

关于威海西立电子股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年八月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

公司于 2024 年 8 月 7 日出具的《关于威海西立电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）已收悉。威海西立电子股份有限公司（以下简称“西立股份”、“拟挂牌公司”或“公司”）、中泰证券股份有限公司（以下简称“中泰证券”或“主办券商”）、北京德和衡律师事务所（以下简称“北京德和衡”或“律师”）及大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大信会计师”或“会计师”）对贵公司提出的反馈问题进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《威海西立电子股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）：	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）：	对审核问询函所列问题的回复
楷体（不加粗）	对公开转让说明书的引用
楷体（加粗）：	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致；本回复中财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

现就《审核问询函》中提及的问题逐项说明如下：

目 录

问题 1.关于收入确认	4
问题 2.关于采购及毛利率	25
问题 3.关于信息披露	34

问题 1. 关于收入确认

根据申报文件及前次问询回复：（1）公司与部分客户采取“背靠背付款”模式，在销售合同中约定买方的付款时间、金额、付款方式等以最终用户向买方付款为条件，公司于产品交付并取得经客户确认的验收单据时确认收入。报告期内，公司应收账款大幅增长，截至 2024 年 6 月 30 日，2022 及 2023 年末应收账款回款比例为 53.42%、29.63%；（2）军品议价分为激励约束议价、竞争议价、征询议价等三种，根据议价规则，竞争议价、征询议价方式确定军品价格的，订购方不再组织审价，激励约束议价则涉及军品审价。对于需要军方审价的产品，尚未审价的，在符合收入确认条件时，公司按照暂定价格确认收入，在收到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。报告期内，公司以暂定价格确认收入的比例大幅增长，为 20.75%、76.34%。公司历史上未发生因军品审价调整当期收入的情况。

请公司：（1）说明各期“背靠背付款”模式的收入金额及比例，各期末应收账款余额及期后回款情况；结合销售合同中“背靠背”付款具体约定，客户验收条件、流程及周期，客户验收至产品交付最终用户期间的流程及周期，产品交付最终用户后最终用户的验收结算条件、流程及周期等，说明公司取得客户验收单据后，是否存在产品无法交付最终用户及最终用户无法验收结算的风险，未收回应收账款是否存在无法回款的风险，已收回应收款项是否存在在军品审价后退还客户的风险，收入确认时点是否合规，是否符合《企业会计准则》中“对价很可能收回”的条件；公司与存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点是否存在差异；（2）说明各期激励约束议价、竞争议价及征询议价的收入金额及比例，报告期内公司以暂定价格确认收入比例大幅增长的原因及合理性；结合近期军工审价形势、同行业可比公司审定价和暂定价差异及账务调整情况、截至目前暂定价收入与对应的审定价差异情况、公司产品占最终产品成本比例等，说明公司是否存在军品审价后大幅调整当期收入，进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件，或回购义务人不具备回购履约能力的风险。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明各期“背靠背付款”模式的收入金额及比例，各期末应收账款余额及期后回款情况；结合销售合同中“背靠背”付款具体约定，客户验收条件、流程及周期，客户验收至产品交付最终用户期间的流程及周期，产品交付最终用户后最终用户的验收结算条件、流程及周期等，说明公司取得客户验收单据后，是否存在产品无法交付最终用户及最终用户无法验收结算的风险，未收回应收账款是否存在无法回款的风险，已收回应收款项是否存在在军品审价后退还客户的风险，收入确认时点是否合规，是否符合《企业会计准则》中“对价很可能收回”的条件；公司与存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点是否存在差异

(一) 说明各期“背靠背付款”模式的收入金额及比例，各期末应收账款余额及期后回款情况

1、各期“背靠背付款”模式的收入金额及比例

报告期各期，公司不同付款模式下的营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度	占比	2022 年度	占比
营业收入	6,766.55	100.00%	5,328.92	100.00%
其中：“背靠背付款”模式的营业收入	5,325.26	78.70%	2,927.11	54.93%
非“背靠背付款”模式的营业收入	1,441.29	21.30%	2,401.81	45.07%

报告期各期，公司“背靠背付款”模式的收入金额分别为 2,927.11 万元、5,325.26 万元，占当前营业收入的比例分别为 54.93%、78.70%，金额及占比均增加，主要原因系：新进入 2023 年前五大客户中的客户 A、客户 B 订单需求较上年度大幅增加，2023 年公司对其销售收入较 2022 年增加 3,459.25 万元，公司与客户 A、客户 B 均有“背靠背付款”相关约定，导致“背靠背付款”模式的收入占比大幅增加。

2、各期末应收账款余额及期后回款情况

截至 2024 年 8 月 15 日，公司报告期各期末应收账款账面余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	期末账面余额	期后回款金额	期后回款比例	期末账面余额	期后回款情况	期后回款比例
应收账款	7,320.06	2,674.17	36.53%	4,088.14	2,589.90	63.35%
其中：“背靠背付款”模式应收账款	6,374.96	2,071.02	32.49%	3,152.56	1,883.21	59.74%
非“背靠背付款”模式应收账款	945.10	603.15	63.82%	935.58	706.69	75.53%

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 4,088.14 万元、7,320.06 万元，期后回款金额分别为 2,589.90 万元、2,674.17 万元，回款比例分别为 63.35%、36.53%。其中，报告期各期末，“背靠背付款”模式的应收账款余额分别为 3,152.56 万元、6,374.96 万元，期后回款金额分别为 1,883.21 万元、2,071.02 万元，回款比例分别为 59.74%、32.49%。

(二) 结合销售合同中“背靠背”付款具体约定，客户验收条件、流程及周期，客户验收至产品交付最终用户期间的流程及周期，产品交付最终用户后最终用户的验收结算条件、流程及周期等，说明公司取得客户验收单据后，是否存在产品无法交付最终用户及最终用户无法验收结算的风险，未收回应收账款是否存在无法回款的风险，已收回应收款项是否存在在军品审价后退还客户的风险，收入确认时点是否合规，是否符合《企业会计准则》中“对价很可能收回”的条件

1、公司取得客户验收单据后，是否存在产品无法交付最终用户及最终用户无法验收结算的风险，未收回应收账款是否存在无法回款的风险

报告期内，公司销售产品均属于在某一时刻履行的履约义务，根据与客户签订销售合同或者协议约定情况，公司于产品交付并取得经客户确认的验收单据时确认收入。报告期内，公司产品销售合同中关于验收的条款主要如下：

序号	产品类别	主要合同条款
1	车辆自发电系统	(1) 按照事先确定的产品图样、产品规范进行制造和

序号	产品类别	主要合同条款
		验收： （2）按甲方确认的技术状态和性能指标要求进行制造和验收等； （3）按照验收文件要求对采购产品的功能、性能等进行厂检并交付验收合格； （4）按相关国军标、双方签订的技术协议为标准在交货地点验收等。
2	车辆自发电系统部件	（1）本设备按设计定型批准的产品图样、产品规范进行制造与验收； （2）产品到达指定地点后，由需方确定验收时间并按照企业标准进行验收等。

军方的采购计划对供货时间有严格要求，同时军工类客户采购审批决策和管理流程具有较强的计划性，公司和公司客户均根据军方的需求和合同安排生产和订单交付，各客户按照项目计划推进项目进度，并在公司产品交付客户后由其质量部门对公司产品进行验收，验收通过后向公司出具验收单据。因此，公司与不同客户及相同客户不同订单在不同年度内交付至验收周期存在一定差异。报告期内，公司车辆自发电系统销售业务验收周期自产品末次交付至验收时间一般在10个月以内，车辆自发电系统部件销售业务验收周期自产品末次交付至验收时间一般在2个月以内。总体而言，车辆自发电系统的交货与验收周期较长，系统部件相对较短。公司产品交付客户并经客户验收后，客户承制特种车辆仍需安装其他配套设施，因军工行业保密性较强，且公司非军方直接供应商，公司无法获取相关产品交付最终用户期间的流程及周期、产品交付最终用户后最终用户的验收结算条件、流程及周期等相关信息。

公司按照合同约定取得客户验收单后确认应收账款，部分应收账款采用“背靠背”付款方式结算，公司与客户“背靠背”付款的约定主要分为如下两种情况：

（1）按照最终客户付款进度同时同比例支付；（2）合同签订或发货前预付30%货款，剩余货款按照最终客户付款进度同比例支付。

公司产品最终用户为军方，军方采购计划性较强，通常采用预算管理制度和集中采购制度，对产品的可靠性、稳定性、环境适应性要求相对较高。我国现有国防装备供应体系建立了严格的质量检测流程，覆盖各个关键环节，以确保国防装备供应质量合格、可靠。公司产品主要安装于军用特种车辆，为保证特种车辆

