关于江苏普旭科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商

海通证券股份有限公司
HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（上海市广东路 689 号）

二零二四年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司于 2024 年 10 月 14 日出具的《关于江苏普旭科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”或“问询函”）已收悉。江苏普旭科技股份有限公司（以下简称“普旭科技”、“申请挂牌公司”或“公司”）与海通证券有限公司（以下简称“海通证券”或“主办券商”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“会计师事务所”）、德恒上海律师事务所（以下简称“律师”或“律师事务所”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中简称具有相同含义。

格式	说明
黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1 关于营业收入及经营业绩 3
问题 2 关于采购与存货 83
问题 3 关于应收款项 131
问题 4 关于期间费用 148
问题 5 关于特殊投资条款 168
问题 6 关于诉讼 188
问题 7 关于历史沿革 193
问题 8 关于其他事项 220

问题 1 关于营业收入及经营业绩

根据申报文件，（1）报告期各期，公司营业收入分别为 10,476.63 万元、20,386.64 万元和 168.81 万元，主要来源于飞行模拟器及其分系统销售，收入呈现快速增长态势。公司存在寄售模式、售后代管和军品审价情形，第四季度确认收入占比较高，存在季节性特征。（2）报告期各期，公司前五大客户销售占比分别为 93.79%、96.59%和 100.00%，其中，中国航空工业集团有限公司销售占比分别为 65.05%、81.03%和 27.94%。公司存在客商重合情况。（3）报告期各期，公司净利润分别为-2,758.28 万元、1,778.45 万元和-1,004.99 万元，经营活动现金流量净额分别为-6,008.93 万元、-6,093.71 万元和-1,397.17 万元。（4）报告期各期，公司综合业务毛利率分别为 27.47%、44.41%和-19.61%，毛利率存在波动。（5）公司采取直销的销售模式，主要通过参与项目公开招标和商务洽谈的方式承接业务。

请公司：（1）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，说明报告期内营业收入上涨的原因及合理性；说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。（2）说明公司收入存在季节性特征是否符合行业特征，列表说明 2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、建设时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等；公司是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示。（3）说明采用售后代管方式的原因，是否符合行业惯例，报告期内售后代管产品的金额和变动情况，客户提货的周期，是否存在跨期提货或者长期未提货的情形；说明售后代管产品的具体管理方式、是否单独可识别和区分、售后代管协议约定、产品毁损灭失风险的承担方等；结合售后代管的具体合同条款、业务模式，说明部分产品的售后代管服务是否属于合同内附的服务，与产品销售是否明确可区分，是否属于一项单独的履约义务，产品控制权转移时点，该部分产品收入确认时点及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定及行业惯例。（4）补充披露寄售模式销售的具体业务模式，寄售模式下各期销售金额及占比情况，公司对寄售模

式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因；寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例。（5）结合合同条款及实际情况，说明以暂定价确认收入是否符合企业会计准则要求，是否符合行业惯例；说明军品审价涉及的具体产品、依据及流程；报告期各期以暂定价格确认收入金额、依据、预计审价时间及审定价与暂定价的差异对未来业绩的具体影响，是否会对公司财务状况产生重大不利影响，是否存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形；说明公司最近三年内暂定价与审定价的差异情况，包括差异金额、占比等；说明报告期各期公司对审定价与暂定价差异进行调整的情况及对当期业绩的具体影响，公司会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。（6）说明暂定价确认收入的回款情况，暂定价到审定价的确认周期，是否存在长期未审定的情况，若存在，请说明原因；对于各期 12 月份的收入如何处理，是否存在收入跨期确认的情形，相关处理是否符合企业会计准则要求。（7）结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力构成不利影响。（8）说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性；结合公司与中国航空工业集团有限公司业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，是否对中国航空工业集团有限公司存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性。（9）说明客户与供应商重合的具体原因及合理性，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。（10）说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。（11）说明公司是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。（12）补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，说明差异的原因及合理性；结合成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利的变化情况，说明报告期内净利润及经营活动现金

流量净额与营业收入是否匹配，净利润 2023 年扭亏为盈的合理性和可持续性，经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性。（13）补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率变化较大的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。（14）说明公司技术服务及其他业务的具体模式；公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确；产品销售是否涉及安装，如是，区分需要安装和不需要安转列示销售实现情况，收入确认时点、确认依据和确认方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定。（15）结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，期后是否持续符合挂牌条件。

请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

回复：

一、请公司：（1）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，说明报告期内营业收入上涨的原因及合理性；说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。（2）说明公司收入存在季节性特征是否符合行业特征，列表说明 2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、建设时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等；公司是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示。（3）说明采用售后代管方式的原因，是否符合行业惯例，报告期内售后代管产品的金额和变动情况，客户提货的周期，是否存在跨期提货或者长期未提货的情形；说明售

后代管产品的具体管理方式、是否单独可识别和区分、售后代管协议约定、产品毁损灭失风险的承担方等；结合售后代管的具体合同条款、业务模式，说明部分产品的售后代管服务是否属于合同内附的服务，与产品销售是否明确可区分，是否属于一项单独的履约义务，产品控制权转移时点，该部分产品收入确认时点及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定及行业惯例。（4）补充披露寄售模式销售的具体业务模式，寄售模式下各期销售金额及占比情况，公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因；寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例。（5）结合合同条款及实际情况，说明以暂定价确认收入是否符合企业会计准则要求，是否符合行业惯例；说明军品审价涉及的具体产品、依据及流程；报告期各期以暂定价格确认收入金额、依据、预计审价时间及审定价与暂定价的差异对未来业绩的具体影响，是否会对公司财务状况产生重大不利影响，是否存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形；说明公司最近三年内暂定价与审定价的差异情况，包括差异金额、占比等；说明报告期各期公司对审定价与暂定价差异进行调整的情况及对当期业绩的具体影响，公司会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。（6）说明暂定价确认收入的回款情况，暂定价到审定价的确认周期，是否存在长期未审定的情况，若存在，请说明原因；对于各期 12 月份的收入如何处理，是否存在收入跨期确认的情形，相关处理是否符合企业会计准则要求。（7）结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力构成不利影响。（8）说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性；结合公司与中国航空工业集团有限公司业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，是否对中国航空工业集团有限公司存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性。（9）说明客户与供应商重合的具体原因及合理性，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。（10）说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配，

是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。（11）说明公司是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否真实。（12）补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，说明差异的原因及合理性；结合成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利的变化情况，说明报告期内净利润及经营活动现金流量净额与营业收入是否匹配，净利润 2023 年扭亏为盈的合理性和可持续性，经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性。（13）补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率变化较大的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。（14）说明公司技术服务及其他业务的具体模式；公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确；产品销售是否涉及安装，如是，区分需要安装和不需要安转列示销售实现情况，收入确认时点、确认依据和确认方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定。（15）结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，期后是否持续符合挂牌条件。

（一）结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，说明报告期内营业收入上涨的原因及合理性；说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因。

1、结合产品类型、行业环境、价格变动等方面，说明报告期内营业收入上涨的原因及合理性

（1）公司营业收入上涨主要系飞行模拟器及其分系统销售规模提升所致

报告期内，公司主营业务可分为装备仿真模拟器（含飞行模拟器及其分系统、地面装备模拟器两类产品）、军事模拟仿真系统、技术服务及其他。

2022 年及 2023 年，公司营业收入构成情况如下：

单元：万元

产品或业务	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
一、主营业务	**19,957.82**	**97.90%**	**10,142.74**	**96.81%**
1、装备仿真模拟器	**18,471.96**	**90.61%**	**8,347.70**	**79.68%**
（1）飞行模拟器及其分系统	17,224.70	84.49%	7,093.47	67.71%
（2）地面装备模拟器	1,247.26	6.12%	1,254.23	11.97%
2、军事模拟仿真系统	**1,046.91**	**5.14%**	**1,194.38**	**11.40%**
3、技术服务及其他	**438.94**	**2.15%**	**600.66**	**5.73%**
二、其他业务收入	**428.82**	**2.10%**	**333.89**	**3.19%**
合计	**20,386.64**	**100.00%**	**10,476.63**	**100.00%**

如上述数据所示，公司 2023 年营业收入由去年同期的 10,476.63 万元提升至 20,386.64 万元，增加额为 9,910.00 万元。

2022 年至 2023 年，公司飞行模拟器及其分系统产品占公司营业收入的比例较高，由 67.71%提升至 84.49%，产品收入由去年同期的 7,093.47 万元提升至 17,224.70 万元，增加额为 10,131.23 万元。该产品的收入增加额占整体营业收入增加额的比例为 102.23%，对整体营业收入上涨的产生了主要影响。

由于公司的飞行模拟器及其分系统产品主要面向军用领域，针对不同机型开发的飞行模拟器各不相同，且报告期内公司多项产品尚属研制件，整体差异化较大。因此，报告期内该类产品的非标准化程度尚且较高，各产品的销售价格差异较大，单价可比性较弱。2022 年至 2023 年，该类产品的销售规模提升较为显著，由 9 台（套）提升至 23 台（套）。

其他产品方面，2022 年至 2023 年，公司其余产品/业务的收入占比较低，变动对整体营业收入的影响较小。

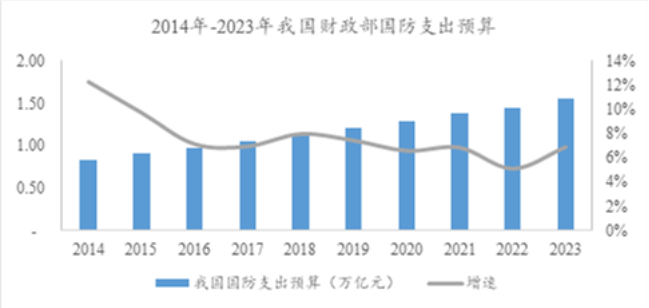
综上所述，公司营业收入上涨主要系飞行模拟器及其分系统销售规模提升所致。

（2）军用飞行模拟器市场发展态势良好，公司陆续交付的重要产品为业务发展提供有力支撑

①国防科技建设和军工自主化进程，产生广阔市场需求

各国目前均把发展国防科技能力看作国家战略的重要组成部分，军用飞行模拟器作为评估战备和训练作战人员的重要平台，其需求会伴随国防科技发展而持续增长。

当前，各国正推进新一轮国防和军队现代化建设，我国“十四五”规划提出要“加快武器装备现代化，加速战略性先进技术发展”。我国已成为世界第二大经济体。我国 2023 年国防支出预算为 1.55 万亿元，比 2022 年增长 7%，2023 年我国军费支出占当年 GDP 比重约 1.32%，仍然低于美国的 3.2%。过去数十年，我国国防支出预算增速高速增长，为我国武器装备的高质量发展提供了重要支撑。



在上述背景下，先进的军用飞行模拟器将发挥关键作用。一方面，大量新一代战斗机、运输机的服役，需要配套新型高等级飞行模拟器进行飞行员的模拟训练。另一方面，随着实战化军事训练理念的强调，各国也在增加模拟器的采购量，以提高训练逼真度。因此，随着我国各种新型战斗机、运输机、直升机、特种飞机的研发和列装，我国对军用飞行模拟器的市场需求不断提升。

此外，进入 21 世纪以来，国家高度重视战略性核心技术的自主可控，出台多项政策支持包括飞行模拟器在内的多个军工领域的自主化进程，包括加大战略性新兴产业扶持力度，强化军工科研和国产化，加大新型军事训练体系建设等，促进了飞行模拟器领域的自主创新能力和国际竞争力的提高，国产军用模拟器通过考核的种类和数量都将不断增加。因此，我国的飞行模拟器国产化进程也在不断加快，具备核心技术的国产厂商发展空间广阔。

②报告期内，公司陆续交付重要产品，为业务发展提供有力支撑

国内飞行模拟器行业起步较晚，主要面向军用市场，目前市场参与方相对较少，相比国外同行，大部分处于研发创新和技术积累阶段。同时，基于军机的保密性与技术同源性的要求，各军用飞机高等级飞行模拟器批产订单倾向于交给该

机型的首个飞行模拟器研制件厂商。目前，公司是国内少数具备高等级军用整机模拟器研制能力的企业。

公司通过与航空工业下属主机厂合作，承接军方在飞行模拟器领域的重大专项任务，主攻特种飞机飞行模拟器的研制和生产。2022 年，公司完成了首台（套）飞行模拟器整机研制件的验收，较好地积累了业务与技术实力；2023 年，公司完成了后续 4 台（套）机型的整机研制件验收，收入快速增长。随着首台（套）产品的研制及交付验收，为公司后续的整机研制件及批产件、相关分系统等产品的业务拓展、技术发展提供了有力支撑。

2、说明业绩变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因

2022 年及 2023 年，公司所处行业整体发展情况良好。公司与同行业可比公司的营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	同比增长率	2022 年度
申请挂牌公司	20,386.64	94.59%	10,476.63
华如科技	36,202.83	-56.55%	83,324.20
霍莱沃	39,423.68	17.26%	33,619.98
华翼蓝天	6,309.34	2.87%	6,133.18
摩诘创新	22,766.90	21.81%	18,689.95

由上述数据可知，除华如科技外，其余可比公司 2023 年度营业收入均与公司同样呈现上升趋势。华如科技在 2023 年度报告中披露，其由于受军队采购网暂停采购名单事项等因素影响，导致当年主营业务收入降幅较大。

公司在报告期期初的收入规模相对较小、基数较低，报告期内主要因飞行模拟器及其分系统业务的快速扩张，带动了营业收入的高速增长，使得增长幅度较大。

此外，公司与上述可比公司的主营业务、主要产品及主要客户情况具有一定差异，具体情况如下：

公司	主营业务	主要产品	主要客户
摩诘创新（836008.NQ）	模拟器和电动运动仿真平台的研发、生产、销售与服务等	飞行模拟器、机务模拟器、装甲车模拟器以及六自由度运动仿真系统、视景显示	科研院所、军工厂，以军方为主

公司	主营业务	主要产品	主要客户
		系统、视景成像系统、振动仿真系统、操纵负荷系统、声音仿真系统、教员控制台系统、数字战斗仿真平台等分系统	
华翼蓝天（835512.NQ）	航空模拟设备的研发、生产和销售等	飞行模拟设备、工程模拟设备和科普飞行设备体验及服务等	飞机制造商、航空公司、航空院校、飞行员培训中心等，民用领域较多
华如科技（301302.SZ）	在军事仿真主营业务方向下，公司主要面向作战实验、模拟训练、装备论证、试验鉴定和综合保障五类业务，为军队和国防工业企业提供解决方案、产品研发和技术服务	公司提供的服务及产品包括技术开发、软件产品、硬件产品、商品销售和技术服务五大类	军队和国防工业企业等单位
霍莱沃（688682.SH）	公司长期聚焦于电磁仿真及测量技术的自主研发及应用，致力于成为“电磁技术的领航者”，依托自主研发的算法技术体系，根据下游行业的发展需求，构建了电磁仿真验证、电磁测量系统、相控阵产品三大业务板块	电磁测量系统业务、电磁场仿真分析验证业务、相控阵产品业务、通用测试业务等	中电科、航天科技、航天科工、中船集团、航空工业、中国电子、中科院下属的多家单位以及中兴通讯、大唐移动等客户

注 1：摩诘创新于 2023 年度报告披露，“本期模拟器类营业收入为 21,042.37 万元，较上年同期增长 3,011.83 万元，增幅为 16.70%，主要为交付产品的差异，本期模拟器子系统收入增多。”

注 2：华翼蓝天于 2022 年、2023 年度报告披露，其两年的前五大客户为民航领域客户。

公司主要从事军用领域的飞行模拟器及其分系统业务，且整机业务的收入占比高，在行业内形成了较为特殊的优势。整体而言，国内飞行模拟器行业起步较晚，主要面向军用市场，目前市场参与方相对较少，相比国外同行，大部分处于研发创新和技术积累阶段。公司是国内少数具备高等级整机模拟器研制能力的企业，已经率先交付以五型特种任务机型的高等级飞行模拟器整机。

如前所述，军用飞行模拟器市场的良好发展态势，以及公司自身陆续交付的重要产品，均为公司的业务发展提供有力支撑。以整机产品为例，2022 年公司完成了首台（套）飞行模拟器整机研制件的验收，较好地积累了业务、技术与品牌实力；2023 年公司完成了后续 4 台（套）机型的整机研制件验收，增长快速。

首台（套）产品的研制及交付验收，为公司报告期内及将来的整机研制件及批产件、相关分系统等产品的业务拓展、技术发展提供了有力支撑。

综上所述，除华如科技因受军队采购网暂停采购名单事项等因素影响致使其营业收入下降外，公司与其余可比公司的营业收入均呈现上升趋势。公司的营收增速更快，主要原因系受益于军用飞行模拟器市场的良好发展态势与重要产品的陆续交付，公司的市场地位及品牌影响力逐步提升，公司核心产品飞行模拟器及其分系统产品收入快速增长，带动营业收入高速增长。

（二）说明公司收入存在季节性特征是否符合行业特征，列表说明 2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同签订时间、合同金额、建设时间、申请验收时间、验收时间、收入及占比、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等；公司是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据，并将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示。

1、公司收入季节性波动的情形符合行业特征

公司客户主要为部队、军工单位及科研院所，此类客户出于其项目成本预决算管理目的，大部分会在下半年加快推进项目进度，因此产品通常在第四季度集中验收结算，使得公司收入具有一定季节性，该情形系行业普遍现象。

2022 年至 2023 年，华如科技、霍莱沃营业收入的季节性分布情况如下：

公司	年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
华如科技	2023 年度	5.32%	46.78%	36.61%	11.30%（注）	100.00%
	2022 年度	1.85%	16.48%	29.16%	52.51%	100.00%
霍莱沃	2023 年度	19.32%	14.75%	23.09%	42.84%	100.00%
	2022 年度	16.16%	16.64%	24.72%	42.48%	100.00%

注 1：由于华如科技 2023 年受军队采购网暂停采购名单事项影响，公司新签订单减少、项目验收推迟延缓，导致其第三季度和第四季度主营业务收入降幅较大；
注 2：摩诘创新、华翼蓝天未在公开资料中披露其 2022、2023 年度分季度收入数据；

如上表所示，剔除华如科技 2023 年军队采购网暂停采购事项影响，华如科技、霍莱沃均存在于第四季度集中确认收入的情形。华如科技主要面向作战实验、

模拟训练、装备论证、试验鉴定和综合保障五类业务，其客户主要系军队和国防工业企业等单位；霍莱沃长期聚焦于电磁仿真及测量技术的自主研发及应用，构建了电磁仿真验证、电磁测量系统、相控阵产品三大业务板块，其客户主要系中电科、航空工业、中科院下属单位等客户。华如科技、霍莱沃与公司的主要产品均不相同，因此 3 家公司在第四季度收入确认的集中程度存在一定差异具备合理性。

摩诘创新未在其 2022 及 2023 年度报告中列示其营业收入的季节性分布具体数据，其 2023 年度报告披露“公司客户主要为特殊机构，这些客户执行严格的预算管理和集中采购制度，销售合同一般集中在下半年签订，并在第四季度验收收款，使公司产品验收和回款集中在第四季度。”

根据摩诘创新 2023 年半年度报告、年度报告所披露数据，其 2023 年上半年、全年营业收入分别为 4,473.00 万元、22,766.90 万元，因此计算得出其 2023 年下半年营业收入比例占当年营业收入的比例为 80.35%，与公司的下半年集中度相近。

此外，华翼蓝天的主要客户以民用领域为主，而非军用领域，因此不存在收入集中于年底的特征。

综上所述，公司主要客户群体与华如科技、霍莱沃及摩诘创新相近，收入存在季节性特征的主要原因系主要客户特点所致，符合行业特征。

2、2022 年、2023 年第四季度收入确认主要项目情况

2022 年、2023 年，公司于第四季度确认收入金额分别为 7,106.94 万元、15,003.09 万元，占当年营业收入的比例分别为 67.84%、73.59%。

2022 年第四季度确认收入的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	建设周期	申请验收时间	验收时间	收入金额	占当年收入比例	收入确认依据及凭证	2022年末应收账款	2023年末应收账款	截至2024.9.30回款金额	截至2024.9.30回款比例
1	20号飞行模拟器	航空工业下属单位A	2019年12月	6,142.00	31个月	2022年7月	2022年12月	5,815.27	55.51%	验收，验收单据	307.10	307.10	5,834.90	95.00%
2	某型模拟器动感模拟子系统采购	航空工业下属单位E	2022年8月	450.00	2个月	2022年10月	2022年11月	424.53	4.05%	验收，验收单据	270.00	270.00	180.00	40.00%
3	数据管理支撑分系统软件平台项目	博智安全科技股份有限公司	2021年8月	176.50	12个月	2022年8月	2022年12月	166.51	1.59%	验收，验收单据	21.18	0.00	176.50	100.00%
4	分布式微网系统在某环境下的应用	中国能源建设集团江苏省电力设计院有限公司	2022年8月	116.00	3个月	2022年11月	2022年11月	109.43	1.04%	验收，验收单据	0.00	0.00	116.00	100%
合计								**6,515.74**	**62.19%**	**-**	**598.28**	**577.1**	**6,307.40**	**-**

注1：某型模拟器动感模拟子系统采购项目系前期某研制项目后续的批产型项目，故其项目周期较快。

注2：表中列示了收入金额占当年营业收入比例达1%以上的全部项目。

2023 年第四季度确认收入的主要项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	建设周期	申请验收时间	验收时间	收入金额	占当年收入比例	收入确认依据及凭证	2023 年末应收账款	截至 2024.9.30 回款金额	截至 2024.9.30 回款比例
1	3 号飞行模拟器	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	2,653.00	44 个月	2023 年 8 月	2023 年 12 月	2,653.00	13.01%	验收，验收单据	1,049.20	2,138.40	80.60%
2	12 号飞行模拟器	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	2,597.00	37 个月	2023 年 1 月	2023 年 10 月	2,597.00	12.74%	验收，验收单据	115.60	2,481.40	95.55%
3	16 号飞行模拟器	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	2,590.00	37 个月	2023 年 1 月	2023 年 10 月	2,590.00	12.70%	验收，验收单据	502.00	2,088.00	80.62%
4	18 号飞行模拟器	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	2,568.50	37 个月	2023 年 1 月	2023 年 11 月	2,568.50	12.60%	验收，验收单据	480.50	2,088.00	81.29%
5	12 号运动平台	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	490.61	19 个月	2023 年 1 月	2023 年 10 月	490.61	2.41%	验收，验收单据	196.61	465.00	94.78%
6	16 号运动平台	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	490.61	19 个月	2023 年 1 月	2023 年 10 月	490.61	2.41%	验收，验收单据	196.61	465.00	94.78%
7	18 号运动平台	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	490.61	19 个月	2023 年 1 月	2023 年 11 月	490.61	2.41%	验收，验收单据	196.61	465.00	94.78%
8	3 号运动平台	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	490.61	25 个月	2023 年 7 月	2023 年 12 月	490.61	2.41%	验收，验收单据	196.61	392.00	79.90%
9	12 号视景系统	航空工业下属单位 A	2021 年 5 月	205.19	20 个月	2023 年 1 月	2023 年 10 月	205.19	1.01%	验收，验收单据	144.19	61.00	29.73%

序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额（含税）	建设周期	申请验收时间	验收时间	收入金额	占当年收入比例	收入确认依据及凭证	2023 年末应收账款	截至 2024.9.30 回款金额	截至 2024.9.30 回款比例
10	18 号视景系统	航空工业下属单位 A	2021 年 5 月	205.19	20 个月	2023 年 1 月	2023 年 11 月	205.19	1.01%	验收，验收单据	144.19	61.00	29.73%
11	3 号视景系统	航空工业下属单位 A	2021 年 5 月	205.19	26 个月	2023 年 7 月	2023 年 12 月	205.19	1.01%	验收，验收单据	144.19	61.00	29.73%
12	某型模拟器动感模拟子系统批产	航空工业下属单位 E	2023 年 6 月	440.00	3 个月	2023 年 9 月	2023 年 12 月	389.38	1.91%	验收，验收单据	308.00	132.00	30.00%
13	某成像子系统（固模）	航空工业下属单位 C	2021 年 12 月	435.00	8 个月	2022 年 8 月	2023 年 11 月	384.96	1.89%	验收，验收单据	304.50	130.50	30.00%
14	某单位培训中心 2020 年度某训练器材采购项目	中国人民武装警察部队下属单位 A	2020 年 12 月	486.00	19 个月	2022 年 7 月	2023 年 10 月	330.24	1.62%	验收，验收单据	0.00	373.00	100.00%
15	某型模拟器成像子系统	航空工业下属单位 D	2021 年 9 月	550.08	10 个月	2022 年 7 月	2023 年 12 月	518.94	2.55%	验收，验收单据	198.03	352.05	64.00%
合计								**14,610.01**	**71.66%**	**-**	**4,321.02**	**11,814.35**	**-**

注 1：某型模拟器动感模拟子系统批产系前期某研制项目后续的批产型项目，故其项目周期较快。

注 2：表中列示了收入金额占当年营业收入比例达 1%以上的全部项目。

注 3：部分产品需遵循客户自身的项目安排进行整体项目验收，故而产品验收周期较长。

公司产品具有较高定制化特点决定了不同产品之间的交付和验收周期可比性较低，不同订单的交付和验收周期差异较大。同时，对于公司的部分军工领域产品，其订单交付、验收周期易受整体项目实施进度及客户采购管理流程安排的影响。关于公

司主要产品验收周期的具体分析，请参见本回复之“问题 2 关于采购与存货”之“（五）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异”中的相关内容。

3、公司是否存在集中于 12 月份确认收入的情形，如存在，请补充披露公司各期 12 月份收入金额及占比，列示 12 月份相关服务或产品收入确认时点及相关依据

2022 年至 2023 年，公司于 12 月份确认收入金额分别为 6,261.41 万元、4,376.75 万元，占当年营业收入的比例分别为 59.77%、21.50%。其中，2022 年存在 12 月份确认收入金额占当年营业收入的比例超过 50%的情形。

2022 年，公司 12 月份确认收入的项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	收入金额	占当年营业收入比例	收入确认依据
1	20 号飞行模拟器	航空工业下属单位 A	5,815.27	55.51%	验收确认，以验收单据为准
2	数据管理支撑分系统软件平台项目	博智安全科技股份有限公司	166.51	1.59%	验收确认，以验收单据为准
3	某领航实验室教学管理软件	中国人民解放军下属单位 P	61.19	0.58%	验收确认，以验收单据为准
4	某领航模拟飞行训练软件	中国人民解放军下属单位 P	51.89	0.50%	验收确认，以验收单据为准
5	领航模拟 F 行教学硬件采购	昆宇蓝程（西安）信息技术有限公司	47.67	0.45%	验收确认，以验收单据为准
6	某**试验评估方法	中国人民解放军下属单位 L	45.04	0.43%	验收确认，以验收单据为准
7	某训练仿真原型系统开发服务	中国人民解放军下属单位 A	28.19	0.27%	验收确认，以验收单据为准
8	某工程训练仿真基础数据体系设计	中国人民解放军下属单位 U	17.92	0.17%	验收确认，以验收单据为准
9	某新型武器使用环境检测与评估系统	中国人民解放军下属单位 G	17.75	0.17%	验收确认，以验收单据为准
10	电子监测仪	郑州宇通重工有限公司	9.98	0.10%	客户领用确认，以客户结算清单为准
合计			**6,261.41**	**59.77%**	-

2023 年，公司 12 月份确认收入的项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	收入金额	占当年营业收入比例	收入确认依据
1	3 号飞行模拟	航空工业下属单位 A	2,653.00	13.01%	验收确认，以

序号	项目名称	客户名称	收入金额	占当年营业收入比例	收入确认依据
	器				验收单据为准
2	某型模拟器成像子系统	航空工业下属单位 D	518.94	2.54%	验收确认，以验收单据为准
3	3 号运动平台	航空工业下属单位 A	490.61	2.41%	验收确认，以验收单据为准
4	某型模拟器动感模拟子系统批产	航空工业下属单位 E	389.38	1.91%	验收确认，以验收单据为准
5	3 号视景系统	航空工业下属单位 A	205.19	1.01%	验收确认，以验收单据为准
6	基于虚拟现实场景的机组协同训练应用项目	东航技术应用研发中心有限公司	56.60	0.28%	验收确认，以验收单据为准
7	新型塔吊远程控制智能驾驶舱研究	中建八局第三建设有限公司	37.09	0.18%	验收确认，以验收单据为准
8	某专用教学设备维修项目	中国人民解放军下属单位 H	25.66	0.13%	验收确认，以验收单据为准
9	电子监测仪	郑州宇通重工有限公司	6.48	0.03%	客户领用确认，以客户结算清单为准
合计			**4,382.96**	**21.50%**	-

注：表中项目的收入金额合计数略大于公司 2023 年 12 月份确认收入总额，系其他项目因审定调价等因素于 2023 年 12 月调减了小额营业收入所致。

4、将公司于 12 月份集中确认收入作重大风险事项提示

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务” 之“六、经营成果分析” 之“（二）营业收入分析” 之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”中补充披露如下：

报告期前两年，公司第四季度收入占全年比例分别为 **67.84%**和 **73.59%，2022 年至 2023 年公司于 12 月份确认收入金额分别为 6,261.41 万元、4,376.75 万元，占当年营业收入的比例分别 59.77%、21.50%，**具有一定季节性特征。

此外，公司已在公开转让说明书“重大事项提示” 中的“收入季节性波动风险”里修订、补充披露如下：

公司主要客户为部队、军工单位及科研院所等，此类客户出于其项目成本预决算管理目的，大部分会在下半年加快推进其项目的进度，并通常于第四季度集

中验收结算，使得公司下半年收入规模整体上优于上半年，具有一定季节性。2022年、2023年，公司第四季度营业收入占全年比例分别为**67.84%**和**73.59%，其中于12月份确认收入金额分别为6,261.41万元和4,376.75万元，占全年比例分别为59.77%和21.50%。因此，**公司收入及业绩具有明显的季节性，**存在12月份确认收入金额占当年营业收入的比例超过50%的情形，具有收入集中于年底确认的风险。**公司在产品取得客户验收时确认收入，如果未来公司与客户的合作关系发生不利变化，或者因为客户决策或公司执行进度等原因导致公司第四季度的项目交付和验收出现延迟，将对公司全年业绩产生重大影响，可能导致公司收入在年度间发生波动，部分年度收入可能出现同比下降的风险。同时，由于营业收入存在明显的季节性特征，导致公司存在不同季节利润波动较大、甚至出现亏损的风险。

（三）说明采用售后代管方式的原因，是否符合行业惯例，报告期内售后代管产品的金额和变动情况，客户提货的周期，是否存在跨期提货或者长期未提货的情形；说明售后代管产品的具体管理方式、是否单独可识别和区分、售后代管协议约定、产品毁损灭失风险的承担方等；结合售后代管的具体合同条款、业务模式，说明部分产品的售后代管服务是否属于合同内附的服务，与产品销售是否明确可区分，是否属于一项单独的履约义务，产品控制权转移时点，该部分产品收入确认时点及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定及行业惯例。

1、说明采用售后代管方式的原因，是否符合行业惯例，报告期内售后代管产品的金额和变动情况，客户提货的周期，是否存在跨期提货或者长期未提货的情形

（1）公司存在售后代管方式的具体情形和原因，是否符合行业惯例

公司聚焦军事仿真领域，主要从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售，主营产品包括飞行模拟器、地面装备模拟器、作战推演系统和装备体系评估系统等，其中，飞行模拟器及其分系统是公司的核心产品。报告期内，公司存在整机模拟器项目采用售后代管模式确认收入的情形，该代管产品的客户为航空工业下属单位A，产品应用于军事训练，最终用户为军方。

2019 年 12 月，普旭科技与航空工业下属单位 A 签立合同，由普旭科技向该客户提供用于飞行员训练的飞行模拟器产品，客户需求的产品共五个型号，均为研制件，且产品完成后交付给军方训练基地。其中，20 号飞行模拟器为研制件中的首台，已在 2022 年交付并验收。剩余四套模拟器中的三套在 2023 年完成交付并验收。最后一台模拟器，即 3 号飞行模拟器在完工后，由于训练场地不具备接收条件，因此航空工业下属单位 A 在组织测试验收并确定 3 号飞行模拟器达到移交终端客户的标准后，于 2023 年 12 月向公司出具验收单，并在验收单中明确要求公司暂时代管该产品。因此，该台模拟器产品采用售后代管模式，公司于客户出具验收单当期确认收入。

通过公开信息查询，军工行业企业采用售后代管模式确认收入的部分案例如下：

上市公司	主营业务	是否存在售后代管	售后代管产品相关的收入确认政策
华强科技（688151.SH）	特种防护装备和医药包装及医疗器械产品的研发、生产与销售。	是	对于直接解缴部队的军品，客户为军方，公司在取得军检合格证后，产品封存于公司军品仓库，同时确认收入。军方采购后，各部队基层使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货。
湖南兵器（通过上市委会议）	主要从事火炮、弹药、引信、枪械等军品的研发、生产和销售，以及民用低压电器产品的检测检验业务。	是	完成产品验收交付，并取得军事代表室出具的《产品验收合格证》；后按军方客户要求封存于公司仓库，军方已拥有该总装产品的法定所有权，公司已取得向军方收取货款的权利，产品实现了控制权的转移。
中无人机（688297）	专注于大型固定翼长航时无人机系统成体系、多场景、全寿命的整体解决方案提供商，主要从事无人机系统的设计研发、生产制造、销售和服务。	是	公司销售商品，根据合同约定，在客户验收产品并且签署验收单据时确认收入； 由于某些客户本身未建有仓库，也为了降低运输成本，因此产品验收完成后，继续由中航无人机代管，放置于发行人现有厂房和仓库，客户根据其向最终用户的交付时间安排中航无人机将产品运输至指定地点。
科思科技（688788.SH）	公司主要从事军用电子信息装备及相关模块的研发、生产和销售。	是	在公司收到军方军检合格证并将存货按要求存放后，公司可以依据军检合格证确认上述相关商品的销售收入。

根据军工行业相关案例，对于最终用户为军方且需要进行代管的产品，由客户或军代表验收后，在取得产品验收单时确认收入。公司售后代管模式的收入确

认政策遵循了军工企业的行业惯例，满足企业会计准则对收入确认的要求。

（2）报告期内售后代管产品的金额和变动情况，客户提货的周期，是否存在跨期提货或者长期未提货的情形

报告期内，公司存在整机模拟器项目采用售后代管模式确认收入的情形。公司报告期内的售后代管产品的金额和变动情况如下表所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
售后代管产品金额（万元）	-	3,348.80	-
当期营业收入（万元）	168.81	20,386.64	10,476.63
售后代管产品金额占当期营业收入比例	-	16.43%	-

报告期各期，公司售后代管产品的金额分别为 0 万元、3,348.80 万元和 0 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.00%、16.43%和 0.00%。上述售后代管产品金额变动，主要系 3 号飞行模拟器产品由于军方训练基地场地不具备接收条件，公司应航空工业下属单位 A 要求暂时代管，从而在 2023 年存在售后代管产品所致。

公司已在 2023 年 8 月完成相关设备的研制，达到向军方交付的标准，客户在 2023 年 11 月组织专家组验收，并在 2023 年 12 月向公司出具产品验收单。2024 年 4 月，公司应客户要求，将售后代管产品发货至军方训练基地。因此，公司 3 号飞行模拟器产品的提货周期为 4 个月，不存在长期未提货的情形。该代管产品存在跨期提货的情形，但上述售后代管安排满足企业会计准则对收入确认的要求，不存在跨期确认收入的情形。

2、说明售后代管产品的具体管理方式、是否单独可识别和区分、售后代管协议约定、产品毁损灭失风险的承担方等

（1）售后代管产品的具体管理方式

报告期内，公司存在整机模拟器项目采用售后代管模式确认收入的情形，该代管产品的客户为航空工业下属单位 A。该客户在向公司出具的验收单中说明了由于训练场地不具备接收条件，要求公司暂时代管该模拟器产品，并在验收单中详细列示公司在代管期间应履行的义务，验收单中的具体约定为：“①公司需对模拟器单独设置标识牌进行单独保管；②航空工业下属单位 A 将不定期对封存

的模拟器进行保管情况检查并组织盘点，公司应当无条件配合；③公司收到航空工业下属单位 A 的发货通知后，应及时办理产品出库手续并按要求完成发货”。

在代管 3 号模拟器期间，公司严格按照客户要求，将售后代管的产品单独存放在仓库指定地点，单独设置标识牌，并在标识牌上载明产品的型号和客户代号；同时，由客户进行监管，公司配合其对代管产品进行不定期的盘点，最大限度降低代管产品灭失、损毁风险。上述管理方式满足售后代管条件和客户对公司代管产品的管理要求。2024 年 8 月，针对 3 号飞行模拟器代管事项，航空工业下属单位 A 出具的代管说明中表示普旭科技代管期间就验收单中约定的各项义务均按已按要求履行。

（2）售后代管产品可单独识别和区分

公司售后代管产品在经过客户验收并取得产品验收单后，可随时根据军方要求组织发货，发货前，代管产品单独存放在公司仓库。该产品为航空工业下属单位 A 高度定制化产品，其用途和使用方明确，不具有通用性。公司对该代管产品单独保管并设置标识牌，标识牌上载明产品的型号、客户代号。产品验收单、标识牌、产品实物相关信息一一对应，公司能够对售后代管产品单独识别和区分。

（3）售后代管协议约定、产品毁损灭失风险的承担方

公司与航空工业下属单位 A 于 2019 年签订含 3 号模拟器在内的五台飞行模拟器产品的合同，上述合同均为客户制式合同；且合同签订时未考虑存在由于军方场地不具备接收条件，需要在产品验收后由普旭科技代为保管的情形，合同未对售后代管产品毁损灭失风险作出约定。2023 年 12 月，公司收到航空工业下属单位 A 出具的 3 号飞行模拟器产品验收单，验收单明确要求公司暂时代管该产品并封存于公司仓库。根据航空工业下属单位 A 出具的专项说明，公司在收到客户出具的验收单时表明产品的控制权以转移至航空工业下属单位 A。

3 号飞行模拟器产品代管期间，公司严格按照客户要求的管理规定对代管产品进行保管，并定期对代管产品组织盘点；此外，公司根据客户要求不定期对单独存放的代管产品进行代管情况检查。由于上述代管产品的安全保卫措施严格，发生产品毁损的可能性极低，公司承担售后代管产品毁损灭失的风险较小，公司亦未发生过代管产品毁损灭失的情形。

3、结合售后代管的具体合同条款、业务模式，说明部分产品的售后代管服务是否属于合同内附的服务，与产品销售是否明确可区分，是否属于一项单独的履约义务，产品控制权转移时点，该部分产品收入确认时点及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定及行业惯例

（1）售后代管的具体合同条款与业务模式

报告期内，公司存在整机模拟器项目采用售后代管模式确认收入的情形。公司于 2019 年与航空工业下属单位 A 签订含 3 号飞行模拟器在内的五台飞行模拟器产品的研制合同，上述合同均为客户制式合同，未在合同内容中约定售后代管安排。在 3 号飞行模拟器产品达到交付验收标准后，航空工业下属单位 A 在 2023 年 11 月组织专家组验收，并在 2023 年 12 月向公司出具产品验收单。

在产品验收单中，双方明确由于训练场地不具备接收条件，暂由普旭科技代管 3 号飞行模拟器，并约定在代管期间普旭科技应当履行的义务“①公司需对模拟器单独设置标识牌进行单独保管；②航空工业下属单位 A 将不定期对封存的模拟器进行保管情况检查并组织盘点，公司应当无条件配合；③公司收到航空工业下属单位 A 的发货通知后，应及时办理产品出库手续并按要求完成发货。”

（2）代管产品的相关销售合同未约定售后代管服务；售后代管服务与产品销售可以明确区分，构成单项履约义务，但基于重要性原则，公司未单独确认代管服务收入

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第九条规定，“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。”

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十条规定，“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企

业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1、企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。2、该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

《<企业会计准则第 14 号——收入>应用指南（2018）》中对于售后代管安排的讲解中明确指出“需要注意的是，如果在满足上述条件的情况下，企业对尚未发货的商品确认了收入，则企业应当考虑是否还承担了其他的履约义务，例如，向客户提供保管服务等，从而应当将部分交易价格分摊至该履约义务。”

根据客户于 2023 年 12 月出具的验收单，由于训练场地不具备接收条件，暂由普旭科技代管 3 号飞行模拟器。公司为客户提供的保管服务并非公司生产或销售环节的延续，本质上系公司为客户提供的一项增值服务，客户可以将该代管产品自行保管或者委托其他仓储公司进行保管。公司为客户提供售后代管服务，为客户节省了仓储成本，客户能够从公司提供的代管服务中受益，且公司向航空工业下属单位 A 提供的代管服务和 3 号飞行模拟器产品销售不具有高度关联性，根据《企业会计准则第 14 号——收入》及应用指南中的相关规定，属于公司商品控制权转移之后提供的一项单独的保管服务，该保管服务能够与前述销售商品活动明确区分，可以识别为一项单项履约义务。

公司在与航空工业下属单位 A 签署 3 号飞行模拟器相关的销售合同时，未考虑可能存在售后代管情形，销售合同未单独约定“售后代管服务”的价格。因此，公司保管服务不存在可以直接观察的单独售价，且保管期间较短，公司将代管产品单独封存于公司空闲仓库中指定区域，因此，后续代管服务的仓储成本较低。且在履行完 3 号飞行模拟器相关的合同后，航空工业下属单位 A 未就公司向其提供的 3 号飞行模拟器产品保管服务与公司签订补充协议，且客户未向普旭科技单独结算售后代管有关的仓储及管理服务费用。经测算，报告期内 3 号飞行模拟器的售后代管所产生的成本费用为 7.62 万元，金额较小，不具有重要性，因此公司未单独将交易价格分摊至保管服务，未对保管服务单独确认收入。

（3）代管产品控制权转移时点，该部分产品收入确认时点及合理性，是否符合企业会计准则的相关规定

公司售后代管产品 3 号飞行模拟器在在取得产品验收单时控制权转移并确认收入。具体情况如下：2023 年 8 月，公司已完成相关设备的研制，具备向军方交付的标准，客户在 2023 年 11 月组织专家组验收，并在 2023 年 12 月向公司出具产品验收单。在产品验收单中，双方明确由于训练场地不具备接收条件，暂由普旭科技代管 3 号飞行模拟器，产品控制权转移给客户。根据会计准则的规定结合公司的实际情况判断如下：

会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	公司完成履约义务的实际情况
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；	根据合同约定，产品满足收入确认时点时，公司可凭验收证明文件等向客户申请付款，即客户就该商品负有现时付款义务。 截止报告期末，航空工业下属单位 A 已回款进度为 80.60%，与同期交付的其他飞行模拟器的回款进度相近。
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；	验收证明中关于代管事项约定，客户将不定期对封存的模拟器进行保管情况检查并组织盘点。因此，产品经客户验收后，即属于客户财产，其所有权属于客户，公司仅负有保管责任。
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；	客户虽然不直接占有该商品，但其性质属于售后代管。在这种情况下，尽管公司仍然持有 3 号飞行模拟器产品的实物，但客户依然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此，该项并不影响对控制权转移的认定。
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；	客户出具验收证明后，已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
5、客户已接受该商品；	客户已出具验收合格证明文件，即表示客户已接受该商品。

此外，3 号飞行模拟器售后代管符合《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南（2018）》中“控制权”转移的条件，具体分析如下：

①客户将该产品暂存于公司具有商业实质

由于训练场地不具备接收条件，公司应航空工业下属单位 A 要求，在产品验收后，仍由普旭科技代管该产品。因此，该代管事项具有明显的商业实质，并非出于其他不合理目的而做出的安排。

②该代管产品能够单独识别

公司该飞行模拟器产品在验收前已完成组装和集成调试，应客户要求单独设置标识牌，并单独存放于公司仓库指定地点，能够单独识别。

③该产品可以随时交付给客户

公司 3 号飞行模拟器产品验收前已经组装和调试完毕、检测合格，达到可使用状态，一旦接到客户发货指令，可以随时交付给客户。2024 年 4 月，公司应客户要求，直接将该飞行模拟器发货至客户指定地点。

④公司不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户

公司生产的该飞行模拟器系航空工业下属单位 A 特定机型的模拟训练设备，仅适用于该飞机飞行员训练使用，定制化程度高，产品用途、使用方具有唯一性，不具有通用性，公司不能自行使用该模拟器或将该模拟器提供给其他客户。

因此，该项目满足了上述“售后代管”的四个条件，公司对于该 3 号飞行模拟器的收入确认政策符合会计准则的相关规定。

此外，从回款情况看，截至 2024 年 3 月 31 日，3 号飞行模拟器回款进度为 80.60%，与同期研制的其他三型已交付验收的飞行模拟器回款进度基本一致。公司已获取航空工业下属单位 A 出具的关于 3 号飞行模拟器售后代管的说明函。说明函中明确约定“2023 年 12 月验收完成时模拟器的控制权为我单位所有”。因此，该模拟器在客户验收且要求售后代管时，控制权转移，公司在 2023 年 12 月取得产品验收单时确认该产品的销售收入。

综上，公司售后代管产品的收入确认政策、确认时点符合企业会计准则的要求，不存在跨期调整收入的情形。

（4）售后代管不单独确认收入及在取得产品验收单时确认收入符合行业惯例

在军工行业企业中，华强科技（688151.SH）、湖南兵器（通过上市委会议）、中无人机（688297）、科思科技（688788.SH）等企业存在售后代管模式，且均在取得产品验收单或产品合格证时确认收入，公司在取得产品验收单时确认收入符合行业惯例。

同时，在军工行业及其他行业上市公司中，与售后代管产品相关的保管服务并非公司生产或销售环节的延续，本质上系公司为客户提供的一项增值服务，与其对应销售商品不具备高度的关联性，可单独区分。因此，公司对于 3 号模拟器

产品提供的保管服务属于一项单独的履约义务，但基于重要性原则，不单独确认收入符合行业惯例，具体如下：

上市公司	售后代管模式相关的收入确认政策	收入确认时点	售后代管服务是否构成单项履约义务
华强科技（688151.SH）	对于直接解缴部队的军品，客户为军方，公司在取得军检合格证后，产品封存于公司军品仓库，同时确认收入。军方采购后，各部队基层使用单位凭调拨单到公司军品仓库提货。	取得产品验收合格证	未披露
湖南兵器（已通过上市委会议）	完成产品验收交付，并取得军事代表室出具的《产品验收合格证》。后按军方客户要求封存于公司仓库，军方已拥有该总装产品的法定所有权，公司已取得向军方收取货款的权利，产品实现了控制权的转移。	客户验收	发行人售后代管服务构成单项履约义务，因难以准确计量每一单项总装产品销售合同对应代管服务的收入和成本，且代管服务成本占主营业务成本的比例较低，故未对售后代管服务交易价格进行分摊，不单独确认售后代管服务收入
中无人机（688297.SH）	公司销售商品，根据合同约定，在客户验收产品并且签署验收单据时确认收入； 由于某些客户本身未建有仓库，也为了降低运输成本，因此产品验收完成后，继续由中航无人机代管，放置于发行人现有厂房和仓库，客户根据其向最终用户的交付时间安排中航无人机将产品运输至指定地点。	客户验收且签署验收单据	未直接披露售后代管服务是否构成单项履约义务，但根据其公开披露文件，因销售合同中未约定售后代管服务价格，也不需要承担额外的保管支出，因此未对售后代管产品交易价格进行分摊，故不单独确认售后代管服务收入。
科思科技（688788.SH）	公司在公司收到军方军检合格证并将存货按要求存放后，公司可以依据军检合格证确认上述相关商品的销售收入。	收到军方军检合格证	未披露
甬矽电子（688362.SH）	在售后代管模式下，公司在完成封装测试程序，产成品转移至代管库后，客户即取得产品控制权，公司取得收款权利	产品进入售后代管仓库	售后代管服务构成单项履约义务，因该售后代管服务不存在可以直接观察的单独售价，一般保管期间较短，且后续仓储成本较低，基于重要性原则，未将交易价格分摊至保管服务

综上，公司售后代管产品的收入确认政策、确认时点以及售后代管服务构成单项履约义务，但基于重要性原则，未单独确认收入具有合理性，符合企业会计准则的要求及军工行业惯例，不存在跨期调整收入的情形。

（四）补充披露寄售模式销售的具体业务模式，寄售模式下各期销售金额及占比情况，公司对寄售模式下库存商品如何管理，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因；寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程，采用寄售模式销售是否符合行业惯例。

1、寄售模式销售的具体业务模式，寄售模式下各期销售金额及占比情况，各期末寄售模式下仓库中发出商品数量、金额及变动原因

公司在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“六、商业模式”之“2、销售模式”处补充披露如下：

公司存在少量寄售模式销售业务，主要系公司根据客户要求，持续、分批将产品交付给客户，客户根据需求进行领用，一般按月向公司出具结算清单，与公司进行结算。

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

公司各期寄售模式销售金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年	2022 年
寄售模式收入	7.16	112.61	53.39
营业收入	168.81	20,386.64	10,476.63
占比	4.24%	0.55%	0.51%

公司电子监测仪相关收入为其他业务收入，如上表所示，报告期内各期销售金额及占比均较低。

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动性资产结构及变化”之“9、存货”之“（2）存货项目分析”处补充披露如下：

寄售模式下，公司根据客户需求生产交付的产成品在发货后计入发出商品科目，不存在以库存商品核算的寄售商品。公司每月通过客户的供应商系统查询客户的领用数量并与客户通过结算清单进行核对。

公司各期末寄售模式发出商品数量、金额如下：

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
寄售发出商品数量（个）	157	127	182
寄售发出商品金额（万元）	42.18	41.16	51.10

报告期各期末，寄售模式下发出商品数量、金额变化较小。

2、寄售模式业务对应的主要客户及产品类型，寄售模式具体过程

报告期内，公司寄售模式业务客户为郑州宇通重工有限公司，销售产品为电子监测仪等，销售收入类型为其他业务收入。寄售模式下，公司按照客户需求进行排产和发货，存货存放于客户仓库，客户通过供应商系统记录产品收发存情况，按月向公司通过结算清单进行对账、开票。

3、采用寄售模式是否符合行业惯例

寄售模式是工程机械行业、汽车零部件行业常见的销售模式，有利于客户及时提货，保障生产需求，同时也有利于供应商预判客户需求，安排自身生产备货。郑州宇通重工有限公司主营业务为为工程机械、车辆等，也会根据其自身库存管理需求在采购时要求部分原材料供应商采用寄售模式，因此公司寄售模式业务合作主要系为满足客户需求，与客户协商形成。根据公开披露信息，柳州柳工液压件有限公司、山东雷沃传动有限公司、三一集团有限公司、郑州宇通集团有限公司等工程机械、汽车行业公司均存在对于部分原材料供应商采用寄售模式进行销售的情形。因此，公司电子监测仪等产品采用寄售模式符合行业惯例。

（五）结合合同条款及实际情况，说明以暂定价确认收入是否符合企业会计准则要求，是否符合行业惯例；说明军品审价涉及的具体产品、依据及流程；报告期各期以暂定价格确认收入金额、依据、预计审价时间及审定价与暂定价的差异对未来业绩的具体影响，是否会对公司财务状况产生重大不利影响，是否存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形；说明公司最近三年内暂定价与审定价的差异情况，包括差异金额、占比等；说明报告期各期公司对审定价与暂定价差异进行调整的情况及对当期业绩的具体影响，公司会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。

1、结合合同条款及实际情况，公司以按暂定价确认收入符合企业会计准则要求，且符合行业惯例

公司军品业务的主要客户为航空工业、中国电科等军工集团的下属总体单位或总装单位。根据相关规定，军方审价一般针对总体单位或子系统类军品承制单位，是对部分重要配套产品开展的延伸审价。军品延伸审价范围由军方根据其内部管理制度决定，承制单位无法事先获知，因此，在实务中，总体单位通常结合自身经验和谨慎性原则，确定可能涉及延伸审价的配套产品。针对该类产品，总体单位会与配套单位签订暂定价合同，并对可能涉及的审价事项进行事先约定。报告期内，公司与客户签订的合同中存在暂定价约定。

公司与客户签订的合同中关于暂定价条款一般约定：“合同价为暂定价，双方按军方最终审定价格结算，多退少补”。公司向客户报价后，客户会对报价进行审核，与公司协商确定的价格，即为合同暂定价。公司提供的报价，主要通过生产成本、产品技术参数要求、同类产品审定价等指标测算得出；客户审核报价，则通过性能可比产品的审定价格或历史成交价格，及军方预算或目标价格等因素综合确定。因此，公司对于暂定价确定的依据充分，具备审慎性。

公司对于按暂定价确认收入相关政策为：在军方审价前满足收入确认条件的产品，公司根据与客户签署合同暂定价确认收入待审价完成后，公司依据与客户签订的价差协议或合同，在审价批复确定价格的当期，对收入进行调整。公司以暂定价确认收入及后续收入调整方式与相关企业会计准则规定逐一对比的分析结果如下：

企业会计准则规定	相关分析
根据《企业会计准则第 14 号——收入》，交易价格是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响	报告期内，公司需审价的产品交易价格，存在随未来军品审价结果而调整的不确定性，属于可变对价。
根据《企业会计准则第 14 号——收入》，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额	公司以暂定价作为合同可变对价的最佳估计值，且不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额，主要原因系： ①暂定价的确认参考了军品审价主要定价因子（前期研发投入、产品制造成本、期间费用等），未来发生重大转回的可能性较低； ②军品销售合同暂定价由合同双方协商确定，客户按合同约定的支付节点和暂定价付款，预期有权收取的对价金额； ③以暂定价作为可变对价估计值符合行业惯

企业会计准则规定	相关分析
	例； ④暂定价的确认相对谨慎，结合军工同行业审价收入调整情况，有关产品收入未来发生重大转回的可能性极小。
根据《企业会计准则第 14 号——收入》，对于已履行的履约义务，其分摊的可变对价后续变动额应当调整变动当期的收入	待后续审价完成后，公司将根据审定价与暂定价的差异调整当期收入，符合该项准则规定。

对于尚未审价的军品，军工企业普遍采用暂定价确认收入，相关企业的处理方式如下：

公司简称	上市时间	公开披露文件中关于尚未审价产品 收入确认相关表述
航天南湖（688552.SH）	2023 年 5 月	针对军方尚未审价的产品，按暂定价格与客户签订合同。符合收入确认条件时，按暂定价格确认收入和应收账款，同时结转成本。在收到军方审价批复文件后，根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定差价总金额，根据差价总金额确认当期收入。
北方长龙（301357.SZ）	2023 年 4 月	针对尚未最终确定价格的产品。在符合收入确认条件时，按合同暂定价格确认收入，在军方完成审价后，根据暂定价格与确定价格的差额确定最终价格，签订补充协议，并在当期进行调整。
邦彦技术（688132.SH）	2022 年 9 月	在审价批复下发之前，供销双方按照协商确定的价格签订暂定价合同并进行结算，并按合同中约定的暂定价格确认收入，在审价完成后，将产品暂定价格与最终审定价格间的差额计入当期收入。
国博电子（688375.SH）	2022 年 7 月	按合同暂定价确认收入，待审价后签订补价协议或在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。
超卓航科（688237.SH）	2022 年 7 月	对于尚未完成审价的产品，在符合收入确认条件时，按照军品暂定价确认收入和应收账款，同时结转成本，待审价完成后，与军方单位按价差调整当期收入。
华强科技（688151.SH）	2021 年 12 月	①军方已完成审价的产品，在满足条件时，按军方审定价确认收入；②军方尚未完成审价的产品，在满足条件时，按暂定价确认收入。后期在收到军品审价文件后，在当期调整收入。
江航装备（688586.SH）	2020 年 7 月	对于尚未完成审价产品，根据暂定价格与客户签订合同及确认收入，暂定价格以为产品审定价格或历史成交价确定。
迈信林（688685.SH）	2021 年 5 月	针对签订暂定价合同的产品或服务，公司按照暂定价格入账确认收入,暂定价格与审定价格的差额计入审价当期的收入。
恒宇信通（300965.SZ）	2021 年 4 月	针对军方已批价的产品，在符合收入确认条件时，按审定价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合收入确认条件时，按暂定价格确认收入，同时结转成本。
天秦装备（300922.SZ）	2020 年 12 月	对尚无军方审定价的军品，在符合相关收入确认条件时，按合同暂定价格确认收入，在收到审定价协议或类似凭据后，在当期确认价差收入。

综上所述，公司对于尚未完成审价以暂定价签署合同的产品，在符合收入确认条件时，按暂定价确认收入，待后续审价完成后，将审定价与暂定价之间的差额计入当期收入，符合企业会计准则的相关规定，且与其他军工企业不存在差异，符合行业惯例。

2、军品审价涉及的具体产品、依据及流程

（1）军品审价涉及的具体产品

公司主要为军工行业客户提供产品及服务，军品审价对象主要为总体单位或总装单位，公司作为配套供应商，不属于军品审价的直接对象，但部分重要配套产品仍可能接受延伸审价。对于可能涉及审价的产品，客户参照军方审价模式，与公司进行暂定价约定。

报告期内，公司涉及审价的军品主要为飞行模拟器及其分系统，产品暂定价已经过客户的审慎评估和审批，但产品最终是否需要接受审价则由军方决定。

（2）军品审价的依据及流程

根据《军品定价议价规则（试行）》（以下简称“议价规则”）的相关规定，军品议价根据不同的采购方式，分为激励约束议价、竞争议价、征询议价三种。其中，激励约束议价主要用于单一来源采购的军品；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价格。根据议价规则，采用竞争议价、征询议价方式确定军品价格的，订购方不再组织审价，通过激励约束议价采购的军品则需审价。

在进入审价流程后，对于涉及延伸审价的配套产品，审价机构会要求总体客户协调配套单位，报送与直接审价相关的资料，再根据获取的材料开展延伸审价工作。经充分协商及组织专家评审等流程后，最终的价格方案由军方批复确认。

3、报告期各期以暂定价格确认收入金额、依据、预计审价时间及审定价与暂定价的差异对未来业绩的具体影响，是否会对公司财务状况产生重大不利影响，是否存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形，报告期各期暂定价与审定价的差异情况，包括差异金额、占比等，对当期业绩的具体影响，公司会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。

