据、采购合同及入库单据、回款记录及付款记录、函证、访谈等核查程序。经核查，我们认为中强科技公司报告期内前五客户、前五供应商的销售收入、采购金额是真实的。

五、申请材料显示，中强科技喷涂服务打包销售模式下，将隐身伪装涂料等同的隐身伪装涂料销售金额确认为销售收入。申请材料同时显示，中强科技报告期营业收入大幅增长，综合毛利率增长 8%，产品成本结构存在波动。此外，中强科技报告期销售净利率大幅提高。请你公司：1）结合喷涂服务打包销售模式下产品销售及服务金额的确定和区分依据，补充披露此种模式下中强科技收入确认政策的合理性。2）结合合同签订和执行情况，补充披露中强科技报告期营业收入大幅增长的合理性。3）补充披露中强科技报告期产品成本结构变化的原因。4）结合前述产品成本结构变化情况、平均销售单价及成本、原材料采购价格等，补充披露中强科技报告期毛利率提高的原因。5）结合同行业可比公司情况，补充披露中强科技报告期毛利率水平的合理性。6）结合前述毛利率变化原因及期间费用变化情况的合理性，同行业可比公司情况等，补充披露中强科技报告期销售净利率大幅提高的原因及销售净利率水平的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 18 条）

（一）结合喷涂服务打包销售模式下产品销售及服务金额的确定和区分依据，补充披露此种模式下中强科技收入确认政策的合理性

中强科技公司在伪装涂料与喷涂服务打包销售模式下，公司携带材料按合同约定进行伪装喷涂作业，完成合同约定喷涂作业并经客户检验通过后确认伪装涂料销售收入及伪装涂料喷涂服务收入。

上述模式为中强科技公司 2016 年新增业务，因其实质为中强科技公司提供涂料，同时按客户要求完成军用设备或设施的伪装喷涂服务，故中强科技公司在与客户签订合同时即对此分项销售，合同中对提供的涂料规格、型号、价格等进行明确约定，其销售价格与直接销售涂料价格基本一致，同时对伪装喷涂服务的质量、时间要求、价格等进行单独约定。在完成合同约定喷涂作业并经客户检验通过后，按照合同约定价格分别确认伪装涂料销售收入和伪装涂料喷涂服务收

入。

鉴于中强科技公司未与客户就伪装涂料销售和伪装喷涂服务分开签订合同，且合同一般约定，中强科技公司在完成合同约定喷涂作业并经客户检验通过后才与客户进行结算，基于《企业会计准则》中对收入确认条件的规定以及谨慎性要求，在完成合同约定喷涂作业并经客户检验通过后，按照合同约定价格分别确认伪装涂料销售收入和伪装涂料喷涂服务收入。

我们执行了检查销售合同及客户验收单据、函证、访谈等核查程序，并结合《企业会计准则》中对收入确认条件的规定以及对会计信息质量的要求，我们认为，中强科技公司上述会计政策符合《企业会计准则》的规定。

(二) 结合合同签订和执行情况，补充披露中强科技报告期营业收入大幅增长的合理性

中强科技公司报告期内，营业收入结构及变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度		变动比例 (%)	2015 年度	
	金额	比例(%)		金额	比例 (%)
产品类型 1	12,219.91	91.59	316.93	2,930.93	74.06
产品类型 2	677.41	5.08	-28.22	943.77	23.85
服务类型 1	176.67	1.32			-
其他业务收入	268.03	2.01	223.51	82.85	2.09
合计	13,342.02	100.00	237.13	3,957.55	100.00

由上表可见，报告期内中强科技公司营业收入大幅增长主要源于产品类型 1 销售收入的大幅增长，且报告期内产品类型 1 销售收入占比分别为 74.06%、91.59%，销售收入占比也出现较大幅度增长。

报告期内，产品类型 1 主要合同及执行情况如下：

项目	签订日期	合同数量(片)	2015 年度交付 数量(片)	2016 年度交付 数量(片)
合同 1	2014-11-26	10,000.00	10,000.00	
合同 2	2015-10-22	80,000.00	7,316.00	72,684.00
合计		90,000.00	17,316.00	72,684.00

