

关于
陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌
申请文件的审核问询函的回复



主办券商



二零二四年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司《关于陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》已收悉。感谢贵公司对我公司推荐的陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司股份挂牌申请文件的审查。我公司已按要求组织陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司及其他中介机构对审核问询函进行了认真讨论，对审核问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。

提示性说明		
1	如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致	
2	下列披露的数据，除特别注明之外，金额单位均为：人民币元	
3	本回复凡未特殊说明，尾数合计差异均系四舍五入造成	
4	本回复正文中的字体代表以下含义：	
	宋体（加粗）	问询函所列问题
	宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
	楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

目 录

问题 1、关于股东情况	3
问题 2、关于业务取得及资质	23
问题 3、关于外协加工	29
问题 4、关于信息披露豁免	41
问题 5、关于客户和供应商	43
问题 6、关于应收款项	73
问题 7、关于盈利指标	92
问题 8、关于其他事项	125
问题 9、补充问题.....	170

问题 1、关于股东情况。根据申报材料：（1）公司成立时第一大股东为李小萍，2014 年将股份转让至李卫东，李小萍现持有公司股份且长期在公司担任重要岗位，李小萍与李卫东为姐弟关系；公司股东西安秦商合创投资合伙企业（有限合伙）的合伙人包括陕西秦商投资管理有限公司及自然人；（2）公司存在实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让的情形，且历史上存在相关代持情形；（3）公司股权激励对象周普杰非公司员工，为公司聘请的技术顾问；（4）公司与私募股权投资机构签署特殊投资条款。

请公司补充说明：（1）公司历史上实际控制人变动情况，公司未将李小萍认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形；陕西秦商投资管理有限公司的股东情况，包括股东性质、是否需要穿透计算及穿透计算后的股东人数；（2）公司实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让的具体原因、背景情况，是否存在利益输送情形，直接及间接股东主体是否存在不适格情形，会计处理是否合规；（3）公司股权代持形成及解除过程是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司及其员工持股平台是否存在尚未披露的股权代持情形，是否涉及公司实际控制人、董监高等相关主体，公司股东穿透计算是否超过 200 人；（4）公司股权激励对象周普杰任职情况，是否存在法律法规、党规党纪规定不得担任公司股东的情形以及其他违反法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题；（5）公司及相关主体是否与青城泰合长乐股权投资签署特殊投资条款，公司及相关主体与秦商创投签署的特殊投资条款具体内容及终止效力，是否存在附条件终止或效力恢复的情形。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。请会计师核查第（2）项并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司历史上实际控制人变动情况，公司未将李小萍认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形；陕西秦商投资管理有限公司的股东情况，包括股东性质、是否需要穿透计算及穿透计算后的股东人数

（一）公司历史上实际控制人变动情况

公司历史上历次股权及其实际控制人变动情况如下：

序号	事项	公司股权结构	董事会构成	高管构成	实际控制人认定情况
1	2005 年 6 月，公司设立，注册资本为 60 万元	李小平 ^{注1} 持股 60%，齐生谋持股 40%	不设董事会，李小平为执行董事	李小平为经理	李小平、齐生谋 ^{注2}
2	2008 年 3 月，第一次增资，注册资本增至 75 万元	李小平持股 48%，齐生谋持股 32%，张辰（代李卫东）持股 20%	不设董事会，李小平为执行董事	李小平为经理	李小平、齐生谋 ^{注2}
3	2012 年 5 月，第一次股权转让	谢怀铸（代李小平）持股 48%，齐生谋持股 32%，张辰（代李卫东）持股 20%	不设董事会，谢怀铸为执行董事	谢怀铸为经理	李小平、齐生谋 ^{注2}
4	2012 年 6 月，第二次股权转让	李小平持股 48%，齐生谋持股 32%，张辰（代李卫东）持股 20%	不设董事会，李小平为执行董事	谢怀铸为经理	李小平、齐生谋 ^{注2}
5	2014 年 10 月，第二次增资暨第三次股权转让，注册资本增至 300 万元	李卫东持股 40%，李小平持股 35%，齐生谋持股 25%	不设董事会，李小平为执行董事	谢怀铸为经理	李小平、齐生谋 ^{注2}
6	2018 年 1 月，第三次增资，注册资本增至 1,000 万元	李卫东持股 45%，添利财管持股 27%，李小平持股 10.5%，秦商公司持股 10%，齐生谋持股 7.5%	设董事会，成员为：李小平（董事长）、李卫东、齐生谋、王志民、徐铁鹰	李卫东为总经理	李卫东
7	2020 年 4 月，第四次增资，注册资本增至 1,200 万元	李卫东持股 45%，添利财管持股 27%，李小平持股 10.5%，秦商公司持股 10%，齐生谋持股 7.5%	设董事会，成员为：李小平（董事长）、李卫东、齐生谋、王志民、徐铁鹰	李卫东为总经理	李卫东
8	2020 年 6 月，第五次增资，注册资本增至 1,300 万元	李卫东持股 41.54%，添利财管持股 32.62%，李小平持股 9.69%，秦商公司持股	设董事会，成员为：李小平（董事长）、李卫	李卫东为总经理	李卫东

序号	事项	公司股权结构	董事会构成	高管构成	实际控制人认定情况
		9.23%，齐生谋持股 6.92%	东、齐生谋、王志民、徐铁鹰		
9	2020 年 12 月，第四次股权转让	李卫东持股 33.85%，添利财管持股 32.62%，佳和泽晟持股 14.62%，李小萍持股 9.69%，秦商公司持股 9.23%	设董事会，成员为：李小萍（董事长）、李卫东、王志民、徐铁鹰	李卫东为总经理	李卫东
10	2021 年 12 月，第六次增资，注册资本增至 2,300 万元	李卫东持股 33.85%，添利财管持股 32.62%，佳和泽晟持股 14.62%，李小萍持股 9.69%，秦商公司持股 9.23%	设董事会，成员为：李小萍（董事长）、李卫东、王志民、徐铁鹰	李卫东为总经理	李卫东
11	2022 年 8 月，第五次股权转让	李卫东持股 33.85%，添利财管持股 32.62%，秦商合创持股 11.99%，佳和泽晟持股 11.85%，李小萍 9.69	设董事会，成员为：李小萍（董事长）、李卫东、王志民、徐铁鹰	李卫东为总经理	李卫东
12	2022 年 12 月，第六次增资，注册资本增至 2,459.893 万元	李卫东持股 31.65%，添利财管持股 30.50%，秦商合创持股 11.22%，佳和泽晟持股 11.07%，李小萍持股 9.06%，泰合长乐持股 4.00%，郑美云持股 2.50%	设董事会，成员为：李小萍、李卫东（董事长）、王志民、徐铁鹰、刘珊	李卫东为总经理	李卫东

注 1：2012 年 4 月，李小平变更姓名为“李小萍”。

注 2：李小平（李小萍）与齐生谋系配偶，构成一致行动关系。

注 3：谢怀铸自 2012 年 5 月至 6 月股权代持期间，公司股东会为最高权力机构，谢怀铸未实际参与公司经营管理及重大事项表决，该等股权代持安排未影响公司于该期间的实际经营管理及实际控制人认定。

根据上表，2018 年 1 月公司第三次增资前，公司控股股东和实际控制人为李小萍、齐生谋夫妇；2018 年 1 月公司第三次增资至今，公司控股股东和实际控制人为李卫东，且未再发生变动，保持稳定。

（二）未将李小萍认定为共同实际控制人的原因及合理性，不存在通过实

实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形

根据公司提供资料，公司未将李小萍认定为共同实际控制人的相关认定合理、准确，具体原因如下：

1、李卫东足以单独形成对公司的实际控制

(1) 公司章程及相关制度确保李卫东对股东大会、董事会拥有控制权

根据公司提供的资料，截至本问询回复出具之日，李小萍直接持有公司 222.93 万股股份，持股比例为 9.06%；李卫东直接持有公司 778.46 万股股份，持股比例为 31.65%，通过添利财管、佳和泽晟分别间接控制公司 750.15 万、272.47 万股股份，合计控制公司 1,801.08 万股有表决权股份，占公司有表决权股本总数的 73.22%。

报告期初至今，李卫东合计控制公司股权的比例均超过 70%，足以对需经股东大会审议的普通决议事项及特别决议事项拥有决议权。报告期内，李小萍的持股比例均低于 10%，远低于李卫东所持股权比例，且公司股东大会不存在“一票否决权”等特殊表决权的设置安排，因此，李小萍无法对股东大会决议产生重大影响。

根据《公司章程》，李卫东通过其实际支配的表决权，对公司董事的选举具有重要作用。报告期内，李小萍仅作为董事出席董事会，未提名其他董事，且公司董事会不存在“一票否决权”等特殊表决权的设置安排，因此，对董事的提名及任免、董事会决议亦无法产生实质影响。

(2) 公司股东大会、董事会参会及表决情况

经核查，报告期初至今，公司历次董事会审议事项均以全票通过，历次股东大会审议事项均以出席会议的有表决权的股东所持表决权的 100%通过。公司各董事依法独立行使董事权利，参加董事会并独立进行表决，各股东依法独立行使其股东权利，参加股东大会并独立进行表决；不存在通过投资关系、协议或者其他安排谋求共同扩大表决权的情形，不存在相互委托投票、征求决策意见或征集投票权进而对会议表决结果施加重大影响的情形。

(3) 公司经营管理的实际运作情况及在经营决策中发挥的作用

根据《公司章程》，公司设总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员，负责公司具体生产经营工作，由董事会聘任和解聘，对董事会负责。

报告期初至今，李卫东一直担任董事长/董事并兼任总经理职务，负责公司日常经营管理工作，在公司日常经营和战略决策过程中发挥重要作用，对公司战略决策、经营方针、资本运作等重大经营管理事项均起到决定性支配作用。报告期内，李小萍虽持有公司股份并担任董事长/董事，但其仅作为股东享有相应的股东权利，对公司战略决策、经营方针、资本运作等重大经营管理事项不具有关键作用，对公司高级管理人员的提名及任免亦无法产生实质影响。

2、李小萍不满足“共同实际控制人”的条件

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》（以下简称“《1号指引》”）“1-6 实际控制人”之“二、共同实际控制人认定”，公司认定多人共同拥有公司控制权的，应当充分说明所依据的事实和证据。将该等条件逐项对照是否适用于李小萍，分析如下：

共同控制 认定类型	认定相关 人员	认定“共同控制”要求的详细说明	适用性判断 (李小萍)
家庭成员 关系	配偶、直 系亲属	实际控制人的配偶和直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未达到 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用。	李小萍与李卫东系姐弟关系，不属于直系亲属，且报告期内其对公司经营决策不产生重要影响，不属于共同控制。
基于协议 或其他安 排	文件签署 人	共同控制权一般通过公司章程、协议或者其他安排予以明确，有关章程、协议及其他安排必须合法有效、权利义务清晰、责任明确。共同控制人签署一致行动协议的，公司应当披露一致行动的实施方式、发生意见分歧时的解决机制、协议期限等。	无

基于上述，李小萍不满足《1号指引》规定的“共同控制人”的认定条件，未将李小萍认定为共同实际控制人符合相关规定。

3、相关方已出具不谋求实际控制人地位的承诺函

经核查，李小萍已出具《关于不谋求实际控制人地位的承诺》，承诺如下：

“本人不存在谋求获得公司控制权的意图，不存在单独或与公司任何其他股东联合谋求对公司实施直接或间接控制的安排或计划，不会以所持有的公司股份单独或共同谋求公司的实际控制权，不会以委托、征集投票权、协议、联合其他股东以及其他任何方式单独或共同谋求公司第一大股东或控股股东、实际控制人地位，亦不以与公司其他股东及其关联方、一致行动人之间签署一致行动协议或达成类似协议、安排等其他任何方式谋求公司第一大股东或控股股东、实际控制人地位，且不会协助或促使任何其他方通过任何方式谋求公司的控股股东及实际控制人地位。”

4、不存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形

报告期内，李小萍直接或间接投资、控制的其他企业及主营业务情况如下：

序号	名称	投资/控制情况	主营业务	备注
1	中联资产评估集团（陕西）有限公司	李小萍持股 20.00%并担任法定代表人、执行董事	资产评估	/
2	天目苏建投资项目管理（陕西）有限公司	李小萍担任负责人	工程造价咨询	/
3	陕西思纬工贸有限公司	李小萍持股 60%并担任法定代表人、执行董事	通讯设备生产销售	2021 年 2 月注销
4	西安徕伽机械设备制造有限公司	李小萍持股 40%并担任监事，李小萍配偶齐生谋持股 60%并担任执行董事兼总经理	通讯设备生产销售	2023 年 5 月被注销
5	陕西华弘智建工程项目管理有限公司	李小萍曾持股 50%	招投标管理	2023 年 7 月退出
6	陕西华弘破产管理有限公司	李小萍曾持股 40%	破产咨询	2021 年 2 月退出
7	摩达企业管理咨询（西安）合伙企业（有限合伙）	李小萍曾持股 20%	企业咨询	2022 年 12 月退出

公司主要从事“航空、航天、兵器、船舶行业复合材料制件、微波波导组件的研发、生产与销售”，因此，李小萍直接或间接投资、控制上述的企业不存在

与公司从事相同或类似业务的情形，不会对公司构成竞争关系。

根据立信中联出具的“立信中联审字[2023]D-1585 号”《陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司审计报告》及公司 2023 年第二次临时股东大会决议，报告期内，公司与李小萍及其直接或间接投资、控制的上述企业之间的关联交易系出于公司正常的业务和生产需要，定价参考与非关联第三方交易价格及市场价格确定，未对公司、其他股东及公司债权人的利益造成重大不利影响。

李小萍已就避免与公司之间出现同业竞争、规范和减少关联交易出具了《关于避免同业竞争的承诺函》《关于规范和减少关联交易的承诺》，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形。

综上，公司报告期内实际控制人为李卫东，未发生变动；公司未将李小萍认定为共同实际控制人的原因合理、充分，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形。

（三）陕西秦商投资管理有限公司的股东情况，包括股东性质、是否需要穿透计算及穿透计算后的股东人数

根据陕西秦商投资管理有限公司（以下简称“秦商公司”）提供的资料，秦商投管现有股东 10 名，均为自然人股东，穿透计算后的股东人数情况如下：

序号	直接股东	股东性质	是否需要穿透计算	穿透计算后的股东人数/人
1	孙京华	自然人	否	1
2	施林兵	自然人	否	1
3	李颜明	自然人	否	1
4	邢宪文	自然人	否	1
5	刘富荣	自然人	否	1
6	雷新荣	自然人	否	1
7	徐铁鹰	自然人	否	1
8	郭建房	自然人	否	1
9	文飞	自然人	否	1
10	高丽霞	自然人	否	1
合计（剔除重复后的股东人数）				10

综上，秦商公司穿透计算后股东人数为 10 人。

二、公司实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让的具体原因、背景情况，是否存在利益输送情形，直接及间接股东主体是否存在不适格情形，会计处理是否合规

（一）公司实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让的具体原因、背景情况，是否存在利益输送情形，直接及间接股东主体是否存在不适格情形

公司历次增资及股权转让具体情况如下：

序号	事项	增资/转让价格	增资/转让前每股净资产	是否低于净资产价格
1	2008 年 3 月，第一次增资	1 元/股	0.96 元/股	否
2	2012 年 4 月，第一次股权转让	1 元/股	0.82 元/股	否
3	2012 年 6 月，第二次股权转让	1 元/股	0.7 元/股	否
4	2014 年 10 月，第二次增资、第三次股权转让	1 元/股	1.27 元/股	是
5	2018 年 1 月，第三次增资	李卫东、添利财管以 1 元/股增资；秦商公司以 3 元/股增资	2.12 元/股	是
6	2020 年 4 月，第四次增资（资本公积转增）	/	/	/
7	2020 年 6 月，第五次增资	3 元/股	2.27 元/股	否
8	2020 年 12 月，第四次股权转让	1 元/股	2.57 元/股	是
9	2021 年 11 月，第六次增资（资本公积/未分配利润转增）	/	/	/
10	2022 年 8 月，第五次股权转让	9 元/股	3.74 元/股	否
11	2022 年 10 月，第七次增资	10.16 元/股	3.84 元/股	否

根据上表，黄河新兴历次增资及股权转让涉及到实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让的具体情况如下：

1、2014 年 10 月，李小萍、齐生谋、李卫东以 1 元/股的价格增资，系当时的实控人李小萍及其家庭成员内部、亲属间的增资行为，不存在利益输送情形，

不存在股东主体不适格情形；

2、2014 年 10 月，张辰以 1 元/股的价格向李卫东转让其所持股权，系股权代持还原，不存在利益输送情形，不存在股东主体不适格情形；

3、2018 年 1 月，李卫东以 1 元/股的价格向黄河新兴增资 330 万元，本轮增资款已实际于 2016 年 11 月、2016 年 12 月及 2017 年 9 月打入黄河新兴的账户。经访谈，2016 年末，黄河新兴已开始筹谋下一轮增资，故本次李卫东的增资行为实际系李卫东家族内部增资行为，与添利财管及秦商公司达成入股意向的时间并不相同，仅为简化流程同次办理的工商变更。根据李卫东与秦商公司出具的确认函，双方对本次同批次入股但价格不一致的情形不存在争议，李卫东以低于净资产价格增资具有合理性，不存在利益输送情形，不存在股东主体不适格情形；

4、2018 年 1 月，添利财管以 1 元/股的价格增资，本次增资已作股份支付处理，不存在利益输送情形，不存在股东主体不适格情形；

5、2020 年 12 月，李卫东与齐生谋以 1 元/股的价格向佳和泽晟转让股权，佳和泽晟合伙人均系李卫东及李小萍亲属，故本次股权转让系家庭成员内部转让行为，不存在利益输送情形，不存在股东主体不适格情形。

综上所述，黄河新兴历史沿革涉及实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让情形，但均具有合理的理由，不存在利益输送情形，不存在股东主体不适格情形。

（二）历次增资及股权转让会计处理

1、第一次增资 2008 年 3 月，第一次增资

借：银行存款 15 万

贷：实收资本—张辰 15 万

2、2012 年 4 月，第一次股权转让

借：实收资本—李小萍 36 万

贷：实收资本—谢怀铸 36 万

3、2012 年 6 月，第二次股权转让

借：实收资本—谢怀铸 36 万

贷：实收资本—李小萍 36 万

4、2014 年 10 月，第二次增资、第三次股权转让

借：银行存款 225 万

贷：实收资本—齐生谋 51 万

实收资本—李小萍 69 万

实收资本—李卫东 105 万

借：实收资本—张辰 15 万

贷：实收资本—李卫东 15 万

5、2018 年 1 月，第三次增资

借：银行存款 900 万

贷：实收资本—李卫东 330 万

实收资本—添利合伙 270 万

实收资本—秦商公司 100 万

资本公积 200 万

6、2020 年 4 月，第四次增资（资本公积转增）

借：资本公积 200 万

贷：实收资本 200 万

7、2020 年 6 月，第五次增资

借：银行存款 300 万

贷：实收资本 100 万

资本公积 200 万

8、2020 年 12 月，第四次股权转让

借：实收资本—齐生谋 90 万

实收资本—李卫东 100 万

贷：实收资本—佳和泽晟 190 万

9、2021 年 11 月，第六次增资（资本公积/未分配利润转增）

借：资本公积 200 万

未分配利润 800 万

贷：实收资本（各股东同比例增资） 1000 万

10、2022 年 8 月，第五次股权转让

借：实收资本—佳和泽晟 63.67 万

实收资本—李卫东 212.31 万

贷：实收资本—秦商合创 275.98 万

11、2022 年 10 月，第七次增资

借：银行存款 1625 万

贷：实收资本—郑美云 61.50 万

实收资本—泰合长乐 98.39 万

资本公积 1465.11 万

上述会计处理正确，公司对股份支付的会计处理亦符合《企业会计准则》的规定。

三、公司股权代持形成及解除过程是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司及其员工持股平台是否存在尚未披露的股权代持情形，是否涉及公司实际控制人、董监高等相关主体，公司股东穿透计算是否超过 200 人

（一）公司股权代持形成及解除过程是否合法合规，是否存在纠纷或潜在纠纷

黄河新兴历史上股权代持形成及解除过程如下：

1、李卫东与张辰之间关于公司股权代持的形成及解除情况

（1）股权代持的形成情况

2008年3月，黄河有限注册资本由60万元增加至75万元，新股东张辰出资15万元。对相关人员访谈确认，张辰出资15万元系代李卫东持有，原因为2008年，张辰为办理新西兰永久居留证，需取得中国境内公司股东资格，故在好友李卫东的协助下，成为黄河有限的股东，二人就股权代持事项达成口头协议但未签署股权代持相关书面协议。2008年3月3日，张辰将15万元出资款转入黄河有限在交通银行西安软件园支行开立的账户（账号：611301134018010041333），上述出资款实际系代李卫东持有，李卫东已于2008年11月20日将15万元出资款以现金方式支付给张辰。

（2）股权代持的解除情况

2014年10月，张辰与李卫东签署《股权转让协议》，约定张辰将其持有的公司20%股权（出资额15万元）以15万元价格转让给李卫东。鉴于上述股权转让系委托持股还原，故李卫东无需向张辰支付相关股权转让款。

经核查，李卫东与张辰历史上所形成的股权代持关系真实，已通过代持人张辰将其所代持的公司股权全部转让给实际股东李卫东的方式予以解除，双方之间的股权代持关系真实解除、解除过程合法合规。经股权代持所涉当事人确认，双方对代持、解除代持的过程及结果均无异议。确认代持、解除代持均系各方的真实意思表示，就上述代持、解除代持的过程不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

2、李小萍与谢怀铸之间关于公司股权代持的形成及解除情况

（1）股权代持的形成情况

2012年4月9日，黄河有限召开股东会，同意股东李小平姓名变更为“李小萍”，同意李小萍所持48%股权（出资额36万元）转让给新增股东谢怀铸，选举谢怀铸为法定代表人、执行董事兼总经理。经访谈并核查银行流水确认，上述股权转让系由谢怀铸代李小萍持股，并未实际支付股权转让款。李小萍委

托谢怀铸持股并卸任公司法定代表人、执行董事及总经理的具体原因如下：李小萍担任法定代表人的陕西华弘工程造价咨询有限公司因未及时办理工商年检而被吊销营业执照，并被列入经营异常名录，李小萍担心影响黄河有限企业信誉；李小萍办理二代身份证并变更姓名，因个人身份证明及公司工商变更无法同时办理，担心影响黄河有限日常经营及申请业务相关资质证书的进度。二人就股权代持事项达成口头协议但未签署股权代持相关书面协议。

（2）股权代持的解除情况

2012年6月15日，公司召开股东会，同意谢怀铸所持公司48%股权（出资额36万元）转让给股东李小萍，选举李小萍为公司法定代表人、执行董事，谢怀铸继续担任公司总经理。鉴于上述股权转让系委托持股还原，故李小萍无需向谢怀铸实际支付股权转让款。

经核查，李小萍与谢怀铸历史上所形成的股权代持关系真实，已通过代持人谢怀铸将其所代持的公司股权全部转让给实际股东李小萍的方式予以解除，双方之间的股权代持关系真实解除、解除过程合法合规。经股权代持所涉当事人确认，双方对代持、解除代持的过程及结果均无异议。确认代持、解除代持均系各方的真实意思表示，就上述代持、解除代持的过程不存在任何争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

综上，黄河新兴股权代持形成及解除过程合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）公司及其员工持股平台是否存在尚未披露的股权代持情形，是否涉及公司实际控制人、董监高等相关主体

1. 公司不存在尚未披露的股权代持情形

根据公司提供的工商登记资料、历次增资协议、股权转让协议、相关验资报告、股权转让款支付凭证以及公司股东签署的说明与承诺函，公司历史上曾存在股权代持的情况，截至本问询回复出具之日，相关代持情况已得到全面规范清理，代持解除过程合法合规且不存在纠纷或潜在纠纷；公司目前股权清晰、真实，不存在其他股权代持情形，除已披露的情形外，不存在其他尚未披露和清理的股份代持情况。

2. 公司持股平台历史上的股权代持情形

根据公司提供的资料，公司员工持股平台添利财管历史上曾经存在股权代持情形，涉及公司董事长、实际控制人李卫东，其形成及清理情况具体如下：

（1）股权代持的形成情况

2017年9月23日，李卫东与李菊萍签署《股权代持协议》，约定李卫东委托李菊萍持有添利财管22.22%的财产份额（对应出资额60万元）。2017年11月3日，李卫东将上述出资额60万元打入李菊萍在招商银行股份有限公司咸阳分行营业部开立的账户（账号：6214869290031225）；同日，李菊萍将上述出资额60万元打入添利财管的账户（账号：611301134018010178240）。李菊萍与李卫东系姐弟亲属关系。

（2）股权代持的清理情况

2022年12月14日，李卫东与李菊萍签署《股权代持终止协议》，同意解除上述委托持股。2022年12月22日，添利财管召开合伙人会议，同意李菊萍将其持有添利财管14.8184%财产份额转让给李卫东，至此，上述委托持股情况彻底清理。

经核查，公司持股平台添利财管曾存在股权代持的情况，截至本问询回复出具之日，添利财管相关代持情况已得到全面规范清理，代持解除过程合法合规且不存在纠纷或潜在纠纷；除上述李卫东与李菊萍之间的股权代持情况外，公司持股平台不存在其他尚未披露和清理的股份代持情况。

（三）公司股东穿透计算是否超过200人

根据公司提供的工商登记档案、入股协议、股东出具的调查表、承诺函等资料，截至本问询回复出具之日，公司共有7名股东，其中自然人股东3名，机构股东4名，股东穿透计算具体如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	穿透股东人数
1	李卫东	自然人	不适用	1
2	添利财管	合伙企业	是	11
3	秦商合创	已备案的私募基金	否	1

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	穿透股东人数
4	佳和泽晟	合伙企业	是	5
5	李小萍	自然人	不适用	1
6	泰合长乐	已备案的私募基金	否	1
7	郑美云	自然人	不适用	1
合计（剔除重复）				19

如上表所示，截至本问询回复出具之日，公司共有股东 7 名，相关股东按照上述穿透口径计算并剔除重复持股主体后（追溯至员工持股平台、已备案私募基金、自然人）的人数为 19 名，不存在股东人数超过 200 人的情形。

四、公司股权激励对象周普杰任职情况，是否存在法律法规、党规党纪规定不得担任公司股东的情形以及其他违反法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题

（一）公司股权激励对象周普杰任职情况

根据周普杰填写的调查问卷及西安黄河机电有限公司（以下简称“黄河机电”）出具的任职证明，周普杰于 2009 年 9 月至 2015 年 6 月期间于黄河机电实习，2015 年 7 月正式入职黄河机电，至今一直担任技术工人。

根据公司提供的顾问协议，周普杰于 2022 年 11 月至今担任公司技术顾问。

（二）是否存在法律法规、党规党纪规定不得担任公司股东的情形以及其他违反法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题

黄河机电系国有全资企业，其控股股东系陕西电子信息集团有限公司，实际控制人系陕西省人民政府国有资产监督管理委员会。

就周普杰任职情况，黄河机电已于 2023 年 12 月 1 日出具了相关证明文件，内容如下：“兹证明，周普杰系我单位十六车间数控加工中心部门员工，负责铣床加工业务，不属于中层以上管理人员，不具有编制或国家公务员身份。周普杰自 2015 年 7 月到我单位工作至今，我单位未要求其与我单位签署保密协议、竞业限制协议等相关协议，亦未对其个人对外股权投资事项做限制性规定。”

根据周普杰出具的确认函及提供的身份证明文件，周普杰系持有中国居民

身份证的自然人，截至本问询回复出具之日，其不具有公务员、事业单位工作人员、党政机关领导干部、国有企业领导、高校党员领导干部、现役军人等身份，亦不具有中国证监会系统离职人员身份，不存在《公司法》《证券法》《中华人民共和国公务员法》《中国共产党廉洁自律准则》《<中国共产党党员领导干部廉洁从政若干准则>实施办法》《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《关于进一步制止党政机关和党政干部经商、办企业的规定》《关于县以上党和国家机关退（离）休干部经商办企业问题的若干规定》《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》《直属高校党员领导干部廉洁自律“十不准”》《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》《关于实施<关于规范国有企业职工持股、投资的意见>有关问题的通知》《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》《中国人民解放军内务条令（试行）》等法律法规、党规党纪等规范性文件规定的不得担任公司股东的情形，不存在中国证监会系统离职人员入股的情况，具备法律、法规规定的股东资格。

综上，周普杰不存在法律法规、党规党纪规定不得担任公司股东的情形以及其他违反法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题。

五、公司及相关主体是否与青城泰合长乐股权投资签署特殊投资条款，公司及相关主体与秦商创投签署的特殊投资条款具体内容及终止效力，是否存在附条件终止或效力恢复的情形。

（一）公司及相关主体与泰合长乐签署特殊投资条款情况，是否存在附条件终止或效力恢复的情形

公司及相关主体与泰合长乐签署特殊投资条款及其解除情况如下：

2022年10月，黄河有限、添利财管、佳和泽晟、秦商合创、李卫东、李小萍、泰合长乐、郑美云签署《关于陕西黄河新兴设备有限公司之增资协议》（以下简称“《增资协议（2022年10月）》”），约定了优先购买权与共同出售权、反稀释与最优惠待遇、股权回购、优先清算权、知情权和检查权、优先认购权等股东特殊权利条款；前述主体已于2023年7月20日签署《关于陕西黄河新兴设备有限公司之增资协议之补充协议》，同意无条件且不可撤销地终止《增资协议（2022年10月）》中关于优先购买权与共同出售权、反稀释与最优惠待遇、优先清算权、知情权和检查权、优先认购权及新股东的条款，该等条

款视作自始无效，自始未对各方产生法律约束力。

同时，各方约定了关于股权回购条款的效力恢复条款，具体内容如下：

“各方同意《增资协议（2022 年 10 月）》第七条‘特别约定’之‘7.3 股权回购’‘7.8 实控人违约与赔偿’（以下简称‘股权回购条款’）自标的公司向全国股转公司提交挂牌申请材料之日起自动终止。在以下事项发生时（以最早发生事项的时间为准），股权回购条款自动恢复：（1）标的公司撤回挂牌申请材料；（2）标的公司挂牌申请未被全国股转公司受理；（3）标的公司挂牌申请被全国股转公司或其他有权审核部门终止、否决。

各方确认，标的公司对上述股权回购条款所述事项自始不承担任何义务。

各方同意，自标的公司收到全国股转公司关于同意标的公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函之日起，上述股权回购条款无条件且不可撤销地终止。”

综上，公司及相关主体与泰合长乐历史上存在特殊投资条款，相关约定清晰、明确；截至本问询回复出具之日，除涉及实际控制人及实际控制人所控制的持股平台的股权回购条款系附条件恢复的安排且仅在公司于全国股转公司挂牌未成功的情形下恢复效力外，其他股东特殊权利安排已被确认终止且不附带恢复条件。相关股权回购条款仅系实际控制人单方承诺，不涉及公司作为特殊投资条款的义务或责任主体的情形，不存在纠纷或损害公司及其他股东利益的情形，对公司的经营未产生不利影响，且公司挂牌成功后，涉及创始股东、实际控制人的特殊投资条款彻底终止，不存在挂牌后仍执行的对赌条款，不会影响公司控制权稳定性，符合《1 号指引》的监管要求。

（二）公司及相关主体与秦商合创签署的特殊投资条款具体内容及终止效力，是否存在附条件终止或效力恢复的情形

公司及相关主体与秦商合创签署特殊投资条款及解除情况如下：

2017 年 12 月，李卫东（甲方）、李小萍（乙方）、齐生谋（丙方）、秦商公司（丁方）共同签署《陕西黄河新兴设备有限公司增资扩股协议》（以下简称“《增资协议（2017 年 12 月）》”），约定了业绩承诺、业绩补偿、公司治理、

最优惠待遇、优先知情权等特殊投资条款，具体内容如下：

条款	条款内容
业绩承诺及业绩补偿	5.1.4 标的公司本次增资是以标的公司 2018 年、2019 年、2020 年三个会计年度净利润（甲方承诺标的公司 2018 年度经审计的净利润不低于 800 万元；2019 年度经审计的净利润不低于 1500 万元；2020 年度经审计的净利润不低于 2000 万元）预测作为公司估值依据。标的公司低于业绩承诺值，则视为未完成经营目标，甲方必须以现金的方式进行业绩缺口补偿（例如：假设黄河新兴公司 2018 年经审计的净利润 700 万元，比业绩承诺值低 100 万元，甲方须向标的公司支付 100 万元现金用于业绩补偿）。丁方有权根据实际利润额重新调整本次增资的投资估值，调整后标的公司甲方和丁方股东所持有的股份比例将发生变化。标的公司因遭遇重大安全事故、自然灾害等不可抗力因素造成的利润损失，甲方可不作利润补偿。
资本运作	5.1.5 标的公司承诺公司把本次增持完成作为一个重要节点，着力推动进入资本市场成为公众公司战略，3-5 年内实现新三板挂牌、并购重组或 IPO 上市。为此将建立一套行之有效的公司管理制度和人才梯队建设制度；公开选聘一名财务经理，规范公司财务制度，严格控制不合理费用支出，按国家规定履行纳税人义务。公司运管行为按公众公司要求进行规范。 5.1.6 标的公司承诺公司专注于主营业务的生产经营和销售，业绩持续提升，并于 2018 年后适时探讨开展公众公司运作事宜。后续资本运作各方需丁方事先协商一致，丁方在公司融资、新三板挂牌、并购重组、资产购买或出售等重大事项方面享有优先知情权并共同负责接洽运作。
公司治理	5.1.7 签约各方和标的公司保证在标的公司首次公开发行股票并上市前，以下主要事项应当按照修订后的公司章程所规定的决策机制由公司董事会或者股东大会审议通过，如系董事会决议事项，则必须经标的公司董事会丁方董事的投票确认方可形成决议；如系股东大会决议事项，则需经出席股东会议的股东或股东代表所持表决权三分之二以上，并且同时需要与丁方的股东代表协商一致，方可形成决议：1）公司合并、分立、被收购、解散、清算或者变更公司形式；2）并购和处置（包括购买及处置）超过 200 万元的主要资产；3）公司向银行单笔贷款超过（500 万）的银行借款或引入新的股东、投资人等。 6.3 公司董事会由（5）名董事组成，设董事长 1 名、董事若干名。公司董事候选人由甲方推荐（2）名，乙方推荐（2）名，丁方推荐（1）名，由股东会选举和更换。
最优惠待遇	5.1.8 甲方、乙方、丙方和标的公司同意，本协议签署后，标的公司以任何方式引进新投资者的，各方同意，投资完成后，如标的公司给予任一股东（包括引进的新投资者）的投资、增资权利和条件优于本协议投资方享有的权利和条件的，则本协议投资方将自动享有该等权利和条件。 8.1 本协议签署生效后，标的公司因业务拓展需要，引入具有帮助公司快速发展的核心资源或大量业务订单的新股东或投资人时，标的公司股份增资/转让价格原则上不低于 3 元/股。若标的公司新引入的股东为财务投资人，标的公司股份增资/转让价格原则上不低于 3 元/股，且从本协议生效日起标的公司每年增资/转让价格涨幅不低于 20%。

条款	条款内容
优先知情权	8.3 各方同意，丁方相对于其他股东拥有股份转让优先权，其他各方股东均享有优先购买的权利。

经核查，上述主体已于 2020 年 12 月 1 日签署《陕西黄河新兴设备有限公司增资扩股协议之补充协议》，并于 2021 年 5 月 8 日签署《陕西黄河新兴设备有限公司增资扩股协议之补充协议（二）》，解除《增资协议（2017 年 12 月）》项下股东特殊权利条款，且不附恢复生效条件。

鉴于上述股东特殊权利条款已于 2021 年 5 月解除，故 2022 年 8 月秦商公司将其所持公司股权转让给秦商合创时，秦商合创并未继承上述股东特殊权利。

综上，公司及相关主体与秦商合创签署的上述特殊投资条款清晰明确，相关特殊投资条款在本次挂牌前均已解除，不存在附条件终止或效力恢复的情形，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的监管要求。

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

- 1、查阅黄河新兴的工商详档、历次增资及股权转让协议、三会文件等资料；
- 2、查阅李小萍出具的《关于不谋求实际控制人地位的承诺》《关于避免同业竞争的承诺函》及《关于规范和减少关联交易的承诺》；
- 3、在企查查核查李小萍直接或间接投资、控制的其他企业及主营业务情况；
- 4、查阅公司账簿、公司历次增资及股权转让涉及的银行流水；
- 5、查阅公司员工持股平台添利财管工商登记资料、历次增资协议、财产份额转让协议、财产份额转让款支付凭证等资料；
- 6、通过企查查、企业信用信息公示网站等公开资料查询黄河新兴穿透股东情况；
- 7、查阅《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投

资的意见》（国资发改革[2008]139 号）、《关于实施<关于规范国有企业职工持股、投资的意见>有关问题的通知》（国资发改革[2009]49 号）等关于规定国有企业员工不得担任公司股东的法律法规、党规党纪等规定；查阅西安黄河机电有限公司出具的关于周普杰的证明文件；

8、查阅 2022 年 10 月，黄河有限、添利财管、佳和泽晟、秦商合创、李卫东、李小萍、泰合长乐、郑美云签署的《关于陕西黄河新兴设备有限公司之增资协议》、2023 年 7 月 20 日签署《关于陕西黄河新兴设备有限公司之增资协议之补充协议》；

2017 年 12 月，李卫东、李小萍、齐生谋、秦商公司签署的《陕西黄河新兴设备有限公司增资扩股协议》、2020 年 12 月 1 日签署《陕西黄河新兴设备有限公司增资扩股协议之补充协议》及 2021 年 5 月 8 日签署《陕西黄河新兴设备有限公司增资扩股协议之补充协议（二）》；

9、项目组与公司员工持股平台的员工进行访谈确认并形成访谈记录；

10、项目组与公司股东、高管进行访谈并形成访谈记录。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司报告期内实际控制人为李卫东，未发生变动；公司未将李小萍认定为共同实际控制人的原因合理、充分，不存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易、资金占用等事项的核查情形。陕西秦商投资管理有限公司的股东情况穿透计算后股东人数为 10 人。

2、公司实际控制人及其他股东低于净资产价格增资或转让的原因合理，不存在利益输送的情形，不存在直接及间接股东主体不合格的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、黄河新兴股权代持形成及解除过程合法合规，不存在纠纷或潜在纠纷。根据公司提供的工商登记资料、历次增资协议、股权转让协议、相关验资报告、股权转让款支付凭证以及公司股东签署的说明与承诺函，公司股权清晰，除已披露的情形外，历史上不存在其他股权代持情形。公司及其员工持股平台历史

上存在的股权代持虽涉及实际控制人，但均已依法解除，不存在权属纠纷及潜在纠纷，不存在影响公司股权结构的任何安排。

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的要求，黄河新兴股东穿透计算后股东人数共计 19 人，不存在穿透计算股东人数超过 200 人的情形。

4、公司股权激励对象周普杰不属于国有企业中层以上管理人员，不存在法律法规、党规党纪规定不得担任公司股东的情形以及其他违反法律法规规定的股东资格条件等主体资格瑕疵问题。

5、公司及相关主体与泰合长乐签署的特殊投资条款清晰明确，涉及公司承担义务的条款在本次挂牌之前均已彻底终止，自始无效且不得恢复；涉及实际控制人、实际控制人控制的持股平台的回购条款于公司向全国股转公司提交挂牌申请材料之日起自动终止（现已终止），自挂牌失败之日起恢复效力，该等义务仅为实际控制人单方承诺，不涉及公司作为特殊投资条款的义务或责任主体的情形，不存在纠纷或损害公司及其他股东利益的情形，对公司的经营未产生不利影响，且公司挂牌成功后，涉及创始股东、实际控制人的特殊投资条款彻底终止，不存在挂牌后仍执行的对赌条款，不会影响公司控制权稳定性，符合《1 号指引》的监管要求。

