（上接D34版）

单位：万元

2023年前十大供应商：

单位：万元

序号	供应商名称	是否关联方	合作年限	是否新增供应商	注册资本	采购内容	2023年采购额	占本期采购比例(%)	2022年采购额	采购额同比变化(%)	同比变动原因
1	供应商G	否	大于5年	否	361470.3712万人民币	射频开关组件、频率放大器等	8,835.61	17.92	6,616.88	33.53	公司2017年前已与该集团建立长期稳定合作，合作覆盖其多家子公司；其产品性能可靠、客户口碑良好，无质量异常记录。本年度订单增量带动采购金额上升。
2	四川中亚城投建设有限公司	否	2	否	10180万人民币	建筑施工	3,485.64	7.07	73.39	4,649.48	施工项目进度差异导致变动。
3	供应商L	否	1	是	3100万人民币	射频收发器件、通信处理器等	3,174.02	6.44	-		供方主营射频微波通讯模块，技术实力强、行业知名度与客户认可度良好，经综合比对质量、交期、价格、账期及售后后纳入采购体系。
4	供应商N	否	大于5年	否	298311.958239万人民币	射频组件、频率源组件等	2,128.10	4.32	1,322.02	60.97	双方具备多年合作基础，早期合作集中于特种材料、特种工艺少量业务板块。近年公司持续与该航天配套企业开展深度技术对接，知悉其在真空技术、特种材料、精密加工等领域技术积淀深厚，配套资源渠道完善。综合历史合作基础、采购定价、结算条款等多方面因素考量，双方进一步深化业务合作，本期采购规模实现大幅增长。
5	供应商T	否	大于10年	否	16471.7418万人民币	真空部件、金属品、铝制品、钢制品等	1,588.79	3.22	243.67	552.01	双方合作多年，前期仅开展特种材料、特种工艺业务合作；近年经多次技术交流，知悉其在真空、材料、加工领域技术及渠道优势显著，综合合作基础、采购价格、付款条款深化合作，本期采购规模大幅提升。
6	供应商Z	否	1	是	6133.6万人民币	定制控制板、射频组件、频率源模块等	1,586.15	3.22	-		公司承接的某单位装备改造项目，现有合格供应商库无对应领域配套资源，综合对比后选定该供应商，新增定向采购带来采购量上涨。
7	供应商Y	否	1	是	100万人民币	电子元器件、电子产品	1,575.52	3.20	-		公司新增订单，客户交付时限要求高；该供应商交期快且符合付款政策，综合评估后予以采购。
8	供应商AC	否	大于10年	否	211980.6万人民币	接收模块、频率变频模块等	1,216.72	2.47	1,521.43	-20.03	主要在2022年批量下达采购订单，2023年该项目任务缩减，配套物料需求下降，对应采购金额回落。
9	供应商AA	否	1	是	280万人民币	电子元器件、电子产品	1,030.91	2.09	-		公司2023年获取了新订单，因客户对交付周期有较高要求，公司经过多方寻找，该供应商有现货，供货周期短，同时满足公司付款信用政策，经综合考虑后选择该供应商。
10	供应商AB	否	2	否	14284.0508万人民币	信号处理模块、控制模块等	976.56	1.98	1,461.42	-33.18	之前获取的相关大额订单已完成，本期暂无新订单，因此采购额减少。
合计							25,598.03		11,238.81		

综上，报告期内，公司部分主要供应商的采购金额三年内发生一定波动，主要系受公司业务规模变动、产品结构调整及供应链优化等因素综合影响所致；本期公司采购集中度有所上升，主要系本期产线建设需求，向上海正测通科技股份有限公司采购频谱分析仪等大型设备，采购额2,155.22万元，占当期采购额7.25%。

