



信永中和会计师事务所
ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层
9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No. 8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288
传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对哈尔滨新光光电科技股份有限公司
2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

XYZH/2026BJAG1F0676
哈尔滨新光光电科技股份有限公司

上海证券交易所科创板公司管理部：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称我们）于近日收到哈尔滨新光光电科技股份有限公司（以下简称新光光电或公司）转来贵部上证科创公函【2026】0215号《关于哈尔滨新光光电科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称年报问询函），我们结合对公司 2025 年度财务报表审计情况，对年报问询函中要求我们发表意见的事项，逐一说明如下：

问题 1. 关于经营业绩。年报显示，2025 年度，公司实现营业收入 11,595.43 万元，同比下降 32.56%，归属于上市公司股东的净利润为-3,766.33 万元，扣除非经常性损益后净利润为-5,690.08 万元，连续四年亏损。其中，公司第四季度实现营业收入 7,518.42 万元，占全年收入的 64.84%。

请公司：(1) 列示第四季度前十大客户名称、业务或产品、合同金额及签署时点、产品交付时点、结算方式及收入确认时点、合作背景，说明第四季度集中确认收入的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在年末突击确认收入的情形；(2) 对照《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营收扣除是否完整、准确；(3) 结合当前在手订单、新签订单、客户需求、市场竞争等因素，说明主营业务收入是否存在进一步下滑的风险，以及公司拟采取改善经营状况的主要举措。

回复：

问题（1）列示第四季度前十大客户名称、业务或产品、合同金额及签署时点、产品交付时点、结算方式及收入确认时点、合作背景，说明第四季度集中确认收入的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在年末突击确认收入的情形。

【公司说明】

1、公司会计政策：

公司履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收

入。取得相关商品或服务的控制权，是指能够主导该商品的使用或该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益。履约义务，是指合同中公司向客户转让可明确区分商品的承诺。公司的履约义务在满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；③公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司在判断客户是否已取得商品控制权时，综合考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

2、收入确认具体方法：

（1）光电产品批产销售收入确认方法：1）A 产品，以取得产品评审文件的时间作为收入确认的时点；2）B 产品，以取得交接文件的时间作为收入确认的时点。

（2）研发产品及民品销售收入确认方法：若合同明确规定验收，则以取得验收报告作为收入确认的时点，若无规定需验收，则以产品交付作为收入确认的时点。

（3）若合同中约定了暂定价格的（可变对价），按合同暂定价格确认暂定价收入，每一资产负债表日，重新估计暂定价格（可变对价）金额，如与合同暂定价格有差异，按差异金额调整当期收入，价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算当期确认收入为审定价收入减前期已累计确认收入。

3、公司第四季度实现营业收入 7,518.42 万元，占营业收入的比重为 64.84%，较上年增长 4.08 个百分点。公司四季度确认收入占比较高，主要系按照客户要求的交付计划执行交付；特别是研发定制类产品多在第四季度验收，研发产品第四季度较为集中的主要原因是：研发产品的客户主要为军工集团所属科研院所及企事业单位，其作为军品配套科研项目承担主体，一般每年年底制定下一年度的项目验收计划，对于大型、复杂的研发项目因涉及配套企业较多，其通常在上半年度跟踪项目进展情况、协调现场装配、检验、测试等，下半年度组织科研项目的总体验收，为了完成当年度的验收计划，一般第四季度会相对比较集中。

4、公司第四季度收入中前十大客户多为央企国企，客户信用较好，公司未采取放宽信用政策刺激销售的情形，均是按照《企业会计准则-收入》及公司的会计政策确认收入，不存在突击确认收入的情形。公司收入确认符合《企业会计准则-收入》的规定。

5、公司第四季度前十大客户基本情况

单位：万元

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
1	客户 95	XXX 仿真验证系统合同	研发	495.00	438.05	2024/10/23	1、合同生效后，支付合同款的 30%，人民币壹佰肆拾捌万伍仟元整。2、设计评审通过后，支付合同款的 40%，人民币壹佰玖拾捌万元整。3、设备完成验收合格后，支付合同款的 25%，人民币壹佰贰拾叁万柒仟伍佰元整。4、设备完成验收合格后运行 6 个月无问题，支付合同款的 5%，人民币贰拾肆万柒仟伍佰元整。	基于客户需求，公开招标取得。
		XXX 模拟器研制合同		1,880.16	1,675.25	2024/10/16	1、合同生效后，支付人民币叁佰柒拾陆万零叁佰元整。2、总体设计方案评审通过后，支付人民币叁佰柒拾陆万零叁佰元整。3、各内控节点评审通过后，支付人民币叁佰柒拾陆万零叁佰元整。4、完成出所验收后，支付人民币叁佰柒拾陆万零叁佰元整。5、完成验收且装备交付后，支付人民币贰佰捌拾贰万零贰佰元整。6、质保期满后，支付人民币玖拾肆万零贰佰元整。	基于客户需求，公开招标取得。
		XXX 软件开发合同		229.00	213.12	2024/12/1	1、合同签署生效后，支付人民币陆拾捌万柒仟元整（687000 元）。2、合同标的交付且验收合格后，支付人民币壹佰叁拾柒万肆仟元整（1374000）3、质保期满后，支付人民币贰拾贰万玖仟元整（229000 元）。	基于客户需求，公开招标取得。

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
		XX 合成器 研制合同		185.00	163.72	2024/12/5	第 1 次，完成合同签订，支付人民币伍拾伍万伍仟元整；第 2 次付款配合甲方完成分系统评审方案，支付人民币伍拾伍万伍仟元整；第 3 次，配合甲方完成分系统出所验收，支付人民币叁拾柒万元整；第 4 次配合甲方完成项目验收、装备交付后，支付人民币贰拾柒万柒仟伍佰元整；第 5 次，质保期满，支付人民币玖万贰仟伍佰元整。	基于客户需求， 公开投标取得。
小计	/	/	/	2,789.16	2,490.14	/	/	/
2	客户 46	XX 目标模拟系统	研发	745.52	659.75	2024/12/5	1、合同签订并收到乙方合同总额的 10%的履约保证金后，支付合同总额的 30%。2、到货并验收合格后乙方开具 13%全合同额的增值税专用发票后，支付合同总额的 60%。3、质保期满后支付合同总额的 10%。	基于客户需求， 公开投标取得。
		XX 目标模拟器		99.86	88.37	2025/8/13	合同签订后，甲方支付合同金额的 30%，299580 元，作为首付款；合同约定的所有产品经甲方验收合格后，乙方在甲方指定时间内开具增值税专用发票，甲方收到全款发票后支付合同尾款，699020 元。	基于客户需求， 公司的技术实力，双方协商取得。
小计	/	/	/	845.38	748.12	/	/	/
3	客户 83	XX 目标模拟器	研发	20.00	17.70	2025/8/1	产品产出并经出厂验收合格后，乙方一次性交付至甲方，产品经甲方验收全部合格后，乙方开具合同款等额增值税专用发票至甲方，甲方向乙方支付合同总价款的 100%，金额人民币贰拾万元整。	基于客户需求， 公司的技术实力，双方协商取得。

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
		XX 像目标模拟器		485.00	429.20	2025/5/20	1、合同签订后，且开具合同总金额 10%发票，预付 10%首付款； 2、方案评审通过后，且开具合同总金额 20%发票，支付 20%进度款； 3、预验收合格，且开具合同总金额 20%发票，支付 20%进度款； 4、预验收合格后，在甲方现场完成安装调试并进行试生产、满足合同技术协议要求，签订终验收合格证后，乙方提供甲方 50%合同总金额的 13%增值税专用发票，甲方支付乙方 40%合同总金额的终验收款。 5、签订终验收合格之日起，质保期满并经甲方确认后，支付乙方 10%合同金额的质保金。	基于客户需求，公开招标取得。
小计	/	/	/	505.00	446.90	/	/	/

