

## 关于北京东方中科集成科技股份有限公司 发行股份购买资产并募集配套资金申请文件的 会后二次反馈意见中有关财务事项的说明

天健函〔2021〕1351号

中国证券监督管理委员会：

由华泰联合证券有限责任公司转来的《关于北京东方中科集成科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请文件的会后二次反馈意见》（以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的北京万里红科技股份有限公司（以下简称万里红或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

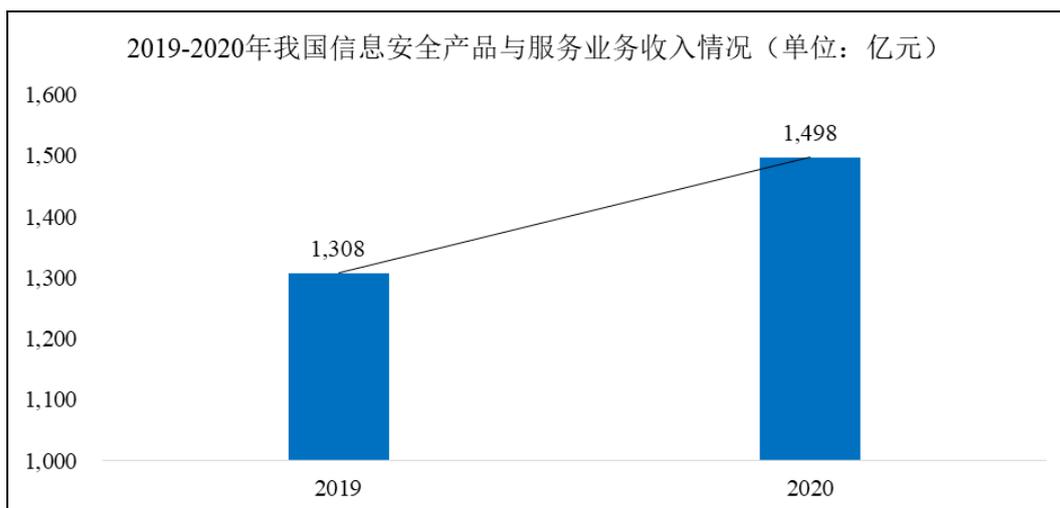
### **一、请申请人分产品和业务类别披露标的资产的市场份额，补充说明在途订单的数据来源、依据和可靠性，及2021年上半年实现收入完成预测数的比例。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题1）**

#### **（一）分产品和业务类别披露标的资产的市场份额**

根据公开的行业规模数据并结合万里红的业务规模，2020年万里红的信息安全保密业务、虹膜识别业务及政务集成业务占我国相关领域市场规模的份额分别为0.18%、1.25%及0.17%，均占比不高但具有较大的发展空间。具体如下：

1. 2020年，信息安全产品与服务业务的市场规模为1,498亿元，万里红的市场份额为0.18%

信息安全保密行业属于信息安全行业的细分领域。根据智研咨询数据，2020年我国信息安全产品和服务业务收入达1,498亿元，同比增长14.53%。2019-2020年，我国信息安全产品与服务业务收入情况如下表所示：



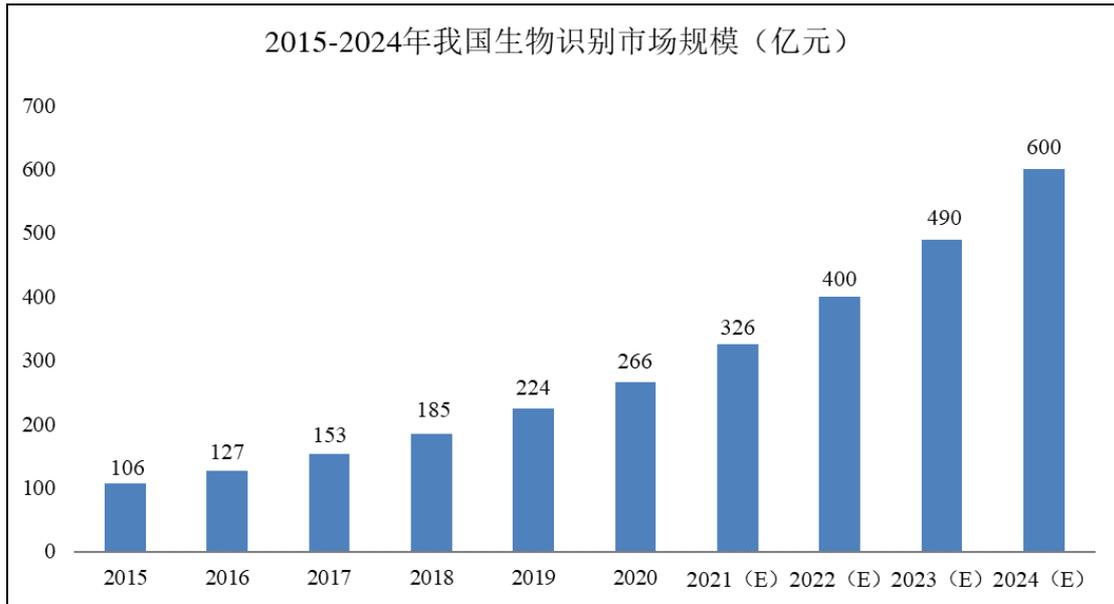
数据来源：智研咨询

根据智研咨询的数据，2020 年我国信息安全产品与服务业务收入为 1,498 亿元，万里红 2020 年信息安全保密业务实现收入 2.76 亿元，占我国信息安全市场份额的 0.18%。

此外，信息安全保密是网络安全行业不可分割的部分，是网络安全各个领域的重要支持与保障。根据工信部于 2021 年 7 月发布的《网络安全产业高质量发展三年行动计划（2021-2023 年）（征求意见稿）》，明确提出到 2023 年网络安全产业规模超过 2,500 亿，年复合增长率超过 15%。信息安全保密行业也将随着网络安全行业的增长而保持不断增长的态势，发展空间广阔。

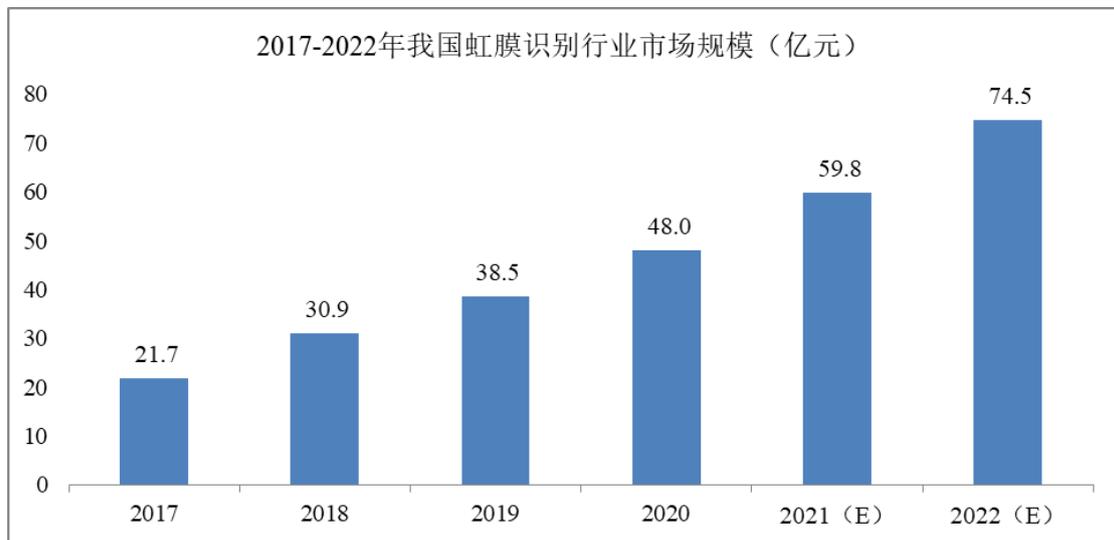
2. 2020 年，虹膜识别行业的市场规模为 48 亿元，万里红的市场份额为 1.25%

虹膜识别行业属于生物识别行业的细分领域。从国内情况来看，据观研天下整理数据，2020 年我国生物识别市场规模已经突破 260 亿元，生物特征识别市场规模保持高速增长。2015-2024 年，我国生物识别市场规模如下所示：



数据来源：观研天下

对于虹膜识别行业这一细分行业，根据新思界产业研究中心的数据显示，2020年我国虹膜识别市场规模达到48亿元，同比增长24.61%，呈现高速增长态势，预计到2022年，我国虹膜识别市场规模将达到74.5亿元，发展前景广阔。我国虹膜识别行业的市场规模如下所示：