由上表可知，2016 年度订单量大幅上升。上述产品类型 1 主要合同 2016 年

实际交付的产品数量增长幅度为 319.75%，与其营业收入增长幅度 316.93%基本一致。

我们执行了检查销售合同及客户验收单据、回款记录、函证、访谈等核查程序，我们认为，中强科技公司销售收入的大幅增长与其销售合同的签订、执行情况是匹配的、合理的。

（三）补充披露中强科技报告期产品成本结构变化的原因

报告期内，中强科技公司各产品成本结构及变化情况如下所示：

单位：万元

项目		2016 年度	占各产品成本比例	占比较 2015 年度变动	2015 年度	占产品成本比例
产品类型 1	直接材料	4,512.37	78.44%	17.06%	1,003.87	61.38%
	直接人工	305.08	5.30%	-13.63%	309.6	18.93%
	制造费用	935.16	16.26%	-3.43%	322.12	19.69%
	小计	5,752.61	100.00%	-	1,635.59	100.00%
产品类型 2	直接材料	209.40	67.16%	-4.94%	353.2	72.10%
	直接人工	36.04	11.56%	0.42%	54.55	11.14%
	制造费用	66.33	21.27%	4.51%	82.11	16.76%
	小计	311.77	100.00%	-	489.86	100.00%
服务类型 1	直接材料	-	-	-	-	-
	直接人工	62.30	100.00%	100.00%	-	-
	制造费用	-	-	-	-	-
	小计	62.30	100.00%	-	-	-
合计	直接材料	4,721.77	77.07%	13.22%	1,357.07	63.85%
	直接人工	403.42	6.58%	-10.55%	364.15	17.13%
	制造费用	1,001.49	16.35%	-2.67%	404.23	19.02%
	合计	6,126.68	100.00%	-	2,125.45	100.00%

1. 产品类型 1

报告期内，产品类型 1 的产量分别为 16,164.00 片、73,699.00 片，2016 年度产量较 2015 年度增长 355.95%；其销量分别为 17,466.00 片、72,700.00 片，2016 年度销量较 2015 年度增长 316.24%；其成本占总成本比例分别为 76.95%、

93.89%，2016 年度随着产品类型 1 产销量的急剧增长，产品类型 1 成本占总成本比例出现较大增加。

报告期内，由于产品类型 1 订单需求量的急剧增长，为提升生产能力，中强科技公司自主完成产品类型 1 所含产品的设计与检测、核心色浆的生产、材料切花、修剪、裁剪、包边、缝纫等核心工艺环节，对坯布加工、镀铝及绑扎等初步工艺环节逐步采取委外加工的方式进行生产。报告期内，制造费用中委外加工费用分别为 196.70 万元、765.66 万元，增长幅度为 289.25%；同时由于本说明六之说明，中强科技公司产量与固定资产规模相关性较小，折旧等费用并未随产量的增长而增长，综合导致 2016 年度产品类型 1 制造费用占成本比例略有下降，下降 3.43%。

2016 年度产品类型 1 直接人工成本占比较 2015 年度下降 13.63%，主要系：(1)中强科技公司逐步将坯布加工、镀铝及绑扎等初步工艺采取委外加工的方式进行，自有生产人员专注于核心工艺环节的生产，导致产品类型 1 直接人工总额无较大变动，而随着产品类型 1 产销量的急剧上涨，相应直接人工占比下降；(2)中强科技公司 2016 年度新增服务类型 1 业务，产品类型 1 部分生产人员转至服务类型 1，主要从事喷涂服务，为合理优化人员配置，无喷涂服务项目时，从事产品类型 1 生产，因其主要从事喷涂服务，且难以区分从事产品类型 1 生产的人工成本，上述生产人员的直接人工一并在服务类型 1 直接人工中列示。由此导致，2016 年度产品类型 1 直接人工占比较 2015 年出现明显下降。