（五）补充新增供应商的合作背景及相关资质，经营规模与其订单金额是否匹配，新增大额采购的原因及合理性。

公司新增供应商相关信息如下：

单位：万元

序号	供应商名称	新增期间	合作背景	相关资质情况	新增该供应商采购原因	采购额	经营规模与订单匹配性
1	上海正测通科技股份有限公司	2025年	该供应商系德国罗德与施瓦茨仪表指定唯一授权代理商，属于单一来源采购，公司多部门参与专项价格谈判	RS战略方案商；本次仪表采购项目唯一授权代理商。	因产线建设需要采购了RS品牌仪表，该品牌原厂给了上海正测通科技股份有限公司唯一授权，由其作为本次合同的唯一代理公司。	2,152.21	公司注册资为2,000万，年度营业收入约2.5亿，本公司向其采购订单金额为2,152.21万元，占其同类产品总采购额的比例约为25%，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。
2	供应商L	2023年	主要生产射频微波通讯模块装置，技术实力雄厚，在射频微波产品市场有一定知名度，终端用户对其认可度高。	S09001质量管理体系认证、IS014001环境管理体系、IS045001职业健康安全管理体系	公司获取了相关订单，综合考虑产品质量、供货周期、采购价格、付款周期、售后服务等后，选择了该公司	174.02	公司注册资为3,100万，年度营业收入约1.2亿，本公司向其采购订单金额为3,174.02万元，占其同类产品总采购额的比例约为30%，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。
3	供应商Z	2023年	该公司专业从事北斗卫星导航定位系统接收终端的研发、生产和销售，是全国少数掌握接收终端设备核心技术的单位之一。2006年8月，被总参测绘局批准从事北斗导航用户机的研制，目前是总装下发的全军集中采购目录企业。	承制资格、保密资质、国军标	公司从国企一某下属单位获取了装备改造项目订单，综合考虑产品质量、供货周期、采购价格、付款周期、售后服务等因素后，选择了该公司	586.15	公司注册资本1,500万元，年度营业收入约5,021.74万元，本公司向其采购订单金额为1,586.15万元，占其同类产品总采购额的比例约为20%，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。
4	供应商Y	2023年	元器件经销商，主营电子元器件销售、批发；电子产品销售，普通机械设备安装服务；半导体器件专用设备销售；仪器仪表销售等。	VISHAY芯片的代理书	公司在与宏科电子业务活动中获取了新订单，因客户对交付周期有较高要求，公司经过多方寻找，该供应商有现货，供货周期短，同时满足公司付款信用政策，经综合考虑后选择该供应商。	1,575.52	公司注册资本100万，年度营业收入约9,000万，本公司向其采购订单金额为1,575.52万元，占其同类产品总采购额的比例约为25%，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。
5	供应商AA	2023年	元器件经销商，主营电子产品、电子半导体材料、电器成套设备。	VISHAY芯片的代理书	公司获取了新订单，因客户对交付周期有较高要求，公司经过多方寻找，该供应商有现货，供货周期短，同时满足公司付款信用政策，经综合考虑后选择该供应商。	1,030.91	公司注册资本280万，年度营业收入约8,000万，公司向其采购订单金额为1,030.91万元，占其同类产品总采购额的比例约为16%，与其经营规模相匹配，具有商业合理性。

综上，公司认为新增供应商的规模、资质与其订单金额相匹配，具有商业合理性。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师执行了以下核查程序：

1、了解并测试与采购及成本核算相关的内部控制的设计及运行有效性；了解公司各类业务的成本核算方法以及主要成本项目的归集与分配原则。

2、获取主营业务成本明细，检查直接材料、直接人工、制造费用的构成及同比变化情况；结合产销规模、产能利用率及主要原材料采购价格，对成本变动执行分析程序，评价各项成本变动的合理性。

3、对各主营产品的收入、成本、毛利率执行分析程序，分析毛利率下滑的原因及持续性，并与同行业可比公司的毛利率水平及变动趋势进行比较。

4、获取近三年前十大供应商明细，检查供应商名称、合作年限、注册资本、采购内容、采购金额及占比，核查主要供应商与公司及其关联方是否存在关联关系；通过公开渠道核查新增供应商的资质及经营规模，分析本期采购集中度提升及新增大额采购的原因及合理性。

5、抽查采购合同、入库单、发票及付款凭证，核对采购及成本的真实性、准确性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司已列示直接材料、制造费用等主要成本项目的明细构成及同比变化情况；各项成本的金额及结构变动与当期产销规模收缩、产能利用率下降及原材料采购价格平稳的经营现状相契合，各项成本变动具有合理的商业逻辑。

2、公司各主营产品毛利率下滑，主要系收入收缩的同时，直接人工、厂房及设备折旧等制造费用属于刚性、半固定支出，无法随产销规模同步同比例缩减，单位产品分摊成本被动上升，叠加产品结构变化及部分产品价格下调所致，公司已就毛利率下滑的持续性作出相应风险提示。