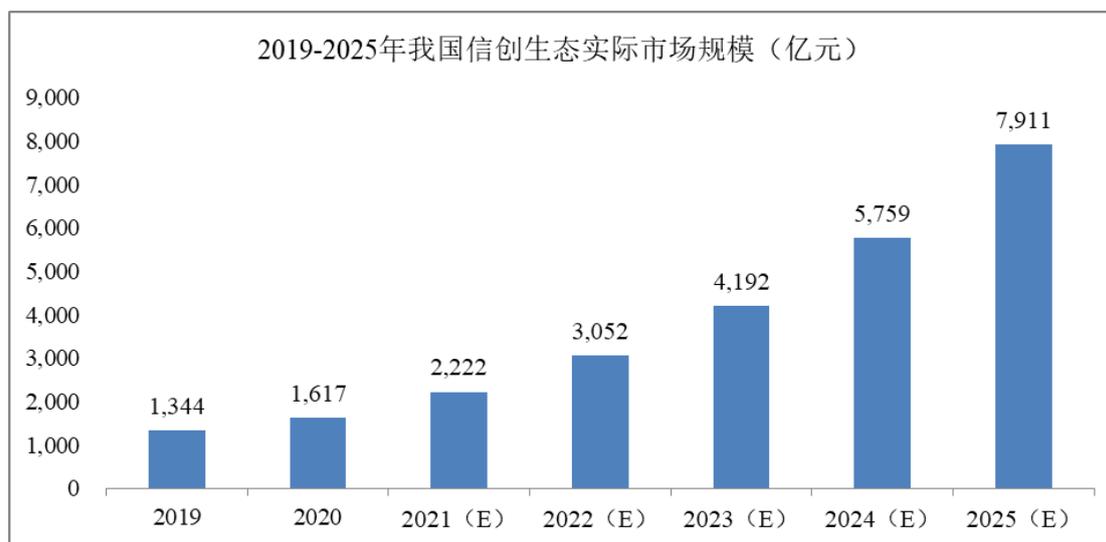


数据来源：新思界产业研究中心

因此，根据新思界产业研究中心的数据，2020年我国虹膜识别市场规模达到48亿元，万里红2020年虹膜识别业务实现收入0.60亿元，占我国虹膜识别市场份额的1.25%。

3. 2020年，我国信创生态实际市场规模达到1,617亿元，万里红的市场份额为0.17%

根据中国软件行业协会发布的《2021 年中国信创生态市场研究报告》，我国信创生态的市场空间为 3.7 万亿元。其中，2020 年信创生态实际市场规模为 1,617 亿元，市场开发率为 4.4%；信创生态的实际市场规模至 2025 年将达到 7,911 亿元，市场开发率为 21.4%；2020 年-2025 年间，实际市场规模的年均复合增长率为 37.4%。2019-2025 年，我国信创生态实际市场规模如下所示：



数据来源：中国软件行业协会发布的《2021 年中国信创生态市场研究报告》

根据中国软件行业协会发布的《2021 年中国信创生态市场研究报告》，2020 年我国信创生态实际市场规模为 1,617 亿元，万里红政务集成业务在 2020 年取得收入 2.74 亿元，占我国信创市场份额的 0.17%。

（二）补充说明在途订单的数据来源、依据和可靠性，及 2021 年上半年实现收入完成预测数的比例

#### 1. 在途订单的数据来源、依据和可靠性

##### （1）在途订单的基本情况

截至 2021 年 8 月 10 日，万里红在途订单的储备情况如下表所示：

单位：亿元

项目类别	在途订单总金额（不含税）	预计能在 2021 年形成收入的金额
信息安全保密业务	2.41	1.54
政务集成业务	7.26	1.88
虹膜识别业务	0.37	0.25
合计	10.04	3.66

注：在途订单指尚在洽谈中、预计能够签约的潜在订单

## （2）在途订单的数据来源、依据和可靠性

### 1) 万里红截至 2021 年 8 月 10 日在途订单的数据来源和依据

2020 年 9 月开始，万里红为根据项目进展情况合理调配内部资源，加强对业务经营的管控力度，有序、有计划的开展业务，正式推行了《滚动销售业绩预测表》，并按月度定期（或按需求不定期）采集订单信息，优化业务开展的管理模式。《滚动销售业绩预测表》的采集信息包括客户名称、项目名称、业务类型、签约状态、签约可能性、签约/预计签约金额、预计验收时间等。万里红截至 2021 年 8 月 10 日在途订单的统计来源和依据系《滚动销售业绩预测表》。

### 2) 万里红截至 2021 年 8 月 10 日在途订单的可靠性

万里红截至 2021 年 8 月 10 日在途订单的可靠性依赖于《滚动销售业绩预测表》中签约可能性、签约/预计签约金额、预计验收时间等主要信息的可靠性。

#### ① 万里红的经营策略层面，要求订单的预测情况具备可靠性

从万里红的经营策略定位方面，《滚动销售业绩预测表》系万里红为优化业务开展的管理模式而建立的订单信息数据库，其制定的基本原则系真实、准确、完整但又谨慎的反应万里红目前及未来一段时间内的订单情况。万里红已将《滚动销售业绩预测表》定位于经营策略层面，并据此实时调配内部资源，保障重点项目、推进其他项目按时保质保量的完成，对业务开展的管理具有重要作用。

从参与制定人员方面，《滚动销售业绩预测表》系万里红业务单位全员参与的结果。具体而言，制定《滚动销售业绩预测表》时，业务人员首先将各自负责的在手订单、在途订单等订单的具体信息反馈至各大区经理，由大区经理对各自分管区域内的订单信息有效性再次复核、确认，并反馈至销售负责人，由销售负责人最终审定后反馈给万里红管理层。万里红业务单位全员参与《滚动销售业绩预测表》的制定，保障了订单信息的真实、准确、完整。

从《滚动销售业绩预测表》的效果评判方面，万里红管理层会通过定期或不定期的方式分析、考评《滚动销售业绩预测表》的订单落地、订单执行情况，总结业务开展的不足方面并对积累的正面经验推广实施。并且，在效果评判环节，万里红也会分析《滚动销售业绩预测表》中在途订单最终未签约的情况，提升《滚动销售业绩预测表》的谨慎性，切实有助于推动万里红经营业务的开展。

#### ② 《滚动销售业绩预测表》的具体制定方法，保障了订单的预测情况具备

## 可靠性

针对《滚动销售业绩预测表》中签约可能性、签约/预计签约金额、预计验收时间等主要信息，为保障其可靠性，万里红采取了如下方式：

A 签约可能性，系由业务人员、分管大区经理、销售负责人等业务单位人员根据该订单能够响应客户需求的匹配程度、万里红对该订单调配的内部资源强度、所属大类业务的历史签约经验等因素综合得出，签约可能性的取值区间为10%-100%之间；具体而言，签约可能性为10%-50%（不含50%）之间的项目系已与客户达成初步合作意向或已与客户初步接洽并预计会进一步接洽的项目，签约可能性不低于50%的项目系已与客户签订合同或已中标或已与客户充分沟通且根据历史签约经验预计不存在明显签约障碍的项目。其中，信息安全保密业务及虹膜识别业务属于万里红的传统优势业务，当订单签约可能性不低于50%时，统计于在途订单；政务集成业务属于万里红于2020年才开始大力发展的业务，出于谨慎考虑，当订单签约可能性不低于70%时才统计于在途订单。

B 签约/预计签约金额，系由客户预算、客户需要达到的目标、万里红预计发生的成本、万里红预计的毛利率水平等因素综合得出。

C 对于预计验收时间，系由客户对项目实施的周期要求，并结合所属大类业务的历史实施周期综合得出；其中，信息安全保密业务的实施周期一般为1-3个月，政务集成业务的实施周期一般为3-6个月。

综上所述，截至2021年8月10日，万里红在途订单合计10.04亿元，预计能在2021年形成收入的金额约3.66亿元。相关在途订单数据系根据万里红制定的《滚动销售业绩预测表》统计得出；其主要指标包括签约可能性、签约/预计签约金额、预计验收时间等，均基于客观基础，不存在夸大预测的情况。

### 2. 2021年上半年实现收入完成预测数的比例

根据万里红未经审计的截至2021年6月的财务数据，2021年1-6月，万里红已确认收入约2.67亿元，占2021年预测收入的22.40%。

#### (1) 2021年上半年实现收入及完成预测数基本情况

在本次收购评估中，万里红收入预测系按年度进行的分业务预测，未预测万里红2021年1-6月的收入情况。万里红2021年1-6月的实现收入金额及占2021年收入预测金额的覆盖率情况具体如下：

单位：亿元

项目类别	2021年1-6月收入	2021年预测收入	2021年1-6月实现收入占全年预测收入覆盖率
信息安全保密业务	0.57	4.72	12.03%
政务集成业务	1.87	6.04	30.97%
虹膜识别业务	0.23	1.16	19.96%
合计	2.67	11.92	22.40%

注：2021年1-6月收入金额未经审计

由上表可知，2021年1-6月，万里红信息安全保密业务、政务集成业务及虹膜识别业务的实现收入金额占各类业务全年预测收入金额的比例分别为12.03%、30.97%及19.96%；2021年1-6月，万里红的实现收入总额占全年预测收入的比例为22.40%。万里红的上述收入实现覆盖率指标均未到50%，主要系万里红及所在行业收入实现存在明显的季节性情况。具体而言：

1) 万里红的收入存在明显的季节性特征，下半年收入占比明显较高

万里红主营业务包括信息安全保密业务、政务集成业务及虹膜识别业务。其中，信息安全保密及政务集成业务的客户主要为政府机关，而虹膜识别业务由于其识别成本较高等原因，现阶段主要应用于需要高度保密的领域，如政府机关、军工单位等。政府机关在对产品和服务进行采购时的采购方式主要包括公开招标、邀请招标、竞争性谈判等，其中公开招标是主要的采购方式，招标一般安排在每年的下半年进行。

因此作为主要面向政府机关客户的行业，行业的需求具有较为明显的季节性特征，每年上半年销售较少，设备的交货和验收多集中在下半年。其中，2019年-2021年6月，万里红各季度营业收入情况如下：

单位：万元，%

项 目	2021年1-6月		2020年度		2019年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
第一季度	9,975.62	8.37	6,354.03	10.27	8,766.93	17.27
第二季度	16,727.88	14.04	8,792.65	14.22	13,201.40	26.00
第三季度	/	/	9,288.13	15.02	11,992.31	23.62
第四季度	/	/	37,417.61	60.49	16,812.15	33.11

合 计	26,703.50	22.40	61,852.42	100.00	50,772.79	100.00
-----	-----------	-------	-----------	--------	-----------	--------

注：2021年第二季度收入金额未经审计，2021年1-6月收入金额系用一季度审计金额与二季度未审金额相加得出；2021年各季度收入占比系占2021年全年预测收入金额的比例

