关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的

审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二二年九月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 6 月 27 日出具的《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2022〕010554 号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司（以下简称“佳力奇”“公司”或“发行人”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”“保荐机构”或“保荐人”）、上海锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对审核问询函所涉及的问题认真进行了逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本审核问询函回复（以下简称“本回复”）所使用的简称或名词释义与《安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中一致。

本回复中的字体代表含义如下：

黑体（加粗）	**审核问询函所列问题**
宋体（不加粗）	对问题的回答
楷体（加粗）	**对招股说明书的修改、补充** **对问询函所列问题回复的修改、补充**

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

问题 1 关于实际控制人变更 3
问题 2 关于历史沿革 24
问题 3 关于军工类经营的合规性 56
问题 4 关于对赌协议 62
问题 5 关于业务技术及可持续经营能力 70
问题 6 关于募集资金及摊销、折旧的影响 104
问题 7 关于营业收入 114
问题 8 关于客户 150
问题 9 关于营业成本 186
问题 10 关于供应商 217
问题 11 关于毛利率 232
问题 12 关于期间费用 255
问题 13 关于政府补助和纳税情况 278
问题 14 关于应收账款 292
问题 15 关于预付账款及其他应收款 312
问题 16 关于存货 320
问题 17 关于非流动资产 353
问题 18 关于偿债能力 384
问题 19 关于财务内控 393
问题 20 关于资金流水核查 409
问题 21 关于核查中的涉密事项 447
问题 22 关于审计截止日后财务信息 451

问题 1 关于实际控制人变更

申报材料显示：

（1）截至本招股说明书签署日，路强直接持有公司19.09%股份，为公司第一大股东。路强系公司第三大股东宿州广融的执行事务合伙人且持有其73.21%的出资额，通过宿州广融间接控制公司14.46%股份。梁禹鑫系路强一致行动人，持有公司13.91%股份。

（2）发行人的前身佳力奇有限系由梁继选、张凤琴夫妇共同出资设立。梁继选为梁禹鑫的父亲。2016年2月，梁继选将其持有佳力奇有限41.54%的股权作价1,038.50万元转让给梁禹鑫。张凤琴将其所持有佳力奇有限4.48%的股权作价112万元转让给梁禹鑫。

（3）2012年11月至2016年1月，梁禹鑫任佳力奇有限总经理，在此期间全面主持领导公司经营。2016年1月至2018年3月，梁禹鑫任佳力奇有限及股份公司董事长。2015年底路强加入公司并于2016年1月至2018年3月任佳力奇有限及股份公司董事、总经理。

（4）2019年4月26日，梁禹鑫将其所持有的佳力奇97.20万股股份转让给聚众力源，本次转让完成后，路强被动成为公司第一大股东。但鉴于2016年，梁禹鑫与路强签署了《一致行动人协议》，约定梁禹鑫与路强作为一致行动人，出现意见不一致时，以梁禹鑫的意见为准。故梁禹鑫仍为公司实际控制人。

（5）2019年9月26日，路强与梁禹鑫重新签署了《一致行动协议》，约定以路强的意见和表决意向为准，一致性行动关系自协议生效之日起至任何一方不再持有公司股份后终止。因此，自2019年9月26日起，公司实际控制人变为路强。

（6）安徽佳航、安徽佳峰、安徽品方为梁禹鑫控制企业，均从事活性碳纤维毡的生产和销售，目前为避免可能存在的利益输送风险，已按照中介机构建议注销。

（7）股东华控宁波、华控湖北、霍尔果斯华控合计持有公司22.8983%股

份。

（8）梁禹鑫于2019年4月向财务总监、董事会秘书陆玉计转让部分股份，宿州广融主要由路强与陆玉计成立的公司。陆玉计此前在煤炭能源系统工作，路强此前主要经营煤炭批发业务，2015年路强入股发行人，陆玉计担任公司财务部部长。

请发行人说明：

（1）报告期内，梁禹鑫转让发行人控制权的原因；2019年4月至申报前梁禹鑫转让发行人股份，受让股份股东对价支付情况、资金来源，如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系。

（2）梁禹鑫是否存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，或欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，梁禹鑫是否为发行人实际控制人的适格主体。

（3）梁禹鑫、路强及其家属目前控制的其他企业的具体经营业务、主要财务数据，是否与发行人构成同业竞争。

（4）梁禹鑫、路强签订一致行动协议是否约定相关违约责任，梁禹鑫、路强未来是否存在通过重新签署一致行动协议变更实际控制人的情形。

（5）梁禹鑫在担任实控人期间，允许路强向发行人拆借资金用于收购股份成为发行人新实控人的合理性，相关拆借金额占其收购金额的比例，路强拆借发行人资金收购发行人股份的合规性。

（6）陆玉计与路强的真实关系，此前任职系统与路强业务的关系及合作情况。

（7）发行人股权较为分散，实际控制人认定的准确性，未来股权稳定性的保障措施。

请保荐人、发行人律师通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东

大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理等实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见，并说明发行人是否存在为规避同业竞争或规则限制而调整实际控制人的情形。

回复：

一、报告期内，梁禹鑫转让发行人控制权的原因；2019 年 4 月至申报前梁禹鑫转让发行人股份，受让股份股东对价支付情况、资金来源，如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系

（一）报告期内，梁禹鑫转让发行人控制权的原因

2019 年 9 月 26 日，路强与梁禹鑫重新签署了《一致行动协议》，约定作为公司股东，梁禹鑫在公司所有重大决策事项上将做出与路强相同的意思表示，自此，公司实际控制人由梁禹鑫变更为路强。本次公司实际控制人变更的主要原因是路强与梁禹鑫在公司经营管理中的任职、角色及直接持股比例等客观情况发生变化，具体如下：

1、路强、梁禹鑫在发行人经营管理中的任职、角色变化情况

2012 年 11 月至 2016 年 1 月期间，梁禹鑫作为佳力奇有限总经理全面主持领导公司经营。

2016 年 1 月至 2018 年 2 月，梁禹鑫任佳力奇有限及股份公司董事长，主要负责公司的市场拓展及银企、政企事务等外部工作；2015 年底，路强加入公司并于 2016 年 1 月至 2018 年 2 月任佳力奇有限及股份公司董事、总经理，负责主持公司的内部经营。但在此期间，随着公司在军品业务方面的持续发展，外部市场拓展、银企关系等方面的工作广度及复杂程度迅速增加，梁禹鑫在该等业务中的领导管理职能也逐步转移给路强。

2018 年 2 月至今，路强任公司董事长、总经理，开始全面主持领导公司战略制定及经营管理工作；梁禹鑫任公司董事、党支部书记，不再参与公司主要经营管理工作，仅负责公司党支部党务工作。

2、路强、梁禹鑫直接持有发行人股份比例的变化情况

2019 年 4 月 26 日，梁禹鑫将其所持有的公司股份 97.2000 万股转让给聚众力源。本次转让完成后，梁禹鑫直接持有公司股份 1,278.2840 万股（持股比例 28.09%），低于路强持股数 1,356.2340 万股（持股比例 29.81%），路强被动成为公司第一大股东。此后，梁禹鑫陆续转让公司股份，截至 2019 年 9 月 26 日本次实际控制人变更时，梁禹鑫持有公司股份 1,094.4840 万股，持股比例为 24.05%，路强持股数量及持股比例未发生变化。

综上所述，鉴于：①路强 2016 年 1 月起即已任公司董事、总经理，开始负责公司经营管理工作，2018 年 2 月起任公司董事长、总经理，开始全面主持领导公司战略制定及经营管理工作，而梁禹鑫 2018 年 2 月起基于个人意愿及公司发展需求，已退出公司主要经营管理工作；②2019 年 4 月 26 日起路强即已成为公司第一大股东，2019 年 9 月 26 日本次实际控制人变更时，路强直接持股比例较梁禹鑫高 5%以上；双方经友好协商重新签署了《一致行动协议》，公司实际控制人由梁禹鑫变更为路强。

（二）2019 年 4 月至申报前梁禹鑫转让发行人股份的具体情况

1、梁禹鑫转让股份情况

2019 年 4 月至申报前梁禹鑫转让公司股份的具体情况如下：

转让时间	受让方	转让数量（万股）	转让总价（万元）	对价支付情况	受让方资金来源
2019/04/19	陆玉计	25.50	68.85	已支付	自筹（通过路超向张根琴借款，后已归还）
2019/04/24	陆玉计	42.70	115.29	已支付	
2019/04/26	聚众力源	97.20	262.44	已支付	自筹（向程建华、陈肖借款，后已归还）
2019/04/29	聚众力源	39.30	106.11	已支付	
2019/09/05	聚德众源	38.90	105.03	已支付	自筹（通过北京裕富源向公司借款，后已归还）
2019/09/10	聚德众源	27.10	73.17	已支付	
2019/09/11	何小平	16.50	44.55	已支付	自筹（通过北京裕富源向聚众力源借款，后已归还）
2019/09/25	聚众力源	62.00	186.00	已支付	自筹（通过北京裕富源向公司借款，后已归还）

转让时间	受让方	转让数量（万股）	转让总价（万元）	对价支付情况	受让方资金来源
2021/05/24	惠丰达	57.69	1,500.00	已支付	自有及自筹资金（合伙人的实缴出资及合伙企业对外借款，借款后续已归还）
2021/05/24	京平壹号	3.46	89.96	已支付	自有资金
2021/05/24	广东广垦	11.54	300.04	已支付	自有资金
2021/05/24	北京春霖	92.30	2,399.80	已支付	自有资金
2021/12/20	共青城瑞相	70.00	3,048.50	已支付	自有资金
	孙善忠	13.78	600.00	已支付	自有资金

2、股份转让价款资金来源涉及借款的具体情况

上述股份转让中，受让方陆玉计、何小平、聚众力源、聚德众源和惠丰达的资金来源涉及借款，具体情况如下：

借款方	出借方	借款金额（万元）	借款日期	还款日期	借款利率/利息	出借方与公司及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系
陆玉计	直接出借方为路超，最终出借方为张根琴，张根琴 2019 年 3 月 26 日通过房屋抵押取得银行贷款 300 万元，先支付给路超，再由路超于 2019 年 4 月 18 日向陆玉计转账 185 万元（路超同时向程建华转账 115 万元）	185.00	2019/04/18	2021/12/24	协商确定由实际借款人程建华、陈肖、陆玉计按实际最终借款比例分担张根琴 300 万元银行贷款之利息，其中陆玉计支付利息 14.14 万元（注 1）	路超系路强之弟、张根琴系路强配偶
聚众力源	程建华（自有资金及向岳母借款合计 100 万元，收到路超转账 115 万元，其中 30 万元转账给陈肖）（注 1）	100.00	2019/04/25	2021/01/14	年利率 8%	程建华系公司副总经理
		85.00	2019/04/26			
	陈肖（50 万元为陈肖自有资金，90 万元系向梁禹鑫借款，且收到陆玉计和程建华转账 15 万元和 30 万元）（注 1）	80.00	2019/04/26	2021/01/14	年利率 8%	陈肖系公司监事会主席
		105.00	2019/04/29			
聚德众源	直接出借方为北京裕富源，最终出借方为公司，2019 年 9 月 4 日公司向北京裕富源支付 178.20 万元，北京裕富源当日立即转账给聚德众源（注 2）	178.20	2019/09/04	2019 年 9 月 9 日公司收到还款 50 万元，2019 年 9 月 12 日收到剩余全部还款	因借款时间短，公司未向聚德众源或北京裕富源收取利息	北京裕富源系梁禹鑫配偶之弟陈凯持股 100%的企业，已注销
何小平	直接出借方为北京裕富源，最终出借方为聚众力源，2019 年 9 月 11 日聚众力源向北京裕富源支付 89.10 万元，北京裕富源当日立即转账给何小平（注 2）	89.10	2019/09/11	2021/12/20	何小平共支付利息 15.29 万元，年利率合 7.54%（注 2）	北京裕富源情况同上；聚众力源系路强控制的其他企业
聚众力源	直接出借方为北京裕富源，最终出借方为公司，2019 年 9 月 25 日公司向北京	186.00	2019/09/25	2019/12/05	因借款时间较短，且报告期内公司亦	北京裕富源同上

	裕富源支付 267.00 万元，当日北京裕富源立即向聚众力源转账 186.00 万元（此外北京裕富源向聚德众源转账 81.00 万元）				存在实际向聚众力源拆入款项的情况等，故经协商，互相之间未收取利息	
惠丰达	吴杰	300.00	2021/01/29	2022/01/23	无息	无关联关系
	四川省振华投资发展有限公司	500.00	2021/02/05	2022/12/03	无息	无关联关系

注 1：详见本回复“问题 20 关于资金流水核查”之“二、列示大额支出、存取现情况及资金来源或流向，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据”之“（一）大额支出、存取现情况及资金来源或流向”之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”。

注 2：详见本回复“问题 20 关于资金流水核查”之“二、列示大额支出、存取现情况及资金来源或流向，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据”之“（一）大额支出、存取现情况及资金来源或流向”之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”。

经核查，上述借款方与出借方之间的借款已全部清偿完毕，不存在任何争议或潜在纠纷，上述受让方与梁禹鑫之间的股份转让行为系双方真实意思表示，不存在股份代持、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

二、梁禹鑫是否存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，或欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，梁禹鑫是否为发行人实际控制人的适格主体

根据公安机关出具的无违法犯罪记录证明及梁禹鑫出具的调查问卷、承诺函，并经保荐人和发行人律师访谈梁禹鑫，取得并核查梁禹鑫及其配偶、父母的资金流水，查询“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”“中国审判流程信息公开网”“证券期货市场失信记录查询平台”“深圳证券交易所”“全国中小企业股份转让系统”等网站，截至本回复出具日，梁禹鑫不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，或欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，具有我国法律、法规和规范性文件规定的作为公司股东的资格，系公司实际控制人的适格主体。

三、梁禹鑫、路强及其家属目前控制的其他企业的具体经营业务、主要财务数据，是否与发行人构成同业竞争

截至本回复出具日，梁禹鑫、路强及其家属（父母、配偶、子女、兄弟姐妹）控制的其他企业的具体情况如下：

企业名称	经营范围	具体经营业务	关联关系	最近一年（2021 年度）/截至 2021 年 12 月 31 日的主要财务数据（万元，未经审计）	
宿州广融	企业管理咨询、商务信息咨询、技术转让、技术服务	除持有公司股份外，未实际经营业务	路强持有其 73.21%出资额并担任其执行事务合伙人	营业收入	-
				净利润	1.83
				总资产	3,601.84
聚众力源	企业管理咨询；以自有资金从事投资活动；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；技术服务、	未实际经营业务	路强持有其 96.24%出资额并担任其执行事务合伙人	营业收入	-
				净利润	1,222.52（注）
				总资产	4,338.04

企业名称	经营范围	具体经营业务	关联关系	最近一年（2021 年度）/截至 2021 年 12 月 31 日的主要财务数据（万元，未经审计）	
	技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广				
海南梁氏科技有限公司	技术进出口；进出口代理；货物进出口；互联网信息服务；食品经营；食品经营（销售散装食品）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）；一般项目：互联网设备销售；电子产品销售；通讯设备销售；化妆品零售；化妆品批发；计算机系统服务；健康咨询服务（不含诊疗服务）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广	未实际经营业务	梁禹鑫持股 90%并任执行董事、总经理	营业收入	-
				净利润	-26.24
				总资产	0.06

注：利润系来自于转让公司股份。

公司的主营业务为航空复材零部件的研发、生产、销售及相关服务；梁禹鑫、路强及其家属目前控制的其他企业均未实际经营业务，不存在从事与公司主营业务相同或相似业务的情形，与公司不构成同业竞争。

四、梁禹鑫、路强签订一致行动协议是否约定相关违约责任，梁禹鑫、路强未来是否存在通过重新签署一致行动协议变更实际控制人的情形

（一）梁禹鑫、路强签订一致行动协议是否约定相关违约责任

2019 年 9 月 26 日，梁禹鑫与路强签署的《一致行动协议》中第 5 条“违约责任”条款已明确约定了相关违约责任，具体内容为：“任何一方违反本协议约定，应在不违背法律、法规以及规范性文件、公司章程的前提下，采取有效措施消除其违约行为所带来的影响；如一方违约给守约方造成实际损失的，违约方应承担违约责任”。

（二）梁禹鑫、路强未来是否存在通过重新签署一致行动协议变更实际控制人的情形

自 2019 年 9 月 26 日签署《一致行动协议》以来，路强与梁禹鑫严格遵守《一致行动协议》约定的内容，未发生违约情形，未产生任何争议或纠纷，且双方已出具《关于继续严格执行〈一致行动协议〉的承诺》，承诺后续将继续严格执行《一致行动协议》，以维护公司控制权的稳定，不会再通过重新协商签署协议的方式变更公司实际控制人。

此外，包括梁禹鑫在内的持有公司 1%以上股份的股东均已出具《关于不谋求控制权的承诺》，确认路强为公司的实际控制人，且承诺作为公司股东期间，不以任何方式谋求对公司的控制权，不以任何形式谋求成为公司控股股东、实际控制人，不与公司其他股东签订与控制权相关的任何协议且不进行任何可能影响公司控制权稳定的行为。

综上所述，梁禹鑫、路强签订的一致行动协议已约定相关违约责任；根据双方出具的承诺，梁禹鑫、路强未来不存在通过重新签署一致行动协议变更实际控制人的情形。

五、梁禹鑫在担任实控人期间，允许路强向发行人拆借资金用于收购股份成为发行人新实控人的合理性，相关拆借金额占其收购金额的比例，路强拆借发行人资金收购发行人股份的合规性

（一）梁禹鑫担任实际控制人期间路强及聚众力源收购发行人股份及路强成为发行人新实控人的情况

2016 年 2 月 23 日，佳力奇有限股东会作出决议，同意梁继选、张凤琴分别将各自持有的佳力奇有限 41.54%、4.48%股权转让给梁禹鑫，同意梁继选将其持有的佳力奇有限 10.50%、3.00%股权分别转让给路强、谢立；同日，转让各方签订了《股权转让协议》。本次股权转让完成后，佳力奇有限的股权结构变为梁禹鑫持股 50.50%、路强持股 46.50%、谢立持股 3.00%，且同日梁禹鑫与路强签署了《一致行动协议》，约定在表决重大事项时，路强应按照梁禹鑫的意思进行表决，故梁禹鑫自此成为公司的唯一实际控制人。

梁禹鑫担任公司唯一实际控制人期间，路强控制的企业聚众力源存在收购公司股份的情形，但路强未曾直接收购公司股份。

路强成为公司新实际控制人的关键系 2019 年 9 月 26 日路强与梁禹鑫（彼时分别持股 29.81%与 24.05%，合计 53.86%）重新签署了《一致行动协议》；而重新签署《一致行动协议》的根本原因主要系路强与梁禹鑫在公司经营管理中的任职、角色及直接持股情况等发生了变化，具体情况详见本回复“问题 1 关于实际控制人变更”之“一、报告期内，梁禹鑫转让发行人控制权的原因；2019 年 4 月至申报前梁禹鑫转让发行人股份，受让股份股东对价支付情况、资金来源，如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系”之“（一）报告期内，梁禹鑫转让发行人控制权的原因”。

聚众力源通过收购（期间亦存在转让股份）最终取得公司 8.37%股份（其中受让自梁禹鑫的股份比例为 4.36%），对实际控制人变更所产生的作用相对较小；即使不考虑聚众力源持股的影响，2019 年 9 月公司实际控制人变更时，梁禹鑫直接持有公司股份比例（28.42%）亦低于路强直接持股比例（29.81%），路强通过与梁禹鑫重新签署《一致行动协议》亦将控制 50%以上公司股份并成为公司实际控制人。

梁禹鑫在担任实控人期间，聚众力源收购公司股份的具体情况及其向公司拆借资金占收购金额的比例如下：

转让时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（万元）	受让方资金来源
2018/12/13	徐静	聚众力源	29.17	58.34	聚众力源通过和圆商贸、北京领秀、北京国富向公司借款 525.50 万元
2018/12/14	刘正德	聚众力源	29.40	85.27	
2018/12/17	谢立	聚众力源	87.42	244.76	
2018/12/18	王雷	聚众力源	13.66	50.55	
2018/12/25	夏尚	聚众力源	23.33	86.32	
2019/04/26	梁禹鑫	聚众力源	97.20	262.44	聚众力源向程建华、陈肖各借款 185.00 万元，合计 370.00 万元
2019/04/29	梁禹鑫	聚众力源	39.30	106.11	
2019/04/29	薛晓琴	聚众力源	42.90	145.86	聚众力源向梁禹鑫借款

转让时间	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（万元）	受让方资金来源
2019/05/07	薛晓琴	聚众力源	38.78	131.84	300.00 万元
2019/09/25	梁禹鑫	聚众力源	62.00	186.00	聚众力源通过北京裕富源向公司借款 186.00 万元
股份转让价格合计（万元）				**1,357.50**	
聚众力源借款金额合计（万元）				**1,381.50**	
聚众力源实际向公司借款金额合计（万元）				**711.50**	
向公司借款金额占股份转让总价的比例				**52.41%**	
向公司借款金额占借款总金额的比例				**51.50%**	

（二）梁禹鑫允许聚众力源向发行人拆借资金用于收购股份的合理性，聚众力源拆借发行人资金收购发行人股份的合规性

公司股票在全国股转系统挂牌后，部分中小股东向公司咨询股份转让事宜及表达股份转让意愿。因公司股票在全国股转系统交易并不活跃，且以董事长兼总经理路强为首的公司核心管理层看好公司未来发展前景，愿意受让公司部分股份，故经公司核心管理层协商，由路强、梁禹鑫、陆玉计于 2018 年 7 月 30 日先设立聚源力众，再由聚源力众及何小平于 2018 年 8 月 27 日设立聚众力源，由聚众力源受让公司股份，并计划未来亦能将聚众力源作为对公司管理层等人员实施股权激励的股票池平台。

聚众力源设立时的基本情况如下：

名称	珠海聚众力源管理咨询合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91440400MA526KYR2W
成立日期	2018 年 8 月 27 日
出资额	500 万元
住所	珠海市横琴新区宝华路 6 号 105 室-56260（集中办公区）
执行事务合伙人	珠海聚源力众管理咨询有限公司
出资结构	珠海聚源力众管理咨询有限公司作为普通合伙人持有 75.12%出资份额，何小平作为有限合伙人持有 24.88%出资份额 （因聚源力众的股权结构为路强持股 67%、梁禹鑫持股 28%、陆玉计持股 5%，故聚源力众穿透后的出资结构为路强、梁禹鑫、何小平、陆玉计分别持有 50.33%、21.03%、24.88%、3.76%出资份额）

鉴于聚众力源的设立初衷系为受让公司中小股东转让的股份，且系由路

强、梁禹鑫、何小平、陆玉计等公司管理层设立的合伙企业，并计划未来亦能将其作为对公司管理层等人员实施股权激励的股票池平台，故梁禹鑫允许聚众力源向公司拆借资金用于收购股份。

聚众力源系公司的关联方，虽然其系通过北京裕富源、和圆商贸、北京领秀、北京国富向公司拆入资金，但仍构成关联方资金拆借（且北京裕富源、和圆商贸、北京领秀、北京国富亦为公司关联方），需事先经过公司董事会、股东大会的审议通过。公司向聚众力源拆出资金未事先经过公司董事会、股东大会的审议通过，不符合当时的《公司章程》等的规定。

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订），“重大违法行为”是指发行人及其控股股东、实际控制人违反国家法律、行政法规，受到刑事处罚或情节严重行政处罚的行为。鉴于：①上述关联方资金拆借系发生于 2018 年及 2019 年，公司已于 2019 年收到全部还款；②报告期内，公司进一步健全公司治理结构、完善内部控制制度并加强相关制度的有效执行，自 2020 年起，公司未再新增关联方资金拆借情形；③2022 年公司召开了董事会及股东大会，先后审议通过了《关于确认公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度关联交易的议案》，公司独立董事亦已对公司报告期内包括关联方资金拆借在内的全部关联交易发表了独立意见，认可公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度发生的关联交易；④公司未曾因此受到刑事处罚或行政处罚。故该等不合规行为不构成重大违法行为，亦不会对公司本次发行上市构成实质法律障碍。

综上所述，鉴于聚众力源的设立初衷系为受让公司中小股东转让的股份，且系由路强、梁禹鑫等公司管理层设立的合伙企业，并计划未来亦能将其作为实施股权激励的股票池平台，故梁禹鑫允许聚众力源向公司拆借资金用于收购公司股份，聚众力源向公司借款金额占股份转让总价的比例为 52.41%、占聚众力源借款总金额的比例为 51.50%；聚众力源向公司借款收购公司股份因未事先经过公司董事会、股东大会的审议通过，不符合《公司章程》等的规定，但鉴于不构成重大违法行为，不会对公司本次发行上市构成实质法律障碍。

六、陆玉计与路强的真实关系，此前任职系统与路强业务的关系及合作情况

（一）路强与陆玉计的真实关系

2013 年初，路强因其控制的安徽正昊与陆玉计任职的安徽长江能源发展有限责任公司（以下简称“长江能源”）之间存在煤炭购销业务合作，在业务结算、财务对账过程中与陆玉计结识。2015 年 12 月，路强入股佳力奇有限并成为第二大股东，又因佳力奇有限当时正筹划新三板挂牌事宜，拟招聘财务管理人员，故路强主动联系陆玉计询问其是否有意向至佳力奇有限任职。陆玉计基于自身职业发展需要，经慎重考虑后同意参加应聘，经佳力奇有限面试通过后，陆玉计于 2015 年 12 月从原单位辞职，并入职佳力奇有限任财务部部长。路强与陆玉计之间系普通朋友、同事关系，不存在亲属关系、关联关系或其他利益输送安排。

（二）陆玉计任职系统与路强业务的关系及合作情况

陆玉计 2015 年 12 月至公司处任职前的主要工作经历为：2001 年 6 月至 2007 年 8 月，任安徽省皖北煤电集团有限责任公司销售分公司财务部会计员；2007 年 8 月至 2013 年 12 月，任长江能源会计主管；2014 年 1 月至 2015 年 12 月，任安徽省皖煤国贸有限责任公司会计主管。陆玉计之前任职的公司均隶属于安徽省皖北煤电集团有限责任公司（系安徽省国有资产管理委员会全资企业，以下简称“皖北煤电集团”），其中安徽省皖煤国贸有限责任公司系皖北煤电集团下属全资子公司，长江能源系安徽省皖煤国贸有限责任公司下属全资子公司。

2011 年 3 月，路强与其配偶张根琴共同出资设立安徽正昊，于 2011 年 5 月取得煤炭经营许可证后，正式开展煤炭贸易业务。自 2015 年开始，受煤炭市场供需矛盾日益突出、煤炭价格下滑等行业因素影响，安徽正昊煤炭贸易业务逐渐减少，并于 2017 年底停止经营。

2011 年 8 月至 2014 年 12 月期间，安徽正昊与皖北煤电集团及其下属公司长江能源、安徽恒源煤电股份有限公司销售分公司（系上市公司“恒源煤电”

设立的分公司，皖北煤电集团系“恒源煤电”的控股股东）之间存在煤炭购销业务合作，合作内容为皖北煤电集团及其下属公司作为需方向安徽正昊采购瘦精煤等煤炭。

除上述情况外，路强及其控制的其他企业与皖北煤电集团及其下属公司之间不存在其他业务往来。

七、发行人股权较为分散，实际控制人认定的准确性，未来股权稳定性的保障措施

（一）发行人实际控制人认定的准确性

公司认定路强为实际控制人主要依据如下：

1、路强直接和间接控制的发行人股份情况

截至本回复出具日，路强直接持有公司股份 11,881,357 股，持股比例为19.09%，系公司第一大股东，并担任公司董事长、总经理。

截至本回复出具日，宿州广融持有公司股份 9,000,000 股，持股比例为14.46%。路强系宿州广融的执行事务合伙人及唯一普通合伙人，并持有宿州广融 73.21%的财产份额。宿州广融合伙协议的主要条款如下：

主要条款	条款内容
普通合伙人	路强
合伙事务的执行	1、合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。全体合伙人签署本协议一致同意普通合伙人执行合伙事务，其他合伙人不再执行合伙事务。执行合伙事务的合伙人对外代表企业。 2、不执行合伙事务的合伙人有权监督执行事务合伙人执行合伙事务的情况。执行事务合伙人应当定期向其他合伙人报告事务执行情况以及合伙企业的经营和财务状况，其执行合伙事务所产生的收益归合伙企业，所产生的费用和亏损由合伙企业承担。 3、执行事务合伙人的更换程序为：经全体合伙人一致同意。 4、有限合伙人不执行合伙事务，不得对外代表有限合伙企业，但有《合伙企业法》第六十八条规定的行为，不视为执行合伙事务。

根据《合伙企业法》的相关规定及宿州广融合伙协议的约定，路强作为宿州广融执行事务合伙人及唯一普通合伙人，负责执行宿州广融日常事务，对外代表宿州广融，其他有限合伙人不参与宿州广融合伙企业事务的执行。因此，

路强能够对宿州广融形成有效控制，能够控制宿州广融持有的公司股份的表决权。

综上所述，路强能直接及通过宿州广融间接控制公司股份 20,881,357 股，占比为 33.55%。

2、路强与梁禹鑫之间一致行动安排

2019 年 9 月 26 日，路强与梁禹鑫签署《一致行动协议》，协议主要内容为：

主要条款	条款内容
签署主体	路强（甲方）、梁禹鑫（乙方）
一致行动的目的	为维护公司控制权的稳定，作为公司股东，在公司所有重大决策事项上，乙方将做出与甲方相同的意思表示。
一致行动的内容	1、甲乙双方同意，在决定公司重大决策事项时，将在股东大会行使提案权、表决权，董事、高级管理人员的候选人提名权，以及在行使公司经营决策权方面，乙方将做出与甲方相同的意思表示。 2、本协议所述重大决策事项包括但不限于表决权、提案权、提名权等与公司密切相关且需经公司股东大会决定的重大经营事项。
一致行动的决策方式	1、双方在决定公司重大决策事项时，特别是在股东大会行使提案权、表决权、提名权之前，乙方应当事先与甲方进行充分的协商、沟通，并以甲方的意见和表决意向为准。 2、乙方承诺，在其作为公司股东期间，不得与除甲方以外的其他股东签署任何一致行动协议或作出类似安排，不作出影响公司控制权稳定性的其他行为。 3、乙方承诺，乙方不会以委托、信托等方式将其持有的公司全部或部分股份的表决权委托给甲方以外的第三方行使；乙方不会以放弃行使提案权、提名权、表决权等权利的方式或其他方式规避与甲方保持一致行动。 4、甲、乙双方明确，本协议所述与一致行动关系相关的所有条款均为各方真实的意思表示，不存在欺诈、胁迫或其他违背本人真实意愿的情形。
一致行动的期限	一致行动期限自本协议生效之日起，至任何一方不再持有公司股份后终止。
违约责任	任何一方违反本协议约定，应在不违背法律、法规以及规范性文件、公司章程的前提下，采取有效措施消除其违约行为所带来的影响；如一方违约给守约方造成实际损失的，违约方应承担违约责任。
协议的变更、解除	任何一方应完全履行本协议约定的义务。在一致行动期限届满前，任何一方不得变更、解除或终止本协议。
争议的解决	在本协议的履行过程中如发生争议，协议双方应通过友好协商的方式予以解决，协商不成的，可将争议提交至公司住所地有管辖权的人民法院解决。

主要条款	条款内容
生效	本协议自双方签字之日生效。

截至本回复出具日，梁禹鑫持有公司股份 8,655,144 股，持股比例为 13.91%。根据上述《一致行动协议》的约定，在决定公司重大决策事项时，梁禹鑫将做出与路强相同的意思表示，以路强的意见和表决意向为准。因此，梁禹鑫系路强的一致行动人，路强通过一致行动协议安排能够控制梁禹鑫所持有的公司股份的表决权。

综上所述，路强合计可以实际控制的公司股份表决权比例达 47.46%，而公司其他股东持股比例不高且较为分散，路强能够对公司实施有效控制。

此外，根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，“在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认”；公司自身认定路强为公司的实际控制人，且公司当前全部在册股东均已确认路强系公司实际控制人，公司实际控制人认定准确。

（二）未来股权稳定性的保障措施

为稳定公司的控制权、防范控制权变更的风险，公司实际控制人路强及公司其他股东已采取以下措施：

1、路强与梁禹鑫已出具相关承诺

2019 年 9 月 26 日，路强通过与梁禹鑫签署《一致行动协议》的方式，成为公司的实际控制人。自协议签署以来，路强与梁禹鑫一直严格遵守协议约定的内容，未发生违约情形，未产生任何争议或纠纷。为维护公司控制权的稳定，路强与梁禹鑫已出具《关于继续严格执行〈一致行动协议〉的承诺》，承诺未来双方将继续严格执行双方之间签署的《一致行动协议》，并承诺不会再通过重新签署一致协议的方式变更公司的实际控制人。

此外，路强已出具《关于保持控制权的承诺》，承诺的主要内容为：自公司首次公开发行股票并上市之日起 36 个月内：（1）本人不会主动放弃对公司的实际控制权，将在符合法律、法规、规章及规范性文件的前提下，通过一切

合法手段维持实际控制人地位；（2）本人不会主动卸任公司的董事长、董事、总经理职位；（3）本人不会主动放弃在公司董事会的提名权及股东大会的表决权，不会通过委托、协议安排或其他方式变相放弃股东权利；（4）本人不会协助任何第三人谋求公司控股股东或实际控制人的地位。

2、路强、宿州广融、梁禹鑫已出具股份锁定承诺

公司实际控制人路强及其一致行动人梁禹鑫已出具《关于股份流动限制和自愿锁定的承诺》，承诺的主要内容为：（1）自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本人直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份；（2）本人所持股票在上述锁定期届满后二十四个月内转让的，转让价格不低于以转让日为基准经前复权计算的发行价格；公司股票上市后六个月内如股票价格连续 20 个交易日的收盘价格均低于以当日为基准经前复权计算的发行价格，或者公司股票上市后六个月期末收盘价低于以当日为基准经前复权计算的发行价格，则本人所持股票的锁定期自动延长六个月；（3）本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年直接或间接转让的股份不超过本人直接或者间接持有的公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让本人直接或间接持有的公司股份；（4）本承诺函出具日后，若中国证监会或其派出机构、证券交易所作出其他监管规定，且上述承诺不能满足中国证监会或其派出机构、证券交易所的该等规定时，本人承诺届时将按照该最新规定出具补充承诺；（5）本人不因职务变更、离职等原因而放弃履行上述承诺；（6）如违反上述承诺事项，所得收益归公司所有；致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。

路强控制的宿州广融已出具《关于股份流动限制和自愿锁定的承诺》，承诺的主要内容为：（1）自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购本企业直接或者间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份；（2）本承诺函出具日后，若中国证监会或其派出机构、证券交易所作出其他监管规定，且上述承诺不能满足中国证监会或其派出机构、证券交易所的该等规

定时，本企业承诺届时将按照该最新规定出具补充承诺；（3）如违反上述承诺事项，所得收益归公司所有；致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将依法赔偿投资者损失。

3、持有发行人1%以上股份的股东均已出具不谋求控制权的承诺

持有公司 1%以上股份的股东已出具《关于不谋求控制权的承诺》，承诺的主要内容如下：（1）本人/本企业确认路强为公司的实际控制人，对公司实际控制人认定为路强的事实无异议；（2）本人/本企业作为公司股东期间，不以任何方式谋求对公司的控制权，不以任何形式谋求成为公司控股股东、实际控制人，不与公司其他股东签订与控制权相关的任何协议且不进行任何可能影响公司控制权稳定的行为。

综上所述，公司实际控制人认定准确，且已采取合法有效的保障措施保障公司控制权的稳定。

八、请保荐人、发行人律师通过对发行人章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理等实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见，并说明发行人是否存在为规避同业竞争或规则限制而调整实际控制人的情形

（一）保荐人、发行人律师的核查程序

保荐人、发行人律师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司的全套工商登记资料、历次股权/股份变动相关的协议及支付凭证、设立以来的公司章程及其修正案、最新股东名册；

2、查阅公司现有自然人股东的身份证明、个人简历及其出具的调查问卷、承诺；

3、查阅公司现有非自然人股东的营业执照、公司章程/合伙协议及其出具的调查问卷、情况说明、承诺；

4、访谈公司主要历史股东及全部现有股东；

5、查阅公司报告期内历次股东大会、董事会、监事会文件及日常经营管理决策相关文件，了解股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命、重大决策的提议和表决过程、日常重要经营事项的决策情况等；

6、登录“全国中小企业股份转让系统”网站查阅公司关于实际控制人变更的相关公告；

7、查阅路强与梁禹鑫签署的《一致行动协议》《关于继续严格执行〈一致行动协议〉的承诺》等相关协议、承诺；

8、就公司实际控制人变动等有关事项对路强、梁禹鑫进行访谈确认；

9、查阅公安机关开具的路强、梁禹鑫相关无违法犯罪记录证明；

10、登录“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”“中国审判流程信息公开网”“证券期货市场失信记录查询平台”“深圳证券交易所”“全国中小企业股份转让系统”等网站查询梁禹鑫是否存在违法违规行为；

11、取得并核查梁禹鑫、路强及其配偶、父母、成年子女（如有）等报告期内的银行流水；

12、取得并查阅路强、梁禹鑫及其亲属目前控制的企业的营业执照、公司章程/合伙协议、财务报表。

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

1、发行人实际控制人认定准确

（1）发行人章程、协议或其他安排的情况

根据《公司章程》，股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。根据路强与梁禹鑫签署的《一致行动协议》，在决定公司重大决策事项时，梁禹鑫将做出与路强相同的意思表示，以路强的意见和表决意向为准，故路强可以控制梁禹鑫持有的公司 13.91%股份对应的表决权。同时，路强直接持有公司 19.09%股份，路强控制的宿州广融持有公司 14.46%股份，路强目前合计可以实际控制的公司股份表决权比例达 47.46%，而公司其他股东持股比例不高且较为分散，路强能够对

公司实施有效控制。

（2）发行人股东大会的实际运作情况

自 2019 年 9 月 26 日公司实际控制人变更为路强起至本回复出具日（以下简称“在路强作为公司实际控制人期间”），除应当回避表决的情况外，公司历次股东大会上，路强及其控制的聚众力源（历史股东）、宿州广融和其一致行动人梁禹鑫均出席并投赞同票，不存在表决意见不一致的情形，历次股东大会审议的议案亦均获得通过。2019 年 9 月 19 日，公司召开临时股东大会审议通过《关于董事会换届选举的议案》，选举由董事会提名的路强、梁禹鑫、陆玉计、程建华、金豫江组成公司第二届董事会。2021 年 5 月 20 日，公司召开股东大会再次完成董事会换届选举，按照《公司章程》规定共选举出董事会成员 7 名，除董事金豫江外，其余 6 名董事的提名人均为路强。

（3）发行人董事会的实际运作情况

自 2018 年 2 月以来，路强持续作为公司的董事长，负责主持股东大会和召集、主持董事会会议，督促、检查董事会决议的执行等。目前公司共设 7 名董事，分别为路强、梁禹鑫、陆玉计、金豫江、肖军、张士宝和刘思，其中肖军、张士宝和刘思系独立董事，金豫江系由华控宁波提名的非独立董事，梁禹鑫系路强的一致行动人，陆玉计系由路强提名的非独立董事并任公司副总经理、财务总监和董事会秘书。在路强作为公司实际控制人期间，公司历次董事会均由董事长路强召集并主持，除应当回避表决的情况外，路强、梁禹鑫、陆玉计等全体董事均出席了会议并投赞同票，不存在表决意见不一致的情形，历次董事会审议的议案亦均获得通过。

（4）监事会的实际运作情况

公司监事会由 3 名监事组成，其中 2 名为职工监事，非职工监事陈肖系由路强提名，并被选举为监事会主席。在路强作为公司实际控制人期间，公司历次监事会均由监事会主席召集并主持，除应当回避表决的情况外，全体监事均出席了会议并投赞成票，历次监事会审议的议案亦均获得通过，不存在无法形成有效监事会决议的情形。公司监事会未曾就公司董事会、经营管理层做出的

决策及编制的定期报告提出反对意见。

（5）发行人经营管理层的实际运作情况

2016 年 1 月至今，路强持续任公司总经理职务，自 2018 年 2 月起全面主持领导公司的经营管理工作。公司当前其他高级管理人员副总经理、财务总监、董事会秘书陆玉计及副总经理程建华、王婧，均为路强提名并由公司董事会聘任。报告期内，路强及公司其他高级管理人员能够依据《公司章程》等内部规定履行相应职责。

综上所述，保荐人、发行人律师认为：根据公司章程、路强与梁禹鑫签署的《一致行动协议》和公司股东大会、董事会、监事会及经营管理的实际运作情况，公司将路强认定为实际控制人，符合公司实际情况，认定准确。

2、发行人不存在为规避同业竞争或规则限制而调整实际控制人的情形

经核查，保荐人、发行人律师认为：报告期内，公司实际控制人变更的主要原因是路强与梁禹鑫在公司经营管理中的任职、角色及直接持股比例等客观情况发生变化；梁禹鑫、路强及其家属目前控制的企业，均未实际经营业务，与公司不构成同业竞争；报告期内梁禹鑫不存在犯罪或重大违法行为，系公司实际控制人的适格主体；梁禹鑫已与路强出具内容一致的股份锁定、避免同业竞争等的承诺。综上所述，公司不存在为规避同业竞争或规则限制而调整实际控制人的情形。

问题 2 关于历史沿革

申报材料显示：

（1）2012年6月，梁继选将其持有的发行人10%股权（对应注册资本50.00万元）无偿转让给和平国防科技。2015年6月1日，和平国防科技将其所持有发行人7.00%的股权以50万元的价格转让给梁禹鑫。2017年6月5日，和平国防科技将转让价格由人民币50万元变更为210万元。

（2）2012年11月5日，工投集团以货币方式出资400万元，占发行人注册资本的25.00%。2014年9月4日，工投集团决定以443.05万元将其持有的发行人

25.00%股权转让给梁继选。工投集团退出时，发行人向工投集团支付了补偿款43.05万元；2021年5月，梁禹鑫代其父梁继选归还了该笔补偿款的本金及利息57.10万元。

（3）截至本招股说明书签署日，北京春霖持有发行人3.09%的股权，中信建设有限责任公司持有北京春霖90.88%的股份，保荐人（主承销商）中信建投证券之全资子公司中信建投资本管理有限公司持有北京春霖9.1241%出资份额。

（4）2021年12月，航空产业链、航证科创通过增资分别取得公司2.21%、0.74%股份，航空产业链、航证科创系航空工业控制下的企业，航空工业下属企业系公司主要客户与供应商。其中，航证科创系由国有独资企业中国航空工业集团有限公司实际控制的公司，航证科创的国有股东标识批复事项正在办理中。

（5）2019年9月，西安现代向发行人提供借款3,000万元。2020年9月，发行人与西安现代签署了《借款展期协议》。2021年1月，发行人决定新增注册资本2,307,692元全部由西安现代以其对发行人享有的债权本金作价3,000万元认缴，借款利息予以全部免除。本次增资价格为13元/股。

（6）2021年12月入股对象除上述部分主体外，2021年12月孙善忠从陆玉计、梁禹鑫受让公司部分股份。

请发行人：

（1）和平国防科技的企业性质，入股及退股原因，梁继选将其持有的发行人10%股权无偿转让给和平国防科技及和平国防科技退出发行人是否均履行必要的审批备案程序，是否涉及商业贿赂，是否存在违法违规的风险，2017年转让时转让价格变化的背景情况。

（2）工投集团入股及退股所履行的必要审批程序，退出时工投集团转让发行人股份的定价依据。

（3）北京春霖入股发行人的主要考虑，相关股份锁定期承诺，内部防火墙规定，保荐签字人员是否跟投或占有一定股份比例，是否存在影响保荐人专

业判断、充分履行职责的情形。

（4）历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性、股东资金的具体来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）及合法合规性。

（5）航空产业链、航证科创增资发行人是否履行必要的审批备案程序，作为发行人主要客户与供应商持有发行人股份是否对发行人的独立性构成重大不利影响，航证科创的国有股东标识批复事项的进展情况。

（6）发行人与西安现代签署展期协议的原因，发行人偿还借款是否存在较大困难，债转股后西安现代与发行人或实际控制人是否存在相关回购约定，对股权清晰度的影响。

（7）孙善忠的简历，与2021年12月其他增资入股对象的关系。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、和平国防科技的企业性质，入股及退股原因，梁继选将其持有的发行人 10%股权无偿转让给和平国防科技及和平国防科技退出发行人是否均履行必要的审批备案程序，是否涉及商业贿赂，是否存在违法违规的风险，2017 年转让时转让价格变化的背景情况

（一）和平国防科技的企业性质

和平国防科技系由事业单位安徽省国防科技信息中心（举办单位为安徽省国防科学技术工业办公室）于 2008 年 8 月 8 日出资设立的集体所有制企业，其企业性质自成立至今未曾发生变化，始终为集体所有制企业，企业财产属于企业全体职工集体所有，由企业支配使用。

和平国防科技的基本情况如下：

名称	安徽省和平国防科技信息中心

统一社会信用代码	91340000678902243T
住所	安徽省合肥市包河区屯溪路 251 号
法定代表人	陆欣
类型	集体所有制
注册资金	20 万元
成立日期	2008 年 8 月 8 日
经营范围	一般经营项目：国防信息咨询，机械电子装备项目的技术开发、转让、咨询及服务，商务信息咨询与服务，图片摄影、平面设计与制作

（二）和平国防科技入股及退股原因、2017 年转让价格变化的背景情况

1、入股原因

从 2012 年起，公司开始布局军品业务，需要有相关行业经验的单位就如何开展军品业务等事项提供咨询服务。和平国防科技自设立以来一直从事军工行业信息咨询服务等业务，在推动客户军工业务体系建设和业务发展方面具有一定经验，能够协助和指导佳力奇有限开展军品业务，并愿意持有一定股权。

为引入和平国防科技作为战略投资者，促进佳力奇有限开拓军品业务，2012 年 6 月 20 日，梁继选（本次股权转让前佳力奇有限由梁继选夫妇 100%持股）与和平国防科技签订了《股权转让协议》，且转让双方与佳力奇有限签订了《投资协议书》，共同约定：梁继选将其持有的佳力奇有限 10.00%股权（对应出资额 50.00 万元）零对价转让给和平国防科技，但和平国防科技需无偿协助佳力奇有限完成军工企业转型申报、审批，并负责引入客户、生产线技术改造，直至佳力奇有限完成军品生产；在完成上述事项后，和平国防科技中心可择机退出，退出时股权转让价格应不低于 200 万元。此外，和平国防中心与梁继选口头约定预计三年时间内协助佳力奇有限完成军品生产。

2、退股原因及2017年转让价格变化的背景情况

在和平国防科技等的协助下，佳力奇有限于 2015 年 4 月取得某军工类资质，且预计取得其他必要的军工类相关资质无实质障碍，2015 年底前能够完成军品生产。又鉴于三年时间即将期满，且考虑到军品业务发展初期投入大、风险较大，佳力奇有限 2014 年度经营业绩不佳，和平国防科技拟转让其持有的佳

力奇有限股权。

经友好协商，2015 年 6 月 16 日，梁继选之子梁禹鑫与和平国防科技签署了《股权转让协议》，虽然当时《投资协议书》中约定股权转让价格应不低于 200 万元，但鉴于届时佳力奇有限业务经营仍不明朗，双方约定本次股权（7%股权，对应认缴出资额 112 万元，实缴出资额为 50 万元）转让暂按 50 万元价格平价转让，后续如佳力奇有限军品业务发展较好，则双方另行协商按照《投资协议书》的约定对本次股权转让价格进行调整。

2017 年 3 月 10 日，公司在全国股转系统挂牌，并于 2017 年 4 月 27 日披露了 2016 年年度报告。经查阅年度报告，和平国防科技认为公司军品已逐步量产交付，发展情况良好，故与梁禹鑫协商调整股权转让价格。双方于 2017 年 6 月 5 日签订了《〈股权转让协议〉之补充协议》，约定将本次股权转让价款由 50 万元变更为 210 万元，亦符合原《投资协议书》不低于 200 万元的约定。

（三）梁继选将其持有的发行人 10%股权无偿转让给和平国防科技及和平国防科技退出发行人履行的必要的审批备案程序

1、和平国防科技履行的程序

和平国防科技系集体所有制企业，根据《中华人民共和国城镇集体所有制企业条例》“职工（代表）大会是集体企业的权力机构，由其选举和罢免企业管理人员，决定经营管理的重大问题”等的规定及其《企业法人章程》，其职工大会系其最高权力机构，有权决定其对外投资相关事宜，且无需履行外部审批备案程序。和平国防科技入股、退股佳力奇有限已履行必要的程序，具体如下：

2012 年 4 月 1 日，和平国防科技召开职工大会，全体职工一致同意企业通过接受股权赠与的形式入股佳力奇有限。2012 年 6 月 20 日，梁继选与和平国防科技签订了《股权转让协议》。

2015 年 6 月 1 日，和平国防科技召开职工大会，全体职工一致同意将其所持有佳力奇有限 7%的股权（对应认缴出资额为 112 万元，实缴出资额为 50 万元）以 50 万元的价格转让给梁禹鑫。2015 年 6 月 16 日，梁禹鑫与和平国防科

技签订了《股权转让协议》。

2017 年 6 月 5 日，和平国防科技召开职工大会，全体职工一致同意将其所持有佳力奇有限 7%股权转让给梁禹鑫的价格由 50 万元调整为 210 万元，其他事项不发生变化。2017 年 6 月 5 日，和平国防科技与梁禹鑫就本次股权转让签订了《〈股权转让协议〉之补充协议》，双方一致同意本次股权转让价格由 50 万元变更为 210 万元。

2、佳力奇有限履行的程序

对于梁继选将其持有的佳力奇有限 10%股权无偿转让给和平国防科技及和平国防科技退出佳力奇有限，佳力奇有限亦已履行了必要的程序，具体如下：

2012 年 6 月 20 日，佳力奇有限召开了股东会并作出决议，同意股东梁继选将其持有的佳力奇有限 10.00%股权（对应出资额 50.00 万元）转让给和平国防科技，其他股东放弃了优先购买权。

2015 年 6 月 16 日，佳力奇有限召开了股东会，全体股东一致同意和平国防科技将其持有的佳力奇有限 7.00%股权（对应认缴出资额 112.00 万元，实缴出资额为 50.00 万元）转让给梁禹鑫，转让价格为 50.00 万元，同时注册资本中的 62.00 万元的实缴义务也转由梁禹鑫履行。

综上所述，和平国防科技系集体所有制企业，一直从事军工行业信息咨询服务等业务，梁继选将其持有的佳力奇有限 10%股权无偿转让给和平国防科技系为了引入和平国防科技作为战略投资者，促进佳力奇有限开拓军品业务；和平国防科技退出佳力奇有限系其考虑风险等因素后的自主决定，后续转让价格发生变化系各方基于入股时签订的《投资协议书》经友好协商的结果，均具有合理性。对于和平国防科技的入股及退股，和平国防科技及佳力奇有限均履行了必要的程序，不涉及商业贿赂，不存在违法违规的风险。

二、工投集团入股及退股所履行的必要审批程序，退出时工投集团转让发行人股份的定价依据

工投集团系宿州市人民政府国有资产监督管理委员会全资企业，系公司的历史国有股东。工投集团入股及退股佳力奇有限所履行的程序及工投集团转让

佳力奇有限股权的定价依据情况如下：

（一）工投集团入股及退股佳力奇有限时所履行的程序

2012 年 8 月 7 日，工投集团召开投资决策委员会全体成员会议，会议研究同意工投集团出资 2,000 万元投资参股佳力奇有限，占佳力奇有限增资后注册资本金的 25%。

2012 年 11 月 5 日，工投集团与梁继选、张凤琴、佳力奇有限签订了《股权投资协议书》，约定拟将佳力奇有限的注册资本分期由 500 万元增至 8,000 万元，工投集团在本协议签订之日起两年内累计货币出资 2,000 万元，占佳力奇有限最终增资至 8,000 万元注册资本的 25%，佳力奇有限注册资本首期从 500 万元增至 1,600 万元，其中工投集团货币出资 400 万元，占佳力奇有限首期增资后注册资本的 25%。同时，各方在《股权投资协议书》中明确约定了投资目标，具体为：1、佳力奇有限 2013 年销售收入须不低于 4,200 万元，净利润不低于 840 万元；2014 年销售收入须不低于 5,040 万元，净利润不低于 1,008 万元；2015 年销售收入须不低于 6,048 万元，净利润不低于 1,210 万元；2、佳力奇有限于 2015 年进入 IPO 辅导期，并于 2018 年 12 月 31 日前 IPO 成功。如投资目标未能实现，则工投集团将进行股权转让，梁继选应作为受让意向方之一参与受让，受让价格不低于工投集团出资款，并按照银行同期贷款利息支付工投集团补偿款。

鉴于佳力奇有限 2013 年销售收入和净利润未达到《股权投资协议书》约定的目标，且预计 2014 年也无法达到目标，致使《股权投资协议书》无法履行。经宿州市高新区主要负责人协调，且工投集团报经宿州市人民政府同意，于 2014 年 9 月 4 日与梁继选协商一致签订《股权转让协议》，约定工投集团将其持有的佳力奇有限 25%股权（对应出资额 400 万元）作价 400 万元转让给梁继选。同日，工投集团与梁继选、佳力奇有限签署《退出投资协议书》，约定工投集团退出投资，梁继选或佳力奇有限应按 2012 年 11 月 5 日签署的《股权投资协议书》的约定即按照同期银行贷款利率计算向工投集团支付补偿款 43.05 万元。

（二）工投集团转让佳力奇有限的定价依据

如上文所述，本次工投集团将佳力奇有限股权转让给梁继选，系由双方依据此前签署的《股权投资协议书》约定协商定价，未履行资产评估及备案程序，且未在依法设立的产权交易机构公开进行，不符合当时有效的《企业国有产权转让管理暂行办法》（2004 年起施行，2017 年被废止）第四条“企业国有产权转让应当在依法设立的产权交易机构中公开进行”及第十三条“在清产核资和审计的基础上，转让方应当委托具有相关资质的资产评估机构依照国家有关规定进行资产评估。评估报告经核准或者备案后，作为确定企业国有产权转让价格的参考依据”等的规定，但就本次股权转让行为及作价，工投集团已报经宿州市人民政府同意。

就此，工投集团、佳力奇有限亦取得了宿州市国资委、宿州市人民政府的确认/事后追认，具体如下：

2016 年 8 月 3 日，宿州市国资委向工投集团出具《关于对安徽佳力奇航天碳纤维有限公司历史沿革中涉及企业国有产权有关事项进行确认的批复》（宿国资[2016]43 号），确认工投集团投资决策委员会是宿州市人民政府设置的负责工投集团重大事项决策的特设机构；确认工投集团投资决策委员会关于工投集团对佳力奇有限的投资符合程序，其通过的决议可以视同为工投集团股东会、董事会通过的决议；确认佳力奇有限账面上已现国有资产减值趋势，如按净资产挂牌出让，国有资产由账面减值转为实际亏损，为确保国有资产保值增值，工投集团报经市政府同意，决定按《股权投资协议书》第六条第二款的约定，以 443.05 万元的价格退出其持有的佳力奇有限 25%的国有股权；确认工投集团退出投资行为确保了国有资产的保值增值，防止了国有资产流失。

2016 年 8 月 5 日，宿州市人民政府向佳力奇有限出具《关于确认安徽佳力奇航天碳纤维有限公司历史沿革中涉及企业国有产权有关事项的函》（宿政函[2016]59 号），确认工投集团投资决策委员会关于工投集团对佳力奇有限的投资符合程序；确认工投集团退出投资行为确保了国有资产的保值增值，防止了国有资产流失。

综上所述，工投集团入股佳力奇有限已履行了必要的程序，而退股程序及

定价依据不符合相关规定，但未导致国有资产流失，宿州市国资委、宿州市人民政府均已对此出具了事后确认文件；佳力奇有限及相关方未因此受到过行政处罚或被追究责任，本次股权转让亦不存在争议或潜在纠纷。因此，该等瑕疵不构成重大违法行为，不构成公司本次发行上市的实质性法律障碍。

三、北京春霖入股发行人的主要考虑，相关股份锁定期承诺，内部防火墙规定，保荐签字人员是否跟投或占有一定股份比例，是否存在影响保荐人专业判断、充分履行职责的情形

（一）北京春霖入股发行人的主要考虑，相关股份锁定期承诺

北京春霖成立于 2018 年 1 月 30 日，系私募投资基金（备案编码：SEM722），出资额为 54,800 万元人民币，出资结构为中信建投资本管理有限公司出资 9.12%、中信建设有限责任公司出资 90.88%，对外投资包括北京京城智通机器人科技有限公司、佳源科技股份有限公司、北京睿信丰科技有限公司、广州中科宇航探索技术有限公司、武汉长盈通光电技术股份有限公司等众多企业。北京春霖长期关注军工、装备制造和新材料等领域，投资了多家相关行业企业，有丰富的相关行业投资经验，因看好公司的未来发展前景，故于 2021 年 5 月通过股份受让的方式取得了公司 192.3077 万股股份（持股比例为 3.2841%，截至本回复出具日已稀释至 3.0902%）。

根据《公司法》《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》等相关规定的要求，作为公司提交首次公开发行股票并在创业板上市申请前 12 个月内新增的股东，北京春霖已于 2022 年 5 月 18 日出具《关于股份流动限制和自愿锁定的承诺》，就股份锁定事项承诺如下：

“1、自本企业取得发行人股份之日起三十六个月内或自发行人股票首次公开发行上市之日起十二个月内（以上述两个锁定期限中孰长者为限），不转让或者委托他人管理本企业直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购本企业直接或者间接持有的发行人公开发行股票前已发行的股份。

2、本承诺函出具日后，若中国证监会或其派出机构、证券交易所作出其他

监管规定，且上述承诺不能满足中国证监会或其派出机构、证券交易所的该等规定时，本企业承诺届时将按照该最新规定出具补充承诺。

3、如违反上述承诺事项，所得收益归发行人所有；致使投资者在证券交易中遭受损失的，本企业将依法赔偿投资者损失。”

综上所述，北京春霖入股公司主要系其看好公司未来的发展前景，其已根据相关规定要求出具了股份锁定期承诺。

（二）内部防火墙规定，保荐签字人员是否跟投或占有一定股份比例，是否存在影响保荐人专业判断、充分履行职责的情形

1、内部防火墙规定

北京春霖的普通合伙人、执行事务合伙人及私募基金管理人中信建投资本管理有限公司系保荐人中信建投证券的全资子公司。

为防范开展业务过程中存在的及潜在的利益冲突，落实信息隔离及控制合规风险等，中信建投证券根据《证券法》《证券公司内部控制指引》《证券公司和证券投资基金管理公司合规管理办法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《证券公司保荐业务规则》《证券公司信息隔离墙制度指引》等相关法律、法规及其他规范性文件制定了《中信建投证券股份有限公司利益冲突管理办法》，存在以下规定：

“第十四条 公司作为首次公开发行股票、增发新股、可转债、公开发行存托凭证、在全国中小企业股份转让系统公开发行并在精选层挂牌等保荐类投资银行项目保荐机构的，公司及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人股份的，或者发行人持有、控制公司股份的，公司在推荐发行人证券发行上市时，应当进行利益冲突审查，出具合规审核意见，并按规定充分披露。通过披露仍不能消除影响的，公司应联合 1 家无关联保荐机构共同履行保荐职责，且该无关联保荐机构为第一保荐机构。

公司作为拟在主板、中小板、创业板、科创板公开发行并上市项目保荐机构的，公司及其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人股份合计超过7%，或者发行人持有、控制公司股份超过 7%的，除应按照本条第一款的规定

进行利益冲突审查，出具合规审核意见及充分披露外，还应联合 1 家无关联保荐机构共同履行保荐职责，且该无关联保荐机构为第一保荐机构。

……

第十五条 保荐代表人、保荐业务负责人、内核负责人、保荐业务部门负责人及其他保荐业务人员应当保持独立、客观、审慎，与发行人及其关联方不存在利害关系，不存在妨碍其进行独立专业判断的情形。

保荐代表人、项目组其他成员及其配偶有以下情形之一的，不得参与该项目；保荐业务负责人、内核负责人、保荐业务部门负责人有以下情形之一的，不得参与该项目：

（一）担任发行人及其关联方的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员；

（二）担任发行人及其关联方的控股股东、实际控制人的董事、监事、高级管理人员；

（三）直接或间接持有发行人股份；

（四）担任发行人聘任的其他证券服务机构的负责人、专家顾问或者项目组成员；

（五）与发行人及其关联方存在其他影响履行保荐职责的利害关系；或存在其他影响独立专业判断的情形。

……

第六十五条 公司担任拟上市企业首次公开发行股票的辅导机构、财务顾问、保荐机构、主承销商或担任拟挂牌企业股票挂牌并公开转让的主办券商的，应当按照签订有关协议或者实质开展相关业务两个时点孰早的原则，在该时点后另类子公司、私募基金子公司及其下设基金管理机构管理的私募基金不得对该企业进行投资，香港公司不得开展前述业务且不得对该企业进行投资，法律法规及其他规定允许的情形除外。

前款所称有关协议，是指公司与拟上市企业签订含有确定公司担任拟上市

公司首次公开发行股票的辅导机构、财务顾问、保荐机构、主承销商或担任拟挂牌企业股票挂牌并公开转让的主办券商条款的协议，包括辅导协议、财务顾问协议、保荐及承销协议、推荐挂牌并持续督导协议等。

另类子公司、私募基金子公司及其下设基金管理机构管理的私募基金项目组应持续关注利益冲突情况，在对拟投企业项目立项、项目投决、签署投资协议三个时点前，主动提交利益冲突审查，确保与母公司相关业务不存在利益冲突。

……”

2、北京春霖入股公司符合规定，保荐签字人员未跟投或占有一定股份比例，不存在影响保荐人专业判断、充分履行职责的情形

2021 年 5 月 24 日，北京春霖与相关股份出让方签署了《股份转让协议》，从而取得了公司 192.3077 万股股份（持股比例为 3.2841%，截至本回复出具日已稀释至 3.0902%），后续未再取得公司股份。北京春霖持有公司股份比例未超过 7%，保荐人中信建投证券在推荐公司证券发行上市时，已按规定进行了利益冲突审查并出具合规审核意见，且公司招股说明书中已按规定充分披露了中信建投证券与公司的关系，能够消除相关不利影响。

2021 年 5 月 24 日及之前，中信建投证券未与公司签订《中信建投证券股份有限公司利益冲突管理办法》所列示的有关协议或者实质开展相关业务。2021 年 8 月 8 日，中信建投证券佳力奇项目组提交了佳力奇 IPO 项目立项申请，并于 2021 年 8 月 24 日经中信建投证券保荐及并购重组立项委员会会议审议通过。2021 年 9 月 13 日，中信建投证券与公司签署了《安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司与中信建投证券股份有限公司关于首次公开发行股票并上市之辅导协议》，而后再签署了相关保荐协议、承销协议。

经核查，公司本次公开发行并上市的保荐人中信建投证券保荐代表人、项目协办人和项目组其他成员及各自配偶（如有）均未跟投公司或占有公司一定股份比例。

综上所述，北京春霖入股公司符合《中信建投证券股份有限公司利益冲突

管理办法》的相关规定，保荐签字人员未跟投或占有一定股份比例，不存在影响保荐人专业判断、充分履行职责的情形。

四、历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性、股东资金的具体来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）及合法合规性

（一）公司历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性、股东资金来源

公司历次股权变动涉及的对价均已支付完毕（除不适用的情况之外），股权变动的基本情况、定价依据及合理性、股东资金来源具体如下：

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
2012 年 7 月，第一次股权转让	梁继选	和平国防科技	0.0000	50.0000	0.0000	不适用	公司拟转型军品业务，和平国防科技在该业务具有一定经验，经双方协商确定无偿转让，具有合理性
2012 年 12 月，第一次增资	梁继选		576.0000	576.0000	1.0000	自有资金	综合考虑公司财务状况、发展现状及前景等因素协商定价，具有合理性
	工投集团		400.0000	400.0000	1.0000	自有资金	
	张凤琴		62.0000	62.0000	1.0000	自有资金	
	和平国防科技		62.0000	62.0000	1.0000	不适用，未实缴（转让后由梁禹鑫以自有资金实缴）	
2014 年 9 月，第二次股权转让	工投集团	梁继选	443.0500	400.0000	1.1076	400 万元为自有资金，43.05 万元由佳力奇有限支付，2021 年梁禹鑫已代其父梁继选向公司偿还该金额本息	按工投集团入股时约定的回购相关条款作价，具有合理性
2015 年 6 月，第三次股权转让	和平国防科技	梁禹鑫	210.0000	112.0000（实缴 50.0000）	4.200（按实缴计）	50 万元为自有资金（收到聚众力源的还款），160 万元系通过安徽正昊向聚众力源借款（后梁禹鑫已归还聚众力源）	基于此前梁继选无偿转股给和平国防科技时的约定（后者退出时价格不低于 200 万元）并考虑公司军品业务发展情况协商定价，具有合理性
2015 年 12 月，第二次增资	路强		1,000.0000	900.0000	1.1111	自有资金	综合考虑公司发展现状（2015 年公司陆续取得军工类业务资质，并已形成军品业务收入，但 2014 年末公司每股净资产为 1.09 元，且预期 2015 年度营业利润仍为负）及前景等协商定价，具有合理性

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
2016 年 3 月，第四次股权转让	梁继选	梁禹鑫	1,038.5000	1,038.5000	1.0000	不适用，父子之间协商一致未实际收付	父子之间协商确定平价转让，具有合理性
	张凤琴	梁禹鑫	112.0000	112.0000	1.0000	不适用，母子之间协商一致未实际收付	母子之间协商确定平价转让，具有合理性
	梁继选	路强	291.6638	262.5000	1.1111	自有资金	参考前次增资价格协商定价，具有合理性
	梁继选	谢立	83.3325	75.0000	1.1111	自有资金	
2016 年 3 月，第三次增资	陆玉计		28.0000	25.2000	1.1111	自有资金	参考前次增资价格协商定价，具有合理性
	刘正德		28.0000	25.2000	1.1111	自有资金	
	何小平		28.0000	25.2000	1.1111	自有资金	
	佘海军		10.0000	9.0000	1.1111	自有资金	
	牛让		10.0000	9.0000	1.1111	自有资金	
2016 年 3 月，第五次股权转让	梁禹鑫	徐静	27.7775	25.0000	1.1111	自有资金	参考前次股权转让价格协商定价，具有合理性
2016 年 3 月，第四次增资	夏尚		60.0000	20.0000	3.0000	自有资金	2016 年 3 月下旬公司股东们初步达成新三板挂牌意向，涌现出不少新投资人向公司表达入股意愿，公司议价能力提升，经各方参考公司发展现状及前景等因素协商，最终公司以 3 元/注册资本的价格引入了部分投资者，具有合理性
	王雷		35.0000	11.7000	2.9915	自有资金	
	赵杰		3.0000	1.0000	3.0000	自有资金	
	何晴晴		10.0000	3.3000	3.0303	自有资金	
	裴小红		3.0000	1.0000	3.0000	自有资金	
	薛晓琴		210.0000	70.0000	3.0000	自有资金	

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
	李彤		90.0000	30.0000	3.0000	自有资金	
	秦云		60.0000	20.0000	3.0000	自有资金及向亲戚借款（后续已归还）	
	胡崇月		9.0000	3.0000	3.0000	自有资金	
	卓晓军		15.0000	5.0000	3.0000	自有资金	
	杨继侠		210.0000	70.0000	3.0000	自有资金	
2018 年 2 月，挂牌后第一次向特定对象发行股票	华控宁波		3,000.0000	750.0000	4.0000	自有资金	参考公司所处行业、成长性、每股净资产、经营管理团队建设等因素协商定价，具有合理性
2018 年 11 月，挂牌后第二次向特定对象发行股票	华控宁波		1,218.7500	304.6875	4.0000	自有资金	参考公司所处行业、成长性、每股净资产、经营管理团队建设等因素协商定价，具有合理性
	华控湖北		781.2500	195.3125	4.0000	自有资金	
新三板挂牌期间历次股权转让情况	谢立	杨静	0.2230	0.1000	2.2300	竞价交易，买方已无法联系，资金来源未知，但与公司及公司主要关联方无关	新三板挂牌期间，小股东自愿转让部分股权，买卖双方综合考虑自身因素及公司因素后，自主申报价格竞价交易，具有合理性
	徐静	聚众力源	58.3440	29.1720	2.0000	通过和圆商贸、北京领秀、北京国富向佳力奇借款 525.50 万元（后续已归还）	新三板挂牌期间，小股东自愿退出，买卖双方综合考虑自身因素及公司因素，并参考竞价交易价格，协商定价盘后交易，具有合理性
	刘正德	聚众力源	85.2687	29.4030	2.9000		
	谢立	聚众力源	244.7648	87.4160	2.8000		
	王雷	聚众力源	50.5494	13.6620	3.7000		

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
	夏尚	聚众力源	86.3247	23.3310	3.7000		
	梁禹鑫	陆玉计	68.8500	25.5000	2.7000	通过路超向张根琴借款 185 万元（后续已归还）	原实际控制人向公司高管转让股份，双方参考前期公司股票三板交易价格、高管贡献等协商定价（后续已计提股份支付费用），具有合理性
	梁禹鑫	陆玉计	115.2900	42.7000	2.7000		
	梁禹鑫	聚众力源	262.4400	97.2000	2.7000	向程建华、陈肖各借款 185 万元（后续均已归还）	原实际控制人向路强等高管设立的股票池平台转让股份，双方参考前期公司股票三板交易价格等协商定价（后续已计提股份支付费用），具有合理性
	梁禹鑫	聚众力源	106.1100	39.3000	2.7000		
	薛晓琴	聚众力源	145.8600	42.9000	3.4000	向梁禹鑫借款 300 万元（后续已归还）	小股东自愿退出，买卖双方综合考虑自身因素及公司因素，并参考前期公司股票三板交易价格，协商定价盘后交易，具有合理性
	薛晓琴	聚众力源	131.8350	38.7750	3.4000		
	杨静	陈爱军	0.4460	0.1000	4.4600	自有资金	新三板挂牌期间，外部股东竞价交易，具有合理性
	梁禹鑫	聚德众源	105.0300	38.9000	2.7000	通过北京裕富源向佳力奇借款 178.2 万元（后续已归还）	原实际控制人及股票池平台向聚德众源（由原董事周永亮和梁禹鑫及路强分别持有 80%、15%和 5%的出资份额）转让股份，双方参考前期公司股票三板交易价格、董事贡献等协商定价（后续已计提股份支付费用），具有合理性
	梁禹鑫	聚德众源	73.1700	27.1000	2.7000		
	聚众力源	聚德众源	97.2000	36.0000	2.7000	向梁禹鑫及通过北京裕富源向路强合计借款约 98.43 万元（后续已归还）	
	梁禹鑫	何小平	44.5500	16.5000	2.7000	通过北京裕富源向聚众力源	原实际控制人及股票池平台向原高管

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
	聚众力源	何小平	44.5500	16.5000	2.7000	借款 89.1 万元（后续已归还）	转让股份，双方参考前期公司股票三板交易价格、高管贡献等协商定价（后续已计提股份支付费用），具有合理性
	聚众力源	聚德众源	81.0000	30.0000	2.7000	通过北京裕富源向佳力奇借款 81 万元（后续已归还）	股票池平台向聚德众源（由原董事周永亮和梁禹鑫及路强分别持有 80%、15%和 5%的出资份额）转让股份，双方参考前期公司股票三板交易价格、董事贡献等协商定价（后续已计提股份支付费用），具有合理性
	梁禹鑫	聚众力源	186.0000	62.0000	3.0000	通过北京裕富源向佳力奇借款 186 万元（后续已归还）	原实际控制人向路强等高管设立的股票池平台转让股份，双方参考前期公司股票三板交易价格等协商定价（后续已计提股份支付费用），具有合理性
2019 年 12 月，终止挂牌后第一次股权转让	何晴晴	聚众力源	13.8996	3.8610	3.6000	自有资金	买卖双方综合考虑公司股票三板交易价格等协商定价，具有合理性
2019 年 12 月，终止挂牌后第一次增资	宿州广融		3,600.0000	900.0000	4.0000	自有资金及向聚众借款 3,550 万元（借款后续已归还）	参考公司实际经营情况和发展前景等因素协商定价，增资方为员工持股平台，具有合理性
2020 年 5 月，终止挂牌后第二次增资	霍尔果斯华控		700.0000	175.0000	4.0000	自有资金	参考公司实际经营情况和发展前景等因素协商定价，具有合理性

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
2020 年 7 月，终止挂牌后第二次股权转让	聚德众源	路强	17.8200	6.6000	2.7000	自有资金	路强、梁禹鑫自聚德众源退伙，将间接持股转为直接持股，按照聚德众源当时取得股份的价格协商定价，具有合理性
	聚德众源	梁禹鑫	53.4600	19.8000	2.7000	自有资金	
2020 年 11 月，终止挂牌后第三次股权转让	聚众力源	陕西瑞鹏	1,698.0000	189.0000	8.9841	自有资金	买卖双方综合考虑公司实际经营情况和发展前景等因素后协商定价，具有合理性
2020 年 12 月，终止挂牌后第四次股权转让	聚众力源	陕西航宇	1,430.0000	143.0000	10.0000	自有资金	买卖双方综合考虑公司实际经营情况和发展前景等协商定价，具有合理性
2020 年 12 月，终止挂牌后第五次股权转让	秦云	聚众力源	233.3100	23.3310	10.0000	自有资金	参考前次股权转让价格协商定价，具有合理性
	何小平	聚众力源	100.0000	10.0000	10.0000	自有资金	
	佘海军	张经刚	5.0600	0.5060	10.0000	自有资金	
	佘海军	聚众力源	29.8800	2.9880	10.0000	自有资金	
	牛让	张经刚	34.9400	3.4940	10.0000	自有资金	
	聚德众源	聚众力源	1,056.0000	105.6000	10.0000	自有资金	
2021 年 2 月，终止挂牌后第三次增资	西安现代		3,000.0000	230.7690	13.0000	自有资金（债转股，当时提供给佳力奇的借款来源为自有资金）	综合考虑公司实际经营情况和发展前景等协商定价，具有合理性
2021 年 2 月，终止挂牌后第六次	路强	聚众力源	91.7565	5.5610	16.5000	自有资金	买卖双方综合考虑公司实际经营情况和发展前景等因素后协商定价，具有
	聚众力源	潍坊高精	1,500.0000	90.9091	16.5000	自有资金	

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）		增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
股权转让	聚众力源	日照华翊	1,800.0000	109.0909	16.5000	自有资金	合理性
2021 年 5 月，终止挂牌后第七次股权转让	梁禹鑫	惠丰达	1,500.0000	57.6923	26.0000	自有及自筹资金（合伙人的实缴出资及合伙企业对外借款）（借款后续已归还）	买卖双方综合考虑公司实际经营情况和发展前景等因素后协商定价，具有合理性
	路强	京平壹号	1,110.0000	42.6923	26.0000	自有资金	
	梁禹鑫	京平壹号	89.9600	3.4600	26.0000	自有资金	
	梁禹鑫	广东广垦	300.0400	11.5400	26.0000	自有资金	
	路强	上海晖御	1,500.0000	57.6923	26.0000	自筹资金（向主要合伙人周乐力控制的其他企业上海先鹰科技有限公司借款）	
	梁禹鑫	北京春霖	2,399.8000	92.3000	26.0000	自有资金	
	路强	北京春霖	1,820.2000	70.0077	26.0000	自有资金	
	陆玉计	北京春霖	780.0000	30.0000	26.0000	自有资金	
2021 年 12 月，终止挂牌后第八次股权转让	陈爱军	路强	4.35500	0.10000	43.5500	自有资金	参考公司终止挂牌后第四次增资（2021 年 12 月 4 日董事会已审议通过）价格协商定价，具有合理性
	赵杰	路强	50.3003	1.15500	43.5500	自有资金	
2021 年 12 月，终止挂牌后第九次股权转让	梁禹鑫	共青城瑞相	3,048.5000	70.0000	43.5500	自有资金	参考公司终止挂牌后第四次增资（2021 年 12 月 4 日董事会已审议通过）价格协商定价，具有合理性
	梁禹鑫	孙善忠	600.0014	13.7773	43.5500	自有资金	
	陆玉计	孙善忠	217.7500	5.0000	43.5500	自有资金	

事项	增资方/股权转让方（左）、受让方（右）	增资总价/转让交易总价（万元）	计入注册资本金额/转让出资额（万元）	入股价格（元/注册资本）	股东资金来源	定价依据及合理性
2021 年 12 月，终止挂牌后第四次增资	国惠创业	7,000.0000	160.7347	43.5500	自有资金	综合考虑公司发展现状及前景等，并参考增资方委托的评估机构出具的《评估报告》，经各方协商定价，具有合理性
	航空产业链	6,000.0000	137.7726	43.5500	自有资金	
	航证科创	2,000.0000	45.9242	43.5500	自有资金	
	美佳善达	690.0000	15.8438	43.5502	自有资金	
	共青城惠华	310.0000	7.1182	43.5503	自有资金	

（二）股东资金来源涉及借款的具体情况及合法合规性

如上表所示，部分股东资金来源涉及借款，具体情况如下：

借款方	出借方	借款金额（万元）	借款日期	还款日期	借款利率/利息	出借方与公司及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系
梁禹鑫	直接出借方为安徽正昊，最终出借方为聚众力源，聚众力源 2020 年 10 月 30 日向安徽正昊支付 160 万元，安徽正昊当日立即转账给梁禹鑫	160.00	2020/10/30	2021/12/24	无息	安徽正昊、聚众力源系路强控制的其他企业
秦云	秦云之妹及妹夫	53.98	2016/03/22	2021/01/25	秦云支付利息 6.02 万元，年利率合 2.30%	无关联关系
聚众力源	直接出借方为和圆商贸、北京领秀、北京国富，最终出借方为公司，2018 年 12 月，公司向三者支付款项合计 535.50 万元，三者再立即向聚众力源支付款项合计 525.50 万元（注 1）	10.00	2018/12/12	公司于 2019 年 12 月 4 日收到还款 385.50 万元，于 2019 年 12 月 5 日收到还款 140.00 万元	因报告期内公司亦存在实际向聚众力源拆入款项的情况，故经协商，互相之间未收取利息	和圆商贸系公司监事陈肖之姐夫汤义炜经营的个体工商户
		291.00	2018/12/13			北京领秀由公司原董事周永亮配偶陈亚梅持股 50%且担任执行董事兼总经理，周永亮之子周嘉夫持股 50%
		140.00	2018/12/14			

		84.50	2018/12/24			北京国富由公司原董事周永亮持股 43%（系第一大股东）且担任执行董事
陆玉计	直接出借方为路超，最终出借方为张根琴，张根琴 2019 年 3 月 26 日通过房屋抵押取得银行贷款 300 万元，先支付给路超，再由路超于 2019 年 4 月 18 日向陆玉计转账 185 万元（同时向程建华转账 115 万元）（注 2）	185.00	2019/04/18	2021/12/24	协商确定由实际借款人程建华、陈肖、陆玉计按实际最终借款比例分担张根琴 300 万元银行贷款之利息，其中陆玉计支付利息 14.14 万元（注 2）	路超系路强之弟、张根琴系路强配偶
聚众力源	程建华（自有资金及向岳母借款合计 100 万元，收到路超转账 115 万元，其中 30 万元转账给陈肖）（注 2）	100.00	2019/04/25	2021/01/14	年利率 8%	程建华系公司副总经理
		85.00	2019/04/26			
	陈肖（50 万元为陈肖自有资金，90 万元系向梁禹鑫借款，且收到陆玉计和程建华转账 15 万元和 30 万元）（注 2）	80.00	2019/04/26	2021/01/14	年利率 8%	陈肖系公司监事会主席
		105.00	2019/04/29			
	梁禹鑫	300.00	2019/04/29	2019 年 5 月 9 日还款 23.00 万元，2019 年 11 月 28 日还款 50.00 万元，2019 年 12 月 31 日还款 227.00 万元	无息	梁禹鑫为公司董事、原实际控制人
聚德众源（注 3）	直接出借方为北京裕富源，最终出借方为公司，2019 年 9 月 4 日	178.20	2019/09/04	2019 年 9 月 9 日公司收到还款 50 万元，2019 年 9	对于公司，因借款时间短，未向	北京裕富源系梁禹鑫配偶之弟陈

	公司向北京裕富源支付 178.20 万元，北京裕富源当日立即转账给聚德众源			月 12 日收到剩余全部还款	聚德众源或北京裕富源收取利息；梁禹鑫收到利息 24.71 万元，聚众收到利息 12.09 万元（注 3）	凯持股 100%的企业，已注销
	梁禹鑫	67.91	2019/09/09	2021/12/20		梁禹鑫为公司董事、原实际控制人
	直接出借方为北京裕富源，北京裕富源资金来源为路强，路强资金来源为周永亮及何小平支付款项（注 3）	30.53	2019/09/10	2020/07/15		路强为公司控股股东、实际控制人、董事长、总经理
何小平	直接出借方为北京裕富源，最终出借方为聚众力源，2019 年 9 月 11 日聚众力源向北京裕富源支付 89.10 万元，北京裕富源当日立即转账给何小平（注 3）	89.10	2019/09/11	2021/12/20	何小平共支付利息 15.29 万元，年利率合 7.54%（注 3）	北京裕富源系梁禹鑫配偶之弟陈凯持股 100%的企业，已注销；聚众力源系路强控制的其他企业
聚德众源	直接出借方为北京裕富源，最终出借方为公司，2019 年 9 月 25 日，公司向北京裕富源支付 267.00 万元，当日北京裕富源立即向聚众力源转账 186.00 万元、向聚德众源转账 81.00 万元（注 3）	81.00	2019/09/25	2019/10/12	因借款时间短，未向聚德众源或北京裕富源收取利息	北京裕富源同上
聚众力源		186.00	2019/09/25	2019/12/05	因借款时间较短，且报告期内公司亦存在实际向聚众力源拆入款项的情况等，故经协商，互相之间未收取利息	
宿州广融	聚众力源	3,550.00	2020/04/30	2020 年 12 月归还 2,243.00 万元，2021 年 4	无息	聚众力源同上

				月 6 日还款 400.00 万元，2021 年 7 月 27 日还款 800.00 万元 2021 年 11 月 12 日归还剩余 107.00 万元		
惠丰达	吴杰	300.00	2021/01/29	2022/01/23	无息	无关联关系
	四川省振华投资发展有限公司	500.00	2021/02/05	2022/12/03	无息	无关联关系
上海晖御	上海先鹰科技有限公司	1,500.00	2021/02/01	2024/01/31（尚未归还，此为约定的还款日期）	按照同期银行贷款利率	无关联关系

注 1：2018 年 12 月，北京领秀合计收到公司银行转账 70.00 万元，于当月向聚众力源转账 60.00 万元，因工作人员疏忽漏转 10.00 万元，后续北京领秀已将该 10.00 万元款项银行转账至公司账户。

注 2：详见本回复“问题 20 关于资金流水核查”之“二、列示大额支出、存取现情况及资金来源或流向，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据”之“（一）大额支出、存取现情况及资金来源或流向”之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”。

注 3：详见本回复“问题 20 关于资金流水核查”之“二、列示大额支出、存取现情况及资金来源或流向，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据”之“（一）大额支出、存取现情况及资金来源或流向”之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”。

根据上述借款方出具的确认函或说明及提供的银行流水或借款还款凭证、借款协议，上述借款方与出借方之间的借款事宜是各方真实意思表示，合法有效。截至本回复出具日，除上海晖御因借款期限未届满尚未偿还借款外，其他借款方已向出借方偿还完毕全部借款本金及利息（如有），借款方与出借方之间不存在任何争议或潜在纠纷。对于部分借款资金实际来源于公司的情形，构成关联方资金拆借，且未事先经过公司董事会、股东大会的审批，系违规行为，但不构成重大违法行为，亦不会对公司本次发行上市构成实质法律障碍，详见本回复“问题 1 关于实际控制人变更”之“五、梁禹鑫在担任实控人期间，允许路强向发行人拆借资金用于收购股份成为发行人新实控人的合理性，相关拆借金额占其收购金额的比例，路强拆借发行人资金收购发行人股份的合规性”之“（二）梁禹鑫允许聚众力源向发行人拆借资金用于收购股份的合理性，聚众力源拆借发行人资金收购发行人股份的合规性”及“问题 19 关于财务内控”。

五、航空产业链、航证科创增资发行人是否履行必要的审批备案程序，作为发行人主要客户与供应商持有发行人股份是否对发行人的独立性构成重大不利影响，航证科创的国有股东标识批复事项的进展情况

（一）航空产业链、航证科创增资发行人已履行必要的程序

1、航空产业链

航空产业链系依法设立的合伙企业形式的私募投资基金（备案编码：SQW318），根据《合伙协议》，其普通合伙人、执行事务合伙人及基金管理人均为中航创新资本管理有限公司（中航证券有限公司的全资子公司，以下简称“中航创新资本”），基金管理人应组建投资决策委员会，负责决策合伙企业项目的投资、退出及相关事务，包括处置合伙企业因投资持有的资产及其他财产权利。

2021 年 11 月 22 日，中航创新资本作为基金管理人组织召开了航空产业链投资决策委员会第三次会议并作出决议，同意航空产业链以增资方式投资公司不超过 6,000 万元，并授权基金管理人办理相关事宜。

综上所述，航空产业链增资公司已履行必要的程序。

2、航证科创

航证科创系由国有独资企业中国航空工业集团有限公司实际控制的公司，其增资公司已履行必要的内部投资决策程序，并履行了相关国有资产评估及评估备案程序，增资程序合法合规，具体情况如下：

2021 年 10 月 22 日，航证科创召开投资决策委员会会议，决议同意航证科创投资佳力奇股权投资项目，投资金额不超过 2,000 万元；2021 年 10 月 25 日，中航证券召开总经理办公会会议，决议同意航证科创以不超过 2,000 万元投资佳力奇。

2021 年 10 月 29 日，受航证科创委托，中联资产评估集团有限公司出具了关于航证科创拟向佳力奇增资项目的相应资产评估报告；2021 年 11 月 19 日，中国航空工业集团有限公司对资产评估结果进行了备案，备案编号为 6676ZHGY2021107。

（二）航证科创、航空产业链持有发行人股份未对发行人的独立性构成重大不利影响

航空产业链、航证科创系航空工业控制下的企业，航空工业下属单位系公司主要客户与供应商。航空产业链、航证科创持有公司股份未对公司的独立性构成重大不利影响，具体如下：

1、2021 年 12 月，航空产业链、航证科创通过增资入股方式分别取得公司 1,377,726 股、459,242 股股份，占公司股本总额的比例分别为 2.2139%、0.7380%，持股比例较低，亦未曾向公司提名董事、监事或派驻管理人员，不会对公司重大事项的决策产生重大影响。

2、公司与航空工业下属单位具备较长的合作历史，在航空产业链、航证科创增资入股前，公司已成为航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所的合格供应商，质量控制能力、敏捷交付能力以及技术服务能力均受到客户认可。航空产业链、航证科创增资入股后，公司与航空工业下属单位的业务合作方式、订单获取方式等均未发生重大变化。

3、除投资公司外，航空产业链对外亦投资了成都永峰科技有限公司、成都泰格尔航天航空科技股份有限公司等企业，航证科创对外亦投资了合肥江航飞机装备股份有限公司、湖南顶立科技有限公司、湖北超卓航空科技股份有限公司等企业。航空产业链、航证科创投资公司系因其认可公司发展前景，故持有公司股份，以期获取相应的投资收益，系正常的商业投资行为。

综上所述，航空产业链、航证科创持有公司股份系正常的商业投资行为，因持股比例较低不会对公司重大事项的决策产生重大影响，其入股后公司与航空工业下属单位的业务合作方式、订单获取方式等均未发生重大变化，未对公司业务等方面的独立性构成重大不利影响。

（三）航证科创的国有股东标识批复事项的进展情况

2022 年 7 月 6 日，国务院国有资产监督管理委员会出具《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司国有股东标识管理有关事项的批复》（国资产权〔2022〕278 号），确认如公司发行股票并上市，航证科创在证券登记结算公司设立的证券账户应标注“CS”标识。航证科创作为公司国有股东，已完成国有股东标识管理的相关事项。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（四）发行人的国有股份或外资股份情况”中修改、补充披露如下：

“截至本招股说明书签署日，航证科创持有发行人 45.9242 万股股份，持股比例为 0.7380%；航证科创系由国有独资企业中国航空工业集团有限公司实际控制的公司，根据《上市公司国有股权监督管理办法》等相关规定，如发行人发行股票并上市，航证科创在证券登记结算公司设立的证券账户应标注为“CS”（CS 标识表示为不符合《上市公司国有股权监督管理办法》规定的国有股东标准，但政府部门、机构、事业单位和国有独资或全资企业通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配其行为的境内外企业）。

2022 年 7 月 6 日，国务院国有资产监督管理委员会出具《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司国有股东标识管理有关事项的批复》（国资产权〔2022〕278 号），确认如佳力奇发行股票并上市，航证科创在证券登记结算

公司设立的证券账户应标注“CS”标识。航证科创作为发行人国有股东，已完成国有股东标识管理的相关事项。”

六、发行人与西安现代签署展期协议的原因，发行人偿还借款是否存在较大困难，债转股后西安现代与发行人或实际控制人是否存在相关回购约定，对股权清晰度的影响

（一）发行人与西安现代签署展期协议的原因

2019 年 9 月 19 日，公司与西安现代签署了《借款协议》，约定西安现代向公司提供借款 3,000 万元，借款期限为 2019 年 9 月 25 日至 2020 年 9 月 24 日，借款利率为年利率 8%。

2020 年 9 月，公司正与安徽省同辉光电科技有限公司（以下简称“同辉光电”）协商购买其名下国有建设用地土地使用权的事宜，如后续双方签署正式转让协议，则公司需要向其支付相应的土地使用权转让价款。公司如偿还西安现代借款，则需另行筹措资金用于收购土地使用权。为此，公司与西安现代沟通借款展期事宜，后经双方协商一致于 2020 年 9 月 22 日签署了《借款展期协议》，将借款展期至 2021 年 5 月 31 日。

综上所述，公司系因考虑到不久后存在大额投资支出，而与西安现代协商签署借款展期协议，而非偿还借款存在较大困难。如不考虑收购土地使用权事宜，则公司可偿还借款，不存在较大困难。

（二）债转股后西安现代与发行人或实际控制人之间的相关回购约定及对股权清晰度的影响

2021 年 1 月 30 日，西安现代与公司、路强签署《增资协议》，就西安现代以其对公司享有的债权转为公司股权的相关事宜进行明确约定；同时约定如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则西安现代有权要求路强回购其持有的公司股份，自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。如路强向其他第三方转让其持有的公司部分或全部股份时，西安现代有权选择优先或同比例按相同价格及条件向第三方转让其持有的公司部分或全部股份。

因此，西安现代与公司之间不存在股份回购等特殊权利条款的约定，但与公司实际控制人路强之间存在股份回购、随售权等特殊权利条款约定。

经确认，西安现代与路强之间的股份回购等特殊权利条款未曾达到触发条件，均未实际履行。该等股份回购等特殊权利条款在公司向中国证监会或证券交易所正式提交本次发行上市申请材料时已自动终止；且 2022 年 6 月路强已与西安现代经友好协商签署了相关补充协议，约定上述股份回购等特殊权利条款、效力恢复条款均予以彻底终止且自始无效，并确认各方之间不存在任何争议或潜在纠纷。

综上所述，西安现代与公司之间不存在股份回购等特殊权利条款的约定，其与路强之间的相关约定亦已自动终止且后续签署了补充协议予以彻底终止并明确自始无效，不会对公司的股权清晰度产生重大不利影响。

七、孙善忠的简历，与 2021 年 12 月其他增资入股对象的关系

孙善忠的简历如下：

孙善忠先生，1970 年出生，中国国籍，无境外永久居留权，上海交通大学材料工程专业毕业，博士研究生学历。1997 年 7 月至 1999 年 5 月，于大鹏证券研究所先后担任研究员、副经理；1999 年 6 月至 2006 年 6 月，任上海科联投资管理有限公司总经理；2007 年 8 月至今，任上海睿禾信投资管理有限公司执行董事；2020 年 6 月至 2022 年 4 月，任成都国光电气股份有限公司（688776.SH）董事；2020 年 11 月至今，任浙江生波智能装备有限公司董事；2021 年 11 月至今，任天瀚科技（吴江）有限公司董事长。

孙善忠作为财务投资者，长期关注军工行业，在入股公司前已投资陕西奥润激光技术有限公司、成都国光电气股份有限公司等多家军工企业及其他行业企业。2021 年 11 月左右，孙善忠了解到公司拟引进投资者，因看好公司未来发展前景，计划持有公司部分股份，进而获取投资收益，故于 2021 年 12 月 20 日分别与陆玉计、梁禹鑫签署《股份转让协议》，取得公司股份合计 18.7773 万股，占比 0.3017%。孙善忠与 2021 年 12 月增资入股公司的国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华等其他股东之间均不存在亲属关

系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

八、保荐人、发行人律师核查并发表意见

（一）保荐人、发行人律师的核查程序

保荐人、发行人律师履行的主要核查程序如下：

1、访谈和平国防科技，取得并查阅其工商登记资料、营业执照、企业法人章程、职工大会决议及其出具的确认函等资料，并登录“机关赋码和事业单位登记管理网”等网站查询其出资人的有关情况；

2、查阅公司的全套工商登记资料、历次股权/股份变动相关的协议、支付凭证、验资报告、评估报告；

3、查阅公司全部现有自然人股东的身份证明、个人简历及其出具的调查问卷、承诺等资料；

4、查阅公司全部现有非自然人股东的营业执照、公司章程/合伙协议及其出具的调查问卷、情况说明、承诺等资料，并取得工投集团、航空产业链、航证科创等股东的相关审批决策文件；

5、访谈公司主要历史股东及全部现有股东；

6、查阅宿州市国资委、宿州市人民政府等出具的与工投集团入股及退股公司相关的确认文件；

7、查阅中信建投证券相关内部防火墙规定、利益冲突审核有关文件、立项相关文件及与公司签署的辅导、保荐和承销协议，访谈保荐代表人，并对北京春霖进行股东穿透核查；

8、对于股东资金来源涉及借款的，获取相应借款协议、说明或确认函，并取得及核查聚众力源、聚德众源、北京裕富源等相关方的资金流水；

9、查阅国务院国资委出具的关于公司国有股东标识管理有关事项的批复文件；

10、查阅公司与西安现代签署的借款相关协议，并访谈公司财务总监，了

解借款展期原因；

11、登录“国家企业信用信息公示系统”“企查查”“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”等网站系统对有关事项进行核实。

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、和平国防科技系集体所有制企业，一直从事军工行业信息咨询服务等业务，梁继选将其持有的佳力奇有限 10%股权无偿转让给和平国防科技系为了引入和平国防科技作为战略投资者，促进佳力奇有限开拓军品业务，和平国防科技退出佳力奇有限系其考虑风险等因素后的自主决定，后续转让价格发生变化系各方基于入股时签订的《投资协议书》经友好协商的结果，均具有合理性，对于和平国防科技的入股及退股，和平国防科技及佳力奇有限亦均履行了必要的程序，不涉及商业贿赂，不存在违法违规的风险。

2、工投集团退出公司时的价格系由双方依据此前签署的《股权投资协议书》约定协商确定，工投集团入股佳力奇有限已履行了必要的程序，而退股程序及定价依据不符合相关规定，但未导致国有资产流失，宿州市国资委、宿州市人民政府均已对此出具了事后确认文件；佳力奇有限及相关方未因此受到过行政处罚或被追究责任，本次股权转让亦不存在争议或潜在纠纷。因此，该等瑕疵不构成重大违法行为，不构成公司本次发行上市的实质性法律障碍。

3、北京春霖入股公司主要系其看好公司未来的发展前景，其已根据相关规定要求出具了股份锁定期承诺。北京春霖入股公司符合《中信建投证券股份有限公司利益冲突管理办法》的相关规定，保荐签字人员未跟投或占有一定股份比例，不存在影响保荐人专业判断、充分履行职责的情形。

4、公司历次股权变动定价依据合理，涉及的对价均已支付完毕（除不适用的情况之外）；部分股东资金来源涉及借款，借款事宜是各方真实意思表示，合法有效；截至本回复出具日，除上海晖御因借款期限未届满尚未偿还借款外，其他借款方已向出借方偿还完毕全部借款本金及利息（如有），借款方与

出借方之间不存在任何争议或纠纷。存在部分借款资金实际来源于公司的情形，系违规行为，但不构成重大违法行为，亦不会对公司本次发行上市构成实质法律障碍。

5、航空产业链、航证科创向公司增资已履行必要的程序，其作为公司主要客户与供应商控制的企业持有公司股份系正常的商业投资行为，不会对公司重大事项的决策产生重大影响，不会对公司业务等方面的独立性构成重大不利影响。航证科创已完成国有股东标识管理的相关事项。

6、公司与西安现代签署展期协议主要系因考虑到公司拟收购土地使用权，不久后存在大额投资支出，如不考虑该事宜，则公司偿还借款不存在较大困难。债转股后西安现代与公司之间不存在股份回购等特殊权利条款的约定，其与公司实际控制人路强之间存在股份回购、随售权等特殊权利条款约定，但亦已自动终止且后续签署了补充协议予以彻底终止并明确自始无效，不会对公司的股权清晰度产生重大不利影响。

7、孙善忠系财务投资者，与 2021 年 12 月其他增资入股对象之间不存在亲属关系、关联关系、委托持股、信托持股或其他利益输送安排。

问题 3 关于军工类经营的合规性

申报材料显示：

（1）发行人表示已取得军工类资质，合法开展军工相关配套业务。截至本招股说明书签署日，相关资质均在有效期内。根据相关规则的要求，上述资质或认证每过一定年限需进行重新许可或认证。

（2）2016年9月18日，国防科工局出具《国家科工局关于安徽佳力奇航天碳纤维有限公司改制并在全国股转系统挂牌涉及军工事项审查的意见》，原则同意佳力奇有限改制并在全国股转系统挂牌交易。

（3）根据《武器装备科研生产单位保密资格审查认证管理办法》的规定，承担涉密武器装备科研生产任务的企业事业单位均须经过保密资格审查认证，获得保密资格后，方可承担武器装备科研生产任务。公司已取得相关保密资格证书。

（4）国防科技工业受国家政策、国家安全形势、地缘政治、国防发展水平、国防支出等多种因素影响。若未来出现军费削减、军方采购政策变化、公司研发能力无法满足军方客户需求等情况，公司可能面临国内军品业务开拓进展及军品业务收入增长不及预期的风险。

请发行人：

（1）取得军工类资质、保密资格证书的具体时点，获取资质的方式、过程，无法重新认证或许可的具体原因，行业内是否存在相关案例，相关风险提示是否充分、完整。

（2）是否已履行所有申请发行上市应履行的备案审批流程并取得相关批复，是否已取得国防科工局等相关部门就本次申请在创业板上市发行的相关审查意见。

（3）在历史上是否存在申请资质、重新认证等未获得通过的情形，历史上是否存在违反相关保密规定的行为。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、取得军工类资质、保密资格证书的具体时点，获取资质的方式、过程，无法重新认证或许可的具体原因，行业内是否存在相关案例，相关风险提示是否充分、完整

（一）取得军工类资质、保密资格证书的具体时点，获取资质的方式、过程

公司于 2015 年 4 月起陆续取得了生产经营所必须的军工类资质和保密资格证书。因公司的军工类资质、保密资格证书涉密或内含敏感信息，公司已向相关监管部门及深圳证券交易所申请豁免披露军工类资质和保密资格证书的相关内容，故公司取得各军工类资质、保密资格证书的具体时点豁免披露。

公司申请办理相关军工资质证书的过程主要分为前期筹备阶段、现场审查阶段、发证阶段，具体如下：

1、前期筹备阶段

2012 年公司计划向军品业务转型，开始筹划申请办理相关军工资质证书。根据相关军工资质证书申请办理要求，公司逐步建立健全了保密制度，设置了专门的保密机构及人员负责保密工作，投资建设、购买了符合要求的保密场所、设施、设备，建立健全了产品质量管理体系等。

2、现场审查阶段

公司前期筹备工作完成后，向主管部门提出办理相关军工资质证书的申请。主管部门收到公司申请，经初步审查受理后，组成审查组进行现场审查，并根据现场检查情况进行评议，形成审查意见和评分结果，并向公司通报。如现场审查不合格，则需要重新提出申请。公司历史上不存在因现场审查不合格而重新提出申请军工资质证书的情形。

3、发证阶段

现场审查合格后，主管部门根据专家评审意见，向公司发放相关军工资质证书。自 2015 年 4 月起，公司陆续取得相关军工资质证书，相关军工资质证书有效期届满前，公司及时提出续期或重新申请，然后再经过现场评审后，取得新的相关军工资质证书。

公司军工资质证书均系通过合法途径取得，不存在通过提供虚假材料等违法方式获得相关资质证书的情形。

（二）无法重新认证或许可的具体原因，行业内是否存在相关案例，相关风险提示是否充分、完整

公司武器装备科研生产相关资质系按规定要求由许可改为备案，公司不存在军工类资质、保密资格证书无法重新认证或许可的情况。根据军工资质管理方面相关规定，如企业发生重大泄密事件、重大质量问题或不再具备相关军工资质证书的申请条件等将会导致企业无法重新取得相关军工资质证书的认证或许可。

通过查询“百度”“巨潮资讯网”“见微数据”等网络平台，未查询到行

业内存在提出重新认证或许可后未能重新取得相关军工资质证书的相关案例。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“五、军工企业特有风险”中修改披露如下：

“（二）资质到期后不能续期的风险

在我国从事军品生产的企业需要取得军工类资质，军工类资质的取得是成为客户合格供应商的前置条件。公司目前具备军品业务所必需的军工类资质。根据相关规则的要求，上述资质或认证每过一定年限需进行重新许可或认证。若未来公司不能持续获得相关业务资质或认证，将面临无法进入客户合格供应商目录、无法继续从事军品生产的风险。

（三）国家秘密泄露风险

根据《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》的规定，承担涉密武器装备科研生产任务的企业事业单位均须经过保密资格审查认证，获得保密资格后，方可承担武器装备科研生产任务。公司已取得相关保密资格证书，公司在生产经营中一直高度重视安全保密工作，采取各项有效措施保守国家秘密，但不排除一些意外情况的发生的可能性，有可能导致相关国家秘密泄露，进而对公司生产经营产生不利影响。”

综上所述，公司军工类资质、保密资格证书均系通过合法途径取得，不存在无法重新认证或许可的情况，亦未查询到行业内存在相关案例，公司已在招股说明书中充分、完整地提示了有关风险。

二、是否已履行所有申请发行上市应履行的备案审批流程并取得相关批复，是否已取得国防科工局等相关部门就本次申请在创业板上市发行的相关审查意见

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》（以下简称“《暂行办法》”）第二条第一款“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”及第三十五条“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”规定，2021 年 1 月起公司未取得武器装备科研生产许可证书，不属于《暂行办法》规定的涉军企事业单位，故公司本次发行上市无需办理军工事项审查，需办理涉密信息披露审查。