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
4	客户 127	XX 模拟分系统	研发	470.00	415.93	2024/10/17	1、合同签订后，乙方方案评审通过后，甲方收到最终客户同步阶段 40%回款后，乙方出具合同总金额 40%相应的增值税专用发票，甲方收到乙方发票并通过税务认证后向本合同中乙方账户付款合同总金额 40%，即 1880000 元；2、合同标的物全部交付后（软件上线评审），甲方收到最终客户同步阶段 20%回款后，乙方出具合同金额 20%的增值税专用发票。甲方收到乙方发票并通过税务认证后向本合同中乙方账户付款合同总价款 20%，即 940000 元；3、最终客户项目验收合格后，甲方收到最终客户同步阶段 20%回款后，乙方出具合同总金额 20%的增值税专用发票。甲方收到乙方发票并通过税务认证后向本合同中乙方账户付款合同总价款 20%，即 940000 元；4、设备验收合格 6 个月后，甲方收到最终客户同步阶段 20%回款后，乙方出具合同总金额 20%的增值税专用发票。甲方收到乙方发票并通过税务认证后向本合同中乙方账户付款合同总价款 20%，即 940000 元。	基于客户需求，公司的技术实力，双方协商取得。
小计	/	/	/	470.00	415.93	/	/	/
5	客户 9	XX 设计设备技术开发	研发	304.00	286.79	2025/5/22	本合同采用银行汇款或承兑汇票方式结算，合同签订后支付 30%预付款，乙方完成所有研发成果交付甲方，并待最终用户验收合格后，按甲方要求开具合法有效的增值税发票，甲方支付剩余尾款；若乙方未能依约按时向甲方提供发票的，甲方有权拒绝付款且不承担任何违约责任。	基于客户需求，公司的技术实力，双方协商取得。
小计	/	/	/	304.00	286.79	/	/	/

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
6	黑龙江岭峰国家级自然保护区管理局	国家自然保护区自组网	民品	311.61	275.76	2025/2/20	1、合同签订 60 个工作日内，预付款支付比例及金额：合同价款的 30%，934,830 元。2、尾款支付：验收合格之日起 10 个工作日内支付合同总价的 70%，2,181,270 元。	基于客户需求，公开招标取得。
小计	/	/	/	311.61	275.76	/	/	/
7	客户 128	XX 告警系统	研发	302.40	267.61	2025/8/20	合同签订后，买方收到卖方合规的增值税专用发票后 10 个工作日内，支付本合同总金额的 30%，即含税价 907,200 元；全部货物到货验收合格，买方收到卖方合规的增值税专用发票后 10 个工作日内，支付合同总金额的 65%，即含税价 1,965,600 元，5%为质保金，质保期 5 年到期后支付。	基于客户需求，公司的技术实力，双方协商取得。
小计	/	/	/	302.40	267.61	/	/	/
8	哈尔滨工业大学	XX 检测装置	研发	280.00	264.15	2024/9/15	1、合同签订且乙方提供相应金额发票之日起 30 日内，支付总经费 50%。2、技术开发论证报告、原理样机及软件操作系统验收完毕且乙方提供相应金额发票之日起 30 日内，支付总金额的 40%。3、技术开发论证报告及工程样机验收完毕且乙方提供相应金额之日起 30 日内，支付总金额的 10%。	基于客户需求，公司的技术实力，双方协商取得。
小计	/	/	/	280.00	264.15	/	/	/

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
9	客户 4	XX 镜头	研发	1.32	1.17	2025/9/1	产品交付并经甲方验收合格后，乙方向甲方开具增值税专用发票，甲方收到发票后 9 个月内以银行汇款方式向乙方支付合同款的 95%，即 12540 元；剩余尾款为质保金，质量保证金期限届满无质量遗留问题，甲方 2 个月内以银行汇款方式向乙方支付剩余合同款，660 元。	基于客户需求，公司的技术实力，双方协商取得。
		XX 光学镜头	批产	297.00	262.83	2025/8/1	乙方产品交付并经甲方验收合格后开具发票，甲方按照总体拨款比例，在收到总体拨款后 60 日以内等比例支付相应合同款，结算按照 XXX 元/套价格进行。后续按照审价结果，双方再谈判，单价不高于 XXX 元/套，对合同进行变更。合同款的 10%作为质保金，质量保证金支付期限为 12 个月，期限内未发生质量问题则到期后 2 个月内支付全额质保金。	型号产品供应商。
小计	/	/	/	298.32	264.00	/	/	/
10	客户 115	XX 补偿镜组	研发	3.20	2.83	2025/9/18	乙方产品验收合格交付后，甲方收到乙方开具的增值税专用发票后 30 个工作日内付款 100%，即 32000 元。	基于客户需求，公司的技术实力，双方协商取得。
		XX 目标模拟单元		105.00	92.92	2024/1/30	1、合同签订 10 个工作日后，甲方应预付 30%的货款，即 315000 元给乙方。2、乙方产品生产完成后甲方验收合格交付后 30%，即 315000 元给乙方。3、甲方验收合格交付后乙方开具全额的增值税专用发票后 30 个工作日内付 30%，即 315000 元给乙方。4、质量保证金乙方产品验收合格交付后 12 个月后，支付 10%质保金，即 105000 元给乙方。	

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	结算方式	合作背景
		XX 干扰模拟单元		136.00	120.35	2024/1/30	1、合同签订 10 个工作日后，甲方应预付 30%的货款，即 408000 元给乙方/2、乙方产品生产完成后甲方验收合格交付后 30%，即 408000 元给乙方。甲方验收合格交付后乙方开具全额的增值税专用发票后 30 个工作日内付 30%，即 408000 元给乙方。质量保证金乙方产品验收合格交付后 12 个月后，支付 10%质保金，即 136000 元给乙方。	
小计	/	/	/	244.20	216.10	/	/	/
合计	/	/	/	6,350.07	5,675.51	/	/	/

续表（收入确认关键节点）

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	交付时间	验收时间	收入确认时点	备注
1	客户 95	XXX 仿真验证系统合同	研发	495.00	438.05	2024/10/23	2025/11/12	2025/11/20	2025/12/15	—
		XXX 模拟器研制合同	研发	1,880.16	1,675.25	2024/10/16	2025/7/5	2025/12/15	2025/12/31	—
		XXX 软件开发合同	研发	229.00	213.12	2024/12/1	软件不涉及	2025/12/15	2025/12/31	—
		XX 合成器研制合同	研发	185.00	163.72	2024/12/5	2025/12/30	2025/12/31	2025/12/31	该产品为通用设备，不涉及安装调试，交付客户并经验收合格后控制权转移，公司于验收时点确认收入。

