

关于恒宇信通航空装备（北京）股份有限公司  
年报问询函的回复

众环专字（2024）0800108号

---



## 关于恒宇信通航空装备（北京）股份有限公司 年报问询函的回复

众环专字（2024）0800108号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）作为恒宇信通航空装备（北京）股份有限公司（以下简称“恒宇信通公司”或“公司”）2023年度财务报表的审计机构，于2024年4月24日出具了众环审字（2024）0800012号审计报告。

2024年5月15日，深圳证券交易所创业板公司管理部出具了《关于对恒宇信通航空装备（北京）股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2024）第107号）（以下简称“问询函”），我们以对恒宇信通航空装备（北京）股份有限公司相关财务报表执行的审计工作为依据，对问询函中需要本所回复的相关问题履行了核查程序，现将核查情况说明如下：

（注：总数与各分项数值之和尾数不符的情况，为四舍五入原因造成。）

### 一、问询函问题 1

2021年至2023年，你公司营业收入分别为19,096万元、18,378万元和-8,177万元；归属于上市公司股东的净利润逐年下降，分别为6,787万元、3,312万元和-16,741万元。年报披露公司2023年营业收入及净利润大幅为负的原因主要为2023年公司产品的暂定价与审核价格的价差调减营业收入28,745万元，相关调整集中于2023年第四季度确认。

请你公司：

（1）说明2023年收入调整的明细情况，包括但不限于相关调整对应的产品和客户构成、原按暂估价确认收入的金额、审定价与暂估价差异、此前确认的收入期间等，分析相关价格差异较大是否具有合理性，并具体说明其各期间暂估价格的确定依据是否充分，相关会计估计是否符合谨慎性原则，最近三年收入确认的金额及归属期间是否准确，是否存在通过提高暂估价格调节收入、利润的情形。

(2) 结合影响公司经营的内外部因素，进一步分析公司净利润持续下滑的原因。

请年审会计师核查并发表明确意见。

**【公司回复】**

(一) 说明 2023 年收入调整的明细情况，包括但不限于相关调整对应的产品和客户构成、原按暂估价确认收入的金额、审定价与暂估价差异、此前确认的收入期间等，分析相关价格差异较大是否具有合理性，并具体说明其各期间暂估价格的确定依据是否充分，相关会计估计是否符合谨慎性原则，最近三年收入确认的金额及归属期间是否准确，是否存在通过提高暂估价格调节收入、利润的情形。

1、2023 年收入调整的明细情况

公司在 2023 年根据相关产品价格审核结果对收入进行了调整。由于前期公司的产品型号较为集中，导致 2023 年的价差调整对公司本期的收入以及利润影响较大。2023 年公司收入调整的具体明细如下：

单位：万元

序号	单位	型号	合计（不含税）	2016至2023年已确认收入对应的价差金额								
				2016年	2017年	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	
1	客户暨供应商 H01	C0130	-6,920.79	-314.46	-4,716.92	-1,263.27	-626.13					
2	客户暨供应商 H01	C0131	-3,368.50				-1,796.53	-1,571.96				
3	客户暨供应商 H01	C0132	-1,122.83				-1,010.55	-112.28				
4	客户暨供应商 H01	C0220	-7,060.68			-614.34	-829.12	-663.82	-1,113.56	-2,764.69	-1,075.16	
5	客户暨供应商 H01	C0221	-2,885.73					-160.32	-480.96			-2,244.46
6	客户暨供应商 H01	C0222	-641.27					-160.32		-480.96		
7	客户暨供应商 H01	C0225	-1,151.86					-259.17	-259.17	-331.16	-302.36	
8	客户暨供应商 H01	C0226	-892.69					-28.80	-172.78			-691.12
9	客户暨供应商 H01	C0227	-287.96					-115.19	-172.78			
10	客户暨供应商 H01	C0228	-518.34					-143.98	-374.35			
11	客户暨供应商 H01	C0229	-57.59						-57.59			
12	客户暨供应商 H01	C0231	-160.32							-160.32		
13	客户暨供应商 H01	C0500	-166.77					-66.71	-100.06			
14	客户暨供应商 H01	E0100	-2,548.67				-1,203.54	-1,345.13				

15	客户暨供应商 H01	F0140	-76.41					-38.21	-25.47	-12.74	
16	客户暨供应商 H14	R0631	-424.93							-32.69	-392.24
17	客户暨供应商 H14	R0632	-403.14							-32.69	-370.45
18	客户 Z01	F0140	-57.31					-19.10	-31.84	-6.37	
合计			-28,745.80	-314.46	-4,716.92	-1,877.60	-5,465.88	-4,684.99	-2,788.56	-3,821.60	-5,075.78

注：在军工行业中由于行业集中度较高，装备的最终用户均为特定领域用户，为满足最终客户对不同装备产品的性能及稳定性等需求，各级次上下游配套厂商之间存在相互配套的情况，使得军工行业存在客户、供应商重叠的特点，公司往来单位中存在既是客户又是供应商的情况符合行业特点。

2、公司暂定价合同收入确认符合《企业会计准则》的规定并符合行业惯例

(1) 公司暂定价合同收入确认符合《企业会计准则》的规定

公司的产品均为军品，军品定价机制的特殊性使得产品价格审核周期较长，为保障军品的及时供应，双方通常会签署暂定价合同。针对暂定价合同，公司的收入确认政策为：①对于已经形成价格审核结果的产品按照审核确定的价格确认收入；②对于尚未形成价格审核结果的产品，按照与特定领域用户签订的暂定价确认收入，在收到价格审核意见、文件或签署价格调整补充协议后，将差价调整计入当期收入。

公司暂定价合同收入确认符合《企业会计准则》的规定，具体分析如下：

收入确认的一般原则	公司暂定价合同收入确认
合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司的军品配套合同经用户代表评审通过后由各方签署，合同执行的全过程处于监管状态。
该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务	合同明确了产品的交付数量、时间、质量等相关的义务以及收款等相关的权利，也明确了客户的付款义务以及商品取得相关的权利。
该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	合同中约定的“暂定价”是具体的金额，能够可靠计量，且明确了“按主机拨付比例付款”等支付条款。
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	签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付验收等合同约定条款后，相关的经济利益就很可能流入企业。
企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	合同中约定的“暂定价”是具体的金额，能够可靠计量，且约定了货款支付方式；此外产品以军品为主，最终用户来自于国内特定领域用户，客户信用风险整体较小。

因此，公司与客户签订的暂定价合同满足收入准则中与收入确认相关的合同约定，公司的收入确认符合《企业会计准则》的规定。

(2) 符合军工行业惯例

①价格审核及调整为国防军工领域产品较为常见的定价方式，军工企业对于暂定价的收入确认政策情况部分示例如下：

公司名称	暂定价格会计处理方式
华强科技	对于军方尚未完成审价的产品，在取得军检合格证时，按暂定价确认收入，

(688151.SH)	后期在收到军品审价文件后，在当期调整收入。如军方已履行现场审价程序，以履行现场审价程序后签署的审价协商纪要、议价纪要或者同等效力的文件约定的价格作为暂定价格。对于军方尚未履行现场审价程序的，以合同价作为暂定价；如合同价严重偏离实际情况，则以参照军品审价规则测算的预估价格作为暂定价格。
捷强装备 (300875.SZ)	在价格审定前，发行人以“暂定价格”为依据确认当期销售收入和应收账款，同时结转成本，并以此价格进行资金结算。军方审价完成后，发行人与客户按照审定价格，根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定补价总金额，发行人取得了收取补价款的权利，将补价总金额确认为当期营业收入。
科思科技 (688788.SH)	针对尚未完成审价的产品，按照合同暂定价格确认收入，同时结转成本；待审价完成后，将差价调整当期营业收入。
邦彦技术 (688132.SH)	针对尚未批价的产品，在符合收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后将产品暂定价格与最终审定价格间差异调整当期收入。
上海瀚讯 (300762.SZ)	对于审价尚未完成且已实际交付使用并验收的产品，公司按照与客户签订的合同暂定价格作为约定价格确认收入，公司在审价完成后，根据新签合同对相关差价进行收入确认。
雷电微力 (301050.SZ)	对于尚未审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同暂定价格确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知单时确认价格差异。
天微电子 (688511.SH)	在销售完成、尚未取得军品审价批复前，按合同暂定价格确认收入；审价完成的当期将审定价与暂定价格的累计差异调整当期营业收入。
华秦科技 (688281.SH)	对于需要进行军品审价的销售收入，在军方审价前，公司根据与客户所签署合同约定的暂定价格确认收入，待审价完成后，公司依据与客户签订的价差协议或合同在审价批复确定价格当期对收入进行调整。
中直股份 (600038.SH)	对于已经形成价格审核结果的产品按照审核确定的价格确认收入；对于尚未形成价格审核结果的产品，按照与特定客户签订的暂定价格确认收入，在收到价格审核意见、文件或签署价格调整补充协议后，将差价调整计入当期收入。
航材股份 (688563.SH)	针对军方已审价的产品，在符合收入确认条件时，按照审定价确认销售收入和应收账款，同时结转成本。针对尚未审价或无需审价的产品，符合收入确认条件时按照“暂定价格”确认收入和应收账款，同时结转成本。公司在执行军品暂定价格过程中若取得相关证据显示暂定价调整时，公司于取得证据当期按照军品多退少补原则将累计价差调整当期营业收入，后续在收到军方审价批复文件后再次根据与客户协商情况按暂定价与审定价的累计差异调整当期营业收入。产品价格调整及收入调整均依据客户出具的书面文件，具体形式包括补充协议、纪要、通知函等，该等文件已包括调整的产品名称、数量等信息，并约定按照协议调整后的价格或现场审计意见后指导价格执行，调整时间为相关书面文件的签署日期，对于约定退回前期价差的情况按照前期累计价差冲减收入及应收账款，冲减数量根据书面约定的数量确定。对于仅约定调整价格暂未要求退回前期价差，但存在未来按照军审定价多退少补等类似条款的，按照累计价差冲减收入并计入其他应付款。
江航装备 (688586.SH)	针对尚未批价的产品，符合收入确认条件时按照“暂定价格”确认收入和应收账款，同时结转成本，在收到军方审价批复文件后按差价在当期调整收入。
北摩高科 (002985.SZ)	对于需要军方审价的产品，军方已审价的产品，在符合收入确认条件时，按照审定价确认收入；尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照暂

	定价格确认收入，在收到公司产品价格批复意见或签订价差协议后，按差价确认当期收入。
晨曦航空 (300581.SZ)	针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
东土科技 (300353.SZ)	若合同中约定为暂定价格的，在客户验收后按照合同暂定价格或最佳估计金额确认暂定价收入，待价格审定后签订定价合同或补充协议，暂定价格与审定价格的差异调整当期收入。东土科技 2020 年年报披露，公司销售工业互联网设备及配套软件业务涉及军品销售，公司根据军方最新审价情况，结合部分项目取得的最新暂定价依据，对以往年度确认的收入进行了调整，冲减当期营业收入和应收账款，同时部分合同预收款项需要退回，增加其他应付款。
晟楠科技 (837006.BJ)	军方已审价的产品，在符合收入确认条件时，按照审定价格确认销售收入；对于尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照暂定价格确认收入；在收到公司产品价格批复意见或其他影响暂定价格判断的文件（如审价协商纪要、价差协议、新合同等）后，将产品差价调整计入当期收入。
威海广泰 (002111.SZ)	对于已审价产品，在符合收入确认条件时，公司按照审定价确认销售收入和应收账款，同时结转成本；对于尚未完成审价的暂定价产品，在符合收入确认条件时，公司按照军品暂定价确认收入和应收账款，同时结转成本待审价完成后与军方单位按价差调整当期收入。2021 年公司因军品审价调减营业收入，2021 年末其他应付款增长幅度较大，主要为军品审价调整款项。