对此，安徽省国防科学技术工业办公室亦已出具《证明》，确认公司本次发行上市无需办理军工事项审查，需按有关规定办理涉密信息披露审查。

公司已按有关规定办理了涉密信息披露审查。2022 年 3 月 31 日，安徽省国防科学技术工业办公室出具了《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请上市特殊财务信息及涉军敏感信息豁免披露的复函》，同意公司在本次发行上市过程中将申请豁免的相关信息经脱密予以披露。

此外，公司亦已按照《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》（科工安密〔2019〕1545 号）的规定，对本次发行上市聘请的中介机构情况报主管单位安徽省国防科学技术工业办公室进行了备案，并取得相关备案凭证。

综上所述，公司本次发行上市无需向国防科工局申请办理军工事项审查，已按照有关规定办理了涉密信息豁免披露审查及将聘用的咨询机构有关情况向主管单位备案，已履行所有申请发行上市应履行的备案审批流程并取得相关批复。

三、在历史上是否存在申请资质、重新认证等未获得通过的情形，历史上是否存在违反相关保密规定的行为

公司历史上不存在申请军工类资质、保密资格证书及重新认证等未获得通过的情形。

公司已依据保密相关法律法规并结合实际情况制定了完善的保密管理制度，并设有安全保密委员会、保密办公室，配有保密工作人员及保密场所；公司积极开展保密宣传及培训，在业务开展过程中采取了有效的保密措施，保密管理制度能够有效执行。公司历史上未发生重大泄密事件，在保密管理方面不存在重大违法违规行为。

安徽省国防科学技术工业办公室已出具《证明》，确认报告期内公司未在军工保密方面受到相关处罚。宿州市国家保密局亦已出具《证明》，确认报告

期内公司严格遵守国防安全保密管理方面的法律法规，不存在违反有关国防安全保密管理方面法律、法规的重大违法行为，没有因违反上述法律、法规而受到行政处罚的记录。

综上所述，公司历史上不存在军工类资质、保密资格证书及重新认证等未获得通过的情形，在保密管理方面亦不存在重大违法违规行为。

四、保荐人、发行人律师核查并发表意见

（一）保荐人、发行人律师的核查程序

保荐人、发行人律师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司历次取得的军工类资质、保密资格证书及军工行业相关法律法规；

2、访谈公司总经理及保密办主任，获取公司的相关保密制度文件、公司出具的承诺及相关说明文件；

3、访谈安徽省国防科学技术工业办公室、宿州市国家保密局，并取得其出具的相关证明文件，确认公司是否属于《暂行办法》规定的涉军企事业单位，是否在保密管理方面受到相关处罚；

4、查阅安徽省国防科学技术工业办公室出具的《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请上市特殊财务信息及涉军敏感信息豁免披露的复函》及公司聘请中介机构的相关备案凭证；

5、登录“国家企业信用公示系统”“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”“信用中国”“百度”“巨潮资讯网”“见微数据”和国防科工局官网等网站对上述相关事项进行核查。

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司军工类资质、保密资格证书均系通过合法途径取得，不存在无法重新认证或许可的情况，亦未查询到行业内存在相关案例，公司已在招股说明书

中充分、完整地提示了有关风险。

2、公司本次发行上市无需向国防科工局申请办理军工事项审查，已按照有关规定办理了涉密信息豁免披露审查及将聘请中介机构的有关情况向主管单位备案，已履行所有申请发行上市应履行的备案审批流程并取得相关批复。

3、公司历史上不存在军工类资质、保密资格证书及重新认证等未获得通过的情形，在保密管理方面亦不存在重大违法违规行为。

问题 4 关于对赌协议

关于对赌协议。申报材料显示，陕西瑞鹏等投资者与发行人股东签署的相关对赌协议，约定的股份回购等特殊权利条款，均未达到触发条件，均未实际履行，并且明确约定如发行人未能上市，则该等特殊权利条款效力自动恢复。

请发行人说明历史上是否存在发行人参与签署对赌协议的情形，相关协议约定的具体条款，是否涉及发行人的回购义务，是否签署自始无效的终止协议，相关会计处理是否符合会计准则的规定，是否应计提金融负债。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表完整、明确意见。

回复：

一、请发行人说明历史上是否存在发行人参与签署对赌协议的情形，相关协议约定的具体条款，是否涉及发行人的回购义务，是否签署自始无效的终止协议

历史上部分投资者在投资公司时，存在与公司股东约定股份回购等特殊权利条款的情形，具体情况如下：

序号	协议名称	签署主体	特殊条款	具体条款内容	是否涉及公司的回购义务	是否签署自始无效的终止协议
1	2012 年 10 月《股权投资协议书》	甲方：梁继选、张凤琴 乙方：工投集团 丙方：佳力奇有限	股权回购	如佳力奇有限未能在 2018 年 12 月 31 日成功 IPO 或未能达到协议约定的投资目标，则工投集团将按照国有产权转让程序进行股权转让，梁继选或张凤琴作为受让意向方参与受让，受让价款不低于工投集团出资款，并按银行同期贷款利息支付补偿款。	否	否，已履行完毕
2	2020 年 11 月《股份转让协议》	甲方：陕西瑞鹏 乙方：聚众力源 丙方：公司 丁方：路强	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则陕西瑞鹏有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
3	2020 年 12 月《股份转让协议》	甲方：陕西航宇 乙方：聚众力源 丙方：公司 丁方：路强	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则陕西航宇有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
4	2021 年 1 月《增资协议》	甲方：公司 乙方：西安现代 丙方：路强	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则西安现代有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
			随售权	若公司未能上市，如路强向其他第三方转让其持有的公司部分或全部股份时，西安现代有权选择优先或同比例按相同价格及条件向第三方转让其持有的公司部分或全部股份。	否	是
5	2021 年 2 月《股份转让协议》	甲方：日照华翊 乙方：聚众力源 丙方：公司 丁方：路强	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则日照华翊有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是

6	2021 年 2 月《股份转让协议》	甲方：潍坊高精尖 乙方：聚众力源 丙方：公司 丁方：路强	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则潍坊高精尖有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
7	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：北京春霖 乙方：路强 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则北京春霖有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
8	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：北京春霖 乙方：梁禹鑫 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则北京春霖有权要求梁禹鑫回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
9	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：北京春霖 乙方：陆玉计 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则北京春霖有权要求陆玉计回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
10	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：广东广垦 乙方：梁禹鑫 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则广东广垦有权要求梁禹鑫回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
11	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：惠丰达 乙方：梁禹鑫 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则惠丰达有权要求梁禹鑫回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
12	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：京平壹号 乙方：路强 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则京平壹号有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是

13	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：京平壹号 乙方：梁禹鑫 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则京平壹号有权要求梁禹鑫回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
14	2021 年 5 月《股份转让协议》	甲方：上海晖御 乙方：路强 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则上海晖御有权要求路强回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
15	2021 年 12 月《股东协议》	甲方：国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华 乙方：路强	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华有权要求路强回购其持有的公司股份。	否	是
			限售权	公司上市前，未经国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华事先书面同意，路强不得通过转让或其他方式处置其直接或间接持有的公司部分或全部股份，或在该等股份上设置质押等任何权利负担。	否	是
			优先购买权	公司上市前，路强拟向第三方（包括目标公司现有股东）直接或间接出售或以其他方式处置其持有的公司全部或部分股份时，国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华有权优先购买路强拟出售的股份。	否	是
			随售权	公司上市前，路强拟向其他第三方出售其持有的公司部分或全部股份时，国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华有权在选择放弃优先购买权后按相同价格及条件向第三方出售其持有的公司部分或全部股份。	否	是
			效力终止及恢复条款	自公司提交上市申请材料时，上述股份回购、限售权、优先购买权、随售权条款自动终止；若公司未能上市，则该等特殊权利条款效力自动恢复。	否	是

16	2021 年 12 月《股份转让协议》	甲方：共青城瑞相 乙方：梁禹鑫 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则共青城瑞相有权要求梁禹鑫回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
17	2021 年 12 月《股份转让协议》	甲方：孙善忠 乙方：梁禹鑫 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则孙善忠有权要求梁禹鑫回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是
18	2021 年 12 月《股份转让协议》	甲方：孙善忠 乙方：陆玉计 丙方：公司	股份回购	如公司未能在 2023 年 12 月 31 日前完成上市，则孙善忠有权要求陆玉计回购其持有的公司股份。自公司提交上市申请材料时，该条款自动终止；若公司未能上市，则该条款效力自动恢复。	否	是

公司虽作为上述《股权投资协议书》《股份转让协议》或《增资协议》的签署主体，但公司不承担相关股份回购等义务，特殊条款承担义务人均系路强、梁禹鑫、陆玉计等公司股东。

除与工投集团有关的对赌协议已履行完毕外，其余特殊权利条款均未曾达到触发条件，均未实际履行，且该等特殊权利条款在公司向深圳证券交易所正式提交本次发行上市申请材料时已自动终止。

此外，2022 年 6 月，公司股东路强、梁禹鑫、陆玉计与上述投资者（除工投集团外）经友好协商，均签署了相关补充协议，约定上述股份回购等特殊权利条款、效力恢复条款均予以彻底终止且自始无效，并确认各方之间不存在任何争议或潜在纠纷。

综上所述，上述投资者与公司股东之间约定的股份回购等特殊权利条款，不涉及公司承担股份回购等义务的情形，且除与工投集团有关的对赌协议已履行完毕外，其他投资者均已签署自始无效的终止协议，各方之间不存在任何争议或潜在纠纷。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况和报告期内的股本和股东变化情况”之“（五）对赌协议情况”之“2、对赌协议对发行人的影响”中修改、补充披露如下：

“陕西瑞鹏、陕西航宇等投资人在投资发行人过程中，与发行人股东路强、梁禹鑫、陆玉计约定的股份回购等特殊权利条款，均未达到触发条件，均未实际履行；并且各方在约定上述股份回购等特殊权利条款的同时，已明确约定该等特殊权利条款自公司向中国证监会或证券交易所提交首次公开发行股票并上市申请材料时自动终止，不再具有法律效力，若公司首次公开发行股票并上市申请被中国证监会或证券交易所不予受理、终止审核、不予通过或不予注册或公司无论何种原因主动撤回上市申请时，则相关对赌条款自动恢复执行。该等特殊权利条款的终止及效力恢复条款，系发行人股东之间的约定，不涉及发行人承担义务的情形。2022 年 6 月，发行人股东路强、梁禹鑫、陆玉计与上述投资者（除工投集团外）经友好协商，均签署了相关补充协议，约定上述股份回购等特殊权利条款、效力恢复条款均予以彻底终止且自始无效，并确认各

方之间不存在任何争议或潜在纠纷。”

二、相关会计处理是否符合会计准则的规定，是否应计提金融负债

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》，金融负债，是指企业符合下列条件之一的负债：（一）向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务；（二）在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；（三）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具；（四）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。权益工具，是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。企业发行的金融工具同时满足下列条件的，符合权益工具的定义，应当将该金融工具分类为权益工具：（一）该金融工具应当不包括交付现金或其他金融资产给其他方，或在潜在不利条件下与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；（二）将来须用或可用企业自身权益工具结算该金融工具。如为非衍生工具，该金融工具应当不包括交付可变数量的自身权益工具进行结算的合同义务；如为衍生工具，企业只能通过以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产结算该金融工具。

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》的相关规定，对于附回售条款的股权投资，投资方除拥有与普通股股东一致的投票权及分红权等权利之外，还拥有一项回售权，例如投资方与被投资方约定，若被投资方未能满足特定目标，投资方有权要求按投资成本加年化 10%收益（假设代表被投资方在市场上的借款利率水平）的对价将该股权回售给被投资方。从被投资方角度，该回售条款导致被投资方存在无法避免向投资方交付现金的合同义务，应分类为金融负债进行会计处理。

从上述规定可知，针对附回售条款的股权投资，公司应分类为金融负债进行会计处理的前提条件为公司存在无法避免的向投资方交付现金的合同义务。根据上述公司与各投资方签署的协议及后续签署的自始无效的终止协议等的约定，股权回购等特殊权力条款的承担主体均为路强、梁禹鑫、陆玉计等公司股

东，而非公司，且除与工投集团有关的对赌协议已履行完毕外，其余特殊权利条款均已彻底终止且自始无效；公司自始不存在向投资方交付现金的合同义务，将收到的相关增资款作为权益工具核算的会计处理在所有重大方面符合会计准则等的规定，无需计提金融负债。

三、请保荐人、发行人律师、申报会计师发表完整、明确意见

（一）保荐人、发行人律师、申报会计师的核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司的全套工商登记资料、历次股权/股份变动相关的协议；

2、查阅公司全部现有自然人股东的身份证明、个人简历及其出具的调查问卷、承诺等资料；

3、查阅公司全部现有非自然人股东的营业执照、公司章程/合伙协议及其出具的调查问卷、情况说明、承诺等资料；

4、访谈工投集团、梁继选等公司历史股东及涉及对赌的全部现有股东；

5、取得并查阅公司股东路强、梁禹鑫、陆玉计与陕西瑞鹏等投资者签署的有关终止股份回购等特殊权利条款的相关补充协议；

6、查阅相关会计准则规定，对公司财务总监进行访谈，取得并查阅公司相关记账凭证及出具的情况说明。

（二）保荐人、发行人律师、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

虽然历史上存在公司参与签署对赌协议的情形，但相关股份回购等特殊权利条款不涉及公司承担股份回购等义务的情形，且除与工投集团有关的对赌协议已履行完毕外，其他该等特殊权利条款、效力恢复条款已彻底终止且自始无效，各方当事人之间不存在任何争议或潜在纠纷；公司将收到的相关增资款作为权益工具核算的会计处理在所有重大方面符合会计准则等的规定，无需计提金融负债。

问题 5 关于业务技术及可持续经营能力

申报材料显示：（1）2015年发行人正式开展航空复材零部件业务后，路强加入公司并逐步确立了在公司业务中的领导地位。路强毕业于中央广播电视大学法律专业，先后就职于灵璧县供销社、安徽正昊新能源有限公司，2016年起至发行人处任职。梁禹鑫毕业于安徽省对外经济贸易学校国际贸易专业，先后任职于中国机电设备招标中心，2005年起至发行人处任职。

（2）报告期发行人的主营业务为航空复材零部件的研发、生产、销售。目前共有12项发明专利，发明人以梁禹鑫、路强、何小平为主，何小平已离职。

（3）龙国荣在江西洪都航空工业集团有限责任公司退休后于2018年入职发行人。发行人产品的参数、技术文件均由客户提供。

（4）报告期内，发行人向航空工业下属企业销售收入的占比均在99%以上。

（5）发行人2019年度至2021年度的研发费用为0.07亿元、0.11亿元和0.21亿元，2018年度及以前年度的研发费用远低于2019年。

请发行人说明：

（1）2015年正式开展航空复材零部件业务的背景、技术来源，相关研发人员、时间、过程及费用及其与对应技术难度的匹配性，相关投入与技术产出情况是否符合正常的行业惯例和同行业情况，员工中（包括已离职的）来源于航空工业的离职人员或在职人员的近亲属情况，发行人历史上是否存在受让发明专利的情况。

（2）发行人成为航空工业供应商的具体过程，航空工业相关人员持有发行人股份的情况，是否存在代持或涉及商业贿赂的情形。

（3）热压罐成型工艺制造、热压机模压成型工艺的技术难度，同行业替代技术的情况，同行业公司产品的技术能力、销售规模，发行人主要客户向其

他供应商采购相同产品的情况，分析发行人营业收入大幅增长、可持续取得订单的原因、核心竞争优势。

（4）梁禹鑫、路强在发行人发明专利中承担的具体研发内容，何小平的工作背景，是否研发工作主要由何小平承担，何小平离职后的去向，是否对发行人未来技术开发构成重大不利影响。

（5）龙国荣在江西洪都航空工业集团有限责任公司退休后于2018年入职发行人的具体职务，是否符合保密、知识产权保护的相关规定。

（6）发行人与航空工业签订合作协议的主要条款，发行人开发其他客户是否需取得航空工业的同意或备案，报告期内，发行人客户集中度是否说明发行人开拓市场存在实质性障碍，是否对发行人构成重大不利影响，航空工业向发行人采购的可持续性，航空工业未来的相关规划，发行人可持续经营能力是否存在重大不确定性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、2015 年正式开展航空复材零部件业务的背景、技术来源，相关研发人员、时间、过程及费用及其与对应技术难度的匹配性，相关投入与技术产出情况是否符合正常的行业惯例和同行业情况，员工中（包括已离职的）来源于航空工业的离职人员或在职人员的近亲属情况，发行人历史上是否存在受让发明专利的情况

（一）2015 年正式开展航空复材零部件业务的背景及技术来源

1、2015 年正式开展航空复材零部件业务的背景

（1）2004-2012年，公司主要业务为民品，并在2012年开始谋划业务转型

2004 年 3 月，公司前身佳力奇有限成立，成立之初的主营业务为活性碳纤维毡、活性碳纤维布等民用产品的研发、生产和销售，产品的用途包括吸附有害物质、空气净化、水处理等，多应用于医疗、环保、贵金属冶炼等领域。

2012 年，公司开始筹划业务转型。一方面，活性碳纤维毡、活性碳纤维布

等原有产品的市场拓展遇到了瓶颈，公司在原有领域继续深耕发展前景有限；另一方面，公司管理层敏锐捕捉到当时国家出台的一系列利好政策，判断军品业务可能会是未来公司发展的破局方向，于是着手展开军品业务的前瞻性布局和预研。

（2）2012-2015年，公司经过军工类资质办理、产线建设和生产工艺等方面的充分准备后，于2015年正式进军航空复材零部件行业

2012 年至 2015 年，公司开始在军工类资质办理、生产线建设和生产工艺等方面进行准备：1）军工类资质办理方面：2012 年公司开始筹划申请办理相关军工类资质证书，历经三年时间，于 2015 年陆续取得军工类资质；2）生产线建设方面：公司于 2014 年购置了位于宿州市北外环路以北、朝阳路以南的土地使用权（证书编号：皖（2021）宿州市不动产权第 0093777 号），并于 2015 年完成生产线建设并投产；3）生产工艺准备方面：在生产线建设的同时，公司开始组建的专业生产、管理和技术团队，与业内企业进行技术交流，通过自主学习掌握了热压罐成型工艺。

在上述事项准备完成后，公司通过了客户 A 的合格供应商评审，并于 2015 年与客户 A 签署业务合同，标志着公司正式进入航空复材零部件行业。

（3）2015-2018年，公司军品和民品业务同步发展，但考虑到军品业务发展前景更为确定，经充分考虑后将发展重点聚焦于军品业务

2015 年至 2017 年，公司军品和民品业务同步发展。随着国家重点军机型号的列装使用、一系列鼓励民营企业参与军品业务的利好政策陆续出台以及下游军品客户订单的逐渐增加，公司进行了战略聚焦，明确了以航空复材零部件为核心的业务体系。2017 年至 2018 年，公司逐渐主动退出原有活性碳纤维毡、活性碳纤维布等民品业务，将有限资源聚焦于利润率更高、持续盈利能力更强、发展前景更为确定的航空复材零部件业务。

（4）2018年以来，公司迎来快速发展期，业务规模持续增长

自 2018 年以来，公司迎来了快速发展期。产品结构类型从单一结构零件拓展至尺寸及结构多样化的整体构件，应用装备范围由无人机扩大至歼击机、运

输机、教练机、靶机及导弹等多项重点型号装备，客户群体由飞机主机厂拓展至航空工业下属多家科研院所、军方科研生产单位以及国内其他知名航空复材零部件制造商，公司业务规模持续快速增长。

2、公司的技术来源

公司自 2015 年正式进入航空复材零部件行业以来，通过自主学习掌握了行业主流的热压罐成型工艺。热压罐成型工艺是航空航天系统最为常用复合材料制件成型方法，属于行业内的通用技术，为业内公司充分掌握，因此热压罐成型工艺的生产执行并非进入航空复材零部件行业的核心技术门槛，也并非公司为客户创造的独特价值所在。

自 2016 年以来，公司一方面通过外部引进和内部培养的方式，加强专业技术人才的队伍建设，丰富研发团队的专业结构与梯队层次，增强公司的整体研发实力；另一方面通过自主学习、优化沉淀原有生产技术、研发探索新工艺等多种形式进行自主研发，逐渐形成了目前的核心技术体系，很好地满足了客户大批量、低成本、高质量制造的核心需求。

公司产品的核心技术主要体现在以下几个方面：（1）针对客户需求快速设计工艺方案，为产品质量和交付速度提供保障（快速响应客户需求的柔性工艺设计技术）；（2）有效控制产品质量，提高产品良品率（外形精准控制技术、缺陷控制技术、覆盖生产全流程的质量检测技术）；（3）降低产品的制造成本、压缩产品生产周期、实现低成本制造（非金属工装成型技术、复杂结构整体构件胶接成型技术）；（4）提升自动化水平、生产效率和产品性能（高精密专用数控切割技术）。

上述核心技术均系公司自主研发形成，不存在来源于员工在其他单位的职务发明的情况，也不存在侵权纠纷和法律风险。

（二）相关研发人员、时间、过程及费用及其与对应技术难度的匹配性，相关投入与技术产出情况是否符合正常的行业惯例和同行业情况

截至 2022 年 6 月 30 日，公司核心技术的相关研发人员、时间、过程及费用及其与对应技术难度的匹配性情况如下：

单位：万元

序号	核心技术	主要研发人员	时间	费用投入	技术形成过程及技术难度
1	覆盖生产全流程的质量检测技术	2016 年 5 月至 2019 年 9 月：何小平、张云龙、谷德斌、宋鹏； 2019 年 10 月至 2021 年 11 月：王婧（核心技术人员）、张云龙、李康、姬文彪；	2016 年 5 月至 2021 年 11 月	371.83	影响复合材料零部件质量的因素存在于生产流程中的各个环节，为了提升产品稳定性，提高良品率，2016 年 5 月公司正式成立项目组，旨在建立覆盖生产全流程的质量检测体系。 公司通过购置先进的检测设备并结合制品特性进行大量实验测试，于 2017 年 5 月掌握了复合材料零部件无损检测技术；公司通过连续几年的预浸料检验学习与培训，以及大量试验验证，于 2018 年 3 月掌握了预浸料性能检测技术；公司技术人员取得随炉件力学性能测试相应资质，经过反复试验测试及数据积累，于 2019 年 3 月获得了复合材料零部件随炉试件测试技术，拓宽了预浸料和制件质量检测的维度，提高了检测精度。 公司在 2020 年 5 月引进五轴数控机床后，通过自主编制测量程序，可根据加工的精度要求对制件灵活进行测量、补偿、加工及测量等多次循环，于 2021 年 6 月掌握了数控切割过程在线检测技术。 后公司又针对铺层监测、热压罐监测、制件外形检测开展试验测试，最终于 2021 年 11 月形成覆盖预浸料性能检测、无损检测、随炉件检测、数控切割在线检测的生产全流程的质量检测技术。 本技术为专利技术，截至 2022 年 6 月 30 日已形成 3 项专利。该技术已应用于公司所有的产品，有效提升了产品稳定性、良品率和完成效率，具备较高的技术壁垒。
2	缺陷控制技术	2016 年 7 月至 2017 年 11 月：何小平、郝朝帅、张云龙、宋鹏；	2016 年 7 月至 2022 年 6 月	865.89	复合材料零部件内部易出现分层、脱粘、弥散、孔隙等缺陷，为了提高产品的内部质量，降低产品的不良率，公司于 2016 年 7 月成立项目组，对缺陷控制技术进行研发。公司首先通过对芯材填充、复材软模结构、橡胶软模以及罐内压力进

序号	核心技术	主要研发人员	时间	费用投入	技术形成过程及技术难度
		2017 年 12 月至 2018 年 12 月：康彦龙（核心技术人员）、郝朝帅、张云龙、李蒙蒙； 2019 年 01 月至 2022 年 06 月：康彦龙（核心技术人员）、谷南南、李蒙蒙			行研究，针对预浸料成型过程中压力对复合材料内部质量的影响开展试验验证，于 2018 年 12 月掌握了通过控制压力提升产品内部质量的控制技术，从而实现了复合材料产品的内部缺陷控制，形成了目前缺陷控制技术的雏形。 2019 年度，公司针对大曲率层压板制件开展工艺技术研究，在原有的外部压力控制技术基础上进一步展开迭代与升级。随后，公司针对典型零件加筋壁板 L 件展开固化参数精确控制技术的研究，并将研究成果推广至其他零件上进行验证和改进，最终于 2021 年 12 月建立了一套完善的固化参数控制体系。 2022 年以来，公司开展了封闭结构脱模控制、后加工对内部质量影响、不同工装结构对内部质量影响等技术研究，于 2022 年 6 月实现了缺陷控制技术的进一步完善和升级。 本技术为专利技术，截至 2022 年 6 月 30 日已形成 15 项专利。通过应用缺陷控制技术，公司有效提升了铺层内部气体的逃逸速度，由于内部质量问题导致的产品不良率大幅降低，产品质量合格率得到提升，并已大范围应用于飞机机翼、机身、尾翼等结构件的制造过程，具备较高的技术壁垒。
3	外形精准控制技术	2017 年 5 月至 2019 年 2 月：何小平、郝朝帅、张云龙、宋鹏； 2019 年 3 月至 2021 年 5 月：郝朝帅、张云龙、谷德斌、何念恩； 2021 年 6 月至今：王婧（核心技术人员）、康彦龙（核心技术人员）、谷德斌、宋鹏	2017 年 5 月至今	819.33	在航空复材零部件的热压罐成型过程中，由于树脂在固化过程中的物理化学变化，复材零部件的成型尺寸往往与理论外形尺寸存在一定偏差，而传统的解决措施往往会导致生产周期延长、生产制造成本上升。为解决上述问题，公司于 2017 年 5 月成立项目组开展外形精准控制技术的研发。公司结合实际生产情况，针对复合材料制件表面质量问题开展了大量的实验与分析，于 2018 年 3 月掌握了复合材料表面处理技术。 随后，公司针对零件边缘分层及飞丝问题展开技术研究，自主开发制作了蒙皮加工固定装置、蒙皮切边装置、复合材料制品倒角装置等辅助工装夹具，并于 2019 年 2 月掌握复合材料制件边缘精准切割及精磨技术，初步掌握了复合材料制件外形控制技术。 2019 年 4 月，公司通过自主研发和验证实现了对复合材料制件后加工位置及其它工具参数的控制，提高制件表面质量；随后又针对零件贴模度问题开展技术研究，旨在解决因封闭工装的形变与分离导致的零件外形损伤问题，于 2020 年 12 月完成了封闭式工装成型复合材料外形控制技术研究；

序号	核心技术	主要研发人员	时间	费用投入	技术形成过程及技术难度
					2021 年以来，公司针对后长桁、整流罩等零件在生产过程会出现褶皱的现象展开技术攻关，通过对铺层数量及角度控制技术的研究，从根本上解决该问题。铺层数量及角度控制技术在各类零件上得到应用和验证，有效提高零件的合格率。 随后公司通过进一步的自主研发，分别完成了复合材料铺层数量及角度控制和复合材料制件精确后加工技术研究，能够利用三维建模软件和有限元分析的方法，建立复合材料构件和工装的三维数字模拟分析模型，该分析模型可根据工装和零部件的结构生成配置最优的成型工艺参数，可实现了从铺叠、组装、脱模、后加工等全流程的制件外形控制，标志着公司实现了外形精准控制技术的迭代与升级。 为实现该技术的进一步推广应用，公司目前将典型复合材料制件成型质量与外形精准控制技术应用于某大型无人机中央翼项目，开展综合试验验证及专项工艺验证，并检验以往技术成果的稳定性与适用性。 公司掌握的复合材料外形精准控制技术已经能够满足现阶段生产制造的要求，并已广泛应用于长桁类零部件、复杂 R 角零部件以及蒙皮类零部件。 本技术为专利技术，截至 2022 年 6 月 30 日已形成 33 项专利。该技术需要公司深刻掌握复合材料构件和工装的物理、化学性质，基于大量的生产数据进行拟合与分析，通过仿真及模拟优化最终建立数字化模型，有较高的研发难度。
4	复杂结构整体构件胶接成型技术	2019 年 1 月-2020 年 12 月：龙国荣（核心技术人员）、张云龙、郝朝帅、段富伟； 2021 年 1 月-2021 年 12 月：龙国荣（核心技术人员）、顾运江、张云龙、郝朝帅、段富伟； 2022 年 1 月-2022 年 6 月：龙国荣（核心技术人员）、张云龙、郝朝帅	2019 年 1 月至 2022 年 6 月	1,098.56	复合材料整体构件在经过多次固化后，力学性能容易下降，从而产生变形、表面凹陷、分层等质量问题，为了减少制件的固化次数，降低各项质量问题发生的概率，公司逐步开展二次胶接成型技术、共胶接成型技术和一体成型技术的研发。 2019 年 1 月，公司正式成立项目组，对整体构件生产过程中的材料选择、工艺设计、固化温度及次数、工装设计、设备控制、胶膜性能验证、胶接定位等方面进行研究，于 2020 年完成了某型号导弹弹翼组件的静力试验，初步掌握了复合材料弹翼产品的二次胶接技术。 此后，公司针对蜂窝夹层结构件展开研究，逐步掌握了不同夹层、不同结构件的胶接成型技术，于 2021 年 12 月掌握了某型无人机组件的二次胶接成型技术，丰富了复杂结构整体构件胶接成型技术的技术体系。 此外，公司还通过优化胶接区的打磨处理方式、产品固化的组装方式，提高了共

序号	核心技术	主要研发人员	时间	费用投入	技术形成过程及技术难度
					胶接成型的胶接质量，并针对复合材料加筋件一体成型展开专项研究。2022 年 6 月，公司实现了复杂结构整体构件胶接成型技术体系的升级。 本技术为专利技术，截至 2022 年 6 月 30 日已形成 4 项专利，并已在部分歼击机及无人机的夹层结构整体构件制造过程中得到运用，具备较高的技术壁垒。
5	快速响应客户需求的柔性工艺设计技术	2019 年 3 月-2019 年 12 月：龙国荣（核心技术人员）、于桂勤、张云龙； 2020 年 1 月-2020 年 12 月：龙国荣（核心技术人员）、郝朝帅、杨波、李影、于桂勤、张云龙； 2021 年 1 月-2022 年 6 月：王婧（核心技术人员）、杨明、李康、郭佳惠	2019 年 3 月至 2022 年 6 月	300.64	航空复材零部件具有多品种、小批量、多批次、复杂结构集成的特点，在制备时具备材料与零部件同时成型的特性，因此需要的工艺设计方案涵盖面广，工艺设计水平直接影响最终产品质量。为进一步延伸服务链条、提升服务能力，公司于 2019 年 3 月开始对快速响应客户需求的柔性工艺设计技术进行研发。 通过对某无人机复合材料后体成型工艺展开研究，公司于 2019 年 11 月掌握了复合材料真空袋法定型技术；2020 年末，公司完成了复合材料泡沫夹层胶接、胶接预埋等技术的研究，掌握了复合材料加筋件一体成型工艺的设计能力；2021 年 4 月，公司完成了某型号运输机结构件的工艺方案设计并实现批产。公司在推进上述较高难度系数项目的过程中，通过不断积累与探索，于 2021 年 4 月形成了快速响应客户需求的柔性工艺设计技术体系。 此后，公司在生产制造过程中持续跟踪总结，对工艺设计技术不断进行更迭完善，提炼出各种典型结构件的加工工艺方法，建立了较为完善的航空复材零部件成型工艺方法数据库，并于 2022 年 6 月完成了某型号有人机蜂窝夹层结构件的工艺方案设计，实现了快速响应客户需求的柔性工艺设计技术的新突破。 本技术为非专利技术，在工艺设计过程中，公司需要对材料的物理、化学变化，从材料、铺层角度、工装、设备到后加工、装配等全环节进行统筹设计，具备较高的技术壁垒。
6	高精密专用数控切割技术	康彦龙（核心技术人员）、张云龙、杨明、王博	2020 年 5 月至 2021 年 6 月	629.14	航空复材零部件硬度高、层间结合弱、外形复杂、曲率较大的特点导致其在切割过程中易出现表面划伤、飞丝、分层、劈裂等缺陷。为了解决该类问题，公司于 2020 年 5 月引进五轴数控机床，在刀具选择、切削路径选择、切削参数设定、切削过程控制、机加程序编程、在线监控与检测等方面进行自主研究。通过大量的试验，公司确定了不同制件的最优切削路径和参数、熟练掌握切割过程的编程控制，实现对复合材料的高效低变形量切割，有效提升了产品良品率和后加工能力，该项技术最终于 2021 年 6 月正式形成。

序号	核心技术	主要研发人员	时间	费用投入	技术形成过程及技术难度
					该技术为非专利技术，可有效实现对复合材料的高效低变形量切割、提升产品良品率和性能，具备较高的研发难度。
7	非金属工装成型技术	龙国荣（核心技术人员）、李康、刘文颖	2021 年 1 月至今	390.70	工装是复合材料零部件成型过程中重要的辅助工具，普遍由金属材料制成，存在生产周期长、生产成本高、变形量大、比重大等固有缺陷。为了高效率、低成本、高质量地生产出满足客户要求的产品，公司于 2021 年 1 月成立项目组，对非金属工装成型技术进行研究，最终研制出匹配成型过程的非金属工装材料及工艺，使用该工装，能将最终产品的变形量控制在 0-1%内。 在此基础上，公司对该技术进行了优化与完善，在不同结构软模与胚料的匹配度、不同材质软模的使用寿命、辅助材料与制件表面质量的影响等方面进行研究，进一步提升了非金属工装技术在实际生产中的配适性与便捷性，最终于 2021 年 12 月形成了非金属工装成型技术，并已在无人机零部件的生产过程中得到运用。 目前，公司正在对该项技术展开迭代与升级，主要研究方向包括复材工装材料验证和结构设计、强度设计、温度场分析，以及复材工装成型工艺研究，以期形成实用性更强、尺寸控制更精准、性价比更高的非金属工装成型技术。 本技术为非专利技术，目前主要应用于无人机零部件生产，如要进一步应用于有人机零部件生产仍需进行大量的试验验证和大量的人力、物力、财力投入，同时由于相关可借鉴案例较为匮乏，本技术的研发难度相对较大。

综上，公司核心技术的相关研发人员、时间、过程及费用的与对应技术难度具备匹配性。

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迈信林	**6.94%**	5.13%	5.71%	6.82%
爱乐达	**3.07%**	2.75%	3.61%	6.66%

公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
广联航空	**6.42%**	10.93%	4.32%	4.74%
三角防务	**2.46%**	3.70%	3.89%	3.40%
航宇科技	**5.87%**	5.07%	4.03%	4.81%
立航科技	**6.61%**	2.77%	3.40%	2.09%
同行业可比公司平均值	**5.23%**	**5.06%**	**4.16%**	**4.76%**
佳力奇	**5.00%**	**4.98%**	**4.87%**	**3.71%**

数据来源：上述各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件

公司与同行业可比公司在核心技术产出方面的比较情况具体如下：

公司名称	核心技术产出
迈信林	弱刚性薄壁金属结构件数控加工变形控制技术、航空航天专用高温合金多轴高效加工技术、超高强度钢结构件复合加工工艺、高精度超大长径比深孔加工技术、浮动装夹工艺装备快速换装系统设计、复杂结构件生产线信息采集与监控技术、适应复杂场景加工及装配的工装设计、大型薄板反射天线类高精度位置保障工艺、高精密 T-R 单元数控加工技术、特殊成型切削刀具设计技术、不锈钢、钛合金及高温合金电阻焊技术、面向生产线的智能数控编程与在线检测技术
爱乐达	高精度盲孔加工技术、复杂深腔钛合金类零件加工技术、四轴转台与斜度工装加工技术、小批量零件柔性加工技术、钛合金专有加工方案技术、自制万向电主轴替代五轴机床加工技术
广联航空	成型工装上钻套的定位技术、复合材料飞机机身筒段整体成型模具设计制造技术、航空组件快速安装系统设计技术、大跨距加辅助支撑结构薄壳工装技术、成型模具底座设计制造技术、可实现变形补偿的成型模具技术、过渡工装毛坯高精度制造技术、复合材料成型工装刻线检验技术、飞机总装配自动化生产线设计和制造技术、湿长桁与湿蒙皮共固化定位、共固化装置设计制造技术、H 梁和橡胶模夹紧技术、某型直升机管型框类复合材料件成型工装技术、飞机复合材料多腔结构件成型技术、金属蒙皮、碳纤维复合材料、蜂窝夹层结构复合成型技术、某类飞机零件专用辅助加工夹具技术、C919 后机身蒙皮钻模板技术、航空光电吊舱轻量化技术、复合材料旋翼桨叶模压成型技术、CR929 宽体客机货舱门成型技术、某型无人直升机尾段涵道成型技术、长航时多轴旋翼飞机技术、某型无人机全复合材料中央翼整骨架体共固化成型技术、某型无人机全复合材料中机身段油箱共胶接成型技术、某型无人机全

公司名称	核心技术产出
	复合材料机翼整体模压成型技术、气密焊接工艺规程、工装设计规范、无人机机臂翻折技术、薄壳式工装通用工艺规程、航空典型金属结构件加工工艺方法、管型梁成型技术
三角防务	一种超大型钛合金整体框锻件的制坯方法、一种超大型钛合金整体框锻件的锻造方法、一种大型高温合金盘类模锻件的制造方法、一种锻造模具及锻造方法、一种超大型铝基复合材料环件的锻造方法、一种大型钛合金中央件的锻造成形方法、一种大型机闸类锻件模具及锻造方法一种基于数控锯床的人字框锻件荒坯分料装置、一种大型长梁类锻件热处理工装、一种大型近 C 形锻件制坯弯曲工装、一种大型隔框锻件热处理装置、大型轴颈类锻件锻造模具、一种水基石墨润滑装置、一种镶块式锻造模具、一种大型锻造设备用模座
航宇科技	航空难变形金属材料组织均匀性控制技术、低塑性材料成形表面控制技术、全流程的工艺智能数值仿真设计与优化关键技术、复杂异形环轧锻件轧制中间坯设计与制造关键技术、大型复杂异型环件成形成性一体化轧制关键技术、复杂薄壁异型环轧锻件精确稳定轧制成形关键技术、难变形材料环件轧制全流程低应力控制关键技术、环轧锻件制造过程精确控制技术、炉温自动监控与红外测温记录技术、数字化集成管理技术
立航科技	机电液一体化（六自由度运动系统）及全方位移动平台、电液伺服驱动技术、传感器与检测技术、基于 PLC 控制的多缸/轴同步控制技术、复合材料制孔及装配技术、机载悬挂技术
佳力奇	快速响应客户需求的柔性工艺设计技术、外形精准控制技术、非金属工装成型技术、缺陷控制技术、复杂结构整体构件胶接成型技术、高精密专用数控切割技术、覆盖生产全流程的质量检测技术

数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件

报告期内，公司研发费用率处于同行业可比公司研发费用率区间范围内，与同行业可比公司不存在重大差异，且相较可比公司，公司已经在主要产品领域积累了差异化的核心技术，相关投入与产出情况符合正常的行业惯例和同行业情况。

（三）员工中（包括已离职的）来源于航空工业的离职人员或在职人员的近亲属情况

公司在职或离职人员当中，来源于航空工业的离职人员或在职人员的近亲属情况如下：

1、公司在职人员或离职人员为航空工业离职人员的情况

公司在职人员或离职人员为航空工业离职人员的情况如下：

姓名	本公司任职期间	任职职务	曾任职单位	曾任职职务
龙国荣	2018 年 9 月至今	总工程师	江西洪都航空工业集团有限责任公司	先后担任技术员、技术主管、技术主任、总冶金师、制造工程部部长、副总工程师等职务
何小平	2015 年 12 月至 2019 年 12 月	副总经理	合肥江航飞机装备股份有限公司	先后担任设计员、副总工程师等职务
唐其明	2019 年 11 月至今	技术顾问	中国航空工业集团公司济南特种结构研究所	先后担任技术员、型号主管工艺员、工程师、主任工程师、高级工程师、首席技术专家等职务
曾六生	2019 年 7 月至 2021 年 7 月	技术顾问	江西洪都航空工业集团有限责任公司	副总工程师
钟兆和	2021 年 4 月至今	技术顾问	江西洪都航空工业集团有限责任公司	成型工
钱正明	2020 年 3 月至今	客户经理	江西洪都航空工业集团有限责任公司	业务经理
金枢岩	2020 年 9 月至今	副总工程师	哈尔滨飞机工业集团有限责任公司	技术部机械师主任
			哈尔滨哈飞空客复合材料制造中心有限公司	数控工程师

公司在职员工及离职员工当中，龙国荣系公司总工程师，组织并参与了公司多年自主研发项目的研究工作；何小平曾任公司副总经理，在职期间的主要工作系对公司未来的技术战略布局进行总体方向上的指导，并且帮助公司建立军品业务的管理体系，何小平已于 2019 年离职；钱正明系公司客户经理，协助对接下游客户；金枢岩系公司副总工程师，分管公司数控中心。此外，公司聘请唐其明、曾六生和钟兆和等自江西洪都航空工业集团有限责任公司退休人员为公司提供技术支持和生产支持，相关人员未参与公司的具体研发执行和生产执行工作。

上述人员均出具承诺函，承诺不存在违反公司或原任职单位等其他单位之

间有关劳动合同、竞业限制协议、保密协议等合同、协议的情形，不存在侵犯公司或原任职单位知识产权、商业秘密等的情形，不存在泄露国家秘密的情形，与公司或原任职单位之间不存在劳动用工、知识产权等方面的任何争议或纠纷。除上述人员外，公司其他人员不存在在航空工业及其下属单位任职的情形。

2、公司在职或离职人员为航空工业在职人员近亲属的情况

公司在职或离职人员为航空工业在职人员近亲属的情况如下：

姓名	本公司任职期间	任职职务	亲属关系	亲属任职公司	任职职务
辛远刚	2020 年 11 月至今	综合事务班组长	在职人员配偶	成都飞机工业（集团）有限责任公司	检验工
周恒	2020 年 11 月至今	助理工程师	在职人员父亲	成都飞机工业（集团）有限责任公司	操作工
鄢利华	2021 年 3 月至今	业务员	在职人员配偶	成都飞机工业（集团）有限责任公司	操作工
敖凌云	2021 年 4 月至今	业务员	在职人员姐姐	江西洪都航空工业股份有限公司	检验工

公司在职或离职人员为航空工业在职人员近亲属的人员均为基层员工，对公司的生产经营影响有限。除上述人员外，公司其他人员不存在近亲属为航空工业在职人员或离职人员的情形。

上述人员及其在航空工业任职的亲属均出具承诺函，承诺本人及近亲属与公司及其董事、监事、高管及核心技术人员不存在其他任何亲属关系、关联关系或商业贿赂等不正当利益关系。

（四）发行人历史上是否存在受让发明专利的情况

公司各项发明专利的取得方式均为原始取得，不存在受让发明专利的情形。

二、发行人成为航空工业供应商的具体过程，航空工业相关人员持有发行人股份的情况，是否存在代持或涉及商业贿赂的情形

（一）发行人成为航空工业供应商的具体过程

1、成为客户A合格供应商的具体过程

2015 年上半年公司与客户 A 进行主动商务接洽，开始准备客户 A 合格供应商的相关评审资料，在通过客户 A 的（1）设备评审；（2）生产管理、工艺技术、质量控制等方面的能力评审；（3）工艺评审、特殊过程确认、开工前检查审核；（4）首件鉴定等多道认证程序后，于当年下半年收到客户 A 出具的相关文件，确认公司正式被纳入客户 A 军机复合材料制品的合格供应商名录。

2、成为客户B合格供应商的具体过程

2019 年上半年公司与客户 B 进行主动商务接洽，开始准备客户 B 合格供应商的相关评审资料，在通过客户 B 的现场考察，并按照现场考察意见进行切实整改后，客户 B 于 2019 年下半年召开试供资格评审会，并形成评审意见同意公司通过试供资格评审，也标志着公司正式被纳入客户 B 的合格供应商名录。

（二）航空工业相关人员持有发行人股份的情况，是否存在代持或涉及商业贿赂的情形

何小平持有公司 524,030 股股份，持股比例为 0.8421%。何小平曾于 1978 年 8 月至 2015 年 12 月期间在航空工业子公司合肥江航飞机装备股份有限公司（以下简称“江航装备”）任职。除何小平直接持有公司股份外，航空工业相关人员不存在持有公司股份的情况，不存在代持或涉及商业贿赂的情形。

三、热压罐成型工艺制造、热压机模压成型工艺的技术难度，同行业替代技术的情况，同行业公司产品的技术能力、销售规模，发行人主要客户向其他供应商采购相同产品的情况，分析发行人营业收入大幅增长、可持续取得订单的原因、核心竞争优势

（一）热压罐成型工艺制造、热压机模压成型工艺的技术难度

1、热压罐成型工艺的技术难度

热压罐成型工艺是目前航空航天系统最为常用的复合材料结构、蜂窝夹芯结构及金属或复合材料胶接结构的成型方法，可容纳各种大型工装模具，生产的产品具备刚度强度高、内部质量优良、性能稳定等特性。因此，热压罐成型工艺主要应用于结构效率高、尺寸较大、性能要求稳定、制造难度大的飞机复材零件或整体构件生产。

热压罐成型工艺的难点不在于执行生产工序本身，而在于成型过程中的产品质量控制，具体包括：

（1）成型外形的精准控制

在复材零部件热压罐成型过程中，复合材料零部件的成型尺寸往往与理论尺寸存在一定偏差，造成偏差的原因包括工装结构差异导致的热分布不一致、工装材料与复合材料的热膨胀系数不一致以及复合材料内部化学反应引起的变形等。目前，解决上述问题的传统方法主要为调整热压罐成型过程的参数（如：固化温度、固化时间、压强等）或是修整模具型面，其弊端在于延长了生产周期的同时增加了生产制造成本。

公司通过应用自主研发的外形精准控制技术，可根据模型直接生成配置最优的成型工艺参数，确保复合材料外形的精准性。该项技术已广泛应用于长桁类零部件、复杂 R 角零部件以及蒙皮类零部件的生产制造。

（2）分层、脱粘等内部质量问题的控制

在复合材料零部件的生产过程中，固化过程中的缺陷控制非常重要。由于预浸料铺层间存在裹挟气体或是预浸料固化过程中受高温作用产生挥发分的影

响，复材零部件容易产生分层、脱粘等内部质量缺陷。上述内部质量缺陷占总缺陷的比例超过 30%，因此如何促进铺层内部气体的逃逸和挥发分的排出，是航空复材零部件生产加工的技术难题之一。

公司通过应用自主研发的缺陷控制技术，可有效提升铺层内部气体逃逸速度，大幅降低由于内部质量问题造成的产品不良率，该技术已大范围应用于飞机机翼、机身、尾翼等结构件的制造过程。

（3）铺叠质量控制

铺叠环节高度依赖于手工作业，操作风险较高、材料利用率较低，且无法应用于超大部件。自动铺丝铺带技术是未来行业发展的技术趋势之一，相比传统手工铺叠，自动铺丝铺带技术在铺叠效率、铺叠精度、材料利用率等方面都具备较为明显的优势，但该技术在国内尚处于技术探索阶段，未在航空领域大规模应用。

公司目前已购置自动铺丝铺带设备，预计将在 2022 年下半年开展自动铺丝铺带技术的前瞻性研究，持续推动铺叠技术的革新。

2、热压机模压成型的技术难度

热压机模压成型工艺是将发泡原料或胚料放入一对金属模中，在一定的温度和压力控制下，使发泡原料或胚料在模腔内受热膨胀，受压流动并充满模腔而成型。模压成型工艺在成型过程中需要加热和加压，使得材料在压力和热的作用下充满模腔，并使树脂发生固化反应。

模压成型工艺属于高压成型，要求模压成型的模具具有高强度、高精度及耐高温的性能。在复合材料原料或胚料流动充满模腔的过程中，模具平衡度、加压时机、压力大小、升温速率及保温时间等工艺控制为模压过程中的难点，需要基于对原材料基础性能的深入了解和对材料流动力学的深刻把握进行合理设计，才能在固化进行过程中使材料充分流动、充满模腔的各个部位，生产出满足质量要求的产品。

（二）同行业替代技术的情况

除公司采用的热压罐成型工艺、热压机模压成型工艺外，复合材料的主要成型工艺还有：手糊成型、喷射成型、缠绕成型、拉挤成型、液体成型等，技术原理及优劣势如下所示：

技术名称	工艺原理	核心劣势	是否适用航空领域
手糊成型	手糊成型是将纤维增强材料和树脂胶液在模具上铺敷成型，在室温或加热无压（或低压）条件下固化，脱模成制品的工艺方法	生产效率低，产品质量稳定性差	否
喷射成型	将不饱和聚酯树脂（或乙烯基酯树脂）分别混入引发剂和促进剂从喷枪两侧喷出，同时将短切后的纤维无捻粗纱，由喷枪中心喷出，使其与树脂均匀混合，沉积到模具上；待沉积到规定厚度后，再用辊子滚压密实、脱泡、固化成型	制品树脂含量较高，无法满足航空工业零部件的性能要求；由于模具和工艺限制，产品只能做到单面光滑	否
缠绕成型	纤维张力和预定成型控制条件下，将浸过树脂胶液的连续纤维（或布带、预浸纱）在导丝嘴的导引下，按照一定的线形规律均匀稳定地缠绕到芯模上，经固化处理后获得制品	制品的形状有局限性，适应性小；制品孔隙率高，无法满足航空工业零部件的性能要求	否
拉挤成型	通过牵引装置的连续牵引，使纱架上的无捻纤维粗纱、毡材等增强材料经胶液浸渍，通过具有固定截面形状的加热模具后，在模具中固化成型	只能生产线形型材，产品形状单调，而且横向强度不高，不适用于航空复材零部件的制造	否
液体成型	将液态聚合物注入铺有纤维预成型体的闭合模腔中，或加热预先放入模腔内的树脂薄膜使其熔化，液态聚合物在流动充模的同时完成对纤维的浸渍，经过固化过程成型	技术在国内尚不成熟，处于探索阶段，未在下游行业大规模应用	是，相比热压罐成型工艺在减重、成本、能耗、工时方面有一定优势，但未达到大范围工业化推广的程度，属于公司布局的重点技术之一

资料来源：中国知网、《树脂基复合材料成型工艺读本全书》

综上，在复合材料成型工艺中，手糊成型、喷射成型、缠绕成型、拉挤成型由于其在生产流程和产品质量等方面的诸多限制，无法大规模应用在航空复材领域中；液体成型工艺虽然相比热压罐成型工艺有一定优势，但技术尚处于探索阶段，距批量应用还有比较长的过程。

因此，热压罐成型工艺和热压机模压成型工艺作为已在航空复材零部件领域经过验证且实现批量生产的主流技术，在短期内被替代的可能性较小。

（三）同行业公司产品的技术能力、销售规模

1、同行业公司技术能力情况

热压罐成型工艺和热压机模压成型工艺是航空航天系统最为常用的复合材料制件成型方法。航空工业在选择航空复材零部件配套供应商时，会对配套供应商的批量生产能力、技术力量进行考评，如果考评未通过将无法成为航空复材零部件的配套供应商，因此公司在航空复材零部件细分领域的竞争对手均掌握热压罐成型工艺和热压机模压成型工艺。

如前文所述，热压罐成型工艺和热压机模压成型工艺的难点不在于执行生产工序本身，而在于成型过程中的产品质量控制。航空复材零部件细分市场同行业公司均有相关技术诀窍，但由于上述同行业公司均为非上市公司，公司无法通过公开资料或访谈等渠道获取相关信息。

2、同行业公司的销售规模

由于公司所处的国防科技工业及客户自身有较为严格的保密规定，同时上述航空复材零部件细分市场同行业公司均为非上市公司，公司无法通过公开资料或访谈等渠道获取同行业公司销售规模等财务数据信息。

（四）发行人主要客户向其他供应商采购相同产品的情况

为保证关键零部件的性能和质量的可靠性、稳定性、可追溯性，航空工业主机厂一般会同时选择多个供应商为其供货，公司主要客户存在向其他供应商采购同类型产品的情形。

由于公司所处的国防科技工业及客户自身有较为严格的保密规定，公司无法通过公开资料或访谈等渠道了解客户向其他供应商的采购情况。但鉴于主机厂存在保障供应的诉求以及与供应商就产品工艺持续深度磨合的绑定需要，该领域的供应链企业一旦开始为客户进行批量生产，除非发生批次质量问题，一般可在较长时间内保持对应产品客户订单的稳定获取，被替换的可能性较小。此外，公司与客户 A 于 2020 年 9 月签署了有效期为 10 年的《采购主协议》，长期合作将保持稳定；并且自从公司与航空工业达成合作以来，其质量控制能力、敏捷交付能力以及技术服务能力均受到航空工业认可，是连续四年被航空

工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业，公司与航空工业已形成粘性较强的配套关系，双方的合作具备可持续性。

（五）发行人营业收入大幅增长的原因

报告期内，公司营业收入情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
飞机复材零部件	20,582.77	74.23%	37,479.18	87.60%	21,869.78	93.10%	18,063.85	99.31%
其中：零件	11,607.16	41.86%	20,082.00	46.94%	10,468.59	44.57%	8,125.56	44.67%
整体构件	8,975.61	32.37%	17,397.17	40.66%	11,401.18	48.54%	9,938.29	54.64%
导弹复材零部件	3,574.93	12.89%	2,885.75	6.75%	916.68	3.90%	-	-
制造及技术服务	3,480.56	12.55%	2,237.07	5.23%	666.69	2.84%	125.51	0.69%
其他业务收入	90.64	0.33%	181.27	0.42%	37.17	0.16%	0.69	0.00%
合计	27,728.90	100.00%	42,783.27	100.00%	23,490.31	100.00%	18,190.04	100.00%

报告期各期，公司分别实现收入 18,190.04 万元、23,490.31 万元、42,783.27 万元和 27,728.90 万元，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月公司营业收入分别较上年同期增长 29.14%、82.13%和 152.88%，保持良好的增长趋势，具体驱动因素如下：

1、公司收入增长受益于良好的市场环境

（1）军机数量与先进代际飞机数量需求增加，带动航空制造业和航空零部件制造业的蓬勃发展

根据 Flight Global《WORLD AIR FORCE 2022》数据：截至 2021 年底，我国在役军机数量为 3,285 架，而美国军机总数达 13,246 架，占全球军机数量的 25%左右；根据军机代际划分，美国现役战斗机均为三代机和四代机，占比分别为 81%和 19%，而我国现役四代机仅有 19 架，占比 2%。美国空军力量目前仍占据领先优势，我国军用航空制造业任重而道远。

为了补足短板，增加在役军机数量、扩大四代机规模、适当制造三代半战

斗机、升级现有第三代后期型战斗机机队、淘汰早期三代机与二代机、改变军机类型结构，是我国军用航空制造业未来的发展方向。当前我国已进入加速列装军机补齐数量短板、加速升级换装提升先进战机占比的黄金时期，军机数量的增长和更新换代的需求带动了航空制造业和航空零部件制造业的蓬勃发展。

（2）随着协作配套加工趋势的逐步加深，航空零部件制造业中的民营企业迎来良好发展契机

2015 年航空工业开始构建“小核心，大协作”的业务格局，而按照“小核心、大协作、专业化、开放型”发展策略，主机厂需聚焦于核心能力的强化，逐步退出一般能力的制造业务，将自身定位为以研发、部装总装、试验试飞、核心零部件设计制造为核心的军机产业基地，由“飞机制造商”转变为“系统集成商”。

公司所属的航空零部件行业属于航空工业开始逐步向外有序放开的非核心制造能力，随着协作配套加工趋势的逐步加深，航空零部件制造业中的民营企业将迎来良好的发展契机。

（3）复合材料在飞机的使用占比持续提升，带动航空复材零部件行业增长

复合材料由于自身的优良性能逐渐成为航空以及国防装备的关键材料，其用量已成为衡量军用装备先进性的重要标志。复合材料在我国军机的用量占比不断提升，已从最初用量 1%左右提升至 20%左右，目标用量为 29%。在飞机对结构轻量化、高性能化、结构功能一体化的要求日益提升的背景下，复合材料的应用占比将持续增加。

综上，受益于军机数量与先进代际飞机数量需求增加、协作配套趋势加深以及复合材料在飞机的使用量占比持续提升，下游客户对航空复材零部件和制造及技术服务的需求在报告期内持续增加，带动了公司的收入增长。

2、公司抓住行业发展机遇，在报告期内持续加大研发投入和固定资产投入，提前进行了技术储备和产能布局，为营业收入的增长奠定了基础

（1）公司持续加大研发投入，进行技术布局

报告期各期，公司研发费用分别为 674.74 万元、1,144.62 万元、2,128.86 万元和 **1,387.11 万元**，研发费用率分别为 3.71%、4.87%、4.98%**和 5.00%**，研发费用以及研发费用率在报告期内均保持增长。在公司技术团队的努力下，公司已形成快速响应客户需求的柔性工艺设计技术、外形精准控制技术、非金属工装成型技术、缺陷控制技术、复杂结构整体构件胶接成型技术、高精密专用数控切割技术、覆盖生产全流程的质量检测技术等七项核心技术，形成了覆盖材料设计、工艺设计、结构设计、工装设计、仿真优化、制造控制、无损检测、理化性能检测的全业务链完整技术体系，为营业收入的增长奠定了技术基础。

（2）公司持续加大固定资产投入，进行产能储备

为满足业务规模持续扩展的需求，公司报告期内持续扩大产能建设，固定资产账面价值由 2019 年末的 5,201.78 万元增长至 **2022 年 6 月末的 27,056.12 万元**，其中机器设备账面价值由 2019 年末的 2,019.37 万元增长至 **2022 年 6 月末的 11,169.64 万元**，热压罐产能由 **2019 年度的** 11,960 小时/年增长至 **2021 年度的** 37,088 小时/年，公司产能储备大幅提升，为营业收入的增长奠定了产能基础。

3、从收入类别来看，公司飞机复材零部件、导弹复材零部件和制造及技术服务业务在报告期内均保持良好增长

报告期各期，公司营业收入分别为 18,190.04 万元、23,490.31 万元、42,783.27 万元**和 27,728.90 万元**。2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，公司营业收入分别较上年同期增长 29.14%、82.13%**和 152.88%**，保持较快增长趋势，特别是 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**增幅较大，主要原因为：

（1）飞机复材零部件业务：一方面，公司参与的部分成熟有人机项目如某有人机 CW002 项目、某有人机 CW001 项目等所涉机型进入批产周期，相关订单持续增加；另一方面，公司与客户持续深化合作，**在 2021 年度新增某有人机**

CW009 项目和某有人机 CW006 项目收入，在 2022 年 1-6 月新增某有人机 CW011 项目收入。来自于上述五个项目的销售收入合计带动公司 2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**营业收入较上年同期分别增加 3,113.84 万元、**15,850.03 万元和 11,585.71 万元**，合计收入增长贡献率为 58.75%、**82.15%和 69.11%**，是公司报告期营业收入持续增长，特别是 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**营业收入增幅较大的最主要原因。

（2）导弹复材零部件业务：公司在 2020 年新增导弹复材零部件业务，并在 2021 年度与下游客户扩大合作。导弹复材零部件业务在 2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**分别实现收入 916.68 万元、2,885.75 万元**和 3,574.93 万元**，收入增长贡献率为 17.29%、10.21%**和 14.44%**，是报告期营业收入持续增长的次要原因。

（3）制造及技术服务：报告期内公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单，拓展了与航空工业合作的深度与广度，带动制造及技术服务在报告期内持续增长。2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**公司制造及技术服务业务收入分别较上年同期增加 541.18 万元、1,570.38 万元**和 2,583.41 万元**，收入增长贡献率分别为 10.21%、8.14%**和 15.41%**，也助推了公司营业收入的持续增长。

（六）可持续取得订单的原因及核心竞争优势

1、公司与航空工业下属主要客户具备长期合作历史和良好合作关系，与航空工业的合作广度与深度持续提升，来自于航空工业的收入持续增长

公司早在 2015 年就已为客户 A 进行小批量供货，自 2015 年以来公司与客户 A 持续保持合作，并持续拓展了多家航空工业下属主机厂、科研院所客户，来自于航空工业下属单位的收入保持增长趋势，双方具备较长的合作历史。

报告期各期公司来自于航空工业下属客户的收入分别为 18,163.69 万元、23,324.45 万元、42,599.00 万元和 **27,644.53 万元**，公司来自于航空工业的收入在报告期内持续增长；此外，公司来自于存量客户的收入由 2019 年度的 18,046.50 万元增长至 2021 年度的 **42,142.90 万元**，与客户 A、客户 B 和客户

C 等存量客户的合作深度持续提升。

公司在与航空工业的合作中主要采取集团内客户的横向拓展策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，而后借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂、科研院所客户进行横向拓展。通过该策略的成功实施，公司与航空工业的合作广度持续提升，从最初仅与客户 A 开展业务合作拓展至当前合计为航空工业下属 8 家主机厂、科研院所销售产品和提供服务，来自于客户 A 的收入占比由 2019 年的 99.21%降低至 **2022 年 1-6 月的 83.27%**，有效降低了公司对客户 A 的依赖。

2、公司与航空工业的合作模式具有较强的粘性，双方合作长期稳定

在军用航空零部件领域，下游主要客户为航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所，其合格供应商须取得军工类资质。军工类资质的获取周期较长，且伴随着较大金额的设备及厂房投入，构成了一定的行业壁垒。在取得军工类资质后，航空零部件制造业企业需要针对不同类型的具体产品，进入目标客户的合格供应商名录。一方面，航空零部件制造业企业需根据技术指标和工艺要求制造出合格试验件，并通过客户的相关检测，证明企业具有生产该型号产品的技术能力；另一方面，航空零部件制造业企业还需通过批量生产能力的检验，证明企业具备规模化生产的技术与条件。当航空零部件企业被纳入客户的合格供应商名录后，才具备承接订单的基础条件。

此外，军工客户在后续的产品技术改进和升级、更新换代、备件采购中往往对配套供应商存在一定依赖性，双方形成粘性较强的配套关系。军工行业中的供需格局一旦确立，除非出现批次性重大产品质量问题，否则原有供应商不会被轻易替换。此外，公司与客户 A 于 2020 年 9 月签署了有效期为 10 年的《采购主协议》，将保持稳定的长期合作；并且自从公司与航空工业达成合作以来，其质量控制能力、敏捷交付能力以及技术服务能力均受到航空工业认可，是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业，双方已形成粘性较强的配套关系，未来与航空工业的合作具备可持续性。

3、公司在技术能力、质量控制能力和成本控制方面形成了较强的核心竞争优势

（1）公司拥有优秀的技术能力和研发实力

公司组建了规范化、标准化、科学化的技术创新体系，引进了国内外先进的生产、研发及检测设备，形成了产品及工艺开发经验丰富的研发团队。通过多年持续研发、生产实践，积累了航空复材零部件设计与制造的丰富经验。截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有 7 项核心技术，取得 71 项专利，其中发明专利 12 项，实用新型专利 59 项，先后参与了 6 项国家标准的起草制订并已发布实施。凭借优秀的技术和工艺能力，公司得到客户的广泛认可和好评。

（2）覆盖生产全流程的质量检测体系奠定产品质量优势

由于航空复材零部件应用场景的特殊性，其对产品质量的可靠性和稳定性要求极高，一旦加工出现大批次质量问题，可能会影响产品的按期交付。公司自成立以来，始终秉承“诚信为本，质量第一”的经营理念，现已形成了经验丰富的技术管理团队，建立了覆盖生产全流程的质量检测体系，有效提升产品稳定性、良品率和完成效率，产品质量控制水平受到客户好评，是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业。

（3）公司已形成显著的成本控制优势

得益于先进的技术和优秀的质量控制能力，公司已形成显著的成本控制优势。一方面，公司通过不断改进产品工艺，有效提升了生产效率，缩短了生产时间，降低了单位制造成本；另一方面，公司通过建立严格的质量管理体系，在提升产品良品率的同时降低了单位材料成本。未来，公司将持续精进生产工艺，继续加强质量控制水平，稳步降低公司生产成本，增强公司产品的市场竞争力。

综上，公司和航空工业合作历史较长，合作关系稳定良好，双方之间互相依赖，具有长期稳定、紧密的合作基础，且公司在技术能力、质量控制能力和成本控制方面形成了较强的核心竞争优势，公司能够持续取得客户订单，未来

业务发展具有可持续性。

四、梁禹鑫、路强在发行人发明专利中承担的具体研发内容，何小平的工作背景，是否研发工作主要由何小平承担，何小平离职后的去向，是否对发行人未来技术开发构成重大不利影响

（一）梁禹鑫、路强在发行人发明专利中承担的具体研发内容

梁禹鑫和路强均为公司管理层，仅对部分专利署名，不属于技术研发人员且均无相关技术背景，两人并未参与具体研发工作，不属于公司发明专利技术负责人、研发负责人、研发部门主要成员、主要知识产权和非专利技术的发明人或设计人、主要技术标准的起草者。

（二）何小平的工作背景、承担的主要工作及离职后去向，离职不会对技术开发产生重大影响

2015 年，公司引入何小平作为副总经理，负责技术研发管理。何小平在入职前系江航装备总工程师，其工作主要为设计研发和工艺技术管理，具备军品业务的丰富管理经验。入职之后，何小平承担的主要工作系对公司未来的技术战略布局进行总体方向上的指导，并且帮助公司建立军品业务的管理体系。

何小平在职期间帮助公司建立了鼓励科研创新的奖励机制及完善的技术创新管理体系，培养了康彦龙等技术骨干，并在自动化生产技术以及成型工艺等方面为公司奠定了技术基础；在 2019 年，何小平由于个人原因离职，离职后未在其他公司就职。

何小平离职后，公司已经建立了成熟有效的研发管理体系，形成了一支针对性强、分工明确、配置合理的研发队伍，建立了有助于公司持续创新的研发制度和人才储备机制。何小平的工作在其离职后由公司其他人员接替开展，公司研发工作正常有序进行，未对公司的研发和生产经营造成不利影响。

五、龙国荣在江西洪都航空工业集团有限责任公司退休后于 2018 年入职发行人的具体职务，是否符合保密、知识产权保护的相关规定

（一）龙国荣入职发行人的具体职务及工作职责

龙国荣于 2018 年入职，职务为公司总工程师，龙国荣组织并参与了公司多年自主研发项目的研究工作，主导非金属工装成型技术、复杂结构整体构件胶接成型技术等核心技术研究工作。在龙国荣等技术人员的攻关下，公司的各项核心技术体系得以确立和完善。

（二）龙国荣入职符合保密、知识产权保护的相关规定

龙国荣原为江西洪都航空工业集团有限责任公司副总工程师，于 2018 年 9 月 1 日入职公司，入职时未满 70 周岁。就此事项，龙国荣原工作单位江西洪都航空工业集团有限责任公司出具确认函，具体如下：

“龙国荣（身份证号：****195008******）自 1970 年 5 月至 2009 年 8 月期间在本公司历任技术员、工艺组长、技术组长、副总冶金师、总冶金师、副总工程师职务，于 2009 年 8 月正式办理退休手续。现本公司就龙国荣在安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司（以下简称“佳力奇”）任职的有关事项进行确认如下：

（1）本公司已知悉龙国荣在佳力奇处任职，主要从事技术研发指导工作；

（2）本公司确认龙国荣在年满 70 周岁前不存在违反其与本公司之间有关劳动合同、竞业限制协议及本公司规章管理制度的情形；未发现明显知识产权相关问题。”

因此，龙国荣自 2018 年 9 月入职至 2020 年 8 月满 70 周岁以前在公司的任职行为，不存在违反原单位规章制度的情形。

此外，航空工业相关规定对单位领导人员退出后的兼职（任职）行为进行了规定，明确“所属单位领导人员到龄免职未退休或退休后，兼职的任职年龄界限为 70 周岁”，因此龙国荣自 2020 年 9 月满 70 周岁以后至今在公司任职的行为不存在违反原单位规章制度的情形。

综上，龙国荣入职符合保密、知识产权保护的相关规定。

六、发行人与航空工业签订合作协议的主要条款，发行人开发其他客户是否需取得航空工业的同意或备案，报告期内，发行人客户集中度是否说明发行人开拓市场存在实质性障碍，是否对发行人构成重大不利影响，航空工业向发行人采购的可持续性，航空工业未来的相关规划，发行人可持续经营能力是否存在重大不确定性

（一）发行人与航空工业签订合作协议的主要条款，发行人开发其他客户是否需取得航空工业的同意或备案

公司与航空工业下属客户 A 签订的合作协议主要条款如下：

合同条款	采购主协议
合同生效	经双方签字盖章后生效
合同期限	本采购主协议自生效之日起 10 年内有效。如需续订本合同，双方另行协商
协议架构	采购主协议：构成了关于双方之间关系的协作文档； 采购商务合同：附于采购主协议或对采购主协议所包含的“产品”或“服务”进行描述的任何文件，包括但不限于对“产品”和“服务”的要求、技术规格及时间表等； 采购订单：买方向供方发出的要求供方按照本采购主协议及商务合同进行交易的采购文件； 从文件效力来看，如采购主协议、采购商务合同、采购订单和补充协议之间发生冲突，先后顺序原则上为：（1）补充协议；（2）采购订单；（3）采购商务合同；（4）采购主协议
所有权及风险转移	买方对相应产品验收入库后，“产品”的所有权及毁损、灭失的风险即转移给买方
产能保障	供方承诺，在采购主协议有效期内确保对买方的供货能力，当出现产能不足时，承诺将仅用于买方的供货，对于不足部分依据货期风险预警及紧急预案管理体系向买方进行披露及提示；在产能充足的情况下，将在第一顺序保证对买方的持续供应。在本采购主协议有效期内，供方不得拒绝接受买方下达的采购订单，否则视作对本采购协议约定义务的根本违反
验收	买方将根据采购商务合同及其附件中约定的质量标准、验收依据及验收流程对“产品”进行检验，以查看是否有不合格现象及/或缺陷。在任何情况下，本采购主协议都不会免除供方测试、检查和把控质量的义务
价格	在采购商务合同中应当规定产品的不含增值税价，增值税税率，增值税税额。如果双方均同意变更某一“产品”的价格，则新价格是否适用于在途“产品”，由双方协商确定

根据合作协议的主要条款以及公司与航空工业下属客户 A 签署的业务合

同，其未约定公司开发其他客户需要航空工业或客户 A 同意或备案的相关条款。此外，2019 年至 2022 年 6 月 30 日，公司与航空工业及客户 A 之间不存在由于公司开发其他客户而发生的纠纷、诉讼和仲裁。因此，公司开发其他客户无需取得航空工业或客户 A 的同意或备案。

（二）发行人客户集中度是否说明发行人开拓市场存在实质性障碍，是否对发行人构成重大不利影响

1、公司客户集中度较高符合行业特性

公司专注于航空复材零部件的研发、生产、销售及相关服务，长期深耕于军用航空领域。由于我国航空工业历经数次战略性和专业化重组，目前形成了主要军用飞机主机厂均为航空工业下属单位的行业格局，行业特性使得公司的客户主要为航空工业旗下的多家飞机主机厂和科研院所，造成行业客户集中度较高的情形。客户集中度较高符合行业特性且具备合理性，上述情形未对公司持续经营能力构成重大影响。

2、公司现有产能较为有限，与航空工业的订单已基本覆盖其产能

报告期内，公司的产能利用率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能（小时）	**20,844**	37,088	17,860	11,960
产量（小时）	**18,982**	31,306	10,577	5,045
产能利用率	**91.07%**	84.41%	59.22%	42.19%

注：产能利用率=Σ（各热压罐标准系数*使用小时数）/ Σ（各热压罐标准系数*理论使用时间）

报告期内，公司现有大客户为行业头部企业，订单需求充足，能够消化公司大部分产能；特别是 2021 年下半年，公司的产能利用率已超过 90%，客户订单已基本覆盖公司产能。公司认为，在产能有限的情况下，围绕重点客户进行长期、稳定的业务合作，是现阶段打造公司核心竞争力的最优选择。同时，进入下游行业头部客户的供应链进一步证明了公司的研发能力及生产能力，有利于公司在未来不断拓展其他优质客户。

3、在三期厂房及募投项目实施完成后，公司产能瓶颈将被突破，公司已制定开发或消化募投项目新增产品或产能的具体措施，开拓存量和增量市场

在三期厂房及募投项目实施完成后，公司产能将大幅增长。针对未来新增产能的消化措施，公司制定了深度挖掘存量客户增量、丰富产品结构满足新增客户需求等具体方案，具体详见本回复“问题 6 关于募集资金及摊销、折旧的影响”之“一、结合目前客户集中度、生产经营规模、技术条件、产品应用的对象，说明客户是否支持发行人的扩产计划，是否具备同等扩大产能的需求，发行人开发或消化募投项目新增产品或产能的能力及具体措施，每年新增折旧摊销的费用金额是否合理”之“（二）发行人开发或消化募投项目新增产品或产能的具体措施”。

综上，公司客户集中度较高是行业特性所致，且公司当前产能有限，航空工业订单已基本足额覆盖公司产能，因此围绕航空工业进行布局是打造公司核心竞争力的最优选择。未来在三期厂房及募投项目实施完成，公司产能瓶颈将被突破，公司已制定合理措施消化未来产能，未来开拓市场不存在实质性障碍，不会对公司构成重大不利影响。

（三）航空工业向发行人采购的可持续性，航空工业未来的相关规划，发行人可持续经营能力是否存在重大不确定性

1、行业发展前景良好，航空复材零部件制造业将迎来发展机遇

航空制造业以及航空零部件制造业一直是我国科技创新规划和战略性新兴产业的重点关注领域，国务院、发改委及工信部等先后颁布了一系列规划纲要和产业支持政策，鼓励行业发展；随着我国经济实力的不断增强和国家战略的调整，为建设同我国国际地位相称、同国家安全和发展利益相适应的国防和军队，我国在国防领域的财政支出持续稳定增长，推动航空零部件制造业的行业景气度不断提升；在飞机对结构轻量化、高性能化、结构功能一体化的要求日益提升的背景下，复合材料的应用占比将持续提升，航空复材零部件制造业将迎来更大的发展机遇。

2、从航空工业的未来规划来看，公司与航空工业的合作关系符合航空工业未来的规划和发展方向

（1）航空工业明确了“两步走”战略目标，2035年以前航空制造业的发展前景较为明确

2018 年，航空工业提出了“两步走”战略目标：“到 2035 年基本建成新时代航空强国，集团公司成为主业突出、技术先进、管理规范、绩效优秀、全球资源配置能力强的世界一流航空工业集团；到本世纪中叶全面建成新时代航空强国，集团公司成为产业均衡、技术领先、管理科学、绩效卓越、引领全球航空产业发展的世界领先航空工业集团。”

航空工业作为公司的第一大客户，其发展前景的确定性保障了未来经营状况或需求不会发生重大不利变化，因此公司未来的经营状况具备稳定性。

（2）公司作为民营企业与航空工业展开深度合作，与航空工业提出的“一心、两融、三力、五化”的新时代发展战略相契合，符合航空工业“两融”的新发展模式

2019 年，航空工业明确了“一心、两融、三力、五化”的新时代发展战略。“一心”，坚定“航空报国”初心，笃行“航空强国”使命；“两融”，实行“**”“产业融合”的新发展模式；“三力”，成为具有“领先创新力、先进文化力、卓越竞争力”的世界一流航空企业集团；“五化”，坚持“集约化经营、精准化管理、市场化改革、体系化发展、国际化共赢”的发展路径和原则。新时代集团发展战略是航空工业承接国家战略，实现建设航空强国“两步走”战略目标所必备的“桥”和“路”。

公司作为民营企业与航空工业展开深度合作，符合航空工业“两融”的新发展模式。航空工业持续深化“两融”政策，鼓励民营企业参与军品业务，有利于进一步稳固和提升公司的客户环境。

（3）公司主营的航空复材零部件业务属于飞机制造的非核心制造能力，航空工业在未来会逐步向外强化此类业务的产业融合，合作关系有望进一步加强

2021 年，航空工业在其公众号中发表了《这五句话，概括了航空工业“十四五”良好开局》的主题文章，文中提到航空工业在 2021 年度坚持“逐步推进构建航空产业新体系”的改革发展方向，并且明确提到“强化向外产业融合，有序放开非核心制造能力”。

2022 年 1 月，航空工业 2022 年工作会在北京召开，会议中提到 2022 年的工作重点包括如下几点：1）抓好先进装备，支撑新质战斗力：推进航空装备发展、完成生产交付任务、提升维修服务保障效能、做强做大军贸业务、推进机载系统转型发展；2）抓好产业发展，提升产业竞争力：形成产业格局新突破、提升产业链供应链水平、推进民机研制和合作项目发展、深化民用航空领域市场拓展、高质量推进国际化业务；3）抓好基础管理，推动体系创优创效：推进“十四五”规划和管理提升、推进全面质量提升工程、推进标准提升工程、提升抗风险能力、推进科研经费管理改革、推动低成本转型升级、加强安全保密。

公司主营的航空复材零部件业务属于航空工业在未来会逐步向外有序放开的非核心制造能力，随着航空工业原有航空零部件制造业业务的协作配套趋势进一步深化，公司与航空工业凭借良好的合作关系优势在民用航空零部件制造业以及军用航空零部件制造业都将迎来发展契机。

综上可知，公司与航空工业的合作关系符合航空工业未来的规划和发展方向：首先，航空工业明确了“两步走”战略目标，2035 年以前航空制造业的发展前景较为明确；其次，公司作为民营企业与航空工业展开深度合作，与航空工业提出的“一心、两融、三力、五化”的新时代发展战略相契合，符合航空工业“两融”的新发展模式；最后，公司主营的航空复材零部件业务属于飞机制造的非核心制造能力，航空工业在未来会逐步向外强化此类业务的产业融合，合作关系有望进一步加强。

3、公司与航空工业合作历史较长，合作关系稳定良好，双方之间互相依赖，具有长期稳定、紧密的合作基础

公司早在 2015 年就已为客户 A 进行小批量供货，双方具备较长的合作历史。自达成合作以来，公司与航空工业合作的深度与广度持续提升，双方之间具备长期稳定、紧密的合作基础。

从合作深度来看，公司来自于航空工业的收入在报告期内持续增长，来自客户 A、客户 B 和客户 C 的收入金额持续增加；从合作广度来看，公司从最初仅与客户 A 开展业务合作拓展至当前合计为航空工业下属 8 家主机厂、科研院所销售产品和提供服务；从合作模式来看，公司与客户 A 于 2020 年 9 月签署了有效期为 10 年的《采购主协议》，长期合作将保持稳定，并且自从公司与航空工业达成合作以来，其质量控制能力、敏捷交付能力以及技术服务能力均受到航空工业认可，是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业，双方已形成较强粘性的配套关系，除非发生重大质量问题，一般供应商不会被轻易更换，公司未来与航空工业的合作具备可持续性。

综上，公司所属航空复材零部件行业市场前景良好，与航空工业的合作符合航空工业的未来战略方向，且公司与航空工业之间合作历史较长，合作关系稳定良好，具有较强的合作粘性。因此，航空工业向公司的采购具备可持续性，公司的可持续经营能力不存在重大不确定性。

七、保荐人、发行人律师核查并发表意见

（一）保荐人、发行人律师的核查程序

保荐人、发行人律师履行的主要核查程序如下：

1、访谈公司董事长、总经理，了解公司开展航空复材零部件业务的背景；访谈公司核心技术人员，并获取公司与核心技术相关研发项目的项目文件和研发费用明细表，了解公司研发人员、时间、过程及费用及其与对应技术难度的匹配性；查阅同行业可比公司**定期报告**和招股说明书，了解同行业可比公司的研发费用率情况，并与公司情况进行对比；

2、访谈公司人力资源部人员，了解在职和离职员工及其亲属在航空工业任职的情况，获取相关员工的统计表、聘用合同及其出具的承诺函；取得了公司股东的调查问卷表，并访谈相关股东，了解股东与航空工业的关联情况；

3、查阅公司拥有的专利权利证书等原件，取得专利登记簿副本及相关证明文件；实地走访国家知识产权局专利局等政府部门，了解公司专利等的权属情况；登录国家知识产权局网站，网络检索公司持有的专利等权利证书的基本情况；

4、访谈公司董事长、总经理，了解公司成为航空工业供应商的具体过程；获取并查阅公司在合格供应商考核流程中的相关文件；

5、查阅公司的工商登记资料、最新股东名册、现有自然人股东的身份证明、个人简历及其出具的调查问卷表、情况说明、承诺书、历次股权/股份转让的相关协议、相关交易凭证并访谈公司现有股东，了解航空工业相关人员持有公司股份的情况；

6、访谈公司核心技术人员，并通过查阅相关文献，了解热压罐成型工艺制造、热压机模压成型工艺的技术难度，以及同行业替代技术情况；

7、访谈公司董事长、总经理和销售部门负责人，了解公司的同行业竞争对手情况、客户向其他供应商采购同类型产品的情况、收入大幅增长的原因和公司的核心竞争优势；

8、查阅行业政策、行业动态和研究报告，了解航空制造业、航空零部件制造业和航空复材零部件制造业的发展情况；查阅航空工业的相关政策和规划，了解航空工业的未来规划情况；

9、访谈梁禹鑫和路强，了解其在发明专利中承担的角色；访谈何小平和龙国荣，取得并查阅何小平和龙国荣任职记录和调查问卷表、龙国荣退休前任职单位出具的确认文件，了解何小平和龙国荣的工作背景和主要工作职责；

10、获取并查阅公司与客户 A 签署的《采购主协议》，了解相关合同条款。

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司 2015 年开展航空复材零部件业务系出于自身经营考虑，具备商业合理性；公司核心技术均为自主研发获得，不存在受让发明专利的情形，相关研发人员、时间、过程及费用及其与对应技术难度具备匹配性，相关投入与技术产出情况符合正常的行业惯例和同行业情况；公司存在部分员工（包括已离职的）来源于航空产业链的离职人员或在职人员的近亲属情况；

2、除何小平外，不存在航空工业相关人员持有公司股份的情形。何小平持有的公司股份真实、合法，不存在股份代持或商业贿赂等不正当利益输送的情形；

3、公司所掌握的热压罐成型工艺和热压机模压成型工艺均有一定的技术门槛，是航空复材零部件领域中经过验证且实现批量生产的主流技术，在短期内被替代的可能性较小；为保证关键零部件的性能和质量的可靠性、稳定性、可追溯性，航空工业主机厂一般会同时选择多个供应商为其供货，公司主要客户存在向其他供应商采购同类型产品的情形；

4、报告期内公司营业收入大幅增长主要受益于良好的市场环境和自身对发展机遇的把握，从收入类别来看，飞机复材零部件、导弹复材零部件和制造及技术服务收入均保持良好增长；公司和航空工业合作历史较长，合作关系稳定良好，双方之间互相依赖，具有长期稳定、紧密的合作基础，且公司在技术能力、质量控制能力和成本控制方面形成了较强的核心竞争优势，公司能够持续取得客户订单，未来业务发展具有可持续性；

5、梁禹鑫和路强仅对部分专利署名，不属于技术研发人员；何小平离职时，公司已经建立了成熟有效的研发管理体系，并不会因其离职而受到负面影响；

6、龙国荣于 2018 年担任总工程师一职，入职符合保密、知识产权保护的相关规定；

7、公司开发其他客户无需取得航空工业或客户 A 的同意或备案；公司客

户集中度高是行业特性与自身产能有限所致，未来开拓市场不存在实质性障碍，公司与航空工业的合作关系符合航空工业未来的规划和发展方向，未来的可持续经营能力不存在重大不确定性。

问题 6 关于募集资金及摊销、折旧的影响

申报材料显示：

（1）经测算，在募投项目完成建设后，在使用年限内预计每年将新增折旧摊销金额6,474.48万元-6,724.36万元，占2021年利润总额的比例为43.52%-45.20%。

（2）发行人募投项目的实施地点均位于安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路169号。

（3）2020年10月，发行人与安徽省同辉光电科技有限公司签订约定将安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路6号一宗土地使用权及地上建筑物转让给公司。该资产最终评估转让标的在价值时点的总价为3,537.99万元，转让合同中约定以该价格进行交易。

请发行人：

（1）结合目前客户集中度、生产经营规模、技术条件、产品应用的对象，说明客户是否支持发行人的扩产计划，是否具备同等扩大产能的需求，发行人开发或消化募投项目新增产品或产能的能力及具体措施，每年新增折旧摊销的费用金额是否合理。

（2）说明募投项目的实施地点均为安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路169号，购买安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路6号一宗土地使用权的用途，必要性及合理性，是否存在未来对外销售或租赁的可能，是否构成房地产业务。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合目前客户集中度、生产经营规模、技术条件、产品应用的对象，说明客户是否支持发行人的扩产计划，是否具备同等扩大产能的需求，发行人开发或消化募投项目新增产品或产能的能力及具体措施，每年新增折旧摊销的费用金额是否合理

（一）结合目前客户集中度、生产经营规模、技术条件、产品应用的对象，说明客户是否支持发行人的扩产计划，是否具备同等扩大产能的需求

1、公司客户集中度虽然较高，但公司与航空工业合作历史较长，合作深度与广度持续提升，具有长期稳定、紧密的合作基础

报告期内，公司客户集中度较高。2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司来源于航空工业下属单位的收入占比分别为 99.86%、99.29%、99.57%和 99.70%，对航空工业存在一定依赖性，主要原因系我国航空工业历经数次战略性和专业化重组，目前形成了主要军用飞机主机厂均为航空工业下属单位的行业格局，故公司的下游客户集中于航空工业。该情况符合航空制造业特性及公司经营情况，具备合理性。

公司早在 2015 年就已为客户 A 进行小批量供货，双方具备较长的合作历史。自达成合作以来，公司与航空工业合作的深度与广度持续提升，且双方具备长期稳定、紧密的合作基础。从合作深度来看，公司来自于航空工业的收入在报告期内持续增长，来自客户 A、客户 B 和客户 C 的收入金额持续增加；从合作广度来看，公司从最初仅与客户 A 开展业务合作拓展至当前合计为航空工业下属 8 家主机厂、科研院所销售产品和提供服务；从合作模式来看，军工客户对供应商具备一定依赖性，军品配套供应商一经确定，一般不会轻易更换，双方合作具备较强粘性。

此外，公司与航空工业下属客户 A 于 2020 年 9 月签署了有效期 10 年的《采购主协议》，双方将保持长期稳定的合作关系。截至 2022 年 6 月 30 日，公司尚未履行完的合同金额（不含增值税）为 5.73 亿元左右，预计将在 2022 年基本执行完毕，公司 2022 年的营业收入有望进一步增长。

综上，公司虽然客户集中度较高，但与客户合作的深度与广度持续增长，

在手订单充足，未来与航空工业的合作具备稳定性和可持续性。

2、公司生产经营规模相比市场规模较小，未来具备较大市场增长潜力

随着国防支出的稳步升高、三代半机及四代机的换代量产、主机厂配套需求的进一步扩散以及复合材料用量占比的进一步提升，航空复材零部件细分市场的下游需求稳定可持续，未来市场容量和业务增长不存在重大不确定性。

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，公司分别实现营业收入 18,190.04 万元、23,490.31 万元、42,783.27 万元。根据中国商飞发布的《中国商飞公司市场预测年报（2020-2039）》及华西证券、东北证券、首创证券等券商研究所的报告预计，2020-2029 年航空零部件制造业平均每年市场空间合计约为 998 亿元，航空复材零部件制造业的市场规模也将随着复合材料用量占比的提升和航空零部件制造业的需求增长而进一步提升，公司 2021 年度营业收入规模占整体市场规模比例较小，未来具备较大增长潜力。

3、从技术条件来看，公司掌握了行业主流工艺，形成了自主核心技术体系，相关工艺在短期内被替代的可能性较小

公司目前掌握的产品生产工艺为热压罐成型工艺制造和热压机模压成型工艺，都是行业内的主流工艺；而在复合材料成型工艺中，手糊成型、喷射成型、缠绕成型、拉挤成型由于其生产流程或产品质量的诸多限制，无法大规模应用在航空复材领域中；液体成型工艺虽然相比热压罐成型工艺有所改进，但技术尚处于探索阶段，距批量应用还有比较长的过程。截至目前，公司已通过自主研发形成了快速响应客户需求的柔性工艺设计技术、外形精准控制技术、非金属工装成型技术、缺陷控制技术、复杂结构整体构件胶接成型技术、高精密专用数控切割技术、覆盖生产全流程的质量检测技术等 7 项核心技术，很好地满足了客户大批量、低成本、高质量制造的核心需求。

未来公司拟将募集资金用于研发技术中心建设项目，该项目通过引进优秀的技术研发人才、配置高端研发设备、加大研发投入，建设国内专业的工程技术研究中心、先进复合材料质量检测中心以及计量中心，提升公司整体研发技术水平。该项目的实施将进一步提升公司在技术、研发等方面的核心竞争力，

为公司进阶发展提供更多的研发支持。

综上，从技术条件来看，公司掌握了业内主流工艺，形成了自主的核心技术体系，且该工艺在短期内被替代的可能性较小。未来，在募投项目实施完成后，公司的研发实力将进一步增强，技术实力将进一步提升。

4、产品应用对象除军用航空制造业以外，民用航空、汽车、风电等领域的需求也将逐渐打开

我国军用航空制造业和民用航空制造业“两翼齐飞”。一方面，随着“十四五”强军目标的提出，我国空军装备的换代升级与批量列装进入快车道；另一方面，国产商用飞机的正式投产将助推国内民用航空制造业发展放量提速。目前复合材料的用量已成为衡量航空器先进性的重要标志，而当前国内军用飞机以及民用飞机的复合材料用量相比海外先进飞机均有一定差距，我国航空器的复合材料应用比例有较大的提升空间。因此，航空复材零部件行业正迎来历史性的发展机遇。

此外，随着复合材料实现技术突破和国产化率提升，复合材料制品的使用成本在未来将逐渐降低，复合材料在民用航空、汽车、风电领域等方面的应用场景将进一步打开，公司未来亦将在聚焦军品、保证军品收入稳步增长的前提下，拓展其他复合材料应用场景，形成结构更加完善的业务体系。目前上述事项正处于筹备阶段，公司与相关客户进行了前期接触，并在汽车领域成功实现了客户拓展，于 2022 年与广东汇天航空航天科技有限公司（以下简称“小鹏汇天”）签署《技术开发合同》。根据小鹏汇天官网的介绍，小鹏汇天是亚洲最大规模的飞行汽车公司，是小鹏汽车的生态企业。随着公司在新兴领域市场的开发力度加强，公司在未来有望形成新的业务增长点。

综上所述，首先，公司的客户集中度较高，但公司与航空工业合作历史较长，合作深度与广度持续提升，双方具有长期稳定、紧密的合作基础，未来与航空工业合作具备可持续性；第二，公司生产经营规模相比市场规模较小，未来具备较大的市场增长潜力；第三，从技术条件来看，公司掌握了行业内主流工艺，相关工艺在短期内被替代的可能性较小，且随着募投项目的实施，公司技术实力将得到进一步提升，可进一步满足客户需求；第四，公司产品除应用

于军用航空领域外，来自于民用航空、汽车等领域的需求也将逐渐打开，有望形成新的增长点。因此，公司的下游客户支持公司的扩产计划，具备同等扩大产能的需求。

（二）发行人开发或消化募投项目新增产品或产能的具体措施

1、把握优质客户资源、深度挖掘存量客户增量

公司下游客户主要为航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所、军方科研生产单位，公司与下游主要客户已具备长期的合作历史和良好的合作关系，可以在现有业务基础上进一步深度挖掘存量客户增量。

同时，存量客户的收入是公司报告期内主要收入来源。**报告期各期**，存量客户收入占公司收入比重分别为 99.21%、99.67%、98.50%**和 98.90%**，因此公司未来的深度服务重点之一是存量客户，承接其的新增业务需求。在本次募投项目顺利实施后，公司将突破产能瓶颈，大幅提升质量控制能力、技术能力和信息化管理能力，未来能够持续获取存量客户的新增需求，有利于募投项目产品的市场消化。

2、产品应用对象除军用航空制造业以外，也将逐渐拓展至民用航空、汽车等领域，公司将把握市场机会，丰富产品结构，满足未来客户的需求

鉴于公司下游客户需求呈现不断增长、升级和多样化的趋势，复合材料未来在民用航空、汽车、风电领域等方面的应用将进一步拓展。本次募集资金的具体投向包括对现有产品生产线的扩产升级、对公司研发基础设施和研发能力的系统性提升、信息化系统体系升级、充实日常营运资金等多个方面，顺利实施后将提升主营业务的竞争能力和可持续发展能力，为公司进一步的市场开拓和业务规模扩张提供基础设施、研发能力、团队建设、资金投入等方面的有力支持。在此基础上，公司将进一步完善产品结构布局、丰富应用场景、扩大服务范围、并促进产品性能不断迭代升级，为未来民用航空、汽车、风电领域等新领域的大规模应用提前做好准备。截至目前，公司已在汽车领域成功实现了客户拓展，并与小鹏汇天签署《技术开发合同》，随着公司在新兴领域的市场开发力度加强，公司在未来有望形成新的业务增长点。

综上所述，本次公司开发或消化募投项目新增产品或产能具备可行性。

（三）每年新增折旧摊销的费用金额是否合理

公司每年新增折旧摊销的费用均为公司实施先进复合材料数智化生产基地建设项目、研发技术中心建设项目和先进复合材料数智化制造系统建设项目等募投项目所产生，具体如下：1、“先进复合材料数智化生产基地建设项目”的厂房新建和机器设备、办公设备、软件购置的折旧、摊销费用；2、“研发技术中心建设项目”和“先进复合材料数智化制造系统建设项目”的原有建筑物、装修费用及机器设备、办公设备、软件购置的折旧、摊销费用。本次募投项目的投资金额及折旧摊销的模拟测算如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	建设投资金额	新增折旧摊销
1	先进复合材料数智化生产基地建设项目	61,987.22	53,521.93	4,034.07-4,157.96
2	研发技术中心建设项目	24,014.12	24,014.12	2,075.39-2,150.98
3	先进复合材料数智化制造系统建设项目	5,245.74	5,245.74	365.02-415.42
4	补充流动资金	21,000.00	-	-
合计		**112,247.09**	**82,781.79**	**6,474.48-6,724.36**

公司募投项目实施后，预计将投入建设投资金额合计 82,781.79 万元。根据固定资产、无形资产的折旧摊销政策，将按年限平均法计算折旧和摊销，项目建成后，预计每年将新增折旧摊销约 6,474.48 万元-6,724.36 万元，新增折旧摊销费用合理。

公司募投项目实施后，根据项目预期实现经济效益，预计达产后实现年销售收入 95,904.00 万元，年利润总额 27,340.76 万元，可以有效消除新增固定资产折旧费用对盈利的影响。

二、说明募投项目的实施地点均为安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路169 号，购买安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路 6 号一宗土地使用权的用途，必要性及合理性，是否存在未来对外销售或租赁的可能，是否构成房地产业务

（一）购买安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路 6 号一宗土地使用权的用途，必要性及合理性

1、购买安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路6号一宗土地使用权的用途

2020 年 10 月 10 日，公司与同辉光电签订《国有建设用地使用权转让合同》，约定将安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路 6 号一宗土地使用权及房屋建筑物转让给公司。该地块紧邻公司原有厂区，是公司原厂区四至范围相邻唯一可建设用地。在办理过户登记手续时，不动产登记部门按照公司住所地位置即“安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路 169 号”办理了登记。因此，安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路 6 号即为安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路 169 号，两者实际为同一地址。

公司购买该土地使用权系用于三期厂房建设，扩大航空复材零部件产能；在公司开始筹备首次公开发行股票事项后，土地上的原有建筑物经规划后拟用于建设募投项目“研发技术中心建设项目”。

2、本次购买的必要性和合理性

（1）公司购置临近地块用于新建厂房，突破产品产能瓶颈

面对日益增长的市场需求，公司业务规模在报告期内持续增长。但一方面，受限于公司产能，公司在面对多批次、大批量生产任务时的压力不断增大，单凭目前的产能规模难以持续快速响应客户需求，竞争优势难以充分发挥；另一方面，客户在供应商选择时也会重点考察供应商的产能状况，产能不足可能会对公司未来更大规模订单的获取造成一定影响。本次购置的土地紧邻公司原有厂区，并已用于建造三期厂房，未来随着先进生产设备和检测设备陆续在三期厂房投入使用，公司的产能和制造水平将得到提升，产能瓶颈将得到突破。

（2）提升研发基础环境，改善公司研发条件

近年来，国内市场对航空复材零部件的各项指标要求不断提升，为了顺应航空复材制造业的发展方向，迎接新产品研发、新技术应用的挑战，公司需要进一步增强自身的研发能力，但现有的研发条件在一定程度上限制了公司研发能力的提升。一方面，目前研发场所已无法容纳更多的研发人员，实验室已无法安置更多的研发设备，亟需进一步扩大研发场所面积，优化研发场所环境；另一方面，公司现有的研发设备尚有不足，导致部分研发项目无法进行。

通过将所购置土地上原有建筑物改造为研发技术中心，公司能够极大地改善自身研发环境。公司拟利用研发技术中心建筑，安置购置的先进研发设备。新增场地和先进设备可以丰富研发课题，同时吸引优秀研发人才，进一步提高公司整体研发水平，助力公司在航空复材零部件制造行业长期可持续的发展。

（3）吸引优秀人才，保障公司未来稳定经营

公司目前尚处于成长期，只有不断加强人才建设，完善生产和研发团队，才能保持公司的创新能力和竞争优势。随着未来更多高层次专家及专业人才的加入，公司将可能面临现有办公区域场地面积不足的风险。公司已在三期厂房内规划建造新的办公区域，为未来引入人才进行提前布局和准备，本次购买土地使用权及房屋建筑物有助于保障公司未来的稳定经营。

（4）本次购买对价具备合理性

向同辉光电购买的土地使用权及房屋建筑物已由安徽富友房地产土地评估有限公司在 2020 年 9 月 25 日出具了《估价报告书》（皖富估[2020]宿州字第（024）号），最终评估转让标的在价值时点的总价为 3,537.99 万元，转让合同中约定以该价格进行交易，交易对价公允，具备合理性。

综上，本次土地使用权购买系自用且有明确规划用途，有助于公司突破产能瓶颈、提升基础研发环境、吸引优秀人才并保障公司未来的稳定经营，且购买价格系依据《估价报告书》确定，本次土地使用权购买具备必要性和合理性。

（二）所购置的土地使用权及房屋建筑物有明确规划用途，不会用于出租或出售，不构成房地产开发业务

1、所购置的土地使用权及房屋建筑物有明确规划用途，不涉及房地产开发业务

本次所购置的土地使用权及房屋建筑物均有明确的规划用途：公司购买该土地使用权系用于三期厂房建设，并通过新增先进生产设备和检测设备，提升公司产能和自动化水平，目前三期厂房已竣工，相关设备正在陆续进场安装调试；在公司开始筹备首次公开发行股票事项后，土地上的原有建筑物经规划后用于建设募投项目“研发技术中心建设项目”，该项目将通过购置研发设备、引进研发人才、增加研发项目等方式提高公司自主创新能力，进一步增强公司整体研发水平与技术实力，巩固公司核心竞争力。上述项目均围绕公司主营业务展开，不涉及房地产开发业务。

2、公司无房地产开发资质，亦不存在涉及房地产开发业务的情形

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业。”根据《房地产开发企业资质管理规定》第三条，“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。”

报告期内，公司的经营范围不包括房地产开发及经营等相关内容，且不具备房地产开发及经营资质，实际亦未从事房地产开发及经营业务，报告期内也不存在相应收入。

3、公司出具《确认函》，承诺土地使用权及房屋建筑物不存在出租或出售计划

公司就本事项出具了《安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司后续不存在出售或出租计划的确认函》（以下简称“确认函”），公司在确认函中承诺：

“安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司（以下简称“本公司”）购置的坐落于安徽省宿州市汴河办北十里村灵磐路 6 号的土地使用权（证书编号：皖

（2021）宿州市不动产权第 0026420 号）及附属在该土地使用权上的房屋建筑物（证书编号：皖（2022）宿州市不动产权第 0026420 号、皖（2022）宿州市不动产权第 0048120 号、皖（2022）宿州市不动产权第 0048086 号），后续不存在出租或出售计划，亦不会投入到房地产开发销售。”

综上，公司购买的土地使用权及房屋建筑物属于自用且有明确用途，并具备必要性和合理性。公司不具备房地产开发及经营资质，报告期内也不存在相应收入，后续也不存在对外销售或租赁相关土地使用权及房屋建筑物的计划。

三、保荐人、发行人律师核查并发表意见

（一）保荐人、发行人律师的核查程序

保荐人、发行人律师履行的主要核查程序如下：

1、获取并查阅公司募集资金投资项目的可行性研究报告；

2、获取并查阅公司审议募集资金投资项目的董事会、股东大会决议；

3、实地考察公司募集资金投资项目的实施地点与实施进度；

4、获取募投项目可行性研究报告相关数据的测算底稿；访谈公司财务总监，了解新增折旧摊销的来源与折旧摊销政策；查阅相关会计准则情况，确认上述内容的合理性；

5、获取并查阅公司不动产产权证书原件、公司与同辉光电签订的《国有建设用地使用权转让合同》、安徽富友房地产土地评估有限公司出具的《估价报告书》（皖富估[2020]宿州字第（024）号），确认收购手续合法合规；

6、访谈公司董事长、总经理及相关业务负责人，了解开发募投项目新增产品、消化新增产能的具体措施以及购置土地使用权的用途；

7、获取公司出具的《安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司后续不存在出售或出租计划的确认函》，并查询《中华人民共和国城市房地产管理法》《房地产开发企业资质管理规定》等相关法规，了解上述土地是否存在未来对外销售或租赁的可能、是否构成房地产业务。

（二）保荐人、发行人律师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、客户支持公司的扩产计划，并具备同等扩大产能的需求，公司具备开发或消化募投项目新增产品或产能的能力，并已制定了具备可行性的具体措施；每年新增的折旧摊销系根据公司固定资产、无形资产的折旧摊销政策计算得出，新增折旧摊销费用合理。

2、本次土地使用权购买系自用且有明确规划用途，有助于公司突破产能瓶颈、提升基础研发环境、吸引优秀人才并保障公司未来的稳定经营，且购买价格系依据《估价报告书》确定，本次土地使用权购买具备必要性和合理性。公司不具备房地产开发及经营资质，报告期内也不存在相应收入，后续也不存在对外销售或租赁相关土地使用权及房屋建筑物的计划。

问题 7 关于营业收入

根据申报材料：

（1）报告期内，公司分别实现营业收入18,190.04万元、23,490.31万元和42,783.27万元。2020年度和2021年度，公司营业收入分别较上年同期增长29.14%和82.13%，持续保持快速增长。

（2）报告期内，公司部分产品存在先交付货物、后签署合同的情况，各期相关收入金额分别为8,089.17万元、8,185.61万元和6,719.47万元。

（3）报告期内，公司军品销售存在暂定价结算模式，各期相关收入金额分别为18,046.50万元、21,216.18万元和37,627.57万元。暂定价格与最终定价的差额计入最终定价的当期收入。

