

**希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）**

**关于对深圳证券交易所**

**《关于陕西烽火电子股份有限公司发行股份购买资  
产并募集配套资金申请的审核问询函》的回复**

希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）  
关于对深圳证券交易所  
《关于陕西烽火电子股份有限公司发行股份购买资产并募  
集配套资金申请的审核问询函》的回复

## 目 录

- 一、审核问询函回复……………（1-204）
- 二、证书复印件
  - （一）注册会计师资质证明
  - （二）会计师事务所营业执照
  - （三）会计师事务所执业证书

**希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）**  
Xigema Cpas(Special General Partnership)

关于对深圳证券交易所  
《关于陕西烽火电子股份有限公司发行股份购买资产并募  
集配套资金申请的审核问询函》的回复

深圳证券交易所：

陕西烽火电子股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“烽火电子”）于 2024 年 7 月 12 日收到贵所下发的《关于陕西烽火电子股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》（审核函〔2024〕130005 号）（以下简称“问询函”）。根据问询函的相关要求，希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”、“希格玛”、“我们”）对问询函所列问题认真进行了逐项讨论核查，本着勤勉尽责、诚实守信的原则就问询函所提问题进行了逐项回复，现报告如下：

如无特殊说明，本问询函回复所述的简称均与《陕西烽火电子股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）（修订稿）》中的释义内容相同，本文涉及数字均按照四舍五入保留两位小数，合计数与分项有差异系四舍五入尾差造成。

## 问题1

申请文件显示：（1）上市公司拟通过发行股份及支付现金方式购买陕西长岭电子科技有限责任公司（以下简称长岭科技或标的资产）98.3950%股权，标的资产主营业务为雷达及配套部件的研发、生产及销售；（2）报告期各期，标的资产营业收入分别为 84,348.80 万元、74,486.17 万元，归母净利润分别为 6,072.79 万元、5,974.22 万元，均呈下降趋势；（3）报告期各期，标的资产军品毛利率分别为 37.97%、45.53%，军品毛利率提高主要系产品销售结构变化；民品毛利率分别为 16.29%、31.83%，民品毛利率提高主要系光伏支架业务等采用净额法确认收入的业务有所增长；（4）报告期内，标的资产部分产品存量销售合同按原有规定享有免征增值税的优惠政策，自 2022 年起，新签订的相关产品销售合同不再享有免征增值税的政策优惠；（5）标的资产业务涉及军方审价，其中对于期末军方尚未审价的产品，按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差，冲减当期销售收入并计入应收账款-价差调整；（6）对于军品研制业务，标的资产在各阶段收到客户对工作成果的确认文件后，分阶段确认服务收入；（7）报告期各期，标的资产经营活动产生的现金流量净额分别为-3,609.60 万元、-6,162.44 万元，与净利润存在较大差异。

请上市公司补充披露：（1）结合行业周期、市场环境、税收政策、同行业可比公司、毛利率增长、主要客户销售等情况，披露标的资产营业收入及净利润同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司相比业绩变动趋势是否存在重大差异，如是，请披露原因及合理性；（2）结合军品、民品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况等，披露军品、民品毛利率上升的原因及合理性；（3）结合享受免征增值税产品销售占比情况、自 2022 年起的增值税缴纳情况，补充披露税收优惠政策变化对标的资产营业收入及净利润的影响情况；（4）报告期各期，按军方审价机制调减收入的金额占比，对营业成本、应收账款、应付账款等财务报表项目的具体影响，按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理是否合规，是否符合行业惯例，截至报告期末尚未审价产品的收入规模；（5）军品研制业务按时段法确认收入的合理性，是否

符合《企业会计准则》的规定与行业惯例；（6）结合报告期内标的资产销售、采购对现金流入、流出的影响情况，经营性应收、应付项目与存货等科目的变动情况及与信用政策、生产模式的匹配性，补充披露报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请说明合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合行业周期、市场环境、税收政策、同行业可比公司、毛利率增长、主要客户销售等情况，披露标的资产营业收入及净利润同比下降的原因及合理性，与同行业可比公司相比业绩变动趋势是否存在重大差异，如是，请披露原因及合理性

（一）关于行业周期、市场环境情况

根据财政部公布数据，我国公共财政支出中的国防支出保持持续增长，但我国国防预算占 GDP 的比例仍较低，未来我国国防支出依然具有较大的增长空间，国防支出投入的持续增长为雷达装备行业的发展提供了有力支持和发展动力。雷达装备行业的发展受到国家安全需求、科技进步、以及重大科研项目等多种因素的影响，视国家国防布局需要而安排生产，行业整体不存在明显的周期性特征。

雷达装备行业的发展得益于国防安全需求的不断提升，不仅在军事领域发挥着关键作用，在民用航空、气象、航海、交通等领域也得到了广泛应用，形成了多元化的市场格局；近年来，各国政府纷纷出台相关政策，鼓励雷达技术的研发和产业发展，通过加大科研投入、提供税收优惠、设立专项资金等方式，支持企业进行技术创新和产品升级，促进雷达装备行业的整体发展。根据东吴证券研究所数据，随着国防装备费的持续投入，我国军用雷达市场规模逐年增加，预计 2025 年我国军用雷达市场的规模将达到 573 亿元，年复合增长率高达 11.5%。

同时，受到国防预算投入的结构性波动、国防科技和武器装备重大工程的

科技转化进度等影响，雷达等装备需求会出现短期波动。受此影响，行业内主要上市公司 2023 年度业绩出现了短期波动，但雷达作为现代国防至关重要的装备，从长期来看，其需求会随着技术进步和军事需求的变化而不断发展，国防军事装备的发展朝着既定目标稳步推进，保持着积极的增长态势。

综上所述，雷达装备行业整体不存在明显的周期性特征，雷达装备行业市场呈现出市场结构多元化、政策支持力度加大、市场规模持续增长等特点。

## （二）关于税收政策

### 1. 企业所得税

标的公司及其子公司东方长岭为高新技术企业，报告期内享受高新技术企业所得税适用 15% 税率的税收优惠政策。根据《财政部税务总局关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部 税务总局公告 2023 年第 6 号），标的公司子公司西安华科达信息技术有限公司符合小型微利企业的认定标准，享受小型微利企业企业所得税优惠政策。报告期内，关于企业所得税的优惠政策未发生变动。

### 2. 增值税

报告期内，标的公司民品的相关增值税政策未发生变动，军品相关的税收政策按照行业主管部门相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本问询函回复豁免披露。

关于增值税税收政策情况及对报告期收入及利润的影响情况详见本回复“问题 1”之“三、结合享受免征增值税产品销售占比情况、自 2022 年起的增值税缴纳情况，补充披露税收优惠政策变化对标的资产营业收入及净利润的影响情况”相关内容。

## （三）关于主要客户销售情况

报告期内，标的公司主要客户及销售情况如下：

单位：万元

期间	单位名称	销售金额	占营业收入的比例 (%)	销售内容
----	------	------	--------------	------

2024年 1-6月	客户1及下属企业	18,603.47	49.68	雷达设备、备件等
	客户5	4,160.00	11.11	雷达设备、备件等
	客户2及下属企业	2,865.34	7.65	雷达设备、备件等
	客户13	1,954.28	5.22	雷达设备、备件等
	客户3	1,555.31	4.15	雷达设备、备件等
	合计	29,138.40	77.81	
2023年度	客户2及下属企业	21,444.01	28.79	雷达设备、备件等
	客户1及下属企业	19,071.02	25.60	雷达设备、备件等
	客户4及下属企业	5,927.68	7.96	雷达设备、备件等
	客户12	2,579.70	3.46	雷达设备、备件等
	客户5	2,532.83	3.40	雷达设备、备件等
	合计	51,555.23	69.21	
2022年度	客户1及下属企业	33,705.75	39.96	雷达设备、备件等
	客户4及下属企业	7,599.47	9.01	雷达设备、备件等
	客户2及下属企业	6,406.79	7.60	雷达设备、备件等
	客户5	3,273.69	3.88	雷达设备、备件等
	客户9及下属企业	2,623.55	3.11	雷达设备、备件等
	合计	53,609.26	63.56	

注：标的公司主要客户按照行业主管部门的相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本回复按要求未予披露。

2024年1-6月，标的公司向客户1及下属企业销售金额合计18,603.47万元，占当期营业收入的49.68%，其中向客户1下属企业中销售金额前三分别为客户1-5、客户1-1和客户1-7，销售金额占2024年1-6月营业收入的比例分别为16.68%、12.56%和4.46%，不存在严重依赖少数客户的情形。

报告期各期，标的公司前五名客户的销售收入合计占营业收入的比例分别为63.56%、69.21%、77.81%，占比较高，销售规模总体保持稳定。标的公司下游客户主要为特定用户、各大科研院所及国有企业，属于雷达装备产业链下游的优质客户，具有良好稳定的市场份额、技术经验和口碑，标的公司与客户建立了长期稳定的合作关系，客户结构基本稳定。由于主要客户一般根据相关生产、科研计划安排进行配套采购，根据需求统筹安排采购配套装备的交付及验收进度，因此报告期内对同一客户的销售收入存在一定的波动。

#### (四) 标的公司毛利率及与同行业对比情况

报告期各期，标的公司综合毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2023年1-6月	2022年度
营业收入	37,450.10	74,486.17	29,913.36	84,348.80
营业成本	23,022.33	41,548.02	13,712.08	53,548.76
综合毛利	14,427.76	32,938.15	16,201.28	30,800.04
综合毛利率	38.53%	44.22%	54.16%	36.52%

报告期各期，标的公司主营业务中特定产品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2023年1-6月	2022年度
特定产品营业收入	34,018.58	66,342.62	27,340.99	77,792.56
特定产品营业成本	20,765.32	36,670.54	12,127.20	48,690.54
特定产品毛利率	38.96%	44.73%	55.64%	37.41%

报告期各期，标的公司主营业务中民品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2023年1-6月	2022年度
民品营业收入	2,494.96	5,808.99	1,553.30	4,871.34
民品营业成本	1,899.74	3,959.79	1,208.59	4,077.93
民品毛利率	23.86%	31.83%	22.19%	16.29%

报告期各期，标的公司综合毛利率分别为 36.52%、44.22%、38.53%，2023 年度综合毛利率较 2022 年度上升 7.70 个百分点，2024 年 1-6 月综合毛利率较 2023 年度下降 5.69 个百分点，同时较 2023 年 1-6 月下降 15.63 个百分点，存在一定波动。

由于特定产品收入占比较高，报告期各期特定产品收入占比均为 90%以上，报告期内综合毛利率变动主要受到特定产品毛利率波动的影响，特定产品毛利率波动主要是由于销售产品结构变化所致。产品结构变化对毛利率的具体影响详见本回复“问题 1”之“二、结合军品、民品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况等，披露军品、民品毛利率



上升的原因及合理性”之“（三）产品细分类型和收入结构变化情况”。

同行业可比公司雷达相关产品类型的毛利率情况如下：

公司名称	产品类型	主要产品	2024年1-6月		2023年度		2022年度
			毛利率	毛利率比上年同期增减	毛利率	毛利率比上年同期增减	毛利率
国睿科技	雷达装备与相关系统	机载火控雷达、武器定位雷达、空管雷达等	-	-	39.46%	增加5.94个百分点	33.52%
雷科防务	雷达系统	鸟情探驱管一体化系统、气象雷达天线、毫米波雷达等	22.05%	减少4.73个百分点	21.18%	减少8.32个百分点	29.50%
四创电子	雷达及雷达配套	气象雷达、空管雷达、低空监视雷达等	-	-	30.26%	增加1.10个百分点	29.16%
航天南湖	雷达产品制造及相关服务	防空预警雷达	-	-	33.79%	减少8.78个百分点	42.57%
行业平均	-	-	-	-	31.17%	减少2.52个百分点	33.69%
标的公司	雷达及配套部件	无线电雷达高度表、多普勒导航雷达、引导雷达、气象雷达等	38.96%	减少16.68个百分点	44.73%	增加7.32个百分点	37.41%

注：以上数据来源于上市公司公开披露信息；2024年1-6月同行业可比公司除雷科防务外未披露分产品信息。

在雷达细分产品方面，国睿科技雷达产品主要为机载火控雷达、武器定位雷达、空管雷达等，雷科防务雷达系统主要为鸟情探驱管一体化系统、气象雷达天线、毫米波雷达等，四创电子雷达产品主要为气象雷达、空管雷达、低空监视雷达等，航天南湖雷达产品主要为防空预警雷达，而标的公司雷达产品主要为无线电雷达高度表、多普勒导航雷达、引导雷达、气象雷达等。

在产品功能用途方面，火控雷达主要用于对目标的搜索、截获、跟踪和识别，为火控系统提供目标参数，引导战斗武器进行攻击；空管雷达主要用于对航路航线进行监视，提供航路目标，为空中交通管制提供雷达信息保障；气象雷达主要用于对云、雨、风等气象要素进行探测的雷达；防空预警雷达用于警戒、监视和识别以飞机类气动目标为代表的空中目标，承担空中目标的预警探测任务等。而标的公司雷达产品主要通过目标或目标外部环境的探测，自主

获取目标的高度、距离、速度、角度等高精度信息，并传递给控制指挥系统，有效完成对目标的探测、引导、导航。

综上，在雷达细分产品、产品功能用途方面，标的公司与同行业可比公司之间明显不同，故标的公司与同行业可比公司毛利率存在差异具有合理性。

报告期内分产品类型的收入结构及毛利率情况详见本回复之“二、结合军品、民品的销售单价和数量……披露军品、民品毛利率上升的原因及合理性”之“（三）产品细分类型和收入结构变化情况”。模拟假定报告期内系列 3 产品在报告期各期平均分布，报告期特定产品毛利率分别为 39.13%、42.43%、40.22%，特定产品毛利率报告期内保持相对稳定。若剔除系列 3 产品影响，报告期内特定产品毛利率分别为 34.67%、36.53%、34.94%，与同行业可比公司雷达相关产品类型的毛利率情况对比如下：

公司名称	产品类型	2023 年度		2022 年度
		毛利率	毛利率比上年同期增减	毛利率
国睿科技	雷达装备与相关系统	39.46%	增加 5.94 个百分点	33.52%
雷科防务	雷达系统	21.18%	减少 8.32 个百分点	29.50%
四创电子	雷达及雷达配套	30.26%	增加 1.10 个百分点	29.16%
航天南湖	雷达产品制造及相关服务	33.79%	减少 8.78 个百分点	42.57%
行业平均	-	31.17%	减少 2.52 个百分点	33.69%
标的公司	雷达及配套部件 (剔除系列 3 产品)	36.53%	增加 1.86 个百分点	34.67%

注：以上数据来源于上市公司公开披露信息。

2022 年度，标的公司与同行业可比公司平均毛利率相比不存在较大差异；2023 年度，由于雷科防务毛利率相对于其他公司偏低，剔除该公司后行业平均毛利率为 34.50%，标的公司与同行业可比公司平均毛利率相比不存在较大差异，低于同行业国睿科技雷达产品毛利率；由于同行业可比公司 2024 年 1-6 月除雷科防务外未披露分产品信息，由于产品差异，与单一公司可比性较低，因此未单独列示。

### （五）标的公司营业收入、净利润变动情况

报告期内，标的公司营业收入、归属于母公司所有者净利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	金额	同比变动率	金额
营业收入	74,486.17	-11.69%	84,348.80
归属于母公司所有者净利润	5,974.22	-1.62%	6,072.79

续：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年 1-6 月	
	金额	同比变动率	金额	同比变动率
营业收入	37,450.10	25.20%	29,913.36	-15.02%
归属于母公司所有者净利润	1,759.04	-29.78%	2,504.90	44.56%

报告期内，标的公司营业收入分别为 84,348.80 万元、74,486.17 万元、**37,450.10 万元**。2023 年度营业收入较 2022 年度下降 11.69%，主要是由于：①部分客户受到上级单位、下游客户计划安排的影响，暂缓相关配套采购的交付验收，影响标的公司产品 A 及产品 B 的交付进度，导致 2023 年度相关产品未能按照预期实现销售，若假设产品 A 及产品 B 按照合同约定的交付进度在 2023 年度实现交付验收，营业收入将增加 10,790.38 万元；②部分客户因行业环境、自身需求及采购计划等影响，2023 年度对标的公司采购有所下滑所致；标的公司 2024 年 1-6 月营业收入同比增长 25.20%，主要是由于其受到客户交付安排的影响，前期延迟交付的产品 A 及产品 B 在 2024 年上半年部分实现交付，共计确认收入 7,119.00 万元，导致标的公司 2024 年 1-6 月营业收入与行业变动趋势存在一定差异，若剔除该延迟交付产品影响，标的公司营业收入为 30,331.10 万元，较上年同期增长 1.40%，保持基本稳定。

报告期内，标的公司利润表主要项目如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入	37,450.10	74,486.17	84,348.80
营业成本	23,022.33	41,548.02	53,548.76

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售费用	177.11	511.15	493.05
管理费用	4,658.62	12,542.71	9,852.88
研发费用	5,927.60	13,677.19	13,552.96
财务费用	416.15	261.34	386.35
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-1,128.79	315.75	-764.75
营业利润	1,438.42	6,313.25	5,889.02
利润总额	1,609.89	6,333.28	5,888.75
净利润	1,828.08	6,092.42	5,970.49
归属于母公司所有者净利润	1,759.04	5,974.22	6,072.79

报告期内，标的公司归属于母公司所有者净利润分别为 6,072.79 万元、5,974.22 万元、**1,759.04 万元**，2023 年度归属于母公司所有者净利润较 2022 年度下降 1.62%，主要是由于营业收入下降 **11.69%**所致，同时由于 2023 年度综合毛利率相比 2022 年度增加 **7.70** 个百分点，因此归属于母公司所有者净利润下降幅度较营业收入下降幅度低。标的公司 2024 年 1-6 月归属于母公司所有者净利润同比下降 **29.78%**，一方面由于 2023 年 1-6 月系列 3 产品交付，该系列产品毛利率较高，影响 2023 年同期的净利润水平较高导致，另一方面 2024 年 6 月末应收账款余额增长至 87,772.01 万元，当期计提信用减值损失为 -1,128.79 万元，其中应收账款坏账损失为 -1,155.04 万元，2023 年 1-6 月信用减值损失为 221.34 万元，信用减值损失的变动对利润水平产生一定影响。标的公司归属于母公司所有者净利润主要受到营业收入、毛利、信用减值损失等项目变动导致营业利润下降的影响，其他项目保持基本稳定。

综上所述，标的公司营业收入及归属于母公司所有者净利润下降具有合理性。

#### （六）同行业可比公司情况

报告期内，标的公司与同行业可比公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额
国睿科技	155,852.03	0.01%	328,207.24	1.77%	322,490.63
雷科防务	49,352.08	-16.94%	131,754.63	-3.39%	136,372.44
四创电子	64,081.83	-13.32%	192,660.15	-29.19%	272,068.36
航天南湖	6,583.37	-81.78%	72,568.68	-23.85%	95,300.74
行业平均	68,967.33	-28.01%	181,297.68	-13.67%	206,558.04
标的公司	37,450.10	25.20%	74,486.17	-11.69%	84,348.80

注：以上数据来源于上市公司公开披露信息。

2023年度，标的公司同行业可比公司营业收入平均变动率为-13.67%，主要是受到客户需求、产品交付等影响。标的公司2023年度营业收入同比下滑11.69%，与行业平均趋势基本一致，不存在重大差异。2024年1-6月，标的公司同行业可比公司营业收入平均同比变动率为-28.01%，主要受航天南湖当期营业收入同比下降81.78%的影响，由于其产品交付进度延期，经营业绩较上年同期有所下降。标的公司2024年1-6月营业收入同比增长25.20%，主要是由于其受到客户交付安排的影响，前期延迟交付的产品A及产品B在2024年上半年部分实现交付，共计确认收入7,119.00万元，导致标的公司2024年1-6月营业收入与行业变动趋势存在一定差异，若剔除该延迟交付产品影响，标的公司营业收入为30,331.10万元，较上年同期增长1.40%，保持基本稳定，与同行业可比公司国睿科技情况接近。由于雷达配套装备受到下游客户需求计划、交付进度安排等因素影响较大，因此其销售情况根据下游客户相关安排具有一定波动性。

同行业可比公司产品范围包含除雷达产品外其他类型，对同行业可比公司仅列示雷达相关产品类型的收入情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度
		金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额
国睿科技	雷达装备与相关系统	132,966.57	12.21%	222,678.73	4.90%	212,278.00
雷科防务	雷达系统	21,026.27	-14.55%	42,019.87	-12.41%	47,975.97

公司名称	产品类型	2024年1-6月		2023年度		2022年度
		金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额
四创电子	雷达及雷达配套	28,930.03	-	81,138.99	-24.94%	108,101.70
航天南湖	雷达产品制造及相关服务	6,557.45	-81.78%	72,466.47	-23.92%	95,244.62
行业平均	-	47,370.08	-28.04%	104,576.02	-14.09%	115,900.07
标的公司	雷达及配套部件	34,018.58	24.42%	66,342.62	-14.72%	77,792.56

注：1、以上数据来源于上市公司公开披露信息；

2、四创电子 2024 年 1-6 月明细产品类型收入变动率及 2023 年 1-6 月明细产品类型收入未对外披露；2024 年 1-6 月行业平均同比变动率数据中不包含四创电子。

2023 年度，标的公司同行业可比公司雷达产品细分收入平均变动率为-14.09%，标的公司 2023 年度雷达及配套部件及相关业务收入同比变动率为-14.72%，与行业平均趋势一致，不存在重大差异。2024 年 1-6 月，国睿科技、雷科防务、航天南湖披露其雷达系统收入同比变动率分别为 12.21%、-14.55%、-81.78%，同行业可比公司变动率差异较大，主要受到客户需求、交付进度等不同因素影响，标的公司 2024 年 1-6 月雷达及配套部件及相关业务收入同比增长 24.42%，主要是由于其受到客户交付安排的影响，前期延迟交付的特定产品在 2024 年上半年实现交付，导致标的公司 2024 年 1-6 月营业收入有所增长。

报告期内，标的公司与同行业可比公司归属于母公司所有者净利润变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额
国睿科技	34,563.08	3.14%	59,921.15	9.10%	54,925.45
雷科防务	-6,642.59	-149.25%	-44,300.55	52.64%	-93,539.72
四创电子	-3,895.39	-4.25%	-55,323.00	-937.76%	6,603.72
航天南湖	-3,935.97	-233.34%	10,245.55	-34.66%	15,680.89
行业平均 (注2)	5,022.28	-95.93%	-7,364.21	9.03%	-4,082.42
标的公司	1,759.04	-29.78%	5,974.22	-1.62%	6,072.79

注：1、以上数据来源于上市公司公开披露信息；

2、因四创电子 2023 年度归属于母公司所有者净利润为负且波动较大，变动率为-

937.76%，对平均比例影响较大，为避免个别数据影响平均结果，因此在计算行业平均变动率中进行剔除。

2023 年度，标的公司同行业可比公司归属于母公司所有者净利润平均变动率为 9.03%，主要受到营业收入等项目变动影响所致，其中雷科防务受当期股权激励回购注销，冲回前期股权激励费用摊销导致管理费用减少，同时当期处置孙公司股权形成的投资收益较高，导致 2023 年度归属于母公司所有者净利润同比减亏 52.64%，影响同行业可比公司净利润平均变动率提高 9.03%。

由于四创电子 2023 年度归属于母公司所有者净利润变动率为-937.76%，对平均比率影响较大，因此在计算行业平均变动率中进行剔除，若考虑四创电子影响，则同行业可比公司净利润平均变动率低于负 100%。

2024 年 1-6 月，标的公司同行业可比公司归属于母公司所有者净利润平均同比变动率为-95.93%，主要受到雷科防务、航天南湖当期归属于母公司所有者净利润同比下降较多的影响，国睿科技、四创电子当期归属于母公司所有者净利润同比保持相对稳定。

标的公司 2023 年度归属于母公司所有者净利润同比下降 1.62%，与行业平均趋势存在差异。主要是由于同行业可比公司归属于母公司所有者净利润同比变动率受营业收入及其他项目影响，变动比率较大。由于净利润水平受当期营业收入、营业成本、期间费用、投资收益等多种因素影响，因此各可比公司变动幅度存在一定差异。2023 年度标的公司归属于母公司所有者净利润波动幅度相对较小。

2024 年 1-6 月归属于母公司所有者净利润同比下降 29.78%，与同行业可比公司变动趋势一致。2024 年 1-6 月归属于母公司所有者净利润同比下降一方面由于 2023 年 1-6 月系列 3 产品交付，该系列产品毛利率较高，影响 2023 年同期的净利润水平较高导致，另一方面 2024 年 6 月末应收账款余额增长较多，当期信用减值损失对利润水平产生一定影响。

综上所述，2023 年度，标的公司营业收入下降 11.69%与同行业可比公司平均下降 13.67%相比不存在重大差异；2024 年 1-6 月，标的公司营业收入受到客户交付安排影响，前期延迟交付的产品本期实现交付，导致标的公司营业

收入同比增长 25.20%，与同行业可比公司平均下降 28.01%存在一定差异，若剔除该延迟交付产品影响，标的公司营业收入为 30,331.10 万元，较上年同期增长 1.40%，保持基本稳定，与同行业可比公司国睿科技本期增长情况接近。

2023 年度，标的公司归属于母公司所有者净利润下降 1.62%，与同行业可比公司增长 9.03%存在一定差异，主要是由于同行业可比公司归属于母公司所有者净利润同比变动率受营业收入及其他项目影响，变动比率较大；2024 年 1-6 月，标的公司归属于母公司所有者净利润下降 29.78%与同行业可比公司平均下降 95.93%变动趋势一致。由于归属于母公司所有者净利润受到营业收入、营业成本、期间费用、投资收益等多种因素影响，标的公司与各可比公司下降幅度存在一定差异。

二、结合军品、民品的销售单价和数量、原材料采购价格和数量、产品细分类型和收入结构变化情况等，披露军品、民品毛利率上升的原因及合理性

(一) 主要产品销售单价及数量情况

标的公司军品销售数量、单价按照行业主管部门相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本问询函回复按要求未予披露。

2022 年度及 2023 年度，标的公司主营业务收入中特定产品销售单价及数量情况按照指数化分析，具体如下：

项目	2023 年度					2022 年度		
	销售数量	销售数量变动率	平均单价	平均单价变动率	收入金额(万元)	销售数量	平均单价	收入金额(万元)
系列 1	0.73	-27.37%	1.17	17.39%	14,466.18	1	1	16,967.91
系列 2	0.36	-63.96%	1.19	19.25%	13,180.83	1	1	30,670.76
系列 3	2.41	141.30%	0.99	-1.03%	24,998.77	1	1	10,467.28
系列 4	0.93	-7.14%	0.90	-10.36%	5,921.01	1	1	7,113.28
备件及其他	-	-	-	-	<b>7,775.83</b>	-	-	<b>12,573.32</b>
合计	-	-	-	-	<b>66,342.62</b>	-	-	<b>77,792.55</b>

注：以该产品系列 2022 年度设定为基期，基期销售数量、销售平均单价设定为 1，不同产品系列之间的销售数量和平均单价不再进行指数化。



从销售数量变动来看，2023年度，系列3产品销售数量较2022年度大幅增长141.30%，由于系列3产品属于高度定制化产品，研制周期长，前期投入大，生产批量小，适应改造多，因此该系列产品销售定价相对较高，且该系列产品的配套主机产品于2023年度集中验收，因此当年度销售数量大幅增长；系列1产品销售数量较2022年度下降27.37%，系列2产品销售数量较2022年度下降63.96%，主要是由于客户需求、产品交付及验收进度影响导致；系列4产品销售数量较2022年度下降7.14%，属于客户需求的正常波动，变动幅度较小。

从平均单价变动来看，2023年度，系列1产品平均单价较2022年度增长17.39%，主要是由于该系列产品中单价较高的细分产品销售占比较2022年度增加导致，拉高了系列1产品的平均单价；系列2产品平均单价较2022年度增长19.25%，主要原因为销售单价较低的细分产品受到客户需求、产品交付及验收进度影响，2023年度交付数量减少，导致该系列产品2023年度平均单价提高。2023年度，标的公司系列3、系列4平均单价波动不大，相对稳定。

其他系列产品包括备件收入、维修收入、新研产品等其他类型收入，其收入金额根据客户具体采购备件明细、维修、研制需求等确定合同金额，其各合同包含内容及金额差异较大，无线性关系。

2023年1-6月及2024年1-6月，标的公司主营业务收入中特定产品销售单价及数量情况按照指数化分析，具体如下：

项目	2024年1-6月					2023年1-6月		
	销售数量	销售数量变动率	平均单价	平均单价变动率	收入金额(万元)	销售数量	平均单价	收入金额(万元)
系列1	1.40	39.62%	0.92	-7.57%	4,824.39	1.00	1.00	3,738.14
系列2	3.39	239.15%	0.78	-21.65%	6,516.05	1.00	1.00	2,452.20
系列3	1.33	33.33%	0.35	-65.33%	7,330.97	1.00	1.00	15,857.82
系列4	2.11	111.11%	0.75	-24.93%	5,973.56	1.00	1.00	3,769.20
其他系列	-	-	-	-	9,373.61	-	-	1,523.63
合计	-	-	-	-	34,018.58	-	-	27,340.99

注：以该产品系列2023年1-6月设定为基期，基期销售数量、销售平均单价设定为1，不同产品系列之间的销售数量和平均单价不再进行指数化。

从销售数量变动来看，2024年1-6月，各系列产品销售数量较2023年1-6月均有增长，系列1、系列2、系列3、系列4销售数量较2023年1-6月分别增长39.62%、239.15%、33.33%、111.11%，主要是由于客户需求、产品交付及验收进度影响导致。

从平均单价变动来看，2024年1-6月，系列2产品平均单价较2023年1-6月下降21.65%，主要原因为销售单价较低的细分产品受到客户需求、产品交付及验收进度影响，2024年度交付数量增加，导致该系列产品2024年1-6月平均单价下降；系列3产品平均销售单价较2023年1-6月下降65.33%，主要是由于其中销售单价较高的细分产品2024年1-6月较上年同期销售数量下降87.50%，其中销售单价较低的细分产品2024年1-6月较同期销售数量增长72.00%，细分产品销售占比的变动导致平均单价波动；系列4产品平均单价较2023年1-6月下降24.39%，主要是由于该系列产品中单价较高的细分产品销售占比较上年同期下降导致，拉低了系列4产品的平均单价；2024年1-6月，标的公司系列1平均单价波动不大，相对稳定。

报告期内，标的公司主营业务收入中民品销售情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	销售收入	占主营业务收入比例	销售收入	占主营业务收入比例	销售收入	占主营业务收入比例
委托加工	740.04	2.03%	201.96	0.28%	396.16	0.48%
机加零件	1,330.75	3.64%	1,437.64	1.99%	3,351.13	4.05%
光伏支架及配件	424.17	1.16%	753.81	1.04%	269.21	0.33%
射频组件	-	-	508.12	0.70%	213.75	0.26%
其他组件	-	-	2,907.46	4.03%	641.1	0.78%
合计	2,494.96	6.83%	5,808.99	8.05%	4,871.34	5.89%

报告期内，标的公司民品业务收入分别为4,871.34万元、5,808.99万元、2,494.96万元，占主营业务收入的比例分别为5.89%、8.05%、6.83%，其中光伏支架业务报告期内收入金额分别为269.21万元、753.81万元、424.17万元，占主营业务收入的比例分别为0.33%、1.04%、1.16%，由于标的公司在业务执行过程中未取得产品控制权，按照净额法确认收入，其毛利率为100%；委托加工、机加零件和组件业务等根据客户要求的工艺复杂程度、交付时间紧急程

度确定合同价格，与销售数量无线性关系，其中其他组件 2024 年 1-6 月无销售收入，主要原因为标的公司下属企业东方长岭 2024 年 1-6 月生产的组件产品均用于内部配套，无对外销售。

## （二）标的资产的原材料采购价格和数量情况

报告期内各期，标的公司的主要原材料包括微波器件、外配件、接插件、电容类、机加材料等，具体采购情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
微波器件	13,601.50	67.46%	33,640.52	67.34%	29,118.62	69.75%
外配件	3,001.56	14.89%	7,071.67	14.16%	4,277.02	10.24%
接插件	961.06	4.77%	2,194.79	4.39%	1,996.93	4.78%
电容类	912.81	4.53%	2,036.32	4.08%	1,845.04	4.42%
机加材料	463.76	2.30%	1,347.10	2.70%	754.72	1.81%
其他材料	1,220.39	6.05%	3,664.43	7.34%	3,756.69	9.00%
合计	20,161.09	100.00%	49,954.83	100.00%	41,749.02	100.00%

报告期内各期，标的公司原材料采购金额分别为 41,749.02 万元、49,954.83 万元、20,161.09 万元，其中微波器件、外配件采购合计占比分别为 79.99%、81.50%、82.35%，占比较高。

标的公司原材料采购数量、单价按照行业主管部门相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本问询函回复按要求未予披露，标的公司主要采购数量及单价情况按照指数化分析。

2022 年度及 2023 年度，标的公司微波器件、外配件中部分主要材料指数化采购数量和平均单价情况如下：

分类	原材料名称	2023 年度					2022 年度		
		采购数量	采购数量变动率	平均单价	平均单价变动率	金额（万元）	采购数量	平均单价	金额（万元）
微波	材料 A	1.19	19.49%	1.00	0.02%	22,729.47	1.00	1.00	19,025.22

分类	原材料名称	2023 年度					2022 年度		
		采购数量	采购数量变动率	平均单价	平均单价变动率	金额 (万元)	采购数量	平均单价	金额 (万元)
器件	材料 B	1.00	-0.39%	0.97	-2.51%	1,512.51	1.00	1.00	1,545.22
	材料 C	0.67	-33.09%	0.93	-7.10%	724.73	1.00	1.00	1,137.53
	材料 D	1.33	32.58%	0.98	-2.43%	729.59	1.00	1.00	560.26
外配件	材料 E	1.57	56.60%	1.00	-0.33%	535.22	1.00	1.00	342.72
	材料 F	0.33	-66.67%	1.00	-0.05%	78.29	1.00	1.00	234.90
	材料 G	3.33	233.33%	1.00	-0.34%	102.75	1.00	1.00	30.84

注：以该产品 2022 年度设定为基期，基期采购数量、采购平均单价设定为 1，不同产品之间的采购数量和平均单价不再进行指数化。

由上表可见，从采购平均单价来看，2022 年度及 2023 年度，标的公司主要原材料采购单价相对稳定，对产品毛利率变动影响较小。

从采购数量来看，材料 A、材料 B、材料 D 应用于标的公司大部分产品，材料 A 及材料 D 的 2023 年度采购量较 2022 年度增加的主要原因是 2023 年度生产投产量较大导致配套采购增加，材料 B 报告期内总体采购量保持稳定水平；材料 C 主要应用于系列 2 产品，其 2023 年度采购量较 2022 年度减少的主要原因为系列 2 产品 2023 年度根据客户需求及交付进度导致投产放缓，因此材料 C 采购量相应减少；材料 E 主要应用于某系列备件产品的生产，2023 年度其采购数量高于 2022 年度，主要原因为 2023 年度单独销售该系列备件产品的生产量增加；材料 F 主要应用于系列 4 产品，其 2023 年度采购量低于 2022 年度，主要原因为系列 4 产品 2023 年度投产量降低所致；材料 G 主要应用于系列 3 产品，其 2023 年度采购量高于 2022 年度，主要原因为系列 3 产品 2023 年度投产量增加所致。标的公司原材料采购量受各项材料期初库存量结余、生产计划安排等因素影响，原材料采购数量波动属于正常变动。

2023 年 1-6 月及 2024 年 1-6 月，标的公司微波器件、外配件中部分主要材料指数化采购数量和平均单价情况如下：

分类	原材料名称	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
----	-------	--------------	--------------

		采购数量	采购数量变动率	平均单价	平均单价变动率	金额(万元)	采购数量	平均单价	金额(万元)
微波器件	材料 A	0.88	-12.03%	0.98	-2.20%	5,724.79	1	1	6,653.73
	材料 B	0.71	-29.18%	1.01	1.20%	648.20	1	1	904.39
	材料 C	0.53	-47.49%	1.02	1.57%	318.89	1	1	593.54
	材料 D	0.25	-74.55%	1.09	8.59%	71.78	1	1	259.72
外配件	材料 E	0.25	-75.00%	1.02	2.32%	14.36	1	1	56.14
	材料 F	-	-	-	-	-	-	-	-
	材料 G	0.13	-87.50%	0.99	0.77%	4.75	1	1	38.28

注：以该产品 2023 年 1-6 月设定为基期，基期采购数量、采购平均单价设定为 1，不同产品之间的采购数量和平均单价不再进行指数化。

由上表可见，从采购平均单价来看，2023 年 1-6 月及 2024 年 1-6 月，标的公司主要原材料采购单价相对稳定，对产品毛利率变动影响较小。

从采购数量来看，材料 A、材料 B、材料 D 应用于标的公司大部分产品，2024 年 1-6 月采购量较 2023 年 1-6 月减少的主要原因是 2024 年期初库存较 2023 年期初库存增加的影响，此三类材料 2024 年期初库存量较 2023 年期初库存量增长近 30%；材料 C 主要应用于系列 2 产品，其 2024 年 1-6 月采购量较 2023 年 1-6 月减少 47.49%，主要原因为系列 2 产品 2023 年开始根据客户需求及交付进度导致投产放缓，2024 年 1-6 月投产量较 2023 年 1-6 月大幅减少，虽然 2024 年 1-6 月系列 2 产品销量增加，但销售的产品多属于 2023 年及前期投产生产完工产品，因此 2024 年 1-6 月材料 C 采购量相应减少；材料 E 主要应用于某系列备件产品的生产，其 2024 年 1-6 月采购数量较 2023 年 1-6 月减少 75.00%，主要原因为 2024 年 1-6 月单独销售该系列备件产品的生产量减少；材料 G 主要应用于系列 3 产品，其 2024 年 1-6 月采购量低于 2023 年 1-6 月，主要原因为系列 3 产品 2023 年 1-6 月投产量较高，2024 年 1-6 月投产量相对降低导致。标的公司原材料采购量受各项材料期初库存量结余、生产计划安排等因素影响，原材料采购数量波动属于正常变动。

### （三）产品细分类型和收入结构变化情况

报告期内，标的公司主营业务收入按照产品细分类型和收入结构变化情况

如下：

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
大类	细分	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
特定产品	系列 1	14,466.18	21.81%	16,967.91	21.81%
	系列 2	13,180.83	19.87%	30,670.76	39.43%
	系列 3	24,998.77	37.68%	10,467.28	13.46%
	系列 4	5,921.01	8.92%	7,113.28	9.14%
	备件及其他	7,775.83	11.72%	12,573.32	16.16%
	合计	66,342.62	100.00%	77,792.56	100.00%
民品	委托加工	201.96	3.48%	396.16	8.13%
	机加零件	1,437.64	24.75%	3,351.13	68.79%
	光伏支架及配件	753.81	12.98%	269.21	5.53%
	射频组件	508.12	8.75%	213.75	4.39%
	其他组件	2,907.46	50.05%	641.10	13.16%
	合计	5,808.99	100.00%	4,871.34	100.00%

续：

项目		2024 年 1-6 月		2023 年 1-6 月	
大类	细分	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
特定产品	系列 1	4,824.39	14.18%	3,738.14	13.67%
	系列 2	6,516.05	19.15%	2,452.20	8.97%
	系列 3	7,330.97	21.55%	15,857.82	58.00%
	系列 4	5,973.56	17.56%	3,769.20	13.79%
	备件及其他	9,373.61	27.55%	1,523.63	5.57%
	合计	34,018.58	100.00%	27,340.99	100.00%
民品	委托加工	740.04	29.66%	167.82	10.80%
	机加零件	1,330.75	53.34%	1,147.99	73.91%
	光伏支架及配件	424.17	17.00%	235.25	15.15%
	射频组件	-	-	2.23	0.14%
	其他组件	-	-	-	-
	合计	2,494.96	100.00%	1,553.30	100.00%

注：根据财政部 2024 年 3 月发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用应计入营业成本，不再计入销售费用。长岭科技自 2024 年 1 月 1 日起施行，并采用追溯调整法对可比期间的财务报表数据进行相应调整。

2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月，特定产品毛利率分别为 37.41%、44.73%、38.96%，2023 年度特定产品毛利率比上年增加 7.32 个百分点，主要是由于特定产品销售结构变化导致，其中毛利率较高的系列 3 产品在特定产品

中的销售占比由 13.46% 增加至 37.68%，由于系列 3 产品属于高度定制化产品，研发周期较长，大部分产品于 2013 年之前开始进行研发，研发周期为 5-10 年，前期研发投入大，因此在定价中考虑了前期投入的研发沉没成本，且该系列产品为小批量或单套定制化生产，生产交付周期较标的公司其他系列产品长，生产复杂性及技术含量较标的公司其他系列产品高，因此其毛利率高于其他系列雷达产品，该系列产品的配套主机产品于 2023 年度集中验收，因此其销售占比上升；毛利率较低的系列 2 产品在特定产品中的销售占比由 39.43% 减少至 19.87%，主要系该系列产品延迟交付导致。综合因素导致 2023 年标的公司特定产品毛利率上升。2024 年 1-6 月特定产品毛利率较 2023 年同期毛利率下降 16.68 个百分点，主要是由于受到特定产品销售结构变化的影响，2024 年 1-6 月，毛利率较高的系列 3 产品在特定产品中的销售占比由 2023 年同期的 58.00% 下降至 21.55%。

2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月，民品毛利率分别为 16.29%、31.83%、23.86%，2023 年度民品毛利率增加 15.54 个百分点，主要原因为：一方面光伏支架业务采用净额法确认的收入增长，光伏支架业务毛利率为 100%，带动民品毛利率上升；另一方面低毛利率的机加零件业务收入占比降低，高毛利率的其他组件收入占比增长，结构变化导致民品毛利率进一步上升。2024 年 1-6 月民品毛利率较 2023 年同期上升 1.67 个百分点，未发生较大波动。2024 年 1-6 月民品毛利率较 2023 年度下降 7.97 个百分点，主要是由于其他组件产品在 2024 年 1-6 月仅用于标的公司内部配套，未对外销售，该产品毛利率高于机加零件等其他民品业务，其销售占比下降导致民品业务毛利率降低。

标的公司光伏支架业务报告期各期收入分别为 269.21 万元、753.81 万元、424.17 万元，占营业收入的比例分别为 0.32%、1.01%、1.13%，该业务由上游供应商直接运输至业主方项目地进行安装，标的公司在业务过程中未取得产品控制权，按照总额开具发票并确认应收账款，采用净额法确认相关收入，毛利率为 100% 具备合理性，符合企业会计准则的要求。标的公司光伏业务毛利率与可比公司对比情况如下：

可比上市公司	核算情况
中国西电	中国西电电气股份有限公司子公司西安西电开关电气有限公司（以下简

(601179. SH)	称“西开电气”) 2021 年从事光伏项目设备贸易业务, 依据新收入准则和监管规则适用指引, 对业务控制权进行了更为详尽、审慎的复盘与调查, 结合年审会计师意见, 基于谨慎原则, 2021 年底西开电气将“总额法”调整为“净额法”核算
国机精工 (002046. SZ)	光伏贸易业务采用净额法核算, 其毛利率为 100%
标的公司	对于光伏支架业务, 按照总额开具发票并确认应收账款, 采用净额法确认相关收入

注: 1. 以上数据来源于上市公司公开披露信息;

2. 由于同行业可比上市公司国睿科技、雷科防务、四创电子、航天南湖未包含光伏支架业务, 因此选取公开披露其他进行类似光伏业务可比上市公司进行对比分析。

综上所述, 报告期各期, 标的公司特定产品、民品的销售单价、原材料采购价格总体保持稳定, 经对比产品细分类型和收入结构变化情况, 标的公司各系列产品的毛利率基本保持稳定, 特定产品毛利率变动主要系产品销售结构变化所致, 民品毛利率变动是由于产品销售结构变化及采用净额法确认的光伏支架业务收入影响所致。

三、结合享受免征增值税产品销售占比情况、自 2022 年起的增值税缴纳情况, 补充披露税收优惠政策变化对标的资产营业收入及净利润的影响情况

(一) 标的公司享受免征增值税产品销售占比情况、自 2022 年起的增值税缴纳情况

依据主管部门联合下发的通知, 标的公司 2022 年 1 月起签订的特定产品销售合同按规定缴纳增值税, 2023 年度免税收入较 2022 年度减少 21,643.40 万元, 下降 34.04%, 2024 年 1-6 月免税收入较 2023 年 1-6 月减少 17,934.78 万元, 下降 68.93%; 2023 年实际缴纳增值税较 2022 年度增加 438.02 万元, 增幅为 30.73%。

该特定产品增值税政策变动为针对行业内所有公司进行的整体性调整, 标的公司不会因增值税变化而导致自身竞争力下降。

报告期内, 标的公司增值税免税产品销售占比及增值税缴纳情况如下:

单位: 万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
营业收入①	37,450.10	74,486.17	84,348.80



项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
特定产品收入②	34,018.58	66,342.62	77,792.56
免税收入③	8,084.49	41,941.88	63,585.28
免税产品销售占比④=③/①	21.59%	56.31%	75.38%
实际缴纳增值税金额⑤	958.61	1,863.36	1,425.34

## (二) 税收优惠政策变化对标的资产营业收入及净利润的影响情况

报告期内，标的公司民品的相关增值税政策未发生变动，特定产品相关的税收政策按照行业主管部门相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本问询函回复豁免披露。

报告期内，标的公司增值税免税产品收入分别为 63,585.28 万元、41,941.88 万元、8,084.49 万元，报告期内仅经行业主管部门审批后的特定产品合同清单范围内相关产品享受免税政策，标的公司民品业务不涉及免税政策。

对于报告期内免税产品影响进行测算如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
免税收入 a	8,084.49	41,941.88	63,585.28
假设不免税测算收入金额 b	7,154.42	37,116.71	56,270.16
对收入影响数 c=b-a	-930.07	-4,825.17	-7,315.12
特定产品毛利率	38.96%	44.73%	37.41%
营业成本中材料占比	72.67%	72.24%	67.82%
对利润影响数	-517.51	-2,898.62	-4,209.96

注：1. 免税收入影响测算为测算若相关产品均不免税对于报告期内营业收入、利润的影响；

2. 假设不免税测算收入金额=免税收入/（1+13%）；

3. 对利润影响数=对收入影响数+免税收入\*（1-特定产品毛利率）\*营业成本中材料占比/（1+13%）\*13%。

报告期内若视同免税产品需要缴纳增值税模拟测算，对报告各期收入影响分别为-7,315.12 万元、-4,825.17 万元、-930.07 万元，对报告各期利润影响分别为-4,209.96 万元、-2,898.62 万元、-517.51 万元，随着免税产品逐步减少，导致相关增值税影响逐步减少。同时，根据相关规定，标的公司与特定产品客户在 2022 年 1 月起新签订产品销售合同定价时，已对上述增值税影响有所

考虑，标的公司与主要上游供应商签订采购合同时，定价亦同样考虑相关增值税的影响。在最终客户进行价格审核时，也会考虑税收政策变化对产品定价的影响。此外，随着销售端不再免征销项税，采购端进项税也可以抵扣，导致成本有所下降。因此，整体上，标的公司营业收入和净利润水平受增值税政策变化影响相对可控。

但是，由于不再享受相关税收优惠后增值税缴纳金额增加，以增值税缴纳金额为计税基础的城建税、教育费附加和地方教育费附加等有所增加，导致税金及附加科目金额增加，进而一定程度上影响利润水平。

