

华创证券有限责任公司

关于

《深圳光韵达光电科技股份有限公司
申请发行股份购买资产并募集配
套资金的审核问询函的回复》

之

核查意见

独立财务顾问



华创证券有限责任公司
HUA CHUANG SECURITIES CO.,LTD

二零二零年九月

深圳证券交易所：

深圳光韵达光电科技股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”或“光韵达”）于 2020 年 9 月 4 日收到贵所下发的《关于对深圳光韵达光电科技股份有限公司申请发行股份购买资产并募集配套资金的审核问询函》（审核函〔2020〕030009 号）。华创证券有限责任公司（以下简称“独立财务顾问”）作为光韵达的独立财务顾问，会同上市公司及其他相关中介机构，对有关问题进行了认真分析与核查，现就有关事项发表核查意见。

如无特别说明，本核查意见中所使用的简称与财务顾问报告中释义所定义的简称具有相同含义。本核查意见中任何表格中若出现总数与表格所列数值总和不符，如无特殊说明则均为采用四舍五入而致。

本回复的字体：

反馈意见所列问题	黑体、加粗
对问题的回复	宋体

目 录

目 录	3
问题 2	4
问题 3	34
问题 4	37
问题 5	40
问题 6	43
问题 7	48
问题 8	49

问题 1

(1) 成都通宇航空设备制造有限公司(以下简称标的资产或通宇航空)2019 年营业收入增长 121.27%，净利润增长 183.54%，远高于同行业上市公司营业收入和净利润增长幅度(60.16%、14.50%)；(2) 标的资产主要生产方式为来料加工，主要销售和产品交付方式为验收后再签署合同并确认收入。该模式下，标的资产收入确认对应的产品交付可能跨越多个会计期间；(3) 标的资产在产品实际交付前较难及时准确确定报价，通常在归结成本进行利润加成并与客户协商确定最终产品价格后签署结算合同，报告期及预测期内标的资产毛利率在 55%以上。请上市公司补充说明或披露：(1) 结合标的资产的主要订单情况、产品类别等，说明其营业收入和净利润增幅高于同行业上市公司的原因及合理性；(2) 披露如本次交易完成后，标的资产参照上市公司执行 2017 年财政部修订发布的《企业会计准则第 14 号—收入》(以下简称新收入准则)，因会计政策变化对其财务数据产生的具体影响；(3) 结合标的资产的生产交付、验收周期，披露部分收入对应的交付时间为收入确认年度的前 2-3 年的合理性；(4) 结合标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制、同行业可比公司可比业务定价机制、军工采购定价机制的变化趋势等情况，披露上述定价机制是否可持续，未来是否存在毛利率大幅下滑的风险及对标的资产盈利能力的影响，并提示相关风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复概述】

结合标的公司 2018 年及 2019 年高于 50 万元的订单情况、分产品类型收入变动分析、同行业可比公司收入及业绩变动对比分析、行业业务特性等情况，标的公司 2019 年营业收入及净利润增幅高于同行业上市公司水平，存在合理性。

标的资产新旧收入政策下对收入确认的时点均为订立合同且已交付的产品经客户验收，故标的资产执行新收入政策对财务数据不造成影响。

结合标的公司产品生产周期、验收周期、验收至合同签订周期、合同签订至收入确认周期、同行业可比公司相关情况，标的公司部分收入对应的交付时间为收入确认年度的前 2-3 年存在合理性，主要系下游客户所处行业军工体制所致。

结合标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制、同行业可比公司可比业务定价机制、军工采购定价机制的变化趋势等情况，标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制具备可持续性。标的公司未来毛利率发生下滑的可能性较小，但仍不排除未来产品成本下降空间有限且客户存在降低采购单价的可能，毛利率能否继续维持较高水平存在较大不确定性。基于谨慎性原则，标的公司已于重组报告书“重大事项提示”之“二、标的资产经营风险”之“（三）毛利率下滑的风险”中对标的公司未来存在毛利率下滑风险进行了披露。

【具体分析】

一、结合标的资产的主要订单情况、产品类别等，说明其营业收入和净利润增幅高于同行业上市公司的原因及合理性

（一）标的公司 2018 年及 2019 年主要订单情况

1、通宇航空 2018 年 50 万元以上的订单签署时间、收入确认时间、订单产品类型、客户关联性、销售不含税金额情况

单位：万元

订单签署时间	收入确认时间	客户名称	订单产品类型	客户关联性	销售金额
2018 年 1 月	2018 年 1 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	490.07
2018 年 1 月	2018 年 1 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	94.74
2018 年 1 月	2018 年 2 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	66.68
2018 年 1 月	2018 年 3 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	58.39
2018 年 1 月	2018 年 3 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	150.94

订单签署时间	收入确认时间	客户名称	订单产品类型	客户关联性	销售金额
2018年3月	2018年5月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	690.98
2018年6月	2018年7月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	52.52
2018年7月	2018年7月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	136.42
2018年7月	2018年7月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	63.61
2018年7月	2018年8月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	217.35
2018年8月	2018年8月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	110.84
2018年9月	2018年10月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	69.00
2018年9月	2018年11月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	163.70
2018年11月	2018年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	441.41
2018年11月	2018年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	441.89
合计					3,248.53

2、通宇航空 2019 年 50 万元以上的订单签署时间、收入确认时间、订单产品类型、客户关联性、销售不含税金额情况

单位：万元

订单签署时间	收入确认时间	客户名称	订单产品类型	客户关联性	销售金额
2017年12月	2019年1月	四川工程物理研究院电子工程研究所	航空零件	非关联	83.03
2018年1月	2019年1月	成都德坤航空设备制造有限公司	航空零件	非关联	704.68
2019年3月	2019年4月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	423.78
2019年3月	2019年4月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	153.49
2019年5月	2019年6月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	61.72

订单签署时间	收入确认时间	客户名称	订单产品类型	客户关联性	销售金额
2019年6月	2019年6月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	147.65
2019年5月	2019年6月	四川工程物理研究院电子工程研究所	航空零件	非关联	110.31
2019年5月	2019年6月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	246.11
2019年6月	2019年6月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	739.59
2019年8月	2019年9月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	124.78
2019年6月	2019年9月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	169.24
2019年8月	2019年9月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	89.53
2019年11月	2019年9月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	162.83
2019年12月	2019年9月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	178.99
2019年10月	2019年10月	四川工程物理研究院电子工程研究所	航空零件	非关联	50.86
2019年10月	2019年12月	四川工程物理研究院电子工程研究所	航空零件	非关联	145.83
2019年12月	2019年12月	四川工程物理研究院电子工程研究所	航空零件	非关联	79.77
2019年12月	2019年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	394.44
2019年12月	2019年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	52.18
2019年12月	2019年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	55.38
2019年12月	2019年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	98.79
2019年12月	2019年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	65.76
2019年12月	2019年12月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	53.10

订单签署时间	收入确认时间	客户名称	订单产品类型	客户关联性	销售金额
2019 年 12 月	2019 年 12 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	202.28
2019 年 12 月	2019 年 12 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	工装	非关联	193.33
2019 年 10 月	2019 年 11 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	133.55
2019 年 11 月	2019 年 12 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	132.58
2019 年 11 月	2019 年 12 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	348.97
2019 年 11 月	2019 年 12 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	914.02
2019 年 11 月	2019 年 12 月	成都飞机工业（集团）有限责任公司	航空零件	非关联	471.78
合计					6,788.35

（二）标的公司不存在为实现 2019 年业绩承诺“精准达标”而调节利润的情形

1、前次交易所作的 2019 年业绩承诺及实现情况

2019 年 3 月，上市公司与交易对方陈征宇、俞向明、张智勇、张翥签订的《深圳光韵达光电科技股份有限公司与陈征宇、俞向明、张智勇、张翥盈利预测补偿协议》，双方同意本次通宇航空未能实现业绩承诺时采用的业绩承诺补偿方式为人民币现金补偿，即交易对方承诺标的公司 2019 年度、2020 年度及 2021 年度拟实现的扣除非经常性损益后的净利润数分别为 3,000 万元、4,000 万元和 5,000 万元，如在盈利补偿期间内，标的公司截至当期期末累计实现净利润低于截至当期期末累计预测净利润的，差额部分由交易对方对上市公司进行补偿。

2020 年 4 月 8 日，立信会计师出具了《关于深圳光韵达光电科技股份有限公司非重大资产重组业绩承诺实现情况的专项审核报告》（“信会师报字[2020]第 ZL10062 号”），通宇航空 2019 年度实际实现的归属于母公司扣除非经常性

损益影响后的净利润为 3,102.28 万元，超出业绩承诺 102.28 万元，实际实现业绩承诺的 103.41%。

2、通宇航空不存在利用会计政策及会计估计变更、报告期后事项、销售退回等进行利润调节的情形

（1）报告期内，除法定要求的会计政策、会计估计变更外，标的公司期间内会计政策、会计估计、信用政策基本保持一致，不存在重大变更的情形，前述法定要求的会计政策、会计估计变更亦不对标的公司的利润产生重大影响（具体详见本问题回复之“二、（二）标的资产执行新收入政策对财务数据影响”相关描述。）。

（2）报告期内，通宇航空亦不存在相关报告期后利润调节事项。

（3）报告期内，通宇航空仅 2019 年度发生退货情形，涉及金额为 23.05 万元，占当期营业收入的比例为 0.30%。《企业会计准则第 14 号——收入》第九条规定，标的公司已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入。标的公司按照上述退货规定冲减了当期收入。

综上，独立财务顾问及会计师认为，报告期内，通宇航空不存在利用会计政策及会计估计变更、报告期后事项、销售退回等情况进行利润调节的情形。

3、标的公司 2019 年收入及净利润真实、准确、且不存在为满足其经营业绩承诺提前或延期确认收入、成本费用的情形

为验证通宇航空 2019 年收入及业绩的真实性、准确性、无跨期，独立财务顾问、会计师针对收入、成本及费用等事项进行的核查方法、核查范围及核查比例、核查取得的证据及核查结论情况如下：

（1）针对营业收入的真实性、准确性、无跨期，执行的主要程序

①获取并查看标的公司收入确认相关内部控制制度，对标的公司与收入确认相关的内部控制设计和执行进行了解、评价和测试，以评价收入确认的内部控制是否合规、有效。

②对标的公司管理层进行访谈并形成访谈记录，以评价标的公司的收入确认政策是否符合相关会计准则的要求。

③对营业收入和营业成本实施分析性程序，对比分析毛利率异常变动，复核收入变动的合理性。

④采用抽样控制性程序、实质性抽凭程序、分析性复核、现场走访、函证、截止性测试等程序，核实 2019 年收入确认的真实、准确、完整、无跨期。

I、从标的公司获取 2019 年财务报告、总账、明细账及收入成本报表，按产品及客户进行收入分类，进行分析性程序，分析报告期内收入波动的合理性。

II、从标的公司 2019 年收入明细账中抽取 5 个样本进行穿行测试，获取并查阅收入合同、合同对应的生产任务单、产品出库单、产品运输单、产品交付及验收单及发票等原始凭证，核查收入相关内控设计及执行有效，同步验证收入确认的真实及准确性。

III、从标的公司收入明细账中进行实质性正向及反向抽凭程序，同时获取并查阅收入记账凭证、对应相关合同、交接验收单及发票等原始凭证，2019 年抽凭涵盖比例达 85.24%。

IV、从标的公司 2019 年按客户分收入明细表中抽取主要客户进行实地走访程序，走访可确认收入比例为 92.47%，核查业务收入真实性及合作具体情况，并形成访谈记录。

V、从标的公司 2019 年按客户分收入明细表中抽取主要客户进行函证程序，收入函证比例达 99.83%，收入回函相符率达 100%。核查公司收入的真实性、准确性及无跨期。

VI、执行应收账款期后回款测试并获取对应单据，截至 2020 年 6 月 30 日，2019 年期后回款比例达 90.94%，核查其是否真实回款，以进一步核实其业务的真实性。

VII、对 2019 年 12 月及 2020 年 1-6 月收入进行截止性测试，其中采用逆向核查方法，从收入明细账抽查并核查至对应记账凭证、及其后附相关合同及发票、出库单、交接验收单等，以证实 2019 年 12 月收入确认的真实性、无跨期；另外采用顺查法，从发货明细表抽查并核查至对应出库单、交接验收单、记账凭证及相关合同发票、收入明细账等，以核查 2019 年收入的完整性、无跨期。

(2) 针对营业成本的真实性、准确性、无跨期，执行的主要程序

①获取并查阅营业成本核算相关的内控管理制度，了解、评价成本归集与分配及与营业成本确认结转相关内部控制流程，并对关键控制执行穿行测试及控制测试，核查前述流程的内部控制设计及执行的有效性。