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	交付时间	验收时间	收入确认时点	备注
小计	/	/	/	2,789.16	2,490.14	/	/	/	/	/
2	客户 46	XX 目标模拟系统	研发	745.52	659.75	2024/12/5	2025/9/8	2025/9/10	2025/11/30	—
		XX 目标模拟器	研发	99.86	88.37	2025/8/13	2025/9/30	2025/11/26	2025/11/30	—
小计	/	/	/	845.38	748.12	/	/	/	/	/
3	客户 83	XX 目标模拟器	研发	20.00	17.70	2025/8/1	2025/11/6	2025/11/12	2025/11/25	—
		XX 像目标模拟器	研发	485.00	429.20	2025/5/20	2025/12/24	2025/12/26	2025/12/26	—
小计	/	/	/	505.00	446.90	/	/	/	/	/
4	客户 127	XX 模拟分系统	研发	470.00	415.93	2024/10/17	2025/5/21	2025/5/23	2025/11/30	根据客户 127 的要求,公司 2025 年 5 月将 XX 模拟分系统发运至最终用户处,最终用户于 2025 年 9 月 28 日对大系统完成了验收工作,之后客户 127 依据最终用户验收结果给予我公司出具了验收文件,验收时间签在了产品交付当月,公司于收到验收文件当月确认收入。

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	交付时间	验收时间	收入确认时点	备注
小计	/	/	/	470.00	415.93	/	/	/	/	/
5	客户9	XX 设计设备 技术开发	研发	304.00	286.79	2025/5/22	软件不涉及	2025/12/13	2025/12/31	—
小计	/	/		304.00	286.79	/	/	/	/	/
6	黑龙江 岭峰国 家级自 然保护 区管理 局	国家自然保 护区自组网	民品	311.61	275.76	2025/2/20	2025/12/15	2025/12/15	2025/12/19	—
小计	/	/		311.61	275.76	/	/	/	/	/
7	客户 128	XX 告警系统	研发	302.40	267.61	2025/8/20	2025/11/11	2025/12/3	2025/12/5	—
小计	/	/		302.40	267.61	/	/	/	/	/
8	哈尔滨 工业大 学	XX 检测装置	研发	280.00	264.15	2024/9/15	2025 年 11 月	2025/11/23	2025/12/30	—
小计	/	/		280.00	264.15	/	/	/	/	/

序号	客户名称	产品/业务	产品类别	合同金额	收入金额	合同签订时间	交付时间	验收时间	收入确认时点	备注
9	客户 4	XX 镜头	批产	1.32	1.17	2025/9/1	2025/9/15	2025/9/15	2025/10/29	—
		XX 光学镜头	批产	297.00	262.83	2025/8/1	2025/5/8	2025/5/9	2025/12/30	根据备产协议，公司于 2025 年 5 月将产品交付给客户 4，于 2025 年 8 月双方签订了销售合同，客户 4 根据最终用户的打靶结果于 2025 年 12 月向我公司出具了验收文件，验收时间签在了产品交付当月，公司于 2025 年 12 月实际收到验收文件时点确认收入。
小计	/	/	/	298.32	264.00	/	/	/	/	/
10	客户 115	XX 补偿镜组	研发	3.20	2.83	2025/9/18	2024/9/6	2024/9/13	2025/12/25	合同签订时间滞后。
		XX 目标模拟单元	研发	105.00	92.92	2024/1/30	2024/12/30	2025/12/25	2025/12/29	—
		XX 干扰模拟单元	研发	136.00	120.35	2024/1/30	2024/12/30	2025/12/25	2025/12/29	—
小计	/	/	/	244.20	216.10	/	/	/	/	/
合计	/	/	/	6,350.07	5,675.51	/	/	/	/	/

【会计师核查】

已执行的核查程序：

（1）对第四季度收入执行检查程序，取得并检查合同、项目信息传递单、设计开发任务书、出库单、生产任务单（发货审批单）、发运单、交接单、验收单、验收评审文件等。

（2）对 2025 年确认收入的重要项目，选取样本进行进一步检查（其中：第四季度样本占绝大部分），包括对客户进行现场走访或电话访谈、抽查产品生产过程中的细节流程、检查技术及业务人员在产品安装调试验收阶段的差旅记录。

（3）检查 2026 年 1-3 月收入确认验收资料（交接单、验收单），检查产品验收时间，对收入确认执行截止性测试。

核查结论：

经核查，我们认为：

（1）第四季度收入确认真实、准确，第四季度收入占比较高具有合理性。

（2）公司不存在年末突击确认收入的情形，收入确认符合《企业会计准则》的规定。

问题（2）对照《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明营收扣除是否完整、准确；

【公司说明】

根据《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，公司编制了 2025 年度营业收入扣除情况表，2025 年公司实现营业收入 11,595.43 万元，扣除正常经营之外的其他业务收入 354.40 万元，占比 3.06%，其中，房屋租赁 286.09 万元、出售原材料 3.98 万元、偶发净额法确认收入 36.25 万元、其他业务收入中服务费收入 28.08 万元。除上述正常经营之外的其他业务收入，公司无其他与主营业务无关的业务收入及不具备商业实质的收入，公司营业收入扣除金额真实、准确、完整。公司营业收入扣除情况表如下：

单位：万元

项目	2025 年	具体扣除情况
营业收入金额	11,595.43	
营业收入扣除项目合计金额	354.40	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	3.06%	
一、与主营业务无关的业务收入		

项目	2025 年	具体扣除情况
1. 正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	354.40	1、房屋租赁，与主营业务无关 2、出售原材料，与主营业务无关 3、偶发净额法确认收入 4、其他业务收入中服务费收入
2. 不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。		
3. 本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。		
4. 与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。		
5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。		
6. 未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。		
与主营业务无关的业务收入小计	354.40	
二、不具备商业实质的收入		
1. 未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。		
2. 不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。		
3. 交易价格显失公允的业务产生的收入。		
4. 本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。		
5. 审计意见中非标准审计意见涉及的收入。		
6. 其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。		
不具备商业实质的收入小计		
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		
营业收入扣除后金额	11,241.03	

【会计师核查】

已执行的核查程序：

对全部营业收入执行核查程序，根据《科创板上市公司自律监管指南第 9 号——财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，检查是否存在监管指南中列举的营业收入

具体扣除项，特别关注是否存在净额法确认收入的情况。检查公司营业收入扣除情况表是否将应扣除的营业收入全部扣除。

核查结论：

经核查，我们认为：公司营业收入扣除完整、准确。

问题（3）结合当前在手订单、新签订单、客户需求、市场竞争等因素，说明主营业务收入是否存在进一步下滑的风险，以及公司拟采取改善经营状况的主要举措。

【公司说明】

1、公司在手订单情况：

2025 年末，公司在手订单 2.8 亿元，较上年末增长 80.63%，2026 年 1 月至问询函回复日，新增在手订单及已立项的意向订单约 5,585 万元，公司目前在手订单较为充足。随着市场需求进一步释放，公司市场拓展计划深入推进，各业务板块有望实现协同发展，基于对市场趋势的研判与战略规划有序推进，公司预计 2026 年营业收入较 2025 年将有所增长，预计 2026 年营业收入不存在进一步下滑的风险。

2、公司拟采取改善经营状况的主要举措如下：

2026 年，公司将继续秉承既定战略，以“夯实主营业务、抓精细化管理、持续加强团队建设”为三大核心抓手，全面推动高质量发展，助力公司迈入规模经营轨道，实现业绩持续稳定增长。

（1）夯实主营业务：攻坚克难，激活增长新引擎

业务工作是公司发展的根本。全年围绕市场开拓、业务转型、创新驱动、加速民品发展四大维度，提速升级。首先推动事业部与市场、分公司办事处深度融合，加快北京分公司市场中心建设，统筹信息与资源整合。第二加速推进从“定制”向“定制+批生产+服务”转型，灵活运用并购、激励等资本手段，对优质项目全力投入，保障业绩稳步提升。第三将创新作为核心支撑，各事业部结合业务方向明确创新举措，以技术、产品创新驱动业务升级，保持行业竞争优势。第四重点发展民品业务，构建军民协同、规模发展的新格局；同时全力打造民品爆品，布局长远发展。

