证券代码：603261　证券简称：立航科技　公告编号：2024-028

成都立航科技股份有限公司关于上海证券交易所对公司2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

成都立航科技股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所发出的《关于成都立航科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2024】0665号）（以下简称“《问询函》”），要求公司进一步补充披露相关信息。公司收到《问询函》后高度重视，立即对《问询函》所涉及的问题进行认真核查和分析。现将相关问题回复如下：

一、关于业绩下滑

问题1

公司主营飞机地面保障设备、航空器试验和检测设备、飞机工艺装备、飞机零件加工和部件装配。年报显示，公司2023年度营业收入大幅下降36.55%，且自2022年3月上市以来毛利率持续大幅下降，2021-2023年度毛利率分别为48.57%、42.34%、13.82%。年报披露营业收入的变动主要系交付数量较少、产品销售结构变化导致。请公司补充披露：（1）从产品结构、产品价格、销量等方面的变化，量化分析营业收入大幅下降的具体原因；（2）近三年均有销售的同类产品的单位成本构成及变化原因；（3）从收入端和成本端结合数据详细解释毛利率大幅下降的原因，并与同行业公司进行对比；（4）结合行业形势、客户变化和订单情况，说明收入和毛利率是否存在持续下降的风险，以及公司的应对措施。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

一、公司补充披露

（一）从产品结构、产品价格、销量等方面的变化，量化分析营业收入大幅下降的具体原因

1、产品结构

2021年度至2023年度，公司营业收入的产品结构及结构变化情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		占比变化
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	
飞机地面保障设备	2,082.67	8.88%	12,734.32	34.44%	-25.56%
飞机工艺装备	5,252.86	22.39%	5,986.28	16.19%	6.20%
飞机部件装配	6,015.49	25.64%	5,764.87	15.59%	10.05%
飞机零件加工	7,543.57	32.15%	8,080.67	21.85%	10.30%
航空器试验和检测设备开发制造	1,580.65	6.74%	3,452.88	9.34%	-2.60%
其它	986.39	4.20%	957.67	2.59%	1.61%
合计	23,461.63	100.00%	36,976.70	100.00%	-

续表

项目	2022年度		2021年度		占比变化
	营业收入	收入占比	营业收入	收入占比	
飞机地面保障设备	12,734.32	34.44%	10,957.42	35.91%	-1.47%
飞机工艺装备	5,986.28	16.19%	4,958.52	16.25%	-0.06%
飞机部件装配	5,764.87	15.59%	4,489.34	14.71%	0.88%
飞机零件加工	8,080.67	21.85%	7,096.92	23.26%	-1.41%
航空器试验和检测设备开发制造	3,452.88	9.34%	1,398.07	4.58%	4.76%
其它	957.67	2.59%	1609.8	5.28%	-2.69%
合计	36,976.70	100.00%	30,510.07	100.00%	-

结合上述的产品结构及结构变化情况，2021年度至2023年度，飞机地面保障设备的营业收入占公司营业收入的比例分别为35.91%、34.44%、8.88%，该占比在2023年度大幅下降系本年度收入下降的主要原因。具体来看，受下游主机厂交付进度安排和市场业务量波动的影响，2023年度飞机地面保障的营业收入较2022年度减少10,651.65万元。除飞机地面保障设备外，公司其他产品的销售结构未出现重大变化。

2、产品价格

受到行业政策和竞争加剧的影响，公司零件加工、部件装配、飞机工艺装备型业务价格均存在不同程度下降，其中，飞机工艺装备市场普遍存在低价中标的情况，公司为保持现有飞机工艺装备项目的产品竞争力和市场份额，故沿用行业普遍采用的低价中标和低价竞争策略，导致飞机工艺装备的产品价格下降明显，使得公司的营业收入减少。除此之外，公司其他产品价格不存在明显下降。

另外，下游主机厂客户A对于2020年度已确认收入的三个飞机工艺装备合同和两个飞机部件装配合同作出合同价格变更，使得公司本年度营业收入合计减少2,129.24万元。除前述合同变更外，公司其他合同不存在合同价格调整的情况。

3、产品销量

2023年度，除飞机地面保障设备外、公司其他产品的销量未出现明显下滑。公司飞机地面保障设备的销量较上一年度下降明显，主要系受客户主机厂交付进度安排和市场业务量波动的影响，其中B车和C车的销量较上一年度大幅下降，使得营业收入减少8,953.05万元。