（1）报告期各期以暂定价格确认收入金额、依据、预计审价时间

报告期内，以暂定价确认收入的项目如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户	暂定价确认收入金额	暂定价确认收入时点	暂定价确认收入依据	预计审价时间	审定价金额（未税）	审定价与暂定价差异
1	某基于仿真的理论培训系统（SBT）	航空工业下属单位 A	820.00	2019 年 12 月	验收报告	2022 年 10 月	702.75	-117.25
2	某型无人机模拟训练项目	中国人民解放军下属单位 B	724.00	2023 年 9 月	验收报告	2023 年 12 月	634.50	-89.50
3	某成像子系统（固模）	航空工业下属单位 C	384.96	2023 年 11 月	验收报告	不确定		
4	某操纵负荷子系统（固模）	航空工业下属单位 C	334.51	2023 年 4 月	验收报告	不确定		
5	某型模拟器动感模拟子系统批产	航空工业下属单位 E	389.38	2023 年 12 月	验收报告	不确定		
6	某型模拟器视景 IG 采购（第四套）	航空工业下属单位 C	128.32	2023 年 11 月	验收报告	不确定		
7	某型模拟器操纵负荷子系统采购（第四套）	航空工业下属单位 C	111.50	2023 年 10 月	验收报告	不确定		
合计	**/**	**/**	**2,892.67**	/	/	/		

报告期内，公司涉及审价的项目总额为 2,892.67 万元，其中，尚未完成审价，先以暂定价确认收入的金额总计 1,348.67 万元。由于军品价格审核周期受审查部门及产品性质等各种因素影响，审核周期往往较长且无规律，故公司无法合理预计审价时间。

部分军工行业上市公司披露的军品审价情况如下：

序号	公司名称	审价进展披露情况
1	天秦装备（300922.SZ）	天秦装备主要从事以高分子复合材料、金属材料制品的新型加工和应用技术为核心的专用防护装置及装备零部件的研发、生产和销售，系装备防护领域的核心供应商。 天秦装备主要产品开始执行暂定价至开始执行确定价的时间间隔，为 10 个月至 75 个月不等。
2	北摩高科（002985.SZ）	北摩高科主要从事军、民两用航空航天飞行器起落架着陆系统及坦克装甲车辆、高速列车等高端装备刹车制动产品的研发、生产和销售。 北摩高科主要产品通过设计定型到最终审价所需时间约在 5 年或更长时间，其 BM1004 产品从初始定价到最终审价时间间隔约 80 个月。
3	新兴装备（002933.SZ）	新兴装备主营业务是以伺服控制技术为核心的航空装备产品的研发、生产、销售及相关服务。 新兴装备主要产品审价周期为 2-7 年或更长时间。
4	江航装备（688586.SH）	江航装备主要从事航空装备及特种制冷两大业务，涉及涵盖航空氧气系统、机载油箱惰性化防护系统、飞机副油箱等航空产品研发、生产、销售和修理，以及军民用特种制冷设备等的研发、生产、销售。 公司主要产品通过设计定型到最终军审定价所需时间约为 4 年或更长。公司产品从设计定型到最终审价过程中各环节均需经军方审查核定，其周期及进程主要受审查部门进度影响，存在一定不确定性。
5	盟升电子（688311.SH）	盟升电子主营业务为卫星导航和卫星通信终端设备研发、制造、销售和技术服务。 由于军品采购过程中涉及层级较多，审价流程长，且需要军方严格审批，价格批复周期一般较长，从下发生产任务时的暂定价格到最终审价确定时间往往超过 12 个月。

注：来源于上市公司公开披露资料。

综上，军用产品审价周期普遍较长，且进度存在较大不确定性。

（2）审定价与暂定价的差异对未来业绩的具体影响，是否会对公司财务状况产生重大不利影响，是否存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形

报告期内公司审价调整情况如下：2022 年审价调整-117.25 万元，审价调整幅度为-14.30%；2023 年审价调整-6.21 万元，审价调整幅度为-0.97%，整体调整幅度较小。

部分军工企业的审定价与暂定价的差异情况如下：

公司简称	审价调整情况
北方长龙（301357.SZ）	2018 年部分产品取得审价批复，价格调整幅度分别为-5.92%。
邦彦技术（688132.SH）	2017 年销售的某产品于 2020 年取得审价批复，调整收入金额-107.37 万元，占 2020 年营业收入比例为-0.48%。
航天南湖（688552.SH）	2020 年及 2021 年部分产品完成审价，分别确认差价收入 1.65 亿元、0.41 亿元，合同审定价相比暂定价调增 15.13%。
盟升电子（688311.SH）	2017-2019 年，公司各年因产品最终审定价格与暂定价存在差异而对调价当期销售收入进行调整的金额分别为-0.34 万元、-5.13 万元和 235.62 万元，对各期营业收入的影响分别为 0.00%、-0.03%和 0.83%。
江航装备（688586.SH）	2017 年和 2019 年，公司对供氧系统等 28 种型号产品进行了调价，审减收入分别为 311.44 万元和 310.44 万元，对 2017 年和 2019 年营业收入的影响分别为-0.46%和-0.46%。

参考部分军工企业经验，军方审定价较暂定价差异超过 20%的可能性较小，公司产品审定价格大幅低于暂定价格的可能性较低，对审价调整当期营业收入的影响相对有限。

截至 2024 年 3 月 31 日，公司未完成审价项目总额为 1,348.67 万元，假设未来军方审定价较上述暂定价收入累计金额差异在正负 5%、10%、15%、20%，相关价格调整对公司未来营业收入及利润总额的影响和占比测算如下：

预计调整比例	不含税调整金额	占 2023 年收入比例	占 2023 年净利润比例
20%	269.73	1.3244%	1.3231%
15%	202.30	0.9933%	0.9923%
10%	134.87	0.6622%	0.6615%
5%	67.43	0.3311%	0.3308%
-5%	-67.43	-0.3311%	-0.3308%
-10%	-134.87	-0.6622%	-0.6615%
-15%	-202.30	-0.9933%	-0.9923%
-20%	-269.73	-1.3244%	-1.3231%

根据测算，选取预计调整比例为高于行业普遍差异率的 20%时，预计收入调整金额为 269.73 万左右，占 2023 年收入比为 1.3244%，占 2023 年利润总额比为 1.3231%，不会对公司未来业绩及财务状况产生重大不利影响。

军方审价范围由军方内部决定后，再通知被审价企业，为公司不可控因素，无法调节审价时点。另外，军品审价涉及军方及客户，周期较长，审价完成时间

存在不确定性。在审价批复下发前，公司无法准确预计差异金额，在军方完成审价后，再将调整金额计入审价当期，符合公司业务实质，与其他涉军上市公司的收入确认原则不存在差异。

报告期内，公司审价调整幅度较小，先按暂定价确认收入具备合理性，不存在通过暂定价格确认收入来调节利润的情形。

（3）报告期各期暂定价与审定价的差异情况，包括差异金额、占比等，对当期业绩的具体影响，公司会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。

报告期内，公司已完成审价的项目为某基于仿真的理论培训系统（SBT）和某型无人机模拟训练项目。其中，某基于仿真的理论培训系统（SBT）于 2019 年验收并确认收入，并在 2022 年完成审价；某型无人机模拟训练项目于 2023 年 9 月验收并确认收入，并于当年 12 月份完成审价。上述项目对报告期各期业绩影响情况如下：

审价完成年度	项目名称	审定价金额（万元）	暂定价金额（万元）	差异金额（万元）
2022 年	某基于仿真的理论培训系统（SBT）	702.75	820.00	-117.25
2023 年	某型无人机模拟训练项目	634.50	640.71	-6.21

报告期前两年，公司审价调整金额为-117.25 万元和-6.21 万元，占当期审定收入的 1.12%、0.03%，对审价当期的收入影响程度较低。

综上所述，公司审定价与暂定价差距较小，对当期收入影响程度较低，相关会计处理方式符合企业会计准则的规定。

（六）说明暂定价确认收入的回款情况，暂定价到审定价的确认周期，是否存在长期未审定的情况，若存在，请说明原因；对于各期 12 月份的收入如何处理，是否存在收入跨期确认的情形，相关处理是否符合企业会计准则要求。

1、暂定价确认收入的回款情况，暂定价到审定价的确认周期

报告期内，公司涉及审价项目有：

项目名称	客户	合同约定暂定价含税金额（万元）	暂定价确认收入金额（万元）	暂定价确认收入时点	回款金额（万元）	审定价确认时点	审价周期（月）
某基于仿真的理	航空工业	820.00	820.00	2019	574.00	2022 年 6	30

项目名称	客户	合同约定暂定价含税金额（万元）	暂定价确认收入金额（万元）	暂定价确认收入时点	回款金额（万元）	审定价确认时点	审价周期（月）
论培训系统（SBT）	下属单位A			年12月		月	
某型无人机模拟训练项目	中国人民解放军下属单位B	724.00	640.71	2023年9月	115.40	2023年12月	3
某成像子系统（固模）	航空工业下属单位C	435.00	384.96	2023年11月	130.50	待审价	/
某型模拟器动感模拟子系统批产	航空工业下属单位E	440.00	389.38	2023年12月	264.00	待审价	/
某型模拟器视景IG采购（第四套）	航空工业下属单位C	145.00	128.32	2023年11月	43.50	待审价	/
某型模拟器操纵负荷子系统采购（第四套）	航空工业下属单位C	126.00	111.50	2023年10月	37.80	待审价	/
合计		**3,068.00**	**2,809.38**		**1,278.60**		

报告期内，已完成审价的项目的审价周期分别为3个月和30月，其它涉及暂定价的项目尚未完成审价。截至本问询函回复日，公司待审价项目的验收完成时间均未超过一年，公司不存在长期未审定的情形。

2、对于各期12月份的收入如何处理，是否存在收入跨期确认的情形，相关处理是否符合企业会计准则要求。

报告期前两年，公司12月份收入分别为6,260.5万元和4,380.3万元。公司项目完工并经客户确认验收后，验收单通过客户寄送或通过公司销售人员收集，流转至财务部；财务部根据合同的验收条款、产品交付单据和验收单据等判断项目是否已满足收入确认条件，确认无误后即入账。

报告期内，公司严格按照收入确认政策执行，不存在收入跨期确认的情形，相关处理符合企业会计准则要求。

（七）结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化以及同行业可比公司情况等，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特征，是否会对公司持续经营能力构成不利影响。

1、结合主要客户所属行业的基本特点、发展趋势、公司业务结构变化说明公司客户集中度较高的原因

公司聚焦军事仿真领域，主要从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售，客户覆盖中国人民解放军及航空工业、电子科技等军工集团下属多个单位和科研院所。其中，军用高等级飞行模拟器及其分系统是公司核心产品。公司该类产品目前主要应用于特种飞机和运输机等军机配套的飞行模拟器领域。报告期内，公司来自前五大客户的收入占比分别为93.79%、97.30%和100.00%，客户集中度较高。其中，来自第一大客户中国航空工业集团有限公司的收入占报告期前两年当期收入的比例分别为65.05%和81.03%，第一大客户收入占比较高，具体情况如下：

序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
2024年1-3月				
1	中国人民解放军	军事模拟仿真系统、其他业务	93.49	55.38%
2	中国航空工业集团有限公司	技术服务及其他	47.17	27.94%
3	南京国础科学技术研究院有限公司	军事模拟仿真系统	15.7	9.30%
4	郑州宇通重工有限公司	其他业务	7.16	4.24%
5	北京正华联创科技有限公司	其他业务	5.29	3.13%
合计		-	**168.81**	**100%**
2023年度				
1	中国航空工业集团有限公司	装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统	16,519.99	81.03%
2	中国人民解放军	装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统等	2,066.80	10.14%
3	中国电子科技集团有限公司	技术服务及其他、军事模拟仿真系统	588.64	2.89%
4	中国人民武装警察部队	装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统	468.73	2.30%
5	江苏电力信息技术有限公司	其他业务	191.51	0.94%
合计		-	**19,835.67**	**97.30%**
2022年度				
1	中国航空工业集团有限公司	装备仿真模拟器	6,815.48	65.05%
2	中国人民解放军	军事模拟仿真系统、装备仿真模拟器等	1,565.04	14.94%
3	中国兵器工业集团有限公司	装备仿真模拟器	814.15	7.77%

序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例
4	中国电子科技集团有限公司	技术服务及其他、军事模拟仿真系统	464.9	4.44%
5	博智安全科技股份有限公司	其他业务	166.51	1.59%
合计		**-**	**9,826.07**	**93.79%**

公司的核心产品为军用高等级飞行模拟器及其分系统。报告期内，随着五型模拟器的陆续交付，公司飞行模拟器及其分系统产品收入的金额和占比逐渐提升。在报告期前两年，飞行模拟器及其分系统产品收入金额分别为 7,093.47 万元和 17,224.70 万元，占当期收入的比例分别为 67.71%和 84.49%。

报告期内，公司交付的飞行模拟器及其分系统产品主要集中于特种飞机、运输机领域。由于我国军用飞机的研制、生产主要是由中国航空工业集团下属的各主机厂和科研院所承担。各下属单位分别承担不同型号航空装备的科研生产任务，对应装备型号的模拟器也由中国航空工业集团下属各主机厂和科研院所负责总体研制和批产。因此，公司交付的特种飞机、运输机的高等级飞行模拟器主要由航空工业下属主机厂负责采购与生产，公司第一大客户中国航空工业集团有限公司的收入占比较高符合行业特性，具有商业合理性。

2、同行业可比公司客户集中度情况，是否符合行业特征

公司产品包括飞行模拟器、地面装备模拟器、作战推演系统和装备体系评估系统等，主要应用于军事仿真训练领域。其中，飞行模拟器及其分系统收入金额占报告期前两年当期收入的比例分别为 67.71%和 84.49%，是公司的核心产品。由于我国飞行模拟器主要由航空工业下属各主机厂和科研院所负责总体研制和批产，因此，军用飞行模拟器下游主要由航空工业下属各主机厂和科研院所组成，军用飞行模拟器行业具有客户集中度较高的特点。

公司与同行业可比公司的客户集中度对比情况如下：

公司名称	主营业务	前五大客户销售金额占营业收入的比例	
		2023 年度	2022 年度
华如科技	提供作战实验、模拟训练、装备论证、试验鉴定、综合保障等领域的仿真产品及技术开发服务	25.18%	33.41%
霍莱沃	为雷达和无线通信领域提供用于测试、仿真	86.53%	76.85%

公司名称	主营业务	前五大客户销售金额占营业收入的比例	
		2023 年度	2022 年度
	的系统、软件和服务，并提供相控阵部件等相关产品		
华翼蓝天	主要从事航空模拟训练设备的研发和生产	86.40%	84.02%
摩诘创新	专业从事模拟器和电动运动仿真平台的研发、生产、销售与服务	86.39%	97.35%
平均值		**71.13%**	**72.91%**
申请挂牌公司	公司聚焦军事仿真领域，主要从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售。军用高等级飞行模拟器及其分系统是公司核心产品。	**97.30%**	**93.79%**

上述可比公司均聚焦于军事仿真行业，公司前五大客户销售金额占营业收入的比例高于同行业平均值，与华翼蓝天和摩诘创新较为接近。华如科技主要聚焦作战实验、模拟训练、装备论证、试验鉴定等军事仿真领域，客户以军队和国防工业企业等单位为主。2022 年度及 2023 年度，华如科技前五大客户营业收入占比分别为 33.41%和 25.18%。公司军事模拟仿真系统产品与华如科技主营产品具有相似性，但公司核心产品为军用高等级飞行模拟器，与华如科技主营产品具有较大差异。报告期前两年，公司飞行模拟器产品占营业收入的比重分别为 67.71%和 84.49%。普旭科技与华如科技产品结构和应用领域存在较大差异，公司客户集中度高于华如科技具有合理性。霍莱沃则聚焦于电磁仿真及校准测量，主要客户包括中电科、航天科技、航天科工、中船集团、航空工业、中国电子、中科院下属的多家单位以及中兴通讯、大唐移动等。普旭科技客户集中度高于华如科技和霍莱沃，主要系公司产品结构和产品应用领域与上述两家可比公司差异较大。因此，公司客户集中度高于华如科技和霍莱沃具有合理性。

摩诘创新和华翼蓝天均为国内专注于飞行模拟器研发的企业，前五大客户收入占比较高，与普旭科技客户集中度较为接近。2022 年度和 2023 年度，华翼蓝天前五大客户占收入的比例分别为 84.02%和 86.40%。华翼蓝天的客户集中度略低于申请挂牌公司，主要系华翼蓝天目前聚焦于民用高等级飞行模拟器领域，涉及的飞机机型主要包括空客、波音、中国商飞 C919 等民机模拟器，民用领域相对于军用飞行模拟器领域客户较为分散，因此客户集中度略低。2022 年度和 2023 年度，摩诘创新的前五大客户占营业收入的比例分别为 97.35%和 86.39%，其主要客户为特殊机构，收入集中度较高，与公司前五大客户收入占比较为接近。

因此，公司客户集中度与同行业可比公司摩诘创新、华翼蓝天基本一致，不存在显著差异。公司客户集中度较高符合行业惯例，具有商业合理性。

截至报告期末，公司已实现多型号特种飞机、运输机配套的高等级飞行模拟器的交付，并获得客户认可。由于军用飞行模拟器对保密性、安全性、可靠性的要求，率先实现模拟器交付的企业具有先发优势，提高了公司获取订单的持续性。未来公司进一步加强与各主机厂和科研院所的深度合作，拓展在直升机、战斗机、无人机等机型模拟器及 LVC、联网组训等军事仿真新兴领域的产业发展，丰富产品矩阵，促进公司业绩业绩的持续增长。

综上，公司客户集中度较高具有合理性，符合行业惯例，不会对公司持续经营能力构成不利影响。

（八）说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性；结合公司与中国航空工业集团有限公司业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，是否对中国航空工业集团有限公司存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响，公司减少客户依赖的具体措施和有效性。

1、说明公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单、客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性

（1）公司与主要客户的历史合作情况及复购率情况、是否签署框架协议、期后订单

报告期各期，公司分别实现营业收入 10,476.63 万元、20,386.64 万元和 168.81 万元。报告期各期来自前十大单体客户的收入分别为 9,344.45 万元、18,671.39 万元和 168.81 万元，占当期营业收入的比例分别为 89.19%、91.59%和 100.00%。报告期内，公司前十大单体客户的复购率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年	2022 年
当期前十大客户收入金额①	168.81	18,671.39	9,344.45
前十大客户占当期营业收入的比例	100.00%	91.59%	89.19%

项目	2024 年 1-3 月	2023 年	2022 年
其中：复购客户收入金额②	19.14	15,643.05	6,060.19
复购率（②/①）	11.34%	83.78%	64.85%

注 1：上述前十大客户为报告期各期的前十大单体客户，未根据控制关系合并；
注 2：2022 年度的复购客户指 2021 年及之前产生销售的客户中在 2022 年亦持续销售的客户；2023 年的复购客户指 2022 年及之前产生销售的客户中在 2023 年亦持续销售的客户；2024 年 1-3 月的的复购客户指 2023 年及之前产生销售的客户中在 2024 年第一季度亦持续销售的客户。

由上表可知，2022 年度和 2023 年度，公司来自前十大单体客户的销售收入中，老客户复购率（收入口径）分别为 64.85%和 83.78%%，复购收入占比较高，客户黏度较大。报告期内，公司主要客户为中国人民解放军及航空工业、电子科技等军工集团下属多个单位和科研院所。受军工行业收入季节性影响，2024 年第一季度，公司主要客户航空工业下属单位 A、航空工业下属单位 B、航空工业下属单位 C、航空工业下属单位 D 等客户未形成销售，因此，公司 2024 年 1-3 月主要客户复购率较低具有合理性。

公司核心产品军用高等级飞行模拟器受到了下游航空工业下属主机厂和科研院所的认可，且由于军用飞行模拟器对保密性、安全性、可靠性的要求，公司作为率先实现模拟器交付的企业具有先发优势，提高了公司获取订单的持续性。综上，报告期内，公司主要客户，尤其是航空工业下属各单位和科研院所的复购情况良好，客户黏性较高。

截至本回复出具日，公司前十大单体客户的历史合作情况、是否签署框架协议、期后订单情况如下表所示：

前十大客户名称	报告期各期销售金额（万元）			初始合作时间	是否签署框架协议	期后订单（万元）
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度			
中国人民解放军下属单位 I	86.79	-	-	2023 年 11 月	否	-
航空工业下属单位 H	47.17	-	-	2023 年 3 月	否	-
南京国础科学技术研究院有限公司	15.70	-	-	2023 年 12 月	否	-
郑州宇通重工有限公司	7.16	112.61	53.39	2016 年 10 月	是	500.00
中国人民解放军下属单位 M	6.70	-	-	2020 年 7 月	否	250.00
北京正华联创科技有限公司	5.29	20.57	20.57	2018 年 11 月	否	-
航空工业下属单位 A	-	12,986.50	5,698.02	2018 年 12 月	否	14,139.03
航空工业下属单位 B	-	1,621.78	518.39	2022 年 2 月	否	-
航空工业下属单位 C	-	959.29	-	2021 年 12 月	否	2,284.39
中国人民解放军下属单位 B	-	634.50	-	2020 年 11 月	否	-
中国人民解放军下属单位 C	-	585.38	-	2022 年 10 月	否	-
航空工业下属单位 D	-	518.94	-	2021 年 9 月	否	4,886.16
航空工业下属单位 E	-	389.38	424.53	2022 年 8 月	否	26.00
中国电科下属单位 B	-	382.98	-	2020 年 6 月	否	-
中国人民武装警察部队下属单位 A	-	330.24	-	2020 年 12 月	否	-
中国人民解放军下属单位 E	-	262.41	66.19	2022 年 9 月	否	-
中国兵工下属单位 A	-	-	814.15	2021 年 4 月	否	-
中国人民解放军下属单位 A	-	58.07	595.73	2021 年 8 月	否	-
中国电科下属单位 A	-	205.66	464.90	2021 年 12 月	否	-

前十大客户名称	报告期各期销售金额（万元）			初始合作时间	是否签署框架协议	期后订单（万元）
	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度			
中国人民解放军下属单位 B	-	-	292.04	2020 年 11 月	否	-
中国人民解放军下属单位 P	-	261.65	195.65	2020 年 6 月	否	311.26
航空工业下属单位 F	-	-	174.53	2020 年 12 月	否	-
博智安全科技股份有限公司	-	-	166.51	2020 年 9 月	否	-

由上表可知，公司与报告期内前两年第一大客户航空工业下属单位 A 合作历史较长。公司自成立以来，长期专注军事仿真领域，多次承担部队演习数据处理与分析、军队三维伪装场景仿真建模项目、空降兵仿真头盔等的研发任务，积累了一定的技术储备和客户口碑。2018 年，公司通过与航空工业下属单位 A 深度合作，承接了军方在飞行模拟器领域的重大专项任务，并于 2019 年与航空工业下属单位 A 签立五台飞行模拟器的研制件合同，分别对应五种型号的军用特种飞机。上述订单在报告期内陆续实现交付并获得航空工业下属单位 A 的认可，合作稳定。近年来，公司凭借在军用飞行模拟器领域的技术积累和项目经验，逐步开拓了航空工业下属单位 B、航空工业下属单位 C、航空工业下属单位 D、航空工业下属单位 E 等航空工业集团下属优质客户资源，并与上述客户建立了稳定的合作关系，截至本回复出具日，公司与上述航空工业下属单位客户签订在手订单金额合计 21,405.19 万元。

除郑州宇通重工有限公司，公司与其他主要客户均未签订框架协议，主要原因系：报告期内，公司前十大客户以军工客户为主，其向公司采购的军用飞行模拟器及其分系统、作战推演系统和装备体系评估系统等产品专用性和定制化程度较高，客户通常严格按照军方采购计划进行采购，双方未签署框架协议符合军事仿真产品行业惯例，具有合理性。因此，公司上述主要客户未签署框架协议不影响双方合作的稳定性和可持续性。

截至本回复出具日，公司已与航空工业下属单位 A、航空工业下属单位 C、航空工业下属单位 D、航空工业下属单位 E、中国人民解放军下属单位 A、中国人民解放军下属单位 C 等报告期内主要客户均已签订在手订单。公司在手订单金额 34,786.85 万元，其中，来自报告期内前十大客户的在手订单金额为 22,396.84 万元。因此，公司与主要客户建立了稳定的合作关系，且公司在手订单较为充裕，为公司业绩持续增长提供有力支撑。

公司自成立以来，长期聚焦于军事仿真领域，致力于在仿真算法、数字建模、视景成像、精密运动、操作负荷等领域的产品研发和技术创新。通过持续的技术积累和迭代升级，公司积累了丰富的项目经验和军工客户资源。在装备仿真模拟器领域，公司自主研发、制造的军用飞行模拟器的军机型号与产品矩阵不断拓展，仿真精度稳步提升；在军事模拟仿真系统领域，公司的作战推演系统和装备体系

评估系统等产品应用场景和功能不断丰富，积累了良好的客户口碑，在国内军事仿真，特别是军用飞行模拟器领域具备领先优势。

（2）客户拓展方式及与客户合作的稳定性和可持续性

随着公司业务规模和技术实力的不断增强，在持续维系好现有军工客户的基础上，公司持续拓展新的客户，主要采取以下方式：①主动营销，通过主动拜访下游潜在的军工和民用领域客户，了解并分析客户需求目标，主动向潜在客户推介产品、汇报公司的技术方案等；②参与投标和商务谈判，公司下游客户主要为部队、军工单位和科研院所，上述单位主要采取招投标、商务谈判的模式进行采购，公司通过积极参与下游客户的招投标和商务谈判，不断加大在军工客户的拓展力度，开拓新客户；③此外，由于公司深耕军事仿真和军用飞行模拟器行业多年，提供的产品品质优良，积累了良好的市场口碑，也存在老客户介绍或新客户主动寻求与公司进行业务合作的情形。

综上，一方面，公司凭借先进的技术创新和稳定的产品性能，现有客户黏度与客户稳定性较高。特别是在军用飞行模拟器领域，由于军机配套的各型飞行模拟器对于保密性、安全性、可靠性的要求，公司作为率先研制并交付多种型号特种飞机、运输机飞行模拟器的厂商，订单具备较强的可持续性。另一方面，随着下游军事仿真训练市场需求的持续增长，公司积极拓展新客户，并进行前瞻性业务布局，开发了联网组训、合成作战等军事仿真的新兴领域，业绩增长具有可持续性。

2、结合公司与中国航空工业集团有限公司业务合作历史、合作机制等，说明双方业务合作的稳定性及可持续性，是否对中国航空工业集团有限公司存在依赖，如其停止或减少对公司的产品采购，是否对公司未来持续经营能力构成重大不利影响

2022 年度及 2023 年度，公司来自第一大客户中国航空工业集团有限公司的收入金额分别为 6,815.48 万元和 16,519.99 万元，占当期营业收入的比例分别为 65.05%和 81.03%，占比较高。报告期内，公司向航空工业下属各单位的具体销售情况如下表所示：

航空工业下属单位名称	金额	占营业收入比例
2023 年度公司向航空工业下属单位销售情况		
航空工业下属单位 A	12,986.50	63.70%
航空工业下属单位 B	1,621.78	7.96%
航空工业下属单位 C	959.29	4.71%
航空工业下属单位 D	518.94	2.55%
航空工业下属单位 E	389.38	1.91%
航空工业下属单位 G	44.10	0.22%
小计	**16,519.99**	**81.03%**
2022 年度公司向航空工业下属单位销售情况		
航空工业下属单位 A	5,698.02	54.39%
航空工业下属单位 B	518.39	4.95%
航空工业下属单位 E	424.53	4.05%
航空工业下属单位 F	174.53	1.67%
小计	**6,815.48**	**65.05%**

由上表可知，公司与航空工业下属多家主机厂和科研院所均已建立合作关系。公司与上述航空工业下属主机厂和科研院所的合作历史、合作机制及业务合作的稳定性及可持续性情况如下：

（1）公司与第一大客户航空工业下属单位 A 合作历史较长，持续签订定型批产项目合同，业务合作具有较强的持续性

公司已与航空工业下属多家主机厂和科研院所建立了稳定的合作关系。其中，公司与第一大客户航空工业下属单位 A 合作历史较长。2018 年，公司通过与航空工业下属单位 A 深度合作，承接了军方在飞行模拟器领域的重大专项任务，并于 2019 年与航空工业下属单位 A 签立五台飞行模拟器的研制件合同，分别对应五种型号的军用特种飞机。上述订单在报告期内陆续实现交付并获得航空工业下属单位 A 的认可。2024 年 9 月，普旭科技受到航空工业下属单位 A 的最终军方用户的表扬，高度认可了公司交付的模拟器产品的质量、响应速度和技术水平。此外，由于军用飞行模拟器对保密性、安全性、可靠性的要求，公司作为率先交付五型特种飞机模拟器研制件的厂商，具有先发优势。截至本回复出具日，公司已与航空工业下属单位 A 签订多个型号模拟器产品的定型批产订单，在手订单金额合计 14,139.03 万元，公司与航空工业下属单位 A 的合作具备稳定性，订单

可持续性较强。

（2）公司持续拓展其他航空工业下属主机厂和科研院所客户，加大合作深度与广度，产品获得航空工业下属多家单位的广泛认可

随着五型模拟器的研发和陆续交付，公司成为了少数具备高等级整机模拟器研制能力的企业，积累了先进的技术储备和良好的市场口碑。近年来，公司凭借其在军用飞行模拟器行业领先的技术优势和丰富的项目经验，陆续拓展了航空工业下属单位 B、航空工业下属单位 C、航空工业下属单位 D、航空工业下属单位 E 等航空工业下属主机厂和科研院所等客户，成功交付了教练机、运输机、直升机等多种军机机型的高等级飞行模拟器配套的运动平台、视景成像、操纵负荷等核心分系统产品，技术实力和产品性能获得了上述客户的广泛认可。2024 年 10 月，普旭科技受到航空工业下属单位 B 的表扬信，对公司的产品性能和交付速度予以高度肯定。截至本回复出具日，公司与航空工业下属单位 A、航空工业下属单位 B、航空工业下属单位 C、航空工业下属单位 D、航空工业下属单位 E 等航空工业下属单位签订的在手订单金额合计 21,405.19 万元，在手订单规模较大。

综上，公司与报告期内第一大客户中国航空工业集团有限公司业务合作的稳定性及可持续性较高。公司核心产品军用高等级飞行模拟器受到了下游多家航空工业下属主机厂和科研院所的认可。且由于军用飞行模拟器对保密性、安全性、可靠性的要求，公司作为率先实现多个型号模拟器研制件的企业具有先发优势，订单可持续性较强。因此，公司与航空工业下属单各单位的合作具备黏性，航空工业停止或减少对公司的产品采购的风险较低，不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。

但由于报告期内，公司对第一大客户航空工业及其下属单位依赖性较高，在极端情况下，若航空工业停止或减少对普旭科技产品的采购，将对公司持续经营能力构成一定的不利影响。公司已在公开转让说明书“重大事项提示”之“客户集中度高的风险”中对风险进行充分披露和补充披露，风险提示如下：

“报告期内，公司来自前五大客户的收入占比分别为 93.79%、97.30%和 100.00%，客户集中度较高，来自第一大客户的收入占报告期前两年当期收入的比例超过 50%，对公司业绩影响较大。我国军用飞机的研制、生产主要是由航空

工业下属的各主机厂承担，各主机厂分别承担不同型号装备的科研生产任务，对应装备型号的模拟器也由主机厂负责总体研制和批产。公司目前完成研制的产品主要集中在特种飞机、运输机等型号的领域，导致客户较为集中。如果公司产品不能持续得到客户的认可，无法维护与之现有的合作关系，将可能导致公司业绩下滑，进而对公司盈利的可持续性产生一定不利影响；**或在特殊情况下，第一大客户航空工业停止或大幅减少对公司产品的采购，将使得公司业绩发生大幅下滑。”**

3、公司减少客户依赖的具体措施和有效性

报告期内，公司聚焦军事仿真领域，主要从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售。军用高等级飞行模拟器及其分系统是公司核心产品。由于飞行模拟器主要由航空工业下属各主机厂和科研院所负责总体研制和批产，因此，公司来自第一大客户航空工业及其下属单位的收入占比较大，客户集中度较高具有合理性。报告期内，公司减少客户依赖、增强业务可持续性的具体措施和有效性如下：

（1）加大新机型模拟器的研发和技术创新，持续拓展公司飞行模拟器覆盖机型，不断加深与航空工业下属各单位合作的深度与广度

军用飞行模拟器是极其器复杂、精密的高端装备，技术门槛较高，目前国内市场参与方相对较少。随着国防科技现代化的持续推进和空军作战训练要求的提高，军用飞行模拟器行业未来市场空间广阔。公司凭借强大的研发创新能力以及行业领先优势，将持续拓展与航空工业下属多家主机厂和科研院所的合作，丰富飞行模拟器产品覆盖机型。目前，公司已向航空工业下属多家单位交付了涵盖特种飞机、运输机、教练机等关键机型对应的飞行模拟器，同时，拓展了在直升机、战斗机、无人机等机型的飞行模拟器产品订单，进一步巩固和扩大公司在军用飞行模拟器领域的领先地位，加深了与航空工业下属各单位合作的深度与广度。

（2）积极布局 LVC、联网组训等军事仿真新领域，丰富公司产品矩阵和客户群体

公司自成立以来，长期聚焦军事仿真领域，专注于军事仿真通用技术研究，形成了基于虚拟现实（VR）的仿真模拟训练系统构建技术、可扩展高性能分布

式细粒度并行仿真引擎技术、基于分布式智能体的复杂系统仿真建模技术等军事仿真领域各项核心技术。基于在军事模拟仿真系统业务的技术储备和项目经验，公司前瞻性布局了 LVC、联网组训、合成作战、VR 头盔等新兴军事仿真领域，并在上述前沿方向上实现了一定的技术与产品积累。截至本回复出具日，公司已成功中标多个涉及上述新兴领域的项目订单，不断强化公司在军事仿真领域完整产业链的优势。

（3）逐步拓展民用飞行模拟器领域，推动民用领域的业务增长

此外，公司将在持续深耕军事仿真与军用飞行模拟器领域的基础上，稳步拓展在民用飞行模拟器领域的业务。相较于民用模拟器，军用飞行模拟器承载着任务使命优先的特性，对精准仿真军机在恶劣气象环境、特定战场环境、复杂电磁环境等特殊场景下的表现提出了更高的要求。因此，基于在军用飞行模拟器领域的领先优势，公司具备向民用飞行模拟器领域拓展的技术基础和研发能力。目前，公司已成功为南方航空的空客 A320 模拟器提供部分分系统。未来，公司将持续开拓民用飞行模拟器市场，与公司军用模拟器之间形成双向驱动，减少对大客户的依赖程度，进一步增强公司业务增长的可持续性。

（九）说明客户与供应商重合的具体原因及合理性，收付款是否分开核算、是否存在收付相抵情况、采购及销售真实性、是否存在虚增收入。

报告期内，公司不存在主要客户与主要供应商重合的情形,存在部分供应商与客户重合的情形，金额较小，具体情况如下：

主体	项目	年度	主要项目	金额（万元）
郑州宇通重工有限公司	销售	2024 年 1-3 月	电子监测仪	7.16
		2023 年度	电子监测仪	112.61
		2022 年度	电子监测仪	53.39
	采购	2023 年度	组合仪表软件测评费用	33.90
中国航空工业集团下属单位 H	销售	2023 年度	《训练仿真数据分发通用要求》标准研制	47.17
	采购	2022 年度	成像子系统（国产化视景 1G 软件测试费）	14.15
安胜（天津）飞行模拟系统有限公司	销售	2023 年度	安胜 eVTOL 视景、运动系统项目	48.96
	采购	2023 年度	声音系统	59.09

主体	项目	年度	主要项目	金额（万元）
南京理工大学	销售	2023 年度	虚拟靶场射击演示验证系统	41.70
	采购	2022 年度	全域多维虚拟仿真 VR 引擎开发	14.56

公司对上述客户/供应商同时存在销售与采购的原因如下：

1、郑州宇通重工有限公司：该公司于 2001 年成立，系上市公司宇通重工（SH.600817）全资子公司。报告期内，普旭科技向该公司销售电子监测仪产品。该产品难以单独交付给第三方测评机构直接进行性能测评，需与郑州宇通重工有限公司的其余产品完整组合后，一并进行整体性测评。因此，普旭科技向郑州宇通重工有限公司支付了相关质量测评费用，由对方向测评机构统一支付款项。

2、中国航空工业集团下属单位 H：该单位主要承担我国航空行业技术基础研究工作，是航空工业标准化技术归口单位，也是相关航空装备/航空产品较为常见的专业测试检测机构之一。报告期内，普旭科技主要凭借在航空训练仿真方向的一定实践经验与技术水平，参与了对方某项标准研制项目，为其提供相关技术服务。此外，普旭科技的商品经常性存在测试需求，委托过多家专业机构测试测评；其中，委托该单位测试了某款成像子系统相关软件。

3、安胜（天津）飞行模拟系统有限公司：该公司于 2014 年成立，系国家级高新技术企业，主要经营民用航空领域的飞行模拟机、eVTOL（即“电动垂直起降飞行器”）模拟仿真与培训等业务。报告期内，普旭科技与该公司合作逐步开拓民用飞行模拟器领域的相关业务，曾向对方销售视景系统、运动系统组件用于对方 eVTOL 产品；普旭科技亦曾向对方采购部分辅助分系统相关硬件。

4、南京理工大学：该校系普旭科技合作研发院校。2022 年，普旭科技与南京理工大学签订《技术开发（委托）合同》，合作协议内容主要系双方针对“靶场模拟试验环境系统开发项目”进行技术合作开发，后续该校向普旭科技支付了开发费用。此外，公司因技术需求，向对方采购了某全域多维虚拟仿真 VR 引擎模块开发服务，金额为 14.56 万元。

上述销售金额与采购金额均较小，收付款均分开进行核算，不存在收付相抵情况。上述销售及采购活动均遵循实际业务背景，具备真实性、合理性，不存在虚增收入的情形。

（十）说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，说明与公司业务特点、客户类型是否相匹配，是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

1、说明公司主要订单获取方式，各类订单获取方式下获取收入的金额和占比，与公司业务特点、客户类型是否相匹配

公司主要通过招投标及商务谈判等方式获得订单。报告期各期，公司主营业务收入按照不同订单获取方式的销售金额和占比如下：

单位：万元

订单获取方式	2024 年 1-3 月		2023 年		2022 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
招投标	141.12	83.60%	8,787.28	43.10%	3,212.87	30.67%
商务谈判	27.69	16.40%	11,599.36	56.90%	7,263.76	69.33%
合计	**168.81**	**100.00%**	**20,386.64**	**100.00%**	**10,476.63**	**100.00%**

公司主营业务为从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售，主营产品包括飞行模拟器、地面装备模拟器、作战推演系统和装备体系评估系统等，目前主要应用于国防军工领域。因此，公司主要客户为部队、军工单位、科研院所，前述客户在执行采购时一般需通过较严格的程序，一般采用公开招标、邀请招标、竞争性谈判、询价、单一来源采购等方式确定与供应商的合作，公司按照客户采购要求参与招投标或商务谈判取得合同。报告期内，公司主要订单获取方式为招投标、商务谈判，订单获取的方式与公司业务特点、客户类型相匹配。

2、是否存在商业贿赂、不正当竞争的情形

公司与客户签署的重大业务合同包含反商业贿赂条款，要求相关方及员工自觉遵守法律法规规定，避免商业贿赂、不正当竞争等行为。报告期内，公司订单的获取方式和途径合法合规，业务开展过程中不存在商业贿赂、不正当竞争的情形，也不存在因商业贿赂、不正当竞争发生的诉讼案件或因前述行为受到主管部门的行政处罚的情形。

（十一）说明公司是否存在通过第三方回款的情况，涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售是否

真实。

1、第三方回款的情况

报告期内，公司第三方回款的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年		2022 年	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
财政统一支付	-	-	-	-	4.00	0.04%
同体系单位支付	-	-	628.40	3.08%	104.00	0.99%
总计	**-**	**-**	**628.40**	**3.08%**	**108.00**	**1.03%**

如上表所示，报告期内，公司存在通过第三方回款的情况，第三方回款金额及占营业收入比例较小，主要原因为财政统一支付、同体系单位支付等。

2、涉及客户名称、回款金额、原因、必要性及商业合理性，回款对象与公司是否有关联关系，是否有委托付款协议，是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况

（1）第三方回款客户名称、回款金额、原因

报告期内，公司第三方回款客户名称、回款金额、原因具体情况如下：

单位：万元

客户名称	回款单位	回款金额			第三方回款原因
		2024 年 1-3 月	2023 年	2022 年	
睢宁县公安局	睢宁县国库支付中心	-	-	4.00	财政统一支付
中国兵工下属单位 A	兵工财务有限责任公司	-	-	104.00	同体系单位支付
中国人民解放军单位 C	中国人民解放军北京资金集中收付管理中心第十六支出户	-	628.40	-	同体系单位支付
合计		**-**	**628.40**	**108.00**	

（2）第三方回款的必要性及商业合理性

公司客户主要为政府机构、事业单位、军队和国有企业等，通过财政预算等方式采购项目，部分客户执行财政统一支付、同体系单位统一支付等模式，存在少量的第三方回款是由于公司的客户群体所导致的，存在必要性及商业合理性。

（3）回款对象与公司是否有关联关系

公司第三方回款的回款方主要为财政或客户同体系单位代付款，回款对象与公司及其实际控制人、董监高或其他关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（4）是否有委托付款协议

第三方回款主要系客户群体采取财政统一支付、同体系单位支付等模式造成，不存在委托付款协议。

（5）是否存在同一付款对象为不同客户付款的情况

报告期内，公司第三方回款情况中，不存在同一付款对象为不同客户付款的情况。

3、相关销售是否真实

报告期内，公司第三方回款主要系客户群体执行财政统一支付、同体系单位统一支付等模式所致，公司第三方回款情形均基于真实的交易活动发生，具有商业合理性及真实性。

（十二）补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，说明差异的原因及合理性；结合成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利的变化情况，说明报告期内净利润及经营活动现金流量净额与营业收入是否匹配，净利润 2023 年扭亏为盈的合理性和可持续性，经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性。

1、补充披露将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体情况，说明差异的原因及合理性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”中补充披露如下内容：

“报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额和净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额①	-1,397.17	-6,093.71	-6,008.93
净利润（亏损）②	-1,004.99	1,778.45	-2,758.28

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
差异③=①-②	-392.18	-7,872.15	-3,250.65

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在一定差异，分别为-3,250.65 万元、-7,872.15 万元及-392.18 万元，该差异为存货、经营性应收、经营性应付等项目的增减变动所致。公司净利润与经营活动现金流量净额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
净利润	-1,004.99	1,778.45	-2,758.28
加：信用减值损失	-122.56	603.53	173.93
资产减值损失	-7.08	84.45	27.30
固定资产折旧	30.11	135.11	142.87
使用权资产折旧	133.71	507.77	488.43
无形资产摊销	17.73	70.92	70.86
长期待摊费用摊销	67.89	232.55	209.19
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	0.00	-11.75	0.00
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.00	1.56	0.00
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-7.89	-3.56	-1.59
财务费用（收益以“－”号填列）	70.44	258.23	233.28
投资损失（收益以“－”号填列）	-17.99	-83.44	-167.53
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-254.36	26.73	-686.55
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	0.65	0.30	-1.32
存货的减少（增加以“－”号填列）	-450.89	1,050.18	270.85
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	1,261.43	-5,785.99	-2,289.18
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-1,131.60	-5,013.48	-1,797.43
其他	18.22	54.75	76.26
经营活动产生的现金流量净额	-1,397.17	-6,093.71	-6,008.93

（1）2022 年度，公司经营活动现金流与净利润存在差异的情况

2022 年，净利润与经营活动净现金流量差异为-3,250.65 万元，产生差异的主要原因为：

①经营性应收项目增加2,289.18万元

经营性应收项目增加主要与公司应收账款增加、预付账款增加有关。由于公司2022年总体业务规模大幅增长，营业收入同比增长272.52%，因此应收账款相应增加，较上年末增加1,683.78万元。同时2022年公司处于建设期的项目增多，采购额增加，由于部分采购为定制化零部件，应供应商要求预付部分款项，因此预付账款较上年末增加334.53万元。

②经营性应付项目减少1,797.43万元

经营性应付项目减少主要系合同负债减少2,819.34万元、应付账款增加837.06万元共同所致。2022年由于公司部分项目验收，结转了项目预收款项，因此公司合同负债较上年末减少2,819.34万元。同时2022年公司处于建设期的项目增加，公司采购额增加，故公司应付账款较上年末增长837.06万元。

（1）2023年度，公司经营活动现金流与净利润存在差异的情况

2023年，净利润与经营活动净现金流量差异为-7,872.15万元，产生差异的主要原因为：

①存货减少1,050.18万元

2023年存货减少主要由于合同履约成本较上年末减少1,010.58万元，主要系2023年中国航空工业集团下属单位A的五型机项目验收，存货结转相比存货增加较多所致。

②经营性应收项目增加5,785.99万元

2023年经营性应收项目增加主要为应收账款增加。2023年公司业务规模持续快速增长，营业收入同比增长94.59%，因此应收账款相应增加。同时公司主要客户为部队、军工单位及科研院所，此类客户通常信用资质良好，但出于其项目成本预决算管理目的，大部分会在下半年加快推进其项目进度，并通常于第四季度集中验收结算，导致公司期末应收账款规模增长速度较快，较上年末增加6,030.91万元。

③经营性应付项目减少5,013.48万元

2023年经营性应付项目减少主要为合同负债减少6,660.70万元，及应付账

款增加 1,998.33 万元。

由于公司与航空工业下属主机厂深度合作，承接军方在飞行模拟器领域的重大专项任务，并交付五个型号高等级飞行模拟器，相关项目资金拨付较为及时，但 2022 年末项目仅验收 1 台飞行模拟器，因此在 2022 年末形成了大额的合同负债。2023 年由于该项目验收完毕，合同负债结转。因此公司合同负债较上年末大幅减少 6,660.70 万元。

2023 年末的应付账款余额较 2022 年末上涨，主要系公司在 2023 年度的业务规模大幅上涨，相应的采购总额因此增加 1,998.33 万元。

（3）2024 年 1-3 月，公司经营活动现金流与净利润存在差异的情况

2024 年 1-3 月，净利润与经营活动净现金流量差异为-392.18 万元，产生差异的主要原因为：

①经营性应收项目减少 1,261.43 万元

2024 年 1-3 月经营性应收项目减少主要为应收账款的减少。公司收入具有一定季节性，第一季度主营业务收入较低，且前期已验收项目回款良好，因此应收账款较上年末减少 1,510.75 万元，

②经营性应付项目减少 1,131.60 万元

2024 年 1-3 月经营性应付项目减少主要为应付账款减少和应付职工薪酬减少。2024 年 3 月末应付账款较上年末减少 404.49 万元，主要系公司支付部分供应商采购款项尾款。24 年 3 月末应付职工薪酬较上年末减少 616.61 万元，主要系公司上年末计提员工年终奖，已在 24 年 1-3 月将计提的奖金发放完毕。

③存货增加 450.89 万元

2024 年 1-3 月存货增加主要原因为公司一季度验收项目较少。公司主要客户为部队、军工单位及科研院所等，此类客户出于其项目成本预决算管理目的，大部分会在下半年加快推进其项目的进度，并通常于第四季度集中验收结算，使得公司一季度验收项目较少，存货增加。”

综上，公司报告期内净利润与经营活动现金流量净额差异具有合理性。

2、报告期内净利润及经营活动现金流量净额与营业收入是否匹配

（1）公司净利润与营业收入之间的变动情况

报告期前两年，公司净利润与营业收入之间的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
一、营业收入	20,386.64	10,476.63	94.59%
减：营业成本	11,332.11	7,598.63	49.13%
其中：直接材料	7,562.92	5,006.40	51.06%
直接人工	2,117.96	1,737.36	21.91%
制造费用	1,651.23	854.86	93.16%
税金及附加	76.82	4.32	1679.95%
期间费用	6,908.16	6,597.01	4.72%
其中：销售费用	1,292.25	1,404.61	-8.00%
管理费用	3,146.12	2,617.99	20.17%
研发费用	2,217.87	2,350.36	-5.64%
财务费用	251.92	224.06	12.43%
加：其他收益	384.26	368.81	4.19%
投资收益（损失以“-”号填列）	83.44	167.53	-50.19%
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	3.56	1.59	123.49%
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-603.53	-173.93	/
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-84.45	-27.30	/
资产处置收益（损失以“-”号填列）	11.75	-	/
二、营业利润（亏损以“-”号填列）	1,864.59	-3,386.61	/
加：营业外收入	0.18	-	/
减：营业外支出	59.29	59.55	-0.42%
三、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	1,805.47	-3,446.16	/
减：所得税费用	27.02	-687.87	/
四、净利润（净亏损以“-”号填列）	1,778.45	-2,758.28	/

2023 年度，公司营业收入 20,386.64 万元，较 2022 年度上升 94.59%，当期净利润 1,778.45 万元，扭亏为盈。报告期前两年，净利润与营业收入变动趋势一致，均为上升趋势，其主要原因系：

①报告期前两年，公司主要收入来源于飞行模拟器及其分系统。2023 年度，公司多套飞行模拟器整机完成交付验收，当期营业收入规模较上一年度明显提升，且大于营业成本上升幅度，当期毛利金额及毛利率显著增长；

②2022 年度，公司首台飞行模拟器整机完成交付验收，因其为首台研制机，该飞行模拟器机型特殊且复杂，公司对外采购原材料、生产及装配等各项支出的成本相对较高，该套产品毛利过低。但在该台整机的研制过程中，公司逐渐积累和提升了飞行模拟器的生产经验，多个子系统实现自研，有效降低了 2023 年度交付验收的其它型号飞行模拟器的单位成本，产品毛利得以提升。同时，2023 年度，生产活动投入的直接人工成本略有上升，制造费用因在产项目数量增加而有所提升，但其相对金额小，对营业成本的变动幅度影响较小；

③报告期前两年，公司期间费用支出稳定，分别为 6,597.01 万元和 6,908.16 万元，上升 4.72%，变动幅度较小；

④2022 年度至 2023 年度，其他收益、营业外收入及营业外支出趋于稳定，但公允价值变动收益、信用减值损失、资产减值损失、资产处置收益存在一定的变动幅度，综合使得利润总额减少 541.24 万元，但下降比例远低于营业收入增幅。

综上，公司 2023 年度营业收入规模显现，较 2022 年度大幅提升，同时营业成本上升幅度明显小于营业收入，毛利增加，2022 年度和 2023 年度的期间费用基本保持稳定，其他非生产活动相关的项目使得净利润所有减少，但下降幅度相对较小，因此公司 2023 年度净利润显著提升，其变动趋势与营业收入一致。

（2）公司经营活动现金流量净额与营业收入变动情况

报告期前两年，公司经营活动现金流量净额与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
经营活动现金流量净额	-6,093.71	-6,008.93	/
营业收入	20,386.64	10,476.63	94.59%

报告期前两年，公司经营活动现金流量净额与营业收入变动趋势存在差异，主要原因系：公司于 2023 年度完成了四套飞行模拟器整机及其他多种产品项目

的交付验收，当期营业收入显著上升，但因其主要客户为部队、军工单位和科研院所且收入集中在第四季度，项目结算回款周期长，报告期期末应收账款余额较大，现金回流集中于报告期外，同时，2023 年度，公司购买商品、接受劳务支付、支付职工及其他与经营活动有关的现金流出增加，因此导致经营活动现金流入总额不及现金流出。

3、净利润 2023 年扭亏为盈的合理性和可持续性

（1）净利润 2023 年扭亏为盈的合理性

报告期前两年，公司的净利润分别为-2,758.28 万元和 1,778.45 万元。随着公司收入规模扩大和毛利持续提升，公司扭亏为盈，盈利能力持续提高，其具体原因分析如下：

①公司长期深耕模拟仿真技术，并以飞行仿真领域为主攻方向，建立了专业的人才团队，实现了自主、全面的技术和产品储备，在飞行模拟器及相关领域不断深入研发，经过多年沉淀，其自研的飞行模拟器两大核心系统——运动、视景均已进入飞行模拟器集采目录供应商名单，公司的市场影响力逐步扩大。同时，公司横向发展了多个类型的军事仿真领域产品，进一步满足了下游客户对多样化产品的需求，使得报告期内收入呈现快速增长态势；

②2023 年度，公司完成并交付验收了多套特种飞机模拟器整机及其他分系统产品，当期收入显著提升；因有首台机的研制基础，当期飞行模拟器及其分系统研制的单位成本下降，毛利增长。

（2）净利润的可持续性

军用飞行模拟器作为评估战备和训练作战人员的重要平台，其需求会伴随国防科技发展而持续增长，具体原因分析如下：

①我国高等级飞行模拟发展尚处起步阶段，增量市场空间广阔

近年来，我国加快武器装备现代化，加速战略性先进技术发展，加大新型军事训练体系建设，军用模拟器行业迎来行业发展契机。

根据《Military Simulator Census 2021》，美国在役军用高等级飞行模拟器数量为 1,524 台，占全球军用飞行模拟器总量的 53%，平均每 8.73 架军机对应一台

模拟器。相比之下，我国飞行模拟器发展仍处于起步阶段。近年来，随着新机型的研制成功与陆续服役、以及 LVC 等军事训练理念的发展，飞行模拟器在我国军事训练领域的受重视程度日益加深。2019 年以来，中央军委多次提出“科技助训、科技强训、联战联训”的军事训练理念；“十四五”以来，国防军工行业加强对飞行模拟器的研发和采购力度，行业迎来快速发展。

②军工领域新型装备及训练需求更新迭代较为频繁，军用飞行模拟器呈现强劲增长态势

公司飞行模拟器主要应用于国防军工领域。军用高等级飞行模拟器的更新，主要受到武器装备的持续更新、军事训练要求不断迭代的影响。因此，尽管飞行模拟器使用寿命较长，但随着国际战争态势的演变，联战联训成为军事训练发展的主线，且新一代军机装备的不断涌现、作战任务日趋复杂，模拟训练成为飞行员训练的重要环节，我国军用飞行模拟器市场需求持续扩大，呈现出强劲的增长态势。

以美国第五代战斗机 F-35 为例，由于该战斗机具备联合作战、电子作战支援、防空截击等新型高度复杂任务，且真机价格昂贵、实装训练成本极高，因此，美军广泛部署了与其配套的高等级飞行模拟器。根据公开资料显示，美军 F-35 飞行员约 45%至 55%的基本飞行训练是在模拟器上进行的。

未来，随着我国国防科技实力的不断提升，新一代战斗机、特种飞机等新型装备将逐步列装，先进机型所承担的作战任务日益复杂、对飞行员训练水平要求显著提升，为军用飞行模拟器市场开辟出更为广阔的发展空间。

③公司已成功交付多个型号高等级飞行模拟器，具备较强的技术实力和先发优势

经过多年发展，公司积累了丰富的行业经验与技术成果。公司是国内少数能够实现从分系统到整机批量交付的军用飞行模拟器供应厂商，产品涵盖特种飞机、运输机、直升机、教练机等多个机种和型号。截至目前，在国内军用飞行模拟器采购目录中，公司是唯一一家运动、视景两大核心分系统同时进入目录的企业，技术实力和竞争优势显著。

由于军工行业的特殊性，参与武器装备及配套产品型号研制的企业，具有承

担该型号批产任务的先发优势。并且，军工客户在后续装备及配套产品的日常维护与维修、技术改进和升级、更新换代、备件采购中对公司存在一定的技术和产品依赖。公司长期专注于军事仿真技术，累积了深厚的技术研发实力及产品交付经验，在行业内获得了解放军、航空工业下属多个单位和科研院所等军工客户的认可，从技术能力及客户资源等多维度铸造了较高的竞争壁垒。

截至本回复出具日，公司在手订单金额共计 3.48 亿元，在手订单包含多个机型飞行模拟器的整机及核心分系统的批产项目，先发优势显著。

综上，报告期内，公司净利润大幅增长并实现扭亏为盈，真实客观的反应了公司当期的经营成果，具有合理性，盈利具有可持续性。

4、经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性

报告期内，公司经营活动现金流量构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	8,290.86	6,125.30
收到其他与经营活动有关的现金	143.67	312.14
经营活动现金流入小计	8,434.53	6,437.44
购买商品、接受劳务支付的现金	5,823.01	4,696.13
支付给职工以及为职工支付的现金	6,156.53	5,991.38
支付的各项税费	97.60	154.38
支付其他与经营活动有关的现金	2,451.10	1,604.48
经营活动现金流出小计	14,528.24	12,446.37
经营活动产生的现金流量净额	-6,093.71	-6,008.93

报告期内，公司经营活动现金流持续为负的主要原因如下：①飞行仿真模拟器及其分系统定制化程度高，大部分产品交付周期较长，报告期各期末原材料、在产品及合同履约成本余额较大，公司对外采购和支付职工薪酬的付款金额较高；②公司飞行模拟器及其分系统产品的合同中，约定了预收进度款，报告期前，公司已预收部分现金款项；③公司下游客户主要为部队、军工单位及科研院所，具有货款结算周期长的特点，公司营业收入快速增长的同时，应收账款余额大幅增加，资金回笼较慢；④为积极拓展业务和研究跟进新兴技术，公司销售费用、管理费用、研发费用支出金额较大，付现成本较高，在报告期内呈现增长态势。

综上，公司经营活动现金流量净额持续为负具备合理性。

（十三）补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性；结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率变化较大的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性。

1、补充分析披露原材料价格、产品价格变动对报告期各类产品毛利率的影响，说明毛利率与原材料价格变化的匹配性

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“4.其他事项”中补充披露如下：

报告期内，公司主要产品为飞行模拟器、地面装备模拟器、作战推演系统和装备体系评估系统等，其中，飞行模拟器及其分系统的业务占比最高，为公司核心产品。

公司专注于军事仿真领域，各产品模拟仿真的对象、型号、技术需求往往不同，且报告期内公司多项产品尚属研制件，产品之间差异较大。因此，报告期内公司产品的非标准化程度较高，导致各产品在销售价格、生产成本、毛利率等方面存在差异。

