

# 华西证券股份有限公司

## 关于成都立航科技股份有限公司

### 2023 年年度报告的信息披露监管问询函之回复报告

上海证券交易所上市公司管理一部：

成都立航科技股份有限公司（以下简称“公司”或“立航科技”）于 2024 年 5 月 28 日收到贵部发出的《关于成都立航科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2024】0665 号），（以下简称“《监管问询函》”），华西证券股份有限公司（以下简称“华西证券”或“保荐机构”）作为立航科技首次公开发行股票并上市的保荐机构，对《监管问询函》相关事项进行了逐项落实，现将《监管问询函》所涉问题回复如下：

#### 一、关于业绩下滑

##### 问题 1

公司主营飞机地面保障设备、航空器试验和检测设备、飞机工艺装备、飞机零件加工和部件装配。年报显示，公司 2023 年度营业收入大幅下降 36.55%，且自 2022 年 3 月上市以来毛利率持续大幅下降，2021-2023 年度毛利率分别为 48.57%、42.34%、13.82%。年报披露营业收入的变动主要系交付数量较少、产品销售结构变化导致。请公司补充披露：（1）从产品结构、产品价格、销量等方面的变化，量化分析营业收入大幅下降的具体原因；（2）近三年均有销售的同类产品的单位成本构成及变化原因；（3）从收入端和成本端结合数据详细解释毛利率大幅下降的原因，并与同行业公司进行对比；（4）结合行业形势、客户变化和订单情况，说明收入和毛利率是否存在持续下降的风险，以及公司的应对措施。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

(一) 从产品结构、产品价格、销量等方面的变化，量化分析营业收入大幅下降的具体原因

### 1、产品结构

2021 年度至 2023 年度，公司营业收入的产品结构及结构变化情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		占比变化
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	
飞机地面保障设备	2,082.67	8.88%	12,734.32	34.44%	-25.56%
飞机工艺装备	5,252.86	22.39%	5,986.28	16.19%	6.20%
飞机部件装配	6,015.49	25.64%	5,764.87	15.59%	10.05%
飞机零件加工	7,543.57	32.15%	8,080.67	21.85%	10.30%
航空器试验和检测设备开发制造	1,580.65	6.74%	3,452.88	9.34%	-2.60%
其它	986.39	4.20%	957.67	2.59%	1.61%
<b>合计</b>	<b>23,461.63</b>	<b>100.00%</b>	<b>36,976.70</b>	<b>100.00%</b>	-

续表

项目	2022 年度		2021 年度		占比变化
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	
飞机地面保障设备	12,734.32	34.44%	10,957.42	35.91%	-1.47%
飞机工艺装备	5,986.28	16.19%	4,958.52	16.25%	-0.06%
飞机部件装配	5,764.87	15.59%	4,489.34	14.71%	0.88%
飞机零件加工	8,080.67	21.85%	7,096.92	23.26%	-1.41%
航空器试验和检测设备开发制造	3,452.88	9.34%	1,398.07	4.58%	4.76%
其它	957.67	2.59%	1609.8	5.28%	-2.69%
<b>合计</b>	<b>36,976.70</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,510.07</b>	<b>100.00%</b>	-

结合上述的产品结构及结构变化情况，2021 年度至 2023 年度，飞机地面保障设备的营业收入占公司营业收入的比例分别为 35.91%、34.44%、8.88%，该占比在 2023 年度大幅下降系本年度收入下降的主要原因。具体来看，受下游主机厂交付进度安排和市场业务量波动的影响，2023 年度飞机地面保障的营业收入较 2022 年度减少 10,651.65 万元。除飞机地面保障设备外，公司其他产品的销售结构未出现重大变化。

### 2、产品价格

受到行业政策和竞争加剧的影响，公司零件加工、部件装配、飞机工艺装备型业务价格均存在不同程度下降，其中，近期飞机工艺装备市场普遍存在低价中标的情况，公司为保持现有飞机工艺装备项目的产品竞争力和市场份额，亦只能采用低价中标和低价竞争策略，导致飞机工艺装备的产品价格下降明显，使得公司的营业收入减少。除此之外，公司其他产品价格不存在明显下降。

另外，下游主机厂客户 A 对于 2020 年度已确认收入的三个飞机工艺装备合同和两个飞机部件装配合同作出合同价格变更，使得公司本年度营业收入合计减少 2,129.24 万元。除前述合同变更外，公司其他合同不存在合同价格调整的情况。

### 3、产品销量

2023 年度，除飞机地面保障设备外，公司其他产品的销量未出现明显下滑。公司飞机地面保障设备的销量较上一年度下降明显，主要系受客户主机厂交付进度安排和市场业务量波动的影响，其中 B 车和 C 车的销量较上一年度大幅下降，使得营业收入减少 8,953.05 万元。

#### (二) 近三年均有销售的同类产品的单位成本构成及变化原因

2021 年度至 2023 年度，公司有销售的同类产品的单位成本构成的具体情况如下：

单位：万元

序号	产品类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
1	飞机地面保障设备	B 车	80.89	77.82	83.38
		其中：直接材料	68.22	70.43	73.70
		直接人工	4.56	3.08	2.82
		制造费用	8.11	4.31	6.86
2	飞机地面保障设备	C 车	482.89	409.60	428.65
		其中：直接材料	306.84	358.67	338.13
		直接人工	41.88	17.15	20.59
		制造费用	134.18	33.79	69.93
3	飞机地面保障设备	某安装车	131.30	135.32	133.06
		其中：直接材料	109.31	113.95	100.65
		直接人工	6.07	7.61	13.12
		制造费用	15.92	13.76	19.29

序号	产品类型	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
4	飞机部件装配	产品 A	24.04	22.72	18.33
		其中：直接人工	11.47	9.56	8.24
		制造费用	12.58	13.15	10.09
5	飞机部件装配	产品 B	1.97	1.94	1.31
		其中：直接人工	0.92	0.90	0.59
		制造费用	1.05	1.03	0.73
6	飞机部件装配	产品 C	3.99	3.27	2.95
		其中：直接人工	2.02	1.61	1.21
		制造费用	1.97	1.66	1.74
7	飞机部件装配	产品 D	7.81	10.45	8.57
		其中：直接人工	3.87	5.17	3.81
		制造费用	3.94	5.27	4.77
8	飞机部件装配	产品 E	2.15	2.49	2.06
		其中：直接人工	0.95	1.18	0.75
		制造费用	1.20	1.32	1.31
9	飞机部件装配	产品 F	43.46	69.06	35.10
		其中：直接人工	20.81	32.65	15.65
		制造费用	22.64	36.41	19.46

注 1：飞机工艺装备、航空器试验和检测设备开发制造、其他业务类型的产品和服务配套于多种机型，且机型涉及改型等多个阶段，因此产品和服务均具有一定程度的定制化特点，近三年不存在均有销售的同类产品；飞机地面保障设备和飞机部件装配的产品和服务相对固定和标准化，因此近三年存在均有销售的同类产品；

注 2：飞机部件装配加工属来料加工类业务，所需材料由客户提供，因此不存在直接材料。

从有销售的同类型地面保障设备来看，各产品的单位直接材料未表现出明显的变化，主要系公司通常在开始生产时一次性投入所有原材料，相关产品的原材料投入不受完工进度的影响，因此单位直接材料相对保持稳定；各产品的单位直接人工和制造费用存在一定的波动，但整体上呈现先下降后上升的趋势，主要系：2022 年度的订单规模显著增加，2023 年度的订单规模有所下降，因此相关产品交付量的波动使得单位直接人工和制造费用呈现出先下降后上升的趋势。

从有销售的同类型部件装配来看，产品 A、产品 B、产品 C 的单位直接人工和制造费用整体呈现上升趋势，主要系：近三年，部件装配产线工人增加、长期资产投资增长、相关产品的任务量相对平稳，使得分摊的单位直接人工和制造费用有所提高；产品 D、产品 E、产品 F 的单位直接人工和制造费用整体呈现上升

趋势后下降的趋势，主要系：2022 年度的上升系受相关产品任务量下滑的影响，2023 年度的下降系订单规模的提升和工艺优化影响，因此综合使得分摊的单位直接人工和制造费用先上升后下降。

### （三）从收入端和成本端结合数据详细解释毛利率大幅下降的原因，并与同行业公司进行对比

#### 1、从收入端和成本端结合数据详细解释毛利率大幅下降的原因

2021 年度至 2023 年度，公司主营业务项目分类毛利率及年度变动情况具体如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年较 2022 年毛利率变动	2022 年较 2021 年毛利率变动
飞机地面保障设备	28.37%	53.14%	55.03%	-24.77%	-1.89%
飞机工艺装备	-28.29%	32.58%	36.94%	-60.87%	-4.36%
飞机部件装配	22.53%	35.52%	43.36%	-12.99%	-7.84%
飞机零件加工	31.68%	37.11%	43.67%	-5.43%	-6.56%
航空器试验和检测设备开发制造	39.01%	39.31%	57.78%	-0.30%	-18.47%
其它	-10.54%	59.01%	67.92%	-69.55%	-8.91%
<b>合计</b>	<b>14.30%</b>	<b>42.42%</b>	<b>48.52%</b>	<b>-28.12%</b>	<b>-6.10%</b>

结合上表，2021 年度和 2022 年度的毛利率分别为 48.52%和 42.42%，毛利率不存在明显的差异，2023 年度的毛利率为 14.30%，相较于前两个年度的毛利率存在大幅下滑。其中飞机地面保障设备、飞机工艺装备、飞机部件装配的销售占比相对较高且毛利率变动幅度较大，前述业务毛利率变动对公司综合毛利率的影响如下：

#### （1）飞机地面保障设备

2022 年度，公司飞机地面保障设备的毛利率相较于上一年度的毛利率不存在明显变化，2023 年度，毛利率从 2022 年度的 53.14%下降至 2023 年度的 28.37%，大幅减少 24.77 个百分点。

从收入端来看，2021 年度至 2023 年度，飞机地面保障设备的销售结构具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
B 车	-	-	6,510.57	51.13%	4,932.25	45.01%
C 车	814.16	39.09%	3,256.64	25.57%	3,256.64	29.72%
某安装车	913.41	43.86%	685.06	5.38%	913.41	8.34%
** 发动机 安 装车	-	-	687.79	5.40%	-	-
*** 长 * 发 动 机安装车	184.07	8.84%	-	-	-	-
* 安装架车	-	-	315.63	2.48%	273.54	2.50%
**C-1 发动机 安装车	-	-	-	-	68.14	0.62%
其他	171.03	8.21%	1,278.63	10.04%	1,513.44	13.81%
<b>合计</b>	<b>2,082.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>12,734.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,957.42</b>	<b>100.00%</b>

2021 年度和 2022 年度，飞机地面保障设备中毛利率相对较高的 B 车和 C 车营业收入合计占该业务比例分别为 74.73%和 76.70%，未发生明显变化；2023 年度，B 车和 C 车营业收入较上一年度分别减少 6,510.57 万元和 2,442.48 万元，2023 年合计占比仅为 39.09%，其中 B 车主要是受主机厂交付进度计划节点变化的影响，C 车主要是受市场业务量波动的影响。因此，飞机地面保障设备的产品销售结构变化对 2022 年度综合毛利率的影响相对较小，对 2023 年度综合毛利率的影响相对较大，导致 2023 年度综合毛利率大幅下降。

从成本端来看，2021 年度和 2022 年度，C 车的产品单位成本较为稳定；2023 年度，受部分材料外协加工转为自制生产、生产订单减少、产能利用率降低的影响，C 车的单位直接材料同比明显下降、单位直接人工和制造费用同比明显上升，使得毛利率下降 9.00 个百分点。除此之外，公司其他产品毛利率未见明显变化。

综上所述，飞机地面保障设备 2021 年和 2022 年毛利率较为稳定，2023 年度毛利率明显下滑，其中，各产品销量结构的变化对毛利率的下降影响较大，成本端的变化对毛利率的变化影响较小。

## (2) 飞机工艺装备

2022 年度，公司飞机工艺装备的毛利率相较于上一年度的毛利率不存在明显变化；2023 年度，公司的飞机工艺装备毛利率从 2022 年度的 32.58%下降至 2023 年度的-28.29%，大幅减少 60.87 个百分点。

从收入端来看：①客户 A 对合同价格的调整。2023 年度，最终用户对相关装备批产后的价格有持续降低的要求，整个产业链面临持续的降本增效压力，故下游主机厂客户 A 对 2020 年度已确认收入的三个飞机工艺装备项目作出合同价格的变更，共计调减 2023 年度营业收入 1,198.98 万元。剔除前述价格调整的影响后，2023 年度飞机工艺装备毛利率为-1.95%；②飞机工艺装备项目销售结构的变化。2022 年度，公司飞机工艺装备项目主要针对大型自动化项目，由于此类项目的技术含量高，利润和毛利率亦因此相对较高；2023 年度，公司飞机工艺装备项目以传统型项目为主，利润和毛利率较上一年度大幅下降；③低价中标和低价竞争策略。由于飞机工艺装备市场普遍存在低价中标的情况，公司为保持现有飞机工艺装备项目的产品竞争力和市场份额，也只能采用低价中标和低价竞争策略，导致飞机工艺装备项目的产品价格下降明显，压缩飞机工艺装备项目的利润和毛利率。

从成本端来看，直接原材料主要受原材料市场价格变化和客户定制化需求的影响，整体上不存在明显差异。同时，公司飞机工艺装备项目的总体成本任务量逐渐趋于饱和及规模效应的体现，因此飞机工艺装备项目的单位直接人工和制造费用有所下降。

由此，2022 年度，公司飞机工艺装备的毛利率相较于上一年度的毛利率不存在明显变化；2023 年度，飞机工艺装备项目收入端中合同价格的调整、销售结构的变化、低价中标和低价竞争策略使得毛利率下降明显，成本端对毛利率的影响相对较小。

### **(3) 飞机部件装配**

公司飞机部件装配毛利率从 2021 年度的 43.36%下降至 2022 年度的 35.52%，减少 7.84 个百分点，从 2022 年度的 35.52%下降至 2023 年度的 22.53%，减少 12.99 个百分点。

