

关于新疆机械研究院股份有限公司 年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

新疆机械研究院股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 20 日收到深圳证券交易所《关于对新疆机械研究院股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2024）第 154 号，以下简称“问询函”）。公司对问询函关注的事项进行了逐项核查、落实，现将有关事项的回复并公告如下：

1. 年报显示，大信会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司 2023 年度财务报告出具了带与持续经营相关的重大不确定性段落的无保留意见审计报告，主要内容涉及公司 2023 年发生净亏损 1.33 亿元，流动负债高于流动资产 10.82 亿元，资产负债率 99.16%，到期未清偿的金融机构借款本金 7.58 亿元。年报显示，你公司逾期贷款根据金融机构相关政策正在研究积极寻求解决方案。报告期末，你公司货币资金余额 4.87 亿元，归属于母公司所有者权益（以下简称归母净资产）0.34 亿元；报告期内发生利息费用 1.40 亿元。请你公司：

（1）结合公司现金流情况、日常经营需求、未来资金支出计划、有息负债到期偿债安排、公司融资渠道和能力等情况，分析说明你公司是否存在流动性风险，逾期债务解决方案具体情况、债权人采取的追偿措施，是否面临较大偿债压力，对你公司日常经营是否产生重大不利影响，并说明你公司拟采取的改善措施，充分提示相关风险；

（2）结合本期经营情况、利息费用、接受捐赠、债务豁免、其他收益、营业外收入、第四季度主要订单收入确认情况及依据、订单毛利率等，说明你公司本期归母净资产较低的原因，利息费用、其他收益、营业外收入、第四季度收入等项目确认是否审慎合理，是否可能触及本所《创业板股票上市规则（2023 年 8 月修订）》第 10.3.1 条实施退市风险警示的情形。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 结合公司现金流情况、日常经营需求、未来资金支出计划、有息负债到期偿债安排、公司融资渠道和能力等情况，分析说明你公司是否存在流动性风险，逾期债务解决方案具体情况、债权人采取的追偿措施，是否面临较大偿债压力，对你公司日常经营是否产生重大不利影响，并说明你公司拟采取的改善措施，充分提示相关风险；

1. 流动性风险可控

(1) 公司现金流状况

2023年，公司期末现金及现金等价物余额为4.65亿元，同比增加15.93%，主要原因是筹资活动现金净流入增加较多所致。

2023年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-5,890万元。公司业务板块包括农机板块和航空航天板块，其中农机板块经营活动现金流量净额为3,588万元，航空航天板块及母公司经营活动现金流量净额为-9,478万元，由于公司在农机行业和航空航天行业中所处的市场地位不同，公司对于农机业务主要采用客户预付款的方式实现销售；对于航空航天业务主要采用的是客户赊销的方式。投资活动产生的现金流量净额为425万元，影响较小。筹资活动产生的现金流量净额为11,857万元，主要是由于公司本年度开展股权激励吸收职工入资款及下属子公司吸收债权性投资款合计7,834万，另外公司本年收到了部分客户开具的银行承兑汇票和商业承兑汇票来进行应收账款的回款，公司将收到的部分票据进行贴现，因不满足终止确认条件而作为筹资活动的现金流入增加。

公司农机和航空航天两大业务板块虽然今年销售收入均有下降，但公司持续开拓市场、深耕行业，同时加强绩效考核制度，严控成本费用开支，低效资产也在逐步处置，管理层和经营层加大应收账款回款力度，改善资金状况，使现金流能够正常维持运转。

(2) 日常经营周转资金需求与未来资金支出安排

根据公司未来资金安排，日常经营支出主要为供应商采购支出、职工薪酬支出、税金支出和偿还借款利息等必要经营支出。未来公司管理层和经营层将继续对货币资金的变动及需求进行严格的监控和测算，加强日常资金预算、合理安排资金支出，同时逐步出清低效资产，现金流将得到进一步改善。在不考虑提前偿还借款本金的前提下，预计未来经营活动所取得的现金能覆盖日常经营周转资金的需要。

(3) 有息负债到期偿债安排

截至回函日，公司有息负债合计19.31亿元，其中14.69亿元的贷款主体公司是子公司四川新航钛科技有限公司。根据2024年3月27日签订的《四川新航钛金融帮扶一致行动方

案》，四川新航钛足额付息，债委会成员单位在符合银行内外部监管规定的前提下，施行不断贷，不单方面、简单化提高授信条件，维持现有付息频率不变。

公司将全力保障各金融机构借款利息的全额支付，持续与各金融机构保持常态沟通机制，积极配合各金融机构的监管要求，维持金融债务的稳定。

（4）公司融资渠道和能力

公司一直以来与各金融机构保持着良好的沟通和合作关系，共同应对市场挑战。在 2023 年，公司债务未发生任何实质性违约，也未构成重大风险。公司积极寻求并深入规划再融资方案，旨在化解债务压力，平衡资产负债率，并进一步优化资本结构，以确保公司的稳健发展。

同时，公司的两大业务板块在 2024 年在新的业务领域有所拓展。凭借行业和市场环境的优势，公司将继续提升内部经营能力和盈利能力，逐步改善偿债能力，为公司的长远发展奠定坚实基础。

综上，公司 2023 年资产负债率较高，其中有息债务负担较重，主要原因一方面是受到历史遗留的沉重债务问题的影响，公司的资金情况一直处于紧张状态；二是 2023 年受行业外部环境突然变化和经济下行因素影响使收入下降较多，进一步影响了公司的资金状况。公司已通过加速回笼货款、合理安排日常运营资金、调整投资项目并处置低效资产，保证了有息债务的利息支付。2023 年公司债务没有因为到期未偿还事项导致公司资金链恶化，也没有对公司经营产生实质性的负面影响。截至本回函日，公司流动性风险整体可控。

2. 公司针对上述债务的应对措施

（1）夯实经营现金流，保障利息资金需求

2023 年，公司期末现金及现金等价物余额为 4.65 亿元，同比增加 15.93%，并切实履行了上述有息负债的正常利息支付。公司目前生产经营稳定，团队稳定人心向齐，公司将继续优化经营模式，强化上下游合作，深挖经营潜力，提升盈利能力，夯实经营现金流，确保满足上述债务足额付息的资金需求。

（2）开拓股权融资渠道，引入长期资本金

受限于目前银行逾期债务现状，公司债务性融资难度较大。但公司也已规划多种股权融资方案，积极引入长期资本金，希望通过引入长期资本金以大幅降低企业债务水平，大幅减轻财务负担，改善资金困境，增强公司持续经营能力。

（3）逾期债务具体解决情况

根据 2024 年 3 月 27 日签订的《四川新航钛金融帮扶一致行动方案》，债委会成员单位

不单方面对四川新航钛采取司法措施、不对账户和抵押资产进行查封冻结扣划等催收行为。同时，公司已经与逾期债务的相关银行反复磋商沟通，拟定了续贷方案，但受限于目前金融机构的内外部监管规定以及和对企业评级、行业细分等要求，上报的续贷周转方案尚在审批中。公司将积极持续沟通，寻求多种解决方案，包括但不限于协商债务重组或展期方案，争取早日完成逾期债务处理，降低债务本息规模，缓解偿债压力。

综上，公司农机和航空航天两大业务板块都是国家支持的战略性行业，公司两大业务板块在各自市场领域仍具较好的市场地位和较强的技术优势，与行业定位和发展脉络以及国家大力推进现代化建设的政策需求相契合。当前公司发展的重点在于聚焦现有主业，在既有基础上进一步加强研发投入，巩固自身优势地位。随着经营性现金流的不断积累，以及外部股权融资渠道的拓展，公司有能力和保障上述债务按要求还本付息。

未来公司在保证资金链安全的前提下，将积极调整有息负债结构，提高资金使用效率，尽可能降低债务规模，化解偿债风险。除开外部不可控因素影响外，公司判断目前不存在流动性风险，对公司日常生产经营不会产生重大不利影响。

（二）结合本期经营情况、利息费用、接受捐赠、债务豁免、其他收益、营业外收入、第四季度主要订单收入确认情况及依据、订单毛利率等，说明你公司本期归母净资产较低的原因，利息费用、其他收益、营业外收入、第四季度收入等项目确认是否审慎合理，是否可能触及本所《创业板股票上市规则（2023年8月修订）》第10.3.1条实施退市风险警示的情形。

1. 本期归母净资产较低的原因

（1）本期经营情况

报告期内，公司全年实现营业收入 119,069.15 万元，同比下降 44.46%，归母净利润亏损 13,320.57 万元，2023 年末，公司资产总额为 296,698.75 万元，归母净资产为 3,404.86 万元。2023 年度，公司仍然以农机和航空航天双业务为主营体系，农机板块实现营业收入 98,768.24 万元，同比下降 23.48%，归母净利润为 16,735.99 万元，同比减少 12.21%，农机板块收入下降主要是受到两个因素的影响：一是 2022 年收入基数较高。受益于农用机械“国三”升级“国四”的历史机遇，2022 年度农机销售创历史新高。二是受到 2023 年度经济环境下的影响，农机销售量也出现小幅下降；航空航天板块实现营业收入 20,300.90 万元，同比下降 76.20%，归母净利润为亏损 30,056.56 万元，导致航空航天业务亏损的主要原因是由于航空航天行业外部市场环境变化因素的影响，客户产品升级换代导致年度排产计划和订单需求节奏有所调整，因此收入下降较多导致亏损。

(2) 其他经营数据

单位：人民币万元

序号	项目	2023 年金额	2022 年金额	增减变动比率 (%)
1	利息费用	13,987.70	13,923.43	0.46
2	其他收益	3,304.12	1,442.37	129.08
2.1	其中：政府补助	3,118.44	1,436.48	117.09
2.2	增值税加计扣除	179.65		
3	营业外收入	402.69	62.74	541.82
4	第四季度收入确认	35,330.23	68,459.51	-48.39
5	订单毛利率 (%)			
5.1	其中：农机板块	30.96	29.91	3.51
5.2	航空航天板块	-5.60	27.10	-120.66

①利息费用

2023 年度公司的有息债务负担较重，利息费用对公司利润影响较大，结合公司长短期借款分析，2023 年度公司整体债务规模变化不大，因此利息费用变动幅度不大。

②其他收益

2023 年度其他收益金额比 2022 年度大幅增长，主要是政府补助的金额大幅增加，公司对政府补助的确认原则是在收到相关补助时，判断该补助为与资产相关或与收益相关。与资产相关的政府补助确认为递延收益。确认为递延收益的金额，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益。与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与日常活动无关的政府补助，计入营业外收入。

③营业外收入

2023 年度营业外收入有较大幅度的增加，主要是核算非流动资产毁损报废利得，罚没、赔偿收入，无法支付的应付款项，其他利得等项目。

④第四季度收入确认

公司 2023 年第四季度收入确认 35,330.23 万元，同比 2022 年第四季度 68,459.51 万元下降了 48.39%，占全年总收入的 29.61%。公司收入确认政策一贯执行，符合会计准则，没有发生变更。订单毛利率下降较多主要是由于航空航天板块营业收入下降较多影响所致。

综上，公司本期归母净资产较低的主要原因亏损导致，产生亏损的原因一是报告期内收入下降较多；二是财务费用绝对值负担过重，同比略有上升，因此本期净利润产生亏损从而导致归母净资产较低。公司核算相关项目时，符合会计准则和相关政策的规定，会计处理审慎合理。

