立信会计师事务所（特殊普通合伙）
关于《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的回复
信会师报字[2022]第 ZA90674 号

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的回复

信会师报字[2022]第 ZA90674 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 11 月 14 日下发的《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕011061 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）对审核问询函涉及申报会计师的有关问题核查情况说明如下：

本审核问询函回复中所用的术语、名称、简称，除特别注明外，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）》中的含义相同。本审核问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本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**

问题 1 关于历史沿革

申报材料显示：

（1）2012年6月，发行人创始人梁继选将其持有的佳力奇有限10.00%股权零对价转让给和平国防科技。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、生产线技术改造等。后续，和平国防科技退出，并取得股权转让款210万元。发行人表示该等目的合法合规，不属于为“谋取不正当利益”，未违反有关法律法规的规定。

（2）华控宁波及其关联方自2018年起三次对发行人进行入股，合计持有发行人22.90%的股份。

（3）报告期内，发行人股份支付计提公允价格折合的动态市盈率倍数均较低。同时，发行人提供的股权激励约定未涵盖离职约定及股份回购价格的确定方式。

请发行人：

（1）说明和平国防科技通过零对价受让股权及约定股份回购金额的方式，认定其为无偿协助发行人完成军工企业转型申报、审批等的合理性；上述行为的合法合规性，是否取得相关有权部门的认可，是否存在撤销发行人相关军工资质的风险。

（2）说明和平国防科技转让发行人股份所履行的必要程序，是否取得有权部门出具的不存在国有资产流失的相关证明。

（3）说明华控宁波及其关联方多次入股发行人的原因、入股背景、资金来源，与发行人实控人、董监高、其他主要股东、主要客户供应商是否存在关联关系，与前两大股东及其近亲属历史上是否存在资金往来或任职关系，是否对发行人实控人的稳定性构成影响。

（4）综合考虑股权激励时期发行人业绩基础与变动预期，市场环境变化，行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平，股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标，近期合理的外部投资者入股价等，说明发行人股份支付所使用的公允价值的确定依据是否合规。

（5）结合股权激励对象、离职约定及股份回购价格、财政部对应指引的相关案例，进一步论述发行人股份支付不需要分期摊销的合规性和准确性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】

一、说明和平国防科技通过零对价受让股权及约定股份回购金额的方式，认定其为无偿协助发行人完成军工企业转型申报、审批等的合理性；上述行为的合法合规性，是否取得相关有权部门的认可，是否存在撤销发行人相关军工资质的风险

（一）和平国防科技通过零对价受让股权及约定股份回购金额的方式，认定其为无偿协助发行人完成军工企业转型申报、审批等的合理性

按照2012年6月各方签署的《股权转让协议》及《投资协议书》所载内容，和平国防科技系通过零对价受让股权及约定股份回购金额的方式，无偿协助公司完成军工企业转型申报、审批等工作。但根据实质重于形式的原则，对于和平国防科技而言，其协助公司完成军工企业转型申报、审批等工作，系获得了相应的对价（即公司创始人梁继选给予的公司股权并约定股份回购金额），属于有偿协助公司、为公司提供服务。

对于公司而言，其享受到了和平国防科技提供的服务，虽然其自身未向后者支付款项，但是公司股东梁继选以股份代公司支付了对价。故从谨慎性角度考虑，应认定该等交易构成公司报告期前的股份支付事项，在发生时应计提股份支付费用，同时计入资本公积。公司系以2016年5月31日经审计的净资产折股，整体变更为股份有限公司。由于该等交易发生在公司整体变更之前，股份支付费用确认与否不影响折股净资产、折股后的未分配利润，对公司报告期内财务报表不构成影响。

综上，和平国防科技通过零对价受让股权及约定股份回购金额的方式，协助公司完成军工企业转型申报、审批等工作，实质上属于有偿协助公司、为公司提供服务。该等交易从谨慎性角度考虑构成公司报告期前的股份支付事项，但因发生在公司整体变更之前，故股份支付费用确认与否不影响折股净资产、折股后的未分配利润，对公司报告期内财务报表不构成影响。

（二）上述行为合法合规，无需取得相关有权部门的认可，发行人不存在被撤销相关军工资质的风险

和平国防科技通过受让股权及约定股份回购金额的方式获取对价，协助发行人完成军工企业转型申报、审批等工作，该等安排系各方经过充分的考虑和协商所达成的，系各方之间的真实意思表示，满足各方的利益诉求，未违反有关法律法规的规定。

和平国防科技通过提供咨询服务及培训服务等的方式协助发行人完成军工企业转型申报、审批等工作，提供该等服务无需取得相关资质，是正常的商业行为，接受股份作为服务对价亦合法合规，无需取得相关有权部门的认可，和平国防科技及公司、梁继选等相关各方均未曾因此受到任何行政处罚或者被司法机关追究刑事责任。

根据2022年宿州市国家保密局、安徽省国防科技工业办公室出具的《证明》及保荐人、发行人律师对上述单位的访谈，公司不存在涉嫌违法违规而被上述单位立案调查的情形，亦不存在因违反国防军工、安全保密管理等方面法律法规而受到处罚的情形。公司相关军工资质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的情形，取得相关资质后，公司亦严格遵守有关法律法规，不存在被撤销相关军工资质的风险。

此外，经查询公开网站，公司、和平国防科技及梁继选等相关方亦不存在因公司取得军工资质等相关事项而受到任何行政处罚或者被司法机关追究刑事责任等的情形。

二、说明和平国防科技转让发行人股份所履行的必要程序，是否取得有权部门出具的不存在国有资产流失的相关证明

（一）和平国防科技转让公司股份所履行的程序

和平国防科技系2008年8月8日于合肥市成立，自成立以来始终为集体所有制企业。根据《城镇集体所有制企业条例》第九条“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”及第十五条“集体企业的合并、分立、停业、迁移或者主要登记事项的变更，必须符合国家的有关规定，由企业提出申请，报经原审批部门批准”等的规定，及经访谈和平国防科技、查阅其《企业法人章程》，和平国防科技的职工大会系其最高权力机构，有权决定对外转让其所持有的公司股权事宜，且因该类型事宜不属于集体企业自身的合并、分立、停业、迁移或者主要登记事项的变更，故无需报经其主管审批部门批准，此外《城镇集体所有制企业条例》《国有资产评估管理办法施行细则》《合肥市产权交易管理暂行办法》等相关的法律法规均未要求该类型事宜需进行评估或在产权交易机构进行，故和平国防科技转让公司股权经其职工大会审议通过，已履行必要的程序，具体如下：

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的佳力奇有限7%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。

（二）和平国防科技转让公司股份不涉及国有资产流失

和平国防科技自 2008 年 8 月 8 日成立以来始终为集体所有制企业。根据《城镇集体所有制企业条例》第四条“城镇集体所有制企业（以下简称集体企业）是财产属于劳动群众集体所有、实行共同劳动、在分配方式上以按劳分配为主体的社会主义经济组织”及和平国防科技《企业法人章程》第七条“本企业财产属于本企业全体职工集体所有，由企业支配使用，受法律保护”等的规定，以及经访谈和平国防科技，和平国防科技的财产属于其全体职工集体所有，系全体职工的集体资产，而不涉及国有资产。因此，和平国防科技转让公司股权时不涉及转让国有资产，不涉及国有资产流失，因此亦未取得有权部门出具的不存在国有资产流失的相关证明。

此外，本次 2015 年 6 月转让公司股权的最终定价为 210 万元，符合 2012 年 6 月和平国防科技与梁继选等各方所签署《投资协议书》中退出时股权转让价格不低于 200 万元的约定，最终转让单价为 4.20 元/注册资本，远高于公司 2014 年末公司每股净资产 1.09 元，亦高于后续 2015 年 12 月路强入股公司价格 1.1111 元/注册资本。本次转让公司股权已履行必要的程序，经和平国防科技召开职工大会，获得全体职工一致同意，亦不存在损害集体企业及其职工合法权益的情形。

三、说明华控宁波及其关联方多次入股发行人的原因、入股背景、资金来源，与发行人实控人、董监高、其他主要股东、主要客户供应商是否存在关联关系，与前两大股东及其近亲属历史上是否存在资金往来或任职关系，是否对发行人实控人的稳定性构成影响

（一）华控宁波及其关联方多次入股发行人的原因、入股背景、资金来源

华控宁波、华控湖北和霍尔果斯华控（以下简称“华控宁波及其关联方”）均系专业投资管理机构，其长期重点从事先进制造及高端装备、军工、新一代信息技术等行业的投资活动；在入股公司之前，华控宁波及其关联方已投资入股了北京北摩高科摩擦材料股份有限公司、沈阳精合数控科技开发有限公司、广联航空工业股份有限公司、成都立航科技股份有限公司、北京乐巡云游文化传播有限

公司等多家高端装备、军工、航空制造及其他行业企业。具体情况如下：

名称	成立时间	注册资本/出资额	基金类型/机构类型	基金编号/登记编号	备案/登记时间	基金管理人	投资公司前已投资的企业
华控宁波	2017/1/20	125,000 万元（入股公司时为 100,000 万元）	股权投资基金	SW6905	2017/8/22	霍尔果斯华控	北京北摩高科摩擦材料股份有限公司、沈阳精合数控科技开发有限公司等
华控湖北	2017/3/27	100,000 万元	股权投资基金	SY2269	2018/5/11	霍尔果斯华控	广联航空工业股份有限公司、成都立航科技股份有限公司等
霍尔果斯华控	2015/8/28	10,000 万元	私募股权、创业投资基金管理人	P1025293	2015/10/22	-	北京乐巡云游文化传播有限公司等

华控宁波及其关联方均系在公司因业务发展需要引进投资的背景下，因看好公司未来发展前景而入股公司，资金均来源于其自有资金，具体情况如下：

1、入股背景及原因

公司于 2015 年正式开展军品业务，随着军品业务的发展及此前军品业务生产线建设等的银行借款面临到期，公司存在较大的资金压力，且公司 2015 年末、2016 年末资产负债率分别为 65.55%、63.20%，持续较高。因此，为改善财务结构、增强持续经营能力，2017 年 3 月于全国股转系统挂牌后，公司即开始寻求股权融资。通过多方渠道，公司与华控宁波建立了联系。经对公司进行调研，华控宁波看好公司的未来发展前景，故经各方协商一致、公司董事会、股东大会审议通过后，2017 年 11 月华控宁波出资 3,000 万元认购了公司定向发行的股份，2017 年 12 月公司取得全国股转公司出具的《关于安徽佳力奇碳纤维科技股份公司股票发行股份登记的函》，于 2018 年 2 月完成了本次增资的工商变更登记手续。

华控宁波系公司转型军品业务后首家入股公司的外部机构投资者，通过入股后对公司的持续深入了解，华控宁波及其关联方持续坚定地看好公司的未来发展前景，因此当后续公司再次因业务发展需要而寻求股权融资时，华控宁波及其关联方结合其自身情况分别于 2018 年 10 月和 2020 年 5 月再次出资 2,000 万元和 700 万元对公司进行了增资。

2、资金来源

经访谈华控宁波及其关联方、取得并核查华控宁波及其关联方对公司出资前的银行流水及出资支付凭证、验资报告等，华控宁波及其关联方入股公司的资金均系来源于其自有资金，不存在来源于路强、梁禹鑫及其近亲属等的情况，具体如下：

出资人	出资时间	出资金额（万元）	资金来源
华控宁波	2017/11/22	3,000.00	合伙人实缴出资等自有资金
华控宁波	2018/10/11	1,218.75	合伙人实缴出资等自有资金
华控湖北	2018/10/11	781.25	合伙人实缴出资等自有资金
霍尔果斯华控	2020/5/29	700.00	企业自身经营所得等自有资金

（二）与发行人实控人、董监高、其他主要股东、主要客户供应商之间的关联关系，与前两大股东及其近亲属历史上不存在资金往来或任职关系，不会对发行人实控人的稳定性构成影响

华控宁波及其关联方与公司董事金豫江、2021 年度主要设备供应商四川明日宇航工业有限责任公司（以下简称“四川明日宇航”）存在关联关系，除此之外，华控宁波及其关联方与公司实际控制人、董监高、其他主要股东、主要客户供应商不存在关联关系，与前两大股东路强、梁禹鑫及其近亲属历史上亦不存在资金往来或任职关系。

金豫江系经华控宁波提名，经公司股东大会选举，于 2017 年 11 月至今持续任公司董事。此外，金豫江于 2010 年 5 月至 2021 年 11 月，任北京华控投资顾问有限公司（由霍尔果斯华控间接控股）合伙人、董事总经理，任北京华控科创投资顾问有限公司（由霍尔果斯华控间接控股）董事、合伙人、董事总经理；2021 年 11 月至今，任北京华控科创投资顾问有限公司董事，任海南华控投资顾问有限公司（由霍尔果斯华控间接控股）合伙人、董事总经理。

四川明日宇航系公司 2021 年度的主要设备供应商之一。四川明日宇航系 A 股上市公司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（持股 94.28%）。截至 2022 年 9 月 30 日，新研股份的前十大股东如下：

序号	股东名称	持股比例
1	嘉兴华控腾汇股权投资合伙企业（有限合伙）	8.60%
2	韩华	5.78%

序号	股东名称	持股比例
3	什邡星昇投资管理合伙企业（有限合伙）	1.98%
4	嘉兴华控永拓投资合伙企业（有限合伙）	1.72%
5	王建军	1.00%
6	李林	0.77%
7	司久春	0.65%
8	王艳红	0.54%
9	陈辉煌	0.51%
10	楼文胜	0.42%
合计		**21.97%**

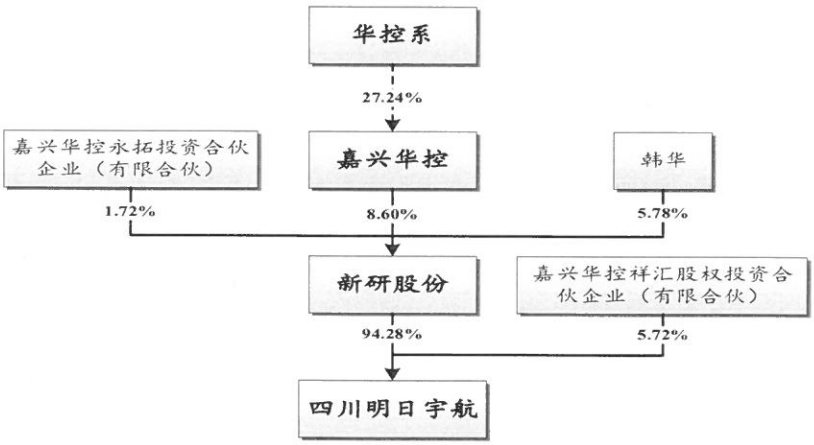
根据公开披露信息，新研股份的控股股东为嘉兴华控腾汇股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉兴华控”）。嘉兴华控为新研股份的第一大股东，第四大股东嘉兴华控永拓投资合伙企业（有限合伙）为嘉兴华控的一致行动人，第二大股东韩华将其持有的全部股份对应的表决权委托给嘉兴华控行使，此外非前十大股东中的青海华控科技创业投资基金（有限合伙）、华控成长（天津）股权投资基金合伙企业（有限合伙）亦系嘉兴华控的一致行动人，自然人杨立军亦将其持有的全部股份对应的表决权委托给嘉兴华控行使，截至 2022 年 9 月 30 日，嘉兴华控合计可控制新研股份的股份表决权比例达 16.86%。嘉兴华控的基本情况如下：

