

证券代码：300902

证券简称：国安达

公告编号：2023-053

## 国安达股份有限公司

# 关于深圳证券交易所《关于对国安达股份有限公司的 年报问询函》的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

2023年5月16日，国安达股份有限公司（以下简称“公司”）收到深圳证券交易所《关于对国安达股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函（2023）第172号），公司董事会高度重视并认真核查，现就问询函相关事项回复如下：

### 一、关于净利润

报告期内，你公司实现营业收入26,535.91万元，同比增长4.64%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为1,511.39万元，同比下降42.85%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润491.67万元，同比下降64.67%；非经常性损益金额合计1,019.71万元，占净利润比重达67.47%。销售费用、管理费用分别为4,290.73万元、4,469.96万元，同比增加15.31%、28.03%。分行业来看，电力电网行业、交通运输行业毛利率分别为56.20%、40.07%，同比分别上升7.42、下降2.48个百分点。请你公司：（1）结合业务开展情况、毛利率水平、可比公司情况、期间费用的具体构成及主要项目的变动情况、人员数量变动情况等，量化说明营业收入、净利润变动差异较大的原因及合理性，营业收入与期间费用变动差异较大的原因及合理性。（2）结合行业情况、产品定价、成本构成、主要客户信息、是否为关联方及相关业务毛利率、应收款项回收情况、可比公司情况等，说明电力电网行业毛利率较高且大幅上升的原因及合理性，不同行业毛利率变动差异较大的原因。（3）结合非经常性损益的明细情况，说明非经常性损益占比较高的原因，是否主要依赖非经常性损益，已

采取或拟采取改善持续经营能力的措施，非经常性损益是否具有可持续性，并充分提示风险。

(一) 结合业务开展情况、毛利率水平、可比公司情况、期间费用的具体构成及主要项目的变动情况、人员数量变动情况等，量化说明营业收入、净利润变动差异较大的原因及合理性，营业收入与期间费用变动差异较大的原因及合理性

1. 营业收入、净利润变动差异较大的原因及合理性

公司 2022 年度营业收入与净利润较上年变动情况如下表所示：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动幅度
一、营业收入	26,535.92	25,358.95	1,176.97	4.64%
减：营业成本	14,163.99	13,638.22	525.77	3.86%
税金及附加	304.70	229.86	74.84	32.56%
期间费用	10,244.18	8,635.49	1,608.69	18.63%
其中：销售费用	4,290.73	3,721.15	569.58	15.31%
管理费用	4,469.97	3,491.45	978.52	28.03%
研发费用	1,661.76	1,515.97	145.79	9.62%
财务费用	-178.29	-93.09	-85.20	-91.54%
加：其他收益	504.48	599.9	-95.42	-15.91%
投资收益	335.85	161.52	174.33	107.93%
公允价值变动收益	446.50	694.79	-248.29	-35.74%
信用减值损失	-912.15	-560.92	-351.23	62.62%
资产减值损失	-596.72	-243.43	-353.29	145.13%
资产处置收益	0.75	-15.55	16.30	-104.79%
二、营业利润	1,601.76	3,491.69	-1,889.93	-54.13%
加：营业外收入	53.35	10.71	42.64	398.14%
减：营业外支出	32.32	18.46	13.86	75.10%
三、利润总额	1,622.79	3,483.93	-1,861.14	-53.42%
减：所得税费用	238.01	784.52	-546.51	-69.66%
四、净利润	1,384.77	2,699.42	-1,314.65	-48.70%

其中：归属于上市公司股东的净利润	1,511.39	2,644.43	-1,133.04	-42.85%
少数股东损益	-126.62	54.99	-181.61	-330.26%

如上表所述，本年度公司营业收入 26,535.92 万元，较上年同期增长 4.64%，而归属于上市公司股东的净利润 1,511.39 万元，较上年同期下降 42.85%，主要系公司业务稳步拓展，本年收入稳步增加、综合毛利率较上期持平，而期间费用增加较多所致，具体分析如下：

#### (1) 业务开展情况

公司业务包括电力电网行业、交通运输行业、储能行业及其他行业业务，收入具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动幅度
电力电网行业	12,540.71	11,008.05	1,532.66	13.92%
交通运输行业	10,210.88	10,904.55	-693.67	-6.36%
储能行业	1,101.51		1,101.51	100.00%
其他行业	2,682.83	3,446.35	-763.52	-22.15%
合 计	26,535.92	25,358.95	1,176.97	4.64%

公司 2022 年营业收入较 2021 年增加 1,176.97 万元，主要系电力电网行业和储能行业收入增加，交通运输行业和其他行业收入减少综合影响所致。其中，电力电网行业收入增加，主要系公司加大该行业压缩空气泡沫灭火系统推广及市场布局，压缩空气泡沫灭火系统销售收入增加；交通运输行业收入减少，主要系受国内经济下行压力增大、叠加新能源产品提前消费等影响，国内大中型客车行业需求总量下降，该行业收入减少；储能行业为公司 2021 年新拓展的市场领域，本期陆续释放销售订单；其他行业收入减少，主要系公司技术服务收入减少所致。

#### (2) 毛利率水平

2022 年公司综合毛利率相较 2021 年基本持平，具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度	2021 年度	变动
营业收入	26,535.92	25,358.95	4.64%
营业成本	14,163.99	13,638.22	3.86%

项 目	2022 年度	2021 年度	变动
毛利率	46.62%	46.22%	0.40%

### (3) 期间费用变动分析

单位：人民币万元

项 目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动幅度
期间费用	10,244.18	8,635.49	1,608.69	18.63%
其中：销售费用	4,290.73	3,721.15	569.58	15.31%
管理费用	4,469.97	3,491.45	978.52	28.03%
研发费用	1,661.76	1,515.97	145.79	9.62%
财务费用	-178.29	-93.09	-85.20	-91.54%

报告期内公司的期间费用增加 1,608.69 万元，增幅为 18.63%，为影响本期利润水平的主要因素之一，主要系销售费用和管理费用合计增加 1,548.10 万元，具体分析详见本说明一(一)2 之所述。