2. 是否存在《上市规则》第 10.3.1 条情形的说明

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2023 年 8 月修订）第 10.3.1 相关规定，上市公司出现下列情形之一的，本所对其股票交易实施退市风险警示：（一）最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元，或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于 1 亿元；（二）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；（三）最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告；（四）中国证监会行政处罚决定表明公司已披露的最近一个会计年度财务报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及本款第一项、第二项情形；（五）本所认定的其他情形。

公司按照上述规定，结合公司的实际情况，逐项进行了对比。对比情况如下：

序号	上市规则	公司说明	是否影响
1	最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元，或追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于 1 亿元	公司生产经营活动正常。最近一个会计年度营业收入为 11.91 亿元，超过 1 亿元。当期未涉及追溯重述事项。	无影响
2	最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值	公司最近一个会计年度经审计的期末归属于上市公司股东的净资产为 3,404.86 万元。当期未涉及追溯重述事项。	无影响
3	最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告	不适用	无影响
4	中国证监会行政处罚决定表明公司已披露的最近一个会计年度财务报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及本款第一项、第二项情形	不适用	无影响
5	本所认定的其他	不适用	无影响

综上，公司认为公司未触及《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023 年 8 月修订）》第 10.3.1 条实施退市风险警示的情形。

2. 报告期内，你公司实现营业收入 11.91 亿元，同比下降 44.46%。其中，农机业务、航空航天飞行器零部件业务分别实现营业收入为 9.88 亿元、2.03 亿元，同比分别下降 23.48%、76.20%，毛利率分别为 30.96%、-5.60%，同比增长 1.05 个百分点、下降 32.16 个百分点；本报告期，你公司实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）-1.33 亿元。2024 年第一季度，你公司仅实现营业收入 0.31 亿元。请你公司：

(1) 结合行业概况、可比公司情况、毛利率变动、销售及收入确认政策变化情况、本期及前期重要合同具体情况，包括但不限于客户、金额、交易内容、发生时间、收入确认时点及应收账款回款情况、项目毛利率、退货及收入冲减情况等，分业务说明你公司本期营业收入、净利润大幅下降的原因及合理性，前期收入确认是否合理审慎，是否存在跨期确认收入的情况；

(2) 结合航空航天飞行器零部件业务的市场行情、定价标准、业务模式、主要客户、收入确认方式、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、可比公司情况等，分析说明业务毛利率为负的原因及合理性，相应收入及成本确认是否准确；

(3) 结合农机业务的营业成本具体构成及其变动与产销量的匹配关系、期末存货变动及其原因等，以及同行业公司毛利率情况，补充说明该业务在收入下滑的情况下毛利率增长的原因及合理性。

(4) 结合收入确认季节性特征、期末收入确认情况及依据、期后回款情况等，说明你公司 2024 年第一季度实现收入较低的原因及合理性，收入确认时点是否准确。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 结合行业概况、可比公司情况、毛利率变动、销售及收入确认政策变化情况、本期及前期重要合同具体情况，包括但不限于客户、金额、交易内容、发生时间、收入确认时点及应收账款回款情况、项目毛利率、退货及收入冲减情况等，分业务说明你公司本期营业收入、净利润大幅下降的原因及合理性，前期收入确认是否合理审慎，是否存在跨期确认收入的情况；

1. 农机板块

(1) 农机板块 2023 年度营业收入 98,768.24 万元，同比下降 23.48%。具体情况如下：

单位：人民币万元

项目	2023 年	2022 年	增减变动比率 (%)
营业收入	98,768.24	129,068.13	-23.48
毛利率 (%)	30.96	29.91	3.51
净利润	16,735.99	19,062.59	-12.21

(2) 农机行业概况

① 农机行业特点

农机行业的发展主要受农业生产周期、宏观经济周期、相关产业政策周期和粮食价格波动的影响，因而具有一定的周期性。

②农机产业政策

我国已经构建起以《中华人民共和国农业机械化促进法》为核心，国务院行政法规和地方行政法规为主体，相关部委规章和地方政府规章为支撑，以及相关法律法规为补充的多层次、多领域、多部门协同的法律法规体系。这一体系为农业机械化的健康发展提供了坚实的法律保障。

自本世纪以来，我国已连续出台 20 个指导“三农”工作的中央一号文件。先后颁布了涉及购机补贴、农村土地、新型农业主体、农村电商、科技创新、产业园建设、规划发展、综合类等多项配套政策以支持“三农”工作健康发展，使企业得到产业政策、财税政策等方面的支持。农机购置与应用补贴是一项重要的强农惠农富农政策，2004 年政策出台以来，截至 2022 年底，中央财政累计投入 2700 多亿元，扶持 4200 多万农民和农业生产经营组织购置各类农机具 5300 多万台(套)，加快了全面推进现代农业、跨入耕种收综合机械化高级阶段的步伐。2023 年中央一号文件公布，提出做好 2023 年全面推进乡村振兴重点工作，可以预判的是，目前和今后很长一个时期内，农机企业仍处在难得的政策机遇期。

③内部因素

公司以市场为导向的全面产品、技术、服务领先战略为指导，完善了成本管理体系、质量控制体系、创新工作体系、人才培养体系、高效快捷的服务响应体系的五大业务体系，提升了核心竞争力和品牌影响力。从生产管理的降本提质、销售管理的新点开发和回款考核、技术质量管理的新品研发和品质管控、采购管理的保品质、降成本、控交期等多领域、多途径全面推进，促成公司持续降本增效。

④外部因素

2023 年国内农机行业面临着诸多挑战和机遇。在面对排放政策升级、农机购置补贴下滑等多重因素的影响下，农机市场运行态势呈现出“旺季不旺、需求低迷、竞争加剧”的特点，多家农机企业销量出现近年新低，主要表现在以下几个方面：

一是自 2023 年至今，粮价持续下行，如玉米价格持续低迷，消费者收入下降，打压消费信心，对以投资性购买主导的当下农机市场，购买力弱对潜在投资者形成强力压制，对农机市场形成压制。

二是农机补贴政策未出台，拉力减弱。虽然少数区域对农机补贴进行预操作，但大多数市场未启动农机补贴，补贴的拉力较弱。

三是从市场竞争态势看，传统的春季销售旺季并没有出现，部分主机产品销量同比出现30%左右的降幅。除去“国四”产品未能实现批量切换并上市的企业外，一些三四线企业产品销量则出现同比50%以上的降幅。市场的阶段性调整，是2022年“国三”产品透支、“国四”产品涨价、一些企业不具备“国四”升级能力、用户不掌握产品具体性能等多种因素叠加影响，需要一段时间的震荡以消化吸收。

四是“国三”升“国四”的持续影响。从产品应用上表现看，由于2022年发动机排放由“国三”向“国四”过渡，市场需求量前移，且同行业厂家产品在二手机市场存在部分“国三”机型，对2023年“国四”产品形成一定的冲击。虽然经历了去年一年对因升级产生的市场下沉因素的消化，但对市场的影响并未完全消除。从“国二”升级“国三”历史经验看，排放升级对市场的影响一般持续两年左右。

五是从“国四”产品的市场竞争上表现看，由于“国四”产品从产品结构到使用方式都发生了一定的改变，不同企业的产品优劣势开始展现出来。尽管有些企业在产品上市前经历了部分区域的产品验证，面对上市初期不同区域不同作物的作业环节，开始有产品出现材料、工艺和电控等环节的一些质量及可靠性问题。后续面对复杂的工作环境，不排除会出现诸多未知的故障，甚至需要经历漫长的改进过程。一些农机企业开始调整经销商备货政策，鼓励经销商开展进销存调整及按时回款，最大限度做好库存应对。与经销商一起开展线上线下多维度产品宣传、推广与培训，激发用户的购机热情。着手建立健全服务体系，储备服务配件，以支撑下一步产品销售与作业应用。

从影响农机市场深层次因素分析，我国农机市场正处于新旧动能转换期。存量市场下的传统市场主要依靠更新拉动，且叠加“国四”升级的高价格，拉力减弱成为趋势。而增量市场下的新兴市场，今年虽增势强劲，但新动能尚处于发育阶段。

(3) 与同行业公司对比情况

公司农机板块营业收入与同行业公司对比的相关数据如下：

单位：人民币万元

同行业公司	股票代码	营业收入		同比增长 (%)
		2023 年度	2022 年度	
吉峰科技	300022	264,965.08	270,771.64	-2.14
林海股份	600099	69,480.76	73,039.32	-4.87
一拖股份	601038	1,152,816.08	1,245,546.51	-7.44
行业平均		495,753.97	529,785.82	-6.42
公司	300159	98,768.24	129,068.13	-23.48

从上表可以看出，农机行业的不同公司营业收入均有不同程度的下降，公司农机板块营

业收入下降符合行业趋势。

(4) 农机板块十大客户具体情况

2023 年农机板块前十大客户交易的具体情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	收入金额	交易内容	发生时间	应收账款回款金额	应收账款余额	项目毛利率(%)	退货及收入冲减情况
1	AA1	4,661.24	农机销售	2023 年	4,121.18	370.17	22.21	无退货
2	AB1	3,971.90	农机销售	2023 年	4,240.12	-267.50	41.49	无退货
3	AC1	2,930.53	农机销售	2023 年	2,930.53	0.00	26.49	无退货
4	AD1	2,914.53	农机销售	2023 年	2,963.10	201.03	24.83	无退货
5	AE1	2,686.20	农机销售	2023 年	2,513.11	188.09	40.06	无退货
6	AF1	2,557.02	农机销售	2023 年	2,366.98	190.04	26.09	无退货
7	AG1	2,545.05	农机销售	2023 年	2,792.95	-281.00	24.94	无退货
8	AH1	2,347.49	农机销售	2023 年	2,425.89	36.76	27.12	无退货
9	AI1	2,342.00	农机销售	2023 年	2,534.43	203.69	23.52	无退货
10	AJ1	2,175.88	农机销售	2023 年	2,217.82	78.06	27.75	无退货
	合计	29,131.84			29,106.12	719.34		

公司的农机业务采用自主研发、自主加工与外购、外协相结合的方式组织生产经营，并统一进行装配的生产模式，即自主加工技术含量较高、附加值较高以及拥有自主知识产权的核心零部件，通过外购和外协定制完成其余零部件，最后由公司统一进行整机装配和调试，并通过与经销商合作的方式向最终用户提供售后服务。

(5) 销售及收入确认政策变化情况和应收账款回款情况

公司对于农机板块的收入确认政策为：公司在履行了合同中的履约义务，已将产品交付给客户，客户验收合格后在交接验收单上签字盖章，公司取得交接验收单及收款权利时确认收入。该政策一贯执行，没有发生变更。

截至回函日，农机板块 2023 年 12 月 31 日的应收账款回款金额为 1,107.66 万元。

综上，公司农机板块 2023 年度营业收入下降主要是受到两个因素的影响：一是受益于农用机械“国三”改“国四”的历史机遇，2022 年农机销售创历史新高，收入基数较高。二是受 2023 年度经济下行、市场外部环境及行业周期性的影响，农机销售量也出现一定的下滑，由于营业收入下降从而影响净利润下降。

前期收入确认合理审慎，不存在跨期确认收入的情况。

2. 航空航天板块

(1) 航空航天板块 2023 年度营业收入 20,300.90 万元，同比下降 76.20%。具体情况如

下：

单位：人民币万元

项目	2023 年	2022 年	增减变动比率%
营业收入	20,300.90	85,297.96	-76.20
毛利率（%）	-5.60	27.10	-120.65
净利润	-30,056.56	-11,405.89	-163.52