企业名称	嘉兴华控腾汇股权投资合伙企业（有限合伙）
执行事务合伙人	霍尔果斯华控（注：霍尔果斯华控系嘉兴华控的普通合伙人）
出资额	203,780 万人民币
成立时间	2018 年 12 月 3 日
注册地址	浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 1 号楼 139 室-49
经营范围	股权投资。（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）

出资情况及简要穿透情况

第一层级		**第二层级**		**第三层级**	
潍坊华控致新创业投资合伙企业（有限合伙）	68.40%	潍坊京华二期投资合伙企业（有限合伙）	53.97%	**潍坊国元投资有限公司**	99.90%
				北京高精尖投资管理有限公司	0.10%
		潍坊国元投资有限公司	45.80%	-	
		潍坊邦盛股权投资中心（有限合伙）	0.08%	-	
		宁波梅山保税港区华毅尚德股权投资合伙企业（有限合伙）	0.08%	-	
		霍尔果斯华控	0.08%	-	
潍坊国元投资有限公司	4.48%	潍坊高新区国有资本运营管理有限公司	100.00%	潍坊高新技术产业开发区财政金融局	90.00%
				山东省财欣资产运营有限公司（注：为山东省财政厅全资企业）	10.00%
华控湖北	13.54%	-			
华控宁波	13.54%	-			
霍尔果斯华控	0.05%	-			

如上表所示，华控湖北、华控宁波、霍尔果斯华控持有嘉兴华控的出资份额，且霍尔果斯华控系嘉兴华控的执行事务合伙人及普通合伙人，因此华控湖北、华控宁波、霍尔果斯华控与新研股份及四川明日宇航构成关联关系。但从出资穿透情况看，华控系（此处包括华控湖北、华控宁波、霍尔果斯华控、宁波梅山保税港区华毅尚德股权投资合伙企业（有限合伙））穿透合计持有嘉兴华控 27.24%出资份额，而国有企业潍坊国元投资有限公司（潍坊高新区国有资本运营管理有限公司 100%持股）穿透合计持有嘉兴华控 72.69%出资份额。因此，华控系通过嘉兴华控对新研股份及四川明日宇航的持股比例较低。此外，公司股东华控湖北、华控宁波、霍尔果斯华控均无权任命、提名新研股份及四川明日宇航董事、监事和高级管理人员，公司董事、监事、高级管理人员亦不存在于新研股份及四川明日宇航任职的情况。



2021 年 4 月，公司向四川明日宇航采购了价格为 1,934.00 万元的数字化超声 C 扫描检测系统。公司向四川明日宇航采购上述超声 C 扫具体用于公司“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，采购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。

公司实际控制人路强通过直接持股及通过宿州广融（路强系公司宿州广融的执行事务合伙人且持有其 73.2133%的出资额）间接控制公司股份合计达 33.55%，且路强一致行动人梁禹鑫直接持有公司 13.9080%股份，路强可实际控制的公司股份表决权比例合计达 47.4623%，远高于华控宁波及其关联方合计 22.90%的持

股比例，且华控宁波及其关联方均已出具《关于不谋求控制权的承诺》，承诺“作为发行人股东期间，不以任何方式谋求对发行人的控制权，不以任何形式谋求成为发行人控股股东、实际控制人，不与发行人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发行人控制权稳定的行为”，因此不会对公司实控人的稳定性构成影响。

四、综合考虑股权激励时期发行人业绩基础与变动预期，市场环境变化，行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平，股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标，近期合理的外部投资者入股价等，说明发行人股份支付所使用的公允价值的确定依据是否合规

（一）股权激励时期发行人业绩基础与变动预期、市场环境变化情况、行业特点

1、股权激励时期发行人业绩基础与变动预期

2019 年度、2020 年度及 2021 年度，公司经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	42,783.27	23,490.31	18,190.04
同比增长率	82.13%	29.14%	-
净利润	12,873.80	5,436.99	817.35
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	11,730.40	7,031.13	5,430.03
同比增长率	66.84%	29.49%	-

2020 年度和 2021 年度，公司营业收入分别较上年增长 29.14%和 82.13%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别较上年增长 29.49%和 66.84%。公司股份支付事项主要发生在 2019 年度至 2020 年度，相较于 2021 年度，2019 年度至 2020 年度公司经营规模相对较小，业绩增速相对偏慢。

2019 年末、2020 年末和 2021 年末，公司在手合同金额分别约为 0.21 亿元、1.08 亿元和 7.20 亿元。2019 年末和 2020 年末，公司在手合同金额相对偏低，2021 年，公司与主要客户合作规模扩大，签署合同金额上升，尤其是 2021 年 7 月份公司与客户 A 签署了一份金额为 93,063.75 万元的大额合同，使得 2021 年末公司在手合同金额大幅增加。

综上，公司股份支付事项主要发生在 2019 年度、2020 年度，在上述期间，公司业务规模相对偏小，业绩增速相对偏慢，在手合同金额相对偏低。因此，虽然公司对未来业绩存在增长预期，但预期增长幅度相对偏低。

2、发行人市场环境变化情况

报告期内，航空零部件市场环境总体向好，具体情况如下：（1）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）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，其应用占比将持续增加；（3）按照航空工业“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，其中包括公司所属的航空零部件行业，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。

就自身而言，2019 年度及 2020 年度公司所面临市场环境相对不稳定，这主要受到公司的收入结构和收入集中度的影响。收入结构方面，2019 年度，公司飞机复材零部件业务收入占比为 99.31%；2020 年度，公司虽然新增导弹复材零部件业务收入，但飞机复材零部件业务收入占比仍约 93.10%。收入集中度方面，2019 年度和 2020 年度公司的收入来源相对单一，收入集中度相对较高。虽然公司部分有人机项目存在较稳定的订单来源，但在该时段相关项目对应机型采购规模较小，订单金额增长相对偏缓，后续列装进度无法合理预期，且其他项目及潜在客户的拓展存在一定不确定性，公司对未来订单放量增长的可预期性偏弱。

随着 2020 年 9 月公司与主要客户签署长期合作协议、2021 年 7 月公司与客户签署 93,063.75 万元的大额合同且 2021 年度公司导弹复材零部件业务和制造及技术服务业务拓展顺利、收入金额和占比大幅上升，2021 年度公司对未来订单的持续性和增长性的预期更加明确。

3、发行人行业特点

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。航空零部件行业的特点之一是实行协作配套生产合作模式，与飞机主机厂高度联动，一方面，飞机主机厂通常是航空零

部件企业的主要订单来源，飞机主机厂根据自身的外包需要和外包范围，向协作配套的航空零部件企业下达订单；另一方面，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，而供应商制造出的各环节航空零部件产成品通常需要先交付给飞机主机厂进行质检，达标后方可转入下一加工环节。

公司的情况也符合上述行业特点。2019 年和 2020 年，公司来自航空工业下属单位的订单及收入占比较高，公司订单增长受限于以下两个因素：（1）航空工业下属单位自身的外包需要和外包范围；（2）主要承接项目对应有人机机型的列装周期和军方的需求计划。在股份支付事项发生的时点，公司承接客户 A 的主要项目的合同金额增长相对较慢，其他项目的拓展前景尚不明朗，公司对未来订单放量增长的确定性明显不如 2021 年。

综上所述，基于公司的业绩基础、市场环境变化情况、行业特点，公司在股份支付事项发生时期对未来业绩的迅速增长预期相对不明确，因此该期间资产评估机构出具的评估报告所对应公允价格的市盈率和外部投资者入股价格所对应的市盈率与 2021 年相比均相对较低，具备合理性。

（二）同行业并购重组市盈率、市净率水平，股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标

根据公开资料，2019 年度、2020 年度及 2021 年度上市公司收购航空零部件制造业标的公司的并购重组案例市盈率及市净率水平情况如下：

序号	上市公司名称	交易事项	标的公司主营业务	定价披露时间	标的公司整体估值（万元）	市盈率（倍）	市净率（倍）
1	日发精机	收购浙江日发航空数字装备有限责任公司 49%股权	航空航天特种加工设备、航空航天高精密零部件的加工制造等业务	2019 年 4 月	37,500.00	11.68	4.24
2	光韵达	先后收购成都通宇航空设备制造有限公司 51%和 49%股权	航空飞行器零部件开发制造	2020 年 6 月	50,000.00	15.68	6.65
3	天宜上佳	收购成都瑞合科技有限公司 55%的股权	军用飞机和民用客机高精度零部件加工制造和生产以及复合材料模具的设计和制造等业务	2021 年 3 月	26,000.00	14.39	7.87
4	豪能股份	先后收购成都昊轶强航空设备制造股份有限公司 68.875%和 31.125%的股权	航空飞行器零部件精密制造等业务	2021 年 8 月	43,000.00	11.14	5.88

注 1：市盈率（倍）=标的公司整体估值/评估基准日前一年度净利润
注 2：市净率（倍）=标的公司整体估值/评估基准日经审计净资产
注 3：对同一标的连续收购的，估值及相关指标情况以最后一次收购情况为准

公司股份支付实施或发生当年市盈率及市净率情况如下：

序号	股份支付事项	股份支付费用（万元）	公司股份公允价格确定依据	公允价格（元/股）	市盈率（倍）	市净率（倍）
1	2019 年 4 月和 9 月，公司在股转系统挂牌期间高管、董事或其设立的合伙企业受让股份	1,406.56	鉴于当年股转系统外部投资者交易价格偏低，基于谨慎性原则，公司采用下述 2019 年 12 月公司员工持股平台增资时所涉评估价格 7.83 元/股作为公允价格	7.83	15.34	2.58
2	2019 年 12 月，公司员工持股平台宿州广融对公司增资	3,447.00	对于员工持股平台增资，资产评估机构出具了评估报告，经评估，截至 2019 年 11 月 30 日，公司股东全部权益价值为 35,615.37 万元（按收益法评估），对应每股价格为 7.83 元，公司以该评估价作为公允价格	7.83	15.34	2.58
3	2020 年 4 月，宿州广融合伙份额转让	7.66		7.83	7.86	3.09
4	2020 年 9 月，宿州广融合伙份额转让	247.46	参照事项发生前后最近达成的外部机构投资者入股价格，即 2020 年 11 月陕西瑞鹏股份受让价格 8.98 元/股	8.98	9.30	3.65
5	2020 年 11 月，聚众力源合伙份额转让	325.91		8.98	9.30	3.65
6	2020 年 12 月，宿州广融合伙份额转让	1,529.04	参照事项发生前后最近达成的外部机构投资者入股价格，即 2020 年 12 月陕西航宇股份受让价格 10 元/股	10.00	10.36	4.07

注 1：市盈率（倍）=公司整体估值金额/事项发生前一年度经审计扣非归母净利润；
注 2：由于评估基准日 2019 年 11 月 30 日净资产未经审计，计算表中前 3 次选用评估报告评估结果对应的每股价格 7.83 元作为公允价格的股份支付事项的市净率时，选用相近日期 2019 年 12 月 31 日经审计净资产作为分母；其他股份支付事项的市净率（倍）=公司整体估值金额/事项发生前一年末经审计净资产

报告期内，公司历次股份支付确认费用时采用的公允价格对应的市盈率倍数范围分布在 7.86 倍至 15.34 倍，2019 年至 2021 年上市公司收购同行业标的公司的并购重组案例的市盈率范围分布在 11.14 至 15.68 倍，不存在重大差异。考虑到上市公司收购同行业标的公司时存在控制权收购溢价，且大多数情况下存在业绩承诺，其市盈率范围略微高于公司股份支付市盈率范围，具有合理性。

报告期内，公司历次股份支付确认费用时采用的公允价格对应的市净率倍数范围分布在 2.58 至 4.07 倍，2019 年至 2021 年上市公司收购同行业标的公司的并购重组案例市净率范围分布在 4.24 至 7.87 倍。公司历次股份支付确认费用时采用公允价格对应的市净率相对较低，主要系公司曾于股转系统挂牌并两次定向发行，股转系统摘牌后 2019 年 12 月员工持股平台亦对公司进行增资，与同行业并购标的相比，公司的股权融资次数相对较多，净资产规模相对较大所致，具有合理性。

（三）股份支付实施或发生近期合理的外部投资者入股价格

针对公司在2020年4月及以前所发生的股份支付事项，由于股份支付实施近期没有发生外部投资者入股情况或外部投资者入股价格相对偏低，所以出于谨慎性考虑，公司采用股份支付实施近期评估报告所确定收益法评估结果对应的公允价格确认股份支付费用。

2020年4月之后，公司股份支付公允价格与股份支付实施近期合理的外部投资者入股价格对比如下：

时间	股份支付事项	当期外部投资者入股价格	公允价格（元/股）	股份支付对应公允价格与外部投资者入股价格是否一致
2020年9月	宿州广融合伙份额转让	2020年11月陕西瑞鹏股份受让股份价格为8.98元/股	8.98	是
2020年11月	2020年11月，聚众力源合伙份额转让		8.98	是
2020年12月	2020年12月，宿州广融合伙份额转让	2020年12月陕西航宇股份受让股份价格为10元/股	10.00	是

2020年11月和2020年12月，陕西瑞鹏与陕西航宇作为熟悉公司情况的外部投资者，按照公平自愿原则对公司进行入股，其入股价格具有公允性。2020年9月、2020年11月和2020年12月，公司股份支付公允价格与当期外部投资者入股价格相一致，不存在差异。

（四）发行人股份支付所使用的公允价值的确定依据合规

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题26，“存在股份支付事项的，发行人及申报会计师应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化；②行业特点、同行业并购重组市盈率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标因素的影响；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的每股净资产价值或账面净资产。发行人及申报会计师应在综合分析上述因素的基础上，合理确定股份支付相关权益工具的公允价值，充分论证相关权益工具公允价值的合理性。”

如上所述，公司在确定股份支付公允价值时，已综合考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化等因素，采用具有资质的第三方评估机构所评估的估值结果或股份支付实施近期合理的 PE 入股价，公允价格所对应市盈率与相似期间同行业并购重组市盈率不存在重大差异，而市净率较低系公司股权融资次数较多导致净资产规模较大所致，具有合理性。综上，公司股份支付所使用的公允价值确定依据符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》，具有合规性。

