

**PAN-CHINA**

---

*Certified Public Accountants*

国安达股份有限公司

问询函专项说明

REPORT



天健会计师事务所  
Pan-China Certified Public Accountants

# 目 录

一、关于净利润·····	第 1—10 页
二、关于前五名客户·····	第 11—12 页
三、关于销售费用·····	第 12—17 页
四、关于应收账款·····	第 17—24 页
五、关于其他流动资产·····	第 24—26 页

# 问询函专项说明

天健函〔2022〕13-18号

深圳证券交易所：

由国安达股份有限公司（以下简称国安达公司或公司）转来的《关于对国安达股份有限公司2021年年报的问询函》（创业板年报问询函〔2022〕141号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函所提及的国安达公司财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

**一、报告期内，公司实现营业收入25,358.95万元，同比下降8.05%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）2,644.43万元，同比下降57.43%。公司2020年度净利润同比亦下降，近两年累计下降幅度达64.54%。公司本期综合毛利率为46.22%，较上年同期下降8.65个百分点。请说明：（1）量化分析本期营业收入与净利润变动幅度差异的原因，并补充披露公司前五大客户及供应商的名称、交易金额、应收应付款项余额、期后回款情况、是否为关联方，并结合同行业可比公司情况说明近两年营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性；（2）结合公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等，说明报告期内毛利率大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司变化趋势一致，如否，说明原因，并核实前期成本、费用核算是否真实、准确、完整。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。（问询函第1条）**

（一）量化分析本期营业收入与净利润变动幅度差异的原因，并补充披露公司前五大客户及供应商的名称、交易金额、应收应付款项余额、期后回款情况、是否为关联方，并结合同行业可比公司情况说明近两年营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性

1. 本期营业收入与净利润变动幅度存在差异，主要系本年度综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致

公司 2021 年度营业收入与净利润较上年变动情况如下表所示：

单位：人民币万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动额	变动幅度
一、营业收入	25,358.95	27,578.96	-2,220.01	-8.05%
减：营业成本	13,638.22	12,447.76	1,190.46	9.56%
税金及附加	229.86	248.73	-18.87	-7.59%
期间费用	8,635.49	7,489.59	1,145.90	15.30%
其中：销售费用	3,721.15	2,789.57	931.58	33.40%
管理费用	3,491.45	3,041.58	449.87	14.79%
研发费用	1,515.97	1,687.28	-171.31	-10.15%
财务费用	-93.08	-28.85	-64.24	-222.66%
加：其他收益	599.90	564.88	35.02	6.20%
投资收益	161.52		161.52	
公允价值变动收益	694.79	78.28	616.51	787.57%
信用减值损失	-560.92	-635.59	74.67	-11.75%
资产减值损失	-243.43	-300.68	57.25	-19.04%
资产处置收益	-15.55	-0.68	-14.87	2187.35%
二、营业利润	3,491.69	7,099.09	-3,607.40	-50.81%
加：营业外收入	10.71	22.2	-11.49	-51.78%
减：营业外支出	18.46	35.97	-17.51	-48.67%
三、利润总额	3,483.93	7,085.32	-3,601.39	-50.83%
减：所得税费用	784.52	877.51	-92.99	-10.60%
四、净利润	2,699.42	6,207.81	-3,508.39	-56.52%
其中：归属于上市公司股东的净利润	2,644.43	6,212.08	-3,567.65	-57.43%
少数股东损益	54.99	-4.27	59.26	-1,387.85%

如上表所述，本年度公司营业收入 25,358.95 万元，较上年同期下降 8.05%，而归属于上市公司股东的净利润 2,644.43 万元，较上年同期下降 57.43%，主要系本年度综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致，具体分析如下：

(1) 公司收入变动情况分析

单位：人民币万元

项 目	2021 年度		2020 年度		变动幅度
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
交通运输行业	10,904.55	43.00%	18,362.91	66.58%	-40.62%
电力电网行业	11,008.05	43.41%	7,235.34	26.23%	52.14%
其他行业	3,446.35	13.59%	1,980.71	7.18%	74.00%
合 计	25,358.95	100.00%	27,578.96	100.00%	-8.05%

2021 年度公司营业收入同比减少 8.05%，主要系电力电网行业和其他行业收入增加，交通运输行业收入下降综合影响。具体原因为：

1) 交通运输行业收入同比减少 40.62%，主要系受新冠疫情及宏观环境影响，公司非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统等的销售收入下降。

2) 电力电网行业收入同比增加 52.14%，主要系公司加大该行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，压缩空气泡沫灭火系统销售收入增加。

3) 其他行业收入同比增加 74.00%，主要系应用于其他行业的超细干粉自动灭火装置收入增加，以及公司开展的技术服务收入增加。

综上所述，报告期内受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统业务规模下降；同时随着公司新产品推广力度的加大，公司电力电网行业压缩空气泡沫灭火系统产品业务规模上升，从而使得公司报告期内营业收入较上年同期下降，具有合理性。

## (2) 公司毛利率变动情况分析

公司综合毛利率较上年略有下滑，主要系交通运输行业产品销售占比、销售单价下滑及电力电网行业产品单位成本上升所致，具体分析详见本说明一（二）之说明。

## (3) 期间费用变动分析

单位：人民币万元

项 目	2021 年度		2020 年度		变动幅度
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
期间费用	8,635.49	34.05%	7,489.59	27.16%	15.30%
其中：销售费用	3,721.15	14.67%	2,789.57	10.11%	33.40%

项 目	2021 年度		2020 年度		变动幅度
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
管理费用	3,491.45	13.77%	3,041.58	11.03%	14.79%
研发费用	1,515.97	5.98%	1,687.28	6.12%	-10.15%
财务费用	-93.08	-0.37%	-28.85	-0.10%	-222.63%

报告期内公司的期间费用增加 1,145.90 万元，增幅为 15.30%，为影响本期利润水平的主要因素之一。其中销售费用增加 931.58 万元，主要系公司为加大新产品的推广而相应加大了市场开发投入，具体分析详见本说明三（二）1 之说明；管理费用增加 449.87 万元，主要系薪酬结构调整增加职工薪酬 235.30 万元以及公司股权激励事项增加股份支付 157.01 万元；财务费用减少 64.23 万元，主要系公司本期销售回款增加资金充足未向银行借款，相应减少利息支出 83.71 万元。