（2）航空航天行业概况

①行业特点

航空航天零部件配套产业是航空航天主机各种零部件或零组件制造的总称，其特点是制造体量大，且种类繁多、工序复杂、专业性强，各环节零部件设计、制造、加工和装配有着极高的工艺要求与技术壁垒。公司业务主要受公司服务的型号装备的年度订单数量影响，公司参与型号装备数量较多，不同型号装备所处订货周期阶段不同。综合其行业特点归纳如下：

1) 行业计划性强，决定了业务量具有相对稳定性。2) 零部件种类广泛，定制化程度高。公司所配套的航空航天零部件定制化程度较高，需要针对不同型号的主机产品所使用的不同部位单独进行研发，而各部分设计与制造在材料选择、技术实现等层面所提出的要求也各有不同。因此，航空航天领域零部件研发难度较高、周期较长、投入较大。3) 行业壁垒较高。在航空航天零部件制造行业，出于产品质量可靠性、安全性、稳定性等要求的考虑，相关企业必须取得相应资质和认证方可进入客户合格供应商目录。客户往往对现有供应商存在粘性，市场格局一旦确立，除非出现批次性重大产品质量问题，原有供应商很难被新进入者所替换，进一步增强了行业的进入壁垒。4) 实行协作配套生产合作模式，与主机厂高度联动。5) 航空航天领域零部件制造业市场化程度相对较低，市场参与者相对较少。6) 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。根据以往惯例配套装备在定型批产后和批产大幅增量后可能面临上游滞后的审价定价或进一步修改定价，部分情况下会提出降价要求。零部件制造企业作为产业链其中一环，也面临与产业链同步降价的情况。在批产放量的同时，伴随生产工艺的稳定和优化及规模效应的显现，零部件制造企业能够承受一定程度的价格调整。未来，与其他制造业行业规律相同，行业内企业势必需要持续进行降本增效保持盈利能力。

②外部经营环境

基于当期国际形势以及我国国防装备发展情况，我国正处于航空航天装备升级换代的景气周期。根据 2019 年 7 月国防部发布的《新时代的中国国防》白皮书披露，我国国防支出中装备费的占比持续提升。装备费比重的提高，体现在装备迭代的要求和装备数量的提升，

刺激了航空航天制造领域需求。从航空航天装备制造行业角度看，新一代装备趋于成熟并进入批产列装阶段，供需共振推动行业景气上升且仍处于长周期增长阶段。本世纪以来，我国航空航天零部件制造产业得到了快速发展，国家出台了一系列政策促进协作配套制造模式的实行，助力产业繁荣。在国家政策的引导支持与国内经济主体的共同努力下，我国已发展出品种不断扩大、技术持续进步的航空航天零部件产品体系。民营企业的加入显著提高了生产产能，扩大了航空航天领域零部件制造市场的体量规模。近年来，我国相关制造业始终保持良性发展，目前已具备较大的市场规模，且发展前景广阔。具体来看，军用航空发动机的进口替代趋势明显，自主研发能力持续增强带动相关配套需求不断增长。航天市场方面，随着新型武器装备的快速放量和“实战化训练”的消耗加剧，配套需求稳定增长。

综上所述，昭示行业发展的两大趋势，一是因应国家战略及强军备战的需要，航空航天制造业整体景气度上升，推动行业规模进一步扩大；二是业务协作配套趋势进一步加深，给具有较好产业基础的民营配套企业发展提供了良好的市场机会。

③内部经营

公司航空航天板块子公司四川新航钛历经十多年的科研创新，已成为国内航空、航发、航天、船舶、核电等各主机厂的重要供应商，客户范围不断扩大。并且经过多年的投资建设和潜心研发，公司加强建设了全工序加工这一差异化竞争能力，已成为同行业民营企业中客户范围较广、参与装备型号较多、涉及工艺链价值链较长、产能规模较大的企业之一。

④收入变化

2023 年由于航空航天行业外部环境突然变化因素的影响，客户产品升级换代导致整个行业年度排产计划和订单需求节奏有所调整，公司来自于主要客户的订单也受到行业的周期性影响下降较多，所以公司的收入变化完全符合公司配套的装备型号总体订单量的变化。同时，受 2023 年度经济下行的影响，来自于其他客户的订单也出现了不同比例的下降。

（3）同行业公司对比情况

公司航空航天板块营业收入与同行业公司对比的相关数据如下：

单位：人民币万元

同行业公司	股票代码	营业收入		同比增长 (%)
		2023 年度	2022 年度	
鸿远电子	603267	167,584.90	250,220.07	-33.02
长盈通	688143	22,018.37	31,375.05	-29.82
爱乐达	300696	34,971.37	56,122.78	-37.69
行业平均		74,858.21	112,572.63	-33.50

同行业公司	股票代码	营业收入		同比增长 (%)
		2023 年度	2022 年度	
公司	300159	20,300.90	85,297.96	-76.20

2023 年，公司航空航天板块营业收入与同行业公司相比变化基本一致。

(4) 航空航天板块十大客户具体情况

2023 年航空航天板块前十大客户交易的具体情况如下：

单位：人民币万元

序号	客户名称	收入金额	交易内容	发生时间	应收账款回款金额	应收账款余额	项目毛利率 (%)	退货及收入冲减情况
1	A2	6,255.13	零部件制造	2023 年	5,792.65	19,444.93	16.26	无退货
2	B2	2,049.56	零部件制造	2023 年		3,254.87	9.21	无退货
3	F2	1,488.89	零部件制造	2023 年	2,303.06	1,167.62	-21.42	无退货
4	G2	1,383.53	零部件制造	2023 年	3,631.40	604.95	7.99	无退货
5	P2	981.31	零部件制造	2023 年	657.30	627.55	9.95	无退货
6	Q2	477.42	零部件制造	2023 年	530.00	271.65	5.72	无退货
7	R2	470.87	零部件制造	2023 年	486.14	271.47	-91.36	无退货
8	S2	325.04	零部件制造	2023 年	570.00	197.34	-2.04	无退货
9	T2	318.40	零部件制造	2023 年	20,934.42	917.67	12.70	无退货
10	U2	306.64	零部件制造	2023 年	9.33	1,132.65	19.70	无退货
	合计	14,056.79			34,914.30	27,890.70		

注：第二客户 B2 公司 2024 年度回款 945.96 万元。

公司航空航天客户主要是军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所。主要为客户提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造。公司采用以销定产模式，根据客户订单按客户来料及交付进度要求组织生产，产品制造完工后向客户交付产品。

销售订单类型包括预研订单、试制订单及批产订单。公司采用以销定产模式，根据客户订单按客户来料及交付进度要求组织生产，产品制造完工后向客户交付产品。公司的采购主要分为两种模式：对于传统的来料加工业务（客户提供生产加工所需原材料），公司自行采购的主要为各种刀具、工装夹具、切削液、导轨油等低值易耗品和相关辅料；对于公司自行备料组织生产的业务，生产所需原材料及辅料由公司自行采购。因此公司的项目成本构成受到合同约定、施工周期、生产批次量多少、技术难度程度的影响。

2023 年度公司前十大客户中除 F2 和 R2 外，毛利率均高于公司航空航天板块整体的毛利率，主要是因为前十大客户生产量要高于其他小客户，因此方便批量组织生产，机器的利

用效率相对较高，另外前十大客户均为公司常年客户，本年实现销售的部分产品为上年生产，单位成本要远低于本年度生产产品的单位成本，因此前十大客户综合毛利较高。公司航空航天板块的毛利为负，还受以下因素影响：1）公司航空航天板块的批发与零售贸易，本年收入金额为1,127.03万元，占本年度航空航天板块收入的5.55%，较去年大幅下降，毛利为-29.72%，该部分涉及客户较多，单个客户金额较小，但毛利亏损较多；2）公司航空航天板块涉及小客户较多，小客户的批次生产量小，特别是个别小客户的工艺要求相对复杂，分摊的机器工时较多，毛利亏损比较严重；3）公司开发了部分新客户，由于处于磨合阶段，耗费的人工、材料及机器工时较高，也拉低了公司航空航天板块的整体毛利。

（5）销售及收入确认政策变化情况和应收账款回款情况

公司对于航空航天板块的收入确认政策为：公司与客户签订合同，并将产品交付给客户，客户在合同规定的验收期内未提出异议，或者客户经验收并在验收单据上签字盖章确认后（验收单据包括但不限于产品交接单、产品结算单等），公司确认收入。该政策一贯执行，没有发生变更。

截至回函日，航空航天板块2023年12月31日的应收账款回款金额为12,675.92万元。

综上，2023年面临航空航天行业周期性需求调整和外部突发扰动等因素的影响，行业内多家公司收入利润增速负增长。在全球国防军费快速扩张的背景下，我国国防军费开支将保持相对稳定增长的态势，随着上述影响逐步消除，相关配套企业的延期订单回归正常节奏，新增订单逐步落地，将持续转化为效益，市场需求景气持续。因此，2023年度公司航空航天板块出现配套的主要装备型号订单产生周期性波动，进而影响公司短周期的业绩表现，营业收入和净利润大幅下降，符合行业趋势及公司实际情况，具有合理性，前期收入确认合理审慎，不存在跨期确认收入的情况。长期来看，公司所处行业具有长周期、稳增长的特性。

（二）结合航空航天飞行器零部件业务的市场行情、定价标准、业务模式、主要客户、收入确认方式、公司的技术优势及核心竞争力、行业地位、可比公司情况等，分析说明业务毛利率为负的原因及合理性，相应收入及成本确认是否准确；

1. 航空航天业务板块特征

（1）市场行情、定价标准、业务模式和主要客户

从航空航天装备制造产业角度看，新一代装备趋于成熟并进入批产列装阶段，供需共振推动行业景气上升且仍处于持续放量增长阶段，自主研发能力需求持续增强带动相关配套需求不断增长。航天市场方面，随着新型武器装备的快速放量和“实战化训练”的消耗加剧，配套需求稳定增长。因航空航天产业对军品质量、供应商的保障能力始终处于高标准、严要

求的状态，参与其中的民营配套企业无疑具有先发优势和长期稳定增长的市场需求。

公司航空航天板块业务主要受公司服务的型号装备的年度订单数量影响，公司参与型号装备数量较多，不同型号装备所处订货周期阶段不同。销售模式主要是在零部件预研和试制阶段全面参与客户的研发试制，从而在相关零部件定型批产阶段迅速获得批产订单。公司设有专门的市场开发及市场维护队伍，报告期内针对不同的目标客户逐一对接。销售订单类型包括预研订单、试制订单及批产订单。公司采用以销定产模式，根据客户订单按客户来料及交付进度要求组织生产，产品制造完工后向客户交付产品。

公司航空航天客户主要是军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所。主要为客户提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造。

(2) 收入确认方式

公司对于航空航天业务的收入确认政策为：公司与客户签订合同，并将产品交付给客户，客户在合同规定的验收期内未提出异议，或者客户经验收并在验收单据上签字盖章确认后（验收单据包括但不限于产品交接单、产品结算单等），公司确认收入。

(3) 公司的技术优势及核心竞争力、行业地位

公司的技术优势及核心竞争力主要体现在：全工序和部组件交付能力，先进制造工艺技术研发能力，差异化设备能力，专业化管理团队等，公司历经十多年的科研创新，已成为国内航空、航发、航天、船舶、核电等各主机厂的重要供应商，客户范围不断扩大，经过多年的投资建设和潜心研发，公司加强建设了全工序加工这一差异化竞争能力，已成为同行业民营企业中客户范围较广、参与装备型号较多、涉及工艺链价值链较长、产能规模较大的企业之一。