五、结合股权激励对象、离职约定及股份回购价格、财政部对应指引的相关案例，进一步论述发行人股份支付不需要分期摊销的合规性和准确性

（一）发行人股权激励对象、离职约定及股份回购价格的具体情况

2019 年 12 月，公司实施股权激励计划，该次股权激励的激励对象、离职约定及股份回购价格的具体情况如下：

1、股权激励对象

该次股权激励的激励对象为路强、陈肖等 17 名公司高级管理人员或核心骨干员工。2019 年 12 月宿州广融对发行人增资时，其出资结构具体情况如下：

序号	姓名	认缴出资额（万元）	出资比例
1	路强	1,417.56	39.38%
2	陈肖	523.08	14.53%
3	陆玉计	465.52	12.93%
4	程建华	418.48	11.62%
5	张经刚	376.60	10.46%
6	刘雪莉	198.76	5.52%
7	唐怀果	125.20	3.48%
8	牛让	10.00	0.28%
9	戚冬梅	8.80	0.24%
10	康彦龙	8.00	0.22%
11	郝朝帅	8.00	0.22%
12	蔡天琪	8.00	0.22%
13	陶延伟	8.00	0.22%
14	孙朋朋	6.00	0.17%
15	陈争	6.00	0.17%
16	杨建波	6.00	0.17%
17	许翔	6.00	0.17%
合计		**3,600.00**	**100.00%**

2、对离职及股份回购的约定

该次股权激励的合伙协议、股权激励计划等文件中，不涉及明确或隐含的离职约定。对股份回购事项，股权激励计划约定“出让通过股权激励计划持有的合伙财产份额的，其他合伙人在同等条件下有优先受让权，出让价格由双方另行协商确定”。

3、股份回购的执行情况

2020 年 4 月，陶延伟将其持有的对宿州广融认缴的出资份额 8.00 万元（仅实缴 0.1 万元）以 0.1 万元的价格转让给陆玉计；2020 年 9 月及 2020 年 12 月、刘雪莉、张经刚分别将其持有对宿州广融的认缴出资份额 198.76 万元、376.76 万元（分别仅实缴 7.60 万元、15.00 万元）以 7.8280 万元、15.7367 万元的价格转让给路强。

上述股份回购事项的发生背景及股份回购价格的确定依据的具体情况如下：

（1）陶延伟转让其持有份额，主要系陶延伟因离职自愿退出，且实缴金额较低所致。由于陶延伟仅实缴 0.1 万元，且不具备继续实缴出资意愿，经协商，其将所持有的出资份额以 0.1 万元价格转让给陆玉计，对应每股价格为 4 元/股。该价格与 2020 年 5 月外部投资者霍尔果斯华控入股价格相一致；

（2）刘雪莉、张经刚转让持有份额，主要系刘雪莉、张经刚拟从公司离职，由于双方已实缴金额较低，后续需实缴金额较大，双方不具备继续实缴出资意愿所致。经过协商，双方自愿将将出资份额转让给公司实际控制人路强。刘雪莉的股份转让价格参照转让前最近一次外部投资者入股价格确定，即 2020 年 5 月霍尔果斯华控入股价格 4 元/股，并考虑到其持有时间，给予了少量溢价；张经刚与刘雪莉加入公司前为同事关系，考虑到其一起加入公司且离职时间相差较短，经协商，张经刚股份转让价格亦参照 2020 年 5 月霍尔果斯华控入股价格 4 元/股确定，并给予少量溢价。

2020 年 12 月，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实缴出资存在较大难度，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。

综上，2019 年 12 月公司员工持股平台增资涉及股份支付后续股份回购事项系股权激励对象因实缴金额较低且离职自愿退出或无力实缴等原因自愿转让相应出资份额，价格由转让双方协商后确定，具有合理性。

（二）发行人股份支付不需要分期摊销的合规性和准确性

1、《企业会计准则》《首发业务若干问题解答》《股份支付准则应用案例》的相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》规定，授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 26，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。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。

根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》，公司实际控制人通过员工持股平台向员工授予股份，相关股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额，实际控制人将以自有资金按照员工认购价回购员工持有的持股平台份额，回购股份是否再次授予其他员工由实际控制人自行决定。该种情况下，发行人应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

2、发行人股份支付不需要分期摊销的合规性和准确性

结合股权激励对象、离职约定及股份回购价格情况，公司股权激励并未设置明确或隐含的服务期约定，属于增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有约定服务期等限制条件的情况。公司将确认的股份支付费用一次性计入发生当期，

符合《企业会计准则》《首发业务若干问题解答》及财政部《股份支付准则应用案例》等相关文件的规定，具有准确性和合理性。

【申报会计师回复】：

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、查阅公司的工商登记资料、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；

2、查阅并获取发行人律师对和平国防科技的访谈记录，查阅并获取其工商登记资料、营业执照、企业法人章程、相关职工大会决议及其出具的确认函等资料；

3、访谈公司创始人梁继选，查阅并获取公司报告期前的财务报告，了解和平国防科技入股及退股相关事宜；

4、访谈宿州市国家保密局、安徽省国防科技工业办公室，并获取其出具的相关证明，确认公司不存在涉嫌违法违规而被上述单位立案调查的情形，亦不存在因违反国防军工、安全保密管理等方面法律法规而受到处罚的情形；

5、登录“中国裁判文书网”“中国执行信息公开网”“信用中国”“证券期货市场失信记录查询平台”、国防科工部门和国家保密局官网等网站，查询梁继选、和平国防科技、公司等相关方是否存在受到行政处罚或者被司法机关追究刑事责任的情形；

6、查询《城镇集体所有制企业条例》《国有资产评估管理办法施行细则》《合肥市产权交易管理暂行办法》等相关法规制度；

7、通过“企查查”“见微数据”“巨潮资讯网”等公开途径查询华控宁波及其关联方的对外投资情况；

8、获取并查阅并获取华控宁波及其关联方对公司出资前的银行流水；

9、访谈华控宁波及其关联方，查阅并获取其营业执照、公司章程/合伙协议及其出具的调查问卷表、私募备案证明、承诺及说明等文件，了解其入股背景及原因；

10、访谈公司实际控制人、董监高、全部股东、主要客户供应商等，了解华控宁波及其关联方与上述主体之间的关联关系情况；访谈公司前两大股东路强、梁禹鑫，了解其与华控宁波及其关联方的资金往来及任职关系；

11、获取华控宁波及其关联方出具的《关于不谋求控制权的承诺》；

12、查阅并获取相关行业研究报告、政策性文件等及公司报告期内的审计报告，了解公司业绩、市场环境变化、行业特点情况；复核资产评估机构出具的评估报告；通过“见微数据”“巨潮资讯网”等公开途径查询及计算同行业并购重组案例市盈率、市净率水平；查阅并获取公司工商档案，了解公司历史沿革，查阅并获取外部投资者入股的相关资料；查阅并获取公司合伙企业股东及其入股的相关资料；计算公司历次股份支付公允价格所对应的市盈率、市净率，并与同行业并购重组案例指标对比分析；

13、查阅并获取公司股权激励涉及的股权激励计划、合伙协议等相关资料，分析是否约定服务期或隐含服务期等条款，对股份回购事项的转让方进行访谈，了解股份回购事项的发生背景及股份回购价格的确定依据；对照《企业会计师准则》《首发业务若干问题解答》《股份支付准则应用案例》，分析公司股份支付费用不分期摊销的合规性。

（二）核查意见

1、和平国防科技通过零对价受让股权及约定股份回购金额的方式，协助公司完成军工企业转型申报、审批等工作，实质上获得了相应的对价，属于有偿协助公司、为公司提供服务。该等交易从谨慎性角度考虑构成公司报告期前的股份支付事项，但因发生在公司整体变更之前，故股份支付费用确认与否不影响折股净资产、折股后的未分配利润，对公司报告期内财务报表不构成影响。

2、和平国防科技转让公司股权经其职工大会审议通过，已履行必要的程序；和平国防科技的财产系全体职工的集体资产，其转让公司股权时不涉及转让国有

资产，不涉及国有资产流失，因此亦未取得有权部门出具的不存在国有资产流失的相关证明，本次转让亦不存在损害集体企业及其职工合法权益的情形。

3、华控宁波及其关联方均系在公司因业务发展需要引进投资的背景下，因看好公司未来发展前景而入股公司，资金均来源于其自有资金。华控宁波及其关联方与公司董事金豫江、2021 年度主要设备供应商四川明日宇航存在关联关系，除此之外，华控宁波及其关联方与公司实际控制人、董监高、其他主要股东、主要客户供应商不存在关联关系，与前两大股东路强、梁禹鑫及其近亲属历史上亦不存在资金往来或任职关系，不会对公司实控人的稳定性构成影响。

4、公司在确定股份支付公允价值时，已综合考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化等因素，采用具有资质的第三方评估机构所评估的估值结果或股份支付实施近期合理的 PE 入股价，公允价格所对应市盈率与相似期间同行业并购重组市盈率不存在重大差异，而市净率较低系公司股权融资次数较多导致净资产规模较大所致，具有合理性。公司股份支付所使用的公允价值的确定依据合规。

5、结合股权激励对象、离职约定及股份回购价格情况，公司股权激励并未设置明确或隐含的服务期约定，属于增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有约定服务期等限制条件的情况。公司将确认的股份支付费用一次性计入发生当期，符合《企业会计准则》《首发业务若干问题解答》及财政部《股份支付准则应用案例》等相关文件的规定，具有准确性和合理性。

问题 4 关于暂定价格确认收入

申报材料显示：

（1）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%。

（2）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。

请发行人说明：

（1）说明军工类业务存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型，已定型产品价格仍为暂定模式的原因，以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性。

（2）结合相关规定、流程和程序约定说明完成审定价的周期，发行人自从事军工业务以来历史上均未完成军方价格审定流程的原因，相关审定周期较长的合理性。

（3）结合报告期相关暂定价格的确定方式、主体及其效力、最终需方是否参与暂定价的确定等，说明影响未来暂定价格与审定价格差异的因素及风险，军方对主机厂审定价格变化对发行人的影响、传导机制，暂定价格模式下已回款部分需要退回的情形及对发行人的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明仅以对应客户的最终产品均未完成军方审价即得出“不存在利用暂定价模式调节利润的情况”的准确性。

【发行人回复】

一、说明军工类业务存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型，已定型产品价格仍为暂定模式的原因，以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性

（一）军工类业务存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型

公司报告期内存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型具体如下：

单位：万元

客户类型	产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	列装期间
客户 A（主机厂）	飞机复材零部件	20,146.81	37,010.37	21,160.34	18,046.50	-
	其中：某有人机 CW002 项目	7,925.47	16,400.20	11,817.44	10,643.80	报告期内处于列装早期
	某有人机 CW001 项目	7,611.20	15,070.89	9,342.90	7,402.70	报告期内处于列装早期
	某有人机 CW009 项目	2,356.66	4,667.47	-	-	报告期内处于列装早期
	某有人机 CW011 项目	1,501.92	-	-	-	报告期内处于列装早期
	某有人机 CW006 项目	751.56	871.81	-	-	报告期内处于列装早期
	制造及技术服务	2,207.53	617.20	55.83	-	报告期内处于列装早期
合计		**22,354.34**	**37,627.57**	**21,216.18**	**18,046.50**	-
营业收入		27,728.90	42,783.27	23,490.31	18,190.04	-
暂定价收入占比		80.62%	87.95%	90.32%	99.21%	-

由上表可知，公司存在暂定价确认收入的产品和服务类别主要为飞机复材零部件和制造及技术服务，所涉及的主要项目均在报告期内处于列装早期，涉及的客户为主机厂客户 A。

（二）已定型产品价格仍为暂定价模式的原因

报告期内，公司飞机复材零部件涉及的项目主要为某有人机 CW001 项目、某有人机 CW002 项目、某有人机 CW009 项目、某有人机 CW011 项目和某有人机 CW006 项目等，上述项目对应的机型均已进入批产周期，但截至目前上述项目均尚未确定军审价，具体原因如下：

1、相关机型尚处于列装早期，尚未达到成熟稳定阶段

对于军方客户已完成列装定型并批量生产的产品，列装批产阶段一般至少在 5 年以上。上述项目对应的相关机型在报告期内虽已进入批产周期，但目前仍处于列装早期，尚未达到成熟稳定列装阶段，未来的列装进度和列装规模亦受国防建设和周边局势等因素综合影响，在列装达到成熟稳定阶段后，相关最终产品才具备军方审价的基础。

2、部分机型技术状态仍在持续改进，尚未完全定型

军队装备发展带有追赶型、补偿式特点，整机及配套产品在使用过程中，军方会根据实际使用情况不断向主机厂、配套厂商提出技术状态变更要求。以公司

承接的某有人机项目为例，其起落架舱门、加筋壁板等复材零部件的工装搭配、产品尺寸、辅料选择等技术参数在报告期内进行过多次调整，该有人机的技术状态亦在持续改进之中，尚未实现完全定型，因此产品尚未完成审价。

3、军审价流程和周期较长，军审价批复时间具有不确定性

军审价的具体流程为：（1）生产单位编制并向军方主管部门提交定价成本等报价资料；（2）军方审价机构根据审价计划，按照有关装备议价的政策法规，对承制单位的报价方案以及相关资料进行审核，形成装备初步价格方案；（3）审价机构应当将价格审核情况通报承制单位，听取承制单位对成本审核情况的意见，充分协商价格。有意见分歧的，经调查核实，采纳合理意见，相应调整价格方案；无法采纳的，向承制单位作出解释，并填写审价协商纪要和议价纪要，参加协商各方负责人应当签字；（4）价格方案形成后，军方审价机构按照价格方案评审管理办法的规定，组织专家组进行评审；（5）评审通过后，军方价格主管部门批复价格方案，抄送军事代表机构。军事代表机构收到价格方案批复后，应当在 10 个工作日内区分类别书面通知相关承制单位。

军审价的审价流程较长，且军审价的确定受到军方审价计划、总体单位所属项目进展、专家评审、疫情原因等多项因素的影响，因此一般军品完成价格审定批复时间周期较长且时间具有不确定性。

4、军审价过程不受公司影响，公司也无法取得客户最终产品的军审价进度情况

一方面，公司航空复材零部件产品并非直接向军方销售，其报价一般不会受到军方审价部门的直接核查，而是由客户以最终产品的军方审定价为基础，再与公司另行协商确定公司产品的最终销售价格。因此，军方不属于公司的直接客户，公司亦非最终产品的直接供应商，军审价过程不受公司影响，公司也无法直接向军方审价部门请求获取客户最终产品相关审价信息。

另一方面，由于保密管理要求，客户无法向公司提供关于其最终产品的军方审价具体部门、审价周期、目前所处阶段等具体信息，因此公司无法通过直接客户间接获取其最终产品的审价进度情况。