（2）抓精细化管理：提质增效，筑牢稳健经营基石

在 2025 年管理工作基础上，2026 年重点提升运营效能。以市场为导向，敏锐洞察行业趋势，主动挖掘客户需求，动态调整产品与服务策略。提高项目管理能力，严控成本效益，在供应链、人力、能耗等全环节推行精细化管理，提升效率。严守风险合规，全面识别经营风险，完善应对机制，将合规作为核心竞争力。激发全员活力，倡导团队协作，坚持创新应变，在复杂市场环境中，勇于突破常规，保持组织敏捷性。

（3）持续加强团队建设：强基固本，锻造核心人才梯队

人才是公司发展的核心动力，2026 年重点加强干部队伍，选拔坚持德才兼备、以德为先，强化高效执行文化。锻造核心人才，主要围绕技术带头人、项目负责人、售前经营人才、关键技术人员构建培养体系，通过跨部门历练、专项攻坚等方式提升能力，打造高素质人才队伍。储备后备力量，加大对年轻骨干的引进与培养，通过轮岗、导师辅导等机制加速成长，为公司持续发展注入新鲜血液，保障人才队伍梯队建设与长远竞争力。

【会计师核查】

已执行的核查程序：

（1）检查公司在手订单明细表，检查相关合同内容：合同金额、客户名称、合同签订时间、产品名称、付款条款、验收条款、质保条款、合同约定交付日期等。

（2）取得公司的盈利预测，并对其合理性进行分析。

核查结论：

经核查，我们认为：在手订单数据统计有相应依据，公司对 2026 年度经营业绩的预期具有合理性。

问题 2. 关于应收账款。年报显示，公司 2025 年末应收账款及合同资产合计余额为 2.58 亿元，计提坏账准备 1.05 亿元，全部按照账龄组合计提。其中账龄 3-4 年、4-5 年、5 年以上的应收账款余额分别为 3,836.39 万元、2,015.05 万元以及 3,572.99 万元，合计为 9,424.43 万元，占比 41.03%。5 年以上的合同资产余额为 1,560.00 万元，占比 55.89%。此外，应收账款及合同资产前五名合计余额为 1.11 亿元，占总额的 43.01%。

请公司：(1) 说明长账龄应收账款、合同资产占比较高的原因及合理性，公司信用政策是否发生变化，是否存在客户偿付能力实质性恶化、应收账款无法收回的风险；(2) 结合上一问回复，以及主要客户的性质、信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明未单项计提坏账准备的合理性，按照账龄组合计提坏账准备是否审慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定；(3) 列示合并口径下应收账款和合同资产前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、业务背景、坏账准备余额以及期后回款情况，说明与公司是否存在关联关系。

回复：

问题（1）说明长账龄应收账款、合同资产占比较高的原因及合理性，公司信用政策是否发生变化，是否存在客户偿付能力实质性恶化、应收账款无法收回的风险；

【公司说明】

2025 年末，公司应收账款余额为 22,972.07 万元，其中 3 年以上的应收账款余额 9,424.43 万元，占比由年初的 27.20%提升至 41.03%；公司合同资产余额为 2,792.26 万

元，其中3年以上的合同资产余额1,675.40万元，占比由年初的61.57%降至60.00%。公司近3年的信用政策未发生变化，长账龄应收账款的形成原因主要系公司军品的配套级次较低（3/4级），最终用户多为军方，一般由军方将款项与客户结算后，各级客户再将款项逐级按照比例拨款，导致公司回款周期较长，账龄逐年增加；长账龄合同资产的形成原因主要系军品暂未完成审价工作暂无收款权利及未到质保期所致。

2025年末长账龄应收账款增加主要系客户4的应收账款账龄增加所致，其账龄3年以上的应收账款增加2,617.82万元，导致公司3年以上长账龄应收账款占比进一步提升。因此，公司长账龄应收账款占比较高具有合理性。公司根据客户性质、信用风险变化、客户回款情况综合判断，客户偿付能力未出现实质性恶化的情形，未出现应收账款无法收回的风险。

【会计师核查】

已执行的核查程序：

- （1）查看主要客户的销售合同。
- （2）检查2025年大额回款以及资产负债表日后大额回款的银行回单，包括付款人、收款人及其账号、收款金额等信息。
- （3）利用天眼查对大额长账龄客户进行工商查询，检查对方是否涉诉，并判断公司的资信情况、经营状况是否正常。
- （4）对大额长账龄客户进行访谈，了解对方未回款原因并询问对方预计回款时间。

核查结论：

经核查，我们认为：公司长账龄应收账款、合同资产占比较高具有合理性，公司信用政策未发生变化，根据客户的资信状况、经营情况、日常业务往来等综合判断，未发现客户偿付能力实质性恶化，未发现应收账款存在无法收回的风险。

问题（2）结合上一问回复，以及主要客户的性质、信用风险变化情况、期后回款情况、同行业可比公司情况，说明未单项计提坏账准备的合理性，按照账龄组合计提坏账准备是否审慎，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

【公司说明】

1、公司军品销售客户大多属于央国企、军工单位、科研院所等；民品销售客户（或最终用户）大多为国家电网下属公司、央国企、国有林场、上市公司等。公司客户质量相对较好，目前公司判断不存在客户经营状况显著恶化、偿债能力下降、履约能力不足等导致信用风险变化的情形。但款项结算周期较长是目前的行业现状。

2、2025年末，公司应收账款余额为22,972.07万元，公司通过与客户积极协商催款，截至本问询函回复日，期后回款金额为2,381.80万元。修订后的《保障中小企业

款项支付条例》已于 2025 年 6 月 1 日正式施行，并建立了“全国中小企业款项投诉平台”，公司将有效维护自身利益，将采取有效措施，包括通过平台投诉、发律师函、诉讼等方式实现快速回款的目的。

3、公司关于单项计提坏账准备相关的会计政策包括：存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回款项的应收账款，确定为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定应收账款的预期信用损失，计提坏账准备。根据公司披露的关于信用风险的判断中已发生信用减值资产的定义，当对金融资产预期未来现金流量具有不利影响的一项或多项事件发生时，该金融资产成为已发生信用减值的金融资产。公司判断已发生信用减值的主要标准为逾期天数超过 90 日，但在某些情况下，如果内部或外部信息显示，在考虑所持有的任何信用增级之前，可能无法全额收回合同金额，公司也会将其视为已发生信用减值。金融资产已发生信用减值的证据包括下列可观察信息：发行方或债务人发生重大财务困难；债务人违反合同，如偿付利息或本金违约或逾期等；本集团出于与债务人财务困难有关的经济或合同考虑，给予债务人在任何其他情况下都不会做出的让步；债务人很可能破产或进行其他债务重组；发行方或债务人财务困难导致该金融资产的活跃市场消失。