①从原材料价格角度看，公司产品的型号需求存在差异，需根据产品设计选用不同品牌、数量、型号的原材料，涉及原材料采购数量较多，成本占比较为分散。因此，单一品类的原材料价格变化，对公司产品毛利率的影响较小。

②从产品价格角度看，通常项目研制难度越高、产品配置和需求越高，产品定价则会越高。比如：公司销售的首台（套）产品、研制产品、非标准化程度越高的产品，往往定价较高。此外，产品定价也在一定程度上受到公司参与项目竞争时的激烈程度、客户自身的预算安排等因素影响，产品价格。2022 年、2023 年，公司多项产品尚属研制件，非标准化程度较高，产品之间差异化较大。因此，各产品的销售价格差异较大，多数在数百万元到数千万元规模不等，产品之间可比性较弱。

③报告期内公司飞行模拟器及其分系统销售价格、成本及毛利率变化具体分析如下：

2024 年 1-3 月，公司飞行模拟器及其分系统产品尚未确认收入，2022 年、2023 年，公司该产品单位价格变化幅度较小，具体如下：

年份	收入金额（万元）	数量（台/套）	均价（万元每台/套）
2023 年	17,224.70	23	748.90
2022 年	7,093.47	9	788.16

2022 年、2023 年，公司该产品的平均单位成本下降较多，具体如下：

年份	平均单位成本（万元）	变动比例	其中：平均单位原材料成本（万元）	变动比例
2023 年	395.16	-31.53%	263.80	-39.68%
2022 年	577.16		437.32	

2022 年至 2023 年，该类产品平均单位原材料成本下降的主要原因系公司 2022 年完成验收了飞行模拟器首台（套）整机，该首台（套）整机单位价值高，客户对产品的部分具体配置、性能规格有较高要求，使得公司对视景成像、座舱等分系统所需硬件、结构件等原材料的采购成本较高，对当年毛利率影响较大。因公司生产工艺、设计水平日趋成熟，可复用技术增多，且多个子系统均转为自主研制，2023 年完成验收的后续机型在生产研制过程中的投入材料成本降低。上述原因使得公司 2023 年该类产品的平均原材料成本降低、毛利率上升。

其他产品方面，2023 年度，地面装备模拟器主要由于个别项目因产品特点需外购较多原材料，使得当年该类产品的原材料成本提高、毛利率下降；军事模拟仿真系统的毛利率与上年同期相比基本保持稳定；技术服务及其他业务占比比较低，个别项目的影响较为显著。

2、结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率变化较大的原因，与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

（1）结合产品结构、应用领域等方面，按照产品类别分析披露公司毛利率变化较大的原因

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”中补充披露如下：

2023 年度，公司毛利率为 44.41%，较上一年度上升 16.94 个百分点，公司综合毛利率上升的主要原因系核心产品飞行模拟器及其分系统毛利率上升及业

务占比提升，2022 年、2023 年，该类产品收入占营业收入的比例由 67.71%上升至 84.49%，毛利率由 26.43%上升至 46.59%。

国内飞行模拟器行业起步较晚，主要面向军用市场，相比国外同行，大部分处于研发创新和技术积累阶段。报告期内，公司通过首台机的研制累积了相关技术能力**与整机生产经验**，在后续的飞行模拟器项目中，**生产工艺与设计水平已日益成熟，**视景成像、操纵负荷等分系统及核心子系统均为公司自行研制，**提升了生产效率，降低了生产成本，**且不同型号的飞行模拟器底层技术架构存在通用性，有效地降低了人工成本，飞行模拟器整机毛利率升高。

其他产品方面，2023 年度，**地面装备模拟器主要由于个别项目因产品特点需外购较多原材料，使得当年该类产品的原材料成本提高、毛利率下降；**军事模拟仿真系统的毛利率与上年同期相比基本保持稳定；技术服务及其他产品的毛利率较 2022 年度显著提升，其主要原因系 2022 年度和 2023 年度交付的该类型产品间存在一定差异。

（2）与同行业可比公司存在差异的原因及合理性

公司在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“2.与可比公司毛利率对比分析”中补充披露如下：

2022 年公司毛利率低于上述可比公司，2023 年公司毛利率与上述可比公司较为接近。上述可比公司的主营业务、主要产品及主要客户情况如下：

公司	主营业务	主要产品	主要客户
摩诘创新（836008.NQ）	模拟器和电动运动仿真平台的研发、生产、销售与服务等	飞行模拟器、机务模拟器、装甲车模拟器以及六自由度运动仿真系统、视景显示系统、视景成像系统、振动仿真系统、操纵负荷系统、声音仿真系统、教员控制台系统、数字战斗仿真平台等分系统	科研院所、军工厂，以军方为主
华翼蓝天（835512.NQ）	航空模拟设备的研发、生产和销售等	飞行模拟设备、工程模拟设备和科普飞行设备体验及服务等	飞机制造商、航空公司、航空院校、飞行员培训中心等，民用领域较多
华如科技（301302.SZ）	在军事仿真主营业务方向下，公司主要面向作	公司提供的服务及产品包括技术开发、软件产品、硬	军队和国防工业企业等单位

公司	主营业务	主要产品	主要客户
	战实验、模拟训练、装备论证、试验鉴定和综合保障五类业务，为军队和国防工业企业提供解决方案、产品研发和技术服务	件产品、商品销售和技术服务五大类	
霍莱沃（688682.SH）	公司长期聚焦于电磁仿真及测量技术的自主研发及应用，致力于成为“电磁技术的领航者”，依托自主研发的算法技术体系，根据下游行业的发展需求，构建了电磁仿真验证、电磁测量系统、相控阵产品三大业务板块	电磁测量系统业务、电磁场仿真分析验证业务、相控阵产品业务、通用测试业务等	中电科、航天科技、航天科工、中船集团、航空工业、中国电子、中科院下属的多家单位以及中兴通讯、大唐移动等客户

注 1：摩诘创新于 2023 年度报告披露，“本期模拟器类营业收入为 21,042.37 万元，较上年同期增长 3,011.83 万元，增幅为 16.70%，主要为交付产品的差异，本期模拟器子系统收入增多。”

注 2：华翼蓝天于 2022 年、2023 年度报告披露，其两年的前五大客户均为民航领域客户。

（1）2022 年度，公司毛利率低于同行业可比公司。主要原因系：

相比于华翼蓝天和摩诘创新，公司与上述两家企业的产品销售结构和客户群体存在差异，公司 2022 年交付并验收的首台模拟器研制件整机，由于整机研制过程中投入的人工、材料等成本较高，导致毛利率偏低。华如科技毛利率相对其他公司较高，主要系华如科技当期收入主要来自于作战演练等技术开发收入，产品成本中直接材料金额较低，导致毛利率较高。

（2）2023 年度，**随着公司 2023 年验收了利润较高的整机机型等产品，以及自身生产工艺与设计水平的提升，使当年毛利率上升。**公司毛利率水平与华翼蓝天毛利率差异较小，高于华如科技和霍莱沃，其原因主要系：①华如科技当期产品销售结构发生变化，毛利率较低的硬件产品销售占比提升，导致华如科技当期毛利率降低；②霍莱沃因部分项目结算硬件成本较高，使得当期毛利率下降；当期公司毛利率高于摩诘创新，主要是摩诘创新当期交付并验收的产品差异，**2023 年模拟器子系统收入增多，**导致毛利率相比于 2022 年明显下降。

（3）2024 年 1-3 月，公司毛利率为负，主要原因系第一季度收入较低，且公司会计政策根据最新企业会计准则规定调整，售后成本上升所致。

公司主要从事军用领域的飞行模拟器及其分系统业务，且整机产品的收入

占比高，在行业内形成了较为特殊的优势。在主要产品、主要客户及主要业务发展阶段等方面，公司与上述可比公司、各可比公司之间均存在一定差异，因此毛利率不同具有合理性。

（十四）说明公司技术服务及其他业务的具体模式；公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确；产品销售是否涉及安装，如是，区分需要安装和不需要安转列示销售实现情况，收入确认时点、确认依据和确认方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、说明公司技术服务及其他业务的具体模式

公司基于自身的军事仿真技术与科研能力，根据军工客户需求，为科研院所、军队单位提供各类与公司主营业务相关的技术与科研服务。公司技术服务的主要内容和业务模式具体情况如下：

分类	业务模式
软件测试服务	公司结合军工客户对于军事仿真模拟软件的测试需求，为其提供定制化测试服务。公司与客户签订技术开发协议并组织公司各研发部门、生产部门等部门协同合作，按照合同约定为其提供软件测试服务，并在取得客户验收证明文件时确认收入。该类软件测试服务向客户交付包括仿真软件分析报告、性能测试报告、源代码等文件。
训练标准研制服务	公司基于对军事仿真训练领域的理解和项目经验，为部队提供专项训练标准的研制服务。公司与客户签订合同并组织公司各研发部门、生产部门等部门协同合作，按照合同约定为其提供训练标准研制服务，并在取得客户验收证明文件时确认收入。该类技术服务向客户交付的成功包括标准研制文件、使用说明书等。
仿真系统流程优化服务	对于电子沙盘、军队任务管理系统，公司向客户提供流程优化与软件升级服务。公司与客户签订合同并组织公司各研发部门、生产部门等部门协同合作，按照合同约定为其提供系统流程优化服务，并在取得客户验收证明文件时确认收入。该类技术服务向客户交付的成功包括源代码、流程优化说明、使用说明书等文件。

2、公司是否存在同时为客户提供多种服务的情况，如存在，说明单项履约义务的核算及区分是否准确

公司同时向航空工业下属单位 A 销售 3 号飞行模拟器产品并提供售后代管服务。上述项目的各项履约义务的核算及区分明确，具体内容参见本题“（三）、3、（2）代管产品的相关销售合同未约定售后代管服务；售后代管服务与产品销售可以明确区分，构成单项履约义务，但基于重要性原则，公司未单独确认代管服务收入”。

除上述项目外，报告期内，公司不存在同一项目中同时为客户提供多种服务的情形，各单项履约义务定价清晰、明确。

3、产品销售是否涉及安装，如是，区分需要安装和不需要安转列示销售实现情况，收入确认时点、确认依据和确认方法，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

（1）需要安装和不需要安装的销售收入实现情况和收入占比

公司聚焦军事仿真领域，主要从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售，主营产品包括飞行模拟器、地面装备模拟器、作战推演系统和装备体系评估系统等。在核心产品飞行模拟器板块，公司采用整机销售和分系统销售两种模式。

其中，飞行模拟器整机产品可以独立使用，不需要与客户现场的其他硬件设施或系统进行安装和集成调试，公司对该类产品的销售不涉及安装。但模拟器整机产品在集成调试完毕、达到交付标准并经过客户下厂验收后，为便于运输，通常被拆分为多个部件运送至客户指定地点，在军方训练基地进行简单组装与拼接。

对于飞行模拟器运动平台、操纵负荷、视景成像等分系统类产品，公司需要将交付的分系统产品与模拟器的其他分系统进行安装和集成调试。

此外，对于在客户现场实施的军事模拟仿真系统产品、技术服务等，公司在销售上述产品的同时，在项目现场为客户提供安装服务，包括产品的硬件安装和软件的集成调试。

对于有安装服务需求的项目，公司在向客户销售产品的同时提供安装服务，不存在单独向客户提供安装服务的情形。公司涉及安装的产品销售收入金额和占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
需要安装的产品收入金额①	86.79	6,708.38	2,615.21
不需要安装的产品收入金额②	82.02	13,678.26	7,861.42
当期营业收入③	168.81	20,386.64	10,476.63
需要安装的产品收入金额占营业收入的比例（①/③）	51.41%	32.91%	24.96%

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
不需要安装的产品收入金额占营业收入的比例（①/②）	48.59%	67.09%	75.04%

报告期各期，公司需要安装的产品销售收入金额分别为 2,615.21 万元、6,708.38 万元和 86.79 万元，占主营业务收入比例分别为 24.96%、32.91%和 51.41%；不需要安装的产品销售收入金额分别为 7,861.42 万元、13,678.26 万元和 82.02 万元，占主营业务收入比例分别为 75.04%、67.09%和 48.59%。

（2）需要安装和不需要安装收入的确认时点、确认依据和确认方法，符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司收入确认政策为：

公司主要经营装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统、技术服务及其他的研发与制造。

①产品制造与销售

对于非寄售模式销售的产品，公司在产品已经向客户交付并经客户验收后确认收入；对部分移交军方的产品，客户要求公司售后代管的，公司在满足售后代管商品安排并经客户验收通过后确认收入。

对于寄售模式销售的产品，公司根据合同约定将产品交付给客户，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点确认收入。

②技术服务及其他

客户取得公司提供的技术开发及科研服务的控制权时点为技术成果和产品交付经客户验收，公司在客户出具验收证明文件时确认技术开发与科研服务收入的实现。

对于需要进行军品审价的销售收入，在军方审价前，公司根据与客户签署合同约定的暂定价格确认收入，待审价完成后，公司依据与客户签订的价差协议或合同在审价批复确定价格当期对收入进行调整。

报告期内，对于需要安装和不需要安装的产品，公司均严格按照上述收入确认原则确认产品及服务的销售收入，具体收入确认时点和确认依据为：

a. 对于不需要安装的产品，公司通常以交付且验收的时间作为收入确认时点，以交付验收证明文件作为收入确认的依据。其中，以售后代管模式确认收入的飞行模拟器整机产品，公司以到客户出具的验收单作为收入确认的时点；以寄售模式销售的产品，公司以收到客户结算单作为确认收入的时点，以客户结算清单为确认收入的依据；

b. 对于需要安装的飞行模拟器分系统产品、在客户现场实施的军事模拟仿真系统及技术服务等产品，公司以交付且验收的时间作为收入确认时点，以交付和验收证明文件作为收入确认的依据。

综上，对于需要安装和不需要安装产品，公司收入确认的确认时点、确认依据和确认方法均符合《企业会计准则》的相关规定。

（十五）结合公司报告期末在手订单和期后新签订的订单，期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性，期后是否持续符合挂牌条件。

1、报告期末在手订单及期后订单

截至 2024 年 3 月 31 日，公司尚未执行完毕的在手订单金额为 2.36 亿元（含税），报告期期末，公司在手订单充足，为后续业务经营奠定了基础。2024 年 4 月以来，公司新增订单金额为 2.21 亿元（含税），公司期后订单新增情况较好。

2、期后业绩（收入、毛利率、净利润、现金流等）的实现情况，并与报告期同期业绩情况进行对比分析，说明公司未来盈利能力的走势及可持续性

根据公司 2024 年 4-9 月财务报表（未经审计），公司业绩实现情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 4-9 月	2023 年 4-9 月	同比变动
营业收入	9,135.88	4,358.94	109.59%
毛利率	17.25%	43.93%	下降 26.68 个百分点
净利润	-1,503.06	-1,162.28	-29.32%
经营性现金流量净额	-2,678.18	-3,226.42	16.99%

2024 年 4-9 月，公司实现营业收入 9,135.88 万元，较上年同期增加 109.59%，

期后经营情况良好。公司毛利率与上年同期相比有所下降，主要系公司期后完成的主要项目较为复杂，项目周期较长，前期投入材料、人力成本较高，整体毛利率较低。公司净利润及经营性现金流量净额为负，主要原因为公司销售收入存在较为明显的季节性特征，报告期内，公司收入主要集中在第四季度，前三季度收入相对较少，但公司人员薪酬、折旧摊销等成本费用在全年相对较为均匀发生，导致季节性亏损。公司净利润与上年同期基本持平，主要系公司期间费用有所增长，公司经营性现金流量净额为负，但较上年同期有明显好转，主要系公司 2024 年销售回款情况较好。

公司报告期末在手订单和期后新签订单情况良好，2024 年 4-9 月公司收入增幅明显。

（1）公司未来盈利能力的走势及可持续性

截止目前，公司在手订单数量较为充足，在手订单项目推进节奏正常，未来有望维持持续盈利能力。主要原因如下：

①飞行模拟器及其分系统业务迎来更快速的发展期。随着我国国家实力的提升以及“以练代战”军事理念的深入，我国军事训练必将更加现代化、科技化。飞行模拟器作为飞行员训练的重要装备，具备经济性、安全性等诸多优点，为飞行员的基本驾驶、特情训练、联网对抗等特定作战场景提供逼真的训练体验，成为我军飞行员必备的训练方式，也成为快速提高飞行员训练质量并形成战斗力、保障训练安全、缩短训练周期、降低训练成本的有效手段，近年来国家在该领域的投入快速增加。

②公司在特种飞机、运输机领域的整机及分系统业务占有较高市场份额，随着公司首台（套）特种飞机研制件的交付，上述对军机型模拟器的批产订单公司有望取得较大的份额。此外，公司在直升机、无人机等领域的市场占有率明显提升，随着公司承担特种飞机模拟器研制任务，成功交付首批全国产化军用高等级飞行模拟器，公司在行业中的影响力显著增加。

③公司仿真能力提升，参与 LVC 体系建设的能力明显增强，军事模拟仿真系统业务有望持续增长。公司以军事仿真领域的技术储备为支撑，着力开发 LVC 战场环境构建，已形成作战推演与装备效能评估等仿真技术。未来，公司将成为

推进我军 LVC 训练体系建设的重要力量，强化公司在军事仿真领域完整产业链的优势。

综上，公司具备较好的未来盈利能力，经营具有可持续性。

3、期后是否持续符合挂牌条件

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第二十一条规定，公司所选择适用的标准为“最近两年营业收入平均不低于 3,000 万元且最近一年营业收入增长率不低于 20%，或者最近两年营业收入平均不低于 5,000 万元且经营活动现金流量净额均为正”。

公司在 2022 年度、2023 年度，营业收入分别为 10,476.63 万元和 20,386.64 万元，最近两年平均营业收入平均 15,431.64 万元，最近 1 年营业收入增长率 94.59%；同时，公司最近一期末每股净资产为 2.94 元/股，不低于 1 元/股，符合申请挂牌进入基础层的条件。

公司期后经营情况良好，在手订单充足，预计 2024 年全年实现收入较 2023 年营业收入增长率不低于 30%，2023 年、2024 年营业收入平均不低于 3,000 万元，能够持续符合挂牌条件。

二、请主办券商及会计师对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等；结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）对上述问题进行核查并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，包括但不限于发函和回函情况、函证样本的选择方法、函证比例、回函比例、总体走访情况及走访比例、收入的截止性测试等

1、核查程序

（1）获取普旭科技按照产品类型、季度分类的营业收入与营业成本明细，对营业收入和毛利率变动较大的产品/项目进行分析；获取同行业可比公司年度报告和行业研究报告等公开资料，了解飞行模拟器及其分系统等业务方面的行业

发展趋势，对比分析公司与同行业可比公司的主要业务情况，分析公司业务发展趋势与市场趋势是否一致；

（2）查阅公司收入成本明细表，统计各类产品的单价情况与单位成本构成，分析产品销售价格、原材料采购价格等对毛利率的影响；

（3）查阅公司收入确认主要项目资料，分析主要项目的合同签订时间、建设时间、申请验收时间、验收时间；获取重要产品/项目的收入确认相关凭证、检查期末应收账款情况及期后回款单据；对重要产品/项目执行穿行测试等核查程序，判断收入确认的准确性；

（4）查阅公司《公开转让说明书》；

（5）获取售后代管产品的合同、验收单、运输单据以及航空工业下属单位A出具关于3号飞行模拟器代管说明函，访谈了解公司售后代管产品的具体情况、代管原因、代管期限以及针对代管产品的管理机制；

（6）访谈公司管理层及质量管理部门负责人，了解交付军方的产品所提供的代管服务的业务背景及具体流程、是否存在售后代管产品长期未提货及其原因，售后代管服务是否单独收费；

（7）访谈公司管理层，了解售后代管产品的管理机制，现场查看售后代管产品的管理情况，并询问报告期内及历史上是否发生过售后代管产品毁损灭失的情形，以及售后代管产品的毁损灭失的责任承担主体；

（8）对报告期内公司售后代管产品的合同条款进行检查，了解上述销售合同中对于代管产品的具体义务是否有明确约定，分析该项约定是否与合同中其他约定可单独区分，各单项履约义务之间划分是否清晰；

（9）查阅军工行业上市公司存在售后代管情形有关产品收入确认以及代管服务价格分摊的披露情况，与申请挂牌公司有关处理进行分析比对；

（10）访谈公司管理人员，了解军品审价的涉及的具体产品、依据及具体流程，了解公司对暂定价与审定价收入、未来差异调整情况的会计处理，是否符合《企业会计准则》相关规定及合理性；

（11）取得公司以暂定价确认收入明细，查询同行业可比公司是否存在以暂

定价格确认收入情况，分析与公司确认方式是否存在重大差异。通过查询军工行业上市公司公开披露数据，对比分析比较同行业上市公司已审价周期情况。

（12）核查公司销售合同，根据合同约定内容确认公司是否存在暂定价确认收入的业务及业务具体情况，未来是否涉及调价及其影响；核查相关产品未来调价的收入差额后续会计处理情况；

（13）比较同行业上市公司已审价产品价格调整情况，结合报告期内公司已审价项目情况，分析暂定价确认收入的项目是否会对公司财务状况产生重大不利影响，分析公司是否存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形；

（14）查阅公司业务发展历程中的重大项目合同等证明材料，访谈公司管理层，了解公司业务发展历程；

（15）访谈公司管理层，并查阅行业研究报告及摩诘创新、华翼蓝天等可比公司公开转让说明书、年度报告等公开披露文件，了解公司所处行业基本特点和发展趋势

（16）查阅公司报告期内主要客户合同、主要客户合作历史与合作机制，分析公司报告期内前五大客户收入占比较高的原因和合理性；

（17）查询同行业可比公司年度报告等公开披露文件，了解其客户集中度，并与申请挂牌公司进行对比分析。

（18）获取公司与报告期内前十大客户签署的框架协议、合同及期后在手订单，分析公司主要客户的复购率情况；并访谈公司管理层，了解公司与前十大客户的合作历史及合作稳定性和可持续性；

（19）获取公司与航空工业下属各单位的合同台账和历史合作的合同，并访谈公司管理层，了解公司与航空工业下属各单位的合作历史和合作机制，获取公司与航空工业下属单位的在手订单合同、客户表扬信等材料，分析公司对航空工业的依赖性，分析并评估航空工业下属各单位停止或减少客户产品采购的风险、对公司持续经营能力的影响；

（20）访谈公司管理层，询问公司在飞行模拟器、军事仿真领域和民用领域的发展规划和客户拓展情况，了解公司减少客户依赖性的具体措施。

（21）获取 2022 年 12 月及 2023 年 12 月收入项目对应销售合同、物流运输单、交货清单、验收单等收入确认相关支持性单据。结合收入确认政策，查验销售合同标的，核对验收单与交货清单及合同约定商品是否一致，验收单日期、交货日期与合同日期前后逻辑是否合理；对验收单出具单位是否与合同约定一致等方面进行收入确认判断，对各期 12 月收入进行截止性测试；

（22）对 2022 年 12 月及 2023 年 12 月主要客户进行函证，函证比例占各年 12 月比例分别为 94.67%和 99.07%。函证中对项目进展及验收年份、各年度开票回款情况进行确认，回函可确认金额比例分别为 94.1%和 99.7%；

（23）对 2022 年 12 月及 2023 年 12 月项目对应客户进行走访确认，走访比例占各年 12 月比例分别为 93.34%和 97.77%；

（24）对 2022 年 12 月及 2023 年 12 月确认收入项目对应的回款进行核查。查验回款单位、回款时间及回款比例与合同约定是否一致，查验无异常；

（25）查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，对比公司与同行业可比公司的收入按季度分布情况；核查公司收入的季节性特征是否符合行业惯例、是否具备合理性；

（26）查阅报告期内公司的销售台账及采购台账，检查客户、供应商类型构成、客户与供应商重叠情况；查阅既有销售又有采购客商的销售合同及采购合同及相关业务单据，了解该业务是否具备商业实质；

（27）对公司管理人员进行访谈，了解各类产品的收入及毛利率变化的原因、公司飞行模拟器及其分系统等主要产品的发展情况、各类产品的价格影响因素和平均单价、平均单位成本变动的原因及合理性；

（28）查阅公司寄售模式客户合同，对寄售模式客户进行访谈、函证；

（29）查阅公司收入成本表，访谈公司相关销售负责人，了解寄售模式的具体业务模式；

（30）查询公开资料，了解寄售客户同行业公司的采购模式；

（31）访谈公司主要客户，取得公司对于订单获取方式的说明，了解是否存在商业贿赂、不正当竞争行为的说明，查阅主要客户的合同及中标通知书等文件，

了解公司主要订单获取方式；

（32）检索国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等公开信息，取得公司主管部门出具的无违法违规证明，取得公司对于不存在商业贿赂、不正当竞争行为的说明，了解公司及其控股子公司是否存在行政处罚及违法违规事项；

（33）核查公司、董监高、主要销售人员银行流水，并核查是否在报告期内存在商业贿赂等违法行为被处罚的情形。

（34）访谈公司财务负责人，查阅第三方回款明细表，对公司银行流水进行核查，结合公司的经营模式、所处行业特点等，分析第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

（35）检查经营活动现金流量净额与经营业绩的匹配性；向公司了解经营活动现金流量净额持续为负的原因及合理性；

（36）了解公司销售产品的结构、成本构成、毛利率变化的原因等情况，比对分析报告期内原材料价格、产品价格对毛利率的影响；

（37）对公司管理人员进行访谈，了解各类产品的收入及毛利率变化的原因；

（38）查询同行业可比公司的同类产品业务结构、客户构成、成本构成等信息，分析公司与可比公司毛利率存在差异的原因；

（39）获取公司技术服务及其他业务相关合同，了解该类业务的具体模式；

（40）查阅公司报告期内确认收入项目的合同，分析是否存在同时为客户提供多种服务的情况，判断单项履约义务的核算及区分是否准确；

（41）查阅合同中关于安装服务的条款，访谈公司管理层及生产技术人员，区分报告期内需要安装与不需要安装的项目，并分析判断收入确认时点是否准确、收入确认方法是否符合会计准则规定；

（42）查阅公司报告期末在手订单及期后新签订单；

（43）查阅公司期后财务报表，对公司管理人员进行访谈，了解公司期后主要财务数据以及业务开展情况。

2、核查意见

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）报告期内，公司营业收入上涨主要系飞行模拟器及其分系统产品的销售规模增加所致。该变动情况与行业整体发展趋势、公司业务情况相符合，具备合理性。除华如科技受军队采购网暂停采购名单事项等因素影响致使营业收入下降外，公司与其余可比公司的营业收入均呈现上升趋势。公司的营收增速更快，主要原因系公司与各可比公司在收入规模、核心产品、客户群体等方面存在不同，公司报告期期初营业收入基数较小，主要受益于军用飞行模拟器市场的良好发展态势与公司重要产品的陆续交付，较好地为公司积累了业务、技术与品牌实力，使得营业收入高速增长；

（2）报告期内，公司收入存在季节性，与公司客户分布相匹配，符合行业特征；公司存在 2022 年 12 月份确认收入金额占比较高的情形，公司已对报告期各期 12 月份收入金额及占比进行补充披露并作出风险提示；

（3）公司采用售后代管方式的原因主要系终端客户训练基地场地不具备接受条件，公司客户在组织测试验收并确定产品达到移交终端客户的标准后，向公司出具验收单，并明确要求公司暂时代管，公司售后代管模式符合军工企业的行业惯例；

报告期内，公司代管产品不存在长期未提货的情形，存在跨期提货的情形，但上述售后代管安排满足企业会计准则对收入确认的要求，不存在跨期确认收入的情形；

售后代管产品单独存放在公司仓库，单独可识别和区分；相关的销售合同未约定售后代管服务，售后代管服务与产品销售可明确区分，属于一项单独的履约义务；但基于重要性原则，公司未单独确认代管服务收入、公司售后代管产品的收入确认政策、确认时点以具有合理性，符合企业会计准则的要求及军工行业惯例，不存在跨期调整收入的情形；

（4）公司已补充披露寄售模式销售的具体业务模式等，公司寄售模式下的销售金额及占比较小，电子监测仪等产品采用寄售模式符合行业惯例；

（5）公司部分合同以暂定价确认收入符合企业会计准则要求，符合行业惯

例；报告期各期以暂定价格确认收入金额较小，公司产品审定价格大幅低于暂定价格的可能性较低，不会对公司未来业绩及财务状况产生重大不利影响，公司不存在通过暂定价确认收入调节利润的情形；报告期内公司由于审价原因对各期业绩影响程度较低，公司对于审定价与暂定价调整的会计处理符合企业会计准则的规定；

（6）截至本回复出具日，未完成审价的项目审价周期不超过一年，不存在长期未审定的情况；公司报告期各期 12 月收入按照收入确认政策执行，相关处理符合企业会计准则的规定，不存在跨期确认情形；

（7）报告期内，公司交付的特种飞机、运输机的高等级飞行模拟器主要由航空工业下属主机厂负责采购与生产，公司第一大客户中国航空工业集团有限公司的收入占比较高符合行业特性，具有商业合理性，符合行业惯例，不会对公司持续经营能力构成不利影响；

（8）公司与其他主要客户均未签订框架协议，截至本回复出具日，公司在手订单较为宽裕，订单具备较强的可持续性；公司与航空工业下属多家主机厂和科研院所均已建立合作关系，业务合作具有较强的持续性，存在客户集中度较高的风险，如其停止或减少对公司的产品采购，会对公司未来持续经营能力产生一定不利影响，公司已补充披露客户集中度较高的风险；

（9）报告期内，公司存在部分供应商与客户重合的情形，涉及金额较小，收付均分开进行核算，不存在收付相抵情况；相关采购及销售活动均遵循实际业务背景，具备真实性、合理性，不存在虚增收入的情形；

（10）公司主要订单获取方式为招投标和商务谈判，获取方式与公司业务特点、客户类型相匹配；公司不存在商业贿赂、不正当竞争的情形；

（11）公司存在少量第三方回款的情形，主要原因为财政统一支付、同体系单位支付等，公司第三方回款情形均基于真实的交易活动发生，第三方回款涉及回款对象与公司不存在关联关系，未签订委托付款协议，不存在同一付款对象为不同客户付款的情况，相关销售具有真实性；

（12）公司净利润与经营活动现金流量净额存在一定差异，该差异为存货、经营性应收、经营性应付等项目的增减变动所致，具备合理性；报告期内净利润

与营业收入变动趋势一致，经营活动现金流量净额与营业收入变动趋势存在差异，具备合理性；净利润 2023 年扭亏为盈真实客观的反应了公司当期的经营成果，具有合理性，盈利具有可持续性；公司经营活动现金流量净额持续为负具备合理性；

（13）公司综合毛利率上升的主要原因系核心产品飞行模拟器及其分系统毛利率上升及业务占比提升。2023 年该类产品的平均单位原材料成本降低较多，使得平均单位成本下降较多，该变动与产品毛利率的上升趋势相匹配。

报告期内，公司通过首台机的研制累积了相关技术能力与整机生产经验，在后续的飞行模拟器项目中，生产工艺与设计水平已日益成熟，视景成像、操纵负荷等分系统及核心子系统均为公司自行研制，提升了生产效率，降低了生产成本，且不同型号的飞行模拟器底层技术架构存在通用性，有效地降低了人工成本，飞行模拟器整机毛利率升高。

其他产品方面，2023 年度，地面装备模拟器主要由于个别项目因产品特点需外购较多原材料，使得当年该类产品的原材料成本提高、毛利率下降；军事模拟仿真系统的毛利率与上年同期相比基本保持稳定；技术服务及其他业务占比比较低，个别项目的影响较为显著。

2022 年公司毛利率低于可比公司，2023 年公司毛利率与可比公司较为接近，主要原因为：公司主要从事军用领域的飞行模拟器及其分系统业务，且整机产品的收入占比高，在行业内形成了较为特殊的优势。在主要产品、主要客户及主要业务发展阶段等方面，公司与可比公司、各可比公司之间均存在一定差异，因此毛利率不同具有合理性。

（14）报告期内，公司不存在同一项目中同时为客户提供多种服务的情形，各项服务内容均构成单项履约义务，各单项履约义务定价清晰、明确，不存在需将总体对价在各单项履约义务中进行分摊的情形；公司存在部分产品销售涉及安装的情形，均按照收入确认准则确认产品及服务的销售收入，收入确认时点、确认依据和确认方法符合《企业会计准则》的相关规定；

（15）公司期后经营情况良好，在手订单较为充足，具备较好的未来盈利能力，经营具有可持续性，期后能够持续符合挂牌条件。

（二）结合公司业务，说明收入确认方法是否合理谨慎，是否符合《企业会计准则》规定，对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、公司与客户约定的暂定价条款符合军品审价的相关规定，公司对于暂定价确定的方法较为严谨，依据较为充分，具有审慎性。对于尚未完成审价以暂定价签署合同的产品，在符合收入确认条件时，公司按照暂定价确认收入，待未来产品审价完成后，审定价和暂定价的差额计入当期收入，符合企业会计准则的要求，符合行业惯例；

2、公司报告期只有少数项目的合同约定暂定价结算，报告期内以暂定价确认收入的占比低。公司的军品预计审价时间不具有规律性，与同行业上市公司一致。参考同行业上市公司的审价情况，结合公司的暂定价合同签订情况，公司暂定价未来大幅下调的风险较低，审定价与暂定价的差异不会对公司财务状况产生重大不利影响。公司不存在通过按暂定价确认收入调节利润的情形；

3、公司报告期内审定价与暂定价差异进行调整的情况较少，对当期的业绩影响较小，公司对暂定价与审定价差异的会计处理符合企业会计准则规定；

4、公司报告期内未审价项目在正常审价确认周期内，不存在长期未审定的情况；

5、公司报告期各期 12 月完工项目的收入确认依据充分，不存在跨期确认收入情形，符合企业会计准则的要求。

问题 2 关于采购与存货

根据申报文件，（1）报告期各期，公司向前五大供应商采购金额占比分别为 41.31%、57.50%和 71.21%，供应商集中度较高。（2）公司主要供应商中，南京麦乐智能科技有限公司、江苏涡轮动力智能科技有限公司、南京锦银电力设备有限公司和上海助者机电设备有限公司存在实缴资本为 0 或参保人数较少的情况。（3）公司主营业务成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，其中直接材料占比分别为 65.89%、66.74%和 29.13%。（4）报告期各期末，公司应付账款分别为 6,314.19 万元、8,312.53 万元和 7,908.03 万元，规模较大。（5）报告期各期末，公司存货账面余额分别为 11,588.52 万元、10,538.34 万元和 10,989.23 万元，其中，合同履约成本余额分别为 11,344.89 万元、10,334.31 万元和 10,760.97 万元。（6）报告期各期末，公司合同负债余额分别为 11,246.56 万元、4,585.86 万元和 4,607.18 万元。

请公司：（1）说明供应商集中度较高且逐期上升的原因及合理性，是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因。（2）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否主要与公司合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（3）说明公司报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；直接材料占比较高的原因及合理性，公司核心技术在主要生产加工中的具体应用情况；2024 年 1-3 月直接材料占比显著下降，直接人工与制造费用占比提升较大的原因及合理性；结合报告期公司生产人员数量及级别分布情况，分析说明各期人工成本的合理性，人均薪酬情况与同行业公司是否存在较大差异及合理性。（4）说明公司应付账款增长的原因及合理性，应付账款规模和账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否符合行业惯例；账龄 1 年以上的应付账款尚未结算的原因及合理性，是否存在长期未付款或逾期未支付情况，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在虚构交易资金体外循环的情形，应付账款期后支付情况。（5）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差

异。（6）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定；说明发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况。（7）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。（8）说明存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等；说明合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分。（9）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。（10）说明公司合同负债规模波动的原因及合理性，与业务规模是否相匹配，是否符合行业特征。

请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

回复：

一、请公司：（1）说明供应商集中度较高且逐期上升的原因及合理性，是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因。（2）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否主要与公司合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。（3）说明公司报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；直接材料占比较高的原因及合理性，公司核心技术在主要生产加工中的具体应用情况；2024 年 1-3 月直接材料占比显著下降，直接人工与制造费用占比提升较大的原因及合理性；结

合报告期公司生产人员数量及级别分布情况，分析说明各期人工成本的合理性，人均薪酬情况与同行业公司是否存在较大差异及合理性。（4）说明公司应付账款增长的原因及合理性，应付账款规模和账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否符合行业惯例；账龄 1 年以上的应付账款尚未结算的原因及合理性，是否存在长期未付款或逾期未支付情况，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在虚构交易资金体外循环的情形，应付账款期后支付情况。（5）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异。（6）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定；说明发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况。（7）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。（8）说明存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等；说明合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分。（9）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。（10）说明公司合同负债规模波动的原因及合理性，与业务规模是否相匹配，是否符合行业特征。

（一）说明供应商集中度较高且逐期上升的原因及合理性，是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因。

1、供应商集中度较高且逐期上升的原因及合理性

报告期内，公司主营业务分为装备仿真模拟器（含飞行模拟器及其分系统、地面装备模拟器两类产品）、军事模拟仿真系统、技术服务及其他。其中，飞行模拟器及其分系统系公司核心产品，其中机械硬件、电子电气件、软件及零配件是公司核心产品的的主要构成材料。

报告期内，公司采购主要系机械硬件、电子电气件、软件、技术服务及其他（如零配件、辅料、其他结构件、装修改造服务等），公司各期前五大供应商的采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024年1-3月		2023年		2022年		采购内容
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
长春天骄翔宇科技有限公司			1773.43	24.20%	316.48	5.53%	机械硬件
穆特科技（武汉）股份有限公司			893.76	12.20%	592.07	10.35%	机械硬件、电子电气
南京麦乐智能科技有限公司			397.21	5.42%	446.09	7.80%	电子电气、零配件
江苏涡轮动力智能科技有限公司			672.55	9.18%			机械硬件、软件
航空工业下属单位M					504.71	8.82%	机械硬件、电子电气
中国电科下属单位E					503.72	8.80%	机械硬件
上海助者机电设备有限公司			476.88	6.51%			电子电气、机械硬件
北京驷马装饰工程有限公司	28.9	22.40%					装修改造服务
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	26.55	20.58%					机械硬件
常州市诺七微电子科技有限公司	12.95	10.04%					电子电气
湖南菲尔斯特传感器有限公司	12.84	9.95%					零配件
鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司（曾用名：南京锦银电力设备有限公司）	10.62	8.23%					零配件
前五大供应商采购金额总计	91.86	71.21%	4,213.83	57.51%	2,363.07	41.31%	

报告期内，公司前五大供应商采购总额分别为 2,363.07 万元、4,213.83 万元和 91.86 万元，占各期采购总额比例分别为 41.31%、57.50%和 71.21%，采购集中度较高，呈上升趋势，但不存在依赖单一供应商的情形。

报告期前两年，公司生产经营规模相对较小，供应商集中度较高主要系公司向前五大供应商采购的机械硬件、电子电气及软件，是公司核心业务飞行模拟器及其分系统的主要原材料。公司对上述原材料的定制化要求较高，集中采购可以

确保供货质量和稳定性，有助于增强公司议价能力。长久以来，公司依据产品质量、价格、供货时效等筛选供应商，并与主要供应商建立了长期合作关系。随着公司核心产品业务收入规模扩大，相应原材料采购金额随之提升，因此公司主要供应商集中度呈现上升趋势。

2024 年 1-3 月，公司当期采购主要系为军队及科研院所提供的技术与科研服务，相关采购硬件需求量低，但对人工调试、安装和技术配套服务的要求较高，且因当期公司整体采购金额较小，导致供应商集中度较高。

2、供应商集中度是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因

可比公司向前五大供应商采购金额占同期采购总额的比例情况如下：

单位：万元

可比公司	2023 年度		2022 年度	
	采购总额	前五大供应商采购占比	采购总额	前五大供应商采购占比
华如科技	24,900.28	32.44%	16,822.98	33.41%
霍莱沃	31,668.87	43.91%	22,233.15	39.73%
华翼蓝天	6,488.28	80.29%	4,063.52	68.51%
摩诘创新	10,828.10	42.92%	23,366.52	69.69%
平均值	18,471.38	49.89%	16,621.54	52.84%
申请挂牌公司	7,328.67	57.50%	5,720.87	41.31%

注 2：上述数据系根据各公司年度报告计算得出。

如上表所示，同行业可比公司向前五大供应商采购的占比整体较高，公司前五大供应商的采购集中度与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业经营特征。

2022 年度及 2023 年度，公司的前五大供应商集中度整体呈现上升趋势，与霍莱沃及华翼蓝天变动一致。2022 年度，公司前五大供应商集中度低于华翼蓝天和摩诘创新；2023 年度，随着公司技术实力、产品质量得到了客户的进一步认可，核心产品业务占比提升，对应原材料采购金额占比随之提升，因此导致公司前五大供应商集中度呈现上升趋势。

2022 年度至 2023 年度，公司前五大供应商采购占比高于华如科技和霍莱沃，主要系华如科技和霍莱沃的业务类型、产品结构更加多元化，导致原材料采购相

对分散。

综上，公司采购集中度较高主要系公司报告期内业务收入情况结构所致，符合公司实际经营情况，不存在依赖单一供应商的情形；同行业可比公司中，亦存在前五大供应商采购占比较高的情形，公司采购特征与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

（二）列表梳理主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、与公司合作历史，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，经营规模与公司交易金额是否匹配，是否主要与公司合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来。

1、主要供应商成立时间、实缴资本、参保人数、员工情况、与公司合作历史

供应商	成立时间	主营业务	实缴资本（万元）	参保人数	实际用工人数	开始合作时间
长春天骄翔宇科技有限公司	2015/6/17	主要从事飞行模拟器显示系统的研制业务	500.00	32 人	40 余人	2020 年
穆特科技（武汉）股份有限公司	2011/3/4	主要从事模拟平台相关业务	617.29	66 人	60 余人	2018 年
南京麦乐智能科技有限公司	2019/3/13	主要从事电子计算机、弱电工程业务	-	4 人	7 人	2020 年
上海助者机电设备有限公司	2008/2/26	模拟器相关业务	100.00	5 人	15 人	2021 年
江苏涡轮动力智能科技有限公司	2018/6/27	模拟器，自由平台业务	-	18 人	40 余人	2022 年
航空工业下属单位 M	1982/4/28	航空机内网照明系统，仿真座舱等业务	68,000.00	1,222 人	1,600 余人	2018 年
中国电科下属单位 E	2003/10/30	方舱车辆改装业务	10,170.00	280 人	290 余人	2020 年
鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司（曾用名：南京锦银电力设备有限公司）	2017/7/14	主要做电力相关的服务，监控系统工程、消防工程等业务	-	1 人	19 人	2022 年
湖南菲尔斯特传感器有限公司	2010/5/25	主要从事传感器、智能仪表等业务	1,550.00	131 人	150 余人	2016 年
常州市诺七微电子科技有限公司	2015/12/15	主要从事 PCBA 生产业务	535.23	18 人	160 余人	2019 年
北京驷马装饰工程有限公司	2020/5/8	主要从事装饰装修业务	-	-	8 人	2023 年
哈尔滨弗伦特航	2016/5/9	主要从事飞行模拟	-	4 人	6 人	2024 年

供应商	成立时间	主营业务	实缴资本（万元）	参保人数	实际用工人数	开始合作时间
空科技有限责任公司		器制造、仪器仪表、运动平台等业务				

注 1：成立时间、实缴资本、参保人数来源于企业信息公示系统；

注 2：主营业务、实际用工人数、开始合作时间通过供应商实地走访了解。

主要供应商中，存在部分供应商参保人数和实缴资本偏低的情形，具体原因如下：

供应商名称	公司性质	实缴资本（万元）	参保人数	实际用工人数	实缴资本较低原因	实际用工人数较低原因	参保人数较低原因
南京麦乐智能科技有限公司	经销商	-	4 人	7 人	①所属行业本身对注册资本及实缴资本的大小无特殊要求，经营规模和供应能力与实缴资本的关联度较低；②贸易型、经销商以轻资产运营模式为主，本身不需要具备生产能力，不需要设备等资产供生产使用，对实缴资本的要求较低	本身不需要具备生产能力，不需要设备等资产供生产使用，对员工人数的要求较低	员工年龄超出参保年龄、工商年报申报时选择不对参保人数进行公示或其经营规范性不高导致
上海助者机电设备有限公司	生产商	100.00	5 人	15 人	不适用	不适用	委托第三方缴纳
江苏涡轮动力智能科技有限公司	生产商	-	18 人	40 余人	公司之前无全额实缴方面的需要和考虑，股东以借款方式向公司投入生产运营所需资金	不适用	由于部分员工在关联公司缴纳社保、已至退休年龄无需参保等原因致使参保人数低
鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司（曾用名：南京锦银电力设备有限公司）	经销商	-		19 人	所属行业本身对实缴资本的大小无特殊要求，经营规模和供应能力与实缴资本的关联度较低	本身不需要具备生产能力，不需要设备等资产供生产使用，对员工人数和参保人数的要求较低	
常州市诺七微	生产商	535.229	18 人	160 余人	不适用	不适用	生产型企业有部分

供应商名称	公司性质	实缴资本（万元）	参保人数	实际用工人数	实缴资本较低原因	实际用工人数较低原因	参保人数较低原因
电子科技有限公司							劳务外包人员，无需缴纳社保。
北京驷马装饰工程有限公司	服务商	-	-	8 人	所属行业本身对实缴资本的大小无特殊要求，经营规模和供应能力实缴资本的关联度较低	本身不需要具备生产能力，不需要设备等资产供生产使用，对员工人数和参保人数的要求较低	
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	生产商	-	4 人	6 人	所属行业本身对实缴资本的大小无特殊要求，经营规模和供应能力与实缴资本的关联度较低	企业规模较小，所需人员少	

注 1：实缴资本、参保人数来源于企业信息公示系统；
注 2：实际用工人数通过供应商实地走访了解。

报告期内，公司主要供应商存在公示参保人数、实缴资本偏低的情形，符合其生产经营特点，具有合理性。

2、主要供应商的实际控制人、主要股东、经营规模、经营资质等，以及公司与相关供应商合作的商业合理性

主要供应商	公司性质	实际控制人	主要股东	主要经营范围	经营资质	采购内容	采购内容是否在经营范围内
长春天骄翔宇科技有限公司	生产商	李小强	李小强、王红、长春天骄翔宇投资合伙企业（有限合伙）	主要从事飞行模拟器显示系统的研制业务	有	模拟器相关	是
穆特科技（武汉）股份有限公司	生产商	李绍安	李绍安、刘群	主要从事模拟平台相关业务	有	模拟平台相关	是
南京麦乐智能科技有限公司	经销商	任君杰	任君杰	主要从事电子计算机、弱电工程业务	有	图形工作站、显卡、计算机、同步卡等	是
上海助者机电设备有限公司	生产商	杨有	杨有、张奔	从事机电设备、民用航空器、计算机软硬件技术领域内的技术开发	有	操纵负荷等	是
江苏涡轮动力智能科技有限公司	生产商	陈尧	徐州涡轮空间企业科技有限公司、徐州江	模拟器，自由平台业务	有	模拟器相关	是

主要供应商	公司性质	实际控制人	主要股东	主要经营范围	经营资质	采购内容	采购内容是否在经营范围内
			圣信息科技有限公司				
航空工业下属单位 M	生产商	国资委	航空工业下属单位 N	航空机内网照明系统，仿真座舱等业务	有	模拟器相关	是
中国电科下属单位 E	生产商	国资委	中国电科下属单位 F	方舱车辆改装业务	有	方舱车相关	是
鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司（曾用名：南京锦银电力设备有限公司）	经销商	黄火传、黄秀贝	黄火传、黄秀贝	主要做电力相关的服务，监控系统工程、消防工程等业务	有	机房空调、蓄电池、机柜、电源等	是
湖南菲尔斯特传感器有限公司	生产商	陈旭财	浙江科盈企业管理有限公司、陈旭财	主要从事传感器、智能仪表等业务	有	传感器、智能仪表等	是
常州市诺七微电子科技有限公司	生产商	胡宾	胡宾、朱卫东、田苑郁、林星星	主要从事 PCBA 生产业务	有	PCBA 板等	是
北京驷马装饰工程有限公司	服务商	刘满占	刘满占、陈志远	主要从事装饰装修业务	有	项目场地改造	是
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	生产商	王强	王强、夏金磊、杨艳新、杨正艳、李旭、李滨、张大伟、张业刚	主要从事飞行模拟器制造、仪器仪表、运动平台等业务	有	模拟器相关	是

注 1：实际控制人、主要股东来源于企业信息公示系统；
注 2：公司性质、主要经营范围、经营资质通过供应商实地走访了解。

报告期内，与公司合作的主要供应商大部分为生产商，公司采购内容为其自主生产产品。主要供应商中涉及经销的仅有南京麦乐智能科技有限公司和鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司。

公司向南京麦乐智能科技有限公司采购的主要原材料包括图形工作站、显卡、计算机、同步卡等；向鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司采购的主要原材料包括机房空调、蓄电池、机柜、电源等，两家供应商均为经销商。南京麦乐智能科技有限公司的终端供应商为联想、海康、研祥、英伟达等，鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司的终端有科士达、科华等，均为大型企业，对直接客户采购规模要求较高，而公司上述原材料单批采购量相对较小，难以满足终端生产商的起订

要求，故公司通过经销商采购具有商业合理性。综上所述，报告期内，公司向上述供应商采购的产品及服务在供应商经营范围内，均为公司日常生产活动所需，相关采购具备合理性。其中，公司部分材料通过经销商采购，系所需的原材料品牌分散，且单一品牌需求较小，难以满足终端生产商的起订要求，采用和经销商合作方式有助于帮助公司降低沟通成本和单次采购量。公司合作的经销商代理品牌多，货源较充足，可供选择范围广，渠道稳定，能够满足公司生产经营需求，双方合作具有商业合理性。

3、主要供应商的经营规模与公司交易金额的匹配性，是否存在主要与公司合作，是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来

报告期内，公司主要供应商经营规模、与公司交易金额情况如下：

供应商名称	交易金额（万元）			最近一年的经营规模	经营规模与公司交易金额是否匹配	是否与公司存在关联关系或其他异常资金往来否	是否主要与公司合作
	2022 年度	2023 年度	2024 年 1-3 月				
长春天骄翔宇科技有限公司	316.48	1,773.43	-	3,000-3,500 万	是	否	否
穆特科技（武汉）股份有限公司	592.07	893.76	-	5,000-6,000 万	是	否	否
南京麦乐智能科技有限公司	446.09	397.21	-	1,500 万左右	是	否	否
上海助者机电设备有限公司	262.70	476.88	-	2,000-3,000 万	是	否	否
江苏涡轮动力智能科技有限公司	-	672.55	-	5,500 万左右	是	否	否
航空工业下属单位 M	504.71	80.07	-	180,000 万左右	是	否	否
中国电科下属单位 E	503.72	-	-	48,000-52,000 万左右	是	否	否
鼎电丰能（江苏）电力科技有限公司（曾用名：南京锦银电力设备有限公司）	141.59	-	10.62	1,000 万以上	是	否	否
湖南菲尔斯特传感器有限公司	16.80	28.22	12.84	10,000 万左右	是	否	否
常州市诺七微电子科技有限公司	4.55	2.97	12.95	5,000 万左右	是	否	否
北京驷马装饰工程有限公司	-	-	28.90	4,000-5,000 万	是	否	否
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	-	-	26.55	240 万左右	是	否	否

注 1：最近一年的经营规模通过供应商实地走访了解；
注 2：江苏涡轮动力智能科技有限公司由于主要业务已转移至同一控制下其他主体，为体现供应商实际经营情况，因此以合并口径披露收入规模，合并收入以公司出具的说明为准。

综上所述，公司供应商的经营规模与其与公司交易金额匹配，不存在主要为公司提供产品或服务的情形，与公司亦不存在关联关系或其他异常往来。

（三）说明公司报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；直接材料占比较高的原因及合理性，公司核心技术在主要生产加工中的具体应用情况；2024 年 1-3 月直接材料占比显著下降，直接人工与制造费用占比提升较大的原因及合理性；结合报告期公司生产人员数量及级别分布情况，分析说明各期人工成本的合理性，人均薪酬情况与同行业公司是否存在较大差异及合理性。

1、报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性，直接材料占比较高的原因及合理性

（1）公司不从事产品基础硬件的生产加工，机械硬件及电子电气件等原材料均系定制化外采，直接材料占比较高具有合理性

报告期内营业成本构成如下所示：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度		报告期内合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	58.82	29.13%	7,562.92	66.74%	5,006.40	65.89%	12,628.14	66.00%
直接人工	80.33	39.78%	2,117.96	18.69%	1,737.36	22.86%	3,935.65	20.57%
制造费用	62.77	31.09%	1,651.23	14.57%	854.86	11.25%	2,568.86	13.43%
合计	**201.92**	**100.00%**	**11,332.11**	**100.00%**	**7,598.63**	**100.00%**	**19,132.66**	**100.00%**

报告期内公司营业成本构成较为稳定。其中，直接材料占比较高，主要原因系公司的核心产品的主要构成包括电子电气件、机械硬件、零配件及结构件等原材料，公司不从事产品基础硬件的生产加工，原材料及部件均通过外部定制化采购取得，再经过公司自主设计定型、生产装配、联调测试、软件注入与优化验证等工序将其加工为成品。因此，公司主要产品中的基础硬件以外采为主，直接材料占比较高具有合理性。

（2）与同行业可比公司相比，公司直接材料占比不存在显著差异

公司与同行业可比公司直接材料占比不存在显著差异，可比公司的营业成本构成具体如下：

项目	华如科技			霍莱沃		
	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
直接材料	51.05%	27.08%	45.41%	96.47%	95.67%	94.81%
直接人工	27.80%	38.10%	37.83%	2.93%	3.77%	4.07%
制造费用	21.15%	34.82%	16.76%	0.60%	0.56%	1.12%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

续上表：

项目	摩诘创新			华翼蓝天			行业平均
	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年	2015 年 1-6 月	2014 年	2013 年	
直接材料	89.13%	90.01%	94.85%	65.02%	55.18%	58.07%	71.90%
直接人工	4.53%	1.77%	1.70%	18.34%	26.74%	21.26%	15.74%
制造费用	6.33%	8.22%	3.45%	16.64%	18.08%	20.67%	12.37%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：上述数据来源于公开资料。

由上表可见，同行业可比公司直接材料占比整体较高。根据摩诘创新和华翼蓝天首次公开披露资料，公司报告期内直接材料占比低于摩诘创新，与华翼蓝天基本一致。摩诘创新成本构成中，直接材料占比较高的主要原因系：其专注于模拟器控制软件的研发，硬件设备均向专业的硬件生产商采购，导致直接材料采购金额占比较大，与其经营特点相一致。

报告期内，公司直接材料占比略高于华如科技，主要系华如科技的主营业务为仿真产品销售及技术开发服务，因其技术开发过程的执行阶段对技术人员的经验和专业能力要求较高，人工成本占比较高；公司直接材料占比低于霍莱沃主要系霍莱沃的产品形态主要为系统及硬件产品，大量的人力成本投入主要发生在前期研发阶段，而对于系统内所需的硬件，则需按设计要求定制和采购，使得材料成本占比相对较高，人工成本占比相对较低。

综上所述，公司同行业可比公司营业成本构成中，直接材料占比整体较高，

公司与之不存在显著差异，直接材料占比较高具备合理性，且符合行业特性。

2、公司核心技术在主要生产加工中的具体应用情况

公司的生产经营活动主要聚焦于产品的研发设计及系统集成环节，经过多年发展，公司现已具备相关产品的核心技术、系统设计、结构设计及电气设计等自主研制能力。在与供应商的合作中，公司掌控关键生产工艺参数及设计技术，通过向供应商提供自主设计的图纸、技术规格、工艺参数、结构数据等资料，完成定制化部件的生产与加工。供应商完工后，公司对定制化加工后的硬件进行检测、审核和评估后，完成产品的最后组装、系统集成、调试和定型。

在整个生产工序中，公司所处涉及的核心生产环节包括：系统性的方案设计、算法模型的建立和分析、整体参数调试、子系统/模块的设计定型与适配性处理、工程实施等。

公司核心技术在主要生产加工中的具体应用情况如下：

序号	技术名称	技术特色	核心技术在生产加工过程具体体现	对应主要产品
1	飞机性能仿真开发技术	飞机性能仿真技术是一种利用系统模型对飞机性能进行试验研究的综合性技术。它基于相似原理、信息技术、系统技术及其应用领域的相关专业技术，采用基于飞行器动力学、空气动力学、流体力学等学科建立物理和数据模型，对飞机的飞行性能、气动特性、结构强度等多个方面进行模拟和分析	系统性的方案设计，工程实施	飞行模拟器及其分系统
2	低延迟多通道视景成像开发技术	视景成像开发技术可以利用高性能计算机，实时快速生成和渲染出在高速移动状态下的多通道视景成像，并输出 4K60Hz 高刷新率的仿真画面。使用网络库和帧同步卡实现不同通道之间使用同步卡实现画面同步，实现多通道的低延迟性。系统使用三维显示技术进行开发，优化了开发逻辑。使用光线追踪、双目主动立体渲染技术，实现加受油的特殊飞行科目训练；采用 Cluster Light 的灯光渲染技术，模拟航母着舰训练中“菲涅尔”透镜光学助降系统。 该项技术实现了视景仿真领域红外传感器、合成孔径雷达（SAR）显示仿真、空地电磁环境、军事气象雷达显示仿真等细分领域的技术自主可控。	系统性的方案设计、高效同步算法模型、整体渲染性能参数调优、工具链子系统设计定型	飞行模拟器视景成像分系统
3	多通道操纵负荷技术	①一体式电机设计 公司采用直驱的方式，创造性的将位置传感器和力传感器集于一体，消除减速机等非一体式电机带来的齿槽和脉动效应；减少与传动机构的交	力回路控制算法针对不同执行器调参	飞行模拟器操纵负荷分系统