质量及按期交付，军方主要选取八大军工集团下属单位进行承制。军方与承制单位签订合同时已对特种车辆性能参数和技术指标作出明确要求，承制单位需严格按照与军方的合同要求对配套供应商产品性能及技术标准做出约定，配套供应商需严格按照合同约定进行产品生产与供应。

基于上述军品采购计划性较强及涉及特种车辆生产的标准化，公司产品交付客户并取得验收单后，下游客户产品无法交付最终用户及最终用户无法验收结算的风险较小。

报告期内，公司存在一笔按单项计提坏账准备的情形，主要系该客户存在经营异常情形，西立股份已提起诉讼，西立股份与该公司合同约定为“背靠背”付款模式，法院判决该客户支付货款，但是对方在法院规定期限内仍未支付，西立股份针对该应收账款 79.51 万元全额计提了坏账准备，除此之外，公司其他的应收账款无法收回的风险较小，且公司历史上不存在其他应收账款无法收回的情况。

公司产品最终用户为军方，军方采购具有较强的计划性，且具备良好的资信水平和履约支付能力。公司“背靠背”付款条款的客户主要为八大军工集团下属的科研院所、军工总装单位等，其履约能力强、信用良好，货款回收风险较低。同时，“背靠背”付款条款仅是针对付款时间、付款进度的约定，双方签订合同中关于产品质量标准、验收条件、验收流程均有具体约定，根据合同相对性的原则，公司产品取得客户验收单后，非因公司产品质量问题导致产品无法交付最终用户则与公司无关，不构成客户拒付货款的理由。最终用户无法验收结算的风险应由客户自行承担，如客户对最终用户违约或怠于向最终用户主张付款，根据《民法典》的规定，公司可主张客户支付货款。因此，公司未收回应收账款无法回款的风险较小。

2、已收回应收款项是否存在在军品审价后退还客户的风险

军方军品审价对象主要为其直接承制单位，公司非军方直接供应商，公司产品不属于军品审价的直接对象，公司产品被延伸审价的可能性较小。如公司产品纳入军方延伸审价范围，在审定价低于或高于暂定价情况下，存在公司客户与公司协商后重新签订定价补充协议的可能性。报告期内公司尚未发生因军品审价调整当期收入的情况，已收回应收款项是否存在在军品审价后退还客户的风险主要

取决于公司以暂定价确认收入的产品具体审价时间、审价进度及审价结果与暂定价差异程度，根据本回复“问题 1.关于收入确认二、（二）3、同行业可比公司审定价和暂定价差异及账务调整情况”中列示的同行业可比公司审定价和暂定价差异情况，如公司产品纳入军方延伸审价范围，相关产品审定价格较暂定价格差异过大的可能性较小，且公司目前无因审价造成的款项退回。因此，公司已收回应收款项在军品审价后退还客户的风险较小。

3、收入确认时点是否合规，是否符合《企业会计准则》中“对价很可能收回”的条件

报告期内，公司主要销售车辆自发电系统及其零部件等设备类产品，均属于在某一时刻履行的履约义务，根据与客户签订销售合同或者协议约定情况，公司于产品交付并取得经客户确认的验收单据时确认收入。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第五条，当企业与客户之间的合同同时满足一定条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。详情对比如下：

序号	合同应满足的条件	公司情况	是否满足
1	合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务。	公司与客户履行了各自的审批流程并签字盖章，承诺履行该等合同项下的合同义务。	是
2	该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务。	合同中约定了公司提供产品或服务的内容、客户支付对价等相关权利和义务条款。	是
3	该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款。	合同中明确约定了货款支付条款，其中部分销售合同存在“背靠背付款”支付条款，“背靠背付款”不改变收款权，仅影响款项回收时间。	是
4	该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额。	公司履行产品交付义务后，未来将有权取得对应款项，将改变公司未来现金流量的风险、时间分布或金额，具有商业实质。	是
5	企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	公司直接客户主要为八大军工集团下属的科研院所、军工总装单位等，其履约能力强、信用良好，货款回收风险较低。部分销售合同中的“背靠背付款”仅为直接	是

序号	合同应满足的条件	公司情况	是否满足
		客户对资金风险的一种防范措施，取决于最终用户的支付能力和支付意愿。公司产品最终用户为军方，军方采购具有较强的计划性，且具备良好的资信水平和履约支付能力。综合考虑下，公司符合“企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”的条件。	

公司在合同满足上述条件的前提下，在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司产品在交付客户并取得经客户确认的验收单据时确认收入符合企业会计准则的要求，具体分析如下：

序号	收入确认准则	公司具体情况	是否符合
1	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	相关销售合同均约定产品验收合格后，交付至客户，客户即负有现时付款义务。	是
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	产品交付客户取得验收单据时，视为法定所有权转移，客户已拥有该产品的法定所有权。	是
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。	根据客户要求发运至指定地点或在客户指定地点完成安装时，客户已实物占有该产品。	是
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	产品交付客户并经客户验收合格后，客户已经取得了主导该商品的使用并从中获得其几乎全部经济利益的能力，客户取得该产品所有权上的主要风险和报酬。	是
5	客户已接受该商品	客户已签署验收单据，表示客户已接受产品。	是
6	其他表明客户已取得商品控制权	不适用	不适用

公司销售合同中约定的“背靠背付款”条款仅是一种结算方式，其不会改变产品的所有权和控制权归属状态，公司在向客户交付产品并取得经客户确认的验收单据时，已将商品控制权转移给客户，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，与商品所有权有关的任何经济利益也不归公司所有。

综上，公司根据与直接客户签订销售合同或者协议约定情况，以产品交付并取得经客户确认的验收单据时作为收入确认时点恰当、依据充分，符合《企业会计准则》相关规定，符合“对价很可能收回”的条件。

（三）公司与存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点是否存在差异

公司产品主要应用于军工行业，客户主要为八大军工集团下属的科研院所、军工总装单位等。选取军工行业中部分上市公司作为可比公司，其结算模式和收入确认时点摘录如下：

公司	上市时间	相关内容	收入确认时点
成电光信 (831490.BJ)	2024年8月1日(注册)	未约定信用期的客户大部分系中航工业下属单位，未约定信用期的原因之一为：公司的主要客户为国内大型国有企业下属单位，最终用户通常为军方，武器装备产业链相对较长，军方根据自身经费和项目完工进度安排与总体单位的结算，总体单位再根据自身资金等情况向其装备配套单位结算，结算时间较长。	销售商品收入：经客户验收通过后确认收入的实现。
国科军工 (688543.SH)	2023年6月21日	由于军品业务存在内部审批流程较为复杂，验收周期较长等特点，公司与客户、供应商在签订大额合同时，为减小资金压力，通常会约定“背靠背”结算模式。	军品业务：销售对象为军工客户的军品销售，取得客户签收的相关凭证时确认收入。
航天南湖 (688552.SH)	2023年5月18日	公司与主要军工集团客户付款结算方式具有“背靠背”结算特点，实际合同结算亦受到最终客户拨付款项的影响。	国内非军方机关军品销售业务收入确认方法为：本公司产品完工并验收合格后，交付客户并取得客户交接单时确认收入；非军方机关军品贸易销售业务收入确认方法为：本公司产品完工并验收合格后，公司发货到客户指定地点并取得最终客户交接单时确认收入。
晟楠科技 (837006.BJ)	2023年5月18日	公司存在部分军品未约定明确信用期的情况，主要是因为公司所处行业以军方需求为主导，公	商品销售：在商品已经发出并收到客户的签收单时，商品的控制权转移，在该时点确认收

公司	上市时间	相关内容	收入确认时点
	日	司客户主要包括军工集团下属公司、军方及科研院所等单位，最终用户为军方，客户付款主要受财政预算、拨款资金到位情况、付款审批流程以及采购产品消耗情况等因素的影响。考虑到客户综合实力较强、信誉较好，因此公司在业务合作过程中，与部分客户未明确约定信用期。	入实现。
晶品特装 (688084.SH)	2022年12月8日	公司与军方、军工集团下属科研院所所在销售合同中一般未约定信用期，主要约定以“背靠背”的形式进行结算。	非直接解缴军方的产品，客户主要为各大军工集团及其下属单位，公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户，还需要经客户代表验收合格才能交付，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。
邦彦技术 (688132.SH)	2022年9月23日	公司所处行业特殊性，付款链条较长，收款程序复杂，客户主要采用背靠背付款方式，因此回款周期较长。	公司根据合同约定的履约义务及相关验收交付条件，对产品交付客户并取得签收单后，无须进一步履行交接、检验或验收程序的，公司于取得客户签收单时确认收入；对于其他情况，如须进一步履行验收程序的，公司于取得验收评审文件时确认收入。
国博电子 (688375.SH)	2022年7月22日	有源相控阵T/R组件客户一般按照背靠背的方式进行结算，即下游客户回款后向上游供应商进行结算。	T/R组件业务：对于尚未审价的产品，以客户确认收到货物并验收作为收入确认的时点，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，对于无需审价的产品，在实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入。
天秦装备 (300922.SZ)	2020年12月25日	由于天秦装备主要客户为总装厂，总装厂通常在收到最终用户的结算款后才会安排向天秦装备支付货款。	本公司销售的商品在满足下列条件时予以确认收入：a.与客户签订销售合同；b.产品出库前已经本公司质检部门检验合格、军品同时需军代表验收合格；c.客户自提产品的，本公司发货

