

**关于珠海安联锐视科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请
文件的第二轮审核问询函的回复**

中天运[2020]审字第 90705 号附 4 号



中天运会计师事务所（特殊普通合伙）

JONTEN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）
关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并
在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

中天运[2020]审字第 90705 号附 4 号

深圳证券交易所：

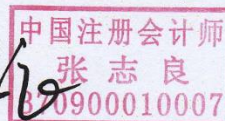
贵所于 2020 年 9 月 17 日出具的《关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010478 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我所”）作为珠海安联锐视科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对审核问询函所列问题逐项进行了认真核实，现呈上对其中涉及申报会计师相关问题的回复，请阅示。

(本页无正文,为《中天运会计师事务所(特殊普通合伙)关于珠海安联锐视科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

中天运会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



2020年11月12日

本回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成，相关释义均与发行人招股说明书保持一致。

问题 3 关于持续经营能力

首轮问询回复显示：

(1) 发行人主要客户 Swann 母公司英飞拓以工程类视频监控产品为主，其视频结构化 NVR 产品已实现量产；Swann 2016 年-2020 年上半年业绩持续亏损，2019 年和 2020 年 1-6 月发行人对 Swann 销售额分别同比下降 12.77%和 23.55%；北美视频监控消费类市场排名第一的厂商 Arlo 2017 至 2020 年 1-6 月的毛利率分别为 24.61%、27.10%、9.68%、7.15%，且 2018-2019 年持续大额亏损，而发行人对 Swann 毛利率由 2018 年的 14.40%大幅增长至 20.56%。

(2) 截至 2019 年 12 月 31 日，Lorex 净资产为-2.17 亿元；2019 年，Lorex 部分订单开始向母公司大华股份转移，除 200 万像素无线电池套装产品与发行人保持合作外，非无线电池产品订单大幅向其母公司大华股份转移；2015-2016 年，Lorex 曾向大华股份采购 720P/1080P（即 100 万/200 万分辨率）同轴高清产品；2020 年 1-6 月，发行人向 Lorex 销售金额为 3,072.62 万元，其中无线电池产品为 2,207.39 万元。

(3) 消费类市场 Swann 出现阶段性亏损并不是个例，Arlo、Lorex 和 Swann 均显示常年亏损，Wisenet、Q-See 也处于亏损状态。

(4) 珠海爱司马特数码科技有限公司成立于 2012 年 5 月，为一家贸易公司，发行人 2019 年开始与其合作，2019 年发行人对其销售额为 336.84 万元。通常情况下，发行人不愿意和贸易公司合作，2019 年，为应对下游重要客户市场需求有所下降的不利影响，发行人积极开拓中小客户，决定与其开展合作。

(5) 报告期内，发行人新增客户数量分别为 122 个、149 个和 160 个，新增客户平均销售金额为 7.58 万元、15.75 万元、15.22 万元，而报告期内发行人前五大销售占比分别为 75.17%、73.51%和 61.92%，发行人称在产能和研发资源投入

较高的情况下优先保障重要客户。

请发行人：

（1）披露 Swann 不向母公司英飞拓采购 NVR（网络硬盘录像机）的原因，是否存在 Swann 订单向英飞拓转移的风险；结合 Swann 持续亏损、最近 2 年发行人对 Swann 销售额持续下降等情形，分析并披露发行人与主要客户 Swann 的合作稳定性及可持续性，相关合作是否发生重大不利变化；

（2）披露无线电池产品与非无线电池产品技术上的主要差异，Lorex 母公司大华股份是否生产无线电池产品，是否存在 Lorex 无线电池产品向大华股份转移的风险；披露 2020 年 1-6 月，发行人向 Lorex 销售的非无线电池产品的型号、数量及金额，Lorex 不向母公司大华股份采购的原因；结合 Lorex 目前的主要财务经营状况、净资产为负等，分析并披露发行人与主要客户 Lorex 的合作稳定性及可持续性，相关合作是否发生重大不利变化；

（3）结合消费类监控产品市场众多企业常年亏损，互联网企业和安防龙头企业进军消费类监控产品市场，发行人主要客户 Swann、韩华泰科、Lorex、Harbor Freight Tools、Worldwide Marketing 报告期内销售额均下滑等情形，分析并披露发行人在消费类监控产品市场是否存在收入持续下滑的风险、持续经营能力是否存在重大不确定性；

（4）披露报告期内贸易商客户销售金额及占比；

（5）披露报告期内新增客户的开拓方式、销售模式、客户类型、所属国家、主要产品类型，分析并披露新增客户平均销售金额较低的原因；

（6）就上述事项在招股说明书中进行充分的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

一、披露 Swann 不向母公司英飞拓采购 NVR（网络硬盘录像机）的原因，是否存在 Swann 订单向英飞拓转移的风险；结合 Swann 持续亏损、最近 2 年发行人对 Swann 销售额持续下降等情形，分析并披露发行人与主要客户 Swann 的合作稳定性

及可持续性，相关合作是否发生重大不利变化

1、披露 Swann 不向母公司英飞拓采购 NVR（网络硬盘录像机）的原因，是否存在 Swann 订单向英飞拓转移的风险

（1）英飞拓与 Swann 的产品定位不同

英飞拓实现量产的视频结构化 NVR 属于工程类视频监控产品，可以根据视频画面中呈现出的人、车、物、颜色、数字及其他属性特征，协助进行社会治安监控的风险评估和事件预警，应用于智慧城市、雪亮工程、智能交通等场景，客户主要集中在政府机关、公共安全、金融、电力、教育、公用事业、大型商业综合体等用户，产品价格较高。Swann 销售的是消费类视频监控产品，功能相对简单，应用于住宅、社区、企业、商铺、车辆等场景，客户主要为居民、小型企业主等，产品价格较低。两者的定位差别较大。

（2）英飞拓现有的研发资源不支持研制消费类视频监控产品，主要原因如下：

①产品设计成本差异。工程类产品重视产品的稳定性，需要保留较大的安全冗余，研发人员设计时需要选用规格参数较高的硬件配置、较多使用开源软件，因而所设计的产品成本较高；消费类产品重视产品的经济实用性，需要考虑产品的低成本和高性价比，研发人员设计时选用规格参数较低的硬件配置、应用简练的源代码，通过相对低价的软件硬件结合实现所设计规格的产品功能，因而所设计的产品成本较低。

此外，工程类产品由专业人员安装调试，设计者不需要考虑最终用户的易控性；消费类产品由最终用户自行安装，考虑到他们多数不具备与产品相关的专业知识，设计时必须追求简洁、易控，重视消费者体验。

②研发资源侧重点差异。工程类产品的更新换代期较长、更新速度慢，因而对产品研发时限要求不高，研发资源侧重于产品线的完整齐全和单项产品性能稳定性；消费类产品的更新换代期较短、更新速度快，研发资源侧重于产品的创新和快速研发。消费类产品的研发团队通常在主芯片试产时即介入应用开发，在主芯片量产后尽快抢先推出新产品，还需在客户对产品提出修改意见时快速响应。

因此，英飞拓的研发资源如果转向开发消费类视频监控产品，短期内缺少开发设计经验和相关技术积累，且由于消费类产品款型众多，完成开发需要较大的研发投入和较长周期。同时，如果短期内强行将 Swann 的供应链切回英飞拓，因新产品

推出速度等方面的劣势，可能使 Swann 失去与部分下游渠道合作机会，出现较大市场风险。

（3）英飞拓的现有产能不支持向 Swann 供货

英飞拓自成立以来主要服务于工程类安防市场，为开拓消费类安防市场，于 2014 年变更募集资金用途，使用募投项目变更结余资金和其他资金收购 Swann。自收购 Swann 后，近年来英飞拓自身产品（包含前后端）产量情况如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年
生产量（台）	287,772	378,832	287,812	303,848	255,979

注：2019 年年报未披露产品生产量。

从上表看，英飞拓的产能并没有扩张，仅能满足自身工程类安防产品销售。以 2016-2018 年为例，英飞拓三年前后端产品产量合计为 95.44 万台，而同期 Swann 向发行人采购前后端产品 489.62 万台（包含套装拆分后前后端数量），远高于英飞拓产量，英飞拓不具有同时满足工程类和消费类产品的生产能力。同时，消费类产品对单位产品的成本控制有很强的要求。在现有产能情况下，如果英飞拓只为 Swann 供货，则无法达到规模经济效益，单位产品成本无法控制。

英飞拓 2020 年半年报披露：“近几年积极实施商业模式和经营范围的转变和拓展，公司从产品供应商向系统集成商和数据运营商拓展”，也从侧面印证了英飞拓并无扩大产能，将 Swann 订单转移至母公司生产的计划。

消费类产品与工程类产品在技术、规格上的差异主要体现在研发过程中，在生产工艺流程方面差异较小，仅体现在：工程类产品涉及的芯片功能复杂，对芯片精密度较高，需要对贴片后的芯片做全面检测合格后（虚焊、连锡等隐患检测）才能进入下一工序；消费类产品贴片后无需检测即可进入下一工序，除此外两类产品的其他工序完全相同，涉及的生产设备基本一致，因此，两类产品的生产是相通的，发行人并未区分两类产品的各自产能。截至 2020 年 6 月，发行人的前后端合计年产能为 668.80 万台，完全可以满足 Swann 的产品采购需求。