②军工企业对暂定价和审定价的价格调整部分案例如下：

金信诺 (300252.SZ)	2022 年报，根据最新审价进度依据，调减部分应收账款及营业收入，涉及公司部分历史较长区间的特种业务，一次性调减公司营业收入 18,509.57 万元。												
东土科技 (300353.SZ)	《2020 年年度报告》：公司销售工业互联网设备及配套软件业务涉及军品销售，在本报告批准报出之前，公司根据军方最新审价情况，结合部分项目取得的最新暂定价依据，依此对以往年度确认的收入进行了调整，冲减当期营业收入 16,197.37 万元，因冲减收入导致调减应收账款 13,528.29 万元，同时部分合同预收款项需要退回，增加其他应付款 5,284.44 万元。												
天微电子 (688511.SH)	2022 公司按合同约定暂定价格确认收入的金额为 1,472.06 万元，按同客户同产品同规格同价格的原则确认收入的金额为 2,457.54 万元，本期完成审价按审定价与暂定价格的累计差异调整收入的金额为 143.94 万元。												
中航电测 (300114.SZ)	《关于中航电测仪器股份有限公司发行股份购买资产申请的审核问询函》中披露：报告期内，审价产品定价调整情况如下： 单位：万元												
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>报表科目</th> <th>2023 年 1-8 月</th> <th>2022 年</th> <th>2021 年</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>营业收入</td> <td>-338,468.24</td> <td>-290,856.96</td> <td>-183,660.00</td> </tr> <tr> <td>营业成本</td> <td>-109,020.48</td> <td>-78,926.54</td> <td>-43,327.10</td> </tr> </tbody> </table>	报表科目	2023 年 1-8 月	2022 年	2021 年	营业收入	-338,468.24	-290,856.96	-183,660.00	营业成本	-109,020.48	-78,926.54	-43,327.10
报表科目	2023 年 1-8 月	2022 年	2021 年										
营业收入	-338,468.24	-290,856.96	-183,660.00										
营业成本	-109,020.48	-78,926.54	-43,327.10										
威海广泰 (002111.SZ)	2021 年，公司因军品审价调减营业收入 5,737.25 万元。												
中科海迅 (300810)	《2023 年年度报告》：特种部门采购制度的有关规定，公司销售的部分产品需由特种部门审价。2023 年 12 月，公司收到客户出具的部分项目审价进度依据，公司根据《企业会计准则》的相关规定，本着谨慎性原则，对 2023 年度及以前年度需要审价的项目，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后，确认历年审价调整金额-15,880.85 万元，该部分金额在报告期内一次性予以调减。												

3、之前年度各期间暂估价格的确定依据及相关价格差异较大的合理性



公司产品交付验收确认收入时，基于当时已存在且可以合理获取的各项信息后，暂定价已是对收入金额的最佳估计。

(1) 本年涉及调价的主要产品暂定价是各方参考已审价产品的审定价确定。

公司交付的产品均有对应的军品配套合同须经用户代表评审通过后签署，合同执行的全过程处于监管状态，其中产品暂定价属于合同中的关键条款，亦处于监管状态。本次涉及调价的机载多功能显控设备是在有审定价产品基础上的代次升级，其成本和毛利与有审定价产品大致相当，故本年涉及调价的主要产品暂定价是参考已审价产品的审定价确定。

具体为：①2023年调整的C0130、C0131、C0132机载多功能显控设备，是在已审价C0100机载多功能显控设备基础上的代次升级，且其产品成本较C0100机载多功能显控设备变动较小，故此三个型号机载多功能显控设备合同暂定价参考C0100机载多功能显控设备审定价确定，2023年C0130、C0131、C0132机载多功能显控设备共调减收入金额11,412.12万元。

②2023年调整的C0220系列机载多功能显控设备，是在已审价C0200机载多功能显控设备基础上的代次升级，且其产品成本较C0200机载多功能显控设备变动较小，C0220系列机载多功能显控设备合同暂定价参考C0200机载多功能显控设备审定价确定。

2023年调整的C0221系列机载多功能显控设备，较已审价C0200机载多功能显控设备功能及组成更复杂，技术要求更高，成本较C0200机载多功能显控设备增长较大，故暂定价较C0200机载多功能显控设备审定价高。

2023年C0220系列、C0221系列机载多功能显控设备共调减收入金额13,656.44万元。

③其他型号暂定价的参照情况

单位：万元

单位	型号	调整总金额（不含税）	暂估价格依据
客户暨供应商 H01	C0500	-166.77	竞标价
客户暨供应商 H01	E0100	-2,548.67	参考 C0100
客户暨供应商 H01	F0140	-76.41	竞标价
客户暨供应商 H14	R0631	-424.93	谈判价
客户暨供应商 H14	R0632	-403.14	谈判价
客户 Z01	F0140	-57.31	竞标价
合计		-3,677.23	

E0100 机载多功能显控设备与 C0100 机载多功能显控设备两型产品为同一主机厂，根据 C0100 机载多功能显控设备的审定价、毛利率，公司与下游客户协商确定了 E0100 机载多功能显控设备的暂定价。C0500 机载多功能显控设备、F0140 机载多功能显控设备的暂定价依据为公开竞争择优的中标价；R0631 机载设备、R0632 机载设备暂定价的确定方式为与客户谈判确定。

(2) 本年大幅调减的合理性

公司主要客户为航空工业集团及其下属单位，最终用户为特定领域用户，目前相关产品销售定价基本需采用审核定价机制。审核周期、金额受公司产品最终列装的整机型号价格审核情况影响。

2023 年，公司主要客户航空工业集团及其下属单位与公司通过电话会议、面谈等方式进行了多轮次沟通、协商，最终就产品价格达成一致，公司根据价格协商结果进行了相应的调整。

综上所述，公司各期间暂估价格的确定依据充分，相关会计估计符合谨慎性原则，相关价格差异较大具有合理性。

4、最近三年收入确认的金额及归属期间是准确的，不存在通过提高暂估价格调节收入、利润的情形

公司的机载多功能显控设备均为军品，最终用户为特定领域用户。主要产品合同为暂定价合同，待审价后多退少补。公司的收入确认政策为：①对于已经形成价格审核结果的产品按照审核确定的价格确认收入；②对于尚未形成价格审核结果的产品，按照与特定领域用户签订的暂定价确认收入，在收到价格审核意见、文件或签署价格调整补充协议后，将差价调整计入当期收入。

公司 2021 年至 2023 年的收入分别为 19,095.90 万元、18,377.78 万元、-8,176.94 万元，公司均按照企业会计准则及上述政策确认收入，同时基于本问题“3、之前年度各期间暂估价格的确定依据及相关价格差异较大的合理性”的原因，暂定价代表了当时可变对价的最佳估计，且同行业目前均采用按照暂定价确认收入，再根据审价结果进行调整。之前年度按照暂定价确认收入具有合理性，不存在通过提高暂估价格调节收入、利润的情形。

公司的航空产品业务在已与客户签订了合同或订单、产品交付给客户并取得客户签字的验收单后确认收入，受托研发业务在已与客户签订了合同或订单、已按照合同约定的进度完成相应的研究任务、已将研究开发成果提交给委托方并经对方验收后确认收入，维修业务在

已与客户签订了合同、维修后的产品已交付给客户时确认收入。公司均严格执行该收入确认政策，收入确认的归属期间是准确的。

综上所述，公司根据本年的产品审核结果以及行业惯例，将审核价和暂定价的价差部分冲减本年的收入是恰当的，最近三年收入确认的金额及归属期间准确，不存在通过提高暂估价格调节收入、利润的情形。

**（二）结合影响公司经营的内外部因素，进一步分析公司净利润持续下滑的原因。**

公司 2021 年至 2023 年利润表主要科目的金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额
一、营业收入	-8,176.94	-144.49	18,377.78	-3.76	19,095.90
二、营业总成本	12,588.09	0.02	12,585.90	4.82	12,007.60
其中：营业成本	6,480.22	-20.05	8,105.39	4.95	7,722.74
税金及附加	-189.12	-179.27	238.57	57.00	151.96
销售费用	1,144.59	9.10	1,049.11	8.68	965.33
管理费用	2,208.59	-9.04	2,428.16	21.08	2,005.40
研发费用	3,204.33	63.78	1,956.54	-6.63	2,095.36
财务费用	-260.53	-78.14	-1,191.88	27.72	-933.19
加：其他收益	12.25	-45.65	22.54	-93.88	368.17
投资收益	1,858.00	102.61	917.02	437.56	170.59
公允价值变动收益	254.97	1158.74	20.26	0.00	
信用减值损失	4,078.81	-254.57	-2,638.84	360.76	-572.71
资产减值损失	-1,068.61	268.75	-289.80	32.68	-218.41
资产处置收益	1.32	0.00		-100.00	5.24
三、营业利润	-15,628.28	-508.79	3,823.06	-44.12	6,841.19
加：营业外收入	17.15	-26.38	23.29	-97.95	1,135.49
减：营业外支出	27.04	-64.90	77.02	364.42	16.58
四、利润总额	-15,638.18	-514.88	3,769.33	-52.65	7,960.09
减：所得税费用	1,103.16	141.06	457.63	-61.00	1,173.49

五、净利润	-16,741.33	-605.52	3,311.69	-51.20	6,786.60
-------	------------	---------	----------	--------	----------

公司 2021 年至 2023 年的营业收入分别为 19,095.90 万元、18,377.78 万元和-8,176.94 万元，降幅分别为 3.76% 和 144.49%。公司 2021 年至 2023 年的净利润分别为 6,786.60 万元、3,311.69 万元和-16,741.33 万元，降幅分别为和 51.20% 和 605.52%。公司 2021 年至 2023 年净利润连续下降的主要原因如下：

#### 1、2022 年公司净利润下降原因

##### (1) 信用减值损失增加

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度	
	金额	占营业收入比例 (%)	金额	占营业收入比例 (%)
信用减值损失	-2,638.84	-14.36	-572.71	-3.00

公司 2021 年至 2022 年的信用减值损失分别为-572.71 万元和-2,638.84 万元，占营业收入的比例分别为-3.00%和-14.36%。

应收账款余额变动及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日				2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	变动金额	坏账准备	坏账变动金额	账面余额	坏账准备
1 年以内	19,262.35	588.74	963.12	29.44	18,673.60	933.68
1-2 年	17,198.09	5,691.79	1,719.81	569.18	11,506.29	1,150.63
2-3 年	6,869.36	6,812.07	2,060.81	2,043.62	57.28	17.19
3-4 年	57.28	15.28	28.64	7.64	42.00	21.00
4-5 年		-895.72		-716.58	895.72	716.58
5 年以上	895.72	895.72	895.72	895.72		
合 计	44,282.80	13,107.89	5,668.10	2,829.03	31,174.91	2,839.07

公司 2022 年度信用减值损失为-2,638.84 万元，较 2021 年增加 2,066.13 万元，增长 360.76%，主要系部分客户回款速度放缓导致应收账款期末 2-3 年账龄余额增加 6,812.07 万元所致。公司按照应收账款坏账准备计提的依据和方法，足额计提应收账款坏账准备，应收账款 2-3 年账龄计提的坏账准备增加 2,043.62 万元，导致 2022 年度信用减值损失增加。

##### (2) 技术服务毛利率下降

单位：万元

项目	2022 年		2021 年	
	收入金额	毛利率 (%)	收入金额	毛利率 (%)
航空产品收入	17,438.06	59.82	16,610.88	61.24
技术服务收入	856.92	-24.37	2,480.60	48.20

### ①技术服务

公司 2021 年至 2022 年技术服务毛利率分别为 48.20% 和 -24.37%，下降幅度较大。公司技术服务收入主要为公司接收客户委托，为其提供技术研发服务，占比较小，且受到各年研发具体项目规模、进度和数量的影响，技术服务收入规模及占比年度间呈一定波动。

公司研发服务收入金额及毛利率波动较大，主要原因系此类服务受订单的要求不同、技术难度、不同年度研发项目差异等因素的影响，导致单个研发项目金额、毛利率有较大差异。

公司 2022 年技术服务收入为 856.92 万元，较 2021 年下降 65.46%；毛利率为 -24.37%，较 2021 年下降 72.57%。公司 2022 年技术服务合同项目拓展至运输机、教练机等固定翼机型和特种车辆，进而导致 2022 年技术服务的毛利率为负。

### ②航空产品

公司航空产品收入占比较大，2021 年至 2022 年毛利率分别为 61.24% 和 59.82%，毛利率波动主要系产品结构发生变化所致。

公司毛利率较高的老型号装备产品的交付量逐年减少，而毛利率较低的新型号装备逐年开始少量交付，且新型号产品材料成本相对较高，固定成本因生产经营场地变化稍有增加，导致了公司航空产品毛利率逐年下降。

### (3) 管理费用增加

单位：万元

项目	2022 年		2021 年
	金额	变动比例 (%)	金额
职工薪酬	707.30	10.62	639.42
业务招待费	150.18	-22.33	193.35
差旅费	40.93	-8.90	44.93
办公费	105.08	27.85	82.19
折旧及摊销费用	684.00	159.49	263.60

中介服务费	77.42	56.85	49.36
租赁费	1.80	-94.42	32.37
车辆使用费	103.00	7.88	95.47
会议费	11.90	-75.27	48.10
物业费	90.77	63.83	55.41
股份支付	370.32	0.00	370.32
停工损失		-100.00	103.79
保洁费	26.97	100.00	
其他	58.50	115.92	27.09
合计	2,428.16	21.08	2,005.40

公司 2022 年管理费用较 2021 年增加 422.76 万元，同比增加 21.08%。公司 2022 年管理费用增加，主要系公司新的生产经营场所投入使用导致折旧及摊销费、物业费等管理成本涨幅较大所致。2022 年新的生产经营场所投入使用，折旧及摊销增加 420.41 万元，同时与生产经营场所相关的物业费等均有增加。

#### (4) 政府补助减少

公司 2022 年度收到政府补助 18.93 万元，较 2021 年减少 1,425.31 万元，下降 98.69%。政府补助不具有持续性，不同年度政府补助存在一定的波动。公司 2022 年度政府补助大幅减少主要系公司在 2021 年收到上市奖励 1,100.00 万元所致。