5、由于对应机型均尚未确定军审价，因此公司与客户之间采用暂定价模式进行结算

相关机型由于如下原因尚未确定军审价：（1）相关机型尚处于列装早期，尚未达到成熟稳定阶段；（2）部分机型技术状态仍在持续改进，尚未完全定型；（3）军审价流程和周期较长，军审价批复时间具有不确定性等。在军审价尚未确定的情况下，为保护航空复材零部件产品供应商的利益及军品的及时供应，客户与公司在最终产品审价完成前会协商确定公司产品的暂定价，并以暂定价签订合同及结算货款。

综上，公司已定型产品价格仍为暂定价模式的原因具备合理性。

（三）以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性

同行业可比公司的暂定价确认收入占比情况如下：

公司名称	暂定价确认收入情况		军方审价完成情况
	收入确认期间	暂定价收入占同期营业收入比例	
迈信林	2019 年度	2.11%	未披露
	2020 年度	14.90%	
爱乐达	2019 年度	75.73%	截至 2022 年 8 月 22 日，爱乐达暂定价合同尚未收到客户通知确定审定价
	2020 年度	70.55%	
	2021 年 1-3 月	80.18%	
广联航空	不存在以暂定价确认收入的情况		不适用
三角防务	不存在以暂定价确认收入的情况		不适用
航宇科技	2019 年度	0.22%	截至 2022 年 11 月 11 日，客户未与航宇科技协商确定最终产品价格
	2020 年度	4.71%	
	2021 年度	4.31%	
	2022 年 1-9 月	3.09%	
立航科技	2018 年度	57.67%	截至 2022 年 3 月 1 日，军方未对立航科技销售的暂定价产品进行审价
	2019 年度	54.63%	
	2020 年度	73.04%	
	2021 年 1-6 月	43.16%	
佳力奇	2019 年度	99.21%	截至本回复出具日，公司产品暂定价尚未发生调整
	2020 年度	90.32%	
	2021 年度	87.95%	
	2022 年 1-6 月	80.62%	

数据来源：上述各公司公开披露的招股说明书、问询函回复、定期报告等资料。

由上表可知，公司以暂定价确认的收入占比高于同行业公司，其原因主要为公司与同行业可比公司的细分业务差异所导致的，具体分析如下：

1、迈信林

2018 年度至 2020 年度迈信林民品业务收入占比接近 50%，相关业务不涉及军方审价；此外迈信林为军工客户主要提供航空航天零部件加工业务，所加工产品的金额占整机成本的比重较小，通常不作为军方审价对象，且零部件加工业务的定价模式相对稳定，因此迈信林与客户签订的合同一般为非暂定价合同。2019 年和 2020 年迈信林采用暂定价结算的项目为某新机型，由于该型号飞机尚未经军方审价，飞机整体交付价格未确定，因此，迈信林与客户签署暂定价合同，在 2019 年和 2020 年按暂定价结算的收入占比为 2.11%、14.90%，具备合理性。

2、爱乐达

爱乐达的客户集中度水平较高、客户主要为航空工业且产品的应用机型与公司较为接近，因此爱乐达与公司的可比性最强，2019 年度至 2021 年 1-3 月，爱乐达的暂定价收入占同期营业收入比例分别为 75.73%、70.55%和 80.18%，与公司的差异较小。同时爱乐达的相关产品均尚未完成审价，与公司情况保持一致。

3、广联航空

广联航空 2017 年度至 2019 年度的产品主要为航空工装、航空零部件和无人机为主。其中航空工装产品的最终用户并非为军方，而是下游客户，因此相关产品不涉及军方审价；此外航空零部件产品及无人机业务的主要应用场景为无人机，相关无人机主要作为军贸品对外出售，同样不涉及军方审价，广联航空不存在以暂定价确认收入的情况具备合理性。

4、三角防务

三角防务主营业务为航空、航天、船舶等领域的锻件产品的研制、生产、销售和服务，由于三角防务向下游主机厂销售后，尚需经过多层次的加工，属于元器件或原材料级配套产品，不涉及军方审价，三角防务不存在以暂定价确认收入的情况具备合理性。

5、航宇科技

航宇科技生产的航空锻件以航空发动机锻件为主，军品产品的下游客户主要为中国航空发动机集团有限公司等，其客户类型与公司存在一定差异。此外，航宇科技将航空发动机零部件销售给航空发动机制造厂商，再由航空发动机制造厂商组装后将航空发动机销售给军机主机厂，最后由军机主机厂将组装的整机销售给军方。航宇科技所处产业链位置距军方较远，因此大多不采用以暂定价销售的模式，暂定价收入占比较低具备合理性。

6、立航科技

立航科技非暂定价产品的客户主要为军方，系通过竞争性议价的方式进行确定，按照《军品定价议价规则（试行）》中的规定，如供需双方通过竞争议价形式确定军品价格后，军方不再组织审价，暂定价格即为最终价格。由于立航科技产品部分产品的定价模式与公司存在差异，立航科技报告期内非暂定价收入的比例相比公司较高，具备合理性。

除同行业可比公司以外，其他军工行业公司如雷电微力（301050.SZ）、华秦科技（688281.SH）及科思科技（688788.SH）等公司同样存在暂定价收入占同期营业收入比例较高的情形，且与公司水平基本一致，具体情况如下：

公司名称	主营业务	暂定价确认收入情况		军方审价完成情况
		收入确认期间	暂定价收入占同期营业收入比例	
雷电微力（301050.SZ）	雷电微力产品主要为各工业集团下属科研院所和总体单位配套，由其总成为具有独立功能的系统，最终下游产品形态为各类型信息化装备	2019 年度	92.47%	截至 2021 年 8 月 19 日，雷电微力尚无已审价产品
		2020 年度	89.00%	
华秦科技（688281.SH）	华秦科技主要从事特种功能材料，包括隐身材料、伪装材料及防护材料的研发、生产和销售	2018 年度	73.41%	截至 2022 年 3 月 2 日，按照暂定价销售结算的产品均未完成军方审价
		2019 年度	80.30%	
		2020 年度	84.18%	
		2021 年 1-6 月	79.44%	
科思科技（688788.SH）	科思科技产品主要为指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、便携式无线指挥终端、其他信息处理终端等一系列信息化装备，应用领域涉及指挥控制、通信、防化、测绘、气象等	2018 年度	92.59%	截至 2020 年 6 月 17 日，历史上科思科技以暂定价进行销售的产品，尚未取得军方最终批复价格
		2019 年度	94.29%	

数据来源：上述各公司公开披露的招股说明书、问询函回复等资料；上述公司的暂定价收入占比数据和军方审价完成情况在上市后未进行披露，因此无法取得上市后的相关数据。

综上，公司与爱乐达在客户结构、客户集中度以及产品的应用机型均较为相似，公司与爱乐达的暂定价收入占比相比不存在重大差异；公司与其他同行业可比公司的暂定价收入占比差异主要是由产品所处产业链位置、军品收入占比、最终用户差异等多方面原因导致的，具备合理性。公司暂定价收入占比与雷电微力、华秦科技和科思科技等其他军工行业公司水平基本一致，公司暂定价收入占比较高的情形并非军工行业特例。

二、结合相关规定、流程和程序约定说明完成审定价的周期，发行人自从事军工业务以来历史上均未完成军方价格审定流程的原因，相关审定周期较长的合理性

（一）审定价的相关规定、流程和周期

军品价格审定的相关规定、流程和周期情况如下：

1、审定价相关规定

2019 年之前，军品价格适用的法规为《军品价格管理办法》；2019 年之后，适用的法规为《军品定价议价规则（试行）》。

2、审定价流程

根据《军品定价议价规则（试行）》等相关规定，军品审价具体流程、机制如下：

（1）生产单位编制并向军方主管部门提交定价成本等报价资料；

（2）军方审价机构根据审价计划，按照有关装备议价的政策法规，对承制单位的报价方案以及相关资料进行审核，形成装备初步价格方案；

（3）审价机构应当将价格审核情况通报承制单位，听取承制单位对成本审核情况的意见，充分协商价格。有意见分歧的，经调查核实，采纳合理意见，相应调整价格方案；无法采纳的，向承制单位作出解释，并填写审价协商纪要和议价纪要，参加协商各方负责人应当签字；

（4）价格方案形成后，军方审价机构按照价格方案评审管理办法的规定，组织专家组进行评审；

（5）评审通过后，军方价格主管部门批复价格方案，抄送军事代表机构。军事代表机构收到价格方案批复后，应当在 10 个工作日内区分类别书面通知相关承制单位。

3、审价周期

国家对军品价格实行统一管理、国家定价，由军方组织军品最终定价审定工作，并主导最终价格审定全过程，军审价的审价过程不受公司控制。军审价的审价周期一般受到军方审价计划、总体单位所属项目进展、专家评审、疫情原因等多项因素的影响，一般军品完成价格审定批复时间周期较长，且时间具有不确定性。

（二）自从事军工业务以来历史上均未完成军方价格审定流程的原因，相关审定周期较长具备合理性

公司自从事军工业务以来历史上均未完成军方审价流程的原因主要为：1、相关机型尚处于列装早期，尚未达到成熟稳定阶段；2、部分机型技术状态仍在持续改进，尚未完全定型；3、军审价流程和周期较长，军审价批复时间具有不确定性，因此相关审定周期较长具备合理性。具体内容详见本题回复之“一、说明军工类业务存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型，已定型产品价格仍为暂定模式的原因，以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性”之“（二）已定型产品价格仍为暂定价模式的原因”。

三、结合报告期相关暂定价格的确定方式、主体及其效力、最终需方是否参与暂定价的确定等，说明影响未来暂定价格与审定价格差异的因素及风险，军方对主机厂审定价格变化对发行人的影响、传导机制，暂定价格模式下已回款部分需要退回的情形及对发行人的影响

（一）报告期相关暂定价格的确定方式、主体及其效力情况，最终需方不参与暂定价的确定

1、暂定价系在参照军品采购管理办法的前提下经双方协商谈判形成

由于军方对客户最终产品的价格批复周期较长，进而导致产品交付后较长时间才能取得正式的审价批复。为保护航空复材零部件产品供应商的利益及军品的及时供应，客户与公司在最终产品审价完成前会协商确定公司产品的暂定价，并以暂定价签订合同及结算货款。

具体而言，公司与客户之间的暂定价的确定方式如下：在军方审价部门的审定价确定前，公司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，综合考虑工艺成熟程度、产品订购量、生产进度要求、原材料及辅料价格变动及客户与军方间的整机暂定价等因素，经双方协商谈判后最终确定暂定价。

2、暂定价确定的主体为公司与客户，暂定价具备法律效力且最终需方不参与公司与客户之间零部件暂定价的确定

暂定价确定的主体为公司与客户，并在销售合同中进行了明确约定，销售合同均经公司与客户签字盖章并已生效，暂定价具备法律效力。

在暂定价的商讨过程中，最终需方即军方不参与公司与客户之间零部件暂定价的确定，但军方和客户之间的整机暂定价会作为客户和公司之间零部件暂定价的重要参考因素。

（二）影响未来暂定价格与审定价格差异的因素及风险

在军用航空器的审定价格确定过程中，一般由客户编制并向军方上报定价成本等价格资料，并由军方价格主管部门进行确定，因此材料单价、材料额定耗用量、人工成本、制造费用等影响军用航空器成本的因素也同样会对未来审定价格造成影响。针对公司产品最终单价与暂定价可能出现的差异，保荐人、发行人律师和申报会计师与客户 A 进行了访谈，客户 A 在访谈中确认“未来最终结算价可能较暂定价出现微调”，因此未来价格变动幅度出现大幅调整的可能性较小。

针对未来暂定价格与审定价格差异的风险，公司已在招股说明书之“重大事项提示”之“三、特别风险提示”之“（三）暂定价格与审定价格差异导致业绩波动的风险”和“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（三）暂定价格与审定价格差异导致业绩波动的风险”补充进行敏感性分析并列示，具体如下：

“（三）暂定价格与审定价格差异导致业绩波动的风险

根据我国相关军品采购管理办法和定价规则，向军方提供的武器装备及其主要配套设备的销售价格由军方价格主管部门审价确定。公司航空复材零部件产品非直接向军方销售，其报价一般不会受到军方审价部门的直接核查，而是由客户以最终产品的军方审定价为基础，再与公司另行协商确定。由于军方对最终产品的价格批复周期较长，进而导致产品交付较长时间才能取得正式的审价批复。为保护航空复材零部件产品供应商的利益及军品的及时供应，购销双方在军方审价完成前**会结合工艺成熟程度、产品订购量、生产进度要求、原材料及辅料价格变动及等因素**协商确定产品的暂定价，以暂定价签订合同和结算货款。

针对签订暂定价合同的产品，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。报告期内，公司按照暂定价结算的产品收入分别为18,046.50 万元、21,216.18 万元、37,627.57 万元和 22,354.34 万元，若公司产品暂定价格与调整后价格存在较大差异，则可能导致公司未来最终定价当期营业收入及利润总额发生较大波动。

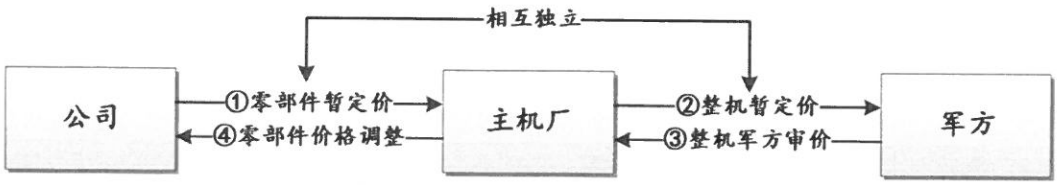
最终定价相比暂定价格的变化对未来营业收入及利润总额变化的敏感性分析如下：

单位：万元

报告期内按照暂定价结算的军品收入合计金额	价格变动幅度	对未来营业收入及利润总额的影响金额
99,244.59	1%	992.45
	5%	4,962.23
	10%	9,924.46
	-1%	-992.45
	-5%	-4,962.23
	-10%	-9,924.46

（三）军方对主机厂审定价格变化对发行人的影响和传导机制

军方对主机厂审定价格变化对公司的影响和传导机制如下图所示：



首先，公司与主机厂、主机厂与军方分别对其产品的暂定价格进行确定，两者在形式上是相互独立的，且军方不参与公司与客户之间零部件暂定价的确定，但军方和客户之间的整机暂定价会作为客户和公司之间零部件暂定价的重要参考因素；其次，在主机厂产品达到军方审价条件时，由主机厂向军方提交审价资料，并由军方审价部门最终确定主机厂产品的整机军方审定价，主机厂按照军品多退少补原则进行调整；

