



关于襄阳蓬达高新科技股份有限公司
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



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二零二四年九月

关于襄阳蓬达高新科技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

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2024 年 8 月 23 日下发的《关于襄阳蓬达高新科技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。襄阳蓬达高新科技股份有限公司（以下简称“蓬达高科”“公司”或“挂牌公司”）会同长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江承销保荐”或“主办券商”）、湖北众勤律师事务所（以下简称“律师”）和中喜会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。涉及对《襄阳蓬达高新科技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，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

说明：1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与公开转让说明书一致。2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

含义	字体
审核问询函所列问题	黑体加粗
对问询问题的回答	宋体
对公开转让说明书等申报文件的修改、补充	楷体、加粗

目 录

目 录.....	2
问题 1、关于期后业绩	3
问题 2、关于军品审价	10
问题 3、关于其他补充说明	12

问题 1、关于期后业绩

根据问询回复：公司 2024 年 1-6 月期后新增订单 3,870.05 万元（含税），实现营业收入 1,525.29 万元、净利润-380.17 万元、经营活动现金流量净额为 369.80 万元，较去年同期分别下滑 48.23%、214.17%、38.06%，毛利率 25.51%，较去年同期下降 19.42 个百分点。收入季节性波动方面，2022 年度下半年收入占比集中度显著高于 2023 年，其中 2022 年度第四季度收入占比 55.72%，2023 年度第四季度收入占比 30.26%。

请公司说明：（1）说明业绩下滑的主要因素及具体影响，结合上半年生产规模变动、单位生产成本变动分析毛利率、净利润下滑的合理性。（2）结合客户需求、生产排期、合同签订及验收、收入确认、厂房搬迁对生产经营影响等因素说明报告期四季度收入占比大幅波动的合理性。（3）说明去年同期期后订单金额及转化情况，结合期后订单获取情况及预计收入转化情况、与主要客户的合作稳定性及持续性、收入季节性波动因素等，分析业绩是否存在持续下滑风险并充分揭示风险。

请主办券商对上述事项进行核查并发表意见，并重点说明对收入确认时点准确性采取的核查方法、履行的核查程序、核查结论。

【回复】

一、公司说明及披露

（一）说明业绩下滑的主要因素及具体影响，结合上半年生产规模变动、单位生产成本变动分析毛利率、净利润下滑的合理性

1、2024 年 1-6 月，公司营业收入、净利润下滑，主要系受军用航空零部件制造行业及公司下游客户生产计划周期性波动以及公司固定成本具有一定刚性所致，具有合理性。2024 年 1-8 月，随下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司业绩下滑趋势已改善

2024 年 1-6 月，公司营业收入及净利润下滑，主要原因系：

（1）公司业务模式主要系来料加工，即由公司客户提供原材料。报告期内，公司主要客户一般于上年末或当年初向公司下达其部分产品当年度的生产计划，

并于当年度陆续下达年度全部产品的生产计划。公司当年度具体的生产、交付进度安排，需根据客户当年度实际来料进度组织生产加工。2024 年 1-6 月，公司收到客户实际来料对应产品金额为 2,273.86 万元，较去年同期下降 38.72%，主要系受军用航空零部件制造行业及公司下游客户生产计划周期性波动影响。

(2) 2024 年 1-6 月，公司营业收入下降，而人工成本、机器设备折旧费用、电费固定生产成本具有刚性，导致公司 2024 年 1-6 月净利润金额同比下降幅度较大。

2024 年 7-8 月，随下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司业绩下滑趋势已改善。2024 年 7-8 月，公司未经审计经营业绩情况如下：

项目	2024 年 7-8 月	2023 年 7-8 月	同比变动情况
营业收入	1,282.86	1,145.19	12.02%
毛利率	51.66%	53.23%	-2.94%
净利润	456.42	404.04	12.96%

2024 年 7-8 月，公司实现营业收入 1,282.86 万元，较 2023 年同期增长 12.02%；实现净利润 456.42 万元，较 2023 年同期增长 12.96%，公司业绩已呈增长趋势。

2024 年 1-8 月，公司未经审计的经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-8 月
营业收入	2,808.15
毛利率	37.46%
净利润	76.25
经营活动现金流量净额	411.20