### (4) 可比公司情况

2022 年度，公司与同行业公司营业收入、净利润的变动情况如下：

单位：人民币万元

项 目	公司名称 [注]	2022 年度		2021 年度
		金额	变动幅度	金额
营业收入	国安达公司	26,535.92	4.64%	25,358.95
	青鸟消防	460,237.46	19.13%	386,339.30
	国电南瑞	4,682,896.29	10.42%	4,241,100.74
	许继电气	1,491,744.94	24.41%	1,199,069.74
归属于上市公司股东的净利润	国安达公司	1,511.39	-42.85%	2,644.43
	青鸟消防	56,963.11	7.51%	52,982.49
	国电南瑞	644,618.12	14.24%	564,244.83
	许继电气	75,921.72	4.81%	72,437.30

[注]可比公司青鸟消防与公司同属消防安全产品领域；本期公司电力电网行业收入增加较多，故选择下游市场同为电力电网行业的国电南瑞、许继电气作为可比公司

公司与同行业上市公司营业收入、净利润的变动幅度存在差异，主要系产品

类型具有差别。青鸟消防主要产品为通用消防报警系统及应急照明与智能疏散系统，主要应用于民用、商业领域内的建筑场景。国电南瑞主要产品为电网自动化及工业控制，应用于能源电力及工业控制领域。许继电气主要产品为智能变配电系统，主要应用于电力装备行业。公司主要产品为自动灭火装置及系统，产品应用于新能源汽车、电力电网、储能电站、新能源风力发电、光伏发电、充电场站、充电桩、城市公共安全及地下综合管廊等特殊领域的消防安全防护。另外，公司的期间费用增长较多，故归属于上市公司股东的净利润减少。

综上所述，营业收入、净利润变动存在差异，主要系公司业务稳步拓展，本年收入稳步增加、综合毛利率较上期持平，而期间费用增加较多等所致。

## 2. 营业收入与期间费用变动差异较大的原因及合理性

### (1) 销售费用增长的原因及合理性

公司销售费用主要由职工薪酬、商务辅助服务、业务招待费、股份支付等费用构成。2021年-2022年公司销售费用变动情况如下所示：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度		2021 年度		变动金额	变动幅度
	金额	占比	金额	占比		
职工薪酬	1,370.62	31.94%	1,035.38	27.83%	335.24	32.38%
商务辅助服务	1,200.89	27.99%	1,574.53	42.31%	-373.64	-23.73%
业务招待费	581.84	13.56%	320.09	8.60%	261.75	81.77%
股份支付	268.50	6.26%			268.50	100.00%
差旅费	240.01	5.59%	218.81	5.88%	21.20	9.69%
售后服务费	230.21	5.37%	142.78	3.84%	87.43	61.23%
其他费用	398.66	9.29%	429.57	11.54%	-30.91	-7.20%
合 计	4,290.73	100.00%	3,721.15	100.00%	569.58	15.31%

2022年度公司销售费用同比增加569.58万元，增长15.31%，主要系职工薪酬、业务招待费、股份支付增加，商务辅助服务费减少综合所致。

### 1) 职工薪酬

2021年-2022年，公司销售部门职工薪酬及销售人员数量变动情况如下所示：

项 目	2022 年度	2021 年度	变动情况	变动比例
-----	---------	---------	------	------

职工薪酬（万元）	1,370.62	1,035.38	335.24	32.38%
销售人员平均数量（人）	73	65	8	12.31%
年度平均薪酬（万元/人）	18.78	15.93	2.85	17.87%

注：销售人员平均数量=各月末该部门人员数量之和÷12，下同

2022年度销售费用中，职工薪酬增加335.24万元，同比增长32.38%，主要系公司为拓展电力电网行业及建立储能行业的新市场营销布局，优化扩充了销售团队并调整绩效考核方法，故相应的职工薪酬增加所致。

#### 2) 业务招待费

2022年度销售费用中，业务招待费增加261.75万元，同比增长81.77%，主要系公司为拓展电力电网行业及建立储能行业的新市场营销布局，销售部门人员的业务活动增多，相应业务招待费增长所致。

#### 3) 股份支付费用

公司于2021年12月开始摊销股份支付费用，2022年全年进行摊销，故2022年股份支付费用摊销增加268.50万元。

#### 4) 商务辅助服务

商务辅助服务主要为居间服务费，公司居间服务费仅发生于压缩空气泡沫灭火系统的销售推广。2022年度销售费用中，商务辅助服务减少373.64万元，同比下降23.73%，主要系随着市场逐步成熟、市场对公司产品及相应技术认可度逐步提升后，公司相关居间费用占比逐步下降。

#### (2) 管理费用增长的原因及合理性

公司管理费用主要由职工薪酬、折旧费、业务招待费、股份支付等费用构成。

2021年-2022年公司管理费用变动情况如下所示：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度		2021 年度		变动金额	变动幅度
	金额	占比	金额	占比		
职工薪酬	2,333.31	52.20%	1,785.66	51.14%	547.65	30.67%
折旧费	455.81	10.20%	387.97	11.11%	67.84	17.49%
业务招待费	274.80	6.15%	350.20	10.03%	-75.40	-21.53%
股份支付	241.28	5.40%	157.01	4.50%	84.27	53.67%
办公费	247.30	5.53%	180.26	5.16%	67.04	37.19%

项 目	2022 年度		2021 年度		变动金额	变动幅度
	金额	占比	金额	占比		
中介服务费	197.53	4.42%	187.53	5.37%	10.00	5.33%
交通及车辆使用费	131.70	2.95%	106.38	3.05%	25.32	23.80%
检测费	103.34	2.31%	6.83	0.20%	96.51	1413.03%
其他费用	484.90	10.85%	329.61	9.44%	155.29	47.11%
合 计	4,469.97	100.00%	3,491.45	100.00%	978.52	28.03%

2022 年度公司管理费用同比增加 978.52 万元，增长 28.03%，主要系职工薪酬、检测费、股份支付增加所致。

#### 1) 职工薪酬

2021 年-2022 年，公司管理部门职工薪酬及管理人员数量变动情况如下所示：

项 目	2022 年度	2021 年度	变动情况	变动比例
职工薪酬（万元）	2,333.31	1,785.66	547.65	30.67%
管理人员平均数量（人）	100	89	11	12.36%
年度平均薪酬（万元/人）	23.33	20.06	3.27	16.30%

2022 年度管理费用中，职工薪酬增加 547.65 万元，同比增长 30.67%，主要系公司因子公司增加、华安基地投产扩充了管理团队，同时公司为激励管理层对企业战略方向升级贡献、新业务拓展增加发放 2022 年年年终奖，故相应支付的职工薪酬增加。