公司及相关主体与秦商合创签署的特殊投资条款清晰明确，相关特殊投资条款在本次挂牌前均已解除，不存在附条件终止或效力恢复的情形，符合《1 号指引》的监管要求。

问题 2、关于业务取得及资质。根据申报材料，公司主要客户为各大国有企业，一般以招投标、竞争性磋商的形式获取订单。

请公司补充说明：（1）公司获得业务订单的具体方式及相关金额、占比情况，是否存在商业贿赂及违反相关法律法规规定的情形，公司业务订单取得是否合法合规。（2）公司及其下属子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证等，公司业务资质是否齐备，是否存在超越资质、使用过期资质的情况，公司开展相关业务是否合法合规。

请主办券商及律师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、公司获得业务订单的具体方式及相关金额、占比情况，是否存在商业贿赂及违反相关法律法规规定的情形，公司业务订单取得是否合法合规

（一）公司获得业务订单的具体方式及相关金额、占比情况

报告期内，公司主要销售的产品为复合材料制件和微波波导组件。公司采取直销的模式销售产品，聚焦核心客户，主要通过招投标、竞争性磋商和单一来源三种方式获取销售订单。

报告期各期，获得业务订单的具体方式及相关金额、占比情况如下：

单位：元

按订单取得方式分类	2023年1-7月		2022年度		2021年度	
	订单金额	占比	订单金额	占比	订单金额	占比
邀请招标	1,875,180.82	6.48%	19,699,881.54	27.76%	2,245,392.12	2.77%
竞争性磋商	26,173,467.45	90.42%	47,879,653.74	67.48%	78,562,961.69	96.90%
公开招标	899,015.14	3.11%	903,008.85	1.27%	0.00	0.00%
单一来源	0.00	0.00%	2,473,998.23	3.49%	269,203.55	0.33%
合计	28,947,663.41	100%	70,956,542.36	100%	81,077,557.36	100%

（二）是否存在商业贿赂及违反相关法律法规规定的情形，公司业务订单取得是否合法合规

1、公司不存在因商业贿赂及违反相关法律法规规定而受到行政处罚或构成重大违法违规的情形

根据西安市公安局阎良分局北屯派出所出具的无犯罪记录证明，公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员均未发现有犯罪记录。根据西安仲裁委员会开具的无仲裁案件证明，报告期内不存在公司及其董事、监事、高级管理人员作为当事人的案件。

经检索“中国裁判文书网”“信用中国”“国家企业信用信息公示系统”“中国执行信息公开网”等网站，报告期内，公司及其股东、董事、高级管理人员、核心技术人员等员工均不存在因商业贿赂及违反相关法律法规等行为受到行政处罚、被立案调查或涉及重大诉讼的情况，不构成重大违法违规。

2、公司建立并执行防范商业贿赂的内部制度

公司在日常经营过程中，严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规，以诚实守信、公平竞争的原则开展业务。

公司在日常的经营过程中，已初步建立防范贿赂、利益输送或不正当竞争的相关内控机制，具体包括：

（1）为了规范公司的商业经营行为，公司建立了治理商业贿赂、腐败的长效预警机制，制定了《反商业贿赂、反腐败管理制度》，禁止违反规定以附赠形式向对方单位及其有关人员给予或索取现金或物品、禁止以捐赠为名通过给予财物获取交易、服务机会、优惠条件或者其他经济利益等行为；

（2）公司在其内控制度中明确了费用报销的管理流程，针对各类费用的报销制定了报销标准和报销审批流程，通过费用规范化管理，有效防范商业贿赂；

（3）公司建立了治理商业贿赂的领导机构，负责开展治理商业贿赂工作，通过设立预防商业贿赂工作举报箱并公布举报电话，在日常经营过程中实时监督管理。

3、公司主要通过招投标、竞争性磋商和单一来源三种方式获取销售订单，公司获取业务订单的方式系由客户决定，公司根据客户选择的方式和相关程序要求获取订单。报告期内，公司获取的订单不存在应履行程序而未履行的情形，合相关法律法规的规定不存在不规范及不公平竞争的行为。公司与主要客户的有关业务合同均正常履行，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司获取业务订单的方式符合实际经营情况，不存在商业贿赂及违反相关法律法规规定的情形，公司业务订单的取得合法合规。

二、公司及其下属子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证等，公司业务资质是否齐备，是否存在超越资质、使用过期资质的情况，公司开展相关业务是否合法合规

公司以航空、航天、兵器、船舶行业复合材料产品的研发、生产与销售为主营业务，主要产品包括复合材料制件、卫星波导组件等，公司的相关产品应

用领域涵盖飞机、卫星、武器弹体、鱼雷等。

公司的经营范围为：一般项目：高性能纤维及复合材料制造；高性能纤维及复合材料销售；玻璃纤维及制品制造；玻璃纤维及制品销售；新材料技术研发；通信设备制造；智能车载设备制造；电子（气）物理设备及其他电子设备制造；模具制造；模具销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；机械设备研发；通用设备制造（不含特种设备制造）；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；金属制品研发；金属制品销售；非居住房地产租赁；机械设备租赁；特种设备出租；喷涂加工；包装服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新材料技术推广服务；劳务服务（不含劳务派遣）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：检验检测服务；民用航空器零部件设计和生产；航天器及运载火箭制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。公司经营范围中的一般项目不存在必须进行前置或后置审批许可的经营项目。许可项目中“检验检测服务；民用航空器零部件设计和生产；航天器及运载火箭制造”，公司已获得开展业务所必需的资质。

公司自 2013 年先后取得了开展业务所必需的各项资质。因公司部分资质涉密或内含敏感信息，故暂未披露该类资格证书的相关内容，公司已向全国中小企业股份转让系统申请豁免披露军工涉密信息的相关内容。公司已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中说明公司申请豁免披露的各项资质的具体信息及认定公司申请豁免信息为国家秘密或商业秘密的依据和理由。

截至本问询回复出具之日，公司现有其他资质情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	高新技术企业证书	GR202261004219	黄河新兴	陕西省科学技术厅、陕西省财政厅、国家税务总局陕西省税务局	2022 年 12 月 14 日	三年
2	环境管理体系认证证书	GXLH41021E10065R0M	黄河新兴	西安国信联合检验认证有限公司	2021 年 6 月 17 日	至 2024 年 6 月 16 日

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
3	两化融合管理体系评定证书	AIITRE-00122HIMS0435301	黄河新兴	广州赛宝认证中心服务有限公司	2022 年 12 月 17 日	至 2025 年 12 月 16 日
4	ISO9001 质量管理体系认证	CN039906	黄河新兴	Bureau Veritas Certification	2022 年 5 月 4 日	至 2025 年 5 月 3 日
5	职业健康安全管理体系认证证书	GXLH41021S20070R0M	黄河新兴	西安国信联合检验认证有限公司	2021 年 6 月 17 日	至 2024 年 6 月 16 日
6	科技型中小企业	-	黄河新兴	省级科技管理部门	2023 年	一年
7	省级“专精特新”中小企业	-	黄河新兴	陕西省工业和信息化厅	2020 年 11 月 17 日	三年
8	固定污染源排污登记回执	91610137773848273J001W	黄河新兴	-	2023 年 7 月 28 日	至 2028 年 7 月 27 日
9	西安市工业企业研发机构	-	黄河新兴	西安市工业和信息化局	2021 年 10 月	-
10	陕西省创新型中小企业	-	黄河新兴	西安市工业和信息化局	2023 年 3 月 23 日	-
11	对外贸易经营者备案登记表	05193212	雷震子	对外贸易经营者备案登记机关	2022 年 8 月 12 日	-

公司在资质证书有效期届满前均及时提出了延期申请。公司于 2020 年 11 月 17 日取得的“省级‘专精特新’中小企业”资质已到期。公司已于 2023 年 11 月 21 日通过了陕西省“专精特新”中小企业资质复核，复核通过后该有效期为三年。除此之外，截至本问询回复出具之日，公司业务资质均在有效期内，不存在超出资质范围、使用过期资质开展业务的情形。

综上所述，公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证等，公司业务资质齐备，不存在超出资质范围、使用过期资质开展业务的情形，公司开展相关业务合法合规。

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层和销售人员并形成书面访谈记录，了解公司销售模式和主要客户订单的获取方式；

2、查阅与销售相关的销售合同、销售发票、招投标资料，确认公司获取业务订单的具体方式；

3、对各类订单获取方式的收入情况进行汇总分析；

4、查阅西安市公安局阎良分局北屯派出所出具的无犯罪记录证明，确认公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在犯罪记录，查阅西安仲裁委员会开具的无仲裁案件证明，确认报告期内不存在公司及其董事、监事、高级管理人员作为当事人的案件；

5、检索“中国裁判文书网”“信用中国”“国家企业信用信息公示系统”“中国执行信息公开网”等网站，对报告期内公司及其股东、董事、高级管理人员、核心技术人员等员工是否存在因商业贿赂及违法违规相关事项进行核查；

6、对报告期内的销售费用进行了大额抽样，并结合凭证与企业进行业务性质确认；

7、查阅公司制定的《反商业贿赂、反腐败管理制度》；

8、查阅公司及其子公司取得的全部资质、许可和认证证书；

9、查阅行业相关法律法规，确认公司开展业务所必需的资质情况；

10、访谈陕西省国防科技工业办公室并形成书面访谈记录，取得其出具的相关证明文件，确认公司所需资质情况，确认报告期内公司各项经营活动是否符合国家有关国防及保密的法律、行政法规和规范性文件的规定。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已就获得业务订单的具体方式及各类方式确认收入金额占比进行了补充说明；

2、公司不存在商业贿赂及违反相关法律法规规定的情形，公司业务订单取得合法合规；

3、公司及其下属子公司具有经营业务所需的全部资质、许可、认证等，公司业务资质齐备，不存在超越资质、使用过期资质的情况，公司开展相关业务合法合规。

问题 3、关于外协加工。根据申报材料，公司部分生产工序通过外协加工的方式完成。

请公司补充说明：（1）报告期内公司采用外协加工模式的金额、产品以及在主营业务成本中的占比情况，公司对外协厂商的选取标准及管理制度、外协产品的质量控制措施，公司选择外协加工模式是否违反公司与客户的相关权利义务约定；（2）公司外协厂商是否存在经营时间较短的情形及其合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方是否存在关联关系；（3）公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商、供应商为公司分摊成本、承担费用的情形；（4）公司对外协厂商是否存在依赖，外协厂商在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期内公司采用外协加工模式的金额、产品以及在主营业务成本中的占比情况，公司对外协厂商的选取标准及管理制度、外协产品的质量控制措施，公司选择外协加工模式是否违反公司与客户的相关权利义务约定

（一）报告期内公司采用外协加工模式的金额、产品以及在主营业务成本中的占比情况

报告期内，公司采用外协加工模式的金额、产品情况如下：

单位：万元

期间	外协厂商	外协产品/服务	使用外协服务涉及的产品	外协金额
2021 年度	陕西新生力复合材料科技有限公司	零件加工	涵道模具、支撑杆模具	29.97
	B 集团关联方 3	零件加工	测试车	98.62
	湖南兆恒材料科技有限公司	泡沫加工	无人机伞舱、内外翼	99.87
	西安博辰航空科技有限公司	模具加工、零件加工	无人机零件、卫星天线罩	47.10

	西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	模具加工	波导、天线	108.07
	西安市阎良区骏诚机械加工厂	零件加工	天线	16.94
	兴平市永兴木器厂	包装箱	波导	2.80
	西安扶韵机电设备科技有限公司	零件加工	波导	22.22
	西安德盛航空科技有限公司	模具加工、零件加工	天线底座	0.85
	西安云时航空科技有限公司	零件加工	波导	4.07
2021 年度合计				430.51
2022 年度	西安德盛航空科技有限公司	模具加工、零件加工	固定前缘	23.35
	西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	模具加工	波导、天线	72.60
	陕西羽翔科技有限公司	模具加工、零件加工	无人机项目	64.86
	湖南兆恒材料科技有限公司	泡沫加工	无人机伞舱、内外翼	120.10
	西安市阎良区骏诚机械加工厂	零件加工	天线	18.22
	西安博辰航空科技有限公司	模具加工	无人机零件、卫星天线罩	40.81
	兴平市永兴木器厂	包装箱	波导	40.80
	西安扶韵机电设备科技有限公司	零件加工	波导	56.38
	西安靖煊通讯设备有限公司	零件加工	天线罩	37.15
	西安科讯富瑞制造有限公司	零件加工	天线	38.66
	西安云时航空科技有限公司	零件加工	波导	8.22
	陕西新生力复合材料科技有限公司	零件加工	接头、杆件	6.95
2022 年度合计				528.10
2023 年 1-7 月	B 集团关联方 3	零件加工	方舱测试车	81.11
	陕西羽翔科技有限公司	模具加工、零件加工	无人机零件	80.93
	西安市阎良区骏诚机械加工厂	零件加工	天线	3.07
	西安德盛航空科技有限公司	模具加工、零件加工	卫星天线、尾翼	42.18

	西安博辰航空科技有限公司	模具加工	无人机零件、卫星天线罩	34.36
	西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	模具加工	尾翼、波导、天线	20.71
	长沙奥坤机电科技有限公司	泡沫加工	无人机泡沫	36.98
	西安市阎良区科德机械加工厂	零件加工	天线	14.87
	陕西新生力复合材料科技有限公司	零件加工	卫星天线	11.42
	兴平市永兴木器厂	包装箱	波导	7.40
	西安扶韵机电设备科技有限公司	零件加工	波导	0.18
	西安靖煊通讯设备有限公司	零件加工	天线罩	17.70
	西安科讯富瑞制造有限公司	零件加工	天线	26.57
	湖南兆恒材料科技有限公司	泡沫加工	尾翼	6.88
	西安云时航空科技有限公司	零件加工	波导	12.92
	西安硕远精密制造有限公司	零件加工	天线	15.34
2023年1-7月合计				412.62

公司涉及外协加工的主要产品为无人机零部件、卫星天线和测试车等。报告期内，上述产品的外协加工支出金额分别为 430.51 万元、528.10 万元和 412.62 万元，占各期主营业务成本的 11.08%、17.09%和 27.04%，各期占比呈增加趋势。各期使用外协加工服务内容及金额主要受当期项目实际需求影响，一般需要综合考虑设备加工能力、合规资质要求、产能排期、成本效率等因素。

（二）公司对外协厂商的选取标准及管理制度、外协产品的质量控制措施

经核查，公司通过向不同供应商询价和议价，根据外协加工的内容，综合考虑外协加工厂商经营资质、技术能力、服务水平、加工成本及交货周期等方面因素，结合其工艺水平、质量控制和前期合作情况，最终确定合适的外协供应商。公司已建立了健全、有效的对外协厂商选取和管理的制度，并制定了较为完善的外协产品质量控制措施。

公司制定了包括《外协加工管理规定》、《整体外协加工管理办法》在内的完善的外协加工管理制度，并制定了《外协加工管理表格》，从外协申请、

外协报价、出入库、验收、外协加工供方考察、外协加工供方综合评定等方面对整体外协工序和供方选择进行系统的管理考核。公司在“外协合格供方名录”内选取外协厂商，并每年发布实施动态管理。对拟承接外协加工业务的供方进行充分的现场考察，确认其资质、质量保证、生产和工艺、按期交付等能力和风险。公司对复合材料制件、微波波导组件等主营产品的工序外协进行严格的质量控制。质量控制要求中，明确供方无权处理质量问题和办理代料及不得再次转包等规定。同时，公司与外协供方签订的合同中约定：1、外协厂商需按照公司提供图纸、三维体模型等技术参数要求及确认后的工艺过程进行生产；2、外协产品按照合同约定的验收标准验收，验收前外协厂商应提供必需的技术资料和有关质量证明；3、开具合格证，提供材料材质报告及三坐标检测报告；4、外协产品交付后，公司保留对产品进一步检验的权利；5、若外协厂商未按合同规定的质量交付产品，公司视情况要求外协厂商按质论价、修理、调换，经修理调换后仍不符合合同规定质量的，公司有权拒收。外协加工完成后，公司视产品质量要求对产品进行验收，有效确保了产品交付质量。

（三）公司选择外协加工模式是否违反公司与客户的相关权利义务约定

经查阅报告期内公司与主要客户的销售协议，公司大部分客户合同中未对外协加工进行明确限制。部分涉及外协情形的客户合同中存在例如“未经甲方同意乙方擅自将主要承揽工作交由第三人完成的甲方有权解除合同”、“乙方因能力不足等原因，需把产品制造过程中的关键/重要工序或零部件委托给第三方开发或制造时，乙方应以书面形式向甲方申请，经甲方书面同意后方可实施。”等对第三方合作或外协加工进行限制或规定的条款。主要如下：

客户	销售协议约定
C 集团	过程控制，乙方应对产品制造中的特殊过程中予以识别和确认，并保持记录供甲方审查；乙方因能力不足等原因，需把产品制造过程中的关键/重要工序或零部件委托给第三方开发或制造时，乙方应以书面形式向甲方申请，经甲方书面同意后方可实施。同时乙方应与转包方签订合同技术协议，明确质量控制要求（含过程控制及质量记录要求）、验收要求等内容。
B 集团关联方 1	未经甲方同意乙方擅自将主要承揽工作交由第三人完成的甲方有权解除合同。
B 集团关联方 9	乙方可以根据本合同聘请第三方来为乙方履行本合同辅助服务，但本合同适用于乙方的约定必须全部适用于第三方；乙方经甲方同意聘请第三方的，不减少乙方根据本合同及其附注应承担的任何义务。

C 集团合同中规定，公司需把产品制造过程中的关键/重要工序或零部件委托给第三方开发或制造时必须向客户申请；B 集团关联方 9 合同中约定可以聘请第三方进行辅助服务；B 集团关联方 1 合同中规定公司将主要承揽工作交由第三人完成的需要经过对方同意。公司外协的产品全部为非核心工序，不存在将关键工序与零部件外协、承揽的主要业务分包或订单转让给与第三方的情形。报告期内，公司与上述客户合同均处于正常履行状态，合作关系良好，公司与客户之间不存在因违约或质量问题导致的纠纷。

公司主要生产的生产工序分为核心工序和非核心工序，其中核心工序是指应用了公司核心技术、核心工艺并对产品关键性能指标产生重要影响的工序，其余即为非核心工序。公司主要产品的核心生产工序包括复合材料制件产品的铺贴、固化、精密机械加工、无损检测、复材装配等工序和微波波导组件的手工火焰焊接、波导管弯曲成型、波导管组装电性能测试等工序。实际业务中，产品核心工序，公司全部自产，非核心工序会根据实际情况考虑外协。公司收到客户提供的技术文件资料后，在外协前会进行脱密处理，按照自身业务流程要求转化为公司的工艺图纸，并根据工艺图纸将需要外协的工序单独转化为令本提供给外协厂商。公司按照要求建立了严格的保密制度，与外协厂商合作时会与对方签订保密协议并根据自身的保密管理制度对外协厂商进行管理。若客户对于外协厂商有资质要求，公司亦可根据需要在合作的外协厂商中选择有资质的进行合作。根据目前的业务安排，公司仅把非核心工序脱密给外协厂商加工，不涉及需要取得最终客户验收和许可的情况。

同时，公司建立了健全有效的、对外协厂商质量控制和保密管理的制度措施。依据行业生产组织特点，公司存在将部分非核心工序委托外协厂商生产的情形。公司制定了《协作配套保密管理规定》，以规范公司产品生产协作配套活动的保密管理，防止失泄密事件发生。报告期内，公司合作的外协厂商主要提供复合材料、工装的加工服务，该类加工服务属于市场化供应产品，该类产品服务不涉及国家秘密，相关外协厂商均不承担涉密任务。

综上，公司选择外协加工模式不违反公司与客户的相关权利义务约定。报告期内，公司与涉及外协加工的客户不存在因外协或产品质量问题导致纠纷或被要求赔偿的情形，亦不存在任何重大诉讼、仲裁或被追究违约责任的情形。

公司因其外协加工情形可能导致违约责任的风险较低，上述情形不会对公司的持续盈利能力和经营状况产生重大不利影响。

二、公司外协厂商是否存在经营时间较短的情形及其合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方是否存在关联关系

（一）公司外协厂商是否存在经营时间较短的情形及其合理性

公司报告期内主要外协厂商基本情况如下：

序号	外协（或外包）厂商名称	外协（或外包）具体内容	成立时间	注册地	经营范围	合作历史	股权结构	实控人
1	B 集团关联方 3	方 舱 车	2003/1/6	新乡市高新技术开发区新一街 339 号	道 路 机 动 车 车 辆 生 产；特 种 设 备 设 计；特 种 设 备 制 造	2021 年 至 今	B 集团下属单位 100%持股	国资委
2	湖南兆恒材料科技有限公司	泡 沫 加 工	2011/8/5	长沙市望城经济技术开发区富民二路 601 号	高 分 子 材 料 及 其 制 品、树 脂 基 复 合 材 料 及 其 制 品 的 研 发，生 产 及 销 售	2017 年 至 今	隆华科技集团（洛阳）股份有限公司 持 股 79.59%，李 明 卫 持 股 12.54%	李占明
3	西安博辰航空科技有限公司	模 具	2016/9/30	陕西省西安市国家航空高技术产业基地航空四路 37 号	航 空 零 部 件 加 工，复 合 材 料 生 产，制 造	2019 年 至 今	张 晶 晶 持 股 100%	张晶晶
4	西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	工 装 、 预 埋 件 加 工	2018/12/18	西安市阎良区北屯街道办靳家村川南组	机 械 加 工 及 销 售	2018 年 至 今	个 体 户，经 营 者 王 亚 荣	王亚荣
5	陕西新	复 合	201	陕西省西	微波元器	2018	姚愿红持股	姚愿红

序号	外协（或外包）厂商名称	外协（或外包）具体内容	成立时间	注册地	经营范围	合作历史	股权结构	实控人
	生力复合材料科技有限公司	材料加工、工装	3/10/30	咸新区沣东新城世纪大道东段沣东路北2号	件、飞机无人机复合材料制件加工	年至今	99%，叶燕飞持股1%	
6	陕西羽翔科技有限公司	湿法加工	2022/3/29	陕西省西安市国家民用航天产业基地雁塔南路266号陕西省中小企业服务中心5楼505-3	零部件加工；模具制造；专业设计服务	2022年至今	史佳伟持股100%	史佳伟
7	西安德盛航空科技有限公司	机加	2014/11/12	陕西省西安市国家航空高技术产业基地航空六路36号8号厂房	机械零件、零部件加工；机床功能部件及附件制造；	2021年至今	张伦持股100%	张伦
8	长沙奥坤机电科技有限公司	泡沫加工	2018/12/10	长沙经济技术开发区漓湘东路259号3号生产厂房101室第一层	机械配件、机械零部件、机电设备的加工，环保新型复合材料、机电产品的销售	2023年	肖奥持股100%	肖奥

报告期内，公司外协厂商中仅陕西羽翔科技有限公司存在经营时间较短的情形。陕西羽翔科技有限公司是一家无人机零部件加工单位，主要从事无人机整个机身的设计、加工和制造，模具设计、加工及制造和螺旋桨设计及加工，其湿法加工能力突出，加工费用较低，产品质量稳定，故公司选择与其合作为

公司加工湿法件。公司与上述经营时间较短外协厂商展开合作具有业务合理性。

（二）外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方是否存在关联关系

公司的实际控制人为李卫东。公司的董事、监事、高级管理人员情况如下：

序号	姓名	职务	任期开始时间	任期结束时间	国家或地区	境外居留权	性别	出生年月	学历	职称
1	李卫东	董事长兼总经理	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	男	1966年5月	本科	工程师
2	李小萍	董事	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	女	1963年3月	大专	注册评估师
3	仇胜萍	董事	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	女	1963年1月	硕士	-
4	王志民	董事、副总经理	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	男	1967年11月	本科	机械工程师
5	徐铁鹰	董事	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	男	1955年4月	专科	高级工程师
6	刘珊	董事、董事会秘书	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	女	1992年11月	本科	-
7	张伟	监事、监事会主席	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	男	1984年6月	本科	-
8	郑美云	监事	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	女	1970年3月	硕士	副研究员
9	张天鸿	监事	2023年7月23日	2026年7月23日	中国	无	男	1972年1月	大专	助理工程师

序号	姓名	职务	任期开始时间	任期结束时间	国家或地区	境外居留权	性别	出生年月	学历	职称
10	赵东杰	财务负责人	2023 年 7 月 23 日	2026 年 7 月 23 日	中国	无	男	1983 年 9 月	本科	-

公司其他关联法人如下：

序号	关联方名称	与公司关系
1	陕西添利财务管理合伙企业（有限合伙）	李卫东持有其 58.31%的出资额并担任执行事务合伙人
2	陕西佳和泽晟财务管理合伙企业（有限合伙）	李卫东持有其 74.03%的出资额并担任执行事务合伙人
3	西安翼为航空科技有限公司	李卫东持有其 10.12%的出资额并担任董事
4	陕西新蓝航空动力有限公司	李卫东担任董事
5	西安黄河多媒体科技发展有限责任公司（已吊销）	李卫东担任经理
6	西安黄河维尔通讯设备有限责任公司	李卫东持有其 99.00%的出资额（已于 2023.05.05 日注销）
7	深圳市汉泰维通科技有限公司	李卫东持股 55.00%并担任法定代表人；李娟持股 40%（已于 2021.12.10 注销）
8	中联资产评估集团（陕西）有限公司	李小萍持有其 20.00%的出资额并担任执行董事
9	天目苏建投资项目管理有限责任公司陕西分公司	李小萍担任负责人
10	摩达企业管理咨询（西安）合伙企业（有限合伙）	报告期内李小萍曾担任合伙人，2022 年 12 月退出。
11	陕西思纬工贸有限公司	李小萍持股 60.00%并担任法定代表人、执行董事（已于 2021.02.26 注销）
12	西安徕伽机械设备制造有限公司	李小萍持股 40%并担任监事，李小萍配偶齐生谋持股 60%并担任执行董事兼总经理（已于 2023.05.05 被注销）
13	陕西华弘智建工程项目管理有限公司	李小萍曾持股 50%，已于 2023.07.21 退出投资
14	陕西华弘破产管理有限公司	李小萍曾持股 40%，已于 2021.02.07 退出投资
15	三亚同昇财务咨询有限公司	李菊萍持股 70%并任执行董事兼总经理
16	西安安特纳微波技术开发有限公司（已吊销）	李根林持股 70%并任董事长
17	西安海星科技投资控股（集团）有限公司	仇胜萍担任董事
18	西安爱邦电磁技术有限责任公司	仇胜萍担任董事

序号	关联方名称	与公司关系
19	西安知金汇融科技服务有限公司	仇胜萍担任董事
20	西安海星现代饮品有限公司	仇胜萍担任董事
21	陕西红鹤原生态农业有限公司（已吊销）	仇胜萍担任法定代表人、执行董事
22	西安秦商新创投资合伙企业（有限合伙）	徐铁鹰持有其 96.67%的份额
23	陕西秦商投资管理有限公司	徐铁鹰持有其 8.00%的出资额并担任董事
24	西安市市政建设（集团）有限公司	徐铁鹰担任董事
25	陕西秦商华创投资有限公司	徐铁鹰担任法定代表人、总经理
26	西安国修投资有限公司	公司原监事郭建房持股 86%并担任法定代表人
27	西安宏道科技有限公司	王志民担任法定代表人，已于 2008.02.26 被吊销、未注销
28	陕西黄河科技有限责任公司（已吊销，未注销）	徐铁鹰担任总经理
29	西安迈威广播电视网络器材有限公司（已吊销，未注销）	徐铁鹰担任董事长
30	陕西盈和通讯研发有限公司（已吊销，未注销）	李卫东、李小萍的姐姐李兰平持股 70%并担任法定代表人、执行董事、经理；李小萍的配偶齐生谋持股 25%

公司的其他关联自然人如下：

序号	姓名	与公司关系
1	李娟	李卫东之哥哥李根林的女儿
2	李根林	李卫东的哥哥、佳和泽晟合伙人
3	李兰平	李卫东的姐姐、佳和泽晟合伙人
4	李菊萍	李卫东的姐姐、佳和泽晟合伙人
5	谢怀铸	李兰平配偶，曾任西安黄河维尔通讯设备有限责任公司法定代表人
6	张雁	报告期内曾任公司监事
7	孟岩	报告期内曾任公司董事
8	郭建房	报告期内曾任公司监事会主席
9	杨海	报告期内曾任公司监事
10	宋军	李卫东之配偶
11	齐生谋	李小萍之配偶

经核查，外协厂商与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方均不存在关联关系。

三、公司与外协厂商的定价机制公允性，是否存在外协厂商、供应商为公

司分摊成本、承担费用的情形

公司根据生产排期、加工设备、业务资质和等多项原因，并综合考虑项目预算等因素后，通过询比价、竞争性谈判等方式确定具体的外协厂商及外协价格。具体项目实施、执行的需要，向外协厂商采购部分产品外协工服务。根据公司采购相关制度，公司通过询比价、竞争性谈判等方式进行外协采购时，一般需从公司的《合格供应商名录》中选取 3 家及以上的供应商进行综合对比，最终确定最佳供应商及最优价格。并且，公司制定了《采购管理制度》《供应商管理制度》等一系列相关制度并严格执行，确保公司外协采购及外协定价机制的公允性。公司主要参考市场标准，结合各外协厂商报价、产品交期、售后服务和过往合作情况等相关因素与外协供应商磋商确定加工价格。

主办券商对公司主要供应商及外协厂商进行了现场走访。对主要供应商现场走访涉及报告期金额分别为 1,841.14 万元、1,737.53 万元和 738.05 万元，占各期采购总额的 76.17%、71.99%和 64.55%；对外协厂商进行现场走访，涉及报告期金额分别为 482.24 万元、450.78 万元和 258.33 万元，占各期采购总额的 19.95%、18.89%和 22.59%。

经现场访谈及取得的资料，不存在公司向主要供应商通过其他补偿利益的方式要求调低或调高采购价格、或者其他以私下利益交换方式进行采购的情形。

综上，报告期内，外协厂商服务均按照市场价格采购，价格公允；不存在外协厂商、供应商为公司分摊成本、承担费用的情形。

四、公司对外协厂商是否存在依赖，外协厂商在公司整个业务中所处环节和所占地位重要性

对于上述非核心生产工序，公司位于西安市阎良航空配套产业集群，周边提供可选择同类型加工服务的供应商较多，公司选择空间较大，外协加工市场整体竞争较为充分。报告期各期，公司外协成本占主营业务成本的比例分别为 11.08%、17.09%和 27.04%，外协成本占比整体较低，影响较小。2023 年 1-7 月外协成本占比略高，主要由于公司结合当期部分业务需求选取了较多外协加工服务。

由于公司外协工序全部为非核心工序，公司位于阎良航空配套产业集群可

选择外协供应商较多，且已建立包括外协加工管理规定、风险管理控制程序等较为完善的外协加工服务管理程序，公司能够控制使用外协加工服务的整体风险，统筹把控生产工期和产品质量，未对外协工序产生依赖。

【主办券商回复】

一、核查程序

1、取得报告期各期计入营业成本的外协加工商提供的服务内容、产品和金额数据，取得其大额合同资料判断业务真实性，并结合业务情况进行分析；

2、取得公司挑选外协厂商的标准和流程、外协质量管理办法、保密办法等文件，并就公司外协厂商管理对公司管理层进行访谈，确认公司是否已建立外协业务管理相关制度流程，制度是否已执行；了解公司对外协厂商的管理方式、措施及相关措施的有效性；

3、核查公司主要客户销售协议，了解相关合同、协议或订单的具体内容；走访部分具有外协限制性条款的客户，并结果销售协议约定内容分析公司选择外协加工模式是否违反公司与客户的相关权利义务约定，了解公司是否存在与客户的潜在纠纷；

4、结合公司主要外协厂商公开信息资料，就部分外协厂商存在经营时间较短的情形及其合理性访谈管理层；访谈报告期内主要外协厂商和供应商，了解其与公司合作的业务背景、合作时间、定价和采购规模、是否存在为公司分摊成本、承担费用的情形、是否与公司、董监高及其他关联方存在关联关系；

5、访谈公司管理层，确认外协厂商在公司整个业务中所处环节及重要性，公司是否对外协厂商存在依赖，结合外协采购合同及其比价流程判断与外协厂商交易定价规则及价格是否公允。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已建立较为明确的对外协厂商的选取标准及完整的管理制度、外协产品的质量控制措施，公司选择外协加工模式不违反公司与客户的相关权利义务约定；

2、公司个别外协厂商存在经营时间较短的情形，其与公司业务合作具有合理性，外协厂商与公司、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方不存在关联关系；

3、公司与外协厂商的定价均为市场化定价，价格公允，交易真实，不存在外协厂商、供应商为公司分摊成本、承担费用的情形；

4、公司外包工序均为非核心生产工序，外协生产内容均为非核心生产工序，外协厂商在公司整个业务中所处环节为次要生产环节和辅助作用，公司对外协厂商不存在依赖。

问题 4、关于信息披露豁免。公司业务涉及国家秘密，提交了信息披露豁免申请。

请公司在申报文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中补充说明：（1）以原信息与披露的代称信息相对应的方式说明公司申请豁免的各项具体信息；公司是否提交相关重大合同申请文件；（2）信息披露文件是否按照有关法律法规的规定办理涉密信息披露审查，是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求；（3）公司保密管理制度的建立及执行情况，本次申报挂牌信息保密审查程序履行情况；（4）申请信息披露豁免是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，相关豁免披露信息是否已通过其他途径泄露。

请主办券商及律师核查上述事项并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见。

请会计师对公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断进行核查并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见。

【公司回复】

一、以原信息与披露的代称信息相对应的方式说明公司申请豁免的各项具体信息；公司是否提交相关重大合同申请文件

公司已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中以原信息与披

露的代称信息相对应的方式说明公司申请豁免的各项具体信息。公司已在申报文件“2-4-3 对持续经营有重大影响的业务合同”中提交申请豁免披露的各重大合同。

二、信息披露文件是否按照有关法律法规的规定办理涉密信息披露审查，是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求

公司已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中就信息披露文件按照有关法律法规的规定办理涉密信息披露审查进行补充说明；已补充说明信息披露文件是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》等相关规定的要求。

三、公司保密管理制度的建立及执行情况，本次申报挂牌信息保密审查程序履行情况

公司建立健全了保密工作制度，实行保密工作责任制，制定了具体的保密防护措施，在业务开展过程中加强涉密员工管理，积极开展保密宣传教育，定期组织保密检查，按照《中华人民共和国保守国家秘密法》及内部保密工作管理制度的相关规定开展业务。公司业务开展符合《中华人民共和国保守国家秘密法》的规定。

就本次拟申请豁免披露的相关信息，公司总经理办公室、保密管理办公室均进行了审核，认为该等信息涉及国家秘密或公司商业秘密，不宜披露。

公司已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中就公司保密管理制度的建立及执行情况和本次申报挂牌信息保密审查程序履行情况进行了说明。

四、申请信息披露豁免是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，相关豁免披露信息是否已通过其他途径泄露

公司已在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中就申请信息披露豁免符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的相关要求，相关豁免披露信息未通过其他途径泄露的事项进行补充说明。

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、查阅《中华人民共和国保守国家秘密法》《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》(科工财审(2008)702号)《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》的通知(科工计〔2016〕209号)《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》等相关法律法规；

2、查阅了公司《保密制度管理规定汇编手册》。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司已在申报文件“2-4-3 对持续经营有重大影响的业务合同”中提交申请豁免披露的各重大合同；信息披露文件已经按照有关法律法规的规定办理涉密信息披露审查，符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等国家有关保密法律法规规定以及《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》等相关规定的要求；公司建立健全了保密工作制度，实行保密工作责任制，制定了具体的保密防护措施，就本次拟申请豁免披露的相关信息，公司总经理办公室、保密管理办公室均进行了审核；公司申请信息披露豁免符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》的相关要求，相关豁免披露信息未通过其他途径泄露。

主办券商已经核查上述事项并在《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中发表明确意见。

问题 5、关于客户和供应商。根据申报文件及公开信息查询：（1）公司 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-7 月，公司向前五名客户销售金额占营业收入比例分别为 94.67%、97.08%、93.68%；向前五名供应商采购金额占采购总额

比例分别为 72.68%、68.27%、59.10%；（2）公司主要供应商上海领飞材料科技有限公司实缴资本 9 万元，参保人数 2 人，陕西羽翔科技有限公司成立于 2022 年 3 月，实缴资本 0，参保人数 0，西安市阎良区铭诚精密机械加工厂实缴资本 0，参保人数 0 等。

请公司：（1）结合主要客户及供应商所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况，分析披露客户及供应商集中的原因，是否符合行业特征；结合产品特点及行业特征等补充披露前五大客户变动的原因及合理性；（2）补充说明公司与客户及供应商的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取销售及采购订单方式、是否签署框架协议、期后订单等说明合作的稳定性及可持续性；（3）补充说明公司对客户是否形成稳定的商业模式，是否存在单一客户依赖；公司与客户及供应商的定价依据，报告期内定价变化情况，公司是否具有议价能力；结合期后客户拓展情况说明公司应对客户集中度较高的措施及有效性；（4）补充说明公司主要供应商注册资本较少、未实缴、参保人数较少等具体情况，说明原因及合理性，经营规模与其与公司交易金额是否匹配，是否存在其他利益安排，是否对公司持续稳定经营存在不利影响；（5）是否存在客户提供原材料或指定供应商的情形，如存在，说明各方的具体权利义务，公司采用总额法还是净额法进行收入确认及其恰当性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）核查公司客户供应商及集中度较高的合理性，公司是否对主要客户及供应商存在依赖，与主要客户及供应商的合作关系是否稳定，并对客户及供应商集中度较高对公司持续经营的影响发表明确意见。

【公司回复】

一、结合主要客户及供应商所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况，分析披露客户及供应商集中的原因，是否符合行业特征；结合产品特点及行业特征等补充披露前五大客户变动的原因及合理性

（一）结合主要客户及供应商所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况，分析披露客户及供应商集中的原因，是否

符合行业特征

公司主要客户为航空航天制造业领域大型国有集团，其所属行业为航空航天制造行业。行业的基本特点及发展趋势如下：

1、主要客户所属行业的基本特点、发展趋势

报告期内公司主营业务为复合材料制件和微波波导组件的设计生产，相关产品主要应用于航空航天领域，公司主要客户为大型航空航天集团及其下属单位。公司主要客户所属行业为航空航天制造业。

航空航天产业是关系到国家安全和国民经济命脉的战略性新兴产业。在我国现行国防工业体系下，整机和系统级产品一般由航空航天集团及其下属单位负责，多为定制化产品，行业下游呈现高度集中化的特点。各大航空航天集团作为总装厂和最终需求方，占据支配性地位。由此形成了以大型航空航天工业集团及其内部配套企业为主，科研机构、民营企业作为有效补充的行业格局。民营企业通常作为配套商向特定领域的集团及其下属单位提供产品或服务。相关行业特点与公司客户集中度较高的特点具有一致性。

航空航天制造行业对产品的设计水平、质量要求、加工精密性及生产制造效率等有着极高的要求，形成了较高的行业壁垒。行业上中游的原材料和零部件生产制造企业，想要成为大型国有集团的供应商，必须取得相应资质和认证，方可进入其合格供应商目录。行业准入资质获取时间周期长、对设备及生产场地的资金投入要求高，且需要企业具备长期稳定的批量生产和质量控制能力。产品成型列入合格供方名录后，大型国有集团将按年度实施采购。产品总装单位和配套企业不会轻易更换供应商，较为稳定。

我国国防现代化建设战略使得对航空航天产品的需求和要求不断提升，我国航空航天制造业已步入高速发展期。2021 年，我国航空装备行业市场规模增长至 1,177 亿元；2015 年至 2021 年，我国商业航天产业保持 22.4%的年复合增长率。航空航天制造业呈现高速发展的趋势，行业下游产品需求持续扩张。