（二）近三年均有销售的同类产品的单位成本构成及变化原因

2021年度至2023年度，公司有销售的同类产品的单位成本构成的具体情况如下：

单位：万元

序号	产品类型	项目	2023年度	2022年度	2021年度
1	飞机地面保障设备	B车	80.89	77.82	83.38
		其中：直接材料	68.22	70.43	73.70
		直接人工	4.56	3.08	2.82
		制造费用	8.11	4.31	6.86
2	飞机地面保障设备	C车	482.89	409.60	428.65
		其中：直接材料	306.84	358.67	338.13
		直接人工	41.88	17.15	20.59
		制造费用	134.18	33.79	69.93
3	飞机地面保障设备	某安装车	131.30	135.32	133.06
		其中：直接材料	109.31	113.95	100.65
		直接人工	6.07	7.61	13.12
		制造费用	15.92	13.76	19.29
4	飞机部件装配	产品A	24.04	22.72	18.33
		其中：直接人工	11.47	9.56	8.24
		制造费用	12.58	13.15	10.09
5	飞机部件装配	产品B	1.97	1.94	1.31
		其中：直接人工	0.92	0.90	0.59
		制造费用	1.05	1.03	0.73
6	飞机部件装配	产品C	3.99	3.27	2.95
		其中：直接人工	2.02	1.61	1.21
		制造费用	1.97	1.66	1.74
7	飞机部件装配	产品D	7.81	10.45	8.57
		其中：直接人工	3.87	5.17	3.81
		制造费用	3.94	5.27	4.77
8	飞机部件装配	产品E	2.15	2.49	2.06
		其中：直接人工	0.95	1.18	0.75
		制造费用	1.20	1.32	1.31
9	飞机部件装配	产品F	43.46	69.06	35.10
		其中：直接人工	20.81	32.65	15.65
		制造费用	22.64	36.41	19.46

注1：飞机工艺装备、航空器试验和检测设备开发制造、其他业务类型的产品和服务配套于多种机型，且机型涉及改型等多个阶段，因此产品和服务均具有一定程度的定制化特点，近三年不存在均有销售的同类产品；飞机地面保障设备和飞机部件装配的产品和服务相对固定和标准化，因此近三年存在均有销售的同类产品；

注2：飞机部件装配加工属来料加工类业务，所需材料由客户提供，因此不存在直接材料。

从有销售的同类型地面保障设备来看，各产品的单位直接材料未表现出明显的变化，主要系公司通常在开始生产时一次性投入所有原材料，相关产品的原材料投入不受完工进度的影响，因此单位直接材料相对保持稳定；各产品的单位直接人工和制造费用存在一定的波动，但整体上呈现先下降后上升的趋势，主要系：2022年度的订单规模显著增加，2023年度的订单规模有所下降，因此相关产品交付量的波动使得单位直接人工和制造费用呈现出先下降后上升的趋势。

从有销售的同类型部件装配来看，产品A、产品B、产品C的单位直接人工和制造费用整体呈现上升趋势，主要系：近三年，部件装配产线工人增加、长期资产投资增长、相关产品的任务量相对平稳，使得分摊的单位直接人工和制造费用有所提高；产品D、产品E、产品F的单位直接人工和制造费用整体呈现上升趋势后下降的趋势，主要系：2022年度的上升系受相关产品任务量下滑的影响，2023年度的下降系订单规模的提升和工艺优化影响，因此综合使得分摊的单位直接人工和制造费用先上升后下降。

（三）从收入端和成本端结合数据详细解释毛利率大幅下降的原因，并与同行业公司进行对比

1、从收入端和成本端结合数据详细解释毛利率大幅下降的原因

2021年度至2023年度，公司主营业务项目分类毛利率及年度变动情况具体如下：

项目	2023年度	2022年度	2021年度	2023年较2022年毛利率变动	2022年较2021年毛利率变动
飞机地面保障设备	28.37%	53.14%	55.03%	-24.77%	-1.89%
飞机工艺装备	-28.29%	32.58%	36.94%	-60.87%	-4.36%
飞机部件装配	22.53%	35.52%	43.36%	-12.99%	-7.84%
飞机零件加工	31.68%	37.11%	43.67%	-5.43%	-6.56%
航空器试验和检测设备开发制造	39.01%	39.31%	57.78%	-0.30%	-18.47%
其它	-10.54%	59.01%	67.92%	-69.55%	-8.91%
合计	14.30%	42.42%	48.52%	-28.12%	-6.10%