（4）报告期内，公司制造及技术服务收入分别125.51万元、666.69万元和2,237.07万元。

请发行人：

（1）从销售数量和销售单价两个角度，量化分析报告期内营业收入变动以及2021年收入大幅增长的原因及合理性；结合行业政策、市场规模、市场占

有率及竞争对手情况等，进一步说明收入增长的可持续性；聚焦军用领域是否导致业绩受国家政策影响较大，发行人是否有能力采取措施应对相关政策的潜在不利影响。

（2）说明不同类型产品的接单、生产、交货、签收流程，签收前客户对产品的核验或测试情况，报告期内产品实际交货周期分布情况，实际交货时间与合同或订单约定存在差异的具体情况及原因，发行人是否存在人为调节收入确认时点的情形。

（3）详细说明报告期内先交付货物、后签署合同的具体情况，包括对应客户、产品类型、销售金额、后续合同签订情况以及收入确认原则等，该类交易是否符合行业惯例，报告期内是否出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形，是否存在收入确认跨期的情形；对照会计准则收入确认相关条款、结合实际执行情况，说明相关会计处理的合规性。

（4）详细说明采用暂定价模式销售的具体情况，包括对应客户、产品类型、销售金额及占比、收入确认时间、审定价时间等，第四季度暂定价业务收入金额；该模式是否符合行业惯例，同行业公司是否存在类似情形，发行人相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期内暂定价格与最终定价的差异情况及原因，是否存在利用暂定价模式调节利润的情况，相关收入确认时点的准确性。

（5）说明2021年各季度主营业务收入分布较此前年度存在差异的主要原因，一、三季度收入占比较高的原因及合理性。

（6）说明制造及技术服务的主要内容、服务对象及收入确认方式，报告期内制造及技术服务收入增幅较大的具体原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论，收入核查过程中应对发行人业务涉军情形所采取的主要措施，相关核查手段是否充分，是否能够充分保证收入的真实性、完整性、准确性。

回复：

一、从销售数量和销售单价两个角度，量化分析报告期内营业收入变动以及 2021 年收入大幅增长的原因及合理性；结合行业政策、市场规模、市场占有率及竞争对手情况等，进一步说明收入增长的可持续性；聚焦军用领域是否导致业绩受国家政策影响较大，发行人是否有能力采取措施应对相关政策的潜在不利影响

（一）报告期内公司营业收入变动以及 2021 年收入大幅增长的原因及合理性

1、报告期内公司营业收入变动的情况

报告期内，公司按业务类别及产品项目划分的营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	收入金额	增长贡献率	收入金额	增长贡献率	收入金额	增长贡献率	收入金额
飞机复材零部件：							
CW002 项目	7,925.47	22.77%	16,400.21	23.75%	11,817.45	22.14%	10,643.81
CW001 项目	7,611.20	18.84%	15,070.89	29.69%	9,342.90	36.61%	7,402.70
CW009 项目	2,356.66	14.06%	4,667.47	24.19%	-	-	-
CW011 项目	1,501.92	8.96%	-	-	-	-	-
CW006 项目	751.56	4.48%	871.81	4.52%	-	-	-
其他	435.96	1.04%	468.80	-1.25%	709.43	13.06%	17.35
合计	20,582.77	70.15%	37,479.18	80.91%	21,869.78	71.81%	18,063.85
导弹复材零部件	3,574.93	14.44%	2,885.75	10.21%	916.68	17.29%	-
制造及技术服务	3,480.56	15.41%	2,237.07	8.14%	666.69	10.21%	125.51
其他业务收入	90.64	-	181.27	0.75%	37.17	0.69%	0.69
总计	27,728.90	100.00%	42,783.27	100.00%	23,490.31	100.00%	18,190.04

注：1、增长贡献率=产品、服务收入增长额/营业收入增长额合计

2、2022 年 1-6 月相关指标变动幅度系相对 2021 年 1-6 月计算

报告期各期，公司营业收入分别为 18,190.04 万元、23,490.31 万元、42,783.27 万元和 27,728.90 万元。2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司营业收入分别较上年同期增长 29.14%、82.13%和 152.88%，保持较快增长趋势，特别是 2021 年度和 2022 年 1-6 月增幅较大，主要原因为：

（1）飞机复材零部件业务：一方面，公司参与的部分成熟有人机项目如某有人机 CW002 项目、某有人机 CW001 项目等所涉机型进入批产周期，相关订单持续增加；另一方面，公司与客户持续深化合作，**在 2021 年度新增某有人机 CW009 项目和某有人机 CW006 项目收入，在 2022 年 1-6 月新增某有人机 CW011 项目收入。来自于上述五个项目的**销售收入合计带动公司 2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**营业收入较上年同期分别增加 3,113.84 万元、**15,850.03 万元和 11,585.71 万元**，合计收入增长贡献率为 58.75%、**82.15%和 69.11%**，是公司报告期营业收入持续增长，特别是 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**营业收入增幅较大的最主要原因。

（2）导弹复材零部件业务：公司在 2020 年新增导弹复材零部件业务，并在 2021 年度与下游客户扩大合作。导弹复材零部件业务在 2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**分别实现收入 916.68 万元、2,885.75 万元**和 3,574.93 万元**，收入增长贡献率为 17.29%、10.21%**和 14.44%**，是报告期营业收入持续增长的次要原因。

（3）制造及技术服务：报告期内公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单，拓展了与航空工业合作的深度与广度，带动制造及技术服务在报告期内持续增长。2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**公司制造及技术服务业务收入分别较上年同期增加 541.18 万元、1,570.38 万元**和 2,583.41 万元**，收入增长贡献率分别为 10.21%、8.14%**和 15.41%**，也助推了公司营业收入的持续增长。

2、飞机复材零部件业务收入的增长情况

（1）某有人机CW002项目和某有人机CW001项目销售数量大幅增加，带动飞机复材零部件收入增长

报告期内，公司某有人机 CW002 项目、某有人机 CW001 项目所涉机型进入批产周期，该等项目产品销售数量、单价变化对收入的影响情况如下：

项目		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
		数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值
CW002 项目	数量变化的收入贡献率	109.47%	-	127.57%	-	114.72%	-	-
	单价变化的收入贡献率	-9.47%	-	-27.57%	-	-14.72%	-	-
	收入增量（万元）	3,817.73	-	4,582.76	-	1,173.64	-	-
	收入（万元）	7,925.47	92.94%	16,400.21	38.78%	11,817.45	11.03%	10,643.81
CW001 项目	数量变化的收入贡献率	140.11%	-	135.60%	-	83.62%	-	-
	单价变化的收入贡献率	-40.11%	-	-35.60%	-	16.76%	-	-
	收入增量（万元）	3,157.84	-	5,727.99	-	1,940.20	-	-
	收入（万元）	7,611.20	70.91%	15,070.89	61.31%	9,342.90	26.21%	7,402.70

注：1、数量变化的收入贡献率=（**本期数量-上期数量**）*上期单价/收入增量
2、价格变化的收入贡献率=（**本期单价-上期单价**）*本期数量/收入增量
3、收入增量=**当期收入-前一年同期收入**
4、2022 年 1-6 月相关指标变动幅度系相对 2021 年 1-6 月计算

报告期内，公司的某有人机 CW002 项目和某有人机 CW001 项目销售收入金额的波动主要系由销售数量上升及销售单价下降的综合影响所致，其中销售数量上升的原因系：1）公司参与的某有人机 CW002 项目、某有人机 CW001 项目所涉机型进入批产周期，相应订单大幅上升，产品销售数量大幅增长，CW002 项目产品销售数量变化的收入贡献率分别为 114.72%、127.57%和 109.47%，CW001 项目产品销售数量变化的收入贡献率分别为 83.62%、135.60%和 140.11%；2）随着某有人机 CW002 项目、某有人机 CW001 项目所涉机型进入批产周期，公司生产工艺进一步成熟，经客户与公司协商后销售单价略有下调。综合来看，由于上述项目产品销售数量的增长幅度要远高于单位价格的变动幅度，因此 CW002 项目、CW001 项目产品的销售收入金额在报告期内保持较高的增速。

（2）公司在2021年度新增某有人机CW009项目和某有人机CW006项目收入，在2022年1-6月新增某有人机CW011项目收入，带来收入增量

随着公司与客户合作的深化，**公司在 2021 年度新增某有人机 CW009 项目和某有人机 CW006 项目收入，在 2022 年 1-6 月新增某有人机 CW011 项目收入，上述三个项目在 2021 年度和 2022 年 1-6 月分别合计为公司带来 5,539.28 万**

元和 4,610.14 万元，带来收入增量。

3、导弹复材零部件业务收入的增长情况

报告期内，公司积极拓展业务布局，于 2020 年新增导弹复材零部件业务，导弹复材零部件产品销售数量、单价变化对收入的影响情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
	数值	变动幅度	数值	变动幅度	数值	变动幅度
数量变化的收入贡献率	**110.72%**	**-**	93.11%	-	-	-
单价变化的收入贡献率	**-10.72%**		-2.75%	-	-	-
销项税额抵减的收入贡献率	**-**	**-**	9.64%	-	-	-
收入增量（万元）	**2,612.00**	**-**	1,969.07	-	-	-
收入（万元）	**3,574.93**	**209.67%**	2,885.75	214.81%	916.68	-

注：1、数量变化的收入贡献率=（**本期数量-上期数量**）*上期单价/收入增量
2、价格变化的收入贡献率=（**本期单价-上期单价**）*本期数量/收入增量
3、2021 年度，国家税务总局宿州市税务局出具的《关于 XX 合同的免税备案及业务处理确认函》，确认该笔军工业务合同免征增值税，公司将抵减的增值税销项税额 189.82 万元计入 2021 年度当期收入。
4、销项税额抵减的收入贡献率=销项税额抵减/收入增量
5、收入增量=**当期收入-前一年同期收入**
6、2022 年 1-6 月相关指标变动幅度系相对 2021 年 1-6 月计算

公司在 2020 年度新增导弹复材零部件业务，并在 2021 年度**和 2022 年度**与下游客户扩大合作，2021 年度**和 2022 年 1-6 月的销售数量相比上年同期大幅增加**，与此同时导弹复材零部件的销售价格基本保持稳定，销售数量的增长带动了导弹复材零部件业务的增长。

4、制造及技术服务收入的增长情况

报告期各期，公司制造及技术服务收入分别为 125.51 万元、666.69 万元、2,237.07 万元**和 3,480.56 万元**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**分别较上年同期增长 431.18%、235.55%**和 287.95%**，增长速度较快，主要原因如下：一方面，公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单；另一方面，公司通过研发投入、工艺探索及先进设备购置，不断提升制造工艺和检测分析水平，提高在该业务领域的市场竞争力。上述因素共同推动公司制造及技术服务业务的收入快速增长。

（二）结合行业政策、市场规模、市场占有率及竞争对手情况等，进一步说明收入增长的可持续性

1、公司外部行业政策环境持续利好

国家相关政策已经明确了航空制造业在国民经济中的战略地位，并出台一系列关于航空零部件、复合材料等领域的鼓励政策，为公司主营业务的发展提供了持续利好的政策环境。

报告期初以来，国家先后发布《武器装备科研生产备案管理暂行办法》《重点新材料首批次应用示范指导目录（2019 年版）》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》《关于加快培育发展制造业优质企业的指导意见》等法律法规、政策文件，大力支持航空零部件行业、复合材料行业发展。

具体而言，《武器装备科研生产备案管理暂行办法》的出台，进一步落实了国务院“放管服”的改革要求，在简化事前准入审批的同时，规范和加强对武器装备科研生产许可放开部分的事中事后管理，有利于航空零部件制造行业长期发展，为公司核心竞争力的发展提供了强有力的保障。

《重点新材料首批次应用示范指导目录（2019 年版）》《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等政策的推出，对促进我国复合材料的科研创新、产业化推广以及产能提升提供了强有力的政策支持；国家出台《关于加快培育发展制造业优质企业的指导意见》，支持制造行业的优质企业发展，对公司生产经营具有持续的积极影响。

2、航空复材零部件市场具有良好的市场前景和广阔的市场空间

根据中国商飞发布的《中国商飞公司市场预测年报（2020-2039）》及华西证券、东北证券、首创证券等券商研究所的报告预计，在 2020-2029 年，国内民用航空制造业以及军用航空制造业平均每年的市场空间合计约为 3,328 亿元，航空零部件制造业平均每年的市场空间预计为 998 亿元，航空复材零部件行业的规模也将随之提高，航空复材零部件市场具有良好的市场前景和广阔的市场空间。

第一，在军用航空复材零部件方面，随着国防支出的稳步升高、三代半机及四代机的换代量产、主机厂配套需求的进一步扩散以及复合材料用量占比的进一步提升，军用航空复材零部件细分市场的下游需求稳定且可持续，未来市场的空间广阔。

第二，在民用航空复材零部件方面，大飞机重大专项是《国家中长期科学与技术发展规划纲要（2006-2020）》确定的 16 个重大专项之一，是党中央、国务院建设创新型国家的重要战略项目。在 2021 年发布的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》明确说明了我国将重点推动 C919 大型客机示范运营和 ARJ21 支线客机系列化发展。而根据中国商飞官方网站数据显示，C919 的复合材料用量占比仅为 12%，相比国外先进机型仍存在一定差距。故而，在国家大力推进大飞机重大专项的背景下，航空复材零部件在该领域的需求旺盛，未来市场空间可期。

3、公司市场占有率情况难以统计，生产经营规模水平相比2020-2029年的未来市场空间占比较小，未来具备较大增长潜力

由于公司所处的国防科技工业及客户自身有较为严格的保密规定，同时航空复材零部件细分市场同行业公司均为非上市公司，公司无法通过公开资料或访谈等渠道获取复材零部件板块市场及竞争对手的相关数据，因此无法统计公司的市场占有率情况。**2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月**，公司分别实现营业收入 18,190.04 万元、23,490.31 万元、42,783.27 万元**和 27,728.90 万元**。根据前文预测，2020-2029 年国内航空零部件制造业平均每年的市场空间合计约为 998 亿元，公司 2021 年的营业收入规模占航空零部件制造业市场空间的比例仅约 0.43%；同时，航空复材零部件制造业的市场规模还将随着复合材料用量占比的提升和航空零部件需求的增加而进一步提升，故公司 2021 年度营业收入规模占预计的整体市场规模的比例较小，未来具备较大的增长潜力。

4、公司所属行业竞争强度不高，且公司相比同行业竞争对手具备竞争优势

公司生产的航空复材零部件产品主要应用于军用航空器，所处行业受政府

管控的程度较高，并具备严格的行业资质门槛和供应商准入门槛，市场参与者相对较少，故而航空复材零部件制造业的竞争强度不高。在行业内，配套供应商获取客户订单后，除非出现批次性的重大产品质量问题，否则原有供应商不会被轻易替换，客户与供应商之间有着粘性较强的配套关系。

相比同行业竞争对手，公司在材料设计、工艺优化、质量控制、敏捷交付以及技术服务等方面的综合优势得到了客户认可，是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业。此外，公司在 2012 年即开展了军品业务的前瞻性布局及预研，早于部分竞争对手的成立时间，具备一定的先发进入优势和产能优势。

综上，公司所属的行业政策环境持续利好，具有良好的市场前景和广阔的市场空间，且相比于竞争对手公司具备一定的竞争优势，故公司收入增长具备可持续性。

（三）聚焦军用领域可能导致业绩受国家政策影响较大，公司有能力采取措施应对相关政策的潜在不利影响

1、聚焦军用领域可能导致业绩受国家政策影响较大

公司下游客户主要为航空工业旗下的多家飞机主机厂和科研院所，产品的最终用户为军方。军工行业具有高度计划性、客户高度集中、完全需方市场的特性，且受国防军工政策的影响较大，公司的经营业绩和业务发展可能会受到上述因素的不利影响，具体情况如下：

（1）军品采购计划性高

由于军工产品涉及国防安全，国家对军品采购实行了严格的控制，军品采购具有高度的计划性。军方根据军事需求与其综合计划制定采购计划，并与飞机主机厂等军品总装企业签订采购合同；飞机主机厂等军品总装企业根据军方采购合同分解生产计划，并按该计划向包括公司在内的航空复材零部件供应商进行采购。

（2）客户高度集中

因国防科技工业的特殊性，国家需要保持对军品生产企业的严格控制，我国主要军用飞机主机厂均为航空工业下属单位，导致公司所属的航空零部件制造业行业普遍具有客户集中度较高的特点，行业客户高度集中的特点也为公司进行新客户拓展带来难度。

（3）完全的需方市场

除军工产品出口外销外，我国军队是军品的最终和唯一客户，故军品采购市场是完全的需方市场，军工产业链上的配套厂商生产自主权较小。只有军工企业客户有需求的产品或项目才可能实现收入。因此，军方和军用飞机主机厂采购需求的变化将直接导致公司经营业绩的波动。

（4）受国防军工政策影响较大

受国内外快速变化的复杂形势等诸多因素的影响，军方对军用飞机的需求重点和优先考虑方向也在不断调整和变化。报告期内，公司受益于军工行业政策的影响，经营业绩实现了较大幅度的增长。如果未来国防军工的计划和政策发生变化，将可能对公司的经营业绩和业务拓展造成一定影响。

针对上述事项，公司已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“五、军工企业特有风险”之“（一）国内军品销售风险”进行披露，具体如下：

“（一）国内军品销售风险

国防科技工业作为国家安全建设的支柱性产业，受国家政策、国家安全形势、地缘政治、国防发展水平、国防支出等多种因素影响。若未来出现军费削减、军方采购政策变化、公司研发能力无法满足军方客户需求等情况，公司可能面临国内军品业务开拓进展及军品业务收入增长不及预期的风险。”

2、公司有能力采取措施应对相关政策的潜在不利影响

公司目前深耕于军品领域，未来业绩可能由于军费削减、军方采购政策变化等因素影响而出现收入增长不及预期的风险。针对未来政策变化可能给公司带来的潜在不利影响，公司计划采取如下措施应对：

（1）扩大产品的机型覆盖领域

公司自从事军品业务以来，产品覆盖的机型由无人机逐步扩大至歼击机、运输机、教练机、靶机及导弹等多项重点型号装备，公司将进一步提升航空工业的深度与广度，扩大未来产品的机型覆盖范围，提高对政策波动的风险抵御能力。

（2）持续加强研发投入促进产品创新

公司产品定制化程度较高，公司需根据客户需求有针对性地进行新产品或新工艺的研发，并在既有产品基础上进一步开发优化。技术研发与创新能力是决定企业能否持续获取客户订单、提升产品质量的重要因素。报告期内，公司管理团队和研发人员密切跟踪客户需求及市场动态、紧跟产业和技术的前沿，在维持现有客户的基础上，积极开拓新的市场领域，持续不断地加强对新产品和新工艺的研发力度，从而快速响应主要客户的产品升级换代需求，提升公司的市场竞争力。

（3）拓展其他复合材料应用场景

公司计划在聚焦军品、保证军品收入稳步增长的前提下，拓展其他复合材料的应用场景，如民用航空、汽车、风电等，形成结构更加完善的业务体系。截至目前，公司已在汽车领域成功实现了客户拓展，并与小鹏汇天签署《技术开发合同》。随着公司在新兴领域的市场开发力度加强，公司在未来有望形成新的业务增长点。

综上，公司具备开发新客户的能力，有能力降低国防军工政策变化带来的潜在不利影响。

二、说明不同类型产品的接单、生产、交货、签收流程，签收前客户对产品的核验或测试情况，报告期内产品实际交货周期分布情况，实际交货时间与合同或订单约定存在差异的具体情况及原因，发行人是否存在人为调节收入确认时点的情形

（一）公司不同类型产品的接单、生产、交货、签收流程，签收前客户对产品的核验或测试情况

公司主要产品包括飞机复材零部件和导弹复材零部件，均属于定制化产品，接单、生产、交货和签收流程基本一致，具体如下：

1、接单流程

（1）常规情况：先签署合同后下达订单

公司通过对客户定期或不定期的拜访了解客户需求，经与客户接触并形成合作意向后，公司与客户进行价格谈判；在合同评审通过后，公司与客户通过书面形式签署正式合同，在合同中明确约定交付的航空复材零部件数量、价格以及合同有效期。

在正式合同签署完成后，客户根据自身配套需求，不定期向公司发送订单，在订单中约定产品的品名、数量以及交付时间。

（2）特殊情况：先下达订单后签署合同

针对公司与客户 A 以及客户 B 合作的部分项目，由于客户的交付时间要求较为紧张，公司需要配合客户 A 以及客户 B 全力保障军工客户的型号装备研制配套任务。在该种情形下，公司在接到客户下达的订单后即安排生产，在生产的同时，公司市场销售部门与客户持续推进合同洽谈，待合同洽谈完成后双方签署正式合同。

2、生产流程

公司产品均为定制化产品，因而生产模式主要为“以销定产”，具体如下：

（1）生产准备

制造中心根据市场销售部编制的交付计划编制排产计划。生产管理方面，由研发技术中心向制造中心发送工艺方案，并会同质量检测中心确定对工艺路线、工艺要求及技术指标的监督要求。

（2）生产领料

在生产准备工作完成后，制造中心向供应链管理部发送领料申请，供应链管理部根据领料申请，发送所需原材料及工装至制造中心。生产开始前，由制造中心负责原辅料、工装及辅助工具的准备工作。

（3）生产执行

根据工艺方案，制造中心按照工艺环节定岗定人进行生产执行工作。质量检测中心与研发技术中心安排人员巡视生产车间，及时处理生产过程中出现的问题。

（4）产品检验

产品检测过程贯穿生产执行全流程，具体如下：

1）材料入厂检验：采购物料到货后，质量检测中心会在入库前对原材料进行检验，保证其符合相关质量要求；

2）巡检：主要集中在铺叠以及热压成型工段，质量检测中心实施巡检制度；

3）无损检测：在产品经过热压成型工序及脱模工序后，质量检测中心需要对产品进行无损检测并出具报告；

4）随炉件检验：质量检测中心对随炉件进行理化测试，用以评定制件质量，对工艺过程进行监督与反馈；

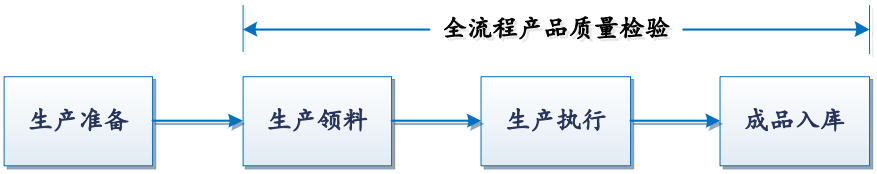
5）产品终检：产成品入库前，由质量检测中心进行产品终检。

（5）成品入库

产品终检结束后，公司将合格产成品验收入库，根据客户交付计划安排发

货。

（6）生产流程



3、交货流程

在产品生产完成后，公司通过第三方货运的方式将产品运输至客户指定地点，所需时间与客户交货地点距离、交通便利程度有密切关系，此环节耗用时间较短且可控性较强，通常不会发生较长延期的情况。

4、签收流程及签收前客户对产品的核验或测试情况

产品运输至客户指定地点后，客户负责安排产品签收。在产品签收前，客户会清点产品数量，并与发货清单核对，确认一致后客户确认签收，签收前客户通常不会履行其他产品检验或测试程序。

（二）报告期内产品实际交货周期分布情况，实际交货时间与合同或订单约定存在差异的具体情况及原因，发行人不存在人为调节收入确认时点的情形

1、报告期内产品及服务的实际交货周期分布情况

报告期内，公司销售产品和提供服务的实际交货周期分布情况如下：

单位：万元

交货周期	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
90 天以内	**17,665.40**	**63.71%**	21,938.48	51.28%	6,287.11	26.76%	4,649.91	25.56%
90-180 天	**7,933.46**	**28.61%**	13,455.46	31.45%	4,603.16	19.60%	6,675.02	36.70%
180-360 天	**1,620.60**	**5.84%**	6,119.73	14.30%	11,785.68	50.17%	6,524.47	35.87%
超过 360 天	**509.45**	**1.84%**	1,269.59	2.97%	814.36	3.47%	340.65	1.87%
其中：超期交付	**1,061.87**	**3.83%**	3,003.94	7.02%	1,281.56	5.46%	7,872.20	43.28%
合计	**27,728.90**	**100.00%**	**42,783.27**	**100.00%**	**23,490.31**	**100.00%**	**18,190.04**	**100.00%**

报告期内，公司产品交货周期主要集中在 1 年以内，交货周期在 90 天以

内、90-180 天以及 180-360 天的分布在各年度间有所变化，主要是受到客户订单要求交货周期的影响。报告期各期，公司产品交付周期存在超过一年的情况，金额分别为 340.65 万元、814.36 万元、1,269.59 万元**和 509.45 万元**，主要系部分订单项下产品数量较多，客户要求分批交货所致。

2、实际交货时间与合同或订单约定存在差异的具体情况及原因

报告期各期，公司实际交货周期与合同或订单约定存在差异的具体情况如下：

单位：万元

延迟交付原因	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产工艺难度超预期	**143.84**	**13.55%**	1,257.47	41.86%	324.66	25.33%	1,366.71	17.36%
材料供应不足	**730.20**	**68.77%**	774.95	25.80%	0.73	0.06%	-	-
工装提供延迟	**187.83**	**17.69%**	514.24	17.12%	554.92	43.30%	4,149.85	52.72%
应客户要求推迟交付	-	-	457.28	15.22%	401.24	31.31%	2,355.64	29.92%
超期交付合计	**1,061.87**	**100.00%**	**3,003.94**	**100.00%**	**1,281.56**	**100.00%**	**7,872.20**	**100.00%**

公司实际交货周期与合同或订单存在差异的原因如下：

（1）生产工艺难度超预期：公司部分飞机复材零部件产品生产工艺较为复杂、生产难度超过预期，在前期生产时产品报废率较高。为防止出现批次质量问题，公司暂缓该等产品生产，并安排技术部门、质量部门及生产部门进行技术攻关，在技术攻关完成后再展开批量生产，导致交货周期延长。

（2）材料供应不足：公司产品定制化程度高，对原材料牌号要求特殊，且预浸料存在保质期，因而公司采用“以产定采”的采购模式，一般情况下备料数量有限；**此外，公司为部分客户提供的受托加工业务的预浸料由客户直接提供给公司，在客户材料到货前无法有效实施生产。**由于受到供应链影响，公司存在某牌号预浸料库存消耗完毕后未能及时补充到货的情况，造成产品交期延长。

（3）工装提供延迟：公司在飞机复材零部件和导弹复材零部件业务中，工装主要由客户提供。工装亦为定制化产品，存在一定的生产制造周期，部分项

目由于客户未能及时提供工装导致公司交付计划延迟。

（4）应客户要求推迟交付：受客户自身的生产计划和交付计划调整的影响，部分项目客户要求公司延迟交付，经调整后公司根据更新的计划安排发货。

综上，公司报告期内产品实际交货周期分布情况及超期原因符合公司实际经营情况，未因产品交付时间而与客户发生纠纷，亦不存在人为调节收入确认时点的情形。

三、详细说明报告期内先交付货物、后签署合同的具体情况，包括对应客户、产品类型、销售金额、后续合同签订情况以及收入确认原则等，该类交易是否符合行业惯例，报告期内是否出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形，是否存在收入确认跨期的情形；对照会计准则收入确认相关条款、结合实际执行情况，说明相关会计处理的合规性

（一）报告期内公司先交付货物、后签署合同的具体情况

1、报告期内公司先交付货物、后签署合同的具体情况

报告期内，公司先交付货物、后签署合同的对应客户、产品类型、销售金额、后续合同签订情况如下：

单位：万元

业务类型	客户	销售收入金额				合同签订情况
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
飞机复材零部件	客户 A	1,698.88	5,771.87	7,464.83	8,089.17	已签署合同
	客户 G	-	123.89	32.83	-	已签署合同
	客户 F	-	-	16.81	-	已签署合同
	客户 M	**13.72**	**-**	**-**	**-**	**已签署合同**
	成都泰格尔航天航空科技股份有限公司	-	-	1.80	-	已签署合同
导弹复材零部件	客户 B	-	578.76	550.01	-	已签署合同
制造及技术服务	客户 D	87.43	119.47	-	-	已签署合同
	客户 A	2,283.38	112.21	106.94	-	已签署合同

业务类型	客户	销售收入金额				合同签订情况
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
	客户 E	-	13.27	-	-	已签署合同
	客户 H	-	-	12.39	-	已签署合同
	客户 C	**460.85**	-	-	-	**已签署合同**
	客户 I	**131.30**	-	-	-	**已签署合同**
	客户 K	**2.24**	-	-	-	**已签署合同**
其他业务收入	**客户 C**	**75.53**	-	-	-	**已签署合同**
合计		**4,753.33**	**6,719.47**	**8,185.61**	**8,089.17**	-
收入占比		**17.14%**	**15.71%**	**34.85%**	**44.47%**	-

公司与客户先交付产品、后签署合同的主要原因为：公司生产的产品是军用航空器的重要组成部分，公司需要全力保障军工客户的型号装备研制配套任务，如果公司不能保证产品按照客户要求的进度及时交付，可能导致对应装备装配进度出现延误，进而会对公司与客户的后续合作产生一定的不利影响。因此，针对公司与下游客户合作的部分项目，公司通常接到客户发来的订单或交付计划并签署技术协议后即安排生产。在生产的同时，公司市场销售部门与客户持续推进合同洽谈。由于客户的合同签署流程以及内部审批程序较长，部分项目会出现合同尚未签署即已先行发货的情形，该情况符合行业惯例。

2、公司的收入确认原则

（1）产品销售收入

公司的产品销售在满足下列条件时予以确认收入：合同已签署并生效，产品交付客户经验收合格无异议时确认产品销售收入。

（2）加工服务收入

公司的加工服务在满足下列条件时予以确认收入：合同已签署并生效，加工标的经客户验收合格无异议时或取得客户针对已完成工作量的确认单据时确认加工服务收入。

综上，报告期内公司存在先交付货物、后签署合同的情况，基于谨慎性原则，公司相关业务采取“客户验收时间与合同签署时间孰后”的原则确认收

入。根据上述收入确认原则，针对验收后签订合同的业务，公司于合同签订并生效的时点确认收入。

（二）先交付货物、后签署合同的交易符合行业惯例，报告期内公司未出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形，亦不存在收入确认跨期的情形

1、先交付货物、后签署合同的交易符合行业惯例

“先交货后签合同”的交易情形符合航空零部件制造业行业惯例，公司与同行业可比公司迈信林、爱乐达在“先交货后签合同”情形下确认的收入占比情况如下：

可比公司	“先交付货物、后签署合同”收入金额及占当期主营业务收入比例		
迈信林	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
	32.47%	26.63%	31.24%
爱乐达	**2016 年度**	**2015 年度**	**2014 年度**
	92.18%	86.50%	81.33%
佳力奇	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	15.77%	34.90%	44.47%

数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。

“先交货后签合同”在军工行业亦较为普遍，其他军工行业上市公司如雷电微力（301050.SZ）、派克新材（605123.SH）、华秦科技（688281.SH）、华如科技（301302.SZ）、兴图新科（688081.SH）、盛帮股份（301233.SZ）等也存在类似的情况。

基于上述情况，同行业可比公司均以合同签署和客户验收或签收作为收入确认必备条件，其销售收入确认政策情况如下：

可比公司	收入确认政策
迈信林	境内销售： 1）交付模式。公司在销售商品收入或提供劳务在满足以下条件时确认收入的实现：公司与客户签订的加工或销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收或验收完成；2）领用模式。公司将货物交付给客户，货物经客户验收并实际使用后，客户向公司发送月度对账单，公司根据月度对账单开票结算。在该种模式下，公司以每月收到客户的对账单作为收入确认的时点和依据。

可比公司	收入确认政策
爱乐达	在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。 公司在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
广联航空	客户取得相关产品控制权的时点为产品交付，并经客户按照合同约定的标准验收，出具验收证明文件。
三角防务	公司主营业务为生产并销售军用航空锻件产品，公司军用航空锻件产品销售业务属于在某一时点履行的履约义务。销售合同有验收条款的，以产品已经发出并经客户验收合格时点公司取得收款权力，相关的经济利益很可能流入时确认收入；合同没有明确验收条款的，以产品已经发出，并移交给客户时确认收入。
立航科技	公司在产品销售或加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工或销售合同签署并生效、受托加工产品或商品已发至客户并验收时确认收入。 集团在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
航宇科技	国内销售： 根据与客户签订的合同按下列方式确认收入：合同中明确验收条款的，以货物交付给客户并经验收后确认收入；合同中未约定验收条款的，以货物交付给客户或承运人签收后确认收入。

数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件

如上表所示，可比公司均以合同签署和客户验收或签收作为收入确认必备条件，公司与可比公司的收入确认原则保持一致，不存在异常情况。公司严格按照该等收入确认政策确认收入，不存在收入确认跨期的情形。

2、报告期内未出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形

截至 **2022 年 8 月 31 日**，公司报告期各期末发出商品后续签订合同的金额如下：

单位：万元

时间	发出商品金额	签订合同金额	客户验收未通过报废	未签合同金额
2019 年 12 月 31 日	2,995.14	2,968.32	26.82	-
2020 年 12 月 31 日	1,688.44	1,650.59	37.85	-
2021 年 12 月 31 日	2,432.32	**1,907.25**	**93.20**	**431.87**
2022 年 6 月 30 日	**1,788.85**	**982.12**	**-**	**806.73**

截至 2022 年 8 月 31 日，公司 2019 年末、2020 年末的发出商品除部分零

件由于未通过客户验收而报废以外，其余发出商品均已签署销售合同；**2021 年末和 2022 年 6 月末公司尚有 431.87 万元和 806.73 万元**发出商品未签署合同，主要原因系客户的合同签署流程以及内部审批程序较长，**截至 2022 年 8 月 31 日**相关发出商品尚未签署销售合同。

综上，公司报告期内未出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形，不存在收入确认跨期的情形。

（三）相关会计处理的合规性

报告期内，公司收入确认的会计处理与会计准则规定的收入确认条件相符，具体情况如下：

会计准则收入确认条件	结合公司实际情况分析	是否符合准则
对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：		
1、合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司生产的航空复材零部件产品具有明显的多品种、多规格、小批量等定制化特征，受原材料价格波动、产品生产难度及附加值高低等多重因素的影响，在合同确定之前，销售价格会存在较大的不确定性，且该等客户主要为航空工业下属单位，在价格谈判过程中，该等客户居于优势地位，因此公司单方面对价格进行估计存在较大的不确定性。在合同签署完成后，相关的权利和义务、支付条款才被确认。	符合
2、该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务		符合
3、该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款		符合
4、该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额		符合
5、企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	从公司与客户的合作历史来看，公司向客户的收款权利在销售合同签署后方能取得。因此，在销售合同签署后，公司收入金额的可靠计量和经济利益的流入才存在确定性。	符合

综上，报告期内公司的收入确认会计处理符合企业会计准则的相关规定，并遵循谨慎性原则，不存在通过发出商品跨期调节业绩的情形，并在报告期内保持了一贯性。

四、详细说明采用暂定价模式销售的具体情况，包括对应客户、产品类型、销售金额及占比、收入确认时间、审定价时间等，第四季度暂定价业务收入金额；该模式是否符合行业惯例，同行业公司是否存在类似情形，发行人相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期内暂定价格与最终定价的差异情况及原因，是否存在利用暂定价模式调节利润的情况，相关收入确认时点的准确性

（一）采用暂定价模式销售的具体情况

报告期内，公司采用暂定价模式销售产品的具体情况如下：

单位：万元

客户	业务类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	收入确认时点	审定价时间
客户 A	飞机复材零部件	20,146.81	37,010.37	21,160.34	18,046.50	合同已签署并生效，产品交付客户经验收合格无异议时	尚未审价
	制造及技术服务	2,207.53	617.20	55.83	-	合同已签署并生效，加工标的经客户验收合格无异议时	尚未审价
合计①		22,354.34	37,627.57	21,216.18	18,046.50	-	-
其中：第四季度暂定价业务收入②		-	13,485.12	8,850.20	6,026.69	-	-
营业收入③		27,728.90	42,783.27	23,490.31	18,190.04	-	-
暂定价收入占比④=①/③		80.62%	87.95%	90.32%	99.21%	-	-
第四季度暂定价收入占比⑤=②/③		-	31.52%	37.68%	33.13%	-	-

报告期各期，公司按照暂定价确认的收入来自于客户 A，收入金额分别为 18,046.50 万元、21,216.18 万元、37,627.57 万元和 22,354.34 万元，占营业收入比例分别为 99.21%、90.32%、87.95%和 80.62%。2019 年度、2020 年度和 2021 年度的第四季度暂定价业务收入分别为 6,026.69 万元、8,850.20 万元和 13,485.12 万元，占营业收入比例分别为 33.13%、37.68%和 31.52%，占比相对较为稳定。

（二）采用暂定价销售模式符合行业惯例，同行业公司亦存在类似情形，公司相关会计处理符合《企业会计准则》规定

1、采用暂定价销售模式符合行业惯例，可比公司亦存在类似情形

报告期内，公司采用暂定价销售模式符合航空零部件制造业行业惯例，公司与同行业可比公司迈信林、爱乐达、立航科技等均存在以暂定价确认收入的情况，具体情况如下：

可比公司	暂定价确认收入金额占当期主营业务收入比例		
迈信林	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
	15.74%	2.35%	-
爱乐达	**2020 年度**	**2019 年度**	**2018 年度**
	70.74%	75.90%	-
立航科技	**2019 年度**	**2018 年度**	**2017 年度**
	54.53%	57.67%	63.61%
佳力奇	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	87.95%	90.32%	99.21%

数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书、问询回复等信息披露文件。

基于上述情况，同行业可比公司相关收入确认政策对暂定价确认收入情况表述如下：

可比公司	收入确认政策
迈信林	公司为军工客户主要提供航空航天零部件加工服务，部分客户会与公司签订暂定价合同。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定价格当期的收入。
航宇科技	公司仅存在与中国航空发动机集团有限公司下属某单位定暂定价的情况。 中国航空发动机集团有限公司下属某单位部分合同约定：“毛坯的最终单价以军方和中国航空发动机集团有限公司最终定价为准，定价后双方重新结算”，截至招股书签署日，军方和中国航空发动机集团有限公司最终定价尚未确定，公司按照合同约定的金额确认收入。
爱乐达	在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。 本公司在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
立航科技	本公司在产品销售或加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工或销售合同签署并生效、受托加工产品或商品已发

可比公司	收入确认政策
	至客户并验收时确认收入。 本集团在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。

数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件

综上，暂定价销售模式在航空零部件制造业较为普遍，迈信林、爱乐达、立航科技等可比公司亦存在类似情形，符合行业惯例。

2、发行人相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）的相关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。结合公司与客户单位的合同条款与公司收入确认的会计政策进行如下比对分析：

会计准则收入确认条件	结合公司实际情况分析	是否符合准则
对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：		
1、合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司与客户签署了相关业务合同	符合
2、该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务	合同中约定，产品送达交货地点并验收合格后，产品的所有权及毁损灭失的风险转移至甲方	符合
3、该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	公司与客户签订的合同中： （1）产品价格一般约定为：价格为暂定价，最终价格根据军方对主机价格论证情况，双方另行协商确定，多退少补； （2）对相关产品名称及规格、数量、单价和交易金额等进行约定； （3）付款条件：一般为验收合格全额开具发票后付款	符合
4、该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额	公司与客户 A 无关联关系。公司履行合同义务后，公司交付客户产品，获得收款权利，公司的未来现金流量风险、时间分布、金额均发生改变	符合
5、企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	公司将产品交付购货方后，供需双方按合同约定的交易价格进行开票、货款结算，此时合同价格为公司当前可以利用的、可靠的信息，收入金额可以可靠计量； 客户信誉良好，与销售商品相关的经济利益很可能流入公司	符合

根据上述逐条对照分析，对于按照暂定价确认收入的项目：

（1）“暂定价”是具体的金额，能够可靠计量，供需双方按合同协商确定的暂定价格开具发票、结算货款；签署暂定价合同主要由于军品特殊的定价机制影响，军品价格由军方根据《军品定价议价规则（试行）》规定的审价机制确定，军品定价机制的特殊性使得审价批复周期较长，为保障军品的及时供应，在审价批复下发之前供销双方通常按照市场情况协商确定的价格签署暂定价合同，此种方式能有效保护供货方的利益、保障军品的及时供应；

（2）签署的销售合同具有法律效力，合同价格及结算方式明确，相关的经济利益很可能流入企业，不存在经济利益无法流入的情形；

（3）在客户产品经军方审价部门审价确定后，客户会基于军审价格与公司另行协商确定产品的最终定价，暂定价格与最终定价的差额计入最终定价的当期收入。最终价格在协商确定前，公司与客户难以主观预测其期望值或最可能发生的金额，待军方审价完成后，双方以此为基础协调确定多退少补，在此时差价总金额能够可靠计量、经济利益很可能流入企业，公司将该差价总金额确认为当期营业收入符合业务实质；

（4）公司的会计处理符合军工行业的惯例。

综上，公司相关处理符合《企业会计准则》相关规定。

（三）报告期内暂定价格与最终定价的差异情况及原因，不存在利用暂定价模式调节利润的情况，相关收入确认时点具备准确性

1、报告期内暂定价格与最终定价的差异情况及原因，不存在利用暂定价模式调节利润的情况

报告期内，公司以暂定价格确认收入的产品，其对应客户的最终产品均未完成军方审价，故均未与客户协商确定产品最终价格，因此未发生暂定价格与最终定价存在差异的情况，亦不存在利用暂定价模式调节利润的情况。

2、报告期内相关收入确认时点具备准确性

报告期内，公司以暂定价格在合同执行完成当期确认销售收入并结算，待

最终价格确定后，公司按最终价格与暂定价格的差额确认或冲减最终定价当期的销售收入，相关收入确认时点具备准确性。具体详见本回复“问题 7 关于营业收入”之“四、详细说明采用暂定价模式销售的具体情况，包括对应客户、产品类型、销售金额及占比、收入确认时间、审定价时间等，第四季度暂定价业务收入金额；该模式是否符合行业惯例，同行业公司是否存在类似情形，发行人相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期内暂定价格与最终定价的差异情况及原因，是否存在利用暂定价模式调节利润的情况，相关收入确认时点的准确性”之“（二）采用暂定价销售模式符合行业惯例，同行业公司亦存在类似情形，公司相关会计处理符合《企业会计准则》规定”之“2、发行人相关会计处理符合《企业会计准则》规定”。

五、说明 2021 年各季度主营业务收入分布较此前年度存在差异的主要原因，一、三季度收入占比较高的原因及合理性

报告期内，公司分季度主营业务收入分布情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	9,071.01	32.82%	8,104.40	19.02%	1,830.75	7.81%	1,435.88	7.89%
二季度	18,567.25	67.18%	2,770.33	6.50%	6,464.44	27.56%	6,402.82	35.20%
三季度	-	-	17,642.13	41.41%	5,297.67	22.59%	4,255.64	23.40%
四季度	-	-	14,085.14	33.06%	9,860.29	42.04%	6,095.01	33.51%
合计	**27,638.26**	**100.00%**	**42,601.99**	**100.00%**	**23,453.14**	**100.00%**	**18,189.36**	**100.00%**

公司 2021 年第一季度与第三季度的收入占比分别为 19.02%和 41.41%，相比 2019 年度和 2020 年度水平较高，主要原因为：

1、2021 年第一季度收入占比较高的原因：公司 2020 年第四季度与客户签署 2.11 亿元的合同，相关合同在 2020 年第四季度和 2021 年第一季度分别产生约 8,600 万元和 7,100 万元的收入，导致 2021 年第一季度收入水平偏高；

2、2021 年第二季度收入占比较低的原因：（1）公司于 2020 年第四季度签署的 2.11 亿元合同，在 2020 年第四季度与 2021 年第一季度已基本消化完

毕，在 2021 年第二季度交付任务减少；（2）公司按照客户订单要求提前交付价值量为 2,779.38 万元的产品，相关收入在 2021 年第三季度合同正式签署时才进行确认，放大了季度之间的不均衡性；

3、2021 年第三季度收入占比上升的原因：公司于 2021 第三季度与客户新签了 10.96 亿元的合同，公司根据合同与订单要求分批交付，相关合同在 2021 年第三季度产生约 1.40 亿元收入，此外在 2021 年第二季度交付的价值量为 2,779.38 万元的产品在第三季度确认收入，使得 2021 年第三季度收入占比进一步提升。

综上所述，2021 年度第一、三季度收入占比较高具备合理性。

六、说明制造及技术服务的主要内容、服务对象及收入确认方式，报告期内制造及技术服务收入增幅较大的具体原因

（一）制造及技术服务的主要内容

公司制造及技术服务的具体业务可为受托加工业务和技术服务业务：

1、受托加工业务的模式为由客户提供原材料、工装、设计图纸等，公司按照合同、技术协议、质量协议等规定的要求进行生产加工；

2、技术服务业务主要分为表面优化服务和检测服务：（1）表面优化服务主要系对客户的复材零部件产品的贫胶、凹坑、凸起等表面质量瑕疵进行维修优化；（2）检测服务主要系公司利用自身检测设备对客户的试验件进行检测，并反馈试验件测试数据。

（二）制造及技术服务的服务对象及收入确认方式

报告期内，公司制造及技术服务的主要内容、服务对象及收入确认方式如下：

单位：万元

服务对象	主要内容	收入确认方式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
			金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
客户 C	受托加工业务	时段法	575.62	42.71%	964.40	88.44%	511.79	840.34%	54.43

服务对象	主要内容	收入确认方式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
			金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
客户 A	受托加工业务	时点法	2,553.47	1479.49%	617.20	406.35%	121.89	-	-
客户 D	受托加工业务	时点法	87.43	-51.21%	358.41	-	-	-	-
	技术服务业务	时点法	-	-100.00%	223.41	-	-	-	-
客户 I	**受托加工业务**	**时点法**	225.08	-	-	-	-	-	-
其他	受托加工业务、技术服务业务	时点法	38.96	193.50%	73.65	123.14%	33.01	-53.56%	71.08
合计	-	-	3,480.56	287.96%	2,237.07	235.55%	666.69	431.18%	125.51

注：2022 年 1-6 月相关指标变动幅度系相对 2021 年 1-6 月计算

1、客户C的收入确认方式

（1）客户 C 的合同条款对收入确认的约定

1）合同价款：本合同涉及的委托加工费用由设备使用费用、人工加工费用、生产加工场地费用及其他相关费用组成，其中：设备使用费用按照实际使用时间结算，人工加工费用按出勤时间结算，生产场地费用按实际使用天数结算；其他相关费用按照实际发生的费用进行结算；

2）公司在客户 C 现场管理人员的安排下按要求提供制造服务，相关生产具体计划与人员使用由客户 C 现场管理人员主导与安排；

3）结算及付款方式、合同总金额：公司每月 8 日前将上一个月的合同款结算单、设备使用记录表、运费结算清单交付客户 C 审核，客户 C 审核通过后通知公司开具增值税专用发票。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第十一条规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

2）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

3）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

在公司与客户 C 的受托加工业务开展过程中，公司受托加工业务服务的主要内容包括提供生产加工场地和生产设备、委派操作人员按照客户 C 的要求并在客户 C 质检人员的监督下完成生产加工任务，在服务期间公司持续为客户 C 提供受托加工业务服务；

客户 C 能够即时取得并消耗公司提供受托加工业务服务所带来的经济利益，满足《企业会计准则第 14 号—收入》中在某一时段内履行履约义务的条件之“（1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”，不属于在某一时点履行的履约义务的情形。

因此，公司按照合同签署并生效，且取得经客户确认的结算单时确认收入，属于按照时段法确认收入的情形。

2、客户A、客户D和客户I的收入确认方法

（1）客户 A 的合同条款对收入确认的约定

1）合同总金额的构成：加工费、管理费、运输费、税费等；

2）所有权转移：产品送达交货地点并验收合格后，产品的所有权及毁损灭失的风险转移至客户 A；

3）货款支付：依据公司交付的合格产品数量及开具的发票付款。

（2）客户 D 受托加工业务的合同条款对收入确认的约定

1）加工物的验收标准、方法、期限：①一次验收：由公司自检，提供检验报告、合格证后由客户 D 复检；客户 D 复检有问题的应在 3 日内书面通知公司，公司应在收到通知后 3 日内答复，逾期未答复的视为认同客户 D 意见；②二次验收：客户 D 使用公司提供的加工物制造复合材料零件，复合材料零件经检验测量，符合零件图纸要求，加工物为最终合格；

2）付款：加工物一次验收合格后，客户 D 向公司支付 70%款项；加工物二次验收后，客户 D 向公司支付 30%款项。

（3）客户 D 表面优化处理业务的合同条款对收入确认的约定

1）表面优化服务的技术服务费按照验收合格产品的数量及对应标准工时与

客户 D 进行结算；

2）验收：公司按客户 D 提供的技术服务要求对客户 D 的零件进行表面优化后交付给客户 D；客户 D 对公司的技术服务进行检查，表面优化结果应由客户 D 负责人最终确认符合客户 D 要求即为合格，并按客户 D 要求的交付时间节点进行验收；

3）付款：公司和客户 D 双方定期确认技术服务费用，公司给客户 D 按双方确认技术服务费金额开具发票，在客户 D 收到公司发票挂账后三个月内给公司付款。

（4）客户 I 受托加工业务的合同条款对收入确认的约定

1）原材料提供：客户 I 给公司提供加工所需的经检验合格的原材料；

2）客户 I 检验部门按合同、图纸、数模、技术协议和质量协议等要求进行产品接受检验。

3）结算：结算应由客户 I 和公司双方一起办理结算手续，结算依据以产品移交单为准；产品交付客户 I 经验收合格，办理结算手续确认开票金额后，公司开具财务发票，挂账 180 天后付清。

（5）**客户 A、客户 D 和客户 I 均按照时点法确认收入**

第一，公司为客户 A、客户 D **和客户 I** 的受托生产产品的所有权只有在验收合格后才转移至客户，为客户 D 进行表面处理的标的物交付客户后只有经验收合格后才能满足客户的使用标准，客户在公司提供服务的过程中无法使用该产品，因此不满足“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”；

第二，客户 A、客户 D **和客户 I** 不参与公司生产加工过程和表面处理过程，不能满足“客户能够控制企业履约过程中在建的商品”的情形；

第三，在客户 A、客户 D **和客户 I** 签署的合同中，均明确约定在产品验收完成后才具备收款条件，公司无法在整个合同期内任一时点就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿公司已发生成本和合理利润的款项，不能满足“企业

履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件；

因此，客户 A、客户 D 和客户 I 的业务属于在某一时点履行的履约义务，即在合同签署并生效且取得客户盖章验收单时确认收入。

（三）制造及技术服务收入增幅较大的具体原因

报告期各期，公司制造及技术服务收入分别为 125.51 万元、666.69 万元、2,237.07 万元和 3,480.56 万元。2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司制造及技术服务收入分别较上年同期增长 431.18%、 235.55%和 287.96%，增长速度较快，主要原因如下：一方面，公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单；另一方面，公司通过研发投入、工艺探索及先进设备购置，不断提升制造工艺和检测分析水平，在该业务领域的市场竞争力持续提高。上述因素共同推动制造及技术服务业务收入快速增长，具体情况如下：

1、公司自 2019 年 9 月开始为客户 C 提供制造及技术服务，双方自达成合作以来业务关系良好，合作持续深化，来自于客户 C 的收入持续增长，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月公司来自于客户 C 的收入分别较上年同期增加 457.36 万元、452.61 万元和 172.26 万元；

2、公司在材料设计、工艺优化、质量控制、敏捷交付以及技术服务等方面的综合优势受到了客户认可，客户 A 在 2020 年度通过委托加工的形式与公司就部分有人机及无人机机型的飞机复材零部件加工达成合作，在 2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月分别实现 121.89 万元、617.20 万元和 2,553.47 万元的收入；

3、公司有效推行在航空工业内部横向拓展的客户开发策略，2021 年新增客户 D，2022 年 1-6 月新增客户 I，在 2021 年度和 2022 年 1-6 月来自客户 D 和客户 I 的收入合计为 581.82 万元和 312.51 万元。

七、说明对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论，收入核查过程中应对发行人业务涉军情形所采取的主要措施，相关核查手段是否充分，是否能够充分保证收入的真实性、完整性、准确性

（一）保荐人、申报会计师对收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论

1、收入真实性和截止性的核查方法、核查过程、核查比例

（1）了解与收入确认相关的内部控制，并执行穿行测试程序，测试收入相关内部控制的运行有效性；

（2）检查公司与客户签署的销售合同和订单，识别与商品及劳务所有权上的主要风险和报酬以及控制权转移相关的合同条款与条件，并与可比公司进行对比分析，了解和评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）执行细节测试程序，抽取样本并获取相关的销售合同、发货清单、验收单、会计记录、银行回单并与账面进行核对，了解和评价公司收入的真实性；

（4）对营业收入及毛利率执行分析程序，包括但不限于：分析收入构成、销售数量波动情况及其原因、不同业务类别以及不同客户收入和毛利率波动情况及其原因；

（5）通过“国家企业信用信息公示系统”“企查查”“天眼查”等渠道查询主要客户的基本工商信息，核查其股权结构，了解及分析公司及其董事、监事、高级管理人员与客户的关联关系；

（6）对报告期内的主要客户进行实地走访，了解客户与公司合作历史、交易情况、信用政策，判断交易的真实性；了解客户与公司的结算方式、确认是否存在现金交易、第三方回款的情形；了解报告期内是否存在大额退换货的情况；报告期各期，保荐人、申报会计师走访的客户销售金额占当年度总销售金额的比例分别为 100.00%、99.99%、100.00%和 99.99%；

（7）对主要客户的销售情况及应收账款余额进行函证，报告期各期，销售

函证情况具体如下：

单位：万元

年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入金额	**27,728.90**	42,783.27	23,490.31	18,190.04
发函金额	**27,726.26**	42,783.27	23,490.31	18,190.04
发函比例	**99.99%**	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额	**23,168.63**	41,637.59	23,490.31	18,190.04
回函相符比例	**83.55%**	97.32%	100.00%	100.00%
回函不符调节后相符金额	**4,557.63**	1,145.68	-	-
回函不符调节后相符比例	**16.44%**	2.68%	-	-
合计相符金额	**27,726.26**	42,783.27	23,490.31	18,190.04
合计相符比例	**99.99%**	100.00%	100.00%	100.00%

2021 年度函证不符的客户为客户 C，**2022 年 1-6 月函证不符的客户为航空工业客户 B、客户 C、客户 D 和客户 I 以及某军工集团下属客户 G，**函证不符的原因为：在与上述客户交易中，公司在合同签署并生效且取得经客户确认的结算单**或验收单**时确认收入，上述客户以收到公司开具的发票作为采购入账时点，双方核算的口径存在时间性差异。针对回函不符的事项，保荐机构及申报会计师核实了差异形成的原因及合理性，并取得了与差异事项相关的合同、结算单、**验收单**、发票等资料，确认收入记录准确；

（8）对报告期**各期收入**执行截止性测试程序，获取年前一个月和年后一个月的所有销售收入确认凭证，追查至相对应的合同、发货清单和验收单，核查的收入金额占当月收入的比例均为 100%。

2、核查结论

经核查，保荐人及申报会计师认为：公司收入具备真实性、准确性和完整性。

（二）收入核查过程中应对发行人业务涉军情形所采取的主要措施，相关核查手段是否充分，是否能够充分保证收入的真实性、完整性、准确性

在核查资料方面，公司提供基础性的会计资料或其他来源的资料，包括会

计记录凭证、销售合同和发票、相关法律文件、与重要会计政策的选择或重大会计估计作出等有关的依据和假设，以及公司管理层相关会议决议、记录、承诺函、书面声明或确认等资料供中介机构查阅。

由于公司主要从事军品业务，收入核查所取得的凭证（包括销售合同、交货清单、验收单、发票、银行回单等）中记载的部分信息涉及国家秘密，如公司与国内军工单位签订的销售合同中的合同对方真实名称、产品具体型号和名称、单价和数量、主要技术指标、产品图号、报告期内各期主要产品的销量等资料。对于涉密信息，均由保荐人和申报会计师涉密人员在公司符合保密要求的办公场所查看相关资料原件，并在公司保密人员的安排下进行脱密复印，公司不存在以涉密为由拒绝提供或限制提供资料的情况，且经保荐人和申报会计师核实脱密复印件与原件保持一致，不存在影响获取核查证据的情况。

对于公司资金账户银行流水的核查，保荐人和申报会计师相关人员均亲自前往相关银行打印并取得公司的已开立银行账户清单、报告期内全部银行账户的资金流水，保荐人和申报会计师执行该核查程序未受到限制。

对于客户走访，保荐人和申报会计师相关人员均亲自前往客户所在地进行走访，中介机构执行该核查程序未受到限制。

对于客户函证，保荐人和申报会计师均履行独立函证程序，执行该核查程序未受到限制。

综上，公司业务涉军对中介机构履行核查程序未造成重大影响，相关核查手段充分，能够充分保证收入的真实性、完整性、准确性。

八、保荐人、申报会计师核查并发表意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司报告期内的收入明细账，计算公司不同业务类别的销售收入、销售数量与销售单价的变动情况，并访谈公司销售部门负责人，了解和分析报告期内营业收入变动以及 2021 年**和 2022 年 1-6 月**收入大幅增长的原因及合理

性；

2、查阅与航空制造业、航空零部件制造业和航空复材零部件制造业相关的国家政策、行业研究报告，判断未来市场规模与公司发展空间，对公司收入增长的可持续性进行分析；

3、与公司销售部门负责人访谈，了解军工行业的特殊性及对公司业绩的影响，并了解公司应对政策风险的措施；

4、与公司销售部门负责人访谈，了解不同类型产品的接单、生产、交货、签收流程，以及签收前客户对产品的核验或测试情况；

5、获取公司与客户签订的销售合同、销售订单及实际交货日期数据，并结合与业务负责人的访谈，分析实际交货时间与合同或订单约定存在差异的具体情况及原因；

6、对报告期各期营业收入执行截止性测试，获取各报告期末前后的销售明细、收入确认支持性文件，核查相应的销售合同、交货清单、验收单等，判断公司收入是否被记录于恰当的期间，确认收入的准确性、完整性；

7、获取并查阅公司销售相关的内部管理制度，对公司销售及财务部门负责人进行访谈，获取并查阅相关销售合同，了解公司先交付货物、后签署合同的具体情况、收入确认原则，与相关合同后续执行情况；查阅可比公司的**定期报告**及其他公开资料，了解可比公司的销售模式、收入确认原则是否与公司存在重大差异；

8、获取并查阅公司销售相关的内部管理制度，对公司销售及财务部门负责人进行访谈，了解公司采用暂定价模式销售的具体情况，获取相关销售明细、合同等；查阅同行业可比公司的招股说明书、**定期报告**，判断该类交易是否符合行业惯例；查阅《企业会计准则》，判断公司相关会计处理是否合规；

9、获取公司报告期内的收入明细账，结合交货周期和合同签署时间分析各季度主营业务收入分布情况及变动原因，与公司管理层、业务负责人访谈，了解实际经营情况。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人认为：

1、报告期内，公司营业收入持续保持快速增长，2021 年**和 2022 年 1-6 月**收入大幅增长的原因主要为：（1）公司主要飞机复材零部件产品项目所涉机型进入批产周期，相关订单大幅增加，带动飞机复材零部件收入快速增长；（2）报告期内新增导弹复材零部件业务，并通过拓展业务布局实现技术及服务收入的增加。公司收入增长具备合理性；

2、公司所属行业政策环境持续利好，具有良好的市场前景和广阔的市场空间，且公司相比竞争对手具备竞争优势，收入增长具备可持续性；

3、聚焦军用领域会导致公司业绩受国家政策影响较大，但与此同时公司有能力采取政策应对国防军工政策可能带来的潜在不利影响；

4、公司实际交货时间与合同或订单存在差异的原因包括生产工艺难度超预期、材料供应不足、工装供应不足和按客户要求推迟交付等，具备合理性，公司不存在人为调节收入确认时点的情形；

5、报告期内公司存在先交付货物、后签署合同的情况，该类交易符合行业惯例，未出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形，不存在收入确认跨期的情形，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

6、公司采用的暂定价销售模式符合行业惯例，可比公司亦存在类似情形，且其相关会计处理符合《企业会计准则》规定。报告期内，公司以暂定价格确认收入的产品，其对应客户的最终产品均未完成军方审价，故均未与客户协商确定产品最终价格，因此未发生暂定价格与最终定价存在差异的情况，亦不存在利用暂定价模式调节利润的情况，公司收入确认时点具备准确性；

7、公司 2021 年各季度主营业务收入分布较此前年度存在差异，一季度和三季度收入虽然占比较高，但具备合理性；

8、公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单，同时通过研发投入、工艺探索及先进设备购置，不断提升制造工艺和检测分析

水平，故公司的制造及技术服务业务收入增幅较大具有合理性。

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司营业收入持续保持快速增长，2021 年和 2022 年 1-6 月收入大幅增长的原因主要为：（1）公司主要飞机复材零部件产品项目所涉机型进入批产周期，相关订单大幅增加，带动飞机复材零部件收入快速增长；（2）报告期内新增导弹复材零部件业务，并通过拓展业务布局实现技术及服务收入的增加。公司收入增长具备合理性；

2、公司关于行业政策、市场规模、市场占有率及竞争对手情况及收入增长的可持续性等说明跟我们在审计过程中了解到的情况一致；

3、公司关于业绩受国家政策影响情况及采取的措施情况，跟我们在审计过程中了解的情况一致；

4、公司实际交货时间与合同或订单存在差异的原因包括生产工艺难度超预期、材料供应不足、工装供应不足和按客户要求推迟交付等，具备合理性，公司不存在人为调节收入确认时点的情形；

5、报告期内公司存在先交付货物、后签署合同的情况，该类交易符合行业惯例，未出现交付货物后无法签署合同或合同发生重大变化的情形，不存在收入确认跨期的情形，相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；

6、公司采用的暂定价销售模式符合行业惯例，可比公司亦存在类似情形，且其相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》规定。报告期内，公司以暂定价格确认收入的产品，其对应客户的最终产品均未完成军方审价，故均未与客户协商确定产品最终价格，因此未发生暂定价格与最终定价存在差异的情况，亦不存在利用暂定价模式调节利润的情况，公司收入确认时点具备准确性；

7、公司 2021 年各季度主营业务收入分布较此前年度存在差异，一季度和三季度收入虽然占比较高，但具备合理性；

8、公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单，同时通过研发投入、工艺探索及先进设备购置，不断提升制造工艺和检测分析水平，故公司的制造及技术服务业务收入增幅较大具有合理性。

问题 8 关于客户

根据申报材料：

（1）报告期内，公司向前五名客户合计销售占比分别为100.00%、99.93%和99.96%，其中来源于航空工业下属单位的收入占比分别为99.86%、99.29%和99.57%。公司客户集中度较高。

（2）公司客户以航空工业集团下属公司为主，通过实现横向拓展，公司与航空工业下属多家主机厂、科研院所开展合作，向客户A的销售收入占比由2019年的99.21%降低至2021年的88.34%。

（3）公司2019年及2020年向客户B采购金属件以及工装，在2021年公司与客户B之间未再发生上述采购情况，主要系双方的合作模式发生变更

请发行人：

（1）说明主要客户对发行人考察和认证的具体情况，包括时间点、频率、具体要求（含资格要求）、考察和认证方式、流程等，有无考察不合格或认证不通过的情形；发行人与客户合同签订及订单下达的方式、周期，订单金额的变动趋势。

（2）结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题7的相关内容及与主要客户的合作历史，进一步说明发行人客户集中度高的合理性，对客户A是否存在重大依赖，是否对未来持续经营能力构成重大不利影响，公司开拓新客户的能力、措施及效果。

（3）结合获取客户及订单的方式和过程，说明销售过程中是否存在商业贿赂或不正当竞争情形；报告期各期主要新增客户的基本情况，是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况、原因及合理性；报告期各期

存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额情况，分析新老客户销售金额变动、毛利率差异原因及合理性。

（4）说明公司与客户A签订的采购商务合同与加工承揽合同的主要区别；结合发行人原材料来源、自主定价能力、客户A与供应商A是否存在关联关系等方面，进一步说明公司与客户A合作的商业实质，发行人是否为客户A的外协厂商，相关收入确认政策是否符合会计准则的规定。

（5）详细说明公司与客户B合作模式发生变更的具体原因，收入确认方式的合规性、准确性。

（6）说明各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势，客户选择供应商的具体考虑因素，是否存在多个供应商同时供货的情形，发行人是否存在被替代的风险。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明主要客户对发行人考察和认证的具体情况，包括时间点、频率、具体要求（含资格要求）、考察和认证方式、流程等，有无考察不合格或认证不通过的情形；发行人与客户合同签订及订单下达的方式、周期，订单金额的变动趋势

（一）主要客户对发行人考察和认证的具体情况，不存在考察不合格或认证不通过的情形

根据客户 A 和客户 B 的相关规定，该等客户对公司的考察和认证的具体情况如下：

1、时间点、频率和流程

客户 A 和客户 B 按年度对零部件供应商进行评价，每年度形成供应商评价报告；在每年上半年完成上一年度（时间跨度为 1 月 1 日至 12 月 31 日）供应商评价、排序和评级，并将相关信息汇报至航空工业集团。

2、具体要求及资格要求

（1）准入条件要求

在开发和选择供应商时，客户会根据供应商质量管理体系资质和供货能力、产品质量、价格、诚信和技术及管理水平等因素，综合评价优选出候选供应商作为准入供应商，准入基本条件包括：

1）遵守国家相关法律、法规，在经营过程中没有违法记录；

2）具有健全的组织机构和完善的管理制度；

3）具备独立承担民事责任的能力；

4）具备履行合同所必需的技术力量、设备、设施条件和经济实力，并具备一定的批量生产能力；

5）质量管理体系完善并能有效执行，具有相应的环境和安全生产条件；

6）具有良好的商业信誉和规范的财务内控制度；

7）取得相关军工类资质。

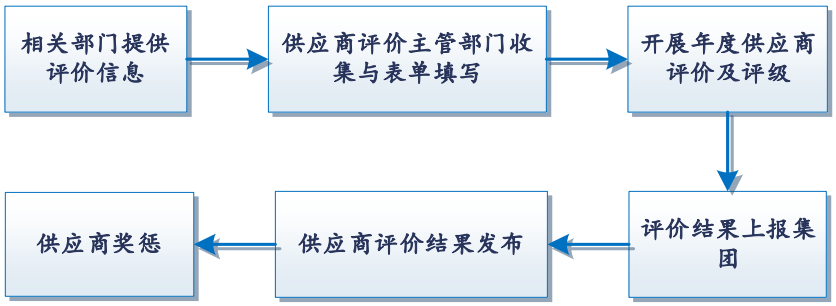
（2）年度评价要求

得分=权重 1*产品质量得分+权重 2*交付进度得分+权重 3*服务水平得分+权重 4*价格得分，其中权重 1+权重 2+权重 3+权重 4=100，产品质量得分、交付进度得分、服务水平得分、价格得分最低为 0 分，最高为 100 分。

3、考察和认证方式

客户 A 和客户 B 每年度会对供应商进行现场考察，并根据考察结果将供应商等级分为金牌、银牌、铜牌、黄牌和红牌。

4、制造总体单位供应商评价流程



公司是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业，不存在考察不合格或认证不通过的情形。

（二）公司与客户合同签订及订单下达的方式、周期，订单金额的变动趋势

1、客户合同签订及订单下达的方式

（1）合同签订方式

客户与公司签订书面纸质合同，在客户签署完成后，客户通知公司前往其办公地点领取，随后公司履行自身签字盖章流程。合同中会明确销售数量、销售价格、双方的权利和义务等条款。

（2）订单下达的方式

客户通过书面订单形式向公司下发订单，订单经客户签字盖章后，客户通知公司前往其办公地点领取，随后公司根据订单数量和交付时间要求，制定生产计划并安排生产。

2、合同及订单签署的周期性情况

（1）合同签署周期

报告期各期，公司签署的合同金额如下：

年度	季度	合同金额（万元）	占比
2019 年度	一季度	50.17	0.25%
	二季度	13,254.75	65.67%
	三季度	4,901.84	24.29%
	四季度	1,976.85	9.79%
	合计	**20,183.61**	**100.00%**
2020 年度	一季度	13,176.04	35.97%
	二季度	2,265.43	6.18%
	三季度	116.00	0.32%
	四季度	21,071.98	57.53%
	合计	**36,629.45**	**100.00%**
2021 年度	一季度	1,355.81	1.19%
	二季度	2,535.41	2.23%
	三季度	109,559.59	96.45%
	四季度	140.00	0.12%
	合计	**113,590.80**	**100.00%**
2022 年 1-6 月	**一季度**	**2,446.27**	**18.27%**
	二季度	**10,940.53**	**81.73%**
	三季度	**-**	**-**
	四季度	**-**	**-**
	合计	**13,386.80**	**100.00%**

截至报告期末，公司金额超过 1,000 万元的销售合同主要来自于客户 A 与客户 B。一般情况下，客户 A、客户 B 系根据自身配套需求与公司签署合同，合同签署时间与客户需求配套相关，不存在明显的周期性。

（2）订单签署周期

报告期各期，公司签署的订单金额如下：

年度	季度	订单金额（万元）	占比
2019 年度	一季度	5,633.12	28.04%
	二季度	3,518.10	17.51%
	三季度	1,793.58	8.93%

年度	季度	订单金额（万元）	占比
	四季度	9,143.61	45.52%
	合计	**20,088.41**	**100.00%**
2020 年度	一季度	12,208.73	57.73%
	二季度	-	-
	三季度	8,940.63	42.27%
	四季度	-	-
	合计	**21,149.36**	**100.00%**
2021 年度	一季度	2,698.12	5.94%
	二季度	461.52	1.02%
	三季度	21,538.47	47.41%
	四季度	20,735.96	45.64%
	合计	**45,434.07**	**100.00%**
2022 年 1-6 月	**一季度**	**5,686.72**	**13.49%**
	二季度	**36,454.01**	**86.51%**
	三季度	**-**	**-**
	四季度	**-**	**-**
	合计	**42,140.74**	**100.00%**

客户订单系依据其自身配套需求下达，不存在明显的周期性。公司在 2020 年第二季度与第四季度未签署订单，主要原因系：公司 2020 年度签署的订单主要来自于客户 A 的某有人机 CW001 和某有人机 CW002 等两个项目，一般而言客户 A 在下达订单时会综合考虑自身配套需求和公司的订单消化情况，在公司先前订单基本消化完毕后才会再次下达大额订单； 由于 2020 年第一季度和第三季度公司客户 A 与公司已分别签订 12,208.73 万元和 8,940.63 万元的订单，该等在手订单在 2020 年第二季度和第四季度处于消化过程中，因此，公司在第二季度和第四季度未新签订单。

3、订单金额的变动趋势

报告期各期，公司签署的订单金额分别为 20,088.41 万元、21,149.36 万元、45,434.07 万元**和 42,140.74 万元**，与公司收入增长趋势保持一致。

二、结合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 的相关内容及与主要客户的合作历史，进一步说明发行人客户集中度高的合理性，对客户 A 是否存在重大依赖，是否对未来持续经营能力构成重大不利影响，公司开拓新客户的能力、措施及效果

（一）公司对航空工业特别是客户 A 存在重大依赖、存在客户集中度较高的情形，但符合行业特性且具备合理性，上述情形未对公司持续经营能力构成重大影响

1、公司客户集中度较高系我国航空制造业行业特性所致

报告期内，公司客户集中度较高。2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司向前五名客户的合计销售占比分别为 100.00%、99.93%、99.96%和 99.98%，其中来源于航空工业下属单位的收入占比分别为 99.86%、99.29%、99.57%和 99.70%，来源于客户 A 的收入占比分别为 99.21%、93.14%、88.34%和 83.27%。公司对航空工业和客户 A 存在一定依赖性，出现该等情况主要系航空制造业的行业特性所致。

公司深耕航空领域，其航空复材零部件产品主要应用于各类航空器，而我国航空制造业历经数次战略性和专业化重组，形成了“军用飞机以航空工业为主、商用飞机以中国商飞为主”的两大央企为龙头的航空制造业产业格局，基本具备了大型客机、支线飞机、直升机和通用飞机的设计、试验和生产条件。但由于目前国产商用飞机尚未实现批量生产，故航空复材零部件的大批量应用主要集中于军用飞机。

由于我国主要军用飞机主机厂均为航空工业下属单位，公司的下游客户集中于航空工业下属单位的现状符合航空制造业特性及公司经营情况。同时公司所属行业属于军工行业，属于《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 7 提到的“下游客户的行业分布集中而导致的客户集中具备合理性的特殊行业”，公司客户集中度高具备合理性。

2、同行业可比公司均具有客户集中度较高的特点

受我国航空制造业特点的影响，同行业可比公司普遍具有客户集中度较高的特点，同行业可比公司报告期内前五名客户销售占比情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迈信林	66.69%	73.09%	74.67%
爱乐达	99.40%	99.53%	96.33%
广联航空	80.32%	78.79%	93.61%
三角防务	98.81%	98.30%	97.42%
航宇科技	69.29%	74.81%	67.23%
立航科技	98.36%	99.67%	99.66%
平均值	**85.48%**	**87.37%**	**88.15%**
佳力奇	**99.96%**	**99.93%**	**100.00%**

数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件

如上表，同行业可比公司普遍都具备客户集中度较高的特征，**2019 年度、2020 年度及 2021 年度同行业可比公司前五大客户销售收入占比的**平均值分别为 88.15%、87.37%及 85.48%。公司向前五大客户销售的占比高于同行业平均值，与同行业可比公司爱乐达、三角防务以及立航科技基本一致，主要原因系公司、爱乐达、三角防务以及立航科技下游客户群体相似性较高，均为国有大型军工集团；迈信林、广联航空及航宇科技前五大销售占比低于公司，主要原因系上述公司还同时开展民品业务，客户群体相对分散。

3、航空工业在行业中的地位、透明度与经营状况，不存在重大不确定性风险

航空工业是由中央管理的国有特大型企业，是国家授权的投资机构，于 2008 年 11 月 6 日由原中国航空工业第一、第二集团公司重组整合而成。集团公司设有航空武器装备、军用运输类飞机、直升机、机载系统、通用航空、航空研究、飞行试验、航空供应链与军贸、专用装备、汽车零部件、资产管理、金融、工程建设等产业，下辖 100 余家成员单位、25 家上市公司，员工逾 40 万人。2021 年末，航空工业资产总额 20,366.69 亿元，位列 2021 年美国《财富》杂志世界 500 强企业第 140 位，连续第 13 年入榜，入榜名次较 2020 年前进 23

位。作为中国十大军工集团之一，航空工业行业地位突出，经营状况稳定良好，不存在重大不确定性风险。

4、公司与航空工业特别是客户A具有良好的合作历史、业务具有稳定性以及可持续性

公司与航空工业下属客户 A 于 2015 年开始正式合作，自达成合作以来，公司与航空工业在合作深度和广度方面均有了较大幅度的提升，合作领域由最初的单一结构零件拓展至尺寸及结构多样化的整体构件，应用装备范围由无人机扩大至歼击机、运输机、靶机及导弹等多项重点型号装备，合作历史较长、客户关系稳定。

收入规模方面，报告期内公司来自于航空工业的收入分别为 18,163.69 万元、23,324.45 万元、42,599.00 万元**和 27,644.53 万元**，保持持续增长趋势；合作单位数量方面，报告期内公司和航空工业下属单位的合作家数持续增加，公司从最初仅与客户 A 开展业务合作拓展至当前合计为航空工业下属 8 家主机厂、科研院所销售产品和提供服务，来自于客户 A 的收入占比由 2019 年的 99.21%降低至 **2022 年 1-6 月的 83.27%**，对客户 A 的单一客户依赖度有所降低。

此外，由于军工行业的特殊性，客户对上游供应商有严格的资格认证，上游供应商一旦成为其合格供应商之后，客户粘性较强，双方形成的战略合作关系较为稳定。截至 **2022 年 6 月 30 日**，公司与航空工业签订的**在手合同金额（不含税）约 5.73 亿元**。

综上，公司与航空工业之间的业务具有稳定性及可持续性。

5、与航空工业的交易价格及公允性

报告期内，公司与航空工业下属单位的业务合同均按照客户的采购程序获得。公司与客户之间发生的交易均基于客户的业务需求，双方综合考虑历史成交价格、产品预计成本、利润情况、产品技术更改情况、订货量、军方预算或目标价格等因素，协商确定交易价格，具备合理性和公允性。

6、公司与航空工业不存在关联关系，公司获取业务方式具备合理性

2021 年 12 月，航空产业链、航证科创通过增资分别取得公司 2.2139%、0.7380%股份。航空产业链、航证科创系航空工业控制下的企业，在公司合计持股比例较小，不属于公司关联方，其持股行为不会影响公司生产经营的独立性。

公司与航空工业下属单位之间的业务获取方式主要为比选、单一来源、竞争性谈判、定向选择、询比价采购等，符合行业特征，具备合理性。

7、公司具备独立面向市场获取业务的能力

公司建立了独立、完整的销售、研发、生产、采购和管理团队及业务体系，具备独立面向市场获取业务的能力。凭借材料设计、工艺优化、质量控制、敏捷交付以及技术服务等方面的综合优势，通过建立全面客户关系管理体系和多层次的客户沟通机制，公司与业内主要客户建立了深入、稳定的合作关系。

在未来随着复合材料应用场景拓展至民用航空、汽车、风电等领域，公司将持续加强对上述客户的开发力度。截至目前，公司已在汽车领域成功实现了客户拓展，与小鹏汇天签署《技术开发合同》，随着公司在新兴领域的市场开发力度加强，公司在未来有望形成新的业务增长点。

8、客户集中度较高的风险披露情况

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）客户集中度较高的风险”中对相关风险披露如下：

“（一）客户集中度较高的风险

我国航空制造业历经数次战略性和专业化重组，目前形成了主要军用飞机主机厂均为航空工业下属单位的行业格局，受此影响，国内军用领域的航空零部件制造企业普遍具有客户集中度较高的特点。公司客户覆盖航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所、军方科研生产单位以及国内其他知名航空复材零部件制造商。2019 年度、2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，以同一控制下

合并口径计算，公司向前五名客户合计销售占比分别为 100.00%、99.93%、99.96%和 99.98%，其中来源于航空工业下属单位的收入占比分别为 99.86%、99.29%、 99.57%和 99.70%。公司客户集中度较高，对主要客户构成一定依赖性。若未来公司与主要客户的合作关系发生重大不利变化，或主要客户的经营状况或需求发生重大不利变化，将对公司经营状况产生不利影响。”

综上所述，公司对航空工业特别是客户 A 存在重大依赖、存在客户集中度较高的情形，但符合行业特性且具备合理性，上述情形未对公司持续经营能力构成重大影响。

（二）公司开拓新客户的能力、措施及效果

1、采取横向拓展形式开发航空工业客户

由于航空制造业的特殊性，行业内已形成了主要军用主机厂均为航空工业下属单位的行业格局，公司在与航空工业的合作中采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付工艺要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，而后借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。通过该策略的成功实施，公司从最初仅与客户 A 开展业务合作拓展至当前合计为航空工业下属 8 家主机厂、科研院所销售产品和提供服务，来自于客户 A 的收入占比由 2019 年的 99.21%降低至 2022 年 1-6 月的 83.27%，有效降低了对客户 A 的依赖。

2、持续加强对新客户的开发力度

公司计划在聚焦军品、保证军品收入稳步增长的前提下，拓展其他复合材料应用场景，如民用航空、汽车、风电等，形成结构更加完善的业务体系。截至目前，公司已在汽车领域成功实现了客户拓展，与小鹏汇天签署《技术开发合同》，随着公司在新兴领域的市场开发力度加强，公司在未来有望形成新的业务增长点。

3、持续加强研发投入促进产品创新

公司产品的定制化程度较高，公司需根据客户需求在既有产品的基础上进一步开发，并有针对性地进行新产品或新工艺的研发。技术研发与创新能力是

决定企业能否持续获取客户订单、提升产品质量的重要因素。报告期内，公司管理团队和研发人员密切跟踪客户需求及市场动态，紧跟产业和技术的前沿，在维持现有客户的基础上，积极开拓新的市场领域，持续不断地加强对新产品和新工艺的研发力度，从而快速响应主要客户的产品升级换代需求，提升公司的市场竞争力。

4、提高服务质量、提升客户粘性

为了加强与主要客户的稳定关系，提升客户粘性，报告期内公司持续、全面地提升自身服务质量。公司高度重视对客户问题及需求的快速响应、快速反馈和快速解决。报告期内，公司在内部决策、产品开发以及响应客户需求等方面不断地优化和完善，持续提升客户服务效率。此外，公司高度重视产品的质量，以高质量产品满足客户需求，获得客户认可，提高客户的粘性。

三、结合获取客户及订单的方式和过程，说明销售过程中是否存在商业贿赂或不正当竞争情形；报告期各期主要新增客户的基本情况，是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况、原因及合理性；报告期各期存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额情况，分析新老客户销售金额变动、毛利率差异原因及合理性

（一）公司销售过程中不存在商业贿赂或不正当竞争情形

1、公司获取客户及订单的方式及过程

公司产品全部采用直销模式，并采取聚焦核心战略客户的销售策略。目前公司已进入国内多家主要军用飞机主机厂的合格供应商名录，同时进入了部分核心客户的长期发展规划。军用飞机主机厂一般仅从小范围合格供应商名录中挑选部分优质供应商进行综合评选，供应商的产品工艺能力、生产经验、加工制造能力是获取业务的重要支撑。公司主要通过比选、单一来源、竞争性谈判、定向选择、询比价采购等方式获取订单，不存在公开招投标的情形。

2、公司不存在不正当竞争或通过不正当手段违规获取客户的情形，不存在直接或变相商业贿赂情形

公司在日常经营过程中，严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》

《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规，以诚实守信、公平竞争的原则开展业务。公司董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、其他核心人员及主要销售、采购人员均签署了《预防商业贿赂承诺书》，就反商业贿赂相关内容进行承诺，并严格遵守承诺内容。

2019 年至 2022 年 6 月 30 日，公司不存在因商业贿赂等违法违规行为而发生诉讼、仲裁的记录，不存在被检察机关提起刑事诉讼或被市场监督等主管部门处罚的情形。2019 年至 2022 年 6 月 30 日，公司实际控制人、董事和高级管理人员不存在因商业贿赂而发生重大诉讼、仲裁、行政处罚或被判决承担刑事责任的情形。2019 年至今，公司在国家企业信用信息公示系统中无因违反相关法律、法规受到处罚的情形。

根据公司董事、高级管理人员出具的无犯罪记录的证明，并经检索“中国裁判文书网”“信用中国”“国家企业信用信息公示系统”“中国执行信息公开网”等网站，2019 年至今公司及其股东、董事、高级管理人员、主要采购和销售人员等员工不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的记录。

3、公司已建立防范贿赂、利益输送或不正当竞争的相关内控机制

公司在日常的经营过程中，已初步建立防范贿赂、利益输送或不正当竞争的相关内控机制，具体包括：

（1）为防止员工在公司业务经营过程中出现违法犯罪行为，确保公司向客户提供服务的合法合规性，公司组织员工学习相关法律法规，要求相关人员在销售过程中，严格遵守相关法律法规的规定以及军品总装企业等客户的采购要求；不得通过给予回扣等商业贿赂手段获取订单。

（2）公司在其内控制度中明确了费用报销的管理流程，针对各类费用的报销制定了报销标准、报销申请和审核流程，并据此进行规范管理，各项费用进行报销时均需列明用途，并通过部门内部审批和财务审批。公司通过以上费用控制方式防范商业贿赂。

（3）公司董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、其他核心人员及主要销售、采购人员均签署了《预防商业贿赂承诺书》，承诺将严格遵守等有关禁止商业贿赂行为的规定，坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当竞争之行为；不以财物或者其他手段贿赂发行人供应商、经销商等合作方及其员工；不接受或索取任何来自供应商、经销商等合作方及其员工的任何财物及馈赠；非因正常业务需要，不参加任何供应商、经销商等合作方及其员工提供的宴请、娱乐消费、旅游、国内或国外考察等形式的消费；不收受供应商、经销商等合作方及其员工以任何名义提供的回扣、性贿赂等。若违反该承诺，员工愿意接受发行人任何处罚，并负责赔偿因此给发行人造成的全部损失，同时承担由此引起的一切法律责任。

（4）公司设有内部审计部门，对公司财务管理及内部控制的有效性进行监督和检查，其中包括对公司费用及相关内控制度的监督和审核。经内部审计部门审核，公司各项费用报销审批程序均符合公司的财务报销制度。

综上所述，公司客户及订单获取方式符合实际经营情况，销售过程中不存在商业贿赂或不正当竞争的情形。

（二）报告期各期主要新增客户的基本情况，不存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况、原因及合理性

1、2022年1-6月新增客户基本情况

公司 2022 年 1-6 月新增客户为航空工业旗下的客户 I、某军工集团旗下的客户 K、客户 L、客户 M、成都航宇复材科技有限公司、上海翔骜电子科技有限公司（以下简称“上海翔骜”）和四川新万兴，共计 7 家。

（1）客户I

公司名称	客户 I
初始合作年份	2022 年
收入金额	2022 年 1-6 月收入金额为 225.08 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	客户 I 系航空工业下属单位，公司在与航空工业的合作中主要采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、

	结构复杂的制件，形成行业品牌效应，借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。客户 I 综合考虑了生产能力、产品质量等因素后决定与公司展开合作

（2）客户K

公司名称	客户 K
初始合作年份	2022 年
收入金额	2022 年 1-6 月收入金额为 2.24 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍
合作背景	客户 K 在其他客户介绍下，与公司达成商务合作，选择公司提供复合材料备品备件加工服务，合同金额较小

（3）客户L

单位名称	客户 L
初始合作年份	2022 年
收入金额	2022 年 1-6 月收入金额为 26.24 万元
订单和业务的获取方式	客户自询
合作背景	客户 L 为出于自身研究目的，主动选择公司为其生产复合材料试验件，合同金额较小

（4）客户M

单位名称	客户 M
初始合作年份	2022 年
收入金额	2022 年 1-6 月收入金额为 27.43 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍
合作背景	客户 M 出于自身研究目的，在其他客户的介绍下，选择公司为其生产某机型整体构件，合同金额较小

（5）成都航宇复材科技有限公司

公司名称	成都航宇复材科技有限公司
设立时间	2019 年 11 月 22 日
初始合作年份	2022 年
收入金额	2022 年 1-6 月收入金额为 9.03 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍
合作背景	成都航宇复材科技有限公司出于试验目的，在其他客户的介绍下，选择公司为其生产试验件，合同金额较小

（6）上海翔鹜

公司名称	**上海翔鹜电子科技有限公司**
设立时间	**2020 年 4 月 1 日**
初始合作年份	**2022 年**
收入金额	**2022 年 1-6 月收入金额为 0.40 万元**
订单和业务的获取方式	**客户自询**
合作背景	**上海翔鹜为某军工项目供应商，主动选择公司为其生产某复材零件，合同金额较小**

（7）四川新万兴

公司名称	**四川省新万兴碳纤维复合材料有限公司**
设立时间	**2009 年 5 月 22 日**
初始合作年份	**2021 年**
收入金额	**2022 年 1-6 月收入金额为 15.09 万元**
订单和业务的获取方式	**客户介绍**
合作背景	**四川新万兴为成为某机型的预浸料合格供应商，在其他客户的介绍下，选择公司提供试验件加工及性能检测服务，合同金额较小**

2、2021 年度新增客户基本情况

公司 2021 年度新增客户为航空工业旗下的客户 D 和客户 E、江苏恒神、威海光威复合材料股份有限公司（以下简称“光威复材”）和浙江抟原复合材料有限公司（以下简称“浙江抟原”），共计 5 家。

（1）客户D

公司名称	客户 D
初始合作年份	2021 年
收入金额	2021 年收入金额为 581.81 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	公司在与航空工业的合作中主要采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。客户 D 综合考虑了生产能力、产品质量等因素后决定与公司展开合作

（2）客户E

公司名称	客户 E
初始合作年份	2021 年
收入金额	2021 年收入金额为 13.27 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	公司在与航空工业的合作中主要采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。客户 E 综合考虑了生产能力、产品质量等因素后决定与公司展开合作

（3）江苏恒神、光威复材、浙江抟原

1）江苏恒神

公司名称	江苏恒神股份有限公司
设立时间	2007 年 8 月 17 日
初始合作年份	2021 年
收入金额	2021 年收入金额为 15.09 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍

2）光威复材

公司名称	威海光威复合材料股份有限公司
设立时间	1992 年 2 月 5 日
初始合作年份	2021 年
收入金额	2021 年收入金额为 15.09 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍

3）浙江抟原

公司名称	浙江抟原复合材料有限公司
设立时间	2016 年 6 月 7 日
初始合作年份	2021 年
收入金额	2021 年收入金额为 15.09 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍

4）江苏恒神、光威复材、浙江抟原的合作背景

江苏恒神、威海光威和浙江抟原为成为某机型的预浸料合格供应商，在其他客户的介绍下，选择公司提供试验件加工及性能检测服务，合同金额均为 16 万元。具体合作模式为：三家公司向公司提供预浸料，公司将预浸料生产成为复合材料试片并提供检测服务，向客户交付加工完成的复合材料试片以及性能检测数据。

3、2020 年度新增客户基本情况

公司 2020 年度新增客户为成都立航科技股份有限公司（以下简称“立航科技”）、上海上飞飞机装备制造有限公司（以下简称“上海上飞”）、成都德坤航空设备制造有限公司（以下简称“成都德坤”）、江苏新扬新材料股份有限公司（以下简称“江苏新扬”）、成都泰格尔航天航空科技股份有限公司，共计 5 家。

（1）立航科技、上海上飞和成都德坤

1）立航科技

公司名称	成都立航科技股份有限公司
设立时间	2003 年 7 月 3 日
初始合作年份	2020 年
收入金额	2020 年收入金额为 20.35 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍

2）上海上飞

公司名称	上海上飞飞机装备制造有限公司
设立时间	1993 年 12 月 21 日
初始合作年份	2020 年
收入金额	2020 年收入金额为 20.35 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍

3）成都德坤

公司名称	成都德坤航空设备制造有限公司

设立时间	2008 年 12 月 8 日
初始合作年份	2020 年
收入金额	2020 年收入金额为 20.35 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍

4）立航科技、上海上飞和成都德坤的合作背景

立航科技、上海上飞和成都德坤为成为某机型的复材装配合格供应商，在其他客户的介绍下，选择公司为其生产复合材料试片，合同金额均为 23 万元。具体合作模式为：公司利用自主采购的预浸料生产复合材料试片，并将复合材料试片销售给三家客户。

（2）江苏新扬

公司名称	江苏新扬新材料股份有限公司
设立时间	2002 年 6 月 11 日
初始合作年份	2020 年
收入金额	2020 年及 2021 年，江苏新扬给公司带来的收入金额分别为 15.48 万元、15.09 万元
订单和业务的获取方式	客户介绍
合作背景	江苏新扬为成为某机型的复材装配合格供应商，在其他客户的介绍下，选择公司为其产品提供超声波检测、x 射线检测，按照检测的面积和产品件数计算交易金额 具体合作模式为：公司利用新购置的缺陷检测设备为客户产品提供检测服务，出具检测报告

（3）成都泰格尔航天航空科技股份有限公司

公司名称	成都泰格尔航天航空科技股份有限公司
设立时间	2015 年 8 月 17 日
初始合作年份	2020 年
收入金额	2020 年收入金额为 1.80 万元
订单和业务的获取方式	客户自询
合作背景	成都泰格尔由于缺少生产必要的材料，通过自询方式向公司采购前、后长桁软模，合同金额约为 2 万元

4、2019年度主要新增客户基本情况

公司 2019 年度新增客户为航空工业旗下的客户 B、客户 C、客户 F 和某军

工集团旗下的客户 G、客户 H 共 5 家。

（1）客户B、客户C和客户F

1）客户 B

公司名称	客户 B
初始合作年份	2019 年
收入金额	2019 年、2020 年以及 2021 年，客户 B 给公司带来的收入金额分别为 26.55 万元、916.68 万元、3,062.74 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	公司在与航空工业的合作中主要采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。客户 B 综合考虑了生产能力、产品质量等因素后决定与公司展开合作

2）客户 C

公司名称	客户 C
初始合作年份	2019 年
收入金额	2019 年、2020 年以及 2021 年，客户 C 给公司带来的收入金额分别为 54.43 万元、511.79 万元、1,145.68 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	公司在与航空工业的合作中主要采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。客户 C 综合考虑了生产能力、产品质量等因素后决定与公司展开合作

3）客户 F

公司名称	客户 F
初始合作年份	2019 年
收入金额	2019 年及 2020 年，客户 F 给公司带来的收入金额分别为 36.21 万元、16.81 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	公司在与航空工业的合作中主要采取横向拓展的策略，即在前期通过高质量交付产品要求高、结构复杂的制件，形成行业品牌效应，借助良好口碑针对性地对航空工业其他主机厂和科研院所客户进行开发。客户 F 综合考虑了生产能力、产品质量等因素后决定与公司展开合作

（2）客户G

公司名称	客户 G
初始合作年份	2019 年
收入金额	2019 年、2020 年以及 2021 年，来自于客户 G 的收入金额分别为 25.66 万元、50.35 万元、123.89 万元
订单和业务的获取方式	自主开发
合作背景	公司在市场调研过程中了解到客户 G 存在业务需求，主动拜访客户 G 并与其达成合作

（3）客户H

公司名称	客户 H
初始合作年份	2019 年
收入金额	2019 年及 2020 年，客户 H 给公司带来的收入金额分别为 0.69 万元、37.17 万元
订单和业务的获取方式	客户自询
合作背景	客户 H 某研发项目临时发生预浸料需求，主动联系公司并向公司进行采购

5、成立当年或次年即成为发行人客户的情形

公司的客户 M 成立于 2021 年，成立次年即为公司客户，主要原因如下：

客户 M 出于自身研究目的，在其他客户的介绍下，选择公司为其生产某机型整体构件，合同金额为 31 万元，双方的合作具备商业合理性。2022 年 1-6 月，来自于客户 M 的收入为 27.43 万元，占 2022 年 1-6 月的收入占比为 0.10%，对公司生产经营构成的影响较小。

除客户 M 以外，报告期内公司不存在成立当年或次年即成为公司客户的情形。

（三）报告期各期存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额情况，新老客户销售金额变动、毛利率差异原因及合理性

1、存量客户和新增客户销售收入及变动情况

报告期各期，公司存量客户和新增客户销售收入及变动情况如下：

单位：万元

客户类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
存量客户	**27,423.39**	**98.90%**	42,142.90	98.50%	23,411.97	99.67%	18,046.50	99.21%
增量客户	**305.52**	**1.10%**	640.37	1.50%	78.34	0.33%	143.54	0.79%
总计	**27,728.90**	**100.00%**	**42,783.27**	**100.00%**	**23,490.31**	**100.00%**	**18,190.04**	**100.00%**

报告期各期，公司来自于存量客户的收入分别为 18,046.50 万元、23,411.97 万元、42,142.90 万元**和 27,423.39 万元**，存量客户销售金额逐年增长，主要原因为：（1）公司所属航空复材零部件行业进入壁垒较高，下游客户往往对现有供应商存在粘性，因此一旦确立合作关系，原有供应商一般不会被新进入者替换；（2）公司主要存量客户为航空工业下属客户 A、客户 B 和客户 C 等，上述客户与公司的合作时间较长，对公司的产品质量、交付速度和服务水平较为了解。客户随着自身产品需求的增加，有更强的意愿增加对公司产品的采购。因此，公司来自于主要存量客户的销售收入在报告期内持续增长，公司与客户关系稳固，客户粘性较强。

报告期各期，公司来自于新增客户的收入分别为 143.54 万元、78.34 万元、640.37 万元**和 305.52 万元**，收入占比相对较小。其中 2019 年的新增客户主要为航空工业下属客户 B、客户 C 以及某军工集团，上述客户在 2019 年进行小批量订货，验证公司的生产能力，因此 2019 年公司来自新增客户的收入金额较低，后续在 2020 年和 2021 年来自于上述客户的收入大幅增长；2020 年公司新增客户收入为 78.34 万元，均系偶发性订单；2021 年**和 2022 年 1-6 月**公司在航空工业的拓展取得成效，成功开发航空工业下属客户 D、客户 E **和客户 I，在 2021 年度和 2021 年 1-6 月来自于航空工业下属单位的新增客户收入分别为 595.08 万元和 225.08 万元。**

2、存量客户和新增客户的毛利率及差异情况

报告期各期，公司存量客户和新增客户销售毛利率情况如下：

毛利率	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
存量客户	**41.38%**	47.64%	52.16%	54.13%

增量客户	**39.34%**	0.65%	57.89%	14.03%
差异	**2.04%**	**46.99%**	**-5.73%**	**40.10%**

报告期内，公司存量客户销售毛利率分别为 54.13%、52.16%、47.64%和 41.38%，新增客户销售毛利率分别为 14.03%、57.89%、0.65%和 39.34%，新增客户毛利率与存量客户毛利率水平存在较大差异，主要原因为：

公司毛利率水平主要与具体的项目和业务情况挂钩，与是否为公司新增客户或是存量客户没有必然的联系。报告期内，公司与存量客户的合作时间较长、客户粘性较好，毛利率水平相对较为稳定，在报告期内不存在重大异常变化；公司在 2019 年新增客户主要为航空工业下属客户 B、客户 C、客户 F，为上述客户提供的服务为制造及技术服务，其毛利率水平相比飞机复材零部件业务水平较低；2020 年，公司主要向新增客户销售复合材料试片，虽然该业务毛利率水平较高，但相关收入和毛利水平对公司整体影响较小；2021 年增量客户主要为航空工业下属客户 D 和客户 E，承接项目难度较高，涉及零件数量繁多、工艺复杂，产品报废数量较多，导致毛利率水平较低。

3、存量客户和新增客户的应收账款余额

报告期各期，公司存量客户和新增客户应收账款情况如下：

单位：万元

客户类型	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
存量客户	**19,823.81**	**98.46%**	9,895.22	99.32%	2,568.60	99.03%	6,695.15	98.80%
增量客户	**310.58**	**1.54%**	67.97	0.68%	25.03	0.97%	81.10	1.20%
总计	**20,134.38**	**100.00%**	**9,963.19**	**100.00%**	**2,593.63**	**100.00%**	**6,776.25**	**100.00%**

报告期各期末，存量客户和新增客户的应收账款占比与营业收入占比基本一致，不存在重大差异。

四、说明公司与客户 A 签订的采购商务合同与加工承揽合同的主要区别；结合发行人原材料来源、自主定价能力、客户 A 与供应商 A 是否存在关联关系等方面，进一步说明公司与客户 A 合作的商业实质，发行人是否为客户 A 的外协厂商，相关收入确认政策是否符合会计准则的规定

（一）采购商务合同与加工承揽合同的区别

报告期内，在公司与客户 A 合作的过程中，通常由客户 A 提供合同模板。报告期初至 2020 年 2 月公司与客户 A 签订的合同模板为《加工承揽合同》，2020 年 3 月以来公司与客户 A 签订的合同模板为《采购商务合同》。《加工承揽合同》和《采购商务合同》中的部分条款在实际执行中存在着一定的差异，后续经公司与客户 A 协商，通过签署《补充协议》的方式将该部分差异予以调整，经调整后两者无实质性差异，具体如下：

合同条款	加工承揽合同及补充协议	采购商务合同及补充协议	有无实质区别
合同义务	甲方因生产需要，委托乙方生产加工某型号复材零件	甲方因生产需要，委托乙方生产加工某型号复材零件	无
材料采购	合同附件之技术协议中约定：由乙方进行材料采购	主合同中约定：本合同加工材料由乙方自行采购	无
结算方式	1、此为暂定价，最终价格以军方审定价为基础，双方另行协商确定； 2、合同金额的构成：含材料费、加工费、管理费、税费等	1、合同价为暂定价，最终价格根据军方对主机价格论证情况，双方另行协商确定，多退少补； 2、合同总金额的构成：含材料费、加工费、管理费、税费等	无
交货方法	乙方送货	乙方送货	无
所有权转移	产品送达交货地点并验收合格后，产品的所有权及毁损灭失的风险转移至甲方	产品送达交货地点并验收合格后，产品的所有权及毁损灭失的风险转移至甲方	无
验收方法及标准	1、乙方检验合格后，由甲方进行入厂复验； 2、质量验收按照合同第二条技术协议及质量协议所约定内容进行验收	1、外观验收，验收后双方签署《送货/验货单》； 2、质量验收按双方约定的技术协议进行验收	无
对产品提出异议的时间与方法	如发现产品不符合验收标准或需返修，甲方有权随时通知乙方要求更换或者返修，甲方可在合同款内直接扣除因乙方不能在要求时间更换应扣减的费用或返修费用	如发现产品不符合验收标准或需返修，甲方有权随时通知乙方要求更换或者返修，甲方可在合同款内直接扣除因乙方不能在要求时间更换应扣减的费用或返修费用	无
产品质量保证	质保期内产品存在质量问题、质量缺陷，乙方应无条件及时保修	质保期内产品存在质量问题，乙方应根据甲方要求无条件换新或	无

合同条款	加工承揽合同及补充协议	采购商务合同及补充协议	有无实质区别
	并不得收取任何费用	及时保修并不得收取任何费用	

注：甲方为客户 A、乙方为佳力奇。

（二）公司与客户 A 合作的商业实质，公司并非为客户 A 的外协厂商，相关收入确认政策符合会计准则的规定

1、在公司与客户A的合作中，公司原材料及辅料来源主要为自主采购

在飞机复材零部件业务中，公司向军工客户提供的产品均有对应的终端产品型号，而产品型号在设计定型时就已经对从原材料到产品的各个采购加工环节做出限定，因而公司在选择原材料品类和供应商时受到较强的约束，仅能在少数具备该等原材料制造能力或提供能力的供应商中进行选择。针对客户 A 所采购的产品，公司合格供应商名录内具备大批量生产指定牌号预浸料能力的供应商仅有供应商 A，因此公司主要选择向供应商 A 采购预浸料。

2019 年度，客户 A 临时性的新增产品需求导致公司指定牌号预浸料和胶膜储备不足。为满足交付计划，公司临时性地向客户 A 采购预浸料和胶膜，采购金额为 254.02 万元，占采购金额比例较小，对生产经营不构成重大影响。

此外，公司与客户 A 存在技术及加工服务业务的合作，2020 年、2021 年和**2022 年 1-6 月**相关收入分别为 121.89 万元、617.20 万元**和 2,553.47 万元**，占客户 A 收入的比例分别为 0.56%、1.63%**和 11.06%**，对公司生产经营不构成重大影响。在此合作模式下，公司使用的原材料由客户直接提供。

除上述情形外，报告期内公司原材料及辅料均为自主采购，不存在客户 A 指定供应商或由客户 A 直接供货的情形。

2、公司的销售定价与采购定价均为自主定价，不存在由客户A决定供应商采购价格的情形

公司与客户 A 签署的销售合同明确约定“合同金额的构成包括材料费、加工费、管理费、税费”。公司在向客户报价时，会综合考虑材料成本、人工成本、加工成本、产品交期要求等因素，再加上合理利润整体报价，并与客户沟通协商后确定具体价格。公司对客户的报价并非按照受托加工劳务业务下不含