4、公司应收账款及合同资产前五名客户基本情况：

单位：万元

序号	客户类别	客户性质	客户名称	应收账款及合同资产余额	交易金额	主要产品合同结算条款	截至 2025 年末实际回款情况	期后回款	交付时间	验收时间	信用风险变化	未回款原因
1	军品	央国企	客户 4	3,178.44	3,899.52	1、产品按期交付齐套并经甲方验收合格后，6 个月内支付乙方合同款的 90%。2、合同款的 10%为质量保证金，产品验收合格后 6 个月内无质量问题，甲方支付乙方剩余合同款，付款方式 6 个月商业承兑汇票。	客户实际支付依据最终用户拨付比例，同比比例支付我公司。公司交付的主要产品形成应收账款余额的合同金额为 3,899.52 万元，累计回款 721.08 万元。	471.62	2022/4/15	2022/4/15	无	由于该产品的最终用户为军方，由军方将款项与客户结算后，客户再将款项按照比例付款，军方尚未付款给客户，客户也尚未向我方支付。
									2022/5/16	2022/5/16		
									2022/6/15	2022/6/15		
									2022/6/23	2022/6/23		
									2025/5/8	2025/5/9		
2	军品	央国企	客户 1	2,511.64	10,441.40	1、合同产品为暂定价合同，合同价格不作为定价依据，仅作为合同签订暂付款依据，最终结算价格以军方审定价或军方要求为准，多退少补。2、货款承付以甲方验收乙方产品合格且收到用户支付的货款后，按用户支付的相应比例以现汇或承兑方式支付给乙	客户实际支付依据最终用户拨付比例同比比例支付我公司。公司交付的主要产品形成应收账款余额的	0.00	2024/3/12	2016/7/15	无	由于该产品的最终用户为军方，由军方将款项与客户结算后，客户再将款项按照比例付款，军方尚未付款给客
									2018/3/29	2017/11/30		
									2021/12/10	2021/12/8		
									2024/10/26	2024/10/22		

序号	客户类别	客户性质	客户名称	应收账款及合同资产余额	交易金额	主要产品合同结算条款	截至 2025 年末实际回款情况	期后回款	交付时间	验收时间	信用风险变化	未回款原因
						方。3、若有期后事项调整，双方按国家或军方要求签订相关补充协议，并按双方签订的补充协议执行。	合同金额为（含暂定价调整）10,441.40 万元，累计回款 7,960.63 万元。		2024/11/1	2024/10/30		户，客户也尚未向我方支付。
									2025/9/28	2025/8/15 出厂验收		
3	军品	央国企	客户 2	2,308.45	9,744.28	本合同签订生效后，甲方支付乙方合同总价款的 30%，乙方产品交付甲方入厂验收合格并开具已交付产品发票，在甲方收到该项目结算款后按交付产品总价款的 60%分批支付。合同总价款的 10%为质量保证金。在产品验收合格并交付甲方的最终用户且在二年质量保证期限内，未发现不符合质量保证的情形时，向乙方支付 10%质量保证金。	客户实际支付依据最终用户拨付比例同比例支付我公司。公司交付的主要产品形成应收账款余额的合同金额为 9,744.28 万元，累计回款 7,435.84 万元。	0.00	2021/10/25	2021/12/3	无	由于该产品的最终用户为军方，由军方将款项与客户结算后，客户再将款项按照比例付款，军方尚未付款给客户，客户也尚未向公司支付。
									2023/4/10	2023/4/10		
4	军品	央国企	客户 3	1,671.80	2,888.00	本合同价款由三部分组成，分别是预付款（占合同总额 30%）、进度款（占合同总额 60%）、质量保证金（占合同总额 10%）。其余货款待最终用户审价后，以最终协商结算价商定的补充合同，按节点及最终协商价	客户实际支付依据最终用户拨付比例同比例支付我公司。公司交付的主要产品形成应	18.30	2019/12/10	2019/12/5 出厂验收	无	因最终用户尚未完成审价，待完成审价后，在审定价基础上，双方签订补价协议予以结算。

序号	客户类别	客户性质	客户名称	应收账款及合同资产余额	交易金额	主要产品合同结算条款	截至 2025 年末实际回款情况	期后回款	交付时间	验收时间	信用风险变化	未回款原因
						格支付不足部分。	收账款余额的合同金额为 2,888.00 万元, 累计回款 1,141.20 万元。		2024/5/27	2024/5/28		
5	民品	民企	南京楠川智能科技有限公司	1,410.00	1,480.00	1、甲方应于全部硬件到达现场, 甲方初步验收无误后 10 日内, 向乙方支付合同价款 20%。2、甲方应于本项目调试完毕验收合格后且双方签署项目验收单后甲方向乙方支付剩余尾款: ①使用方南京东善桥林场实业有限公司按总项目款的 30%比例付款给甲方后 5 日内, 甲方应向乙方支付该合同总款项的 30%。此部分款项最晚不得超过 2022 年 10 月 31 日。②使用方南京东善桥林场实业有限公司按总项目款的 60%比例付款给甲方后 5 日内, 甲方应向乙方支付该合同总款项的 40%。此部分款项最晚不得超过 2022 年 10 月 31 日。③质保期满后 15 日内, 甲方需支付合同总价款的 10%。	客户实际支付依据最终用户(东善桥林场)拨付比例同比例支付我公司。公司交付产品形成应收账款余额的合同金额为 1,480 万元, 客户已支付 70 万元。	0.00	2021/12/05	2021/12/29	无	由于最终客户是南京东善桥林场实业有限公司, 属于国有林场, 后续会持续按最终用户拨付比例回款。
/	/	/	合计	11,080.33	28,453.20	/	/	489.92	/	/	/	/

5、根据上述会计政策及前五大客户性质及未回款原因等情况，截至资产负债表日，虽然公司存在账龄的3年以上应收账款及合同资产占比较高的情况，但长账龄款项占比较高具有合理原因，公司未发现需按单项计提坏账准备的应收账款及合同资产。

6、公司对不满足单项计提条件的应收账款及合同资产按账龄组合的预计违约损失率计提坏账准备，公司的预计违约损失率比例与同行业相比较为稳健，公司及可比公司预计违约损失率对比如下：

账龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
本公司	5%	10%	30%	50%	80%	100%
华如科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
久之洋	0.50%	10%	30%	80%	80%	100%
富吉瑞	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。					
高德红外	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。					
景嘉微	参照历史信用损失经验，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。					

公司根据客户性质、信用风险变化、往期回款情况综合判断，客户信用度较好，发生损失的情况不存在显著差异。因此，公司依据应收账款及合同资产客户的信用风险特征将应收账款及合同资产划分为账龄组合，按账龄组合的预计违约损失率计提坏账准备是审慎的，符合《企业会计准则》的相关规定。

【会计师核查】

已执行的核查程序：

- （1）复核公司编制的应收账款及合同资产账龄明细表以及坏账准备的计算表。
- （2）检查本年应收账款回款的银行进账单，包括付款人、收款人及其账号、收款金额等信息。
- （3）利用天眼查对所有新增客户与期末余额较大的客户进行工商查询，检查是否正常经营，是否涉诉等信息。
- （4）对大额长账龄客户进行访谈，了解对方未回款原因与预计回款时间。
- （5）检查主要客户资产负债表日后大额期后回款情况，取得回款资料并进行检查。

核查结论：

经核查，我们认为：未发现公司应收账款与合同资产客户的信用风险明显增加，因此未单项计提坏账准备具有合理性，公司按照账龄组合计提坏账准备是审慎的，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题（3）列示合并口径下应收账款和合同资产前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、业务背景、坏账准备余额以及期后回款情况，说明与公司是否存在关联关系。