综上所述，本期营业收入与净利润变动幅度存在差异，主要系本年度综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致。

2. 补充披露公司前五大客户及供应商的名称、交易金额、应收应付款项余额、期后回款情况、是否为关联方

(1) 2021 年度前五大客户情况

单位：人民币万元

公司名称	交易金额	应收账款余额	截至 2022 年 5 月 9 日期后回款	是否关联方
客户一及控股公司	10,128.38	3,906.56	1,711.56	否
客户二及控股公司	2,166.06	290.51	290.51	否
客户三	919.51			否
客户四	825.04	132.01	126.42	否
客户五	817.28	484.37	280.00	否

(2) 2021 年度前五大供应商情况

单位：人民币万元

公司名称	交易金额	应付账款余额	是否关联方
供应商一	550.15	84.10	否

公司名称	交易金额	应付账款余额	是否关联方
供应商二	457.52	35.55	否
供应商三	452.98	92.03	否
供应商四	403.41	112.73	否
供应商五	351.88	94.00	否

3. 结合同行业可比公司情况说明近两年营业收入、净利润持续下滑的原因及合理性

公司近两年营业收入、净利润持续下滑，主要系新冠疫情影响，交通行业市场需求减少所致，与同类型交通行业配套厂商变动基本一致，具有合理性，具体分析如下：

2019-2021 年度，公司与消防行业上市公司青鸟消防营业收入、净利润的变动情况如下：

单位：人民币万元

项 目	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
营业收入	国安达公司	25,358.95	-8.05%	27,578.96	-0.57%	27,736.26
	青鸟消防	386,339.30	53.03%	252,462.16	11.16%	227,109.56
归属于上市公司股东的净利润	国安达公司	2,644.43	-57.43%	6,212.08	-16.69%	7,456.80
	青鸟消防	52,982.49	23.21%	43,003.14	18.72%	36,222.88

公司与青鸟消防营业收入、净利润近两年的变动幅度存在较大差异，系青鸟消防主要产品与公司存在较大差异。青鸟消防主要产品为通用消防报警系统及应急照明与智能疏散系统，主要应用于民用、商业领域内的建筑场景，如商场、写字楼、酒店、机场、公共建筑、部分住宅等。公司主要产品为自动灭火装置及系统，产品应用于新能源汽车、电力电网、储能电站、新能源风力发电、光伏发电、充电场站、充电桩、城市公共安全及地下综合管廊等特殊领域的消防安全防护。

近两年公司的营业收入及净利润持续下滑的主要原因系受新型冠状病毒疫情影响，人员流动受限，交通行业市场需求减少所致。选取与公司同类型的交通行业配套厂商进行比较，其中，通达电气（603390.SH）和威帝股份（603023.SH）分别从事车载智能终端和车身电子控制业务，主要客户包含宇通客车、比亚迪、金龙客车等，与公司具有相似性。近两年公司与同类型的交通行业配套厂商营业

收入、净利润的变动情况如下：

单位：人民币万元

项 目	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
营业收入	国安达公司	25,358.95	-8.05%	27,578.96	-0.57%	27,736.26
	通达电气	54,033.31	-15.82%	64,189.50	-18.17%	78,439.89
	威帝股份	7,099.69	-16.02%	8,454.24	-38.78%	13,810.01
归属于上市公司股东的净利润	国安达公司	2,644.43	-57.43%	6,212.08	-16.69%	7,456.80
	通达电气	-943.81	-121.47%	4,396.09	-69.42%	14,374.88
	威帝股份	669.11	-57.37%	1,569.53	-31.31%	2,285.10

近两年，公司与通达电气、威帝股份营业收入及净利润均持续下滑。公司营业收入的下降幅度低于通达电气、威帝股份，系公司近年加大电力电网行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，电力电网行业收入增加，部分抵销因交通行业需求下降对公司营业收入的影响。公司净利润的下降幅度 2020 年度低于通达电气、威帝股份，2021 年度略高于威帝股份、低于通达电气，主要系公司产品结构调整，逐步提高其他行业收入影响。

综上所述，公司近两年营业收入及净利润持续下滑主要系受新型冠状病毒疫情影响，人员流动受限，交通行业市场需求减少所致，与公司同类型的交通行业配套厂商变动基本一致，具有合理性。

**(二) 结合公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等，说明报告期内毛利率大幅下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司变化趋势一致，如否，说明原因，并核实前期成本、费用核算是否真实、准确、完整**

1. 公司综合毛利率下滑，主要系交通运输行业产品销售占比、销售单价下滑及电力电网行业产品单位成本上升所致

2021 年，公司综合毛利率相较 2020 年下降 8.65%，具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动
营业收入	25,358.95	27,578.96	-8.05%
营业成本	13,638.22	12,447.76	9.56%

项 目	2021 年度	2020 年度	变动
毛利率	46.22%	54.87%	-8.65%

2020 年及 2021 年，公司分行业产品收入、单价及单位成本情况如下：

单位：人民币元

行业分类	2021 年度			
	收入占比	销售单价	单位成本	毛利率
电力电网行业	43.41%	9,531.60	4,882.04	48.78%
交通运输行业	43.00%	335.43	192.70	42.55%
其他行业	13.59%	756.84	381.14	49.64%

(续上表)

行业分类	2020 年度			
	收入占比	销售单价	单位成本	毛利率
电力电网行业	26.23%	4,310.08	1,849.15	57.10%
交通运输行业	66.58%	481.74	216.71	55.01%
其他行业	7.18%	648.50	354.57	45.32%

使用连环替代法，分析公司分行业产品结构、销售单价及单位成本对综合毛利率的影响，具体情况如下：

行业分类	产品结构影响	销售单价影响	单位成本影响	合计
电力电网行业	9.81%	10.20%	-13.81%	6.20%
交通运输行业	-12.97%	-8.44%	3.08%	-18.33%
其他行业	2.90%	1.06%	-0.48%	3.49%
合 计	-0.26%	2.83%	-11.21%	-8.65%