(4) 同行业公司毛利率情况对比

公司与同行业航空航天上市公司相关数据对比，2023年毛利率与2022年相比均有不同程度的下降，数据如下：

单位：人民币万元

公司名称	股票代码	2023年毛利率(%)	2022年毛利率(%)	同比增减(%)
鸿远电子	603267	40.52	50.15	-9.63
长盈通	688143	52.37	54.23	-1.86
爱乐达	300696	24.22	51.99	-27.77
行业平均		39.04	52.12	-13.09
公司	300159	-5.60	27.10	-32.70

报告期公司航空航天板块毛利率变化趋势与同行业公司相比基本一致。

2. 业务毛利率为负的原因及合理性，相应收入及成本确认是否准确

(1) 航空航天板块的成本构成

单位：人民币万元

项目	2023 年度		2022 年度		营业成本占比变动 (%)
	金额	占营业成本比重 (%)	金额	占营业成本比重 (%)	
材料	3,428.73	15.99	19,612.15	31.54	-15.55
人工	5,440.54	25.38	7,810.04	12.56	12.82
折旧	7,726.49	36.04	14,631.39	23.53	12.51
外协	1,757.53	8.20	12,666.44	20.37	-12.17
其他	3,083.89	14.39	7,461.82	12.01	2.38
合计	21,437.19	100.00	62,181.85	100.00	

2023 年度公司航空航天板块营业收入 20,300.90 万元，营业成本 21,437.19 万元，毛利率-5.60%，成本构成主要由材料、人工、折旧、外协和其他成本构成，其中人工成本和折旧成本占营业成本的比重较高，人工成本占营业成本比重为 25.38%，折旧成本占营业成本的比重为 36.04%。2023 年度公司营业收入较 2022 年度下降 76.20%，营业成本下降 65.53%，营业收入与营业成本变动趋势相同。

成本变动原因：

2023 年主要由于航空航天行业外部环境突然变化因素的影响，客户产品升级换代导致整个行业年度排产计划和订单需求节奏有所调整，公司订单也受到行业的周期性影响下降较多，营业收入下降较多，导致：①直接材料成本和外协成本相应减少；②公司历史年度固定资产投资规模较大，开工率不足导致固定成本折旧占比比重增加；③全年平均人数虽有所减少，但由于营业收入下降较多，导致人工生产数量减少，单位人工成本上升，人工成本占比比重增加。因此，公司航空航天板块毛利率为负的主要原因为公司固定成本（折旧和人工）占比较高，在本年收入大幅下降的情况下，导致毛利大幅下滑为负。

综上，公司航空航天板块业务毛利率为负与公司的收入下降的变化一致，相应收入及成本确认无误。

(三) 结合农机业务的营业成本具体构成及其变动与产销量的匹配关系、期末存货变动及其原因等，以及同行业公司毛利率情况，补充说明该业务在收入下滑的情况下毛利率增长的原因及合理性。

1. 农机板块的成本构成

单位：人民币万元

项目	2023 年		2022 年		营业成本占比变动 (%)
	金额	占营业成本比重 (%)	金额	占营业成本比重 (%)	
材料	46,342.55	67.97	57,760.42	63.84	4.12
人工	3,421.92	5.02	5,097.96	5.63	-0.62
折旧	806.08	1.18	1,904.98	2.11	-0.92
外协	16,770.42	24.60	20,960.29	23.17	1.43
其他	844.17	1.23	4,746.38	5.25	-4.01
合计	68,185.14	100.00	90,470.03	100.00	

2023 年度公司农机板块营业收入 98,768.24 万元，营业成本 68,185.14 万元，毛利率 30.96%，成本构成主要由材料、人工、折旧、外协和其他成本构成，其中材料成本和外协成本占营业成本的比重较高，材料成本比重为 67.97%，外协成本占营业成本的比重为 24.60%。2023 年度公司营业收入较 2022 年度下降 23.48%，营业成本下降 24.63%，营业收入与营业成本变动趋势相同。

成本变动原因：

①由于农用机械发动机排放标准由“国三”升级“国四”，升级后的农用机械使用了新技术、节能动力，导致生产成本中的原材料、外协加工同比增加 4.12%和 1.43%。

②由于 2023 年产量的下降，导致用工人数减少，人工成本同比减少 0.62%。

③为降低营业成本，公司 2023 年增加了吉林牧神生产基地农机生产数量，以减少整机运往终端市场的运费，同时公司提前组织新疆牧神生产及整机发运工作，使得整体运费成本比 2022 年大幅下降，使其他成本同比下降 4.01%。

2. 农机板块 2023 年度产销情况

项目	单位	2023 年	2022 年	同比增减 (%)
销售量	台	2844	4240	-32.92
生产量	台	3634	4153	-12.50
库存量	台	992	202	391.09

农机板块 2023 年产量 3634 台，销售量 2844 台，新增库存 790 台，库存量同比增加 391.09%。

3. 农机板块存货变动

单位：人民币万元

项目	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	净值	账面余额	存货跌价准备	净值
原材料	3,187.77	1,264.19	1,923.58	7,487.37	2,507.53	4,979.84

自制半成品及在产品	2,134.06		2,134.06	849.29		849.29
产成品（库存商品）	19,428.19	1,096.39	18,331.80	3,733.15	2,083.81	1,649.34
委托加工材料	787.46		787.46	1,008.63	74.11	934.52
合计	25,537.49	2,360.58	23,176.91	13,078.44	4,665.44	8,413.00

农机板块 2023 年末存货余额为 25,537.49 万元，比 2022 年末增加 12,459.05 万元，同比增加 95.26%，主要原因是期末产成品增加 790 台，产成品余额增加 15,695.04 万元。

4. 同行业公司毛利率情况对比

公司名称	股票代码	2023 年毛利率 (%)	2022 年毛利率 (%)	同比增减 (%)
吉峰科技	300022	15.78	15.21	0.57
林海股份	600099	13.95	12.43	1.52
一拖股份	601038	15.89	15.72	0.17
行业平均		15.21	14.45	0.75
公司	300159	30.96	29.91	1.05

公司与同行业农机上市公司相关数据对比，2023 年毛利率与 2022 年相比均有不同程度的增加。

农机板块收入虽然出现下滑，但毛利率却实现了增长，这主要得益于以下两点原因：

首先，公司深刻汲取了 2016 年农用机械发动机排放标准从“国二”升级到“国三”时的经验教训，公司在 2022 年严格控制了低排放标准的库存量。因此，在 2023 年，公司面临的库存压力相对较小，并未受到市场上竞相降价处理“国三”产品的影响。相反，公司直接销售当年生产的符合更高排放标准的“国四”产品，从而得以维持相对稳定的毛利率水平。

其次，由于公司直接销售的是当年生产的“国四”产品，其售价相较于“国三”产品要高出不少。这在一定程度上影响了市场对该类产品的接受程度，导致公司农机产品的销售量有所减少。最终，这一因素使得农机板块的整体收入出现了同比减少的情况，同时也带来了库存的增加。尽管如此，公司通过优化销售策略和产品结构，依然实现了毛利率的增长。

综上，公司 2023 年度虽收入下降，但毛利还是略有增长，从同行业来看，各公司虽然产品不同，但毛利均有一定增长，报告期公司农机板块毛利趋势与同行业公司相比基本一致，因此是合理的。

（四）结合收入确认季节性特征、期末收入确认情况及依据、期后回款情况等，说明你公司 2024 年第一季度实现收入较低的原因及合理性，收入确认时点是否准确。

1. 收入确认季节性特征

公司两大业务板块农机板块和航空航天板块，收入确认都存在较明显的季节性特征。其中第一季度的营业收入占比最小，第三季度和第四季度的营业收入占比最高。公司主营业务

收入存在季节性特征主要是因为公司产品均为订单定制生产模式，公司产品销售订单承接集中在每年上半年，从接收订单至交付验收的具体耗时需根据产品和客户实际情况而定，一般产品交付集中在第三季度和第四季度。因此，营业收入呈现出季节性特征。

2. 期末收入确认情况及依据、期后回款情况等

公司 2024 年第一季度营业收入 3,124.38 万元，同比下降 49.17%，截至回函日，2023 年 12 月 31 日的应收账款回款金额为 13,783.58 万元。其中：

(1) 公司农机板块一季度收入 980.13 万元，同比下降 72.87%，一方面受市场环境和经济下行影响和农机板块行业周期性因素影响，导致收入下降较多。另一方考虑到“国四”新品在 2023 年形成一定库存，公司也适当调整了经销商的定金政策，对一季度的收入确认产生影响。公司重点将在产品技术升级、产品质量等多方面进行加速、提升，计划在未来三年内持续扩大产品市场占有率。

公司对于农机板块的收入确认政策为：公司在履行了合同中的履约义务，已将产品交付给客户，客户验收合格后在交接验收单上签字盖章，公司取得交接验收单及收款权利时确认收入。该政策一贯执行，没有发生变更。

截至回函日，农机板块 2023 年 12 月 31 日的应收账款回款金额为 1,107.66 万元。

(2) 公司航空航天板块一季度收入 2,144.25 万元，同比下降 15.36%，主要原因是由于航空航天行业外部市场环境变化因素的影响，客户产品升级换代导致年度排产计划和订单需求节奏有所调整。管理层正在加大市场开拓力度，获取重点客户的更多订单。同时，公司将部分工艺进行优化升级，提高生产组织能力，逐步提升公司设备利用率，控制生产成本，进而提高公司整体盈利能力，争取在新一代装备制造的订单释放中继续保持重要供应商位置。

公司对于航空航天板块的收入确认政策为：公司与客户签订合同，并将产品交付给客户，客户在合同规定的验收期内未提出异议，或者客户经验收并在验收单据上签字盖章确认后（验收单据包括但不限于产品交接单、产品结算单等），公司确认收入。该政策一贯执行，没有发生变更。

截至回函日，航空航天板块 2023 年 12 月 31 日的应收账款回款金额为 12,675.92 万元。

综上，公司按照企业会计准则的规定以及公司对收入确认的一贯政策进行收入的确认，确认时点准确。

3. 报告期末，你公司应收账款余额 5.76 亿元，同比下降 33.49%，已计提坏账准备 1.67

亿元，计提比例 28.91%，同比增加 9.14 个百分点；其中，3 年以上应收账款 1.34 亿元，同比增加 7.14%；按欠款方归集的欠款方前五名的应收账款余额 2.82 亿元，占比 48.96%。
请你公司：

(1) 分业务列示应收账款余额及变化情况，应收账款余额与对应行业收入变化、信用政策、账龄情况、回款模式、实际回款情况等是否匹配，并请分业务报备前五大欠款方信息及是否为关联方，说明不同业务回款情况是否存在较大差异及原因，是否存在资金流向关联方的情形；

(2) 结合业务营业收入波动、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 年以上的应收账款的具体明细，包括但不限于长账龄客户信息及是否为关联方、交易背景、时间、金额及标的、合同履行期限、收款安排、长期未收回的原因、逾期情况等，说明应收账款余额下降而坏账准备计提比例大幅上升的原因及合理性，长账龄款项未收回的原因，前期收入确认是否合理审慎，坏账准备计提是否合理。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 分业务列示应收账款余额及变化情况，应收账款余额与对应行业收入变化、信用政策、账龄情况、回款模式、实际回款情况等是否匹配，并请分业务报备前五大欠款方信息及是否为关联方，说明不同业务回款情况是否存在较大差异及原因，是否存在资金流向关联方的情形；