2016 年度产品类型 1 直接材料占比较 2015 年度上涨 17.06%，主要系：(1)随着中强科技公司产品类型 1 产销量的急剧增长，中强科技公司通过逐步将坯布加工、镀铝及绑扎等初步工艺采取委外加工的方式提升了采购过程中的议价能力，有效降低了直接人工成本和加工成本；(2)由于中强科技公司产量与固定资产规模相关性较小，折旧等固定成本并未随产量的增长而增长，产量的急剧上涨摊薄了单位产量的固定成本。由此导致，2016 年度产品类型 1 直接材料占比较 2015 年出现明显增长。

2. 产品类型 2

报告期内，产品类型 2 的产量分别为 125.74 吨、72.48 吨，2016 年度产量较 2015 年度下降 42.36%；其销量分别为 121.90 吨、79.38 吨，2016 年度销量

较 2015 年度下降 34.88%；其成本占总成本比例分别为 23.05%、5.09%，随着 2016 年度产品类型 1 产销量的急剧增长以及产品类型 2 产销量的下降，产品类型 2 成本占总成本比例下降明显。由于产品类型 2 成本占比较低，且其总额较小，随着产品类型 2 产销量的下降，折旧等固定成本占比上升，导致产品类型 2 的制造费用占比上升 4.51%，由此导致产品类型 2 的直接材料占比下降 4.94%，直接人工保持稳定，无较大变动。

3. 服务类型 1

服务类型 1 为 2016 年度新增业务，为客户提供隐身伪装涂料喷涂服务，其成本均为直接人工成本。

我们核查并分析了公司成本核算管理方面的内部控制制度及其制度执行情况，公司现有的制度能够适应公司成本核算及管理，同时相应的制度得到了有效的执行。我们抽查了公司部分月份成本计算表，分析了成本项目构成情况等，同时结合公司产量、销量及收入、支出等变动情况分析成本构成中料、工、费变动的合理性。我们执行了检查工资表、委外加工合同、分析各产品成本结构表、函证委外加工费用、访谈委外供应商及生产人员、检查直接材料与存货等相关项目之间的勾稽关系等核查程序。经上述核查，我们认为公司营业成本构成中的料、工、费金额、比例及波动是真实、准确、合理的。

(四) 结合前述产品成本结构变化情况、平均销售单价及成本、原材料采购价格等，补充披露中强科技报告期毛利率提高的原因

报告期内，中强科技公司各产品毛利率情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年度				2015 年度		
	收入	成本	毛利率	毛利率较 2015 年度变动 (%)	收入	成本	毛利率
产品类型 1	12,219.91	5,752.61	52.92%	8.72%	2,930.93	1,635.59	44.20%
产品类型 2	677.41	311.77	53.98%	5.89%	943.76	489.86	48.09%
服务类型 1	176.67	62.30	64.74%	-			
合 计	13,073.98	6,126.67	53.14%	7.99%	3,874.69	2,125.46	45.15%

报告期内，产品类型 1、产品类型 2 毛利率均有所提升，服务类型 1 因其成本单一，为客户提供增值服务，附加值高，导致毛利率较高。中强科技公司 2016

年度主营业务收入毛利率较 2015 年度增加 7.99 个百分点。

1. 报告期内，中强科技公司产品类型 1、产品类型 2 的平均销售单价及成本情况如下：

项目	2016 年度				2015 年度	
	平均销售单价	较 2015 年度变动比例	平均销售成本	较 2015 年度变动比例	平均销售单价	平均销售成本
产品类型 1	1,678.56	0.03%	790.19	-15.62%	1,678.08	936.44
产品类型 2	85.33	10.22%	39.27	-2.27%	77.42	40.19

由上表可见，产品类型 1 平均销售单价保持稳定，其平均销售成本下降 15.62%，其主要原因为：(1) 主要材料采购价格出现较大下降，详见下述；(2) 中强科技公司通过逐步将坯布加工、镀铝及绑扎等初步工艺采取委外加工的方式提升了采购过程中的议价能力，有效降低了直接人工成本和加工成本；(3) 由于中强科技公司产量与固定资产规模相关性较小，折旧等固定成本并未随产量的增长而增长，产量的急剧上涨摊薄了单位产量的固定成本。

