

安徽皖通科技股份有限公司
董事会关于 2020 年度财务报告
非标准审计意见涉及事项的专项说明

上会会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“上会所”）对安徽皖通科技股份有限公司（以下简称“公司”）2020 年财务报告出具了非标准意见审计报告。根据《深圳证券交易所股票上市规则》《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 14 号—非标准无保留审计意见及其涉及事项的处理》及《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式》等相关规定的要求，公司董事会对该审计报告涉及事项作如下说明：

一、审计报告中保留事项的基本情况

在对公司合并范围内子公司成都赛英科技有限公司（以下简称“赛英科技”）的部分客户执行查验相关销售合同、生产记录、发货单、验收单及函证并回访后，上会会计师事务所（特殊普通合伙）发现该部分客户并非为产品的最终客户，按合同交付给该部分客户的产品尚须待最终客户安装使用反馈后，再与赛英科技进行结算，因此上述按发货确认的应收账款应调整为以成本计价的合同履行成本列报。

该部分交易涉及的相关应收账款 2020 年 12 月 31 日余额 2,586.60 万元，2019 年 12 月 31 日余额 2,586.60 万元。

上述调整影响以前年度主营业务收入 2,245.82 万元，主营业务成本 393.95 万元。

2020 年度财务报告所附财务报表针对上述影响事项，未做相应的账务调整。

二、董事会关于非标准审计意见涉及事项的专项说明

上会所依据项目组对以下四家客户所列交易所取得的审计证据，结合原企业会计准则，认为公司合并范围内子公司赛英科技存在不符合收入确认条件的情况，因此对安徽皖通科技股份有限公司 2020 年度财务报告出具保留审计意见。

公司董事会认为，赛英科技所涉交易对照原《企业会计准则第 14 号——收入（2006）》（财会[2006]3 号）规定，完全符合销售商品收入中所述五项原则：

（一）销售商品收入的确认与计量应同时满足下列五项条件

- 1、企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- 2、企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- 3、收入的金额能够可靠地计量；
- 4、相关的经济利益很可能流入企业；
- 5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

根据我们对上述收入准则的理解和《企业会计准则讲解（2010）》，并对照已签订合同执行情况的检查，在上述期间已确认收入均能满足上述五个条件。具体说明如下：

- 1、企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方

根据《企业会计准则讲解（2010）》，是指与商品所有权有关的

主要风险和报酬同时转移给了购货方。其中，与商品所有权有关的风险，是指商品可能发生减值或毁损等形成的损失；与商品所有权有关的报酬，是指商品价值增值或通过使用商品等形成的经济利益。

从赛英科技对外签订的销售合同来看，通常合同约定：销售产品的“验收标准按技术要求执行”，基本上由需方提供验收资料；同时也会设定一定期限的“异议期限”即“自发货之日 60 天内未收到需方书面提出验收问题，则确定需方验收合格”条款。合同中不会出现“由需方安装、调试、试运行后出据验收单或合格证”等约定。

也就是说，只要赛英科技产品发货，并取得需方提供的验收单（即在送货单由需方人员签字验收、或提供需方“产品验收单”或“器件验收单”等，下同）时，即满足“与商品所有权有关的主要风险和报酬同时转移给了购货方”条件。

2、企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制

根据《企业会计准则讲解（2010）》，是指企业售出商品后不再保留与商品所有权相联系的继续管理权，也不再对售出商品实施有效控制，表明商品所有权上的主要风险和报酬已经转移给购货方，应在发出商品时确认收入。

即当赛英科技产品发货，收到需方提供的验收单时，不仅表明满足“与商品所有权有关的主要风险和报酬同时转移给了购货方”，同时还由于产品已实际处于需方控制之下，并由需方对产品实施管理和处置。所以，也同时满足“企业既没有保留通常与所有权相联系的继

续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制”条款。

3、收入的金额能够可靠地计量

根据《企业会计准则讲解（2010）》，是指收入的金额能够合理地估计。如果收入的金额不能够合理地估计，则无法确认收入。通常情况下，企业在销售商品时，商品销售价格已经确定，企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定收入金额。