2024 年 1-8 月，公司实现营业收入 2,808.15 万元，净利润 76.25 万元，毛利率 37.46%，经营活动产生现金流量净流入 411.20 万元，随着下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司净利润已扭亏为盈；同时，随着销售规模扩大，公司毛利率较 2024 年 1-6 月已显著增长。

2、结合上半年生产规模变动、单位生产成本变动分析毛利率、净利润下滑的合理性

2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司分产品单位售价、成本、毛利情况如下：

单位：元

产品分类	2024 年 1-6 月					
	销量 (万件)	单位售 价 a	单位成 本 b	单位毛利 c=a-b	单位毛利率 d=c/a	占主营业务收 入比例
军用伞装 类零部件	3.74	103.07	76.53	26.54	25.75%	25.38%
机体结构 类零部件	12.25	83.08	63.17	19.92	23.97%	67.06%
其他	6.09	18.83	12.57	6.26	33.24%	7.56%
合计	22.08	68.74	51.47	17.27	25.12%	100.00%
产品分类	2023 年度					
	销量 (万件)	单位售 价 a	单位成 本 b	单位毛利 c=a-b	单位毛利率 d=c/a	占主营业务收 入比例
军用伞装 类零部件	89.15	36.87	18.21	18.66	50.62%	44.48%
机体结构 类零部件	45.95	72.44	36.17	36.27	50.07%	45.04%
其他	48.83	15.88	8.78	7.1	44.72%	10.48%
合计	183.94	40.18	20.19	19.99	49.75%	100.00%

注：2024 年 1-6 月数据未经审计。

2024 年 1-6 月，公司产品单位售价、单位成本分别为 68.74 元、51.47 元，较 2023 年分别增长 71.08%、154.93%，主要原因系公司 2024 年 1-6 月，受公司下游客户航空工业 A1 自身产品需求变动的影响，军用伞装零部件中圆环类产品占比增长较快，因圆环类产品单件加工工时较长，单件价值较高，故军用伞装零部件产品的整体单位售价、单位成本增长较快。

2024 年 1-6 月，公司军用伞装零部件产品、机体结构类零部件产品及其他零部件产品毛利率分别为 25.75%、23.97%及 33.24%，下降幅度较大，主要原因系 2024 年 1-6 月，随公司业绩规模下降，生产规模效应减弱，人工成本、机器设备折旧费用、电费固定生产成本发生具有刚性，单位固定生产成本上升，产品单位成本增长率高于对应产品单位售价增长率所致。

2024 年 1-6 月，公司单位工时固定成本变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度
固定生产成本（万元）	1,037.39	2,811.42
完工产品标准工时（万小时）	18.69	64.13
单位工时固定成本（元）	55.50	43.84

注 1 固定生产成本包括人工成本、折旧费用、电费等。

注2 单位工时固定成本为固定生产成本除以完工产品标准工时。

2024年1-6月，公司单位工时固定成本为55.50元/小时，较2023年度上升11.66元/小时。因此，2024年1-6月，随公司业绩规模下降，生产规模效应减弱，单位工时固定成本上升，致使毛利率下滑，具备合理性。

综上，2024年1-6月，随公司业绩规模下降，生产规模效应减弱，公司人工成本、机器设备折旧费用、电费等固定生产成本的发生具有刚性，单位固定生产成本上升，因此公司毛利率、净利润有所下滑，具备合理性。2024年7-8月，公司实现营业收入1,282.86万元，较2023年同期增长12.02%；实现净利润456.42万元，较2023年同期增长12.96%，公司业绩已呈增长趋势。2024年1-8月，公司实现营业收入2,808.15万元，净利润76.25万元，毛利率37.46%，随下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司已实现扭亏为盈；同时，随销售规模扩大，公司生产规模效应增强，毛利率较2024年1-6月已显著增长。

（二）结合客户需求、生产排期、合同签订及验收、收入确认、厂房搬迁对生产经营影响等因素说明报告期四季度收入占比大幅波动的合理性

1、2022年度，受厂房搬迁影响，公司各季度客户来料、生产排期占比存在一定波动，对当期产品交付进度有所延迟，因此2022年度第四季度收入确认占比比较高

公司业务模式主要系来料加工，即由公司客户提供原材料。报告期内，公司主要客户一般于上年末或当年初向公司下达其部分产品当年度的生产计划，并于当年度陆续下达年度全部产品的生产计划。公司当年度具体的生产、交付进度安排，需根据客户当年度实际来料进度组织生产加工。