公司	上市时间	相关内容	收入确认时点
			并取得客户司机确认的“货物交接单”；本公司负责运送产品至指定地点的，客户收货、本公司取得产品交接单。
捷强装备 (300875.SZ)	2020年8月24日	根据公司与总装企业关于JOB3/JOB4/DF/DL 液动力系统、充电器及电池组订货合同的约定，总装企业按军方支付的预付款同比例进行货款支付，预付款的比例通常为30%，总装企业在收到军方各阶段款项后按合同约定时间内同比例向捷强装备支付。	针对军品：对于公司需要安装调试的产品，销售商品与安装调试构成两项履约义务，产品出库前已经公司质检部门、驻厂军代表检验合格。公司在总装企业签收后确认产品销售收入；总装企业安装调试验收合格，并取得总装企业签收的产品安装调试表后确认收入。 针对军品：对于公司不需要安装调试的产品，产品出库前已经公司质检部门、驻厂军代表检验合格。公司在购货方接收产品并验收合格后确认收入。
北摩高科 (002985.SZ)	2020年4月29日	军工领域内配套企业向主机厂商等客户销售回款周期较长，主要是因为主机厂商需将最终产品（如整架军机）交付给军方后，军方才与之进行全部货款结算，而后主机厂商再根据生产经营情况及资金支付计划与各配套单位结算。	销售商品收入：交付主机厂等其他客户产品，于产品交付并取得客户验收单据时确认收入。
新光光电 (688011.SH)	2019年7月22日	最终用户根据自身经费和产品完工进度安排与总体单位的结算，总体单位再根据自身资金等情况向其装备及配套单位结算，使得销售回款周期普遍较长。	公司军用产品分为批产产品和研发产品： 光电产品批产销售收入确认方法：（1）A产品，以已取得产品评审文件的时间作为收入确认的时点；（2）B产品，以取得交接文件的时间作为收入确认的时点。 研发产品销售收入确认方法：若合同明确规定验收，则以取得验收报告作为收入确认的时点，若无规定需验收，则以产品交付作为收入确认的时点。
新兴装备 (002933.SZ)	2018年8月28日	对于主机厂商等客户，客户需将最终产品交付给军方，军方才与之结算，而后主机厂商再根据生	本公司的收入主要包括航空机载设备等商品的销售，在按照合同约定方式交付商品后，即

公司	上市时间	相关内容	收入确认时点
	日	产经营情况与各配套单位结算，因此该结算周期较长，一般会跨年度。	在客户取得相关商品控制权时确认收入。

注：上表结算模式和收入确认时点资料系查阅公开披露资料整理得出。

根据公开披露的信息可知，上述存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点主要依据合同约定在签收或验收时确认收入。因此，公司与可比公司的收入确认时点不存在明显差异。

经公开渠道查询，上述可比公司均未披露各期末应收账款中“背靠背付款”模式形成的应收账款占比情况，各可比公司应收账款计提坏账准备一般分为按单项计提坏账准备和按账龄组合计提坏账准备两种方式。截至2023年12月31日，上述可比公司应收账款单项计提坏账准备及各期应收账款周转率情况如下：

公司	截至2023年12月31日应收账款单项计提坏账准备情况	应收账款周转率	
		2023年度	2022年度
成电光信 (831490.BJ)	应收账款未单项计提坏账准备	2.21	3.56
国科军工 (688543.SH)	应收账款未单项计提坏账准备	4.83	4.98
航天南湖 (688552.SH)	应收账款未单项计提坏账准备	1.22	1.61
晟楠科技 (837006.BJ)	应收账款未单项计提坏账准备	0.91	0.99
晶品特装 (688084.SH)	应收账款未单项计提坏账准备	1.05	1.21
邦彦技术 (688132.SH)	截至2023年12月31日单项计提坏账准备143.03万元，占应收账款账面余额比例0.36%，上述坏账准备系2020年度计提，计提理由：预计款项无法收回。	0.40	0.84
国博电子 (688375.SH)	截至2023年12月31日单项计提坏账准备84.76万元，占应收账款账面余额比例0.05%，上述坏账准备系2023年度计提，计提理由：对方单位已开展破产清算。	2.15	2.43
天秦装备 (300922.SZ)	截至2023年12月31日单项计提坏账准备14.34万元，占应收账款账面余额比例0.29%，上述坏账准备系2019年度计提，计提理由：长期未收回。	2.45	1.79
捷强装备 (300875.SZ)	截至2023年12月31日单项计提坏账准备1,129.32万元，占应收账款账面余额比例4.34%；其中2023	1.15	1.11

公司	截至 2023 年 12 月 31 日应收账款单项计提坏账准备	应收账款周转率	
	年单项计提军品客户坏账准备 723.04 万元，计提理由：已逾期，预计款项难以收回，截至 2024 年 5 月 31 日回款 153.04 万元。		
北摩高科 (002985.SZ)	应收账款未单项计提坏账准备	0.46	0.56
新光光电 (688011.SH)	应收账款未单项计提坏账准备	0.81	0.76
新兴装备 (002933.SZ)	截至 2023 年 12 月 31 日单项计提坏账准备 280 万元，占应收账款账面余额比例 0.81%，上述坏账准备系 2023 年度计提，相关债务方为关联方企业，计提理由：预期收回可能性较低。	1.64	1.05
平均值	-	1.61	1.74
西立股份	截至 2023 年 12 月 31 日单项计提坏账准备 79.51 万元，占应收账款账面余额比例 1.10%，上述坏账准备系 2022 年度计提，计提理由：客户经营异常，已诉讼，预计难以收回。	1.19	1.56

截至 2023 年 12 月 31 日，上述同行业可比公司应收账款单项计提坏账准备比例占应收账款账面余额比例在 0%至 4.34%之间，比例较低，单项计提坏账准备理由主要为预期款项无法收回，系各公司在收入确认后对相关应收账款预期回款情况进行估计形成，与各公司“背靠背付款”模式无直接关系。公司应收账款周转率介于上述同行业可比公司之间，低于平均值主要系因国科军工(688543.SH)应收账款周转率较高，国科军工(688543.SH)第一大客户系中国人民解放军装备订购部门，采购额占国科军工各期销售收入近 50%，该客户回款情况良好。剔除国科军工(688543.SH)后，应收账款周转率平均值分别为 1.45、1.31，与公司应收账款周转率较为接近。因此，“背靠背付款”模式情况下，公司应收账款周转率与上述同行业可比公司相比不存在重大异常。

综上所述，存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点主要依据合同约定在签收或验收时确认收入；同行业可比公司单项计提坏账准备理由主要为预期款项无法收回，与各公司“背靠背付款”模式无直接关系；“背靠背付款”模式情况下，公司应收账款周转率与上述同行业可比公司相比不存在重大异常，且公司下游客户实力较强、信用良好，公司收入确认时点符合《企业会计准则》“对价很可能收回”的规定，具有合理性，与存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点不存在明显差异。

二、说明各期激励约束议价、竞争议价及征询议价的收入金额及比例，报告期内公司以暂定价格确认收入比例大幅增长的原因及合理性；结合近期军工审价形势、同行业可比公司审定价和暂定价差异及账务调整情况、截至目前暂定价收入与对应的审定价差异情况、公司产品占最终产品成本比例等，说明公司是否存在军品审价后大幅调整当期收入，进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件，或回购义务人不具备回购履约能力的风险

（一）说明各期激励约束议价、竞争议价及征询议价的收入金额及比例，报告期内公司以暂定价格确认收入比例大幅增长的原因及合理性

目前实行的军品审价模式源自《军品定价议价规则（试行）》（以下简称“议价规则”），根据议价规则的规定，除财政部组织确定价格的军工专用材料外，军品价格的确定适用三种形式，分别为激励约束议价、竞争议价、征询议价，其中激励约束议价形式下采购的军品需要履行军品审价程序。具体情况如下：