2、主要供应商所属行业的基本特点、发展趋势

公司主要原材料为碳纤维预浸料，由环氧树脂经过高压高温技术复合在碳

纤维上制成，实现树脂与碳纤维的初步含浸。公司主要供应商所属行业为化学纤维制造业，细分行业为碳纤维预浸料行业。

碳纤维是一种高强度、高模量的高性能纤维材料，具有出色的力、热、电磁性能。根据各项性能指标，碳纤维原材料分为 T300-T1100 等多个级别。其中，T700 及以上级别碳纤维主要应用于航空航天、高压容器等领域。

当前我国碳纤维预浸料行业参与企业较少，普遍由大型碳纤维企业扩展生产，且受限于原丝生产工艺及装备技术水平尚未实现完全突破，T700 及以上级别的高性能碳纤维预浸料国产自主供给能力仍相对不足，仅有少数供应商能实现高性能碳纤维批量生产，碳纤维预浸料供应商呈现高度集中的特点。公司采购的碳纤维预浸料应用于航空航天装备制造领域，航空航天产品对原材料力学性能有指定要求，仅有少数供应商能满足。为确保核心材料供应安全，国内正推进碳纤维预浸料相关核心原材料的国产化替代。相关行业特点与公司供应商集中度较高的特点具有一致性。

我国的碳纤维行业起步较早，但日本、美国等国家长期垄断碳纤维核心技术，我国碳纤维生产技术和装备水平整体落后于国外，2005 年我国碳纤维行业企业合计产能仅占全球总产能的 1%左右。2020 年以来，受益于国家产业政策的长期大力支持，碳纤维生产工艺、国产化装备技术水平实现重大突破，我国碳纤维行业产业化程度快速提升，相应的，碳纤维预浸料也将随着碳纤维产业保持持续的高增长趋势。2021 年，我国碳纤维预浸料行业市场规模约为 45.94 亿元，并持续保持高速增长态势。随着国产碳纤维在风电、航空航天、压力容器复合材料等高附加值领域的应用不断扩大，碳纤维预浸料行业市场前景广阔。

3、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况

（1）公司业务结构变化

公司业务结构如下表所示：

单位：万元

业务结构	2023 年 1-7 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
复合材料制件	2,480.29	82.65%	3,858.17	54.37%	6,170.60	73.65%
微波波导器件	122.95	4.10%	1,037.51	14.62%	1,128.42	13.47%
加工服务及其他	291.53	9.71%	2,199.98	31.00%	808.74	9.65%

业务结构	2023 年 1-7 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他业务	106.21	3.54%	0.38	0.01%	270.96	3.23%
合计	3,000.98	100.00%	7,096.03	100.00%	8,378.72	100.00%

公司主要收入来源于用于航空领域的复合材料制件产品。报告期公司复合材料收入占比分别为 73.65%、54.37%、82.65%，有所波动；微波器件收入占比分别为 13.47%、14.62%、4.10%，加工制造收入占比分别为 9.65%、31.00%、9.71%，加工服务及其他业务主要为热压罐固化加工业务，是复合材料产品生产环节的一个工序，若将加工服务及其他与复合材料制件产品收入合并考虑，二者合计收入占比分别为 83.30%、85.37%和 92.36%。各期航空产品和服务业务贡献较为突出。

（2）同行业可比公司情况

① 可比公司业务结构变化

可比公司佳力奇同期业务结构如下表所示：

单位：万元

业务结构	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
飞机复材零部件	21,288.51	78.65%	50,342.30	85.06%	37,479.18	87.60%
导弹复材零部件	885.78	3.27%	4,337.29	7.33%	2,885.75	6.75%
其他复材零部件	-	-	97.30	0.16%	2,237.07	5.23%
制造及技术服务	4,837.54	17.87%	4,225.80	7.14%	-	-
其他业务收入	55.46	0.20%	181.27	0.31%	181.27	0.42%
合计	27,067.28	100.00%	59,183.96	100.00%	42,783.27	100.00%

可比公司天科航空同期业务结构如下表所示：

单位：万元

业务结构	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
飞机机体零部件	2,733.69	51.07%	7,913.97	81.19%	8,625.42	92.97%
导弹及火箭零部件	2,420.19	45.22%	1,254.09	12.87%	355.95	3.84%
其他	101.38	1.89%	90.94	0.93%	24.32	0.26%
其他业务收入	97.30	1.82%	488.34	5.01%	272.05	2.93%
合计	5,352.57	100.00%	9,747.35	100.00%	9,277.74	100.00%

可比公司迈信林同期业务结构如下表所示：

单位：万元

业务结构	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
航空航天零部件及工装	-	-	20,492.69	64.92%	15,677.88	51.81%
民用多行业精密零部件	-	-	11,070.95	35.07%	14,579.38	48.18%
其他	-	-	0.48	0.01%	5.57	0.02%
合计	-	-	31,564.11	100.00%	30,262.82	100.00%

可比公司广联航空同期业务结构如下所示：

单位：万元

业务结构	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
航空航天零部件及无人机	22,470.83	69.36%	51,783.61	78.03%	11,979.26	50.46%
航空工装	9,247.65	28.54%	13,579.88	20.46%	11,293.83	47.57%
其他	680.00	2.10%	1,000.53	1.51%	466.57	1.97%
合计	32,398.48	100.00%	66,364.02	100.00%	23,739.66	100.00%

由上可知，从业务结构变化看，报告期各期可比公司业务结构虽有所变化，但是航空产品仍占业务的主要部分，是可比公司主要业务来源，公司业务结构变化情况也符合上述特征。

② 可比公司前五大客户集中情况

可比公司前五大客户销售占比情况如下：

公司名称	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
佳力奇	-	99.96%	99.96%
天科航空（873898.NQ）	-	96.07%	96.26%
迈信林（688685.SH）	-	81.71%	66.69%
广联航空（300900.SZ）	-	77.93%	80.32%
平均数	-	88.92%	85.81%
黄河新兴	93.68%	97.08%	94.67%

注：截至本问询回复出具之日，佳力奇尚未进行首次公开发行，尚无股票代码。

公司前五大客户销售占比略高于同行业平均值，与佳力奇和天科航空相近；迈信林和广联航空的前五大客户销售占比略低于公司，业务上与公司有所差异；迈信林生产航空零部件的同时，也生产民用精密零部件；广联航空生产航空零部件和无人机的同时，也生产航空工装。公司的客户集中度，与同行业可比公

司相比不存在重大差异。

4、客户及供应商集中的原因，是否符合行业特征

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”中补充披露如下：

“公司 2023 年 1-7 月、2022 年度、2021 年度前五大客户的销售额占营业收入总额的比例分别为 93.68%、97.08%、94.67%，其中，2023 年 1 月-7 月 A 研究院及其关联方的销售额占公司营业收入总额的 52.21%，2021 年度 C 集团的销售额占公司营业收入总额的 60.71%，客户集中度较高。

公司客户所处行业均呈现集中度较高的特点。航空航天制造业下游呈现高度集中化的特点，大型航空航天集团占据主导地位，民营航空航天零部件生产企业多为其配套商；报告期各期公司业务结构变化与可比公司保持一致，航空产品占业务的主要部分，是其主要业务来源，符合行业特征。

客户集中度高的主要原因是，公司下游客户多为大型航空航天集团及其下属的制造类企业和研究院所，在行业内占据主导地位，客户高度集中于航空航天下属单位的现状符合航空航天制造业特性及公司经营情况。公司将采用以下措施降低客户集中度较高的风险：（1）与现有客户维持长期稳定的合作关系，以保证公司收入利润的稳定性；（2）增强销售能力，加强业务拓展，开发新客户，降低单一客户占营业收入的比重，降低客户依赖性；（3）加大研发投入，持续技术优化，保证技术水平和生产制造能力的先进性，提高公司在行业内的知名度和信誉度；（4）向上游延伸，开发具有自主知识产权的预浸料，向下游延伸，开发功能性产品，如：螺旋桨及储氢罐。”

并在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（三）供应商情况”之“2、供应商集中度较高”中补充披露如下：

“公司 2023 年 1-7 月、2022 年度、2021 年度前五大供应商的采购额占采购总额的比例分别为 59.10%、68.27%、72.68%，集中度较高，但未出现对单一供应商采购占比超过 50%的情况。

供应商集中度较高的情况系行业特性所致，公司主要采购的是碳纤维预浸料和玻璃纤维预浸料，应用于航空航天器的各类部件组件。由于航空航天器对材料的要求极高，在产品定型时，就对所用原材料进行了明确严格的规定，且在复合材料行业，仅有少数企业能进入合格供方名录。基于此行业特性，公司在供应商选择时受到一定约束，仅能在满足材料性能要求并具备供应资格的供应商中选择采购对象。且国产高性能复合材料预浸料生产企业数量少，公司可选择的供应商受限，进而导致公司供应商集中，符合行业特征。

供应商集中度较高的情况符合航空航天制造业特性及公司实际生产经营需要，具备合理性。采购金额占比较大的供应商多为国有大型航空航天集团及其下属单位，具备长期供应能力和持续经营的稳定性，能保持对公司的稳定供货。报告期内未发生原材料供应不足或重大质量问题的情形。对公司后续经营无重大不利影响。”

（二）结合产品特点及行业特征等补充披露前五大客户变动的原因及合理性

报告期公司前五大客户情况如下：

单位：万元

业务内容		2023 年 1-7 月前五大客户情况			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	A 研究院及其关联方	否	复合材料制件、微波器件	1,566.93	52.21%
2	C 集团及其关联方	否	复合材料制件	780.20	26.00%
3	B 集团及其关联方	否	复合材料制件、加工服务及其他、飞管测试车	379.27	12.64%
4	H 集团	否	加工服务及其他	51.54	1.72%
5	E 公司	否	加工服务及其他	33.42	1.11%
合计		-	-	2,811.37	93.68%

单位：万元

业务内容		2022 年度前五大客户情况			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	A 研究院及其关联方	否	复合材料制件、微波器件	2,253.09	31.75%

2	C 集团及其关联方	否	复合材料制件	2,243.62	31.62%
3	B 集团及其关联方	否	复合材料制件、加工服务及其他	2,043.49	28.80%
4	D 集团及其关联方	否	加工服务及其他	265.45	3.74%
5	G 集团及其关联方	否	复合材料制件、加工服务及其他	83.10	1.17%
合计		-	-	6,888.75	97.08%

单位：万元

业务类别		2021 年度前五大客户情况			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	C 集团	否	复合材料制件	5,086.42	60.71%
2	A 研究院及其关联方	否	复合材料制件、微波器件	1,546.84	18.46%
3	B 集团及其关联方	否	复合材料制件、加工服务及其他、飞管测试车	489.71	5.84%
4	F 集团	否	微波器件	477.61	5.70%
5	D 集团及其关联方	否	复合材料制件、加工服务及其他	331.92	3.96%
合计		-	-	7,932.50	94.67%

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”中补充披露如下：

“公司前五大客户有所变动。其中 A 研究院及其关联方、B 集团及其关联方和 C 集团均位列公司报告期内前五大客户，上述三家客户对公司各期业务收入合计贡献占 85%以上；其余客户由于各项业务订单规模小且有波动，未持续出现在前五大。D 集团及其关联方位列 2021 年度、2022 年度的前五大客户，但未在公司 2023 年 1-7 月的前五大，主要由于 D 集团及其关联方进行新型号的升级研发，2023 年 1-7 月未在公司复购产品；F 集团在 2021 年度向公司采购了微波器件产品，单次产品需求，后续未有此类产品订单需求。

从产品特点上看，A 研究院及其关联方、B 集团及其关联方和 C 集团主要涉及的产品和服务为复合材料制件产品、微波器件和热压罐固化加工服务。上述产品批次多、种类多，对质量、交付能力和及时性要求高，热压罐固化加工服务是复合材料制件的重要工序，对复合材料制件产品质量影响较大。公司在复合材料制件领域的生产工艺设计能力强、生产经验丰富、具有热压罐加工服务的完善硬件设备和加工能力。上述客户出于产品质量、交付能力和过往合作

情况等因素考虑，与公司展开长期深入合作，合作稳定。

从行业特征上看，由于下游客户对配套厂商的产品质量稳定性、工艺熟练度、生产能力和交付速度要求高，下游客户一般不会轻易变动配套生产商，使得双方合作较为稳定。公司与同行业可比公司对比如下：

可比公司	前五大客户中的主要客户	主要客户收入占比
佳力奇	航空工业	各期收入贡献占比合计 99%以上
天科航空	航空工业下属单位、S01, S02	各期收入贡献占比合计 87%以上
广联航空	中国航空工业集团有限公司	各期收入贡献占比 52%以上
黄河新兴	A 研究院及其关联方、B 集团及其关联方、C 集团及其关联方	各期收入贡献占比合计 85%以上

由上可知，公司与可比公司行业客户集中度均较高，且前五大客户中的主要客户稳定，具有相同的行业特征。

综上，公司前五大客户各期有所波动，但是收入贡献大的客户稳定，变动情况符合产品特点 and 行业特征，具有合理性。”

二、补充说明公司与客户及供应商的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取销售及采购订单方式、是否签署框架协议、期后订单等说明合作的稳定性及可持续性；

（一）公司主要客户的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取销售订单的方式、是否签署框架协议、期后订单

报告期内，公司主要客户的基本情况和历史合作情况如下：

1、客户 A 研究院及其关联方

（1）A 研究院关联方 1

公司名称	A 研究院关联方 1
成立时间	1965 年 6 月 29 日
注册资本	650 万元人民币
初始合作年份	2005 年
报告期内收入金额	2021 年 1,153.98 万元；2022 年 2,048.19 万元，2023 年 1-7 月 1,519.42 万元
公司获取订单的方式	邀请招标
是否签署框架协议	是
期后订单情况	期后承接复材订单 12 个，未签订合同；微波器件订单 15 个，未

公司名称	A 研究院关联方 1
	签订合同。以上 27 项订单预估金额合计 1,398.96 万元。
合作背景	公司在复合材料和微波器件领域有成熟的生产经验和一定的研发实力，公司生产规模较大，产品质量可靠、产能充足。客户 A 研究院关联方 1 综合考虑了产品质量、响应速度、履约率和服务意识等因素后决定与公司展开合作。

（2）A 研究院关联方 2

公司名称	A 研究院关联方 2
成立时间	2000 年 12 月 20 日
注册资本	137,986.886019 万元人民币
初始合作年份	2020 年
报告期内收入金额	2021 年 213.66 万元；2022 年 91.74 万元，2023 年 1-7 月 1.06 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	无
合作背景	客户综合评判了公司产品质量和产能等各方面因素，确定公司为其合格供方，展开合作。

注：期后无订单的主要原因是客户 A 研究院关联方 2 以新型号的研发设计为主营业务，报告期内客户主要以新型号升级换代业务发展方向，新型号尚未定型。

（3）A 研究院关联方 3

公司名称	A 研究院关联方 3
成立时间	保密
注册资本	保密
初始合作年份	2016 年
报告期内收入金额	2021 年 92.92 万元；2022 年 22.83 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	无
合作背景	客户综合评判了公司产品质量和产能等各方面因素，确定公司为其合格供方，展开合作配套客户前端产品。

注：期后无订单的主要原因是客户 A 研究院关联方 3 以新型号的研发设计为主营业务，报告期内客户主要以新型号升级换代业务发展方向，新型号尚未定型。

（4）A 研究院关联方 4

公司名称	A 研究院关联方 4
成立时间	1994 年 05 月 26 日
注册资本	6,000 万元人民币
初始合作年份	2021 年
报告期内收入金额	2021 年 76.55 万元；2022 年 66.46 万元，2023 年 1-7 月 46.46 万

公司名称	A 研究院关联方 4
	元
公司获取订单的方式	邀请招标
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	期后新订单 1 项，合同已签订，合同金额 105 万元。
合作背景	加工质量稳定，进度可控，价格合适。

2、客户 B 集团及其关联方

（1）B 集团关联方 1

公司名称	B 集团关联方 1
设立时间	1997 年 06 月 18 日
注册资本	276,864.5071 万元人民币
初始合作年份	2018 年
报告期内收入金额	2021 年 224.54 万元；2022 年 1,810.96 万元，2023 年 1-7 月 187.52 万元
公司获取订单的方式	公开招标
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	期后订单共计 7 项，其中 3 个订单已签订合同，合同金额 2,035.70 万元，4 个订单未签订合同，预估金额 235 万元。
合作背景	公司复材生产工艺成熟，良率高，产能大。客户考虑到工期快，距离近，反馈速度快等因素与公司开展合作

（2）B 集团关联方 2

公司名称	B 集团关联方 2
设立时间	1991 年 04 月 30 日
注册资本	1,867 万元人民币
初始合作年份	2020 年
报告期内收入金额	2021 年 0 万元；2022 年 84.96 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	无
合作背景	公司通过竞价方式与客户合作，公司资质齐全，技术方案合理，进度可控、价格优惠，客户综合评分后决定与公司开展合作。

（3）B 集团关联方 8

公司名称	B 集团关联方 8
设立时间	2007 年 08 月 01 日
注册资本	67,500 万元人民币
初始合作年份	2023 年
报告期内收入金额	2021 年 0 万元；2022 年 0 万元，2023 年 1-7 月 48.67 万元
公司获取订单的方式	竞价
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同

公司名称	B 集团关联方 8
期后订单情况	无
合作背景	公司与 B 集团关联方 10 针对方舱项目合作 8 年，期间产品设计合理、质量稳定、进度可控，公司经 B 关联方 10 客介绍给该客户，该客户综合考虑了产品质量、响应速度、履约率和服务意识等因素后决定与公司展开合作。

(4) B 集团关联方 10

公司名称	B 集团关联方 10
设立时间	2004 年 11 月 02 日
注册资本	保密
初始合作年份	2014 年
报告期内收入金额	2021 年 123.10 万元；2022 年 0 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	无新签订订单
合作背景	公司与客户针对方舱项目合作 8 年，期间产品设计合理、质量稳定、进度可控，客户综合考虑了产品质量、响应速度、履约率和服务意识等因素后决定与公司继续展开合作。

(5) B 集团关联方 12

公司名称	B 集团关联方 12
设立时间	保密
注册资本	保密
初始合作年份	2022 年
报告期内收入金额	2021 年 0 万元；2022 年 52.21 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	新订单 1 项，已签订合同，合同金额 111 万元。
合作背景	公司与客户合作是通过竞价方式，公司资质齐全，技术方案合理，进度可控、价格优惠，客户综合评分后决定与公司开展合作。

(6) B 集团关联方 11

公司名称	B 集团关联方 11
设立时间	2010 年 03 月 10 日
注册资本	209273.2644 万人民币
初始合作年份	2021 年
报告期内收入金额	2021 年 142.07 万元；2022 年 0 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订具体协议
期后订单情况	无
合作背景	该客户考虑公司在航空复材产业的经营规模以及与客户 B 集团关

公司名称	B 集团关联方 11
	联方的合作情况，综合评估与公司开展业务

3、客户 C 集团及其关联方

(1) C 集团

公司名称	C 集团
成立时间	1992 年 07 月 14 日
注册资本	11224.4897 万元人民币
初始合作年份	2009 年
报告期内收入金额	2021 年 5,086.42 万元；2022 年 2,236.32 万元，2023 年 1-7 月 779.79 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	新订单 11 项，其中已签订合同 4 项，合同金额 100.47 万元，未签订合同 7 项，预估金额 1,180.23 万元。
合作背景	公司在复合材料领域有成熟的生产经验，生产规模大，产品质量可靠。客户 C 综合考虑了产品质量和地域优势等因素后决定与公司开展合作。

4、客户 D 集团及其关联方

(1) D 集团关联方 1

公司名称	D 集团关联方 1
成立时间	1986 年 08 月 26 日
注册资本	245 万元人民币
初始合作年份	2005 年
报告期内收入金额	2021 年 324.40 万元；2022 年 247.40 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	邀请招标
是否签署框架协议	否，签订具体相关合同
期后订单情况	无
合作背景	客户综合考虑公司的价格优势、性价比高以及服务质量好等优点，与公司开展合作。

5、客户 F 集团及其关联方

(1) F 研究所

公司名称	F 研究所
成立时间	1958 年 11 月 24 日
注册资本	保密
初始合作年份	2018 年
报告期内收入金额	2021 年 477.61 万元；2022 年 0 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司获取订单的方式	竞争性谈判

公司名称	F 研究所
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单情况	无
合作背景	公司在微波器件行业有较丰富的生产经验。客户综合考虑公司的产品质量、交货时效以及沟通的顺畅方面等，决定与公司开展业务合作。

公司前五大客户中，A 研究院及其关联方、B 集团及其关联方和 C 集团与公司合作稳定，占各期收入贡献的 85%以上，其他客户与公司业务规模相对较小，其排名会随着业务合作规模有所波动。

报告期各期，公司的复购率按客户数量情况统计如下：

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
新客户数量（户）	8	7	7
老客户数量（户）	12	23	14
客户数量合计（户）	20	30	21
按客户数量计算的复购率	60.00%	76.67%	66.67%

报告期各期，公司的复购率按客户销售收入情况统计如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
新客户销售收入	79.42	266.77	261.06
老客户销售收入	2,815.35	6,828.88	7,846.69
主营业务收入合计	2,894.77	7,095.65	8,107.76
按客户销售额计算的复购率	97.26%	96.24%	96.78%

报告期各期，客户向公司的复购率较高。公司主要根据客户需求向其提供非标定制化产品，由于主机厂存在保障供应的诉求以及与供应商就产品工艺持续深度合作的绑定需要，该领域的供应链企业一旦开始为客户进行批量生产，除非发生批次质量问题，一般可在较长时间内保持对应产品客户订单的稳定获取，被替换的可能性较小。公司和客户的合作历史较长，合作关系稳定良好，双方之间互相依赖，具有长期稳定、紧密的合作基础，且公司在技术能力、质量控制能力和成本控制方面形成了较强的核心竞争优势。公司能够持续取得客户订单，公司与客户的合作历史较长、客户关系稳定，具有较高的粘性、稳定性和可持续性。

综上所述，公司与客户的合作具有稳定性及可持续性。

(二) 公司主要供应商的基本情况、历史合作情况、变动及复购率情况、公司获取采购订单的方式、是否签署框架协议、期后订单

报告期内，公司主要供应商的基本情况和历史合作情况如下：

1、供应商 B 集团及关联方

(1) B 集团关联方 5

公司名称	B 集团关联方 5
设立时间	1993 年 04 月 06 日
注册资本	10000 万元人民币
经营规模	3000 万-5000 万
公司向其采购的主要原材料	碳纤维、玻璃纤维
初始合作年份	2017 年
报告期内采购金额	2021 年 936.11 万元；2022 年 1,035.87 万元，2023 年 1-7 月 0 万元
公司采购订单方式	询价比价
是否签署框架协议	是
期后订单	无
合作背景	公司考虑到供应商主营业务与公司需求吻合，且碳纤维和玻璃纤维进出口渠道畅通，综合考虑选择与 B 集团关联方 5 展开业务。

(2) B 集团关联方 3

公司名称	B 集团关联方 3
设立时间	2003 年 01 月 06 日
注册资本	11382.807 万元人民币
经营规模	超大型
公司向其采购的主要原材料	方舱车
初始合作年份	2013 年
报告期内采购金额	2021 年 98.62 万元；2022 年 0 万元，2023 年 1-7 月 81.11 万元
公司采购订单方式	磋商谈判
是否签署框架协议	否，直接签订相关具体合同
期后订单	无
合作背景	公司考虑到供应商主营业务与公司需求吻合，在行业处于中上游地位且售后响应及时，价格有优势，综合考虑选择与其展开业务。

2、供应商：北京长征中装复合材料技术有限公司

公司名称	北京长征中装复合材料技术有限公司
设立时间	2010 年 03 月 05 日

公司名称	北京长征中装复合材料技术有限公司
注册资本	2000 万元人民币
经营规模	3000 万-5000 万元
公司向其采购的主要原材料	预浸料
初始合作年份	2021 年
报告期内采购金额	2021 年 199.12 万元；2022 年 199.12 万元，2023 年 1-7 月 234.58 万元
公司采购订单方式	询价采购
是否签署框架协议	否，签订相关具体合同
期后订单	无
合作背景	供应商主营复合材料销售、贸易进出口，复合材料生产。公司综合考虑供应商的进出口贸易业务、价格以及保密资质等，考虑向其采购预浸料。

注：已找到新供货方来进行进出口贸易业务，期后暂不在此供方采购。新供货方具有价格优势，交期可满足公司生产需求，售后响应速度快。

3、供应商：江苏艾合复合材料有限公司

公司名称	江苏艾合复合材料有限公司
成立时间	2017 年 11 月 29 日
注册资本	1000 万元人民币
经营规模	5000 万-8000 万元
公司向其采购的主要原材料	胶膜产品、结构胶
初始合作年份	2018 年
报告期内采购金额	2021 年 180.58 万元；2022 年 123.98 万元，2023 年 1-7 月 81.38 万元
公司采购订单方式	公开招标
是否签署框架协议	否
期后订单	期后 6 笔订单，涉及合同金额 66.85 万元
合作背景	公司根据招标情况，综合考虑供应商规模及产品质量以及价格的稳定性方面，选择该供应商开展业务。

4、供应商：上海领飞材料科技有限公司

公司名称	上海领飞材料科技有限公司
成立时间	2017 年 08 月 25 日
注册资本	1000 万元人民币
经营规模	1000 万-3000 万
公司向其采购的主要原材料	蜂窝、胶膜、胶粘剂
初始合作年份	2018 年
报告期内采购金额	2021 年 13.29 万元；2022 年 94.66 万元，2023 年 1-7 月 159.68 万元
公司采购订单方式	竞争性谈判
是否签署框架协议	否，直接签订相关具体合同

公司名称	上海领飞材料科技有限公司
期后订单	无
合作背景	胶膜、结构胶为供应商主营业务，公司综合考虑供应商原料质量、价格及生产规模等情况，通过竞争性谈判与其展开业务合作。

注：由于此供应商售卖的胶粘剂为小组分，现在公司使用的为大组分胶粘剂。公司寻得新供应商，考虑新供应商的价格优势，期后拟更换供应商，因此该供应商期后无订单。

5、供应商：湖南兆恒材料科技有限公司

公司名称	湖南兆恒材料科技有限公司
成立时间	2011 年 08 月 05 日
注册资本	3808 万元人民币
经营规模	8000 万-10000 万元
公司向其采购的主要原材料	高分子材料
初始合作年份	2018 年
报告期内采购金额	2021 年 99.87 万元；2022 年 120.10 万元，2023 年 1-7 月 6.88 万元
公司采购订单方式	公开招标
是否签署框架协议	否
期后订单	期后订单估计金额 18.8 万元。
合作背景	供应商在行业处于中上游地位，主营业务即公司采购材料类别，公司综合考虑其主营业务规模、保密资质、供应及时性与其开展业务合作

报告期公司前五大供应商整体稳定性较高。其中北京长征中装复合材料技术有限公司和上海领飞材料科技有限公司是主要原材料预浸料供应商，报告期内合作稳定，同时为控制碳纤维预浸料采购成本，公司与原主要供应商 B 集团关联方 5 报告期减少了合作。其他前五客户主要为外协加工厂商，公司对其采购额受生产排期、资质、加工设备和成本控制等多因素影响会有所波动。

报告期各期，公司复购率按供应商数量统计情况如下：

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
新供应商数量（户）	23	43	69
老供应商数量（户）	79	76	53
供应商数量合计（户）	102	119	122
按供应商数量计算的复购率	77.45%	63.87%	43.44%

报告期各期，公司的复购率按采购金额统计情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
----	--------------	---------	---------

新供应商采购额	13.35	257.60	181.27
老供应商采购额	1,129.96	2,128.33	2,235.76
供应商采购额合计	1,143.31	2,385.93	2,417.02
按供应商采购额计算的复购率	98.83%	89.20%	92.50%

报告期各期，公司按供应商数量统计的复购率呈增加趋势，主要由于前期公司从小供应商处零星采购低值易耗品所致；按采购金额统计的原材料复购率较高。公司采购原材料主要为碳纤维预浸料和玻璃纤维预浸料，该原料某些型号竞争充分、供应充足，大部分可替代性较高。公司考虑到供货产品的持续性、稳定性以及过往的合作历史，一般会选择长期合作的供应商，因此复购率水平较高。

公司的复材零部件产品在设计定型时就已经对其产品所用原材料、主要辅料的性能要求、技术标准进行明确规定，能够满足指定性能要求及技术标准原材料的供应商较少，因此公司在供应商的选择方面受到较强的约束，仅能在少数具备该等原材料制造能力的供应商中进行选择。公司的供应商集中符合行业特征。

综上所述，公司与主要供应商的合作具有稳定性和可持续性。

三、补充说明公司对客户是否形成稳定的商业模式，是否存在单一客户依赖；公司与客户及供应商的定价依据，报告期内定价变化情况，公司是否具有议价能力；结合期后客户拓展情况说明公司应对客户集中度较高的措施及有效性

（一）补充说明公司对客户是否形成稳定的商业模式，是否存在单一客户依赖

公司是一家航空航天制造业领域，专注从事航空航天零部件精密加工的配套生产商。对客户销售模式均为直销模式，公司主要通过招投标和竞争性磋商的方式获得业务订单，与客户签订合同。公司下游主要客户为各大国有集团和科研院所，通过前期市场信息获取，了解客户供应商准入标准并向客户申请，经客户审核合格后取得该客户的供应商准入资质。该类资质的获取周期较长。在取得准入资质后，公司需要针对不同类型的具体产品，进入目标客户的合格供应商名录。当公司被纳入客户的合格供应商名录后，才具备承接订单的基础

条件，由于行业特性双方形成粘性较强的配套关系。公司通过招标和竞争性磋商方式获取订单，采用订单式生产模式，形成了稳定的商业模式。

报告期各期，公司前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 94.67%、97.08%和 93.68%。除 2023 年 1 月-7 月 A 研究院及其关联方的销售额占公司营业收入总额的 52.21%，以及 2021 年度 C 集团的销售额占公司营业收入总额的 60.71%外，不存在单一客户业务收入占营业收入比例超过 50%的情况，主要受 A 研究院及其关联方、C 集团生产安排影响，当期对产品需求增大而订单增加，不会持续存在，故公司不存在对单一客户重大依赖的情形。

综上，公司与客户已经形成稳定的商业模式，不存在对单一客户重大依赖的情形，销售占比超过 50%的情形不会对公司生产经营产生不利影响。

（二）公司与客户及供应商的定价依据，报告期内定价变化情况，公司是否具有议价能力

公司与客户的定价模式为“成本加成”，定价依据即在原材料价格、生产加工成本、订单数量、运费及税收政策等因素的基础上，参考同行业公司并结合自身实际情况以确定合理的利润水平，再与客户进行协商并最终商定销售价格。若产品价格需要按照客户审定价格另行调整的，客户产品经审价部门审价确定后，客户会基于审定价格与公司另行协商确定产品的最终定价，报告期内公司未出现审价的情况。由于公司通常会根据客户需求定制化开发新产品，产品种类多样、型号复杂，因此各类产品的具体价格存在差异化的情形。公司与客户采取市场化的议价方式，相关交易的定价具有公允性。报告期内，公司与客户整体的定价模式并无变化。

总装厂在选择零部件配套供应商时，会对配套供应商的批量生产能力、技术力量进行考评。公司与主要客户已形成互惠互利、共同发展的长期合作关系。报告期内公司与主要客户的定价基本保持稳定，产品价格双方在协商达成一致后一般不再变动。一方面，公司与主要客户始终保持良好的合作关系，且在业内具有一定的品牌优势，公司优秀的产品开发能力和质量保障水平深受客户认可；另一方面，总装厂与一级供应商的配套供应链体系具有较为复杂的评审认证程序，因此从生产连续性与成本角度考虑一般不会随意更换下级供应商。因此，公司对客户具有一定的议价能力。

公司与供应商采用市场化议价方式定价。供应商一般会根据自身实际发生的成本，结合市场情况和利润预期向公司报价。公司根据与供应商合作历史、供应商规模实力，并结合当期产品需求、供货时间、材料及加工成本等因素协商确定采购价格并进行结算，对供应商具有一定议价能力。报告期公司定价方式未发生变化。

综上，公司与主要客户的定价模式为“成本加成”，与供应商的定价模式为结合市场情况定价。报告期间，公司对客户及供应商的定价模式均未发生变化，具备一定的议价能力。

（三）结合期后客户拓展情况说明公司应对客户集中度较高的措施及有效性

1、期后新客户拓展情况

期后开新客户拓展情况如下表所示：

序号	客户名称	合作情况
1	J 集团下属新客户	合同已签，金额约 2,089.92 万元
2	B 集团下属新客户	已进入合格供应商目录，客户在走合同流程
3	B 集团下属新客户	已进入合格供应商目录
4	B 集团下属新客户	已进入合格供应商目录
5	D 集团下属新客户	已进入合格供应商目录
6	M 公司	进入供方准入流程阶段

2、应对客户集中度较高的措施及有效性

为应对客户集中度较高，公司继续优化客户结构、在与主要客户保持良好合作关系的同时，积极开拓新客户、新市场，并取得了一定成效。2023 年 8 月 15 日，公司与 J 集团下属的新客户签订供货合同，合同金额约 2,089.92 万元，同时公司已进入若干 B 集团下属新客户的合格供应商目录，与 B 集团下属的新客户正在洽谈复合材料业务合同，上述客户有望为公司带来后续新业务。同时公司也在积极开拓新业务市场，已进入 M 公司的合格供应商目录。随着公司未来新客户的开拓，公司客户将进一步多元化，对单一客户的依赖程度下降，为后续业务的持续稳健增长提供了较好的支撑。

四、补充说明公司主要供应商注册资本较少、未实缴、参保人数较少等具

体情况，说明原因及合理性，经营规模与其与公司交易金额是否匹配，是否存在其他利益安排，是否对公司持续稳定经营存在不利影响

（一）补充说明公司主要供应商注册资本较少、未实缴、参保人数较少等具体情况，说明原因及合理性

公司报告期前五大供应商情况如下：

1、2023 年 1-7 月

序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	成立时间	注册 资本(万元)	实缴 资本(万元)	参 保 人 数	合 作 历 史	股 权 结 构
1	北京长征中装复合材料有限公司	234.58	20.52%	2010-3-5	2000	2000	10 人	2018 年至今	刘拓佳持 100%
2	上海领飞材料科技有限公司	159.68	13.97%	2017-8-25	1000	9	2 人	2018 年至今	徐飞飞持 90%，徐向前持 10%
3	B 集团及其关联方	118.06	10.33%	—	—	—	—	—	—
4	江苏艾合复合材料有限公司	82.47	7.21%	2017-11-29	1000	1000	30 人	2018 年至今	浙江艾合新材料有限公司持 100%
5	陕西羽翔科技有限公司	80.93	7.08%	2022-3-29	50	未披露	0 人	2022 年至今	史佳伟持 100%
合计		675.72	59.10 %						

2、2022 年度

序号	供应商名称	金额 (万元)	占比	成立时间	注册 资本(万元)	实缴 资本(万元)	参 保 人 数	合 作 历 史	股 权 结 构
1	B 集团及其关联方	1,090.93	45.72 %	—	—	—	—	—	—

2	北京长征中装复合材料技术有限公司	199.12	8.35%	2010-3-5	2000	2000	10人	2018年至今	刘拓佳持100%
3	江苏艾合复合材料有限公司	123.98	5.20%	2017-11-29	1000	1000	30人	2018年至今	浙江艾合新材料有限公司持100%
4	湖南兆恒材料科技有限公司	120.10	5.03%	2011-8-5	3808	3808	72人	2017年至今	隆华科技集团（洛阳）股份有限公司持79.59%，李明卫持14.59%
5	上海领飞材料科技有限公司	94.66	3.97%	2017-8-25	1000	9	2人	2018年至今	徐飞飞持90%，徐向前持10%
合计		1,628.78	68.27%						

3、2021 年度

序号	供应商名称	金额（万元）	占采购总额的比例	成立时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	参保人数	合作历史	股权结构
1	B 集团及其关联方	1,063.53	44.00%	—	—	—	—	—	—
2	北京长征中装复合材料技术有限公司	199.12	8.24%	2010-3-5	2000	2000	10人	2018年至今	刘拓佳持100%
3	江苏艾合复合材料有限公司	180.58	7.47%	2017-11-29	1000	1000	30人	2018年至今	浙江艾合新材料有限公司持100%
4	江苏恒神股份有限公司	170.63	7.06%	2007-8-17	333814.2472	121600	1572人	2020年至今	陕西化工集团有限公司持40%

5	西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	142.90	5.91%	2018-12-18	—	个体工商户，无注册资本	—	2018年至今	王亚荣100%
合计		1,756.77	72.68%						

公司主要供应商中存在注册资本较少、未全部实缴、参保人数较少、成立时间较短的情况，对应供应商基本情况如下：

序号	名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	股东情况	主要人员	开始合作年份	登记状态
1	上海领飞材料科技有限公司	2017.08.25	1000万元	9万元	2人	徐飞飞（90.00%）、徐向林（10.00%）	徐飞飞 陶冶 黄祺	2018年	存续
2	陕西羽翔科技有限公司	2022.03.29	50万元	未披露	0人	史佳伟（100%）	史佳伟 尚敏敏	2022年	存续
3	西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	2018.12.18	-	个体工商户，无注册资本	-	王亚荣	王亚荣	2019年	存续

前述主要供应商的注册资本较少、未全部实缴、参保人数较少、成立时间较短即与公司开展大额合作的原因及合理性如下：

报告期内，公司向上述供应商采购胶膜、胶黏剂等原材料和加工服务。其中，上海领飞材料科技有限公司是一家贸易公司，为公司提供进口胶膜等材料，相比其他国内代理商及进口贸易商，上海领飞材料科技有限公司价格较低、进货周期较短，公司选择与其合作；陕西羽翔科技有限公司是一家无人机零部件加工单位，该公司湿法加工能力突出，加工费用较低，产品质量稳定，故公司选择其为公司湿法件加工厂商；西安市阎良区铭诚精密机械加工厂是一家零部

件加工的厂家。公司 2018 年由西安城区迁至阎良区，当时外协厂家资源稀缺，该加工厂距公司厂址较近，公司通过数批零部件加工合作对其生产加工能力进行考核，该加工厂加工的零部件质量稳定，能够较好地配合公司生产，故选择与其合作。

公司在选择供应商时，会综合考虑供应商的生产产能、供货稳定性、产品技术、交付周期、服务水平等因素。在保证质量的同时，公司上述供应商与规模较大的供应商相比具有一定的成本优势，能够满足公司所需的产品质量、服务质量要求，与公司现阶段生产经营情况相匹配。

公司前述供应商均为民营非上市公司，对注册资本、实缴注册资本、参保人数等无较高要求；且根据《公司法》规定，股东按章程约定期限出资即可，且供应商注册资本与其经营发展规划相关，现阶段实缴注册资本可以维持正常生产经营。

综上所述，公司主要供应商存在注册资本较少、未全部实缴、参保人数较少、成立时间较短即与公司开展合作的情况具有合理性。

（二）经营规模与其交易金额是否匹配，是否存在其他利益安排，是否对公司持续稳定经营存在不利影响

公司向上述主要供应商采购的金额如下：

单位：万元

供应商名称	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
上海领飞材料科技有限公司	159.68	94.66	13.29
陕西羽翔科技有限公司	80.93	64.86	-
西安市阎良区铭诚精密机械加工厂	20.71	78.95	142.90

上海领飞材料科技有限公司为小型贸易公司，公司从其采购的材料单一期间最大金额为 159.68 万元；陕西羽翔科技有限公司为公司提供湿法件加工服务，对生产硬件设备要求低，西安市阎良区铭诚精密机械加工厂成立不久即为公司提供零部件加工服务，其设备较新加工效率高，2021 年度交易金额最大，为 142.90 万元。陕西羽翔科技有限公司 2022 年不含税收入为 108.76 万元；西安市阎良区铭诚精密机械加工厂 2021 年、2022 年的收入分别为 251.39 万元、242.57 万元；经访谈确认，上海领飞材料科技有限公司 2022 年的收入在 1000~3000 万元区间。上述供应商与公司交易金额整体不大，其经营规模与其交易金额相