**四、报告期各期，按军方审价机制调减收入的金额占比，对营业成本、应收账款、应付账款等财务报表项目的具体影响，按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理是否合规，是否符合行业惯例，截至报告期末尚未审价产品的收入规模**

**（一）报告期各期，按军方审价机制调减收入的金额占比，对营业成本、应收账款、应付账款等财务报表项目的具体影响**

**1. 审价机制对营业收入、营业成本的影响**

特定产品审价相关销售收入的计量政策：根据收入准则相关规定，合同中存在可变对价的，应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数。标的公司特定产品销售通常先按合同暂定价确认销售收入，对于期末已完成审价暂未执行的，标的公司按照审减数冲减当期销售收入并计入应收账款-价差调整；尚未完成审价的，标的公司按已审价项目审减经验值调整未审价收入，并计入应收账款-价差调整。从该政策可知，审价机制调整损益项目为营业收入，资产负债表项目为应收账款，因此，审价机制调整对营业成本无影响。

标的公司特定产品销售通常先按合同暂定价确认销售收入主要原因为：按照军品价格管理相关规定，主机厂等总装单位、总体单位涉及的相关军品需要军方最终批复价格，标的公司为总装单位、总体单位的配套供应商，审价情形分以下两种：一是总装单位、总体单位接受审价时可能会要求标的公司提供相关产品的审价资料，与总装单位、总体单位产品一同接受审价；二是军方组织

型号成本审核，从标的公司至总装单位、总体单位。在最终产品审价完成前，标的公司与下游客户参照采购管理办法和定价规则，双方协商签订暂定价格合同，在审价尚未结束前，按照暂定价格进行结算，确认收入。在下游总装单位、总体单位相关产品经审价部门审价确定后，下游客户会基于审定价格与标的公司协商确定产品的最终定价。

报告期内，标的公司涉及审价的特定产品收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
涉及审价的特定产品收入	21,907.95	57,494.63	62,957.51
特定产品收入	34,018.58	66,342.62	77,792.56
占比	64.40%	86.66%	80.93%

报告期内，标的公司特定产品中系列1、系列2、系列3和系列4涉及审价，备件及其他不涉及审价，民品亦不涉及审价。报告期各期，标的公司涉及审价的特定产品审价情况如下：

单位：万元

系列名称	项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
系列1	已完成审价收入金额	2,530.54	12,827.53	15,336.44
	尚未完成审价收入金额	214.00	1,318.34	-
系列2	已完成审价收入金额	4,468.93	11,581.54	26,062.80
	尚未完成审价收入金额	2,040.42	1,297.09	4,061.60
系列3	已完成审价收入金额	6,778.93	23,697.24	10,100.74
	尚未完成审价收入金额	-	851.89	307.00
系列4	已完成审价收入金额	4,275.64	3,671.40	4,653.74
	尚未完成审价收入金额	1,599.49	2,249.60	2,435.19
合计	已完成审价收入金额	18,054.04	51,777.71	56,153.72
	尚未完成审价收入金额	3,853.91	5,716.92	6,803.79

注：上述已完成审价收入金额为报告期各期截至2024年6月30日已完成审价产品的收入。

报告期内，系列1产品未完成审价收入金额分别为0.00万元、1,318.34万元、214.00万元，系列2产品未完成审价收入金额分别为4,061.60万元、1,297.09万元、2,040.42万元，系列3产品未完成审价收入金额分别为307.00万元、851.89万元、0.00万元，系列4产品未完成审价收入金额分别

为 2,435.19 万元、2,249.60 万元、1,599.49 万元，未完成审价产品预计将分别于 2025 年、2026 年完成审价。

报告期内，按照审价机制调整收入情况，详见下表：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
按照审价机制调整收入金额（减少以“-”号填列）	-233.27	-1,456.25	-2,450.66
营业收入	37,450.10	74,486.17	84,348.80
调整额占营业收入的比例	-0.62%	-1.96%	-2.91%

报告期内，按照审价机制调整收入金额分别为-2,450.66 万元、-1,456.25 万元、-233.27 万元，占营业收入的比例分别为-2.91%、-1.96%、-0.62%，报告期内按照审价机制调整收入均为审减调整，审价调整金额对营业收入的影响较小。

对于期末已完成审价暂未执行的，标的公司按照审减数冲减当期销售收入；尚未完成审价的，标的公司按已审价项目审减经验值调整未审价收入。截至报告期末，未审价暂估审减余额为 765.69 万元，若未来实际审减金额低于该审价暂估审减值，存在冲回审价调整的可能性，冲回调整总额累计上限不超过 765.69 万元，占业绩承诺全部收入的比例约 0.3%，占比很低。

## 2. 审价机制对应收账款、应付账款影响金额

根据前述的特定产品审价相关销售收入的计量政策可知，审价机制调整对应付账款无影响，对报告期各期末应收账款余额影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
影响应收账款金额（减少以“-”号填列）	-6,930.96	-6,697.69	-5,241.44

注：影响应收账款金额为累计对应收账款余额的影响金额。

报告期内，标的公司涉及军审定价的主要合同中，除客户 2-10、客户 2-2、客户 23 部分合同条款中约定以审价与否作为回款条件外，其他合同中均未对于审价作为回款条件进行约定，具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同合计金额	无需审价即回款比例	审价后回款比例	合计
1	客户 1-1	56,768.97	100%	-	100%
2	客户 2-1	13,806.00	100%	-	100%
3	客户 4-1	11,127.48	100%	-	100%
4	客户 1-29	8,151.78	100%	-	100%
5	客户 5-1	8,130.80	100%	-	100%
6	客户 1-5	7,596.40	100%	-	100%
7	客户 1-9	6,918.35	100%	-	100%
8	客户 1-2	6,405.38	100%	-	100%
9	客户 1-6	6,388.00	100%	-	100%
10	客户 13	6,151.60	100%	-	100%
11	客户 2-10	5,973.53	100%	-	100%
12	客户 2-10	1,681.82	50%	50%	100%
13	客户 12	5,737.83	100%	-	100%
14	客户 3-1	5,174.00	100%	-	100%
15	客户 9-1	4,600.00	100%	-	100%
16	客户 1-11	3,941.32	100%	-	100%
17	客户 2-2	3,800.00	100%	-	100%
18	客户 2-2	840.91	50%	50%	100%
19	客户 2-8	3,417.03	100%	-	100%
20	客户 40	3,046.17	100%	-	100%
21	客户 1-4	2,607.10	100%	-	100%
22	客户 23	1,111.13	100%	-	100%
23	客户 23	610.00	80%	20%	100%

注：上述主要合同为报告期内合计金额大于 1000 万元的合同情况。

标的公司涉及军审定价的主要合同中约定以审价与否作为回款条件的占比较低，即审价与否对合同价款的回款影响较小，但若因审价机制调整营业收入，会相应调整应收账款。

标的公司涉及军审定价的主要订单期后回款情况及预计回款进度如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目/产品名称	应收账款及合同资产期末余额	截至 2024 年 9 月 30 日回款金额	预计回款时间
----	------	---------	---------------	------------------------	--------

1	客户 1-5	系列 1-23、系列 1-10、系列 1-9、系列 2-6、备件、新研产品等	8,015.65	-	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 20%
2	客户 2-1	系列 3-1、系列 3-3、新研产品等	8,001.33	105.66	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 20%
3	客户 1-1	系列 1-10、系列 1-13、系列 1-14、系列 2-15、系列 2-19、系列 2-9 等	7,980.07	-	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 20%
4	客户 4-1	系列 2-8、系列 2-10、系列 2-21、系列 3-4、系列 2-9 等	4,788.40	-	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 20%
5	客户 1-7	系列 1-9、系列 1-10、系列 1-21、系列 2-31 等	4,707.32	4.59	2024 年 12 月 31 日前回款 20%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 60%
6	客户 1-9	系列 4-7、新研产品等	3,233.49	-	2024 年 12 月 31 日前回款 40%、2025 年 6 月 30 日前回款 60%
7	客户 1-8	系列 2-31、系列 3-4、系列 4-10 等	3,189.14	248.46	2024 年 12 月 31 日前回款 70%、2025 年 6 月 30 日前回款 30%
8	客户 1-25	系列 1-11、系列 2-6、系列 2-36 等	3,019.95	297.00	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 40%
9	客户 2-2	系列 3-3、系列 3-6、系列 3-7 等	2,541.73	-	2024 年 12 月 31 日前回款 50%、2025 年 6 月 30 日前回款 50%
10	客户 2-10	系列 3-6、系列 3-7、系列 3-9	2,555.16	322.70	2024 年 12 月 31 日前回款 30%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 50%
11	客户 5-1	系列 4-2、系列 4-3、系列 4-4、维修等业务	2,082.22	-	2024 年 12 月 31 日前回款
12	客户 1-6	系列 2-9、系列 2-13、系列 2-16、系列 2-18、系列 2-20、备件等	2,107.43	33.02	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 20%
13	客户 20	系列 2-1、系列 2-6、系列 1-9、系列 1-18、系列 1-7 等	1,504.22	-	2024 年 12 月 31 日前回款
14	客户 1-29	系列 2-37、备件等	1,390.40	71.47	2024 年 12 月 31 日前回款 60%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 20%

15	客户 10	系列 2-1、系列 2-30、系列 3-4、系列 1-4、系列 1-5、备件等	1,378.79	40.70	2024 年 12 月 31 日前回款
16	客户 13	系列 4-7、系列 4-9、系列 4-10、备件等	1,345.26	10.93	2024 年 12 月 31 日前回款 50%、2025 年 6 月 30 日前回款 50%
17	客户 582	系列 2-21、备件等	1,213.94	-	2024 年 12 月 31 日前回款
18	客户 1-4	系列 2-15、系列 4-5、系列 4-8、系列 4-6 等	1,067.69	7.00	2024 年 12 月 31 日前回款
19	客户 14	系列 1-5、系列 2-7、系列 2-31、系列 3-10、备件等	1,033.26	357.40	2024 年 12 月 31 日前回款
20	客户 23	系列 3-9	1,000.41	317.90	2024 年 12 月 31 日前回款 20%、2025 年 6 月 30 日前回款 40%、2025 年 12 月 31 日前回款 40%
21	客户 6-3	系列 2-31、系列 2-33、系列 2-34 等	979.18	366.98	2024 年 12 月 31 日前回款 50%、2025 年 6 月 30 日前回款 50%
22	客户 162	系列 2-6、备件等	977.39	-	2024 年 12 月 31 日前回款 40%、2025 年 6 月 30 日前回款 30%、2025 年 12 月 31 日前回款 30%
23	客户 581	系列 3-9	880.09	-	2024 年 12 月 31 日前回款 20%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 60%
24	客户 583	备件等	835.84	-	2024 年 12 月 31 日前回款
25	客户 19	系列 1-9、系列 2-6、系列 2-7、系列 2-28、备件等	765.81	-	2024 年 12 月 31 日前回款
26	客户 1-24	系列 2-6、备件等	642.34	20.67	2024 年 12 月 31 日前回款 20%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 60%
27	客户 1-13	系列 2-6	596.26	-	2024 年 12 月 31 日前回款 20%、2025 年 6 月 30 日前回款 20%、2025 年 12 月 31 日前回款 60%
合计			67,832.76	2,204.47	
占报告期末涉及军审价的应收账款及合同资产占比			87.30%		—
占报告期末全部应收账款及合同资产比例			74.32%		—

上述应收账款及合同资产余额合计 67,832.76 万元，占 2024 年 6 月末全部应收账款及合同资产余额的 74.32%，期后回款预计主要集中于 2024 年 12 月 31 日前以及 2025 年度期间。

综上，报告期内，审价机制调整对营业成本无影响，影响营业收入金额分别-2,450.66 万元、-1,456.25 万元、-233.27 万元，占各期营业收入比例分别为-2.91%、-1.96%、-0.62%，报告期内按照审价机制调整收入均为审减调整，审价调整金额对营业收入的影响较小，依据标的公司现行的审价调整政策及报告期的经验数据，预期未来不存在调增营业收入的情况；审价机制调整对应付账款无影响；截至报告期末，对应收账款影响金额为-6,930.96 万元，其中：审价最终结算价影响应收账款下降 4,498.87 万元，审价机制估计调整影响应收账款下降 2,432.09 万元。

（二）按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理是否合规，是否符合行业惯例，截至报告期末尚未审价产品的收入规模

1. 按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理是否合规

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十六条：合同中存在可变对价的，应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数。

标的公司特定产品销售通常先按合同暂定价确认销售收入，后续按照审价或最终协议价调整暂定价。对于期末已完成审价暂未执行的，标的公司按照审减数冲减当期销售收入并计入应收账款-价差调整；尚未完成审价的，标的公司按已审价项目审减经验值调整未审价收入，并计入应收账款-价差调整。最终结算价确定后于签订调价协议的当期将暂定价与实际执行价的价差调整应收账款-价差调整。因此，标的公司就特定产品审价事项对合同价格的不确定因素进行最佳估计符合《企业会计准则第 14 号——收入》规定。

综上所述，标的公司按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理是合规的。



## 2. 是否符合行业惯例

标的公司同行业可比公司关于审价调整政策表述如下：

公司名称	审价调整政策
国睿科技	最近一期审计报告未披露审价调整政策
雷科防务	最近一期审计报告未披露审价调整政策
四创电子	最近一期审计报告未披露审价调整政策
航天南湖	针对军方尚未审价的产品，按暂定价格与客户签订合同，符合收入确认条件时按照暂定价格确认收入和应收账款，同时结转成本； 针对军方已审价的产品，按审定价与客户签订销售合同，在符合收入确认条件时，按照审定价确认收入和应收账款，同时结转成本； 对于按照暂定价格确认收入的产品，在收到军方审价批复文件后，本公司根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定差价总金额，根据差价总金额确认当期收入

由于同行业可比公司最近一期审价报告中仅航天南湖披露审价调整政策，故同时查询市场公开信息，价格审核及调整是国防工业领域产品较为常见的定价方式，国防工业领域上市公司大多存在审价调整，相关上市公司关于审价调整及收入确认方式如下：

公司	审价调整政策
华如科技 (301302. SZ)	对于涉及审价的项目，华如科技按照合同价款确认收入，存在暂估收入的情形，如后续对已确认收入项目进行审价并改价，公司将对相关差额调整当期损益
高凌信息 (688175. SH)	满足收入确认条件时，尚未完成审价的，按暂定价合同载明金额确认收入，待合同完成审价，于合同完成价格审核的当期按差价调整营业收入
左江科技 (300799. SZ)	左江科技产品销售在获取验收合格证时按合同价确认收入，若合同为暂定价，则按暂定价确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期确认收入
兴图新科 (688081. SH)	对于军品销售，兴图新科将取得产品验收单据作为收入确认的时点。针对军方已批价的产品，在符合收入确认条件时，按照审定价确认销售收入和应收账款，同时结转成本；针对尚未批价的产品，符合收入确认条件时按照约定价格确认收入和应收账款，同时结转成本，在收到军方审价批复文件后按差价在当期调整收入
科思科技 (688788. SH)	科思科技收入确认政策中，对于需要军检的产品：（1）取得驻厂军代表验收并出具军检合格证；（2）产品已发出并取得客户的签收单；（3）销售价格基本确定，针对尚未完成审价的产品，按照合同暂定价确认收入，同时结转成本；待审价完成后，将差价调整当期营业收入
观想科技 (301213. SZ)	公司在提供产品或服务，并取得购买方接收证明或验收报告后按合同价确认收入。若合同为暂定价，则按暂定价确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期将差价确认收入
东土科技 (300353. SZ)	公司根据军方审价规则，结合历史审价经验对存在暂定价合同的预期收入金额进行测算：①对于未取得任何审价相关依据的暂定价合同确认收入，公司根据测算的价格与暂定价合同约定的价格孰低的原则确认收入；

	②对于尚未签订定价合同，但已取得客户关于审价结果的相关资料的，则以最新取得的审价依据与暂定价合同约定的价格依据孰低的原则确认收入，两者之差额在当期进行调整；③对于已签订正式定价合同的项目，正式定价数据与历史已确认收入的差额在当期进行调整。
华强科技 (688151. SH)	(1) 对于军方已完成审价的产品，在取得军检合格证时，按军方审定价确认收入； (2) 收入，后期在收到军品审价文件后，在当期调整收入。如军方已履行现场审价程序，以履行现场审价程序后签署的审价协商纪要、议价纪要或者同等效力的文件约定的价格作为暂定价格。对于军方尚未履行现场审价程序的，以合同价作为暂定价；如合同价严重偏离实际情况，则以参照军品审价规则测算的预估价格作为暂定价格。

注：上述信息均来源于上市公司公开信息。

对比上述上市公司情况，标的公司审价确认收入的方式，与行业惯例存在一定差异。

上述上市公司产品待价格审定后，大部分是按照合同暂定价与审定价的价差调整当期营业收入。左江科技、观想科技是于签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期将差价确认收入。东土科技对于未签订定价合同和华强科技对于尚未完成审价的产品是按照最佳估计数确认收入，与标的公司的确认方式类似。

标的公司大部分产品，审价效力属于各大科研院所及国有企业延伸审价，价格审定周期较长，即便价格审定后，基于审定价格，各大科研院所及国有企业与标的公司协商确定产品的最终定价周期也较长。因此，标的公司基于谨慎性原则，对于期末已完成审价暂未执行的收入以审定价作为可变对价的最佳估计数，调整当期收入；未完成审价的收入是按照已审价项目审减经验值估算确定可变对价的最佳估计数，调整当期收入。与客户协商确定最终结算价后于签订调价协议的当期将暂定价与实际执行价的差价调整应收账款-价差调整。

标的公司上述收入核算模式符合收入准则关于可变对价的相关规定，充分考虑了暂定价、审定价与最终结算价确定周期长的实际情况，收入确认政策谨慎。

### 3. 截至报告期末尚未审价产品的收入规模

截至**2024年6月30日**，标的公司累计尚未审价收入金额为**22,212.59**万元，其中报告期初、2022年度、2023年度和**2024年1-6月**分别为5,837.96万

元、6,803.79 万元、5,716.94 万元和 3,853.90 万元。

同行业可比公司中仅航天南湖披露了未完成审价金额及占收入的比例，故同时查询国防工业领域上市公司公开信息，相关上市公司近期涉及军品审价而未完成审价金额情况如下表：

单位：万元

公司名称	项目	报告期第 3 期	报告期第 2 期	报告期第 1 期
标的公司	未完成审价金额	3,853.90	5,716.94	6,803.79
	占收入比例	10.29%	7.68%	8.07%
航天南湖	未完成审价金额	25,581.46	21,879.16	6,274.20
	占收入比例	32.13%	28.35%	9.41%
湖南兵器	未完成审价金额	55,278.67	50,467.45	19,375.76
	占收入比例	26.31%	28.63%	9.80%

注：标的公司报告期第 1、2、3 期分别为 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月；航天南湖报告期第 1、2、3 期分别为 2019 年度、2020 年度、2021 年度；湖南兵器报告期第 1、2、3 期分别为 2020 年度、2021 年度、2022 年度。

报告期各期，标的公司未完成审价金额占收入的比例分别为 8.07%、7.68%、10.29%，相比于航天南湖、湖南兵器，占比较低。

## 五、军品研制业务按时段法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的规定与行业惯例

### （一）军品研制业务按时段法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：……

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”。

报告期内，标的公司研制业务收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
研制业务收入金额	1,256.30	1,387.08	963.62
研制业务占营业收入的比例	3.35%	1.86%	1.14%

报告期各期，标的公司研制业务收入金额分别为 963.62 万元、1,387.08 万元、1,256.30 万元，占营业收入的比例分别为 1.14%、1.86%、3.35%，总体占比较小。标的公司仅特定产品研制业务按照时段法确认收入，其他产品类销售、民品销售均不涉及按照时段法确认收入。

标的公司特定产品研制业务主要是特定用户、科研院所、院校与标的公司签订雷达及配套部件研制合同或项目合作合同，委托标的公司进行雷达或项目的研究和开发工作，并根据研发进度或节点支付款项。标的公司受托研制项目为定制化研制服务，研制服务技术复杂，研制服务一般分为立项论证阶段、方案设计阶段、详细设计阶段、工程样机研制阶段、产品研制阶段、试验服务等多个阶段，每个阶段客户均会组织评审验收，在完成各个阶段的评审验收后，标的公司根据各个阶段的验收结果确认收入。

标的公司受托研制项目为定制化研制服务具有不可替代用途，根据合同约定标的公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，因此，标的公司受托研制属于在某一时段内履行的履约义务。标的公司研制业务按时段法确认收入符合《企业会计准则》的规定。

标的公司特定产品的收入确认原则如下：

序号	业务类型	收入确认政策	收入确认时点
1	定型产品（系列1、系列2、系列3、系列4）	①客户为国内的军方，军品产出后经驻厂军方代表验收合格后取得军方代表出具的《履历本》或《合格证》，送货并取得客户签收单据后确认收入	送货并取得客户签收单据后确认收入
		②客户为国内军工企业的，通常于军品产出后经驻厂军方代表验收合格后取得军方代表出具的《履历本》或《合格证》，送货并取得客户验收合格凭据后确认收入	送货并取得客户验收合格凭据后确认收入
2	新研产品（其他系列）	根据客户的研制需求，完成研制产品交付客户，并取得客户验收合格凭据后确认收入	取得客户验收合格凭据后确认收入
3	研制收入（其他系列）	受托研制项目为定制化研制服务，对于军品委托研制项目，在各阶段收到客户对工作成果的确认证件后，分阶段确认服务收入	在各阶段收到客户对工作成果的确认证件后确认收入

报告期内，标的公司收入主要为四大系列定型产品销售收入，定型产品为已经过鉴定的产品，分为签收确认收入和验收确认收入；新研产品为未完成鉴定的产品，客户一般采购后还需进行后续实验、评测等，根据客户的验收结果确认收入；研制收入为根据客户需求进行定制化研制服务，在各阶段收到客户对工作成果的确认文件后，分阶段确认服务收入。

针对需要验收的产品，客户验收过程、时长、决定方情况如下：

产品细分	验收过程	验收时长	验收结果决定人
系列 1	客户检验部门对产品外观、性能、指标进行测试后，产品配装在客户最终产品进行联调联试成功后，验收合格	根据主机产品交付时间，确定验收开始时间，验收时长 2 周-3 个月	下游客户（国内军工企业）
系列 2		根据主机产品交付时间，确定验收开始时间，验收时长 2 周-3 个月	
系列 3		根据主机产品交付时间，确定验收开始时间，小产品验收时长为 2 周-3 个月，大件产品验收时长为 6 个月至 1 年，部分因配套产品需求，验收时间为 1 年以上	
系列 4		根据主机产品交付时间，确定验收开始时间，一般验收时长 2 周-3 个月，部分产品验收时间较长，周期为 3 个月至 1 年	
新研产品	客户检验部门对产品外观、性能、指标进行测试后，客户根据需求进行试验，各项参数符合研发需求的，验收合格	根据项目整个研制周期，确定验收时间及时长，验收时间一般为 1 年以上	下游客户（研究所、军工企业）
研制收入	客户组织专家组对产品的研制阶段进行评审，出具评审意见	根据项目需求确定研制阶段及时长，研制周期为 1 年至 7 年	下游客户（研究所、军工企业）

## （二）标的公司研制业务收入确认与同行业对比

标的公司同行业可比公司关于研制业务收入确认政策表述如下：

公司名称	研制业务收入确认政策
国睿科技	最近一期审计报告未披露研制业务收入确认政策
雷科防务	技术研制服务：公司在合同开始日判断单项履约义务满足在某一时段内履行履约义务条件的，在一段时间内确认收入，公司采用产出法确定履约进度。不满足在某一时段内履行履约义务条件的在完工交付后取得验收单确认收入。
四创电子	最近一期审计报告未披露研制业务收入确认政策

由于同行业可比公司最近一期审计报告中仅雷科防务披露研制业务收入确认政策，故同时查询国防工业领域上市公司公开信息，相关上市公司关于研制收入确认政策如下：

可比上市公司	研制收入确认政策
国科军工（688543.SH）	对于军品研制业务，属于某一时段内履行的履约义务，在研制任务验收前，履约进度不能合理确定，公司按照已经发生的成本金额确认收入，当该项目累计发生成本已经超过合同金额时，则以合同金额为限确认收入；研制任务验收时，以合同金额与累计已确认的收入之间的差额在验收当期确认收入
中天火箭（003009.SZ）	对于军品研制业务，公司按照研制合同约定的进度分阶段确认收入。委托方与公司签订研制合同，合同中约定公司需要的研制任务和进度比例，研制任务一般分为立项论证阶段、方案设计阶段、详细设计阶段、工程样机研制阶段、产品研制阶段、试验服务（如有）等多个阶段（具体以公司与委托方的约定为准），各阶段完成后公司取得委托方出具的研制完工进度确认表，并按照合同约定的阶段比例确认相应研制收入

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

经对比同行业公司相关军品研制收入确认政策，标的公司与同行业可比公司研制业务收入确认政策无重大差异。

六、结合报告期内标的资产销售、采购对现金流入、流出的影响情况，经营性应收、应付项目与存货等科目的变动情况及与信用政策、生产模式的匹配性，补充披露报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异，如是，请说明合理性

#### （一）经营活动产生的现金流量净额与净利润差异情况

报告期各期，标的公司净利润与经营活动产生的现金流量净额调节过程如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
净利润	<b>1,828.08</b>	6,092.42	5,970.49
加：资产减值准备	<b>450.70</b>	387.30	60.82
信用减值准备	<b>1,128.79</b>	-315.75	764.75
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	<b>1,423.80</b>	2,875.10	3,107.31

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
使用权资产折旧	217.93	678.32	231.10
无形资产摊销	125.32	238.24	384.87
长期待摊费用摊销	169.00	135.30	28.38
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	60.51	-14.39	-0.82
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	553.93	748.16	828.92
投资损失（收益以“-”号填列）	15.48	-220.63	-181.05
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-185.50	-171.76	-49.34
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-32.69	412.62	-32.41
存货的减少（增加以“-”号填列）	-987.39	-11,857.79	5,957.09
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-25,829.00	3,407.36	-25,166.42
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	7,194.87	-8,556.93	4,486.70
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	-13,866.17	-6,162.44	-3,609.60

报告期各期，净利润与经营性现金流量差额主要由存货的变动，以及经营性应收项目的变动和经营性应付项目的变动构成。2022年度，由于当期经营性应收项目增加 25,166.42 万元，导致总体经营活动产生的现金流量净额为净流出；2023年度，标的公司当期存货有所增加 11,857.79 万元，同时应付票据到期支付款项影响应付票据减少 15,242.23 万元，导致当期经营活动现金流出增加，影响当期经营活动产生的现金流量净额；2024年1-6月，标的公司期末应收账款余额增加影响当期经营性应收项目增加 25,829.00 万元，导致总体经营活动产生的现金流量净额为净流出。

## （二）标的资产销售、采购对现金流入、流出的影响情况

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度		2022年度
	金额	金额	同比变动率	金额

项目	2024年1-6月	2023年度		2022年度
	金额	金额	同比变动率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	<b>15,885.78</b>	98,894.71	43.54%	68,895.76
营业收入收现率	<b>42.42%</b>	132.77%	-	81.68%
购买商品、接受劳务支付的现金	<b>15,231.67</b>	75,119.98	80.59%	41,598.05
营业成本付现率	<b>66.16%</b>	183.16%	-	78.32%
经营活动产生的现金流量净额	<b>-13,866.17</b>	-6,162.44	-70.72%	-3,609.60

注：1. 营业收入收现率=销售商品、提供劳务收到的现金÷营业收入；

2. 营业成本付现率=购买商品、接受劳务支付的现金÷营业成本。

报告期内，标的公司营业收入收现率分别为 81.68%、132.77%、**42.42%**。2022 年度营业收入收现率不足 100%，主要是由于当年度应收款项以票据结算增加，现金结算相对减少，且**特定客户**当年度回款延迟，导致回款现金流量情况不佳；2023 年度营业收入收现率超过 100%，当年度销售回款情况较好；**2024 年 1-6 月**，由于标的公司回款一般集中在下半年，因此当期回款金额较少，应收账款余额增长，导致当期营业收入收现率较低。

报告期内，标的公司营业成本付现率分别为 78.32%、183.16%、**66.16%**。2022 年度营业成本付现率不足 100%，主要是由于当年客户采用票据结算增加，标的公司相应增加以票据结算付款，实际支付现金结算减少，导致当年度相关采购款项现金流出降低；2023 年度营业成本付现率超过 100%，主要是由于当期支付前期到期票据，以及当期采购支付增加导致；**2024 年 1-6 月**，标的公司营业成本付现率低于 100%，主要是由于标的公司一般根据自身资金情况及当期回款情况统筹安排对供应商的付款进度，因此标的公司当期付款支出较少。

2023 年度，销售商品、提供劳务的现金流入较 2022 年度增加 29,998.95 万元，增长比率为 43.54%，购买商品、接受劳务的现金流出增加 33,521.93 万元，增长比率为 80.59%。由于 2023 年度采购支付的相关现金流出增长高于销售相关现金流入增长，因此综合影响 2023 年度经营活动产生的现金流量净额同比下降 70.72%。**2024 年 1-6 月**，由于营业收入收现率低于营业成本付现率，同时当期支付给职工以及为职工支付的现金流出，因此综合导致当期经营活动产生的现金流量净额为流出 13,866.17 万元。



### （三）经营性应收、应付项目的变动情况及与信用政策的匹配性

#### 1. 信用政策

对于客户的信用政策，标的公司根据客户销售规模、历史合作程度、销售回款的情况各不相同，制定不同的信用政策：①针对特定用户按照合同约定执行，以电汇方式结算；②针对各大科研院所及国有企业，根据合同约定及其下游对各大科研院所及国有企业付款进度以电汇或票据方式结算；③针对初次合作或合作时间较短、采购量较小的客户，标的公司通常采用先款后货的信用政策。报告期内，标的公司信用政策、结算方式未发生重大变化。由于公司下游客户主要为大型主机厂、科研院所及特定用户，相关客户在付款协商中具有较强的话语权，对标的公司的应收款项回收具有一定影响。针对不同类型客户的信用期情况如下：

（1）针对特定产品，客户主要为特定客户、各大科研院所及国有企业等单位，客户信誉良好，标的公司在合同中未约定明确信用期。行业内通行的惯例为总装单位收到特定客户回款后，再向上游配套企业支付相关款项，标的公司回款节奏主要取决于客户与上级单位（终端客户）的付款进度。

（2）针对民品业务，对于长期合作并且信誉良好的客户，标的公司通常给予一定的信用期，一般为 1-3 个月；其中光伏支架业务，标的公司通常给予一定的信用期，一般为 1 个月。

关于供应商的信用政策，由于标的公司在采购过程中多数产品具有稳定的配套关系，标的公司与供应商签订的合同一般没有约定明确的付款期限，因此标的公司可以根据自身资金情况与供应商协商付款进度，标的公司一般根据当年资金安排与供应商协商进行付款安排。

报告期内，标的公司相关信用政策未发生重大变化。

#### 2. 经营性应收、应付项目的变动情况

报告期各期，标的公司经营性应收、应付项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
应收票据的减少（增加以“-”填列，下同）	2,617.91	8,112.13	-9,397.14
应收账款的减少	-28,491.12	-6,263.67	-16,836.43
预付款项的减少	829.41	848.65	513.53
其他应收款的减少	-13.45	2,237.98	-370.46
其他经营性应收的减少	-771.75	-1,527.73	924.08
<b>经营性应收项目的减少</b>	<b>-25,829.00</b>	<b>3,407.36</b>	<b>-25,166.42</b>
应付票据的增加（减少以“-”填列，下同）	-71.58	-15,242.23	7,656.35
应付账款的增加	15,764.40	1,365.72	1,262.90
合同负债的增加	-6,472.76	5,326.63	-3,817.07
其他经营性应付的增加	-2,025.19	-7.05	-615.48
<b>经营性应付项目的增加</b>	<b>7,194.87</b>	<b>-8,556.93</b>	<b>4,486.70</b>

标的公司应收票据 2022 年末较期初增加 9,397.14 万元，主要因当年度客户 1-1、客户 4-1 当年采用票据结算增加所致；标的公司 2023 年度应收票据较年初减少 8,112.13 万元，因当期大量票据到期兑付所致；标的公司 2024 年 6 月末应收票据较期初减少 2,617.91 万元，是由于当期票据到期兑付所致。

标的公司 2022 年末应收账款较期初增加 16,836.43 万元，主要原因为受宏观经济影响导致当年部分回款延期，及光伏支架销售规模增长，应收款项增加所致；标的公司 2023 年末应收账款较年初增加 6,263.67 万元，主要是由于客户根据自身预算及资金安排，结算进度有所放缓；标的公司 2024 年 6 月末应收账款较期初增加 28,491.12 万元，主要是由于标的公司客户主要为特定用户、各大科研院所及国有企业等，其一般根据当年预算情况、资金支付进度安排当年付款，回款一般集中在下半年，因此上半年回款相对较少，导致期末应收账款增加。

标的公司 2022 年末应付票据较期初增加 7,656.35 万元，主要由于当期末因供应商到期未提交解付申请及宏观经济影响，导致 6,763.14 万元应付票据延期解付所致；标的公司 2023 年末应付票据较年初减少 15,242.23 万元，主要因前期应付票据到期兑付及本年开具应付票据减少所致。标的公司 2024 年 6 月末应付账款较期初增加 15,764.40 万元，主要是由于标的公司一般根据自身资金情

况统筹安排付款，由于当期回款相对较少，因此标的公司相应减少当期采购相关款项结算，导致期末应付账款上升。

综上所述，标的公司经营性应收、应付项目的变动与信用政策具有匹配性，经营性应收、应付项目的变动主要受当年度销售、采购实际支付、结算情况影响，导致报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异。

#### （四）存货的变动情况及与生产模式的匹配性

##### 1. 生产模式

标的公司主要产品一般采用订单式生产模式，生产过程主要分为准备阶段、齐套阶段、生产阶段三个阶段。报告期内，标的公司生产模式无重大变化，根据当年度在手订单、客户采购意向等组织生产，同时，存货变动受客户交付计划影响。标的公司的生产模式、客户采购及交付计划与存货变动存在匹配性。

##### 2. 报告期内存货变动情况

报告期各期，标的公司存货变动情况如下：

单位：万元			
项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
存货的减少（增加以“-”号填列）	-987.39	-11,857.79	5,957.09

2022年末，标的公司存货较年初减少5,957.09万元，主要是由于前期发出商品在当期进行验收导致发出商品减少2,805.47万元，同时在产品结转完工及销售导致在产品减少2,882.22万元所致；2023年末，标的公司存货账面价值较年初增加11,857.79万元，主要是由于标的公司两个定制化系列产品交付发生延迟，因此导致当年度期末存货余额上升，具体内容参见本回复“问题5”之“二、2023年末存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明合理性”相关内容；2024年6月末，标的公司存货较年初增加987.39万元，变动相对较小。

报告期内，标的公司存货变动与生产模式具有匹配性；2023年度存货增加11,857.79万元，导致采购相关现金流出增加，因此报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异具有合理性。

### （五）报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润差异较大的原因

报告期各期，标的公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-9,580.09万元、-12,254.86万元、**-15,694.17万元**，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额①	<b>-13,866.17</b>	-6,162.44	-3,609.60
净利润②	<b>1,828.08</b>	6,092.42	5,970.49
差额①-②	<b>-15,694.25</b>	-12,254.86	-9,580.09

报告期各期，经营性现金流量净额与净利润差异主要由存货的变动、经营性应收项目的变动和经营性应付项目的变动构成。

2022年度，由于当期应收账款、应收票据增加，相关销售未能实现回款，影响当期销售现金流入，导致净利润为正的情况下，总体经营活动产生的现金流量净额为流出。

2023年度，由于当期标的公司兑付前期应付票据导致应付票据减少，采购相关现金流出，同时由于产品交付进度影响，当期存货增加，导致采购现金流出增加，上述因素影响2023年度净利润为正的情况下，经营活动产生的现金流量净额为净流出。2023年度，标的公司经营活动产生的现金流量净额为-6,162.44万元，其中当年兑付前期因**宏观经济影响**等因素导致延期解付的应付票据6,763.14万元，导致当期现金流出增加6,763.14万元。若剔除该事项影响，当年度经营活动产生的现金流量净额为600.70万元，较2022年度经营活动产生的现金流量净额增加，经营活动现金流量有所改善，与净利润方向一致。

**2024年1-6月**，由于当期标的公司回款一般集中在下半年，**2024年6月末**应收账款较期初有所增长，相关销售未回款影响现金流入，导致净利润为正的情况下，总体经营活动产生的现金流量净额为流出。

综上所述，由于报告期内销售、采购实际现金流与相关业务按照会计准则确认净利润情况存在差异，相关经营性应收、经营性应付科目因结算款项变动，导致报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，具有合理性。

## （六）同行业可比公司情况

报告期各期，标的公司同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额与净利润对比情况如下：

单位：万元

公司名称	经营活动产生的现金流量净额①	净利润②	差额①-②
<b>2024年1-6月</b>			
国睿科技	-36,071.42	34,552.18	-70,623.60
雷科防务	1,946.21	-6,329.52	8,275.73
四创电子	-23,650.98	-3,879.06	-19,771.92
航天南湖	-15,659.00	-3,935.97	-11,723.03
标的公司	-13,866.09	1,828.08	-15,694.17
<b>2023年度</b>			
国睿科技	41,441.31	60,444.94	-19,003.63
雷科防务	6,479.62	-44,884.40	51,364.02
四创电子	10,823.50	-55,048.02	65,871.52
航天南湖	31,055.49	10,245.55	20,809.94
标的公司	-6,162.44	6,092.42	-12,254.86
<b>2022年度</b>			
国睿科技	44,070.69	55,319.32	-11,248.63
雷科防务	-6,363.34	-94,132.17	87,768.83
四创电子	11,784.57	6,910.12	4,874.45
航天南湖	-28,622.31	15,680.89	-44,303.20
标的公司	-3,609.60	5,970.49	-9,580.09

报告期内，同行业可比公司的经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，具体如下：

国睿科技经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-11,248.63万元、-19,003.63万元、**-70,623.60万元**，2022年度主要是由于其经营性应收项目的增加所致，2023年度主要是由于其经营性应收项目的增加、存货的增加所致，**2024年1-6月主要是由于当期经营性应收项目增加、经营性应付项目减少所致。**

雷科防务经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为87,768.83万元、

51,364.02 万元、**8,275.73 万元**，2022 年度主要是由于当期计提资产减值准备、经营性应收项目的减少等因素所致；2023 年度主要是由于当期计提商誉减值准备、存货跌价准备、信用减值准备等形成的减值损失，以及形成的公允价值变动损失和资产处置损失所致；**2024 年 1-6 月主要是由于当期经营性应收项目减少以及折旧摊销等非付现成本项目增加所致。**

四创电子经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为 4,874.45 万元、65,871.52 万元、**-19,771.92 万元**，2022 年度主要是由于相关折旧、减值准备等非付现科目的影响以及经营性应收项目、经营性应付项目的影 响；2023 年度主要是由于当期计提信用减值损失以及经营性应收项目减少所致；**2024 年 1-6 月主要是由于当期存货增加、经营性应付项目减少所致。**

航天南湖经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-44,303.20 万元、20,809.94 万元、**-11,723.03 万元**，2022 年度主要是由于当年经营性应收项目增加所致；2023 年度主要是由于当年经营性应收项目减少，当年销售回款增加所致；**2024 年 1-6 月主要是由于当期存货增加、经营性应付项目减少所致。**

综上所述，由于同行业可比公司各期应收应付项目及其他项目影响，经营活动产生的现金流量净额与净利润普遍存在较大差额，标的公司与同行业可比公司相比不存在显著异常。

## 七、中介机构核查意见

### (一) 主要执行了以下核查程序：

1. 查阅雷达装备行业相关资料，了解该行业周期情况、市场环境等情况；
2. 了解标的公司相关税收政策、信用政策、生产模式、审价执行情况、主要客户销售情况等，核查信用政策的变动情况、存货变动与生产模式的匹配性；
3. 查阅标的公司财务报告、收入确认政策等；
4. 核查标的公司特定产品及民品的产品细分类型的收入结构变化情况；
5. 核查享受免征增值税产品销售占比情况、自 2022 年起的增值税缴纳情况；

6. 了解标的公司特定产品销售通常先按合同暂定价确认销售收入主要原因；核查报告期内标的公司特定产品审价情况、按审价机制调减收入的金额占比、对财务报表项目的影响情况、截至报告期末尚未审价产品的收入规模占比及与同行业对比情况；核查标的公司涉及军审定价的主要合同中关于回款的安排，了解标的公司涉及军审定价的主要订单期后回款情况及预计回款进度；

7. 核查报告期内标的公司销售、采购情况及现金流入、流出情况，经营性应收、应付项目、存货科目的变动情况；

8. 分析标的公司营业收入及净利润同比下降的原因、特定产品及民品毛利率上升的原因、税收优惠政策变化对标的公司营业收入及净利润的影响、报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异的原因；

9. 结合企业会计准则，分析按照暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理是否符合相关规定，特定产品研制业务按时段法是否符合相关规定；

10. 查询同行业可比公司公开资料，对比业绩变动趋势、经营活动产生的现金流量净额与净利润差异是否与同行业可比公司存在重大差异，对比审价调减收入及特定产品研制业务收入确认相关会计处理是否符合行业惯例。

## （二）经核查，我们认为：

1. 经对比行业环境情况、税收政策情况、毛利率增长情况、主要客户销售情况，标的公司**2023年度**营业收入同比下降主要是由于产品交付进度影响及客户当期需求减少，标的公司归属于母公司所有者净利润下降主要是受营业收入下降影响，具有合理性；与同行业可比公司相比，营业收入变动趋势不存在重大差异；归属于母公司所有者净利润受到多种因素影响，各可比公司变动趋势存在一定差异，标的公司归属于母公司所有者净利润波动幅度相对较小；

2. **2022年度及2023年度**标的公司特定产品、民品的销售单价、原材料采购价格总体保持稳定，经对比产品细分类型和收入结构变化情况，标的公司各系列产品的毛利率基本保持稳定，**2023年度**，特定产品、民品毛利率的增长主要是由于收入结构的变动。特定产品毛利率增长主要系产品销售结构变化；民

品毛利率增长主要是由于产品销售结构变化及采用净额法确认的光伏支架业务收入增加所致，具有合理性；

3. 税收优惠政策变化对标的公司营业收入及净利润不产生重大影响；

4. **经核查报告期内标的公司特定产品审价情况**、按审价机制调减收入的金额占比、对相关财务报表项目的**影响**、截至报告期末尚未审价产品的收入规模**占比及与同行业对比情况**，按照当期暂定价收入与当期已审价项目审减比例估算可能发生的价差并冲减当期销售收入的会计处理符合相关规定，与行业惯例存在一定差异，主要是由于标的公司基于谨慎性原则，对于期末已完成审价暂未执行及未完成审价收入，按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数调整对应当期收入；

5. 特定产品研制业务按时段法确认收入主要是由于其属于定制化研制服务，根据合同约定，标的公司在整个合同期间内有权就累计已完成的履约部分收取款项，符合《企业会计准则》的规定及行业惯例；

6. 由于报告期内销售、采购实际现金流与相关业务按照会计准则确认净利润情况存在差异，相关经营性应收、经营性应付科目因结算款项变动，导致报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大差异，具有合理性；标的公司经营性应收、应付项目的变动与信用政策具有匹配性；标的公司存货变动与生产模式具有匹配性；标的公司净利润与经营活动产生的现金流量净额相比存在一定差异，与同行业可比公司相比不存在重大异常。



## 问题2

申请文件显示：（1）交易对方陕西电子信息集团有限公司（以下简称陕西电子）为标的资产间接控股股东及上市公司间接控股股东，2022年、2023年度标的资产向陕西电子及下属企业销售金额分别为1,382.50万元、2,593.67万元；陕西电子及下属企业为标的资产报告期内前五大供应商，标的资产向其采购金额分别为3,759.16万元、4,710.44万元；（2）2023年度标的资产前五名客户中新增客户12，对其销售额占2023年度营业收入的3.46%；（3）2023年度标的资产前五名供应商中新增天津市嘉信通新能源科技有限公司（以下简称嘉信通）、供应商5及其下属企业、供应商3及其下属企业，对前述供应商采购额占2023年度采购总额的12.50%、4.28%和3.60%，其中嘉信通是标的资产基于三方协议的对外合作企业，标的资产享有嘉信通50%的经营所得，公开信息显示，嘉信通成立于2019年，参保人数0，尚未实缴注册资本；（4）标的资产与嘉信通、陕西长岭光伏电气有限公司等公司之间的业务往来采用净额法确认收入，相关采购在计算关联采购占成本的比例时予以剔除；（5）2024年5月22日，长岭科技与陕西凯拓物资有限责任公司、陕西昱诚商贸有限公司签订清算协议，三方一致同意对嘉信通按约定比例进行清算分配。

请上市公司补充说明：（1）结合关联销售定价方式及依据、向非关联第三方销售同类商品的价格与毛利率，补充说明标的资产向陕西电子及下属企业销售商品价格的公允性；关联方后续生产使用、实现最终销售情况；（2）结合关联采购定价方式及依据、向非关联第三方采购同类产品的价格，补充说明标的资产向陕西电子及下属企业采购产品价格的公允性；（3）陕西电子及下属企业同时为标的资产供应商和客户的原因及合理性，标的资产其他主要客户、供应商是否同时为上市公司的客户或供应商，是否存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户、供应商与标的资产间接交易的行为；（4）标的资产与新增客户12的合作历史，该客户是否专门销售标的资产产品，是否存在新设即成为标的资产客户的情形，向其销售产品的具体内容及最终实现销售的情况，对其销售额与其业务规模的匹配情况；（5）标的资产与3家新增供应商的合作历史及采购具体内容，标的资产是否专门向其采购产品，对其采购金额与供应商业务规模的匹配情况；（6）结合嘉信通的设立情况、股东背景、经营业绩、

财务数据、与标的资产的业务往来情况等，说明标的资产投资嘉信通的原因，向嘉信通采购产品的价格公允性，标的资产与嘉信通等公司的业务往来采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合关联销售定价方式及依据、向非关联第三方销售同类商品的价格与毛利率，补充说明标的资产向陕西电子及下属企业销售商品价格的公允性；关联方后续生产使用、实现最终销售情况

#### （一）标的公司向关联方销售的定价方式及依据

报告期内，标的公司向陕西电子及下属企业的关联销售分为特定产品业务和民品业务，向陕西电子及下属企业的关联销售收入金额分别为 1,382.50 万元、664.41 万元、222.54 万元，占标的公司各期营业收入的比例分别为 1.64%、0.89%、0.59%，占比较小；其中特定产品销售金额分别为 912.70 万元、271.14 万元、0 万元，占标的公司各期特定产品收入的比例分别为 1.17%、0.41%、0.00%，民品及其他业务收入金额分别为 469.80 万元、393.27 万元、222.54 万元，占标的公司各期民品及其他业务收入的比例分别为 7.17%、4.83%、6.49%。标的公司向陕西电子及下属企业关联销售情况如下：

单位：万元

分类	公司名称	产品大类	销售收入金额		
			2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度
特定 产品	客户 11-5	系列 2、其他（备件）	-	269.93	912.70
	客户 11-13	试验检验服务	-	1.21	-
民品 / 其他 业务	陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司（注）	机加产品	-	2.89	-
	陕西长岭迈腾电子股份有限公司	机加产品、物业服务	114.53	127.18	125.42
	陕西长岭特种设备股份有限公司	机加产品、物业服务	53.59	71.16	92.64
	陕西长岭实业有限公司	物业服务	9.63	42.04	64.30
	宝鸡烽火工模具技术有限公司	机加产品	10.15	34.18	1.18