报告期内，公司各季度收到客户实际来料对应产品金额及占比情况如下：

单位：万元

年度	季度	客户实际来料对应产品金额	占比
2023年度	第一季度	2,148.60	34.96%
	第二季度	1,561.74	25.41%
	第三季度	1,584.71	25.79%
	第四季度	850.41	13.84%
合计		6,145.45	100.00%

年度	季度	客户实际来料对应产品金额	占比
2022 年度	第一季度	1,109.88	19.20%
	第二季度	1,099.82	19.02%
	第三季度	2,007.94	34.73%
	第四季度	1,564.33	27.06%
合计		5,781.97	100.00%

2022 年上半年，公司收到客户实际来料对应产品金额为 2,209.70 万元，占当年度比例为 38.22%，低于 2023 年同期占比，主要原因系 2022 年上半年，公司受厂房搬迁影响，生产受限，客户实际来料进度亦有所延迟；2022 年下半年，公司收到客户实际来料对应产品金额为 3,572.27 万元，较 2022 年上半年增长 61.66%，金额占当年度比例为 61.78%，主要原因系 2022 年下半年，随公司厂房搬迁完成，经与客户对接沟通后，客户实际来料进度、公司来料加工排产得以恢复，相关生产交付产品多在 2022 年度第四季度完成验收结算。因此，公司 2022 年度第四季度收入确认占比较高，具备合理性。

报告期内，公司各季度产值情况如下：

单位：万元

年度	季度	产值	占比
2023 年度	第一季度	1,704.29	23.41%
	第二季度	2,254.21	30.96%
	第三季度	1,998.30	27.44%
	第四季度	1,324.38	18.19%
合计		7,281.17	100.00%
2022 年度	第一季度	652.42	13.91%
	第二季度	1,161.50	24.76%
	第三季度	1,393.04	29.69%
	第四季度	1,484.52	31.64%
合计		4,691.49	100.00%

2022 年上半年，公司产值占当年度产值比例为 38.67%，低于 2023 年同期占比，主要原因系 2022 年上半年，公司受厂房搬迁影响，当期客户发料进度、产品加工进度有所延迟所致，因此 2022 年下半年生产交付占比较大，公司 2022 年度第四季度收入确认占比较高，具备合理性。

2、报告期内，公司客户合同签订及验收、收入确认对报告期四季度收入占比大幅波动的影响

报告期内，公司收入确认政策为：“签署销售合同并生效，产品已送至客户，客户对产品的数量、规格型号进行核对确认后进行验收，出具验收单或合格产品结算对账单，满足上述条件时，公司进行收入确认。”

报告期内，公司严格执行上述收入确认政策，收入确认政策未发生变化。2023年度，公司市场部门增强了与客户的定期跟进，每月就具体产品交付验收情况与客户进行对接沟通，客户合同签订、出具验收单及合格产品结算对账单时间更为及时，因此2023年度第四季度收入确认占比降低，具备合理性。

综上，报告期内公司四季度收入确认占比波动，主要系因公司2022年度厂房搬迁、2022年上半年客户发料进度、产品加工进度有所延迟，以及2023年度公司市场部增强客户跟进沟通，合同签订及验收结算更为及时所致，具备合理性。

（三）说明去年同期期后订单金额及转化情况，结合期后订单获取情况及预计收入转化情况、与主要客户的合作稳定性及持续性、收入季节性波动因素等，分析业绩是否存在持续下滑风险并充分揭示风险

公司业务模式主要系来料加工，即由公司客户提供原材料。报告期内，公司主要客户一般于上年末或当年初向公司下达其部分产品当年度的生产计划，并于当年度陆续下达年度全部产品的生产计划。公司当年度具体的生产、交付进度安排，需根据客户当年度实际来料进度组织生产加工。

公司当期及去年同期期后订单金额及转化情况如下：

单位：万元

项目	2024年8月末	2023年8月末		
	在手订单金额	在手订单金额	截至2023年末转化收入金额	转化比例
军用航空零部件	2,790.08	3,754.82	3,147.30	83.82%

