

关于江苏越升科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于2024年6月21日下发的《关于江苏越升科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”）的要求，广发证券股份有限公司（以下简称“广发证券”或“主办券商”）已按要求组织江苏越升科技股份有限公司（以下简称“越升科技”或“公司”）及北京德恒（杭州）律师事务所（以下简称“律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对上述审核问询函进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及对《公开转让说明书》及其他相关文件进行修改或补充披露的部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改和补充。

如无特别说明，本审核问询函回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。涉及《公开转让说明书》等申报文件补充披露或修改的内容，已在《公开转让说明书》等申报文件中以楷体加粗方式列示。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修改、补充	楷体（加粗）

本回复中所列数据可能因四舍五入原因而与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

目 录

问题 1 关于历史沿革	3
问题 2 关于公司业务	29
问题 3 关于子公司	50
问题 4 关于销售模式	62
问题 5 关于公司业绩	123
问题 6 关于存货	142
问题 7 关于其他事项	164
其他说明	212

问题 1 关于历史沿革

根据申请文件：（1）王春芳曾代陈志强持有股份，目前已经解除代持；（2）2023 年 12 月，公司通过员工持股平台苏州越瀚企业管理中心（有限合伙）进行股权激励。

请公司：（1）补充说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，代持认定及解除的具体依据，是否取得全部代持人与被代持人的确认；相关股东是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；（2）关于股权激励。①补充说明员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金；②披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

请主办券商、会计师核查第（2）③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

一、补充说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，代持认定及解除

的具体依据，是否取得全部代持人与被代持人的确认；相关股东是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

（一）补充说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原，代持认定及解除的具体依据，是否取得全部代持人与被代持人的确认

1、补充说明公司股权代持行为是否在申报前解除还原

公司历史上的股权代持行为已在申报前解除还原。

（1）代持股权形成及演变

陈志强的家人于 2009 年移居加拿大，其两名子女分别于 2009 年、2011 年出生。基于照顾家人与子女的原因，陈志强在国外时间较多，不便于及时签署相关文件。2009 年 4 月，出于信任及便于签字等原因，经双方协商，陈志强将持有的公司股权转让由王春芳代持。2009 年 4 月 17 日，公司作出股东会决议，同意陈志强将其持有的 77.00 万元出资（占公司注册资本的 38.50%）转让给王春芳；同日，陈志强与王春芳签署《股权转让协议》约定前述股权转让事宜。本次股权转让后，王春芳为陈志强代持公司 77.00 万元股权。

2011 年 11 月，因公司经营发展需要增加注册资本，陈志强拟认缴新增注册资本，王春芳为陈志强代持该增资部分股权。2011 年 11 月 1 日，公司作出股东会决议，同意公司注册资本增加至 500.00 万元，新增注册资本 300.00 万元由王春芳认缴其中的 118.50 万元。本次增资后，王春芳为陈志强代持公司 195.50 万元股权。

2011 年 11 月，陈志强有意受让欧马格持有的公司 2.00 万元股权并由王春芳代持。2011 年 11 月 30 日，公司作出股东会决议，同意欧马格将其持有的公司 2.00 万元出资（占公司注册资本的 0.40%）转让给王春芳；同日，欧马格与王春芳签署《股权转让协议》，约定前述股权转让事宜。本次股权转让后，王春芳为陈志强代持公司 197.50 万元股权。

2012 年 7 月，因公司经营发展需要增加注册资本，陈志强拟认缴新增注册资本，王春芳为陈志强代持该增资部分股权。2012 年 7 月 12 日，公司作出股东会决议，同意公司注册资本增加至 1,000.00 万元，新增注册资本 500.00 万元由王春芳认缴其中的 330.00 万元。本次增资后，王春芳为陈志强代持公司 527.50

万元股权。

（2）代持股权的解除还原

2013年12月，陈志强因家庭原因在国内生活工作时间增加，经协商一致，与王春芳终止代持关系，由其配偶王春芬受让王春芳代为持有的公司股权。2013年12月26日，公司作出股东会决议，同意王春芳将其持有的公司527.50万元出资（占公司注册资本的52.75%）转让给王春芬；同日，王春芳与王春芬签署《股权转让协议》，约定前述股权转让事宜。

本次股权转让后，王春芳与陈志强股权代持关系终止。截至2014年1月，公司的股权代持行为全部解除还原。

2、代持认定及解除的具体依据

上述股权代持中，王春芬系陈志强配偶、王春芳系王春芬的妹妹，各方系亲属关系，具备较高的信任基础，故王春芳与陈志强、王春芳与王春芬之间未就上述股权代持事宜签署相应的书面代持协议或解除协议，仅通过口头约定确定代持关系。上述股权代持的形成、变动及解除还原过程中，各方之间均未进行相应款项的支付；股权代持期间由王春芳作为名义股东认缴的增资款项，均系由陈志强实际出资。

上述股权代持的形成、变动、终止及解除行为已由股权代持各方的访谈问卷及书面确认文件确认。

3、是否取得全部代持人与被代持人的确认

股权代持相关方陈志强、王春芳、王春芬已确认上述委托代持股权形成、变动、终止及解除行为均系代持各方真实的意思表示，不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

（二）相关股东是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

陈志强于1998年12月至2006年3月，历任南京橡塑机械厂有限公司工程师、总工程师；于2006年7月至2012年12月，为欧马格股东并担任总工程师；于2008年8月至2009年3月，为越升有限股东并担任总经理；于2009年4月至2022年7月，担任越升有限总工程师；于2011年1月至2021年6月，为镇