#### 2) 检测费

2022 年度管理费用中，检测费增加 96.51 万元，主要系公司开拓储能行业，相应增加了储能行业产品和新型号产品的检验费所致。

#### 3) 股份支付费用

公司于 2021 年 12 月开始摊销股份支付费用，2022 年全年进行摊销，故 2022 年股份支付费用摊销增加 84.27 万元。

综上所述，营业收入、期间费用变动存在差异，主要系公司拓展业务、优化扩大管理团队，员工人数及职工薪酬增加，同时按期摊销的股份支付费用增加所致。

**（二）结合行业情况、产品定价、成本构成、主要客户信息、是否为关联方及相关业务毛利率、应收款项回收情况、可比公司情况等，说明电力电网行业**

毛利率较高且大幅上升的原因及合理性，不同行业毛利率变动差异较大的原因

1. 行业毛利率情况

2021 年-2022 年公司按行业分类的毛利率情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度			2021 年度 毛利率	毛利率 变动（百 分点）
	营业收入	营业成本	毛利率		
电力电网行业	12,540.71	5,492.66	56.20%	48.78%	7.42
交通运输行业	10,210.88	6,119.08	40.07%	42.55%	-2.48
储能行业	1,101.51	892.08	19.01%		19.01
其他行业	2,682.83	1,660.17	38.12%	49.64%	-11.52
合 计	26,535.92	14,163.99	46.62%	46.22%	0.40

2022 年公司主要业务为电力电网、交通运输行业。2022 年交通运输行业毛利率 40.07%，该行业处于成熟期，故毛利率基本稳定。2022 年电力电网行业毛利率 56.20%，同比增长 7.42 个百分点，主要系该行业处于市场上升期，毛利率较高，同时 2022 年该行业毛利率较低的含施工服务业务占比较上年同期减少，故该行业毛利率上升。2022 年电力电网行业区分是否含施工服务，具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2022 年度			
	营业收入	电力电网行业营 业收入占比	营业成本	毛利率
含施工服务的销售 业务	3,596.55	28.68%	1,965.28	45.36%
不含施工服务的销 售业务	8,944.16	71.32%	3,527.39	60.56%
合 计	12,540.71	100.00%	5,492.66	56.20%

(续上表)

项 目	2021 年度			
	营业收入	电力电网行业营 业收入占比	营业成本	毛利率
含施工服务的销售 业务	6,670.61	60.60%	3,722.11	44.20%
不含施工服务的销 售业务	4,337.44	39.40%	1,916.16	55.82%
合 计	11,008.05	100.00%	5,638.27	48.78%



如上表所示，2022 年公司电力电网行业毛利率 56.20%，同比增长 7.42 个百分点，电力电网行业毛利率上升，主要系该行业处于市场上升期，毛利率较高，同时该行业毛利率较低的含施工服务业务收入与电力电网行业营业收入总额占比减少，故电力电网行业毛利率上升。

## 2. 行业情况、产品定价、成本构成

由上文分析可知，电力电网行业毛利率较高且上升，主要系该行业处于市场上升期，同时毛利率较低的含施工服务业务收入占比减少所致；交通运输行业处于成熟期，毛利率较稳定。该情形与公司行业情况、产品定价、成本构成情况一致，具体分析如下：

### (1) 行业情况

电力电网行业方面，近年来国家加大了对电力设施配套消防的投资力度，配置自动化、智能化的自动灭火系统的需求大幅提升，市场需求持续增长。不论是在运变电站消防隐患治理需求，还是新增变电站消防措施完善需求，都提高了电力消防产品的需求量。电力电网行业处于市场上升阶段，市场需求较大。

交通运输行业方面，目前，我国客车市场已进入成熟期，客车产销量将逐步趋近于客车存量市场的年替换车辆数。市场竞争较激烈，产品较稳定。

### (2) 产品定价

公司产品定价一般是以相应产品 BOM 清单计算的直接材料成本等成本费用因素为依据，再根据不同客户不同产品的特殊性功能要求、产品开发周期、预期销售数量、竞品情况、议价能力等因素进行灵活报价。

### (3) 成本构成

公司产品为定制化产品，故同行业的产品单位成本存在差异。此外，2021 年公司电力电网行业处于市场拓展初期，公司向部分变电站客户销售电力电网行业产品的同时需配套提供变电站消防项目的施工服务。因公司需聘请外部施工单位，施工成本较高，故含施工服务业务的毛利率较低。2022 年公司进一步稳固市场地位后，公司减少承接配套施工服务，故电力电网行业毛利率有所提升。

## 3. 主要客户信息、是否为关联方、应收款项回收情况

公司本期前五大销售客户情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	行业分类	是否为关联方	营业收入	应收账款 账面余额
客户一及其控股的公司	电力电网	否	8,738.55	7,808.35
客户二	电力电网	否	1,577.59	1,604.41
客户三	电力电网	否	1,429.20	561.25
客户四及其控股的公司	交通运输	否	1,389.02	678.79
客户五及其控股的公司	交通运输	否	1,229.14	780.96
合 计			14,363.50	11,433.76

公司主要客户为大型央企、国企、整车厂商，均不是公司关联方。

#### 4. 可比公司

2022 年，公司毛利率与同行业公司毛利率变动情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	变动幅度（百分点）
青鸟消防	37.14%	37.14%	
国电南瑞	27.04%	26.88%	0.16
许继电气	19.04%	20.58%	-1.54
国安达公司	46.62%	46.22%	0.40

2022 年，公司毛利率变动趋势与同行业公司基本持平。

综上所述，公司的电力电网行业毛利率较高且上升，主要系该行业处于市场上升期，同时毛利率较低的含施工服务的业务收入占比减少所致。不同行业毛利率变动存在差异，主要系不同行业所处市场周期不同，如交通运输行业处于市场成熟期，故毛利率低于电力电网行业，且毛利率较稳定。

**（三）结合非经常性损益的明细情况，说明非经常性损益占比较高的原因，是否主要依赖非经常性损益，已采取或拟采取改善持续经营能力的措施，非经常性损益是否具有可持续性，并充分提示风险。**

1. 非经常性损益占比较高的原因，是否主要依赖非经常性损益、非经常性损益是否具有可持续性

2022 年公司非经常性损益金额为 1,019.72 万元，较上年同期减少 18.59%。2022 年非经常性损益主要包括政府补助 490.95 万元、交易性金融资产持有期间的公允价值变动收益 446.50 万元及处置交易性金融资产的投资收益 96.01 万元。