由上表可知，万里红存在明显的季节性特征，上半年尤其是一季度的收入占比通常较低，而下半年尤其是四季度则属于收入集中确认的时间段。此外，2019年-2021年度第一季度、第二季度的收入占比逐年降低，主要系政务集成业务的收入占比逐年增加，且该业务更加集中在下半年确认收入。

## 2) 万里红的收入季节性特征符合行业特点

作为同行业公司，中孚信息、启明星辰、北信源及太极股份等上市公司的收入构成总体而言也存在明显的季节性。具体如下：

股票简称	季度	收入占比	
		2020年度	2019年度
中孚信息 (300659.SZ)	第一季度	3.03%	11.07%
	第二季度	14.67%	17.73%
	第三季度	20.49%	21.40%
	第四季度	61.81%	49.80%
启明星辰 (002439.SZ)	第一季度	6.30%	11.23%
	第二季度	14.39%	17.32%
	第三季度	18.88%	22.68%
	第四季度	60.43%	48.76%
北信源 (300352.SZ)	第一季度	17.21%	15.26%
	第二季度	24.16%	25.85%
	第三季度	36.90%	31.07%
	第四季度	21.73%	27.82%
太极股份 (002368.SZ)	第一季度	16.00%	22.08%
	第二季度	19.12%	20.58%
	第三季度	20.25%	22.25%
	第四季度	44.63%	35.10%
平均值	第一季度	10.64%	14.91%

	第二季度	18.09%	20.37%
	第三季度	24.13%	24.35%
	第四季度	47.15%	40.37%
万里红	第一季度	10.27%	17.27%
	第二季度	14.22%	26.00%
	第三季度	15.02%	23.62%
	第四季度	60.49%	33.11%

注：同行业可比公司的财务数据来源于其公开披露的定期报告

由上表可知，同行业公司普遍存在收入季节性，下半年尤其是第四季度的收入占比相对较高。万里红的收入存在明显季节性特征，符合行业特点。

(2) 截至 2021 年 8 月 10 日，万里红订单储备充足，为实现 2021 年的业绩预测提供了支撑

#### 1) 万里红订单储备情况

截至 2021 年 8 月 10 日，万里红订单储备情况如下表所示：

单位：亿元

项目类别	在手订单		在途订单	
	总金额	预计能在 2021 年形成收入的金额	总金额	预计能在 2021 年形成收入的金额
信息安全保密业务	1.62	1.62	2.41	1.54
政务集成业务	6.66	4.95	7.26	1.88
虹膜识别业务	0.15	0.15	0.37	0.25
合计	8.44	6.72	10.04	3.66

注：在手订单指已签约订单及已中标待签约订单，在途订单指尚在洽谈中、预计能够签约的潜在订单

由上表可知，万里红储备订单合计 18.48 亿元。具体而言，在手订单合计 8.44 亿元，其中预计能在 2021 年形成收入的在手订单金额为 6.72 亿元；在途订单合计 10.04 亿元，预计能在 2021 年形成收入的金额为 3.66 亿元。在手订单及在途订单总额中，能在 2021 年形成收入的金额，与信息安全保密业务 1-3 个月的实施周期、政务集成业务 3-6 个月的实施周期相匹配。

2) 万里红预计能在 2021 年形成收入的储备订单充足，为实现 2021 年的业绩预测提供了支撑

截至 2021 年 8 月 10 日，万里红预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单分别为 6.72 亿元、3.66 亿元。万里红已确认收入、预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单具体构成如下：

单位：亿元

项目类别	已确认收入 (A)	在手订单 (B)	在途订单 (C)	合计金额 (D=A+B+C)	2021 年预测收入	占该类业务 2021 年预测收入覆盖率
信息安全保密业务	0.99	1.62	1.54	4.15	4.72	88%
政务集成业务	2.48	4.95	1.88	9.30	6.04	154%
虹膜识别业务	0.31	0.15	0.25	0.71	1.16	61%
合计	3.78	6.72	3.66	14.16	11.92	119%

注：万里红截至 2021 年 8 月 10 日的已确认收入未经审计；在手订单、在途订单金额均为能在 2021 年形成收入的订单金额

因此，基于万里红对在手订单及在途订单的预计实现情况，结合订单对应的客户对项目实施的周期要求及所属大类业务的历史实施周期综合判断，截至 2021 年 8 月 10 日，万里红已确认收入及预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计约 14.16 亿元，能够覆盖 2021 年预测总收入的 119%。

具体而言，对于信息安全保密业务，已确认收入、预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计金额为 4.15 亿元，占该类业务 2021 年预测收入的 88%，为实现 2021 年该类业务预测收入奠定了基础。并且，万里红获取信息安全保密业务订单后，项目实施周期一般为 1-3 个月，随着政府机关、事业单位等主要客户下半年的采购招标集中开展，该类业务的预测收入目标具有较强的可实现性。

对于政务集成业务，已确认收入、预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计金额为 9.30 亿元，占该类业务 2021 年预测收入的 154%。万里红预计超额完成该类业务的预测收入目标。

对于虹膜识别业务，已确认收入、预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计金额为 0.71 亿元，占该类业务 2021 年预测收入的 61%；此外，除了虹膜类在手订单、在途订单已对应的虹膜发出商品外，截至 2021 年 8 月 10 日万里红还存在其他 0.28 亿元的虹膜发出商品，考虑到该类业务约 65%的毛利率水平以及管理层历史转销经验估计，虹膜发出商品预计可以在 2021 年内确认约 0.32 亿元的收入；因此，截至 2021 年 8 月 10 日万里红已基本确定的 2021 年虹

膜识别业务收入 1.04 亿元，占预测金额 1.16 亿元的 90%。并且，万里红将继续通过试用后转销售的模式对虹膜识别产品进行推广，并基于客户需求，通过优化服务、功能提升的方式进一步推动产品销售；此外，随着公安系统虹膜数据库的建设从国家级、省级向市级、县级的进一步延伸，相关领域对虹膜识别产品需求的不断加大，预计 2021 年下半年还将获取新订单；同时，基于此类产品具有以标准化的产品为主、能够快速交付的特征，预计能够在年内完成收入预测目标。

3) 随着下半年的经营业务开展，将进一步推动万里红业绩预测的实现

万里红的收入来源以信息安全保密业务及政务集成业务为主，客户主要为政府机关及事业单位等，该类客户通常遵循预算管理制度，采购招标多安排在年中或下半年，而万里红获取订单后，实施信息安全保密业务的周期一般为 1-3 个月，实施政务信创集成项目的周期一般为 3-6 个月。随着下半年的经营业务开展，万里红也将获得相较上半年更多的订单，并进一步推动万里红业绩预测的实现。

综上所述，2021 年上半年，万里红已确认收入约 2.67 亿元，占 2021 年预测收入总额的 22.40%，主要系万里红收入存在明显的季节性情况，并符合行业特点。基于万里红对在手订单及在途订单的预计实现情况，结合订单对应的客户对项目实施的周期要求及所属大类业务的历史实施周期综合判断，截至 2021 年 8 月 10 日，万里红已确认收入及预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计约 14.16 亿元，能够覆盖 2021 年预测收入的 119%，万里红 2021 年的业绩预测具有可实现性。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）查询万里红相关业务所涉及的政策法规、行业数据，访谈万里红相关负责人，了解其细分业务领域的市场规模及行业发展前景；

（2）取得万里红在途订单明细，访谈万里红相关负责人，了解《滚动销售业绩预测表》编制目的与频率，了解在途订单的统计依据与可靠性；

（3）取得万里红在手订单明细，查看已签约未履行合同，查看已中标项目中标通知书，了解万里红在手订单的真实性情况及是否具有约束力；

（4）取得万里红 2021 年 1-6 月未经审计的财务报表，了解其收入实现金额

及占全年预测收入总额的比例情况；

(5) 查询万里红相关业务涉及的同行业可比公司，了解其业务的季节性情况，并结合同行业可比公司的业务季节性情况对比分析万里红的业务季节性是否符合行业特点。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2020 年，万里红信息安全保密业务、虹膜识别业务、政务集成业务分别占我国相关领域市场份额的 0.18%、1.25%及 0.17%，市场空间广阔；

(2) 万里红的在途订单系根据基于内部管理用的《滚动销售业绩预测表》统计得出，在途订单的统计过程中，已考虑了相关订单对客户需求的响应匹配程度、万里红对该订单调配的内部资源强度、所属的大类业务的历史签约经验、实施周期等因素，具有可靠性；

(3) 2021 年上半年，万里红已确认收入约 2.67 亿元，占 2021 年预测收入总额的 22.40%，主要系万里红收入存在明显的季节性情况，并符合行业特点；

(4) 基于万里红对在手订单及在途订单的预计实现情况，结合订单对应的客户对项目实施的周期要求及所属大类业务的历史实施周期综合判断，截至 2021 年 8 月 10 日，万里红已确认收入及预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计约 14.16 亿元，能够覆盖 2021 年预测收入总额的 119%，万里红 2021 年的业绩预测具有可实现性。

## **二、请申请人补充说明报告期内应收账款和发出商品增加的原因，这一趋势在 2021 年是否发生变化。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题 2）**

(一) 补充说明报告期内应收账款和发出商品增加的原因，这一趋势在 2021 年是否发生变化

1. 报告期内应收账款增加的原因，这一趋势在 2021 年是否发生变化

(1) 报告期内应收账款增加的原因

报告期各期末，万里红应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2021年3月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
应收账款余额	39,475.24	34,529.36	18,483.10