材料费的方式计算，公司定价具有充分的自主性，公司具备对最终产品的完整销售定价权。

公司与供应商 A 间的定价系在双方协商的基础上，综合考虑产业链影响和历史采购价格等多方面因素确定。公司向客户 A 的销售定价与向供应商 A 的采购定价相互独立，合同相关重点条款均根据独立商业交易原则进行商讨与协调，并按各自的内部管理制度与流程对合同进行审批，销售价格与采购价格的确定彼此独立。

综上，公司与客户 A 的交易中，公司在采购端与销售端均具备自主定价能力，不存在客户 A 指定供应商或由客户 A 决定供应商采购价格的情形。

3、客户A与供应商A为关联关系，但彼此独立运营，互不干涉经营决策

报告期内，客户 A 与供应商 A 同属于航空工业控制的子公司，从而形成关联关系。客户 A 和供应商 A 在航空工业体系内各司其职，彼此业务范围不交叉，各自拥有独立的经营权限。从股权结构来看，客户 A 与供应商 A 之间不存在直接持股关系，无法参与供应商 A 的经营决策。因此，虽然客户 A 与供应商 A 为关联关系，但彼此独立运营，各自独立作出业务决策，并分别与公司签订业务合同。

4、从合同条款和业务实质来看，公司与客户A之间的飞机复材零部件业务交易符合一般购销交易模式，不属于委托加工模式

公司在报告期内与客户 A 签订的合同包括《加工承揽合同》《采购商务合同》《补充协议》等，根据该等合同条款和公司的业务实质，公司与客户 A 之间的飞机复材零部件业务交易符合一般购销交易模式，不属于委托加工模式，具体情况如下：

交易价款确定基础和定价方式：在双方签署的上述合同中明确约定“合同金额的构成包括材料费、加工费、管理费、税费”。公司在向客户报价时，会综合考虑材料成本、人工成本、加工成本、产品交期要求等因素，再加上合理利润整体报价，并与客户沟通协商后确定具体价格。

物料转移风险归属：在双方签署的上述合同中明确约定“产品送达交货地

点并验收合格后，产品的所有权及毁损灭失的风险转移至甲方”（甲方系客户A）。在实务中，客户 A 收到产品后会进行验收，如产品存在质量问题或质量缺陷，公司会无条件保修；如产品经验收合格，客户 A 与公司确认该笔交易。

由此可见，公司向客户 A 销售的产品价格是经双方协商后确定的，公司具备自主定价能力。客户 A 接收公司的产品需进行验收，并根据验收合格数量进行结算，产品验收之前由公司承担相关风险，验收之后则由客户承担。

5、公司完全承担了原材料生产加工中的保管和灭失、价格波动等风险

公司生产飞机复材零部件所使用的预浸料和辅料等原材料均为公司自主采购，并自主进行后续的管理。根据公司与供应商 A 签署的采购协议，供应商 A 不对其提供的原材料进行后续管理，不会回购未使用的剩余原材料，原材料所有权已转移至公司。合同双方未对原材料的使用范围、用途、存货管理等做出其他的约定。公司拥有原材料的所有权，并承担与原材料所有权有关的风险，包括价格波动风险、保管和灭失风险、以及材料的过期作废管理风险。

6、公司承担了最终产品销售对应账款的信用风险

公司与客户 A 在合同中明确约定了款项结算方式，并承担相应款项收取的信用风险。公司向客户 A 的销售行为与向供应商 A 的采购行为系独立行为，销售及采购行为的款项结算相互独立，两者之间不存在相关性，且不存在相互抵消的情形。下游客户资金结算不影响公司向上游供应商进行结算的义务，因此公司分别承担了向上游供应商结算与下游客户结算的信用风险。

7、在飞机复材零部件产品的生产过程中，公司采购的原辅料在形态、功能等方面发生重大变化

公司向客户 A 销售的主要产品为飞机复材零部件，所需原辅料主要为预浸料、隔离膜、橡胶、脱模布等。上述原辅料需由公司自行采购，并经过下料、铺叠、热压成型、脱模、无损检测、外形修整、胶接（适用于整体构件）等多个生产环节加工，方可形成对客户 A 销售的产成品。与公司对外采购的原辅料相比，产成品在形态、分子结构、构造、功能等方面发生显著变化，且该变化是不可逆的，故公司生产过程不属于简单的组装测试等委托加工业务。

综上，在公司与客户 A 的合作过程中，公司原辅料均为自主采购，公司在采购端和销售端均具备自主定价权。虽然客户 A 与供应商 A 为关联关系，但客户 A 与供应商 A 独立运营，两者与公司达成合作关系均为各自独立作出的业务决策，公司的材料采购价格与产品销售价格相互独立。此外，根据公司与客户 A 约定的结算方式，公司承担了最终产品销售对应账款的完整信用风险。公司向供应商 A 采购原材料后所有权即归公司所有，公司对其进行后续管理，并承担原材料生产加工过程中的保管和灭失等风险以及原材料的滞销积压风险。公司向供应商 A 主要采购预浸料原材料，经过公司复杂加工后形成航空复材零部件，物料在形态、功用方面发生了本质变化。从交易的形式和实质两方面进行综合判断，公司与客户 A 的业务为购销业务，并非受托加工业务。公司与客户 A 之间的飞机复材零部件业务符合一般购销交易模式，不属于委托加工模式，公司并非客户 A 的外协厂商。因此，公司与客户 A 之间的飞机复材零部件业务应当按照独立购销业务进行处理，以总额法确认收入。

8、公司收入以总额法确认符合《企业会计准则》规定

公司与客户 A 的交易情况与《企业会计准则》的对比分析如下：

企业会计准则规定	公司向客户 A 销售具体情况	分析结论
企业在将特定商品或服务转让给客户之前控制该商品，即企业能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，为主要责任人，否则为代理人	公司将产品运输至客户指定地点，产品毁损灭失的风险自客户验收合格后转移，产品交付前公司可控制该商品。 公司销售价格为包括主要材料、辅料、加工费、利润等在内的全口径销售价格，可获得全部的经济利益。	公司符合主要责任人的定义
是否对客户承担主要责任	公司与客户独立签署合同。公司对该类产品包括质量、性能、交付时间等承担全部责任。	公司对客户承担主要责任
是否承担存货风险	产品交付前公司承担全部存货风险；根据采购合同/订单，公司采购原材料在验收合格后，相关存货风险包括价格波动风险、保管和灭失风险、以及材料的过期作废、剩余滞销风险由公司承担。	公司承担存货风险
是否拥有定价权	公司向客户销售产品的销售定价模式为行业通行的做法，销售价格包括主要材料、辅料、加工费、管理费、利润在内的全额销售价格。公司向供应商采购原材料参照市场行情协商定价。	公司具备定价权

企业会计准则规定	公司向客户 A 销售具体情况	分析结论
企业应当按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入	公司销售价格为包括主要材料、辅料、加工费、利润在内的全额销售价格，可获得全部的经济利益，在账务处理中，按照有权向客户收取的对价金额确定交易价格，并计量收入。	公司按全额销售价格确认收入、开票、结算收款

综上，公司与客户 A 的业务为购销业务，并非委托加工业务，按照总额法进行会计处理符合《企业会计准则》的规定。

五、详细说明公司与客户 B 合作模式发生变更的具体原因，收入确认方式的合规性、准确性

报告期内，公司与客户 B 合作模式发生变更的具体原因为：

（一）与客户 B 合同条款及结算模式发生变更的情形

公司为客户 B 提供导弹复材零部件的生产流程为：公司将预浸料生产加工为复合材料件，然后将复合材料件通过胶接和机械连接的方式与金属件进行组装后发货。在 2020 年度，公司与客户 B 同时签署了销售合同以及采购合同，其中在采购合同中约定了金属件的采购数量和采购单价，在销售合同中相应约定了导弹复材零部件的销售数量和销售单价，采购的金属件数量与销售的导弹复材零部件数量完全匹配，具体合作模式为导弹复材零部件所涉原辅料由公司向外部采购，金属件向客户 B 进行采购。

2021 年度，客户 B 为从源头上把控产品质量，主动转变了与公司的合作模式。导弹复材零部件所涉原辅料仍由公司向外部供应商采购，金属件则转变为客户 B 直接提供，在合同条款中也明确约定了金属件由客户 B 提供，复合材料和标准件由公司向第三方购买。经对比 2020 年度和 2021 年度销售合同约定的产品单价，2021 年度的产品单价较 2020 年度已相应下调，2021 年度的产品价格已剔除了金属件成本。

（二）导弹复材零部件业务的收入确认方式

在导弹复材零部件业务中，预浸料及辅助材料由公司独立采购、加工及生产，金属件由公司采购或客户提供。在该模式下，公司不承担除保管责任外的其他责任和风险。对于自主采购的预浸料及辅助材料，公司计入存货、成本。

在收入核算时，公司仅就非金属件部分进行收入确认，金属件部分不进行收入确认。

（三）收入确认方式的合规性和准确性

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 32 关于委托加工业务的解释，现就公司与客户 B 之间的交易分析如下：

1、在导弹复材零部件产品的生产过程中，金属件在形态、功能等方面未发生重大变化

公司收到金属件后，通过自主工艺完成复材零部件的生产，将复材零部件与外采或客供的金属件进行胶接和机械连接后形成最终产品。在生产过程中公司除委托外部单位进行金属件表面处理外，并不对金属件的外形进一步加工、也未改变金属件的产品属性等，金属件的形态、功用方面均未发生本质性的变化。

2、公司不承担金属件生产加工中的灭失、价格波动等风险

金属件只能用于客户 B 的产品生产过程，且向客户 B 购买或由其直接提供的金属件数量与订单或合同产品数量成直接的对应关系。公司并不主导金属件的使用，且不承担其他与金属件相关的存货风险。

3、公司不承担金属件的销售定价权

2020 年度导弹复材零部件扣除金属件后的销售价格与 2021 年度由客户 B 直接提供金属件产品的销售价格基本一致，前后对比可知公司不承担对金属件的销售定价权。

综上，从业务实质上看，公司不承担金属件的存货风险、不主导金属件的使用，生产过程中并未改变金属件的形态与功能。根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》之问题 32 关于委托加工业务的解释，金属件的采购成本应从收入中剔除，收入确认方式合规、准确。

六、说明各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势，客户选择供应商的具体考虑因素，是否存在多个供应商同时供货的情形，发行人是否存在被替代的风险

（一）各类产品竞争对手的具体情况、与发行人相比的竞争优劣势

1、各类产品竞争对手的具体情况

航空复材零部件行业具备与主机厂高度联动的特点，各家主机厂在航空复材零部件领域均有自身的合格供应商。因公司在航空复材零部件细分行业的竞争对手为涉密信息，公司已向相关监管部门及深圳证券交易所申请豁免披露相关内容，故公司各类产品竞争对手的具体情况在本回复中豁免披露。

2、公司与竞争对手相比的竞争优劣势

（1）竞争优势分析

1）产品质量优势

由于航空复材零部件应用场景的特殊性，客户对产品质量的可靠性和稳定性要求极高，一旦加工过程出现大批次质量问题，便可能会影响产品的按期交付。公司自成立以来，始终秉承“诚信为本，质量第一”的经营理念，现已形成了经验丰富的技术管理团队，建立了覆盖生产全流程的质量检测体系，有效提升了产品稳定性、良品率和完成效率。公司产品质量控制水平受到客户好评，是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业。

2）先发进入优势

军工市场具有明显的“先发优势”，产品一旦装备部队，为维护国防体系的安全性与完整性，相关产品及其配套与保障装备在短期内一般不会轻易更改。

作为最早进入航空复材零部件市场的民营企业之一，公司在 2012 年即展开军品业务的前瞻性布局及预研，早于部分竞争对手的成立时间。多年来，公司已承担多种型号航空复材零部件的工艺设计和加工制造，产品广泛应用于歼击

机、运输机、教练机、无人机、导弹等重点型号装备。随着我国飞机主机厂航空零部件配套的外部协作深化进程加速推进，航空零部件的市场规模将逐渐扩大，公司的先发进入优势将为公司未来发展奠定坚实的技术和市场基础。

3）产能优势

公司生产的航空复材零部件均为定制化产品，且不同产品的形态、尺寸差异较大，无法按照标准化产品来统计产能情况。考虑到公司的瓶颈工序系热压罐成型环节，产能限制主要为热压罐的设计容量及其最大使用时间，故以报告期内公司热压罐的理论使用时间和实际使用时间衡量公司产能情况。

公司目前的热压罐设计容量和最大使用时间与主要竞争对手相比较为接近，在三期厂房以及募投项目“先进复合材料数智化生产基地建设项目”建设完成后，公司热压罐产能将处于行业领先地位。

（2）竞争劣势

1）服务响应劣势

公司地处安徽省宿州市，与竞争对手相比，公司离主要客户的物理距离较远。当客户出现临时性、突发性的服务需求时，公司响应速度相对较慢。虽然公司通过本地化招聘提升了服务响应速度，但相比竞争对手仍存在一定劣势。

2）高端人才引进成本较高

公司地处安徽省宿州市，当地经济发展水平和城市规模较省内外重点城市存在一定劣势，对于复合人才和高端专业人才的吸引力有限；同时，当地尚无专业对口的重点高等院校，高端专业人才引进难度相对较大。同等条件下，公司为吸引和稳定高端人才需要付出的成本相对较高。

（二）客户选择供应商的具体选择因素

公司客户选择供应商时，主要从产品质量、交付进度、服务水平以及产品价格等方面进行考量，具体情况如下：

1、产品质量

由于航空复材零部件应用场景的特殊性，客户对产品质量的可靠性和稳定性要求极高，一旦产品出现质量问题，将直接对航空器的使用寿命和使用安全产生重大影响。因此，客户非常注重供应商的生产制造能力以及质量控制能力，每年会对供应商的验收合格率、使用质量、质量目标达成度等内容进行考察。

2、交付速度

公司下游客户多为大型央企军工集团的下属单位，有固定的产品计划安排，对产品交付速度要求较高。特别是出现紧急性、临时性任务时，客户对供应商的交付速度要求会更高。因此，为了保证供应效率，客户会倾向于选择具备大规模生产能力和敏捷交付能力的供应商。

3、服务水平

服务水平主要体现在服务及时性、服务质量效率、故障件返修速度等方面，反映了供应商应对质量问题的响应速度和解决质量问题的能力，是客户选择供应商的重要考察维度之一。通常来说，各供应商会通过在客户周边建厂或招聘本地化团队等方式提升服务响应速度。

4、产品价格

针对航空复材零部件产品，成本控制是客户选择供应商的重要考察维度。能够通过不断优化生产流程、改进生产工艺降低产品价格的供应商会在竞争中占据优势地位。

（三）下游客户存在多个供应商同时供货的情形

航空复材零部件供应商与主机厂存在紧密的联动关系，飞机主机厂通过合同约定以及考核的方式对供应商的进度、质量、成本和交付进行严格管理。由于主机厂存在保障零部件供应的诉求以及与供应商就产品工艺持续深度磨合的绑定需要，通常而言飞机主机厂均有配套的多家供应商为其同时供货。

（四）发行人是否存在被替代的风险

公司被竞争对手替代的风险较小，主要原因如下：

1、公司与航空工业下属主要客户具备长期合作历史和良好合作关系，与航空工业的合作广度持续提升，来自于航空工业的收入持续增长。此外，考虑到军工客户往往对现有供应商存在粘性，市场格局一旦确立，除非出现批次性重大产品质量问题，否则原有供应商不会被轻易替换，双方的合作模式具备较强的粘性，因此公司与航空工业的合作具备稳定性与可持续性；

2、相比同行业竞争对手，公司具备产品质量优势、先发进入优势及产能优势，且是连续四年被航空工业下属核心飞机主机厂客户评为“优秀供应商”“金牌供应商”的唯一复材零部件领域企业，受到了客户的广泛认可。在未来募投项目实施完成后，公司的质量控制能力、技术能力和产品产能将进一步提升，竞争优势将进一步得到强化，短期内被竞争对手超越的风险较低；

3、公司掌握的热压罐成型工艺、热压机模压成型工艺为航空领域应用的主流成型工艺，短期内难以出现替代该主流工艺的成型工艺。此外，公司正在进行液体成型工艺的探索，并且购置了自动铺丝铺带设备提升自动化水平，未来在成型工艺技术水平和自动化水平方面将走在行业前列。

综上，公司被其他竞争对手替代的风险较低。

七、保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表意见

（一）保荐人、发行人律师、申报会计师的核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、获取并查阅主要客户的相关采购规定，了解主要客户对供应商的考察认证过程；获取并查阅公司与客户签署的合同与订单，并访谈公司销售部门负责人，了解订单下达的方式、周期，订单金额的变动趋势；

2、查阅同行业可比公司的招股说明书、年报等公开信息，对比公司与同行业可比公司的客户集中情况；

3、查询主要客户所在行业的行业报告、同行业可比公司公开披露信息，了

解同行业可比公司的客户集中度情况、业务获取方式情况，并与公司客户集中度情况、业务获取方式、产品审价及定型情况进行对比；了解行业的市场情况、经营模式、竞争情况等，分析公司主要客户合作的稳定性及业务的可持续性；了解主要客户的主营业务、产业规模和行业地位；访谈公司董事长、总经理和销售部门负责人，了解公司开拓新客户的规划与措施；

4、取得并查阅公司报告期各期的销售明细表，通过“企查查”、客户官网等渠道查询了解公司报告期各期新增客户的基本情况；分析各期存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额情况，分析新老客户销售金额变动、毛利率差异原因及合理性；

5、访谈公司销售部门负责人，了解公司获取客户及订单的方式和过程；查阅相关法律法规规定，通过检索“中国执行信息公开网”“中国裁判文书网”等公开网站，核查公司是否存在商业贿赂等违法违规和纠纷情形；取得公司、实际控制人、董监高等出具的承诺文件；

6、获取并查阅公司与客户 A 签订的采购商务合同、加工承揽合同及补充协议，分析合同条款的区别；查阅公司与供应商 A 签订的采购合同，访谈公司采购与销售部门负责人，了解公司原材料来源、自主定价能力；通过网络查询，确认客户 A 与供应商 A 是否存在关联关系；获取并查阅公司与客户 B 签订的销售合同，访谈公司销售部门负责人、客户 B，了解双方合作模式发生变更的具体原因；查阅《企业会计准则》《首发业务若干问题解答》的相关规定，分析会计处理的合规性和准确性；

7、查阅同行业竞争对手的公开资料，了解各类产品竞争对手的具体情况，并访谈公司销售部门负责人，对比分析公司的竞争优势与竞争劣势；主要客户的相关采购规定，了解客户选择供应商的具体选择因素。

（二）保荐人、发行人律师、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、主要客户均对公司有着严格和完整的考察和认证，不存在考察不合格或认证不通过的情形；公司与主要客户的合同签署及订单下达有合规完善的流程

与内控体系，合同签署不存在明显的周期性，合同金额的变化趋势与公司经营情况和收入变化趋势相吻合；

2、公司对航空工业尤其是客户 A 存在重大依赖、存在客户集中度较高的情形，但符合行业特性且具备合理性，上述情形未对公司持续经营能力构成重大影响；公司具有完善的开拓新客户的能力与措施，且已取得一定效果；

3、公司获取客户及订单的方式和过程合法合规，销售过程中不存在商业贿赂或不正当竞争情形；**报告期内，除客户 M 以外**，公司新增客户不存在成立当年或次年即成为公司客户的情形；报告期各期公司存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额符合实际经营情况，新老客户销售金额变动、毛利率差异具有合理性；

4、公司与客户 A 签订的采购商务合同与加工承揽合同并无实质性区别，双方之间的飞机复材零部件业务交易符合一般购销交易模式，不属于委托加工模式；公司的收入以总额法确认，符合《企业会计准则》规定；

5、公司与客户 B 合作模式的变更符合实际经营需求，具备商业合理性，收入确认方式合规准确；

6、公司与航空工业下属主要客户具备长期合作历史和良好合作关系，双方的合作模式具备较强的粘性，相比同行业竞争对手公司具备产品质量优势、先发进入优势及产能优势，此外公司已掌握行业主流技术，且该技术在短期内被新技术取代的风险较小，公司被其他竞争对手替代的风险较低。

经核查，申报会计师认为：

1、主要客户均对公司有着严格和完整的考察和认证，不存在考察不合格或认证不通过的情形；公司与主要客户的合同签署及订单下达有合规完善的流程与内控体系，合同签署不存在明显的周期性，合同金额的变化趋势与公司经营情况和收入变化趋势相吻合；

2、公司对航空工业尤其是客户 A 存在重大依赖、存在客户集中度较高的情形，但符合行业特性且具备合理性，上述情形未对公司持续经营能力构成重大影响；公司开拓新客户的能力、措施及效果的说明与我们在审计过程中了解

的情况一致。

3、公司获取客户及订单的方式和过程合法合规，销售过程中不存在商业贿赂或不正当竞争情形；报告期内，**除客户 M 以外**，公司新增客户不存在成立当年或次年即成为公司客户的情形；报告期各期公司存量客户和新增客户整体销售收入金额及占比、毛利率、应收账款余额符合实际经营情况，新老客户销售金额变动、毛利率差异具有合理性；

4、公司与客户 A 签订的采购商务合同与加工承揽合同并无实质性区别，双方之间的飞机复材零部件业务交易符合一般购销交易模式，不属于委托加工模式；公司的收入以总额法确认在所有重大方面符合《企业会计准则》规定；

5、公司与客户 B 合作模式的变更符合实际经营需求，具备商业合理性，收入确认在所有重大方面符合《企业会计准则》规定。

6、公司关于产品竞争对手情况、客户选择供应商的具体考虑因素、是否存在多个供应商同时供货的情形、发行人是否存在被替代的风险相关的相关说明与我们在审计过程中了解到的情况一致。

问题 9 关于营业成本

根据申报材料：

（1）报告期内，直接材料为公司主营业务成本的最主要组成部分，主要为生产航空复材零部件产品所使用的预浸料、隔离膜、橡胶、脱模布等原辅材料。

（2）报告期内，公司原材料采购以预浸料为主，各期采购金额分别为8,542.71万元、9,080.37万元和14,451.95万元。

请发行人：

（1）结合业务模式、业务流程等，说明发行人不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整，不同类型产品营业成本和营业收入的匹配性。

（2）按成本性质分别说明各类产品的主营业务成本构成情况及变动原

因，相关成本构成情况与同行业可比公司可比产品是否存在差异，如是，说明差异原因及合理性。

（3）说明原材料成本的明细构成及变动原因，结合主要原材料价格的影响因素、采购单价和市场报价、采购渠道等因素，说明原材料采购价格公允性。

（4）说明主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系；各型号预浸料规格、用途的主要差异，预浸料采购量、使用量与各类产品产量的匹配性；结合生产过程中各工艺环节材料利用率、良品率情况，说明边角废料的主要构成、处理方法及回收金额，与同行业公司存在的差异及合理性。

（5）说明人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，相关成本费用如何划分及其准确性，发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因。

（6）说明制造费用的明细构成及波动原因，制造费用的分配方法、分配依据及其准确性。

（7）说明发行人生产模具的来源情况，报告期内模具数量与产品产量、收入的匹配性，与模具相关的会计处理方式是否符合准则规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、业务流程等，说明发行人不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程，内部控制的关键环节，营业成本核算是否准确、完整，不同类型产品营业成本和营业收入的匹配性

公司所属行业为航空零部件制造业，主要产品系飞机复材零部件及导弹复材零部件，除主要产品销售外，公司还利用航空复材零部件领域的研发和制造能力，提供受托制造及技术服务。飞机复材零部件业务及导弹复材零部件业务的采购、生产的业务模式和流程基本一致。公司根据客户要求进行产品研发、设计、制造，最后通过销售相关产品及提供相关服务实现收入。

（一）公司业务模式及业务流程

1、采购模式

公司实行“以产定采”的采购模式，根据供应链管理部制定的物料需求计划安排采购事项：

（1）采购申请

供应链管理部根据排产计划编制物料需求计划，并依据物料需求计划归类汇总、平衡现有库存物资后统筹制定采购计划，并依据采购计划编制采购申请单。

（2）供应商选择

采购申请单经审批通过后，公司在合格供应商名录内启动供应商的选定工作。公司产品主要应用于军用航空器，军用航空器在设计定型时就已经对其产品所用原材料及主要辅料的性能要求及技术标准进行明确规定，且该等原材料及主要辅料多为专用牌号，因此公司在供应商的选择方面受到较强约束，仅能在少数具备该等原材料制造能力或提供能力的供应商中进行选择。

（3）采购合同签订

在确定供应商后，供应链管理部将合同提交签批，根据公司采购制度签批通过后签订合同。

（4）采购实施

合同签订完成后，供应商依据采购合同约定进行送货。材料到货后，供应链管理部核实采购物料数量。

（5）物料验收

采购物料数量经供应链管理部确认无误后，采购物料交由质量检测中心进行质量检验，若验收合格，则将产品入库，并通知财务管理部进行后续的发票结算与付款工作；若验收不合格，则进行退换货处理。

（6）采购流程



2、生产模式

公司产品主要为航空复材零部件，产品均为定制化产品，因而生产模式主要为“以销定产”，具体如下：

（1）生产准备

制造中心根据市场销售部编制的交付计划编制排产计划。生产管理方面，由研发技术中心向制造中心发送工艺方案，并会同质量检测中心确定对工艺路线、工艺要求及技术指标的监督要求。

（2）生产领料

在生产准备工作完成后，制造中心向供应链管理部发送领料申请，供应链管理部根据领料申请，发送所需原材料及工装至制造中心。生产开始前，由制造中心负责原辅料、工装及辅助工具的准备工作。

（3）生产执行

根据工艺方案，制造中心按照工艺环节定岗定人进行生产执行工作。质量检测中心与研发技术中心安排人员巡视生产车间，及时处理生产过程中产生的问题。

（4）产品检验

产品检测过程贯穿生产执行全流程，具体如下：

1）材料入厂检验：采购物料到货后，质量检测中心会在入库前对原材料进行检验，保证其符合相关质量要求；

2）巡检：主要集中在铺叠以及热压成型工段，质量检测中心实施巡检制度；

3）无损检测：在产品经过热压成型工序及脱模工序后，质量检测中心需要

对产品进行无损检测并出具报告；

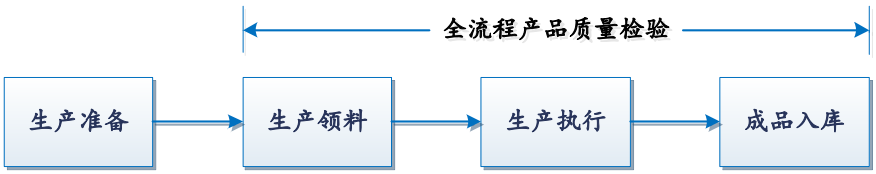
4）随炉件检验：质量检测中心对随炉件进行理化测试，用以评定制件质量，对工艺过程进行监督与反馈；

5）产品终检：产成品入库前，由质量检测中心进行产品终检。

（5）成品入库

产品终检结束后，公司将合格产成品验收入库，根据客户交付计划安排发货。

（6）生产流程



（二）不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程

1、飞机复材零部件及导弹复材零部件业务

为满足军品质量跟踪管理的要求，公司各产品均具有唯一产品编码，从投产至产品交付均能清晰完整地识别。公司成本按照单个产品进行归集、核算及结转，不同类型产品之间主要成本归集、核算及结转的方法和过程不存在实质性差异，具体情况如下：

（1）直接材料：主要为生产航空复材零部件产品所使用的预浸料、隔离膜、橡胶、脱模布等原辅材料，每月末按照各产品实际耗用情况进行归集，领用材料的计价方法采用加权平均法计价。以各产品生产所需直接材料的定额标准为权重，将实际耗用的直接材料分别分摊计入相关产品的生产成本中；

（2）直接人工：直接生产人员的薪酬费用，包括工资、社会保险、住房公积金、工会经费等，按照当月各工段实际人工薪酬费用进行归集，每月末根据直接生产人员的薪酬费用实际发生额按定额工时为权重分摊至各产品生产成本中；

（3）制造费用：包括间接人工、间接材料、机器设备折旧、车间所耗用的

燃料动力费等，按照当月实际发生额在各车间各工序进行归集。每月末根据实际发生额按定额工时为权重分摊至各产品生产成本中；

（4）成本结转：不同产品所需进行的工序会有所差异，产品在履行完相应工序，满足入库标准后入库，按所归集的成本确认存货账面价值，并在产品完成销售时根据产品识别编码结转对应的成本。

2、制造及技术服务业务

制造及技术服务业务主要分为来料加工的加工类服务业务和技术服务业务，其中加工类服务业务由客户提供主要材料，公司提供生产过程中的辅助材料；技术服务业务的主要成本为直接人工。

（1）直接材料：直接材料主要为加工制造航空复材零部件产品所使用的非客供预浸料、隔离膜、橡胶、脱模布等原辅材料，每月末按照各加工产品对非客供材料的实际耗用情况进行归集，领用材料的计价方法采用加权平均法计价。以各加工产品生产所需直接材料的定额标准为权重，将实际耗用的直接材料分别分摊计入相关加工产品生产成本中；

（2）直接人工：直接生产人员的薪酬费用，包括工资、五险一金、工会经费等，按照当月各工段实际人工薪酬费用进行归集。每月末根据实际发生额按定额工时为权重分摊至各加工产品生产成本中；技术服务类业务则按照实际发生薪酬费用根据项目进行归集；

（3）制造费用：包括间接人工、间接材料、机器设备折旧、车间所耗用的燃料动力费等，按照当月实际发生额在各车间各工序进行归集。每月末根据实际发生额按定额工时为权重分摊至各加工产品生产成本中；

（4）成本结转：不同产品所需进行的工序会有所差异，产品在履行完相应工序，满足入库标准后入库，加工类服务业务在达到收入确认条件时根据加工产品识别编码结转对应的成本，技术服务类业务在完成服务、确认收入时根据项目结转对应成本。

（三）公司成本归集、核算、结转内部控制的关键环节

公司根据《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制应用指引》等相关规定，建立了与成本核算相关的内部控制管理流程，制定了《采购管理制度》《存货管理制度》和《生产管理制度》等规章制度，并利用 ERP 系统进行流程管控。公司设立了相应的成本核算岗位，明确相关岗位的职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证成本核算的规范性和准确性。

公司成本归集、核算、结转的内部控制流程如下：

1、下达生产作业计划

供应链管理部下设计划管理室，负责根据与客户签订的合同、订单、客户交付要求、产品技术协议等编制生产计划，经计划管理室计划主管编制、部门经理审核、生产总监批准后下达生产计划。

制造中心下设计划调度室负责分解生产计划，根据任务节点的时间要求，编制详细生产作业计划，经计划管理室计划主管校对、制造中心部长审核、生产总监批准后下达执行。

2、材料领用

生产准备工段下料组根据生产作业计划安排备料，并在 ERP 系统中提交《原辅料领料出库申请单》；仓管员审核后依单备料，领料员携带经审批《领料单》至仓库领料，《领料单》经领料人及其部门主管签字确认，仓管员核对单据、实物无误后发放物料。仓管员根据《原辅料领料出库申请单》及《领料单》在系统中核对领料信息并予以确认。

3、人员薪酬核算

每月末生产计件人员的薪酬，由制造中心生产统计人员根据各工序产品零件明细表汇总当月计件人员完成的计件数据，经各工序班组长核对后生成工资基础报表交由人力资源部进行核对，并计算生成工资明细表最终确定。

生产非计件人员薪酬由人力资源部根据《考勤管理制度》按照工资体系核算。

人力资源部根据车间的生产及考勤情况计算薪酬生成工资明细表，经总经理审批、财务部门核对后发放薪酬，并进行账务处理。

4、制造费用归集及分摊

财务部门每月按照各工序实际发生的间接人工、间接材料、机器设备折旧、车间所耗用的燃料动力费等进行归集，根据实际发生额以定额工时为权重分摊至各产品成本中。

5、产品入库

产品检验完成后，交检组长申请成品入库，与仓管员交接手续，提供《入库产品提交单》由仓管员核对清单与实物。

交检组长打印《入库产品提交单》，由仓管员签字复核，仓管员根据《入库产品提交单》在 ERP 系统中确认。

6、生产成本归集及分配结转

财务部门根据每月实际发生的直接材料、直接人工、制造费用进行归集，以单个产品为成本核算对象进行分配，将相关产品的生产成本结转至库存商品。

7、产成品出库并结转营业成本

销售部门在 ERP 系统生成销售发货单据，仓储部门依据销售发货单据办理发货。每月末，财务部门将满足收入确认条件的交付产品结转至营业成本，出库计价方式为个别认定法。已发出未确认销售收入的商品由库存商品结转至发出商品。

（四）不同类型产品营业成本和营业收入相匹配，营业成本核算准确、完整

公司制定了完善的产品生产管理制度及成本核算管理体系，对编制产品交付计划、编制生产计划及任务下达、物料采购入库、采购结算、物资发料、生产任务执行、产品检验、产品入库、成品发货、成本结转、产品交付等重要流程进行了详细的规范。报告期内，上述制度执行情况良好。公司以单个产品、

服务为成本核算对象，对产品成本进行准确的划分、归集和分摊。公司在产品实现销售的同时，将对应成本结转至营业成本，因此能够将不同产品的营业成本和营业收入准确匹配。

综上，报告期内公司营业成本核算准确、完整，不同产品营业成本和营业收入相匹配。

二、按成本性质分别说明各类产品的主营业务成本构成情况及变动原因，相关成本构成情况与同行业可比公司可比产品是否存在差异，如是，说明差异原因及合理性

（一）按成本性质分别说明各类产品的主营业务成本构成情况及变动原因

报告期内，公司各类业务产品的主营业务成本构成情况如下：

1、飞机复材零部件

报告期内，公司飞机复材零部件业务主营业务成本按性质构成情况如下：

单位：万元

成本性质	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
直接材料	**8,779.01**	**80.48%**	15,218.23	81.75%	7,861.53	79.38%	6,663.34	80.16%
直接人工	**781.83**	**7.17%**	1,115.67	5.99%	695.44	7.02%	622.76	7.49%
制造费用	**1,347.08**	**12.35%**	2,281.43	12.26%	1,346.21	13.59%	1,026.35	12.35%
合计	**10,907.92**	**100.00%**	**18,615.33**	**100.00%**	**9,903.18**	**100.00%**	**8,312.45**	**100.00%**

报告期各期，公司飞机复材零部件业务成本构成中直接材料成本分别为 6,663.34 万元、7,861.53 万元、15,218.23 万元**和 8,779.01 万元**，占比分别为 80.16%、79.38%、81.75%**和 80.48%**。原材料是飞机复材零部件业务成本的最主要构成部分。

报告期各期，飞机复材零部件业务成本构成中直接人工成本分别为 622.76 万元、695.44 万元、1,115.67 万元**和 781.83 万元**，占比分别为 7.49%、7.02%、5.99%**和 7.17%**，直接人工成本占比相对较低。

报告期各期，飞机复材零部件业务成本构成中制造费用成本分别为

1,026.35 万元、1,346.21 万元、2,281.43 万元**和 1,347.08 万元**，占比分别为 12.35%、13.59%、12.26%**和 12.35%**。

2019 年度、2020 年度**及 2022 年 1-6 月**，飞机复材零部件的成本构成相对稳定；2021 年度飞机复材零部件成本构成中，直接材料占比**相对较高**、人工成本及制造费用占比**相对较低**，主要系受到产品结构类型变化的影响，体积及重量较大、材料耗用较多的产品占比**较高所致**。

2、导弹复材零部件

报告期内，公司导弹复材零部件业务主营业务成本按性质构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
直接材料	**1,519.69**	**51.56%**	1,080.41	47.37%	402.61	52.64%	-	-
直接人工	**456.47**	**15.49%**	355.96	15.61%	103.55	13.54%	-	-
制造费用	**971.39**	**32.96%**	844.65	37.03%	258.67	33.82%	-	-
合计	**2,947.54**	**100.00%**	**2,281.03**	**100.00%**	**764.84**	**100.00%**	-	-

2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，导弹复材零部件业务成本构成中直接材料成本分别为 402.61 万元、1,080.41 万元**和 1,519.69 万元**，占比分别为 52.64%、47.37%**和 51.56%**。2021 年度，公司通过改进下料工艺，有效提升导弹复材零部件产品材料利用率，使得单位产品直接材料耗用减少，直接材料成本占比有所降低；**2022 年 1-6 月，公司新承接 HW003 项目，受到新承接的项目生产工艺相对不成熟、材料耗用相对较多的影响，直接材料占比有所上升**。

2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，导弹复材零部件业务成本构成中直接人工成本分别为 103.55 万元、355.96 万元**和 456.47 万元**，占比分别为 13.54%、15.61%**和 15.49%**。受到直接材料成本占比降低以及人力成本增加的影响，**2021 年度和 2022 年 1-6 月**直接人工成本占比**整体有**所上升。

2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，导弹复材零部件业务成本构成中制造费用分别为 258.67 万元、844.65 万元**和 971.39 万元**，占比分别为 33.82%、37.03%**和 32.96%**。2021 年较 2020 年制造费用占比呈现上升趋势主要

是因为公司 2020 年下半年进行了产能提升及产线扩建，新增了生产设备，2021 年度设备折旧及配套耗品耗材费用增加，**2022 年 1-6 月，随着合同数量增长和新增设备产能释放，导弹复材零部件整体生产规模大幅扩张，制造费用占比有所下降**。

3、制造及技术服务

报告期内，公司制造及技术服务业务主营业务成本按性质构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本	占比	成本	占比	成本	占比	成本	占比
直接材料	**350.92**	**14.69%**	176.97	10.00%	24.81	4.69%	11.19	12.69%
直接人工	**739.17**	**30.94%**	673.98	38.10%	97.01	18.32%	22.39	25.38%
制造费用	**1,299.14**	**54.37%**	918.23	51.90%	407.69	76.99%	54.62	61.93%
合计	**2,389.24**	**100.00%**	**1,769.18**	**100.00%**	**529.52**	**100.00%**	**88.21**	**100.00%**

报告期内，公司制造及技术服务主要以来料加工业务为主，该类业务的成本构成变动较大，主要原因为公司制造及技术服务的业务规模快速扩张，报告期各期新承接的各类加工业务的具体内容及成本构成差异较大。

报告期各期，公司制造及技术服务业务的成本构成中，直接材料成本分别为 11.19 万元、24.81 万元、176.97 万元**和 350.92 万元**，占比分别为 12.69%、4.69%、10.00%**和 14.69%**，直接材料占比较小。2021 年**度及 2022 年 1-6 月**直接材料成本大幅上升，主要系公司承接客户 A **部分**加工项目耗用的辅助材料较多所致。

报告期各期，公司制造及技术服务业务的成本构成中，直接人工成本分别为 22.39 万元、97.01 万元、673.98 万元**和 739.17 万元**，占比分别为 25.38%、18.32%、38.10%**和 30.94%**。2021 年度直接人工成本大幅上升，主要原因为公司新承接客户 D 某两项加工业务，内容主要为来料加工和表面优化，该类业务需要大量的人工参与，导致当期直接人工成本耗用较大。

报告期各期，公司制造及技术服务业务的成本构成中，制造费用成本分别为 54.62 万元、407.69 万元、918.23 万元**和 1,299.14 万元**，占比分别为

61.93%、76.99%、51.90%和 54.37%，占比较大，2019 年度、2020 年度和 2021 年度主要系因报告期内公司持续承接客户 C 的某加工项目及 2022 年 1-6 月承接客户 A 的部分加工项目，该类项目无需耗用公司原材料，成本构成以制造费用为主，导致公司制造及技术服务业务中制造费用金额及占比较大。报告期内，公司制造及技术服务业务的成本构成中制造费用占比波动较大，主要是受到公司承接的其他加工业务的成本构成差异的影响。

（二）相关成本构成情况与同行业可比公司可比产品差异情况及原因

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，公司主营业务成本构成与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

公司	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
迈信林	直接材料	-	-	693.08	9.75%	432.62	10.34%
	直接人工	-	-	484.19	6.81%	504.92	12.07%
	制造费用	-	-	5,934.05	83.45%	3,244.63	77.58%
	合计	-	-	**7,111.32**	**100.00%**	**4,182.17**	**100.00%**
爱乐达	直接材料	7,758.35	29.13%	1,690.44	18.10%	1,043.83	17.31%
	直接人工	7,599.68	28.54%	3,179.74	34.05%	2,406.46	39.91%
	制造费用	11,271.62	42.33%	4,467.64	47.84%	2,579.00	42.77%
	合计	**26,629.65**	**100.00%**	**9,337.82**	**100.00%**	**6,029.29**	**100.00%**
广联航空	直接材料	5,358.54	40.05%	4,824.22	33.66%	7,305.39	54.12%
	直接人工	2,092.00	15.64%	2,376.25	16.58%	1,997.92	14.80%
	制造费用	5,927.73	44.31%	7,131.59	49.76%	4,194.43	31.08%
	合计	**13,378.27**	**100.00%**	**14,332.06**	**100.00%**	**13,497.74**	**100.00%**
立航科技	直接材料	7,237.35	46.12%	7,220.66	48.74%	6,398.74	58.28%
	直接人工	2,338.90	14.91%	1,733.76	11.70%	1,249.06	11.38%
	制造费用	6,115.17	38.97%	5,858.79	39.55%	3,331.97	30.35%
	合计	**15,691.42**	**100.00%**	**14,813.21**	**100.00%**	**10,979.77**	**100.00%**
航宇科技	直接材料	44,536.82	80.45%	33,942.20	82.16%	28,961.56	77.83%
	直接人工	2,431.09	4.39%	1,330.14	3.22%	1,307.58	3.51%
	制造费用	8,393.16	15.16%	6,041.56	14.62%	6,942.87	18.66%

公司	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	合计	**55,361.07**	**100.00%**	**41,313.90**	**100.00%**	**37,212.01**	**100.00%**
三角防务	直接材料	18,305.56	72.54%	14,005.37	71.07%	11,557.76	64.22%
	直接人工	590.49	2.34%	495.20	2.51%	461.97	2.57%
	制造费用	6,337.58	25.12%	5,205.27	26.41%	5,976.16	33.21%
	合计	**25,233.63**	**100.00%**	**19,705.84**	**100.00%**	**17,995.89**	**100.00%**
佳力奇	直接材料	16,475.61	72.69%	8,288.97	74.02%	6,674.54	79.45%
	直接人工	2,145.62	9.47%	896.00	8.00%	645.15	7.68%
	制造费用	4,044.31	17.84%	2,012.57	17.97%	1,080.97	12.87%
	合计	**22,665.54**	**100.00%**	**11,197.54**	**100.00%**	**8,400.66**	**100.00%**

注：1、航宇科技、迈信林摘录数据为其航空航天板块数据；
2、三角防务的公开披露的信息中无法获得其分产品成本构成情况，为便于信息比对三角防务的数据根据其招股说明书摘录其 2016-2018 年度的数据；
3、迈信林 2021 年年度报告未披露其分产品数据情况；
4、同行业可比公司未披露其 2022 年 1-6 月产品成本构成情况。

如上表所示，报告期内，公司与同行业可比公司主营业务成本各组成部分占比差异较大，主要原因如下：1、迈信林、爱乐达、立航科技涉及航空零部件领域的业务模式主要为来料加工模式，采用净额法核算收入与成本，与公司以产品销售模式为主的业务模式不一致，因此上述公司的成本构成中材料占比相对较低、直接人工和制造费用占比相对较高；2、航宇科技、三角防务的业务模式以产品销售为主，与公司的业务模式相近，相关收入成本采用总额法进行核算，因此成本构成中材料占比较高、直接人工和制造费用占比较低。

综上，公司与业务模式相近的同行业可比公司主营业务成本构成不存在重大差异，具备合理性。

三、说明原材料成本的明细构成及变动原因，结合主要原材料价格的影响因素、采购单价和市场报价、采购渠道等因素，说明原材料采购价格公允性

（一）原材料成本的明细构成及变动原因分析

报告期内，公司主营业务成本中直接材料成本的明细构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预浸料	**9,098.23**	**85.43%**	15,186.82	92.18%	7,569.65	91.32%	6,238.12	93.46%
隔离膜	**230.60**	**2.17%**	230.05	1.40%	100.46	1.21%	86.72	1.30%
脱模布	**181.90**	**1.71%**	212.80	1.29%	135.35	1.63%	66.63	1.00%
橡胶	**185.89**	**1.75%**	182.17	1.11%	80.19	0.97%	52.01	0.78%
胶膜	**80.03**	**0.75%**	161.53	0.98%	59.40	0.72%	52.49	0.79%
真空袋膜	**101.01**	**0.95%**	117.96	0.72%	45.45	0.55%	43.93	0.66%
四氟布	**137.25**	**1.29%**	86.61	0.53%	30.21	0.36%	26.51	0.40%
其他	**634.72**	**5.96%**	297.66	1.81%	268.26	3.24%	108.13	1.62%
合计	**10,649.62**	**100.00%**	**16,475.61**	**100.00%**	**8,288.97**	**100.00%**	**6,674.54**	**100.00%**

如上表所示，公司主营业务成本中直接材料明细构成主要为预浸料，报告期各期，预浸料材料成本占比分别 93.46%、91.32%、92.18%和 **85.43%**，其他类材料的占比较小。报告期内，预浸料占比总体呈下降趋势，除预浸料外其他原材料的占比总体呈上升趋势，主要系因公司制造及技术服务类业务占比上升，该类业务耗用的除预浸料外其他原材料相对较多所致。

（二）结合主要原材料价格的影响因素、采购单价和市场报价、采购渠道等因素，说明原材料采购价格公允性

1、预浸料价格的影响因素、采购单价和市场报价、采购渠道情况及采购价格公允性

报告期内，公司航空复材零部件产品的主要原材料为预浸料，由于军工行业具有相对封闭性，预浸料市场化程度相对较弱。在军用航空器制造的上下游体系中，各个环节的定价除市场因素影响外，还同时受到产业链的影响，因此公司上游供应商在与公司协商定价时会综合考虑上述因素，并更多地参考历史价格水平。报告期内，公司主要型号预浸料采购单价情况如下：

单位：万元、平方米、元/平方米

规格型号	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价

规格型号	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价	金额	数量	均价
型号 A	5,162.47	47,017	1,098.00	6,215.01	53,721	1,156.91	5,107.29	41,863	1,220.00	4,316.47	35,366	1,220.51
型号 B	2,996.18	31,036	965.39	6,265.53	59,402	1,054.77	3,254.11	26,673	1,220.00	3,752.84	30,672	1,223.54
型号 C	380.81	5,410	703.89	788.36	11,200	703.89	397.70	5,650	703.89	274.52	3,900	703.89
型号 D	178.87	2,500	715.49	842.84	11,780	715.49	171.00	2,390	715.49	70.83	990	715.49

注：其中型号 A 以及型号 B 主要向供应商 A 采购，型号 C 和型号 D 主要向江苏恒神采购。

由于军品价格的特殊性，公司无法通过公开资料查询获得同行业可比公司同类产品的采购价格。报告期内，公司向客户 A 销售产品所用的预浸料主要向供应商 A 采购，向客户 B 销售产品所用的预浸料主要向江苏恒神采购。公司产品为军品，在产品设计定型时已确定预浸料牌号和技术要求，致使公司在供应商选择方面受到较强约束。

公司的供应商 A 与客户 A 由于共同受航空工业控制，构成关联关系，但航空工业各下属单位拥有独立的经营权限，具备完整的业务体系，各自独立作出业务决策，并分别与公司签订业务合同。

公司向供应商采购预浸料，其定价系结合产业链影响和历史采购价格等多方面因素，在双方协商的基础上确定，采购价格具有公允性。

2、隔离膜、橡胶、脱模布等主要辅料价格的影响因素、采购单价和市场报价、采购渠道情况及采购价格公允性

公司航空复材零部件产品生产所用的辅料中，隔离膜、橡胶、脱模布等主要辅料的供应商数量较多，可选择性强。公司可向不同供应商采购指定牌号的辅料，并可在不同供应商之间进行询价和比价，最终采购价格系经购销双方协商后进行确定。

报告期内，公司主要辅料采购价格情况如下：

单位：万元、卷、万元/卷

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
隔离膜	278.07	239.00	1.16	412.44	366.00	1.13	130.91	115.00	1.14	87.46	75.00	1.17

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价
橡胶	**76.31**	**63.00**	**1.21**	396.15	364.00	1.09	96.38	82.00	1.18	55.88	45.00	1.24
脱模布	**144.67**	**1,039.00**	**0.14**	388.43	2,550.10	0.15	125.26	738.00	0.17	95.01	685.00	0.14

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，主要辅料的采购单价随着公司采购量的增加呈现递减趋势，**2022 年 1-6 月，因材料供需情况有所变化，隔离膜及橡胶价格上涨，该等情况**符合商业逻辑及公司实际经营情况。

公司已建立一套较为完善的供应商遴选和管理制度，每年均会依据公司《采购控制程序》等管理制度对供应商进行评价和选择。获得合格评价的供应商将被列入公司《合格供方名录》，公司采购时将优先考虑该名录中的供应商。

当产生采购需求时，由采购管理室采购员选取有资质、有信誉、有经验的两家或以上合格供应商，将所需采购产品的名称、规格、品牌等相关信息发送至供应商，并要求其报价。在收到经供应商盖章的报价单后，采购管理室采购员比对各供应商报价、产品规格、采购条件等内容，对供应商进行初选，再交由采购管理室主管、供应链管理部部长、供应链管理部分管总监审核等审批后确定最优供应商，以保证采购价格的公允性。

综上，公司在与上游行业供应商的合作过程中，根据产品性能要求，按照协商定价的原则，对原材料进行采购，与主要供应商保持着良好的合作关系，相关采购价格具有公允性。

四、说明主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系；各型号预浸料规格、用途的主要差异，预浸料采购量、使用量与各类产品产量的匹配性；结合生产过程中各工艺环节材料利用率、良品率情况，说明边角废料的主要构成、处理方法及回收金额，与同行业公司存在的差异及合理性

（一）主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的匹配关系

1、主要原材料投入量与产品产量的匹配关系

报告期内公司原材料投入如下表所示：

单位：万元

材料类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预浸料	**8,399.29**	**86.81%**	15,290.35	89.37%	8,515.15	91.97%	7,106.44	92.91%
其他材料	**1,276.38**	**13.19%**	1,818.82	10.63%	743.66	8.03%	542.52	7.09%
总计	**9,675.67**	**100.00%**	**17,109.16**	**100.00%**	**9,258.81**	**100.00%**	**7,648.96**	**100.00%**

公司生产过程中主要投入原材料为预浸料，报告期内预浸料投入占比分别为 92.91%、91.97%、89.37%**和 86.81%**，预浸料投入量与产品产量匹配关系如下表所示：

项目	2022 年 1-6 月较 2021 年 1-6 月增速	2021 年度较 2020 年度增速	2020 年度较 2019 年度增速
投入数量	**77.14%**	100.13%	20.56%
产量	**135.33%**	52.97%	41.23%
产出总重量	**106.11%**	126.62%	26.36%

2020 年度 2021 年度**及 2022 年 1-6 月**，公司预浸料投入数量增速分别为 20.56% 、100.13%**和 77.14%**，产量增速分别为 41.23% 、52.97%**和 135.33%**，产出总重量增速分别为 26.36%、 126.62%**和 106.11%**。预浸料投入量与产品产量同步增长，产品的单耗数量有所波动。

公司产品的单耗数量主要受生产工艺和产品重量影响。报告期内，公司持续改进下料工艺，材料利用率上升，因此 2020 年度产品单耗数量相对于 2019 年度有所下降。此外，公司各年度生产产品类型不同，2020 年度重量较小的产品类型增加，产品平均重量降低，因此该年度产品单耗数量较低；而 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**生产产品的平均重量较高，产品单耗数量随之上升，与生产情况相匹配。

综上，报告期内公司主要原材料投入量与产品产量同步增长，产品单耗数量波动与生产经营的实际情况相符合，主要原材料投入量与产品产量相匹配。

2、能源消耗量与产品产量的匹配关系

公司生产所需能源主要为电力，用于照明和生产设备动力，由当地电力公司供应。公司所在地区电力供应充足，价格较为稳定。

报告期内，公司用电量和产量的匹配关系如下：

项目	2022 年 1-6 月较 2021 年 1-6 月增速	2021 年度较 2020 年度增速	2020 年度较 2019 年度增速
用电量	**88.55%**	90.92%	150.28%
产量	**135.33%**	52.97%	41.23%

报告期内，公司能源消耗量随产品产量增长而上升。报告期内，公司用电量增速大于产量增速，产品单位耗用电量不断上升，主要原因如下：（1）公司在 2020 年进行了产能提升及产线扩建，新增了热压罐、五轴加工中心、热压机等高功率设备，并于下半年开始正式投入使用，投入使用时间相对较短，且由于产能释放具有滞后性，新增设备在同等运行状态下的产出量相对较低，使得 2020 年度较 2019 年度单位耗用电量增加；（2）公司 2021 年**和 2022 年 1-6 月**生产产品**整体**体积较大、平均重量较高，使得产品单位耗用电量进一步增加；（3）公司制造及技术服务类业务收入不断上升，该类业务需要消耗一定电量，但未计入产量的统计口径。

综上，报告期内公司用电量与产量同步增长，其对应及匹配关系具备合理性。

（二）各型号预浸料规格、用途的主要差异，预浸料采购量、使用量与各类产品产量的匹配性

1、各型号预浸料规格、用途的主要差异

各型号预浸料规格、用途的主要差异如下：

规格方面，碳纤维预浸料是由碳纤维纱、环氧树脂、离型纸等增强材料，经过涂膜、热压、冷却、覆膜、卷取等工艺加工而成的复合材料，各型号预浸料规格的差异主要在于其预浸料生产过程中所用的纤维和树脂种类不同。

用途方面，公司产品主要应用于军用航空器，军用航空器在设计定型时就已经对其生产所用原材料及主要辅料的性能要求及技术标准进行明确规定，且该等原材料及主要辅料多为专用牌号。公司各型号预浸料适用的客户及产品不同，型号 A 及型号 B 预浸料主要用于客户 A 的飞机复材零部件产品的制作；型号 C 及型号 D 预浸料主要用于客户 B 的导弹复材零部件产品的制作。

2、主要预浸料采购量、使用量与各类产品产量的匹配关系

报告期内，主要预浸料采购量、使用量与各类产品产量的增速如下表所示：

年度	规格型号	采购量	生产领用量	产量	产品总重量
2022 年 1-6 月较 2021 年 1-6 月增速	**型号 A**	**81.47%**	**107.18%**	**147.81%**	**140.96%**
	型号 B	**72.22%**	**33.82%**	**105.38%**	**44.38%**
	型号 C	**-5.26%**	**35.00%**	**-13.81%**	**-13.64%**
	型号 D	**-21.88%**	**450.00%**	**-**	**-**
2021 年度较 2020 年度增速	型号 A	28.16%	46.78%	52.12%	51.23%
	型号 B	122.47%	150.59%	37.00%	142.45%
	型号 C	96.49%	141.18%	194.26%	197.73%
	型号 D	391.67%	828.57%	-	-
2020 年度较 2019 年度增速	型号 A	18.36%	24.31%	8.71%	20.72%
	型号 B	-13.03%	5.86%	64.25%	16.11%
	型号 C	46.15%	131.82%	559.46%	528.57%
	型号 D	140.00%	-	-	-

（1）型号A预浸料

报告期内，型号 A 预浸料采购量及生产使用量随产品产量增加而增加，产品单耗数量则主要受到产品平均重量变化的影响，产品单耗数量随当年度产品平均重量增加而增加。

（2）型号B预浸料

报告期各期，型号 B 预浸料 2020 年度采购量及产品单耗数量均低于 2019 年、2021 年**及 2022 年 1-6 月**，主要原因为材料采购量及生产使用量与当年度生产产品平均重量呈正相关趋势，型号 B 预浸料 2020 年度生产产品平均重量低于 2019 年、2021 年**及 2022 年 1-6 月**，故当年度材料采购量及生产单耗数量**较**低。

（3）型号C预浸料

型号 C 预浸料主要用于客户 B 某导弹 HW001 项目复材零部件的生产，该

项目于 2019 年开始投产，当年度产出产品数量较少。作为新承接项目，下料工艺相对不成熟，材料利用率较低，导致 2019 年度产品单耗较高。后续随着公司相关生产工艺的不断成熟与完善，型号 C 预浸料产品单耗数量逐年下降。**2022 年 1-6 月较 2021 年度单耗数量增加主要原因为 2022 年 6 月末某导弹 HW001 项目在产品数量大幅增加，在产阶段的产品对应的生产使用量较多所致。**

（4）型号D预浸料

报告期内，型号 D 预浸料主要用于生产客户 B 某导弹复材零部件 HW003 项目，2020 年未实现产成品产出，2021 年产出产品数量较少，大部分投入生产的材料对应的产品处于在产阶段，导致 2021 年产品单耗数量较高；**2022 年 1-6 月，产品单耗数量较低，主要系前期处于在产阶段的部分产品完工入库所致。**

（三）结合生产过程中各工艺环节材料利用率、良品率情况，说明边角废料的主要构成、处理方法及回收金额，与同行业公司存在的差异及合理性。

1、材料利用率及良品率

报告期内，公司主要原材料利用率如下表所示：

单位：平方米

材料类型	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	材料领用数量	料片利用数量	材料利用率	材料领用数量	料片利用数量	材料利用率	材料领用数量	料片利用数量	材料利用率	材料领用数量	料片利用数量	材料利用率
型号 A	43,298.70	32,919.06	76.03%	59,294.00	45,544.00	76.81%	40,372.00	30,156.29	74.70%	32,466.00	23,735.55	73.11%
型号 B	27,270.20	20,623.82	75.63%	63,386.50	47,781.82	75.38%	25,341.50	19,070.70	75.25%	23,898.00	17,761.65	74.32%
型号 C	5,413.40	4,686.36	86.57%	12,326.60	10,259.76	83.23%	5,058.00	3,876.62	76.64%	2,180.00	1,592.66	73.06%
型号 D	4,426.40	3,150.25	71.17%	6,513.20	4,992.03	76.64%	650.00	224.04	34.47%	-	-	-

报告期内公司下料工艺持续优化，各种材料利用率**整体呈现**上升**趋势**。其中型号 D 预浸料主要应用于公司 2020 年度新承接的 HW003 新项目，工艺相对不成熟，因此该年度型号 D 预浸料材料利用率较低。

公司报告期内产成品良品率如下表所示：

年度	良品率
2022 年 1-6 月	98.96%

年度	良品率
2021 年度	97.55%
2020 年度	98.27%
2019 年度	97.30%

报告期各期，公司产成品良品率分别为 97.30%、98.27% 、97.55%和98.96%，良品率相对稳定，维持在较高水平。

2、边角废料的主要构成、处理方法及回收金额，与同行业公司存在的差异及合理性

报告期内，公司生产产生的废料主要系预浸料废料、切割边角料以及产品报废件。由于上述废料不具备经济效益，且公司现有技术无法再回收利用生产产品，因此公司将其交由外部资源回收公司处理。

同行业可比公司对边角废料的处理方式如下：

公司名称	主要构成	处理方法
迈信林	一般固体废物主要为废金属、不合格品、废塑料。危险废物主要为废油、废切削液等	一般固体废物交由供应商回收处理或外售专业厂家； 危险废物均交由有危废处理资质的公司处理
爱乐达	废金属边角余料、废品、废包装材料及危废	废金属边角余料、废品、废包装材料等外售综合利用； 危废送具备危废处理资质的单位进行处置
广联航空	生产废弃物（废溶剂桶、废边角料等）	公司的生产废料均由公司收集后定点集中存放，并不定期销售给废品处置公司
三角防务	金属加工产生的边角料、机加工序使用的冷却液和废机油	金属加工产生的边角料回收后外销；机加工序使用的冷却液和废机油属于危废，交由有资质单位回收
航宇科技	生产过程中产生的废屑、冲芯	废料无法用于生产正常产品，用于生产工装或出售
立航科技	锻压、机加过程中的边角废料、铁屑	回收外售

同行业可比上市公司主要生产金属零部件，其边角料具有回收价值，故其将具有回收价值的边角废料进行外售；从事复材零部件业务的其他企业无法取得公开资料，但基于行业目前的技术能力和处理工艺，其形成废料的处理方式与公司不存在重大差异。同行业可比公司均将不可回收利用的边角废料交由外部资源回收公司处理，与公司处理方式一致。

2021 年 9 月，公司与安徽恒磐再生资源回收有限公司签署《固废处理合同》，将历史上形成的预浸料废料及切割边角料进行一次性处理，预浸料废料处理价格为 800 元/吨，固废处理费用为 7.22 万元，对公司经营业绩不构成重大影响；**2022 年 1-6 月公司共发生固废处理费用 2.04 万元。**

综上，公司边角废料的处理与同行业不存在重大差异，具备合理性。

五、说明人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，相关成本费用如何划分及其准确性，发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因

（一）人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

公司建立了《人力资源管理制度》《人员招聘管理制度》《员工培训管理办法》《薪酬管理制度》《考勤管理制度》等与职工工资考核相关的内控制度。公司对非生产人员的工资核算采用计时工资方式进行统计计算，生产人员的工资核算采用计件工资及计时工资两种方式进行统计计算。

在实际执行中，公司的生产人员因各工序员工的上班时间不同，每个工序以班组为单位进行考勤打卡，次月初由生产统计人员将考勤汇总，并发送至人力资源部核对并备案。非生产人员于每个工作日上班及下班时通过考勤机进行打卡，以统计当日工时。

人员薪酬以自然月为统计单位。生产计件人员薪酬每月末由制造中心生产统计人员根据各工序产品零件明细表汇总当月计件人员完成的计件数据，经各工序班组长核对后生成工资基础报表，传递至人力资源部，人力资源部核对并计算生成工资明细表。生产非计件人员及非生产部门的员工由人力资源部根据《考勤管理制度》按照工资体系核算非计件人员薪酬。

报告期内，公司严格按照内部控制制度实施人员工时的记录、统计和核算，确保人工工时的核算流程符合内部控制相关规定及财务核算要求。

（二）相关成本费用的划分及其准确性

公司针对职工薪酬相关成本费用的划分方式与具体情况如下：

1、非生产部门人员薪酬

非生产部门人员工资薪酬每月由人力资源部按照当月考勤情况计算生成工资表，财务部根据总经理审批签字的工资表按照员工所在部门划分员工薪酬，并分别计入管理费用、销售费用等费用中。

2、生产部门人员薪酬

对于生产计件人员的薪酬，每月末由制造中心生产统计人员根据各工序产品零件明细表与对应零件工时汇总当月计件人员薪酬明细，经各工序班组长核对后生成计件工资报表，传递至人力资源部，人力资源部核对并生成工时工资明细表；对于生产非计件人员的薪酬，由人力资源部根据《考勤管理制度》按照工资体系核算。人力资源部根据车间生产及考勤情况计算薪酬并生成工资明细表，由总经理审批后，财务部门按照经审批的工资表以辅助生产人员、直接生产人员划分并分别计入制造费用、生产成本（直接人工）等成本中。

（三）发行人平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因

报告期内，公司人均薪酬与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
迈信林	**9.09**	17.11	12.91	11.82
爱乐达	**5.91**	12.56	10.21	10.96
广联航空	**6.59**	8.46	7.28	9.31
立航科技	**6.87**	12.90	11.65	11.96
航宇科技	**13.01**	21.70	17.51	16.13
三角防务	**7.32**	11.55	13.36	19.46
可比公司平均值	**8.13**	**14.05**	**12.15**	**13.27**
发行人	**5.95**	**12.95**	**11.71**	**11.05**

注 1：同行业可比上市公司人均薪酬根据其公布的**定期报告**、招股说明书整理计算所得；
注 2：**同行业**平均工资的人数为（**期初人数+期末人数**）/2；本公司计算平均薪酬的人数为**期间**平均在职人数；
注 3：同行业可比上市公司未披露其截至 2022 年 6 月末的员工人数，使用 2021 年末人数进行计算。

由上表可知，与同行业可比公司相比，报告期内公司平均薪酬介于同行业可比公司之间，与可比公司平均值相比不存在较大差异。

报告期内，公司人均薪酬与当地平均薪酬水平对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司人均薪酬	**5.95**	12.95	11.71	11.05
安徽省职工平均薪酬	-	5.62	5.26	4.85

注：2022 年 1-6 月安徽省职工平均薪酬情况尚未公布，无相关参考数据。

由上表可见，报告期内，公司人均薪酬远高于当地职工平均薪酬。主要由于公司地处安徽省宿州市，当地经济发展水平和城市规模较省内外重点城市存在一定劣势，对于复合人才和高端专业人才的吸引力有限，并且当地尚无专业对口的重点高等院校，高端专业人才引进难度相对较大。而公司航空复材零部件产品的生产流程长，控制点较多，影响因素复杂，对研发、管理、生产人员的专业素质要求极高。基于上述情况，公司通过更高的薪酬水平来吸引和稳定生产研发所需的高端人才，为公司持续、稳定、快速的发展提供重要保障。

综上，公司平均职工薪酬远高于经营所在地平均水平，主要系公司在地域劣势下获取人才的需求；同时，公司与同行业可比公司的薪酬水平较为接近，不存在重大差异。

六、说明制造费用的明细构成及波动原因，制造费用的分配方法、分配依据及其准确性

（一）制造费用的明细构成及波动原因

报告期内，公司制造费用的明细构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
物料消耗	**660.98**	**24.16%**	1,315.03	27.72%	459.79	18.37%	285.66	21.35%
折旧与摊销	**749.34**	**27.39%**	1,212.80	25.56%	724.29	28.94%	443.86	33.17%
电费	**466.82**	**17.06%**	836.93	17.64%	471.79	18.85%	203.35	15.20%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	**329.44**	**12.04%**	674.26	14.21%	467.88	18.70%	201.59	15.07%
其他	**528.99**	**19.34%**	705.07	14.86%	378.81	15.14%	203.64	15.22%
合计	**2,735.58**	**100.00%**	**4,744.10**	**100.00%**	**2,502.56**	**100.00%**	**1,338.09**	**100.00%**

公司的制造费用为产品生产过程中发生的各项间接费用，包括物料消耗、车间及生产设备的折旧费、电费、辅助生产人员薪酬等。报告期各期，该四项费用占制造费用的比例分别为 84.78%、84.86%、85.14%**和 80.66%**，总体占比相对稳定。**其中 2022 年 1-6 月其他项目占比有所增加主要系计提安全生产费用、办公费及其他费用增加所致。**

报告期各期，公司制造费用各主要明细项目变动情况如下：

1、物料消耗

（1）物料消耗的具体构成情况

报告期各期，公司制造费用中物料消耗的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
耗品类	**144.14**	**21.81%**	359.83	27.36%	106.21	23.10%	64.19	22.47%
液氮	**101.88**	**15.41%**	281.92	21.44%	167.57	36.45%	110.20	38.58%
刀具类	**273.42**	**41.37%**	274.27	20.86%	58.78	12.78%	21.40	7.49%
工具类	**75.13**	**11.37%**	169.11	12.86%	56.52	12.29%	16.79	5.88%
设备维护类	**30.13**	**4.56%**	125.81	9.57%	43.45	9.45%	42.05	14.72%
其他	**36.28**	**5.49%**	104.09	7.92%	27.27	5.93%	31.03	10.86%
总计	**660.98**	**100.00%**	**1,315.03**	**100.00%**	**459.79**	**100.00%**	**285.66**	**100.00%**

报告期内，公司制造费用中物料消耗主要分为耗品类、液氮、刀具类、工具类、设备维护类及其他。其中，耗品类物料主要为快速接头、树脂砂、真空软管、打磨片等公司生产过程中需要使用的耗品耗材；液氮主要配套用于热压罐成型工序；刀具类物料主要为数控加工等工序耗用的刀具、钻头等；工具类物料主要为五金工具、小型仪器仪表等；设备维护类物料主要为生产车间设备

维护用耗材；其他物料则包括包装材料类、劳动及安全保护类等物料。

（2）物料消耗金额较大的合理性

报告期各期，公司“制造费用-物料消耗”发生额分别为 285.66 万元、459.79 万元、1,315.03 万元和 660.98 万元，占比分别为 21.35%、18.37%、27.72%和 24.16%。报告期内公司物料消耗金额相对较大，主要受到以下因素的影响：1）受生产工艺特点影响，公司热压罐成型工序需要消耗液氮；2）公司持续增长的制造及技术服务对刀具类物料的耗用较大；3）由于特殊的生产工艺以及较高的质量控制要求，公司生产过程中需要采用特定耗材，如指定品牌的快速接头、耐温耐压的真空软管、树脂砂和打磨片等特殊材料，特定耗材的耗用相对较大。

2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司物料消耗增长较快，主要原因如下：1）2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司生产规模提升相对较大，生产排期趋紧，生产过程中使用的一般耗品类、液氮、工具类物料耗用增长较快；2）2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司制造及技术服务业务规模大幅提升，数控加工等工序的刀具类物料耗用大幅上升；3）公司进行产能扩张，机器设备规模增加，使得 2021 年度设备维护类物料耗用有所提升。

2、折旧与摊销

报告期各期，公司“制造费用-折旧与摊销”发生额分别为 443.86 万元、724.29 万元、1,212.80 万元和 749.34 万元，占比分别为 33.17%、28.94%、25.56%和 27.39%。报告期内，公司制造费用中折旧与摊销金额逐年增长，主要原因系 2020 年公司进行了产能提升及产线扩建，新增生产用机器设备较多所致，该等设备主要于 2020 年中转固，故对 2021 年度的折旧与摊销金额影响较 2020 年度更高。报告期各期，公司生产用机器设备原值分别为 2,618.88 万元、5,536.72 万元、8,211.14 万元和 8,356.90 万元，折旧与摊销金额的增长与生产设备的增加具有一致性。

3、电费

报告期各期，公司“制造费用-电费”发生额分别为 203.35 万元、471.79 万

元、836.93 万元**和 466.82 万元**，占比分别为 15.20%、18.85%、17.64%**和 17.06%**。2020 年、2021 年**及 2022 年 1-6 月**的电费占比相对较高，主要系公司在 2020 年进行了产能提升及产线扩建，新增了热压罐、五轴加工中心、热压机等高功率设备所致。

4、职工薪酬

报告期各期，公司“制造费用-职工薪酬”发生额分别为 201.59 万元、467.88 万元、674.26 万元**和 329.44 万元**，占比分别为 15.07%、18.70%、14.21%**和 12.04%**。

报告期各期，公司生产部门辅助生产人员的数量及薪酬情况如下：

单位：人，万元，万元/人

2022 年 1-6 月	**月均人数**	**61.50**
	月均薪酬总额	**47.72**
	人均月薪酬	**0.78**
	2022 年 1-6 月较 2021 年度人均月薪酬变动比例	**2.24%**
2021 年度	月均人数	49.25
	月均薪酬总额	37.38
	人均月薪酬	0.76
	2021 年度较 2020 年度人均月薪酬变动比例	25.54%
2020 年度	月均人数	33.58
	月均薪酬总额	20.30
	人均月薪酬	0.60
	2020 年度较 2019 年度人均月薪酬变动比例	3.43%
2019 年度	月均人数	19.58
	月均薪酬总额	11.45
	人均月薪酬	0.58

注：月平均人数=Σ各月份人数/**月份数**，月均薪酬总额=Σ各月份薪酬数/**月份数**

公司生产部门辅助生产人员 2019 年度平均人数为 19.58 人，人均月薪酬 0.58 万元/人；2020 年度平均人数为 33.58 人，人均月薪酬 0.60 万元/人，较 2019 年度人均月薪酬增加 3.43%；2021 年度平均人数为 49.25 人，人均月薪酬 0.76 万元/人，较 2020 年度人均月薪酬增加 25.54%；**2022 年 1-6 月平均人数为**

61.50 人，人均月薪酬 0.78 万元/人，较 2021 年度人均月薪酬增加 2.24%；报告期内，公司“制造费用-职工薪酬”发生额随辅助生产人数及工资水平的提高而增加。

（二）制造费用的分配方法、分配依据及其准确性

公司每月按照工序归集制造费用，按照每个工序标准工时分配到各个产品中。各工序分摊公式具体为：各产品分配制造费用=本月该工序待分配制造费用总额×（本月该工序产品标准工时÷本月该工序产品总标准工时）

公司技术部门和生产制造部门、人力资源部门、财务部门协同制定了各个产品各个工序对应的标准工时和材料的标准定额。每个产品所需进行的工序各有不同，在履行完相应工序，满足入库标准后进入成品库中。

综上，报告期内，公司制造费用分配方法合理，分配依据准确。

七、说明发行人生产模具的来源情况，报告期内模具数量与产品产量、收入的匹配性，与模具相关的会计处理方式是否符合准则规定

（一）生产模具的来源情况

公司航空复材零部件产品生产所用模具为工装。报告期内，公司主营业务中，除导弹复材零部件所用工装为公司自购外，其他产品所涉及工装均以客供为主。

（二）模具数量与产品产量、收入的匹配性

报告期内，公司航空复材零部件产品生产所用工装数量与产品产量、销量的匹配情况如下：

项目	年度	工装数量	产量	销量
飞机复材零部件	**2022 年 1-6 月较 2021 年 1-6 月增速**	**27.66%**	**135.77%**	**173.73%**
	2021 年度较 2020 年度增速	63.48%	45.35%	50.57%
	2020 年度较 2019 年度增速	20.68%	36.36%	56.75%
导弹复材零部件	**2022 年 1-6 月较 2021 年 1-6 月增速**	**2.78%**	**131.80%**	**300.00%**
	2021 年度较 2020 年度增速	51.05%	215.57%	200.00%
	2020 年度较 2019 年度增速	175.00%	495.12%	-

注 1：工装数量以各期末数量为准；

注 2：2022 年 6 月 30 日工装数量的增速系相对 2022 年 6 月 30 日工装数量计算。

报告期内，随着生产规模的扩大及客户订单数量的增多，公司工装数量不断增加。飞机复材零部件所用的工装数量与产量和销量同步上升，配比关系受客户订单需求及交付计划等因素影响略有波动。导弹复材零部件产量及销量的增速大于工装数量的增速，主要系因导弹复材零部件业务为公司 2019 年新承接的业务，于 2020 年产生收入，订单数量与产品产量在报告期内持续增加，工装的重复利用率相应提高，导致导弹复材零部件业务产量及销量增速大于工装数量增速。

（三）与模具相关的会计处理方式

公司自采工装计入固定资产。工装是公司生产产品的辅助工具，其主要作用是在生产过程中辅助产品固定成形，具有耐磨、不易损耗等特点，使用寿命超过一个会计年度，单位价值大于 5,000.00 元，入账依据符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的规定。对于客供工装，公司在工装台账进行登记备查，该类资产不属于公司，因此不涉及相应的会计处理事宜。

2017 年度公司自采某无人机 CW005 项目工装 2 套，并于 2020 年 12 月对外处置，将收取的处置对价与固定资产的账面价值差额确认为资产处置收益。根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）“资产处置收益项目，反映企业出售划分为持有待售的非流动资产（金融工具、长期股权投资和投资性房地产除外）或处置组（子公司和业务除外）时确认的处置利得或损失，以及处置未划分为持有待售的固定资产、在建工程、生产性生物资产及无形资产而产生的处置利得或损失”。公司固定资产处置计入资产处置收益的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

八、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、访谈公司财务总监，了解公司的采购模式和生产模式，了解不同类型产品成本归集、核算及结转的方法、过程以及内部控制的关键环节，分析不同类

型产品营业成本和营业收入的匹配性；

2、获取公司的原材料采购入库明细表、原材料生产领用明细表、成本核算表、完工产品入库明细表及销售出库明细表，分析核查成本核算过程中相关材料、人工、制造费用的归集及核算过程，并与同行业公司相关公开信息进行比较；

3、获取公司的原材料采购入库明细表，分析核查公司材料采购的相关信息包括主要供应商，主要型号材料采购数量、采购渠道、采购价格关注是否存在价格变动及变动原因；

4、获取公司原材料采购入库明细表、原材料生产领用明细表及能源耗用明细，并分析主要原材料及能源的采购、耗用情况与产品产量和销量的匹配关系及合理性；获取公司主要材料领用及产品材料利用情况、产成品入库及报废明细和公司与安徽恒磐再生资源回收有限公司签署的《固废处理合同》及相关凭证，分析材料利用率及良品率，检查废料的处理与管理信息，并与同行业公司相关公开信息进行比较；

5、获取公司薪酬制度，结合对公司财务总监的访谈，了解公司有关人工工时核算的具体方法和流程以及日常薪酬管理的内控执行情况，分析核查人工成本分配的准确性及合理性；获取公司当地、同行业的同类人员工资薪金水平，分析公司平均职工薪酬与同行业可比公司薪酬水平、经营所在地平均工资差异情况及差异原因；

6、获取公司制造费用明细表，了解制造费用归集分配方法及分配依据，分析核查制造费用中相关明细构成的结构、变动原因及其准确性；

7、获取公司模具管理台账，分析公司生产模具的来源情况，分析复核公司模具与产品产量、收入的匹配性及会计处理方式。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司成本计算对象按照单个产品、服务进行归集、核算及结转，不同产

品类型之间主要成本归集、核算及结转不存在实质性差异。公司建立的相关内控制度包括成本核算岗位设置，职责和权限划分，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证了成本核算的规范性和准确性；

2、公司主营业务成本构成中直接材料、直接人工、制造费用的结构与发生额变化与报告期内产品类型、产量、设备投入的变动情况相符，相关成本构成与业务相近的可比公司不存在差异；

3、公司原材料成本中的明细构成与实际业务的增长情况、使用情况及产品结构整体相符，主要耗用的主辅料的价格变动与产业链及市场情况相比具备公允性；

4、公司主要原材料投入量、能源消耗量与产品产量的具备匹配关系；各型号预浸料规格、用途在不同型号与规格的产品之间能明确区分；生产过程中材料利用率、良品率等与公司生产过程的实际情况整体上相匹配；公司已补充说明边角废料的主要构成、处理方法及回收金额，边角废料的处理与同行业可比公司不存在差异；

5、公司有效执行了人工工时核算与管理的相关内部控制制度，成本核算的划分与核算合理；公司平均职工薪酬远高于经营所在地平均水平，主要由于航空复材零部件产品生产流程长，控制点较多，影响因素复杂，对研发、管理、生产人员的专业素质要求极高，同时公司生产经营的地域劣势综合导致公司的人力成本远高于所在地的平均薪酬；同时公司与可比上市公司的薪酬较为接近，业务特征与行业整体相符；

6、公司制造费用主要由低值易耗物料消耗、车间及生产设备的折旧费、电费、辅助生产人员薪酬等构成，其明细构成各期未发生异常波动；制造费用按照工序归集，按照每个工序标准工时分配到各个产品中，分摊方法符合《企业会计准则》的相关规定；

7、公司已补充说明生产模具的来源情况，公司生产模具数量与产品产量及收入规模相匹配，自购工装计入固定资产核算的会计处理符合《企业会计准则》的要求。

问题 10 关于供应商

根据申报材料：

（1）报告期内，发行人向前五大供应商合计采购金额分别为9,117.20万元、10,180.26万元和16,344.45万元，占当期采购总额的比重分别为95.56%、93.22%和87.83%。

（2）针对客户A的产品，公司在合格供应商名录内主要选择向供应商A采购预浸料；针对客户B的产品，公司在合格供应商名录内主要选择向江苏恒神采购预浸料。

请发行人：

（1）说明发行人在合格供应商名录中选择供应商A和江苏恒神的原因；主要供应商范围由客户指定的情况下，发行人对供应商采购价格的确定方式，是否均由客户A供应商体系决定。

（2）说明各期新增供应商的具体情况，包括供应商名称、合作背景、采购内容、采购金额占其销售收入的比例、采购单价及其公允性等，是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况。

（3）说明报告期内前五大供应商及主要新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形，如有，请说明相关事项、原因、合理性及公司向其采购的真实性；说明各期末主要应付款单位，是否与主要供应商名单存在差异，如是，请说明原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明发行人在合格供应商名录中选择供应商 A 和江苏恒神的原因；主要供应商范围由客户指定的情况下，发行人对供应商采购价格的确定方式，是否均由客户 A 供应商体系决定

（一）发行人在合格供应商目录中选择供应商 A 和江苏恒神的原因

公司向供应商 A 和江苏恒神采购的原材料为预浸料。报告期内，公司向客户 A 销售的飞机复材零部件产品所使用的预浸料主要向供应商 A 采购，向客户 B 销售的导弹复材零部件所使用的预浸料主要向江苏恒神采购，主要原因如下：

公司生产的产品主要用于军品，军品的研制流程一般需经历方案论证、产品设计、工艺设计和试制批量生产等过程。军品从方案论证直至达到批量生产所花费的时间可能长达数年，因此军品一旦设计定型达到可批量生产状态后，为了保证产品一致性，生产工艺、制造大纲以及所需的原材料牌号和技术要求基本不会再发生变化。

就公司具体情况而言，其用于生产飞机复材零部件和导弹复材零部件的预浸料均为特殊牌号，因此在供应商选择方面受到较强的约束，在合格供应商名录内只有供应商 A 和江苏恒神具备批量生产上述特殊牌号预浸料的能力。公司综合考虑了供应商生产能力、产品质量等因素后，最终选择与供应商 A 和江苏恒神合作。

（二）发行人对供应商采购价格的确定方式，并非由客户 A 供应商体系决定

公司向主要供应商采购的内容主要为原材料预浸料以及隔离膜、橡胶、脱模布、四氟布、胶膜等辅料。

1、原材料预浸料及辅料中的胶膜、发泡胶的采购价格的确定

公司向客户 A 销售产品的预浸料供应商主要为供应商 A，向客户 B 销售产品的预浸料供应商主要为江苏恒神，胶膜、发泡胶的供应商主要为黑龙江省科学院石油化学研究院，且采购的原材料及部分辅料为特殊牌号，供应商选择受到一定限制，因此无法履行常规询比价程序。综合考虑上述因素，公司与供应

商 A、江苏恒神和黑龙江省科学院石油化学研究院的采购定价系在双方协商的基础上，综合考虑产业链影响和历史采购价格等多方面因素进行确定。

2、其他辅料价格的确定

公司其他主要辅料为隔离膜、橡胶、脱模布等，由于供应商相对较多，公司可向不同供应商采购指定牌号的辅料，并可在不同供应商之间进行询价和比价，采购价格系经购销双方协商后确定。

综上，公司主要原料及辅料的采购价格的形成均系在双方协商的基础上进行确定，公司具备自主议价权，不存在由客户 A 供应商体系决定的情形。

二、说明各期新增供应商的具体情况，包括供应商名称、合作背景、采购内容、采购金额占其销售收入的比例、采购单价及其公允性等，是否存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况

（一）各期新增供应商的具体情况

1、公司各期新增供应商的数量及采购总额

报告期内，公司新增供应商情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新增供应商数量（家）	17	144	304	127
新增供应商采购金额（万元）	54.70	643.91	371.21	777.82
采购总额（万元）	11,972.60	18,610.08	10,920.21	9,541.66
新增供应商采购金额占比	0.46%	3.46%	3.40%	8.15%

报告期各期，公司分别新增供应商 127 家、304 家、144 家和 17 家，新增供应商采购金额占各年采购总额的比例较小，对公司生产经营不构成重大影响。2019 年度至 2021 年度，公司新增供应商数量较多，主要系因公司每年新增采购的办公用品、周转材料等产品同类供应商间替代效应较强，更换供应商的成本较低，公司根据市场价格波动灵活更换供应商，具有商业合理性。

2019 年度，公司新增供应商采购金额占比相对偏高，主要系当年公司开始承接客户 B 的导弹复材零部件业务项目，且承接来自于客户 A 的项目增加，因此新增预浸料、金属件和辅料的采购，在 2019 年度新增供应商中江苏恒神、河

北吉诺康、客户 B 的采购金额合计为 693.96 万元、占当年采购总额的 7.27%，扣除上述三家采购金额后，新增供应商采购占比仅为 0.88%。

2、公司各期新增主要供应商名称、合作背景、采购内容、采购金额占其销售收入的比例、采购单价及其公允性等

公司新增的主要供应商（新增当年或后续采购金额成为公司前十大供应商的）为江苏恒神、北京高胜嘉铭、西安康博睿特、河北吉诺康、客户 B、五鑫莲航等 6 家。该等供应商基本情况及公司报告期内向其采购情况如下：

（1）江苏恒神

公司名称	江苏恒神股份有限公司
设立时间	2007 年 8 月 17 日
注册资本	333,814 万元
经营规模	2019 年实现收入 2.90 亿元，2020 年实现收入 5.42 亿元，2021 年实现收入 9.06 亿元，**2022 年 1-6 月实现收入 5.05 亿元**
初始合作年份	2019 年
公司向其采购的主要原材料	预浸料
采购金额占其总销售金额的比例	2019 年度、2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，公司向江苏恒神采购总额占其销售金额的比例分别为 1.24%、1.11%、1.87%**和 1.16%**
合作背景	公司用于生产导弹复材零部件的预浸料均为特殊牌号，因此在供应商选择方面受到较强的约束，在合格供应商名录内只有江苏恒神具备批量生产上述特殊牌号预浸料的能力，公司综合考虑了生产能力、产品质量等因素后，最终选择与江苏恒神合作

报告期内，公司向江苏恒神采购的主要材料单价变动情况如下表所示：

单位：元/平方米

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
型号 C	**703.89**	703.89	703.89	703.89
型号 D	**715.49**	715.49	715.49	715.49

报告期内，公司向江苏恒神采购的主要预浸料价格保持稳定，向江苏恒神的采购价格系在双方协商的基础上，综合考虑产业链影响和历史采购价格等多方面因素进行确定，具备公允性。

（2）北京高胜嘉铭、西安康博睿特和河北吉诺康

1）北京高胜嘉铭

公司名称	北京高胜嘉铭科技发展有限公司
设立时间	2003 年 1 月 15 日
注册资本	500 万元
经营规模	2020 年实现收入约 4,800 万元、2021 年实现收入约 6,600 万元、**2022 年 1-6 月实现收入约 3,400 万元**
初始合作年份	2020 年
公司向其采购的主要原材料	隔离膜、橡胶、四氟布、真空袋膜
采购金额占其总销售金额的比例	2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，公司向北京高胜嘉铭采购总额占其销售金额的比例分别约为 1.62%、14.83%**和 18.61%**
合作背景	北京高胜嘉铭与西安康博睿特主要为公司提供生产制造所需辅料及少部分周转材料，包括隔离膜、橡胶、四氟布、真空袋膜等。公司原先上述辅料的供应商为无锡贝格尔和河北吉诺康，但随着公司产能规模的扩大，原有供应商无法满足公司日益扩大的辅料需求，由于北京高胜嘉铭和西安康博睿特的采购价格相比河北吉诺康有一定优惠，且供货量更有保障，因此在 2020 年下半年公司通过自询方式与北京高胜嘉铭和西安康博睿特建立合作关系，在 2021 年对北京高胜嘉铭和西安康博睿特的采购金额相比 2020 年大幅增加

2）西安康博睿特

公司名称	西安康博睿特航空科技有限公司
设立时间	2018 年 8 月 4 日
注册资本	500 万元
经营规模	2020 年实现收入约 2,000 万元，2021 年实现收入约 8,600 万元，**2022 年 1-6 月实现收入约 4,700 万元**
初始合作年份	2020 年
公司向其采购的主要原材料	隔离膜、橡胶、四氟布、真空袋膜
采购金额占其总销售金额的比例	2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，公司向西安康博睿特采购总额占其销售金额的比例分别约为 1.73%、7.19%**和 6.45%**
合作背景	北京高胜嘉铭与西安康博睿特主要为公司提供生产制造所需辅料及少部分周转材料，包括隔离膜、橡胶、四氟布、真空袋膜等。公司原先上述辅料的供应商为无锡贝格尔和河北吉诺康，但随着公司产能规模的扩大，原有供应商无法满足公司日益扩大的辅料需求，由于北京高胜嘉铭和西安康博睿特的采购价格相比河北吉诺康有一

	定优惠，且供货量更有保障，因此在 2020 年下半年公司通过自询方式与北京高胜嘉铭和西安康博睿特建立合作关系，在 2021 年对北京高胜嘉铭和西安康博睿特的采购金额相比 2020 年大幅增加

3）河北吉诺康

公司名称	河北吉诺康新材料科技有限公司
设立时间	2018 年 12 月 29 日
注册资本	300 万元
经营规模	2019 年实现收入约 500 万元，2020 年实现收入约 700 万元，2021 年实现收入约 1,300 万元
初始合作年份	2019 年
公司向其采购的主要原材料	隔离膜、橡胶、四氟布、真空袋膜
采购金额占其总销售金额的比例	2019 年、2020 年以及 2021 年，公司向河北吉诺康采购总额占其销售金额的比例分别约为 41%、57%以及 29%
合作背景	河北吉诺康成立于 2018 年底，为用于客户 A 产品的指定牌号橡胶、真空袋膜、隔离膜、密封胶带等辅料的代理商。河北吉诺康的供应价格相比原供应商无锡贝格尔有一定优惠，因此公司选择河北吉诺康作为辅料供应商，并减少了与无锡贝格尔的合作

4）采购单价及公允性

报告期各期，公司辅料供应商主要为无锡贝格尔、河北吉诺康、北京高胜嘉铭和西安康博睿特等，公司同一辅料向不同供应商的采购价格对比如下：

①隔离膜

A、无孔隔离膜

单位：万元/卷

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
河北吉诺康	1.11	1.14	1.10	1.11
北京高胜嘉铭	1.11	1.06	1.06	-
西安康博睿特	1.12	1.07	1.06	-
无锡贝格尔	-	-	-	1.13

B、有孔隔离膜

单位：万元/卷

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
河北吉诺康	-	1.20	1.19	1.19
北京高胜嘉铭	1.21	1.16	1.13	-
西安康博睿特	-	1.15	1.15	-
无锡贝格尔	-	-	-	1.22

②橡胶

单位：万元/卷

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
河北吉诺康	-	1.23	1.21	1.22
西安康博睿特	1.21	1.08	1.06	-
北京高胜嘉铭	-	1.06	1.06	-
无锡贝格尔	-	-	-	1.28

③四氟布

A、无孔四氟布

单位：万元/卷

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
河北吉诺康	-	1.32	1.29	1.29
北京高胜嘉铭	1.28	1.28	-	-
西安康博睿特	1.28	1.29	1.31	-
无锡贝格尔	-	-	-	1.36

B、有孔四氟布

单位：万元/卷

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
河北吉诺康	-	1.00	0.99	1.02
北京高胜嘉铭	-	0.97	0.95	-
西安康博睿特	0.97	0.97	0.97	-
无锡贝格尔	-	-	-	1.07

综上，从辅料整体单价对比来看，北京高胜嘉铭和西安康博睿特的价格相比河北吉诺康有一定优势，河北吉诺康的价格相比无锡贝格尔存在一定优势，这是公司在 2021 年度来自于北京高胜嘉铭和西安康博睿特的采购金额大幅提升

的原因之一，也是公司在 2019 年度来自河北吉诺康的采购金额超过无锡贝格尔的原因之一。

公司向北京高胜嘉铭、西安康博睿特和河北吉诺康的采购价格系公司通过询价、比价并在双方协商的基础上确定，具备公允性。

（3）客户 B

公司名称	客户 B
经营规模	根据保密要求，收入数据客户未提供
初始合作年份	2019 年
公司向其采购的主要原材料	金属件
采购金额占其总销售金额的比例	由于客户未提供其收入数据，因此无法计算此数据
合作背景	公司在 2019 年开拓客户 B 的导弹零部件业务，在合作之初金属件由公司向客户 B 进行采购，在 2021 年双方改变合作模式，金属件转变为客户 B 直接提供，在 2021 年及之后公司未与客户 B 发生采购行为，该事项系偶发性事项，不具备持续性

报告期内，公司向客户 B 采购的主要材料单价变动情况如下表所示：

单位：元/个

供应商	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
骨架	-	-	13,235	13,235
翼尖右/左	-	-	2,948	2,948
主接头右/左	-	-	38,167	38,167

公司与客户 B 的采购定价系在双方协商的基础上进行确定，具备公允性。后由于 2021 年双方改变合作模式，金属件转变为客户 B 直接提供，在 2021 年及之后公司未与客户 B 发生采购行为。

（4）五鑫莲航

公司名称	五鑫莲航（沈阳）工业技术有限公司
设立时间	2016 年 4 月 19 日
注册资本	500 万元
经营规模	2021 年实现收入 2,677.41 万元，**2022 年 1-6 月实现收入 1,315.42 万元**
初始合作年份	2021 年

公司向其采购的主要原材料	切割刀具
采购金额占其总销售金额的比例	2021 年**和 2022 年 1-6 月**公司向五鑫莲航采购总额占其销售金额的比例约为 4.57%**和 17.19%**
合作背景	五鑫莲航长期代理美国、欧洲公司产品，覆盖进口刀具、国产刀具、复合材料加工设备、复合材料工具等多品类产品，并通过主动洽谈的方式与公司展开合作，由于其代理的刀具适配公司五轴数控机床，公司综合考虑后，选择与五鑫莲航展开合作
采购单价及公允性	公司向五鑫莲航采购的主要为 PCD 铣刀和菠萝铣刀，经询比价与市场价格相比不存在重大差异，具备公允性

（二）成立当年或次年即成为发行人供应商的情况

公司的辅料供应商河北吉诺康成立于 2018 年，成立次年即为公司主要供应商，主要原因如下：

由于军用航空器设计定型的要求，公司需采购指定牌号辅料，河北吉诺康为公司提供上述指定牌号辅料，因此公司通过在多方询价和商业谈判，综合考虑价格、供货量等多个因素，在 2019 年选择河北吉诺康作为其辅料供应商。

公司与河北吉诺康之间采购业务往来系基于真实的产品需求，公司在对河北吉诺康的产品价格、产品质量、供应稳定性等方面进行评估认证后，双方建立合作关系，具有商业合理性。河北吉诺康与公司之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员、持有公司 5%股份以上的股东、公司的其他关联方未在河北吉诺康拥有权益。自双方合作以来，河北吉诺康保持对公司连续供货，未出现断供货情况。

除河北吉诺康之外，报告期内公司不存在主要供应商成立当年或次年即成为公司供应商的情况。

三、说明报告期内前五大供应商及主要新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形，如有，请说明相关事项、原因、合理性及公司向其采购的真实性；说明各期末主要应付款单位，是否与主要供应商名单存在差异，如是，请说明原因

（一）说明报告期内前五大供应商及主要新增供应商是否存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配、供应商注册资本较小但发行人向其大额采购的情形，如有，请说明相关事项、原因、合理性及公司向其采购的真实性

报告期内，公司前五大供应商及主要新增供应商的合作内容与其主营业务相匹配，具体情况如下：

序号	名称		采购内容	经营范围	主营业务
1	航空工业	供应商 A	预浸料	相关信息豁免披露	相关信息豁免披露
		客户 A	预浸料、胶膜	相关信息豁免披露	相关信息豁免披露
		客户 B	抽钉，螺钉，铆钉，弹翼主接头，弹翼翼尖及小翼骨架	相关信息豁免披露	相关信息豁免披露
2	江苏恒神		预浸料	纤维材料、复合材料及其制品的研发、制造、销售及其检测、技术服务、技术咨询、设备的研制；树脂的研发、生产和销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口商品和技术除外）；工业自来水、纯水的生产和供应；工程设计研究；计算机控制和信息服务；物业管理服务；产业投资；货物专用运输（冷藏保鲜）；普通货运。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	碳纤维、碳纤维织物、预浸料及其复合材料的研发、生产、销售和技术服务
3	河北吉诺康		真空袋膜，密封	新材料技术的研发；橡胶制品、塑料制品、化工产品（不含危险	某品牌材料代理商

序号	名称	采购内容	经营范围	主营业务
		胶带等	化学品）、五金产品、仪器仪表、机械设备、胶带、布料、碳织物，销售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
4	无锡贝格尔	透气毡、隔离膜等辅料	新材料的研发；非金属矿及制品、金属及金属矿、五金产品、化工原料及产品（不含危险品）、塑料制品、橡胶制品、建材的销售；电气机械及器材、通用设备及配件、仪器仪表的研发、销售、安装、维修及技术服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	新材料的研发；各类胶黏剂、非金属矿及制品、塑料制品、橡胶制品的销售；电气机械及器材、通用设备及配件的销售
5	上海宝钢气体有限公司南京分公司	液氮	在隶属企业经营范围内从事：危险化学品经营（按《危险化学品经营许可证》所列范围和方式经营）；从事货物及技术的进出口业务；机械设备、一般化学品、食品添加剂、环保设备销售；从事气体科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；环境污染整治工程总承包；环保设备设计；机械设备租赁；清洁服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	压缩气体和液化气体；易燃气体、不燃气体的批发（以上不包括燃气等）
6	黑龙江省科学院石油化学研究院	胶膜、发泡膜	从事高端特种胶粘剂的设计和研发，开展结构胶粘剂、功能胶粘剂、密封材料、耐高温涂层等高分子材料研发与基体树脂、精细化工、工业催化等技术研究开发、分析检测；为社会和保障国家安全提供相关技术服务。	高分子结构粘接材料、功能高分子材料、高分子密封材料、高分子表面涂层材料、高分子复合材料基体树脂以及系列硫醇硫醚产品、聚酰亚胺材料聚合单体、医药中间体和系列工业用催化剂等
7	北京高胜嘉铭	橡胶，真空袋膜，隔离膜，密封胶带等	技术推广服务；经济贸易咨询；销售机械设备、五金交电、电子产品、矿产品、建材、化工产品（不含危险化学品）；货物进出口；技术进出口；代理进出口。	航空产品以及材料配套的销售

序号	名称	采购内容	经营范围	主营业务
			（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	
8	西安康博睿特	橡胶，隔离膜等	新材料的研发及销售；标准件、蜂窝产品的制造及销售；软件的开发及销售；电气机械及器材、通用设备及配件、仪器仪表的研发、销售、安装、维修及技术服务；航天、航空、高速列车、城市轨道列车工装模具及金属零部件、复合材料、碳纤维制品的设计、生产及销售；无人机及其控制系统的设计、制造和服务；非金属矿及制品、金属及金属矿、五金制品、化工原料及产品（危险化学品除外）、塑料制品、橡胶制品、建材的销售；委托加工；货物或技术的进出口业务（国家禁止或限制进出口的货物、技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	标准件、蜂窝产品，金属零部件、复合材料配套的销售，各类胶粘剂的销售
9	五鑫莲航	切割刀具	工业装备技术开发、技术咨询及服务；气动工具、电动工具、手动工具、测量工具、刀具加工、销售及维修；机械零部件加工、销售；机械电子设备、五金交电、非金属复合材料及制品、金属材料、标准件、航空机械零部件、磨料磨具、润滑油、润滑脂、切削液、冷却液、机油销售；精密工具、刀具技术研发及生产；复合材料防雷击表面膜生产及销售；自营和代理各类商品和技术的进出口，但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	代理美国、欧洲公司产品，覆盖进口气动工具、防雷击表面膜、标准件、航空工具、进口刀具、国产刀具、量具、复合材料加工设备、复合材料工具、航空设备等多品类产品

由于航空工业下属供应商 A、客户 A 和客户 B 均属于涉军事项涉及的客户或供应商，其经营范围和主营业务为涉密信息，公司已向相关监管部门及深圳证券交易所申请豁免披露相关内容，故相关信息在本回复中豁免披露。

经过分析报告期内公司前五大供应商及主要新增供应商的情况，公司在报告期内不存在主要供应商向公司销售产品、合作内容与其主营业务范围不相关的情形。

报告期内，公司存在主要供应商注册资本较小但公司向其大额采购的情形，但该等供应商主要从事辅料贸易业务，公司的采购金额与其经营规模与行业地位相匹配，具体情况如下：

单位：万元

序号	名称		采购金额				注册资本
			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
1	航空工业	供应商 A	8,877.04	12,669.42	8,439.10	7,913.95	相关信息豁免披露
		客户 A	-	-	-	254.02	相关信息豁免披露
		客户 B	-	-	452.70	130.44	相关信息豁免披露
		小计	8,877.04	12,669.42	8,891.80	8,298.41	-
2	江苏恒神		586.98	1,692.77	598.92	358.97	333,814.00
3	河北吉诺康		166.64	385.38	400.79	204.54	300.00
4	无锡贝格尔		-	-	-	145.35	100.00
5	上海宝钢气体有限公司南京分公司		101.88	281.92	179.49	109.93	-
6	黑龙江省科学院石油化学研究院		224.73	274.93	109.26	67.56	46,501.00
7	北京高胜嘉铭		632.63	978.53	77.94	-	500.00
8	西安康博睿特		303.05	618.34	34.56	-	500.00
9	五鑫莲航		226.12	122.38	-	-	500.00

由于航空工业下属供应商 A、客户 A 和客户 B 均属于涉军事项涉及的客户或供应商，其注册资本为涉密信息，公司已向相关监管部门及深圳证券交易所申请豁免披露相关内容，故相关信息在本回复中豁免披露。

供应商 A、客户 A、客户 B 均为航空工业下属单位，注册资本金额较大，不存在供应商注册资本较小但公司向其大额采购的情形，经营规模与其行业地位相匹配。

江苏恒神和黑龙江省科学院石油化学研究院的注册资本金额较大，不存在供应商注册资本较小但公司向其大额采购的情形，经营规模与其行业地位相匹

配。

河北吉诺康、无锡贝格尔、北京高胜嘉铭、西安康博睿特、五鑫莲航为公司指定牌号辅料供应商或刀具供应商，存在注册资本较少但公司向其大额采购的情形，主要原因为：上述公司主要业务为贸易业务，对上下游的账期和货款回收情况较好，营运资金压力相对较低，故注册资本水平相对较低。上述公司所从事的业务对注册资本规模要求不高，其经营规模与行业地位相匹配。

（二）说明各期末主要应付款单位，是否与主要供应商名单存在差异，如是，请说明原因

报告期各期末，公司主要应付款项（包括应付账款和应付票据）对象情况如下：

单位：万元

报告期	序号	供应商名称	应付款项	款项性质	占比	与主要供应商名单存在差异
2022 年 1-6 月	1	供应商 A	13,784.27	购货款	67.90%	否
	2	苏州建筑工程集团有限公司	1,986.53	工程款	9.79%	否
	3	芜湖市永建电力设备工程有限公司	865.78	工程款	4.26%	否
	4	中安丰磊环境科技股份有限公司	589.94	工程款	2.91%	否
	5	客户 A	362.05	购货款	1.78%	否
	合计		17,588.58	-	86.64%	-
2021 年度	1	供应商 A	8,848.22	购货款	60.04%	否
	2	苏州建筑工程集团有限公司	2,459.57	工程款	16.69%	否
	3	芜湖市永建电力设备工程有限公司	1,066.90	工程款	7.24%	否
	4	中安丰磊环境科技股份有限公司	621.14	工程款	4.21%	否
	5	客户 A	362.05	购货款	2.46%	否
	合计		13,357.88	-	90.64%	-
2020 年度	1	供应商 A	9,276.93	购货款	80.65%	否
	2	客户 B	772.03	购货款	6.71%	否
	3	客户 A	380.77	购货款	3.31%	否
	4	昆山珂业机械有限公司	176.00	设备款	1.53%	否
	5	河北吉诺康	138.92	购货款	1.21%	否
	合计		10,744.65	-	93.41%	-