议价方式	采购类别	定价方式
激励约束议价	单一来源	订购方在军品研制立项综合论证阶段组织开展订购目标价格论证，与承研、承制单位协商确定订购目标价格和激励约束条款。首批订购任务完成或批产后，订购方组织成本审核工作（即军品审价），供需双方确认军品议价成本后，根据激励约束条件，协商确定军品价格。军品审价前，以与承研、承制单位协商确定的订购目标价格作为暂定价签订采购合同。
竞争议价	公开/邀请招标、竞争性谈判	市场化竞争确定军品价格，订购方不再组织成本审核。
征询议价	询价	通过市场询价、协商、评审等方式确定军品价格，订购方不再组织成本审核。

根据议价规则内容，其议价方式、采购类别、定价方式等主要针对军品订购方（即军方）与承制单位，军方军品审价对象主要为其直接承制单位，公司非军方直接供应商，不属于军品审价的直接对象，但部分重要配套产品可能被要求接受延伸审价，公司收入不适用激励约束议价、竞争议价及征询议价的分类方式。

报告期各期，公司产品按暂定价确认收入的金额占营业收入的比例分别为20.75%、76.34%，占比大幅增长，主要原因为：

军方延伸审价的范围由其内部管理制度和审价程序决定，承制单位、公司直接客户和公司均无权决定。公司直接客户在采购时基于谨慎性原则，会根据自身经验及军方审价形势判断，确定可能涉及延伸审价的配套产品，并参考军品审价流程确定采购暂定价格，与公司签署暂定价合同，对后续军品审价可能涉及的价格调整事项进行事先约定。具体如下：

1、公司客户 A 于 2022 年度通过竞争议价（招标）形式取得军方订单后，2023 年度与公司以暂定价形式签订合同，自公司批量采购车辆自发电系统部件，其采购金额占公司 2023 年度暂定价收入金额比例为 51.55%。根据议价规则，竞争议价系通过市场化竞争确定军品价格，订购方不再组织成本审核，因此上述订单涉及的公司产品纳入延伸审价范围的可能性较小，但客户根据自身经验及军方审价形势仍与公司约定暂定价格；

2、公司自 2017 年开始布局研制行车自发电系统产品，2023 年度，受公司下游客户对特种车辆行进间保持供电系统稳定性的需求影响，公司行车自发电系统销售数量占比增加，其销售收入占车辆自发电系统收入比例由 18.45% 增加到 43.16%，公司行车自发电系统技术水平更高、使用场景更多，价值较高，其在最终产品使用要求中的重要性增大，存在被纳入延伸审价的可能性，客户在考虑上述因素后以暂定价形式与公司签订合同进行采购。

经查询同行业公司的披露信息，部分军工行业上市公司存在暂定价收入占营业收入比例较高的情况，公司 2023 年度暂定价收入比例较高符合行业情况，具体占比情况如下：

可比公司	上市时间	2023 年度	2022 年度
成电光信（831490.BJ）	2024 年 8 月 1 日（注册）	75.03%	54.10%
佳力奇（871143.SZ）	2023 年 9 月 13 日（注册）	80.88%	87.74%
晟楠科技（837006.BJ）	2023 年 5 月 18 日	-	87.91%
光电股份（600184.SH）	2003 年 11 月 6 日	73.56%	70.27%
公司	-	76.34%	20.75%

注：公开渠道未查询到晟楠科技（837006.BJ）2023 年度暂定价收入占营业收入比例。

综上，报告期内公司以暂定价格确认收入比例大幅增长的原因具有合理性，符合公司业务实质。

(二) 结合近期军工审价形势、同行业可比公司审定价和暂定价差异及账务调整情况、截至目前暂定价收入与对应的审定价差异情况、公司产品占最终产品成本比例等，说明公司是否存在军品审价后大幅调整当期收入，进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件，或回购义务人不具备回购履约能力的风险

1、军工审价形势

由于军工行业特殊性，无法获取近期军工审价形势详细信息，仅能通过公开渠道获取有限信息，公开信息查询情况如下：

目前我国军工行业审价主要依据 2019 年度国务院办公厅、中央军委办公厅发布的《军品定价议价规则（试行）》，主要采用目标价格（即定价成本+5%目标成本+激励（约束）利润）管理机制，该机制在原来固定比例加成的基础上又加入了激励约束利润，对军工企业降低成本予以激励。

根据行业相关信息，特种装备产业链大致可分为整机、分系统、单机/部件、元器件/原材料四层，每层的主要采购方式和定价机制有所差别，军品定价机制对处于军工产业链不同位置的企业影响也是不同的。其中单机/部件类民参军企业目前营业利润率最高，但其产品价格特种装备整机/总体中占比较低，当前还不是降低特种装备成本的关键，一旦该类企业产品在特种装备整体价值中占比大幅度提升，其营业利润率将存在下降可能。

军品定价机制是影响军工企业盈利水平的重要因素之一，从长期来看，军品定价机制的变革将大幅提升军费的使用效率并实现武器装备质与量的双升，此外还将增加军工企业降本增效的动力。根据 2021 年 8 月 20 日陆军装备部发布的《陆军装备部关于加快推动陆军装备高质量高效益高速度低成本发展的倡议书》，明确提出需要进一步加快推动陆军装备高质量高效益高速度低成本发展，建立更加开放健康、顺畅高效的产业链供应链，坚持质量至上、效益优先，以高质量为前提的低成本、以低成本为导向的高质量，绝不能陷入低价中标的误区，更不能以降低质量为代价换取假性低价，全力推动高质量与低成本有机统一。

2、截至目前暂定价收入与对应的审定价差异情况、公司产品占最终产品成本比例

公司即为上述单机/部件类民参军企业，产品毛利水平相对较高，但其产品价格特种装备整机/总体中占比较低。报告期内，公司对外销售的自发电系统主要应用于军用特种车辆，军用特种车辆根据其功能及应用场景需求在二类底盘基础上仍需配备综合电源、监视系统、服务器、无人机等其他不同类型特种装备，即使公司行车自发电系统在最终产品使用要求中重要性增大的情况下，公司产品占交付军队的最终产品成本比例仍仅在 1% 左右，非降低特种装备成本的关键，公司产品被延伸审价的可能性较小。

历史上及截至本回复出具日，公司未发生因军品审价调整当期收入的情况。公司非军方直接供应商，不属于军品审价的直接对象，但部分重要配套产品可能被要求接受延伸审价，公司产品具体审价时间及审价进度存在不确定性，公司以暂定价确认收入的产品存在审定价与暂定价存在差异的可能性。为降低产品审价影响，公司将在保证产品质量的同时，探索利用新的技术、工艺手段降低产品成本，通过精简职能部门人员和优化管理流程提升公司运营效率，降低管理成本。后续，公司将持续提升核心竞争力，增强盈利水平。

3、同行业可比公司审定价和暂定价差异及账务调整情况

由于未能获取其他军工行业上市公司公开披露的以暂定价结算的产品的审定价与暂定价的具体差异情况，因此公司查询了部分军工行业上市公司（含拟上市公司）近三年披露的根据审定价格和暂定价差异调整当期营业收入的情况，间接反映同行业可比公司完成审价产品审定价和暂定价的差异情况，具体如下：

公司名称	上市时间	主营业务	审定价和暂定价差异及账务调整情况
六九一二	2024 年 7 月 23 日（注册）	主要从事军事训练装备、特种军事装备的研发、生产和销售。	报告期（2021 年度、2022 年度、2023 年度）内，公司已完成审价的合同金额调整收入分别为-18.85 万元、0 万元和-0.42 万元，影响较小。
湖南兵器	2023 年 9 月 21 日（过会）	主要从事军工产品的研发、生产和销售，以及民用低压电器产品的检测检验服务。	2021 年某型火炮完成价格审定，审定价高于暂定价。