1. 分业务列示应收账款余额与对应行业收入变化情况

单位：人民币万元

板块	2023 年应 收账款余额	2022 年应 收账款余额	2023 年营 业收入	2022 年营 业收入	应收账款余额 同比增长 (%)	营业收入同 比增长 (%)
农机板块	15,124.84	12,913.08	98,768.24	129,068.13	17.13	-23.48
航空航天板块	42,488.44	73,654.27	20,300.90	85,297.96	-42.31	-76.20
合计	57,613.28	86,567.35	119,069.15	214,366.09	-25.19	-44.46

截至 2023 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 57,613.28 万元，同比下降 25.19%，2023 年度公司营业收入 119,069.15 万元，同比下降 44.46%，应收账款的减少与营业收入的变化趋势一致。

(1) 农机板块信用政策、账龄情况、回款模式等

单位：人民币万元

账龄	2023年12月31日余额		
	账面余额	计提比例（%）	坏账准备
1年以内（含1年）	4,395.15	10.00	439.51
1—2年（含2年）	218.09	32.00	69.79
2—3年（含3年）	336.41	54.00	181.66
3—4年（含4年）	238.15	100.00	238.15
4—5年（含5年）	277.74	100.00	277.74
5年以上	9,659.31	100.00	9,659.31
合计	15,124.84	71.84	10,866.16

公司对于农机业务的收入确认政策为：公司在履行了合同中的履约义务，已将产品交付给客户，客户验收合格后在交接验收单上签字盖章，公司取得交接验收单及收款权利时确认收入。销售信用政策方面，原则上公司对于经销商的订单，一般是在收到经销商预付的全部货款后再进行发货。但对于优质的经销商，公司会给与其一定的信用额度。

（2）航空航天板块信用政策、账龄情况、回款模式等

单位：人民币万元

账龄	期末余额		
	账面余额	计提比例（%）	坏账准备
1年以内（含1年）	15,529.61	5.00	776.48
1—2年（含2年）	21,047.06	10.00	2,104.71
2—3年（含3年）	2,648.87	30.00	794.66
3—4年（含4年）	2,159.20	50.00	1,079.60
4—5年（含5年）	338.34	80.00	270.67
5年以上	765.37	100.00	765.37
合计	42,488.44	13.63	5,791.49

公司对于航空航天业务的收入确认政策为：公司与客户签订合同，并将产品交付给客户，客户在合同规定的验收期内未提出异议，或者客户经验收并在验收单据上签字盖章确认后（验收单据包括但不限于产品交接单、产品结算单等），公司确认收入。销售信用政策方面，由于公司在航空航天领域的市场地位以及航空航天领域产品交付结算过程特殊，决定了公司航空航天业务的应收账款回款周期较长，符合行业业务模式和行业结算模式，与行业同一类型公司不存在重大差异。相关应收账款客户主要是国有企业，客户结构未发生重大变化。欠款单位信用良好且履约能力较强，相关应收账款不存在较大的不可回收风险。受航空航天行业惯例的影响，报告期内公司主要客户的回款周期平均为12个月-18个月左右。

(3) 应收账款前五大客户

① 农机板块应收账款前五大客户

单位：人民币万元

客户名称	2023年12月31日应收账款余额	是否关联方
A1	1,253.78	非关联方
B1	797.76	非关联方
C1	748.34	非关联方
D1	735.19	非关联方
E1	708.28	非关联方
合计	4,243.34	

② 航空航天板块应收账款前五大客户

单位：人民币万元

客户名称	2023年12月31日应收账款余额	是否关联方
A2	19,444.93	非关联方
B2	3,254.87	非关联方
C2	2,623.57	非关联方
D2	1,958.17	非关联方
E2	1,823.08	非关联方
合计	29,149.38	

公司各业务板块前五大欠款方均为非关联方，不存在资金流向关联方的情形。

(二) 结合业务营业收入波动、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 年以上的应收账款的具体明细，包括但不限于长账龄客户信息及是否为关联方、交易背景、时间、金额及标的、合同履行期限、收款安排、长期未收回的原因、逾期情况等，说明应收账款余额下降而坏账准备计提比例大幅上升的原因及合理性，长账龄款项未收回的原因，前期收入确认是否合理审慎，坏账准备计提是否合理。

1. 农机板块

(1) 农机板块应收账款坏账计提表

单位：人民币万元

账龄	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额	计提比例 (%)	坏账准备	账面余额	计提比例 (%)	坏账准备
1 年以内 (含 1 年)	4,395.15	10.00	439.51	2,035.70	10.00	203.57
1—2 年 (含 2 年)	218.09	32.00	69.79	436.52	32.00	139.69
2—3 年 (含 3 年)	336.41	54.00	181.66	299.00	54.00	161.46
3—4 年 (含 4 年)	238.15	100.00	238.15	376.46	100.00	376.46
4—5 年 (含 5 年)	277.74	100.00	277.74	1,032.14	100.00	1,032.14

账龄	2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	计提比例(%)	坏账准备	账面余额	计提比例(%)	坏账准备
5年以上	9,659.31	100.00	9,659.31	8,733.26	100.00	8,733.26
合计	15,124.84	71.84	10,866.16	12,913.08	82.45	10,646.58

公司农机板块2023年应收账款余额为15,124.84万元，同比增加17.13%，坏账准备余额为10,866.16万元，同比增加2.06%，坏账准备余额增加同应收账款增加趋势一致，整体坏账准备计提比例同比百分比下降。

(2) 同行业计提比例

公司名称	股票代码	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
吉峰科技	300022	1%	7.50%	15%	30%	50%	80%
林海股份	600099	5%	10%	20%	40%	60%	100%
一拖股份	601038	2.21%	16.88%	91.95%	99.94%	99.94%	99.94%
行业平均		2.74%	11.46%	42.32%	56.65%	69.98%	93.31%
公司	300159	10%	32%	54%	100%	100%	100%

公司农机板块的应收账款坏账计提政策系根据公司农机业务历年实际发生的坏账损失率制定。与同行业公司相比，公司农机业务的坏账计提政策更谨慎。

(3) 农机板块业务模式

公司采用自主研发、自主加工与外购、外协相结合的方式组织生产经营，并统一进行装配的生产模式，即自主加工技术含量较高、附加值较高以及拥有自主知识产权的核心零部件，通过外购和外协定制完成其余零部件，最后由公司统一进行整机装配和调试，并通过与经销商合作的方式向最终用户提供售后服务。公司对于农机业务的销售原则上为经销商全款发货，对于优质的经销商公司才会给与一定的信用额度。

(4) 农机板块账龄3年以上主要应收账款欠款方清单

单位：人民币万元

序号	对方单位名称	应收账款余额	账龄	对应的坏账准备余额	交易内容	是否涉诉	2023年12月31日后回款情况
1	A1	1,253.78	5年以上	1,253.78	农机销售	是	
2	B1	797.76	5年以上	797.76	农机销售	是	
3	C1	748.34	5年以上	748.34	农机销售	是	
4	D1	735.19	5年以上	735.19	农机销售	是	
5	E1	708.28	5年以上	708.28	农机销售	是	
6	F1	630.48	5年以上	630.48	农机销售	是	
7	G1	469.74	5年以上	469.74	农机销售	是	
8	H1	409.87	5年以上	409.87	农机销售	是	
9	I1	349.35	5年以上	349.35	农机销售	是	

序号	对方单位名称	应收账款余额	账龄	对应的坏账准备余额	交易内容	是否涉诉	2023年12月31日后回款情况
10	J1	343.36	5年以上	343.36	农机销售	是	
11	K1	300.79	5年以上	300.79	农机销售	是	
12	L1	274.35	5年以上	274.35	农机销售	是	
13	M1	274.10	5年以上	274.10	农机销售	是	
14	N1	240.23	5年以上	240.23	农机销售	是	
15	O1	229.46	5年以上	229.46	农机销售	是	
16	P1	211.60	5年以上	211.60	农机销售	是	
17	Q1	207.27	5年以上	207.27	农机销售	是	
18	R1	205.63	5年以上	205.63	农机销售	否	
19	S1	174.52	5年以上	174.52	农机销售	是	
20	T1	130.77	5年以上	130.77	农机销售	是	
21	U1	128.80	5年以上	128.80	农机销售	是	
22	V1	117.08	5年以上	117.08	农机销售	否	
23	W1	93.72	5年以上	93.72	农机销售	是	
24	X1	90.85	5年以上	90.85	农机销售	是	
	合计	9,125.32		9,125.32			

公司农机板块3年以上应收账款客户均是非关联方，且都是5年以上未收回的应收款，原因主要是前期发动机排放由“国二”向“国三”过渡过程中，公司采取了较宽松的销售信用政策，一些客户未能按期支付货款。为此，公司已经采取积极的回款措施，成立了应收账款清欠小组，对逾期欠款进行催收，逐步对拖欠客户积极采取发送律师函及提起法律诉讼形式予以解决。

2. 航空航天板块

(1) 航空航天板块应收账款坏账计提表

单位：人民币万元

账龄	2023年12月31日-			2022年12月31日-		
	账面余额	计提比例(%)	坏账准备	账面余额	计提比例(%)	坏账准备
1年以内(含1年)	15,529.61	5.00	776.48	57,073.99	5.00	2,853.70
1—2年(含2年)	21,047.06	10.00	2,104.71	11,099.80	10.00	1,109.98
2—3年(含3年)	2,648.87	30.00	794.66	3,079.61	30.00	923.88
3—4年(含4年)	2,159.20	50.00	1,079.60	1,311.48	50.00	655.74
4—5年(含5年)	338.34	80.00	270.67	815.13	80.00	652.11
5年以上	765.37	100.00	765.37	274.26	100.00	274.26
合计	42,488.44	13.63	5,791.49	73,654.27	8.78	6,469.67

公司航空航天板块2023年应收账款余额为42,488.44万元，同比减少42.31%，坏账准

备余额为 5,791.49 万元，同比减少 10.48%，减少的主要原因是公司报告期内采取了一系列回款措施，如加大回款催收力度，积极与客户沟通前期回款，加强销售人员激励政策，货款回收和绩效挂钩管理，设立项目专项跟踪机制等等一系列回款措施。应收账款余额减少坏账准备的余额也相应的减少，但计提比例同比百分比增加，主要是因为航空航天板块应收账款回收期一般在 12-18 个月，所以 1-2 年的应收账款增加较多，同时因为公司历史原因，个别客户的回款周期被拉长，公司从而导致报告期内应收账款余额下降而坏账准备计提比例上升。

(2) 同行业计提比例

公司名称	股票代码	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
鸿远电子	603267	3%	10%	20%	50%	100%	100%
长盈通	688143	5%	10%	30%	50%	80%	100%
爱乐达	300696	5%	10%	20%	30%	50%	100%
行业平均		4%	10%	23%	43%	77%	100%
公司	300159	5%	10%	30%	50%	80%	100%

公司航空航天板块的应收账款坏账计提政策系根据公司航空航天业务历年实际发生的坏账损失率制定。基本与同行业公司政策一致。

(3) 航空航天板块业务模式

公司航空航天业务主要是在零部件预研和试制阶段全面参与客户的研发试制，从而在相关零部件定型批产阶段迅速获得批产订单。公司设有专门的市场开发及市场维护队伍，报告期内针对不同的目标客户逐一对接。销售订单类型包括预研订单、试制订单及批产订单。主要客户均来源于航空航天飞行器零部件业务，受航空航天行业惯例的影响，报告期内公司主要客户的回款周期平均在 12-18 个月左右。