公司归属于上市公司股东的净利润为 1,511.39 万元，非经常性损益占净利润比例为 67.47%，本期非经常性损益的占比较高，主要系公司本年收入稳步增

加同时期间费用增加较多,作为占比基数的公司归属于上市公司股东的净利润减少,因此非经常性损益占比有所提高。

非经常性损益为偶发性的,不具有依赖性、可持续性,主要系公司所处消防安全制造行业为国家大力鼓励和扶持的行业,同时公司重视技术研发投入,因此享受产业政策扶持较多,从单个特定项目的政府补助来看,其发生存在偶发性;公司利用闲置的自有资金和募集资金进行现金管理,从单个理财产品来看,其发生存在偶发性。

## 2. 已采取或拟采取改善持续经营能力的措施,并充分提示风险

2022年,公司净利润较上年同期下降主要受本年收入稳步增加同时期间费用增加较多的综合影响。为此,公司积极采取相应的应对措施,具体分析如下:

### (1) 积极加大市场拓展力度

在全球能源革命及能源安全、“碳达峰”“碳中和”等的背景下,特殊应用场景的消防需求不断涌现,如新能源汽车消防、电力电网消防、储能消防等,应急救援与消防安全专业性产品的市场需求量逐年递增。同时,随着安全生产和消防安全责任制度不断加速推行,安全宣传和管理力度不断加大,社会整体安全与消防意识逐步提高,未来应急救援技术与产品的市场需求正从被动式需求逐渐向主动式需求转变。

公司契合下游专业化市场需求及自动化、智能化趋势,产品已应用于电力电网、交通运输、储能电站等专业消防领域,能够为用户提供火灾早期主动侦测预警以及工业火灾防控整体解决方案。公司主要产品符合行业政策的发展方向,并取得了相应产品资质认证。在行业需求不断发展、监管日益严格的趋势下,公司专业化的产品将在市场竞争中具备一定的竞争优势。

### (2) 持续提升经营效率

公司研发、采购、生产、销售等各业务线有序运行,公司将通过持续的管理变革,进一步控制公司成本费用支出,不断提升企业运行效率、经营管理水平和风险防范能力。

公司处于新市场拓展初期、产品结构转换阶段,短期内可能依然有净利润下滑风险,但随着公司不断加大市场拓展力度、市场对公司产品及相应技术认可度逐步提升后,从长期来看随着异常因素扰动的逐步消除,公司的阶段性波动不改变净利润长期发展趋势。若公司业务规模不断增长,非经常性损益对公司净利润

的影响将逐步下降。

#### **(四) 年审会计师核查程序及核查意见**

##### **1. 核查程序**

(1) 了解销售与收款循环的内部控制,对内部控制的设计和运行有效性进行评估和测试;

(2) 以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、订单、销售出库单、送货单、商品签收确认单据、客户对账单、安装验收单、销售发票、银行回单等;

(3) 对公司管理层进行访谈,了解公司营业收入与净利润变动幅度差异、营业收入与期间费用变动幅度差异、毛利率变动的原因,并了解公司已采取或拟采取改善持续经营能力的措施;

(4) 取得公司 2022 年销售及成本明细表、期间费用明细表,分析公司毛利率、期间费用变动原因,并实施截止性测试程序;

(5) 取得同行业可比公司公开披露资料,分析公司营业收入、毛利率、净利润变动趋势与同行业可比公司是否一致;

(6) 取得公司 2022 年非经常性损益明细表,分析公司非经常性损益占比较高的原因、是否主要依赖非经常性损益、非经常性损益是否有可持续性。

##### **2. 核查意见**

经核查,我们认为,公司本期营业收入与净利润变动幅度存在差异,主要系公司业务稳步拓展,本期收入稳步增加、综合毛利率持平,而期间费用增加较多所致;本期营业收入与期间费用变动幅度存在差异,主要系公司业务拓展、优化扩大内部管理团队,员工人数及职工薪酬增加,同时股份支付费用摊销增加所致,具有合理性。公司的电力电网行业毛利率较高且上升,主要系该行业处于市场上升期,同时本期毛利率较低的含施工服务的业务收入占比减少所致。不同行业毛利率变动存在差异,主要系不同行业所处市场周期不同,如交通运输行业处于市场成熟期,故毛利率低于电力电网行业且毛利率较稳定。本期非经常损益占比较高,主要系作为占比基数的公司归属于上市公司股东的净利润减少,非经常性损益不具有依赖性、不具有可持续性,随着公司采取改善持续经营能力的措施以及业务规模不断增加,非经常性损益对公司净利润的影响将逐步下降。

二、报告期内，你公司向前五大客户合计销售金额 14,363.50 万元，占营业收入比重为 54.13%，向第一大客户销售金额 8,738.54 万元，占营业收入比重 32.93%。请结合公司销售模式、订单的取得方式、应收款项余额、是否为关联方、同行业可比公司情况以及行业惯例等，说明客户集中度较高的原因及合理性，是否对前述客户存在重大依赖。

1. 公司的销售模式、订单的取得方式、应收账款余额、是否为关联方

公司主要产品销售采用直销为主、经销为辅的销售模式。公司前五大客户的销售模式、订单取得方式、应收账款余额等相关情况如下：

单位：人民币万元

公司名称	销售模式	订单取得方式	营业收入	占总营业收入比例	应收账款账面余额	关联关系	是否重大依赖
客户一及其控股的公司	直销	公开招标、竞争性谈判	8,738.55	32.93%	7,808.35	否	否
客户二	直销	公开招标	1,577.59	5.95%	1,604.41	否	否
客户三	直销	竞争性谈判	1,429.20	5.39%	561.25	否	否
客户四及其控股的公司	直销	市场营销	1,389.02	5.23%	678.79	否	否
客户五及其控股的公司	直销	市场营销	1,229.14	4.63%	780.96	否	否

公司前五大客户主要为电力电网行业，电力电网行业的压缩空气泡沫灭火系统产品为大型定制化产品，设备复杂度高，该产品的单笔客户销售合同定价较高。本期前五大客户交易额分别占公司营业收入比例为 32.93%、5.95%、5.39%、5.23% 和 4.63%，单一客户交易额占营业收入比例未超过 50%，公司对上述客户不存在重大依赖。