报告期	序号	供应商名称	应付款项	款项性质	占比	与主要供应商名单存在差异
2019 年度	1	供应商 A	8,363.80	购货款	83.97%	否
	2	客户 A	362.05	购货款	3.63%	否
	3	中安丰磊环境科技股份有限公司	267.80	工程款	2.69%	否
	4	北京国富创新管理咨询有限公司	190.10	财务顾问	1.91%	是
	5	西安龙德科技发展有限公司	155.30	设备款	1.56%	否
	合计		**9,339.05**	-	**93.76%**	-

报告期各期末，除北京国富创新管理咨询有限公司以外，其余应付款对象均为公司主要材料供应商、工程供应商或设备供应商。北京国富创新管理咨询有限公司于 2017 年及 2018 年为公司外部融资提供财务顾问服务，应付款项为应付财务顾问费，该款项已于 2020 年结清。

综上，公司各期末主要应付款单位与主要供应商名单不存在明显差异。

四、保荐人、申报会计师核查并发表意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、访谈公司采购部门负责人，获取公司对供应商 A 和江苏恒神的合格供应商认证相关资料，了解公司在合格供应商名录内选择供应商 A 和江苏恒神的原因和采购价格的确定方式，了解与主要供应商合作的背景和原因；

2、通过“企查查”“天眼查”等网络方式查询公司主要新增供应商的工商信息，通过实地走访了解供应商的收入情况、与公司的合作情况，通过函证方式了解供应商的实际采购金额，了解其与公司的关联关系情况；

3、获取并查阅公司的采购明细账，分析各期供应商新增情况，并比对主要供应商各期主要产品的采购价格变动情况；

4、获取供应商应付款项情况，与主要供应商名单进行核对。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司用于生产飞机复材零部件和导弹复材零部件的预浸料均为特殊牌号，只有供应商 A 和江苏恒神具备批量生产上述特殊牌号预浸料的能力，因此公司在合格供应商目录中选择与供应商 A 和江苏恒神合作的情况具备合理性；公司主要原料及辅料的采购价格的形成均为在双方协商的基础上确定，公司具备自主议价权，不存在由客户 A 供应商体系决定的情形；

2、各期新增供应商采购金额占比较小，供应商体系较为稳定，公司与主要新增供应商的交易真实，定价公允；报告期内，公司的辅料供应商河北吉诺康在成立次年即成为公司主要供应商，但双方交易系基于真实的产品需求，合作关系达成具有商业合理性；除河北吉诺康外，公司不存在主要供应商成立当年或次年即成为其供应商的情况；

3、报告期内前五大供应商及主要新增供应商不存在合作内容与其主营业务范围不相关、经营规模与其行业地位不相匹配的情形，部分辅料供应商存在注册资本较小但公司向其大额采购的情形，由于其从事贸易业务，对上下游的账期和货款回收情况较好，营运资金压力相对较低，故注册资本水平相对较低，具备合理性；各期末主要应付款单位与主要供应商名单不存在明显差异。

问题 11 关于毛利率

申报材料显示：

根据申报材料，报告期内公司主营业务毛利率分别为53.82%、52.26%和46.80%，主营业务毛利率有所下降，2021年度下降幅度相对较大。各业务类别中，飞机复材零部件毛利率较高，各期毛利率分别为53.98%、54.72%和50.33%，为公司毛利的主要来源；导弹复材零部件和制造及技术服务毛利率较低，各期毛利率在20%左右。

请发行人：

（1）选取合理标准对主要产品进行进一步划分，说明各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况，量化分析主要产品收入和毛利率变动原因及合理性；结合产品类型、定价模式、成本构成及下游市场竞争环境等因素，分析说明各类业务毛利率差异的原因及合理性。

（2）从同行业可比公司中选取与发行人细分行业、主要产品及下游客户可比性较强的公司，详细分析说明发行人与可比公司毛利率及变动趋势的差异情况及其合理性，报告期内发行人毛利率下滑的主要原因，是否存在持续下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、选取合理标准对主要产品进行进一步划分，说明各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况，量化分析主要产品收入和毛利率变动原因及合理性；结合产品类型、定价模式、成本构成及下游市场竞争环境等因素，分析说明各类业务毛利率差异的原因及合理性

（一）各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况以及各类主要产品收入和毛利率变动原因及合理性

1、各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况

报告期各期，按照公司承接的主要机型项目、导弹项目进行分类，公司各类主要产品的销售数量、平均销售单价、平均单位成本、毛利率情况如下：

业务类型	项目	年度	销售数量增速	平均销售单价增速	平均单位成本增速	毛利率
飞机复材零部件	某有人机CW002项目	**2022年1-6月**	**101.74%**	**-2.03%**	**5.90%**	**55.80%**
		2021年度	49.47%	-7.15%	-5.74%	59.11%
		2020年度	12.65%	-1.44%	-6.06%	59.72%
		2019年度	-	-	-	57.74%
	某有人机CW001项目	**2022年1-6月**	**99.35%**	**-11.08%**	**-11.78%**	**50.44%**
		2021年度	83.14%	-11.92%	-2.77%	50.04%
		2020年度	21.92%	3.52%	-8.25%	54.75%
		2019年度	-	-	-	48.94%
	某有人机CW009项目	**2022年1-6月**	**-**	**-9.14%**	**-7.70%**	**28.90%**
		2021年度	-	-	-	30.01%
		2020年度	-	-	-	-

业务类型	项目	年度	销售数量增速	平均销售单价增速	平均单位成本增速	毛利率
		2019 年度	-	-	-	-
	某有人机 CW011 项目	**2022 年 1-6 月**	**-**	**-**	**-**	**37.22%**
		2021 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
		2020 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
		2019 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
	某有人机 CW006 项目	**2022 年 1-6 月**	**-**	**8.50%**	**-2.82%**	**24.33%**
		2021 年度	-	-	-	15.52%
		2020 年度	-	-	-	-
		2019 年度	-	-	-	-
	某无人机机翼项目（注 1）	**2022 年 1-6 月**	**2677.78%**	**-73.21%**	**-83.20%**	**-3.96%**
		2021 年度	-94.09%	165.60%	190.91%	-65.77%
		2020 年度	-	-	-	-51.34%
		2019 年度	-	-	-	-
	其他	**2022 年 1-6 月**	**1700.00%**	**-12.02%**	**25.96%**	**12.85%**
		2021 年度	-83.04%	1,381.68%	1,812.47%	39.13%
		2020 年度	1,533.33%	-46.45%	-87.47%	52.84%
		2019 年度	-	-	-	-101.50%
	小计	**2022 年 1-6 月**	**173.73%**	**-17.79%**	**-12.28%**	**47.00%**
		2021 年度	**50.57%**	**13.82%**	**24.84%**	**50.33%**
		2020 年度	**56.75%**	**-22.76%**	**-24.00%**	**54.72%**
		2019 年度	-	-	-	**53.98%**
导弹复材零部件	**HW003 项目**	**2022 年 1-6 月**	**-**	**-**	**-**	**18.88%**
		2021 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
		2020 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
		2019 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
	HW001 项目	**2022 年 1-6 月**	**100.00%**	**-15.38%**	**-10.02%**	**15.96%**
		2021 年度	200.00%	4.94%	-0.59%	20.96%
		2020 年度	-	-	-	16.56%
		2019 年度	-	-	-	-

业务类型	项目	年度	销售数量增速	平均销售单价增速	平均单位成本增速	毛利率
	小计	**2022 年 1-6 月**	**300.00%**	**-7.09%**	**-3.09%**	**17.55%**
		2021 年度	**200.00%**	**4.94%**	**-0.59%**	**20.96%**
		2020 年度	**-**	**-**	**-**	**16.56%**
		2019 年度	**-**	**-**	**-**	**-**
制造及技术服务（注 2）	加工类服务	**2022 年 1-6 月**	**-**	**-**	**-**	**31.31%**
		2021 年度	-	-	-	19.49%
		2020 年度	-	-	-	19.17%
		2019 年度	-	-	-	21.02%
	技术类服务	**2022 年 1-6 月**	**-**	**-**	**-**	**42.29%**
		2021 年度	-	-	-	72.25%
		2020 年度	-	-	-	79.73%
		2019 年度	-	-	-	78.91%
	小计	**2022 年 1-6 月**	**-**	**-**	**-**	**31.36%**
		2021 年度	-	-	-	**20.92%**
		2020 年度	-	-	-	**20.57%**
		2019 年度	-	-	-	**29.72%**

注 1：该无人机机翼项目涵盖 CW003 及 CW005 两个项目，其中 CW005 项目产品系以层压件、简单胶接件等形式交付，CW003 项目则需要将 CW005 项目中涉及组装环节的零部件进一步组装成为无人机小翼工艺组合件进行交付，下同；

注 2：公司制造及技术服务包括受托制造、加工处理及技术服务等内容，内容差异较大，结算基础涵盖工时、加工件数等多种口径，因此上表中未列示其销售数量、销售单价及单位成本等数据；

注 3：2022 年 1-6 月销售数量增速系相对 2021 年 1-6 月销售数量计算，2022 年 1-6 月平均销售单价增速和平均单位成本增速系相对 2021 年度计算。

2、各类主要产品收入和毛利率变动原因及合理性

报告期各期，公司按机型项目、导弹项目分类的各类主要产品的收入及毛利率变动情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
飞机复材零部	某有人机 CW002 项目	**7,925.47**	**28.68%**	**55.80%**	16,400.21	38.50%	59.11%

件	某有人机CW001项目	**7,611.20**	**27.54%**	**50.44%**	15,070.89	35.38%	50.04%
	某有人机CW009项目	**2,356.66**	**8.53%**	**28.90%**	4,667.47	10.96%	30.01%
	某有人机CW011项目	**1,501.92**	**5.43%**	**37.22%**	**-**	**-**	**-**
	某有人机CW006项目	**751.56**	**2.72%**	**24.33%**	871.81	2.05%	15.52%
	某无人机机翼项目	**390.56**	**1.41%**	**-3.96%**	87.48	0.21%	-65.77%
	其他	**45.40**	**0.16%**	**12.85%**	381.33	0.90%	39.13%
	小计	**20,582.77**	**74.47%**	**47.00%**	**37,479.18**	**87.98%**	**50.33%**
导弹复材零部件	**HW003项目**	**1,946.90**	**7.04%**	**18.88%**	**-**	**-**	**-**
	HW001项目	**1,628.03**	**5.89%**	**15.96%**	2,885.75	6.77%	20.96%
	小计	**3,574.93**	**12.93%**	**17.55%**	**2,885.75**	**6.77%**	**20.96%**
制造及技术服务	加工类服务	**3,465.47**	**12.54%**	**31.31%**	2,176.69	5.11%	19.49%
	技术类服务	**15.09**	**0.05%**	**42.29%**	60.38	0.14%	72.25%
	小计	**3,480.57**	**12.59%**	**31.36%**	**2,237.07**	**5.25%**	**20.92%**
合计	-	**27,638.26**	**100.00%**	**41.22%**	**42,601.99**	**100.00%**	**46.80%**
业务类型	**项目**	**2020年度**			**2019年度**		
		收入	**收入占比**	**毛利率**	**收入**	**收入占比**	**毛利率**
飞机复材零部件	某有人机CW002项目	11,817.45	50.39%	59.72%	10,643.81	58.52%	57.74%
	某有人机CW001项目	9,342.90	39.84%	54.75%	7,402.70	40.70%	48.94%
	某有人机CW009项目	-	-	-	-	-	-
	某有人机CW011项目	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
	某有人机CW006项目	-	-	-	-	-	-
	某无人机机翼项目	557.72	2.38%	-51.34%	-	-	-
	其他	151.71	0.65%	52.84%	17.35	0.10%	-101.50%
	小计	**21,869.78**	**93.25%**	**54.72%**	**18,063.85**	**99.31%**	**53.98%**
导弹复材零部件	**HW003项目**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**
	HW001项目	916.68	3.91%	16.56%	-	-	-
	小计	**916.68**	**3.91%**	**16.56%**	**-**	**-**	**-**
制造及	加工类服务	651.21	2.78%	19.17%	106.64	0.59%	21.02%

技术服务	技术类服务	15.48	0.07%	79.73%	18.87	0.10%	78.91%
	小计	**666.69**	**2.84%**	**20.57%**	**125.51**	**0.69%**	**29.72%**
合计	-	**23,453.14**	**100.00%**	**52.26%**	**18,189.36**	**100.00%**	**53.82%**

报告期各期，公司各类业务主要项目的收入及毛利率的变动原因和合理性如下：

（1）飞机复材零部件

报告期内，公司在飞机复材零部件领域承接的主要项目为某有人机 CW002 项目、某有人机 CW001 项目、某有人机 CW009 项目**和某有人机 CW011 项目**，其中，某有人机 CW002 项目和某有人机 CW001 项目系公司报告期内持续存续的项目，某有人机 CW009 项目为公司 2021 年度新承接的项目，**某有人机 CW011 项目为公司 2022 年 1-6 月新承接的项目，**各项目收入和毛利率变动情况如下：

1）某有人机 CW002 项目

①收入方面

报告期各期，公司某有人机 CW002 项目产生的收入分别为 10,643.81 万元、11,817.45 万元、16,400.21 万元**和 7,925.47 万元**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**收入**较上年同期**增长率分别为 11.03%、38.78%**和 92.94%**，主要系因 CW002 项目所对应的某有人机机型进入批产期，订单数量持续增长所致。2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月较上年同期**公司 CW002 项目产品销售数量增长率分别为 12.65%、49.47%**和 101.74%**，收入增长主要受到销售数量增长的影响。

②毛利率方面

报告期各期，**某有人机** CW002 项目的毛利率分别为 57.74%、59.72%、59.11%**和 55.80%，2021 年度及 2022 年 1-6 月，某有人机 CW002 项目毛利率有所下降，主要系随着订单规模扩大，公司与客户经协商决定将价格适当调低所致。**

2）某有人机 CW001 项目

①收入方面

报告期各期，公司某有人机 CW001 项目产生的收入分别为 7,402.70 万元、9,342.90 万元、15,070.89 万元**和 7,611.20 万元**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**收入**较上年同期**增长率分别为 26.21%、61.31%**和 70.91%**，主要系因 CW001 项目所对应的某有人机机型进入批产期，订单数量增速较快。公司 CW001 项目 2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**产品销售数量增长率分别为 21.92%、83.14%**和 99.35%**，收入增长主要受到销售数量增长的影响。

②毛利率方面

报告期各期，公司某有人机 CW001 项目的毛利率分别为 48.94%、54.75%、50.04%**和 50.44%**，略有波动。与 2019 年度相比，2020 年度 CW001 项目的毛利率上升 5.81%，平均销售单价上涨 3.52%，平均销售单位成本下降 8.25%。其中，销售单价的上涨主要系因该项目产品结构有所变化，单价较高的蒙皮类产品收入占比上升；销售单位成本的下降主要系因公司有关该项目的生产工艺水平趋于成熟、稳定，良品率提升，材料损耗相应降低。

与 2020 年度相比，2021 年度 CW001 项目的毛利率下降 4.71%，平均销售单价下降 11.92%，平均销售单位成本下降 2.77%。该项目在 2021 年度的销售单价降幅较大，使得毛利率总体下降，相关原因如下：①2021 年度，公司与客户 A 签订了大额合同，由于合同数量金额较大，双方经协商决定将价格适当调低；②2021 年度，公司向供应商 A 采购的用于生产 CW001 项目产品的 B 型号预浸料价格有所下降，而公司向客户 A 报价时会综合考虑各类成本价格及项目工艺复杂程度等因素，因此公司与客户 A 协商后决定将该项目的产品价格下调，且下调幅度相对较大，使得整体毛利率有所下降。

2022年1-6月，CW001项目的毛利率与2021年度相比较为稳定。

3）某有人机 CW009 项目

2021 年度，公司新承接某有人机 CW009 项目，**2021 年度**该项目产生收入 4,667.47 万元，毛利率为 30.01%；**2022 年 1-6 月该项目产生收入 2,356.66 万**

元，毛利率为 28.90%，毛利率未发生重大变动。

该项目毛利率较公司成熟项目产品相对偏低。一方面，该项目参与报价的主体较多，竞争相对激烈，价格和毛利率相对较低；另一方面，作为新承接的项目，其产品的工艺稳定性与持续承做的成熟项目相比相对较低，材料损耗及报废金额相对偏高，因此该项目产品毛利率相对较低。

4）某有人机 CW011 项目

2022 年 1-6 月，公司新承接某有人机 CW011 项目，2022 年 1-6 月该项目产生收入 1,501.92 万元，毛利率为 37.22%。该项目所处阶段及生产工艺相对成熟，因此毛利率相对较低。

5）某有人机 CW006 项目

2021 年度，公司新承接某有人机 CW006 项目，**2021 年度**该项目产生收入 871.81 万元，毛利率为 15.52%；**2022 年 1-6 月该项目产生收入 751.56 万元，毛利率为 24.33%。**因该项目工艺难度相对较高，公司生产工艺在前期探索和磨合过程中尚未完全成熟，项目的成本控制相对不稳定，故毛利率较低；**2022 年 1-6 月，随着公司对该项目的生产工艺有所提升，该项目毛利率有所增长。**

6）某无人机机翼项目

2020 年度，公司新增某无人机机翼项目合同，2020 年度该项目产生收入 557.72 万元，毛利率为-51.34%；2021 年度，该项目产生收入 87.48 万元，毛利率为-65.77%；**2022 年 1-6 月，该项目产生收入 390.56 万元，毛利率为-3.96%**。该项目平均销售单价及单位成本变动较大，主要系该无人机机翼项目涵盖 CW003 及 CW005 两个项目，其中 CW005 项目产品系以层压件、简单胶接件等形式交付，CW003 项目则需要将 CW005 项目中涉及组装环节的零部件进一步组装成为无人机小翼工艺组合件进行交付，由于 2021 年度交付的产品以工艺组合件为主，故在 2021 年度该项目的销售数量下降较多的情况下，单价大幅上升。

2020 年度及 2021 年度该项目毛利率持续为负，主要原因如下：该项目订单自报告期之前即开始执行，彼时公司业务规模较小，承接该项目的目的主要

是利用某无人机机型培养公司组件及部件装配业务能力，提升工艺技术水平；由于无人机市场相对成熟，无人机整机及相关零部件价格较低，故正式签订合同时，公司与客户最终协商一致的合同价格较低，导致公司出现亏损；

2021 年初，原有无人机机翼合同执行完毕。2022 年 1-6 月，公司继续承接该型号无人机机翼项目，经过工艺改进，该项目毛利率得到较大提升。

（2）导弹复材零部件

1）收入方面

2020 年度公司新承接某导弹 HW001 项目。2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，该项目收入分别为 916.68 万元、2,885.75 万元**和 1,628.03 万元**，2021 年度较 2020 年度收入增加 1,969.08 万元，收入增长率为 214.81%。2021 年度该项目销售数量较 2020 年度增长 200.00%，是该类业务收入增长的主要原因。**某导弹 HW001** 项目 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**销售数量大幅增长，**且公司于 2022 年 1-6 月新承接某导弹 HW003 项目，当期产生收入 1,946.90 万元**，主要系公司产品质量及稳定性得到客户认可，**双方不断扩大业务合作所致。**

2）毛利率方面

某导弹 HW001 项目 2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月的**毛利率分别为 16.56%、20.96%**和 15.96%**。2021 年度，公司导弹复材零部件毛利率有所上升，其平均销售单价上涨 4.94%，平均单位成本下降 0.59%，主要原因如下：公司与客户 B 签署的某军工业务合同于 2020 年度产生收入，当期缴纳增值税金额 189.82 万元；2021 年度，国家税务总局宿州市税务局出具了《关于 XX 合同的免税备案及业务处理确认函》，确认该笔军工业务合同免征增值税。公司将抵减的增值税销项税额金额 189.82 万元计入当期收入，并将已认证的增值税进项税额转出金额 46.58 万元计入当期成本，导致 2021 年度导弹复材零部件业务毛利率上升。

剔除免税因素后，2021 年度导弹复材零部件单位收入较 2020 年下降 1.97%，单位成本较 2020 年下降 2.68%，变动幅度较小。剔除免税因素后，2021 年度该类业务的毛利率为 17.17%，与 2020 年度相比未发生重大变动。

公司于2022年1-6月新承接的某导弹HW003项目毛利率的为18.88%，与某导弹HW001项目毛利率不存在重大差异。

（3）制造及技术服务

1）收入方面

除主要产品销售外，公司还利用航空复材零部件领域的研发和制造能力，提供受托制造及技术服务，作为辅助收入和利润来源。报告期各期，公司制造及技术服务业务收入分别为 125.51 万元、666.69 万元、2,237.07 万元**和 3,480.57 万元**。

2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，制造及技术服务业务收入较上年同**期**增长率分别为 431.20%、235.55%**和 287.95%**，增长速度较快，主要原因如下：一方面，公司积极拓展业务布局，持续开发制造及技术服务业务领域的新订单；另一方面，公司通过研发投入、工艺探索及先进设备购置，不断提升制造工艺和检测分析水平，提高在该业务领域的市场竞争力。在上述因素的共同影响下，公司向客户 C 提供的加工类业务收入大幅上升，其他新项目订单亦持续增加，使得制造及技术服务业务收入快速增长；**2022 年 1-6 月，公司新承接客户 A 的部分加工项目产生收入较高，使得公司制造及技术服务业务收入进一步增长。**

2）毛利率方面

报告期各期，公司制造及技术服务业务毛利率分别为 29.72%、20.57%、20.92%**和 31.36%**。该类业务主要为公司根据客户的设计及工艺要求，提供受托制造及其他技术服务。在该类业务中，由于公司为客户提供的各类受托制造及技术服务的内容差异较大，工艺难度有所区别，耗用的资源类型也各不相同，故各个项目之间毛利率存在较大差异。2019 年度，该类业务毛利率相对较高，主要系 2019 年度该类业务规模较小，销售收入仅为 125.51 万元，个别毛利率较高的技术服务项目带动整体毛利率相对提升所致。**2022 年 1-6 月，该类业务毛利率相对较高，主要受到公司新承接的客户 A 部分加工项目的毛利率相对较高影响。**

（二）各类业务毛利率差异的原因及合理性

报告期各期，公司各类主营业务毛利率差异情况、收入占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
飞机复材零部件	**47.00%**	**74.47%**	50.33%	87.98%	54.72%	93.25%	53.98%	99.31%
导弹复材零部件	**17.55%**	**12.93%**	20.96%	6.77%	16.56%	3.91%	-	-
制造及技术服务	**31.36%**	**12.59%**	20.92%	5.25%	20.57%	2.84%	29.72%	0.69%

如上表所示，公司各类主营业务中，飞机复材零部件业务的毛利率相对较高，导弹复材零部件业务、制造及技术服务业务的毛利率相对较低。具体分析如下：

1、各类业务的产品类型、定价模式、成本构成及下游市场竞争环境

（1）产品类型

报告期内，公司各类业务的产品类型对比如下：

业务类别	产品类型
飞机复材零部件	公司生产的飞机复材零部件分为零件和整体构件，其中零件按产品类型主要分为蒙皮、桁、梁、肋、隔框等，整体构件分为前机身整体构件、中机身整体构件和机翼整体构件等，飞机复材零部件的产品工艺复杂，同一个项目包含的各个产品类型的大小、质量、形状差异较大，生产工艺相对复杂
导弹复材零部件	公司生产的导弹复材零部件主要产品为导弹的小翼和尾翼，与飞机复材零部件业务相比，产品形态较为固定，生产工艺要求相对较低
制造及技术服务	公司制造及技术服务主要提供受托制造、加工处理、检测、试验件制作等服务，服务内容差异较大

（2）定价模式

报告期内，公司各类主营业务的定价模式如下：

1）对于飞机复材零部件产品销售，公司通常会依据原材料成本、产品工艺的复杂程度、预估工时、工装工具消耗情况及设备损耗情况进行合理报价，双方协商后，经过客户核价、审价，最终确定价格。

在飞机复材零部件业务中，公司向客户 A 销售涉及暂定价模式，即在军方

审价部门的审定价确定前，公司下游客户会参照军品采购管理办法和定价规则，要求公司对产品进行报价。在报价的基础上，由公司与客户协商确定合同价格，该价格为暂定价。在客户产品经军方审价部门审价确定后，客户会基于军审价格与公司另行协商确定产品的最终定价，暂定价格与最终定价的差额计入最终定价的当期收入。

2）对于导弹复材零部件产品销售，公司通常会依据原材料成本、产品工艺的复杂程度、预估工时、工装工具消耗情况及设备损耗情况，进行合理报价，最终价格由双方协商确定。

3）对于制造及技术服务，公司通常依据原材料成本、实现客户的设计和工艺要求的复杂程度、预估工时、工装工具消耗情况及设备损耗情况，进行合理报价，最终价格由双方协商确定。

（3）成本构成

报告期内，公司各类业务的成本构成情况如下：

单位：万元

业务类别	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
飞机复材零部件	直接材料	8,779.01	80.48%	15,218.23	81.75%	7,861.53	79.38%	6,663.34	80.16%
	直接人工	781.83	7.17%	1,115.67	5.99%	695.44	7.02%	622.76	7.49%
	制造费用	1,347.08	12.35%	2,281.43	12.26%	1,346.21	13.59%	1,026.35	12.35%
	合计	10,907.92	100.00%	18,615.33	100.00%	9,903.18	100.00%	8,312.45	100.00%
导弹复材零部件	直接材料	1,519.69	51.56%	1,080.41	47.37%	402.61	52.64%	-	-
	直接人工	456.47	15.49%	355.96	15.61%	103.55	13.54%	-	-
	制造费用	971.39	32.96%	844.65	37.03%	258.67	33.82%	-	-
	合计	2,947.54	100.00%	2,281.03	100.00%	764.84	100.00%	-	-
制造及技术服务	直接材料	350.92	14.69%	176.97	10.00%	24.81	4.69%	11.19	12.69%
	直接人工	739.17	30.94%	673.98	38.10%	97.01	18.32%	22.39	25.38%
	制造	1,299.14	54.37%	918.23	51.90%	407.69	76.99%	54.62	61.93%

业务类别	项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	费用								
	合计	2,389.24	100.00%	1,769.18	100.00%	529.52	100.00%	88.21	100.00%

如上表所示，报告期内，公司飞机复材零部件业务的成本主要由直接材料构成；导弹复材零部件业务的成本主要由直接材料及制造费用构成，直接人工占比相对较低；制造及技术服务业务的成本主要由制造费用及直接人工构成，直接材料占比相对较低。各类业务成本构成差异较大，系由其业务特点所导致。飞机复材零部件主要采用价格相对较高的型号 A 及型号 B 预浸料，材料耗用量较大，因此成本构成以原材料为主；导弹复材零部件主要采用价格相对较低的型号 C 及型号 D 预浸料，材料耗用量相比飞机复材零部件较少，故成本构成中原材料占比相对较低，但仍以原材料及制造费用为主；制造及技术服务类业务以来料加工类业务为主，公司仅提供辅料，主要原材料由客户直接提供，因此其成本构成以制造费用及直接人工为主。

（4）下游市场竞争环境

报告期内，公司所从事各类业务的下游市场竞争环境不同。总体来看，由于国防科技工业具备较高的行业资质门槛并受到政府严格管控，市场参与者相对较少，故航空零部件制造业竞争强度不高，各企业均专注于相对固定的业务领域。

从细分业务来看，飞机复材零部件业务的产品结构复杂、工艺难度高，对生产设备的要求较高，因此行业壁垒相对更高，市场上具备成熟、稳定的制造工艺的参与者相对较少，竞争对手相对更少；导弹复材零部件的产品形态相对稳定，工艺较为成熟，竞争对手相对较多；制造及技术服务中，制造服务主要系公司根据客户的要求，提供受托制造、加工处理等服务，技术服务则包括检测、试验件制作等，由于不同的受托制造服务及技术服务项目性质和内容各异，市场竞争环境亦存在较大差异。

2、各类业务的毛利率、差异原因及合理性分析

（1）飞机复材零部件业务

报告期各期，公司飞机复材零部件业务毛利率分别为 53.98%、54.72%、50.33%和 47.00%。飞机复材零部件业务的毛利率相对较高，主要原因如下：公司生产的飞机复材零部件产品类别、图号繁多，同一个项目之中包含的各产品类型的体积、重量、形态、结构差异较大，工艺相对复杂、难度较高，对生产、检测设备的性能要求亦较高，因此在设备购置、持续研发、工艺改进等方面需要进行大额投入，产品附加值较高；在该类业务对产品质量及稳定性要求极高的背景下，生产飞机复材零部件对参与者的工艺技术水平、工艺成熟稳定性提出了较高要求，市场竞争者相对较少。综上，飞机复材零部件业务的产品附加值较高、市场竞争者相对较少，因此其毛利率相对较高。

（2）导弹复材零部件业务

2020 年度，公司新增导弹复材零部件业务。2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，该等业务毛利率分别为 16.56%、20.96%和 17.55%。导弹复材零部件业务毛利率相对较低，主要原因如下：报告期内，公司导弹复材零部件业务的主要产品为导弹的小翼和尾翼，与飞机复材零部件业务相比，产品形态较为固定，生产工艺难度相对较低，工艺趋于成熟稳定，产品附加值相对较低，因此毛利率相对较低。

（3）制造及技术服务业务

报告期各期，公司制造及技术服务业务毛利率分别为 29.72%、20.57%、20.92%和 31.36%，该类业务主要系公司为客户提供受托制造、加工处理、检测、试验件制作及其他技术服务。**在该类业务中，由于公司为客户提供的各类受托制造及技术服务的内容差异较大，工艺难度有所区别，耗用的资源类型也各不相同，导致各个项目之间毛利率存在较大差异。**

二、从同行业可比公司中选取与发行人细分行业、主要产品及下游客户可比性较强的公司，详细分析说明发行人与可比公司毛利率及变动趋势的差异情况及其合理性，报告期内发行人毛利率下滑的主要原因，是否存在持续下滑的

风险

（一）公司与同行业可比公司毛利率及变动趋势的差异情况及其合理性

1、公司与同行业可比公司的细分行业、主要产品及下游客户情况

公司与同行业可比公司的细分行业、主要产品及下游客户的对比情况如下：

同行业可比公司	细分行业	主要产品或服务	下游客户名称
迈信林	航空零部件制造业	迈信林主要产品为航空航天零部件及工装、民用多行业精密零部件，其中航空航天零部件及工装包括整体结构件加工服务、高精度壳体加工服务、管路系统连接件加工服务、专用标准件及组件加工服务等航空航天零部件加工服务和飞机装配工装产品销售；民用多行业精密零部件种类较多，主要应用于汽车、电子等行业，代表产品如精密结构件和电子控制类产品。	迈信林在航空航天零部件及工装业务板块的客户覆盖航空工业、中国航发、航天科技、航天科工、中国兵工、中国船舶、中国电科等军工集团；在民用多行业精密零部件业务板块的客户包括丰田、大众等知名企业。
爱乐达	航空零部件制造业	爱乐达主营业务为军用飞机零件、民用飞机零件、发动机零件和航天大型结构零件等航空零部件的数控精密加工业务，机加产品的特种工艺处理业务和某型无人机、某型军机以及多个民用机型部组件装配业务。	爱乐达军机零部件客户主要为航空工业下属单位各大军机主机厂，民机零部件客户为中国商飞和航空工业下属单位各大民用客机分承制厂和主机厂。
广联航空	航空零部件、航空工装、航空器整机制造行业	广联航空产品覆盖军用和民用领域，主要为航空工装，复合材料零部件、金属零部件等航空航天零部件与无人机产品，其中复合材料工艺装备、零部件和部段的加工制造技术处于行业先进水平。	广联航空客户主要为航空工业、中国商飞、中国航发、航天科技、航天科工、中国兵器、中国兵装、中船重工等军工央企集团下属主机厂、科研院所及科研生产单位，军队研究所等军方单位。
三角防务	航空军工装备制造业-军工锻件产品制造行业	三角防务主要从事航空、航天、船舶等行业锻件产品的研制、生产、销售和服务。三角防务主要产品为大型飞机、战斗机机身结构件，起落架系统结构件，直升机结	三角防务主要客户群体为中国航空工业集团及其下属单位以及中国航空发动机集团等航空、发动机主机厂商，三角防务向主机厂商提供大型飞机机身结构件、战斗机机身结构

同行业可比公司	细分行业	主要产品或服务	下游客户名称
		构件，发动机和燃气轮机盘类件等特种合金锻件，主要用于制造飞机机身结构件及航空发动机盘件。	件、起落架系统结构件和发动机盘环件等锻件。
航宇科技	航空难变形金属材料环形锻件领域	航宇科技主要从事航空难变形金属材料环形锻件研发、生产和销售。航宇科技主要产品包括航空发动机环形锻件、航空发动机机匣等航空锻件，火箭发动机壳体等航天锻件，燃机用环形锻件、燃机用机匣等燃气轮机锻件，风电用环件、核电用环件、钛环等能源装备锻件和少量其他锻件。	航宇科技的客户群主要分为两大类：境内客户和境外先进装备制造商。境内客户以中国航发、航空工业等大型航空军工集团下属单位为主，境外市场主要终端客户为 GE 航空、普惠（P&W）、罗罗（RR）、赛峰（SAFRAN）、霍尼韦尔（Honeywell）、MTU 等国际知名航空发动机制造商。公司获得中国航发商发、中国航空发动机集团有限公司下属单位 A1、GE 油气、蓝箭航天等客户的“优秀供应商”等称号。
立航科技	军用飞机制造行业	立航科技主要产品为挂弹车、发动机安装车、发动机运输车、APU 安装车、千斤顶及液压千斤顶操纵箱等飞机地面保障设备，定制化的机电控制与管理计算机处理系统、综合检测车、地面指挥车、数据处理车等航空器试验和检测设备，与飞机装配生产线配套的传统和数字化的飞机工艺装备，飞机零件加工和机翼、尾翼、随动舱门等飞机部件装配。	立航科技主要客户为航空工业下属单位，最终用户主要为军方。
佳力奇	航空复材零部件制造业	公司主要从事航空复材零部件的研发、生产及销售，公司主要产品为飞机复材零部件以及导弹复材零部件和相关制造及技术服务。	公司客户覆盖航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所、军方科研生产单位以及国内其他知名航空复材零部件制造商。

数据来源：上述各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。

从细分行业来看，公司属于航空零部件制造业中的航空复材零部件制造业；同行业可比公司中，迈信林、爱乐达、广联航空、三角防务、航宇科技、立航科技主营业务均涉及航空零部件制造业。

从主要产品或服务来看，公司主要从事飞机复材零部件制作，包括蒙皮、桁、梁、肋、隔框等零件及前机身整体构件、中机身整体构件和机翼整体构件

等整体构件制作，亦从事导弹复材零部件中的弹翼和小翼制作，同时从事制造及技术服务；同行业可比公司中，迈信林主要从事航空航天零部件及工装制造、民用多行业精密零部件制造，其中航空航天零部件服务包括整体结构件加工服务、高精度壳体加工服务、管路系统连接件加工服务、专用标准件及组件加工服务，产品类型与公司相对可比；爱乐达主要为客户加工飞机机头、机身、机翼、尾翼及起落架等各部位相关零部件以及发动机零件，产品类型与公司相对可比；广联航空主要产品分为航空工装、航空航天零部件及无人机两类，其中航空航天零部件及无人机中的航空航天零部件分为复合材料零部件和金属零部件，产品类型与公司相对可比；三角防务产品为特种合金锻件，主要用于制造飞机机身结构件及航空发动机盘件，产品类型与公司相对可比；航宇科技主要产品为航空发动机环形锻件，产品类型与公司可比性相对较低；立航科技主要产品分为飞机地面保障设备及工艺装备、飞机零件加工及部件装配，其中飞机零件加工及部件装配产品与公司产品相对可比。

从下游客户来看，各家同行业可比公司的航空零部件相关业务的下游客户均涉及航空工业等大型航空军工集团及其下属单位，与公司相对可比。

2、发行人与同行业可比公司毛利率及变动趋势的差异情况及其合理性

结合同行业可比公司的细分行业、主要产品及下游客户情况，公司在同行业可比公司范围内选取可比性较强的公司，对其可比性较强的业务，进行毛利率及变动趋势的对比分析，具体如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率	变动幅度	毛利率
迈信林	-	-	44.80%	-6.12%	50.92%	-0.09%	51.01%
爱乐达	**55.78%**	**-0.85%**	56.63%	-12.63%	69.26%	1.99%	67.27%
广联航空	**63.29%**	**16.47%**	46.82%	-15.28%	62.10%	5.35%	56.75%
三角防务	**46.47%**	**-0.19%**	46.66%	1.70%	44.96%	-0.05%	45.01%
立航科技	-	-	43.55%	3.14%	40.41%	-1.10%	41.51%
平均值	**55.18%**	**7.49%**	**47.69%**	**-5.84%**	**53.53%**	**1.22%**	**52.31%**
佳力奇	**41.35%**	**-5.59%**	**46.94%**	**-5.24%**	**52.18%**	**-1.64%**	**53.82%**

注：1、数据来源为上述各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件；

2、迈信林**2019-2021 年度**的毛利率为其航空航天零部件加工服务毛利率，**其 2022 年 1-6 月航空航天零部件加工服务毛利率未披露**；
3、爱乐达及三角防务的毛利率为其公司综合毛利率；
4、广联航空 2019 年的毛利率为其航空零部件业务和无人机业务合并计算毛利率，2020 年、2021 年**和 2022 年 1-6 月**的毛利率为其航空航天零部件及无人机业务毛利率；
5、立航科技 2021 年的毛利率为其飞机零件加工及部件装配业务毛利率，2019 和 2020 年的毛利率为其飞机零件加工业务和飞机部件装配业务合并计算毛利率，**其 2022 年 1-6 月飞机零件加工和部件装配业务的毛利率未披露**。

（1）毛利率差异及合理性分析

报告期各期，公司综合毛利率分别为 53.82%、52.18%、46.94%**和 41.35%**，同行业可比公司可比业务的毛利率平均值分别为 52.31%、53.53%、47.69%**和 55.18%，2019 年度、2020 年度和 2021 年度**公司毛利率与同行业可比公司可比业务的毛利率不存在重大差异。

2022 年 1-6 月公司毛利率低于同行业可比公司可比业务的毛利率，主要系受到收入结构变动以及飞机复材零部件业务毛利率下降的影响，公司毛利率有所下滑所致。

（2）毛利率变动趋势差异及合理性分析

报告期各期，公司综合毛利率分别为 53.82%、52.18%、46.94%**和 41.35%**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，综合毛利率变动幅度分别为-1.64%、-5.24%**和-5.59%**；同行业可比公司可比业务的毛利率平均值分别为 52.31%、53.53%、47.69%**和 55.18%**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，其变动幅度分别为 1.22%、-5.84%**和 7.49%**。

公司 2020 年度毛利率变动与同行业可比公司可比业务的毛利率平均值变动存在差异，当年度公司毛利率下滑主要是受到收入结构变动的影响，新增毛利率相对较低的导弹复材零部件业务，毛利率较低的制造及技术服务的收入占比也有所上升，而公司主要从事的飞机复材零部件业务虽然毛利率上升 0.74%，但收入占比下滑 6.06%，导致毛利率总体下滑。

公司 2021 年度毛利率下滑 5.24%，同行业可比公司可比业务的毛利率平均值下滑 5.84%，变动趋势不存在重大差异。

公司 2022 年 1-6 月毛利率变动与同行业可比公司可比业务的毛利率变动

存在差异，主要系受到收入结构变动以及飞机复材零部件业务毛利率下降的影响，公司综合毛利率有所下滑所致。

（二）报告期内公司毛利率下滑的主要原因

报告期各期，公司综合毛利率分别为 53.82%、52.18%、46.94%**和 41.35%**，综合毛利率变化主要受到主营业务毛利率变化的影响。报告期各期，公司主营业务毛利率分别为 53.82%、52.26%、46.80%**和 41.22%**。主营业务毛利率有所下降，特别是 **2021 年度及 2022 年 1-6 月**下降幅度相对较大，主要是受到收入结构变动影响及单项业务毛利率变动影响。报告期各期，公司主营业务中各业务类别的毛利率及收入占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
飞机复材零部件	**47.00%**	**74.47%**	50.33%	87.98%	54.72%	93.25%	53.98%	99.31%
导弹复材零部件	**17.55%**	**12.93%**	20.96%	6.77%	16.56%	3.91%	-	-
制造及技术服务	**31.36%**	**12.59%**	20.92%	5.25%	20.57%	2.84%	29.72%	0.69%

公司根据报告期各期主营业务中各业务类别的毛利率及收入占比情况，对主营业务毛利率变动进行敏感性分析，具体情况如下：

项目		2022 年 1-6 月较 2021 年度毛利率变动	2021 年度较 2020 年度毛利率变动	2020 年度较 2019 年度毛利率变动
收入结构变动影响	飞机复材零部件	**-6.35%**	-2.65%	-3.32%
	导弹复材零部件	**1.08%**	0.60%	0.65%
	制造及技术服务	**2.30%**	0.50%	0.44%
	小计	**-2.96%**	**-1.55%**	**-2.23%**
单项业务毛利率影响	飞机复材零部件	**-2.93%**	-4.09%	0.73%
	导弹复材零部件	**-0.23%**	0.17%	0.00%
	制造及技术服务	**0.55%**	0.01%	-0.06%
	小计	**-2.61%**	**-3.91%**	**0.67%**
主营业务毛利率综合变动		**-5.57%**	**-5.46%**	**-1.56%**

注：各单项业务由于收入结构变动影响对当期公司毛利率变动的贡献=各单项业务占营业收入比例的变动*各单项业务当期的毛利率；各单项业务毛利率变动影响对当期公司主营业务

毛利率变动的贡献=各单项业务毛利率的变动值*上一期各单项业务占营业收入的比例；主营业务毛利率综合变动=各单项业务收入结构变动影响对当期公司主营业务毛利率增加的贡献+各单项业务毛利率变动影响对当期公司主营业务毛利率增加的贡献。

如上表所示，公司 2020 年度较 2019 年度主营业务毛利率下降 1.56%，主要系受到飞机复材零部件业务收入占主营业收入比例下降的影响；公司 2021 年度较 2020 年度主营业务毛利率下降 5.46%，**2022 年 1-6 月较 2021 年度主营业务毛利率下降 5.57%，主要系受到飞机复材零部件业务收入占主营业收入比例下降的影响，同时也受到飞机复材零部件业务毛利率下降的影响**。具体分析如下：

1、收入结构变动，飞机复材零部件业务收入占比下降

报告期内，公司不断拓展业务布局，导弹复材零部件业务和制造及技术服务业务收入占比上升，毛利率较高的飞机复材零部件业务收入占主营业务收入比例持续下降，在报告期各期分别为 99.31%、93.25%、87.98%**和 74.47%**。2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，公司飞机复材零部件业务各期收入占比下降对主营业务毛利率下降的影响分别为-3.32%、-2.65%**和-6.35%**。

2、飞机复材零部件业务毛利率下降

报告期各期，公司飞机复材零部件业务毛利率分别为 53.98%、54.72%、50.33%**和 47.00%**。2021 年度**和 2022 年 1-6 月**，飞机复材零部件业务毛利率较上年**同期分别**下降 4.39%**和 3.33%**，降幅较大，主要原因如下：

（1）新增项目的毛利率较低

公司 2021 年度新增某有人机 CW009 项目、某有人机 CW006 项目，其中 CW009 项目 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**销售收入**分别**为 4,667.47 万元**和 2,356.66 万元**，销售毛利率**分别**为 30.01%**和 28.90%**，因市场竞争较为激烈，毛利率相对较低；CW006 项目 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**销售收入**分别**为 871.81 万元**和 751.56 万元**，销售毛利率**分别**为 15.52%**和 24.33%**，因工艺难度相对较高，公司生产工艺在前期探索和磨合过程中尚未完全成熟，项目的成本控制相对不稳定，故毛利率较低。

公司2022年1-6月新增某有人机CW011项目，2022年1-6月该项目的销售收

入为1,501.92万元，销售毛利率为37.22%，因市场上该项目的生产工艺已相对成熟，故项目毛利率相对较低。

新增项目毛利率较低是 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**飞机复材零部件业务毛利率下滑的主要原因。

（2）原有某有人机 CW001 项目和某有人机 CW002 项目的毛利率下滑

报告期各期，某有人机 CW001 项目产生的销售收入分别为 7,402.70 万元、9,342.90 万元、15,070.89 万元**和 7,611.20 万元**，毛利率分别为 48.94%、54.75%、50.04%**和 50.44%**；**某有人机 CW002 项目产生的销售收入分别为 10,643.81 万元、11,817.45 万元、16,400.21 万元和 7,925.47 万元，毛利率分别为 57.74%、59.72%、59.11%和 55.80%。2021 年度及 2022 年 1-6 月，某有人机 CW001 项目和某有人机 CW002 项目的毛利率整体有所下降，**主要系受到整体售价下调的影响，详见本回复“问题 11 关于毛利率”之“一、选取合理标准对主要产品进行进一步划分，说明各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况，量化分析主要产品收入和毛利率变动原因及合理性；结合产品类型、定价模式、成本构成及下游市场竞争环境等因素，分析说明各类业务毛利率差异的原因及合理性”之“（一）各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况以及各类主要产品收入和毛利率变动原因及合理性”之“2、各类主要产品收入和毛利率变动原因及合理性”之“（1）飞机复材零部件”之**“1）某有人机 CW002 项目”和**“2）某有人机 CW001 项目”相关回复内容。

综上所述，2020 年度，公司毛利率下滑的主要原因为飞机复材零部件业务收入占比下降；**2021 年度及 2022 年 1-6 月，**公司毛利率下滑的主要原因为飞机复材零部件业务的毛利率下滑及收入占比下降。

（三）公司毛利率下滑的风险分析

虽然公司所处外部市场环境持续向好，与主要客户、主要供应商关系稳定，经营业绩快速扩张，核心竞争力不断提升，但若发生下列情形，公司毛利率可能发生波动，存在毛利率下滑的风险，具体如下：

1、市场竞争程度进一步加剧

受益于航空制造业整体景气度上升，市场规模不断扩大。随着航空零部件制造业务协作配套趋势进一步加深，预计市场参与者将不断增多，行业市场竞争程度可能进一步加剧。

2、市场需求发生重大不利变化

未来，若下游市场或主要客户的需求发生重大不利变化，公司可能出现产品销售价格降低、产能过剩的情形，进而对公司经营业绩和毛利率造成不利影响。

3、新承接业务毛利率较原有业务可能偏低

公司主营业务中，飞机复材零部件业务的毛利率较高，导弹复材零部件业务和制造及技术服务业务的毛利率较低。未来，如果公司继续扩大导弹复材零部件业务和制造及技术服务业务的收入占比，或者新承接其他毛利率较低的业务，公司整体毛利率可能将相应下降。

4、业务扩张速度不及预期

未来，随着公司“航空先进复合材料智能制造基地”项目以及后续募集资金投资项目转固，公司固定资产折旧费用将有所上升。如果公司业务扩张速度不及预期，公司盈利能力将受到一定影响，造成公司主营业务毛利率下滑。

5、因原材料、人工成本上升导致成本增加

随着公司业务规模持续扩张，公司原材料采购量及员工数量不断上升。未来，若预浸料等主要原材料价格上涨或人工成本上升，公司提供产品或服务的成本增加，若公司无法将该部分成本转嫁给下游客户，公司毛利率可能下滑。

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”中，对公司毛利率下滑的风险进行了充分披露。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、获取公司收入成本明细表，核查各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况；结合主要产品成本结构变化，量化分析主要产品收入和毛利率变动原因及合理性；访谈公司销售部门负责人，了解公司定价模式和下游市场竞争环境，结合产品类型、定价模式、成本构成及下游市场竞争环境等因素，分析各类业务毛利率差异的原因及合理性；

2、查询同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，结合公司与同行业可比公司的业务结构、客户结构、成本结构，分析公司与可比公司毛利率及变动趋势的差异情况及其合理性；结合公司报告期内主要经营业绩，分析公司毛利率下滑的主要原因及是否存在持续下滑的风险。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司已选取合理标准，对主要产品进行进一步划分，公司已补充说明各类主要产品的销售数量、销售单价、单位成本、毛利率情况；主要产品收入的增加主要原因是公司参与的有人机项目进入批产期，批产项目订单增加带动飞机复材零部件收入的增加，同时公司报告期内新增导弹复材零部件业务，并通过拓展业务布局实现技术及服务收入的增加；毛利率变动主要受到收入结构变动及单项业务毛利率变动的影响，符合公司的实际经营情况，具有合理性；受到公司产品类型不同、工艺难度不同及下游市场竞争环境不同的影响，公司各类业务毛利率存在差异，具有合理性；

2、**2019 年度、2020 年度和 2021 年度公司毛利率与同行业可比公司可比业务的毛利率不存在重大差异；2022 年 1-6 月公司毛利率低于同行业可比公司可比业务的毛利率，主要系受到收入结构变动以及飞机复材零部件业务毛利率下降的影响，公司毛利率有所下滑所致；**公司 2020 年度毛利率变动与同行业可比公司可比业务的毛利率平均值变动存在差异，主要是受到收入结构变动的影

响；公司 2021 年度毛利率变动趋势与同行业可比公司可比业务的毛利率变动趋势不存在重大差异；**公司 2022 年 1-6 月毛利率变动与同行业可比公司可比业务的毛利率变动存在差异，主要系受到收入结构变动以及飞机复材零部件业务毛利率下降的影响，公司毛利率有所下滑所致；**虽然公司所处外部市场环境持续向好，与主要客户、主要供应商关系稳定，经营业绩快速扩张，核心竞争力不断提升，但若市场竞争环境进一步加剧、市场需求发生重大不利变化、新承接业务毛利率较低、业务扩张速度不及预期或因原材料、人工成本上升导致成本增加，公司毛利率可能发生波动，存在毛利率下滑的风险。公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“三、财务风险”之“（一）毛利率下降的风险”中，对公司毛利率下滑的风险进行了充分披露。

问题 12 关于期间费用

根据申报材料：

（1）报告期内，公司销售费用分别为471.72万元、434.80万元和668.14万元，占营业收入的比例分别为2.59%、1.85%和1.56%，逐年下降。

（2）报告期内，公司研发费用分别为674.74万元、1,144.62万元和2,128.86万元，占营业收入的比例分别为3.71%、4.87%和4.98%。

（3）2019年度、2020年度公司分别确认股份支付费用4,853.56万元、2,110.06万元，股份支付费用均一次性计入授予当期管理费用。

请发行人：

（1）说明期间费用的归集与分配方法、依据，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（2）充分说明报告期内收入大幅上升但销售费用占比持续下降的原因及合理性；销售费用中职工薪酬金额变动与销售人员数量变动的匹配性；2021年度销售费用中业务宣传及展览费、折旧与摊销及办公费较此前年度大幅增加的原因。

（3）说明报告期各期运费及仓储费（含合同履约成本中的金额）与销售

数量、运输距离、仓储情况的匹配性，报告期各期发行人与主要客户关于运费承担方式的约定情况。

（4）说明股份支付的决策过程，各期股份支付形成原因、具体对象和股份支付金额的计算依据、计算过程及其准确性、合理性，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，每股公允价值对应的P/E倍数，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定。

（5）说明发行人研发费用归集和分配方式，发行人研发、生产过程是否能够清晰准确区分，是否存在生产和研发过程中人员及设备公用的情形，研发费用与成本的划分是否准确；研发费用中材料投入、技术服务费及试制费的明细构成情况及波动原因，研发费用加计扣除依据及计算过程。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明期间费用的归集与分配方法、依据，费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

（一）期间费用的归集与分配方法、依据

报告期内，公司的期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用和财务费用，具体如下：

销售费用科目核算与销售活动相关的各项费用，包括职工薪酬、业务招待费、交通差旅费、业务宣传及展览费、折旧与摊销、办公费及其他等。公司自2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）（以下简称“新收入准则”），在新收入准则的要求下，公司将与合同履约相关的运费及仓储费（2020-2021 年度）、报关费重分类至营业成本中核算。

管理费用科目核算公司为组织和管理企业生产经营所发生的各项费用，包括职工薪酬、股权激励费用、服务费、修理费、业务招待费、折旧与摊销、办公费、绿化清洁费、产品报废损失、交通差旅费及其他等。

研发费用科目核算公司研发活动相关的各项费用，包括职工薪酬、材料

费、试制费、技术服务费、交通差旅费、折旧与摊销、办公费及其他等。公司根据《企业会计准则》《企业会计准则解释第 15 号》《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定及公司制定的《研发项目管理制度》，确定研发活动相关费用的具体范围。

财务费用科目核算公司日常经营过程中发生的银行存款利息支出、利息收入、担保费、手续费、租赁负债利息费用等。

根据《企业会计准则》相关规定，公司按费用实际归属期间，根据业务内容、费用性质确定核算科目并分配至相关项目。

（二）费用核算的准确性、完整性，是否符合《企业会计准则》相关规定

公司在费用核算方面建立了较为完善的内部控制制度，且在日常业务活动中能够遵照执行，具体情况如下：

1、费用核算相关内控制度的制定情况

报告期内，公司建立了《财务核算制度》《费用报销及款项支付管理制度》等制度，规定各类费用核算的具体内容及内部审批流程，确保公司能够通过合理的内部控制流程真实、准确、完整地核算各费用项目。

2、费用核算相关内控制度的执行情况

报告期内，公司严格执行内控制度。经办部门主要对其所属项目的准确性、费用事项及票据的真实性、必要性、合理性予以审核确认，财务管理部负责审核费用单据及所填报信息的准确性、完整性、合规性，审核通过后将费用归集到对应的费用类型中。

综上，公司制定了费用核算相关的内部控制制度并有效执行，公司费用核算准确、完整，在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定。

二、充分说明报告期内收入大幅上升但销售费用占比持续下降的原因及合理性；销售费用中职工薪酬金额变动与销售人员数量变动的匹配性；2021 年度销售费用中业务宣传及展览费、折旧与摊销及办公费较此前年度大幅增加的原因

（一）报告期内收入大幅上升但销售费用占比持续下降的原因及合理性

报告期各期，公司销售费用明细、占营业收入的比重及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度	
	金额	费用率	变动	金额	费用率	变动	金额	费用率	变动	金额	费用率
职工薪酬	**234.25**	**0.84%**	**-0.13%**	413.86	0.97%	-0.28%	292.85	1.25%	-0.04%	234.80	1.29%
业务招待费	**47.71**	**0.17%**	**-0.08%**	106.09	0.25%	-0.15%	92.50	0.39%	-0.32%	130.05	0.71%
交通差旅费	**25.38**	**0.09%**	**-0.05%**	60.72	0.14%	0.04%	23.39	0.10%	-0.19%	52.25	0.29%
业务宣传及展览费	**-**	**-**	**-0.07%**	30.40	0.07%	0.04%	6.61	0.03%	0.01%	3.86	0.02%
折旧与摊销	**19.39**	**0.07%**	**0.00%**	29.48	0.07%	0.07%	0.34	0.00%	0.00%	0.06	0.00%
办公费	**6.50**	**0.02%**	**-0.04%**	24.82	0.06%	0.02%	9.83	0.04%	-0.08%	23.07	0.13%
其他	**4.19**	**0.02%**	**0.01%**	2.75	0.01%	-0.03%	9.28	0.04%	0.02%	3.00	0.02%
运输仓储费	**-**	**-**	**-**	-	-	-	-	-	-0.14%	24.63	0.14%
合计	**337.41**	**1.22%**	**-0.34%**	**668.14**	**1.56%**	**-0.29%**	**434.80**	**1.85%**	**-0.74%**	**471.72**	**2.59%**

报告期各期，公司销售费用分别为 471.72 万元、434.80 万元、668.14 万元**和 337.41 万元**，销售费用率分别为 2.59%、1.85%、1.56%**和 1.22%**。报告期内公司收入大幅上升但销售费用占比持续呈现下降趋势，主要原因是：（1）报告期内公司客户集中度较高，客户关系具备持续性与稳定性，销售人员主要活动为客户维护活动，产生的销售费用相对较少；报告期内公司现有客户订单增长迅速，营业收入增速较快，销售费用的增幅不及收入的增幅；（2）2020 年 1 月 1 日起因执行新收入准则，公司与销售直接相关的运费列报由销售费用转列营业成本，销售费用相应减少。

1、2020年度销售费用率较2019年度变动情况

公司 2020 年度销售费用相比 2019 年度略有下滑，2020 年度销售费用率较 2019 年度下降 0.74%，主要原因为：公司在 2020 年度受到疫情影响，销售人员

外勤活动及差旅活动减少，导致业务招待费及交通差旅费较上年同期减少 66.42 万元；并且，公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，公司与销售直接相关的运费不再列入销售费用。

2、2021年度销售费用率较2020年度变动情况

公司 2021 年度销售费用相比 2020 年增加 233.34 万元，增长幅度较大，主要原因系：公司 2021 年度业务规模扩张的幅度较大，销售人员数量增多，一方面销售人员薪酬相应增加，另一方面发生的销售活动及产生的各类销售费用均有所增加。虽然公司 2021 年度销售费用大幅增长，但是销售费用率下降 0.29%，主要原因系 2021 年度收入增长较快，销售费用增幅不及收入增幅，销售费用率下降。

3、2022年1-6月销售费用率较2021年度变动情况

公司2022年1-6月销售费用率较2021年度下降0.34%，主要原因系公司2022年1-6月未发生业务宣传及展览费，职工薪酬、业务招待费、交通差旅费等增幅不及收入增幅，故公司整体销售费用率下降。

（二）销售费用中职工薪酬金额变动与销售人员数量变动的匹配性

报告期内，公司销售费用中，职工薪酬金额、销售人员数量、人均薪酬情况详见下表：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量	变动	金额/数量
职工薪酬（万元）	**234.25**	**111.61%**	413.86	41.32%	292.85	24.72%	234.80
销售人员数量（人）	**28**	**55.56%**	22	46.67%	15	66.67%	9
人均薪酬（万元/人）	**8.37**	**36.03%**	18.81	-3.65%	19.52	-25.17%	26.09

注 1：销售人员数量为**各期**各月人数的平均数，保留整数；

注 2：2022 年 1-6 月相关指标变动幅度系相对 2021 年 1-6 月计算。

报告期各期，公司销售费用中职工薪酬的金额为 234.80 万元、292.85 万元、413.86 万元**和 234.25 万元**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6 月**销售费用中职工薪酬分别较上年**同期**增长 24.72%、41.32%**和 111.61%**。销售人员平均数量分别为 9 人、15 人、22 人**和 28 人**，2020 年度、2021 年度**和 2022 年 1-6**

月销售人员平均数量分别较上年同期增长 66.67%、46.67%和 55.56%，职工薪酬金额的变动趋势与销售人员数量变动趋势一致，2020 年度和 2021 年度职工薪酬金额的变动小于职工人数的变动，主要原因是公司因业务规模持续扩大，新扩招了部分销售人员，新入职员工的平均薪酬水平较低，导致公司整体人均薪酬较上年分别下降了 25.17%和 3.65%；**2022 年 1-6 月人均薪酬较上年同期增长 36.03%，主要系部分中高层销售人员薪酬提高所致**。

（三）2021 年度销售费用中业务宣传及展览费、折旧与摊销及办公费较此前年度大幅增加的原因

2021 年度，销售费用中业务宣传与展览费金额为 30.40 万元，较 2020 年度增加 23.79 万元，增长幅度较大，主要原因系为提升公司形象和提高产品知名度，公司在 2021 年度参加在合肥举办的 2021 年世界制造大会，并因该次展览共发生费用 29.35 万元。

2021 年度，销售费用中折旧与摊销、办公费分别为 29.48 万元和 24.82 万元，增长幅度较大，主要原因如下：一方面公司为驻客户所在地销售人员租赁了新的办公地点并进行了装修，从而导致当年度使用权资产折旧、长期待摊费用摊销费用大幅提高；另一方面，公司销售人员数量大幅增加，导致日常办公产生的办公用品费、快递费等办公费用大幅增加。

三、说明报告期各期运费及仓储费（含合同履约成本中的金额）与销售数量、运输距离、仓储情况的匹配性，报告期各期发行人与主要客户关于运费承担方式的约定情况

（一）报告期各期运费及仓储费（含合同履约成本中的金额）与销售数量、运输距离、仓储情况的匹配性

报告期内，公司运费金额、销售数量、运次等情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运费金额（万元）	**92.63**	152.69	22.53	21.78
运费金额增长率	**163.75%**	577.72%	3.44%	-
销售数量增长率	**185.69%**	56.10%	62.78%	-

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
运次（次）	**75**	185	31	30
平均单次运费（万元）	**1.24**	0.83	0.73	0.73

注：2022 年 1-6 月运费金额增长率和销售数量增长率系相对 2021 年 1-6 月计算。

报告期内，公司运输模式为整车运输，主要为客户 A 运输产品，报告期内单次运输距离相对固定，整体运输距离随运次上升而上升。由于客户 A 的相关产品体积较小重量较轻，每车运输数量较高，故 2019 年度、2020 年度运次相对较少，分别为 30 次、31 次，每次运费金额差异不大，运输费用占收入的比例较低。

2021 年度**和 2022 年 1-6 月，公司运次和运费金额整体大幅上升**，主要原因如下：一方面，公司 2021 年度**和 2022 年 1-6 月**产品销售数量大幅增加，且客户对交付速度的要求有所提升；另一方面，受到产品结构类型变动的影响，公司运输的零件平均体积更大、重量更重。上述原因综合导致**公司** 2021 年度**和 2022 年 1-6 月运次整体增多**，总运费金额、单位产品运费和平均单次运费金额增加。

报告期内，公司存货存储于公司自建仓库内，并未在外租赁存储仓库，未发生仓储费用。

综上，报告期内公司运费及仓储费与销售数量、运输距离、仓储情况具有匹配性。

（二）报告期各期发行人与主要客户关于运费承担方式的约定情况

报告期内，根据与主要客户的销售合同约定，公司在产品销售过程中所产生运费均自行承担。公司向报告期各期前五大客户销售产品的运输责任承担情况如下：

序号	客户名称		运费承担模式
1	航空工业	客户 A	佳力奇承担
		客户 B	佳力奇承担
		客户 C	制造服务不涉及运费
		客户 D	佳力奇承担

序号	客户名称		运费承担模式
		客户 E	佳力奇承担
		客户 F	佳力奇承担
		客户 I	**佳力奇承担**
2	某军工集团	客户 G	佳力奇承担
		客户 H	佳力奇承担
3	威海光威复合材料股份有限公司		技术服务不涉及运费
4	江苏新扬新材料股份有限公司		技术服务不涉及运费
5	江苏恒神股份有限公司		技术服务不涉及运费
6	成都立航科技股份有限公司		佳力奇承担
7	上海上飞飞机装备制造有限公司		佳力奇承担
8	成都德坤航空设备制造有限公司		佳力奇承担
9	**客户 M**		**佳力奇承担**
10	**客户 L**		**佳力奇承担**
11	**四川省新万兴碳纤维复合材料有限公司**		**佳力奇承担**
12	**成都航宇复材科技有限公司**		**佳力奇承担**

如上表所示，除不涉及运费的制造及技术服务业务外，公司报告期内向主要客户销售产品所产生的运费均由公司承担。

四、说明股份支付的决策过程，各期股份支付形成原因、具体对象和股份支付金额的计算依据、计算过程及其准确性、合理性，重点说明确认权益工具公允价值的考虑因素，每股公允价值对应的 P/E 倍数，股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司涉及股份支付的事项主要如下：2019 年度公司员工持股平台宿州广融向公司增资以及 2020 年度宿州广融合伙份额转让涉及股份支付；2019 年度公司股转系统挂牌期间公司股权转让及 2020 年度聚众力源合伙份额转让涉及股份支付。报告期各期，公司股份支付金额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2019 年度公司员工持股平台宿州广融增资以及 2020 年度宿州广融合伙份额转让涉及股份支付	-	-	1,784.16	3,447.00

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2019 年度公司股转系统挂牌期间股权转让以及 2020 年度聚众力源合伙份额转让涉及股份支付	-	-	325.91	1,406.56

（一）2019 年度公司员工持股平台宿州广融向公司增资以及 2020 年宿州广融合伙份额转让涉及股份支付的情况

1、股份支付的决策过程、形成原因、具体对象

（1）2019年度公司员工持股平台宿州广融增资

1）决策过程

公司分别于 2019 年 12 月 11 日和 2019 年 12 月 26 日召开第二届董事会第三次会议和 2019 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于增加公司注册资本的议案》《关于〈安徽佳力奇碳纤维科技股份公司股权激励计划（草案）〉的议案》等有关议案，同意公司实施股权激励计划。公司向员工持股平台宿州广融增发总计 900 万股普通股股份，宿州广融以 3,600.00 万元的价格认购。增发完成后公司注册资本由 4,550.00 万元变更为 5,450.00 万元。2019 年 12 月 31 日，公司完成了本次增资的工商变更登记手续。相关决策程序合法、合规。

2）形成原因

为充分调动员工积极性、保持管理团队和人才队伍的稳定，同时满足公司经营的资金需求，促进公司持续、稳定发展，公司实施了该次员工持股平台增资，增资价格为 4 元/股。

2020 年 1 月，北京天健兴业资产评估有限公司出具了《安徽佳力奇碳纤维科技股份公司财务报告目的涉及的安徽佳力奇碳纤维科技股份公司股东全部权益价值资产评估报告》（天兴评报字[2020]第 0172 号），经评估，截至评估基准日 2019 年 11 月 30 日，公司股东全部权益价值为 35,615.37 万元，对应每股价格为 7.83 元。

由于该次增资的股东身份为合伙企业，合伙人均系公司员工，且增资价格低于经评估的每股价格，基于谨慎判断，本次员工持股平台增资构成股份支付。

3）具体对象

本次股权支付的具体对象如下：

序号	姓名	时任职务	授予数量（万元）	占合伙企业全部出资的比例	间接持有公司股份数（万股）
1	路强	董事长	1,417.56	39.3767%	354.39
2	陈肖	副总经理	523.08	14.5300%	130.77
3	陆玉计	财务总监	465.52	12.9311%	116.38
4	程建华	副总经理	418.48	11.6244%	104.62
5	张经刚	总经理助理	376.60	10.4611%	94.15
6	刘雪莉	总经理助理	198.76	5.5211%	49.69
7	唐怀果	保密办主任	125.20	3.4778%	31.30
8	牛让	部长	10.00	0.2778%	2.50
9	戚冬梅	部长	8.80	0.2444%	2.20
10	康彦龙	副部长	8.00	0.2222%	2.00
11	郝朝帅	副部长	8.00	0.2222%	2.00
12	蔡天琪	副部长	8.00	0.2222%	2.00
13	陶延伟	部长	8.00	0.2222%	2.00
14	孙朋朋	副部长	6.00	0.1667%	1.50
15	陈争	副部长	6.00	0.1667%	1.50
16	杨建波	副部长	6.00	0.1667%	1.50
17	许翔	项目专员	6.00	0.1667%	1.50
合计			**3,600.00**	**100.00%**	**900.00**

（2）2020年度宿州广融合伙份额转让

1）决策过程

2020 年宿州广融合伙份额变动，均为平台合伙人之间份额的变动。宿州广融分别于 2020 年 4 月 13 日、2020 年 9 月 1 日、2020 年 12 月 7 日、2020 年 12 月 29 日召开合伙人会议，决议同意合伙份额变动情况。历次份额变动中，转让方与受让方均签订了《财产份额转让协议》。决策程序合法、合规。

2）形成原因

2020 年度宿州广融合伙份额变动，系因部分人员因离职、无力实缴等原因

形成，经该部分人员与路强、陆玉计友好协商，最终由路强、陆玉计受让了其持有宿州广融的全部或部分合伙份额。基于上述合伙份额转让作价所映射的公司每股价格与转让时点前后公司经评估的股东全部权益价值对应的每股价格或引入外部投资者的每股价格的差异判断，上述合伙份额转让涉及股份支付。

3）具体对象

自宿州广融增资后，其出资结构变动情况如下：

序号	合伙人会议时间	转让方	受让方	转让认缴出资额（万元）	其中实缴出资额（万元）	转让价格（万元）	退伙或减持原因
1	2020 年 4 月 13 日	陶延伟	陆玉计	8.00	0.10	0.10	因离职自愿退出
2	2020 年 9 月 1 日	刘雪莉	路强	198.76	7.60	7.8280	因离职自愿退出
3	2020 年 12 月 7 日	张经刚	路强	376.60	15.00	15.7367	因离职自愿退出
4	2020 年 12 月 29 日	陈肖	路强	313.08	0.00	0.00	协商转让（注）
5		程建华	路强	208.48	0.00	0.00	
6		唐怀果	路强	121.20	0.00	0.00	

注：因前期授予陈肖、程建华、唐怀果三人的股权激励份额较大，但三人及时筹集足额资金存在较大难度，经与路强友好协商，三人将未实缴出资部分的认缴出资额零对价转让给路强。

如上表所示，因宿州广融合伙份额转让所涉及的股份支付的具体对象为路强及陆玉计二人。

2、股份支付金额的计算依据、计算过程及其准确性、合理性

（1）2019 年度员工持股平台宿州广融增资

2019 年 12 月，公司以经评估的每股价格 7.83 元作为公允价格依据，对宿州广融增资事项确认股份支付费用，金额为 3,447.00 万元。相关计算过程、P/E 倍数情况详见下表：

项目	金额/数量
股份支付数量（万股）①	900.00
权益工具的公允价值（元/股）②	7.83
授予价（元/股）③	4.00

项目	金额/数量
股份支付金额（万元）④=①*（②-③）	3,447.00
扣非归母净利润（万元）⑤	5,430.03
股本（万股）⑥	4,550.00
每股收益（元/股）⑦=⑤/⑥	1.19
P/E 倍数（倍）⑧=②/⑦	6.56

注：P/E 倍数按照 2019 年度扣非归母净利润计算

根据上表，公司按照 2019 年度扣非归母净利润计算的 P/E 倍数为 6.56 倍。公允价格的确定以评估数据为基础，考虑了评估基准日 2019 年 11 月 30 日的在手订单、公司产能、历史销售数据等因素综合确定；公允价值确定为 7.83 元/股，这与其后在 2020 年 11 月、12 月发生的外部股东股权转让价格 8.98 元/股、10 元/股整体差异不大，相关权益工具公允价值具备准确性、合理性。公司以此为依据确认股份支付费用金额 3,447.00 万元。

（2）2020 年度宿州广融合伙份额转让

2020 年度宿州广融持股平台股东变更产生的股份支付费用计算的过程、计算依据详见下表：

序号	合伙人会议时间	转让方	受让方	数量（万股）	公允价值（元/股）	授予价（元/股）	股份支付金额（万元）	P/E 倍数（倍）	公允价值依据
1	2020/04/13	陶延伟	陆玉计	2.00	7.83	4.00	7.66	6.56	2019 年 12 月经评估每股价值
2	2020/09/01	刘雪莉	路强	49.69	8.98	4.00	247.46	7.52	2020 年 11 月外部股东股权转让价格
3	2020/12/07	张经刚	路强	94.15	10.00	4.00	564.90	8.38	2020 年 12 月外部股权转让价格
4	2020/12/29	陈肖	路强	78.27	10.00	4.00	469.62	8.38	
5		程建华	路强	52.12	10.00	4.00	312.72	8.38	
6		唐怀果	路强	30.30	10.00	4.00	181.80	8.38	
合计				**306.53**	-	-	**1,784.16**	-	-

注：P/E 倍数按照 2019 年度扣非归母净利润计算。

如上表所示，宿州广融历次股权激励以转让时点最近经评估的每股公允价值或同期外部股东的股权转让价格为基础，确认股份支付费用金额合计为

1,784.16 万元，P/E 倍数分别为 6.56 倍、7.52 倍和 8.38 倍，每股公允价值分别为 7.83 元、8.98 元和 10.00 元，整体差异不大，相关权益工具公允价值具备准确性、合理性。

3、股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26，“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”，“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。”宿州广融增资及后续股份转让事项，均未设置服务期或与服务期相关的潜在限制条件，公司根据业务发生时点，将股份支付费用一次性计入管理费用，并作为偶发事项计入非经常性损益，符合《企业会计准则》规定。

（二）2019 年度公司股转系统挂牌期间股权转让以及 2020 年度聚众力源合伙份额转让涉及股份支付的情况

1、股份支付的决策过程、各期股份支付形成原因、具体对象、股份支付金额的计算依据、计算过程

（1）2019年度公司股转系统挂牌期间股权转让

1）决策过程

2019 年度公司挂牌期间相关股份转让均通过股转系统完成，无需履行其他决策程序。

2）形成原因

2018 年 8 月，公司实控人及高管梁禹鑫、路强、何小平、陆玉计等人成立了聚众力源，拟将其作为收购二级市场中小股东股权的平台，并计划将该部分股权作为未来员工股权激励的股权池。聚众力源的出资结构为聚源力众（股权

结构为路强持股 67%、梁禹鑫持股 28%、陆玉计持股 5%）持有 75.12%的合伙份额、何小平持有 24.88%的合伙份额；穿透后聚众力源出资结构即为路强、梁禹鑫、何小平、陆玉计分别持有 50.33%、21.03%、24.88%、3.76%股份。

2018 年 12 月至 2019 年 5 月，聚众力源陆续在二级市场上从中小股东或离职员工处受让股份，受让价格为二级市场价格。

2019 年 4 月至 9 月，公司当时的实际控制人梁禹鑫及聚众力源直接或间接向路强、陆玉计、周永亮、何小平等时任公司董事、高级管理人员或其控制的企业等转让股份，因转让价格略低于同期外部股份转让价格亦低于 2019 年 11 月 31 日公司经评估的每股价值，因此确认构成股份支付。

3）股份支付的具体对象、金额的计算依据、计算过程

股转系统挂牌期间股权转让所涉及股份支付对象、金额及计算过程如下：

转让日期	转让方	受让方	转让数量（万股）	穿透后人员	有限合伙持股比例	穿透后受让数量（万股）	构成股份支付数量（万股）	转让单价（元/股）	公允价值（元/股）	股份支付金额（万元）
2019/04/19	梁禹鑫	陆玉计	25.50	-	-	25.50	25.50	2.70	7.83	130.82
2019/04/24	梁禹鑫	陆玉计	42.70	-	-	42.70	42.70	2.70	7.83	219.05
2019/09/10	梁禹鑫于 2019 年 4 月 26 日转让给聚众力源 97.20 万股后，聚众力源对外转让 82.50 万股	聚德众源	36.00	周永亮	80.00%	28.80	28.80	2.70	7.83	147.74
				梁禹鑫	15.00%	5.40	-	2.70	7.83	-
				路强	5.00%	1.80	1.80	2.70	7.83	9.23
2019/09/11		何小平	16.50	-	-	16.50	16.50	2.70	7.83	84.65
2019/09/25		聚德众源	30.00	周永亮	80.00%	24.00	24.00	2.70	7.83	123.12
				梁禹鑫	15.00%	4.50	-	2.70	7.83	-
				路强	5.00%	1.50	1.50	2.70	7.83	7.70
2019/04/26		聚众力源	14.70	路强	50.33%	7.40	7.40	2.70	7.83	37.95
				梁禹鑫	21.03%	3.09	-	2.70	7.83	-
				何小平	24.88%	3.66	-	2.70	7.83	-
				陆玉计	3.76%	0.55	0.55	2.70	7.83	2.84
2019/04/29	梁禹鑫	聚众力	39.30	路强	50.33%	19.78	19.78	2.70	7.83	101.47

转让日期	转让方	受让方	转让数量（万股）	穿透后人员	有限合伙持股比例	穿透后受让数量（万股）	构成股份支付数量（万股）	转让单价（元/股）	公允价值（元/股）	股份支付金额（万元）
		源		梁禹鑫	21.03%	8.26	-	2.70	7.83	-
				何小平	24.88%	9.78	-	2.70	7.83	-
				陆玉计	3.76%	1.48	1.48	2.70	7.83	7.58
2019/09/05	梁禹鑫	聚德众源	38.90	周永亮	80.00%	31.12	31.12	2.70	7.83	159.65
				梁禹鑫	15.00%	5.84	-	2.70	7.83	-
				路强	5.00%	1.95	1.95	2.70	7.83	9.98
2019/09/10	梁禹鑫	聚德众源	27.10	周永亮	80.00%	21.68	21.68	2.70	7.83	111.22
				梁禹鑫	15.00%	4.07	-	2.70	7.83	-
				路强	5.00%	1.36	1.36	2.70	7.83	6.95
2019/09/11	梁禹鑫	何小平	16.50	-	-	16.50	16.50	2.70	7.83	84.65
2019/09/25	梁禹鑫	聚众力源	62.00	路强	50.33%	31.20	31.20	3.00	7.83	150.72
				梁禹鑫	21.03%	13.04	-	3.00	7.83	-
				何小平	24.88%	15.43	-	3.00	7.83	-
				陆玉计	3.76%	2.33	2.33	3.00	7.83	11.26
合计			-	-	-	**349.20**	**276.15**	-	-	**1,406.56**

注：1、梁禹鑫向聚众力源转让的股份系向股票池中注入股份，在未最终转让给受益对象前不计提股份支付；
2、梁禹鑫向其持有部分份额的合伙企业转让的股份中，其持有的份额所对应的新增股份不计提股份支付；
3、截至 2019 年 9 月 25 日，梁禹鑫合计向聚众力源转让股票 198.50 万股，其中 82.50 万股已转让给最终受益对象聚德众源和何小平，在股份转让时计提股份支付费用；剩余 116 万股最终受益对象为聚众力源的管理层，故对聚众力源穿透后的合伙人路强和陆玉计确认了相关的股份支付费用，其中何小平已于 2019 年 9 月 11 日将该部分间接持股转为直接持股，但未及时办理合伙份额变更，因此无需对其持有份额对应股份计提股份支付。

（2）2020年度聚众力源合伙份额转让

1）决策过程

2020 年度聚众力源合伙份额的变动均发生在平台合伙人之间。聚众力源于 2020 年 10 月 20 日召开合伙人会议，决议同意合伙份额变动情况，各方均已签署合伙份额转让的协议。决策程序合法、合规。

2）形成原因

由于公司已通过宿州广融实施员工持股计划，因此聚众力源拟作为路强及陆玉计个人持股平台。2020 年 11 月，聚众力源合伙份额发生变动，聚源力众将持有的 75.12%份额转让给路强，何小平将持有的 24.88%份额分别转让 21.12%和 3.76%给路强、陆玉计，价格为 1 元/份额。穿透后，陆玉计持有份额未发生变化，不涉及股份支付，路强持有份额上升，涉及股份支付。

3）股份支付具体对象、金额的计算依据、计算过程

2020 年 11 月，聚众力源合伙人发生变更，变更情况如下：

转让方/出资方	受让方	转让/出资额（元）	转让比例
聚源力众	路强	3,756,000.00	75.12%
何小平	路强	1,056,200.00	21.12%
何小平	陆玉计	187,800.00	3.76%

聚源力众（股权结构为路强持股 67%、梁禹鑫持股 28%、陆玉计持股 5%）持有聚众力源 75.12%的合伙份额、何小平持有聚众力源 24.88%的合伙份额；穿透后路强、梁禹鑫、何小平、陆玉计分别持有聚众力源 50.33%、21.03%、24.88%、3.76%的合伙份额。本次份额转让后，路强直接持有聚众力源 96.24%的合伙份额，持有比例增加了 45.91%。本次股份支付以同期外部投资者股份转让价格 8.98 元/股作为权益工具的公允价值，具体计算过程如下：

序号	股份数量（万股）	份额转让后持股持有比例	份额转让前持股持有比例	取得时股票价格（元/股）	公允价值（元/股）	股份支付金额（万元）
以 2.70 元/股获取的股份	54.00	96.24%	50.33%	2.70	8.98	155.69
以 3.00 元/股获取的股份	62.00			3.00	8.98	170.22
合计	**116.00**	-	-	-	-	**325.91**

2、股份支付金额的准确性、合理性

根据 2019 年扣非归母净利润计算，2019 年度、2020 年度历次股份支付权益工具每股公允价值 P/E 倍数分别为 6.56 倍和 7.52 倍；2019 年度公司股权转让，考虑到公司在股转系统挂牌期间的交易价格受流通性不足影响，不完全具

有公允性，同时公司在股转系统摘牌后作为非上市公司无其他参考的对标价格，公司对该类股权转让的公允价值基于谨慎判断，选用以 2019 年 11 月 30 日为基准日经评估的 7.83 元作为每股价值的公允价值依据，该价格远高于股转系统中的交易价格；2020 年度公司采用同期外部股东股权转让价格作为公允价格来确认股份支付；相关权益工具公允价值具备准确性、合理性。

3、股份支付的会计处理符合《企业会计准则》规定

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26，“对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”及“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益”，由于上述股权转让事项均未直接或间接附带对受让对象的服务期等限制条件，因此上述费用均于转让当期直接计入管理费用和资本公积，符合《企业会计准则》的规定。

五、说明发行人研发费用归集和分配方式，发行人研发、生产过程是否能够清晰准确区分，是否存在生产和研发过程中人员及设备公用的情形，研发费用与成本的划分是否准确；研发费用中材料投入、技术服务费及试制费的明细构成情况及波动原因，研发费用加计扣除依据及计算过程

（一）发行人研发费用归集和分配方式

报告期内，公司严格执行研发费用与生产成本核算管理制度，具体情况如下：

1、公司根据《企业会计准则》《企业会计准则解释第 15 号》《高新技术企业认定管理办法》《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定及公司制定的《研发项目管理制度》明确了研究开发活动与生产经营项目的范围，分项目设置研发费用辅助核算账目，按照支出的业务性质并结合实际研发项目情况，对研发活动所发生的费用进行分类归集并核算其支出、研发成果结转情

况。

2、公司对于用于研发项目的原材料，以研发部申请的领料单所属项目作为归集对象，财务部门根据领料单归集各个研发项目所消耗的材料支出；对于直接用于产品生产的原材料，按生产任务单归集材料领用量，在每月底根据全月一次加权平均法确定领用原材料结转价格，计算当月领用原材料的成本，并作为生产成本计入相应的生产任务单中。

基于上述管控制度，公司将与研发项目相关的材料计入研发费用中的材料费，将与生产项目相关的原材料计入生产成本，不存在研发费用中的材料费与生产成本混同的情况。

3、公司研发人员属于研发部门，承担与公司各研发项目直接相关的具体工作。公司按照研发项目对研发人员的薪酬、与研发直接相关的其他费用进行归集，研发部门人员的薪酬在“研发支出-职工薪酬”科目中统一核算，与研发直接相关的其他费用按费用性质归集到各核算项目；

公司生产人员属于生产部门，按照直接从事生产工作人员的薪酬归集生产所发生的人工成本，生产部门人员的薪酬在“生产成本-职工薪酬”中统一核算，与生产直接相关的其他费用在“生产成本-制造费用”科目中统一核算。

4、在研发过程中的产品试制环节，需要利用相关生产设备及生产人员，存在生产和研发过程中人员及设备公用的情形。公司对于试制过程中耗用的材料进行严格区分，并根据研发领料单直接计入相应的研发项目中；研发人员薪酬支出按其负责的项目直接归集至相应的研发项目中；试制过程涉及利用到相关生产人员与设备的部分，根据生产成本核算统一的方法进行合理分配，并保持分配方法的一贯执行，核算的金额计入研发支出。同时，根据《企业会计准则解释第 15 号》规定，试制过程中形成的可以对外销售的试制品会从研发支出中结转至存货进行核算。

综上，公司严格执行《研发项目管理制度》，材料支出按研发领料单进行明确区分；研发部门、生产部门相关人员具有明确的岗位职责区分，不存在研发费用中的直接人工与生产成本混同的情况。试制阶段存在生产和研发过程中

人员及设备公用的情形，公司严格按照统一的方法进行合理分配。报告期内，研发费用在上述归集及核算方式下能够与其他费用或生产成本进行明确区分，相关费用确实与研发活动相关，并计入各具体研发项目中核算，不存在应计入其他成本、费用项目的支出计入研发费用的情形，公司研发费用归集恰当。

（二）研发费用中材料投入、技术服务费及试制费的明细构成情况及波动原因，研发费用加计扣除依据及计算过程

1、报告期内，公司研发费用中材料费的具体构成

报告期内，公司研发费用中材料费的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预浸料	412.24	83.86%	561.34	83.24%	288.77	95.02%	115.85	96.45%
其他	79.35	16.14%	113.05	16.76%	15.13	4.98%	4.26	3.55%
合计	491.59	100.00%	674.39	100.00%	303.90	100.00%	120.11	100.00%

公司将研发活动中发生的研发领料归集到材料费中进行核算。报告期各期，公司研发费用中材料费金额分别为 120.11 万元、303.90 万元、674.39 万元和 412.24 万元，主要为研发使用的预浸料。报告期各期，预浸料金额占公司研发费用中材料费金额的比例分别为 96.45%、95.02%、83.24%和 83.86%。预浸料金额占比较高，符合公司航空复材零部件产品研发特点，符合公司的主营业务发展方向。

2021 年度和 2022 年 1-6 月，预浸料金额占研发费用中材料费的比例整体有所下降，主要系该年度公司研发试制件类型有所变化，耗用的胶膜、隔离膜、橡胶等其他材料比例增加所致。

2、报告期内，公司研发费用中技术服务费的具体构成

报告期内，公司研发费用中技术服务费的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
检测费	**23.09**	**65.70%**	359.66	87.74%	133.42	83.15%	74.49	85.87%
专利服务费	**9.14**	**26.00%**	38.89	9.49%	14.64	9.12%	12.26	14.13%
其他	**2.92**	**8.30%**	11.39	2.78%	12.40	7.73%	-	-
合计	**35.15**	**100.00%**	**409.93**	**100.00%**	**160.46**	**100.00%**	**86.75**	**100.00%**

报告期内，公司研发费用中技术服务费主要为公司委托第三方进行的研发产品性能检测、专利申请等发生的相关费用，其中各期检测费占比分别为85.87%、83.15% 、87.74%**和 65.70%**。

报告期内检测费**整体呈上升趋势**，主要原因系报告期内公司研发项目不断增多，**部分**研发试验件的材料性能需要满足相关的技术指标，因此需要委托具有资质的第三方进行检测服务（如材料力学性能试验等）。

3、报告期内，公司研发费用中试制费的具体构成

报告期内，公司研发费用中试制费的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产人员薪酬	**108.67**	**42.53%**	53.23	30.69%	49.48	35.31%	20.72	29.27%
制造费用	**146.86**	**57.47%**	120.2	69.30%	90.64	64.68%	50.08	70.73%
合计	**255.54**	**100.00%**	**173.44**	**100.00%**	**140.13**	**100.00%**	**70.8**	**100.00%**

公司研发费用中，试制费主要系公司在研发试验件的加工过程中需要使用生产设备及生产人员而相应产生的费用，公司根据生产成本核算原则统一分配生产人员薪酬和制造费用。报告期各期，公司研发费用中生产人员薪酬的占比分别为 29.27%、35.31%、30.69%**和 42.53%**，制造费用占比分别为 70.73%、64.68%、69.30%**和 57.47%，2019 年度、2020 年度和 2021 年度**构成相对稳定，随各期公司制作的研发试验件内容不同而有所波动；**2022 年 1-6 月，生产人员薪酬占比升高，制造费用占比减低主要受到生产规模的增加摊薄了制造费用的分摊金额及研发试验件内容不同综合影响**。报告期内，随着公司研发规模不断

扩大，公司制造的试验件数量不断增多，试制费金额亦逐年增大。

（三）研发费用加计扣除依据及计算过程

1、公司研发费用加计扣除的计算依据

（1）《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）对研发活动及研发费用归集范围、特别事项的处理、会计核算与管理等作出了明确规定。

（2）《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）进一步对研发活动及研发费用归集范围、特别事项的处理、会计核算与管理等作出了明确规定。

（3）《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）进一步调整和优化了相关研发支出口径。

（4）《财政部税务总局科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税[2018]99 号）将研发费用税前加计扣除的比例提高至 75%。

（5）《财政部税务总局关于进一步完善研发费用税前加计扣除政策的公告》（财政部税务总局公告 2021 年第 13 号）将制造业企业开展研发活动中实际发生的研发费用的加计扣除比例提高至 100%。

2、公司研发费用加计扣除的计算过程

报告期内，公司向税务机关申报加计扣除的研发费用金额的计算过程如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用金额	**1,387.11**	2,128.86	1,144.62	674.74
扣除：1、属于研发支出但非加计扣除口径	**23.97**	47.13	18.64	25.81
其中：（1）工会与教育经费	**14.14**	23.70	12.45	7.80
（2）办公费	**9.83**	23.43	6.19	18.01
2、其他相关费用超限额部分	-	30.09	-	-

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
3、委托研发发生额中 20%不可加计扣除	7.20	-	-	-
研发费用加计扣除金额	1,355.94	2,051.64	1,125.98	648.93

注 1：根据相关税务征管文件 2019 年度、2020 年度加计扣除比例为 75%，2021 年度、2022 年 1-6 月加计扣除比例为 100%；
注 2：与研发活动直接相关的其他费用不得超过可加计扣除研发费用总额的 10%。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见：

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、核查公司销售费用、管理费用和研发费用的具体归集及核算办法，核查是否符合《企业会计准则》的相关规定；取得销售费用、管理费用、研发费用分月明细表，分析各类费用及其明细项目在各月之间的波动情况，核查是否存在异常波动，并对占比较大的项目进行重点关注；查阅同行业可比公司相关公开披露文件，并将公司销售费用率、管理费用率与同行业可比公司进行对比分析，分析差异原因；对大额费用的支付，执行合同检查、付款检查，检查相关服务费用的成果资料；针对其他费用项目，抽查记账凭证、原始单据、付款记录等，检查相关费用的真实性；对公司期间费用实施细节测试、分析性复核程序、截止测试等核查程序，以确认期间费用的确认符合权责发生制原则并准确记录到恰当的会计期间；

2、获取公司报告期内的销售费用明细，分析公司报告期内收入大幅上升但销售费用占比持续下降的原因及合理性；获取并核查公司员工花名册、工资计提表，复核薪酬归集的准确性，计提、发放与账面记录是否一致，了解并分析销售费用中的职工薪酬变动与销售人员数量变动的匹配性；结合销售费用明细及销售人员名单，分析 2021 年度销售费用中业务宣传及展览费、折旧与摊销及办公费较此前年度大幅增加的原因，并取得相关资料；

3、获取公司报告期内的运费台账，将运费与销售数量进行匹配，分析公司报告期各期运费与销售数量、运输距离的匹配性；获取公司报告期内的主要销售合同，访谈销售部门负责人，了解公司与主要客户运费的承担情况；

4、获取并查阅公司报告期内历次增资、股权转让及持股平台份额变化的相关文件，综合分析判断公司报告期内的历次增资、股权转让及持股平台份额变化是否属于股份支付；访谈公司财务总监，了解公司股份支付的决策过程，各期股份支付形成原因、具体对象；确认权益工具公允价值的考虑因素，每股公允价值对应的 P/E 倍数，复核股份支付权益工具公允价值的确定方法、股份支付费用的计算过程及股份支付相关会计处理；

5、获取公司研发项目管理制度，核查公司研发费用归集和核算方法；访谈公司研发部门负责人，了解研发人员的日常工作内容及生产和研发过程中人员及设备公用情况；获取公司企业所得税申报文件，检查公司适用的税收法规及税收优惠，复核研发费用加计扣除的计算过程。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司已补充说明期间费用的归集与分配方法，公司在费用核算方面建立了完善的内部控制制度且执行有效，可以合理保证费用核算的准确性、完整性，相关费用核算在所有重大方面符合《企业会计准则》相关规定；

2、公司报告期内收入大幅上升但销售费用占比持续下降，符合公司生产经营的实际情况，具有合理性；职工薪酬金额的变动趋势与销售人员数量变动趋势一致，**2020 年度和 2021 年度**职工薪酬金额的变动小于职工人数的变动，主要原因是扩招的新入职员工的平均薪酬水平较低；**2022 年 1-6 月人均薪酬较上年同期增长 36.03%，主要系部分中高层销售人员薪酬提高所致；**2021 年度销售费用中业务宣传及展览费较此前年度大幅增加，主要系公司参加展会发生的展位费及展位装修费用所致；2021 年度销售费用中折旧与摊销及办公费较此前年度大幅增加，主要系公司为驻客户所在地销售人员租赁了新的办公地点并进行了装修，从而导致使用权资产折旧、长期待摊费用摊销费用大幅提高，且销售人员数量大幅增加，日常办公产生的办公用品费、快递费等相应增加；

3、报告期内，公司未发生仓储费用；公司报告期各期运费及仓储费与销售数量、运输距离、仓储情况具有匹配性；报告期各期公司与主要客户关于运费

承担方式均约定由公司自行承担；

4、公司已补充说明股份支付的决策过程，各期股份支付形成原因、具体对象和股份支付金额的计算依据、计算过程、确认权益工具公允价值的考虑因素，每股公允价值对应的 P/E 倍数，公司实施的股权激励目的明确，股份支付权益工具公允价值的确定方法合理，股份支付费用计算准确，股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定；

5、公司的研发费用归集对象为与研发活动直接相关的各类费用，研发费用按照研发项目进行归集；研发部门、生产部门相关人员具有明确的岗位职责区分，不存在研发费用中的直接人工与生产成本混同的情况；试制阶段存在生产和研发过程中人员及设备公用的情形，公司严格按照统一的方法进行合理分配；研发费用与其他费用或生产成本的划分准确；报告期内公司研发费用中材料费中预浸料金额占比较高，符合公司航空复材零部件产品特点，符合公司的主营业务发展方向；报告期内检测费**整体呈上升趋势**，主要系公司研发项目不断增多，**部分**研发试验件的材料性能需要满足相关的技术指标，因此需要委托具有资质的第三方进行检测服务，如材料力学性能试验等；报告期内公司试制费的金额逐年增大，主要系随着公司研发规模的不断增大，公司制造的试验件的数量不断增多；公司研发费用加计扣除计算过程准确，加计扣除依据充分。

问题 13 关于政府补助和纳税情况

根据申报材料：

（1）报告期内，公司收到政府补助金额分别为301.17万元、590.97万元和1,357.78万元，均为与收益相关的政府补助。

（2）报告期内，公司取得高新技术企业证书，适用企业所得税税率为15%。

（3）报告期内，公司存在军品免税收入

请发行人：

（1）补充说明公司满足相关税收优惠的条件、税收优惠的到期时点和续

期情况、各期税收优惠的金额及占净利润的比例，说明税收优惠是否符合相关规定，报告期内经营成果对税收优惠是否存在重大依赖。

（2）说明各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，并分析原因。

（3）结合政府补助的取得依据、到账时间和收入确认时点，说明政府补助的会计处理方式及合规性，政府补助直接计入当期损益而未递延的原因及合理性。

（4）说明报告期内政府补助金额逐年增加的原因；结合政府补助的内容、占净利润比重，补充说明政府补助是否具有可持续性，发行人经营成果是否对政府补助存在重大依赖，是否存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险。

（5）说明报告期内军品免税收入与免征增值税之间的匹配关系以及相关进项税额转出情况，会计处理过程是否符合相关法律法规和企业会计准则的规定；其他合同军品免税认定情况，同类产品是否存在未享受军品免税的情况，若是，请说明原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、公司满足相关税收优惠的条件、税收优惠的到期时点和续期情况、各期税收优惠的金额及占净利润的比例，说明税收优惠是否符合相关规定，报告期内经营成果对税收优惠是否存在重大依赖

（一）关于公司满足相关税收优惠的条件、税收优惠的到期时点和续期情况以及公司税收优惠符合相关规定的情况

报告期内，公司享受的税收优惠政策主要为高新技术企业所得税税收优惠、某军工合同免征增值税优惠、疫情捐赠税收优惠，各类优惠的具体情况如下：

1、高新技术企业所得税税收优惠

2019 年 9 月 9 日，公司取得了由安徽省科学技术厅、安徽省财政厅、国家税务总局安徽省税务局批准的 GR201934001523 号高新技术企业证书，有效期三年，2019 年度至 2021 年度适用企业所得税税率为 15%。

根据《高新技术企业认定管理办法（2016 年修订）》第十一条规定的高新技术企业认定条件，公司符合相关认定标准。具体情况如下：

序号	高新技术企业认定条件	公司具体情形	是否符合
1	企业申请认定时须注册成立 1 年以上	公司成立于 2004 年 3 月 30 日，存续期超过 1 年以上	符合
2	企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	公司已经取得 71 项专利，其中发明专利 12 项、实用新型专利 59 项，上述专利均为自主研发，能够对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用	符合
3	对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司专注于航空复材零部件的研发、生产、销售及相关服务，属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的新材料领域	符合
4	企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至 2021 年 12 月 31 日，公司拥有技术人员 58 人，员工总人数 504 人，技术人员占比为 11.51%	符合
5	企业近 3 个会计年度（实际经营期不满 3 年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1.最近 1 年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%。 2.最近 1 年销售收入在 5,000 元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%。 3.最近 1 年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%。	公司近一年营业收入为 42,783.27 万元，公司近三个会计年度实现营业收入合计 84,463.63 万元，研发费用合计 3,948.22 万元，研发费用占同期收入比例为 4.67%，不低于 3%；公司研发费用全部在中国境内发生	符合
6	近 1 年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	2021 年度公司高新技术产品（服务）收入为 40,602.00 万元，占营业收入的比例为 94.90%	符合

序号	高新技术企业认定条件	公司具体情形	是否符合
7	企业创新能力评价应达到相应要求	公司组建了规范化、标准化、科学化的技术创新体系，引进了国内外先进的生产、研发及检测设备，形成了产品、工艺开发经验丰富的研发团队。通过多年持续研发、生产实践，积累了航空复材零部件设计与制造的丰富经验。公司拥有 7 项核心技术，取得 71 项专利，其中发明专利 12 项、实用新型专利 59 项，先后参与了 6 项国家标准的起草制订并已发布实施。企业创新能力评价可以达到相应要求	符合
8	企业申请认定前 1 年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	公司 1 年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	符合

公司高新技术企业税收优惠有效期为 2019 年度至 2021 年度，企业已于 2022 年 5 月 6 日提交高新技术企业资格复审。由于公司持续符合高新技术企业的认定条件，预计公司高新技术企业续期不存在障碍。

2、某军工合同免征增值税优惠

根据国家税务总局宿州市税务局出具的《关于 XX 合同的免税备案及业务处理确认函》，公司某军工业务合同（合同金额为 1,650.00 万元）免征增值税。

根据《财政部国家税务总局关于军品增值税政策的通知》（财税〔2014〕28 号）《国防科工局关于印发〈军品免征增值税实施办法〉的通知》（科工财审〔2014〕1532 号）有关规定，军品免税的条件包括：（1）纳税人必须取得武器装备科研生产许可证；（2）必须是自产的销售给军队、武警等机关及其他纳税人的军品，但不包括军用特种车辆，军用特种车辆增值税、消费税政策继续按现行政策规定执行（附清单免税）；（3）必须取得军品免征增值税合同清单。

目前，公司已获得开展业务所需的军工类业务资质以及从事经营活动需要取得的其他各类资质；在上述军工业务合同项下，销售的产品是自产的销售给

军队、武警等机关及其他纳税人的军品；该合同登记于军品免税合同清单第 19 批（财税〔2020〕62 号）。公司在上述军工业务合同项下所销售的产品符合免征增值税的要求，可以免缴增值税。

该税收优惠政策在合同履行期间有效，不存在续期的情况。

3、疫情捐赠税收优惠

根据《财政部、税务总局关于支持新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控有关捐赠税收政策的公告》（财政部税务总局公告 2020 年第 9 号）文件规定，“三、单位和个体工商户将自产、委托加工或购买的货物，通过公益性社会组织和县级以上人民政府及其部门等国家机关，或者直接向承担疫情防治任务的医院，无偿捐赠用于应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情的，免征增值税、消费税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加。”

公司 2020 年 3 月无偿捐赠 20.03 万元方舱用于应对新型冠状病毒感染的肺炎疫情，符合相关政策规定。税收优惠截止日期视疫情情况决定，不存在续期的情况。

（二）报告期内经营成果对税收优惠不存在重大依赖

报告期各期，公司税收优惠金额及占净利润的比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
高新技术企业税收优惠	**739.75**	1,369.34	842.45	647.09
某军工合同免征增值税优惠	**-**	76.15	-	-
疫情捐赠税收优惠	**-**	-	2.92	-
合计金额	**739.75**	**1,445.49**	**845.37**	**647.09**
净利润金额	**6,769.00**	12,873.80	5,436.99	817.35
净利润金额（扣非）	**6,039.79**	11,730.40	7,031.13	5,430.03
税收优惠占净利润的比例	**10.93%**	11.23%	15.55%	79.17%
税收优惠占净利润的比例（扣非）	**12.25%**	**12.32%**	**12.02%**	**11.92%**

2019 年度至 2022 年 1-6 月，公司享受的税收优惠占当期净利润的比重分

别为 79.17%、15.55%、11.23%和 **10.93%**，逐年降低；税收优惠占当期净利润（扣非）的比重分别为 11.92%、12.02%、12.32%和 **12.25%**，整体较为平稳，其中某军工合同免征增值税优惠及疫情捐赠税收优惠为偶发行为。总体而言，公司享受的主要是高新技术企业所得税优惠，税收优惠对促进公司发展，提升公司经营业绩具有一定的积极作用，但公司经营成果不会对税收优惠形成重大依赖。

二、说明各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，并分析原因

报告期各期，公司所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
所得税费用①	**1,004.16**	2,001.54	1,306.86	1,005.11
减：递延所得税费用②	**-93.86**	-52.47	43.18	34.47
当期所得税费用③=①-②	**1,098.02**	2,054.01	1,263.68	970.64
申报表中应纳税额④	**1,098.02**	2,054.01	1,067.64	670.11
差异⑤=③-④	**-**	-	**196.05**	**300.52**

报告期各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异主要为申报报表与原始报表的期间损益差异对于当期所得税的影响。公司已经于 2022 年 5 月 5 日进行了补充申报，补充申报后两者数据一致。

申报报表与原始报表的影响当期应交所得税费用的期间损益存在差异的主要原因如下：1、公司根据自身销售模式及会计谨慎性原则调整收入确认政策，对于已交货没有签订合同的业务采取“客户验收时间与合同签署时间孰晚”的原则确认收入并相应调整成本，对当期损益产生影响；2、根据《企业会计准则解释第 15 号》的规定，公司需将研发过程中形成的可对外销售产品调整至存货，在对外销售时结转成本，对当期损益产生影响。

