

(上接 B167 版)

4. 公司产品交付验收过程

公司产品属于工业级物联网领域, 致力于工业信息安全产品及工业物联网产品的研发、生产和销售。公司向客户提供工业信息安全类产品, 该产品的合同要求发货到指定地点后, 对所交付的产品进行验收, 验收合格客户出具签收单或到货验收单, 确认已完成验收。公司向客户提供的工业物联网类产品, 该类产品的合同通常约定要求发货到指定地点后, 发行人完成现场安装调试工作或提供现场安装指导后, 由客户组织验收, 验收合格后签署验收单, 视为验收通过。

5. 公司收入确认政策、收入确认的具体依据及近三年的变动情况

根据《企业会计准则第14号—收入》第四条, 企业应当在履行了合同中的履约义务, 即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权, 是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

6. 公司在充分履行与客户订立的合同的前提下确认收入

公司与客户签订的合同并非标准的格式合同, 定制化产品的合同约定均根据业务情况及客户要求商定, 公司严格按照收入准则的规定, 识别合同中包含的单项履约义务, 并以控制权转移作为每一单项履约义务收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务, 客户取得相关商品控制权时确认收入, 相关收入确认政策在 2021 年度、2020 年度、2019 年度并未发生变化。所有合同均在每笔履约义务的收入于公司可承诺的产品交付给客户并完成验收时确认。

7. 公司在 2021 年综合会计政策和会计估计中关于收入的具体会计政策描述如下:

(1) 根据销售合同约定的交货方式将货物发给客户, 客户指定的地点或客户自提, 获取客户的签收或签收确认;

(2) 客户应付的金额已确定, 款项已收或预计可以收回;

(3) 销售产品的成本能够可靠计量。

8. 报告期内, 公司与主要客户在销售合同内约定的信用期情况具体如下:

内容	业务类型	2021	2020	2019
信用政策	工业信息安全	根据客户信用等级, 提供 30 天-90 天账期	根据客户信用等级, 提供 30 天-90 天账期	根据客户信用等级, 提供 30 天-90 天账期
	智能档案柜及控制类产品	根据客户信用等级, 提供 90 天-120 天账期, 少数客户 180 天账期	根据客户信用等级, 提供 90 天-120 天账期, 少数客户 180 天账期	根据客户信用等级, 提供 90 天-120 天账期, 少数客户 180 天账期
	工业信息安全	根据客户信用等级, 提供 30 天-90 天账期	根据客户信用等级, 提供 30 天-90 天账期	根据客户信用等级, 提供 30 天-90 天账期
结算方式	工业信息安全	电汇或银行承兑汇票	电汇或银行承兑汇票	电汇或银行承兑汇票
	智能档案柜及控制类产品	电汇或银行承兑汇票	电汇或银行承兑汇票	电汇或银行承兑汇票
	工业信息安全	电汇或银行承兑汇票	电汇或银行承兑汇票	电汇或银行承兑汇票

近三年, 公司对信用期相关政策进行修订, 客户信用未发生变化, 不存在通过放宽信用政策增加应收账款的情况。报告期各期, 公司与主要客户约定的信用期较为稳定, 不存在延长账期期限或随意更改账期的情形。

(三) 补充说明账期 1 年以上的应收账款形成的原因、主要相对方的信用风险变化情况及期后回款情况, 是否存在回收风险, 相关坏账准备计提是否充分。

1. 报告期末公司 1 年以上应收账款情况如下所示:

账龄	期末余额	形成原因	坏账准备	期后回款
1-2 年	73,351,503.46	销售货款	7,335,150.35	
2-3 年	1,642,878.45	销售货款	492,863.54	
3-4 年	978,044.89	销售货款	489,022.45	32,571,398.97
4年以上	1,175,605.30	销售货款	909,305.50	
合计	77,148,032.10			

2. 报告期末至 2022 年 4 月 30 日应收及回款情况

2020 年应收	2021 年应收	2021 年实际收入	2020 年应收	2021 年 4 季度收入	期后回款	回款率
170,821,293.19	348,095,474.14	263,516,755.84	251,458,917.60	162,561,541.31	113,363,950.67	69.74%