当赛英科技收到需方提供的验收单时，根据合同约定，对所供产品的收入金额是明确的，也就满足“收入的金额能够可靠地计量”条款。

4、相关的经济利益很可能流入企业

这是个判断问题，即以未来收入能否收回、收回的比例是多少，而不是多长时间能够收回作为判断条件。根据《企业会计准则讲解（2010）》，即指销售商品价款收回的可能性大于不能收回的可能性：即销售商品价款收回的可能性超过 50%。企业在确定销售商品价款收回的可能性时，应当结合以前和买方交往的直接经验、政府有关政策、其他方面取得信息等因素进行分析。企业销售的商品符合合同或协议要求，已将发票账单交付买方，买方承诺付款，通常表明满足本确认条件（相关的经济利益很可能流入企业）。

如果企业根据以前与买方交往的直接经验判断买方信誉较差，或销售时得知买方在另一项交易中发生了巨额亏损，资金周转十分困难，或在出口商品时不能肯定进口企业所在国政府是否允许将款项汇出等就可能会出现与销售商品相关的经济利益不能流入企业的情况，不应

确认收入。

如果企业判断销售商品收入满足确认条件确认了一笔应收债权，之后由于购货方资金周转困难无法收回该债权时，不应调整原先确认的收入，而应对该债权计提坏账准备、确认坏账损失。

对于这一条规定，赛英科技主要是通过签订合同前，对需方基本情况调查、走访、需方下游客户了解等，全方位判断需方信用情况及其在业内的口碑等综合分析，最终得出所签订后的每一单合同都能有效的执行，并在收到需方提供的验收单后，均能判断销售商品价款收回的可能性均大于不能收回的可能性：即销售商品价款收回的可能性超过 50%，从而表明满足“相关的经济利益很可能流入企业”条款。截至目前未发生一笔因不能收回销售款出现的损失，也未出现因无法支付款项而发生退货的情况。

虽然从目前来看，确实存在一部分合同，在确认收入和相关债权之后，需方未能及时按照合同约定的条款支付款项，这在日常经济交往中是普遍存在的现象，但都没有证据表明未来流入会低于 50%的可能。但从我们对需方的了解，需方业务正常，信用没有问题，未及时支付款项也只是暂时性的资金困难所致，截至目前还没有出现一家客户不承认债权欠款和不付欠款现象发生。因此，我们认为在业务发生，收到验收资料时，确认“销售商品价款收回的可能性均大于不能收回的可能性”的判断是正确的。这一判断，即便现在来看，仍然没有发生改变，我们没有证据表明未来流入会低于 50%的可能。这也从后续回款，以及中介机构 2018、2019、2020 年度审计回函确认债权相符，

可以得到进一步的证明。

正如《企业会计准则讲解（2010）》第 218 页所说，赛英科技“判断销售商品收入满足确认条件确认了一笔应收债权，以后由于购货方资金周转困难无法收回该债权时，不应调整原确认的收入，而应对该债权计提坏账准备、确认坏账损失”。

5、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

根据《企业会计准则讲解（2010）》，通常情况下，销售商品相关的已发生或将发生的成本能够合理地估计，如库存商品的成本、商品运输费用等。如果库存商品是本企业生产的，其生产成本能够可靠计量；如果是外购的，购买成本能够可靠计量。有时，销售商品相关的已发生或将发生的成本不修合理地估计，此时企业不应确认收入。已收到的价款应确认为负债。

因赛英科技所签约销售的产品，均来自本公司的生产，其生产成本、依合同约定的送货运输等费用，是真实发生的，可以计量且是明确的。因此，所供货产品也是符合“相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”条款。

（二）所涉四家对照准则具体分析情况

1、新疆克拉玛依市***电子科技有限公司（以下简称“***电子”）

（1）公司与赛英科技业务的基本情况

***电子成立于 2012 年，注册资本 500 万元，主要经营范围和产品：五金交电、电子产品、机械设备维修及销售；纺织、服装、日用品、文化体育用品、建材、化工产品销售；软件和信息技术服务；电

子工程。法定代表人赵欣。

电子是新疆克拉玛依市的一家民营企业，与赛英科技相关的业务是采购本公司的安防雷达，集成到电子的安防监控系统中去，并且负责给最终用户安装、调试和维护。***电子的安防监控系统主要包含安防雷达、高清球机、激光补光灯、通信网络、监控室服务器以及监控软件、安装塔架、供电等部分。购买赛英科技的产品只是其对外销售的系统集成产品中的一个部件或模组而已，通过其软硬件集成后安防监控系统对外出售。