3、公司一季度毛利率持续下滑，主要系2025年下半年订单获取规模回落，导致一季度可验收交付的高毛利订单减少、低毛利产品销售占比提升所致；随相关高管正常履职及内部经营管理秩序恢复，相关影响逐步降低，与同行业的差异主要系业务结构、成本结构差异所致。

4、公司已列示近三年前十大供应商情况；本期采购集中度提升主要系产线建设需求采购大型设备（如向上海正测通科技股份有限公司采购频谱分析仪等）所致，主要供应商与公司及其关联方不存在关联关系，采购金额同比变动具有合理性。

5、公司已补充新增供应商的合作背景及相关资质，新增供应商的经营规模与采购金额基本匹配，新增大额采购具有合理的商业背景及合理性。

问题六、关于存货。

2025年，存货账面余额为3.14亿元，同比增长14%；其中，原材料账面余额同比增长5%，在产品同比增长29%，库存商品同比增长24%，自制半成品同比增长15%。本期存货跌价准备余额为0.48亿元，同比增长0.15亿元，主要系自制半成品、原材料、库存商品跌价准备余额增长。请公司：（1）按存货构成说明存货账面余额增长的具体原因，结合全年订单签订、排产、交付及验收节奏，说明与收入下降趋势不匹配的合理性，是否存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形，相关成本归集与收入确认时点是否匹配；（2）列示自制半成品、原材料、库存商品跌价准备的可变现净值确定依据、关键参数假设等具体测算过程，计提和减少的具体原因，说明计提比例是否充分反映其滞销风险；（3）结合存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、行业发展情况，说明与同行业可比公司是否在重大差异。

回复：

一、公司说明

（一）按存货构成说明存货账面余额增长的具体原因，结合全年订单签订、排产、交付及验收节奏，说明与收入下降趋势不匹配的合理性，是否存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形，相关成本归集与收入确认时点是否匹配；

1、按存货构成说明存货账面余额增长的具体原因

公司近两年分产品存货构成变动情况如下：

单位：万元

业务类型	存货项目	2025/12/31	2024/12/31	变动金额	变动比例(%)
微波器件	原材料	7,049.79	6,472.01	577.78	8.93
	在产品	8,585.49	6,508.64	2,076.86	31.91
	库存商品	6,124.78	4,842.06	1,282.71	26.49
	自制半成品	3,895.29	3,959.70	-64.40	-1.63
	发出商品	809.73	767.78	41.95	5.46
	委托加工物资	83.70	69.77	13.93	19.96
	小计	26,548.79	22,619.97	3,928.82	17.37
核工业设备及部件	原材料	462.69	616.36	-153.67	-24.93
	在产品	1,416.77	1,269.90	146.88	11.57
	库存商品	339.44	528.21	-188.77	-35.74
	自制半成品	271.51	278.00	-6.50	-2.34
	发出商品	27.87	18.54	9.33	50.33
	委托加工物资	55.54	56.12	-0.58	-1.04
	小计	2,573.81	2,767.13	-193.32	-6.99
其他民用产品	原材料	185.93	232.83	-46.90	-20.14
	在产品	634.40	450.59	183.81	40.79
	库存商品	501.16	241.96	259.20	107.13
	自制半成品	606.24	614.80	-8.56	-1.39
	发出商品	175.95	110.24	65.71	59.61
	委托加工物资	173.99	462.38	-288.39	-62.37
	小计	2,277.68	2,112.80	164.88	7.80
合计		31,400.27	27,499.89	3,900.38	14.18

2025年期末公司存货较2024年增加3,900.38万元，增长幅度14.18%，主要系微波器件原材料、在产品、库存商品增加。

微波器件为军品，均为定制产品，公司按订单生产和发货。

公司微波器件业务原材料余额总体平稳，主要原因系公司微波器件的生产耗用的原材料占比较低，产量变动不会导致原材料余额的大幅变化。公司的原材料均属于市场上易于获取的原材料，但是材料消耗较少，较多材料一次订货达到较为经济起订量的数量可满足较长时间的生产耗用，且生产涉及的材料种类较多，故原材料各期末结存种类较多，单项价值不高，但总额较高。

公司微波器件业务自制半成品余额较上一年未变动不大，主要原因系公司微波器件生产前期零部件加工阶段，准备时间较长，为保障军品供货的及时性和稳定性，公司需要投产比订单更多数量的产品，主要以半成品入库备用。同时军品使用周期较长，公司必须保有足够数量的备件以保障后期的小批量维护性供货，故公司存在较多的半成品库存和产成品库存备件。