报告期各期末，万里红应收账款余额分别为18,483.10万元、34,529.36万元及39,475.24万元，应收账款余额持续增加。

1) 政务信创集成业务的持续快速增长使得应收账款余额不断增加

报告期内，万里红分业务类型的营业收入、应收账款余额情况如下：

单位：万元，%

项目	2021年1-3月		2020年度		2019年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入合计	9,975.62	100.00	61,852.42	100.00	50,772.79	100.00
其中：政务信创集成	5,533.84	55.47	21,385.18	34.57	1,717.31	3.38
非政务信创集成	4,441.77	44.53	40,467.24	65.43	49,055.48	96.62
应收账款余额合计	39,475.24	100.00	34,529.36	100.00	18,483.10	100.00
其中：政务信创集成	18,022.80	45.66	14,277.17	41.35	265.12	1.43
非政务信创集成	21,452.43	54.34	20,252.19	58.65	18,217.98	98.57

报告期内，万里红的营业收入结构有所变化。2019年度，万里红营业收入中政务信创集成业务收入占比较小，仅为3.38%。在国家自主可控、安全可靠浪潮下，万里红政务信创集成业务发展迅速，2020年度、2021年1-3月政务信创集成业务收入占当期营业收入比例分别上升为34.57%、55.47%。与此同时，截至2020年末及2021年3月末，万里红政务信创集成业务的应收账款余额占应收账款余额比例分别上升为41.35%、45.66%。因此，万里红应收账款变动趋势与营业收入结构的变化相符，政务信创集成业务的持续快速增长使得应收账款余额不断增加，具体来说：

2020年末，万里红应收账款余额较2019年末增长16,046.26万元，其中政务信创集成业务应收账款余额增加14,012.06万元。出于摆脱基础科技产业受制于人的现状，国家提出“2+8”安全可控体系。2020-2022年是国家安全可控体系推广快速发展的3年，2020年成为信创产业全面推广的起点，政务信创成为规模化推广的首要目标。但受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，政务信创集成项目加速落

地，2020年第三季度党政信创项目的招标工作集中开展，2020年第四季度万里红政务信创集成业务迎来爆发，实现收入19,883.01万元，占全年政务信创集成业务收入的比例达到92.98%。政务信创集成业务单个项目金额重大，且项目实施周期一般为3-6个月，导致万里红政务信创集成业务验收时间在12月份的情况较为集中，部分政务信创集成项目尚在信用期，未达到约定付款时点，导致2020年末应收账款余额增加较多。

2021年3月末，万里红应收账款余额较2020年末增长4,945.87万元，其中政务信创集成业务应收账款余额增加3,745.63万元，主要系万里红2021年第一季度政务信创集成业务持续快速发展，与单位27开展的政务信创集成单个项目确认收入金额重大，但该等客户为政府机关，资金拨付遵循当地财政预算管理制度且付款流程需要一定的审批时间，导致2021年3月末应收账款余额的上升。

## 2) 万里红对主要客户的信用政策未发生重大变化

万里红与客户主要按项目签订合同，对于政府机关等终端客户，在付款节点上，一般约定预付款、到货款、验收款、质保款；对于企业类客户，因与政府机关类客户的内部程序要求或者合作内容不同，其合作模式存在差异。由于企业类客户相对灵活，依据企业类客户的具体需求，既可参考万里红与政府类客户的合作惯例，亦可采用相对简化的付款及结算方式。

报告期内，万里红对前五大客户的信用政策具体如下：

客户类型	主要提供产品或服务	客户名称	期间	付款方式及信用政策
政府机关类客户	政务集成	单位27	2021年1-3月	合同签订后15个工作日内万里红提供合同总价的10%作为履约保函，客户支付合同总价的30%，项目全部硬件、系统（商品）软件（不含需研发的应用软件）交付且经验收合格后15个工作日内支付合同总价的15%，项目完成初验后15个工作日内支付合同总价的35%，项目通过终验且经第三方审计机构确定合同最终结算价款且收到万里红3%的质保金保函后支付至合同最终结算价款的100%
		单位23	2020年度	签订合同后10个工作日内，支付合同总价的22%，产品送达合同指定地点验收、安装完成后10个工作日内，支付合同总价的68%，项目整体验收合格满一年后10个工作日内，支付合同总价的10%。项目整体验收满一年后且万里红收到客户全部合同款后，万里红付给客户2%的质保金，质保金分2次返还，每年9月1日前返还万里红质保金总额的50%，返还质保金初

				次时间为自项目整体验收满一年后的第二年开始计算
		单位 24	2020 年度	提供合同总额 10%履约保函和 20%的预付款保证金后 7 个工作日内支付合同总价的 100%
	信息安全保 密	单位 28	2021 年 1-3 月	合同签订前向客户开具合同总价 5%的履约保函, 合同签订并生效后, 客户在财政资金到位后 10 个工作日内支付合同总价的 30%, 项目终验合格后, 客户在财政资金到位后 10 个工作日内支付合同总价的 70%
		单位 13	2019 年度	合同生效后 7 个工作日内, 支付合同总价的 40%, 万里红将合同项下全部货物运至客户指定地址, 安装调试完毕, 经客户初步验收合格后 7 个工作日内, 支付合同总价的 50%, 万里红所供全部货物经客户最终验收合格, 且万里红向客户提交了合同总金额 5%的履约保函后 7 个工作日内支付合同总价 10%的尾款
		单位 14	2019 年度	万里红提交项目通过具有涉密资质和硬件测评资质的第三方测评机构出具的测评合同证明, 并通过客户组织的初验合格, 签署系统初验合格证明书后, 支付合同总价的 30%, 项目通过客户组织的项目终验合格, 并签署《系统竣工验收证书》后 10 个工作日内, 支付合同总价的 70%
		单位 1	2019 年度	平台建设完成后 7 个工作日内支付合同总价的 30%, 验收合格后 7 个工作日内支付合同总价的 20%, 系统正常运行满一年后 7 个工作日内支付合同总价的 20%, 系统正常运行满二年后 7 个工作日内支付合同总价的 20%, 系统正常运行满三年后 7 个工作日内支付合同总价的 10%
		单位 15	2019 年度	合同签订后 7 日内支付合同总价的 10%, 设备到货后支付合同总价的 20%, 项目最终验收通过后 7 日内支付合同总金额的 65%, 软件免费升级一年期满后 7 日内支付合同总价的 5%
		单位 16	2019 年度	合同签订后 10 个工作日内支付合同总价的 40%, 签订验收报告后 10 个工作日内支付合同总价的 50%, 系统正常运行一年后 10 个工作日内支付合同总价的 10%
		虹膜识别	单位 22	2020 年度
企业类 客户	政务集成	北京计算机 技术及应用 研究所	2021 年 1-3 月	双方每季度末结算当季交付产品数量, 以邮件形式确认后, 客户应于 15 个工作日内支付对应数量产品的货款
		浪潮电子信 息产业股份 有限公司	2021 年 1-3 月	双方按月进行结算当月交付产品数量, 客户收到发票后 30 日一次性支付货款
		天津安华易 <sup>注</sup>	2020 年度	签订合同并收到最终用户款项后支付合同总价的 30%, 最终用户项目终验合格后并收到最终用户款项支付合同总价的 60%, 自最终用户项目终验合格之日

				起一年后并收到最终用户款项后支付合同总价的10%。天津安华易的付款义务不以天津安华易是否取得最终用户的项目验收报告和收到最终客户的回款为所附条件
		沈阳东软系统集成工程有限公司	2020年度	合同签订后支付合同总价的100%
信息安全保密		内蒙古证联信息技术有限公司	2021年1-3月	合同签订后支付合同总价的70%，货到验收合格后支付合同总价的30%

注：天津安华易包括天津安华易科技发展有限公司及天津安华易网络信息技术有限公司

由上表可知，虽然万里红各期前五大客户有所变化，但是对于相同类型的客户，万里红的信用政策未发生重大变化。万里红的客户以政府机关为主，2019至2021年1-3月，政府机关类客户合计收入占营业收入比例超过70%。对于政府机关类客户，万里红一般与其约定预付款、到货款、验收款、质保款，其中预付款比例约定为10%~40%，项目验收后客户累计付款比例约定达到90%以上，剩余质保款比例约定为5%~10%；对于企业类客户，万里红可依据企业类客户的具体需求商定付款及结算方式，既可参考万里红与政府类客户的合作惯例，亦可采用相对简化的付款及结算方式。综上，报告期内，万里红对主要客户的信用政策未发生重大变化。

3) 万里红政务信创集成业务爆发、四季度收入占比高、应收账款增加与行业趋势一致

单位：万元

项目	公司名称	项目	2020年度	2019年度	增速
信创业务增长	中孚信息	信创产品收入	33,300.42	19,943.58	66.97%
		其中：基于国产平台的主机与网络安全产品	29,294.53	19,846.74	47.60%
		基于国产平台的数据安全产品	4,005.89	96.84	4,036.50%
	万里红	政务信创集成	21,385.18	1,717.31	1,145.27%
收入季节性	中孚信息	第四季度收入占比	61.81%	49.80%	/
	万里红	第四季度收入占比	60.49%	33.11%	/
应收账款变动	中孚信息	应收账款余额	46,091.44	23,377.79	97.16%
	万里红	应收账款余额	34,529.36	18,483.10	86.82%

同行业可比上市公司中，中孚信息业务以安全保密产品和解决方案为主，与万里红的产品和服务具有较高的相似性。对于信创业务增长方面，在国家自主可控、安全可靠浪潮下，中孚信息的信创业务也实现快速扩张。中孚信息 2020 年度信创产品收入相比 2019 年增长 66.97%，其中基于国产平台的数据安全产品销售迎来爆发，增速达到 4,036.50%。因此，万里红 2020 年度政务信创集成业务爆发与行业发展趋势一致；对于收入季节性方面，受新冠肺炎疫情影响，中孚信息 2020 年度的收入季节性更加明显，第四季度收入占比达到 61.81%，万里红 2020 年度收入季节性与行业特点一致；对于应收账款变动方面，由于中孚信息 2020 年度收入确认集中在第四季度，2020 年度应收账款余额相比 2019 年度增长 97.16%，因此，万里红 2020 年度应收账款余额增长较多的情况与行业一致。