匹配。公司与上述供应商业务往来均为市场化交易，定价公允，不存在其他利益安排。

上述供应商生产经营情况正常，未出现因主要供应商注册资本较少、未全部实缴、参保人数较少、成立时间较短等情形而导致的重大不利事项；公司与上述供应商正常开展业务合作，均签订了正式业务合同，实际业务开展均按照生产订单约定的权利与义务进行，采购业务受合同约束。同时，公司重视供应商多渠道发展以保证供应链安全，对上述供应商不存在依赖，即使上述供应商出现重大不利变化情形，公司可以选择替代供应商，不会对公司持续稳定经营产生不利影响。

五、是否存在客户提供原材料或指定供应商的情形，如存在，说明各方的具体权利义务，公司采用总额法还是净额法进行收入确认及其恰当性

公司下游客户在产品完成设计开始生产后，非特殊情况不调整设计和用料。公司在取得客户订单后，客户会将所需材料和性能要求，随订单一并交给公司。公司根据客户提供的原材料参数要求自行从公开渠道联系满足要求的供应商，公司采购能够自主选择供应商，不存在客户指定供应商的情况。根据《企业会计准则第 14 号—收入》规定，公司系合同的主要责任人，应按照总额法进行收入确认。

报告期内，公司存在向同一客户即采购又销售的情况。报告期内，B 集团关联方 1 系公司主要客户，公司为其提供热压罐固化加工服务和复合材料制件产品。报告期各期，公司对该客户销售金额分别为 224.54 万元、1,810.96 万元和 187.52 万元。公司向 B 集团关联方 1 采购技术检测工艺及指导服务，用于公司复合材料件的检测，2022 年度采购不含税服务金额为 1.42 万元，2023 年 1-7 月采购不含税服务金额为 2.83 万元，金额较小，上述业务均公司根据业务需求为独立开展，不存在 B 集团关联方 1 指定公司购买服务的情况。由于上述采购和销售业务均无指定，公司可以独立决定业务，向客户转让商品时能够控制该商品，自主定价，系合同的主要责任人，故根据《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）第三十四条规定应按照总额法进行收入确认；公司从供应商处采购原材料同理，按总额法确认采购额。

综上，不存在客户提供原材料或指定供应商的情形。

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、查询行业相关研报，了解客户所处行业基本特点、发展趋势；

2、通过公开网站查询同行业可比公司的招股说明书、定期报告等，了解其前五大客户的集中度情况、主要客户变化情况，并与公司的前五大客户集中度情况、主要客户变化情况进行对比分析；

3、通过公开网站查询公司前五大客户、供应商的基本情况；

4、结合公司前五大客户、前五大供应商的报告期内合同内容，访谈公司管理层，了解公司的商业模式、销售与采购的产品订单获取模式、主要产品、定价策略、应对客户集中度较高的举措等。了解供应商管理模式以及与客户与供应商的历史合作情况；

5、查询公司期后销售合同台账，了解期后新客户拓展情况；

6、对公司主要客户和供应商进行实地走访和视频访谈，了解和评价客户的真实性，了解是否与公司及公司实际控制人、主要股东、董事、监事、高管存在关联关系，询问客户和供应商的主要业务范围及业务规模，获取其基本资料和工商信息，查询主要客户和供应商的成立时间、注册资本、股权结构、经营范围，了解公司与客户和供应商的合作情况、评价合作的合理性；

7、了解公司业务是否存在客户提供原材料和指定原材料的情况，结合主要客户和供应商的合同进行核查。关注注册资本较少、未实缴、参保人数较少的供应商，及公司与其业务的真实性和关联关系，对上述供应商进行走访和函证，确认业务真实性；

8、主办券商对公司客户及供应商集中度较高的合理性、公司是否对主要客户及供应商存在依赖、与主要客户及供应商的合作关系是否稳定、客户及供应商集中度较高对公司持续经营能力影响的核查程序如下：

(1) 对公司客户及供应商集中度较高的合理性的核查

经查询行业公开资料，公司供应商和客户集中度高的情况具有合理性。

在我国现行国防工业体系下，各大国有集团占有支配性地位且专注于各自领域，整机和系统级产品一般由大型国有集团及其下属单位负责。民营企业通常向特定领域的大型国有集团及其下属单位提供配套产品或服务，客户集中度往往较高。

公司与同行业可比公司前五大客户的收入占比情况如下：

公司名称	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
佳力奇	-	99.96%	99.96%
天科航空（873898.NQ）	-	96.07%	96.26%
迈信林（688685.SH	-	81.71%	66.69%
广联航空（300900.SZ）	-	77.93%	80.32%
平均数	-	88.92%	85.81%
黄河新兴	93.68%	97.08%	94.67%

公司与可比公司客户集中度均较高，与行业特征一致，具有合理性。

公司主要产品为复合材料制件产品，主要原材料为碳纤维预浸料。当前受限于生产工艺及装备技术水平，高性能碳纤维预浸料国产自主供给能力仍相对不足，仅有少数供应商能实现高性能碳纤维批量生产，碳纤维预浸料供应商呈现高度集中的特点。

可比公司中，佳力奇与公司的产品使用复合材料较多。佳力奇前五大供应商占比情况如下：

单位：万元

序号	名称	2022 年度采购金额	占比	采购内容
1	航空工业	23,371.37	74.97%	预浸料、玻璃纤物
2	北京高胜嘉铭	1,896.58	6.08%	隔离膜、透气毡、真空袋膜等
3	江苏恒神	1,229.67	3.94%	预浸料
4	西安康博睿特	1,111.42	3.57%	隔离膜、四氟布、真空袋膜等
5	黑龙江省科学院石油化学研究院	405.34	1.30%	胶膜、发泡膜
合计		28,014.38	89.86%	-

单位：万元

序号	名称	2021 年度采购金额	占比	采购内容
1	供应商 A	12,669.42	68.08%	预浸料
2	江苏恒神	1,692.77	9.10%	预浸料
3	北京高胜嘉铭	978.53	5.26%	橡胶、真空袋膜、隔离膜、密封胶带等
4	西安康博睿特	618.34	3.32%	橡胶、隔离膜等
5	河北吉诺康	385.38	2.07%	橡胶、真空袋膜，隔离膜、密封胶带等
合计		16,344.44	87.83%	-

注：此表中“供应商 A”为佳力奇公开披露的供应商代码 A，与公司披露的 A 研究院非同一家。

由上可见，佳力奇前五大供应商占比在 87%以上，采购原材料主要为预浸料。公司各期前五大供应商比例分别为 72.68%、68.27%和 59.10%。预浸料采购占比较高。公司与佳力奇供应商集中度均较高，与行业特征一致，具有合理性。

（2）公司是否对主要客户及供应商存在依赖

报告期各期，公司前五大客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 94.67%、97.08%和 93.68%。公司通过向客户申请审核取得客户合格供应商准入资质和进入具体产品的合格供应商名录，与客户开展业务合作，从展业到业务合作形成了稳定的商业模式，该模式下双方形成粘性较强的配套关系，合作关系较为稳定；公司前五大客户中，客户 A 研究院及其关联方、B 集团及其关联方和 C 集团各期收入合计占比 85%以上，各期间业务收入贡献有所变动，公司对单一客户无重大依赖；为减少集中度，公司积极拓展新客户和新业务。如 2023 年下半年，公司新增客户 J 集团关联方，取得该客户订单 2,089.92 万元。故公司对主要客户不存在重大依赖的情形。

由于航空航天产品对原材料力学性能有指定要求，仅有少数供应商能提供，选择范围存在一定限制，但不存在原材料垄断的情况，指定原材料均有渠道购买，且进行市场化议价定价，故公司对主要供应商不存在重大依赖的情形。

（3）与主要客户及供应商的合作关系是否稳定

报告期内，A 研究院及其关联方、B 集团及其关联方和 C 集团均位列公司前五大客户，上述三家客户对公司各期合计业务收入贡献在 85%以上，各期略有波动。上述客户出于产品质量、交付能力和过往合作情况等因素考虑，与公

司展开长期和深入合作，与公司合作稳定。

报告期公司前五大供应商整体稳定性较高。北京长征中装复合材料技术有限公司和上海领飞材料科技有限公司是公司主要原材料预浸料的供应商，报告期内合作稳定。为控制碳纤维预浸料采购成本，公司减少了对原主要供应商 B 集团关联方 5 的采购。

（4）客户及供应商集中度较高对公司持续经营能力的影响

公司与客户达成合作后，客户对产品质量持续稳定性要求高，双方形成粘性较强的配套关系，合作关系较为稳定，且公司主要客户为国有大型集团，经营状况较为稳定。虽客户集中度较高，但对公司持续经营无重大不利影响；公司对指定力学性能要求原材料的供应商选择范围较小，但是不存在原材料垄断供应的情况，均有渠道按市场化价格购买，且公司能够根据实际需求选择合格供应商。虽供应商集中度较高，但是公司主要原材料无供应上的限制，供应商集中度较高对公司持续经营无重大不利影响。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司客户集中度高原因系客户所属行业呈现市场集中特征，且公司产品为非标准定制化产品，公司客户集中符合行业特征。公司前五大客户变动情况与可比公司可比，符合行业特征；

2、公司供应商集中度高主要由于受限于生产工艺及装备技术水平，高性能碳纤维预浸料国产自主供给相对不足，碳纤维预浸料供应商较为集中符合行业特点，具有业务合理性。公司与多数主要客户及供应商建立了良好的合作关系，与主要客户及供应商合作的稳定性及可持续性良好；

3、公司已形成稳定的商业模式，报告期内公司定价策略未发生改变，由于行业特性使得公司与客户的合作关系较为稳定，公司具有一定的议价能力，报告期后公司在与主要客户保持良好合作关系的同时，积极开拓新客户，客户结构持续优化；

4、公司主要供应商存在注册资本较少、未实缴、参保人数较少的情况，公

司与其业务具有真实性，不存在其他利益安排。供应商的经营规模与其与公司交易金额匹配，不会对公司持续稳定经营存在不利影响；

5、公司不存在客户提供原材料或指定供应商的情形；公司的收入以总额法确认在所有重大方面符合《企业会计准则》规定。

6、公司客户及供应商集中度较高具有合理性，符合行业特点；公司对主要客户及供应商不存在依赖，报告期与主要客户及供应商的合作关系较为稳定，公司客户及供应商集中度较高符合行业特征，对公司持续经营无重大不利影响。

问题 6、关于应收款项。根据公开转让说明书，2021 年末、2022 年末、2023 年 7 月末公司应收账款账面价值分别为 2,675.06 万元、5,850.62 万元和 6,654.89 万元，占流动资产的比重分别为 36.91%、50.99%和 58.30%，同时存在应收票据。

请公司：（1）补充披露报告期内应收账款余额较高及 2022 年增幅大于收入增幅的原因及合理性，是否存在放宽信用政策来提高销售额的情形，说明公司降低应收款项规模的应对措施及有效性；公司与同行业可比公司对比、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；（2）结合坏账准备计提方法、计提比例低于部分可比公司的原因等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎，同时按照佳力奇计提比例测算对公司业绩的影响；（3）补充说明主要客户信用政策，应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（4）补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策及合理性；（5）补充披露应收账款各期末及期后回款情况、应收票据各期末及期后兑付情况。

请主办券商及会计师补充核查上述事项，并对应收款项的真实性和列报恰当性、坏账计提政策谨慎性及计提充分性，相关会计处理恰当性，票据相关财务规范性发表明确意见。

【公司回复】

一、补充披露报告期内应收账款余额较高及 2022 年增幅大于收入增幅的原因及合理性，是否存在放宽信用政策来提高销售额的情形，说明公司降低应收

款项规模的应对措施及有效性；公司与同行业可比公司应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

（一）补充披露报告期内应收账款余额较高及 2022 年增幅大于收入增幅的原因及合理性，是否存在放宽信用政策来提高销售额的情形，说明公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

1、报告期内应收账款余额较高及 2022 年增幅大于收入增幅的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”之“②公司期末余额合理性分析”中补充披露内容如下：

“报告期内，公司不同类型业务营业收入、应收账款变动情况如下：

单位：万元

业务类型	2022 年度/2022 年末		2021 年度/2021 年末		营业收入增加	应收账款增加	营业收入增幅	应收账款余额增幅
	营业收入	应收账款余额	营业收入	应收账款余额				
复合材料制件	3,858.17	3,526.62	6,170.60	1,522.34	-2,312.43	2,004.28	-37.47%	131.66%
微波波导器件	1,037.51	506.58	1,128.42	700.50	-90.92	-193.92	-8.06%	-27.68%
加工服务及其他	2,199.98	2,001.05	808.74	478.35	1,391.24	1,522.70	172.03%	318.32%
其他业务收入	0.38	-	270.96	56.60	-270.58	-56.60	-99.86%	-100.00%
合计	7,096.03	6,034.26	8,378.72	2,757.79	-1,282.69	3,276.47	-15.31%	118.81%

2022 年末，公司应收账款 6,034.26 万元较 2021 年末增加 3,276.47 万元，增幅达 118.81%；2022 年公司营业收入 7,096.03 万元，下降 15.31%。

2022 年，公司应收账款期末余额增幅高于营业收入增幅的主要原因是来自复合材料制件、加工服务这两块业务的应收账款期末余额增幅高。2022 年末，公司复合材料制件客户应收账款余额为 3,526.62 万元，较 2021 年末增加

2,004.28 万元，增幅达 131.66%。2022 年公司复合材料制件客户营业收入 3,858.17 万元，较 2021 年下降 37.47%，营业收入下降的同时应收账款期末余额增速明显；2022 年末，公司加工服务客户应收账款余额为 2,001.05 万元，较 2021 年末增加 1,522.70 万元，增幅达 318.32%。2022 年公司加工服务营业收入 2,199.98 万元，较 2021 年增加 1,391.24 万元，增幅 172.03%。应收账款期末余额增速明显快于营业收入的增速。受主要客户的影响如下：

单位：万元

客户	2022 年度/2022 年末		2021 年度/2021 年末		营业收入增加	应收账款增加	业务类型
	营业收入	应收账款余额	营业收入	应收账款余额			
A 研究院关联方-1	1,064.60	1,012.50	653.10	-	411.50	1,012.50	复合材料制件
C 集团	2,236.32	2,117.10	5,058.85	1,466.15	-2,822.53	650.95	复合材料制件
B 集团关联方 1	1,779.99	1,692.72	224.54	234.15	1,555.45	1,458.57	加工服务
合计	5,080.91	4,822.32	5,936.49	1,700.30	-855.58	3,122.02	

上述客户的复合材料制件和加工服务业务，2022 年应收账款合计增加 3,122.02 万元，营业收入合计减少 855.58 万元。2022 年末，应收 A 研究院关联方-1 账款增加幅度大；B 集团关联方 1 当期回款比例很低，主要受客户内部资金计划安排及审批流程慢影响；2022 年度，对 C 集团销售收入较上年同期减少，同时应收账款增加，主要由于：①宏观市场因素和客户内部资金计划安排因素使得对 C 集团的回款速度降低，应收账款增加；②2022 年度受公共卫生事件影响，C 集团年末要求公司推迟交付产品，导致当期对 C 集团的收入下降；③C 集团对公司各期下达的订单数量有所波动。

公司及可比公司 2021 年度和 2022 年度应收账款周转率情况如下：

应收账款周转率（次/年）	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
天科航空	-	1.37	2.31
迈信林	-	1.85	1.83
广联航空	-	1.14	0.52
佳力奇	-	4.03	6.81
可比公司均值	-	2.10	2.87
黄河新兴	0.47	1.61	4.69

由上表可见，可比公司 2022 年应收账款转周率平均值呈下降趋势，行业整体周转水平下行，公司应收款周转率下降趋势与行业一致。公司应收账款周转率下降幅度高于行业可比公司均值，主要由于公司规模小，客户集中度高，受个别客户的回款情况影响更大。

2022 年末，A 研究院关联方-1、B 集团关联方 1 和 C 集团与公司的全部业务应收账款余额分别为 1,491.31 万元，1,727.72 万元和 2,117.10 万元。截至 2023 年 12 月 31 日，上述应收账款回款比例分别为 100.00%、22.77%和 74.66%，若回款考虑票据，则回款比例分别为 100.00%、39.96%和 100.00%。其中 B 集团关联方 1 应收账款回款比例较低，主要是客户 B 集团关联方 1 由于自身资金计划安排和内部流程较长的原因，回款较慢，热压罐固化加工业务回款金额较低。”

2、是否存在放宽信用政策来提高销售额的情形

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”之“②公司期末余额合理性分析”中补充披露内容如下：

“报告期内，公司主要应收账款客户的信用政策、结算方式等未发生变化，不存在放宽信用政策刺激销售情况。报告期内，公司主要应收账款客户信用政策、结算方式对比情况如下：

客户	2022 年度信用政策	2021 年度信用政策	信用政策变化情况	结算方式
A 研究院关联方-1	验收合格 15 日内	验收合格 15 日内，付合同款的 90%，质保期满支付剩余 10%	未有实质变化	银行转账+商业承兑汇票
B 集团关联方 1	甲方收到乙方产品并验收合格后，办理结算手续确认开票金额后，通知乙方开具发票，挂账六个月后付清	甲方收到乙方产品并验收合格后，办理结算手续确认开票金额后，通知乙方开具发票，挂账六个月后付清	不变	银行转账+商业承兑汇票
C 集团	产品经甲方分批验收合格并入库后，乙方根据甲方通知，分批开	产品经甲方分批验收合格并入库后，乙方根据甲方通知，分批开具正式普通发票	不变	银行转账+商业承兑汇票

	具正式发票后， 甲方在 15 天内 付清全款	后，甲方在 15 天内 付清全款		
--	------------------------------	---------------------	--	--

公司主要客户的账期没有变长，不存在通过放宽信用期限增加收入的情况。

综上，受宏观经济环境影响，以及受主要客户预算、资金安排、付款流程审核进度、客户下单规模波动及要求公司延迟交付等因素影响，客户回款速度下降，导致 2022 年应收账款余额较高，增幅大于收入增幅；公司不存在放宽信用政策来提高销售额的情形。”

3、公司降低应收款项规模的应对措施及有效性

为降低应收账款规模，对于已交付产品未付款的债权，公司采取的应对措施主要有：公司财务人员根据合同约定，对应收账款余额及收回情况进行持续监控，销售人员定期或不定期与客户线上或线下沟通回款情况；对时间较长或金额较大的欠款安排专人跟进回款，了解未能及时回款的原因，并采取相应的应对措施，降低应收账款产生坏账的风险。目前主要客户应收账款未出现无法收回的情况。

截至 2023 年 12 月末，报告期各期末应收账款回款比例如下：

项目	2023 年 7 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款回款比例（仅考虑现金回款）	29.92%	60.89%	81.54%
应收账款回款比例（同时考虑现金和票据回款）	66.78%	76.36%	99.43%

报告期各期末应收账款回款比例分别为 81.54%、60.89%和 29.92%；考虑到外部宏观环境及客户预算拨款进度、经费支付计划、项目执行进度、验收计划等因素的影响，为加速资金回流，部分情况下公司接收客户支付商业票据代替现金回款方式，若应收账款回款考虑商业票据影响，则报告期各期末应收账款回款比例分别为 99.43%、76.36%和 66.78%，整体回款情况正常。公司为降低应收款项规模的应对措施具有有效性。

（二）公司与同行业可比公司应收账款账龄情况、应收账款周转率情况、应收账款占营业收入比例是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征

1、与同行业可比公司应收账款账龄情况对比

单位：万元

公司账龄	2023 年 7 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例

1 年以内	6,844.80	99.75%	5,996.96	99.38%	2,757.79	100.00%
1 至 2 年	17.15	0.25%	37.30	0.62%	-	0.00%
2 至 3 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
3 至 4 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
4 至 5 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
5 年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
合计	6,861.95	100.00%	6,034.26	100.00%	2,757.79	100.00%

单位：万元

迈信林账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	19,770.49	91.58%	17,047.00	90.27%	14,480.37	89.38%
1 至 2 年	1,492.91	6.92%	1,505.68	7.97%	1,376.23	8.49%
2 至 3 年	284.95	1.32%	302.90	1.60%	291.45	1.80%
3 至 4 年	11.37	0.05%	18.81	0.10%	47.96	0.30%
4 至 5 年	23.08	0.11%	4.46	0.02%	4.75	0.03%
5 年以上	5.64	0.03%	5.64	0.03%	0.89	0.01%
合计	21,588.44	100.00%	18,884.49	100.00%	16,201.65	100.00%

单位：万元

天科航空账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	12,891.30	99.71%	8,764.19	94.02%	4,837.68	97.57%
1 至 2 年	8.74	0.07%	497.35	5.34%	64.53	1.30%
2 至 3 年	1.89	0.01%	38.09	0.41%	56.08	1.13%
3 至 4 年	7.50	0.06%	22.28	0.24%	-	0.00%
4 至 5 年	19.28	0.15%	-	0.00%	-	0.00%
5 年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
合计	12,928.70	100.00%	9,321.91	100.00%	4,958.30	100.00%

单位：万元

广联航空账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	43,210.44	62.96%	47,672.30	67.74%	23,398.70	50.83%
1 至 2 年	15,097.70	22.00%	9,546.54	13.57%	17,938.65	38.97%
2 至 3 年	7,740.74	11.28%	11,311.74	16.07%	3,263.20	7.09%
3 至 4 年	1,899.62	2.77%	1,158.31	1.65%	1,010.53	2.20%
4 至 5 年	638.23	0.93%	661.08	0.94%	86.50	0.19%
5 年以上	41.35	0.06%	21.50	0.03%	332.46	0.72%
合计	68,628.08	100.00%	70,371.48	100.00%	46,030.04	100.00%

单位：万元

佳力奇账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例

1 年以内	24,006.80	99.47%	19,413.40	100.00%	9,963.19	100.00%
1 至 2 年	128.82	0.53%	-	-	-	-
2 至 3 年	-	-	-	-	-	-
3 至 4 年	-	-	-	-	-	-
4 至 5 年	-	-	-	-	-	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-
合计	24,135.63	100.00%	19,413.40	100.00%	9,963.19	100.00%

从应收账款账龄变动看，公司应收账款 2022 年末和 2023 年 7 月末 1-2 年账龄略有增加，变动很小，迈信林、天科航空应收账款账龄变动情况与公司类似。从应收账款账龄结构看，公司应收账款以一年以内账龄为主，与同行业可比公司基本保持一致，略优于可比公司平均账龄。

2、与同行业可比公司应收账款周转率、应收账款占营业收入比例对比情况

应收账款周转率（次/年）	2023 年 1-6 月 /2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
天科航空	0.48	1.37	2.31
迈信林	0.73	1.85	1.83
广联航空	0.47	1.14	0.52
佳力奇	1.24	4.03	6.81
可比公司均值	0.85	2.10	2.87
黄河新兴	0.47	1.61	4.69

注：可比公司公开数据均使用 2023 年上半年数据，黄河新兴数据使用 2023 年 1-7 月数据，略有差异。

应收账款占营业收入比例	2023 年 1 月-6 月 /2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
天科航空	2.42	0.96	0.53
迈信林	1.47	0.58	0.51
广联航空	2.12	1.06	1.96
佳力奇	0.89	0.33	0.23
可比公司均值	1.72	0.73	0.81
黄河新兴	2.29	0.85	0.33

由上可见，报告期各期，公司与可比公司应收账款周转率变化趋势一致，应收账款周转率整体呈下降趋势。从主营产品航空零部件来看，与公司产品结构较相似的天科航空和佳力奇同样下降幅度较大；报告期各期，公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比例变动趋势存在差异，主要由于广联航空 2021 年末存在较多账龄超过 1 年的应收账款，使得 2021 年末应收账款余额占营业收入比例较高，大幅增加了平均值。去除上述影响，公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比例变动趋势一致，变动具有合理性，符合行业特征。

二、结合坏账准备计提方法、计提比例低于部分可比公司的原因等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎，同时按照佳力奇计提比例测算对公司业绩的影响；

（一）结合坏账准备计提方法、计提比例低于部分可比公司的原因等补充说明公司应收账款坏账准备计提是否充分、谨慎

公司客户以国有大型集团及下属单位和科研院所为主，公司参照整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。公司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，通过账龄组合计算预期信用损失。公司的预期信用损失率具体情况如下：

账龄	预计信用损失率
1 年以内	3.00%
1 至 2 年	10.00%
2 至 3 年	30.00%
3 至 4 年	50.00%
4 至 5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

公司及可比公司计提坏账准备情况对比如下：

账龄	佳力奇	天科航空	迈信林	广联航空	公司
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%
1 至 2 年	30.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2 至 3 年	80.00%	20.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3 至 4 年	100.00%	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4 至 5 年	100.00%	50.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司主要客户为各大国有集团及其下属单位、科研院所，信誉度高，其应收账款的可回收情况良好。公司 1 年以内坏账准备计提比例与可比公司略有差异，主要由于公司应收账款主要客户为大型国有集团主机厂及科研院所等，客户业务稳定、管理规范、资信情况良好，且与公司建立了长期稳定合作关系。下游客户回款情况良好，因此应收账款回收发生坏账或无法回收的风险相对可控。公司 1 年以上坏账准备计提比例较同行业可比公司天科航空、广联航空高，与迈信林持平。应收账款坏账比例整体与同行业差异较小。若 1 年以内坏账准备计提比例按最高计提比较 5%计提，各期应补充确认资产减值损失金额为 55.16 万元、64.78 万元和 16.96 万元，占各期净利润的 2.27%、3.54%和 7.54%。考虑上述影响，调整后的公司净利润分别为 2,377.36 万元、1,766.22 万元和

207.93 万元，调整后的扣除非经常性损益后的归属于公司股东的净利润分别为 2,309.17 万元、1,873.25 万元和 199.90 万元，仍满足公司挂牌申报条件。

虽主要客户均为国有集团，但公司与可比公司应收账款账龄仍存在差异。
公司应收账款账龄基本集中于 1 年以内，分布较可比公司集中，具体如下：

单位：万元

公司账龄	2023 年 7 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	6,844.80	99.75%	5,996.96	99.38%	2,757.79	100.00%
1 至 2 年	17.15	0.25%	37.30	0.62%	-	0.00%
2 至 3 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
3 至 4 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
4 至 5 年	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
5 年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
合计	6,861.95	100.00%	6,034.26	100.00%	2,757.79	100.00%

单位：万元

迈信林 账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	19,770.49	91.58%	17,047.00	90.27%	14,480.37	89.38%
1 至 2 年	1,492.91	6.92%	1,505.68	7.97%	1,376.23	8.49%
2 至 3 年	284.95	1.32%	302.90	1.60%	291.45	1.80%
3 至 4 年	11.37	0.05%	18.81	0.10%	47.96	0.30%
4 至 5 年	23.08	0.11%	4.46	0.02%	4.75	0.03%
5 年以上	5.64	0.03%	5.64	0.03%	0.89	0.01%
合计	21,588.44	100.00%	18,884.49	100.00%	16,201.65	100.00%

单位：万元

天科航空 账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	12,891.30	99.71%	8,764.19	94.02%	4,837.68	97.57%
1 至 2 年	8.74	0.07%	497.35	5.34%	64.53	1.30%
2 至 3 年	1.89	0.01%	38.09	0.41%	56.08	1.13%
3 至 4 年	7.50	0.06%	22.28	0.24%	-	0.00%
4 至 5 年	19.28	0.15%	-	0.00%	-	0.00%
5 年以上	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%

合计	12,928.70	100.00%	9,321.91	100.00%	4,958.30	100.00%
----	-----------	---------	----------	---------	----------	---------

单位：万元

广联航空 账龄	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
1 年以内	43,210.44	62.96%	47,672.30	67.74%	23,398.70	50.33%
1 至 2 年	15,097.70	22.00%	9,546.54	13.57%	17,938.65	38.58%
2 至 3 年	7,740.74	11.28%	11,311.74	16.07%	3,263.20	7.02%
3 至 4 年	1,899.62	2.77%	1,158.31	1.65%	1,010.53	2.17%
4 至 5 年	638.23	0.93%	661.08	0.94%	550.14	1.18%
5 年以上	41.35	0.06%	21.50	0.03%	332.46	0.72%
合计	68,628.08	100.00%	70,371.48	100.00%	46,493.68	100.00%

公司 1 年以上应收账款坏账准备的计提比例与同行业趋同。公司主要客户为 B 集团、A 研究院关联方-1、C 集团等，客户业务稳定、管理规范、资信情况良好，且与公司建立了长期稳定合作关系。如客户 B 集团关联方 1，账龄在 1 年以内应收账款的计提比例仅为 0.13%。因此应收账款回收发生坏账或无法回收的风险相对可控。

综上，公司坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分。

（二）按照佳力奇计提比例测算对公司业绩的影响

假设公司按佳力奇坏账政策计提坏账准备，对公司各期业绩影响如下：

单位：元

项目	2023 年 7 月 31 日	2022 年度	2021 年度
应收账款余额	68,619,497.30	60,342,582.70	27,577,911.27
各期末坏账准备余额	2,070,589.31	1,836,388.45	827,337.34
按佳力奇坏账政策确认坏账准备余额	3,473,847.70	3,110,382.60	1,378,895.56
影响当期业绩金额	129,264.24	722,435.93	551,558.22
当期净利润	2,248,875.27	18,310,080.32	24,325,200.05
调整后的各期净利润金额	2,119,611.03	17,587,644.39	23,773,641.83

若按佳力奇坏账政策计提坏账准备，报告期各期需补充确认的信用减值损失分别为 55.16 万元、72.24 万元和 12.93 万元。补充调整后，2021 年度和 2022 年度公司净利润分别为 2,377.36 万元和 1,758.76 万元，公司业绩仍然满足所选择适用的挂牌条件“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”的规定。

三、补充说明主要客户信用政策，应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍，对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；

（一）补充说明主要客户信用政策，应收账款是否存在逾期，如有，说明逾期原因，结合期后回款金额及比例说明公司是否存在回款障碍

报告期公司主要客户信用政策如下：

客户	2022 年度信用政策	2021 年度信用政策	信用政策变化情况	结算方式
A 研究院 关联方-1	验收合格 15 日内	验收合格 15 日内， 付合同款的 90%，质 保期满支付剩余 10%	不变	银行转账+商 业兑汇票
B 集团关 联方 1	甲方收到乙方产品并 验收合格后，办理结 算手续确认开票金额 后，通知乙方开具发 票，挂账六个月后付 清	甲方收到乙方产品并 验收合格后，办理结 算手续确认开票金额 后，通知乙方开具发 票，挂账六个月后付 清	不变	银行转账+商 业兑汇票
C 集团	产品经甲方分批验收 合格并入库后，乙方 根据甲方通知，分批 开具正式发票后，甲 方在 15 天内付清全 款	产品经甲方分批验收 合格并入库后，乙方 根据甲方通知，分批 开具正式普通发票 后，甲方在 15 天内 付清全款	不变	银行转账+商 业兑汇票

公司主要客户为各大国有集团及其下属单位、科研院所，公司与主要客户双方实力地位存在差异，客户整体信用度较高，风险总体可控。因此除正常合同约定账期以外，公司未对客户制定其他信用政策。发行人与主要客户的合同中实际执行过程中，由于部分客户客户预算拨款进度、经费支付计划、项目执行进度、验收计划等原因，导致会出现客户未能及时支付货款的情形，应收账款存在逾期。

报告期各期末，公司应收账款各期末逾期的情况及占比如下：

单位：元

项目	2023 年 7 月 31 日 余额	2022 年 12 月 31 日余额	2021 年 12 月 31 日余额
应收账款逾期金额	10,262,449.38	3,406,935.78	16,352,288.01
应收账款余额	68,619,497.30	60,342,582.55	27,577,911.27

应收账款逾期金额占比	14.96%	5.65%	59.29%
------------	--------	-------	--------

注：应收账款余额及逾期金额按合并口径统计。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款余额比例分别为 59.29%、5.65%和 14.97%，应收账款逾期客户较为集中，逾期比例整体有所波动。2021 年末逾期比例较高，主要系客户 C 和 A 研究院关联方-1 由于资金安排等因素未能及时安排回款导致的，上述两客户逾期应收账款占 2021 年末应收账款逾期总额的 91.54%，其逾期账款已于 2022 年度归还。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：元

报告期各期末应收账款期后回款情况（回款同时考虑收到的承兑票据）	2021 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	27,577,911.27	27,421,299.92	99.43%
	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	60,342,582.70	46,077,047.12	76.36%
	2023 年 7 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	68,619,497.30	45,824,625.39	66.78%

单位：元

报告期各期末应收账款期后回款情况（回款只考虑现金）	2021 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	27,577,911.27	22,488,169.59	81.54%
	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	60,342,582.70	36,740,182.70	60.89%
	2023 年 7 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	68,619,497.30	20,533,318.39	29.92%

上述应收账款逾期客户均正常经营，应收账款逾期主要由于客户资金安排和项目进度等原因，不存在实质性无法收回的风险，不存在应收账款回款障碍。

（二）对于逾期的应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

基于与客户长期友好的合作关系及结算惯例，公司会密切跟进此类逾期账款，通过沟通限制逾期后的回款时间、专人催收跟进、控制后续发货时间等方式，督促回款，此类逾期客户未出现无法收回情况。由于公司主要客户为国有

大型集团客户和科研院所，规模较大，信誉度较好，议价能力较强，公司与客户销售协议一般未约定具体付款时间和违约责任，付款条件多为“开具增值税后**天付款”。从客户关系维系和合同付款违约约定等综合考虑，公司没有根据销售协议付款条款约定向客户追究违约责任。

四、补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施；应收票据坏账准备计提政策及合理性；

（一）补充说明报告期内商业承兑汇票的有关交易情况、风险特征，所采取的风险控制措施

报告期各期末公司商业承兑汇票的交易情况如下：

单位：元

时点	类型	出票单位	出票单位性质	金额	交易情况
2021年12月31日	商业承兑汇票	D 研究所	国有企业	1,436,762.00	已到期兑付
2021年12月31日	商业承兑汇票	A 研究院关联方-1	国有企业	4,475,300.00	已到期兑付
2021年12月31日	商业承兑汇票	E 公司	国有企业	428,517.72	已到期兑付
2021年12月31日	商业承兑汇票	A 研究院关联方-4	国有企业	765,000.00	已到期兑付
2021年12月31日	商业承兑汇票	B 集团关联方 1	国有企业	195,810.00	已到期兑付
2021年12月31日	银行承兑汇票	A 研究院关联方-2	国有企业	2,207,500.00	已到期兑付
2022年12月31日	商业承兑汇票	D 研究所	国有企业	2,274,995.80	已到期兑付
2022年12月31日	商业承兑汇票	F 集团	国有企业	4,047,750.00	已到期兑付
2022年12月31日	商业承兑汇票	A 研究院关联方-1	国有企业	3,440,000.00	已到期兑付
2022年12月31日	商业承兑汇票	E 公司	国有企业	217,090.50	已到期兑付
2022年12月31日	商业承兑汇票	A 研究院关联方-4	国有企业	400,000.00	已到期兑付
2022年12月31日	商业承兑汇票	D 集团及其关联方-2	国有企业	204,000.00	已到期兑付
2023年7月31日	商业承兑汇票	D 研究所	国有企业	1,393,177.20	已到期兑付

时点	类型	出票单位	出票单位性质	金额	交易情况
2023 年 7 月 31 日	商业承兑汇票	E 公司	国有企业	301,588.93	已到期兑付

上表中，除 A 研究院关联方-2 有银行承兑票据 220.75 万元，其余均为商业承兑汇票。公司各期末商业承兑汇票全部为大型国有集团开具，上述客户经营稳定，与公司业务合作正常开展，开具的商业承兑汇票均正常兑付，整体风险较低。

由于商业承兑汇票一般需要数月方可进行兑付，公司一般通过积极与客户协商，要求尽量以现金方式回款，以减少公司资金占用；对于仍采用商业承兑汇票与公司结算的客户，针对商业承兑汇票开展的风险措施如下：

（1）收取商业承兑汇票前，评估承兑人、背书人信用能力，尽量只接受良好商业信用的大型企业的商业承兑汇票，不接受商业信用无保障的客户开具的商业承兑汇票；

（2）通过合作业务与客户经营情况，综合评估商业承兑汇票的风险并尽量要求缩短客户开具商业承兑汇票承兑时间；

（3）关注商业承兑汇票到期承兑日，承兑日前背书转让或者承兑日到期后及时承兑。

目前公司取得的商业汇票以 3 个月和 6 个月承兑期限票据为主，少部分商业承兑汇票承兑期间为 1 年，未出现过不能正常承兑的商业票据。

（二）应收票据坏账准备计提政策及合理性

公司应收票据坏账计提政策以商业承兑汇票、银行承兑汇票划分组合，对于承兑人为“6+9”银行的票据，公司不计提坏账。对于承兑人为其他银行的票据或由企业承兑的商业承兑汇票，公司根据以前年度实际损失率、对未来应收票据回款的判断及信用风险特征分析按照预期损失率计提减值准备，与应收账款的组合划分、计提比例相同，若应收账款到期客户支付票据，应收票据账龄按应收账款持续计算。公司应收票据坏账准备计提政策合理且符合企业会计准则相关规定，具有合理性。公司应收票据预期信用损失率如下：

账龄	预计信用损失率
1 年以内	3.00%
1 至 2 年	10.00%
2 至 3 年	30.00%
3 至 4 年	50.00%
4 至 5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

对于存在客观证据表明存在减值的应收票据，应单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据，公司依据信用风险特征将应收票据划分为组合，在在组合基础上计算预期信用损失。公司与可比公司应收票据坏账准备政策具体如下：

可比公司/ 票据类型	银行承兑汇票	商业承兑汇票
佳力奇	1、以银行承兑汇票中承兑银行的信用评级作为信用风险特征，“6+9 银行”开具的银行承兑汇票； 2、以银行承兑汇票中承兑银行的信用评级作为信用风险特征，其中非“6+9 银行”开具的银行承兑汇票	以商业承兑汇票中承兑公司的信用评级作为信用风险特征
天科航空	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失	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，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
迈信林	-	-
广联航空	-	采用和应收账款一致的坏账计提比例对期末应收商业承兑汇票计提坏账准备
黄河新兴	1、以银行承兑汇票中承兑银行的信用评级作为信用风险特征，“6+9 银行”开具的银行承兑汇票，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合的预期信用损失率为 0%； 2、以银行承兑汇票中承兑银行的信用评级作为信用风险特征，非“6+9 银行”开具的银行承兑汇票，参照应收账款信用损失计提办法计提	以商业承兑汇票中承兑公司的信用评级作为信用风险特征，参照应收账款信用损失计提办法计提

公司应收票据主要为大型国有集团客户和科研院所，客户自身资信状况良好，应收票据发生坏账损失的风险较低。公司与同行业应收票据坏账计提政策基本一致，具有合理性。

五、补充披露应收账款各期末及期后回款情况、应收票据各期末及期后兑付情况。

应收账款各期末及期后回款情况见本题目（3）中回复，应收票据各期末及期后均按约定正常兑付，无到期无法兑付的情况。

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变动分析”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露如下：

“截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：元

报告期各期末应收账款期后回款情况（回款同时考虑收到的承兑票据）	2021 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	27,577,911.27	27,421,299.92	99.43%
	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	60,342,582.70	46,077,047.12	76.36%
	2023 年 7 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	68,619,497.30	45,824,625.39	66.78%

单位：元

报告期各期末应收账款期后回款情况（回款只考虑现金）	2021 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	27,577,911.27	22,488,169.59	81.54%
	2022 年 12 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	60,342,582.70	36,740,182.70	60.89%
	2023 年 7 月 31 日余额	截至 2023 年 12 月 31 日回款金额	回款比例
	68,619,497.30	20,533,318.39	29.92%

受 2022 年以来宏观环境和客户资金安排影响，较多客户使用商业承兑票据进行回款，进一步降低了公司应收账款的回款速度。统计各期回款情况若考虑收到的承兑票据，则报告期各期末的回款比例分别为 99.43%、76.36%和 66.78%，整体回款情况良好。”