由上表可知，公司综合毛利率下滑，主要受交通运输行业产品销售占比、销售单价下降及电力电网行业产品单位成本上升影响。

## 2. 公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况

由上文分析可知，公司综合毛利率下滑，主要受交通运输行业产品销售占比、销售单价下降及电力电网行业产品单位成本上升影响，该情形与公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况一致，具体分析如下：

### (1) 公司销售政策、定价模式

公司根据自身产品特点、下游市场分散集中程度、主要客户采购习惯等因素，

采用直销与经销并举的销售模式。在该等销售模式下，公司主要产品的定价模式一般是以 BOM 清单计算的直接材料成本为依据指定销售指导价格，同时根据产品定制化率、客户需求度等因素进行灵活报价。

近年来，交通运输行业受新冠疫情影响较大，公司交通运输行业产品市场需求减少，从而公司适当降低该类别产品销售价格。

### (2) 公司成本费用构成

2020 年及 2021 年，公司电力电网行业产品收入、成本及毛利率情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
压缩空气泡沫灭火系统	8,148.56	4,600.99	43.54%	3,840.71	2,155.15	43.89%
超细干粉自动灭火装置	1,786.94	461.02	74.20%	2,558.07	551.65	78.43%
专项技术服务收入	1,061.91	569.43	46.38%	781.87	466.06	40.39%
其他自动灭火装置	10.64	6.83	35.85%	54.69	21.31	61.04%
合 计	11,008.05	5,638.27	48.78%	7,235.34	3,104.17	57.10%

由上表可知，公司电力电网行业分产品毛利率基本保持稳定，电力电网行业产品单位成本升高、毛利率降低主要系毛利率较低的压缩空气泡沫灭火系统销售占比提升所致。同时，公司本期根据新收入准则将运输安装费用列入营业成本核算。

### (3) 公司市场拓展情况

近年来，交通运输行业受新冠疫情影响较大，公司交通运输行业产品市场需求减少，从而公司适当降低该类别产品销售价格。

同时，公司加大电力电网行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，收入较往期有所增长，但是该产品前期生产成本较高，毛利率较低。

### 3. 公司毛利率下滑与同行业公司的比较情况

2021 年，公司毛利率与同行业公司毛利率变动情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	变动额
青鸟消防	37.14%	39.19%	-2.05%
国安达公司	46.22%	54.87%	-8.65%

2021 年，公司毛利率下降幅度略高于同行业公司青鸟消防，主要系青鸟消防主要产品与公司存在较大差异。青鸟消防主要产品为通用消防报警系统及应急

照明与智能疏散系统，主要应用于民用、商业领域内的建筑场景。公司主要产品为自动灭火装置及系统，产品应用于新能源汽车、电力电网、储能电站、新能源风力发电、光伏发电、充电场站、充电桩、城市公共安全及地下综合管廊等特殊领域的消防安全防护。

同时，公司产品覆盖多个下游市场，因此分行业对公司毛利率波动情况进行分析。2021年，公司电力电网行业、交通运输行业产品收入占比为86.41%，故选择上述行业进行分析如下：

(1) 电力电网行业

选择下游市场同为电力电网行业的国电南瑞、许继电气作为可比公司，与公司电力电网行业产品毛利率变动情况对比如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	变动额
国电南瑞	26.88%	26.80%	0.07%
许继电气	20.58%	20.18%	0.40%
平均	23.73%	23.49%	0.24%
国安达公司（电力电网行业）	48.78%	57.10%	-8.32%

如上表所示，可比公司毛利率较为稳定，公司电力电网行业产品毛利率总体较高，但2021年较上年下降8.32%。如本说明一（二）2(2)所示，公司电力电网行业分产品毛利率同样较为稳定，与可比公司基本一致。公司电力电网行业毛利率下降，主要系毛利率较低的新产品，压缩空气泡沫灭火系统销售占比提升所致。

(2) 交通运输行业

选择交通行业配套厂商通达电气、威帝股份作为可比公司，与公司交通运输行业产品毛利率变动情况对比如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	变动额
通达电气	24.86%	29.90%	-5.04%
威帝股份	32.22%	40.49%	-8.27%
平均	28.54%	35.19%	-6.65%
国安达（交通运输行业）	42.55%	55.02%	-12.46%

如上表所示，受新冠疫情影响，交通运输行业整体需求下滑，公司交通运输行业产品毛利率与可比公司毛利率均较上年有所下滑。因此，公司交通运输行业

产品毛利率变动趋势与可比公司一致。

#### 4. 公司前期成本、费用核算真实、准确、完整

公司按照《公司法》《企业会计准则》等有关规定，制定了《财务工作管理制度》《成本管理制度》等内部控制制度组成的财务内部控制体系，具有完善的财务管理制度及健全的会计核算体系，财务人员配备齐全，设立了财务总监、财务经理、总账、成本、出纳等财务岗位，做到了岗位职责分离，确保了各项财务内部控制制度得到有效执行，公司成本、费用核算真实、准确、完整。

### （三）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

（1）对公司财务总监进行访谈，了解公司营业收入与净利润变动幅度差异的原因，并了解公司毛利率下滑的原因；

（2）取得公司 2021 年度销售及采购明细表、应收及应付款项明细表，分析公司 2021 年度前五大客户及供应商交易情况，并取得相关交易合同；

（3）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查报告期内公司主要客户及主要供应商的工商信息资料，将其股东、董事、监事、高级管理人员与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人等名单进行比对，核查是否与公司及公司关联方之间存在关联关系；

（4）取得公司 2021 年销售及成本明细表，分析复核公司毛利率变动原因；

（5）取得同行业可比公司公开披露资料，分析公司近两年营业收入、净利润持续下滑是否与同行业可比公司是否一致，分析公司毛利率变动趋势与同行业可比公司是否一致。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司本期营业收入与净利润变动幅度存在差异，主要系公司综合毛利率下降、期间费用有所增加等所致；公司近两年营业收入及净利润持续下滑主要系受新型冠状病毒疫情影响，人员流动受限，交通行业市场需求减少所致，具有合理性。公司毛利率下滑主要系交通运输行业产品销售占比、销售单价下滑及电力电网行业产品单位成本上升所致，与公司销售政策、定价模式、成本费用构成、市场拓展情况等一致；公司毛利率下滑与同行业公司略有差异但具有合理性；公司前期成本、费用核算真实、准确、完整。