(2) 合同约定情况

***与赛英科技签定合同基本条款如下：

合同项目	合同内容
质量要求	按行业标准及技术协议执行
供方对质量负责的条件和期限	自需方验收合格之日起 正常使用条件下硬件一年免费维修，软件一年免费维护
安装和验收标准	供方只负责技术支持，安装由需方负责，验收标准按技术要求执行
交货日期、地点、运输方式	交货日期：收到预付款后 45 天内 地点：需方所在地 运输方式：供方负责
结算方式及期限	预付 50%货款，雷达验收合格后 30 天内付清余款 自发货之日起 60 日内未收到需方书面提出验收问题，则确定需方已验收合格
供方提供票据	供方提供发票(增值税率 16%)

(3) 合同标的情况

赛英科技与***公司在 2018 年签订的交易量最大的两个销售合同

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2018\09\10	SY2018091001	定向近程警戒雷达	SIN-****-5	43,000.00	273	11,739,000.00
2018\10\18	SY2018101802	定向近程警戒雷达	SIN-****-5	43,000.00	300	12,900,000.00

(4) 标的生产情况

上述合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2018062203	2018-6-22	2018-8-13	4	通过
2018062203	2018-6-22	2018-8-23	30	通过
2018062203	2018-6-22	2018-9-23	50	通过
2018062203	2018-6-22	2018-10-21	190	通过
合计			274	

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2018080403	2018-8-3	2018-11-21	300	通过

(5) 合同交付验收情况

上述合同标的均通过验收,公司据此于 2018 年四季度确认了下列销售收入。

发货日期	发货单号	发运方式	数量	签收人	验收人	验收日期	确认收入
2018-10-23	2018102301	机场发货	190	吴倩	贾霖	2018-11-02	8,170,000.00
2018-11-26	2018112601	机场发货	300	吴倩	贾霖	2018-12-10	12,900,000.00

(6) 回款情况

***公司从 2017 年-2019 年累计回款 1,125 万元,具体如下表:

收款年月	凭证号	收款金额
2017 年 1 月	记-25	250,000.00
2018 年 12 月	记-198	1,000,000.00
2019 年 6 月	记-196	8,000,000.00
2019 年 7 月	记-220	2,000,000.00
合计		11,250,000.00

(7) 对照收入准则检查

我们通过检查合同、生产、送货单、验收单、运输方式、快递单、收款,及对客户的充分了解,认为赛英科技于 2018 年 12 月 10 日在收到“产品验收单”时确认收入时点是适当的,符合收入确认的五个条件。

上述合同项下产品销售对照收入确认五条件核对列表如下:

合同编号	台	金额(万元)	①	②	③	④	⑤
------	---	--------	---	---	---	---	---

SY2018101802	300	1,290.00	√	√	√	√	√
SY2018091001	273	1,173.9	√	√	√	√	√
SY2019050901	1	10.00	√	√	√	√	√
SY2019061501	2	20.00	√	√	√	√	√

(8) 结论

我们认为：判断收入能否确认的依据，应当以购销双方签订的合同或协议为准。即当赛英科技按合同约定收取“产品验收单”或向客户发货并在“异议期”期满后未收到需方异议资料即可依据合同约定确定需方验收合格，这已充分表明所供产品已交付给需方并验收合格，产品事实上已完全由客户管理和控制。即可判断已满足“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制”条件；产品验收合格，表明赛英科技通过合同和“产品验收单”等上的金额，也满足“收入金额能够可靠地计量”条件；而根据实际发生的生产记录及核算情况，同样满足“相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”条件。

最后，通过对客户的了解，即***电子成立于2012年，企业信用良好，其客户均为新疆边防等政府单位，技术实力雄厚，其叠加赛英科技军工雷达产品所形成的系统集成，质量过硬普遍得到用户单位高度认可。

因此，我们判断满足“相关的经济利益很可能流入企业”条件，期后收款情况均可证明当时判断的正确性。不能简单将收入确认问题与欠款支付债权的信用混为一谈，对于客户未及时付清款项，也仅是个债权问题。