江业晟股东并担任监事。陈志强系具有完全民事行为能力 and 民事权利能力的自然人，不属于《中华人民共和国公务员法》《中国共产党纪律处分条例》《中共中央、国务院关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》《监管规则适用指引——发行类第2号》等法律、法规规定的不能直接或间接持有公司股权的人员，不属于证监会系统离职人员，不存在因其身份不能直接持股的情况，亦不存在违反竞业禁止的情形，具备持有公司股权的合法身份，不存在通过王春芳代持公司股权规避法律法规的限制或其他限制。

二、关于股权激励。①补充说明员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金；②披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；③股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

（一）补充说明员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金

1、员工持股平台合伙人情况

（1）苏州越瀚设立时合伙人情况

截至公司于2023年12月实施股权激励计划时，苏州越瀚的合伙人均在公司任职，具体情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	任职部门
1	陈志强	普通合伙人	118.00	董事长、总经理
2	陈燕飞	有限合伙人	180.00	市场运营中心
3	张荣兰	有限合伙人	100.00	财务管理中心
4	李飙	有限合伙人	80.00	研发设计中心
5	柳洪涛	有限合伙人	80.00	市场运营中心

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	任职部门
6	王春芳	有限合伙人	80.00	市场运营中心
7	宋俊全	有限合伙人	80.00	研发设计中心
8	肖宗林	有限合伙人	80.00	生产运营中心
9	夏天	有限合伙人	80.00	研发设计中心
10	吴云霞	有限合伙人	80.00	行政管理中心
11	薛伟	有限合伙人	80.00	财务管理中心
12	杜琿	有限合伙人	80.00	研发设计中心
13	陈慧	有限合伙人	60.00	质量管理中心
14	姚健	有限合伙人	40.00	生产运营中心
15	樊丽琴	有限合伙人	40.00	财务管理中心
16	张新超	有限合伙人	35.00	研发设计中心
17	胡遵先	有限合伙人	30.00	市场运营中心
18	史媛媛	有限合伙人	30.00	市场运营中心
19	王庆	有限合伙人	30.00	研发设计中心
20	王立新	有限合伙人	30.00	生产运营中心
21	苏冉	有限合伙人	30.00	生产运营中心
22	吴芳	有限合伙人	30.00	市场运营中心
23	刘佳	有限合伙人	30.00	生产运营中心
24	袁广年	有限合伙人	25.00	生产运营中心
25	刘茂刚	有限合伙人	20.00	生产运营中心
26	陈俊桃	有限合伙人	20.00	研发设计中心
27	李德军	有限合伙人	20.00	生产运营中心
28	常峻峰	有限合伙人	20.00	研发设计中心
29	叶连芝	有限合伙人	20.00	研发设计中心
30	吴建林	有限合伙人	20.00	行政管理中心
31	肖恩	有限合伙人	20.00	研发设计中心
32	杨阳	有限合伙人	20.00	生产运营中心
33	程天斌	有限合伙人	15.00	研发设计中心
34	赵春苗	有限合伙人	10.00	财务管理中心
35	吴芳芳	有限合伙人	10.00	财务管理中心
36	龚正兵	有限合伙人	10.00	生产运营中心
37	元云松	有限合伙人	10.00	生产运营中心

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	任职部门
38	魏巍	有限合伙人	10.00	生产运营中心
39	薛士豹	有限合伙人	10.00	生产运营中心
40	刘坚	有限合伙人	10.00	质量管理中心
41	宋芝胜	有限合伙人	10.00	市场运营中心
42	彭羽	有限合伙人	7.00	生产运营中心
43	张金浩	有限合伙人	5.00	生产运营中心
44	马仕同	有限合伙人	5.00	生产运营中心
合计			1,800.00	-

（2）苏州越瀚合伙人变更情况

2024年2月，苏州越瀚的有限合伙人李飙因病去世。根据《股权激励计划》及相关协议的约定，公司股权激励管理委员会作出决议，鉴于李飙对公司发展具有历史贡献，经综合考虑不对李飙持有的苏州越瀚激励股权进行转让或回购，同意由其配偶张建华及子女李定轩继续持有。

2024年4月2日，江苏省南京市紫金公证处出具编号为（2024）苏宁紫金证字第3508号的《公证书》，李飙作为苏州越瀚的有限合伙人享有的《苏州越瀚企业管理中心（有限合伙）合伙协议》（以下简称“《合伙协议》”）项下权益系与其配偶张建华的夫妻共同财产，《合伙协议》项下权益的1/2是李飙的个人财产（遗产），因其他法定继承人均自愿放弃上述遗产，李飙的上述遗产由其儿子李定轩一人继承。因此，李飙原持有的合伙份额，按照前述比例分配给其配偶张建华、儿子李定轩。

2024年4月3日，苏州越瀚作出变更决定书，经全体合伙人一致表决同意张建华、李定轩入伙苏州越瀚，成为新的有限合伙人。

2024年4月23日，苏州越瀚完成合伙人变更登记，变更后苏州越瀚合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	任职部门
1	陈志强	普通合伙人	118.00	董事长、总经理
2	陈燕飞	有限合伙人	180.00	市场运营中心
3	张荣兰	有限合伙人	100.00	财务管理中心