二、报告期内，公司向前五名客户合计销售金额为 14,856.26 万元。2019 年至 2021 年公司向前五名客户销售金额占年度销售总额的比例分别为 53.65%、56.34%、58.58%，呈逐年上升趋势。请说明公司与前述客户的合作期限、具体业务类型、订单的取得方式、报告期末应收款项余额及期后回款情况，是否对前述客户存在重大依赖，前述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排，并对比同行业同类产品的销售情况分析说明上述销售定价的公允性。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。（问询函第 2 条）

（一）公司与前述客户的合作期限、具体业务类型、订单的取得方式、报告期末应收款项余额及期后回款情况，是否对前述客户存在重大依赖，前述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人是否存在关联关系或其他利益安排

公司与前述客户合作期限、具体业务类型等相关情况如下：

单位：人民币万元

公司名称	合作期限	业务类型	订单取得方式	应收账款余额	截至 2022 年 5 月 9 日期后回款	是否重大依赖	是否存在关联关系或其他利益安排
客户一及控股公司	长期合作，2012 年开始合作至今	直销	竞争性谈判、公开招标	3,906.56	1,711.56	否	否
客户二及控股公司	长期合作，2007 年开始合作至今	直销	市场营销	290.51	290.51	否	否
客户三	2014 年开始洽谈，2017 年开始签订合同合作至今	直销	市场营销	0.00	0.00	否	否
客户四	长期合作，2014 年开始合作至今	直销	科研合作	132.01	126.42	否	否
客户五	2021 年开始合作至今	经销	市场营销	484.37	280.00	否	否

公司前五大客户本期交易额分别占公司营业收入比例为 40.06%、8.57%、3.64%、3.26%和 3.23%，单一客户交易额占营业收入比例未超过 50%，公司对上述客户不存在重大依赖。上述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他利益安排。

（二）同行业同类产品的销售情况

公司产品为定制化产品，同行业公司无可公开查询的同类产品销售定价数据。公司主要产品的定价模式一般是以 BOM 清单计算的直接材料成本为依据指定销售指导价格，同时根据产品定制化率、客户需求度等因素进行灵活报价。公司与前五大客户不存在关联关系、不存在重大依赖，双方按照公司的定价模式确定交易价格，价格公允。

### （三） 核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司的高级管理人员，了解主要客户的合作期限、销售模式、订单获取方式、定价模式等信息；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站核查报告期内公司主要客户的工商信息资料，将其股东、董事、监事、高级管理人员与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人等名单进行比对，核查是否与公司及公司关联方之间存在关联关系；

（3）获取报告期内公司主要客户的销售明细、期后回款明细，计算各主要客户销售收入占公司营业收入比重，分析公司是否对单一客户存在重大依赖。

#### 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司对上述客户不存在重大依赖，上述客户与公司、董事、监事、高级管理人员、5%以上股东、实际控制人不存在关联关系或其他利益安排；公司产品为定制化产品，按照 BOM 清单计算的直接材料成本为依据结合产品定制化率、客户需求度等因素进行灵活报价，对主要客户的销售价格公允。

**三、公司本期销售费用共计 3,721.15 万元，同比增长 33.40%；其中，居间费用 1,574.53 万元，同比增长 305.98%。请说明：（1）请补充披露公司居间销售模式的具体情况，包括不限于具体居间方及是否为关联方，获取的具体客户、服务费率、费用金额、结算周期、合作期限等，并结合对相关客户的销售金额及占比情况，说明公司是否依赖居间方获客，获客模式是否存在法律或合规性风险；（2）结合公司销售模式、居间销售模式的必要性、主要客户变动情况等，说明本期营业收入下滑而销售费用大幅增加的原因及合理性。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。（问询函第 3 条）**

(一) 请补充披露公司居间销售模式的具体情况，包括但不限于具体居间方及是否为关联方，获取的具体客户、服务费率、费用金额、结算周期、合作期限等，并结合对相关客户的销售金额及占比情况，说明公司是否依赖居间方获客，获客模式是否存在法律或合规性风险

1. 公司居间费发生的背景及原因

2021 年度，公司居间费仅发生于新产品——压缩空气泡沫灭火系统的销售推广。

压缩空气泡沫灭火系统是公司于近年研发推出的新产品，主要适用于特高压换流站、室内外变压器等大型输变电站设备消防场景。该产品也是市场全新消防产品，与上述场景原本所采用的排油注氮灭火装置等产品差异较大，且该产品单位价值较高、需与输变电站自身设计进行配套融合设计。因此，该产品在市场推广应用时需要下游用户对产品功能、特征具有较高程度的了解和认可，需要协调输变电站原有工程情况进行产品系统定制化设计。而公司原有产品主要应用于交通运输领域及电缆通道，公司对输变电站市场较为陌生，在推广初期，公司为验证产品应对各应用环境的适用性，系统设施的安装地点分布于全国不同省份地区，如新疆、四川、江苏、浙江、福建、河南、湖南、天津等省市，地域跨度较大且分散。公司在新产品推广过程中，配套支持产品验证所需的人力、物力、财力等资源因素无法及时满足，有可能导致公司新产品的市场推广应用时间较长，存在不确定性等因素。公司综合考虑新产品的特性和自身业务专长、销售策略，遂在新产品快速推广应用初期采用委外协助产品推广应用进行多地区的环境适用性的验证及维护和市场开发的模式，通过在该市场长期从事电力设备安装和电力产品销售、拥有丰富市场渠道的第三方，将公司产品向下游用户进行推广、配合产品实验应用及展示等，并约定外协支持服务方在协助公司与下游相关客户业务达成后，公司向其支付一定金额的劳务服务费用。

2. 公司居间费用的具体情况

2021 年度，公司销售费用共计 3,721.15 万元，其中居间费用为 1,574.53 万元，该等居间费用共涉及三个居间服务方，分别是居间服务商 A 及其实际控制人 B、居间服务商 C，均为公司非关联方，具体情况如下：