## 2、2023 年公司净利润下降原因

### (1) 营业收入大幅下降

单位：万元

项目	2023 年		2022 年
	收入金额	变动比例 (%)	收入金额
航空产品收入	-9,426.89	-154.06	17,438.06
技术服务收入	1,134.71	32.42	856.92
其他业务收入	115.24	39.18	82.80
合计	-8,176.94	-144.49	18,377.78

2023 年营业收入为-8,176.94 万元，较 2022 年下降 26,554.72 万元，降幅比例为 144.49%。主要系公司在 2023 年根据相关产品价格审核结果对收入进行了调整。由于前期公司的产品

型号较为集中，导致 2023 年的价差调整对公司本期的收入以及利润影响较大。2023 年营业收入调整明细见本问询函回复“第一题”之“（一）1、2023 年收入调整明细”。

（2）研发费用大幅增加

单位：万元

项 目	2023 年		2022 年
	金额	变动比例（%）	金额
直接材料费	1,070.08	47.74	724.32
研发人员成本	1,172.60	36.32	860.16
公共费用摊销	142.11	64.65	86.31
差旅费	224.29	129.94	97.54
专项费用	204.75	72.68	118.57
委外研发费	384.20	499.96	64.04
其他	6.29	12.56	5.59
合 计	3,204.33	63.78	1,956.54

公司 2023 年研发费用较 2022 年增加 1,247.79 万元，同比增加 63.78%。公司 2023 年研发费用增加，主要系公司研发项目增加，加大研发投入导致研发费用中直接材料、研发人员成本、委外研发费涨幅较大所致。公司研发项目已拓展至军用机载综合视景及可视化导航、飞行任务规划、高可靠性专用电子模块等新产品。

（3）资产减值损失增加

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例（%）	金额	占营业收入比例（%）
资产减值损失	-1,068.61	13.07	-289.80	-1.58

公司 2022 年至 2023 年的资产减值损失分别为-289.80 万元和-1,068.61 万元，占营业收入的比例分别为-1.58%和 13.07%。

存货跌价准备计提情况如下

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日	2023 年增加金额		2023 年减少金额		2023 年 12 月 31 日
		计提	其他	转回或转销	其他	

原材料	222.26	618.86				841.12
生产成本	228.78	412.03		183.94		456.87
库存商品		32.40				32.40
发出商品		5.31				5.31
合 计	451.04	1,068.61		183.94		1,335.71

单位：万元

项 目	2021年12月31日	2022年增加金额		2022年减少金额		2022年12月31日
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料		222.26				222.26
生产成本	198.99	67.53		37.75		228.78
合 计	198.99	289.80		37.75		451.04

公司 2023 年度资产减值损失为-1,068.61 万元，较 2022 年增加 778.81 万元，增长 268.74%，主要系原材料、生产成本计提存货跌价准备金额增加。

2023 年原材料跌价准备计提 618.86 万元，较 2022 年增加 396.60 万元，增长 178.44%，主要系部分产成品审核价格调整导致产成品可变现净值低于成本，公司对于为生产该部分产品而持有的原材料按照产成品的可变现净额低于成本的金额计提跌价所致。

2023 年生产成本跌价准备计提 412.03 万元，较 2022 年增加 344.50 万元，增长 510.11%，主要系部分在产品因审核价格调整导致其可变现净值低于成本，公司对于该部分在产品按照可变现净额低于成本的金额计提跌价；公司研发服务主要是军品研发项目，部分研发项目研制成本较高，委托单位支付的研制费用无法弥补整个研制成本，2023 年由于公司研发项目出现研制费用无法弥补整个研制成本的情况增加，故对该部分研发服务项目计提了跌价。

### 【年审会计师回复】

#### 一、会计师执行的核查程序

1、选取样本检查销售合同，识别控制权转移相关的合同条款与条件，评价恒宇信通公司的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

2、评估可变对价相关会计估计的合理性，包括判断企业是否考虑所有合理且有依据的信息，结合同行业信息、定价依据、销售合同等进行判断；

3、对报告期内记录的收入交易选取样本，核对销售合同、发票、出库单、发货快递单、客户验收单等文件，评价相关收入确认是否符合恒宇信通公司收入确认的会计政策；



- 4、对报告期内主要客户的销售收入金额进行函证，核实相应收入确认金额的准确性；
- 5、针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对客户验收单及其他支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 6、对主要的客户以及公司管理层进行了访谈，确认了审核调整事项发生的具体情况；
- 7、结合公司经营的内外部因素，分析公司净利润持续下滑的原因。

## 二、核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司根据本年的产品价格审核结果，将审核价和暂定价的价差部分冲减本年的收入是恰当的，各期间暂估价格的确定依据是充分的，相关会计估计符合谨慎性原则，最近三年收入确认的金额及归属期间是准确的，未发现公司存在通过提高暂估价格调节收入、利润的情形。

2、公司净利润受调价因素、费用增加、减值计提等影响，导致净利润持续下滑，符合公司的实际情况。

## 二、问询函问题 2

年报显示，按照现有的政策导向，以往成本加成模式的军审定价模式预计有可能发生调整，该等事项将对军工企业的收入确认及审价体系产生影响。

请你公司：

(1) 说明相关政策调整的具体情况、预计发生时间、对公司财务指标的影响以及公司的应对措施，结合产业链情况进一步说明公司是否具备向上游传导价格的能力。

(2) 结合上述政策、你公司经营状况、资金状况、负债情况、有关前瞻信息等，分析公司是否具备持续经营能力，并根据相关政策的具体进展情况及时向投资者提示相关风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

(一) 说明相关政策调整的具体情况、预计发生时间、对公司财务指标的影响以及公司的应对措施

1、相关政策调整的具体情况、预计发生时间

公司及公司下游客户主要参照的军品价格政策文件为《军品价格管理办法》（2019 年以前执行，2019 年废止）以及《军品定价议价规则（试行）》（2019 年起执行）。根据《军

品定价议价规则（试行）》（2019年起执行）的相关规定，关于军品采购定价方式由单一的“成本加成”模式改为“成本加成”、“竞标”、“询价”等多种模式。

2023年为公司《军品定价议价规则（试行）》自2019年执行以来，下游客户首次基于审核价格的形式对相关产品价格进行协商调整。因此，与公司以往根据军审价批复调整当期营业收入不同，2023年公司主要通过下游客户基于最终用户产品的审定价进行协商谈判，以此作为对当期营业收入进行调整的依据。

公司主要客户为航空工业集团及其下属单位，最终用户为特定领域用户，目前相关产品销售定价基本需采用审核定价机制，审核周期、金额受公司产品最终列装的整机型号价格审核情况影响，故具体审核周期及金额由最终用户掌握。

综上所述，公司无法预计相关产品价格审核确定周期及金额影响。

## 2、相关政策调整对公司财务指标的影响以及公司的应对措施

### （1）相关政策调整对公司财务指标的影响

此次审核价格结果对公司2023年度主要财务指标影响较大，2023年公司根据产品价格审核结果进行协商谈判及根据谨慎性原则处理同步调减当期营业收入33,784.85万元以及对应的应收账款，具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	产品名称	调减金额	调整原因
1	客户暨供应商 H01	多功能显示器	30,107.62	价差协议
2	客户暨供应商 H01	战术显示器、显示单元、综合处理显示单元	2,791.86	参照同类型产品或同机型配套产品价格差协议调整
3	客户暨供应商 H14	摄像头	828.06	参照同类型产品或同机型配套产品价格差协议调整
4	客户 Z01	战术显示器	57.31	参照同类型产品或同机型配套产品价格差协议调整
合计			33,784.85	

注：因公司营业收入列报为净额列示，故以上合计调减金额与营业收入列报前后的差额存在差异。

### （2）公司目前采取的应对措施

#### ①充分考虑相关审价因素，谨慎确认收入

为保证公司财务状况公允反映公司实际经营情况，保护投资者利益，公司 2023 年对以前年度根据暂定价确认的产品收入，有审核结果已按照审核结果进行调整，未有审核结果的，公司基于谨慎性原则，对同类型或同机型的产品参照已有的产品价格审核结果，进行同比例调减，并已在 2023 年度做相应会计处理。

②积极推进公司业务发展，落实新产品定型量产

2024 年，公司在维持现有业务产品和应用机型的基础上，将积极推动新机型、新产品定型量产配套，积极推进新产品、新技术的设计验证及研发进度，不断夯实主营业务地位，提升主要产品的核心竞争力。同时公司也将继续认真做好战略规划与经营管理，积极稳健地推进主营业务增长，持续优化人才结构，提高团队产出效率，推动公司价值提升，促进公司可持续健康发展。

③积极与供应商进行采购价格调整协商传导审价压力

详见本问题回复“3、结合产业链情况进一步说明公司是否具备向上游传导价格的能力”。

3、结合产业链情况进一步说明公司是否具备向上游传导价格的能力

目前公司供应商主要为配套功能模块生产商，根据主要供应商合作历史以及协商情况，公司能够对于调价产品原材料定价与上游供应商进行进一步协商，具备一定的向上游传导价格的能力。

2023 年由于销售端产品价格调减，公司与主要供应商进行了原材料采购价格的协商，2023 年调减采购成本涉及金额 8,487.04 万元（不含税）。具体情况如下：

单位：万元

序号	供应商	采购内容	调减金额
1	客户暨供应商 H01	功能模块	6,390.14
2	客户暨供应商 H02	功能模块	929.42
3	客户暨供应商 H03	功能模块	1,167.48
合计			8,487.04

（二）结合上述政策、你公司经营状况、资金状况、负债情况、有关前瞻信息等，分析公司是否具备持续经营能力，并根据相关政策的具体进展情况及及时向投资者提示相关风险。

1、结合上述政策、你公司经营状况、资金状况、负债情况、有关前瞻信息等，分析公司是否具备持续经营能力

2024 年公司积极推动新机型与新产品配套的研发和量产，根据审核后价格计算截至本问询函回复日在手订单超过 2 亿元。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司总资产 140,341.49 万元，其中货币资金余额为 25,919.17 万元，理财产品金额为 64,669.40 万元，总负债 19,463.25 万元，资产负债率为 13.87%，流动比率为 5.34，负债水平整体较低，具有较强的抗风险能力，能够维持公司的正常经营与业务发展。

综上所述，公司目前在手订单充足，经营状况良好，人员稳定，资金压力小，负债率低，具有较强的抗风险能力，具备持续经营能力。

2、根据相关政策的具体进展情况及时向投资者提示相关风险。

以上相关风险提示已在公司披露文件中予以披露，后续会根据政策的具体进展情况及时向投资者提示。

### **【年审会计师回复】**

#### **一、会计师执行的核查程序**

- 1、查阅相关军品定价文件的规定；
- 2、询问公司管理层关于军品审价规则的变化、相关变化对公司的影响情况、公司的持续经营能力情况以及应对措施；
- 3、了解并检查本年公司调价以及向上游供应商传导的情况以及相关资料；
- 4、取得公司的在手订单情况；
- 5、结合报表分析公司的经营状况、资金状况、负债情况等，分析公司是否具备持续经营能力。

#### **二、核查结论**

经核查，会计师认为：

1、相关政策调整对公司影响较大，2023 年公司根据产品价格审核结果调减当期营业收入较大，同时公司具有一定向上游传导价格的能力，并在 2023 年根据协商结果调减了采购成本；

2、公司目前在手订单充足，经营状况良好，人员稳定，资金压力小，负债率低，具有较强的抗风险能力，具备持续经营能力。

#### **三、问询函问题 3**

**2022 年、2023 年，你公司各季度营业收入及净利润波动较大，其中 2022 年第四季度**

收入占当年收入的 46.89%，且净利率达 40.31%，远高于前三季度的-8.03%至 2.05%的净利率水平；2023 年第四季度因审定价与暂估价差异调减营业收入 28,745 万元，导致当年收入为负，同时 2024 年一季度营业收入、净利润同比分别增长 60.18%、377.84%。

请你公司结合公司业务特征、产品分布、各期订单的执行周期有无异常、相关业务是否具有周期性特征等情况，说明你公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度收入分布及净利率差异的合理性，公司是否存在跨期确认收入及通过调节各期间成本费用操纵各年度利润的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

**【公司回复】**

**（一）公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度收入分布及净利率差异的合理性**

1、公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度收入分布合理性

2022 年至 2024 年一季度期间各季度公司收入分布比较情况如下：

单位：万元

年度	分类	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
		营业收入	营业收入	营业收入	营业收入
2022 年	航空产品收入	3,329.34	3,041.87	3,045.50	8,021.34
	其中：运输直升机显控设备	790.76	100.46	418.16	3,110.47
	通用及其他直升机显控设备	2,419.11	2,879.65	2,531.74	4,482.91
	其他	119.47	61.77	95.60	427.96
	技术服务收入	24.67	147.28	118.23	566.75
	其他业务收入		24.35	29.22	29.22
	合计	3,354.01	3,213.50	3,192.95	8,617.32
2023 年	航空产品收入	2,033.50	5,825.22	5,426.99	-22,712.61
	其中：运输直升机显控设备	382.70	398.64	699.77	-9,392.06
	通用及其他直升机显控设备	1,461.95	4,656.10	4,283.51	-13,699.25
	其他	188.85	770.49	443.71	378.70
	技术服务收入	100.36	327.55	381.88	324.92
	其他业务收入	29.38	27.41	29.22	29.22
	合计	2,163.25	6,180.18	5,838.09	-22,358.46