2、西安***电子科技有限公司（以下简称“熠泽丰”）

（1）公司与赛英科技业务的基本情况

***成立于 2017 年，注册资本 500 万元，主要经营范围和产品：安防监控设备、电子设备、雷达设备、射频微波器件、仪器仪表、自动化设备、一般及非标机电产品、通信产品、北斗衍生产品及软硬件的研发、设计及销售；安防监控系统工程、电子工程、微波技术、通信工程、数据采集及处理技术领域的技术合作、技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。法定代表人徐刚。

西安***是西安市一家专业从事反无人机雷达开发与销售的科技公司，在民用反无人机雷达市场具有举足轻重的地位。购买赛英科技的产品只是其对外销售的系统集成产品中的一个部件或模组而已，通过其软硬件集成后安防监控系统对外出售。即购买赛英科技的安防雷达，结合西安***的雷达软件，形成诸如桥梁防撞、反走私监控、反越境等专业的解决方案，利用其在民用雷达市场的优势地位给相关用户推广解决方案和相关产品。

（2）合同约定

***与赛英科技签定合同基本条款如下：

供方对质量负责的条件和期限	自需方验收合格之日起
安装和验收标准	正常使用条件下硬件三年免费维修，软件一年免费维护
交货	供方只负责技术支持，安装由需方负责，验收标准按技术要求执行 交货日期：收到 10%预付款后 60 天内 地点：需方所在地 运输方式：需方自提
验收	需方收货后，须在五个工作日内向供方返回验收单，确认产品验收合格 若十个工作日内，需方未向供方返回验收单，也没有提出异议，视为产品验

	收合格。
结算方式及期限	合同签订 15 个工作日内，支付 10% 预付 需方收到产品后 6 个月内，支付 15% 货款， 余款在乙方工程验收合格后 30 个工作日内付清
供方提供票据	供方提供发票(增值税率 13%)
违约责任	按照《合同法》相关规定承担，由于不可抗力导致合同无法如期完成，有关各方需在 36 小时内履行通知义务

(3) 合同标的

赛英科技和***公司签订的编号为 SY2019082601 的销售合同

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2019\08\26	SY2019082601	定向近程警戒雷达	SIN-****-8	60,000.00	100	6,000,000.00

(4) 生产记录

合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2019040801	2019-4-8	2019-9-5	50	通过
2019052802	2019-5-28	2019-9-15	50	通过
合计			100	

(5) 交付验收情况

实际需方于 2019 年 9 月 5 日由徐刚自提 10 台，由“徐刚”于 2019 年 9 月 9 日在送货单上验收，并提供 2019 年 9 月 13 日加盖公章的“器件验收单”；2019 年 9 月 20 日由徐刚派人自提 90 台，由提货人代“徐刚”于在送货单上验收，并提供 2019 年 9 月 26 日加盖公章的“器件验收单”，公司据此于 2019 年 9 月确认了下列销售收入。

发货日期	发货单号	发运方式	数量	签收人	验收人	验收日期	确认收入
2019-9-5	SF349363487676	送货	10	徐刚	徐刚	2019/9/13	600,000.00
2019-9-20		自提	90	徐刚	徐刚	2019/9/26	5,400,000.00
合计			100				6,000,000.00

(6) 期后回款情况

公司累计回款 206.45 万元，具体如下表：

收款年月	凭证号	收款金额
2019 年 5 月	记 5-183	140,000.00

2019年11月	记 11-201	200,000.00
2019年12月	记 12-242	300,000.00
2019年12月	记 12-268	300,000.00
小计		940,000.00
2020年3月	记 3-129	234,500.00
2020年4月	记 4-169	300,000.00
2020年9月	记 9-193	240,000.00
小计		774,500.00
2021年2月	记 2-60	200,000.00
2021年3月	记 3-211	150,000.00
小计		350,000.00
合计		2,064,500.00

(7) 对照收入准则检查

我们通过检查合同、生产、送货单、验收单、运输方式、快递单、收款，及对客户的充分了解，认为赛英科技于 2019 年 9 月在收到“产品验收单”时确认收入时点是适当的，符合收入确认的五个条件。