②与标的公司财务管理人员进行访谈并形成访谈记录，同时检查标的公司成本核算方法，是否符合企业会计准则规定，与以前年度是否保持一致。

③获取并查阅标的公司收入成本明细表，选取主要产品进行产成品单位成本变动分析，关注其是否存在异常波动及不合理之处，比较计入主营业务成本的品种、规格、数量和主营业务收入的口径是否一致，是否符合配比原则。

④对营业成本实施分析性程序，实施分产品类别毛利率与上期比较分析、与同行业上市公司毛利率对比分析、营业成本中料工费构成与上年度比较分析，分析其毛利率及料工费构成符合行业特征及标的公司实际经营情况。

⑤标的公司生产模式为来料加工模式，只有少部分工装产品涉及到自购原材料。产品成本构成主要为生产人员工资及制造费用。直接人工金额主要受生产人员人数、工资标准、生产工时（由于标的公司生产人员工资与加工工时挂钩）影响。制造费用包括固定成本、变动成本两类，固定资产折旧、厂房租赁费用均按直接法摊销，为固定成本；辅料、水电费、外协加工费等随产量的增长而变动，为变动成本。针对上述成本构成分别执行核查程序。

I、获取并查看标的公司 2019 年花名册、2019 年工资表及工时统计表进行分析，并结合对应薪酬明细账执行抽凭程序，核实其生产成本中人工费用发生的真实性及准确性。

II、获取并查看标的公司 2019 年固定资产折旧明细表、长期待摊费用明细表及厂房租赁费用分摊明细表，进行前述明细表计算准确性测算，核查其折旧及摊销的准确性。

III、获取标的公司 2019 年材料采购明细账及水电燃料等明细账，并结合分析性程序、采购及付款、生产及仓储穿行性测试（各抽 5 笔）、函证主要供应商采购情况（函证比例达 86.46%，回函相符率为 100%，未回函部分执行替代程序。），获取并查阅水电燃料费用支出单据等核查其原材料及辅料、水电燃料动力费用的实际发生的真实性、完整性及准确性。

IV、经核查，标的公司外协采购比例较低，依然获取并查阅标的公司 2019 年外协加工明细表，抽查主要外协供应商外协加工合同及对应入账记账及原始凭证，并核查其外协供应商工商信息及定价情况，核查其交易的真实性、准确性及公允性。

V、获取并查阅标的公司 2019 年内生产成本计算表，核实其制造费用分摊比例（按各产品额定工时计算分摊比率）及计算过程准确性。

VI、编制生产成本与主营业务成本倒轧表，复核主营业务成本明细表的正确性。

VII、走访程序：向通宇航空 2019 年主要供应商“成都新锐量具刃具有限公司、四川中鑫盛金属有限公司、成都蓉飞金属铸造有限公司、成都航威精密刃具有限公司”执行走访程序，走访比例占 2019 年采购成本的 64.46%。

（3）销售费用、管理费用、研发费用、财务费用核查程序

①对 2019 年的销售费用、管理费用、研发费用和财务费用按费用项目分析变动情况，并对大额波动和异常情况分析变动的具体原因和合理性。

②比较报告期销售费用率，从总体上分析销售费用波动的合理性。

③将销售费用、管理费用和研发费用中的职工薪酬、累计折旧、无形资产摊销、长期待摊费用摊销额等项目与各有关科目进行核对，分析其勾稽合理性。

④获取并查看 2019 年销售费用、管理费用和研发费用大额凭证，检查其支持性文件，核实原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确，并关注是否存在金额巨大、异常的明细项目。

⑤获取并查看 2019 年借款合同，结合贷款合同对利息支出进行测算，检查并复核利息资本化和费用化金额的准确性。

⑥执行费用截止测试，关注是否存在大额跨期的费用。

(4) 其他收益和营业外收入核查程序

①获取并查询相关凭证和后附原始凭证，核查比例达 100%，核查科目列示是否符合准则要求。

②获取并查看标的公司政府补助的相关文件及银行原始单据，复核公司账务处理、入账金额、时间是否正确。

通过执行上述核查程序，独立财务顾问、会计师认为

(1) 通宇航空合同签订、产品交付、收入成本费用核算等相关流程的内部控制设计及执行有效。

(2) 通宇航空收入确认原则符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 2019 年收入及净利润真实、准确、且不存在为满足其经营业绩承诺提前或延期确认收入、成本费用情形。

综上所述，独立财务顾问及会计师认为，标的公司不存在为实现 2019 年业绩承诺“精准达标”而调节利润的情形。

(三) 标的公司分产品类别的主营业务收入变动情况分析

单位：万元

产品大类	产品细类	2020 年 1-2 月		2019 年度		2018 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
航空零配件	金属材料类	510.36	100.00%	5,600.16	74.89%	1,959.78	57.98%
	3D 打印类	-	-	3.81	0.05%	-	-

工装产品	-	-	1,880.91	25.06%	1,420.65	42.02%
合计	510.36	100.00%	7,484.88	100.00%	3,380.43	100.00%

报告期内，标的公司主营业务收入来自航空金属零配件、工装类两类产品的销售收入，两类产品合计占主营业务收入的比例分别为 100.00%、99.95%和 100.00%，其中航空金属零配件产品销售收入占比分别为 57.98%、74.89%和 100.00%，为标的公司营业收入的主要组成部分。标的公司 2019 年度销售收入大幅增加主要系航空金属零配件产品的放量所致。

1、航空零配件类产品收入变动

2019 年度，标的公司航空金属零配件类产品实现营业收入 5,600.16 万元，较 2018 年度增加 3,640.38 万元，增长 185.75%，主要原因系：（1）近年来，我国军用飞机更新需求快速提升，民用客机国际转包业务量不断增长，目前整机上游订单充足；（2）军民融合政策背景下，成飞集团近年来持续扩大外部供应商配套比例，带来标的公司产品规模的快速提升；（3）标的公司自 2016 年开始航空零配件的试产，并于 2016 年末成为成飞集团的航空零配件加工生产的供应商，标的公司 85%以上的销售来源于该客户，自 2018 年交货质量与进度得到了客户的充分认可后，标的公司开始持续购置设备扩大产能，认证及交付产品的数量及品种实现双升，从而实现收入爆发式增长。

2、工装类产品分析

标的公司工装类产品主要为模具、夹具和型具等飞机制造辅助类工具。在受我国国防事业和民航领域的迅速发展影响，我国军用飞机更新需求快速提升，航空工装类产品业务亦相应受益。

标的公司与下游成飞集团合作稳定，成飞集团 2019 年新研飞机所需配套的工装产品毛利率较高，得益于工装产品品类的变化，标的公司 2019 年在工装产品销量保持稳定的情况下，销售收入得到一定幅度增加。

（四）通宇航空及同行业可比上市公司收入及业绩变动情况

单位：万元

证券简称	业务类别	2019 年 营业收入	2018 年 营业收入	收入增 长率	2019 年 净利润	2018 年 净利润	净利润 增长率
成都德坤 ¹	航空零部件	12,256.00	9,946.77	23.22%	3,227.39	4,083.50	-20.96%
安德科技 ²	航空零部件	8,609.79	11,390.29	-24.41%	3,220.68	4,222.34	-23.72%
爱乐达	航空零部件	18,423.52	12,814.60	43.77%	7,805.13	6,847.99	13.98%
三角防务	制造飞机机身 结构件及航空 发动机盘件	61,387.64	46,572.32	31.81%	19,218.10	14,960.62	28.46%
航新科技	航空机载、检测 制造及改装维 修服务	149,462.51	75,458.97	98.07%	6,767.86	5,030.18	34.54%
行业平均值		50,027.89	31,236.59	60.16%	8,047.83	7,028.93	14.50%
通宇航空		7,493.68	3,386.71	121.27%	3,188.50	1,124.52	183.54%

注 1：成都德坤系利君股份（002651.SZ）全资子公司，其上述数据取自利君股份定期报告航空零部件及工装设计制造业务对应数据；

注 2：安德科技系华伍股份（300095.SZ）全资子公司，其上述数据取自华伍股份定期报告航空设备零部件业务对应数据，其主要业务为航空装备工装、模具；

注 3：三角防务、航新科技业务类别虽与标的公司存在差异，但其经营活动均涉及军工体系模式，且客户性质与标的公司相似，存在可比性。

数据来源：Wind 资讯

从上表可知，从同行业可比上市公司 2019 年收入表现来看，除安德科技 2019 年收入较 2018 年存在下滑外，其他同行业可比上市公司 2019 年收入较 2018 年均存在至少 23%以上的增幅，其中航新科技高达 98.08%。根据华伍股份《对 2019 年年报问询函的回复》披露：“安德科技收入及净利润双降主要系其 2019 年因自身产能受限及新厂区搬迁影响，与所处细分行业发展情况关联不大”，且其在《对 2019 年年报问询函的回复》亦披露：“安德科技所处行业投入的不断加大，航空主机厂规模也在不断扩张，根据目前发展状况，主机厂为提高生产效率，专注于核心重点部分的生产，零部件装备更多的是委外加工。”

从同行业可比上市公司 2019 年净利润表现来看，除成都德坤及安德科技外，其他同行业可比上市公司均实现了一定幅度的利润增长，基本与收入增长幅度保持一致。根据利君股份公开披露的 2019 年年度报告查看成都德坤 2019 年毛利率及净利率可知，成都德坤增收不增利主要原因系其产品毛利率由 2018 年的 63.25% 降至 54.98%，净利率由 41.05% 降至 26.33%。

综上，通宇航空 2019 年收入及净利润分别实现了高达 121.27%及 183.54% 增幅，实现了爆发式增长，大幅高于同行业上市公司增长水平的主要原因如下：

1、通宇航空自身收入大幅增长原因详见本题回复之“（三）标的公司分产品类别的主营业务收入变动情况分析”中描述。

2、通宇航空净利润大幅增长且高于营业收入增长幅度，主要系因为该行业属于资金及技术密集型高端设备制造行业，标的公司 2019 年正处于规模效应凸显的发展阶段，具备较为明显的规模效应。标的公司实现收入大幅增长的同时，其毛利率由 2018 年的 55.99%增长至 2019 年的 59.74%，费用率占比由 2018 年的 14.71%降至 8.52%，从而实现净利润增幅高于收入增幅的 121.27%。

3、与同行业其他公司不同的是，此前标的公司收入及利润规模与同行业可比公司相比基数均较小，2018 年收入及净利润分别仅为 3,188.50 万元及 1,124.52 万元。标的公司随着航空产业的高速发展，恰当抓住成飞集团航空零配件订单机会，获得客户充分认可，并于 2019 年获得较大增量的航空零配件订单，标的公司得以实现收入及利润的飞速增长。

4、前述同行业可比公司中，成都德坤及安德科技由于自身原因，其 2019 年营业收入及净利润基本无增长，进而拉低了上述同行业可比上市公司平均水平。

5、军工体制下，下游主机厂供应商订单配置份额各年度不会发生较大变化，通常情况下，随着军工计划产值的提升而增加；前述同行业可比上市公司均发展至较大规模，份额较为稳定，其增长一般为窄幅增长。而通宇航空 2018 年基数低，在军工产品任务紧张的背景下，成飞集团结合与标的公司历史合作以来较好的交付质量及进度表现，大幅增加了通宇航空 2019 年航空零配件订单份额。

综上，通宇航空营业收入和净利润增幅高于同行业上市公司存在合理性，亦符合行业发展趋势。

二、如本次交易完成后，标的资产参照上市公司执行 2017 年财政部修订发布的《企业会计准则第 14 号—收入》（以下简称新收入准则），因会计政策变化对其财务数据产生的具体影响

（一）标的资产的新旧收入政策

1、自 2020 年 1 月 1 日起执行的新收入政策

标的公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

合同中包含两项或多项履约义务的，标的公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。标的公司按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是指标的公司因向客户转让商品或服务而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及预期将退还给客户的款项。标的公司根据合同条款，结合其以往的习惯做法确定交易价格，并在确定交易价格时，考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。标的公司以不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额确定包含可变对价的交易价格。合同中存在重大融资成分的，标的公司按照假定客户在取得商品或服务控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，并在合同期间内采用实际利率法摊销该交易价格与合同对价之间的差额。

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：

（1）客户在标的公司履约的同时即取得并消耗标的公司履约所带来的经济利益。

（2）客户能够控制标的公司履约过程中在建的商品。

(3) 标的公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且标的公司在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，标的公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。标的公司考虑商品或服务的性质，采用产出法或投入法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，已经发生的成本预计能够得到补偿的，标的公司按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，标的公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，标的公司考虑下列迹象：