2023年8月末，公司尚未履行完毕的在手订单金额为3,754.82万元，截至2023年末，在手订单转化收入金额为3,147.30万元，转化比例为83.82%。2024年8月末，公司尚未履行完毕的在手订单金额为2,790.08万元，剩余订单预计多数将于2024年度完成转化。

2024 年 1-8 月，公司分客户收入情况如下：

期间	客户名称	主营业务收入金额（万元）	占比
2024 年 1-8 月	航空工业 A1	1,556.13	55.60%
	航空工业 A2	552.44	19.74%
	航空工业 A3	450.00	16.08%
	G1	123.05	4.40%
	其他客户	117.37	4.19%
	合计	2,798.99	100.00%

2024 年 1-8 月，公司收入主要来源于报告期内主要核心客户。2024 年 1-8 月，公司核心客户航空工业 A1、航空工业 A2、航空工业 A3 及 G1 对应收入分别为 1,556.13 万元、552.44 万元、450.00 万元及 123.05 万元，整体收入金额占当期主营业务收入金额比例为 95.81%，公司与主要客户的合作稳定、具备持续性。

2024 年 7-8 月，随下游客户生产订单于第三季度逐步释放，公司业绩下滑趋势已改善。2024 年 7-8 月，公司未经审计经营业绩情况如下：

项目	2024 年 7-8 月	2023 年 7-8 月	同比变动情况
营业收入	1,282.86	1,145.19	12.02%
毛利率	51.66%	53.23%	-2.94%
净利润	456.42	404.04	12.96%

2024 年 7-8 月，公司实现营业收入 1,282.86 万元，较 2023 年同期增长 12.02%；实现净利润 456.42 万元，较 2023 年同期增长 12.96%，公司业绩已呈增长趋势。

2024 年 1-8 月，公司未经审计经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-8 月
营业收入	2,808.15
毛利率	37.46%
净利润	76.25
经营活动现金流量净额	411.20

2024 年 1-8 月，公司实现营业收入 2,808.15 万元，净利润 76.25 万元，毛利率 37.46%，经营活动产生现金流量净流入 411.20 万元，随下游客户生产订单于第三季度逐步释放，公司净利润已扭亏为盈；同时，随销售规模扩大，公司毛利

率较 2024 年 1-6 月已显著增长，公司业绩持续下滑风险较低。

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“业绩下滑风险”作出风险揭示，具体披露内容如下：

“受军用航空装备市场及下游军工客户生产计划周期性影响，2024 年度公司业绩存在下滑。2024 年 1-6 月，公司实现营业收入 1,525.29 万元、净利润 -380.17 万元，较去年同期分别下滑 48.23%、214.17%。若未来出现下游市场需求萎缩、行业竞争加剧、重要客户流失、产品价格下调、经营成本上升等不利因素，或公司出现不能巩固和提升市场竞争优势、市场开拓能力不足等情形，将会导致公司出现业绩下滑的风险。”

因此，公司已对业绩下滑的情形，作出了充分的风险揭示。

二、中介机构核查及说明

（一）请主办券商对上述事项进行核查并发表意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司 2024 年 1-6 月业绩下滑、毛利率下滑的主要原因及具体影响；了解公司 2024 年 7-8 月订单及业绩释放情况，核查公司期后业绩下滑趋势是否已改善；

（2）获取并查阅公司 2024 年 1-8 月财务报表，核查与去年同期数据的变动情况；获取并查阅公司 2024 年上半年分产品销售收入、单位售价、单位成本、单位固定成本、毛利情况，分析公司 2024 年上半年毛利率、净利润下滑的合理性；

（3）获取并查阅公司报告期内各季度产品收入明细表、产值明细表、客户到料对应产品金额明细表，获取并查阅报告期内公司销售合同、验收单/合格产品结算对账单等收入确认单据，结合公司报告期内收入确认政策，核查报告期内公司客户需求、生产排期、合同签订及验收、收入确认、厂房搬迁对生产经营影响等因素，分析公司报告期四季度收入占比波动的合理性；