【公司说明】

2025 年末，公司应收账款和合同资产前五名客户不存在关联关系，基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款及合同资产余额	账龄				坏账准备余额	交易金额	主要产品类型	业务背景	期后回款	是否存在关联关系
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上						
1	客户 4	3,178.44	299.52	0.00	261.10	2,617.82	1,402.22	3,899.52	光学制导系统	基于军方需求，在军用产品方向存在长期合作关系。在产品方面主要系已经形成批量生产的批产产品。	471.62	否
2	客户 1	2,511.64	590.86	1,920.78	0.00	0.00	221.62	10,441.40	光电测试设备	基于军方需求，在军用产品方向存在长期合作关系。在产品方面主要系已经形成批量生产的批产产品。	0.00	否
3	客户 2	2,308.45	2.50	0.00	612.76	1,693.19	1,802.05	9,744.28	光学制导系统	基于军方需求，在军用产品方向存在长期合作关系。在产品方面主要系已经形成批量生产的批产产品。	0.00	否
4	客户 3	1,671.80	30.00	81.80	0.00	1,560.00	1,569.68	2,888.00	光学制导系统	基于军方需求方面在军用产品方向存在长期合作关系。在产品方面主要系已经形成批量生产的批产产品及配套设备。	18.30	否
5	南京楠川智能科技有限公司	1,410.00	0.00	0.00	0.00	1,410.00	1,128.00	1,480.00	森林防火系统	最终客户是南京东善桥林场实业有限公司，属于国有林场，公司为林场建设森林防火系统。	0.00	否
	合计	11,080.33	922.88	2,002.58	873.86	7,281.01	6,123.57	28,453.20	/	/	489.92	/

【会计师核查】

已执行的核查程序：

- （1）复核公司编制的应收账款及合同资产账龄明细表以及坏账准备的计算表。
- （2）检查客户销售合同。
- （3）利用天眼查对长账龄及大额客户进行工商查询，检查对方是否涉诉，并判断公司的资信情况、经营状况是否正常，与公司是否存在关联方关系。

核查结论：

经核查，我们认为：合并口径下应收账款和合同资产前五名客户与公司不存在关联关系。

问题 3. 关于存货。年报显示，公司 2025 年末存货余额为 11,980.20 万元，同比增长 30.45%，计提跌价准备 1,277.21 万元，计提比例为 10.66%。公司解释存货增长主要系本期在执行项目（产品）增加。其中，在产品、发出商品期末余额分别为 4,952.67 万元、2,988.86 万元，占比为 41.32%、24.95%，同比增长 60.24%、130.66%。

请公司：(1) 列示在产品、发出商品的主要构成、对应订单及金额、验收周期以及期后结转情况，说明其期末余额大幅增长的原因及合理性，并说明存货规模与业务规模、营业成本变动趋势是否一致；(2) 结合业务模式、下游需求、实施交付周期及周转情况，说明本次计提存货跌价准备的具体减值测试过程，计提原因及合理性。

回复：

问题（1）列示在产品、发出商品的主要构成、对应订单及金额、验收周期以及期后结转情况，说明其期末余额大幅增长的原因及合理性，并说明存货规模与业务规模、营业成本变动趋势是否一致；

【公司说明】

1、在产品、发出商品情况，期末余额大幅增长是合理的。

2025 年末，公司在产品中共有 134 个项目，余额为 4,952.67 万元，较年初（3,090.76 万元）增加 1,861.91 万元；发出商品共有 42 个项目，余额为 2,988.86 万元，较年初（1,295.77 万元）增加 1,693.09 万元。年末，公司在手订单约 2.89 亿元，较年初（1.60 亿元）增加 1.29 亿元，增长 80.63%。年末在产品、发出商品主要构成如下：

- （1）前 20 大在产品明细

单位：万元

项目代号	在产品期初金额	在产品期末金额	客户代称	对应订单金额	验收周期（交付时点）	期后结转情况
项目 1	71.40	558.24	客户 4	19,160.97	2026 年 6 月	2026 年 3 月结转金额 558.24 万元
项目 2		247.09	客户 95		2026 年 12 月	
项目 3		217.67	客户 129		2027 年 7 月	
项目 4		182.54	客户 17		2026 年 6 月	
项目 5	53.32	168.06				自研产品后期转库存商品
项目 6		166.29	客户 125		2027 年 3 月	
项目 7		165.61	客户 134		2026 年 6 月	
项目 8		152.28	客户 130		2026 年 9 月	
项目 9	151.70	151.70	客户 57			待与客户签订合同后交付
项目 10		143.40	客户 131		2026 年 8 月	
项目 11		122.16	客户 135		2026 年 9 月	
项目 12		106.90	客户 93		2026 年 6 月	
项目 13	10.69	104.44	客户 17		2027 年 1 月	
项目 14	24.69	103.24	客户 24		2026 年 6 月	
项目 15	92.69	92.69	客户 70			项目终止，已计提减值 88.06 万元
项目 16	6.58	89.34	客户 13		2027 年 3 月	
项目 18	169.12	84.42	客户 2		已交付	维修项目，后期按审价付款
项目 19	79.05	84.03	客户 132		2027 年 6 月	
项目 20	67.55	79.41	客户 93		2026 年 4 月	2026 年 4 月已确认收入
合计	726.79	3,019.51			19,160.97	
占在产品比重	23.51%	60.97%				

(2) 前 10 大发出商品明细

单位：万元

项目号	发出产品期初金额	发出产品期末金额	客户代号	对应订单金额	验收周期（验收时点）	期后结转情况
项目 1	77.27	584.69	客户 13	13,199.57	2026 年 9 月	

项目号	发出产品期初金额	发出产品期末金额	客户代号	对应订单金额	验收周期（验收时点）	期后结转情况
项目 2	38.81	422.43	客户 4		2026 年 6 月	2026 年 3 月全部结转主营业务成本
项目 3		236.87	客户 6		2026 年 12 月	
项目 4		285.77	客户 95		2026 年 3 月	2026 年 3 月，全部结转主营业务成本
项目 5		158.03	客户 24		2026 年 6 月	
项目 6		148.78	客户 13		2027 年 3 月	
项目 7		141.69	客户 24		2026 年 6 月	
项目 8	94.65	97.44	客户 21		2026 年 12 月	
项目 9		93.27	客户 134		2027 年 6 月	
项目 10		88.33	客户 21		2026 年 12 月	
合计	210.73	2,257.31			13,199.57	
占比	16.26%	75.52%				

2、年末在产品、发出商品增长是合理的，存货规模与业务规模、营业成本变动趋势是一致的。

2025 年末，公司在产品、发出商品期末余额分别为 4,952.67 万元、2,988.86 万元，占比为 41.32%、24.95%，同比增长 60.24%、130.66%，增长的主要原因：

（1）截至 2025 年末，公司在手订单约 2.89 亿元，较年初（1.60 亿元）增加 1.29 亿元，增长 80.63%。因在手订单增加，导致公司项目投入增加，公司根据销售合同及交付周期制订研制、采购及生产计划，安排设计、采购、生产及加工，以保障产品（项目）能够按期交付，相继发生了人工成本、材料成本及直接费用等，导致年末在产品增加；

（2）在产品项目中，部分系统级项目的定制化程度高，生产工序多、加工周期长，较标准产品更易形成跨期在产品；（3）发出商品中，部分系统级项目需要在客户现场进行总装、总调，且装调难度大，进一步拉长发出商品挂账时间；（4）2025 年 12 月，当月发出商品金额 1,469.30 万元，根据合同及客户需求于期末集中发货，验收跨期导致发出商品增加，受客户内部审批、现场安装、整体验收流程影响，发货后无法在当月完成装调及验收工作，根据《企业会计准则》及相关制度，将其转入发出商品核算，形成时点性增长。因此，年末在产品、发出商品增长是合理的。