从收入端来看，2022 年度，飞机部件装配的部分业务出现销售价格下降的情况，下降幅度为 10%-15%；2023 年度，下游主机厂客户 A 对已于 2020 年度已确认收入的两个项目作出合同价格的变更，共计调减 2023 年度营业收入 930.26 万元。剔除前述价格调整的影响后，2023 年度飞机部件装配毛利率为 34.05%，较 2022 年度的 35.52% 未发生显著变化。因此，2022 年度毛利率下降主要系受销售价格下降的影响，2023 年度毛利率下降主要系受价格调整的影响。

从成本端来看，飞机部件装配属来料加工类业务，所需材料由客户提供，因此不存在直接材料。2022 年度，受车间人员（含管理人员）薪酬上涨影响，飞机部件装配项目的单位直接人工和制造费用有所上涨；2023 年度，公司飞机部件装配的总体成本任务量逐渐趋于饱和及规模效应的体现，因此飞机部件装配项目的单位直接人工和制造费用有所下降。

由此，2022 年度，飞机部件装配收入端的价格下降和成本端的单位人工和制造费用的上涨，使得毛利率较上一年度有所下降；2023 年度，飞机部件装配收入端中合同价格的调整使得毛利率下降幅度高于成本端的单位直接人工和制造费用的下降幅度，综合使得毛利率下降明显。

综上所述，2021 年度和 2022 年度整体毛利率不存在明显变化，2023 年度的毛利率明显下降，主要系受飞机地面保障设备销售结构，飞机工艺装备项目合同价格的调整、销售结构的变化、低价中标和低价竞争策略，以及飞机部件装配合同价格调整的影响，成本端对毛利率的影响较小。

## 2、与同行业公司进行对比

2021 年度至 2023 年度，同行业可比上市公司的毛利率情况如下：

行业可比公司	2023 年毛利率	2022 年毛利率	2021 年毛利率
爱乐达	24.22%	51.99%	56.63%
利君股份	41.69%	39.86%	42.10%
新研股份	-5.60%	27.10%	14.95%
西菱动力	-3.65%	24.98%	35.60%
三角防务	43.39%	45.94%	46.34%
广联航空	34.42%	40.76%	39.72%

平均数	22.41%	38.44%	39.22%
立航科技	13.82%	42.34%	48.57%

注1：同行业可比上市公司的选取标准以首次公开发行的招股说明书为基础，删除已摘牌的驰达飞机，另外，2021年2月25日（为公司获首次公开发行发审会议通过后），西菱动力收购以军工行业零件加工为主的成都鑫三合机电新技术开发有限公司，因此公司新增西菱动力作为同行业可比上市公司。

注2：爱乐达、新研股份、西菱动力、广联航空列示的各年毛利率数据均为航空航天军品飞机零件加工和飞机工艺装备业务的毛利率。

整体来看，由于行业政策和市场变化的影响，同行业可比上市公司的毛利率在近三年内整体呈现下降趋势，公司毛利率的变化趋势与同行业可比上市公司的整体毛利率变化一致。

具体来看，公司与爱乐达、新研股份、西菱动力、广联航空均所处航空航天工艺装备和零件加工的细分领域，因此细分领域的毛利率波动更具有可比性。结合上表，公司2023年度毛利率的大幅下降与新研股份和西菱动力的毛利率的下降程度相一致。

综上所述，公司毛利率的变化与同行业可比上市公司的整体毛利率变化一致，与所处同一细分领域的新研股份和西菱动力的毛利率大幅下降相一致，具有合理性。

#### **（四）结合行业形势、客户变化和订单情况，说明收入和毛利率是否存在持续下降的风险，以及公司的应对措施**

##### **1、结合行业形势、客户变化和订单情况，说明收入和毛利率是否存在持续下降的风险**

从行业形势来看，公司一直深耕于军工装备保障和制造等相关行业。每一代军事装备都具有研制周期较长、装备进入批量交付阶段后具有一定的生命周期，行业具有长期稳定、中短期周期性波动的特性。从近期来看，公司配套和服务的客户装备交付量有放缓和交付量减少的风险，同时又存在客户降本增效的压力向包括公司在内的军品配套供应商传导的风险。

从客户变化来看，公司从事行业多年，交付多型产品，获得用户的好评，客户对公司的认可度较高，行业内客户相对稳定。但在国家传统行业下行的经济大环境下，进入到军工装备配套保障、制造和服务的企业大量增加，市场竞争更为

激烈。尽管公司在相关领域内具有较深的技术基础底蕴，但是激烈的竞争下，公司的收入和毛利率都有一定程度的下降。

从订单情况来看，截至 2024 年 6 月 13 日，公司在手订单的合计金额约为 42,800.00 万元，其中：飞机地面保障设备及工艺装备约 16,600 万元、飞机零件加工及部件装配业务分别为 15,200 万元、专用装备 11,000 万元，占比分别为 38.79%、35.51%、25.70%，订单情况良好。

综上所述，虽然公司的客户相对稳定以及在手订单情况良好，但是受交付量下降、严峻的竞争环境、客户降本增效的压力，公司未来的收入和毛利率都存在可能持续下降的风险。

## **2、公司的应对措施**

(1) 紧跟装备型号配套：公司积极加强与现有的主要客户协调和沟通，提前介入、积极跟进后续装备的研制工作，为后续形成批量交付奠定基础；

(2) 扩大民机业务范围：加大在民用航空装备的市场拓展和资源投入，提升民机制造业务份额；

(3) 突出自主核心技术装备业务：按照技术同源的原则，公司充分利用已经在装备领域内形成的技术积淀，积极拓展高端具有技术含量较高的非标装备、工艺装备市场业务；

(4) 加强成本管控：以全面预算管理为重要抓手，以目标成本为突破点，强化内部管理、深挖增效，切实有效降低成本费用。

## **二、保荐机构核查意见**

### **(一) 核查程序**

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、获取在手订单明细并访谈公司相关负责人，了解行业政策、行业环境、公司业务经营模式的相关内容；

2、查阅公司年度报告及其他资料，复核收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定；

3、获取公司的收入明细和成本明细、涉及价格调整的合同，分析收入、成本、毛利率波动的合理性；

4、查询同行业可比公司财务数据，分析公司业务收入和成本变化、毛利率波动情况，毛利率是否与行业存在显著差异。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对营业收入和毛利率下降的解释符合公司实际情况，并与同行业趋势一致。

## 问题 2

年报显示，公司合同资产中存在大额“待审价后收取的货款”，且上市后每年计提大额资产减值损失，其中 2022 年计提 2317.7 万元，2023 年计提 1927.02 万元。截至 2023 年底，上述“待审价后收取的货款”账面余额 1.23 亿元，已计提坏账准备 9357.34 万元，坏账计提率已达 76.08%。请公司补充披露：（1）“待审价后收取的货款”对应的合同情形、收入确认政策和依据；（2）公司历史上涉及审价后收取货款的合同的实际审价和收款情况，包括但不限于时间间隔与金额；（3）公司“待审价合同”与其他类型的合同的毛利率的对比情况；（4）结合前述问题，并根据企业会计准则相关规定，详细论证对“待审价合同”中可变对价的收入确认金额是否审慎。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

### 一、公司补充披露

（一）“待审价后收取的货款”对应的合同情形、收入确认政策和依据

#### 1、“待审价后收取的货款”对应的合同情形

截止 2023 年 12 月 31 日，公司待审价后收取的货款及合同明细如下：

单位：万元

项目	客户	合同约定的待 结算比例	待审价后收取 的货款的金额	收入确认时间
项目 1	客户 A	50%	9,720.81	2017 年至 2021 年
项目 2	客户 A	50%	178.33	2022 年
项目 3	客户 A	50%	710.59	2019 年

项目	客户	合同约定的待 结算比例	待审价后收取 的货款的金额	收入确认时间
项目 4	客户 A	10%	133.14	2020 年
项目 5	客户 A	20%	29.57	2020 年
项目 6	客户 A	10%	125.02	2021 年
项目 7	客户 A	20%	40.63	2021 年
项目 8	客户 A	10%	0.91	2022 年
项目 9	客户 A	50%	7.50	2021 年至 2022 年
项目 10	客户 B	60%	1,353.60	2022 年至 2023 年
合计	-	-	<b>12,300.10</b>	-

结合上表，“审价后收取的货款”对应的合同情形在产品类型、客户、合同约定的暂定价比例的合同条款存在差异外，其他合同条款不存在明显差异，因此以公司与客户 A 签订的相关《军品配套产品订购合同》为例：根据相关条款，飞机地面保障设备 A 型挂弹车产品按合同约定的暂定价金额 50% 结算，余款待军方审价之后支付；合同对于结算方式的约定为：“合同价格为暂定价，暂按合同价格的 50% 进行付款结算，最终按军方审定价格结算，多退少补”。

## 2、收入确认政策

根据公司对“待审价后收取的货款”情形的收入确认政策，公司在确认销售收入时，针对军方已审价的产品，在符合收入确认条件时，按照军方审价确认销售收入；针对尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照合同暂定价确认收入，在收到审价文件后调整当期营业收入。

## 3、公司收入确认依据

### (1) 公司的判断

截止 2023 年 12 月 31 日，公司销售的按暂定价确定价格的产品虽然尚未获得军审定价的批复，但暂定价已经在公司与客户签订的合同中明确约定，因此双方按照暂定价进行结算存在合理依据。

根据军方相关规定，军方建立了现行的武器装备采购体制。军品的审价批复周期较长，存在部分型号产品自交付至取得正式的审价批复的时间间隔较长的情形，因此在正式的军审定价批复下发之前，客户单位与装备承制单位按照暂定价

格确认收入并进行结算，此种方式能有效保护供货方的利益、保障军品的及时供应。

针对尚未审价的产品，暂定价格均非由公司自行决定，而需经军方客户认可并通过合同方式予以确认。在获得正式的军审定价批复前，销售合同中约定的价格为明确具体金额，能够可靠计量；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，收入确认符合《企业会计准则》相关规定，因此按照暂定价格确认收入具备合理性。

## **(2) 同行业公司暂定价合同收入确认的账务处理**

①上海瀚讯（股票代码：300762）2024年4月30日披露的《2023年度报告》：公司定型产品一般采用审价方式确定价格。由于审价周期长，会存在价格审定前以暂定价格签署订货合同，客户审价完成后将按照最终定价进行调整的情况；2023年4月24日披露的《2020年度报告》：对于审价尚未完成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调整。

②新光光电（股票代码：688011）2024年4月20日披露的《2023年度报告》：对于公司批产产品销售，由于军品价格批复周期一般较长，若合同中约定了暂定价格的，公司按合同暂定价格确认暂定价收入，每一资产负债表日，重新估计暂定价格金额，如与合同暂定价格有差异，按差异金额调整当期收入，价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算，并依据审定价调减（或调增）收入；2023年4月21日披露的《2022年度报告》：在审价未批复之前，针对尚未审价完毕的产品，公司以合同约定的暂定价格确认收入；待审价完成后，公司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，公司将补价总金额确认为当期销售收入。

③晟楠科技（股票代码：837006）2024年4月23日披露的《2023年年度报告》：对于尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照合同暂定价格确认收入，当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。

由此，同行业公司均存在以暂定价格确认收入的情况，因此公司以暂定价格作为收入确认的主要依据符合行业惯例。

综上所述，公司以暂定价格确认收入符合军品定价相关规定的要求和行业惯例，具有合理性。

## **(二) 公司历史上涉及审价后收取货款的合同的实际审价和收款情况，包括但不限于时间间隔与金额**

截止 2023 年 12 月 31 日，公司历史上不涉及已完成军方审价的情况，亦不涉及审价后收取货款的合同的实际审价和收款情况。

## **(三) 公司“待审价合同”与其他类型的合同的毛利率的对比情况**

公司“待审价合同”与其他类型的合同的综合毛利率对比情况如下：

类别	待审价项目	其他类型项目	对比情况 (待审价项目-其他项目)
综合毛利率	44.92%	31.67%	13.25%

结合上表，待审价项目以飞机地面保障设备和飞机部件装配为主，其他类型项目以飞机工艺装备和飞机零件加工为主。

## **(四) 结合前述问题，并根据企业会计准则相关规定，详细论证对“待审价合同”中可变对价的收入确认金额是否审慎**

因军工产品的复杂性及价格管理的保密性，公司无法具体了解到军品审价的完整过程，仅当审价过程中涉及到本公司产品时，公司依据客户通知配合审价工作。公司参与审价工作的具体过程为：现场审价前，客户通知公司即将开展某产品的审价工作，公司依客户通知报送报价文件及相应的支持性资料，具体包括采购合同、采购发票等原始单据；现场审价过程中，公司回复审价小组提出的相关问题；现场审价完成后，本公司不再直接参与，待军方批复审定价格后，客户依此同公司签订定价合同或补充协议。

在上述军方批复的审定价格中，会针对整个机型的具体部件明细等进行相应的批复，最终汇总成军方批复的审定价格。所以，即使在整个机型存在审减的情况下，公司参与的暂定价项目仍存在不审减的可能性。

同时，公司在向主机厂提供报价时，主要结合研制成本并考虑产品技术更改和订货批量等相关因素，根据审定价格构成标准来模拟测算出报价金额。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交易，并结合军方预算或目标价格等因素综合考虑。暂定价是由公司向客户提供产品报价、经客户审核后确定的暂定协议价格。

由于军方审价系针对不同型号整机分别进行价格审核，每个机型的审价结果对其他机型的审价结果不具备参考性，同一机型不同产品的审价结果差异也较大。同时，在审价批复前，签署的销售合同具有法律效力，且暂定金额是购销双方在考虑了交易当时可获取信息的基础上，经过充分谈判后形成的最佳估计值，故公司将加工或销售合同签署并生效、受托加工产品或商品已发至客户并验收时作为收入确认的时点，当满足产品交付验收等合同约定条款后，公司即取得暂定价合同约定的收款权，相关的经济利益便很可能流入企业；待军方审价完成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况进行调整，该调整是依据最新情况对原最佳估计值“暂定”金额的重新估计，公司将调整金额在当期予以确认。基于公司对产品报价是在购销双方考虑了交易当时可获取信息的基础上，经过充分谈判后形成的，且截止 2023 年 12 月 31 日，公司未获取“待审价合同”相同或类似产品暂定价会发生重大转回的相关信息，故判断公司“待审价合同”中可变对价确认收入极可能不会发生重大转回。