公司名称	上市时间	主营业务	审定价和暂定价差异及账务调整情况
航材股份 (688563.SH)	2023年 7月19日	主要从事航空、航天用部件及材料研发、生产和销售。	2021年,透明件业务收到审价通知函,调减收入2,398.44万元,占当年营业收入的比例为-1.23%。
航天南湖 (688552.SH)	2023年 5月18日	主要从事防空预警雷达研发、生产、销售和服务。	2021年、2022年,公司因审定价与暂定价之间的差异,导致当年营业收入调增5,754.36万元和19,306.70万元,占当期营业收入的比例分别为7.23%及20.27%。
晟楠科技 (837006.BJ)	2023年 5月18日	主要从事航空装备制造、军用电源领域相关产品的研发、生产和销售。	公司历史上仅5种产品完成审价,取得了4份审价相关文件,该5种产品的审单价平均低于暂定价8.97%。2021年和2022年因审定价与暂定价差异对当年收入影响的比例分别为0.07%和-1.35%。
科思科技 (688788.SH)	2020年 10月22日	主要从事电子信息装备的研发、生产和销售。	2023年收到某客户的某产品的审价结果通知,通知价格较原合同暂定价格降幅10.80%,调减当年收入274.33万元,占当期营业收入的比例为-1.16%。
捷强装备 (300875.SZ)	2020年 8月24日	主要从事核生化安全装备及核心部件的研发、生产、销售和技术服务。	以暂定价结算的某型号产品在2023年度完成审价,调减当期营业收入1,245.66万元,调减额占2023年度营业收入的比例为-4.25%。
新光光电 (688011.SH)	2019年 7月22日	主要为国防科技工业先进武器系统领域提供光学目标与场景仿真、光学制导、光电专用测试和激光对抗等方向的高精尖组件、装置、系统和解决方案。	2021年,公司取得批产产品D、F补价协议,根据补价协议在2021年合计调减收入467.48万元,占当期营业收入的比重为-3.25%;2022年末,XJRM13001项目收到军方口头通知价格调减、XJRZC19008项目因是同类产品判断存在价格调减的迹象,故公司按照重新估计的暂定价与合同暂定价的差异调减了当期收入1,486.99万元,占当期营业收入的比重为-9.92%。
东土科技 (300353.SZ)	2012年 9月27日	致力于工业互联网核心硬件及软件技术的研发、生产与销售。	2021年调减收入24.60万元,占当期营业收入的比例为-0.03%;2022年调减收入19.91万元,占当期营业收入的比例为-0.02%。

公司名称	上市时间	主营业务	审定价和暂定价差异及账务调整情况
光电股份 (600184.SH)	2003年 11月6日	主要从事光电设备、光电仪器产品、信息技术产品、太阳能电池及太阳能发电系统、光学玻璃、光电材料与元器件、磁盘微晶玻璃基板的开发、设计、加工制造及销售。	2023年度,精确制导导引头部分型号产品完成军方审价,进行收入调增。

由上表可知,各军工企业在军品未完成审价以前,按照暂定价确认收入;在审价完成后,审定价和暂定价的价差在审定当期确认收入。由于军工企业主要产品类型、客户结构、配套军品各不相同,各公司暂定价格存在调增或调减情况,其披露的根据审定价格与暂定价格差异对当期营业收入的影响程度亦存在差异;但整体来看,相关产品审定价格较暂定价格差异过大,尤其是历史暂定价项目审价调整集中在一个会计年度内完成,导致大幅调整当期营业收入的极端情况较少发生。

4、公司是否存在军品审价后大幅调整当期收入,进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件,或回购义务人不具备回购履约能力的风险

(1) 测算分析军审定价对公司业绩的影响

公司自设立以来以暂定价格确认收入的金额累计为6,463.64万元,截至本回复出具日,上述产品尚未获得审定价格,无历史审定价格较暂定价格的差异数据可供参考。由于最终审定价格的调整受到财政支出情况、军方采购计划、材料成本、人工薪资等诸多方面的影响,且公司产品是否被纳入延伸审价范围、审价周期长短、审价结果为调增或调减等均存在不确定性,因此难以合理预估暂定价格与审定价的差异大小。经公司查询,部分军工类上市公司在招股说明书中按照审定价格较暂定价格的差异 $\pm 5\%$ 、 $\pm 10\%$ 和 $\pm 15\%$ 测算收入和净利润的影响,如成电光信(831490.BJ,注册时间2024年8月1日)、晟楠科技(837006.BJ,上市时间2023年5月18日)、华强科技(688151.SH,上市时间2021年12月6日)、雷电微力(301050.SZ,上市时间2021年8月24日)等。

因此，公司结合军工行业特征、自身产品结构和行业惯例，并参考军工行业上市公司在招股说明书中披露的以暂定价结算的产品未来审定价格与暂定价差异对业绩波动的影响的预测情况，公司按照审定价格较暂定价的差异±5%、±10%和±15%且假设全部集中发生于2023年测算收入和净利润的影响，测算情况如下：

单位：万元

假定情形	调整收入 (A)	调整净利润 (B=A*85%)	调整后最近一年收入 (C=A+最近一年营业收入)	调整后最近一年净利润 (D=B+最近一年净利润)
+15%	969.55	824.11	7,736.10	2,834.34
+10%	646.36	549.41	7,412.91	2,559.64
+5%	323.18	274.70	7,089.73	2,284.93
-5%	-323.18	-274.70	6,443.37	1,735.53
-10%	-646.36	-549.41	6,120.19	1,460.82
-15%	-969.55	-824.11	5,797.00	1,186.12

注：（1）调整净利润的影响额按15%的所得税率计算；（2）净利润选取扣除非经常性损益前后孰低。

根据上表敏感性分析可知：即使在公司暂定价产品价格同时下调15%的极端假设情况下，公司报告期最近一个完整会计年度2023年的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）为1,186.12万元，公司依然满足挂牌条件“最近两年净利润均为正且累计不低于800万元，或者最近一年净利润不低于600万元”。

由于军品审价周期存在不确定性，公司累计暂定价确认收入金额逐渐增大，如公司暂定价产品价格在同一年完成审价，且审价结果与产品暂定价差异较大，可能导致公司未来收入及业绩发生较大波动的风险。公司已于公开转让说明书“重大事项提示”部分提示“军品审价对公司盈利造成波动的风险”，具体内容如下：

“公司部分军品销售合同约定的产品价格为暂定价，最终销售价格可能受下游客户军方审价影响有所变化。公司针对上述业务，在符合收入确认条件时按照合同暂定价确认收入，后续如有受下游客户军方审价影响调整产品价格的情形，公司按照相关补充协议的价格调整当期营业收入。公司自设立以来以暂定价确认收入的金额累计为6,463.64万元，截至报告期末，公司尚未发生因军品审价

调整收入的情况，若公司下游客户后续确定的公司产品最终价格与产品暂定价格差异较大，可能导致公司未来收入及业绩发生较大波动的风险。”

（2）测算分析军审定价对回购义务人回购履约能力的影响

回购义务主体连立民、李淑侠合计可用于履行回购义务的资产主要为公司可预计的现金分红及股权资产。

截至 2023 年 12 月 31 日，公司未分配利润为 2,594.76 万元，根据敏感性分析可知：公司暂定价产品价格同时下调 15% 的极端假设情况下，公司报告期最近一个完整会计年度 2023 年的净利润将减少 824.11 万元，上述利润额减少前后分红及回购金额情况测算如下：

项目	截至 2023 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日 触发回购金额
	未分配利润	回购义务人可分配利润	少数股东可分配利润	
冲减前	2,594.76	2,326.34	268.42	1,240.00
冲减后	1,770.65	1,587.56	183.09	1,240.00

注：冲减后，少数股东深创投、威海创投可取得现金分红 61.03 万元，相应抵减需回购金额。

在上述假设情况下，连立民、李淑侠可预计的现金分红仍能够覆盖 2024 年末触发回购对应的回购金额 1,240.00 万元。公司 2024 年 1-6 月净利润 647.37 万元（未经审计），根据公司目前经营情况，预计 2024 年将持续盈利，公司股东可通过将 2024 年形成的未分配利润进行现金分红取得资金，以支付 2025 年末触发回购对应的部分回购金额。同时，连立民、李淑侠可在不影响其控股地位情况下转让少量股权以满足回购履约需要。

因此，在假设公司暂定价产品价格同时下调 15% 并全部发生在同一年的极端假设情况下，回购义务人连立民、李淑侠仍可通过现金分红及转让股权等形式满足回购履约需要，对其回购履约能力影响较小。

综上所述，公司军品审价后大幅调整当期收入，进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件，或回购义务人不具备回购履约能力的风险较小。

三、请主办券商及会计师对上述问题进行核查，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取报告期各期销售收入明细表、各期末应收账款明细表，分析“背靠背付款”方式的收入及应收账款占比及变动情况，核查公司应收账款期后回款情况；

2、查阅报告期各期各类主要客户合同或订单，了解公司与客户合同约定的验收要求、信用政策、结算方式及结算周期等条款；

3、向公司了解客户验收至产品交付最终用户期间的流程及周期，产品交付最终用户后最终用户的验收结算条件、流程及周期等情况；

4、查询同行业可比公司收入确认政策、结算模式等信息，分析公司收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求、收入确认时点、方法是否准确；

5、分析“背靠背付款”模式是否符合行业惯例，了解公司是否存在款项无法收回的风险及原因，历史上是否存在款项无法收回的情况；

6、查阅《军品定价议价规则（试行）》，了解激励约束议价、竞争议价、征询议价相关内容；

7、取得公司以暂定价确认收入明细，分析公司以暂定价格确认收入比例大幅增长的原因及合理性；

8、了解军工审价形势，查询同行业可比公司审定价和暂定价差异及账务调整情况，了解公司目前暂定价收入与对应的审定价差异情况、公司产品占最终产品成本比例等，分析公司是否存在军品审价后大幅调整当期收入，进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件，或回购义务人不具备回购履约能力的风险。