2025 年末，公司存货余额为 11,980.20 万元，同比增长 30.45%，在手订单同比增长 80.63%，公司存货规模与业务规模变动趋势保持一致，存货规模变动完全服务于主营业务的开展。但公司订单结构以定制类产品为主，研发难度大、周期长，系统级项目多为跨年项目，与当年营业成本变动不相关。

【会计师核查】

已执行的核查程序：

- （1）对材料成本占比较大的在产品执行监盘程序，对发出商品执行函证程序。
- （2）对余额较大的项目对应合同执行检查程序。
- （3）对期末余额大幅增长的存货及在手订单执行分析程序。

核查结论：

经核查，我们认为：

- （1）在产品、发出商品期末余额大幅增长具有合理性。
- （2）存货规模与业务规模（在手订单）变动趋势一致，与已结转的营业成本不具有直接相关性。

问题（2）结合业务模式、下游需求、实施交付周期及周转情况，说明本次计提存货跌价准备的具体减值测试过程，计提原因及合理性。

【公司说明】

2025 年末，公司计提存货跌价准备前十大的项目情况如下：

单位：万元

项目名称	成本价	预计售价 (不含税)	进一步加工 成本	预计销售费 用及税费	可变现净值	应计提减值 金额	期初已计提 减值金额	本期计提减 值	备注
原材料 1	218.68	78.39		9.88	68.51	150.17		150.17	原材料
发出商品项目 3	236.87	145.93		18.39	127.54	109.33		109.33	发出商品
在产品项目 7	165.61	88.50		11.15	77.35	88.26		88.26	在产品
在产品项目 9	83.85	41.04	28.53	0.30	12.21	71.64	71.64		在产品
发出商品 11	62.52				3.13	59.39	59.39		发出商品
发出商品 12	62.21	9.20		1.16	8.04	54.17	32.05	25.68	发出商品
在产品项目 20	79.05	30.34		3.82	26.52	52.54		52.54	在产品
在产品项目 15	92.69				4.64	88.06		88.06	在产品
在产品项目 21	70.25	27.30	5.52	0.10	21.68	48.69	48.69		在产品
库存商品 1	74.02	36.46		4.59	31.86	42.16		42.16	库存商品

2025年末，公司存货余额11,980万元，存货跌价准备余额1,277万元，占比10.66%。公司的业务模式主要采取“以销定产”的模式为主，根据客户订单进行采购和生产。2025年末，公司在手订单总量同比有所增长，市场拓展及客户合作情况整体向好，但订单结构仍以定制类产品为主，研发难度大、时间周期长。

公司根据《企业会计准则》的规定，在资产负债表日采用“成本与可变现净值孰低”的原则对存货进行计量。当存货成本高于其可变现净值时，计提存货跌价准备，计入当期损益。年末，公司存货跌价准备计提是充分、合理的。具体测试过程：

1、有订单支撑的存货：以该存货对应的销售合同或订单价格作为估计售价，减去至完工时估计将要发生的进一步加工成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值。报表日，公司对此类存货进行减值测试，对存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

2、无订单支撑的存货：参照该存货的已形成或将形成的产成品市场估计售价（如近期同类产品平均售价）减去生产至产成品将要发生的进一步加工成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。报表日，公司对此类存货进行减值测试，对存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。

【会计师核查】

已执行的核查程序：

对企业提供的存货跌价准备测试表执行检查程序：检查表内预计售价与合同金额是否一致，检查进一步加工成本与经过审批的预计总成本表是否一致，检查销售费用及相关税费占比是否合理等。

核查结论：

经核查，我们认为：本次计提存货跌价准备的具体减值测试过程符合准则规定，计提原因合理。

问题 4. 关于预付款项。年报显示，公司 2025 年末预付款项余额为 2,563.84 万元，其中 1 至 2 年账龄的预付账款为 974.18 万元，占比 38.00%，较上年占比 2.6%大幅增长。同时，4 名供应商合计 898.64 万元的预付款账龄 1-2 年，未结算原因均为材料陆续到货。

请公司：(1) 逐笔列示账龄超过 1 年的预付款项的具体情况，包括形成背景、交易内容、预付比例、交易对手方情况、资金是否涉嫌流向公司关联方等；(2) 说明报告期内 1 至 2 年账龄预付账款大幅增长的原因，并说明是否存在预付款项长期未结转、供应商未发货等情况，如是，请逐笔分析原因及合理性；(3) 结合前两问回复，说明是否存在预付款项实际流向关联方的情形，并全面自查本报告期及以前年度是否存在关联方非经营性资金占用情况。

回复：

问题（1）逐笔列示账龄超过 1 年的预付款项的具体情况，包括形成背景、交易内容、预付比例、交易对手方情况、资金是否涉嫌流向公司关联方等；

【公司说明】

1、形成背景：

2025 年末，公司账龄超 1 年预付款项大幅增长主要是基于公司在手订单、已承接的批产产品、生产加工需求、材料价格上涨预期、外部客观环境的变化可能导致采购材料受限等因素决策储备光学材料等所致。预付账款主要系采购光学材料和光学镜头加工（含料），应用于光学目标与场景仿真系统、激光对抗系统、光学制导系统、光电专用测试设备等几个方向，均需要大量的光学材料和光学加工产品。

（1）近 2 年，光学材料价格开始持续大幅上涨，且上涨没有明显放缓趋势，2024 年最高单价超过上涨前的 2 倍，2025 年处于高位宽震，对公司经营业绩产生较大影响，为应对成本大幅增加的不利局面，公司利用资金优势提前签订备料合同；

（2）公司生产所需的光学材料供货周期较长，部分材料出现订货困难，供应商长期垫付货款及相关税费、运保费的压力巨大，很难直接购买到供应商囤积的材料，需要提前预付货款，保证供货周期；

（3）2024 年，公司在手项目中，有多个重点项目在前期方案论证、合同签订等环节用时过长，为防止签订合同后没有足够周期用于产品的生产加工，项目中部分光学镜片对材质要求较高、加工难度大、加工周期长，验收条件严格，有资质能够胜任加工任务的外协厂家有限，结合现有外协单位的产能情况，需要整合资源，合理选择加工单位，与其提前确认排产计划、需支付启动资金，以保障重点项目能够如期交付。

（4）2025 年末，账龄超 1 年的预付款项多是供应商依据公司的生产计划，尚在备料及加工中，按公司的生产计划，预计在 2026 年完成交付入库。

2、前 10 名供应商与本公司不存在关联方关系，均为合作多年的商业合作伙伴，产品质量、交付周期能够得到保证，具有合同履行能力和持续经营能力，均已被纳入到公司合格供应商名录中；产品的交付模式是以签订合同为依据，采购的材料及加工的产品按验收大纲进行质量验收，现场交付。年末，公司预付款项大幅增长是合理的，符合公司的现有业务需求。

3、根据公司会计政策，公司依据验收合格并办理完入库手续的材料结转预付款，2026 年 1-5 月，已验收合格并办理完入库手续的材料及软件有 60.96 万元，部分材料在途、在加工中、检验中等，公司预付款均在合同履约期内，不存在资金流向关联方的情况。

4、2025 年末,公司账龄超过 1 年的预付款项合计 1,037.15 万元,其中,预付账款账龄超过 1 年的前十名供应商合计金额 959.35 万元,占比 92.50%,预付账款账龄超过 1 年的前十名供应商明细如下:

单位：万元

供应商	交易对手情况（实控人、注册资金、经营范围）	交易内容	合同额	累计付款金额	年末累计采购入库存结转金额	年末预付款余额	年末账龄超过1年的预付款项余额	占年末账龄超过1年的预付款项余额比重	预付款比例	是否关联方	资金是否涉嫌流向关联方
供应商50	实控人：方秀琴（持股比例50%）；注册资本：5000万元；经营范围：光学仪器销售、光学仪器制造、功能玻璃和新型光学材料销售。	光学材料	950.00	942.44	596.18	346.26	346.26	33.39%	99%	否	否
供应商51	实控人：梁迪敏（持股比例91.94%）；注册资本：2011万元；经营范围：销售光学玻璃、光学仪器、光电子器件、委托加工光学玻璃、光学仪器、光电子器件。	外协加工（含料）	820.00	811.44	495.68	315.76	315.76	30.45%	99%	否	否
供应商52	实控人：韦平平（持股比例31.64%）；注册资本：1501.28万元；经营范围：机械零件、零部件加工、光学仪器制造、光学仪器销售。	外协加工（含料）	675.00	666.40	492.50	173.90	173.90	16.77%	99%	否	否

供应商	交易对手情况（实控人、注册资金、经营范围）	交易内容	合同额	累计付款金额	年末累计采购库存结转金额	年末预付款余额	年末账龄超过1年的预付款项余额	占年末账龄超过1年的预付款项余额比重	预付款比例	是否关联方	资金是否涉嫌流向关联方
供应商32	实控人：程秋娇（持股比例70%）；注册资本：1000万元；经营范围：光学玻璃制造、光学玻璃销售、合成材料销售、光学仪器制造、光学仪器销售	外协加工	240.00	231.00	168.28	62.72	62.72	6.05%	96%	否	否
供应商85	实控人：郑晓娟（持股比例51.72%）；注册资本：290万元；经营范围：金属表面处理及热处理加工、电镀加工、金属加工机械制造	外协加工	41.93	30.63	8.33	22.30	22.30	2.15%	73%	否	否
供应商87	实控人：赵国峰（持股比例60%）；注册资本：100万元；经营范围：信息技术咨询服务、软件开发、人工智能理论与算法软件开发	软件开发	38.03	11.41	0.00	11.41	11.41	1.10%	30%	否	否
供应商46	实控人：黄奇（持股比例53.8%）；注册资本：101万元；经营范围：光、机电产品的研制、开发、加工、生产、销售，技术开发及技术服务。	黑体	47.60	47.60	39.70	7.90	7.90	0.76%	100%	否	否

供应商	交易对手情况（实控人、注册资金、经营范围）	交易内容	合同额	累计付款金额	年末累计采购库存结转金额	年末预付款余额	年末账龄超过1年的预付款项余额	占年末账龄超过1年的预付款项余额比重	预付款比例	是否关联方	资金是否涉嫌流向关联方
供应商88	实际控制人：北京电子控股有限责任公司；注册资本：1890.92万元；经营范围：电子元器件制造、电子元器件零售、电子元器件批发。	晶振	19.60	19.60	0.00	19.60	7.25	0.70%	100%	否	否
供应商89	实控人：北京坤驰精仪技术有限公司（持股比例55%）；注册资本：481.5万元；经营范围：软件开发、软件销售。	软件开发	21.50	6.45	0.37	6.08	6.08	0.59%	30%	否	否
供应商86	XX所	软件开发	102.00	96.23	96.23	5.77	5.77	0.56%	100%	否	否
合计			2,955.66	2,863.20	1,897.27	971.70	959.35	92.50%			

【会计师核查】

已执行的核查程序：

- （1）检查大额采购合同。
- （2）抽查采购供应商货物到货后在具体项目的结转使用情况，检查未到货部分对应的项目情况或备货情况。
- （3）分析预付账款大幅增加的合理性，并询问企业业务人员及财务人员长账龄预付账款未结转的原因。
- （4）检查大额预付款项银行回单，包括收付款人及账号、付款金额等信息。
- （5）利用天眼查对期末余额较大的供应商及公司关联方进行工商查询，检查是否正常经营，是否涉诉，检查供应商与公司关联方之间是否存在关联关系等信息。
- （6）访谈账龄一年以上的余额较大的供应商，询问其与公司及公司关联方之间是否存在关联关系，是否与公司关联方有业务及资金往来，询问尚未发货的原因。
- （7）对账龄超一年的大额预付账款已执行函证程序。

核查结论：

经核查，我们认为：公司账龄超过1年的前十名预付款项形成原因合理，未发现公司与上述供应商之间存在关联方关系。

问题（2）说明报告期内1至2年账龄预付账款大幅增长的原因，并说明是否存在预付款项长期未结转、供应商未发货等情况，如是，请逐笔分析原因及合理性；

【公司说明】

公司预付款项主要是基于公司在手订单、已承接的批产产品、生产加工需求、材料价格上涨预期、外部客观环境的变化可能导致采购材料受限等因素决策储备光学材料等。公司根据在手订单、生产规划等要求供应商供货、加工，受部分大项目承接、排产滞后等原因，供应商年末未能完成供货，导致年末1至2年的预付账款大幅增长。

公司依据验收合格并办理完入库手续的材料或验收合格后的达到可使用状态的软件结转预付款，部分材料在途、在加工中、检验中等，部分软件在开发或调试中，暂未达到可结转状态，故报告期内1至2年账龄预付账款大幅增长，2026年1-5月已验收合格并办理完入库手续的材料或软件有60.96万元。相关采购或软件开发均在合同履行期内，公司预计将在2026年完成验收入库，不存在因供应商原因长期未结转及供应商长期未发货的情况。

单位：万元

供应商	交易内容	年末账龄超过1年的预付款	期后结转金额	合同履行情况
供应商 50	光学采购	346.26		在执行，在途、在加工中、检验中
供应商 51	外协加工（含料）	315.76	28.95	在执行，在途、在加工中、检验中
供应商 52	外协加工（含料）	173.90	4.39	在执行，在加工中
供应商 32	外协加工	62.72	10.15	在执行，在加工中
供应商 85	外协加工	22.30	8.66	在执行，在加工中
供应商 87	软件技术开发	11.41		在执行，尚未开发完毕
供应商 46	黑体	7.90	2.73	已收货，检验中
供应商 88	晶振	7.25		已收货，检验中
供应商 89	软件技术开发	6.08	6.08	期后已全部结转
供应商 86	软件技术开发	5.77		已交付，未开票，进项税未结转
合计		959.35	60.96	

【会计师核查】

已执行的核查程序：

核查程序详见前述问题（1）核查程序。

核查结论：

经核查，我们认为：公司预付账款长账龄余额大幅增加具有合理性；公司预付款项均在合同履行期内，不存在因供应商原因长期未结转及供应商长期未发货的情况。

问题（3）结合前两问回复，说明是否存在预付款项实际流向关联方的情形，并全面自查本报告期及以前年度是否存在关联方非经营性资金占用情况。

【公司说明】

经检查采购合同、审批单据、银行付款凭证、预付款明细账等，公司年末预付款项不存在流向关联方的情形。经公司全面自查，公司与关联方的采购合同、审批单据、银行付款凭证、往来款明细账等，公司上市至今，不存在关联方非经营性资金占用情况。

【会计师核查】

已执行的核查程序：

（1）检查公司历年非经营性资金占用及其他关联资金往来情况汇总表。

（2）其他核查程序详见前述问题（1）核查程序。

核查结论：

经核查，我们认为：公司长账龄预付款项不存在流向关联方的情形，本报告期及以前年度不存在关联方非经营性资金占用情况。

（此页无正文，为信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）对《关于对哈尔滨新光光电科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复》之盖章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



2026年6月9日