产品类型 2 平均销售成本基本保持稳定，其平均销售单价有所上涨，主要系不同型号产品价格略有差异，产品结构变动引起的平均销售单价上涨。

2. 报告期内，中强科技公司主要原材料采购价格变动情况如下：

项 目	2016 年度				2015 年度		
	采购数量	采购金额(元)	采购单价	采购单价较 2015 年度变动比例	采购数量	采购金额(元)	采购单价
骨架网(片)	65,723.00	8,448,589.74	128.55	-31.14%	20,981.00	3,916,897.44	186.69
印花布(米)	2,659,057.41	17,533,089.93	6.59	-11.27%	771,048.00	5,730,092.31	7.43
网眼白坯基布(米)	2,653,743.28	6,289,572.74	2.37	-17.75%	915,111.00	2,636,795.38	2.88
绿色布袋(只)	64,500.00	2,205,128.21	34.19	-	22,320.00	763,076.92	34.19

由上表可见，中强科技公司报告期内主要原材料采购价格均呈现下降趋势，其主要原因为：(1) 随着中强科技公司采购量的大幅增加，公司议价能力有了较大提升，主要原材料采购价格均呈不同幅度下降；(2) 骨架网原均为人工手工编制，随着中强科技公司采购量的大幅增加，供应商实现了机器编制，相应生产成本大幅下降，基于良好的合作关系，中强科技公司与供应商友好协商，大幅下调了采购价格。

结合前述产品成本结构变化情况、平均销售单价及成本、原材料采购价格，中强科技公司报告期毛利率提高的原因主要有：(1)主要原材料采购价格出现较大幅度下降；(2)中强科技公司通过逐步将坯布加工、镀铝及绑扎等初步工艺采取委外加工的方式提升了采购过程中的议价能力，有效降低了直接人工成本和加工成本；(3)由于中强科技公司产量与固定资产规模相关性较小，折旧等固定成本并未随产量的增长而增长，产量的急剧上涨摊薄了单位产量的固定成本；(4)新增服务类型 1，具有较高的盈利空间，以及产品类型 2 销售价格受产品结构影响略有上涨，盈利能力有所提升。综合导致中强科技公司 2016 年度主营业务收入毛利率较 2015 年度增加 7.99 个百分点。

我们执行了检查销售和采购合同、委外加工合同、函证、访谈；分析了收入、成本及毛利率波动情况；折旧复核、细节测试等核查程序，我们认为报告期内中强科技公司毛利率提高是真实合理的。

(五) 结合同行业可比公司情况，补充披露中强科技报告期毛利率水平的合理性

报告期内，中强科技公司各产品毛利率情况如下所示：

单位：万元

项 目	2016 年度		
	收入	成本	毛利率
产品类型 1	12,219.91	5,752.61	52.92%
产品类型 2	677.41	311.77	53.98%
服务类型 1	176.67	62.30	64.74%
合 计	13,073.98	6,126.67	53.14%
项 目	2015 年度		
	收入	成本	毛利率
产品类型 1	2,930.93	1,635.59	44.20%
产品类型 2	943.76	489.86	48.09%
合 计	3,874.69	2,125.46	45.15%

由于中强科技公司为军工企业，根据军方现行武器装备采购体制，军方采购产品必须已纳入军方装备订购名录，产品通过军方设计定型批准后方可进行军用装备列装。

隐身伪装装备行业属于军工行业，目前其处于有限竞争状态。上述竞争状态的形成主要是由于武器装备的科研生产企业需要取得国防科技工业主管部门的许可才能从事生产销售，同时严格的许可审查条件和审查流程为进入该行业的重要门槛之一。其次，经过多年的发展，军事隐身伪装技术已经成为了一门综合新材料、化工、光学、探测、识别等多交叉学科的高科技行业，该行业具有较高的专业门槛。前述情况导致了目前我国隐身伪装装备行业内生产企业数量较少，行业外潜在竞争对手较难进入，整个行业处于有限竞争格局。