公司微波器件业务在产品余额主要为依据客户正式订单组织生产的定型批产产品、承接军方及科研单位专项经费的委托研制项目、按客户技术要求定制、暂未定型的研制项目。2025年末在产品余额较2024年未增加2,076.86万元，主要系期末在产订单及配套研发项目增加。

公司微波器件业务库存商品余额主要为按订单生产入库的完工产品。公司库存商品维持比较高的结存金额，主要系公司为保障军工供应而多投产并结存了较多的产成品。2025年末库存商品余额较2024年末增加1,282.71万元，主要系外贸订单订货增加。

核工业设备一般为大型设备，核工业设备及部件均按订单式生产。核工业设备及部件为高度定制化产品，公司不进行备货，因此存货余额相对较小。

2、结合全年订单签订、排产、交付及验收节奏，说明与收入下降趋势不匹配的合理性

2025年度，公司新签订单金额较2024年度下降，但存货增加，主要系微波器件军工行业保供备货、按客户技术要求定制、暂未定型的研制项目增加所致。具体说明如下：

（1）军工行业强制保供备货惯例

基于国防装备保供硬性要求，为应对军方紧急追加订单、装备维修备件、型号批量投产交付时限刚性约束，公司需提前锁定原材料、前置开展半成品批量备货、储备定型成熟型号安全库存，避免原材料采购周期长、微波器件生产工艺流程复杂、调试周期久导致供货断档，该类保供备货形成原材料、自制半成品、库存商品余额增加，为军工配套企业通用经营安排，符合行业惯例。

（2）按客户技术要求定制、暂未定型的研制项目持续投入，在产品金额增加

军工装备型号配套存在排他性准入规则，只有全程参与客户型号试制、鉴定流程，才能取得定型后批量供货资质；叠加军工装备同步推进新装备预研、老装备升级迭代的行业规划，公司需持续跟进各类客户研制需求以锁定中长期批产订单；同时微波器件样品验证周期较长，未定型调试样机相关投入暂归集在产品，具备合理性。

3、是否存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形，相关成本归集与收入确认时点是否匹配

（1）公司成本核算方法

公司主要成本核算根据不同业务类型按不同方法核算，核算具体方法如下：

一般产品生产销售：

①生产成本归集

直接材料的归集及分配原则为：生产部门根据生产订单和产品BOM表生成生产领料单并经生产部门负责人审核确认，仓库按照审批后的领料单出库发料。生产部门领用材料后，根据生产计划生产。直接材料成本根据领料单归集至各生产订单。

辅助材料的归集及分配原则为：生产部门根据生产需求填制生产领料单并经生产部门负责人审核确认，仓库按照审批后的领料单出库发料。生产部门领用材料后，根据生产计划生产。辅助材料成本根据生产领料单归集至对应的生产车间（生产线）。

直接人工和制造费用的具体归集及分配原则为：公司根据实际发生的直接人工和制造费用，按各独立核算的产品生产线归集。

②完工产品与在产品间的分摊

直接材料的分摊：根据月末在产订单和生产领料单计算期末在产品中的材料成本。

辅助材料、直接人工和制造费用：根据期末约当产量分摊在产品辅助材料、直接人工和制造费用金额。

③完工产品之间分摊

直接材料：根据本月完工订单和生产领料单计算本期完工产品材料成本。

辅助材料、直接人工和制造费用：根据当月完工产品的标准工时在该生产线（车间）内分摊至各生产订单。

④营业成本结转

按加权平均法计算当月出库产品单价，并根据当月实际销售的产品数量计算结转当月营业成本金额。

核工业设备及部件生产制造：

公司以承接的每一个订单作为一个项目核算，并建立项目台账。

①生产成本归集

直接成本：与项目直接相关的材料成本、设计费、试验费等直接成本按实际发生额计入对应项目成本。

直接人工：按生产技术人员实际薪酬和参加的生产项目计入各个生产项目的直接人工，生产技术人员参加多个生产项目的，按当月该生产技术人员实际从事各个生产项目的工时分摊计入各个生产项目的直接人工。