2024年	航空产品收入	3,212.76			
	其中：运输直升机显控设备	1,707.49			
	通用及其他直升机显控设备	968.77			
	其他	536.50			
	技术服务收入	223.02			
	其他业务收入	29.22			
	合计	3,465.01			

公司产品的最终用户为特定领域用户，主要是通过下游一级配套厂商集成为系统级产品交付给主机厂商，主机厂商组装成整机后交付给特定领域用户，此外，还有少部分军品备件是直接交付给特定领域用户。

公司收入主要取决于特定领域用户订单的签订及执行情况，由于特定领域用户订单签订及执行不受季节性因素影响，因此公司收入亦不存在明显的季节性。与特定领域用户的订单签订，由特定领域用户年度采购计划下达时间决定影响，公司产品交付受直升机配套产业链影响，导致金额和交付时间具有一定的波动性。

2022年至2024年一季度期间各季度同行业公司收入比较情况如下：

单位：万元

年度	营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年度	晨曦航空	2,389.32	5,883.36	3,418.78	11,616.77
	安达维尔	6,128.96	12,473.29	7,675.73	14,976.63
	新兴装备	7,678.41	3,112.55	3,681.63	4,603.98
	恒宇信通	3,354.01	3,213.50	3,192.95	8,617.32
2023年度	晨曦航空	3,015.73	4,468.69	2,220.65	13,629.98
	安达维尔	10,000.40	13,052.32	18,388.99	43,644.39
	新兴装备	4,410.43	8,197.07	13,047.21	15,994.53
	恒宇信通	2,163.25	6,180.18	5,838.09	-22,358.46
2024年度	晨曦航空	132.20			
	安达维尔	9,675.24			
	新兴装备	9,160.39			
	恒宇信通	3,465.01			

从上述对比分析来看，公司与晨曦航空、安达维尔、新兴装备季节性波动情况不一致，主要因各公司销售的产品不同，应用于不同飞机型号及领域，特定领域用户采购计划及主机厂商的配货、生产周期不同，导致存在一定的差异，同时导致公司各季度收入确认存在一定的差异。因此，公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度收入分布符合公司的实际情况。

2、公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度净利率合理性

公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度利润表主要科目金额如下：

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022 年	一、营业收入	3,354.01	3,213.50	3,192.95	8,617.32
	减：营业成本	1,534.47	1,571.49	1,158.43	3,840.99
	税金及附加	40.47	14.13	78.27	105.71
	销售费用	92.04	292.68	250.84	413.56
	管理费用	685.65	583.70	526.38	632.44
	研发费用	180.62	433.06	401.80	941.06
	财务费用	-92.41	-786.99	-69.63	-242.84
	加：其他收益	3.61	8.18		10.75
	投资收益	0.07	121.67	2.76	792.52
	其中：对联营企业和合营企业的投资收益				
	公允价值变动收益				20.26
	信用减值损失	-720.28	-1,496.59	-738.57	316.60
	资产减值损失	-82.20	-57.21	-104.72	-45.67
	资产处置收益				
	二、营业利润	114.38	-318.53	6.34	4,020.86
	加：营业外收入	2.87	2.73	19.11	-1.42
	减：营业外支出	32.94	27.10	20.64	-3.66
	三、利润总额	84.31	-342.90	4.81	4,023.11
	减：所得税费用	15.56	-84.80	-22.67	549.54
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	68.74	-258.10	27.48	3,473.57	

	净利率	2.05%	-8.03%	0.86%	40.31%
2023 年	一、营业收入	2,163.25	6,180.18	5,838.09	-22,358.46
	减：营业成本	820.05	3,467.12	2,333.40	-140.35
	税金及附加	51.19	82.08	77.61	-400.01
	销售费用	178.63	262.58	289.65	413.73
	管理费用	485.44	507.55	422.48	793.12
	研发费用	659.43	551.79	570.85	1,422.26
	财务费用	-143.35	-43.64	-32.93	-40.60
	加：其他收益	2.25		10.00	
	投资收益	478.35	456.64	598.35	324.66
	其中：对联营企业和合营企业的投资收益				-20.78
	公允价值变动收益	12.58	81.84	-38.39	198.95
	信用减值损失	-948.89	-1,751.02	-2,010.17	8,788.89
	资产减值损失	-30.29	-134.70	-165.61	-738.02
	资产处置收益	-1.64			2.96
	二、营业利润	-375.79	5.46	571.22	-15,829.17
	加：营业外收入	0.00	11.40	2.88	2.86
	减：营业外支出	0.07	0.00	5.53	21.43
	三、利润总额	-375.86	16.86	568.56	-15,847.73
	减：所得税费用	-133.15	-8.99	39.96	1,205.34
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	-242.71	25.84	528.60	-17,053.07	
净利率	-11.22%	0.42%	9.05%	76.27%	
2024 年	一、营业收入	3,787.55			
	减：营业成本	2,318.59			
	税金及附加	52.46			
	销售费用	155.40			
	管理费用	452.83			
	研发费用	346.91			



财务费用	-26.98			
加：其他收益	4.08			
投资收益	423.69			
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-30.29			
公允价值变动收益	104.81			
信用减值损失	-349.72			
资产减值损失	3.14			
资产处置收益				
二、营业利润	674.33			
加：营业外收入				
减：营业外支出	0.01			
三、利润总额	674.32			
减：所得税费用				
四、净利润(净亏损以“-”号填列)	674.32			
净利率	17.80%			

公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度净利率如下表所示：

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022 年	净利率	2.05%	-8.03%	0.86%	40.31%
2023 年	净利率	-11.22%	0.42%	9.05%	-76.27%
2024 年	净利率	17.80			

2022 年和 2023 年第四季度净利率波动较其他各期间波动较大，主要系各期间综合毛利、销售费用、管理费用、研发费用和信用减值损失波动影响。具体分析如下：

(1) 各期间综合毛利波动

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022 年	综合毛利	1,819.54	1,642.01	2,034.52	4,776.33
2023 年	综合毛利	1,343.20	2,713.06	3,504.69	-22,218.11
2024 年	综合毛利	1,468.96			

2022年至2024年一季度期间各季度综合毛利波动，主要受营业收入波动的影响。公司主营业务收入主要来源于航空产品的销售及提供相关技术服务的收入，其中航空产品销售收入为主要部分，各期间航空产品销售收入的变化主要受特定领域用户采购计划、特定领域用户订单的签订及主机厂商的配货、生产周期不同，导致公司在各期间交付验收产品的规模、结构呈现一定的变化。

2022年第四季度综合毛利较前三季度波动较大，且2022年第四季度收入占比较高。主要受两方面因素的影响：一方面是2022年上半年外部环境变化不利因素影响逐步消除，公司加快了向下游客户产品的交付及验收；另一方面是公司直接向军方交付的保军产品增加。2023年第四季度综合毛利较前三季度波动较大，主要系公司2023年度第四季度根据相关产品价格审核结果对收入进行了调整。

综上所述，公司2022年至2024年一季度期间各季度综合毛利波动合理。

(2) 各期间销售费用波动

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年	销售费用	92.04	292.68	250.84	413.56
2023年	销售费用	178.63	262.58	289.65	413.73
2024年	销售费用	155.40			

2022年第一季度、2022年第四季度和2023年第四季度波动销售费用波动较大，其余各期间销售费用波动较小，基本持平。

2022年第一季度销售费用较小，主要受外部环境变化不利因素影响，销售人员出差较少，导致销售人员差旅费、业务招待费等相关费用减少；2022年和2023年第四季度销售费用较前三季度增加主要系公司按照《薪酬管理制度》、《绩效考核管理办法》在第四季度计提销售人员年终奖所致。

综上所述，公司2022年至2024年一季度期间各季度销售费用波动合理。

(3) 各期间管理费用波动

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年	管理费用	685.65	583.70	526.38	632.44
2023年	管理费用	485.44	507.55	422.48	793.12

2024年	管理费用	452.83			
-------	------	--------	--	--	--

2022年第一季度、2022年第四季度和2023年第四季度管理费用波动较大，其余各期间管理费用波动较小，基本持平。

2023年度较2022年度管理费用整体减少，主要系2023年度股份支付摊销完成所致。2022年第一季度管理费用较高，主要系公司新的生产经营场所在正式整体投入使用前发生的折旧等费用计入了管理费用，后续整体搬迁后按照部门使用情况分别计入了相应成本费用科目所致，2022年第四季度管理费用增加主要系公司按照《薪酬管理制度》、《绩效考核管理办法》在第四季度计提管理人员年终奖所致；2023年第四季度管理费用增加主要系计提管理人员年终奖及公司终止重组并购事项支付的各中介机构费用所致。

综上所述，公司2022年至2024年一季度期间各季度管理费用波动合理。

#### (4) 各期间研发费用波动

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年	研发费用	180.62	433.06	401.80	941.06
2023年	研发费用	659.43	551.79	570.85	1,422.26
2024年	研发费用	346.91			

2022年至2024年一季度期间各季度研发费用波动较大，主要系研发项目受规模、数量影响，不同研发项目受研发内容、技术要求、技术难度、耗用资源、研制进度不同等因素的影响，导致各期间研发投入具有不确定性，研发费用波动较大。

2023年度较2022年度研发费用整体增加，主要系公司研发项目增加，加大研发投入导致研发费用中直接材料、研发人员成本、委外研发费涨幅较大所致。公司研发项目已拓展至军用机载综合视景及可视化导航、飞行任务规划、高可靠性专用电子模块等新产品。

2022年和2023年第四季度研发费用明显增加主要系计提研发人员年终奖、2023年第四季度个别研发项目加大投入，研发费用中直接材料、委外研发费较大所致。

公司建立了一系列研发项目立项、研发经费投入与核算等方面的制度，包括《新品试制管理办法》、《科研项目管理办法》等，并严格执行研发项目的相关管理和核算。

综上所述，公司2022年至2024年一季度期间各季度研发费用波动合理。

#### (5) 各期间信用减值损失波动

单位：万元

年度	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
2022年	信用减值损失	-720.28	-1,496.59	-738.57	316.60
2023年	信用减值损失	-948.89	-1,751.02	-2,010.17	8,788.89
2024年	信用减值损失	-349.72			

2022年至2024年一季度期间各季度信用减值损失波动较大，主要系受各期间客户回款金额变动影响。公司主要客户为主机厂商的一级配套厂商，位于整个配套体系的中间环节：①产品交付流程上，先由公司交付一级配套厂商，一级配套厂商集成为系统级产品后交付主机厂商，主机厂商组装成整机后交付特定领域用户；②付款流程上，通常由特定领域用户支付给主机厂商后根据其付款安排支付给一级配套厂商，再由一级配套厂商支付给公司，整体周转环节较长。公司与军品客户签订的合同中一般约定产品发出并经验收后结算，但未约定具体结算日期或者信用周期，实际结算时间则受特定领域用户客户自身资金状况、下游整机客户结算周期等诸多因素影响，各期间销售回款存在一定差异。

公司制定了《应收账款管理制度》，公司各部门严格按照管理制度要求，针对客户的信用状况、按照销售合同及时催收货款、计提坏账准备等具体工作。依据公司的坏账准备计提政策，财务部定期计提应收账款坏账准备，报公司管理层复核批准后登记入账，确保坏账准备计提的准确性。公司2022年至2024年一季度期间各季度信用减值损失波动合理。

综上所述，受各期间综合毛利、销售费用、管理费用、研发费用和信用减值损失波动影响，公司2022年至2024年一季度期间各季度净利率波动合理。

## （二）公司是否存在跨期确认收入及通过调节各期间成本费用操纵各年度利润的情形

### 1、收入确认的具体原则

公司的营业收入主要包括航空产品销售收入、研发及维修等技术服务收入。航空产品业务在已与客户签订了合同或订单、产品交付给客户并取得客户签字的验收单后确认收入，①对于已经形成价格审核结果的产品按照审核确定的价格确认收入；②对于尚未形成价格审核结果的产品，按照与特定客户签订的暂定价格确认收入，在收到价格审核意见、文件或签署价格调整补充协议后，将差价调整计入当期收入。受托研发业务在已与客户签订了合同或订单、已按照合同约定的进度完成相应的研究任务、已将研究开发成果提交给委托方并经对方验收后确认收入。维修业务在已与客户签订了合同、维修后的产品已交付给客户时确认收入。

### 2、公司产品交付验收监管

公司产品严格按照军品质量体系的要求进行生产、军检及交付，除少量保军产品外，公

司交付的产品均有对应的军品配套合同及最终用户的合同监管协议，并且所有合同须经用户代表评审通过后签署，军品质量管理体系的要求保证了公司产品交付的客观性，不存在不同期间调节收入的情况。