上述合同项下产品销售对照收入确认五条件核对列表如下：

合同编号	台	金额(万元)	①	②	③	④	⑤
SY2019082601	100	600.00	√	√	√	√	√

(8) 结论

我们认为：判断收入能否确认的依据，应当以购销双方签订的合同或协议为准。当赛英科技按合同约定收取“产品验收单”或向客户发货并在“异议期”期满后未收到需方异议资料即可依据合同约定确定需方验收合格，这已充分表明所供产品已交付给需方并验收合格，产品事实上已完全由客户管理和控制。即可判断已满足“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制”条件；产品验收合格，表明赛英科技通过合同和“产品验收单”上的金额，也满足“收入金额能够可靠地计量”条件；而根据实际发生的生产记录及核算情

况，同样满足“相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”条件。

***是一家专业从事反无人机雷达开发与销售的科技公司，在民用反无人机雷达市场具有举足轻重的地位，虽然个别合同约定：“乙方在工程验收合格再支付余款”，这与赛英科技判断收入能流入不矛盾，恰恰说明一是赛英科技收入是很可能流入，只是未来何时流入的时间问题；二是流入的时间，需在乙方完成自身系统集成工程验收合格后再支付余款，表明乙方系统集成工程跟赛英科技收入确认没有关系，仅是乙方支付余款的具体时间而已。因此赛英科技当时判断满足“相关的经济利益很可能流入企业”条件是正确的。无论是从当时确认收入期后已收款，还是未收款情况看，熠泽丰的经营正常，未出现不正常经营情况，没有证据表明未来收入不能流入赛英科技。不能简单地将收入确认问题与欠款支付债权的信用混为一谈，对于客户未及时付清款项，也仅是个债权问题。

3、北京****科技有限公司分公司（以下简称“北京****”）

（1）公司与赛英科技业务的基本情况

北京****是北京****科技有限公司于2014年设立的分公司。其主要经营范围：销售自行开发后的产品、通讯设备、机械设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；生产广播、电视发射机、通讯设备。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；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；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

北京****与赛英科技现阶段业务集中在“电子设备、通讯设备”领域，采购赛英新科技电源模块、功率放大器及频率源等。购买赛英科技的产品只是其对外销售的系统集成产品中的一个部件或模组而已，通过其软硬件集成后为客户提供重要配套产品。

(2) 合同约定

赛英科技和北京****签订的销售合同主要条款如下：

验收方式	乙方代验
验收交付地点	甲方所在地
包装及运费负担	乙方
包装要求	确保货物安全
运输提货方式	送货
结算方式	银行存款
结算时间	货到验收合格后甲方向乙方支付合同总价款 100%
违约责任	产品质量不合格，甲方不支付货款，若已经支付，乙方应将货款退还甲方 乙方拖期交货，对甲方科研生产进度造成影响，每逾期 7 天，支付延期交付产品价值 0.5%违约金， 不能交货时，应退还已支付货款并承担不能交货产品价值 5%违约金， 如甲方逾期，其应自超过约定期限的第十日起，每日逾期金额的千分之五为违约金 违约金总额超过逾期金额的百分之五，甲方应每日支付逾期金额的百分之一为违约金 如违约金超过所涉金额的百分之十，乙方即有权主张取消合同，或要求甲方支付全部货款
约定要求	乙方对产品技术状态、工艺、材料、尺寸不得随意更改，确需更改时，应通知甲方签字认可。
验收要求	乙方负责产品的过程管理及验收，按技术规范或协议进行验收，并出具质量证明或合格证

(3) 合同标的情况

赛英科技和****公司签订的编号为：SY201905****、SY201908****、SY201909****销售合同。

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2019-5-5	SY201905****	500w 连续波功放	SIN-****	800,000.00	1	800,000.00
		500w 电源模块	SIN-***** *-300S05	5,000.00	100	500,000.00

2019-8-20	SY201908****	500w 连续波功放	SIN-*****	800,000.00	1	800,000.00
		500w 电源模块	SIN-***** *-300S12	5,000.00	100	500,000.00
2019-9-16	SY201909****	500w 电源模块	SIN-***** *-300S24	5,500.00	100	500,000.00
合计					302	3,100,000.00