2. 同行业可比公司情况以及行业惯例

2022 年，公司与同行业可比公司前五大客户销售金额占比，对比如下：

客户排名	青鸟消防	国电南瑞	许继电气	国安达公司
1	3.67%	64.02%	44.30%	32.93%
2	2.37%	未单独披露	9.55%	5.95%
3	2.09%	未单独披露	4.71%	5.39%
4	1.78%	未单独披露	1.74%	5.23%
5	1.75%	0.35%	1.39%	4.63%

客户排名	青鸟消防	国电南瑞	许继电气	国安达公司
合计	11.67%	68.47%	61.69%	54.13%

通过上表可知，公司前五大客户集中度低于同行业可比公司国电南瑞、许继电气，高于青鸟消防，主要系各行业客户及产品类型具有差别。电力电网行业可比公司国电南瑞、许继电气的第一大客户均为国家电网及其所属企业，前五大客户集中度及第一大客户占比均高于公司。青鸟消防以经销模式为主，经销客户较为分散。

综上所述，公司前五大客户集中度高，主要系电力电网行业的压缩空气泡沫灭火系统产品为大型定制化产品，设备复杂度高，该产品的单笔客户销售合同定价高，故客户集中度较高，具有合理性。公司前五大客户单一交易额均不超过营业收入总额的 50%，公司对前五大客户不存在重大依赖。

### 三、关于应收账款

报告期末，你公司应收账款余额为 21,010.43 万元，同比增加 52.47%，坏账准备余额 3,085.39 万元，计提比例 14.69%，其中账龄 3 年以上的应收账款余额 2,512.36 万元，同比增加 103.63%。按欠款方归集的期末余额第一名的应收账款余额为 7,808.35 万元，同比增加 99.93%。请你公司：（1）结合行业情况、信用政策、款项逾期情况、可比公司情况等，说明应收账款余额大幅增长且增长率远超营业收入增长率的原因及合理性，是否存在放宽信用政策或向不具备支付能力客户销售的情形，坏账准备计提比例的确定依据及合理性等。（2）结合长账龄客户信息及是否为关联方、资信情况、交易背景、时间、金额及标的、合同履行情况、收款安排、逾期情况、长期未收回的原因等，说明长账龄应收款项大幅增加的原因及合理性，个别客户长期未回款的原因、后续还款计划及履行情况，相关收入确认是否真实准确。

（一）结合行业情况、信用政策、款项逾期情况、可比公司情况等，说明应收账款余额大幅增长且增长率远超营业收入增长率的原因及合理性，是否存在放宽信用政策或向不具备支付能力客户销售的情形，坏账准备计提比例的确定依据及合理性等

#### 1. 应收账款余额大幅增长且增长率远超营业收入增长率的原因

2022 年期末应收账款账面余额 21,010.43 万元，同比增加 7,229.80 万元，

增长 52.47%；2022 年公司营业收入 26,535.92 万元，同比增加 1,176.97 万元，增长 4.64%。公司应收账款余额大幅增长且增长率超过营业收入增长率，主要系电力电网行业的应收账款账面余额同比增加 6,238.52 万元，增长 131.59%，而本期电力电网行业营业收入同比增加 1,532.66 万元，增长 13.92%。电力电网行业主要产品为压缩空气泡沫灭火系统，其应用于变电站消防项目，公司交付验收产品后受部分变电站项目的整体施工进度、客户支付手续影响导致公司期末应收账款余额较大。

## 2. 行业情况、信用政策、款项逾期情况、可比公司情况

如上所述，公司应收账款余额大幅增长且增长率超过营业收入增长率，主要系受电力电网行业项目施工进度、客户支付手续影响，与公司行业情况、信用政策、款项逾期情况、可比公司情况一致，具体分析如下：

### (1) 行业情况

近年来，电力电网行业对消防工作日益重视，加大了对电力设施配套消防的投资力度，配置自动化、智能化的自动灭火系统的需求大幅提升，市场需求持续增长。不论是在运变电站消防隐患治理需求，还是新增变电站消防措施完善需求，都大幅提高电力消防产品的需求量，故公司电力电网行业收入持续增长。

### (2) 信用政策

公司主要产品销售采用直销为主、经销为辅的销售模式，整体信用政策如下：

项 目	直销	经销
客户	整车厂商、电力电网企业等	消防设备工程商、汽配贸易商及消防产品贸易商等
信用政策	整车厂商，根据不同客户，公司采取款到发货或给予 30 天-150 天的信用期。电力电网企业，根据不同客户，公司按预付、到货、验收、质保四个阶段分别收取进度款。	公司对经销客户主要采用款到发货的方式进行销售，对少数合作时间较长或采购金额较大的客户给予 20 天-90 天的信用期。

公司客户以央企和国有企业、整车厂商为主，总体信用情况良好，不存在向不具备支付能力客户销售的情况。公司业务主要为根据客户的作业环境提供个性化定制化产品，在制定具体合同信用期时，基于招投标和商业谈判要求，充分考虑客户的市场地位、资信水平、合作关系、客户性质、项目情况等因素，选择给与不同客户略有差异化的合同信用期，不存在放宽信用政策的情形。

### (3) 逾期金额

2022 年末公司应收账款账面余额为 21,010.43 万元，截至 2022 年 12 月 31

日逾期金额 7,690.29 万元，主要原因为公司客户以央企和国有企业、整车厂商为主，客户支付项目款需经过各项审批程序，从提交结算资料到客户确认结算结果需要一定时间等多种因素影响导致客户付款时超过合同约定的付款期限。

#### (4) 可比公司情况

公司简称	应收账款余额增长率	营业收入增长率
青鸟消防	32.09%	19.13%
国电南瑞	11.84%	10.42%
许继电气	3.19%	24.41%
国安达公司	52.47%	4.64%

根据上表可知，2022 年，公司应收账款余额增长率大于营业收入增长率的总体趋势，与同行业可比公司青鸟消防、国电南瑞相同。其中公司应收账款余额增长率较高，主要系公司电力电网行业交付验收产品后受部分变电站项目整体施工进度、客户款项支付审批手续影响导致公司期末应收账款余额较大。

综上所述，公司应收账款余额增长且增长率远超营业收入增长率，主要系公司电力电网行业交付验收产品后受部分变电站项目整体施工进度、客户款项支付审批手续影响导致公司期末应收账款余额较大，具有合理性。