序号	技术名称	技术特色	核心技术在生产加工过程具体体现	对应主要产品
		联，增强结构刚性和平滑性。从而有利于模拟逼真的操纵力感。 ②内回路控制算法 公司自主研发的模型跟随力回路技术——力回路控制算法，攻克了操纵负荷系统多项关键技术：可以振动抑制、平滑性、低噪音等。 ③通用负载力仿真模型与型号独有的力仿真模型 自主研发的通用的负载力仿真模型和专用仿真模型，可通过软件实时调节参数，并根据特定型号载具的实际静态和动态力曲线拟合逼真的力感。		
4	六自由度纯电运动系统的动感仿真控制技术	公司自主研发的六自由度运动系统的动感仿真控制技术具备 1 吨-14 吨多个载重级别，可以模拟飞机升降、俯仰、横滚等六自由度运动，提供瞬时过载感受，及包含起飞、着陆、构型变化等特殊抖振效果。	高速高精密电缸装配	飞行模拟器运动平台分系统
5	声音仿真模拟开发技术	基于音频颗粒合成方法及振动模态计算原理，在功率放大器、音频矩阵、音响等硬件基础上，采用高精度的拾音和录音技术、高精度的音频处理算法、多声道音频系统、虚拟环绕声技术和实时渲染和交互性技术，实现高实时的数字合成声音，完成自然环境声、舱内设备工作及告警声、动力装置声、构型变化声（襟翼收放、起落架收放等）和各类通信声音等的模拟，逼真复现声音实际效果。	系统性的方案设计，工程实施	飞行模拟器声音仿真分系统
6	综合环境仿真开发技术	综合环境仿真基于真实物理世界的环境数据和模型算法为模拟器提供逼真的地理环境、大气环境、电磁环境和目标机环境。	系统性的方案设计，工程实施	飞行模拟器综合环境仿真分系统
7	飞机仿真数据包数据处理技术	①采用运动学方程组进行一致性分析和数据重构，以消除飞行试验数据中的误差，获得可信的试飞数据用于建模仿真； ②野值识别采用了低阶多项式滑动拟合方法，该方法执行效率较高； ③在数据滤波方面采用了四阶低通数字滤波器，并利用扩展卡尔曼滤波器（EKF）进行一致性分析和数据重构。该技术实现了海量试飞数据自动、高效的识别和处理，解决了飞机仿真数据包准确度较低的问题。	系统性的方案设计，工程实施	飞行仿真系统
8	飞行模拟器集成技术	采用先进的分阶段解耦和聚耦的综合调试方法使得公司进一步缩短系统综合调试周期，提高了综合调试覆盖率和缺陷定位效率： ①基于信号采集测试的可视化硬件综合调试方法用于确认模拟座舱硬件等设备工作状态正常； ②基于数据驱动显示的软硬件集成调试方法用	工程实施	飞行模拟器整机及各分系统

序号	技术名称	技术特色	核心技术在生产加工过程具体体现	对应主要产品
		于快速发现系统功能性能缺陷；③基于话题匹配的接口逻辑与信号调试方法用于分析判断缺陷原因和位置；④基于全数据包的数据传输综合调试方法用于辅助优化复杂系统下的通信性能。		
9	飞行模拟器客观测试技术	公司参考 CCAR-60 部《飞行模拟训练设备管理和运行规则》R1 版中关于飞行模拟器性能鉴定和等级的鉴定的要求，研制了采用数字驱动的全自动 QTG 技术，能够根据设置的科目全自动完成测试并生成测试报告，解决了人为测试重复性差、误差大的问题。该项技术能够满足民航总局、飞行模拟器性能鉴定和等级的评定要求，已经应用于多种型号军用飞机飞行训练模拟器鉴定试验。	系统性的方案设计，工程实施，效果验证	飞行模拟器整机及各分系统
10	基于虚拟现实（VR）的仿真模拟训练系统构建技术	公司通过虚拟现实技术构建软硬一体、虚实结合的人机交互机制，形成空间定位、引擎渲染、协同互联、模型优化等核心算法，构建出具备情景化、沉浸式等交互特点的训练场景，确保受训人员能够获取与真实世界一样的交互操作反馈，从而熟悉训练科目和操作流程，形成统一和规范的训练程序和操作标准，显著降低训练门槛，提升训练效果，促进整体训练效益提升，进而实现减少人为差错、控制运行风险、提升训练质量、提高训练安全保障度的目标。	系统性的方案设计、整体参数调试	军事模拟仿真系统
11	可扩展高性能分布式、细粒度并行仿真引擎技术	公司自主研发的涵盖陆军合成分队的分布式并行仿真推演引擎技术通过建立一致的通信接口规范异构仿真系统间的信息交换，通过计算机网络将位于不同地理位置的仿真系统联接起来，构成一个异构的综合作战环境。该仿真引擎采用组件化、工程化建模思路，具有动作-行为-实体-单元-任务等五级聚合仿真模型，既可以与实际装备等比例仿真交联，又可以与各类模拟器组网互联。	系统性的方案设计、算法模型的建立和分析	作战仿真推演与评估分析系统、装备体系评估系统、演训数据综合处理与分析系统
12	基于分布式智能体的复杂系统仿真建模技术	针对装备实体建模技术，公司采用组件化的建模理念，按照武器装备本身运动学和动力学建模原理构建精细度极高装备实体模型。作战行为建模技术则基于 OODA 作战过程描述，采用基于状态机的行为建模方法。	系统性的方案设计、算法模型的建立和分析	作战仿真推演与评估分析系统
13	装备体系效能智能评估与分析技术	该技术作用是支撑武器装备试验训练科目设计并基于试验训练数据进行评估分析。系统能够在试训实施前期，支撑用户完成具体试训科目设计，形成试训方案。能够在试训实施中期，根据需要引接试训数据，形成试训数据集。能够在试训实施后期，完成评估计算与数据分析，形成评估报告。能够基于历史多次试训数据，进行综合	系统性的方案设计、算法模型的建立和分析	装备体系评估系统

序号	技术名称	技术特色	核心技术在生产加工过程具体体现	对应主要产品
		分析并提供数据应用。		
14	多模态、多源异构演训数据治理技术	结合了多模态数据（如视觉、听觉和触觉）和来自多个不同来源（例如传感器、摄像头、用户输入设备等）的信息，以处理和整合上述信息在格式、类型或结构上存在差异的异构数据。 实现这种技术时，关键环节包括数据建模、数据汇聚、实时分析、讲评分析和综合分析。数据建模阶段涉及建立演训数据体系和模型，以适应多模态和多源数据的复杂性。数据汇聚环节则聚焦于收集和整合来自不同源的异构数据。实时分析阶段包括数据的即时抽取、清洗和转换，为训练提供即时的洞察和反馈。讲评分析阶段则基于已处理的数据，对演训活动进行回顾和评价。最后，在综合分析阶段，对所有数据进行深入的分析，如趋势分析、模式识别和预测。	系统性的方案设计、算法模型的建立和分析	装备体系评估系统、演训数据综合处理与分析系统

公司的生产经营活动主要聚焦于产品的研发设计及系统集成环节，经过十余年的经验积累，公司在仿真算法、数字建模、视景成像、精密运动、操纵负荷等领域实现技术突破，攻克多项行业技术瓶颈。公司自研突破了飞机性能仿真开发技术、低延迟多通道视景成像开发技术、多通道操纵负荷技术、六自由度纯电运动系统的动感仿真控制技术、声音仿真模拟开发技术、综合环境仿真开发技术、飞机仿真数据包处理技术等核心技术。

综上所述，公司成熟掌握主营业务产品的核心研制技术，在产品关键生产环节不存在依赖第三方的情形。

3、2024 年 1-3 月直接材料占比显著下降，直接人工与制造费用占比提升较大的原因及合理性

报告期内，公司的主营业务产品及服务包括装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统及技术服务等。其中，装备仿真模拟器和军事模拟仿真系统系公司的核心产品，其主要构成包括电子电气件、机械硬件、零配件及结构件等原材料。

报告期内，公司直接材料占比如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月		2023 年		2022 年		报告期平均	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接	58.82	29.13%	7,562.92	66.74%	5,006.40	65.89%	12,628.14	66.00%

项目	2024 年 1-3 月		2023 年		2022 年		报告期平均	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材料								
直接人工	80.33	39.78%	2,117.96	18.69%	1,737.36	22.86%	3,935.65	20.57%
制造费用	62.77	31.09%	1,651.23	14.57%	854.86	11.25%	2,568.86	13.43%
合计	**201.92**	**100.00%**	**11,332.11**	**100.00%**	**7,598.63**	**100.00%**	**19,132.66**	**100.00%**

报告期内，公司销售收入存在较为明显的季节性特征，因其下游客户主要为部队、军工单位和科研院所，大量产品验收集中在第四季度。2024 年 1-3 月，公司直接材料占比显著下降的主要原因系：①销售的大部分产品在当期尚未实现验收，未结转材料成本；②公司当期收入来源主要为技术服务及其他业务，该类服务的主要投入包括人工调试及安装，对技术服务要求较高，硬件材料的需求较少。因此，2024 年 1-3 月的直接材料占比显著下降，直接人工与制造费用占比提升较大。

4、报告期公司生产人员数量及级别分布情况，分析说明各期人工成本的合理性，人均薪酬情况与同行业公司是否存在较大差异及合理性

报告期各期末，公司生产人员的数量及级别分布情况如下：

人员层级	2024 年 3 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
初级人员	35.00	55.56%	38.00	56.72%	50.00	57.47%
中级人员	16.00	25.40%	17.00	25.37%	20.00	22.99%
高级人员	12.00	19.05%	12.00	17.91%	17.00	19.54%
合计	**63.00**	**100.00%**	**67.00**	**100.00%**	**87.00**	**100.00%**

注：生产人员中初级人员为初级工程师，中级人员为项目经理、产品经理等，高级人员为部长、主任、高级工程师等。

由上表可知，报告期内公司生产人员的职级结构整体上变化不大，主要以初级和中级人员为主，占比分别为 80.46%、82.09%和 80.96%。

公司生产人员人数逐年减少，主要原因系随着多台自主研发的高等级飞行模拟器产品的陆续交付，公司技术积累及生产开发经验逐渐成熟，在专注发展核心产品业务的同时，不断优化生产人员专业方向及人员构成，因此公司对生产团队进行了统一调整，调整优化生产人员编制，导致人员数量有所减少。

公司各期营业成本中的人工成本占比与同行业可比公司的对比情况见本题回复之“（三）1、报告期营业成本构成与同行业可比公司是否存在显著差异及合理性；直接材料占比较高的原因及合理性。”

公司生产人员的人均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元/年/人

公司名称	地区	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
华如科技	北京市	未披露	22.63	24.40
霍莱沃	上海市	未披露	19.10	20.03
平均薪酬	/	未披露	20.87	22.21
申请挂牌公司	南京市	19.06	22.43	19.58

注 1：华如科技和霍莱沃的生产人员平均薪酬=（应付职工薪酬本年计提-管理费用、销售费用、研发费用中的人工费用）/（（上期末生产人员人数+本期末生产人员人数）/2）；
注 2：2024 年 1-3 月数据已年化处理。

2022 年度，同行业可比公司生产人员的人均薪酬整体略高于公司，主要原因系：公司主要生产经营地为南京，生产人员工资主要参考南京地区的工资水平，而可比公司主要生产经营地位于北京市、上海市，其所处地区经济发展水平及人均薪资水平均高于公司所在地区的薪资水平。

2023 年度，公司生产人员的人均薪酬上升的主要原因系 2023 年业务规模及经营业绩快速增加，员工薪资上涨所致。

综上所述，公司各期人工成本主要依据公司生产经营地工资水平及员工职级情况确定，具有合理性，公司人工成本占比及人均薪酬情况与同行业可比公司之间不存在显著差异。

（四）说明公司应付账款增长的原因及合理性，应付账款规模和账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否符合行业惯例；账龄 1 年以上的应付账款尚未结算的原因及合理性，是否存在长期未付款或逾期未支付情况，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在虚构交易资金体外循环的情形，应付账款期后支付情况。

1、应付账款增长的原因及合理性，应付账款规模和账龄情况与公司采购政策、采购金额是否匹配，是否符合行业惯例

（1）公司应付账款增长主要原因系采购总额增长，具有合理性

报告期各期，公司应付账款余额与采购总额的情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日/2024 年 1-3 月	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
应付账款	7,908.03	8,312.53	6,314.19
其中：应付货款	6,220.53	6,620.91	4,632.13
应付设备工程款	1,524.15	1,541.64	1,538.64
应付费用	163.36	149.97	143.43
采购总额	128.99	7,328.67	5,720.87
应付货款/采购总额	4822.49%	90.34%	80.97%

注：采购总额是指采购支付的总货款。

2023 年 12 月 31 日，公司应付账款较上一年增长的原因主要系该年度公司营业收入规模凸显，相应采购增长所致。 2024 年 3 月 31 日，公司的应付账款较上期末减少的主要原因系当期采购总额下降，且部分采购于当期达到合同约定的付款节点所致。

（2）公司付款周期受客户回款影响，报告期内公司应付账款规模及账龄与公司采购政策、采购金额相匹配，符合行业惯例

报告期各期，公司应付账款账龄如下：

单位：万元

账龄	2024 年 3 月 31 日	占比	2023 年 12 月 31 日	占比	2022 年 12 月 31 日	占比
1 年以内	4,403.54	55.68%	5,044.75	60.69%	3,155.18	49.97%
1 年以上	3,504.50	44.32%	3,267.78	39.31%	3,159.01	50.03%
合计	**7,908.03**	**100.00%**	**8,312.53**	**100.00%**	**6,314.19**	**100.00%**

报告期内，公司所承接项目的主要客户为部队、军工单位及科研院所，项目周期一般在 12 个月至 48 个月之间不等，客户根据合同、技术协议规定的验收、交付等条件进行付款。受相关单位支付结算特性影响，公司回款周期普遍较长。公司内部资金调度制度规定“以收定支”，公司与客户的结算周期较长，客户回款进度影响了公司的付款进度，导致公司与供应商的结算周期拉长。

报告期前两年，公司应付账款与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	应付账款周转率	应付账款/采购总额	账龄超过一年应付账款比例

	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
华如科技	2.17	2.99	0.52	0.75	未披露	未披露
霍莱沃	2.51	2.17	0.37	0.50	未披露	未披露
华翼蓝天	0.83	1.02	0.79	1.21	0.73	0.79
摩诘创新	0.99	1.33	1.25	0.51	0.41	0.20
平均值	1.62	1.87	0.73	0.74	0.57	0.49
申请挂牌公司	1.41	1.24	1.13	1.10	0.39	0.50

注 1：上述数据来源于公开资料；
注 2：可比公司的采购总额根据年度报告披露的前五大供应商采购总额及其占比倒算得出；因可比公司未披露账龄超过一年应付账款，取账龄超过一年重要应付账款计算得出；
注 3：应付账款周转率=（营业成本+期末存货成本-期初存货成本）/平均应付账款余额。

报告期前两年，公司应付账款周转率略低于同行业可比公司均值，其主要原因系公司与供应商的结算周期较长，报告期各期末，公司应付账款余额较大，导致周转率较低。公司应付货款周转率与同行业可比公司不存在显著差异。

报告期各期末，公司应付账款占采购总额比例高于同行业可比公司均值，主要系公司与江苏方盛建设有限公司就厂房装修的工程造价纠纷未在报告期内达成一致意见，因此尚未支付相应款项，导致应付账款超过采购总额，具备合理性。剔除上述工程造价款影响后，公司 2022 年末、2023 年末应付账款占采购总额比例分别为 0.81 和 0.90，与同行业平均水平较为接近。

报告期内，公司账龄超过一年应付账款比例略低于同行业可比公司均值，不存在显著差异。

综上所述，公司应付账款增长系采购结算周期较长所致，具备合理性，应付账款规模和账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配，与同行业可比公司不存在重大差异，符合行业惯例。

2、账龄 1 年以上的应付账款尚未结算的原因及合理性，是否存在长期未付款或逾期未支付情况，是否存在潜在纠纷或法律风险，是否存在虚构交易资金体外循环的情形，应付账款期后支付情况。

报告期内，公司 1 年以上应付账款如下：

单位：万元

账龄	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	4,403.54	55.68%	5,044.75	60.69%	3,155.18	49.97%
1 年以上	3,504.50	44.32%	3,267.78	39.31%	3,159.01	50.03%
合计	**7,908.03**	**100.00%**	**8,312.53**	**100.00%**	**6,314.19**	**100.00%**

其中，报告期各期末账龄超过 1 年的重要应付账款明细如下：

单位：万元

单位名称	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31	采购内容	期后付款情况	对应项目类型	对应客户	截至期后尚未回款金额
江苏方盛建设有限公司	1,477.07	1,477.07	1,477.07	厂房装修	-	不适用	不适用	不适用
航空工业下属单位 L	422.37	422.37	242.37	采购电子飞行仪表系统用于装备仿真模拟器	-	飞行模拟器及其分系统	航空工业下属单位 A	2,527.80
航空工业下属单位 O	224.00	260.00	260.00	采购液晶显示器及 EICAS 模拟子系统用于装备仿真模拟器	-			
西安航远数字技术有限公司	138.62	236.82	264.91	采购 EFIS/EICAS 激励软件开发及接口开发用于装备仿真模拟器	-			
北京赛四达科技股份有限公司	77.34	77.20	459.66	采购视景系统用于装备仿真模拟器业务	300.00			
南京天创电子技术有限公司	122.47	-	-	采购智能机器人用于军事模拟仿真系统业务	-	作战仿真推演与评估分析系统	同方工业有限公司	该项目尚未验收
武汉世纪宏顺科技有限公司	110.00	110.00	-	采购训练评估系统用于军事模拟仿真系统业务	22.00			
合计	**2,571.88**	**2,583.47**	**2,704.01**	——	——	——	——	——
占一年以上应付账款比例	73.39%	79.06%	85.60%	——	——	——	——	——
一年以上总额	3,504.50	3,267.78	3,159.01	——	——	——	——	——

注：期后情况指截至 2024 年 9 月 30 日。

报告期内，公司与江苏方盛建设有限公司就厂房的工程造价纠纷未达成一致

意见，因此尚未支付相应款项，在审计截止日后，公司与江苏方盛建设有限公司关于上述工程造价已达成一致意见，相关情况详见公开转让说明书之“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”。

通常情况下，公司按照采购合同中的付款条款，以及与供应商协商的结果，确定货款支付进度，尚未支付采购款的原因主要包括：①尚未达到合同约定的付款条件；②公司结合自身资金情况、与供应商的合作关系及采购对应项目的收款进度等因素，与供应商协商重新确定了付款计划。公司与部分供应商的结算周期较长，主要系与其签订了包含背靠背付款条件的合同，相关条款中约定待公司收到客户合同货款后，再支付供应商款项。由于公司的项目周期一般在 12 个月至 48 个月之间不等，待项目各项指标达到合同、技术协议规定的要求后，公司客户才会对项目进行验收和支付。在公司尚未收到客户的货款的情况下，会延期支付供应商货款。

综上所述，公司账龄 1 年以上的应付账款尚未结算系公司业务经营模式所致，具备商业合理性。公司在审计截止日后已与江苏方盛建设有限公司就工程款纠纷达成一致，不存在其他长期未付款或逾期未付款导致的潜在纠纷或者法律风险，亦不存在虚构交易资金体外循环的情形。

（五）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异。

1、合同签订

公司产品具有定制化特点，报告期内，客户一般按照其定制化需求分次单独签订采购合同。

2、备货、发货和验收周期、订单完成周期

报告期内，公司主要销售定制化产品，因此，公司采用“以销定产”的生产模式及“以产定购”的采购模式。

公司营销部承接订单后，由科技部制定生产计划，并协调公司各技术部门、采购部门、生产部门及质量管理部完成技术攻关、物料采购、生产、质检等工作。

在项目执行过程中，项目经理根据项目产品生产需求对原材料进行采购。由于最终产品定制化程度较高，公司根据项目需求采购定制化原材料，内部仅储备一定量的通用材料以满足生产需要，因此公司并不会大规模的备货。

公司产品具有较高定制化特点决定了不同产品之间的交付和验收周期可比性较低，不同订单的交付和验收周期差异较大。同时，对于公司的部分军工领域产品，其订单交付、验收周期易受整体项目实施进度及客户采购管理流程安排的影响。

在总体层面，公司产品平均交付、验收周期受产品类型影响，普遍在 12 - 48 个月之间。研制类产品尚未完成最终定型前，在生产、交付和验收过程中，可能涉及方案修改、状态鉴定等环节，因此研制类产品交付验收周期普遍长于批产类产品。

报告期内，公司各类产品验收周期如下：

项目类型	验收周期	说明
整机研制类项目	一般在 1 年以内	研制类产品尚未完成最终定型前，在生产、交付和验收过程中，可能涉及方案修改、状态鉴定等环节，因此研制类产品交付验收周期普遍长于批产类产品。
非整机研制类项目	一般在 1 年以内，个别项目 2 年	需要交付用户测试的项目，受客户其他项目制约。
批产类项目	6 个月以内	经过研制阶段后，实现批产，验收周期较快。

。

3、存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

报告期各期末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31
期末在手订单金额①	23,598.81	20,387.54	33,459.48
期末存货余额②	10,989.23	10,538.34	11,588.52
有订单对应的存货金额③	10,982.19	10,531.52	11,581.42
在手订单/存货倍数=①/②	214.74%	193.46%	288.73%
有订单的存货占比=③/②	99.94%	99.94%	99.94%
营业收入④	168.81	20,386.64	10,476.63

项目	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31
存货余额占营业收入的比例=②/④	6,509.82%	51.69%	110.61%

报告期各期末，公司在手订单/存货倍数分别为 288.73%、193.46%和 214.74%，有订单的存货占比均超过 99.9%。公司在手订单充足，订单覆盖率高，存货余额与在手订单具有高度匹配性。

报告期各期，公司存货余额占营业收入比分别为 110.61%、51.69%和 6,509.82%。2023 年末，公司存货余额占营业收入比例较上一年度下降，主要原因系当期收入规模增长；；2024 年 3 月末，公司存货余额占营业收入比例大幅上升，主要系公司销售收入存在较为明显的季节性特征，一季度的销售规模偏低所致。从整体上看，报告期期末存货余额与业务规模具有匹配性。

综上，结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，公司报告期各期末存货余额与公司订单、业务规模相匹配。

4、存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期前两年，公司存货规模与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度			2022 年度		
	营业收入（a）	存货余额（b）	占比（c=b/a）	营业收入（a）	存货余额（b）	占比（c=b/a）
华如科技	36,202.83	26,400.18	0.73	83,324.20	20,663.47	0.25
霍莱沃	39,423.68	7,200.63	0.18	26,081.98	4,698.20	0.18
华翼蓝天	6,309.34	14,002.94	2.22	6,133.18	13,363.45	2.18
摩诘创新	22,766.90	15,557.06	0.68	18,689.95	17,841.57	0.95
行业平均	26,175.69	15,790.20	0.95	33,557.33	14,141.67	0.89
申请挂牌公司	20,386.64	10,538.34	0.52	10,476.63	11,588.52	1.11

注：上述数据来源于公开资料。

受产品生产周期及市场需求等诸多方面影响，各公司的存货余额和营业收入存在差异。2022 年末，公司有多台飞行模拟器尚处于生产阶段，导致存货余额高于当期营业收入；2023 年度，该批飞行模拟器产品实现交付验收，公司销售收入大幅增长，存货余额占营业收入的比例有所下降。

综上，公司的存货余额占营业收入的比例与同行业可比公司的平均值存在差

异，但仍处于合理范围内，相比不存在较大差异。

（六）按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定；说明发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况。

1、存货构成和变动情况，以及与同行业可比公司对比情况

报告期各期末，公司存货构成及变动情况与同行业可比公司对比情况如下：

公司简称	2023 年度占比							
	原材料	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	劳务成本	委托加工物资	未完工项目成本
华如科技	2.17%	/	2.10%	12.71%	/	82.88%	0.14%	/
霍莱沃	53.67%	/	/	/	/	/	/	46.33%
华翼蓝天	11.41%	57.36%	31.22%	/	/	/	/	/
摩诘创新	20.41%	34.99%	44.44%	/	0.17%	/	/	/
可比公司均值	21.92%	46.18%	25.92%	12.71%	0.17%	82.88%	0.14%	46.33%
申请挂牌公司	0.81%	/	/	0.40%	98.80%	/	/	/
公司简称	2022 年度占比							
	原材料	在产品	库存商品	发出商品	合同履约成本	劳务成本	委托加工物资	未完工项目成本
华如科技	1.20%	/	3.56%	8.31%	/	86.80%	0.13%	/
霍莱沃	84.43%	/	/	/	/	/	/	15.57%
华翼蓝天	18.17%	49.06%	32.77%	/	/	/	/	/
摩诘创新	19.68%	54.22%	24.75%	/	1.35%	/	/	/
可比公司均值	30.87%	51.64%	20.36%	8.31%	1.35%	86.80%	0.13%	15.57%
申请挂牌公司	1.22%	/	/	0.44%	98.34%	/	/	/

注：上述数据来源于公开资料。

报告期各期末，公司与同行业可比公司的主营业务及存货分类口径如下：

公司简称	主营业务	原材料	库存商品	发出商品	委托加工物资	合同履约成本/在产品/劳务成本/未完工项目成本
华如科技	仿真产品销售及技术开发服务	电线电缆、激光模组等通用件	尚未发出或完成验收的产品	未披露	未披露	尚未实现交付验收但已发生实际投入的项目成本，待项目完工验收后结转成本
霍莱沃	相控阵校准测试系统和相控阵相关产品	机械定位设备、电子测量仪器	不适用	不适用	不适用	
华翼蓝天	模拟器和电动运动仿真平台的研发、生产、销售与服务	未披露	未披露	未披露	不适用	
摩诘创新	航空模拟设备的研发、生产和销售	标准元器件及外协件	在产品完工	无余额	不适用	
申请挂牌公司	装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售	项目备采材料及可通用型标准材料	不适用	寄售电子监测仪	不适用	

报告期内，公司存货构成与同行业可比公司差异较大，主要系主营业务与存货分类口径不同所致。

华如科技存货分类中的“劳务成本”、霍莱沃存货分类中的“未完工项目成本”、摩诘创新存货分类中“在产品”、华翼蓝天存货分类中的“在产品”和公司存货分类中的“合同履约成本”均用于核算尚未实现交付验收但已发生实际投入的项目成本，需待项目完工验收后结转成本。同行业可比公司尚未完工的项目成本占比普遍较高。

报告期各期末，公司合同履约成本占比超过 95%，高于可比公司均值，主要系公司主要产品均为定制化，公司核心产品高等级飞行模拟器及其分系统对模拟飞机复杂性能及多样飞行环境的精确度有严格的要求，项目规模及难度较大、定制化程度较高，产品价值高且项目执行周期长，导致合同履约成本金额较大。

报告期各期末，公司原材料占比低于 5%，低于可比公司均值，主要原因系公司采用“以销定产”的生产模式及“以产定购”的采购模式，大部分原材料一经采购即领用至对应项目，导致公司存货余额原材料占比低；可比公司中，霍莱沃的原材料占比较高，主要系其提供相控阵校准测试系统和相控阵相关产品，需要外采机械定位设备、电子测量仪器等，备货金额较大，导致原材料占比高。

综上，公司与同行业可比公司间的存货构成及变动情况差异主要系主营业务、

产品结构、存货分类口径差异所致，具有合理性。

2、各产品核算流程与主要环节，如何区分存货明细项目的核算时点、核算内容，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（1）公司各产品核算流程和主要环节

报告期内，公司主营业务产品包括装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统及技术服务等，提供的产品主要为根据客户需求定制开发的产品，同时也存在电子监测仪等非定制化产品。公司各类型业务的核算流程与主要环节如下：

①装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统等定制化开发产品

公司的装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统等定制化开发产品业务按项目为单位归集、核算各项成本。该类型业务的成本由直接材料、直接人工、制造费用及其他构成，其核算内容及核算方式如下：

项目	核算内容	核算方式
直接材料	生产过程中直接用于产品制造的主要材料。	公司直接材料分为两类，一类为特定产品的专门定制配件及设备，采用的是个别计价法；另一类为小额通用直接材料，采用月末一次加权平均法核算。公司对直接材料的采购入库及出库均通过系统进行管理、记录，生产人员根据领料单据向仓库管理人员领取该项目生产所需的直接材料。每月末，财务人员根据生产人员领料时登记的项目号将当月直接材料对应的出库数量、金额等，分别计入相应产品成本，归集计入“生产成本——直接材料”
直接人工	归集核算直接从事项目生产人员的薪酬以及研发人员从事定制化生产的薪酬	每月末，公司按照各个项目归集生产人员的薪酬作为当月发生的直接人工，再按当月各产品生产项目的实际工时对直接人工总额进行分配，归集计入“生产成本——直接人工”
制造费用及其他	制造费用包括在生产过程中发生的无法归集至直接材料和直接人工的其他成本支出，如生产公共部门薪酬、折旧摊销费、水电费、房屋租赁费等。其他费用主要为生产项目执行过程中发生的，与该项目直接相关的差旅费、运输费、会议费等费用。	每月末，公司根据费用当月实际发生额进行归集，按照各个产品生产项目工时比例分摊至产品成本，归集计入“生产成本——制造费用”。 其他费用：发生时按对应生产项目核算，待生产项目验收后，结转至相应产品成本。

公司定制化开发产品通常在项目实施过程中发生的成本在“存货—合同履

约成本”中归集，核算尚未实现交付验收但已发生实际投入的项目成本，在项目确认收入时，对应项目成本由“合同履约成本”结转至“主营业务成本”。

②电子监测仪等非定制化开发产品

对于寄售模式的电子监测仪产品，成本由直接材料、直接人工、制造费用及其他构成，成本归集与分配方式与上表一致。

成本结转：公司对当月入库的完工产品按各物料型号的入库数量、金额归集到各产成品中，各物料型号库存商品发出按照月末一次加权平均单价结转。货物发出时，库存商品按照该月末一次加权平均单价结转入“发出商品”核算，公司将产品持续、分批交付给郑州宇通重工有限公司（以下简称“宇通重工”），宇通重工按需求实际领用公司寄售的电子监测仪产品后，根据结算清单，与公司定期结算收入，对应成本由“发出商品”结转至“主营业务成本”。

（2）存货明细项目的核算时点、核算内容

公司存货主要由原材料、合同履约成本和发出商品构成，各类存货明细项目的核算时点区分如下：

项目	核算时点
原材料	公司将外购的项目备采材料及可通用型标准材料确认为原材料，验收合格后入库时确认未原材料，在项目领用时，由原材料转入各项目材料成本。
合同履约成本	公司以项目为单位归集各类成本，与项目相关的直接材料、直接人工、制造费用及其他费用确认为合同履约成本。在项目确认收入时，将合同履约成本结转至营业成本。
发出商品	产品已发出，尚未满足收入确认条件前，将产品成本计入发出商品。尚未满足收入确认条件的以寄售模式存放于郑州宇通重工有限公司的电子监测仪产品。根据双方确认的结算清单确认收入，结转营业成本。

综上所述，公司各产品核算流程与主要环节，存货明细项目的核算时点与核算内容一致，符合《企业会计准则》的相关规定。

3、说明发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属等，公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况。

（1）说明发出商品的具体状态、存放地点、存放地权属

报告期各期末，公司的发出商品均系电子监测仪，客户为宇通重工。发出商品的具体状态为客户已收货并存放于寄售仓库待领用；存放地点在宇通重工仓库，存放地权属归宇通重工。

（2）公司如何保证发出商品的真实性、准确性和完整性

公司通过销售合同或订单、销售出库单、物流信息等确认货物确已发出，通过宇通重工的供应商系统，查看各期末时点库存情况，确认发出商品已达到寄售仓库；月末，通过供应商系统查看产品的实际领用情况，及时确认产品收入。公司通过检查发出商品的出库单、物流信息、供应商系统的库存情况及实际领用情况等手段可以有效的保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

（3）是否存在长期未结转的发出商品，发出商品期后验收、结算情况

报告期内，公司发出商品的库龄均在一年以内，不存在长期未结转的发出商品。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司报告期各期末的发出商品期后验收、结算情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31
发出商品	42.18	41.16	51.1
期后验收、结算金额	34.70	41.16	51.1
期后验收、结算比例	82.26%	100.00%	100.00%

截至 2024 年 9 月 30 日，报告期各期末公司发出商品期后结转比例分别为 100%、100%和 82.86%，期后验收、结算情况良好。公司 2024 年 3 月 31 日的发出商品仍存在少量期后未结转成本，主要系客户订单正常波动，发出商品未在周期内结转所致。

（七）补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况，说明存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响。

1、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

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

“①库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	期末余额	1年以内		1-2年		2-3年		3年以上	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2024.3.31	原材料	186.07	67.37	36.21%	55.42	29.78%	18.59	9.99%	44.70	24.02%
	合同履约成本	10,760.97	1,738.59	16.16%	541.36	5.03%	8,035.21	74.67%	445.81	4.14%
	发出商品	42.18	42.18	100.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	合计	10,989.23	1,848.15	16.82%	596.78	5.43%	8,053.79	73.29%	490.50	4.46%
2023.12.31	原材料	162.87	38.90	23.89%	56.28	34.55%	24.33	14.94%	43.35	26.62%
	合同履约成本	10,334.31	1,468.29	14.21%	562.74	5.45%	8,054.58	77.94%	248.70	2.41%
	发出商品	41.16	41.16	100.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	合计	10,538.34	1,548.35	14.69%	619.02	5.87%	8,078.91	76.66%	292.06	2.77%
2022.12.31	原材料	192.54	108.36	56.28%	39.70	20.62%	9.22	4.79%	35.25	18.31%
	合同履约成本	11,344.89	510.11	4.50%	5,129.12	45.21%	5,628.64	49.61%	77.02	0.68%
	发出商品	51.10	51.1	100.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
	合计	11,588.52	669.57	5.78%	5,168.82	44.60%	5,637.86	48.65%	112.28	0.97%

报告期各期末，公司存货主要由合同履约成本构成，存货库龄在3年以内的比例分别为99.03%、97.22%和95.54%；存货库龄主要集中于2-3年，报告期内比例分别为48.65%、76.66%和73.29%。公司合同履约成本主要核算对应订单而产生的项目成本，合同履约成本的库龄主要与公司所处行业特性、产品复杂程度以及客户验收要求有关。

公司所处的军事模拟仿真领域具有技术密集性、专业综合性等特点，是提

升军队作战实力、推动先进武器发展的关键技术领域。公司核心产品高等级飞行模拟器及其分系统具有技术难度大、定制化程度高、产品结构复杂、性能标准高、验证周期久等特性。公司的主要客户系部队、军工单位和科研院所，在生产阶段，公司产品需要较长时间进行充分论证研究，以达到客户对于产品性能、质量及技术参数要求。在验收阶段，产品项目验收周期主要受项目定制化开发程度、项目规模、客户整体工作安排、工期要求、调试验收条件等多种因素影响，因此导致公司的项目周期普遍在 1 至 4 年不等，公司存货库龄主要在 3 年以内符合公司业务实质及行业特点，具备合理性。报告期各期末公司存货库龄具体分析如下：

2022 年 12 年 31 日，公司存货库龄在 2-3 年的主要项目为航空工业下属 A 客户的 12 号飞行模拟器、16 号飞行模拟器、18 号飞行模拟器和 3 号飞行模拟器项目，上述项目属于整机研制类产品，产品复杂程度高，生产及验收周期较长；存货库龄在 3 年以上主要项目为 2022 年集体企业采购管理项目。

2023 年 12 月 31 日，公司存货库龄在 2-3 年的比例为 76.66%，主要项目为航空工业下属 A 客户的***模拟器训练器、某营区智慧军营项目；库龄在 3 年以上的主要项目为某医疗飞机仿真系统平台项目；

2024 年 3 月 31 日，由于公司产品验收具备季节性特点，因此公司存货库龄在 2-3 年的比例为 73.29%,主要项目为***模拟器训练器、某营区智慧军营项目；库龄在 3 年以上的主要项目为某国防教育基地项目、某医疗飞机仿真系统平台项目。

综上所述，公司存货库龄情况整体良好，相关项目合同均正常履行，存货库龄主要在 3 年以内符合公司业务实质及行业特点，具备合理性。

②可比公司的库龄情况

截至 2024 年 3 月 31 日，公司与可比公司的库龄情况对比如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2—3 年	3 年以上
华如科技	84.66%	15.34%	/	/
霍莱沃	93.35%	4.26%	/	/
申请挂牌公司	16.82%	5.43%	73.29%	4.46%

注：上述数据来源于公开资料。

华如科技主营业务为仿真产品销售及技术开发服务，是一家以软件研发为主的技术驱动型公司，主要向客户提供技术开发和技术服务，以及仿真产品销售，公司大部分项目实施周期在 1 年以内，少量项目由于项目规模较大及客户验收流程较长等原因，导致项目实施周期超过 1 年；霍莱沃主营业务为相控阵校准测试系统和相控阵相关产品业务，主要从事相控阵天线研制、生产阶段的校准调试与性能测试、出厂阶段的动态检验验证测试以及列装应用阶段的性能周期检验测试，交付产品形态主要为软硬件集成的系统，安装调试验收周期通常需要 1 到 4 月不等，存货库龄大部分也在 1 年以内。公司与可比公司的库龄情况存在一定差异,其主要原因系公司定制化的飞行模拟器项目的交付及验收时间长，涉及多道验收流程，导致合同履约成本和原材料结转周期较长。

③期后结转情况

截至 2024 年 9 月 30 日,公司报告期各期末存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

时间	项目	账面余额	期后结转（验收）金额	期后结转比例
2024.3.31	原材料	186.07	39.70	21.33%
	合同履约成本	10,760.97	6,485.97	60.27%
	发出商品	42.18	34.70	82.27%
	合计	10,989.23	6,560.37	59.70%
2023.12.31	原材料	162.87	33.52	20.58%
	合同履约成本	10,334.31	6,225.52	60.24%
	发出商品	41.16	41.16	100.00%
	合计	10,538.34	6,300.20	59.78%
2022.12.31	原材料	192.54	83.47	43.35%
	合同履约成本	11,344.89	9,349.78	82.41%
	发出商品	51.10	51.10	100.00%
	合计	11,588.52	9,484.35	81.84%

截至 2024 年 9 月 30 日，公司报告期各期末存货的期后结转比例分别为 81.84%、59.78%和 59.70%，公司定制化项目的交付及验收时间长，导致合同履约成本结转周期较长。公司的交付项目均在正常执行中，公司存货整体质量较好，不存在呆滞的风险。”

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异

（1）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法

①存货可变现净值的确定依据

公司根据存货持有的目的，可变现净值分为两类确认：

a. 发出商品及用于直接出售的其他类型存货

此类存货以预计售价减去预计发生的费用及税金确认可变现净值。预计售价以在手订单为基础确定，超出在手订单的，以一般销售价格，即临近报告期期末类似产品的售价确定；预计发生的费用及税金按照运输成本、各项税费及直接销售费用占收入的比例确认。对于呆滞的长库龄存货或其他原因预计难以销售的存货，全额计提跌价。

b. 需要加工的原材料、合同履约成本

此类存货综合考虑交付项目的整体期后销售及库龄情况确认存货可变现净值。

期后销售方面，由于公司系分项目归集合同履约成本，期末结存的合同履约成本均有具体正在执行中的合同对应。其可变现净值=存货账面余额/（1-预计毛利率）*（1-预计成本费用率）。

库龄方面，对 1 年以上的长库龄存货进行了重点关注，了解长库龄形成原因，若项目停滞则其可变现净值确认为 0，全额计提跌价；对 1 年以内的存货，综合考虑项目执行状态、预计完工时间等，根据定期与客户沟通确认项目执行情况，对预计无法继续执行的合同履约成本可变现净值确认为 0，全额计提跌价。

②公司执行的存货跌价计提相关的会计政策

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

报告期内，公司存货以合同履约成本、原材料为主，其可存货跌价准备计提政策如下：

存货类别	存货跌价准备计提政策
原材料	公司将相关原材料的成本和其可变现净值进行对比，若成本高于可变现净值，则认为原材料发生了跌价，按照二者差额计提跌价准备。此外，原材料采购时公司一般将项目生产及质保期内的原材料需求考量在内，因此公司综合考虑原材料库龄、预计未来使用可能性、存货是否呆滞等因素，综合判断原材料是否存在减值迹象。
合同履约成本	公司根据在执行项目的进展情况，结合项目进度、预计收入等因素，计算各项目的可变现净值，对合同履约成本进行减值测试。 当与合同成本有关的资产的账面价值高于下列两项的差额时，本公司对超出部分计提减值准备，并确认为资产减值损失： ①本公司因转让与该资产相关的商品或服务预期能够取得的剩余对价； ②为转让该相关商品或服务估计将要发生的成本。 可变现净值按照项目的预计收入减去至验收/结算时预计将要发生的直接人工、直接材料、制造费用和相关税费等，并将合同履约成本高于可变现净值的金额于当期计提合同履约成本跌价准备。
发出商品	报告期内，公司发出商品均为发货至宇通重工的电子监测仪产品，主要用于装载机、推土机等的速度、油温、胎压检测等，属于标准化产品，且产品成熟度与定型程度较高，市场需求量较大，且在报告期内均实现销售且毛利率为正，期后结转情况良好，因此，发出商品期末未计提存货跌价准备具有合理性

以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

3、同行业可比公司存货跌价准备计提政策

公司与同行业可比公司关于存货跌价准备的计提政策对比如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
华如科技	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； 需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
霍莱沃	①产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值； ②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

公司名称	存货跌价准备计提政策
华翼蓝天	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
摩诘创新	产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司一致，不存在明显差异。

（2）存货跌价计提充分性及同行业可比公司对比

公司主要存货跌价准备计提比例与同行业比较情况如下：

公司名称	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
华如科技	未披露	0.00%	0.00%
霍莱沃	未披露	2.23%	1.57%
华翼蓝天	未披露	0.55%	0.51%
摩诘创新	未披露	2.54%	0.00%
行业平均	未披露	1.33%	0.52%
申请挂牌公司	1.36%	1.46%	0.78%

综上，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价计提方法与同行业可比公司不存在明显差异，存货跌价计提合理充分。

（八）说明存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、项目周期等；说明合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分。

1、存货中主要合同履约成本项目的明细情况

各期期末大额合同履约成本（100 万以上）明细及合同履约成本期后成本结

转如下表所示：

（1）截至 2024 年 3 月 31 日，公司大额合同履约成本（100 万以上）明细及合同履约成本期后结转情况如下：

单位：万元

项目名称	合同履约成本余额	合同金额	客户名称	项目起始时间	项目周期（月）	期后验收时间
***模拟器训练器	6,048.42	8,568.00	航空工业下属单位 A	2021 年 8 月	34.00	2024 年 6 月
某营区智慧军营项目	1,297.87	2,148.50	同方工业有限公司	2021 年 12 月	正在执行	尚未验收
某仿真演示系统	702.86	882.00	航空工业下属单位 K	2023 年 11 月	正在执行	尚未验收
某处理与支撑项目	307.93	338.68	中国电科下属单位 C	2022 年 4 月	正在执行	尚未验收
安吉精铸公司热等静压车间智能化改造项目	223.57	278.80	中航国际租赁有限公司	2021 年 6 月	正在执行	尚未验收
某国防教育基地	197.11	235.00	内蒙古军地融合服务中心（普通合伙）	2021 年 4 月	正在执行	尚未验收
某操纵负荷动感模拟系统	144.09	298.18	航空工业下属单位 C	2023 年 2 月	正在执行	尚未验收
某医疗飞机仿真系统平台项目	133.40	250.00	中国人民解放军下属单位 M	2020 年 7 月	正在执行	尚未验收
21 号操纵负荷	127.20	182.03	航空工业下属单位 A	2024 年 2 月	正在执行	尚未验收
某**中期评估试验科目设计与评估系统项目	109.79	266.17	中国人民解放军下属单位 D	2023 年 5 月	正在执行	尚未验收
21 号成像单元	105.68	218.00	航空工业下属单位 A	2021 年 7 月	正在执行	尚未验收

②截至 2023 年 12 月 31 日，公司大额合同履约成本（100 万以上）明细及合同履约成本期后结转情况如下：

单位：万元

项目	合同履约成本余额	合同金额	对应客户	项目开始时间	项目周期（月）	期后验收时间
***模拟器训练器	5,925.10	8,568.00	航空工业下属单位 A	2021 年 8 月	34.00	2024 年 6 月
某营区智慧军营项目	1,259.99	2,148.50	同方工业有限公司	2021 年 12 月	正在执行	尚未验收
某仿真演示系统	702.86	882.00	航空工业下属单位 K	2023 年 11	正在执行	尚未验收

项目	合同履约成本余额	合同金额	对应客户	项目开始时间	项目周期（月）	期后验收时间
				月		
某处理与支撑项目	307.93	338.68	中国电科下属单位 C	2022 年 4 月	正在执行	尚未验收
安吉精铸公司热等静压车间智能化改造项目	223.57	278.80	中航国际租赁有限公司	2021 年 6 月	正在执行	尚未验收
某国防教育基地	195.26	235.00	内蒙古军地融合服务中心（普通合伙）	2021 年 4 月	正在执行	尚未验收
某操纵负荷动感模拟系统	141.79	298.18	航空工业下属单位 C	2023 年 2 月	正在执行	尚未验收
某医疗飞机仿真系统平台项目	133.40	250.00	中国人民解放军下属单位 M	2020 年 7 月	正在执行	尚未验收
21 号操纵负荷	107.65	182.03	航空工业下属单位 A	2024 年 2 月	正在执行	尚未验收
21 号成像单元	101.54	218.00	航空工业下属单位 A	2021 年 7 月	正在执行	尚未验收

③截至 2022 年 12 月 31 日，公司大额合同履约成本（100 万以上）明细及合同履约成本期后结转情况如下：

单位：万元

项目	合同履约成本余额	合同金额	对应客户	项目开始时间	项目周期（月）	期后验收时间
***模拟器训练器	2,151.33	8,568.00	航空工业下属单位 A	2021 年 8 月	34.00	2024 年 6 月
12 号飞行模拟器	1,325.30	2,597.00	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	46.00	2023 年 10 月
12 号运动平台	267.52	490.61	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	28.00	2023 年 10 月
16 号飞行模拟器	1,216.99	2,590.00	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	46.00	2023 年 10 月
16 号运动平台	267.52	490.61	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	28.00	2023 年 10 月
某营区智慧军营项目	1,063.29	2,148.50	同方工业有限公司	2021 年 12 月	正在执行	尚未验收
18 号飞行模拟器	1,050.45	2,568.50	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	46.00	2023 年 11 月
18 号运动平台	267.52	490.61	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	29.00	2023 年 11 月
3 号飞行模拟器	977.13	2,673.00	航空工业下属单位 A	2019 年 12 月	48.00	2023 年 12 月
3 号运动平台	267.52	490.61	航空工业下属单位 A	2021 年 6 月	30.00	2023 年 12 月

项目	合同履约成本余额	合同金额	对应客户	项目开始时间	项目周期（月）	期后验收时间
某型无人机模拟训练项目	420.34	724.00	中国人民解放军下属单位 B	2020 年 7 月	38.00	2023 年 9 月
某单位培训中心 2020 年度某训练器材采购项目	273.14	486.00	中国人民武装警察部队下属单位 A	2020 年 12 月	34.00	2023 年 10 月
安吉精铸公司热等静压车间智能化改造项目	223.27	278.80	中航国际租赁有限公司	2021 年 6 月	正在执行	尚未验收
某操纵负荷子系统（固模）	204.50	668.00	航空工业下属单位 C	2021 年 12 月	15.00	2023 年 4 月
某国防教育基地	197.11	235.00	内蒙古军地融合服务中心（普通合伙）	2021 年 4 月	正在执行	尚未验收
某成像子系统（固模）	136.36	435.00	航空工业下属单位 C	2021 年 12 月	22.00	2023 年 11 月
某型模拟器成像子系统	105.42	550.08	航空工业下属单位 D	2021 年 9 月	27.00	2023 年 12 月

公司核心产品高等级飞行模拟器及其分系统对模拟飞机复杂性能及多样飞行环境的精确度要求严格，项目规模及难度较大、定制化程度较高，导致其单台价值较高，项目执行周期较长，致使合同履约成本的库龄较长。上述项目中，***模拟器训练器项目于 2024 年 6 月份完成验收。

报告期内，公司的合同履约成本系用于归集尚未完工或未验收的项目成本。报告期各期末，账面结存的合同履约成本均为因项目开展而发生的必要的、直接相关的支出，均有对应合同。公司的项目周期偏长主要与公司所处的行业特性有关。公司的主要客户系部队、军工单位及科研院所，项目验收周期受项目定制化开发程度、项目规模、客户整体工作安排、工期要求、调试验收条件等多种因素影响，且公司产品需通过客户的验收，因此公司的项目周期普遍在 1 至 4 年不等。

针对长期未验收项目，公司通过检查主要项目中主要材料的物流运输记录、领用明细、客户签收记录、销售合同和期后验收记录等，以保证合同履约成本的真实性、准确性和完整性。

2、说明合同履约成本计提跌价准备的依据，计提是否充分

公司合同履约成本计提跌价准备的依据，以及计提的充分性具体详见本题回复之“（七）3、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准

备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异”。

公司根据在执行项目的进展情况，结合项目进度、预计收入等因素，计算各项目的可变现净值，对合同履约成本进行减值测试。

报告期内，公司因订单无法执行或合同亏损而计提存货跌价准备的情况如下：

单位：万元

项目	计提比例	预计收入	2024 一季度跌价准备	2023 年跌价准备	2022 年跌价准备
某型简易飞行模拟座舱操纵负荷分系统	成本超出收入部分全额计提	24.68	38.62	38.62	38.62
综合数据工程	全额计提	-	32.89	32.89	-

某型简易飞行模拟座舱操纵负荷分系统，客户为航空工业下属单位 P，在 2020 年签订销售合同，合同金额 26.16 万元（不含税价 24.68 万元）。前期已投入人工成本及费用（无材料领用），超出收入部分全额计提跌价；

综合数据工程，客户为南京芯传汇电子科技有限公司，在 2020 年签订销售合同，合同金额 967.00 万元。该项目于 2023 年终止，前期已投入人工成本及费用（无材料领用）在 2023 年当年全额计提跌价

除上述项目外，公司其他尚未完工项目不存在减值情形，报告期内公司合同履约成本计提跌价准备计提充分。

（1）同行业可比公司合同履约成本基本情况

同行业可比公司合同履约成本基本情况，具体详见本题回复之“存货构成情况及同行业可比公司比较”。

（2）同行业可比公司合同履约成本减值准备计提情况

华如科技存货分类中的“劳务成本”、霍莱沃存货分类中的“未完工项目成本”、摩诘创新存货分类中“在产品”和华翼蓝天存货分类中的“在产品”和公司存货分类中的“合同履约成本”均用于核算尚未实现交付验收但已发生实际投入的项目成本，需待项目完工验收后结转成本。

调整归集口径后，报告期各期末，公司与同行业可比公司未完工项目成本减值准备计提情况如下：

公司名称	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
华如科技	未披露	0.00%	0.00%
霍莱沃	未披露	0.00%	0.00%
华翼蓝天	未披露	0.00%	0.00%
摩诘创新	未披露	0.00%	0.00%
行业平均	-	0.00%	0.00%
申请挂牌公司	0.70%	0.73%	0.34%

报告期内公司合同履约成本的减值计提政策与同行业可比公司基本一致，出于谨慎性与合理性的原则，公司对部分已终止执行的合同及未来预计亏损合同对应的合同履约成本减值准备进行了充分计提。

综上所述，公司合同履约成本计提跌价准备计提充分。

（九）报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

报告期各期末，公司存货盘点情况如下：

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024.3.31	2023.12.28	2022.12.31
盘点地点	公司厂房、仓库	公司厂房、仓库	公司厂房、仓库
盘点人员	盘点人员：生产人员、仓库人员； 监盘人员：财务人员	盘点人员：生产人员、仓库人员； 监盘人员：财务人员、中介机构人员	盘点人员：生产人员、仓库人员； 监盘人员：财务人员
盘点范围	原材料、合同履约成本	原材料、合同履约成本	原材料、合同履约成本
盘点方法及程序	原材料计数；合同履约成本盘点重要材料构成；	原材料计数；合同履约成本盘点重要材料构成；	原材料计数；合同履约成本盘点重要材料构成；
存货账实相符情况	一致	一致	一致

报告期各期末，各类存货盘点比例如下:

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例
原材料	162.87	147.14	90.35%	186.07	163.16	87.69%	192.54	169.38	87.97%
合同	10,334.31	599.83	5.80%	10,760.97	799.79	7.43%	11,361.08	1,254.72	11.04%

项目	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例	账面金额	盘点金额	盘点比例
履约成本									
发出商品	41.16	-	-	42.18	-	-	51.10	-	-
存货合计	10,538.34	746.97	7.09%	10,989.23	962.96	8.76%	11,604.71	1,424.10	12.27%

报告期各期末，公司合同履约成本盘点比例低，主要原因系公司大部分客户为涉密部队、军工单位及科研院所，相关单位对人员进出管制较为严格，公司人员无法前往客户仓库进行盘点，致使合同履约成本盘点比例较低。公司补充核查项目主要材料的物流运输记录、领用明细、客户签收记录、销售合同和期后验收记录等，以保证合同履约成本的真实性、准确性和完整性。

报告期各期末，公司发出商品整体金额较小，均为宇通重工的寄售产品，因宇通重工外部人员登记管理制度较严格，，公司人员无法前往仓库进行盘点。公司补充核查发出商品的出库单、物流信息、供应商系统的库存情况及实际领用情况等，可以有效的保证发出商品的真实性、准确性和完整性。

报告期内，公司存货实际盘点结果与账面记录情况一致，不存在账实差异。

（十）说明公司合同负债规模波动的原因及合理性，与业务规模是否相匹配，是否符合行业特征。

公司报告期内各期末合同负债金额分别如下：11,246.56 万元、4,585.86 和 4,607.18 万元。合同负债波动主要受公司结算模式影响，公司结算模式一般为“预收款—进度款—验收款—质保金”，在实现销售收入前，将预收的款项归集至合同负债，在符合收入确认条件后一次性确认收入，故公司合同负债波动较大，符合公司的实际情况。

同行业可比公司普遍存在预收款政策。报告期各期末，从合同负债的余额变动情况来看，2023 年末，公司及同行业可比公司合同负债期末余额普遍较 2022 年末有所下降。具体对比情况如下：

公司简称	2024/3/31		2023/12/31		2022/12/31
	金额	变动	金额	变动	金额
华如科技	17,727,973.54	42.42%	12,447,663.07	-59.03%	30,385,634.70
霍莱沃	17,307,635.38	-31.32%	25,199,056.22	-1.04%	25,463,872.43
华翼蓝天	未披露		70,074,885.94	11.11%	63,067,026.50
摩诘创新	未披露		27,014,035.61	-43.17%	47,531,393.48
申请挂牌公司	46,071,773.30	0.46%	45,858,568.46	-59.22%	112,465,572.49

由上表可知，公司合同负债 2023 年末较 2022 年末下降 59.22%左右，2024 年 3 月末较 2023 年末增长 0.46%。2023 年末较 2022 年末大幅下降主要系公司与中国航空工业集团下属单位 A 的四台模拟器及其分系统项目在 2023 年确认收入，涉及合同负债金额约为 7,708.3 万元。同行业可比公司普遍存在预收款政策，合同负债期末余额均存在较大波动，公司合同负债波动符合行业特征。

报告期各期末公司合同负债与在手订单情况如下：

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
合同负债	4,607.18	4,585.86	11,246.56
在手订单金额	23,598.81	20,387.54	33,459.48
占比	19.52%	22.49%	33.61%

由上表可见，报告期内公司合同负债占在手订单金额比重分别为 33.61%、22.49%和 19.52%，公司销售合同中的约定的预收款一般为合同金额的 20%至 30%，符合公司的实际情况，合同负债与业务规模相匹配。

综上所述，公司合同负债波动具有合理性，与公司业务规模相匹配，符合行业特征。

二、请主办券商和会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对供应商的核查方法、范围、证据、结论，并对采购的真实性、成本核算的准确性发表明确意见；说明存货监盘情况及函证情况等，包括但不限于核查范围、核查比例、核查结论等，并对存货真实性、计价准确性及跌价准备计提的充分性发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）通过上市公司公告、企查查、供应商官方网站等公开渠道查询公司报告期内主要供应商的基本情况，与公司关联方进行匹配，获取报告期主要供应商的名单、经营状况、主要采购内容、合作模式及期限等信息，查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开资料，获取其供应商集中度数据，与公司进行对比分析，以分析与主要供应商合作的持续性、稳定性，集中度较高是否符合行业特征；

（2）对公司主要的供应商执行访谈及函证程序，了解主要供应商经营规模、合作历史、结算方式、信用期和采购规模、公司采购占主要供应商同类产品销售规模的比例、实际经营业务以及所涉生产环节等，并进一步通过企查查穿透核查了主要供应商的人员及股东，确认是否存在关联关系；查阅公司关于采购的内部控制制度，了解公司采购程序以及选取供应商的流程及标准；访谈公司采购部门负责人了解公司与供应商的合作模式；取得主要供应商出具的《关于参保人员和实缴资本情况的说明》；取得江苏涡轮出具的《关于销售占比的说明》；

（3）查阅公司的主要采购合同以及银行付款资料，了解交易内容与付款节点；

（4）对公司主要供应商采取了函证程序，核查采购的真实、准确、完整性，具体函证比例如下：

采购额函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
采购总金额	196.09	7,684.01	5,869.08
发函金额	161.27	7,004.08	4,920.05
发函比例	82.24%	91.15%	83.83%
回函确认金额	161.27	6,938.62	4,458.64
回函确认比例	82.24%	90.30%	75.97%

注：函证及走访采购总金额包含零星非生产采购。

应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应付账款总额	7,908.03	8,312.53	6,314.19
发函金额	6,128.96	6,479.05	4,349.01
发函比例	77.50%	77.94%	68.88%
回函确认金额	5,910.13	6,260.22	4,024.87
回函确认比例	74.74%	75.31%	63.74%

（5）对公司主要供应商进行访谈，了解相关业务的开展情况等，具体走访比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
采购总金额	196.09	7,684.01	5,869.08
实地走访供应商当期采购金额	160.07	6,597.28	4,553.57
占比	81.63%	85.86%	77.59%