（4）Swann 的经营活动具有相对独立性

Swann 的业务和经营团队均国际化：Swann 的主要业务区域为美国、加拿大、英国、澳大利亚等发达国家；Swann 的管理层均为外籍人士，主要包括：①首席执行官（CEO）：Michael Lucas，美国国籍；②现任首席财务官（CFO）：Joy Banducci，美国国籍；③曾任首席财务官：Jason Carrington，澳大利亚国籍；④全球运营及

供应链执行董事：Hideaki Yamaguchi (YAMA)，日本国籍；⑤首席技术官：Alex Talevski，澳大利亚国籍；⑥负责全球市场营销的副总裁：Jeremy Stewart，澳大利亚国籍；⑦负责质量保障的副总裁：James Cain，澳大利亚国籍。

因此，Swann 的生产经营相对母公司英飞拓具有一定独立性，会优先选择有利于其市场竞争的供应商合作。

综上，Swann 不向母公司英飞拓采购 NVR（网络硬盘录像机）的原因具有合理性，Swann 向母公司英飞拓转移订单的风险很小。

2、结合 Swann 持续亏损、最近 2 年发行人对 Swann 销售额持续下降等情形，分析并披露发行人与主要客户 Swann 的合作稳定性及可持续性，相关合作是否发生重大不利变化

(1) Swann 持续亏损原因分析

Swann 自发行人采购的产品具有较高的盈利空间，其持续亏损主要是智能家居产品及相关平台研发投入所致。

①中介机构在实地走访 Swann 销售渠道时，将在售型号与安联锐视出库型号进行了匹配，并获取了终端销售价格（获取了 8 个产品型号的价格，经核对，同款或类似款式的产品，在终端销售价格一般高于或者等于网络销售平台价格），经对比终端销售价格和出厂价格，溢价率（终端销售价格/出厂价）较高，大部分在 200% 以上，即安联锐视产品销售给品牌商后，品牌商销售给商场、超市，然后商场、超市销售给最终用户的整个交易链条中，品牌商和商场、超市拥有较高的盈利空间。

②中介机构查询了 Swann 产品在美国、英国、亚太地区、墨西哥的网络销售平台以及 Swann 官网（面向全球销售）的线上销售情况（获取了约 300 个价格），经对比网络平台销售价格和出厂价格，溢价率（网络平台销售价格/出厂价）较高，大部分在 300% 左右，具有较高的盈利空间。

③根据英飞拓公开披露的各年度年报、年报问询函回复等信息，以及发行人通过合作关系了解到，2015-2018 年，Swann 把智能家居业务作为重点发展方向，将产品线由消费类视频监控产品扩展至智能家居套装产品 SwannOne，包括报警器和家电控制、温度控制、能源管理智能盒等。但是，智能家居套装产品未能达到销售预期，形成了较大的产品库存，处理积压库存形成了损失，影响了当期利润。同时，对于智能家居套装产品和云服务平台的投入较多，形成了大额研发、市场推广费用

支出，也对盈利水平造成了负面影响。

④2019 年 Swann 亏损 3,331 万元，主要是美国对其进口产品加征约 500 万美元关税（不包含由公司承担的部分），导致采购成本大幅增长。2019 年，尽管 Swann 调整了产品结构，大力推广中高端产品，但下游用户需要一个适应和消化的过程，中高端产品增幅有限，无法完全消化加征关税所带来的不利影响。

（2）2019 年 Swann 销售额下降原因分析

2019 年，受美国加征关税持续影响，公司前后端产品均纳入征税商品清单，原有低毛利、高性价比的产品终端价格上调，使得市场竞争力减弱，公司出口美国的相关低毛利产品收入受到一定影响，导致 Swann 采购规模出现下降。在销售收入受到不利影响的情况下，Swann 积极调整销售策略，大力推广高端产品，实现自身产品升级；同时 Swann 积极开发除美国以外的市场，使得对非美国市场的销售收入同比增长 28.88%。因此，尽管 Swann 采购规模出现下降，但下降幅度相对较小，保持了相对较高的销售金额。同时，消费类品牌商主要通过外部的商超渠道销售，商超渠道进入一般采用年度招投标方式，新进入或者失去重要商超渠道将大幅改变现有消费类品牌商之间的市场份额结构。Swann 长期通过 Bestbuy、Frys Electronics、Amazon、Lowe's 大型商超渠道销售，这些渠道分布数量多、销售能力强，使其销售规模可以维持较高的水平。

经 Swann 书面确认及英飞拓半年度报告披露显示：Swann 通过物联网平台(IoT)、手机 App 的项目开发、新产品计划的执行以及销售渠道的维护和开发等经营改善举措，2020 年上半年，Swann 在全球市场的营业收入增长 14.37%，并预计在 2020 年下半年将保持持续增长的态势。

英飞拓 2020 年半年度报告披露显示，Swann 实现销售收入为 32,583.99 万元，净利润为-1,464.96 万元（据了解，由于国内会计准则调整，英飞拓合并报表中披露的 Swann 净利润包含了收购 Swann 时评估增值部分的摊销，实际亏损金额小于 Swann 个别报表金额），分别较上年同期增长 14.37%、18.49%。2020 年上半年，Swann 亏损的主要原因是：受上半年突发新冠肺炎疫情的影响，销售收入和毛利增长未能完全覆盖对应的销售费用和管理费用支出。截止三季度末，Swann 已实现盈利。

2020 年 4 月 22 日，美国贸易代表办公室公布了第 26 批 2,000 亿美元加征关税商品清单项下的产品排除及修订公告，排除加征有效期为当地时间 2018 年 9 月

24日至2020年8月7日。根据第26批排除产品清单，公司销往美国的零售用4/8/16路配塑料壳摄像机DVR套装和零售用4/8路配塑料壳NVR套装暂免加征关税。2020年8月6日，美国贸易代表办公室公布了2,000亿美元加征关税延长排除有效期商品清单，部分商品排除有效期延长至2020年12月31日。根据排除清单，8525803010编码下零售用4/8/16路配塑料壳摄像机DVR套装排除有效期延长至2020年12月31日。在此背景下，公司相关产品在排除期限内享受免加征关税的优惠。

2020年1-6月，发行人向Swann销售金额为14,704.93万元。2020年1-9月，发行人向Swann销售金额为28,216.21万元(未经审计)；截至2020年9月末，Swann的在手订单金额为8,178.55万元，发行人与Swann之间的交易并未出现重大不利变化，双方合作具有稳定性和持续性。

二、披露无线电池产品与非无线电池产品技术上的主要差异，Lorex 母公司大华股份是否生产无线电池产品，是否存在 Lorex 无线电池产品向大华股份转移的风险；披露 2020 年 1-6 月，发行人向 Lorex 销售的非无线电池产品的型号、数量及金额，Lorex 不向母公司大华股份采购的原因；结合 Lorex 目前的主要财务经营状况、净资产为负等，分析并披露发行人与主要客户 Lorex 的合作稳定性及可持续性，相关合作是否发生重大不利变化；

1、披露无线电池产品与非无线电池产品技术上的主要差异，Lorex 母公司大华股份是否生产无线电池产品，是否存在 Lorex 无线电池产品向大华股份转移的风险

无线电池产品与非无线电池产品技术上的主要差异如下：

项目	无线电池产品	非无线电池产品
音视频信号传输方式	WiFi、射频等无线方式传输	采用网线、电缆等传输
摄像机供电方式	配置可充电锂电池，拆装方便且续航能力较强，理想状态下充满一次待机6个月	电源适配器从外部取电
图像监控模式	智能感应，检测到有效活动才会提醒，录像空间更节省	全天候实时监控
机器电源功耗	功耗低	功耗相对较高
安装难易程度	摄像机完全无线，可随处方便安装	需要布线和考虑取电问题，安装比较复杂

目前，Lorex 母公司大华股份有生产无线电池产品，尚未向 Lorex 供应该类产
品。由于发行人在无线电池产品研发方面投入时间较早、积累的技术水平较为成熟、

产品创新能力较强，发行人生产的无线电池产品在无线传输距离、功耗等方面表现较好，同时 Lorex 作为大华股份的境外子公司，采购决策具有一定独立性，出于对公司产品的认可和长期良好的合作关系，预计将与公司保持一定规模的合作，短期内 Lorex 无线电池产品向大华股份转移的风险较小。

2、披露 2020 年 1-6 月，发行人向 Lorex 销售的非无线电池产品的型号、数量及金额，Lorex 不向母公司大华股份采购的原因

2020 年 1-6 月，公司向 Lorex 销售的非无线电池产品的型号、数量及金额如下：

单位：万元，台、套

产品大类	产品型号	销售数量	金额
同轴高清摄像机	200 万定焦 2.8mm	6,902	140.35
	800 万定焦 3.6mm	8,000	121.84
同轴高清录像机	200 万 16 路	350	15.74
同轴高清套装	200 万 8 路搭配 8 个摄像头	2,000	160.21
	合计	-	438.14
	占 Lorex 本期销售收入比例		14.26%