分类	公司名称	产品大类	销售收入金额		
			2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度
	陕西长岭纺织机电有限公司	机加产品、 物业服务	1.25	32.17	16.51
	陕西长岭光伏电气有限公司	光伏支架、 物业服务	9.28	31.52	31.72
	陕西长岭电气有限责任公司	物业服务	20.82	29.94	20.96
	西安长岭依水生科技有限公司	物业服务	3.07	9.88	7.90
	陕西长岭软件开发有限公司	机加产品、 物业服务	0.12	8.51	2.27
	陕西凌云电器集团有限公司	机加产品	-	2.63	2.71
	陕西烽火电子股份有限公司	射频组件	-	1.02	46.70
	宝鸡长岭科工贸有限公司	物业服务	0.10	0.14	0.20
	陕西烽火诺信科技有限公司	其他组件	-	0.04	-
	陕西宝鸡长岭冰箱有限公司	物业服务	-	-	1.05
	西安黄河电子工程有限公司	光伏支架	-	-	55.31
	长岭技工学校	物业服务	-	-	0.94
	<b>合计</b>		<b>222.54</b>	<b>664.41</b>	<b>1,382.50</b>

注：标的公司 2023 年度向陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司销售金额为 1,932.15 万元，为受托加工收取加工费，在利润表中以净额法列报，收入确认金额为 2.89 万元。

特定产品业务主要是向陕西电子下属单位销售雷达及配套组件以及提供试验检验服务。陕西电子下属单位向标的公司采购产品是基于因特定产品稳定性可靠性要求高而形成的长期配套合作关系以及整机厂商的生产要求而作出。其产品定价参考已往审价执行暂定价，后经特定用户审定价格之后按审定价格执行，审价的范围、过程和结果不受标的公司控制或影响，标的公司与陕西电子及下属企业之间的关联关系并不能对上述交易价格产生实质性影响；另外，试验检验服务价格依据市场价格进行定价，具有公允性。

民品业务包含向陕西电子下属单位出售机加零件、物业服务、光伏支架、射频组件等。标的公司利用下属机加中心的设备精度、产品质量等优势，积极开拓机加产品业务。机加产品业务采用成本加成法定价，收取 5%-10% 的加工费。物业服务主要系标的公司及下属子公司向关联单位出租了房屋并提供水、电、气、暖、物业及网络服务等，由于历史原因，标的公司与长岭电气等关联方共用了厂房、房屋，厂区内的水电等基础服务难以分拆采购，由标的公司统一对外采购；除此之外，部分关联方基于区域布局的需要在西安租赁了标的公

司下属产业园公司的房屋；相关服务价格参照市场价定价。光伏支架市场、射频组件市场高度竞争，标的公司凭借产品质量、地理位置等竞争优势争取了相关订单；标的公司光伏支架、射频组件业务对外销售均采用市场化定价模式。

综上，标的公司向陕西电子及下属企业销售商品、提供服务具有必要性、合理性，产品及服务价格具有公允性。

## （二）标的公司向非关联方销售同类产品的价格与毛利率

### 1. 特定产品价格与毛利率对比情况

2022 年度、2023 年度，向关联方销售的特定产品销售额分别为 912.70 万元、271.14 万元，占当年度标的公司特定产品收入的比重分别为 1.17%、0.41%。2024 年 1-6 月，未向关联方客户销售特定产品。根据行业主管部门的相关规定，标的公司向非关联方销售特定产品的价格属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，标的公司向关联方销售的特定产品为系列 2 中的产品 C 及备件。2022 年度、2023 年度，向关联方销售产品 C 的金额分别为 865.80 万元、269.93 万元，占当年度标的公司向关联方销售特定产品的比例分别为 94.86%、99.55%。该产品为关联企业根据其客户需求将自身导航产品与标的公司雷达产品进行系统集成后对外销售。根据下游主机厂商与终端客户的特定要求进行定制生产，产品价格具有一定差异。对关联方销售的单价与向非关联方销售的单价情况对比如下：

销售期间	关联关系	销售客户	销售单价
2022 年度	非关联方	客户 83	0.86
	非关联方	客户 10	0.85
	非关联方	客户 14	0.89
	非关联方	客户 20	0.97
	关联方	客户 11-5	1.00
2023 年度	非关联方	客户 83	0.97
	非关联方	客户 14	0.97
	非关联方	客户 1-5	1.07
	关联方	客户 11-5	0.99

注：以产品 C 之 2022 年度向关联方销售的平均单价设定为基期，基期平均单价设定为 1.00，其他平均单价相对基期进行指数化列示。

标的公司向关联方及非关联方特定产品销售毛利率对比情况如下：

产品类型	2024年1-6月毛利率		2023年度毛利率		2022年度毛利率	
	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方
系列2	-	-	29.81%	29.19%	28.95%	28.86%
其他（备件）	-	-	-	-	35.00%	35.21%

上表可见，标的公司向陕西电子及下属企业及非关联第三方销售的特定产品毛利率基本相同，不存在重大差异。

## 2. 民品业务及其他业务收入价格毛利率对比

报告期各期，标的公司民品业务及其他业务收入关联销售收入金额分别为469.80万元、393.27万元、222.54万元，占标的公司各期民品业务及其他业务收入的比例分别为7.17%、4.83%、6.49%，占比较小。

（1）机加业务毛利率对比情况 2022年、2023年、2024年1-6月，标的公司机加业务关联销售收入金额分别为75.16万元、76.27万元、37.46万元，占机加业务收入的比例分别为2.01%、4.65%和1.81%，占比较小。

机加产品大部分为客户定制加工产品，一般包括车、铣、刨、磨、钳及表面处理等基础加工工序，机加中心依据客户订单要求和相关技术规范加工机加零件，按成本加成法收取加工费。标的公司根据不同客户订单的加工工序、加工难度、交付周期等要求不同，收取的加工费率在5%-10%范围内波动，相关产品的单价不具备可比性。报告期内标的公司向关联方与非关联方销售机加产品的毛利率具体情况如下：

产品类型	2024年1-6月毛利率		2023年度毛利率		2022年度毛利率	
	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方
机加产品	5.59%	8.31%	11.72%	8.53%	7.58%	8.57%

2022年度，标的公司向关联方及非关联方销售机加产品的毛利率分别为7.58%、8.57%，二者较为接近，不存在明显差异；2023年度，标的公司向关联方及非关联方销售机加产品的毛利率分别为11.72%、8.53%，关联方毛利率略高于非关联方毛利率，主要原因系2023年度因标的公司向陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司销售收入采用净额法确认收入导致向关联方销售毛利率偏高，

剔除净额法确认的相关收入后，毛利率为 8.20%，与非关联方无较大差异；2024 年 1-6 月，标的公司向关联方及非关联方销售机加产品的毛利率分别为 5.59%、8.31%，关联方毛利率略低于非关联方毛利率，主要原因系 2024 年 1-6 月标的公司机加业务向非关联方承揽的多数订单涉及车、铣、热处理、表面处理等多道工序，加工难度较高，而标的公司向关联方承揽的机加订单主要涉及车、铣等单一工序，加工难度较低，收取的加工费率偏低，但仍然处于 5%-10%的加工费率区间内。

### (2) 水、电、暖及物业服务等价格对比

标的公司及下属子公司向关联单位提供的物业服务及收取的水、电、取暖费用与对非关联方的定价基本一致，具体情况如下：

与标的公司关系	物业管理费（含生活用水）	工业用水费	电费
关联方	2.8 元/平方米/月	5.8 元/吨	1.34 元/度
			1.38 元/度
非关联方	2.8 元/平方米/月	5.8 元/吨	1.34 元/度
			1.38 元/度

### (3) 试验检验服务的价格对比

报告期内标的公司试验检验主要用于标的公司自身的特定产品，仅少量富余检测能力对外提供服务，报告期内仅 2023 年度向关联方提供试验检验服务，收入金额 1.21 万元，金额较小。试验检验服务依据具体的试验检验项目、使用的试验设备型号、试验时长和次数等定价。对外销售的规模较小，无完全一致的可比对象，与向非关联方销售类似服务的价格对比如下，对关联方销售的价格具备合理性。

关联关系	客户名称	试验检测内容	单价	备注
关联方	客户 11-13	高低锁紧机构冲击试验	200 元/次	使用 8 吨试验台
关联方	客户 11-13	高低锁紧机构振动试验	800 元/小时	使用 8 吨试验台
非关联方	客户 143	燃油箱冲击试验	100 元/次	使用 4 吨试验台
非关联方	客户 143	燃油箱振动试验	500 元/小时	使用 4 吨试验台

### (4) 光伏支架业务的价格对比

2022 年度、2023 年度，光伏支架业务关联销售收入金额分别为 70.82 万元、13.23 万元，占光伏支架业务收入的比例分别为 26.31%、1.76%。2024 年 1-6 月未向关联方客户销售光伏支架。

报告期内，光伏支架的主要客户为各光伏电站建设项目的工程总承包公司，光伏支架的终端使用客户为中国大唐集团有限公司的下属企业、中国华能集团有限公司的下属企业等发电公司。不同客户光伏支架采购价格根据型号、材料、表面处理方式、工艺、运输费用承担方式的不同存在一定差异，同时光伏支架价格与钢材价格具有较强的相关性，同类型产品价格差异主要为不同时期钢材成本差异，同型号产品价格差异不显著。相关收入在利润表中均采用净额法确认收入，同类产品的毛利率不具备可比性。向关联方销售的主要产品价格与同类型产品向非关联方销售产品的价格比较情况如下表所示，相关价格无显著差异。

关联关系	客户名称	项目名称	规格型号	合同日期	价格
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*26	2021 年 9 月	6,988.00 元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*26	2021 年 10 月	6,950.00 元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*26	2021 年 11 月	6,950.00 元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*26	2021 年 11 月	6,810.00 元/组
非关联方	陕西卡欧斯建设工程有限公司	陕西蒲白白水煤矿 5MW 分布式光伏支架项目	阵列支架 2*26	2022 年 5 月	6,976.49 元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*13	2021 年 9 月	3,500.00 元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*13	2021 年 10 月	3,480.00 元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县 36MW 农光互补项目	阵列支架 2*13	2021 年 11 月	3,480.00 元/组

关联关系	客户名称	项目名称	规格型号	合同日期	价格
		项目			
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县36MW农光互补项目	阵列支架2*13	2021年11月	3,480.00元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县36MW农光互补项目	阵列支架2*13	2021年11月	3,382.00元/组
关联方	陕西长岭光伏电气有限公司	河北武强县36MW农光互补项目	阵列支架2*13	2022年3月	3,340.00元/组
非关联方	陕西卡欧斯建设工程有限公司	陕西蒲白白水煤矿5MW分布式光伏支架项目	阵列支架2*13	2022年5月	3,690.33元/组

### (5) 射频组件业务的毛利率对比

报告期内，2022年度及2023年度标的公司向关联方销售射频及其他组件的收入金额分别为46.70万元、1.06万元，金额较小；2024年1-6月未向关联方销售射频及其他组件。射频组件市场高度竞争，标的公司依照市场情况定价，报告期内标的公司射频组件业务的毛利率较低，对关联方销售射频组件的毛利率与向其他第三方销售的毛利率无较大差异，且出售产品多为定制化产品，向关联方销售的定制型号产品与向非关联方销售产品不同，销售价格不具备可比性。射频组件关联销售与非关联方销售的毛利率比较情况如下：

产品类型	2024年1-6月毛利率		2023年度毛利率		2022年度毛利率	
	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方
射频组件	-	-	-	1.32%	1.13%	1.13%

射频组件的相关产品毛利率较低，除保障原有客户相关产品的配套外，标的公司未来不再扩展业务。

综上，报告期内标的公司向陕西电子及下属企业销售商品、提供服务的价格具有公允性。

### (三) 关联方后续生产使用、实现最终销售情况

报告期内，关联交易所涉及的相关产品均已交付关联方客户验收合格入库，由关联方客户根据自身的实际生产情况安排使用，不存在关联方客户向标的公



司采购的产品用于直接销售的情形。

标的公司 2022 年、2023 年向关联方客户销售的特定产品金额分别为 912.70 万元、271.14 万元，2024 年 1-6 月无相关销售，该产品用于特定用途，最终用户为特定用户，因客户向下游特定用户的交付情况涉及国家秘密，客户的相关产品生产交付数据无法获取。

民品销售中，物业服务不涉及后续生产使用、实现最终销售。标的公司的机械加工业务主要是为标的公司特定产品服务，在保障公司生产计划的前提下利用阶段性富余的生产能力对外承揽加工订单。关联方客户出于加工能力不足或交付周期紧张等原因向标的公司采购。机加中心依据客户订单要求和相关技术规范加工机加零件，一般包括车、铣、刨、磨、钳及表面处理等基础加工工序，不形成独立销售的商品，相关产品交付客户之后直接进入客户下一生产环节，客户的终端销售情况无法量化。对关联方销售的光伏支架直接用于榆阳二期 50MW 光伏电站平价上网项目、河北武强县 36MW 农光互补项目、华能陕西榆阳孟家湾 150MW 光伏发电项目等光伏电站建设项目，均已实现了最终销售。

综上，结合关联销售定价方式及依据、向非关联第三方销售同类商品的价格与毛利率，标的公司向陕西电子及下属企业销售商品价格具有公允性；关联交易所涉及的相关产品均已交付关联方客户验收合格入库，与之相关的风险及报酬均转移至关联方客户。

## **二、结合关联采购定价方式及依据、向非关联第三方采购同类产品的价格，补充说明标的资产向陕西电子及下属企业采购产品价格的公允性**

### **（一）标的公司向关联方采购的定价方式及依据**

为保障国防安全、协调生产计划以及确保产品质量可靠，标的公司所处行业逐步形成了稳定的产业配套体系。标的公司自创立之初就是行业体系内的重要企业，专注于雷达产品的研制与生产，在多年的发展过程中逐步形成了稳定的供应体系。同时，相关配套企业在电子装备领域拥有较强的技术积累，在研发能力、供货能力、产品质量、生产成本、对接沟通方面具备明显优势。鉴于此，标的公司与包含陕西电子及其下属单位等在内的配套企业形成了长期稳定的合作关系，向其采购原材料具有必要性、合理性。

报告期内，标的公司向陕西电子及下属企业采购金额分别为 3,759.16 万元、4,710.44 万元、1,931.54 万元。2022 年度、2023 年度标的公司向陕西电子及下属企业采购金额占陕西电子合并报表营业收入的比例分别为 0.17%、0.20%，占比较低。剔除以净额法核算相关收入的关联采购后，关联采购金额分别为 2,009.34 万元、2,146.94 万元、1,248.92 万元占标的公司各期营业成本的比例分别为 3.75%、5.17%、5.42%，占比较小。标的公司向陕西电子及下属企业的主要关联采购情况如下：

单位：万元

公司名称	采购内容	采购方式	采购额		
			2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司（注 1）	铜套毛坯、铜环毛坯	单一来源采购	658.01	1,043.36	-
陕西长岭光伏电气有限公司（注 1）	光伏支架	市场化采购	-	908.37	389.30
陕西华达科技股份有限公司	接插件	单一来源采购/ 市场化采购	144.15	555.64	168.93
陕西长岭实业有限公司	外协加工、劳保杂品	市场化采购	88.72	488.51	490.57
陕西华经微电子股份有限公司	微波器件、电阻	单一来源采购/ 市场化采购	141.38	344.82	317.13
陕西长岭特种设备股份有限公司（注 1、2）	外配件	单一来源采购	24.62	327.24	389.80
陕西长岭迈腾电子股份有限公司（注 2）	外配件	单一来源采购/ 市场化采购	237.83	326.55	541.01
西安长岭依水生科技有限公司（注 1、2）	外配件	单一来源采购	-	284.53	970.70
天水天光半导体有限责任公司	微波器件	单一来源采购/ 市场化采购	9.02	80.53	67.44
西安君扬红芯电子股份有限公司	研制品器件	市场化采购	371.33	75.54	-
宝鸡市光宇物资有限公司	黑色金属	市场化采购	6.79	71.67	49.89
陕西华茂电子科技有限责任公司	电容	市场化采购	-	43.98	97.61
陕西长安计算科技有限公司	计算机	市场化采购	16.44	38.94	73.77
陕西群力电工有限责任公司	继电器	单一来源采购/ 市场化采购	11.13	28.99	24.53
陕西凌云电器集团有限公司	外协加工、组件	市场化采购	3.34	18.32	0.08
陕西华星电子集团有限公司	微波器件	单一来源采购/ 市场化采购	4.64	13.95	10.26

公司名称	采购内容	采购方式	采购额		
			2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度
宝鸡长岭绿能科技有限公司	电	市场化采购	7.97	8.77	-
陕西宏星电器有限责任公司	电位器	市场化采购	2.81	8.52	13.26
西北机器有限公司	外协加工	市场化采购	3.43	8.44	13.56
陕西长岭纺织机电科技有限公司	接插件	市场化采购	6.55	6.89	14.95
陕西渭河工模具有限公司	模具	市场化采购	-	6.84	-
陕西凌云恒创科技有限公司	外协加工	市场化采购	-	4.58	-
西安黄河机电有限公司	外协加工	市场化采购	13.61	4.45	7.45
陕西巨头鲸信息科技有限公司	评估服务	市场化采购	2.48	3.20	3.20
宝鸡烽火工模具技术有限公司	外协加工	市场化采购	-	3.11	48.98
西安卫光科技有限公司	半导体	单一来源采购/ 市场化采购	1.40	1.63	4.11
西安创联电镀有限责任公司	外协加工	市场化采购	-	1.38	-
西安创联华特表面处理技术 有限责任公司	化学用品	市场化采购	0.61	1.37	1.78
陕西黄河表面处理技术有限 公司	外协加工	市场化采购	-	0.28	0.88
汉中新环干式变压器有限 责任公司	维修服务	市场化采购	-	-	0.26
陕西烽火电子股份有限公司	劳务服务	单一来源采购	-	-	59.69
陕西长岭电气有限责任公司	安保服务	单一来源采购	172.64	-	-
陕西秦军国防工业工程建 设 监理所	工程监理	市场化采购	2.64	-	-
合计			1,931.54	4,710.44	3,759.16

注 1：针对长岭科技与陕西长岭光伏电气有限公司、陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司、西安长岭依水生科技有限公司、陕西长岭特种设备股份有限公司之间的业务往来，因采用净额法确认收入，相关采购成本不计入营业成本，故在计算关联采购占营业成本比例时剔除相关采购额。

注 2：陕西长岭迈腾电子股份有限公司、陕西长岭特种设备股份有限公司、西安长岭依水生网络科技有限公司原为长岭科技控制的子公司，报告期内长岭科技以评估值为基础非公开协议转让其股权，视同于报告期最早期间之期初已经完成划转交割。

报告期内，标的公司向陕西电子下属企业的采购内容主要为电子元器件、机加材料、金属材料、非金属材料、外协加工件、组件、安保服务等。采购定价方式主要为市场化定价或特定用户审定价格方式，采购方式主要为单一来源采购及市场化竞价采购等。标的公司向陕西电子下属企业关联采购中单一来源采购与市场化采购的金额占比情况如下：

单位：万元

报告期	单一来源采购		市场化采购		合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2024年1-6月	988.84	51.19%	942.71	48.81%	1,931.54	100.00%
2023年度	1,901.14	40.36%	2,809.31	59.64%	4,710.44	100.00%
2022年度	1,692.85	45.03%	2,066.31	54.97%	3,759.16	100.00%

单一来源采购主要涉及重要零部件产品，该类原材料一般用于定制产品或已定型产品。相关产品在设计研制阶段**标的公司已确定配套供应商**，装备定型之后为保证产品各项性能指标的稳定性、一致性，标的公司根据国内雷达装备科研生产体系**与研发阶段的配套关系**，采购相关的配套零部件。对单一来源产品采购，标的公司参照国办函〔2019〕11号等文件定价，特定用户已审定采购产品价格的，采购产品价格按特定用户审定价执行。审价的范围、过程和结果不受标的公司控制或影响，标的公司与陕西电子及下属企业之间的关联关系并不能对上述交易价格产生实质性影响，关联交易定价具备公允性、合理性。特定用户暂未审定价格的，标的公司以暂定价执行采购，并依照国办函〔2019〕11号规定及内部采购管理制度要求执行，并受特定用户监督。

市场化采购主要涉及电子元器件、普通零部件类产品、金属材料以及非金属材料等原材料，以及标的公司涉及的部分民品业务所需原材料。对于该类采购，陕西电子下属单位在电子元器件等领域拥有较强的技术积累，与标的公司具有较强的协同关系，在元器件、外协等产品和服务采购方面存在长期合作关系。相关采购由标的公司通过比价、询价、竞争性谈判等多种方式确定采购价格。

报告期内，标的公司向陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司、陕西长岭光伏电气有限公司、西安长岭依水生科技有限公司、陕西长岭特种设备股份有限公司采购所产生的相关收入采用净额法确认。（1）标的公司机加中心受陕西通诚达机械制造有限公司委托，向陕西省军工（集团）陕铜有限责任公司采购铜套铜环经加工后出售给陕西通诚达机械制造有限公司并收取了加工费，以净额法确认的相关收入为107.64万元，毛利率为100%，加工费相对于其采购金额的比例为6.33%，处于标的公司机加业务5%-10%的加工费区间内。（2）标的公司向供应商采购光伏支架的价格根据上游客户对型号、材料、表面处理方

式、工艺的需求以及运输费用承担方式的不同存在一定差异。标的公司向陕西长岭光伏电气有限公司采购光伏支架的综合单价为 7,400 元/吨，处于标的公司向其他供应商采购的价格区间内，标的公司向其他非关联方采购的价格在 5,900.00 元/吨至 7,740.38 元/吨之间波动，标的公司向陕西长岭光伏电气有限公司的采购价格处于合理的价格区间内。（3）陕西长岭特种设备股份有限公司、西安长岭依水生网络科技有限公司原为标的公司控制的子公司，报告期内标的公司以评估值为基础非公开协议转让其股权。报告期内存在标的公司代前述子公司平价销售产品的情形，子公司剥离后，待前期签订尚在履行的合同履行完毕后，标的公司将不再代其销售产品。

2024 年，标的公司将厂区内的安保服务等事项委托长岭电气下属的安全保卫部门负责执行，双方就相关事项签订了安保服务合同，标的公司按其在职人数占厂区内所有单位人数的比例分摊安保服务成本，2024 年 1-6 月安保服务相关采购额为 172.64 万元，该项关联交易合理且定价公允。

报告期内，标的公司向上市公司采购主要包括向上市公司下属烽火经营服务中心采购劳务服务（餐饮住宿），与上市公司销售产品不同，且不涉及标的公司采购后进行加工的情况。

标的公司采购产品为电子元器件等产品，不涉及上市公司销售的产品，标的公司采购的相关产品主要用于特定产品的生产加工。

## （二）标的公司向非关联方采购同类产品的价格

标的公司主要原料具体采购价格，按照行业主管部门的相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本回复按要求进行指数化列示。报告期内，标的公司向关联方、非关联方采购的同型号产品价格基本相同，无明显差异。报告期各期，标的公司向供应商采购的产品型号众多，其中具备可比性的产品型号其所涉的关联采购金额占标的公司关联采购的比例如下：

单位：万元

项目	报告期		
	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
具备可比性的产品型号所	394.62	269.07	333.39

涉的关联采购金额			
占关联采购的比例	31.60%	12.53%	16.59%

注：上表中计算比例时，分母剔除报告期内以净额法核算相关收入的关联采购。

采购中同时有向关联方和非关联方供应商采购产品型号，其向关联方采购的价格与向非关联方采购价格对比如下：

存货名称	规格型号	关联关系	供应商	采购单价
电源模块	型号 1	关联方	供应商 1-3	1.00
		非关联方	供应商 4-3	1.00
电源模块	型号 2	关联方	供应商 1-3	1.00
		非关联方	供应商 12-1	1.00
电源模块	型号 3	关联方	供应商 1-3	1.00
		非关联方	供应商 4-3	1.00
电源模块	型号 4	关联方	供应商 1-3	1.00
		非关联方	供应商 196-1	1.00
电路板插头座	型号 5	关联方	供应商 1-5	1.00
		非关联方	供应商 269-1	0.96
电源模块	型号 6	关联方	供应商 1-3	1.00
		非关联方	供应商 4-3	1.02
二极管	型号 7	关联方	供应商 1-25	1.00
		非关联方	供应商 4-1	1.02
电源模块	型号 8	关联方	供应商 1-3	1.00
		非关联方	供应商 4-3	1.01
连接器	型号 9	关联方	供应商 1-5	1.00
		非关联方	供应商 8-8	0.94
连接器	型号 10	关联方	供应商 1-5	1.00
		非关联方	供应商 14-1	1.05

注：上表所列示的产品均用于特定产品的生产，采购单价按要求均已指数化，各型号以关联方采购单价为基数，各型号的关联方采购单价设置为 1.00。

### （三）标的公司向陕西电子及下属企业采购商品价格的公允性

标的公司向陕西电子下属企业采购商品部分采用单一来源采购，该类产品的价格是基于特定用户审价机制确定，标的公司与陕西电子及下属企业之间的关联关系并不能对上述交易价格产生实质性影响，关联交易定价具备公允性、

合理性。对于以市场化采购的产品，向陕西电子及下属单位采购与向其他非关联方采购的同型号产品价格不存在显著差异，相关关联交易定价具备公允性、合理性。

**三、陕西电子及下属企业同时为标的资产供应商和客户的原因及合理性，标的资产其他主要客户、供应商是否同时为上市公司的客户或供应商，是否存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户、供应商与标的资产间接交易的行为**

**（一）陕西电子及下属企业同时为标的公司供应商和客户的情况**

报告期内，陕西电子下属企业存在部分企业同时为标的公司客户和供应商的情况。标的公司向其销售的主要内容为物业服务、机加零件、配套零部件、以及试验检测服务等，具体分析见本问题回复之“一、结合关联销售定价方式及依据、向非关联第三方销售同类商品的价格与毛利率……”；向其采购的主要内容为电子元器件、外协服务等，具体分析见本问题回复之“二、结合关联采购定价方式及依据、向非关联第三方采购同类产品的价格……”。虽存在陕西电子及下属企业同时为标的公司供应商和客户情形，但向其销售和采购的内容不同，**关联采购与关联销售不具备相关性，标的公司向同为公司供应商和客户采购及销售的内容不构成商业循环**。同时，依据前述分析交易本身具有必要性、合理性且价格公允。另外，部分关联方原为标的公司控制的子公司，报告期内标的公司已经处置该部分股权。由于该部分股权视同模拟财务报表最早期间之期初已经完成划转交割，因此形成报告期内相关的关联采购，该类关联交易具备合理性。

综上所述，基于长期形成的稳定配套关系，存在陕西电子下属企业同时为标的公司客户和供应商的情形，但针对同一关联方单位所采购及销售的内容不同，同一关联方单位同时为标的公司供应商和客户具有合理性。

**（二）标的公司其他主要客户、供应商同时为上市公司的客户或供应商**

1. 上市公司与标的公司的主要客户的重合情况如下：

单位：万元

单位名称	上市公司销售金额			标的公司销售金额				
	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度
客户 4-1	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	4,692.39	11,106.43	17,382.91	系列 2、系列 3、备件及其他系列	1,255.21	5,637.61	6,059.77
客户 1-24	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	3,133.17	7,698.80	4,855.39	系列 2、备件及其他系列	37.78	673.89	1,492.63
客户 1-6	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	3,114.59	5,989.63	1,616.01	系列 2、备件及其他系列	1,044.88	2,509.98	2,174.29
客户 1-7	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	417.53	2,895.18	0.40	系列 1、系列 2、备件及其他系列	1,670.71	1,628.30	769.20
客户 12	短波通信设备、超短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材	1,202.76	2,121.57	3,516.87	系列 1、系列 2、备件及其他系列	-	2,579.70	1,631.89
客户 1-30	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	79.65	573.33	8,240.98	系列 1、系列 3 备件及其他系列	294.76	892.84	142.75



单位：万元

单位名称	上市公司销售金额			标的公司销售金额				
	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度
客户 162	短波通信设备、超短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统	235.51	1,904.16	2,577.20	系列2、备件及其他系列	237.08	714.14	221.34
客户 1-5	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材	306.04	832.72	2,713.64	系列1、系列2、备件及其他系列	6,246.20	1,266.38	1,263.24
客户 1-8	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	-	16.14	89.25	系列2、系列3、系列4	1,118.78	1,883.88	219.30
客户 10	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统	-	175.30	158.49	系列1、系列2、系列3	8.53	590.65	2,151.03
客户 1-29	航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	1,036.26	400.35	164.61	系列2、备件及其他系列	1,230.44	216.07	-
客户 6-3	电声器材	-	0.12	-	系列2、备件及其他系列	300.73	72.17	1,295.22
客户 1-4	电声器材	-	-	10.62	系列2、系列4、备件及其他系列	6.78	1,859.54	1,967.66
客户 44	其他	379.67	-	365.50	系列1、备件及其他系列	-	27.17	138.31

单位：万元

单位名称	上市公司销售金额			标的公司销售金额				
	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度
客户 1-26	航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	314.21	42.69	0.73	备件及其他系列	25.47	-	141.89
客户 3-1	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材	-	-	7,343.85	系列 2、系列 3、系列 4、备件及其他系列	1,555.31	187.13	1,659.91
客户 11-5	电声器材	0.02	0.11	2.55	系列 2、机加零件、备件及其他系列	-	272.55	915.41
客户 13	电声器材	3.98	-	25.64	系列 4、备件及其他系列	1,954.28	8.35	1,534.66
客户 39	其他	266.98	24.34	63.72	机加零件	274.58	536.72	83.72
客户 4-6	电声器材、其他	-	0.02	0.98	雷达新研产品	-	-	1,200.00
客户 1-9	车机内音频控制系统	-	-	314.02	系列 4、备件及其他系列	541.37	1,206.48	1,141.64
客户 1-11	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	0.88	89.02	378.96	系列 2、备件及其他系列	-	596.96	1,730.82
客户 14	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	235.18	1,989.78	1,300.16	系列 1、系列 2、系列 3、备件及其他系列	-	-	1,745.06

单位：万元

单位名称	上市公司销售金额			标的公司销售金额				
	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度	销售内容	2024年 1-6月	2023年度	2022年度
客户 20	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	849.28	2,134.64	2,643.31	系列1、系列2、系列3、系列4、备件及其他系列	-	172.04	1,948.36
客户 19	短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材、其他	-	1,450.16	3,155.47	系列1、系列2、备件及其他系列	-	578.44	690.40
小计		16,268.10	39,444.49	56,921.26		17,802.89	24,110.99	32,318.50
其他单位		400.69	4,221.52	682.12		195.79	853.54	786.59
合计		16,668.79	43,666.01	57,603.38		17,998.68	24,964.53	33,105.09
占营业收入的比例		34.24%	29.70%	36.00%		48.06%	33.52%	39.25%

注：此处选取 2022 年度、2023 年度销售金额超过 500 万元、2024 年 1-6 月销售金额超 250 万元的客户单独披露，其他交易额较小的重合客户合并入“其他单位”项披露。

上市公司作为国家高新通信及短波通信装备科研生产核心骨干企业，曾成功自主研发了多代短波通信装备，可提供全功率系列特种短波产品。主要客户包括特定用户及大型国有企业及下属科研院所，与标的公司有相同的下游客户群体，客户重合具有合理性。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月上市公司向重合客户销售金额分别为 57,603.38 万元、43,666.01 万元、16,668.79 万元；占各期上市公司营业收入的比例分别为 36.00%、29.70%、34.24%。2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月标的公司向重合客户销售金额分别为 33,105.09 万元、24,964.53 万元、17,998.68 万元，占各期标的公司营业收入的比例分别为 39.25%、33.52%、48.06%。报告期内上市公司与标的公司重合的主要客户均为特定用户及大型国有企业及下属科研院所，上市公司销售的主要产品为短波通信设备、航空搜救定位设备、车机内音频控制系统、电声器材通信装备，标的公司销售的主要产品为雷达及配套部件（系列 1、系列 2、系列 3、系列 4、备件及其他系列）等，二者所销售产品完全不同，不存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户与标的公司间接交易的行为。

2. 上市公司与标的公司的主要供应商的重合情况如下：

单位：万元

单位名称	上市公司采购金额				标的公司采购金额			
	采购内容	2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度	采购内容	2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度
供应商 14-1	连接器	266.43	514.82	1,175.69	连接器	593.25	766.90	564.11
供应商 23-1	集成电路	352.29	569.84	712.19	微波器件、集成电路	2.40	2,170.75	615.37
供应商 59-1	电容	147.32	558.13	805.95	电容	182.94	234.11	109.91
供应商 778-1	电能、电力	113.45	128.47	110.59	电能、电力	281.85	791.72	651.38
供应商 38-1	手持话筒	240.62	299.93	82.52	外配件	0.18	572.00	3.17
供应商 1-5	连接器	6.95	70.84	122.91	连接器、接插件	144.15	555.64	168.93
供应商 29-1	晶体	7.01	42.57	52.98	微波器件、集成电路、电容	568.53	822.37	368.47
供应商 21	连接器、电缆组件	17.53	0.38	-	接插件	662.81	502.31	503.84
供应商 1-7	变压器	34.50	0.59	85.03	集成电路、变压器	237.83	326.55	541.01
供应商 28-1	安装线、线材、屏蔽线	31.61	27.36	112.57	线材	159.25	245.12	537.44
供应商 12-1	集成电路	51.52	178.85	346.30	微波器件、集成电路	51.12	411.98	744.26
供应商 5-11	集成电路	172.47	174.95	733.36	微波器件、集成电路	-	193.02	101.25
供应商 5-1	集成电路	-	413.42	-	微波器件、集成电路	124.56	1,128.62	775.97
供应商 5-12	集成电路	156.07	11.98	671.93	微波器件、集成电路	-	179.36	160.74

单位名称	上市公司采购金额				标的公司采购金额			
	采购内容	2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度	采购内容	2024年 1-6月	2023 年度	2022 年度
供应商 4-1	二极管、三极管	1.25	92.90	181.17	二极管、三极管、半导体元器件	80.40	22.86	920.29
供应商 13-1	电容、电感、集成电路、电源模块	148.64	360.10	321.23	电源模块、电容	620.04	1,077.57	186.41
小计	-	1,747.66	3,445.14	5,514.43	-	3,709.31	10,000.89	6,952.57
其他单位	-	710.54	2,665.43	2,698.56	-	1,902.42	3,970.96	4,128.37
合计	-	2,458.20	6,110.56	8,212.98	-	5,611.72	13,971.85	11,080.95
占营业成本的比例	-	7.58%	6.47%	8.62%	-	24.38%	33.63%	20.69%

注：此处选取 2022 年度、2023 年度采购金额超过 500 万元、2024 年 1-6 月采购金额超 250 万元的供应商单独披露，其他交易额较小的重合供应商合并入“其他单位”项披露。

上市公司与标的公司同处于我国特殊领域电子设备的科研生产配套体系之中，根据行业惯例，相关原材料大多向配套单位采购，因此上市公司与标的公司存在重合的供应商。上市公司与标的公司采购的产品为通用电子零部件，如**集成电路、连接器、接插件、电子元器件**等，重合供应商均为我国相关领域的龙头企业，存在供应商重合具备合理性。**2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月**上市公司向重合供应商采购金额分别为 **8,212.98 万元、6,110.56 万元、2,458.20 万元**；占各期上市公司营业成本的比例分别为 **8.62%、6.47%、7.58%**。**2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月**标的公司向重合供应商采购金额分别为 **11,080.95 万元、13,971.85 万元、5,611.72 万元**，占各期标的公司营业成本的比例分别为 **20.69%、33.63%、24.38%**。上市公司与标的公司向重合供应商采购的产品最终用途不同，不存在上市公司让渡商业机会或通过其他供应商与标的公司间接交易的行为。

3. 报告期各期标的公司主要供应商与上市公司客户重合情况如下：

单位：万元

单位名称	上市公司销售金额			标的公司采购金额				
	销售内容	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	采购内容	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
供应商 9-11	通信产品配套软件研发项目	-	2,930.77	-	特定用途计算机	297.36	1,083.68	144.16
供应商 14-1	车机内音频控制系统、电声器材	39.97	-	-	连接器	593.25	766.90	564.11
供应商 38-1	电声器材	22.09	-	-	外配件	0.18	572.00	3.17
小计	-	62.06	2,930.77			890.78	2,422.59	711.45
其他单位		3.03	13.81	112.32		210.05	756.15	752.85
合计		65.09	2,944.58	112.32		1,100.83	3,178.74	1,464.30
占营业收入/营业		0.13%	2.00%	0.07%		4.78%	7.65%	2.73%

成本的比例								
-------	--	--	--	--	--	--	--	--

注：此处选取 2022 年度、2023 年度采购、销售金额超过 500 万元、2024 年 1-6 月采购、销售金额超 250 万元的客户供应商单独披露，其他交易额较小的重合客户供应商合并入“其他单位”项披露。

报告期内，标的公司存在向上市公司的主要客户采购**特定用途计算机、连接器、外配件**的情形，与上市公司对客户销售的产品**完全不同**。相关采购与上市公司的销售内容不构成商业循环，不存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户、供应商与标的公司间接交易的行为。

4. 报告期内，标的公司不存在主要客户与上市公司供应商重合的情形。

**四、标的资产与新增客户 12 的合作历史，该客户是否专门销售标的资产产品，是否存在新设即成为标的资产客户的情形，向其销售产品的具体内容及最终实现销售的情况，对其销售额与其业务规模的匹配情况**

报告期内新增进入前五大的客户 12 系**军方客户**，该用户与标的公司**自标的公司设立起即展开业务合作并保持长期合作关系**，不存在新设即成为标的公司客户的情形。报告期内与客户 12 的合作情况如下：

单位：万元

单位	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	销售额	排名	销售额	排名	销售额	排名
客户 12	-	-	2,579.70	5	1,631.89	13

该客户为特定用户，不存在专门销售标的公司产品的情形，亦不存在新设即成为标的公司客户的情形。该客户为产品终端使用客户，不涉及产品最终销售情况。

**五、标的资产与 3 家新增供应商的合作历史及采购具体内容，标的资产是否专门向其采购产品，对其采购金额与供应商业务规模的匹配情况**

**（一）天津市嘉信通新能源科技有限公司合作历史及采购具体内容**

天津市嘉信通新能源科技有限公司（以下简称“嘉信通”），为标的公司基于自身光伏支架业务的发展需要由其他合作经营单位所设立的公司。双方合



作自 2019 年嘉信通设立开始，标的公司向嘉信通采购光伏支架及其配套组件，同时标的公司会根据具体的项目情况、市场价格等因素向其他供应商采购光伏支架。标的公司不存在专门向其采购产品的情况，光伏支架业务其他主要供应商包括天津市河东钢材经营有限公司、天津市宝来宏通新能源科技有限公司、湖北均宝利电力设备制造有限公司、天津市宝京新能源科技有限公司。报告期内，标的公司对嘉信通采购金额占标的公司光伏支架业务采购金额的比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
向嘉信通采购光伏支架的金额	4,873.27	8,749.06	2,330.77
光伏支架业务总采购金额	5,984.49	14,658.57	10,534.69
向嘉信通采购光伏支架的金额占光伏支架业务总采购金额比例	81.43%	59.69%	22.12%

报告期内，标的公司光伏支架业务的主要供应商情况如下：

单位：万元

单位	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	采购额	排名	采购额	排名	采购额	排名
天津市嘉信通新能源科技有限公司	4,873.27	1	8,749.06	1	2,330.77	7
天津市河东钢材经营有限公司	-	-	1,265.22	13	2,678.41	4
天津市宝来宏通新能源科技有限公司	-	-	849.96	18	615.09	23
湖北均宝利电力设备制造有限公司	-	-	721.08	22	3,394.46	2
天津市宝京新能源科技有限公司	1,020.98	6	-	-	-	-

标的公司对嘉信通采购金额与嘉信通的业务规模匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
标的公司向嘉信通采购额	4,873.27	8,749.06	2,330.77
嘉信通主营业务收入	3,725.38	9,726.87	2,330.77
标的公司采购额与嘉信通收入匹配率	130.81%	89.95%	100.00%

注：2024 年 1-6 月嘉信通财务数据未经审计。

报告期内，嘉信通仅向标的公司供货。2022 年度，标的公司采购额与嘉信通业务规模匹配率为 100.00%。2023 年度和 2024 年 1-6 月部分业务标的公司

与嘉信通入账时间存在差异，导致当年度采购额与业务规模未能完全匹配。

相关收入采用净额法确认，相关采购成本在营业成本中已与对应的收入进行抵消，因此在计算关联采购占成本的比例时予以剔除。

## （二）供应商 3 合作历史及采购具体内容

供应商 3 系国内某大型国有企业，为 2020 年整合多个国有企业设立的国有控股平台企业。集团下属单位主营业务为电子制造、通信终端等业务。集团下属 2 家单位与标的公司存在业务往来。双方自 2007 年开始合作至今，标的公司向其采购的主要内容为某型号电机及微波器件等，标的公司向供应商 3 采购的某型号电机为单一来源采购，该型号零件占采购金额比例较小。除此之外，标的公司向供应商 3 采购的微波组件等产品均不存在专门向其采购的情形。根据供应商 3 公开披露的财务报告，其历史年度收入每年约 400 亿元。报告期内，标的公司向供应商 3 的采购金额占该供应商销售规模的比例较低，具有匹配性。

## （三）供应商 5 合作历史及采购具体内容

供应商 5 系国内某大型国有企业，为 2002 年成立的国有控股平台企业。下属 20 余家单位与标的公司存在业务往来，集团内各下属单位与标的公司保持长期且稳定的合作关系。报告期内，标的公司向供应商 5 采购的微波器件、计算机板为非单一来源，存在其他同类供应商；部分型号的集成电路、计算机、天线等为定制化产品，采用单一来源采购形式。根据供应商 5 公开披露的财务报告，其历史年度收入达到千亿元以上。报告期内，标的公司向供应商 5 的采购金额占该供应商销售规模的比例较低，具有匹配性。

**六、结合嘉信通的设立情况、股东背景、经营业绩、财务数据、与标的资产的业务往来情况等，说明标的资产投资嘉信通的原因，向嘉信通采购产品的价格公允性，标的资产与嘉信通等公司的业务往来采用净额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定**

### （一）嘉信通设立情况、股东背景

嘉信通系标的公司基于自身光伏支架业务的发展需要由其他合作经营单位所设立的公司。2010 年前后，为响应国家新能源战略，大力发展太阳能光伏产

业，标的公司下属 36 分厂利用当时已有的钣金生产线和设备进军光伏支架业务。随着行业竞争的加剧，标的公司的光伏业务受地域、原材料等因素的影响面临较大的成本压力和业务开拓压力。为摆脱业务发展困境，增强自身业务的竞争力，标的公司、陕西凯拓物资有限责任公司（以下简称“凯拓物资”）和陕西昱诚商贸有限公司（以下简称“昱诚商贸”）于 2018 年 3 月 26 日签订《光伏支架项目合作协议》，对光伏支架产品的制造、销售与服务开展业务合作。后经调研，三方认为在天津成立项目公司可以更好贴近市场需求，并解决原材料供应、加工配套等一系列问题。经反复论证三方最终约定，由凯拓物资和昱诚商贸在天津当地成立天津嘉信通新能源科技有限公司，2019 年 8 月 12 日标的公司与凯拓物资、昱诚商贸签订《合作经营协议》，三方约定光伏支架事业部、嘉信通形成的利润以标的公司享有 50%、凯拓物资享有 25%、昱诚商贸享有 25% 的约定比例进行分配。嘉信通自设立起股权结构如下表所示，嘉信通股东与标的公司及陕西电子之间不存在关联关系。

股东姓名或名称	认缴情况		
	出资额（万元）	出资方式	持股比例（%）
王建广	50.00	货币	50.00
崔尊屯	50.00	货币	50.00

注：王建广为昱诚商贸实际控制人；崔尊屯为凯拓物资实际控制人。嘉信通设立时股东为李亚勇和王建广，其中李亚勇代崔尊屯持有，李亚勇于 2023 年 12 月将所持嘉信通股权转让给崔尊屯。

## （二）嘉信通经营业绩、财务数据

2022 年度及 2023 年度，嘉信通主要经营业绩与财务数据如下表所示：

单位：万元

主要经营业绩与财务数据		
项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
营业总收入	9,730.32	2,330.77
利润总额	236.37	55.32
总资产	3,286.96	997.72
总负债	3,187.11	1,130.35
所有者权益	99.85	-132.63

### （三）嘉信通与标的公司的业务往来情况

报告期内标的公司向嘉信通采购额分别为 2,330.77 万元、8,749.06 万元、4,873.27 万元。报告期内，标的公司对嘉信通采购金额占标的公司光伏支架业务采购金额的比例、标的公司对嘉信通采购金额与嘉信通的业务规模匹配情况的具体分析见本问题回复之“五、标的资产与 3 家新增供应商的合作历史及采购具体内容……”。

标的公司向嘉信通的采购额与标的公司对外承揽项目数量及嘉信通自身的生产能力相关。根据国家能源局发布的全国电力工业统计数据，2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月我国光伏发电装机容量的同比增长 28.1%、55.2%和 51.6%，报告期内光伏发电基础设施投资增长迅速，带动光伏行业市场需求旺盛，标的公司在光伏支架业务量有较大增长，因此向嘉信通采购的光伏支架订单量也同步增加。

报告期内，标的公司依据自身的成本与预期的盈利水平对外投标，并根据具体项目的要求与中标价格向供应商采购，采购价格根据上游客户对型号、材料、表面处理方式、工艺的需求以及运输费用承担方式的不同存在一定差异。标的公司与嘉信通在合同中约定光伏支架价格根据大宗商品市场原材料的平均价格为基准价并随市场价格波动而上下浮动，符合市场定价规律，具有公允性。向嘉信通公司采购的价格主要在 5,721.60 元/吨至 8,186.41 元/吨之间波动，向其他非关联方采购的价格在 5,900.00 元/吨至 7,740.38 元/吨之间波动，向嘉信通公司采购价格与向非关联方采购价格不存在显著差异。报告期内，同一项目同时向嘉信通与非关联方供应商的采购价格对比情况如下：

供应商名称	采购型号	采购单价	合同签订时间
天津市嘉信通新能源科技有限公司	光伏支架（热镀锌 Q235B）	6,987.96	2023 年 8 月
天津市兴跃智能科技有限公司	光伏支架（热镀锌 Q235B）	6,987.96	2023 年 6 月
天津市嘉信通新能源科技有限公司	光伏支架（热镀锌 Q355B）	7,175.96	2023 年 8 月
天津市兴跃智能科技有限公司	光伏支架（热镀锌 Q355B）	7,175.96	2023 年 6 月

#### （四）标的公司与合作方合作经营嘉信通的原因及合理性

结合上述嘉信通的设立情况、股东背景、经营业绩、财务数据、与标的公司的业务往来情况的说明，标的公司基于光伏支架业务发展的需要选择与外部合作伙伴共同经营嘉信通，相关业务决策具备商业合理性。