综上所述，公司认为截止 2023 年 12 月 31 日，暂定价能够代表公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，作为可变对价的最佳估计数是审慎的、具有合理性的。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

- 1、对合同暂定价作为可变对价最佳估计值的合理性进行了复核；
- 2、查阅了同行业公司对于暂定价收入确认的相关政策，并结合企业会计准则的相关规定进行了分析；

3、访谈公司管理层和财务部审价人员，了解公司历史上审价和目前的审价进展情况；

4、访谈公司管理层，了解军品销售定价依据和军品审价流程，对比军工行业相关上市公司公开披露信息中涉及军品审价的收入确认政策；对比分析军工企业尚未完成军品审价产品及收入确认相关政策；查阅可比公司披露的因军品审价调整对收入的影响情况；查阅可比公司是否存在因军品审价产生重大转回情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司以暂定价作为可变对价的最佳估计数是恰当的，相关的收入和成本能够可靠计量，符合《企业会计准则》中关于收入确认的相关规定，符合军品定价相关规定的要求和行业惯例。

### 问题 3

年报显示，公司上市后，应收账款期末账面余额持续增长，2021-2023 年末分别为 1.88 亿元、3.45 亿元和 3.62 亿元。其中账龄超过 1 年的应收账款余额分别为 0.58 亿元、0.96 亿元和 1.65 亿元。请公司补充披露：（1）结合应收账款的逾期情况、一年以上应收账款的回款情况等，分析应收账款的回收风险，目前的坏账准备计提是否充分，是否存在重大融资成分；（2）公司上市后应收账款周转率下降和账龄增长的原因，前期收入政策及时点是否准确。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）结合应收账款的逾期情况、一年以上应收账款的回款情况等，分析应收账款的回收风险，目前的坏账准备计提是否充分，是否存在重大融资成分

1、结合应收账款的逾期情况、一年以上应收账款的回款情况等，分析应收账款的回收风险

公司应收账款的逾期、一年以上应收账款、及前述应收账款的期后回款情况，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
----	---------	---------	---------

逾期应收账款	19,702.62	13,243.74	6,537.02
逾期应收账款的期后回款	3,415.67	6,027.97	1,929.11
逾期应收账款的期后回款比例	17.34%	45.52%	29.51%
一年以上应收账款	16,534.73	9,571.97	5,825.57
一年以上应收账款的期后回款	2,687.11	3,849.79	1,900.84
一年以上应收账款的期后回款比例	16.25%	40.22%	32.63%

注：期后回款统计至 2024 年 5 月 31 日。

截至 2024 年 5 月 31 日，2021 年末至 2023 年末逾期应收账款的期后回款比例分别为 29.51%、45.52%、17.34%，一年以上应收账款的期后回款比例分别为 32.63%、40.22%、16.25%，公司的期后回款情况较差，主要系受客户对合同价格调整和客户支付计划的影响。

由于公司的客户结构稳定，且主要客户为国有大型军工集团，信用状况良好、偿债能力较强，未出现资金周转困难、重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形，故公司应收账款无法回收的风险较低。

## 2、目前的坏账准备计提是否充分，是否存在重大融资成分

公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息对预期信用损失按迁徙率模型进行测试，测试结果与原有会计估计并无重大差异。公司判断原有会计估计仍有其合理性，为保持相关数据的一贯性和可比性，故本年度公司对应收账款的坏账准备计提仍沿用以前年度一贯执行的会计政策，因此应收账款的坏账准备计提充分。

公司给与客户的信用期没有超过一年，系根据客户的信用风险特征确定，双方合同约定的付款条款不存在分期付款的情况。虽公司存在逾期应收账款，但主要系受客户资金支付计划安排的影响；在公司历年销售相同商品时，不存在不同付款时间会导致销售价格有所差别，故公司的产品定价原则并未考虑融资成本，不具有融资性质，不存在重大融资成分。

## (二) 公司上市后应收账款周转率下降和账龄增长的原因，前期收入政策及时点是否准确

### 1、公司上市后应收账款周转率下降和账龄增长的原因

同行业可比上市公司中，爱乐达和公司的主要客户重合度高，故公司选择爱乐达进行比较。2021年至2023年，公司与爱乐达的应收账款周转率的情况具体如下：

公司名称	项目	2023年	2022年	2021年
爱乐达	应收账款周转率	0.61	0.9	1.58
立航科技	应收账款周转率	0.66	1.38	2.00

结合上表，2021年至2023年，受主要客户资金支付计划安排的影响，公司与爱乐达的应收账款周转率均呈现下降趋势。同时，应收账款周转率的逐年下降使得公司账龄增长。

综上所述，公司受主要客户资金支付计划安排的影响，应收账款周转率在上市后逐年下降，账龄逐年增长。

## 2、前期收入政策及时点是否准确

### （1）公司的收入政策及时点

在产品销售或加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，加工或销售合同签署并生效、受托加工产品或商品已发至客户并验收时确认收入。针对签订暂定价合同的产品或服务，军方已审价的产品在符合收入确认条件时，按照军方审价确认销售收入；军方尚未审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，在收到审价文件后调整当期营业收入。

### （2）同行业可比上市公司收入确认政策

根据公开披露信息，同行业可比上市公司的收入确认政策具体如下：

可比公司	收入确认政策
爱乐达	本集团的营业收入主要系提供劳务收入。在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并由客户签收确认后确认收入。公司存在暂定价销售合同，双方约定最终价格以军方审定价为基础，由双方另行协商确定。针对签订暂定价合同的产品或服务，公司以暂定价为基础，结合结算比例作为可变对价的最佳估计数确认收入，审定价与暂定价差额调整当期收入。
三角防务	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力，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。

可比公司	收入确认政策
利君股份	本集团航空航天零部件制造在受托加工产品加工业务已经完成，在相关款项很可能收回时确认收入相关，即与客户办理结算并取得客户交接确认单时确认收入。
新研股份	航空航天飞行器零部件加工及航空航天新材料销售：公司与客户签订合同，并将产品交付给客户，客户在合同规定的验收期内未提出异议，或者客户经验收并在验收单据上签字盖章确认后（验收单据包括但不限于产品交接单、产品结算单等），本公司确认收入。
西菱动力	本集团向客户提供加工劳务时，在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。本集团在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；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。
广联航空	本集团在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

结合上表，公司的收入确认政策与同行业可比上市公司基本一致。

综上所述，公司的收入政策及时点在上市前后保持一致，且与同行业可比公司基本一致，因此公司前期收入政策及时点准确，不存在不符合《企业会计准则》相关规定的情形。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

- 1、对合同暂定价作为可变对价最佳估计值的合理性进行了复核；
- 2、查阅同行业公司的收入确认政策和应收账款情况，并结合账龄和坏账准备计提情况进行了分析；
- 3、获取应收账款、逾期应收账款、期后回款明细，分析期后回款情况；
- 4、访谈公司管理层、相关部门，了解公司在上市前后的销售政策和信用政策。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对应收账款和坏账准备计提的解释是合理的，符合企业的实际情况且与同行业可比公司趋势一致；公司的收入确认政策和时点

在上市前后保持一致，与同行业可比公司基本一致，不存在不符合企业会计准则相关规定的情形。

## 二、关于人工成本增长

### 问题 4

年报显示，公司 2021 年至 2023 年应付职工薪酬的本期增加额分别为 7516.99 万元、1.11 亿元、1.10 亿元，按照年初与年末在职员工平均数计算，2021-2023 年员工人数分别为 582.5 人、683.5 人、671.5 人，按此推算人均薪酬分别为 12.9 万元、16.26 万元、16.35 万元。请公司结合当地工资情况和业绩情况，说明上市后人均薪酬大幅上涨的原因及合理性。请保荐机构发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）结合当地工资情况和业绩情况，说明上市后人均薪酬大幅上涨的原因及合理性

2021 年度至 2023 年度，公司职工人均薪酬的情况具体如下：

单位：万元

类别	2023 年度	2022 年度	2021 年度
管理人员	16.95	19.00	14.05
销售人员	15.15	21.83	16.40
技术人员	16.57	15.66	13.99
生产人员	12.30	11.17	10.24
合计	13.73	13.53	12.04

注 1：管理人员包括财务人员、采购人员及其他人员；

注 2：人均薪酬统计仅包括短期薪酬，不包括离职后福利-设定提存计划和辞退福利；

注 3：员工人数包含劳务派遣工人和临时工。劳务派遣的人员工资计入直接人工和制造费用，通过应付职工薪酬进行核算；临时工工资计入直接人工，通过应付职工薪酬进行核算。

2022 年度，人均薪酬较上一年度增长 12.38%。从当地工资情况来看，根据成都市统计局公布的城镇私营单位就业人员平均工资为比上年增长 3.7%，远低于公司人均薪酬的增长幅度；从公司业绩情况来看，公司营业收入比上年增长 21.20%，高于公司人均薪酬的增长幅度，净利润同比下降 49.73%，净利润变动与人均薪酬变动呈相反趋势。因此，公司的人均薪酬变动与当地工资的变动和业

绩情况存在不匹配，主要原因系：上市当年，公司为了肯定员工对公司的贡献，提拔部分管理人员，相应地增加此类管理人员的薪酬待遇；同时，公司为了留住核心员工及未来的战略规划储备人才，相应地增加部分技术人员及生产人员的工资薪金。因此，公司上市当年提拔部分管理人员以及增加部分技术人员及生产人员的工资薪金拉高了人均薪酬，使得人均薪酬的增长幅度较高。

2023 年度，人均薪酬较上一年度增长 1.48%。从当地工资情况来看，根据成都市统计局公布的城镇私营单位就业人员平均工资为比上年增长 5.0%，高于与公司人均薪酬的增长幅度；从公司业绩情况来看，公司营业收入和净利润分别同比下降 36.55%和 294.64%，人均薪酬的变动与公司业绩情况呈相反变化，主要原因系：职工的人均社保及公积金受上年工资基数上涨而增加；同时，业绩的大幅下滑使得公司减少人均薪酬相对较低的生产人员。因此，在业绩大幅下滑的情况下，职工人均社保及公积金提高及生产人员减少拉高了人均薪酬，使得人均薪酬的增长幅度较高。

综上所述，2022 年度公司人均薪酬大幅上涨主要系受提拔部分管理人员以及增加部分技术人员及生产人员的工资薪金的影响，2023 年度人均薪酬小幅上涨主要系职工人均社保及公积金提高及生产人员减少影响，符合公司上市后的实际经营情况，具有合理性。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

1、获取公司 2021 年至 2023 年的薪酬明细以及各期初期末的员工花名册，随机抽取数名新增员工，检查其应聘资料、劳动协议、工牌或离职证明，实地走访其在岗情况；

2、查阅成都统计局公布的 2021 年至 2023 年城镇私营单位就业人员平均工资以及公司的业绩情况，对比分析公司上市后人均薪酬的变化与当地工资和业绩情况的变化是否匹配；

3、通过向公司管理层、相关部门进行访谈，了解公司上市后人均薪酬大幅上涨的原因及合理性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，2022 年度公司人均薪酬大幅上涨主要系受提拔部分管理人员以及增加部分技术人员及生产人员的工资薪金的影响，2023 年度人均薪酬小幅上涨主要系职工人均社保及公积金提高及生产人员减少影响，符合公司上市后的实际经营情况，具有合理性。

## 问题 5

招股说明书显示，公司 2018 年末、2019 年末、2020 年末和 2021 年半年末的员工人数分别为 335 人、421 人、507 人和 524 人。公司上市后披露的年报显示，2021-2023 年末的员工人数分别为 658 人、709 人和 634 人。请公司补充披露：（1）结合各年收入规模，说明 2021 年下半年起员工人数大幅增加的原因；（2）结合各年度生产人员的员工数、人均工作时长和人均产出量，说明收入变动规模与人员变动规模差异较大的原因；（3）简要说明公司的招聘政策和渠道，新聘员工是否曾在公司及实控人的关联方任职。请年审会计师和保荐机构发表意见。

### 一、公司补充披露

（一）结合各年收入规模，说明 2021 年下半年起员工人数大幅增加的原因

2021 年 1-6 月至 2023 年，公司收入规模与各期末员工人数明细具体如下：

单位：万元，人

项目	2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年度 /2021 年 12 月 31 日	2021 年 1-6 月 /2021 年 6 月 30 日
收入规模	23,461.63	36,976.70	30,510.07	8,724.41
员工人数	634	709	658	524
其中：管理人员	48	51	36	34
生产人员	397	458	454	329
技术人员	111	116	95	91
财务人员	13	11	11	11
销售人员	17	18	17	16
采购人员	14	18	14	13
其他人员	34	37	31	30

注：员工人数不包含劳务派遣及临时工人。2021 年末至 2023 年末，雇佣劳务派遣人数分别为 12 人、75 人、45 人，临时工人数分别为 1 人、4 人、4 人。其中劳务派遣的人员工资计

入直接人工和制造费用，通过应付职工薪酬进行核算；临时工的人员工资计入直接人工，通过应付职工薪酬进行核算。

2021年末，公司员工人数较2021年6月末增加134人，大幅增长25.57%，2021年下半年的新增员工集中在生产人员，主要系：结合当时高增长的在手订单情况、下半年收入规模、公司对上市后的战略规划，管理层预期未来业务量会有较大程度的增长和员工的培养周期，因此公司加大对生产员工的人员储备和招聘以实现客户要求的交付计划。

2022年末，公司员工人数较2021年末增加51人，小幅增长7.75%，2022年的新增员工集中在技术人员，主要系：2021年下半年，公司已为2022年度预计大幅提高的收入规模做好充足的生产人员储备，因此公司在2022年度保持生产人员稳定的基础上，转向基于上市后的战略规划而扩大对技术人员的储备和招聘。

2023年末，公司员工人数较2022年末减少75人，小幅下降10.58%，2023年的缩编员工集中在生产人员，主要系：基于收入规模的大幅下滑、未来客户装备交付量放缓、产业链上降本增效的压力，公司减少部分生产人员以应对订单下降和行业持续不景气的影响。