(1) 标的公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

(2) 标的公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

(3) 标的公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

(4) 标的公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

(5) 客户已接受该商品或服务。

2、2020年1月1日前执行的旧收入政策

(1) 商品销售收入

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。

通宇航空具体收入确认方法：

以下条件同时满足时确认收入的实现：①加工或销售合同正式签署并生效；②受托加工产品或商品已发至客户，客户已验收合格。

（2）使用费收入

根据有关合同或协议，按权责发生制确认收入。

（3）利息收入

按照他人使用标的公司货币资金的时间和实际利率计算确定。

（二）标的资产执行新收入政策对财务数据影响

标的公司履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入，而客户取得相关商品或服务控制权的时点为订立合同且已交付的产品验收完毕，故与旧收入政策下的收入确认时点保持一致。因此，标的资产执行新收入政策对财务数据不造成影响。

三、结合标的资产的生产交付、验收周期，披露部分收入对应的交付时间为收入确认年度的前 2-3 年的合理性

（一）标的资产的生产交付周期、及验收周期

军工体制下，各主机厂一般于年底或年初作出较为具体的下一年度或者当年生产计划，成飞集团根据排产计划在计划年度内，持续向配套供应商下达生产指令。

报告期内，一般来说，标的公司自接到相关合同对应的首批产品生产指令至最后一批次产品交付期间，客户持续来料、持续下达生产指令，标的公司持续生产，并持续交付。由于航空零配件产品具有较强的定制化特征，不具有明确的周期，大部分批次军机产品自客户来料至交付的生产周期在 1-3 个月的范围内，大部分批次民机产品自客户来料至交付的生产周期基本在 1-2 个月范围内。

产品完成交付后，客户进行交付产品的抽检或全检（尺寸，技术参数、精度等），确认产品质量是否符合要求，验收合格后，会提供交接验收单，一般交付后，客户验收周期为 1-15 天。

（二）标的资产的产品验收至合同签订周期及合同签订至收入确认周期

一般情况下，标的公司拟签订合同对应的所有批次产品完成验收后，客户才进行核价并签订合同结算。报告期内，公司生产、交付及验收根据客户安排持续在发生，所以拟签订合同对应的各批次产品生产、交付及验收周期时间分布有先后，从而导致某一批次产品生产、交付及验收周期不长，但是拟签订合同对应的所有产品生产、交付及验收完成的周期相对较长，一般来说，从拟签订合同对应的首批产品交付验收后至合同签订周期为 1-12 个月，合同签订后一般当月确认收入。

除上述情况外，少数情况下，为了加快交付或结算进度，标的公司申请或客户要求提前启动结算合同签订，在该情况下，合同签订时间早于合同对应尾批次产品交付验收时间，所以收入确认一般在合同对应尾批产品交付验收后当月确认收入。

综上，从相关合同对应的首批次产品交付检验合格后至最终该合同对应各批次产品确认收入，一般需要 1-12 个月时间。但是，若存在军方未明确其下游客户交付飞机价格（军方对部分产品的价格批复周期较长）及国家科研类机型项目产品的情况下，产品验收至签订合同的周期相对更长，甚至长达 2-3 年。

（三）报告期内，标的公司收入确认对应的产品交付可能跨越多个会计期间，标的公司收入确认对应产品具体交付期间情况

单位：万元

年度	收入合计	当（Y）年交付	Y-1 年交付	Y-2 年交付	Y-3 年交付	Y-3 年以前交付
2020年1-2月	510.36	242.43	225.53	32.36	10.04	0.00
2019 年度	7,493.68	5,114.83	2,006.91	371.94	0.00	0.00
2018 年度	3,386.71	2,228.52	1,158.19	0.00	0.00	0.00

根据行业惯例，标的公司与下游客户的前述业务合作模式决定了产品生产验收至结算合同签署的周期较长，从而决定了标的公司从发出商品到结转成本需要一定周期，导致各期期末发出商品已交付时间过长而未确认收入。

根据业务模式、业务产品、所处地域、下游客户类似的爱乐达招股说明书披露得知，其报告期内收入对应的发出商品已交付时间大部分长达 1-2 年，少部分长达 3 年及 3 年以上，相关描述如下：

“先交付、后签约”合同在合同签署前即已交付，交付期间可能跨越多个会计期间，最近三年公司收入中“先交付、后签约”合同对应产品具体交付期间如下：

单位：万元

年度	收入合计	当（Y）年交付	Y-1 年交付	Y-2 年交付	Y-3 年交付	Y-3 年以前交付
2016 年度	10,962.02	3,986.98	6,013.83	914.67	37.08	9.47
2015 年度	9,074.22	4,446.82	2,810.08	1,537.52	278.31	1.50
2014 年度	5,285.41	2,341.69	2,576.06	367.67	-	-

综上，结合标的公司产品生产周期、验收周期、验收至合同签订周期、合同签订至收入确认周期、同行业可比公司情况，标的公司部分收入对应的交付时间为收入确认年度的前 1-3 年存在合理性，系下游客户所处军工体制所致。

四、结合标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制、同行业可比公司可比业务定价机制、军工采购定价机制的变化趋势等情况，披露上述定价机制是否可持续，未来是否存在毛利率大幅下滑的风险及对标的资产盈利能力的影响，并提示相关风险

（一）标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制

标的公司的主要业务为军品业务，标的公司主要通过协价确认结算价格，其定价流程为：由标的公司根据原材料采购成本、生产加工的技术难度、加工成本及所需设备情况，加上合理的利润进行报价，经由客户依据产品价格审核标准审定产品价格，经审定后价格双方均认可的，确认为产品销售价格，如果不认可，则双方举证再次进行协商，最终达成一致确认产品销售价格并签署结算合同。

（二）同行业可比公司可比业务定价机制

根据上海沪工发行股份及支付现金购买资产暨关联交易报告书披露：

“标的公司的主要业务为军品业务，标的公司军品业务定价主要通过协价和

三方询价确认。通过协价方式确认的，由标的公司报价，经由客户审查认可的，确认为产品销售价格，如果不认可，则双方再进行协商。通过三方询价方式确认的，由客户向包括标的公司在内的供应商进行询价。两种方式中，均需要客户对价格进行审查，实际定价以客户的内部审核价格作为标准，并以最终合同签订价格作为确认依据，标的公司在每次报价时根据实际生产成本和以往合同签订情况进行报价。

标的公司则主要根据原材料采购成本、生产加工的技术难度、生产工时、研发设计费等，加上合理的利润进行报价。由于标的公司与主要客户合作期间较长，双方对审价机制和报价机制较为了解，因此产品的定价机制相对稳定。”

根据爱乐达首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书披露：

“销售价格方面，通常客户对特定产品的采购一般根据该产品的原材料价值、加工难度、加工风险等，结合行业平均工时价格确定最终的采购价格区间。公司通常以模拟的加工工时为基础，结合行业平均工时价、技术工艺要求、工期要求以及竞争程度等进行报价，最终价格由客户决定。报告期内，公司销售定价原则未发生重大变化。”

（三）军工采购定价机制的变化趋势

军工产品销售价格根据《军品价格管理办法》等规定的审价机制确定，在审价机制下，军品销售价格由制造成本、期间费用和利润三部分组成，制造成本和期间费用构成军品定价成本，包括了外购专用原材料、器具等费用，以及定期试验费用等军品专用费用。利润部分一般根据产品复杂程度、数量和技术含量等因素进行综合考量，并经双方协商确定。标的公司的主要客户为军工企事业单位，其内部的审价机制亦与军方的审价机制类似。

根据《军品价格管理办法》，国内军方对军品审价采购的审价流程如下：生产单位编制并向驻场军代表室提出定价成本等价格资料和报价方案→生产单位将驻厂军代表室核实并签署意见的报价方案连同有关资料报送军方价格主管部门，抄送军方装备订货部门→军队价格主管部门组织专家组审价→军方价格主管

部门确定军品价格，批复生产单位，抄送军队装备订货。

在实际执行过程中，军审定价时间存在较大的不确定性，军工企业产品通过设计定型到最终审计所需时间基本在 3 年以上，其周期及进程主要受审查部门及产品性质等各种因素影响。故由于军方对军品的价格审核确定周期较长，所以定价调整频率很低。加上该定价模式下，下游主机厂与主要配套供应商合作期间较长，双方对审价机制和报价机制较为了解，所以产品定价上持续较为稳定，未来定价机制变化不大。

（四）前述定价机制具备可持续性

上述定价机制下，价格审定后，一般三年复审调价一次，当出现军品所需外购件、原材料价格大幅变化等情况，军品生产企业可以向军方提出调整价格的申请。另外，由于下游主机厂与主要配套供应商合作期间较长，双方对审价机制和报价机制较为了解，因此产品的定价机制相对稳定，具备可持续性。

（五）未来是否存在毛利率大幅下滑的风险及对标的资产盈利能力的影响，并提示相关风险

1、报告期内，标的公司毛利率情况

单位：万元

项目	2020 年 1-2 月	2019 年度	2018 年度
营业收入	510.36	7,493.68	3,386.71
其中：主营业务收入	510.36	7,484.88	3,380.43
营业成本	219.30	3,016.79	1,490.50
其中：主营业务成本	219.30	3,016.79	1,490.50
综合毛利率	57.03%	59.74%	55.99%
其中：主营业务毛利率	57.03%	59.69%	55.91%

报告期内，标的公司综合毛利率分别为 55.99%、59.74%和 57.03%。报告期内，标的公司综合毛利率较高，一方面系由于标的公司业务主要为来料加工模式，计入成本中的原材料为刀具、切削液、导轨油等辅料，而加工产品所需的铝合金、钛合金及不锈钢等原材料虽然价值较高但通常均由客户提供，未列入

生产成本。根据公司估算，标的公司所加工的航空零部件中，铝合金产品加工费与材料价值之比通常在 1:1 左右；钛合金及不锈钢产品加工费与材料价值之比通常在 1:2.5 左右。按照上述加工费与材料价值之比测算，假设公司原材料均为自行采购，则报告期内综合毛利率约为 30%左右。

另一方面，由于航空零部件生产属于高技术精密加工行业，进入该行业须有一定的专业人才、技术储备和研发实力。同时，由于航空零部件加工工艺复杂，零件的使用环境恶劣，在应用的安全性方面有极高的质量要求，出于产品质量可靠性、安全性、稳定性等要求的考虑，进入该行业的企业需要建立一套完善的质量控制体系，并取得相应资质和认证方可生产。此外，由于航空零部件原材料主要为特定要求的铝合金、钛合金、不锈钢等，价格昂贵，一个不合格产品造成的损失往往需要加工数个合格产品的收益才能弥补，制造企业承担的损失风险较大。基于对航空零部件制造企业高技术、高质量、高标准要求以及高风险承受能力，目前进入该领域的制造企业较少，相对应的行业毛利率整体处于较高水平。

2、标的公司与同行业可比上市公司毛利率水平比较分析

由于标的公司同行业可比上市公司中对外披露财务信息公司较少，且披露信息有限，根据业务产品类型，选取了以下 4 家同行业可比上市公司对比分析毛利率情况：

证券简称	2020 年 1-6 月销售毛利率 (%)	2019 年度销售毛利率 (%)	2018 年销售毛利率 (%)
成都德坤 ¹	62.84	54.98	63.25
安德科技 ²	65.73	63.76	55.33
成都航飞 ³	68.06	65.29	76.79
爱乐达 ⁴	73.71	67.27	63.49
行业平均值	67.58	62.83	64.72
标的公司 ⁵	58.10	59.74	55.99

注 1：成都德坤系利君股份（002651.SZ）全资子公司，其上述数据取自利君股份定期报告航空零部件及工装设计制造业务对应数据；

注 2：安德科技系华伍股份（300095.SZ）全资子公司，其上述数据取自华伍股份定期报告航空设备零部件业务对应数据，其主要业务为航空发动机零部件、航空工装、模具的研

发；

注 3：成都航飞系通达股份（002560.SZ）全资子公司，其上述数据取自通达股份定期报告机械制造加工业务对应数据，其主要业务为机械设备、医疗器械、飞机零部件等；