#### 3. 坏账准备计提比例的确认依据及合理性

公司根据各项应收账款的信用风险特征，以单项应收账款或应收账款组合为基础，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量其损失准备。对于以单项为基础计量预期信用损失的应收账款，综合考虑有关过去事项、当前状况以及未来经济状况预测的合理且有依据的信息，估计预期收取的现金流量，据此确定应计提的坏账准备；对于以组合为基础计量预期信用损失的应收账款，公司以账龄为依据划分组合，参照历史信用损失经验，并根据前瞻性估计予以调整，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，据此确定应计提的坏账准备。

公司及同行业可比公司预期信用损失率对照表如下：

账 龄	应收账款 预期信用损失率 (%)	
	公司	青鸟消防
1 年以内 (含 1 年)	1%	5%
1-2 年 (含 2 年)	10%	10%



账 龄	应收账款 预期信用损失率 (%)	
	公司	青鸟消防
2-3 年 (含 3 年)	20%	20%
3 年以上	100%	100%

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

公司与同行业公司坏账准备计提比例的主要差异在于 1 年期以内的计提比例低于部分同行业公司，这主要系：公司客户结构优良，公司客户主要系国家电网、国内知名整车厂商等客户，该等客户信用良好；公司信用管理政策谨慎，公司根据不同客户的经济状况及信用等级，采取有差别的信用管理及并加强款项催收。

公司与同行业公司的 2022 年末应收账款、坏账准备情况如下：

单位：人民币万元

名 称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
青鸟消防	231,908.18	25,269.15	10.90
国安达公司	21,010.44	3,085.39	14.69

公司的应收账款坏账准备计提比例高于同行业公司，坏账计提较为谨慎。

综上所述，公司坏账准备计提比例符合公司的业务特征，计提比例具有合理性。

**(二) 结合长账龄客户信息及是否为关联方、资信情况、交易背景、时间、金额及标的、合同履行情况、收款安排、逾期情况、长期未收回的原因等，说明长账龄应收款项大幅增加的原因及合理性，个别客户长期未回款的原因、后续还款计划及履行情况，相关收入确认是否真实准确**

**1. 长账龄应收账款大幅增加的原因及合理性**

2022 年末，公司账龄 3 年以上的应收账款余额 2,512.37 万元，较 2021 年末 1,233.77 万元增加 1,278.60 万元，主要系本期末 3 年以上的应收账款新增海口幸福之源汽车租赁有限公司 932.84 万元、上海申龙客车有限公司 249.44 万元，均已全额计提坏账准备。

2022 年末，公司上述客户具体情况如下：

单位：人民币万元

客户名称	是否为关联方	资信情况	交易背景	长期挂账款项合同签订时间	合同履行情况	应收账款账龄及余额	逾期金额
海口幸福之源汽车租赁有限公司	否	存续	商业洽谈	2019年	销售电池箱专用自动灭火装置、超细干粉自动灭火装置,已交付验收	3年以上:932.84	932.84
上海申龙客车有限公司	否	存续	商业洽谈	2019年	销售超细干粉自动灭火装置,已交付验收	1年以内: 7.59 1-2年: 7.38 2-3年: 20.39 3年以上: 249.44	284.81

## 2. 个别客户长期未回款的原因、后续还款计划及履行情况

2022年末,公司上述客户的长期未回款的原因、后续还款计划及履行情况如下:

(1) 海口幸福之源汽车租赁有限公司的款项,回款较慢是因对方经营状况不良的影响。公司成立了专项应收账款催讨小组,由专人专项负责款项催讨工作,海口幸福之源汽车租赁有限公司提供了担保人对该笔货款进行担保。海口幸福之源汽车租赁有限公司于2023年5月23日出具还款计划,2023年5月底前付10万元、2023年6月和7月底前各付50万元、2023年12月底前付100万元,余款于2024年3月底前付清。截至本回复说明日,海口幸福之源汽车租赁有限公司尚未支付款项。

(2) 2020年上海申龙客车有限公司受控股股东占用资金影响,出现资金短缺,被多个供应商起诉,其经营账户被冻结。公司子公司中汽客汽车零部件(厦门)有限公司已经采取诉讼措施,双方于2022年7月29日签订民事调解书,根据调解书约定的还款计划,截至2022年末上海申龙公司累计应还款40万元,后续应还款237.21万元。截至本回复说明日,上海申龙客车有限公司实际尚未还款,主要系对方经营状况不良、债务较多。

## 3. 相关收入确认的真实准确性

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的控制权时确认收入。销售合同、对账单、验收单等收入确认的支持性文件完整,业务背景真实,收入确认真实准确。

### (三) 年审会计师核查程序及核查意见

#### 1. 核查程序

(1) 获取公司本期主要客户销售合同,了解主要客户结算条款;

(2) 访谈公司管理层，了解行业情况、信用政策、款项逾期情况，分析应收账款余额大幅增加的原因，了解应收账款逾期情况、个别客户长期未收回的原因、收款安排、后续还款计划及履行情况等；

(3) 查阅同行业可比公司年度报告，与公司的应收账款余额增长率、营业收入增长率、坏账计提情况，进行比较；

(4) 通过启信宝等网站核查 2022 年末公司长账龄客户的工商信息、资信资料，将其股东、董事、监事、高级管理人员，与公司、董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东、实际控制人等名单进行比对，核查是否与公司及公司关联方之间存在关联关系；

(5) 检查长账龄应收账款对应的合同、对账单、验收单等，确认相关收入的真实准确性。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司应收账款余额大幅增长且增长率超过营业收入增长率，主要系电力电网行业主要产品为压缩空气泡沫灭火系统，其应用于变电站项目，公司交付验收产品后受部分变电站项目整体施工进度、客户支付手续影响导致公司期末应收账款余额较大。主要客户信用良好，不存在放宽信用政策或向不具备支付能力客户销售的情形，坏账准备计提比例具有合理性。公司长账龄应收款项大幅增加，主要系海口幸福之源汽车租赁有限公司、上海申龙客车有限公司的账龄 3 年以上款项增加，公司成立专项小组跟进还款计划并对超过 3 年的长账龄应收账款全额计提坏账准备，期末长账龄应收账款对应的收入确认真实准确。