综上所述，报告期内万里红对主要客户的信用政策未发生重大变化，但由于万里红业务结构发生变化，政务信创集成业务的持续快速增长使得应收账款余额不断增加。其中 2020 年度在国家自主可控、安全可靠浪潮下，万里红政务信创集成业务快速增长，但政务信创集成项目验收时间在 12 月份的情况较为集中，使得应收账款余额增加较多。并且万里红 2020 年度政务信创集成业务爆发、四季度收入占比高及应收账款增加较多的情况，与行业趋势一致。

## （2）应收账款增加的趋势在 2021 年是否发生变化

随着万里红收入规模的持续增长，2021 年应收账款增加的趋势预计将不会发生变化，但应收账款周转率预计将有所改善

### 1) 2021 年应收账款增加的趋势预计将不会发生变化

2020 年度实际及预测的营业收入，以及 2021 年度预测收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度（预测）			2020 年度（预测）		2020 年度（实际）	
	金额	占比	覆盖率	金额	占比	金额	占比
政务集成	60,420.00	50.69%	154%	29,402.93	47.00%	28,261.64	45.69%
信息安全保密	47,172.53	39.58%	88%	27,422.07	43.83%	27,624.84	44.66%
虹膜识别	11,593.86	9.73%	61%	5,735.27	9.17%	5,965.95	9.65%
合计	119,186.38	100.00%	119%	62,560.27	100.00%	61,852.42	100.00%

注 1：上表覆盖率系指截至 2021 年 8 月 10 日，万里红各类业务已确认收入、能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单占各类业务预测收入的比例

注 2：为保持一致性，政务集成业务包括其他业务收入

万里红 2020 年度政务集成业务预测收入及占比与实际情况基本一致。2021 年度，在国家自主可控、安全可靠浪潮下，万里红政务信创集成业务规模预计将持续快速上升，占营业收入规模比例预计进一步上升。截至 2021 年 8 月 10 日，万里红政务集成业务已确认收入、预计能在 2021 年形成收入的在手订单及在途订单合计金额为 9.30 亿元，占该类业务 2021 年预测收入的 154%，因此 2021 年万里红政务集成业务预测收入具有较高的可实现性。考虑到万里红对主要客户的信用政策未发生重大变化，政务信创集成业务规模扩张导致的营业收入结构变化继续存在，并且万里红主要客户验收工作集中在第四季度等，合理估计万里红 2021 年末应收账款余额将持续增加。

## 2) 2021 年应收账款周转率预计将有所改善

项目	2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日	2020 年度	2019 年度
应收账款周转率	2.40	2.33	3.35

注 1：2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日应收账款周转率=2\*（2020 年 7-12 月营业收入+2021 年 1-6 月营业收入）/（2020 年 6 月末应收账款余额+2021 年 6 月末应收账款余额）

注 2：2021 年 1-6 月营业收入、2020 年 6 月末应收账款余额、2021 年 6 月末应收账款余额未经审计

2020 年度，万里红应收账款周转率为 2.33，相比 2019 年度有所下降，主要系受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。截至 2020 年 6 月末，万里红预计能在 2020 年形成收入的政务集成业务在手订单覆盖全年已实现的该类收入比例低于 30%。政务信创集成项目订单集中在下半年，且项目实施周期一般为 3-6 个月，导致万里红政务信创集成业务验收时间在 12 月份的情况较为集中，使得应收账款余额增加较多。2020 年 7 月 1 日至 2021 年 6 月 30 日应收账款周转率为 2.40，相比 2020 年度已有所改善。

2021 年，新冠肺炎疫情对党政机关招标工作的影响基本消除，党政信创项目的招标工作于 2021 年上半年已陆续展开。截至 2021 年 6 月末，万里红预计能在 2021 年形成收入的政务集成业务在手订单已覆盖该类业务预测收入的 72%，考虑到政务信创集成业务实施周期一般为 3-6 个月，故合理估计 2021 年政务信创集成项目验收时间集中在 12 月份的情况将明显缓解，项目已验收但未到付款时点导致应收账款大幅增加的情况将明显减少，因此应收账款周转率预计将有所

提升。

综上所述，2021年，万里红政务信创集成业务预计将持续快速增长，应收账款余额预计随之增加；考虑到新冠肺炎疫情对党政机关招标工作的影响基本消除，万里红截止2021年6月末的政务集成业务在手订单充足，合理估计2021年政务信创集成项目验收时间集中在12月份的情况将明显缓解，应收账款周转率预计将有所提升。

2. 报告期内发出商品增加的原因，这一趋势在2021年是否发生变化

(1) 报告期内发出商品增加的原因

报告期各期末，万里红发出商品余额情况如下：

单位：万元

项目	2021年3月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
政务信创集成	10,002.10	6,885.41	838.89
虹膜识别	3,195.25	3,112.16	3,845.20
信息安全保密	1,157.06	971.89	1,872.07
合计	14,354.41	10,969.46	6,556.15

报告期各期末，万里红发出商品余额持续增加主要系政务信创集成业务的快速扩张：1) 万里红政务信创集成业务需要一定的实施周期，一般为3-6个月，外采信创计算机、服务器金额较大，导致期末发出商品金额较大；2) 万里红信息安全保密业务的实施周期较短，一般为1-3个月，存货周转速度较快，期末发出商品金额较少；3) 万里红虹膜识别业务存在向客户试用的情况，随着试用转销售的周期缩短，虹膜识别发出商品期末余额呈现下降趋势。

截至2020年末，万里红发出商品余额为10,969.46万元，相比2019年末增加4,413.30万元，发出商品规模增长较快，主要系政务信创集成业务的发出商品金额增加较大，2020年末政务信创集成业务发出商品相比2019年末增加6,046.52万元。受国家政策引导，国家安全可控体系推广自2020年逐渐铺开，政务信创集成为规模化推广的首要目标。2020年为万里红全面推进政务信创集成业务的第一年，但受新冠肺炎疫情影响，党政信创项目的招标时间有所推迟。随着国内疫情整体缓解和复工复产的有序推进，政务信创集成项目加速落地，万里红2020年第三季度政务信创项目中标量和合同签订量快速增加，向信创供应

商采购的信创计算机、服务器等硬件迅速增加，由于政务信创集成项目需要 3-6 个月的实施周期，部分政务信创集成项目尚未验收，导致 2020 年末发出商品金额较大。

截至 2021 年 3 月末，万里红发出商品余额为 14,354.41 万元，相比 2020 年末增加 3,384.95 万元，主要系 2021 年第一季度万里红政务信创集成业务持续快速上升，2021 年 3 月末政务信创集成业务发出商品相比 2020 年末增加 3,116.69 万元。由于政务信创集成业务外采硬件金额较大且需要 3-6 个月的实施周期，故截至 2021 年 3 月末万里红发出商品金额有所增加。

综上所述，报告期内万里红发出商品余额不断增加主要系政务信创集成业务规模的持续快速扩张。政务信创集成业务需要 3-6 月的实施周期且外采硬件金额较大，故截至报告期末万里红发出商品余额不断增加。

(2) 发出商品增加的趋势在 2021 年是否发生变化

随着万里红收入规模的持续增长，2021 年发出商品增加的趋势预计将不会发生变化，但发出商品周转率预计将保持相对稳定

1) 2021 年发出商品增加的趋势预计将不会发生变化

2020 年度实际及预测的营业收入，以及 2021 年度预测收入情况如下：

单位：万元，%

项目	2021 年度（预测）		2020 年度（预测）		2020 年度（实际）	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政务集成	60,420.00	50.69	29,402.93	47.00	28,261.64	45.69
信息安全保密	47,172.53	39.58	27,422.07	43.83	27,624.84	44.66
虹膜识别	11,593.86	9.73	5,735.27	9.17	5,965.95	9.65
合计	119,186.38	100.00	62,560.27	100.00	61,852.42	100.00

注：为保持一致性，政务集成业务包括其他业务收入

万里红 2020 年度政务集成业务预测收入与实际情况基本一致。截至 2021 年 8 月 10 日，万里红政务集成业务预计能在 2022 年形成收入的在手订单及在途订单合计金额为 3.53 亿元，在手订单及在途订单充足。考虑到政务信创集成业务规模快速扩张的趋势继续存在，因此合理估计 2021 年末万里红发出商品余额将持续增加。

2) 2021 年发出商品周转率预计将保持相对稳定

项目	2020 年度	2019 年度
发出商品周转率	3.14	2.50
其中：政务信创集成	4.26	2.68
虹膜识别	0.77	0.24

2020 年万里红发出商品周转率为 3.14，相比 2019 年的 2.50 有所增加，主要系：1) 在国家自主可控、安全可靠浪潮下，万里红 2020 年政务信创集成业务迎来爆发，政务信创集成业务发出商品周转速度加快；2) 万里红虹膜发出商品逐渐得到客户认可，试用转销售速度提升，虹膜发出商品周转加快。

2021 年，一方面在国家自主可控、安全可靠浪潮下，万里红政务信创集成业务将保持持续快速发展，政务信创集成发出商品周转速度预计将保持相对稳定；另一方面，2020 年 4 月至 2021 年 3 月新增的虹膜发出商品能在当年实现销售的比例为 50.47%，因此，预计虹膜发出商品试用转销售速度继续提升，周转进一步加快。总体来看，合理预计 2021 年万里红发出商品的周转速度将保持相对稳定。