（4）获取并查阅公司 2024 年 8 月末及去年同期 2023 年 8 月末尚未履行完

毕的在手订单及期后转化情况，分析公司期后订单获取情况及预计收入转化情况；获取并查阅公司 2024 年 1-8 月分客户收入明细表，核查公司期后客户情况，分析公司与报告期内主要客户的合作稳定性及持续性；获取并查阅公司 2024 年 1-8 月财务报表，核查与去年同期数据的变动情况，分析公司业绩是否存在持续下滑风险。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）2024 年 1-6 月，公司营业收入、净利润下滑，主要系受军用航空零部件制造行业及公司下游客户生产计划周期性波动以及公司固定成本具有一定刚性所致，具有合理性。2024 年 1-8 月，随下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司业绩下滑趋势已改善；

（2）2024 年 1-6 月，随公司业绩规模下降，生产规模效应减弱，公司人工成本、机器设备折旧费用、电费固定生产成本的发生具有刚性，单位固定生产成本上升，因此公司毛利率、净利润有所下滑，具备合理性；

（3）报告期内公司四季度收入确认占比波动，主要系因公司 2022 年度厂房搬迁、2022 年上半年客户发料进度、产品加工进度有所延迟，以及 2023 年度公司市场部增强客户跟进沟通，合同签订及验收结算更为及时所致，具备合理性；

（4）2023 年 8 月末，公司尚未履行完毕的在手订单金额为 3,754.82 万元，截至 2023 年末，在手订单转化收入金额为 3,147.30 万元，转化比例为 83.82%。2024 年 8 月末，公司尚未履行完毕的在手订单金额为 2,790.08 万元，剩余订单预计多数将于 2024 年度完成转化；

（5）2024 年 1-8 月，公司收入主要来源于报告期内主要核心客户。2024 年 1-8 月，公司核心客户航空工业 A1、航空工业 A2、航空工业 A3 及 G1 对应收入分别为 1,556.13 万元、552.44 万元、450.00 万元及 123.05 万元，整体收入金额占当期主营业务收入金额比例为 95.81%，公司与主要客户的合作稳定、具备持续性；

（6）2024 年 1-8 月，随下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司业绩下滑趋势已改善。2024 年 7-8 月，公司实现营业收入 1,282.86 万元，较 2023

年同期增长 12.02%；实现净利润 456.42 万元，较 2023 年同期增长 12.96%，公司业绩已呈增长趋势。2024 年 1-8 月，公司实现营业收入 2,808.15 万元，净利润 76.25 万元，毛利率 37.46%，经营活动产生现金流量净流入 411.20 万元，随下游军工客户生产订单于第三季度逐步释放，公司净利润已扭亏为盈；同时，随销售规模扩大，公司毛利率较 2024 年 1-6 月已显著增长，公司业绩持续下滑风险较低。针对业绩下滑的情形，公司已在公开转让说明书中作出了充分的风险揭示。

（二）重点说明对收入确认时点准确性采取的核查方法、履行的核查程序、核查结论

1、核查方法、核查程序

针对上述事项，主办券商主要执行了以下核查方法、核查程序

（1）取得公司制定的与收入确认相关的会计政策、财务管理制度和销售管理制度等内部控制制度，评价公司与收入确认相关的内部控制设计的有效性；

（2）访谈公司管理层，了解公司的业务流程、收入确认关键内部控制、收入确认方法等情况；

（3）查阅同行业公司收入确认时点及方法并进行对比分析，公司主要收入确认会计政策与可比公司基本一致，不存在重大差异；

（4）对销售收入进行细节测试，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、经客户签署的验收单/合格产品结算对账单等，查验销售合同的签署时点、主要合同条款、信用政策、付款方式等，判断收入确认依据是否充分，确认收入确认时点与公司收入确认政策是否相符；

（5）对报告期各期主要客户实施走访及函证程序，并针对不符函证进行差异分析，确认报告期各期收入确认的准确性。

报告期内，公司客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
公司销售总额	7,409.28	5,118.74
走访金额合计	7,347.27	5,055.58
走访占比合计	99.16%	98.77%

报告期内，公司客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
发函收入金额 A	7,292.78	4,633.58
回函收入金额 B	7,157.49	4,633.58
营业收入 C	7409.28	5,118.74
发函比例 $D=A/C$	98.43%	90.52%
回函比例 $E=B/C$	96.60%	90.52%
替代测试金额 F	135.29	-
替代测试比例 $G=F/C$	1.83%	-
回函和替代测试的比例 $H=E+G$	98.43%	90.52%