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	任职部门
4	柳洪涛	有限合伙人	80.00	市场运营中心
5	王春芳	有限合伙人	80.00	市场运营中心
6	宋俊全	有限合伙人	80.00	研发设计中心
7	肖宗林	有限合伙人	80.00	生产运营中心
8	夏天	有限合伙人	80.00	研发设计中心
9	吴云霞	有限合伙人	80.00	行政管理中心
10	薛伟	有限合伙人	80.00	财务管理中心
11	杜琿	有限合伙人	80.00	研发设计中心
12	陈慧	有限合伙人	60.00	质量管理中心
13	张建华	有限合伙人	40.00	-
14	李定轩	有限合伙人	40.00	-
15	姚健	有限合伙人	40.00	生产运营中心
16	樊丽琴	有限合伙人	40.00	财务管理中心
17	张新超	有限合伙人	35.00	研发设计中心
18	胡遵先	有限合伙人	30.00	市场运营中心
19	史媛媛	有限合伙人	30.00	市场运营中心
20	王庆	有限合伙人	30.00	研发设计中心
21	王立新	有限合伙人	30.00	生产运营中心
22	苏冉	有限合伙人	30.00	生产运营中心
23	吴芳	有限合伙人	30.00	市场运营中心
24	刘佳	有限合伙人	30.00	生产运营中心
25	袁广年	有限合伙人	25.00	生产运营中心
26	刘茂刚	有限合伙人	20.00	生产运营中心
27	陈俊桃	有限合伙人	20.00	研发设计中心
28	李德军	有限合伙人	20.00	生产运营中心
29	常峻峰	有限合伙人	20.00	研发设计中心
30	叶连芝	有限合伙人	20.00	研发设计中心
31	吴建林	有限合伙人	20.00	行政管理中心
32	肖恩	有限合伙人	20.00	研发设计中心
33	杨阳	有限合伙人	20.00	生产运营中心
34	程天斌	有限合伙人	15.00	研发设计中心
35	赵春苗	有限合伙人	10.00	财务管理中心

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	任职部门
36	吴芳芳	有限合伙人	10.00	财务管理中心
37	龚正兵	有限合伙人	10.00	生产运营中心
38	元云松	有限合伙人	10.00	生产运营中心
39	魏巍	有限合伙人	10.00	生产运营中心
40	薛士豹	有限合伙人	10.00	生产运营中心
41	刘坚	有限合伙人	10.00	质量管理中心
42	宋芝胜	有限合伙人	10.00	市场运营中心
43	彭羽	有限合伙人	7.00	生产运营中心
44	张金浩	有限合伙人	5.00	生产运营中心
45	马仕同	有限合伙人	5.00	生产运营中心
合计			1,800.00	-

截至本回复出具日，除合伙人张建华、李定轩因原合伙人李飙去世发生夫妻共有财产分配及遗产继承情形成为非员工合伙人外，苏州越瀚其他合伙人均为公司员工。

2、出资来源

苏州越瀚的合伙人出资资金均为自有或自筹资金。

（二）披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

1、披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

（1）股权激励的具体日期

事项	激励计划约定	具体日期
生效日	本股权激励计划自公司股东大会审议通过之日起生效。	2023年10月8日，公司召开2023年第四次临时股东大会审议通过了《关于同意公司实施股权激励计划的议案》。

事项	激励计划约定	具体日期
授权日	股权激励计划的授权日为《江苏越升科技股份有限公司股权激励协议》生效之日。	2023年12月15日，实际控制人陈志强、持股平台苏州越瀚与各激励对象分别签署了《股权激励协议》。

(2) 锁定期及行权条件

根据《股权激励计划》，激励对象锁定期约定为“自获得持股合伙企业财产份额之日起（以市场监督管理部门登记的日期为准）至公司完成境内合格上市满三年之日或服务期届满之日止（以孰晚为准），未经执行事务合伙人同意不得转让其所持持股合伙企业财产份额，亦不得以托管、质押或通过其他方式进行处分”。激励对象服务期约定为“自授予激励股权之日起在公司或其控股子公司或者分公司至少持续任职满5年”。除上述约定外，本次股权激励计划无其他行权条件。

(3) 内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定及员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

①内部股权转让的相关约定

根据《股权激励计划》有关计划变更及终止的约定，激励股权内部股权转让可能发生的情形为：A、在服务期或禁售期（以孰晚为准）届满前，激励对象出现约定情形时，根据公司的要求将其持有的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体；B、在服务期或禁售期（以孰晚为准）届满后，激励对象通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额退出，此时执行事务合伙人有优先受让权。

②离职或退休后股权处理的相关约定，及员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

根据《股权激励计划》有关计划变更及终止的约定，员工发生相应情况时处置方式如下：

变动情形	退出方式	转让/回购价格
离职情形		
禁售期/服务期内	公司提出，与劳动者协商一致解除	转让/回购价款=标的股权价款* (1+持有期间/365*一年期 LPR
	劳动合同期满，公司方面不续约	

	合同期内，因劳动者非工伤原因、无法胜任工作或客观情况发生变化的，公司方面提出解约	新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	利率)
	经济性裁员等，公司方面提出解约		
	劳动合同到期，员工方面不续约	激励对象应根据公司的书面通知，将已获得的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	转让/回购价款=标的股权价款-持有期限内已获得的分红收益
	工作期间，因不符合录用条件、严重违反公司制度、严重失职、被追究刑事责任等情况		
	员工主动辞职		
禁售期/服务期后	/	可继续持有激励股权，亦可通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额（执行事务合伙人有优先受让权）或通过持股平台于二级市场减持公司股份后减少相应出资份额的方式退出	自行协商或二级市场价格

退休情形

禁售期/服务期内	激励对象退休且不再签署返聘协议至服务期满	公司有权向激励对象发出书面通知，要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	公司上市前：转让/回购价款=标的股权价款*（1+持有期间/365*一年期 LPR 利率） 公司上市后至服务期或禁售期（以孰晚为准）届满前：转让/回购价款=激励对象持有合伙企业财产份额比例*合伙企业持有公司股权比例*公司股本总额*交易均价
禁售期/服务期后	/	可继续持有激励股权，亦可通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额（执行事务合伙人有优先受让权）或通过持股平台于二级市场减持公司股份后减少相应出资份额的方式退出	自行协商或二级市场价格