(1) 居间服务商 A 及其实际控制人 B

居间服务商 A 成立于 2007 年，是国家高新技术企业、双软企业，其股东 B

持有该公司 95%股份，为其实际控制人。居间服务商 A 及其实际控制人 B 长期从事智能电网高压输变电状态在线监测领域产品的研究、开发、生产、销售与服务，在输变电站市场具有丰富的渠道资源。

公司借助其居间服务商 A 及其实际控制人 B 丰富的市场渠道资源向输变电站市场推广、应用展示公司新产品压缩空气泡沫灭火系统，并最终促成产品销售。2021 年度，公司与其发生居间费 1,008.49 万元，涉及推广的终端项目包括湖北、江苏、四川等省份的送变电工程建设项目物资采购应用。公司按压缩空气泡沫灭火系统销售金额的 15-20%向居间服务商 A 及其实际控制人 B 支付居间服务费，相关费用通常在相应交易达成且客户回款后进行支付。

## (2) 居间服务商 C

居间服务商 C 成立于 2021 年 4 月，其数个股东长期从事电力设备、线缆、充电场站等电网相关业务。居间服务商 C 及其股东在输变电站市场具有丰富的渠道资源。

公司借助居间服务商 C 及其股东丰富的市场渠道资源向输变电站市场推广、应用展示公司新产品压缩空气泡沫灭火系统，并最终促成产品销售。2021 年度，公司与其发生居间费 566.04 万元，涉及推广的终端项目有新疆乌北站、新疆三塘湖站、四川德阳站。公司按压缩空气泡沫灭火系统销售金额的 15-20%向居间服务商 C 支付居间服务费，相关费用在相应交易达成及客户回款后分别支付。

3. 公司仅因推广市场全新产品而发生居间费用，待市场成熟后，预计相关居间费用将会逐步下降，相关模式不存在法律或合规性风险

2021 年度，公司居间费仅发生于新产品——压缩空气泡沫灭火系统的销售推广，该产品 2021 年销售收入 8,148.56 万元，对应居间费 1,574.53 万元，占比为 19.32%，占比相对较高，主要是因为：该产品为市场全新产品，推广应用时需要下游用户对产品功能、特征具有较高程度的了解和认可，需要协调输变电站原有工程情况进行产品系统定制化设计。而公司自身对于输变电站市场较为陌生，在新产品推广初期，通过在该市场长期从事业务、有丰富渠道资源的第三方进行居间推广，能够有效使终端用户了解公司产品。在居间服务过程中，居间方除了向用户推广公司产品功能、特征外，还协调用户将输变电站工程情况与公司产品系统设计工作进行对接，从而达到针对不同输变电站工程情况进行压缩空气泡沫灭火系统的定制化开发，在产品开发完成后，配合公司和用户在实验场开

展产品实体扑灭的应用展示实验等工作。该产品推广至达成用户销售应用所经历的周期较长，一般达 6-18 个月。

因此，在产品推广初期，公司通过在该市场长期从事业务、有丰富渠道资源的第三方进行居间推广，预计在市场逐步成熟、市场对公司产品及相应技术认可度逐步提升后，公司相关居间费用也将会逐步下降。

根据公开信息检索，在下游电网相关市场，唐山海泰新能科技股份有限公司、山东鲁能泰山铁塔有限公司均有披露通过第三方服务商提供居间服务的方式获取电站类客户订单或发生相关居间服务费的情形（未披露具体金额及占比）；而其他行业上市公司也常见通过居间服务方获取业务的情形。居间服务方在部分业务推广，特别是市场全新产品推广过程中较为常见。公司的居间服务方在新产品压缩空气泡沫灭火系统的推广宣传、应用定制化开发、产品展示及实验等过程中均发挥了重要作用，促成公司完成相应产品销售应用，相关模式不存在法律或合格性风险。

**（二）结合公司销售模式、居间销售模式的必要性、主要客户变动情况等，说明本期营业收入下滑而销售费用大幅增加的原因及合理性**

1. 本期公司销售费用增加主要是推广新产品压缩空气泡沫灭火系统所产生的居间服务费大幅增加所致

2021 年度，公司销售费用较上年度增长了 33.40%，主要是居间服务费大幅增长所致，具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动幅度
居间费用	1,574.53	387.83	305.98%
职工薪酬	1,035.38	1,145.56	-9.62%
业务招待费	320.09	179.39	78.43%
差旅费	218.81	130.70	67.41%
售后服务费	142.78	136.50	4.60%
办公费	122.14	77.29	58.03%
宣传展览费	71.19	41.32	72.29%
交通及车辆使用费	53.76	42.69	25.93%
房租及物业费	48.42	38.96	24.28%
折旧费	42.21	59.09	-28.57%

使用权资产折旧	40.99	0.00	
运输仓储及配送费	0.00	404.20	-100.00%
产品安装费用	0.00	81.34	-100.00%
其他	50.85	64.70	-21.41%
合计	3,721.15	2,789.57	33.40%

2021 年公司居间费仅发生于新产品——压缩空气泡沫灭火系统初期试点推广应用销售渠道的建设。该费用发生的背景原因、销售模式及必要性，具体分析详见本说明三（一）之说明。

2021 年压缩空气泡沫灭火系统销售收入为 8,148.56 万元，较 2020 年该产品收入 3,840.71 万元大幅增长 112.16%，同时 2021 年该产品收入所产生的居间服务费用增加，具有合理性。

2. 本期公司营业收入下降，主要是受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业收入大幅下降所致

2021 年度公司营业收入为 25,358.95 万元，较 2020 年度同比减少 8.05%，具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2021 年度		2020 年度	
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
交通运输行业	10,904.55	43.00%	18,362.91	66.58%
电力电网行业	11,008.05	43.41%	7,235.34	26.23%
其他行业	3,446.35	13.59%	1,980.71	7.18%
合 计	25,358.95	100.00%	27,578.96	100.00%