(4) 应收账款余额超过 50 万以上，账龄 3 年以上的主要应收账款欠款方清单

单位：人民币万元

序号	对方单位名称	应收账款余额	账龄	对应的坏账准备余额	交易内容	是否涉诉	2023 年 12 月 31 日后回款情况
1	G2	1,175.84	3-4 年	587.92	航天零部件	否	117.11
2	H2	632.42	3-4 年、5 年以上	428.48	航天零部件	否	
3	I2	428.12	3-4 年、4-5 年、5 年以上	363.05	航天零部件	否	
4	J2	261.00	3-4 年	130.50	航天零部件	否	
5	K2	186.74	5 年以上	186.74	发动机零部件	否	

序号	对方单位名称	应收账款余额	账龄	对应的坏账准备余额	交易内容	是否涉诉	2023年12月31日后回款情况
6	L2	160.82	3-4年、4-5年、5年以上	111.87	航空零部件	否	
7	M2	76.20	3-4年	38.10	航空零部件	否	
8	N2	68.77	5年以上	68.77	航空零部件	否	
9	O2	67.90	3-4年	33.95	航天零部件	否	
	合计	3,057.81		1,949.38			117.11

公司航空航天板块 3 年以上应收账款客户均是非关联方，未收回主要原因一是客户内部处于审查审价过程，结算周期延长；二是部分客户由于历史原因，与公司合作处于逐渐恢复的状态，造成部分款项积压时间较长，核对需要一定的时间，因此也延长了结算的周期。公司将继续强化以上有效措施，建立完善应收账款管理体系，制定合理的应收账款回收策略，建立应收账款回收分级制度，改进应收账款回收程序，整体提高企业的应收账款回收率。

综上，公司基于谨慎性原则结合以往经验和判断最终确定 2023 年的预期信用损失率。公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款中，采用账龄分析法计提坏账准备的比例略高于同行业可比上市公司比例，表明公司应收账款坏账准备的计提比例合理谨慎，前期收入确认合理审慎。

4. 报告期末，你公司其他应收款余额 0.97 亿元，其中应收中建材（上海）航空技术有限公司（以下简称中建材）、天津明日宇航新材料科技有限公司、成都市吉泽亚机械设备有限公司（以下简称吉泽亚）往来款余额 0.53 亿元、0.11 亿元、0.1 亿元。前期，你公司表示，应收中建材款项因国外供应商未前往调试设备而未收回、应收吉泽亚款项因合作项目招标延迟未实施所致。请你公司结合应收往来款项的具体形成原因、进展情况、交易背景、金额、账龄、交易对方信息及是否为关联方、是否已履行审议程序等，说明相关往来款仍未收回的原因及合理性，相应款项是否已履行对应审议程序，是否存在财务资助及资金占用的情况。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）其他应收款-中建材（上海）航空技术有限公司（以下简称“中建材”）

截至 2023 年 12 月 31 日，公司“其他应收款-中建材”账面余额为 0.53 亿元，款项性质为公司设备处置款。该款项系公司子公司四川新航钛为盘活低效资产，提高资产变现能力，

将部分闲置的生产加工及附属设备出售给中建材集团进出口有限公司,后期中建材集团进出口有限公司将该笔债权转让给中建材。2020年12月31日,公司与中建材签订一揽子协议,以17,515.00万元的作价向其出售公司闲置进口设备。截至2021年12月31日,公司已收到对方按合同约定支付的合同总价款60%的设备转让款,设备使用权已转移至中建材。受内外部环境影响,导致国外设备供应商前往国内进行设备调试的时间延迟,致使设备不能正常交接运转,因此对方未支付合同约定尾款。公司已经从多渠道联系设备供应商或者寻求国内能替代的合格设备供应商,积极协调推动设备的安装调试等后续工作,目前设备的调试工作正在进行中,公司将尽快完善后续手续,争取早日收取款项。

(二) 其他应收款-天津明日宇航新材料科技有限公司(以下简称“天津宇航”)

截至2023年12月31日,公司“其他应收款-天津宇航”账面余额为0.11亿元。2023年度公司处于处置低效资产,回笼资金的需要,将子公司四川新航钛全资子公司天津宇航100%的股权处置给非关联的两个自然人,四川新航钛与天津宇航的新股东签订一揽子协议,约定了股权处置款及天津宇航历史期间与四川新航钛交易余额的偿还方式,并由新股东对天津宇航与四川新航钛的债务承担连带责任。截至2023年12月31日公司收到全部股权处置价款及部分欠款,按照协议剩余款项将在2024年6月30日前结清。

(三) 其他应收款-成都市吉泽亚机械设备有限公司(以下简称“吉泽亚”)

截至2023年12月31日,公司“其他应收款-吉泽亚”账面余额为0.1亿元,该款项系公司子公司四川新航钛与吉泽亚联合对某物理研究院某项目进行合作开发的项目预付款,因吉泽亚早期有参与过目标项目研制,对于甲方技术要求有较为清晰的认识和相同项目实施经验,考虑到目标项目产出批量较大,时间较紧迫,与对方进行项目合作,能达到快速研制,快速批产,快速交付的目的,缩小目标项目因为初期研发需要投入的经济和时间成本,但在项目执行期间,受内外部环境影响导致此项目一直延迟招标。考虑该项目时间过久,公司向吉泽亚提出终止合作和退款要求,但吉泽亚认为该项目并未结束不应该退款,公司委托律师提起诉讼并对吉泽亚申请执行了财产保全,目前法院已经判决公司胜诉。经过法院调解,截至回函日,已经收到吉泽亚的退款700.00万元,剩余300.00万元预计在今年年底之前退款。

上述其他应收款的形成具有真实的交易背景,交易对方均不是关联方,相应的审议程序符合《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规、规范性文件及公司相关规定,不存在资金占用或财务资助等情形。

5. 报告期末，你公司存货余额 3.75 亿元，同比增长 36.98%，其中原材料、发出商品余额 0.64、0.46 亿元，已计提跌价准备 0.33 亿元、0.26 亿元，计提比例 51.70%、57.24%；库存商品余额 2.09 亿元，已计提跌价准备 0.22 亿元，计提比例仅 10.63%。请你公司分业务列示存货余额及跌价准备计提情况，结合各业务在手订单、产品毛利率及变动情况、原材料类型及主要供应商信息、减值测试情况、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提比例较高的原因，与可比公司是否存在明显差异，存货采购价格是否公允，是否存在向关联方采购的情形，库存商品跌价准备计提比例明显低于其他存货的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）各板块存货明细表

1. 存货构成明细表

单位：人民币万元

存货项目	期末存货 余额	期初存货 余额	增长 (%)	期末跌价 准备	期初跌价 准备	期末计提比例 (%)
原材料	6,398.26	10,472.29	-38.90	3,308.96	4,367.20	51.72
自制半成品及在产品	4,845.76	3,379.08	43.40	1,629.80	1,350.25	33.63
产成品（库存商品）	20,866.86	6,574.06	217.41	2,218.83	2,767.87	10.63
周转材料（包装物、低值 易耗品等）	5.24	70.40	-92.56		21.34	
发出商品	4,591.35	5,868.82	-21.77	2,628.01	2,660.04	57.24
委托加工材料	787.46	1,008.63	-21.93		74.11	
其他	0.50					
合计	37,495.43	27,373.27	36.98	9,785.60	11,240.81	26.10

截至 2023 年 12 月 31 日，公司存货余额 37,495.43 万元，比上年末存货余额增加 10,122.16 万元，同比增长 36.98%，主要是产成品和在产品期末余额增长较多，其中产成品增加 14,292.80 万元，在产品增加 1,466.68 万元；除产成品和在产品外的原材料、周转材料、发出商品、委托加工物资的余额均比 2022 年末有所减少。

2. 农机板块存货明细表

单位：人民币万元

农机板块 - 存货项目	期末存货 余额	期初存货 余额	同比增长 (%)	期末跌价 准备	期初跌价 准备	期末计提 比例 (%)
原材料	3,187.77	7,487.37	-57.42	1,264.19	2,507.53	39.66
自制半成品及在产品	2,134.06	849.29	151.27			

农机板块 -存货项目	期末存货 余额	期初存货 余额	同比增长 (%)	期末跌价 准备	期初跌价 准备	期末计提 比例 (%)
产成品 (库存商品)	19,428.19	3,733.15	420.42	1,096.39	2,083.81	5.64
委托加工材料	787.46	1,008.63	-21.93		74.11	
合计	25,537.49	13,078.44	95.26	2,360.58	4,665.44	9.24

截至 2023 年 12 月 31 日，公司农机板块存货余额 25,537.49 万元，比上年末存货余额增加 12,459.05 万元，同比增长 95.26%，主要是产成品和在产品期末余额增长较多，其中产成品增加 15,695.04 万元，在产品增加 1,284.77 万元；原材料和委托加工物资的余额呈下降趋势。

农机板块业务一般根据订单量安排生产，同时根据管理层对市场判断的预期适当的进行存货的储备，按照下达的生产计划进行备料。

公司对原材料跌价准备的计提方式是评估期末原材料库存中不能满足升级换代后的生产条件且将来不可再用的材料全额计提减值准备，本年度随着原材料的处置，跌价准备随之减少。

公司对库存商品和在产品主要是根据成本与可变现净值孰低的方式确定应计提的跌价准备，其中对于有订单部分的库存商品和在产品可变现净值以订单价格作为预计售价；对于无订单支持部分的库存商品和在产品以近期销售价格作为预计售价，减去估计的销售费用和相关税费后的金额（在产品还需要减去进一步加工至产成品所需成本）确定其可变现净值。农机板块库存商品中的跌价准备计提主要是对公司上年未售出的“国三”标准农机计提，2022 年度由于产品的更替对于未售出部分已预估了未来售价调整可能带来的损失大幅计提了相应的跌价准备，本年度库存商品和产成品的增加来源于新型“国四”标准的农机，由于年初安排的生产较多，年内未完成全部销售计划，造成存货余额增加，但该部分商品在 2023 年度销售中保持 30%以上的毛利，公司判断未来两年仍是主流机型，因此存货的可变现净值高于存货成本，未计提的跌价准备。

3. 航空航天板块存货明细表

单位：人民币万元

航空航天板块- 存货项目	期末存货 余额	期初存货 余额	同比增长 (%)	期末跌价 准备	期初跌价 准备	期末计提 比例 (%)
原材料	3,210.49	2,984.92	7.56	2,044.78	1,859.67	63.69
自制半成品及在产品	2,711.70	2,529.79	7.19	1,629.80	1,350.25	60.10
产成品 (库存商品)	1,438.67	2,840.91	-49.36	1,122.44	684.06	78.02
周转材料 (包装物、 低值易耗品等)	5.24	70.40	-92.56		21.34	

航空航天板块- 存货项目	期末存货 余额	期初存货 余额	同比增长 (%)	期末跌价 准备	期初跌价 准备	期末计提 比例 (%)
发出商品	4,591.35	5,868.82	-21.77	2,628.01	2,660.04	57.24
其他	0.50					
合计	11,957.94	14,294.83	-16.35	7,425.02	6,575.37	62.09