基于收入确认与资产负债表日期不同, 特别是报告期各期末收入与本年总收入已超过 50%, 公司客户支付账期较长, 大部分客户的账期为 3 至 6 个月, 期后回款比例, 形成大量的短期收款。2021 年第三期回款比例 1.62 亿元, 根据账期回款情况, 在 2022 年 4 月 30 日收款 11,336.40 万元, 公司期末主要客户未出现因资金周转困难、重大经营不善等导致无法付款的情形, 回款情况符合合同约定及账期的约定。目前公司也加强了对客户的管理机制, 加强与客户的沟通, 及时了解客户资金状况, 加大催收力度; 现金流可以匹配公司的日常经营需求, 不存在流动性风险。

3. 公司客户资信状况良好, 实际发生坏账的风险较低, 不存在回收风险。公司应收款项按照账龄组合计提坏账准备, 坏账准备计提充分, 具有合理性。

(四) 会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 访谈公司销售负责人与财务负责人, 了解公司主要销售模式及主要客户的信用政策等基本状况;

(2) 获取并查阅公司 2021 年销售明细表, 统计主要产品、主要客户的销售账龄情况, 获取销售台账, 分季度统计销售收入, 结合客户的信用政策, 分析应收账款大幅增长的原因, 与营业收入是否相匹配;

(3) 获取并查阅公司 2021 年及期后应收账款、预收款项往来账、明细账及银行流水, 统计并核实主要客户期末应收账款情况, 期末回款情况;

(4) 检查主要客户的销售合同, 检查合同中关于产品交付验收的具体条款, 判断公司收入确认具体依据是否合理及近三年是否发生较大变化;

2. 核查结论

经核查, 我们认为: 报告期期末应收账款余额大幅增加的原因具有合理性, 应收账款与营业收入变动匹配, 应收账款坏账准备计提充分, 收入确认符合准则的相关规定。

(五) 保荐机构核查程序和核查意见

1. 针对上述事项, 保荐机构执行了以下核查程序:

1. 对公司财务负责人进行访谈, 了解公司 2021 年业务开展情况及应收账款金额增加的原因及合理性; 了解应收账款逾期的情况及收款情况;

2. 取得截至 2021 年末应收账款前五十大客户的明细表及期后回款情况明细表; 分比较公司最近一年的收入确认政策变化情况, 前五十大客户的信用政策变动情况;

3. 对 2021 年末应收账款前五十大客户进行网络核查, 了解其资信等情况。

2. 经核查, 保荐机构认为:

1. 公司已充分披露合并口径下, 应收账款前五名客户的名称、账龄、交易金额、产品类型、坏账准备余额以及期后回款情况;

2. 公司对补充说明应收账款余额增加高于营业收入增速原因及其合理性、结合产品的交付验收过程, 公司收入确认政策、收入确认的具体依据及近三年变动情况、应收账款增速高于营业收入增速, 主要系业务规模持续扩大, 客户无重大期增长, 收入确认符合季节性等原理所致, 具有合理性; 公司对主要客户的信用政策无重大变化, 不存在放宽信用政策增加销售账龄的情况;

3. 公司 1 年以上的应收账款占比不大, 主要相对方资信状况良好, 公司也加强了对客户的管理机制, 加强与客户的沟通, 及时了解客户资金状况, 加大催收力度, 期后陆续回款中, 公司已按照坏账政策计提相应的坏账准备, 应收账款回收风险较低, 坏账准备计提充分。

报告期内, 关于期间费用:

公司 2021 年销售费用为 1,344.24 万元, 同比增长 132.00%; 管理费用为 1,684.90 万元, 同比增长 60.65%; 研发费用为 5,628.76 万元, 同比增长 133.55%。根据公司披露, 期间费用增长的主要原因是报告期内研发投入增加, 实施股权激励所致。

请公司: 补充说明公司期间费用较上年同期大幅增长的原因及其合理性, 结合行业现状, 对比同行业可比公司的期间费用情况, 说明公司期间费用的变动趋势与同行业是否一致, 如不一致, 请说明原因。