结合上表，2021年度和2022年度的毛利率分别为48.52%和42.42%，毛利率不存在明显的差异，2023年度的毛利率为14.30%，相较于前两个年度的毛利率存在大幅下滑。其中飞机地面保障设备、飞机工艺装备、飞机部件装配的销售占比相对较高且毛利率变动幅度较大，前述业务毛利率变动对公司综合毛利率的影响如下：

（1）飞机地面保障设备

2022年度，公司飞机地面保障设备的毛利率相较于上一年度的毛利率不存在明显变化，2023年度，毛利率从2022年度的53.14%下降至2023年度的28.37%，大幅减少24.77%。

从收入端来看，2021年度至2023年度，飞机地面保障设备的销售结构具体如下：

单位：万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
B车	-	-	6,510.57	51.13%	4,932.25	45.01%
C车	814.16	39.09%	3,256.64	25.57%	3,256.64	29.72%
某安装车	913.41	43.86%	685.06	5.38%	913.41	8.34%
**发动机安装车	-	-	687.79	5.40%	-	-
***长*发动机安装车	184.07	8.84%	-	-	-	-
*安装架车	-	-	315.63	2.48%	273.54	2.50%
**C-1发动机安装车	-	-	-	-	68.14	0.62%
其他	171.03	8.21%	1,278.63	10.04%	1,513.44	13.81%
合计	2,082.67	100.00%	12,734.32	100.00%	10,957.42	100.00%

2021年度和2022年度，飞机地面保障设备中毛利率相对较高的B车和C车营业收入合计占该业务比例分别为74.73%和76.70%，未发生明显变化；2023年度，B车和C车营业收入较上一年度分别减少6,510.57万元和2,442.48万元，2023年合计占比仅为39.09%，其中B车主要是受主机厂交付进度计划节点变化的影响，C车主要是受市场业务量波动的影响。因此，飞机地面保障设备的产品销售结构变化对2022年度综合毛利率的影响相对较小，对2023年度综合毛利率的影响相对较大，导致2023年度较综合毛利率大幅下降。

从成本端来看，2021年度和2022年度，C车的产品单位成本较为稳定；2023年度，受部分材料外协加工转为自制生产、生产订单减少、产能利用率降低的影响，C车的单位直接材料同比明显下降，单位直接人工和制造费用同比明显上升，使得毛利率下降9.00个百分点。除此之外，公司其他产品毛利率未见明显变化。

综上所述，飞机地面保障设备2021年和2022年毛利率较为稳定，2023年度毛利率明显下滑，其中，各产品销量结构的变化对毛利率的下降影响较大，成本端的变化对毛利率的变化影响较小。

（2）飞机工艺装备

2022年度，公司飞机工艺装备的毛利率相较于上一年度的毛利率不存在明显变化；2023年度，公司的飞机工艺装备毛利率从2022年度的32.58%下降至2023年度的-28.29%，大幅减少60.87%。

从收入端来看：①客户A对合同价格的调整。2023年度，最终用户对相关装备批产后的价格有持续降低的要求，整个产业链面临持续的降本增效压力，故下游主机厂客户A对2020年度已确认收入的三个飞机工艺装备项目作出合同价格的变更，共计调减2023年度营业收入1,198.98万元。剔除前述价格调整的影响后，2023年度飞机工艺装备毛利率为-1.95%；②飞机工艺装备项目销售结构的变化。2022年度，公司飞机工艺装备项目主要针对大型自动化项目，由于此类项目的技术含量高，利润和毛利率亦因此相对较高；2023年度，公司飞机工艺装备项目以传统型项目为主，利润和毛利率较上一年度大幅下降；③低价中标和低价竞争策略。由于飞机工艺装备市场普遍存在低价中标的情况，公司为保持现有飞机工艺装备项目的产品竞争力和市场份额，故沿用行业普遍采用的低价中标和低价竞争策略，导致飞机工艺装备项目的产品价格下降明显，压缩飞机工艺装备项目的利润和毛利率。

从成本端来看，直接原材料主要受原材料市场价格变化和客户定制化需求的影响，整体上不存在明显差异。同时，公司飞机工艺装备项目的总体成本任务量逐渐趋于饱和及规模效应的体现，因此飞机工艺装备项目的单位直接人工和制造费用有所下降。

由此，2022年度，公司飞机工艺装备的毛利率相较于上一年度的毛利率不存在明显变化；2023年度，飞机工艺装备项目收入端中合同价格的调整、销售结构的变化、低价中标和低价竞争策略使得毛利率下降明显，成本端对毛利率的影响相对较小。