2021 年度公司营业收入同比减少，主要是受新冠疫情及宏观环境影响，公司非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统等的销售收入下降所致，与此同时，公司电力电网及其他行业产品收入保持增长，其中电力电网行业因新产品压缩空气泡沫灭火系统的销售推广带动收入增长，2021 年电力电网行业收入同比增幅为 52.14%。

### （三）核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

- (1) 取得并核查了公司与各居间服务方签署的协议；
- (2) 访谈居间服务方，了解并核查公司与居间服务方之间的交易背景、服务内容、是否存在关联关系、利益输送等；
- (3) 访谈公司高级管理人员，了解公司各项业绩变动的原因、居间费发生的业务背景及合理性、居间服务方是否存在关联关系等；
- (4) 通过国家企业信用信息公示系统网站 (<http://www.gsxt.gov.cn>)、中国裁判文书网网站 (<http://wenshu.court.gov.cn/>)、中国执行信息公开网网站 (<http://zxgk.court.gov.cn/>) 查询居间服务方的工商信息情况以及是否存在因商业贿赂等经济案件被起诉或被执行的记录。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司通过在输变电站市场长期从事业务、有丰富渠道资源的第三方进行推广新产品压缩空气泡沫灭火系统，在推广初期对居间方具有一定依赖性，但预计在市场逐步成熟、市场对公司产品及相应技术认可度逐步提升后，公司相关居间费用也将会逐步下降，相关模式不存在法律或合规性风险。本期公司销售费用增加主要是推广新产品压缩空气泡沫灭火系统所产生的居间服务费大幅增加所致，而本期公司营业收入下降，主要是受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业收入大幅下降所致，具有合理性。

**四、报告期末，公司应收账款账面余额为 13,780.64 万元，坏账准备期末余额为 2,163.26 万元，计提比例 15.70%，同比增加 5.81 个百分点。按欠款方归集的应收账款前五名余额合计 7,535.37 万元，对应坏账准备余额 378.17 万元，计提比例 5.02%。请说明：（1）结合公司主营业务及主要客户变动情况、坏账准备计提政策、应收账款账龄、期后回款情况、同行业可比公司情况、账龄 3 年以上应收账款欠款方资信和财务状况、预期信用损失模型等，说明坏账准备计提比例较高且大幅上升的原因及合理性，坏账准备计提是否充分。（2）结合前五名欠款方客户名称、资信状况、账龄情况、期后回款情况、是否为关联方等，说明其坏账准备计提比例较低的原因及合理性。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。（问询函第 5 条）**

（一）结合公司主营业务及主要客户变动情况、坏账准备计提政策、应收账款账龄、期后回款情况、同行业可比公司情况、账龄 3 年以上应收账款欠款方

资信和财务状况、预期信用损失模型等，说明坏账准备计提比例较高且大幅上升的原因及合理性，坏账准备计提是否充分

1. 主营业务及主要客户变动情况

本年度公司主营业务未发生变动，公司前五大客户变动情况如下：

(1) 2021 年度

2021 年度前五大客户收入金额共计 14,856.26 万元，占主营业务收入比例为 58.76%，具体情况详见本说明一（一）2 之说明。

(2) 2020 年度

公司名称	收入金额（万元）	占主营业务收入比例（%）
客户六[注]	4,296.20	15.59
客户七	3,695.98	13.41
客户八	3,389.03	12.30
客户二	2,841.79	10.31
客户九	1,316.15	4.78
合计	15,539.15	56.39

[注]客户六为客户一控股公司，2021 年度销售额列入客户一及控股公司合并披露

客户变动原因一方面系受新冠疫情及宏观环境影响，公司交通运输行业非标配的选装产品电池箱专用自动灭火装置及乘客舱固定灭火系统业务规模下降，其中客户七收入下降 2,950 万元，客户八收入下降 2,940 万元，客户九下降 651.16 万元。另一方面公司本年度加大对电力电网行业新产品压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，本年度客户一及控股公司向公司增加采购压缩空气泡沫灭火系统 4,530.86 万元，导致公司向其销售金额同比增长。

2. 公司坏账准备计提政策、预期信用损失模型及同行业可比公司情况

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。公司及同行业可比公司预期信用损失率对照表如下：

账龄	应收账款 预期信用损失率（%）	
	公司	青鸟消防

账龄	应收账款 预期信用损失率 (%)	
	公司	青鸟消防
1年以内 (含1年)	1%	5%
1-2年 (含2年)	10%	10%
2-3年 (含3年)	20%	20%
3年以上	100%	100%

公司与同行业公司应收款项计提坏账准备的比例基本一致，同时，除账龄组合计提坏账准备外，公司对于账龄较长且回款较慢的资信不佳客户还单项认定计提坏账准备。

公司与同行业公司坏账准备计提比例的主要差异在于 1 年期以内的计提比例低于部分同行业公司，这主要系：

(1) 公司客户结构优良。公司客户主要国家电网、国内知名整车厂商等客户，该等客户信用良好；

(2) 公司信用管理政策谨慎，实际发生坏账可能性较低。公司根据不同客户的经济状况及信用等级，采取有差别的信用管理及并加强款项催收，实际发生坏账比率很低。

综上所述，公司坏账准备计提比例符合公司的业务特征，坏账准备计提充分。

### 3. 本年度前五销售额客户期后回款情况

公司名称	期末余额 (万元)	期后回款 (万元)
客户一及控股公司	3,906.56	1,711.56
客户二及控股公司	290.51	290.51
客户三		
客户四	132.01	126.42
客户五	484.37	280.00
合计	4,813.45	2,408.49

截至2022年5月9日，本年度前五销售额客户期后回款金额2,408.49万元，回款比例 50.03%。客户一及控股公司期后回款比例较低，系该客户按照消防工程进度付款，公司的自动灭火装置及系统为消防工程的组成部分，受其他组成部分工程进度的影响公司的应收账款回款速度较慢。客户五按照合同约定发货前预付40%货款，货物交付完成后5个月内付清余款，截止5月9日欠款余额为204.37