员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

禁售期/服务期内	离婚或司法强制执行等导致持有份额可能被分配至其他主体名下的情形	公司有权向激励对象发出书面通知，要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持	转让/回购价款=标的股权价款*（1+持有期间/365*一年期 LPR 利率）
----------	---------------------------------	---	--

		股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	
	泄露公司商业秘密或违反保密义务	激励对象应根据公司的书面通知, 将已获得的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	转让/回购价款=标的股权价款-持有期限内已获得的分红收益
	员工不拒绝服从公司出于经营考虑的工作安排		
	员工或其亲属, 从事与公司有竞争性质业务		
	员工触犯法律、违反职业道德		
	身故或被宣告失踪、死亡、丧失民事行为能力	公司有权向激励对象发出书面通知, 要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	公司上市前: 转让/回购价款=标的股权价款*(1+持有期间/365*一年期 LPR 利率) 公司上市后至服务期或禁售期(以孰晚为准)届满前: 转让/回购价款=激励对象持有合伙企业财产份额比例*合伙企业持有公司股权比例*公司股本总额*交易均价
禁售期/服务期后	/	可继续持有激励股权, 亦可通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额(执行事务合伙人有优先受让权)或通过持股平台于二级市场减持公司股份后减少相应出资份额的方式退出	自行协商或二级市场价格

(4) 股权管理机制

根据《股权激励计划》对激励计划管理机构的约定, “公司股东大会作为公司的最高权力机构, 负责审议批准本股权激励计划的实施、变更和终止。公司董事会是本股权激励计划的执行管理机构, 负责拟定本股权激励计划并提交股东大会审议通过; 公司董事会根据股东大会的授权办理本股权激励计划的相关事宜。公司监事会是本股权激励计划的监督机构, 负责核实激励对象名单, 并对本股权激励计划的实施是否符合相关法律法规及《公司章程》进行监督。股权激励管理委员会是本股权激励计划的日常执行机构, 负责员工股权激励事宜的日常决策、管理与执行。股权激励管理委员会由 3 名成员组成, 由董事会选任, 具体负责如下事项: (1) 负责公司激励计划分配份额的确认、激励份额价款支付安排等具体事项; (2) 负责员工股权激励计划的相关协议与文件的日常管理; (3) 负责

股权激励计划具体执行，并向董事会报告股权激励计划的具体落实和执行情况；

(4) 其他属于股权激励管理委员会的事项。”

根据《合伙协议》约定，“执行事务合伙人对外代表本合伙企业，并执行合伙事务；其他合伙人不执行本合伙企业事务，不得对外代表本合伙企业。执行事务合伙人拥有《合伙企业法》及本合伙企业规定的职权”。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四/（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下内容：

“1、本次股权激励计划的具体日期、锁定期、行权条件

事项	具体日期
生效日	2023年10月8日
授权日	2023年12月15日
锁定期及行权条件	激励对象锁定期约定为“自获得持股合伙企业财产份额之日起（以市场监督管理部门登记的日期为准）至公司完成境内合格上市满三年之日或服务期届满之日止（以孰晚为准），未经执行事务合伙人同意不得转让其所持持股合伙企业财产份额，亦不得以托管、质押或通过其他方式进行处分”。激励对象服务期约定为“自授予激励股权之日起在公司或其控股子公司或者分公司至少持续任职满5年”。除上述约定外，本次股权激励计划无其他行权条件。

2、本次股权激励计划的内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

（1）内部股权转让的相关约定

根据《股权激励计划》有关计划变更及终止的约定，激励股权内部股权转让可能发生的情形为：①在服务期或禁售期（以孰晚为准）届满前，激励对象出现约定情形时，根据公司的要求将其持有的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体；②在服务期或禁售期（以孰晚为准）届满后，激励对象通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额退出，此时执行事务合伙人有优先受让权。

（2）离职或退休后股权处理的相关约定，及员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法

根据《股权激励计划》有关计划变更及终止的约定，员工发生相应情况时处置方式如下：

变动情形		退出方式	转让/回购价格
离职情形			
禁售期/服务期内	公司提出，与劳动者协商一致解除	公司有权向激励对象发出书面通知，要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	转让/回购价款=标的股权价款* (1+持有期间/365*一年期 LPR 利率)
	劳动合同期满，公司方面不续约		
	合同期内，因劳动者非工伤原因、无法胜任工作或客观情况发生变化的，公司方面提出解约		
	经济性裁员等，公司方面提出解约		
	劳动合同到期，员工方面不续约	激励对象应根据公司的书面通知，将已获得的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	转让/回购价款=标的股权价款-持有期限内已获得的分红收益
	工作期间，因不符合录用条件、严重违反公司制度、严重失职、被追究刑事责任等情况		
	员工主动辞职		
禁售期/服务期后	/	可继续持有激励股权，亦可通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额（执行事务合伙人有优先受让权）或通过持股平台于二级市场减持公司股份后减少相应出资份额的方式退出	自行协商或二级市场价格
退休情形			
禁售期/服务期内	激励对象退休且不再签署返聘协议至服务期满	公司有权向激励对象发出书面通知，要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	公司上市前：转让/回购价款=标的股权价款* (1+持有期间/365*一年期 LPR 利率) 公司上市后至服务期或禁售期（以孰晚为准）届满前：转让/回购价款=激励对象持有合伙企业财产份额比例*合伙企业持有公司股权比例*公司股本总额*交易均价
禁售期/服务期后	/	可继续持有激励股权，亦可通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额（执行事务合伙人有优先受让权）或通过持股平台于二级市场减持公司股份后减少相应出资份额的方式退出	自行协商或二级市场价格