注 4：爱乐达（300696.SZ）系独立上市公司，其上述数据取自爱乐达定期报告数据，其主要从事航空零部件的数控精密加工、特种工艺处理和部组件装配；

注 5：上述表格列式的 2020 年 1-6 月同行业毛利率数据列部分，标的公司毛利率数据对应列式的系其 2020 年 1-7 月末审毛利率数据。

数据来源：Wind 资讯

整体来看，标的公司毛利率与同行业上市公司平均水平差异不大，但不同企业间毛利率的差异原因可能包括：（1）由于产品型号的差异及“非标准化”特征，毛利率会受到当季结算的产品结构差异影响，该情况不存在规律性；（2）生产管控水平、加工技术、生产工艺、熟练度不同，其单位产品成本体现不同，爱乐达作为航空零部件行业龙头及独立上市公司，其存在该类优势；（3）由于加工材料钛金、铝金等材料的昂贵，良品率控制水平的不同，其毛利率水平亦不同，标的公司良品率达 99.70%，未验收通过产品一般经标的公司再次修复加工后再次交付，不能修复的直接报废计入成本；（4）供应商承接加工订单时，超出产能或不具备加工能力的订单承接量越多，外协成本越高，毛利率水平就越低；（5）该行业加工流程使用的是自动化机械加工，在产能利用充分的情况下，具备规模效应，因此规模的差异亦会导致毛利率差异。

上表列式的可比公司中，经查看公开资料，从业务结构、生产加工水平、管控水平及规模等多方面考虑，爱乐达优于标的公司，其亦是航空零部件行业龙头企业。仅从规模方面考虑，安德科技、成都德坤优于标的公司。标的公司 2018 年毛利率大幅低于行业平均水平的主要原因是标的公司于 2018 年产销两端还未完全释放，相对于同行业可比企业，在规模上体现为弱势。

标的公司 2019 年毛利率由 2018 年的 55.99% 上升至 59.74%，与行业平均水平差异均较 2018 年缩小，主要是因为标的公司自 2019 年以来销售收入得到大幅提升，进而 2019 年产能利用率得到逐渐提升。

2020 年 1-7 月毛利率下降，主要系期间内验收结算的存货低附加值产品占比较高所致，后期随着高附加值产品的收入确认，整体毛利率水平将恢复应有水平。

综上，报告期内，标的公司毛利率水平与同行业可比上市公司不存在重大差异，符合行业特性，存在合理性。

3、结合评估预测期内毛利率情况，论述标的公司未来毛利率下滑的风险

根据此次收购评估报告预测，预测期内，标的公司毛利率不存在大幅下滑情况，具备可持续性。对于预测期内标的公司主营业务毛利率的预测基于标的公司历史年度的平均毛利率水平，并参考标的公司产品销售定价方式、营业成本构成、同行业可比公司毛利率等情况进行预测，预测期毛利率的依据合理，预测的毛利率具有可实现性，对预测期内盈利能力不产生影响。

标的公司在预测期内不存在毛利率大幅下滑风险。但仍不排除标的公司未来产品成本下降空间有限且客户存在降低采购单价的可能，毛利率能否继续维持较高水平存在较大不确定性。基于谨慎性原则，公司已于重组报告书“重大事项提示”之“二、标的资产经营风险”之“（九）毛利率下滑的风险”中对标的公司未来存在毛利率下滑风险进行了披露如下：

通宇航空主要从事航空飞行器零部件的开发制造，主要客户集中在航空军工领域，产品主要为定制化产品且品种繁多，不同产品因加工材料、加工难度、具体机型、订单规模等差异以及客户对于其品质、性能要求的不同，毛利率存在一定差异。

报告期内，标的公司综合毛利率分别为 55.99%、59.74%和 57.03%，与同行业可比上市公司的平均水平基本一致。由于航空零部件制造企业具有高技术、高质量、高标准要求以及高风险承受能力要求，因此行业毛利率平均水平较高。鉴于标的公司毛利率已处于较高水平，未来产品成本下降空间有限且客户存在降低采购单价的可能，毛利率能否继续维持较高水平存在较大不确定性。未来，若行业竞争程度加剧或下游需求市场出现下滑，标的公司将面临产品毛利率下滑的风险。同时，标的公司技术进步速度赶不上军方定制化要求导致议价能力下降的可能且随着标的公司规模扩大，管理成本进一步提升，在本次评估的预测期内，标的公司毛利率在 58%左右。特提请投资者注意，标的公司存在毛利率下滑的风险。

五、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、结合标的公司 2018 年及 2019 年高于 50 万元的订单情况、分产品类型收入变动分析、同行业可比公司收入及业绩变动比对分析、行业业务特性等情况，标的公司 2019 年营业收入及净利润增幅高于同行业上市公司水平，存在合理性。

2、标的资产新旧收入政策下对收入确认的时点均为订立合同且已交付的产品经客户验收，故标的资产执行新收入政策对财务数据不造成影响。

3、结合标的公司产品生产周期、验收周期、验收至合同签订周期、合同签订至收入确认周期、同行业可比公司相关情况，标的公司部分收入对应的交付时间为收入确认年度的前 2-3 年存在合理性，系下游客户所处行业军工体制所致。

4、结合标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制、同行业可比公司可比业务定价机制、军工采购定价机制的变化趋势等情况，标的资产与成飞集团的审价机制和报价机制具备可持续性。标的公司未来毛利率发生下滑的可能性较小，但仍不排除未来产品成本下降空间有限且客户存在降低采购单价的可能，毛利率能否继续维持较高水平存在较大不确定性。基于谨慎性原则，标的公司已于重组报告书“重大事项提示”之“二、标的资产经营风险”之“（九）毛利率下滑的风险”中对标的公司未来存在毛利率下滑风险进行了披露。

问题 2

申请文件显示，（1）来料加工模式下，标的资产的主要原材料由客户提供，不计入成本，其主要成本为生产人员工资及制造费用、少量工装产品自购原材料；（2）标的资产报告期内存货金额分别为 1,867.44 万元、2,219.68 万元和 2,626.46 万元，其中主要为发出商品，金额分别为 1,790.53 万元、2,015.30 万元和 2,262.84 万元，发出商品占比较高的原因为“先交付后签合同”模式下，从交付到检验合格确认收入需要 1-12 个月时间。

请上市公司补充说明：（1）标的资产相关存货的生产周期、成本归集和分摊过程，并明确是否符合准则相关要求；（2）标的资产原材料（来料）及产成

品的管理情况、交付但未验收期间对存货的管理控制情况、未达验收标准的存货处理情况等；（3）标的资产对存货相关风险的应对措施安排。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复概述】

经分析，结合标的公司成本构成情况、成本归集及分配方法、业务模式及收入核算模式，标的公司可以确保收入确认及成本结转真实、准确且相互匹配，符合相关准则要求。

标的公司来料管理模式：成飞集团根据通宇航空加工订单按照规格数量准确派发对应材料。来料入厂复验（品名（或标识）数量、规格、运输中有无损坏等）-簿记登记管理-来料仓管-来料领料及簿记登记。

标的公司产成品管理情况：标的公司一般按照客户生产指令进行产品生产，并在客户要求的各批次产品交付截止时间之前进行产品交付，因此标的公司产品生产加工完成后便立即向客户进行产品交付，因此标的公司各期末基本不存在产成品。

标的发出商品管理情况：标的公司市场部在产品完成生产加工后并将产品交付客户，同时仓管部开具出库单，并填写产品交接验收单，交接验收单经客户签字确认后回传至仓储部进一步核对。日常管理中，标的公司市场部会与客户进行发出商品跟踪核对。同时，财务部门不定期与市场部门就已交接未结算的任务进行核对确认。

未达验收标准的存货处理情况：报告期内，标的公司产品验收通过率达到99.70%，对于少数未达验收标准的存货，客户会要求标的公司予以返工重新完善加工后，再次进行交付及验收。

对于标的公司存货相关风险，标的公司日常业务开展中采取的积极措施有：1、市场部定期跟踪并积极推进已交付验收产品的报价、核价及定价流程，以加快标的公司发出商品结算速度；2、自2020年2月起，成飞集团及军方代表室根据上级机关文件相关规定，对于需要军方审价的，按照审定价格执行。由于军方

对新产品的价格批复周期可能较长，针对尚未审价确定的产品，供销双方按照合同暂定价格结算，在军方批价后再进行调整；3、已交付验收但迟迟未结算的产品中，主要系部分需军工审价的新产品或科研类产品，报告期内，前述两类产品占比公司比例较低。标的公司市场部亦积极与客户进行协调，跟踪并尽快推进前述两类产品的定价及结算进度。

【具体分析】

一、标的资产相关存货的生产周期、成本归集和分摊过程，并明确是否符合准则相关要求；

（一）标的资产相关存货的生产周期

军工体制下，各主机厂一般于年底或年初作出较为具体的下一年度或者当年生产计划，成飞集团根据排产计划在计划年度内，持续向配套供应商下达生产指令。

报告期内，一般来说，标的公司自接到相关合同对应的首批产品生产指令至最后一批次产品交付期间，客户持续来料、持续下达生产指令、标的公司持续生产，并持续交付。由于航空零配件产品具有较强的定制化特征，不具有明确的周期，大部分批次军机产品自客户来料至交付的生产周期在 1-3 个月的范围内，大部分批次民机产品自客户来料至交付的生产周期基本在 1-2 个月范围内。

（二）成本归集和分摊过程

1、报告期内，标的公司主营业务成本构成情况

单位：万元

项目	2020 年 1-2 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	-	-	130.98	4.34%	64.30	4.31%
直接人工	74.97	34.19%	1,138.23	37.73%	472.09	31.67%
制造费用	144.33	65.81%	1,747.58	57.93%	954.11	64.01%
其中：外协成本	51.66	23.56%	161.18	5.34%	129.25	8.67%
合计	219.30	100.00%	3,016.79	100.00%	1,490.50	100.00%

标的公司业务主要采用来料加工模式，只有少部分工装产品涉及到自购原材料。产品成本构成主要为生产人员工资及制造费用。直接人工费用主要受生产人员数量、工资标准、生产工时（由于公司生产人员工资与加工工时挂钩）影响。制造费用包括固定成本、变动成本两类，固定资产折旧、厂房租赁费用均按直接法摊销，为固定成本；辅料（刀具、导轨油、切屑液等）、水电费、外协加工费等随产量的增长而变动，为变动成本。

2、成本归集情况

标的公司通常在承接生产任务后先执行生产，再与客户核定价格、签订合同并结算，因此生产任务执行期间原材料的采购与销售合同的签订或结算存在错期的情形，且销售合同签订一般滞后。标的公司获取客户任务后会编制生产计划，并对应下发带有生产任务号的生产任务单。

材料费用及外协费用归集方面，采购部根据生产计划组织物料采购（主要是辅料及工装自购料所需材料）及外协任务安排，采购订单均有对应的生产任务号，因此材料归集方面，标的公司每月末按生产任务单实际领料情况进行材料费用及外协费用归集。

直接人工费用归集方面，生产部部长根据生产任务单组织生产，并对生产员工下发带有具体生产人员及额定工时的生产任务单。同时，标的公司设置了专门负责跟踪记录、校对各生产任务单生产工时的工时统计员，在各生产任务单的对应的生产任务完成后，工时统计员进行各生产任务单实际所耗费工时的校对修正并汇总，后续反馈至生产部部长及副总经理审核确认。每月末，人力资源部工薪统计员对接生产部工时统计员，进行月度生产人员工资表的编制工作。财务部根据人力资源部反馈过来的工资表及生产部门反馈的工时统计表进行复核后，经总经理最终签字确认后，确定并归集当月直接生产人员工资费用。

制造费用归集方面，财务部每月按直线摊销法计算当月固定资产折旧、厂房租赁费用、长期待摊等固定成本费用。水电费用即按向水电局获取的实际缴纳数进行费用归集。间接人员费用，财务部根据人力资源部每月末反馈过来的品质部及技术部等相关部门人员工资表复核后，经副总经理及总经理最终签字确认后归

集间接生产人员工资费用。

3、成本分摊情况

标的公司生产成本直接材料按照带有生产任务号的生产任务单进行归集及准确分配至各产品中；生产成本中直接人工亦按照工时统计表及工资表准确分配至各产品中；生产成本中制造费用即按照各产品额定工时作为分配率进行分摊。完工产品及在产品便按照完工约当产量法进行生产成本分摊。

4、收入成本匹配情况

标的公司通常在承接生产任务后先执行生产，生产交付验收后，再与客户核定价格、签订合同并结算。客户验收且签订合同后，市场部便将后附产品数量金额式清单的销售合同与对应的产品交付验收清单提交至财务部，财务部核对无误后，财务部收入会计依据清单明细的收入数据进行入账，并由成本会计将对应项目的存货结转成本。