（3）飞机部件装配

公司飞机部件装配毛利率从2021年度的43.36%下降至2022年度的35.52%，减少7.84%，从2022年度的35.52%下降至2023年度的22.53%，减少12.99%。

从收入端来看，2022年度，飞机部件装配的部分业务出现销售价格下降的情况，下降幅度为10%-15%；2023年度，下游主机厂客户A对已于2020年度已确认收入的两个项目作出合同价格的变更，共计调减2023年度营业收入930.26万元。剔除前述价格调整的影响后，2023年度飞机部件装配毛利率为34.05%，较2022年度的35.52%未发生显著变化。因此，2022年度毛利率下降主要系受销售价格下降的影响，2023年度毛利率下降主要系受价格调整的影响。

从成本端来看，飞机部件装配属来料加工类业务，所需材料由客户提供，因此不存在直接材料。2022年度，受车间人员（含管理人员）薪酬上涨影响，飞机部件装配项目的单位直接人工和制造费用有所上涨；2023年度，公司飞机部件装配的总体成本任务量逐渐趋于饱和及规模效应的体现，因此飞机部件装配项目的单位直接人工和制造费用有所下降。

由此，2022年度，飞机部件装配收入端的价格下降和成本端的单位人工和制造费用的上涨，使得毛利率较上一年度有所下降；2023年度，飞机部件装配收入端中合同价格的调整使得毛利率下降幅度高于成本端的单位直接人工和制造费用的下降幅度，综合使得毛利率下降明显。

综上所述，2021年度和2022年度整体毛利率不存在明显变化，2023年度的毛利率明显下降，主要系受飞机地面保障设备销售结构、飞机工艺装备项目合同价格的调整、销售结构的变化、低价中标和低价竞争策略，以及飞机部件装配合同价格调整的影响，成本端对毛利率的影响较小。

2、与同行业公司进行对比

2021年度至2023年度，同行业可比上市公司的毛利率情况如下：

行业可比公司	2023年毛利率	2022年毛利率	2021年毛利率
爱乐达	24.22%	51.99%	56.63%
利君股份	41.69%	39.86%	42.10%
新研股份	-5.60%	27.10%	14.95%
西菱动力	-3.65%	24.98%	35.60%
三角防务	43.39%	45.94%	46.34%
广联航空	34.42%	40.76%	39.72%
平均数	22.41%	38.44%	39.22%
立航科技	13.82%	42.34%	48.57%

注1：同行业可比上市公司的选取标准以首次公开发行的招股说明书为基础，剔除已摘牌的驰达飞机，另外，2021年2月25日（为公司获首次公开发行发审会议通过后），西菱动力收购以军工行业零件加工为主的成都鑫三合机电新技术开发有限公司，因此公司新增西菱动力作为同行业可比上市公司。

注2：爱乐达、新研股份、西菱动力、广联航空列示的各年毛利率数据均为航空航天军品飞机零件加工和飞机工艺装备业务的毛利率。

整体来看，由于行业政策和市场变化的影响，同行业可比上市公司的毛利率在近三年内整体呈现下降趋势，公司毛利率的变化趋势与同行业可比上市公司的整体毛利率变化一致。

具体来看，公司与爱乐达、新研股份、西菱动力、广联航空均所处航空航天工艺装备和零件加工的细分领域，因此细分领域的毛利率波动更具有可比性。结合上表，公司2023年度毛利率的大幅下降与新研股份和西菱动力的毛利率的下降程度相一致。

综上所述，公司毛利率的变化与同行业可比上市公司的整体毛利率变化一致，与所处同一细分领域的新研股份和西菱动力的毛利率大幅下降相一致，具有合理性。

（四）结合行业形势、客户变化和订单情况，说明收入和毛利率是否存在持续下降的风险，以及公司的应对措施

1、结合行业形势、客户变化和订单情况，说明收入和毛利率是否存在持续下降的风险

从行业形势来看，公司一直深耕于军工装备保障和制造等相关行业。每一代军事装备都具有研制周期较长、装备进入批量交付阶段后具有一定的生命周期，行业具有长期稳定、中短期周期性波动的特性。从近期来看，公司配套和服务的客户装备交付量有放缓和交付量减少的风险，同时又存在客户降本增效的压力向包括公司在内的军品配套供应商传导的风险。

从客户变化来看，公司从事行业多年，交付多型产品，获得用户的好评，客户对公司的认可度较高，行业内客户相对稳定。但在国家传统行业下行的经济大环境下，进入到军工装备配套保障、制造和服务的企业大量增加，市场竞争环境更为严峻。尽管公司在相关领域内具有较深的技术基础底蕴，但是激烈的竞争下，公司的收入和毛利率都有一定程度的下降。