综上所述，2021年下半年起员工人数大幅增加是公司对未来订单规模和战略规划的良好预期而扩大人才储备和招聘的结果，符合公司各年的收入规模以及实际经营情况。

## **(二) 结合各年度生产人员的员工数、人均工作时长和人均产出量，说明收入变动规模与人员变动规模差异较大的原因**

公司生产模式包括来料加工和自主采购生产，其中来料加工包括部件装配业务和零件加工业务，自主采购生产包括地面保障设备、工艺装备、航空器试验和检测设备开发制造和其他。因此，以来料加工和自主采购生产为基础，公司统计年度生产人员的员工数、人均工作时长和人均产出量。

### **1、来料加工模式**

2021年度至2023年度，公司的年均生产员工人数、人均工作时长、人均产出量、收入规模的具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年产出量（万元）	13,705.22	14,452.72	12,149.95	9,821.81
收入规模（万元）	13,559.06	13,845.54	11,586.26	8,939.45
实际工时（小时）	519,248.50	509,144.10	393,727.70	247,840.30
年均生产员工人数(人)	275.83	324.01	218.42	179.58
人均工作时长（小时）	1,882.49	1,571.38	1,802.62	1,380.11
人均产出量（万元）	49.69	44.61	55.63	54.69

注 1：年均生产员工人数和实际工时包含劳务派遣和临时工人及其工时，不包含无法匹配到具体产线的车间检验人员、车间管理人员、车间内勤人员及其工时；

注 2：年产出量和收入规模存在不匹配，主要系部分已完工产品或服务尚未验收，因此未从产值转化为营业收入。

从年均生产员工人数来看，2021 年度较 2020 年度有小幅度增长，主要原因系收入规模增长所致；2022 年度和 2023 年度人数分别增长 48.34%和-14.87%，收入规模分别增长 19.50%和-2.07%，两者的变动趋势保持一致，变动程度有所差异。2022 年度，员工人数增长幅度高于收入规模的增长幅度，主要系：在收入规模增长的同时，公司并未扩编正式生产人员的规模，而是雇佣更多的生产效率相对较低的劳务派遣和临时工人以满足订单规模的增长，因此年均生产员工人数增幅高于收入规模增幅；2023 年度，员工人数下降幅度高于收入规模的下降，主要系：在收入规模下降的同时，由于公司在没有规模裁员的情况下大幅缩减利用劳务派遣进行生产，使得年均生产员工人数下降幅度较大，高于收入规模的下降幅度。

从人均工作时长和人均产出量来看，2021 年度较 2020 年度人均工作时长受业务饱和影响小幅增长，人均产出量较为稳定；2022 年度和 2023 年度人均工作时长分别增长-12.83%和 19.80%，人均产出量分别增长-19.81%和 11.39%，前两者与收入规模的变动趋势相反，主要系：2022 年度和 2023 年度，公司在保持正式生产人员稳定的情况下，收入规模上升时利用更多的劳务派遣进行生产，拉低人均工作时长和人均产出量，收入规模下降时减少劳务派遣进行生产，拉高人均工作时长和人均产出量。

综上所述，收入变动规模与人员变动规模差异较大主要系受公司各年度增减劳务派遣人员的影响，符合公司的实际经营情况。

## 2、自主采购生产

2020 年度至 2023 年度，公司的年均生产员工人数、人均工作时长、人均产出量、收入规模的具体情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
年产出量（万元）	13,829.79	23,152.70	19,286.90	20,625.34
收入规模（万元）	9,902.57	23,131.15	18,923.81	20,331.42
实际工时（小时）	185,045.00	191,067.00	185,816.20	156,045.50
年均生产员工人数（人）	116.58	123.50	117.58	101.70
人均工作时长（小时）	1,587.28	1,547.10	1,580.34	1,380.11
人均产出量（万元）	118.63	187.47	164.03	202.81

注 1：年均生产员工人数和实际工时包含劳务派遣和临时工人及其工时，不包含无法匹配到具体产线的车间检验人员、车间管理人员、车间内勤人员及其工时；

注 2：年产出量和收入规模存在不匹配，主要系部分已完工产品或服务尚未验收，因此未从产值转化为营业收入。

从年均生产员工人数来看，2021 年度至 2023 年度，年均生产员工人数分别增长 15.61%、5.03%及-5.60%，收入规模分别增长-6.92%、22.23%及-57.19%，两者的变动趋势存在明显差异，主要原因系：自主采购生产以飞机地面保障设备、飞机工艺装备、航空器试验和检测设备开发制造为主，定制化和技术含量较高，核心技术工人的培训周期长，因此公司力争维持相关生产员工人数的稳定，除 2021 年度公司基于对市场的预判对生产人员进行了小幅扩编外，2021 年度至 2023 年度，相关年均生产员工人数变动分别为 5.92 人及-6.92 人，变动幅度较小。年均生产员工人数相对稳定，不明显受收入规模变动的的影响。

从人均工作时长和人均产出量来看，2021 年度至 2023 年度，人均工作时长除 2021 年在 2020 年基础上有所提升外，整体保持稳定，人均产出量分别增长-19.12%、14.29%和-36.72%。其中人均工作时长与收入规模的变动趋势存在明显差异，人均产出量和收入规模的变动趋势相一致，主要原因系：人均工作时长整体保持稳定的情况下，受产品销售结构的影响，2020 年度至 2022 年度毛利率较高的地面保障设备占比较高，使得人均产出量相对较高，2023 年度地面保障设备的占比大幅下降，使得人均产出量相对较低。

综上所述，收入变动规模与人员变动规模差异较大主要系受产品销售结构的影响，符合公司的实际经营情况。

结合上述，收入变动规模与人员变动规模差异较大主要系受公司各年度增减劳务派遣和临时工人、产品销售结构的影响，符合公司的实际经营情况。

### **(三) 简要说明公司的招聘政策和渠道，新聘员工是否曾在公司及实控人的关联方任职**

#### **1、公司招聘政策**

公司招聘政策：旨在吸引、选拔和留住符合企业需求和文化的优秀人才，以满足公司长期发展的需求。公司重视员工的专业技能和团队合作精神，在招聘过程中，秉着公平、公正、公开的原则，根据岗位要求、候选人的专业技能、工作经验以及个人素质进行综合评估，力求找到最适合的人选。并致力于为员工提供具有竞争力的薪酬待遇和良好的职业发展空间。

#### **2、公司招聘渠道**

公司会采用多种方式来寻找合适的候选人。这些渠道包括但不限于线上招聘平台、校园招聘、猎头推荐以及内部推荐等。通过这些渠道，公司可以接触到更广泛的求职者群体，提高招聘效率和成功率。

#### **3、新聘员工是否曾在公司及实控人的关联方任职**

2021年新聘正式员工156人中，无劳务人员和临时工人员转为正式员工；2022年新聘正式员工90人，其中，包含9名劳务人员转为正式员工，无临时工人员转为正式员工；2023年新聘正式员工38人，其中，包含2名劳务人员转为正式工，无临时工人员转为正式员工。截止2023年12月31日，公司不存在新聘员工曾在公司及实控人的关联方任职的情况。

## **二、保荐机构核查意见**

### **(一) 核查程序**

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、比较了公司单位员工人数的变动情况，检查公司新聘员工是否曾在公司及实控人的关联方任职；

2、获取了公司各月工资计提表、年终奖计提表、员工花名册，并核对账面各月计提数据、实际发放数据，核对年终奖计提数与发放数有无差异，检查公司各部门工资费用的发生额是否有异常波动；

3、比较了各期工资费用总额，分析其增减变动原因；检查公司为职工交纳的社会保险费（包括医疗、养老、失业、工伤、生育保险费）、住房公积金等计提和支付的会计处理是否正确，依据是否充分；

4、获取公司人均工作时长和人均产出量的计算明细表，检查数据的合理性并重新计算数据的准确性；

5、访谈管理层及相关人员，了解收入变动规模与人员变动规模差异较大的原因和公司的招聘政策和渠道。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司关于员工情况的补充披露是合理的。

## 三、关于长期资产投资增长

### 问题 6

招股说明书和各年度年报显示，公司上市后固定资产、在建工程、使用权资产、长期待摊费用等长期资产均有较大幅度的增长。与此同时，公司无形资产中的土地使用权并无任何增长。其中，固定资产由 2021 年末的 6320.7 万元增长至 2023 年末的 1.46 亿元，在建工程由 2021 年末的 484.29 万元增长至 2023 年末的 6873.8 万元，使用权资产由 2021 年末的 657.81 万元增长至 2023 年末的 3802.69 万元，长期待摊费用由 2021 年末的 273.7 万元增长至 2023 年末的 2427.45 万元。请公司补充披露：（1）上市后新增各类长期资产的具体构成及用途，系用于生产原有产品类别还是新增产品类别；（2）上述资产的供应商或出租人情况，是否与公司及其实控人存在关联关系或其他利益往来，是否有变相占用公司资金的情况；（3）公司购买或租入时相关设备的成新度、运输方式和入库时间；（4）2021-2023 年公司厂区面积变化情况，是否与上述长期资产的规模相匹配；（5）结合上述长期资产增长的情况，说明 2021-2023 年产能的变化情况，并列示各年产能利用率；（6）结合 2021-2023 各年度收入情况，说明大幅增加长期资产投资的原因和必要性，与收入规模是否匹配。请年审会计师和保荐机构发表意见。

## 一、公司补充披露

(一) 上市后新增各类长期资产的具体构成及用途，系用于生产原有产品类别还是新增产品类别

### 1、固定资产

2021 年度至 2023 年度，公司新增固定资产的具体构成及用途情况如下：

单位：万元

2023 年度		
资产类别	资产原值	用途
办公设备	1.22	办公用品，不涉及生产
电子设备	99.95	生产设备，主要用于新增产品类别
机器设备	4,452.36	生产设备，主要用于新增产品类别
检测设备	7.53	生产设备，主要用于新增产品类别
生产工具	292.27	生产设备，主要用于新增产品类别
通用设备	50.24	生产设备，主要用于新增产品类别
运输设备	139.62	公务车辆，不涉及生产
合计	5,043.74	-
2022 年度		
办公设备	20.43	办公用品，不涉及生产
电子设备	93.13	生产设备，主要用于新增产品类别
机器设备	4,671.43	生产设备，主要用于新增产品类别
检测设备	43.81	生产设备，主要用于新增产品类别
生产工具	109.19	生产设备，主要用于新增产品类别
通用设备	201.78	生产设备，主要用于新增产品类别
运输设备	120.23	公务车辆，不涉及生产
房屋建筑	150.75	新建厂房，主要用于新增和原有产品类别
其它	1.78	其他用品，不涉及生产
合计	5,412.53	-
2021 年度		
电子设备	67.06	办公设备，用于原有产品
机器设备	149.14	生产设备，用于原有产品
检测设备	48.69	生产设备，用于原有产品
生产工具	44.36	生产设备，用于原有产品

通用设备	65.31	生产设备，用于原有产品
运输设备	1.05	公务用非机动车辆
合计	375.61	-

结合上表，2021 年度的新增固定资产主要集中在用于原有产品类别的生产设备，2022 年度和 2023 年度的新增固定资产主要集中在用于新增产品类别的生产设备。

## 2、在建工程

2021 年度至 2023 年度，公司新增在建工程的具体构成及用途情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度	用途
航空设备及旋翼飞机项目	5,534.97	962.57	48.66	募投项目用于新增产品类别

结合上表，2021 年度至 2023 年度新增的在建工程仅有航空设备及旋翼飞机项目，主要用于公司战略规划的新增产品类别。

## 3、使用权资产

2021 年度至 2023 年度，公司主要新增使用权资产的具体构成及用途情况如下：

单位：万元

租赁单位	租赁原值	预计租赁期间	用途
公司本部	1,274.60	2022/04/12-2027/04/11	生产厂房，主要用于新增和原有产品类别
北京分公司	2,460.49	2022/02/01-2032/06/30	办公场所及配套住宿
西安昱华	132.50	2021/12/01-2026/11/30	办公场所及配套住宿
西安昱华	78.36	2022/06/01-2026/12/01	办公场所及生产厂房，其中生产厂房用于主要用于新增和原有产品类别
立航精密	601.93	2022/04/12-2027/04/11	生产厂房，主要用于新增和原有产品类别
合计	4,547.88	-	-

结合上表，2021 年度至 2023 年度新增使用权资产主要集中在办公场所、配套住宿、用于原有和新增产品类别的生产厂房。

#### 4、长期待摊费用

2021 年度至 2023 年度，公司新增使用权资产的具体构成及用途情况如下：

单位：万元

2023 年度		
资产类别	资产原值	用途
装修费用	939.16	北京分公司装修费用
装修费用	414.3	主要用于新建厂房装修费用
合计	1,353.46	
2022 年度		
装修费用	1,564.66	主要用于新建厂房装修费用
合计	1,564.66	
2021 年度		
装修费用	11.33	主要用于新建厂房装修费用
合计	11.33	

结合上表，2021 年度至 2023 年度长期待摊费用均为装修费用，不涉及生产设备。

(二) 上述资产的供应商或出租人情况，是否与公司及其实际控制人存在关联关系或其他利益往来，是否有变相占用公司资金的情况

2021 年度至 2023 年度，公司资产采购的主要供应商和资产出租人的情况如下：

单位：万元

供应商和资产出租人	资产原值	采购方式	性质
成都鸿林机电设备有限公司	578.43	竞争性谈判	设备供应商
成都汇航机电设备有限公司	140.71	竞争性谈判	设备供应商
成都市爱科科技实业有限公司	29.05	询价、比价	设备供应商
成都市必诚数控机械有限公司	215.95	竞争性谈判	设备供应商
大前机床（江苏）有限公司	1,169.71	竞争性谈判	设备供应商
海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	202.65	单一来源	设备供应商
宁波天瑞精工机械有限公司	445.61	竞争性谈判	设备供应商
四川健恒科技有限公司	99.47	单一来源	设备供应商
四川南智海建筑科技有限公司	150.99	竞争性谈判	设备供应商
四川苏净机电设备有限公司	372.11	询价、比价	设备供应商