公司严格执行收入确认依据和军品监管要求，依据客户验收单据等证明文件确认收入，不存在跨期确认收入的情形。

### 3、成本费用确认的具体原则

公司成本核算采用“品种法”作为成本计算方法，以“品种”为对象对“直接材料”直接进行归集，“直接人工”和“制造费用”按照约当量分摊后，以“品种”为对象归集。

材料成本核算：材料成本包括购买价格、运杂费等费用，按照月末一次加权核算发出材料成本。期末，根据领料记录，按照不同的产品项目和领料类型计入“直接材料”成本。

人工成本核算：根据工资表中计算的直接参与生产过程的人员工资、奖金、社保、公积金等薪酬计入人工成本。

制造费用：财务部根据固定资产折旧分摊表计提制造费用折旧费，根据生产部实际发生的差旅费、试验费、外协加工费等相关费用计入的制造费用对应的明细科目。

期末，对每月半成品进行统计并经生产部校验复核，根据半成品的入库单，财务部将工序完工产品的“直接材料成本”转入自制半成品，作为最终整机组装工序的“材料成本”。

财务部根据各月在产品统计表，结合工序占产品的完工百分比进行约当量计算，汇总不同产品的约当量数量，对直接人工、制造费用进行按照产品约当量进行费用分摊，并编制费用分摊表。财务部将制造费用按照不同产品转入“生产成本”科目。

财务部根据费用分摊表编制自制半成品收发存汇总表，按照不同产品的不同工序归集本期增加直接人工、制造费用。根据产成品入库单的数量，按照加权平均法计算不同产品的不同工序本期减少的直接人工和制造费用。

最后，编制产成品成本计算单。根据产成品完工产品数量和产品配套清单结转“直接材料”的成本，直接人工和制造费用根据半成品收发存汇总表汇总完工产品每个工序本期减少的费用作为产成品本期应该结转的人工费用和制造费用，试验费根据试验计划申请单的暂估费用计算，装机软件成本根据不同产品约定的价格进行结转。

最终，根据产成品成本计算单结转产成品生产成本，转入库存商品。

公司按照权责发生制原则严格执行成本费用归集分摊，不存在成本费用跨期情形。

综上所述，公司不存在跨期确认收入及通过调节各期间成本费用操纵各年度利润的情

形。

### 【年审会计师回复】

#### 一、会计师执行的核查程序

- 1、分析公司 2022 年至 2024 年一季度各季度收入以及净利率的变动情况及原因；
- 2、结合公司的收入确认政策，检查收入确认的合同、发货物流单、验收单等收入确认的相关依据；
- 3、检查及复核测算成本的归集、分配及结转情况，执行存货的收发计价测试，分析成本的构成及变化情况；
- 4、检查各项费用的归集及分配是否恰当，执行截止性测试。

#### 二、核查结论

经核查，会计师认为：

- 1、公司 2022 年至 2024 年一季度期间各季度收入分布及净利率差异符合公司的实际情况，具有合理性；
- 2、未发现公司存在通过跨期确认收入和调节各期间成本费用操纵各年度利润的情形。

#### 四、问询函问题 4

2021 年至 2023 年各年末，你公司应收账款账面余额分别为 31,175 万元、44,283 万元和 19,473 万元,2023 年末余额下降主要由于军品审定价与暂估价差异调减营业收入及对应的应收账款。最近三年各年末应收账款余额持续较高，且营业收入呈现下降趋势。

请你公司：

(1) 结合你公司客户结构、信用政策变动情况等，说明在最近三年营业收入下滑的情况下，各年末应收账款账面余额维持较高水平的原因。

(2) 结合你公司应收账款坏账准备计提的依据和方法，分析各年末坏账准备计提是否充分、准确。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

(一) 结合你公司客户结构、信用政策变动情况等，说明在最近三年营业收入下滑的情况下，各年末应收账款账面余额维持较高水平的原因。

- 1、公司最近三年应收账款情况

单位：万元

项 目	2023 年	2022 年	2021 年
应收账款账面余额	19,473.35	44,282.80	31,174.91
较上期余额增长比例 (%)	-56.03	42.05	2.77
报告当期确认收入	-8,176.94	18,377.78	19,095.90
应收账款账面余额占收入比重 (%)	-238.15	240.96	163.25
收入增长幅度 (%)	-144.49	-3.76	-10.65

注：2023 年营业收入以及应收账款变动主要受到军品审核价与暂估价差异调整的因素影响，导致应收账款大幅度下降，营业收入出现负数变动情况。

2021 年至 2023 年各年末，公司应收账款账面余额分别为 31,174.91 万元、44,282.80 万元和 19,473.35 万元，分别占当期营业收入 163.25%、240.96%、-238.15%，公司的应收账款账面余额维持较高水平，主要原因系公司的产品主要为军用直升机的配套产品，受行业内较长的交易周期所致。具体体现在公司主要客户为主机厂商的一级配套厂商，位于整个配套体系的中间环节：①产品交付流程上，先由公司交付一级配套厂商，一级配套厂商集成为系统级产品后交付主机厂商，主机厂商组装成整机后交付特定领域用户；②付款流程上，通常由特定领域用户支付给主机厂商后根据其付款安排支付给一级配套厂商，再由一级配套厂商支付给公司，整体周转环节较长。故公司产品交付验收、得以确认收入和应收款项的阶段，尚处于整体产业链条的中间环节，受到整机交付验收和最终用户付款进度的影响，故应收账款回收周期较长，应收款项余额较大。

## 2、公司的客户结构分析

公司 2021 年至 2023 年前五名客户销售情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占当期销售比重 (%)	
2023 年	1 客户 C	1,809.87	-22.13	
	2 中国电科下属单位：	客户 K02	666.15	-8.15
		客户 K08	40.53	-0.50
		小计	706.68	-8.64
		3 西安奇维科技有限公司	177.35	-2.17
	4 西安秦岳胜昱置业有限公司	115.08	-1.41	

	5	客户 D	20.15	-0.25
		总计	2,829.14	-34.60
2022 年	1	航空工业集团下属单位:		
		客户暨供应商 H01	11,600.12	63.12
		客户暨供应商 H02	949.74	5.17
		客户暨供应商 H03	490.36	2.67
		客户 H12	292.04	1.59
		客户暨供应商 H14	726.28	3.95
		客户 H04	37.80	0.21
		客户 H17	23.24	0.13
		小计	14,119.57	76.83
	2	客户 C	3,253.63	17.70
	3	中国电科下属单位:		
		客户 K02	547.67	2.98
		客户 K07	7.52	0.04
		小计	555.19	3.02
	4	客户 X	185.84	1.01
5	四川航浩科技有限公司西安分公司	87.42	0.48	
		总计	18,201.65	99.04
2021 年	1	航空工业集团下属单位:		
		客户暨供应商 H01	12,303.95	64.43
		客户暨供应商 H02	2,472.32	12.95
		客户暨供应商 H03	27.58	0.14
		客户 H12	292.04	1.53
		客户暨供应商 H14	238.94	1.25
		客户 H04	34.99	0.18
		客户 H15	148.75	0.78
		客户 H16	5.10	0.03
		客户 H17	215.81	1.13



		小计	15,739.47	82.42
2		客户 C	1,806.46	9.46
3		客户 X	633.14	3.32
4		中国电科下属单位:		
		客户 K02	548.17	2.87
		客户 K03	75.47	0.40
		小计	623.64	3.27
5		客户 Z01	159.19	0.83
		合计	18,961.90	99.30

注：2023 年公司产品的暂定价与审核价格的累计价差调整，导致航空工业集团下属单位本期不在前五大客户，在不考虑价差因素影响的情况下，航空工业集团下属单位依然是公司的第一大客户。

公司涉及军品业务的最终客户主要为特定领域用户，直接客户主要为中航工业所属的主机厂商或配套厂商，2021 年到 2023 年客户并无明显差异。

### 3、公司的信用政策分析

公司与客户的主要销售结算等条款未发生重要变化，对客户销售结算模式及信用政策不存在重大改变。合同约定结算方式及周期大致分为两大类：①按主机拨付比例结算；②产品交付后按比例分期付款。实际结算时间则受特定领域用户客户自身资金状况、下游整机客户结算周期等诸多因素影响，存在应收账款回款时间超过合同约定回款时间、部分业务未按约定时间付款情况。

从上述信用政策/结算周期看，由于公司的产品以军品为主，最终用户来自于国内特定领域用户，在销售款结算方面，主要受特定领域用户自身资金状况、下游整机客户结算周期等多因素影响，周期一般都会较长。

同时公司销售客户主要为航空装备主机厂商的一级配套商，已与客户建立了长期稳定的业务合作关系，公司对客户的信用政策未发生变化。虽应收账款结算周期长且余额较大，但客户信用风险整体较低。

公司 2023 年应收账款账面余额为 19,473.35 万元，占当期营业收入-238.15%，2022 年度应收账款账面余额达到 44,282.80 万元，占当期营业收入 240.96%，2023 年由于军品审核价与暂估价差异调整导致营业收入出现负数，应收账款较上年出现大幅度减少。2022 年度

公司回款速度较 2021 年放缓，主要原因系部分客户回款速度放缓导致期末应收账款余额增长较大。客户对公司回款速度放缓主要系按照行业付款流程 2022 年度主机厂给一级配套厂商的支付进度放缓，导致一级配套厂商对公司 2022 年度回款速度放缓。

综上所述，2021 年至 2023 年各年末，信用政策和客户结构均未出现明显变动，公司应收账款账面余额维持较高水平的原因，主要系公司的产品主要为军用直升机的配套产品，受行业内较长的交易周期所致。

**(二) 结合你公司应收账款坏账准备计提的依据和方法，分析各年末坏账准备计提是否充分、准确。**

1、公司的应收账款的坏账准备总体计提情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	19,473.35	44,282.80	31,174.91
应收账款坏账准备	2,135.55	5,668.10	2,839.07
坏账计提比例 (%)	10.97	12.80	9.11

注：上述计提比例是公司实际计提的坏账准备除应收账款原值计算得出。

为保证公司的资金正常周转、往来款项的资金及时收回，公司制定了《应收账款管理制度》，公司各部门严格按照管理制度要求，针对客户的信用状况、按照销售合同及时催收货款、计提坏账准备等具体工作。依据公司的坏账准备计提政策，财务部定期计提应收账款坏账准备，报公司管理层复核批准后登记入账，确保坏账准备计提的准确性。

2、公司应收账款坏账准备计提的依据和方法如下：

公司根据预期信用损失率计算信用损失，计提坏账准备。在资产负债表日，对应收账款以预期信用损失为基础确认损失准备，信用损失为应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值。对于不含重大融资成分的应收账款，公司按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。对于包含重大融资成分的应收账款，公司选择始终按照相当于存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。

除了单项评估信用风险的应收账款外，由于公司的业务主要为综合显控设备及相关产品，客户比较集中，近几年无明显变化，因此基于其信用风险特征，将其划分为账龄组合：

项 目	确定组合的依据
账龄组合	除已单独计量损失准备的应收款项，公司认为相同账龄的应收款项具有类似

项 目	确定组合的依据
	信用风险特征

账龄组合预期信用损失计算标准：

账龄	整个存续期预期信用损失率（%）
1年（含）以内	5.00
1-2年（含）	10.00
2-3年（含）	30.00
3-4年（含）	50.00
4-5年（含）	80.00
5年以上	100.00

公司应收账款坏账准备计提政策与同行业上市公司对比合理，具体情况如下：

同行业上市公司	应收账款
新兴装备	对由收入准则规范的交易形成的应收款项，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备，分为账龄组合及关联方组合。 ①账龄组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失②关联方组合：合并范围内关联方不计提信用损失。
晨曦航空	以组合为基础的评估。按照金融工具类型、信用风险评级为共同风险特征，对应收账款进行分组并以组合为基础考虑评估信用风险是否显著增加。
安达维尔	对由收入准则规范的交易形成的应收款项，本公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量损失准备。 将存在客观证据表明将无法按应收款项的原有条款收回款项的应收账款，确定为信用风险自初始确认后显著增加的应收账款，按照该应收账款的账面金额与预期能收到的现金流量现值的差额，确定应收账款的预期信用损失，计提坏账准备。应收账款组合分为一般款项账龄组合和具有国家预算性质款项的账龄组合。

账龄组合应收账款坏账具体计提比例对比如下：

账龄	恒宇信通	新兴装备	晨曦航空	安达维尔
1年以内(含1年)	5.00%	10.00%	6.00%	2.50%、5.00%
1-2年	10.00%	20.00%	10.00%	5.00%、10.00%
2-3年	30.00%	30.00%	30.00%	10.00%、20.00%
3-4年	50.00%	50.00%	50.00%	30.00%
4-5年	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%

账龄	恒宇信通	新兴装备	晨曦航空	安达维尔
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：上述数据来自于上市公司年报；