（6）查阅营业成本统计表、访谈公司财务负责人了解并分析主营业业务成本构成变动原因。

（7）通过查阅同行业可比公司公开披露资料，了解同行业可比公司营业成本构成、变动情况，与公司进行对比分析。

（8）获取公司员工花名册、工资明细表和工时明细表，了解公司技术人员数量及职级变动情况，分析生产人员职工薪酬变动的合理性，同时查询同行业可比公司生产人员的人工成本占比、人均薪酬情况，并与公司的人工成本占比和人均工资水平进行对比分析，核查是否存在较大差异及合理性。

（9）访谈公司管理层及生产负责人，了解不同模式下公司参与生产加工的具体环节，了解在生产加工该类产品时核心工艺具体应用情况，了解是否存在关键生产加工环节、关键生产加工工艺依赖外协厂商或第三方的情形；

（10）获取应付账款明细表、相关合同及单据，分析应付账款账龄，统计报告期应付账款 1 年以上供应商情况，了解和分析应付账款期后结算情况、账龄超过 1 年原因，与合同约定的付款时间是否匹配，是否存在超过信用期的应付账款，了解公司与相关供应商是否存在纠纷；

（11）核查公司应付账款期后结算情况，访谈公司财务负责人，分析期末未付账款的形成原因及合理性；

（12）对各期末存货余额、订单情况及销售情况的匹配性进行分析；获取同行业存货规模并对公司数据趋势进行对比分析，了解差异产生原因；获取发出商品期后结转情况，并期后尚未结转的相关原因进行了解；获取期后在产品和库存商品结转成本情况，并期后尚未结转的相关原因进行了解；

（13）对公司财务负责人进行访谈，了解存货管理相关的内部控制，并执行穿行测试，检查内部控制相关的支持性依据；

（14）向公司相关管理人员了解公司的备货和发货周期、订单完成周期，获取公司各报告期末存货明细表、库龄表，了解报告期各期末存货余额与公司订单、业务规模的匹配性；

（15）了解公司各期末存货的减值测试方法及存货跌价准备计提政策，获取公司各期末存货跌价准备计提明细，结合存货余额具体构成、库龄、产品销售价格等对各期末的存货余额进行减值分析；

（16）查询同行业可比公司定期报告等公开披露信息，获取同行业可比公司存货跌价准备计提政策及计提情况、存货各明细项目金额占比情况，并与公司进行对比分析；

（17）访谈公司生产负责人和财务总监，了解各产品主要环节及存货明细项目的核算时点、核算内容；

（18）获取合同履约成本项目明细表，获取主要项目中主要材料的物流运输记录、领用明细、客户签收记录、销售合同和期后验收记录等，核查合同履约成本的真实性、准确性和完整性，检查明细表中是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形；

（19）查阅公司盘点计划、盘点表等资料，向公司相关管理人员了解报告期各期存货的存放情况，同时于 2023 年 12 月 31 日、2024 年 4 月 29 日对公司存货进行了监盘程序，并与会计师对公司 2024 年 6 月 30 日的存货进行监盘，观察存货是否存在减值迹象，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异；检查公司于 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 3 月 31 日的盘点

记录；

监盘情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日		
	账面金额	监盘金额	盘点比例	账面金额	监盘金额	盘点比例
原材料	162.87	147.14	90.35%	186.07	163.16	87.69%
合同履约成本	10,334.31	599.83	5.80%	10,760.97	799.79	7.43%
发出商品	41.16	-	-	42.18	-	-
存货合计	10,538.34	746.97	7.09%	10,989.23	962.96	8.76%

（20）执行替代程序，对部分客户处的合同履约成本、发出商品实施函证程序，并检查回函信息是否与账面相符；报告期各期，合同履约成本和发出商品回函比例均超过 85%，均为相符。

回函情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面金额	发函金额	回函相符比例	账面金额	发函金额	回函相符比例	账面金额	发函金额	回函相符比例
原材料	162.87	-	-	186.07	-	-	192.54	-	-
合同履约成本	10,334.31	9,760.60	94.45%	10,760.97	9,567.95	88.91%	11,361.08	11,023.06	97.02%
发出商品	41.16	41.16	100.00%	42.18	42.18	100.00%	51.10	51.10	100.00%
存货合计	10,538.34	9,801.76	93.01%	10,989.23	9,610.13	87.45%	11,604.71	11,074.15	95.43%

（21）获取公司报告期各期末合同负债按项目归集明细清单，分析合同负债波动原因及合理性。

2、核查意见

（1）公司报告期内主要供应商比较稳定，合作具有持续性，公司供应商集中度与同行业公司不存在显著差异，符合行业惯例，符合公司当前的规模和业务结构；

（2）报告期内，公司与主要供应商开展合作，具有商业合理性，公司主要

供应商存在实缴资本较低、参保人数较少的情况，经核查，未见明显异常情况；公司选择合作供应商时主要考虑因素包括供应商的产品质量、业务规模以及价格等，公司与主要供应商多通过业务拓展或朋友介绍等方式建立合作，主要供应商经营规模与其与公司交易金额相匹配，不存在主要为公司提供产品的供应商，不存在供应商依赖情况；主要供应商与公司不存在关联关系及其他异常资金往来；

（3）报告期内，公司采购业务具有真实性、完整性、准确性；

（4）报告期内，公司营业成本中直接材料、制造费用及人工成本等占比变动具备合理性；

（5）公司在飞行模拟器的技术以及工艺相对较为成熟，已经成熟掌握了相关产品的核心技术与生产工艺。在与供应商合作中，关键技术由公司掌握，公司不存在飞行模拟器关键加工环节或关键加工工艺依赖第三方情形；

（6）公司应付账款增长系采购结算周期较长所致，具备合理性，应付账款规模和账龄情况与公司采购政策、采购金额匹配，符合行业惯例；公司账龄 1 年以上的应付账款尚未结算系公司业务经营模式所致，具备商业合理性。公司在审计截止日后已与江苏方盛建设有限公司就工程款纠纷达成一致，不存在其他长期未付款或逾期未付款导致的潜在纠纷或者法律风险，亦不存在虚构交易资金体外循环的情形；

（7）报告期各期末存货结构及变动情况具备合理；公司存货规模与同行业可比公司不存在显著差异；公司存货跌价计提政策与同行业可比公司不存在明显差异；公司不存在长期未结转的发出商品，发出商品期后结转情况较好；

（8）报告期各期末，公司存货余额符合合同签订情况以及备货、发货和验收周期、订单完成周期情况；存货余额与公司订单、业务规模及公司经营情况相匹配；

（9）报告期各期末公司存货余额真实、准确，存货跌价准备计提充分。公司存货各项目的发生、计价、分配与结转符合《企业会计准则》的规定，分配及结转方法合理，计算准确，报告期各期存货变动与公司收入及成本相匹配，不存在利用存货科目跨期调节收入、利润的情形；

（10）获取公司生产与成本核算资料，各产品核算流程与主要环节，符合《企

业会计准则》的规定；

（11）公司合同履约成本不存在长期未结转或与客户存在争议的情形，合同履约成本跌价准备计提充分；

（12）因大部分客户为涉密军工企事业单位及科研院所，对人员进出管制较为严格，无法前往客户仓库进行监盘，致使合同履约成本监盘比例较低，期末存货盘点结果与账面存货不存在差异。

（13）公司合同负债波动较大系项目分期预收款及符合收入条件时一次性确认收入所致，结合其在手订单信息，与业务规模相匹配，符合行业特征。

问题 3 关于应收款项

根据申报文件，（1）报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 2,763.83 万元、8,311.18 万元和 6,915.47 万元，增长较快。（2）报告期各期末，公司合同资产分别为 92.17 万元、120.46 万元和 139.33 万元，主要为质保金。

请公司：（1）说明应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入、信用政策的匹配性，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。（2）说明公司 1 年以上账龄应收账款对应的主要客户情况，结合主要客户资金实力、信用情况、公司信用账期等，说明 1 年以上账龄应收账款形成原因，与客户信用情况、账期是否匹配及合理性。（3）说明公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司是否存在显著差异及合理性；结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况。（4）结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性，合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

回复：

一、请公司：（1）说明应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入、信用政策的匹配性，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。（2）说明公司 1 年以上账龄应收账款对应的主要客户情况，结合主要客户资金实力、信用情况、公司信用账期等，说明 1 年以上账龄应收账款形成原因，与客户信用情况、

账期是否匹配及合理性。（3）说明公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司是否存在显著差异及合理性；结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况。（4）结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性，合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（一）说明应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入、信用政策的匹配性，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；说明公司与同行业可比公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况是否存在较大差异及合理性，是否符合行业特征。

1、说明应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入的匹配性

（1）应收账款规模增长的原因

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 3,009.97 万元、9,040.89 万元和 7,530.14 万元。2023 年末应收账款较上年末大幅增长，主要系 2023 年度公司的业务规模进一步扩大，营业收入增长较快，应收账款规模相应上升。2024 年 3 月末应收账款下降主要系 2024 年一季度收入项目较少，前期确认收入项目应收账款回款较好所致。

（2）应收账款规模与公司销售收入的匹配性

报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入比例情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 3 月 31 日/2024 年 1-3 月	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
应收账款余额	7,530.14	9,040.89	3,009.97
营业收入	168.81	20,386.64	10,476.63
应收账款余额占当期营业收入的比例	4,460.72%	44.35%	28.73%

报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 28.73%、44.35%和 4,460.72%。公司 2023 年末应收账款余额占营业收入的比例较 2022 年末占比有所提高，主要原因系产品付款节点的差异。公司收入在第四季度集中，

第四季度确认收入项目的回款金额对期末应收账款的影响较大。

2022 年第四季度，公司交付了 20 号飞行模拟器整机研制件，确认收入金额约 5,815.27 万元，因该产品系相关重大专项任务的首台（套）特种飞机整机研制件，项目进度及客户经费拨付相对较快，在产品交付完成前已预付大部分款项，且该项目收入占当年营业收入比重较大，使得该模拟器确认收入后，当期应收账款的增加幅度相对较小。2023 年四季度，公司后续四型模拟器整机完成验收，合计确认的收入规模较大，导致上述项目确认收入后当期应收账款余额增加幅度较大。

因此，2023 年应收账款增加额同比较高，致使 2023 年末应收账款余额占营业收入的比例较 2022 年末提高。

公司 2024 年 3 月末的应收账款占营业收入比重高，主要系公司的销售收入存在一定的季节性所致。公司主要客户为部队、军工单位及科研院所等，此类客户出于其项目成本预决算管理目的，大部分会在下半年加快推进其项目的进度，并通常于第四季度集中验收结算，使得公司下半年收入规模整体上优于上半年，因此公司 2024 年 1-3 月收入规模低，致使应收账款余额占当期营业收入的比例高。

2、应收账款规模与公司信用政策的匹配性，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形

公司客户主要系部队、军工单位及科研院所，资金实力强，信用度较高，具有良好的商业信用。客户按照军品采购相关制度的要求向公司采购，一般采用公开招标、邀请招标、竞争性谈判、询价、单一来源采购等方式确定与供应商的合作，公司按照客户采购要求参与招投标或商务谈判取得合同，相关合同的付款条件依据招标文件或制式合同确定，多采用预付、发货、验收、质保等分段付款的支付节奏。报告期内，公司前五大客户的主要合同具体约定如下：

年度	序号	客户名称		销售内容	结算政策及信用期
2024 年 1-3 月	1	中国人民解放军	中国人民解放军下属单位 I	技术服务及其他	①预付 30%；②验收合格后 10 个工作日内支付 70%
	2	中国航空工业	航空工业下属单位	技术服务及其他	①预付 35%；②根据合同约定支付对应进度款；③验收合格后 30 个工作日

年度	序号	客户名称		销售内容	结算政策及信用期
		集团有限公司	G		内支付 30%。
	3	南京国础科学技术研究院有限公司	南京国础科学技术研究院有限公司	军事模拟仿真系统	①预付 30%；②根据合同约定支付对应进度款；④验收合格后的 3 个工作日内支付 10%
	4	郑州宇通重工有限公司	郑州宇通重工有限公司	其他业务	对于寄售物资，乙方应在收到甲方“寄售物资结算通知单”后 5 个工作日内按通知单开票并寄至甲方财务中心。
	5	北京正华联创科技有限公司	北京正华联创科技有限公司	其他业务	每六个月支付一次房租，每次房租到期前 10 天支付下次 6 个月房租。
2023 年度	1	中国航空工业集团有限公司	航空工业下属单位 A	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
			航空工业下属单位 B	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
			航空工业下属单位 C	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
			航空工业下属单位 D	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
			航空工业下属单位 E	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
	2	中国人民解放军	中国人民解放军下属单位 A	装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统等	①预付 30%；②进度款 50%；③验收款 20%
			中国人民解放军下属单位 B	装备仿真模拟器	①验收合格 15 个工作日支付 90%；③质保金 10%
			中国人民解放军下属单位 C	装备仿真模拟器	①验收合格后 30 天内支付 95%；②质保金 5%
			中国人民解放军下属单位 P	军事模拟仿真系统	①验收款 95%；②质保金 5%
	3	中国电子科技集团有限公司	中国电科下属单位 A	军事模拟仿真系统、技术服务及其他	根据最终客户付款进度同比例支付
			中国电科下属单位 B	技术服务及其他	①预付 30%；②进度款 20%；③验收款 40%；④质保金 10%

年度	序号	客户名称		销售内容	结算政策及信用期
	4	中国人民武装警察部队	中国人民武装警察部队下属单位 A	装备仿真模拟器	①预付款 40%；②验收合格后 30 个工作日内支付 60%；
			中国人民武装警察部队下属单位 B	军事模拟仿真系统	①进度款 45%；②验收款 52%；③质保金 3%
	5	江苏电力信息技术有限公司	江苏电力信息技术有限公司	其他业务	①服务期限过半，据实结算乙方相应服务报酬。②服务期满，验收合格后，根据审定单结算剩余款项。
2022 年度	1	中国航空工业集团有限公司	航空工业下属单位 A	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
			航空工业下属单位 B	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
			航空工业下属单位 E	装备仿真模拟器	根据最终客户付款进度同比例支付
	2	中国人民解放军	中国人民解放军下属单位 A	装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统等	①预付 30%；②进度款 50%；③验收款 20%
			中国人民解放军下属单位 F	装备仿真模拟器	①预付 30%；②进度款 30%；③验收款 30%；④质保金 10%
			中国人民解放军下属单位 P	装备仿真模拟器、军事模拟仿真系统等	①验收款 95%；②质保金 5%
	3	中国兵器工业集团有限公司	中国兵工下属单位 A	装备仿真模拟器	①预付 10%；②进度款 20%；③验收款 40%；④质保金 5%
	4	中国电子科技集团有限公司	中国电科下属单位 A	军事模拟仿真系统、技术服务及其他	根据最终客户付款进度同比例支付
	5	博智安全科技股份有限公司	博智安全科技股份有限公司	其他业务	①预付 70%；②验收合格后 7 日支付 30%

由上表可知，报告期内公司主要客户结算政策或信用期未发生重大变化。报告期内，公司不存在变更结算方式或延长信用期以增加销售的情况。

综上所述，公司应收账款规模增长具备合理性，公司应收账款规模与公司销

售收入、信用政策相匹配，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形。

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

经公开查询同行业可比公司，其均未披露 2024 年第一季度数据，故仅采用 2022 年度和 2023 年数据进行分析。

（1）公司应收账款占营业收入比重与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比重与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2024 年 3 月 31 日 /2024 年 1-3 月	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
华如科技	1558.52%	199.20%	96.83%
霍莱沃	270.86%	45.61%	73.59%
华翼蓝天	未披露	25.78%	51.38%
摩诘创新	未披露	156.02%	152.69%
平均值	914.69%	106.65%	93.62%
申请挂牌公司	4096.60%	40.77%	26.38%

注 1：应收账款占营业收入比=应收账款/营业收入；
注 2：同行业可比公司数据取自其公告年度报告。

由上表可知，同行业可比公司应收账款占收入比重波动范围较大，主要原因系不同公司之间的业务结构、业务规模等差异所致。2024 年 3 月末公司的应收账款占营业收入比重高，主要系公司的销售收入存在一定的季节性所致；2022 年及 2023 年公司应收账款占营业收入比重低于同行业可比公司的平均值，应收账款回款较好。

（2）公司应收账款账龄与同行业可比公司对比情况

2023 年末，公司应收账款账龄与同行业可比公司对比如下：

账龄/占比	华如科技	霍莱沃	华翼蓝天	摩诘创新	同行业平均值	普旭科技
1 年以内	37.03%	60.01%	35.04%	47.90%	44.99%	77.48%
1 至 2 年	37.70%	23.53%	6.04%	39.46%	26.68%	17.33%
2 至 3 年	12.06%	14.07%	10.05%	6.63%	10.70%	3.25%
3 至 4 年	9.10%	2.39%	0.00%	1.07%	3.14%	0.24%
4 至 5 年	3.17%	未披露	3.47%	1.25%	1.97%	1.66%

账龄/占比	华如科技	霍莱沃	华翼蓝天	摩诘创新	同行业平均值	普旭科技
5 年以上	0.94%	未披露	45.40%	3.69%	12.51%	0.04%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
2022 年末，公司应收账款账龄与同行业可比公司对比如下：						
1 年以内	62.32%	66.87%	58.46%	58.78%	61.61%	82.45%
1 至 2 年	22.75%	30.06%	16.32%	15.07%	21.05%	11.34%
2 至 3 年	10.78%	3.03%	0.00%	18.15%	7.99%	1.09%
3 至 4 年	3.04%	0.04%	1.79%	1.55%	1.61%	5.00%
4 至 5 年	0.61%	未披露	1.57%	0.00%	0.55%	0.12%
5 年以上	0.49%	未披露	21.86%	6.44%	7.20%	0.00%
合计	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注 1：同行业可比公司数据取自其公告的年度报告；其中，2024 年一季度数据均未披露；
注 2：霍莱沃的年度报告中，应收账款账龄 3 年以上未做进一步区分。

报告期各期末，公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占当期应收账款余额的比例分别为 82.45%、77.48%和 75.97%，公司账龄 1 年内的金额占比高于同行业可比公司。公司客户回款情况良好，账龄结构优于同行业可比公司。

公司整体的回款情况优于同行业可比公司，主要原因系：

①公司的核心产品回款周期与同行业可比公司存在一定差异，详见本回复“3/一/（一）/1、说明应收账款规模增长的原因，应收账款规模与公司销售收入的匹配性”所述。

②为了防范应收账款回收风险，保证应收账款及时收回，公司建立了应收账款责任人制度，对应收账款全流程进行管理。财务部负责建立应收账款台账，监控应收账款的回款情况；项目经理负责应收账款的催收工作，定期与财务部组织应收账款核对工作。对应收账款逾期仍不能收回的，计入应收账款考核期，对责任人进行相应考核。通过上述相关规定，公司强化了款项催收跟进流程，确保各项目资金回流顺利推进，避免发生长期未回款情形。

（3）公司应收账款周转率与同行业可比公司对比情况

报告期内，公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

单位：次/年

公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度

公司名称	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
华如科技	0.25	0.55	1.33
霍莱沃	1.52	2.43	2.02
华翼蓝天	未披露	4.01	2.76
摩诘创新	未披露	0.79	0.87
行业平均	0.89	1.94	1.74
申请挂牌公司	0.09	3.68	5.33

说明：①应收账款周转率=营业收入/平均应收账款；平均应收账款=（年初应收账款+年末应收账款）/2；②同行业可比公司数据取自其公告年度报告；③2024 年 1-3 月数据已年化处理。

报告期公司应收账款周转率分别为 5.33 次/年、3.68 次/年和 0.09 次/年，由于公司良好的客户信用以及公司严格的收款制度，公司平均应收账款余额处于较低水平。受销售季节性影响，2024 年一季度应收账款周转率较低，2022 年及 2023 年公司应收账款周转率高于同行业可比公司的平均水平，主要原因参见本回复报告“3/一/（一）/3、公司应收账款账龄与同行业可比公司对比情况”所述。

综上所述，公司应收账款规模与公司销售收入、信用政策具有匹配性，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况优于同行业可比公司平均水平，符合公司实际经营情况。

（二）说明公司 1 年以上账龄应收账款对应的主要客户情况，结合主要客户资金实力、信用情况、公司信用账期等，说明 1 年以上账龄应收账款形成原因，与客户信用情况、账期是否匹配及合理性。

报告期各期末，公司 1 年以上账龄应收款分别为：319.75 万元、1,745.07 万元和 1,562.72 万元。选取账龄 1 年以上且余额达 100 万元以上的应收账款对应的客户，其情况如下：

单位：万元

日期	客户名称	应收金额	1 年以上应收款余额	结算政策及信用期	客户性质	形成原因
2024/3/31	航空工业下属单位 A	2,656.55	435.85	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	回款受甲方预算计划和付款审批流程影响
	航空工业下属单位 B	1,571.96	325.79	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	甲方收到用户装备节点款后才会支

日期	客户名称	应收金额	1 年以上应收款余额	结算政策及信用期	客户性质	形成原因
						付给公司，用户的节点款是受到财政拨款等因素影响
	中国兵工下属单位 A	414.35	414.35	预付 10%；根据合同约定支付进度款；验收款 25%；质保金 5%	军工单位	回款受军方预算和相关审批流程影响
	航空工业下属单位 E	371.73	195.73	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	回款受军方预算和相关审批流程影响
	江苏亚朗信息科技有限公司	191.00	191.00	根据最终客户付款进度同比例支付	民营企业	客户审批手续长
合计			**1,562.72**	/	/	/
占 1 年以上应收账款比重			**86.36%**	/	/	/
日期	**债务人名称**	**应收金额**	**1 年以上应收款余额**	**结算政策及信用期**	**客户性质**	**形成原因**
2023/12/31	航空工业下属单位 A	3,802.15	435.85	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	回款受甲方预算计划和付款审批流程影响
	航空工业下属单位 B	1,571.96	325.79	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	甲方收到用户装备节点款后才会支付给公司，用户的节点款是受到财政拨款等因素影响
	中国兵工下属单位 A	414.35	414.35	预付 10%；根据合同约定支付进度款；验收款 25%；质保金 5%	军工单位	回款受军方预算和相关审批流程影响
	航空工业下属单位 E	371.73	195.73	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	回款受军方预算和相关审批流程影响
	江苏亚朗信息科技有限公司	191.00	191.00	①服务期限过半，据实结算乙方相应服务报酬。②服务期满，验收合格后，根据审定单结算剩余款项。	民营企业	客户审批手续长
	江苏电力信息技术	109.44	100.10	①服务期限过半，据实结算乙方相应服务报酬。②	国企	客户审批手续长

日期	客户名称	应收金额	1 年以上应收款余额	结算政策及信用期	客户性质	形成原因
	有限公司			服务期满，验收合格后，根据审定单结算剩余款项。		
合计			1,745.07	/	/	/
占 1 年以上应收账款比重			85.69%	/	/	/
日期	债务人名称	应收金额	1 年以上应收款余额	收款条款	客户性质	形成原因
2022/12/31	航空工业下属单位 A	435.85	128.75	根据最终客户付款进度同比例支付	军工单位	回款受甲方预算计划和付款审批流程影响
	江苏亚朗信息科技有限公司	191.00	191.00	①服务期限过半，据实结算乙方相应服务报酬。②服务期满，验收合格后，根据审定单结算剩余款项。	民营企业	客户审批手续长
合计			319.75	/	/	/
占 1 年以上应收账款比重			60.53%	/	/	/

根据上述表格所示，对主要客户性质进行分类，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
军工单位	1,371.72	87.78%	1,453.97	78.80%	128.75	40.27%
国企	--	0.00%	100.10	5.42%	--	0.00%
民营企业	191.00	12.22%	191.10	10.95%	191.00	59.73%
合计	1,562.72	100.00%	1,745.07	100.00%	319.75	100.00%

由上表可见，报告期各期公司 1 年以上应收账款对应客户中，军工单位占比分别为：40.27%、78.80%和 87.78%；国企占比分别为： 0.00%、5.42 和 0.00%。因军工单位和国企付款主要受财政年度预算、拨款资金到位情况、付款审批流程、内部资金安排等因素影响，回款速度通常较慢，故 1 年以上应收账款较多，具有合理性。军工单位和国企总体信誉较高，资金实力充足，偿付能力较好，目前与公司合作关系稳固，出现坏账的可能性较低，说明公司应收账款可回收有保证。

报告期各期公司 1 年以上应收账款对应客户中，民营企业占比为：59.73%、10.95%、和 12.22%。2023 年末和 2024 年 3 月末整体占比较低，2022 年末占比

相对较高。报告期内公司 1 年以上应收账款对应民营企业为江苏亚朗信息科技有限公司（以下简称江苏亚朗），该公司未及时回款的原因系其需收到上级客户回款后再打款给公司，故回款周期较长。公司持续跟进江苏亚朗的回款情况，对方已在相关付款审批流程中。经过公开信息查询，江苏亚朗目前经营正常，其控股股东及关键管理人员与公司不存在关联关系。

综上所述，公司 1 年以上应收账款对应主要客户为军工单位和国企，其回款周期受财政年度预算、拨款资金到位情况、付款审批流程、内部资金安排等因素影响通常较长，总体信誉较高，资金实力充足，偿付能力较好。公司 1 年以上应收账款与客户信用情况及账期相匹配，具有合理性。

（三）说明公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司是否存在显著差异及合理性；结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性；补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况。

1、说明公司应收账款坏账准备计提政策与同行业公司是否存在显著差异及合理性

公司与同行业公司坏账计提政策对比如下：

账龄	华如科技	霍莱沃	华翼蓝天	摩诘创新	行业平均	公司
1 年以内	5.00%	5.00%	1.00%	0.50%	2.88%	5.00%
1-2 年	10.00%	15.00%	5.00%	5.00%	8.75%	10.00%
2-3 年	30.00%	50.00%	10.00%	10.00%	25.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	50.00%	30.00%	57.50%	50.00%
4-5 年	80.00%	100.00%	100.00%	50.00%	82.50%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据取自其公告年度报告。

由上表可知，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司相近，不存在明显差异。总体来看，计提比例高于同行业平均水平，其中 3-4 年、4-5 年的计提比例略低于行业平均水平，主要系霍莱沃的计提比例相对较高。霍莱沃主要产品为电磁仿真及测量技术领域的软件服务类产品，其客户群体与公司和其余可比公司存在较大差异，因此坏账计提政策存在一定的差异；除霍莱沃外，公司的坏账

计提与可比公司不存在显著差异，公司应收账款坏账计提政策具有合理性。

2、结合公司销售信用政策、应收账款账龄、主要欠款方经营及信用情况、历史上坏账准备实际发生情况等，分析说明公司应收账款坏账准备计提的充分性

截至各报告期期末，公司应收账款对应主要客户情况及信用政策详见本回复报告“3/一 /（一）/2、应收账款规模与公司信用政策的匹配性，是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情形”所述。

报告期公司应收账款账龄情况详见本回复报告“3/一 /（一）/3/（2）公司应收账款账龄与同行业可比公司对比情况”所述。

报告期各期末，公司的应收账款账龄主要集中在 1 年以内，占当期应收账款余额的比例分别为 82.45%、77.48%和 75.97%，公司账龄 1 年内的金额占比高于同行业可比公司，应收账款账龄结构较好。

公司应收账款主要欠款方主要系部队、军工单位和科研院所，规模较大，信誉较高，资金实力充足，偿付能力较好。其目前经营状况均良好，且与公司合作关系稳固，出现坏账的可能性较低。公司报告期内没有发生坏账准备。

综上所述，公司应收账款账龄结构较好，质量较高，无法回收风险较低，公司坏账准备计提具有充分性。

3、补充披露公司应收账款逾期情况和期后回款情况。

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（一）流动资产结构及变化”之“5、应收账款”之“（7）其他事项”中补充披露应收账款逾期情况和期后回款情况，具体内容如下：

“报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
有信用期约定	2,862.63	38.02%	3,698.85	40.91%	1,084.89	36.04%
其中：未逾期应收账款	1,950.37	25.90%	1,888.09	20.88%	488.63	16.23%

项目	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期应收账款	912.26	12.11%	1,810.76	20.03%	596.25	19.81%
无信用期约定	4,667.51	61.98%	5,342.04	59.09%	1,925.09	63.96%
其中：1年以内应收账款	3,513.70	46.66%	4,153.69	45.94%	1,797.44	59.72%
1年以上应收账款	1,153.81	15.32%	1,188.36	13.14%	127.64	4.24%
合计	7,530.14	100.00%	9,040.89	100.00%	3,009.97	100.00%

报告期各期末，有信用期约定的客户，逾期应收账款占总应收账款余额的比例分别为19.81%、20.03%和12.11%，应收账款逾期比例较低；无信用期约定的客户，应收账款余额在1年以上的占总应收账款余额比例分别为4.24%、13.14%和15.32%，回款质量良好。

报告期各期末的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31
当期的应收账款余额	7,530.14	9,040.89	3,009.97
截至2024年9月末的累计回款金额	454.91	1,951.55	1,417.79
截至2024年9月末的累计回款比例	6.04%	21.59%	47.10%

报告期各期末的应收账款期后回款比例分别为47.10%、21.59%和6.04%。通常情况下，公司回款节奏较慢，因其欠款客户主要系部队、军工单位和科研院所，付款周期较长，但相关客户偿债能力普遍较强，回款不存在实质坏账风险。”

综上，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司相近，不存在明显差异，具有合理性；公司销售信用政策无重大变化，应收账款账龄结构较好，主要欠款方经营及信用情况较好，无法回收风险较低，公司报告期内没有发生坏账准备，公司坏账准备计提具有充分性。

（四）结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性，合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

1、结合合同条款，说明公司关于质保金的相关政策，质保金规模与收入规模的匹配性

公司与客户签订的销售合同，结算模式一般为“预收款—进度款—验收款—质保金”，根据合同约定的履约义务，公司在实现收入确认时点后，将具备无条件收款的部分确认为应收账款，将质保金等收取权利取决于质保期是否正常运行等时间流逝之外的因素的款项确认为合同资产（含其他非流动资产），待其满足无条件向客户收取对价的权利时转入应收账款。

公司与客户约定的质保金金额通常为合同金额的 5%或 10%，在质保期满且双方无质量争议问题时支付，质保期在 2 个月至 120 个月不等。

报告期各期质保金情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31
质保金规模	0.36	325.05	220.41
收入金额	168.81	20,386.64	10,476.63
其中：含质保金的收入金额	6.70	6,308.64	2,874.57
不含质保金的收入金额	162.11	14,078.00	7,602.06
质保金规模占收入比例	0.21%	1.59%	2.10%
质保金规模占含质保金的收入比例	5.30%	5.15%	7.67%

注：质保金规模指当年各收入类型确认收入的合同中对应约定的质保金金额。

由上表可知，报告期各期末，质保金规模占营业收入比重分别为 2.10%、1.59%和 0.21%，占比低于合同约定质保金比例系部分合同仅约定质保期并未约定质保金，剔除该部分影响后，质保金规模占营业收入比重分别为 7.67%、5.15%和 5.30%，与合同约定相符，质保金规模与收入规模相匹配。

2、合同资产减值准备计提的具体方法及充分性，是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第《14 号——收入》规定：“按照本准则确认的合同

资产的减值的计量和列报应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》和《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》的规定进行会计处理。”

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，采用简化计量方法确定合同资产的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量合同资产的信用损失。本公司将合同资产按信用风险特征划分为账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，各账龄组合计提比例与应收账款坏账准备计提比例保持一致。合同资产在满足无条件向客户收入对价的权利时时转入应收账款，对应应收账款的账龄自收入确认时开始计算连续计算。

报告期内，公司与同行业可比上市公司合同资产减值准备计提比例对比如下：

账龄	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
华如科技	未披露	未披露	未披露
霍莱沃	未披露	6.62%	9.15%
华翼蓝天	未披露	4.40%	0.00%
摩诘创新	未披露	6.89%	0.00%
申请挂牌公司	8.16%	7.80%	5.57%

注：同行业可比公司数据取自其公告年度报告。华如科技未披露合同资产相关信息；摩诘创新 22 年底无合同资产。

由上表可知，各报告期公司合同资产减值准备计提比例分别为 5.57%、7.80%和 8.16%，与同行业计提比例相近，不存在较大差异。

综上所述，公司合同资产减值准备计提方法合理，合同资产减值准备计提充分，符合企业会计准则的相关规定。

二、请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、核查过程及核查结论，函证金额比例及回函情况等，并说明坏账准备计提的充分性；说明对应收账款逾期及单项计提坏账的客户的核查程序，是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

（一）核查程序

（1）获取公司报告期内应收账款及合同资产明细表，包含对应客户及项目、

应收账款账龄等信息。获取与主要客户签订的重大合同、验收单据及回款银行流水等，关注合同约定的付款条款、信用条款及质保条款，查验回款银行回单上回款单位、回款时间及回款比例与合同约定是否一致，核查应收款余额形成合理性。

（2）通过公开资料查询同行业可比公司的应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况和应收账款坏账计提政策等，对比分析公司与同行业是否存在较大差异。

（3）获取公司报告期内 1 年以上应收账款对应主要客户明细表，包括对应项目、应收余额、应收账龄等，了解款项形成原因，分析其合理性。通过公开渠道了解报告期各期主要客户经营状况，核查客户回款等信用情况，是否存在无法回款风险。

（4）通过访谈公司财务负责人了解公司销售信用政策、应收账款及合同资产坏账计提政策。获取应收账款（含合同资产）坏账准备计提明细表，根据公司应收账款坏账政策复核应收账款坏账计提充分性，对于单项计提坏账客户了解单项计提原因，并对客户从资金实力、信用情况等方面进行背景调查，查验是否存在虚增销售并计提坏账转移利润情形。

（5）获取应收账款逾期明细表，结合主要客户相关合同条款对销售信用期约定，复核应收账款是否逾期，并检查期后资金进账单。对于逾期应收账款向公司了解相关原因及对应催收安排。

（6）根据《中国注册会计师审计准则第 1312 号-函证》和《中国注册会计师审计准则问题解答第 2 号——函证》等相关规定和标准实施函证程序，确认公司交易及往来余额的真实性、完整性，并对回函不符函证执行了替代性程序。

对公司报告期各期主要客户进行函证，具体发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024.3.31	2023.12.31	2022.12.31
应收账款审定金额	7,530.14	9,040.89	3,009.97
发函金额	7,252.38	8,561.19	2,469.72
发函比例	96.31%	94.69%	82.05%
回函可确认金额	7,252.38	8,561.19	2,469.72
回函比例	96.31%	94.69%	82.05%

由上表可知，2022 年回函可确认金额为 2,469.72 万元，回函比例为 82.05%；2023 年回函可确认金额为 8561.19 万元，回函比例为 94.69%；2024 年 1-3 月回函可确认金额为 7,252.38 万元，回函比例为 96.31%。

（二）核查意见

（1）公司 2023 年末应收账款大幅增长系收入规模扩大所致，公司应收账款规模与公司销售收入、信用政策具有匹配性，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情形；公司应收账款占营业收入比重、应收账款账龄情况、应收账款周转率情况优于同行业可比公司平均水平，符合公司实际经营情况；

（2）公司 1 年以上应收账款对应主要客户为军工单位和国企，其回款周期受财政年度预算、拨款资金到位情况、付款审批流程、内部资金安排等因素影响通常较长，总体信誉较高，资金实力充足，偿付能力较好。公司 1 年以上应收账款与客户信用情况及账期相匹配，具有合理性；

（3）报告期内公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司相近，不存在明显差异，具有合理性；公司销售信用政策无重大变化，应收账款账龄结构较好，主要欠款方经营及信用情况较好，无法回收风险较低，报告期内没有发生坏账准备，公司坏账准备计提具有充分性；

（4）报告期内，公司质保金规模与收入规模相匹配，合同资产减值准备计提方法合理、计提充分，符合企业会计准则的相关规定；

（5）报告期内，公司不存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形。

经核查，确认公司交易及往来余额的真实性、完整性。

问题 4 关于期间费用

根据申报文件，报告期各期，公司期间费用金额分别为 6,597.01 万元、6,908.16 万元和 1,418.73 万元，占营业收入的比重分别为 62.97%、33.89%和 840.43%。期间费用主要为管理费用和研发费用，职工薪酬占比较高。

请公司：（1）分别说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因。（2）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。（3）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。（4）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

回复：

一、请公司：（1）分别说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因。（2）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。（3）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。（4）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研

发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

（一）分别说明公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因。

1、公司销售费用率与同行业公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的销售费用率情况如下表所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
华如科技	35.94%	23.40%	7.30%
霍莱沃	5.38%	4.90%	4.27%
摩诘创新	/	2.80%	3.23%
华翼蓝天	/	4.93%	4.42%
平均值	20.66%	9.01%	4.80%
申请挂牌公司	131.47%	6.34%	13.41%

2022 年度，公司销售费率高于同行业可比公司，主要系公司处于快速扩张期，收入规模较小，因此销售费用率较高。2023 年度，随着公司销售收入快速增长，公司销售费用率下降，与同行业可比公司平均水平趋近。

2024 年一季度，公司销售费用率高于同行业可比公司，由于公司主要客户为解放军、航空工业下属多个单位和科研院所，受军工客户采购周期性的影响，收入主要集中在下半年。因此，公司 2024 年第一季度收入规模小，销售费用占比高于行业平均水平。

2、公司管理费用率与同行业公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的管理费用率情况如下表所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
华如科技	44.61%	31.91%	10.55%
霍莱沃	11.85%	8.08%	8.68%
摩诘创新	/	8.91%	6.79%
华翼蓝天	/	14.64%	11.90%
平均值	28.23%	15.88%	9.48%

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
申请挂牌公司	387.85%	15.43%	24.99%

2022 年度，公司管理费用率高于同行业公司，主要系公司尚处于快速发展阶段，规模优势较小，同时由于公司产品类别丰富，涵盖特种飞机、运输机、直升机、教练机等多个机种和型号，对公司管理水平要求较高，导致公司计入管理费用的职工薪酬占营业收入的比例较高。2023 年度，随着业务规模的增长和费用的控制，公司管理费用率下降，与同行业可比公司平均值接近。

2024 年 1-3 月，公司管理费用率高于同行业公司，主要是由于公司收入主要集中在下半年，第一季度收入规模较小，而公司的管理费用在全年分布较为平均，导致 2024 年一季度管理费用率偏高。

3、公司研发费用率与同行业公司对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的研发费用率情况如下表所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
华如科技	113.36%	68.51%	20.74%
霍莱沃	16.75%	13.00%	13.37%
摩诘创新	/	13.89%	13.28%
华翼蓝天	/	19.55%	19.92%
平均值	65.06%	28.74%	16.83%
申请挂牌公司	287.00%	10.88%	22.43%

2022 年度，公司研发费用率略高于同行业可比公司平均水平，不存在显著差异。一方面由于公司始终重视研发投入，坚持以创新与研发驱动业务增长，研发投入持续增加；另一方面公司收入规模较小，导致研发费用率相对较高。

2023 年度，随着公司模拟器产品陆续交付，公司收入快速增长，规模效应显现，导致公司研发费用率下降。公司研发费用率与霍莱沃、摩诘创新和华翼蓝天等不存在显著差异，低于华如科技的主要原因系华如科技 2023 年收入降幅较大，同时当期研发投入的增加导致研发费用率较高。

2024 年 1-3 月，公司研发费用率显著高于行业平均水平，主要由于公司收入主要集中在下半年，一季度收入确认较少，而研发费用为稳定支出所致。

（二）结合公司员工数量、职级分布情况，分析说明公司销售人员、管理人员及研发人员职工薪酬的合理性，人均工资水平与同行业可比公司或当地人均薪酬水平是否存在较大差异及原因。

1、销售人员结构及薪酬分析

（1）销售人员薪酬情况

公司产品面向的主要客户为部队、军工单位及科研院所，公司主要以招投标或商务谈判等形式取得订单。公司销售团队主要通过收集招投标公示信息、主动沟通拜访等形式全程参与业务推广及订单签订，为实现良好的业务激励效果，公司销售人员的薪酬水平与公司的业务发展具有一定的关联性。报告期内公司业绩持续稳定增长，盈利能力迅速提升，公司销售人员的薪酬水平处于较高水平。

报告期各期，公司销售人员总薪酬及平均工资如下表所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
销售人员职工薪酬（万元）	113.02	548.17	571.05
销售人员平均数量（人）	17	18	20
销售人员平均年薪（万元）	26.59	30.45	28.55

注 1：计算 2024 年 1-3 月平均年薪时，对一季度工资*4 进行年化处理。
注 2：销售人员平均人数=（上期末销售人员人数+本期末销售人员人数）/2。

报告期内，公司销售人员平均年薪分别为 28.55 万元、30.45 万元及 26.59 万元，整体薪酬水平较高。2023 年，公司销售费用中职工薪酬的上涨主要由于为销售人员员工的职级结构有所提升，高职级销售人员占销售人员数量比重增加而造成。

报告期各期末公司销售人员整体职级以及占比情况如下表所示：

级别	2024 年 3 月		2023 年末		2022 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高级员工	7	43.75%	7	38.89%	5	27.78%
中级员工	4	25.00%	5	27.78%	7	38.89%
初级员工	5	31.25%	6	33.33%	6	33.33%
合计	**16**	**100.00%**	**18**	**100.00%**	**18**	**100.00%**

注：销售人员中初级人员为初级项目经理，中级人员为中级项目经理等，高级人员为高级项目经理等。

为进一步提升对于市场需求的把握及客户的开发力度，报告期内公司通过外部人才引进、内部择优培养等方式进一步优化了销售团队的人员结构，配备的高职级销售人员的数量占比有所提升，不断增强公司销售团队的市场开拓能力。

（2）同行业可比公司、同地区薪酬水平对比

报告期各期，公司销售人员平均薪酬与同行业上市公司、同地区平均薪酬水平比较情况如下：

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
同行业	华如科技	未披露	42.47	30.16
	霍莱沃	未披露	43.18	42.15
	摩诘创新	未披露	29.53	30.69
	华翼蓝天	未披露	33.29	21.85
同行业公司平均值		未披露	37.12	31.21
挂牌公司		26.59	30.45	28.55
同地区	南京市城镇私营单位从业人员薪酬	未披露	8.23	8.01

注 1：可比上市公司数据来源于上市公司招股说明书、定期报告等公开披露文件；
注 2：可比公司销售人员的人均薪酬=该公司当期销售费用中的职工薪酬/销售人员人数，可比公司销售人员人数=（上期末销售人员人数+本期末销售人员人数）/2；

报告期内，公司销售人员平均薪酬与同行业上市公司平均水平相接近，不存在显著差异。2022 年、2023 年公司销售人员平均收入低于华如科技和霍莱沃，主要系上述公司分别地处北京、上海等城市，其所处地区经济发展水平及人均薪资水平高于公司所在地区的薪资水平。公司销售人员平均薪酬高于当地人均薪资水平，主要系公司是所在地区较为知名的企业，对于各领域、各行业的人才引进和选拔具有较高要求，因此平均薪酬水平较高。

综上所述，公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司平均水平相接近，不具有显著差异。2022 年、2023 年公司销售人员平均薪酬低于华如科技和霍莱沃，高于公司所在地区平均薪酬水平具有合理性。

2、管理人员结构及薪酬分析

（1）管理人员薪酬情况

公司管理费用中职工薪酬对应的人员主要包括行政人员、财务人员、从事管理及辅助管理职能的人员。报告期各期，公司管理人员总薪酬及平均工资如下表

所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
管理人员职工薪酬（万元）	309.76	1,726.93	1,566.42
管理人员平均数量（人）	53	52	52
管理人员平均年薪（万元）	23.38	33.21	30.12

注 1：计算 2024 年 1-3 月平均年薪时，对一季度工资*4 进行年化处理。
注 2：管理人员人数=（上期末管理人员人数+本期末管理人员人数）/2。

报告期内，公司管理人员平均年薪分别为 30.12 万元、33.21 万元及 23.38 万元，2022 年至 2023 年呈现增长趋势，主要系管理人员平均人数增加以及中高职级员工占比提升所导致。

报告期各期末，公司管理人员整体职级以及占比情况如下表所示：

级别	2024 年 3 月		2023 年末		2022 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高级员工	17	32.69%	16	30.19%	14	28.00%
中级员工	14	26.92%	14	26.42%	11	22.00%
初级员工	21	40.38%	23	43.40%	25	50.00%
合计	**52**	**100.00%**	**53**	**100.00%**	**50**	**100.00%**

注：管理人员中初级人员为各级经理、行政人员，中级人员为主管等，高级人员为总监、副总经理、总经理等。

报告期内，公司管理人员的中高级别员工占比分别为 50.00%、56.61%和 59.61%，人员结构逐步提升，主要系随着公司业绩规模的扩大，对公司行政、管理等部门的工作提出了更高的要求，因此公司通过对外引进人才、内部择优培养等方式不断优化员工结构，逐步提高公司的管理水平。

（2）同行业可比公司、同地区薪酬水平对比

报告期各期，公司管理人员平均薪酬与同行业上市公司、同地区平均薪酬水平比较情况如下：

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
同行业	华如科技	未披露	48.90	37.38
	霍莱沃	未披露	43.23	44.35
	摩诘创新	未披露	33.54	31.93
	华翼蓝天	未披露	25.55	23.53

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
同行业公司平均值		未披露	37.81	34.30
挂牌公司		23.38	33.21	30.12
同地区	南京市城镇私营单位从业人员薪酬	未披露	8.23	8.01

注 1：可比上市公司数据来源于上市公司招股说明书、定期报告等公开披露文件；
注 2：可比公司管理人员的人均薪酬=公司当期管理费用中的职工薪酬/管理人员平均人数，可比公司管理人员平均人数=（上期末管理人员人数+本期末管理人员人数）/2。

报告期内，公司管理人员平均薪酬分别为 30.12 万元、33.21 万元及 23.38 万元，2022 年及 2023 年略低于同行业可比公司平均水平，主要系华如科技、霍莱沃等公司分别地处北京、上海等城市，其所处地区经济发展水平及人均薪资水平高于公司所在地区的薪资水平，导致同行业可比公司管理人员薪酬平均水平较高。

综上所述，公司管理人员平均薪酬略低于同行业可比公司平均水平，与同行业公司不存在显著差异，但高于所处地区平均薪酬水平，公司管理人员平均薪酬水平具备合理性。

3、研发人员结构及薪酬分析

（1）研发人员薪酬情况

公司自成立以来，始终重视研发投入，坚持以创新与研发驱动业务增长，通过不断的技术积累形成了自身核心竞争力。为保证技术创新可持续性及技术人才的研发积极性，公司通过具有竞争力的薪酬水平以吸引和调动优秀人才的积极性，进一步提升公司的技术实力。

报告期各期，公司研发人员总薪酬及平均工资如下表所示：

项目	2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
研发人员职工薪酬（万元）	442.57	1,996.94	2,240.39
研发人员平均数量（人）	61	68	87
研发人员平均年薪（万元）	29.02	29.37	25.75

注 1：计算 2024 年 1-3 月平均年薪时，对一季度工资*4 进行年化处理；
注 2：研发人员平均数量=（上期末研发人员人数+本期末研发人员人数）/2。
注 3：研发人员职工薪酬为当期研发人员总薪酬

报告期前两年，公司研发人员职工薪酬略有下降，主要系研发人员平均数量整体下降所导致。公司自 2011 年开始深耕仿真技术，以飞行仿真领域为主攻方

向，在飞行模拟器领域不断深入研发，并参与了中央军委在飞行模拟器领域的重大专项，随着多台自主研发的高等级飞行模拟器产品的陆续交付，公司技术积累及研发创新经验逐渐成熟，核心技术研发方向逐步聚焦，不断优化研发人员专业方向及人员构成，对公司研发团队进行了统一调整，导致公司研发人员平均数量下降。

报告期各期末，公司研发人员整体职级以及占比情况如下表所示：

级别	2024 年 3 月		2023 年末		2022 年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
高级员工	28	49.12%	32	49.23%	31	43.66%
中级员工	12	21.05%	12	18.46%	14	19.72%
初级员工	17	29.82%	21	32.31%	26	36.62%
合计	**57**	**100.00%**	**65**	**100.00%**	**71**	**100.00%**

注：研发人员中初级人员为初级工程师，中级人员为项目经理等，高级人员为部长、主任、高级工程师等。

报告期内，公司研发人员整体职级结构变动较小，研发人员的中高级员工占比分别为 63.38%、67.69%和 70.17%，核心研发人员及技术团队保持稳定，为提升公司核心竞争力提供重要保障。

（2）同行业可比公司、同地区薪酬水平对比

报告期各期，公司研发人员平均薪酬与同行业上市公司、同地区平均薪酬水平比较情况如下：

项目		2024 年 1-3 月	2023 年度	2022 年度
同行业	华如科技	未披露	35.64	30.64
	霍莱沃	未披露	45.10	46.54
	摩诘创新	未披露	26.16	19.54
	华翼蓝天	未披露	16.97	15.80
同行业公司平均值		未披露	30.97	28.13
挂牌公司		29.02	29.37	25.75
同地区	南京市城镇私营单位从业人员薪酬	未披露	8.23	8.01

注 1：可比上市公司数据来源于上市公司招股说明书、定期报告等公开披露文件；
注 2：公司研发人员的人均薪酬=当期研发人员总薪酬/研发人员人数；
注 3：可比公司研发人员人数=（上期末研发人员人数+本期末研发人员人数）/2；研发人员的人均薪酬=公司当期研发费用中的职工薪酬/研发人员平均人数

报告期内，公司研发人员薪酬水平略低于华如科技、霍莱沃等公司，但介于同行业可比公司之间，与同行业可比公司平均水平不存在显著差异。

产生上述差异的原因主要系华如科技、霍莱沃等公司分别地处北京、上海等城市，其所处地区经济发展水平及人均薪资水平较高，因此带动同行业可比公司研发人员平均薪酬整体提升，而公司所在地平均薪酬水平与同行业可比公司所在地相比偏低。公司研发人员薪酬水平与摩诘创新较为接近，主要系公司在产品类别、业绩规模和人员数量等方面与摩诘创新较为相似。

综上所述，公司研发人员薪酬水平略低于同行业可比公司平均值，不存在显著差异，但高于所在地平均人员薪酬，公司研发人员薪酬水平具备合理性。

（三）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；相关内部控制制度及有效性，是否存在研发费用与生产成本混同的情形；说明公司关于研发人员、研发投入的认定是否符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

1、公司研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司不存在重大差异。

（1）研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等

报告期内，公司研发费用主要包括职工薪酬、委托研发费、折旧摊销费、直接投入、股份支付费及与研发活动相关的其他费用，相关归集方法及标准如下：

研发费用明细	归集方法及标准
职工薪酬	参与研发活动的人员根据其参与情况记录工时，每月末，财务依据各个部门制作工时表将人员工资、社保、福利等归集至对应的研发项目
委托研发费	根据研发项目需求委托外部研发的非核心软件模块直接归集至特定的自主研发项目
折旧摊销费	长期待摊费用和房租：先按人员职能和数量分摊使用面积，属于研发的部分，再按相应的人员工时分摊，最后根据人员项目工时，归集进各个项目； 固定资产折旧和无形资产摊销：按各个部门的使用人员的数量进行分配，再按相应的人员工时分摊，最后根据人员项目工时，归集进各个项目
直接投入	直接投入主要包括材料费及专用费，其中研发领料主要依据经审批的领料单，将相应的材料费归集至对应的研发项目；专用费根据其

研发费用明细	归集方法及标准
	所属项目直接归集
股份支付费	与研发人员相关的股份支付费用根据工时归集至各个研发项目
其他费用	与研发活动相关的差旅费、专家咨询费、会议费等其他费用按其归属的研发项目归集

报告期内，公司在《研发项目管理制度》中明确了研发费用归集范围及经费支出管理，每个研发项目的费用原则上必须在研发项目资金预算下进行，研发项目及费用预算需按相关内部规定经研发负责人审批及总经理会议确认。费用发生时，在预算范围内的由财务负责人审核，如超出预算，则需提请追加预算流程。

（2）同行业可比公司的研发费用归集方法及标准

报告期内，公司研发费用的归集方法及标准与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	归集方法及标准
摩诘创新	研发费用包括职工薪酬、长期资产折旧摊销、材料费、租赁物业水电费、差旅费及其他。研发支出归集情况如下： ①人工费用：包括研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、剩余保险费和住房公积金等。研发人员同时服务于多个研发项目的，人工费用根据工时记录在不同的研发项目间按比例分配； ②直接投入费用：直接消耗的材料、燃料和动力费用；试制模具、工艺装备开发制造费、试制产品检验费等；用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、检测、维修等费用，以及通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费； ③折旧费用：用于研发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费； ④无形资产摊销费用：指用于研发活动的软件、知识产权、非专利技术的折旧摊销费用； ⑤其他费用：与研发活动直接相关的其他费用，包括会议费、差旅费、通讯费等
华翼蓝天	研发费用包括职工薪酬、折旧与摊销、使用权资产折旧、燃料动力及材料费
华如科技	研发费用包括职工薪酬、技术服务费、折旧摊销费、物业管理费、交通差旅费、办公费及业务招待费
霍莱沃	研发费用包括职工薪酬、股份支付、折旧与摊销、直接材料、租赁费、技术服务费及其他

注：上述资料来源于同行业可比公司最近一年年报

综上，申请挂牌公司与可比公司研发费用的归集方法及标准不存在重大差异，符合《企业会计准则》要求。

2、公司相关内部控制制度有效，研发费用与生产成本不存在混同的情形

为了规范公司的研发流程，公司专门制定了《研发项目管理制度》《项目管理规范》《项目预决算管理办法》等多项研发相关的内控制度，对研发项目投入形成合理管控，相关内控制度在报告期内运行有效。

公司每个研发活动开展前需通过立项会讨论，与会人员审阅相关立项材料，最终形成审批意见后，研发项目才可以开展。在研发项目的实施过程中，财务依据参与人员工时记录情况，将发生的职工薪酬等费用归集至对应的研发项目；研发活动中需使用的材料，通过专门的领料人和研发审批人签署后的领料单，从仓库中领出，并按所属项目归集；与研发活动相关的其他费用中，因特定研发项目所产生的，直接计入该项目，其余的按不同的归集方法，归集至具体研发项目。

综上，报告期内，各个研发项目产生的职工薪酬、直接投入等费用严格按照实际发生情况进行归集，不存在研发费用与生产成本混同的情形。

3、公司关于研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定

报告期内，公司严格按照《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定对研发人员及研发投入进行认定与核算。

（1）研发人员认定

报告期内，公司尚未设立专职的研发部门或聘用专职研发人员，为实现人员人力的充分利用，大部分研发人员在从事研发活动的同时，也会兼顾部分包括生产在内的非研发活动，因此，公司将具备与研发项目相匹配的专业能力，且当期直接参与研发项目的研发工时占比超过 50%的专业技术人员认定为研发人员，符合其实际经营情况。报告期内，公司关于研发人员认定与《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的对照情况如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》	公司研发人员认定情况	是否符合
1	研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。公司应准确、合理认定研发人员，不得将与研发活动无直接关系的人员，如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员，认定为研发人员。	公司将当期直接参与研发活动且研发工时占比超过 50%的专业技术人员认定为研发人员，不存在将与研发活动无直接关系的人员认定为研发人员的情形。	是

序号	《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》	公司研发人员认定情况	是否符合
2	关于非全时研发人员：对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员，公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等，审慎论证认定的合理性。	公司不存在将研发工时占比低于 50%的人员认定为研发人员的情形。	是
3	从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务（以下简称受托研发）的人员：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，除有充分证据表明履约过程中形成公司能够控制的并预期能给公司带来收益的研发成果外，原则上单纯从事受托研发的人员不能认定为研发人员。	公司为下游客户实施的定制化产品开发均在相关生产项目中完成，且签有产品销售合同，产生的成本和费用均在对应的生产项目中核算，因此不存在将单纯从事定制化研发或受托研发的人员认定为研发人员的情形。	是
4	关于研发人员聘用形式：研发人员原则上应为与公司签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。将签订其他形式合同的人员认定为研发人员的，应当结合相关人员的专业背景、工作内容、未签订劳动合同的原因等，审慎论证认定的合理性有关内容。	报告期内，公司共有两名研发人员未与公司签订劳动合同，二人均系军队自主择业转业人员。根据《军队转业干部安置暂行办法》第二十九条，“军队转业干部可以按照有关规定与用人单位签订无固定期限或者有固定期限劳动、聘用合同，用人单位不得违约解聘、辞退或者解除劳动、聘用合同”之规定，军转人员可以选择与企业签署劳动合同或者其他类型的聘用合同。因二人在自主择业的情况下，未将社保和公积金关系转移至申请挂牌公司，仍保留在原单位。公司充分尊重军转人员的个人意愿，与双方分别签署了劳务合同。 上述两名研发人员中，一人为硕士学历，毕业于中国人民解放军空军工程大学导航制导与控制专业，曾任空军飞行教员，现于公司担任飞行仿真工程师；另一人为本科学历，毕业于中国人民解放军海军航空大学自动控制专业，曾任中国人民解放军陆军指挥学院教授，现担任公司技术顾问。二人均毕业于相关专业，在相关领域拥有多年工作经验，且对军用训练装备的设计、制造、使用及列装等较为熟悉，公司聘用并认定二人为研发人员具有合理性。	是

（2）研发投入认定

报告期内，公司根据《企业会计准则》《监管规则适用指引——发行类第 9

号：研发人员及研发投入》等规定，制定了《研发项目管理制度》，对研发费用的开支范围和标准予以界定。公司关于研发投入认定与《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的对照情况如下：