最后，客户以最终产品的整机军方审定价为基础，与公司另行协商确定公司航空复材零部件产品的零部件最终定价，公司将暂定价格与最终定价的差额计入最终定价的当期收入。

由于公司航空复材零部件产品非直接向军方销售，其报价一般不会受到军方审价部门的直接核查，因此军方对主机厂审定价的变化不会对公司产品的单价造成直接影响，而是通过传导机制间接对公司产品的最终价格形成影响。

（四）暂定价格模式下已回款部分需要退回的情形及对发行人的影响

根据公司与客户的合同约定："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"。因此如暂定价格高于最终价格，公司存在将已回款部分退回客户的潜在风险，具体测算如下：

单位：万元

报告期内按照暂定价结算的军品收入合计金额	价格变动幅度	对未来营业收入及利润总额的影响金额①	对现金流的潜在影响②	2022 年 6 月 30 日公司货币资金
99,244.59	1%	992.45	972.60	27,338.61
	5%	4,962.23	4,862.99	
	10%	9,924.46	9,725.97	
	-1%	-992.45	-972.60	
	-5%	-4,962.23	-4,862.99	
	-10%	-9,924.46	-9,725.97	

注：②对现金流的潜在影响=①对未来营业收入及利润总额的影响金额+（①*13%）增值税销项税额-（①*15%）企业所得税税额

根据上表，在价格变动幅度为-10%的极端状态下，对公司现金流的潜在影响为 9,725.97 万元的现金流出，截至 2022 年 6 月 30 日公司的货币资金金额为 27,338.61 万元，足以覆盖潜在的最大现金流出。因此即使出现需要退款的情况，对公司经营也不会产生重大影响。此外，保荐人、发行人律师和申报会计师与客户 A 进行了访谈，客户 A 在访谈中确认“未来最终结算价可能较暂定价出现微调”，因此未来价格变动幅度出现大幅调整，进而导致需要大额退款的可能性较小。

四、公司不存在利用暂定价模式调节利润的情况

（一）暂定价系在参照军品采购管理办法的前提下经双方协商谈判形成，价格确定方式具备合理性和公允性

公司与客户之间的暂定价的确定方式如下：在军方审价部门的审定价确定前，公司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，综合考虑工艺成熟程度、产品订购量、生产进度要求、原材料及辅料价格变动和客户与军方间的整机暂定价等因素，经双方协商谈判后最终确定暂定价。

因此，公司与客户暂定价的形成系在参照军品采购管理办法的前提下经双方协商谈判形成，价格确定方式具备合理性和公允性。

（二）公司与其竞争对手的定价方式保持一致

对于军品业务的销售，公司与竞争对手的定价均需在遵从《军品定价议价规则（试行）》等相关规定的前提下，与客户进行协商确定。公司客户具有较强的专业能力判断公司产品价格的公允性，同时通过多环节监管保证价格公允，综合来看，虽然难以对价格与竞争对手进行直接比较，但各个环节的监管以及法规要求的限制综合确保公司的定价合理、公允。

（三）暂定价模式为行业惯例，公司虽然暂定价确认的收入占比较高但具备合理性

公司同行业可比公司中爱乐达、迈信林、航宇科技、立航科技等公司均采用了暂定价模式，为军工行业的行业惯例，公司与爱乐达的暂定价收入相比不存在重大差异，与迈信林、航宇科技和立航科技等同行业可比公司的暂定价收入占比差异主要由产品所处产业链位置、军品收入占比、最终用户差异等多方面原因导致的，具备合理性，此外公司暂定价收入占比与雷电微力、华秦科技和科思科技等其他军工行业公司水平基本一致，公司暂定价收入较高的情形并非军工行业特例，具体详见本题回复之“一、说明军工类业务存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型，已定型产品价格仍为暂定模式的原因，以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性”之“（三）以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性”。

（四）公司产品对应机型均尚未完成军审，相关审定周期较长具备合理性

公司自从事军工业务以来历史上均未完成军方审价流程的原因主要为：1、相关机型尚处于列装早期，尚未达到成熟稳定阶段；2、部分机型技术状态仍在持续改进，尚未完全定型；3、军审价流程和周期较长，军审价批复时间具有不确定性，因此相关审定周期较长具备合理性。具体内容详见本题回复之“一、说明军工类业务存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间、客户类型，已定型产品价格仍为暂定模式的原因，以暂定价确认的收入占比较高且远高于同行业公司的原因及合理性”之“（二）已定型产品价格仍为暂定价模式的原因”。

【申报会计师回复】：

（一）说明仅以对应客户的最终产品均未完成军方审价即得出“不存在利用暂定价模式调节利润的情况”的准确性。

公司已补充“不存在利用暂定价模式调节利润的情况”的详细说明。

申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、查阅了公司出具的相关说明并访谈公司销售部门负责人，了解暂定价的确定方式；

2、查阅同行业可比公司及其他适用暂定价模式的上市公司公告，了解暂定价模式在行业内的应用情况；

3、针对客户 A 收入的真实性和准确性，履行了客户访谈、函证、合同查阅、资金流水核查、穿行测试、细节测试等核查程序，确认暂定价收入金额真实、准确、完整。

综上申报会计师认为，公司不存在利用暂定价模式调节利润的情况。

（二）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、查阅并获取公司与客户签订的销售合同和销售订单数据并访谈公司销售部门负责人，获取公司报告期内存在暂定价确认收入的产品类别、产品供应或列装期间和客户类型等相关数据，了解已定型产品价格仍为暂定价模式的原因；查阅并获取同行业可比公司及其他军工公司的公开资料，结合其业务情况分析公司与同行业可比公司暂定价收入占比存在差异的原因；

2、查询公开资料并访谈公司销售部门负责人，了解审定价的相关规定、流程和周期，分析发行人自从事军工业务以来历史上均未完成军方价格审定流程的原因及相关审定周期较长的合理性；

3、查询公开资料并访谈公司销售部门负责人，了解暂定价确定方式、主体及效力和审定价格变化对公司产品最终价格的影响和传导机制，分析影响未来暂定价格与审定价格差异的因素及风险；访谈客户 A，了解未来暂定价与确定价格之间的差异情况；获取公司以暂定价结算的产品收入数据，针对最终定价相比暂定价格的变化对未来营业收入及利润总额变化进行敏感性分析，测算公司存在将已回款部分退回客户的潜在风险；

4、查阅并获取公开资料，了解同行业可比公司采用暂定价模式的情况；并针对客户 A 履行了访谈、函证、查阅并获取合同、资金流水核查、穿行测试、细节测试、截止性测试等核查程序，验证了相关收入的真实性。

（三）核查意见

1、公司存在暂定价确认收入的产品和服务类别主要为飞机复材零部件和制造及技术服务，所涉及的主要项目均在报告期内已列装，涉及的客户为主机厂客户 A。

2、公司已定型产品价格仍为暂定价模式的原因系：公司相关已定型产品均尚未完成军方审价流程，因此在军方审价完成前，公司与客户之间采用暂定价模式进行结算。相关已定型产品尚未完成军方审价流程的原因主要为（1）相关机型尚处于列装早期，尚未达到成熟稳定阶段；（2）部分机型技术状态仍在持续改进，尚未完全定型；（3）军审价流程和周期较长，军审价批复时间具有不确定性等，相关审定周期较长具备合理性。

3、公司与爱乐达在客户结构、客户集中度以及产品的应用机型均较为相似，公司与爱乐达的暂定价收入相比不存在重大差异；公司与其他同行业可比公司的暂定价收入占比差异主要是由产品所处产业链位置、军品收入占比、最终用户差异等多方面原因导致的，具备合理性。公司暂定价收入占比与雷电微力、华秦科技和科思科技等其他军工行业公司水平基本一致，公司暂定价收入较高的情形并非军工行业特例。

4、报告期内相关暂定价系在参照军品采购管理办法的前提下经双方协商谈判形成，暂定价确定的主体为公司与客户，暂定价具备法律效力且最终需方不参与暂定价的确定；影响未来暂定价格与审定价格差异的因素包括材料单价、材料额定耗用量等与军用航空器成本直接相关的因素，根据与客户 A 的访谈确认，未来价格变动幅度出现大幅调整的可能性较小；针对未来暂定价格与审定价格差异的风险，公司在招股说明书已经补充进行敏感性分析并列示；由于公司航空复材零部件产品非直接向军方销售，其报价一般不会受到军方审价部门的直接核查，因此军方对主机厂审定价的变化不会对公司产品的单价造成直接影响，而是通过传导机制间接对公司产品的最终价格形成影响；基于暂定价格高于最终价格情况的模拟测算，在价格变动幅度为-10%的极端状态下，截至 2022 年 6 月 30 日公司的货币资金足以覆盖潜在的最大现金流出，因此已回款部分需要退回对公司经营不会产生重大影响。

5、鉴于：（1）暂定价系在参照军品采购管理办法的前提下经双方协商谈判形成，价格确定方式具备合理性和公允性；（2）公司与竞争对手的定价均需在遵从《军品定价议价规则（试行）》等相关规定的前提下，与客户进行协商确定，公司与客户的定价方式保持一致；（3）采用暂定价模式为军工行业的行业惯例，公司暂定价确认的收入占比虽较高但具备合理性；（4）公司产品对应机型均尚未完成军审，相关审定周期较长具备合理性。公司不存在利用暂定价模式调节利润的情况。

问题 5. 关于总额法与净额法

根据申报材料及审核问询回复：

（1）发行人部分合同金额为加工费、管理费、运输费及税费，部分合同含材料费，公司首次申报提供的合同附件存在较多合同变更，将合同金额由“加工费为主”变成“加工费加材料费”。部分与客户签订的非加工类合同中合同金额构成为加工费、管理费、运输费及税费，却不含材料费。报告期内多份合同金额发生大幅变化、且多次变化。

（2）合同约定的多种原材料采购方式，如由发行人自行采购、甲方提供且废料也由甲方回收等。

（3）合同基本约定工装由甲方提供。

请保荐人、申报会计师、发行人律师：

（1）进一步核查合同等文件，确认发行人前次回复所称按总额法确认收入的业务合同金额均含材料费的准确性，相关信息披露的准确性。

（2）说明原材料采购模式、废料回收约定、工装使用约定等对收入确认方法的影响，相关收入确认方法与合同约定的匹配性。

（3）说明报告期内集中变更合同金额构成的原因，相关变更协议的签字盖章主体与原协议主体是否存在差异，如存在，则详细说明原因及真实性。

（4）说明部分合同存在对合同总金额多次、大幅调整的原因及合理性。

（5）结合上述内容进一步说明收入确认方法的准确性、合规性。

【申报会计师回复】

针对上述问题，申报会计师履行的主要核查程序如下：

1、获取并查阅公司销售业务合同及相关的补充协议、技术协议、质量协议等，核查合同约定的金额构成情况、原材料采购模式、废料回收约定、工装使用约定；核实补充协议与原协议盖章主体是否存在差异；检查公司收入确认与合同约定的匹配性以及收入确认方法的准确性和合理性；

2、与公司销售部门负责人了解补充协议签订的背景及原因，了解合同金额多次、大幅调整的原因，获取并查阅公司与客户签署的《备忘录》，检查收入确认及实际结算与《备忘录》条款的一致性。

申报会计师针对上述问题具体核查情况如下：

一、进一步核查合同等文件，确认发行人前次回复所称按总额法确认收入的业务合同金额均含材料费的准确性，相关信息披露的准确性

经核查公司销售业务合同及相关的补充协议、技术协议、质量协议等相关文件，公司申报材料所提供的重大合同中，存在合同条款变更的系为公司与客户 A 签署的相关合同，与其他客户不存在合同变更的情况。报告期内公司与客户 A 签订并以总额法确认收入的主要合同（合同金额超过 1,000 万元）的具体情况如下：

序号	签约对方	合同名称	签订时间或生效时间	合同约定的合同金额构成	原材料采购模式	业务合同金额是否包含材料费
1	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2018-3-1	未约定	技术协议约定公司负责主要材料采购	虽然合同条款未约定金额的构成，但技术协议约定由公司负责主要材料采购，且实际执行中亦由公司负责材料采购，无其他补偿条款，故而合同价格中包含材料费
			2021-11-18	未约定		
2	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2018-4-3	未约定	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2020-6-15	未约定		
			2021-11-18	未约定		
3	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2018-11-20	未约定	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2020-6-19	未约定		
			2021-11-18	未约定		

序号	签约对方	合同名称	签订时间或生效时间	合同约定的合同金额构成	原材料采购模式	业务合同金额是否包含材料费
4	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2019-6-30	加工费、管理费、税费	技术协议约定公司负责主要材料采购	原合同约定的金额构成中未明确包含材料费，技术协议中约定由公司负责主要材料采购，且实际执行中亦由公司负责材料采购，后续双方签署补充协议，明确合同金额的构成中包含材料费
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
5	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2019-6-30	加工费、管理费、税费	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
6	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2019-7-25	加工费、管理费、税费	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2020-6-19	加工费、管理费、税费		
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
7	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2019-12-6	加工费、管理费、税费	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2020-6-19	无修改		
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
8	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2020-2-14	加工费、管理费、税费	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
9	客户 A	加工承揽合同及补充协议	2020-2-26	加工费、管理费、税费	技术协议约定公司负责主要材料采购	
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
10	客户 A	采购商务合同及补充协议	2020-11-9	加工费、管理费、税费	合同已约定由公司自行采购	原合同约定的金额构成中未明确包含材料费，实际执行中由公司负责材料采购，后续双方签署补充协议，明确合同金额的构成中包含材料费
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
11	客户 A	采购商务合同及补充协议	2020-11-9	加工费、管理费、税费	合同已约定由公司自行采购	
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
12	客户 A	采购商务合同及补充协议	2020-12-16	加工费、管理费、税费	合同已约定由公司自行采购	
			2021-11-18	材料费、加工费、管理费、税费		
13	客户 A	采购商务合同	2021-7-1	加工费、材料费、管理费、税费	合同已约定由公司自行采购	协议约定合同金额的构成中包含材料费，实际执行中公司负责材料采购，与协议约定一致
14	客户 A	采购商务合同	2021-7-1	加工费、材料费、管理费、税费	合同已约定由公司自行采购	
15	客户 A	采购商务合同	2021-7-1	加工费、材料费、管理费、运输费、税费	合同已约定由公司自行采购	
16	客户 A	采购商务合同	2021-7-1	加工费、材料费、管理费、运输费、税费	合同已约定由公司自行采购	

序号	签约对方	合同名称	签订时间或生效时间	合同约定的合同金额构成	原材料采购模式	业务合同金额是否包含材料费
17	客户 A	采购商务合同	2022-1-4	加工费、管理费、材料费、税费	合同已约定由公司自行采购	
18	客户 A	采购商务合同	2022-5-18	加工费、材料费、管理费、运输费、税费	合同已约定由公司自行采购	
19	客户 A	采购商务合同	2022-6-20	加工费、材料费、管理费、运输费、税费	合同已约定由公司自行采购	

