

立信会计师事务所（特殊普通合伙）  
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  
审核问询函的回复  
信会师函字[2020]第 ZL031 号

## 立信会计师事务所（特殊普通合伙）

# 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的回复

### 深圳证券交易所创业板公司管理部：

由贵部下发的《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》（审核函〔2020〕030009号，以下简称“问询函”）收悉，本所作为深圳光韵达光电科技股份有限公司（以下简称“公司”或“光韵达”）2019年1月1日至2020年7月31日的审计机构，按照问询函的要求对相关问题进行了逐项核查，现就有关情况说明如下：

问题1：申请文件显示，（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。

回复情况如下：

一、结合标的主要订单情况、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。

**【公司回复】**

**(一) 通宇航空 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 (不含税)
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
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

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 (不含税)
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 (不含税)
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
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

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 (不含税)
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
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
<b>合计</b>					<b>6,788.35</b>

## (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、张翕签订的《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、张翕盈利预测补偿协议》，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，即交易对方承诺目标公司 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，目标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，通宇航空期间内会计政策、会计估计、信用政策基本保持一致，不存在重大变更的情形。

(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，通宇航空仅于 2019 年度当期发生退货情形，涉及金额为 23.05 万元，占当期营业收入的比例为 0.30%。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条规定，通宇航空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。通宇航空按照上述退货规定冲减了当期收入。

## 3、通宇航空 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

### (三) 通宇航空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，通宇航空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%，为通宇航空营业收入的主要组成部分。通宇航空 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，通宇航空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，带来通宇航空产品规模的快速提升；（3）通宇航空自 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，通宇航空 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，通宇航空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

通宇航空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。

通宇航空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，通宇航空 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 <sup>1</sup>	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 <sup>2</sup>	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%
<b>行业平均值</b>		<b>50,027.89</b>	<b>31,236.59</b>	<b>60.16%</b>	<b>8,047.83</b>	<b>7,028.93</b>	<b>14.50%</b>
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通宇航空存在差异，但其经营活动均涉及军工体系模式，且客户性质与通宇航空相似，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）通宇航空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，通宇航空 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。通宇航空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，此前通宇航空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。通宇航空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，通宇航空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，成飞集团结合通宇航空历史合作以来较好的交付质量及进度，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。

### 【会计师回复】

在审计过程中，会计师已充分关注通宇航空的营业收入和净利润增幅情况，并执行的相关审计程序包括：

1、对营业收入和成本费用实施分析性程序，通过分析通宇航空的产品销售结构和价格变动是否异常，复核收入变动的合理性，对比分析净利润异常变动原因及合理性。

2、对通宇航空收入及净利润增幅与同行业上市公司的进行对比分析，检查是否存在合理性。

3、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，对目标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对目标公司管理层进行访谈并形成访谈记录，以评价目标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、从目标公司获取 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、从目标公司 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、从目标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、从目标公司 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、从目标公司 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与目标公司财务管理人员进行访谈并形成访谈记录，同时检查目标公司成本核算方法，是否符合企业会计准则规定，与以前年度是否保持一致。

③获取并查阅目标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，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) 通宇航空不存在为实现 2019 年业绩承诺“精准达标”而调节利润的情形。

(4) 通宇航空 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。

经核查，会计师未发现公司的上述说明中与财务报告相关的信息与会计师审计过程中获取的资料在所有重大方面存在不一致之处。

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。

### 【公司回复】

#### (一) 通宇航空的新旧收入政策

##### 1、自 2020 年 1 月 1 日起执行的新收入政策

通宇航空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，通宇航空在合同开始日，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。通宇航空按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

交易价格是指通宇航空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。通宇航空根据合同条款，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。通宇航空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，通宇航空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) 客户在通宇航空履约的同时即取得并消耗通宇航空履约所带来的经济利益。