从订单情况来看，截至2024年6月13日，公司在手订单的合计金额约为42,800.00万元，其中：飞机地面保障设备及工艺装备约16,600万元、飞机零件加工及部件装配业务分别为15,200万元、专用装备11,000万元，占比分别为38.79%、35.51%、25.70%，订单情况良好。

综上所述，虽然公司的客户相对稳定以及在手订单情况良好，但是受交付量下降、严峻的竞争环境、客户降本增效的压力，公司未来的收入和毛利率都存在可能持续下降的风险。

2、公司的应对措施

（1）紧跟装备型号配套：公司积极加强与现有的主要客户协调和沟通，提前介入、积极跟进后续装备的研制工作，为后续形成批量交付奠定基础；

（2）扩大民机业务范围：加大在民用航空装备的市场拓展和资源投入，提升民机制造业务份额；

（3）突出自主核心技术装备业务：按照技术同源的原则，公司充分利用已经在装备领域内形成的技术积淀，积极拓展高端具有技术含量较高的非标装备、工艺装备市场业务；

（4）加强成本管控：以全面预算管理为重要抓手，以目标成本为突破点，强化内部管理、深挖增效，切实有效降低成本费用。

二、中介机构核查意见

（一）年审会计师

1、核查程序

针对上述事项，会计师执行核查程序如下：

（1）访谈公司相关负责人，并对销售与收款循环进行控制测试，了解公司业务经营模式的相关内容；

（2）通过了解公司业务情况、检查销售合同及与管理层的访谈等，对与产品销售收入确认有关控制权转移时点进行评估，进而评估公司销售收入的确认政策；

（3）获取客户及供应商明细表，选取主要客户和供应商实施函证程序；

（4）获取产品明细表，检查了确认收入对应的合同，核对了相关合同信息和主要合同条款；

（5）抽取收入对应项目的生产记录进行检查，以确认项目的真实性；

（6）根据合同金额对确认收入金额进行了重新测算；

（7）检查了确认收入对应项目的产品发货单、提交顾客代表检查/验收单（如需要军代表确认）、客户交接单/验收单等原始单据，并对相关时间点进行了复核；

（8）通过检查客户回款的银行流水核查合同资产贷方发生额；

（9）通过比对项目名称及合同图号，检查存货结转营业成本是否完整；

（10）了解公司行业政策、行业环境，查询同行业可比公司财务数据，分析公司主营业务收入和成本变化、毛利率波动情况，毛利率是否与行业存在显著差异。

2、核查意见

经核查，会计师认为，公司对营业收入和毛利率下降的解释符合公司实际情况，并与同行业趋势一致。

（二）保荐机构

1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

（1）获取在手订单明细并访谈公司相关负责人，了解行业政策、行业环境、公司业务经营模式的相关内容；

（2）查阅公司年度报告及其他资料，复核收入确认政策是否符合《企业会计准则》相关规定；

（3）获取公司的收入明细和成本明细、涉及价格调整的合同，分析收入、成本、毛利率波动的合理性；

（4）查询同行业可比公司财务数据，分析公司业务收入和成本变化、毛利率波动情况，毛利率是否与行业存在显著差异。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为，公司对营业收入和毛利率下降的解释符合公司实际情况，并与同行业趋势一致。

问题2

年报显示，公司合同资产中存在大额“待审价后收取的货款”，且上市后每年计提大额资产减值损失，其中2022年计提2317.7万元，2023年计提1927.02万元。截至2023年底，上述“待审价后收取的货款”账面余额1.23亿元，已计提坏账准备9357.34万元，坏账计提率已达76.08%。请公司补充披露：（1）“待审价后收取的货款”对应的合同情形、收入确认政策和依据；（2）公司历史上涉及审价后收取货款的合同的实际审价和收款情况，包括但不限于时间间隔与金额；（3）公司“待审价合同”与其他类型的合同的毛利率的对比情况；（4）结合前述问题，并根据企业会计准则相关规定，详细论证对“待审价合同”中可变对价的收入确认金额是否审慎。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