【公司回复】

(一) 补充说明公司期间费用较上年同期大幅增长的原因及其合理性:

公司期间费用列示如下:

项目	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
销售费用	5,794,203.53	13,442,435.70	7,648,232.17	132.00%
管理费用	10,488,306.10	16,849,017.69	6,360,711.59	60.65%
研发费用	21,522,937.35	50,337,515.27	28,784,615.82	133.55%
合计	37,835,446.98	80,629,060.56	42,793,559.58	113.10%

报告期内, 公司期间费用同比大幅增长主要系职工薪酬、折旧摊销增长和实施股权激励计划产生股份支付费用, 具体如下:

1. 公司因业务拓展和技术研发的需求, 扩充团队规模, 导致职工薪酬大幅增长。截至报告期末, 在职员工 278 人, 同比增长 69.51%, 其中研发人员 112 人, 较期初增长 77.78%。

在报告期内, 职工薪酬列示如下:

职工薪酬	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
销售费用	3,510,806.15	8,000,523.03	4,519,716.88	128.74%
管理费用	4,458,683.41	6,435,573.36	1,976,889.95	44.34%
研发费用	13,944,365.12	34,778,259.01	20,833,893.89	145.10%
合计	21,913,854.68	48,644,355.40	26,730,500.72	121.98%

2. 本期增加了固定资产等长期资产的投入使得折旧及摊销费用增加。具体如下:

折旧及摊销	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
销售费用	295,056.43	504,281.19	209,224.76	70.91%
管理费用	1,422,917.34	3,319,013.17	1,896,095.83	133.25%
研发费用	803,938.51	2,379,148.25	1,575,209.74	195.94%
合计	2,521,912.28	6,202,442.61	3,680,530.33	145.94%

3. 公司为保证核心人员稳定性, 同时吸引专业人才, 本期实施股权激励计划产生股份支付费用 881.78 万元, 具体如下:

股份支付	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
营业成本	-	1,146,672.10	1,146,672.10	-
销售费用	-	1,273,060.68	1,273,060.68	-
管理费用	1,640,343.81	1,640,343.81	-	-
研发费用	4,757,727.04	4,757,727.04	-	-
合计	8,817,803.63	8,817,803.63	-	-

随着国家“新基建”建设的深入以及“十四五”规划战略落地, 国家电网、南方电网在电网智能化建设领域保持较高水平。以新能源为主体的新型电力系统建设是综合性的建设, 涵盖整个电网产业链各个环节及通信信息平台, 整体开发程度较高。公司将进一步增加市场开拓力度, 巩固并扩大电力行业的市场地位, 对客户业务需求进行深度挖掘, 扩大现有产品的市场占有率。另外, 公司积极开拓其他行业, 优化产品结构和多化销售渠道, 加强与交通、石油化工、智慧城市、电子等行业头部优质企业集成或合作, 最终实现行业市场推广。为确保稳固现有行业市场地位, 并实现新行业新市场的快速开拓, 公司加大核心人才建设, 补充了专业人才队伍, 针对研发、销售、生产等工艺人员进行人才招聘, 截至报告期末, 在职员工 278 人, 同比增长 69.51%, 同时, 确保业务人员稳定性, 公司实施了股权激励事项产生股份支付费用

用 881.78 万元。

此外, 在智能化、数字化和信息化方面, 为了进一步加速公司技术变革, 降低研发到生产的不确定性, 缩短产品研发到生产转化时间, 提高了产品的可靠性与成功率和质量, 提升产品品质, 报告期内, 公司建设了 5G+数字化工厂智能制造中心, 通过 NPI 导入, 全面提升行业资源管理系统, 提升客户执行系统 MES、仓储管理系统等企业业务系统的应用, 提升公司管理的信息化水平, 提高公司在信息安全行业的核心竞争力, 为公司长远的发展夯实基础。