为了理顺标的公司对外合作经营的投资关系，提升标的公司内部管理水平，原有以协议为基础的合作经营模式不适应当前现代企业管理的需要，标的公司终止了与凯拓物资、昱诚商贸的合作关系。2023年9月标的公司与凯拓物资、昱诚商贸签订《终止协议书》，约定各方与光伏支架事业部、嘉信通的相关合作协议终止。2024年5月标的公司与凯拓物资、昱诚商贸签订《清算协议》，三方一致同意光伏支架事业部、嘉信通按约定比例进行分配清算。具体分配情况为按标的公司享有50%，凯拓物资享有25%，昱诚商贸享有25%分配。嘉信通自设立起至三方终止合作经营，嘉信通未进行利润分配。

根据清算的专项审计报告，截至2023年12月31日，光伏支架事业部的未分配利润为236.18万元，标的公司据此支付凯拓物资、昱诚商贸各59.05万元清算分配款项；嘉信通清算分配金额为99.85万元，嘉信通向标的公司、凯拓物资、昱诚商贸支付的清算分配款项分别为49.92万元、24.96万元、24.96万元，具体如下：

单位：万元

主体	光伏支架事业部		嘉信通	
	清算分配金额	分配比例	清算分配金额	分配比例
标的公司	118.09	50.00%	49.92	50.00%
凯拓物资	59.05	25.00%	24.96	25.00%
昱诚商贸	59.05	25.00%	24.96	25.00%
清算金额合计	236.18	100.00%	99.85	100.00%

双方开展合作时约定由标的公司出资400万元，昱诚商贸与凯拓物资各出资300万元作为合作款项共同经营光伏支架业务，清算过程中，标的公司返还凯拓物资、昱诚商贸各300.00万元合作款项。截至本问询函回复签署日，相关分配清算已完成。

## （五）采用净额法确认收入符合《企业会计准则》的规定

基于标的公司与嘉信通的业务模式，标的公司在报告期内将与嘉信通等公司的业务往来采用净额法确认收入。根据《企业会计准则第 14 号——收入》，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。同时，参考《企业会计准则应用指南汇编》（2024）第 15 章相关内容：“实务中，企业在判断其在向客户转让特定商品之前是否已经拥有对该商品的控制权时，不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况进行判断，这些事实和情况包括但不限于：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任。（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（3）企业有权自主决定所交易商品的价格”。根据双方签订的合同约定，标的公司在向嘉信通发出采购订单之后，嘉信通生产的光伏支架由嘉信通直接运输至业主方项目地并负责售后服务，在向客户转让产品之前嘉信通承担相应的存货风险，综合判断嘉信通保有其产品的控制权。因此，标的公司采用净额法确认相关收入，具备合理性，符合企业会计准则的要求。

## 七、中介机构核查意见

### （一）主要执行了以下核查程序：

1. 获取标的公司关联方名单及关联交易清单；查阅标的公司与关联方的主要关联销售合同、出库单、签收/验收单、发票、银行回单等原始单据；了解标的公司关联销售的内容、合理性和必要性；了解向非关联第三方销售同类产品的价格与毛利率，并与向关联方销售情况进行对比分析；了解标的公司关联销售的定价依据、定价的公允性；查阅关联方客户营业执照、近期审计报告/财务报表等资料，了解关联方客户主营业务及业务开展情况；

2. 查阅标的公司与关联方的主要关联采购合同、入库单、发票、付款回单

等原始单据，了解标的公司关联采购的内容；对比分析向非关联方采购与向关联方采购情况；了解了单一来源采购与市场化采购执行过程与执行情况，了解关联采购的合理性和必要性、采购价格的公允性；查阅关联方供应商营业执照、近期审计报告/财务报表等资料，了解关联方供应商主营业务及业务开展情况；

3. 了解标的公司关联客户、供应商重合情况，核查了标的公司对作为标的公司客户和供应商的关联方销售和采购的产品是否具有关联性，是否构成商业循环；了解标的公司与上市公司主要客户供应商的重合情况，向标的公司和上市公司核查了具体的销售与采购内容，核查了是否存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户与标的公司间接交易的行为；

4. 了解标的公司与客户 12 合作历史、合作情况，具体的交易内容，了解客户 12 的具体情况；

5. 了解标的公司与嘉信通公司、供应商 3、供应商 5 的合作历史、合作情况、具体的交易内容，了解标的公司采购金额与供应商规模的匹配性；

6. 梳理了嘉信通的设立情况、股东背景、经营业绩、财务数据、与标的公司的业务往来情况等，获取了标的公司向嘉信通采购的合同，比对向嘉信通采购商品的价格差异，及非关联方采购光伏支架的价格差异；通过查阅标的公司向嘉信通采购光伏支架相关合同条款，结合《企业会计准则》判断标的公司对光伏支架是否构成控制；查阅嘉信通工商档案、银行流水；查阅标的公司与凯拓物资、昱诚商贸签署的《光伏支架项目合作协议》《合作经营协议》《三方协议书》《终止协议书》及《清算协议》，了解三方合作背景、历史及最终合作解除情况。

## （二）经核查，我们认为：

1. 标的公司的关联销售定价公允，关联销售所涉及的相关产品均已交付关联方客户验收合格入库，由关联方客户根据自身的实际生产情况安排使用和销售，不存在关联方客户向标的公司采购的产品用于直接销售的情形；

2. 标的公司向陕西电子及下属单位的关联采购定价公允，与非关联方采购同类产品的价格无较大差异；

3. 陕西电子及下属企业同时为标的公司供应商和客户主要由我国雷达装备科研生产的长期配套所致，相关关联交易具备必要性及合理性；标的公司其他主要客户、供应商同时为上市公司的客户或供应商的情形主要是由于标的公司与上市公司具备相同的上下游群体，不存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户、供应商与标的公司间接交易的行为；

4. 标的公司与新增客户 12 保持长期合作关系，客户 12 为特定用户，不存在在该客户专门销售标的公司产品或新设即成为标的公司客户的情形；客户 12 为终端客户，不涉及最终销售实现情况；

5. 标的公司与嘉信通、供应商 3、供应商 5 长期稳定合作，相关合作具备合理性；不存在标的公司专门向其采购的情形，其采购金额与供应商业务规模相匹配；

6. 标的公司基于自身业务发展情况设立嘉信通，向嘉信通采购产品的价格具备公允性，标的公司与嘉信通等公司的业务往来采用净额法确认收入符合《企业会计准则》的规定。



### 问题3

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产应收账款账面价值分别为 50,897.82 万元、56,648.16 万元，账龄一年以内的应收账款余额占比分别为 86.89%、77.95%；标的资产对账龄一年以内的应收账款按 2%的比例计提坏账准备，计提比例低于同行业可比公司平均水平；（2）报告期各期，标的资产应收账款周转率分别为 1.89 次/年、1.33 次/年；（3）各报告期末，标的资产应收账款余额前五名客户对应的应收账款和合同资产期末余额占应收账款和合同资产期末余额合计数的比例分别为 39.84%、36.20%；（4）报告期内，标的资产存在应收账款保理业务，截至期末涉及金额 15,555.56 万元，融资金额 14,000 万元，融资利率 3.40%；（5）报告期各期末，标的资产应收票据金额分别为 13,447.61 万元、5,412.34 万元，主要为商业承兑汇票。

请上市公司补充说明：（1）结合报告期信用政策、应收款项账龄结构变动、历史回款情况、实际坏账金额、应收账款周转率下降的具体原因等，补充说明标的资产对账龄一年以内的应收账款计提坏账准备的比例低于同行业可比公司的原因及合理性，坏账准备计提是否充分；（2）标的资产对应收账款余额前五名客户确认的各报告期销售收入、应收账款账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况及是否与合同约定相符，应收账款规模与对其销售收入、信用政策是否匹配，前述客户与标的资产、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来；（3）应收账款保理业务的具体模式、背景及保理交易对手方，所涉应收账款的客户名称、信用期及回款情况，对应收账款保理的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否按原有账龄计提坏账准备，是否存在终止确认情形，相关应收账款期后兑付情况，标的资产是否出现期后被追偿的情形，是否具有追索权，保理费用是否公允；（4）报告期各期末标的资产应收票据前五名对象的金额、账龄、交易背景、对应销售内容、是否具备商业实质、是否存在未按期付款情形及坏账准备计提的充分性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合报告期信用政策、应收款项账龄结构变动、历史回款情况、实际坏账金额、应收账款周转率下降的具体原因等，补充说明标的资产对账龄一年以内的应收账款计提坏账准备的比例低于同行业可比公司的原因及合理性，坏账准备计提是否充分

### （一）信用政策情况

对于客户的信用政策，标的公司根据客户销售规模、历史合作程度、销售回款的情况各不相同，制定不同的信用政策：

①针对特定产品，客户主要为特定客户、各大科研院所及国有企业等单位，客户信誉良好，标的公司在合同中未约定明确信用期。行业内通行的惯例为总装单位收到特定客户回款后，再向上游配套企业支付相关款项，标的公司回款节奏主要取决于客户与上级单位（终端客户）的付款进度；

②针对民品业务，对于长期合作并且信誉良好的客户，标的公司通常给予一定的信用期，一般为 1-3 个月；其中光伏支架业务，标的公司通常给予一定的信用期，一般为 1 个月。

报告期内，标的公司信用政策未发生重大变化。

### （二）应收账款账龄结构

报告期各期末，标的公司应收账款的账龄结构及变动情况如下：

单位：万元

账龄	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		变动情况	
	应收账款 账面余额	占比 (%)	应收账款 账面余额	占比 (%)	变动金额	变动幅度 (%)
1 年以内	46,207.42	77.95	46,068.99	86.89	138.43	0.30
1 至 2 年	11,214.14	18.92	5,401.66	10.19	5,812.48	107.61
2 至 3 年	1,356.07	2.29	808.57	1.53	547.50	67.71
3 至 4 年	374.62	0.63	483.71	0.91	-109.09	-22.55
4 至 5 年	87.86	0.15	34.83	0.07	53.03	152.29
5 年以上	40.78	0.07	219.45	0.41	-178.68	-81.42
合计	59,280.88	100.00	53,017.21	100.00	6,263.67	11.81

续

账龄	2024年6月30日		2023年12月31日		变动情况	
	应收账款 账面余额	占比 (%)	应收账款 账面余额	占比 (%)	变动金额	变动幅 度 (%)
1年以内	69,123.26	78.75	46,207.42	77.95	22,915.84	49.59
1至2年	15,859.60	18.07	11,214.14	18.92	4,645.46	41.43
2至3年	2,308.10	2.63	1,356.07	2.29	952.03	70.21
3至4年	254.52	0.29	374.62	0.63	-120.10	-32.06
4至5年	166.43	0.19	87.86	0.15	78.57	89.43
5年以上	60.09	0.07	40.78	0.07	19.31	47.34
合计	87,772.01	100.00	59,280.88	100.00	28,491.13	48.06

报告期内，标的公司应收账款账龄主要集中在1年以内，占比分别达到86.89%、77.95%、**78.75%**；1至2年的应收账款占比分别为10.19%、18.92%、**18.07%**；2年以上应收账款占比合计分别为2.92%、3.14%、**3.18%**，占比较低，标的公司账龄结构基本稳定。

报告期各期末，长岭科技的应收账款余额分别为53,017.21万元、59,280.88万元、87,772.01万元。2023年末应收账款相较2022年末上升11.30%，2024年6月末应收账款相较2023年末上升48.26%，标的公司客户主要为特定客户、各大科研院所及国有企业等单位，行业惯例为总装单位收到特定客户回款后，再向上游配套企业支付相关款项，标的公司回款节奏主要取决于客户与上级单位（终端客户）的付款进度，由于受到特定客户总体预算、付款安排等影响，总装单位尚未收到特定客户回款，因此向标的公司支付款项有所延缓，导致标的公司2023年末、2024年6月末应收账款约有所上升。

### （三）应收账款历史回款情况

报告期内，标的公司应收账款历史回款情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
应收账款账面余额	87,772.01	100.00	59,280.88	100.00	53,017.21	100.00
2023年度回款	-	-	-	-	39,943.75	75.34

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
2024年1-6月回款	-	-	8,853.11	14.93	2,815.73	5.31
期后回款	9,929.37	11.31	7,620.35	12.85	1,969.67	3.72
截至2024年11月30日回款合计	9,929.37	11.31	16,473.46	27.79	44,729.15	84.37

注：期后回款列示金额为2024年7-11月回款金额。

标的公司2022年末应收账款于2023年度、2024年1-6月、2024年7-11月回款金额分别为39,943.75万元、2,815.73万元、1,969.67万元，占2022年末应收账款的比例分别为75.34%、5.31%、3.72%，截至2024年11月30日，合计收回2022年末应收账款余额的84.37%，2022年末应收账款余额的15.63%尚未回款，具体原因如下：

单位：万元

项目	应收账款账面余额	比例	坏账准备	未回款的情况	预计回款时间
特定产品	5,412.17	10.21%	588.84	上级客户未回款，影响总装单位给配套厂家付款	2025年12月
	2,623.04	4.95%	320.81	暂定价合同，扣留尾款，待审价确认后多退少补	
民品	252.86	0.48%	53.37	客户资金紧张，标的公司正在进行催收	根据催收进度回款
合计	8,288.07	15.63%	963.01	-	-

注：1. 对于正在催收的应收账款，标的公司已按照预期信用损失率计提了对应的坏账准备，目前相关客户经营情况正常，不存在相关款项不能收回的迹象；

2. 坏账准备金额为截至2024年6月30日计提的坏账准备金额。

标的公司2023年末应收账款于2024年1-6月、2024年7-11月回款金额分别为8,853.11万元和7,620.35万元，占2023年末应收账款余额的比例分别为14.93%和12.85%，截至2024年11月30日，合计收回2023年末应收账款余额的27.79%；标的公司2024年6月末应收账款于2024年7-11月回款金额为9,929.37万元，占2024年6月末应收账款余额的11.31%。

报告期内，标的公司季度回款情况如下：

单位：万元

日期	2024年1-6月	2023年度	2022年度
第一季度	6,681.81	25,206.69	18,377.88
第二季度	8,767.94	11,124.22	7,117.01
第三季度	-	11,426.76	13,040.12
第四季度	10月	-	1,873.76
	11月	-	13,498.21
	12月	-	37,154.72
	合计	-	52,526.69
			45,095.95

由于标的公司客户主要为特定用户、各大科研院所及国有企业等，总体信用情况较好，其一般根据当年预算情况、资金支付进度安排当年付款，回款一般集中在下半年，尤其是第四季度，因此，2024年1-9月回款占2023年末应收账款余额及2024年7-9月回款占2024年6月末应收账款余额比例较低。

截至2024年11月30日，2022年末、2023年末、2024年6月末应收账款余额回款比例分别为84.37%、27.79%、11.31%，2024年10-11月，标的公司回款低于2022年度、2023年度同期，主要是受宏观环境影响，下游客户回款延缓所致。

总体来看，标的公司回款情况与应收账款账龄匹配。

#### （四）应收账款发生实际坏账金额

报告期内，经核查，标的公司应收账款发生实际坏账情况如下：

单位：万元

2024年1-6月核销金额	核销原因
3.94	子公司节能电器清算核销

报告期各期，同行业可比公司应收账款核销情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	核销金额	占营业收入比例	核销金额	占营业收入比例	核销金额	占营业收入比例
国睿科技	-	-	165.20	0.05%	92.80	0.03%
雷科防务	35.45	0.07%	1,657.15	1.31%	3.82	0.00%

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	核销金额	占营业收入比例	核销金额	占营业收入比例	核销金额	占营业收入比例
四创电子	-	-	10,982.31	5.70%	0.74	0.00%
航天南湖	-	-	-	-	-	-
标的公司	3.94	0.01%	-	-	-	-

注：数据来源为同行业可比公司公开数据。

报告期各期，同行业可比公司中雷科防务和四创电子 2023 年度存在较大金额应收账款核销。2023 年度雷科防务应收账款核销主要是因为重大项目终止，未收到项目研制经费及终端客户经费不足，经协商不予支付货款等；2023 年度四创电子应收账款核销主要是因为货款无法收回。除前述情形外，报告期各期同行业可比公司应收账款核销较小、占营业收入比例较低，标的公司与同行业可比公司之间不存在明显差异。

#### （五）应收账款周转率情况

报告期内，标的公司应收账款周转率情况，具体详见下表：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
应收账款周转率（次/年）	1.02	1.33	1.89

注：1. 应收账款周转率=营业收入/应收账款期初期末平均账面余额；

2. 2024年1-6月应收账款周转率为年化周转率，应收账款周转率=当期营业收入\*2/应收账款期初期末平均账面余额。

报告期内，2023 年度标的公司应收账款周转率较上年度有所下降，主要是受外部环境影响，客户结算周期延长所致；2024 年 1-6 月标的公司应收账款周转率有所下降，主要是由于标的公司回款一般集中在下半年，当期应收账款回款较少影响。

#### （六）公司按照预期信用损失特征计提坏账准备比例的具体测算过程

财政部于 2017 年 3 月 31 日发布了《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》（财会〔2017〕7 号）、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》（财会〔2017〕8 号）、《企业会计准则第 24 号——套期会计》（财会〔2017〕9 号），于 2017 年 5 月 2 日发布了《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（财会〔2017〕14 号）（上述准则统称“新金融工具相关会计准则”）。标的

公司 2021 年根据新金融工具相关会计准则的要求，对应收款项按照整个存续期预期信用损失的金额计提应收账款坏账准备。

标的公司应收款项预期信用损失的确认方法是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，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失对照表，计算预期信用损失。迁徙率模型是通过计算在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例来确定预期信用损失率的方法。标的公司基于迁徙率模型测算出历史损失率，参考历史信用损失经验，并通过前瞻性调整确定各组合的预期信用损失率。具体过程如下：

1. 标的公司依据报告期内的不同风险组合对应的应收账款在下一年度未收回的比例的平均值计算各账龄应收账款的迁徙率，并依据迁徙率计算历史损失率，具体情况如下：

2024 年 6 月 30 日				
账龄	迁徙率注释	迁徙率	历史损失率计算过程	历史损失率 A (%)
1 年以内	a	0.25	$a*b*c*d*e*f$	0.59
1 至 2 年	b	0.25	$b*c*d*e*f$	2.41
2 至 3 年	c	0.28	$c*d*e*f$	9.74
3 至 4 年	d	0.37	$d*e*f$	34.41
4 至 5 年	e	0.84	$e*f$	100.00
5 年以上	f	1.00	f	100.00
2023 年 12 月 31 日				
账龄	迁徙率注释	迁徙率	历史损失率计算过程	历史损失率 A (%)
1 年以内	a	0.21	$a*b*c*d*e*f$	0.61
1 至 2 年	b	0.27	$b*c*d*e*f$	2.95
2 至 3 年	c	0.33	$c*d*e*f$	11.00
3 至 4 年	d	0.33	$d*e*f$	33.27
4 至 5 年	e	1.00	$e*f$	100.00
5 年以上	f	1.00	f	100.00
2022 年 12 月 31 日				
账龄	迁徙率注释	迁徙率	历史损失率计算过程	历史损失率 A (%)
1 年以内	a	0.09	$a*b*c*d*e*f$	0.03
1 至 2 年	b	0.14	$b*c*d*e*f$	0.38

2至3年	c	0.10	c*d*e*f	2.64
3至4年	d	0.24	d*e*f	26.73
4至5年	e	1.00	e*f	100.00
5年以上	f	1.00	f	100.00

2. 标的公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素使用当期数据对历史数据进行调整，以反映当前状况和未来预测的影响。

历史损失率	前瞻性系数	预期信用损失率
A	B	C=A*B

注：B 为前瞻性系数，用于考虑宏观经济运行情况等对预期信用损失的影响。公司在评估前瞻性系数时，主要参考的指标包括国内生产总值增长性、工商企业增长与盈利性、市场利率及银行授信情况、政府宏观经济政策、到期应收账款的压力等因素。公司将以上项目的年末情况与近 3 年的情况进行比较，分五档进行评分（1 至 5 分，3 分表示年末情况与近 3 年来的情况相当），并根据重要性分别赋予权重，各项目评分乘以对应权重并累加后得出系数 X，前瞻性系数  $B=0.1X+0.7$ ，标的公司 2023 年 12 月 31 日前瞻性系数 B 经评估得分为 1.105 分。

3. 标的公司测算的预期信用损失率及实际计提比例对比如下：

账龄	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	测算的预期信用损失率 (%)	实际计提比例 (%)	测算的预期信用损失率 (%)	实际计提比例 (%)	测算的预期信用损失率 (%)	实际计提比例 (%)
1 年以内	0.59	2.00	0.67	2.00	0.03	2.00
1-2 年	2.41	10.00	3.26	10.00	0.38	10.00
2-3 年	9.74	20.00	12.15	20.00	2.64	20.00
3-4 年	34.41	50.00	36.76	50.00	26.73	50.00
4-5 年	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

测算结果显示，标的公司报告期内实际计提比例高于测算的预期信用损失率，基于谨慎性原则，标的公司的坏账计提比例与上市公司烽火电子保持一致，坏账准备计提能够覆盖预期发生的损失，标的公司应收账款计提坏账准备的比例符合实际情况，具有合理性。



(七) 标的资产对账龄一年以内的应收账款计提坏账准备的比例低于同行业可比公司的原因及合理性

1. 报告期各期末，标的公司与同行业可比公司账龄 1 年以内应收账款余额占比及计提坏账准备的比例情况如下：

公司名称	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账龄 1 年以内应收账款余额占比	账龄 1 年以内应收账款计提坏账准备的比例	账龄 1 年以内应收账款余额占比	账龄 1 年以内应收账款计提坏账准备的比例	账龄 1 年以内应收账款余额占比	账龄 1 年以内应收账款计提坏账准备的比例
国睿科技	51.90%	5.00%	53.82%	5.00%	63.37%	5.00%
雷科防务	59.49%	5.00%	58.89%	5.00%	59.98%	5.00%
四创电子	55.88%	4.36%	56.46%	4.41%	56.38%	4.21%
航天南湖	73.24%	1.96%	76.54%	1.96%	89.30%	2.13%
行业平均	60.13%	4.08%	61.43%	4.09%	67.26%	4.09%
标的公司	78.75%	2.00%	77.95%	2.00%	86.89%	2.00%

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

标的公司账龄 1 年以内应收账款计提坏账准备比例为 2.00%，低于国睿科技、雷科防务和四创电子，与航天南湖较为接近。标的公司与同行业可比公司相比，应收账款账龄较短，报告期各期末 1 年以内的应收账款余额占当期合计余额的比例均高于同行业可比公司平均水平，体现出标的公司良好的应收账款管理控制水平。

2. 报告期各期末，标的公司与同行业可比公司应收账款账龄情况如下：

项目	账龄	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
国睿科技	1 年以内	51.90%	53.82%	63.37%
	1 至 2 年	24.04%	26.50%	19.98%
	2 年以上	24.06%	19.68%	16.65%
雷科防务	1 年以内	59.49%	58.89%	59.98%
	1 至 2 年	23.54%	22.24%	27.96%
	2 年以上	16.97%	18.87%	12.06%
四创电子	1 年以内	55.88%	56.46%	56.38%
	1 至 2 年	26.67%	23.39%	20.28%

项目	账龄	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
	2年以上	17.45%	20.15%	23.33%
航天南湖	1年以内	73.24%	76.54%	89.30%
	1至2年	19.99%	16.91%	6.47%
	2年以上	6.78%	6.54%	4.23%
行业平均	1年以内	60.13%	61.43%	67.26%
	1至2年	23.56%	22.26%	18.67%
	2年以上	16.32%	16.31%	14.07%
标的公司	1年以内	78.75%	77.95%	86.89%
	1至2年	18.07%	18.92%	10.19%
	2年以上	3.18%	3.14%	2.92%

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

报告期各期末，标的公司账龄1年以内应收账款占比分别为86.89%、77.95%和78.75%，同行业可比公司平均水平分别为67.26%、61.43%和60.13%，标的公司1年以内应收账款占比高于同行业可比公司平均水平。报告期各期末，标的公司账龄2年以上应收账款占比分别为2.92%、3.14%和3.18%，同行业可比公司平均水平分别为14.07%、16.31%和16.32%，标的公司账龄2年以上应收账款占比明显低于同行业可比公司平均水平。标的公司账龄相比同行业可比公司更集中于1年以内。

3. 报告期各期，标的公司与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

公司名称	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	应收账款周转率(次/年)	应收账款周转天数(天/次)	应收账款周转率(次/年)	应收账款周转天数(天/次)	应收账款周转率(次/年)	应收账款周转天数(天/次)
国睿科技	0.88	407.11	1.16	311.59	1.37	263.65
雷科防务	0.79	454.46	1.04	345.22	1.03	348.88
四创电子	0.55	659.03	0.87	412.84	1.31	273.85
航天南湖	0.47	773.51	1.22	295.92	1.61	223.65
行业平均	0.67	573.53	1.07	341.39	1.33	277.51
标的公司	1.02	353.40	1.33	271.37	1.89	190.48

注：1. 数据来源于可比公司定期报告等公开信息；

2. 应收账款周转率=营业收入/应收账款期初期末平均账面余额；

3. 应收账款周转天数=360/应收账款周转率；

#### 4. 2024年1-6月应收账款周转率及应收账款周转天数为年化数据。

报告期内，标的公司应收账款周转率分别为 1.89、1.33 和 1.02，同行业可比公司平均水平分别为 1.33、1.07 和 0.67，标的公司应收账款周转率有所下降，与同行业可比公司应收账款周转率变化趋势相同，具有合理性。报告期各期，标的公司应收账款周转率与同行业可比公司相比较为高，标的公司应收账款回款周期短于同行业可比公司平均水平，回款速度较快，说明标的公司应收账款回款情况较好，标的公司应收账款管理控制水平良好。

综上，标的公司坏账准备实际计提能够覆盖基于迁徙率测算发生的坏账损失，账龄结构较好于同行业可比公司平均水平，应收账款管理控制水平良好，客户资信情况良好，应收账款回收保障性高。标的公司对账龄 1 年以内的应收账款计提坏账准备的比例符合标的公司实际情况，具有合理性。

#### （八）标的公司坏账准备计提是否充分

##### 1. 应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况

标的公司应收账款坏账准备计提占应收账款总额的比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

日期	公司名称	应收账款账面余额	坏账准备	占比
2024年6月30日	国睿科技	398,182.45	28,045.17	7.04%
	雷科防务	128,430.77	16,836.83	13.11%
	四创电子	245,101.77	32,844.42	13.40%
	航天南湖	27,625.81	1,808.03	6.54%
	行业平均	199,835.20	19,883.61	10.02%
	标的公司	87,772.01	3,783.83	4.31%
2023年12月31日	国睿科技	306,797.80	17,800.26	5.80%
	雷科防务	120,774.11	16,378.87	13.56%
	四创电子	224,140.20	32,448.68	14.48%
	航天南湖	28,955.48	1,544.41	5.33%
	行业平均	170,166.90	17,043.06	9.79%
	标的公司	59,280.88	2,632.72	4.44%
2022年12	国睿科技	261,338.75	12,590.87	4.82%

日期	公司名称	应收账款账面余额	坏账准备	占比
月 31 日	雷科防务	131,918.26	15,267.14	11.57%
	四创电子	217,733.41	39,491.92	18.14%
	航天南湖	90,345.71	3,698.75	4.09%
	行业平均	175,334.03	17,762.17	9.66%
	标的公司	53,017.21	2,119.39	4.00%

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

由于标的公司 1 年以内应收账款占比较高，标的公司的应收账款坏账准备计提占应收账款总额的比例与同行业可比公司平均水平相比较低，但是与同行业公司国睿科技、航天南湖相比较为接近，具有合理性。

## 2. 应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司比较情况

标的公司报告期内应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

	账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
	2024 年 1- 6 月	国睿科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%
雷科防务		5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
四创电子		4.36%	10.00%	20.00%	30.00%	40.00%	100.00%
航天南湖		1.96%	11.50%	27.87%	68.16%	80.00%	-
行业平均		4.08%	10.38%	26.97%	49.54%	62.50%	100.00%
标的公司		2.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
2023 年度		账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年
	国睿科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
	雷科防务	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
	四创电子	4.41%	10.00%	20.00%	30.00%	40.00%	100.00%
	航天南湖	1.96%	11.50%	27.87%	68.16%	80.00%	-
	行业平均	4.09%	10.38%	26.97%	49.54%	62.50%	100.00%
	标的公司	2.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
2022 年度	账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
	国睿科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
	雷科防务	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	50.00%	100.00%
	四创电子	4.21%	10.00%	20.00%	30.00%	40.00%	100.00%
	航天南湖	2.13%	13.47%	28.73%	80.00%	80.00%	100.00%

行业平均	4.09%	10.87%	27.18%	52.50%	62.50%	100.00%
标的公司	2.00%	10.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

根据上表，报告期内标的公司应收账款坏账准备计提比例部分期间低于同行业可比公司，主要是由于标的公司依据预期信用损失模型测算结果，并基于谨慎性原则，保持坏账计提比例与上市公司烽火电子一致。

报告期内，标的公司应收账款余额主要为账龄 1 年以内的应收账款，占比分别为 86.89%、77.95%、78.75%；标的公司与同行业可比上市公司相比，一年以上坏账准备计提比例不存在明显差异，一年以内坏账准备计提比例低于同行业平均值。模拟测算标的公司对账龄 1 年以内应收账款坏账计提比例提高至 5%，对报告期内经营业绩的影响情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日 /2024 年 1-6 月	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度
期初 1 年以内的应收账款余额①	46,207.42	46,068.99	30,560.12
期末 1 年以内的应收账款余额②	69,123.26	46,207.42	46,068.99
按 5%计提坏账准备影响数(③=(②-①)*(2%-5%)*(1-15%))	-584.35	-3.53	-395.48
当期净利润④	1,828.08	6,092.42	5,970.49
影响数占净利润的比例(⑤=③/④)	-31.97%	-0.06%	-6.62%

注：正数表示调增净利润，负数表示调减净利润。

如上表所示，对账龄 1 年以内应收账款按 5%计提坏账准备对标的公司 2022 年度和 2023 年度的经营业绩影响较小，对 2024 年 1-6 月经营业绩影响相对较大，主要原因为标的公司客户主要为特定用户、各大科研院所及国有企业等，其一般根据当年预算情况、资金支付进度安排付款，回款一般集中于下半年，致使标的公司 2024 年 6 月末账龄 1 年以内的应收账款余额相较 2023 年末上升 49.59%。同时上表在测算对账龄 1 年以内应收账款按 5%计提坏账准备对标的公司 2024 年 1-6 月经营业绩的影响时净利润为 2024 年半年度数据，非全年度数据。

### 3. 应收账款占营业收入的比例与同行业可比上市公司的情况

报告期各期末，标的公司应收账款占营业收入的比例与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

期间	公司名称	营业收入	应收账款	应收账款占营业收入比例
2024年 1-6月 /2024年 6月30日	国睿科技	155,852.03	398,182.45	255.49%
	雷科防务	49,352.08	128,430.77	260.23%
	四创电子	64,081.83	245,101.77	382.48%
	航天南湖	6,583.37	27,625.81	419.63%
	行业平均	68,967.33	199,835.20	329.46%
	标的公司	37,450.10	87,772.01	234.37%
2023年度 /2023年 12月31 日	国睿科技	328,207.24	306,797.80	93.48%
	雷科防务	131,754.63	120,774.11	91.67%
	四创电子	192,660.15	224,140.20	116.34%
	航天南湖	72,568.68	28,955.48	39.90%
	行业平均	181,297.68	170,166.90	85.35%
	标的公司	74,486.17	59,280.88	79.59%
2022年度 /2022年 12月31 日	国睿科技	322,490.63	261,338.75	81.04%
	雷科防务	136,372.44	131,918.26	96.73%
	四创电子	272,068.36	217,733.41	80.03%
	航天南湖	95,300.74	90,345.71	94.80%
	行业平均	206,558.04	175,334.03	88.15%
	标的公司	84,348.80	53,017.21	62.85%

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

由上表可见，2022年末标的公司应收账款占营业收入的比例为62.85%，同行业可比公司平均值为88.15%，2023年末标的公司应收账款占营业收入的比例为79.59%，同行业可比公司平均值为85.35%，2024年6月末标的公司应收账款占营业收入的比例为234.37%，同行业可比公司平均值为329.46%，标的公司报告期内各期应收账款占营业收入比例与同行业可比公司平均水平相比较低。最近一期末，标的公司应收账款占营业收入比例有所上升，与国睿科技、雷科防务较为接近，主要是由于标的公司客户主要为特定用户、各大科研院所及国

有企业等，其一般根据当年预算情况、资金支付进度安排当年付款，回款一般集中在下半年，具有合理性。

报告期各期，标的公司应收账款坏账准备计提对净利润影响如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
应收账款坏账准备计提金额①	1,155.04	513.32	425.92
递延所得税费用影响②	173.26	77.00	63.89
扣除递延所得税影响后金额③=①-②	981.78	436.32	362.03
净利润	1,828.08	6,092.42	5,970.49
扣除递延所得税影响后金额/净利润	53.71%	7.16%	6.06%

报告期各期，标的公司应收账款坏账准备计提金额分别为 425.92 万元、513.32 万元、1,155.04 万元，扣除递延所得税影响后金额占净利润的比例分别为 6.06%、7.16%、53.71%。2024 年 1-6 月，由于应收账款余额增加，当期计提坏账准备 1,155.04 万元，且当期净利润为半年度数据，因此扣除递延所得税影响后金额占净利润的比例较大。

综上，标的公司账龄结构较为稳定，主要应收账款客户具有良好资信和较强支付能力，与同行业可比公司相比，应收账款坏账准备计提比例不存在显著差异。标的公司期末应收账款占营业收入的比例与同行业可比公司平均水平相比较低，应收账款坏账准备实际计提占应收账款总额的比例与国睿科技、航天南湖相比较为接近，与同行业可比公司平均水平相比较低主要系标的公司应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均水平，标的公司对应收账款的管理良好，对应收账款的坏账准备计提充分、谨慎，具有合理性。

二、标的资产对应收账款余额前五名客户确认的各报告期销售收入、应收账款账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况及是否与合同约定相符，应收账款规模与对其销售收入、信用政策是否匹配，前述客户与标的资产、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来

(一) 应收账款余额前五名客户确认的各报告期销售收入、应收账款账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况及是否与合同约定相符

报告期各期末，标的公司应收账款余额前五名客户具体情况如下：

单位：万元

期间	单位名称	应收账款余额	销售收入	账龄	坏账准备	截至2024年9月30日期后回款情况	回款率
2024年1-6月/2024年6月30日	客户 1-5	8,015.65	6,246.20	1年以内	160.31	71.47	0.89%
	客户 2-1	8,001.33	679.14	1年以内/1-2年	418.93	105.66	1.32%
	客户 1-1	7,980.07	4,703.99	1年以内	159.60	-	0.00%
	客户 4-1	4,737.11	1,255.21	1年以内	95.77	-	0.00%
	客户 1-7	4,707.32	1,670.71	1年以内/1-2年/2-3年	258.62	4.59	0.10%
	合计	33,441.48	14,555.24	-	1,093.23	181.72	0.54%
2023年度/2023年12月31日	客户 2-1	8,564.62	10,473.13	1年以内	171.29	1,408.18	16.44%
	客户 4-1	5,086.24	5,637.61	1年以内	101.72	1,686.09	33.15%
	客户 1-1	3,038.47	4,963.00	1年以内	60.77	-	0.00%
	客户 1-4	2,924.55	3,002.02	1年以内	58.49	877.28	30.00%
	客户 1-7	2,849.76	1,628.30	1年以内、1-2年	155.96	4.59	0.16%
	合计	22,463.64	25,704.06	-	548.23	3,976.13	17.70%
2022年度/2022年12月31日	客户 1-1	6,715.52	19,572.64	1年以内	134.31	6,715.52	100.00%
	客户 4-1	4,111.75	6,059.77	1年以内	82.24	4,111.75	100.00%
	客户 5-1	3,779.50	3,345.48	1年以内	75.59	3,779.50	100.00%
	中电建武汉铁塔有限公司	3,373.04	43.19	1年以内	67.46	3,373.04	100.00%
	客户 1-2	3,164.59	3,350.28	1年以内	63.29	3,164.59	100.00%
	合计	21,144.41	32,371.36	-	422.89	21,144.41	100.00%



注：标的公司 2022 年度向中电建武汉铁塔有限公司销售的金额为 4,587.19 万元，相关业务在利润表中以净额法列报，该关联交易抵消后的净额为 43.19 万元。

截至 2024 年 9 月 30 日，标的公司 2022 年末应收账款前五名客户的回款比例为 100.00%，已实现回款；2023 年末和 2024 年 6 月 30 日标的公司应收账款前五名客户的回款比例分别为 17.70%、0.54%，回款比例较低主要系标的公司客户回款多集中在下半年甚至第四季度，客户集中付款、付款审批流程较长、行业整体回款速度放缓等因素影响。标的公司客户主要为特定用户、各大科研院所及大型国有企业，最终回款受到国家预算管理、特定用户付款流程的影响，实际付款中通常按照合同约定执行，但基于客户特殊性质，实际付款时间受预算款项拨款进度、经费支付计划、付款审批流程等影响。

标的公司为提高应收账款回款率，采取如下回款措施：（1）标的公司制定“年度回款计划”“月度考核通报”，明确“应收账款”余额指标，督促财务部关注应收账款回款周期，加大回款工作力度；（2）标的公司财务部动态更新回款情况并及时反馈销售部、便于催收应收款项；（3）标的公司销售部随时关注客户产品交付情况及上级单位付款情况，及时催收应收账款；（4）标的公司主要领导不定期带队拜访重点客户以加强双方的沟通交流；（5）对于逾期且收回难度较大的应收账款公司将通过司法程序进行催收。

标的公司客户主要为特定用户、各大科研院所及大型国有企业，客户具有良好资信和较强支付能力，报告期内未出现无法支付的情况，因此标的公司根据预期信用损失率计提相应的坏账准备，坏账准备计提充分。

## （二）应收账款前五名客户的规模与对其销售收入、信用政策是否匹配

报告期各期，应收账款前五名客户的具体情况详见下表：

单位：万元

期间	单位名称	应收账款余额①	销售收入②	占比①/②	信用政策	是否匹配
2024 年 1-6 月 /2024 年 6 月 30 日	客户 1-5	8,015.65	6,246.20	128.33%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 2-1	8,001.33	679.14	1178.16%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以现汇或票据方式结算	是

期间	单位名称	应收账款 余额①	销售收入②	占比 ①/②	信用政策	是否 匹配
	客户 1-1	7,980.07	4,703.99	169.64%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 4-1	4,737.11	1,255.21	377.40%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 1-7	4,707.32	1,670.71	281.76%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	合计	33,441.48	14,555.24	229.76%		
2023 年 度 /2023 年 12 月 31 日	客户 2-1	8,564.62	10,473.13	81.78%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 4-1	5,086.24	5,637.61	90.22%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 1-1	3,038.47	4,963.00	61.22%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 1-4	2,924.55	3,002.02	97.42%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 1-7	2,849.76	1,628.30	175.01%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	合计	22,463.64	25,704.06	87.39%		
2022 年 度 /2022 年 12 月 31 日	客户 1-1	6,715.52	19,572.64	34.31%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 4-1	4,111.75	6,059.77	67.85%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	客户 5-1	3,779.50	3,345.48	112.97%	根据合同约定及其下游对主机厂所及科研院所付款进度以电汇或票据方式结算	是
	中电建武汉	3,373.04	43.19	-	严格按照合同执行	是

期间	单位名称	应收账款 余额①	销售收入②	占比 ①/②	信用政策	是否 匹配
	铁塔有限公司 (注)					
	客户 1-2	3,164.59	3,350.28	94.46%	根据合同约定及其下游 对主机厂所及科研院所 付款进度以电汇或票据 方式结算	是
	合计	21,144.41	32,371.36	65.32%		

注：标的公司 2022 年度向中电建武汉铁塔有限公司销售的金额为 4,587.19 万元，相关业务在利润表中以净额法列报，该关联交易抵消后的净额为 43.19 万元。

客户 2-1、客户 4-1 和客户 1-1 为大型国有企业下属科研院所，其具备较强的资金实力和良好的商业信誉，与标的公司业务合作关系稳定，应收账款规模与对其销售收入、信用政策匹配。

客户 1-7 成立于 2014 年 12 月，注册资本 157,132.52 万元，其具备较强的资金实力和良好的商业信誉，与标的公司业务合作关系稳定，客户的规模与标的公司对其销售收入匹配。2023 年末应收账款余额 2,849.76 万元，当期销售收入 1,628.30 万元，占比为 175.01%，超 100% 的原因为下游主机单位付款进度较慢，客户实际回款时间较长，导致应收账款账龄超过一年。标的公司应收账款规模与对其销售收入、信用政策匹配。

客户 5-1 为特定用户，其具备较强的资金实力和良好的商业信誉，与标的公司业务合作关系稳定，客户的规模与标的公司对其销售收入匹配。2022 年度应收账款余额 3,779.50 万元，当期销售收入 3,345.48 万元，占比为 112.97%，超过 100% 的主要原因为销售收入为不含税收入，差异为税金。标的公司应收账款规模与对其销售收入、信用政策匹配。

中电建武汉铁塔有限公司成立于 1991 年 5 月，注册资本 15,000 万元，中国电力建设集团有限公司下属企业，现有总资产 6.9 亿元。标的公司 2022 年度向中电建武汉铁塔有限公司销售的金额为 4,587.19 万元，相关业务在利润表中以净额法列报，该关联交易抵消后的净额为 43.19 万元。2022 年末应收账款余额 3,373.04 万元占 2022 年度抵消前销售金额 4,587.19 万元的比例为 73.53%，标的公司应收账款规模与对其销售收入、信用政策匹配。

客户 1-4，客户 1-2、**客户 1-5** 均为某大型国有企业下属企业，标的公司应

收账款规模与对其销售收入、信用政策匹配。

综上所述，应收账款前五名客户的规模与对其销售收入、信用政策匹配关系整体良好。

### **（三）前述客户与标的资产、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来**

标的公司应收账款前五名客户为特定用户、各大科研院所及大型国有企业；通过公开途径查询前述客户的基本情况、经营信息、主要股东及董监高构成等，确认上述客户与标的公司、股东及董监高无交叉持股关系，不存在关联关系或其他利益往来。

### **三、应收账款保理业务的具体模式、背景及保理交易对手方，所涉应收账款的客户名称、信用期及回款情况，对应收账款保理的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否按原有账龄计提坏账准备，是否存在终止确认情形，相关应收账款期后兑付情况，标的资产是否出现期后被追偿的情形，是否具有追索权，保理费用是否公允**

#### **（一）应收账款保理业务的具体模式、背景及保理交易对手方，所涉应收账款的客户名称、信用期及回款情况**

##### **1. 应收账款保理业务的具体模式及背景**

标的公司开展应收账款保理业务，主要是为了盘活应收账款，实现资金回笼，加快资金周转速度，提高资金使用效率。标的公司作为保理申请人，将其向客户销售商品、提供服务所产生的应收账款转让给浦发银行，浦发银行向保理人支付融资款，同时收取保理费用，标的公司到期偿还浦发银行融资保理金额。

##### **2. 保理交易对手方，所涉应收账款的客户名称、信用期及回款情况**

报告期内，标的公司保理交易对手方，所涉及应收账款客户名称、信用期及回款情况等如下：

单位：万元

期间	交易对手方	应收账款客户名称	信用期	融资利率 (%)	融资金额	截至 2024 年 6 月 30 日回款情况	融资到期日
2023 年度	上海浦东发展银行股份有限公司宝鸡分行	客户 4-1	未约定	3.40	3,265.09	12.60	2024 年 12 月 6 日
		客户 2-1		3.40	5,205.19	179.62	
		客户 1-9		3.40	2,636.44	-	
		客户 2-2		3.40	2,121.73	-	
		客户 1-4		3.40	771.56	407.66	
	合计			-	14,000.00	599.88	-
2022 年度	上海浦东发展银行股份有限公司宝鸡分行	客户 4-1	未约定	3.50	5,084.90	已回款	2023 年 6 月 29 日
		客户 1-1		3.50	2,915.10		
	合计			-	8,000.00		

针对特定产品，客户主要为特定客户、各大科研院所及国有企业等单位，客户信誉良好，标的公司在合同中未约定明确信用期。行业内通行的惯例为总装单位收到特定客户回款后，再向上游配套企业支付相关款项，标的公司回款节奏主要取决于客户与上级单位（终端客户）的付款进度。

截至 2024 年 6 月 30 日，标的公司涉及保理业务客户应付而未付款项金额如下：

单位：万元

期间	交易对手方	应收账款客户名称	截至 2024 年 6 月 30 日客户应付未付金额
2023 年度	上海浦东发展银行股份有限公司宝鸡分行	客户 4-1	3,615.27
		客户 2-1	5,603.92
		客户 1-9	2,929.37
		客户 2-2	2,357.48
		客户 1-4	449.63
	合计		14,955.68

(二) 对应收账款保理的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否按原有账龄计提坏账准备，是否存在终止确认情形，是否具有追索权。

根据标的公司与浦发银行签订的《保理协议》中“第十条 偿付义务和违约

2.终止事件（1）在保理业务项下（服务保理除外），只要发生下列事件之一，视为客户的违约，保理银行对于相关应收账款的风险承担义务终止，保理银行自己提供融资的，保理银行有权宣布融资提前到期，客户应当立即偿还融资本息。”

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》，满足下列条件的，企业应当终止确认金融资产：（1）企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给了转入方；（2）企业既没有转移也没有保理金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但放弃了对该金融资产控制的。

标的公司转让应收账款后，未将应收账款所有权上几乎所有的风险和报酬转移给浦发银行，不存在应终止确认的情形，银行仍享有追索权，应收账款不能终止确认。因保理业务具有融资性质，标的公司按照实际收到的款项确认为银行存款，按照融资金额计入短期借款，并将相应的保理费用计入损益，原应收账款不符合金融工具终止确认条件，按照原有账龄持续计提坏账准备。

综上所述，标的公司应收账款保理的会计处理符合《企业会计准则》的规定，原应收账款继续按照原有账龄持续计提坏账准备，保理到期前不存在应终止确认的情形，银行仍享有追索权。

**（三）应收账款保理是否存在终止确认情形，相关应收账款期后兑付情况，标的资产是否出现期后被追偿的情形，是否具有追索权，保理费用是否公允**

**1. 应收账款保理是否存在终止确认情形**

标的公司转让应收账款后，未将应收账款所有权上几乎所有的风险和报酬转移给浦发银行，不存在终止确认的情形，银行仍享有追索权，应收账款不存在终止确认情形。

**2. 相关应收账款期后兑付情况，标的资产是否出现期后被追偿的情形，是否具有追索权**

标的公司 2022 年应收账款保理融资金额 8,000.00 万元于到期前全部赎回，合同执行完成，未出现期后被追偿的情形，浦发银行追索权终止；2023 年应收账款保理融资金额 14,000.00 万元尚未到期，期后尚未兑付，截至 2024 年 9 月

30 日标的公司未出现期后被追偿的情形，浦发银行仍具有追索权。

### 3. 应收账款保理费用是否公允

应收账款保理属于浦发银行提供的金融服务，标的公司与浦发银行分别于 2022 年 12 月 29 日、2023 年 12 月 29 日签订的《保理协议》约定：保理融资利率参考全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率（LPR）定价。报告期内，标的公司两笔应收账款保理账期均为 360 天，保理融资利率与《保理协议》签订时执行的一年期 LPR 对比如下表：