已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变动分析”之“4、应收票据”之“（5）其他事项”中补

充披露如下：

“截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收票据各期末及期后均按约定正常兑付，无到期无法兑付的情况，具体如下：

票据类型	时点	余额（元）	2023 年 12 月 31 日 兑付情况
商业承兑汇票	2023 年 7 月 31 日	1,694,766.13	已全部兑付
商业承兑汇票	2022 年 12 月 31 日	10,583,836.30	已全部兑付
商业承兑汇票	2021 年 12 月 31 日	7,367,614.72	已全部兑付
银行承兑汇票	2021 年 12 月 31 日	2,141,275.00	已全部兑付

”

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、取得公司应收账款明细表，核查公司大额订单和合同，结合公司所处行业、客户性质和业务内容，分析应收账款质量，结合应收账款明细表和公司业务变动分析应收账款变动原因；

2、结合同行业可比公司公开披露信息，分析公司与同行业可比公司应收账款相关指标是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征；

3、公司结合企业会计准则及公司具体业务情况建立了应收账款坏账计提政策。公司坏账计提政策与同行业可比公司对比如下：

账龄	佳力奇	天科航空	迈信林	广联航空	公司
1 年以内	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	3.00%
1 至 2 年	30.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2 至 3 年	80.00%	20.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3 至 4 年	100.00%	30.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4 至 5 年	100.00%	50.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司 1 年以内坏账准备计提比例与可比公司略有差异，主要由于公司应收账款主要客户为大型国有集团主机厂及科研院所等，客户业务稳定、管理规范、资信情况良好，且与公司建立了长期稳定合作关系。下游客户回款情况良好，

应收账款回收发生坏账或无法回收的风险相对可控。公司 1 年以上坏账准备计提比例较同行业可比公司天科航空、广联航空高，与迈信林持平。应收账款坏账比例整体与同行业差异较小。公司坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分。

假设公司按佳力奇坏账政策计提坏账准备，对公司各期业绩影响如下：

单位：元

项目	2023 年 7 月 31 日	2022 年度	2021 年度
应收账款余额	68,619,497.30	60,342,582.70	27,577,911.27
各期末坏账准备余额	2,070,589.31	1,836,388.45	827,337.34
按佳力奇坏账政策确认坏账准备余额	3,473,847.70	3,110,382.60	1,378,895.56
影响当期业绩金额	129,264.24	722,435.93	551,558.22
当期净利润	2,248,875.27	18,310,080.32	24,325,200.05
调整后的各期净利润金额	2,119,611.03	17,587,644.39	23,773,641.83

综上，公司坏账计提政策合理，与同行业可比公司不存在显著差异。

4、访谈公司管理层主要客户信用政策、应收账款逾期原因、对于逾期的应收账款公司后续管理措施、合同付款时限及违约责任、降低应收款项规模的应对措施及有效性、客户商业承兑汇票交易的风险控制措施。核查公司主要客户销售合同，对合同约定信用政策进行比较，确认报告期主要客户合同约定的信用政策是否发生变动；

5、查看应收票据台账，核查公司应收票据类型，是否存在无业务实质的应收票据，对 2023 年 7 月末应收票据余额进行盘点，确认应收票据余额的真实性；对应收票据进行大额抽样，核查票据核算的真实准确性；结合应收票据台账，核查应收票据是否正常到期兑付，判断应收票据风险，并结合应收票据实际风险，判断其坏账计提政策是否合理谨慎；

6、核查公司应收账款期后回款情况，对期后回款进行抽样，核查回款金额统计的准确性；核查合同执行情况，结合合同约定确认公司应收账款逾期情况及统计的准确性，分析公司是否存在回款障碍。

7、对应收账款主要客户进行函证和现场访谈，确认对客户业务及应收账款的真实性；分析应收账款确认是否满足企业会计准则的要求，相关会计处理和列报是否恰当。结合企业会计准则及公司具体业务情况，分析公司坏账计提

政策是否符合公司实际；查询同行业可比公司公开披露信息，比较公司与同行业可比公司应收账款坏账政策的差异及合理性，综合评估公司应收账款坏账计提政策谨慎性和坏账计提的充分性。访谈公司管理层应收票据的管理情况，了解公司应收票据管理的规范性情况，对应收票据进行检查，确认是否存在无业务实质的票据往来。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司报告期内应收账款余额较高及 2022 年增幅大于收入增幅，主要原因是 2022 年度来自于复合材料制件、加工服务业这两块业务的应收账款余额增幅较高。细分至客户，主要由于 A 研究院关联方-1、B 集团关联方 1 和 C 集团应收账款余额增幅较大。公司不存在放宽信用政策来提高销售额的情形。公司为降低应收账款规模采取了专人跟进订单实施进度、及时催款等应对措施，应对措施有效。

公司应收账款周转率下降趋势与同行业可比公司一致，应收账款变动具有业务合理性，符合行业特征。公司与同行业可比公司天科航空、迈信林、佳力奇的应收账款占营业收入比例变动趋势一致，符合行业特征，具有合理性；

2、公司应收账款坏账计提政策符合公司实际业务情况，坏账计提充分。与同行业可比公司对比，公司 1 年以内坏账比例略低，由于公司应收账款主要客户业务稳定、管理规范、资信情况良好，下游客户回款情况良好且与公司合作稳定；1年以上坏账准备计提比例与可比公司持平。公司坏账准备政策充分、谨慎，具有业务合理性；

3、公司部分应收账款存在逾期，主要由于部分客户因资金安排、项目执行进度等原因。对于逾期应收账款，整体风险较低，公司会对其关注并加强后续催收，不存在回款障碍；

4、报告期内公司取得的商业承兑汇票全部来自于客户的业务付款，均正常兑付，风险较低；公司已制定了合理的票据坏账准备计提政策；

5、公司应收账款期后回款整体情况良好，应收票据各期末均正常兑付；

6、公司应收账款业务真实，列报和相关会计处理恰当，符合企业会计准则要求；公司应收账款坏账计提政策符合公司实际业务情况，整体与同行业差异较小，坏账计提政策谨慎，坏账准备计提充分；公司已建立相关票据管理制度，票据使用规范。

问题 7、关于盈利指标。根据公开转让说明书，2021 年、2022 年、2023 年 1-7 月公司营业收入分别为 8,378.72 万元、7,096.03 万元和 3,000.98 万元，净利润分别为 2,432.52 万元、1,831.01 万元和 224.89 万元，毛利率分别为 52.26%、56.46%和 46.17%。

请公司：（1）说明 2023 年 1-7 月较同期变动比例及原因，业绩是否存在进一步下滑风险，应对措施及有效性；公司收入是否存在季节性特征，如有，补充披露相关情况；（2）结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充说明公司业绩的稳定性；（3）按照客户列示主要项目收入金额及占比、毛利率情况，同时结合上述情况、产品或服务特点及定制化程度、工艺或技术难度等进一步说明各类别毛利率变动的原因；补充披露可比公司证券简称，按照业务类别充分披露分析与可比公司毛利率差异的原因；（4）公司经营活动现金流逐期下降、短期借款大幅增长，补充说明公司是否存在流动性风险，应对措施及有效性；（5）说明先发货后签合同的具体原因及合理性，是否符合商业逻辑；公司相关内控制度是否健全并有效执行；是否符合客户采购有关规定及相关风险，公司与客户是否存在潜在纠纷；详细披露先发货后签订合同对应收入确认的具体时点及外部依据；若以验收作为收入确认时点，结合收入准则中合同确认五个条件、外部证据（框架协议、客户订单、往来邮件、现场会议记录等）、军工行业惯例等说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在调节、虚增收入风险，同时模拟测算若将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响；（6）补充说明军品审价的对象、依据及具体流程，相关产品或服务暂定价的确定依据及流程，公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性，与同行业可比公司是否存在差异及原因；补充说明报告期各期以暂定价确认收入的产品类型、收入金额及占比、报告期暂定价格是否变化、预

计审价时间，历史上暂定价与审定价的差异情况，未来调价是否会对公司财务状况产生重大不利影响。

请主办券商及会计师：（1）核查上述情况并发表明确意见，对公司收入、利润的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（2）核查毛利率波动和整体水平是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性、是否存在调节毛利率情况、毛利率水平是否符合行业特征发表明确意见。

【公司回复】

一、说明 2023 年 1-7 月较同期变动比例及原因，业绩是否存在进一步下滑风险，应对措施及有效性；公司收入是否存在季节性特征，如有，补充披露相关情况

（一）说明 2023 年 1-7 月较同期变动比例及原因，业绩是否存在进一步下滑风险，应对措施及有效性

2023 年 1-7 月报告期财务数据较上年同期变动情况如下：

项目	2023 年 1 月-7 月	2022 年 1-7 月	差额及变动比例	
	金额（元）	金额（元）	金额（元）	比例
营业收入	30,009,809.75	17,801,334.16	12,208,475.59	68.58%
营业成本	16,155,409.80	5,361,948.80	10,793,461.00	201.30%
毛利润	13,854,399.95	12,439,385.36	1,415,014.59	11.38%
管理费用	6,356,132.58	5,484,252.03	871,880.55	15.90%
销售费用	1,168,874.39	770,132.01	398,742.38	51.78%
财务费用	784,199.99	285,268.62	498,931.37	174.90%
研发费用	2,611,745.77	2,185,036.13	426,709.64	19.53%
净利润	2,248,875.27	4,003,480.06	-1,754,604.79	-43.83%

2023 年 1-7 月营业收入较上年同期上涨 68.58%，主要由于当期复合材料制件业务收入较上年同期大幅增加；净利润较上年同期下降 43.83%，主要受当期期间费用支出增加等因素综合影响。2023 年 7 月末公司应收账款余额持续增加，导致 2023 年信用减值风险增加，也进一步使得 2023 年 1-7 月净利润小于上年同期净利润。

1、营业收入、毛利变动原因

单位：元

项目	2023 年 1 月—7 月		2022 年 1 月—7 月		毛利变动额
	收入	毛利	收入	毛利	
复合材料制件	24,802,888.57	11,445,645.31	6,910,358.96	3,749,256.80	7,696,388.51
微波波导器件	1,229,524.30	601,063.31	864,168.18	608,225.49	-7,162.18
加工服务及其他	2,915,250.54	1,639,114.54	10,026,807.02	8,081,903.07	-6,442,788.53
主营业务小计	28,947,663.41	13,685,823.16	17,801,334.16	12,439,385.36	1,246,437.80
其他业务	1,062,146.34	168,576.79		-	168,576.79
合计	30,009,809.75	13,854,399.95	17,801,334.16	12,439,385.36	1,415,014.59

注：2022 年 1-7 月数据未经审计。

2023 年 1-7 月同期毛利增加 141.50 万元，主要受 2023 年 1-7 月营业收入增加和业务结构变动影响。其中，2023 年 1-7 月复合材料制件业务毛利增加 769.64 万元，主要由于 A 研究院关联方-1 的复合材料制件业务订单大幅增加。加工服务业务的毛利下降 644.28 万元，主要由于 2023 年 1-7 月来自于 B 集团关联方 1 的热压罐固化加工收入较上年同期大幅下降。

2、期间费用变动原因

2023 年 1-7 月期间费用增加，主要原因如下：管理费用同比增加主要由于 2023 年 1-7 月公司拟进行股转挂牌准备工作，聘用了券商、法律、审计中介机构为公司服务，增加了当期咨询费；销售费用增加主要由于当期公司积极展业，增加了当期拓展业务的相关支出；财务费用同比增加 174.90%，主要由于公司经营活动资金紧张，公司增加借入短期借款增加了当期的融资费用，且公司于 2022 年通过融资租赁方式购入大型设备，2023 年度 1-7 月支付的融资租赁费用采用外币结算，导致当期汇兑损失增加，同时由于 2023 年公司由于客户回款慢、资金紧张增加了借款，导致当期利息支出较上年同期增加；研发费用支出较上期增加 19.53%，主要由于各期不同研发项目进展不同，2023 年 1-7 月主要研发项目涉及的碳纤维复合材料精密加工工艺技术、复合材料专用生产设备研发和卫星复合材料高精度赋型天线制造工艺研发支出金额较大，导致研发支出较上年同期增加所致。

3、业绩进一步下滑风险及应对措施

由上可知，2023 年 1-7 月尽管营业收入较上年同期增加 68.58%，但净利润

较上年同期下降 43.83%，公司业绩存在进一步下滑风险。

针对上述情况，公司的应对措施如下：

（1）加大新客户及民品市场拓展

公司未来亦将在继续聚焦军品业务、积极拓展民品市场，公司期后新开拓了 B 集团关联方-14、D 集团及其关联方-4 和 J 集团关联方等新客户，同时也在积极拓展民品业务市场。随着公司未来新客户的拓展，有望成为新的业务增长点。

（2）持续加强产品质量控制

由于航空复材零部件应用场景的特殊性，客户对公司的产品质量的可靠性和稳定性要求极高。经过多年发展，公司建立了覆盖生产全流程的质量检测体系，产品质量稳定性、良品率和完成效率保持在较高水平。公司将通过完善岗位和人员配置、引进先进检测设备、严格执行质量控制制度等方式，持续加强产品质量控制，为公司经营业绩进一步提升提供保障。

（3）完善并严格执行内部控制制度

公司继续完善与销售、采购、生产、研发、货币资金管理、关联交易等相关的内部控制制度，在生产经营中严格执行内部控制制度，避免因业务规模扩张过快导致内部控制制度与业务规模不相匹配或内部控制制度运行失效的情形。

（4）继续加大技术研发投入力度

公司将继续加大技术研发投入力度，通过引进高素质人才、购入先进研发设备、完善技术研发激励机制等方式，增强公司的持续研发能力和持续创新能力，不断改进航空复材零部件产品的生产工艺和技术水平，为经营业绩进一步提升提供动力。

（二）公司收入是否存在季节性特征，如有，补充披露相关情况

公司收入存在季节性特征，已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露。相关情况如下：

“（1）公司的收入季节性特征

报告期内，公司收入按季度确认的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-7 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
第一季度	559.21	-	234.98	3.31%	809.73	9.66%
第二季度	1,462.95	-	1,216.30	17.14%	1,750.34	20.89%
第三季度	978.82	-	1,147.00	16.16%	1,719.96	20.53%
第四季度	-	-	4,497.75	63.39%	4,098.69	48.92%
合计	3,000.98	-	7,096.03	100.00%	8,378.72	100.00%

由上表可知，公司收入存在季节性波动。由于公司产品主要客户为大型国有集团的下属单位等，此类客户出于其项目成本预决算管理目的，大部分会在下半年加快推进其项目的进度，并通常于第四季度验收结算，使得公司下半年收入规模整体上优于上半年，具有一定季节性。故而公司下半年收入金额占全年收入比例较高，具有合理性。

(2) 同行业可比公司收入确认的季节性分布

军工行业企业普遍存在收入季节性的特征，同行业可比公司营业收入季节性分布情况如下：

项目		佳力奇	天科航空 (873898.NQ)	迈信林 (688685.SH)	广联航空 (300900.SZ)	平均值	黄河新兴
2022 年度	第一季度	15.37%	—	17.93%	15.70%	16.33%	3.31%
	第二季度	31.47%	—	23.00%	22.52%	25.66%	17.14%
	第三季度	16.74%	—	25.53%	22.60%	21.62%	16.16%
	第四季度	36.42%	—	33.55%	39.18%	36.38%	63.39%
2021 年度	第一季度	19.02%	31.65%	20.46%	6.32%	15.27%	9.66%
	第二季度	6.50%	17.92%	24.94%	40.75%	24.06%	20.89%
	第三季度	41.41%	22.12%	19.69%	35.95%	32.35%	20.53%
	第四季度	33.06%	28.31%	34.91%	16.98%	28.32%	48.92%

数据来源：上述各公司公告的年度报告、招股说明书等信息披露文件。

如上表所示，可比上市公司的营业收入多数呈现出下半年度高于上半年的特点，公司收入的季节性分布情况符合行业特征。”

二、结合行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司

核心竞争力、期后订单情况、期后收入、毛利率、利润和现金流量情况（包括同期可比数据及变动比例）等，补充说明公司业绩的稳定性

（一）行业政策

根据中国商飞发布的《中国商飞公司市场预测年报（2020-2039）》及华西证券、东北证券、首创证券等券商研究所的报告预计，在2020-2029年，国内民用航空制造业以及军用航空制造业平均每年的市场空间合计约为3,328亿元，航空零部件制造业平均每年的市场空间预计为998亿元，航空复材零部件行业的规模也将随之提高，航空复材零部件市场具有良好的市场前景和广阔的市场空间。第一，在军用航空复材零部件方面，随着国防支出的稳步升高、三代半机及四代机的换代量产、主机厂配套需求的进一步扩散以及复合材料用量占比的进一步提升，军用航空复材零部件细分市场的下游需求稳定且可持续，未来市场的空间广阔。第二，在民用航空复材零部件方面，大飞机重大专项是《国家中长期科学与技术发展规划纲要（2006-2020）》确定的16个重大专项之一，是建设创新型国家的重要战略项目。在2021年发布的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》明确说明了我国将重点推动C919大型客机示范运营和ARJ21支线客机系列化发展。而根据中国商飞官方网站数据显示，C919的复合材料用量占比仅为12%，相比国外先进机型仍存在一定差距。在国家大力推进大飞机重大专项的背景下，航空复材零部件在该领域的需求旺盛，未来市场空间可期。

（二）上下游行业相关产品价格波动风险

从上游来看，公司所处为军用复合材料制造行业，公司的上游公司主要为碳纤维产业链，采购的核心原材料主要为预浸料，上游原材料的供应能力和技术水平直接影响航空复材零部件制造业的发展水平。由于军品对供应商的选择非常严格，因此公司对主要原材料选择受到严格约束，对上游供应商议价能力有限，上游原材料价格的波动会对公司主营产品销售定价或盈利水平产生一定的影响。但是公司向客户销售产品采用成本加成的定价模式，因此公司可以通过调整销售价格控制原材料价格波动的风险。

公司下游产业为总装厂或科研院所。军工领域的客户对产品质量、可靠性和售后服务有比较高的要求，整机产品的定型一般要经历论证、研制、检测、

试验、试生产等多个阶段，验证时间长、投入大，经过鉴定的配套产品供应商更换成本较高。整机产品型号定型时，供应链管理体系中各部件供应商名录已经基本确定。如行业内企业进入相应客户的供应商名录，将会拥有较为持续稳定的客户关系，这将成为持续经营能力的可靠保障。随着国家对国防领域的持续投入，下游行业将稳定、持续发展，将为公司所处领域带来强劲增长动力和新的发展机遇。公司采用成本加成的定价模式，对下游客户议价能力较弱，下游产品多为定制化产品，价格波动的风险不大。

（三）营销策略

公司的销售模式主要采取直销的模式。公司凭借多年的工艺设计、生产及行业内营销及管理经验，构建了以客户需求为导向的销售模式。客户开发方面，公司通过同行业介绍、展会、论坛、政府介绍等形式进行业务拓展，以招投标、竞争性磋商等形式争取合作机会，取得业务订单后签订销售合同。

航空航天制造业下游客户以大型国有集团及其下属单位为主，呈现高度集中化的特性。根据公司所处行业特点，公司重视与长期客户的深度交流与合作，组织定期回访，及时了解客户近期投产计划、生产意向及客户需求产品范围，并凭借高水平、稳定的交付能力与主要客户均建立了长期良好的业务关系，为获取后续订单坚实基础。

综上，在营销策略方面，公司根据行业及自身实际情况，制定了切实可行的营销策略和拓客计划，能够及时获取需求、维系既有客户、拓展新业务，有助于公司未来业绩的持续稳定增长。

（四）公司核心竞争力

公司的核心竞争力主要体现在长期的应用技术累积、齐全的行业准入资质、生产设备自主研发能力、质量检测与控制能力和全流程的服务链条。

1、长期的应用技术累积。公司深耕航空航天零部件生产制造领域内，已形成碳纤维复合材料热压罐成型法、硅胶内芯辅助成型技术、碳纤维管硅胶外模成型技术、微波波导组件的生产工艺、碳纤维复合材料模压成型法等一系列自主研发的核心技术。截至 2023 年 7 月 31 日，公司已取得专利 25 项，著作权 2 项。

2、齐全的行业准入资质。公司先后取得了相关质量、环境、职业健康等管

理体系认证、行业准入资质齐全，取得了行业内多家大型国有企业及其下属单位的合格供方资格。

3、生产设备自主研发能力。公司具备研发专业生产辅助设备的能力，现已成功开发出多项生产需要的非标准配套设备，例如脱模设备，以有效替代人工作业，提高生产效率，降低生产成本。

4、质量检测与控制能力。公司具备无损检测技术能力，并建立了一套严谨、完整以及高标准的产品质量管控体系。凭借出色的质量把控，公司产品质量获得业内的广泛认可。

5、全流程的服务链条。公司是同行业内少数同时具备模具设计、工艺设计、加工制造、质量检测等综合配套能力，能为客户提供全流程服务的复合材料零部件制造商。

综上，公司上述核心竞争力可为公司未来业绩的稳定性提供保障。

（五）期后订单

截至 2024 年 1 月 26 日，公司期后新增订单金额为 8,545.55 万元。主要订单金额汇总如下：

单位：万元

公司名称	订单内容	期后新增订单金额
B 集团及其关联方	航空复合材料	3,454.70
J 集团关联方	航空复合材料	2,089.92
A 研究院及其关联方	航天复合材料、微波器件	1,507.65
C 集团及其关联方	航空复合材料	1,336.52
陕西华秦科技实业股份有限公司	航天复合材料	80.00

公司期后在手订单充足，期后业绩有保障，公司经营具有稳定性、可持续性。

（六）期后收入、毛利率、利润和现金流情况

公司期后主要业绩指标如下：

单位：万元

项目	2023 年 8-12 月	2022 年 8-12 月	变动比例
营业收入	4,854.01	5,315.90	-8.69%
毛利率	38.41%	51.97%	-26.09%
净利润	1,052.96	1,430.66	-26.40%

经营活动现金流入	2,974.01	1,996.65	48.95%
经营活动现金流出	2,869.61	1,108.12	158.96%
经营活动现金流量净额	104.40	888.52	-88.25%

注：上表数据未经审计。

公司期后营业收入为 4,854.01 万元，较上年同期金额下降 8.69%；期后净利润为 1,052.96 万元，较上年同期减少 26.40%。营业收入和净利润变动受主要客户订单下达和交付进度影响；期后毛利率为 38.41%，较上年同期毛利率下降 26.09 个百分点，主要由于 2022 年 8-12 月热压罐固化加工业务收入规模较大，该业务毛利率较高，增加了 2022 年 8-12 月平均毛利率。2023 年 8-12 月公司经营活动现金流入金额为 2,974.01 万元，较上年同期增加 48.95%，由于公司偿还供应商欠款，使得公司经营活动现金流出较上年同期增加 158.96%，导致经营活动现金流量净额虽为正数，但是较上年同期大幅下降。

综上，公司期后收入、毛利率、利润、经营活动现金流量净额均存在不同程度的下降，若上述情况持续，将对公司未来业绩稳定性产生不利影响。

（七）公司业绩的稳定性

报告期内公司的业绩出现了下滑，期后公司通过拓展新的军品客户和民品客户、增加存量客户新型号的拓展来提升公司产品市场占有率，持续加强产品质量控制为公司的业绩提升提供保障，继续加大技术研发投入力度不断改进航空复材零部件产品的生产工艺和技术水平，为经营业绩进一步提升提供动力。

三、按照客户列示主要项目收入金额及占比、毛利率情况，同时结合上述情况、产品或服务特点及定制化程度、工艺或技术难度等进一步说明各类别毛利率变动的原因；补充披露可比公司证券简称，按照业务类别充分披露分析与可比公司毛利率差异的原因

（一）按照客户列示主要项目收入金额及占比、毛利率情况，同时结合上述情况、产品或服务特点及定制化程度、工艺或技术难度等进一步说明各类别毛利率变动的原因

公司各类别毛利率变动情况如下：

单位：元

2023 年 1 月-7 月			
项目	收入	成本	毛利率
复合材料制件	24,802,888.57	13,357,243.26	46.15%
微波波导器件	1,229,524.30	628,460.99	48.89%
加工服务及其他	2,915,250.54	1,276,136.00	56.23%
主营业务小计	28,947,663.41	15,261,840.25	47.28%
其他业务	1,062,146.34	893,569.55	15.87%
合计	30,009,809.75	16,155,409.80	46.17%
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
复合材料制件	38,581,690.89	23,063,809.71	40.22%
微波波导器件	10,375,070.81	3,114,511.93	69.98%
加工服务及其他	21,999,780.66	4,714,799.20	78.57%
主营业务小计	70,956,542.36	30,893,120.84	56.46%
其他业务	3,773.58	-	100.00%
合计	70,960,315.94	30,893,120.84	56.46%
2021 年度			
项目	收入	成本	毛利率
复合材料制件	61,705,951.53	31,031,433.27	49.71%
微波波导器件	11,284,247.95	5,503,933.06	51.22%
加工服务及其他	8,087,357.88	2,308,571.22	71.45%
主营业务小计	81,077,557.36	38,843,937.56	52.09%
其他业务	2,709,616.13	1,159,797.23	57.20%
合计	83,787,173.49	40,003,734.79	52.26%

公司各业务板块毛利率有所波动。报告期各期，复合材料制件业务毛利率分别为 49.71%、40.22%和 46.15%；微波波导器件业务毛利率分别为 51.22%、69.98%和 48.89%，加工服务及其他业务毛利率分别为 71.45%、78.57%和 56.23%。

1、按客户列示主要项目收入及占比、毛利率情况

单位：万元、%

客户	项目	2023 年 1-7 月			2022 年度			2021 年度		
		营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
A 集团及其关联方	复合材料制件	1,445.50	48.17	45.80	1,222.80	17.23	43.79	896.68	10.70	41.81
	微波波导器件	121.44	4.05	50.15	1,030.29	14.52	70.05	631.86	7.54	64.92

	加工服务及其他							18.30	0.22	22.56
B集团及其关联方	复合材料制件	177.07	5.90	81.99	168.14	2.37	71.36	142.07	1.70	29.72
	加工服务及其他	153.53	5.12	66.89	1,875.35	26.43	79.31	224.54	2.68	71.06
C集团及其关联方	复合材料制件	780.20	26.00	43.33	2,243.62	31.62	36.41	5,086.42	60.71	52.12
D集团及其关联方	复合材料制件	1.59	0.05	51.97		-		7.52	0.09	66.99
	加工服务及其他				265.45	3.74	76.07	324.40	3.87	73.27
F集团	微波波导器件							477.61	5.70	34.24
	加工服务及其他	20.71	0.69	76.99						
小计		2,700.04	89.98	—	6,805.65	95.91	—	7,809.40	93.21	—

复合材料制件业务：2021 年度和 2022 年度复合材料制件业务主要为 C 集团业务。2022 年复合材料制件业务毛利率下降，主要 C 集团 2022 年度订单产品毛利率较低。2023 年 1-7 月毛利率增加，主要由于 A 研究院关联方-1 的复合材料制产品订单毛利率较高，增加了当期平均毛利率；

微波波导器件业务：该产品主要客户为 A 研究院关联方-1，2022 年度较上年同期增加 18.76 个百分点，主要由于 2021 年度承接的 F 集团下属单位某微波器件产品订单时间紧数量多，公司为保证按时交付，将该笔业务外包其他厂商加工，综合考虑时间和质量等因素，双方协商确定的加工成本较高导致该单业务毛利率较低，降低了 2021 年微波波导器件业务的平均毛利率。2023 年 1-7 月毛利率降低，主要由于当期生产规模较小，摊销到单位生产成本的固定成本金额较大，同时产品生产需要客户外协两个关键工序，由于档期问题需要排期，降低了生产效率所致。

加工服务及其他业务：该板块以热压罐固化加工业务为主，主要客户为 B 集团关联方 1。2022 年度加工服务及其他业务毛利率较上年同期增加 7.12 个百分点，主要由于 B 集团关联方 1 的固化加工业务订单增多，增加了生产效率，导致加工服务单位成本降低；2023 年 1-7 月变动，主要由于当期板块业务收入少，且公司承接了部分非主要客户的毛利率较低的金属件加工业务，使得毛利率有所降低。

2、产品或服务特点及定制化程度、工艺或技术难度

复合材料制件业务：公司的复合材料制业务为定制化业务，具有产品型号、规格较多，不同型号规格产品工艺流程、技术难度、材料和价格差异较大的特点。公司复合材料制件业务毛利率有所波动。

微波波导器件业务：该产品主要为航天器件，全部为定制化产品。由于微波波导器件尺寸、形态上存在较大差异，部分形态复杂、尺寸大的器件加工难度大，加工耗费的成本高，导致其工艺流程、技术难度和加工成本存在较大差异，故不同微波波导器件产品存在毛利率差异。

加工服务及其他业务：该业务主要为热压罐固化加工业务。公司拥有的热压罐规格大、适配产品种类多，可以满足各类客户所需的精准热压固化成型需求，有效保证产品质量。由于该项加工服务为复合材料制件生产工序，非定制化服务，涉及的成本主要为设备折旧、水电、人工，故而加工规模较大，效率越高，单位成本越低，毛利率波动主要受加工规模影响。2022 年度加工服务及其他业务毛利率增加主要由于当期热压罐固化加工业务加工规模大，毛利率高。

（二）补充披露可比公司证券简称，按照业务类别充分披露分析与可比公司毛利率差异的原因

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2、可比公司毛利率对比分析”中补充可比公司证券简称，补充披露如下：

“2、与可比公司毛利率对比分析

公司	2023 年 1 月—7 月	2022 年度	2021 年度
申请挂牌公司	46.17%	56.46%	52.26%
佳力奇（尚无股票代码）	-	43.28%	46.94%
天科航空（873898.NQ）	-	45.30%	54.02%
迈信林（688685.SH）	-	32.13%	31.80%
广联航空（300900.SZ）	-	53.23%	43.65%
可比平均值		43.49%	44.10%

公司的主要产品为复合材料制件及相关受托加工服务、微波波导器件及相关受托加工服务，根据《国民经济行业分类标准（GB/T4754-2017）》，公司所处行业属于“C37 铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”选取的同行业可比公司为复合材料制件生产公司。

公司综合毛利率高于同行业，主要系公司从事航空复合材料制件生产外，还从事毛利率较高的微波波导器件和热压罐固化加工等加工服务业务，上述两项业务拉高了公司在报告期的综合毛利率。

公司与可比公司均生产航空航天零部件，具体业务情况如下：

单位：万元

可比公司	业务	业务情况	2022 年度		2021 年度	
			业务收入	毛利率	业务收入	毛利率
佳力奇	飞机复合材料零部件	主要通过自购原材料生产航空复合材料制件，主要原材料为复合材料	50,342.30	47.10%	37,479.18	50.33%
天科航空	飞机机体零部件	主要通过来料加工模式生产飞机机体零部件，飞机机体零部件包括复合材料制件也包括金属材料制件，自采购的主要材料为钛合金、铝材料、铜材	7,913.97	51.43%	8,625.42	57.04%
迈信林	航空航天零部件及工装	主要通过来料加工模式生产航空航天零部件及工装，产品使用的原材料包括复合材料和金属材料	20,492.69	43.95%	15,677.88	44.80%
广联航空	航空航天零部件及无人机	主要通过来料加工模式生产航空航天零部件及无人机，产品使用的原材料包括复合材料和金属材料，无人机的机体根据不同客户的需求，	51,783.61	55.80%	11,979.26	46.82%

		直接交付机体或者采购内部电子元器件装配后一并交付。				
行业平均值			32,633.14	49.57%	18,440.44	49.75%
黄河新兴	复合材料制件	主要通过自购原材料生产航空复合材料制件，主要原材料为复合材料	3,858.17	40.22%	6,170.60	49.71%

由上表可知，2021 年度公司与同行业可比公司航空航天零部件业务平均毛利率持平；2022 年度公司毛利率低于同行业可比公司平均水平，广联航空和天科航空较高。其中，广联航空 2022 年度毛利率水平达 55.80%，主要由于该公司当期凭借原有优势工艺的基础，利用资本市场力量，加大了新产品套件的业务开发工作，新产品利润较为丰厚。2022 年度广联航空主要子公司承接了大量来料加工批产零部件业务，提高了生产效率，降低了单位生产成本从而毛利率高；天科航空生产飞机机体零部件，以来料加工模式为主，毛利率较高，同时，其采购的原材料加工业务中，较多为金属材料，其材料采购成本低于对材料力学性能要求高的复合材料，故而毛利率高于公司。故公司毛利率与同行业可比公司比较，差异具有合理性。

从变动趋势看，2022 年度佳力奇、天科航空和迈信林毛利率同比均存在不同程度下降，与公司毛利率变动趋势一致。广联航空 2022 年度毛利率较上年同期增幅较大，主要由于公司当期开拓新产品及当期承接大量来料加工批量生产任务提高了生产效率。公司毛利率变动趋势与同行业可比公司整体保持一致。

可比公司中，佳力奇主要通过自购原材料进行生产，生产产品主要为非民用航空复合材料制件，与公司复合材料制件业务具有较高的可比性。

1、复合材料制件业务毛利率差异分析

(1) 技术优势分析

公司专注航空航天领域复合材料制件的设计制造，通过自主研发和经验积累，掌握了热压成型、模压成型、精密加工及无损检测等多个领域的核心技术和相应工艺。同行业公司虽然同生产航空航天飞机零部件，但仅佳力奇与公司一致，主要产品由复合材料制成。佳力奇生产飞机复材零部件和导弹复材零部件，其积累的核心技术主要为快速响应的工艺设计技术、覆盖生产全流程的质量检测技术、热压成型、模压成型等技术，与公司在技术应用专注领域和应用范围方面有重叠，同时在加工过程中同样使用自有热压罐固化工序，加工技术

上也较为类似。但佳力奇销售复合材料整机构件和零部件，公司以销售无人机复合材料零部件为主，略有差异。

(2) 价格分析

价格方面，由于公司主要产品为航空复材零部件，产品定制化程度高，且各类产品的产品型号、规格较多，不同型号规格产品价格差异较大，报告期内公司产品价格与同行业公司产品价格可比性较低。

(3) 成本分析

业务成本方面，公司与佳力奇均以航空航天复材制件为主，且主营业务成本占营业成本的 97% 以上，两者较为相似，具体如下：

项目	复合材料产品成本占主营业务成本比例		主营业务成本占营业成本比例	
	2022 年度	2021 年度	2022 年度	2021 年度
佳力奇	79.42%	82.13%	99.90%	99.85%
黄河新兴	74.66%	79.89%	100.00%	97.10%

2021 及 2022 年度，佳力奇复材零部件成本占主营成本的 82.13% 和 79.42%，公司复合材料制件成本占主营业务成本的比例与佳力奇相当。佳力奇未单独披露飞机复材零部件的成本结构和营业成本的原材料、人工和制造费用占比。佳力奇主营业务成本的成本性质分类构成与公司的比较如下：

单位：万元

类别	佳力奇成本性质分类				黄河新兴成本性质分类			
	2022 年度		2021 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
直接材料	24,011.28	71.60	16,475.61	72.69	1,211.27	39.21	2,220.66	55.51
直接人工	3,216.97	9.59	2,145.62	9.47	845.46	27.37	845.79	21.14
制造费用及其他	6,307.03	18.81	4,044.31	17.84	1,032.59	33.42	933.93	23.35
合计	33,535.28	100.00	22,665.54	100.00	3,089.31	100.00	4,000.37	100.00

公司和佳力奇成本结构差异较大，主要由于：1、佳力奇外协成本支出较少，2021 年度和 2022 年度，佳力奇外协成本分别为 10.84 万元和 24.41 万元，占当期营业成本的 0.05% 和 0.07%。由于公司地处西安市阎良区航空产业集群，具有与周边外协供应商高效合作的区位优势，同时受公司生产排期、资质、加工能力、生产成本等多因素考虑，公司报告期用于复合材料制件的外协

加工支出较多，且外协加工支出多为原材料工序加工，导致公司直接材料占业务板块成本的比例较佳力奇低。

(4) 毛利率分析

报告期各期，公司复合材料制件业务收入占营业收入的比重分别为 73.65%、54.37%和 82.65%。若只考虑复合材料制件业务对毛利率的影响，公司复合材料制件业务与佳力奇的飞机复材零部件业务比较如下：2021 年度和 2022 年度，佳力奇飞机复材零部件业务毛利率分别为 50.33%和 47.10%。2021 年度，公司复合材料制件业务毛利率为 49.71%，与佳力奇持平；2022 年度，较佳力奇毛利率低 6.88 个百分点，主要由于销售的部分型号复合材料产品毛利率较低，降低了当年复合材料制件业务毛利率。若去掉该型号复合材料制件产品，则调整后的复合材料制件毛利率为 45.17%，与佳力奇接近，处于合理水平。

由于佳力奇仅披露 2021 年度主要项目的收入及毛利率情况，无 2022 年度数据，若按项目分类进行毛利率对比分析有：

单位：万元

业务类型	项目	收入	收入占比	毛利率
2021 年度飞机复材零部件业务	某有人机 CW002 项目	16,400.21	43.76%	59.11%
	某有人机 CW001 项目	15,070.89	40.21%	50.04%
	某有人机 CW009 项目	4,667.47	12.45%	30.01%
	某有人机 CW006 项目	871.81	2.33%	15.52%
	某无人机机翼项目	87.48	0.23%	-65.77%
	其他	381.33	1.02%	39.13%
合计		37,479.18	100.00%	50.33%

公司按项目分类的毛利率情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	收入	收入占比	毛利率
2021 年度复合材料制件业务	无人机 A 项目	3,410.07	55.26%	54.14%
	无人机 B 项目	813.29	13.18%	49.11%
	无人机 C 项目	538.30	8.72%	46.82%
	无人机 D 项目	225.70	3.66%	42.36%
	无人机 E 项目	71.49	1.16%	68.47%
	A 研究院关联方-1 复合材料制件业务	653.10	10.58%	43.67%
	其他	458.65	7.43%	33.05%
合计		6,170.60	100.00%	49.71%

由上对比可知，佳力奇飞机复材零部件业务收入主要由前三大有人机项目

贡献，合计占当期飞机复材零部件业务的 96.42%，同时受销售单价、产品工艺复杂程度和稳定性等综合因素影响，各项目毛利率存在一定差异，其中某有人机 CW006 项目由于工艺难度相对较高，产品的工艺稳定性与持续承做的成熟项目相比较低，导致材料损耗及报废金额相对偏高，毛利率较低；某无人机机翼项目毛利率为负，主要由于佳力奇承接该业务主要是利用某无人机机型培养公司组件及部件装配业务能力，提升工艺技术水平，且与客户协商确定的合同价格较低，导致毛利率为负。

2021 年度，公司复合材料制件业务主要无为无人机相关的业务。其中无人机 A、B、C、D 项目收入占当期复合材料制件业务的 80.82%，收入贡献较为集中，与佳力奇相似；同时受不同业务因素影响，各项目毛利率亦存在一定差异。其中无人机 E 项目毛利率较高，主要由于公司当年承接的无人机 E 项目为工艺相对成熟的产品。公司在生产该产品的过程中持续提升工艺的稳定性 and 生产效率。2021 年度公司完成复合材料制件订单规模大，有助于摊薄单位产品的生产成本，进一步提高毛利率。A 研究院关联方-1 复合材料制件业务，由于航天复合材料制件定制化程度高，且具有小批量、少批次的特点，同一型号产品订单无法持续批量生产，单个项目金额较小，故而将该客户业务订单合并列示。

综上所述，公司复合材料制件产品与同行业相比，在使用技术工艺上与佳力奇差异不大；佳力奇外协加工较少，且业务规模大，其成本结构中原材料占比较大，与公司成本结构存在差异。产品定价方面，由于航空复合材料制件产品定制化程度高，型号和规格多，不同型号规格产品之间的价格差异较大，无法与可比公司进行比较。公司毛利率情况与同业可比公司相比存在合理性；公司项目收入贡献集中度及毛利率水平，与佳力奇处于同一水平，具有合理性。