（二）核查结论

1、公司取得客户验收单据后，产品无法交付最终用户及最终用户无法验收结算的风险较小，未收回应收账款无法回款的风险较小，公司已收回应收款项在军品审价后退还客户的风险较小；公司收入确认时点合规，符合《企业会计准则》中“对价很可能收回”的条件；公司与存在“背靠背付款”模式的可比公司收入确认时点不存在明显差异。

2、报告期内公司以暂定价格确认收入比例大幅增长的原因主要为公司直接

客户在采购时基于谨慎性原则，会根据自身经验及军方审价形势判断，确定可能涉及延伸审价的配套产品，并参考军品审价流程确定采购暂定价格，与公司签署暂定价合同，对后续军品审价可能涉及的价格调整事项进行事先约定，具有合理性；公司军品审价后大幅调整当期收入，进而导致业绩大幅下滑甚至不符合挂牌条件，或回购义务人不具备回购履约能力的风险较小。

【会计师回复】

详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于威海西立电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函有关财务问题的专项说明回复》（大信备字[2024]第 3-00047 号）。

问题 2. 关于采购及毛利率

根据申报文件及前次问询回复：（1）公司车辆自发电系统主要包括行车自发电系统及驻车自发电系统，报告期内，车辆自发电系统价格上涨 47.57%，毛利率下降 11.01 个百分点，主要系行车自发电系统销售占比增加；自发电系统部件价格上涨 165.92%，主要系稀土永磁发电机销量增多；（2）公司主要采购原材料包括芯片，报告期内芯片采购量大幅增长，且大于耗用量；公司 2022 年初向零售商小批量采购部分型号电子元器件，2022 年末向主要供应商大批量采购。

请公司：（1）结合行车、驻车自发电系统价格差异及销售比例变动，说明车辆自发电系统价格上涨的原因；结合自发电系统部件结构、稀土永磁发电机与其他部件的价格差异及销售比例变动，说明自发电系统部件价格上涨的原因；（2）说明行车、驻车自发电系统毛利率变动情况及变动原因，并结合销售占比及细分产品毛利率变动情况，说明车辆自发电系统毛利率变动的原因及合理性；（3）说明公司芯片采购来源、采购渠道，芯片成本占产品成本的比例，采购国产及进口芯片的比例，是否存在进口依赖，是否存在断供风险，能否保证生产经营的稳定性、连续性，以及 2023 年采购量大幅增长的原因；（4）部分型号电子元器件于 2022 年初向零售商小批量采购，于 2022 年末向主要供应商大批量采购的原因。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合行车、驻车自发电系统价格差异及销售比例变动，说明车辆自发电系统价格上涨的原因；结合自发电系统部件结构、稀土永磁发电机与其他部件的价格差异及销售比例变动，说明自发电系统部件价格上涨的原因

(一) 结合行车、驻车自发电系统价格差异及销售比例变动，说明车辆自发电系统价格上涨的原因

报告期内，公司车辆自发电系统主要分为行车自发电系统和驻车自发电系统，其中行车自发电系统可实现特种车辆驻车、行车两种场景下的恒频恒压供电，驻车自发电系统仅可应用于驻车场景下。报告期各期，公司行车自发电系统、驻车自发电系统销售收入及单价对比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
行车自发电系统平均销售单价/驻车自发电系统平均销售单价	220.35%	265.81%
行车自发电系统销售收入/驻车自发电系统销售收入	75.93%	22.63%

报告期各期，公司行车自发电系统与驻车自发电系统平均销售单价的比值分别为 265.81%、220.35%，销售收入的比值分别为 22.63%、75.93%。2023 年平均销售单价较高的行车自发电系统销售收入占比大幅提升带动车辆自发电系统整体平均售价大幅上涨。

报告期内，受车辆自发电系统订单分流影响，公司驻车自发电系统销售占比下降，同时受军方计划及客户需求影响，公司行车自发电系统销售占比上升。公司行车自发电系统可满足下游客户对特种车辆行进间保持供电系统稳定性的需求，其技术水平及生产成本更高、使用场景更广，故其平均销售单价相较驻车自发电系统更高，对公司车辆自发电系统的单价起到了拉升作用。综上所述，公司车辆自发电系统平均销售单价增长具有合理性。

(二) 结合自发电系统部件结构、稀土永磁发电机与其他部件的价格差异及销售比例变动，说明自发电系统部件价格上涨的原因

公司车辆自发电系统部件主要包括稀土永磁发电机、发动机转速自适应装置、车辆动力取力装置、车辆自发电智能控制器等。稀土永磁发电机为车辆自发电系统的核心部分，其价值也远大于其他零部件。报告期各期，公司稀土永磁发电机、

其他车辆自发电系统部件合计销售收入及单价对比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
稀土永磁发电机平均销售单价/其他车辆自发电系统部件平均销售单价	971.36%	995.52%
稀土永磁发电机销售收入/其他车辆自发电系统部件合计销售收入	281.86%	28.92%

报告期各期，公司稀土永磁发电机与其他车辆自发电系统部件平均销售单价的比值分别为 995.52%、971.36%，销售收入的比值分别为 28.92%、281.86%。由于稀土永磁发电机价格远高于其他车辆自发电系统部件，2023 年平均销售单价较高的稀土永磁发电机销售收入占比大幅提高带动自发电系统部件整体平均售价大幅上涨。

公司某客户承做的特种车辆项目需配备车辆自发电系统，上述特种车辆项目涉及的特种车辆在以前年度进行定型时，其车辆自发电系统所使用的稀土永磁发电机为公司产品，2023 年度上述特种车辆项目进入批量采购阶段，公司稀土永磁发电机销售占比上升，同时稀土永磁发电机为车辆自发电系统核心部件，其平均销售单价较其他车辆自发电系统部件更高，造成车辆自发电系统部件平均销售单价增长。综上所述，公司车辆自发电系统部件平均销售单价增长具有合理性。

二、说明行车、驻车自发电系统毛利率变动情况及变动原因，并结合销售占比及细分产品毛利率变动情况，说明车辆自发电系统毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司行车自发电系统和驻车自发电系统毛利率及销售收入占车辆自发电系统收入的比例情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
车辆自发电系统	44.39%	100.00%	55.40%	100.00%
其中：行车自发电系统	17.24%	43.16%	33.78%	18.45%
驻车自发电系统	65.01%	56.84%	60.30%	81.55%

2023 年相较于 2022 年，公司车辆自发电系统毛利率下降 11.01 个百分点，主要因公司 2023 年度毛利率低的行车自发电系统销售占比增加，受军方计划及客户需求影响，公司 2023 年度行车自发电系统销售收入增加，其销售收入占车

辆自发电系统收入比例由 18.45% 增加到 43.16%。报告期内，公司行车自发电系统、驻车自发电系统毛利率波动以及行车自发电系统毛利率低于驻车自发电系统毛利率的原因分析具体情况如下：

（一）行车自发电系统毛利率波动分析

报告期内，公司行车自发电系统毛利率分别为 33.78%、17.24%，下降 16.54 个百分点，主要原因系行车自发电系统平均销售单价的增长幅度小于平均单位成本的增长幅度。报告期各期，公司行车自发电系统的平均销售单价、平均单位成本对比情况如下：

项目	2023 年度/2022 年度
平均销售单价	105.70%
平均单位成本	132.07%

公司行车自发电系统销售价格与产品型号、客户采购数量相关，2023 年度销售的行车自发电系统与 2022 年度销售的行车自发电系统装配的特种车辆型号及应用场景均有所不同，且客户采购数量大于 2022 年度，公司在综合考虑行车自发电系统技术要求、产品成本、客户采购数量等因素下与客户进行议价，总体上 2023 年度行车自发电系统平均销售单价小幅增长。

同时，公司产品定制化程度较高，不同客户对行车自发电系统各部件配置要求不同，2022 年度销售行车自发电系统基本未配备储能装置，2023 年度销售行车自发电系统配备储能装置的型号较多，且装配的储能装置均为前期外采，采购成本较高，从而造成 2023 年度销售行车自发电系统平均单位成本较高。目前，公司已实现储能装置自产，以降低后续订单产品成本。

报告期内，公司行车自发电系统平均销售单价增幅小于平均单位成本增幅，导致公司行车自发电系统毛利率降低。

（二）驻车自发电系统毛利率波动分析

报告期内，公司驻车自发电系统毛利率分别为 60.30%、65.01%，增长 4.71 个百分点。主要原因系驻车自发电系统平均销售单价的增长幅度大于平均单位成本的增长幅度。报告期各期，公司驻车自发电系统的平均销售单价、平均单位成本对比情况如下：