三、结合政府补助的取得依据、到账时间和收入确认时点，说明政府补助的会计处理方式及合规性，政府补助直接计入当期损益而未递延的原因及合理

性

报告期内，公司取得政府补助的依据、到账时间、收入确认时点和金额等情况如下：

单位：万元

序号	项目	取得政府补助的依据	到账时间	收入确认时点	补助金额
1	高新区企业经营扶持奖励	《宿州碳纤维及其下游产品项目合作协议书》	2019/01/30	实际收款时	140.05
2	宿州市节约集约用地财政奖励	《宿州市人民政府办公室关于印发宿州市节约集约用地财政激励暂行办法的通知》（宿政办发〔2016〕3 号）	2019/01/30	实际收款时	57.48
3	宿州市专利资助补贴	《宿州市专利资助办法（暂行）》（宿州规审〔2018〕6 号）	2019/02/26	实际收款时	3.00
4	直接融资及担保增量奖励	《安徽省财政厅关于 2018 年度直接融资及担保增量奖励等有关事项的通知》	2019/05/23	实际收款时	30.00
5	宿州市参编国家标准奖励	《宿州市高新技术产业开发区扶持产业发展综合政策体系（试行）》	2019/09/17	实际收款时	20.00
6	主持起草国家标准奖励	《宿州市人民政府关于加快推进标准化工作的实施意见》（宿政发〔2012〕48 号）	2019/10/15	实际收款时	50.00
7	降低企业引进科技人才成本奖励	安徽省科技厅、财政厅、人社厅《关于印发〈降低企业引进高科技人才成本实施细则〉的通知》（科人〔2017〕18 号）	2019/12/25	实际收款时	0.64
8	安徽省关于主导制定国际、国家（行业）标准奖励	安徽省经济和信息化厅、安徽省财政厅关于印发《2019 年支持制造强省建设若干政策实施细则》的通知	2020/01/17	实际收款时	48.00
9	“三重一创”四个事项支持资金之支持高新技术企业成长奖励	1、《安徽省人民政府关于印发支持“三重一创”建设若干政策的通知》（皖政〔2017〕51 号）；2、《安徽省发展改革委、 安徽省财政厅关于印发〈支持“三重一创”建设若干政策〉实施细则的通知》（皖发改产业〔2017〕312 号）；3、《安徽省发展改革委关于下达 2019 年度“三重一创”四个事项资金计划的通知》（皖发改产业〔2019〕728 号）	2020/03/03	实际收款时	120.00
10	先进性热固树脂及复合材料可降解项目奖补	《宿发改综合（2020）8 号 2019 专项发展资金计划》	2020/03/03	实际收款时	96.00
11	降低企业引进高科技人才成本奖励	安徽省科技厅、财政厅、人社厅《关于印发〈降低企业引进高科技人才成本实施细则〉的通知》（科人〔2017〕18 号）	2020/03/11	实际收款时	0.73
12	失业保险费返还	《关于应对疫情影响支持中小微企业稳定就业岗位有关问题的通知》（宿人社秘〔2020〕21 号）	2020/03/17	实际收款时	3.02
13	宿州市节约集约用地财政奖励	《宿州市人民政府办公室关于印发宿州市节约集约用地财政激励暂行办法的通知》（宿政办发〔2016〕3 号）	2020/03/20	实际收款时	32.99
14	促进高新技术企业发展奖励资金	1、《宿州高新区鼓励自主创新促进新兴产业发展若干政策措施》；2、《宿州高新区加强金融服务促进经济发展若干政策措施》；3、《宿州高新区促进产业转型发展若干政策措施》	2020/04/17	实际收款时	10.00
15	2019 年度市级**资金	1、《关于下达 2019 年度市场**引导资金计划的通知》；2、《宿州市**引导资金管理办法》	2020/04/21	实际收款时	40.00
16	降低企业引进高科技人才成本奖励	安徽省科技厅、财政厅、人社厅《关于印发〈降低企业引进高科技人才成本实施细则〉的通知》（科人〔2017〕18 号）	2020/05/08	实际收款时	0.73

序号	项目	取得政府补助的依据	到账时间	收入确认时点	补助金额
17	失业保险费返还	《关于应对疫情影响支持中小微企业稳定就业岗位有关问题的通知》（宿人社秘〔2020〕21 号）	2020/06/30	实际收款时	3.02
18	员工职业技能提升培训补贴	1、《安徽省职业技能培训补助资金使用管理暂行办法》（财社〔2011〕591 号）；2、《安徽省人民政府办公厅关于印发安徽省职业技能提升行动实施方案（2019—2021 年）的通知》（皖政办〔2019〕24 号）	2020/07/02	实际收款时	8.48
19	高新技术企业和高新技术产业发展奖励	1、《宿州市人民政府关于贯彻落实支持科技创新政策的实施意见》（宿政秘〔2019〕39 号）；2、《宿州市科学技术局关于对 2019 年度高新技术企业和高新技术产业发展奖励企业进行核实的通知》	2020/07/22	实际收款时	33.00
20	宿州市专利资助补贴	《宿州市专利资助办法》（宿政办秘〔2020〕18 号）	2020/09/15	实际收款时	4.00
21	创新型省份建设资金之研发项目补助（第五批）	《安徽省科技重大专项资金管理办法》（财教〔2016〕2152 号）	2020/11/30	实际收款时	130.00
22	皖北产业创新团队支持经费	《关于组织申报 2020 年皖北产业创新团队支持计划的通知》（宿人才〔2020〕1 号）	2020/12/03	实际收款时	10.00
23	诚信企业奖补资金	《中共宿州市委宣传部 宿州市发展改革委关于印发〈2020 年宿州市“诚信万里行”主题宣传活动实施方案〉的通知》	2020/12/22	实际收款时	1.00
24	创新型省份建设资金之研发项目补助（第七批）	《安徽省科技重大专项资金管理办法》（财教〔2016〕2152 号）	2020/12/25	实际收款时	50.00
25	2020 年省中小企业发展专项资金	《关于下达 2020 年省中小企业（民营经济）发展专项资金（第二批）、制造强省建设资金（第二批）的通知》（宿财建企〔2021〕11 号）	2021/01/26	实际收款时	100.00
26	2019 年度安徽省工业和信息化领域标准化示范企业奖补	1、《宿州市经济和信息化局关于开展 2020 年度支持制造强省建设若干政策项目申报工作的通知》（经信技〔2020〕74 号）；2、《安徽省经济和信息化厅安徽省财政厅关于印发〈2020 年支持制造强省建设若干政策实施细则〉的通知》（皖经信财务函〔2020〕603 号）	2021/01/27	实际收款时	60.00
27	稳岗补贴	《关于使用省级就业风险储备金支持中小微企业稳定就业岗位的通知》（皖人社秘〔2021〕3 号）	2021/02/04	实际收款时	1.95
28	环评、环保验收费用补贴	宿州市高新区高新技术开发区管理委员会《关于对园区企业环评验收费用进行补贴的情况说明》	2021/04/19	实际收款时	4.16
29	省级**专项资金投资计划	《宿州市发展改革委**宿州市财政局关于下达 2020 年度省级**专项资金投资计划的通知》	2021/05/27	实际收款时	96.00
30	三重一创补助资金	1、《安徽省人民政府关于印发支持“三重一创”建设若干政策的通知》（皖政〔2017〕51 号）；2、《宿州市发展改革委宿州市财政局关于下达 2019 年省、市“三重一创”相关支持事项资金计划的通知》（宿发改产业〔2020〕35 号）	2021/05/31	实际收款时	36.00
31	2020 年度省重大专项市级配套资金	1、安徽省科学技术厅关于印发《安徽省科技重大专项项目管理办法》等三个管理办法的通知（皖科资〔2019〕33 号）；2、《关于下达 2020 年安徽省科技重大专项项目计划的通知》（皖科资秘〔2020〕417 号）	2021/06/24	实际收款时	90.00
			2021/12/23		90.00
32	宿州市专利资助补贴	《宿州市专利资助办法》（宿政办秘〔2020〕18 号）	2021/06/29	实际收款时	1.00
33	2021 年国家“专精特新”中小企业高质量发展奖补资金	《安徽省财政厅关于下达 2021 年国家中小企业发展专项资金的通知》（皖财企〔2021〕656 号）	2021/08/12	实际收款时	202.10
34	职业技能培训及鉴定补贴	1、《安徽省职业技能培训补助资金使用管理暂行办法》（财社〔2011〕591 号）；2、《安徽省人民政府办公厅关	2021/09/02	实际收款时	6.08

序号	项目	取得政府补助的依据	到账时间	收入确认时点	补助金额
		于印发安徽省职业技能提升行动实施方案（2019—2021年）的通知》（皖政办〔2019〕24号）			
35	安全生产标准化建设费用补贴	1、《关于印发宿州市工贸行业企业安全生产标准化建设工作方案的通知》（宿安发〔2019〕6号）；2、《关于园区在建工业项目做好安全设施“三同时”的通知》（宿高新安办〔2021〕7号）	2021/09/18	实际收款时	2.90
36	2020年度制造强市建设政策奖补	1、《宿州市贯彻落实制造强省若干政策修订意见》（宿工组〔2019〕1号）；2、《2020年支持制造强市建设政策实施细则》（经信技〔2020〕89号）	2021/09/18	实际收款时	100.00
37	2019年市级智能制造基地奖补	《宿州市战略性新兴产业基地项目建设专项资金管理办法》（宿发改产业〔2020〕198号）	2021/09/24	实际收款时	141.00
38	失业保险费返还	《关于应对疫情影响支持中小微企业稳定就业岗位有关问题的通知》（宿人社秘〔2020〕21号）	2021/09/26	实际收款时	2.93
39	2021年引才资助奖补	《关于印发2021年全省引才资助单位引才奖补平台名单的通知》	2021/11/15	实际收款时	10.00
40	2021年重大新兴产业专项引导资助金	1、《安徽省人民政府关于印发支持“三重一创”建设若干政策的通知》（皖政〔2017〕51号）；2、《宿州市财政局 宿州市发展改革委关于下达2021年度“三重一创”支持重大新兴产业专项资金计划的通知》（宿财建企〔2021〕111号）	2021/11/29	实际收款时	82.73
			2021/12/22	实际收款时	206.83
			2021/12/24	实际收款时	124.10
41	**2022年重大新兴产业专项引导资金**	**《安徽省人民政府关于印发支持“三重一创”建设若干政策的通知》皖政「2017」51号**	**2022/03/28**	**实际收款时**	**102.74**
			2022/03/29	**实际收款时**	**410.94**
42	**技能培训补贴**	**《安徽省人民政府办公厅关于印发安徽省职业技能提升行动实施方案（2019—2021年）的通知》（皖政办〔2019〕24号）**	**2022/04/20**	**实际收款时**	**9.00**
43	**宿州市政府质量奖**	**《宿州市人民政府关于印发宿州市人民政府质量奖管理办法的通知》（宿政发〔2020〕9号）**	**2022/04/22**	**实际收款时**	**30.00**
44	**一次性吸纳就业补贴**	**《关于促进市场主体提质扩量增效的意见》皖发〔2022〕9号**	**2022/05/06**	**实际收款时**	**1.60**
45	**企业上市挂牌和直接融资奖励**	**《宿州市人民政府办公室关于印发全市企业上市挂牌和直接融资奖励办法的通知》**	**2022/05/18**	**实际收款时**	**100.00**
46	**失业保险费返还**	**《关于落实援企稳岗有关政策的通知》（皖人社秘〔2022〕112号）**	**2022/05/30**	**实际收款时**	**14.63**
47	**国家专精特新小巨人企业配套奖补资金**	**《宿州市人民政府关于贯彻落实支持制造强省建设若干政策的修订意见（2021年版）》（宿工组[2021]5号）**	**2022/06/01**	**实际收款时**	**20.00**
48	**2021年制造强市建设政策奖补资金**	**《宿州市人民政府关于贯彻落实支持制造强省建设若干政策的修订意见（2021年版）》（宿工组[2021]5号）**	**2022/06/16**	**实际收款时**	**100.00**
49	**先进性热固树脂及复合材料可降解技术项目市级奖补资金及2021年度**项目市级奖补资金**	**《宿州市委**办 宿州**建设处 宿州市投资促进中心 宿州市财政局关于下达2020-2021年度市级**引导资金计划的通知》（宿融办[2021]4号）**	**2022/06/28**	**实际收款时**	**60.00**
50	**2021年度降低企业引进高科技人才成本奖励**	**安徽省科技厅、财政厅、人社厅《关于印发<降低企业引进高科技人才成本实施细则>的通知》（科人〔2017〕18号）**	**2022/06/30**	**实际收款时**	**2.10**

报告期内，公司取得的政府补助主要为公司达到各项指标的奖励，用于补偿公司已发生的相关成本费用，上述政府补助均为与日常活动相关的政府补

助，在实际收款时计入其他收益。

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》第四条规定：“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。”与资产相关的政府补助，冲减相关资产账面价值或确认为递延收益。确认为递延收益的，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入）。与收益相关的政府补助，用于补偿公司以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入）或冲减相关成本费用或损失；用于补偿本公司已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益（与公司日常活动相关的，计入其他收益；与公司日常活动无关的，计入营业外收入）或冲减相关成本费用或损失。

报告期内，公司取得的政府补助主要为公司达到各项指标的奖励，用于补偿公司已发生的相关成本费用，上述政府补助均为与日常活动相关的政府补助，属于与收益相关的政府补助，在实际收款时计入其他收益。

综上所述，公司政府补助直接计入当期损益而未递延在所有重大方面符合会计准则的规定。

四、说明报告期内政府补助金额逐年增加的原因；结合政府补助的内容、占净利润比重，补充说明政府补助是否具有可持续性，发行人经营成果是否对政府补助存在重大依赖，是否存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险

（一）报告期内政府补助金额逐年增加的原因

报告期内公司取得政府补助显著增加，主要是由于：1、公司高度重视技术研发，不断投入资金用于新产品、新技术的研究开发，并参与了国家标准的制定，引进了技术人才，政府部门相应给予研发资金支持；2、公司所处行业为国家鼓励发展的行业，属于新兴产业及创新企业，故而获得相关的政策资金支

持；3、随着公司业务规模扩大、品牌知名度提升、经营业绩持续向好，当地政府对公司经营发展的支持力度不断增加，给予的政府补助款项相应增长。

（二）发行人政府补助具有可持续性，发行人经营成果对政府补助不存在重大依赖，不存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险

报告期内，公司取得政府补助的金额、占净利润的比重等情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
政府补助金额	**851.01**	1,357.78	590.97	301.17
净利润金额	**6,769.00**	12,873.80	5,436.99	817.35
剔除股份支付后的净利润	**6,769.00**	12,873.80	7,547.05	5,670.91
政府补助占净利润的比例	**12.57%**	10.55%	10.87%	36.85%
政府补助占净利润的比例（剔除股份支付）	**12.57%**	10.55%	7.83%	5.31%

报告期内，公司计入当期损益的政府补助分别为 301.17 万元、590.97 万元、1,357.78 万元**和 851.01 万元**，占净利润比例分别为 36.85%、10.87%、10.55%**和 12.57%**，扣除股份支付影响后的比例分别为 5.31%、7.83%、10.55%**和 12.57%**。公司取得的政府补助金额虽然上升较快，但占利润比重仍然较小，公司业绩对政府补助不存在重大依赖。

报告期内，公司政府补助金额逐年上升，政府补助金额占净利润（剔除股份支付）的比重也逐年上升；公司取得的政府补助内容主要为补贴公司的研发投入、技术创新及与经营业务相关的其他项目等，与公司的研发能力、所处行业及行业内的地位等密切相关。公司坚持技术为本的发展思路，重视研发投入，预计未来可以获得相关领域的政府补助。政府对公司的补助具有可持续性，但具体补助情况会受公司当年经营状况及相关政策影响，相应的补助时间和金额具有不确定性。预计公司不存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险。

五、说明报告期内军品免税收入与免征增值税之间的匹配关系以及相关进项税额转出情况，会计处理过程是否符合相关法律法规和企业会计准则的规定；其他合同军品免税认定情况，同类产品是否存在未享受军品免税的情况，

若是，请说明原因

（一）报告期内军品免税收入与免征增值税之间的匹配关系以及相关进项税额转出情况，会计处理过程符合相关法律法规和企业会计准则的规定

1、公司报告期内军品免税收入与免征增值税之间的匹配关系以及相关进项税额转出情况

报告期内，公司军品免税收入与免征增值税之间的匹配关系以及相关进项税额转出情况如下：

单位：万元

项目	金额
军品合同金额①	1,650.00
军品免税收入金额②=①	1,650.00
免征增值税销项税额③=①/(1+13%)*13%	189.82
免税销售额对应进项税额④	113.67
军品免征增值税金额⑤=③-④	76.15

2、会计处理过程符合相关法律法规和企业会计准则的规定

公司对免征增值税的会计处理如下：

根据《应用指南（2018）》中对“政府补助的定义”的表述：政府补助是指企业从政府无偿取得货币性资产或非货币性资产。政府补助主要形式包括政府对企业的无偿拨款、税收返还、财政贴息，以及无偿给予非货币性资产等。通常情况下，直接减征、免征、增加计税抵扣额、抵免部分税额等不涉及资产直接转移的经济资源，不适用政府补助准则。

对于一般的先征后返、即征即退业务，销售方可以正常开具增值税专用发票，采购方（受票人）也可据此专用发票抵扣进项税额。销售方收到的退税款，是税务机关（政府方）在完整的增值税抵扣链条之外额外付出的经济资源，故属于政府补助。

军品增值税免税政策（财税[2014]28 号文）规定的产品，该文件明确规定军品增值税施行免税合同清单制，即各军工集团必须定期通过向国防科工局、

总装、武警总部、公安部等部门申报免税合同，形成清单并报送财政部和国家税务总局，由其以红头文件的形式联合批复下发免税清单至各级税务机关，再由税务机关通知企业办理退税（已缴纳增值税的情况），或者在开票环节直接开具免征增值税普通发票。在免税清单下发之前，开具零税率或免税发票的，法律上视同偷逃税款，税务机关有权追缴，并加收滞纳金。基于此，公司在税务局免税文件尚未下发之前，计提了军品销售项目所形成的增值税销项税额并申报缴纳了税款。公司在收到税务局盖章确认的退税文件后，对于之前开具的含税发票（税率 13%）开具红字发票，并重新开具免税发票。

虽然对于该类军品的销售，因免税文件下发晚于销售业务发生而导致形成了“先征后退”的情形，形式上看是税务机关直接向企业提供了经济资源，但实质仍然是“免征增值税”。由于军品全链条的增值税免税优惠，公司在尚未收到正式免税文件批复时，也未开具增值税专用发票，意味着购买方（受票人）企业不能抵扣与公司军品销售相关的增值税进项税额。结合交易各方的信息可得知，与一般意义上理解的纳入政府补助范畴的先征后返、即征即退不一样，此种情况下，税务机关（政府方）在该交易中并无经济资源流出。因此，公司是收到政府拨付的退税款或利用当期开具的红字发票抵减当期增值税应纳税额，但并不属于政府补助，仍应根据销售业务明细拆分调整营业收入、营业成本。

公司销售商品时，按照销售商品不含增值税的销售金额确认“主营业务收入”，同时按照增值税金额确认“应交税费-增值税（销项税额）”；采购原材料、定制产品时，公司取得的发票为增值税专用发票时，确认“应交税费-应交增值税（进项税额）”；当公司的军品免征增值税审批流程审批通过时，冲销军品原销售时确认的“应交税费-增值税（销项税额）”，将此增值税金额确认“主营业务收入”；同时将原采购时确认的“应交税费-应交增值税（进项税转出）”，确认相应的“主营业务成本”。

综上所述，增值税优惠的会计处理符合《企业会计准则》规定，报告期各期的收入、成本关于军品免征增值税优惠的归集是准确的。

（二）其他合同未办理军品免税认定，其他同类产品不存在享受军品免税的情况

报告期内，除某军工业务合同（合同金额为 1,650.00 万元）外，公司其他合同均未享受军品免税政策，主要原因是公司与客户签订的其他合同均为商务合同，无法办理军品免税合同备案，故不能享受军品免税的税收优惠政策。

六、请保荐人、申报会计师发表明确意见：

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司相关税收优惠政策文件、取得公司高新技术证书和高新技术企业认证的申请资料，了解公司享受的税收优惠政策的条件、到期时点、续期情况，计算各期税收优惠的金额及占净利润的比例，分析报告期内经营成果对税收优惠是否存在重大依赖；

2、获取企业的纳税申报表并与账面数据进行比对，查阅申报会计师出具的《安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月原始财务报表与申报财务报表差异比较表及鉴证报告》，分析纳税申报与账面应纳税额差异的原因；

3、获取公司政府补助的相关政策文件和银行回单，了解公司取得政府补助的会计处理情况，结合《企业会计准则第 16 号——政府补助》，分析政府补助直接计入当期损益而未递延的原因及合理性；

4、访谈公司财务总监，了解公司政府补助金额逐年增加的原因及可持续性，分析公司经营成果对政府补助是否存在重大依赖，是否存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险；

5、访谈公司财务总监，了解公司军品免征增值税的具体情况，取得相关证明文件，获取公司的增值税申报表，分析公司报告期内军品免税收入与免征增值税之间的匹配关系以及相关进项税额转出情况，分析公司会计处理过程是否符合相关法律法规和企业会计准则的规定，分析有无其他合同享受军品免税认

定情况，同类产品是否存在未享受军品免税的情况。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司已补充说明满足相关税收优惠的条件、税收优惠的到期时点和续期情况、各期税收优惠的金额及占净利润的比例，公司税收优惠符合相关规定，报告期内经营成果对税收优惠不存在重大依赖；

2、公司已补充说明各期所得税费用与纳税申报表中应纳税额之间的差异，主要系受到申报报表与原始报表的期间损益差异对于当期所得税的影响；

3、公司已补充说明政府补助的会计处理方式，政府补助直接记入当期损益而未递延具备合理性，公司政府补助的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则的规定；

4、公司已补充说明报告期内政府补助金额逐年增加的原因，公司政府补助具有可持续性，公司经营成果对政府补助不存在重大依赖，不存在无法获取政府补助导致经营业绩下滑的风险；

5、公司报告期内军品免税收入与免征增值税具备匹配关系，公司已补充说明相关进项税额转出情况，公司军品免征增值税的会计处理过程符合相关法律法规和企业会计准则的规定；除某军工业务合同（合同金额为 1,650.00 万元）外，不存在其他合同办理军品免税认定或享受军品免税政策的情况。

问题 14 关于应收账款

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为6,437.44万元、2,463.80万元和9,465.03万元，占流动资产的比例分别为28.71%、8.57%和19.09%。

（2）公司各期末应收账款账龄基本在一年以内，各期末坏账准备金额分别为338.81万元、129.83万元和498.16万元。客户A各期末应收账款余额较大。

（3）报告期内，公司收到航信流转单作为应收款项融资列报，各期新增金额分别为1,390.31万元、8,000.15万元和0万元。

请发行人：

（1）详细说明报告期各期末应收账款余额及占比波动较大的原因，相关比例与同行业可比公司的差异情况及原因，前五大客户和主要新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况；应收账款和合同资产的区分是否准确，是否存在将合同资产计入应收账款的情形。

（2）更新报告期各期末应收账款期后累计回款情况（金额及比例），结合对应应收账款坏账准备计提比例说明坏账准备是否能够基本覆盖未回款的应收账款金额。

（3）说明报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况（金额及比例）、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因，逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致。

（4）说明航信流转单的具体内容，包括开具方、信用等级、各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况，将其作为应收款项融资是否符合《企业会计准则》的规定；2019年、2020年新增金额较大但2021年无新增的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、详细说明报告期各期末应收账款余额及占比波动较大的原因，相关比例与同行业可比公司的差异情况及原因，前五大客户和主要新增客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况；应收账款和合同资产的区分是否准确，是否存在将合同资产计入应收账款的情形

（一）报告期各期末公司应收账款余额及占比波动较大的原因

报告期各期末，公司应收账款余额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
应收账款账面价值①	**19,127.66**	9,465.03	2,463.80	6,437.44
应收账款余额②	**20,134.38**	9,963.19	2,593.63	6,776.25
营业收入③	**27,728.90**	42,783.27	23,490.31	18,190.04
应收账款余额占营业收入的比例④=②/③	**36.31%**	23.29%	11.04%	37.25%
流动资产⑤	**55,986.43**	49,584.36	28,759.99	22,421.90
应收账款账面价值占流动资产的比例⑥=①/⑤	**34.16%**	19.09%	8.57%	28.71%

注：2022 年 6 月 30 日应收账款余额占 2022 年 1-6 月营业收入比例已年化处理

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 6,437.44 万元、2,463.80 万元、9,465.03 万元**和 19,127.66 万元**，占流动资产的比例分别为 28.71%、8.57%、19.09%**和 34.16%**。公司应收账款账面余额分别为 6,776.25 万元、2,593.63 万元、9,963.19 万元**和 20,134.38 万元**，占营业收入的比例分别为 37.25%、11.04%、23.29%**和 36.31%**。

报告期各期末，公司应收账款余额及其占营业收入比例、应收账款账面价值占流动资金的比例波动较大，主要受到来自客户 A 应收账款变动的影响。报告期内，公司对客户 A 各期销售收入情况、回款情况及各期末应收账款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
对客户 A 当期销售收入（不含税）	**23,090.83**	37,795.49	21,879.16	18,046.50
客户 A 当期回款金额	**19,855.19**	35,433.25	29,205.48	17,096.54
客户 A 应收账款余额	**15,770.09**	9,533.96	2,258.31	6,695.15
客户 A 应收账款余额占公司应收账款余额的比例	**78.32%**	95.69%	87.07%	98.80%

2020 年末，公司应收账款余额相比 2019 年末减少 4,182.62 万元，其中，来自客户 A 的应收账款余额减少 4,436.84 万元，主要原因为：2019 年度，公司销售给客户 A 的某有人机 CW002 项目及某有人机 CW001 部分产品已通过验收并

确认收入，但受客户 A 的审批流程和付款周期影响，该部分收入在 2019 年末尚未完成回款，使得 2019 年末的应收账款金额较大，应收账款相关占比相对偏高；2020 年度，公司 2019 年末对客户 A 的应收账款均实现回款，且 2020 年对客户 A 新增收入所产生的应收账款回款情况良好，使得其 2020 年度回款金额高于收入金额，2020 年末应收账款总体下降。

2021 年末，公司应收账款余额相比 2020 年末增长 7,369.56 万元。其中，来自客户 A 的应收账款余额增加 7,275.65 万元，主要系由 2021 年度公司来自客户 A 的收入大幅上升，带动应收账款相应增加所致。

2022年6月末，公司应收账款余额相比2021年末增长10,171.19万元，主要原因如下：公司主营业务对应客户（包括客户A）多为大型央企军工集团的下属单位，回款情况受到其付款审批流程的影响，由于特定的客户性质，其付款审核较为严格，内部付款审批流程相对较长，且部分客户往往会在下半年着力推进付款工作，导致公司报告期内应收账款回款主要集中在下半年，尤其是第四季度，上半年的回款相对较少；公司2022年1-6月营业收入规模扩张较快，产生的部分应收账款尚未收回，导致公司2022年6月末应收账款余额相对较大。

（二）报告期各期末公司应收账款余额占比与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期各期末，公司应收账款占营业收入的比例与同行业可比公司的差异情况如下：

公司	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
迈信林	**86.60%**	50.52%	65.42%	53.11%
爱乐达	**111.47%**	75.45%	101.87%	72.99%
广联航空	**114.36%**	195.85%	140.05%	116.41%
三角防务	**59.95%**	39.04%	71.51%	75.11%
航宇科技	**41.94%**	42.57%	51.81%	49.68%
立航科技	**132.09%**	61.76%	39.64%	88.47%
可比公司平均值	**91.07%**	**77.53%**	**78.38%**	**75.96%**

公司	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
佳力奇	36.31%	23.29%	11.04%	37.25%

注 1：数据来源：上述各公司公开披露的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件；
注 2：2022 年 6 月 30 日应收账款余额占 2022 年 1-6 月营业收入比例已年化处理。

报告期各期末，公司应收账款账面价值占流动资产的比例与同行业可比公司的差异情况如下：

公司	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
迈信林	37.36%	26.22%	47.39%	31.62%
爱乐达	49.02%	29.32%	38.94%	20.79%
广联航空	40.79%	40.76%	34.13%	68.87%
三角防务	27.17%	13.29%	22.53%	26.85%
航宇科技	31.69%	26.75%	30.84%	32.49%
立航科技	29.34%	29.79%	23.53%	47.49%
可比公司平均值	**35.89%**	**27.69%**	**32.89%**	**38.02%**
佳力奇	**34.16%**	**19.09%**	**8.57%**	**28.71%**

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例和应收账款账面价值占流动资产的比例均低于同行业可比公司平均值，主要系公司应收账款回收情况较好所致。公司与客户保持长期稳定的合作关系，客户群体主要为航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所、军方科研生产单位以及国内其他知名航空复材零部件制造商，该等客户信用资质良好、资金实力较强，回款较为及时；此外，公司注重对应收账款的管理，制定了有效的管理制度并加强执行力度，保证应收账款回款速度。

（三）前五大客户和主要新增客户的销售结算模式、信用政策及报告期内信用政策变动情况

2022 年 1-6 月，公司前五大客户和主要新增客户的销售结算模式、信用政策及变动情况如下：

序号	名称		销售结算模式	信用政策	信用政策的变动情况	是否新增
1	航空工业	客户 A	银行转账或汇票支付	验收合格后，票到付款	无重大变化	否

序号	名称		销售结算模式	信用政策	信用政策的变动情况	是否新增
		客户 B	银行转账	验收合格且开票后支付（部分合同约定开票后三个月后支付）	无重大变化	否
		客户 C	银行转账	收到发票后，90 日内支付上月合同款	无重大变化	否
		客户 D	银行转账	一次验收合格，收到发票后 90 日支付货款的 70%；二次验收合格后 90 日支付货款的 20%；质保期为自交货验收合格之日起 12 个月，在质保期后 2 个月内支付货款的 10%	无重大变化	否
		客户 I	银行转账或汇票支付	开票 180 日后付清	-	是
2	客户 M		银行转账	验收后五个月内付款	-	是
3	客户 L		银行转账	合同签订生效后规定时间内支付部分货款；验收合格并完成交货后规定时间内支付剩余货款	-	是
4	四川省新万兴碳纤维复合材料有限公司		银行转账	完成试验件制造，通知客户后 10 日内支付 50%的货款；完成试验件测试并将结果反馈设计所，通知客户后 10 日内支付剩余货款；客户收到货款后分别 7 个工作日内开票	-	是
5	成都航宇复材科技有限公司		银行转账	开票后一个月内付清	-	是

2021 年度，公司前五大客户和主要新增客户的销售结算模式、信用政策及变动情况如下：

序号	名称		销售结算模式	信用政策	信用政策的变动情况	是否新增
1	航空工业	客户 A	银行转账或汇票支付	验收合格后，票到付款	无重大变化	否
		客户 B	银行转账	开票三个月后支付	系合作模式变更，双方协商后对信用政策进行调整	否
				产品交付后支付 50%货款，客户完成任务并收	系与前一年度销售内容	

序号	名称		销售结算模式	信用政策	信用政策的变动情况	是否新增
				到款项后支付 50%货款	不同所致	
		客户 C	银行转账	收到发票后，90 日内支付上月合同款	无重大变化	否
		客户 D	银行转账	一次验收合格，收到发票后 90 日内支付部分货款，二次验收合格后 90 日支付剩余货款（其中，加工合同 FW-XH-103-2021-211 约定了质保期，并约定货款的 10%在质保期后 3 个月内支付）	-	是
		客户 E	银行转账或汇票支付	票到三个月后付款	-	是
2	客户 G		银行转账	合同签订一个月内支付 50%，验收合格后 30 天内支付剩余 50%	无重大变化	否
3	威海光威复合材料股份有限公司		银行转账	制造完成后 10 日内支付 50%，验收通过后 10 日内支付剩余 50%	-	是
4	江苏新扬新材料股份有限公司		银行转账	验收合格后，10 日内支付货款，回款后 7 个工作日内开票	系与前一年度销售内容不同所致	否
5	江苏恒神股份有限公司		银行转账	验收合格后，10 日内支付货款，回款后 7 个工作日内开票	-	是

2020 年度，公司前五大客户和主要新增客户的销售结算模式、信用政策及变动情况如下：

序号	名称		销售结算模式	信用政策	信用政策的变动情况	是否新增
1	航空工业	客户 A	银行转账或汇票支付	验收合格后，票到付款	无重大变化	否
		客户 B	银行转账	验收合格后，客户收到其用户支付的款项后支付	系与前一年度销售内容不同所致	否
		客户 C	银行转账	收到发票后，90 日内支付上月合同款	无重大变化	否
		客户 F	银行转账	验收合格后	无重大变化	否
2	某军工集团	客户 G	银行转账	合同签订 30 天内支付部分货款，验收合格后 30 天内支付剩余货款	无重大变化	否
		客户 H	银行转账	款到发货	无重大变化	否

序号	名称	销售结算模式	信用政策	信用政策的变动情况	是否新增
3	成都立航科技股份有限公司	银行结算	银行转账	-	是
4	上海上飞飞机装备制造有限公司	银行转账	验收合格后，3 天内开票，票到 10 个工作日内回款	-	是
5	成都德坤航空设备制造有限公司	银行转账	验收合格后，3 天内开票，票到 10 个工作日内回款	-	是

2019 年度，公司前五大客户和主要新增客户的销售结算模式、信用政策的情况如下：

序号	名称		销售结算模式	信用政策
1	航空工业	客户 A	银行转账或汇票支付	验收合格后，票到付款
		客户 B	银行转账	方案交付后一次性支付
		客户 C	银行转账	收到发票后，90 日内支付上月合同款
		客户 F	银行转账	验收合格后一个月内付款
2	某军工集团	客户 G	银行转账	合同签订 30 天内支付部分货款，验收合格后 30 天内支付剩余货款
		客户 H	银行转账	款到发货

如上述表格所示，报告期内公司前五大客户及主要新增客户的销售结算模式均为银行转账或汇票支付。报告期内，除客户 B 及江苏新扬新材料股份有限公司外，公司前五大客户及主要新增客户的信用政策较为稳定，未发生重大变化。客户 B 及江苏新扬新材料股份有限公司信用政策变动的具体情况如下：

1、客户B

2020 年度和 2021 年度客户 B 信用政策存在变动，主要原因如下：（1）2019 年度，公司向客户 B 仅提供制造及技术服务；2020 年度，公司向客户 B 销售导弹复材零部件产品。由于 2020 年度与 2019 年度公司向客户 B 销售内容差异较大，因此信用政策发生变化，具备合理性；（2）2021 年度，公司与客户 B 之间存在两类产生收入的合同，其中，导弹复材零部件的产品销售合同的信用政策为“开票三个月后支付”，与 2020 年度相比发生变化，主要原因为双方合作模式发生变化。原合作模式为公司向客户 B 采购金属件、结算价款包含

金属件成本；变化后的合作模式为客户 B 直接向公司提供金属件、结算价款不包含金属件成本。合作模式变化后，双方经协商决定对信用政策进行调整。另外，2021 年度公司与客户 B 新增的飞机复材零部件产品销售合同中，约定的信用政策为“产品交付后支付 50%货款，客户完成任务并收到款项后支付 50%货款”，与 2020 年度及 2021 年度导弹复材零部件销售合同约定的信用政策均不同，主要系销售内容存在差异所致，具备合理性。

虽然客户 B 信用政策发生较大变化，但其应收账款回收情况良好，报告期各期末均不存在尚未回收的应收账款，公司不存在通过放宽信用政策向客户 B 争取订单或输送利益等情形。

2、江苏新扬新材料股份有限公司

2021 年度，江苏新扬新材料股份有限公司的信用政策存在变动，由 2020 年度的“开票后 30 天内付款”变更为 2021 年度的“验收合格后，10 日内回款，回款后 7 个工作日内开票”，主要原因为：公司 2020 年度向客户提供的技术服务内容为检验检测，2021 年度向客户提供的技术服务内容为材料性能试验，2021 年度提供的技术服务内容发生较大变化，因此信用政策发生变动。

（四）报告期内，公司应收账款和合同资产的区分的准确性

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。2020 年 1 月 1 日以前，公司执行《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2006〕3 号）（以下简称“原收入准则”）。新收入准则规定：“企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产，是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因已交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为合同资产。”

根据公司与客户签订的合同，公司在产品交付或服务提供完毕并完成验收后的收款权利仅取决于时间流逝，与其他合同履约义务无关，故不存在合同资

产。因此，公司不存在将合同资产计入应收账款的情形，相关会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

二、更新报告期各期末应收账款期后累计回款情况（金额及比例），结合对应应收账款坏账准备计提比例说明坏账准备是否能够基本覆盖未回款的应收账款金额

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（一）流动资产分析”之“3、应收账款”中补充披露如下：

“（4）应收账款的期后回款情况

截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末应收账款期后累计回款的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额①	**20,134.38**	9,963.19	2,593.03	6,776.25
期后累计回款金额②	**5,894.25**	9,956.79	2,593.03	6,776.25
期后累计回款比例③=②/①	**29.27%**	99.94%	100.00%	100.00%
期后累计未回款金额④=①-②	**14,240.14**	6.40	-	-
各期末应收账款坏账准备⑤	**1,006.72**	498.16	129.83	338.81
坏账准备计提比例⑥=⑤/①	**5.00%**	5.00%	5.01%	5.00%
坏账准备覆盖比例⑦=⑤/④	**7.07%**	全部覆盖	全部覆盖	全部覆盖

截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末应收账款的期后累计回款金额分别为 6,776.25 万元、2,593.03 万元、9,956.79 万元**和 5,894.25 万元**，期后累计回款比例分别为 100.00%、100.00%、99.94%**和 29.27%**。公司报告期各期末应收账款坏账准备计提比例分别为 5.00%、5.01%、5.00%**和 5.00%**，应收账款期后累计未回款金额分别为 0 万元、0 万元、6.40 万元**和 14,240.14 万元**。

截至 2022 年 8 月 31 日，2019 年末、2020 年末和 2021 年末的应收账款累计未回款金额较小，应收账款坏账准备能够覆盖期后累计未回款的应收账款金额；截至 2022 年 8 月 31 日，2022 年 6 月末的应收账款累计未回款金额为

14,240.14 万元，未回款金额较大，主要系该期末至截止日时间相对较短所致。”

三、说明报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况（金额及比例）、逾期应收账款的账龄分布情况，逾期的统计口径及其准确性，应收账款逾期比例变动原因，逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致

（一）报告期各期末应收账款逾期情况及期后累计回款情况、应收账款逾期比例变动原因

报告期各期末，公司应收账款逾期情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
应收账款逾期金额①	**6.40**	48.00	42.60	81.10
应收账款余额②	**20,134.38**	9,963.19	2,593.03	6,776.25
应收账款逾期金额占应收账款余额比例③=①/②	**0.03%**	0.48%	1.64%	1.20%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 81.10 万元、42.60 万元、48.00 万元**和 6.40 万元**，分别占当期末应收账款余额的比例为 1.20%、1.64%、0.48%**和 0.03%**。受益于主要客户良好的信用资质、较强的资金实力以及公司有效的管理制度，公司应收账款回款情况良好，应收账款逾期金额较低，应收账款逾期比例整体保持在较低水平。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额相对较小，各期末逾期金额略有波动，系各期末部分小客户存在少量逾期应收账款所致。2020 年度，公司应收账款逾期金额较低，但逾期比例相对偏高，系当期应收账款整体余额较低所致。

截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末逾期应收账款期后累计回款的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
逾期应收账款余额①	**6.40**	48.00	42.60	81.10

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
逾期应收账款期后回款金额②	-	48.00	42.60	81.10
逾期应收账款期后回款比例③=②/①	-	100.00%	100.00%	100.00%

截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末逾期应收账款期后累计回款金额分别为 81.10 万元、42.60 万元、48.00 万元**和 0.00 万元，2019 年末、2020 年末、2021 年末公司逾期应收账款期后回款的比例均为 100.00%，2022 年 6 月末公司逾期应收账款尚未回款，但该笔逾期应收账款金额较小，公司报告期各期末逾期应收账款期后回款情况总体良好，风险可控。**

（二）报告期各期末公司逾期应收账款的统计口径及其准确性、逾期应收账款的账龄分布情况

公司对逾期应收账款的统计口径为：将收入确认后超出约定信用期尚未回款的应收账款确认为逾期应收账款。逾期应收账款的统计口径具有合理性和准确性。

报告期各期末，公司逾期应收账款的账龄分布情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-6 个月	**6.40**	**100.00%**	48.00	100.00%	42.00	98.59%	81.10	100.00%
7-12 个月	-	-	-	-	-	-	-	-
1-2 年	-	-	-	-	0.60	1.41%	-	-
2 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	**6.40**	**100.00%**	**48.00**	**100.00%**	**42.60**	**100.00%**	**81.10**	**100.00%**

报告期各期末，公司逾期应收账款的账龄在 6 个月以内的金额分别为 81.10 万元、42.00 万元、48.00 万元**和 6.40 万元**，占比分别为 100.00%、98.59%、100.00%**和 100.00%**。逾期应收账款账龄主要集中在 6 个月以内，逾期时间总体较短。2020 年末，存在一笔金额为 0.60 万元、逾期 1-2 年的应收账款，金额较小，主要系公司 2019 年向客户 F 提供服务对应的小部分尾款尚未收回所致，该

笔逾期应收账款已于 2021 年收回。

（三）逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户一致

经核查期后回款的银行回单、核对回款方与应收账款的客户名称，报告期内，公司逾期应收账款期后回款的付款方与交易对应的具体客户一致，不存在第三方回款的情况。

四、说明航信流转单的具体内容，包括开具方、信用等级、各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况，将其作为应收款项融资是否符合《企业会计准则》的规定；2019 年、2020 年新增金额较大但 2021 年无新增的原因及合理性

（一）航信流转单的具体内容，包括开具方、信用等级、各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况，将其作为应收款项融资符合《企业会计准则》的规定

1、航信流转单的具体背景、运营、监管情况及主要业务流程

（1）背景和运营

航信流转单是一种可流转、可融资、可拆分的标准化确权凭证（电子付款承诺函），该产品由金网络（北京）电子商务有限公司（以下简称“金网络”“航信平台”）推出。金网络（北京）电子商务有限公司是由中航工业产融控股股份有限公司联合国家**产业投资基金有限责任公司、中国航空技术国际控股有限公司、中航产业投资有限公司及其他机构共同成立的一家供应链金融服务企业。金网络根据其核心企业（一般为大型国企如中航集团）银行授信情况，向核心企业提供企业信用管理、应收账款管理、信用产品登记、资金清分结算、会员信息服务、融资交易或撮合等服务。

（2）监管情况

航信流转单作为供应链金融产品，受到供应链金融与科技相关法规、政策等监管、规范，如中国人民银行、工信部、商务部、中国银保监会、国家外汇管理局等于 2020 年 9 月联合颁布的《关于规范发展供应链金融支持供应链产业

链稳定循环和优化升级的意见》。

（3）主要业务流程

航信平台向核心企业及其下属子公司提供航信流转单额度，核心企业及其下属子公司在采购过程中对上游供应商开具航信流转单、作为付款承诺，供应商可选择将持有的航信流转单：1）部分持有或全额持有至到期：航信流转单到期时，原始航信流转单开立方还款，还款金额将自动划转到航信流转单持有方的结算户；2）部分或全额支付/流转：航信流转单持有方将持有的航信流转单转让给有交易背景的其他企业，结转应付账款；3）部分或全额融资变现：基于真实交易背景，航信流转单持有方将航信流转单向金融机构或商业保理企业进行保理，并提供航信流转单对应交易的发票、合同等资料证明交易真实性，实现融资。

2、航信流转单的具体内容，包括开具方、信用等级、各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况

报告期内，公司收到航信流转单的具体内容，包括开具方、信用等级、各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况如下：

票号	开具方	信用等级	收票时间	票据金额（元）	出票日期	到期日期	终止确认时间	终止确认方式
0132GH201905220260001	客户 A	信用等级较高	2019/05/22	2,575,000.00	2019/05/22	2019/06/24	2019 年度	背书
0132GH201905220260001	客户 A	信用等级较高	2019/05/22	6,328,154.99	2019/05/22	2019/06/24	2019 年度	无追索保理
0132GH201907180020001	客户 A	信用等级较高	2019/07/18	5,000,000.00	2019/07/18	2019/10/18	2019 年度	无追索保理
0132ZH202007170010001	客户 A	信用等级较高	2020/07/17	3,919,760.18	2020/07/17	2020/08/14	2020 年度	无追索保理
0132GH202008250200001	客户 A	信用等级较高	2020/08/25	21,000,000.00	2020/08/25	2020/10/23	2020 年度	背书
0132GH202008250200001	客户 A	信用等级较高	2020/08/25	40,658,127.26	2020/08/25	2020/10/23	2020 年度	到期收款
0132GH202010280120001	客户 A	信用等级较高	2020/10/28	8,980,826.17	2020/10/28	2020/12/25	2020 年度	到期收款
0132GH202011270140001	客户 A	信用等级较高	2020/11/30	3,442,765.13	2020/11/27	2020/12/28	2020 年度	到期收款
0320JH202006290150001	客户 C	信用等级较高	2020/12/31	500,000.00	2020/12/30	2021/03/30	2021 年度	到期收款
0320JH202005290220001	客户 C	信用等级较高	2020/12/31	1,500,000.00	2020/12/30	2021/03/02	2021 年度	到期收款

注 1：根据航信平台规则：供应商（即航信流转单持有者）可选择将持有的航信流转单进行拆分并转让，也可融资变现或持有至到期兑付；航信流转单持有方可将航信流转单转让给其在航信平台上任意债权人，接收方确认接受航信流转单后转让行为生效，接受方亦不再享有对转让方与航信流转单流转金额等额的相应原债权的请求权；

注 2：航信流转单（票号：0132GH201905220260001）票据开立金额 8,903,154.99 元，其终止方式系通过航信平台将其换成零票后通过背书方式终止确认金额 2,575,000.00 元、通过无追索保理方式终止确认 6,328,154.99 元；

注 3：航信流转单（票号：0132GH202008250200001）票据开立金额 61,658,127.26 元，其终止方式系通过航信平台将其换成零票后通过背书方式终止确认金额 21,000,000.00 元、通过到期收款方式终止确认 40,658,127.26 元。

3、将所持有的由客户转让的航信流转单作为应收款项融资符合《企业会计准则》的规定

（1）航信流转单的运转规则与流程

航信流转单为依托航信平台的一种基于贸易合同形成的债权债务关系电子付款承诺函，核心企业（一般为大型国企如中航集团）及所属子公司在采购过程中对上游供应商开具航信流转单作为付款承诺，供应商（即航信流转单持有者）可选择将持有的航信流转单进行拆分并转让，也可融资变现或持有至到期兑付。

航信流转单持有方可将航信流转单转让给其在航信平台上的任意债权人，接收方确认接受航信流转单后，转让行为生效，接受方成为新的航信流转单持有方。同时，航信流转单转让在航信平台完成记载，转让方、接受方之间与航信流转单流转金额等额的原债权债务关系即告消灭，被转让航信流转单的相应权利由接受方享有，转让方不再享有；接受方亦不再享有对转让方与航信流转单流转金额等额的相应原债权的请求权。航信流转单转让行为生效时，转让方与接受方共同委托航信平台以系统消息的方式向航信流转单开立方发送债权转让通知，该通知到达航信流转单开立方在航信平台的会员账户时即为已送达。转让方需对己方转让航信流转单的行为负责。

根据《航信使用协议》，公司将持有的航信流转单流转后，航信流转单持有人不可对公司再开展追偿，即满足将几乎所有风险和报酬已经转移的条件；此外，报告期内，公司未出现因流转航信流转单被追偿的情况。

综上，航信流转单流转时可终止确认。公司在日常管理中，将部分应收航信流转单用于偿还应付账款或用于保理贴现，对剩余航信流转单持有至到期收取合同现金流量。

（2）《企业会计准则》的相关规定

公司于 2019 年 1 月 1 日执行新金融工具准则，根据新金融工具准则要求，公司将既以收取合同现金流量为目的又以出售为目的的应收票据及应收账款划分至应收款项融资列报。其中，以公允价值计量的应收票据为信用等级较高的

银行承兑汇票，以公允价值计量的应收账款为公司收到的应收航信。

根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会〔2019〕6 号）的规定：“应收款项融资”项目，反映资产负债表日以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条“企业在发生金融资产转移时，应当评估其保留金融资产所有权上的风险和报酬的程度，并分别按下列情形处理：（一）企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债；（二）企业保留了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当继续确认该金融资产。”

根据《企业会计准则解释第 5 号》第三条的规定，判断金融资产是否终止确认的依据为“金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移”。

《监管规则适用指引——会计类第 2 号》“问题 2-10 金融资产管理业务模式中‘出售’的判断标准”已明确，“金融资产管理业务模式中‘出售’，应当是满足会计终止确认条件下的金融资产出售行为。”因此，预期不符合终止确认的应收票据，不能分类为“应收款项融资”。

根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业 2021 年年报工作的通知》财会〔2021〕32 号相关规定：企业因销售商品、提供服务等取得的、不属于《中华人民共和国票据法》规范票据的“云信”“融信”等数字化应收账款债权凭证，不应当在“应收票据”项目中列示。企业管理“云信”“融信”等的业务模式以收取合同现金流量为目标的，应当在“应收账款”项目中列示；既

以收取合同现金流量为目标又以出售为目标的，应当在“应收款项融资”项目中列示。企业转让“云信”“融信”等时，应当根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）判断是否符合终止确认的条件并进行相应的会计处理。

（3）公司对航信流转单的处理情况

出于企业日常经营需要，公司接受一些信用情况较好的央企、国企等客户的航信流转单作为结算付款方式。同时，为提高资金使用效率，公司在对上游供应商支付结算的过程中，会将部分收到的航信流转单进行背书转让或保理融资后支付。报告期内，公司通过与中国银行、工商银行签订不附追索权的协议进行保理融资，向上游供应商支付款项，该种业务模式发生频率较高，具有常态化特点。除背书转让或保理融资外，公司对剩余航信流转单持有至到期收取合同现金流量。

综上，公司收到航信流转单系以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标，满足《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条规定（一）。同时，应收航信流转单满足在特定日期产生的现金流量仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付，即满足《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（2017 年修订）第七条规定（二）。因此，公司将应收航信流转单划分为应收款项融资符合《企业会计准则》的规定。

（二）航信流转单 2019 年、2020 年新增金额较大但 2021 年无新增的原因及合理性

报告期内公司采用航信流转单作为结算方式，主要系在与客户 A 的交易过程中协商形成。除客户 A 外，仅有客户 C 曾经于 2020 年采用航信流转单支付 200 万元货款，金额较小。

报告期内公司与客户 A 采用的销售结算模式为银行转账或汇票支付，客户 A 可自主选择其支付方式。2019 年及 2020 年，公司与客户 A 交易金额增长，客户 A 选择用票据支付的金额增长较大，导致 2019 年、2020 年航信流转单新增金额较大；2020 年 9 月份之后，客户 A 基于自身情况考虑，均采用银行转账

方式支付货款，故 2021 年度公司无新增航信流转单结算事项。

综上，航信流转单 2019 年、2020 年新增金额较大但 2021 年无新增，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司报告期内的审计报告、财务报表、应收账款明细表，计算公司应收账款余额及占比等财务指标，结合公司客户 A 应收账款余额变动情况和公司实际经营情况，分析公司应收账款余额及占比波动较大的原因；查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，将公司应收账款余额及占比与同行业可比公司进行对比，结合公司客户群体信用资质和资金实力情况，分析公司应收账款余额及占比与同行业可比公司的差异情况及原因；访谈公司前五大客户和主要新增客户，查阅公司与该等客户签订的销售合同、销售订单、出库单、签收单及回款明细，进行相应的细节测试和回款测试，结合公司提供商品及服务内容、格式合同条款的变动情况，分析该等客户的销售结算模式及信用政策、报告期内信用政策变动情况；查询公司的销售合同台账，了解合同中对公司义务履行的规定，结合《企业会计准则》有关合同资产与应收账款的规定，分析应收账款和合同资产的区分是否准确，是否存在将合同资产计入应收账款的情形；

2、查阅公司应收账款期后回款明细表，并抽查银行回单，了解公司应收账款期后累计回款情况；查阅公司坏账计提明细表，计算应收账款坏账准备计提比例，分析坏账准备是否能够基本覆盖未回款的应收账款金额；

3、查阅公司逾期应收账款明细表、应收账款期后回款明细表，分析报告期各期末公司应收账款逾期情况及期后累计回款情况，结合公司客户的信用资质、资金实力和公司内部管理制度，分析应收账款逾期比例变动原因；查阅公司应收账款分析表，分析逾期应收账款的账龄分布情况；查阅公司关于逾期应收账款计算口径的说明，分析逾期的统计口径及准确性；查阅期后回款银行流

水和银行回单，核对、分析逾期款项期后回款付款方与交易对应的具体客户是否一致；

4、获取公司报告期内的航信流转单台账，加总核对与财务系统是否一致，并抽样对期末应收票据进行盘点；获取公司与航信平台签署的相关《航信平台会员服务协议》和《航信使用协议》等资料，了解航信流转单的开具方及信用等级；获取公司报告期内背书、贴现时终止确认的航信流转单的清单，了解航信流转单的各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况，并复核公司终止确认的会计处理依据是否充分，是否符合企业会计准则的规定；访谈公司财务总监，了解公司管理航信流转单的业务模式及公司对应收票据的分类依据和具体情况，分析航信流转单计入应收款项融资是否符合企业会计准则的规定，以及公司 2019 年、2020 年新增金额较大但 2021 年无新增的原因及合理性。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期各期末公司应收账款余额及占比波动较大，主要受到来自客户 A 应收账款余额变动的影响，符合公司的实际经营情况；公司已补充说明报告期各期末应收账款占营业收入的比例与同行业可比公司的差异情况，公司应收账款余额占营业收入的比例低于同行业可比公司平均值，主要系航空工业下属多家飞机主机厂和科研院所、军方科研生产单位以及国内其他知名航空复材零部件制造商等客户群体信用资质良好、资金实力较强，回款较为及时和公司注重对应收账款的管理所致，具备合理性；公司已补充说明前五大客户和主要新增客户的销售结算模式、信用政策及报告期内信用政策变动情况，报告期内公司主要客户及新增客户的销售结算模式均为银行转账或汇票支付，除因销售内容和格式合同条款变化导致公司对客户 B 的信用政策发生变动、因提供的服务变化导致公司对江苏新扬新材料股份有限公司的信用政策发生变动外，公司其他前五大客户及主要新增客户的信用政策较为稳定，未发生重大变更；报告期内，公司应收账款和合同资产的区分准确，不存在将合同资产计入应收账款的情形，在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；

2、公司已在招股说明书中更新报告期各期末应收账款期后累计回款情况，

公司报告期各期末应收账款坏账准备计提比例分别为 5.00%、5.01%、5.00%**和 5.00%；截至 2022 年 8 月 31 日，2019 年末、2020 年末和 2021 年末的应收账款累计未回款金额较小，应收账款坏账准备能够覆盖期后累计未回款的应收账款金额；截至 2022 年 8 月 31 日，2022 年 6 月末的应收账款累计未回款金额为 14,240.14 万元，未回款金额较大，主要系该期末至截止日时间相对较短所致**；

3、报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 81.10 万元、42.60 万元、48.00 万元**和 6.40 万元**，分别占当期应收账款余额的比例为 1.20%、1.64%、0.48%**和 0.03%**，应收账款逾期比例整体保持在较低水平，主要受益于主要客户良好的信用资质、较强的资金实力以及公司有效的管理制度；公司报告期各期末逾期应收账款期后累计回款金额分别为 81.10 万元、42.60 万元、48.00 万元**和 0.00 万元，2019 年末、2020 年末和 2021 年末**逾期应收账款期后回款的比例均为 100.00%，**2022 年 6 月末公司逾期应收账款尚未回款，但该笔逾期应收账款金额较小，公司报告期各期末逾期应收账款期后回款情况总体良好，风险可控**；公司逾期应收账款账龄集中在 6 个月以内，逾期时间较短；公司将收入确认后超出约定信用期尚未回款的应收账款确认为逾期应收账款，并以此作为统计口径，逾期应收账款的统计口径具有合理性和准确性；公司逾期应收账款期后回款的付款方与交易对应的具体客户一致，不存在第三方回款的情况；

4、公司已补充说明航信流转单的具体内容，包括开具方、信用等级、各期收入和终止确认金额、报告期内的兑付情况；公司于 2019 年 1 月 1 日执行新金融工具准则，航信流转单满足以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的条件，故将其列报为应收款项融资，相关会计处理方式在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定；航信流转单 2019 年、2020 年新增金额较大但 2021 年无新增，符合公司的实际经营情况，具有合理性。

问题 15 关于预付账款及其他应收款

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司预付款项余额分别为48.00万元、101.46万元和

1,036.71万元，2021年增幅较大。

（2）报告期内，公司其他应收款账面价值分别为1,244.44万元、1,872.25万元和4.34万元。2019年末和2020年末，公司其他应收款账面余额较大，主要系当年借出款项及垫付款项的余额较大所致。

（3）2020年末，四川明日宇航工业有限责任公司其他应收款余额为1,907.99万元，系2020年12月公司向该企业提供1,900.00万元借款的本息，2021年4月，公司向该企业采购价格为1,934.00万元的数字化超声C扫描检测系统，双方协商以设备采购款与借款本息相互抵销。

请发行人：

（1）说明采购需要预付的具体情形，预付账款与采购金额和付款政策的匹配性，2021年预付账款余额明显高于此前年度的原因及合理性。

（2）说明四川明日宇航的工商信息、主营业务、股权结构等基本情况，发行人与四川明日宇航的合作历史，是否存在潜在关联关系；向四川明日宇航出借款项的背景，相关借款协议对借款期限、借款利息的约定情况；向四川明日宇航采购数字化超声C扫描监测系统的用途、实际使用情况和频率、采购价格的公允性，对方业务与该设备的相关性，对方采购该设备的来源，是否利用该模式避免直接确认资产损失而通过设备折旧等方式调节利润。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明采购需要预付的具体情形，预付账款与采购金额和付款政策的匹配性，2021 年预付账款余额明显高于此前年度的原因及合理性

报告期各期末，公司预付款项的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
材料采购款	1,234.41	70.82%	864.27	83.36%	57.62	56.78%	16.28	33.90%
预付费用款	96.65	5.54%	97.08	9.36%	33.49	33.00%	26.51	55.23%

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
IPO 中介机构费	**411.98**	**23.64%**	65.00	6.27%	-	-	-	-
会议会展费	**-**	**-**	10.36	1.00%	10.36	10.21%	5.22	10.87%
合计	**1,743.04**	**100.00%**	**1,036.71**	**100.00%**	**101.46**	**100.00%**	**48.00**	**100.00%**

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 48.00 万元、101.46 万元、1,036.71 万元**和 1,743.04 万元**，主要是根据相关合同需要预付的材料采购款、日常费用及 IPO 中介机构费用等，均系常规需预付情形。

报告期各期末，公司预付账款占采购金额的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
预付账款余额	**1,743.04**	1,036.71	101.46	48.00
年度采购金额	**11,972.60**	18,610.08	10,920.21	9,541.66
预付账款余额/年度采购金额	**7.28%**	5.57%	0.93%	0.50%

注：2022 年 6 月 30 日预付账款余额/年度采购金额数据已年化处理

报告期各期末，公司预付账款占年度采购金额的比例分别为 0.50%、0.93% 、5.57%**和 7.28%**，占比相对较低，主要原因为：报告期内，公司原材料、辅料、耗材等采购主要采用货到付款的付款政策，仅江苏恒神、北京高胜嘉铭、西安康博睿特、黑龙江省科学院石油化学研究院、五鑫莲航（沈阳）工业技术有限公司等少数供应商采用预付账款方式采购。公司预付账款与采购金额和付款政策基本相匹配。

2021 年末**及 2022 年 6 月末**，公司预付账款金额及其占当年度采购金额的比例明显增加，主要原因为：公司业务规模快速扩张，导致公司原材料、辅料采购增加，且公司根据订单进度、采购计划安排及部分重要材料市场供需状况进行战略备货。2021 年第四季度，公司向江苏恒神、北京高胜嘉铭、西安康博睿特、黑龙江省科学院石油化学研究院、五鑫莲航（沈阳）工业技术有限公司等供应商预付货款，截至年末货物尚未到货，故当年末公司预付账款余额明显增加。2021 年末，公司向江苏恒神、北京高胜嘉铭、西安康博睿特、黑龙江省科学院石油化学研究院、五鑫莲航（沈阳）工业技术有限公司五家供应商合计

预付材料采购款 799.90 万元，占当年末公司预付账款余额的 77.16%，占当年末公司预付材料采购款余额的 92.68%。**2022 年第二季度，公司向江苏恒神、北京高胜嘉铭、黑龙江省科学院石油化学研究院等供应商预付货款，截至 2022 年 6 月末尚未到货，加之公司因筹备首发上市于 2022 年 1-6 月预付保荐人、申报会计师及发行人律师等中介机构费用，故而 2022 年 6 月末公司预付账款余额明显增加。2022 年 6 月末，公司向江苏恒神、北京高胜嘉铭、黑龙江省科学院石油化学研究院三家供应商合计预付材料采购款 1,104.44 万元，占当期末公司预付账款余额的 63.36%，占当期末公司预付材料采购款余额的 89.47%。**

综上，报告期各期末，公司预付账款与采购金额和付款政策基本匹配，2021 年末、**2022 年 6 月末**预付账款余额明显高于此前年度的情形符合公司实际经营情况，具有合理性。

二、说明四川明日宇航的工商信息、主营业务、股权结构等基本情况，发行人与四川明日宇航的合作历史，是否存在潜在关联关系；向四川明日宇航出借款项的背景，相关借款协议对借款期限、借款利息的约定情况；向四川明日宇航采购数字化超声 C 扫描监测系统的用途、实际使用情况和频率、采购价格的公允性，对方业务与该设备的相关性，对方采购该设备的来源，是否利用该模式避免直接确认资产损失而通过设备折旧等方式调节利润

（一）四川明日宇航的工商信息、主营业务、股权结构等基本情况，发行人与四川明日宇航的合作历史及潜在关联关系情况

四川明日宇航工业有限责任公司（以下简称“四川明日宇航”）的基本情况如下：

名称	四川明日宇航工业有限责任公司
统一社会信用代码	91510682699156200F
法定代表人	蔡忠维
注册资本	21,213.4069 万元
成立日期	2009 年 12 月 22 日
住所	四川省什邡市经济开发区（灵杰园区）

经营范围	飞行器零部件产品、新型钛合金及高温合金材料、机械电子产品的技术开发、生产（需通过环评后方可开展经营活动）、销售；新型钛合金金属制品机械加工（需通过环评后方可开展经营活动）；航空相关设备制造（需通过环评后方可开展经营活动）；自营进出口业务；高性能碳纤维增强热固性树脂基复合材料制造（需通过环评后方可开展经营活动）；金属表面处理及热处理加工（需通过环评后方可开展经营活动）；检测服务（凭有效许可证开展经营活动）；医疗仪器设备及器械的研发、制造（需通过环评后方可开展经营活动）、销售；卫生材料及医药用品的研发、制造（需通过环评后方可开展经营活动）、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
主营业务	主要为军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造，主要产品分为“航空飞行器结构件”、“航天飞行器结构件”、“发动机和燃气轮机结构件”三类		
股权结构	**序号**	**股东名称**	**出资比例**
	1	新疆机械研究院股份有限公司	94.28%
	2	嘉兴华控祥汇股权投资合伙企业（有限合伙）	5.72%
	合计		**100.00%**

四川明日宇航系新疆机械研究院股份有限公司（以下简称“新研股份”）的控股子公司。根据新研股份公开披露信息，**截至 2022 年 6 月 30 日，**嘉兴华控腾汇股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉兴华控”）为新研股份的控股股东并持有其 8.5985%的股份，嘉兴华控关联方嘉兴华控永拓投资合伙企业（有限合伙）持有新研股份 1.7175%的股份，自然人股东韩华将其持有新研股份 **5.7802%**的股份对应的表决权委托给嘉兴华控行使。根据嘉兴华控合伙协议，霍尔果斯华控为嘉兴华控的执行事务合伙人、私募基金管理人并持有嘉兴华控 0.0491%的合伙份额，霍尔果斯华控任执行事务合伙人、私募基金管理人的华控宁波和华控湖北分别持有嘉兴华控 13.5391%、13.5391%的合伙份额。目前，霍尔果斯华控、华控宁波和华控湖北分别持有公司 2.8121%、16.9478%和 3.1385%的股份。华控宁波提名的金豫江自 2017 年 11 月至今任公司董事。除上述情况外，公司与四川明日宇航不存在其他潜在关联关系。

公司在向四川明日宇航出借款项及采购数字化超声 C 扫描监测系统（以下简称“超声 C 扫”）之前与该公司未开展业务合作。

（二）向四川明日宇航出借款项的背景，相关借款协议对借款期限、借款利息的约定情况

公司 2020 年 12 月向四川明日宇航出借款项及 2021 年 4 月向其采购超声 C 扫系一揽子交易，具体情况如下：

2020 年 12 月，公司受让取得三期厂房建设所需的土地使用权，开始筹备“航空先进复合材料智能制造基地项目”建设，该建设项目主要侧重于形成飞机复合材料大部件产能，需配套采购飞机复合材料大部件生产所需的质量检测设备。

2020 年末，四川明日宇航出现经营困难，资金链紧张，出于调整业务布局和满足资金需求的目的，计划整体出售其尚未投产的复材零部件生产线全套设备。公司通过霍尔果斯华控了解到，四川明日宇航计划出售的设备中包含其已自德国进口但全新未拆封的大型超声 C 扫设备。经前往四川明日宇航接洽后，公司认为除上述全新超声 C 扫外，其余设备不满足公司“航空先进复合材料智能制造基地项目”建设需求，而部分出售设备并不符合当时四川明日宇航整体出售生产线的意图。

为锁定上述超声 C 扫的购买机会，经双方协商，公司与四川明日宇航于 2020 年 12 月签订《借款合同》，由公司向其提供借款 1,900 万元，借款期限为 2020 年 12 月 4 日至 2021 年 6 月 4 日，借款利率按固定年利率 5.405%执行，按日计息，到期一次还本付息。

2021 年 4 月，公司与四川明日宇航就上述超声 C 扫的采购事项达成一致并签订《设备采购合同》，采购价格为 1,934.00 万元，交货时间为 2021 年 4 月 30 日。同时，双方签订《债务清偿协议》，约定双方于 2020 年 12 月签署的《借款协议》项下借款于《债务清偿协议》签署日提前到期，该等借款本息合计 1,933.20 万元，与上述《设备采购合同》采购款相互予以抵销，差额 0.80 万元由公司另行支付。至此，上述《借款协议》履行完毕，双方不存在任何争议和纠纷。

（三）向四川明日宇航采购数字化超声 C 扫描监测系统的用途、实际使用情况和频率、采购价格的公允性，对方业务与该设备的相关性，对方采购该设备的来源，不存在利用该模式避免直接确认资产损失而通过设备折旧等方式调节利润的情况

1、向四川明日宇航采购数字化超声C扫描监测系统的用途、实际使用情况和频率、采购价格的公允性

公司向四川明日宇航采购上述超声 C 扫将部署于“航空先进复合材料智能制造基地项目”所新建公司三期厂房内，具体用于该项目项下所产飞机复合材料大部件产品的超声无损检测。根据公司产品的质量检测规范，每件碳纤维复材产品均需经过无损检测方能验收入库，故该设备使用将极为频繁。

根据“航空先进复合材料智能制造基地项目”建设进度，公司三期厂房于 2022 年 6 月竣工，所涉生产、检测设备将陆续进场安装调试。由于上述超声 C 扫设备系自德国进口的全新设备，将由德国厂商人员到场安装调试。目前受疫情影响，公司尚在就相关人员入境事宜与对方进行沟通协调，预计将于 2022 年下半年完成安装调试投入使用。

公司向四川明日宇航采购上述超声 C 扫设备的价格，系以其原始采购价格为基础，并考虑其为该等设备采购支付的服务费、代理费等费用协商确定，价格公允。公司在该等超声 C 扫设备采购前向部分机电设备进口代理商进行询价，该等代理商报价均高于公司向四川明日宇航的采购价格。

2、四川明日宇航业务与该设备的相关性，其采购该设备的来源

四川明日宇航主要为军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造，其采购超声 C 扫设备系用于产品的无损检测，该设备与其业务具有高度相关性。该设备系四川明日宇航通过进口代理商向原产厂商采购取得。

3、不存在利用该模式避免直接确认资产损失而通过设备折旧等方式调节利润的情况

综上所述，公司向四川明日宇航出借款项及向其采购超声 C 扫设备系一揽

子交易，该等交易系双方基于正常商业逻辑开展，交易价格公允，不存在利用该模式避免直接确认资产损失而通过设备折旧等方式调节利润的情况。

三、保荐人、申报会计师核查并发表意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、取得公司报告期各期末的预付账款明细，并查阅了主要预付账款对应的采购合同、订单等文件，并对报告期后相关采购到货情况进行了核查；

2、查阅报告期内公司与主要原辅料供应商的主要采购合同，对采购付款政策进行核查；

3、就相关预付账款采购情况访谈公司采购管理人员及相关供应商业务人员；

4、通过“企业信用信息公示系统”“企查查”等网络查询四川明日宇航及其股东等的工商信息，查阅新研股份**公开披露的定期报告**；

5、查阅公司与四川明日宇航签署的《借款合同》《设备采购合同》和《债务清偿协议》以及相关交易银行对账单及增值税专用发票；

6、查阅公司采购超声 C 扫设备的需求论证报告及外部询价文件；

7、取得无关联第三方采购同类超声 C 扫设备的采购合同，并与公司采购价格进行比较；

8、取得四川明日宇航原始采购超声 C 扫设备的《代理进口合同》、付款凭证、商业发票（Commercial Invoice）、代理费发票、海运提单（Bill of Lading）、保险单等文件；

9、就交易情况访谈公司财务总监、设备管理人员及明日宇航业务人员，并取得明日宇航出具的专项说明。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司预付账款与采购金额和付款政策基本匹配，2021年末、2022 年 6 月末预付账款余额明显高于此前年度的情形符合公司实际经营情况，具有合理性；

2、四川明日宇航主要为军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造。四川明日宇航系新研股份的控股子公司。根据新研股份公开披露信息，截至 2022 年 6 月 30 日，嘉兴华控为新研股份的控股股东并持有其 8.5985%的股份，嘉兴华控关联方嘉兴华控永拓投资合伙企业（有限合伙）持有新研股份 1.7175%的股份，自然人股东韩华将其持有新研股份 5.7802%的股份对应的表决权委托给嘉兴华控行使。根据嘉兴华控合伙协议，霍尔果斯华控为嘉兴华控的执行事务合伙人、私募基金管理人并持有嘉兴华控 0.0491%的合伙份额，霍尔果斯华控任执行事务合伙人、私募基金管理人的华控宁波和华控湖北分别持有嘉兴华控 13.5391%、13.5391%的合伙份额。目前，霍尔果斯华控、华控宁波和华控湖北分别持有公司 2.8121%、16.9478%和 3.1385%的股份。华控宁波提名的金豫江自 2017 年 11 月至今任公司董事。除上述情况外，公司与四川明日宇航不存在其他潜在关联关系。公司在向四川明日宇航出借款项及采购超声 C 扫设备之前与该公司未开展业务合作；

3、公司 2020 年 12 月向四川明日宇航出借款项及 2021 年 4 月向其采购超声 C 扫系一揽子交易，借出款项系公司为锁定上述超声 C 扫的购买机会，相关借款协议对借款期限、借款利息进行了明确约定并最终按约定执行；

4、公司向四川明日宇航采购超声 C 扫系将用于“航空先进复合材料智能制造基地项目”项下所产飞机复合材料大部件产品的超声无损检测，该设备使用频繁，采购价格公允。该等超声 C 扫设备系四川明日宇航通过进口代理商向原产厂商采购取得，用于其产品的无损检测，该设备与其业务具有高度相关性。公司不存在利用该模式避免直接确认资产损失而通过设备折旧等方式调节利润的情况。

问题 16 关于存货

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司存货账面价值分别为6,364.28万元、7,987.76万元和 9,104.35万元，占流动资产的比例分别为28.38%、27.77%和18.36%。

（2）公司存货主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品构成，各期末账面价值合计占存货账面价值比例分别为98.00%、98.15%和93.50%。

（3）报告期各期末，公司库存商品账面价值分别为294.04万元、2,493.22万元和2,021.30 万元，发出商品账面价值分别为2,883.89万元、1,674.71万元和2,400.80万元。

（4）报告期各期末，公司存货跌价准备计提金额分别为350.52万元、228.27万元和303.74万元，存货跌价准备计提比例分别为5.22%、2.78%和3.23%。

请发行人：

（1）结合采购模式、经营模式、生产模式及生产周期、备货政策等因素，说明存货结构的合理性及波动原因，存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因。

（2）说明存货库龄分布情况、与同行业可比公司的差异及差异原因，各类存货库龄超过1年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合存货库龄结构、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提比例与可比公司的差异等说明存货跌价准备计提的充分性；结合导弹复材零部件产销率较低的情况，说明相关存货是否足额计提跌价准备。

（4）说明在产品和库存商品的订单覆盖率情况，与“以销定产”生产模式的匹配性；发出商品对应的客户情况、期后确认收入时点情况；在产品所处的生产环节，是否存在长期未结转库存商品的情形；结合上述情况分析发行人库存商品和发出商品规模的合理性，说明各期定制化产品客户取消、更改的情形，对存货跌价准备计提、成本核算的量化影响及影响期间，存货的处置情况。

（5）说明报告期内发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、范围、盘点比例、盘点差异及原因。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，并说明存货监盘的具体情况、监盘比例是否充分。

回复：

一、结合采购模式、经营模式、生产模式及生产周期、备货政策等因素，说明存货结构的合理性及波动原因，存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因

（一）存货结构的合理性及波动原因

报告期各期末，公司的存货结构情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	**2,758.11**	**35.68%**	1,730.90	19.01%	2,248.12	28.14%	1,981.24	31.13%
周转材料	**242.70**	**3.14%**	198.48	2.18%	113.09	1.42%	119.18	1.87%
在产品	**2,497.93**	**32.32%**	2,359.70	25.92%	1,424.10	17.83%	1,078.11	16.94%
库存商品	**302.80**	**3.92%**	2,021.30	22.20%	2,493.22	31.21%	294.04	4.62%
发出商品	**1,712.22**	**22.15%**	2,400.80	26.37%	1,674.71	20.97%	2,883.89	45.31%
合同履约成本	**215.61**	**2.79%**	393.17	4.32%	34.51	0.43%	7.83	0.12%
合计	**7,729.37**	**100.00%**	**9,104.35**	**100.00%**	**7,987.76**	**100.00%**	**6,364.28**	**100.00%**

1、从采购模式及原材料备货政策来看，由于公司产品定制化程度高，对原材料牌号要求特殊，且预浸料等主要原材料存在保质期，因而公司采用“以产定采”的采购模式。公司根据排产计划编制物料需求计划，并依据物料需求计划归类汇总、平衡现有库存物资后统筹制定采购计划并安排采购事项，在一般情况下结合合理库存安排原材料备货。基于上述因素，报告期各期末，公司原材料占比虽**有所波动**，但原材料金额基本保持在 2,000 万元左右的相对稳定规模。2021 年度，由于主要客户交付期要求趋紧，公司持续扩张产能、加快生产进度，原材料耗用量增加、耗用速度加快，加之期末前集中采购的部分原辅料

至期末尚未到货，故当期末库存原材料账面价值有所下降。

2、从生产模式和生产周期来看，公司执行“以销定产”的生产模式，主要根据订单交付需求制定排产计划。公司在接到客户订单后即开始组织生产，产品生产周期根据产品的复杂程度及客户的交付要求确定，单件产品生产周期一般为 7 至 15 日，通常部件、工艺组合件生产周期长于层压件。报告期内，公司订单规模持续增加，公司持续扩张产能并不断提高产能利用率以增加排产，故报告期各期末在产品账面价值逐年增长，其增长幅度与公司报告期内营业收入的增幅较为匹配。

3、从经营模式和备货周期来看，公司聚焦主要客户开展定制化生产、销售，产品种类、型号多样，公司难以通过普遍性预先备货满足交付需求，主要根据订单交付计划编制排产计划并组织生产，备货周期取决于订单规模、产品复杂程度及客户的交付时间周期要求。客户通常对公司产品交付速度要求较高，产品在生产合格入库后需严格按照客户交付计划组织发货，故公司报告期各期末库存商品和发出商品的规模、占比变化较大：2019 年四季度，客户要求发货量较大，故该年末库存商品余额及占比较低、发出商品余额及占比较高；2020 年末，部分订单尚未到达交付日期，故库存商品余额及占比较高、发出商品余额及占比较低；**2022 年 1-6 月，客户要求发货量较大，且验收较为及时，故 2022 年 6 月末公司库存商品和发出商品余额及占比相对较低。**

综上，公司存货结构及波动情况具有合理性，与公司的实际生产经营状况相匹配。

（二）存货明细构成与同行业可比公司的差异情况及差异原因

报告期各期末，公司与同行业可比公司的存货构成情况如下：

类别	2022 年 6 月 30 日							
	佳力奇	同行业平均	迈信林	爱乐达	广联航空	三角防务	航宇科技	立航科技
原材料及周转材料	38.82%	26.35%	11.48%	18.88%	25.74%	40.95%	45.62%	15.44%
在产品	32.32%	30.56%	5.50%	81.12%	52.84%	27.78%	25.66%	41.01%
库存商品	3.92%	7.08%	14.90%		1.06%	3.71%	15.00%	0.71%
发出商品	22.15%	32.89%	63.84%		20.36%	27.30%	10.11%	42.84%

合同履约成本	**2.79%**	**-**	**-**		**-**	**-**	**-**	**-**
委托加工物资	**-**	**2.71%**	**4.28%**	**-**	**-**	**0.25%**	**3.61%**	**-**
类别	**2021 年 12 月 31 日**							
	佳力奇	**同行业平均**	**迈信林**	**爱乐达**	**广联航空**	**三角防务**	**航宇科技**	**立航科技**
原材料及周转材料	21.19%	25.61%	13.51%	8.78%	27.61%	39.11%	49.03%	15.60%
在产品	25.92%	27.14%	4.17%	91.22%	47.66%	26.12%	20.32%	37.44%
库存商品	22.20%	7.25%	10.88%		7.30%	0.84%	16.69%	0.56%
发出商品	26.37%	35.62%	69.85%		17.42%	33.79%	10.65%	46.40%
合同履约成本	4.32%	-	-		-	-	-	-
委托加工物资	-	1.68%	1.59%	-	-	0.14%	3.30%	-
类别	**2020 年 12 月 31 日**							
	佳力奇	**同行业平均**	**迈信林**	**爱乐达**	**广联航空**	**三角防务**	**航宇科技**	**立航科技**
原材料及周转材料	29.56%	28.07%	19.25%	7.23%	36.16%	43.36%	46.06%	16.34%
在产品	17.83%	22.43%	4.94%	20.22%	34.33%	29.94%	13.65%	31.50%
库存商品	31.21%	9.14%	11.17%	72.55%	0.41%	2.50%	30.79%	0.83%
发出商品	20.97%	34.55%	61.52%		29.10%	24.21%	6.57%	51.33%
合同履约成本	0.43%	-	-		-	-	-	-
委托加工物资	-	3.03%	3.12%	-	-	-	2.94%	-
类别	**2019 年 12 月 31 日**							
	佳力奇	**同行业平均**	**迈信林**	**爱乐达**	**广联航空**	**三角防务**	**航宇科技**	**立航科技**
原材料及周转材料	33.00%	33.43%	11.11%	7.82%	43.13%	55.41%	49.70%	18.74%
在产品	16.94%	23.51%	5.06%	12.39%	33.45%	37.99%	28.68%	24.04%
库存商品	4.62%	5.80%	6.83%	79.79%	3.31%	0.32%	12.74%	1.08%
发出商品	45.31%	27.40%	76.02%		20.11%	6.28%	7.18%	56.14%
合同履约成本	0.12%	-	-		-	-	-	-
委托加工物资	-	1.35%	0.99%	-	-	-	1.70%	-

注 1：同行业可比公司数据来源于各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。

注 2：爱乐达报告期内主要采用来料加工的经营模式，故相关产品在交付客户未确认收入前在合同履约成本中核算，在同行业平均值计算时剔除该等数据影响；爱乐达 2019 年末、2020 年末合同履约成本披露口径为已交付受托加工产品。

由上表可见，公司的存货结构中原材料及周转材料、在产品、发出商品占比与同行业可比公司均值基本一致，均为存货的主要构成内容。公司 2019 年末、**2022 年 6 月末**库存商品占比与同行业均值基本一致，但 2020 年末、2021 年末库存商品占比高于同行业均值，主要系受订单交付周期影响。2019 年四季

度及 2022 年二季度，客户要求发货量较大，故 2019 年末及 2022 年 6 月末库存商品占比较低；2020 年末及 2021 年末，部分产成品基于订单和交付计划要求尚未到达交付日期，故库存商品余额及占比较高。

二、说明存货库龄分布情况、与同行业可比公司的差异及差异原因，各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，是否存在滞销或销售退回情形，是否与客户存在纠纷或潜在纠纷

（一）存货库龄分布情况、与同行业可比公司的差异及差异原因

报告期各期末，公司各类存货的库龄情况如下：

1、2022年6月30日

单位：万元

类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,733.49	99.11%	24.61	0.89%	-	-
周转材料	201.24	82.92%	26.50	10.92%	14.97	6.17%
在产品	2,370.70	90.95%	169.92	6.52%	66.06	2.53%
库存商品	287.49	52.04%	93.81	16.98%	171.10	30.97%
发出商品	1,677.89	93.80%	110.96	6.20%	-	-
合同履约成本	215.61	100.00%	-	-	-	-
合计	7,486.42	91.70%	425.80	5.22%	252.13	3.09%

2、2021年12月31日

单位：万元

类别	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,703.69	98.43%	25.32	1.46%	1.89	0.11%
周转材料	164.96	83.11%	18.11	9.12%	15.41	7.76%
在产品	2,247.37	92.42%	181.75	7.47%	2.61	0.11%
库存商品	1,998.13	89.95%	111.07	5.00%	112.28	5.05%
发出商品	2,395.19	98.47%	8.87	0.36%	28.26	1.16%
合同履约成本	393.17	100.00%	-	-	-	-

合计	**8,902.51**	**94.63%**	**345.13**	**3.67%**	**160.45**	**1.71%**

3、2020年12月31日

单位：万元

类别	1年以内		1-2年		2年以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,245.55	99.89%	2.49	0.11%	0.08	0.00%
周转材料	74.19	65.61%	5.91	5.23%	32.99	29.17%
在产品	1,412.16	94.84%	66.32	4.45%	10.49	0.70%
库存商品	2,529.20	95.70%	3.65	0.14%	110.04	4.16%
发出商品	1,599.77	94.75%	46.71	2.77%	41.96	2.49%
合同履约成本	34.51	100.00%	-	-	-	-
合计	**7,895.38**	**96.10%**	**125.09**	**1.52%**	**195.55**	**2.38%**

4、2019年12月31日

单位：万元

类别	1年以内		1-2年		2年以上	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	1,978.81	99.88%	1.06	0.05%	1.37	0.07%
周转材料	67.86	56.94%	17.51	14.69%	33.81	28.37%
在产品	948.33	79.18%	249.19	20.81%	0.20	0.02%
库存商品	303.67	73.40%	19.32	4.67%	90.72	21.93%
发出商品	2,859.54	95.47%	130.49	4.36%	5.11	0.17%
合同履约成本	7.83	100.00%	-	-	-	-
合计	**6,166.03**	**91.83%**	**417.57**	**6.22%**	**131.21**	**1.95%**

由上表可见，公司存货库龄主要在 1 年以内，不存在存货大量滞销的情况。

同行业可比公司均未披露 2021 年末、**2022 年 6 月末**分类别构成的存货库龄情况，经对比 2019 年末、2020 年末可获取相关资料的同行业可比公司数据，其主要存货库龄分布与公司基本一致，具体情况如下：

类别	2020 年 12 月 31 日					
	库龄	佳力奇	迈信林	三角防务	航宇科技	立航科技
原材料	1 年以内	99.89%	85.75%	未披露	63.34%	64.24%
	1-2 年	0.11%	9.83%	未披露	22.61%	15.84%
	2 年以上	0.00%	4.42%	未披露	14.05%	19.92%
在产品	1 年以内	94.84%	96.92%	未披露	89.38%	84.23%
	1-2 年	4.45%	3.08%	未披露	9.26%	8.62%
	2 年以上	0.70%	-	未披露	1.36%	7.15%
库存商品	1 年以内	95.70%	85.88%	未披露	79.68%	67.05%
	1-2 年	0.14%	3.17%	未披露	10.56%	28.22%
	2 年以上	4.16%	10.95%	未披露	9.76%	4.72%
发出商品	1 年以内	94.75%	58.78%	未披露	96.30%	69.83%
	1-2 年	2.77%	21.90%	未披露	1.69%	22.23%
	2 年以上	2.49%	19.32%	未披露	2.01%	7.94%
类别	2019 年 12 月 31 日					
	库龄	佳力奇	迈信林	三角防务	航宇科技	立航科技
原材料	1 年以内	99.88%	73.65%	76.94%	76.00%	79.48%
	1-2 年	0.05%	13.69%	13.34%	15.41%	15.66%
	2 年以上	0.07%	12.66%	9.72%	8.59%	4.86%
在产品	1 年以内	79.18%	100.00%	98.78%	97.95%	83.36%
	1-2 年	20.81%	-	0.57%	1.39%	14.57%
	2 年以上	0.02%	-	0.65%	0.66%	2.07%
库存商品	1 年以内	73.40%	79.24%	74.04%	71.67%	73.53%
	1-2 年	4.67%	8.19%	-	16.89%	-
	2 年以上	21.93%	12.57%	25.96%	11.44%	26.47%
发出商品	1 年以内	95.47%	76.70%	94.67%	96.96%	83.95%
	1-2 年	4.36%	11.14%	1.71%	0.84%	9.18%
	2 年以上	0.17%	12.16%	3.62%	2.20%	6.87%

注 1：同行业可比公司数据来源于各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。
注 2：立航科技原材料数据披露口径为原材料与周转材料合计。

公司原材料库龄普遍短于同行业可比公司，主要系因公司产品均为复材零部件，预浸料等主要原材料存在保质期，故根据“以产定采”的模式进行采购时会平衡现有原材料库存，保证原材料在保质期内及时流转使用。而上表中同

行业可比公司所产航空零部件产品均为金属零部件，其原材料对保质期的要求较公司宽松。

2019 年末，公司库龄为 1-2 年的在产品占比较高，主要系因 2019 年前公司所产某无人机机翼项目零部件产品系以层压件、简单胶接件等形式交付，2019 年度根据客户要求并经双方协商签订新的合同，公司将该机型涉及组装环节的产品进一步组装成为无人机小翼工艺组合件进行交付，故 2018 年所产层压件、简单胶接件等库存商品转入在产品核算，并在之后的小翼工艺组合件生产中陆续耗用，从而形成长库龄库存状态。根据客户的交付计划，2019 年末公司尚有部分涉及组装环节的层压件、简单胶接件未耗用完毕，导致 1-2 年的在产品占比提高。

（二）各类存货库龄超过 1 年的具体构成及原因，不存在大量滞销或销售退回的情形，不存在与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的存货构成及其在各存货类目账面余额中的占比情况如下：

单位：万元

类别	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	**24.61**	**0.89%**	27.21	1.57%	2.57	0.11%	2.43	0.12%
周转材料	**41.46**	**17.08%**	33.52	16.89%	38.90	34.39%	51.32	43.06%
在产品	**235.97**	**9.05%**	184.36	7.58%	76.81	5.16%	249.39	20.82%
库存商品	**264.92**	**47.96%**	223.36	10.05%	113.70	4.30%	110.04	26.60%
发出商品	**110.96**	**6.20%**	37.14	1.53%	88.67	5.25%	135.60	4.53%
合计	**677.93**	**8.30%**	**505.58**	**5.37%**	**320.64**	**3.90%**	**548.78**	**8.17%**

报告期各期末，公司原材料库龄基本均在 1 年以内，且周转速度较快，超过 1 年以上的材料为生产辅料，未超过保质期限，不存在减值迹象。公司库龄超过 1 年的周转材料主要为生产所需的各类低值易耗品和备品备件等常规物料，保存情况较好，处于可使用状态，不存在减值迹象。

公司一年以上的存货主要由在产品、库存商品和发出商品构成，具体情况如下：

1、在产品

公司部分在产品库龄超过 1 年，一方面系因公司部分半成品生产完成后需组装方能统一入库，但组装产品的生产需根据客户的交付计划进行组织，相关待组装在产品可能出现库龄较长的情况；另一方面，部分产品存在瑕疵需经进一步工艺处理，在生产排期紧张时会暂时积攒等待集中处理，故而出现库龄较长的情况。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CW006	**130.49**	**55.30%**	96.03	52.09%	9.79	12.74%	-	-
HW002	**58.33**	**24.72%**	55.27	29.98%	-	-	-	-
CW002	**21.77**	**9.23%**	9.87	5.36%	10.65	13.87%	-	-
CW009	**14.82**	**6.28%**	14.82	8.04%	-	-	-	-
CW003	**5.93**	**2.51%**	5.93	3.22%	51.06	66.47%	241.45	96.82%
其他	**4.63**	**1.96%**	2.44	1.32%	5.31	6.91%	7.94	3.18%
合计	**235.97**	**100.00%**	**184.36**	**100.00%**	**76.81**	**100.00%**	**249.39**	**100.00%**

2019 年末和 2020 年末，公司库龄超过 1 年的在产品主要为某无人机 CW003 项目的待组装在产品。2019 年客户调整交付安排，公司应客户要求将涉及组装环节的层压件、简单胶接件产成品进一步组装成为无人机小翼工艺组合件进行交付，故 2018 年所产部分层压件、简单胶接件等尚未交付产品由库存商品转入在产品核算。公司根据客户无人机小翼工艺组合件交付计划排产，至 2019 年末上述在产品尚未耗用完毕，故金额及占比相对较高。2020 年末该项目库龄超过 1 年的在产品，除少部分 2018 年所产该等层压件、简单胶接件等尚未耗用完毕外，亦存在部分 2019 年公司所产同类在产品尚未最终生产组装的情况。

2021 年末**和 2022 年 6 月末**，公司库龄超过 1 年的在产品主要为某有人机 CW006 项目、某有人机 CW009 项目及某教练机 HW002 项目的在产品。CW006 项目、CW009 项目库龄超过 1 年的在产品主要系因公司 2020 年度、2021 年度为了满足交付要求，生产排期较满，在检验工序阶段积攒了部分存在一定瑕

疵、需要经过进一步工艺处理方能入库的在产品。该等在产品数量不多，但因单件成本较高，故整体金额及占比相对较高。HW002 项目系因客户对试制件的静力试验尚未完成，公司根据要求需待客户静力试验完成后方能继续推进项目产品制造，故在产品库龄超过 1 年。

2、库存商品

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的库存商品余额分别为 110.04 万元、113.70 万元、223.36 万元**和 264.92 万元**。公司主要实行“以销定产”的生产模式，绝大多数产品均系匹配订单进行生产。但在部分情况下，公司存在少量备货：一方面，公司在少数原材料即将过期的情况下，将其用于尚未获取订单但未来可能实现销售的产品制造，尝试减少损失；另一方面，公司在订单产品数较少时，为提高设备使用效率，基于未来同类订单预期备产部分超过已取得订单数量的产品。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CW004	**128.78**	**48.61%**	128.78	57.65%	109.67	96.46%	109.59	99.59%
CW002	**48.69**	**18.38%**	33.22	14.87%	-	-	-	-
CW001	**33.65**	**12.70%**	43.23	19.36%	3.58	3.14%	-	-
其他	**53.80**	**20.31%**	18.13	8.12%	0.45	0.40%	0.45	0.41%
合计	**264.92**	**100.00%**	**223.36**	**100.00%**	**113.7**	**100.00%**	**110.04**	**100.00%**

报告期内，公司库龄超过 1 年的库存商品主要为某无人机 CW004 项目的备货产品。该等产品系因公司报告期前所采购用于 CW004 项目的预浸料未使用完毕即将过期，公司在该等预浸料过期前组织备产，尝试减少损失，该部分产品后续未取得订单实现销售。公司已对该等产品全额计提跌价准备。

除上述情况外，公司 2021 年末、**2022 年 6 月末**某有人机 CW001、CW002 项目库存商品库龄较长，主要系因该等项目在公司营业收入中占比较大，生产中为提高设备使用效率，偶有少量备产所致。

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的库存商品中，无订单对应的库存商品

占比较大，但整体余额不高，仍在合理范围内，公司库存商品不存在大量滞销的情况。公司基于谨慎性原则，对库龄超过 1 年的无订单对应的库存商品已全额计提存货跌价准备。

3、发出商品

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的发出商品余额分别为 135.60 万元、88.67 万元、37.14 万元和 110.96 万元，主要为已出库交付但尚未验收的产品。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
CW011	93.10	83.91%	-	-	-	-	-	-
CW002	-	-	25.78	69.41%	17.40	19.62%	-	-
CW001	17.44	15.72%	9.91	26.69%	9.42	10.62%	-	-
CW003	-	-	-	-	-	-	76.50	56.41%
CW004	-	-	-	-	48.95	55.20%	38.22	28.19%
其他	0.42	0.37%	1.45	3.90%	12.91	14.56%	20.88	15.40%
合计	110.96	100.00%	37.14	100.00%	88.67	100.00%	135.60	100.00%

公司出现库龄超过 1 年的发出商品，主要系因公司部分产品存在先交付后签署合同的情况。由于军品业务的特殊性，公司需要在指定时间内完成产品的交付与验收；但与此同时，军工单位内部有关合同审批的流程较长，需经过多个环节，导致部分产品交付后才签署对应合同。报告期内公司尚未出现已交付产品，却最终确定无法签署合同的情形。但报告期内公司仍存在因合同签署时间偏晚导致发出商品库龄较长的情况，该情况符合行业惯例。报告期内，公司不存在发出商品大量销售退回的情形，对偶发的经客户检测不合格产品直接报废计入当期管理费用。

综上所述，报告期各期末，公司存货整体库龄主要集中在 1 年以内。公司各类存货库龄超过 1 年的原因具有合理性，主要产品不存在大量滞销或销售退回的情况。公司亦不存在与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况。

三、结合存货库龄结构、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提比例与可比公司的差异等说明存货跌价准备计提的充分性；结合导弹复材零部件产销率较低的情况，说明相关存货是否足额计提跌价准备

（一）结合存货库龄结构、存货跌价测试方法和覆盖范围及可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提比例与可比公司的差异等说明存货跌价准备计提的充分性

报告期内，公司定期对存货进行全面清查，资产负债表日存货价值按照成本与可变现净值孰低计量，当其可变现净值低于成本时，公司对其计提存货跌价准备。公司所有存货均会进行跌价测试，具体存货跌价测试方法、可变现净值的确定依据和覆盖范围如下：

存货类型	可变现净值确定依据	存货跌价测试方法
原材料、周转材料	（1）以生产为目的的原材料、周转材料：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、估计销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值； （2）以出售为目的的原材料、周转材料：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。	（1）以生产而为目的的原材料、周转材料，其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，按照材料账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备； （2）以出售为目的的原材料、周转材料，按照材料账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
在产品	对尚未达到可组装状态的在产品和已达到可组装状态的在产品，以组装为产成品所需的整套组装件为组合合并计提存货跌价准备，在每个计提组合中以预计产成品的估计售价、扣除估计的销售费用和相关税费后并减去至完工时估计将要发生的成本作为该组合的可变现净值。	按照对应组装产成品的账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
库存商品	（1）对有合同或订单匹配的库存商品，匹配其合同价格作为可变现净值确定依据； （2）对没有合同或订单匹配的库存商品，公司按照库龄计提存货跌价准备，其中，库龄一年以上的全额计提；库龄 6 个月至一年的，计提 50%；库龄 6 个月以内的，不计提存货跌价准备。	（1）对有合同或订单匹配的库存商品，按照库存商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备； （2）对没有合同或订单匹配的库存商品，公司按照库龄计提存货跌价准备。
发出商品	以发出商品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。	按照发出商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
合同履约成本	以该服务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	按照合同履约成本账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

存货类型	可变现净值确定依据	存货跌价测试方法
	值。	

1、原材料的库龄情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司原材料的库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	账面余额	**2,733.49**	1,703.69	2,245.55	1,978.81
	存货跌价准备	**-**	-	-	-
	跌价比例	**-**	-	-	-
1-2 年	账面余额	**24.61**	25.32	2.49	1.06
	存货跌价准备	**-**	-	-	-
	跌价比例	**-**	-	-	-
2 年以上	账面余额	**-**	1.89	0.08	1.37
	存货跌价准备	**-**	-	-	-
	跌价比例	**-**	-	-	-
账面余额小计		**2,758.11**	**1,730.90**	**2,248.12**	**1,981.24**
存货跌价准备小计		**-**	-	-	-
跌价占比		**-**	-	-	-

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的原材料账面余额分别为 1,978.81 万元、2,245.55 万元、1,703.69 万元**和 2,733.49 万元**，占比 99.88%、99.89%、98.43%**和 99.11%**。库龄 1 年以上的原材料主要为部分金属材料和辅料，未过保质期，仍可正常使用。公司原材料账龄基本均在 1 年以内，周转速度较快，不存在减值迹象，公司未对原材料计提减值准备具有合理性。

2、周转材料的库龄情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司周转材料的库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	账面余额	**201.24**	164.96	74.19	67.86
	存货跌价准备	**-**	-	-	-

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
	跌价比例	-	-	-	-
1-2 年	账面余额	26.50	18.11	5.91	17.51
	存货跌价准备	-	-	-	-
	跌价比例	-	-	-	-
2 年以上	账面余额	14.97	15.41	32.99	33.81
	存货跌价准备	-	-	-	-
	跌价比例	-	-	-	-
账面余额小计		242.70	198.48	113.09	119.18
存货跌价准备小计		-	-	-	-
跌价比例		-	-	-	-

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的周转材料账面余额分别为 67.86 万元、74.19 万元、164.96 万元和 201.24 万元，占比 56.94%、65.61%、83.11%和 82.92%；库龄一年以上的周转材料账面余额分别为 51.32 万元、38.90 万元、33.52 万元和 41.46 万元，主要为生产所需的各类低值易耗品和备品备件。公司定期对周转材料进行盘点清查，上述周转材料保存情况良好，均可正常使用，不存在减值迹象，公司未对周转材料计提减值准备具有合理性。

3、在产品的库龄情况及存货跌价准备计提情况

报告期内，公司对涉及组装环节的在产品的存货跌价准备计提方法为：对尚未达到可组装状态的在产品和已达到可组装状态的在产品，以组装为产成品所需的整套组装件为组合合并计提存货跌价准备，并以预计产成品的估计售价、扣除估计的销售费用和相关税费后并减去至完工时估计将要发生的成本作为该组合的可变现净值，与该组合合计账面成本作比较，以确定是否需要存货跌价准备。由于该部分在产品需合并计提跌价准备，故公司较难将跌价准备金额匹配至单个在产品存货项目中，也较难区分不同库龄在产品所计提的跌价准备。

报告期各期末，公司在产品库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	**2,370.70**	2,247.37	1,412.16	948.33
1-2 年	**169.92**	181.75	66.32	249.19
2 年以上	**66.06**	2.61	10.49	0.20
账面余额小计	**2,606.67**	**2,431.73**	**1,488.97**	**1,197.72**
存货跌价准备	**108.74**	**72.03**	**64.86**	**119.60**
跌价比例	**4.17%**	**2.96%**	**4.36%**	**9.99%**

报告期各期末，公司库龄 1 年以内的在产品账面余额分别为 948.33 万元、1,412.16 万元、2,247.37 万元**和 2,370.70 万元**，占比 79.18%、94.84%、92.42%**和 90.95%**。

2019 年末和 2020 年末，公司 1 年以上的在产品账面余额分别为 249.39 万元、76.81 万元，库龄超过 1 年的在产品主要为某无人机 CW006 项目的待组装在产品，该项目在产品超过 1 年以上的账面余额为 241.45 万元、51.55 万元。公司在 2019 年末和 2020 年末，对该项目在产品账面余额 385.75 万元、80.91 万元以组装为产成品所需的整套组装件为组合合并计提存货跌价准备，对该项目涉及组装的在产品整体计提的存货跌价准备为 117.26 万元和 56.01 万元，该项目存货跌价准备计提比例分别为 30.40%、69.22%。

2021 年末，公司库龄 1 年以上的在产品金额为 184.36 万元，主要为某有人机 CW006 项目在产品 96.03 万元和某教练机 HW002 项目在产品 55.27 万元。**2022 年 6 月末，公司库龄 1 年以上在产品金额为 235.97 万元，某有人机 CW006 项目在产品 130.49 万元和某教练机 HW002 项目在产品 58.33 万元。**某有人机 CW006 项目库龄 1 年以上的在产品主要系公司 2020 年度、2021 年度为了满足交付要求，生产排期较满，在检验工序阶段积攒了部分存在一定瑕疵、需要经过进一步工艺处理方能入库的在产品；某教练机 HW002 项目库龄在 1 年以上的在产品系因客户对试制件的静力试验尚未完成，根据要求公司需待客户静力试验完成后方能继续推进项目产品制造，故在产品库龄超过 1 年。公司以对应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，判断其是否需要计提存货跌价准备。**截至 2022 年 6 月末，**公司对该部分在产品计提存货跌价准备的金额为 **36.62 万**

元。

4、库存商品的库龄情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司库存商品库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	账面余额	**287.49**	1,998.13	2,529.20	303.67
	存货跌价准备	**39.08**	52.95	39.56	9.63
	跌价比例	**13.59%**	2.65%	1.56%	3.17%
1-2 年	账面余额	**93.81**	111.07	3.65	19.32
	存货跌价准备	**59.80**	37.11	0.08	19.32
	跌价比例	**63.75%**	33.41%	2.18%	100.00%
2 年以上	账面余额	**171.10**	112.28	110.04	90.72
	存货跌价准备	**150.72**	110.12	110.04	90.72
	跌价比例	**88.09%**	98.07%	100.00%	100.00%
账面余额小计		**552.41**	**2,221.49**	**2,642.90**	**413.71**
存货跌价准备小计		**249.61**	**200.19**	**149.68**	**119.67**
跌价比例		**45.19%**	**9.01%**	**5.66%**	**28.93%**

报告期各期末，公司大部分库存商品均有合同或订单对应。对于该部分库存商品，公司以其合同价格为基础确定可变现净值，并按照账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，分别计提存货跌价准备 12.63 万元、5.60 万元、38.13 万元**和 16.53 万元**。

此外，公司存在少量无对应合同或订单的库存商品，已根据“库龄 1 年以上全额计提跌价准备、库龄 6 个月至 1 年计提 50%跌价准备、库龄 6 个月以内不计提跌价准备”的原则进行了存货跌价准备计提，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
无对应合同或订单的库存商品金额	**267.18**	228.36	147.96	123.24
存货跌价准备	**233.08**	162.06	144.08	110.08
跌价比例	**87.23%**	70.97%	97.38%	89.32%

5、发出商品的库龄情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司发出商品库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	账面余额	**1,677.89**	2,395.19	1,599.77	2,859.54
	存货跌价准备	**51.51**	31.52	9.95	96.52
	跌价比例	**3.07%**	1.32%	0.62%	3.38%
1-2 年	账面余额	**110.96**	8.87	46.71	130.49
	存货跌价准备	**25.12**	-	3.42	14.36
	跌价比例	**22.64%**	0.00%	7.33%	11.00%
2 年以上	账面余额	**-**	28.26	41.96	5.11
	存货跌价准备	**-**	-	0.35	0.36
	跌价比例	**-**	0.00%	0.84%	7.14%
账面余额小计		**1,788.85**	**2,432.32**	**1,688.44**	**2,995.14**
存货跌价准备小计		**76.63**	**31.52**	**13.73**	**111.25**
跌价比例		**4.28%**	**1.30%**	**0.81%**	**3.71%**