2、微波波导业务毛利率差异分析

公司生产的微波波导器件为航空领域中用于卫星、空间站的定制化产品。经公开查询，无可比较的同行业上市公司。

3、热压罐固化加工业务毛利率差异分析

报告期内，公司热压罐固化加工服务业务毛利率较高。热压罐为特种生产设备，单体设备价值较高、设备体积较大，对压力、温度、湿度的阶梯式精准控制难度大，因此配备的生产人员需具备丰富的专业知识和技术经验，以确保热压程序的顺利运行。同行业企业中，仅可比公司佳力奇具备热压加工能力，

但佳力奇不以此为主营业务，未获得其公开信息，故未进行同行业比较。

综合考虑上述因素，公司整体毛利率水平符合行业情况，具有合理性。”

四、公司经营活动现金流逐期下降、短期借款大幅增长，补充说明公司是否存在流动性风险，应对措施及有效性

（一）公司经营活动现金流逐期下降、短期借款大幅增长，补充说明公司是否存在流动性风险

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,907.79 万元、-215.81 万元和-1,586.42 万元，经营活动产生的现金流量净额出现负数。主要由于客户和供应商结算周期、结算方式不匹配导致公司经营活动现金流不匹配。公司的下游客户主要为国有大型集团和科研院所，结算周期较长且部分客户使用承兑汇票方式结算，而上游主要原材料供应商要求现款现货或货到付款，导致客户和供应商结算周期的不匹配，对公司的经营活动现金流造成一定的压力。2022 年度，由于外部宏观环境及主要客户内部审批流程影响，回款速度下降，使得当年经营流动现金流量净额由正转负；2023 年 1-7 月，客户回款速度仍较慢，同期由于员工人数增加和工资上涨使得人工成本支出增加；当期企业缴纳所得税汇算清缴，缴纳税款支出多，使得经营现金流量净额继续下降。

经营性现金流为负使得公司资金较为紧张，为缓解该情况，公司进行短期借款。由于经营活动现金流逐期下降，短期借款大幅增长，公司存在流动性风险。公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中披露如下：“报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,907.79 万元、-215.81 万元和-1,586.42 万元，经营活动产生的现金流量净额由正转负，给公司日常经营资金周转带来较大压力。若公司产品不能正常销售，对客户的货款无法及时收回，且公司无法从其他渠道筹集足够的资金支持生产，公司经营将面临严重不利影响，经营存在流动性风险。”

（二）应对措施及有效性

报告期内，随着公司经营规模的不断扩大，公司应收账款增加、存货规模扩大等因素，使得公司对资金的需求增多。

公司采取了积极的应对措施，具体如下：

1、加强应收账款管理，改善经营活动现金流，进一步强化应收账款管理力

度，业务人员及时跟进客户内部资金安排和付款计划，定期催款，加快应收账款的资金回笼速度，缩短回款周期；

2、基于长期和和良好的合作关系，公司通过提高与客户业务协同，提升服务的反应速度等方式增加客户满意度，与客户协商争取更有利的回款期限与更有利的结算方式；

3、积极拓展新客户新业务，使业务更加多元化，减少对单一客户的依赖和单一客户回款周期较长的影响；

4、持续加强新产品的研究和开发力度，提升公司生产工艺水平和生产效率，达到降本增效的目的，进一步缓解流动性紧张的局面。

五、说明先发货后签合同的具体原因及合理性，是否符合商业逻辑；公司相关内控制度是否健全并有效执行；是否符合客户采购有关规定及相关风险，公司与客户是否存在潜在纠纷；详细披露先发货后签订合同对应收入确认的具体时点及外部依据；若以验收作为收入确认时点，结合收入准则中合同确认的五个条件、外部证据（框架协议、客户订单、往来邮件、现场会议记录等）、军工行业惯例等说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在调节、虚增收入风险，同时模拟测算若将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响

（一）说明先发货后签合同的具体原因及合理性，是否符合商业逻辑

公司客户主要为国有大型国有集团及下属单位，由于该类客户其内部审批制度较为严格、环节较多、流程较复杂，致使合同签订周期较长，同时因公司所在行业产品受交付及时性要求高、产品定型、客户审价等多种因素综合影响，会存在先发货后签订合同的情况。

公司交付产品前公司与客户已通过订单、价格协议、往来邮件记录、现场会议记录等，就产品品种、数量、交付时间、运输方式及单价等关键内容达成一致，已构成事实合同。根据《民法典》第四百六十九条规定当事人订立合同，可以采用书面形式、口头形式或者其他形式。书面形式是合同书、信件、电报、电传、传真等可以有形地表现所载内容的形式。公司在发货确认收入前已有双方达成一致意见的订单、价格协议、往来邮件记录等书面形式的合同以及现场会议等口头形式的合同。因此公司按约发货后，客户签收并进行验收，实质性

的证据表明合同已经实际成立，书面合同书的形式是基于现行商务惯例作为双方的形式要件，并非对该业务实际权利义务的生效文件。公司供应的产品属于行业配套产品，具有按批次、时间要求紧以及客户合同签订流程长等特点，采用先发货后签订合同进行销售具有合理性，符合商业逻辑。

（二）公司相关内控制度是否健全并有效执行

根据公司相关内部审批制度要求，为保证公司权益，就未签订合同即发货特殊程序仅适用于国有大型集团客户产品，且仅针对信誉度较好、资金实力较强的国有集团单位等客户。在业务经内部审批后，才能进行发货。其相关的内部控制制度健全且被有效执行。

公司针对未签订合同即发货的产品在安排备货、生产的内控流程与书面订单一致性方面，关键控制点及关键控制如下：

序号	关键控制点	关键控制
1	供应商准入	在正式开展合作之前，客户会对公司综合业务能力、资质等开展评审，按照质量体系要求和供应商准入要求进行现场审核，通过后进行供应商准入流程审批，通过后正式进入供应商，签订保密协议；生产立项前，业务部门需确认公司已通过客户合格供应商评价，并取得书面材料或类似证明。
2	产品报价	公司基于合作共赢、成本加成原则，结合加工成本、可比产品的历史价格，向客户提供初始报价，并与客户采购部门进行协商达成初步意向后，双方按照各自内部审价流程审定价格；未签订合同即发货的产品，需要与客户就价格或暂定价格初步约定达成一致。
3	签订技术协议、首件鉴定	双方确定价格后，公司与客户签订技术协议、保密协议后，客户才会将相关技术标准、工程图纸发放给公司，公司根据技术协议中的约定，开展典型产品工艺研制及样品试制，经过双方及军方代表参与（有要求时）的首件鉴定、工艺评审、特殊过程评审符合要求后，将样品发给客户验收、装机验证；已发货产品批量交付时首件鉴定已通过，保证公司产品技术和质量标准已由客户初步确定并鉴定合格。
4	批量订单与生产	按照相关规定要求完成前述工作、并经验收合格后，公司才会被纳入客户正式合格供应商目录。进入正式合格供应商目录后，经招投标程序中标后，客户才会将批量订单或合同下发至公司，订单对产品型号、数量、单价均有明确约定，如订单对产品单价未进行明确约定，则双方签订价格协议。公司根据客户下达生产计划或订单指令后组织安排生产，严格按照技术协议完成生产，经质检部门检验合格后办理入库。
5	产品交付	与公司经营所在地就近的客户，公司安排专人、专车根据合同约

序号	关键控制点	关键控制
		定交付周期如期交货，产品随附质检报告和检验合格单（有需求时），并取得签收记录；外地客户通过邮寄方式或客户指定方式发货，相关签收记录由客户签收后邮寄回传。
6	客户验收	客户按照技术协议书进行验收。可以选择在交付地点或生产所在地对标的物进行全检或抽检，若认为任何部分或全部有缺陷或不合格的，可以拒收；验收合格后，确认交付的合格产品数量。框架协议或交易习惯约定客户一般在实物交付的5日内进行验收，整个验收过程根据客户产品验收要求进行验收，销售业务人员需要取得客户确认的验收单据，确认合格产品数量
7	开具发票并收款	在订单或合同交付验收完成后，及时签订正式结算合同。按照内部管理流程开具增值税专用发票，并按照合同约定收取货款。
8	对账	每个订单完成后或根据合同完成进度，公司与客户进行对账，确定未结算余额、应收款项余额等。

（三）是否符合客户采购有关规定及相关风险，公司与客户是否存在潜在纠纷

公司在交付产品前，已通过订单、价格协议、往来邮件记录、现场会议记录等，就产品品种、数量、交付时间、运输方式及单价等关键内容达成一致，在客户签收后，已经拥有了现时的权利，可以根据其需求对商品进行使用，从中获得几乎全部经济利益时，客户可以通过使用、消耗等多种方式直接或间接地获得商品的经济利益。上述交易模式符合客户内部采购要求，无因未签署正式书面合同带来的相关风险，公司与客户之间不存在潜在纠纷。

（四）详细披露先发货后签订合同对应收入确认的具体时点及外部依据

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露如下：

“公司先发货后签订合同情况各期对应的客户和销售金额如下表：

期间	客户名称	先发货后签订合同业务的销售金额（万元）	确认收入时点
2021 年度	A 研究院关联方-3	105.00	产品交付验收
	A 研究院关联方-2	203.55	
	江西嘉捷信达新材料科技有限公司	1.54	
	A 研究院关联方-4	32.00	
	四川数字经济产业发展研究院	4.99	

	C 集团	438.23	
	D 研究所	339.43	
	A 研究院关联方-5	11.00	
	E 公司	49.99	
	A 研究院关联方-1	1,005.83	
	G 集团关联方-1	58.14	
	L 研究所	9.30	
	H 集团关联方-1	46.17	
	B 集团关联方-11	160.54	
	B 集团关联方 1	253.73	
	合计	2,719.43	
2022 年度	B 集团关联方-13	5.17	产品交付验收
	陕西良匠复合材料科技有限公司	2.83	
	G 集团关联方-2	68.52	
	C 集团	202.48	
	C 集团关联方	8.25	
	D 集团及其关联方-2	10.20	
	D 集团及其关联方-1	120.58	
	E 公司	0.82	
	A 研究院关联方-1	1,994.60	
	西安羚控电子科技有限公司	10.00	
	G 集团关联方-1	0.64	
	西安中科元丰智能科技有限公司	2.92	
	B 集团关联方 1	415.32	
	B 集团关联方 2	96.00	
	西安交通大学	0.27	
	A 研究院关联方-2	103.67	
	合计	3,042.24	
2023 年 1-7 月	C 集团	456.74	产品交付验收
	C 集团关联方	0.47	
	A 研究院关联方-1	1,206.59	
	A 研究院关联方-2	1.19	
	G 集团关联方-1	5.83	
	D 集团及其关联方-3	1.80	
	L 研究所	7.40	
	B 集团关联方 9	78.63	
	B 集团关联方 1	0.50	
	合计	1,759.17	

先发货后签订合同的业务以产品交付验收时点作为收入确认的时点，交付和验收单据作为收入确认依据。上述主要客户中，A 研究院关联方-1、C 集团采用先执行订单，交付完验收后，签合同或在订单执行的后后期签订合同；B 集团

关联方 1 采用先执行订单，同时走客户内部合同审批，双方签订合同时，订单一部分交付、一部分在产、一部分未投产；其他小客户主要采用先签订合同后执行订单或在执行订单过程中签订合同。目前因为客户对产品要求执行的时间以及客户内部业务管理流程要求的原因，此合同签订模式可能会长期存在，除非客户方业务管理流程有变化，作为配套单位，只能随客户管理模式执行。从合作历史看，未发生已发货无法签订合同、无法收款情形，也未发生合同签订价格与事先约定价格发生较大差异的情况。

公司未签订合同即发货验收确认收入中所述合同仅指书面合同书形式的合同，公司按约定履行了发货义务，客户签收并进行了验收，实质性的证据表明合同已经实际成立，价格及数量均可确定，在履行完义务、取得收款权利、能够可靠计量的情况下确认收入符合会计准则要求。”

（五）若以验收作为收入确认时点，结合收入准则中合同确认五个条件、外部证据（框架协议、客户订单、往来邮件、现场会议记录等）、军工行业惯例等说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在调节、虚增收入风险，同时模拟测算若将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响

1、收入准则中合同确认的五个条件

根据《企业会计准则第 14 号—收入（财会[2017]22 号）》中的相关规定，当企业与客户之间的合同同时满足下列五个条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。结合准则中合同确认的这五个条件判断如下：

《企业会计准则》中合同确认的五个条件：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；②该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；③该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

公司存在未签订合同即发货的产品在签收时点确认收入的情形，此处的未签订合同指的是未签订正式合同，但在产品交付客户前，双方已经通过订货确认单等形式就产品的规格型号、数量、暂定价格等达成一致，结合《企业会计

准则第 14 号—收入（财会[2017]22 号）》中的合同确认的五个条件判断如下：

①双方经过协商，以订货确认单等形式确定双方将履行的义务；②双方在订货确认单中明确了将转让产品的规格型号、数量、暂定价格等；③按照双方既往合作历史或行业惯例进行支付；④鉴于公司已经将产品交付客户，相应的商业实质已经发生，未来现金流量很可能流入公司；⑤公司将产品交付客户，相应的对价很可能收回。综上，未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入符合《企业会计准则》的规定，不存在调节、虚增收入风险。

2、外部证据

经客户签字确认的验收单即所取得的外部证据。公司在进行生产前，已通过订货确认单等形式就产品的规格型号、数量、暂定价格等信息及双方各自的权利义务与客户达成一致，在将产品交付给客户后并取得经客户签字确认的验收单据。故而取得验收单时，产品的控制权已转移，确认已交付给客户的产品相应的经济利益很可能流入公司，不存在重大不确定性。由于此前公司与客户已达成具有商业实质的约定，因此，公司在取得客户签字确认的验收单时，即可以确认收入，符合《企业会计准则》的规定，不存在调节、虚增收入风险。

3、军工行业惯例等说明将未签订合同即发货的产品在取得验收单时确认收入是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在调节、虚增收入风险

（1）军工行业惯例

军工产品受交付及时性要求高、产品定型、军方审价等多种因素综合影响，普遍存在先交付后签署合同的情况。同行业上市公司亦普遍存在以产品交付，客户验收完成作为收入确认时点，合同形式表现为订单或协议。根据军工行业上市公司公开披露的相关信息，与公司的收入确认政策对比情况如下：

序号	公司简称	股票代码	主营业务	收入确认政策
1	佳力奇	佳力奇	航空复材销售	合同签署并生效，产品交付客户经验收合格无异议时确认产品销售收入。
2	天科航空	873898.NQ	航空复材来料加工	在加工合同签署并生效，受托加工产品已交付并签收时确认收入
3	迈信林	688685.SH	航空复材来料加工	公司与客户签订的加工或销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收或验收完成。

序号	公司简称	股票代码	主营业务	收入确认政策
4	广联航空	300900.SZ	航空复材来料加工	客户取得相关产品控制权的时点为产品交付，并经客户按照合同约定的标准验收，出具验收证明文件。
5	盛帮股份	301233.SZ	军用橡胶高分子材料品	军工客户通过邮件等方式向公司下达订单或者生产计划，公司完成订单后将产品或受托加工物资（以下统称“产品”）运送至客户处并由客户签收确认，公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已验收合格或已超过合同约定验收异议期，商品的法定所有权已转移。公司根据客户验收合格的产品数量和确定的价格确认销售收入
6	三角防务	300775.SZ	军用特种合金锻件	销售合同有验收条款的，以产品已经发出并经客户验收合格时点公司取得收款权利，相关的经济利益很可能流入时确认收入；合同没有明确验收条款的，以产品已经发出，并移交给客户时确认收入。
7	文峰光电	874332.NQ	军用电线电缆	公司在未签订合同即发货的产品在签收、领用后确认收入已取得相应的外部证据；在将产品交付给客户后并取得经客户签字确认的签收单据，产品的控制权已转移。

军品行业上市公司广联航空（股票代码：300900.SZ）、盛帮股份（股票代码：301233.SZ）、新三板公司文峰光电（股票代码：874332.NQ）对先发货后签订合同的产品，在发货验收时确认收入。

报告期内，公司存在已完成交付验收而未能及时与客户签订合同的情形，亦存在主要由于军工单位审批流程繁琐，公司单个订单金额偏低、供货量占比较低，客户为提高结算及审批效率，订单累积一定金额签订正式结算合同，因此需要较长周期，存在合同签署滞后情形。

综上所述，公司的客户主要为总装厂及科研院所，由于该类客户其内部审批制度较为严格，环节较多，流程较复杂，致使合同签订周期较长。公司在正式合同签订前，与客户签订订货确认单，产品交付客户并验收时确认收入，公司确认收入的方式与同行业可比公司广联航空相同，符合行业惯例。

（2）是否符合《企业会计准则》的规定

收入满足准则确认的主要条件有：

①公司产品实物已完成交付与验收，并取得验收单

符合收入准则第五条“（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务”相关规定。

②货款款项已按交付验收情况陆续收回

符合收入准则第五条“（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款：

（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”相关规定。

③价格协议对于履约义务具有法律约束力

在与客户签订正式合同之前，会签订价格协议，因公司单个产品价值较低，客户为便于内部审核结算，通常与公司以价格协议的方式签订框架协议，采取批量式结算并签订正式销售合同。根据《企业会计准则第 14 号—收入》应用指南（2018 年修订），准则所称合同，是指双方或多方之间订立有法律约束力的权利义务的协议。合同包括书面形式、口头形式以及其他形式（如隐含于商业惯例或企业以往的习惯做法中等）。

④销售价格通过价格协议已确定

报告期内，公司与客户形成、签订的价格协议会对交易价格约定明确，且未出现最终结算价格与价格协议偏差的情况。根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十六条对可变对价的规定：“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。”

公司已交付产品并取得验收单前，相关交易的价格已经价格协议等确认。实物交付义务完成后，产品交付数量和质量合格得到客户确认，产品控制权发生转移。公司根据验收单数量、价格协议约定的价格能够合理确认收入金额，公司收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。同时公司就未签订合同即发货建立了完善的内部控制流程，并得到有效执行。期后签署的结算合同也表明结算单价和数量与前期价格协议约定的价格、验收单确认的数量均不存在差异。

综上所述，结合收入准则中合同确认五个条件、外部证据、行业惯例等支撑性文件，公司将未签订合同即发货的产品在签收、领用后确认收入符合

《企业会计准则》的规定，不存在调节、虚增收入的情形，公司相关内部控制健全，执行有效。

4、模拟测算将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响

单位：万元

报表项目	序号	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
应收账款	①=②+③	135.68	-832.72	-43.60
营业收入	②	120.08	-736.92	-38.59
应交税费	③=②*13%	15.61	-95.80	-5.02
信用减值损失	④=①*3%	4.07	-24.98	-1.31
应收账款-坏账准备	⑤=-④	-4.07	24.98	1.31
营业成本	⑥	-19.02	-347.97	73.51
存货	⑦=-⑥	19.02	347.97	-73.51
对净利润影响额	⑧ = (② - ④ - ⑥) *85%	114.77	-309.37	-94.17
扣除非经常性损益后净利润	⑨	216.86	1,938.03	2,364.32
调整后扣除非经常性损益后净利润	⑩=⑧+⑨	331.63	1,628.66	2,270.15
差异额占扣除非经常性损益净利润的比例	⑪=⑧/⑨	52.92%	-15.96%	-3.98%

报告期内，模拟测算将合同签订作为收入确认的前提条件对公司净利润的影响数分别为-94.17 万元、-309.37 万元和 114.77 万元；调整后的扣除非经常性损益后净利润分别为 2,270.15 万元、1,628.66 万元和 331.63 万元；调整数占调整前扣除非经常性损益后净利润的比例分别为-3.98%、15.96%和 52.92%。对报告期各期影响金额及占比较小，未对公司盈利水平造成重大影响。

六、补充说明军品审价的对象、依据及具体流程，相关产品或服务暂定价的确定依据及流程，公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性，与同行业可比公司是否存在差异及原因；补充说明报告期各期以暂定价格确认收入的产品类型、收入金额及占比、报告期暂定价格是否变化、预计审价时间，历史上暂定价与审定价的差异情况，未来调价是否会对公司财务状况产生重大不利影响。

（一）补充说明军品审价的对象、依据及具体流程，相关产品或服务暂定价的确定依据及流程，公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性，与同行业可比公司是否

存在差异及原因

1、军品审价的对象、依据及具体流程，相关产品或服务暂定价的确定依据及流程

（1）军品审价的对象

公司主要为国防客户提供产品服务，因军工行业主管部门管控较为严格，军品审价涉及军方或总体单位，且是一个系统工程，周期较长，公司须被动接受审价。若合同存在审价条款，则公司先按照合同暂定金额确认收入，待价格审定后签订相应补充协议或取得相应文件，并调整当期收入。

（2）审价的依据及具体流程

根据我国军品相关价格管理办法规定，按照军方不同的采购方式，对部分军品采取审价的方式确定价格。其具体流程为：

生产单位编制并向军方提交定价成本等报价资料，军方组织审价，审定价格批复后抄送军方订货部门。针对尚未审价确定的产品，军方根据预测情况与生产单位签订暂定价结算合同，并根据最终审定价格与暂定价一次性调整结算金额。

（3）相关产品或服务暂定价的确定依据及流程

暂定价格是由公司根据审价原则和军品相关价格管理办法规定向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的协议价格。公司向客户提供报价时，主要结合研制成本、可比产品的审定价格，并考虑产品技术更新和订货批量等相关因素，根据审定价格构成标准模拟测算得出报价金额。客户审核报价时，主要参考性能可比产品的审定价格或历史成交价格，并结合军方预算或目标价格等因素综合考虑后，双方协商确认暂定价格。

2、公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性

（1）公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理

项目	会计处理
审价尚未完成，在符合收入确认条件时，按照暂定价确认收入同时结转成本	借：应收账款 贷：营业收入 借：营业成本 贷：存货
完成审价后，按差价确认当期收入	借：营业收入 贷：应收账款 或：借：应收账款 贷：营业收入

(2) 是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性

《企业会计准则第 14 号—收入》中第二十条规定“合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格。”第二十四条规定“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。对于已履行的履约义务，其分摊的可变对价后续变动额应当调整变动当期的收入。”

根据会计准则相关规定，公司与客户签署暂定价合同时，军方客户同公司约定暂定价格，该时点下公司无法获取其他信息以估计售价，以合同约定的暂定价格确认收入并结转成本符合企业会计准则要求；后续审价完成后，军方客户同公司根据审议价格重新签署相关协议，公司根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定调价总金额，调价总金额能够可靠计量，公司将该调价总金额计入审价当期损益亦符合企业会计准则要求。

(3) 与同行业可比公司是否存在差异及原因

可比公司	按暂定价确认收入及价差确认收入情况
佳力奇	针对产品价格需要按照军方审定价格另行调整的，在军方审定价格确定前，由公司与客户按军品采购管理办法和定价规则协商确定合同价格，该价格为暂定价格，在符合上述收入确认条件时按该暂定价格确认收入。在客户产品经军方审价部门审价确定后，客户会基于军审价格与公司另行协商确定产品的最终定价，暂定价格与最终定价的差额计入最终定价的当期收入
天科航空 (873898.NQ)	公司在确认销售收入时，对于尚未审价的产品，符合收入确认条件时参考合同暂定价格和结算惯例，按预计最佳估计数确认收入，待价格审定后签订补价协议时确认价格差异；对于无需审价的产品，在符合上述收入确认条件时，按合同价格确认收入
迈信林	签订暂定价合同的产品，公司按照暂定价入账确认收入，暂定

可比公司	按暂定价确认收入及价差确认收入情况
(688685.SH)	价格与审定价格的差额计入审定价格当期的收入
广联航空 (300900.SZ)	公司的产品不存在按暂定价确认收入情形

如上表，除广联航空外，上述企业在产品未完成审价以前，按照暂定价确认收入；在审价完成后，暂定价与审定价格价差在审定当期确认收入，与公司的相关会计处理一致，符合行业惯例，符合企业会计准则规定。

综上所述，公司所处领域业务涉及审价的收入确认政策与行业上市公司不存在显著差异，符合行业惯例，相关会计处理符合企业会计准则。

（二）补充说明报告期各期以暂定价确认收入的产品类型、收入金额及占比、报告期暂定价是否变化、预计审价时间，历史上暂定价与审定价格的差异情况，未来调价是否会对公司财务状况产生重大不利影响

1、报告期各期以暂定价确认收入的产品类型、收入金额及占比、报告期暂定价是否变化

报告期各期以暂定价确认收入的产品类型、收入金额及占比如下表：

单位：万元

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	3,000.98	7,096.03	8,378.72
暂定价收入合计	238.89	383.50	300.38
其中：复合材料制件	148.99	305.62	300.38
微波波导器件	-	-	-
加工服务及其他	89.90	77.88	-
暂定价收入占比	7.96%	5.40%	3.59%

报告期各期暂定价收入金额分别为 300.38 万元、383.50 万元、238.89 万元，占营业收入的比例分别为 3.59%、5.40%、7.96%，报告期内公司按暂定价确认收入的金额占各期的比例相对较小。

2、报告期暂定价是否变化、预计审价时间，历史上暂定价与审定价格的差异情况，未来调价是否会对公司财务状况产生重大不利影响

报告期内，暂定价未发生变化，上述业务未发生审价，故无历史上暂定价与审定价格的差异情况。由于军品价格审核周期受审查部门及产品性质等各种因素影响，审核周期往往较长，且不具有规律性。未来调价不会对公司财务状况产生重大不利影响。

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、取得 2023 年 1-7 月和上年同期财务报表、2023 年 1-7 月及上年同期按产品类型分类的收入成本明细表，核查数据真实性和分类的准确性，分析收入、成本变动的原因及对当期业绩影响；取得期间费用的明细并对期间费用主要构成进行大额抽样核查费用真实性，分析期间费用变动原因及对当期业绩的影响；结合公司业务和期后订单情况，分析业绩变动原因及是否存在下滑风险；取得公司季度财务数据，分析公司业务是否存在季节性特征；对公司管理人员进行访谈，确认公司收入季节性分布的原因，同时查询公开资料，与同行业可比公司数据对比，核查公司收入存在季节性特征是否合理；

2、查询行业资料和可比公司资料，访谈公司管理人员行业政策、上下游行业相关产品价格波动风险、营销策略、公司核心竞争力等内容，查询公司期后订单情况，结合公司期后收入、毛利率、利润和现金流量情况，分析公司业绩稳定性；

3、获取公司收入成本明细表，核查各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况，量化分析主要产品收入和毛利率变动原因及合理性，取得按客户列示的主要项目收入金额及占比、毛利率数据，就产品或服务特点及定制化程度、工艺或技术难度等业务内容访谈公司管理人员，结合上述业务特性分析各类产品和或服务主要项目毛利率变动原因是否合理。检索并取得可比公司同业务类型公开披露信息，按业务类型分析与可比公司毛利率差异的原因；

4、取得公司财务报表，并核查报告期内大额银行流水汇入和支付情况、借款合同；核查公司经营活动现金流逐期下降、短期借款大幅增长的真实性及其原因，分析对应的流动性风险，访谈公司管理人员应对措施并评估应对措施的有效性；

5、检查可比公司公开资料，并访谈公司销售人员了解公司先发货后签订正式合同的具体原因及合理性，是否符合行业惯例；结合公司销售制度和流程，

了解公司销售产品先发货后签订正式合同相关内部控制制度的建立和执行情况，对公司销售与收款业务执行控制测试程序，核查公司相关内部控制的有效性；询问销售人员先发货后签订合同是否符合客户采购有关规定，是否存在潜在纠纷，检索公开信息，核查公司过往是否与客户产生纠纷的案件。结合《企业会计准则第 14 号——收入》准则规定，查询可比公司的收入确认政策，核查公司收入确认政策是否满足企业会计准则要求，先发货后签订合同对收入确认的时点和依据是否充分合理，与可比公司收入确认政策是否存在重大差异；检查公司收入财务序时账，并对主要客户项目进行合同、验收单检查、现场走访和函证，核查公司是否存在调节、虚增收入风险。模拟测算若将合同签订作为收入确认的前提条件对报告期财务数据的影响；

6、访谈公司管理人员军品审价的对象、依据及具体流程，相关产品或服务暂定价的确定依据及流程，公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性，查询同行业可比公司军品审价相关的会计政策；核查公司销售合同，根据合同约定内容确认公司是否存在暂定价确认收入的业务及业务具体情况，未来是否涉及调价及其影响；

7、取得公司销售台账，核查是否存在未入账的销售合同和业务；核查公司主要销售合同，结合销售协议条款确认公司财务处理是否符合准则要求；结合销售订单和验收单，核对项目入账收入是否准确；对主要客户进行走访，获取客户的营业执照复印件、工商资料、受访人身份证明等资料，对客户执行访谈程序，了解其与公司的合作背景、合作模式、业务真实性、合同履行情况、定价方式、信用政策、结算方式、产品质量、是否存在争议或纠纷、未来合作意愿等内容；对主要客户进行函证，执行函证程序（含走访）核查的收入金额各期分别为 7,359.45 万元、6,549.13 万元和 2,547.50 万元，占各期主营业务收入比例分别为 87.78%、92.30%和 90.40%；已发函确认金额（含面函）各期分别为 6,645.24 万元、4,556.13 万元和 2,404.42 万元，占各期主营业务收入比例分别为 79.26%、64.21%、85.32%；

访谈财务人员及生产人员，并在生产现场进行实地走访，了解公司业务流程、成本核算流程，对公司生产和仓储业务执行控制测试，了解公司成本核算业务流程是否设计合理并有效执行，确认公司产品的生产成本核算是否具有真

实性、准确性；对报告期生产产品发生的原材料、人工和制造费用支出进行大额抽样，确认支出是否真实，核算方式是否合理，核算数据是否准确；对报告期内主要供应商进行现场访谈和函证，执行函证程序（含走访）各期回函确认金额分别为 2,190.82 万元、2,151.71 万元和 1,072.40 万元，占各期采购总额的 90.64%、90.18%和 93.80%；

取得报告期期间费用明细表，结合费用性质，核查期间费用分类及会计处理的合理性；对报告期内期间费用进行大额抽样，核查期间费用支出的真实性和金额准确性；对期间费用执行截止性测试程序，确认是否存在费用跨期的情况，确认各期期间费用的完整性。

结合上述对公司收入、成本、期间费用的核查，确认各期利润的真实性、准确性和完整性；

8、结合公司收入、成本的核查及公司实际业务情况，核查毛利率核算是否准确，是否存在调节毛利率的情况；结合公司各期业务变动情况，分析毛利率波动和整理水平的合理性；分析各客户主要项目的毛利率水平，是否符合行业特征，是否具有可持续性。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、2023 年 1-7 月营业收入较上年同期增加，但净利润较上年同期下降，公司业绩存在进一步下滑风险；收入存在季节性特征，具有业务合理性，符合行业特性；

2、航空复材零部件未来市场需求空间大、公司的核心竞争力保持良好及期后在手订单充足，可为未来业绩的稳定性提供保障；报告期内公司的业绩出现了下滑，公司根据行业及自身实际情况，制定了切实可行的营销策略，积极拓展新客户、新业务，有助于公司未来业绩的持续稳定增长。

3、公司各主要项目由于产品规格较多、定制化程度不同、工艺或技术难度差异性，各类别毛利率存在变动；公司复材制件业务毛利率水平符合行业情况，具有合理性；

4、公司存在流动性风险，主要由于客户和供应商结算周期的不匹配等原因所致；公司能够通过外部融资等方式缓解资金压力，有效应对资金紧张带来的流动性风险，不影响日常运营；

5、先发货后签合同符合行业惯例和商业逻辑；公司针对上述业务实际建立了健全的内部控制机制并有效执行；先发货后签合同交易模式符合客户内部采购要求，公司与客户之间不存在潜在纠纷；公司会计处理符合行业惯例和企业会计准则要求，不存在调节、虚增收入的情形。若将合同签订作为收入确认的前提条件，调整数对报告期各期影响金额及占比较小，未对公司盈利水平造成重大影响；

6、公司目前只有极少数客户合同约定暂定价结算，实际业务中被审价概率极低，且收入占比低。报告期内，暂定价格未发生变化，公司销售业务未发生审价情形，故报告期不存在暂定价与审定价的差异情况。预计未来调价情形即使发生，亦不会对公司财务状况产生重大影响；

7、公司收入、利润真实、准确、完整，毛利率波动和整体水平合理；毛利率核算准确，列报真实；公司经营具有较好的可持续性，后续受业务结构、产品价格变动等因素影响，毛利率会存在一定波动；公司不存在调节毛利率情况，毛利率水平符合行业特征。

问题 8、关于其他事项。

（1）关于存货。根据公开转让说明书，各期末公司存货账面价值分别为 1,567.42 万元、2,368.83 万元和 3,229.48 万元，主要为产成品。请公司：①补充披露存货余额逐期升高的原因，订单匹配情况、期后结转情况；同时结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性；②补充说明存货周转率、存货占比与可比公司的差异情况及原因，公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；③结合生产模式补充分析披露生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；④补充说明存货跌价准备具体计提方法、库龄情况，是否存在滞销情形，存货未计提减值的合理性。

请主办券商及会计师：①说明期末存货的监盘或核验情况（包括但不限于

核查程序、核查比例、核查结论，并单独说明对于发出商品的核查情况）；②核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理，并发表明确意见；③核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形，并发表明确意见。

（2）关于固定资产和在建工程。请公司：①补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应披露原因及对公司净利润的累计影响；②补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性；③补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况、采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、定价依据及公允性；④补充说明在建工程转为固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见；说明对各期末在建工程、固定资产监盘情况，对各期在建工程、固定资产购置交易真实性、定价公允性核查情况。

（3）关于销售费用。根据公开转让说明书，报告期内公司销售费用占收入的比例较低。请公司：①说明销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因；③补充说明各期销售人员数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，是否与公司业务发展及业绩变动相匹配。

请主办券商、会计师核查销售费用核算真实性、准确性、完整性，是否存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情形，并说明具体核查程序、核查方法、核查结论。

（4）关于其他财务事项。请公司：①补充说明历次增资及股权转让低于公允价值及股份支付确认情况，相关权益工具公允价值的确认依据，具体会计处

理及对公司业绩的影响情况；②补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息（若约定利息，说明金额及占比；若未约定利息，模拟测算对于经营业绩的影响）；③参股西安秦龙九天智能科技有限公司的情况，是否实缴，是否涉及减值计提，会计处理恰当性。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、关于存货。根据公开转让说明书，各期末公司存货账面价值分别为1,567.42万元、2,368.83万元和3,229.48万元，主要为产成品。请公司：①补充披露存货余额逐期升高的原因，订单匹配情况、期后结转情况；同时结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性；②补充说明存货周转率、存货占比与可比公司的差异情况及原因，公司对存货内控管理制度的建立及执行情况；③结合生产模式补充分析披露生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；④补充说明存货跌价准备具体计提方法、库龄情况，是否存在滞销情形，存货未计提减值的合理性。

【公司回复】

（一）补充披露存货余额逐期升高的原因，订单匹配情况、期后结转情况；同时结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性；

1、补充存货余额逐期升高的原因，订单匹配情况、期后结转情况

公司已在公开转让说明书“第四节 财务部分”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货、”之“（2）存货项目分析”中补充披露如下内容：

“1、 存货余额逐期升高的原因

存货余额及构成、变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年7月31日		2022年12月31日		2021年12月31日		2023年7月末较2022	2022年末较上年末变动金额
	金额	占比	金额	占比	金额	占比		

							年末 变动 金额	
原材料	409.61	12.68%	496.71	20.97%	666.86	42.55%	-87.1	- 170.14
在制品	799.52	24.76%	365.49	15.43%	195.76	12.49%	434.0 3	169.73
产成品	1,804.4 1	55.87%	1,273.7 2	53.77%	475.13	30.31%	530.6 9	798.59
发出商品	215.94	6.69%	232.91	9.83%	229.68	14.65%	- 16.98	3.23
合计	3,229.4 8	100.00 %	2,368.8 3	100.00 %	1,567.4 2	100.00 %	860.6 5	801.41

(1) 存货余额及构成

①原材料

公司主要采取“以销定产，以产定购”的模式，即根据下游客户订单量，结合产品生产需求、原材料库存情况以及预测市场发展情况制定备料计划从而对上游原材料供应商进行采购。

因此，公司原材料库存一般与客户的计划及订单情况紧密相关，由于公司产品料号数量众多，对应原材料的料号也相应较多，公司采购的原材料各期涉及料号繁多，而原材料一般有最低起订量，为保障生产的连续性，公司对原材料需保有一定金额的库存。

②在制品

从生产模式及生产周期来看，公司销售产品均为定制化产品，因此公司按照“以销定产”的原则组织生产。公司产品均为订制化产品，由于产品形态、工艺复杂程度和客户生产计划及交期要求等方面差异较大，各产品生产周期差异较大，故而各期末在制品余额存在波动。

③产成品

公司根据客户的订单制定生产计划并组织生产。实际业务中，由于客户需根据自身库房情况安排周转，安排产品具体交接流程，使得各订单产成品在生产下线到发给客户之间存在一定时间间隔；部分情况下客户会根据业务实际变动需求，安排调整交付日期，导致产成品暂存于公司库房延迟交付，使得公司个别期末产成品比例较高。

④发出商品

公司主要客户均在公司周边区域，可以及时响应客户需求，仅少量客户采取寄售模式，因此发出商品占存货余额比例较低。

(2) 存货变动具体分析

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 1,567.42 万元、2,368.83 万元和 3,229.48 万元，余额逐期升高。其中，2022 年末存货余额升高，主要受在制品和产成品余额增加的影响。公司 2022 年末在制品余额较上年末增加 169.73 万元，主要由于当期末公司新增天线罩产品订单仍在生产中，同时主要客户 C 集团某型号无人机配套的内翼前梁、连接管等复合材料制件在产订单增加，尚未完成生产；2022 年末产成品余额增加 798.59 万元，主要因 2022 年末发生公共卫生事件，客户 C 集团要求延期交付产品，2022 年末产成品余额 1,273.72 万元。

2023 年 7 月末，公司存货余额增加，主要由于当期在制品和产成品增加。在制品余额为 799.52 万元，较 2022 年末增加 434.03 万元，主要由于客户 C 集团持续增加主要型号无人机的生产订单，以及公司当期承接微波波导组件订单数量较大，产品生产周期持续数月，2023 年 7 月末尚未完成。按照行业惯例，主要客户一般于上半年安排生产计划并下达订单，交付验收一般集中在下半年，行业的季节性交付原因也使得 2023 年 7 月末在制品余额增加较大。2023 年 7 月末，公司产成品余额为 1,804.41 万元，较 2022 年末增加 530.69 万元，主要由于 C 集团客户当期新增复合材料制件产品订单，生产产品数量较多，同时按照 C 集团要求，为配合对方生产和运营安排，本年度与 2023 年度以前生产的产品

一并于当年四季度集中交付，故而产成品余额增加。

综上，上述存货余额变动情况具有业务合理性。

2、订单匹配情况

单位：万元

项目	2023 年 7 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
存货账面余额	3,229.48	2,368.83	1,567.42
期末在手订单金额	3,667.02	3,539.51	2,132.13
订单覆盖率	113.55%	149.42%	136.03%

公司的生产模式采用“以销定产”，不存在预投的情况。报告期各期末，公司的存货账面余额分别为 1,567.42 万元、2,368.83 万元、3,229.48 万元，期末在手订单金额分别为 2,132.13 万元、3,539.51 万元和 3,668.10 万元，订单覆盖率分别为 136.03%、149.42%和 113.55%，各期末订单覆盖率较高。

3、存货期后结转情况

单位：万元

时点	存货明细	账面余额	期后结转金额	期后结转比例
2023 年 7 月 31 日	原材料	409.61	409.61	100.00%
	在制品	799.52	717.18	89.70%
	产成品	1,804.41	1,717.46	95.18%
	发出商品	215.94	215.94	100.00%
	合计	3,229.48	3,142.53	94.76%
2022 年 12 月 31 日	原材料	496.71	496.71	100.00%
	在制品	365.49	322.32	88.19%
	产成品	1,273.72	1,195.49	93.86%
	发出商品	232.91	232.91	100.00%
	合计	2,368.83	2,247.44	94.88%
2021 年 12 月 31 日	原材料	666.86	666.86	100.00%
	在制品	195.76	195.76	100.00%
	产成品	475.13	419.56	88.30%
	发出商品	229.68	229.68	100.00%
	合计	1,567.42	1,511.85	96.45%