2020 年 1-6 月，Lorex 向公司采购的非无线产品金额较小，比例较低，主要系 Lorex 的一个客户一直采购由公司生产的特定型号产品，为保持与下游客户合作的持续性，故继续向公司进行采购，交易具有合理性。

3、结合 Lorex 目前的主要财务经营状况、净资产为负等，分析并披露发行人与主要客户 Lorex 的合作稳定性及可持续性，相关合作是否发生重大不利变化

2018 年 2 月，大华股份收购了处于亏损状况的消费类安防品牌商 Lorex，并确认了商誉。根据公开披露的数据，截止 2019 年 12 月 31 日 Lorex 总资产金额为 9.77 亿元，净资产金额为-2.17 亿元，仍处于亏损状况。根据 2018 年-2020 年公开披露的定期报告，大华股份并未对处于亏损状况的 Lorex 计提商誉减值准备，说明了大华股份对视频监控消费类市场未来前景的乐观预期以及智能家居市场的巨大潜力，愿意容忍业务投入期亏损，愿意牺牲短期利益以维护和扩大品牌影响力，换取未来更大的市场份额。

Lorex 被大华股份收购后，非无线电池产品订单大幅向其母公司大华股份转移，200 万像素无线电池套装产品仍然与公司保持合作。Lorex 作为大华股份的境外子公司，对采购决策权具有一定的独立性，出于对公司产品的认可和长期良好的合作

关系，预计将与公司保持一定规模的合作。2020 年 1-6 月，公司向其销售的无线电池产品收入金额为 2,207.39 万元，较 2019 年全年该类产品增长 59.87%。

因此，从目前来看，在无线电池产品方面，发行人与 Lorex 继续保持合作，并未出现重大不利变化，双方合作具有稳定性和持续性。

三、结合消费类监控产品市场众多企业常年亏损，互联网企业和安防龙头企业进军消费类监控产品市场，发行人主要客户 Swann、韩华泰科、Lorex、Harbor Freight Tools、Worldwide Marketing 报告期内销售额均下滑等情形，分析并披露发行人在消费类监控产品市场是否存在收入持续下滑的风险、持续经营能力是否存在重大不确定性；

在主要消费类客户存在持续亏损、被竞争对手收购、受品牌切换和美国加征关税影响等情形下，发行人利用其快速研发能力、差异化创新产品、可靠的产品质量、成本控制能力等竞争优势巩固并开拓消费类市场，着力开拓工程类市场，并积极开发国内市场战略客户，推行“多品种、差异化、小批量”营销策略，增加产品款型，增强企业抵御风险能力和持续经营能力。2019 年公司在售的产品型号为 2,733 个，比上年同期增加 415 个。

结合消费类市场容量、客户的盈利情况、2020 年销售情况、发行人在工程类市场的竞争优势等，对发行人持续经营能力论证如下表所示：

1、消费类市场容量分析

根据 IHS 统计数据，视频监控消费类市场中，套装产品（包括同轴高清套装和网络高清套装）的市场规模，2017 年为 5.64 亿美元，2018 年为 6.33 亿美元，2019 年 7.05 亿美元，预计 2024 年将达到 9.38 亿美元。其中，同轴高清套装预计 2018-2024 年保持 4.3%的年增长率，网络高清套装预计 2018-2024 年保持 11.4%的年增长率。

就视频监控市场的总体规模来讲，根据 IHS 数据统计，全球视频监控行业近年来呈现稳定发展趋势。2017 年全球视频监控市场规模（主要为工程类市场，也包括消费类套装产品和 Arlo、Nest、Ring 等不带后端的无线智能摄像机）约为 167.43 亿美元（根据 2018 年数据及 2018 年增长率测算），2018 年全球市场规模为 182 亿美元。根据 IHS 预测，2020 年全球视频监控市场约 197 亿美元，年均复合增长率预期为 6%左右。

经核查，发行人所处行业发展良好、稳定增长，不存在周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞等情况。

2、客户的盈利情况、2020 年销售情况分析

(1) 重要客户本身是否发生重大不利变化

①Swann 营业收入持续下滑、业绩持续亏损的原因已在上述问题中做了相关说明，经 Swann 书面确认及英飞拓半年度报告披露显示：Swann 通过物联网平台(IoT)、手机 App 的项目开发、新产品计划的执行以及销售渠道的维护和开发等经营改善举措，2020 年上半年，Swann 在全球市场的营业收入增长 14.37%，并预计在 2020 年下半年将保持持续增长的态势。

2020 年 4 月 22 日，美国贸易代表办公室公布了第 26 批 2,000 亿美元加征关税商品清单项下的产品排除及修订公告，排除加征有效期为当地时间 2018 年 9 月 24 日至 2020 年 8 月 7 日。根据第 26 批排除产品清单，公司销往美国的零售用 4/8/16 路配塑料壳摄像机 DVR 套装和零售用 4/8 路配塑料壳 NVR 套装暂免加征关税。2020 年 8 月 6 日，美国贸易代表办公室公布了 2,000 亿美元加征关税延长排除有效期商品清单，部分商品排除有效期延长至 2020 年 12 月 31 日。根据排除清单，8525803010 编码下零售用 4/8/16 路配塑料壳摄像机 DVR 套装排除有效期延长至 2020 年 12 月 31 日。在此背景下，公司相关产品在排除期限内享受免加征关税的优惠。

2020 年 1-6 月，公司向 Swann 销售金额为 14,704.93 万元。2020 年 1-9 月，公司向 Swann 销售金额为 28,216.21 万元（未经审计），截至 2020 年 9 月末，Swann 的在手订单金额为 8,178.55 万元，发行人与 Swann 之间的交易并未出现重大不利变化，双方合作具有稳定性和持续性。

②Lorex 被大华股份收购后，非无线电池产品订单大幅向其母公司大华股份转移，200 万像素无线电池套装产品仍然与公司保持合作。Lorex 作为大华股份的境外子公司，采购决策权具有一定的独立性，出于对公司产品的认可和长期良好的合作关系，预计将与公司保持一定规模的合作。2020 年 1-6 月，公司向其销售的无线电池产品收入金额为 2,207.39 万元，较 2019 年全年该类产品增长 59.87%。

③韩华泰科由于越南工厂未达预期以及未与美国市场主要渠道商 Sam's Club 达成 2020 年度合作协议，2020 年上半年公司向其销售金额为 1,007.94 万元，对韩华泰科的销售发生了重大不利变化。韩华泰科目前在韩国、欧洲、中东地区、澳

大利亚等国家和地区有中小规模的销售渠道，未来若韩华泰科重新开拓较大的市场渠道，公司对其销售额也会相应回升。

④Harbor Freight Tools 成立于 1977 年，主要从事批发零售工业设备与五金产品，拥有 800 余家自有门店，安防视频监控产品占其销售比重较小，2018 年和 2019 年，该客户的采购量分别较上年同期减少，主要原因是该客户采购的监控产品种类单一、更新换代慢，仍以 200 万分辨率同轴高清套装和摄像机产品为主，与其他采购 200 万像素的客户相比，该客户要求配备的功能单一，只具有视频监控基础功能，无红外感应报警、小白光报警、红蓝灯报警、低照全彩等附加功能。因此，该客户监控产品的采购量受其自身的销售策略影响而减少。

2020 年 1-6 月，受当地新冠疫情影响，美国实体店销售受到暂时性冲击，而 Harbor Freight Tools 拥有线上销售渠道，疫情促使其线上销售大幅增加，从而抵消了线下销售下滑的影响，销售收入与去年同期基本持平。

⑤报告期内，虽然公司对 Worldwide Marketing 销售额快速下降，但公司积极加深与其他知名消费类客户合作关系，使得公司销售收入仍保持较高水平。

⑥其他重要客户

公司积极维护其他消费类重要客户，并继续积极开拓工程类市场，其他重要客户未出现不利变化情况。

(2) 公司 2020 年业绩情况、销售情况

经中天运会计师事务所审计，公司 2020 年 1-6 月营业收入为 37,024.18 万元，同比下降 13.77%；净利润为 3,431.17 万元，同比下降 18.45%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润为 3,273.69 万元，同比下降 17.43%。经预测，2020 年全年，公司营业收入预计为 8 亿元至 8.8 亿元，较去年同期变动-4.52%至 5.03%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润预计为 7,200 万元-8,000 万元之间，较上年同期变动-17.92%至-8.80%。上述 2020 年全年业绩情况系公司初步预计数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司上半年业绩受新冠疫情的影响，收入较上年同期有所下降。考虑到国内疫情得到有效控制，国外开始逐步复产复工，公司结合当前市场、行业的发展动态、公司的实际经营状况及业务拓展计划，新冠疫情和重要客户韩华泰科销售收入大幅下滑不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