综上所述，2021 年，万里红政务信创集成业务规模预计持续快速扩张，且截止 2021 年 8 月末万里红政务集成业务在手订单及在途订单充足，因此发出商品余额预计将持续增加，政务信创集成发出商品周转速度预计将保持相对稳定，并且虹膜发出商品试用转销售速度预计继续提升，总体来看，合理预计 2021 年万里红发出商品的周转速度将保持相对稳定。

## （二）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

（1）访谈万里红管理层，了解万里红应收账款、发出商品增加的原因及趋势；

（2）获取万里红营业收入、应收账款、发出商品分业务类型的明细表，分析应收账款及发出商品增加的原因；

（3）查阅万里红评估报告和在手订单、在途订单明细，了解万里红预测期收入结构情况，分析 2021 年万里红应收账款及发出商品的变动趋势；

（4）获取各期主要客户的销售合同，查阅合同结算条款，关注对客户信用

期的规定，了解万里红信用政策变动情况；

(5) 查阅同行业上市公司年报，分析并比对同行业上市公司营业收入、应收账款变动情况；

(6) 分析复核万里红应收账款周转率及发出商品周转率情况。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内万里红应收账款和发出商品增加主要系政务信创集成业务规模于2020年第四季度及2021年第一季度持续快速上升，随着万里红收入规模的持续增长，预计应收账款和发出商品规模继续上升的趋势在2021年不会发生变化，但应收账款周转率预计将有所改善，发出商品周转率预计将保持相对稳定。

### **三、请申请人补充说明标的资产的信用政策与同行业可比上市公司相比是否存在较大差异；应收账款和存货-试用品减值准备计提是否充分。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（反馈意见问题3）**

(一)请申请人补充说明标的资产的信用政策与同行业可比上市公司相比是否存在较大差异

公司简称	信用政策
中孚信息	中孚信息直销客户主要是党政机关、军工企业、中央企业、科研院所等企事业单位，中孚信息与客户协商后约定付款条件并签署合同，根据合同约定收取款项； 中孚信息经销客户包括整机厂商、主机厂商、集成厂商等，对于资金实力较强、长期合作的经销商，中孚信息给予较长的信用期；对于资金实力较弱、新合作的经销商，通常要求款到发货。在签订合同前，中孚信息销售管理部对经销商情况履行调研程序，并且在合同条款上约定发货、收款等条件，收款均采用银行转账方式，同时约定货物签收后一定时间（通常不超过3个月）收取货款。
启明星辰	启明星辰对党政军、公检法、事业单位、央企、大型国企等客户的信用政策：由于党政军、公检法、事业单位、央企、大型国企等客户一般均采用招投标方式采购，有明确的网络安全支出预算，信用良好、履约记录优良，一般在招标文件中对价款支付均有明确约定，启明星辰将根据约定的付款条件向客户申请付款； 启明星辰对其他客户的信用政策：对除党政军、公检法、事业单位、央企、大型国企等客户以外其他类型的客户，启明星辰制定《启明星辰集团信用管理政策》，通过对客户履约能力及信誉程度进行全面评价，为启明星辰筛选履约能力较高、信誉较好的合作方。通过提前评估的方式，集团商务中心出具客户信用评估结果作为启明星辰销售部门与各合作主体进行商务谈判的依据，通过事前预防的方式为启明星辰降低应收账款风险。对不同类型客户分别设置正常信用金和专项信用金，具体情况如下： (1) 正常信用金

	<p>正常信用金针对与启明星辰集团常年合作良好的签约经销商，考虑其日常订单需求，为其设置的滚动信用金政策。正常信用金一年审核一次，上一年度的信用使用条件不作为签约经销商第二年度信用支持的默认条件。启明星辰给予常年合作经销商信用期限一般是 45 至 60 天。</p> <p>(2) 专项信用金</p> <p>专项信用金针对集成商、签约经销商用于金额较大或战略性的重点项目支持，为其设置的针对单个项目的信用金政策。专项信用金适用于同一项目且同一订单金额超过 20 万的大项目或战略性项目，遵循一单一申请的原则，需一次性全部使用完毕。启明星辰根据客户的履约能力和信誉程度确定的信用评估结果，设定合理的信用条件。</p>
北信源	<p>北信源销售合同约定的结算方式如下：产品销售收款根据合同约定的付款方式进行结算。一般情况下，对于不需要安装调试的自行开发研制软件产品销售业务，产品出库并交付验收后，即可收取货款；对于需要安装调试的自行开发研制软件产品销售业务，合同签订、产品出库并交付后，北信源收取合同金额的 30%，产品安装实施验收后，收取剩余的合同款项，并预留 5%-10%的质保金。</p> <p>北信源信用政策如下：签订合同前，对客户实力、资信进行调研核实，并且在合同条款上对项目验收、收款等进行详细约定。对于长期合作客户或金额较大的合同逐个进行信用考核评定，并根据评定结果，授予不同期限的结算信用期，即对于在合同中约定的付款时间给予不同程度的期限延长；对于一般客户且金额较小的合同，按合同约定的时点付款，不设置信用期。</p>
太极股份	<p>太极股份根据客户的经营规模、资本实力、信誉情况制定了不同的信用政策，并与主要客户协商在合同中约定相应的信用账期。通常情况下，太极股份会根据项目实施进度，结合合同收款条件，给予大部分客户 3 个月至 6 个月的信用期，价款支付方式为票据或转账的形式。</p>
万里红	<p>对政府机关或其下属单位等客户，客户一般根据合同执行情况按约定支付款项，付款方式包括预付款、到货款、验收款、质保款等，其中项目验收后约定客户累计付款比例可达到合同金额的 90%，剩余 5%-10%质保款；</p> <p>对非政府机关等客户，由于该类客户相对灵活，依据客户的具体需求，既可参考万里红与政府类客户的合作惯例，亦可采用相对简化的付款及结算方式。一般万里红会根据合同执行情况，参照合同约定的结算条款、付款时间，给予 1-3 月的信用期。</p>

注：中孚信息信用政策摘自其 2020 年创业板非公开发行 A 股股票申请文件反馈意见的回复；启明星辰信用政策摘自其 2018 年公开发行可转换债券申请文件反馈意见回复；北信源信用政策摘自其深圳证券交易所创业板 2020 年半年报问询函回复；太极股份信用政策摘自其 2019 年公开发行可转换债券申请文件反馈意见回复

万里红客户以政府机关为主，且主要按项目签订合同。对于政府机关类客户，万里红与同行业上市公司在与政府机关类客户合作过程中，政府机关类客户一般根据合作内容、项目规模和复杂程度、财政预算等对价款支付方式有明确约定，万里红与同行业上市公司均根据合同中约定的付款条件向政府机关类客户申请付款，因此万里红对政府机关类客户的信用政策与同行业上市公司相比，整体原则不存在较大差异。对于企业类客户，万里红与同行业上市公司对企业类客户的信用政策均相对灵活，但在具体信用期约定上，万里红因结合自身业务实际情况

而有一定差异。

(二) 应收账款和存货-试用品减值准备计提是否充分

1. 应收账款减值准备计提是否充分

(1) 应收账款坏账计提政策及计提情况

万里红以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期信用损失。对于按账龄组合的应收账款，万里红参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

万里红现行应收账款坏账计提比例与同行业上市公司比较情况如下表所示：

公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中孚信息	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
启明星辰	0.50%	8.00%	20.00%	50.00%	50.00%	100.00%
北信源	15.75%	22.69%	26.78%	33.78%	39.39%	70.13%
太极股份	2.79%	9.92%	19.21%	29.63%	42.68%	100.00%
平均值	6.01%	12.65%	24.00%	40.85%	53.02%	92.53%
中位数	3.90%	9.96%	23.39%	41.89%	46.34%	100.00%
万里红	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%

注：上表数据均为按组合计提坏账准备的应收账款的坏账计提比例；同行业上市公司数据，启明星辰的数据为截至2018年12月31日，其他上市公司取自2020年度报告

万里红不同账龄坏账计提比例系参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测制定，应收账款坏账准备计提比例与同行业相比不存在较大差异。同行业上市公司中北信源对账龄较短的应收账款坏账计提比例较高主要系其有部分金融、能源等领域的企业级用户。万里红应收账款对象以政府机关为主，该等客户信誉度较高，发生坏账的可能性较小。

报告期各期末应收账款账龄及坏账准备情况如下：

单位：万元，%

账龄	2021年3月31日			2020年12月31日			2019年12月31日		
	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备	金额	比例	坏账准备
1年以内	30,622.27	77.57	1,531.11	25,802.65	74.73	1,290.13	12,991.16	70.29	649.56
1-2年	5,747.64	14.56	574.76	5,830.97	16.89	583.10	3,895.38	21.08	389.54

2-3年	2,693.62	6.82	538.72	2,560.13	7.41	512.03	1,502.70	8.13	300.54
3-4年	304.36	0.77	91.31	283.27	0.82	84.98	77.23	0.42	23.17
4-5年	90.30	0.23	45.15	43.08	0.12	21.54	13.73	0.07	6.86
5年以上	17.04	0.04	17.04	9.26	0.03	9.26	2.90	0.02	2.90
合计	39,475.24	100.00	2,798.10	34,529.36	100.00	2,501.04	18,483.10	100.00	1,372.57

2019年末、2020年末及2021年3月末，万里红应收账款余额随着业务规模扩张有所增加，账龄在一年以内的应收账款占比分别为70.29%、74.73%及77.57%，账龄结构较为健康。2019年末、2020年末及2021年3月末，万里红账龄在1-3年的应收账款占比分别为29.21%、24.30%及21.38%，基本保持稳定，综合客户对象及其资信、客户历史回款情况看，相关款项无法收回的可能性较小。2019年末、2020年末及2021年3月，万里红账龄在3年以上的应收账款占比分别为0.51%、0.97%及1.04%，整体占比较低。