## 四、关于存货

**报告期末，公司存货账面余额为 9,445.78 万元，同比增加 53.08%；本期计提存货跌价准备 332.07 万元，同比增加 17.16%。请结合存货库龄、存放状况、产品价格、产销情况、存货跌价准备的测试过程以及同行业公司存货跌价准备计提情况等，说明存货余额较期初大幅增长的原因及合理性，是否有订单支撑，产品是否存在积压、滞销风险。**

### (一) 存货余额较期初大幅增长的原因及合理性

公司期末存货余额 9,445.78 万元，同比增加 53.08%，主要系随在手订单的增加，公司采购备货增加所致。该情形与存货库龄、存放状况、产品价格、产销

情况、存货跌价测试等保持一致，具体分析如下：

#### 1. 存货库龄

截至 2022 年 12 月 31 日，公司的库龄情况如下表所示：

单位：人民币万元

项 目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	1,934.52	243.07	150.60	362.74	2,690.92
在产品	722.28	35.64	0.00	0.00	757.92
库存商品	1,333.47	155.96	39.86	99.82	1,629.10
半成品	1,519.68	107.83	45.54	138.42	1,811.47
发出商品	1,983.39	7.31	7.26	17.79	2,015.75
委托加工物资	157.77	2.21	0.00	0.00	159.98
低值易耗品	3.40	0.00	0.01	0.42	3.83
合同履约成本	163.32	206.60	6.90	0.00	376.82
合 计	7,817.82	758.61	250.16	619.19	9,445.78

如上表所示，公司期末存货的库龄主要集中于 1 年以内。公司主营产品系定制化产品，基于这种特点，公司的生产模式遵循以销定产、综合考量、适度库存的原则进行计划生产，公司的采购模式根据生产订单情况进行采购规划，通用材料会保持适量库存。故公司本期期末存货增加，主要系公司根据生产订单采购备货增加所致。

#### 2. 存放状况

公司存货按原材料、半成品、低值易耗品、产成品等分仓库存放，摆放整齐，车间设立现场仓便于清晰管理。

#### 3. 产品价格

公司产品定价一般是以相应产品 BOM 清单计算的直接材料成本等成本费用因素为依据，再根据不同客户不同产品的特殊性功能要求、产品开发周期、预期销售数量、竞品情况、议价能力等因素进行灵活报价。

#### 4. 产销情况

2022 年，公司存货产销情况如下表所示：

单位：台/套

行 业	产 量	销 量	产 销 率
电力电网行业	4,191	8,517	203.22%
交通运输行业	270,348	285,502	105.61%
储能行业	429	179	41.72%
其他行业	33,280	35,861	107.76%

注：产销率=当期销量÷当期产量

电力电网行业产销率较高，主要系电力电网行业产品 2021 年第四季度备货所致；储能行业产销率 41.72%，系 2022 年储能消防产品进入批量生产销售，期末在手订单较多故产量较多。综上所述，公司 2022 年度各行业产品产销率与公司生产模式一致。

#### 5. 存货跌价准备测算过程

每期末，公司对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

##### (1) 公司对存货可变现净值的确定依据

1) 直接用于出售的存货，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；

2) 需要经过加工的存货，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；

3) 资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

##### (2) 各类存货跌价准备的测试过程

1) 对经技术部鉴定归入待处理仓的残次品、或经鉴定无经济价值的长期未领用或滞销的存货，全额计提跌价准备；

2) 为生产而持有的原材料、在产品及半成品等，检查是否以所生产的产成品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，如存货账面价值高于该可变现净值，则以其差额计提跌价准备；

3) 库存商品等直接用于出售的存货，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，确定可变现净值，如存货账面价值高于该可变现净值，则以其差额计提跌价准备。

(3) 本期末，公司严格按照上述计提跌价政策对各类存货计提跌价，各类存货跌价准备计提充分，具体情况如下：

单位：人民币万元

项 目	账面余额	跌价准备金额	账面价值	跌价准备占余额比例 (%)
原材料	2,690.92	409.18	2,281.74	15.21
在产品	757.92		757.92	
库存商品	1,629.10	119.64	1,509.46	7.34
半成品	1,811.47	158.44	1,653.03	8.75
发出商品	2,015.75	21.06	1,994.69	1.04
委托加工物资	159.98		159.98	
低值易耗品	3.83	0.42	3.41	10.91
合同履约成本	376.82		376.82	
合 计	9,445.78	708.73	8,737.05	7.50

期末公司充分考虑市场售价、加工成本等各项有效信息估算出存货可变现净值进行存货跌价准备测试。另外，呆滞、残次的存货按照 100%的比例计提存货跌价准备。

#### 6. 同行业公司存货跌价准备计提情况

同行业公司存货跌价准备计提情况，如下表所示：

单位：人民币万元

名 称	账面余额	跌价准备	计提比例 (%)
青鸟消防	71,218.38	1,454.19	2.04
国电南瑞	859,369.16	29,977.14	3.49
许继电气	280,526.19	88.58	0.03
平均值	403,704.58	10,506.64	2.60
国安达公司	9,445.78	708.73	7.50

如上表所示，公司的存货跌价准备计提比例高于行业平均值，存货跌价准备计提充分。

## **(二) 存货余额是否有订单支撑，产品是否存在积压、滞销风险**

截至 2022 年末，公司在手订单 2,862.61 万元，较 2021 年末在手订单 2,291.73 万元增加 570.88 万元；另外 2022 年末公司意向订单约 1.19 亿元，较 2021 年末意向订单约 1,500 万元增加 1.04 亿元，截至本说明回复日，公司基本已完成签订以上合同。公司为保证交货的及时性，根据在手订单及意向订单进行提前生产备货，产品不存在积压、滞销风险。

## **(三) 年审会计师核查程序及核查意见**

### **1. 核查程序**

- (1) 了解、测试和评价公司与存货相关的内部控制制度的设计和运行有效性；
- (2) 访谈公司管理层，了解存货期末余额较期初大幅增加的原因、期末在手订单情况，并分析存货期末余额变动的合理性；
- (3) 对发出商品实施了函证程序，通过函证的方式核实发出商品的真实性；
- (4) 结合公司存货监盘程序，查看存货状况，对存货实施了跌价测试复核程序；
- (5) 取得同行业可比公司公开披露资料，对比同行业可比公司的存货跌价准备计提情况。