(2) 客户能够控制通宇航空履约过程中在建的商品。

(3) 通宇航空履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且通宇航空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，通宇航空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。通宇航空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，通宇航空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，通宇航空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，通宇航空考虑下列迹象：

(1) 通宇航空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) 通宇航空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) 通宇航空已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

(4) 通宇航空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

按照他人使用通宇航空货币资金的时间和实际利率计算确定。

## (二) 通宇航空执行新收入政策对财务数据影响

通宇航空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，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。

### **【会计师回复】**

在审计过程中，会计师已充分关注通宇航空新旧收入政策对财务数据的影响，并执行的相关审计程序包括：获取通宇航空收入合同，核查合同约定的履约义务对收入时点确认的影响。

经核查，会计师认为，通宇航空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，故通宇航空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。**

### **【公司回复】**

#### **（一）通宇航空的生产交付周期、及验收周期**

军工体制下，各主机厂一般于年底或年初做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，通宇航空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、通宇航空持续生产，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）通宇航空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，通宇航空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，通宇航空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，通宇航空收入确认对应的产品交付可能跨越多个会计期间，通宇航空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，通宇航空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，从而决定了通宇航空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，结合通宇航空产品生产周期、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，通宇航空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。

### 【会计师回复】

在审计过程中，会计师已充分关注通宇航空的生产交付及验收确认收入情况，并执行的相关审计程序包括：抽查相关收入合同、生产订单、交付及验收单，复核收入确认的合理性。

经核查，会计师未发现公司的上述说明中与财务报告相关的信息与会计师审计过程中获取的资料在所有重大方面存在不一致之处。

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。

### 【公司回复】

#### （一）通宇航空与成飞集团的审价机制和报价机制

通宇航空的主要业务为军品业务，通宇航空军品业务通过协价确认结算价格，其定价流程为：由通宇航空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

据访谈所知，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。通宇航空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，通宇航空毛利率情况

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，通宇航空综合毛利率分别为 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
通宇航空 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 月未审毛利率数据。

数据来源：Wind 资讯

整体来看，通宇航空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，通宇航空良品率达 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，爱乐达优于通宇航空，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、成都德坤优于通宇航空。通宇航空 2018 年毛利率大幅低于行业平均水平的主要原因是通宇航空于 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。

通宇航空 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，主要是因为通宇航空自 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，通宇航空整体毛利率水平将恢复应有水平。

综上，报告期内，通宇航空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，论述通宇航空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，通宇航空毛利率不存在大幅下滑情况，具备可持续性。对于预测期内通宇航空主营业务毛利率的预测基于通宇航空历史年度的平均毛利率水平，并参考通宇航空产品销售定价方式、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。

综上所述，通宇航空在预测期内不存在毛利率大幅下滑风险，但仍不排除通宇航空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”中对通宇航空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，通宇航空综合毛利率分别为 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。鉴于通宇航空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，通宇航空将面临产品毛利率下滑的风险。同时，通宇航空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通宇航空规模扩大，管理成本进一步提升，在本次评估的预测期内，通宇航空毛利率在 58%左右。特提请投资者注意，通宇航空存在毛利率下滑的风险。”

### 【会计师回复】

在审计过程中，会计师已充分关注通宇航空的报价机制情况，并执行的相关审计程序包括：取得通宇航空定价机制，对比同行业上市公司定价机制，分析定价对通宇航空毛利率及盈利的影响。

经核查，会计师未发现公司的上述说明中与财务报告相关的信息与会计师审计过程中获取的资料在所有重大方面存在不一致之处。

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。

回复情况如下：

### 【公司回复】

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）通宇航空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做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，通宇航空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、通宇航空持续生产，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，通宇航空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%

通宇航空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

通宇航空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。通宇航空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，通宇航空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，通宇航空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

通宇航空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

通宇航空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，结合通宇航空成本构成情况、成本归集及分配方法、业务模式及收入核算模式，通宇航空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）报告期内通宇航空来料的频率、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（材料牌号、合格证、规格、数量等）-账簿登记管理-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	