供应商和资产出租人	资产原值	采购方式	性质
四川友元机械设备有限公司	1,134.51	邀请招标	设备供应商
苏美达国际技术贸易有限公司	1,854.62	单一来源	设备供应商
西安福宇精密机械有限公司	2,237.17	单一来源	设备供应商
意特利（成都）智能数控科技有限公司	1,254.42	竞争性谈判	设备供应商
重庆盛佳吉浩商贸有限公司	120.41	询价、比价	设备供应商
北京华海中谊节能科技股份有限公司	520.35	邀请招标	设备供应商
重庆鑫邦电炉有限公司	168.14	邀请招标	设备供应商
四川乾亘建设工程有限公司	3,645.50	邀请招标	工程施工方
陕西有色建设有限公司	291.54	邀请招标	工程施工方
成都高新技术产业开发区财政局	570.85	按文件执行	城市基础设施配套费
康立时代建设集团有限公司	124.69	竞争性谈判	监理费
四川锋月建筑工程有限公司	107.35	竞争性谈判	工程施工方
北京天程物业管理有限公司	2,460.49	综合评价	房产出租方
成都市新都香城建设投资有限公司	1,867.87	综合评价	房产出租方
成都中挖金属制品有限公司	379.47	综合评价	房产出租方
吴小宁、荆广莉	132.50	综合评价	房产出租方
西安市长安区锦睿钰键技术服务部	78.36	综合评价	房产出租方
<b>合计</b>	<b>20,352.92</b>	-	-

公司长期资产的采购，均按照公司的相关内控制度规范执行，其中固定资产和长期待摊资产的采购主要按照公司《采购外协控制程序》规定，进行项目招标，由公司采供部会同技术中心、生产部、质量部、计划运营部、财务部价格室共同对供应商进行评选打分，最终选择合适的供应商，部分设备的采购，采用询价、比价的方式由采供部在公司合格供应商目录之内，进行至少三家以上的供应商询价、比价后，最终由采供部和财务部价格室共同确定采购价格并签字，签订采购合同；在建工程项目涉及募投项目航空设备及旋翼飞机项目的厂房建设，公司按照相关制度，一律采用招标方式，通过公司工程团队对所选工程公司进行严格的评选打分，最终选择合适的供应商；使用权资产主要通过公司使用部门会同综合部、计划运营部和财务部价格室共同对出租方进行综合评价，最终选择适合公司办公或生产的房屋。

综上所述，公司长期资产的供应商和出租人，均按照相关内控制度进项筛选和确定，与公司及其实际控制人不存在关联关系或其他利益往来，不存在变相占用公司资金的情况。

### （三）公司购买或租入时相关设备的成新度、运输方式和入库时间

2021 年度至 2023 年度，公司主要设备的采购情况具体如下：

单位：万元

固定资产名称	入库时间	原值	成新度	运输方式
变频式螺杆式压缩机	2023.01.31	120.41	100%	供应商承担运输
*加工中心	2023.03.31	169.03	100%	供应商承担运输
*加工中心	2023.03.31	169.03	100%	供应商承担运输
*加工中心	2023.03.31	169.03	100%	供应商承担运输
*加工中心	2023.03.31	169.03	100%	供应商承担运输
卧式加工中心	2023.03.31	385.84	100%	供应商承担运输
数控卧式车床	2023.03.31	107.96	100%	供应商承担运输
数控卧式车床	2023.03.31	107.96	100%	供应商承担运输
*数控铣床	2023.03.31	302.65	100%	供应商承担运输
*数控铣床	2023.03.31	302.65	100%	供应商承担运输
其他设备	2023.08.31	13.26	100%	供应商承担运输
数控*车床	2023.12.19	201.77	100%	供应商承担运输
数控*车床	2023.12.19	201.77	100%	供应商承担运输
激光跟踪仪	2023.12.20	99.47	100%	供应商承担运输
车铣复合加工中心	2023.12.20	1,854.62	100%	供应商承担运输
电动单梁起重机	2023.12.31	18.32	100%	供应商承担运输
电动单梁起重机	2023.12.31	18.32	100%	供应商承担运输
电动单梁起重机	2023.12.31	19.2	100%	供应商承担运输
电动单梁起重机	2023.12.31	22.04	100%	供应商承担运输
小计	-	4,452.36	-	-
冷挤压拉枪/泵站	2022.01.12	10.53	100%	供应商承担运输
其他设备	2022.04.27	16.9	100%	供应商承担运输
折弯机	2022.05.26	10.27	100%	供应商承担运输
剪板机	2022.05.26	6.19	100%	供应商承担运输
全自动弯管机	2022.06.24	13.99	100%	供应商承担运输

固定资产名称	入库时间	原值	成新度	运输方式
三坐标测量机	2022.08.31	48.67	100%	供应商承担运输
*轴*加工中心	2022.08.31	389.9	100%	供应商承担运输
*轴*加工中心	2022.08.31	389.9	100%	供应商承担运输
*轴*加工中心	2022.08.31	389.9	100%	供应商承担运输
*数控*加工中心	2022.08.31	192.81	100%	供应商承担运输
*数控*加工中心	2022.08.31	192.81	100%	供应商承担运输
*数控*加工中心	2022.08.31	192.81	100%	供应商承担运输
*轴*加工中心	2022.08.31	222.8	100%	供应商承担运输
*轴*加工中心	2022.08.31	222.8	100%	供应商承担运输
*综合加工机	2022.08.31	107.97	100%	供应商承担运输
*综合加工机	2022.08.31	107.97	100%	供应商承担运输
刀柄热胀机	2022.08.31	17.36	100%	供应商承担运输
*加工中心	2022.08.31	418.14	100%	供应商承担运输
*加工中心	2022.08.31	418.14	100%	供应商承担运输
*加工中心	2022.08.31	418.14	100%	供应商承担运输
*式三坐标测量机	2022.09.30	153.98	100%	供应商承担运输
空*工程	2022.09.30	372.11	100%	供应商承担运输
定梁*加工中心	2022.10.21	72.57	100%	供应商承担运输
万能外圆磨床	2022.11.30	7.26	100%	供应商承担运输
内圆磨床	2022.11.30	8.21	100%	供应商承担运输
*加工中心	2022.11.30	140.71	100%	供应商承担运输
*伸缩式*臂架-*米	2022.11.30	7.35	100%	供应商承担运输
电动单梁起重机	2022.12.31	19.91	100%	供应商承担运输
<b>小计</b>	-	<b>4,570.12</b>	-	-
其他设备	2021.01.31	13.76	100%	供应商承担运输
桌面 SR 型机器人	2021.03.12	6.64	100%	供应商承担运输
激光跟踪仪	2021.08.02	96.46	100%	供应商承担运输
气液动力泵站/*拉枪	2021.12.10	22.27	100%	供应商承担运输
电动坡口机 1 台	2021.01.31	5.22	100%	供应商承担运输
**氩弧焊机等	2021.10.31	4.81	100%	供应商承担运输
<b>小计</b>	-	<b>149.14</b>	-	-
<b>合计</b>	-	<b>9,171.62</b>	-	-

结合上表,2021 年度至 2023 年度,公司主要新增的设备均通过采购的方式,不涉及租赁的方式,均系采购的全新设备且通过陆运的方式送至公司现场。

**(四) 2021-2023 年公司厂区面积变化情况,是否与上述长期资产的规模相匹配**

2021 年末至 2023 年末,公司厂区面积变化情况具体如下:

单位:平方米

项目	2023 年末	2022 年末	2021 年末
租赁的厂区面积	20,750.23	20,500.23	20,150.23
自有的厂区面积	9,168.00	9,168.00	-
<b>合计</b>	<b>29,918.23</b>	<b>29,668.23</b>	<b>20,150.23</b>

2021 年及以前,公司通过租赁成飞航空高科技产业园内的厂房开展生产活动。2022 年,公司使用自有土地新建的航空设备及旋翼飞机项目 5 号厂房、使用租赁新都航空产业园 6 号厂房开始投入使用,同时停止租用成飞航空高科技产业园内的厂房,并将生产设备等固定资产转移至新租厂房和自有厂房继续使用。基于前述厂区变化的情况和总体发展战略,公司自 2022 年起为新建的 5 号和租赁的 6 号厂房购置大量的高精度生产设备、配置相应的辅助设施、投入厂房的装修费用,使得公司的长期资产规模在上市后大幅增长。

综上所述,公司厂区面积变化与长期资产的规模相匹配,符合公司的实际经营情况。

**(五) 结合上述长期资产增长的情况,说明 2021-2023 年产能的变化情况,并列示各年产能利用率**

2021 年度至 2023 年度,公司长期资产增长主要应用于飞机零件加工业务,公司年产能的变化情况产能利用率具体如下:

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
实际产能(小时)	225,558.00	192,715.00	147,598.00
设计产能(小时)	349,320.00	213,254.00	175,200.00
产能利用率	64.57%	90.37%	84.25%

2022 年度，公司的设计产能和产能利用率比上年分别提高 21.72%、6.12%，主要系：公司飞机零件加工业务规模的扩张有效利用大幅增长的长期资产，提升资产的使用效率，进而提高产能和产能利用率。

2023 年度，公司的设计产能和产能利用率比上年分别提高 63.80%、-25.80%，主要系：公司开拓新的加工业务，为达到客户的产能需求提前布局建设相应的生产线，进而使得长期资产规模和设计产能持续大幅增加，同时，2023 年度飞机零件加工业务收入较 2022 年有所减少，产能利用率随之大幅下降。

综上所述，公司产能和产能利用率符合长期资产增长和公司业务经营的实际情况。

**(六) 结合 2021-2023 各年度收入情况，说明大幅增加长期资产投资的原因和必要性，与收入规模是否匹配**

2021 年度至 2023 年度，收入和长期资产投资增加情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	23,461.63	36,976.69	30,510.07
长期资产增加额	12,344.17	12,472.43	435.59
其中：固定资产	5,043.74	5,412.53	375.61
在建工程	5,534.97	1,007.08	48.66
使用权资产	412.00	4,488.17	-
长期待摊费用	1,353.46	1,564.66	11.33
长期资产期末原值	27,668.25	22,381.90	10,416.64
其中：固定资产	14,564.31	14,109.89	8,705.71
在建工程	6,873.80	1,338.83	484.29
使用权资产	3,802.69	5,434.82	952.94
长期待摊费用	2,427.45	1,498.36	273.70
长期资产增加额/上期末原值	55.15%	119.74%	4.35%

2022 年度，公司收入规模比上年增加 6,466.62 万元，增幅为 21.20%，长期资产投资增加额为 12,472.43 万元，增幅为 119.74%，收入增长规模远低于增加的长期资产投资，主要系：基于战略规划，公司租赁新都航空产业园 6 号厂房和

北京分公司的办公室，使得使用权资产大幅增加；同时，公司为新增的租赁厂房和自有土地的新建厂房大规模购置生产设备，使得固定资产大幅增加。

2023 年度，公司收入规模比上年减少 13,515.06 万元，降幅为 36.55%，长期资产投资增加额为 12,344.17 万元，增幅为 55.15%，收入规模的下降与长期资产投资的增加不匹配，主要系：公司开拓新的加工业务，为达到客户的产能需求提前布局建设相应的生产线，使得在收入规模下降时长期资产投资反而持续增加。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、获取固定资产、在建工程、无形资产明细构成，检查采购和施工的相关合同、发票等原始凭证；

2、获取固定资产盘点表和盘点报告，核查是否存在异常的盘点事项；

3、对本期主要新增使用权资产进行合同检查，同时对摊销进行重新测算；

4、获取本期新增的长期待摊费用合同，访谈管理层关于新增装修事项的理由及合理性；

5、查阅同行业可比上市公司的固定资产折旧年限和无形资产摊销年限，与公司的情况进行对比；

6、通过企查查等公开信息渠道，对公司主要施工方、供应商执行工商背景检查；

7、获取公司实控人的银行流水，检查是否存在采购和工程款等资金最终流向实控人的情况；

8、访谈管理层，了解固定资产与公司产能及产能利用率匹配性、固定资产与经营规模的匹配性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司的长期资产是真实存在的，在建工程支出情况是实际构建活动发生的，公司相关资产的会计核算真实、准确、完整；根据公司

实控人已提供的银行流水，未发现资金最终流向实控人的情况；公司对长期资产增加的必要性已进行恰当披露。

#### 四、关于存货减值与损失

##### 问题 7

年报显示，公司 2023 年度期末存货账面余额由 1.46 亿元增加至 1.73 亿元，并存在较大金额与存货相关的减值或损失，其中计提存货跌价准备 1311.47 万元，约 921.99 万元存货损失由于客户取消订单被计入营业外支出，另有 330.64 万元存货损失被计入管理费用。请公司补充披露：（1）存货账面余额大幅增长的原因，是否有订单支撑；（2）分项列示存货的品种、库龄、金额、减值等要素，并说明其存放情况；（3）发生上述存货减值或损失的具体原因，相应会计处理的依据；（4）发生减值或损失存货的具体内容、库龄以及订单情况；（5）上述存货发生减值或损失后，后续使用安排或处置情况；（6）客户取消订单的具体情况，是否有相应的违约条款。请年审会计师和保荐机构发表意见。

##### 回复：

##### 一、公司补充披露

##### （一）存货账面余额大幅增长的原因，是否有订单支撑

公司存货账面余额大幅增加主要受下列产品影响：

单位：万元

产品型号	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	增减变动额	备注
产品 1	1,617.84	310.08	1,307.76	已签订框架协议，根据客户投产函件进行生产
产品 2	871.15	309.00	562.15	已签订合同
产品 3	3,015.22	2,240.67	774.55	已中标，根据签订的技术协议进行生产
合计	5,504.21	2,859.75	2,644.46	-

##### （二）分项列示存货的品种、库龄、金额、减值等要素，并说明其存放情况

公司 2023 年 12 月 31 日存货明细如下

单位：万元

项目	2023年12月31日账面金额	库龄			
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
原材料及周转材料	2,232.79	956.40	475.15	306.86	494.38
在产品	4,355.87	1,904.94	1,783.72	212.16	455.05
库存商品	4,517.70	3,103.78	644.98	711.50	57.44
发出商品	6,178.06	4,021.75	919.86	584.77	651.68
<b>合计</b>	<b>17,284.42</b>	<b>9,986.87</b>	<b>3,823.71</b>	<b>1,815.29</b>	<b>1,658.55</b>