序号	《监管规定适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》	公司研发投入认定情况	是否符合
1	研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。公司应按照企业会计准则相关规定，通过“研发支出”科目准确核算相关支出。	公司通过“研发费用”科目核算的支出均与企业研发活动直接相关，包括职工薪酬、委托研发费、折旧摊销费、直接投入、股份支付费和其他费用。公司已按照企业会计准则的相关规定准确核算相关支出。	是
2	研发投入的归集和计算应当以相关资源实际投入研发活动为前提。本期研发投入的计算口径原则上为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。	公司研发投入的归集和计算均以相关资源实际投入研发活动为前提，不存在资本化的研发开支。	是
3	研发人员职工薪酬：存在非全时研发人员的，应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况，按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。公司将股份支付费用计入研发支出的，应具有明确合理的依据，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形。	公司研发人员由各个技术部门抽调，根据相关人员所属部门的月度工时表，公司能够清晰统计人员参与的项目及对应工时，并按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。 报告期内，公司计入研发费用的股份支付费分别为 26.43 万元、26.43 万元和 6.61 万元，为参与股权激励计划的核心技术人员，具有明确合理的依据，不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形。	是
4	共用资源费用：公司研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地等资源的，应当准确记录相关资源使用情况，并将实际发生的相关费用按照工时占比、面积占比等标准进行合理分配，无法合理分配或未分配的不得计入研发支出。	公司研发活动与其他生产经营活动的共用资源主要系场地租赁费和长期待摊费用。针对使用权资产摊销和长期待摊费用摊销，公司每月先按各类人员实际使用面积占比确定分摊比例，属于研发场地的部分再按人员工时进行分摊，最终归集至各个研发项目。	是
5	承担由国家或指定方拨付款项的研发项目（以下简称国拨研发项目）支出：公司承担国拨研发项目的，公司应结合项目目的和科研成果所有权归属等，判断从政府取得经济资源适用的具体会计准则，准确核算公司的研发支出金额。	公司不存在承担由国家或指定方拨付款项的研发项目。	是
6	受托研发支出：公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，对于合同履行过程中发生的支出，若公司无法控制相关	公司不存在为客户提供受托研发的情形。	是

序号	《监管规定适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》	公司研发投入认定情况	是否符合
	研发成果，公司应按照《企业会计准则第 14 号--收入》中合同履约成本的规定进行会计处理，最终计入营业成本，相关支出原则上不得计入研发支出。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，发行人有充分证据表明能够控制相关研发成果，该成果预期能够给发行人带来经济利益，且发行人会计基础和内部控制能够确保准确归集核算该成果相关支出的，可以将相关支出计入研发支出；不能准确归集核算的，相关支出应计入合同履约成本，不得计入研发支出。		
7	委外研发：公司存在委外研发的，应签订委外研发合同，相关研发项目应与公司的研发项目或经营活动直接相关，委外研发具有必要性、合理性和公允性，研发成果归属于公司，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形。	报告期内，公司不存在委外研发项目，研发项目均为自主研发。公司研发人员聚焦于模拟仿真核心技术的积累及开拓，因此部分研发项目使用对外采购的或合作开发的非核心软件模块，用于辅助自主研发项目软件的底层搭建。研发采购及合作研发均不涉及关键技术，具有必要性、合理性和公允性。根据相关合同约定，对外采购的研发成果属于公司，合作研发的成果为双方共有。公司不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形。	是
8	研发过程中产出的产品：公司在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第 1 号--存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。公司应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第 14 号--收入》《企业会计准则第 1 号--存货》《企业会计准则解释第 15 号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入。	报告期内，公司已结项研发项目中，仅有珠海翔翼基于虚拟现实的程序训练器研制合作项目形成研发样品，并无偿赠与客户进行测试使用；公司现正在执行的项目中，14T 电气混动运动平台研制项目已初步完成样机的制作，该样机仅用于内部研发测试，因此项目涉及的材料费仍在研发费用中核算。其他部分项目领料为低值易耗品，在研发完毕后形成废料，不存在残余价值。	是

综上，公司研发人员及研发投入认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定。

（四）说明研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因；

公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性。

1、研发人员认定标准、数量及结构，研发人员的稳定性，研发能力与研发项目的匹配性，与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

（1）公司研发人员的认定标准、数量及结构符合其实际经营情况，研发人员稳定且研发能力与研发项目匹配

报告期内，公司主要产品为飞行模拟器、地面装备模拟器、作战推演系统和装备体系评估系统等，相关技术研发涉及包括机械装配、电子电气、航空航天、计算仿真等多方面专业领域知识，需要具备不同专业技术背景的人员共同参与，组成研发项目团队。因此，公司根据各个研发项目需求，从模拟仿真部、产品研发部、数据工程部等技术部门抽调具备相关专业背景及工作经验的人员确定为项目组成员参与相应研发项目，并将参与当期研发活动的工时占比超过 50%的专业技术人员认定为研发人员。

报告期各期末，公司研发人员的学历、工龄和专业结构如下：

①学历构成

单位：人

学历	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
大专及以下	2	3.51%	2	3.13%	3	4.23%
本科	47	82.46%	54	84.38%	55	77.46%
硕士及以上	8	14.04%	8	12.50%	13	18.31%
合计	**57**	**100.00%**	**64**	**100.00%**	**71**	**100.00%**

②工龄构成

单位：人

工龄	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
5 年以内	3	5.26%	7	10.94%	9	12.68%
5 年至 10 年	23	40.35%	29	45.31%	37	52.11%

工龄	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
10 年以上	31	54.39%	28	43.75%	25	35.21%
合计	**57**	**100.00%**	**64**	**100.00%**	**71**	**100.00%**

③专业构成

单位：人

专业	2024.3.31		2023.12.31		2022.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
计算机类专业	20	35.09%	23	35.94%	25	35.21%
航空航天类专业	4	7.02%	4	6.25%	6	8.45%
机械、电子、通信及自动化类专业	23	40.35%	25	39.06%	25	35.21%
其他理工类专业	6	10.53%	7	10.94%	10	14.08%
其他专业	4	7.02%	5	7.81%	5	7.04%
合计	**57**	**100.00%**	**64**	**100.00%**	**71**	**100.00%**

截至 2024 年 3 月 31 日，公司研发人员本科及以上学历占比为 96.49%，平均工龄为 12 年，相关工作经验较为丰富，且超过 82.46%以上来自计算机、航空航天、机械、电子、通信及自动化等相关专业背景。

综上，公司研发人员认定标准符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对研发人员的认定规定，且符合公司实际经营及人员配备情况。报告期内，公司研发人员规模整体稳定，研发人员具备良好的专业背景及工作经验，能够充分满足公司对研发项目人员相关能力的要求，具有匹配性。

（2）与可比公司对比研发支出是否存在较大差异及原因

报告期各期，公司与同行业可比公司研发支出对比情况如下：

单位：万元

可比公司	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
摩诘创新	/	/	3,161.30	13.89%	2,482.36	13.28%
华翼蓝天	/	/	1,233.52	19.55%	1,222.01	19.92%
华如科技	4,210.20	113.36%	24,804.02	68.51%	17,284.71	20.74%
霍莱沃	993.35	16.75%	5,123.38	13.00%	4,493.34	13.37%

可比公司	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
行业平均	2,601.78	65.06%	8,580.55	28.74%	6,370.60	16.83%
申请挂牌公司	484.48	287.00%	2,217.87	10.88%	2,350.36	22.43%

注：上述数据来源于公开资料。

报告期前两年，研发费用分别为 2,350.36 万元和 2,217.87 万元，支出相对稳定。在同行业可比公司中，摩诘创新与公司研发费用差异较小，主要原因系其产品类型及业务模式与公司最为相似且双方规模相当；华如科技及霍莱沃为上市公司，整体业务规模较大，研发人员数量较多，研发投入较高；华翼蓝天因其规模最小，研发投入相对最低。

2022 年度，公司专注提升产品技术含量及核心竞争力，当期研发费用率略高于行业平均。2023 年度，公司研发费用率下降，且略低于行业平均，其主要系公司收入规模增长效应所致。同行业可比公司中，华如科技研发费用率显著高于其它公司，主要原因系华如科技该年度研发投入较大。报告期内，公司研发费用真实且符合公司经营的实际情况，研发支出及研发费用率与可比公司之间的差异具有合理性。

2、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的说明合理性

（1）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

在公司日常业务经营中，存在研发人员参与项目执行过程中技术问题应对、售前技术支持及配合协助其它工作任务的情形，主要原因系：①公司销售具有明显季节性特征，在售前及生产活动繁忙之际，研发人员协助并参与合同项目有助于人员的高效利用；②公司研发活动的开展，主要系经验累积及技术开拓需求所驱动，研发人员参与产品交付，有助于技术经验传授和产品生产制造效率提升。因此，公司将参与当期研发活动的工时占比超过 50%的专业技术人员认定为研发人员。

针对同时参与研发项目和其他项目任务的研发人员，公司每月按相关人员从事各研发或其他工作的工时，将职工薪酬在研发费用与其他成本费用之间分摊，

并按实际参与项目的工时记录情况，将成本费用归集计入对应的项目。

综上，公司采用的分配方式符合相关会计原则，且充分体现了公司日常经营活动的实际情况，具备合理性。

（2）公司主要管理人员、董事、监事薪酬不存在计入研发费用的情形

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事在公司的任职及薪酬分配归集情况如下：

管理人员	部门	职位	薪酬分配科目
张雪松	总经理室	董事长	管理费用
张培培	营销部	董事	销售费用
张国强	综合管理部	董事、综合管理部负责人	管理费用
吉天翊	董事办	董事、董事会秘书	管理费用
韦佳	外部机构股东委派	董事	/
左洪福	外部聘任	独立董事	管理费用
王艳	外部聘任	独立董事	管理费用
龚鹏程	外部聘任	独立董事	管理费用
李雪莹	人力资源部	监事会主席、人力资源经理	管理费用
魏霞	综合管理部	采购、职工代表监事	管理费用
陈剑	外部机构股东委派	非职工代表监事	/
赵旭东	总经理室	总经理	管理费用
胡凌云	财务部	财务负责人	管理费用
肖向雯	总经理室	副总经理	管理费用
于海成	总经理室	副总经理	管理费用
刘华忠	模拟仿真部	监事（已离职）	生产成本、销售费用
杨瑜宝	外部机构股东委派	监事（已离任）	/
刘祯	外部机构股东委派	监事（已离任）	/
胡捷利	外部机构股东委派	监事（已离任）	/
华林	外部机构股东委派	董事（已离任）	/

报告期内，公司主要管理人员、董事、监事不存在薪酬计入研发费用的情形。

二、请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性。

（一）核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司销售费用、管理费用以及研发费用明细表，对比分析同行业可比公司销售费用、管理费用及研发费用的构成及与营业收入的比重情况

2、访谈公司负责人，了解公司各项费用的归集方式；访谈销售部门、管理部门、研发部门各项费用变动原因并分析合理性；

3、获取并查阅可比公司期间费用数据，分析公司与同行业可比公司之间的差异及合理性；

4、获取报告期内员工花名册、员工薪酬明细表、员工职级对照表，核查员工薪酬计提的准确性及完整性，了解各部门员工职级构成及薪酬水平情况；

5、访谈公司人事部门负责人，了解报告期内公司人员变动的情况及原因；

6、查询公司所在地区的社会平均薪酬情况，通过与公司人均薪酬进行对比并分析合理性；

7、取得并查阅公司研发费用相关管理制度，了解公司研发费用开支范围及归集方式、标准、审批程序，并对公司研发费用执行穿行测试，检查研发内控制度的有效性；

8、查阅公司报告期内研发费用台账，了解研发项目开支情况；

9、查阅《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定，与公司关于研发人员、研发投入的认定进行逐条对比分析，确认公司研发人员和研发投入的认定是否符合相关规定；

10、查阅公司员工花名册，核查研发人员数量及其对应的学历、专业、工龄等基本情况；

11、取得报告期内公司研发项目台账，核查研发人员及其对应项目，确认相关人员的专业背景及研发能力与研发项目的匹配性；

12、查阅同行业可比公司定期报告，了解其研发支出情况，并与公司情况进行对比分析；

13、访谈研发负责人，查阅研发台账，了解公司研发项目混岗及是否存在公司主要管理人员、董事、监事参与研发的情况，核查研发费用是否与生产成本混同。

（二）核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

1、报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业公司相比不存在显著差异，具有合理性；

2、报告期内，公司销售人员、管理人员及研发人员的平均数量、职级结构及平均职工薪酬基本稳定，与公司业务发展趋势基本一致，平均薪酬具备合理性；

3、报告期内，公司销售人员、管理人员及研发人员的平均薪酬与同行业公司相比不存在显著差异；由于公司所在地为南京，平均薪酬低于上海、北京等城市的同行业可比公司、高于所在地区的社会平均薪酬具备合理性；

4、公司已建立研发相关的内部控制制度且持续有效执行，研发费用归集方法与同行业公司不存在重大差异，公司研发人员及研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》相关规定；

5、报告期内，公司研发人员具有稳定性，人员研发能力与研发项目相匹配；公司研发费用真实且符合公司实际经营情况，研发支出及研发费用率与同行业可比公司之间的差异，具备合理性；研发人员参与项目执行过程中技术问题应对、售前技术支持及其他活动，充分体现了公司日常经营的实际情况，具备合理性；公司主要管理人员、董事、监事不存在薪酬计入研发费用的情形。

问题 5 关于特殊投资条款

根据申报文件，公司曾经存在对赌等特殊投资条款，目前存在现行有效的及附恢复条款的特殊投资条款。其中与上海航空签署相关条款已触发，上海航空承诺“全国股转系统提交挂牌申请文件之日起至目标公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌之日止暂不执行回购”。

请公司：（1）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理；（2）说明上述已触发条款的具体情况，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响；（3）说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效，是否存在附条件恢复的条款，如存在，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定；（4）结合回购条款具体内容，说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权稳定、财务状况，触发回购条款时对公司的具体影响。

请主办券商及律师按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充核查上述事项，针对下列事项发表意见：（1）已经终止或执行的条款是否存在纠纷；（2）是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定；（3）是否存在现存有效的特殊投资条款，如是，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。

回复：

一、请公司：（1）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理；（2）说明上述已触发条款的具体情况，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股

东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响；（3）说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效，是否存在附条件恢复的条款，如存在，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定；（4）结合回购条款具体内容，说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权稳定、财务状况，触发回购条款时对公司的具体影响。

（一）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理。

公司与股东之间现行有效的全部特殊投资条款具体情况如下：

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态
1	2024.6.30	公司、张雪松、张培培、国鼎军融	张雪松、张培培	若公司未能在 2026 年 3 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市，则国鼎军融有权要求张雪松、张培培回购其所持公司全部或部分股份。	有效
2	2024.6.30	公司、张雪松、张培培、国鼎创投	张雪松、张培培	若公司未能在 2026 年 3 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市，则国鼎创投有权要求张雪松、张培培回购其所持公司全部或部分股份。	有效
3	2024.6.28	公司、张雪松、张培培、涌鸿投资、泓成创投	张雪松、张培培	若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市，则涌鸿投资、泓成创投有权要求张雪松、张培培回购其所持公司全部或部分股份。	有效
4	2024.6.28	公司、张雪松、张培培、博源新航	张雪松、张培培	1、若公司未能在 2025 年 3 月 31 日前向上交所或深交所递交上市申请并获受理，则博源新航有权要求张雪松、张培培回购其所持公司全部或部分股份。2、博源新航在下列期间不得主张行使前述回购条款：自本次挂牌提交申请并获受理之日起至下列三个日期较早的日期止：①全国股转公司作出终止审核决定之日；②全国股转公司作出同意挂牌的审核决定之日；③2025 年 6 月 30 日。	有效
5	2024.7.24	公司、张雪松、张培培、南京恺旭、上海航空	张雪松、张培培	1、各方一致同意并确认，对《增资补充协议》之“第七条、启动回购”条款修改为：公司出现以下任一情况，上海航空有权要求张雪松、张培培以法律允许的方式回购其在公司中持有的全部或者部分权益：（1）公司未能在 2024 年 5 月 31 日前实现在中华人民共和国境内（指北交所、上交所、深交所）公开发行股票并在证券交易所上市	有效

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态
				交易的行为；（2）因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责、被吊销信用评估许可资质等原因，导致目标公司信誉以及业务受到严重损害的；（3）因股权转让、股权质押、委托持股等原因导致公司实际控制人发生变化的；（4）上海航空有证据表明公司发生未经董事会或股东大会同意的对外担保、民间借贷等情形；（5）公司向其股东提供借款，借款金额累积超过人民币 200 万元且未经上海航空同意的；（6）张雪松、张培培、南京恺旭或公司严重违反交易文件的规定，并且未在上海航空发出要求予以补救的书面通知后十（10）个工作日内及时采取有效的补救措施；（7）除 A 轮投资方外，其他投资人触发回购条款并且要求公司及/或实际控制人回购其所持公司全部或部分权益；（8）本补充协议第七章所述的上海航空特别权利未能实现，且未在上海航空发出要求予以补救的书面通知后十（10）个工作日内及时采取有效的补救措施。2、上海航空自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起至完成本次挂牌期间不向张雪松、张培培主张行使回购权。3、自公司向全国股转系统提交挂牌申请后发生如下任何一种情形的，上海航空有权向张雪松、张培培主张行使回购权：①公司的挂牌申请因任何原因被撤回、退回、撤销或未被批准；②公司在全国股转系统公开转让并挂牌；③2025 年 6 月 30 日起。	
6	2024.9.13	公司、张雪松、张培培、方正投资	张雪松、张培培	各方一致同意并确认，对《补充协议》之“第六条、启动回购”条款修改为：若公司未能在 2026 年 3 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市，则方正投资有权要求张雪松、张培培回购其所持公司全部或部分股权。	有效
7	《股份转让补充协议》签订时间：2023.9.25；《股份转让补充协议（2024）》签订时间：2024.7.31	公司、张雪松、翌瑟创投	张雪松	《股份转让补充协议》约定：若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前合格上市（指公司之股份在上交所、深交所、北交所首次公开发行并合格首次公开发行交易）或以翌瑟创投认可的方式被并购，则翌瑟创投有权要求张雪松回购其所持公司全部或部分股份。《股份转让补充协议（2024）》约定：翌瑟创投同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之日至公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌之日，且不晚于 2025 年 12 月 31 日，不主张行使前述回购权。	有效
				《股份转让补充协议》约定：公司在 2024 年 12 月 31 日前未能向上交所、深交所、北交所提交 IPO 上市申报材料并被交易所受理，翌瑟创投有权要求张雪松按协议约定价格回购翌瑟创投所持有的公司全部或部分股份。翌瑟创投于 2024 年 10 月 23 日出具《暂停行使回购权说明函》，同意并确认普旭科技向全国股转系统提交挂牌申请文件和挂牌审核期间（最晚不超过 2025 年 3 月 31 日），	有效

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态
				将不依据上述回购条款向张雪松主张行使回购权。	
				《股份转让补充协议》约定：优先出售权：当张雪松提出向第三方出售其持有的公司股份时，张雪松应给予翌瑟创投【10】日（遇法定节假日顺延）的答复期限，翌瑟创投有权在答复期限内以同等条件优先于张雪松向第三方出售其持有的公司股份。	有效
8	《增资协议补充协议二》签订时间：2023.10.23；《增资补充协议（2024）》签订时间：2024.9.13	公司、张雪松、张培培、南京恺旭、紫金巨石	张雪松、张培培	《增资补充协议（2024）》约定：1、各方一致同意并确认，对《补充协议》之“第一条启动回购”条款修改为：公司出现以下任一情况，紫金巨石有权要求张雪松、张培培以法律允许的方式回购其在公司中持有的全部或部分权益：（1）公司未能在 2024 年 12 月 31 日前完成 IPO 上市（指公司直接在境内于上交所/深交所公开发行股票并在证券交易所上市交易的行为）申报；（2）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前完成上市或以紫金巨石认可的方式被并购；（3）任一年度未能按照第九条第（1）款的规定提供经紫金巨石与公司共同认可的会计师事务所对公司出具的标准无保留意见审计报告，且经紫金巨石发出催告通知之日起 60 日内仍未能出具；（4）其他投资方提出/行使/执行回购的；（5）公司或张雪松、张培培、南京恺旭违反其陈述保证事项（限于对紫金巨石本次投资构成实质性影响）或针对紫金巨石出现欺诈问题（如向紫金巨石提供的财务资料等相关信息存在虚假或重大遗漏情形，或公司出现甲方不知情的账外销售等），且未在紫金巨石发出要求予以补救的书面通知后三十（30）个工作日内及时采取有效的补救措施。2、紫金巨石同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之日起至 2025 年 3 月 31 日，不主张行使前述回购权。	有效
				《增资协议补充协议二》约定：优先出售：当张雪松、张培培、南京恺旭提出向第三方出售其持有的公司股份时，张雪松、张培培、南京恺旭应给予紫金巨石 10 日（遇法定节假日顺延）的答复期限，紫金巨石有权在答复期限内以同等条件优先于张雪松、张培培、南京恺旭向第三方出售其持有的公司股份。	有效
9	2024.7.24	公司、张雪松、张培培、南京恺旭、苏新投资	张雪松、张培培	1、各方一致同意并确认，对《附加补充协议》之“第一条、启动回购”条款修改为：公司出现以下情况，苏新投资有权要求张雪松、张培培以法律允许的方式回购其在公司中持有的全部或者部分权益：（1）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前实现上交所/深交所上市；（2）交割完成之日起一年内未在苏州高新区落户子公司，或子公司成立后年销售开票金额低于 2000 万元。2、苏新投资同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之	有效

序号	签订时间	签订主体	义务承担主体	主要内容及触发条件	效力状态
				日至公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌之日，并不晚于 2025 年 12 月 31 日，不主张行使回购权。	
10	2023.12.14	公司、张雪松、张培培、长石创投	张雪松、张培培	若公司未能在 2025 年 12 月 31 日前完成上市（指在上交所或深交所公开发行股票并在证券交易所上市交易的行为）或以长石创投认可的方式被并购，则长石创投有权要求张雪松、张培培回购其所持公司全部或部分股份。	有效
	2024.7.31			长石创投同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之日至公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌之日，并不晚于 2025 年 12 月 31 日，不主张行使回购权。	

经逐条比对《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称“《指引第 1 号》”）之“1-8 对赌等特殊投资条款”中有关“公司应当清理”的情形，上述表格中所列投资条款约定的回购义务承担主体为公司实际控制人张雪松、张培培，不存在公司作为特殊投资条款的义务或责任承担主体的情形；相关条款未限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；未强制要求公司进行权益分派或不能进行权益分派；未对公司未来再融资事项进行约定；未规定相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，派驻的董事对公司经营决策不享有一票否决权；不存在不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款的情形；触发条件未与公司市值挂钩；不存在其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。

综上，公司及股东之间现行有效的特殊投资条款符合《指引第 1 号》的规定，不存在应当清理的情形。

（二）说明上述已触发条款的具体情况，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响。

1、已触发条款的具体情况

经本回复出具之日，公司及股东之间现行有效的特殊投资条款存在已触发情形，具体如下：

协议名称	签订主体	义务承担主体	已触发特殊投资条款
《增资补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、南京恺旭、上海航空	张雪松、张培培	公司出现以下任一情况，上海航空有权要求张雪松、张培培以法律允许的方式回购其在公司中持有的全部或者部分权益：（1）公司未能在2024年5月31日前实现在中华人民共和国境内（指北交所、上交所、深交所）公开发行股票并在证券交易所上市交易的行为；...

上述协议中“第二条 回购条款行使”明确约定：上海航空特此同意并确认，自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起至公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌之日止，不向实际控制人张雪松、张培培主张行使回购权。

上述特殊投资条款履行过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

2、已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

（1）已履行完毕的特殊投资条款情况

公司及股东之间已履行完毕的特殊投资条款情况具体如下：

序号	协议名称	签订主体	签订时间	已履行完毕的特殊投资条款情况	履行情况
1	《江苏普旭软件信息技术有限公司增资协议之补充协议》	公司、张雪松、张培培、国鼎军融	2019.12.18	3.1 董事会席位各方同意并保证，甲方按约定完成本轮投资的前提下，甲方与共同参与次轮增资的同一管理人下的基金在乙方公司董事会中拥有一名董事席位，并在公司章程中予以明确。	公司董事韦佳（任职期间：2020年11月至今）系由国鼎军融、国鼎创投委派。
2	《江苏普旭软件信息技术有限公司增资协议之补充协议》	公司、张雪松、张培培、国鼎创投	2019.12.18		
3	《宁波梅山保税港区涌鸿投资管理合伙企业（有限合伙）、上海泓成创业投资合伙企业（有限合伙）与张雪松、张培培与江苏普旭科技股份有限公司之增	公司、张雪松、张培培、涌鸿投资、泓成创投	2021.3.31	第十六条委派董事在下一轮融资前，公司董事会应由不多于13名成员组成，其中应包括1名投资人委派的董事，乙方同意甲方提名的董事当选。	公司董事华林（任职期间：2021年6月-2024年11月）系涌鸿投资、泓成创投委派。

序号	协议名称	签订主体	签订时间	已履行完毕的特殊投资条款情况	履行情况
	资补充协议》				

上述董事聘任过程均根据《公司法》《公司章程》的规定，提交股东（大）会审议并取得了全体股东一致同意，不存在相关投资方不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权的情形。综上，上述特殊投资条款履行过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

（2）终止的特殊投资条款情况

公司及股东之间终止的特殊投资条款情况具体如下：

序号	终止协议名称	终止协议签订主体	签订时间	被终止的特殊投资条款	有关终止特殊投资条款的具体约定	终止情况
1	《<增资协议>之补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、国鼎军融	2024.6.30	回购条款、反稀释条款、优先购买权、优先受让权和共同出售权、董事会席位	1、各方一致同意并确认无条件终止 2019 年 12 月 18 日签订的《补充协议》，且不存在任何效力恢复性约定或协议。各方不再享有基于《补充协议》所产生的各项权利，不再履行基于《补充协议》所产生的任何义务。 2、各方一致同意并确认，就《补充协议》的终止各方互不承担任何责任，且不存在任何形式的违约、争议、纠纷或潜在的违约、争议、纠纷，并不可撤销地放弃基于《补充协议》追究一方任何违约责任的权利（如有）。	彻底终止
2	《<增资协议>之补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、国鼎创投	2024.6.30			
3	《增资补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、涌鸿投资、泓成创投	2024.6.28	回购条款、委派董事、优先出售权、反稀释、优先清算权、最惠待遇条款	1、各方一致同意并确认无条件终止 2021 年 3 月 31 日签订的《补充协议》，且不存在任何效力恢复性约定或协议。各方不再享有基于《补充协议》所产生的各项权利，不再履行基于《补充协议》所产生的任何义务。 2、各方一致同意并确认，就《补充协议》的终止各方互不承担任何责任，且	彻底终止

序号	终止协议名称	终止协议签订主体	签订时间	被终止的特殊投资条款	有关终止特殊投资条款的具体约定	终止情况
					不存在任何形式的违约、争议、纠纷或潜在的违约、争议、纠纷，并不可撤销地放弃基于《补充协议》追究一方任何违约责任的权利（如有）。	
4	《增资补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、博源新航	2024.6.28	回购条款、优先出售权、反稀释、优先清算权	1、各方一致同意并确认无条件终止 2021 年 6 月 3 日签订的《补充协议》，且不存在任何效力恢复性约定或协议。各方不再享有基于《补充协议》所产生的各项权利，不再履行基于《补充协议》所产生的任何义务。 2、各方一致同意并确认，就《补充协议》的终止各方互不承担任何责任，且不存在任何形式的违约、争议、纠纷或潜在的违约、争议、纠纷，并不可撤销地放弃基于《补充协议》追究一方任何违约责任的权利（如有）。	彻底终止
5	《增资补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、南京恺旭、上海航空	2024.7.24	优先认购权、反稀释权、优先购买权、共同出售权、优先清算权、平等待遇、优先选择权	各方一致同意并确认，《增资补充协议》之“第七章投资人的特别权利”条款自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起自动终止。	终止附条件恢复
6	《增资补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、方正投资	2024.9.13	优先出售权、反稀释、公司清算	各方一致同意并确认，《补充协议》之“第七章投资人的特别权利”条款（优先出售、反稀释、公司清算等条款）自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起自动终止。	终止附条件恢复
7	《股权转让补充协议（2024）》	公司、张雪松、翌瑟创投	2024.7.31	反稀释、公司清算、最惠待遇条款	各方一致同意并确认，《补充协议》之“第十六条反稀释”、“第十七条公司清算”、“第八章其他之第二十八条其他 1.优惠条件”条款自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起自动终止。	终止附条件恢复
8	《增资补	公司、张	2024.9.13	反稀释、公司	《补充协议》之“第二章	终止附

序号	终止协议名称	终止协议签订主体	签订时间	被终止的特殊投资条款	有关终止特殊投资条款的具体约定	终止情况
	充协议（2024）》	雪松、张培培、南京恺旭、紫金巨石		清算、平等待遇	甲方特别权利之第四条反稀释”、“第二章甲方特别权利之第七条公司清算”、“第二章甲方特别权利之第八条平等待遇”条款自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起自动终止。	条件恢复
9	《增资协议补充协议的附加补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、南京恺旭、苏新投资	2024.7.24	回购条款、反稀释、优先出售、公司清算、最惠国待遇	《附加补充协议》之“第二章 甲方的特别权利”等特殊权利条款自公司向全国股转系统提交申报材料且被受理之日起自动终止。	终止附条件恢复
10	《增资协议补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、长石创投	2024.7.31	投资人内部转让、优先出售、反稀释、公司清算	《补充协议》之“第六章投资人权利与义务”之“第十一条至第十四条（投资人内部转让、优先出售、反稀释、公司清算）”等特殊权利条款自公司向全国股转系统提交申报材料且被受理之日起自动终止。	终止附条件恢复
11	《投资协议补充协议（2024）》	公司、张雪松、张培培、上海敦禾	2024.6.28	回购条款、优先出售、反稀释、公司清算、最惠国条款	各方一致同意并确认，《补充协议》第七条至第九条（收购条款）、第十七条（优先出售）、第十八条（反稀释）、第十九条（公司清算）和第二十条（最惠国条款）自公司向全国股转系统提交申报材料且被受理之日起自动终止。	终止附条件恢复

上述特殊投资条款终止过程中不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生不利影响。

（三）说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效，是否存在附条件恢复的条款，如存在，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定。

1、说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效

公司变更或终止特殊投资条款协议系各方真实意思表示，真实有效，各方就

此不存在纠纷或潜在纠纷。

2、是否存在附条件恢复的条款，如存在，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《指引第 1 号》规定

公司及股东之间存在附条件恢复的特殊投资条款，但上述条款在公司挂牌期间内不会恢复，对本次挂牌不构成实质性障碍。具体如下：

股东	附条件恢复的特殊投资条款	恢复条件	恢复后是否属于《指引第 1 号》规定的应当清理的情形
上海航空	优先认购权 反稀释权 优先购买权 共同出售权 优先清算权 平等待遇 优先选择权	若存在以下情形则自动恢复效力： （1）公司向全国股转系统提交挂牌申请因任何原因被撤回、退回、撤销或未被批准的； （2）公司在 2025 年 6 月 30 日前未能在全国股转系统完成公开转让并挂牌的。	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规定。
方正投资	优先出售权 反稀释 公司清算	若存在以下情形则自动恢复效力： （1）公司向全国股转系统提交挂牌申请因任何原因被撤回、退回、撤销或未被批准的； （2）公司在 2025 年 6 月 30 日前未能在全国股转系统完成公开转让并挂牌的。	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规定。
翌瑟创投	反稀释 公司清算 最惠待遇条款	若存在以下情形则自动恢复效力： （1）公司向全国股转系统提交挂牌申请因任何原因被撤回、退回、撤销或未被批准的； （2）公司在 2025 年 6 月 30 日前未能在全国股转系统完成公开转让并挂牌的。	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规定。
紫金巨石	反稀释 公司清算 平等待遇	若存在以下情形则自动恢复效力： （1）公司向全国股转系统提交挂牌申请因任何原因未获通过、或被否决、或被公司撤回； （2）公司在 2025 年 3 月 31 日前未能在全国股转系统完成公开转让并挂牌的。	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规定。
苏新投资	回购条款 反稀释	1、若存在以下情形则自动恢复效力：	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规

股东	附条件恢复的特殊投资条款	恢复条件	恢复后是否属于《指引第 1 号》规定的应当清理的情形
	优先出售 公司清算 最惠国待遇	（1）公司的新三板挂牌申请和后续的上市申请因任何原因未获通过、或被否决、或被公司撤回； （2）公司在 2025 年 12 月 31 日前未能在上交所/深交所完成首次公开发行 A 股股票并上市。 2、苏新投资承诺：在公司申请在全国股转系统挂牌的审核期间及挂牌期间内在任何条件下不恢复上述特殊权利条款，在公司终止或撤回股票在全国股转系统挂牌后可恢复上述特殊投资条款的效力。	定。
长石创投	投资人内部转让 优先出售 反稀释 公司清算	1、若存在以下情形则自动恢复效力： （1）公司的新三板挂牌申请因任何原因未获通过、或被否决、或被公司撤回； （2）公司在 2025 年 12 月 31 日前未能在上交所/深交所完成首次公开发行 A 股股票并上市。 2、长石创投承诺：在公司申请在全国股转系统挂牌的审核期间及挂牌期间内在任何条件下不恢复上述特殊权利条款，在公司终止或撤回股票在全国股转系统挂牌后可恢复上述特殊投资条款的效力。	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规定。
上海敦禾	收购条款 优先出售 反稀释 公司清算 最惠国条款	1、若存在以下情形则自动恢复效力： （1）公司的新三板挂牌申请和后续的上市申请因任何原因未获通过、或被否决、或被公司撤回； （2）公司在 2025 年 12 月 31 日前未能在上交所、深交所或北交所完成首次公开发行 A 股股票并上市。 2、上海敦禾承诺：在公司申请在全国股转系统挂牌的审核期间及挂牌期间内在任何条件下不恢复上述特殊权利条款，在公司终止或撤回股票在全国股转系统挂牌后可恢复上述特殊投资条款的效力。	挂牌期间不会恢复；恢复后的情况，不适用《指引第 1 号》的规定。

综上，公司及股东之间虽存在附条件恢复的特殊投资条款，但上述条款在公司申请挂牌及挂牌期间内不会恢复，对本次挂牌不构成实质性障碍。

（四）结合回购条款具体内容，说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权稳定、财务状况，触发回购条款时对公司的具体影响。

1、结合回购条款具体内容，说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务

根据公司现行有效的特殊投资条款，回购的触发条件、触发可能性及回购方所承担的具体义务情况具体如下：

回购的触发条件	协议签订方	回购方所承担的具体义务	回购触发的可能性
公司未能在 2026 年 3 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市。	国鼎军融、国鼎创投；普旭科技、张雪松、张培培	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购国鼎军融、国鼎创投所持公司全部或部分股份，全部价款（扣除股东从公司收到的所有股息和红利）应在国鼎军融、国鼎创投发出书面回购要求之日起 2 个月内全额支付。	回购触发可能性较小。公司正积极推进上市各项工作，预计可于回购触发日期前实现上市，但考虑到市场环境、行业波动及政策因素影响，回购条款仍然存在触发的可能性。
公司未能在 2025 年 12 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市。	涌鸿投资、泓成创投；普旭科技、张雪松、张培培	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购涌鸿投资、泓成创投所持公司全部或部分股份，全部价款应在涌鸿投资、泓成创投发出回购请求通知后 15 日内全额支付。	存在触发回购的可能性。为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与涌鸿投资、泓成创投积极协商谈判调整或解除回购条款。
公司未能在 2025 年 3 月 31 日前向上交所或深交所递交上市申请并获受理。	博源新航；普旭科技、张雪松、张培培	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购博源新航所持公司全部或部分股份，全部价款应在博源新航发出回购请求通知后 15 日内全额支付。	存在触发回购的可能性。但博源新航同意在下列期间不主张行使前述回购条款：自本次挂牌提交申请并获受理之日起至下列三个日期较早的日期止：（1）全国股转公司作出终止审核决定之日；（2）全国股转公司作出同意挂牌的审核决定之日；（3）2025 年 6 月 30 日为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与博源新航积极协商谈判调整或解除回购条款。
（1）公司未能在 2024 年 5 月 31 日前实现在中华人民共和国境内（指北交所、上交所、深交所）公开发行股票并在证券交易所上市交易的行为；（2）因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责、被吊销信用评估许可资质等原因，导致目标公司信誉以及业务收到严重损害的；（3）因股权转让、股权质押、委托持股等原因导致公司实际控制人发生变化的；（4）上海航空有证据表明公司发生未经董事会或股东大会同意的对外担保、民间借贷等情形；（5）公司向其股东提供借款，借款金	上海航空；普旭科技、张雪松、张培培、南京恺旭	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购上海航空所持公司全部或部分股份，全部价款应在上海航空发出回购请求通知后 15 日内全额支付。	根据第（1）条，回购已触发；上海航空已同意自公司向全国股转系统提交挂牌申请文件之日起至完成本次挂牌期间不向张雪松、张培培主张行使回购权，但在下列情形发生时，上海航空有权向张雪松、张培培主张行使回购权：（1）公司挂牌被撤回、退回、撤销或未被批准；（2）公司在全国股转系统公开转让并挂牌；（3）2025 年 6 月 30 日起。为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与上海航空积极协商谈判调整或解除回购条款。

回购的触发条件	协议签订方	回购方所承担的具体义务	回购触发的可能性
额累积超过人民币 200 万元且未经上海航空同意的；（6）张雪松、张培培、南京恺旭或公司严重违反交易文件的规定，并且未在上海航空发出要求予以补救的书面通知后十（10）个工作日内及时采取有效的补救措施；（7）除 A 轮投资方外，其他投资人触发回购条款并且要求公司及/或实际控制人回购其所持公司全部或部分权益；（8）本补充协议第七章所述的上海航空特别权利未能实现，且未在上海航空发出要求予以补救的书面通知后十（10）个工作日内及时采取有效的补救措施。			
公司未能在 2026 年 3 月 31 日前实现上交所/深交所/北交所上市。	方正投资；普旭科技、张雪松、张培培	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购方正投资所持公司全部或部分股份，全部价款应在方正投资发出回购请求通知后 15 日内全额支付。	回购触发可能性较小。公司正积极推进上市各项工作，预计可于回购触发日期前实现上市，但考虑到市场环境、行业波动及政策因素影响，回购条款仍然存在触发的可能性。
（1）公司在 2024 年 12 月 31 日前未能向上交所、深交所、北交所提交 IPO 上市申报材料并被交易所受理；（2）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前合格上市（指公司之股份在上交所、深交所、北交所首次公开发行并合格首次公开发行交易）或以翌瑟创投认可的方式被并购。	翌瑟创投；张雪松、普旭科技	由张雪松按照协议约定价格回购翌瑟创投所持公司全部或部分股份，全部价款应在翌瑟创投发出回购请求通知后 15 日内全额支付。	存在触发回购的可能性。翌瑟创投同意自向全国股转系统提交挂牌申请文件和挂牌审核期间（最晚不超过 2025 年 3 月 31 日），不主张行使回购权。为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与翌瑟创投积极协商谈判调整或解除回购条款。
（1）公司未能在 2024 年 12 月 31 日前完成 IPO 上市（指公司直接在境内于上交所/深交所公开发行股票并在证券交易所上市交易的行为）申报；（2）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前完成上市或以紫金巨石认可的方式被并购；（3）任一年度未能按照第九条第（1）款的规定提供经紫金巨石与公司共同认可的会计师事务所对公司出具的标准无保留意见审计报告，且经紫金巨石发出催告通知之日起 60 日内仍未能出具；（4）其他投资	紫金巨石；普旭科技、张雪松、张培培、南京恺旭	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购紫金巨石所持公司全部或部分股份，全部价款应在紫金巨石提出书面回购要求后 15 日内全额支付。	存在触发回购的可能性。紫金巨石同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之日至 2025 年 3 月 31 日期间，不主张行使回购权。为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与紫金巨石积极协商谈判调整或解除回购条款。

回购的触发条件	协议签订方	回购方所承担的具体义务	回购触发的可能性
方提出/行使/执行回购的；（5）公司或张雪松、张培培、南京恺旭违反其陈述保证事项（限于对紫金巨石本次投资构成实质性影响）或针对紫金巨石出现欺诈问题（如向紫金巨石提供的财务资料等相关信息存在虚假或重大遗漏情形，或公司出现甲方不知情的账外销售等），且未在紫金巨石发出要求予以补救的书面通知后三十（30）个工作日内及时采取有效的补救措施。			
（1）公司未能在 2025 年 12 月 31 日前实现上交所/深交所上市；（2）交割完成之日起一年内未在苏州高新区落户子公司，或子公司成立后年销售开票金额低于 2000 万元。	苏新投资；普旭科技、张雪松、张培培、南京恺旭	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购苏新投资所持公司全部或部分股份，全部价款应在苏新投资提出书面回购要求后 15 日内全额支付。	存在触发回购的可能性。苏新投资同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之日至公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌期间，且不晚于 2025 年 12 月 31 日，不主张行使回购权。为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与苏新投资积极协商谈判调整或解除回购条款。
公司未能在 2025 年 12 月 31 日前完成上市（指在上交所或深交所公开发行股票并在证券交易所上市交易的行为）或以长石创投认可的方式被并购。	长石创投；普旭科技、张雪松、张培培	由张雪松、张培培按照协议约定价格回购长石创投所持公司全部或部分股份，全部价款应在长石创投提出书面回购要求后 15 日内全额支付。	存在触发回购的可能性。长石创投同意自公司向全国股转系统提交申请挂牌文件之日至公司股份在全国股转系统公开转让并挂牌期间，且不晚于 2025 年 12 月 31 日，不主张行使回购权。为合格申报 IPO，公司将于本次挂牌完成后，与长石创投积极协商谈判调整或解除回购条款。

2、结合回购方各类资产情况、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权稳定、财务状况，触发回购条款时对公司的具体影响

（1）尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额

经测算，尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额情况具体如下：

股东	出资金额（万元）	回购价款测算起始日	假定最早触发回购日	回购价格条款	测算回购金额（万元）
国鼎军融	3,000.00	2019.12.30	2026.4.1	股份回购价格应按照以下两者孰高的原则确定： 1、投资数额 X（1+n*8%）。n=投资时间，按照国鼎军融全额支付投资款之日起实际投资天数除以 365 计算； 2、国鼎军融对公司的持股比例*公司所有者权益。（该时点公司所有者权益按具有证券从业资格的审计机构提供的审计报告为准）。	4,501.8082（目前以第 1 种方法测算为两种方法测算数额更高者）
国鼎创投	1,000.00	2020.1.16	2026.4.1		1,496.8767（目前以第 1 种方法测算为两种方法测算数额更高者）
涌鸿投资	1,000.00	2021.4.28	2026.1.1	P=M*（1+8%*T）-N 其中，P 为回购价款，M 为拟回购股份所对应之实际投资额，T 为自交割日至涌鸿投资/泓成创投执行选择回购权并且回购价款全部支付之日的自然天数除以 365，N 为涌鸿投资/泓成创投持有公司股份期间取得的公司现金分红总额。	1,374.5753
泓成创投	3,000.00	2021.4.28	2026.1.1		4,123.7260
博源新航	2,000.00	2021.7.22	2025.4.1	P=M*（1+8%*T）-N 其中，P 为回购价款，M 为拟回购股份所对应之实际投资额，T 为自交割日（即 2021 年 7 月 22 日）至博源新航执行选择回购权并且回购价款全部支付之日的自然天数除以 365，N 为博源新航持有公司股份期间取得的公司现金分红总额。	2,591.3425
方正投资	2,000.00	2021.8.31	2026.4.1	P=M*（1+8%*T）-N 其中，P 为回购价款，M 为拟回购股份所对应之实际投资额，T 为自交割日至方正投资启动收购条款且收购价款全部支付之日的自然天数	2,733.8082

股东	出资金额（万元）	回购价款测算起始日	假定最早触发回购日	回购价格条款	测算回购金额（万元）
				除以 365，N 为方正投资持有公司股份期间取得的公司现金分红总额。	
翌瑟创投	3,000.00	2023.9.27	2025.4.1	P=M*（1+8%*T）-N 其中，P 为回购价款，M 为拟回购股份所对应之实际投资额，T 为自 2023 年 9 月 27 日至翌瑟创投执行选择回购权并且回购价款全部支付之日的自然天数除以 365，N 为翌瑟创投持有公司股份期间取得的公司现金分红总额。	3,362.9589
紫金巨石	3,000.00	2023.10.31	2025.1.1	P=M*（1+8%*T）-N 其中，P 为回购价款，M 为拟回购股份所对应之实际投资额，T 为自紫金巨石实际出资日至回购价款全部支付之日的自然天数除以 365，N 为紫金巨石持有公司股份期间取得的公司现金分红总额。	3,281.4247
苏新投资	1,500.00	2023.11.3	2026.1.1	P=M*（1+8%*T）-N 其中，P 为回购价款，M 为拟回购股份所对应之实际投资额，T 为自苏新投资实际出资日至回购价款全部支付之日的自然天数除以 365，N 为苏新投资持有公司股份期间取得的公司现金分红总额或已经股东会决议但未支付的股利。	1,759.7260
长石创投	2,000.00	2023.12.5	2026.1.1	长石创投本次增资实际投资额加上每年 8%的年化单利。	2,332.2740
合计					**27,558.5205**

注 1：上述表格未包括上海航空已触发之回购金额。经测算，假定 2024 年 6 月 1 日为最早触发回购日期，2024 年 9 月 30 日为回购价款全部支付之日，回购上海航空所持公司股权金额为 3,729.8630 万元；

注 2：上述表格中股东的回购价款全部支付之日以各自假定最早触发回购日为准。

（2）回购方的资产情况及触发回购条款时回购方的独立支付能力

公司实际控制人张雪松与其控制的南京东胜神州科技股份有限公司合计持有江苏九思投资有限公司（以下简称“九思投资”）35%股权。九思投资系上市公司上海电力股份有限公司（证券代码：600021.SH，以下简称“上海电力”）

的孙公司。根据上海电力公开披露的《2020 年度审计报告》，九思投资股东权益为 9.34 亿元。根据九思投资出具的说明函，截至 2024 年 9 月 30 日，九思投资股权权益为9.73 亿元。张雪松对应持有九思投资的股东权益合计为3.41 亿元。该股权价值可覆盖上述测算的总回购价款。根据张雪松提供的《个人信用报告》，其信用状况良好，未发生过逾期的情形，目前不存在信用卡及贷款逾期的情形。

综上，结合公司实际控制人张雪松的可支配资产情况，触发回购条款时其具备独立支付能力。

（3）是否可能因回购行为影响公司控制权稳定、财务状况，触发回购条款时对公司的具体影响

根据上述测算的总回购价款及公司实际控制人张雪松的可支配资产情况，如未来触发回购义务，公司实际控制人具备独立支付能力，无需通过大量转让公司股份的方式筹措回购资金，回购行为不会对公司控制权稳定造成重大不利影响；且公司并非回购义务主体，若未来回购条款触发不会影响公司财务状况。

综上，公司现行有效的回购条款存在触发的可能性，若未来触发回购条款，公司并非回购义务主体，作为回购义务主体的公司实际控制人具备独立支付能力，回购行为不会对公司控制权稳定及公司财务状况造成重大不利影响。

二、请主办券商及律师按照《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充核查上述事项，针对下列事项发表意见：（1）已经终止或执行的条款是否存在纠纷；（2）是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定；（3）是否存在现存有效的特殊投资条款，如是，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。

（一）已经终止或执行的条款是否存在纠纷

已经终止或执行的条款详情见本题回复之“一、（二）说明上述已触发条款的具体情况，已履行完毕或终止的特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响”，经核查，公司及股东之间已经终止或执行的特殊投资条款不存在纠纷。

（二）是否存在附条件恢复的条款，恢复后是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定

公司存在附条件恢复的条款，详情见本题回复之“一、（三）说明变更或终止特殊投资条款是否真实有效，是否存在附条件恢复的条款，如存在，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核规则适用指引第 1 号》规定”，经核查，公司及股东之间存在附条件恢复的特殊投资条款，但上述条款在公司挂牌期间内不会恢复，不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

（三）是否存在现存有效的特殊投资条款，如是，是否符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定

公司存在现存有效的特殊投资条款，详情见本题回复之“一、（一）以列表形式梳理现行有效的全部特殊投资条款，包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等，是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，是否应当予以清理。”，经核查，公司现行有效的特殊投资条款符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，不存在《指引第 1 号》规定应当清理的情形。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、经办律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司与股东签订的包含股东特殊权利条款的增资、股权转让协议及其补充协议、股东出具的书面说明文件；

（2）查阅《指引第 1 号》的相关规定；

（3）查阅公司股东及实际控制人的访谈笔录及调查表；

（4）结合公司股东的投资协议及其补充协议、出资凭证、公司的企业登记档案等测算回购金额；

（5）取得并查阅张雪松的《个人信用报告》、江苏九思投资有限公司出具的关于张雪松所持股权价值的说明函；

（6）取得公司实际控制人出具的个人资产状况说明及相关承诺文件；

（7）查阅江苏九思投资有限公司的企业登记档案核实实收资本情况；

（8）登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台等网站，查询公司实际控制人是否存在违法违规、重大诉讼、诚信问题或被处罚的情形。

2、核查意见

经核查，主办券商、经办律师认为：

（1）公司及股东之间已经终止或执行的特殊投资条款不存在纠纷；

（2）公司及股东之间存在附条件恢复的特殊投资条款，但上述条款在公司挂牌期间内不会恢复，不构成本次挂牌的实质性法律障碍；

（3）公司现行有效的特殊投资条款符合《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定，不存在《指引第 1 号》规定应当清理的情形。

问题 6 关于诉讼

根据申报文件，报告期后江苏方盛建设有限公司（以下简称江苏方盛）向法院提起诉讼，请求判令公司支付工程款 2,231.55 万元及截止于 2024 年 6 月 24 日的逾期付款利息 828.80 万元。截至 2024 年 8 月 29 日止，公司被司法冻结银行存款余额为 2000 万元。

请公司：（1）说明与江苏方盛纠纷具体情况，案件审理进度和基本案情，诉讼或仲裁请求，涉案金额，判决、裁决结果及执行情况，可能承担的责任或损失，诉讼或仲裁事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等。（2）说明公司是否存在其他未披露诉讼纠纷、股权质押或冻结事项，如有，请披露具体情况以及对公司的影响。（3）说明报告期内公司对上述诉讼纠纷事项是否进行了必要的会计处理及会计处理方法，预计负债计提是否充分等。

请主办券商及律师核查事项（1）（2）并发表明确意见，请主办券商及会计师核查事项（3）并发表明确意见。

回复：

一、请公司：（1）说明与江苏方盛纠纷具体情况，案件审理进度和基本案情，诉讼或仲裁请求，涉案金额，判决、裁决结果及执行情况，可能承担的责任或损失，诉讼或仲裁事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等。（2）说明公司是否存在其他未披露诉讼纠纷、股权质押或冻结事项，如有，请披露具体情况以及对公司的影响。（3）说明报告期内公司对上述诉讼纠纷事项是否进行了必要的会计处理及会计处理方法，预计负债计提是否充分等。

（一）说明与江苏方盛纠纷具体情况，案件审理进度和基本案情，诉讼或仲裁请求，涉案金额，判决、裁决结果及执行情况，可能承担的责任或损失，诉讼或仲裁事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等。

1、说明与江苏方盛纠纷具体情况，案件审理进度和基本案情，诉讼或仲裁请求，涉案金额，判决、裁决结果及执行情况

该案件系原、被告双方因普旭模拟器培训中心装修项目竣工结算事宜产生争议。具体情况如下：

序号	案由	原告	被告	诉讼请求和涉案金额	基本案情	审理进度、判决、裁决结果及执行情况
1	建设工程施工合同纠纷	江苏方盛建设有限公司	普旭科技	请求判令公司支付工程款22,315,498.54元及截止于2024年6月24日的逾期付款利息8,288,038.51元；公司被司法冻结银行存款20,000,000.00元	原告与公司因普旭模拟器培训中心装修项目竣工结算事宜产生争议	1、截止本回复出具日，已调解结案； 2、公司应向被告支付合计1,868.00万元，其中，2024年11月被冻结账户解封日支付680.00万元，2025年11月9日之前支付600.00万元，2026年11月9日之前支付588.00万元； 3、公司已支付680.00万元，被司法冻结银行存款已解除冻结。

2、公司可能承担的责任或损失，诉讼或仲裁事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等

根据江苏省南京市秦淮区人民法院出具的（2024）苏 0104 诉前调书 1816 号《民事调解书》，公司应向其支付合计 1,868.00 万元，其中，公司被冻结账户解封日支付 680.00 万元，2025 年 11 月 9 日之前支付 600.00 万元，2026 年 11 月 9 日之前支付 588.00 万元。上述案件系原、被告双方因装修工程竣工结算事宜产生的争议，不涉及公司产品质量、技术纠纷等情况，不属于公司内控及合规管理不健全、不规范等情形导致的纠纷。鉴于公司诉讼事项已经和解，相关诉讼风险已解除，公司公开转让说明书“重大事项提示”中删除“涉及诉讼风险”。

截至本回复出具之日，公司被司法冻结银行存款已解除冻结，公司已根据条件协议支付 680.00 万元。公司内控及合规管理健全，现金流充足，公司生产经营、股权结构、财务状况及未来发展未因上述诉讼而受到重大不利影响。

公司已进一步采取相关措施应对上述案件及防范未来诉讼风险：（1）面对已产生的法律纠纷，公司已联系对方当事人协商解决纠纷事项，通过聘请造价咨询机构对双方争议标的进行审价评估，合理确认结算金额，并最终已通过调解方式解决纠纷，维护公司的合法权益。（2）定期对业务进行全面跟踪筛查，梳理风险点，重点关注应收账款、应付账款问题。（3）加强对客户、供应商的资质信用审查、资信评估、增加业务合同的法律风险审核流程等措施，对资信异常客户或供应商谨慎合作，最大程度减少纠纷争议，防范诉讼风险。

（二）说明公司是否存在其他未披露诉讼纠纷、股权质押或冻结事项，如有，请披露具体情况以及对公司的影响。

截至本回复出具之日，公司不存在其他未披露诉讼纠纷、股权质押或冻结事项。

（三）说明报告期内公司对上述诉讼纠纷事项是否进行了必要的会计处理及会计处理方法，预计负债计提是否充分等。

财务报表批准报出日前，公司为保证该部分工程款公允在财务账面体现，聘请造价咨询机构江苏国联项目管理集团有限公司对涉诉的工程施工项目进行工程造价评估并出具的《工程造价咨询报告书》，该工程造价竣工结算总价为1,610.01 万元；根据北京大成律师事务所出具的法律意见书，上述工程施工项目工程造价被法院认定为 1,610.01 万元的可能性较大。因此，2019 年该工程项目完工并投入使用时确认长期待摊费用—装修费 1,610.01 万元，并按照预估受益年限分期摊销至所属期间的成本及费用中。公司已对诉讼事项进行了必要的会计处理。

关于工程款利息，北京大成律师事务所出具的法律意见书认为法院较大可能判决公司在 0-1 倍 LPR 的利息损失范围内承担违约责任。公司基于谨慎性原则，利息依据 1 倍 LPR 计算并按照对应期间分别计入当期预计负债和营业外支出。截至报告期期末，公司已累计确认预计负债及营业外支出金额为 283.15 万元。

截至本报告回复日，江苏省南京市秦淮区人民法院已出具（2024）苏 0104 诉前调书 1816 号《民事调解书》。根据民事调解书约定，普旭科技应支付江苏方盛建设有限公司工程款 1,818 万元，利息 50 万元，合计 1,868 万元。公司在财务报表批准报出日前，针对该工程造价事项已充分考虑当时存在且能够取得的可靠信息为基础做出的合理会计估计，不存在重大人为过失或舞弊的情况。公司在提交公开转让申请后，积极与对方协商推进该纠纷的解决，公司在新获取的信息基础上与江苏方盛建设公司确认该工程造价为 1,818 万元，公司将参照会计估计变更处理，即计入估计发生变更当期的资产及损益。

综上，公司报告期内依据当时存在且能够取得的可靠信息为基础确认工程造价为 1,610.01 万元，并按照预估受益年限分期摊销至所属期间的成本及费用中，

公司对诉讼事项进行了必要的会计处理，会计处理正确；公司依据 1 倍 LPR 计算应承担的利息支出并累计已确认 283.15 万元预计负债，预计负债计提充分。

二、请主办券商及律师核查事项（1）（2）并发表明确意见，请主办券商及会计师核查事项（3）并发表明确意见。

（一）请主办券商及律师核查事项（1）（2）并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，主办券商和律师履行了以下核查程序：

（1）查阅公司与江苏方盛纠纷的民事起诉状、民事调解书；

（2）查阅《工程造价咨询报告书》；

（3）查阅《北京大成（南京）律师事务所关于江苏普旭科技股份有限公司与江苏方盛建设有限公司建设工程施工合同纠纷诉讼案件的法律意见书》；

（4）访谈公司法务及财务负责人；

（5）实地走访受理法院，了解案件最新进展；

（6）取得公司就江苏方盛纠纷诉讼出具的说明函；

（7）查询公司银行账户解除冻结情况，并取得公司支付给江苏方盛工程款银行凭证；

（8）登录中国裁判文书网、人民法院公告网、检察院案件信息公开网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，查询公司的诉讼情况；

（9）查阅公司的企业登记档案；

（10）查阅公司股东的访谈笔录及调查表；

（11）登录国家企业信用信息公示系统、企查查查询公司是否存在股权质押或冻结情况；

2、核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

（1）截至本回复出具之日，公司与江苏方盛的诉讼纠纷已调解结案，该诉

讼纠纷未对公司经营、股权结构、财务状况及未来发展产生重大不利影响，不构成本次挂牌的实质性法律障碍；

（2）公司不存在其他未披露的诉讼纠纷、股权质押或冻结事项。

（二）请主办券商及会计师核查事项（3）并发表明确意见

1、核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

（1）获取诉讼案件清单及相关资料，复核所涉事项的案件内容、诉讼标的是否准确；

（2）对公司的管理层进行访谈，了解诉讼案件的应对措施及案件处理情况，并评估管理层对于相关预计负债的计提是否恰当，分析预计负债计提是否充分，复核相关会计处理是否符合规定；

（3）获取相关诉讼案件所涉及的业务合同，检查相关合同约定条款，了解公司在合作过程中应承担的相关责任；

（4）获取审计机构出具的《工程造价咨询报告书》，确认涉诉工程项目的工程造价金额；

（5）查阅《北京大成（南京）律师事务所关于江苏普旭科技股份有限公司与江苏方盛建设有限公司建设工程施工合同纠纷诉讼案件的法律意见书》，了解相关诉讼案件的进展情况，对于相关案件公司胜诉或败诉的可能性获取专业的法律意见；

（6）检查重大诉讼相关信息在相关申报材料中的列报和披露情况。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