## (2) 公司应收账款的管理措施

公司对应收账款实行“源头控制、过程监控、责任到位”的管理原则，实行“第一责任人与所属上级共担风险”的考核原则，绩效考核以实际回款为基础。公司对应收账款实行过程监控动态管理体系，财务部每月初将各销售部门的《应收账款明细表》发给各业务部门销售助理，销售助理整理后分别发送给业务员，业务员采取积极有效的催收措施进行相应的催收工作，同时财务部及时准确的逐笔核销应收账款，对于不能直接核销的应收账款及时与业务人员或助理进行沟通确认，保证应收账款余额的准确性。财务部定期根据账龄及应收款项的可回收性和公司制定的计提坏账准备政策计提坏账准备，编制坏账准备计提表。根据合理的理由确认某项应收款无法收回，编制坏账核销表，包括坏账形成的原因、坏账的时间及金额，并按照公司的授权审批权限，审批通过后做坏账核销。

## (3) 报告期各期末应收账款逾期、期后回款情况

### 1) 公司应收账款逾期、期后回款情况

单位：万元，%

期间	项目	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
2021年3月31日	未逾期	20,601.97	52.19	8,282.36	40.20
	已逾期	18,873.26	47.81	2,500.12	13.25

期间	项目	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
	合计	39,475.24	100.00	10,782.48	27.31
2020年12月31日	未逾期	19,004.43	55.04	4,818.00	25.35
	已逾期	15,524.94	44.96	3,537.62	22.79
	合计	34,529.36	100.00	8,355.62	24.20
2019年12月31日	未逾期	5,202.05	28.14	3,267.27	62.81
	已逾期	13,281.05	71.86	7,451.37	56.11
	合计	18,483.10	100.00	10,718.64	57.99

注：上表各期期后回款为统计至2021年8月25日的金额

2019年末、2020年末及2021年3月末，万里红应收账款超过信用期的金额分别为13,281.05万元、15,524.94万元及18,873.26万元，占比分别为71.86%、44.96%及47.81%，期后回款金额分别为10,718.64万元、8,355.62万元及10,782.48万元，占比分别为57.99%、24.20%及27.31%。万里红应收账款逾期比例较高，期后回款比例较低，一方面，万里红通常与客户在合同约定达到项目各阶段付款条件后即付款，但是在实际执行过程中，由于万里红客户主要为政府机关等，项目付款流程需要一定的审批时间，且主要客户遵循预算管理制度，采购资金的支付集中在下半年度，实际付款时间需视客户（或当地财政拨款）资金安排情况，故万里红收到回款的时间与合同约定时间可能存在一定差异；另一方面，2020年受新冠疫情影响，各地财政资金加大投资疫情防控，部分客户所在地区财政资金承压，客户计划回款时间出现延期，导致应收账款逾期比例提升。但万里红应收账款对象以政府机关为主，该等客户信用度较高，发生坏账的可能性较小。

## 2) 客户群体同为公安系统等政府机关的公司逾期、期后回款情况对比

① 南京森根科技股份有限公司(以下简称森根科技)，终端客户主要为全国各级公安部门，应收账款公司逾期、期后回款情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年6月30日				2019年12月31日				2018年12月31日			
	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
未逾期	3,607.06	37.68	442.44	12.27	3,759.24	41.14	230.85	6.14	2,446.57	44.73	1,148.11	46.93

已逾期	5,965.96	62.32	918.41	15.39	5,378.45	58.86	2,331.80	43.35	3,023.13	55.27	2,674.02	88.45
合计	9,573.02	100.00	1,360.85	14.22	9,137.69	100.00	2,562.65	28.04	5,469.70	100.00	3,822.13	69.88

注：数据来自上海证券交易所网站，期后回款金额统计至2020年8月31日

2018年末、2019年末及2020年6月末，森根科技已逾期应收账款占比分别为55.27%、58.86%及62.32%，期后回款比例分别为69.88%、28.04%及14.22%，期后回款比例较低主要系下游公安部门客户实施政府采购存在年度预算、审批、验收、结算的季节性特点，一般上半年规划资金预算，下半年结算支付；同时，上述客户受疫情影响支付审批有所减缓。

② 上海载德信息科技股份有限公司(以下简称载德科技)，主要客户为全国各区域、各级政府公共安全部门，应收账款期后回款情况如下：

单位：万元，%

项目	2020年12月31日				2019年12月31日				2018年12月31日			
	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比	应收账款余额	占比	期后回款金额	占比
应收账款	16,288.37	100.00	1,642.02	10.08	10,983.86	100.00	5,360.33	48.80	6,427.51	100.00	4,527.06	70.43
合计	16,288.37	100.00	1,642.02	10.08	10,983.86	100.00	5,360.33	48.80	6,427.51	100.00	4,527.06	70.43

注：数据来自深圳证券交易所网站；期后回款金额统计至2021年2月28日

载德科技未披露各期末应收账款逾期情况。载德科技2018年末、2019年末及2020年末应收账款期后回款比例分别为70.43%、48.80%及10.08%，期后回款比例较低主要系2020年度上半年爆发新冠疫情，导致各地区财政相对吃紧，审批流程整体延后，部分项目回款受疫情影响被延期。

总体上，万里红应收账款逾期、期后回款情况与客户群体同为公安系统等政府机关的公司相比，不存在较大异常。

#### (4) 报告期各期末主要应收账款客户的资信及财务状况

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	资信、财务状况
2021年3月31日			
1	天津安华易 <sup>注</sup>	7,404.85	天津安华易科技发展有限公司注册资本3,000万元，天津安华易网络信息技术有限公司注册资本2,000万元，万里红与天津安华易签订项目的终端客户均为政府机关，2020年度终端客户所在市一般公共预算收入超过1,000亿元
2	单位23	5,224.22	2020年度所在市一般公共预算收入超过1,000亿元

3	单位 27	3,471.68	2020 年度所在地区一般公共预算收入超过 100 亿元
4	北京计算机技术及应用研究所	758.33	隶属于中国航天科工集团有限公司, 中国航天科工集团有限公司注册资本 1,870,000 万元, 属国有独资企业
5	单位 2	392.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元

2020 年 12 月 31 日

1	天津安华易 <sup>注</sup>	7,404.85	天津安华易科技发展有限公司注册资本 3,000 万元, 天津安华易网络信息技术有限公司注册资本 2,000 万元, 万里红与天津安华易签订项目的终端客户均为政府机关, 2020 年度终端客户所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元
2	单位 23	5,224.22	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元
3	北京计算机技术及应用研究所	488.01	隶属于中国航天科工集团有限公司, 中国航天科工集团有限公司注册资本 1,870,000 万元, 属国有独资企业
4	单位 2	392.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元
5	单位 1	301.94	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元

2019 年 12 月 31 日

1	单位 5	766.00	2020 年度所在省一般公共预算收入超过 800 亿元
2	单位 2	560.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元
3	单位 1	491.88	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 1,000 亿元
4	单位 3	383.00	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 100 亿元
5	单位 6	248.88	2020 年度所在市一般公共预算收入超过 5,000 亿元

注: 天津安华易包括天津安华易科技发展有限公司及天津安华易网络信息技术有限公司

2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末, 万里红应收账款客户多为政府机关或其下属单位、国有企业或其控股投资单位和长期专注于信息安全和信创领域的企业, 其中终端客户为政府机关的, 其所在的各省、市、区县财政预算收入状况良好, 终端客户为企业的, 注册资本充足且经营状况良好。整体来看, 万里红主要应收账款客户或其终端客户均系政府机关, 且财政预算收入状况良好, 资信正常, 客户质量较好, 应收账款回款风险较小。

#### (5) 主要应收账款客户的预计回款安排

2019 年末、2020 年末和 2021 年 3 月末应收账款余额分别为 18,483.10 万元、34,529.36 万元和 39,475.24 万元, 分别较 2019 年末增加 16,046.26 万元和 20,992.14 万元, 主要系在国家自主可控、安全可靠浪潮下, 2020 年开始政务信创集成业务发展迅速, 在此背景下万里红大力发展政务信创集成业务, 2020 年

度、2021年1-3月政务信创集成业务实现快速增长，应收账款相应增加，其中主要系天津安华易公司、单位23、单位27的应收账款增加，三家单位2020年末和2021年3月末应收账款占新增应收账款比例分别为78.70%和76.70%。三家单位的预计回款安排及期后已回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2021.3.31	2020.12.31	预计回款安排	期后已回款
天津安华易公司	7,404.85	7,404.85	2021年4-12月预计新增回款5,548万元，预计累计回款占比为80.00%	1,313.37
单位23	5,224.22	5,224.22	2021年4-12月预计新增回款4,557万元，预计累计回款占比90.00%	1,607.20
单位27	3,471.68		2021年4-12月预计新增回款3,471.68万元，预计累计回款占比100%	3,115.37
合计	16,100.75	12,629.07		6,035.94

注1：天津安华易包括天津安华易科技发展有限公司及天津安华易网络信息技术有限公司

注2：上表期后回款为统计至2021年8月25日的金额

2020年及2021年1-3月，万里红新增主要政务信创集成客户的应收账款回款比例相对较低，主要系万里红应收账款客户或其终端客户以政府机关为主，政府机关遵循预算管理制度，采购资金的支付集中在下半年度。根据万里红主要应收账款客户的回款安排，预计2021年末累计回款比例将达到80%，因此万里红主要应收账款客户信用风险不存在重大异常，整体回款风险可控。