注 2、安达维尔账龄划分为一般款项账龄组合和具有国家预算性质款项的账龄组合，一般款项账龄组合的计提比例为 5%、10%、20%、30%、50%、100%，具有国家预算性质款项的账龄组合的计提比例为 2.5%、5%、10%、30%、50%、100%。

从上述对比分析来看，公司与同行业上市公司的坏账准备政策及估计基本一致，仅账龄分析法中对坏账准备的计提比例有微小差异。结合公司的历史经验和对应收账款的管理，计提比例基本合理。

综上所述，由于公司的产品均为军品，下游客户主要系航空装备主机厂商的一级配套商及特定领域用户等信用较好的客户，账龄主要为两年以内，且公司针对应收账款制定了稳健的会计政策，公司应收款项坏账准备总体计提比例与同行业上市公司相比基本一致，公司的应收账款坏账准备计提金额是准确充分的。

### 【年审会计师回复】

#### 一、会计师执行的核查程序

1、了解、评价公司与应收账款日常管理、业务结算流程、计提坏账准备相关的内部控制设计和运行的有效性；

2、询问公司财务负责人、销售业务负责人等相关人员，了解公司的信用政策及其变化情况、销售回款情况、应收账款余额的波动情况等，并评价其合理性；

3、了解并查阅同行业公司的销售回款、应收账款周转率等情况，并与公司应收账款销售回款、应收账款周转率等财务状况比对分析，并评价其合理性；

4、了解公司对应收账款的坏账准备的计提政策，与同行业公司会计政策进行对比，评价坏账准备的计提政策是否符合会计准则的规定及其合理性；

5、取得并检查主要客户的销售合同，了解合同执行情况，评价收入确认和应收账款发生额的合理性、准确性，并结合收入的变化、销售合同的结算条款、销售回款情况，对应收账款各期余额的变动合理性进行分析性复核；

6、取得应收账款明细表、账龄明细、预期信用损失的计提明细，结合公司的预期信用损失计提政策，复核测算其准确性，并评价其合理性；

7、调查了解重要交易对手的背景信息，了解公司与其交易背景，并评价其信用状况及风险；

- 8、了解并检查应收账款期末余额在期后的回款情况；
- 9、对重要应收账款期末余额及当期交易额进行函证，并评价其回函的可靠性。

## 二、核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司各年末应收账款账面余额维持较高水平主要原因系公司的产品主要为军用直升机的配套产品，受行业内较长的交易周期所致，符合公司业务的实际情况；

2、公司应收账款坏账准备计提的依据和方法符合会计准则的规定，符合公司实际业务的情况，与同行业上市公司的会计政策相比无重大差异，公司各年末坏账准备计提充分、准确。

## 五、问询函问题 5

你公司 2021 年至 2023 年各年末，存货余额分别为 6,700 万元、6,906 万元和 10,417 万元，跌价准备计提金额分别为 199 万元、451 万元和 1,336 万元。最近一年末存货余额大幅增加，跌价准备计提比例上升且待执行的亏损合同从年初的 28 万元增加至 234 万元。

请你公司结合存货的构成情况，具体说明 2023 年存货余额大幅上升的原因，存货跌价准备计提比例及亏损合同金额大幅增加的原因，并结合有关因素分析存货跌价准备的计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### （一）2023 年存货余额大幅上升的原因

2021 年至 2023 年各年末存货余额明细如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
原材料	5,363.35	4,879.70	4,196.14
生产成本	2,818.57	988.52	1,861.63
库存商品	712.02	733.35	328.79
发出商品	1,372.64	214.75	306.21
委托加工物资	150.93	89.78	7.52
合计	10,417.51	6,906.11	6,700.29

2023 年期末存货余额为 10,417.51 万元，较 2022 年期末存货余额增加 3,511.40 万元，

主要为生产成本、发出商品和原材料期末余额增加。主要是生产任务增加所致，2023 年公司传统直升机型号产品任务交付的基础上，又有新型号直升机定型转入量产阶段，公司根据下游客户的投产函提前备料进行生产，导致 2023 年生产交付数量及后续生产任务增加。

公司生产的产品均为军品，公司根据所签订的订单安排生产，以销定产，公司采购采取销售订单驱动模式。公司根据所签订的销售订单安排生产，采购围绕生产计划进行。公司接到各产通知后，由市场人员编制交付计划，生产人员依据交付计划编制生产计划，物资人员根据生产计划并参考现有库存量的情况编制采购计划，并按照采购计划向合格供应商采购，最终原材料经过质量人员检验合格后入库。在此过程中，还需考虑原材料的采购周期，通过往年材料供应数据，用于确定采购周期的提前性，对于重要材料加工周期较长产品采取滚动订货。

由于军工企业对于供应商在生产配套以及产品备货等方面的要求较高，公司不仅需要根据客户实际订货情况制定采购计划，而且要兼顾储备一定数量的备品备件。公司根据成品交付计划到与合格供应商签订采购合同历时半个月，采购的产品陆续到货历时 2-3 个月，质检部对采购产品进行入厂检验历时 1 周左右，合计约 3-4 个月，上述特点导致公司在报告期内各期末均需储备一定数量的原材料。

公司从编制生产计划、制作生产订单、领料、生产加工、质量检验、调试试验及军检需历时 1 月左右，公司产品的生产时间较短，但是受到材料采购、军检等因素影响可能会导致产品的生产周期变长，此生产特点使得公司在报告期各期末均存在一定数量的在产品。

根据成品入库情况，公司结合客户需求组织产品发货，客户主要为主机厂商的一级配套单位，历时 2-5 天。产品发货至一级配套单位时，需要通过入厂检验，通常情况发出商品处理周期较短为 2 月以内。

## （二）2023 年存货跌价准备计提比例及亏损合同金额大幅增加的原因

### 1、2023 年存货跌价准备计提比例大幅增加的原因

2022 年至 2023 年年末存货跌价准备计提明细如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备余额	计提比例 (%)	账面余额	存货跌价准备余额	计提比例 (%)
原材料	5,363.35	841.12	15.68	4,879.70	222.26	4.55
生产成本	2,818.57	456.87	16.21	988.52	228.78	23.14

库存商品	712.02	32.40	4.55	733.35		
发出商品	1,372.64	5.31	0.39	214.75		
委托加工物资	150.93			89.78		
合计	10,417.51	1,335.71	12.82	6,906.11	451.04	6.53

2023 年期末跌价准备计提比例为 12.82%，较 2022 年期末跌价准备计提比例增加 6.29%，主要系原材料、库存商品和发出商品的跌价准备计提比例增加。

①原材料跌价准备计提比例增加

2023 年期末原材料跌价准备计提比例为 15.68%，较 2022 年期末原材料跌价准备计提比例增加 11.13%，主要系部分产成品审核价格调整导致产成品可变现净值低于成本，公司对于为生产该部分产品而持有的原材料按照产成品的可变现净值低于成本的金额计提跌价所致，计提金额为 311.15 万元。

②库存商品跌价计提比例增加

2023 年期末库存商品跌价准备计提比例为 4.55%，较 2022 年期末库存商品跌价准备计提比例增加 4.55%，主要系部分产成品因审核价格调整导致产成品可变现净值低于成本，公司对于该部分产品结存的库存商品按照产成品的可变现净值低于成本的金额计提跌价；部分产品为项目科研阶段生产的科研件，产品尚未定型，前期投入较大，单台产品成本较高，导致产品的可变现净值低于成本，公司对于该部分产品结存的库存商品按照产成品的可变现净值低于成本的金额计提跌价。

③发出商品跌价计提比例增加

2023 年期末发出商品跌价准备计提比例为 0.39%，较 2022 年期末发出商品跌价准备计提比例增加 0.39%，主要系对发出商品中处于科研生产阶段的部分项目计提的跌价准备所致，科研阶段生产投入较大，单台产品成本较高，导致该部分发出商品中可变现净值低于成本，公司对于该部分产品结存的发出商品按照可变现净值低于成本的金额计提跌价。

2、2023 年亏损合同金额大幅增加的原因

2023 年亏损合同金额具体明细如下表：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	生产成本余额	存货跌价准备	预计负债	生产成本余额	存货跌价准备	预计负债
E0200				61.81	9.64	

G0200						22.00
F0131/F0132	99.36	99.36	8.98	71.30	61.14	
C0135				58.18	54.43	
C0213				82.44	82.44	5.62
F0141	36.52	0.17		44.78	6.62	
M0700				63.81	14.52	
C0139	40.80	40.80	89.63			
F0150	68.70	53.59				
C0222	252.89	96.03				
H0400	60.52	60.52	57.52			
S0107	30.34	4.28				
B0610			78.03			
合计	589.13	354.76	234.17	382.32	228.78	27.62

2023 年期末亏损合同金额为 234.17 万元，较 2022 年期末增加 206.55 万元。受托研发服务主要是军品研发项目，部分受托研发项目研制成本较高，委托单位支付的研制费用无法弥补整个研制成本，会导致受托研发服务项目出现跌价。受托研发项目收入无法覆盖对应的研发成本形成亏损销售合同，当预计亏损超过可计提的存货跌价准备，将超过部分确认为预计负债。

受托研发项目受订单的要求不同、技术难度、不同年度研发项目差异等因素的影响，导致各年度确认的亏损合同金额存在差异。

### （三）存货跌价准备的计提是否充分

#### 1、公司的仓库管理制度完善、存货实物保管良好、年末组织盘点

公司建立了完善的仓库管理制度，针对库内物资管理做了明确的管理规定。库房各种物资存放满足通风、防潮、控温、洁净、防火、防鼠、防虫要求。库房划分为元器件区、板卡区、显示屏区、辅料工具区、结构区、成品区等，各区域、货架层有相应的标识。库房内对易碎、易燃的材料标识清楚后隔离存放，做好了相应的防尘、防静电、防潮措施。对于有静电要求的物品，装入防静电袋和防静电周转箱存放，存取时采取防静电措施。

公司的存货实物管理良好，基本不存在因保管或管理不善导致的毁损、灭失或性能减弱的情形。



公司年末组织进行存货全面盘点，清查存货的存放状态、账实相符情况，存货的实物管理良好、账实相符。

## 2、根据跌价计提政策、准确计提跌价准备

存货在取得时按实际成本计价，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。领用和发出时按加权平均法计价。

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。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

综上所述，公司期末严格按照存货跌价准备确认标准及计提方法测算存货跌价并足额计提，存货跌价准备的计提充分。

## 【年审会计师回复】

### 一、会计师执行的核查程序

- 1、结合公司存货的构成情况，分析 2023 年存货余额大幅增加的原因；
- 2、了解和评价管理层与存货跌价准备计提相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 3、获取公司存货跌价准备计算表，对存货可变现净值以及存货减值计提金额进行复核，将管理层确定可变现净值时的估计售价、销售费用等与实际发生额进行比对，以评价管理层在确定存货可变现净值时做出的判断是否合理；
- 4、结合存货监盘程序，检查存货的数量及状况，对存在减值迹象的存货分析其存货跌价准备计提的充分性。

### 二、核查结论

经核查，会计师认为：

- 1、2023 年公司存货余额大幅增加系生产任务增加所致导致，具有合理性；
- 2、2023 年存货跌价准备计提比例及亏损合同金额大幅增加，主要是由于受军品价格调

整以及部分受托研制项目由于预算成本大于研制收入等影响，导致部分项目计提了跌价准备，公司的存货跌价准备计提是充分的。

## 六、问询函问题 6

请列示你公司近三年前五大客户及供应商及其交易金额变动情况，包括客户及供应商名称、主营业务、成立日期、是否与你公司、5%以上股东、董监高及其一致行动人存在关联关系等，并说明重要客户及供应商发生变化的原因，相关交易是否存在异常。

请年审会计师核查并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### 一、公司近三年前五大客户情况

(一) 公司 2021 年至 2023 年前五名客户销售情况如下：

单位：万元

年度		客户名称	销售金额	占当期销售比重 (%)
2023 年	1	客户 C	1,809.87	-22.13
	2	中国电科下属单位：		
		客户 K02	666.15	-8.15
		客户 K08	40.53	-0.50
		小计	706.68	-8.64
	3	西安奇维科技有限公司	177.35	-2.17
	4	西安秦岳胜昱置业有限公司	115.08	-1.41
	5	客户 D	20.15	-0.25
		总计	2,829.14	-34.60
2022 年	1	航空工业集团下属单位：		
		客户暨供应商 H01	11,600.12	63.12
		客户暨供应商 H02	949.74	5.17
		客户暨供应商 H03	490.36	2.67
		客户 H12	292.04	1.59
		客户暨供应商 H14	726.28	3.95
		客户 H04	37.8	0.21
		客户 H17	23.24	0.13