3、发行人在工程类市场的竞争优势分析

(1) 工程类市场空间大，可开拓市场潜力大

安防视频监控行业经过半个多世纪的发展和演变，逐渐发展成为一个市场规模庞大、稳定发展的成熟行业。根据 IHS 数据统计，全球视频监控行业近年来呈现稳定发展趋势。2016 年，全球视频监控市场总收入约 154 亿美元，2017 年市场规模约 167.43 亿美元（根据 2018 年数据及 2018 年增长率测算），2018 年市场规模为 182 亿美元。根据预测，2020 年全球视频监控市场规模约 197 亿美元，年均复合增长率预期为 6% 左右。其中，工程类市场占据安防视频监控行业主要份额，消费类市场份额较小。根据中国安防网数据，我国民用安防市场约占安防市场总产值的 6%，世界平均水平约为 10%。

(2) 公司具有较好的工程类客户资源

公司工程类客户分布在欧洲、北美洲、亚洲、大洋洲等地，它们在各自国家或地区均具有一定知名度和市场份额，随着与公司合作关系的深入，对工程类产品的采购规模预计将稳定增长。公司工程类产品的增长空间具有较好的客户资源基础，公司主要工程类客户的基本情况如下表所述：

序号	客户	简介
1	Bascom Cameras B.V.	Bascom Cameras B.V.为荷兰知名专业安防品牌商，以自营品牌 Bascom 运营，于 2012 年开始和公司合作，主要业务有德国和荷兰的政府项目，道路、桥梁、学校、超市、大型仓库等所需安防产品的销售安装。主要市场分布在荷兰、德国、法国、意大利、西班牙、波兰、卢森堡等国家。
2	ООО Торговий Дом Спутник	俄罗斯当地专业安防品牌，以自营品牌 Satvision 运营。其隶属的集团公司成立于 2003 年，主要承接大型政府安防监控项目、向零售门店提供安防监控产品和售后服务。主要市场在萨马拉市，以及莫斯科、新西伯利亚、布祖卢克市等俄罗斯 13 个城市。
3	Urmet Spa	Urmet Spa 是一家历史悠久的多元化国际科技公司，1937 年创建于意大利，是意大利首家开展楼宇对讲系统、也是全球第一款公共电话和 IC 卡电话管理系统的研发生产者。该公司 1996 年开始进入视频监控领域，以自营品牌 Urmet 运营。销售网络覆盖全欧洲、澳大利亚、印度、土耳其、哥伦比亚、委内瑞拉、墨西哥、以色列、巴拿马等国家。
4	AAT Holding S.A.	波兰知名专业安防品牌，成立于 1995 年，以自营品牌 NOVUS 运营。该公司为波兰上市公司，股票简称：AHL，主要销售区域为波兰各地以及中欧和东欧，是波兰最大的电子安防系统的制造商和供应商。

5	Conectis Sas	Conectis Sas 是蓝格赛（Rexel）集团下属公司，Rexel 是全球最大的低压电器经销商，于 1967 年创立于法国，在全球 27 个国家中拥有销售网点 1,900 个，雇员 25,000 名。Conectis 成立于 1992 年，是专门从事计算机网络系统和智能家居建筑方案，以 Gigamedia 自营品牌运营安防产品，销往西欧和澳大利亚等国家。
6	Legrand Ltd	Legrand Ltd 是全球知名的建筑和电气公司，成立于 1865 年，总部设在法国的利摩日，在全球超过 90 个国家设有分公司，位列 2020 福布斯全球企业 2000 强榜单第 943 位。2012 年开始跟公司合作，以 Legrand 和 Bticino 两个品牌销售安防产品，主要市场为法国，意大利，西班牙，德国，巴西等国家。
7	LG Innotek Co., Ltd.	LG 是生产平板电视、音频和视频产品、移动电话、空调和洗衣机的全球龙头企业之一，世界 500 强排名第 178 位。该公司先后以 LG 和 LG Innotek 品牌运营安防产品。2015 年开始跟公司合作，其安防产品属于其商用解决方案，主要销售市场为韩国、东南亚各国。
8	Monacor International	该公司成立于 1965 年，总部在德国不莱梅，在全球 40 多个国家和地区设有分公司和销售点，主要产品包括 PA 塑料、照明产品、和安防产品等。2008 年开始跟公司合作，以自营品牌 Monacor 运营，主要销售市场为德国、荷兰、法国、意大利、比利时、卢森堡、瑞士、丹麦、瑞典、芬兰等欧洲国家。
9	华为技术有限公司	该公司成立于 1987 年，全球领先的信息与通信技术（ICT）解决方案供应商，业务遍及 170 多个国家和地区。

公司自 2020 年 5 月起，新增客户华为公司，相应产品在境内销售。

公司已于 2020 年 5 月开始向华为公司供货，主要向其销售网络高清摄像机和网络高清录像机，2020 年 1-6 月销售金额为 2,401.67 万元，2020 年 1-8 月销售金额为 4,430.95 万元（未经审计）。公司与华为公司合作可以改变偏重于国外市场的业务结构，建立国内外市场共同发展的市场格局，极大地提升了公司经营抗风险能力。

报告期内，公司工程类市场收入金额分别为 11,749.34 万元、17,437.40 万元、19,367.90 万元、12,093.57 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.62%、18.26%、23.14%、32.69%，呈现明显的上升趋势。

（3）竞争优势

公司工程类产品的规格数量略低于同为股份等行业竞争对手，但在同规格产品的成本控制和响应客户的定制化需求方面，公司延续了在消费类产品上具有的较高的性价比和快速响应优势，有效提升了公司工程类产品市场竞争力，产品市场份额逐年增加。

综上所述，结合消费类市场容量、客户的盈利情况、2020 年销售情况、发行

人在工程类市场的竞争优势等进行分析，发行人在消费类监控产品市场收入持续下滑以及未来营业收入持续下滑的风险较小，持续经营能力不存在重大不利变化。

四、披露报告期内贸易商客户销售金额及占比；

报告期内，贸易商客户销售金额及占比情况统计如下：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
贸易商	60.29	336.84	-	-
占营业收入比例	0.16%	0.40%	-	-

报告期内，除了珠海爱司马特数码科技有限公司外，公司未与其他贸易商客户合作。

五、披露报告期内新增客户的开拓方式、销售模式、客户类型、所属国家、主要产品类型，分析并披露新增客户平均销售金额较低的原因；

报告期内，公司主要通过参加展会、客户主动接触、客户介绍、网络开发等方式接触新增客户，并获取客户的信息。公司与新增客户合作方式以 ODM 模式为主，客户类型包括消费类和工程类两种，客户遍及北美洲、欧洲、亚洲等数十个国家和地区，产品类型全部为公司销售的视频监控产品及相关配件、硬盘等。

报告期各期前十大新增客户具体情况如下：

2020 年 1-6 月						
新增客户名称	销售金额 (万元)	开拓方式	销售模式	客户类型	所属国家	主要产品类型
华为技术有限公司	2,401.67	客户主动接触	JDM	工程类	中国	网络高清摄像机、网络高清录像机
Sky Light Imaging.,Ltd	95.38	客户介绍	CKD (全散件组装模式)	消费类	中国	芯片、结构件、PCB 板、线材、电源、电容电阻等原材料
Novatus. Co., Ltd	64.50	客户介绍	ODM	工程类	韩国	网络高清摄像机、网络高清录像机
Aslanov Vasif Eldar	31.99	展会	ODM	工程类	阿塞拜疆	同轴高清摄像机、同轴高清录像机
Elmark Industries Sc	22.18	展会	ODM	工程类	保加利亚	同轴高清摄像机、同轴高清录像机
Avantech Electronics. SI	20.33	网络开发	ODM	工程类	西班牙	同轴高清摄像机
La Menagere S.A.	6.49	展会	ODM	消费类	海地	网络高清摄像机、网络高清录像机
东鼎通讯科技有限公司	6.07	展会	OBM	工程类	中国	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
长沙万禧文化传播有限公司	3.65	客户介绍	OBM	工程类	中国	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
深圳市君恒利建设工程有限公司	3.55	展会	OBM	工程类	中国	网络高清摄像机
前十大新增客户收入合计	2,655.81					
前十大客户占当期新增客户销售收入比例	99.45%					
2019 年度						
新增客户名称	销售金额	开拓方式	销售模式	客户类型	所属国	主要产品类型

	(万元)				家	
Tc Global Co.,Ltd	481.60	展会	ODM	消费类	韩国	同轴高清录像机、网络高清录像机、硬盘
Backstreet Surveillance	353.04	网络开发	ODM	工程类	美国	网络高清摄像机、网络高清录像机、配件
珠海爱司马特数码科技有限公司	336.84	客户主动接触	ODM	工程类	中国	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
Western Security Solutions	87.57	展会	ODM	工程类	印度	同轴高清摄像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
浙江省科学器材进出口有限责任公司	87.06	客户介绍	ODM	工程类	中国	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
Himax Corp	85.78	客户介绍	ODM	工程类	韩国	同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机、配件
Giuliano Store S.R.L	76.75	客户介绍	ODM	工程类	意大利	同轴高清摄像机、配件
南宁奥尔通石化有限公司	61.11	招标	-	工程类	中国	系统集成
深圳市乔兴视讯有限公司	58.96	客户介绍	ODM	工程类	中国	配件、网络高清摄像机
Security Technology Solution	50.21	展会	ODM	工程类	孟加拉	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
前十大新增客户收入合计	1,678.92					
前十大客户占当期新增客户销售收入比例	68.95%					
2018 年度						
新增客户名称	销售金额 (万元)	开拓方式	销售模式	客户类型	所属国家	主要产品类型