(4) 生产记录情况

合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2019050510	2019-5-5	2019-9-24	1	通过
2019050511	2019-5-5	2019-9-25	100	通过
2019081903	2019-8-19	2019-9-29	1	通过
2019081904	2019-8-19	2019-9-28	100	通过
2019091609	2019-9-16	2019-10-28	100	通过
合计			302	

上述产品为以销定产，投产日期与合同日期相符。

(5) 抽查合同交付验收情况

需方于 2019 年 9 月 30 日由“王策”于 2019 年 9 月 30 日在送货单上验收。

发货日期	发货单号	发运方式	签收人	验收人	验收日期	确认收入
2019-09-30		自提	王策	王策	2019-11-12	2,600,000.00
2019-10-30		自提	王策	王策	2019-11-12	550,000.00
合计						3,150,000.00

(6) 期后回款情况

截止 2019 年 12 月 31 日已收一张商业汇票 126 万元，欠款 189 万元；由于商业汇票 126 万元到期对方因资金暂时困难未支付，故截止目前未收款，欠款 315 万元。

(7) 对照收入准则检查

我们通过检查合同、生产、送货单、验收单、运输方式、快递单、收款，及对客户的充分了解，认为赛英科技于 2019 年 9 月在收到“产

品验收单”时确认收入时点是适当的，符合收入确认的五个条件。

上述合同项下产品销售对照收入确认五条件核对列表如下：

合同编号	台	金额（万元）	①	②	③	④	⑤
SY201905****	101	130.00	√	√	√	√	√
SY201908****	101	130.00	√	√	√	√	√
SY201909****	110	55.00	√	√	√	√	√

（8）结论

我们认为：判断收入能否确认的依据，应当以购销双方签订的合同或协议为准。当赛英科技按合同约定收取“产品验收单”或向客户发货并在“异议期”期满后未收到需方异议资料即可依据合同约定确定需方验收合格，这已充分表明所供产品已交付给需方并验收合格，产品事实上已完全由客户管理和控制。即可判断已满足“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制”条件；产品验收合格，表明赛英科技通过合同和“产品验收单”上的金额，也满足“收入金额能够可靠地计量”条件；而根据实际发生的生产记录及核算情况，同样满足“相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”条件。

北京****是北京****科技有限公司于2014年设立的分公司，属于国有军工集团，因此我们有理由相信其偿付能力，从而判断满足“相关的经济利益很可能流入企业”条件，不能简单将判断收入确认与欠款支付债权的信用混为一谈，对于客户未及时付清款项，也仅是个债权问题。

4、深圳市***实业有限公司（“***实业”）

（1）公司与赛英科技业务的基本情况

***实业成立于 1998 年，注册资本 5000 万元，是深圳市的一家民营企业，与赛英科技相关的业务是采购赛英科技的安防雷达，经验收合格后，用于出口业务。主要经营范围和产品：一般经营项目是：投资兴办实业（具体项目另行申报）；企业管理咨询；经济信息咨询；信息咨询，企业形象策划；投资咨询；投资策划；化工产品（不含易燃、易爆化学危险品）的销售；小汽车销售；汽车，机械工程施工；电子网络工程设计与施工；矿业开发；农业生态工程施工；路桥工程建设与施工；珠宝、黄金销售和研发；国内贸易，从事货物及技术的进出口业务。（企业经营涉及前置性行政许可的，须取得前置性行政许可文件后方可经营），许可经营项目是：白砂糖、原糖的销售，大米，食用油的销售。法定代表人周朝。

（2）合同约定情况

赛英科技和***实业签订的编号为 SY2018071901 的销售合同，及出口补充协议。

交货地点和时间	时间：同签定三个月内 地点：甲方指定地点
包装及运输方式	包装符合国家标准 乙方运输到甲方指定地点
付款方式	合同生效后 15 日内，支付 30%货款 产品交付并验收合格后，乙方开具增值税专用发票，甲方收到发票 15 日内按照发票金额支付乙方剩余款项
验收标准	按照技术协议执行 交货前双方应根据本合同规定的相关内容对产品的包装、外观、数量、规格和质量进行检验。 如发现有损坏或缺件问题，应由乙方尽快查找原因并采取补救措施。
质保期	自交付之日起 12 个月
合同的变更和解除	因发生不可抗力、国家计划取消、当事人违约等情况时，合同可变更或解除；