公司各期末存货期后结转情况正常。”

2、结合经营特点、销售模式等补充分析披露产品市场销售情况及预期、提高存货周转率的具体方式及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 财务部分”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”

中补充披露如下内容：

“报告期内，公司的销售收入分别为 8,378.72 万元、7,096.03 万元和 3,000.98 万元。公司主要实行以销定产的生产模式，报告期各期末公司库存商品、发出商品、在产品三项存货合计订单覆盖率均在 100.00%以上，订单覆盖率较高，公司存货有足够订单支撑。截至 2023 年 12 月末，公司期后新增订单金额为 8,545.55 万元，公司拥有较为完整的资质和工艺技术积累及生产经验、优质的客户资源及快速服务响应能力。目前在手订单情况良好，公司主要产品具有持续的市场需求，从而为公司业务收入的后续增长提供保障。

公司将从以下方面入手提高公司存货周转率：①提升存货管理水平，继续加强销售计划、生产计划、采购计划的业务衔接，根据客户需求，合理安排生产及发货时间，将存货的变动控制在合理范围之内；②进一步加大市场开发力度，提升产品销售规模，以降低单一客户订单交付安排延期，导致周转效率受重大负面影响的概率。上述措施对提高公司存货周转率具有积极作用，具有合理性。”

（二）补充说明存货周转率、存货占比与可比公司的差异情况及原因，公司对存货内控管理制度的建立及执行情况

1、公司存货周转率与可比公司的比较情况如下：

公司简称	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
佳力奇	-	3.04	2.66
天科航空（873898.NQ）	-	2.10	1.75
迈信林（688685.SH）	-	3.91	4.43
广联航空（300900.SZ）	-	1.28	1.07
可比公司平均值	-	2.58	2.48
黄河新兴	0.58	1.57	2.29

公司与可比公司存货账面价值及占总资产的比例情况如下：

单位：万元

公司简称	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	余额	占比	余额	占比
佳力奇	12,994.25	11.04%	9,104.34	10.23%
天科航空	2,738.76	9.31%	2,251.58	10.55%
迈信林	5,941.40	6.57%	4,293.38	4.96%

广联航空	31,603.80	10.13%	16,897.85	7.25%
平均值	13,319.55	9.26%	8,136.79	8.25%
黄河新兴	2,368.83	13.68%	1,567.42	12.95%

由上表可知，公司存货周转率低于可比公司平均水平，存货占比高于可比公司平均水平。其中 2021 年度公司存货周转率略低于行业平均值，但存货占总资产的比例高于行业平均值，主要由于 2021 年末应收账款较少，且部分预算内大型固定资产设备尚未购买，使得当期末总资产余额较小，存货占比较大；2022 年度公司存货周转率下降，存货占比略有增加，主要由于 2022 年末，受公共卫生事件影响，主要客户 C 要求公司延期交付产品，使得当期存货余额增加，结转营业成本减少，导致存货周转率大幅下降。

将公司与上述可比公司进行比较，天科航空与公司的资产规模、存货余额相近，受 2022 年度产品延迟交付影响，公司当期营业收入减少，天科航空 2022 年度收入规模高于公司 37.36%，故而当年存货周转率水平高于公司；佳力奇存货占比较小于公司，但佳力奇业务收入规模较大，故而存货周转率较高；广联航空存货占比较低，但是相较于资产规模，其营业收入规模很小，故而存货周转率很低。综上，公司与同行业可比公司存货周转率和存货占比差异原因合理。

2、公司对存货内控管理制度的建立及执行情况

（1）存货内部控制制度建立情况

公司对存货的采购、入库、出库领用/销售、仓储盘点等环节制定了较为严格的内控管理制度，以加强公司对存货的管理具体情况如下：

①采购环节

由使用部门根据需求提出“采购申请单”，报经主管副总审批后办理；物料采购由当事人提出申请，经由使用部门部长、财务部长，2 万以下由主管副总审批，2 万以上由总经理审批；对计划采购订货要签订合同或订货单。合同订单要求条款清楚、责任明确、内容全面。采购到货，相关部门进行验收，并由相关人员及有关负责人在入库验收单上签章。

②产品入库管理

入库产品上应标识产品名称、规格等信息，同时将入库信息登记在《产品

台账》上；产品送到库房后，库管员对入库产品进行产品标识检查、确定是否存在合格证、存在合格证的方可入库，确认无误后将产品入库，将信息登记在《产品出入库登记表》中。

③库存管理

仓库区域划分清晰并且有区域牌，产品必须标识完整；出入库手续齐全，账务及时，不定期自盘，做到物、账一致；库房内产品摆放整齐，库容干净整洁，库房严禁吸烟、使用明火，严禁无关人员随意进出。

④存货领用管理

库管将材料领用申请单编号、领用数量、规格等信息输入存货系统，经主管复核并确认后，存货系统自动更新材料明细台账；库管员将材料实际交付生产部物料管理员后，根据生产领用单领用的内容在金算盘进销存系统上进行材料调拨至生产工序；物料管理员领料后计划主管，将第二天生产所用的工艺文件、生产领料、工时 BOM 等资料根据生产计划安排发放给具体班组的操作人员，并将当日的原材料领用和分配情况在生产部门内部材料领用台账进行登记。对于当日领取但未在下一日进行分配的原材料，物料管理员会在材料领用登记簿上进行登记。

⑤存货出库管理

出库由销售人员负责，销售人员在系统发起产品出库需上传《成品出库通知单》，经主管部长、库房管理员、财务人员进行审批方可出库，最后由库房管理员登记进销存明细表。

⑥仓储环节

根据验收单，仓储部门清点商品数量，对已验收商品的进行保管，仓储区相对独立，限制无关人员接近。

⑦存货盘点环节

外协外购部负责组织和管理工作，分别于每月末对存货进行盘点，财务部负责监盘。仓库管理员编写存货盘点明细表，并将清查的结果与财务部门的账表数据核对。对于盘点中发现的账实不符情况，库房

应负责查明原因并及时通知财务部门，财务部门存货核算员根据领导审批意见进行相应的账务处理。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司尚未发生因存货采购、仓储等因素，影响公司正常生产经营和资产安全完整的事件。

(2) 存货相关内部控制制度执行情况

存货相关内部控制制度执行情况如下：

控制点	测试内容	控制执行是否有效
存货入库环节	询问仓库管理员，观察仓库管理员如何对到货物资进行验收，检查原辅材料入库是否经过质量检验，获取入库单、发票相关入库单据等	是
存货进出环节	询问车间负责人、仓库保管员，观察仓库保管员如何检查入库产品：标识卡、数量、型号，检查原辅料、产成品等入库单是否经过仓库保管员及车间负责人签字确认	是
存货堆放和日常管理环节	询问仓库保管员、财务部门相关人员，观察存放物资仓库环境，仓库保管员如何检查物料保管情况，检查仓库保管员是否按期检查存货保管环境，并获取仓库台账等相关文件进行核查	是
存货管理环节	询问生产管理中心相关人员、仓库保管员，观察仓库保管员如何审核领料单，检查原辅材料领料单是否经过仓库保管员签字确认，获取公司的存货盘点表	是
会计核算	询问财务部门、生产部门管理人员，检查成本计算表涉及的材料收发数量、金额，产品收发数量等是否与相关月报表一致，检查成本计算表中生产成本在产成品与在产品之间分配、产成品成本在各品种产品之间分配与规定是否一致	是

综上，公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行。

(三) 结合生产模式补充分析披露生产核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

1、结合生产模式补充分析披露生产核算流程与主要环节

公司已在公开转让说明书中“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“1、成本归集、分配、结转方法”中补充披露如下：

“（1）各项成本要素的归集与分配

公司成本归集分配采用品种法，根据生产领料情况与每个产品的物料清单（BOM），以每个产品为归集对象。

公司产品生产成本由直接材料、直接人工和制造费用等构成，具体核算方法如下：

①直接材料的归集与分配

直接材料是指生产过程中直接用于产品生产的主要材料，包括主材和辅材。直接材料依据产品物料清单（BOM）领用材料，采用实际成本核算，通过产品型号进行归集分配。

②直接人工的归集与分配

直接人工主要归集生产车间生产工人的职工薪酬，包括工资、奖金、社保公积金等。

人事部每月核定各车间工资总额，经审批提交财务部。成本会计月末计算总工时，并根据各产品工时占比在完工产品和半成品中分配当月人工成本。

③制造费用的归集与分配

制造费用是指在生产过程中发生的无法归集至直接材料和直接人工的其他成本支出。财务人员每月按照生产部归集当月发生的制造费用，并按产品工时进行分配。

公司将销售商品涉及的运输费用计入营业成本。

（2）产品成本结转方法

公司按照收入准则确认产品收入后，同时结转对应产品的营业成本。

（3）公司核算流程及主要环节

公司采用订单生产的生产模式，订单生产模式是公司根据客户的订单要求安排生产，根据订单制定生产计划，有序组织生产，保证人员安排、原材料采购等达到生产需求，从而保证产品的质量和交货时间。

公司生产核算流程主要环节为原材料采购入库与领用、产品生产、产成品入库与出库。成本包括直接材料、直接人工和制造费用，以制造过程中的各项

实际支出，作为实际成本。在月末按照生产线上已经完工的产品与未完工的产品，按照合理分配方式在各种产品之间进行分配。具体核算过程如下：

主要环节	核算流程
原材料采购入库	采购部门根据公司与供应商签订的协议、采购订单采购原材料，经质检部验收合格后入库，仓库管理人员开具入库单，下推到财务部门，财务部门对入库单进行核对，核对无误后计入原材料科目
原材料领用	生产部门依据公司按客户需求制定的生产工单来安排生产，向仓库领料并填制领料单，经由系统下推至仓库和财务部门。财务部对领料单进行核对，核对无误后将领料计入生产成本-直接材料科目
产品生产	生产过程中发生的工人工资，在直接人工科目中归集，生产过程中发生的物料费、水电费、折旧费等费用在制造费用科目中归集，直接人工和制造费用月末在完工产品与在产品之间进行分配
产成品生产入库	每月末，财务部门依据各产品领用的直接材料、分配的直接人工制造费用，计算发生全部的生产成本，月末根据完工产品的数量及在产品的约当数量对生产成本进行分配后，完工产品的成本转入产成品
产成品销售出库	销售出库后满足收入确认条件的，结转对应的主营业务成本

”

公司发出商品、原材料、在制品、产成品、发出商品的核算时点如下：

项目	核算时点
原材料	对于外购的原材料，在验收入库后确认为原材料
在制品	月末产品的未完成订单，自生产订单投产后，将其自生产投料开始至检验合格入库之前所耗用的实际材料成本、直接人工成本、制造人工成本，确认为在产品
产成品	产成品完工检验合格验收入库后确认为库存商品
发出商品	商品已发出，尚未满足收入确认条件前，将产品成本计入发出商品

（四）补充说明存货跌价准备具体计提方法、库龄情况，是否存在滞销情形，存货未计提减值的合理性

1、存货跌价准备计提的具体方法

存货跌价准备具体计提方法：公司按照成本与可变现净值孰低的方式确认存货跌价准备。存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，

提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

2、库龄情况

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下：

(1) 2023 年 7 月 31 日

单位：万元

项目	账面余额	1 年以内		1 至 2 年	
		账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	409.61	363.17	18.71%	46.44	3.61%
在制品	799.52	799.52	41.18%	-	-
产成品	1,804.41	562.87	28.99%	1,241.54	96.39%
发出商品	215.94	215.94	11.12%	-	-
合计	3,229.48	1,941.50	100.00%	1,287.98	100.00%

(2) 2022 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	账面余额	1 年以内		1 至 2 年	
		账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	496.71	458.32	26.43%	38.39	6.05%
在制品	365.49	365.49	21.08%	-	-
产成品	1,273.72	801.83	46.24%	471.89	74.34%
发出商品	232.91	108.44	6.25%	124.47	19.61%
合计	2,368.83	1,734.08	100.00%	634.75	100.00%

(3) 2021 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	账面余额	1 年以内		1 至 2 年	
		账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	666.86	666.86	45.48%	-	-
在制品	195.76	195.76	13.35%	-	-
产成品	475.13	475.13	32.40%	-	-
发出商品	229.68	128.62	8.77%	101.06	100.00%
合计	1,567.42	1,466.37	100.00%	101.06	100.00%

注：上述存货账龄按合并口径列示。

公司存货库龄以一年以内为主。库存商品库龄超过一年的主要是客户 C 采购的复合材料制件产品，因客户要求推迟交付报告期各期末，库存商品库龄超

过一年的主要是客户 C 采购的复合材料制件产品，因客户要求推迟交付，故封装好后一直未交付。截至本问询回复出具之日，仅剩 4 件次待交付，其余已全部交付，剩余预计于本年完成交付。

3、是否存在滞销情形，存货未计提减值的合理性

报告期内各期末不同类别存货的库龄分布、跌价准备情况：

单位：万元

项目	账面余额	2023 年 7 月 31 日				
		1 年以内		1 至 2 年		跌价准备 应有余额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	409.61	363.17	18.71%	46.44	3.61%	0.06
在制品	799.52	799.52	41.18%	-	-	0.36
产成品	1,804.41	562.87	28.99%	1,241.54	96.39%	0.98
发出商品	215.94	215.94	11.12%	-	-	0.09
合计	3,229.48	1,941.50	100.00%	1,287.98	100.00%	1.49
项目	账面余额	2022 年 12 月 31 日				
		1 年以内		1 至 2 年		跌价准备 应有余额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	496.71	458.32	26.43%	38.39	6.05%	4.00
在制品	365.49	365.49	21.08%	-	-	1.09
产成品	1,273.72	801.83	46.24%	471.89	74.34%	0.15
发出商品	232.91	108.44	6.25%	124.47	19.61%	-
合计	2,368.83	1,734.08	100.00%	634.75	100.00%	5.24
项目	账面余额	2021 年 12 月 31 日				
		1 年以内		1 至 2 年		跌价准备 应有余额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	666.86	666.86	45.48%	-	-	0.63
在制品	195.76	195.76	13.35%	-	-	2.65
产成品	475.13	475.13	32.40%	-	-	-
发出商品	229.68	128.62	8.77%	101.06	100.00%	-
合计	1,567.42	1,466.37	100.00%	101.06	100.00%	3.28

对报告期内的存货按照单个存货成本高于可变现净值的差额测算存货跌价准备，测算后公司报告期内各期的存货跌价准备余额应分别为 3.28 万元、5.24 万元和 1.49 万元，占各期存货的比例分别为 0.21%、0.22%和 0.05%。上述存货跌价准备对各期的净利润影响金额分别为-2.79 万元、-1.67 万元和 3.19 万元，报告期内各期的净利润分别为 2,432.52 万元、1,831.01 万元和 224.89 万元，占各期净利润的比例分别为-0.11%、-0.09%和 1.42%，影响极小。公司期末存货均

处于正常使用状态，库存商品库龄超过一年的预计于本年完成交付，产品均取得订单，不存在滞销情形。综合考虑业务和财务影响，故未做调整，存货未计提减值具有合理性。

【主办券商回复】

（一）说明期末存货的监盘或核验情况（包括但不限于核查程序、核查比例、核查结论，并单独说明对于发出商品的核查情况）

1、存货监盘情况

报告期最后一期期末，主办券商、会计师对存货实施监盘程序，具体如下：取得公司存货盘点计划，并针对性地制定了监盘计划，对存货盘点实施监盘，核实存货记录是否账实相符：

项目	内容
监盘地点	公司仓库、生产车间
监盘时间	2023 年 7 月 31 日至 2023 年 8 月 1 日
参与人员	公司库房管理员、财务人员、主办券商项目组成员、申报会计师
监盘范围	除发出商品以外的原材料、在制品、产成品
监盘情况、监盘比例	选择原材料、在制品和产成品中金额大的进行全面盘点，并对金额小的进行抽样盘点，由公司库房管理员和财务人员盘点，主办券商及申报会计师员工现场全程监盘。盘点金额比例达 87.48%。
监盘程序	（1）考虑存货的内容、性质、各存货项目的重要程度及存放场所，与公司负责盘点的管理层讨论盘点细节，包括盘点日期和时间安排、盘点范围、盘点方法、汇总盘点结果的程序等； （2）在盘点存货前取得并评价公司的盘点计划。了解存货盘点计划，包括时间、人员、盘点范围、拟实施的盘点方法，制定监盘计划并确定监盘工作重点，传达给监盘人员； （3）编制存货监盘计划,并将计划传达给参与监盘的项目组成员。 （4）在公司盘点存货前，观察盘点现场：存货是否已经适当整理和排列；存货是否附有盘点标识，是否已经停止流动；是否有未纳入盘点范围的存货以及未纳入的原因； （5）监盘过程中执行双向抽盘程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，或选取部分实物追查至存货盘点记录，核对存货名称、规

项目	内容
	格型号、监盘过程中执行双向抽盘程序，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，或选取部分实物追查至存货盘点记录，核对存货名称、规格型号、数量情况，以确保存货数量的完整性及准确性； 监盘过程中观察管理层制订的盘点程序的实际执行情况、检查存货现场的摆放情况、观察存货盘点人员是否按照既定的盘点计划执行盘点程序、对整个盘点过程的实施进行监督；关注存货的状况，观察公司是否已恰当区分其报废、过期等存货； （6）取得盘点汇总表，调查所有异常情况。
监盘结论	报告期期末，公司存货管理良好，账实相符，不存在呆滞、毁损的情况

2、发出商品检查情况

主办券商和会计师对发出商品的结转情况进行了核查。经核查，发出商品各期均正常交付结转。截至本问询回复出具之日，2023 年 7 月末发出商品已全部结转，不存在长期未结转产生跌价和减值的风险。主办券商对大额发出商品履行了函证程序，对发出商品的完整性及权属情况进行核查，回函确认金额占各期末发出商品余额的比例分别为 95.03%，100.00%和 27.36%。经执行替代程序后，回函和替代程序确认的金额合计占各期末发出商品余额的比例均达 100.00%。

（二）核查公司未计提存货跌价准备是否谨慎合理

公司按账面价值与可变现净值孰低计提跌价准备。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响。资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。公司通常按照单个存货项目计提存货跌价准备；资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

公司存货的库龄分布、跌价准备应有余额情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	2023 年 7 月 31 日				
		1 年以内		1 至 2 年		跌价准备 应有余额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	409.61	363.17	18.71%	46.44	3.61%	0.06
在制品	799.52	799.52	41.18%	-	-	0.36
产成品	1,804.41	562.87	28.99%	1,241.54	96.39%	0.98
发出商品	215.94	215.94	11.12%	-	-	0.09
合计	3,229.48	1,941.50	100.00%	1,287.98	100.00%	1.49
项目	账面余额	2022 年 12 月 31 日				
		1 年以内		1 至 2 年		跌价准备 应有余额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	496.71	458.32	26.43%	38.39	6.05%	4.00
在制品	365.49	365.49	21.08%	-	-	1.09
产成品	1,273.72	801.83	46.24%	471.89	74.34%	0.15
发出商品	232.91	108.44	6.25%	124.47	19.61%	-
合计	2,368.83	1,734.08	100.00%	634.75	100.00%	5.24
项目	账面余额	2022 年 12 月 31 日				
		1 年以内		1 至 2 年		跌价准备 应有余额
		账面余额	占比	账面余额	占比	
原材料	666.86	666.86	45.48%	-	-	0.63
在制品	195.76	195.76	13.35%	-	-	2.65
产成品	475.13	475.13	32.40%	-	-	-
发出商品	229.68	128.62	8.77%	101.06	100.00%	-
合计	1,567.42	1,466.37	100.00%	101.06	100.00%	3.28

对公司报告期内的存货按照单个存货成本高于可变现净值的差额测算存货跌价准备，测算后公司报告期内各期的存货跌价准备余额应分别为 3.28 万元、5.24 万元和 1.49 万元，占各期存货的比例分别为 0.21%、0.22%和 0.05%。对报告期内各期的净利润影响金额分别为-2.79 万元、-1.67 万元和 3.19 万元，报告期内各期的净利润分别为 2,432.52 万元、1,831.01 万元和 224.89 万元，占各期净利润的比例分别为-0.11%、-0.09%和 1.42%。

公司的存货跌价准备率低于同行可比公司的主要原因系：公司存货库龄主要集中于 1 年以内。库龄超过 1 年的存货主要是因为客户 C 采购的 30 架次某歼机和 14 架次某歼机的复合材料机，因客户将交付计划推迟公司按客户的要求封装好后一直未交付。截至 2023 年 12 月 31 日，仅剩 4 架次未交付，其余 40 架次已全部交付。

公司主要实行“以销定产”的生产及交付模式，紧密结合客户需求，以订

单为基础组织生产。由于公司高度重视生产与质量管理，产成品不会出现不符合客户需求或因存在质量问题无法对外销售或使用的情况。此外，公司的产品在行业中持续保持较强的竞争力，得到客户认可，存货周转情况良好，因此不存在存货积压的情况。

公司的存货虽然未计提存货跌价准备，但是未计提存货跌价准备对各期净利润的影响比例分别为-0.11%、-0.09%和 1.42%。未计提的存货跌价准备对报告期内的净利润影响较小，符合谨慎性原则要求。

（三）核查公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况，是否符合《企业会计准则》的规定，是否与实际生产流转一致、分配及结转方法是否合理、计算是否准确，是否存在通过存货科目调节利润等情形

主办券商主要做了以下核查：

1、获取公司成本核算流程、制度、成本归集、分配、计算方法；

2、获取项目成本、应付账款、原材料明细表、记账凭证；

3、分析成本构成及变化的合理性；比较项目成本各期直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比例，并查明异常情况的原因；

4、核查项目成本-直接材料领用

（1）分析比较同一产品前后各期的直接材料成本，如有重大变动，查明原因；

（2）抽查材料发出及领用的原始凭证，检查领料单的签发是否经过授权批准，是否与项目列号匹配；

（3）抽查材料发出汇总表是否经过适当的人员复核，材料单位成本计价方法是否适当；

（4）抽查直接材料仓库发出与施工现场存货数量核对、盘点；

5、核查项目成本-直接人工

（1）检查直接人工成本的计算是否正确，人工费用计算方法是否合理和适当；

(2) 年度直接人工成本与前期进行比较，查明其异常变动的原因；

(3) 抽查人工成本发生的原始凭证，检查领料单的签发是否经过授权批准，是否与项目匹配；

6、核查项目成本-制造费用核查

(1) 将制造费用明细表中的材料发生额与材料耗用汇总表、人工费用发生额与 职工薪酬分配表、折旧发生额与折旧分配表、资产摊销发生额与各项资产摊销分配表及相关账项明细表核对一致；

(2) 对于本期发生的制造费用，检查至支持性文件，确定会计处理是否正确；

7、获取按照客户、产品分类的营业收入、成本明细账，核查各成本的收入确认、成本结转与验收时点、销售合同是否匹配；

经核查，公司存货各项目的发生、计价、分配与结转情况符合《企业会计准则》的规定，与实际生产流转一致、分配及结转方法合理、计算准确，不存在通过存货科目调节利润等情形。

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、核查公司报告期各期末的存货明细表，了解公司的采购模式、生产模式、经营模式及生产周期、备货政策等，分析公司存货结构与经营特点的匹配性以及存货结构变动的合理性；查询同行业可比公司的存货规模情况，并与公司的存货规模情况进行对比，分析差异的原因及合理性。访谈生产部负责人，了解公司的生产工艺流程、生产模式等；

2、获取公司的存货库龄表，了解长库龄存货产生的原因，并通过访谈公司财务总监、销售人员了解库龄超过 1 年的存货是否滞销或销售退回情形，通过访谈公司客户了解公司是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；

3、通过访谈公司财务部长，了解公司各产品核算流程与主要环节、各存货明细项目的核算时点情况；了解公司存货跌价准备计提政策，复核存货跌价准

备计提情况，检查其可变现净值计算情况；

4、获取公司报告期内的存货明细表、销售合同及订单明细表，检查在产品及库存商品的订单覆盖情况；获取公司发出商品期后销售明细，分析核查发出商品对应的客户情况及期后确认收入时点情况；查阅公司存货明细表，对在产品所处环节、库龄情况、对应项目情况及有无长期未结转的情况进行了核查；

5、结合订单覆盖率、在产品库龄、交付周期等分析公司各期末存货金额变动的原因、库存商品和发出商品规模的合理性；分析存货减值准备计提、成本核算及存货处置的情况，并对公司财务部长、销售人员就上述情况进行访谈确认；

6、获取公司存货管理制度，了解生产与仓储相关的关键内部控制，确定其是否得到执行。访谈公司财务人员，了解公司存货盘点方法及盘点情况；

7、分析公司存货计价方法是否合理，根据公司的存货计价方法进行计价测试。核查成本费用的归集过程及收入确认成本费用结转时点，核查收入确认以及成本费用结转是否匹配，公司的成本费用的结转金额及时点是否准确；

8、查询同行业可比公司的存货规模情况，并与公司的存货规模情况进行对比，分析差异的原因及合理性；

9、获取公司报告期各期末的存货盘点表、盘点计划及盘点结果，对 2023 年 7 月末的存货盘点执行监盘程序，并对各年末发出商品情况执行函证程序进行确认。报告期期末，公司存货盘点情况正常，盘点差异系盘点日前部分存货存在验收入库和领用出库的情形，均查找到差异并及时处理，公司存货盘点不存在重大差异。报告期期末公司存货盘点记录完整，期末存货数量真实准确，账实相符，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。期末存货的监盘或核验情况如下：

主办券商于 2023 年 7 月末对企业复合材料原材料库、半成品库、产成品库和机加材料库以及车间材料进行了全面盘点。盘点存货为复合材料和微波波导器件原材料、在产品和产成品。存货盘点金额为 2,571.58 万元，期末存货余额为 3,229.48 万元，不考虑发出商品 215.94 万元，存货余额为 3,013.54 万元，盘点金额占期末存货余额的 87.48%。

对于发出商品，项目组通过访谈和穿行测试等方式测试公司关于发出商品管理的有效性，并结合收发存台账记录，通过向客户发函确认发认发出商品的真实性和权属情况，主办券商对报告期各期末的发出商品进行了函证，各期末回函确认金额占期末发出商品余额的比例分别为 95.03%，100.00%和 27.36%。经执行替代程序后，回函和替代程序确认的金额合计占各期末发出商品余额的比例均达 100.00%。

二、核查意见

1、报告期各期末存货真实、完整，存货余额与公司的订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比的差异符合公司实际经营情况，具有合理性；

2、存货各项目的发生、计价、分配与结转符合《企业会计准则》的规定，与产品生产流程一致，存货明细项目的核算时点划分是准确的、合理的，不存在利用存货调节利润的情形；

3、公司存货跌价准备具体计提方法和计提跌价准备的依据合理，符合《企业会计准则》的规定，存货各期末未计提跌价准备具有合理性，符合公司实际经营情况；

4、存货内控管理制度的建立和执行是有效的；

5、对存货的盘点程序是合理有效的，不存在账实不符的情况，不存在呆滞、毁损的存货；

6、报告期各期末，公司未计提的存货跌价准备对报告期各期利润的影响较小；公司存货期末余额真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确。

二、关于固定资产和在建工程。请公司：①补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应披露原因及对公司净利润的累计影响；②补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期末对固定资产计提减值准备的原因及合理性；③补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况、采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、定价依据及公允性；④补充说明在建工程转为

固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况。

【公司回复】

（一）补充披露公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司是否存在显著差异，如是，应披露原因及对公司净利润的累计影响

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（二）非流动资产及结构变化分析”之“7、固定资产”之“（3）其他情况”中补充披露内容如下：

“公司结合自身生产实际，参考企业会计准则，为固定资产制定了折旧政策。公司固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用寿命和预计净残值率确定折旧率。如固定资产各组成部分的使用寿命不同或者以不同方式为企业 provide 经济利益，则选择不同折旧率或折旧方法，分别计提折旧。

公司各类固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率如下：

类别	折旧方法	使用年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物及构筑物	直线法	10-30	5.00	3.17-9.50
机器设备	直线法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输设备	直线法	10	5.00	9.50
电子设备	直线法	3-5	5.00	19.00-31.67
办公家具	直线法	3-5	5.00	19.00-31.67

公司固定资产折旧计提符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》第十八条“固定资产应当按月计提折旧，并根据用途计入相关资产的成本或者当期损益”及《企业会计准则第 4 号——固定资产》应用指南“一、固定资产的折旧（一）固定资产应当按月计提折旧，当月增加的固定资产，当月不计提折旧，从下月起计提折旧”的相关规定。

公司固定资产折旧年限符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》第十七条“企业应当根据与固定资产有关的经济利益的预期实现方式，合理选择固定资产折旧方法”的相关规定。

公司根据固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值，并采用年限平均法计提折旧，与可比公司固定资产折旧方法、折旧年限、残值率和年折旧率对比如下：

天科航空：

类别	折旧方法	使用年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物及构筑物	直线法	10-30	5.00	3.17-9.50
机械设备	直线法	5-10	5.00	9.50-19.00
办公设备	直线法	5	5.00	19.00
运输工具	直线法	5	5.00	19.00
其他设备	直线法	5	5.00	19.00

迈信林：

类别	折旧方法	使用年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物	直线法	20	5.00	4.75
机械设备	直线法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输工具	直线法	4	5.00	23.75
电子设备及其他	直线法	3-5	5.00	31.67

广联航空：

类别	折旧方法	使用年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物	直线法	30	5.00	3.17
机械设备	直线法	10	5.00	9.50
运输工具	直线法	8	5.00	11.88
办公设备及其他	直线法	5	5.00	19.00

佳力奇：

类别	折旧方法	使用年限 (年)	残值率 (%)	年折旧率 (%)
房屋建筑物	直线法	5-20	5.00	4.75-19.00
机器设备	直线法	5-10	5.00	9.50-19.00
运输工具	直线法	4-5	5.00	19.00-23.75
办公设备及其他	直线法	3-5	5.00	19.00-31.67

《企业会计准则第4号—固定资产》第十五条、第十九条相关规定：“企业应当根据固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值”。综上所述，公司固定资产在达到预定可使用状态以月起按年限平均法计提折旧，与同行业可比公司固定资产折旧政策对比，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司相比基本相当，不存在显著差异。因

此，公司固定资产折旧计提符合《企业会计准则》规定，固定资产折旧计提政策合理。”

（二）补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，结合对固定资产减值测试情况说明报告期未对固定资产计提减值准备的原因及合理性

1、补充说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值

报告期内，公司存在极少量固定资产作废弃处理的情况，主要因使用年限较久无法继续使用，报告期各期末非流动资产毁损报废净损失分别为 3.37 万元、0.65 万元和 0.22 万元，除此外不存在闲置、废弃、损毁和减值的情况。

2、结合对固定资产减值测试情况说明报告期未对固定资产计提减值准备的原因及合理性

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第四条规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第五条规定，存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：（1）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；（2）企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；（3）市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；（4）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；（5）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；（6）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期；（7）其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

对公司固定资产进行减值迹象评估如下：

序号	准则规定	公司情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司的资产成新率相对较高 82.21%，不存在资产的市价当期大幅度下跌的情形

2	企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场在当期或将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	企业经营所处的经济、技术或法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化
3	市场利率或者其他市场投资回报率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	期末不存在市场利率大幅提高的情形
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	公司资产总体成新率82.21%，无明显证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	公司现有设备按公司生产计划正常投入生产，运行状况良好，不存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期	公司目前业务盈利能力良好，销售收入能完全覆盖产品成本

综上，公司固定资产未发生减值迹象，未对固定资产计提减值准备谨慎合理。

（三）补充说明在建工程的具体情况，包括预算金额、实际金额及变动情况、资金来源、项目建成后相关产能情况、采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、定价依据及公允性

报告期各期末，公司在建工程具体情况如下：

单位：元

项目名称	预算金额	资金来源	项目建成后的产能情况	采购具体内容	实际金额	主要设备供应商名称	定价依据	转固时点	2021年末余额
产品检测厂房	3,500,000.00	自筹	年检测产品面积1500平米	工程	3,537,228.49	西安筑垒建筑工程有限公司	市场化定价	2022年10月	3,413,660.43
3.5*8米热压罐	2,200,000.00	自筹	年进罐500余次，工时超过4000个工时	设备	2,208,498.62	西安宋南浩达机械有限公司	市场化定价	2022年3月	1,817,572.93

4*8 米热 压罐	2,200 ,000. 00	自筹	年进罐 500 余 次, 工 时超过 4000 个 工时	设备	2,131,41 1.55	西安宋南 浩达机械 有限公司	市场 化定 价	2022 年 3 月	1,724,1 89.10
办公 楼	3,500 ,000. 00	自筹	-	工程	3,512,11 4.01	西安筑垒 建筑工程 有限公司	市场 化定 价	2021 年 8 月	-
净化 间	2,200 ,000. 00	自筹	主要用于 铺贴 工序, 年产生 工时约 15 万个	工程	2,174,88 9.42	西安筑垒 建筑工程 有限公司	市场 化定 价	2021 年 4 月	-
2.5* 6 米 热压 罐	1,500 ,000. 00	自筹	年进罐 500 余 次, 工 时超过 4000 个 工时	设备	1,557,24 0.78	西安龙德 科技发展 有限公司	市场 化定 价	2021 年 2 月	-
其他 工程	750,0 00.00	自筹	-		730,987. 03	西安筑垒 建筑工程 有限公司	市场 化定 价	2022 年 7 月	1,769.9 1

单位：元

项目 名称	预算 金额	资金 来源	项目建 成后的 产能情 况	采购 具体 内容	实际金 额	主要设备 供应商名 称	定价 依据	转固 时点	2022 年末余 额
五轴 加工 生产 线	11,00 0,000 .00	自筹	年加工 复材零 件 70 余 万件, 超过 3000 个 工时	五轴 设备	10,662, 271.68	苏美达国 际技术贸 易有限公 司	市场 化定 价	2023 年 3 月	9,412,9 74.66
产品 检测 厂房	3,500 ,000. 00	自筹	年检测 产品面 积 1500 平米	工程	3,537,2 28.49	西安筑垒 建筑工程 有限公司	市场 化定 价	2022 年 10 月	-
3.5* 8 米 热压 罐	2,200 ,000. 00	自筹	年进罐 500 余 次, 工 时超过	设备	2,208,4 98.62	西安宋南 浩达机械 有限公司	市场 化定 价	2022 年 3 月	-

			4000 个工时						
4*8 米热压罐	2,200,000.00	自筹	年进罐 500 余次, 工时超过 4000 个工时	设备	2,131,411.55	西安宋南浩达机械有限公司	市场化定价	2022 年 3 月	-
其他	300,000.00	自筹	-	工程	275,503.54	西安筑垒建筑工程有限公司	市场化定价	2022 年 11 月	-

单位：元

项目名称	预算金额	资金来源	项目建成后的产能情况	采购具体内容	实际金额	主要设备供应商名称	定价依据	转固时点	2023 年 7 月末余额
五轴加工生产线	11,000,000.00	自筹	年加工复材零件 70 余万件, 超过 3000 个工时	五轴设备	10,662,271.68	苏美达国际技术贸易有限公司	市场化定价	2023 年 3 月	-
在安装设备	200,000.00	自筹	辅助工具, 年切割零件 1000 余件, 约 1000 个工时	切割机器人、零部件加工	193,326.59	洛阳美锐克机器人科技公司、西安德盛航空科技有限公司	市场化定价	2023 年 12 月	93,326.59

报告期内，公司在建工程主要为购买的需要安装的大型机器设备生产线、厂房工程及零星工程，项目建成后的产能够满足公司生产需求。公司向上述供应商采购的机器设备及工程服务，全部为市场化定价，相关定价具有公允性，公司在采购前均进行内部评估和比价。一般工程服务报价采取成本加成方式报价，设备供应商报价一般为设备价格加合理采购服务费用支出。

（四）补充说明在建工程转为固定资产的时点是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前或推迟结转固定资产的情形，期后转固情况

公司根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第九条规定，自行建造固

定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。公司将达到预定使用状态前所发生的费用计入在建工程价值，达到预定使用状态后将在建工程转入固定资产后，转入的下月开始计提折旧。

报告期内，公司在建工程主要为产品检验厂房、办公楼等房屋建筑物和需要安装的生产设备。生产设备安装试运行后，生产设备安装调整达到试运行状态后由使用部门出具意见确认并在当月转固；在建工程中房屋建筑物的转固情况如下：

项目	转固时点	转固金额（元）	用途
产品检测厂房	2022 年 10 月	3,537,228.49	主要用于产品检测
办公楼	2021 年 8 月	3,512,114.01	主要用于办公
净化间	2021 年 4 月	2,174,889.42	主要用于铺贴工序

其中办公楼经建设装修完成后由公司综合部向工程方出具验收证明并于当月转固，产品检测厂房和净化间由使用部门汇同综合部验收并向工程方出具验收证明并在当月转固。

公司在建工程转为固定资产的时点均符合企业会计准则的规定，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

【主办券商回复】

一、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、取得公司固定资产台账，查看公司各类固定资产的折旧政策、使用寿命、残值率。同时，查看同行业公司公开披露资料，对比是否与上述各家公司的折旧政策、使用寿命、残值率存在明显差异；测算公司的固定资产折旧金额；

2、了解公司在建工程的投入情况，以及基建工程、机器设备采购的定价方式；

3、主办券商于 2023 年 8 月 16 日履行在建工程、固定资产监盘程序，监盘过程中，关注了固定资产使用状态，对资产的标签与账面记录信息核对，观察所盘点资产是否正常使用，是否存在闲置资产的情况；在盘点在建工程时，关注了在建工程目前状态，是否达到使用状态；获取公司 2021 年度、2022 年度固

定资产盘点表，查看是否记录有闲置、废弃、损毁和减值的固定资产；通过获取公司 2021 年、2022 年固定资产和在建工程的盘点表，与对应年份的台账进行核对，同时检查在建工程、固定资产的大额明细，获取合同、发票、验收单等入账依据，以此来确认 2021 年、2022 年固定资产和在建工程期末余额的准确性，2023 年 7 月末在建工程和固定资产盘点比例达 100%；

4、对主要供应商进行发函以确定大额资产的采购额是否准确；对公司工程服务的主要提供方通过公开资料查询、访谈和现场函证的形式进行了关联方关系核查，同时查看是否存在异常资金往来和其他利益安排，了解公司向其采购的真实性、定价方式；

5、查看了公司在建工程转固的相关内控制度，同时向公司了解转固的流程和条件，检查了固定资产台账，对实际投入使用时间与固定资产入账时间进行匹配，分析转固时间的合理性；

6、审阅重要的固定资产采购合同，抽查相应的原始凭证（如发票、验收单、付款申请单、银行付款单、工程结算报告等），查验固定资产采购的真实性和金额的准确性，检查情况如下：

科目	期末价值（元）	检查金额（元）	检查比例	备注
固定资产	61,573,905.34	50,085,053.03	81.34%	抽样大型设备的合同、发票、付款单、验收证明；抽样自建房屋建筑物购建大额合同、发票付款单、房屋建筑物工程验收证明

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司不存在显著差异；

2、除少量使用年限较久已报废处置的固定资产外，公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值情况；报告期各期公司固定资产运行情况正常，不存在减值迹象，未计提固定资产减值准备符合《企业会计准则》的规定，具有谨慎性及合理性；

3、公司在建工程和固定资产均根据公司经营和生产计划采购，产能能够满

足公司需要，采购价格均为市场化定价，价格公允；公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；

4、报告期内，公司严格按照在建工程完成且已达到预定可使用状态时点并依据验收单据结转固定资产，符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，不存在提前或延迟转固的情形；