客户材料送达通宇航空后，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，验证合格的做出合格标记，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）通宇航空产成品的管理情况

通宇航空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，因此通宇航空产品生产加工完成后便立即向客户进行产品交付，因此通宇航空各期末基本不存在产成品。通宇航空仓库存有的存货主要为原材料及在产品，日常管理中，通宇航空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，通宇航空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

通宇航空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，通宇航空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，通宇航空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，亦使得通宇航空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，客户会要求通宇航空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。

通宇航空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，也加大了通宇航空的资金周转压力。根据通宇航空收入确认原则，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，通宇航空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，通宇航空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，或收款滞后而给通宇航空造成损失，以及合同签署延迟影响通宇航空经营业绩的风险。

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”模式导致通宇航空盈利能力受到影响的极小，但为应对上述可能出现的存货相关风险，通宇航空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，以加快通宇航空发出商品结算速度；

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。通宇航空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。

### 【会计师回复】

在审计过程中，会计师已充分关注通宇航空的存货生产周期、成本归集和分摊的合理性，以及存货管理及相关风险应对情况，并执行的相关审计程序包括：

1、获取并查阅存货、营业成本核算相关的财务管理制度及内控制度，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，核查上述流程的内部控制设计及执行的有效性；

2、获取并核查成本归集和分摊过程，复核其是否符合准则要求。

经核查，会计师认为：

1、1、结合通宇航空成本构成情况、成本归集及分配方法、业务模式及收入核算模式，通宇航空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、通宇航空来料管理模式、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有的防范通宇航空存货资产受损进而影响盈利能力的情况的风险。同时，通宇航空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 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。

回复情况如下：

**【公司回复】**

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

通宇航空的产品以军品为主，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
----	------	----------

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。据访谈，目前尚未有因供应商评价为红牌而剔除供应商名录的情形，主要供应商退出原因为连续两年不承接军品任务，自动退出供应商名录。

### 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，才能成为成飞集团的供应商，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许可，与境外(含港澳台)人员无婚姻关系	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

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
		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，通宇航空无法获取相关资料，通宇航空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通宇航空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通宇航空进入成飞集团产业链的必须资质。

## 2、通宇航空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题，而在新产品的供应商选择上，存在通宇航空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。

根据对通宇航空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，通宇航空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，通宇航空作为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，通宇航空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

通宇航空已经进入成飞集团合格供应商目录，成飞集团看重的是通宇航空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，通宇航空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”。通宇航空各方面在产品质量、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。

由于通宇航空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。未来通宇航空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、对通宇航空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通宇航空过往的产品质量、产能、价格、售后服务等情况比选排名得出的。通宇航空的客户稳定性较强，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，通宇航空的客户稳定性较强，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，对通宇航空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，说明通宇航空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通宇航空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**

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。通宇航空已通过审批，参与本次集中签约仪式。

(二) 说明通宇航空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通宇航空正常生产经营及盈利水平的影响

1、通宇航空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，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，通宇航空针对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、是否对通宇航空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，且通宇航空针对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。目前不存在对通宇航空未来生产经营造成不利影响的重大事项，预计对公司的正常生产经营和盈利水平的影响相对较小。

#### 【会计师回复】

在审计过程中，会计师已充分关注通宇航空资质以及通宇航空入驻成都航空产业园对其盈利能力的影响，并执行的相关审计程序包括：通过询问管理层了解通宇航空的资质情况并判断其资质对销售订单的影响；通过询问管理层了解通宇航空入驻成都航空产业园进度，检查相关投资协议书，并判断是否对公司未来经营和盈利产生影响。

经核查，会计师未发现公司的上述说明中与财务报告相关的信息与会计师审计过程中获取的资料在所有重大方面存在不一致之处。

(以下无正文)

（此页无正文，为立信会计师事务所（特殊普通合伙）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》盖章页）

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

2020 年 9 月 21 日