注 1：采购主协议为框架协议，根据合同效力，采购商务合同优于采购主协议，故未在上表列明；

注 2：合同名称对应多个签订日期或生效日期的分别为原协议、补充协议的签订日期（或生效日期）。

根据上表，公司与客户 A 签订的合同主要包含加工承揽合同和采购商务合同两种格式模板，同时每份加工承揽合同或采购商务合同都会配套签署相应的技术协议和质量协议。

经与公司销售部门负责人访谈了解到在 2020 年之前（含 2020 年），由于客户 A 合同沿用其合同的固有模板，公司与客户 A 签订的部分合同内容与业务实质存在不匹配的情况，与相关技术协议的约定也存在矛盾，具体差异如下：

项目	合同价款	原材料采购模式
合同条款	包括加工费、管理费、运输费等	客户提供
实际执行情况	包括材料费、加工费、管理费、运输费等，公司与客户实际结算是同样按照总额法进行结算	技术协议约定由公司自行采购，实际执行同样由公司自行采购

为确保合同准确性并与实际情况保持一致，公司与客户 A 集中以补充协议的方式对合同条款进行了修订，以使合同内容与技术协议约定相符、与业务实质相一致，经调整后的业务合同金额均包含材料费。

随着公司与客户 A 的合作模式逐渐成熟，2021 年及以后，双方签署的以总额法确认收入相关的业务合同金额均包含材料费且原材料采购模式均为公司自行采购，与业务实质相匹配。

综上所述，公司前次回复所称按总额法确认收入的业务合同金额均含材料费，相关信息披露具有准确性。

二、说明原材料采购模式、废料回收约定、工装使用约定等对收入确认方法的影响，相关收入确认方法与合同约定的匹配性。

（一）原材料采购模式对收入确认存在重大影响

根据公司与客户 A 签订的业务合同和合作情况，原材料采购模式主要分为公司自行采购及客户提供等两种模式。原材料采购模式的差异对收入确认政策存在重大影响：当原材料由公司自行采购，公司拥有原材料的所有权及控制权，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，且合同金额构成明确包含材料费，此时以总额法确认收入；当原材料由客户提供且废料权属归客户所有时，公司只承担保管责任，客供材料的使用用途、范围等均根据合同进行严格约定，客供材料的数量往往与加工产品的数量、耗用量有明确的对应关系，且合同金额构成中不包含材料费，此时以净额法确认收入。

（二）废料回收与原材料采购模式相匹配，且不构成业务重要环节，对收入确认方式不会产生重大影响

废料回收约定与原材料采购模式具备对应关系，如原材料为公司自主采购，在合同中未约定废料回收条款，在实际业务执行中相关的废料所有权和处置权归属于公司；如原材料为客户提供，在加工过程中产生的废料权属归客户所有。

由于预浸料废料的回收不具备经济效益，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，在报告期内产生的预浸料废料及其他固体处置费用合计为 9.26 万元，金额较小，对收入确认方式和收入金额均不产生重大影响。

（三）工装使用约定对收入确认不产生重大影响

公司来自于客户 A 的项目工装均为客户提供，所有权亦归属于客户，该公司与客户结算的价款中不包含工装的费用，该情形属于行业惯例，如立航科技等由客户提供装配所需工装，因此工装使用约定对收入确认和收入金额不产生影响。

（四）相关收入确认方法与合同约定的匹配性

公司的收入确认方法与合同约定的匹配性列示如下：

合同条款修改	净额法确认收入	总额法确认收入
合同价款	包括加工费、管理费、运输费等	包括材料费、加工费、管理费、运输费等
原材料采购模式	客户提供	由公司自行采购
废料回收规定	废料归客户所有	未约定
工装使用约定	客户提供工装	客户提供工装

在按照总额法确认的合同中，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，公司自主进行后续的管理，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及控制权，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。故公司对相关业务以总额法确认收入与合同约定具有匹配性。

在按照净额法确认的合同中，公司接受客户 A 的委托，根据其提供的主要材料，按技术协议进行生产加工最终完成产品交付。公司客户提供材料的价格波动、过期作废等风险与公司无关，客户提供材料的使用用途、范围及剩余材料归属等均根据合同进行严格约定，客户提供材料的数量往往与加工产品的数量、耗用量有明确的对应关系，同时废料归属于客户方，公司不享有该部分剩余材料的使用权。公司不主导客户提供材料的使用，故该部分合同以净额法确认收入与合同约定具有匹配性。

三、说明报告期内集中变更合同金额构成的原因，相关变更协议的签字盖章主体与原协议主体是否存在差异，如存在，则详细说明原因及真实性

经与公司销售部分负责人访谈了解到报告期内公司集中变更合同金额构成的原因如下：合作之初，由于客户 A 合同沿用其固有模板，公司与客户 A 签订的部分合同内容与业务实质不匹配，与相关技术协议的约定也存在矛盾，即合同约定合同金额包含加工费、管理费、税费等，未包含材料费，但在实际执行中和在技术协议约定中由公司负责材料采购，实际结算价格中包含了对公司所购材料支出的补偿及收益；为确保合同准确性，公司与客户 A 集中以补充协议的方式对合同条款进行了修订，以使合同内容符合业务实质。

经比对公司与客户签订的原合同与补充协议的签字盖章主体，相关变更协议的签字盖章主体与原协议主体均为同一主体，不存在差异的情况。

四、说明部分合同存在对合同总金额多次、大幅调整的原因及合理性

经核查公司销售业务合同及相关的补充协议、技术协议、质量协议、《备忘录》等相关文件，报告期内，公司合同总金额多次、大幅调整的情况仅涉及与客户 A 签署的相关合同，具体情况如下：

单位：万元

合同名称	签订时间或生效时间	项目	合同金额	开票及收款金额	《备忘录》签订时间	变动原因
加工承揽合同及补充协议	2018-3-1	CW001	7,028.02	4,965.30	2018-1-18 2018-2-11 2018-10-26	-
	2021-11-18		4,965.30			根据公司与客户签订的备忘录，对合同金额进行调整；并且原合同中部分零件单机数量错误
加工承揽合同及补充协议	2018-4-3	CW001	4,400.00	3,360.00	2018-10-26	-
	2020-6-15		4,400.00			原合同中部分零件原单机数量错误，零件单件价格错误
	2021-11-18		3,360.00			根据公司与客户签订的备忘录，对合同金额进行调整
加工承揽合同及补充协议	2018-11-20	CW001	4,891.08	3,341.92	2018-10-26	-
	2020-6-19		4,450.93			原合同中部分零件原单机数量有误，导致单件价格与单机数量不匹配
	2021-11-18		3,341.92			根据公司与客户签订的备忘录，对合同金额进行调整；少量零件存在数量调整亦对合同金额产生影响
加工承揽合同及补充协议	2019-7-25	CW001	7,015.28	4,872.84	2019-4-30	-
	2020-6-19		6,381.10			原合同中部分零件单价、价格错误
	2021-11-18		4,872.84			根据公司与客户签订的备忘录，对合同金额进行调整
加工承揽合同及补充协议	2019-12-6	CW001	2,773.64	1,976.85	2020-1-26	-
	2020-6-19		2,588.74			原合同中部分零件单机数量有误；税率从 17%调整至 13%
	2021-11-18		1,976.85			根据公司与客户签订的备忘录，对合同金额进行调整
加工承揽合同及补充协议	2020-2-26	CW001	6,730.72	5,139.82	2020-1-26	-
	2021-11-18		5,139.82			根据公司与客户签订的备忘录，对合同金额进行调整

注 1：单机数量为单个飞机装配该零件时需要的零件数量；单件价格为单个零件的价格；零件单机价格=单件价格*单机数量

注 2：《备忘录》为公司与客户财务部就结算事项签署的书面文件，因按照零件批次签署，故存在一份合同对应几份备忘录的情况，也存在一份备忘录对应多项合同的情况；相同零件在不同备忘录中的不含税单价均一致

经与公司销售部门负责人访谈了解相关合同总金额多次及大幅调整的原因主要系公司与客户 A 签订的合同存在金额多次、大幅调整的情况主要涉及某有人机 CW001 项目，该项目为公司与客户 A 较早合作的项目，合同金额变动的具体情况及原因如下：

（一）由于原合同单价或者数量存在匹配错误或零件数量调整导致的合同金额调整

公司承接的某有人机 CW001 项目包含的零件项目众多，且各项零件之间存在配比关系，客户在使用的过程中成套使用。在签订原始合同时，部分零件的数量和单价因为配比的单机数量和单件价格错误导致合同总金额错误；在公司实际与对方结算的过程中，双方发现该问题，并按正确金额进行结算。除此之外，公司与客户亦存在于合同执行过程根据实际业务需要，对部分零件数量进行调整，导致合同金额发生变更的情况。

针对上述情况，为确保合同准确性，双方签署了补充协议对合同金额进行修正。

（二）公司根据与客户签订的《备忘录》，对原合同金额进行修正

该情况涉及的合同均为某有人机 CW001 项目所对应合同，合同签署时间从 2018 年 3 月至 2020 年 2 月，共涉及 6 份合同，均用于早期批次交付的某有人机。公司与客户 A 于 2018 年协商确定了上述批次的所有复材零部件的零件单机价格，且双方协商初始暂定价时该型号的整机暂定价尚未确定。后续在整机暂定价确定后，下游客户为减少自身风险，协商以较为保守的价格（单件价格为初始暂定价的 76.36%）作为调整暂定价。由于合同条款的变更涉及多个部门审批，审批周期较长，为保证军品供应的及时性，经过双方协商，公司与客户 A 以经客户 A 财务部盖章确认的财务备忘录的形式对价格进行确定并且按照相关规定执行，公司收入亦按照财务备忘录所规定的价格谨慎确认。为保证合同情况与实际执行情况的一致性，公司与客户后续以补充协议的形式对当时的合同价格进行了一次性调整，调整后和实际执行情况相符。

（三）因增值税率变动进行的合同金额调整

增值税率的变动对合同的含税价格产生一定的影响。双方在结算的过程中保持未含税价格不变的情况下，考虑交付零件时点的增值税税率进行结算，故而出现合同含税价格变动的情况。为确保合同准确性，双方后续签署了补充协议对合同金额进行修正。

综上所述，公司部分合同存在对合同总金额多次、大幅调整符合实际经营情况，具备合理性。

五、结合上述内容进一步说明收入确认方法的准确性、合规性

（一）公司报告期内对合同价款和原材料采购模式等合同条款的调整系其与业务实质不匹配所致，合同条款经调整后与公司业务实质和收入确认方法保持一致

经与公司销售部门负责人访谈了解到的具体情况，在 2020 年及以前，部分按照总额法进行收入确认的合同存在部分合同条款与业务实质存在不匹配的情况，进而导致收入确认方式和合同条款不匹配的情况，具体如下：

项目	合同价款	原材料采购模式	按《企业会计准则》规定
合同条款	包括加工费、管理费、运输费等	客户提供	净额法
实际执行情况	包括材料费、加工费、管理费、运输费等，公司与客户实际结算是同样按照总额法进行结算	技术协议约定由公司自行采购，实际执行同样由公司自行采购	总额法

在合同调整前，公司基于业务实质对于上述合同项下的飞机复材零部件业务收入按照总额法确认收入；后公司发现合同条款与业务实质不匹配，为确保合同准确性并与实际情况保持一致，公司与客户 A 集中以补充协议的方式对相关合同的合同价款和原材料采购模式等合同条款进行了修订，经修订后合同条款与业务实质保持一致，也与公司收入确认方法保持一致，因此公司收入确认方法符合准确性和合规性。

随着公司与客户 A 的合作模式逐渐成熟，2021 年及以后未发生合同价款、原材料采购模式等合同条款与业务实质不一致的情况，公司的收入确认方法符合准确性和合规性。

（二）公司对合同产品单价的调整系其与实际执行情况不匹配所致，公司系按照实际执行情况谨慎确认收入，合同金额变更对收入确认不造成影响

经与公司销售部门负责人访谈了解到的具体情况，公司与客户在 2020 年上半年及以前签署的部分合同由于单价调整、数量调整或税率调整情形导致合同总金额调整的情况，涉及项目均为某有人机 CW001 项目，具体详见本题回复之“四、说明部分合同存在对合同总金额多次、大幅调整的原因及合理性”，上述合同的合同单价与实际收入确认的单价存在不匹配，具体情况如下：

项目	销售合同	《备忘录》	实际收入确认
产品单价	初始暂定价	调整暂定价为初始暂定价的 76.36%	按调整暂定价确认

由于相关的销售合同在实际履行前，公司与客户 A 已通过经客户 A 财务盖章确认的《备忘录》形式对初始暂定价进行了调整，且后续的实际开票和收款亦是按照《备忘录》约定进行执行，公司同样基于双方合作的业务实质按照《备忘录》约定的调整暂定价进行收入确认，不存在按照初始暂定价进行收入确认，而需要后续对已确认收入进行再次调整的情况。

后公司为保证合同情况与实际执行情况的一致性，公司与客户 A 集中以补充协议对上述合同的产品单价进行了修订，经修订后合同约定单价与实际执行单价保持一致，也与公司收入确认方法保持一致，因此公司收入确认方法符合准确性和合规性。

除上述情况外，公司其余合同不存在报告期内调整价格的情形，收入确认均与合同约定保持一致，收入确认方法和方法符合准确性和合规性。

六、申报会计师核查意见

通过上述核查程序，申报会计师认为：

1、公司前次回复所称按总额法确认收入的业务合同金额均含材料费相关信息披露准确，符合公司的实际情况。

2、公司与客户 A 业务合同的条款中原材料采购模式对收入确认类型存在重大影响，其中由公司自行采购主要材料的模式以总额法确认收入，由客户提供材料的模式以净额法确认收入；废料回收与原材料采购模式相匹配，且不构成业务重要环节，对收入确认方式不会产生重大影响；工装使用约定均为客户提供，归客户所有，公司与客户结算的价款中不包含工装的费用，未对收入确认类型产生重大影响；公司相关收入确认方法与合同约定具备匹配性。

3、报告期内公司集中变更合同金额构成的原因如下：合作之初，由于客户 A 合同沿用其固有模板，公司与客户 A 签订的部分合同内容与业务实质不匹配，与相关技术协议的约定也存在矛盾，即合同约定合同金额由加工费、管理费、税费等，未包含材料费，但在实际执行中和在技术协议约定中由公司负责材料采购；为确保合同准确性，公司与客户 A 集中以补充协议的方式对合同条款进行了修订，以使合同内容符合业务实质。相关变更协议的签字盖章主体与原协议主体均为同一主体，不存在差异的情况。