万，处于正常回款期中。

#### 4. 长账龄应收账款情况及处理

公司期末 3 年以上应收账款且结存余额超过 50 万元的客户情况如下：

单位：人民币元

公司名称	应收账款余额	3 年以上金额	坏账准备计提方式	资信及财务情况
太原市晋原东区综合管廊建设管理有限公司	1,897,024.58	1,864,624.58	账龄组合	一般
中铁四局集团第四工程有限公司黄山市迎宾大道改造及地下综合管廊工程项目经理部	972,500.00	972,500.00	账龄组合	一般
河南少林客车股份有限公司	756,327.13	756,327.13	单项计提	不良
首安工业消防有限公司	726,370.32	726,370.32	单项计提	不良
江苏迅达车业有限公司[注]	600,000.00	600,000.00	账龄组合	良好
中国扬子集团滁州客车制造有限公司	586,974.01	586,974.01	单项计提	不良
云南云天视安科技有限公司	520,313.00	520,313.00	账龄组合	一般

[注]江苏迅达车业有限公司 60 万元余额系本年质保金到期尚未收回款项，由合同资产转入应收账款，账龄按照交易发生时间确认

公司根据不同客户的经济状况及信用等级，采取有差别的信用管理及款项催收制度，对优质且信用等级保持良好的大型整车厂商保持较为宽松的信用及催收政策，针对前期回款较慢的工程类客户以及信用评级较差的客户逐渐采取款到发货的紧缩信用政策。各期末根据客户的资信及财务状况、以往的交易事项等，估计预期收取的应收账款，对已列入失信被执行人且经评估偿债能力差的客户、已发生破产清算客户及其他公开渠道可获取资信、财务状况已恶化的客户单项计提坏账准备；对于评估预期可收回的应收账款，按照账龄组合计提坏账准备。

根据公司的坏账准备计提政策，上述 3 年以上的应收账款已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

#### 5. 坏账准备计提比例较高及且大幅上升原因

2021 年坏账准备计提比例 15.70%，同比增加 5.81%，系单项计提坏账准备和按账龄组合计提的坏账准备增加，公司的预期信用损失率未发生变更。

##### (1) 本期单项计提坏账准备情况

2021年12月30日辽宁省沈阳市中级人民法院受理华晨雷诺金杯汽车有限公司破产重整申请，公司获知信息后，本期末将该客户的应收账款98.17万元全额计提坏账准备。

(2) 按账龄组合计提的坏账准备变动情况

单位：人民币万元

账龄	2021年末		2020年末		坏账准备变动幅度
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	
1年以内	8,898.58	88.99	12,113.83	121.14	-26.54%
1-2年	1,894.52	189.45	2,215.09	221.51	-14.47%
2-3年	1,378.39	275.68	337.25	67.45	308.72%
3年以上 [注]	899.79	899.79	520.15	520.15	72.99%
合计	13,071.28	1,453.91	15,186.32	930.25	56.29%

[注]2021年末3年以上余额大于2020年末2年以上余额系江苏迅达车业有限公司保证金60万元本年到期尚未收回，由合同资产转入应收账款，2021年账龄为3年以上

通过上表可知，2021年末应收账款按账龄组合计提坏账准备较上年同期增加56.29%，主要系2-3年及3年以上应收账款余额增加所致。2021年末2-3年应收账款余额增加主要系海口幸福之源汽车租赁有限公司933万元，受到新冠疫情导致的市场需求低迷以及客车行业整体疲软的叠加影响其终端客户对海口幸福之源汽车租赁有限公司回款延迟，从而导致海口幸福之源公司对公司回款的速度放缓。2021年末3年以上应收账款余额增加主要系太原市晋原东区综合管廊建设管理有限公司186.46万元，该公司采购公司产品用于政府工程，款项需工程整体完工并政府竣工结算后支付，目前尚未办理竣工结算手续。

(二) 结合前五名欠款方客户名称、资信状况、账龄情况、期后回款情况、是否为关联方等，说明其坏账准备计提比例较低的原因及合理性

2021年末，公司前五名欠款方情况如下：

单位：人民币万元

公司名称	期末余额	资信状况	账龄情况
------	------	------	------

公司名称	期末余额	资信状况	账龄情况
国家电网有限公司及控股公司	3,906.56	良好	1年以内 3,672.83 1-2年 220.82 2-3年 11.95 3年以上 0.96
中科汽车零部件（苏州）有限公司	1,646.63	一般	1年以内 507.83 1-2年 1,138.80
海口幸福之源汽车租赁有限公司	932.84	一般	2-3年
苏州畅越汽车科技有限公司	564.97	良好	1年以内
四川远吉恒机械设备有限公司	484.37	良好	1年以内
合计	7,535.37		

(续上表)

单位名称	坏账准备	坏账计提比例 (%)	截至 2022 年 5 月 9 日期后回款	是否为关联方
国家电网有限公司及控股公司	62.17	1.59	1,711.56	否
中科汽车零部件（苏州）有限公司	118.96	7.22	328.40	否
海口幸福之源汽车租赁有限公司	186.57	20.00		否
苏州畅越汽车科技有限公司	5.65	1.00	527.86	否
四川远吉恒机械设备有限公司	4.84	1.00	280.00	否
合计	378.19	5.02	2,847.82	

中科汽车零部件（苏州）有限公司（以下简称中科汽车公司）系中国科学院下属企业，报告期末应收账款截至 2022 年 5 月 9 日回款 328.40 万元，主要系其终端客户尚未支付货款。公司与中科汽车公司合同约定的货款结算时间为中科汽车公司收到终端客户的货款后 2 天内支付，故中科汽车公司回款受其与终端客户信用政策及其催款情况的影响。根据近三年中科汽车公司的回款情况，其回款主要集中在第二季度和第四季度，具体如下表：

单位：人民币万元

项目	2021 年度回款	2020 年度回款	2019 年度回款
第一季度			201.88
第二季度	1,117.71	1,511.60	204.26
第三季度		115.86	
第四季度	517.72	1,160.50	1,157.90
合计	1,635.43	2,787.96	1,564.04

海口幸福之源汽车租赁有限公司其采购公司产品全部销往东莞中汽宏远汽车有限公司，回款较慢是因受到东莞中汽宏远汽车有限公司终端客户回款较慢的影响。公司成立了专项应收账款催讨小组，由专人专项负责款项催讨工作，海口幸福之源公司提供了担保人对该笔货款进行担保。