		小计	14,119.57	76.83	
	2	客户 C	3,253.63	17.7	
	3	中国电科下属单位:			
		客户 K02	547.67	2.98	
		客户 K07	7.52	0.04	
		小计	555.19	3.02	
	4	客户 X	185.84	1.01	
	5	四川航浩科技有限公司西安分公司	87.42	0.48	
		总计	18,201.65	99.04	
2021 年	1	航空工业集团下属单位:			
		客户暨供应商 H01	12,303.95	64.43	
		客户暨供应商 H02	2,472.32	12.95	
		客户暨供应商 H03	27.58	0.14	
		客户 H12	292.04	1.53	
		客户暨供应商 H14	238.94	1.25	
		客户 H04	34.99	0.18	
		客户 H15	148.75	0.78	
		客户 H16	5.1	0.03	
		客户 H17	215.81	1.13	
			小计	15,739.47	82.42
		2	客户 C	1,806.46	9.46
		3	客户 X	633.14	3.32
		4	中国电科下属单位:		
			客户 K02	548.17	2.87
			客户 K03	75.47	0.4
			小计	623.64	3.27
	5	客户 Z01	159.19	0.83	
		合计	18,961.90	99.30	

(二) 客户名称、主营业务、成立日期

### 1、客户暨供应商 H01

单位名称	客户暨供应商H01
成立时间	1957年
主营业务	主要从事航空电子综合技术研究，军民机航空电子、航空无线电通信导航系统及产品研制；同时，按照“技术同源、产业同根、价值同向”产业化发展思路，从事相关民用电子产品研发和成果转化。
实际控制人	航空工业集团

### 2、客户暨供应商 H02

单位名称	客户暨供应商H02
成立时间	1958年
主营业务	主要从事机载和弹载计算机软硬件研制、计算机应用技术研究、软件测试研究，多层印制板与加固机箱研制。
实际控制人	航空工业集团

### 3、客户暨供应商 H03

单位名称	客户暨供应商H03
成立时间	1969年
主营业务	直升机研制设计、直升机配套产品、直升机相关加改装业务。
实际控制人	航空工业集团

### 4、客户 H12

单位名称	客户H12
成立时间	1982年12月28日
主营业务	航空电子及机载设备、航空产品的研发、制造、维修、销售及服务；航空技术转为民用的其他产品的研发、制造、销售、服务；精密机械加工。
实际控制人	航空工业集团

### 5、客户 H04

单位名称	客户H04
成立时间	1990年02月20日
主营业务	主要业务为研制、生产、销售以直升机为主的航空产品。主要产品为多系列的直升机。
实际控制人	航空工业集团

### 6、客户暨供应商 H14

单位名称	客户暨供应商H14
------	-----------

成立时间	2008年01月30日
主营业务	专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用设备制造；雷达及配套设备制造；计算机软硬件及外围设备制造；仪器仪表制造；生态环境监测及检测仪器仪表制造；导航、测绘、气象及海洋专用仪器制；软件开发；网络与信息安全软件开发；数据处理和存储支持服务；大数据服务；人工智能公共数据平台；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；自然科学研究和试验发展；工程和技术研究和试验发展；5G通信技术服务；通信设备制造；移动终端设备制造；云计算设备制造；智能控制系统集成；铁路专用测量或检验仪器制造；高铁设备、配件制造；轨道交通运营管理系统开发；城市轨道交通设备制造；船用配套设备制造；海洋工程关键配套系统开发；工业控制计算机及系统制造；智能车载设备制造；智能无人飞行器制造；安防设备制造；可穿戴智能设备制造；机械零件、零部件加工
实际控制人	航空工业集团

#### 7、客户 H17

单位名称	客户H17
成立时间	1970年05月10日
主营业务	主要从事机载航空电子设备的火力控制与指挥、光电探测与对抗、瞄准显示与任务处理、声纳浮标搜潜。主要产品为热像仪、激光测距机、移动平台、光电吊舱等。
实际控制人	航空工业集团

#### 8、客户 K02

单位名称	客户K02
成立时间	1952年
主营业务	军事通信、卫星导航定位、航天航空测控、情报侦察与指控、通信与信息对抗、航天电子信息系统与综合应用等前沿领域的技术研发、生产制造和系统集成。
实际控制人	中国电子科技集团公司

#### 9、客户 K07

单位名称	客户K07
成立时间	1962年
主营业务	以计算机信息存储技术为核心的技术研究、产品开发、生产、销售、服务
实际控制人	中国电子科技集团公司

#### 10、客户 X

名称	客户 X
成立时间	2004 年 10 月 28 日

主营业务	主要从事军用无线通信、民用无线通信等领域，主要产品为无线通信终端产品和系统产品
实际控制人	天津市国有资产监督管理委员会

#### 11、四川航浩科技有限公司西安分公司

名称	四川航浩科技有限公司西安分公司
成立时间	2018年02月13日
主营业务	导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造；电子测量仪器制造；仪器仪表制造；电子元器件与机电组件设备制造；微特电机及组件制造；机械电气设备制造；机械零件、零部件加工；工业控制计算机及系统制造；智能无人飞行器制造；特种设备销售；电气设备销售；仪器仪表销售；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；工业自动控制系统装置销售；光电子器件销售；电子元器件与机电组件设备销售；电子测量仪器销售；智能车载设备销售；智能车载设备制造
实际控制人	梁铮

#### 12、客户 H16

单位名称	客户H16
成立时间	2013年09月17日
主营业务	民用航空器维修;民用航空器（发动机、螺旋桨）生产;民用航空器零部件设计和生产。
实际控制人	航空工业集团

#### 13、客户 H15

单位名称	客户H15
成立时间	2003年01月20日
主营业务	主要从事航空产品的制造与销售；机械制造，国内商业（国家有专项规定的除外）；生产销售塑料制品、机电设备安装（待资质证书下发后，按资质证书核准的范围从事经营），服务业（分支机构），出租铁路专用线（分支机构）；物业管理（分支机构）；园林绿化（分支机构）；废物利用（分支机构）；普通货物运输；集装箱运输；土方运输；进出口贸易；航空、航天科学技术研究服务；房产、土地、设备租赁；教育咨询服务。
实际控制人	航空工业集团

#### 14、客户 K03

单位名称	客户K03
成立时间	2015年01月07日
主营业务	主要从事特种通用飞机系统、无人机系统和低空空管系统等产品的研发、生产、销售及售后服务。
实际控制人	中国电子科技集团公司

15、客户 Z01

单位名称	客户Z01
成立时间	1958年
主营业务	主要从事声学、光学、磁学探测设备的研制。
实际控制人	中国船舶集团有限公司

16、客户 K08

单位名称	客户K08
成立时间	1949年
主营业务	从事微波、通信、计算机信息系统。
实际控制人	中国电子科技集团公司

17、西安奇维科技有限公司

单位名称	西安奇维科技有限公司
成立时间	2004年09月14日
主营业务	集成电路芯片设计及服务；集成电路芯片及产品销售；集成电路设计；集成电路销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；云计算设备制造；云计算设备销售；云计算装备技术服务；计算机软硬件及外围设备制造；信息技术咨询服务；工业控制计算机及系统销售；工业控制计算机及系统制造；软件开发；计算机系统服务；终端计量设备制造；终端计量设备销售；智能控制系统集成；人工智能应用软件开发；电子产品销售；集成电路制造；电子元器件制造；船舶自动化、检测、监控系统制造；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；工业设计服务；仪器仪表制造；电子专用设备制造；电子专用设备销售；导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造；导航、测绘、气象及海洋专用仪器销售；机电耦合系统研发；电机及其控制系统研发；卫星导航服务；通信设备制造；导航终端制造；导航终端销售；卫星技术综合应用系统集成；雷达及配套设备制造；智能仪器仪表销售；智能仪器仪表制造；数据处理和存储支持服务；虚拟现实设备制造；智能无人飞行器制造；智能无人飞行器销售；数据处理服务；软件外包服务；可穿戴智能设备制造；可穿戴智能设备销售；人工智能硬件销售；伺服控制机构制造。(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。(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)
实际控制人	北京雷科防务科技股份有限公司

18、西安秦岳胜昱置业有限公司

单位名称	西安秦岳胜昱置业有限公司
成立时间	2019年09月03日
主营业务	市场营销策划；物业管理；园林绿化工程施工；企业管理咨询；信息咨询

	服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；财务咨询；知识产权服务；翻译服务；办公用品销售；家具销售；企业形象策划；办公设备租赁服务。（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：房地产开发经营；住宅室内装饰装修；代理记账。（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）
实际控制人	何鹏

#### 19、客户 D

单位名称	客户 D
成立时间	1986年03月04日
主营业务	织纺机械、厨房设备、电线电缆、航空器维护与修理；招待所、中餐制售（限分支机构经营），普通货运。标准及非标准机械，电器设备的制造、安装、调试、修理、喷塑、喷涂，其它民用产品的制造、安装，室内装饰，安全技术防范工程设计、施工。物业管理；零售日用百货、日用化工品；汽车修理三类资质，包含电气系统维修，轮胎修补动平衡，汽车润滑与养护。（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）。
实际控制人	中国人民解放军第五七〇一工厂

（三）前五大客户是否与公司、5%以上股东、董监高及其一致行动人存在关联关系  
公司前五大客户与公司、5%以上股东、董监高及其一致行动人不存在关联关系。

（四）重要客户发生变化的原因

2021 年至 2023 年公司前五名客户合计销售金额分别为 18,961.90 万元、18,201.65 和 2,829.14 万元，占当期销售总额的比例分别为 99.30%、99.04%和-34.60%；根据统计数据结果，2023 年公司重要客户发生了变化。

2023 年由于公司产品暂定价与审核价格差异调减收入，对应调减了公司主要客户航空工业集团下属单位应收账款余额，导致公司主要客户航空工业集团下属单位交易额为负，故 2023 年公司重要客户较前两年发生变化。

不考虑价格调整因素影响，2021 年至 2023 年，公司的第一大客户和第二大客户均为航空工业集团下属单位和部队，航空工业集团内部重要客户未发生变化，主要客户集中于客户暨供应商 H01。

## 二、公司近三年前五大供应商情况

（一）公司 2021 年至 2023 年前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

年度		供应商名称	采购金额	占当期采购比重（%）
2023 年	1	电子科技集团下属单位：		



		客户暨供应商 K01	3,096.55	52.49
		供应商 K06	20.71	0.35
		供应商 K07	20.49	0.35
		供应商 K04	11.65	0.20
		供应商 K05	3.98	0.07
		供应商 K08	0.44	0.01
		小计	3,153.81	53.46
	2	供应商 Y	250.16	4.24
	3	成都斯坦福通信技术有限公司	226.73	3.84
	4	中国电子下属单位		
		供应商 Z02	61.52	1.04
		供应商 Z03	56.69	0.96
		供应商 Z01	51.14	0.87
		供应商 Z04	30.00	0.51
		供应商 Z07	3.70	0.06
		供应商 Z06	0.34	0.01
		小计	203.40	3.45
	5	西安鑫呈电子科技有限公司	185.21	3.14
		合计	4,019.31	68.13
2022 年	1	航空工业集团下属单位：		
		客户暨供应商 H01	2,035.40	22.57
		客户暨供应商 H02	1,369.03	15.18
		供应商 H07	193.47	2.15
		客户暨供应商 H03	881.65	9.78
		供应商 H08	144.64	1.6
		客户 H12	168.14	1.86
		客户暨供应商 H14	47.38	0.53
		供应商 H09	202.79	2.25
			小计	5,042.49

2021 年	2	电子科技集团下属单位:			
		客户暨供应商 K01	1,386.33	15.37	
		供应商 K04	13.19	0.15	
		供应商 K06	20.71	0.23	
		供应商 K05	1.86	0.02	
		小计	1,422.09	15.77	
	3	供应商 Y	665.56	7.38	
	4	中国电子下属单位:			
		供应商 Z01	45.28	0.5	
		供应商 Z02	36.69	0.41	
		供应商 Z03	29.44	0.33	
		供应商 Z06	13.01	0.14	
		供应商 Z07	5.73	0.06	
		供应商 Z04	8.54	0.09	
	小计	138.69	1.54		
	5	供应商 S	168.15	1.86	
	合计		7,436.97	82.47	
	2021 年	1	航空工业集团下属单位:		
			客户暨供应商 H01	1,985.93	20.51
			客户暨供应商 H02	856.64	8.85
供应商 H07			251.33	2.6	
客户暨供应商 H03			994.73	10.27	
供应商 H08			446.56	4.61	
客户 H12			194.69	2.01	
供应商 H09			497.52	5.14	
小计			5,227.40	53.99	
2		电子科技集团下属单位:			
		客户暨供应商 K01	1,425.31	14.72	
		供应商 K04	18.54	0.19	

		供应商 K05	0.53	0.01
		供应商 K07	3.98	0.04
		小计	1,448.36	14.96
	3	供应商 Y	397.7	4.11
	4	供应商 N	213.79	2.21
	5	供应商 M	204.97	2.12
		合计	7,492.22	77.39

(二) 供应商名称、主营业务、成立日期

1、客户暨供应商 H01

单位名称	客户暨供应商H01
成立时间	1957年
主营业务	主要从事航空电子综合技术研究，军民机航空电子、航空无线电通信导航系统及产品研制；同时，按照“技术同源、产业同根、价值同向”产业化发展思路，从事相关民用电子产品研发和成果转化。
实际控制人	航空工业集团