4、部分合同存在对合同总金额多次、大幅调整的原因主要如下：（1）由于原合同单价或者数量存在匹配错误和零件数量调整导致的合同金额调整；（2）公司根据与客户签订的《备忘录》及实际执行情况，对原合同金额进行修正；（3）因增值税率变动进行的合同金额调整。公司部分合同存在对合同总金额多次、大幅调整符合实际经营情况，具备合理性。

5、公司报告期内对合同价款和原材料采购模式等合同条款的调整系其与业务实质不匹配所致，合同条款经调整后与公司业务实质和收入确认方法保持一致；公司对合同产品单价的调整系其与实际执行情况不匹配所致，公司系按照实际执行情况谨慎确认收入，合同金额变更对收入确认不造成影响；综上，公司的收入确认方法具备准确性和合规性。

问题 6 关于原材料采购

根据申报材料及审核问询回复，发行人采购的军工领域预浸料市场化程度相对较弱且相关预浸料型号属于涉密信息，故无法查询公开价格。预浸料供应商与公司协商定价时，会综合考虑其上游碳纤维及树脂等原材料的价格变动情况及趋势。

请发行人说明报告期内碳纤维及树脂等上游原材料的价格变动情况，公司预浸料采购单价与上游材料价格变动的匹配性；结合前述情况，进一步分析预浸料采购价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】：

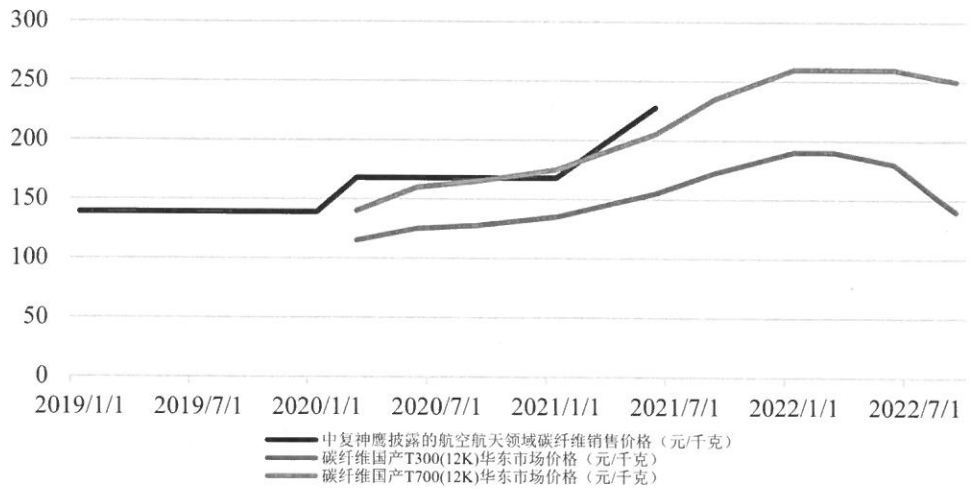
一、报告期内碳纤维及树脂等上游原材料的价格变动情况，公司预浸料采购单价与上游材料价格变动的匹配性

（一）报告期内碳纤维及树脂等上游原材料的价格变动情况

1、碳纤维

（1）碳纤维市场价格整体情况

报告期内，国内碳纤维价格变动情况如下：



注：数据来源于中复神鹰招股说明书、百川盈孚数据库；其他碳纤维相关行业公司招股说明书报告期相对较早，未在图中体现

如上图所示，2019 年至 2021 年，国内碳纤维市场整体价格有所上涨；2022 年以来，国内碳纤维市场整体价格有所回落。

（2）军用领域碳纤维市场价格情况

军用领域碳纤维价格存在其特殊性，其影响因素较为复杂，价格调整条件较为严格，价格调整频率一般较低。经查阅公开资料，以中简科技（300777.SZ，主营业务以军品碳纤维销售主）为例，其 2021 年年度报告披露：“公司与下游客户通过协商方式确定产品价格，在此基础上，下游客户按照国家发改委、财政部等部委联合制定的相关价格管理办法等规定采取审价方式确定其部件产品的销售价格，该价格一旦审定后，除因国家政策性调价、订货量大幅提升等因素影响外，产品价格将在一定期限内保持稳定。结合历史调价情况看，公司与主要客户的调价频率低、周期长，价格调整以采购量大幅提升为前提，但仍需综合考虑预期采购量、产品交付计划、公司产能情况、产品不可替代性、同行业毛利率水平等因素后协商确定，价格调整条件较为严格……。”

受上述情况影响，军用领域碳纤维的市场价格更具特殊性。2019 年至 2021 年，国内碳纤维市场整体价格上扬，但军用领域碳纤维的价格则相对稳定。且另据中简科技 2021 年年度报告披露，“随着航空装备建设进度加快，报告期内主要客户 A 对公司碳纤维及相关制品的采购量提升，经双方协商对产品价格进行了下调。”

2、合成树脂

合成树脂在预浸料供应商原材料采购中的占比相对较低。预浸料供应商运用其合成工艺，根据不同配比，对不同种类和规格的原料进行处理，生产出复合材料用合成树脂。由于相关信息属于上游供应商商业秘密，公司无法获取上游供应商对合成树脂产品合成工艺的配方及其使用的具体合成树脂种类和规格，因此本回复未具体分析合成树脂的价格变动情况。

（二）公司预浸料采购价格与上游材料价格的匹配性

报告期内，公司主要预浸料型号采购情况如下：

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
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。

报告期内，公司主要预浸料中，型号A和型号B主要向供应商A采购，2019年度及2020年度材料采购价格较为稳定，2021年度及2022年1-6月材料采购价格有所下滑，主要系随着终端产品应用量持续增加，公司对预浸料采购规模较大且持续上升，经双方协商后，预浸料采购价格有所下降；型号C和型号D主要向江苏恒神采购，报告期内价格保持稳定。

报告期内，公司预浸料采购价格与上游材料价格变动并不完全匹配。公司预浸料采购价格相对稳定，主要系公司采购的预浸料多应用于军用领域，军用领域预浸料的价格相对稳定，调整次数相对不频繁所致。

二、结合前述情况，进一步分析预浸料采购价格的公允性

报告期内，公司预浸料采购价格的公允性分析如下：

项目	向供应商A采购型号A、型号B预浸料	向江苏恒神采购型号C、型号D预浸料
供应商企业性质	央企下属公司，非上市公司，非发行人关联方	大型民营企业，新三板挂牌公司，非发行人关联方
定价方式	双方协商定价，并履行内部决策程序后确定	双方协商定价，并履行内部决策程序后确定
向发行人销售预浸料价格与其向第三方销售的价格是否存在重大差异	不存在	不存在
是否存在商业贿赂或其他利益输送行为	不存在	不存在

如上表所示，虽然公司预浸料采购价格与上游材料价格不完全匹配，但考虑到如下因素：1、公司预浸料主要供应商为央企下属公司或大型民营企业，成立

时间长，注册资本雄厚，不属于公司关联方；2、定价方式为双方协商定价，并履行内部决策程序后确定；3、主要供应商向公司销售预浸料价格与其向第三方销售价格不存在重大差异；4、公司与主要供应商交易过程中不存在商业贿赂或其他利益输送行为；5、公司预浸料主要供应商已出具《供应商关于不存在协助安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司粉饰利润情况的说明》，承诺“本公司与佳力奇的业务往来真实，本公司及本公司的关联方不存在通过任何形式（包括但不限于虚构业务往来、降低对佳力奇产品销售价格等）帮助佳力奇承担各类费用，协助佳力奇降低成本，提高经营业绩的行为”。公司预浸料采购价格具备公允性。

【申报会计师回复】：

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、查阅百川盈孚数据库、中复神鹰公开披露的招股说明书，分析碳纤维等上游原材料报告期内价格变动情况；

2、通过公开资料查阅主要供应商的基本信息；访谈公司主要供应商，了解公司与供应商的合作历史、交易背景、交易内容、定价方式、是否存在商业贿赂或其他利益输送行为，了解公司采购价格是否与第三方采购价格存在重大差异，取得供应商出具的《供应商关于不存在协助安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司粉饰利润情况的说明》，分析公司预浸料采购价格的公允性。

（二）核查意见

公司预浸料采购价格与上游原材料价格变动情况不完全匹配，公司预浸料采购价格相对稳定，主要系公司采购的预浸料多应用于军用领域，军用领域预浸料的价格相对稳定，调整次数相对不频繁所致；公司通过与主要供应商协商确定采购价格，采购价格与其他第三方采购价格不存在重大差异，交易过程中不存在利益输送行为，预浸料采购价格具备公允性。

问题 7 关于固定资产及募投项目

根据申报材料及审核问询回复：

（1）第一轮问询回复中，发行人说明公司主要生产设备中热压罐数量为6台，其中2020年度新增3台热压罐系统；第二轮问询回复中，发行人热压罐数量为5台，且2020年度转入固定资产的热压罐数量为2台，两次回复内容存在差异。

（2）报告期内，发行人产能利用率分别为42.19%、59.22%、84.41%及91.07%，2019年及2020年产能利用率较低。

（3）发行人募投项目“先进复合材料数智化生产基地建设项目”拟投入募集资金61,987.22万元，其中设备及软件购置费36,343.00万元，建成投产后公司航空复材零部件产能将新增74,925加工工时/年。

请发行人：

（1）说明热压罐的数量及对应产能的准确情况，信息披露存在差异的原因，必要时修改披露内容或明确披露口径。

（2）说明2019年、2020年产能利用率较低的主要原因及合理性。

（3）说明募投项目中设备投入的主要内容，与产能提升的匹配性；进一步说明现有产能未完全利用的情况下，新增产能规模的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】：

一、说明热压罐的数量及对应产能的准确情况，信息披露存在差异的原因，必要时修改披露内容或明确披露口径

截至 2022 年 6 月 30 日，公司已转固并投入使用的热压罐数量为 6 台，其中于 2020 年 6 月转固的 1 台微型热压罐主要用于研发试制，故未列入产能统计。公司所形成产能的热压罐共 5 台，报告期内所形成的产能及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）

第一轮问询回复与第二轮问询回复中披露的关于 2020 年新增热压罐数量的差异主要系因披露口径差异所致：第一轮问询回复之“问题 17 关于非流动资产”之“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”回复内容中“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”等表述主要是为核算设备价值，故将主要用于研发试制用的微型热压罐统计在内；第二轮问询回复之“问题 8 关于固定资产投入及产能利用率”之“一、说明在 2019 年产能利用率较低的情况下，仍进行大量机器设备投入的原因及合理性”回复内容中“公司于 2020 年度新增的 3 号、4 号热压罐”及“公司 3 号、4 号热压罐分别于 2020 年 6 月、2020 年 10 月转固投入使用”等表述主要是为计算产能及利用率状况，故未列示主要用于研发试制用的微型热压罐情况。

综上，公司在申报材料及审核问询回复关于热压罐数量及对应产能的披露信息具有准确性，第一轮问询回复与第二轮问询回复中热压罐数量差异主要系披露口径差异所致。

二、说明 2019 年、2020 年产能利用率较低的主要原因及合理性

公司 2019 年、2020 年产能利用率较低的主要原因及合理性情况如下：

（一）公司基于业务需求和拓展规划进行产能建设，达到满产需要一定周期

由于生产设备建设投资较大，并需要一定周期，且需同步匹配相应配套环境和设施建设，因此公司一般会综合平衡现有业务需求、客户订单计划和潜在项目拓展规划等因素进行产能设计、建设。因此，生产设备建设投产后除部分产能用于满足现有业务生产、服务需求外，剩余设计产能将随计划订单的实现、潜在项目的取得等逐步释放并最终实现满产，这通常需要一定时间周期。2019 年、2020 年，由于公司前期及期间建成产能相对充足，业务订单尚在逐步释放过程中，故产能利用率相对较低，随着业务订单的放量增长，2021 年下半年产能利用率已基本达到饱和状态。

（二）公司 2019 年、2020 年的排产方式导致计算产能利用率相对偏低

2020 年下半年以前，公司热压罐主要采用每日单班排产的方式运行；2020 年下半年以来，由于公司经营规模的持续扩大和在手订单的持续增加，并且“先进复合材料飞机大部件”项目建设完工，新扩建操作车间及新增五轴数控加工中心，生产配套能力增强，公司全部热压罐主要采取全天排产的方式运行。为保证报告期各年度公司产能利用率统计的一致性，公司统一按照全天排产的口径统计热压罐理论使用时间（20 小时/日），并按各热压罐的实际运行时间统计产能利用率，该统计方式使得 2019 年、2020 年热压罐理论使用时间偏高，计算所得产能利用率相对偏低。

三、说明募投项目中设备投入的主要内容，与产能提升的匹配性；进一步说明现有产能未完全利用的情况下，新增产能规模的合理性

（一）“先进复合材料数智化生产基地建设项目”设备投入的主要内容及与产能提升的匹配性

公司募投项目“先进复合材料数智化生产基地建设项目”主要通过增加产能扩大航空复材零部件的生产规模，该项目拟新增设备共计 143 台（套、个），其中生产设备 16 台（套、个）、检测设备 6 台、辅助设备 10 套（个）、办公设备 111 台（套），设备总投资 35,605.00 万元。该项目主要设备投入情况如下：

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元/单位）
生产设备				
1	热压罐（25米以上超大型）	个	1	5,500.00
2	热压罐（10米以上大型）	个	1	1,400.00
3	热压罐（10米以上大型）	个	1	900.00
4	固化炉	个	1	1,400.00
5	自动下料机	台	2	130.00
6	激光定位系统	台	4	120.00
7	五轴加工中心（带柔性夹具，大型）	台	1	5,500.00
8	五轴加工中心（带柔性夹具，中型）	台	1	3,600.00
9	五轴加工中心	台	1	3,000.00
10	自动铺丝机	台	2	2,500.00
11	净化间空调系统/温控	套	1	2,500.00
检测设备				
1	十轴联动超声C扫描	台	1	2,500.00
2	三坐标测量机	台	1	500.00
3	电子万能试验机	台	1	100.00

序号	设备名称	单位	数量	单价（万元/单位）
4	热分析仪	台	1	70.00
5	进口便携式超声波探伤仪	台	2	10.00
	辅助设备			
1	变配电设备	套	1	1,000.00
2	制氮机组	套	1	800.00
3	储气罐	个	6	70.00
4	环保系统	套	1	300.00
5	消防系统	套	1	100.00
	办公设备			
1	办公电脑	台	110	0.50
2	办公空调	套	1	200.00

上述设备中，辅助设备主要用于保障生产经营所需供能、供氮、环保和消防等硬性配套需求，办公设备系用以满足经营管理的办公需求，与公司新增产能不直接相关。除辅助设备和办公设备外，“先进复合材料数智化生产基地建设项目”拟采用自动化和智能化水平更高、性能更优的生产设备和检测设备进行航空复材零部件生产，设备投入均紧密配合产能提升需求，具体情况如下：