公司报告期内依据当时存在且能够取得的可靠信息为基础确认工程造价为1,610.01万元，并按照预估受益年限分期摊销至所属期间的成本及费用中，公司对诉讼事项进行了必要的会计处理，会计处理正确；公司依据1倍LPR计算应承担的利息支出并累计已确认283.15万元预计负债，预计负债计提充分。

问题 7 关于历史沿革

根据申报文件，（1）2016 年 10 月，普旭有限吸收合并南京普旭，合并时未履行审计和评估程序，合并涉及的南京普旭股东全部权益价值低于注册资本的差额 115.02 万元。（2）公司历史沿革中存在多次股权代持。（3）公司存在非货币出资，存在出资瑕疵。

请公司补充说明以下事项：（1）结合南京普旭设立情况、主营业务、经营情况、资产、人员、技术等情况，说明普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因及合理性，吸收合并的具体过程，股权变动的具体情况，未履行审计和评估程序的具体原因，出资补缴情况，是否存在出资瑕疵，是否构成出资不实，南京普旭资产、人员、技术、供应商及客户资源转移情况；（2）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性；（3）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷；（4）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；（5）公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形；（6）说明非货币出资的明细，非货币出资是否属实、有无权属瑕疵、出资资产与公司经营的关联性、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵；（7）说明出资瑕疵的具体原因，是否属于违法违规情形、是否构成出资不实、是否对公司经营或财务产生重大不利影响，出资瑕疵规范措施是否充分有效、是否履行法定程序、公司注册资本是否补足、公司股权是否清晰、是否存在股权争议或纠纷、是否存在其他法律风险或后果，瑕疵规范措施的会计处理是否符合会计准则的规定。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协

议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

回复：

一、请公司补充说明以下事项：（1）结合南京普旭设立情况、主营业务、经营情况、资产、人员、技术等情况，说明普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因及合理性，吸收合并的具体过程，股权变动的具体情况，未履行审计和评估程序的具体原因，出资补缴情况，是否存在出资瑕疵，是否构成出资不实，南京普旭资产、人员、技术、供应商及客户资源转移情况；（2）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性；（3）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷；（4）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；（5）公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形；（6）说明非货币出资的明细，非货币出资是否属实、有无权属瑕疵、出资资产与公司经营的关联性、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵；（7）说明出资瑕疵的具体原因，是否属于违法违规情形、是否构成出资不实、是否对公司经营或财务产生重大不利影响，出资瑕疵规范措施是否充分

有效、是否履行法定程序、公司注册资本是否补足、公司股权是否清晰、是否存在股权争议或纠纷、是否存在其他法律风险或后果，瑕疵规范措施的会计处理是否符合会计准则的规定。

回复：

（一）结合南京普旭设立情况、主营业务、经营情况、资产、人员、技术等情况，说明普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因及合理性，吸收合并的具体过程，股权变动的具体情况，未履行审计和评估程序的具体原因，出资补缴情况，是否存在出资瑕疵，是否构成出资不实，南京普旭资产、人员、技术、供应商及客户资源转移情况

1、结合南京普旭设立情况、主营业务、经营情况、资产、人员、技术等情况，说明普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因及合理性

（1）南京普旭设立情况、主营业务

张雪松曾在任中太数据通信（深圳）有限公司销售专员期间，积累了国土资源等领域的客户资源和相关业务团队，于 2005 年 4 月设立了南京普旭，主要从事遥感、测量、国土资源调查、GIS 数据库等领域的系统开发及软件服务。

2005 年 4 月张雪松联合陶明俊、陈方共同出资设立南京普旭。具体情况如下：

2005 年 4 月 20 日，南京市高淳县工商行政管理局出具《企业名称预先核准通知书》，核准企业名称为南京普旭科技发展有限公司。

2005 年 4 月 21 日，南京普旭召开股东会，审议通过《南京普旭科技发展有限公司章程》，南京普旭的注册资本为 200 万元。其中张雪松货币出资 80 万元，占注册资本 40%；陶明俊货币出资 60 万元，占注册资本 30%；陈方货币出资 60 万元，占注册资本 30%。

2005 年 4 月 20 日，高淳永诚联合会计师事务所就南京普旭注册资本首次实收情况出具了《审计报告》（高永诚验（2005）3008 号），经审验，截至 2005 年 4 月 20 日止，南京普旭（筹）已收到全部股东以货币方式缴纳的注册资本合计 200 万元。

2005 年 4 月 22 日，南京市玄武市场监督管理局高淳县工商行政管理局向南京普旭核发了《企业法人营业执照》（注册号：320125204476）。

南京普旭设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	出资比例（%）
1	张雪松	80.00	80.00	货币	40.00
2	陶明俊	60.00	60.00	货币	30.00
3	陈方	60.00	60.00	货币	30.00
合计		**200.00**	**200.00**		**100.00**

（2）南京普旭的经营情况、资产、人员、技术等情况

南京普旭成立后，业务增长较快，逐步发展为年收入近千万的企业。至 2016 年合并时，南京普旭总资产为 498.72 万元，净资产为 384.97 万元，资产主要为货币资金、应收账款、预付账款；员工约 20 人，并积累了国土资源测绘软件的相关技术。

（3）普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因及合理性

张雪松、张培培于 2009 年准备发展军工领域的相关软件业务，为方便申请相关保密资质，成立普旭有限。2016 年 10 月合并时，普旭有限、南京普旭均为张雪松、张培培共同持有 100%股权的企业，两家公司业务均存在遥感、测量、数据库等领域的系统开发及软件服务。

为了解决同业竞争问题，更好地开发和整合市场，树立一个统一的对外形象，且公司合并后将更有利于参与市场竞争，人才优势将更为凸显，同时公司在经营管理、组织架构调整、人员管理等方面将有显著好转，故 2016 年 10 月张雪松、张培培决定将两公司合并，具有商业合理性。

2、吸收合并的具体过程，股权变动的具体情况，未履行审计和评估程序的具体原因，出资补缴情况，是否存在出资瑕疵，是否构成出资不实

（1）吸收合并的具体过程

2016 年 10 月 20 日，普旭有限与南京普旭分别召开股东会并作出决议：（1）同意普旭有限吸收合并南京普旭，合并后普旭有限存续、南京普旭注销。（2）合并前双方的债权债务、劳动关系均由合并后的普旭有限承继。（3）合并前，

南京普旭的注册资本为 500.00 万元，其中张雪松出资 400.00 万元，张培培出资 100.00 万元；普旭有限的注册资本为 1,000.00 万元，其中张培培出资 600.00 万元，张雪松出资 400.00 万元。合并后，普旭有限注册资本变更为 1,500.00 万元。其中，张雪松出资 800.00 万元，张培培出资 700.00 万元。（4）两公司的合并时间为 2016 年 11 月 30 日。

同日，普旭有限和南京普旭就上述吸收合并事宜协商一致并签署《吸收合并协议书》。

2017 年 9 月 14 日，普旭有限就本次吸收合并相关事宜于南京市建邺区市场监督管理局办理完成了变更登记手续，并取得核发的《营业执照》（统一社会信用代码：91320105686735641X）。

（2）股权变动的具体情况

本次吸收合并前，南京普旭的股权结构情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	张雪松	400.00	400.00	货币	80.00
2	张培培	100.00	100.00	货币	20.00
合计		**500.00**	**500.00**	**-**	**100.00**

本次吸收合并前，普旭有限的股权结构情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	张培培	600.00	600.00	货币	60.00
2	张雪松	400.00	400.00	货币	40.00
合计		**1,000.00**	**1,000.00**	**-**	**100.00**

本次合并后，南京普旭注销，普旭有限的股权结构情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	实缴出资（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	张雪松	800.00	800.00	货币	53.33
2	张培培	700.00	700.00	货币	46.67
合计		**1,500.00**	**1,500.00**	**-**	**100.00**

（3）未履行审计和评估程序的具体原因，出资补缴情况，是否存在出资瑕

疵，是否构成出资不实

①未履行审计和评估程序的具体原因

普旭有限与南京普旭在本次合并前均为张雪松、张培培共同持有 100%股权的企业，二人系亲姐妹关系，经协商一致决定根据当时两家企业的财务报表数据进行吸收合并，不进行审计和评估。本次吸收合并属于同一控制下企业合并，未履行审计、评估程序不存在违反相关法律法规强制性规定的情况。

②出资补缴情况，是否存在出资瑕疵，是否构成出资不实

《国家工商行政管理总局关于做好公司合并分立登记支持企业兼并重组的意见》（工商企字〔2011〕226 号）第二条第（五）款的规定，因合并而存续或者新设的公司，其注册资本、实收资本数额由合并协议约定，但不得高于合并前各公司的注册资本之和、实收资本之和。合并各方之间存在投资关系的，计算合并前各公司的注册资本之和、实收资本之和时，应当扣除投资所对应的注册资本、实收资本数额。第（六）款第二项规定，合并、分立前注册资本未足额缴纳的公司，合并、分立后存续或者新设公司的注册资本应当根据合并协议、分立决议或者决定的约定，按照合并、分立前规定的出资期限缴足。

如前所述，本次吸收合并前普旭有限和南京普旭的注册资本均已实缴到位；合并后存续的普旭有限，其注册资本、实收资本数额，为两家公司合并前注册资本之和、实收资本之和，不存在高于合并前两家公司的注册资本之和、实收资本之和，符合前述工商企字〔2011〕226 号文的相关规定。

鉴于南京普旭截止至 2016 年 11 月 30 日（合并日）的账面净资产为 3,849,743.28 元，注册资本为 500 万元，净资产低于注册资本 1,150,256.72 元，存在出资瑕疵。2021 年 4 月，经股东协商一致，决定由张雪松向公司出资 1,150,256.72 元以进一步夯实公司资本。张雪松已于 2021 年 12 月 31 日将上述金额转入公司。

综上，本次吸收合并后注册资本及实收资本的变更符合相关法律法规及规范性文件的规定，股东对公司的补充出资有利于夯实公司资本，吸收合并的出资瑕疵已经整改，不构成出资不实。

3、南京普旭资产、人员、技术、供应商及客户资源转移情况

2016 年 10 月 20 日张雪松、张培培签署了《吸收合并协议书》，约定自完成合并及完成所有与本次合并相关的工商变更手续之日的所有财产及权利义务，均由普旭有限无条件承受，原南京普旭所有债务由普旭有限承担，债权由普旭有限享有。南京普旭全体管理人员及职工，于合并后当然成为普旭有限管理人员及职工，其工作年限、工资及其他劳动条件不变。

合并时南京普旭包括货币资金、应收账款、预付账款在内的资产，人员、累积的国土测绘软件技术、供应商及客户资源均已由普旭有限承接。

综上，普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因具有商业合理性，本次吸收合并双方为同一实际控制人控制的公司，根据公司财务报表进行合并，未进行审计和评估，不存在违反相关法律法规强制性规定的情况。公司已于 2023 年对上述吸收合并事项进行了追溯评估和审计。普旭有限吸收合并南京普旭后，注册资本及实收资本的变更符合相关法律法规及规范性文件的规定，股东对公司的补充出资有利于夯实公司资本，对于吸收合并的出资瑕疵，张雪松已通过现金补足上述出资，不构成出资不实。南京普旭资产、人员、技术、供应商及客户资源均已由普旭有限承接。

（二）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让

公司历次增资及股权转让情况如下：

序号	历次增资及股权转让	增资及股权转让原因	转让方/增资方	受让方/被增资方	入股单价	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	股东是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
1	公司设立	设立	张雪松、南京普旭	普旭有限	1 元/注册资本	公司发展初期，1 元/注册资本，具有合理性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	公司发展初期，1 元/注册资本，不存在估值差异
2	2011 年 3 月，普旭有限第一次股权转让	亲属之间股权转让	张雪松	张培培	1 元/注册资本	公司发展初期，1 元/注册资本，具有合理性	否	亲属间无偿转让，未实际支付转让款	否	平价转让，不涉及	公司发展初期，1 元/注册资本，不存在估值差异
3	2012 年 3 月，普旭有限第二次股权转让	唐红替张雪松代持	南京普旭	唐红	0	-	否	0 元转让，代持	唐红替张雪松代持	不涉及	-
4	2013 年 7 月，普旭有限第三次股权转让	代持还原	唐红	张雪松	0	-	否	0 元转让，代持还原	唐红替张雪松代持股权还原	不涉及	-
5	2017 年 9 月，普旭有限、南京普旭合并暨第一次增资	普旭有限吸收合并南京普旭	南京普旭	普旭有限	-	同一控制下企业合并，不涉及定价	否，	2021 年 12 月 31 日，张雪松已就此次合并涉及的南京普旭净资产低于注册资本的差额 115.03 万元，以自有资金向普旭科技进行了出资补缴	否	不涉及	同一控制下企业合并，不涉及定价

序号	历次增资及股权转让	增资及股权转让原因	转让方/增资方	受让方/被增资方	入股单价	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	股东是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
6	2017 年 12 月，普旭有限第二次增资	张雪松系实际控制人，因公司需要资金而增资	张雪松	普旭有限	1 元/注册资本	张雪松为实际控制人，为公司作出贡献，1 元/注册资本定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	张雪松为实际控制人，为公司作出贡献，低于同期外部股东，具有合理性
6	2017 年 12 月，普旭有限第二次增资	南京恺旭为员工持股平台，增资原因系普旭有限为激励核心员工	南京恺旭	普旭有限	1 元/注册资本	员工持股平台，对员工进行激励，1 元/注册资本定价，当时公司每股净资产低于 1 元/注册资本，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	员工持股平台，1 元/注册资本，具有合理性
6	2017 年 12 月，普旭有限第二次增资	看好公司长期发展前景而增资	南京普晟	普旭有限	4 元/注册资本	根据公司发展情况，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	公司逐步发展估值升高，4 元/注册资本定价
7	2020 年 4 月，普旭有限第三次增资	看好公司长期发展前景而增资	国鼎军融	普旭有限	18.40 元/注册资本	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展前景良好，经协商一致定价投前估值 4.6 亿元，具有合理性

序号	历次增资及股权转让	增资及股权转让原因	转让方/增资方	受让方/被增资方	入股单价	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	股东是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
7	2020年4月，普旭有限第三次增资	看好公司长期发展前景而增资	国鼎创投	普旭有限	18.40元/注册资本	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，经协商一致定价投前估值4.6亿元，具有合理性
8	2021年5月，普旭科技第一次增资	看好公司长期发展前景而增资	泓成创投	普旭有限	20.51元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，公司业绩提升，经协商一致定价投前估值提升至8亿元，具有合理性
8	2021年5月，普旭科技第一次增资	看好公司长期发展前景而增资	涌鸿投资	普旭有限	20.51元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，公司业绩提升，经协商一致定价投前估值提升至8亿元，具有合理性
9	2021年9月，普旭科技第二次增资	看好公司长期发展前景而增资	博源新航	普旭有限	20.51元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，上轮增资后公司估值提升，经协商一致定价投前估值提升至8.4亿元，具有合理性
9	2021年9月，普旭科技第二次增资	看好公司长期发展前景而增资	上海航空	普旭有限	20.51元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，上轮增资后公司估值提升，经协商一致定价投前估值提升至8.4亿

序号	历次增资及股权转让	增资及股权转让原因	转让方/增资方	受让方/被增资方	入股单价	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	股东是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
											元，具有合理性
9	2021 年 9 月，普旭科技第二次增资	看好公司长期发展前景而增资	方正投资	普旭有限	20.51 元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，上轮增资后公司估值提升，经协商一致定价投前估值提升至 8.4 亿元，具有合理性
10	2023 年 7 月，普旭科技第一次股权转让	张雪松为引入吉天翊担任董事会秘书而转让股份	张雪松	吉天翊	代持价格为 1 元/注册资本	以 1 元/注册资本转让给吉天翊，转让价格低于同期外部机构股东价格，原因为引入吉天翊担任董事会秘书	否	自有资金，全额支付	张雪松于 2020 年 11 月替吉天翊代持，后于 2023 年 7 月还原	不涉及	张雪松于 2020 年 11 月与吉天翊签署《股权转让及代持协议》，以 1 元/注册资本转让给吉天翊，转让价格低于同期外部机构股东价格，原因为引入吉天翊担任董事会秘书，具有合理性
11	2023 年 12 月，普旭科技第三次增资	看好公司长期发展前景而增资	紫金巨石	普旭有限	28.18 元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，根据公司业绩和前景经协商一致定价投前估值提升至 12.5 亿元，具有合理性
11	2023 年 12 月，普旭科技第三次	看好公司长期发展前景而增资	苏新投资	普旭有限	28.18 元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，根据公司业绩和前景经协商一致定价投前估

序号	历次增资及股权转让	增资及股权转让原因	转让方/增资方	受让方/被增资方	入股单价	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	股东是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
	增资					性					值提升至 12.5 亿元，具有合理性
11	2023 年 12 月，普旭科技第三次增资	看好公司长期发展前景而增资	长石创投	普旭有限	28.18 元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，根据公司业绩和前景经协商一致定价投前估值提升至 12.5 亿元，具有合理性
11	2023 年 12 月，普旭科技第三次增资	看好公司长期发展前景而增资	上海敦禾	普旭有限	28.18 元/股	市场化估值，经协商一致定价，具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	不涉及	市场化估值，公司发展态势良好，根据公司业绩和前景经协商一致定价投前估值提升至 12.5 亿元，具有合理性
12	2024 年 3 月，普旭科技第二次股权转让	股权转让	张雪松	嘉兴翌瑟创业投资合伙企业（有限合伙）	25.36 元/股	市场化估值，经协商一致定价，承接老股故入股单价与外部股东价格相比较低具有公允性	否	自有资金，全额支付	否	已及时、足额支付税款	市场化估值，估值参照上轮增资价格，承接老股故入股单价与外部股东价格相比较低，具有合理性
12	2024 年 3 月，普旭科技第二次股	上海敦禾希望增加股份进行股权转让	张雪松	上海敦禾企业发展	22.54 元/股	市场化估值，经协商一致定价，承接老股	否	上海敦禾企业发展有限公司后续解除投资，未实际支付转让价款	否	不涉及	市场化估值，估值参照上轮增资价格，承接老股故入股单价与外部股东价格相

序号	历次增资及股权转让	增资及股权转让原因	转让方/增资方	受让方/被增资方	入股单价	定价依据及公允性	是否存在异常入股	增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源	是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排	股东是否及时、足额纳税	估值差异的原因及合理性
	权转让			有限公司注[1]		故入股单价与外部股东价格相比较低具有公允性					比较低，具有合理性
13	2024年7月，普旭科技第三次股权转让	上海敦禾解除投资	上海敦禾	张雪松	22.54元/股	解除协议退出，未实际支付对价	否	上海敦禾企业发展有限公司后续解除投资	否	不涉及	解除协议退出，未实际支付对价

综上，公司历次增资及股权转让原因、定价依据合理，具有公允性。不存在异常入股情形，增资/转让价款均已实缴/支付，出资来源均为自有资金，全额支付。存在委托持股情形均已解除，相关股东已及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因均具有合理性。

[1] 本次股权变更后，张雪松与上海敦禾企业发展有限公司签署了《股权转让解除协议》，上海敦禾企业发展有限公司并未支付本次股权转让对价款项

（三）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

1、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

公司历史上存在两次股权代持行为，均已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认。

2、列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系、是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

公司历史上存在两次股权代持行为，具体情况如下：

代持人	被代持人	代持股权数额	被代持人入股的时间	入股原因	入股价格	是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系	是否签订代持协议	代持还原或解除的时间	代持还原或解除的确认依据	是否经代持人及被代持人确认	是否存在争议或潜在纠纷
唐红	张雪松	400 万注册资本	2012 年 2 月 24 日	南京普旭和江苏普旭均系张雪松控制的公司，入股原因为本人名下股权调整，准备将南京普旭持有的普旭有限 400 万元股权转让至张雪松名下。由于非关联方转让办理工商登记的速度较快，张雪松委托唐红代持，后进行转回还原	1 元/注册资本	张雪松为公司实际控制人、董事长	否	2013 年 7 月 2 日	唐红及张雪松的访谈确认、2012 年 2 月 24 日签署的《股权转让协议》、2013 年 7 月 2 日签署的《股权转让协议》	是	否
张雪松	吉天翊	30 万注册资本（对应股份公司 43.05 万股股份）	2020 年 11 月 15 日	入股原因为公司引入吉天翊担任董事会秘书，因考虑到双方工作及个人事务繁忙，来往公司所在地办理股份变更手续不便，且吉天翊当时仍在其他多家公司任职等原因由张雪松代持	1 元/注册资本	吉天翊为公司董事、董事会秘书	是	2023 年 7 月 15 日	张雪松及吉天翊的访谈确认、2020 年 11 月 15 日签署的《股权转让及代持协议》、2023 年 7 月 15 日签署的《股权代持解除协议》、《江苏普旭科技股份有限公司股份转让协议》	是	否

综上，公司历史上存在两次股权代持行为，均已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认。各方已就代持及解除代持事项进行确认，不存在争议或潜在纠纷。

（四）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司历史上存在股权代持行为，均已在申报前解除还原且已取得相关代持人与被代持人的确认。至本问询函回复出具之日，公司不存在影响股权明晰的问题，股东不存在异常入股事项，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（五）公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

截至本审核问询函回复签署之日，公司存在 17 名直接股东，其中 3 名为自然人股东，14 名为非自然人股东。公司股东穿透计算最终权益主体数量如下：

序号	股东姓名/名称	是否穿透计算	穿透后认定人数（人）	穿透计算依据
1	张雪松	不适用	1	1 名自然人
2	张培培	不适用	1	1 名自然人
3	南京恺旭科技合伙企业（有限合伙）	是	7	有限合伙企业，穿透至自然人股东合计 7 人
4	南京普晟企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	是	3	有限合伙企业，穿透至自然人股东合计 3 人
5	北京国鼎实创军融投资合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
6	上海航空产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
7	上海泓成创业投资合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
8	嘉兴翌瑟创业投资合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
9	南京紫金巨石民营企业纾困与发展基金一期（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
10	成都博源新航创业投资基金合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
11	方正证券投资有限公司	否	1	有限责任公司，为上市公司方正证券（601901.SH）的全资子公司，计算为 1 人
12	北京国鼎实创创业投资中心（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
13	长石（三亚）创业投资合伙企业（有限合伙）	是	3	有限合伙企业，穿透至自然人股东 3 人

序号	股东姓名/名称	是否穿透计算	穿透后认定人数（人）	穿透计算依据
14	苏州苏新股权投资合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
15	宁波梅山保税港区涌鸿投资管理合伙企业（有限合伙）	否	1	已备案私募基金，合并计算为 1 人
16	吉天翊	不适用	1	1 名自然人
17	上海敦禾企业发展有限公司	是	1	有限责任公司，穿透至自然人股东 1 名
合计			**27**	**-**

综上所述，公司穿透计算后的股东人数为 27 人，未超过 200 人。

（六）说明非货币出资的明细，非货币出资是否属实、有无权属瑕疵、出资资产与公司经营的关联性、出资资产所有权转移及其在公司的使用情况、非货币出资程序及比例是否符合当时法律法规的规定、出资实物估值的公允性，是否存在出资不实或其他瑕疵

公司历史上曾存在的非货币出资已经解除，其具体情况如下：

2009 年 4 月 21 日，普旭有限召开股东会，审议通过《江苏普旭软件信息技术有限公司章程》，普旭有限的注册资本为 1,000 万元。其中张雪松货币出资 600 万元，占注册资本 60%；南京普旭货币出资 100 万元，技术出资 300 万元，共占注册资本 40%。

2011 年 10 月 23 日，普旭有限股东会作出决议，同意南京普旭将其出资方式变更为货币，并就该事项决议通过了章程修正案。

2011 年 11 月 22 日，南京苏鹏会计师事务所出具了《验资报告》（鹏会验字（2011）X082 号），经审验，截至 2011 年 11 月 22 日止，普旭有限收到张培培以货币方式缴纳的注册资本 400 万元，收到南京普旭以货币方式缴纳的注册资本 400 万元。变更后公司的实收资本为人民币 1,000 万元，占注册资本的 100%，均为货币出资。

2012 年 2 月 8 日，南京市工商行政管理局玄武分局核准了上述变更登记事项。

此次注册资本缴纳后，普旭有限不再构成技术出资的情形，股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资方式	持股比例（%）
1	张培培	600.00	600.00	货币	60.00
2	南京普旭科技发展有限公司	400.00	400.00	货币	40.00
合计		**1,000.00**	**1,000.00**		**100.00**

综上，普旭有限历史上未实际构成非货币出资，非货币出资情形已经解除，非货币出资不存在出资不实或其他瑕疵。

（七）说明出资瑕疵的具体原因，是否属于违法违规情形、是否构成出资不实、是否对公司经营或财务产生重大不利影响，出资瑕疵规范措施是否充分有效、是否履行法定程序、公司注册资本是否补足、公司股权是否清晰、是否存在股权争议或纠纷、是否存在其他法律风险或后果，瑕疵规范措施的会计处理是否符合会计准则的规定

1、说明出资瑕疵的具体原因

普旭有限于 2016 年 10 月吸收合并南京普旭，南京普旭净资产较其注册资本低 115.03 万元。经股东协商一致，公司实际控制人张雪松已于 2021 年 12 月补足前述差额以夯实公司资本。

2、是否属于违法违规情形、是否构成出资不实、是否对公司经营或财务产生重大不利影响，出资瑕疵规范措施是否充分有效、是否履行法定程序、公司注册资本是否补足、公司股权是否清晰、是否存在股权争议或纠纷、是否存在其他法律风险或后果，瑕疵规范措施的会计处理是否符合会计准则的规定

（1）是否属于违法违规情形、是否构成出资不实、是否对公司经营或财务产生重大不利影响

本次吸收合并前普旭有限和南京普旭的注册资本均已实缴到位；合并后存续的普旭有限，其注册资本、实收资本数额，为两家公司合并前注册资本之和、实收资本之和，不存在高于合并前两家公司的注册资本之和、实收资本之和，符合前述工商企字〔2011〕226 号文的相关规定，股东对公司的补充出资有利于夯实公司资本，不属于违法违规情形，不构成出资不实，未对公司经营或财务产生重大不利影响。

（2）是否履行法定程序、出资瑕疵规范措施是否充分有效、公司注册资本

是否补足

本次补缴已经过全体发起人确认，出资瑕疵规范措施充分、有效，公司注册资本已经补足。具体如下：

如前所述，鉴于南京普旭截止至 2016 年 11 月 30 日（合并日）的账面净资产为 3,849,743.28 元，注册资本为 500 万元，净资产低于注册资本 1,150,256.72 元。2021 年 4 月，经股东协商一致，决定由张雪松向公司出资 1,150,256.72 元以补足上述差额。张雪松已于 2021 年 12 月 31 日将上述金额转入公司，本次补缴已经过全体发起人确认。

根据天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天衡专字（2023）00853 号《净资产专项审计报告》，南京普旭截止至 2016 年 11 月 30 日（合并日）的所有者权益为 384.97 万元。根据江苏天健华辰资产评估有限公司出具的华辰咨字（2023）第 0034 号《江苏普旭科技股份有 限公司合并涉及的南京普旭科技发展有限公司股东全部权益价值追溯项目估值报告》，合并涉及的南京普旭股东全部权益在 2016 年 11 月 30 日（合并日）的净资产账面价值 384.97 万元，估值 384.97 万元，估值无增减值。因此，南京普旭合并日账面净资产额与追溯审计、评估值一致。根据南京普旭合并日账面净资产与其注册资本差额确定的补足金额充分，措施有效。

（3）公司股权是否清晰、是否存在股权争议或纠纷、是否存在其他法律风险或后果

公司股权清晰、不存在股权争议或纠纷，出资瑕疵已解除不存在其他法律风险或后果。具体如下：

公司股东对公司历次股权变更不存在异议。对于南京普旭、普旭有限合并时的南京普旭净资产与注册资本存在差额事项，公司全体发起人出具了《关于同意公司发起人股东补缴出资的说明》，确认公司股改履行的程序符合相关法律法规的规定，对于公司股改时以净资产折股所对应各股东持股股数、持股比例不存在任何争议或纠纷。

公司报告期内未受到工商主管部门的行政处罚，公司与各股东之间不存在尚未了结的或可预见的诉讼、仲裁或行政处罚案件等。

（4）瑕疵规范措施的会计处理符合会计准则的规定

公司已按照《企业会计准则》的相关规定，就本次张雪松补缴的 1,150,256.72 元作如下会计处理：

借：银行存款 1,150,256.72 元

贷：资本公积-股本溢价 1,150,256.72 元

综上，本公司吸收合并南京普旭变更注册资本及实收资本，符合相关法律法规及规范性文件的规定，股东对公司的补充出资有利于夯实公司资本。出资瑕疵不属于违法违规情形、不构成出资不实、不会对公司经营或财务产生重大不利影响，出资瑕疵规范措施充分有效、补缴已经过全体发起人确认、公司注册资本已经补足，截至本回复出具日，公司股权清晰、不存在股权争议或纠纷、不存在其他法律风险或后果，瑕疵规范措施的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

二、请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（3）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（4）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、经办律师履行了以下核查程序：

（1）查阅了公司的工商登记档案、南京普旭的工商登记档案；

（2）查阅了天衡会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《南京普旭科技发展有限公司截至 2016 年 11 月 30 日净资产专项审计报告》（天衡专字（2023）00853 号）；

（3）查阅了《国家工商行政管理总局关于做好公司合并分立登记支持企业兼并重组的意见》（工商企字〔2011〕226 号）；

（4）获取并查阅了股东调查表及股东访谈记录；

（5）获取了张雪松向公司补缴 1,150,256.72 元的银行流水；

（6）获取历次增资及股权转让协议、出资；

（7）获取代持协议、代持还原协议、代持人与被代持的访谈记录；

（8）核查了非自然人股东的私募基金备案情况，通过企查查等网络手段对非自然人股东进行穿透核查；

（9）获取了公司股改时的审计报告、评估报告、验资报告、复核验资报告、创立大会的股东大会、董事会、监事会等资料；

（10）查阅了《中华人民共和国公司法》、《企业会计准则》；

（11）获取了南京市公告信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告》；

（12）查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站关于公司的诉讼、纠纷；

（13）获取了张雪松、张培培、南京恺旭、南京普晟、国鼎军融、国鼎创投出具的《关于同意公司发起人股东补缴出资的说明》；

（14）查阅了致同会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《江苏普旭科技股份有限公司验资复核报告》（致同专字（2024）第 332A016902 号）；

（15）查阅了公司对张雪松补缴 1,150,256.72 元的会计凭证。

2、核查意见

经核查，主办券商、经办律师认为：

（1）普旭有限吸收合并南京普旭的背景、原因具有商业合理性，本次吸收合并双方为同一实际控制人控制的公司，根据公司财务报表进行合并，未进行审计和评估，不存在违反相关法律法规强制性规定的情况。公司已于 2023 年对上述吸收合并事项进行了追溯评估和审计。普旭有限吸收合并南京普旭后，注册资本及实收资本的变更符合相关法律法规及规范性文件的规定，股东对公司的补充

出资有利于夯实公司资本，对于吸收合并的出资瑕疵，张雪松已通过现金补足上述出资，不构成出资不实。南京普旭资产、人员、技术、供应商及客户资源均已由普旭有限承接。

（2）公司历次增资及股权转让原因、定价依据合理，具有公允性。不存在异常入股情形，增资/转让价款均已实缴/支付，出资来源均为自有资金，全额支付。存在委托持股情形均已解除，相关股东已及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因均具有合理性。

（3）公司历史上存在两次股权代持行为，均已在申报前解除还原，已取得全部代持人与被代持人的确认。各方已就代持及解除代持事项进行确认，不存在争议或潜在纠纷。

（4）公司不存在影响股权明晰的问题，股东不存在异常入股事项，不存在涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

（5）公司穿透计算的股东人数未超过 200 人。

（6）公司历史上未实际构成非货币出资，非货币出资情形已经解除，非货币出资不存在出资不实或其他瑕疵。

（7）公司吸收合并南京普旭变更注册资本及实收资本，符合相关法律法规及规范性文件的规定，股东对公司的补充出资有利于夯实公司资本。出资瑕疵不属于违法违规情形、不构成出资不实、不会对公司经营或财务产生重大不利影响，出资瑕疵规范措施充分有效、补缴已经过全体发起人确认、公司注册资本已经补足，截至本回复出具日，公司股权清晰、不存在股权争议或纠纷、不存在其他法律风险或后果，瑕疵规范措施的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、经办律师履行了以下核查程序：

公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查等核查情况如下：

序号	历次增资及股权转让	股权受让方/增资方	职务	金额（万元）	是否取得支付凭证	是否取得协议及决议	是否取得完税凭证	流水核查情况其他核查方式
1	公司设立	张雪松	控股股东、实际控制人、董事长	200	是	是	不涉及	已取得现金出资凭证
2	2011 年 3 月，普旭有限第一次股权转让	张培培	实际控制人、董事	0	亲属间无偿转让，未实际支付转让款	是	不涉及	不涉及
3	2012 年 2 月，张培培完成对普旭有限的实缴出资	张培培	实际控制人、董事	400	是	是	不涉及	已取得现金出资凭证、南京苏鹏会计师事务所出具的《验资报告》（鹏会验字（2011）X082 号）
4	2013 年 7 月，普旭有限第三次股权转让	张雪松	控股股东、实际控制人、董事长	0	股份代持还原，0 元转让	是	不涉及	不涉及
5	2017 年 12 月，普旭有限第二次增资	张雪松	控股股东、实际控制人、董事长	250	是	是	不涉及	已取得出资卡出资前后 3 个月银行卡流水
		南京恺旭科技合伙企业（有限合伙）	员工持股平台	500	是	是	不涉及	已取得员工持股平台合伙人出资卡出资前后 3 个月银行卡流水
6	2023 年 7 月，普旭科技第一次股权转让	吉天翊	董事、董事会秘书	30	是	是	不涉及	已取得出资卡出资前后 3 个月银行卡流水
7	2024 年 7 月，普旭科技第三次股权转让	张雪松	控股股东、实际控制人、董事长	0	上海敦禾解除投资	是	不涉及	不涉及

序号	历次增资及股权转让	股权受让方/增资方	职务	金额（万元）	是否取得支付凭证	是否取得协议及决议	是否取得完税凭证	流水核查情况其他核查方式
					协议，股份转回给张雪松，未实际支付投资款			

2、核查意见

经核查，主办券商、经办律师认为：

（1）公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体的出资来源于其自有或自筹资金。

（2）股权代持核查程序充分有效，公司历史上两次股份代持行为是当事人真实意思表示，股份代持均已在申报前解除还原，且不存在纠纷或潜在纠纷。截至本回复出具日，公司股东不存在股份代持或其他利益安排。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、经办律师履行了以下核查程序：

（1）取得历次增资及股权转让协议、出资流水；

（2）获取并查阅了股东调查表及股东访谈记录；

（3）取得代持协议及代持还原协议及代持人与被代持的访谈记录。

2、核查意见

主办券商、经办律师对公司历史沿革中的股东入股价格、入股背景、资金来源等情况进行了详细核查，详见本题回复之“（二）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让”。

经核查，主办券商、经办律师认为：

公司历次股权变动定价依据均具有合理性，股东入股价格不存在明显异常，入股行为不存在股权代持未披露情形，不存在不正当利益输送问题。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、经办律师履行了以下核查程序：

1、取得历次增资及股权转让协议、出资流水；

2、获取并查阅了股东调查表及股东访谈记录；

3、取得代持协议及代持还原协议及代持人与被代持的访谈记录。

2、核查意见

经核查，主办券商、经办律师认为：

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项。公司历史上两次股份代持行为均已在公开转让说明书中披露，且股份代持均已在申报前解除还原，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 8 关于其他事项

一、关于信息披露豁免

根据申报文件，公司申请信息披露豁免。

请公司、主办券商、律师及会计师按照《适用指引第 1 号》相关要求，充分说明相关信息涉及国家秘密、商业秘密等的依据和理由，公司对国家秘密、商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性，公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断发表明确意见，形成专项说明作为反馈回复附件提交。

回复：

（一）按照《适用指引第 1 号》相关要求，充分说明相关信息涉及国家秘密、商业秘密等的依据和理由，公司对国家秘密认定依据的充分性、认定的合理性

公司聚焦军事仿真领域，主要从事装备仿真模拟器及军事模拟仿真系统的研发、制造与销售，主营产品包括飞行模拟器、地面装备模拟器、装备体系评估系统等，目前主要应用于国防军工领域。

根据《适用指引第 1 号》之 1-22 不予披露相关信息的要求：“申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露”。

根据《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》（科工计[2016]209 号）的规定：“第二条 本办法所称涉军企事业单位，是指已取得武器装备科研生产许可的企事业单位”、“第三条 本办法适用于国家国防科技工业局对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”、“第三十五条 取得武器装备科研生产单位保密资格，但未取得武器装备科研生产许可的企事业单位实施改制、重组、上市及上市后资本运作，按有关规定办理涉密信息披露审查”，因公司业务不在武器装备科研生产许可目录范围内，无需取得武器装备科研生产许可，亦未持有武器装备科研生产许可，故公司不属于涉军企事业单位，不在上市涉及军工事项的审查范围，无需向主管部门办理改制、重组、上市及上市后资本运作军工事项审查、备案事项以及信息

披露的豁免申请。但公司已取得武器装备科研生产单位保密资格，根据对江苏省国防科学技术工业办公室（以下简称“江苏省国防科工办”）负责人的访谈确认，针对本次挂牌中信息披露事宜，公司应按照《保密法》《保密法实施条例》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等保密规定对涉密信息进行豁免披露或脱密处理后披露。

因此，主办券商、律师、会计师认为，公司业务涉及相关国家秘密的认定依据充分、合理。

（二）公司审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、未披露相关信息是否影响投资者决策判断发表明确意见

申报会计师委派具有军工涉密业务咨询服务资格的审计人员现场查阅了相关豁免信息的原件，按照审计准则规定充分全面执行了相关核查程序，公司信息披露豁免不影响会计师对公司财务报表的审计、不影响获取审计证据充分性，审计范围并未受到限制，申报财务报表在所有重大方面公允反应了普旭科技财务状况和经营成果。

公司已根据《公开转让说明书准则》，从满足投资者投资判断的需要出发，在《公开转让说明书》等其他公开披露文件中充分披露了产品特点、业务模式、核心技术、财务信息分析等对投资者价值判断有重大影响的信息，在保守国家秘密的基础上最大程度提高披露质量，保证相关信息的内容真实、准确、完整。因此，公司在相关信息豁免披露后不会对投资者的决策判断构成重大障碍。

（三）形成专项说明作为反馈回复附件提交

公司出具了关于本次申报不予披露相关信息原因的专项说明，主办券商、律师及会计师均出具了不予披露相关信息的专项核查报告，并作为反馈回复附件提交，文件名称系《江苏普旭科技股份有限公司关于申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌不予披露相关信息的专项说明及中介机构核查意见》。

二、关于股权激励

根据申报文件，公司在发展过程中通过设立员工持股平台南京恺旭对公司员工实施了股权激励。公司持股平台曾存在多次代持。

请公司补充披露：①股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排；②激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；④股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；⑤股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响；⑥以列表形式完整披露持股平台历史沿革中代持形成及还原解除情况，说明代持形成原因及合理性，还原解除真实性，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师补充核查并发表明确意见：①公司决策（及审批）程序履行的完备性；②申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性；③持股平台代持是否均还原解除，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：①报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

回复：

（一）请公司补充披露：①股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安

排；②激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排；③股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；④股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；⑤股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响；⑥以列表形式完整披露持股平台历史沿革中代持形成及还原解除情况，说明代持形成原因及合理性，还原解除真实性，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、股权激励政策具体内容或相关合同条款（如有），包括且不限于：激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限；若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等；在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

（1）股权激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股权授予价格、锁定期限、绩效考核指标及服务期限

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“5、公司有关股权激励的主要安排如下：

序号	事项	具体内容
1	激励目的	为进一步优化公司治理结构，促进公司建立、健全激励机制，鼓励人才为公司长期服务，充分调动公司激励对象的积极性和创造性。
2	日常管理机制	员工持股平台为有限合伙企业，由持股平台代为行使公司股东权益；合伙企业平台由执行事务合伙人对外代表企业，负责日常管理及决策。
3	流转及退出机制	1．如果有限合伙人拟将其持有的全部或部分财产份额转让给普通合伙人或有限合伙人以及公司的其他员工，则拟转让其持有的全部或部分财产份额的有限合伙人应向普通合伙人提交转让申请。普通合伙人有权自行作出同意或不同意的决定，且无须说明任何理由。除非本合伙协议另有规定或经普通合伙人同意，有限合伙人不得向合伙企业的普通合伙人或有限合伙人之外的第三人转让其在合伙企业中的合伙份额。 2．发生下述所述情形之一，有限合伙人应当转让其在合伙企业中的合伙份额，但普通合伙人同意豁免的除外。因法律、法规、规范性文件规定或监管部门要求不得实施转让的，则有关转让须延至监管锁定期结束后立即实施：有限合伙人中在公司及其下属企业任职的人士（以下称“在任有限合伙人”），若因任何原因（包括但不限于解除劳动合同关系、死亡或被依法宣告死亡、丧失或部分丧失劳动能力、

序号	事项	具体内容
		丧失或部分丧失民事行为能力等）自公司及其下属企业中离职的，则该在任有限合伙人必须向普通合伙人或其指定第三方转让合伙份额或直接退伙。处理方式和价格按照下列方式确定：（1）特定股份在证券交易所上市交易前，合伙份额须转让给普通合伙人或其指定第三方。如果因触犯法律、违反职业道德、泄露商业秘密、失职或职等行为严重损害【普旭公司】及其下属企业利益或声誉而被【普旭公司】或其下属企业解聘而离职的，则转让价款=转让的合伙份额对应的实缴出资额:如果因其他原因离职的,则转让价款=转让的合伙份额对应的实缴出资额加单利 6%的年利率(利息自实缴出资之日起至受让人将对价支付之日止），除非有合理理由或由关联企业予以宽限，该转让通常应在离职之日起六十日内签订完相关转让协议并配合完成相关工商登记。（2）特定股份在证券交易所上市交易后，离职的在任有限合伙人自其离职之日起将不再就其所持合伙份额享有除收益权外的其他合伙人权利/权益。如果因触犯法律、违反职业道德、泄露商业秘密、失职或渎职等行为严重损害【普旭公司】及其下属企业利益或声誉而被【普旭公司】或其下属企业解聘而离职的，则转让价款=转让的合伙份额对应的实缴出资额：如果因其他原因离职的，则转让价格参考特定股份近期的市场价格(转让基准日前 20 个交易日公司 A 股股票交易均价）变现后的税后净收益并结合个人持股比例计算转让价格。3．合伙人有下列之情形之一的，当然退伙：（1）本合伙协议规定的出资期限届满逾十日，合伙人未履行出资义务；（2）合伙人死亡或者被依法宣告死亡；（3）合伙人在合伙企业中的全部合伙份额被人民法院强制执行。 4．作为有限合伙人的自然人死亡或被依法宣告死亡的，其继承人不继承其有限合伙人的身份资格，普通合伙人有权按照该有限合伙人退伙处理。5．在任何情况下，合伙人转让其在合伙企业的合伙份额均不得导致合伙人的数量超过 50 人，否则不得转让。
4	激励股权授予价格	1 元/每股
5	锁定期限	合伙期限内，除经普通合伙人同意，或者发生员工离职或员工死亡、合伙财产份额被强制执行等当然退伙情况可以依照合伙协议约定退伙外，不得转让所持合伙份额或退伙。
6	绩效考核指标	无
7	服务期限	至公司股票上市交易之日

（2）若涉及激励计划实施调整的，股票数量、价格调整的方法和程序等

截至本回复出具之日，南京恺旭现行有效的《合伙协议》未就股权激励计划实施调整时有关股票数量、价格调整方法和程序等事宜做出相关安排。

（3）在公司发生控制权变更、合并、分立或激励对象发生职务变更、离职等情况下，股权激励计划如何执行的相关安排

截至本回复出具之日，公司未就关于公司发生控制权变更、合并、分立等其他情形下股权激励计划如何执行做出相关安排；激励对象发生职务变更、离职等

情况下，股权激励计划执行的相关安排参见本回复之“问题 8 之（1）股权激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股权授予价格、锁定期限、绩效考核指标及服务期限”。

2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排；

（1）激励对象的选定标准和履行的程序

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“6、激励对象的选定标准和履行的程序

截至本公开转让说明书签署之日，公司共分三批次实施股权激励，具体情况如下：

（1）第一次授予激励实施情况

2017 年 12 月 5 日，普旭有限作出股东会决议，公司拟通过南京恺旭实施股权激励计划，本次股权激励对象为“对公司发展起关键作用的初创人员、核心人员和骨干人员，包括研发团队及其他关键岗位人员等”，并授权执行董事负责激励计划的拟订、修订、调整和实施。

2017 年 12 月 5 日，公司执行董事作出决定，通过公司拟定的本次激励计划激励对象名单及股权份额分配，向符合本次股权激励计划条件的激励对象授予不超过 500.00 万元的股权份额，授予价格为不超过 1.00 元/注册资本。

（2）第二次授予激励股权实施情况

普旭有限 2019 年 12 月的股东会决议、及当时有效的南京恺旭的《合伙协议》，本次股权激励对象的选定标准调整为“江苏普旭科技股份有限公司（以下简称“普旭公司”）及其下属企业的董事、监事、高级管理人员及核心人员。”

2019 年 12 月 6 日，公司执行董事作出决定，同意变更激励对象并授予肖向雯、马颖学等 10 名激励对象合计 290.00 万元股权份额。

（3）第三次授予激励股权实施情况

2020 年 12 月 6 日，公司执行董事作出决定，同意变更激励对象并授予汤鸿 15.00 万元股权份额。选定标准未调整。

南京恺旭历次吸纳新合伙人入伙时，均经合伙人会议审议通过，相关合伙人签署了《合伙协议》、合伙企业变更决定书等书面文件，履行了必要的入伙程序并办理了企业变更登记手续。”

（2）实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“7、实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排

（1）目前持股平台人员情况

截至目前，员工持股平台合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	授予激励股权时在公司任职情况	是否符合当次激励对象选定标准
1	张国强	普通合伙人	董事、综合管理部部长	是
2	张培培	有限合伙人	时任公司总经理	是
3	俞春荣	有限合伙人	时任公司董事、副总经理	是
4	胡凌云	有限合伙人	财务负责人	是
5	马颖学	有限合伙人	技术顾问	是
6	肖向雯	有限合伙人	时任公司副总经理	是
7	罗巍	有限合伙人	数据工程部部长	是

（2）历史上持股平台人员情况

序号	合伙人姓名	合伙人类型	授予激励股权时在公司任职情况	是否符合当次激励对象选定标准
1	任杰（身份证后 6 位 189816）	有限合伙人	时任总经理助理	是
2	任杰（身份证后 6 位 020039）	有限合伙人	时任销售部经理	是
3	熊焰	有限合伙人	时任技术部部长	是
4	张永毅	有限合伙人	时任销售部经理	是

序号	合伙人姓名	合伙人类型	授予激励股权时在公司任职情况	是否符合当次激励对象选定标准
5	封志仁	有限合伙人	时任销售部顾问	是
6	胡利宁	有限合伙人	时任技术部员工	是
7	刘华忠	有限合伙人	时任技术部员工	是
8	李雪莹	有限合伙人	时任人力资源部经理	是
9	张成龙	有限合伙人	时任销售部经理	是
10	顾浩然	有限合伙人	时任行政办公室主任	是
11	刘彬彬	有限合伙人	时任副总经理	是
12	方斌华	有限合伙人	时任副总经理	是
13	任文婷	有限合伙人	时任技术部部长	是
14	徐厚超	有限合伙人	时任模拟仿真部长	是
15	李志慧	有限合伙人	时任民品事业部部长	是
16	苏协齐	有限合伙人	时任子公司南京旭拟董事	是
17	汤鸿	有限合伙人	时任公司董事、副总经理	是

员工持股平台现有合伙人出资来源均为员工自有或自筹资金，其所持合伙份额不存在代持或其他利益安排。”

综上，公司通过南京恺旭实施股权激励的决策及审批程序合法、有效，具有完备性，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额不存在代持或其他利益安排。

3、股权激励的会计处理及对当期及未来公司业绩的影响情况；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“8、股权激励的会计处理

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的规定，“授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内的每个资产负债表日，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益或负债”。

另外，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》第一条，“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，原则上应一次性计入发生当期。设定等待期的或者构成实质性的等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

根据上述规定，对于公司员工，公司按照合伙协议约定公司上市安排的预期预估服务期，并按照公允价值与授予价格的差异，计算股份支付，将股份支付产生的费用依据相关人员的职能，计入当期费用或成本，并根据摊销计入损益的金额相应增加资本公积；将授予股份后发生离职的人员，对其历史期间已确认的股份支付在离职当期予以冲回。对于实控人、外部顾问等未约定服务期的授予对象，在授予时点一次性计入当期损益。”

（2）股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“9、股权激励对当期及未来公司业绩的影响情况

股权激励计划确认的股份支付费用对公司财务状况影响情况如下：

年度	股权激励影响金额（万元）
2022 年	76.26
2023 年	54.75
2024 年	72.87
2025 年	72.87
2026 年	36.43

公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。报告期内，公司股权激励确认的股份支付金额对公司净利润影响较小，不影响公司报告期的经营活动现金流量，对公司的经营和财务状况不会产生不利影响。”

4、股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“10、股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年净资产或评估值的差异情况

公司综合考虑了激励力度、公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素，从稳定核心管理团队、保证员工薪酬竞争力、维护公司整体利益的角度出发，确定历次授予的股权激励对应拟挂牌公司注册资本的价格为 1 元/注册资本或 1 元/股。

行权价格和最近一年净资产的差异对比如下：

授予时间	行权价格	最近一年每股净资产
2017 年 12 月	1.00（元/注册资本）	0.84（元/注册资本）
2019 年 12 月	1.00（元/注册资本）	1.80（元/注册资本）
2020 年 12 月	1.00（元/股）	0.41（元/股）

注 1：最近一年每股净资产未经审计；
注 2：公司 3 次股权激励计划授予日前后未对公司净资产进行评估。

公司在 2017 年至 2020 年处于技术积累阶段，每股净资产金额较低。公司历次股权激励已按照合理的公允价格进行了股份支付处理，不存在应确认但未确认股份支付的情形。”

5、股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响；

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下：

“11、股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面可能产生的影响

（1）股权激励对公司经营状况的影响

通过实施上述股权激励，公司建立、健全了激励机制，增强了优秀员工对实现公司稳定、持续发展的责任心和使命感，对于增强团队凝聚力、调动员工积极性、提升员工对公司归属感等具有重要意义，为公司持续、稳定、快速发展提供重要保障，不会对公司经营状况产生不利影响。

（2）股权激励对公司财务状况的影响

报告期内,公司确认的股份支付费用分别为 76.26 万元、54.75 万元和 18.22 万元，占各期利润总额的比例分别为-2.21%、3.03%和-1.45% ，对公司业绩整体影响相对较小。公司实施股权激励能够有效吸引并留任核心人员，有利于公司长期稳健发展，股权激励不会对公司财务状况造成重大不利影响。

（3）股权激励对公司控制权变化的影响

上述股权激励实施后，公司控制权未发生变化。”

综上所述，股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面无重大不利影响。

6、以列表形式完整披露持股平台历史沿革中代持形成及还原解除情况，说明代持形成原因及合理性，还原解除真实性，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

如本题回复之“2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排”列表内容所示，南京恺旭历史沿革中不存在代持或其他利益安排，不存在相关纠纷或潜在纠纷。

（二）请主办券商、律师补充核查并发表明确意见：①公司决策（及审批）程序履行的完备性；②申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性；③持股平台代持是否均还原解除，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

1、公司决策（及审批）程序履行的完备性

公司决策（及审批）程序详见本题回复之“（一）、2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排”,经核查,公司通过南京恺旭实施股权激励的决策及审批程序合法、有效，具有完备性。

2、申请挂牌公司股权激励计划的有关信息披露的完备性

公司股权激励计划的有关信息已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露，公司股权激励内容的有关信息披露真实、完整。

3、持股平台代持是否均还原解除，是否存在委托持股或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

如本题回复之“（一）、2、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，所持份额是否存在代持或其他利益安排”列表内容所示，经核查，南京恺旭历史沿革中不存在代持或其他利益安排，不存在相关纠纷或潜在纠纷。

4、核查程序及核查结论

（1）核查程序

针对上述问题，主办券商和律师履行了以下核查程序：

①取得并查阅公司历次董事会（执行董事）、监事（会）、股东（大）会决议文件；

②取得并查阅南京恺旭的企业登记档案、合伙协议、变更决定书及合伙企业份额转让协议等资料，核查公司股权激励目的、日常管理机制、流转及退出机制、激励计划标的股票授予价格、锁定期限、绩效考核指标、服务期限等相关内容；

③取得并查阅公司及南京恺旭出具的书面确认文件；

④取得并查阅南京恺旭合伙人劳动合同、聘任协议、转账凭证及资金流水等资料，核查持股员工的任职、出资来源、合伙企业份额转让价款支付情况、是否存在纠纷等情形；

⑤取得南京恺旭合伙人填写的间接股东调查、书面确认文件；

⑥登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站，查询南京恺旭合伙人是否存在纠纷或潜在纠纷情形。

（2）核查结论

经核查，主办券商和律师认为：

①公司通过南京恺旭实施股权激励的决策及审批程序合法、有效，具有完备性；

②公司股权激励内容的有关信息披露真实、完整；

③持股平台不存在委托持股或其他利益安排，不存在相关纠纷或潜在纠纷。

（三）请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见：①报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见；②对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性；③对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

1、报告期激励对象与公司的关系，股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关要求以及实施要件发表专项意见

（1）报告期激励对象与公司的关系

为了提升公司活力和竞争力，建立长效激励机制，充分调动骨干员工的积极性、促进员工与企业共同成长和发展，公司对董事、高级管理人员、核心业务技术人员，以及公司董事会认为对公司经营业绩和未来发展有重要影响且应予激励的重要人员进行了股权激励。

南京恺旭出资结构及各合伙人在公司任职情况如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人类型	在公司职务
1	张国强	325.00	65.00	普通合伙人	董事、综合部负责人
2	张培培	80.00	16.00	有限合伙人	董事
3	俞春荣	30.00	6.00	有限合伙人	曾任销售总监，已于 2021 年离职
4	胡凌云	20.00	4.00	有限合伙人	财务负责人
5	肖向雯	15.00	3.00	有限合伙人	副总经理
6	罗巍	10.00	2.00	有限合伙人	数据工程部部长
7	马颖学	20.00	4.00	有限合伙人	顾问
合计		**500.00**	**100.00**	-	-

注：2023 年 1 月，南京恺旭合伙人刘华忠与张国强签署《转让协议》，将其持有的南京恺旭 2.00%合伙份额转让给张国强，南京恺旭合伙人由 8 人变更为 7 人。

（2）股权激励政策的实施是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相

关要求以及实施要件发表专项意见

公司股份激励政策的实施与《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关规定对照如下：

相关规定	《企业会计准则第 11 号—股份支付》	公司股权激励实施内容	是否符合
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第二条	股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易	报告期内，公司股权激励对象为公司员工，均建立了合法的劳动关系，并实际为公司提供服务；股权激励对象直接或通过持股平台持股的方式持有公司股份，故股权激励属于以权益结算的股份支付	是
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第四条	以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量	公司授予日前后 6 个月内存在外部投资者对公司增资，公司根据相近时点的外部投资者入股价格确定授予职工权益工具的公允价值，公允价值为具有合理性	是
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第五条	授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积	公司报告期内股权激励均设置服务期至公司在证券交易所上市之日，不存在授予后立即可行权的情形	不适用
《企业会计准则第 11 号—股份支付》第六条	完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。	公司报告期内股权激励均设置服务期至公司在证券交易所上市之日。由于上述股权激励计划存在约定服务期限条款，等待期分别为授予日起 103 个月和 79 个月，故将上述股权激励确认的股份支付金额在其约定的服务期限内进行分摊	是

综上所述，报告期内公司股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号股份支付》的相关要求及实施要件。

2、对股份支付公允价值确定依据及合理性，详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性

（1）对股份支付公允价值确定依据及合理性

根据中国证监会发布《监管规则适用指引——发行类第 5 号》关于增资或转让股份形成的股份支付的规定：“确定公允价值，应综合考虑以下因素：①入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；②行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。”

报告期内，公司股份支付相关权益工具的公允价值以相近时点的外部投资者入股价格为依据，具有合理性，具体情况如下：

单位：万股、万元、元/股

序号	授予时间	确认公允价值时的主要依据	具体确认方法及结果
1	2017 年 12 月	根据相近时点的外部投资者入股价格确定	以 2017 年 12 月外部投资者入股价格即 4 元/股
2	2019 年 12 月	根据相近时点的外部投资者入股价格确定	以 2020 年 3 月外部投资者入股价格即 18.40 元/股

综上，公司报告期内涉及的股份支付事项，公允价值确定方法均为按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格确定，股份支付公允价值确定的依据充分、合理。

（2）详细说明股份支付相关会计处理过程，分期确认的依据是否充分，是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付费用核算过程、依据及准确性

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及其应用指南的规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积；存在等待期的，等待期内

的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将取得职工或其他方提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益或负债。

报告期内公司的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，结合上述规定，根据授予日权益工具的公允价值、股权激励协议的关键性条款包括授予日、服务期等以及股权激励人员的所属部门、任职情况，于等待期内的每个资产负债表日，分期计入销售费用、管理费用、研发费用、主营业务成本和增加资本公积，并计入经常性损益，具体计算过程如下：

股权激励时间	承诺服务期	授予份额①	授予价格②	授予日公允价格③	股份支付费用总额（③-②）*①	分摊依据
2017年12月	授予日至证券交易所上市交易前	205万股	1.00	4.00	615.00	根据股权激励协议约定，员工需服务至公司在证券交易所上市之日。根据目前审核形势及公司情况，合理预计2025年4月向交易所提交材料，预计2026年6月发行，因此该次股份支付费用按照服务期103个月摊销
2019年12月	授予日至证券交易所上市交易前	290万股	1.00	18.40	5,046.00	根据股权激励协议约定，员工需服务至公司在证券交易所上市之日。根据目前审核形势及公司情况，合理预计2025年4月向交易所提交材料，预计2026年6月发行，因此该次股份支付费用按照服务期79个月摊销