Digital Peripheral Solutions Inc.	377.83	客户主动接触	ODM	消费类	美国	同轴高清套装、网络高清套装、同轴高清录像机、硬盘
Components Specialties, Inc	293.92	展会	ODM	工程类	美国	网络高清摄像机、网络高清套装、硬盘
Hdpro Co., Ltd	166.65	展会	ODM	工程类	韩国	网络高清摄像机、配件
Observint Technologies, Inc	145.37	展会	ODM	工程类	美国	同轴高清摄像机、网络高清摄像机
OOO Setevoe Oborudovanie	109.37	客户介绍	ODM	工程类	俄罗斯	网络高清摄像机
Wireless Tsukamoto Co., Ltd.	98.38	客户主动接触	ODM	工程类	日本	同轴高清摄像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
Cubitech S.A.	94.84	展会	ODM	工程类	希腊	同轴高清摄像机、同轴高清录像机
Al-Aswar Trading Group Co.	70.03	展会	ODM	消费类	日本	同轴高清录像机
武汉烽火信息集成技术有限公司	63.61	展会	-	工程类	中国	系统集成
Topnos Inc	62.83	展会	ODM	工程类	美国	同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
前十大新增客户收入合计	1,482.83					
前十大客户占当期新增客户销售收入比例	63.20%					
2017 年度						
新增客户名称	销售金额 (万元)	开拓方式	销售模式	客户类型	所属国家	主要产品类型
Evertrend Corp	216.33	展会	ODM	工程类	韩国	网络高清摄像机、网络高清录像机、同轴高清录像机、配件
海拓安防设备（深圳）有限公司	168.68	客户介绍	ODM	工程类	中国	网络高清摄像机、同轴高清摄像机、配件

Reser	121.89	客户介绍	ODM	工程类	土耳其	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
Vipaks+ Co., Ltd	54.68	展会	ODM	工程类	俄罗斯	网络高清摄像机
Bpl Technovision Pvt Ltd	43.41	展会	ODM	消费类	坦桑利亚	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、同轴高清套装
Sangan Trade Development Co.	32.73	展会	ODM	工程类	伊拉克	网络高清摄像机、网络高清录像机
I.S. Security Solution Sdn Bhd	24.25	展会	ODM	消费类	澳大利亚	同轴高清录像机、配件
Solo Security	21.12	展会	ODM	工程类	白俄罗斯	同轴高清摄像机、同轴高清录像机、网络高清摄像机、网络高清录像机
Capo	16.73	客户介绍	ODM	消费类	阿拉伯	网络高清录像机
Came	14.35	网络开发	ODM	工程类	意大利	同轴高清摄像机、网络高清摄像机
前十大新增客户收入合计	714.17					
前十大客户占当期新增客户销售收入比例	77.22%					

报告期各期，公司新增客户的数量及平均销售金额如下：

单位：个；万元

期间	新增客户数量	新增客户当期销售金额	新增客户平均销售金额	新增客户当期销售金额占主营业务收入比例
2020 年 1-6 月	33	2,670.60	80.93	7.22%
2019 年度	160	2,434.98	15.22	2.91%
2018 年度	149	2,346.23	15.75	2.46%
2017 年度	122	924.81	7.58	0.99%

报告期内，公司新增客户平均销售金额较低，主要原因是：在新客户的开发过程中，公司首先向新客户有偿提供样品，客户收到产品后需要进行可靠性检测，包括性能稳定、产品老化以及其他技术指标的测试，同时与其他制造商进行同类产品的比较，根据客户的检测反馈，公司可能还需要对产品做进一步的设计优化，使得整个检测周期一般在半年以上，时间较长。产品检测通过后，双方开始小批量合作，并根据下游市场的销售情况，逐步扩大采购规模。由于上述新增客户大多数处于小批量采购和样品检测阶段，因此新增客户在与公司合作当期的平均销售金额较低。

发行人 2017 年新增客户在次年销售金额为 3,933.61 万元，2018 年新增客户在次年销售金额为 6,426.68 万元，2019 年新增客户在次年 1-6 月销售金额为 3,826.36 万元，相比建立合作的当年均有较大幅度的增长。

综上所述，公司各年新增客户采购产品有逐步认可公司产品质量稳定性和市场优势的时间过程，合作初期，客户一般会先进行少量样品检测和小批量采购，待双方建立稳定的合作关系后逐步增大采购量。

六、就上述事项在招股说明书中进行充分的风险提示。

发行人已在招股说明书“重大事项提示/四、特别风险提示/（七）重要客户发生重大不利变化引发的持续经营能力风险”对上述事项进行了充分的风险提示。招股说明书具体披露内容如下：

（七）重要客户发生重大不利变化引发的持续经营能力风险

Swann 营业收入持续下滑、业绩持续亏损的原因以及 Swann 不向母公司英飞拓采购 NVR(网络硬盘录像机)的原因说明参见本招股说明书“第六节 / 四/(一) /5/(1)/①Swann 销售金额波动的原因”。经 Swann 书面确认及母公司英飞拓 2020 年半年度报告披露显示：Swann 通过物联网平台（IoT）、手机 App 的项目开发、

新产品计划的执行以及销售渠道的维护和开发等经营改善举措，2020 年上半年，Swann 在全球市场的营业收入增长 14.37%，并预计在 2020 年下半年将保持持续增长的态势。2020 年 1-6 月，公司向 Swann 销售金额为 14,704.93 万元。2020 年 1-9 月，公司向 Swann 销售金额为 28,216.21 万元（未经审计）；截至 2020 年 9 月末，Swann 的在手订单金额为 8,178.55 万元，发行人与 Swann 之间的交易并未出现重大不利变化。

韩华泰科由于越南工厂未达预期以及未与美国市场主要渠道商 Sam's Club 达成 2020 年度合作协议，2020 年上半年公司向其销售金额为 1,007.94 万元，对韩华泰科的销售发生了重大不利变化。

Lorex 被大华股份收购后，非无线电池产品订单大幅向其母公司大华股份转移，200 万像素无线电池套装产品仍然与公司保持合作。Lorex 作为大华股份的境外子公司，采购决策权具有一定的独立性，出于对公司产品的认可和长期良好的合作关系，预计将与公司保持一定规模的合作。2020 年 1-6 月，公司向其销售的无线电池产品收入金额为 2,207.39 万元，较 2019 年全年该类产品增长 59.87%，双方合作并未出现重大不利变化。

但是，未来如果 Swann 采取的相关改善措施不能持续有效执行或失去效果，业绩持续亏损影响其正常的经营活动，Lorex 完全终止与公司业务合作，可能会对公司经营业绩造成重大不利影响，导致可能发生持续经营能力的风险。

七、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、报告期内，申报会计师会同保荐机构、发行人律师通过实地走访为主，视频、电话和邮件访谈为辅，对境外客户所从事的实际业务、经营状态、库存情况、合作背景以及双方是否具有关联关系等内容进行核查。实现走访与访谈的客户数量、覆盖销售收入金额、比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
实地走访、视频、电话和邮件访谈境外客户收入	27,243.92	67,544.65	81,954.96	79,816.94
其中：实地走访境外客户收入	24,899.09	59,650.92	80,059.95	78,828.26
实地走访、视频、电话和邮件访谈境外客户收入占全部境	79.38%	78.45%	85.45%	84.66%

外收入比例				
-------	--	--	--	--

重要客户实地走访核查内容如下：

(1) Swann

2019年3月和2020年1月，申报会计师与保荐机构、发行人律师分别对 Swann 进行了现场实地访谈和发送电子邮件核查程序。现场实地访谈的被访谈人为 Swann 公司财务总监，访谈地点在美国洛杉矶 Swann 经营总部。在走访过程中，申报会计师对客户实施了较为详细的访谈程序，主要访谈内容包括客户的主营业务情况、与发行人的合作历史、与发行人交易的具体内容、规模及其用途、下游销售渠道和主要客户、最终产品销售情况、产品库存情况、与发行人的结算方式、账期、是否可退货、发行人产品质量和是否存在纠纷和诉讼情况、是否存在大额退换货、是否存在关联关系等。

申报会计师与保荐机构、发行人律师实地走访了 Swann 产品仓库，同时实地走访了位于北美市场的下游销售渠道，具体包括：

①Bestbuy（5 家门店，分别为：位于加拿大多伦多市，具体地址为 2-50Ashitonbee Rd Toronto On M1L 4R5 和 480 Progress Ave Toronto On M1P 5J1；位于美国洛杉矶市，具体地址为 6000 Sepulveda Blvd Culver City, CA90230、12118 Lakewood Blvd Downey , CA 90242 和 17545 Gale Ave City of Industry, CA91748）、②Fry’ s Electronics（位于美国洛杉矶市，具体地址为 13041 N crossroads Pkwy City of Industry, Ca91746）、③Lowes（位于美国洛杉矶市，具体地址为 17789 Castleton St City of Industry,Ca 91748）、④Home Depot（位于加拿大多伦多市，具体地址为 428 Ellesmere Road Scarborough, On M1R 4E6）、⑤Micro Centre（位于美国洛杉矶市，具体地址为 1100 E Edinger Ave, Tustin, CA 92780）。