5、主办券商对在建工程、固定资产进行了监盘，盘点比例 100%；在建工程和固定资产均使用情况良好，固定资产整体成新率高，不存在闲置、毁损、废弃或其他可能导致固定资产出现减值的情形，监盘结果可靠；不存在闲置或减值迹象，在建工程、固定资产购置交易真实、定价公允。

三、关于销售费用。根据公开转让说明书，报告期内公司销售费用占收入的比例较低。请公司：①说明销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因；②结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因；③补充说明各期销售人员数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，是否与公司业务发展及业绩变动相匹配。

【公司回复】

（一）说明销售费用率与同行业可比公司是否存在较大差异及原因

报告期各期，公司与可比公司销售费用率如下：

可比公司	2023 年 1 月-6 月 /2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
广联航空	0.48%	0.44%	0.69%
佳力奇	1.64%	1.26%	1.56%
天科航空	2.13%	1.79%	1.35%
迈信林	2.60%	2.56%	2.25%
可比公司平均值	1.71%	1.51%	1.46%
黄河新兴	3.89%	1.94%	2.00%

注：由于可比公司公开数据仅披露 2023 年 1-6 月数据，黄河新兴数据为 2023 年 1-7 月数据。

2021 年度和 2022 年度，公司销售费用率略高于可比公司平均值；2023 年 1-7 月大幅高于可比公司平均销售费用率，主要由于：1、公司 2023 年 1-7 月，为进一步多元化业务来源，减少对单一客户依赖，公司销售人员进行了较多市

场信息搜集活动，业务拓展活动亦同步增加，使得当期招待费、差旅费用和邮递费等相关支出明显增加；2、公司 2023 年营销活动除要保证与本地主要客户的密切沟通和业务联系外，重点对陕西省外市场和新客户通过参与招标、上门拜访、同行业交流等形式进行拓展和营销，相较于本地客户的营销，省外新客户距离较远，且处于前期建立联系的过程中，需要保持较高频次的沟通，前期开发费用较高，故使得当期相关费用支出增加；3、公司上半年为进一步拓展新客户和产品订单，招投标活动增加，使得当期招投标费用增加。上述因素使得公司 2023 年 1-7 月的销售费用率高于可比公司平均值，具有合理性。

（二）结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等分析说明销售费用占比较低的原因

报告期各期，公司销售费用 167.31 万元、137.53 万元和 116.89 万元，占各期营业收入的 2.00%、1.94%和 3.89%，占比较低，符合行业业务拓展的特性。

市场开拓和销售推广方式方面：公司一般通过同行业展会、供应商接洽、客户定期拜访和同行交流等形式取得潜在客户需求和产品信息，了解客户产品标准和需求。对于老客户新产品需求，公司客户多为大型国有集团和科研院所，客户产品多为批量产品，各年产量较为稳定，销售人员在与客户沟通后会进行内部评估和内部产品打样，确定承接订单经济上可行后，即按客户内部流程要求进行竞争性磋商或按客户邀标流程进行投标，销售费用仅为日常走访发生的相关费用支出，整体较低；对于新客户，公司销售人员通过市场信息分析其后续存在较大产品需求且与公司存在合作潜力后，一般通过收集信息，申请进入新客户合格供方名录，进入名录后根据客户需求进行小批量产品合作。业务拓展整个过程中销售推广方式相对较少，由于行业客户需遵循“八项规定”，对商业合规和廉洁自律方面有较高要求，公司进行客户拓展期间无用于该类客户的宴请、招待等支出，故而相关销售费用支出少，导致销售费用率低。

客户变动情况方面：公司所处行业客户一般集中度高，且变动较小。

综上，公司销售费用率较低，具有业务合理性，符合行业基本情况。

（三）补充说明各期销售人员数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，是否与公司业务发展及业绩变

动相匹配

销售人员人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：元/月

可比公司	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
广联航空	-	7,673.34	5,108.65
佳力奇	-	12,232.74	11,892.56
天科航空	-	7,792.48	8,183.77
迈信林	-	17,595.03	12,305.76
可比公司平均值	-	11,323.40	9,372.69
黄河新兴	8,622.89	11,046.36	12,138.91

经对比，公司 2022 年度人均薪酬与同行业可比公司保持一致；2021 年公司人均薪酬与迈信林、佳力奇持平，但明显高于同行业平均水平，主要由于 2021 年度公司业绩较好，销售人员薪酬与业绩直接挂钩，所以销售人员人均薪酬较高；同时，薪酬受地域、销售团队职级结构、可比公司当期销售实现业绩等多种因素影响。

销售人员人均薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因如下：

单位：元

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
各期末销售人员数量	3	3	3
销售人员月度人均薪酬	8,622.89	11,046.36	12,138.91
陕西省城镇私营单位就业人员月平均工资（元/月）	-	4,546.42	4,360.96
销售人均薪酬与当地平均薪酬对比差异原因	销售人员薪酬主要靠年度销售完成额提成奖励，此平均工资未包括年底提成奖金，各月平均工资保持当地平均水平偏上	销售人员薪酬主要靠年度销售完成额提成奖励，各月平均工资保持当地平均水平偏上，2022 年较上一年度下降主要因为当期销售额下降影响	销售人员薪酬主要靠年度销售完成额提成奖励，各月平均工资保持当地平均水平偏上

综上，公司销售人员平均薪酬高于当地平均薪酬，2022 年度销售人员人均

月薪较上年同期下降 9%，2022 年度公司营业收入较上年同期下降 15.31%，销售人员人均月薪变动与公司发展及公司各期业绩变动相匹配。

【主办券商回复】

经核查，公司销售费用率较低，与同行业可比公司销售费用率不存在较大差异。销售费用率较低，主要是受行业特性影响，老客户的新产品订单获取主要依靠定期拜访和与客户沟通，新客户获取通过进入客户合格供方名录后进行合作，整个过程中销售推广方式相对较少，对应发生的推广成本亦相对较低。销售人员人均薪酬与同行业可比公司不存在显著差异，薪酬变动与公司业务发展及业绩变动相匹配。

针对销售费用核算真实性、准确性、完整性，以及是否存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情形。主办券商的核查程序、核查方法和核查结论如下：

一、核查程序

主办券商执行了如下的核查程序：

- 1、结合员工花名册，抽取销售人员工资计提表，核对销售人员名单的完整性，核对销售人员工资。经核查，销售人员薪酬具有真实性、准确性和完整性；
- 2、核查公司销售费用明细，结合可比公司公开数据进行对比分析。核查可比公司销售人员薪酬和当地平均工资，分析公司人员薪酬的合理性；
- 3、访谈公司销售和采购业务负责人和其他管理人员，就公司是否存在关联方、关联交易进行确认。经访谈，公司不存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用的情形；
- 4、对主要客户和供应商进行访谈和函证，确认业务的真实性，确认有无关联交易，是否通过关联交易为公司承担成本或代垫费用；
- 5、结合对其他费用科目的核查和抽样，检查是否存在会计处理错误的情况。结合公司银行流水，对其他往来科目进行核查，核查业务往来是否存在异常，是否存在潜在关联方为公司承担成本或代垫费用。执行销售费用的截止性测试，关注是否存在重大跨期情形；

6、对报告期内的销售费用支出进行了大额抽样，并结合凭证进行业务性质核查，公司销售费用的招待费均无涉及商业贿赂情况。报告期内，对销售费用支出大额抽样的金额和比例情况如下：

单位：元

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
销售费用	1,168,874.39	1,375,277.99	1,673,121.68
核查金额	373,651.44	493,167.43	530,764.24
核查比例	31.97%	35.86%	31.72%
其中非人工薪酬部分核查金额	311,471.20	395,374.05	361,704.47
除去薪酬部分销售费用	808,445.68	672,074.85	749,962.05
除去薪酬部分销售费用核查比例	38.53%	58.83%	48.23%

二、核查方法

1、询问和观察：对公司销售人员及主要管理人员进行访谈，访谈公司日常拓展业务的模式及合理性，薪酬与业务是否挂钩；

2、分析：根据公司提供的销售人员薪酬，分析公司销售人员薪酬与公司业务变动是否匹配，与同行业可比公司是否存在重大差异；分配公司销售费用内容及结构是否合理；

3、检查：对公司主要类别的销售费用进行抽样核查，检查业务的真实性和完整性，结合公司对公大额流水，核查销售费用是否存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用情形；

4、重新计算：核查公司销售费用金额的准确性，取得公司销售费用大额抽样，重新核对报销凭证附件业务内容和金额，确认销售费用金额准确性。

5、访谈：通过现场访谈确认主要客户和供应商业务是否存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用情形。

三、核查结论

经核查，主办券商认为：

公司销售费用核算真实、准确、完整，不存在关联方、潜在关联方为公司承担成本或代垫费用情形。

四、关于其他财务事项。请公司：①补充说明历次增资及股权转让低于公允价值及股份支付确认情况，相关权益工具公允价值的确认依据，具体会计处理及对公司业绩的影响情况；②补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息（若约定利息，说明金额及占比；若未约定利息，模拟测算对于经营业绩的影响）；③参股西安秦龙九天智能科技有限公司的情况，是否实缴，是否涉及减值计提，会计处理恰当性。

【公司回复】

（一）补充说明历次增资及股权转让低于公允价值及股份支付确认情况，相关权益工具公允价值的确认依据，具体会计处理及对公司业绩的影响情况

1、公司历次增资及股权转让低于公允价值未确认股份支付情况

序号	转让/增资情况	转让/增资价格	公允价格	公允价格的确认依据	情况说明	是否确认股份支付	原因
1	2014 年 10 月，第二次增资（75 万元-300 万元）、第三次股权转让	1 元/注册资本	1.27 元/注册资本	增资前后每股净资产价格为 1.27 元/注册资本	/	否	1、此次股权转让是张辰以 1 元/注册资本的价格向李卫东转让其所持股权，系股权代持还原。 2、李卫东、李小萍、齐生谋以 1 元/股的价格向黄河新兴增资 225 万股，增资价格低于公允价格。增资前的股东为李小萍、齐生谋，增资后的股东为李小萍、齐生谋、李卫东，李小萍与齐生谋系夫妻，李小萍与李卫东系姐弟，三人系近亲属，三人增资前后均合计持有公司 100.00% 的股权，本次增资时公司无其他股东。 此次增资是基于公司发展之需李卫东、李小萍、齐生谋以股东身份对公司进行的增资，不具备《企业会计准则第 11 号—股份支付》和证监会的相关规定所述“为获取职工或其他方提供服务而授予权益工具”

							的股份支付判定必要条件，因此此次增资不构成股份支付。
2	2018 年 1 月，第三次增资（300 万元-1000 万元）	陕西秦商投资管理有限公司以 3 元/注册资本认缴； 股东李卫东、陕西添利财务管理合伙企业（有限合伙）以 1 元/注册资本认缴	3 元/注册资本	新进外部股东陕西秦商投资管理有限公司以 3 元/注册资本认缴注册资本	新进外部股东陕西秦商投资管理有限公司以 3 元/注册资本认缴注册资本 100 万元，其中 100 万元进注册资本，200 万元进资本公积。其余股东李卫东、陕西添利财务管理合伙企业（有限合伙）以 1 元/注册资本分别认缴注册资本 330 万元、270 万元。 此次增资之所以存在不同价格，主要原因是：此次增资系两次增资合并一次办理工商变更登记，具体情况如下： 2017 年 10 月 9 日，陕西添利财务管理合伙企业（有限合伙）成立，并办理了工商设立登记手续，2017 年 11 月添利财管将投资款转至公司账户。 股东李卫东新增认缴注册资本人民币 330 万元，认缴价格 1 元/注册资本，出资金额合计人民币 330 万元。由于 2016 年李卫东多缴出资 175 万元，本次增资仅需缴款 155 万元，李卫东于 2017 年 9 月 18 日将款项转至公司账户。	否	1、陕西添利财务管理合伙企业（有限合伙）以低于公允价格增资部分，已经按照会计准则确认股份支付。 2、李卫东个人以 1 元/注册资本的价格直接增资至黄河新型未确认股份支付，原因是此次增资系李卫东投资款项，不作为公司对李卫东的股权激励，不具有激励性质，故未作股份支付处理。 根据 2020 年 6 月 10 日，证监会颁布的《首发业务若干问题解答（2020）修订》（现已废止）问题 26、2023 年 2 月 17 日《监管规则适用指引——发行类第五号》5-1 增资或股份转让形成的股份支付之规定：“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。”

					西安秦商投资管理有限公司于 2017 年 10 月开始与公司对接投资事宜，2017 年 11 月秦商公司进行了内部立项，并于 2018 年 1 月、2 月分批次将投资款转至公司账户。2017 年因公司正在进行阎良新厂区的建设，导致公司未及时办理添利财管及李卫东增资的工商变更登记。2018 年 1 月待秦商公司增资后，将上述两次增资合并进行工商变更登记。 上述情况，公司出具了情况说明。		但本次增资事实发生在 2018 年 1 月，《首发业务若干问题解答（2020）修订》于 2020 年 6 月 10 日颁布，并于 2023 年 2 月 17 日被新颁布的《监管规则适用指引——发行类第五号》废止，该规定对公司 2018 年发生的事项不具有溯及力，因此，未确认股份支付。此外，即便对此次李卫东的增资确认股份支付，亦不构成当期权益的影响，仅是记账科目的调整，因此会计师未确认股份支付。
3	2020 年 12 月，第四次股权转让	1 元/注册资本	3 元/注册资本	参考增资时公司每股净资产价格与新进外部投资价格孰高确认。增资前后每股净资产价格为 2.57 元/注册资本，前次外部股东增资时的增资价格为 3 元/注册资本	2020 年 12 月 28 日，公司召开股东会，会议通过：齐生谋将其持有的公司 6.92%股权（出资额 90 万元）转让给陕西佳和泽晟财务管理合伙企业（有限合伙）；李卫东将其持有的公司 7.69%股权（出资额 100 万元）转让给陕西佳和泽晟财务管理合伙企业（有限合伙）	否	李卫东与齐生谋向佳和泽晟转让股权，佳和泽晟合伙人均系李卫东及李小萍亲属，本次股权转让系家庭成员内部转让行为，因此，本次未确认股份支付。

会计处理如下：

① 2014 年 10 月，第二次增资、第三次股权转让

借：银行存款 225 万

贷：实收资本—齐生谋 51 万

实收资本—李小萍 69 万

实收资本—李卫东 105 万

借：实收资本—张辰 15 万

贷：实收资本—李卫东 15 万

② 2018 年 1 月，第三次增资

借：银行存款 900 万

贷：实收资本—李卫东 330 万

实收资本—添利合伙 270 万

实收资本—秦商公司 100 万

资本公积 200 万

③ 2020 年 12 月，第四次股权转让

借：实收资本—齐生谋 90 万

实收资本—李卫东 100 万

贷：实收资本—佳和泽晟 190 万

综上，公司历次增资及股权转让低于公允价值未确认股份支付的情况，不会对公司业绩造成重大实质性影响。

2、持股平台历次股份支付确认情况

公司持股平台陕西添利财务管理合伙企业（有限合伙）历次股份支付确认

情况如下：

姓名	授予日	确认方式	授予股数 (万股)	授予价 格 (元/ 股)	权益工具 公允价值 (元/ 股)	应确认股 份支付金 额	公允价值确认依 据
李卫东	2018.1.2	一次性确 认	59.00	1.00	3.00	118.00	最近一次（2018 年 1 月）引入外 部投资者时的公 司估值水平
王志民	2018.1.2	一次性确 认	70.00	1.00	3.00	140.00	
郝山龙	2018.1.2	一次性确 认	30.00	1.00	3.00	60.00	
周普杰	2018.1.2	一次性确 认	30.00	1.00	3.00	60.00	
张雁	2018.1.2	一次性确 认	5.00	1.00	3.00	10.00	
宋二刚	2018.1.2	一次性确 认	5.00	1.00	3.00	10.00	
庞福礼	2018.1.2	一次性确 认	1.00	1.00	3.00	2.00	
付道举	2018.1.2	一次性确 认	1.00	1.00	3.00	2.00	
李菊萍	2018.1.2	一次性确 认	60.00	1.00	3.00	120.00	
李卫东	2020.3.24	一次性确 认	5.00	3.00	3.15	0.76	参考公司股份支 付前后最近一次 引进外部投资者 的估值
庞福礼	2020.3.24	一次性确 认	8.00	1.00	3.15	17.22	
乔浩峰	2022.12.28	一次性确 认	5.46	4.00	10.16	33.66	最近一次（2022 年 10 月）引入外 部投资者时的公 司估值水平
刘珊	2022.12.28	一次性确 认	6.00	4.00	10.16	36.98	
张辉	2022.12.28	一次性确 认	5.00	4.00	10.16	30.82	
姜敬前	2022.12.28	一次性确 认	5.00	4.00	10.16	30.82	
合计			295.46			672.25	

（1）上表中增资与股权转让低于公允价值的合理性

2018 年 1 月公司基于李卫东等八位被激励对象过往工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，通过添利合伙对公司增资的方式实施股权激励，激励的股份数据为 270.00 万股，增资价格为 1 元/注册资本，对于激励对象未约定锁定期、无行权条件的限制。公司综合考虑上述八位被激励对象对过往工作表现及贡献

等因素后确定的增资价格，增资价格具有合理性。

2020 年 3 月公司基于宋二刚离职的原因将其持有的添利合伙的出资 5 万元转让给李卫东，转让价格为 3.00 元/注册资本，转让价格系参考转让时公司的市场估值，转让价格具有合理性。

2020 年 3 月公司基于庞福礼的工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，李卫东授意王志民将其持有的添利合伙的出资 8 万元转让给庞福礼，转让价格为 1.00 元/注册资本。公司综合考虑上述八位被激励对象对过往工作表现及贡献等因素后确定的增资价格，增资价格具有合理性。

2022 年 12 月公司基于乔浩峰等四人的工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，李卫东将其持有的添利合伙的部分出资分别转让给乔浩峰等四人，转让的股份数量为 21.46 万股，增资价格为 4.00 元/注册资本。公司综合考虑上述四位被激励对象对过往工作表现及贡献等因素后确定的增资价格，增资价格具有合理性。

（2）股份支付的确认情况

2018 年 1 月公司基于李卫东等八位员工过往工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，通过添利合伙对公司增资的方式实施股权激励，激励的股份数据为 270.00 万股，增资价格为 1 元/注册资本，对于激励对象未约定锁定期、无行权条件的限制。公司按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入管理费用，相应增加资本公积。”公司参照 2018 年 1 月秦商基金投资的公司估值与添利合伙出资价格间的差额确认股份支付。

2020 年 3 月公司基于宋二刚离职的原因将其持有的添利合伙的出资 5 万元转让给李卫东，转让价格为 3.00 元/注册资本。根据财政部《股份支付准则应用案例一实际控制人受让股份是否构成新的股份支付》应用案例，李卫东的回购不属于以代持身份暂时持有受让股份。

2020 年 3 月公司基于庞福礼的工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，李卫东授意王志民将其持有的添利合伙的出资 8 万元转让给庞福礼，转让价格为 1.00 元/注册资本。因公司对庞福礼未约定锁定期、无行权条件的限制。

对于上述两次股权转让公司按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入管理费用，相应增加资本公积。”公司参照激励前后最近一次引进外部投资者行的估值的差额与转让价格的差额确认股份支付。

2022 年 12 月公司基于乔浩峰等四人的工作表现及对公司的贡献等因素的考虑，李卫东将其持有的添利合伙的部分出资分别转让给乔浩峰等四人，转让的股份数量为 21.46 万股，增资价格为 4.00 元/注册资本，对于激励对象未约定锁定期、无行权条件的限制。公司按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入管理费用，相应增加资本公积。”公司参照 2022 年 10 月秦商基金投资的公司估值与转让价格的差额确认股份支付。

公司基于谨慎性原则，对于上述增资及转让按照以权益结算的股份支付换取其他方服务的方式进行处理，公司参考最近一次外部投资人投资的估值或参考公司股份支付前后最近一次引进外部投资者行的估值与入股价格或转股价格的差额一次性确认股份支付。

（3）具体会计处理

《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定：授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积；对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间。

公司对上述激励对象的服务期限未作出要求。由于激励对象在取得相应股权的同时即享有相应的权利，不存在等待期。因此公司的股权激励计划属于授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日一次性计入当期成本费用。公司将其一次性确认股份支付，公司的会计处理符合

《企业会计准则》的规定。

综上所述，公司对股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定。

（4）对公司业绩的影响

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号—非经常性损益（2023 年修订）》（证监会公告[2023]65 号）规定，“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益”。

同时，根据中国证监会 2023 年 2 月发布的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1 增资或转让股份形成的股份支付，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的,股份支付费用原则上应一次性计入发生当期,并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付,股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊,并计入经常性损益。”

综上所述，本次股权激励确认股份支付未设定服务期，应将股份支付金额计入非经常性损益。

单位：万元

项目	2023 年 1-7 月	2022 年度	2021 年度
股份支付	-	132.27	-
归属于母公司的净利润	224.89	1,831.01	2,432.52
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润	216.86	1,938.03	2,364.32
股份支付占归属于母公司的净利润的比例	-	7.22%	-
股份支付占归扣除非经常性损益后属于母公司的净利润的比例	-	6.82%	-

报告期内 2022 年确认股份支付 132.27 万元，股份占付占归属于母公司的净利润的比例 7.22%，股份支付占归扣除非经常性损益后属于母公司的净利润的比例 6.82%，股份支付对公司业绩影响较小。

（二）补充说明资金拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息（若约定利息，说明金额及占比；若未约定利息，模拟测算对于经营业绩的影响）

报告期内，公司因经营周转需求向中联资产评估集团（陕西）有限公司借款，双方已签署借款协议，并明确约定利息，实际计息参照同期中国银行贷款基准利率。报告期内，关联方资金拆借的利息计算表如下：

单位：万元

拆入方	拆出方	拆借金额	起始日	偿还日	利息
黄河新兴	中联资产评估集团（陕西）有限公司	100.00	2021.04.01	2021.04.15	0.15
黄河新兴	中联资产评估集团（陕西）有限公司	50.00	2021.04.01	2021.06.10	0.37
黄河新兴	中联资产评估集团（陕西）有限公司	50.00	2021.04.01	2021.06.30	0.48

公司对上述借款参照同期中国银行贷款基准利率计提了自借款起始日至还款日应计提的利息，会计处理准确。

上述资金拆借款及利息均已在报告期内偿还。

（三）参股西安秦龙九天智能科技有限公司的情况，是否实缴，是否涉及减值计提，会计处理恰当性

2023 年 11 月 20 日，公司董事长李卫东签署《关于参与设立西安秦龙九天智能科技有限公司的决定》，投资总金额为 45 万元，占西安秦龙九天智能科技有限公司（以下简称“秦龙九天”）出资额的 15%。

2023 年 11 月 29 日公司与西安翼为航空科技有限公司、西安富辰商贸合伙企业（有限合伙）签署了《西安秦龙九天智能科技有限公司章程》，章程约定：西安秦龙九天智能科技有限公司的注册资本为人民币 300.00 万元，由各股东以货币出资，出资时间为 2033 年 12 月 31 日前，公司认缴的出资比例为 15.00%。2023 年 11 月 30 日，西安市工商行政管理局阎良国家航空高技术产业基地分局向秦龙九天核发了统一社会信用代码为 91610137MAD4EQN32N 的《营业执照》，其主要经营范围为人工智能应用软件开发；人工智能通用应用系统；人工智能硬件销售；智能车载设备制造；智能车载设备销售。

2023 年 12 月 27 日，公司向秦龙九天西安银行幸福路支行，415011580000060371 账户转入投资款 450,000 元，大写人民币肆拾伍万元整。公司履行完对秦龙九天的实缴义务。秦龙九天计划生产和开发智能车载导航相关产品。

截至 2024 年 2 月 25 日，秦龙九天尚未开展经营活动。公司将该笔投资在金融资产核算，未见减值迹象，不涉及减值计提，会计处理符合企业会计准则的规定。

【主办券商回复】

一、核查程序

- 1、取得了股权激励对象提供的出资凭证、相关银行流水；
- 2、查阅公司的财务报表及会计账簿，了解股份支付的会计处理方式，并与相应会计准则进行比较；
- 3、复核公司对股权激励涉及股份支付金额的计算过程并重新计算；
- 4、检查公司的资金流水、工商变更资料、评估报告，了解增资股东的出资方式及资金缴纳情况；
- 5、检查公司拆借资金的合同和凭证，核实公司审议程序的履行情况；查阅公司《关联交易管理制度》，了解公司相关内部控制制度；查阅公司控股股东、董事、监事及高级管理人员做出的《解决资金占用问题的承诺》；
- 6、通过全国企业信用信息公示信息查询秦龙九天的工商信息，检查公司章程、投资款支付凭证。

二、核查意见

经核查，主办券商认为：

- 1、公司历次增资及股权转让低于公允价值未确认股份支付，原因合理，不会对公司报告期业绩造成重大实质性影响；股份支付的相关会计处理符合《企业会计准则》等相关的规定；
- 2、公司向关联方拆入资金主要用于公司日常经营周转过程中的资金需求，均用于公司的经营发展。公司与关联方之间的资金往来履行了内部审批程序，并签署了借款协议，明确了约定利息，计息参照同期中国银行贷款基准利率；
- 3、公司对秦龙九天已完成实缴，不涉及减值计提，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 9、补充问题

请公司说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程。

请主办券商、律师：（1）说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项。（2）说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。（3）说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况。（4）对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

【公司回复】

请公司说明公司历史沿革中是否存在股权代持情形，是否在申报前解除还原，并披露代持的形成、演变、解除过程。

公司历史沿革中存在股权代持的形成、演变、解除情形已在本问询回复“问题 1、三”中进行详细回答，所涉及股权代持均已在申报前解除还原。

【主办券商回复】

一、问题回复

（一）说明公司股东入股交易价格是否存在明显异常情形，如存在，说明前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前

述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项。

经核查，公司历次增资和股权转让的背景和原因、入股价格和定价依据、价格差异原因及合理性情况如下：

序号	事项	入股背景	增资/转让价格	定价依据	是否存在股权代持、不当利益输送
1	2008年3月，第一次增资，新股东张辰出资15万元	2008年，张辰为办理新西兰永久居留证，需取得中国境内公司股东资格，故在好友李卫东的协助下，成为黄河有限的股东。	1元/股	参照彼时每股净资产并经协商确定	张辰出资15万元系代李卫东持有；不存在不当利益输送
2	2012年4月，第一次股权转让，李小萍将其所持36万元出资额转让给谢怀铸	李小萍办理二代身份证并变更姓名，因个人身份证明及公司工商变更无法同时办理，担心影响黄河有限日常经营及申请GJB9001武器装备质量管理体系认证证书的进度，故委托谢怀铸持股并担任公司法定代表人、执行董事兼总经理	1元/股	按实缴出资金额确定股权转让价格	本次股权转让系由谢怀铸代李小萍持股；委托代持具有合理原因，不存在不当利益输送
3	2012年6月，第二次股权转让，谢怀铸将其所持36万元出资额转让给李小萍	股权代持还原	1元/股	股权代持还原	股权代持还原，不存在不当利益输送
4	2014年10月，第二次增资、第三次股权转让，原股东齐生谋及新股东李卫东增加认缴注册资本69万元、51万元、105万元，张辰将其所持15万元出资额转让给李卫东	(1) 适应公司发展，增资扩股； (2) 股权代持还原	1元/股	(1) 参照彼时每股净资产并经协商确定； (2) 股权代持还原	(1) 本次增资出资款均为各股东自有资金，不存在股权代持，不存在不当利益输送； (2) 股权代持还原，不存在不当利益输送
5	2018年1月，	(1) 适应公司发展，	李卫	(1) 2018年1月，	本次增资出资款均

序号	事项	入股背景	增资/转让价格	定价依据	是否存在股权代持、不当利益输送
	第三次增资，李卫东、添利财管及秦商公司分别新增认缴注册资本 330 万元、270 万元及 100 万元	增资扩股； (2) 设立股权激励平台； (3) 秦商公司看好公司发展，对公司进行财务投资	东、添利财管以 1 元/股增资；秦商公司以 3 元/股增资	李卫东以 1 元/股的价格向黄河新兴增资 330 万元，本轮增资款已实际于 2016 年 11 月、2016 年 12 月及 2017 年 9 月打入黄河新兴的账户。经访谈，2016 年末，黄河新兴已开始筹谋下一轮增资，故本次李卫东的增资行为实际系李卫东家族内部增资行为，与添利财管及秦商公司达成入股意向的时间并不相同，仅为简化流程同次办理的工商变更。故李卫东增资价格系参考前次增资价格确定； (2) 添利财管系股权激励平台，本轮增资已作股份支付处理； (3) 秦商公司入股价格系以彼时投资估值并经协商确定	为各股东自有资金，不存在股权代持，各股东同批次入股但价格不一致的情形具有合理性，不存在不当利益输送
6	2020 年 4 月，第四次增资（资本公积转增）	/	/	/	/
7	2020 年 6 月，第五次增资，添利财管增资 100 万元	陈祥杰、戴金彪、孟岩看好公司发展，通过添利财管对公司进行财务投资	3 元/股	参照彼时每股净资产并经协商确定	不存在股权代持，不存在不当利益输送
8	2020 年 12 月，第四次股权转让，李卫东将其所持 100 万元出资额转让给佳和泽晟，齐生谋将其所持 90 万元出资额转让给佳	实控人亲属看好公司发展，通过佳和泽晟对公司进行财务投资	1 元/股	佳和泽晟合伙人均系李卫东、李小萍亲属，故本次股权转让系李卫东与家庭成员之间的内部转让，由各方协商定价	是

序号	事项	入股背景	增资/转让价格	定价依据	是否存在股权代持、不当利益输送
	和泽晟				
9	2021年11月，第六次增资（资本公积/未分配利润转增）	/	/	/	/
10	2022年8月，第五次股权转让，佳和泽晟将其所持公司2.7687%的股权转让给秦商合创，秦商公司将持有9.2309%的股权转让给秦商合创	（1）秦商合创系秦商公司管理的私募基金，出于管理需要，转由秦商合创对黄河新兴进行投资； （2）秦商合创看好公司发展，拟扩大投资	9元/股	参考彼时投资估值并经协商确定	不存在股权代持，不存在不当利益输送
11	2022年10月，第七次增资，泰合长乐认缴新增注册资本98.3957万元，郑美云认缴新增注册资本61.4973万元	泰合长乐及郑美云看好公司发展，对公司进行财务投资	10.16元/股	参考彼时投资估值并经协商确定	不存在股权代持，不存在不当利益输送

根据上表，公司股东入股交易价格不存在明显异常情形，入股行为不存在股权代持、不当利益输送事项。

（二）说明是否存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司是否存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。

根据公司提供的工商登记档案、入股协议、股东出具的调查表、承诺函等资料，截至本问询回复出具之日，公司共有 7 名股东，其中自然人股东 3 名，机构股东 4 名，股东穿透计算具体如下：

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	穿透股东人数
1	李卫东	自然人	不适用	1
2	添利财管	合伙企业	是	11
3	秦商合创	已备案的私募基金	否	1
4	佳和泽晟	合伙企业	是	5
5	李小萍	自然人	不适用	1
6	泰合长乐	已备案的私募基金	否	1

序号	股东姓名/名称	股东性质	是否穿透计算	穿透股东人数
7	郑美云	自然人	不适用	1
合计（剔除重复）				19

如上表所示，截至本问询回复出具之日，公司共有股东 7 名，相关股东按照上述穿透口径计算并剔除重复持股主体后（追溯至员工持股平台、已备案私募基金、自然人）的人数为 19 名，不存在股东人数超过 200 人的情形。

截至本问询回复出具之日，公司历史上存在的股权代持情形均已彻底清理，公司股权结构清晰，不存在其他未披露的代持情形，亦不存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形。

经查询，《证券法》《防范和处置非法集资条例》等关于非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的法律法规及相关规定，公司不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险。

（三）说明代持相关的核查程序、方式、依据，包括但不限于：①股权转让协议、增资协议、公司分红情况、股权转让收入纳税情况、支付凭证、银行资金流水（现有自然人股东及持股平台）；②代持清理过程中内部决策程序、清理或退出原则确定、退出协议和对价支付情况；如存在员工持股清理的，请结合受让方的资金是否为自有资金等说明清理情况。

经核查，公司历次股份代持及代持还原情况如下表所示：

序号	时间	委托持股形成	委托持股还原
1	2008年3月	2008年3月，黄河有限注册资本由60万元增加至75万元，由新股东张辰出资15万元，张辰出资15万元系代李卫东持有，原因如下：2008年，张辰为办理新西兰永久居留证，需取得中国境内公司股东资格，故在好友李卫东的协助下，成为黄河有限的股东。 2008年3月3日，张辰将15万元出资款打入黄河有限在交通银行西安软件园支行开立的账户（账号：611301134018010041333），上述出资款实际系代李卫东持有，李卫东已于2008年11月20日将15万元出资款以现金方式支付给张辰。	2014年10月，张辰与李卫东签署《股权转让协议》，约定张辰将其持有的公司20%股权（出资额15万元）以15万元价格转让给李卫东。上述股权转让系委托持股还原，故李卫东未向张辰支付股权转让款。 张辰与李卫东已确认，上述委托持股还原不存在争议、纠纷或潜在的争议与权属纠纷。
2	2012年4月9日	2012年4月9日，黄河有限召开2012年度第二次股东会，同意股东李小平姓名变更为李小	2012年6月15日，公司召开2012年第三次股东会，同意谢怀铸所

1 2 4 月	萍，同意李小萍所持48%股权（出资额36万元）转让给新增股东谢怀铸，选举谢怀铸为法定代表人、执行董事兼总经理。 上述股权转让系由谢怀铸代李小萍持股，并未实际支付股权转让款。李小萍委托谢怀铸持股并卸任公司法定代表人、执行董事及总经理的具体原因如下：（1）李小萍担任法定代表人的陕西华弘工程造价咨询有限公司因未及时处理工商年检而被吊销营业执照，李小萍被列入工商黑名单，担心影响公司企业信誉；（2）李小萍办理二代身份证并变更姓名，因个人身份证明及公司工商变更无法同时办理，担心影响公司日常经营及申请军工质量管理体系认证证书的进度。	持公司48%股权（出资额36万元）转让给股东李小萍，选举李小萍为公司法定代表人、执行董事，谢怀铸继续担任公司总经理。 上述股权转让系委托持股还原，故未支付股权转让款。
3 2 0 1 7 年 9 月	2017年9月23日，李卫东与李菊萍签署《股权代持协议》，约定李卫东委托李菊萍持有添利财管22.22%的股权（对应出资额60万元）。2017年11月3日，李卫东将上述出资额60万元转至李菊萍在招商银行股份有限公司咸阳分行营业部开立的账户（账号：6214869290031225）；同日，李菊萍将上述出资额60万元转至添利财管的账户（账号：611301134018010178240）。	2022年12月14日，李卫东与李菊萍签署《股权代持终止协议》，同意解除上述委托持股。2022年12月22日，添利财管召开合伙人会议，同意李菊萍将其持有出资额62.83万元转让给李卫东，至此，上述委托持股情况彻底清理。

针对股权代持及解除情况，履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了公司全套工商登记资料、《公司章程》、公司股东历次增资或股权转让涉及的股东会、董事会会议资料、历次股权变动涉及的增资协议及股权转让协议、出资款或股权转让款支付凭证、验资报告，了解公司设立以来历次增资、股权转让的入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等，核实其真实性及程序合法性；

2、访谈了李卫东、张辰、李小萍、谢怀铸、李菊萍等自然人，了解上述主体间股权代持发生的背景、延续及解决情况，并确认股权代持关系中是否存在纠纷，确认股权代持相关各方之间不存在任何形式的法律纠纷、经济纠纷或现时的及潜在的未决事项；

3、获取了李卫东与李菊萍签署的《股权代持协议》、《股权代持解除协议》，并取得了李卫东与李菊萍间股权代持款项的支付凭证，李菊萍向添利财

管出资的出资凭证，了解股权代持形成及其解除情况，确认李菊萍代持部分出资系李卫东自有资金；

4、取得了李小萍与谢怀铸、李卫东与张辰出具的关于股权代持情况的说明，以核查股权代持发生及解除的真实性；获取上述股权代持中涉及的增资款银行流水、股权转让款银行流水，以核查股权代持发生、延续及解除的真实性；

5、取得并查阅公司全体直接和间接股东资料及股东调查表、有关承诺等，并对公司主要股东进行访谈，了解公司股东信息、入股价格、作价依据、资金来源等情况，通过网络检索对公司及其股东情况进行查验及核对，并全面核对申报材料的电子文件和原件，核查和分析了公开转让说明书等申报材料披露的股东信息。

（四）对以下事项发表明确意见：界定代持关系的依据是否充分，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除是否真实、有效，是否存在纠纷或潜在纠纷，公司是否存在未解除、未披露的代持，是否存在“假清理、真代持”的情况，是否符合“股权明晰”的挂牌条件，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（2023 修订）“四、股东信息披露与核查：申请挂牌公司应当真实、准确、完整地披露股东信息，历史沿革中存在股权代持情形的，应当在申报前解除还原，并在相关申报文件中披露代持的形成、演变、解除过程。主办券商及律师应当关注代持关系是否全部解除，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关人员是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

申请挂牌公司股东入股交易价格明显异常的，主办券商及律师应当关注前述股东或其最终持有人是否与公司、中介机构及相关人员存在关联关系，前述股东的入股背景、入股价格依据，前述入股行为是否存在股权代持、不当利益输送事项。”之规定，项目组结合本问询回复“问题 1”及“问题 9”所述：黄河新兴及其持股平台添利财管历史沿革中存在股权代持的情形，界定相关代持关系的依据充分，相关人员不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，代持解除

真实、有效，不存在纠纷或潜在纠纷。公司不存在未解除、未披露的代持，不存在“假清理、真代持”的情况，符合“股权明晰”的挂牌条件，符合《1 号指引》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

二、核查程序

主办券商执行了如下核查程序：

1、了解公司设立以来历次增资、股权转让的入股协议、交易对价、资金来源、支付方式等，核实其真实性及程序合法性；

2、取得并查阅公司全体直接和间接股东资料及股东调查表、有关承诺等，了解公司股东信息、入股价格、作价依据、资金来源等情况；

3、取得并查阅了公司全套工商登记资料、股东名册、《公司章程》、公司股东历次增资或股权转让涉及的股东会、董事会会议资料、历次股权变动涉及的增资协议及股权转让协议、出资款或股权转让款支付凭证、验资报告，核查其合法性；

4、访谈李卫东、张辰、李小萍、谢怀铸、李菊萍等自然人，了解上述主体间股权代持发生的背景、延续及解决情况，取得上述主体出具的关于股权代持情况的说明，获取前述股权代持中涉及的增资款银行流水、股权转让款银行流水，以核查股权代持发生、延续及解除的真实性。

三、核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司股东入股交易价格不存在明显异常情形，入股行为不存在股权代持、不当利益输送事项；

2、公司不存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，公司不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险；

3、相关代持的界定依据充分，确认股权代持相关各方之间不存在任何形式的法律纠纷、经济纠纷或现时的及潜在的未决事项，代持关系解除真实、有效，不存在纠纷或潜在纠纷，公司不存在未解除、未披露的代持，不存在“假清理、

真代持”的情况，符合“股权明晰”的挂牌条件及《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》中关于“股东信息披露与核查”的要求。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请补充披露、核查，并更新推荐报告。

【公司、主办券商回复】

公司、主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次申请文件中财务报告截止日为2024年2月29日，截至本问询回复出具之日，财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日未超过7个月，不适用需补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

（本页无正文，为陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司《关于陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司



法定代表人（签字）： 李卫东

李卫东

2024年2月27日

（本页无正文，为开源证券股份有限公司关于《关于陕西黄河新兴新材料科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）： 巫秀芳

巫秀芳

项目小组成员（签字）： 张远东

张远东

杨谨维

杨谨维

苏文萱

苏文萱

施钰灏

施钰灏

屠钰林

屠钰林

闫力扬

闫力扬

王泽洋

王泽洋



开源证券股份有限公司

2024 年 2 月 27 日