综上，结合标的公司成本构成情况、成本归集及分配方法、业务模式及收入核算模式，标的公司可以确保收入确认及成本结转真实、准确且相互匹配，符合相关准则要求。

二、标的资产原材料（来料）及产成品的管理情况、交付但未验收期间对存货的管理控制情况、未达验收标准的存货处理情况等

（一）报告期内标的公司来料的频率、数量、来料入库的验收、核算方式、管理模式等情况

年度	来料加工的 频率	来料加工的数量 (单位: 件)	来料入库的 验收方式	来料入库的 核算方式	来料管理模式
2020 年 1-7 月	131	80,526	照单点收	不计入成本	成飞集团根据通宇航空加工订单按照规格数量准确派发对应材料。来料入厂复验(品名(或标识)、数量、规格等)-簿记登记管理-来料仓管-来料领料及簿记登记。
2019 年度	211	106,687	照单点收	不计入成本	
2018 年度	176	43,798	照单点收	不计入成本	

客户材料送达标公司后,采购部对客户提供的物料进行核对、验证,如品名(或标识)数量、规格、运输中有无损坏等,相符的来料交接单签字,并通知质量部检验员对客户来料进行检验。检验员按照产品验收标准或协议规定予以检验,将验证情况记录在来料入库检验记录或来料入厂验收单中,验证合格的作出合格标记,签章后交给库管人员办理入库手续,填写来料入库登记。来料的领用由操作人员通知库管人员,凭“路线卡片”领出,并填制领料单及来料出库登记。库房每月 30 日以前进行盘点,必须对库存来料进行实物盘点一次,发现盈余,短少,残损或变质、必须查明原因,分清责任,写出书面报告。

(二) 标的公司产成品的管理情况

标的公司一般按照客户生产指令进行产品生产,并在客户要求的各批次产品交付截止时间之前进行产品交付,因此标的公司产品生产加工完成后便立即向客户进行产品交付,因此标的公司各期末基本不存在产成品。标的公司仓库存有的存货主要为原材料及在产品,日常管理中,标的公司安排专人进行存货仓储管理,且设置库房明细账,逐笔逐日登记收发数额并随时结出结存数。同时,标的公司按照内部控制要求每月对存货进行盘点,对账面记录,以保证账实相符。

(三) 发出商品管理情况

标的公司市场部在产品完成生产加工后并将产品交付客户,同时仓管部开具出库单,并填写产品交接验收单,交接验收单经客户签字确认后回传至仓储部进一步核对。日常管理中,标的公司市场部会与客户进行发出商品跟踪核对。财务部门根据出库单及产品交接单登记已交接产品明细表。与客户结算并签订合同时,

财务部门在已交接产品明细表中登记相应的任务核销信息，同时，财务部门不定期与市场部门就已交接未结算的任务进行核对确认。

（四）未达验收标准的存货处理情况

报告期内，标的公司通过一系列熟练及创新的技术工艺、优秀的加工流程管理和严格的质量管控，产品验收通过率达到 99.70%，处于行业先进水平，亦使得标的公司具有良好的盈利能力和订单获取能力。对于少数未达验收标准的存货，客户会要求标的公司予以返工重新完善加工后，再次进行交付及验收。

三、标的资产对存货相关风险的应对措施安排

标的公司经营中存在已向客户交付产品但尚未签署合同的情形，另外少部分军方未定价或科研类的产品已交付 1-3 年而未能签署合同进行结算，上述情形导致合同签署时间滞后和结算周期延长，也加大了标的公司的资金周转压力。根据标的公司收入确认原则，收入确认需同时满足产品交付验收和合同已经签署。由于客户通常不提供预付款，标的公司通常在满足收入确认条件时方确认收入及对应的应收账款。2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-2 月，标的公司收入中先交付后签署合同的占比 94.80%、80.80%及 96.80%。

自 2020 年 2 月起，成飞集团及军方代表室根据上级机关文件相关规定，后续所有涉及外协加工的军机业务需签署合同及《装备采购合同履行监管实施方案》后，方可向配套供应商下达外协订单。尽管如此，但是在 2020 年 2 月之前已交付的订单产品仍存在最终无法签署合同的风险，因此不能排除因特殊原因导致已交付产品最终无法签署合同并实现收款，或收款滞后而给标的公司造成损失，以及合同签署延迟影响标的公司经营业绩的风险。

虽然在军工体系下，为保证国家国防军工事业的健康推进，军工企事业单位均会严格按照军工体制管理制度执行与外协供应商的合作，因此“先交付，后签约”模式导致标的公司盈利能力受到影响的风险极小，但为应对上述可能出现的存货相关风险，标的公司日常业务开展中亦采取积极措施，如：

- 1、市场部定期跟踪并积极推进已交付验收产品的报价、核价及定价流程，

以加快标的公司发出商品结算速度；2、自 2020 年 2 月起，成飞集团及军方代表室根据上级机关文件相关规定，对于需要军方审价的，按照审定价格执行。由于军方对新产品的价格批复周期可能较长，针对尚未审价确定的产品，供销双方按照合同暂定价格结算，在军方批价后再进行调整；3、已交付验收但迟迟未结算的产品中，主要系部分需军工审价的新产品或科研类产品，报告期内，前述两类产品占比公司比例较低。标的公司市场部亦积极与客户进行协调，跟踪并尽快推进前述两类产品的定价及结算进度。

四、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、结合标的公司成本构成情况、成本归集及分配方法、业务模式及收入核算模式，标的公司可以确保收入确认及成本结转真实、准确且相互匹配，符合相关准则要求。

2、标的公司来料管理模式、产成品管理模式、发出商品管理模式、及未达验收标准的存货处理模式均具备防存货资产受损进而影响盈利能力的情况的风险。同时，标的公司亦采取了积极措施进一步减小军工体制下可能发生的存货相关风险的可能性。

问题 3

申请文件显示，（1）标的资产 2020 年 1-2 月的营业收入、净利润金额较小，主要原因是受春节及疫情影响；（2）新冠疫情对通宇航空生产经营未产生重大不利影响，故本次评估未考虑疫情影响。

请上市公司补充披露标的资产 2020 年上半年的业绩情况，并结合 2020 年 3 月以来生产经营恢复情况披露标的资产业绩承诺是否具备可实现性，以及考虑疫情影响后本次交易作价是否需进行调整。

请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复概述】

结合 2020 年 3 月以来通宇航空生产经营恢复情况、目前待执行订单、新增产能情况、产品的生产及交付进度等因素，标的资产业绩承诺具备可实现性，考虑疫情影响后本次交易作价亦不需进行调整。

【具体分析】

一、补充披露标的资产 2020 年上半年的业绩情况

根据通宇航空提供的未经审计 2020 年 1-7 月财务报表，通宇航空 2020 年 1-7 月的业绩情况如下：2020 年 1-7 月，通宇航空实现营业收入 3,195.88 万元，占 2020 年全年预测收入的 33.44%；2020 年 1-7 月实现净利润 1,265.11 万元，占 2020 年全年预测利润的 31.73%。

受产品验收和结算时间多集中在下半年甚至年底的行业特征影响，通宇航空营业收入存在下半年确认占比较大的情况，2020 年 1-7 月标的资产实现业绩低于时间进度符合行业特征和历史年度情况。截至 2020 年 7 月 31 日，通宇航空已发货尚未确认收入的产品预计销售额约为 8,400 万元，此部分产品因客户自身流程安排尚未签订正式合同或未完成验收故暂未确认收入，预计将在 2020 年下半年确认收入，因此标的资产 2020 年度业绩承诺具备一定可实现性。

二、结合 2020 年 3 月以来生产经营恢复情况披露标的资产业绩承诺是否具备可实现性，以及考虑疫情影响后本次交易作价是否需进行调整

结合 2020 年 3 月以来通宇航空生产经营恢复情况、目前待执行订单、新增产能情况、产品的生产及交付进度等因素，标的资产业绩承诺具备可实现性，考虑疫情影响后本次交易作价亦不需进行调整。具体分析如下：

（一）随着 2020 年 2 月中旬开始复工复产，通宇航空生产经营逐步恢复正常

受疫情及春节因素影响，2020 年 1-2 月通宇航空开工时间不足、高附加值的机加零部件出货量较少，导致 2020 年 1-2 月实现业绩较 2019 年同期有一定减少。但由于公司核心客户为军工客户，疫情对客户需求无实质影响，随着 2020 年 2 月中旬开始复工复产，通宇航空生产经营逐步恢复正常，2020 年 3-7 月累计实现

收入、利润同比 2019 年度分别增长 40.39%、33.60%；2020 年 1-7 月累计实现收入、利润同比 2019 年度分别增长 17.86%、8.93%。

单位：万元

项目	营业收入	净利润
2019 年 1-2 月	798.74	281.56
2020 年 1-2 月	510.36	89.70
同比增幅	-36.10%	-68.14%
2019 年 3-7 月	1,912.93	879.83
2020 年 3-7 月	2,685.52	1,175.41
同比增幅	40.39%	33.60%
2019 年 1-7 月	2,711.67	1,161.39
2020 年 1-7 月	3,195.88	1,265.11
同比增幅	17.86%	8.93%

2021 年度标的资产承诺净利润较 2020 年度标的资产承诺净利润增长 25%。剔除受疫情影响的 2020 年 1-2 月数据，2020 年 3-7 月累计实现收入、利润同比 2019 年度分别增长 40.39%、33.60%，高于 2021 年度标的资产承诺净利润的涨幅，因此标的资产的业绩承诺具有一定的可实现性。

（二）通宇航空目前待执行订单充足，新增产能措施得以有效实施，同时产品生产及交付进度良好

1、通宇航空目前待执行订单充足，新增产能措施得以有效实施

通宇航空 2020 年预计订单销售含税金额为 1.28 亿元，扣税金额为 1.14 亿；截至 2020 年 8 月底，2020 年已签订的合同销售额为 6,333.06 万元（不含税），占 2020 年预测营业收入的 66.26%，待执行订单充足。2020 年上半年通宇航空新购置了 19 台主要生产设备，目前已有 10 台设备到货安装，新增设备全部投入生产后预计新增产能近 50%，保证了下半年的生产任务产能需求。

2、通宇航空产品生产及交付进度良好

截至 2020 年 7 月 31 日，通宇航空已发货尚未确认收入的产品预计销售额约为 8,400 万元，此部分产品因客户自身流程安排尚未签订正式合同或未完成验收

故暂未确认收入，通宇航空产品生产及交付进度良好，预计将在 2020 年下半年确认收入。

综上所述，受疫情影响，通宇航空 2020 年春节后复工时间较往年略晚，2020 年 1-2 月实现业绩低于 2019 年同期，但疫情对其客户需求并无实质影响，通宇航空待执行订单充足。自 2020 年 3 月份以来，通宇航空加大生产力度，弥补 1-2 月份开工不足的问题，2020 年 3-7 月实现业绩及交付产品同比 2019 年均有较大增长；2020 年未来几个月，通宇航空通过扩充产能以确保客户需求计划和生产任务的完成。因此，通宇航空的 2020 年度至 2022 年度业绩承诺具备可实现性，无需对本次交易作价进行调整。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：结合 2020 年 3 月以来通宇航空生产经营恢复情况、目前待执行订单、新增产能情况、产品的生产及交付进度等因素，标的资产业绩承诺具备可实现性，考虑疫情影响后本次交易作价亦不需进行调整。

问题 4

申请文件显示，上市公司于 2019 年 3 月现金收购通宇航空 51%股权，通宇航空已完成协议约定的 2019 年度业绩目标。

请上市公司补充披露前次收购至今上市公司是否已经对标的资产采取有效整合，包括但不限于人员安排、业务协同、管理制度、财务整合、技术协作等各方面的整合情况，并披露具体管控措施及有效性、未来如何应对管控风险。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复概述】

上市公司前次现金收购通宇航空 51%股权至今，上市公司已经对标的资产从人员安排、业务协同、管理制度、财务整合、技术协作等各方面采取有效整合，并且上市公司未来将采取多项措施应对管控风险。上市公司已经对标的资产采取有效整合，并已制定应对通宇航空管控风险的有效措施。

【具体分析】

一、前次收购至今，上市公司已对标的资产采取具体管控措施进行有效整合

（一）人员安排方面

前次收购后，上市公司督促通宇航空在上市公司内部控制相关制度的总框架下，采取多项措施维持通宇航空人员的稳定性，保障通宇航空经营管理团队的稳定性和运营的相对独立，维持通宇航空经营管理模式、薪酬待遇体系不变。上市公司采取股权激励措施保证通宇航空管理团队、核心人员稳定，进一步加强团队建设，为核心人员提供具有竞争力的薪酬及相关福利待遇。另外上市公司借助其平台为通宇航空引进和储备高水平的行业人才，并通过推进有效的绩效管理体系、持续健全人才培养制度，营造人才快速成长与发展的良好氛围，增强团队凝聚力，保障核心人员的稳定。