变动情形	退出方式	转让/回购价格	
员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法			
禁售期/服务期内	离婚或司法强制执行等导致持有份额可能被分配至其他主体名下的情形	公司有权向激励对象发出书面通知，要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	转让/回购价款=标的股权价款*(1+持有期间/365*一年期LPR利率)
	泄露公司商业秘密或违反保密义务	激励对象应根据公司的书面通知，将已获得的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	转让/回购价款=标的股权价款-持有期限内已获得的分红收益
	员工不拒绝服从公司出于经营考虑的工作安排		
	员工或其亲属，从事与公司有竞争性质业务		
	员工触犯法律、违反职业道德		
身故或被宣告失踪、死亡、丧失民事行为能力	公司有权向激励对象发出书面通知，要求激励对象将已授予的财产份额转让给持股合伙企业的执行事务合伙人、或公司根据新的激励计划新增的激励对象或公司指定的受让主体、或由持股合伙企业将已授予的财产份额进行回购	公司上市前：转让/回购价款=标的股权价款*(1+持有期间/365*一年期LPR利率) 公司上市后至服务期或禁售期(以孰晚为准)届满前：转让/回购价款=激励对象持有合伙企业财产份额比例*合伙企业持有公司股权比例*公司股本总额*交易均价	
禁售期/服务期后	/	可继续持有激励股权，亦可通过向其他合伙人转让合伙企业财产份额(执行事务合伙人有优先受让权)或通过持股平台于二级市场减持公司股份后减少相应出资份额的方式退出	自行协商或二级市场价格

3、本次股权激励计划的股权管理机制

《股权激励计划》对股权管理机制的约定：公司股东大会作为公司的最高权力机构，负责审议批准本股权激励计划的实施、变更和终止。公司董事会是本股权激励计划的执行管理机构，负责拟定本股权激励计划并提交股东大会审议通过；公司董事会根据股东大会的授权办理本股权激励计划的相关事宜。公

司监事会是本股权激励计划的监督机构，负责核实激励对象名单，并对本股权激励计划的实施是否符合相关法律法规及《公司章程》进行监督。股权激励管理委员会是本股权激励计划的日常执行机构，负责员工股权激励事宜的日常决策、管理与执行。股权激励管理委员会由 3 名成员组成，由董事会选任，具体负责如下事项：（1）负责公司激励计划分配份额的确认、激励份额价款支付安排等具体事项；（2）负责员工股权激励计划的相关协议与文件的日常管理；（3）负责股权激励计划具体执行，并向董事会报告股权激励计划的具体落实和执行情况；（4）其他属于股权激励管理委员会的事项。

《苏州越瀚企业管理中心（有限合伙）合伙协议》对股权管理机制的约定：执行事务合伙人对外代表本合伙企业，并执行合伙事务；其他合伙人不执行本合伙企业事务，不得对外代表本合伙企业。执行事务合伙人拥有《合伙企业法》及本合伙企业规定的职权。”

2、股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司通过苏州越瀚实施股权激励计划的具体情况如下：

（1）2023 年 10 月，股权激励计划生效

2023 年 9 月 22 日及 2023 年 10 月 8 日，公司分别召开第一届董事会第九次会议及 2023 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于同意公司实施股权激励计划的议案》，同意苏州越瀚作为员工持股平台，以向激励对象授予持股平台财产份额方式进行股权激励。

（2）2023 年 12 月，苏州越瀚向越升科技增资

2023 年 11 月 22 日及 2023 年 12 月 8 日，公司分别召开第一届董事会第十次会议及 2023 年第五次临时股东大会，审议通过了《关于同意公司增加注册资本的议案》，同意公司注册资本由 3,100.00 万元增加至 3,280.00 万元，股本总数由 3,100.00 万股增加到 3,280.00 万股，新增注册资本 180.00 万元由公司员工持股平台苏州越瀚以货币方式出资 1,800.00 万元认购，其余部分 1,620.00 万元计入公司资本公积。

2024 年 4 月 22 日，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的容诚验字

[2024]230Z0035号《验资报告》，截至2023年12月27日止，公司已收到苏州越瀚缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币180.00万元，均为货币出资。

（3）2023年12月，激励股权授予

2023年12月15日，实际控制人陈志强、持股平台苏州越瀚与激励对象分别签署《股权激励协议》，就股权激励授予相关事项作出约定。

2023年12月22日，苏州越瀚作出变更决定书，同意合伙企业出资额变更为1,800.00万元，同意激励对象入伙。2023年12月27日，苏州越瀚完成了变更登记。

（4）2024年4月，苏州越瀚合伙人变更

2024年2月，李飙因病去世。2024年3月，根据《股权激励计划》及相关协议的约定，公司股权激励管理委员会作出决议，鉴于李飙对公司发展具有历史贡献，综合考虑不要求李飙持有苏州越瀚的激励股权转让或回购，同意由其配偶张建华及子女李定轩继续持有。

2024年4月3日，苏州越瀚作出变更决定书，经全体合伙人一致表决同意张建华、李定轩入伙苏州越瀚，成为新的有限合伙人。

2024年4月23日，苏州越瀚完成合伙人变更登记。

公司通过苏州越瀚实施股权激励计划已经实施完毕，不存在预留份额及其他授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四/（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露如下内容：

“4、本次股权激励计划的实施情况

公司通过苏州越瀚实施股权激励计划已经实施完毕，不存在预留份额及其他授予计划，不存在纠纷或潜在纠纷。”