中强科技公司属于军工隐身伪装装备行业，行业利润水平较高且保持稳定。军工隐身伪装装备行业存在资质、技术等壁垒，行业内企业数量较少，竞争程度有限。此外，军方对产品的可靠性、稳定性、环境适应性要求相对较高，对产品价格敏感度相对较低。同时，军品的定价模式较为稳定，在研制阶段军方客户会根据生产企业的研发实力、行业经验以及具体技术方案选择 1 至 2 家合格企业进行报价，并经综合评估后最终确定供应商。在军品定型阶段，产品定价主要采用审价制，普遍采取成本加上合理利润的定价方式。在军品完成定型后，供需关系及采购价格普遍比较稳定。

中强科技公司的竞争对手有北京东恒宇技术开发有限责任公司、上海炬通实业有限公司、深圳光启研究院。中强科技公司与上述企业在产品具体细分应用领域、应用环境和军审确定的型号上均存在显著差异，鉴于军品的特殊性，对于定型产品军方仅能从定型单位采购，因此中强科技公司已列装的定型产品不存在直接的市场化竞争。鉴于上述竞争对手均属于未上市的军工保密单位，较难获取进一步可比信息。

(六) 结合前述毛利率变化原因及期间费用变化情况的合理性，同行业可比公司情况等，补充披露中强科技报告期销售净利率大幅提高的原因及销售净利率水平的合理性

1. 报告期内，中强科技公司期间费用变化及期间费用率变动情况如下：

单位：万元

项目	2016 年度			2015 年度	
	金额	期间费用率	较 2015 年度变动	金额	期间费用率
销售费用	79.67	0.60%	-2.54%	124.23	3.14%

管理费用	894.09	6.70%	-12.00%	740.18	18.70%
财务费用	-155.55	-1.17%	0.71%	-74.42	-1.88%
合计	818.20	6.13%	-13.83%	789.99	19.96%

(1) 销售费用

由于中强科技公司主要客户为军方及军工制造企业，客户较为稳定，且产品类型 1 所含产品销售均为军方自提，导致其销售费用与营业收入并无直接相关关系。中强科技销售费用主要为北京办事处运营费用、职工薪酬及产品类型 2 销售运费，其中产品类型 2 销售运费随着销售量的减少而下降，北京办事处运营费用随着中强科技公司规范管理，严控支出而下降。总体导致销售费用在营业收入大幅增长的同时，呈现下降趋势，也导致销售费用率下降 2.54%。

(2) 管理费用

报告期内，中强科技公司管理费用主要明细及占比如下：

单位：万元

项 目	2016 年度	占营业收入比例	较 2015 年度变动	2015 年度	占营业收入比例
职工薪酬	226.97	1.70%	-2.97%	184.68	4.67%
长期资产摊销	141.06	1.06%	-1.86%	115.57	2.92%
汽车及差旅费	122.12	0.92%	-2.13%	120.66	3.05%
业务招待费	104.66	0.78%	-1.88%	105.40	2.66%
办公费	65.47	0.49%	-0.73%	48.34	1.22%
咨询服务费	41.29	0.31%	-0.80%	43.72	1.10%
税费	49.06	0.37%	-0.55%	36.36	0.92%
研发费	103.69	0.78%	0.10%	26.73	0.68%
其他	39.76	0.30%	-1.19%	58.72	1.48%
合 计	894.09	6.70%	-12.00%	740.18	18.70%

由上表可见，管理费用主要由职工薪酬、长期资产摊销、汽车及差旅费、业务招待费、研发费等相对固定的费用组成，其与营业收入变动的敏感性较差，并不会随收入同比例变动。研发费随着中强科技公司新品开发的投入不断增加，相应出现较大幅度上涨。