截至 2023 年 12 月 31 日，公司航空航天板块存货余额 11,957.94 万元，比上年末存货余额减少 2,336.89 万元，同比减少 16.35%，主要是产成品和发出商品期末余额减少较多，其中产成品减少 1,402.24 万元，发出商品减少 1,277.47 万元；原材料和在产品的余额略有上升，主要原因是公司航空航天板块受市场环境的影响较大，2023 年度新增订单较少，特别是 2023 年度的前三季度新增订单较少，2022 年度的部分订单在 2023 年完成了交付，确认了收入，因此库存商品和发出商品的余额均有大幅下降。第四季度随着订单量有所增加，年末原材料和在产品的余额有小幅的上升。

公司航空航天业务同样为订单定制生产模式。存货跌价准备的计提方式为原材料按库龄计提，对库龄超过 1 年的化工类原材料、超过 3 年的其他原材料，在扣除残值之后全额计提跌价准备。对发出商品、库存商品及在产品按照合同或订单约定的价格与成本之间的差额计提了相应的跌价准备。

航空航天板块存货跌价准备计提比例较高原因：公司由于历史原因，固定资产特别是机器设备投资规模过大，存在一定开工不足的情况，特别是 2023 年度受外部市场环境变化因素和客户订单需求节奏调整影响致使收入大幅下降，开工不足的情况进一步加剧，造成部分产品的单位成本高于售价，公司按照会计政策对高于可变现净值的部分计提了存货跌价准备。

（二）主营业务产品毛利率变动情况

单位：人民币万元

产品类别	本期主营业 务收入	收入占比 (%)	本期主业务 成本	毛利率 (%)		
				本期	上期	变动
农牧及农副产品加工机械	98,274.43	84.67	68,184.68	30.62	29.72	3.03
航空航天飞行器零部件	16,498.83	14.21	18,600.24	-12.74	26.54	-148.00
批发与零售贸易	1,127.03	0.97	1,461.95	-29.72	9.28	-420.23
其他	172.01	0.15	214.75	-24.85	9.83	-352.86
合计	116,072.30	100.00	88,461.62	23.79	28.11	-15.39

公司报告期内农机板块的主营业务毛利率较上年有小幅上涨，主要由于本报告期主要销售“国四”标准新机型，上一年度主要销售“国三”标准机型，“国四”标准新机型的毛利高于“国三”标准机型，因此毛利率上升。航空航天板块主营业务毛利率较上年同期下滑较

大，下滑的主要原因是公司的固定成本（包括人工、折旧等）较大，而本报告期收入的大幅减少直接造成了毛利率的大幅下滑。

（三）前十大供应商情况

1. 农机板块前十大供应商

单位：人民币万元

序号	农机板块-供应商名称	采购金额	交易内容
1	广西玉柴机器股份有限公司	17,385.41	发动机
2	北京伟江源科技发展有限公司	2,535.47	精密加工件
3	余姚市舜泰工贸有限公司	2,365.78	精密加工件
4	乌鲁木齐亿彪腾辉商贸有限公司	1,925.04	钢材
5	温岭市明华齿轮有限公司	1,565.32	变速箱
6	盐城驰宇机械制造有限公司	1,393.77	精密加工件
7	南昌江铃集团协和传动技术有限公司	1,356.46	变速箱
8	新疆西北永安贸易有限公司	1,329.35	钢材
9	河北汇朝机械配件有限公司	1,215.51	橡胶件
10	建湖县海盛机械制造有限公司	1,162.07	精密加工件
合计		32,234.18	

上述供应商均为公司常年合作供应商，采购价格根据市场行情公允合理而定，不存在向关联方采购的情形。

2. 航空航天板块前十大供应商

单位：人民币万元

序号	航空航天板块-供应商名称	采购金额	交易内容
1	元氏县赫德机械有限公司	312.26	材料
2	北京繁博金属结构厂	182.57	材料
3	成都千木成林新材料有限公司	147.27	材料
4	北京航瀛精诚科技有限公司	146.02	材料
5	天津太航金属材料有限公司	123.97	材料
6	北京天宇瑞和科技有限公司	120.35	材料
7	北京京科力强商贸中心	106.12	材料
8	成都布鲁德科技实业有限公司	103.41	刀具
9	成都铂仪通科技有限公司	100.71	材料
10	青岛鑫材智科技有限公司	95.98	材料
合计		1,438.66	

公司产品原材料主要为航空铝合金、钛合金、不锈钢、镍基高温合金、高强度钢等，因所用材料为特殊型号，具有领域专用性、定制化特点。公司的采购主要分为两种模式：对于传统的来料加工业务（客户提供生产加工所需原材料），公司自行采购的主要为各种刀具、

工装夹具、切削液、导轨油等低值易耗品和相关辅料；对于公司自行备料组织生产的业务，生产所需原材料及辅料由公司自行采购。

公司通过对供应商的资质、质量、价格、服务的评测，建立了供应商库。每年公司会根据订单情况向供应商进行询价，经过比选后，与选定的供应商签订采购合同。因业务需要公司重新开发了部分新的供应商，主要是因为公司受历史遗留问题影响，资金状况紧张，从而只能选择有一定赊销政策的供应商优先合作。采购价格根据市场行情公允合理而定，不存在向关联方采购的情形。

（四）存货跌价准备变动情况

1. 各板块存货减值测试情况

单位：人民币万元

存货项目	2022年12月31日		存货跌价准备2023年变动情况		2023年12月31日	
	账面余额	存货跌价准备	计提	转回或转销	账面余额	存货跌价准备
原材料	10,472.29	4,367.20	467.15	1,525.39	6,398.26	3,308.96
自制半成品及在产品	3,379.08	1,350.25	308.24	28.69	4,845.76	1,629.80
产成品（库存商品）	6,574.06	2,767.87	651.58	1,200.62	20,866.86	2,218.83
周转材料（包装物、低值易耗品等）	70.40	21.34		21.34	5.24	
发出商品	5,868.82	2,660.04	515.97	548.00	4,591.35	2,628.01
委托加工材料	1,008.63	74.11		74.11	787.46	
其他					0.50	
合计	27,373.27	11,240.81	1,942.94	3,398.15	37,495.43	9,785.60

2023年度，公司共计提存货跌价准备1,942.94万元，其中原材料计提467.15万元，在产品计提308.24万元，产成品计提651.58万元，发出商品计提515.97万元；截至2023年12月31日，公司原材料跌价准备余额为3,308.96万元，计提比例为51.72%，在产品跌价准备余额为1,629.80万元，计提比例为33.63%，产成品跌价准备余额为2,218.83万元，计提比例为10.63%，发出商品跌价准备余额为2,628.01万元，计提比例为57.24%，存货跌价准备余额为9,785.60万元，计提比例为26.10%。

2. 农机板块存货减值测试情况

单位：人民币万元

农机板块-存货项目	2022年12月31日		存货跌价准备2023年变动情况		2023年12月31日	
	账面余额	存货跌价准备	计提	转回或转销	账面余额	存货跌价准备

原材料	7,487.37	2,507.53	281.86	1,525.20	3,187.77	1,264.19
自制半成品及在产品	849.29				2,134.06	
产成品（库存商品）	3,733.15	2,083.81	24.93	1,012.34	19,428.19	1,096.39
委托加工材料	1,008.63	74.11		74.11	787.46	
合计	13,078.44	4,665.44	306.79	2,611.65	25,537.49	2,360.58

2023 年度，农机板块共计提存货跌价准备 306.79 万元，其中原材料计提 281.86 万元，产成品计提 24.93 万元；截至 2023 年 12 月 31 日，农机板块原材料跌价准备余额为 1,264.19 万元，计提比例为 39.66%，产成品跌价准备余额为 1,096.39 万元，计提比例为 5.64%，农机板块跌价准备余额为 2,360.58 万元，计提比例为 9.24%。

3. 航空航天板块存货减值测试情况

单位：人民币万元

航空航天板块-存货项目	2022 年 12 月 31 日		存货跌价准备 2023 年变动情况		2023 年 12 月 31 日	
	账面余额	存货跌价准备	计提	转回或转销	账面余额	存货跌价准备
原材料	2,984.92	1,859.67	185.29	0.19	3,210.49	2,044.78
自制半成品及在产品	2,529.79	1,350.25	308.24	28.69	2,711.70	1,629.80
产成品（库存商品）	2,840.91	684.06	626.65	188.28	1,438.67	1,122.44
周转材料（包装物、低值易耗品等）	70.40	21.34		21.34	5.24	
发出商品	5,868.82	2,660.04	515.97	548.00	4,591.35	2,628.01
其他					0.50	
合计	14,294.83	6,575.37	1,636.14	786.49	11,957.94	7,425.02

2023 年度，航空航天板块共计提存货跌价准备 1,636.14 万元，其中原材料计提 185.29 万元，在产品计提 308.24 万元，产成品计提 626.65 万元，发出商品计提 515.97 万元；截至 2023 年 12 月 31 日，航空航天板块原材料跌价准备余额为 2,044.78 万元，计提比例为 63.69%，在产品跌价准备余额为 1,629.80 万元，计提比例为 60.10%，产成品跌价准备余额为 1,122.44 万元，计提比例为 78.02%，发出商品跌价准备余额为 2,628.01 万元，计提比例为 57.24%，航空航天板块跌价准备余额为 7,425.02 万元，计提比例为 62.09%。

库存商品跌价准备计提比例低于其他存货是由于期末库存商品余额 20,866.86 万元，农机产成品余额为 19,428.19 万元，占期末总库存商品余额的 93%，同时期末余额中本年新增“国四”农机产成品余额 15,695.04 万元，而这部分新型农机由于销售毛利较高，未计提跌价准备，因此整体产成品的跌价准备计提比例低于其他存货。

（五）与同行业公司对比情况

1. 公司农机板块存货与同行业公司对比的相关数据如下：

单位：人民币万元

同行业公司	股票代码	期末存货余额	期末跌价准备	期末存货净值	期末计提比例（%）
吉峰科技	300022	65,421.02	931.06	64,489.97	1.42
林海股份	600099	13,437.61	531.21	12,906.40	3.95
一拖股份	601038	161,873.29	10,454.25	151,419.04	6.46
行业平均		80,243.97	3,972.17	76,271.80	4.95
公司	300159	25,537.49	2,360.58	23,176.91	9.24

2. 公司航空航天板块存货与同行业公司对比的相关数据如下：

单位：人民币万元

同行业公司	股票代码	期末存货余额	期末跌价准备	期末存货净值	期末计提比例（%）
鸿远电子	603267	88,139.63	6,928.85	81,210.78	7.86
长盈通	688143	6,603.31	201.49	6,401.81	3.05
爱乐达	300696	19,034.02		19,034.02	0.00
行业平均		37,925.65	2,376.78	35,548.87	6.27
公司	300159	11,957.94	7,425.02	4,532.92	62.09

综上所述，报告期内，存货的确认和计量是恰当的；公司对于积压、滞销以及将会导致亏损合同的存货已按照企业会计准则的要求进行了减值测试，并足额计提了存货跌价准备，减值测试方法前后期一致；公司期末披露的存货价值如实反映了公司的实际情况。报告期内公司不存在向关联方采购的情形，库存商品跌价准备计提比例明显低于其他存货是合理的。

6. 报告期末，你公司固定资产余额为 26.98 亿元，其中，机器设备的期末余额为 20.49 亿元，已计提减值准备 2.69 亿元，计提比例 9.97%。请你公司结合业务模式、生产流程、固定资产类型及主要供应商、减值计提情况、采购价格变化情况、所处行业竞争情况以及期末减值测试的具体过程等，说明你公司机器设备固定资产余额较高是否合理，与可比公司是否存在明显差异，机器设备减值准备计提比例高于其他固定资产的原因，是否存在关联方采购，设备采购价格是否公允，减值准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）公司报告期末固定资产情况