2、客户暨供应商 H02

单位名称	客户暨供应商H02
成立时间	1958年
主营业务	主要从事机载和弹载计算机软硬件研制、计算机应用技术研究、软件测试研究，多层印制板与加固机箱研制。
实际控制人	航空工业集团

3、供应商 H07

单位名称	供应商H07
成立时间	1982年
主营业务	航空、船舶、特种车辆、航天等领域内的照明系统、集中告警系统及近地告警系统、驾驶舱操控板组件及调光系统、分布式配电系统、电器控制装置系列的设计开发、生产、销售和服务；激光显示设备、虚拟现实类设备及软件、投影类设备、座舱仿真系统、视景仿真系统、机场应急助航灯光车及探照灯车的研发、设计、生产、销售，航空器部件维修，电子产品、机电设备及配件、电子电器、低压电器、工量模具、汽车摩托车零部件、液压件的销售，计算机信息系统集成，从事电子科技、航空科技领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外），自有工业、商业用房租赁，建筑装修装饰建设工程专业施工（凭资质经营）
实际控制人	航空工业集团

#### 4、客户暨供应商 H03

单位名称	客户暨供应商H03
成立时间	1969年
主营业务	直升机研制设计、直升机配套产品、直升机相关加改装业务。
实际控制人	航空工业集团

#### 5、供应商 H08

单位名称	供应商H08
成立时间	2002年12月31日
主营业务	电子元器件制造；机械电气设备制造；制冷、空调设备制造；汽车零部件及配件制造；光缆制造；工程和技术研究和试验发展；专用设备修理。
实际控制人	航空工业集团

#### 6、客户 H12

单位名称	客户H12
成立时间	1982年12月28日
主营业务	航空电子及机载设备、航空产品的研发、制造、维修、销售及服务；航空技术转为民用的其他产品的研发、制造、销售、服务；精密机械加工
实际控制人	航空工业集团

#### 7、客户暨供应商 H14

单位名称	客户暨供应商H14
成立时间	2008年01月30日
主营业务	专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；电子专用设备制造；雷达及配套设备制造；计算机软硬件及外围设备制；仪器仪表制造；生态环境监测及检测仪器仪表制造；导航、测绘、气象及海洋专用仪器制；软件开发；网络与信息安全软件开发；数据处理和存储支持服务；大数据服务；人工智能公共数据平台；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；自然科学研究和试验发展；工程和技术研究和试验发展；5G通信技术服务；通信设备制造；移动终端设备制造；云计算设备制造；智能控制系统集成；铁路专用测量或检验仪器制造；高铁设备、配件制造；轨道交通运营管理系统开发；城市轨道交通设备制造；船用配套设备制造；海洋工程关键配套系统开发；工业控制计算机及系统制造；智能车载设备制；智能无人飞行器制造；安防设备制造；可穿戴智能设备制造；机械零件、零部件加工
实际控制人	航空工业集团

#### 8、供应商 H09

单位名称	供应商H09
成立时间	2009年12月04日

主营业务	光学仪器、声学仪器、人工智能系统及设备、电子产品、机械设备、网络设备的设计、制造与销售；集成电路设计、开发；人工智能系统领域内的技术开发、技术服务、技术咨询及技术转让；软件开发及技术服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）
实际控制人	航空工业集团

#### 9、客户暨供应商 K01

单位名称	客户暨供应商K01
成立时间	1958年
主营业务	以固态器件、微系统、光电显示与探测器件为主业，在一、二、三代半导体领域建立自主发展体系，形成了从设计、工艺，到封装、测试，从材料、芯片到模块的完整技术体系和产品链，聚焦主业发展民品，形成了射频电子和功率电子两大支柱产业。
实际控制人	中国电科

#### 10、供应商 K04

单位名称	供应商K04
成立时间	1969年
主营业务	开展半导体光电技术研究，促进电子科技发展；CCD器件及摄像机研究开发；红外焦平面及热像仪研究开发；半导体光发射器件及组件研究开发；半导体光电探测器及组件研究开发；半导体光电器件外壳研究开发；多媒体网络研究开发；电视监控研究开发；安全系统研究开发等。
实际控制人	中国电科

#### 11、供应商 K06

单位名称	供应商K06
成立时间	1968年
主营业务	主要从事混合集成电路（HIC）及相关产品的研制与生产，为电子信息系统提供小型化解决方案。
实际控制人	中国电科

#### 12、供应商 K05

单位名称	供应商K05
成立时间	1994年04月13日
主营业务	通信设备制造；导航终端制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；广播电视传输设备制造；微小卫星测运控服务；建设工程施工
实际控制人	中国电科

#### 13、供应商 Y

单位名称	供应商Y
成立时间	2012年01月04日
主营业务	计算机软硬件的技术开发、技术咨询；电子元器件、工业自动化系统及监控系统产品、仪器仪表的技术咨询、批发；货物及技术进出口
实际控制人	陶燕铭

#### 14、供应商 Z01

单位名称	供应商Z01
成立时间	1994年04月25日
主营业务	半导体分立器件（含抗辐射加固器件）及其电子元器件组件、模拟集成电路、半导体功率模块的设计、研制、开发、生产、销售及服务；电子材料、光伏电子产品、新能源、半导体设备及元器件销售
实际控制人	中国电子

#### 15、供应商 Z02

单位名称	供应商Z02
成立时间	2005年3月31日
主营业务	研制、生产、加工、销售、技术服务：电子元器件、厚薄膜混合电路、微组装PCB板、金属材料、金属制品、陶瓷材料、陶瓷制品、设备仪器；固定资产、土地租赁及管理。
实际控制人	中国电子

#### 16、供应商 Z06

单位名称	供应商Z06
成立时间	1996年04月24日
主营业务	主营电子元器件、模块集成电路、控制组件、智能控制系统、光电模块及相关电子产品和精密中小模数齿轮等传动件及微、小型减速器的开发、生产、销售、技术服务、委托加工及进出口贸易；经营本企业生产、科研所需的电气自动化机械设备制造、销售业务，工业机械设备安装、维修、制造及销售业务，工业自动控制系统装置研发、制造、销售业务；工业物联网技术服务、技术咨询、计算机网络技术工程、计算机软硬件技术服务、工业大数据技术成果应用业务；经营本企业生产、科研所需的原辅材料、仪器仪表、备品备件、配送、零配件加工及技术的进出口业务；有色金属、贵金属、矿产品、有色金属深度加工产品及相关附属品的购销、加工。
实际控制人	中国电子

#### 17、供应商 Z03

单位名称	供应商Z03
成立时间	2001年06月08日
主营业务	磁性元件、电感器、磁珠、变压器、滤波器、敏感元件、传感器、功能组件、

	电路模块、磁性材料、陶瓷材料的研发及销售；电子元器件技术服务；货物及技术进出口。磁性元件、敏感元件、滤波器、变压器、传感器、电子模块、功能组件、磁性材料、陶瓷材料的生产；电子元器件的检测。
--	--

实际控制人	中国电子
-------	------

18、供应商 Z07

单位名称	供应商Z07
------	--------

成立时间	2005年08月31日
------	-------------

主营业务	主要从事高可靠模拟集成电路的设计、封装、测试及销售。
------	----------------------------

实际控制人	中国电子
-------	------

19、供应商 Z04

单位名称	供应商Z04
------	--------

成立时间	1994年05月05日
------	-------------

主营业务	混合集成电路、半导体集成电路、微波集成电路、毫米波单片集成电路、模块集成电路、抗辐射加固集成电路和器件、系统级芯片、微机电系统、微波功率模块、光电信号侦测系统、计算机网络安全与密码保密系统、大功率不间断电源系统、电子产品的技术开发、销售及提供相关技术服务;电子元器件、电子材料的销售;电子元器件检测;投资兴办实业（具体项目另行申报）;经营进出口业务。 ,许可经营项目是:混合集成电路、半导体集成电路、微波集成电路、毫米波单片集成电路、模块集成电路、抗辐射加固集成电路和器件、系统级芯片、微机电系统、微波功率模块、光电信号侦测系统、计算机网络安全与密码保密系统、大功率不间断电源系统、电子产品的生产。
------	---

实际控制人	中国电子
-------	------

20、供应商 S

单位名称	供应商S
------	------

成立时间	2021年03月11日
------	-------------

主营业务	软件开发；机械设备研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件零售；通讯设备销售；仪器仪表销售；计算机软硬件及辅助设备零售。
------	--

实际控制人	刘媛
-------	----

21、供应商 K07

单位名称	供应商K07
------	--------

成立时间	1958年
------	-------

主营业务	自主基础软件、嵌入式系统及网络通信关键芯片、军用计算机及共性软件研制
------	------------------------------------

实际控制人	中国电科
-------	------

22、供应商 N

单位名称	供应商N
成立时间	2007年12月20日
主营业务	研究、开发、制造、检测、销售各类型高科技新型电子元器件、陶瓷粉料、特种纤维及高功能化工产品（不含危险化学品及易制毒化学品）；新材料技术咨询服务；生产制造咨询服务；对外贸易。
实际控制人	蔡明通

### 23、供应商 M

单位名称	供应商M
成立时间	1993年11月18日
主营业务	电阻电容电感及其他元件、滤波器、变压器、磁珠、微波铁氧体磁性器件、微波功率器件、电子电路、微电路模块、IF模块、VF模块、微波组件、集成电路、电源管理芯片、电子专用材料研发、制造、销售及服务;计算机硬件、支撑软件开发、制造、销售及服务;电子仪器、电气设备开发、生产、销售及服务;电子产品检测。
实际控制人	钟若农

### 24、供应商 K08

单位名称	供应商K08
成立时间	1970年
主营业务	半导体模拟集成电路、混合集成电路、微电路模块、电子部件的开发和生产。
实际控制人	中国电科

### 25、成都斯坦福通信技术有限公司

单位名称	成都斯坦福通信技术有限公司
成立时间	2006年03月15日
主营业务	电子产品、通信产品（不含无线电发射设备及卫星电视广播地面接收设备）的生产（另设分支机构或另择经营场地经营）、设计、销售及技术服务。
实际控制人	曾慧山

### 26、西安鑫呈电子科技有限公司

单位名称	西安鑫呈电子科技有限公司
成立时间	2022年10月20日
主营业务	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；电子产品销售；电力电子元器件销售；机械电气设备制造；电子专用设备制造；仪器仪表销售；五金产品批发；电器辅件销售；五金产品零售；办公用品销售；办公设备耗材销售；货物进出口；新能源原动设备销售；销售代理；茶具销售；光通信设备销售；增材制造装备销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；日用品销售；服装辅料销售；日用化学产品销售；日用杂品销售。（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）



	动)
实际控制人	龚星全

(三) 前五大供应商是否与公司、5%以上股东、董监高及其一致行动人存在关联关系  
公司前五大供应商与公司、5%以上股东、董监高及其一致行动人不存在关联关系。

(四) 重要供应商发生变化的原因

2021年至2023年公司前五名供应商合计采购金额分别为7,492.22万元、7,436.97万元和4,019.31万元，占当期原材料采购额的比例分别为77.39%、82.47%和68.13%。根据统计数据结果，2023年公司重要供应商发生了变化。

2023年由于公司产品审核价格低于暂定价格，公司积极与主要供应商协商调整原材料采购价格，导致公司重要供应商航空工业集团下属单位交易额为负，故2023年公司重要供应商较前两年发生变化。

不考虑价格调整因素影响，2021年至2023年，公司的第一大供应商和第二大供应商均为航空工业集团下属单位和电子科技集团下属单位。公司自航空工业集团下属单位及电子科技集团下属单位采购占比较高主要系公司经营模式、对供应商生产资质要求以及产品特点所致，符合行业特点。航空工业集团内部重要供应商未发生变化，主要供应商集中于客户暨供应商H01；电子科技集团内部重要供应商未发生变化，主要供应商集中于客户暨供应商K01。

### 【年审会计师回复】

#### 一、会计师执行的核查程序

- 1、核查公司近三年前五大客户及供应商的交易情况，包括合同、发票、出入库记录、快递单、验收单等资料检查；
- 2、取得公司近三年前五大客户及供应商的工商登记情况，核查是否存在异常情形，核查与公司持股5%以上股东、董监高及其一致行动人是否存在关联关系；
- 3、了解公司持股5%以上的股东和管理层与主要客户及供应商是否存在关联关系；
- 4、分析公司近三年前五大客户及供应商及其交易金额变动情况并评价其合理性。

#### 二、核查结论

经核查，会计师认为：

除2023年因军品审价导致对主要客户和供应商的收入和采购在本期进行调整因素外，公司近三年前五大客户及供应商未发生重大变化，与公司、持股5%以上股东、董监高及其一致行动人不存在关联关系。

（本页无正文，为众环专字（2024）0800108号《关于恒宇信通航空装备（北京）股份有限公司年报问询函的回复》之签章页）

中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）

2024年6月5日