（二）业务协同方面

前次收购后，在保持通宇航空运营独立性的基础上，上市公司充分利用自身平台优势、品牌优势以及规范化管理经验，积极调动各方面资源，发挥规模经济和提高协同效应，积极支持通宇航空的主营业务发展。上市公司将工业 3D 打印工艺引进通宇航空，凭借 3D 打印工艺通宇航空与成都飞机设计研究所达成了初步战略合作意向，通宇航空金属 3D 打印航空零部件产品已完成成飞集团的现场验收，正处于成都飞机设计研究所性能测试阶段。通宇航空的市场地位进一步提升，上市公司也实现了 3D 打印业务及市场向航空零部件制造产业方向的拓展。

（三）管理制度方面

前次收购后，上市公司在通宇航空董事会层面强化了对其战略决策、经营计划、财务运作、对外投资等方面的管控，通宇航空董事会由 3 名成员组成，其中 2 名董事会成员由上市公司提名，并充分参与通宇航空的经营决策与日常管理，以实现有效地控制通宇航空。同时，上市公司结合通宇航空所处行业特点，参考上市公司现有制度，实现对通宇航空企业文化、研发、采购、销售和综合管理业

务的全面整合，最大化发挥规模效应。上市公司充分借鉴同行业可比公司风控管理经验，完善上市公司风险防范制度和内控制度，既保证了对通宇航空的控制力又保持了通宇航空原有的市场竞争活力，将自身管理体系、财务体系、内控体系有效贯彻至通宇航空，实现了管理制度方面的有效整合。

（四）财务整合方面

前次收购后，上市公司积极履行控股股东职责，向通宇航空委派了一名财务管理人员，以协助上市公司管理、监督通宇航空的相关日常财务运营；并要求通宇航空按照上市公司的要求编制合并会计报表和对外披露会计信息，及时报送会计报表和提供会计资料予上市公司，其会计报表同时接受上市公司委托的注册会计师的审计，通宇航空财务情况已纳入上市公司财务管理体系；上市公司还定期或不定期对通宇航空财务情况进行审计监督，加强内部控制，确保对通宇航空财务可控、内控有效。

（五）技术协作方面

上市公司是国内较早将 3D 打印技术应用于工业、医疗、文化创意领域的企业，经过一段时间的技术积累，在工业模具 3D 打印上，公司的设计能力、打印工艺、打印质量等方面均得到客户的广泛认可。前次收购后，上市公司与通宇航空在技术方面加强协作，上市公司向通宇航空提供坚实的技术整合与储备，在 3D 打印技术领域互相交流，加大 3D 打印业务在航空航天及军工上的应用，加速通宇航空与上市公司关于 3D 打印技术的产品升级、迭代，加速上市公司的 3D 打印应用服务业务扩展到军工航空航天领域。

二、上市公司未来将采取多项措施应对管控风险

（一）上市公司将结合通宇航空的行业和业务情况，充分发挥团队管理、公司治理和风险防控等经验，从财务控制、制度控制、人力资源管理等方面对通宇航空的各业务模块进行集中协调，统一管理，提高管理控制能力；

（二）进一步完善并严格执行内部控制制度，尤其是对子公司的管理制度，加强上市公司对子公司重大经营决策、财务决策、对外担保、重大资产处置等方面的管理与控制，提升上市公司的整体的掌控能力、决策水平和抗风险能力；

（三）建立长效的人力资源制度，包括优秀人才选聘机制、薪酬奖励机制、晋升机制等，长效的人力资源制度有利于健全上市公司法人治理结构、提高员工积极性，有效提升整合的效率与效益；

（四）为了实现通宇航空既定的经营目标，保持管理、业务的连贯性，使其运营管理和市场开拓等延续自主独立性，本次交易完成后，上市公司对通宇航空的人员将不作重大调整，现有核心团队和管理层将保持基本稳定；

（五）本次交易完成后，上市公司将进一步加强通宇航空财务内控管理工作并定期对财务人员进行相关专业知识培训。

三、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：上市公司已经对标的资产采取有效整合，并已制定应对通宇航空管控风险的有效措施。

问题 5

本次交易主要合同显示，发行价格拟设置调整方案。

请上市公司补充披露本次交易是否设置发行价格调整方案，如是，请结合调价触发条件及相关指数走势，披露目前是否已触发调价条件，上市公司是否拟调整股份发行价格，如调整，披露相关程序履行情况。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见【回复概述】

根据本次交易的调价触发条件，以及光韵达、创业板综合指（399102.SZ）及电子元件指数（882519.WI）二级市场交易统计数据。本次交易价格调整机制已经触发。经上市公司董事会审议决定，不对本次发行价格进行调整。

【具体分析】

一、本次交易的调价触发条件以及不设置发行价格调整方案

（一）本次交易的调价触发条件

本次交易设置了发行价格调整方案，在上市公司审议同意本次发行股份购买资产的股东大会决议公告日至本次交易获得深交所审核通过和中国证监会注册同意前的期间内，出现下列条件之一的，上市公司有权召开董事会对发行价格进行一次调整：

1、向下调价触发条件

（1）创业板综合指数（399102.SZ）在连续 30 个交易日中任意 20 个交易日的收盘点位较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘点数跌幅超过 20.00%，且上市公司股价在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘价跌幅超过 20.00%；

（2）电子元件指数（882519.WI）（Wind 四级行业指数）任一交易日前的连续 30 个交易日中至少 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘点数跌幅超过 20.00%，且上市公司股价在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘价跌幅超过 20.00%。

2、向上调价触发条件

（1）创业板综合指数（399102.SZ）在连续 30 个交易日中任意 20 个交易日的收盘点位较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘点数涨幅超过 20.00%，且上市公司股价在任一交易日前的连续 30 个交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘价涨幅超过 20.00%；

（2）电子元件指数（882519.WI）（Wind 四级行业指数）任一交易日前的连续 30 个交易日中至少 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘点数涨幅超过 20.00%，且上市公司股价在任一交易日前的连续 30 个

交易日中有至少 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘价涨幅超过 20.00%。

（二）目前价格调整机制已经触发，上市公司不需要调整股份发行价格

根据《重组报告书》，本次交易召开首次董事会前一交易日（即 2020 年 6 月 5 日），创业板综合指数（399102.SZ）收盘指数为 2445.9 点，电子元件指数（882519.WI）收盘指数为 7291.21 点，上市公司股票收盘价格为 9.00 元/股。

自 2020 年 7 月 8 日至 2020 年 8 月 18 日止的 30 个交易日中，创业板综合指数（399102.SZ）至少有 20 个交易日的收盘点位较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘点数涨幅超过 20.00%，且上市公司股价至少有 20 个交易日较上市公司因本次交易召开首次董事会前一交易日收盘价涨幅超过 20.00%。本次交易价格调整机制已经触发。

2020 年 9 月 10 日，上市公司召开第四届董事会第二十九次会议，审议通过《关于不调整公司发行股份购买资产的股票发行价格的议案》，根据上市公司近期走势并与本次交易对方充分沟通，上市公司决定不对本次交易中发行股份购买资产的股票发行价格进行调整，后续亦不再对发行股份购买资产的股票发行价格进行调整。

2020 年 9 月 10 日，本次交易的交易对方陈征宇、俞向明、张智勇、张翥出具声明与承诺，同意上市公司不对本次交易中发行股份购买资产的股票发行价格进行调整。

综上所述，本次交易项下的价格调整机制已经触发，上市公司经董事会审议决定不对本次发行价格进行调整。

二、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为：目前本次交易项下发行股份购买资产的价格调整机制已触发。上市公司经董事会审议决定，不对本次发行价格进行调整，故上市公司不需调整股份发行价格。

问题 6

申请文件显示，本次交易设置业绩承诺补偿与减值测试，陈征宇、俞向明、张智勇、张翕为补偿义务人，同时本次交易还设置业绩奖励。

请上市公司补充披露：（1）业绩承诺补偿义务人在履行补偿义务时补偿承担的具体安排；（2）业绩奖励对象的范围、确定方式及审议程序安排。

【回复概述】

根据本次交易双方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》、《盈利预测补偿协议》及通宇航空制定的《超额业绩奖励管理办法》，本次交易设置的业绩承诺补偿与减值测试、绩奖励均通过交易双方签订的相关协议及制定的相关制度明确了业绩承诺补偿义务人在履行补偿义务时补偿承担的具体相关安排。超额业绩奖励对象的范围明确，制定了确定方式及审议程序的方案。

【具体分析】

一、业绩承诺补偿义务人在履行补偿义务时补偿承担的具体安排

根据上市公司（以下简称“甲方”）同补偿义务人（以下简称“乙方”）签订的《业绩预测补偿协议》，业绩承诺义务人在履行补偿义务时补偿承担的具体安排如下：

（一）乙方承担责任的具体方式

乙方承诺，于盈利补偿期间内的每一会计年度，目标公司累计实现的净利润数（净利润数以扣除非经常性损益及使用配套募集资金投资（包括期间资金的存款、理财等收益）所产生的损益后的净利润数为计算依据，合计不低于目标公司相应年度累计预测净利润数，否则乙方需要根据相关协议的约定以连带责任方式向甲方进行业绩补偿。

乙方承诺，于盈利补偿期间届满时，标的资产经期末减值测试确认的期末减值额（期末减值额为本次交易的交易对价减去期末标的资产的评估值并扣除盈利补偿期间内目标公司股东增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响）不超过补

偿期限内累计业绩补偿金额，否则乙方需要根据相关协议的约定以连带责任方式向甲方进行资产减值补偿。

（二）业绩补偿及资产减值补偿的实施暨履行补偿义务时的具体安排

1、补偿方式

双方同意，协议项下的补偿方式为股份补偿和现金补偿。乙方应优先以通过本次交易取得的甲方股份进行补偿；不足部分，以现金方式进行补偿。

2、业绩补偿：

（1）根据合格审计机构出具的专项审核意见，如果盈利补偿期间任一会计年度标的公司累计实现的实际净利润数小于同期累计预测净利润数，则乙方应对甲方进行业绩补偿。

（2）在盈利补偿期间，乙方每年应补偿股份数量按照下列公式计算：每年应补偿股份数量=（截至当期期末累积预测净利润数－截至当期期末累积实际净利润数）÷盈利补偿期间各年的预测净利润数总和×乙方认购股份总数－已补偿股份数。前述净利润数均以标的公司扣除非经常性损益及使用配套募集资金投资（包括期间资金的存款、理财等收益）所产生的损益后的净利润数确定；在逐年补偿的情况下，在各年计算的补偿股份数量小于0时，按0取值，即已经补偿的股份不冲回。乙方累计补偿股份数量以本次交易中乙方认购甲方股份总数为限。

（3）若甲方在盈利补偿期间实施转增或送股的，则应补偿的股份数量按照下列公式计算：应补偿股份数（调整后）=应补偿股份数（调整前）×（1+转增或送股比例）

（4）若甲方在盈利补偿期间实施现金分红，乙方对现金分红的部分应做相应返还，并在收到甲方发出的利润补偿通知后的30个工作日内且实际进行补偿之前将所需补偿的现金支付到甲方指定的银行账户内。返还金额的计算公式为：返还金额=每股已分配现金股利×应补偿股份数量

（5）若乙方于本次交易中认购股份总数不足以补偿的，乙方每年应补偿现金数按照下列公式计算：每年应补偿现金数=（截至当期期末累积预测净利润数－

截至当期期末累积实际净利润数)÷盈利补偿期间各年的预测净利润数总和×标的资产的交易价格—(已补偿股份数×本次发行股份价格)—已补偿现金数

3、资产减值补偿

(1) 在盈利补偿期间届满时,由甲方聘请合格审计机构对标的资产进行减值测试。若出现标的资产期末减值额大于乙方支付的业绩补偿金额之和(以下简称累计业绩补偿金额)的情况,则乙方应对甲方进行资产减值补偿。补偿时,先以乙方通过本次交易取得的甲方股份进行补偿;不足部分,以现金方式进行补偿。

(2) 需另行补偿金额、累计业绩补偿金额、另行应补偿股份数量按照下列公式计算:

需另行补偿金额=标的资产期末减值额-累计业绩补偿金额

累计业绩补偿金额=盈利补偿期间已补偿股份总数×本次发行股票价格+盈利补偿期间已补偿现金总金额

另行应补偿股份数量=(标的资产期末减值额-累计业绩补偿金额)÷本次发行股票价格

(三) 盈利补偿期间和预测净利润数

1、双方同意,本次交易的盈利补偿期间为2020年度、2021年度及2022年度。

2、乙方承诺,标的公司2020年度、2021年度及2022年度拟实现的扣除非经常性损益及使用配套募集资金投资(包括期间资金的存款、理财等收益)所产生的损益后的净利润数(以下简称预测净利润数)分别为4,000万元、5,000万元和6,000万元。