随着中强科技公司营业收入的大幅上涨，管理费用率大幅度下降，提升了盈

利能力。

(3) 财务费用

中强科技公司财务费用率保持稳定，变动不大，2016 年度财务费用较 2015 年度呈现继续减少趋势，主要系偿还银行借款，利息支出减少所致。

2. 报告期内，中强科技公司销售净利率情况如下：

项 目	2016 年度	2015 年度
净利润(万元)	4,460.35	645.37
营业收入(万元)	13,342.01	3,957.55
销售净利率	33.43%	16.31%

2016 年度销售净利率较 2015 年度增加 17.12 个百分点，主要得益于毛利率、期间费用率、所得税费用率的综合变动影响所致，报告期内中强科技公司毛利率、期间费用率、所得税费用率情况如下：

项 目	2016 年度		2015 年度
	占营业收入比例	较 2015 年度变动	占营业收入比例
毛利率	52.60%	8.26%	44.34%
期间费用率	6.13%	-13.83%	19.96%
所得税费用率	11.29%	5.00%	6.29%

由上表可知，毛利率的上涨提升了销售净利率 8.26 个百分点；期间费用率的下降提升了销售净利率 13.83 个百分点；由于盈利能力的提升，税前利润大幅上涨，导致 2016 年度所得税费用率较 2015 年度增加了 5 个百分点，由此销售净利率因所得税费用率的影响下降了 5 个百分点。上述综合导致中强科技公司销售净利率增加了 17.09 个百分点，与中强科技公司销售净利率提升 17.12 个百分点基本一致。

我们执行了检查销售合同及验收单据、函证、访谈、税费申报表；分析收入、成本、毛利率、期间费用率、所得税费用率波动情况；期间费用细节测试、截止测试等核查程序，我们认为报告期内中强科技公司期间费用率大幅下降、销售净利率大幅提高是真实合理的。

六、申请材料显示，中强科技报告期产销量大幅提高，水消耗量及固定资产

规模未发生明显变化。请你公司补充披露中强科技报告期产销量与固定资产规模及水消耗量变化情况的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 19 条）

报告期内，中强科技公司产品类型 1、产品类型 2 产量、销量情况如下：

产品类别	项目	2016 年度	变动比例 (%)	2015 年度
产品类型 1	产量(片)	73,699.00	355.95	16,164.00
	销量(片)	72,700.00	316.24	17,466.00
产品类型 2	产量(吨)	72.48	-42.36	125.74
	销量(吨)	79.38	-34.88	121.90

报告期内，中强科技公司水消耗量及固定资产规模变化情况如下：

项 目	2016 年度	变动比例 (%)	2015 年度
水消耗量(吨)	6,120.00	2.84	5,951.00
固定资产原值(万元)	4,269.35	-3.52	4,425.08

由上表，中强科技公司产销量变动与水资源耗量变动不匹配，主要系中强科技公司产品类型 1 生产主要以绑扎、印花、裁剪、切花、包边等生产流程为主，生产过程不需消耗水资源；产品类型 2 生产主要以配料、混合、磨砂或研磨、调漆等物理生产流程为主，主要使用树脂等化学用品进行调配，生产过程不需消耗水资源。因此产销量与水资源消耗量之间无相关性，报告期内中强科技公司水资源消耗量系生活用水，变动幅度不大。

中强科技公司固定资产分为房屋及建筑物、通用设备、专用设备及运输设备，其中与生产规模存在直接相关的为房屋及建筑物、专用设备，中强科技公司报告期内房屋及建筑物、专用设备原值变动情况如下：

单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日原值	2016 年度增加	2016 年度减少	2016 年 12 月 31 日原值
房屋及建筑物	2,951.29		19.59	2,931.70
专用设备	765.30	22.71		788.01

中强科技公司自有土地宗地面积 17,065 平方米，房屋建筑面积 25,832.34 平方米，自购建土地使用权与房屋及建筑物时即考虑到未来生产规模扩张对场地面积的要求，报告期初已拥有扩张生产规模所需要的生产场所，且中强科技公司

主要产品生产主要以绑扎、印花、裁剪、切花、包边等生产流程为主，对固定生产场所的需求小，中强科技公司可以通过合理安排生产场所，提高生产场所利用率等保障生产的顺利进行。故报告期内，中强科技公司房屋及建筑物的变动与其产量、销量变动不一致。