（三）股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，

是否符合相关规定

1、股份支付费用的确认情况

2023年12月，公司向员工持股平台苏州越瀚定向发行股票180.00万股，发行价格为10.00元/股。本次股权激励已经公司第一届董事会第九次会议、2023年第四次临时股东大会审议通过。公司参照同行业挂牌公司平均市盈率10倍计算，并结合公司近期的股份转让价格，确定公允价值为20.00元/股。本次股权激励的授予日为2023年12月15日。根据《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，公司本次股权激励构成股份支付。报告期内，公司确认的股份支付费用金额分别为0.00万元、28.03万元。公司实施股权激励确认股份支付的计算过程如下：

序号	项目	股份支付计算过程
A	股权激励授予日每注册资本公允价值（元）	20.00
B	股权激励授予价格（元）	10.00
C=A-B	股权激励公允价值与授予价格的差额（元）	10.00
D	适用股份支付授予股份对应的注册资本（万元）	168.20
E	股权激励的服务期（月）	60.00
F	2022年度服务期限（月）	0.00
H=C*D*F/E	2022年度应确认的股份支付金额（万元）	0.00
G	2023年度服务期限（月）	1.00
I=C*D*G/E	2023年度应确认的股份支付金额（万元）	28.03

注1：本次股权激励计划实施前，实际控制人陈志强合计持有公司52.75%的股份；本次股权激励计划实施后，实际控制人陈志强合计持有公司50.21%的股份。《监管规则适用指引——发行类第5号》规定：“为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付”。本次股权激励后，实际控制人陈志强最终持股比例下降，其对应的授予股份（11.80万股）无需确认股份支付。

注2：公司预计在2025年完成向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市。公司预计锁定期小于服务期，以孰晚为准从而选取5年（即60个月）服务期作为等待期。公司将股份支付费用总额在60个月内分摊。

2、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

本次股权激励，公司未进行评估，参照同行业挂牌公司平均市盈率及近期股份转让价格来确定公允价值。

(1) 根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业为“C35 专用设备制造业”。2023 年度第 4 季度，同行业挂牌公司完成定向发行股票的市盈率情况列示如下：

股票代码	股票简称	定增股份上市日	发行价格 (元/股)	每股收益(元/ 股)	市盈率
873279.NQ	海纳科技	2023/12/21	2.63	0.15	17.53
834267.NQ	天厚科技	2023/12/22	1.00	-0.09	-11.11
837819.NQ	华泰机械	2023/12/20	3.60	0.76	4.74
830824.NQ	华虹科技	2023/12/15	4.00	0.40	10.00
874133.NQ	提牛科技	2023/12/05	21.61	1.52	14.22
872307.NQ	创举科技	2023/11/14	2.75	0.27	10.19
873711.NQ	卓越科技	2023/11/08	5.50	0.19	28.95
874133.NQ	提牛科技	2023/10/25	11.00	1.52	7.24
平均值（剔除最高值与最低值）					10.65
中位数（剔除最高值与最低值）					10.09

注 1：上表中每股收益为挂牌公司定向发行股票时最近一年每股收益；发行价格为挂牌公司该次定向发行的发行价格；

注 2：市盈率=发行价格/每股收益。

(2) 公司 2023 年度归属于母公司所有者的净利润为 4,887.42 万元，参照同行业挂牌公司平均市盈率 10 倍计算，价格为每股 14.90 元。公司股东陈志强于 2023 年 12 月 26 日将其持有的公司 15.00 万股股份（占公司总股本的 0.4573%）转让给陈燕飞，转让价格为 20.00 元/股。公司近期的股份转让价格为 20.00 元/股。因此，公司选取前述价格中孰高者作为公允价值。

综上所述，公司股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果合理。

3、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；完成等待期内的

服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，同时计入资本公积。

根据公司的《股权激励计划》，公司授予股份的对象均为公司任职员工，属于企业为获取职工提供服务而授予权益工具的交易；服务期为激励对象自授予激励股权之日起在公司或其控股子公司或者分公司至少持续任职满5年；锁定期为激励对象自获得持股合伙企业财产份额之日起至公司完成境内合格上市之日满三年之日止或服务期届满前（以孰晚为准）。

公司按照授予日权益工具的公允价值与授予价格的差额作为股份支付费用，在等待期内摊销并计入相关成本或费用和资本公积，符合《企业会计准则第11号——股份支付》的相关规定。

4、股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

报告期内，公司股份支付计入相关成本或费用的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
管理费用	8.83	0.00
销售费用	7.42	0.00
研发费用	8.66	0.00
生产成本	3.12	0.00
股份支付费用合计	28.03	0.00

公司根据激励对象的职务性质、岗位职责及日常工作内容，将股份支付费用计入管理费用、销售费用、研发费用和生产成本，符合基于成本费用与获取经济资源（服务）相配比的会计原则及《企业会计准则第11号——股份支付》的相关规定。

5、对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定，设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。根据公司的《股权激励计划》及公司与股权激励对象签署的《股权激励协议》，公司股份支付属于设定等待期的股份支付。公司报告期内股份支付费用在经常性损益列示合理，符合相关规定。

三、请主办券商、会计师核查第（2）③事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司的《股权激励计划》，员工持股平台苏州越瀚的合伙协议，激励对象签署的股权激励协议，结合激励目的和协议约定，检查股份支付会计处理方法是否准确；

2、获取公司股份支付的公允价值确认依据，评估公允价值选取的合理性；

3、获取公司股份支付的计算情况表，重新计算股份支付摊销金额，检查计入相关成本或费用项目的准确性；

4、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》等相关规定，核查公司股份支付会计处理和非经常性损益列报情况是否合规。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：公司股份支付会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