保理协议签署日	保理融资利率	一年期 LPR
2023 年 12 月 29 日	3.40%	3.45%
2022 年 12 月 29 日	3.50%	3.65%

考虑到标的公司和应收账款对象信用水平较高，违约可能性较低，保理融资利率略低于《保理协议》签订时执行的一年期 LPR。标的公司保理费用公允。

## 四、报告期各期末标的资产应收票据前五名对象的金额、账龄、交易背景、对应销售内容、是否具备商业实质、是否存在未按期付款情形及坏账准备计提的充分性

### （一）报告期各期末标的资产应收票据前五名对象的金额、账龄、交易背景、对应销售内容、是否具备商业实质、是否存在未按期付款情形

报告期内标的公司应收票据前五名对象均系客户向标的公司采购配套产品，收到的票据均为基于真实交易背景的票据，具备商业实质，历史不存在未按期兑付的情况，坏账准备计提充分。

截至 2024 年 6 月 30 日，标的公司应收票据前五名对象的金额、账龄、销售内容、出票人、付款人、收款人等具体如下：

单位：万元

客户单位	应收票据余额	票据类型	账龄	销售内容	是否具备商业实质	是否存在未按期付款情形	坏账准备
客户 2-1	1,122.90	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	11.23
客户 4-1	529.76	商业承兑汇票	一年	销售雷达	是	否	5.30

客户单位	应收票据余额	票据类型	账龄	销售内容	是否具备商业实质	是否存在未按期付款情形	坏账准备
			以内	及配件			
客户 1-4	469.62	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	4.70
客户 1-2	150.00	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	1.50
陕西汇峰盛宏电子科技有限公司	110.00	银行承兑汇票	一年以内	销售机加零件	是	否	-
合计	2,382.28	-	-	-	-	-	22.72

续：

客户单位	应收票据余额	票据类型	出票人	付款人	收款人
客户 2-1	1,122.90	商业承兑汇票	客户 2-1	客户 2-1	长岭科技
客户 4-1	529.76	商业承兑汇票	客户 4-1	客户 4-1	长岭科技
客户 1-4	469.62	商业承兑汇票	客户 1-4	客户 1-4	长岭科技
客户 1-2	150.00	商业承兑汇票	客户 1-2	客户 1-2	长岭科技
陕西汇峰盛宏电子科技有限公司	110.00	银行承兑汇票	西安特来电智能充电科技有限公司	西安银行高新科技支行	陕西汇峰盛宏电子科技有限公司
合计	2,382.28	-	-	-	-

注：上表中标的公司应收陕西汇峰盛宏电子科技有限公司票据是陕西汇峰盛宏电子科技有限公司自西安特来电智能充电科技有限公司取得银行承兑汇票后背书给标的公司。

截至 2023 年 12 月 31 日，标的公司应收票据前五名对象的金额、账龄、销售内容、出票人、付款人、收款人等具体如下：

单位：万元

客户单位	应收票据余额	票据类型	账龄	销售内容	是否具备商业实质	是否存在未按期付款情形	坏账准备
客户 4-1	2,518.91	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	25.19
客户 2-1	1,234.84	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	12.35
客户 1-6	459.46	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	4.59
客户 1-3	160.52	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	1.61



客户单位	应收票据余额	票据类型	账龄	销售内容	是否具备商业实质	是否存在未按期付款情形	坏账准备
客户 1-8	100.00	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	1.00
合计	4,473.73	-	-	-	-	-	44.74

续：

客户单位	应收票据余额	票据类型	出票人	付款人	收款人
客户 4-1	2,518.91	商业承兑汇票	客户 4-1	客户 4-1	长岭科技
客户 2-1	1,234.84	商业承兑汇票	客户 2-1	客户 2-1	长岭科技
客户 1-6	459.46	商业承兑汇票	客户 1-6	客户 1-6	长岭科技
客户 1-3	160.52	商业承兑汇票	客户 1-3	客户 1-3	长岭科技
客户 1-8	100.00	商业承兑汇票	客户 1-8	客户 1-8	长岭科技
合计	4,473.73	-	-	-	-

截至 2022 年 12 月 31 日，标的公司应收票据前五名对象的金额、账龄、销售内容、出票人、付款人、收款人等具体如下：

单位：万元

客户单位	应收票据余额	票据类型	账龄	销售内容	是否具备商业实质	是否存在未按期付款情形	坏账准备
客户 1-1	4,549.96	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	45.50
客户 4-1	3,514.72	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	35.15
客户 9-1	2,585.85	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	25.86
客户 1-6	498.00	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	4.98
客户 2-1	281.60	商业承兑汇票	一年以内	销售雷达及配件	是	否	2.82
合计	11,430.12	-	-	-	-	-	114.30

续：

客户单位	应收票据余额	票据类型	出票人	付款人	收款人
客户 1-1	4,549.96	商业承兑汇票	客户 1-1	客户 1-1	长岭科技
客户 4-1	3,514.72	商业承兑汇票	客户 4-1	客户 4-1	长岭科技
客户 9-1	2,585.85	商业承兑汇票	客户 9-1	客户 9-1	长岭科技
客户 1-6	498.00	商业承兑汇票	客户 1-6	客户 1-6	长岭科技

客户单位	应收票据 余额	票据类型	出票人	付款人	收款人
客户 2-1	281.60	商业承兑汇票	客户 2-1	客户 2-1	长岭科技
合计	11,430.12	-	-	-	-

客户 4-1、客户 2-1、客户 1-1、客户 9-1 均系大型科研院所，订单系客户向标的公司采购配套产品，与标的公司长期存在业务往来，属于优质客户，信用良好，大部分货款用承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

客户 1-4 系某大型国有企业下属企业，与标的公司长期存在业务往来，属于优质客户，信用良好，大部分货款用承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

客户 1-2 系某大型国有企业下属企业，与标的公司长期存在业务往来，属于优质客户，信用良好，大部分货款用承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

陕西汇峰盛宏电子科技有限公司系大型金属加工机械制造企业，2017 年成立，与标的公司长期存在业务往来，信用良好，大部分货款用银行承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

客户 1-6 系某大型国有企业下属企业，与标的公司长期存在业务往来，属于优质客户，信用良好，大部分货款用承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

客户 1-3 系某大型国有企业下属企业，主要从事生产飞机零部件的生产制造，与标的公司长期存在业务往来，属于优质客户，信用良好，货款较多使用电汇结算，少量使用承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

客户 1-8 系某大型国有企业下属企业，从事飞机设计、零部件制造、总装、试飞和民用产品研发生产，与标的公司长期存在业务往来，属于优质客户，信用良好，货款较多使用电汇结算，少量使用承兑汇票结算，历史不存在未按期兑付情形，符合行业惯例。

## （二）坏账准备计提的充分性

应收票据应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收项目的减值计提要求，根据其信用风险特征考虑减值问题。对银行承兑汇票，承兑人为信用风险较小的银行，参考历史经验，管理层评价该类款项具有较低的信用风险，如无明显迹象表明其已发生减值，则不计提信用损失准备。标的公司对应收商业承兑汇票进行单独测试后，未发现存在坏账的情形，且标的公司的主要客户经营情况良好，信用记录良好，不存在票据或债权凭证到期但未兑付的情况，根据谨慎性原则，标的公司按照一年以内应收账款坏账比例的 50% 作为应收商业承兑汇票的坏账计提比例，即 1.00%，标的公司应收票据坏账计提政策是谨慎的、充分的。

## 五、中介机构核查意见

### （一）主要执行了以下核查程序：

1. 了解标的公司信用政策，统计标的公司历史回款及实际坏账金额，分析标的公司应收款项账龄结构变动、应收账款周转率情况，**核查标的公司应收账款坏账准备计提对净利润影响；**

2. 查询同行业可比公司坏账政策，与标的公司坏账计提政策比对分析；**模拟测算标的公司账龄 1 年以内应收账款坏账计提比例提高至 5%，对报告期内经营业绩的影响情况；**

3. 查阅应收账款前五名客户签订的销售合同、销售订单，以及期后回款情况，分析应收账款规模与其销售收入的匹配情况；

4. 通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站（<https://www.qcc.com>）等网站穿透查询应收账款前五名客户的登记信息以及对外投资的相关信息、股权结构信息与标的公司、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来；

5. 了解保理业务的具体模式、背景及保理交易对手方，检查保理业务对应的合同、凭证，对保理业务进行函证，分析企业保理业务的账务处理情况；

6. 查阅同期人民银行对应贷款基准利率，核对保理融资费用的公允性；

7. 分析应收票据前五名对象的金额、账龄；检查应收票据前五名对象签订的销售合同，了解交易背景。

**(二) 经核查，我们认为：**

1. 标的公司对账龄 1 年以内的应收账款计提坏账准备的比例符合标的公司实际情况，具有合理性；标的公司账龄结构较为稳定，主要应收账款客户具有良好资信和较强支付能力，与同行业可比公司相比，应收账款坏账准备计提比例不存在显著差异，标的公司对应收账款的管理良好，对应收账款的坏账准备计提充分、谨慎，具有合理性；

2. 标的公司对应收账款余额前五名客户确认的各报告期销售收入、应收账款账龄、已计提的坏账准备、期后回款情况与合同约定相符，应收账款规模与对其销售收入、信用政策是否匹配，与标的资产、股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来；

3. 标的公司转让应收账款后，未将应收账款所有权上几乎所有的风险和报酬转移给浦发银行，不存在终止确认的情形，银行仍享有追索权，应收账款不能终止确认，原应收账款不符合金融工具终止确认条件，按照原有账龄计提坏账准备，应收账款保理会计处理符合《企业会计准则》的规定。未出现期后被追偿的情形，保理费用公允；

4. 报告期内标的公司应收票据前五名对象均系客户向标的公司采购配套产品，应收票据均为基于真实交易背景的票据，具备商业实质，历史不存在未按期兑付的情况，坏账准备计提充分。

#### 问题4

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产应付账款余额分别为 59,046.84 万元、60,412.56 万元，主要为应付材料款；（2）报告期各期末，标的资产应付票据余额分别为 30,714.24 万元、15,472.01 万元，主要为商业承兑汇票；（3）2023 年末，标的资产一年以内的应付账款 37,000.74 万元、短期借款 14,000 万元、一年内到期的长期借款 1,191.27 万元，货币资金 39,310.35 万元。

请上市公司补充说明：（1）应付账款、应付票据区分付款对象和内容的具体构成情况，结合采购合同的具体约定，补充说明是否存在满足结算条件而未结算的情形，并说明应付对象与标的资产、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来；（2）标的资产对应付账款、应付票据前五名供应商的应付金额与采购金额的匹配情况；（3）报告期各期末标的资产应付票据前五名对象的出票人、交易背景、是否具备商业实质、票据当前状态，标的资产大量使用商业承兑汇票的原因及合理性，是否符合行业惯例；（4）结合标的资产现金流、盈利能力、授信额度及其他融资渠道，补充说明标的资产是否存在流动性风险及对持续经营能力的影响。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、应付账款、应付票据区分付款对象和内容的具体构成情况，结合采购合同的具体约定，补充说明是否存在满足结算条件而未结算的情形，并说明应付对象与标的资产、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来

（一）应付账款、应付票据区分付款对象和内容的具体构成情况

1. 应付账款、应付票据区分付款对象

标的公司应付账款、应付票据的付款对象主要为原材料供应商，主要供应商与标的公司保持长期稳定合作关系。

2. 应付账款、应付票据分内容的具体构成情况

报告各期末，标的公司应付账款构成情况，详见下表：

单位：万元

项目	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	应付账款余额	占比	应付账款余额	占比	应付账款余额	占比
应付材料款	73,847.60	96.94%	57,490.98	95.16%	54,825.38	92.85%
应付外协款项	2,013.13	2.64%	2,374.60	3.93%	3,826.82	6.48%
应付工程及设备款	316.22	0.42%	546.97	0.91%	394.63	0.67%
合计	76,176.96	100.00%	60,412.56	100.00%	59,046.84	100.00%

注：应付外协款项主要是标的公司应付非核心工序、零部件外协及外部试验检测款项。

报告期各期，标的公司应付账款及采购金额占比情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日/2024年1-6月		
	应付账款余额	采购额	应付账款余额占采购额的比例
应付材料款	73,847.60	28,768.00	256.70%
应付外协款项	2,013.13	1,622.84	124.05%
应付工程及设备款	316.22	342.21	92.41%
合计	76,176.96	30,733.05	247.87%
项目	2023年12月31日/2023年度		
	应付账款余额	采购额	占比
应付材料款	57,490.98	58,650.86	98.02%
应付外协款项	2,374.60	9,537.57	24.90%
应付工程及设备款	546.97	1,792.12	30.52%
合计	60,412.56	69,980.55	86.33%
项目	2022年12月31日/2022年度		
	应付账款余额	采购额	占比
应付材料款	54,825.38	47,043.57	116.54%
应付外协款项	3,826.82	10,134.18	37.76%
应付工程及设备款	394.63	171.08	230.67%
合计	59,046.84	57,348.83	102.96%

由上表可见，报告期各期末应付账款主要系应付材料款，应付材料款期末余额分别为 54,825.38 万元、57,490.98 万元、**73,847.60 万元**，占应付账款的比例分别为 92.85%、95.16%、**96.94%**。2023 年末应付材料款较上年末增加 2,665.60 万元，增长 4.86%，主要系标的公司 2023 年度原材料采购金额较上年度增加，导致当年应付材料款余额上升；2024 年 6 月末应付材料款较 2023 年末增加 16,356.62 万元，增长 28.45%，主要系标的公司当期采购付款结算金额较采购金额相对较少，导致当期应付账款余额增长。2022 年度、2023 年度，应付账款余额占当期采购额的比例分别为 102.96%、86.33%，2024 年 1-6 月，由于当期采购额为半年度采购额，因此应付账款余额占采购额的比例为 247.87%，报告期内，应付账款余额与采购额具有匹配性，应付账款余额占采购额的比例根据当期采购情况、付款结算情况有所波动。

报告各期期末，标的公司应付票据构成情况，详见下表：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应付票据 余额	占比	应付票据 余额	占比	应付票据 余额	占比
应付材料款	<b>14,452.09</b>	<b>93.84%</b>	13,513.44	<b>87.34%</b>	28,127.84	<b>91.58%</b>
应付外协款项	<b>811.66</b>	<b>5.27%</b>	1,589.17	<b>10.27%</b>	2,324.70	<b>7.57%</b>
应付工程及设备款	<b>136.68</b>	<b>0.89%</b>	369.41	<b>2.39%</b>	261.70	<b>0.85%</b>
合计	<b>15,400.43</b>	<b>100.00%</b>	15,472.01	<b>100.00%</b>	30,714.24	<b>100.00%</b>

注：应付外协款项主要是标的公司应付非核心工序、零部件外协及外部试验检测款项。

报告期各期末的应付票据主要系应付材料款，期末余额分别为 28,127.84 万元、13,513.44 万元、**14,452.09 万元**，占应付票据的比例分别为 91.58%、87.34%、**93.84%**，2023 年末较上年末降低 14,614.40 万元，下降 51.96%，主要原因系：①因宏观经济影响，本应在 2022 年 12 月 29 日解付的到期票据于 2023 年 1 月 3 日完成解付，涉及金额为 6,753.14 万元，导致 2022 年底应付票据余额较大；②应付票据在 2023 年度到期兑付金额高于 2022 年度。

(二) 结合采购合同的具体约定, 补充说明是否存在满足结算条件而未结算的情形

1. 主要供应商结算政策情况

报告期内, 标的公司主要供应商采购相关结算政策未发生变化, 报告期各期前五大供应商的结算政策情况如下:

供应商名称	报告期内信用期及变化情况
供应商 2-1	合同基本未约定具体结算期。
供应商 5-1	
供应商 22-1	
供应商 23-1	
供应商 6-1	
供应商 3-1	
供应商 10-1	

2. 标的公司与供应商未约定具体结算期的合理性及同行业可比公司情况

标的公司作为产业链中游厂商, 业务配套层级相对靠后, 而特定产品产业链回款流程, 通常由标的公司下游客户根据其与终端用户结算情况以及自身资金情况安排付款。标的公司在与供应商签订合同时难以确定付款周期。因此, 标的公司与供应商通常未约定严格的付款周期。经查询标的公司同行业可比公司最近一期定期报告, 均未单独披露其与供应商之间关于结算期的约定, 故查询国防工业领域上市公司公开信息, 相关上市公司关于供应商结算期如下:

可比上市公司	供应商具体结算期
七一二 (603712. SH)	公司与主要供应商签订的合同通常未约定严格的付款周期, 根据行业的付款政策主要采用先货后款方式, 在收到下游客户货款后按比例支付供应商, 因供应商多为军工配套企业, 了解该行业下游企业终端特殊机构用户结算周期长的特点, 而公司自身为天津国有控股上市公司, 大型综合性电子骨干企业, 行业内信用评级较高, 故公司对供应商刚性付款压力较小。
中直股份 (600038. SH)	一般来说, 总装单位收到特定客户回款后, 再向上游供应商等配套企业支付相关款项。

注: 数据来源于可比上市公司定期报告等公开信息。

标的公司的供应商多为特定产品配套企业, 了解行业下游企业终端特定用户结算周期长的特点。同时标的公司信用评级较高, 且与供应商存在长期稳定



合作关系，故标的公司对供应商刚性付款压力较小。因此，标的公司与供应商未约定严格的付款周期符合实际情况及行业惯例。

### 3. 应付票据期后结算情况

报告期内，标的公司应付票据期后结算情况如下：

单位：万元

2022年12月31日余额	2023年度		2023年12月31日余额
	新增金额	兑付金额	
30,714.24	26,740.39	41,982.62	15,472.01
续：			
2023年12月31日余额	2024年1-6月		2024年6月30日余额
	新增金额	兑付金额	
15,472.01	5,639.84	5,711.42	15,400.43
续：			
2024年6月30日余额	2024年7-9月		2024年9月30日余额
	新增金额	兑付金额	
15,400.43	4,740.96	8,973.88	11,167.51

2022年末、2023年末和2024年6月末应付票据余额中到期未兑付金额分别为6,763.14万元、457.37万元和3,906.52万元，明细如下：

#### (1) 2022年12月31日应付票据到期未兑付原因

单位：万元

类型	金额	到期日	出票人	解付日期	未及时解付原因
商业承兑	10.00	2022年10月25日	长岭科技	2023年1月3日	供应商到期未提交解付申请，公司无法解付，提交申请后解付
商业承兑	6,753.14	2022年12月29日	长岭科技	2023年1月3日	由于宏观经济影响未及时解付，影响消除后第一时间解付

#### (2) 2023年12月31日应付票据到期未兑付原因

单位：万元

票据类型	金额	到期日	出票人	解付日期	未及时解付原因
银行承兑	242.37	2023年12月30日	长岭科技	2024年1月2日	到期前资金已经存入银行账户，元旦假期期间银行未进行解付

票据类型	金额	到期日	出票人	解付日期	未及时解付原因
商业承兑	170.00	2023年12月29日	长岭科技	2024年1月2日	供应商到期未提交解付申请，公司无法解付，提交申请后解付
商业承兑	10.00	2023年12月29日	长岭科技	2024年1月3日	供应商到期未提交解付申请，公司无法解付，提交申请后解付
商业承兑	35.00	2023年12月25日	长岭科技	2024年1月16日	供应商到期未提交解付申请，公司无法解付，提交申请后解付

### (3) 2024年6月30日应付票据到期未兑付原因

单位：万元

票据类型	金额	到期日	出票人	解付日期	未及时解付原因
商业承兑	3,406.52	2024年6月28日	长岭科技	2024年7月1日	到期前资金已经存入银行账户，周末假期期间银行未进行解付
商业承兑	500.00	2024年6月29日	长岭科技	2024年7月1日	到期前资金已经存入银行账户，周末假期期间银行未进行解付

2022年末应付票据到期未支付主要是由于宏观经济影响未及时解付，2023年末和2024年6月末应付票据到期未支付主要是由于收款人未及时提出兑付申请、票据到期日为周末不属于银行营业时间等原因导致未及时解付。

除上述特殊原因外，报告期内标的公司开具的应付票据在到期日正常兑付。

#### 4. 应付账款期后结算情况

报告期内，前五名供应商应付账款期后结算情况如下：

单位：万元

日期	供应商名称	余额	截至2024年6月30日		截至2024年9月30日	
			已结算金额	占比(%)	已结算金额	占比(%)
2024年6月30日	供应商 2-1	7,270.28	-	-	602.60	8.29
	供应商 5-1	5,075.44	-	-	200.00	3.94
	供应商 10-1	3,719.40	-	-	614.00	16.51
	供应商 6-1	3,336.26	-	-	247.57	7.42
	供应商 3-1	2,780.02	-	-	626.64	22.54
合计		22,181.41	-	-	2,290.81	10.33
2023年12月	供应商 2-1	6,735.07	600	8.91	1,202.60	17.86

日期	供应商名称	余额	截至 2024 年 6 月 30 日		截至 2024 年 9 月 30 日	
			已结算金额	占比 (%)	已结算金额	占比 (%)
月 31 日	供应商 5-1	4,950.88	-	-	200.00	4.04
	供应商 22-1	2,712.73	300	11.06	600.00	22.12
	供应商 23-1	2,251.05	158.28	7.03	461.09	20.48
	供应商 6-1	2,140.25	-	-	247.57	11.57
合计		18,789.98	1,058.28	5.63	2,711.26	14.43
2022 年 12 月 31 日	供应商 2-1	6,084.35	2,618.86	43.04	3,821.46	62.81
	供应商 5-1	5,025.00	1,177.33	23.43	1,377.33	27.41
	供应商 3-1	2,462.00	1,700.00	69.05	2,350.00	95.45
	供应商 10-1	1,865.38	1,360.75	72.95	1,865.38	100.00
	供应商 6-1	1,806.60	1,806.60	100	1,806.60	100.00
合计		17,243.33	8,663.54	50.24	11,220.77	65.07

截至 2024 年 9 月 30 日，2022 年期末标的公司前五名供应商中 2 家供应商应付账款余额已结清，2 家供应商结算比例超过 50%，其他 1 家供应商结算比例相对较低；2023 年末及 2024 年 6 月末标的公司前五名供应商应付账款期后尚未结清，主要是由于受产业链项目整体安排、终端客户付款进度、付款审批流程及标的公司付款安排等因素影响，相关款项未结算。

报告期各期末，标的公司应付账款账龄情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)
1 年以内	47,936.29	62.93	37,000.74	61.25	36,626.96	62.03
1 至 2 年	11,685.35	15.34	7,844.15	12.98	8,467.02	14.34
2 至 3 年	3,182.46	4.18	3,389.54	5.61	7,324.29	12.40
3 年以上	13,372.85	17.55	12,178.12	20.16	6,628.57	11.23
合计	76,176.96	100.00	60,412.56	100.00	59,046.84	100.00

标的公司作为产业链中游厂商，业务配套层级相对靠后，而特定产品产业链回款流程，通常由标的公司下游客户根据其于终端用户结算情况以及自身资金情况安排付款。

因此，标的公司受特定产品产业链项目整体安排、终端客户付款进度等因素影响，对供应商实际付款时间与采购验收通常存在较长的时间间隔，导致部分应付款项账龄较长，同时标的公司与供应商未明确约定具体结算期，不存在满足结算条件而未结算的情形。

### （三）应付对象与标的资产、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来情况

应付对象存在属于陕西电子及所属企业关联方情况，具体单位详见“问题2”之“三、陕西电子及下属企业同时为标的资产供应商和客户的原因及合理性，标的资产其他主要客户、供应商是否同时为上市公司的客户或供应商，是否存在上市公司让渡商业机会或通过其他客户、供应商与标的资产间接交易的行为”之“（一）陕西电子及下属企业同时为标的公司供应商和客户的情况”，除此之外，应付对象与标的公司、股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来情况。

### 二、标的资产对应付账款、应付票据前五名供应商的应付金额与采购金额的匹配情况

报告期内，应付账款、应付票据前五名供应商的应付金额与采购金额的匹配情况如下表：

单位：万元

日期	供应商名称	应付金额①	采购金额②	占比①/②	是否匹配
2024年 6月30日	供应商 2-1	8,170.28	1,135.22	7.20	是
	供应商 5-1	5,775.44	124.56	46.37	是
	供应商 6-1	3,836.26	1,182.05	3.25	是
	供应商 10-1	3,779.40	2,473.86	1.53	是
	供应商 3-1	3,430.02	965.49	3.55	是
	合计	24,991.41	5,881.18	4.25	
2023年 12月31日	供应商 2-1	7,335.07	3,269.58	2.24	是
	供应商 5-1	5,750.88	1,103.20	5.21	是
	供应商 22-1	3,032.73	2,071.68	1.46	是
	供应商 3-1	2,964.52	1,302.52	2.28	是

日期	供应商名称	应付金额①	采购金额②	占比①/②	是否匹配
	供应商 6-1	2,640.25	2,380.56	1.11	是
	合计	21,723.45	10,127.54	2.14	
2022年 12月31日	供应商 2-1	7,816.35	2,540.73	3.08	是
	供应商 5-1	6,428.82	775.85	8.29	是
	供应商 3-1	4,062.00	1,739.15	2.34	是
	供应商 22-1	3,016.05	754.43	4.00	是
	供应商 4-1	2,313.17	919.78	2.51	是
	合计	23,636.40	6,729.93	3.51	

报告期内，标的公司向应付账款、应付票据前五名供应商主要采购微波器件等原材料，且主要采用票据方式进行结算，相关交易有真实交易背景，具有商业实质。应付款项金额占采购金额的比例高于 100%，主要原因为受产业链项目整体安排、终端客户付款进度等因素影响，导致应付款项余额大于当期采购金额，标的公司应付款项与当期向该供应商的采购金额整体匹配。

### 三、报告期各期末标的资产应付票据前五名对象的出票人、交易背景、是否具备商业实质、票据当前状态，标的资产大量使用商业承兑汇票的原因及合理性，是否符合行业惯例

#### （一）报告期各期末标的资产应付票据前五名对象的出票人、交易背景、是否具备商业实质、票据当前状态

报告期各期末，标的公司应付票据前五名对象的出票人均均为标的公司，涉及的主要业务均系向供应商采购原材料，不存在开具无真实交易背景承兑汇票的情形，相关交易具有商业实质。截至 2024 年 9 月 30 日，2023 年期末和 2022 年期末前五名供应商应付票据均已兑付，2024 年 6 月末已到期应付票据均已兑付，剩余应付票据均未到期。

报告期各期末，标的公司应付票据前五名对象的情况如下：

单位：万元

日期	供应商名称	应付票据余额	出票人	票据当前状态
2024年 6月30日	供应商 9-11	950.00	陕西长岭电子科技有限公司	已兑付 450 万；500 万未到承兑期
	供应商 2-1	900.00		已兑付

日期	供应商名称	应付票据余额	出票人	票据当前状态
	供应商 13-1	701.28		已兑付 251.28 万元；450 万未到承兑期
	供应商 5-1	700.00		已兑付
	供应商 3-1	650.00		已兑付 400 万；250 万未到承兑期
	合计	3,901.28		
2023 年 12 月 31 日	供应商 2-1	900.00	陕西长岭电子科技 有限责任公司	已兑付
	供应商 5-1	800.00		已兑付
	供应商 22-1	680.00		已兑付
	供应商 23-1	604.66		已兑付
	供应商 6-1	600.00		已兑付
	合计	3,584.66		
2022 年 12 月 31 日	供应商 2-1	1,732.00	陕西长岭电子科技 有限责任公司	已兑付
	供应商 3-1	1,600.00		已兑付
	供应商 22-1	1,555.00		已兑付
	供应商 5-1	1,403.82		已兑付
	湖北均宝利 电力设备制 造有限公司	1,056.82		已兑付
	合计	7,347.64		

供应商 9-11 系大型科研院所，标的公司向其采购微波集成部件等原材料，与标的公司长期存在业务往来，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定贷款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 13-1 系 1993 年成立的一家主要专注于钽电容器等电子元器件的研发、生产、销售及相关服务的技术企业。标的公司向其采购电子元器件等原材料，双方长期存在业务往来，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定贷款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 2-1 系大型国有企业，主要从事微波组件电子模块的生产制造。标的公司向其采购微波组件电子模块等原材料，双方长期存在业务往来，同时基于标的公司良好的商业信用，该供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定贷款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 5-1 系大型科研院所，标的公司向其采购微波集成部件等原材料，与标的公司长期存在业务往来，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定货款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 22-1 创建于 90 年代初，为集微波电子产品设计、开发、生产、销售和服务为一体的高科技企业。标的公司向其采购微波器件等原材料，双方长期存在业务往来，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定货款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 23-1 主要从事数字音视频集成电路和嵌入式微处理器等消费电子产品专用芯片的研发、生产、销售。标的公司向供应商 23-1 主要采购雷达及配套组件的原材料，双方长期存在业务往来，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定货款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 6-1 成立于 2007 年，系一家制造通信设备、雷达、通用仪器仪表、专用仪器仪表的股份有限公司。供应商 22-1 与标的公司订单多为标的公司雷达及配套组件的原材料采购，与标的公司长期存在业务往来，合作历史悠久，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定货款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商 3-1 成立于 2004 年，是某大型国有企业下属企业，主要从事微波、射频电子元器件、微波功能组件等的研制、开发、生产和销售。标的公司向供应商 3-1 主要采购雷达及配套组件的原材料，双方长期存在业务往来，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定货款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

供应商湖北均宝利电力设备制造有限公司系一家从事光伏设备及元器件制造、光伏设备及元器件销售、金属材料制造、金属材料销售的公司，为标的公司光伏支架业务的供应商，自标的公司光伏支架业务开展以来，一直与该供应商保持合作，供应商同意以票据方式进行结算，且合同约定货款结算方式为电汇或承兑，该等交易背景真实，具有商业实质。

(二) 标的资产大量使用商业承兑汇票的原因及合理性，是否符合行业惯例

标的公司具备较强的资金实力和良好的商业信誉，与供应商保持长期稳定的合作关系，使用商业承兑汇票结算在所属行业中较为普遍，供应商同意接受商业承兑汇票，标的公司签订的采购合同主要结算方式为电汇或承兑，且报告期内未出现因标的公司原因导致无法兑付的情形。

报告期内，同行业可比上市公司的商业承兑汇票使用情况如下：

单位：万元

公司名称	票据种类	2024年1-6月	2023年度	2022年度
国睿科技	商业承兑汇票①	40,041.30	59,004.66	48,088.43
	承兑汇票②	48,252.70	69,199.73	50,156.92
	占比①/②	82.98%	85.27%	95.88%
雷科防务	商业承兑汇票①	4,161.62	8,206.76	11,739.57
	承兑汇票②	4,161.62	8,206.76	12,089.50
	占比①/②	100.00%	100.00%	97.11%
四创电子	商业承兑汇票①	16,530.22	16,023.17	22,167.56
	承兑汇票②	17,616.91	18,644.38	46,131.97
	占比①/②	93.83%	85.94%	48.05%
航天南湖	商业承兑汇票①	-	-	2,512.72
	承兑汇票②	1,170.45	10,858.32	26,957.59
	占比①/②	-	-	9.32%
行业平均占比（注2）		92.27%	90.40%	80.35%
标的公司	商业承兑汇票①	15,400.43	14,987.35	28,151.72
	承兑汇票②	15,400.43	15,472.01	30,714.24
	占比①/②	100.00%	96.87%	91.66%

- 注：1. 上表同行业数据来源于各公司公开披露信息；  
 2. 计算行业平均占比数据剔除了明显低于同行业占比的航天南湖数据。  
 3. 承兑汇票包括商业承兑汇票及银行承兑汇票。

由上表可见，标的公司使用商业承兑汇票比例低于雷科防务，高于国睿科



技、四创电子、航天南湖，对明显低于同行业占比的航天南湖剔除后，同行业可比上市公司商业承兑汇票占比平均值为 80.35%、90.40%、**92.27%**，标的公司与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，标的公司使用商业承兑汇票符合行业惯例。

#### 四、结合标的资产现金流、盈利能力、授信额度及其他融资渠道，补充说明标的资产是否存在流动性风险及对持续经营能力的影响

##### （一）标的公司经营活动现金流情况

报告期内，标的公司现金流及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度①	2022年度②	变动金额①-②
经营活动产生的现金流量净额	-13,866.17	-6,162.44	-3,609.60	-2,552.84
投资活动产生的现金流量净额	-730.19	30,487.07	-2,069.82	32,556.89
筹资活动产生的现金流量净额	-1,431.41	-18,527.19	-137.20	-18,389.99
现金及现金等价物净增加额	-16,027.78	5,797.44	-5,816.61	11,614.05

报告期各期，标的公司同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
国睿科技	-36,071.42	41,441.31	44,070.69
雷科防务	1,946.21	6,479.62	-6,363.34
四创电子	-23,650.98	10,823.50	11,784.57
航天南湖	-15,659.00	31,055.49	-28,622.31
标的公司	-13,866.09	-6,162.44	-3,609.60

2022年度，同行业可比公司中，雷科防务、航天南湖经营活动产生的现金流量净额为流出，雷科防务主要是由于当期支付的相关采购款、往来款较多，销售收款不足以覆盖支出导致；航天南湖主要是由于销售回款延迟导致经营活动现金流入减少较多。2023年度，同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额均为流入；2024年度，同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额除雷科

防务外均为流出。

标的公司各期现金流量情况如下：

报告期各期，标的公司经营活动产生的现金流量净额分别为-3,609.60万元、-6,162.44万元、-13,866.17万元，2022年度由于当期应收账款、应收票据增加，相关销售未能实现回款，影响总体经营活动产生的现金流量净额为流出。2023年度由于当期应付票据到期支付款项较多，应付票据减少15,242.23万元，同时由于当期采购支出增加，导致当期经营活动现金流出增加。若剔除因2022年末受到宏观经济影响延期至2023年解付应付票据6,763.14万元，2023年度经营活动现金流净额为600.70万元。标的公司2024年1-6月经营活动现金流量净额为-13,866.17万元，主要是由于标的公司的客户主要为特定用户、各大科研院所及国有企业，回款一般集中于下半年，期末应收账款较上期未增长，销售商品收到的现金流入暂不足以覆盖经营活动流出导致。

报告期各期，标的公司投资活动产生的现金流量净额分别为-2,069.82万元、30,487.07万元、-730.19万元。2022年度，投资活动现金流量呈净流出状态，主要原因为：一方面，2022年度因购建固定资产、无形资产等支付现金1,118.89万元；另一方面，2022年度标的公司向关联方长岭电气拆出资金比收回资金多出1,000.00万元，截至2023年9月30日，标的公司拆出资金均已全部收回。标的公司2023年度投资活动产生的现金流量净额较上年度增加32,556.89万元，主要是当期处置股权投资增加投资活动现金流量13,445.16万元，处置房屋土地增加投资活动现金流量7,307.05万元，收回对关联公司的委托贷款及借款增加投资活动现金流量16,675.52万元导致。标的公司2024年1-6月投资活动产生的现金流量净额为-730.19万元，主要为购建资产支出780.77万元。

报告期各期，长岭科技筹资活动产生的现金流量净额分别为-137.20万元、-18,527.19万元、-1,431.41万元，2022年度筹资活动现金流量流出较少，主要系2022年偿还债务支付的现金减少所致。标的公司2023年度筹资活动产生的现金流量净额较上年度减少18,389.99万元，主要是由于2023年度向股东分红增加筹资活动现金流出20,499.24万元。标的公司2024年1-6月筹资活动产

生的现金流量净额-1,431.41 万元，主要为当期偿还债务、偿付利息等导致现金流出。

综上，标的公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为负数，剔除应付票据延期解付影响，2023 年度经营活动现金流量为正，2023 年度较 2022 年度有较大改善，2024 年 1-6 月由于回款主要集中在下半年的影响，导致经营活动流入未能覆盖流出；投资活动及筹资活动产生的现金流量净额 2023 年度主要是由于受到当期特定事项影响导致当期现金流量金额较 2022 年度发生较大变动，2024 年 1-6 月投资活动及筹资活动产生的现金流量为当期正常经营相关活动产生。

## （二）标的公司盈利状况分析

报告期内，标的公司盈利指标情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
毛利率	38.53%	44.22%	36.52%
净利润	1,828.08	6,092.42	5,970.49
净利率	4.88%	8.18%	7.08%
EBITDA	4,099.87	11,008.40	10,469.34
EBITDA 净利率	10.95%	14.78%	12.41%

注：上述财务指标的计算公式为：

1. 毛利率=（营业收入-营业成本）/营业收入\*100%；
2. 净利率=净利润/营业收入\*100%；
3. EBITDA=利润总额+利息支出+投资性房地产折旧+固定资产折旧+无形资产摊销+使用权资产折旧+长期待摊费用摊销；
4. EBITDA 净利率=EBITDA/营业收入\*100%。

报告期各期，标的公司与同行业可比公司盈利指标对比情况如下：

单位：万元

公司名称	公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
毛利率	国睿科技	41.40%	34.71%	30.24%
	雷科防务	33.45%	24.22%	28.92%
	四创电子	16.49%	18.39%	19.47%
	航天南湖	12.85%	33.38%	41.80%

公司名称	公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
	行业平均	26.05%	27.67%	30.11%
	标的公司	38.53%	44.22%	36.52%
净利率	国睿科技	22.17%	18.42%	17.15%
	雷科防务	-12.83%	-34.07%	-69.03%
	四创电子	-6.05%	-28.57%	2.54%
	航天南湖	-59.79%	14.12%	16.45%
	行业平均	-14.12%	-7.53%	-8.22%
	标的公司	4.88%	8.18%	7.08%
EBITDA 净利率	国睿科技	27.36%	22.57%	21.25%
	雷科防务	6.02%	-22.37%	-57.41%
	四创电子	7.18%	-15.29%	10.97%
	航天南湖	-69.35%	15.97%	18.73%
	行业平均	-7.20%	0.22%	-1.61%
	标的公司	10.95%	14.78%	12.41%

注：因净利润、EBITDA 与公司经营规模相关，绝对数不可比，故此表仅对比毛利率、净利率、EBITDA 净利率等相对数指标。

报告期内，标的公司毛利率分别为 36.52%、44.22%、38.53%，标的公司净利润 2023 年度较上年度略有增长，主要得益于产品结构调整，毛利率较上期增加 7.70 个百分点，2024 年 1-6 月毛利率与 2022 年度相比较为稳定。报告期各期标的公司毛利率均高于同行业可比公司平均值。

2023 年度净利率为 8.18%，较上年度增加 1.10 个百分点，2024 年 1-6 月净利率为 4.88%，较 2022 年度及 2023 年度有所下降。使用 EBITDA 计算净利率，2023 年度 EBITDA 净利率为 14.78%，较上年度增加 2.37 个百分点，2024 年 1-6 月较 2023 年度减少 3.83 个百分点。2024 年 1-6 月净利率、EBITDA 净利率降低主要由于半年度应收账款未回款导致相应计提信用减值损失增加影响净利润水平，剔除上述影响后，报告期各期标公司的净利率、EBITDA 净利率处于可比区间。报告期各期标的公司净利率、EBITDA 净利率均高于同行业可比公司平均值。

综上，标的公司盈利状况良好，持续经营能力不存在重大影响。

### (三) 授信额度、债务情况及其他融资渠道

#### 1. 标的公司授信额度

截至报告期末，标的公司已取得银行授信额度如下：

单位：万元

银行名称	授信额度	已用额度	未用额度	授信状态
上海浦东发展银行股份有限公司宝鸡分行	20,000.00	14,000.00	6,000.00	银行已授信
中国农业银行股份有限公司宝鸡高新技术产业开发区支行	5,000.00	-	5,000.00	银行已授信
中国建设银行股份有限公司宝鸡东五路支行	8,000.00	-	8,000.00	银行已授信
兴业银行股份有限公司宝鸡分行	20,000.00	-	20,000.00	银行已授信
交通银行股份有限公司宝鸡分行	6,000.00	1,500.00	4,500.00	银行已授信
中国工商银行股份有限公司宝鸡姜城支行	9,440.00	3,570.00	5,870.00	银行已授信
招商银行股份有限公司宝鸡分行	5,000.00	-	5,000.00	银行已授信
合计	73,440.00	19,070.00	54,370.00	

截至报告期末，标的公司授信额度共计 73,440.00 万元，已使用授信额度 19,070.00 万元，尚未使用授信额度为 54,370.00 万元。标的公司与各大商业银行保持良好的业务往来，信用水平较好，能够及时通过银行借款补充流动资金，降低公司流动性风险。此外，标的公司还可通过如融资租赁、应收账款保理等非标业务融资补充流动资金，标的公司流动性不存在风险。

#### 2. 标的公司债务到期情况

##### (1) 债务情况

报告期末，标的公司短期借款、长期借款、一年内到期的非流动负债、应付票据、应付账款情况如下：

单位：万元

债务到期情况	期末报表金额	需短期偿付金额	备注
短期借款	14,000.00	14,000.00	有追索权保理
应付票据	15,400.43	15,400.43	按照账面金额计算
应付账款	76,176.96	76,176.96	按照账面金额计算
一年内到期的非流动负债	1,647.91	1,647.91	按照账面金额计算

债务到期情况	期末报表金额	需短期偿付金额	备注
长期借款	3,791.23	-	未到偿付期
合计	111,016.52	107,225.30	

注：需要短期偿付的债务主要为经营性应付账款。

## (2) 标的公司流动性测算

报告期末，标的公司可自由支配货币资金、资产变现能力、融资能力和计划情况，具体如下表：

单位：万元

项目		期末报表金额	测算金额
可自由支配资金	货币资金	23,127.48	23,127.48
资产变现能力	应收票据	2,819.66	2,819.66
	应收账款	83,988.18	83,988.18
	应收款项融资	166.28	166.28
	存货	59,470.03	59,470.03
融资能力和计划	可申请银行融资额度	-	54,370.00
合计		169,571.64	223,941.63

注：上述流动性测算为预估数，仅经公司初步测算，不构成业绩承诺，敬请投资者注意投资风险。

标的公司需短期偿付的主要债务金额为 107,225.30 万元，标的公司可自由支配的货币资金、可变现流动资产与可申请融资额度测算金额合计 223,941.63 万元，保障倍数为 2.09，能够覆盖短期偿付债务需求，因此标的公司不存在流动性风险。

综上，标的公司经营活动现金流量净额报告期内为负数，剔除应付票据延期解付影响，2023 年度经营活动产生的现金流量净额为流入；2024 年 1-6 月由于回款主要集中在下半年的影响，导致经营活动流入未能覆盖流出。经测算，报告期末标的公司可任意动用的货币资金、可变现流动资产与可申请融资额度合计为 223,941.63 万元，远高于需短期偿付债务 107,225.30 万元，标的公司不存在流动性风险，短期偿付能力较强。盈利能力方面，标的公司盈利状况良好，持续经营能力不存在重大影响。

## 五、中介机构核查意见

**（一）主要执行了以下核查程序：**

1. 了解标的公司应付账款、应付票据区分付款对象和内容的具体构成情况，结合采购合同的具体约定，检查是否存在满足结算条件而未结算的情形；

2. 检查标的公司应付票据前五名对象签订的采购合同、核对采购内容、了解交易背景，检查是否具备商业实质，是否存在未按期付款情形及坏账准备计提的充分性；

3. 通过国家企业信用信息公示系统、企查查网站（<https://www.qcc.com>）等网站穿透查询前五名供应商的登记信息以及对外投资的相关信息、股权结构信息，了解供应商交易背景等，核查与标的公司、股东及董监高是否存在关联关系或其他利益往来；

4. 分析标的公司现金流、盈利能力、授信额度及其他融资渠道，核查标的公司是否存在流动性风险及对持续经营能力的影响；

5. 走访标的公司授信银行，询问并现场核查银行授信额度，核实授信额度的准确性和真实性；

6. 对标的公司财务部等相关人员进行访谈，了解其授信情况及其他融资渠道。

**（二）经核查，我们认为：**

1. 标的公司的供应商主要为原材料供应商，主要供应商与标的公司保持长期稳定合作关系，受产业链项目整体安排、终端客户付款进度、付款审批流程及标的公司付款安排等因素影响，部分应付款项账龄较长，不存在满足结算条件而未结算的情形；应付对象存在属于陕西电子及所属企业关联方情况，除此之外，应付对象与标的公司、股东及董监高不存在关联关系或其他利益往来情况；

2. 标的公司前五名供应商应付金额与采购金额整体匹配；

3. 标的公司应付票据前五名对象的出票人均为标的公司，涉及的主要业务均系向供应商采购原材料，报告期内不存在无真实生产经营交易背景的应付票

据，均具备商业实质，截至 2024 年 9 月 30 日，**2023 年期末和 2022 年期末前五名供应商应付票据均已兑付，2024 年 6 月末已到期应付票据均已兑付，剩余应付票据均未到期**；标的公司大量使用商业承兑汇票与同行业可比上市公司不存在重大差异，标的公司使用商业承兑汇票符合行业惯例；

4. 标的公司经营活动现金流量净额报告期内为负数，剔除应付票据延期解付影响，2023 年度经营活动现金流量为正向流入；**2024 年 1-6 月由于回款主要集中在下半年的影响，导致经营活动流入未能覆盖流出**。经测算，标的公司不存在流动性风险，短期偿付能力较强。盈利能力方面，标的公司盈利状况良好，持续经营能力不存在重大影响。



## 问题5

申请文件显示：（1）报告期各期末，标的资产存货的账面价值分别为46,845.99万元、58,517.69万元，2023年末存货余额增加系在产品、库存商品增加所致；2023年标的资产营业收入同比下降约12%；（2）报告期各期末，标的资产存货跌价准备计提金额分别为2,273.79万元、2,459.89万元，存货跌价准备计提比例分别为4.63%、4.03%；（3）报告期各期，标的资产存货周转率分别为1.02次/年、0.75次/年。

请上市公司补充说明：（1）结合标的资产行业竞争环境、销售及采购模式、产品的生产周期等，补充说明存货结构的合理性，与在手订单、收入规模是否匹配；（2）2023年末存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明合理性；（3）不同类别存货跌价准备的计提政策，并结合生产模式、存货类别、价格波动情况、同行业可比公司、存货周转率情况，说明存货跌价准备计提的充分性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，包括但不限于对存货监盘情况和结论。

回复：

一、结合标的资产行业竞争环境、销售及采购模式、产品的生产周期等，补充说明存货结构的合理性，与在手订单、收入规模是否匹配

### （一）标的资产行业竞争环境、销售及采购模式、产品的生产周期

#### 1. 行业竞争环境

特定产品的采购方式为总承包模式，最终用户确定总承包方，再由总承包方按要求细化分解总体方案，向不同配套供应商组织实施分包采购。同时，不同产品对应的配套供应商需经最终用户审核通过后建立合格供方名录，配套供应应具有垂直性、稳定性。总承包方需负责按照要求落实整个项目的质量标准、进度把控、成果集成等，通过专业化协作配套方式实现成果最终的交付。基于上述情况，雷达采购形成了总装单位→分系统→配套产品等分层级的采购体系，其中总装单位主要是各大主机厂、研究所，配套供应商通过与总体单位签署装

备采购合同承担分系统和配套产品科研生产任务。

标的公司所属行业的上游产业链主要包括电子元器件、电源、组件、天线、机电产品等，中游产业链主要包括 T/R 组件、雷达天线、雷达系统、雷达整机等，下游产业链主要包括总装单位、科研院所等。

目前国内军用雷达产业竞争格局表现为以科研院所、国有企业为主，总体来说，市场开放程度较为有限，产业集中度相对较高。

## 2. 销售及采购模式

1) 销售模式：标的公司产品**主要是雷达及配套零部件**，最终用户是特定用户，客户明确，产品**销售均**采用直销模式。标的公司主要产品为雷达及配套零部件，均采用直销模式，根据客户年度需求及计划直接与客户签订销售合同，并依据客户的采购计划制定相应的产品交付计划。