续表

项目	2023年12月31日账面金额	减值金额	2023年12月31日存放情况
原材料及周转材料	2,232.79	1.46	公司库房
在产品	4,355.87	1,057.18	公司生产车间（部分在主机厂车间）
库存商品	4,517.70	77.36	公司库房（部分在主机厂车间）
发出商品	6,178.06	375.09	已发客户
<b>合计</b>	<b>17,284.42</b>	<b>1,511.10</b>	-

公司本年共发生存货减值、损失 2,759.07 万元。其中存货减值 1,511.10 万元，上述存货在减值前存放于公司生产车间（部分在客户车间），已计提存货减值 1,433.81 万元的产品拟继续使用，减值后上述存货存放于公司生产车间（部分在客户车间）；已计提存货减值 77.29 万元的产品拟废弃，截止目前，公司尚未进行处置，仍存放于公司生产车间（部分在客户车间）；

计入营业外支出的存货损失 917.33 万元，上述存货在发生损失前于存货中发出商品核算，已发送至客户，因客户使用计划的安排，下达正式取消单对相关订单进行了取消，公司已不掌握实物，将其确认为损失，不存在后续处置及存放的问题；

计入管理费用的存货损失 330.64 万元，上述主要存货在发生损失前于存货中发出商品核算，并已发送至客户，该存货订单系口头订单，客户通过口头方式取消，公司将其确认为损失，同时该存货核算内容主要系人工及制造费用的分摊，无产品实物，不存在后续处置及存放的问题。

公司收入的具体会计政策是：公司在产品销售或加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权并签署合同时确认收入实现。

发出商品中存在账龄 3 年以上未结转收入的原因主要系该项目为下游客户某科研项目任务之一，该项目从研发到最终验收需要较长的一段时间，导致至今未签定销售合同。

### （三）发生上述存货减值或损失的具体原因，相应会计处理的依据

#### 1、存货减值准备

2023 年 12 月 31 日，存货减值或损失的具体原因、相应会计处理的依据如下：

单位：万元

类别	2023 年 12 月 31 日存货跌价准备金额	具体原因	会计处理的依据
预计成本高于合同不含税金额	944.34	存货成本高于其可变现净值	存货成本高于其可变现净值，按其差额计提存货跌价准备。
未中标的产品	448.85	公司针对目标客户生产的不同型号的飞机地面保障设备，在 2023 年度招标评选中未中标，公司计划继续生产完善产品。	由于未中标，公司认为前期投入的人工、制费未达到前期竞品的技术指标，在后续的产品完善中无法发挥作用，而产品材料具有专用性，未来产品将在现在产品的基础上完善，故公司保留产品的材料成本，计提将该存货中的人工、制费全额计提作为跌价。
客户取消订单	47.42	公司收到客户口头取消订单的通知。	由于公司产品的专用性，当客户取消订单时，预计不存在可变现净值，公司全额计提存货跌价准备。
客户暂停项目	40.62	公司收到客户通知，要求暂停原技术协议的生产项目，目前公司在等待进一步明确通知，以规划未来是否继续生产。	公司认为技术协议终止的概率较大，前期投入的人工、制费系根据签订的技术协议指标规定的投入，在后续的产品完善中无法发挥作用，而产品材料具有专用性，未来产品将在现在产品的基础上完善，故公司保留产品的材料成本，计提将该存货中的人工、制费全额计提作为跌价。

类别	2023年12月31日存货跌价准备金额	具体原因	会计处理的依据
	29.87	公司收到客户通知停滞原技术协议的生产项目。	公司计划后续不进行继续生产，预计不存在可变现净值，全额计提存货跌价准备。
合计	1,511.10	-	-

## 2、存货减值损失

存货损失系公司根据客户下达的生产任务进行产品生产，因客户的需求变更，对已下达的生产任务进行取消。同时，由于产品的专用性，已投产产生费用的产品已无使用价值，故公司在收到客户下达的取消订单的通知文件时，将其作为损失处理，计入当期损益。

### （四）发生减值或损失存货的具体内容、库龄以及订单情况

2023年12月31日，公司发生减值或损失存货的具体内容、库龄以及订单情况如下：

单位：万元

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
预计成本高于合同不含税金额	项目 1	1.34	1 年以内	是
	项目 2	95.23	1 年以内	是
	项目 3	70.10	1 年以内	是
	项目 4	22.10	1 年以内	是
	项目 5	4.68	5 年以上	否
	项目 6	1.23	1-2 年	是
	项目 7	6.87	0-2 年	否
	项目 8	2.28	0-2 年	是
	项目 9	2.35	1 年以内	否
	项目 10	2.11	1 年以内	否
	项目 11	1.36	1 年以内	否
	项目 12	1.29	1 年以内	否
	项目 13	4.80	1 年以内	是
	项目 14	2.44	1 年以内	是
	项目 15	2.93	5 年以上	否

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
	项目 16	9.48	5 年以上	否
	项目 17	2.86	5 年以上	否
	项目 18	2.74	1 年以内	是
	项目 19	4.54	1 年以内	是
	项目 20	4.00	1 年以内	是
	项目 21	3.26	1 年以内	是
	项目 22	3.76	1 年以内	是
	项目 23	1.20	1 年以内	是
	项目 24	4.26	1 年以内	是
	项目 25	5.35	1 年以内	是
	项目 26	1.75	1 年以内	是
	项目 27	1.87	1-2 年	是
	项目 28	1.20	1 年以内	是
	项目 29	2.72	1 年以内	是
	项目 30	3.88	1 年以内	是
	项目 31	2.13	1 年以内	是
	项目 32	1.24	1 年以内	是
	项目 33	1.26	1 年以内	是
	项目 34	1.87	1 年以内	是
	项目 35	1.28	1 年以内	是
	项目 36	1.15	1 年以内	是
	项目 37	1.58	1 年以内	是
	项目 38	2.29	1 年以内	是
	项目 39	1.43	1 年以内	是
	项目 40	1.71	1 年以内	是
	项目 41	1.17	1 年以内	是
	项目 42	4.40	1 年以内	是
	项目 43	5.08	1 年以内	是
	项目 44	2.23	1 年以内	是
	项目 45	1.07	1 年以内	是
	项目 46	1.08	1 年以内	是
	项目 47	3.18	1 年以内	是

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
	项目 48	5.55	1 年以内	是
	项目 49	1.02	1 年以内	是
	项目 50	1.41	1 年以内	是
	项目 51	5.17	1 年以内	是
	项目 52	1.02	1 年以内	是
	项目 53	2.01	1 年以内	是
	项目 54	1.41	1 年以内	是
	项目 55	2.48	1 年以内	是
	项目 56	2.33	1 年以内	是
	项目 57	1.03	1 年以内	是
	项目 58	1.84	1 年以内	是
	项目 59	8.79	2-3 年	是
	项目 60	4.18	2-3 年	是
	项目 61	18.60	2-3 年	是
	项目 62	4.85	2-3 年	是
	项目 63	2.56	1-3 年	是
	项目 64	12.16	1 年以内	是
	项目 65	1.62	1 年以内	是
	项目 66	1.51	1 年以内	是
	项目 67	1.27	1 年以内	是
	项目 68	1.21	1 年以内	是
	项目 69	1.26	1 年以内	是
	项目 70	2.07	1 年以内	是
	项目 71	1.23	1 年以内	是
	项目 72	2.09	1 年以内	是
	项目 73	1.23	1-2 年	是
	项目 74	82.28	0-2 年	是
	项目 75	1.06	1 年以内	是
	项目 76	10.19	2-5 年	是
	项目 77	6.15	1-5 年	是
	项目 78	391.50	0-2 年	是
	其他小额项目	52.05	-	是

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
	其他小额项目	3.08	-	否
小计		<b>944.34</b>	-	-
未中标的产品	项目 1	82.48	0-2 年	否
	项目 2	46.08	0-2 年	否
	项目 3	36.19	0-2 年	否
	项目 4	25.05	0-2 年	否
	项目 5	31.74	0-2 年	否
	项目 6	31.72	0-2 年	否
	项目 7	23.22	0-2 年	否
	项目 8	23.08	0-2 年	否
	项目 9	15.45	0-2 年	否
	项目 10	15.46	0-2 年	否
	项目 11	12.53	0-2 年	否
	项目 12	12.49	0-2 年	否
	项目 13	20.84	1 年以内	否
	项目 14	20.84	1 年以内	否
	项目 15	44.32	1 年以内	否
	项目 16	0.52	1 年以内	否
	项目 17	0.52	1 年以内	否
	项目 18	6.32	1 年以内	否
小计		<b>448.85</b>	-	-
客户取消订单	项目 1	0.04	1 年以内	是
	项目 2	0.21	1 年以内	是
	项目 3	0.23	1 年以内	是
	项目 4	0.21	1 年以内	是
	项目 5	0.22	1 年以内	是
	项目 6	0.24	1 年以内	是
	项目 7	0.19	1 年以内	是
	项目 8	0.19	1 年以内	是
	项目 9	0.17	1 年以内	是
	项目 10	0.23	1 年以内	是
	项目 11	0.08	1 年以内	是

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
	项目 12	0.04	1 年以内	是
	项目 13	37.19	1-2 年	是
	项目 14	4.00	4-5 年	是
	项目 15	0.05	4-5 年	是
	项目 16	1.42	4-5 年	是
	项目 17	1.38	4-5 年	是
	项目 18	0.02	4-5 年	是
	项目 19	0.02	4-5 年	是
	项目 20	1.17	1-5 年	是
	项目 21	0.13	1 年以内	是
	项目 22	0.34	3-4 年	否
	项目 23	1.46	3-4 年	否
	项目 24	0.86	3-4 年	否
	项目 25	39.97	3-4 年	否
	项目 26	8.11	4-5 年	否
	项目 27	2.68	4-5 年	否
	项目 28	18.60	4-5 年	否
	项目 29	0.59	3-4 年	否
	项目 30	422.23	3-4 年	否
	项目 31	279.96	2-3 年	否
	项目 32	64.52	2-3 年	否
	项目 33	0.08	3-4 年	否
	项目 34	0.03	3-4 年	否
	项目 35	0.05	2-3 年	否
	项目 36	0.01	3-4 年	否
	项目 37	77.65	3-4 年	否
	项目 38	5.31	2-3 年	否
	项目 39	0.01	2-3 年	否
	项目 40	54.65	5 年以上	否
	项目 41	52.02	5 年以上	否
	项目 42	67.25	4-5 年	否
	项目 43	107.14	4-5 年	否

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
	项目 44	1.18	3-4 年	否
	项目 45	0.09	1-2 年	否
	项目 46	1.66	4-5 年	否
	项目 47	7.43	5 年以上	否
	项目 48	0.35	4-5 年	否
	项目 49	0.04	3-4 年	否
	项目 50	0.04	3-4 年	否
	项目 51	0.04	3-4 年	否
	项目 52	0.04	3-4 年	否
	项目 53	0.04	3-4 年	否
	项目 54	0.03	3-4 年	否
	项目 55	0.03	3-4 年	否
	项目 56	0.03	3-4 年	否
	项目 57	14.77	5 年以上	否
	项目 58	1.91	5 年以上	否
	项目 59	0.45	3-4 年	否
	项目 60	1.93	1 年以内	否
	项目 61	0.22	1 年以内	否
	项目 62	2.17	1 年以内	否
	项目 63	0.19	1 年以内	否
	项目 64	0.05	1 年以内	否
	项目 65	0.11	1 年以内	否
	项目 66	8.40	1 年以内	否
	项目 67	0.16	1 年以内	否
	项目 68	0.15	1 年以内	否
	项目 69	0.22	1 年以内	否
	项目 70	0.02	1 年以内	否
	项目 71	0.09	1 年以内	否
	项目 72	0.07	1 年以内	否
	项目 73	0.03	1 年以内	否
	项目 74	0.03	1 年以内	否
	项目 75	0.00	1 年以内	否

类别	项目	存货减值/损失金额	库龄	是否存在合同
	项目 76	1.14	1 年以内	否
	项目 77	0.15	1 年以内	否
	项目 78	1.18	1 年以内	否
小计		<b>1,295.39</b>	-	-
客户暂停项目	项目 1	40.62	0-3 年	否
	项目 2	29.87	0-4 年	否
小计		<b>70.49</b>	-	-
合计		<b>2,759.07</b>	-	-

上述项目的取消（含账龄较长项目），主要系客户对其技术要求变更和客户生产任务安排变化所致。

#### （五）上述存货发生减值或损失后，后续使用安排或处置情况

##### 1、预计成本高于合同不含税金额

针对有合同的项目，公司后续计划继续完成产品交付，同时公司管理层未来将深化降本增效工作，改善公司利润情况。

##### 2、未中标的产品

公司计划继续生产并完善产品性能，寻找新的市场机会。

##### 3、客户取消订单

针对客户取消订单的存货，因公司产品的专用性，公司后续不存在对其的使用。

##### 4、客户暂停项目

针对客户暂停的生产项目，公司后续存在停止生产或继续生产的使用安排。

#### （六）客户取消订单的具体情况，是否有相应的违约条款

客户取消订单主要系客户对其技术要求变更和客户生产任务安排变化所致。针对工艺装备签订的合同中，对违约条款的描述为“乙方产品完全符合甲方要求情况下，甲方无故拒绝接收产品，应当承担由乙方造成的损失，应向乙方支付合同相关采购采购订单总金额 5%的违约金，并承担因此给乙方造成的实际损失。”鉴于跟客户长期合作关系，经协商，未收取相关违约金。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、获取了公司存货明细表，核查了存货结构构成、变动情况及库龄分布情况；

2、获取并复核公司存货盘点计划、存货盘点原始表、存货盘点报告。

3、获取年末公司存货跌价准备计提明细表及计提政策，对照相关存货涉及的合同、未来预计将要发生的成本及公司当期销售费用率等，核查存货跌价准备计提方法和相关估计是否合理，复核其计提结果是否正确；