申报会计师与保荐机构、发行人律师向销售人员了解了 Swann 产品的销售情况以及其销售网络的分布情况，对 Swann 的在售产品型号进行了随机验证，与发行人出库产品型号一致。随机选取的产品型号与发行人出库型号对比如下：

品牌	商超型号	发行人出库型号	图片
----	------	---------	----

Swann	SWDVK-855804-CA	DVR:RS-D3108BJ-ND-SW 摄像机: RS-CA248TCC-36W-PIR-SW	
Swann	SWDVK-445804V-CA	DVR:RS-D1104AG-ND-TF-SW 摄像机: RS-CA228NKS-36W-PIR-SW	
Swann	SWDVK-445802V-CA	DVR:RS-D1104AG-ND-TF-SW 摄像机: RS-CA228NKS-36W-PIR-SW	
Swann	SWDVK-849804-US	DVR:RS-D3108BJ-ND-SW; 摄像机: RS-CA255NUC-36W-PIR-SW	
Swann	SWNVK-1685816-US	NVR:RS-N5816BK-P-SW; 摄像机: RS-CH242H3CC-36PW-M-PIR-SW	
Swann	SWNVK-1685808-US	NVR:RS-N5816BK-P-SW; 摄像机: RS-CH242H3CC-36PW-M-PIR-SW	
Swann	SWDVK-845804	DVR:RS-D1108AG-ND-T-SW; 摄像机: RS-CA228NKS-36W-PIR-SW	
Swann	SWDVK-849808	DVR:RS-D3108BJ-ND-SW; 摄像机: RS-CA255NUC-36W-PIR-SW	

（2）韩华泰科

2019年3月和8月，申报会计师与保荐机构、发行人律师分两次对韩华泰科进行了现场访谈核查，被访谈人为韩华泰科采购中心次长和业务经理，访谈地点分别在国内办事处深圳和韩国总部京畿道。在走访过程中，对客户实施了较为详细的访谈程序，主要访谈内容包括客户的主营业务情况、与发行人的合作历史、与发行人交易的具体内容、规模及其用途、下游销售渠道和主要客户、最终产品销售情况、产品库存情况、与发行人的结算方式、账期、是否可退货、发行人产品质量和是否存在纠纷和诉讼情况、是否存在大额退换货、是否存在关联关系等；

申报会计师与保荐机构、发行人律师实地走访了韩华泰科位于北美市场的主要销售渠道 Sam's Club（位于美国洛杉矶市，具体地址为 5871 Firestone Blvd South Gate, CA 90280），向销售人员了解了韩华泰科产品的销售情况以及 Sam's Club 的分布情况，对韩华泰科的在售产品进行了型号验证，与发行人出库产品型号一致；

申报会计师随机选取的产品型号与发行人出库型号对比如下：

品牌	商超型号	发行人出库型号	图片
Wisenet	SDH-C85105BF	RS-D2116LD-N-HW-AK 套装	
Wisenet	SDH-C84085BF	RS-D2108FD-N-HW-BK 套装	
Wisenet	SNK-B73041BW	RS-H1104FD-N-WD-HW-AK 套装	

（3）Lorex

2019年3月，申报会计师与保荐机构、发行人律师前往加拿大多伦多对 Lorex 进行了实地访谈，被访谈人为财务总监。在走访过程中，对客户实施了较为详细

的访谈程序，主要访谈内容包括客户的主营业务情况、与发行人的合作历史、与发行人交易的具体内容、规模及其用途、下游销售渠道和主要客户、最终产品销售情况、产品库存情况、与发行人的结算方式、账期、是否可退货、发行人产品质量和是否存在纠纷和诉讼情况、是否存在大额退换货、是否存在关联关系等；

申报会计师与保荐机构、发行人律师实地走访了客户产品仓库，同时实地走访了位于北美市场的主要销售渠道，包括①Bestbuy（3 家门店，分别为：位于美国洛杉矶市，具体地址为 6000 Sepulveda Blvd Culver City, CA90230、12118 Lakewood Blvd Downey , CA 90242 和 17545 Gale Ave City of Industry, CA91748）、②Costco（位于加拿大多伦多市，具体地址为 50 Thermos Rd Toronto On M1L 0E6、1411 Warden Ave, Toronto, On M1R 2S3）、③Micro Centre（位于美国洛杉矶市，具体地址为 1100 E Edinger Ave, Tustin, CA 92780）。向销售人员了解了 Lorex 产品的销售情况以及其销售网络的分布情况，对 Lorex 的在售产品进行了型号验证，与发行人出库产品型号一致；

中介机构随机选取的产品型号与发行人出库型号对比如下：

品牌	商超型号	发行人出库型号	图片
Lorex	LHWF16233F 6CH/2CAM HD SECURITY SYTEM	NVR:RS-H2104AN-N-LR 摄像机： RS-CH226SX-RF-28W-LR	

(4) Worldwide Marketing

2019 年 3 月，申报会计师与保荐机构、发行人律师前往客户所在国内办事处进行了实地访谈，被访谈人为财务经理，访谈地为东莞。在走访过程中，申报会计师对客户实施了较为详细的访谈程序，主要访谈内容包括客户的主营业务情况、与发行人的合作历史、与发行人交易的具体内容、规模及其用途、下游销售渠道和主要客户、最终产品销售情况、产品库存情况、与发行人的结算方式、账期、是否可退货、发行人产品质量和是否存在纠纷和诉讼情况、是否存在大额退换货、是否存在关联关系等。

同时，申报会计师与保荐机构、发行人律师实地走访了客户位于北美市场的主要销售渠道，在位于美国洛杉矶 1100 E Edinger Ave, Tustin, CA 92780 的

Micro Centre 对 Worldwide Marketing 的在售产品进行了型号验证，与发行人出库产品型号一致。

中介机构随机选取的产品型号与发行人出库型号对比如下：

品牌	商超型号	发行人出库型号	图片
Night Owl	WM-8HD10L-47	D1008MK-N-OWL 套装	
Night Owl	HDA10P-10BU-841-PIR	RS-D1108MP-N-OWL-AK 套装	
Night Owl	CL-HDA30-161	RS-D1116ER-N-A-OWL-AK 套装	

；

2、网络查询英飞拓 2014 年以来的各年度定期报告，了解英飞拓收购 Swann 的背景、收购后的经营战略规划、英飞拓和 Swann 各项业务和财务数据变动等，分析英飞拓不直接给 Swann 供货的原因和合理性；

3、对发行人总经理、产品设计经理进行访谈，了解无线电池产品的技术特点、与 Lorex 开展相关产品研发合作的过程、双方后续合作的前景等；

4、取得英飞拓财务总监关于 2020 年 Swann 的经营状况说明：Swann 通过物联网平台（IoT）、手机 App 的项目开发、新产品计划的执行以及销售渠道的维护和开发等经营改善举措，2020 年上半年，Swann 在全球市场的营业收入增长 10% 以上，并预计在 2020 年下半年将保持持续增长的态势；

5、取得了发行人报告期内销售客户名单，结合订单或合同、发票、出库单、报关单，以及电子口岸报关信息等，并访谈相关业务负责人，确认各期新增客户收入的真实性；

6、获取重要新增境外客户的资信报告，并网络查询境外客户的工商信息，了解客户的基本情况，判断客户与发行人发生业务的合理性，以及与发行人是否

存在关联方关系等。

经核查，申报会计师认为：

Swann 不向母公司英飞拓采购 NVR 的原因具有合理性，Swann 订单向英飞拓转移的风险较低，结合 2020 年 1-9 月销售数据，发行人与 Swann 之间的交易并未出现重大不利变化，双方合作具有稳定性和持续性；短期内 Lorex 无线电池产品向大华股份转移的风险较小，发行人与 Lorex 继续保持合作，并未出现重大不利变化，双方合作具有稳定性和持续性；结合消费类市场容量、客户的盈利情况、2020 年销售情况、发行人在工程类市场的竞争优势等进行分析，发行人未来营业收入持续下滑的风险较小，以及持续经营能力不存在重大不利变化；报告期内，发行人新增客户平均销售金额较低的原因具有合理性。

问题 6 关于加征关税前后对美国客户的销售毛利率

首轮问询回复显示：

（1）后端录像机于 2019 年 9 月 1 日起加征 15%关税后，2019 年 9-12 月 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清录像机毛利率较 2019 年 1-8 月分别增长 6.06%、11.41%和 13.40%，而 2019 年 9-12 月 200 万和 800 万像素的网络高清录像机毛利率较 2019 年 1-8 月分别下降 1.70%和 2.82%。

（2）发行人解释称 2019 年 9-12 月 200 万像素、800 万像素同轴高清录像机产品价格和毛利率均上升的主要原因是 Swann、韩华泰科采购的规模较大，毛利率水平相对不高，在上述客户采购比例分别由 81.44%降至 20.72%、80.37%降至 42.38%的情况下，整体价格和毛利率水平相应上升。