间接费用：与项目相关的折旧、动力费等根据生产项目实际工时分摊计入各项目成本。

②完工结转

生产项目完成后，根据项目归集的成本将项目转入产成品。

③营业成本结转

项目安装调试完成交付并经客户验收后，将对应产成品成本结转至营业成本。

国家委托研发项目

公司根据国家要求及合同约定立项，并按相关管理办法和企业会计准则在账面科研成本归集各项研发支出，期末未完成的项目在存货-在产品中列报。

（2）收入确认及成本结转

公司内销主要采用直销模式，根据合同约定，产品交付客户时需经客户验收的，公司在产品验收后确认销售收入实现；无需经客户验收的，公司在将产品交付给客户时，确认销售收入实现。公司外销业务以货物装运完毕并办理完相关报关手续作为控制权转移时点，作为公司收入确认时点。公司于确认收入时，结转对应的产品、服务成本。

公司严格按照相关会计准则，准确、及时归集直接人工、材料等成本，不存在提前确认的情形；以客户取得产品控制权时点作为收入确认时点并结转成本，不存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形。

综上，存货增长主要系微波器件军工行业保供备货及按客户技术要求定制、暂未定型的研制项目持续投入所致，与收入下降趋势不匹配具有合理性；公司以客户取得产品控制权时点确认收入并结转相应成本，成本归集与结转及时，与收入确认时点匹配，不存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形。

（二）列示自制半成品、原材料、库存商品跌价准备的可变现净值确定依据、关键参数假设等具体测算过程，计提和减少的具体原因，说明计提比例是否充分反映其滞销风险；

1、公司自制半成品、原材料、库存商品跌价准备的可变现净值确认依据

《企业会计准则第1号—存货》规定，“资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；”企业通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备。”

公司严格遵循《企业会计准则第1号—存货》及相关应用指南的规定，结合公司实际经营情况及行业特点，制定了存货跌价准备会计政策，并已在财务报告附注中完整披露相关政策的具体内容及执行标准；

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，成本高于其可变现净值的，通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备，同时计入当期损益。

可变现净值为存货的预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用及相关税费后的金额。其中：产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，其可变现净值为该存货估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，其可变现净值为所生产的存货估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额；为执行研制合同或劳务合同而持有的存货，可变现净值以合同价格为基础计算。公司持有的存货数量多于销售合同订购数量的，超过部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。确定存货可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并考虑持有存货的目的等因素。期末按照单个存货项目计提存货跌价准备，本公司不存在按照组合计提存货跌价准备的情况。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

2、关键参数假设

根据《企业会计准则第1号—存货》第十五条及第十六条的规定，本公司确定存货的可变现净值时，以确凿证据为基础，并综合考虑持有存货的目的及资产负债表日后事项的影响，以确保存货跌价准备的计提符合会计准则要求，公司关键参数假设列示如下：

具体参数	确认方式	参照依据
估计售价	（1）对于有销售合同的库存商品，以合同价格作为估计售价。如持有的库存商品数量多于销售合同订购数量的，超过部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。	销售合同
	（2）对于无销售合同的库存商品，参照近期交易价、市场报价。	本公司期后平均销售价格、2025年平均销售价、近期市场报价
估计的销售费用和相关税费	结合具体情况并参考公司历史销售费用及税费水平进行合理估计	公司2025年销售费用及税费
资产负债表日后事项	评估期后事项（如审价事项等）对估计售价的影响，并基于最新可获取的证据对原估计售价进行修正，以确保跌价准备计提的合理性	期后销售数据

3、具体测算过程

原材料	（1）呆滞的原材料：年末公司根据未来使用情况判断原材料是否陈旧或过时，同时考虑原材料用途、库龄、损毁等因素的影响，对于库龄较长且无使用价值的原材料，基于谨慎性原则全额计存货提跌价准备。 （2）正常使用的原材料：①原材料中的有色金属、大宗物资，有色金属、大宗物资价格稳定，未发生暴跌时，公司不对原材料进行减值测试；②原材料对应的库存商品不存在减值时，公司不对原材料进行减值测试；③原材料对应的库存商品存在减值时，原材料的可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。其中估计售价如有销售合同支持，则按销售合同中的价格作为预计售价，如无销售合同支持，则按近期售价作为预计售价。以 2025 年的平均加工成本作为完工时估计将要发生的成本，以 2025年的数据作为估计的销售费用和相关税费。
自制半成品	（1）计算可变现净值：可变现净值 = 所生产产成品的估计售价 - 至完工时估计将要发生的成本 - 估计销售费用和相关税费 （2）测算存货跌价准备：存货跌价准备=自制半成品账面余额-可变现净值
库存商品	（1）计算可变现净值：若有合同订单，计算可变现净值=合同订单单价*(1-估计销售费用和相关税费率)*结存数量；无合同订单，计算可变现净值=期末平均销售单价或2024年平均销售单价或近期市场报价单价*(1-估计销售费用和相关税费率)*结存数量 （2）测算存货跌价准备：存货跌价准备=库存商品账面余额-可变现净值