1、生产设备方面，关键设备热压罐的配置决定了项目的总产能，项目拟投建热压罐均为大型和超大型热压罐，体积更大，铺层更多，建设完成后能够实现新增 74,925.00 折算加工工时/年的生产能力；为配套热压工序产能提升，公司拟在材料切割、定位铺叠工序配建净化车间并购置相关温控设备、自动下料机、激光定位系统、自动铺丝机等，在精确外形修整工序配建五轴数控加工中心，通过全产线的整体配套建设，保证产能的充分释放。

2、检测设备方面，公司现有检测设备仅能满足目前生产经营过程中的在产品、产成品等检测需求，“先进复合材料数智化生产基地建设项目”拟新增十轴联动超声 C 扫描设备、进口便携式超声波探伤仪、三坐标测量机等必要的检测设备，在满足项目新增产品的质量控制需求的同时，有助于提高公司质量检测的自动化、智能化水平。

综上所述，“先进复合材料数智化生产基地建设项目”设备投入设计合理，与产能提升具有匹配性。

（二）现有产能未完全利用的情况下，新增产能规模的合理性

1、现有产能无法满足持续放量的业务需求

报告期内，随着飞机复材零部件业务的持续增长和导弹复材零部件业务、制造及技术服务业务的积极拓展，公司经营规模迅速扩张，成熟项目持续放量，新业务、新机型、新项目不断增加。特别是随着公司现有部分成熟项目对应的机型进入批产周期，合同和订单规模持续大幅上升。公司合理预计现有产能无法满足未来持续放量的业务需求。

2、军工客户的交付保障要求对公司产能上限要求较高

虽然公司产品生产的季节性特征并不明显，但日常排产节奏并不完全均匀，由于下游军工集团客户对产品的交付进度要求极为严格，在大规模订单排产期间对公司产能上限形成的挑战较大。2021 年下半年以来，公司整体产能利用率持续超过 90%，已基本饱和，且多月出现产能利用率超过 100%的超饱和运行情况，如因产能扩张不及时导致该等状况持续频发，将有可能影响公司产品的敏捷交付能力，造成合同违约，影响公司与现有军工集团客户的持续合作。

3、公司产能利用率统计较为保守，理论产能上限突破弹性较低

公司按照全天排产的口径统计热压罐理论使用时间，单个热压罐理论产能上限为 20 小时/日，考虑到班组交接、进出罐准备及日常维护检修等一般空罐时间，该理论产能已较为理想化，故以热压罐实际使用时间匹配该理论使用时间计算所得产能利用率较为保守。基于上述情况，公司大规模订单排产条件下突破热压罐理论使用时间的弹性较低，常态化超饱和生产的可实现性较低，2021 年下半年以来综合产能利用率持续超过 90%，实际已基本饱和，需要通过新增产能满足业务发展需求。

4、下游市场需求旺盛，可以消化新增产能

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零部件制造业的蓬勃发展；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

应用占比将持续增加；按照航空工业“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，其中包括公司所属的航空零部件业务，协作配套加工趋势逐步加深。并且，除现有军用航空领域市场外，复合材料未来在民用航空、汽车、风电等领域的应用亦将快速增长。在上述市场背景下，复材产品需求旺盛，可以消化募投项目新增产能。

5、产能保障是公司新业务过程中下游客户考量的重点因素

公司下游主要客户为国有大型军工集团，生产能力、交付效率、质量水平等指标是该等客户选择供应商时考量的重要内容。并且，该等客户选定合格供应商开展合作后具有较强粘性，除非出现批次性重大产品质量问题，一般不会轻易更换供应商，故而在新项目合作前客户不仅会评价供应商当前产能状况，亦会慎重考虑项目未来成熟放量后供应商的生产和交付保障能力。公司通过募投项目建设扩大产能，有利于保障新客户、新业务的开拓需求，避免因产能上限偏低为新客户、新业务开拓造成障碍。

6、募投项目新增超大型热压罐可以满足大尺寸产品的成型需求

报告期内公司新机型、新项目持续增加，所涉尺寸及结构多样化的整体构件产品逐渐增多，公司持续通过购置部署大型热压罐满足大尺寸产品的成型需求，但目前公司所有热压罐长度均未超过 20 米。公司将通过募投项目新增长度超过 25 米的超大型热压罐，为承接更大尺寸、成型工艺更为复杂的新产品、新项目提供生产条件。

除上述情况外，鉴于产能建设的周期性和产能释放的滞后性，公司募投项目“先进复合材料数智化生产基地建设项目”从开始建设到最终达到满产时间跨度较长，在 2 年建设期结束后还有 3 年的产能爬坡期，该募投项目建设计划亦系公司充分考量未来业务发展需求制定，具有合理性。

综上所述，公司业务持续放量，军工客户交付保障要求较高，2021 年下半年以来公司整体产能利用率已基本饱和，理论产能上限突破的弹性较低，需要通过新增产能满足业务发展需求；公司下游市场需求旺盛，可以消化新增产能；新业务开拓过程中客户亦会重点考量公司的产能保障能力；募投项目新增超大型热

压罐可以满足更大尺寸、成型工艺更为复杂的产品的成型需求。因此，公司充分考量未来业务发展需求制定募投项目建设计划以扩大产能，具有合理性。

【申报会计师回复】：

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、核查公司报告期各期末机器设备明细表，并对公司热压罐设备进行了现场盘点，了解热压罐数量及报告期内的增加情况；对报告期内公司各热压罐的产能和产能利用率进行复核计算，确认其产能及产能利用率核算的准确性；复核公司第一轮问询回复与第二轮问询回复中披露的关于 2020 年新增热压罐数量的差异情况，对披露口径和差异原因进行确认；

2、访谈公司董事长、总经理及设备管理部负责人等相关人员，对公司 2019 年、2020 年产能利用率较低的情况等进行访谈确认；

3、查阅并获取公司“先进复合材料数智化生产基地建设项目”的可行性分析报告、项目备案文件及环评批复文件，了解该募投项目的设备投入情况及与产能的匹配情况；访谈公司董事长、总经理及设备管理部负责人等相关人员，对现有产能未完全利用情况下通过募投项目新增产能的具体原因进行访谈确认；查询行业研究报告，了解下游市场的需求情况。

（二）核查意见

1、截至 2022 年 6 月 30 日，公司已转固投入使用热压罐为 6 台，其中形成产能的热压罐共 5 台，2020 年 6 月转固的 1 台微型热压罐主要用于研发试制，故未列入产能统计，公司在申报材料及审核问询回复关于热压罐数量及对应产能的披露信息具有准确性，第一轮问询回复与第二轮问询回复中热压罐数量差异主要系披露口径差异所致。

2、公司基于业务需求和拓展规划进行产能建设，达到满产需要一定周期，2019 年、2020 年，由于公司前期及期间建成产能相对充足，业务订单尚在逐步

释放过程中，故产能利用率相对较低；2020 年下半年以前，公司热压罐主要采用每日单班排产的方式运行，2020 年下半年以来公司全部热压罐主要采取全天排产的方式运行，为保证报告期各年度公司产能利用率统计的一致性，公司统一按照全天排产的口径统计热压罐理论使用时间，并按各热压罐的实际运行时间统计产能利用率，该统计方式使得 2019 年、2020 年计算所得产能利用率相对偏低。

3、“先进复合材料数智化生产基地建设项目”拟新增设备共计 143 台（套、个），其中生产设备 16 台（套、个）、检测设备 6 台、辅助设备 10 套（个）、办公设备 111 台（套），设备投入设计合理，与产能提升具有匹配性。公司业务持续放量，军工客户交付保障要求较高，2021 年下半年以来公司整体产能利用率已基本饱和，理论产能上限突破的弹性较低，需要通过新增产能满足业务发展需求；公司下游市场需求旺盛，可以消化新增产能；新业务开拓过程中客户亦会重点考量公司的产能保障能力；募投项目新增超大型热压罐可以满足更大尺寸、成型工艺更为复杂的产品的成型需求。因此，公司充分考量未来业务发展需求制定募投项目建设计划以扩大产能，具有合理性。

问题 8 关于全年业绩预计

请发行人结合最新在手订单情况，说明2022年全年业绩预计（收入、毛利率、归母净利润等）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。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人回复】：

一、请发行人结合最新在手订单情况，说明 2022 年全年业绩预计（收入、毛利率、归母净利润等）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

截至 2022 年 10 月 31 日，公司在手订单金额约 4.40 亿元（不含税），在手订单情况良好。

根据公司目前经营情况、在手订单以及市场环境，公司预计 2022 年度营业收入为 5.50 亿元至 6.50 亿元，较上年同期增长约 28.55%至 51.93%；预计 2022 年度归属于母公司所有者的净利润为 1.40 亿元至 1.66 亿元，较上年同期增长约 8.75%至 28.94%；预计 2022 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 1.30 亿元至 1.55 亿元，较上年同期增长约 10.82%至 32.14%；预计 2022 年度毛利率约 41.00%至 43.50%，较 2022 年上半年度不存在重大变化，较上年同期下降约 3.44%至 5.94%。上述 2022 年度全年财务数据系公司初步预计数据，未经申报会计师审计或审阅，不构成公司所做的盈利预测或业绩承诺。

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不断上升。2022 年度，公司延续前期发展态势，飞机复材零部件、导弹复材零部件、制造及技术服务等各类业务收入均持续增长，经营业绩持续提升。

2022 年度，公司预计毛利率较上年同期下降约 3.44%至 5.94%，主要原因和影响因素如下：（一）收入结构变化：报告期内，公司不断拓展业务布局，收入结构有所变动，2022 年度，公司导弹复材零部件业务、制造及技术服务业务收入加速扩张，使得毛利率相对较高的飞机复材零部件业务收入占比有所下降，整体毛利率下降；（二）飞机复材零部件业务毛利率下降：由于订单数量持续提升等原因，公司原有飞机复材零部件主要项目销售价格有所下调，同时新承接的部分项目毛利率相对较低，导致 2022 年度飞机复材零部件业务毛利率下降。

针对 2022 年度毛利率预计将有所下降的情况，公司拟采取的主要应对措施如下：

（一）持续提升公司市场竞争力及市场占有率，增强议价能力

公司通过持续增加研发投入、固定资产投资及加强生产管控，不断提升自身工艺技术水平、产能产量及生产稳定性，强化自身市场竞争力，提高产品市场占有率，增强议价能力。

（二）持续改进生产工艺，降低生产成本

公司通过提高研发投入和购置先进机器设备，持续改进生产工艺，提升生产自动化水平，提高生产效率，逐渐降低产品生产成本，相应提高公司产品的毛利率水平。

（三）加强生产人员培训，提高生产效率，提升良品率

公司不断完善各工序的规章，加强对生产人员的专业技能和质量意识的培训教育，强化生产人员对设备性能的了解，提升员工操作熟练程度，提升生产人员的生产效率的同时提升良品率。

（四）加强项目报价管理，提升项目报价水平

公司组建了专门的项目报价小组，研究项目报价规则，不断完善项目报价体系；通过技术部门、生产部门和财务部门协同，增强项目报价时项目成本预测的准确性，提升项目报价水平。

【申报会计师回复】：

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下主要核查程序（包括但不限于）：

1、查阅并获取公司合同台账，了解公司合同执行情况，分析在手订单情况；

2、查阅并获取公司 2022 年 1 月至 2022 年 10 月财务报表，了解 2022 年 1 月至 2022 年 10 月财务状况及经营成果，取得公司关于 2022 年度全年业绩经营情况的说明，分析 2022 年度全年业绩的预计变动情况；

3、结合公司收入结构占比变动和各项业务毛利率变动，分析公司 2022 年度相比 2021 年毛利率预计下降的原因；访谈公司财务负责人，了解公司应对毛利率持续下滑拟采取的具体措施。

（二）核查意见

1、公司在手订单情况良好；公司已结合目前经营情况、在手订单以及市场环境对 2022 年全年业绩及同比变动情况进行预计，预计结果具有合理性；经公司预计，2022 年度全年业绩较上年同期对比有所提升，毛利率有所降低。

2、公司 2022 年度经营业绩有所提升，与公司所处外部市场环境持续向好背景相匹配，与行业趋势相符。

3、公司 2022 年度毛利率较 2021 年度有所降低，主要受到收入结构变化及飞机复材零部件业务毛利率下降的影响，公司已补充说明拟采取的主要措施。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》的回复之签章页）

立信会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国注册会计师：刘海山

中国注册会计师：宋维聪

中国•上海　　二〇二二年十一月二十九日

（此签章页仅限用于安徽佳力奇先进复合材料科技股份公司-信会师报字[2022]第 ZA90674 号专用，不得用于其他目的。）

统一社会信用代码

91310101568093764U

营业执照

（副 本）

证照编号：01000000202208160046

扫描二维码登录"国家企业信用信息公示系统"了解更多登记、备案、许可、监管信息。

名　　称　立信会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　朱建弟，杨志国

经营范围　审查企业会计报表，出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记帐；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统领域内的技术服务；法律、法规规定的其他业务。
【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】

成立日期　2011年01月24日

合伙期限　2011年01月24日 至 不约定期限

主要经营场所　上海市黄浦区南京东路61号四楼

仅供报告出具使用，其他无效。

登记机关

上海市黄浦区市场监督管理局

2022 年 08月 16日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家企业信用信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

2-64

会计师事务所

执业证书

名　　称：立信会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：朱建弟

主任会计师：

经营场所：上海市黄浦区南京东路61号四楼

组织形式：特殊普通合伙制

执业证书编号：31000006

批准执业文号：沪财会〔2000〕26号（转制批文 沪财会[2010]82号）

批准执业日期：2000年6月13日（转制日期 2010年12月31日）

证书序号：0001247

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

仅供出具报告使用，其他无效。

发证机关：上海市财政局

二〇一八年六月一日

中华人民共和国财政部制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for one year after this renewal.

2017

姓名：刘海山
证书编号：110001530009

证书编号：110001530009
No. of Certificate

批准注册协会：北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期：2002 年 05 月 08 日
Date of Issuance

2004年3月1日

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

2013

2014

2006年3月1日

年度检验登记

2016

2015

2008年3月2日

7

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS 中国注册会计师协会

姓名 Full name 刘海山
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1976年11月21日
工作单位 Working unit 北京天华会计师事务所
身份证号码 Identity card No. 422225751121381



注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of a Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2014年1月6日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

2014年1月6日

12

注意事项

一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，方可补发手续。

2013.12.4

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

2013.12.4

转出：2013.12.31

转入：2013.12.31

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号：
No. of Certificate 31 0000062851

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 北京注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2020 年 11 月

SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP
立信会计师事务所（特殊普通合伙）

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS 中国注册会计师协会

姓名：宋维聪
证书编号：310000062851

姓名 Full name 宋维聪
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1991-02-05
工作单位 Working unit 立信会计师事务所（特殊普通合伙）北京分所
身份证号码 Identity card No. 370323199102051617