一、公司补充披露

（一）“待审价后收取的货款”对应的合同情形、收入确认政策和依据

1、“待审价后收取的货款”对应的合同情形

截止2023年12月31日，公司待审价后收取的货款及合同明细如下：

单位：万元

项目	客户	合同约定的待结算比例	待审价后收取的货款金额	收入确认时间
项目1	客户A	50%	9,720.81	2017年至2021年
项目2	客户A	50%	178.33	2022年
项目3	客户A	50%	710.59	2019年
项目4	客户A	10%	133.14	2020年
项目5	客户A	20%	29.57	2020年
项目6	客户A	10%	125.02	2021年
项目7	客户A	20%	40.63	2021年
项目8	客户A	10%	0.91	2022年
项目9	客户A	50%	7.50	2021年至2022年
项目10	客户B	60%	1,353.60	2022年至2023年
合计	-	-	12,300.10	-

结合上表，“审价后收取的货款”对应的合同情形在产品类型、客户、合同约定的暂定价比例合同条款存在差异外，其他合同条款不存在明显差异，因此以公司与客户A签订的相关（军品配套产品订购合同）为例：根据相关条款，飞机地面保障设备A型挂弹车产品按合同约定的暂定价金额50%结算，余款待军方审价之后支付；合同对于结算方式的约定为：“合同价格为暂定价，暂按合同价格的50%进行付款结算，最终按军方审定价格结算，多退少补”。

2、收入确认政策

根据公司对“待审价后收取的货款”情形的收入确认政策，公司在确认销售收入时，针对军方已审价的产品，在符合收入确认条件时，按照军方审价确认销售收入；针对尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照公司暂定价格确认收入，在收到审价文件后调整当期营业收入。

3、公司收入确认依据

（1）公司的判断

截止2023年12月31日，公司销售的按暂定价确定价格的产品虽然尚未获得军审定价的批复，但暂定价格已经在公司与客户签订的合同中明确约定，因此双方按照暂定价格进行结算存在合理依据。

根据军方相关规定，军方建立了现行的武器装备采购体制。军品的审价批复周期较长，存在部分型号产品自交付至取得正式的审价批复的时间间隔较长的情形，因此在正式的军审定价批复下发之前，客户单位与装备承制单位按照暂定价格确认收入并进行结算，此种方式能有效保护供货方的利益、保障军品的及时供应。

针对尚未审价的产品，暂定价格均非由公司自行决定，而需经军方客户认可并通过合同方式予以确认。在获得正式的军审定价批复前，销售合同中约定的价格为明确具体金额，能够可靠计量；签署的销售合同具有法律效力，当满足产品交付验收等合同约定条款后，相关的经济利益就很可能流入企业，收入确认符合《企业会计准则》相关规定，因此按照暂定价格确认收入具备合理性。

（2）同行业公司暂定价合同收入确认的账务处理

①上海瀚讯（股票代码：300762）2024年4月30日披露的《2023年度报告》：公司定型产品一般采用审价方式确定价格。由于审价周期长，会存在价格审定前以暂定价格签署订货合同，客户审价完成后将按照最终定价进行调整的情况；2023年4月24日披露的《2020年度报告》：对于审价尚未完成已实际交付使用并验收的产品，公司按照与客户签订的合同暂定价格作为约定价格确认收入，公司在审价完成后，根据新签合同对相关差价进行收入调整。

②新光光电（股票代码：688011）2024年4月20日披露的《2023年度报告》：对于公司批产产品销售，由于军品价格批复周期一般较长，若合同中约定了暂定价格的，公司按合同暂定价格确认暂定价收入，每一资产负债表日，重新估计暂定价格金额，如与合同暂定价格有差异，按差异金额调整当期收入，价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算，并依据审定价调减（或调增）收入；2023年4月21日披露的《2022年度报告》：在审价未批复之前，针对尚未审价完毕的产品，公司以合同约定的暂定价格确认收入；待审价完成后，公司与客户按照审定价格，根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定补价总金额，公司将补价总金额确认为当期销售收入。

③晟楠科技（股票代码：837006）2024年4月23日披露的《2023年年度报告》：对于尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照合同暂定价格确认收入，当收到公司产品价格批复意见或其他影响暂定价格判断的文件（如审价协商纪要、价差协议、新合同等）后，将产品差价调整计入当期收入。