综上所述，受万里红主要客户多为政府机关或其下属单位、国有企业或其控股投资单位，付款遵循预算管理制度影响，万里红应收账款逾期比例较高。但由于万里红客户主要为政府机关，该等客户资信及财务状况良好，发生坏账的可能性较小，且万里红账龄结构较为健康，以一年以内的应收账款为主，坏账计提比例与同行业不存在较大差异。因此，万里红应收账款坏账准备计提较为充分。

## 2. 存货-试用品减值准备计提是否充分

### (1) 存货-试用品跌价准备具体计提政策

各报告期，主要系虹膜发出商品存在客户试用的情况。结合万里红历史经验、客户群体同为公安系统的公司经验，以及万里红管理层对虹膜识别产品的判断，万里红针对虹膜发出商品制定了专门的存货跌价准备计提政策：1) 一般情况下，万里红虹膜识别产品实际试用时间在3年以内，客户试用转销售或收回的可能性较大。经万里红销售部门确认，预计客户能够签订正式销售合同或收回的，不计

提存货跌价准备；2) 对 3 年以上的虹膜识别业务产品，若无法得到客户确认或者由于客户相关负责人岗位调离等原因导致无法联系的，则全额计提减值准备。

(2) 截至 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 3 月 31 日，虹膜识别业务相关发出商品计提跌价准备的情况

单位：万元

项 目	2021. 3. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
虹膜发出商品账面余额	3, 195. 25	3, 112. 16	3, 845. 20
跌价准备	25. 23	25. 23	
虹膜发出商品账面价值	3, 170. 02	3, 086. 93	3, 845. 20

(3) 存货-试用品减值准备计提的充分性

1) 虹膜识别业务毛利率较高，可变现净值仍高于账面余额

2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月万里红虹膜识别业务毛利率分别为 74. 92%、54. 84%及 63. 84%，综合考虑其销售过程中可能发生的成本、费用，其可变现净值仍高于账面余额，不存在明显减值迹象。2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红试用产品退回后，通常仅需进行简单的检测维修和外部翻新即可达到可销售状态，退回的试用产品经检测翻新后实现销售的定价政策与同类产品无显著差异，未发生试用退回产品销售定价低于成本的情形。此外，2019 至 2021 年 3 月，客户发生报废损毁、丢失虹膜产品的情况较少，如因非质量原因发生的报废损毁、丢失等情况，销售人员提出报废申请，经审批后，财务及时将对应的发出商品计入当期销售费用。

2) 3 年以内发出商品金额占比较高，试用转销售或者收回的可能性较大

一般情况下，万里红虹膜识别产品实际试用时间在 3 年以内，客户试用转销售或收回的可能性较大。经销售部门确认，预计客户能够签订正式销售合同或收回的，不计提存货跌价准备。

截至 2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，万里红虹膜识别业务发出商品库龄在 3 年以内的金额分别为 3, 733. 97 万元、2, 545. 16 万元及 2, 538. 85 万元，占全部虹膜发出商品金额的比例分别为 97. 11%、81. 78%及 79. 46%，占比较高，客户试用后转销售或者收回的可能性较大。随着客户对虹膜识别产品的认知度逐步提升，报告期内虹膜发出商品试用转销售的时间逐步缩短近一年（2020 年 4 月至 2021 年 3 月）虹膜发出商品能在当年试用转销售的比例为 50. 47%。

万里红虹膜识别产品试用时间在 3 年以上的，截至 2019 年末、2020 年末及 2021 年 3 月末，特定重点地区虹膜发出商品分别为 111.23 万元、554.11 万元及 648.97 万元，占 3 年以上虹膜发出商品金额的比例分别为 100.00%、97.73%及 98.87%。由于万里红在 2016 年开始拓展虹膜识别业务市场，为了抢占特定重点地区的市场，万里红 2016 年开始大量在该地区提供给各地公安系统试用，但受限于该区域部分地区公安系统财政预算，履行采购程序、签署合同涉及的周期较其他地区长。但万里红一直与未结算的部分重点地区的公安系统保持紧密的联系，促使该部分试用产品结算或者收回。2019 年、2020 年及 2021 年 1-3 月，万里红虹膜识别业务在特定重点地区实现的销售收入分别为 476.86 万元、100.21 万元及 26.28 万元。根据该特定重点地区出具的确认函，确认该地区虹膜发出商品目前功能完好在用，虹膜识别相关产品如财政预算批复通过后，将陆续与万里红进行开票结算。

3) 与供应商签订长期维保服务，非人为原因报废由供应商负责维修更换

公司与懿诺贸易（上海）有限公司（以下简称懿诺贸易）签订了长期维保服务协议：①质保期内，懿诺贸易为公司虹膜产品的配件提供保修服务；②如因公司在使用中人为造成损坏的配件，懿诺贸易不负保修责任，但应以成本价格提供更换或维修服务，费用由公司承担；③如因懿诺贸易提供的配件有缺陷，懿诺贸易应负责更换或维修，使配件技术指标和性能达到公司要求，由此引起的全部费用由懿诺贸易承担；④懿诺贸易提供总数量 5%的备用配件，以保证配件出现故障进行维修时公司可以优先使用备用配件，经试用后退回的虹膜识别产品经检查、维修后仍可用于二次销售。质保期结束后，懿诺贸易可以继续为万里红提供有偿维修服务。

(4) 与同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司借货产品跌价准备计提政策相比，整体原则符合行业惯例

同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司如中新赛克（002912.SZ）、森根科技及载德科技，借货跌价准备计提政策如下：

公司名称	借货跌价准备计提政策
中新赛克	(1) 借货实际借出时间在 3 年以内，客户借货转销售和测试类借货收回的可能性较大。经销售部门确认，预计客户能够在约定期限内签订正式销售合同、测试类借货预计能在约定期限内收回的，不计提存货跌价准备。(2) 借货实际借出时间在 3 年

	以上的，全额计提存货跌价准备；借出时间在 3 年以内，无转销售或已无收回的可能，经销售部确认，根据期末账面价值全额计提存货跌价准备。
森根科技	(1)借货实际借出时间在 2 年以内，客户借货转销售和客户借货收回的可能性较大。经销售部门确认，预计能够在约定期限内签订正式销售合同或者还回的，不计提存货跌价准备。(2)借货实际借出时间在 2-3 年，如无明确证据表明将来可以转销售，按照存货账面余额 20%计提存货跌价准备。(3)借货实际借出时间在 3 年以上，如无明确证据表明将来可以转销售，按照存货账面余额全额计提存货跌价准备。
载德科技	(1)对于库龄在 1 年以内的借货，公司认为该借货期后转销售或收回后转销售可能性较大，经销售部确认，预计能够在约定期限内签订正式销售合同或者还回。由于公司销售的产品毛利较高，该部分借货不存在跌价风险，无需计提存货跌价准备；(2)对于库龄超过 1 年的借货，产品存在迭代风险。各期末，公司市场部及销售部结合当前市场情况，对借货产品逐个进行分析，对于已被迭代、无市场价值的产品经财务部门根据实际订单情况复核后，全额计提跌价准备；(3)根据公司借货管理制度的规定，各年度公司安装维护部门定期或不定期对客户借货实施盘点及状态跟踪，财务部负责稽核。对于毁损、无使用价值的借货进行报废处理。

从上表看，与中新赛克（002912.SZ）、森根科技及载德科技借货跌价准备计提政策相比，万里红虹膜识别业务跌价准备计提政策的整体原则符合行业惯例，在具体参数选择上因结合自身虹膜识别业务实际情况而有一定差异。

### （三）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

我们履行了以下核查程序：

(1) 询问公司管理层，获取各期主要客户的销售合同，查阅合同结算条款，关注对客户信用期的规定，了解公司销售政策和信用政策，通过公开渠道检索查询同行业可比上市公司的信用政策，关注与同行业可比公司的信用政策是否存在重大差异；

(2) 获取公司关于应收账款相关的政策，了解与应收账款及坏账准备计提相关的内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(3) 获取报告期各期末公司应收账款明细表，分析应收账款期末余额变动情况及变动原因，获取公司坏账准备计提政策，复核应收账款坏账准备计提的准确性，查阅同行业可比上市公司披露的应收账款坏账准备计提政策及情况，比较公司坏账准备计提政策与同行业可比上市公司是否存在重大差异；

(4) 获取公司报告期各期末应收账款逾期明细表，查阅销售合同了解公司对

付款节点、信用期的约定，抽查收入确认单据、发票、银行回单，检查应收账款逾期情况的准确性；获取公司应收账款期后回款明细表，抽查项目的期后回款，核对银行回单，检查应收账款期后回款情况的准确性；

(5) 通过公开渠道检索期末主要应收账款对象，获取终端客户的资信、财务状况，了解客户的回款能力和信用情况，了解客户期后未全额回款的原因，获取报告期末主要应收账款客户的回款计划，评价应收账款坏账准备计提的充分性；

(6) 查阅公司虹膜发出商品跌价准备计提政策，访谈公司高级管理人员及财务人员，查阅同向公安系统提供用于公共安全管理产品的公司的公开披露资料，关注公司虹膜发出商品跌价准备计提政策与该等公司是否存在较大的差异；

(7) 访谈公司高级管理人员、销售人员，了解截至报告期末公司库龄较长试用产品未确认收入的具体原因、期后状态及预计收回、实现销售计划及可能性；

(8) 对于库龄较长的虹膜识别业务发出商品，获取特定重点地区的主要客户确认函，明确该等客户未能结算的原因及后续安排。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 万里红的信用政策与同行业可比上市公司不存在重大差异；万里红与同行业可比上市公司的坏账准备计提政策不存在较大差异，坏账准备计提政策合理，符合万里红实际经营状况，应收账款减值准备计提是充分的；

(2) 万里红存货-试用品（虹膜发出商品）计提的减值准备是充分的。

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：

二〇二一年八月二十七日