报告期各期末，公司发出商品的账面余额分别为 2,995.14 万元、1,688.44 万元、2,432.32 万元**和 1,788.85 万元**。公司发出商品基本均有订单或合同对应，对于发出商品公司根据预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，按照发出商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期各期末，公司发出商品分别计提存货跌价准备 111.25 万元、13.73 万元、31.52 万元**和 76.63 万元**。

6、合同履约成本的库龄情况及存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司合同履约成本库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1 年以内	账面余额	**215.61**	393.17	34.51	7.83
	存货跌价准备	**-**	-	-	-
	跌价比例	**-**	-	-	-

项目		2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
1-2 年	账面余额	-	-	-	-
	存货跌价准备	-	-	-	-
	跌价比例	-	-	-	-
2 年以上	账面余额	-	-	-	-
	存货跌价准备	-	-	-	-
	跌价比例	-	-	-	-
账面余额小计		**215.61**	**393.17**	**34.51**	**7.83**
存货跌价准备小计		-	-	-	-
跌价比例		-	-	-	-

合同履约成本主要为公司加工服务业务中已发生的加工费、折旧费等，该部分存货以该服务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，按照合同履约成本账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。该部分费用发生时间较短，对应合同为盈利合同，且不存在减值迹象，因此公司未对其计提减值准备。

7、公司存货跌价准备计提比例与可比公司的差异

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
迈信林	**8.89%**	11.68%	10.98%	12.20%
爱乐达	**0.00%**	0.00%	0.00%	0.00%
广联航空	**0.00%**	0.00%	0.00%	0.00%
三角防务	**0.96%**	0.96%	0.82%	1.25%
航宇科技	**4.34%**	4.19%	5.77%	5.54%
立航科技	**0.24%**	0.35%	0.65%	0.89%
可比公司平均值	**2.41%**	**2.86%**	**3.04%**	**3.31%**
佳力奇	**5.33%**	**3.23%**	**2.78%**	**5.22%**

注：同行业可比公司数据来源于各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。

报告期各期末，公司同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均值分别为 3.31%、3.04%、2.86%**和 2.41%**。报告期内，同行业可比公司存货跌价准备计提

的具体方法及比例差异较大，可比性相对较低。公司存货跌价准备计提比例处于同行业可比公司的区间范围内，不存在重大异常。

综上所述，公司存货库龄结构合理，计提存货跌价准备方式符合《企业会计准则》的规定，报告期各期末存货跌价准备计提充分。

（二）导弹复材零部件产销率较低系根据客户交付计划发货所致，相关存货已足额计提跌价准备

报告期内，公司导弹复材零部件产品的产销率情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
导弹复材零部件	**144.40%**	77.92%	81.97%	-

报告期内，公司导弹复材零部件产品执行“以销定产”的生产模式，主要根据合同或订单生产，**2020 年度和 2021 年度，**相关产品产销率相对偏低，主要系因根据客户交付计划，部分产成品在期末尚未发货交付所致。

因公司所生产的导弹复材零部件产品交付计划为涉密信息，公司已向相关监管部门及深圳证券交易所申请豁免披露相关内容，故公司所生产的导弹复材零部件产品交付计划在本回复中豁免披露。

导弹复材零部件报告期内库存商品、发出商品及在产品情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例
库存商品	**30.32**	**14.86**	**49.01%**	859.88	51.80	6.02%	354.61	14.86	4.19%	3.77	-	0.00%
发出商品	**3.33**	**-**	**0.00%**	-	-	-	-	-	-	227.46	-	0.00%
在产品	**639.52**	**16.06**	**2.51%**	1,023.42	12.44	1.22%	436.37	17.83	4.09%	219.49	-	0.00%
合计	**673.17**	**30.91**	**4.59%**	**1,883.30**	**64.24**	**3.41%**	**790.97**	**32.68**	**4.13%**	**450.72**	**-**	**0.00%**

1、库存商品的存货跌价准备计提情况

导弹复材零部件库存商品中，绝大部分有合同或订单覆盖，对于该部分产品，公司以其合同价格为基础确定可变现净值，并按照账面价值高于可变现净

值的差额计提存货跌价准备。

此外，公司存在少量早期生产无对应合同或订单的库存商品，已根据“库龄 1 年以上全额计提跌价准备、库龄 6 个月至 1 年计提 50%跌价准备、库龄 6 个月以内不计提跌价准备”的原则进行了存货跌价准备计提。

报告期各期末，公司导弹复材零部件库存商品计提存货跌价准备的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日			2021 年 12 月 31 日			2020 年 12 月 31 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例	账面余额	存货跌价准备	跌价比例
有订单	**15.47**	**-**	**0.00%**	845.03	36.94	4.37%	339.75	-	0.00%	3.77	-	0.00%
无订单	**14.86**	**14.86**	**100.00%**	14.86	14.86	100.00%	14.86	14.86	100.00%	-	-	-
合计	**30.32**	**14.86**	**48.99%**	**859.88**	**51.80**	**6.02%**	**354.61**	**14.86**	**4.19%**	**3.77**	**-**	**0.00%**

2、发出商品的存货跌价准备计提情况

公司导弹复材零部件发出商品均有合同或订单对应，对于发出商品公司根据预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，按照发出商品账面价值高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。报告期内导弹复材零部件发出商品未计提存货跌价准备。

3、在产品的存货跌价准备计提情况

由于导弹复材零部件产品需经最后组装形成产成品，故报告期内，公司导弹复材零部件在产品的存货计提方法为：对尚未达到可组装状态的在产品和已达到可组装状态的在产品，以组装为产成品所需的整套组装件为组合合并计提存货跌价准备，并以预计产成品的估计售价、扣除估计的销售费用和相关税费后并减去至完工时估计将要发生的成本作为该组合的可变现净值，与该组合合计账面成本作比较，以确定是否需要计提存货跌价准备。报告期内导弹复材零部件在产品分别计提存货跌价准备 0 万元、17.83 万元、12.44 万元**和 16.06 万元**。

综上，**2020 年度和 2021 年度**，公司导弹复材零部件产品产销率相对偏

低，主要系因根据客户交付计划，部分产成品在期末尚未发货交付所致。公司已对相关存货足额计提跌价准备。

四、说明在产品和库存商品的订单覆盖率情况，与“以销定产”生产模式的匹配性；发出商品对应的客户情况、期后确认收入时点情况；在产品所处的生产环节，是否存在长期未结转库存商品的情形；结合上述情况分析发行人库存商品和发出商品规模的合理性，说明各期定制化产品客户取消、更改的情形，对存货跌价准备计提、成本核算的量化影响及影响期间，存货的处置情况

（一）在产品和库存商品的订单覆盖率情况，与“以销定产”生产模式的匹配性

报告期各期末，公司在产品和库存商品的订单覆盖率如下：

单位：万元

项目		2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
在产品	有订单	**2,446.79**	**93.87%**	2,170.34	89.25%	1,303.97	87.58%	877.81	73.29%
	无订单	**159.88**	**6.13%**	261.38	10.75%	185.00	12.42%	319.90	26.71%
	合计	**2,606.67**	**100.00%**	**2,431.73**	**100.00%**	**1,488.97**	**100.00%**	**1,197.72**	**100.00%**
库存商品	有订单	**285.23**	**51.63%**	1,993.13	89.72%	2,494.94	94.40%	290.47	70.21%
	无订单	**267.18**	**48.37%**	228.36	10.28%	147.96	5.60%	123.24	29.79%
	合计	**552.41**	**100.00%**	**2,221.49**	**100.00%**	**2,642.90**	**100.00%**	**413.71**	**100.00%**

报告期各期末，公司在产品的订单覆盖率分别为 73.29%、87.58%、89.25%和 **93.87%**，库存商品的订单覆盖率分别为 70.21%、94.40%、89.72%和 **51.63%**。

2019 年末，公司在产品订单覆盖率相对偏低，无订单覆盖在产品主要为某导弹 HW001 项目在产品 219.49 万元及某有人机 CW006 项目在产品 80.60 万元。上述某导弹 HW001 项目在产品系公司为积极拓展复材零部件业务布局，根据客户订单意向进行生产，并于 2020 年 4 月正式签订合同；某有人机 CW006 项目为公司新增项目，基于客户订单意向进行生产，并于 2020 年 3 月正式获得订单。**2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，**在产品订单覆盖率较

高，与公司“以销定产”的生产模式相匹配，同时公司为了保证生产的经济性和产品交付的及时性，公司会根据订单意向及订单预期安排少量产品备产。

2019 年末，公司库存商品订单覆盖率相对偏低，主要系公司为某无人机 CW004 项目采购的部分原材料临期，公司在该批材料过期前，将其用于尚未获取订单但未来可能实现销售的产品制造，尝试减少损失。该部分产品后续未实现销售，2019 年末，公司对该部分库存商品中库龄 1 年以上的全额计提存货跌价准备。2020 年及 2021 年库存商品订单覆盖率较高，与公司“以销定产”的生产模式相匹配。**2022 年 6 月末，公司库存商品订单覆盖率相对较低，主要系 2022 年 1-6 月根据交付计划，客户要求发货量较大，导致期末库存商品账面余额较 2021 年末大幅减少。**

综上，在产品和库存商品一般均有相应的订单支撑，因此在手订单覆盖率较高，公司结合客户需求计划、订单意向及订单预期等安排生产计划，与公司“以销定产”的生产模式相匹配。

（二）发出商品对应的客户情况、期后确认收入时点情况

报告期各期末，公司发出商品的账面余额分别为 2,995.14 万元、1,688.44 万元、2,432.32 万元**和 1,788.85 万元**，对应客户情况如下表所示：

单位：万元

客户	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
客户 A	**1,725.85**	**96.48%**	2,329.79	95.78%	1,588.73	94.09%	2,741.60	91.53%
客户 D	**2.59**	**0.14%**	92.37	3.80%	-	-	-	-
客户 B	**-**	**-**	-	-	90.54	5.36%	244.37	8.16%
其他客户	**60.41**	**3.38%**	10.16	0.42%	9.17	0.54%	9.17	0.31%
总计	**1,788.85**	**100.00%**	**2,432.32**	**100.00%**	**1,688.44**	**100.00%**	**2,995.14**	**100.00%**

报告期各期末，公司发出商品账面余额主要为对应客户 A、客户 D 和客户 B 的发出商品，以上客户对应发出商品的账面余额合计为 2,985.97 万元、1,679.27 万元、2,422.17 万元**和 1,728.44 万元**，占比为 99.69%、99.46%、99.58%**和 96.62%**。报告期内，发出商品增减变动主要系客户端的产品交付验收

周期需要及部分发出商品在期末已交付验收但尚未签订合同不满足收入确认条件所致。

报告期各期末，公司发出商品期后收入确认情况良好，确认周期相对较短，具体分析如下：

1、公司 2019 年末和 2020 年末的发出商品通过验收的部分均已确认收入，占比分别为 98.80%和 97.76%，且主要在一年以内确认收入；未通过验收的部分比例较低，占比分别为 1.20%和 2.24%，均已报废处理；

2、2021 年末发出商品中 **76.75%**已于**一年内**确认收入，**3.64%**未通过验收，均已报废处理；尚未确认收入的部分占比为 **19.61%**，主要系已交付尚未签订合同导致。尚未确认收入的发出商品中，已验收未确认收入部分的金额为 425.62 万元，尚在验收流程中部分的金额为**51.27 万元**。

3、2022 年 6 月末发出商品中 49.65%已于 2022 年 8 月末前确认收入，尚未确认收入的部分账面余额为 900.73 万元，主要系已交付尚未签订合同导致。尚未确认收入的发出商品中，已验收未确认收入部分的金额为 726.89 万元，尚在验收流程中部分的金额为 173.84 万元。

截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末发出商品确认收入的时间分布情况如下：

单位：万元

期后收入确认时长	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	**888.12**	**49.65%**	**1,866.83**	**76.75%**	1,649.14	97.67%	2,897.32	96.73%
1 年以上	**-**	**-**	**-**	**-**	1.45	0.09%	61.85	2.07%
未通过验收	**-**	**-**	**88.61**	**3.64%**	37.85	2.24%	35.97	1.20%
尚未确认收入	**900.73**	**50.35%**	**476.89**	**19.61%**	-	-	-	-
合计	**1,788.85**	**100.00%**	**2,432.32**	**100.00%**	**1,688.44**	**100.00%**	**2,995.14**	**100.00%**

公司报告期各期末发出商品中，收入确认时间较长的部分主要为飞机复材零部件，系由客户验收周期安排及公司以验收与合同签订孰晚原则确认收入所致，其中：

1）2019 年 12 月 31 日的发出商品中，已经完成交付尚未通过客户验收的部分占比为 74.09%，已经完成交付并通过客户验收的部分占比为 25.91%；

2）2020 年 12 月 31 日的发出商品中，已经完成交付尚未通过客户验收的部分占比为 78.28%，已经完成交付并通过客户验收的部分占比为 21.72%。

3）2021 年 12 月 31 日的发出商品中，已经完成交付尚未通过客户验收的部分占比为 27.54%，已经完成交付并通过客户验收的部分占比为 72.46%。

公司发出商品未通过验收的部分已经在退回当年度进行报废处理计入管理费用。

（三）在产品所处的生产环节，不存在长期未结转库存商品的情形

报告期各期末，公司在产品均为已领料未生产完成的产品，分为在产线上继续生产的在产品和阶段性完工进入在产品仓库的待组装半成品。报告期各期末，公司在产品所处生产环节的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
在产线在产品	**2,057.93**	**78.95%**	1,337.35	55.00%	856.61	57.53%	538.10	44.93%
待组装在产品	**548.74**	**21.05%**	1,094.38	45.00%	632.36	42.47%	659.62	55.07%
合计	**2,606.67**	**100.00%**	**2,431.73**	**100.00%**	**1,488.97**	**100.00%**	**1,197.72**	**100.00%**

2019 年末，在产线上继续生产的在产品占比偏低，待组装在产品占比偏高，主要系因该年末公司某无人机 CW003 项目的待组装在产品账面余额为 378.32 万元，金额较大。**2022 年 6 月 30 日在产线在产品占比较高，主要系根据 2022 年 6 月末公司排产计划，生产线领取待组装在产品较多所致。**

报告期各期末，公司在产品的库龄结构情况如下：

单位：万元

库龄	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1-6 个月	**2,253.82**	**86.46%**	2,028.25	83.41%	1,260.61	84.66%	891.69	74.45%
7-12 个月	**116.88**	**4.48%**	219.12	9.01%	151.55	10.18%	56.64	4.73%

库龄	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1 年以上	**235.97**	**9.05%**	184.36	7.58%	76.81	5.16%	249.39	20.82%
总计	**2,606.67**	**100.00%**	**2,431.73**	**100.00%**	**1,488.97**	**100.00%**	**1,197.72**	**100.00%**

报告期各期末，公司在产品的库龄多数集中在 1-6 个月内，占比分别为 74.45%、84.66%、83.41%**和 86.46%**，根据订单交付需求制定排产计划，符合公司的产品生产周期特征。

2019 年末和 2020 年末，公司库龄在 1 年以上的在产品余额分别为 249.39 万元和 76.81 万元，主要系公司对承接某无人机 CW003 项目的待组装在产品，该项目在产品超过 1 年以上的账面余额为 241.45 万元、51.06 万元，2019 年客户调整交付安排，公司应客户要求将涉及组装环节的层压件、简单胶接件成品进一步组装成为无人机小翼工艺组合件进行交付，故 2018 年所产部分层压件、简单胶接件等库存商品转入在产品核算，在之后的小翼工艺组合件生产中陆续耗用，从而形成长库龄库存状态。2021 年末该项目库龄 1 年以上在产品余额为 5.93 万元，不存在长期未结转库存商品的情形。

2021 年末**和 2022 年 6 月末**，公司库龄 1 年以上的在产品金额为 184.36 万元和 **235.97 万元**，主要系公司为满足当年度交付要求，生产排期较满，在检验工序阶段积攒了部分存在一定瑕疵、需要经过进一步工艺处理方能入库的在产品，导致当期库龄 1 年以上的在产品金额较大。

综上，除少量需进一步工艺处理方能入库的在产品外，公司在产品不存在长期未结转库存商品的情形。

（四）结合上述情况分析发行人库存商品和发出商品规模的合理性，说明各期定制化产品客户取消、更改的情形，对存货跌价准备计提、成本核算的量化影响及影响期间，存货的处置情况

1、库存商品和发出商品规模的合理性

报告期各期末，公司库存商品账面价值分别为 294.04 万元、2,493.22 万元、2,021.30 万元**和 302.80 万元**，发出商品账面价值分别为 2,883.89 万元、

1,674.71 万元、2,400.80 万元**和 1,712.22 万元**。受到业务规模扩张、承接订单上升影响，**2019 年末、2020 年末和 2021 年末**，公司库存商品和发出商品合计余额逐年上升。**2022 年 1-6 月，客户要求发货量较大，且验收较为及时，故 2022 年 6 月末，公司库存商品和发出商品账面价值相对较低。**

（1）对于库存商品

从订单覆盖率来看，公司主要根据客户需求计划安排生产，同时为了保证生产的经济性和产品交付的及时性，部分情况下公司会根据订单意向及订单预期安排生产计划。

从在产品结转库存商品来看，期末在产品比例无异常波动，库龄主要集中在一年以内，除少量需进一步工艺处理方能入库的在产品外，不存在长期未结转库存商品的情形。

公司库存商品规模取决于订单规模、产品复杂程度及客户的交付时间周期要求。2019 年四季度**及 2022 年二季度**，客户要求发货量较大，故 **2019 年末及 2022 年 6 月末**库存商品占比较低；2020 年末及 2021 年末，基于订单和客户交付计划要求，公司部分产成品尚未到达交付日期，故库存商品余额及占比较高，库存商品规模具有合理性。

（2）对于发出商品

公司以“验收与合同签订孰晚”原则确认收入，发出商品内存在客户已验收但因合同尚未签订无法确认收入结存在发出商品中的情况。报告期各期末，公司发出商品中已验收未签订合同比例分别为 25.91%、21.72%、72.46%**和 40.06%**。

截至 2022 年 8 月 31 日，公司报告期各期末发出商品期后验收间隔情况如下表所示：

单位：万元

验收间隔	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
3 个月以内	**1,564.50**	**87.46%**	2,130.43	87.59%	1,431.03	84.75%	1,072.07	35.79%

验收间隔	2022 年 6 月 30 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
4-6 个月	**43.96**	**2.46%**	83.60	3.44%	211.84	12.55%	826.17	27.58%
7-9 个月	**-**	**-**	78.42	3.22%	-	-	1,013.70	33.84%
10-12 个月	**-**	**-**	-	-	-	-	39.50	1.32%
1 年以上	**-**	**-**	-	-	7.72	0.46%	7.72	0.26%
未通过验收	**-**	**-**	88.61	3.64%	37.85	2.24%	35.97	1.20%
尚未验收	**180.39**	**10.08%**	51.27	2.11%	-	-	-	-
合计	**1,788.85**	**100.00%**	**2,432.32**	**100.00%**	**1,688.44**	**100.00%**	**2,995.14**	**100.00%**

如上表所示，货物经客户签收后存在一定的验收周期，2020 年末、2021 年末**及 2022 年 6 月末**公司库存商品验收周期主要分布在 3 个月以内，2019 年末公司库存商品验收周期主要集中在 9 个月内，但分布较为分散，主要系因 2019 年度公司根据客户要求在生产结束后进行集中交付等待验收，2020 年后客户交付计划更为均匀。客户的验收环节所需时间主要受其自身库存水平、排产计划、交付时间等因素影响，因此验收时间相对不规律。

综上，公司库存商品与发出商品的结存受客户产品交付验收周期安排影响，期末库存商品和发出商品的规模具有合理性。

2、各期定制化产品客户取消、更改的情形，对存货跌价准备计提、成本核算的量化影响及影响期间，存货的处置情况

（1）各期定制化产品客户取消、更改的情形

公司产品基于不同机型设计生产，规格必须符合各机型参数，无法进行通用量产，所以全系列产品均为定制化产品，报告期内定制化产品无客户取消情形。

报告期各期，公司订单中发生变更的比例为 2.68%、0.09%、0.52%**和 0.12%**，整体数量较少。工艺技术变更系客户产品完善过程中对工艺方法、结构形态进行改进，通过技术变更单将更新后的技术标准传达给公司，要求后续产品按照变更后的标准进行生产。订单交付数量变更为客户根据生产需求调整少量订单内的产品数量，该部分产品为成熟项目，报告期内客户产品需求与公司

生产交付计划整体较为稳定。

（2）对存货减值准备计提、成本核算的量化影响及影响期间，存货的处置情况

报告期内，仅有**三笔**订单在执行过程中发生了技术变更。由于公司产品定制化的特殊性，客户需要变更技术时，会提前与公司进行沟通，要求公司在后续的产品生产中执行新技术标准。通常，技术变更不会对公司的产品生产造成重大影响，报告期内并无因技术变更而发生在产品报废的情况。倘若执行过程中的在产品不满足技术变更要求、无法进行后续生产，公司将对于该部分在产品进行报废处理。

报告期内，公司已完成生产而客户要求变更技术的订单金额为 37.89 万元，涉及金额较小。该部分未发货产品已于变更当年报废，发出商品已于 2022 年退回并进行报废处理。公司报废后的存货会进行粉碎处理，再统一交由外部资源回收公司处理。

报告期内，涉及变更交付数量的订单主要涉及某有人机 CW001、CW002 成熟项目，少量批次根据客户生产计划增加或减少交付。因报告期内客户产品需求与公司生产交付计划整体较为稳定，故公司并未对该部分存货的减值准备计提予以特殊考虑。

五、说明报告期内发行人对各类存货盘点的具体情况，包括盘点时间、范围、盘点比例、盘点差异及原因

公司存货由原材料、周转材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履约成本构成。其中，发出商品系已经发货尚未确认收入的商品，部分已进入客户验收流程无法进行实物盘点，故通过客户验收系统查询作为替代盘点程序，对发出商品进行全部覆盖。合同履约成本系公司制造与技术服务项目的已发生尚未结转的服务成本，无实物形态，无法进行实地盘点。报告期各期末，公司对除合同履约成本外的各类存货进行盘点，存货盘点地点为自有仓库、生产车间以及客户厂区指定仓库，自有仓库及生产车间盘点人员为仓库部门人员、财务人员、车间人员，客户厂区指定仓库盘点人员为销售部驻客户地区办事处人

员。公司存货盘点的具体情况如下：

单位：万元

2022 年 6 月 30 日

项目	盘点时间	存货总金额	盘点账面金额	盘点比例	实际盘点金额	盘点差异
原材料	2022 年 7 月 1 日	2,760.45	2,760.45	100.00%	2,758.11	-2.34
周转材料	2022 年 7 月 1 日	250.55	250.55	100.00%	242.70	-7.85
在产品	2022 年 7 月 1 日	2,606.67	2,606.67	100.00%	2,606.67	-
库存商品	2022 年 7 月 1 日	527.60	527.60	100.00%	552.41	24.81
发出商品	2022 年 7 月 1 日	1,788.85	411.18	22.99%	411.18	-
合同履约成本	-	215.61	-	-	-	-
合计		8,149.73	6,556.45	80.45%	6,571.07	14.62

2021 年 12 月 31 日

项目	盘点时间	存货总金额	盘点账面金额	盘点比例	实际盘点金额	盘点差异
原材料	2021 年 12 月 31 日	1,730.71	1,730.71	100.00%	1,730.90	0.19
周转材料	2021 年 12 月 31 日	198.48	198.48	100.00%	198.48	-
在产品	2021 年 12 月 31 日	2,414.11	2,414.11	100.00%	2,431.73	17.62
库存商品	2021 年 12 月 31 日	2,221.49	2,221.49	100.00%	2,221.49	-
发出商品	2021 年 12 月 31 日	2,432.32	518.11	21.30%	518.11	-
合同履约成本	-	393.17	-	-	-	-
合计		**9,390.28**	**7,082.89**	**75.43%**	**7,100.70**	**17.81**

2020 年 12 月 31 日

项目	盘点时间	存货总金额	盘点账面金额	盘点比例	实际盘点金额	盘点差异
原材料	2020 年 12 月 31 日	2,247.94	2,247.94	100.00%	2,248.12	0.18
周转材料	2021 年 1 月 1 日	113.09	113.09	100.00%	113.09	-
在产品	2020 年 12 月 31 日	1,486.86	1,486.86	100.00%	1,488.97	2.11
库存商品	2020 年 12 月 31 日	2,642.90	2,642.90	100.00%	2,642.90	-
发出商品	2020 年 12 月 31 日	1,688.44	1,019.79	60.40%	1,019.79	-
合同履约成本	-	34.51	-	-	-	-
合计		**8,213.73**	**7,510.57**	**91.44%**	**7,512.87**	**2.29**

2019 年 12 月 31 日

项目	盘点时间	存货总金额	盘点账面金额	盘点比例	实际盘点金额	盘点差异
原材料	2019 年 12 月 31 日	1,981.24	1,981.24	100.00%	1,981.24	-

周转材料	2020 年 1 月 1 日	119.07	119.07	100.00%	119.18	0.11
在产品	2019 年 12 月 31 日	1,189.65	1,189.65	100.00%	1,197.72	8.06
库存商品	2019 年 12 月 31 日	413.71	413.71	100.00%	413.71	-
发出商品	2019 年 12 月 31 日	2,995.14	1,947.14	65.01%	1,947.14	-
合同履约成本	-	7.83	-	-	-	-
合计		**6,706.63**	**5,650.81**	**84.26%**	**5,658.98**	**8.17**

报告期各期末，公司在对上述存货进行盘点的过程中，出现少量的盘盈、盘亏主要系时间差导致的未达账项形成的差异。公司于盘点核实后进行账务处理，财务人员根据存货出入库单据进行账务处理，增加或减少对应存货的金额，财务报表数据具有准确性。

六、保荐人、申报会计师核查并发表意见，并说明存货监盘的具体情况、监盘比例是否充分。

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、核查公司报告期各期末的存货明细表，了解公司的采购模式、生产模式、经营模式及生产周期、备货政策等，分析公司存货结构与经营特点的匹配性以及存货结构变动的合理性；查询同行业可比公司的公开信息披露文件，分析了其存货明细构成与公司的差异情况及差异原因；

2、获取公司的存货库龄表，了解长库龄存货产生的原因，并通过访谈公司财务总监、销售人员了解库龄超过 1 年的存货是否滞销或销售退回情形，通过访谈公司客户了解公司是否与客户存在纠纷或潜在纠纷；

3、通过访谈公司财务总监了解公司存货跌价准备计提政策，获取公司存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备计提情况，检查其可变现净值计算情况，结合库龄情况对不同类别存货的跌价准备计提充分性进行复核分析，查阅比对同行业可比公司存货跌价准备的计提情况；获取公司报告期内导弹复材零部件的销售合同、订单，确认期末存货的订单覆盖情况，对导弹复材零部件不同类别存货的跌价准备计提充分性进行分析复核；

4、获取公司报告期内的存货明细表、销售合同及订单明细表，检查在产品及库存商品的订单覆盖情况；获取公司发出商品期后销售明细，分析核查发出商品对应的客户情况及期后确认收入时点情况；查阅公司存货明细表，对在产品所处环节、库龄情况、对应项目情况及有无长期未结转的情况进行了核查；结合订单覆盖率、在产品库龄、交付周期、验收周期等分析公司各期末存货金额变动的原因、库存商品和发出商品规模的合理性；获取公司报告期内订单变更的文件资料，确认公司客户订单取消、更改的情形，分析存货减值准备计提、成本核算及存货处置的情况，并对公司财务总监、销售人员就上述情况进行访谈确认；

5、获取公司报告期各期末的存货盘点表、盘点计划及盘点结果，对 2021 年末**和 2022 年 6 月末**的存货盘点执行监盘程序，对各年末发出商品情况执行函证程序进行确认。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司存货结构与其采购模式、经营模式、生产模式及生产周期、备货政策等相匹配，存货结构合理，与同行业可比公司的差异情况具有合理性；

2、公司各类存货的库龄具有合理性，与同行业可比公司相比不存在重大差异；公司存货整体库龄主要集中在 1 年以内，各类存货库龄超过 1 年的原因具有合理性，主要产品不存在大量滞销或销售退回的情况，亦不存在与客户发生纠纷或潜在纠纷的情况；

3、公司存货库龄结构、存货跌价测试方法和覆盖范围、可变现净值的确定依据及存货跌价计提比例构成合理，存货跌价准备计提充分；报告期内公司导弹复材零部件产销率较低系根据客户交付计划发货所致，导弹复材零部件存货跌价准备计提充分；

4、公司在产品和库存商品的订单覆盖率合理，与“以销定产”生产模式相匹配；报告期各期末公司发出商品账面余额最主要为对应客户 A、客户 D 和客户 B 的发出商品，发出商品期后收入确认情况良好，确认周期相对较短，不存

在期后大比例退货情形，发出商品未通过客户验收的部分已经在退回当年度进行报废处理计入管理费用；报告期各期末公司在产品库存具有合理性，除少量需进一步工艺处理方能入库的在产品外，不存在长期未结转库存商品的情形；报告期各期末公司库存商品和发出商品规模具有合理性；报告期内公司定制化产品客户取消、更改的情形较少，对公司生产造成影响较小，公司已考虑对存货跌价准备计提、成本核算的影响，并对报废存货进行合理处置；

5、公司对 2019 年末、2020 年末、2021 年末**和 2022 年 6 月末**的存货进行盘点，各期末盘点数量差异较小。

2022 年 6 月 30 日				
项目	**监盘时间**	**存货总金额**	**监盘金额**	**监盘比例**
原材料	**2022 年 7 月 1 日**	**2,760.45**	**2,760.45**	**100.00%**
周转材料	**2022 年 7 月 1 日**	**250.55**	**250.55**	**100.00%**
在产品	**2022 年 7 月 1 日**	**2,606.67**	**2,606.67**	**100.00%**
库存商品	**2022 年 7 月 1 日**	**527.60**	**527.60**	**100.00%**
发出商品	**2022 年 7 月 1 日**	**1,788.85**	**411.18**	**22.99%**
合同履约成本	**-**	**215.61**	**-**	**-**
合计		**8,149.73**	**6,556.45**	**80.45%**
2021 年 12 月 31 日				
项目	**监盘时间**	**存货总金额**	**监盘金额**	**监盘比例**
原材料	2021 年 12 月 31 日	1,730.71	1,730.71	100.00%
周转材料	2021 年 12 月 31 日	198.48	198.48	100.00%
在产品	2021 年 12 月 31 日	2,414.11	2,414.11	100.00%
库存商品	2021 年 12 月 31 日	2,221.49	2,221.49	100.00%
发出商品	2022 年 1 月 13 日	2,432.32	518.11	21.30%
合同履约成本	-	393.17	-	-
合计		**9,390.28**	**7,082.89**	**75.43%**
2020 年 12 月 31 日				
项目	**监盘时间**	**存货总金额**	**监盘金额**	**监盘比例**
原材料	2020 年 12 月 31 日	2,247.94	2,247.94	100.00%
周转材料	2021 年 1 月 1 日	113.09	113.09	100.00%
在产品	2020 年 12 月 31 日	1,486.86	1,486.86	100.00%

库存商品	2020 年 12 月 31 日	2,642.90	2,642.90	100.00%
发出商品	2020 年 12 月 31 日	1,688.44	943.47	55.88%
合同履约成本	-	34.51	-	-
合计		**8,213.73**	**7,434.25**	**90.51%**

保荐人对公司 2021 年末**和 2022 年 6 月末**存货盘点执行了监盘程序，申报会计师对公司 2020 年末、2021 年末**和 2022 年 6 月末**存货盘点执行了监盘程序，具体监盘情况如下：

保荐人和申报会计师对公司报告期末存货盘点的监盘比例超过 75%，对于发出商品中已进入客户验收流程部分无法进行实物盘点，保荐人和申报会计师对公司报告期各期末的发出商品执行了函证程序，**2019 年末、2020 年末和 2021 年末回函确认比例为 100%，2022 年 6 月末回函确认比例为 96.48%，**核查比例充分。保荐人和申报会计师已获取公司的盘点表，盘点差异较小，且经过监盘确认，公司不存在存货账实不符的情形。

问题 17 关于非流动资产

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司房屋建筑物及构筑物账面价值分别为3,064.15万元、2,940.35万元和3,482.91万元，机器设备账面价值分别为2,019.37万元、6,936.17万元和9,217.99万元，上述两项固定资产合计占当年末固定资产账面价值的比例分别为97.73%、98.39%和95.59%，是公司固定资产的最主要构成部分。

（2）报告期各期末，公司在建工程金额分别为4,020.95万元、1,451.98万元和16,648.12万元，占非流动资产比例为34.20%、7.74%和42.28%。2021年末，公司在建工程金额较大，主要内容为公司2021年末正在建设的“航空先进复合材料智能制造基地项目”所涉新增三期厂房、配套工程及相关机器设备。

（3）报告期内，公司其他非流动资产金额分别为470.96万元、5,018.73万元和5,971.74万元，主要为预付购房购地款和预付设备款，2020年和2021年增幅较大。

请发行人：

（1）列示报告期末主要生产设备基本情况，包括预计使用年限、成新率、残值率等；说明报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量的匹配性。

（2）说明固定资产折旧计提方法及合理性，预计使用年限、残值率的判断是否谨慎，折旧计提比例与可比公司的差异及合理性；固定资产是否存在减值迹象可回收金额的确认情况，是否需计提减值准备，各期末固定资产盘点情况，是否存在盘亏、毁损、闲置不用等情形。

（3）说明报告期内新增在建工程的具体情况，包括初始投入时点、计划转固时点、转固标准及建设进度等，是否存在达到转固标准但未转入固定资产的情况。

（4）说明预付购房购地款和预付设备款的形成原因、具体构成及金额变动情况，付款对象是否与发行人及实际控制人、董监高、客户或供应商等存在关联关系。

（5）相关固定资产及在建工程预计形成的固定资产与实际产值的对应关系及量化配比关系，相关配比关系与同行业可比公司的差异情况及其合理性，固定资产及在建工程对应合同凭证的真实性，厂房及设备等投建金额和单价与市场、周边区域同类建筑和设备价格的差异情况，是否存在将成本费用计入长期资产类项目中，长期资产类项目对应的资金流是否均运用于对应资产的投建和购置中，支付对象经营范围、员工数量、技术水平等与资产建设和设备购置的相关性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、列示报告期末主要生产设备基本情况，包括预计使用年限、成新率、残值率等；说明报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量的匹配性

（一）报告期末主要生产设备基本情况，包括预计使用年限、成新率、残值率等

截至 2022 年 6 月 30 日，公司机器设备原值为 **13,990.18 万元**，综合成新率为 **79.84%**。其中，单台设备原值或同类设备合计原值在 200.00 万元以上的主要生产设备基本情况如下：

项目	原值（万元）	预计使用年限（年）	成新率	残值率
热压罐	**3,731.92**	10	**81.35%**	5.00%
五轴联动数控龙门高速加工中心	1,976.34	10	**83.79%**	5.00%
五轴工装	593.28	5	**82.58%**	5.00%
电源增容设备	592.00	10	**82.58%**	5.00%
一期净化间	465.85	10	**71.02%**	5.00%
激光定位系统	**451.33**	10	**88.92%**	5.00%
热压机	380.29	10	**81.36%**	5.00%
电动双梁桥式起重机	298.67	10	**95.25%**	5.00%
三坐标测量机	278.45	10	**80.21%**	5.00%
自动下料机	**254.20**	10	**84.41%**	5.00%
碳纤维净化间	250.58	10	**81.00%**	5.00%
玻璃纤维净化间	**223.77**	10	**82.58%**	5.00%
激光跟踪仪	223.01	10	**88.12%**	5.00%
固化炉	220.64	10	**58.77%**	5.00%

截至 2022 年 6 月 30 日，公司主要生产设备的运行状况良好，综合成新率较高，能够保证公司的持续稳定生产经营。

（二）报告期内生产设备的变动情况与发行人产能产量的匹配性

报告期内，公司为应对业务快速发展的需求，持续扩大固定资产投资，机器设备账面价值逐年增加。特别是 2020 年度，公司“先进复合材料飞机大部件”项目建设完工，新增 3 台热压罐系统、2 套五轴数控加工中心系统，并新扩建碳纤维净化间、玻璃纤维净化间及一般操作间等操作车间，公司机器设备

规模大幅增加。报告期各期，随着公司机器设备的购置、投产及产能利用率的持续提升，公司产品产能、产量逐年增加。

报告期内，公司生产设备原值变动与公司产能、产量变动的匹配情况如下：

项目	2022 年 6 月 30 日 /2022 年 1-6 月		2021 年 12 月 31 日 /2021 年度		2020 年 12 月 31 日 /2020 年度		2019 年 12 月 31 日 /2019 年度
	数值	增长率	数值	增长率	数值	增长率	数值
机器设备原值（万元）	**13,990.18**	**23.02%**	11,371.84	41.28%	8,049.15	178.41%	2,891.07
热压罐设备原值（万元）	**3,731.92**	**69.21%**	2,205.50	-	2,205.50	156.93%	858.40
产能（热压罐理论使用时长，小时）	**20,844.00**	**14.67%**	37,088	107.66%	17,860	49.33%	11,960
产能利用率（热压罐实际使用时长/理论使用时长）		**91.07%**		84.41%		59.22%	42.19%
产量增长率		**135.33%**		52.97%		41.23%	-

注 1：公司生产的航空复材零部件均为定制化产品，且形态、尺寸差异较大，无法按照标准化产品来统计产能情况。考虑到公司的瓶颈工序系热压罐成型环节，产能主要限制为热压罐的设计容量及其最大使用时间，故以报告期内公司热压罐的理论使用时间和实际使用时间衡量公司产能及利用率情况

注 2：产能利用率=Σ（各热压罐标准系数*使用小时数）/Σ（各热压罐标准系数*理论使用时间）

注 3：2022 年 6 月 30 日机器设备原值、热压罐设备原值增长率系较 2021 年 12 月 31 日相应数据增长率，2022 年 1-6 月产能及产量增长率系较 2021 年 1-6 月相应数据增长率

如上表所示，报告期各期末公司机器设备原值的增长情况与各期产能、产量增长情况趋势基本一致，但增幅存在一定的差异，主要原因为：

1、2020 年度，公司新增的机器设备较多，但主要于下半年开始正式投入使用，投入使用时间相对较短，且由于产能释放具有滞后性，公司当年产能、产量增幅低于当年机器设备原值增幅和热压罐设备原值增幅；

2、2021 年度，因公司 2020 年度新增的主要设备全年度投入运营使得统计产能大幅提高，且 2021 年度公司在手订单较多，生产排期较满，产能利用率持续提高，故当年公司产能、产量增幅高于当年机器设备原值增幅和热压罐设备原值增幅。

3、2022 年 6 月，公司固定资产原值为 1,526.42 万元的大型热压罐转固投入使用，热压罐设备原值增幅较高，但由于投入使用时间较短，故 2022 年 1-6

月公司产能增幅相对偏低。2022 年 1-6 月，公司在手订单较多，生产排期较满，产能利用率较高，故产量较上年同期大幅提高。

综上所述，报告期内公司机器设备的变动情况与产能、产量的变动基本相匹配。

二、说明固定资产折旧计提方法及合理性，预计使用年限、残值率的判断是否谨慎，折旧计提比例与可比公司的差异及合理性；固定资产是否存在减值迹象可回收金额的确认情况，是否需计提减值准备，各期末固定资产盘点情况，是否存在盘亏、毁损、闲置不用等情形

（一）固定资产折旧计提方法及合理性，预计使用年限、残值率的判断谨慎，折旧计提比例与可比公司不存在显著差异，具备合理性

公司采用年限平均法计提固定资产折旧，各类固定资产预计使用年限、净残值率和年折旧率情况如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋建筑物及构筑物	年限平均法	5-20	5	4.75-19.00
机器设备	年限平均法	5-10	5	9.50-19.00
运输工具	年限平均法	4-5	5	19.00-23.75
电子设备及其他	年限平均法	3-5	5	19.00-31.67

报告期内，公司与同行业可比公司均采用年限平均法计提固定资产折旧，固定资产折旧政策不存在重大差异。公司与同行业可比公司各类别固定资产折旧年限及残值率比较情况如下：

单位：年

公司名称	房屋建筑物及构筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他	残值率（%）
迈信林	20	5-10	4	3-5	5
爱乐达	20-40	10	5	3-5	5
广联航空	30	10	8	5	5
三角防务	10-40	3-30	10	5-10	5
立航科技	20	3-10	4	3-5	5
航宇科技	20-30	5-15	4-5	3-5	5

佳力奇	5-20	5-10	4-5	3-5	5

注：同行业可比公司数据来源于各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。

报告期内，公司对固定资产进行有效管理，定期进行维护保养，固定资产运行状况良好。公司固定资产折旧计提方法、预计使用年限、残值率及年折旧率处于同行业可比公司范围内。公司固定资产预计使用年限、残值率判断谨慎，固定资产折旧计提方法具有合理性。

（二）固定资产是否存在减值迹象可回收金额的确认情况，不需计提减值准备

1、报告期内，公司对固定资产进行了有效管理。为避免固定资产因管理不善导致的毁损、灭失，公司主要采取了以下措施：

（1）公司结合实际情况制定了《固定资产管理制度》，规范了固定资产采购、验收、入账、折旧、维修、调拨、抵押与转让、处置与报废等管理流程，并严格按照制度对固定资产进行管理。公司执行固定资产采购申请与审批制度，严格控制固定资产购置防止形成资产浪费与闲置。固定资产经验收合格后，及时进行登记并建立固定资产台账，按期计提固定资产折旧。公司综合管理部、设备管理部作为归口管理部门负责对固定资产进行维修、保养，确保固定资产正常运转。公司固定资产达到报废年限后，根据资产类别按照不同权限报经批准后进行处置。公司实行固定资产盘点制度，定期对固定资产进行全面盘点，保证资产的真实、完整。

（2）报告期各期末，公司由财务管理部牵头，会同固定资产管理归口部门及使用部门共同完成固定资产盘点工作。若固定资产出现盘盈盘亏情况，公司将查找原因并编制“固定资产盘盈、盘亏报告”，按制度规定的流程完成审批后，由财务管理部进行账务处理。

报告期内，公司严格执行上述措施，有效规避了管理不善导致的固定资产减值风险。

2、报告期各期末，公司根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定并结合盘点情况判断固定资产是否存在减值迹象。如固定资产存在减值迹

象，则进行减值测试，合理估计其可收回金额，减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入资产减值损失。

目前公司产品的下游市场需求旺盛，报告期内，公司经营规模及盈利能力不断提升，公司产能利用率稳步提升，截至 2021 年末产能已趋于饱和。报告期内，公司固定资产均正常使用，不存在固定资产已经或将被闲置、终止使用的情况。

将《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与公司实际情况逐项进行比对，具体情况如下：

序号	企业会计准则的规定	发行人实际情况	是否存在减值迹象
1	资产的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。	公司固定资产均可正常生产经营使用，未发生资产的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的情形。	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、技术或者法律等环境未发生重大变化，未对公司所处行业产生不利影响。	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降低。	市场利率或者其他市场投资报酬率当期未发生重大变化。	否
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	固定资产不存在陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	公司通过定期盘点等方式对固定资产进行管理，未发现存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。	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。	报告期内，收入呈增长趋势，预计产品综合销售毛利率扣除销售费用率合理，公司不存在固定资产的经济绩效已经低于或者将低于预期等情形。	否
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上，公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（三）各期末固定资产盘点情况，不存在盘亏、毁损、闲置不用等情形

公司在报告期各期末均进行了固定资产盘点，盘点具体情况如下：

盘点日期	**2022 年 7 月 4 日**	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
盘点地点	**安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路 169 号**	安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路 169 号	安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路 169 号	安徽省宿州市高新技术产业园区朝阳路 169 号
盘点范围	**所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子产品及其他**	所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子产品及其他	所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子产品及其他	所有固定资产，包括房屋建筑物、机器设备、运输工具、电子产品及其他
盘点方法	1、编制盘点计划，确定盘点范围、盘点人员；2、打印固定资产卡片；3、执行盘点程序，按固定资产卡片信息进行实物验证并关注使用状况（正常使用、毁损、报废、封存、部分拆除、技术淘汰等），同时对存放于公司的资产抽取实物验证卡片信息并关注其情况（卡片是否记载有该实物，相关卡片信息如使用部门、位置等信息是否同步）；4、验证相关资产涉及的权证信息并关注其抵押担保情况；5、盘点时若发现账实不符，详细查找原因并追究相关责任人员，报经公司领导审批后，做相关账务处理			
盘点人员	**财务部门、设备归口管理部门、资产使用部门**	财务部门、设备归口管理部门、资产使用部门	财务部门、设备归口管理部门、资产使用部门	财务部门、设备归口管理部门、资产使用部门
盘点比例	**100%**	100%	100%	100%
盘点结果	**账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况。**	账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况。	账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况。	账面数量与实物数量相符，无盘盈盘亏情况。

经盘点，公司主要固定资产账面数量与实物数量相符，不存在差异，公司主要固定资产运行情况良好，不存在资产盘亏、毁损、闲置不用等情形。

三、说明报告期内新增在建工程的具体情况，包括初始投入时点、计划转固时点、转固标准及建设进度等，是否存在达到转固标准但未转入固定资产的情况

报告期内，公司主要在建工程的具体情况如下：

单位：万元

在建工程名称	开工时间	计划转固时间	实际转固时间	期初余额	本期增加金额	本期转固金额	期末余额	目前建设进度
2022 年 6 月 30 日								
研发楼	2022 年 4 月	2022 年 12 月	尚未完工	1.18	2,624.80	-	2,625.98	建设中
C 扫描检测系统	2021 年 6 月	2022 年 12 月	尚未完工	1,711.50	98.79	-	1,810.29	建设中
五轴联动数控龙门高速加工中心-03	2021 年 12 月	2022 年 9 月	尚未完工	1,688.00	80.72	-	1,768.72	建设中
自动铺丝机	2022 年 3 月	2022 年 12 月	尚未完工	-	1,431.65	-	1,431.65	建设中
五轴联动数控龙门高速加工中心-02	2021 年 12 月	2022 年 9 月	尚未完工	1,080.00	13.74	-	1,093.74	建设中
五轴联动数控龙门高速加工中心-01	2021 年 12 月	2022 年 9 月	尚未完工	664.00	35.76	-	699.76	建设中
HW005 工装	2022 年 1 月	2022 年 10 月	尚未完工	-	668.14	-	668.14	建设中
外围工程	2022 年 2 月	2022 年 8 月	尚未完工	-	642.26	-	642.26	建设中
三期厂房办公楼装修工程	2022 年 6 月	2022 年 10 月	尚未完工	-	378.20	-	378.20	建设中
三期项目空调系统	2022 年 6 月	2022 年 12 月	尚未完工	-	357.11	-	357.11	建设中
6 号热压罐	2022 年 4 月	2022 年 12 月	尚未完工	-	69.50	-	69.50	建设中
三期厂房	2020 年 3 月	2022 年 6 月	2022 年 6 月	6,014.91	717.46	6,732.37	-	已完工

在建工程名称	开工时间	计划转固时间	实际转固时间	期初余额	本期增加金额	本期转固金额	期末余额	目前建设进度
三期厂房输配电工程	**2021 年 3 月**	**2022 年 6 月**	**2022 年 6 月**	**2,169.65**	**584.95**	**2,754.60**	**-**	**已完工**
三期厂房净化间	**2021 年 11 月**	**2022 年 6 月**	**2022 年 6 月**	**1,688.07**	**499.74**	**2,187.81**	**-**	**已完工**
5 号热压罐	**2021 年 6 月**	**2022 年 5 月**	**2022 年 5 月**	**1,318.58**	**207.84**	**1,526.42**	**-**	**已完工**
2021 年 12 月 31 日								
三期厂房	2020 年 3 月	2022 年 6 月	尚未完工	28.49	5,986.42	-	6,014.91	**已完工**
三期厂房输配电工程	2021 年 3 月	2022 年 6 月	尚未完工	-	2,303.36	-	2,303.36	**已完工**
C 扫描检测系统设备	2021 年 6 月	2022 年 12 月	尚未完工	-	1,711.50	-	1,711.50	建设中
三期厂房净化间	2021 年 11 月	2022 年 6 月	尚未完工	-	1,688.07	-	1,688.07	**已完工**
五轴联动数控龙门高速加工中心-03	2021 年 12 月	2022 年 9 月	尚未完工	-	1,688.00	-	1,688.00	建设中
5 号热压罐	2021 年 6 月	2022 年 5 月	尚未完工	-	1,318.58	-	1,318.58	**已完工**
五轴联动数控龙门高速加工中心-02	2021 年 12 月	2022 年 9 月	尚未完工	-	1,080.00	-	1,080.00	建设中
五轴联动数控龙门高速加工中心-01	2021 年 12 月	2022 年 9 月	尚未完工	-	664.00	-	664.00	建设中
五轴工装（注）	2020 年 12 月	-	2021 年 7 月	627.66	-	593.28	-	已完工
一期净化间改造	2020 年 10 月	-	2021 年 1 月	552.98	23.39	576.38	-	已完工
2020 年 12 月 31 日								
五轴工装	2020 年 12 月	-	2021 年 7 月	-	627.66	-	627.66	已完工
一期净化间改造	2020 年 10 月	-	2021 年 1 月	-	552.98	-	552.98	已完工
三期厂房	2020 年 3 月	2022 年 6 月	尚未完工	-	28.49	-	28.49	**已完工**
1#五轴联动数控龙门高速加工中心	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	1,146.51	-	1,146.51	-	已完工
2#净化车间及一般工作间	2019 年 11 月	-	2020 年 6 月	595.04	12.84	607.88	-	已完工
3 号热压罐	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	868.15	86.30	954.45	-	已完工
供电工程	2019 年 12 月	-	2020 年 8 月	272.48	319.52	592.00	-	已完工
4 号热压罐	2020 年 9 月	-	2020 年 10 月	-	469.24	469.24	-	已完工
2#五轴联动数控龙门高速加工中心	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	338.20	26.37	364.57	-	已完工
三坐标测量机	2019 年 12 月	-	2020 年 5 月	278.45	-	278.45	-	已完工
2#厂房激光投影仪	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	236.28	-	236.28	-	已完工
2#自动下料机	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	201.77	0.22	201.99	-	已完工
2019 年 12 月 31 日								
1#五轴联动数控龙门高速加工中心	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	-	1,146.51	-	1,146.51	已完工
2#净化车间及一般操作间	2019 年 11 月	-	2020 年 6 月	-	748.17	153.13	595.04	已完工
3 号热压罐	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	-	868.15	-	868.15	已完工
2#五轴联动数控龙门高速加工中心	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	-	338.20	-	338.20	已完工
三坐标测量机	2019 年 12 月	-	2020 年 5 月	-	278.45	-	278.45	已完工
供电工程	2019 年 12 月	-	2020 年 8 月	-	272.48	-	272.48	已完工
2#厂房激光投影仪	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	-	236.28	-	236.28	已完工
2#自动下料机	2019 年 12 月	-	2020 年 6 月	-	201.77	-	201.77	已完工
二期厂房	2018 年 4 月	-	2019 年 3 月	543.80	24.36	568.15	-	已完工

注：2021 年度，五轴工装期初在建工程余额与转固金额的差额系其中一套工装因公司业务需求变化对外转让所致。

如上表所示，报告期各期末，公司在建工程主要系因为扩大产能新建厂房及配套工程、新增机器设备等产生。

公司在建工程按达到预定可使用状态前所实际发生的成本计量，并在达到预定可使用状态时转入固定资产。公司房屋建筑物的转固依据为竣工验收报告，机器设备的转固依据为调试验收单。一般房屋建筑物工程由公司设备管理部牵头，施工方、勘察单位代表人员共同参加验收工作，并取得参与验收工作的各方共同签字盖章的竣工验收报告；机器设备由使用部门、资产归口管理部门共同办理验收手续，并由资产归口管理部门填写调试验收单，经使用部门签字确认后，提交资产归口管理部门负责人审核，资产归口管理部门负责人及分管副总审核通过后，由资产管理归口管理部门留档备查。财务管理部根据竣工验收报告、调试验收单以及实际发生的成本办理在建工程转入固定资产的账务处理，并从转入固定资产的次月开始计提折旧。报告期内，公司不存在在建工程达到转固标准但未转入固定资产的情况。

四、说明预付购房购地款和预付设备款的形成原因、具体构成及金额变动情况，付款对象是否与发行人及实际控制人、董监高、客户或供应商等存在关联关系

报告期各期末，公司的其他非流动资产构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
预付购房购地款	-	2,518.44	2,906.65	-
预付其他长期资产款项	886.38	3,453.29	2,112.09	470.96
合计	886.38	5,971.74	5,018.73	470.96

报告期内，公司为应对业务扩张需求，持续投入资金用于新增产能建设，使得 2020 年末和 2021 年末预付的购房购地款及设备款等长期资产的款项金额较大。公司预付上述款项的基本情况如下：

1、预付购房购地款

2020 年末及 2021 年末，公司的其他非流动资产中预付购房购地款均系因公司受让原属同辉光电之国有建设土地使用权及地上建筑物、附着物所产生。

2020 年 10 月，公司与同辉光电签署《国有建设用地使用权转让合同》，以 3,537.99 万元（含税价）的价格受让同辉光电位于安徽省宿州市汴河办北十里村灵磬路 6 号的土地使用权及地上建筑物、其他附着物。当年 12 月，公司向同辉光电支付 3,075.12 万元。公司因地面尚未清理完毕至交付条件，故尚未控制该土地使用权；同时，房屋建筑物内有设备生产尚未清理完毕，未达到交付状态，公司尚未控制该房产，故在剔除增值税（税率 5.00%）影响后，公司实际确认预付购房购地款 2,906.65 万元。

2021 年 2 月，上述土地使用权清理完毕，达到交付条件，且办理完成交割手续并取得不动产权证书，公司取得该土地的控制权，故以相关预付购地款项金额计入“无形资产-土地使用权”。根据双方于 2021 年 1 月签署的《〈国有建设用地使用权转让合同〉之补充协议》，同辉光电应于 2022 年 1 月将地上建筑物进行腾空搬迁并向公司交付。截至 2021 年 12 月 31 日，对方尚未完成地上建筑物的腾空搬迁，公司尚未控制该建筑物，故 2021 年末预付购房款 2,518.44 万元仍按“其他非流动资产”核算。2022 年 1 月，同辉光电按照约定将该等房屋建筑物腾空搬迁向公司交付，公司于 2022 年 4 月取得该房产的不动产权证书。

同辉光电与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、客户、供应商等均不存在关联关系。

2、预付其他长期资产款项

报告期各期末，公司其他非流动资产中预付其他长期资产款项的基本情况如下：

单位：万元

序号	预付对象名称	是否为关联方	金额	采购内容
2022 年 6 月 30 日				
1	苏美达国际技术贸易有限公司	否	515.90	五轴联动数控龙门高速加工中心
2	威海东发精工机械有限责任公司	否	141.29	预浸料生产线（实验线）
3	北京盛大信诚科技有限公司	否	81.11	激光定位仪、自动下料系统
4	金锐同创（北京）科技股份有限公司	否	73.61	CIMS 系统四期项目软件

5	**其他**	**否**	**74.46**	**-**
合计		**-**	**886.38**	**-**
2021 年 12 月 31 日				
1	合肥通晟智能装备有限公司	否	1,188.00	自动铺丝设备
2	苏美达国际技术贸易有限公司	否	515.90	五轴联动数控龙门高速加工中心
3	浙江华荣航空装备有限公司	否	500.04	工装
4	北京盛大信诚科技有限公司	否	325.25	激光定位仪、自动下料系统
5	威海东发精工机械有限责任公司	否	162.00	预浸料生产线（实验线）
6	安徽省安瑞机电科技有限公司	否	150.00	预浸料铺贴过程视觉质量检测与控制系统
7	金锐同创（北京）科技股份有限公司	否	96.75	CIMS 系统二期项目软件
8	安徽东越建筑工程有限公司	否	89.25	玻璃幕墙施工
9	陕西神鹰装备科技有限公司	否	87.60	热压罐
10	其他	否	338.50	-
合计		**-**	**3,453.29**	**-**
2020 年 12 月 31 日				
1	苏美达国际技术贸易有限公司	否	1,184.25	五轴联动数控龙门高速加工中心
2	中航工程集成设备有限公司	否	500.00	热压罐
3	海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	否	226.80	激光跟踪仪
4	上海恩眠机电科技有限公司	否	143.10	扫描电子显微镜
5	其他	否	57.93	-
合计		**-**	**2,112.09**	**-**
2019 年 12 月 31 日				
1	苏美达国际技术贸易有限公司	否	235.67	五轴联动数控龙门高速加工中心
2	陕西神鹰装备科技有限公司	否	140.75	热压罐
3	其他	否	94.54	-
合计		**-**	**470.96**	**-**

如上表所示，报告期各期末，公司其他非流动资产中预付其他长期资产款项均因公司采购设备、定制开发软件系统所产生。公司根据合同约定的阶段、进度支付相应款项，因相关采购设备尚未到货或尚未达到预定可使用状态、相关软件系统开发尚未完成，故公司将预付款项在其他非流动资产科目列示。

中航工程集成设备有限公司系航空工业下属企业，除此之外，公司上述款

项的付款对象与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、客户、原材料供应商等均不存在关联关系。

五、相关固定资产及在建工程预计形成的固定资产与实际产值的对应关系及量化配比关系，相关配比关系与同行业可比公司的差异情况及其合理性，固定资产及在建工程对应合同凭证的真实性，厂房及设备等投建金额和单价与市场、周边区域同类建筑和设备价格的差异情况，是否存在将成本费用计入长期资产类项目中，长期资产类项目对应的资金流是否均运用于对应资产的投建和购置中，支付对象经营范围、员工数量、技术水平等与资产建设和设备购置的相关性

（一）相关固定资产及在建工程预计形成的固定资产与实际产值的对应关系及量化配比关系，相关配比关系与同行业可比公司的差异情况及其合理性

报告期内，公司在建工程在转固前均未实际投入使用，故转固前的在建工程与产品的产量、产值无对应关系。报告期各期，公司固定资产及已在各期末前转固的在建工程与实际经营规模的量化配比关系情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	**27,728.90**	42,783.27	23,490.31	18,190.04
平均固定资产原值	**24,068.46**	14,451.93	9,510.95	6,348.67
营业收入/平均固定资产原值	**2.30**	2.96	2.47	2.87

注 1：平均固定资产原值=（期初固定资产原值+期末固定资产原值）/2

注 2：2022 年 1-6 月营业收入/平均固定资产原值数据已年化处理

报告期内，公司固定资产与实际经营规模的量化配比关系相对较为稳定，其中 2020 年度营业收入与平均固定资产原值的比例略有下降，主要系因 2020 年度公司“先进复合材料飞机大部件”项目建设完工，机器设备规模大幅增加，使得当年平均固定资产原值增幅超过营业收入增幅；**2022 年 1-6 月营业收入与平均固定资产原值的比例（年化后）略有下降，主要系因 2022 年 1-6 月公司“航空先进复合材料智能制造基地项目”所新建三期厂房、输配电工程、净化间等建设完工，并新增热压罐等设备，固定资产规模大幅增加所致**。

公司固定资产与实际经营规模的配比关系与同行业可比公司的比较情况如

下：

单位：万元

项目	佳力奇	迈信林	爱乐达	广联航空	三角防务	航宇科技	立航科技
2022 年 1-6 月							
营业收入	**27,728.90**	**13,260.44**	**36,595.68**	**25,365.33**	**91,174.08**	**62,328.37**	**9,603.31**
平均固定资产原值	**24,068.46**	**31,711.41**	**40,583.65**	**82,653.45**	**93,524.51**	**59,108.11**	**10,179.36**
营业收入/平均固定资产原值	**2.30**	**0.84**	**1.80**	**0.61**	**1.95**	**2.11**	**1.89**
2021 年度							
营业收入	42,783.27	32,071.97	61,400.94	23,739.66	117,233.75	95,978.11	30,218.60
平均固定资产原值	14,451.93	27,372.29	36,134.19	53,015.11	84,610.08	39,090.37	8,525.85
营业收入/平均固定资产原值	2.96	1.17	1.70	0.45	1.39	2.46	3.54
2020 年度							
营业收入	23,490.31	28,863.36	30,378.97	31,470.00	61,484.63	67,066.96	29,303.15
平均固定资产原值	9,510.95	17,035.27	31,346.57	39,669.06	76,286.00	37,161.80	未披露
营业收入/平均固定资产原值	2.47	1.69	0.97	0.79	0.81	1.80	-
2019 年度							
营业收入	18,190.04	24,916.56	18,423.52	26,847.40	61,387.64	58,876.22	23,752.03
平均固定资产原值	6,348.67	9,751.55	24,871.99	34,080.63	74,026.08	34,739.51	未披露
营业收入/平均固定资产原值	2.87	2.56	0.74	0.79	0.83	1.69	-

注 1：平均固定资产原值=（期初固定资产原值+期末固定资产原值）/2；

注 2：2022 年 1-6 月营业收入/平均固定资产原值数据已年化处理；

注 3：立航科技未披露 2018 年末和 2019 年末固定资产原值情况。

由上表可见，报告期内公司与同行业各可比公司营业收入与平均固定资产原值的比例差异较为明显，主要系因各公司虽均从事航空零部件制造业务，但主营产品、生产工艺及设备配置等均存在差异，故固定资产与经营规模的匹配关系亦存在明显差异。

（二）固定资产及在建工程对应合同凭证的真实性

保荐人、发行人律师和申报会计师通过以下手段对公司固定资产及在建工程对应合同凭证的真实性进行了核查：

1、查阅公司主要固定资产及在建工程相关采购合同/施工合同、发票、付款凭证、转固凭证、竣工验收报告、政府审批文件、工程造价审核报告和财务

决算报告等；

2、对公司主要固定资产及在建工程的供应商/施工方进行访谈和函证；

3、对公司固定资产及在建工程进行了监盘；

4、取得相同或类似资产的询价记录、采购合同、施工合同、工程价款结算数、竣工验收报告、最高投标限价报告等对比核查公司主要固定资产及在建工程的价值合理性。

基于上述核查，保荐人、发行人律师和申报会计师认为公司主要固定资产及在建工程对应合同凭证具有真实性。

（三）厂房及设备等投建金额和单价与市场、周边区域同类建筑和设备价格的不存在显著差异

公司现有厂房的投建金额与周边区域同类建筑的对比情况如下：

项目	转固年度	固定资产原值（万元）	厂房面积（平方米）	平均单价（元/平方米）	周边区域同类建筑单价情况（元/平方米）
一期厂房	2015 年度	2,786.37	19,305.95	1,443.27	1,197.60-1,550.16
二期厂房	2019 年度	573.74	4,673.76	1,227.58	
三期#1 厂房	2022 年度	5,114.70	22,281.93	2,295.45	2,128.64-2,959.74
三期#2 厂房	2022 年度	1,617.67	6,548.62	2,470.24	
三期#5 厂房	2022 年度	2,147.87	9,936.00	2,161.70	2,105.18-2,224.84

数据来源：周边区域同类建筑的施工合同、工程价款结算书、竣工验收报告、最高投标限价报告等资料。

由上表可见，公司主要厂房与周边区域同类建筑价格相比不存在显著异常。

除净化间、工装、配电设备、**空调系统**等部分定制化设备无法取得市场同类价格外，公司主要机器设备（含截至 **2022 年 6 月末**在建工程科目中未转固的主要机器设备）价格与市场同类设备的价格对比情况如下：

单位：万元

项目	数量（台/套）	设备采购价格（含税）	市场同类设备价格（含税）
GEC 扫描检测系统	1	1,934.00	287.60 万美元

项目	数量（台/套）	设备采购价格（含税）	市场同类设备价格（含税）
五轴联动数控龙门高速加工中心-03	1	211.00 万欧元	190.00 万欧元
5 号热压罐	1	1,490.00	1,500.00-1,580.00
6 号热压罐	**1**	**949.00**	**992.00-1,042.00**
机器人式自动铺丝机	**1**	**1,480.00**	**1,600.00**
龙门式自动铺丝/铺带机	**1**	**2,480.00**	**2,400.00**
五轴联动数控龙门高速加工中心-02	1	135.00 万欧元	122.00-138.00 万欧元
五轴联动数控龙门高速加工中心-01	1	83.00 万欧元	72.32-80.25 万欧元
CMS 五轴联动数控龙门高速加工中心	1	140.00 万欧元	176.00 万欧元
3 号热压罐	1	808.00	680.00-1,160.00
4 号热压罐	1	415.00	485.00
CMS 五轴联动数控龙门高速加工中心	1	59.00 万欧元	60.00 万欧元
2 号热压罐	1	450.00	350.00-450.00
1 号热压罐	1	400.00	389.00
CMS 五轴联动数控龙门高速加工中心	1	42.80 万欧元	60.00 万欧元
三坐标测量机	1	323.00	338.60
激光跟踪仪	1	252.00	266.00-278.60
热压机	2	138.00	单台 68.60-80.00
固化炉	1	110.00	137.00-148.00
X 射线数字成像系统	1	130.00	178.00
固化炉	1	101.00	137.00-148.00
热压机	1	95.00	98.00
自动下料机	2	228.00	单台 112.00-118.00
自动下料机	**1**	**59.00**	**57.00-61.00**
激光定位系统	3	267.00	单套 100.20
激光定位系统	**3**	**243.00**	**单套 100.20**
热压机	1	70.00	68.60-80.00
热压机	1	70.00	68.60-80.00
电动双梁桥式起重机 8 台	8	337.50	单台 63.28-68.80

注 1：为考虑市场同类设备价格的可比性，设备采购价格均为合同价款，其不含税价格与固定资产原值之间差额为安装调试及配套费用等；
注 2：同一采购合同项下采购多台设备的合并披露。

由上表可见，公司主要机器设备与市场同类设备价格相比不存在显著异常。

（四）不存在将成本费用计入长期资产类项目中，长期资产类项目对应的资金流均运用于对应资产的投建和购置中，支付对象经营范围、员工数量、技术水平等与资产建设和设备购置具有相关性

公司结合实际情况制定了《固定资产管理制度》《工艺装备管理制度》《工程项目管理制度》《采购管理制度》等文件，规范了各类长期资产的采购、验收、入账、折旧与摊销、处置与报废等管理流程。

公司长期资产主要包含房屋建筑物及构筑物、机器设备、运输工具、电子设备和其他等固定资产以及土地使用权、软件等无形资产。房屋建筑物及构筑物的入账价值包含相关资产由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，包含施工费、监理费、勘察费、装修费等；其他固定资产和无形资产的取得方式主要为外购，相关资产的入账价值包括购买价款、相关税费、使相关资产达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的基础工程施工费用等。报告期内，公司不存在将成本费用计入长期资产类项目中的情况，长期资产类项目对应的资金流均运用于对应资产的投建和购置中。

公司现有厂房及主要机器设备采购付款对象及其他非流动资产主要支付对象的经营范围、员工数量及技术水平等情况如下：

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
热压罐	中航工程集成设备有限公司	制造标准、非标准成套机械设备、节能环保设备；工程勘察；工程设计；施工总承包；专业承包；劳务分包；建设工程项目管理；销售标准、非标准机械设备、环保设备、计算机软硬件及辅助设备、电子产品、金属制品、非标准电器控制系统；计算机系统集成；技术进出口、货物进出口、代理进出口；技术咨询、技术开发、技术服务；经济信息咨询（不含中介）；出租商业用房、办公用房；物业管理；设计固定管道、固定式压力容器。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	500 余人	该公司是航空工业集团成员单位，在航空发动机试车台、风洞、救生、强度等航空试验设备及大型真空炉、热处理炉、热压罐、液压釜、复材生产线、涂装、精密铸造等工业非标设备方面始终处于国内领先地位，填补了国内多项空白。获得了特种设备生产许可（压力容器和压力管道）资质。
热压罐	陕西神鹰装备科技有限公司	热压罐、缠绕机、预浸料设备、机电设备研发、销售；服务及维护、复合材料制品技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让及产品研发及销售；五金机电、仪器仪表销售；机电设备租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	约 20 人	该公司由多年从事复材生产设备研发、生产、成套的专业技术团队组建而成，专业内容涉及复合材料热压罐、金属蠕变成型热压罐、防弹胸插板及防弹装甲板热压罐等机械、热工、自动控制领域，获得国家特种设备《压力容器设计许可证》等。
热压罐	西安龙德科技发展有限公司	玻璃纤维增强塑料制品制造；金属结构制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；智能无人飞行器制造；计算机软硬件及辅助设备批发；智能物料搬运装备销售；显示器件销售；金属结构销售；工业自动控制系统装置销售；工业控制计算机及系统销售；导航终端销售；终端测试设备销售；智能车载设备销售；特种设备销售；智能无人飞行器销售；软件开发；智能机器人的研发；集成电路设计；工程和技术研究和试验发展；工业设计服务；专业设计服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：武器装备研发、生产；航天设备制造；货物进出口；技术进出口；通用航空服务；特种设备设计；特种设备制造。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开	约 55 人	该公司为华昌达（300278.sz）全资子公司，是国内先进复合材料设备专业提供商，热压罐获得国内主机厂认可，获得国家特种设备《压力容器涉及许可证》《压力容器制造许可证》等。

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）		
五轴联动数控龙门高速加工中心	苏美达国际技术贸易有限公司	海关监管货物仓储服务（不含危险化学品、危险货物）；第三类医疗器械经营；成品油零售（不含危险化学品）；第二类增值电信业务；食盐批发；网络文化经营；食品销售；危险化学品经营；离岸贸易经营（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：货物进出口；进出口代理；技术进出口；国内贸易代理；销售代理；贸易经纪；供应链管理服务；经济贸易咨询；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；制浆和造纸专用设备销售；技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；农、林、牧、副、渔业专业机械的销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；农副产品销售；初级农产品收购；棉、麻销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；石油制品销售（不含危险化学品）；成品油批发（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；润滑油销售；煤炭及制品销售；合成材料销售；有色金属合金销售；金属材料销售；金属矿石销售；非金属矿及制品销售；纸浆销售；食品添加剂销售；非食用盐销售；木材销售；纸制品销售；建筑材料销售；再生资源销售；再生资源加工；生产性废旧金属回收；无船承运业务；国际货物运输代理；国内货物运输代理；机械设备销售；金属切削加工服务；海上国际货物运输代理；报检业务；航空国际货物运输代理；国内船舶代理；国际船舶代理；报关业务；国内集装箱货物运输代理；装卸搬运；包装服务；招投标代理服务；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；劳务服务（不含劳务派遣）；租赁服务（不含许可类租赁服务）；信息技术咨询服务；工程造价咨询业务；工程管理服务；饲料原料销售；豆及薯类销售；食品进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	933 人	该公司是国际化运营的公司，在迪拜、越南、新加坡、香港等地设有 20 多家全资及控股子公司，是行业领先的国际化供应链集成服务商，在机电设备进口和大宗商品贸易方面具备 40 多年的专业化运营能力。
五轴工装	安徽福如特通	一般项目：模具制造；模具销售；机械零件、零部件加工；机械零件、	约 40 人	该公司专业从事经营检具、夹具、模具

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
	用机械有限公司	零部件销售；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备销售；机械设备研发；仪器仪表制造（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		的研发、生产、销售，在汽车总成检具设计方面具有自主研发的能力，获得了高新技术企业资质。
	浙江日发航空数字装备有限责任公司	研发、生产、制造、加工、销售：航空航天专用加工设备及数字化装配系统、航空航天高精密零部件和工装夹具、通用数控机床、机械配件；航空航天器及设备的技术开发、技术咨询；货物进出口；技术进出口	约 106 人	该公司为日发精机（002520.sz）全资子公司，已成为航空航天智能制造设备和产线综合实力领先的企业，为航空航天客户提供高端制造装备、智能生产线、智能工厂建设及零部件加工服务等综合性业务服务。
	高博通信（上海）有限公司	生产、研发通信设备及其零部件，从事相关的技术服务，航空航材、航空座椅的精密加工和研发，销售自产产品；预包装食品（不含熟食卤味、含冷冻冷藏）批发业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】	346 人	该公司是精密制造及高端通信产品供应商，已获得进入航空航天、精密制造，应急通信等领域的资质，获得了表面处理与喷涂的 NADCAP 资质。
	昆山珂业机械有限公司	机械设备及配件、电子设备及配件、自动化设备及配件、机器人、金属模具加工、销售；软件的开发、销售；数控设备研发、制造、维修、销售；货物及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	约 125 人	该公司主要从事复材成型模具、型架治具、零件加工和部件组装等，在零件、部件、材料方面有设计和生产加工的能力，为航空工业多家研究所长期供应商，获得了表面处理资质。
电源增容设备	安徽省顺达电气有限责任公司	电缆桥架生产、销售；电力设备、高低压电气设备、配输电设备、电源设备、配电开关控制设备、电器配件、五金件、仪表仪器、电子元器件、照明电器、塑料制品销售、电力工程施工、机电设备安装、水电、消防、管道工程施工、钢结构生产销售安装；室内外装潢工程、家居、自动化控制设备制造、加工、销售（有前置审批的凭许可证经营）	约 20 人	该公司为宿州当地电力设备及工程施工企业，在电力设备、高低压电气设备、配输电设备、电源设备、配电开关控制设备的安装调试方面有丰富人力资源配置和标准化的作业流程，承接过各种中大型配电工程项目，在配送电领域积累了丰富的经验。
一期净化间及改造	中安丰磊环境科技股份有限	建筑机电安装；建筑装饰装修工程；电子与智能化、消防、园林绿化、景观、幕墙、房屋建筑、城市及道路照明、电力、强弱电、市政公用、	46 人	该公司为专注暖通空调、洁净室系统、冷库工程研发、设计、施工为一体的综

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
碳纤维净化间 玻璃纤维净化间 一般工作间 三期净化间	公司	安防、模板脚手架、防水防腐保温、环保、环境工程的设计、施工与维保；净化工程；地面工程；洁净厂房的设计、施工、调试、检测与维护；实验室成套设备生产、加工、销售；建筑材料销售；机电设备的销售及售后服务；冷库设计及安装、制冷设备销售及安装；楼宇自控工程；中央空调安装工程；高低压配电、电源设备、机架、电池、列间空调（机房专用空调）、精密空调（恒温恒湿机）、新风机房设备销售及安装服务；钢结构工程；水利水电工程（除专项许可）；建筑节能、压力管道安装工程；压力容器安装工程；医用中心供气系统工程；防射防护工程；合同能源管理；节能工程咨询服务；绿色建筑咨询服务；新能源、太阳能光伏工程设计、咨询、施工；桥梁工程承包；隧道工程承包；城市轨道交通工程承包；地下管廊工程；水环境处理；铝材销售；净化设备制造及销售；中央空调系统清洗、维护与检测；计算机、微电子产品、精密机械、光学仪器、家用电器、办公设备、电子产品销售；家俱、窗帘销售；层流净化系统维护保养、空气净化设备维护维修；空调制冷配件及材料销售；一、二、三类医疗器械销售；劳务分包（除劳务派遣）；房屋租赁；物业服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		合性工程企业，有净化工程施工能力，获得了建筑装饰工程设计专项丙级、建筑装修装饰工程专业承包一级、防水防腐保温工程专业承包二级、电子与智能化工程专业承包一级、建筑机电安装工程专业承包三级等资质。
热压机	江苏双马智能科技有限公司	智能技术的研发；自动化成套设备、机械设备的研发、生产、销售、安装、维修及相关技术咨询、开发、转让、服务；软件开发；商务信息咨询；机械设备及零配件、仪器仪表、阀门的批发、零售；金属压力容器、石油钻采专用设备、油气水处理系统、炼油、化工生产专用设备制造、销售、安装、维修；天然气工程设计、施工；管道工程施工；石油天然气领域内的技术服务、技术开发、技术咨询、技术转让；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	75 人	该公司专业生产橡胶硫化成型设备和大型非标压力设备，承制能力 5 吨-15000 吨的油压设备，在研发方面有技术优势，可按客户产品需求定制产品，已成为国内军工企业、科研院所和规模企业的重要设备供应商。
电动双梁桥式起重机	山东天源重工集团有限公司	桥式起重机、门式起重机、轻小型起重设备、升降机、悬臂式起重机、环链电动葫芦制造、安装、改造、维修；门座式起重机、电梯、监控设	1,500 余人	该公司从事单双梁桥式、门式起重机的设计制造、安装、维修，是中国起重行

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		备的安装、改造、维修；压力容器、环保设备、除尘设备、电力设备、电力辅助设备、矿山设备、冷却器、钢结构的制造、安装、维修；火力、水力、风力发电设备安装调试、检修、运行、维护；机电设备安装工程、建筑安装工程、装饰工程、保温工程施工；起重机械及配件、带钢、金属制品、钢材、建材、化工原料的销售；电器产品、链条的制造、销售；起重机械、电梯技术开发及技术咨询服务；金属破碎；铸件的加工清理；机械设备租赁、货物进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		业协会成员单位，获得了起重机械 A 级资质、钢结构工程专业承包三级资质和机电工程施工总承包三级资质。
三坐标测量机	海克斯康测量技术（青岛）有限公司	生产、销售、开发、引进坐标测量机、测量仪器、相关产品以及各种配件，并提供相关应用培训、技术服务、升级改造服务、咨询服务以及与测量设备有关的其他服务，批发、租赁、进出口：坐标测量机、测量仪器、相关产品及各种配件。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可经营）	海克斯康集团全球员工约 24,000 人	该公司为海克斯康集团成员企业，作为中国技术先进、实力超强的坐标测量机制造企业，是 ISO 9001 和 VDA 6.4 标准的认证企业。
激光定位系统 自动下料机	北京盛大信诚科技有限公司	技术开发、技术服务、技术咨询（中介除外）；销售电子产品、计算机软硬件及辅助设备、机械设备、机电设备及配件、建筑材料、环保设备、空调制冷设备、五金交电（不含电动自行车）、玻璃制品、服装、文化用品（音像制品除外）、木材、家具、矿产品、化工产品（危险化学品除外）；租赁机械设备；货物进出口（国营贸易管理货物除外）、技术进出口、代理进出口；组织文化艺术交流活动（演出除外）；承办展览展示；公关策划；设计、制作、代理、发布广告；劳务分包；专业承包；家居装饰。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	37 人	该公司主要经营自主品牌裁割设备、进口品牌激光定位投影设备、无损检测类设备、成型模具以及复材构件缺陷在线检测系统等。这些设备均具有当代世界先进水平，为服装生产、家具制造、汽车内饰 、飞机制造、风能发电、航空航天等企业广泛采用，其在激光定位仪的销售方面，有加拿大 VIRTEK 公司产品的销售资质。
激光跟踪仪	海克斯康制造智能技术（青岛）有限公司	仪器仪表制造；仪器仪表销售；智能仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；终端计量设备制造；终端计量设备销售；导航、测绘、气象及海洋专用仪器制造；导航、测绘、气象及海洋专用仪器销售；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；绘图、计算及测量仪器制造；绘图、计算及	2,200 余人	该公司为海克斯康集团成员企业，专注于为客户提供贯穿设计工程、生产制造、计量测试等领域的专业技术、产品与解决方案，是 ISO 9001 和 VDA 6.4 标

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		测量仪器销售；机械电气设备制造；机械电气设备销售；其他通用仪器制造；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；工业控制计算机及系统制造；工业控制计算机及系统销售；通用设备修理；计量服务；仪器仪表修理；普通机械设备安装服务；机械设备租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；软件销售；软件外包服务；生产线管理服务；智能控制系统集成；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：检验检测服务；货物进出口；技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		准的认证企业，在长度几何精密测量方面有专业独特的能力，获得了 ISO9001 VDA6.4 VDE 资质。
固化炉	成都易华天宇试验设备有限责任公司（曾用名：赛普斯天宇试验设备（成都）有限责任公司）	研发、制造、安装用于工业及商业的环境试验设备、干燥设备、熔炉和热处理设备；销售本公司产品和其他同类产品及相关配件；从事上述产品及相关配件的进、出口业务；环保设备、汽车及零部件的销售；软件技术开发、技术服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。	未取得	该公司在航空、航天、高铁的新型复合材料生产固化炉设备上取得重大突破，其产品质量接近和达到国外同类产品水平，领先于国内同类产品。
固化炉	宁波东方嘉迅加热设备有限公司	烘箱、五金工具、加热设备、恒温干燥箱、烘道、电炉、喷涂设备的制造、加工；加热设备安装；金属材料、五金产品、化工产品（除危险化学品）的批发；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物和技术除外。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	77 人	该公司是国内专业生产复合材料几家企业之一，也是国内最早生产复合材料固化炉设备生产厂家。
扫描电子显微镜	上海恩眠机电科技有限公司	从事机电技术、智能技术、三维数字技术、自动化检测技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，机电设备、电子产品、检测设备（除医疗器械）、仪器仪表、计算机、软件及辅助设备、工业自动化设备、办公用品、日用百货的销售。（除依法须经批准的项目外，凭	18 人	该公司一家专业从事几何尺寸测量、内部无损探伤、材料成分分析的解决方案提供商，在扫描电子显微镜方面，有销售、培训、售后服务的能力，获得了原

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		营业执照依法自主开展经营活动）		产厂家的授权资质。
一期厂房	江苏欧美钢结构幕墙科技有限公司	网架、钢结构技术研发，网架、钢结构、门窗设计、施工、安装；机电设备安装，机电工程施工，建筑节能门窗、幕墙、外墙、屋面保温隔热、屋面采光、屋面检修、房屋加层、采暖通风、空调节能工程的设计、施工、安装；土木建筑工程、市政工程、景观膜结构工程；室内外装饰工程；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	600 余人	该公司拥有国家建设部核定的钢结构工程专业承包壹级资质，钢结构设计甲级、建筑幕墙工程专业承包壹级、建筑幕墙设计甲级、地基与基础工程专业承包三级、螺栓球网架结构制造特级等资质，拥有一级注册建造师 16 人、国家一级注册结构工程师 5 人、国家一级注册建筑师 2 人、高级工程师 16 人、工程师 58 人。
二期厂房	宿州市五星钢构工程有限公司	钢结构设计、制作、安装；建筑工程施工总承包；建筑装修装饰工程、地基与基础工程施工；智能立体停车设备生产及安装；门窗加工及安装；彩钢瓦加工；钢材、家用电器销售，中小型汽车修理及维护。	437 人	该公司生产、技术力量雄厚，拥有建筑工程施工总承包三级、钢结构工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级等资质，拥有高、中级工程技术人员 43 人、一级结构师 2 人、一级建造师 2 人、二级建造师 21 人。
三期厂房	苏州建筑工程集团有限公司	承接境内外工业与民用建筑工程、公路工程、铁路工程、港口与航道工程、水利水电工程、电力工程、矿山工程、冶金工程、市政公用工程、通信工程、机电工程；地基与基础工程、起重设备安装工程、预拌混凝土工程、电子与智能化工程、消防设施工程、防水防腐保温工程、桥梁工程、隧道工程、钢结构工程、模板脚手架工程、建筑装修装饰工程、建筑机电安装工程、建筑幕墙工程、古建筑工程、城市及道路照明工程、河湖整治工程、环保工程、园林绿化工程、环境修复工程、节能工程；承装、承修、承试供电设施和受电设施；金属门窗设计、制作、施工；工业废气处理、固体废物处理、危险废物处理；提供清洁服务、消防安全技术咨询；环保设备制造、销售；环境质量安全检测、环境分析与监测、环境影响评价；物业管理、房屋中介服务、房地产开发；建筑	5,000 余人	该公司是具有国家一级总承包施工资质的大型建筑企业，拥有中高级工程技术人员和施工、经营管理人员千余名，具备从工程前期开发到设计、施工、后期维护等完善的管理能力。

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		机械设备维修、租赁和销售；建材的研发、租赁和销售；销售混凝土；钢、木、混凝土预制构件销售；工程监理、工程项目管理、工程设计、工程勘察、工程咨询；自营和代理各类商品和技术的进出口业务、国际货运代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
三期厂房输配电工程	芜湖市永建电力设备工程有限公司	建设工程施工；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建筑劳务分包；电气安装服务；建设工程设计；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：电力设施器材销售；输配电及控制设备制造；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；五金产品零售；机械电气设备销售；电力设施器材制造；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；发电机及发电机组销售；建筑装饰材料销售；对外承包工程；塑料制品销售；电线、电缆经营；工程造价咨询业务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	56 人	该公司在电力工程施工方面有卓越能力，获得了国家电力监管委员会颁发的承装五级资质，拥有电力工程施工总承包三级、建筑工程施工总承包三级、市政公用工程施工总承包三级、建筑装修装饰工程专业承包二级等资质。
GEC 扫描检测系统	四川明日宇航工业有限责任公司	不适用，系向公司出售其自购超声 C 扫设备，与其业务内容无关		
土地使用权及地上建筑物、附着物	安徽省同辉光电科技有限公司	不适用，系向公司出售其自持土地使用权及地上建筑物、附着物，与其业务内容无关		
自动铺丝设备	合肥通晟智能装备有限公司	工业自动控制系统装置制造；智能基础制造装备制造；软件开发；工程和技术研究和试验发展；新材料技术研发；机械设备研发；工业工程设计服务；工业自动控制系统装置销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；模具制造；模具销售；机械零件、零部件加工；机械零件、零部件销售；汽车零部件及配件制造；金属切割及焊接设备制造；电工机械	约 20 人	该公司在航空航天大型复合材料结构件高效率整体成型的技术方面有多年技术能力积累，具备碳纤维复合材料自动生产设备（铺丝机、铺带机）的研发和生产能力；获得了 ISO9001：2015 资质；

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		专用设备制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；国内贸易代理（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		通过 CE 认证；已有发明专利 3 项、实用新型专利 2 项、软件著作权 5 项。公司已获取发明专利 2 项、已有软件著作权 3 项。
工装	浙江华荣航空装备有限公司	航空器及零部件、复合材料、工艺装备研发、制造；机械加工；塑料制品制造。	约 120 人	该公司在复合材料成型工装的设计与制造、航空航天零部件生产以及工艺装备制造等方面，有雄厚的研发和生产的能力，获得了军工业务相关资质。
预浸料生产线（实验线）	威海东发精工机械有限责任公司	模具、机械零件加工、维修；碳纤维预浸料设备、碳纤维管材设备、碳纤维模压设备的生产、销售；碳纤维原丝、玻璃纤维原丝、碳纤维预浸料的生产、销售；注塑产品的生产、销售；备案范围内货物及技术进出口；房屋租赁。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	约 70 人	该公司攻克了快速在线融胶技术、同一台设备生产不同幅宽产品的技术、辊筒间隙精确调整技术、高速度运行状态下保证产品高精度的技术、小型高精度实验机型技术、1,500mm 大幅宽预浸料生产线技术、大克重预浸料生产线技术等，通过了 ISO9001 质量体系认证、科技型中小企业认证、高新技术企业认证。
预浸料铺贴过程视觉质量检测与控制系统	安徽省安瑞机电科技有限公司	计算机软硬件研发、制造、销售；光机电设备研发、生产、销售、安装；安全防范工程设计、施工与维修；环保设备、仪器软硬件的研发、生产、销售；环保工程。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	约 12 人	该公司曾获科技部 2014 年科技型中小企业技术创新基金、2016 首届中国创新创业大赛机器人创客大赛三等奖、第五届中国创新创业大赛安徽赛区总决赛三等奖、第五届中国创新创业大赛合肥赛区决赛优胜奖等多个奖项，拥有十余项软件著作权及专利。公司通过国家高新技术企业认定，通过了 ISO9001、ISO14001、OHSAS18001 体系认证。
CIMS 系统二期	金锐同创（北	技术推广、技术服务、技术转让、技术开发、技术咨询；货物进出口、	约 140 人	该公司是一家智能数字化解决方案服务

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
项目软件	京）科技股份有限公司	技术进出口、代理进出口；技术培训；销售电子产品、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、通信设备、网络设备、存储器、智能家居设备、物联网设备、云计算设备、信息安全设备、工艺品、机械设备、自行开发的产品、安全技术防范产品；制造电子产品、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、通信设备、网络设备、存储器、智能家居设备、物联网设备、云计算设备、信息安全设备、工艺品、机械设备、自行开发的产品、安全技术防范产品；软件开发；计算机系统服务；数据处理；基础软件服务；应用软件服务；软件咨询；产品设计；投资咨询；经济贸易咨询；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；会议服务；租赁计算机、通讯设备；维修计算机、办公设备；互联网信息服务；经营电信业务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务、互联网信息服务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）		商，有将大数据、AI、AR、数字李生等技术融合创新的能力，获得了国家高新技术企业认定、北京市专精特新小巨人、信息安全服务认证安全运维二级、集成二级、信息安全服务认证安全应急处理三级、信息安全/技术管理体系认证证书（ISO/IEC20000/27001）、ISO9001质量管理体系认证证书等资质。
玻璃幕墙施工	安徽东越建筑工程有限公司	劳务服务（不含劳务派遣）；园林绿化工程施工；体育场地设施工程施工；土石方工程施工；金属门窗工程施工（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）许可项目：建设工程施工；建设工程设计（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	约 120 人	该公司在工程建筑方面有较强的施工技术及管理的能力，获得了建筑装修装饰工程专业承包壹级、市政公用工程施工总承包叁级、建筑工程施工总承包贰级、建筑幕墙工程专业承包贰级、防水防腐保温工程专业承包贰级、电子与智能化工程专业承包贰级、钢结构工程专业承包贰级、建筑机电安装工程专业承包叁级、城市及道路照明工程专业承包叁级、施工劳务不分等级资质。
外围工程	**安徽郑信建筑工程有限公司**	**许可项目：建设工程施工；建设工程施工（除核电站建设经营、民用机场建设）；建设工程监理；水利工程建设监理；住宅室内装饰装修；建设工程设计；公路管理与养护；路基路面养护作业；建筑劳务分包；城**	**约 110 人**	**公司在建筑工程专业承包、钢结构工程专业承包、市政公用工程专业承包、装饰装潢工程专业承包、园林绿化、环保**

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		市建筑垃圾处置（清运）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：金属门窗工程施工；园林绿化工程施工；工程管理服务；对外承包工程；体育场地设施工程施工；土石方工程施工；安全技术防范系统设计施工服务；普通机械设备安装服务；环保咨询服务；承接总公司工程建设业务；市政设施管理；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；城市绿化管理；城市公园管理；机械设备租赁；建筑工程机械与设备租赁；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；室内木门窗安装服务；门窗制造加工；门窗销售；楼梯制造；楼梯销售；塑料制品制造；塑料制品销售；涂料销售（不含危险化学品）；人工造林；森林改培（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		工程、劳务分包、门窗工程等领域有较为完善的施工及管理能力，获得了装饰装潢工程专业承包二级、建筑工程专业承包三级、钢结构工程专程承包三级、市政公用工程专业承包三级、环保工程三级等资质。
三期厂房办公楼装修工程	贝壳圣都（浙江）建筑装饰工程有限公司	许可项目：住宅室内装饰装修；建设工程施工；建设工程设计(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：土石方工程施工；园林绿化工程施工；建筑材料销售；家具销售；日用家电零售；家用电器销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。	约 500 人	该公司在装饰工程方面具有有优秀的设计、施工的能力和经验，获得了建筑装修装饰工程专业承包壹级、消防设施工程专业承包贰级、电子与智能化工程专业承包贰级、建筑装饰工程设计专项乙级、建筑工程施工总承包叁级、市政公用工程施工总承包叁级、环保工程专业承包叁级装修工程等资质。
三期空调系统	珠海格力机电工程有限公司	一般项目：制冷、空调设备销售；工程和技术研究和试验发展；新能源汽车整车销售；第二类医疗器械销售；建筑工程机械与设备租赁；汽车零配件零售；汽车零配件批发；工程管理服务；汽车新车销售；新能源汽车生产测试设备销售；电池销售；充电桩销售；集中式快速充电站；机动车充电销售；新能源汽车电附件销售；专业保洁、清洗、消毒服务；配电开关控制设备销售；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备研发；太阳能热利用装备销售；信息技术咨询服务；工业工程设计服	约 230 人	该公司专注于机电暖通、电气智能化施工、消防专业、装饰装修等业务，获得了建筑机电安装工程专业承包一级、消防设施工程专业承包二级、电子与智能化工程专业承包二级、建筑装修装饰工程专业承包二级、机电工程施工总承包三级、电力工程施工总承包三级资质。

项目	采购付款对象名称	经营范围	员工数量	技术水平
		务；防腐材料销售；金属材料销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；普通机械设备安装服务；机械设备销售；机械电气设备销售；电气设备销售；日用家电零售；电子、机械设备维护（不含特种设备）；新能源原动设备销售；智能输配电及控制设备销售；合同能源管理；智能家庭消费设备销售；光伏设备及元器件销售；信息系统集成服务；家用电器销售；家用电器零配件销售；电热食品加工设备销售；风机、风扇销售；通讯设备销售；通信设备销售；移动终端设备销售；电子产品销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；特种设备销售；机械设备研发；机械电气设备制造；制冷、空调设备制造；家用电器研发；家用电器制造；五金产品研发；五金产品制造；新材料技术研发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；汽车零部件研发；汽车零部件及配件制造；安防设备销售；太阳能热发电装备销售；金属切削机床销售；电车销售；家用电器安装服务；建筑工程用机械销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：建设工程施工；电气安装服务；施工专业作业；住宅室内装饰装修；第三类医疗器械经营；特种设备安装改造修理；输电、供电、受电电力设施的安装、维修和试验。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		

资料来源：上述单位提供的说明文件、官方网站披露信息、企业信用信息公示系统查询信息等。

由上表可见，除同辉光电系向公司出售其自持土地使用权和地上建筑物、四川明日宇航系向公司出售其自购超声 C 扫设备外，公司长期资产类项目支付对象均为相关资产的生产单位、开发单位、施工单位或进出口代理单位，其经营范围、员工数量、技术水平等与资产建设和设备购置具有相关性。

六、保荐人、发行人律师、申报会计师核查并发表意见

（一）保荐人、发行人律师、申报会计师的核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司报告期各期末机器设备明细表，了解主要机器设备构成、预计使用年限、残值率并复核计算设备成新率情况；访谈公司财务总监、设备管理部负责人等相关人员，对公司报告期内的设备购置和产能扩张情况等进行访谈确认；核查报告期内公司的产能、产量情况，并分析机器设备的变动与公司产能、产量的匹配性；保荐人、申报会计师实地察看公司主要机器设备，并对主要机器设备进行实地监盘；

2、核查公司的固定资产折旧政策，并与同行业可比公司进行对比；查阅公司《固定资产管理制度》及其执行情况；取得公司报告期各期末的固定资产盘点记录；2021 年末、**2022 年 6 月末**通过实地监盘对固定资产账实相符情况及使用状态进行确认；

3、查阅公司报告期各期末在建工程明细表，了解主要在建工程构成、初始投入时点、已转固时点、计划转固时点及建设进度等情况；访谈公司财务总监、设备管理部负责人等相关人员，对公司在建工程成本归集的方式及范围、转固标准等情况进行访谈确认；保荐人、申报会计师实地察看公司主要在建工程，并对主要在建工程进行了实地监盘，确认相关在建工程的状态、建设进度、是否存在达到转固标准但未转入固定资产的情况；

4、核查公司预付购房购地款和预付设备款的明细、相关合同、发票、支付凭证等；对财务总监、设备管理部负责人、预付购房购地款支付对象和部分主要预付设备款支付对象等进行访谈，确认相关资产购置及预付的情况、预付对象与公司之间的关联关系等情况；通过“企业信用信息公示系统”“天眼查”等网络平台核查相关付款对象的工商资料，并取得公司出具的专项说明对上述情况进行复核确认；

5、结合公司营业收入与固定资产及在建工程预计形成的固定资产与实际产值进行配比分析，与同行业可比公司的相应数据进行比对分析，并对公司财务

总监、设备管理部负责人等人员进行访谈确认；查阅主要固定资产及在建工程的相关合同、成本明细、付款凭证，取得周边区域同类建筑的施工合同、工程价款结算书、竣工验收报告、最高投标限价报告等和市场同类设备的采购合同，并结合购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金流量进行复核分析；取得主要固定资产及在建工程的供应商、施工单位等出具的专项说明，查询了该等企业的官方网站，并通过“企业信用信息公示系统”“天眼查”等网络平台核查该等企业的工商资料，对其经营范围、员工数量、技术水平等与公司资产建设和设备购置的相关性进行确认。

（二）保荐人、发行人律师、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、截至报告期末，公司主要生产设备的运行状况良好，综合成新率较高，能够保证公司的持续稳定生产经营。报告期内公司机器设备的变动情况与产能、产量的变动基本相匹配；

2、公司采用年限平均法计提固定资产折旧，固定资产预计使用年限、残值率判断谨慎，固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在重大差异，固定资产折旧计提方法具有合理性；公司固定资产不存在减值迹象，无需计提减值准备；公司在报告期各期末均进行了固定资产盘点，不存在盘亏、毁损、闲置不用等情形；

3、报告期内公司在建工程主要系因新建厂房及配套工程、新增机器设备等产生，公司不存在在建工程达到转固标准但未转入固定资产的情况；

4、公司的其他非流动资产中预付购房购地款均系因公司受让原属同辉光电之国有建设土地使用权及地上建筑物、附着物所产生，其他非流动资产中预付其他长期资产款项均因公司采购设备、定制开发软件系统所产生；中航工程集成设备有限公司系航空工业下属企业，除此之外，公司上述款项的付款对象与公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、客户、原材料供应商等均不存在关联关系；

5、报告期内，公司固定资产与实际经营规模的量化配比关系相对较为稳

定，但因主营产品、生产过程及设备配置等均存在差异，公司的该等匹配关系与同行业可比公司存在明显差异；公司主要固定资产及在建工程对应合同凭证具有真实性；公司厂房及设备等投建金额和单价与市场、周边区域同类建筑和设备的价格不存在显著差异；公司不存在将成本费用计入长期资产类项目中的情况，长期资产类项目对应的资金流均运用于对应资产的投建和购置中，公司主要固定资产、在建工程采购支付对象经营范围、员工数量、技术水平等不存在明显异常，与相关资产建设和设备购置具备相关性。

问题 18 关于偿债能力

根据申报材料：

（1）报告期各期末，公司流动比率分别为1.10、1.33和1.95倍，速动比率分别为0.73、0.92和1.55倍，低于同行业可比公司；资产负债率分别为59.56%、45.59%和33.99%，高于同行业可比公司。

（2）报告期各期末，公司长期借款余额分别为0万元、0万元和4,799.50万元。

请发行人：

（1）说明流动比率和速动比率低于同行业公司、资产负债率高于同行业公司的原因及合理性；结合公司经营状况、现金流情况，说明公司是否具备良好的偿债能力，是否存在流动性风险。

（2）补充说明长期借款的主要内容、资金用途及偿还期限，2021年末长期借款余额大幅增加的原因，期末货币资金较为充裕的情况下进行借款的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明流动比率和速动比率低于同行业公司、资产负债率高于同行业公司的原因及合理性；结合公司经营状况、现金流情况，说明公司是否具备良好的偿债能力，是否存在流动性风险

（一）流动比率和速动比率低于同行业公司、资产负债率高于同行业公司的原因及合理性

报告期各期末，公司与同行业可比公司的资产负债率、流动比率和速动比率对比情况如下：

项目	资产负债率（合并）				流动比率（倍）				速动比率（倍）			
	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
迈信林	**18.92%**	20.90%	34.88%	40.97%	**5.14**	4.71	2.45	1.62	**4.64**	4.37	2.16	1.46
爱乐达	**10.57%**	10.44%	12.94%	8.98%	**9.12**	9.58	9.05	17.01	**8.23**	8.57	7.15	13.84
广联航空	**39.02%**	28.20%	10.03%	27.69%	**3.22**	4.73	8.44	2.20	**2.66**	3.95	7.87	1.83
三角防务	**44.15%**	40.54%	25.77%	21.77%	**2.94**	3.86	3.11	3.91	**2.02**	2.65	1.82	2.98
航宇科技	**53.75%**	52.70%	61.30%	58.06%	**1.63**	1.52	1.45	1.42	**0.89**	0.91	0.89	0.84
立航科技	**15.36%**	28.30%	21.95%	22.29%	**5.43**	2.92	3.66	3.65	**4.43**	2.41	3.23	3.08
可比公司平均值	**30.29%**	**30.18%**	**27.81%**	**29.96%**	**4.58**	**4.55**	**4.69**	**4.97**	**3.81**	**3.81**	**3.85**	**4.01**
佳力奇	**34.71%**	**33.99%**	**45.59%**	**59.56%**	**1.87**	**1.95**	**1.33**	**1.10**	**1.55**	**1.55**	**0.92**	**0.73**

数据来源：上述各公司公告的**定期报告**、招股说明书等信息披露文件。

报告期各期末，公司流动比率分别为 1.10、1.33、1.95 **和 1.87** 倍，速动比率分别为 0.73、0.92、1.55 **和 1.55** 倍，公司流动比率及速动比率较同行业可比公司平均值相对较低；公司资产负债率分别为 59.56%、45.59%、33.99%**和 34.71%**，较同行业可比公司平均值相对较高，这主要是受到公司所处发展阶段及公司业务模式的影响，具体分析如下：

1、发展阶段

报告期内，公司处于快速发展阶段，经营业绩大幅提升。为满足业务规模扩张的需求，公司持续进行固定资产投资，存在较大的资金需求；同时，公司销售回款时间与采购付款时间存在一定错配，亦存在日常经营周转的资金需求。公司通过银行借款、票据贴现等债务融资行为满足上述资金需求，使得流动比率、速动比率相对较低，资产负债率相对较高。同行业可比公司作为上市公司，上市时间较早、发展时间较长，并且已通过首次公开发行、再融资等股权融资行为募集资金，用于补充流动资金、偿还贷款或满足其他资金需求，财

务状况相对较好，因此流动比率、速动比率相对较高，资产负债率相对较低。

2、业务模式

报告期内，公司业务模式以产品销售模式为主；而同行业可比公司中，迈信林、爱乐达、立航科技的业务模式主要为来料加工模式。在产品销售模式下，公司采购材料产生的应付账款等流动性负债相对较高，导致公司流动比率、速动比率低于上述同行业可比公司，资产负债率高于上述同行业可比公司。

报告期内，公司经营业绩持续提升，经营性现金流状况不断改善，并且公司于 2021 年度通过股权融资获取资金支持。上述原因使得公司报告期内财务状况持续改善，流动比率、速动比率持续上升，资产负债率**整体呈现**下降**趋势**，**2022 年 6 月末，公司资产负债率降至 34.71%**，与同行业上市公司相比不存在重大差异。

综上，报告期内公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司，资产负债率高于同行业可比公司，这是由公司所处的发展阶段及业务模式决定的，符合公司实际经营情况，具备合理性。随着公司经营业绩持续提升，经营性现金流状况不断改善，并且公司于 2021 年末通过股权融资获取资金支持，公司流动比率、速动比率持续上升，资产负债率持续下降，**至 2022 年 6 月末**，公司资产负债率与同行业上市公司相比不存在重大差异。

（二）公司具备良好的偿债能力，不存在重大流动性风险

1、公司经营状况

报告期内，受益于良好的外部环境及不断增强的自身核心竞争力，公司经营业绩快速提升。报告期各期，公司营业收入分别为 18,190.04 万元、23,490.31 万元、42,783.27 万元**和 27,728.90 万元**，扣非归母净利润分别为 5,430.03 万元、7,031.13 万元、11,730.40 万元**和 6,039.79 万元**，呈现出良好的增长态势。随着公司经营业绩提升，公司净资产规模不断扩大，财务状况不断改善。