(四) 实际净利润数与资产减值的确定

1、双方同意,在盈利补偿期间内每个会计年度结束时,由甲方聘请合格审计机构对标的公司的实际盈利情况出具专项审核意见。标的公司于盈利补偿期间

内每年实现的实际净利润数应根据合格审计机构出具的上述专项审核意见结果为依据确定。

2、甲方将在盈利补偿期间内每年的年度报告中单独披露标的公司所对应的实际净利润数与同期预测净利润数的差异情况。

3、各方同意，甲方在盈利补偿期间届满时，聘请合格审计机构对标的资产进行减值测试并出具专项审核意见。标的资产在盈利补偿期间的减值情况根据合格审计机构出具的上述专项审核意见结果为依据确定。

（五）盈利补偿的实施程序

1、在甲方聘请的合格审计机构出具专项审核意见后 30 个工作日内，甲方应计算乙方应补偿股份数量和应补偿现金数（如有），并作出补偿股份回购注销的董事会决议或股东大会决议，以书面方式通知乙方实际净利润数小于预测净利润数情况、资产减值情况、应补偿股份数量及应补偿现金数（如有）。乙方应在收到甲方书面通知之日起 30 个工作日内配合甲方实施完毕补偿股份回购注销的相关程序和支付现金补偿（如有），并由甲方按照有关法律法规规定以人民币 1 元的总价格对补偿股份予以回购注销。

2、甲方董事会应就上述补偿股份回购注销事宜获得甲方股东大会的批准和授权，并负责办理补偿股份回购注销的具体事宜。

3、在确定股份补偿数量并回购注销的甲方董事会决议作出后 10 日内，甲方应通知甲方债权人并于 30 日内在报纸上公告。债权人自接到通知书之日起 30 日内，未接到通知书的自公告之日起 45 日内，如要求甲方清偿债务或者提供相应的担保，则甲方应按债权人要求履行相关责任以保护债权人利益。

4、若甲方股东大会未通过上述股份回购注销方案的，甲方将在股东大会决议公告后 5 个工作日内书面通知乙方，其在接到前述通知后 30 日内，在符合相关证券监管法规、规则和监管部门要求的前提下，将相当于应补偿股份总数的股份赠送给甲方审议股份补偿事宜的股东大会股权登记日登记在册的除乙方之外

的其他股东，该等其他股东按照股权登记日其持有的甲方股份数量占扣除乙方所持股份数后的甲方股份总数的比例获赠相应股份。

5、甲方就召开股东大会审议股份补偿及回购注销事宜时，乙方持有的甲方股票不享有表决权。

6、双方同意，乙方履行上述承诺而应支付的金额之和（包括业绩补偿和资产减值补偿），不超过本次交易标的资产的交易价格。

二、业绩奖励对象的范围、确定方式及审议程序安排。

根据双方签订的《发行股份及支付现金购买资产协议》和通宇航空制定的《超额业绩奖励管理办法》，业绩奖励对象的范围及确定方式审议程序的安排如下：

本次参与超额业绩奖励的对象为通宇航空团队及核心管理层，为在公司及其下属分子公司工作、领取薪酬，并签订劳动合同的员工。

（一）本次超额业绩奖励的具体对象包括

- 1、公司董事、监事；
- 2、公司总经理、副总经理、总监及部门经理级等中高级管理人员；
- 3、分子公司总经理、副总经理及部门经理级人员；
- 4、公司及下属分子公司核心技术人员；
- 5、经董事会认定对公司发展有卓越贡献的核心骨干。

有下列情形之一的，不能成为奖励对象：

1、最近三年内因泄露国家或公司机密、贪污、盗窃、侵占、受贿、行贿、失职、或渎职等违反国家法律、法规的行为，或违反公序良俗、职业道德和操守的行为给公司利益、声誉和形象造成严重损害的；

2、公司董事会认定的不能成为本次奖励对象的人员；

3、相关法律、法规或规范性文件规定的其他不能成为本次奖励对象的人员。

（二）奖励条件及确定方式

- 1、与公司签订符合要求的劳动合同：从 2020 年 1 月 1 日起，合同期限 不低于 6 年，按岗位要求签订竞业限制和保密协议；
- 2、在业绩承诺期内工作超过 20 个月且截至奖励发放时仍在职的人员；
- 3、业绩承诺期内平均 KPI 考核不低于 80 分。

（三）审议程序

在超额业绩奖励条件达成后，由公司管理层根据考核结果提出奖励的具体对象、分配方案，提交公司董事会审议批准后予以执行。

三、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为本次交易设置的业绩承诺补偿与减值测试、绩奖励均通过交易双方签订的相关协议及制定的相关制度明确了交易双方的权利和义务，相关安排是在双方意思自治的情形下安排的，未违反相关法律法规，不会对上市公司及中小股东造成利益损害。

问题 7

申请文件显示，本次交易尚需其他可能涉及的批准或核准。请上市公司补充披露本次交易是否存在其他审批部门、审批事项、目前进展及办理是否存在实质性法律障碍及对本次交易的影响。

请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

【回复概述】

本次交易除尚需取得深交所审核通过及中国证监会注册同意外，本次交易不涉及其他主管部门的批准或核准；并且根据本次交易的方案，本次交易不涉及外国投资者、外商投资性公司或国有企业，无需其他批准或核准程序。

【具体分析】

一、除尚需取得深交所审核通过及中国证监会注册同意外，本次交易不存在其他批准或核准

（一）本次交易尚需取得深交所审核通过及中国证监会注册同意

根据《重组审核规则》第三条规定，深交所对上市公司发行股份购买资产或者重组上市的申请文件进行审核，审核通过的，将审核意见、申请文件及相关审核资料报中国证监会注册。因此，本次交易尚需取得深交所审核通过及中国证监会注册同意。

（二）本次交易不涉及其他主管部门的批准或核准

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，以下简称209号文）的规定，涉军企事业单位（指已取得武器装备科研生产许可的企事业单位）实施改制、重组、上市及上市后资本运作行为等，须履行军工事项审查程序。通宇航空未取得亦不需要取得武器装备科研生产许可证，不属于209号文所属涉军企事业单位，本次交易无需取得国防军工主管部门的行政审批。

根据本次交易方案，本次交易不涉及外国投资者、外商投资性公司或国有企业，无需其他批准或核准程序。

二、独立财务顾问意见

经核查，独立财务顾问认为，本次交易的交易各方已就本次交易履行了截至目前所必要的批准和授权程序，已经取得的该等批准和授权合法、有效；本次交易已获得上市公司股东大会通过，无需取得除深交所审核通过及中国证监会注册同意外的其他批准或核准。

问题 8

申请文件显示，（1）标的资产于2019年度成为成飞集团“银牌供应商”，进入其前二十大供应商的行列；（2）成都航空产业园是成飞集团发挥产能集群

效应的重要举措，通宇航空将入驻成都航空产业园项目二期项目，将对未来通宇航空未来发展形成重要保障，该项目于 2020 年 4 月正式开工。

请上市公司补充说明：（1）结合成飞集团供应商评价机制、供应商进出衡量标准、相关供应商资质的存续时间、银牌等其他等级供应商经营规模和技术、近年成飞集团新进入供应商等情况，说明成为银牌供应商是否为标的资产进入成飞集团产业链的必须资质、标的资产获得成飞集团的订单优先级是否低于其他更高等级的供应商、是否存在不符合成飞银牌供应商评价资质的风险，以及对标的资产盈利能力和评估作价的影响；（2）结合成都航空产业园项目一、二期的建设进度、成飞相关供应商入驻等情况，说明标的资产入驻成都航空产业园的最新安排，审批进度，厂房设备搬迁等入驻事宜是否对标的资产正常生产经营及盈利水平的影响。

请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复概述】

标的公司的产品以军品为主，由于军工业务的保密性质，客户通常只在供应商名录中挑选供应商开展业务。客户选择供应商的方式通常为先甄选合格供应商，符合基本遴选标准及相应的军工业务资质的企业才能进入军工企业的合格供应商目录中。成飞集团在合格供应商目录中，根据上年供应商的产品质量、产能、价格、售后服务等情况对所有供应商进行比选排名。因此，成为银牌供应商并非标的资产进入成飞集团产业链的必须资质。

军品市场具有“先入优势”特点，因此，对于已有供应商的产品，并不存在优先级的的问题，而在新产品的供应商选择上，存在标的公司获得成飞集团订单的优先级会低于排名更靠前的供应商的情形。

标的公司已经进入成飞集团合格供应商目录，成飞集团看重的是标的公司航空精密零部件数控加工能力、成熟的质量管理体系、比较完善的工艺技术制造规范、专业稳定的制造技术团队、完备的售后服务能力、产品交付能力等。经过多年的业务培育，标的公司向成飞集团持续性的输出高质量的产品，已获得核心客户的高度认可，成为其“银牌供应商”。标的公司各方面在产品质量、产能、价格、

售后服务等方面较为稳定，不符合银牌供应商的可能性低。对标的资产盈利能力和评估作价的影响较小。

结合成都航空产业园项目一、二期的建设进度、成飞相关供应商入驻等情况，通宇航空作为第二批进入成都航空产业园的企业，与成都市新都区人民政府签订了相关合同，且已规划好相应厂房，预计可以于 2020 年 12 月入驻产业园，且成都航空产业园厂房的设备拟采购新设备用于生产，无旧设备搬迁计划，预计对公司的正常生产经营和盈利水平的影响相对较小。

【具体分析】

一、结合成飞集团供应商评价机制、供应商进出衡量标准、相关供应商资质的存续时间、银牌等其他等级供应商经营规模和技术、近年成飞集团新进入供应商等情况，说明成为银牌供应商是否为标的资产进入成飞集团产业链的必须资质、标的资产获得成飞集团的订单优先级是否低于其他更高等级的供应商、是否存在不符合成飞银牌供应商评价资质的风险，以及对标的资产盈利能力和评估作价的影响

（一）成飞集团供应商评价机制、供应商进出衡量标准、相关供应商资质的存续时间、银牌等其他等级供应商经营规模和技术、近年成飞集团新进入供应商等情况

1、成飞集团供应商评价机制

标的公司的产品以军品为主，由于军工业务的保密性质，客户通常只在供应商名录中挑选供应商开展业务。客户选择供应商的方式通常为先甄选合格供应商，符合基本遴选标准及相应的军工业务资质的企业才能进入军工企业的合格供应商目录中。

成飞集团在合格供应商目录中，根据供应商质量（40 分），进度（30 分），成本（15 分），售后服务（15 分）等能力进行评价，优先选择优质及专业化供应商。95 分以上为金牌供应商，80-95 分为银牌供应商，当供应商评价为黄牌（60-80 分）时不新增任务，当供应商连续两年评价为黄牌时，任务减少 20%，当供应商

评价为红牌（低于 60 分）时就取消供应商资格。

2、供应商进出衡量标准

（1）供应商进入衡量标准

成飞集团针对不同品类产品供应商设有专门的合格供应商遴选机制，基于成飞集团自身业务发展需求决定是否寻找新的供应商。基本遴选标准包括供应商的无违法记录、生产场地、供应商注册资本、各品类生产设备台数、生产工人和技术人员人数等。

由于军工行业的特殊性，供应商需要通过一系列复杂且严格的质量体系认证并取得相应的资质才能开展经营，具备相应的遴选标准如下：

业务	遴选标准	通宇航空是否满足
工装业务	国军标质量管理体系认证证书 或质量管理体系认证证书	通宇航空已取得相应资质
	三级保密资格单位证书（2019 年新增要求）	通宇航空已取得相应资质
航空零部件业务	装备承制单位资格证书	通宇航空已取得相应资质
	三级保密资格单位证书	通宇航空已取得相应资质

因此，通宇航空已满足相关条件，进入成飞集团合格供应商名录。

（2）供应商退出衡量标准

供应商退出标准详见本问题回复之“一、（一）、1、成飞集团供应商评价机制”，当供应商评价为红牌（低于 60 分）时就取消供应商资格。军品市场具有“先入优势”特点，武器装备一旦列装部队后，为了保证国防体系的延续性和稳定性，军方不会轻易更换其主要武器装备的供应商。

3、相关供应商资质的存续时间

根据成飞集团供应商评价机制及供应商进出衡量标准问题的回复可知，成为成飞集团供应商后不存在固定的供应商资质要求，且不存在固定时间上的限制。但通宇航空在生产经营中必须要获得以下基本资质，才能成为成飞的供应商，相关资质有一定的有效期，截至本回复出具日，通宇航空获得的供应商资质认证情