由此，同行业公司均存在以暂定价格确认收入的情况，因此公司以暂定价格作为收入确认的主要依据符合行业惯例。

综上所述，公司以暂定价格确认收入符合军品定价相关规定的要求和行业惯例，具有合理性。

（二）公司历史上涉及审价后收取货款的合同的实际审价和收款情况，包括但不限于时间间隔与金额

截止2023年12月31日，公司历史上不涉及已完成军方审价的情况，亦不涉及审价后收取货款的合同的实际审价和收款情况。

（三）公司“待审价合同”与其他类型的合同的毛利率的对比情况

公司“待审价合同”与其他类型的合同的综合毛利率对比情况如下：

类别	待审价项目	其他类型项目	对比情况（待审价项目-其他项目）
综合毛利率	44.92%	31.67%	13.25%

结合上表，待审价项目以飞机地面保障设备和飞机部件装配为主，其他类型项目以飞机工艺装备和飞机零件加工为主。

（四）结合前述问题，并根据企业会计准则相关规定，详细论证对“待审价合同”中可变对价的收入确认金额是否审慎

因军工产品的复杂性及价格管理的保密性，公司无法具体了解到军品审价的完整过程，仅当审价过程中涉及到各个公司产品时，公司依据客户通知配合审价工作。公司参与审价工作的具体过程为：现场审价前，客户通知公司即将开展某产品的审价工作，公司依客户通知报送报价文件及相应的支持性资料，具体包括采购合同、采购发票等原始单据；现场审价过程中，公司回复审价小组提出的相关问题；现场审价完成后，本公司不再直接参与，待军方批复审定价格后，客户依此同公司签订定价合同或补充协议。

在上述军方批复的审定价格中，会针对整个机型的具体部件明细等进行相应的批复，最终汇总成军方批复的审定价格。所以，即使在整个机型存在审减的情况下，公司参与的暂定价项目仍存在不审减的可能性。

同时，公司在向主机厂提供报价时，主要结合研制成本并考虑产品技术更改和订货批量等相关因素，根据审定价格构成标准来模拟测算出报价金额。客户审核报价时，主要参考性能可比产品的审定价格或历史成交交易，并结合军方预算或目标价格等因素综合考虑。暂定价是由公司向客户提供产品报价，经客户审核后确定的暂定协议价格。

由于军方审价系针对不同型号整机分别进行价格审核，每个机型的审价结果对其他机型的审价结果不具备参考性，同一机型不同产品的审价结果差异也较大。同时，在审价批复前，签署的销售合同具有法律效力，且暂定金额是以销双方在考虑了交易当时可获取信息的基础上，经过充分谈判后形成的最佳估计值，故公司将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作为收入确认的时点，当满足产品交付验收等合同约定条款后，公司即取得暂定价合同约定的收款权，相关的经济利益便很可能流入企业；待军方审价完成后，供销双方根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况进行调整，该调整是依据最新情况对原最佳估计值“暂定”金额的重新估计，公司将调整金额在当期予以确认。基于公司对产品报价是在购销双方考虑了交易当时可获取信息的基础上，经过充分谈判后形成的，且截止2023年12月31日，公司未获取“待审价合同”相同或类似产品暂定价会发生重大转回的相关信息，故判断公司“待审价合同”中可变对价确认收入概可能不会发生重大转回。

综上所述，公司认为截止2023年12月31日，暂定价能够代表公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，作为可变对价的最佳估计数是审慎的、具有合理性的。

二、中介机构核查意见

（一）年审会计师

1、核查程序

针对上述事项，会计师执行核查程序如下：

（1）了解公司销售产品的具体内容，阅读客户及销售合同的具体方式；复核公司收入确认依据及具体时点是否符合企业会计准则规定，与同行业上市公司相比是否存在重大差异；

（2）查阅和了解军品销售定价依据和军品审价流程，对比军工行业相关上市公司公开披露信息中涉及军品审价的收入确认政策；对比分析军工企业尚未完成军品审价产品及收入确认相关政策、查阅可比公司披露的因军品审价调整对收入的影响情况；查阅可比公司是否存在因军品审价生重大转回情况；

（3）访谈财务部审价负责人，了解公司历史上各类军品合同暂定价的情况以及公司开展军品审价的情况；

（4）获取公司以暂定价确认收入的明细，并考虑未取得最终军方批复价格对报告期及未来财务报表的影响；

（5）获取公司2023年所有销售合同及销售收入明细表，检查公司2023年销售合同的价格条款，核实涉及暂定价的销售合同相关约定；检查合同签订时间、暂定价合同所对应产品的发货单、提交顾客代表检查/验收单（如需要军代表确认）、客户交接单/验收单等原始单据，对销售收入确认的真实性、准确性、完整性进行测试；

（6）结合主要客户现场访谈、应收账款和收入的函证程序，证实暂定价的真实性；同时检查暂定价合同对应的款项期后回收情况，落实是否存在合同价格调整未及时进行账务处理长期挂账的情形；