截至 2016 年 12 月 31 日，中强科技公司专用设备原值为 788.01 万元，其中自动喷涂平台一台原值为 578.19 万元，占比 73.37%，报告期初已购置，用于数码迷彩图案的设计，与产量变动无直接关系；其他专用设备为切花机、砂磨机、工业缝纫机、分散机、切割机等，占比不高。根据中强科技公司产品的生产工艺流程，其产品类型 1 主要生产工艺为绑扎、印花、裁剪、切花、包边等生产流程为主，产量变动与专用设备规模相关性较小，因此中强科技公司产量变动主要与技术娴熟的生产人员数量以及部分初步工艺逐步采取委托加工方式进行生产有关。报告期内，中强科技公司自主完成产品类型 1 所含产品的设计与检测、核心色浆的生产、材料切花、修剪、裁剪、包边、缝纫等核心工艺环节，对坯布加工、镀铝及绑扎等初步工艺环节逐步采取委外加工的方式进行生产。

报告期内，中强科技公司的产量和生产人员数量、委外加工费用关系如下所示：

项 目	产品类别	产量(片/吨)	生产人员数量 (人)	委外加工费用 (万元)
2016 年	产品类型 1	73,699.00	87	765.66
	产品类型 2	72.48		
2015 年	产品类型 1	16,164.00	62	196.70
	产品类型 2	125.74		
变动比例	产品类型 1	355.95%	40.32%	289.25%
	产品类型 2	-42.36%		

[注]：上述员工数量由分月加权员工数量计算得来。

由上表可见，报告期内，中强科技公司生产人员数量、委外加工费用出现较大幅度增长，与产量变动方向一致。其生产人员数量、委外加工费用增长幅度低于主要产品产品类型 1 产量增长幅度，主要系：(1)中强科技公司因其主要客户为军方，对于产品质量、交货时间等具有严格要求，且订单数量变动较大，技术娴熟的生产人员对中强科技公司尤为重要，为此中强科技公司生产人员数量一直

维持在较高水平，在 2015 年度订单数量较少的时候，为应对未来急剧的订单需求，仍需维持较高的生产人员数量；(2) 由于 2016 年度中强科技公司订单需求量的急剧增长，委外加工数量也急速增加，公司议价能力进一步提升，有效降低了单位产量的加工成本。

我们查阅了报告期内中强科技公司产销量明细、水资源耗用量统计表、固定资产明细、主要新增固定资产采购合同及发票、生产人员等财务资料，了解了生产工艺流程，并对生产负责人、财务负责人实施了访谈。经核查，我们认为报告期内中强科技公司产能、产销量与水资源消耗量无相关性，与固定资产规模相关性较小。

七、请你公司补充披露：1) 中强科技报告期主要筹资活动现金流量的具体明细。2) 两家标的公司报告期净资产变化情况与净利润、增资情况等匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见第 20 条）

（一）中强科技报告期主要筹资活动现金流量的具体明细

1. 取得借款收到的现金

单位：元

项 目	2016 年度	2015 年度
取得短期借款收到的现金	73,400,000.00	54,800,000.00
合 计	73,400,000.00	54,800,000.00

2. 收到其他与筹资活动有关的现金

单位：元

项 目	2016 年度	2015 年度
收到杜蓉往来款	14,950,000.00	14,000,000.00
收到江阴市双达商贸有限公司往来款		28,644.20
收到江阴市南闸街道观山村村民委员会往来款	11,500,000.00	5,005,000.00
收到江阴市中强酒业有限公司往来款	500,000.00	200,000.00
收到周耀祥往来款		1,000,000.00
收到周伟洪往来款	5,000,000.00	

合 计	31,950,000.00	20,233,644.20
-----	---------------	---------------

3. 偿还债务支付的现金

单位：元

项 目	2016 年度	2015 年度
偿还短期借款支付的现金	83,400,000.00	55,900,000.00
合 计	83,400,000.00	55,900,000.00