况如下：

序号	资质名称	所属公司	颁发单位	发证日期	有效期至
1	三级保密资格单位证书	通宇航空	国防武器装备科研生产单位 保密资格审查认证委员会	2016 年 2 月 4 日	2021 年 2 月 3 日
2	装备承制单位资格证书	通宇航空	中央军委装备发展部	2019 年 1 月	2024 年 1 月
3	AS9100D 版质量管理体系认证证书	通宇航空	NSF International Strategic Registrations	2020 年 1 月 24 日	2023 年 1 月 23 日
4	国军标质量管理体系认证证书	通宇航空	中国新时代认证中心	2019 年 11 月 8 日	2024 年 1 月 31 日
5	成都市军民融合企业（单位）认定证书	通宇航空	成都市经济和信息化委员会	2018 年 3 月 23 日	-

通宇航空现有资质证书中，除三级保密资格单位证书将于 2021 年 2 月 3 日到期外，其他资质尚有较长的有效期。根据国家保密局、国防科工局和中央军委装备发展部修订印发的《武器装备科研生产单位保密资格认定办法》，保密资格证书有效期届满，需继续承担涉密武器装备科研生产任务的单位，应当提前 30 个工作日重新提交符合规定形式的申请材料。三级保密资格单位证书续期要求如下：

资质名称	申请相应资格应当具备的条件	通宇航空是否符合认定条件
三级保密资格单位证书	在中华人民共和国境内依法成立 3 年以上的法人，无违法犯罪记录	符合，通宇航空于 2013 年成立，存续至今；根据通宇航空出具的说明和承诺，并经核查，通宇航空报告期内无违法犯罪记录
	承担或者拟承担武器装备科研生产的项目、产品涉及国家机密	符合，通宇航空业务涉及武器装备承制，产品涉及国家机密。
	无境外(含港澳台)控股或直接投资，且通过间接方式投资的外方投资者及其一致行动人的出资比例最终不得超过 20.00%	符合，通宇航空股权结构符合该要求
	法定代表人、主要负责人、实际控制人、董(监)事会人员、高级管理人员以及承担或者拟承担涉密武器装备科研生产任务的人员，具有中华人民共和国国籍，无境外永久居留权或者长期居留	符合，通宇航空法定代表人、实际控制人、董事会人员、监事、高级管理人员以及承担或者拟承担涉密武器装备科研生产任务的人员，具有中华人民共和国国籍，无境外永久居留权或者长期居留许可，与境外（含港澳台）人员无婚姻

资质名称	申请相应资格应当具备的条件	通宇航空是否符合认定条件
	许可，与境外(含港澳台)人员无婚姻关系	关系
	保密制度完善，有专门的机构或者人员负责保密工作，场所、设施、设备防护符合国家保密规定和标准	符合，通宇航空设有保密委员会、保密办公室以及专职保密员和安全管理员，已健全保密管理制度，涉密场所、设施、设备防护符合国家保密规定和标准
	有固定的科研生产和办公场所，具有承担涉密武器装备科研生产任务的能力	符合，通宇航空有固定的科研生产和办公场所，具有承担涉密武器装备科研生产任务的能力
	1 年内未发生泄密事件	符合，通宇航空自获得保密资格单位证书以来未发生泄密事件，在过去生产经营过程中并在未来生产过程中将继续严格遵守相关保密法律、法规、规章及内部制度，杜绝泄密事件的发生
	法律、行政法规和国家保密行政管理部门规定的其他条件	—

因此，三级保密资格单位证书到期前，通宇航空按照有关法律法规规定提前 30 个工作日重新提交符合规定形式的申请材料即可为该等资质办理续期，预计三级保密资格单位证书续期不存在障碍。

通宇航空已根据相关法律法规规定以及自身生产经营需要，取得了国军标质量管理体系认证证书、装备承制单位资格证书、三级保密资格单位证书等生产经营所需资质，均在存续期内，且预计续期不存在障碍，不存在资质不齐全等可能影响公司生产经营的情形。

4、银牌等其他等级供应商经营规模和技术、近年成飞集团新进入供应商情况

成飞集团属于涉军企业，创建于 1958 年，是我国航空武器装备研制生产和出口主要基地、民机零部件重要制造商，其对外信息披露需履行保守国家机密的义务。根据《军工企业对外融资特殊财务信息披露暂行办法》（科工财审【2008】702 号）的相关规定，成飞集团的银牌等其他等级供应商相关信息及近年成飞集团新进入供应商情况涉及国家机密，标的公司无法获取相关资料，标的公司就成飞集团的银牌等其他等级供应商相关信息及近年成飞集团新进入供应商情况等内容申请豁免披露。

（二）说明成为银牌供应商是否为标的资产进入成飞集团产业链的必须资质、标的资产获得成飞集团的订单优先级是否低于其他更高等级的供应商、是否存在不符合成飞银牌供应商评价资质的风险，以及对标的资产盈利能力和评估作价的影响

1、成为银牌供应商是否为标的资产进入成飞集团产业链的必须资质

成飞集团供应商资质要求详见本问题回复之“一、（一）、2、供应商进出衡量标准”。当供应商进入成飞集团合格供应商目录后，才有资格参与供应商比选，按照最终比选得分可分为金牌供应商（95分以上）、银牌供应商（80-95分）、黄牌供应商（60-80分）。因此，成为银牌供应商并非标的资产进入成飞集团产业链的必须资质。

2、标的资产获得成飞集团的订单优先级是否低于其他更高等级的供应商

军品市场具有“先入优势”特点，武器装备一旦列装部队后，为了保证国防体系的延续性和稳定性，军方不会轻易更换其主要武器装备的供应商，并在其后续的产品升级、技术改进和其他采购中形成对供应商相对稳定的保障。

已有供应商的产品采购，由于军工行业的特殊性，主要产品均为定制化的产品且品种繁多，下游供应商订单的份额配置各年度不会发生较大变化，随着军工计划产值的增长而增加。而新产品的采购中，成飞集团每年会根据上年供应商的产品质量、产能、价格、售后服务等情况对所有供应商进行比选排名，排名靠前的供应商会优先指派订单。因此，对于已有供应商的产品，并不存在优先级的问題，而在新产品的供应商选择上，存在标的公司获得成飞集团订单的优先级会低于排名更靠前的供应商的情形。

根据对标的公司核心客户成飞集团的访谈得知，在军民融合等支持航空产业大力发展的国家政策背景下，标的公司主要客户成飞集团的发展战略变为进一步贯彻落实航空工业“聚焦主业”发展要求以及核心能力建设，通过增加航空零部件外协比例来实现聚焦主业发展，成飞集团拟不断扩大生产规模及增加零部件外协比例。目前，通宇航空已经是成飞零部件外协单位的银牌供应商，是其重要的外

协厂商，未来成飞集团生产规模的快速增长和外协比例的增长将持续推动通宇航空销售收入的增长。因此，通宇航空是成飞集团战略供应商之一，由于成飞集团规模持续增长，未来订单将持续增长，标的公司无法获得成飞集团订单的风险低。

3、是否存在不符合成飞银牌供应商评价资质的风险

标的公司已经进入成飞集团合格供应商目录，成飞集团看重的是标的公司航空精密零部件数控加工能力、成熟的质量管理体系、比较完善的工艺技术制造规范、专业稳定的制造技术团队、完备的售后服务能力、产品交付能力等。经过多年的业务培育，标的公司向成飞集团持续性的输出高质量的产品，已获得核心客户的高度认可，成为其“银牌供应商”。标的公司各方面在产品质量、产能、价格、售后服务等方面较为稳定，不符合银牌供应商的可能性低。

由于标的公司目前所在的军工航空航天制造行业属于技术密集型行业，必须根据终端客户的特定要求进行持续的技术创新和产品开发。未来标的公司如果不能进行持续的技术创新或创新不足，而无法满足终端客户的特定需求，将存在无法被评为成飞银牌供应商的可能。

4、对标的资产盈利能力和评估作价的影响

综上所述，银牌供应商是成飞集团根据标的公司过往的产品质量、产能、价格、售后服务等情况比选排名得出的。标的公司的客户稳定性较强，被成飞集团剔除出供应商目录的风险低。

目前，通宇航空是成飞集团战略供应商，标的公司的客户稳定性较强，报告期内由于成飞集团规模持续增长，外包任务向新都园区集中，未来订单将持续增长。另一方面，航空航天装备零部件制造行业进入壁垒较高，除了实行严格的许可证制度外，需要综合考察生产制造商技术水平、生产能力等各个方面，经过考察验厂等环节后进入合格供应商名录，而一旦成为其供应商后一般均会保持长期稳定的合作，该行业利润水平保持稳定。因此，通宇航空被其他供应商替代的风险低，对标的资产盈利能力和评估作价的影响较小。

二、结合成都航空产业园项目一、二期的建设进度、成飞相关供应商入驻等情况，说明标的资产入驻成都航空产业园的最新安排，审批进度，厂房设备搬迁等入驻事宜是否对标的资产正常生产经营及盈利水平的影响

（一）成都航空产业园项目一、二期的建设进度、成飞相关供应商入驻等情况

成都航空产业园是成都市新都区为了加快其航空产业发展重点打造的招商引资及航空产业配套工程，2019年4月，成都航空产业园项目一期正式开工，共有10家航空企业集中签约落户新都，总投资约60亿元。其中6家成为第一批入驻四川成都航空产业园的核心配套企业。2019年9月，园区一期完成建设并实现投产，完成首批产品交付。

2020年4月，成都航空产业园项目二期项目正式开工，引进了8家包括大飞机机头项目在内的航空配套制造企业。2020年7月，四川成都航空产业园入园项目集中签约仪式举行。现场签约四川成都航空产业园航空技术装备专业化生产研制基地、成都航空职业技术学院航空产教园区等30个项目，总投资约60亿元，覆盖柔性机加、智能钣金、数字化装配、技术装备专业和航空专业人才培养等领域。按照规划，产业园二期工程预计将于今年11月交付。通宇航空参加了本次集中签约仪式。

（二）说明标的资产入驻成都航空产业园的最新安排，审批进度，厂房设备搬迁等入驻事宜是否对标的资产正常生产经营及盈利水平的影响

1、标的资产入驻成都航空产业园的最新安排，审批进度，厂房设备搬迁情况

2020年7月，通宇航空参加成都市新都区人民政府举行的集中签约仪式。本项目的审批进度为标的公司以与成都市新都区人民政府签订了相关投资合同，且已规划好相应厂房。成都航空产业园厂房的设备拟采购新设备用于生产，无旧设备搬迁计划。

2、是否对标的资产正常生产经营及盈利水平的影响

通宇航空已与成都市新都区人民政府签订了相关合同，且已规划好相应厂房，且成都航空产业园厂房的设备拟采购新设备用于生产，无旧设备搬迁计划。目前不存在对标的公司未来生产经营造成不利影响的重大事项，不会对公司的正常发展产生重大影响，标的公司正按照其生产和经营发展计划正常生产经营，稳定并进一步提高资产相关盈利能力。

三、独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

1、结合成飞集团供应商评价机制、供应商进出衡量标准、相关供应商资质的存续时间等情况，成为银牌供应商并非标的资产进入成飞集团产业链的必须资质。军品市场具有“先入优势”特点，因此，对于已有供应商的产品，并不存在优先级的的问题，而在新产品的供应商选择上，存在标的公司获得成飞集团订单的优先级会低于排名更靠前的供应商的情形。标的公司向成飞集团持续性的输出高质量的产品，已获得核心客户的高度认可，成为其“银牌供应商”。标的公司各方面在产品质量、产能、价格、售后服务等方面较为稳定，不符合银牌供应商的可能性低，对标的资产盈利能力和评估作价的影响较小。

2、结合成都航空产业园项目一、二期的建设进度、成飞相关供应商入驻等情况，通宇航空作为第二批进入成都航空产业园的企业，，与成都市新都区人民政府签订了相关合同，且已规划好相应厂房，，且成都航空产业园厂房的设备拟采购新设备用于生产，无旧设备搬迁计划，预计对公司的正常生产经营和盈利水平的影响相对较小。

（本页无正文，为《华创证券有限责任公司关于<深圳光韵达光电科技股份有限公司申请发行股份购买资产并募集配套资金的审核问询函的回复>之核查意见》之签章页）

财务顾问主办人：_____

汪文雨

沈明杰

刘 乐

法定代表人：_____

陶永泽

华创证券有限责任公司

2020 年 9 月 21 日