综上, 公司期间费用增长主要系因业务拓展和技术研发的需求, 扩充团队规模, 导致职工薪酬大幅增长, 同时公司增加智能化生产设备及系统等固定资产长期资产的投入, 折旧及摊销费用也因此相应增加, 最后公司为保证核心人员稳定性, 同时吸引专业人才, 本期实施股权激励计划。因此公司期间费用较上年同期大幅增加具有合理性。

(二) 结合行业现状, 对比同行业可比公司的期间费用情况, 说明公司期间费用的变动趋势与行业是否一致, 如不一致, 请说明原因。

1. 报告期内, 公司与同行业可比公司的销售费用比较情况如下表所示:

公司名称	增长率(A)	占 2020 年收入比(B)	占 2021 年收入比(C)	变动情况(C-B)
安博通	128.77%	9.82%	15.09%	5.27%
映翰通	10.28%	14.67%	11.18%	-3.48%
佳华科技	0.83%	4.93%	6.97%	2.04%
展拓信息	4.11%	9.31%	8.55%	-0.76%
通普科技	17.10%	27.29%	27.65%	0.36%
博德信息	51.71%	6.78%	7.87%	1.09%
行业平均	15.42%	12.17	12.50	0.33%
云涌科技	132.00%	2.26%	4.35%	2.14%

2020 年度和 2021 年度, 公司销售费用占营业收入比例低于行业平均水平, 2021 年度公司销售费用增长率高于行业水平。主要系:

1. 公司产品定制化程度高, 公司以研发驱动业务, 与行业内标杆客户深度合作, 客户粘性较强, 且具有示范效应, 以技术支持、项目开发和售后服务等方式维护客户关系, 导致与同行业公司相比, 公司销售人员较少, 销售费用占营业收入的比例低于行业水平。

2. 报告期内, 公司为扩大业务规模, 积极开拓其他市场, 优化产品结构, 增加销售渠道, 加强与交通、石油化工、智慧城市、电子等行业头部优质系统集成商的合作, 努力加强销售人才队伍建设, 同时对各产品线销售团队进行扩充, 并针对新行业、新市场招募专业性人才, 加强人员储备, 以确保核心人员稳定性, 实施股权激励。截至报告期末, 公司在招聘销售人员同比增长 19.06%, 因此职工薪酬增长, 股权激励产生的销售费用, 公司销售费用增长率高于同行业。

2. 报告期内, 公司与同行业可比公司的管理费用比较情况如下表所示:

公司名称	增长率(A)	占 2020 年收入比(B)	占 2021 年收入比(C)	变动情况(C-B)
安博通	53.85%	11.89%	12.29%	0.39%
映翰通	24.57%	6.19%	5.33%	-0.86%
佳华科技	31.58%	7.98%	14.71%	6.73%
展拓信息	2.86%	1.57%	1.97%	-1.43%
通普科技	7.95%	3.04%	2.84%	-0.20%
博德信息	1.78%	4.37%	3.28%	-1.08%
行业平均	9.34%	11.20%	10.90%	-0.30%
云涌科技	60.65%	3.99%	5.45%	1.46%

与同行业公司相比, 公司管理费用占营业收入比较低, 报告期内管理费用增长较高。公司管理费用主要包括工资、职工薪酬、折旧及摊销费、租赁费用及办公费和中介服务。报告期内, 管理费用增长主要系公司实施股权激励产生的股份支付费用增加, 固定资产等长期资产投入产生的折旧及摊销费用增加。

3. 报告期内, 公司与同行业可比公司的研发费用比较情况如下表所示:

公司名称	增长率(A)	占 2020 年收入比(B)	占 2021 年收入比(C)	变动情况(C-B)
安博通	47.83%	24.08%	23.91%	-0.18%
映翰通	25.57%	12.59%	10.93%	-1.66%
佳华科技	76.16%	9.01%	22.24%	13.23%
展拓信息	29.07%	9.28%	10.57%	1.29%
通普科技	29.67%	2.80%	22.30%	18.82%
博德信息	40.09%	11.14%	11.95%	0.80%
行业平均	34.74%	12.23%	14.67%	2.44%
云涌科技	133.55%	8.20%	16.28%	8.08%