4、针对未中标的产品及客户暂停的项目，访谈公司管理层，了解公司对未中标产品及客户暂停的项目的后续安排计划；

5、获取订单取消的相关原始单据，访谈公司管理层，了解订单取消的原因及合理性。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对存货增加的解释是真实、准确及合理的；公司本年度计提的存货跌价准备是合理的；公司对取消订单的披露是真实、准确的。

## 五、关于期间费用

### 问题 8

年报显示，公司 2023 年度在营业收入大幅下降 36.55%的情况下，销售费用增长 12.89%至 877.78 万元，其中“其他”类项目由 25.87 万元增加至 84.71 万元。请公司补充披露：（1）销售费用变动趋势与收入不一致的原因；（2）“其他”类项目的构成及增长原因。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

##### （一）销售费用变动趋势与收入不一致的原因

2022 年度和 2023 年度，公司销售费用明细具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度金额	2022 年度金额	增减变动额	变动比例
职工薪酬	278.20	354.06	-75.86	-21.43%
业务招待费	229.08	163.93	65.15	39.74%
售后服务费用	122.11	112.94	9.17	8.12%
差旅费	67.96	44.31	23.65	53.37%
股权激励	55.43	47.44	7.99	16.84%
车辆费用	40.29	28.97	11.32	39.07%
其他	84.71	25.87	58.84	227.44%
<b>合计</b>	<b>877.78</b>	<b>777.53</b>	<b>100.25</b>	<b>12.89%</b>

销售费用 2023 年度较 2022 年度增加 100.25 万元，主要系基于公司目前客户数量较单一，主要业务集中度高情况，公司为减少对单一客户的依赖程度，市场销售部积极寻求更多的业务机会，加大对潜在客户的开发，从而导致 2023 年度销售费用增加。

## （二）“其他”类项目的构成及增长原因

2022 年度和 2023 年度，销售费用中“其他”项目的构成明细具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度金额	2022 年度金额	增减变动额	变动比例
宣传费	38.45	-	38.45	-
维修费	16.03	2.21	13.82	625.34%
办公费	13.19	11.72	1.47	12.54%
折旧摊销费	10.54	8.85	1.69	19.10%
水电费	2.38	1.83	0.55	30.05%
标书费	1.28	0.10	1.18	1180.00%
中标服务费	1.01	-	1.01	-
其他小额项目	1.83	1.16	0.67	57.76%
<b>合计</b>	<b>84.71</b>	<b>25.87</b>	<b>58.84</b>	<b>227.44%</b>

“其他”明细 2023 年度较 2022 年度增加 58.85 万元，主要系宣传费增加 38.45 万元所致，公司为推广产品\*\*舰面\*\*平台和 HTYG\*某挂架而产生的费用。

## 二、保荐机构核查意见

## （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

- 1、获取 2023 年公司销售费用明细表，对 2023 年销售费用的波动情况进行分析；
- 2、访谈管理层，了解销售费用波动原因及合理性；
- 3、对相关费用的计提进行了重新测算，复核其计提是正确无误的。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对销售费用增加的解释是真实、准确和合理的。

### 问题 9

年报显示，公司 2023 年度管理费用增长 10.84%至 5064.07 万元。在公司 2022 年年报工作函回复中，曾解释称公司上市产生相关费用及中介机构服务费用合计增加 287.74 万元，但 2023 年中介机构服务费由 248.81 万元进一步增长为 253.17 万元。此外，安全生产费、办公费、物管水电费等与生产经营规模高度相关的项目，在收入大幅下滑的情况下，合计金额由 487.13 万元增加为 610.08 万元，同比增长 25.24%。请公司补充：（1）2023 年已完成上市后，中介机构服务费继续增长的原因，并披露其构成；（2）安全生产费、办公费、物管水电费等项目逆势增长的原因。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

#### 一、公司补充披露

（一）2023 年已完成上市后，中介机构服务费继续增长的原因，并披露其构成

#### 1、中介机构服务费

2021 年度至 2023 年度，中介机构服务费情况如下：

单位：万元

款项性质	2023 年度	2022 年度	2021 年度
上市公司年报审计、内控审计费用	103.77	103.77	62.26
政府补助项目申报咨询服务费用	49.76	8.31	2.00

款项性质	2023 年度	2022 年度	2021 年度
律师顾问服务费用	28.37	23.82	14.15
专项、验资等审计费用	28.22	103.56	-
民用航空业务发展规划咨询服务费用	18.55	-	-
税务咨询服务费用	10.19	-	-
薪酬绩效管理体系建设咨询服务费用	7.52	-	-
股权激励财务顾问费用	3.77	5.19	-
质量体系认证咨询服务费用	3.02	3.49	-
合计	253.17	248.14	78.41

## 2、中介机构服务费继续增长的原因

公司在 2023 年已完成上市后，中介机构服务费继续增长的原因主要系公司增加了对部分政府补助项目的申报咨询需求，公司与中介机构的费用结算系根据项目申报成功后的政府拨付金额按一定计价比例进行结算。

单位：万元

政府补助项目	政府补助项目金额	计费标准	服务费用（不含税）
成都高新发展改革局省级工业发展专项资金	161.00	25%	37.97
成都高新区科创局领先园区政策兑现补贴	50.00	25%	11.79
合计	211.00	-	49.76

## （二）安全生产费、办公费、物管水电费等项目逆势增长的原因

### 1、安全生产费

公司 2023 年度安全生产费较 2022 年度增加 54.89 万元，增加 20.17%，系公司根据《财政部 应急部关于印发〈企业安全生产费用提取和使用管理办法〉的通知》（财资〔2022〕136 号），以上年度的营业收入作为基数对本年度的安全生产费进行计提，公司 2022 年度营业收入较 2021 年度营业收入存在增长，故 2023 年度安全生产费存在逆势增长的情况。

### 2、办公费

公司 2023 年度办公费较 2022 年度增加 24.23 万元，增加 21.74%，主要系基于公司的行业性质，并按照国家保密制度的相关要求，公司对信息保密传输通道的投入增加所致。

### 3、物管水电费

公司 2023 年度物业水电费较 2022 年度增加 43.83 万元，增加 42.33%，主要系公司租赁于北京市丰台区六里桥甲 1 号天程大厦的物业费用每年 118.13 万元（含税），根据双方协议，2022 年度公司需支付 6 个月的物业费用，2023 年度需全年支付物业费用，故公司物管水电费存在逆势增加。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

- 1、获取 2023 年公司管理费用明细表，分析管理费用的波动和异常情况；
- 2、访谈管理层，了解管理费用波动的原因及合理性；
- 3、对相关费用的计提进行了重新测算，复核其计提是正确无误的。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对管理费用中中介机构服务费、安全生产费、办公费及物管水电费增加的解释是真实、准确和合理的。

## 问题 10

年报显示，公司 2023 年度研发费用增长 20.11%至 931.82 万元。其中，材料费由 58.57 万元大幅增长至 251.62 万元。请公司补充披露：（1）材料费大幅增长的原因；（2）相关材料在使用后是否形成实物成果；（3）上述材料的具体构成、采购时间和存放情况，其用途自采购以来是否发生过变更。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

### 一、公司补充披露

#### （一）材料费大幅增长的原因

我国很多工业部门，特别是典型装备制造企业在积极开展统一基础产品标准与型谱实践及制度建设。

公司为提高航空装备战场应用能力，逐渐提升公司的研制投入，将已有的地辅设备升级迭代，但在优化的过程中，部分参数需进行反复试验，且破坏性试验较多，故投入材料费用存在增长。同时，出于提升公司竞争力的考虑，结合主机厂/部队等需求，公司资金投入逐渐向研制项目进行倾斜，如\*\*车国产化项目等。

## （二）相关材料在使用后是否形成实物成果

目前公司的研发项目破坏性试验较多，故相关研发材料在使用后不形成实物成果。

## （三）上述材料的具体构成、采购时间和存放情况，其用途自采购以来是否发生过变更

公司 2023 年度材料费用系标准件、电容电阻集成电路等不同规格型号的材料约 3,000 项，共计数量约 26,500 个。

上述材料的采购时间及用途明细如下：

单位：万元

采购时间	采购用途	金额
2018 年度	项目 1	0.02
	项目 2	0.06
	项目 3	1.02
<b>2018 年度小计金额</b>		<b>1.10</b>
2019 年度	项目 2	0.06
	项目 3	0.05
	项目 4	0.30
<b>2019 年度小计金额</b>		<b>0.41</b>
2020 年度	项目 5	0.48
	项目 6	0.02
	项目 7	0.02
	项目 4	0.85
	项目 1	0.04
	项目 8	1.10
	项目 2	1.41
	项目 3	0.11
<b>2020 年度小计金额</b>		<b>4.02</b>

采购时间	采购用途	金额
2021 年度	项目 9	0.04
	项目 2	0.01
	项目 3	0.99
<b>2021 年度小计金额</b>		<b>1.03</b>
2022 年度	项目 7	0.02
	项目 10	0.08
	项目 11	0.76
	项目 2	9.35
	项目 3	0.03
	项目 12	0.04
	项目 13	14.09
	项目 14	4.96
<b>2022 年度小计金额</b>		<b>29.34</b>
2023 年度	项目 15	15.76
	项目 9	0.22
	项目 16	20.44
	项目 17	28.00
	项目 18	4.46
	项目 19	0.69
	项目 20	0.29
	项目 21	0.15
	项目 10	0.80
	项目 4	1.24
	项目 22	0.67
	项目 23	0.03
	项目 24	0.28
	项目 25	0.06
	项目 11	4.41
	项目 1	0.74
	项目 26	3.77
	项目 27	0.23
	项目 28	0.42
项目 29	0.12	

采购时间	采购用途	金额
	项目 30	0.70
	项目 31	0.05
	项目 32	9.53
	项目 33	0.42
	项目 2	86.25
	项目 3	13.07
	项目 34	1.44
	项目 35	0.22
	项目 36	1.19
	项目 13	14.79
	项目 14	5.27
<b>2023 年度小计金额</b>		<b>215.71</b>
<b>合计金额</b>		<b>251.62</b>

由于公司的研发项目中的材料系一次性消耗材料，不再具有使用价值，公司针对已使用的材料均做清库处理，不进行留存。

公司针对核心研制项目，部分紧缺材料在事先采购时会进行双份采购，避免研制过程中，项目暂停的风险。故公司在后续试验过程中，优先考虑使用以前年度尚未使用的材料是否存在使用价值，若可以使用的情况下，会进行材料领用（如上表所示，领用的 2022 年及以前年度的材料主要系其他项目尚未使用完毕的材料），除此之外，不存在采购用途发生变更的情况。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、获取研发费用明细和研发费用的材料领用记录，分析研发费用金额的合理性；

2、访谈管理层，了解材料费用大幅上涨的原因及合理性、相关材料在使用后是否形成实物成果、材料的具体构成、采购时间和存放情况，其用途自采购以来是否发生过变更。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对研发费用中材料费用增加的解释是真实、准确和合理的。

## 六、关于内控缺陷与资金占用

### 问题 11

年报显示，公司 2022 年度委托其他关联方北京汇航鼎畅会议服务有限公司（以下简称北京汇航鼎畅）代为租赁北京天程物业管理有限公司位于北京市丰台区六里桥甲 1 号天程大厦租赁房产（以下简称北京房产），并委托北京汇航鼎畅对接设计及装修活动。之后公司北京分公司于 2023 年 4 月 7 日设立完毕，并承接北京汇航鼎畅办理的上述相关事项，与北京汇航鼎畅签订终止委托协议，支付北京汇航鼎畅 5 万元委托费用。但在《2023 年度非经营性资金占用及其他关联资金往来情况表》中，北京汇航鼎畅仍有 0.6 万元被列为期末资金占用余额。此外，在其他资产负债表日后事项说明中提及，2024 年 1 月 31 日，公司因上述房产的会议室设备采购事项，向北京云元科技有限公司（以下简称云元科技）支付 148.09 万元设备采购款。次日，云元科技将该笔款项中的 82.81 万元转入北京汇航鼎畅，该事项构成资产负债表日后资金占用事项。请公司补充披露：（1）公司与北京汇航鼎畅的具体关联关系；（2）云元科技是否与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅存在关联关系；（3）云元科技通过何种方式获取公司订单，上述设备的采购价格是否公允；（4）北京汇航鼎畅发生上述资金占用的具体原因，相应的内控机制及执行情况，资金最终流向是否涉及实控人及其关联方。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

### 一、公司补充披露

#### （一）公司与北京汇航鼎畅的具体关联关系

截止 2023 年 12 月 31 日，北京汇航鼎畅的法人及大股东系自然人刘欣，刘欣系公司市场部副部长刘延平亲属（配偶的姐姐的女儿）。刘延平系公司实际控制人刘随阳哥哥的儿子，刘延平持有公司股份 172,582 股，占公司股份总额的 0.22%，未达到 5%。

## （二）云元科技是否与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅存在关联关系

经核查，因公司工作疏忽，在 2023 年年度报告中将“北京元云科技有限公司”误写成“北京云元科技有限公司”（以下简称元云科技），公司于 2024 年 6 月 7 日在上海交易所官网（www.sse.com.cn）披露了《成都立航科技股份有限公司关于 2023 年度报告及 2023 年度审计报告的更正公告》（公告编号：2024-025）进行了说明。

根据国家企业信用信息公示系统、企查查官网查询，元云科技股东系自然人朱利群、自然人刘秀莲（均占股 5%以上），元云科技董、监、高系自然人朱利群、自然人刘秀莲，元云科技不存在对外投资情况；北京汇航鼎畅股东系自然人刘欣、自然人李伟，北京汇航鼎畅董、监、高系自然人刘欣、自然人李伟，北京汇航鼎畅不存在对外投资情况。

根据公司股东概况和董、监、高人员情况，其中占股 5%以上的股东（实际控制人）仅有“刘随阳”一人，公司董监高未有与元云科技董监高相同人员。

根据元云科技股东概况，董、监、高人员情况，对外投资情况，元云科技未持有公司、北京汇航鼎畅股份，元云科技董监高未有与公司、北京汇航鼎畅董监高相同人员，元云科技的股东“朱利群、刘秀莲”均非公司、北京汇航鼎畅的关联自然人。