（6）通过对报告期内资产负债表日前后进行收入截止性测试，核查有无跨期确认收入的情况，选取各报告期末前后一定期间的销售记录，检查账面收入确认时点，确认与收入确认依据的验收单、结算单一致、相关收入记录于恰当会计期间。

2、核查结论

经核查，主办券商认为，公司收入确认时点准确。

问题 2、关于军品审价

根据问询回复：军品审价主要是军方针对直接承接军方合同的装备总承包单位，并向分系统承包单位延伸审价。公司军品配套属于零部件级配套，公司的军品销售定价不适用《军品价格管理办法》，公司产品不存在需要经过军品审价的情形。

请公司说明：（1）说明下游客户产品是否系单一来源采购或竞争性谈判采购，根据《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11 号）的要求，是否需经军方审价，如是，说明如下游客户销售价格调整，是否会向公司传导及传导情况。（2）结合报告期内及报告期外与主要客户合作历史中的定价机制、调价情况说明公司销售价格、收入确认是否受到军品审价的影响，如是，请分析影响金额、占比及对主要财务数据、财务指标的影响。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明下游客户产品是否系单一来源采购或竞争性谈判采购，根据《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11 号）的要求，是否需经军方审价，如是，说明如下游客户销售价格调整，是否会向公司传导及传导情况

1、说明下游客户产品是否系单一来源采购或竞争性谈判采购，根据《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11 号）的要求，是否需经军方审价

公司下游客户主要通过竞争性谈判、单一来源采购或公开招标等方式获取订单。《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11 号）是开展军品定价议价工作的基本依据，适用于从事军品定价议价工作的有关部门和单位。根据《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11 号）的相关规定，针对不同采购方式，军品议价分为激励约束议价、竞争议价、征询议价等。其中激励约束议价主要用于采购单一来源的军品，竞争议价是指订购方通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判等采购方式确定军品价格，征询议价是指订购方通过市场询价和评审等方式确定军品价格。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方审价。军方审价一般针对总体单

位或子系统类军品承制单位，对部分重要配套产品开展延伸审价。

公司下游客户作为总体单位或子系统类军品承制单位的下级配套单位，通常不会涉及军方直接审价，但是存在部分重要配套产品涉及军方审价的情形。

2、如是，说明如下游客户销售价格调整，是否会向公司传导及传导情况

公司主营业务为军用航空零部件精密加工，主要产品为军用伞装类零部件、机体结构类零部件及其他类零部件产品，主要客户为航空工业下属军工企业、科研院所，系总体单位或子系统类军品承制单位的下级配套单位，公司主要产品的配套层级较低，且公司报告期内客户订单均通过竞争性谈判方式获取，公司产品不适用《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11号）关于军方审价的相关规定。

公司与下游客户签署的销售合同均为确定价格，不存在暂定价结算的情形。报告期初至今，不存在下游客户在其产品完成军方审价后，要求公司调整对应产品合同价格的情形。因公司下游客户存在部分重要配套产品涉及军方审价的情形，存在未来调价的可能，若下游客户产品的军方审价结果低于客户产品的销售价格，或下游客户产品审定价格未来被调低价格，下游客户未来可能会调整向公司采购相关产品或服务的价格，存在向公司传导的可能，但不影响已经签订或执行完毕的销售合同的价格。

（二）结合报告期内及报告期外与主要客户合作历史中的定价机制、调价情况说明公司销售价格、收入确认是否受到军品审价的影响，如是，请分析影响金额、占比及对主要财务数据、财务指标的影响

1、报告期内及报告期外与主要客户合作历史中的定价机制、调价情况

公司与主要客户的定价机制：公司的产品是由成本、利润及税金三部分构成。成本包括制造成本和期间费用，制造成本包括材料费（含增值税）、人工费、制造费用（含增值税）和专项费用（包括各种净损失费用、一次性专项费用、专用工装及备用件费用等）。公司向客户提供产品报价时，主要结合产品前期研制成本、订货批量、工艺复杂程度、技术改进或目标价格等因素，依据实际加工时间，再结合上述各种情况，确定一个小时费率，模拟测算出报价金额。由公司向客户提供产品报价后，双方协商一致确定的合同价格即为最终价格。