（7）结合主要客户合同调价事项及尚未审价的暂定价合同明细的函证程序，证实暂定价合同价格调整的真实性及尚未审价的暂定价合同的准确性；

（8）获取公司管理层对公司合同审价状态的说明。

2、核查意见

经核查，会计师认为，公司以暂定价作为可变对价的最佳估计数是恰当的，相关的收入和成本能够可靠计量，符合《企业会计准则》中关于收入确认的相关规定，符合军品定价相关规定的要求和行业惯例。

（二）保荐机构核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行核查程序如下：

1、对合同暂定价作为可变对价最佳估计值的合理性进行了复核；

2、查阅了同行业公司对于暂定价收入确认的相关政策，并结合企业会计准则的相关规定进行了分析；

3、访谈公司管理层和财务部审价人员，了解公司历史上涉及审价后收取货款的合同情况；

4、访谈公司管理层，了解军品销售定价依据和军品审价流程，对比军工行业相关上市公司公开披露信息中涉及军品审价的收入确认政策；对比分析军工企业尚未完成军品审价产品及收入确认相关政策；查阅可比公司披露的因军品审价调整对收入的影响情况；查阅可比公司是否存在因军品审价产生重大转回情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为，公司以暂定价作为可变对价的最佳估计数是恰当的，相关的收入和成本能够可靠计量，符合《企业会计准则》中关于收入确认的相关规定，符合军品定价相关规定的要求和行业惯例。

问题3

年报显示，公司上市后，应收账款期末账面余额持续增长，2021-2023年末分别为1.88亿元、3.45亿元和3.62亿元。其中账龄超过1年的应收账款余额分别为0.58亿元、0.96亿元和1.65亿元。请公司补充披露：（1）结合应收账款的逾期情况、一年以上应收账款的回款情况等，分析应收账款的回收风险，目前的坏账准备计提是否充分，是否存在重大融资成分；（2）公司上市后应收账款周转率下降和账龄增长的原因，前期收入政策及时点是否准确。请年审会计师和保荐机构发表意见。

回复：

一、公司补充披露

（一）结合应收账款的逾期情况、一年以上应收账款的回款情况等，分析应收账款的回收风险，目前的坏账准备计提是否充分，是否存在重大融资成分

1、结合应收账款的逾期情况、一年以上应收账款的回款情况等，分析应收账款的回收风险

公司应收账款的逾期、一年以上应收账款、及前述应收账款的期后回款情况，具体如下：

单位：万元

项目	2023年末	2022年末	2021年末
逾期应收账款	19,702.62	13,243.74	6,537.02
逾期应收账款的期后回款	3,415.67	6,027.97	1,929.11
逾期应收账款的期后回款比例	17.34%	45.52%	29.51%
一年以上应收账款	16,534.73	9,571.97	5,825.57
一年以上应收账款的期后回款	2,687.11	3,849.79	1,900.84
一年以上应收账款的期后回款比例	16.25%	40.22%	32.63%

注：期后回款统计至2024年5月31日。

截至2024年5月31日，2021年末至2023年末逾期应收账款的期后回款比例分别为29.51%、45.52%、17.34%，一年以上应收账款的期后回款比例分别为32.63%、40.22%、16.25%，公司的期后回款情况较差，主要系受客户对合同价格调整和客户支付计划的影响。

由于公司的客户结构稳定，且主要客户为国有大型军工集团，信用状况良好、偿债能力较强，未出现资金周转困难、重大经营不善导致逾期账款难以收回的情形，故公司应收账款无法回收的风险较低。

2、目前的坏账准备计提是否充分，是否存在重大融资成分

公司根据以前年度的实际信用损失，并考虑本年的前瞻性信息对预期信用损失按迁徙率模型进行测试，测试结果与原有会计估计并无重大差异。公司判断原有会计估计仍有其合理性，为保持相关数据的一贯性和可比性，故本年度公司对应收账款的坏账准备计提仍沿用以前年度一贯执行的会计政策，因此应收账款的坏账准备计提充分。

公司给与客户的信用期没有超过一年，系根据客户的信用风险特征确定，双方合同约定的付款条款不存在分期付款的情况。虽公司存在逾期应收账款，但主要系受客户资金支付计划安排的影响；在公司历年销售相同商品时，不存在不同付款时间会导致销售价格有所差别，故公司的产品定价原则并未考虑融资成本，不具有融资性质，不存在重大融资成分。

（二）公司上市后应收账款周