1. 截至 2023 年 12 月 31 日，公司固定资产构成情况如下：

单位：人民币万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计
账面原值	60,274.89	186,977.19	1,744.82	3,233.19	252,230.08

累计折旧	17,262.26	95,744.80	1,316.53	2,624.97	116,948.56
减值准备	3,926.11	25,978.53		31.70	29,936.33
期末账面价值	39,086.53	65,253.86	428.29	576.52	105,345.20

截至 2023 年 12 月 31 日，公司固定资产账面原值期末余额为 25.22 亿元，其中，机器设备的账面原值期末余额为 18.7 亿元，已计提减值准备 2.6 亿元，机器设备减值准备占公司机器设备的账面原值计提比例为 13.90%。

2. 截至 2023 年 12 月 31 日，农机板块固定资产构成情况如下：

单位：人民币万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计
账面原值	30,714.18	13,429.56	1,410.61	1,564.35	47,118.70
累计折旧	11,553.17	9,539.23	1,055.58	1,238.10	23,386.07
减值准备	2,674.98				2,674.98
期末账面价值	16,486.03	3,890.33	355.03	326.25	21,057.65

截至 2023 年 12 月 31 日，农机板块固定资产账面原值期末余额为 4.71 亿元，其中，机器设备的账面原值期末余额为 1.34 亿元，机器设备均在正常使用中并能给企业带来预计的经济利益，未发现存在减值迹象，未计提减值准备。

3. 截至 2023 年 12 月 31 日，航空航天板块固定资产构成情况如下：

单位：人民币万元

项目	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计
账面原值	29,560.71	173,547.64	334.20	1,668.83	205,111.38
累计折旧	5,709.09	86,205.57	260.95	1,386.87	93,562.48
减值准备	1,251.13	25,978.53		31.70	27,261.35
期末账面价值	22,600.50	61,363.53	73.25	250.27	84,287.55

截至 2023 年 12 月 31 日，航空航天板块固定资产账面原值期末余额为 20.51 亿元，其中，机器设备的账面原值期末余额为 17.35 亿元，已计提减值准备 2.6 亿元，机器设备减值准备占机器设备的账面原值计提比例为 14.99%。

（二）业务模式、生产流程、固定资产类型及主要供应商和采购价格变化情况

1. 业务模式及生产流程

公司农机板块，为专业从事农牧收获机械及耕整地机械研制的高新技术企业，属于我国制造强国战略重点领域中所提出的“农业装备”领域。农机业务主要采用自主研发、自主加工与外购、外协相结合的方式组织生产经营，并统一进行装配的生产流程，即自主加工技术含量较高、附加值较高以及拥有自主知识产权的核心零部件，通过外购和外协定制完成其余

零部件，最后由公司统一进行整机装配和调试，并通过与经销商合作的方式向最终用户提供售后服务的业务模式。

公司航空航天板块主要为军用飞机主机厂、民用客机分承制厂、航空发动机制造厂以及科研院所提供飞机结构零部件、发动机零件以及航天结构件制造。历经十多年的科研创新、工艺积累和人才培养，已成为国内航空、航发、航天、船舶、核电等各主机厂的重要供应商，客户范围不断扩大。公司通过全工序加工这一差异化竞争能力，已成为同行业民营企业中客户范围较广、参与装备型号较多、涉及工艺链价值链较长、产能规模较大的企业之一，通过建设表面处理、特种工艺、特种焊接、装配等部组件加工工艺能力，已开始并持续为客户提供工装设计制造、数控加工、热成型、特种焊接、表面处理、部段装配等集成制造技术服务。全工序、部组件外协是公司客户需求的发展趋势，全工序、部组件交付能够为公司未来发展形成门槛高且差异化的竞争力。

2. 航空航天板块机器设备情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司固定资产中机器设备账面原值 186,977.19 万元，净值为 65,253.86 万元，分别占整体固定资产原值和净值的 74.13%和 61.94%；其中航空航天板块的机器设备账面原值为 173,547.64 万元，净值为 61,363.53 万元，分别占整体机器设备原值和净值的 92.82%和 94.04%。

公司航空航天板块的机器设备，现有 30 多种 1,200 余台门类齐全的加工设备及检测仪器，包含各类数控机加设备约 430 台套(其中:五轴加工中心超 100 台套)，钣金冲压设备 65 台套，热处理设备约 32 台套，焊接设备约 71 台套和表面处理中心。目前公司生产设备不论从专业水平、类别、规格还是数量、质量均属于国内同行业民营企业领先水平，部分关键设备、核心技术水平达到行业内先进，同时根据公司多年的设备使用经验及实际加工需求特点，公司的设备团队已具备一定的设备改造研发能力。

机器设备主要有国内供应商“宁波海天精工股份有限公司”、“北京合众天创机电设备有限公司”等设备供应商，国外供应商“REAL PRECISE TECHNOLOGY S.A.”、“BRISK TECHNOLOG YIN CORPORATED”等设备供应商。

(三) 可比公司情况

单位：人民币万元

同行业公司	股票代码	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计	机器设备占比(%)
鸿远电子	603267	26,408.19	50,433.82	1,133.52	2,553.97	80,529.50	62.63

同行业公司	股票代码	房屋及建筑物	机器设备	运输设备	电子设备及其他	合计	机器设备占比(%)
长盈通	688143	14,335.28	10,239.51	1,189.01	2,990.19	28,754.00	35.61
爱乐达	300696	22,695.44	39,238.01	482.12	3,056.54	65,472.11	59.93
行业平均		21,146.30	33,303.78	934.89	2,866.90	58,251.87	57.17
公司	300159	60,274.89	186,977.19	1,744.82	3,233.19	252,230.08	74.13

注：公司航空航天板块的机器设备占比与同行业公司相比无明显偏差。

（四）减值计提情况及期末减值测试的具体过程

由于航空航天板块机器设备投资规模较多，存在产能利用不足的情况，据此判断航空航天板块的机器设备存在减值迹象。根据《企业会计准则》的规定，如果长期资产存在减值迹象的，应当进行减值测试。

鉴于此，公司聘请中盛华资产评估有限公司对 2023 年末的部分固定资产进行了减值测试，主要包括子公司四川新航钛的主要机器设备、孙公司河北明日宇航的闲置固定资产和孙公司景德镇亚钛航空装备有限公司的机器设备，进行减值测试的固定资产原值占 2023 年末航空航天板块固定资产-机器设备原值的 65.99%，净值的 72.59%，并由中盛华资产评估有限公司出具中盛华评报字（2024）第 1147 号评估报告，纳入评估范围的固定资产公允价值为 51,077.42 万元，账面净值为 44,544.18 万元，公司根据评估结果对于可收回价值低于账面价值的固定资产计提了减值准备，合计计提固定资产减值准备 418.13 万元。由于公司近几年连续对机器设备进行减值测试，相关固定资产的减值准备计提较为充足，故本报告期减值金额较小。公司其余正常生产经营使用的固定资产均不存在减值迹象。

综上，公司固定资产不存在关联方采购，机器设备占比与同行业公司相比无明显偏差，减值准备计提充分。

7. 报告期内，你公司销售 0.32 亿元，同比下降 24.07%，其中主要系职工薪酬下降。请你公司结合销售人员构成、平均薪酬变动、销售人员薪酬合理性等，说明本期销售费用下降较多的原因，费用变动是否合理，是否存在费用跨期的情形。请年审会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）各板块销售费用明细表

1. 分板块销售费用情况表

单位：人民币万元

板块	2023 年主营业务收入	2023 年销售费用	2022 年主营业务收入	2022 年销售费用	销售费用同比增长 (%)
农机板块	98,274.43	2,698.16	128,724.89	3,385.70	-20.31
航空航天板块	17,797.87	541.85	82,118.39	881.34	-38.52
合计	116,072.30	3,240.01	210,843.28	4,267.04	-24.07

2023 年度，公司主营业务收入 116,072.30 万元，同比下降 44.95%，销售费用 3,240.01 万元，同比下降 24.07%，销售费用变动趋势与主营业务收入变动趋势一致。

2. 农机板块销售费用明细表

单位：人民币万元

农机板块	2023 年销售费用	2022 年销售费用	同比增长 (%)
职工薪酬	1,642.77	2,214.04	-25.80
广告及业务宣传费	96.69	42.16	129.34
销售服务费	16.63	2.45	578.78
售后三包费用	251.91	392.23	-35.77
差旅费	318.11	249.35	27.58
业务招待费	121.86	165.02	-26.15
其他费用	250.19	320.45	-21.93
合计	2,698.16	3,385.70	-20.31

2023 年农机板块销售费用下降 20.31%，其中职工薪酬、售后三包费用大幅下降。农机板块 2022 年受益于农用机械“国三”升级“国四”的历史机遇，导致 2022 年收入基数较高，2023 年经济环境下行也是导致农机板块销售收入下降的因素之一。营业收入下降使对应的销售费用-职工薪酬和售后三包费用下降。

3. 航空航天板块销售费用明细表

单位：人民币万元

航空航天板块	2023 年销售费用	2022 年销售费用	同比增长 (%)
职工薪酬	347.62	669.16	-48.05
广告及业务宣传费	0.04		
售后三包费用		2.70	-100.00
差旅费	22.92	8.99	154.95
业务招待费	155.40	136.27	14.04
其他费用	15.87	64.22	-75.29
合计	541.85	881.34	-38.52

2023 年航空航天板块销售费用下降 38.52%，主要原因为：2023 年度公司业务板块调整，调减低效的业务板块导致 2023 年度平均月销售人数比 2022 年度减少一半，因此 2023 年度销售人员总薪酬比 2022 年度大幅减少。

（二）销售人员构成、平均薪酬变动和薪酬合理性

单位：人民币万元

板块	2023 年平均数量（人）	2023 年薪酬（万元）	人均薪酬（万元/人）	2022 年平均数量（人）	2022 年薪酬（万元）	人均薪酬（万元/人）
农机板块	51	1,642.77	32.21	50	2,214.04	44.28
航空航天板块	12	347.62	28.97	24	669.16	27.88
合计	63	1,990.39	31.59	74	2,883.20	38.96

2023 年度公司销售费用比 2022 年度同比下降 24.07%，主要原因为：2023 年度的平均销售人员人数比 2022 年度有所减少，导致 2023 年度的人员费用总额减少，另外由于收入大幅下降，人均订单量减少，销售人员提成和绩效减少，也使得销售人员薪酬费用下降。

公司农机板块销售人员的薪酬与工作业绩直接相关，通过设定目标和考核指标以及相应的奖惩措施，如客户开拓、货款回收、市场调查和客户沟通投诉状况等，以此激励销售人员完成目标。2023 年度，公司农机板块人员变动不大，但营业收入比 2022 年度降低较多，因此农机板块的销售人员薪酬总体低于 2022 年度。

公司航空航天板块主要客户多为常年合作客户，因公司业务板块调整，调减低效的业务板块导致 2023 年度平均销售人数比 2022 年度减少一半，因此 2023 年度销售人员薪酬总额比 2022 年度大幅减少。但同时留用人员每人承担了更多的客户维护和开发工作，导致 2023 年度公司航空航天板块收入虽比 2022 年度大幅下降，但销售人员平均薪酬比 2022 年度略有上升。

综上，报告期内，销售费用变动和营业收入下降的趋势一致，变动合理，不存在费用跨期的情形。

特此回复。

新疆机械研究院股份有限公司董事会

二〇二四年六月十一日