公司的调价机制：公司生产的是非标零部件，报告期内及报告期外不存在自动调价、定期调价等情况。客户在下订单前会先提供产品名称、规格、图纸等让公司进行报价，公司依据其定价机制进行测算，确定一个小时费率，模拟测算出报价金额提供给客户，报价金额超过客户预期金额后客户会主动要求公司进行下调价格或进行二次报价，双方协商一致确定的合同价格即为最终价格。

2、说明公司销售价格、收入确认是否受到军品审价的影响，如是，请分析影响金额、占比及对主要财务数据、财务指标的影响

公司产品不适用《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11号）关于军方审价的相关规定。公司与下游客户签署的销售合同均为确定价格，不存在暂定价结算的情形。因此，《军品定价议价规则（试行）》（国办函〔2019〕11号）中的审价和调价规定对公司报告期初至今的销售价格、收入确认不存在影响。

二、中介机构核查及说明

（一）请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务负责人、销售负责人，确认公司报告期内产品订单取得方式、产品价格确认方式、客户产品定价方式、产品调价情况；

（2）访谈公司主要客户，了解公司下游客户业务获取方式，是否需经军方审价，下游客户销售价格调整情况以及向公司的传导情况；

（3）获取并查阅报告期内公司主要客户销售合同，核查公司产品是否存在需要经过军品审价的情形；

（4）复核公司收入确认政策，检查公司是否存在以暂定价确认收入的情况；

（5）查阅《军品价格管理办法》《军品定价议价规则（试行）》，结合对公司财务负责人、销售负责人的访谈，了解军品销售定价依据和军品审价流程；

（6）查询中国招标投标公共服务平台（<http://www.cebpubservice.com/>）、航空工业电子采购平台（<https://www.eavic.com/rest/index>）、军队采购网

(<https://www.plap.mil.cn/>)、中国政府采购网(<https://www.ccgp.gov.cn/>)等公开网站, 核查了解公司下游客户订单获取模式。

2、核查结论

经核查, 主办券商及会计师认为:

(1) 公司下游客户主要通过竞争性谈判、单一来源采购或公开招标等方式获取订单;

(2) 根据《军品定价议价规则(试行)》(国办函〔2019〕11号)的要求, 公司下游客户产品通常不会涉及军方直接审价, 但是存在部分重要配套产品涉及军方审价的情形;

(3) 公司与下游客户签署的销售合同均为确定价格, 不存在暂定价结算的情形。报告期初至今, 不存在下游客户在其产品完成军方审价后, 要求公司调整对应产品合同价格的情形。因公司下游客户存在部分重要配套产品涉及军方审价的情形, 存在未来调价的可能, 若下游客户产品的军方审价结果低于客户产品的销售价格, 或下游客户产品审定价格未来被调低价格, 下游客户未来可能会调整向公司采购相关产品或服务的价格, 存在向公司传导的可能, 但不影响已经签订或执行完毕的销售合同的价格;

(4) 公司产品不适用《军品定价议价规则(试行)》(国办函〔2019〕11号)关于军方审价的相关规定。公司与下游客户签署的销售合同均为确定价格, 不存在暂定价结算的情形。因此, 《军品定价议价规则(试行)》(国办函〔2019〕11号)中的审价和调价规定对公司报告期初至今的销售价格、收入确认不存在影响。

问题 3、关于其他补充说明

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

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】

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

主办券商、律师及会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，主办券商、律师及会计师认为，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、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，公司期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”处，对财务报告审计截止日后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息进行了补充披露。

（二）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

截至本审核问询函回复签署日，公司未申请北交所辅导备案，中介机构暂无需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。

（以下无正文）

（本页无正文，为襄阳蓬达高新科技股份有限公司对《关于襄阳蓬达高新科技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》之盖章页）

襄阳蓬达高新科技股份有限公司



2021年 4月7 日

（本页无正文，为长江证券承销保荐有限公司对《关于襄阳蓬达高新科技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）

项目组全体成员签字：

项目负责人：



张童

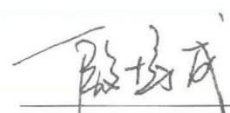
项目小组成员：



张硕



王 慧



殷博成



王晨阳



邱之韵