4. 分配股利、利润或偿付利息支付的现金

单位：元

项 目	2016 年度	2015 年度
偿还短期借款利息支付的现金	2,877,333.96	3,517,123.34
合 计	2,877,333.96	3,517,123.34

5. 支付其他与筹资活动有关的现金

单位：元

项 目	2016 年度	2015 年度
支付杜蓉往来款	30,565,300.00	10,984,700.00
支付江阴市双达商贸有限公司往来款	3,551,045.20	2,020,000.00
支付江阴市南闸街道观山村村民委员会往来款	12,430,438.70	7,049,561.30
支付担保费	192,000.00	192,000.00
支付江阴市中强酒业有限公司往来款	715,004.60	
支付周耀祥往来款	1,000,000.00	
合 计	48,453,788.50	20,246,261.30

我们执行了了解中强科技公司现金流量表的编制方法，复核现金流量表运算的正确性，对现金流量表各科目构成和变动情况进行分析，检查现金流量表与资产负债表及利润表相关项目之间的勾稽关系等核查程序。经核查，我们认为中强科技公司主要筹资活动现金流量是真实的。

(二) 两家标的公司报告期净资产变化情况与净利润、增资情况等的匹配性

1. 中强科技公司

报告期内，中强科技公司净资产变化情况与净利润、增资情况等勾稽关系如

下所示：

单位：元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
期初净资产	10,684,511.93	4,230,786.65
加：本期净利润	44,603,474.46	6,453,725.28
期末净资产	55,287,986.39	10,684,511.93

中强科技公司报告期内未进行增资，也未进行利润分配，净资产变动均来源于净利润的增加。报告期内净资产较大幅度增长，得益于净利润的大幅增长。

我们核查了中强科技公司历史沿革、历次股权变动情况，检查了销售合同及验收单据、采购合同，并执行了函证、访谈、测试等核查程序，我们认为中强科技公司报告期内净资产变化与净利润、增资情况的变动是匹配的。

2. 红相科技公司

报告期内，红相科技公司净资产变化情况与净利润、增资情况等勾稽关系如下所示：

单位：元

项 目	2016 年 12 月 31 日	2015 年 12 月 31 日
期初净资产	108,063,336.93	35,429,538.45
加：所有者投入资本	29,891,281.13	36,000,000.00
加：本期净利润	54,479,120.46	36,633,798.48
期末净资产	192,433,738.52	108,063,336.93

报告期内，红相科技公司净资产除净利润变动外，存在所有者投入资本，所有者投入情况如下：

(1) 根据红相科技公司 2015 年 7 月 13 日《浙江红相科技股份有限公司股东大会会议记录》，全体股东一致同意接收杭州远方光电信息股份有限公司为新股东，由杭州远方光电信息股份有限公司出资 3,600 万元认购红相科技公司新增股本 102.6087 万元，出资额超过新增注册资本部分 3,497.3913 万元计入资本公积（股本溢价）。上述增资业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审验，并由其出具《验资报告》（天健验〔2015〕121 号）。

(2) 根据红相科技公司 2016 年 1 月 18 日《浙江红相科技股份有限公司股东大会会议记录》，全体股东一致同意红相科技公司新增注册资本 1,675,975.00

元，由费占军和杭州远方光电信息股份有限公司溢价认缴。上述出资者共计缴付出资额 29,891,281.13 元，其中增加注册资本 1,675,975.00 元，出资额超过新增注册资本部分 28,215,306.13 元计入资本公积(股本溢价)。上述增资业经天健会计师事务所（特殊普通合伙）审验，并由其出具《验资报告》（天健验〔2016〕109 号）。

由此可见，报告期内红相科技公司净资产出现较大幅度增长，来源于所有者投入资本以及持续增长的净利润。

我们核查了红相科技公司历史沿革、历次股权变动情况，检查了销售合同及验收单据、采购合同，并执行了函证、访谈、测试等核查程序，我们认为红相科技公司报告期内净资产变化与净利润、增资情况的变动是匹配的。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州 中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇一七年五月二十七日