当事人接到对方变更或解除合同的要求应在 5 个工作日内答复，变更或解除合同须经双方协商并签定书面协议

违约责任

当事人违约应当付违约金

乙方逾期交货或甲方逾期付款，均按每十天向对方支付总合同 2% 的违约金，违约金按合同金额的 10% 为限，但因违约给对方造成了损失，违约方向对方赔偿

出口补充条款

由于该批货物为出口项目，用户要求软件为英语版本，产品为国内产品的改进型。

(3) 合同标的

编号为：SY2018071901 的销售合同约定产品如下：

合同日期	合同编号	合同标的	规格型号	单价	数量	总价
2018-7-19	SY2018071901	安防监视雷达	SIN-***-1XX	1,210,000.00	2	2,420,000.00
		安防监视雷达	SIN-***-4XX	780,000.00	2	1,560,000.00
		安防监视雷达	SIN-***-5XX	380,000.00	2	760,000.00
合计					6	4,740,000.00

(4) 生产记录情况

合同对应产品的生产记录信息

随工单号	投产日期	完工报缴日期	报缴数量	厂内检验
2017041801	2017-4-18	2018-5-19	2	通过
2017090501	2017-9-5	2018-4-27	2	通过
2018013101	2018-1-31	2018-6-7	2	通过

(5) 交付验收情况

实际是供方于 2018 年 8 月 22 日通过快递方式，发了 6 台 474 万元，顺丰快递运单号：247431310492，收货人是“王朝贵”。需方由“王朝贵在货运单签字验收确认。

送货日期	发货单号	发运方式	签收人	验收人	验收日期	出口日期	确认收入
2018-08-22	20180822	顺丰 247431310492	王朝贵	王朝贵		2018-9-14	4,740,000.00

(6) 期后回款情况

赛英科技已在送货当日至今回款两笔。

收款年月	凭证号	收款金额
2018年12月	记-199	500,000.00
2020年8月	记-118	1,250,000.00
合计		1,750,000.00

(7) 对照收入准则检查

我们通过检查合同、生产、送货单、验收单、运输方式、快递单、收款，及对客户的充分了解，认为赛英科技于2018年8月在收到“产品验收单”时确认收入时点是适当的，符合收入确认的五个条件。

上述合同项下产品销售对照收入确认五条件核对列表如下：

合同编号	台	金额(万元)	①	②	③	④	⑤
SY2018091001	6	474.00	√	√	√	√	√

(8) 结论

我们认为：判断收入能否确认的依据，应当以购销双方签订的合同或协议为准。当赛英科技按合同约定收取“产品验收单”或向客户发货并在“异议期”期满后未收到需方异议资料即可依据合同约定确定需方验收合格，这已充分表明所供产品已交付给需方并验收合格，产品事实上已完全由客户管理和控制。即可判断已满足“将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制”条件；产品验收合格，表明赛英科技通过合同和“产品验收单”上的金额，也满足“收入金额能够可靠地计量”条件；而根据实际发生的生产记录及核算情况，同样满足“相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量”条件。

***成立于1998年，长期从事进出口业务，通过了解其与赛英科技的主要客户多年业务关系，信用良好，经营正常，未出现，没有证据表明未来收入不能流入的现象，因而在产品所有权上的主要风险和

报酬转移给购买方，既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制时，判断未来收入很可能流入，即满足“相关的经济利益很可能流入企业”条件。当然，同样地不能简单地将收入确认问题与欠款支付债权的信用混为一谈，对于客户未及时付清款项，也仅是个债权问题。

综上，董事会认为，根据对上述合同所列产品的生产、发货、收货、验收等，与《企业会计准则第 14 号——收入(2006)》(财会[2006]3 号)和《企业会计准则讲解(2010)》对照检查，在上述期间已确认收入均能满足上述五个条件。因此不存在上会所所说保留意见事项。

由于上会所对赛英科技在满足收入准则五个条件基础上所确认的收入仍发表保留意见，已属发表不当审计意见，我们表示反对。

专此说明。

安徽皖通科技股份有限公司

董事会

2021 年 4 月 27 日