2020 年度公司研发费用占营业收入的比例低于行业平均水平, 2021 年度公司研发费用占营业收入的比例高于同行业平均水平, 2021 年度研发费用增长率高于同行业平均水平。主要系: 报告期内公司结合业务拓展和技术研发需求, 扩充研发团队规模, 加大包括投资项目在内的研发投入力度, 同时为保证核心人员稳定性, 吸引专业人才, 实施股权激励事项产生股份支付费用 475.77 万元。

(三) 会计师核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 对销售费用、管理费用、研发费用的构成及金额执行分析性复核程序, 对变动异常的项目向变动的原因, 分析波动是否合理;

(2) 取得并检查公司研发人员名册, 研发费用归集情况, 并对管理层进行访谈了解相关技术情况, 了解并检查公司对研发项目的立项及进展情况;

(3) 取得公司 2021 年分季度期间费用的季节性分布情况, 了解并检查期间大幅增长的原因, 并结合合同工期费用变动情况, 评估其合理性及是否存在异常波动;

(4) 结合员工人数变动, 人均薪酬变动情况, 分析职工薪酬变动的合理性; 检查新增研发人员研发项目情况, 了解其研发内容及成果;

(4) 获取公司研发费用支付相关会计处理对应的凭证, 检查股份支付费用的计算过程和公允价值的确定依据, 复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》; 财务部(股份支付准则应用案例)及其他相关规定;

2. 核查结论

经核查, 会计师认为: 期间费用大幅增长主要系人员费用增加, 加大研发投入以及股份支付费用增加所致, 具有合理性, 符合行业惯例。公司股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定, 本年度股份支付费用的计算过程以及在各季度确认的具体金额准确。

(四) 保荐机构核查程序和核查意见

针对上述事项, 保荐机构执行了以下核查程序:

1. 获取期间费用构成明细表, 分析波动是否符合预期及与上市公司的经营波动是否一致, 并分析波动与同行业可比公司的变动趋势是否一致;

2. 计算分析期间费用中主要项目发生额占各费用总额的比例, 并与上一年度进行比较, 判断变动的合理性;

3. 获取公司 2020 年和 2021 年员工花名册, 分析在籍人数的变化及薪酬政策是否匹配;

4. 查阅股权激励相关的股东大会决议、董事会决议、限制性股票激励计划实施考核管理办法, 了解员工股权激励办法的主要条款; 取得并检查股份支付相关权益工具公允价值的计算方法及结果, 股份支付的价格, 并对股份支付费用进行复核计算; 取得员工花名册以及工资清单, 复核股权激励对象所属薪酬部门及与薪酬的成本费用的匹配性。

经核查, 保荐机构认为:

1. 公司期间费用较上年同期大幅增长的原因主要系员工数量增加引起薪酬增加, 固定资产等长期资产的投入引起的折旧及摊销费增加以及实施股权激励产生股份支付费用等, 具有合理性;

2. 报告期内, 公司期间费用率合理, 销售费用率及管理费用率低于同行业, 研发费用率高于同行业, 主要系公司业务主要以研发驱动, 公司与行业内标杆客户深度合作, 客户粘性较强, 公司各项费用率的比例均高于同行业, 主要系公司员工人数增加引起薪酬增加以及实施股权激励产生股份支付费用所致;

3. 关于期间费用:

公司 2021 年销售费用为 1,344.24 万元, 同比增长 132.00%; 管理费用为 1,684.90 万元, 同比增长 60.65%; 研发费用为 5,628.76 万元, 同比增长 133.55%。根据公司披露, 期间费用增长的主要原因是报告期内研发投入增加, 实施股权激励所致。

请公司: 补充说明公司期间费用较上年同期大幅增长的原因及其合理性, 结合行业现状, 对比同行业可比公司的期间费用情况, 说明公司期间费用的变动趋势与同行业是否一致, 如不一致, 请说明原因。

【公司回复】

(一) 补充说明公司期间费用较上年同期大幅增长的原因及其合理性:

公司期间费用列示如下:

项目	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
销售费用	5,794,203.53	13,442,435.70	7,648,232.17	132.00%
管理费用	10,488,306.10	16,849,017.69	6,360,711.59	60.65%
研发费用	21,522,937.35	50,337,515.27	28,784,615.82	133.55%
合计	37,835,446.98	80,629,060.56	42,793,559.58	113.10%

报告期内, 公司期间费用同比大幅增长主要系职工薪酬、折旧摊销增长和实施股权激励计划产生股份支付费用, 具体如下:

1. 公司因业务拓展和技术研发的需求, 扩充团队规模, 导致职工薪酬大幅增长。截至报告期末, 在职员工 278 人, 同比增长 69.51%, 其中研发人员 112 人, 较期初增长 77.78%。

在报告期内, 职工薪酬列示如下:

职工薪酬	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
销售费用	3,510,806.15	8,000,523.03	4,519,716.88	128.74%
管理费用	4,458,683.41	6,435,573.36	1,976,889.95	44.34%
研发费用	13,944,365.12	34,778,259.01	20,833,893.89	145.10%
合计	21,913,854.68	48,644,355.40	26,730,500.72	121.98%

2. 本期增加了固定资产等长期资产的投入使得折旧及摊销费用增加。具体如下:

折旧及摊销	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
销售费用	295,056.43	504,281.19	209,224.76	70.91%
管理费用	1,422,917.34	3,319,013.17	1,896,095.83	133.25%
研发费用	803,938.51	2,379,148.25	1,575,209.74	195.94%
合计	2,521,912.28	6,202,442.61	3,680,530.33	145.94%

3. 公司为保证核心人员稳定性, 同时吸引专业人才, 本期实施股权激励计划产生股份支付费用 881.78 万元, 具体如下:

股份支付	2020 年度	2021 年度	增长额	增长率
营业成本	-	1,146,672.10	1,146,672.10	-
销售费用	-	1,273,060.68	1,273,060.68	-
管理费用	1,640,343.81	1,640,343.81	-	-
研发费用	4,757,727.04	4,757,727.04	-	-
合计	8,817,803.63	8,817,803.63	-	-

随着国家“新基建”建设的深入以及“十四五”规划战略落地, 国家电网、南方电网在电网智能化建设领域保持较高水平。以新能源为主体的新型电力系统建设是综合性的建设, 涵盖整个电网产业链各个环节及通信信息平台, 整体开发程度较高。公司将进一步增加市场开拓力度, 巩固并扩大电力行业的市场地位, 对客户业务需求进行深度挖掘, 扩大现有产品的市场占有率。另外, 公司积极开拓其他行业, 优化产品结构和多化销售渠道, 加强与交通、石油化工、智慧城市、电子等行业头部优质企业集成或合作, 最终实现行业市场推广。为确保稳固现有行业市场地位, 并实现新行业新市场的快速开拓, 公司加大核心人才建设, 补充了专业人才队伍, 针对研发、销售、生产等工艺人员进行人才招聘, 截至报告期末, 在职员工 278 人, 同比增长 69.51%, 同时, 确保业务人员稳定性, 公司实施了股权激励事项产生股份支付费用

用 881.78 万元。

此外, 在智能化、数字化和信息化方面, 为了进一步加速公司技术变革, 降低研发到生产的不确定性, 缩短产品研发到生产转化时间, 提高了产品的可靠性与成功率和质量, 提升产品品质, 报告期内, 公司建设了 5G+数字化工厂智能制造中心, 通过 NPI 导入, 全面提升行业资源管理系统, 提升客户执行系统 MES、仓储管理系统等企业业务系统的应用, 提升公司管理的信息化水平, 提高公司在信息安全行业的核心竞争力, 为公司长远的发展夯实基础。

综上, 公司期间费用增长主要系因业务拓展和技术研发的需求, 扩充团队规模, 导致职工薪酬大幅增长, 同时公司增加智能化生产设备及系统等固定资产长期资产的投入, 折旧及摊销费用也因此相应增加, 最后公司为保证核心人员稳定性, 同时吸引专业人才, 本期实施股权激励计划。因此公司期间费用较上年同期大幅增加具有合理性。