公司期末前五名应收账款客户坏账准备计提比例 5.02%，较期末所有客户计提比例 15.70%低 10.68%，主要原因系期末前五名应收账款客户的账龄主要为 1 年以内，故计提比例较低。

### **(三) 核查程序及核查意见**

#### **1. 核查程序**

我们主要执行了以下核查程序：

(1) 了解公司应收账款坏账准备的计提政策，对于单项计提坏账准备的应收账款，检查管理层对预期收取现金流量的预测，并与获取的外部证据进行核对；对于账龄组合计提坏账准备的应收账款，评价管理层根据历史信用损失经验及前瞻性估计确定的应收账款账龄与预期信用损失率对照表的合理性；测试应收账款账龄的准确性和完整性以及对坏账准备的计算是否准确；

(2) 复核以前年度已计提坏账准备的应收账款的后续实际核销或转回情况，评价管理层过往预测的准确性；

(3) 查阅同行业上市公司的年报等公开信息，并结合行业惯例对公司应收账款坏账准备计提政策等进行对比分析；

(4) 获取公司报告期的应收账款明细表，对公司报告期应收账款的规模及变动情况，与实际销售收入规模及变动情况实施匹配性分析；

(5) 了解主要客户的信用政策，访谈公司财务总监，了解应收账款余额前五大客户超信用期未回款原因；

(6) 检查主要客户的期后回款情况，评价管理层计提应收账款坏账准备的合理性；

(7) 查阅应收账款前五大余额客户、主营业务收入前五销售额客户工商信息，检查其董监高等主要人员与公司是否构成关联关系，检查其资信及财务状况；

(8) 检查应收账款前五大余额客户、主营业务收入前五销售额客户回款信息，检查其是否存在其他形式业务或资金往来。

## 2. 核查意见

经核查,我们认为,2021年应收账款坏账准备计提比例较高且大幅上升的原因系华晨雷诺金杯汽车有限公司破产重整单项全额计提和按照账龄组合计提坏账准备中2年以上应收账款余额增加所致;公司的坏账准备计提政策与同行业接近,坏账准备计提合理;公司已关注长期挂账应收账款,对于已发现资信和财务状况不良的客户已单项计提坏账准备,对于3年以上应收账款已全额计提坏账,坏账准备计提充分。公司前五名欠款方坏账准备计提比例较低,主要系相关应收款项账龄主要为1年以内,具有合理性。

**五、报告期末,公司其他流动资产1,620.56万元,其中待认证增值税进项税和留抵税额1,234.90万元,同比增长54.49%。请结合待认证增值税进项税和留抵税额的形成原因、会计处理及收入确认的季节性,说明本期销售收入下滑而该款项余额大幅上涨的原因及合理性。请年审会计师、保荐机构核查并发表明确意见。(问询函第6条)**

### (一) 待认证增值税进项税额和增值税留抵税额形成原因

2021年末,公司待认证增值税额和增值税留抵税额1,234.90万元,较2020年末799.33万元增加435.57万元,同比增长54.49%。公司的待认证增值税进项税和增值税留抵税额,主要为子公司国安达安全技术(华安)有限公司(以下简称华安技术公司)期末结存1,203.19万元。华安技术公司为公司募投项目的主要实施主体,由其投入建设,取得增值税专用发票,而报告期内华安技术公司处于建设阶段,仅有少量租赁收入增值税销项税额较少,从而形成增值税留抵税额。2021年度华安技术公司增加募投项目的投入,取得相应的增值税进项税额526.36万元,新增增值税留抵税额521.27万元,使得2021年末待认证增值税进项税额和增值税留抵税额较上年末大幅度增长。华安技术公司2019年成立至2021年末待认证增值税进项税和增值税留抵税额情况如下:

单位:人民币万元

年度	销项税额	进项税额	应交增值税	期末待认证增值税进项税和增值税留抵税额
2019年度		95.84		95.84
2020年度	3.88	589.97		681.93

年 度	销项税额	进项税额	应交增值税	期末待认证增值税进项税和增值税留抵税额
2021 年度	5.12	526.36		1,203.18

2022 年 4 月 27 日，华安技术公司收到税务局退回的增值税留抵退税金额 1,305.69 万元。

## （二）本期销售收入下滑而待认证增值税进项税额和增值税留抵税额大幅上涨的原因

本期销售收入较上年同期减少 2,220.01 万元，同比减少 8.05%，待认证增值税进项税额和增值税留抵税额较上年同期增加 435.57 万元，同比增长 54.49%。两者之间差异原因系公司实现销售收入纳税主体与产生待认证增值税进项税额和增值税留抵税额纳税主体不一致造成。

公司的销售收入主要由国安达母公司及子公司中汽客汽车零部件（厦门）有限公司（以下简称中汽客公司）实现，本期国安达母公司、中汽客公司营业收入与应交增值税的情况如下表：

单位：人民币万元

公司名称	营业收入	销项税额	进项税额	应交增值税	待认证进项税
国安达母公司	14,101.87	1,791.71	1,124.29	700.36	16.82
中汽客公司	11,237.83	1,450.23	756.26	703.31	0.48

国安达母公司及中汽客公司本期应交增值税销项税额与营业收入匹配，期末待认证进项税额较小。

## （三）核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

（1）取得报告期公司及子公司增值税的纳税申报表，将增值税纳税申报表中各项数据与账面数据进行核对；

（2）对进项税额和销项税额实施分析程序，检查进项税额和产品采购、固定资产在建工程等长期资产的购置金额勾稽关系、销项税额与销售收入的勾稽关系；

（3）分析期末待认证增值税进项税额和增值税留抵税额增加原因。

### 2. 核查意见

经核查，我们认为，待认证增值税进项税额和增值税留抵税额增长的主要原因系子公司华安技术公司工程投入增加导致增值税进项税额增加。本期销售收入下滑而待认证增值税进项税额和增值税留抵税额大幅上涨原因系公司实现销售收入纳税主体为母公司与中汽客公司，与产生待认证增值税进项税额和增值税留抵税额纳税主体华安技术公司不一致所致。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

二〇二二年五月十六日