公司根据上述计算结果，于等待期内的每个资产负债表日基于：①离职情况所确定的对可行权权益工具数量的最佳估计；②激励对象的所属部门、任职情况，将股份支付费用总额分期计入销售费用、管理费用、研发费用、主营业务成本和增加资本公积，并计入经常性损益，符合《企业会计准则》的规定。

3、对报告期股权支付费用在经常性损益或非经常性损益列示，是否符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》的相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露规范问答第1号——非经常性损益》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，

但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

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

公司报告期内的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，在等待期内确认的股权支付费用作为经常性损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

4、核查程序及核查意见

（1）核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

①查阅公司持股平台相关工商档案资料、历史股东情况变动情况，了解员工持股计划的具体人员构成及变动情况；

②查阅了公司报告期内与股权激励相关的股东会决议、执行董事决定及持股平台的合伙协议等文件，查阅与股份支付相关的关键性条款包括授予日、服务期以及退出安排等；

③查阅公司员工花名册，了解激励对象任职情况及具体岗位职能；

④获取公司股份支付明细，复核股权激励的会计处理是否准确，股份支付金额是否准确；

⑤查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定及公司的股权激励计划，判断公司股权激励的实施是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关要求

⑥查阅《公开发行证券的公司信息信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》的相关规定，核查报告期股权支付费用经常性损益列示是否合规。

（2）核查意见

①股权激励对象与公司的关系具有合理性，公司股权激励计划授予时的激励对象为公司员工及对公司未来发展有重要影响的人员；公司股权激励政策的实施符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》相关要求；公司已按《企业会计准则第 11 号——股份支付》《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，参照《股份支付准则应用案例——授予限制性股票》，确定了授予日及等待期，并在等待期内的每个资产负债表日按照权益工具授予日的公允价值确认股份支付费用，核算准确；股权激励政策的实施及股份支付相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定；

②公司报告期内的股权激励根据相近时点的外部投资者入股价格确定的公允价值具有合理性；公司报告期内的股权激励属于存在等待期的以权益结算的股份支付，在等待期内确认的股权支付费用作为经常性损益列示，符合证监会发布《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 1 号——非经常性损益》的相关规定。

三、关于公司涉密资质

根据申报文件，公司持有涉密资质。

请公司按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》之“四、新三板挂牌的企业申请（保持）集成资质的审查原则”的六项具体措施详细披露，包括但不限于股份限售的主体、限售股份范围、限售期限、转让限制、承诺内容等事项，说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况，说明上述措施对公司未来融资的影响，并作重大事项提示。

请主办券商对以下事项进行核查并发表意见：①公司是否按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》已经取得核发资质的保密主管部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，相关书面意见及备案是否包含公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项,主管部门是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议；②公司是否制定了具备可行性的内部保密制度；③公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等是否符合《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>

的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》的要求。

回复：

（一）请公司按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》之“四、新三板挂牌的企业申请（保持）集成资质的审查原则”的六项具体措施详细披露，包括但不限于股份限售的主体、限售股份范围、限售期限、转让限制、承诺内容等事项，说明报告期内公司涉密信息系统集成业务与其他业务收入金额及占比情况，说明上述措施对公司未来融资的影响，并作重大事项提示。

根据《涉密信息系统集成资质管理办法》（国家保密局令 2020 年第 1 号）第二条：“涉密信息系统集成，是指涉密信息系统的规划、设计、建设、监理和运行维护等活动，涉密集成资质是指保密行政管理部门许可企业事业单位从事涉密信息系统集成业务的法定资格”；第四条：“从事涉密集成业务的企业事业单位应当依照本办法，取得涉密集成资质。国家机关和涉及国家秘密的单位（以下简称机关、单位）应当选择具有涉密集成资质的单位（以下简称资质单位）承接涉密集成业务。”

报告期内，公司承接的业务不存在为客户提供涉密信息系统的规划、设计、建设、监理和运行维护等活动，不涉及《涉密信息系统集成资质管理办法》规定的涉密信息系统集成业务。因此，公司无需依据《涉密信息系统集成资质管理办法》的规定申领《涉密信息系统集成资质证书》，亦无需按照《涉密信息系统集成资质管理补充规定》之“四、新三板挂牌的企业申请（保持）集成资质的审查原则”进行资质审查。

（二）请主办券商对以下事项进行核查并发表意见：①公司是否按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》已经取得核发资质的保密主管部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，相关书面意见及备案是否包含公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项,主管部门是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议；②公司是否制定了具备可行性的内部保密制度；③公司本次申请挂牌提供的信息

披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等是否符合《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》的要求。

1、公司是否按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》已经取得核发资质的保密主管部门就公司在全国中小企业股份转让系统挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，相关书面意见及备案是否包含公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项,主管部门是否对公司持有涉密信息系统集成资质并申请新三板挂牌事项有异议

报告期内，公司未开展《涉密信息系统集成资质管理办法》规定的涉密信息系统集成业务，无需申领《涉密信息系统集成资质证书》，无需按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》向南京市保密局取得公司本次挂牌无异议的书面意见或完成相应备案。

根据对江苏省国防科工办工作人员的访谈，确认公司未持有武器装备科研生产许可证书，不在上市涉及军工事项的审查范围内，江苏省国防科工办无需就公司改制、重组、上市及上市后资本运作进行军工事项审查或备案，针对公司聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项亦无需向江苏省国防科工办进行备案。

综上所述，报告期内公司未开展《涉密信息系统集成资质管理办法》规定的涉密信息系统集成业务，无需取得南京市保密局对于公司本次挂牌无异议的书面意见或完成相应备案。公司未持有武器装备科研生产许可证书，不在上市涉及军工事项的审查范围内，针对公司改制、重组、上市、上市后资本运作及聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项无需向江苏省国防科工办办理相关备案事项。

2、公司是否制定了具备可行性的内部保密制度

经核查公司现行有效的《保密管理制度汇编》，公司制定了《保密责任管理制度》《定密工作管理制度》《涉密人员管理制度》《保密教育培训管理制度》

《国家秘密载体管理制度》《密品管理制度》《保密要害部门部位管理制度》《信息系统、信息设备和储存设备管理制度》《新闻宣传管理》《涉密会议管理制度》《协作配合管理制度》《涉外活动管理制度》《外场试验管理制度》《保密监督检查管理规定》《泄密事件查询管理制度》《保密责任考核与奖惩规定》《保密工作经费管理制度》等保密制度。上述保密制度主要涵盖了以下方面：（1）保密工作机构设置与职责；（2）保密教育培训；（3）涉密人员管理制度；（4）涉密载体管理制度；（5）信息系统、信息设备及保密设施管理；（6）涉密信息系统集成场所等保密要害部位管理；（7）涉密项目实施现场管理；（8）保密监督检查；（9）保密工作考核与奖惩；（10）泄密事件报告及查处；（11）保密风险评估与管理；（12）资质证书的使用与管理等。

综上，公司已制定了细致全面、具备可行性的内部保密制度，相关内部保密制度能够得到有效的执行。

3、公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等是否符合《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》的要求

报告期内，公司未开展《涉密信息系统集成资质管理办法》规定的涉密信息系统集成业务，公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度无需按照《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》规定，亦无需根据上述规定制定股权限制措施，公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度、股权结构限制及拟采取的措施等情况具体如下：

（1）信息披露文件内容

经核查，公司已根据《中华人民共和国保密法》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及公司内部保密制度对本次挂牌所披露的信息进行了审核，公司此次信息披露文件内容未涉及保密信息，符合《中华人民共和国保密法》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等国家保密管理规定。

（2）公司内部治理制度

经核查，公司已制定了细致全面、具备可行性的内部保密制度，公司内部的保密管理制度符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关规定，相关内部保密制度能够得到有效的执行。

（3）股权结构限制及拟采取的措施

如上所述，公司无需具备《涉密信息系统集成资质证书》，无需按照《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》规定制定股权限制措施。

经上述核查，主办券商认为：

（1）公司无需按照《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》《涉密信息系统集成资质管理补充规定》向南京市保密局取得公司本次挂牌无异议的书面意见或完成相应备案，公司未持有武器装备科研生产许可证书，不在上市涉及军工事项的审查范围内，针对公司改制、重组、上市、上市后资本运作及聘用中介机构开展尽职调查、推荐挂牌、持续督导等挂牌服务事项无需向江苏省国防科工办办理相关备案事项。

（2）公司已制定了细致全面、具备可行性的内部保密制度，公司内部的保密管理制度符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关规定，相关内部保密制度能够得到有效的执行。

（3）公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度符合《中华人民共和国保密法》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等国家保密管理规定。公司未开展《涉密信息系统集成资质管理办法》规定的涉密信息系统集成业务，公司本次申请挂牌提供的信息披露文件内容、公司内部治理制度无需按照《涉密信息系统集成资质关联办法》《关于印发<涉密信息系统集成资质管理补充规定>的通知》及《关于印发<涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见>的通知》规定，亦无需根据上述规定制定股权限制措施。

四、关于预付款项

根据申报文件，报告期各期末，公司预付款项余额分别为 838.63 万元、323.95 万元和 874.18 万元。

请公司：①说明公司预付款项波动较大的原因及合理性，采用预付方式采购的原因，是否符合行业惯例；②说明预付对象是否为关联方、未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用；主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明交易真实性，是否存在通过预付款占用公司资金或进行资金体外循环的情形。

回复：

（一）说明公司预付款项波动较大的原因及合理性，采用预付方式采购的原因，是否符合行业惯例

1、公司预付款项构成情况

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 838.63 万元、323.95 万元和 874.18 万元。各期末预付款项余额的前五名单位情况如下：

单元：万元

2024 年 3 月 31 日					
单位名称	**与本公司关系**	**金额**	**占期末余额的比例**	**账龄**	**款项性质**
江苏涡轮动力智能科技有限公司	非关联方	246.19	28.16%	1 年以下	货款
江苏空间交互装备制造有限公司	非关联方	206.21	23.59%	1 年以下	货款
华信汇联（北京）科技有限公司	非关联方	164.26	18.79%	1-2 年	货款
江苏垠坤通信科技有限公司	非关联方	48.67	5.57%	1 年以下	货款
中国电子科技集团下属单位 B	非关联方	33.68	3.85%	1 年以下，1-2 年	货款
合计	-	**699.01**	**79.96%**	-	-

单元：万元

2023 年 12 月 31 日					
单位名称	与本公司关系	金额	占期末余额的比例	账龄	款项性质
华信汇联（北京）科技有限公司	非关联方	164.26	50.70%	1-2 年	货款
江苏垠坤通信科技有限公司	非关联方	48.67	15.02%	1 年以下	货款
中国电子科技集团下属单位 B	非关联方	33.68	10.40%	1 年以下	货款
常州市诺七微电子科技有限公司	非关联方	10.06	3.10%	1 年以下	货款
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	非关联方	9.00	2.78%	1 年以下	货款
合计	-	**265.66**	**82.00%**	-	-

单元：万元

2022 年 12 月 31 日					
单位名称	与本公司关系	金额	占期末余额的比例	账龄	款项性质
江苏涡轮动力智能科技有限公司	非关联方	300.88	35.88%	1 年以下	货款
华信汇联（北京）科技有限公司	非关联方	164.26	19.59%	1 年以下	货款
长春天骄翔宇科技有限公司	非关联方	161.64	19.27%	1 年以下	货款
昆宇蓝程（北京）科技有限责任公司	非关联方	87.74	10.46%	1 年以下	货款
南京埃科法物联技术有限公司	非关联方	26.58	3.17%	1 年以下	货款
合计	-	**741.10**	**88.37%**	-	-

2、2023 年末预付款项余额下降原因

2023 年末公司预付款项余额比 2022 年末减少 514.68 万元，主要系期初对江苏涡轮动力智能科技有限公司预付款项 300.87 万元、对长春天骄翔宇科技有限公司预付款项 161.64 万元所对应的采购产品均于 2023 年完成验收结算所致，二者金额合计占当期预付款项余额减少额的比例为 89.86%。

2023 年，公司向江苏涡轮动力智能科技有限公司采购内容主要为防护型突击车模拟训练器的相关硬件等产品，主要用于 2023 年公司完成验收的“防护型突击车模拟训练器系统”项目，项目收入合计达 847.79 万元。

2023 年，公司向长春天骄翔宇科技有限公司采购内容主要为虚像显示子系统的相关机械硬件以及辅助分系统的相关结构件等产品，主要用于 2023 年公司

完成验收的 4 台（套）以及生产研制中的 1 台（套）军用高等级飞行模拟器整机项目。

因上述项目金额较大、耗用原材料成本较高，故而 2023 年原材料验收结算时，结转预付款项金额较高。

3、2024 年一季度末预付款项余额上升原因

2024 年一季度末公司预付款项余额比 2023 年末增加 550.23 万元，主要系当期新增对江苏涡轮动力智能科技有限公司预付款项 246.19 万元、江苏空间交互装备制造有限公司预付款项 206.21 万元、江苏垠坤通信科技有限公司预付款项 48.67 万元所致，三者金额占当期预付款项余额增加额的比例为 91.07%。

公司对江苏涡轮动力智能科技有限公司、江苏空间交互装备制造有限公司的预付款项主要用于采购某型桥梁模拟系统项目所需的运动平台、方舱、导控台等相关机械硬件和结构件。该项目的销售合同金额为 1,317 万元，耗用原材料成本较高，因 2024 年一季度尚未完成上述原材料的验收结算，故而于当期末产生了较高的预付款项余额。截至 2024 年 9 月 30 日，上述预付金额已结转。

公司对江苏垠坤通信科技有限公司预付款项主要用于采购某营区智慧军营项目所需的视频会议系统。该项目尚在建设中，所购视频会议系统尚未完成验收结算，故而形成预付款项余额。

综上所述，公司预付款项余额的变动情况均与实际业务背景相符，其变动原因主要系部分原材料成本较高的销售项目生产节奏所致，公司产品具备技术难度大、定制化程度高、产品结构复杂、性能标准高、验证周期久等特性，因此客户的验收周期较长，导致公司向供应商预付款项的结转时间较长。报告期内，公司预付账款的形成与结转所造成的预付账款余额波动具备真实性、合理性。

4、采用预付方式采购的原因与同行业情况分析

公司产品以精密、复杂的高端装备为主，单位价值较高，生产过程通常耗用较多原材料，且公司在报告期内销售的多项产品为研制产品，整体的生产周期较长。因此，公司采用预付方式采购，具有商业合理性，符合行业惯例。

同行业可比公司中，采用预付方式采购的情况如下：

a. 摩诘创新：根据摩诘创新公开转让说明书披露，其预付款项主要有预付材料费、预付技术服务费等。

b. 华翼蓝天：根据华翼蓝天公开转让说明书披露，其预付款项主要包括预付的材料款和仿真数据包等软件采购款。

c. 华如科技：根据华如科技招股说明书披露，“报告期各期末，公司的预付账款余额波动，主要受采购规模及产品交付时点的影响。随着公司业务规模的扩大，公司的主营业务成本从 2018 年度的不足 2 亿元增长至 2020 年度的超过 4 亿元，采购总额从 2018 年度的 3,323.22 万元增长至 2020 年度的 19,180.94 万元，相应期末预付账款也呈整体上涨趋势。

2019 年末预付账款超过 1,500 万元，超过 2020 年末的约 1,000 万元水平，主要系个别项目的交付验收时点差异所致。2019 年末，公司向北京赛博卓悦科技有限公司采购一批模拟器及训练器材尚未完成交货，涉及预付账款 907.54 万元，导致当期末预付账款规模较大。如扣除该影响，报告期各期末预付账款呈持续稳步上涨趋势。因此，2020 年度商品销售业务成本大幅增加但预付账款余额有所减少，符合公司的实际经营情况，具有合理性。”

d. 霍莱沃：根据霍莱沃招股说明书披露，“报告期内，公司预付款项主要为设备及材料的采购预付款……2019 年项目数量充足，相应项目的设备及材料采购需求较大，公司综合考虑项目预计进度和供应商交付周期等因素后，向供应商下达采购订单，并根据合同约定的结算方式向部分供应商支付预付设备或材料款，导致 2019 年末预付款项金额高于以前年度。”

因此，公司采用预付方式采购的情形与同行业可比公司一致。

（二）说明预付对象是否为关联方、未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用；主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

1、说明预付对象是否为关联方、未结算原因、期后结转情况，是否涉及对公司的资金占用

报告期各期末，公司主要预付对象与公司不存在构成关联方的情形，不涉及

对公司的资金占用，部分预付款项未结转的原因均系公司所采购内容尚未完成验收结算所致，具体情况如下：

2024 年 3 月 31 日							
公司名称	**是否为关联方**	**金额（万元）**	**占期末余额的比例**	**预付原因**	**期后结转情况**	**未结转原因**	**是否涉及资金占用**
江苏涡轮动力智能科技有限公司	非关联方	246.19	28.16%	货款	已结转	不适用	否
江苏空间交互装备制造有限公司	非关联方	206.21	23.59%	货款	已结转	不适用	否
华信汇联（北京）科技有限公司	非关联方	164.26	18.79%	货款	未结转	未完成验收结算	否
江苏垠坤通信科技有限公司	非关联方	48.67	5.57%	货款	未结转	未完成验收结算	否
中国电子科技集团下属单位 B	非关联方	33.68	3.85%	货款	未结转	未完成验收结算	否
南京衍航信息科技有限公司	非关联方	28.83	3.30%	货款	已结转	不适用	否
河北长鑫电子科技有限公司	非关联方	28.20	3.23%	货款	已结转	不适用	否
南京晟笙科技有限公司	非关联方	23.00	2.63%	货款	已结转	不适用	否
合计	-	**779.04**	**89.12%**	-	-	-	-
2023 年 12 月 31 日							
公司名称	**是否为关联方**	**金额（万元）**	**占期末余额的比例**	**预付原因**	**期后结转情况**	**未结转原因**	**是否涉及资金占用**
华信汇联（北京）科技有限公司	非关联方	164.26	50.70%	货款	未结转	未完成验收结算	否
江苏垠坤通信科技有限公司	非关联方	48.67	15.02%	货款	已结转	不适用	否

中国电子科技集团下属单位B	非关联方	33.68	10.40%	货款	未结转	未完成验收结算	否
常州市诺七微电子科技有限公司	非关联方	10.06	3.10%	货款	已结转	不适用	否
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	非关联方	9.00	2.78%	货款	已结转	不适用	否
合计	-	**265.66**	**82.00%**	-	-	-	-
2022 年 12 月 31 日							
公司名称	**是否为关联方**	**金额（万元）**	**占期末余额的比例**	**预付原因**	**期后结转情况**	**未结转原因**	**是否涉及资金占用**
江苏涡轮动力智能科技有限公司	非关联方	300.88	35.88%	货款	已结转	不适用	否
华信汇联（北京）科技有限公司	非关联方	164.26	19.59%	货款	已结转	不适用	否
长春天骄翔宇科技有限公司	非关联方	161.64	19.27%	货款	已结转	不适用	否
昆宇蓝程（北京）科技有限责任公司	非关联方	87.74	10.46%	货款	已结转	不适用	否
南京埃科法物联技术有限公司	非关联方	26.58	3.17%	货款	已结转	不适用	否
合计	-	**741.10**	**88.37%**	-	-	-	-

注：表中所列主体包含报告期各期的前五大预付款项余额所对应的全部主体，以及各期预付款项余额达 20 万元以上的全部主体。

2、说明主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系或其他利益安排；是否存在通过预付款项进行资金体外循环的情况

报告期内，公司主要预付对象的实际控制人、主要股东、主要经营范围情况如下：

公司	实际控制人	主要股东	主要经营范围
长春天骄翔宇科技有限公司	李小强	李小强、王红、长春天骄翔宇投资合伙企业（有限合伙）	飞行模拟器显示系统的研制等
江苏空间交互装备制造有限公司	席德乐	席德乐	智能基础制造装备制造；物料搬运装备制造；土壤及场地修复装备制造；污泥处理装备制造；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；人工智能基础软件开发；人工智能硬件销售；软件外包服务；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机及办公设备维修；新材料技术研发；计算机系统服务；办公设备销售；办公用品销售；文化、办公用设备制造；五金产品批发；机械电气设备销售；电气设备销售；仪器仪表销售；机械设备销售；专业设计服务；信息系统集成服务；电工机械专用设备制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；货物进出口；技术进出口；进出口代理；互联网销售等
华信汇联（北京）科技有限公司	邹佳园	邹佳园	技术推广、技术服务；仪器仪表维修；销售电子产品、通讯设备、计算机、软件及辅助设备等
江苏垠坤通信科技有限公司	樊磊	樊磊	通信技术研发、技术咨询、技术服务；通信设备、安防设备、蓄电池、不间断供电电源及配套设备销售、安装；信息系统集成服务；楼宇智能化工程、弱电工程设计、施工；综合网络布线；音响设备、仪器仪表、电子产品、劳保用品、办公设备及器材销售等
江苏涡轮动力智能科技有限公司	陈尧	徐州涡轮空间企业科技有限公司、徐州江圣信息科技有限公司	模拟器，自由平台业务
中国电子科技集团下属单位 B	中国电子科技集团有限公司	航空工业下属单位 N	-
南京衍航信息科技有限公司	黄衍玺	黄衍玺	从事航空、物联网科技专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务；航空电子系统的研发、设计；电子产品、自动化设备、仪器仪表、机电设备及配件、通讯设备及配件的销售；飞机模拟机的研发、设计、集成与制造；教学设备的研发、设计、集成与制造；软件的开发；电子设备、电子产品的设计、加工；仪表设备的研发、生产；无人机技术的开发；计算机软硬件开发、

公司	实际控制人	主要股东	主要经营范围
			销售及咨询；机电材料、航空材料、电脑设备、电器、仪器仪表设备的销售；飞机模拟机部附件、零件的销售、服务、租赁；信息技术咨询；航空电子系统仿真技术开发、技术转让、技术咨询服务等
河北长鑫电子科技有限公司	朱海军	朱海军、张哲	信息系统集成服务。计算机技术开发、技术服务、技术推广；物联网设备、电子元器件、工业自动控制系统装置销售；信息系统集成服务等
南京晟笙科技有限公司	张胜	张胜、王子健	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技推广和应用服务；云计算装备技术服务；互联网数据服务；软件开发；计算机系统服务；信息系统集成服务；软件销售；数据处理和存储支持服务；人工智能应用软件开发；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能理论与算法软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能公共数据平台；人工智能双创服务平台；互联网销售（除销售需要许可的商品）；人工智能通用应用系统；人工智能基础资源与技术平台；人工智能公共服务平台技术咨询服务；大数据服务；数据处理服务等
常州市诺七微电子科技有限公司	胡宾	胡宾、朱卫东、田苑郁、林星星	主要从事 PCBA 生产业务
昆宇蓝程（北京）科技有限责任公司	王晋升	王晋升、陆延涛	技术服务；软件开发；销售电子产品、通讯设备、计算机、软件及辅助设备等
哈尔滨弗伦特航空科技有限责任公司	王强、张业刚	王强、夏金磊、杨艳新、杨正艳、李旭、李滨、张大伟、张业刚	主要从事飞行模拟器制造、仪器仪表、运动平台等业务
南京埃科法物联技术有限公司	张堪	张堪、湖南三一智能产业私募股权基金企业（有限合伙）、南京伯广企业管理合伙企业（有限合伙）	许可项目：货物进出口；技术进出口 一般项目：物联网技术研发；物联网应用服务；模具制造；模具销售；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；专业设计服务；工业设计服务；计算机软硬件及外围设备制造；电子产品销售）等

注：上述信息主要来自企查查网站、供应商官网等公开信息，并结合了供应商访谈所获信息。

上述供应商均具备相应的生产能力，相关预付款项遵循实际业务背景，相关业务具备真实性。上述供应商与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

（三）请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明交易真实性，是否存在通过预付款占用公司资金或进行资金体外循环的情形

1、核查程序

（1）访谈公司管理层，了解公司业务模式，核实公司预付款项余额较大的原因；了解公司预付款项尚未结算原因，判断其是否构成对公司的资金占用；

（2）结合公司业务模式、预付款对应项目、具体采购内容分析采购及预付款的合理性；

（3）获取公司预付款项明细，复核账龄划分情况；对于形成预付款项的主要业务，获取其采购合同，了解付款约定、结算模式等主要内容；结合付款银行回单、期后入库/验收单据等资料，核实预付款项的真实性和准确性，核查各期末存在预付款项的项目的期后执行结转情况；

（4）通过查询同行业可比公司采用预付款项情况，对比分析公司与同行业可比公司的预付款项情况，分析公司所在行业采用预付模式的原因及合理性；

（5）通过企查查等公开手段查询供应商基本信息及其与公司的关联情况，了解供应商的股权结构、经营范围、主要股东等信息；取得公司董监高调查表、股东调查表，判断主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高是否存在关联关系；

（6）对公司主要供应商进行函证、实地走访，核实预付款项期末余额的真实性、准确性。

2、分析过程及核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司预付款项余额的变动情况均与实际业务背景相符，其变动原因主要系部分项目采购验收节奏影响所致，具备真实性、合理性，且符合行业惯例；

（2）公司主要预付对象不是公司的关联方，相关预付款项未结转具备合理原因，主要原因系尚未达到验收结算时点，不涉及对公司的资金占用；

（3）公司主要预付对象与公司、公司实际控制人、主要股东、董监高不存在关联关系或其他利益安排；相关预付款项遵循实际业务背景，相关业务具备真

实性，不存在通过预付款项进行资金体外循环的情况。

五、关于长期待摊费用

根据申报文件，报告期各期末，公司长期待摊费用分别为 1,460.16 万元、1,383.57 万元和 1,409.18 万元。

请公司：①说明长期待摊费用的具体项目明细情况，包括但不限于长期待摊费用的原始发生额、确认时间、摊销期限、已摊销金额、未摊销金额等情况；②说明长期待摊费用的归集与摊销期限是否合理，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在期间费用资本化的情形，是否存在利用长期待摊费用调节利润的情形。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

（一）请公司：①说明长期待摊费用的具体项目明细情况，包括但不限于长期待摊费用的原始发生额、确认时间、摊销期限、已摊销金额、未摊销金额等情况；②说明长期待摊费用的归集与摊销期限是否合理，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在期间费用资本化的情形，是否存在利用长期待摊费用调节利润的情形。

1、说明长期待摊费用的具体项目明细情况，包括但不限于长期待摊费用的原始发生额、确认时间、摊销期限、已摊销金额、未摊销金额等情况

报告期内，公司长期待摊费用的发生额主要系公司办公场所、生产厂房的装修及改造支出。由于公司产品的生产和组装对于场地要求较高，因此公司的办公楼、厂房需要进行装修改造方可使用。

报告期内，公司长期待摊费用的具体项目明细情况如下表所示：

类型	确认时间	摊销期限（月）	摊销期限依据依据	摊销原值（万元）	已摊销金额（万元）	未摊销金额（万元）
办公室装修工程 2	2023 年 12 月	60	预计租赁期限或预计受益期限孰短	93.00	4.65	88.35
办公室装修工程 1	2023 年 11 月	60		55.05	3.67	51.38
地基改造工程	2023 年 6 月	60		100.92	15.14	85.78

类型	确认时间	摊销期限（月）	摊销期限依据依据	摊销原值（万元）	已摊销金额（万元）	未摊销金额（万元）
防水改造工程	2022 年 9 月	60		65.00	19.50	45.50
消防改造工程	2022 年 3 月	60		44.10	17.64	26.46
室内装修工程 3	2020 年 9 月	109		26.00	10.02	15.98
室内装修工程 2	2020 年 2 月	115		20.18	8.42	11.76
室内装修工程 1	2019 年 11 月	119		105.41	46.06	59.35
厂房装修改造工程	2019 年 10 月	120		1,836.32	811.69	1,024.62
总计				**2,345.98**	**936.80**	**1,409.18**

注：摊销金额情况以截至 2024 年 3 月 31 日金额列示。

公司的装修工程主要包括公司入驻现厂房之前的装修改造工程、办公楼室内装修工程、公司外驻办公室装修工程以及其他改造工程，长期待摊费用摊销年限确定的依据为预计租赁期限或预计受益期限孰短，核算内容真实、准确，摊销年限及方法合理。

2、说明长期待摊费用的归集与摊销期限是否合理，是否符合《企业会计准则》的要求，是否存在期间费用资本化的情形，是否存在利用长期待摊费用调节利润的情形。

报告期内，公司长期待摊费用核算的具体内容主要为分摊期限在 1 年以上的经营租入房屋建筑物的装修和改造，符合长期待摊费用的定义。公司发生的长期待摊费用均按实际成本计价，在长期待摊费用确认的次月起按预计受益期限直线法分期摊销。对不能使以后会计期间受益的长期待摊费用项目，其摊余价值全部计入当期损益，符合《企业会计准则》的要求，不存在期间费用资本化的情形。

报告期内，长期待摊费用摊销年限确定的依据为预计租赁期限或预计受益期限孰短，摊销年限一般为 5-10 年。公司部分装修及改造工程施工复杂，且公司短期内无搬迁计划，造成长期待摊费用受益期限长于租赁期限，因此根据受益期限与预计租赁期限孰短确定长期待摊费用的摊销年限具备合理性，不存在利用长期待摊费用调节利润的情形。

综上所述，公司长期待摊费用的归集及摊销期限谨慎、合理，符合《企业会计准则》的要求，不存在期间费用资本化的情形，亦不存在利用长期待摊费用调

节利润的情形。

（二）请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述问题，主办券商和会计师履行了以下核查程序：

（1）访谈公司财务总监，了解公司关于报告期内长期待摊费用对应的装修、改造情况及具体内容、摊销年限的确定方法及确定依据；

（2）查阅公司报告期内长期待摊费用对应的装修改造项目的建设施工合同、结算单据等，了解上述项目的具体施工内容，与账面长期待摊费用原始发生额进行对比，检查长期待摊费用是否真实存在；

（3）查阅公司长期待摊费用摊销明细表，抽取公司大额长期待摊费用财务凭证，检查长期待摊费用摊销金额会计处理是否准确，是否符合会计准则的规定，是否存在利用长期待摊费用调节利润的情形；

（4）实地查看公司长期待摊费用对应装修改造项目的施工状态及使用情况；

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

（1）公司的长期待摊费用主要用于核算分摊期限在 1 年以上的经营租入房屋建筑物的装修和改造，核算内容真实、准确，符合《企业会计准则》的要求；

（2）公司不存在将期间费用资本化的情形，不存在利用长期待摊费用调节利润的情形；

（3）公司对长期待摊费用摊销年限的确定依据对应资产的受益期限与预计租赁期限孰短确定，具备合理性；

六、关于固定资产

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 927.26 万元、825.60 万元和 804.06 万元。

请公司：①说明说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合公司具体加工组装过程，说明公司固定资产规模较小的原因，与同行业公司

是否存在显著差异及原因，与生产规模的匹配性。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。③说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法；说明是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。④说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

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；结合对公司固定资产监盘情况，说明公司固定资产的真实性，固定资产减值准备计提充分性。

回复：

（一）请公司：①说明说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合公司具体加工组装过程，说明公司固定资产规模较小的原因，与同行业公司是否存在显著差异及原因，与生产规模的匹配性。②按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。③说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法；说明是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。④说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

1、说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性；结合公司具体加工组装过程，说明公司固定资产规模较小的原因，与同行业公司是否存在显著差异及原因，与生产规模的匹配性。

（1）说明固定资产规模与公司产能、产销量变动的匹配性

公司主要产品生产制造过程中的关键在于系统性的方案设计、算法模型的建立、整体参数调试、各个子系统/模块的设计定型与适配性处理等，而非底层硬件的生产加工。

公司的软件产品主要通过自主开发，硬件等配套产品主要通过自主生产和定制化采购相结合的方式。目前公司仍处于快速发展阶段，为了减少不必要的运营成本、集中资源提升研发能力，公司采用自主生产和定制化采购相结合的生产模式，由此能够减少专职生产人员数量，节约人力成本，设计技术人员主要从事装配、调试等工作，提高工作效率。公司本着优化的原则，将公司尚不具备组装环境的相关组装任务或非关键的装配环节交由外部公司生产，如舱体、投影仪柱幕及支架等，生产的组件无须再次加工或仅进行软件导入和总装配以及联动调试。公司自主生产主要是将采购的组件、原材料等按照自主研发的图纸和工艺要求进行组件装配、电器件装配、总成装配、软件导入、再联动调试完工。

公司根据客户的需求进行定制化生产，不同项目之间的产品的性能参数、规格型号、设计难度、技术要求等需求差异较大，所需的加工生产时间、研发投入、占用场地、耗费人力等各不相同，导致不同类型的产品对应的产能存在较大差异，并非传统、专用和标准化的生产线，不适用于传统的产能、产量概念。

（2）结合公司具体加工组装过程，说明公司固定资产规模较小的原因，与同行业公司是否存在显著差异及原因，与生产规模的匹配性。

公司生产车间的主要工作系将采购的组件进行组装并调试，具体为按照自主研发的图纸和工艺要求采购后，进行组件装配、电器件装配、总成装配、软件导入、再联动调试完工。

公司的主要组装环节为：装配集成--试验测试--出厂交付。

公司主要组装环节与固定资产匹配如下：

组装环节	所需设备	用途	设备原值	固定资产
装配集成	叉车-5T	用于货物装卸、搬运、堆垛等，注重于承载重量或长距离移动	86,283.19	
装配集成	移动万向门架-2T	一种移动式装卸设备，注重于便携性和灵活性	27,787.61	

组装环节	所需设备	用途	设备原值	固定资产
试验测试	平台及负载	具有一定体积及重量，置于运动平台分系统上方，模拟驾驶舱承重，用于测试产品承重、自由度运动等功能。	122,123.88	
试验测试	上平台及负载		110,619.47	
试验测试	协议分析仪	一种专用测试工具，通过捕获和分析网络流量检验数据交换是否正确地按照协议的规定进行。用于测试视景成像分系统的视觉呈现效果。	183,185.85	
合计			**530,000.00**	/

此外，公司对于大型设备的装配集成，通过向外部供应商短期承租吊车方式，减少对公司的资金占用。

公司与同行业可比公司固定资产情况对比如下：

单位：元

公司名称	项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	固定资产占收入比	金额	固定资产占收入比
华如科技	固定资产原值	68,347,735.97	18.88%	48,708,803.01	5.85%
	其中：机械设备	/	/	/	/
	营业收入	362,028,349.15	/	833,241,986.15	/
霍莱沃	固定资产原值	55,591,312.18	14.10%	41,255,086.57	15.82%
	其中：机械设备	46,596,269.91	11.82%	32,503,512.23	12.46%
	营业收入	394,236,812.44	/	260,819,773.24	/
华翼蓝天	固定资产原值	93,887,161.31	148.81%	87,297,533.86	142.34%
	其中：机械设备	89,753,844.16	142.26%	83,166,949.84	135.60%
	营业收入	63,093,357.05	/	61,331,816.00	/
摩诘创新	固定资产原值	158,332,224.69	69.54%	157,831,199.65	84.45%
	其中：机械设备	3,744,352.67	1.64%	3,683,866.96	1.97%
	营业收入	227,669,021.67	/	186,899,451.33	/
申请挂牌公司	固定资产原值	14,836,867.71	7.28%	14,834,942.18	14.16%
	其中：机械设备	569,401.72	0.28%	541,614.11	0.52%

公司名称	项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
		金额	固定资产占收入比	金额	固定资产占收入比
	营业收入	203,866,365.23	/	104,766,339.06	/

注：同行业数据取自公告的年度报告；华如科技并未对生产用固定资产进行单独分类。

由上表可知，同行业可比公司固定资产占收入比重存在较大差异，主要系各公司产品类型及生产模式存在差异，具体如下：①华如科技固定资产总金额占其收入比分别为 5.85%、18.88%，华如科技主要产品为军事仿真系统，以软件开发为主，其固定资产中主要系服务器、计算机等电子设备，而非机械设备，系轻资产运营模式；②霍莱沃固定资产总金额占其收入比分别为 15.82%、14.10%，其中机械设备占比分别为 12.46%、11.82%。霍莱沃主要聚焦于电磁仿真及校准测量技术的研发及应用，需要一定的硬件设备为工具，故机械设备占收入比高于公司占比；③摩诘创新固定资产总金额占其收入比分别为 84.45%、69.54%，其中机械设备占比分别为 1.97%、1.64%，差异较大主要系摩诘创新的固定资产大部分为飞行模拟器，该类设备专用于拓展航空培训业务，而公司不经营该类业务。摩诘创新生产用设备占收入与公司相近；④华翼蓝天固定资产总金额占其收入比分别为 142.34%、148.81%，其中机械设备占比分别 135.60%、142.26%。华翼蓝天主要产品以飞行模拟设备、工程模拟设备和科普飞行设备体验及服务，以大型硬件设备为主，故固定资产规模较大，占营业收入比重较高。

综上所述，公司采用自主生产和定制化采购的生产模式，提供定制化的产品，不适用传统的产能、产量概念。因产品类型及生产模式存在不同，公司与可比公司、各可比公司之间的固定资产情况均存在一定差异；公司在完成产品设计定型后，主要负责将采购的组件组装并调试，装配过程通常无需较大的固定资产投入，固定资产规模较小具备合理性，与生产规模具有匹配性。

2、按类别分别说明固定资产折旧政策、折旧年限、残值率等，与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性，相关会计核算是否合规、折旧计提是否充分等。

报告期内，公司与可比公司的固定资产折旧政策、折旧年限和残值率情况：

公司	折旧方法	类别	使用年限（年）	残值率%	年折旧率%
华如科技	年限平均法	运输设备	4	5.00	23.75

公司	折旧方法	类别	使用年限（年）	残值率%	年折旧率%
		办公设备	5	5.00	19.00
		电子设备	3	5.00	31.67
		其他设备	3	5.00	31.67
霍莱沃	年限平均法	专用设备	5-10	5.00	9.50-19.00
		运输工具	4	5.00	23.75
		电子设备及其他	3-5	5.00	19.00-31.67
华翼蓝天	年限平均法	房屋及建筑物	40	5.00	2.38
		机器设备	10-15	5.00	9.50-6.33
		电子设备	3	5.00	31.67
		运输工具	4	5.00	23.75
		工器具及家具	5	5.00	19.00
摩诘创新	年限平均法	专用设备	10	5.00	9.50
		通用仪器、信息设备、研发样机、工装夹具	5	5.00	19.00
		办公设备	5	5.00	19.00
		运输设备	5	5.00	19.00
		房屋建筑	40	5.00	2.38
		飞行模拟器	15	5.00	6.33
普旭科技	年限平均法	房屋及建筑物	20	5.00	4.75
		机器设备	10	5.00	9.5
		运输设备	4	5.00	23.75
		办公设备及其他	3-5	5.00	31.67-19.99

报告期内，公司固定资产主要系房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公设备及其他，相关折旧政策、折旧年限、残值率与同行业可比公司不存在重大差异。最长折旧年限均未超过同行业可比公司同类设备的折旧年限，符合行业特征，折旧政策谨慎，具有合理性。公司的固定资产折旧的会计核算符合《企业会计准则》的相关规定，折旧政策具有合理性，折旧计提充分。

3、说明报告期内固定资产减值测试的过程和计算方法；说明是否存在闲置、报废的固定资产，如何判断固定资产是否存在减值迹象，减值准备计提是否充分。

公司于资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，存在减值迹象

的，公司将估计其可收回金额，进行减值测试。可收回金额根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。公司以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产组的认定，以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。当资产或资产组的可收回金额低于其账面价值时，公司将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。固定资产减值损失一经确认，在以后会计期间不再转回。报告期各期公司经营状况良好，不存在减值的迹象。

公司严格遵守《企业会计准则第 8 号-资产减值》相关规定来进行固定资产减值迹象判断。报告期内，公司判断固定资产不存在减值迹象，不存在应计提减值准备未计提的情况，具体分析如下：

序号	企业会计准则规定	具体分析	是否存在减值迹象
1	固定资产市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	公司固定资产的市价未发生大幅下跌情况	否
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	公司经营所处的经济、技术或者法律环境未发生重大变化，预计近期也不会发生重大变化，因此不会对公司产生不利影响	否
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或其他市场投资回报率未发生重大变化	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	报告期内，公司房屋及建筑物成新率较高，主要设备使用及维护状况较好，固定资产不存在陈旧过时或损坏的情形	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	报告期内，公司主要固定资产正常使用，不存在闲置情况。2023 年公司处置部分资产，合计净值 1.54 万，金额小，对公司影响有限	否
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司经营良好，收入和净利润逐年增长，资产经济绩效满足预期。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	未见其他表明资产已经发生减值的迹象。	否

公司在 2023 年度集中处理报废资产，具体处置明细如下：

单位：万元

类别名称	资产名称	卡片编号	开始使用日期	本币原值	累计折旧	净残值率%	使用月限	净值
电子设备	拉压传感器	0000000635	2021-04-30	3.36	2.84	5.00	36.00	0.52
电子设备	组装机	0000000361	2019-09-10	2.01	1.91	5.00	36.00	0.10
电子设备	组装机	0000000614	2021-04-30	0.97	0.82	5.00	36.00	0.15
电子设备	组装机	0000000645	2021-05-31	0.94	0.77	5.00	36.00	0.17
电子设备	笔记本电脑	0000000145	2016-07-29	0.94	0.89	5.00	36.00	0.05
电子设备	组装机	0000000728	2021-11-28	0.93	0.61	5.00	36.00	0.32
电子设备	组装电脑	0000000234	2017-03-24	0.92	0.88	5.00	36.00	0.05
电子设备	电脑	0000000264	2018-03-29	0.90	0.86	5.00	36.00	0.05
电子设备	电脑	0000000261	2018-03-29	0.90	0.86	5.00	36.00	0.05
电子设备	电脑	0000000262	2018-03-29	0.90	0.86	5.00	36.00	0.05
电子设备	电脑	0000000263	2018-03-29	0.90	0.86	5.00	36.00	0.05
合计				**13.69**	**12.15**	/	/	**1.54**

2023 年固定资产报废处置原值 13.69 万元，净值 1.54 万元，处置设备均为电子设备，多为电脑、组装机等，使用环节相对独立，该类设备不影响公司正常经营运转。处置原因主要系资产使用时间较长，几乎都已提足折旧，后续维护成本高于使用价值，故进行处置。

综上，报告期内公司固定资产减值测试的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

4、说明公司固定资产盘点情况，尤其是新增固定资产的盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、盘点比例、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施。

根据公司制定的《资产盘点制度》，每年年终公司的资产管理部门、使用部门和财务部对固定资产进行盘点，主要程序和方法具体如下：

（1）盘点前由资产管理部门、使用部门和财务部联合制定盘点计划、制作盘点表，并将盘点表与固定资产明细账逐项核对，保证账账相符；

（2）各盘点人员盘点时在盘点表上记录固定资产实际盘点数量，对盘点中发现有毁损、闲置、待报废等情况进行备注说明；

（3）盘点中如发现差异，由相应复盘人再次进行盘点，如确认差异，则予记录并查明原因；

（4）盘点完毕后，参与盘点人员在盘点表上签字；

（5）实地盘点完成后，由资产管理部门、使用部门和财务部根据固定资产盘点结果和盘点过程中发现的问题形成盘点报告，盘点小组成员共同签字存档；

（6）盘点报告注明盘盈、盘亏资产详情。对于盘点中盘盈/盘亏的资产，经总裁审批后，财务部依据批准的盘亏盘盈报表进行账务处理。

报告期内，公司对固定资产的盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、盘点比例、账实相符情况及差异原因和处理措施具体如下：

单位：元

日期	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 3 月 31 日	2024 年 1 月 3 日	2022 年 12 月 30 日
盘点地点	江苏省南京市晨光路 9 号江苏普旭科技股份有限公司；北京市石景山区古城南街 9 号北京睿思创想信息技术有限公司	江苏省南京市晨光路 9 号江苏普旭科技股份有限公司；北京市石景山区古城南街 9 号北京睿思创想信息技术有限公司	江苏省南京市晨光路 9 号江苏普旭科技股份有限公司；北京市石景山区古城南街 9 号北京睿思创想信息技术有限公司
盘点范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他固定资产		
盘点人员	综合管理部、财务部		
盘点方法	实地盘存法		
固定资产账面原值	14,617,398.89	14,531,703.31	14,557,565.39
固定资产盘点金额	14,487,675.26	12,569,341.72	13,777,255.14
盘点比例	99.11%	86.50%	94.64%
其中：新增资产金额	85,695.58	333,100.88	566,437.60
新增资产盘点金额	85,695.58	278,590.62	557,388.38
新增资产盘点比例	100.00%	83.64%	98.40%
盘点结果	固定资产的使用状况良好，未发现账实不	固定资产的使用状况良好，未发现账实不	固定资产的使用状况良好，未发现账实不

	相符的情况	相符的情况	相符的情况

（二）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；结合对公司固定资产监盘情况，说明公司固定资产的真实性，固定资产减值准备计提充分性。

1、核查程序

（1）获取公司报告期内的固定资产明细表，了解公司固定资产类别及分类，获取公司资产管理手册、报告期内新增大额固定资产获取相关合同、发票等文件。复核公司固定资产及折旧的相关会计政策，并对报告期内大额新增固定资产进行检查。结合公司生产模式对固定资产总体进行分析。

（2）复核公司固定资产折旧年限，查阅同行业可比公司年度报告，对比公司与同行业可比公司的固定资产折旧年限差异。

（3）访谈公司财务总监，了解公司报告期内各类固定资产的使用情况及闲置情况、暂时闲置固定资产的闲置原因。复核公司固定资产减值政策及减值测算过程，分析管理层于资产负债表日判断固定资产是否存在减值迹象的合理性，分析公司固定资产减值准备计提充足性。

（4）主办券商、申报会计师在报告期期末对公司的固定资产进行监盘，主要程序和方法具体如下：

①监盘前由主办券商人员和申报会计师人员联合制定监盘计划，确定监盘时间、地点、监盘范围、人员的安排等，并复核公司制定的盘点计划；

②监盘日前取得公司提供的盘点表，并将盘点表与固定资产明细账逐项核对，保证账账相符；

③监盘过程中对固定资产进行双向抽盘，从监盘表抽盘到实物，检验账面记录的准确性；从实物抽盘到监盘表，检验账面记录的完整性，并在监盘表上记录实际盘点数量。同时在监盘中观察固定资产的使用状况，对于有毁损、闲置、待报废等异常情况的固定资产进行备注记录，并向公司了解存在异常情况的原因，获取相关支持性证据；

④对于重要的固定资产进行拍照留证，并与盘点人员合影记录监盘过程；

⑤监盘结束后对监盘现场进行观察，是否存在重要固定资产未进行监盘，监盘范围是否与监盘计划一致。监盘完成后由监盘人员联同公司盘点人员在监盘表上签字；

⑥汇总监盘过程中发现的问题，根据实际监盘情况，整理监盘表及相关附件，形成监盘记录。

2、核查结论

经核查，主办券商、申报会计师认为：

（1）公司采用自主生产和定制化采购的生产模式，提供定制化的产品，不适用传统的产能、产量概念。报告期内，公司在完成产品设计定型后，主要负责将采购的组件组装并调试，装配过程通常无需较大的固定资产投入，固定资产规模受生产模式影响，整体规模较小，公司各类型固定资产的主要用途合理。公司与可比公司、各可比公司之间的固定资产情况均存在一定的差异，主要系各公司产品类型及生产模式不同，具有合理性。

（2）公司主要固定资产折旧计提政策符合企业会计准则的要求，折旧年限的确定依据合理，折旧计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异。

（3）报告期内公司固定资产减值测试的过程和计算方法、减值迹象的判断符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，结合监盘情况，公司固定资产运行状况良好，不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（4）报告期内，主办券商及申报会计师对公司固定资产的监盘时间、地点、范围、比例、账实相符情况及差异原因和处理措施具体如下：

单位：元

日期	2024 年 3 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘时间	2024 年 5 月 7 日	2024 年 1 月 3 日
监盘地点	江苏省南京市晨光路 9 号江苏普旭科技股份有限公司；北京市石景山区古城南街 9 号北京睿思创想信息技术有限公司	江苏省南京市晨光路9号江苏普旭科技股份有限公司；北京市石景山区古城南街9号北京睿思创想信息技术有限公司
监盘范围	房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子设备及其他等固定资产	
监盘人员	主办券商人员、申报会计师人员	
固定资产账面价值	8,255,950.63	9,272,603.87

抽盘金额	7,569,588.32	7,848,303.41
抽盘比例	82.79%	84.64%
监盘结果	公司固定资产的使用状况良好，未发现账实不相符的情况	公司固定资产的使用状况良好，未发现账实不相符的情况

七、关于其他事项

请公司：①说明公司非同一控制下合并子公司北京睿思创想信息技术有限公司的具体情况，包括但不限于合并时间、转让方基本情况、与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系，转让价格及定价依据公允性，是否存在委托持股或其他利益安排；②在公开转让说明书补充明确披露“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”。

请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见，请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

回复：

（一）请公司：①说明公司非同一控制下合并子公司北京睿思创想信息技术有限公司的具体情况，包括但不限于合并时间、转让方基本情况、与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系，转让价格及定价依据公允性，是否存在委托持股或其他利益安排；②在公开转让说明书补充明确披露“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”。

1、说明公司非同一控制下合并子公司北京睿思创想信息技术有限公司的具体情况，包括但不限于合并时间、转让方基本情况、与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系，转让价格及定价依据公允性，是否存在委托持股或其他利益安排。

（1）公司非同一控制下合并子公司北京睿思的具体情况

2020 年 2 月 27 日普旭有限收购北京睿思时情况如下：

合并时间	转让方	转让方基本情况	与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系	转让价格（万元）	定价依据公允性	是否存在委托持股或其他利益安排
2020 年 2 月	王晓东	男，汉族，中国国籍，1981 年 9 月出生，身份	否	50	1 元/注册资本，	是，当时由胡凌云、鲍

合并时间	转让方	转让方基本情况	与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员是否存在关联关系	转让价格（万元）	定价依据公允性	是否存在委托持股或其他利益安排
27 日		证号码：370727198109******，住址：山东省高密市******			公司未实际经营，按实缴股本 50 万元作价，具有公允性	全金为王旭东代持股权，现已解除

（2）转让方委托持股及解除情况

2019 年 1 月 29 日，北京睿思作出股东决定，同意股东史杰艳将所持该公司 90%股权转让给鲍全金、10%股权转让给胡凌云，转让价格均为 1 元/注册资本。同日，史杰艳与鲍全金、胡凌云就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。2019 年 2 月 19 日，北京睿思就本次股权转让相关事宜于北京市石景山区市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

鲍全金、胡凌云受让并持有北京睿思股权系接受王晓东的委托，二人用于支付股权转让款的资金均来源于王晓东。

2020 年 2 月 18 日，北京睿思股东会作出决议，同意鲍全金将其所持该公司 90%股权、胡凌云所持该公司 10%股权转让给普旭有限，转让价格均为 1 元/注册资本。同日，鲍全金、胡凌云与普旭有限就上述股权转让事宜签署了《股权转让协议》。2020 年 2 月 27 日，北京睿思就本次股权转让相关事宜于北京市石景山区市场监督管理局办理完成了变更登记手续。

本次股权转让后，北京睿思成为普旭有限持股 100%的子公司。

经王晓东、胡凌云、鲍全金访谈确认，该次股权转让系鲍全金、胡凌云按照真实股东王晓东指示将其代持的北京睿思股权转让给普旭有限，普旭有限已取得北京睿思 100%股权并支付了股权转让款。本次股权转让完成，王晓东与鲍全金、胡凌云之间的股权代持关系解除。各方就此不存在任何争议或纠纷。

综上，北京睿思转让方为王晓东，与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系，转让价格按实缴股本 50 万元作价，

具有公允性，截至本回复出具日，北京睿思不存在委托持股或其他利益安排。

2、在公开转让说明书补充明确披露“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露如下：

“结合公司所处行业、营收及增长情况、盈利情况等综合考量，公司选取营业收入的1%作为财务报表整体的重要性水平。”

（二）请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、经办律师履行了以下核查程序：

（1）查阅了北京睿思的工商登记档案；

（2）对王晓东、史杰艳、胡凌云、鲍全金进行了访谈；

（3）核查了鲍全金、胡凌云与北京睿思股权转让相关的银行流水。

2、核查意见

经核查，主办券商、经办律师认为：

（1）北京睿思转让方为王晓东，与公司、公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员不存在关联关系；

（2）转让价格按实缴股本 50 万元作价，具有公允性，截至本回复出具日，北京睿思不存在委托持股或其他利益安排。

（三）请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中补充披露。

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：

除上述问题外，公司、主办券商、律师、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》等规定确认，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 2024 年 3 月 31 日至公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司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”中补充披露主要经营情况及重要财务信息，并已更新推荐报告，具体内容如下：

“1、建设工程施工合同纠纷

2024 年 6 月 25 日，江苏方盛建设有限公司因与公司存在建设工程施工合同纠纷事宜，向南京市秦淮区人民法院提起诉讼，请求判令公司支付工程款 2,231.55 万元及截至于 2024 年 6 月 24 日的逾期付款利息 828.80 万元。公司因该事项被司法冻结银行存款余额为 2,000.00 万元，**截至本公转书签署日，该诉讼已经当地人民法院调解结案，被司法冻结银行存款已解除冻结。**

根据江苏国联建设工程管理有限公司出具的《工程造价咨询报告书》资料显示，该工程最终竣工结算总价为 1,610.01 万元。根据公司的北京大成（南京）律师事务所出具的法律意见书，工程款的总价被法院认定为 1,610.01 万元的可能性较大。关于工程款的利息方面，法院较大可能判决公司在 0-1 倍贷款市场报价利率的利息损失范围内承担违约责任。

该诉讼事项构成资产负债表日后调整事项，公司基于律师出具的诉讼案件法律意见书，并且基于谨慎性原则，已经依据可能承担的工程款 1,610.01 万元确认至该建设工程完工当年度，利息依据 1 倍贷款市场报价利率计算并按照对应期间分别计入当期营业外支出。

截至本公转书签署日，该诉讼**已经当地人民法院调解结案，根据江苏省南京市秦淮区人民法院出具的（2024）苏 0104 诉前调书 1816 号《民事调解书》，公司应向其支付工程款和利息合计 1,868.00 万元，其中工程造价款 1,818.00 万元，利息 50.00 万元。财务报表批准报出日前，公司工程造价根据江苏国联建设工程管理有限公司出具的《工程造价咨询报告书》中的评估值入账 1,610.01 万元，利息款计提 283.15 万元，合计 1,893.16 万元，经诉讼调解后的工程造价款和利息差异，公司将参照会计估计变更处理，即计入估计发生变更当期的资产及损益。**

2、财务报告审计截止日后 6 个月内的主要经营情况及重要财务信息

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-21 财务报告审计截止日后的信息披露”的规定，申请挂牌公司财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月的，应补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 3 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2024 年 4 月 1 日至 2024 年 9 月 30 日），公司主要经营情况及重要财务信息如下（特别说明：以下财务数据未经会计师事务所审计或审阅）：

（1）主要经营情况

①订单获取情况

2024 年 4-9 月，公司新增订单金额为 8,258.15 万元（含税）。公司主要客户的市场需求稳定、持续，在手订单充足，为公司整体业绩的可持续性提供了有效保障。

②主要原材料的采购规模

2024 年 4-9 月，公司主要原材料的采购金额为 2,666.76 万元。公司采购规

模随公司的销售规模而变化，主要供应商相对稳定，物料采购具有持续性、稳定性，未发生重大异常。

③主要产品的销售规模

2024 年 4-9 月，公司主要产品的销售规模为 9,135.88 万元。公司主要产品的销售规模未发生重大异常情况，公司主要客户不存在较大变化。

④关联交易情况

2024 年 4-9 月，公司无新增关联交易。

⑤重要研发项目进展情况

2024 年 4-9 月，公司研发项目按研发计划正常推进，未发生研发项目暂停或终止等情形。

⑥重要资产及董监高变动情况

2024 年 4-9 月，公司重要资产及董监高不存在重大变动情况。

⑦对外担保情况

2024 年 4-9 月，公司无新增对外担保情况。

⑧债权融资情况

2024 年 4-9 月，公司无新增债券融资情况。

⑨对外投资情况

2024 年 4 月 12 日，公司新设全资子公司青岛旭拟科技有限公司。

（2）重要财务信息

公司财务报告审计截止日后 6 个月内的重要财务信息如下：

项目	2024 年 9 月 30 日
资产总计（万元）	35,430.42
股东权益合计（万元）	12,353.89
归属于申请挂牌公司的股东权益合计（万元）	12,353.89
每股净资产（元）	2.63
归属于申请挂牌公司股东的每股净资产（元）	2.63

资产负债率	65.13%
项目	2024 年 4-9 月
营业收入（万元）	9,135.88
净利润（万元）	-1,503.06
归属于申请挂牌公司股东的净利润（万元）	-1,503.06
扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-1,534.13
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	-1,534.13
经营活动产生的现金流量净额（万元）	-2,678.18
研发投入金额（万元）	861.08
研发投入占营业收入比例	9.43%

注：2024 年 4-9 月财务数据未经审计或审阅。

其中，纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：元

项目	2024 年 4-9 月
计入当期损益的政府补助，但与企业正常经营业务密切相关，符合国家政策规定，按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	350,000.00
与公司正常经营业务无关的或有事项产生的损益	-278,487.85
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和其他债权投资取得的投资收益	341,339.43
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-30,571.46
小计	382,280.12
减：所得税影响额	-71,592.09
合计	310,688.03

注：2024 年 4-9 月非经常性损益数据未经审计或审阅。

综上，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成、董监高人员未发生重大变化，亦未发生其他可能影响投资者判断的重大事项，公司符合挂牌条件。”

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：

截至本回复出具日，公司尚未向江苏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。

（以下无正文）

（本页无正文，为江苏普旭科技股份有限公司《关于江苏普旭科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：

张培培

江苏普旭科技股份有限公司

2024年 4月 12日

（本页无正文，为海通证券股份有限公司《关于江苏普旭科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目组成员（签字）：

左文轲　　陈翎逸　　黄　健

陈佳一　　沈玉峰　　徐永仲

魏纪元

项目负责人（签字）：

程　韬

海通证券股份有限公司

2024年 11月 13日