2) 采购模式：标的公司对外采购主要包括原材料、元器件等零部件采购和零部件外协加工。物资部作为物资采购的归口部门，负责组织实施物资的集中采购、商务谈判、合同签订、合格供方名录的编制及信息维护等。物资部依据主生产计划、风险储备计划、科研工作任务单、营销调拨及维修需求计划等，在平衡库存资源的基础上确定采购物料和数量。

特定产品配套生产企业的采购需符合相关规定，供应商经最终用户代表审核后列入合格供方名录，并接受最终用户代表的监督，主要物料采购须在该目录中选择供应商。因此，标的公司设有合格供应商名录，物资采购部门依次以供货及时性、供货质量、价格为选择因素，在合格供方名录中选择供应商。

## 3. 产品的生产周期

报告期各期，标的公司特定产品收入与产品生产周期的分布情况如下：

单位：万元

周期	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
6 个月以内	-	41.17	13.00
7-14 个月	24,644.97	50,596.25	59,155.81
15-24 个月	-	7,929.37	6,050.42

合计	24,644.97	58,566.79	65,219.23
----	-----------	-----------	-----------

注：上述收入为特定产品中系列1、系列2、系列3及系列4的收入金额，与生产周期具有相关性，备件及其他系列以及民品系列与生产周期无匹配性关系。

标的公司不同类型产品根据用途、复杂程度等，生产周期略有差异，一般雷达等主要产品为7-14个月，生产周期相对较长。

## （二）补充说明存货结构的合理性，与在手订单、收入规模是否匹配

报告期各期末，标的公司存货结构具体如下：

单位：万元

存货类别	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
原材料	8,436.79	14.19%	7,681.15	13.13%	6,366.64	13.59%
在产品	21,615.81	36.35%	19,821.43	33.87%	12,991.47	27.73%
库存商品	16,090.83	27.06%	16,425.61	28.07%	11,167.43	23.84%
发出商品	12,255.18	20.61%	13,494.64	23.06%	15,238.07	32.53%
周转材料	1,033.19	1.74%	1,047.28	1.79%	1,020.84	2.18%
委托加工物资	38.23	0.06%	47.57	0.08%	61.55	0.13%
合计	59,470.03	100.00%	58,517.69	100.00%	46,845.99	100.00%

报告期各期末标的公司在产品、库存商品、发出商品账面价值合计金额占存货账面价值的比例分别为84.10%、85.00%、**84.02%**，占比较高，主要原因如下：

1. 行业采购惯例方面：（1）基于上述行业采购体系，特定产品最终生产完成需主机厂、多级配套厂商相互衔接、合作，配套产品交付一般具有较长周期，标的公司从与主机厂或科研院所等客户签订合同到产品交付的执行周期较长，导致报告期各期末库存商品占比相对较大；（2）特定产品采购具有较强的计划性，且产品需求一般较为明确，标的公司在以客户订单主导采购、生产的同时，根据下游客户未来交付计划、采购意向、研发安排等，编制生产计划，提前安排生产以保障交货周期，导致报告期各期末在产品和库存商品较多；

2. 标的公司销售模式方面：1）标的公司客户主要是特定用户、各大科研院所及国有企业，上述客户对于其采购产品的内部验收流程较长，或部分主机

单位和科研院所单位客户需通过总装终验后对标的公司产品出具验收合格凭据，导致部分产品期末已交付但客户尚未验收，不满足收入确认条件，导致报告期各期末发出商品占比较高；2) 标的公司产品销售周期受下游客户年度采购计划的制约影响，客户一般对交付时间具有主导权，导致报告期各期末库存商品占比较高；

3. 标的公司生产周期方面：1) 除部分通用原材料外，标的公司主要根据订单进行采购，为订单产品提供生产保障，对原材料库存量的要求相对较低；2) 标的公司产品的生产周期总体较长，导致报告期各期末在产品、库存商品占比较高。

报告期各期，标的公司主营业务收入对应的订单获取方式如下表所示：

单位：万元

产品分类	订单获取方式	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
特定产品	单一来源采购	33,954.42	99.81%	66,342.62	100.00%	77,582.19	99.73%
	招投标	64.16	0.19%	-	-	0.73	0.00%
	询价竞价	-	-	-	-	209.64	0.27%
	合计	34,018.58	100.00%	66,342.62	100.00%	77,792.56	100.00%
民品	单一来源采购	-	-	-	-	605.84	12.44%
	招投标	1,494.52	59.90%	926.17	15.94%	269.21	5.53%
	询价竞价	1,000.44	40.10%	4,882.82	84.06%	3,996.29	82.04%
	合计	2,494.96	100.00%	5,808.99	100.00%	4,871.34	100.00%
主营业务收入	单一来源采购	33,954.42	92.99%	66,342.62	91.95%	78,188.03	94.59%
	招投标	1,558.68	4.27%	926.17	1.28%	269.93	0.33%
	询价竞价	1,000.44	2.74%	4,882.82	6.77%	4,205.93	5.09%
	合计	36,513.54	100.00%	72,151.62	100.00%	82,663.89	100.00%

由上表可知，标的公司产品主要是特定产品，客户主要是特定用户，客户的采购计划性、指向性明确，因此标的公司订单来源主要为单一来源采购，报告期各期占比均在90%以上，其中特定产品超过99%的订单获取方式为单一来源采购。

标的公司存货与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日

		日	日
存货账面价值	59,470.03	58,517.69	46,845.99
在手订单金额（不含税）	56,955.37	51,031.99	32,077.69
在手订单覆盖率	95.77%	87.21%	68.47%

报告期各期末，标的公司在手订单分别为 32,077.69 万元、51,031.99 万元、56,955.37 万元，各期末在手订单金额逐年增加，订单较充足。报告期各期末，标的公司存货的在手订单覆盖率为 68.47%、87.21%、95.77%，覆盖率均较高。标的公司的排产、交付主要根据特定用户采购计划进行，具有较强的计划性、稳定性，标的公司处于主机厂、科研院所等下游客户的合格供方名录内，不存在产品完工后滞销的情形，在手订单覆盖率较高符合标的公司订单式生产的模式。因此，标的公司存货结构与在手订单相匹配。

标的公司在产品、库存商品、发出商品与收入规模匹配情况如下：

单位：万元

标的公司	2024 年 1-6 月/2024 年 6 月 30 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
在产品、库存商品、发出商品账面价值	49,961.83	49,741.68	39,396.97
营业收入	37,450.10	74,486.17	84,348.80
以上类别存货占营业收入比例	133.41%	66.78%	46.71%

标的公司在产品、库存商品、发出商品占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月/2024 年 6 月 30 日	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
国睿科技	99.92%	51.07%	49.78%
雷科防务	149.66%	60.64%	64.31%
四创电子	156.00%	44.30%	44.10%
航天南湖	539.32%	41.51%	30.74%
行业平均	236.23%	49.38%	47.23%
标的公司	133.41%	66.78%	46.71%

标的公司存货结构以在产品、库存商品、发出商品为主，各期末账面价值金额占当期营业收入的比例为 46.71%、66.78%、133.41%。标的公司的客户主

要是特定用户、各大科研院所及国有企业，生产的雷达产品用于主机厂的装配、集成，客户单次采购的金额一般较大，报告期各期末 1,000 万元以上在手订单的金额占当期末在手订单金额的比例在 70%以上，在手订单金额的区间分布如下表所示；同时，标的公司多数产品的销售单价较高，且需要一次性生产备足订单产品，满足客户规模性采购需求。

单位：万元

在手订单金额区间	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
500 万以下	7,065.32	12.41%	3,646.05	7.14%	5,232.99	16.31%
500 (含) - 1,000 万	5,366.84	9.42%	6,321.54	12.39%	890.78	2.78%
1,000 万 (含) 以上	44,523.21	78.17%	41,064.40	80.47%	25,953.92	80.91%
合计	56,955.37	100.00%	51,031.99	100.00%	32,077.69	100.00%

同行业可比公司中，在产品、库存商品、发出商品占当期营业收入比例的平均值分别为 47.23%、49.38%、236.23%。其中，2022 年末、2023 年末国睿科技、雷科防务、四创电子在产品、库存商品、发出商品占各自当期营业收入的比例均在 40%以上，与标的公司占比情况基本一致；2024 年 6 月末，雷科防务、四创电子、航天南湖在产品、库存商品、发出商品占各自当期营业收入的比例均高于 100%，与标的公司占比情况基本一致。标的公司 2023 年末在产品、库存商品、发出商品占当期营业收入的比例相对较高，具有特殊性，详见本问题下文之“2023 年末存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性”的回复。因此，标的公司在产品、库存商品、发出商品占当期营业收入的比例与同行业可比公司不存在重大差异，存货结构与收入规模相匹配。

综上，基于行业采购惯例、标的公司销售模式和生产周期，标的公司存货结构以在产品、库存商品、发出商品为主，存货结构与在手订单、收入规模相匹配。

## 二、2023 年末存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明合理性

标的公司与同行业可比公司 2023 年末存货余额相比 2022 年末的变动趋势与 2023 年度营业收入相比 2022 年度的变动趋势如下：

单位：万元

公司名称	营业收入			存货余额		
	2023 年度	2022 年度	同比变动率	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	同比变动率
国睿科技	328,207.24	322,490.63	1.77%	208,970.93	200,816.34	4.06%
雷科防务	131,754.63	136,372.44	-3.39%	110,295.92	114,153.21	-3.38%
四创电子	192,660.15	272,068.36	-29.19%	179,950.87	178,943.55	0.56%
航天南湖	72,568.68	95,300.74	-23.85%	39,540.37	44,507.99	-11.16%
<b>平均值</b>	<b>181,297.68</b>	<b>206,558.04</b>	<b>-13.67%</b>	<b>134,689.52</b>	<b>134,605.27</b>	<b>-2.48%</b>
标的公司	74,486.17	84,348.80	-11.69%	60,977.58	49,119.78	24.14%

由上表可知，标的公司 2023 年营业收入减少的同时，存货余额增加，两者变动趋势相反；同行业可比公司中，除四创电子外，其他公司 2023 年末存货余额变动趋势与收入变动趋势均呈现同向变动。标的公司 2023 年末存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异，且与同行业可比公司存在一定差异。

2023 年末，标的公司各存货类别的同比变动、对存货余额增加的贡献率情况如下：

单位：万元

存货类别	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2023 年末与 2022 年末相比	
	账面余额	账面余额	同比变动	各存货类别对存货余额增加的贡献率
原材料	8,422.01	7,075.10	19.04%	11.36%
在产品	20,505.24	13,675.63	49.94%	57.60%
库存商品	16,932.18	11,519.93	46.98%	45.64%
发出商品	14,023.29	15,766.72	-11.06%	-14.70%
周转材料	1,047.28	1,020.84	2.59%	0.22%
委托加工物资	47.57	61.55	-22.71%	-0.12%
<b>合计</b>	<b>60,977.58</b>	<b>49,119.78</b>	<b>24.14%</b>	<b>100.00%</b>

注：各存货类别对存货余额增加的贡献率=各存货类别同比增加量/存货余额同比增加量

由上表可知，标的公司 2023 年存货余额增加主要是由于在产品、库存商品增加较多所致，两类存货余额增加对 2023 年末存货总余额增加的贡献率分别为 57.60%、45.64%，发生该情形主要是由于标的公司两个定制化系列产品（以下

简称“产品 A”、“产品 B”）交付发生延迟所致，具体如下：

1. 产品 A：合同约定情况如下表所示，2023 年由于该客户的下游主机厂整体调整了各级配套厂商的交付计划，导致标的公司未能如期交付。截至 2023 年 12 月 31 日，由于上述交付计划变更，该产品虽已实际达到特定用户检验状态，但尚未经检验后转入成品库，仍在在产品中列示，该在产品金额合计为 4,177.55 万元。

产品名称	产品用途	客户	合同签订时间	合同金额	合同原约定的具体交付进度	实际交付进度（截至 2024 年 6 月 30 日）
产品 A	用于飞行器导航	客户 1-29	2023 年 4 月	6,952.00 万元	2023 年 5 月交付 3.33%，2023 年第三季度交付 36.67%，2023 年第四季度交付 60%	截至 2023 年 12 月 31 日，未交付；2024 年 1-6 月交付 93.33%，确认收入 5,742.06 万元；2024 年 1-9 月，交付 96.67%

注：产品交付数量涉及国家秘密，故本表交付数量采用比例代替，交付比例=某时段内交付数量/合同约定交付总数。

2. 产品 B：合同约定情况如下表所示，2023 年由于该客户通知暂缓交付，导致标的公司未能按原合同约定进度交付。截至 2023 年 12 月 31 日，标的公司生产的部分产品因尚未交付在库存商品中列示，该库存商品金额合计为 3,143.01 万元。

产品名称	产品用途	客户	合同签订时间	合同金额	合同原约定的具体交付进度	实际交付进度（截至 2024 年 6 月 30 日）
产品 B	测量飞行器到地面或水面的垂直距离	客户 1-1	2021 年 12 月	10,481.99 万元	2022 年：第二季度交付 11.00%，第三季度交付 11.17%，第四季度交付 13.96%；2023 年：第一季度交付 11.00%，第二季度交付 13.63%，第三季度交付 11.00%，第四季度交付 13.63%；2024 年：第一季度交付 11.00%，第二季度 3.61%	截至 2023 年 12 月 31 日，已交付 46.14%；2024 年 1-6 月交付 13.14%，确认收入 1,376.94 万元；2024 年 1-9 月，交付 13.14%

注：产品交付数量涉及国家秘密，故本表交付数量采用比例代替，交付比例=某时段内交付数量/合同约定交付总数。



如上述产品 2023 年 12 月 31 日前按期交付，即：（1）产品 A：该产品合同原约定的具体交付进度为 2023 年当年度交付 100%，根据同类产品交付经验，验收周期一般为 1 个月左右，若按照合同约定按期交付验收，将增加当年度营业收入 6,952.00 万元，减少存货 4,177.55 万元；（2）产品 B：合同约定 2023 年度交付 49.26%，受客户通知延迟交付的影响，当年度实际交付 7.88%，根据同类产品交付经验，验收周期较短，一般为 2 周至 1 个月，若按照合同约定按期交付验收，将增加当年度营业收入 3,838.38 万元，减少存货 3,143.01 万元。

剔除相关影响后，经测算标的公司 2023 年末存货余额为 53,657.02 万元，2023 年度营业收入金额为 85,276.55 万元，具体如下：

单位：万元

项目	营业收入			存货余额		
	2023 年度	2022 年度	同比变动率	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	同比变动率
实际情况	74,486.17	84,348.80	-11.69%	60,977.58	49,119.78	24.14%
模拟测算	85,276.55	84,348.80	1.09%	53,657.02	49,119.78	9.24%

经测算，若剔除上述产品交付延迟的因素，存货余额与营业收入变动趋势保持一致，且金额均保持稳定。

标的公司 2023 年末存货余额较 2022 年末增加 11,857.80 万元，其中在产品增加 6,829.60 万元，库存商品增加 5,412.25 万元，除受上述产品 A、产品 B 交付延迟导致期末库存增加 7,320.56 万元外，剩余增加在产品主要为系列 3 某产品 1,342.90 万元，备件产品 882.41 万元，增加库存商品主要为系列 1 某产品 801.14 万元、系列 4 某产品 590.78 万元，以及其他产品零星变动项目。相关产品增加主要原因为在手订单增加以及与客户意向需求导致备货增加。

综上，标的公司 2023 年末存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异，且与同行业可比公司存在一定差异，主要是由于两类定制化系列产品受客户交付计划延缓影响未能按期交付所致，属于外部不可控因素，因此发生上述情形具有合理性。

### 三、不同类别存货跌价准备的计提政策，并结合生产模式、存货类别、价格波动情况、同行业可比公司、存货周转率情况，说明存货跌价准备计提的充分性

#### （一）不同类别存货跌价准备的计提政策

报告期内，标的公司综合考虑期末存货的可利用状态、在手订单和市场行情等实际情况，对存货进行减值测试，将存货的账面成本与其可变现净值进行比较，期末存货按照账面成本与可变现净值孰低计量。当存货的账面成本高于其可变现净值时，按期末存货账面成本与其可变现净值的差额计提跌价准备。具体情况如下：

##### 1. 原材料、在产品、库存商品和发出商品的跌价准备计提政策

标的公司对原材料、在产品、库存商品和发出商品，按照流转情况将其划分为正常、呆滞、不合格三类，对应的分类依据及可变现净值的确定方法如下：

分类	分类依据	可变现净值的确定方法
正常类	库龄较短，正常流转的原材料、自制半成品、发出商品和库存商品	根据相关产成品估计售价减去至完工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确定可变现净值
呆滞类	库龄较长，经各部门评审后确认被市场淘汰或军品的保密特性而难以销售或加工成产品销售的原材料、自制半成品、发出商品和库存商品	根据谨慎性原则全额计提跌价准备
不合格类	生产销售过程中不合格的原材料、自制半成品和库存商品	根据废品预计可回收金额确定其可变现净额

##### 2. 委托加工物资和周转材料跌价准备计提政策

标的公司的委托加工物资和周转材料流转周期较短，不存在减值迹象，故未计提存货跌价准备。

标的公司结合实际情况，根据上述方法进行存货减值测试并计提相应的存货跌价准备。

## （二）结合生产模式、存货类别、价格波动情况、同行业可比公司、存货周转率情况，说明存货跌价准备计提的充分性

### 1. 生产模式

标的公司的主要产品是雷达及配套产品，产品定制化程度较高，一般采取“以销定产”的生产模式，根据客户的订单或意向订单定量生产，产品直接销售给客户，生产整体上具有较强的计划性、完工产品存在订单支持；同时，因特定用户对军品采购具有较强的计划性，且产品需求一般较为明确，标的公司作为配套供应商，可根据下游客户未来交付计划、采购意向、研发安排等，编制生产计划，提前安排生产以保障交货周期。标的公司存货情况与生产模式相匹配，完工产品不能实现销售的可能性低，存货跌价准备计提充分。

### 2. 存货类别

标的公司存货类别以在产品、库存商品、发出商品为主，详见本问题上文之“补充说明存货结构的合理性，与在手订单、收入规模是否匹配”的回复，标的公司存货结构与在手订单、收入规模相匹配，不存在主要产品盲目生产或滞销的情况，存货跌价准备计提充分。

### 3. 价格波动情况

标的公司的原材料主要包括微波器件、外配件、接插件、电容类、机加材料等，周转率较高，采购较为频繁；在产品、库存商品和发出商品主要是雷达及配套系统产品，多数产品最终由特定用户使用。特定产品定价由装备部门组织开展，并在此基础上附加适当的利润率以确定价格，其价格相对稳定。

报告期内，标的公司主要产品单价稳定，不存在存货可变现净值低于账面成本但未计提跌价准备的情况，存货跌价准备计提符合《企业会计准则》，计提充分。

### 4. 同行业可比公司

#### （1）存货跌价准备计提政策方面

标的公司存货跌价准备计提政策与同行业公司不存在重大差异，具体情况

如下：

公司名称	存货跌价准备计提政策
国睿科技	<p>存货类别主要包括原材料、周转材料、委托加工材料、在产品、自制半成品、产成品（库存商品）、发出商品等。</p> <p>1) 存货跌价准备的确认标准和计提方法：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。期末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。</p> <p>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。</p> <p>2) 按照组合计提存货跌价准备的组合类别及确定依据、不同类别存货可变现净值的确定依据：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。</p>
雷科防务	<p>存货分为原材料、在产品、库存商品、半成品、发出商品、委托加工物资等。</p> <p>存货可变现净值的确认和跌价准备的计提方法：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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>各项目确定可变现净值的具体依据如下：            1、原材料：产品估价-完工成本-相关销售税费；2、在产品：市场价/合同价-完工成本-相关销售税费；3、库存商品：市场价/合同价-相关销售税费；4、半成品：市场价/合同价-完工成本-相关销售税费。</p>
四创电子	<p>存货主要包括原材料、周转材料、委托加工材料、在产品、自制半成品、产成品（库存商品）、发出商品等。</p> <p>存货跌价准备的确认标准和计提方法：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。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。</p> <p>期末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</p>

公司名称	存货跌价准备计提政策
	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。
航天南湖	存货分为原材料、自制半成品及在产品、库存商品、发出商品、委托加工物资等。 存货跌价准备的确认标准和计提方法：存货可变现净值是按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。 资产负债表日，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。本公司通常按照单个类别存货项目计提存货跌价准备，资产负债表日，以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

注：上表资料来源于各同行业公司《2023年年度报告》

## (2) 存货跌价准备计提比例方面

同行业可比公司存货跌价计提比例具体情况如下：

公司名称	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
国睿科技	0.52%	0.49%	0.25%
雷科防务	11.43%	11.08%	2.83%
四创电子	27.13%	30.13%	7.25%
航天南湖	1.30%	2.06%	0.75%
行业平均（注2）	4.42%	4.54%	2.77%
标的公司	3.56%	4.03%	4.63%

注：1. 上表数据来源于各同行业公司《2023年年度报告》、《2024年半年度报告》；

2. 2023年12月31日、2024年6月30日行业平均值的计算不含四创电子。根据四创电子公告“……在低空警戒雷达及机动保障等领域，受客户需求装备更新换代、技术变革、客户装备采购计划变化等原因影响，根据以上计提方法，公司2023年度存货减值损失47,045.73万元……”，四创电子因自身客户采购需求变化导致2023年末、2024年6月末计提存货跌价准备金额较大，具有一定特殊性，故将其剔除。

由上表可知，标的公司报告期各期末存货跌价准备计提比例与行业平均值相比不存在较大差异，处于同行业公司存货跌价计提比例的合理区间内。

## 5. 存货周转率

单位：次/年

公司名称	2024年1-6月	2023年度	2022年度
国睿科技	0.90	1.05	1.07

雷科防务	0.60	0.89	0.89
四创电子	0.57	0.88	1.21
航天南湖	0.27	1.15	1.26
行业平均	0.58	0.99	1.11
标的公司	0.75	0.75	1.02

注：1. 上表数据根据各同行业公司《2023 年年度报告》、《2024 年半年度报告》公开信息计算得出；

2. 2024 年 1-6 月存货周转率数据为年化指标。

报告期各期，标的公司存货周转率分别为 1.02 次/年、0.75 次/年和 0.75 次/年，2022 年度、2023 年度略低于行业平均值，2024 年 1-6 月略高于行业平均值，处于同行业公司存货周转率的合理区间内。

标的公司存货周转率符合标的公司实际经营情况：（1）标的公司以订单或意向订单定量生产，同时根据下游客户未来交付计划、采购意向、研发安排等，进行预投以保障交货周期；（2）标的公司订单从签订到完成受客户交付计划影响，存在一定执行周期；（3）上述 A、B 产品因产品交付计划变更导致 2023 年未能按期交付，若剔除该不可控因素的影响，测算标的公司 2023 年存货周转率约为 0.92 次/年。

基于上述订单式生产、订单执行周期，以及 2023 年终端用户交付计划调整因素，标的公司存货周转率符合实际经营情况。

## 6. 存货库龄情况

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	51,718.26	83.87%	53,099.46	87.08%	39,045.84	79.49%
1-2 年	5,305.68	8.60%	2,965.22	4.86%	4,015.79	8.18%
2-3 年	987.76	1.60%	1,270.17	2.08%	3,134.68	6.38%
3 年以上	3,654.95	5.93%	3,642.72	5.97%	2,923.45	5.95%
合计	61,666.64	100.00%	60,977.58	100.00%	49,119.78	100.00%

标的公司存货库龄结构较为稳定，以 1 年以内、1-2 年存货为主，截至 2024 年 6 月末，标的公司存货库龄 1 年以内、1-2 年的金额分别为 51,718.26

万元、5,305.68万元，占比分别为83.87%、8.60%，合计占比92.47%。

标的公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日余额	期后增加	期后结转	2024年9月30日余额
原材料	8,988.78	9,618.11	11,275.15	7,331.74
在产品	22,298.28	14,422.89	15,974.72	20,746.45
库存商品	16,524.34	15,974.72	14,574.47	17,924.58
发出商品	12,783.84	13,908.77	12,024.10	14,668.51
周转材料	1,033.19	11.92	2.14	1,042.97
委托加工物资	38.23	7.54	-	45.77
合计	61,666.64	53,943.95	53,850.57	61,760.02

注：期后增加、期后结转、2024年9月30日余额为未经审计数据。

标的公司期后发出商品、库存商品有所增加，在产品及原材料有所减少，截至2024年9月末，存货相比2024年6月末总体保持稳定，发出商品及库存商品增加主要受标的公司生产结转、销售发货、验收进度等因素影响。

综上，标的公司主要根据订单或意向订单生产，存货类别与订单、收入相匹配，存货发生呆滞、毁损的可能性较小，存货跌价风险较低；产品价格受军方审价影响保持稳定；存货跌价计提政策、计提比例和周转率与同行业相比不存在较大差异。标的公司已参照《企业会计准则》等相关规定，制订了存货跌价准备的相关会计政策，存货跌价准备计提充分、谨慎。

#### 四、中介机构核查意见

##### （一）主要执行了以下核查程序：

1. 查询雷达行业市场状况，充分了解该行业产业链、行业竞争环境、行业产品采购惯例等情况；

2. 访谈标的公司采购、生产、销售相关部门，了解采购模式、生产模式及生产周期、销售模式；

3. 获取标的公司在手订单信息，核查报告期各期末在手订单情况，分析与存货结构是否匹配；

4. 核查标的公司 2023 年存货余额增加与营业收入变动趋势存在差异的具体原因；**测算延期交付产品若按期交付验收对存货、营业收入的影响情况；**

5. 查询同行业可比公司公开资料，核查标的公司在存货跌价计提政策、存货跌价准备计提比例、存货余额与营业收入变动趋势等方面是否与同行业可比公司存在重大差异；**了解核查存货的库龄情况及期后结转情况；**

6. 对标的公司存货执行了监盘程序，具体如下：

独立财务顾问、会计师对标的公司 2023 年末、**2024 年 6 月末**的存货盘点实施了监盘程序；因 2022 年末中介机构尚未入驻现场开展尽调工作，故无法对 2022 年末的存货实施监盘程序，独立财务顾问、会计师执行了复核程序。

根据标的公司 2023 年 12 月 22 日下发的文件《公司财务（2023）105 号文件》，标的公司于 2023 年 12 月 24 日 24 时停止全公司物流，2023 年 12 月 25 日至 12 月 26 日对存货进行整理归类；独立财务顾问、会计师于 2023 年 12 月 25 日至 12 月 29 日对标的公司机加中心车间、材料库、成品库等进行监盘，针对盘点过程中存货的出入库情况，检查库管提供的出入库单，编制库存商品盘点汇总表与账面进行核对。**独立财务顾问、会计师于 2024 年 7 月 1 日-7 月 5 日对标的公司的存货执行了监盘程序。**

独立财务顾问、会计师对标的公司 2023 年末、**2024 年 6 月末**存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
<b>2024 年 6 月 30 日</b>	<b>48,844.58</b>	<b>41,393.24</b>	<b>84.74%</b>
2023 年 12 月 31 日	46,906.71	34,914.07	74.43%

注：特定产品发出商品因保密及安全要求无法进行函证，委托加工物资因期末余额小、重要性水平较低未进行监盘，故上表统计中不含该两类存货。

## （二）经核查，我们认为：

1. 基于行业采购惯例、标的公司销售模式和生产周期，标的公司存货结构以在产品、库存商品、发出商品为主，原材料占比相对较低，存货结构与在手订单、收入规模相匹配；



2. 标的公司 2023 年末存货余额增加与营业收入变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，主要是由于两类定制化系列产品受客户交付计划延缓影响未能按期交付所致，属于外部不可控因素，因此发生上述情形具有合理性；

3. 标的公司主要根据订单或意向订单生产，存货类别与订单、收入相匹配，存货发生呆滞、毁损的可能性较小，存货跌价风险较低；产品价格受审价影响保持稳定；存货跌价计提政策、计提比例和周转率与同行业相比不存在较大差异。标的公司已参照《企业会计准则》等相关规定，制订了存货跌价准备的相关会计政策，存货跌价准备计提充分、谨慎；

4. 经核查，标的公司存货管理情况良好，监盘过程中未发现重大差异，标的公司存货账实相符。

## 问题6

申请文件显示：（1）报告期各期，标的资产营业成本分别为 53,112.91 万元、41,013.71 万元；（2）报告期各期，标的资产管理费用中职工薪酬分别为 7,092.11 万元、9,416.33 万元；（3）报告期各期，标的资产研发费用分别为 13,552.96 万元、13,677.19 万元，占当期营业收入的比例分别为 16.07%、18.36%。

请上市公司补充说明：（1）结合标的资产主要成本项目构成、变动及原因、营业成本变化趋势与同行业可比公司的比较情况，说明标的资产报告期内成本核算的准确性、完整性；（2）结合员工数量、薪酬变化及合理性，报告期内薪酬实际支付情况，说明 2023 年管理费用中职工薪酬大幅增加的原因；（3）结合标的资产研发模式、研发内容、研发人员数量及薪酬、同行业可比公司研发费用占比情况等，说明标的资产研发费用归集与核算的准确性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合标的资产主要成本项目构成、变动及原因、营业成本变化趋势与同行业可比公司的比较情况，说明标的资产报告期内成本核算的准确性、完整性

### （一）标的公司主要成本项目构成、变动及原因

报告期内，公司营业成本按成本类型构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度				2022 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	变动率%	变动贡献率%	金额	占比%
直接材料	16,729.24	72.67	30,013.40	72.24	-17.35	52.51	36,314.65	67.82
直接人工	1,957.24	8.50	4,299.89	10.35	-33.91	18.38	6,505.70	12.15
制造费用及其他	4,335.84	18.83	7,234.72	17.41	-32.56	29.11	10,728.41	20.03
合计	23,022.33	100.00	41,548.02	100.00	-22.41	100.00	53,548.76	100.00

注：1. 变动率=成本项目 2023 年度相对 2022 年度变动金额/相应成本项目 2022 年度

金额；

2. 变动贡献率=成本项目 2023 年度相比 2022 年度变动金额/营业成本总变动金额。

标的公司 2024 年 1-6 月、2023 年 1-6 月营业成本按成本类型构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月				2023 年 1-6 月	
	金额	占比%	变动率%	变动贡献率%	金额	占比%
直接材料	16,729.24	72.67	74.22	76.55	9,602.53	70.03
直接人工	1,957.24	8.50	26.12	4.35	1,551.88	11.32
制造费用及其他	4,335.84	18.83	69.52	19.10	2,557.67	18.65
合计	23,022.33	100.00	67.90	100.00	13,712.08	100.00

注：1. 变动率=成本项目 2024 年 1-6 月相对 2023 年 1-6 月变动金额/相应成本项目 2023 年 1-6 月金额；

2. 变动贡献率=成本项目 2024 年 1-6 月相对 2023 年 1-6 月变动金额/营业成本总变动金额。

标的公司生产产品所需的直接材料主要包括微波器件、外配件、接插件、电容类、机加材料等，直接人工是指直接参与产品生产工人的薪酬等，制造费用及其他主要包括车间管理人员薪酬、设备折旧成本、水电费、运输费等。其中，直接材料占比 70%左右，为主要的成本项目。

标的公司 2023 年度营业成本相比 2022 年度下降 22.41%，主要原因为：一方面，标的公司 2023 年度营业收入相比 2022 年度下降 11.69%，营业成本随收入变动情况同向变动，同时由于产品结构变化，2023 年度毛利率高于 2022 年度，进而导致单位收入对应的成本下降。另一方面，2022 年 10 月 25 日，标的公司下发执行《关于下发“定岗、定编、定员”方案的通知》（公司人力（2022）95 号），2023 年较 2022 年生产人员减少 91 人，生产人员数量减少导致直接人工及制造费用中人员薪酬总额下降，进而降低 2023 年度营业成本总额。

从营业成本构成情况分析，2023 年度直接人工和制造费用变动幅度高于直接材料，主要是由于标的公司执行前述“定岗、定编、定员”方案，生产人员数量减少导致直接人工及制造费用中人员薪酬总额下降；但由于直接材料在营业成本中占比较高，2023 年度占比为 72.24%，致使直接材料变动对营业成本

变动的贡献率高于直接人工和制造费用。

标的公司 2024 年 1-6 月营业成本较 2023 年 1-6 月营业成本增长 67.90%；主要原因为 2024 年 1-6 月营业收入较 2023 年 1-6 月增长 25.20%，营业成本随营业收入变动情况同向变动；同时由于产品结构不同，2024 年 1-6 月毛利率低于 2023 年 1-6 月 15.63 个百分点，进而导致单位收入对应的营业成本上升。

## （二）成本结构及变动趋势与同行业可比公司的比较情况

报告期内，标的公司的营业成本结构变化趋势与同行业可比公司进行对比如下：

项目	公司名称	2023 年度		2022 年度
		占比	同比变动	占比
直接材料	国睿科技	83.18%	-3.60%	86.78%
	雷科防务	未披露	-	未披露
	四创电子	77.36%	2.52%	74.84%
	航天南湖	69.21%	-6.43%	75.64%
	行业平均	76.58%	-2.50%	79.09%
	标的公司	73.18%	4.81%	68.37%
直接人工	国睿科技	未披露	-	未披露
	雷科防务	未披露	-	未披露
	四创电子	6.99%	0.17%	6.82%
	航天南湖	10.57%	0.84%	9.73%
	行业平均	8.78%	0.51%	8.28%
	标的公司	10.48%	-1.76%	12.25%
制造费用及其他	国睿科技	未披露	-	未披露
	雷科防务	未披露	-	未披露
	四创电子	15.65%	-2.68%	18.33%
	航天南湖	20.22%	5.60%	14.62%
	行业平均	17.94%	1.46%	16.48%
	标的公司	16.34%	-3.04%	19.38%

注：1. 数据来源于可比公司定期报告等公开信息；

2. 同行业可比公司未披露 2024 年 1-6 月营业成本结构。

报告期内，标的公司营业成本变化趋势与同行业可比公司进行对比如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	同比变动	2022 年度
国睿科技	214,292.94	-4.74%	224,960.41
雷科防务	99,838.08	2.99%	96,938.48
四创电子	157,231.95	-28.24%	219,108.27
航天南湖	48,346.29	-12.83%	55,460.88
行业平均	129,927.32	-10.71%	149,117.01
标的公司	41,013.71	-22.78%	53,112.91

续：

公司名称	2024 年 1-6 月	同比变动	2023 年 1-6 月
国睿科技	91,328.01	-10.01%	101,481.68
雷科防务	32,844.11	-19.70%	40,900.03
四创电子	53,511.74	-10.65%	59,890.80
航天南湖	5,737.54	-77.96%	26,030.10
行业平均	45,855.35	-29.58%	57,075.65
标的公司	23,022.33	67.90%	13,712.08

注：数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

从成本构成项目来看，标的公司与同行业可比公司的主要成本项目均为直接材料，且占比较高，直接人工和制造费用的占比较小，成本构成基本一致。从变化趋势来看，2023 年度营业成本整体变化趋势与同行业可比公司一致；2022 年度，由于标的公司人员成本相对较重，导致 2022 年度直接人工、制造费用及其他中的车间管理人员费用较高，整体占比高于行业平均水平；标的公司在 2023 年度进行了减员增效，因此 2023 年度各项目整体占比水平更趋近于行业平均水平。

标的公司 2024 年 1-6 月营业成本较 2023 年 1-6 月增长 67.90%，与行业变动趋势存在一定差异，原因详见本问题之“（一）标的公司主要成本项目构成、变动及原因”。

### （三）说明标的资产报告期内成本核算的准确性、完整性

标的公司营业成本项目构成以直接材料为主，2023 年营业成本随当期营业收入下降同向变动；2023 年度较 2022 年度生产人员减少，直接导致直接人工及制造费用中人员薪酬总额下降，间接导致直接材料占比上升。标的公司营业

成本构成项目和变化趋势与同行业可比公司情况基本一致。

综上所述，标的公司报告期内成本核算准确、完整。

## 二、结合员工数量、薪酬变化及合理性，报告期内薪酬实际支付情况，说明 2023 年管理费用中职工薪酬大幅增加的原因

### （一）标的公司员工数量、薪酬变化及合理性，报告期内薪酬实际支付情况

报告期内，标的公司员工数量及薪酬情况：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
人员数量（人）	1,723	1,825	1,897
人员数量变动率	-5.59%	-3.80%	-
职工薪酬总额①	10,933.40	25,766.02	25,362.40
平均薪酬	6.34	14.12	13.37
报告期内薪酬实际支付②	13,221.12	23,852.59	26,800.25
发放比例②/①	120.94%	92.57%	105.67%

注：1. 人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2；

2. 人员数量变动率=（当期人员数量-上期人员数量）/上期人员数量。

标的公司员工数量 2023 年度较 2022 年度减少 72 人，主要减少原因为 2022 年 10 月 25 日标的公司下发《关于下发“定岗、定编、定员”方案的通知》（公司人力〔2022〕95 号），公司为了提升公司内部运营效率，公司调整了组织结构，优化岗位职责，制定科学合理的“定岗、定编、定员”政策，对超编人员采取自然减员”。2024 年 1-6 月标的公司人员数量相比 2023 年减少 5.59%，主要原因为：一方面，2024 年上半年标的公司进行人员结构调整，例如将厂区内的安全保卫、协助消防管理、产品押运等事项委托由长岭电气下属的安全保卫部门负责执行，双方就相关事项签订了安保服务合同，标的公司不再设置安全保卫部门；另一方面，标的公司 2024 年 1-6 月继续执行前述“超编人员采取自然减员”政策，标的公司 2024 年 1-6 月因达到法定退休年龄而退休人员合计 47 人。

职工薪酬总额 2023 年度较 2022 年度增加 403.61 万元，主要原因为管理人员中内退人员数量增加，一次性计提内退人员未来 5 年拟支付的内退人员工资

和社会保险费等。

报告期各期，员工平均薪酬分别为 13.37 万元、14.12 万元和 6.34 万元，2023 年度同比增加 5.61%，略有增长。人均薪酬变动主要受标的公司薪酬政策变更影响，具有合理性，员工人数的变动和职工薪酬变动相匹配。

报告期各期，实际支付薪酬分别为 26,800.25 万元、23,852.59 万元和 13,221.12 万元，发放比例分别为 105.67%、92.57%和 120.94%，实际支付情况与职工薪酬总额不存在重大差异。

## （二）2023 年管理费用中职工薪酬大幅增加的原因

报告期内管理人员数量及薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
人员数量（人）	661	725	692
职工薪酬总额	3,160.06	9,416.33	7,092.11
平均薪酬	4.78	12.99	10.25

注：1. 人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2；

2. 管理人员中包含内退人员。

标的公司 2023 年度管理人员数量呈增长趋势，较 2022 年度增加 33 人，主要原因为管理人员中内退人员数量增加。

标的公司管理费用 2023 年较上年度增加 2,324.22 万元，主要原因为：（1）2023 年度新增内退人员 52 人，较 2022 年度新增内退人员增加 28 人，一次性计提当期新增内退人员 5 年薪酬；（2）依据 2023 年 3 月 13 日下发的《2023 年员工收入增长方案的通知》（公司人力〔2023〕25 号）文件“2023 年员工人均收入增长幅度为 7%”，导致管理费用中职工薪酬费用较上年增长幅度较大。

标的公司 2022 年度、2023 年度新增内退人员来源构成如下：

内退人员来源构成	2023 年度	2022 年度
管理人员	28	6
生产人员	22	18
销售人员	1	-

内退人员来源构成	2023 年度	2022 年度
研发人员	1	-
合计	52	24

根据《企业会计准则——辞退福利》规定“企业实施职工内部退休计划的，在内退计划符合本章规定的确认条件时，企业应当将自职工停止提供服务日至正常退休日期间、企业拟支付的内退职工工资和缴纳的社会保险费等，确认为应付职工薪酬，一次性计入当期损益，而不能在职工内退后分期确认因支付内退职工工资和为其缴纳社会保险费等产生的义务。”因此标的公司人员内退后直接转入管理人员进行核算，导致管理人员增加。

综上所述，2023 年度管理费用中职工薪酬大幅增长具有合理性。

**三、结合标的资产研发模式、研发内容、研发人员数量及薪酬、同行业可比公司研发费用占比情况等，说明标的资产研发费用归集与核算的准确性。**

#### （一）标的公司研发模式、研发内容

标的公司成立以来始终坚持科技创新，具备较强的自主研发能力，并持续加大科研投入和前沿技术预研，标的公司研发项目均为雷达整机、系统、模块研制的相关项目，研发模式主要为自主研发。

截至本次重组申报日，标的公司取得发明专利 42 项，实用新型专利 58 项，外观设计专利 4 项。经过多年的技术积累，公司技术研究成果直接应用于新产品的开发或生产，显著提升了新产品的市场竞争力，有利于形成公司新的业绩增长点。截至报告期末，公司在研项目有 200 多项。

#### （二）研发人员数量及薪酬情况

报告期内，标的公司研发人员数量及薪酬情况及变动情况，详见下表：

单位：万元

类别	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
研发人员	人员数量（人）	280	303	316
	职工薪酬总额	2,178.91	4,673.16	5,094.79
	平均薪酬	7.78	15.42	16.12

注：人员数量=（期初人员数量+期末人员数量）/2。



报告期内研发人员薪酬分别为 5,094.79 万元、4,673.16 万元、**2,178.91 万元**，2023 年度研发人员平均薪酬较 2022 年度下降 4.34%，主要原因为科研人员年轻化，相对老员工整体薪酬水平较低。

### （三）同行业可比公司研发费用占比情况

项目	研发费用率		
	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
国睿科技	<b>4.63%</b>	6.06%	5.63%
雷科防务	<b>19.17%</b>	14.66%	16.91%
四创电子	<b>0.47%</b>	1.60%	1.09%
航天南湖	<b>71.10%</b>	19.34%	14.98%
行业平均	<b>23.84%</b>	10.42%	9.65%
标的公司	<b>15.83%</b>	18.36%	16.07%

注：1.数据来源于可比公司定期报告等公开信息。

2. 研发费用率=研发费用/营业收入。

报告期内，标的公司 **2022 年度及 2023 年度**研发费用率高于同行业可比公司平均值，与同行业可比公司雷科防务、航天南湖较为接近；**2024 年 1-6 月**研发费用低于同行业可比公司平均值，主要是由于 **2024 年 1-6 月**航天南湖受外部环境及用户采购政策调整等影响，营业收入下降影响研发费用率大幅上升，进一步影响行业平均研发费用率，标的公司研发费用率与同行业可比公司雷科防务较为接近。由于研发费用率情况与收入规模、研发投入等相关，行业可比公司因其业务体量、业务范围、研发项目等存在不同，国睿科技由于其业务收入规模较大，研发投入虽然总金额较高，且公司持续加大研发投入，但计算研发费用率总体占比较低；四创电子由于其研发费用规模较小，且收入总体金额较大导致其研发费用率较低。

标的公司长期服务于雷达装备产业链下游的特定用户、各大科研院所及国有企业等大型优质企业，从相关客户的立项、设计、试验、定型、样机、改进等阶段都持续跟进提供研制服务，周期较长，研发费用总体较高。

### （四）标的公司研发费用归集与核算的准确性

1、标的公司研发项目费用归集严格执行财防〔2019〕18 号文规定。研发

项目研发前均有立项申请、立项报告等资料，财务部及时设立辅助核算项目用于归集研发支出，规划部、科技部及财务部根据研发项目预算、研发费用支出范围和标准，对研发费用支出进行审核，确保研发费用的准确性。

(1) 人力资源部根据公司薪酬体系核算薪酬，财务部通过研发人员参与项目时长占比分摊至各研发项目。

(2) 标的公司通过用友软件供应链模块进行物料管理，研发部门发起领料申请时需领料单明确领料部门、研发令号、材料数量等信息，经研发项目主管批准后到物资部领料。物资部库管员依据领料单清点出库数量、审核完善领料单信息后发料。每月月末财务人员根据领料单记录金额计入相应的研发项目。

(3) 用于研发活动的设备及仪器，对其计提的折旧费根据受益对象分配给研发项目；研发活动中发生的外协试验费、检测费、交通差旅费、会议评审费等支出，在实际发生时根据报销单填写的项目进行归集。

综上所述，标的公司研发费用核算相关内控设计完善，执行有效，确保研发费用归集合理准确。

#### 四、中介机构核查意见

##### (一) 主要执行了以下核查程序：

1. 分析标的公司营业成本项目构成、变动及原因、营业成本变化趋势；
2. 了解标的公司报告期内各类人员数量变化、人员职工薪酬、平均薪酬变动的原因及合理性；
3. 获取公司研发相关内部控制制度文件，检查研发项目立项及管理情况，研发费用的归集流程；
4. 核对研发人员参与项目工时分配表与立项资料；
5. **核查标的公司报告期内主要特定产品的研发过程**；查阅标的公司报告期内各研发项目立项文件、过程文件及结项文件，了解标的公司研发项目的具体内容，与报告期内各研发费用账面发生情况进行核对，并将研发项目预算金额与实际发生情况进行对比；

6. 获取标的公司研发费用中其他金额明细账，抽查其他金额对应凭证，检查其入账凭证附件是否齐全，相应流程是否经过审批，金额是否与合同、发票等信息一致；

7. 查询同行业可比公司公开资料，对比成本结构及变动趋势、研发费用占比情况，是否与同行业可比公司存在重大差异。

**（二）经核查，我们认为：**

1. 标的公司成本构成项目与行业水平一致，成本项目变化在行业水平范围内平稳波动，具有合理性，报告期内成本核算准确、完整；

2. 标的公司各期工资薪酬与人员变动基本匹配，2023 年度管理费用职工薪酬大幅增加主要是由于本期内退人员增加，内退人员一次性计提 5 年工资和社会保险费等所致，具有合理性；

3. 标的公司研发费用核算严格执行财防〔2019〕18 号文规定，不存在与研发活动无关的支出，研发费用归集合理准确；与同行业相比不存在重大差异。

## 问题16

申请文件显示：标的资产从事雷达及配套部件的研发、生产及销售，涉及国防工业领域，本次交易已根据相关法律法规进行涉密信息脱密处理。

请上市公司补充说明：（1）相关主管部门是否已出具申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件，上市公司认定本次交易申请豁免披露的信息涉密的依据及理由，结合雷达及配套部件产品业务、民品业务的相关情况，补充说明信息披露豁免内容是否超出相关主管部门批复同意豁免范围或规则规定的豁免范围，申请文件是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》等相关规定，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍；（2）上市公司及标的资产内部保密制度的制定和执行情况，是否符合《保密法》等相关法律法规的规定，是否存在因违反保密规定受到处罚的情形；（3）本次申报中介机构开展国防工业涉密业务咨询服务是否符合相关主管部门的规定，相关中介机构对本次重组交易的尽职调查过程，具体核查方法、核查范围，获取的核查证据是否支撑其发表核查意见。

请上市公司全体董事、高级管理人员出具本次重组申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明，请上市公司控股股东、实际控制人对其已履行和能够持续履行相关保密义务出具承诺文件。

请独立财务顾问及律师对上市公司信息披露豁免符合相关规定、不影响投资者决策判断、不存在泄密风险出具意见明确、依据充分的专项核查报告，并出具本次核查范围是否受限、核查程序是否充分的专项核查报告；请会计师出具对标的资产审计范围是否受到限制、审计证据的充分性及标的资产豁免披露后的财务信息是否影响投资者决策判断的专项核查报告；请评估师出具对标的资产评估是否受到限制、评估证据的充分性以及标的资产豁免披露后的评估信息是否影响投资者决策判断的专项核查报告。