四、请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司全套工商档案资料、公司章程、股东名册，历次股权变动的决策文件、交易协议、出资凭证或流水、完税证明、验资报告；

2、查阅公司自然人股东身份证复印件、征信报告、无犯罪记录证明、股东

调查问卷等，并对公司自然人股东进行访谈确认；

3、查阅公司非自然人股东全套工商档案资料、营业执照、合伙协议或公司章程、信用报告；

4、访谈股权代持相关方陈志强、王春芬、王春芳；

5、通过公开信息检索途径查询公司及股东是否存在基于前述代持事项产生任何争议或纠纷事项；

6、获取公司实际控制人的出具关于所持股份权属等事宜的声明；

7、查阅公司报告期各期末花名册；

8、获取苏州越瀚合伙人的调查表、访谈问卷、财产份额出资缴纳凭证；

9、查阅关于继承李飙合伙协议项下权益的编号为（2024）苏宁紫金证字第3508号的《公证书》。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：截至本回复出具日，公司相关股权代持情况均已在申报前解除还原，该等历史股权代持情形不会对公司的实际控制人持有的公司股份权属清晰造成实质影响，也不构成导致实际控制权发生变更的重大权属纠纷；相关股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；公司股权激励计划履行了必要的内部决议及审批程序，且已实施完毕，激励对象的出资资产、出资方式及出资程序等符合相关法律法规的规定，不存在纠纷或潜在纠纷。公司股权清晰、稳定，现有股东均为实际拥有公司股权并享有股东权益的实际权利人，股东不存在国家法律、法规、规章及规范性文件规定不适宜担任股东的情形。公司符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第2.1条第（四）项、《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（一）项、第十二条及第十三条的挂牌条件。

五、请主办券商、律师说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核

查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

（一）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题

公司设立以来，股东入股背景、入股价格、资金来源具体情况如下：

序号	时间	事件	转让方	受让方/增资方	增资/转让价格 (元/注册资本)	资金来源	股权变动背景
1	2008年8月	有限公司设立	-	陈志强	1.00	自有资金	有限公司设立
				王昌龙		自有资金	
				马宁		自有资金	
				张海军		自有资金	
				徐斌		自有资金	
				赵立春		自有资金	
				欧马格		自有资金	
2	2009年4月	有限公司第一次股权转让	陈志强	王春芳	代持, 未实际支付转让对价		陈志强长期往返国内外, 不便于及时签署相关文件, 将其股权转让由王春芳代持
			王昌龙	马宁	1.00	自有资金	王昌龙专注经营自有公司而将其股权转让
3	2011年11月	有限公司第一次增加注册资本	-	王春芳	1.00	为陈志强代持, 资金来源于陈志强	因公司经营发展需要而增加注册资本
				马宁		自有资金	

序号	时间	事件	转让方	受让方/增资方	增资/转让价格（元/注册资本）	资金来源	股权变动背景
				张海军		自有资金	
				徐斌		自有资金	
				赵立春		自有资金	
4	2011年12月	有限公司第二次股权转让	欧马格	王春芳	1.00	为陈志强代持，资金来源于陈志强	欧马格拟停止经营而将其股权转让
5	2012年7月	有限公司第二次增加注册资本	-	王春芳	1.00	为陈志强代持，资金来源于陈志强	因公司经营发展需要而增加注册资本
				张海军		自有资金	
				徐斌		自有资金	
				赵立春		自有资金	
6	2014年1月	有限公司第三次股权转让	王春芳	王春芬	代持还原，未实际支付转让对价	陈志强因家庭生活安排在国内时间增加，能够签署公司相关文件，故终止代持	
7	2019年2月	有限公司第四次股权转让	赵立春	陈燕飞	1.00	自有资金	赵立春因个人原因离职，而将其股权转让

序号	时间	事件	转让方	受让方/增资方	增资/转让价格（元/注册资本）	资金来源	股权变动背景
8	2020年11月	有限公司第五次股权转让	王春芬	陈志强	夫妻共同财产调整，未实际支付转让对价		陈志强、王春芬夫妇对夫妻共同财产的内部安排与调整
9	2021年11月	有限公司第三次增加注册资本	-	越升技术	1.00	自有资金	因公司经营发展需要，全部自然人股东按照在有限公司的持股比例同比例出资设立越升技术、苏州越辉以向公司增资的方式对股权架构进行调整
				苏州越辉	1.00	自有资金	
10	2022年7月	整体变更设立股份公司	-	越升技术	-	净资产折股	整体变更为股份公司
				陈志强			
				苏州越辉			
				马宁			
				张海军			
				徐斌			
陈燕飞							
11	2023年12月	股份公司第一次增加注册资本	-	苏州越瀚	10.00	自有资金	员工股权激励

序号	时间	事件	转让方	受让方/增资方	增资/转让价格（元/注册资本）	资金来源	股权变动背景
12	2023年12月	股份公司第一次股份转让	陈志强	陈燕飞	20.00	自有资金	陈燕飞看好公司发展，拟增持公司股权，与公司实际控制人陈志强协商一致受让其持有的部分股权

经核查，主办券商、律师认为：公司历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况，公司股东历次入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况

根据公司提供的入股协议、决议文件、验资报告、相关款项支付凭证、公司股东签署的调查表及其出具的说明和承诺、股东访谈、代持相关方访谈、相关股东的银行流水，其中以现金出资的已获取现金存入公司银行账户流水记录、以银行转账出资的已获取出资卡出资前后六个月银行卡流水等，主办券商及律师对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东是否存在股权代持情况进行了核查。

经核查，主办券商、律师认为：除公司已经披露的历史代持情况之外，公司不存在其他股权代持的情况，针对股权代持的核查程序充分有效。

（三）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经核查，主办券商、律师认为：公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2 关于公司业务