项目	2023 年度/2022 年度
平均销售单价	127.51%
平均单位成本	112.32%

公司驻车自发电系统销售价格与产品型号、公司交付方式相关，公司 2023 年度由公司负责车辆自发电系统改装并同时承担二类底盘运费的产品型号销售占比较高，该类型号车辆自发电系统销售单价较高，从而造成 2023 年度驻车自发电系统平均销售单价较高。

报告期内，公司驻车自发电系统平均单位成本总体波动较小，直接材料、直接人工、制造费用金额及结构变动主要与各年度销售产品型号不同、生产人员增加、采购生产设备增加等因素相关，符合公司实际经营情况。

综上，报告期内公司驻车自发电系统平均销售单价增幅大于平均单位成本增幅，导致公司驻车自发电系统毛利率增加。

（三）行车自发电系统毛利率低于驻车自发电系统毛利率的原因分析

报告期内，公司行车自发电系统、驻车自发电系统平均销售单价、单位成本及单位销售毛利对比情况如下：

年度	项目	行车自发电系统/驻车自发电系统
2023 年度	平均销售单价	220.35%
	单位成本	520.70%
	单位销售毛利	58.47%
2022 年度	平均销售单价	265.81%
	单位成本	442.86%
	单位销售毛利	148.98%

报告期内，公司行车自发电系统与驻车自发电系统平均销售单价比值分别为 265.81%、220.35%，单位成本比值分别为 442.86%、520.70%，公司行车自发电系统平均销售单价及单位成本均显著高于驻车自发电系统。

公司行车自发电系统可满足下游客户对特种车辆行进间保持供电系统稳定性的需求，公司在考虑行车自发电系统技术水平更高、使用场景更多等因素基础上与客户协商定价，故其单价较高。在公司行车自发电系统平均销售单价远高于驻车自发电系统平均销售单价情况下，公司行车自发电系统毛利率较低的主要原因系受其成本更高影响，公司行车自发电系统成本较高的原因主要为：1、与驻

车自发电系统相比，行车自发电系统电源转换器、电源管理器等部件耗用较多的价值较高的电子元器件类材料，使产品的直接材料成本大幅增加；2、行车自发电系统为公司近年来新研制产品，与驻车自发电系统相比其部分构成部件自产化率相对较低，如报告期内销售的行车自发电系统中配备储能装置均为外采，造成2023年度公司销售行车自发电系统单位销售毛利低于2022年度；3、公司行车自发电系统自2022年开始批量投产，生产效率相较公司成熟的驻车自发电系统较低。

综合上述各项因素，公司行车自发电系统成本高于驻车自发电系统。受行车自发电系统平均单位成本高出驻车自发电系统比例较平均销售单价高出比例更大的影响，其毛利率低于驻车自发电系统。

综上所述，报告期内公司行车自发电系统下降16.54个百分点、驻车自发电系统毛利率增长4.71个百分点，主要与各期销售行车自发电系统及驻车自发电系统型号、客户采购数量、产品交付形式等因素相关，具有合理性。受军方计划及客户需求影响，公司2023年度毛利率低的行车自发电系统销售占比增加，从而导致公司车辆自发电系统总体毛利率下降，具有合理性。未来随着公司行车自发电系统构成部件自产化率以及生产效率不断提高，公司行车自发电系统毛利率将进一步得到改善。

三、说明公司芯片采购来源、采购渠道，芯片成本占产品成本的比例，采购国产及进口芯片的比例，是否存在进口依赖，是否存在断供风险，能否保证生产经营的稳定性、连续性，以及2023年采购量大幅增长的原因

报告期各期，公司向供应商B采购芯片数量占比均超过80%。供应商B自2015年起即与公司建立合作关系，因双方合作周期较长，合作关系良好，故采购金额相对较大，为公司芯片采购的主要来源。除供应商B外，公司还向其他六家供应商零散采购芯片，采购渠道较多。

报告期各期，公司芯片成本占产成品成本比例分别为0.23%、0.89%，占比处于较低水平。

报告期各期，公司采购进口及国产芯片数量比例如下：

项目	2023 年度	2022 年度
进口芯片	91.58%	87.22%
国产芯片	8.42%	12.78%
合计	100.00%	100.00%

报告期各期，公司进口芯片采购量占芯片总采购量的比例分别为 87.22%、91.58%，国产芯片采购量占芯片总采购量的 12.78%、8.42%。报告期内，公司采购芯片主要为进口芯片，存在一定的进口依赖。但在市场环境不发生重大不利影响的前提下，公司芯片断供风险较小，因芯片断供进而影响生产经营稳定性、连续性的风险较小，具体原因如下：

（一）从芯片用途及贸易政策来看，公司采购芯片主要为进口车规级芯片，芯片应用于电源电路保护、电机驱动等场景，不涉及智能驾驶用途，经公开渠道查询，此类芯片进口目前暂未受到贸易政策限制。公司采购的进口芯片主要由境外知名厂商生产，这些知名生产厂商受益于全球化战略，多数厂商在境内设有贸易子公司或长期合作的代理商，面向全球市场供应，生产能力比较稳定；

（二）从行业属性来看，公司采购进口车规级芯片非军工行业专用芯片。根据工信部电子五所元器件与材料研究院高级副院长罗道军于“2024 中国汽车论坛”发表的论述，我国新能源汽车芯片自给率目前尚不足 10%，车规级芯片采用进口芯片为汽车行业惯例；

（三）从采购渠道来看，公司与芯片主要供应商 B 自 2015 年开始合作，双方合作周期较长，合作关系良好，故采购量相对较大。报告期内，除供应商 B 外，公司还向其他六家供应商零散采购芯片，供应商 B 非公司芯片的唯一采购渠道；

（四）从公司芯片储备来看，公司芯片采购金额占直接材料成本的比例较低且平均单价较低，提前储备的成本相对较低，公司基于自身需求进行了一定程度的提前备货，保证如市场环境发生不利变化仍保有充分的供应链调整时间；

（五）从国产芯片发展状况来看，2024 年 1 月，工信部办公厅编制印发《国家汽车芯片标准体系建设指南》，用以指导车规级芯片发展，国产车规级芯片目前发展迅速，未来公司将根据国产车规级芯片发展状况及自身需求加大国产车规级芯片的使用。

因此，在市场环境不发生重大不利影响的前提下，公司芯片断供风险较小，因芯片断供进而影响生产经营稳定性、连续性的风险较小。

报告期各期，公司芯片采购量分别为 3,130 个、25,293 个，增长 708.08%，报告期内公司芯片采购量增长较多，主要由以下因素造成：第一，报告期内，公司行车自发电系统内部结构件电源转换器由一代升级为二代，二代电源转换器对芯片用量大幅增加，故采购芯片数量增加；第二，报告期内，公司行车自发电系统销售数量持续上升，公司基于自身订单需求制定芯片采购计划，对芯片进行了一定程度的备货，于 2023 年加大了芯片采购。

四、部分型号电子元器件于 2022 年初向零售商小批量采购，于 2022 年末向主要供应商大批量采购的原因

报告期内，公司电子元器件累计采购金额最大的前五种型号中型号 2、型号 4 存在向零售商小批量采购后向主要供应商大批量采购的情形。

结合市场需求情况，公司自 2017 年开始布局研制行车自发电系统产品并于 2022 年开始批量生产并销售。报告期内，受行车自发电系统产销量大幅上升影响，相关型号原材料采购量也相应增加。2022 年初，公司某型行车自发电系统取得客户订单后配合客户展开小规模试制，该批次产品产量较少，对型号 2、型号 4 的需求较小，原材料零售商销售具有价格较高，交期较快的特点，公司结合原材料需求量、产品交期等因素，向零售商小规模采购型号 2、型号 4 电子元器件用于该批次产品生产。公司在完成前述产品试制后，取得后续批产订单，批产订单产品产量较大，采购型号 2、型号 4 电子元器件数量较多，继续采用零售商小规模采购形式的成本较高，故公司于 2022 年末开始向主要供应商 B、D 批量采购型号 2、型号 4 电子元器件。

五、请主办券商及会计师对上述问题进行核查，说明核查方式、核查过程，并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取并复核公司销售收入明细表，分析公司行车自发电系统、驻车自发

电系统、稀土永磁发电机等产品平均销售单价及收入变动原因及合理性；分析车辆自发电系统毛利率及其细分产品行车自发电系统、驻车自发电系统毛利率变动原因及合理性；

2、对公司芯片采购情况进行分析，了解公司芯片采购来源和采购渠道、芯片成本占产品成本的比例、采购国产及进口芯片的比例；

3、公开渠道查询进口芯片贸易政策情况、进口及国产车规级芯片使用情况、国产芯片发展现状等，判断公司采购芯片是否存在进口依赖，了解是否存在断供风险及芯片采购对生产经营稳定性、连续性的影响；