### **2. 核查意见**

经核查，我们认为，存货余额较期初大幅增长，主要系公司期末根据在手订单及意向订单情况对生产所需提前备货，具有合理性，不存在积压、滞销风险。

## **五、关于固定资产**

报告期末，你公司固定资产余额 27,212.01 万元，同比增加 57.36%，房屋建筑物本期增加额 8,547.50 万元，均由在建工程转入，房屋建筑物本期折旧计提 441.36 万元。报告期末，在建工程余额 407.30 万元，较期初减少 5,994.41 万元。请结合相关项目进度情况、可使用状态，说明在建工程转入固定资产金额的准确性，转固的具体时点、相应会计处理是否符合企业会计准则的规定，并结合本期固定资产增加情况，预计 2023 年度新增折旧金额及对业绩的影响，并提示相关风险。

- (一) 结合相关项目进度情况、可使用状态，说明在建工程转入固定资产金

**额的准确性，转固的具体时点、相应会计处理是否符合企业会计准则的规定**

2022 年公司在建工程转入固定资产金额为 9,704.78 万元，其中发生额超过 50 万元的资产项目，如下表所示：

单位：人民币万元

资产类别	资产名称	资产原值	项目进度及预计可使用状态	转固时点
房屋建筑物	2#宿舍楼	5,166.34	工程竣工验收，达到预计可使用状态	2022年6月
	研发中心大楼	3,199.11		2022年9月
	涂装车间	169.42	经使用部门及资产管理部门验收，达到预计可使用状态	2022年12月
	小计	8,534.87		
机器设备类	喷涂线	256.21	经使用部门及资产管理部门验收，达到预计可使用状态	2022年11月
	RGV 自动流水线	119.74		2022年12月
	5吨/小时污水处理站	99.96		2022年12月
	压缩空气泡沫灭火系统 功能性自动测试平台	72.22		2022年12月
	小计	548.13		
合计		9,083.00		

公司在建工程经验收达到预计可使用状态时转入固定资产，转固金额准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

**(二) 结合本期固定资产增加情况，预计 2023 年度新增折旧金额及对业绩的影响**

结合本期固定资产增加情况，公司预计 2023 年度新增折旧金额为 175.55 万元，预计对公司业绩无重大不利影响。

**(三) 年审会计师核查程序及核查意见**

1. 核查程序

(1) 查看施工承包合同、监理进度报告、建设工程竣工验收报告、装修工程验收报告等业务资料；

(2) 查看设备采购合同、采购发票、验收报告等业务资料；

(3) 实地观察工程项目，确认工程施工进度、机器设备的采购情况；



(4) 结合本期固定资产增加情况，预计 2023 年度新增折旧金额。

## 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司在建工程经验收达到预计可使用状态时转入固定资产，转固金额准确，相应会计处理符合企业会计准则的规定。预计 2023 年度新增折旧金额 175.55 万元，预计对公司业绩无重大不利影响。

## 六、关于合同负债

**报告期末，你公司合同负债中预收产品销售款余额 718.66 万元，同比下降 34.79%。年报显示，在手订单增加，本期购买商品所支付现金相应增加，导致经营活动产生的现金流量净额较上年同期减少。请结合你公司销售政策、行业惯例、在手订单情况等，说明你公司在手订单增加的情况下，预收产品销售款大幅下降的原因及合理性，合同履行是否存在较大不确定性，并提示相关风险。**

**(一) 结合公司销售政策、行业惯例、在手订单情况等，说明公司在手订单增加的情况下，预收产品销售款大幅下降的原因及合理性，合同履行是否存在较大不确定性**

### 1. 2022 年期末合同负债变动

2022 年期末合同负债余额 718.67 万元，较 2021 年期末余额 1,102.08 万元减少 383.41 万元，同比下降 34.79%。公司 2022 年期末在手订单及意向订单主要系电力电网行业的在手订单增加较多，但 2022 年期末预收产品销售款减少，主要系公司预收电力电网行业客户六的产品销售款余额 78.79 万元，同比减少 442.82 万元。根据公司与该客户签订的合同，公司发货并开票后收取货款，客户安装验收确认收入与发货存在一定时间性差异，2021 年期末形成预收产品销售款余额 521.61 万元。买卖双方的履约义务已于 2022 年内基本履行完成，同时 2022 年期末该客户在手订单减少，故 2022 年期末合同负债减少，具有合理性。

### 2. 公司销售政策、行业惯例、在手订单情况

如上所述，公司 2022 年期末合同负债减少主要系公司与客户六的在手订单减少所致，与公司销售政策、行业惯例、在手订单情况一致，具体分析如下：

#### (1) 公司销售政策

公司主要产品销售采用直销为主、经销为辅的销售模式，其中电力电网行业

根据不同客户，公司按预付、到货、验收、质保四个阶段分别收取进度款，各类款项的实际付款比例通常根据客户情况、项目周期、支付手续进度等的变化而波动，具体分析见本说明二（一）2（2）之所述。

## （2）行业惯例

以电力电网行业同行业可比上市公司国电南瑞为例，其子公司南京南瑞继保电气有限公司等与主要客户的结算通常包含预付、到货完工期、质保期三个阶段，涉及预付款、到货款、投运款、质保金等。公司信用政策与行业惯例保持一致。

## （3）在手订单

公司 2022 年期末在手订单及意向订单，主要系电力电网行业的在手订单增加较多，但 2022 年期末预收产品销售款减少，主要系 2021 年客户六的在手销售订单已于 2022 年内基本履行完成，2022 年期末该客户在手订单减少所致。

## 3. 合同履行是否存在较大不确定性

公司的客户结构优良，客户主要为国家电网、国内知名整车厂商等客户，该等客户信用良好，在手订单及意向订单的合同履行不存在重大不确定性。

## （二）年审会计师核查程序及核查意见

### 1. 核查程序

- （1）取得 2022 年及 2021 年合同负债明细表并进行变动分析；
- （2）检查大额在手订单，检查其付款条件与收款的匹配情况；
- （3）查阅同行业上市公司的年报等公开信息，并结合行业惯例对公司信用政策等进行对比分析。

### 2. 核查意见

经核查，我们认为，公司在手订单增加但期末预收产品销售款下降，主要系 2021 年客户六的在手销售订单已于 2022 年内基本履行完成，2022 年期末该客户在手订单减少所致，具有合理性，公司销售政策未发生重大变化，与行业惯例保持一致，合同履行不存在重大不确定性。

特此公告。

国安达股份有限公司董事会

2023 年 6 月 1 日