2、公司现金流情况

报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,284.57 万元、14,107.51 万元、12,637.47 万元**和 829.79 万元**，经营活动现金流情况良好。

报告期各期，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-3,921.80 万元、-9,595.74 万元、-19,449.79 万元**和-4,963.50 万元**，主要系各期投资活动现金流出金额较大所致。公司投资活动现金流出主要为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金。报告期内，为满足业务扩张带来的需求，公司不断投入资金用于新建厂房、购买设备，使得投资活动产生的现金流量净额持续为负。

报告期各期，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 5,117.89 万元、3,451.10 万元、22,526.11 万元**和-3,562.83 万元**。报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额较大，主要系公司为满足日常经营周转中的资金需求以及因业务快速扩张而产生的固定资产投资带来的资金需求，通过股权融资、债务融资等行为筹集资金所致。

报告期各期，公司现金及现金等价物净增加额分别为 4,480.65 万元、7,962.87 万元、15,713.78 万元**和-7,696.54 万元**；报告期各期末，公司现金及现金等价物余额分别为 4,558.50 万元、12,521.37 万元、28,235.16 万元**和 20,538.61 万元**。报告期内公司现金流情况良好，期末现金及现金等价物充裕，未出现因现金流问题而逾期还款或改变结算方式等情况。

3、公司具备良好的偿债能力，不存在重大流动性风险

报告期内，反映公司偿债能力的主要指标情况如下：

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	**1.87**	1.95	1.33	1.10
速动比率（倍）	**1.55**	1.55	0.92	0.73
资产负债率（合并）	**34.71%**	33.99%	45.59%	59.56%
项目	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
息税折旧摊销前利润（万元）	**8,981.57**	16,659.45	8,126.74	2,768.28

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
利息保障倍数（倍）	**46.25**	55.84	14.25	6.15

注：利息保障倍数=息税折旧摊销前利润/利息支出

从短期偿债能力指标来看，报告期各期末，公司流动比率分别为 1.10 倍、1.33 倍、1.95 倍**和 1.87 倍**，速动比率分别为 0.73 倍、0.92 倍、1.55 倍**和 1.55 倍，整体**呈现上升趋势。报告期内公司业绩持续提升，并通过股权融资获得资金，使得公司短期偿债能力持续增强。

从长期偿债能力指标来看，报告期各期末公司资产负债率分别为 59.56%、45.59%、33.99%**和 34.71%，整体**呈现下降趋势，公司长期偿债能力持续增强。报告期各期息税折旧摊销前利润金额分别为 2,768.28 万元、8,126.74 万元、16,659.45 万元**和 8,981.57 万元**，随公司盈利能力稳步提升而逐年增长。报告期各期公司利息保障倍数分别为 6.15 倍、14.25 倍、55.84 倍**和 46.25 倍**，公司息税折旧摊销前利润的持续增长为公司利息及债务偿还提供了可靠保障。

截至2022年6月30日，公司短期借款、长期借款以及一年内到期的长期借款余额分别为4,003.25万元、4,399.08万元和665.48万元，扣除利息金额后，有息负债合计为9,057.66万元。公司期末现金及现金等价物余额为20,538.61万元，期末现金及现金等价物余额远高于有息负债，偿还有息负债不存在资金压力。

综上所述，报告期内公司经营业绩快速提升，各项偿债能力指标持续改善，期末现金及现金等价物充裕，具备良好的偿债能力；公司现金流情况良好，未出现因现金流问题而逾期还款或改变结算方式等情况，不存在重大流动性风险。

二、补充说明长期借款的主要内容、资金用途及偿还期限，2021 年末长期借款余额大幅增加的原因，期末货币资金较为充裕的情况下进行借款的原因及合理性

（一）长期借款的主要内容、资金用途、偿还期限

报告期各期末，公司的长期借款余额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
抵押保证借款	**5,057.66**	5,323.85	-	-
保证借款	**-**	1,000.00	-	-
长期借款利息	**6.91**	8.03	-	-
减：一年内到期的长期借款	**665.48**	1,532.39	-	-
合计	**4,399.08**	**4,799.50**	-	-

截至2022年6月30日，公司长期借款余额为4,399.08万元，占负债总额的比例为12.61%，长期借款的主要内容如下：

2021 年 3 月，公司与上海浦东发展银行股份有限公司合肥分行签署《固定资产贷款合同》，约定贷款额度为 7,000.00 万元，借款期限为 2021 年 3 月 5 日至 2027 年 3 月 4 日。**截至 2022 年 6 月 30 日，该合同项下贷款余额为 5,057.66 万元，其中 665.48 万元为一年内到期的长期借款。**

上述尚未到期长期借款的资金用途及还款计划如下：

单位：元

银行	还款本金	资金用途	还款日期
浦发银行	2,661,925.20	用于三期厂房项目建设	2022 年 12 月 21 日
浦发银行	3,992,887.80		2023 年 6 月 21 日
浦发银行	3,992,887.80		2023 年 12 月 21 日
浦发银行	5,323,850.40		2024 年 6 月 21 日
浦发银行	5,323,850.40		2024 年 12 月 21 日
浦发银行	6,654,813.00		2025 年 6 月 21 日
浦发银行	6,654,813.00		2025 年 12 月 21 日
浦发银行	7,985,775.60		2026 年 6 月 21 日
浦发银行	7,985,775.60		2026 年 12 月 21 日
合计	**50,576,578.80**	-	-

（二）2021 年末长期借款余额大幅增加的原因

2021 年末，公司长期借款余额大幅增加，主要原因如下：

1、公司基于未来发展的规划及业务规模扩张的需求，于 2021 年度开始

“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设。该项目开工时间为 2021 年 3 月，项目规划总投资 40,000.00 万元（其中固定资产投资 37,000.00 万元）。该项目建成后，将有效提升公司产能，提高生产自动化水平，有利于增强公司持续经营能力。由于项目开工建设，公司存在较大规模的资金需求，因此公司通过向浦发银行进行长期借款筹措资金。

2、由于公司销售回款时间与采购付款时间存在一定错配，出于资金周转需求，公司于 2021 年 11 月向杭州银行借款 1,000.00 万元用于支付货款。

截至 2021 年 12 月 31 日，上述长期借款尚未到期，使得 2021 年末公司长期借款余额大幅增加。

（三）期末货币资金较为充裕的情况下进行长期借款的原因及合理性

1、期末货币资金较为充裕的主要原因

2021 年末，公司货币资金较为充裕的主要原因如下：

（1）公司通过股权融资筹集货币资金

2021 年 12 月，公司 2021 年第三次临时股东大会通过决议，同意公司新增注册资本 367.3935 万元，由国惠创业、航空产业链、航证科创、美佳善达、共青城惠华货币出资合计 16,000.00 万元。根据申报会计师出具的“信会师报字[2021]第 ZA90788 号”《验资报告》，截至 2021 年 12 月 23 日，公司已收到上述货币出资，使得期末货币资金金额大幅上升。

（2）公司经营活动现金流情况良好

2019 年度、2020 年度和 2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,284.57 万元、14,107.51 万元和 12,637.47 万元，经营活动现金流情况良好，带动货币资金余额逐年上升。

综上所述，公司于 2021 年 12 月进行了股权融资，且报告期内经营活动现金流情况良好，综合使得 2021 年末的货币资金较为充裕。

2、期末货币资金较为充裕的情况下公司进行长期借款的原因及合理性

公司期末货币资金较为充裕的情况下存在长期借款的原因及合理性如下：

（1）公司长期借款时通过股权融资筹集的货币资金尚未到账

2021 年度，公司基于未来发展的规划及业务规模扩张的需求，开始“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设。2021 年 3 月，公司与上海浦东发展银行股份有限公司合肥分行签署《固定资产贷款合同》，约定贷款额度为 7,000.00 万元，实际贷款金额为 5,323.85 万元，公司将该笔借款用于项目建设。

2021 年 11 月，公司向杭州银行借款 1,000.00 万元，借款期限 13 个月，主要系公司销售回款时间与采购付款时间存在一定错配，出于日常经营周转的资金需要，公司向杭州银行借款用于支付货款。

公司股权融资行为及资金到账时间均在 2021 年 12 月，在此之前，公司基于固定资产投资及日常经营周转的资金需求进行上述长期借款，具备必要性、合理性。

（2）公司“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设的持续性资金需求较大

公司“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设的预计总投资为 40,000.00 万元（其中固定资产投资 37,000.00 万元），开工日期为 2021 年 3 月，预计竣工时间为 2023 年。因“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设，公司存在持续性的资金需求，因此公司虽然 2021 年末货币资金相对充裕，但未立刻偿还上述长期借款。

综上所述，公司进行长期借款系因固定资产投资及日常经营周转存在资金需求；公司在期末货币资金较为充裕的情况下未立刻偿还长期借款，系公司除保持日常经营流动性外，还存在因“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设产生的持续性资金需求，因此存在长期借款的期末余额。上述情况符合公司的实际生产经营情况，具备必要性、合理性。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司报告期内的审计报告、财务报表，核算公司的流动比率、速动比率、资产负债率等财务指标；查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，复核计算同行业可比公司的流动比率、速动比率、资产负债率；将公司流动比率、速动比率及资产负债率与同行业可比公司进行对比，结合同行业可比公司业务和财务情况、公司自身发展阶段、业务模式，分析公司流动比率、速动比率低于同行业可比上市公司平均值、资产负债率高于同行业可比上市公司平均值的原因及合理性，分析公司的偿债能力及流动性风险情况；

2、查阅公司长期借款合同、还款计划表，访谈公司财务总监，核查长期借款内容、借款用途、借款期限、偿还期限等；查阅“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设的相关合同、登记备案表等相关文件，核查项目总投资和资金来源；查阅公司货币资金明细账，核查公司报告期内收取及支付货款的具体情况；查阅公司历史沿革相关资料，核查公司股权融资情况和实收情况，分析公司长期借款的必要性及合理性。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司流动比率和速动比率低于同行业可比公司平均值、资产负债率高于同行业可比公司平均值，主要受到业务模式及发展阶段等因素的影响，符合公司的实际经营情况，具备合理性；报告期内公司经营业绩快速提升，各项偿债能力指标持续改善，期末现金及现金等价物充裕，具备良好的偿债能力；公司现金流情况良好，未出现因现金流问题而逾期还款或改变结算方式等情况，不存在重大流动性风险；

2、2021 年末，公司长期借款余额为 4,799.50 万元，公司已补充说明长期借款的主要内容、资金用途及偿还期限；公司于 2021 年 12 月进行了股权融资，且**公司**经营活动现金流情况良好，综合使得 2021 年末的货币资金较为充

裕；公司进行长期借款系因固定资产投资及日常经营周转存在资金需求，在期末货币资金较为充裕的情况下未立刻偿还长期借款，系公司除保持日常经营流动性外，还存在因“航空先进复合材料智能制造基地”项目建设产生的持续性资金需求，因此存在长期借款的期末余额。上述情况符合公司的实际生产经营情况，具备必要性、合理性。

问题 19 关于财务内控

根据申报材料，2019年公司存在通过关联方进行转贷的行为，涉及金额5,220.51万元。2019年和2020年，公司存在与关联方拆借资金的情况。

请发行人：

（1）说明转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构等，转贷资金的流向和具体用途；转贷行为清理过程，包括款项偿还、利息等相关费用的确认情况。

（2）详细说明关联方资金拆借的原因和资金用途，资金拆出、归还路径，计息情况及依据，相应资金是否实质在体外代公司垫付成本费用，是否构成资金占用；关联方资金拆借行为是否履行了必要的审批程序，发行人财务是否独立。

（3）说明上述财务不规范行为的具体整改情况，是否建立相应的财务内控制度并有效执行，整改后是否再次出现上述不规范行为；逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题25所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项发表明确意见，说明对财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例、取得的核查证据及核查结论。

回复：

一、说明转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构等，转贷资金的流向和具体用途；转贷行为清理过程，包括款项偿还、利息等相关费用的确认情况

（一）转贷供应商的具体情况

报告期内，配合公司进行转贷的“转贷供应商”的具体情况如下：

序号	转贷供应商名称	成立时间	注册资本（万元）	股权结构	备注
1	明旸流体	2017/04/25	600.00	南京伟创投资中心（有限合伙）持股 40%、郭华轩持股 20%、陈红振持股 20%、王红胜持股 20%	路强朋友郭华轩所投资的企业，因曾配合公司进行转贷，根据实质重于形式原则认定为公司关联方
2	凌旸电子	2017/04/27	5.00	郭华轩持股 80%、单志英持股 20%	
3	北京裕富源	2019/02/27	100.00	陈凯持股 100%	梁禹鑫配偶之弟陈凯持股 100%并担任执行董事兼总经理，已于 2020 年 7 月注销
4	康源科技	2019/02/25	500.00	路超持股 99%、刘云持股 1%	路强弟弟路超持股 99%并任执行董事兼总经理，已于 2022 年 3 月注销
5	安徽正昊	2011/03/17	500.00	路强持股 70%、张根琴持股 30%	路强持股 70%，路强配偶张根琴持股 30%，已于 2021 年 12 月注销

注：上述“转贷供应商”与公司无实际业务往来，非公司实际供应商，仅为配合公司进行转贷。

（二）转贷资金的流向和具体用途

报告期内，公司转贷资金的流向和具体用途情况如下：

单位：万元

放款银行	放款日期	放款金额	资金流转 1（佳力奇付款）			资金流转 2			资金流转 3			转贷资金的具体用途
			收款方	收款时间	收款金额	收款方	收款时间	收款金额	收款方	收款时间	收款金额	
建设银行	2019/03/06	500.00	明旸流体	2019/03/07	500.00	凌旸电子	2019/03/08	400.00	发行人	2019/03/08	400.00	公司主要用于缴纳增值税款（885.02 万元）等日常经营周转
							2019/03/12	100.00		2019/03/12	100.00	
建设银行	2019/03/12	500.00	明旸流体	2019/03/13	500.00	凌旸电子	2019/03/15	400.00	发行人	2019/03/15	400.00	
邮储银行	2019/03/13	500.00	明旸流体	2019/03/13	500.00	凌旸电子	2019/03/18	400.00		2019/03/18	400.00	公司主要用于归还银行贷款、支付供应商款项、缴纳税款、支付员工工资及报销款等日常经营周转
							2019/03/19	200.00		2019/03/19	200.00	
农业银行	2019/03/25	500.00	明旸流体	2019/03/25	500.00	发行人	2019/03/29	300.00	-			
							2019/03/31	190.00				
	2019/03/29	495.00		2019/03/29	495.00		2019/04/01	300.00				
							2019/04/02	205.00				
中国银行	2019/07/12	600.00	北京裕富源	2019/07/15	600.00	康源科技	2019/07/16	123.02	发行人	2019/07/16	100.12	公司用于支付设备款
										2019/07/17	368.67	
							2019/07/17	476.98		2019/07/18	131.21	
淮海村镇银行	2019/08/15	1,000.00	北京裕富源	2019/08/16	1,000.00	康源科技	2019/08/16	365.00	发行人	2019/08/16	365.00	公司主要用于支付供应商款项、贷款利息、员工工资及报销款等日常经营
							2019/08/19	635.00		2019/08/19	635.00	

放款银行	放款日期	放款金额	资金流转 1（佳力奇付款）			资金流转 2			资金流转 3			转贷资金的具体用途
			收款方	收款时间	收款金额	收款方	收款时间	收款金额	收款方	收款时间	收款金额	周转
工商银行（应收保理融资）	2019/05/30	630.71（注）	康源科技	2019/05/31	190.00	发行人	2019/05/31	190.00	-			公司主要用于缴纳税款、支付供应商款项、支付员工工资及报销款等日常经营周转
			安徽正昊	2019/05/31	300.00		2019/05/31	300.00				
			康源科技	2019/06/18	32.15		2019/06/18	32.15				公司主要用于支付贷款利息、供应商款项、员工报销款等日常经营周转
工商银行（应收保理融资）	2019/07/24	494.80	康源科技	2019/07/25	450.00	发行人	2019/07/29	494.80	-			公司用于归还贷款、支付供应商款项、支付员工报销款等日常经营周转
				2019/07/29	44.80							

注：该笔应收保理融资放款金额为 630.71 万元，其中 522.15 万元涉及关联方转贷。

（三）转贷行为清理过程

公司转贷行为涉及的银行贷款（含应收保理融资）均已按期向相关贷款银行（含保理银行）偿还本金及支付利息，相关合同均已履行完毕。因转贷供应商在收到转贷资金后均及时（公司转出款项与款项转回至公司之间间隔最长未超过 6 天）将款项转回给公司，因此，公司未向转贷供应商收取利息（转贷供应商亦未向公司收取任何费用）。公司转贷行为的具体清理过程如下：

单位：万元

序号	贷款银行	合同约定贷款期限		贷款实际发放日期	贷款实际偿还日期	贷款本金金额	贷款利率	贷款利息金额
1	建设银行	2019/02/19	2020/02/18	2019/03/06	2020/01/14	500.00	4.3500%	18.97
2	建设银行	2019/03/11	2020/03/10	2019/03/12	2020/01/14	500.00	4.3500%	18.61
3	邮储银行	2019/03/06	2020/03/05	2019/03/13	2019/12/25	500.00	5.2200%	20.81
4	农业银行	2019/03/15	2020/03/14	2019/03/25	2020/03/04	500.00	4.3500%	20.84
5	农业银行	2019/03/25	2020/03/24	2019/03/29	2020/03/18	495.00	4.3500%	21.23
6	中国银行	2019/07/12	2020/07/11	2019/07/12	2020/07/07	600.00	5.0025%	30.10
7	淮海村镇银行	2019/08/12	2020/08/12	2019/08/15	2020/07/21	1,000.00	5.2200%	49.45
8	工商银行（应收保理融资）	2019/05/30	2019/06/24	2019/05/30	2019/06/21（注 1）	632.82（注 2）	4.7850%	2.10
9	工商银行（应收保理融资）	2019/07/24	2019/10/18	2019/07/24	2019/10/18（注 1）	500.00（注 2）	4.3500%	5.20

注 1：应收保理融资“还本”系由公司应收账款对象到期直接付款至保理银行，此处为应收账款对象向保理银行足额付款日期。

注 2：该两笔应收保理融资均为在融资发放时一次性结息，故融资总额即本金分别为 632.82 万元、500.00 万元，扣除利息 2.10 万元、5.20 万元后，实际放款金额为 630.71 万元、494.80 万元。

二、详细说明关联方资金拆借的原因和资金用途，资金拆出、归还路径，计息情况及依据，相应资金是否实质在体外代公司垫付成本费用，是否构成资金占用；关联方资金拆借行为是否履行了必要的审批程序，发行人财务是否独立

（一）关联方资金拆借的原因和资金用途

报告期内，公司与关联方拆借资金的原因和资金用途情况如下：

1、资金拆出

单位：万元

关联方	期间	期初本金	本期拆出	本期收回	期末本金	资金拆出的原因和资金用途
安徽佳航	2019 年度	708.58	587.03	63.13	1,232.48	因流动资金不足，安徽佳航向公司借款用于归还贷款本息（合计 522.57 万元）及自身经营周转等
安徽佳航	2020 年度	1,232.48	-	1,232.48	-	-
北京国富	2019 年度	331.00	-	331.00	-	报告期前（2018 年 12 月）拆出款项，系在公司新三板挂牌期间，因自有资金不足，聚众力源通过三者向公司借款，用于收购公司股票
北京领秀	2019 年度	70.00	-	70.00	-	
和圆商贸	2019 年度	134.50	-	134.50	-	
北京裕富源	2019 年度	-	445.20	445.20	-	在公司新三板挂牌期间，因自有资金不足，聚众力源及聚德众源通过北京裕富源向公司借款，用于收购公司股票
安徽正昊	2019 年度	-	50.00	50.00	-	梁禹鑫、路强、陆玉计为对聚源力众实缴投资，而通过安徽正昊向公司借款

2、资金拆入

单位：万元

关联方	期间	期初本金	本期拆入	本期归还	期末本金	资金拆入的原因和资金用途
安徽正昊	2019 年度	78.87	106.00	149.07	35.80	因公司流动资金临时性短缺，张根琴、程建华、陆玉计、张丽丽等董事、高管或其亲属通过安徽正昊借款给公司，公司用于还贷
安徽正昊	2020 年度	35.80	-	35.80	-	-
北京裕富源	2019 年度	-	1,524.70	1,524.70	-	因公司流动资金临时性短缺，聚众力源等通过北京裕富源借款给公司，公司用于缴税、还贷、支付供应商货款等自身周转
康源科技	2019 年度	-	51.00	51.00	-	因公司流动资金临时性短缺，陆玉计、聚众力源等通过康源科技借款

关联方	期间	期初本金	本期拆入	本期归还	期末本金	资金拆入的原因和资金用途
						给公司，公司用于支付供应商货款等自身周转
张丽丽	2019 年度	-	20.00	20.00	-	公司因流动资金临时性短缺，借款用于还贷
张根琴	2019 年度	-	40.00	40.00	-	公司因流动资金临时性短缺，借款用于还贷
梁禹鑫	2019 年度	-	222.00	222.00	-	公司因流动资金临时性短缺，借款用于还贷及支付供应商货款
程建华	2019 年度	44.00	-	44.00	-	报告期前拆入款项，公司用于还贷

（二）资金拆出、归还路径，计息情况及依据，相应资金是否实质在体外代公司垫付成本费用，是否构成资金占用

1、资金拆出、归还路径

报告期内，公司资金拆出、归还路径情况如下：

单位：万元

项目	期间	期初本金	本期拆出	本期收回	期末本金	拆出路径	归还路径
安徽佳航	2019 年度	708.58	587.03	63.13	1,232.48	公司银行转账至安徽佳航账户	安徽佳航向公司背书转让 40 万元票据，其余为安徽佳航银行转账至公司账户
安徽佳航	2020 年度	1,232.48	-	1,232.48	-	-	安徽佳航银行转账至公司账户
北京国富	2019 年度	331.00	-	331.00	-	报告期前（2018 年 12 月）公司银行转账至相应关联方账户（合计 535.50 万元），相应关联方当月再银行转账至聚众力源账户（合计 525.50 万元）（注 1）	聚众力源先银行转账至相应关联方账户（合计 525.50 万元），相应关联方当月再银行转账至公司账户
北京领秀	2019 年度	70.00	-	70.00	-		
和圆商贸	2019 年度	134.50	-	134.50	-		
北京裕富源	2019 年度	-	445.20	445.20	-	公司银行转账至北京裕富源账户（178.20 万元），北京裕富源再银行转账至聚德众源账户（178.20 万元）	聚德众源先银行转账至北京裕富源账户（50.00 万元），北京裕富源再银行转账至公司账户
							聚众力源及梁禹鑫代聚德众源偿还款项（注 2），先银行转账至北京裕富源账户（54.00 万元及 74.20 万元），北京裕

项目	期间	期初本金	本期拆出	本期收回	期末本金	拆出路径	归还路径
							富源再银行转账至公司账户
						公司银行转账至北京裕富源账户（267.00 万元），北京裕富源再分别银行转账至聚众力源账户（186.00 万元）、聚德众源账户（81.00 万元）	聚众力源还款，并代聚德众源偿还款项（注 2），聚众力源先银行转账至北京裕富源账户（合计 267.00 万元），北京裕富源再银行转账至公司账户
安徽正昊	2019 年度	-	50.00	50.00	-	公司银行转账至安徽正昊账户（50.00 万元），安徽正昊再银行转账至陆玉计（2.50 万元）、梁禹鑫（14.00 万元）、路强（33.50 万元）账户	聚源力众代陆玉计、梁禹鑫、路强偿还款项（分别为 2.50 万元、14.00 万元、33.50 万元），先银行转账至安徽正昊账户（合计 50.00 万元），安徽正昊再银行转账至公司账户

注 1：2018 年 12 月，北京领秀合计收到公司银行转账 70.00 万元，于当月向聚众力源转账 60.00 万元，因工作人员疏忽漏转 10.00 万元，后续北京领秀已将该 10.00 万元款项银行转账至公司账户。

注 2：聚德众源后续已向聚众力源、梁禹鑫还款，且聚众力源、梁禹鑫已收取了借款利息（由聚德众源主要合伙人周永亮支付）。

2、计息情况及依据，相应资金是否实质在体外代公司垫付成本费用，是否构成资金占用

报告期内，公司拆出款项的计息情况及依据具体如下：

单位：万元

项目	期间	期初本金	本期拆出	本期收回	期末本金	公司计息情况及依据
安徽佳航	2019 年度	708.58	587.03	63.13	1,232.48	公司合计收取利息 65.66 万元，具体依据详见下文
安徽佳航	2020 年度	1,232.48	-	1,232.48	-	-
北京国富	2019 年度	331.00	-	331.00	-	报告期前拆出款项，由聚众力源实际使用，鉴于报告期内公司亦存在实际向聚众力源拆入款项的情况等，故经协商，互相之间未收取利息
北京领秀	2019 年度	70.00	-	70.00	-	
和圆商贸	2019 年度	134.50	-	134.50	-	
北京裕富源	2019 年度	-	445.20	445.20	-	公司 2019 年 9 月 4 日支付给北京裕富源 178.20 万元（实际由聚德众源使用），9 月 12 日即收到还款，鉴于借款时间较短等，经协商，公司未

项目	期间	期初本金	本期拆出	本期收回	期末本金	公司计息情况及依据
						向北京裕富源或聚德众源收取利息
						公司 2019 年 9 月 25 日支付给北京裕富源 267.00 万元，其中 81.00 万元实际由聚德众源使用，该款项于 10 月 12 日即收到还款，鉴于借款时间较短等，经协商，公司未向北京裕富源或聚德众源收取利息，其中 186.00 万元实际由聚众力源使用，该款项于 12 月 5 日收到还款，鉴于报告期内公司亦存在实际向聚众力源拆入款项的情况等，故经协商，互相之间未收取利息
安徽正昊	2019 年度	-	50.00	50.00	-	公司 2019 年 7 月 22 日支付给安徽正昊，9 月 6 日收到还款，鉴于借款时间较短，且报告期前及报告期内公司亦存在向安徽正昊拆入款项的情况等，故经协商，互相之间未收取利息

公司对截至 2019 年末尚未清理完毕的对安徽佳航的应收款项收取了资金占用费用。鉴于安徽佳航曾为公司的全资子公司（公司于 2018 年将其 100%股权转让给安徽佳峰），报告期前及 2019 年度，安徽佳航与公司之间的资金往来较为频繁，且互相之间均未计息。2019 年底至 2020 年初期间，公司对关联方资金拆借进行清理，经各方协商，对于截至 2019 年末已清理完毕的对关联方的其他应收款项，公司均未收取利息，对于全部其他应付款项（包括截至 2019 年末尚未清理完毕的对安徽正昊的其他应付款项），公司均未支付利息。因流动资金不足，安徽佳航无法在 2019 年底前全额归还应付公司款项；公司与安徽佳航经多轮沟通，最终协商一致约定参考中国人民银行公布的三年期金融机构人民币存款基准利率上浮一定基点，以年化利率 3.42%向安徽佳航收取利息，合计收取利息 65.66 万元。

上述相应拆出资金不存在实质在体外代公司垫付成本费用的情况，关联方向公司拆入款项的行为构成关联方占用公司资金，但均发生于报告期前期即 2019 年度，且除安徽佳航外，均已于 2019 年度清理完毕，安徽佳航亦已于 2020 年度完成还款并支付利息。

（三）关联方资金拆借行为是否履行了必要的审批程序，发行人财务是否独立

2022 年 3 月 20 日，公司召开第三届董事会第五次会议，审议通过了《关于确认公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度关联交易的议案》，关联董事在表决上述议案时已回避表决。2022 年 4 月 6 日，公司召开了 2022 年第一次临时股东大会审议通过了《关于确认公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度关联交易的议案》，关联股东在表决时已回避表决。公司独立董事亦已对公司报告期内包括关联方资金拆借在内的全部关联交易发表了独立意见，认可公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度发生的关联交易。

报告期内，公司进一步健全公司治理结构、完善内部控制制度并加强相关制度的有效执行，已建立独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和财务管理制度；公司依法独立纳税并独立开设银行账户，未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户；公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。报告期内，公司资金拆借仅发生在 2019 年度，且截至 2020 年底均已清理完毕，此后，公司未发生新增的资金拆借，上述关联方资金拆借未对公司财务独立性造成重大不利影响。公司财务具有独立性。

三、说明上述财务不规范行为的具体整改情况，是否建立相应的财务内控制度并有效执行，整改后是否再次出现上述不规范行为；逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

（一）说明上述财务不规范行为的具体整改情况，是否建立相应的财务内控制度并有效执行，整改后是否再次出现上述不规范行为

1、关于转贷

针对转贷行为，公司采取了下列整改措施：

（1）按期向相关银行归还借款本息，未发生逾期还款或其他违约情形，未产生争议或潜在纠纷；

（2）进一步制定或完善公司《筹资管理制度》《营运资金管理制度》等融资及资金使用管理相关财务内控制度，规范信贷资金的申请、取得和使用，明确资金使用的审批、决策权限和程序，并要求公司内部审计部门对融资事项及资金使用情况进行定期或不定期检查，确保有关财务内控制度得到有效执行；

（3）组织董事、监事、高级管理人员及财务人员等参加培训，深入学习《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等法律法规的相关规定；

（4）公司已出具承诺：“本公司未来将严格遵守《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等相关法律法规规定，不会再发生转贷行为等财务不规范行为”；

（5）公司实际控制人、控股股东、董事长、总经理路强已出具承诺：“如公司因历史上的转贷行为与相应银行、其他单位等存在任何纠纷、争议，或受到行政处罚的，本人将无条件承担全部费用或损失，且在承担后不向公司追偿，保证公司不因此遭受任何损失。本人作为公司的实际控制人、控股股东，将督促公司严格遵守《贷款通则》《流动资金贷款管理暂行办法》等相关法律法规规定，不再发生转贷行为等财务不规范行为。”

经过整改，公司已建立相应的财务内控制度并有效执行，自 2020 年起公司未再发生转贷行为。

2、关于关联方资金拆借

针对关联方资金拆借，公司采取了下列整改措施：

（1）全面清理关联方资金拆入及拆出，截至 2020 年末已全部清理完毕；

（2）进一步制定、完善公司《关联交易决策制度》《营运资金管理制度》等财务内控制度，对关联交易的范围、审核权限及决策程序等进行了更明确的规定，并要求公司内部审计部门对公司包括关联资金拆借在内的关联交易情况进行定期或不定期的检查，确保有关财务内控制度得到有效执行；

（3）组织公司董事、监事及高级管理人员参加培训，学习掌握公司有关内控制度及上市公司治理相关规范要求；

（4）2022 年 3 月 20 日，公司召开第三届董事会第五次会议，审议通过了《关于确认公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度关联交易的议案》，关联董事在表决上述议案时已回避表决。2022 年 4 月 6 日，公司召开了 2022 年第一次临时股东大会审议通过了《关于确认公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度关联交易的议案》，关联股东在表决时已回避表决。公司独立董事亦已对公司报告期内包括关联方资金拆借在内的全部关联交易发表了独立意见，认可公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度发生的关联交易；

（5）公司控股股东、实际控制人路强及一致行动人梁禹鑫及全体董事、监事、高级管理人员已出具承诺：“为保证发行人的独立运作，本人承诺在发行人任职期间，保证自身以及所属关联方与发行人在人员、财务、机构、资产、业务等方面相互独立；承诺杜绝一切非法占用发行人的资金、资产的行为。”

经过整改，公司已建立相应的财务内控制度并有效执行，自 2020 年起公司未再发生关联方资金拆借的行为。

（二）逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

经逐条对照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，公司在报告期内是否存在其他财务内控不规范情形的核查情况如下：

序号	财务内控不规范情形	公司是否存在相关情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道	是，具体情况及整改措施详见上文
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是，具体情况及整改措施详见上文
4	通过关联方或第三方代收货款	否
5	利用个人账户对外收付款项	否
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重	否

序号	财务内控不规范情形	公司是否存在相关情形
	大不规范情形	

综上所述，公司报告期内除存在转贷及关联方资金拆借外，不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

四、请保荐人、申报会计师、发行人律师对上述事项发表明确意见，说明对财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例、取得的核查证据及核查结论

（一）保荐人、申报会计师、发行人律师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《筹资管理制度》《营运资金管理制度》等公司治理及财务内控制度，分析其制度设计是否合理，并测试相关制度运行的有效性；

2、访谈公司财务总监，了解报告期内是否存在财务内控不规范情形，以及不规范情形的形成原因、具体整改情况等；

3、查阅报告期内公司历次股东大会、董事会会议资料；

4、获取公司已开立银行账户清单及全部银行账户资金流水，比对公司银行账户账面确认情况，核查公司是否存在出借自身银行账户的情形；

5、以函证形式向公司开户银行确认公司所提供账户及相关账户余额的真实性，银行函证比例情况如下：

2019 年 12 月 31 日：

类别	银行存款	短期借款	其他货币资金	应付票据
审定金额（万元）	4,557.70	6,095.00	2,700.00	2,700.00
发函金额（万元）	4,557.70	6,095.00	2,700.00	2,700.00
发函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

类别	银行存款	短期借款	其他货币资金	应付票据
回函金额（万元）	4,557.70	6,095.00	2,700.00	2,700.00
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：长、短期借款只统计本金，不含利息

2020 年 12 月 31 日：

类别	银行存款	短期借款	其他货币资金	应付票据
审定金额（万元）	12,520.75	5,700.00	2,300.00	2,300.00
发函金额（万元）	12,520.75	5,700.00	2,300.00	2,300.00
发函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函金额（万元）	12,520.75	5,700.00	2,300.00	2,300.00
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：长、短期借款只统计本金，不含利息

2021 年 12 月 31 日：

类别	银行存款	短期借款	长期借款	其他货币资金	应付票据
审定金额（万元）	28,234.76	5,710.00	6,323.85	1,453.00	1,253.00
发函金额（万元）	28,234.76	5,710.00	6,323.85	1,453.00	1,253.00
发函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
回函金额（万元）	28,234.76	5,710.00	6,323.85	1,453.00	1,253.00
回函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：长、短期借款只统计本金，不含利息

2022 年 6 月 30 日：

类别	银行存款	短期借款	长期借款	其他货币资金	应付票据
审定金额（万元）	**20,538.22**	**4,000.00**	**5,057.66**	**6,800.00**	**9,000.00**
发函金额（万元）	**20,538.22**	**4,000.00**	**5,057.66**	**6,800.00**	**9,000.00**
发函比例	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**
回函金额（万元）	**20,538.22**	**4,000.00**	**5,057.66**	**6,800.00**	**9,000.00**
回函比例	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**	**100.00%**

注：长、短期借款只统计本金，不含利息

6、获取公司报告期内全部银行账户的资金流水，对于银行流水及银行日记账超过重要性水平的交易额进行双向比对检查，核查比例为 100%；获取公司银行存款明细账，结合公司银行对账单、贷款协议、投资协议、往来款明细、业务合同及相关单据、验收报告等凭证，核查公司是否存在大额异常交易、无商

业实质交易、转贷、资金拆借、为他人收付款项、挪用资金等情形，是否存在由关联方或第三方代收款项的情况；

7、登录“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”“信用中国”等网站系统查询公司是否存在因转贷、关联方资金拆借等内控不规范情形导致的诉讼、纠纷等；

8、查阅中国银保监会宿州监管分局、中国人民银行宿州市中心支行等监管部门出具的无违法违规证明；

9、通过获取并查阅包括涉及转贷事项在内的银行借款合同、借款回单及还款凭证等，对公司报告期内的银行借款进行核查，核查比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	本期增加	本期减少	本期增加	本期减少	本期增加	本期减少	本期增加	本期减少
年度发生额	4,000.00	6,976.19	13,933.85	7,600.00	6,200.00	6,595.00	6,200.00	6,595.00
查验金额	4,000.00	6,976.19	13,933.85	7,600.00	6,200.00	6,595.00	6,200.00	6,595.00
查验比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

10、获取公司的企业信用报告，核查其是否存在不良记录等负面行为；

11、获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等的调查文件，并对其进行访谈，了解报告期内公司的关联方情况；

12、获取并核查公司及其关联方、关键岗位人员报告期内的资金流水，了解公司报告期内转贷及关联方资金拆借的具体情况，确认公司是否存在通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形；

13、走访公司主要客户，确认公司是否存在通过关联方或第三方代收货款的情况；

14、走访公司主要供应商，确认公司是否存在向供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资的情况；

15、访谈公司相应关联方或取得其出具的说明、确认函，了解资金拆借及归还的具体情况；

16、获取公司的票据备查簿，与账面记录进行核对，并检查凭证后附相关凭证，检查是否存在向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资等行为，应收票据查验比例如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	本期增加	本期减少	本期增加	本期减少	本期增加	本期减少	本期增加	本期减少
年度发生额	-	147.11	281.24	834.13	8,500.15	7,800.15	1,430.32	1,434.32
大额查验金额	-	147.11	281.24	834.13	8,500.15	7,800.15	1,430.32	1,434.32
大额查验比例	-	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

发行人律师履行了如下核查程序：

1、查阅申报会计师出具的《审计报告》、《内控报告》；

2、查阅报告期内公司的银行贷款合同及还款凭证；

3、取得并查阅公司报告期内的银行流水；

4、取得并查阅公司主要关联方报告期内的银行流水；

5、对公司实际控制人、财务总监进行访谈；

6、查阅公司《公司章程》、关联交易管理制度、财务内控管理等制度；

7、查阅报告期内公司历次“三会”会议文件；

8、取得并查阅公司出具的情况说明；

9、登陆“国家企业信用信息公示系统”“企查查”“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”等网站系统对上述相关事项进行查询及确认。

（二）保荐人、申报会计师、发行人律师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、公司转贷资金主要用于支付供应商采购款、归还贷款、缴纳税费等正常生产经营活动，转贷行为涉及的银行贷款（含应收保理融资）均已按期向相关贷款银行（含保理银行）偿还本金及支付利息，相关合同均已履行完毕。

2、公司报告期内的关联方资金拆借均已清理完毕，相应资金不存在实质在体外代公司垫付成本费用的情况；关联方向公司拆入款项的行为构成关联方占用公司资金，但均发生于报告期前期即 2019 年度，且除安徽佳航外，均已于 2019 年度清理完毕，安徽佳航亦已于 2020 年度归还欠款并支付利息。公司已于 2022 年召开董事会、股东大会审议通过了报告期内包括关联方资金拆借在内的关联交易，报告期内的关联方资金拆借未对公司财务独立性造成重大不利影响，公司财务独立。

3、公司已针对转贷行为及关联方资金拆借进行了整改，建立完善了相应的财务内控制度并有效执行，整改完成之后未再次出现相关不规范行为。公司报告期内除存在转贷及关联方资金拆借外，不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

问题 20 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54的要求，逐项说明对相关法人及非法人主体资金流水核查的具体情况、核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性（是否包含注销的个人卡）、核查标准及其合理性、核查结论，核查过程是否发现异常；列示大额支出、存取现情况及资金来源或流向，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

一、对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，逐项说明对相关法人及非法人主体资金流水核查的具体情况、核查程序、核查手段、核查范围、核查账户完整性（是否包含注销的个人卡）、核查标准及其合理性、核查结论，核查过程是否发现异常

（一）对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，说明资金流水核查范围、核查账户完整性（是否包含注销的个人卡）、核查标准及其合理性

保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，充分评估了公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，确定了公司及相关主体资金流水的核查范围、核查标准等。保荐人、申报会计师资金流水核查范围、核查账户完整性、核查标准及其合理性的具体情况如下：

1、核查范围、核查账户完整性（是否包含注销的个人卡）

（1）核查范围

1）公司及其控股子公司

保荐人、申报会计师核查了报告期内公司及其控股子公司的银行账户（包括报告期内注销账户），具体情况如下：

序号	名称	与公司关系	核查账户总数（个）（注）	其中报告期内注销账户数量（个）
1	佳力奇	公司本身	30	4
2	北京佳力奇	公司全资子公司，已于 2020 年 7 月注销	1	1

注：经核查，报告期内公司及其控股子公司均不存在利用个人账户对外收付款项的情况。

2）关联方企业

保荐人、申报会计师核查了报告期内公司实际控制人及其一致行动人控制的其他企业、与公司存在资金往来的重点关联方企业等非自然人关联方的银行账户（包括报告期内注销账户），具体情况如下：

序号	账户主体	与公司关系	核查账户数量（个）	其中报告期内注销账户数量（个）
1	宿州广融	路强控制的其他企业，员工持股平台	3	0
2	聚众力源	路强控制的其他企业	1	0
3	聚源力众	路强控制的其他企业，已于 2021 年 8 月注销	1	1
4	安徽正昊	路强控制的其他企业，已于 2021 年 12 月注销	3	3
5	康源科技	路强之弟路超控制的企业，与公司存在资金往来，已于 2022 年 3 月注销	1	1
6	北京裕富源	梁禹鑫配偶之弟陈凯控制的企业，与公司存在资金往来，已于 2020 年 7 月注销	1	1
7	聚德众源	路强、梁禹鑫曾持有出资份额	1	0
8	安徽佳峰	梁禹鑫实际控制的企业，已于 2022 年 1 月注销	4	3
9	安徽佳航	安徽佳峰之全资子公司，已于 2022 年 1 月注销（原公司全资子公司，于 2018 年转让给安徽佳峰）	5	1
10	安徽品方	梁禹鑫实际控制的企业，已于 2022 年 5 月注销	2	0
11	海南梁氏	梁禹鑫控制的企业	1	0

3）自然人主体

保荐人、申报会计师核查了报告期内公司实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（含关键财务、销售、采购及行政后勤保障人员等）等相关自然人的银行账户（包括报告期内注销账户），具体情况如下：

序号	姓名	身份/与公司关系	核查账户数量（个）	其中报告期内注销账户数量（个）
1	路强	实际控制人、控股股东、董事长、总经理	18	2
2	张根琴	路强之配偶	9	1
3	路梦媛	路强之女	7	0
4	路畅宇	路强之子	8	1
5	路兴志	路强父亲	1	0
6	王素连	路强母亲	1	0

序号	姓名	身份/与公司关系	核查账户数量（个）	其中报告期内注销账户数量（个）
7	路超	路强之弟	7	0
8	梁禹鑫	董事、实际控制人的一致行动人	12	3
9	陈娟	梁禹鑫之配偶	8	1
10	梁继选	梁禹鑫父亲、公司创始人	7	1
11	张凤琴	梁禹鑫母亲、公司创始人	8	2
12	陆玉计	董事、副总经理、财务总监、董事会秘书	20	3
13	金豫江	董事	11	2
14	陈肖	监事会主席、工会主席，报告期内曾任公司副总经理	11	5
15	陈争	职工监事，制造中心副部长	10	3
16	杨建波	职工监事，人力资源部副部长	14	1
17	程建华	副总经理（分管销售）	12	4
18	王婧	副总经理（分管技术研发，2021 年入职）	24	0
19	龙国荣	核心技术人员	13	0
20	康彦龙	核心技术人员	20	1
21	牛让	报告期内 2019 年 1 月至 2021 年 5 月任公司监事，现任制造中心部长	9	1
22	何小平	报告期内 2019 年 1 月至 2019 年 9 月任公司董事、副总经理（已离职）	8	0
23	周永亮	报告期内 2019 年 1 月至 2019 年 9 月任公司董事（系外部董事、已离职）	26	0
24	周杰	财务管理部部长（2020 年 7 月入职）	14	0
25	王慧敏	出纳（2021 年 7 月入职）	6	0
26	许维仲	前财务管理部负责人（2021 年 4 月离职）	8	0
27	杨蕊	前出纳（2021 年 2 月离职）	14	0
28	赵红岭	市场销售部负责人（2020 年 8 月入职）	11	0
29	戚冬梅	原销售部负责人（2021 年 4 月离任），现供应链管理部副部长	8	3
30	唐怀果	综合管理部负责人、保密办主任	22	0
31	蔡天琪	供应链管理部负责人	8	0

（2）核查账户完整性（是否包含注销的个人卡）

报告期内，公司及其控股子公司均不存在利用个人账户对外收付款项的情

况。为核查账户完整性，保荐人及申报会计师履行了如下核查程序：

对于公司，保荐人、申报会计师陪同公司相关人员前往基本户开户银行实地取得了公司已开立银行结算账户清单，并取得了公司出具的已提供真实、准确、完整资金流水的承诺（且内含银行账户明细表等内容）等文件。

对于公司控股子公司北京佳力奇，保荐人、申报会计师于 2022 年 3 月 7 日陪同公司相关人员前往北京佳力奇基本户开户银行实地取得了基本户资金流水，因北京佳力奇 2020 年即已办理完毕注销登记、其基本户亦已注销、存款人查询密码遗忘等，银行无法提供其已开立银行结算账户清单。保荐人、申报会计师取得了北京佳力奇法定代表人及公司出具的关于已提供北京佳力奇真实、准确、完整资金流水的承诺（且内含银行账户明细表等内容）等文件。

对于关联方企业，保荐人、申报会计师取得了关联方企业已开立银行结算账户清单（其中聚源力众、康源科技、北京裕富源、安徽佳峰等四家企业亦因已办理完毕注销登记、其基本户亦已注销和/或存款人查询密码遗忘等无法取得）及出具的已提供真实、准确、完整资金流水的承诺（且内含银行账户明细表等内容）等文件。

对于自然人，保荐人、申报会计师获取了自然人出具的已提供真实、准确、完整资金流水的承诺（且内含银行账户明细表等内容）等文件，并通过“云闪付 APP”和/或“支付宝 APP”查询的方式（查询银行包括中国工商银行、中国银行、中国建设银行、中国农业银行等 19 家国内系统重要性银行及徽商银行、安徽省农村信用社等当地银行）核查自然人提供的银行账户是否存在遗漏的情况。

此外，保荐人、申报会计师通过交叉核对已获取的银行流水转账记录，进一步确认上述各主体的账户完整性。

2、核查标准及其合理性

（1）公司及其子公司的资金流水

对于公司及其子公司的资金流水，保荐人、申报会计师经充分评估公司所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动

趋势、所处经营环境等因素，确定了相匹配的核查标准，具有合理性，具体如下：

大额标准：公司及其子公司资金流水核查的大额标准为 50 万元（或等值外币，下同），保荐人、申报会计师对其单笔存取现或往来金额 50 万元以上和当日连续多笔存取现或与同一交易对象的往来金额合计达 50 万元以上的交易进行重点核查。

异常标准：对于虽未达到上述大额标准，但因往来频率或对象等与日常交易存在明显差异的异常交易，保荐人、申报会计师将其一并纳入重点核查范围；异常资金流水的判断标准具体如下：

1）频繁大额取现或存现交易；

2）与公司主要客户、供应商的实际控制人、主要股东或主要人员的资金往来；

3）与公司关联方、关键岗位人员的资金往来（工资奖金、费用报销等正常经营往来除外）；

4）保荐人、申报会计师经综合判断认为应该重点关注的其他异常资金往来。

（2）关联方企业及自然人的资金流水

对于关联方企业及自然人的资金流水，保荐人、申报会计师经评估关联方企业的规范运作水平、实际经营情况等，及自然人收入来源、投资消费习惯、居住地的消费水平、目前社会收入及消费现状等，并综合考虑核查效率和有效性，确定了相匹配的核查标准，具有合理性，具体如下：

大额标准：关联方企业资金流水核查的大额标准为 50 万元（对于其中部分关联方企业，因其无实际经营业务且与公司存在资金往来，保荐人、申报会计师将其大额标准降为与自然人标准一致，即 5 万元），保荐人、申报会计师对其单笔存取现或往来金额 50 万元以上和当日连续多笔存取现或与同一交易对象的往来金额合计达 50 万元以上的交易进行重点核查。自然人资金流水核查的大

额标准为 5 万元，保荐人、申报会计师对其单笔存取现或往来金额 5 万元以上和当日连续多笔存取现或与同一交易对象的往来金额合计达 5 万元以上的交易进行重点核查。

异常标准：对于虽未达到上述大额标准，但因往来频率或对象等与日常交易存在明显差异的异常交易，保荐人、申报会计师将其一并纳入重点核查范围；异常资金流水的判断标准具体如下：

1）频繁大额取现或存现交易；

2）与公司主要客户、供应商的实际控制人、主要股东或主要人员的资金往来；

3）与公司或公司控股子公司的资金往来（工资奖金、费用报销等正常经营往来除外）；

4）公司控股股东、实际控制人、实际控制人之一致行动人及其配偶、父母、成年子女（如有）与公司关联方、关键岗位人员的无合理原因的资金往来；

5）关联方企业与公司其他关联方、关键岗位人员的无合理原因的资金往来；

6）保荐人、申报会计师经综合判断认为应该重点关注的其他异常资金往来。

（二）对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，说明资金流水核查程序、核查手段、核查结论，核查过程是否发现异常

保荐人和申报会计师对照《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 54 的要求，在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查了报告期内公司以下事项，具体情况如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

（1）核查方式

1）取得并查阅公司《营运资金管理制度》《筹资管理制度》《对外投资管理制度》等资金管理相关内部控制制度；

2）访谈公司财务总监，了解公司资金管理相关内部控制制度的设计情况；

3）对公司报告期内资金收支情况执行穿行测试及控制测试，复核公司内控执行的有效性；

4）取得报告期内公司现金日记账，了解现金交易的业务性质和现金交易的原因，复核现金交易明细的必要性及合理性。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

公司已根据相关法律法规和《企业内部控制基本规范》及相关指引，建立了一套行之有效的管理和风险防范体系，制定了财务内控制度，明确了财务管理授权权限、资金活动的业务流程，资金业务中不相容岗位已恰当分离，相关经办人员间存在相互制约关系。公司资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

（1）核查方式

1）陪同公司相关人员前往基本户开户银行实地取得公司已开立银行结算账户清单，将获取的开户清单与公司财务账簿的银行账户进行核对，并对银行对账单中出现的银行账户进行勾稽，核查是否存在开户清单以外的账户；

2）对公司报告期各期末所有已开立银行账户进行了函证；

3）访谈公司财务总监，了解公司各银行账户开立原因，并重点关注在注册地以外城市开立账户的原因及用途，从而判断是否存在公司银行开户数量等与

业务需要不符的情况。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，不存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

（1）核查方式

1）取得公司报告期内主要客户及供应商清单，与上述大额资金流水的交易对方进行比对，核查销售和收款、采购和付款的真实性；

2）对于公司大额资金流水，逐笔核对记账凭证、银行回单等原始凭证，复核交易对手方账面记录名称及银行流水记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：除招股说明书已披露的转贷及关联方资金拆借外，公司不存在大额资金往来重大异常情形，不存在大额资金往来与公司经营活动、资产购置、对外投资等活动不相匹配的情形。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

（1）核查方式

1）获取公司控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等的人员名单，获取并核查上述人员及公司报告期内银行流水；

2）逐笔查阅大额异常标准的流水交易信息，并向相关人员了解交易对手方身份及交易原因，关注上述人员与公司之间是否存在除了工资奖金发放、费用报销等正常经营往来以外的其他交易情况；

3）通过对公司及其子公司、关联方企业、上述自然人报告期内银行账户流水进行核查，确认上述主体与独立董事不存在需关注的异常大额资金往来。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：除 2020 年 1 月存在公司出纳等员工代高管领取奖金的情形及招股说明书已披露的关联方资金拆借外，公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员不存在异常大额资金往来。

2020 年 1 月公司发放高管人员 2019 年度年终奖时，高管人员为少缴个人所得税，由出纳杨蕊等公司员工代高管领取部分奖金，并在收到税后奖金后先支付给其中一位员工的配偶，再由该人支付给相应高管亲属。该事项已完成整改，公司已主动向主管税务机关国家税务局宿州经济技术开发区税务局详细说明情况并补缴个人所得税，税务局已出具《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司发放年终奖金涉及个税缴纳完毕的证明》，证明：“鉴于上述事项系佳力奇主动自查发现、主动汇报、主动采取补正措施并按照补正措施主动代扣代缴了相应税款，本税务局不会因此对上述人员或佳力奇征收滞纳金、罚金或做出其他行政处罚，上述行为不属于重大违法违规行为，相应人员 2019 年度和 2020 年度奖金发放涉及的个税已全部代扣代缴完毕，佳力奇已完成了相应的代扣代缴义务。”

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

（1）核查方式

1）获取并查阅公司报告期内现金日记账，并结合对公司银行流水的核查，确认是否存在大额或频繁取现的情形；

2）对公司各银行账户大额资金往来进行交叉核对，确认公司同一账户或不同账户之间是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：公司报告期内不存在大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

（1）核查方式

1）对公司各银行账户大额资金往来进行核查，确认是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务等情形；

2）查阅公司无形资产清单、专利证书和商标证书等相关权属证明，了解报告期内是否存在受让取得商标、专利等无形资产相关情况；

3）核查公司营业成本、管理费用、销售费用、研发费用中单笔支付金额超过 50 万元的无实物形态服务费用支出情况，抽取相关服务的协议、款项支付凭证、服务成果证明等原始凭证，核查公司购买相关服务的真实性。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：报告期内，公司存在因筹备上市工作以及自身战略规划需求而购买审计、咨询服务的情形，相关交易具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

（1）核查方式

1）陪同公司实际控制人前往相应银行现场获取其报告期内的资金流水；

2）取得实际控制人出具的已提供真实、准确、完整资金流水的承诺（且内含银行账户明细表等内容），承诺内容还包括：就银行账户流水中大额、异常或公司中介机构关注的其他流水情况均提供了真实、准确、完整、及时的解释

或说明；

3）访谈实际控制人，了解大额或异常资金流水发生的原因，并收集、核查相关凭证。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：报告期内，公司实际控制人个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

（1）核查方式

1）获取并核查公司报告期内与现金分红、董监高人员薪酬有关的内部决议文件，梳理上述人员报告期内各期应获得的工资薪金，并与对应人员银行账户资金流水进行比对，确认不存在重大差异；

2）获取并核查公司历次股份转让行为相应的转让协议、资金交付凭证、公司内部决议文件等资料，梳理上述相关自然人报告期内通过转让公司股份获得的转让款（如有），并与其各自银行账户资金流水进行比对，确认不存在重大差异；

3）对公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内个人账户中超过 5 万元的资金往来、存取现进行确认，了解相关交易背景，判断是否存在重大异常交易。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内不存在从公司获得大额现金分红款或资产转让款的情况；路强、梁禹鑫、陆玉计等自然人报告期内存在从公司获得大额薪酬、通过转让公司股份获得大额转让款的情形，对应资金主要用于还款、投资理财、家庭或个人日常开支等，不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

（1）核查方式

1）取得公司关联方、客户、供应商清单，与相关企业或自然人的银行流水进行匹配，确认控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在大额资金往来，并对相关流水发生原因进行访谈并取得相关证明资料；

2）对公司主要客户、供应商进行访谈，了解公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否与公司主要客户、供应商存在资金往来、关联关系或其他利益安排，并取得公司主要客户、供应商出具的关于与公司及公司关联方不存在非经营性资金往来或其他利益安排等的书面声明。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与公司客户、供应商不存在异常大额资金往来，控股股东、实际控制人及部分董事、监事、高管或关键岗位人员与公司关联方之间存在资金拆借的情形，但均具有合理原因。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

（1）核查方式

1）核查公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，取得公司客户、供应商清单，并与相关企业或人员的银行流水进行匹配，检查相关企业或人员是否存在与公司客户、供应商之间的资金往来；

2）对公司主要客户、供应商进行访谈，进一步核实是否存在由公司关联方代收、代付款项的情况，并取得公司主要客户、供应商出具的关于与公司及公司关联方不存在非经营性资金往来或其他利益安排等的书面声明；

3）访谈公司主要关联方，确认是否存在关联方代公司收取客户款项或支付

供应商款项的情形。

（2）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：公司不存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形，但存在关联方聚众力源代公司向员工支付奖金合计 5.82 万元（过年红包）及费用款 3.00 万元的情况，已在招股说明书中进行披露。

二、列示大额支出、存取现情况及资金来源或流向，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据

（一）大额支出、存取现情况及资金来源或流向

报告期内，除自身账户互转、夫妻账户互转及与银行、理财公司、证券公司等金融机构的资金往来外，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员流水中的主要大额支出、存取现情况如下：

1、路强（实际控制人、控股股东、董事长、总经理）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	-	2,613.08	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	-	875.00	-	-	收款方为国家税务总局宿州市税务局，系路强缴纳个税
	-	507.83	-	-	收款方为聚众力源，系归还欠款
	-	396.50	-	-	收款方为房地产公司，系路强本人购房
	-	350.00	-	-	收款方为路强之弟路超，系借款给路超（路超拟于南京购房）
	-	60.00	-	-	收款方为路强之子（因其留学需开具存款证明）
	-	-	48.00	-	收款方为朋友经营的宿州当地房地产企业，系借出款项（后已收到还款）

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
	53.06	41.45		6.00	系支付路强本人家庭房屋装修款
	-	-	44.10	-	收款方为公司，系补缴股改个人所得税，由公司代缴
	-	40.85	-	-	收款方为赵杰，系支付股份收购款
	-	38.76	-	-	路强本人及家人消费支出（购买手表、化妆品等）
	35.40	-	-	-	**路强本人购车**
	-	-	-	33.50	收款方为聚源力众，系路强对其实缴出资
	-	-	-	30.53	收款方为北京裕富源，系路强借款给聚德众源，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”
	-	30.00	-	-	收款方为梁禹鑫，系代安徽正昊归还欠款（因安徽正昊正办理工商注销，银行账户被冻结）
	-	25.00	-	-	收款方为路强朋友，系借款给朋友（朋友新开家具店）
	-	-	23.56	-	路强收购宿州广融合伙份额支付款项
	-	20.00	-	-	收款方为唐怀果，系归还欠款
	-	15.00	-	-	收款方为路强朋友，系借款给朋友（后已收到还款）
	-	-	-	15.00	公司新三板挂牌期间，路强收购公司（即公司实际控制人变更），向证券公司支付财务顾问费
	-	13.07	-	-	收款方为公司，系补缴年终奖个人所得税，由公司代缴，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明”
	-	11.72	-	-	收款方为聚德众源，系支付股份收购款
	-	10.00	-	-	收款方为陆玉计，系归还欠款
	-	6.11	-	-	收款方为聚源力众，系路强将其收到的何小平支付利息款转至实际借出款项方聚源力众，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
					还款情况的说明”
	-	6.00	-	-	路强本人购买车位
	-	-	5.00	-	疫情捐款
	-	-	-	5.00	路强本人支付购车定金
	-	-	-	5.00	公司新三板挂牌期间，路强收购公司（即公司实际控制人变更），向律所支付法律顾问费

2、张根琴（路强之配偶）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	7.00	-	2020 年 3 月自配偶路强工资卡中多次取现得到的现金一次性存现
	-	7.48	-	-	收到租客以现金支付的房租款
	-	17.00	-	-	过年期间家人收到亲朋给的过年现金红包及家中留存现金存现
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	-	-	300.00	收款方为路超，系通过路超借款给陆玉计、程建华和陈肖，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-		50.11	153.85	收款方为张根琴之弟或其弟朋友，系张根琴作为“走账”渠道，代其弟收付其弟个人业务相关款项
	-	3.35（美元）	5.00（美元）	4.90（美元）	收款方为张根琴之子，系支付给其子留学学费及生活费
	-	78.00	-	-	张根琴本人购买商铺
	-	-	-	57.07	收款方为房地产公司，系张根琴在收到其弟支付的购房款后代其弟购房
	-	-	6.00	50.00	收款方为张根琴之弟，系归还欠款
	-	50.00	-	-	收款方为程建华配偶陈珊，系借款给陈珊购房
	-	-	-	50.00	收款方为安徽正昊，系张根琴借款给公司，安徽正昊作为

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
					“走账”渠道，资金流向：张根琴-安徽正昊-公司
	-	40.59	-	-	收款方为路超，系通过路超向程建华还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	-	-	40.00	收款方为公司，系张根琴借款给公司（后已收到还款）
	-	-	23.00	11.00	张根琴向朋友归还欠款
	66.40	20.30	-	-	支付张根琴本人家庭房屋装修款
	-	-	-	28.30	张根琴本人购车
	-	-	-	20.00	收款方为安徽佳航，系张根琴借款给安徽佳航（后已收到还款）
	-	-	20.00	-	收款方为安徽正昊法定代表人茌冬冬，系借款给茌冬冬（后已收到还款）
	-	-	20.00	-	收款方为张根琴之弟，系支付父母赡养费，由弟弟代收
	-	14.00	-	-	收款方为程建华，系还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	6.70	-	-	收款方为安徽正昊，系安徽正昊需缴纳增值税，但其自有流动资金不足，故张根琴借款给安徽正昊
	-	5.32	-	-	收款方为国家税务总局宿州市税务局，系支付其本人家庭购房相关税金
	-	-	-	5.00	系张根琴在收到其弟支付的房屋装修款后代其弟支付装修款
	5.00	-	-	-	**收款方为张根琴之子，系支付给其子生活费**
	5.00	-	-	-	**收款方为张根琴之女，系支付给其女生活费及学费**

3、路梦媛（路强之女）

经核查，其报告期内不存在大额支出或存取现情况。

4、路畅宇（路强之子）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	2.99（美元）	3.94（美元）	1.97（美元）	向学校支付留学学费

5、路兴志（路强父亲）

经核查，其报告期内不存在大额支出或存取现情况。

6、王素连（路强母亲）

经核查，其报告期内不存在大额支出或存取现情况。

7、路超（路强之弟）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	10.00	路超取现借款给其姐（其姐拟购房需交定金，后已收到还款）
大额支出	-	-	-	300.00	收款方为陆玉计（185 万元）、程建华（115 万元），系张根琴通过路超借出款项，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	300.00	-	-	收款方为张根琴，系陆玉计（185 万元）、程建华（115 万元）通过路超向张根琴还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	40.59	-	-	收款方为张根琴，系程建华通过路超向张根琴借出款项，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
					明”
	-	40.59	-	-	收款方为程建华，系张根琴通过路超向程建华归还款项，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	230.00	-	5.00	其姐及妻兄向路超借款用于买房
	-	50.00	15.00	-	向张根琴等亲朋还款
	-	50.00	-	-	借款给路超朋友（后已收到还款）
	-	30.19	-	19.16	收款方为路强、张根琴；路强、路超、张丽丽等人曾合伙经营煤炭相关业务（经营主体包括灵璧县灵城东圆信息服务部、安徽正昊新能源有限公司、宿州市埇桥区和圆商贸信息咨询服务部等），部分早前应收账款于报告期内回款（路超负责催收款项），相关经营主体收到款项后，存在路超先将款项转账至其本人账户，再按约定比例留存及支付给其他合伙人路强（或其配偶张根琴）等的情况
	-	23.38	-	-	路超本人购车
	-	19.00	-	-	收款方为聚众力源，为路超代其控制的康源科技偿还借款
	-	18.00	-	-	路超本人购房
	37.30	-	-	-	**收款方为路超朋友，系朋友因需支付医疗费向路超借款**
	-	-	15.00	-	收款方为路超朋友，系朋友代路超理财（炒股）
	-	10.00	-	-	收款方为路超朋友，系朋友因装修向路超借款

8、梁禹鑫（董事、实际控制人的一致行动人）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	9.10	-	-	家中留存现金存现
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额支出	21.71	1,567.55	-	-	收款方为税务局，系缴纳股份转让相关个税
	-		1,298.15	77.14	收款方为安徽佳峰，系借款给安徽佳峰（由梁禹鑫实际控制）
	-	83.00	1,250.00	-	梁禹鑫向朋友归还欠款
	-	931.50	-	-	收款方为聚众力源，系归还欠款
	600.00	-	-	-	**收款方为梁禹鑫父亲，系支付给父亲生活费及投资理财资金**
	625.00	-	-	-	**收款方为梁禹鑫母亲，系支付给母亲生活费及投资理财资金**
	-	500.00	-	-	收款方为梁禹鑫父母（父母需支付款项替换实物出资）
	-	-	437.50	-	收款方为梁禹鑫朋友，系借款给朋友（朋友家庭购房）
	-	-	-	300.00	收款方为聚众力源，系借款给聚众力源（公司新三板挂牌期间，聚众力源收购公司股份）
	-	-	-	222.00	收款方为公司，系借款给公司
	-	-	160.00	50.00	收款方为和平国防科技，系支付股权收购款
	50.00	28.50	116.11	52.50	梁禹鑫本人购车
	-	-	-	117.91	收款方为聚德众源，系借款给聚德众源，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”
	-	113.00	-	-	收款方为安徽正昊，系借款给安徽正昊（后已收到还款）
	-	-	-	108.17	收款方为宿州经济技术开发区管理委员会，系梁禹鑫代宿州鼎诚五金制品有限公司支付早年购地尾款
	-	-	-	98.98	收款方为北京裕富源，其中 74.20 万元系梁禹鑫代聚德众源通过北京裕富源向公司还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”，24.70 万元系梁禹鑫通过北京裕富源借款给公司
	-	-	-	90.00	收款方为陈肖，系借款给陈肖

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
	-	81.55	-	-	收款方为聚众力源，系代康源科技向聚众力源还款
	-	57.10	-	-	收款方为公司，系梁禹鑫代其父梁继选向公司归还工投集团退出补偿款的本金及利息 57.10 万元，详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”之“（6）其他偶发性关联交易”
	-	-	43.46	-	收款方为公司，系补缴股改个税，由公司代缴
	-	43.44	-	-	收款方为聚众力源，系缴纳股份转让相关个税，由聚众力源代缴
	-	-	30.00	-	支付个人律师费
	8.50	25.09	-	-	收款方为海南梁氏，系借款给海南梁氏
	18.00	7.80	-	9.39	购买珠宝、玉石、手表等家庭消费支出
	15.00	-	-	-	支付子女异地就学相关咨询服务费用
	-	-	-	14.00	收款方为聚源力众，系对聚源力众实缴出资
	-	-	13.68	-	收款方为中国人寿保险股份有限公司，系支付保险费
	-	-	-	10.00	收款方为安徽佳航，系借款给安徽佳航
	-	7.65	-	-	收款方为聚众力源，系将收到的何小平支付利息还给聚众力源，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”
	-	7.50	-	-	收款方为公司，系代梁继选支付股权转让个税，由公司代缴

9、陈娟（梁禹鑫之配偶）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
					况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	-	50.00	-	购买民间理财
	27.00	**-**	**-**	**-**	**系本人购买手表**
	-	15.48	-	-	收款方为汽车销售公司，系陈娟代其弟支付购车款（作为结婚礼物）
	-	7.10	-	-	收款方为爱马仕（上海）商贸有限公司，系个人消费

10、梁继选（梁禹鑫父亲、公司创始人）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	30.32	-	-	系处置烘干机取得的现金存现
	-	54.95	-	-	系梁继选个人担任第三方的技术顾问取得的现金存现
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	450.00	-	-	收款方为公司，系支付替换实物出资款项
	-	45.00	-	-	收款方为安徽品方，系借款给梁禹鑫控制的企业
	-	-	-	10.00	收款方为安徽佳航，系借款给梁禹鑫控制的企业
	-	5.00	-	-	收款方为安徽佳航副厂长的妻子，系支付副厂长奖金
	148.00	**-**	**-**	**-**	**系梁继选本人家庭购房**
	50.00	**-**	**-**	**-**	**收款方为梁禹鑫，梁禹鑫用于购车**
	9.19	**-**	**-**	**-**	**系梁继选支付老家盖房相关款项**

11、张凤琴（梁禹鑫母亲、公司创始人）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	10.00	-	-	家中留存现金存现（用于归还银行房贷）

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	50.00	-	-	收款方为公司，系支付替换实物出资款项
	8.80	-	6.80	-	收款方为保险公司，系购买保险

12、陆玉计（董事、副总经理、财务总监、董事会秘书）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	-	473.42	-	收款方为宿州广融，系陆玉计作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	-	191.57	-	-	收款方为国家税务总局宿州市税务局，系陆玉计缴纳股份转让相关个人所得税
	-	185.00	-	-	收款方为路超，系陆玉计通过路超向张根琴归还欠款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	50.00	74.00	-	收款方为房地产公司，系陆玉计本人购房
	-	36.12	-	-	收款方为公司，系补缴年终奖个人所得税，由公司代缴，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明”
	-	-	-	35.80	收款方为康源科技，系陆玉计借款给公司，康源科技作为“走账”渠道，资金流向：陆玉计-康源科技-公司
	28.34	-	-	-	**收款方为汽车销售公司，系陆玉计支付其本人购车款**
	-	17.80	-	-	收款方为装修公司，系陆玉计支付其本人房屋装修款
	-	-	-	16.00	收款方为安徽正昊，系陆玉计借款给公司，安徽正昊作为

					“走账”渠道，资金流向：陆玉计-安徽正昊-公司
	-	-	-	15.00	收款方为陈肖，系陆玉计收到路超支付的 185 万元款项后，转账给陈肖，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	14.14	-	-	收款方为张根琴，系陆玉计向张根琴支付利息，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	10.00	-	-	收款方为路强，系借款（后已收到还款）
	-	-	-	6.00	收款方为陆玉计朋友，系向朋友归还欠款
	-	-	-	5.00	收款方为康源科技，系陆玉计拟借款给公司，由康源科技作为“走账”渠道转给公司（但因当日公司已及时收到货款，故康源科技未转给公司，并于当日直接转回给陆玉计）
	-	-	5.00	-	收款方为陆玉计亲属，系借款给亲属（后已收到还款）
	-	-	-	5.00	收款方为陆玉计同事，系借款给同事（后已收到还款）
	-	5.00	-	-	收款方为聚众力源，系归还欠款

13、金豫江（外部董事）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	15.00	5.80	报告期内大额取现后部分未使用现金存现
大额取现	-	-	15.00	35.00	报告期内四笔大额取现合计 50.00 万元，系取现自用，与公司无关（部分未使用现金后已存现）
大额支出	218.52	66.91	147.47	64.48	金豫江与其亲朋同事之间的资金往来，与公司无关
	100.00	69.88	143.70	58.29	金豫江与其个人其他有关单位的资金往来，与公司无关
	12.72	14.40	19.53	14.40	金豫江支付其个人房租，与公司无关
	-	-	19.00	-	金豫江因个人事务向律师事务

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
					所（非发行人律师）支付律师费，与公司无关

14、陈肖（监事会主席、工会主席，报告期内曾任公司副总经理）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	30.00	-	-	陈肖因家庭购房向表姐借款，表姐支付现金 30 万元
大额取现	-	-	-	20.00	其中 15 万元取现系现金购买瓷器、灵璧石等装饰品，5 万元为自用及借给朋友
大额支出	-	210.00	-	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	-	-	-	185.00	收款方为聚众力源，系借款给聚众力源（后已收到还款）
	-	115.00	-	-	收款方为陈肖之妹夫，系借款给妹妹家（后已收到还款）
	-	-	90.00	-	收款方为梁禹鑫，系还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	90.00	-	-	收款方为聚众力源，系还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	-	30.63	-	收款方为唐怀果，系还款
	-	30.00	-	-	收款方为程建华，系还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	15.00	-	-	收款方为陆玉计，系还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	11.23	-	-	收款方为张根琴，系支付借款利息，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
	-	-	7.85	-	陈肖本人购买手表

15、陈争（职工监事，制造中心副部长）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	5.36	-	-	家中留存的现金存现（用于买房）
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	10.20	-	-	收款方为房地产公司，系陈争本人购房
	-	-	6.00	-	收款方为宿州广融，系陈争作为合伙人对宿州广融的实缴出资

16、杨建波（职工监事，人力资源部副部长）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	-	-	8.10	收款方为杨建波亲属，系支付装修款（房屋交由亲属的家具店装修）
	-	-	-	7.50	杨建波购买文化自信相关书本（用于公司全体员工培训，费用已在公司报销）
	-	-	-	6.00	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资

17、程建华（副总经理，分管销售）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额支出	-	210.00	-	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	5.00	**-**	**-**	**-**	**收款方为程建华之表弟，系借款给表弟买房使用**
	-	-	-	185.00	收款方为聚众力源，系借款给聚众力源（后已收到还款）
	-	115.00	-	-	收款方为路超，系还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	-	-	40.59	收款方为路超，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	-	-	30.00	收款方为陈肖，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	26.32	-	-	收款方为公司，系补缴年终奖个人所得税，由公司代缴，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明”
	-	23.07	-	-	收款方为路强，系向安徽正昊还款，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	-	-	20.00	收款方为安徽正昊，系程建华借款给公司（后已收到还款），安徽正昊作为“走账”渠道，资金流向：程建华-安徽正昊-公司
	-	-	-	27.99	收款方为房地产公司，系程建华购房
	-	-	-	14.00	收款方为张根琴，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”
	-	7.07	-	-	收款方为张根琴，系支付利息，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明”

18、王婧（副总经理，分管技术研发，2021年入职，核查2021年及2022年1-6月资金流水）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	**30.00**	**-**	**王婧配偶取得所在企业发放的现金年终奖后存现**
大额取现	-	-	不存在大额取现情况
大额支出	-	5.00	收款方为王婧亲属，系借款给亲属（后已收到还款）

19、龙国荣（核心技术人员）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	5.81	-	家中留存现金存现
大额取现	-	-	-	10.00	取现自用，与公司无关
	-	-	-	17.00	取现龙国荣之子使用，与公司无关
大额支出	-	30.00	-	130.00	收款方为龙国荣之子及儿媳，系家人间的资金往来，与公司无关

20、康彦龙（核心技术人员）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	18.00	**注**
大额取现	**5.00**	-	-	-	**注销账户时将账户中的余额取现**
	-	-	-	18.00	**注**
大额支出	-	-	-	18.00	**注**
	-	-	-	33.31	康彦龙本人购房
	-	-	9.91	5.00	收款方为康彦龙姑姑，系康彦龙代其姑姑理财，将理财本金及收益归还姑姑
	-	-	7.90	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资

注：转账收款方为康彦龙父亲，为节省手续费，康彦龙从其本人交通银行银行卡中取现，当日立即存现至其中国农业银行银行卡，再转账给其父亲

21、牛让（报告期内2019年1月至2021年5月任公司监事，现任制造中心部长）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	-	10.00	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	-	6.22	-	-	收款方为国家税务总局宿州市税务局，系缴纳股份转让相关个税

22、何小平（报告期内2019年1月至2019年9月任公司董事、副总经理，已离职，核查任职期间的资金流水）

单位：万元

类型	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	不存在大额存现情况
大额取现	-	不存在大额取现情况
大额支出	15.29	收款方为聚众力源、路强、梁禹鑫，系支付借款利息

23、周永亮（报告期内2019年1月至2019年9月任公司董事，系外部董事，已离职，核查任职期间的资金流水）

单位：万元

类型	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	12.00	向朋友借款，朋友支付现金存现
	5.00	取现未使用，于当日存现
大额取现	5.00	
	10.00	取现用于周永亮本人控制企业的业务，与公司无关
大额支出	132.70	收款方为北京国富，系周永亮与其控制的企业之间的往来，与公司无关
	122.70	收款方为周永亮朋友或朋友经营的企业，系与朋友或朋友经营的企业之间的资金往来，与公司无关

类型	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
	29.00	周永亮因其控制的企业发生的资金往来，与公司无关
	20.57	收款方为家具企业、摄影器材销售企业，系购置家具等个人支出，与公司无关
	24.71	收款方为梁禹鑫，系周永亮代聚德众源向梁禹鑫支付利息，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”
	24.42	收款方为路强，系周永亮代聚德众源向路强支付利息，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”
	11.99	收款方为聚众力源，系周永亮代聚德众源向聚众力源支付利息，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明”

24、周杰（财务管理部部长，2020年7月入职，核查2020年、2021年及2022年1-6月资金流水）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	不存在大额取现情况
大额支出	-	7.69	-	周杰本人购车

25、王慧敏（出纳，2021年7月入职，核查2021年及2022年1-6月资金流水）

经核查，其 2021 年及 2022 年 1-6 月不存在大额支出或存取现情况。

26、许维仲（前公司财务管理部负责人，2021年4月离职，核查任职期间的资金流水）

单位：万元

类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	不存在大额取现情况
大额支出	45.00	30.00	-	许维仲本人购房

类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
	-	17.13	-	代高管领取奖金后代付奖金，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明”
	-	5.00	-	收款方为许维仲朋友，系借款给朋友

27、杨蕊（前出纳，2021年2月离职，核查任职期间的资金流水）

单位：万元

类型	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	不存在大额取现情况
大额支出	-	17.51	-	代高管领取奖金后代付奖金，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明”

28、赵红岭（市场销售部负责人，2020年8月入职，核查2020年、2021年及2022年1-6月资金流水）

经核查，其 2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月不存在大额支出或存取现情况。

29、戚冬梅（原销售部负责人，2021年4月离任，现供应链管理部副部长）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额存现情况
大额取现	-	-	-	-	报告期内，不存在大额取现情况
大额支出	-	12.50	-	-	收款方为安徽正昊，系还款
	-	-	8.80	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	-	8.00	-	-	收款方为戚冬梅同事，系借款给同事（后已收到还款）

30、唐怀果（综合管理部负责人、保密办主任）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	38.00	-	岳父岳母支付的现金（后已取现 40 万元支付给岳父岳母）
	-	-	11.60	-	岳父岳母还款（岳父岳母从事民间放贷业务）
	-	-	10.00	-	唐怀果通过信用卡取得的现金存现
	-	-	-	8.18	唐怀果个人果园业务收到的水果销售款现金
	-	8.00	-	-	2021 年 2 月 10 日，收到妻妹归还现金 8 万元存现（妻妹此前因买房向唐怀果借款 9 万元）
	-	5.90	-	-	2021 年 2 月 9 日取现 4.90 万元未使用，连同收到妻妹归还的现金 1 万元，合计 5.90 万元存现
	-	5.00	-	-	家中留存现金存现
大额取现	-	-	65.00	-	其中 40 万元现金系支付给岳母，25 万元系向朋友还款
	-	-	15.06	-	其中 15 万元现金系支付给岳父岳母（岳父岳母用于民间放贷），剩余现金系自用
	-	-	5.00	-	取现用于个人家庭生活支出
大额支出	-	133.74	96.52	40.60	系支付公司食堂餐费（费用已在公司报销）
	-	45.30	15.00	92.11	唐怀果与朋友合伙承包果园支付的相关款项，与公司无关
	-	5.00	83.00	5.00	借款给表姐等亲戚朋友（后均已收到还款）
	-	-	36.00	50.00	借款给陈肖等同事（后均已收到还款）
	-	-	20.63	-	代高管领取奖金后代付奖金，详见下文之“32、重要大额支出事项说明”之“（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明”
	13.00	-	15.50	-	收款方为唐怀果朋友，系还款
	-	-	-	12.19	收款方为唐怀果之弟，其收款后代唐怀果在乌鲁木齐购房（唐怀果父母随唐怀果之弟居住在乌鲁木齐）
	25.64	10.45	-	-	系购买公司办公用品（费用已

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
					在公司报销）
	-	-	-	9.00	唐怀果妻妹借款用于买房（后已收到现金还款）
	-	-	-	7.38	收款方为公司，系 2019 年 1 月向公司归还备用金
	7.14	**-**	**-**	**-**	**系支付公司广告费（费用已在公司报销）**
	-	-	6.96	-	收款方为唐怀果朋友，系取得朋友信用卡支付的款项后再转账给对方（帮助朋友信用卡套现）
	-	-	6.00	-	收款方为朋友开的服装店，系唐怀果为通过信用卡取得资金而刷信用卡（信用卡套现）

31、蔡天琪（供应链管理部负责人）

单位：万元

类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	大额存现的资金来源/大额支出和取现的资金流向
大额存现	-	-	8.74	-	蔡天琪之子满月酒席收到的现金礼钱存现
	-	12.39	-	-	蔡天琪收到大伯支付的现金存现
大额取现	-	-	5.00	-	蔡天琪取现偿还其银行贷款
大额支出	**226.00**	**-**	**-**	**-**	**收款方为二手房原所有者，系蔡天琪购买二手房**
	-	75.00	254.11	-	收款方为蔡天琪大伯或大伯指定的人员或企业，系蔡天琪代大伯支付其个人工程承包业务相关款项（报告期内蔡天琪曾代其大伯收付相关款项，与公司无关）
	-	-	7.50	-	收款方为宿州广融，系作为合伙人对宿州广融的实缴出资
	-	-	5.49	-	收款方为蔡天琪父亲，为与父亲间的往来，与公司无关

32、重要大额支出事项说明

（1）关于 2020 年出纳等员工代高管领取奖金事宜的说明

2020 年 1 月公司发放高管人员 2019 年度年终奖时，为少缴个人所得税，由出纳杨蕊等公司员工代高管领取部分奖金，并在收到税后奖金后先支付给其中

一位员工的配偶，再由该人支付给相应高管亲属，具体如下：

单位：万元

高管应发及实发年终奖情况				
姓名	**原本应发年终奖（含税）**	**实际发放金额（含税）**	**应发与实发差额（即由出纳等员工代领金额，含税）**	**最终由亲属代收金额（税后）**
路强	125.05	96.00	29.05	22.90
陆玉计	92.05	30.00	62.05	48.91
程建华	83.05	42.00	41.05	32.36
陈肖	100.05	96.00	4.05	3.19
合计	**400.20**	**264.00**	**136.20**	**107.37**
员工应发及代领年终奖情况				
员工（代持人）姓名	**原应发年终奖金（含税）**	**实际发放金额（含税）**	**实发与应发差额（即代高管收取金额，含税）**	**扣税后实际多收取的金额（即代领税后金额暨转给员工配偶的金额）**
许维仲	3.05	25.05	22.00	17.13
陈晓康	1.65	23.65	22.00	17.41
张丽杰	2.25	24.25	22.00	17.29
马苗苗	1.75	23.75	22.00	17.39
杨蕊	1.15	23.15	22.00	17.51
唐怀果	2.35	28.55	26.20	20.63
合计	**12.20**	**148.40**	**136.20**	**107.37**

对于该等不规范情况，公司已完成整改：

公司已主动向主管税务机关国家税务局宿州经济技术开发区税务局详细说明情况并代收代补缴个人所得税，代收代补缴金额如下：

补缴人	**补缴金额（万元）**
路强	13.07
陆玉计	36.12
程建华	26.32
陈肖	1.42
合计	**76.94**

税务局已出具《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司发放年终奖金

涉及个税缴纳完毕的证明》：“鉴于上述事项系佳力奇主动自查发现、主动汇报、主动采取补正措施并按照补正措施主动代扣代缴了相应税款，本税务局不会因此对上述人员或佳力奇征收滞纳金、罚金或做出其他行政处罚，上述行为不属于重大违法违规行为，相应人员 2019 年度和 2020 年度奖金发放涉及的个税已全部代扣代缴完毕，佳力奇已完成了相应的代扣代缴义务。”

（2）关于张根琴 300 万元银行贷款事宜的说明

因陆玉计（拟收购公司股份）、程建华、陈肖（二人拟借款给聚众力源）存在资金需求（合计需 390 万元），故梁禹鑫无偿借款给陈肖 90 万元（后陈肖向聚众力源无偿借入 90 万元，归还了欠梁禹鑫款项），张根琴通过房屋抵押，向银行贷款 300 万元，先支付给路超，路超再支付给陆玉计 185 万元和程建华 115 万元，陆玉计、程建华分别再支付给陈肖 15 万元和 30 万元；即程建华、陈肖、陆玉计分别取得借款 85 万元、135 万元、170 万元，其中 90 万元为关联方无息借款，300 万元为张根琴银行贷款。各方约定 300 万元银行贷款之利息由程建华、陈肖、陆玉计三人按取得借款占比（85：135：170）来承担，前期先主要由程建华负责筹集、向张根琴提供资金以定期支付本息（每月等额还本付息），后续各方再行具体结算。因此，2019 年度，程建华向安徽正昊借款 14 万元后直接支付给张根琴 14 万元，并通过路超支付给张根琴 40.59 万元（其中 9.07 万系向安徽正昊借款）。

2021 年 4 月，张根琴偿还完毕 300 万元贷款本息。2021 年底，为清理 390 万元借款及 300 万元贷款对应利息（合计 32.44 万元），张根琴先将此前收到的程建华支付款项原路归还给了程建华（直接还款 14 万元，通过先支付给路超归还程建华 40.59 万元），程建华亦向安徽正昊还款 23.07 万元（因安徽正昊已注销，故支付给安徽正昊实际控制人路强）；而后陈肖向聚众力源还款 90 万元，向陆玉计、程建华分别支付 15 万元和 30 万元，向张根琴直接支付利息 11.23 万元；陆玉计通过路超归还张根琴 185 万元，向张根琴直接支付利息 14.14 万元；程建华通过路超归还张根琴 115 万元，向张根琴直接支付利息 7.07 万元。

（3）关于聚德众源及何小平收购公司股份资金来源及还款情况的说明

2019 年 9 月，考虑到何小平（原董事、副总经理）、周永亮（原董事）对公司的历史贡献，且两人亦看好公司的发展前景，梁禹鑫、路强（原计划主要由路强转让股份，后改为全部由路强控制的聚众力源代路强转让股份）拟向何小平、聚德众源（主要代表周永亮，系由周永亮、梁禹鑫、路强分别持有80%、15%、5%出资额）转让公司股份，何小平、聚德众源亦希望受让股份。

鉴于何小平、聚德众源自有资金不足（股份受让款分别为 89.10 万元、356.40 万元），经各方协商一致约定如下：相关股份转让款由梁禹鑫、路强（及其控制的聚众力源）负责筹集并借给何小平、聚德众源，何小平、周永亮仅需先筹集股份转让相关的税费（转让方个税及新三板股票交易税费）并支付给股份出让方，亦是作为梁禹鑫、路强（及其控制的聚众力源）负责筹集资金的报酬（即利息），待后续何小平、聚德众源资金充足时再归还款项。

故 2019 年 9 月，何小平先向梁禹鑫、路强、聚众力源分别支付 7.65 万元、6.11 万元、1.54 万元，合计支付利息 15.29 万元。而后 2019 年 9 月 11 日聚众力源向何小平借出款项 89.10 万元，何小平用于购买股份。鉴于实际款项出借方为聚众力源，因此后续梁禹鑫、路强将其收到的利息款 7.65 万元、6.11 万元转给了聚众力源，聚众力源合计收到利息 15.29 万元，并于 2021 年 12 月 20 日收到何小平还款 89.10 万元。

类似，2019 年 9 月，周永亮代聚德众源向梁禹鑫、路强、聚众力源分别支付了 24.71 万元、24.42 万元、12.09 万元。

然后 2019 年 9 月 9 日梁禹鑫向聚德众源借出款项 67.91 万元，路强将其收到的何小平、周永亮支付款项合计 30.53 万元于 2019 年 9 月 10 日支付给聚德众源，2019 年 9 月 4 日和 2019 年 9 月 25 日公司通过北京裕富源先后向聚德众源借出款项 178.20 万元和 81.00 万元，聚德众源合计收到借款 357.64 万元，用于购买股份。

为尽快向公司归还借款，2019 年 9 月 9 日，梁禹鑫向聚德众源支付 50.00 万元用于向公司还款（资金流向：梁禹鑫-聚德众源-北京裕富源-公司），2019 年 9 月 12 日，聚众力源、梁禹鑫分别代聚德众源通过北京裕富源向公司还款 54 万元、74.20 万元（至此向公司归还完毕 2019 年 9 月 4 日所借 178.20 万

元），2019 年 10 月 12 日，聚众力源代聚德众源通过北京裕富源向公司还款 81 万元，至此公司已收回相关全部借款。因借款时间短，公司未向聚德众源或北京裕富源收取利息。同时，聚德众源的债务变为：应付梁禹鑫 192.11 万元、应付聚众力源 135.00 万元、应付路强 30.53 万元，合计 357.64 万元。

2020 年 7 月 15 日，为将通过聚德众源间接持有公司股份转为直接持股，路强、梁禹鑫分别与聚德众源签订《股权转让协议》，约定聚德众源将其持有的公司股份 6.60 万股、19.80 万股分别以 17.82 万元、53.46 万元的价格转让给路强、梁禹鑫。

鉴于此前聚德众源应付路强 30.53 万元，但其中 24.42 万元系周永亮代聚德众源支付给路强，而路强实际最终仅为聚德众源筹集少量资金，故经协商该 24.42 万元不作为周永亮代聚德众源支付给路强的利息，而作为周永亮支付给聚德众源的款项（路强仅作为“走账”通道）；由此，聚德众源应付路强的款项变为 6.11 万元，并在本次股权转让款中抵扣，抵扣后，聚德众源应付路强 30.53 万元债务已还清，且路强应付给聚德众源股权转让款 11.72 万元（路强后续已支付完毕）。

鉴于此前聚德众源应付梁禹鑫 192.11 万元，扣除应收本次股权转让款 53.46 万元，聚德众源应付梁禹鑫款项变为 138.65 万元，聚德众源已于 2021 年 12 月 20 日归还完毕。

对于应付聚众力源 135.00 万元款项，聚德众源亦已于 2021 年 12 月 20 日归还完毕。

（二）发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况、原因及合理性、核查方式及证据

对于公司及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层是否存在非经营性资金往来的情况，保荐人、申报会计师采用如下核查方式并取得对应的核查证据：

1、取得公司及其实际控制人、主要股东（路强、宿州广融、梁禹鑫、陆玉

计等）、董监高（不含独立董事）、关键核心人员，并对大额及异常流水进行逐笔核查；

2、取得公司客户、供应商清单，了解并核查其主要股东、管理层情况，与公司实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员等的银行流水进行匹配，确认公司实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层是否存在非经营性资金往来的情况；

3、对公司财务总监及全部流水核查对象进行访谈，了解大额或异常流水（如有）发生的原因并取得相关凭证，确认公司及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层是否存在非经营性资金往来的情况；

4、对公司主要客户、供应商进行访谈，确认公司及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员与客户（供应商）及其股东、管理层是否存在非经营性资金往来的情况，并取得公司主要客户、供应商出具的关于与公司及公司关联方不存在非经营性资金往来或其他利益安排等的书面声明。

经核查，报告期内，除招股说明书中已披露的公司与“转贷供应商”（备注：与公司无实际业务往来，非公司实际供应商，仅为配合公司进行转贷）的转贷行为外，公司及其实际控制人、主要股东、董监高、关键核心人员不存在与客户（供应商）及其股东、管理层的非经营性资金往来情况。

三、结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：报告期内，公司存在转贷、关联方资金拆借、关联方代公司支付奖金及费用款、公司出纳等员工代高管领取奖金等不规范的情况，但均发生于报告期前期，并均已整改完毕，2020 年 2 月起未再新增类似财务不规范的情况；公司已完善《公司财务管理制度》《费用报销管理规范》《关联交易管理办法》等制度，在资金授权、批准、审计、责任追究等方面的管理更为严格；公司内部控制健全有效，报告期内，除 2020 年 1 月关联方聚众力源代公司向员工支付了奖金合计 5.82 万元（过年红包）及费用款

3.00 万元外，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 21 关于核查中的涉密事项

申报材料显示，发行人开展相关业务需获取对应保密资格。

请保荐人、发行人律师、申报会计师说明：

（1）为发行人提供相关中介服务的合规性，是否符合《保密法》及其他相关法律法规的要求；

（2）在实地走访、访谈、函证、第三方回款核查等过程中，是否存在核查程序无法按期完成、审计范围受限、相关业务合同无法核对、获取的核查证据不具有证明力或证明力不充分的情形，如是，请说明具体情况及执行的替代程序、替代程序的充分性，相关核查受限的情形是否影响保荐人、发行人律师、申报会计师的结论性意见，是否影响相关工作底稿的形成或内容的准确性；

（3）防范在提供中介服务过程中存在的泄密风险的具体措施及其充分性。

回复：

一、为发行人提供相关中介服务的合规性，是否符合《保密法》及其他相关法律法规的要求

《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》（科工安密〔2019〕1545 号）（于 2019 年 12 月 31 日起施行）第七条规定：“军工单位选择咨询服务单位，应当选择安全保密体系健全、规章制度完善、技防措施符合国家保密标准的单位。”第八条规定：“军工单位委托涉密业务咨询服务时，应当与咨询服务单位签订保密协议，在保密协议中明确项目的密级、保密要求和保密责任，并对其履行保密协议及安全保密管理情况等进行监督指导。咨询服务单位应当书面承诺其安全保密管理符合国家安全保密法律法规和本办法的规定。”

根据上述规定，公司向安徽省国防科技工业办公室提交了《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请军工涉密业务咨询服务单位备案的请示》，

说明了公司对本次发行上市保荐人、发行人律师和审计机构具备军工涉密业务咨询服务安全保密条件的评价情况、保密协议签署等情况。2022 年 2 月 7 日，安徽省国防科技工业办公室出具了《备案凭证》（编号：皖咨备 2022-001B、2022-002B、2022-003B），经初步审查，认为公司提交的备案材料齐全，准予将公司聘请的中介机构纳入军工涉密业务咨询服务清单。

综上，为公司提供相关中介服务具有合规性，符合《保密法》及其他相关法律法规的要求。

二、在实地走访、访谈、函证、第三方回款核查等过程中，是否存在核查程序无法按期完成、审计范围受限、相关业务合同无法核对、获取的核查证据不具有证明力或证明力不充分的情形，如是，请说明具体情况及执行的替代程序、替代程序的充分性，相关核查受限的情形是否影响保荐人、发行人律师、申报会计师的结论性意见，是否影响相关工作底稿的形成或内容的准确性

（一）各中介机构不存在核查程序无法按期完成的情形

中介机构均在向深圳证券交易所提交首次申请材料前按期完成访谈（包含实地走访）、函证、第三方回款等核查程序，不存在核查程序无法按期完成的情况。

（二）审计范围未因信息涉密受到限制，信息披露豁免未影响获取审计证据

申报会计师于 2022 年 5 月 18 日出具《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司信息披露豁免申请的专项核查意见》，确认其审计范围未因信息涉密受到限制，信息披露豁免未影响获取审计证据，豁免披露后的相关信息不影响投资者的决策判断。

（三）公司不存在以涉密为由拒绝提供或限制资料提供的情况，不存在相关业务合同无法核对的情形

由于公司主要从事军品业务，部分信息涉及国家秘密，如公司与国内军工单位签订的销售合同中的合同对方真实名称、产品具体型号和名称、单价和数量、主要技术指标、报告期内各期主要产品的销量等资料。对于涉密信息，均

由涉密人员在公司符合保密要求的办公场所查看合同原件等，公司不存在以涉密为由拒绝提供或限制提供合同原件的情况，不存在相关业务合同无法核对的情形。

（四）中介机构在执行访谈（包括实地走访）、函证和第三方回款核查等核查程序时未受到限制，不存在获取的核查证据不具有证明力或证明力不充分的情形

1、关于访谈（包括实地走访）核查情况

在履行访谈核查程序过程中，保荐人、发行人律师、申报会计师共同对交易金额重大的客户、供应商进行了访谈核查。除供应商 B 不接受实地走访外，其余交易金额重大的客户与供应商的访谈形式均为实地走访，不存在网络视频访谈的情况，中介机构执行该核查程序未受到限制。

2、关于函证核查情况

在履行函证核查程序过程中，保荐人、发行人律师、申报会计师分别独立对交易金额重大的客户、供应商进行发函核查，其中对重大客户的函证核查内容包括报告期收入和应收账款余额等信息，对主要供应商的函证核查内容包括报告期采购额、应付账款、预付账款余额等信息。公司的主要客户和供应商均已回函，中介机构执行该核查程序未受到限制。

3、关于对第三方回款的核查情况

保荐人和申报会计师针对第三方回款主要执行了以下核查程序：（1）获取公司银行流水，核查收款流水对应的记账凭证、发票等销售记录资料，将收款对象与客户名称进行核对；（2）查阅并获取公司涉及销售回款的相关内部控制制度，向公司财务总监了解销售回款内控制度设计、建立情况和执行的有效性。经核查，保荐人和申报会计师认为，公司不存在第三方回款的情况，中介机构在获取相关资料时未受到限制。

综上，在实地走访、访谈、函证、第三方回款核查等核查过程中，中介机构不存在核查程序无法按期完成、审计范围受限、相关业务合同无法核对、获取的核查证据不具有证明力或证明力不充分的情形，亦不存在影响保荐人、发

行人律师、申报会计师的结论性意见或影响相关工作底稿的形成或内容的准确性的情形。

三、防范在提供中介服务过程中存在的泄密风险的具体措施及其充分性

（一）关于中介机构内部保密制度

公司本次发行上市的相关证券服务机构均取得《军工涉密业务咨询服务安全保密条件备案证书》，各机构内部均根据涉密业务工作实际情况，制定了相关保密制度，从制度上对中介机构的保密措施进行规范。

（二）中介机构在项目执行过程中采取的保密措施

1、签订保密协议

公司选定中介机构后，即与各中介机构签订保密协议，各机构均不得泄露在项目工作中获取的任何秘密信息。

2、涉密人员管理

中介机构项目组确定各自涉密人员范围，并接受了各自机构的保密知识培训。其中，保荐人对涉密人员的资格条件进行了资格审查：拟进入涉密岗位的人员在填写涉密人员申请表后，报其所在部门和人力资源部进行初审，初审通过后报公司保密委员会进行审批，审批通过后方可执行涉密项目。

3、尽调工作开展

中介机构根据相关法规要求开展尽职调查，对于涉密信息，均由涉密人员在公司符合保密要求的办公场所查看合同原件等，公司不存在以涉密为由拒绝提供或限制提供资料的情况，不存在影响获取核查证据的情况。

公司安全保密委员会作为公司的保密组织机构，对工作底稿的涉密信息进行脱密处理，确认不存在泄密风险后，才转交提供给各中介机构。

4、涉密载体管理

各中介机构项目组对保密载体的制作、收发、传递、使用、复制和保存进行严格管理，密品运输、使用、保存严格履行国家有关保密管理规定及相应的

保密管理程序；对涉密计算机、内部非涉密信息设备、互联网信息设备、办公自动化设备、存储介质的使用进行严格监控。

（三）中介机构在项目执行过程中是否存在泄密事件

根据公司及各中介机构项目组确认，截至本回复出具日，中介机构在项目执行过程中不存在泄密事件。

综上，各中介机构均制定了相关保密制度，从制度上对中介机构采取保密措施起到了规范作用；中介机构项目组已采取了有效的保密措施，在防范泄密风险上具有有效性及充分性。

问题 22 关于审计截止日后财务信息

请发行人说明2022年以来业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施；说明发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明 2022 年以来业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施；说明发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险

（一）公司 2022 年 1-6 月的业绩情况及同比变动情况

2022 年 1-6 月，公司业绩情况及较 2021 年 1-6 月的变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	同比变动
营业收入	**27,728.90**	10,965.37	**152.88%**
归母净利润	**6,769.00**	2,241.45	**201.99%**
扣非后归母净利润	**6,039.79**	1,899.43	**217.98%**

2022 年 1-6 月，**公司实现营业收入 27,728.90 万元，较上年同期增长 152.88%；实现归母净利润 6,769.00 万元，较上年同期增长 201.99%；扣非后归母净利润为 6,039.79 万元，较上年同期增长 217.98%，经营业绩较上年同期大幅上升。**

（二）公司经营业绩同比存在较大波动的原因、影响因素及应对措施

1、公司经营业绩同比存在较大波动的原因、影响因素

2022 年 1-6 月，公司经营业绩上升幅度较大，主要原因和影响因素如下：报告期内，公司外部市场环境持续向好，在此背景下，公司不断提升生产工艺技术水平、制造水平，扩张产能产量，来自航空复材零部件领域的订单数量及收入金额迅速上升；2022 年 1-6 月，公司经营业绩延续快速发展势头，较上年同期大幅上升。

2、公司对经营业绩大幅上升的应对措施

（1）加快推进产能扩张计划

鉴于公司外部市场环境持续向好，航空复材零部件的订单数量不断上升，为避免产能不足成为制约公司发展的因素，公司将加快推进产能扩张计划。一方面，公司将大力推进三期厂房项目建设，项目建成后，将有效扩大公司产能、提升公司生产自动化水平；另一方面，公司将加强员工招聘及员工培训工作，为后续产能的释放提供人力资源保障。

（2）持续加强产品质量控制

由于航空复材零部件应用场景的特殊性，客户对公司的产品质量的可靠性和稳定性要求极高。经过多年发展，公司建立了覆盖生产全流程的质量检测体系，产品质量稳定性、良品率和完成效率保持在较高水平。公司将通过完善岗位和人员配置、引进先进检测设备、严格执行质量控制制度等方式，持续加强产品质量控制，为公司经营业绩进一步提升提供保障。

（3）完善并严格执行内部控制制度

公司继续完善与销售、采购、生产、研发、货币资金管理、关联交易等相

关的内部控制制度，在生产经营中严格执行内部控制制度，避免因业务规模扩张过快导致内部控制制度与业务规模不相匹配或内部控制制度运行失效的情形。

（4）继续加大技术研发投入力度

公司将继续加大技术研发投入力度，通过引进高素质人才、购入先进研发设备、完善技术研发激励机制等方式，增强公司的持续研发能力和持续创新能力，不断改进航空复材零部件产品的生产工艺和技术水平，为经营业绩进一步提升提供动力。

（三）公司预计 2022 年度业绩不存在下滑风险

2022 年以来，公司外部市场环境及公司生产经营状况未发生重大变化，公司经营业绩延续快速发展的势头。**2022 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 152.88%，扣非归母净利润较上年同期增长 217.98%。**公司预计 2022 年度业绩不存在下滑风险。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）保荐人、申报会计师的核查程序

保荐人、申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、查阅公司 2021 年 1-6 月和 2022 年 1-6 月的财务报表及相关资料，对利润表主要项目进行同期对比分析；

2、访谈公司财务总监，了解公司经营业绩同比大幅上升的原因及影响因素，以及公司对经营业绩快速扩张的应对措施；获取上述应对措施的相关资料；

3、查阅相关行业资料，访谈公司财务总监，核查公司所处外部市场环境、生产经营状况、主要客户及主要供应商是否发生重大变动，分析公司 2022 年度业绩是否存在下滑风险。

（二）保荐人、申报会计师的核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、2022 年 1-6 月，**公司实现营业收入 27,728.90 万元，较上年同期增长 152.88%；实现归母净利润 6,769.00 万元，较上年同期增长 201.99%；扣非后归母净利润为 6,039.79 万元，较上年同期增长 217.98%，经营业绩较上年同期大幅上升；**

2、公司经营业绩大幅上升，主要原因及影响因素如下：得益于良好的外部环境以及不断提升的自身核心竞争力，公司处于快速发展期；2022 年 1-6 月，公司延续快速发展的势头，实现经营业绩大幅上升；

3、针对经营业绩大幅上升，公司采取的主要应对措施为：（1）加快推进产能扩张计划；（2）持续加强产品质量控制；（3）完善并严格执行内部控制制度；（4）继续加大技术研发投入力度；

4、预计 2022 年度公司业绩不存在下滑风险。

（本页无正文，为安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司

2022年9月16日

发行人董事长声明

本人已认真阅读关于本次审核问询函回复报告的全部内容，确认本次审核问询函回复报告的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

路 强

安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司

2022年9月16日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人签名：

单增建　　于雷

中信建投证券股份有限公司

2022年 9月 16日

保荐机构董事长声明

本人作为安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2022年 9 月 16 日