回复：

一、相关主管部门是否已出具申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件，上市公司认定本次交易申请豁免披露的信息涉密的依据及理由，结合雷达及配

套部件产品业务、民品业务的相关情况，补充说明信息披露豁免内容是否超出相关主管部门批复同意豁免范围或规则规定的豁免范围，申请文件是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》等相关规定，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍

(一) 相关主管部门已出具申请豁免披露的信息为涉密信息的认定文件

2023 年 12 月 29 日，行业主管部门针对本次交易出具信息豁免披露有关事项的批复，同意在本次申请文件中对相关涉密信息豁免披露或进行脱密处理后对外披露。

(二) 上市公司认定本次交易申请豁免披露的信息涉密的依据及理由

1. 本次交易属于军工事项及涉密信息披露审查范围

根据《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（科工计〔2016〕209 号）相关规定，本次交易属于军工事项及涉密信息披露审查范围。

2. 标的公司民品业务占比较小

报告期内，标的公司按业务划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
特定产品	34,018.58	93.17%	66,342.62	91.95%	77,792.56	94.11%
民品	2,494.96	6.83%	5,808.99	8.05%	4,871.34	5.89%
合计	36,513.54	100.00%	72,151.62	100.00%	82,663.89	100.00%

标的公司主营业务收入按业务划分包括特定产品收入及民品收入。报告期各期，标的公司民品业务收入规模分别为 4,871.34 万元、5,808.99 万元和 2,494.96 万元，占标的公司主营业务收入的比例分别为 5.89%、8.05%和 6.83%，民品业务收入整体占比较小。

3. 已按照相关规定申请豁免信息披露并取得批复

根据《中华人民共和国保守国家秘密法》、《中华人民共和国保守国家秘

密法实施条例》及《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》，标的公司就本次交易申请文件中的涉密事项向行业主管部门提交了信息豁免披露申请，并于2023年12月29日取得行业主管部门出具的信息豁免披露有关事项的批复，同意在本次申请文件中对相关涉密信息豁免披露或进行脱密处理后对外披露。

(三) 结合雷达及配套部件产品业务、民品业务的相关情况，补充说明信息披露豁免内容是否超出相关主管部门批复同意豁免范围或规则规定的豁免范围，申请文件是否符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》和《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第26号——上市公司重大资产重组》等相关规定，豁免披露后的信息是否对投资者决策判断构成重大障碍

上市公司及标的公司本次信息披露豁免主要内容涉及三个方面：一是已取得行业主管部门信息豁免披露批复的涉密信息，对该等信息豁免披露或进行脱密处理后对外披露；二是依据《中华人民共和国保守国家秘密法》《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等申请采用代称、打包或者汇总等方式进行脱密处理的涉密信息；三是与商业秘密相关的豁免事项。

1.根据行业主管部门信息披露豁免批复等要求豁免披露及脱密处理的涉密信息

重组报告书及本回复中根据行业主管部门信息披露豁免批复等相关要求进行豁免披露或脱密处理的涉密信息如下：

序号	涉密信息	重组报告书/本回复	重组报告书及本回复中的披露方式及是否对投资者决策判断构成重大障碍
1	特定国家政策文件	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“十、报告期内会计政策及相关会计处理”；本回复之问题1	重组报告书及本回复中已披露相关增值税政策的文号，因相关政策文件属于涉密文件，按要求未予披露文件名称，该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍。
2	主要产品的名称、用途	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“四、长岭科技主营业务情况”；本回复之问题1、问题2、问题5、问题6	重组报告书中已披露标的公司主营业务相关情况，仅未披露标的公司产品具体名称、详细用途等不会对投资者决策判断构成重大障碍；本回复中未披露雷达装备相关产品具体产品名称信息，产品名称以代称方式代替，该等产品的真实名称且全文为一致性代称，故该披露方

序号	涉密信息	重组报告书/本回复	重组报告书及本回复中的披露方式及是否对投资者决策判断构成重大障碍
			式不影响投资者对标的公司整体产品及销售情况的决策判断。
3	标的公司主要产品的产能、产量、期初及期末库存、销量、主要用户及价格变动情况	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“四、长岭科技主营业务情况”； 本回复之问题1、问题2、问题3、问题5、问题7、问题14	1) 重组报告书及本回复中已披露标的公司主营业务收入情况，该等业务收入真实存在，未披露主要产品的产能、产量、销量、主要用户及价格变动情况，其中本回复中产品单价、销量以指数化销量和单价方式代替，该披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍； 2) 重组报告书及本回复中以代称方式代替军品业务客户的真实名称，该等客户与交易客观存在，故该等披露方式不影响投资者对市场销售情况的决策判断； 3) 重组报告书中未披露民品业务具体收入、单价、产能、产量、销量、主要用户及价格变动等信息，因标的公司民品业务整体占比较小，该等收入、产品情况真实存在，故该披露方式不影响投资者对标的公司整体产品及销售情况的决策判断； 4) 本回复中未披露标的公司产业化项目产品产能、产量信息，以该项目营业收入为基础进行效益测算，不影响投资者对标的公司产业化项目效益的决策判断。
4	主要供应商信息	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“四、长岭科技主营业务情况”； 本回复之问题2、问题4	重组报告书及本回复中以代称方式代替军品业务供应商的真实名称，该等供应商与交易客观存在，故该等披露方式不影响投资者对采购情况的决策判断。
5	主要产品的技术所处阶段、行业竞争信息、行业技术水平、行业地位	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“四、长岭科技主营业务情况”；“第九章管理层讨论与分析”之“二、交易标的所处行业特点”	重组报告书中已概括性披露标的公司主要产品的技术所处阶段、行业竞争信息、行业技术水平、行业地位，不会对投资者决策判断构成重大障碍。
6	标的公司国防专利	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“三、长岭科技合法合规性说明”	标的公司合法拥有该等国防知识产权，未披露国防专利具体情况不会对投资者决策判断构成重大障碍。
7	报告期各期末，标的公司应收账款前五名客户中军品业务客户名称	重组报告书之“第九章管理层讨论与分析”之“四、交易标的财务状况分析”； 本回复之问题3	重组报告书及本回复中以代称方式代替标的公司应收账款前五名客户中军品业务客户的真实名称，该等客户与交易客观存在，故该等披露方式不影响投资者对应收账款主要情况的决策判断。
8	主营业务收入各产品（或服务）	重组报告书之“第九章管理层讨论与分析”之	重组报告书中已披露标的公司营业收入、营业成本按照区域、业务等划分的

序号	涉密信息	重组报告书/本回复	重组报告书及本回复中的披露方式及是否对投资者决策判断构成重大障碍
	务)构成, 主营业务成本构成	“五、交易标的盈利能力分析”	构成情况, 上述收入、成本真实、准确, 未披露其按照产品类别构成的收入成本数据不会对投资者决策判断构成重大障碍。
9	标的公司相关涉密资质	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“六、主要经营资质及特许经营权情况”	标的公司各项业务正常开展, 业务资质合法有效, 仅披露已取得资质而未披露资质具体内容不会对投资者决策判断构成重大障碍。
10	标的公司相关关联交易的交易对象名称、交易内容和金额	重组报告书之“第十一章同业竞争与关联交易”之“二、关联交易情况”; 本回复之问题2	重组报告书已汇总披露标的公司关联交易概况, 未披露关联方客户、供应商具体名称, 本回复中以代称方式代替关联方客户、供应商的真实名称, 关联方与关联交易真实存在, 故该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍。
11	标的公司收到款项转入国有独享资本公积涉及的批复文件名称、国拨资金建设项目	本回复之问题11	本回复中未披露批复文件具体名称和具体项目, 已披露款项转入国有独享资本公积的批复文件文号, 该等披露方式不会造成投资者对标的公司国有独享资本公积的形成情况决策判断构成重大障碍。

2. 根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等申请脱密处理的涉密信息

除上述已取得行业主管部门批复的豁免披露及脱密处理事项外, 重组报告书及本次回复中存在部分涉密信息依据《中华人民共和国保守国家秘密法》《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等不适宜对公众公开披露, 该等申请采用代称、打包或者汇总等方式进行脱密处理事项具备合理理由。

重组报告书及本回复中根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》等申请脱密处理的涉密信息如下:

序号	涉密信息	重组报告书/本回复	重组报告书及本回复中披露方式及是否对投资者决策判断构成重大障碍
1	主要产品的原材料和能源及其供应情况, 主要原材料和能源的价格变动趋势、主要原材料和能源占成本的比重	重组报告书之“第四章标的资产基本情况”之“四、长岭科技主营业务情况”; 本回复之问题1、问题	1) 由于原料和能源采购数量、价格、主要原料和能源占成本的比重等信息可能存在被掌握其他相关信息人员获知后整合推断出标的公司产能、产量等国家秘密的风险, 故重组报告书中未披露主要原料和能源具体采购数量、价格, 主要原料和能源占成本的比重等信息, 已披露标的公司主要原材料和能源整体采购情况及其价格变动趋势, 采购真实存在; 本回复中对主要原材料名称以代称方式代替, 原材料单价、采购数量以指数



序号	涉密信息	重组报告书/本回复	重组报告书及本回复中披露方式及是否对投资者决策判断构成重大障碍
		2	化采购量和单价方式代替，该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍； 2) 重组报告书未披露民品业务主要原料和能源具体采购数量、价格，主要原料和能源占成本的比重等信息，因标的公司民品业务整体占比较小，该等采购情况真实存在，故该披露方式不影响投资者对标的公司整体采购情况的决策判断。
2	陕西电子下属从事雷达相关业务企业名称与其产品功能定位、实际用途的匹配关系	本回复之问题 12	若将企业名称与其产品功能定位、实际用途明确匹配可能存在被掌握其他相关信息人员获知后整合推断出国家秘密的风险，故本回复中未将陕西电子下属从事雷达相关业务企业名称与其产品功能定位、实际用途明确匹配，已披露陕西电子下属从事雷达相关业务企业的雷达及相关产品的功能定位、实际用途与标的公司雷达产品的差异，该等披露方式不会造成投资者对标的公司不存在同业竞争情况决策判断构成重大障碍。
3	上市公司采购原材料相关信息	本回复之问题 18	由于原材料名称、采购数量、价格等信息可能存在被掌握其他相关信息人员获知后整合推断出上市公司产能、产量等国家秘密的风险，故本回复中未披露上市公司采购原材料具体名称、数量或价格，已披露上市公司采购原材料的同比数量、价格变动情况，该等披露方式不会造成投资者对上市公司业绩情况决策判断构成重大障碍。
4	上市公司主要客户、供应商名称	本回复之问题 2	上市公司为军工企业，自 2012 年起历年年度报告中均豁免披露其主要客户、供应商名称等涉密信息，本回复中以客户代码、供应商代码进行替代披露，该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍。
5	上市公司资本性支出计划中经行业主管部门批复的固定资产投资项	本回复之问题 14	由于经行业主管部门批复的固定资产投资项属于涉密信息，本回复中未披露具体项目，已披露上市公司资本性支出总金额，该等披露方式不影响对上市公司资金缺口的预测，不会对投资者决策判断构成重大障碍。
6	上市公司销售产品相关信息	本回复之问题 18	上市公司为军工企业，自 2012 年起历年年度报告中均豁免披露销售合同等涉密信息。本回复已披露上市公司销售产品的同比数量、价格变动情况，仅未披露上市公司销售产品具体名称、数量、价格，该等披露方式不会对投资者对上市公司业绩情况决策判断构成重大障碍。

### 3. 与商业秘密相关的豁免事项

因涉及商业秘密，上市公司申请在重组报告书、本回复中对细分产品毛利率豁免披露；对募投项目设备及软件购置明细中设备的具体名称用代码代替。

相关商业秘密的披露处理方式如下：

序号	商业秘密	重组报告书/本回复	重组报告书及本回复披露方式及是否对投资者决策判断构成重大障碍
1	标的公司细分产品毛利率	重组报告书之“第九章管理层讨论与分析”之“五、交易标的盈利能力分析”；本回复之问题 1	若披露细分产品毛利率，可能会导致标的公司在业务开展过程中，特别是在产品价格确定过程中处于不利地位，故本回复中未予披露，已披露综合毛利率，该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍。
2	募投项目设备及软件购置明细	本回复之问题 14	若披露标的公司募投项目拟购置部分设备及软件名称，被市场有关主体知悉，再结合已披露的拟购置设备及软件数量、价值等信息，可能会导致标的公司在未来采购相关设备及软件的过程中处于不利地位，故本回复中以代码替代披露，该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍。
3	上市公司细分产品毛利率	本回复之问题 18	若披露细分产品毛利率，可能会导致上市公司在业务开展过程中，特别是在产品价格确定过程中处于不利地位，故本回复中未予披露，已披露综合毛利率，该等披露方式不会对投资者决策判断构成重大障碍。

综上，信息披露豁免及脱密处理涉密信息符合行业主管部门批复及相关规则规定的豁免披露及脱密处理范围，**商业秘密豁免披露具备合理理由**，即申请文件符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》和《格式准则 26 号》相关规定，豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍。

## 二、上市公司及标的资产内部保密制度的制定和执行情况，是否符合《保密法》等相关法律法规的规定，是否存在因违反保密规定受到处罚的情形

上市公司及标的公司制定了关于涉密人员保密管理、保密教育培训管理、国家秘密载体保密管理、密品保密管理等相关保密管理制度，建立了完备保密管理体系。上市公司及标的公司均能严格执行各项保密管理制度，确保了各项保密管理工作规范、有序开展，保密管理体系正常运行，符合《保密法》等相关法律法规的规定。

上市公司及标的公司已按照保密规定及相关保密管理制度，由上市公司及标的公司对拟公告及提交深交所审核的申请文件进行了脱密处理，上市公司及标的公司根据保密规定及公司保密管理制度对上述文件进行了审查，认为可将已进行脱密处理的相关信息公告及提交深交所审核。

根据行政管理机关出具的情况说明并经核查，报告期内，上市公司及标的公司不存在违反保密法律法规受到行政处罚的情形。

### **三、本次申报中介机构开展国防工业涉密业务咨询服务是否符合相关主管部门的规定，相关中介机构对本次重组交易的尽职调查过程，具体核查方法、核查范围，获取的核查证据是否支撑其发表核查意见**

#### **（一）本次申报中介机构开展军工涉密业务咨询服务符合相关主管部门的规定**

本次交易独立财务顾问、法律顾问、审计机构及评估机构均符合行业主管部门发布的《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》等相关文件规定的军工涉密业务咨询服务要求，具备相应的安全保密条件，均已与委托方上市公司及标的公司签署保密协议。

本次交易中介机构均已配置一定数量的涉密人员，相关涉密人员在各中介机构内部已通过保密资格审查，接受各中介机构保密监督管理。本次交易的军工事项审查申请文件中已将该等中介机构及主要项目人员信息报送行业主管部门审核，并获得行业主管部门军工事项审查批复。

上市公司、标的公司及中介机构已履行军工涉密业务咨询服务安全保密管理的相关程序，符合相关主管部门对于中介机构开展军工涉密业务咨询服务的相关规定。

#### **（二）对本次重组交易的尽职调查过程，具体核查方法、核查范围，获取的核查证据是否支撑其发表核查意见。**

##### **1. 本次重组中介机构对本次重组交易的整体尽职调查情况**

本次重组各中介机构已根据《深圳证券交易所股票发行上市审核业务指南第7号—上市公司重大资产重组审核关注要点》等规定及各中介机构执业准则及规范要求对本次交易方案、本次交易各方适格性、上市公司基本情况、标的公司业务发展情况、法律合规情况及财务状况、同业竞争及关联交易情况、本次交易风险等进行了充分核查，核查范围包括上市公司、标的公司及其子公司、参股企业等，开展了包括且不限于访谈上市公司、标的公司高级管理人员及业务部门负责人、对标的公司开展销售及采购明细账核查、销售及采购合同抽样核查、销售及采购穿行测试、函证、客户及供应商走访、截止性测试、盘点、分析性复核等程序。

项目尽职调查过程中相关涉密信息由相关中介机构具备涉密业务资质的人员在符合保密相关规定的范围及场所内查看及访谈，上市公司及标的公司不存在以涉密为由拒绝提供或限制提供资料的情况，不存在影响获取核查证据的情况。

## 2. 本次尽职调查过程履职尽责过程，具体核查方法、核查范围

### (1) 关于历史沿革

获取并核查标的公司及其控股子公司全套工商底档资料、注册资本变动或股权变动涉及的主管部门批复文件、内部决策文件、股权转让协议、判决书、调解书、和解安排、产权交易合同等。获取并核查标的公司及其控股子公司历史沿革中国有股东的股权转让、增资、减资过程中国资主管机关的审批、备案文件，审计、评估、验资等文件。获取国家出资企业出具的关于长岭科技设立、历次国有股权/股本变动不存在国有资产流失的确认函。

### (2) 关于资产权属状况

1) 关于标的公司及其控股子公司的土地使用权情况，获取并核查相关不动产权证或者资产转让协议，调取标的公司及其控股子公司的不动产登记档案，实地查看标的公司及其控股子公司土地实际情况，核实土地实际情况是否与证载情况一致；取得相关主管部门出具的证明；取得相关主体出具的确认函等。

2) 关于标的公司及其控股子公司的自有房产情况，获取并核查相关不动产权证或者资产转让协议，调取标的公司及其控股子公司的不动产登记档案，实地查看标的公司及其控股子公司房产实际情况，核实房产实际情况是否与证载情况一致；取得相关主管部门出具的证明；取得相关主体出具的确认函或承诺函等。

3) 关于标的公司及其控股子公司的租赁房产情况，获取并核查对应的租赁合同、租赁房屋的不动产权证等，实地查看标的公司及其控股子公司租赁房产使用情况，核实租赁房产实际使用是否与租赁合同及证载情况一致；取得相关主体出具的确认函等。

4) 关于标的公司及其控股子公司的专利、商标、著作权、域名等知识产权情况，通过公开信息检索知识产权权属情况，获取并核查相关权属证书；调取

标的公司及其控股子公司的专利、商标的专利登记簿副本、法律状态证明、商标档案，与标的公司提供的权属证书、公开检索情况进行核对。

5) 关于标的公司的对外投资情况，查阅《审计报告》中长期股权投资等相关章节，检索全国企业信用信息公示系统、企查查等网站，查验标的公司对外投资情况；获取并核查控股子公司营业执照、公司章程/合伙协议、工商底档文件；获取并核查标的公司及控股子公司的银行贷款合同及抵押/担保合同、企业信用报告等文件，检索全国企业信用信息公示系统、企查查等网站，查验标的公司子公司股权是否存在质押、冻结情况。

### (3) 关于资质

获取标的公司及其控股子公司的营业执照、公司章程，在国家企业信用信息公示系统、企查查等网站检索标的公司及其控股子公司的经营范围；获取并核查标的公司及其控股子公司已取得业务经营资质、认证等证照，结合相关法律法规判断，已取得的资质是否与现有从事业务相匹配，是否存在超出经营许可或备案经营范围的情形；查验相关资质证照是否在有效期内；取得标的公司及其控股子公司相关主管部门出具的合规证明；网络核查标的公司及其控股子公司是否因资质受到行政处罚。

### (4) 关于合并报表范围与剥离资产

1) 核查标的公司历史年度审计报告，查阅股权划转涉及的工商底档、批复文件、内部决策文件等程序文件，复核标的公司财务报表；

2) 查阅标的公司及其子公司工商登记资料、财务报表，查阅标的公司剥离部分资产涉及的协议、资产清单、内部决议及外部审批批复等，核查标的公司资产剥离情形；

3) 审阅标的公司合并财务报表的编制基础，结合企业会计准则分析合并财务报表编制基础的合理性。

### (5) 关于收入与客户

1) 了解和评价标的公司收入确认相关的内部控制流程的设计和运行有效性，**选取样本进行穿行测试：**

①通过询问、观察、检查文件记录等多种方式，了解和识别销售与收款循环中各类型业务的主要控制节点，标的公司主要控制节点包括合同签订、发货、客户签收/验收、发票开具、应收账款管理等；

②检查标的公司销售与收款循环是否建立了相关的内部控制制度，了解各控制节点的具体要求和目标，评价控制活动对实现控制目标是否有效；

③针对各类型业务选取穿行测试样本，获取关键控制节点业务单据，包括销售合同/订单、出库单（发货单）、客户签收单据/验收单据、销售发票、银行回单、记账凭证等，检查抽取样本的实际执行情况是否与内部制度规定一致，核查标的公司相关的内部控制制度是否得到有效执行。

2) 了解收入确认的相关时点、确认依据等，进行收入确认政策检查，评价其销售收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的规定；

3) 由中介机构具备保密资质的经办人员对报告期内标的公司销售收入进行细节测试，判断收入确认依据是否充分，收入确认时点是否与标的公司收入确认政策相符，报告期各期，对于标的公司营业收入进行细节测试的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
细节测试金额	31,347.06	62,832.83	68,238.65
测试比例	83.70%	84.36%	80.90%

4) 检查标的公司应收账款各期回款凭证；

5) 对下游客户收入执行截止性测试，由中介机构获取相关的支持性文件，核查收入是否计入正确的会计期间；

报告期各期对标的公司合并口径截止性测试的金额及占比如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
截止日前1个月内收入发生额	18,646.14	16,219.10	21,668.60
截止日后1个月内收入发生额	519.14	1,995.62	7,486.76
截止性测试日前抽取金额	14,753.40	14,288.21	18,366.90

截止性测试日后抽取金额	<b>390.79</b>	1,868.24	7,315.36
截止日前测试占比	<b>79.12%</b>	88.09%	84.76%
截止日后测试占比	<b>75.28%</b>	93.62%	97.71%

注：截止日后测试比例高于截止日前测试比例主要由于截止日后收入金额较低，抽取接近金额/笔数情况下反映出的测试比例整体较高，下同。

6) 针对标的公司收入确认及毛利率实施分析程序，结合标的公司产品类型特征，对标的公司毛利率与同行业上市公司进行对比，确认其毛利率与可比上市公司无显著差异。

7) 对标的公司部分客户执行往来函证及走访程序，确认标的公司与客户的交易金额，了解其与标的公司的交易背景、主要交易条款及执行情况等。

中介机构未对标的公司特定用户实施函证，因此收入、应收账款、应收票据、合同资产、合同负债中特定用户未纳入函证比例统计，以下统计的发函比例、回函及替代测试确认比例为本次发函金额、回函及替代测试确认金额/标的公司扣除对特定用户收入、应收账款、应收票据、合同资产、合同负债后的金额。

报告期各期销售函证发函及回函情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
发函金额/收入	<b>93.43%</b>	82.09%	85.80%
回函相符/发函金额	<b>95.28%</b>	87.64%	72.35%
回函不符编制调节表调节金额/发函金额	-	-	-
回函不符替代测试金额/发函金额	-	0.99%	0.44%
未回函替代测试金额/发函金额	<b>4.72%</b>	11.37%	27.21%
回函及替代测试确认金额/收入	<b>93.43%</b>	82.09%	85.80%

注：会计师和独立财务顾问对未回函客户执行了替代测试审计程序，具体程序如下：①获取报告期公司与客户的往来款明细表，检查发生额的真实准确性。对应收账款借方发生额选取80%左右样本，检查其相关销售合同、出库单、发票等原始凭证，核对合同内容、出库数量，收入确认单据，以确认借方发生入账金额及时间的准确性；②对应收账款贷方发生额选取80%左右样本，检查其销售回款银行流水单据，以证实付款方确为该客户且与资产负债表日的应收账款一致，核实贷方发生额的入账金额及时间的准确性。

报告期各期末应收账款函证及回函情况如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
----	------------	-------------	-------------

发函金额/应收账款金额	93.12%	93.15%	94.00%
回函相符/发函金额	89.44%	76.32%	66.31%
回函不符编制调节表调节金额/发函金额	-	-	-
回函不符替代测试金额/发函金额	-	0.77%	1.23%
未回函替代测试金额/发函金额	10.56%	22.91%	32.46%
回函及替代测试确认金额/应收账款金额	93.12%	93.15%	94.00%

报告期各期末应收账款回函不符情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款发函金额	67,909.00	47,558.87	39,488.87
回函不符金额	-	366.87	486.99
回函不符比例	-	0.77%	1.23%

应收账款回函不符原因主要系客户有关业务部门传递单据存在时滞而产生的时间性差异所致。会计师和独立财务顾问通过核实双方往来款项明细及入账时间，确认无需调整标的公司账面数据；通过复核销售合同、出库单、验收单、发票等原始凭证，同时检查销售回款单据，以确认应收账款金额的准确性。

报告期各期末应收账款未回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款发函金额	67,909.00	47,558.87	39,488.87
未回函金额	7,170.00	10,895.28	12,816.78
未回函比例	10.56%	22.91%	32.46%

会计师和独立财务顾问针对应收账款未回函客户执行了替代测试程序，具体程序如下：①获取报告期标的公司应收账款往来明细表，检查发生额的真实准确性，通过检查其相关销售合同、出库单、验收单、发票等原始凭证，以确认应收账款金额确认金额的准确性；②检查其销售回款银行流水单据，以证实付款方对应客户及其回款情况，核实应收账款回款金额的准确性。

报告期各期末应收票据函证及回函情况如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发函金额/应收票据金额	94.41%	88.14%	87.64%
回函相符/发函金额	71.07%	94.43%	97.96%



回函不符替代测试金额/发函金额	-	-	-
未回函替代测试金额/发函金额	28.93%	5.57%	2.04%
回函及替代测试确认金额/应收票据金额	94.41%	88.14%	87.64%

对于报告期内未回函的应收票据已经执行检查票据台账、对票据盘点及期后票据承兑情况等替代程序，经过执行上述程序，未发现应收票据存在重大异常。

报告期各期末合同资产函证发函及回函情况如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发函金额/合同资产金额	96.70%	93.91%	100.00%
回函相符/发函金额	59.13%	73.44%	63.45%
回函不符编制调节表调节金额/发函金额	-	-	-
回函不符替代测试金额/发函金额	-	-	9.83%
未回函替代测试金额/发函金额	40.87%	26.56%	26.72%
回函及替代测试确认金额/合同资产金额	96.70%	93.91%	100.00%

报告期各期末合同资产回函不符情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
合同资产发函金额	3,381.77	2,593.73	1,347.28
回函不符金额	-	-	132.45
回函不符比例	-	-	9.83%

报告期各期末合同资产回函不符原因主要系客户有关业务部门传递单据存在时滞而产生的时间性差异所致。会计师和独立财务顾问通过核实双方往来款项明细及入账时间，确认无需调整标的公司账面数据；通过复核销售合同、出库单、验收单、发票等原始凭证，同时检查销售回款单据，以确认合同资产金额的准确性。

报告期各期末合同资产未回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
合同资产发函金额	3,381.77	2,593.73	1,347.28

未回函金额	1,382.30	688.77	359.97
未回函比例	40.87%	26.56%	26.72%

会计师和独立财务顾问针对合同资产未回函客户执行了替代测试审计程序，具体程序如下：①获取标的公司合同资产往来明细表，检查发生额的真实准确性，通过检查其相关销售合同、出库单、验收单、发票等原始凭证，以确认合同资产确认金额的准确性；②检查其销售回款银行流水单据，以证实付款方对应客户及其回款情况，核实合同资产回款金额的准确性。

报告期各期末合同负债函证发函及回函情况如下：

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
发函金额/合同负债金额	89.92%	94.82%	70.29%
回函相符/发函金额	73.90%	70.62%	13.09%
回函不符编制调节表调节金额/发函金额	-	-	-
回函不符替代测试金额/发函金额	-	-	-
未回函替代测试金额/发函金额	26.10%	29.38%	86.91%
回函及替代测试确认金额/合同负债金额	89.92%	94.82%	70.29%

报告期各期末合同负债未回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
合同负债发函金额	4,688.12	7,655.73	4,883.63
未回函金额	1,223.48	2,248.88	4,244.26
未回函比例	26.10%	29.38%	86.91%

会计师和独立财务顾问针对报告期各期末合同负债未回函的客户，执行替代测试审计程序，具体程序如下：获取合同负债往来明细表，检查发生额真实准确性；通过检查其签订合同、银行回单等，确认其发生额的准确性；通过检查相关销售合同、发票、出库单、验收单等原始凭证，确认其合同负债转出额的准确性。

2022年12月31日，客户2-10合同负债金额占发函金额比例为71.46%，由于该客户未回函，导致2022年12月31日合同负债总体回函比率较低，会计师和独立财务顾问针对该客户执行了以上替代程序，核查其合同负债金额的

### 真实性和准确性。

标的公司未对特定用户客户实施走访，下表统计的“访谈客户销售收入占比”为本次访谈客户销售收入金额/标的公司扣除对特定用户收入后的收入金额。

对标的公司报告期内主要客户走访情况如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
访谈客户数量（家）	20	20	20
访谈客户销售收入占比	54.51%	61.53%	59.28%

报告期内特定用户与已访谈客户合计收入占营业收入的比例均已达到 50%-60%，未访谈客户销售金额相对较小。

对上述客户的走访均采用实地走访方式，均由独立财务顾问、律师、会计师各派出 1 名项目组成员参加，由接受访谈人员在访谈记录签字盖章并与中介机构访谈人员合影，访谈内容不涉及国家秘密及敏感信息。

#### （6）关于成本、采购与供应商

1) 了解标的公司采购制度，了解并核查报告期内标的公司采购与付款循环的内部控制流程执行情况

2) 对标的公司报告期内主营业务成本实施毛利率分析程序，对比分析报告期内主要产品结转的成本中的料、工、费金额及占比的变动原因及合理性；

3) 对标的公司主要供应商执行函证、走访程序，通过函证确认报告期内的采购金额和往来款余额，通过走访标的公司主要供应商，了解标的公司合同签订模式、采购内容、采购流程、付款情况等，同时从业务层面了解报告期内标的公司与供应商的交易规模；

报告期各期采购函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
采购总额（a）	30,733.05	69,980.55	57,348.83
发函金额（b）	26,584.89	57,187.60	47,088.32
发函比例（c=b/a）	86.50%	81.72%	82.11%
回函相符金额（d）	24,277.98	45,563.49	34,136.39

回函相符比例 (e=d/b)	<b>91.32%</b>	79.67%	72.49%
回函不符或未回函替代测试金额 (f)	<b>2,306.91</b>	11,624.10	12,951.93
回函不符或未回函替代测试比例 (g=f/b)	<b>8.68%</b>	20.33%	27.51%
回函及替代测试确认的采购比例 (h=(d+f)/a)	<b>86.50%</b>	81.72%	82.11%

注：中介机构按照采购额占总采购额 80%左右选取发函样本，同时往来账款余额占总往来账款余额 80%左右筛选发函样本。

报告期各期末应付账款函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月 30日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
应付账款金额 (a)	<b>76,176.96</b>	60,412.56	59,046.84
发函金额 (b)	<b>62,134.28</b>	54,460.53	53,964.44
发函比例 (c=b/a)	<b>81.57%</b>	90.15%	91.39%
回函相符金额 (d)	<b>53,954.36</b>	44,836.81	47,185.91
回函相符比例 (e=d/b)	<b>86.84%</b>	82.33%	87.44%
回函不符或未回函替代测试金额 (f)	<b>8,179.92</b>	9,623.71	6,778.53
回函不符或未回函替代测试比例 (g=f/b)	<b>13.16%</b>	17.67%	12.56%
回函及替代测试确认的应付账款比例 (h=(d+f)/a)	<b>81.57%</b>	90.15%	91.39%

报告期各期末应付票据函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月 30日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
应付票据金额 (a)	<b>15,400.43</b>	15,472.01	30,714.24
发函金额 (b)	<b>14,284.28</b>	13,334.84	26,809.70
发函比例 (c=b/a)	<b>92.75%</b>	86.19%	87.29%
回函相符金额 (d)	<b>12,697.99</b>	11,030.23	24,198.72
回函相符比例 (e=d/b)	<b>88.89%</b>	82.72%	90.26%
未回函替代测试金额 (f)	<b>1,586.29</b>	2,304.62	2,610.98
回函不符或未回函替代测试比例 (g=f/b)	<b>11.11%</b>	17.28%	9.74%
回函及替代测试确认的应付票据比例 (h=(d+f)/a)	<b>92.75%</b>	86.19%	87.29%

报告期各期末预付账款函证及回函情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月 30日	2023年12 月31日	2022年12月 31日
预付账款金额 (a)	<b>570.64</b>	1,400.04	2,248.70
发函金额 (b)	<b>469.86</b>	1,311.46	1,640.46
发函比例 (c=b/a)	<b>82.34%</b>	93.67%	72.95%
回函相符金额 (d)	<b>375.02</b>	1,184.80	1,343.77
回函相符比例 (e=d/b)	<b>79.82%</b>	90.34%	81.91%
回函不符或未回函替代测试金额 (f)	<b>94.84</b>	126.66	296.69
回函不符或未回函替代测试比例 (g=f/b)	<b>20.18%</b>	9.66%	18.09%
回函及替代测试确认的预付账款比例 (h=(d+f)/a)	<b>82.34%</b>	93.67%	72.95%

针对未回函或回函不符的供应商，执行替代测试程序，检查入库单等原始单据，核查采购金额的真实性和准确性。

对标的公司报告期内主要供应商走访情况如下：

标的公司供应商集中度比较低，呈现数量多、金额小的特点，根据报告期内重要性水平，选取了报告期各期主要供应商进行现场走访。

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
访谈供应商家数	<b>34</b>	34	34
访谈供应商采购金额 (a)	<b>15,951.59</b>	33,803.88	21,150.41
采购总额 (b)	<b>30,733.05</b>	69,980.55	57,348.83
访谈供应商采购占比 (c=a/b)	<b>51.90%</b>	48.30%	36.88%

对上述供应商的走访均采用实地走访方式，均由独立财务顾问、律师、会计师各派出 1 名项目组成员参加，由接受访谈人员在访谈记录签字盖章并与中介机构访谈人员合影，访谈内容不涉及国家秘密及敏感信息；

4) 抽查标的公司对供应商的采购合同及采购订单、入库单、付款单、发票等原始单据，对报告期内标的公司应付、预付借方、贷方发生额执行细节测试；

5) 访谈标的公司相关人员，查阅财务资料，确认是否存在劳务外包情形；

6) 获取报告期内标的公司及其控股子公司主要供应商名单，在国家企业信用信息公示系统、企查查等网站检索主要供应商的工商登记信息；通过实地走

访查看等方式核实主要供应商的存续、经营状况、与标的公司及其控股子公司业务往来情况等，查阅报告期内标的公司及其控股子公司向主要供应商的采购金额、采购占比情况。

#### (7) 关于应收账款

1) 了解标的公司对主要客户的信用政策及变化情况，了解标的公司与主要客户的结算方式、结算流程及相应的会计处理。查阅并复核标的公司坏账准备计算表、坏账准备计提和核销的内部程序文件；

2) 查阅了标的公司报告期内的应收账款明细表，分析其构成及变动、账龄分布情况；

3) 了解标的公司应收账款坏账准备计提政策，确认标的公司计提政策的合理性，以及坏账准备是否充分计提，核查是否存在关联方客户或特定用户未计提坏账准备的情形。对账龄构成进行分析，统计期后回款情况；

4) 了解标的公司应收账款坏账准备计提政策，结合同行业可比上市公司情况评估标的公司计提政策的合理性以及坏账比例；

5) 查阅应收票据明细表，检查报告期内应收账款转至应收票据的具体情况；

6) 针对应收账款保理业务形成的原因，附追索权的金额和占比情况，及坏账准备计提情况，采取了如下核查措施：

①对报告期内保理业务执行银行函证程序，回函率达到 100.00%；

②检查全部保理协议，判断是否附追索权，检查比例达到 100.00%；

③核查应收账款账龄划分的准确性及会计处理的合规性。

7) 针对应收票据，采取了如下核查措施：

①查阅标的公司“应收票据备查簿”，核对其是否与账面记录一致；

②核查截止各期末尚未到期的全部票据明细清单，监盘库存票据，并与“应收票据备查簿”的有关内容进行交叉核对；

③结合应收票据性质，针对商业承兑汇票不能终止确认，均需还原至应收票据，针对银行承兑汇票通过判断银行信誉判断是否能终止确认；

④查阅应收票据账龄，检查报告期从应收账款转到应收票据的具体情况；

⑤对各期应收票据均执行函证程序，对未回函应收票据执行替代测试程序；检查各期末期后票据兑付情况及追索情况，经查验确认期后均不存在追索情况；

8) 应收账款已执行函证及细节测试等核查程序。

#### (8) 关于存货

1) 了解标的公司采购内容、模式及周期，查阅标的公司报告期各期末存货明细表，了解存货余额变动的原因，并结合标的公司的业务模式分析其商业合理性；

2) 了解标的公司存货跌价准备计提政策，获取标的公司报告期各期末存货减值明细，对比同行业可比上市公司存货跌价计提情况分析标的公司计提政策的合理性；

3) 获取标的公司关于存货盘点的相关内部控制制度并由中介机构经办人员在存货监盘过程中关注相关内部控制制度执行是否有效，查阅标的公司存货盘点计划并在报告期末实施存货监盘程序。存货的监盘金额及比例情况如下；

单位：万元

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
2024年6月30日	48,844.58	41,393.24	84.74%
2023年12月31日	46,906.71	34,914.07	74.43%

注：1. 2023年12月31日、2024年6月30日监盘单位为独立财务顾问和会计师；

2. 上述账面余额不包括发出商品和委托加工物资。

会计师和独立财务顾问于2023年12月25日-29日、2024年7月1日-5日对标的公司的存货执行了监盘程序，具体监盘程序如下：

①了解并测试标的公司关于存货盘点的相关内部控制；

②比较盘点日和资产负债表日之间的存货信息，分析各期间存货周转天数、各期间存货采购入库、领用和销售出库情况；

③获取标的公司的存货存放地点清单；

④获取标的公司的存货明细表，包括存货数量、计量单位、存放地点等信息；

⑤编制存货监盘计划，并将计划传达给参加监盘的项目组成员；

⑥在标的公司盘点人员盘点时进行现场监盘，确定标的公司盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况；

⑦报告期内，会计师和独立财务顾问对标的公司 2023 年末的存货盘点实施了监盘程序，因 2022 年末相关人员尚未入驻现场开展尽调工作，故无法对 2022 年末的存货实施监盘程序，独立财务顾问和会计师履行了复核程序。

4) 报告期内标的公司存货收发记录与账面记录进行抽查，检查相关记录是否一致。

#### (9) 关于其他应收款

1) 核验其他应收款明细账、账龄分析表，将加总数与其他应收款总分类账；

余额相比较；对于账龄超过 1 年的重要款项了解其形成原因及合理性，核查标的公司主要其他应收款欠款方及款项账龄；了解其他应收款的形成原因及合理性，并对其他应收款进行函证；

2) 抽查标的公司报告期内大额其他应收款余额相关的凭证等；

3) 核验标的公司坏账准备计提表，与坏账准备总账、明细账合计数核对相符。结合标的公司坏账计提政策，核查标的公司其他应收款计提坏账准备的真实性与准确性；检查其他应收款项坏账准备计提和核销的批准程序，查阅书面批准等证明文件；

4) 检查资金归集相关协议并执行函证程序，往来款项核查情况如下：

单位：万元

款项性质	期末余额	检查资料	检查金额	检查金额占比
2024 年 6 月 30 日				
关联方往来	1.00	检查相关凭证		
备用金	121.23	函证程序	82.44	68.00%
保证金、押金	163.11			
资金集中归集款				
其他款项	19.22	检查相关凭证	18.51	96.31%
小计	304.56			



单位：万元

款项性质	期末余额	检查资料	检查金额	检查金额占比
2023年12月31日				
关联方往来		检查相关凭证		
备用金	158.11	函证程序	126.22	79.83%
保证金、押金	114.38			
资金集中归集款				
其他款项	18.62	检查相关凭证	18.62	100.00%
<b>小计</b>	<b>291.11</b>			

单位：万元

款项性质	期末余额	检查资料	检查金额	检查金额占比
2022年12月31日				
关联方往来	8,991.06	检查相关凭证	7,218.06	80.28%
备用金	82.90	函证程序	52.95	63.87%
保证金、押金	130.32			
资金集中归集款				
其他款项	16,476.60	检查相关凭证	15,595.58	94.65%
<b>小计</b>	<b>25,680.88</b>			

(10) 关于固定资产

1) 核查固定资产、累计折旧、减值准备明细表，并与总账数和明细账合计数、报表数进行核对；

2) 通过由中介机构执行固定资产盘点等方式，核查固定资产的状态及使用状况，判断是否存在减值迹象。报告期内，对标的公司固定资产盘点情况如下：

单位：万元

项目	2024年6月30日		
	期末原值	监盘金额	比例
固定资产	78,521.39	65,625.49	83.58%

单位：万元

项目	2023年12月31日		
	期末原值	监盘金额	比例
固定资产	78,584.35	56,341.46	71.70%

注：上表中2023年12月31日、2024年6月30日监盘单位为独立财务顾问和会计师。

会计师和独立财务顾问对标的公司2023年末、2024年6月末的固定资产

盘点实施了监盘程序，因 2022 年末相关人员尚未入驻现场开展尽调工作，故无法对 2022 年末的固定资产实施监盘程序，独立财务顾问和会计师履行了复核程序。

3) 检查产权证书对全部应办理产权证固定资产的所有权或控制权进行查验，其中房产类资产，查阅有关产权证书；其中运输设备，检查有关运营证件等；

4) 核查新增固定资产，并执行了如下程序：

①对于外购固定资产，通过核对采购合同、发票等资料，抽查测试其入账价值是否正确，会计处理是否正确；

②对于在建工程转入的固定资产，检查固定资产确认时点是否符合会计准则的规定，入账价值与在建工程的相关记录是否相符，是否与竣工决算、验收和移交报告等一致；对已经达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算手续的固定资产，检查其是否已按估计价值入账，并按规定计提折旧；

5) 查验累计折旧分类汇总表，对固定资产折旧计提进行重新计算，并与总账数和明细合计数核对，测算范围覆盖全部固定资产；

6) 检查标的公司制定的折旧政策和方法是否符合相关会计准则的规定，确定其所采用的折旧方法能否在固定资产预计使用寿命内合理分摊其成本，报告期内是否保持一致性；

7) 查询了同行业可比公司国睿科技、雷科防务、四创电子、航天南湖披露的固定资产折旧政策，与标的公司进行对比分析；

8) 核验折旧费用计提的准确性；检查折旧费用分配方法的合理性，以及方法的一致性；

9) 获取标的公司固定资产减值明细，分析固定资产减值准备计提充分性。

#### (11) 关于无形资产

1) 核验无形资产明细表，并与总账数和明细账合计数核对相符，结合累计摊销、无形资产减值准备科目，与报表数核对相符；

2) 由中介机构具有保密资质的经办人员在保密场所检查无形资产的权属证书原件、非专利技术的持有和保密状况等，检查无形资产的性质、构成内容、

计价依据、使用状况和受益期限，确定无形资产是否存在，是否由标的公司拥有或控制。无形资产监盘情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日		
	期末原值	监盘金额	比例
无形资产	13,194.66	13,194.66	100.00%

单位：万元

项目	2023年12月31日		
	期末原值	监盘金额	比例
无形资产	13,724.20	13,724.20	100.00%

会计师和独立财务顾问对标的公司 2023 年末、2024 年 6 月末的无形资产盘点实施了监盘程序，因 2022 年末相关人员尚未入驻现场开展尽调工作，故无法对 2022 年末的无形资产实施监盘程序，独立财务顾问和会计师履行了复核程序。

3) 核查新增无形资产，检查其原始凭证，确认计价是否正确；查验相关无形资产会计处理是否正确；

4) 核验无形资产累计摊销明细表，并与总账数和明细账合计数核对相符。检查无形资产摊销政策是否符合有关规定，是否与前期保持一致。

#### (12) 关于毛利率

1) 对标的公司报告期内主营业务成本实施毛利率分析程序，对比分析报告期内主要产品结转的成本中的料、工、费金额及占比的变动原因及合理性；

2) 结合标的公司产品价格变动相关证据，分析标的公司毛利率波动原因；

报告期内，标的公司的主要客户为特定用户、大型国有企业及其下属科研院所。雷达装备的销售价格依据国家相关规定确定，经检查销售合同等证据，客户、产品销售价格整体较为稳定；

3) 将标的公司主要业务毛利率与同行业可比上市公司的相关业务毛利率进行对比分析，确认标的公司毛利率与可比上市公司平均水平不存在显著差异。

#### (13) 关于期间费用

1) 查阅标的公司主要期间费用明细表，了解并分析各项目增减变动原因及合理性，对期间费用执行分析复核，对主要明细项目金额波动进行合理性分析，检查是否与相关业务数据相匹配，执行相关细节测试；

2) 查阅标的公司固定资产、无形资产明细表，了解公司的折旧和摊销政策和方法，复核计算本期折旧费用和摊销费用的计提金额，将计提折旧和摊销金额与相关科目进行勾稽核对，并进行分析性复核；

3) 抽查大额费用项目，检查相关合同、发票等相关支持性依据，复核确定原始凭证是否齐全，记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

4) 对报告期的期间费用执行截止性测试，对于报告期各期截止日前后期间费用进行抽凭，抽查笔数如下：

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
销售费用	10	10	10
管理费用	10	10	10
研发费用	10	10	10
财务费用	10	10	10

5) 计算各项期间费用占营业收入的比率，与同行业上市公司进行对比分析；

6) 查阅标的公司研发项目管理制度、研发费用核算流程及研发项目资料，核查研发费用核算情况，复核开发支出转入损益的具体情况。

#### (14) 关于现金流量

1) 复核标的公司现金流量表的编制基础与编制过程，复核报告期各期现金流量表计算准确性；

2) 复核按照间接法编制的现金流量表净利润与经营活动现金流的差异调节过程，检查现金流量表中经营活动现金流的主要项目与资产负债表、利润表等科目的勾稽关系；

3) 对报告期内经营现金流的变动及与收入规模的匹配性进行分析，结合报告期内标的公司的经营性现金流变化及销售收现率指标等进行对比分析，检查合理性；

4) 由中介机构查阅标的公司重要银行账户相关资料，检查各期回款金额是否与各期销售收入及销售商品、提供劳务收到的现金流量整体具有匹配性。

#### (15) 关于关联交易

1) 核查标的公司关联交易明细表，查阅上市公司年度审计报告；

2) 查阅标的公司客户、供应商清单及关联方清单，对主要关联方客户、供应商进行实地走访，确认其与标的公司的交易背景、交易原因及是否为长期合作关系；

3) 了解关联采购的方式和定价机制并根据不同关联采购方式核查定价公允性；

4) 核查标的公司关联方客户相关交易合同、交易背景，确认关联交易的真实性、公允性；

5) 取得标的公司董事、监事、高级管理人员填写的《调查表》、陕西电子出具的控制企业名单及陕西电子控制企业填写的基本信息资料的函，结合企查查网站网络查询，核实标的公司关联方范围；

6) 获取并核查报告期内关联交易相关的协议、付款凭证、发票；通过访谈主要关联方客户及供应商、函证等方式，核查报告期内标的公司与关联方关联交易的真实性；结合关联交易协议内容、支付凭证等，通过访谈、标的公司说明等方式核查关联交易的必要性、合理性，了解报告期内关联交易的定价原则、定价依据，核查交易价格的公允性；

7) 计算标的公司关联采购额和关联销售额分别占其同期采购总额和销售总额的比例，分析是否存在严重影响独立性的关联交易；核查、比对报告期内标的公司的银行流水，核查是否存在标的公司与关联方之间非经营性往来、相互/单向输送利益的情形、影响标的公司独立性或产生重大不利影响的情形。