4、实地走访公司主要供应商 B，了解公司与主要供应商 B 合作历史；

5、查阅公司采购明细表，分析报告期内公司芯片采购量波动情况及公司芯片采购金额增长的原因，取得公司关于芯片采购金额增长原因的说明；

6、查阅公司采购明细表，分析报告期内公司电子元器件采购量波动情况，了解部分型号电子元器件于 2022 年初向零售商小批量采购，于 2022 年末向主要供应商大批量采购的原因。

（二）核查结论

1、车辆自发电系统价格上涨的原因主要系：受车辆自发电系统订单分流影响，公司驻车自发电系统销售占比下降，同时受军方计划及客户需求影响，公司行车自发电系统销售占比上升，公司行车自发电系统平均销售单价相较驻车自发电系统更高，对公司车辆自发电系统的单价起到了拉升作用。自发电系统部件价格上涨的原因主要系：2023 年度，公司稀土永磁发电机销售占比上升，同时稀土永磁发电机为车辆自发电系统核心部件，其平均销售单价较其他车辆自发电系统部件更高，造成车辆自发电系统部件平均销售单价增长。

2、报告期内公司行车自发电系统毛利率下降 16.54 个百分点、驻车自发电系统毛利率增长 4.71 个百分点，主要与各期销售行车自发电系统及驻车自发电系统型号、客户采购数量、产品交付形式等因素相关，具有合理性。受军方计划及客户需求影响，公司 2023 年度毛利率低的行车自发电系统销售占比增加，从而导致公司车辆自发电系统总体毛利率下降，具有合理性。

3、公司芯片采购来源、采购渠道，报告期内，公司芯片主要向供应商 B 进行采购，除供应商 B 外，公司还向其他六家供应商零散采购芯片，采购渠道较多；公司芯片成本占产品成本的比例处于较低水平，公司采购进口芯片的比例较高，存在一定进口依赖，但在市场环境不发生重大不利影响的前提下，公司芯片断供风险较小，因芯片断供进而影响生产经营稳定性、连续性的风险较小；报告期内，公司芯片采购数量增长原因如下：一是行车自发电系统内部结构件电源转换器由一代升级为二代，二代转换器对芯片用量增加，加之行车自发电系统销量上升，芯片采购量随之增加；二是基于订单需求，公司对芯片进行了一定程度的备货。

4、部分型号电子元器件于 2022 年初向零售商小批量采购，于 2022 年末向主要供应商大批量采购主要系不同批次订单产品产量不同所致。

【会计师回复】

详见大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于威海西立电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函有关财务问题的专项说明回复》（大信备字[2024]第 3-00047 号）。

问题 3. 关于信息披露

请公司结合国防科工局批复意见，逐项审慎说明豁免披露的必要性及依据。请主办券商及律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、请公司结合国防科工局批复意见，逐项审慎说明豁免披露的必要性及依据。

2023 年 2 月 3 日，公司取得国家国防科技工业局（以下简称“国防科工局”）出具的《国防科工局关于威海西立电子股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌特殊财务信息豁免披露有关事项的批复》（以下简称“《豁免批复》”），同意公司对相关涉密信息豁免披露并要求公司按照《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》的要求对相关涉密信息采用代称、打包或者汇总等方式脱密处理后对外披露。

公司根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及国防科工局的要求在《公开转让说明书》等申报文件中进行豁免披露及脱密处理披露的情况如下：

序号	涉密信息事项	披露方式	具体处理方式	《豁免批复》依据	必要性
1	军工业务资质证书	豁免披露	未披露具体军工资质证书及证书内容，披露为“公司具备军工业务资质，相关军工业务资质均在有效期内。”	根据《豁免批复》之“一”，同意豁免披露部分有关军工业务资质证书。 根据《豁免批复》之“二”，军品名称、型号、规格以及类别、军工专业方向属于应当采用代称、打包或者汇总等方式脱密处理后对外披露的内容。	为严格保护国家秘密，同时不予披露公司取得的具体军工资质证书类型和内容不会对投资者的决策判断构成重大障碍，公司申请豁免披露部分军工业务资质证书及国军标质量管理体系认证证书具体内容。
2	国军标质量管理体系认证证书内容	脱密处理	未披露国军标质量管理体系认证证书适用范围等具体内容，披露为“公司持有国军标质量管理体系认证证书，该资质证书在有效期内。”	根据《豁免批复》之“二”，军工固定资产投资、科研等工程项目名称、军品科研生产任务进展情况属于应当采用代称、打包或者汇总等方式脱密处理后对外披露的内容。	为严格保护国家秘密，同时不予披露军品研发项目名称不会对投资者的决策判断构成重大障碍，公司申请豁免披露与军品有关的产品研发项目名称。
3	与军品有关的产品研发项目名称	脱密处理	未披露与军品有关的产品研发项目名称，采用数字代称方式披露为“项目 1、项目 2……”	根据《豁免批复》之“二”，涉军供应商及客户名称属于应当采用代称、打包或者汇总等方式脱密处理后对外披露的内容。	为严格保护国家秘密，同时不予披露涉军供应商及客户不会对投资者的决策判断构成重大障碍，公司申请豁免披露涉军供应商及客户。
4	与军品有关的客户、供应商名称	脱密处理	未披露与军品有关的客户、供应商名称，采用字母代称方式披露为“客户 A、供应商 A……”	未披露涉军单位全称，采用代称方式披露为“中国电科下属某单位”	
5	与公司业务相关的应收票据信息中涉军开票单位	脱密处理			

序号	涉密信息事项	披露方式	具体处理方式	《豁免批复》依据	必要性
6	其他不予披露或者采用脱密方式披露的信息（军品销量、单价、产量、单位成本，与军品有关的采购产品规格型号）	脱密处理	未披露军品销量、单价、产量、单位成本，披露为“***”；未披露与军品有关的采购产品规格型号，采用数字代称方式披露为“型号 1、型号 2……”	《豁免批复》之“二”，军品名称、型号、规格以及类别，军品产能、产量和销量，等均属于应当采用代称、打包或者汇总等方式脱密处理后对外披露的内容。	为严格保护国家秘密，同时不予披露军品销量、单价、产量、单位成本，与军品有关的采购产品规格型号等信息不会对投资者的决策判断构成重大障碍，公司申请豁免披露上述信息。

公司不予披露的内容均属于国家秘密，公司在申报及回复问询时已提交不予披露相关信息的原因说明文件；公司严格依照《豁免批复》的要求在申报文件中进行豁免披露及脱密处理披露，豁免披露内容和脱密处理披露内容未超出《豁免批复》批准的豁免范围，信息披露文件符合国家《中华人民共和国保守国家秘密法》《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等有关保密法律法规规定以及《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等相关规定的要求；公司豁免披露内容及脱密处理披露内容不会对投资者决策判断构成重大障碍。

综上所述，公司已取得国防科工局对公司本次挂牌特殊财务信息披露豁免事项的批复，豁免披露及脱密处理披露的内容具备必要性且有依据。

二、请主办券商及律师对上述问题进行核查并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅主管部门出具的《国防科工局关于威海西立电子股份有限公司在全国中小企业股份转让系统挂牌特殊财务信息披露豁免披露有关事项的批复》，查阅公司提交的信息豁免披露申请以及主办券商、申请人律师、会计师出具的信息豁免

披露申请的专项核查报告，了解国防科工局同意豁免披露及要求进行脱密处理后披露的信息范围，对于公司信息豁免披露是否具备必要性和依据进行核查；

2、查阅《中华人民共和国保守国家秘密法》《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》等军工涉密管理方面的相关法律法规及《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，对于公司信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规的规定和全国股转公司规定进行核查。

（二）核查结论

公司已取得国防科工局对公司本次挂牌特殊财务信息披露豁免事项的批复，豁免披露及脱密处理披露的内容具备必要性且有依据。

【律师回复】

详见《北京德和衡律师事务所关于威海西立电子股份有限公司申请股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统挂牌的补充法律意见书（二）》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

经公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，至本次《公开转让说明书》签署日已超过 7 个月，公司已将期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息在公开转让说明书及推荐报告中予以披露。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

公司尚未向山东证监局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

请你们在 10 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过全国股转系统公开转让并挂牌审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

(本页无正文,为威海西立电子股份有限公司《关于威海西立电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)



（本页无正文，为中泰证券股份有限公司《关于威海西立电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：丁邵楠
丁邵楠

项目组成员（签字）：

陈成
陈成

朱丛丛
朱丛丛

范丛杉
范丛杉

吴章勇
吴章勇

贺可
贺可