4、计提和减少的具体原因，说明计提比例是否充分反映其滞销风险

2025年度，存货跌价准备的变动情况如下：

单位：万元

类别	期初数	本期增加		本期减少		期末数
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	357.16	457.16	-	-	-	814.32
在产品	288.50	6.86	-	13.55	-	281.80
库存商品	802.13	1,152.26	-	705.47	-	1,248.92
自制半成品	1,763.40	466.64	-	1.04	-	2,228.99
发出商品	126.01	224.42	-	97.60	-	252.83
小 计	3,337.20	2,307.33	-	817.67	-	4,826.86

本年存货跌价准备计提为根据测算需补提的存货跌价准备金额，减少系生产领用、完工入库或转销。

综上，公司存货跌价准备基于年末完整减值测试测算计提，区分不同存货滞销、贬值风险差异化计量，计提规模、计提品类与存货滞销风险匹配，能够完整反映各类存货存在的滞销、跌价风险，不存在计提不足、未足额覆盖存货减值风险的情形。

（三）结合存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、行业发展情况，说明与同行业可比公司是否存在重大差异

1、公司存货跌价计提政策、存货减值测试的方法与同行业可比公司比较情况

公司存货跌价计提政策与同行业可比公司比较情况如下：

公司简称	存货跌价准备计提政策
亚光科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。
雷科防务	在资产负债表日，存货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，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
国睿科技	资产负债表日，存货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，提取存货跌价准备。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
天箭科技	期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。 以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。
国光电气	公司根据存货可变现净值与存货成本的差额计提存货跌价准备。对于正常销售、使用的存货，存货的可变现净值根据预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值；对于存在呆滞、损毁等情况的存货根据其残值可收回金额减去估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值。

公司与同行业可比公司存货跌价具体计提方法对比情况如下：

公司简称	存货跌价具体计提方法
亚光科技	直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
雷科防务	可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。
国睿科技	公司按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
天箭科技	公司按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。
国光电气	1)公司各期末针对存货进行盘点，记录存在的呆滞、老化、损毁等情况的存货，并识别其中已无法达到预计使用目的存货。对于无法达到预计使用目的存货，公司根据预计处置、报废可取得的残值可收回金额减去估计的销售费用以及相关税费后作为确定可变现净值并计提相应的跌价准备。 2)对于发出商品，公司以期后实际结算或合同价款扣除估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值并计提相应的跌价准备。 3)对于库存商品，公司以近期售价扣除估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值并计提相应的跌价准备；对于近期未发生销售的库存商品，公司计算并分析库存商品库龄和库龄迁徙率，根据迁徙率确定预期的呆滞品损失率，并根据预计损失率计提跌价准备。 4)对于原材料，公司分析原材料对应的产成品的销售情况以及近期原材料的市场价格变化、近期采购价格判断原材料是否存在减值迹象，若存在减值迹象，公司根据预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值并计提跌价准备。 5)对于在产品，公司根据预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值并计提跌价准备。 6)对于半成品，公司根据预计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后确定可变现净值并计提跌价准备；对于近期无对应产品订单的半成品，公司计算并分析半成品库龄，结合历史情况和产品生产周期，针对库龄较长的半成品视同可变现净值为零计提存货跌价准备。

行业发展状况：

（1）电子真空器件制造行业

电子真空器件制造行业是国防科技工业的重要组成部分，由于其独有的技术优势（大功率、高效率、宽频带），使其成为电子对抗、电子干扰领域的核心部件，是国防军工现代化建设的重要工业基础和创新力量，对我国综合国力及相关尖端科技技术的发展具有重要作用，为主战装备由机械化向信息化的转变提供技术支持和武器装备的配套支持。在此背景下，航空、航天、雷达、通信、卫星通信等应用领域对电子装备需求有望保持较高增长。