#### (16) 关于同业竞争

通过企查查网站等查询陕西电子控制的企业的名单，获取陕西电子下属企业名录及下属一级企业营业执照、公司章程、最近两年审计报告；获取陕西电子下属一级企业填写的调查表，筛选与标的公司从事业务类似的企业；访谈标

的公司有关人员，获取上市公司出具的说明，了解其业务在陕西电子下属的定位情况；访谈与标的公司从事雷达相关业务的企业；查阅烽火集团、陕西电子、长岭电气出具的《关于避免同业竞争的承诺》。

#### （17）关于资产评估

关于本次交易是否以资产基础法评估结果作为定价依据：

1) 查阅本次交易评估报告、评估说明及标的公司评估备案表，确定本次交易以资产基础法评估结果作为定价依据；

2) 针对房屋建筑物，核查了评估范围内所有房屋建筑物产权证书，同时对委估房屋建筑物逐一进行了现场调查，核对了各建筑物的名称、坐落地点、结构形式、建筑面积、装修、设施、配套使用状况等。查看了典型建（构）筑物的有关图纸及预决算资料；

3) 针对机器设备，根据填报的设备类资产评估申报明细表内容进行账表核对，对评估基准日设备类资产进行了实物盘点，现场勘察设备外观、运行情况等；向设备管理人员及操作人员了解设备的管理、使用情况，以及对设备管理制度的贯彻执行情况；索取原始购置合同及发票，通过书面核查等方式，了解设备现状；对金额较小、数量较多的小型设备，主要核对财务明细账、固定资产卡片，以抽查的方式对实物进行清查核实；通过现场勘察核对设备名称、规格型号、数量、购置日期、生产厂家等基本信息；了解设备的工作环境、利用情况、维护与保养情况等使用信息；了解了设备的完损程度和预计使用年限等成新状况；

4) 针对土地使用权，核实土地面积、土地用途、土地基础设施情况、土地使用权权利状况等，对委估土地进行勘察，了解宗地位置、土地四至、配套设施及开发程度并制作现场勘察记录。就本次评估涉及到的土地使用权，通过公开渠道调查被评估土地所在地政府公布的基准地价、土地征收区片价及近期土地市场成交情况等有关资料，核实土地评估的计价依据；

5) 针对专利权等无形资产，核查标的公司全部非国防专利权证书，结合企业经营情况和行业发展概况对相关标的公司经营管理相关人员进行访谈，了解未来年度业绩预测并分析判断其合理性，根据专利权资产组具体情况确定收入

分成比例；

6) 针对存货，了解存货收、发和保管核算制度，对存货实施抽查盘点，查验存货有无残次、毁损、积压和报废等情况；

7) 对标的公司评估基准日的在建工程及无形资产执行了监盘程序。

关于本次交易标的是否以收益法评估结果作为定价依据：

1) 核查标的公司所属行业及自身业务特点，同时公开检索近年上市公司重组业务类型相近标的资产选择定价依据的评估方法。同时对资产基础法和收益法评估结果进行差异分析，综合判断选择资产基础法作为定价依据；

2) 针对标的公司用收入分成法评估的专利权，核查了标的公司上述专利权证书，了解未来年度业绩预测并分析判断其合理性，根据专利权资产组具体情况确定收入分成比例。

#### (18) 关于重大债权债务

获取并核查报告期内已履行完毕、正在履行的重大合同；对重大合同对方进行函证，核查重大合同履行情况；访谈重大合同对方，核查合同履行情况；网络检索标的公司是否存在诉讼、仲裁或其他纠纷情况。

#### (19) 关于环境保护

1) 结合标的公司生产经营情况、所属行业情况，查询检索与标的公司所处行业相关的国家、地方环保规定和政策要求，标的公司所处行业是否属于高污染、高耗能等相关行业，是否属于产能过剩行业或限制类、淘汰类行业，所从事业务是否符合国家产业政策。

2) 获取标的公司报告期内环保投入明细。

3) 获取标的公司安全生产、污染治理、节能管理方面正在执行的内部制度；获取标的公司排污监测报告、危废处置合同、标的公司取得的环保类资质证书；取得标的公司主管部门出具的证明。

4) 获取报告期内标的公司营业外支出明细，取得标的公司环保、安全生产主管部门出具的证明；网络检索，核查标的公司及其控股子公司是否发生过环保事故或环保事件，或受到过环保相关行政处罚等。

## （20）关于产品质量

获取并查阅标的公司制定的产品质量评审制度、产品检验制度、产品质量审核办法等相关规定；获取并核查标的公司及控股子公司取得的产品管理体系认证证书等相关资质文件；获取报告期内标的公司营业外支出明细；在企查查网站查询标的公司及其控股子公司是否存在质量纠纷相关的纠纷案件或受到质量相关的行政处罚；取得标的公司质量监督主管部门出具合规证明文件。

## （21）关于社会保险和住房公积金

获取标的公司及其子公司员工名册；获取并抽查标的公司签署的劳动合同；获取标的公司关于报告期内缴纳社保、住房公积金情况的说明；获取标的公司报告期内社会保障完税证明、住房公积金缴存凭证；在企查查网站查询标的公司及其控股子公司是否存在劳动保护相关的纠纷案件或收到劳动相关的行政处罚；取得标的公司及其子公司主管社保、住房公积金中心出具的证明文件。

## （22）关于重大诉讼、仲裁、行政处罚

（1）关于标的公司及其控股子公司涉诉讼、仲裁情况，网络查询检索标的公司及其控股子公司报告期内以及尚未了结的诉讼、仲裁情况；取得标的公司所在地的法院、仲裁委关于公司诉讼、仲裁情况的说明；获取并核查标的公司及其控股子公司提供的有关报告期内及尚未了结的诉讼、仲裁相关的文件；

（2）关于标的公司及其控股子公司的行政处罚情况，网络查询检索标的公司及其控股子公司报告期内的行政处罚；取得标的公司及其控股子公司所在地的相关政府主管部门的合规证明。

## （23）关于募投项目

查阅募投项目可行性研究报告，获取并核查本次募投项目涉及的立项、土地、环保等有关审批、批准或备案文件；获取本次募投项目实施场地对应的土地权属证书。

## （三）核查意见

经核查，我们认为：

### 1. 关于合并报表范围与剥离资产



- (1) 标的公司合并报表范围确定合理；
- (2) 标的公司的合并报表编制符合企业会计准则的相关规定；
- (3) 本次交易不构成重组上市；

(4) 本次交易涉及的剥离资产视同于模拟财务报表最早期间之期初已经完成相关资产、股权的划转交割，因此财务报表体现的报告期内标的公司不存在资产剥离的情形。

## 2. 关于收入与客户

(1) 标的公司收入成本确认政策符合《企业会计准则》的有关规定，相关会计政策和会计估计披露有针对性，不存在简单重述企业会计准则内容的情形；

(2) 披露的相关收入确认政策符合标的公司实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，与同行业公司不存在显著差异；

(3) 报告期内，标的公司收入真实、完整；标的公司商业模式不激进，不存在较大的持续经营风险；

(4) 报告期内，标的公司收入波动正常，与行业政策变动相符，与下游客户的需求匹配。标的公司收入增长与行业发展趋势一致，未来年度盈利能力具有稳定性，符合《重组办法》第四十三条的规定；

(5) 报告期内，标的公司的收入变动及其与成本、费用等财务数据之间的配比关系合理，与标的公司所处行业、业务模式、客户需求相匹配；

(6) 报告期内，标的公司收入确认政策制定具有合理性，与同行业上市公司不存在重大差异；

(7) 标的公司不存在经销模式，不存在境外销售占比超过 10% 及线上销售情形；

(8) 不存在大额异常退货、现金交易占比较高、以大额现金支付薪酬、报销费用、垫付各类款项的或第三方回款情况；

(9) 标的公司与主要客户报告期内销售内容、销售金额及占比具有准确性，销售定价公允；

(10) 报告期内，各期前五名客户与标的公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、其他主要关联方及持股 5% 以上股份的股东不存在关联关系；

(11) 报告期内，标的公司存在向大型国有企业及其下属科研院所、特定用户等部分客户销售集中度较高情形，主要由于标的公司主要产品向大型国有企业及其下属科研院所、特定用户销售，具备合理性；

### 3. 关于成本、采购与供应商

(1) 报告期内，标的公司营业成本核算完整、准确；主要产品单位成本构成及变动趋势具备合理性；

(2) 标的公司主要产品的产量、原材料价格、成本构成不存在重大不利变化；

(3) 标的公司与主要供应商报告期内采购内容、采购金额及占比具有准确性，采购定价公允；

(4) 报告期内，除陕西电子及下属单位、天津市嘉信通新能源科技有限公司外，标的公司、标的公司主要股东、董监高及其关联方等与主要供应商之间不存在关联关系；

(5) 标的公司报告期内不存在劳务外包情形。

### 4. 关于应收账款

(1) 标的公司主要应收账款客户信用或财务状况未出现大幅恶化，坏账准备计提充分；

(2) 报告期内，标的公司对主要客户的信用政策及信用期不存在重大变化；

(3) 标的公司不存在对某些单项或某些组合应收款项不计提坏账准备的情形；

(4) 标的公司不存在因客户为关联方、客户较为优质或客户为政府工程等理由而不计提坏账准备的情形；

(5) 标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异；

(6) 标的公司存在收入确认时对应收账款进行初始确认后又将应收账款转为商业承兑汇票结算的情形；

(7) 标的公司应收账款保理业务已按照账龄原则对办理保理业务的应收账款计提坏账准备；

(8) 标的公司针对各期末已背书或贴现且未到期的应收票据，相关会计处理符合企业会计准则的有关规定。

## 5. 关于存货

(1) 标的公司报告期内存货变动不存在异常；

(2) 标的公司报告期各期末存货账面余额和存货构成合理，存货周转率合理，与营业收入和成本之间变动匹配；

(3) 报告期各期末，标的公司存在少量存货积压情况，已充分计提跌价准备，存货跌价准备计提方法合理。

## 6. 关于其他应收款

(1) 报告期内，标的公司其他应收款形成原因及账龄合理，减值风险较小，已足额计提坏账准备；

(2) 报告期内，标的公司存在将资金集中归集存放在陕西电子归集资金账户的情况，截至 2023 年 9 月 30 日该等款项已全部转至标的公司自有银行账户，关联方非经营性资金占用已规范。截至本回复出具日，标的公司不存在关联方非经营性资金占用的情形。

## 7. 关于固定资产

(1) 标的公司存在少数长期未使用或闲置的固定资产，标的公司已充分计提减值准备；

(2) 标的公司的经营模式和机器设备原值与产能、业务量或经营规模匹配，符合标的公司的实际经营情况，具有合理性；

(3) 标的公司重要固定资产折旧政策与同行业可比公司不存在显著差异，计提政策较为谨慎；

(4) 标的公司固定资产可收回金额确定方法恰当，减值测试方法、关键假设及参数合理，资产减值相关会计处理谨慎，信息披露充分。

#### 8. 关于无形资产

(1) 标的公司研发支出的成本费用归集范围恰当，研发支出的发生真实合理，与相关研发活动切实相关；

(2) 标的公司研究阶段和开发阶段的划分合理，与研发活动的流程相联系，遵循了正常研发活动的周期及行业惯例，研究阶段与开发阶段划分的依据已经完整、准确披露；

(3) 标的公司开发支出项目不存在资本化情形；

(4) 标的公司不存在为申请高新技术企业认定及企业所得税费用加计扣除等目的虚增研发支出；

(5) 标的公司重要无形资产摊销政策与同行业可比公司不存在显著差异，计提政策较为谨慎。

#### 9. 关于毛利率

(1) 报告期内，标的公司主要产品毛利率整体较为稳定，小幅波动具有合理原因；

(2) 报告期内，标的毛利率水平与同行业可比公司相比不存在重大差异。

#### 10. 关于期间费用

(1) 标的公司报告期内期间费用率整体较为稳定，符合标的公司实际经营情况；

(2) 标的公司研发费用真实准确，符合企业会计准则的规定。

#### 11. 关于现金流量

(1) 报告期内，标的公司经营活动现金流量与资产负债表和利润表相关数据勾稽相符，与行业特点、规模特征、销售模式等相符；

(2) 报告期内经营活动现金流量的变动符合标的公司的实际经营情况，标的公司的资产流动性良好和偿债能力较强，偿债风险较低；

(3) 报告期内，存在标的公司 2022 年、2023 年经营活动产生的现金流量净额为负且小于净利润的情况，相关情况具备合理性，标的公司具有持续经营能力。

## 12. 关于关联交易

(1) 标的公司具备业务独立性，具备面向市场独立经营的能力，不构成对控股股东、实际控制人的依赖，符合《重组办法》第 43 条的规定；

(2) 标的公司主要关联采购价格受特定用户及行业政策管理，不存在因关联关系影响交易定价的情形，关联交易定价具有公允性，不存在通过关联交易调节标的公司收入、利润、成本费用或利益输送情形；

## 四、上市公司全体董事、高级管理人员声明及上市公司控股股东、实际控制人承诺

上市公司全体董事、高级管理人员已出具本次重组申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明，具体如下：“1、本人作为上市公司董事/高级管理人员，已经逐项审阅本次重组申请文件和相关信息披露文件。2、上市公司本次重组严格按照信息披露相关法律、法规及规范性文件的规定，依法履行信息披露义务。除根据相关规定需要豁免披露或脱密处理后进行披露的信息外，上市公司不存在以保密为由规避信息披露义务的情形。3、上市公司本次重组申请文件中的内容均是公开和允许披露的事项，内容属实，不存在泄露国家秘密的风险。4、上市公司自本次重组以来未曾发生过失泄密事件，也不存在因违反保密法律法规而受到处罚的情形。5、上市公司及本人已履行并能够持续履行相关法律、法规及规范性文件规定的保密义务，并将就此承担相关法律责任。”

上市公司控股股东烽火集团、间接控股股东陕西电子已出具本次重组申请文件已履行和能够持续履行相关保密义务的承诺，具体如下：“1、上市公司本次重组申请文件严格按照信息披露相关法律、法规及规范性文件的规定，依法履行信息披露义务。除根据相关规定需要豁免披露或脱密处理后进行披露的信息外，上市公司不存在以保密为由规避信息披露义务的情形。2、上市公司本次重组申请文件中的内容均是公开和允许披露的事项，内容属实，不存在泄露国

家秘密的风险。3、上市公司自本次重组以来未曾发生过失泄密事件，也不存在因违反保密法律法规而受到处罚的情形。4、上市公司已履行并能够持续履行相关法律、法规及规范性文件规定的保密义务。”

## **五、中介机构核查意见**

### **（一）我们主要执行了以下核查程序：**

1. 查阅行业主管部门针对本次交易出具信息豁免披露有关事项的批复，了解批复时间、内容；

2. 结合《格式准则 26 号》、《中华人民共和国保守国家秘密法》、《中华人民共和国保守国家秘密法实施条例》、《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及行业主管部门批复，分析重组报告书、本回复中豁免披露或脱密处理后披露涉密信息是否符合相关规定、是否对投资者决策判断构成重大障碍；

3. 获取并查阅了上市公司及标的公司制定的相关保密管理制度，取得了上市公司及标的公司关于内部保密制度的制定和执行情况的说明，查阅了陕西省国家保密局出具的情况说明；

4. 获取并查阅了本次提供咨询服务的相关中介机构与上市公司、标的公司签署的保密协议以及相关保密人员的保密培训证书；

### **经核查，我们认为：**

在执行以上主要程序的过程中，会计师的审计范围并未受到限制、获取了充分、适当的审计证据。根据前述核查情况，会计师认为标的公司未披露相关信息对投资者的决策判断未产生重大影响。

## 问题 18

上市公司 2021 至 2023 年年度报告显示：（1）2022 至 2023 年，上市公司实现归属于上市公司股东的净利润分别为 9,767.66 万元、5,234.19 万元，同比下降 11.79%、46.41%；（2）2022 年上市公司通信产品及配套毛利率 41.34%，电声器件产品毛利率 49.70%；2023 年上市公司通信产品及配套毛利率 35.89%，电声器件产品毛利率 34.16%；（3）上市公司 2024 年半年度业绩预告显示，上市公司预计归属于上市公司股东的净利润为亏损 3,700 万元-5,200 万元，同比下降 953.85%-1,300.01%。

请上市公司补充说明：（1）结合行业周期变动、市场发展变化、产业政策等因素，详细分析最近两年净利润下滑、最近一期预计亏损的主要原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；若存在差异，请说明差异原因及合理性，上市公司自身生产经营是否出现不利变化；（2）结合行业整体情况、各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格、收入结构变化、同行业可比公司情况，补充说明 2023 年各类产品毛利率均下降的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合行业周期变动、市场发展变化、产业政策等因素，详细分析最近两年净利润下滑、最近一期预计亏损的主要原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致；若存在差异，请说明差异原因及合理性，上市公司自身生产经营是否出现不利变化

### （一）行业周期变动、市场发展变化、产业政策情况

为保障重大工程、重点项目实施及国防科技创新、深化国防和军队改革，2023 年全国一般公共预算安排国防支出 15,537.00 亿元，比 2022 年预算执行数增长 7.2%，根据第十四届全国人民代表大会第二次会议上提交的预算显示，2024 年全国一般公共预算安排国防支出保持了 7.2% 的增幅，预计为 16,655.40 亿元，保持逐年增长。

据中国产业信息网《中国军工通信行业现状分析及发展趋势预测》，我国军事通信市场将由 2015 年的 100 亿元增至 2025 年的 308 亿元，复合增长率达

到 11.90%，10 年增长达 2 倍。目前国内军用通信产品来自国内企业的研发，由于型号或系列产品的研制周期、稳定性要求，市场发展前景稳定向好。

近年来，国办函〔2019〕11 号文件、财税〔2021〕67 号文件成为影响军工行业发展的重点政策。2022 年施行的税收政策，叠加改革持续深化，2022 年开始对公司所处行业的盈利空间产生了一定影响。

## （二）最近两年公司净利润下滑的主要原因及合理性

公司 2022 年度、2023 年度的营业收入、期间费用、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动幅度
营业收入	147,032.11	160,001.57	-8.11%
营业成本	94,423.70	95,247.25	-0.86%
毛利率	35.78%	40.47%	-11.59%
税金及附加	1,286.91	825.68	55.86%
期间费用	45,556.03	54,020.40	-15.67%
其他收益	1,438.29	1,349.39	6.59%
投资收益	1,118.73	719.00	55.60%
归母净利润	5,234.19	9,767.57	-46.41%

依据上表数据并结合公司实际情况，最近两年公司净利润下滑的主要原因包括以下方面：

### 1. 客户需求减少，营业收入下降

受客户装备订购节奏减缓影响，订货需求减少，公司销售收入下降，公司 2023 年营业收入较 2022 年下降 12,969.46 万元，降幅为 8.11%。

### 2. 综合毛利率水平下降

因收入结构变化等因素影响，公司 2023 年度销售毛利率为 35.78%，较 2022 年度毛利率 40.47% 下降 4.69 个百分点。

### 3. 税费增加

受行业税收政策调整影响，公司 2023 年较 2022 年增值税缴纳增加 1,755.19 万元，增幅 83.26%，税金及附加增加 461.23 万元，增幅 55.86%，税费



增加故利润减少。

综上，受装备订货需求减少影响，公司专用通信设备销售收入下降，由于产品收入结构变化，公司综合毛利率水平下降，同时税费缴纳增加，导致公司最近两年净利润下滑。

### （三）2024年1-9月净利润下滑的主要原因及合理性

公司2023年1-9月、2024年1-9月的营业收入、期间费用、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年1-9月	变动幅度
营业收入	71,543.31	77,194.85	-7.32%
营业成本	46,249.20	47,070.87	-1.75%
毛利率	35.35%	39.02%	-9.40%
税金及附加	958.72	685.26	39.91%
期间费用	33,026.21	30,171.55	9.46%
归母净利润	-5,864.78	-1,994.16	-194.10%

根据上表数据并结合公司实际情况，2024年1-9月公司净利润较上年同期下滑的主要原因包括以下方面：

#### 1、客户需求减少，营业收入下降

受客户装备订购节奏减缓影响，订货需求减少，公司销售收入下降，公司2024年1-9月营业收入较2023年1-9月下降5,651.53万元，降幅为7.32%。

#### 2、综合毛利率水平下降

因收入结构变化等因素影响，公司2024年1-9月销售毛利率为35.35%，较2023年1-9月毛利率39.02%下降3.67个百分点。

#### 3、税费增加

受行业税收政策调整影响，公司2024年1-9月较2023年1-9月增值税缴纳增加导致税金及附加增加273.46万元，增幅39.91%，税费增加故利润减少。

#### 4. 期间费用增加

因研发投入加大，研发费用等期间费用较上年同期增加 2,854.67 万元，增幅 9.46%，费用增加致利润减少。

综上，受装备订货需求减少，公司专用通信设备销售收入下降，由于产品收入结构变化，公司综合毛利率水平下降，同时税费缴纳及期间费用增加，导致公司 2024 年 1-9 月较上年同期净利润下滑。

#### （四）最近一期预计亏损的主要原因及合理性

1、受产品生产交付周期影响，公司一般上半年交付任务相对较少，较多专用通信产品集中在第四季度交付并办理结算手续，从而导致各季度营业收入分布不均。公司 2022 年及 2023 年各季度营业收入占年度收入比重呈现周期性特点，具体情况如下：

期间	一季度	二季度	三季度	四季度
2022 年度	9.95%	26.71%	14.93%	48.41%
2023 年度	16.36%	20.38%	15.68%	47.57%

公司 2023 年 1-9 月及 2024 年 1-9 月营业收入各季度比重如下：

期间	一季度	二季度	三季度
2023 年 1-9 月	31.17%	38.82%	30.02%
2024 年 1-9 月	19.42%	48.62%	31.95%

2、因装备订货需求减少，公司最近一期的专用通信产品销售收入减少；

3、为进一步拓展市场，公司加大产品研发创新力度，公司 2024 年 1-9 月研发费用较上年同期增加 847.60 万元，呈现增加趋势。

综上，受上述因素影响，公司最近一期净利润为亏损。

#### （五）同行业可比公司近两年业绩变动趋势

根据同行业可比公司发布的业绩报告，公司选取同为通信行业且涉及特殊业务的 4 家可比公司进行业绩对比，具体情况如下：

1、2022 年至 2024 年 1-9 月同行业可比公司业绩变动趋势

公司名称	2024年1-9月		2023年		2022年	
	营业收入增长率	归母净利润增长率	营业收入增长率	归母净利润增长率	营业收入增长率	归母净利润增长率
天奥电子	-10.20%	-32.02%	-8.42%	-22.50%	16.10%	-4.98%
七一二	-28.97%	-108.85%	-19.11%	-43.25%	16.99%	11.09%
振芯科技	-8.43%	-50.56%	-27.95%	-75.81%	49.01%	98.13%
海格通信	-6.66%	-48.43%	14.84%	5.21%	2.58%	2.23%
行业平均	-13.57%	-59.97%	-10.16%	-34.09%	21.17%	26.61%
烽火电子	-7.32%	-194.10%	-8.11%	-46.41%	6.50%	-11.79%

由上表数据可知，2023年同行业可比公司平均营业收入较上年同期下降10.16%，平均归母净利润较上年同期下降34.09%。2024年1-9月同行业可比公司平均营业收入较上年同期下降13.57%，平均归母净利润较上年同期下降59.97%。

2023年度，天奥电子营业收入下降8.42%，主要是因为合同订单增速放缓，第四季度交付验收较上年同期下降导致营业收入减少，同时净利润下滑。七一二受产品订单下降影响，2023年营业收入下降19.11%、净利润下滑43.25%。振芯科技净利润下降75.81%，主要受产品更迭、市场推广不及预期等方面影响导致营业收入减少，同时研发费用有所增长、其他收益减少导致净利润下降。海格通信净利润增长5.21%，主要是因为北斗导航业务板块收入增长较多所致。公司2023年收入较上年同期下降8.11%，归母净利润较上年同期下降46.41%，与同行业可比公司整体变动趋势一致。

2024年1-9月，天奥电子营业收入下降10.20%，主要是因为2024年1-9月交付较上年同期减少，收入同比有所下降，部分业务领域受市场竞争等多种因素影响，产品毛利率有所下降，受所处行业影响收款集中在四季度，应收款增加，信用减值损失有所增加，因此归母净利润较上年同期下降32.02%。七一二营业收入较上年同期减少主要原因系本报告期内受行业周期性波动影响，订单不及预期，收入减少，同时产品结构变化，毛利收窄，导致净利润同步下降。振芯科技受行业调整、部分产品价格下降，设计服务业务收入下降，执行项目验收进度等因素影响使得2024年1-9月收入较上年同期下降8.43%，加之产品毛利率下降、销售及研发费用增加导致归母净利润较上年同期下降50.56%。海格通信主要是受行业客户调整及周期性波动影响，在新兴领域研发费用同比增

加，大幅加大民品业务拓展投入，致 2024 年 1-9 月销售收入较上年同期下降 6.66%，归母净利润较上年同期下降 48.43%。公司 2024 年 1-9 月收入较上年同期下降 7.32%，归母净利润较上年同期下降 194.10%，与同行业可比公司整体变动趋势一致。

## 2、2024 年半年度同行业可比公司业绩预告情况

公司名称	盈亏情况	同比变动
天奥电子	-	-
七一二	盈利	同比下降
振芯科技	-	-
海格通信	-	-
烽火电子	亏损	同比下降

同行业可比公司中，天奥电子、振芯科技、海格通信未披露半年度业绩预告。七一二预计 2024 年半年度归母净利润整体下降，且预计利润下降值与变动幅度较大，与公司变动趋势一致。

综上，公司最近两年净利润下滑与同行业可比公司变动趋势一致，公司最近一期预计亏损，较上年同期利润下降的趋势与同行业可比公司同比变动趋势一致，具有合理性，并非自身生产经营出现不利变化。

## 3、2024 年 1-9 月同行业可比公司业绩公告情况

单位：万元

公司名称	2024 年 1-9 月归母净利润	2023 年 1-9 月归母净利润	同比增降幅
天奥电子	1,594.15	2,345.00	-32.02%
七一二	-2,725.00	30,793.59	-108.85%
振芯科技	7,093.85	14,349.28	-50.56%
海格通信	18,492.06	35,861.12	-48.43%
烽火电子	-5,864.78	-1,994.16	-194.10%

2024 年 1-9 月，同行业可比公司归母净利润均呈现下降趋势，与公司变动趋势一致。

## 二、结合行业整体情况、各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格、收入结构变化、同行业可比公司情况，补充说明 2023 年各类产品毛利率均下降的原因及合理性

### （一）行业整体情况

公司处于特种通信行业的中游环节，上游企业主要为电子元器件、结构件及通用产品供应商，下游最终使用者为特定用户及大型国有企业及下属科研院所。由于公司产品的特殊性，下游客户采购计划直接影响公司产品的销售。在“十四五”规划中期调整的因素影响下，客户合同订单任务下发、产品交付及产品验收等工作的进度延迟，行业整体建设速度放缓。

根据已披露的年度报告信息，其他同行业上市公司也存在类似原因导致 2023 年业绩下滑情况。Wind 数据显示 2023 年申万行业类国防军工-军工电子 II 板块上市公司营业收入合计下降 2.85%，归属于母公司股东的净利润同比下降 29.05%，扣除非经常性损益后的净利润同比下降 55.46%，行业整体呈现下滑趋势。

### （二）主要产品的销售价格、销售数量情况

#### 1. 公司主要产品类别及收入、毛利率变动情况

公司主业为通信产品及配套、电声器件及其他，其他收入占比较小，占比较大的两类产品近两年营业收入、毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年营业收入	2023 年营业成本	2023 年毛利率	营业收入较 2022 年增减	营业成本较 2022 年增减	毛利率较 2022 年增减（百分点）
分行业						
通信行业	144,775.43	93,174.31	35.64%	-8.40%	-0.76%	-4.96
分产品						
通信产品及配套	124,287.68	79,685.38	35.89%	-8.97%	-2.15%	-4.50
电声器件	20,487.75	13,488.92	34.16%	-4.74%	7.43%	-7.78

如上表所示，2023 年，公司通信产品及配套的营业收入 124,287.68 万元，毛利率为 35.89%，较 2022 年毛利率下降 4.50 个百分点。电声器件产品的营业

收入 20,487.75 万元，毛利率为 34.16%，较 2022 年毛利率下降 7.78 个百分点。收入占比较大的通信产品及配套毛利率下降是导致综合毛利率下降的主要原因。

**公司 2024 年 1-6 月及同比营业收入、毛利率情况：**

项目	2024 年 1-6 月营业收入	2024 年 1-6 月营业成本	2024 年 1-6 月毛利率	营业收入较 2023 年 1-6 月增减	营业成本较 2023 年 1-6 月增减	毛利率较 2023 年 1-6 月增减 (百分点)
<b>分行业</b>						
通信行业	46,485.69	31,012.76	33.29%	-10.74%	2.13%	-8.40
<b>分产品</b>						
通信产品及配套	37,711.75	24,567.64	34.85%	-14.49%	0.78%	-9.88
电声器件	8,773.94	6,445.12	26.54%	10.04%	7.61%	1.66

如上表所示，2024 年 1-6 月，公司通信产品及配套的营业收入 37,711.75 万元，毛利率为 34.85%，较 2023 年上半年毛利率下降 9.88 个百分点。电声器件产品的营业收入 8,773.94 万元，毛利率为 26.54%，较 2023 年 1-6 月毛利率增加 1.66 个百分点。收入占比较大的通信产品及配套毛利率下降是导致综合毛利率下降的主要原因。

**2. 各类细分产品的销售价格、销售数量、收入结构情况**

上市公司军品销售数量、单价按照行业主管部门相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本问询函回复按要求未予披露。

**(1) 各类细分产品的销售价格及销售数量情况**

根据公司产品具体特征，将公司通信产品及配套细分为产品类别一、类别二、类别三、类别四展开分析，各产品类别的具体销售情况如下：

产品类别		2023 年度			2022 年度		
		收入占比	销售数量	平均销售单价	收入占比	销售数量	平均销售单价
通信产品及配套	类别一	33.83%	0.61	1.32	38.42%	1	1
	类别二	12.40%	0.10	10.91	10.89%	1	1
	类别三	6.67%	1.14	0.73	7.32%	1	1

产品类别	2023 年度			2022 年度		
	收入占比	销售数量	平均销售单价	收入占比	销售数量	平均销售单价
类别四	31.63%	-	-	25.47%	-	-
电声器件	13.93%	0.74	1.04	16.50%	1	1

注：以该类产品 2022 年度设定为基期，基期平均销售单价、销售数量设定为 1，不同产品之间的数量和单价不再进行指数化。

上表数据显示，类别一产品平均销售单价上升，销售数量下降，主要是毛利率相对较高的产品销售数量下降导致该类产品销售数量下降。故类别一产品虽然平均销售单价有所上升，但受毛利率较高的产品销售数量下降影响，该产品整体毛利率有所下降。类别二产品平均销售单价涨幅较大，销售数量大幅减少，主要是低单价产品的销售数量锐减，导致该产品整体销售数量大幅减少，从而平均销售单价涨幅较大。由于类别二产品的销售结构变化，毛利率相对较低的产品销售收入较上年增加，导致该产品整体毛利率水平呈下滑趋势。类别三产品平均销售单价下降，销售数量有所增加，主要是毛利率较低的产品销售数量增加；其次，受竞争性采购影响，部分产品的销售单价下降导致平均单价下降。故毛利率相对较低的产品销售数量增加及部分产品销售单价下降导致该产品整体毛利率呈下滑趋势。类别四部分产品为小品种、多次批、多批量生产特点的通信产品，部分为技术服务类或按照阶段性完成标志确认收入的项目产品，无法以数量和单价进行量化核算，此类产品的毛利率整体变动幅度较为稳定，对整体毛利率变动影响不大。

电声器件产品销售数量下降，平均销售单价有所上升，主要受产品销售结构影响，单价相对较低的产品销售数量减少，导致整体销售数量下降，从而平均销售单价上升，且毛利相对较低的产品销售收入增加，导致此类产品整体毛利率下降。

**2024 年 1-6 月及上年同期各产品类别的具体销售情况如下：**

产品类别	2024 年 1-6 月			2023 年 1-6 月			
	收入占比	销售数量	平均销售单价	收入占比	销售数量	平均销售单价	
通信产品及配套	类别一	27.30%	0.60	0.90	45.53%	1	1
	类别二	20.04%	1.08	1.19	14.01%	1	1
	类别三	8.09%	0.82	1.43	6.17%	1	1

产品类别	2024年1-6月			2023年1-6月		
	收入占比	销售数量	平均销售单价	收入占比	销售数量	平均销售单价
类别四	22.04%	-	-	15.93%	-	-
电声器件	18.02%	6.38	0.17	14.76%	1	1

注：以该类产品2023年1-6月设定为基期，基期平均销售单价、销售数量设定为1，不同产品之间的数量和单价不再进行指数化。

上表数据显示，类别一产品平均销售单价略有下降，销售数量降幅较大，主要是毛利率相对较高的产品销售数量下降，导致该类产品整体毛利率下降。类别二产品平均销售单价与销售数量均有所上涨，主要是由于高单价产品销售数量增加，但其毛利率相对较低导致该类产品整体毛利率水平呈下滑趋势。类别三产品销售数量略有下降，但平均销售单价上升，主要是由于高单价产品的销售数量增加且高单价产品的毛利率相对较高，导致整体毛利率有所上涨。类别四部分产品为小品种、多次批、多批量生产特点的通信产品，部分为技术服务类或按照阶段性完成标志确认收入的项目产品，无法以数量和单价进行量化核算，此类产品毛利率同比有所下降。

电声器件产品销售数量大幅增加，但其平均销售单价下降较多，主要受产品销售结构影响，单价相对较低的产品销售数量上升，导致整体销售数量增加，平均销售单价下降，但其毛利率相对略高，故此类产品整体毛利率略有上升。

## (2) 各类细分产品的收入结构情况

2022年度及2023年度，公司各类细分产品的收入结构情况如下：

单位：万元

大类	细分		2023年度		2022年度	
			销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
通信产品及配套	类别一	系列1	33,685.32	22.92%	41,030.34	25.65%
		系列2	16,053.49	10.91%	20,438.39	12.77%
	类别二	系列3	12,031.44	8.18%	16,898.30	10.56%
		系列4	6,204.85	4.22%	522.54	0.33%
	类别三	系列5	4,154.30	2.83%	5,577.21	3.48%
		系列6	5,652.63	3.84%	6,136.77	3.84%
	类别四		46,505.65	31.63%	40,754.31	25.47%
电声		系列7	10,886.49	7.40%	14,793.64	9.24%



器件	系列 8	9,601.26	6.53%	6,713.51	4.20%
----	------	----------	-------	----------	-------

2023 年，公司综合毛利率为 35.78%，较 2022 年度毛利率 40.47%下降 4.69 个百分点，主要是由于产品销售结构变化导致，具体情况如下：

2023 年，类别一中系列 1 产品销售收入有所下降，主要由于本期订货需求减少，此类产品销售量下降，但毛利率基本持平；系列 2 产品中本期新研产品销售收入相对较多，因新产品前期研发投入相对较大，处于小批量生产阶段，生产过程损耗相对较多，定制化的组件成本相对较高，导致产品毛利率相对较低。因此，类别一产品毛利率下降主要受系列 2 产品的毛利率下降所致；

类别二中系列 3 产品的销售收入占比下降了 2.38 个百分点，其毛利率基本持平；系列 4 产品的销售收入占比增加了 3.89 个百分点，主要由于低毛利的通信集成业务收入增加，导致类别二产品整体毛利率下降；

类别三中系列 5 产品的销售收入占比为 2.83%，其毛利率较上年同期下降主要是受竞争性采购影响部分产品销售单价下降所致；系列 6 产品的销售收入占比及毛利率基本持平；

类别四产品的销售收入占比增加了 6.16 个百分点，主要是因为承接的科研项目增加致科研收入与技术服务费增加，其整体毛利率较为稳定变动幅度不大；

电声器件的毛利率下降的原因为系列 7 产品中毛利相对较低的产品销售收入增加所致；

2024 年 1-6 月及上年同期，公司各类细分产品的收入结构情况如下：

单位：万元

大类	细分		2024 年 1-6 月		2023 年 1-6 月	
			销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
通信产品及配套	类别一	系列 1	3,278.16	6.73%	3,097.18	5.73%
		系列 2	10,012.55	20.57%	21,502.18	39.80%
	类别二	系列 3	1,564.41	3.21%	2,530.29	4.68%
		系列 4	8,192.01	16.83%	5,037.59	9.32%
	类别三	系列 5	2,078.41	4.27%	519.35	0.96%
		系列 6	1,857.99	3.82%	2,815.02	5.21%

	类别四	10,728.22	22.04%	8,601.85	15.93%
电声器件	系列7	3,525.67	7.24%	4,527.95	8.38%
	系列8	5,248.27	10.78%	3,445.72	6.38%

2024年上半年，公司综合毛利率为33.40%，较2023年上半年毛利率41.86%下降8.46个百分点，主要是由于产品销售结构变化导致，具体情况如下：

2024年上半年，类别一中系列1产品销售收入略有上涨，但受市场竞争等因素影响致销售单价下降，因此整体毛利率下降；系列2产品主要为新研产品，因新研产品的订货需求具有波动性及销售订单有所下降，且新研产品生产过程损耗相对较多，故此系列产品毛利率下降。

类别二中系列3产品的销售收入占比下降了1.47个百分点，其毛利率基本持平；系列4产品销售收入占比较上年同期增加了7.51个百分点，主要由于低毛利的通信集成业务收入增加，导致类别二产品整体毛利率下降。

类别三中系列5产品的销售收入占比为4.27%，毛利率上升主要是因毛利相对较高的产品销售收入增加所致；系列6产品的销售收入占比下降了1.39个百分点，受竞争性采购影响，销售单价下降致毛利率下降。

类别四产品的销售收入占比上升了6.11个百分点，毛利率下降10.17个百分点，由于此类产品主要为技术服务类或科研项目收入，不同项目毛利率不同。

电声器件中系列7产品的销售收入占比同比基本持平，毛利率上升主要是由于高毛利的产品销售收入增加所致；系列8产品的收入占比同比增加4.4个百分点，主要因毛利相对较低的器件、组件类产品销售收入增加，导致该系列产品的毛利率下降。

综上，经细分产品类型分析，主要受产品销售结构变化导致公司综合毛利率下降。

### （三）原材料采购价格情况

公司2022年度、2023年度、2024年1-6月各类原材料采购情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
通信器件类	17,312.51	58.55%	26,125.62	55.15%	39,415.25	66.47%
电声器件类	9,638.48	32.60%	12,224.32	25.81%	11,881.96	20.04%
内话器件类	2,087.90	7.06%	5,278.87	11.14%	7,384.96	12.45%
其他材料	530.20	1.79%	3,742.99	7.90%	612.76	1.03%
合计	29,569.09	100.00%	47,371.80	100.00%	59,294.94	100.00%

如上表所示，公司2022年、2023年、2024年1-6月原材料采购金额分别为59,294.94万元、47,371.80万元、29,569.09万元，因订购需求减少以及原材料合理储备量导致2023年采购金额降低了11,923.14万元，2024年上半年各类原材料采购情况较上年同期相比较为稳定，其中通信器件类、电声器件类采购金额占比较高。

上市公司原材料采购单价按照行业主管部门相关规定属于涉密信息，并已取得行业主管部门关于本次重组豁免信息披露的正式批复，本问询函回复按要求未予披露，上市公司主要采购单价情况按照指数化分析。

上市公司通信器件类、电声器件类主要材料指数化采购平均单价情况如下：

类别	元器件	2024年1-6月		2023年		2022年	
	名称	平均采购单价	采购占比	平均采购单价	采购占比	平均采购单价	采购占比
通信器件类	元器件A	1.01	1.88%	1.01	13.67%	1	14.87%
	元器件B	-	0.00%	1.22	1.79%	1	1.43%
	元器件C	-	0.00%	1.96	1.36%	1	4.24%
	元器件D	0.59	0.69%	1.36	5.55%	1	7.08%
	元器件E	1.83	0.44%	1.10	1.67%	1	1.23%
	元器件F	0.72	0.65%	1.18	2.03%	1	2.25%
	元器件G	2.32	0.15%	1.22	1.02%	1	0.81%
	元器件H	2.41	1.31%	1.00	3.09%	1	2.51%
	元器件I	0.86	0.33%	0.67	3.15%	1	3.25%
	元器件J	-	0.00%	0.97	0.53%	1	1.49%
	元器件K	0.79	0.64%	0.69	1.12%	1	2.32%
	元器件L	0.97	0.02%	0.69	0.94%	1	0.22%

类别	元器件	2024年1-6月		2023年		2022年	
	名称	平均采购单价	采购占比	平均采购单价	采购占比	平均采购单价	采购占比
电声器件类	元器件M	1.16	12.39%	1.19	15.06%	1	13.08%

注：该产品 2022 年度设定为基期，基期平均采购单价设定为 1，不同元器件之间平均采购单价不再进行指数化。

如上表所示，2023 年部分元器件采购价格有所上涨，采购金额占比较大的元器件 A 价格保持相对平稳，采购价格上涨幅度较大的元器件 C、D 等，主要因市场采购需求增加或更高性能器件替代导致价格上升，且主要用于新品销售所需的物料型号。部分元器件的采购价格有所下降，如元器件 I、K、L 采购价格较上年下降幅度较大，主要由于公司开展降本增效等相关工作，如优化元器件物料选型、加强与供应商价格谈判等，致元器件采购价格下降。电声器件类的元器件平均采购单价有所上升，其他原材料、元器件的采购单价整体来看波动幅度较小，原材料价格波动属于正常变动。

2024 年 1-6 月大部分元器件采购价格趋于持平或略有下降，部分元器件价格上升如元器件 G、H、E 属于新品定制化配置所需，故采购价格相对较高。元器件 A、D、I、E、F 采购量降幅较大主要是因订货需求减少致采购量减少，且部分元器件采购计划在下半年执行或具有库存，故采购量有所减少；元器件 J、K 采购量下降是因为产品结构不同致采购需求减少；元器件 B、C 采购量减少主要是因为其采购计划在下半年执行。2024 年 1-6 月电声器件类的元器件平均采购单价与 2023 年度相比较为稳定，即原材料采购价格对毛利率影响相对较小。

综上，直接材料成本受原材料采购价格影响相对较小，即原材料采购价格对毛利率影响相对较小。

#### （四）同行业可比公司 2023 年毛利率情况

根据同行业可比公司披露的年度报告，公司与同行业可比公司最近两年的毛利率情况如下：

可比公司	2023 年	2022 年	下降百分点	变动幅度
七一二	41.85%	46.59%	4.74 个百分点	-10.17%
天奥电子	27.51%	28.25%	0.74 个百分点	-2.60%
振芯科技	54.63%	55.38%	0.75 个百分点	-1.36%

可比公司	2023 年	2022 年	下降百分点	变动幅度
海格通信	41.16%	44.37%	3.21 个百分点	-7.23%
行业平均	41.29%	43.65%	2.36 个百分点	-5.34%
烽火电子	35.78%	40.47%	4.69 个百分点	-11.59%

注：海格通信选取与本公司相关的无线通信业务计算毛利率。

如上表所示，同行业可比公司 2023 年的平均产品毛利率为 41.29%，较 2022 年平均产品毛利率 43.65% 下降了 2.36 个百分点，降幅 5.34%。与公司产品类型较为相似的七一二，2023 年产品毛利率较 2022 年下降了 4.74 个百分点，降幅 10.17%；海格通信的无线通信板块业务，2023 年产品毛利率较 2022 年减少了 3.21 个百分点，降幅 7.23%。因此，公司 2023 年产品毛利率下降趋势与同行业可比公司一致，毛利率下降是同行业共性情况，具有合理性。

综上，结合行业整体情况以及公司 2023 年度各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格、收入结构变化情况，公司各类细分产品的毛利率下降主要是由于收入结构变化所致，部分原材料采购价格有所增长但整体采购成本变化不大，影响相对较小；同时对比了同行业可比公司 2023 年产品毛利率变化情况，均呈现下降趋势，因此公司 2023 年各类产品毛利率均下降符合整体趋势，具备合理性。

根据同行业可比公司披露的半年度报告，公司与同行业可比公司的毛利率情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	下降百分点	变动幅度
七一二	35.81%	45.56%	9.75 个百分点	-21.41%
天奥电子	26.74%	27.48%	0.73 个百分点	-2.66%
振芯科技	56.78%	65.27%	8.49 个百分点	-13.01%
海格通信	40.42%	45.40%	4.98 个百分点	-10.97%
行业平均	39.94%	45.93%	5.99 个百分点	-13.04%
烽火电子	33.40%	41.86%	8.46 个百分点	-20.21%

注：海格通信选取与本公司相关的无线通信业务计算毛利率。

如上表所示，同行业可比公司 2024 年 1-6 月的平均产品毛利率为 39.94%，较 2023 年 1-6 月平均产品毛利率 45.93% 下降了 5.99 个百分点，降幅 13.04%。与公司产品类型较为相似的七一二，2024 年 1-6 月毛利率较 2023 年 1-6 月下

降了 9.75 个百分点，降幅 21.41%；海格通信的无线通信板块业务，2024 年 1-6 月产品毛利率较 2023 年 1-6 月减少了 4.98 个百分点，降幅 10.97%。因此，公司 2024 年 1-6 月产品毛利率下降趋势与同行业可比公司一致，毛利率下降是同行业共性情况，具有合理性。

综上，结合行业整体情况以及公司 2024 年 1-6 月各细分产品的销售价格、销售数量、原材料采购价格、收入结构变化情况，公司各类细分产品的毛利率下降主要是由于收入结构变化所致，部分原材料采购价格有所增长但整体采购成本变化不大，影响相对较小；同时对比了同行业可比公司 2024 年 1-6 月产品毛利率变化情况，均呈现下降趋势，因此公司 2024 年 1-6 月各类产品毛利率的下降符合整体趋势，具备合理性。

### 三、中介机构核查意见

#### （一）主要执行了以下核查程序：

1. 查阅行业研究报告，了解同行业可比公司及业务情况，了解行业周期变动、市场发展以及相关政策变化等；查阅可比公司年度报告等公开披露信息，分析可比公司收入变动趋势以及行业发展趋势；

2. 了解上市公司及同行业公司主要产品情况，分析销售数量及销售单价的变动趋势、分析产品类型和收入结构变化；分析报告期内主要原材料的采购价格及变动趋势；查阅可比公司年度报告等公开披露信息，分析同行业可比公司毛利率变动趋势。

#### （二）经核查，我们认为：

1. 上市公司最近两年净利润下滑、最近一期亏损，主要受产业政策、客户订货需求的影响，与同行业公司变动趋势一致，不存在重大差异，上市公司自身生产经营未出现不利变化；

2. 上市公司 2023 年、2024 年 1-6 月毛利率有所下滑，主要是收入结构有所变化以及受竞争性采购影响，部分产品的销售单价下降所致。同行业可比公司 2023 年、2024 年 1-6 月产品毛利率变化均呈现下降趋势，公司 2023 年、2024 年 1-6 月各类产品毛利率下降与行业趋势变化一致，具有合理性。



【此页无正文，为希格玛会计师事务所（特殊普通合伙）《关于对深圳证券交易所《关于陕西烽火电子股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金申请的审核问询函》的回复》签字页】

中国注册会计师 \_\_\_\_\_

希格玛会计师事务所（特殊  
普通合伙）

中国注册会计师 \_\_\_\_\_

中国注册会计师 \_\_\_\_\_

中国注册会计师 \_\_\_\_\_

2024年12月26日