请发行人：

（1）分析并披露加征关税前后，同轴高清录像机毛利率上升、而网络高清录像机毛利率下降的原因；

（2）量化分析并披露加征关税后 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清和网络高清录像机毛利率波动趋势差异较大的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、分析并披露加征关税前后，同轴高清录像机毛利率上升、而网络高清录像机毛利率下降的原因

后端录像机 2019 年 9 月 1 日起加征 15%关税。加征关税后，公司出口至美国的后端录像机产品的毛利率变动情况如下：

产品类别	分辨率 (像素)	2019 年 9-12 月		2019 年 1-8 月
		毛利率	毛利率变动百分点	毛利率
同轴高清录像机	200 万	39.87%	16.89%	22.98%
	400 万	46.74%	16.76%	29.98%
	800 万	39.31%	12.19%	27.12%
网络高清录像机	200 万	41.30%	-4.01%	45.31%
	800 万	44.89%	7.17%	37.72%

因为硬盘是后端硬盘录像机的组成部分，客户在美国海关通关时不单独申报，作为后端硬盘录像机整体申报，因此将此部分硬盘分配至后端硬盘录像机，模拟测算加征关税后，公司出口至美国的后端录像机产品的毛利率变动情况如下：

产品类别	分辨率 (像素)	2019 年 9-12 月		2019 年 1-8 月
		毛利率	毛利率变动百分点	毛利率
同轴高清录像机	200 万	29.83%	14.68%	15.15%
	400 万	34.05%	11.20%	22.85%
	800 万	28.24%	10.05%	18.19%
网络高清录像机	200 万	29.20%	-1.38%	30.58%
	800 万	42.33%	12.62%	29.71%

由上图可知，加征关税后，同轴高清录像机毛利率呈上涨趋势，网络高清录像机 800 万像素产品呈上涨趋势，而 200 万像素产品呈下降趋势，主要原因是产品销售客户结构不同。采购规模较大的消费类品牌商客户毛利率相对不高，如在当期销售占比较高，会引起相应产品大类毛利率的下降。各期销售客户具体结构、同轴高清录像机和网络高清录像机毛利率变动分析参见本题回复“（二）量化分析并披露加征关税后 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清和网络高清录像机毛利率波动趋势差异较大的原因”。

二、量化分析并披露加征关税后 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清和网络高清录像机毛利率波动趋势差异较大的原因

加征关税后 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清和网络高清录像机毛利率波动趋势差异较大的原因主要是客户销售结构的不同，由于不同种类、不同像素后端录像机各期客户结构差异较大，因此波动趋势差异较大。下文中按销售排

名列示了加征关税前后 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清和网络高清录像机的主要客户，具体分析如下：

1、200 万像素

同轴高清录像机		客户名称	期间销售占比	毛利率
2019 年 1-8 月	200 万	Swann	77.08%	21.64%
		其他	22.92%	27.50%
		合计	100.00%	22.98%
2019 年 9-12 月	200 万	Lorex	40.23%	44.75%
		Swann	21.70%	22.59%
		3R Global Co., Ltd.	21.24%	42.25%
		其他	16.83%	47.48%
		合计	100.00%	39.87%
网络高清录像机		客户名称	期间销售占比	毛利率
2019 年 1-8 月	200 万	韩华泰科	70.65%	41.40%
		Lorex	27.12%	56.56%
		其他	2.23%	32.42%
		合计	100.00%	45.31%
2019 年 9-12 月	200 万	Lorex	37.95%	56.38%
		韩华泰科	57.28%	31.07%
		其他	4.77%	44.26%
		合计	100.00%	41.30%

加征关税后，200 万像素同轴高清录像机毛利率上升了 16.89%，200 万像素网络高清录像机毛利率下降了 4.01%。

2019 年 1-8 月份，200 万像素同轴高清录像机销售中 Swann 占比为 77.08%，2019 年 9 月开始，出口美国的后端录像机亦被加征关税，低分辨率同轴高清产品的终端价格上调，失去了性价比优势，下游市场需求萎缩，相应 Swann 采购的规模大幅下降，由于 Swann 采购的规模下降，销售占比降至 21.70%。由于 Swann 采购的规模较大，毛利率水平相对不高，在采购比例大幅下降的情况下，200 万像素同轴高清录像机毛利率水平相应上升。

加征关税前后，200 万像素网络高清录像机产品韩华泰科销售占比均较高，由于 1-8 月此系列产品销售细分品类较集中，9-12 月细分品类增加，不同细分

品类产品毛利率存在差异,相比 1-8 月,韩华泰科毛利率 41.40%下降至 31.07%,导致 9-12 月此系列产品毛利率下降。

因此,200 万像素同轴高清录像机和网络高清录像机毛利率波动趋势差异较大主要原因是客户销售结构不同和主要客户毛利率的波动。

2、400 万像素

同轴高清录像机		客户名称	期间销售占比	毛利率
2019 年 1-8 月	400 万	韩华泰科	75.01%	27.28%
		Swann	9.60%	18.95%
		其他	15.39%	50.03%
		合计	100.00%	29.98%
2019 年 9-12 月	400 万	Tc Global Co., Ltd	100.00%	46.74%
		合计	100.00%	46.74%

2019 年出口美国的后端录像机产品未销售 400 万像素网络高清录像机。400 万像素同轴高清录像机加征关税后,毛利率上升了 16.76%。400 万像素网络高清录像机 1-8 月的销售前两大客户为韩华泰科、Swann,销售占比合计为 84.61%,9-12 月全部销售给 Tc Global Co., Ltd,相对采购额较大的品牌商客户韩华泰科、Swann,该客户的毛利率较高,因此 9-12 月毛利率上升。

3、800 万像素

同轴高清录像机		客户名称	期间销售占比	毛利率
2019 年 1-8 月	800 万	韩华泰科	42.22%	13.36%
		Swann	37.25%	32.38%
		3R Global Co., Ltd.	12.40%	52.04%
		其他	8.14%	36.38%
		合计	100.00%	27.12%
2019 年 9-12 月	800 万	Swann	52.23%	29.00%
		3R Global Co., Ltd.	28.07%	54.77%
		其他	19.71%	44.62%
		合计	100.00%	39.31%
网络高清录像机		客户名称	期间销售占比	毛利率
2019 年 1-8 月	800 万	Swann	50.85%	34.86%
		Great Wall Security Inc.	17.59%	43.48%
		3R Global Co., Ltd.	7.65%	42.88%

		Tc Global Co., Ltd	7.63%	50.36%
		其他	16.28%	32.04%
		合计	100.00%	37.72%
2019 年 9-12 月	800 万	Great Wall Security Inc.	33.96%	43.26%
		3R Global Co., Ltd.	30.15%	46.68%
		Backstreet Surveillance, Inc.	11.12%	50.87%
		其他	24.77%	42.28%
		合计	100.00%	44.89%

加征关税后，800 万像素同轴高清录像机毛利率上涨了 12.19%，800 万像素网络高清录像机毛利率上涨了 7.17%。

800 万像素同轴高清录像机 2019 年 1-8 月销售排名前两位分别是韩华泰科、Swann，销售占比分别为 42.22%、37.25%，2019 年 9-12 月销售排名前两位为 Swann、3R Global Co., Ltd.，销售占比分别为 52.23%、28.07%。由于 Swann 和韩华泰科采购的规模较大，毛利率水平相对不高，3R Global Co., Ltd. 毛利率相对较高，9-12 月销售结构的变化导致毛利率水平相应上升。

800 万像素网络高清录像机 2019 年 1-8 月第一大客户为 Swann，销售占比为 50.85%，2019 年 9-12 月销售排名前两位为 Great Wall Security Inc.、3R Global Co., Ltd，销售占比分别为 33.96%、30.15%。Great Wall Security Inc.、3R Global Co., Ltd 毛利率相对 Swann 较高，9-12 月销售结构的变化导致毛利率水平相应上升。

因此，800 万像素同轴高清录像机和网络高清录像机毛利率波动趋势差异较大主要原因是客户销售结构不同。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司加征关税前后对美销售后端硬盘录像机数据，比较销量、收入、毛利等数据，分析毛利率波动的具体原因；
- 2、网络查询了解中美贸易摩擦进展，和美国对视频监控产品加征关税情况；
- 3、对发行人总经理进行访谈，了解美国加征关税对发行人后端硬盘录像机销售的影响。

经核查，申报会计师认为：

- 1、加征关税后，同轴高清录像机毛利率上升、而网络高清录像机毛利率下

降的原因主要是产品销售客户结构不同。采购规模较大的消费类品牌商客户毛利率相对不高，如在当期销售占比较高，会引起相应产品大类毛利率的下降。

2、加征关税后 200 万、400 万和 800 万像素的同轴高清和网络高清录像机毛利率波动趋势差异是客户销售结构存在差异导致。

问题 8 关于越南组装加工厂

首轮问询回复显示，自 2020 年 1 月起，发行人开始通过第三方天彩影像有限公司所属越南组装加工厂向 Swann 的美国市场供货，以合理规避加征关税。

请发行人披露通过第三方天彩影像有限公司所属越南组装加工厂供货的具体情况、生产及销售模式、结算模式、对发行人销售收入及毛利率的影响等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、通过第三方天彩影像有限公司所属越南组装加工厂供货的具体情况、生产及销售模式、结算模式