（2）核工业

随着近年来相关技术的成熟，聚变实验堆设计和控制效率出现提升，成本与建设周期也逐步降低，加快了可控核聚变商业化落地的预期，整个行业对市场进入的信心呈现持续增长态势。此外，在核电（裂变）产业领域，目前我国已完成从二代技术为主到自主掌握三代技术，并向四代技术进发的跨越；核电产业也随着装备制造的国产化，实现从“自立自强”到大迈步“走出去”的巨大转变。核电行业市场需求正在提速。

公司存货跌价比例与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2025年度			2024年度		
	存货余额	跌价准备余额	计提比例(%)	存货余额	跌价准备余额	计提比例(%)
亚光科技	74,415.69	27,109.63	36.43	82,983.55	28,106.10	33.87
雷科防务	110,673.35	15,382.76	13.90	96,552.61	13,390.11	13.87
国睿科技	184,795.98	3,100.92	1.68	179,530.88	1,544.28	0.86
天箭科技	7,337.96	554.41	7.56	10,666.63	-	-
平均值	94,305.74	11,536.93	12.23	92,433.41	10,760.12	11.64
国光电气	31,400.27	4,826.86	15.37	27,499.89	3,337.20	12.14

综上，公司与同行业公司对比，计提的存货跌价准备比例略高于可比公司，行业内公司的毛利率均较高，故存货总体不存在明显的减值迹象。公司采用了更加谨慎的会计处理，针对军品业务中实际使用价值较高但变现时间难以预计的存货计提了高额的减值准备。

二、会计师核查意见

（一）核查程序

针对上述问题，会计师执行了以下核查程序：

1、了解与存货核算及存货可变现净值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行并测试运行有效性；了解公司成本的归集与结转方法以及存货跌价准备的计提政策。

2、获取产品存货构成明细，分析存货账面余额增长的原因，结合全年订单签订、排产、交付及验收节奏，评价存货变动与收入下降趋势不匹配的合理性，并检查成本归集与结转是否及时、与收入确认时点是否匹配，是否存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形。

3、实施存货监盘，关注库龄较长、型号陈旧、滞销及损毁等存货；以抽样方式复核管理层对存货可变现净值的测算，将估计售价与销售合同价格、历史售价、期后实际售价及市场报价进行比较，评价至完工成本、销售费用及相关税费估计的合理性，并测试存货跌价准备计算的准确性。

4、复核存货跌价准备的计提与转回，分析自制半成品、原材料、库存商品跌价准备计提及减少的具体原因，评价计提比例是否充分反映其滞销风险。

5、将公司存货跌价准备计提政策、存货减值测试方法及计提比例与同行业可比公司进行比较，评价是否存在重大差异；检查与存货可变现净值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司已按存货构成说明了存货账面余额增长的具体原因；存货增长主要系微波器件军工行业保供备货及按客户技术要求定制、暂未定型的研制项目持续投入所致，与收入下降趋势不匹配具有合理性；公司以客户取得产品控制权时点确认收入并结转相应成本，成本归集与结转及时，与收入确认时点匹配，不存在未及时结转成本或提前确认履约成本的情形。

2、公司已列示自制半成品、原材料、库存商品跌价准备的可变现净值确定依据、关键参数假设及具体测算过程；可变现净值的确定以确凿证据为基础并考虑了持有存货的目的及期后事项的影响，计提比例能够充分反映存货的滞销风险。

3、公司存货跌价准备计提政策及存货减值测试方法符合企业会计准则的相关规定，计提比例略高于同行业可比公司，会计处理更为审慎，与同行业可比公司不存在重大差异。

问题七、关于募投项目。

截至2025年底，公司累计投入募集资金总额3.16亿元，累计投入进度35%。2025年11月，公司终止“压力容器安全附件产业化建设项目”，同时变更“特种真空件及空心阴极生产线建设项目”、“氟工厂及核工业领域专用部件产业化建设项目”、“科研生产综合楼及空天通信技术研发中心建设项目”募投项目内容及金额。公司募投项目预计达可使用状态时间由2025年延期2028年。请公司：（1）补充说明各募投项目的最新进展，包括募集资金投入进度、项目推进情况，并分项详细说明募投项目进展缓慢的具体原因；（2）结合上述项目可研报告、项目进展情况、达到预定可使用状态的日期，说明上述募投项目能否按计划投入使用，是否存在进一步延期及变更的风险；（3）结合经营业绩下滑的情况，说明新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险；（4）结合募投项目前期的可行性分析、预期效益、风险提示情况等，说明该募投项目前期变更的合理性。

回复：

一、公司说明

（一）补充说明各募投项目的最新进展