根据《上海证券交易所股票上市规则》6.3.3 条所规定，元云科技与公司、北京汇航鼎畅之间不构成关联方，不存在关联关系。

## （三）元云科技通过何种方式获取公司订单，上述设备的采购价格是否公允

公司将北京租赁房产的设备采购事项全权委托公司员工刘延平负责，刘延平在选择北京租赁房产电子设备供应商时，前后走访了万隆汇洋灯饰市场，中关村科贸电子城，玉泉路电器城，并根据实际会议系统需求，沟通产品组合方案，最后以询价的方式选择了元云科技提供电子设备产品。

2023 年 10 月公司与元云科技签订会议系统购销合同，合同金额 148.09 万元，2024 年 1 月 31 日，根据北京分公司请款事项，向元云科技支付 148.09 万元设备采购款。2024 年 4 月，公司在对北京汇航鼎畅的银行流水进行核查过程中，发现元云科技于 2024 年 2 月 1 日将该笔款项中的 82.81 万元转入北京汇航

鼎畅。通过这笔异常的资金往来，公司对与元云科技的设备采购进行了内部核查，发现设备采购款项与公司向元云科技支付款项不匹配，上述设备支付款项作为其采购价格不公允。公司在发现问题后，于 2024 年 4 月 18 日及时追回了超过设备采购金额的款项 82.81 万元。

**（四）北京汇航鼎畅发生上述资金占用的具体原因，相应的内控机制及执行情况，资金最终流向是否涉及实控人及其关联方**

**1、北京汇航鼎畅发生资金占用的原因**

公司 2022 年度因业务需要，委托北京汇航鼎畅代为租赁北京天程物业管理有限公司的房产，标的房屋位于北京市丰台区六里桥甲 1 号天程大厦，房屋面积为 2,697.13 平方米，租赁期 10 年。租赁协议签署后，公司一并委托北京汇航鼎畅对接设计及装修活动（北京汇航鼎畅代理费用 5 万元整）。

公司的北京分公司于 2023 年 4 月 7 日设立完毕，并承接北京汇航鼎畅办理的上述相关事项。同时，公司与北京汇航鼎畅签订了《委托协议》— 终止协议》，北京汇航需将扣除代理费用后的尚未代为支付的款项进行归还。

截止终止协议签订日，公司共计支付北京汇航鼎畅合计 1,221.74 万元，其中北京汇航鼎畅受公司委托对外支付款项明细如下：

支付时间	供应商名称	款项性质	金额
2022 年度	禹王（北京）科技工程有限公司	装修费	570.00
2022 年度	北京天程物业管理有限公司	租金、物业费、租赁保证金	264.78
2022 年度	北京华海艺源环境工程有限公司	装修费	100.00
2023 年度	北京华海艺源环境工程有限公司	装修费	105.00
2023 年度	北京天文弘建筑装饰集团有限公司	设计费	39.98
<b>合计</b>	-	-	<b>1,079.76</b>

在扣除代理费用后，北京汇航鼎畅需归还公司 1,369,839.77 元，2023 年 4 月 20 日，北京汇航鼎畅归还 1,363,839.77 元。因北京汇航鼎畅汇款疏忽及公司未对收款金额与需归还金额进行仔细核查，未及时发现北京汇航鼎畅未全额归还款项。

2024 年 4 月，公司发现该问题后，积极与北京汇航鼎畅沟通，并收回剩余 0.6 万元。

## 2、公司内控机制及执行情况

公司内控机制要求公司财务部收到款项后，及时与系统金额进行比对；若发现差异，应及时查明原因。针对该事项，公司在收到款项后，未及时的进行金额核对，执行过程中存在偏差。

根据公司《采购和外协控制程序》要求，20 万元至 200 万元的设备采购应当通过邀请招标、竞争性谈判或比选的方式进行采购。公司在执行过程中，由于北京租赁房产的设备采购事项全权委托公司员工负责，未严格按照公司内控机制执行。该事项系偶发性事件，经公司自查核实，除了发生本事项以外，没有发生其他违反内控程序的事项。

## 3、资金最终流向是否涉及实控人及其关联方

公司支付至北京汇航鼎畅的资金最终流向如上表所述，截止 2023 年 12 月 31 日，未使用完毕的资金（不包括因疏忽未归还的 0.6 万元）在协议解除时已进行及时归还，资金最终流向不涉及公司控制人及其关联方。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、获取公司与北京汇航鼎畅的原始委托代理合同、终止委托协议，对账务处理进行了复核，对付款审批及付款凭证进行了检查；

2、通过企查查对北京汇航鼎畅及其法人进行复核，检查是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系；

3、获取泰和泰律师事务所就北京汇航鼎畅与成都立航科技股份有限公司不构成关联关系的法律意见书（（2023）泰律意字（立航科技）第 01 号）；

4、获取北京汇航鼎畅的营业执照、公司章程、银行流水，检查是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系；

5、获取公司实控人及关键管理人员提供的银行流水，检查是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系、是否存在其他利益输送、潜在利益安排、资金占用或商业贿赂；

6、访谈北京汇航鼎畅，了解其与公司是否存在关联关系、与北京元云科技有限公司存在关联关系、是否与公司及实控人及其关联方等情况。

## （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对与北京汇航鼎畅的具体关联关系的披露是真实、准确的；根据公司实控人已提供的银行流水，未发现资金最终流向实控人的情况。

## 问题 12

公司内部控制审计报告为带强调事项段的无保留意见，强调事项称公司因北京房产的装修事项，与禹王（北京）科技工程有限公司（以下简称禹王科技）和北京华海艺源环境工程有限公司（以下简称华海艺源）签订装修合同，合同价格 953.42 万元。截至 2023 年 8 月，因装修事项工程量的增加，立航科技在未经特殊审批流程的情况下，共计向装修公司支付超过合同金额的装修工程款 160.86 万元。2023 年 10 月，立航科技装修事项竣工。2024 年 4 月，进行竣工结算，装修公司共需退还 152.58 万元，截至报告日，尚有 83.34 万元未退还。立航科技在装修事项上，内部控制流程未严格执行。此外，上述应退还的 152.58 万元还被列为非经营性资金占用。请公司补充披露：（1）发生上述内部控制失效的原因；（2）禹王科技和华海艺源是否与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅存在关联关系；（3）禹王科技和华海艺源通过何种方式获取公司订单，装修工程的采购价格是否公允；（4）北京房产的具体用途；（5）相关资金的最终流向是否涉及实控人及其关联方。请年审会计师和保荐机构发表意见

回复：

### 一、公司补充披露

#### （一）发生上述内部控制失效的原因

公司将北京装修事项授权公司市场部副部长刘延平负责，考虑到工程施工方是通过招投标、询价选择的，双方在合作过程中沟通顺畅，出于不影响工程进度的考虑，公司及时的将施工方所需资金进行支付，未严格执行公司内部控制流程。

（二）禹王科技和华海艺源是否与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅存在关联关系

## **1、禹王科技与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅**

根据国家企业信用信息公示系统、企查查官网查询到禹王科技股东系自然人解松春、自然人郑永锋（均占股 5%以上），禹王科技董、监、高系自然人解乾康、自然人郑永锋，禹王科技不存在对外投资情况。

根据国家企业信用信息公示系统、企查查官网查询到北京汇航鼎畅股东系自然人刘欣、自然人李伟，北京汇航鼎畅董、监、高系自然人刘欣、自然人李伟，北京汇航鼎畅不存在对外投资情况。

根据公司股东概况，董、监、高人员情况，其中占股 5%以上的股东（实际控制人）仅有“刘随阳”一人，公司董监高未有与禹王科技董监高相同人员。

根据北京汇航鼎畅股东概况，董、监、高人员情况，其中占股 5%以上的股东为“刘欣”与“李伟”，北京汇航鼎畅董监高未有与禹王科技董监高相同人员。

根据禹王科技股东概况，董、监、高人员情况，对外投资情况，禹王科技未持有公司、北京汇航鼎畅股份，禹王科技董监高未有与公司、北京汇航鼎畅董监高相同人员。

禹王科技的股东“解松春、郑永锋”均非公司、北京汇航鼎畅的关联自然人。

根据《上海证券交易所股票上市规则》6.3.3 条所规定，禹王科技与公司、北京汇航鼎畅之间不构成关联方，不存在关联关系。

## **2、华海艺源与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅**

根据国家企业信用信息公示系统、企查查官网查询到华海艺源股东系自然人张永合、自然人杨贺颖、自然人张本平，其中占股 5%以上股东为“张永合”，华海艺源董、监、高系自然人张永合、自然人张本平，华海艺源不存在对外投资情况。

根据公司股东概况，董、监、高人员情况，其中占股 5%以上的股东（实际控制人）仅有“刘随阳”一人，公司董监高未有与华海艺源董监高相同人员。

根据北京汇航鼎畅股东概况，董、监、高人员情况，其中占股 5%以上的股东为“刘欣”与“李伟”，北京汇航鼎畅董监高未有与华海艺源董监高相同人员。

根据华海艺源股东概况，董、监、高人员情况，对外投资情况，华海艺源未持有公司、北京汇航鼎畅股份，华海艺源董监高未有与公司、北京汇航鼎畅董监高相同人员。

华海艺源的占股 5%以上的股东“张永合”均非公司、北京汇航鼎畅的关联自然人。

根据《上海证券交易所股票上市规则》6.3.3 条所规定，华海艺源与公司、北京汇航鼎畅之间不构成关联方，不存在关联关系。

### **(三) 禹王科技和华海艺源通过何种方式获取公司订单，装修工程的采购价格是否公允**

#### **1、禹王科技通过招投标方式获取公司订单**

公司对北京房产的装修工程，采用招投标的方式选取供应商，各投标人及报价情况如下：

单位：万元

投标人	投标时间	报价	是否中标
禹王（北京）科技工程有限公司	2022 年 8 月 19 日	568.26	中标
优哥（北京）科技工程有限公司	2022 年 8 月 19 日	571.96	否
北京天创荣晟建筑装饰工程有限公司	2022 年 8 月 19 日	859.65	否
北京天文弘建筑装饰集团有限公司	2022 年 8 月 20 日	837.15	否

公司根据各供应商投递的投标文件，结合价格因素确定供应商。禹王（北京）科技工程有限公司在所有供应商中的报价最低，且具备相关资质符合房产装修要求，故公司选择其作为北京房产装修工程的施工方。

#### **2、华海艺源通过比价询价的方式获取公司订单**

华海艺源系北京租赁房产天程大厦原来的装修合作方，对天程大厦比较熟悉且有相关经验，公司租赁天程大厦房产后经过询价后认可华海艺源对装修的报价，认为其装修报价是公允的，故公司择其作为北京房产装修工程的装修方。

### **(四) 北京房产的具体用途**

为拓展公司业务，公司拟搭建行业信息技术交流服务平台，并以承接各类会议服务及住宿业务方式运营，经公司调研后，租赁了位于北京市丰台区六里桥甲一号天程大厦作为业务开展地点，为便于该项业务的统一管理，经公司第二届董

事会第十四会议审议通过《关于设立北京分公司的议案》，并于 2023 年 4 月 7 日取得成都立航科技股份有限公司北京分公司营业执照。

### （五）相关资金的最终流向是否涉及实控人及其关联方

#### 1、公司与禹王科技

公司就北京装修事项，支付禹王科技的资金明细如下：

单位：万元

时间	支付金额	支付方	收款方
2022 年 8 月 18 日	260.00	北京汇航	禹王科技
2022 年 11 月 9 日	220.00	北京汇航	禹王科技
2022 年 12 月 19 日	90.00	北京汇航	禹王科技
合计	570.00	-	-

经查阅公司实控人及关键管理人员的银行流水，从已获取的证据来看，未发现公司支付给禹王科技的装修资金最终流向公司控制人的情况。

根据竣工结算结果，禹王科技截止 2023 年 12 月 31 日，需归还公司 83.34 万元。

#### 2、公司与华海艺源

公司就北京装修事项，支付华海艺源的资金明细如下：

单位：万元

时间	支付金额	支付方	收款方
2022 年 11 月 30 日	50.00	北京汇航	华海艺源
2022 年 12 月 6 日	50.00	北京汇航	华海艺源
2023 年 1 月 10 日	50.00	北京汇航	华海艺源
2023 年 1 月 16 日	40.00	北京汇航	华海艺源
2023 年 2 月 6 日	15.00	北京汇航	华海艺源
2023 年 6 月 19 日	200.00	立航科技北京分公司	华海艺源
2023 年 8 月 22 日	139.28	立航科技北京分公司	华海艺源
合计	544.28	-	-

经查阅实控人及公司关键管理人员的银行流水，从已获取的证据来看，未发现公司支付给华海艺源的装修资金最终流向公司控制人的情况。

根据竣工结算结果，华海艺源截止 2023 年 12 月 31 日，尚需归还公司 69.24 万元。2024 年 4 月 17 日，公司已收到华海艺源应归还的款项 69.24 万元。

## 二、保荐机构核查意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、获取公司与禹王（北京）科技工程有限公司、北京华海艺源环境工程有限公司的装修合同，以及天程大厦招待中心装修工程的投标文件；

2、检查了公司对禹王科技、华海艺源装修事项的支付款项的转账记录，以及审批手续；

3、通过企查查检查禹王科技、检查是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系；

4、获取公司实控人及关键管理人员提供的银行流水，检查是否与公司及其关联方存在关联关系或其他利益关系、是否存在其他利益输送、潜在利益安排、资金占用或商业贿赂。

### （二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对内部控制失效的原因的解释是真实、合理的；禹王科技和华海艺源与公司、公司实控人或北京汇航鼎畅不存在关联关系；经竣工结算后，禹王科技及华海艺源的结算价格是公允的；根据公司实控人已提供的银行流水，我们未发现资金最终流向公司控制人的情况。

（以下无正文）

(本页无正文，为《华西证券股份有限公司关于成都立航科技股份有限公司  
2023 年年度报告的信息披露监管问询函之回复报告》之签章页)

保荐代表人：

李皓

李皓

陈国星

陈国星