天彩影像有限公司（以下简称“天彩影像”）为一家香港公司，其在越南拥有组装加工厂。公司与天彩影像有限公司所属越南组装加工厂合作模式为 CKD 模式（Complete Knocked Down 的缩写），即全散件组装模式。具体流程如下：

1、Swann 向安联锐视香港子公司下达采购订单；

2、安联锐视及香港子公司将 Swann 订单成品所需全套物料销售给天彩影像。物料直接运送至天彩影像的越南工厂，天彩影像全额支付采购物料的款项；

3、越南工厂按照安联锐视的产品设计方案、生产程序、验货标准完成组装，公司严格控制越南工厂的生产过程，公司自主研发的系统软件烧录需要向公司生产服务器通信获取认证才能正确激活。天彩影像将完成的成品销售给香港子公司。成品货物直接在越南由当地报关出口，发货至 Swann 指定地点；

4、完成 Swann 订单后，香港子公司向天彩影像全额支付成品货物价款，天彩影像的加工服务费包含在成品货物价款中。

二、对发行人销售收入及毛利率的影响等

2020 年 1-6 月，公司向天彩影像采购的产品金额为 90.14 万元，金额较小，未对报告期销售收入及毛利率产生重大影响，主要原因是：公司 2020 年 1 月份开始通过天彩越南工厂供货，受国内和国际新冠肺炎疫情的影响，2020 年 2-3

月份销售量较小，而且当时疫情管制措施严格，公司从多种因素考虑未从越南工厂出货。2020 年 4 月 22 日，美国贸易代表办公室公布了加征关税排除清单，8525803010 编码下新增两项具体排除产品，为零售用 4/8/16 路配塑料壳摄像机 DVR 套装和零售用 4/8 路配塑料壳 NVR 套装，且关税豁免追溯至关税加征之日（即自关税加征之日起至公布排除期间已被美国海关加征的关税可申请退回），客户关税成本大幅下降，因此继续从国内出货。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、访谈发行人总经理，了解发行人与天彩影像合作的模式、生产及销售模式、结算模式；
- 2、查看发行人与天彩影像签署的协议、订单、结算凭证；
- 3、了解美国加征关税政策变化情况。

经核查，申报会计师认为：

公司与天彩影像有限公司所属越南组装加工厂合作模式为全散件组装模式，天彩影像向发行人采购原材料，全额支付采购物料的款项，生产完成后，发行人向天彩采购成品，全额支付支付成品货物价款，天彩影像的加工服务费包含在成品货物价款中。2020 年 1-6 月，发行人向天彩影像采购的产品金额为 90.14 万元，金额较小，未对报告期销售收入及毛利率产生重大影响。

问题 9 关于客户华为

首轮问询回复显示，发行人已于 2020 年 5 月开始向华为公司供货，主要向其销售网络高清摄像机和网络高清录像机，上半年销售金额为 2,401.67 万元。

请发行人披露向华为公司销售的主要产品型号、数量、金额及毛利率，目前对华为在手订单情况，发行人与华为签订的销售合同是否构成重大合同，如是，请披露主要内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、向华为公司销售的主要产品型号、数量、金额

2020 年 1-6 月，公司向华为公司销售的主要产品型号、数量、金额如下：

分辨率（像素）	数量（万件）	金额（万元）
---------	--------	--------

网络高清摄像机	200 万	16.68	1,213.34
	500 万	0.11	7.87
	合计	16.79	1,221.22
网络高清硬盘录像机	200 万	1.29	214.88
	500 万	0.01	2.13
	800 万	0.55	146.87
	合计	1.85	363.87
合计		18.63	1,585.09

公司向华为公司销售的产品均为网络高清产品，除产品销售外，2020 年 1-6 月份公司对其还存在技术服务费收入 816.57 万元。公司与华为公司确立了 JDM（联合开发模式）合作的合作模式，即公司与其共同设计制造新产品，以达到成本优化、品质提升、降低量产风险的效果，有利于进一步提高品牌商客户对公司的黏性。在 JDM 模式下，公司的研发投入包括人力、样品、认证、模具等，公司完成其定制化产品的研发，华为公司拥有开发完成的所有资料的版权，并向公司支付技术服务费用，公司相应降低相关产品的销售价格。公司将收到的技术服务费用确认为技术服务费收入。

公司向华为公司销售的 500 万像素网络高清摄像机、网络高清硬盘录像机主要是样品销售，华为公司用以内部测试，不对外销售，产品的定价参考成本价定价。

二、目前对华为在手订单情况

公司已于 2020 年 5 月开始向华为公司供货，主要向其销售网络高清摄像机和网络高清录像机，2020 年 1-6 月销售金额为 2,401.67 万元，2020 年 1-8 月销售金额为 4,430.95 万元（未经审计）。截至 2020 年 9 月底，在手产品订单为 328.46 万元，预计将结算的技术服务费收入为 259.93 万元。华为公司下发订单周期较短、频率频繁，因此截至某一时点的订单金额相对不大，2020 年全年预计销售金额为 8,000 万元。

三、发行人与华为签订的销售合同是否构成重大合同

华为公司向发行人的采购以订单形式下达，约定具体采购数量、价格等。双方以合同形式签署的是质量环保协议、产品及服务安全协议、电子信息交互协议、诚信廉洁协议等，未涉及具体销售条款，不构成重大合同。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、查看发行人向华为公司的销售明细，了解销售金额、数量等；
- 2、取得发行人出具的华为公司在手订单情况；
- 3、查看发行人与华为公司签署的订单；
- 4、访谈发行人总经理，了解发行人与华为公司协议签署情况。
- 5、访谈华为公司工作人员，了解与发行人合作的形式、内容等。

经核查，申报会计师认为：

发行人已披露向华为公司销售的主要产品型号、数量、金额以及目前对华为在手订单情况。华为公司向发行人的采购以订单形式下达，约定具体采购数量、价格等。双方以合同形式签署的是质量环保协议、产品及服务安全协议、电子信息交互协议、诚信廉洁协议等，未涉及具体销售条款，不构成重大合同。

问题 10 关于收入确认时点

招股说明书显示，发行人国外销售根据出口货物报关单的出口日期确认收入，与同行业可比公司同为股份相同。首轮问询回复显示，发行人出口销售收入确认时点以报关单数据上传至电子口岸系统的日期为准，与新产业、美瑞新材、钢研高纳、力鼎光电相同。

请发行人披露报关单的出口日期与报关单数据上传至电子口岸系统的日期的差异情况，发行人披露的外销收入确认时点与实际操作中收入确认时点是否存在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露报关单的出口日期与报关单数据上传至电子口岸系统的日期的差异情况，发行人披露的外销收入确认时点与实际操作中收入确认时点是否存在差异。

报告期内，公司出口销售业务流程如下：

公司根据签订的订单发货，销售部制作装箱单，关务部将报关委托书、出口货物合同、装箱单等文本送交海关办理报关手续。同时业务部门安排车辆将货物运送到货代公司仓储地点，并安排装船。

公司向海关申请货物报关后，公司即可以通过中国国际贸易单一窗口（中国电子口岸数据中心负责运行维护）查询报关信息（此时，报关单出口日期显示为空白）；待货物完成出口结关后，海关将审核通过的报关信息共享至中国电子口岸系统，公司可以登陆中国电子口岸信息系统或者中国国际贸易单一窗口查询和下载报关单（此时，报关单显示具体出口日期）。通常货物从报关到结关需要一定的时间，短则一天，长则十几天，与装船时间、是否需要拼柜等有关。

日常经营中公司每周登录中国电子口岸系统查询和下载报关单（显示出口日期），每月结账日前公司每天登陆电子口岸系统查询报关信息，根据查询到的报告单出口日期确认收入确认时点，并开具出口发票。

公司出口销售收入确认时点为报关单出口日期，而报告单出口日期来源于产品完成出口结关后电子口岸系统更新后的出口时点，因此电子口岸系统显示的出口日期与报关单列示的出口日期不存在差异。

综上，公司披露的报关单出口日期与报关单数据上传至电子口岸系统的日期不存在差异，公司披露的外销收入确认时点与实际操作中收入确认时点均为报关单出口日期，不存在差异。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

1、申报会计师独立登录中国电子口岸报关系统，取得报告期内的所有报关单明细和汇总资料，随机抽查纸质报关单（显示出口日期），并核查报关单出口日期与中国电子口岸报关系统显示的报关日期是否存在差异；

2、申报会计师获取了报告期内的报关台账，并与发行人收入明细账进行核对，核查报关单出口日期所在月份与收入确认时点是否一致，是否与披露的收入确认时点一致。

经核查，申报会计师认为：

发行人报关单的出口日期与报关单数据上传至电子口岸系统的日期不存在差异；发行人披露的外销收入确认时点与实际操作中收入确认时点一致，不存在差异。