(二) 结合行业现状, 对比同行业可比公司的期间费用情况, 说明公司期间费用的变动趋势与行业是否一致, 如不一致, 请说明原因。

1. 报告期内, 公司与同行业可比公司的销售费用比较情况如下表所示:

公司名称	增长率(A)	占 2020 年收入比(B)	占 2021 年收入比(C)	变动情况(C-B)
安博通	128.77%	9.82%	15.09%	5.27%
映翰通	10.28%	14.67%	11.18%	-3.48%
佳华科技	0.83%	4.93%	6.97%	2.04%
展拓信息	4.11%	9.31%	8.55%	-0.76%
通普科技	17.10%	27.29%	27.65%	0.36%
博德信息	51.71%	6.78%	7.87%	1.09%
行业平均	15.42%	12.17	12.50	0.33%
云涌科技	132.00%	2.26%	4.35%	2.14%

2020 年度和 2021 年度, 公司销售费用占营业收入比例低于行业平均水平, 2021 年度公司销售费用增长率高于行业水平。主要系:

1. 公司产品定制化程度高, 公司以研发驱动业务, 与行业内标杆客户深度合作, 客户粘性较强, 且具有示范效应, 以技术支持、项目开发和售后服务等方式维护客户关系, 导致与同行业公司相比, 公司销售人员较少, 销售费用占营业收入的比例低于行业水平。

2. 报告期内, 公司为扩大业务规模, 积极开拓其他市场, 优化产品结构, 增加销售渠道, 加强与交通、石油化工、智慧城市、电子等行业头部优质系统集成商的合作, 努力加强销售人才队伍建设, 同时对各产品线销售团队进行扩充, 并针对新行业、新市场招募专业性人才, 加强人员储备, 以确保核心人员稳定性, 实施股权激励。截至报告期末, 公司在招聘销售人员同比增长 19.06%, 因此职工薪酬增长, 股权激励产生的销售费用, 公司销售费用增长率高于同行业。

2. 报告期内, 公司与同行业可比公司的管理费用比较情况如下表所示:

公司名称	增长率(A)	占 2020 年收入比(B)	占 2021 年收入比(C)	变动情况(C-B)
安博通	53.85%	11.89%	12.29%	0.39%
映翰通	24.57%	6.19%	5.33%	-0.86%
佳华科技	31.58%	7.98%	14.71%	6.73%
展拓信息	2.86%	1.57%	1.97%	-1.43%
通普科技	7.95%	3.04%	2.84%	-0.20%
博德信息	1.78%	4.37%	3.28%	-1.08%
行业平均	9.34%	11.20%	10.90%	-0.30%
云涌科技	60.65%	3.99%	5.45%	1.46%

与同行业公司相比, 公司管理费用占营业收入比较低, 报告期内管理费用增长较高。公司管理费用主要包括工资、职工薪酬、折旧及摊销费、租赁费用及办公费和中介服务。报告期内, 管理费用增长主要系公司实施股权激励产生的股份支付费用增加, 固定资产等长期资产投入产生的折旧及摊销费用增加。

3. 报告期内, 公司与同行业可比公司的研发费用比较情况如下表所示:

公司名称	增长率(A)	占 2020 年收入比(B)	占 2021 年收入比(C)	变动情况(C-B)
安博通	47.83%	24.08%	23.91%	-0.18%
映翰通	25.57%	12.59%	10.93%	-1.66%
佳华科技	76.16%	9.01%	22.24%	13.23%
展拓信息	29.07%	9.28%	10.57%	1.29%
通普科技	29.67%	2.80%	22.30%	18.82%
博德信息	40.09%	11.14%	11.95%	0.80%
行业平均	34.74%	12.23%	14.67%	2.44%
云涌科技	133.55%	8.20%	16.28%	8.08%

2020 年度公司研发费用占营业收入的比例低于行业平均水平, 2021 年度公司研发费用占营业收入的比例高于同行业平均水平, 2021 年度研发费用增长率高于同行业平均水平。主要系: 报告期内公司结合业务拓展和技术研发需求, 扩充研发团队规模, 加大