根据申请文件：（1）公司存在 45,865.00 平方米的土地使用权，但无房屋建筑物；（2）公司主要生产经营场所为租赁取得且该房产尚未取得产权证书；（3）年产 XPET 微发泡材料 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目终止，未开展自主验收。

请公司：（1）说明房屋建筑物披露是否真实、准确，如否，补充披露公司

房屋建筑物的具体情况；是否存在无证房产，如有，请补充说明相关房产未办理产权证书的原因、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在违法违规的情形、可能产生的风险和后果、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施；（2）公司租赁的相关房产未办理产权证书的原因，相关房产的明细及用途，是否为违章建筑，是否存在权属争议，租赁的稳定性，若无法续租或租赁房产被要求拆除，对公司的具体影响以及应对措施；（3）按照现有业务类别和收入构成，以浅白、通俗的语言，①披露各类装备或配件的具体使用场景、下游应用领域，涉及的原材料及生产的具体产品，可通过举例或图示方式予以列示；②结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式；（4）年产XPET微发泡材料3万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目是否已建设完毕或投入使用，终止的原因、合理性及后续具体安排，是否存在未经验收即投入生产的情况，是否构成重大违法行为。

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。

【回复】

一、说明房屋建筑物披露是否真实、准确，如否，补充披露公司房屋建筑物的具体情况；是否存在无证房产，如有，请补充说明相关房产未办理产权证书的原因、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在违法违规的情形、可能产生的风险和后果、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险；若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

（一）说明房屋建筑物披露是否真实、准确，如否，补充披露公司房屋建筑物的具体情况；是否存在无证房产，如有，请补充说明相关房产未办理产权证书的原因、未办理产权证书的房产的明细及用途、是否存在违法违规的情形、

可能产生的风险和后果、是否存在权属争议、是否存在遭受行政处罚或房屋被拆除的风险

截至本回复出具日，公司拥有两项土地使用权，但尚无自有房屋建筑物，自建房产正在建造中且尚未竣工验收。《公开转让说明书》已真实、准确披露截至报告期末公司房屋建筑物情况。公司不存在自建无证房产，报告期内公司经营场所相关物业均系租赁取得。

截至本回复出具日，公司所拥有的土地使用权及对应的自建房产建设情况如下：

序号	土地权证	使用权人	面积（平方米）	位置	取得时间-终止日期	用途	建设项目名称	项目开工时间	项目拟竣工时间
1	苏（2023）句容市不动产权第0023054号	镇江越升装备	45,865.00	句容市开发区茶园路北侧、六环北路东侧地块	2023.05.11-2053.05.10	工业用地	高分子材料加工生产设备生产项目	2023年6月	2024年12月
2	浙（2024）义乌市不动产权第0032176号	浙江越升装备	16,641.86	苏溪镇高浒路与好派路交叉口东北侧地块四	2024.04.17-2064.04.16	工业用地	化工新材料成套装备制造基地项目	2024年7月	2026年12月

（二）若公司房屋无法办理产权证书，对公司资产、财务、持续经营所产生的具体影响以及公司采取的应对措施

截至本回复出具日，公司存在前述两处在建中的房屋建筑物，建设完成前暂无需办理房屋产权证书。公司已取得在建房屋建筑物对应的《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》和《建筑工程施工许可证》，将于建设工程完成整体竣工验收后及时申请办理房屋产权证书，预计公司自建房屋建筑物办理产权证书不存在实质性障碍。

公司实际控制人陈志强已出具《承诺函》，承诺若因公司自建房屋无法办理产权证书，致公司的房屋使用产生任何争议、风险或发生损失，或被政府主管部门处罚或者被责令拆除相关无证建筑物的，其将向公司承担连带赔偿责任，全额补偿公司由此产生的拆除费用、全部罚款以及与之相关的所有损失或责任，保证公司不会因此遭受任何损失。

综上，截至本回复出具日，公司不存在自建无证房产，公司自建房产正在建造中且尚未竣工验收，办理产权证书预计不存在实质性障碍，不会对公司的资产、财务、持续经营产生重大不利影响。

二、公司租赁的相关房产未办理产权证书的原因，相关房产的明细及用途，是否为违章建筑，是否存在权属争议，租赁的稳定性，若无法续租或租赁房产被要求拆除，对公司的具体影响以及应对措施

截至报告期末，公司及其子公司租赁房产中未办理产权证书的共 2 项，具体情况如下表所示：

序号	承租方	出租方	地理位置	建筑面积（平方米）	租赁期限	租赁用途	是否办理产权证书
1	越升科技	南京宁东智能电网科创有限公司	南京市江宁区东麒路 33 号 G 座 1002 和 1003	534.00	2023.05.12-2024.05.11	办公	截至报告期末尚未取得，期后已取得
2	越升科技、句容分公司、镇江越升装备	江苏婕飞雅实业有限公司	句容市经济开发区文昌西路 38 号厂房	10,548.95	2022.02.20-2027.08.19	生产、办公	否

（一）序号 1 房产的相关情况

2024 年 5 月 21 日，南京宁东智能电网科创有限公司已取得出租房产的《不动产权登记证书》（编号：苏（2024）宁江不动产权第 0056509 号），该房产不属于违章建筑，该房产的所有权不存在发生权属争议的风险。

公司向南京宁东智能电网科创有限公司租赁的房产已续租至 2025 年 5 月。公司租赁该房屋作为公司在南京的办公场所，并非公司生产经营的关键用房，场所可替代性强且办公设备易于搬迁和安装，未来若无法续租该房产，公司可以在周边寻找到可替代的房产且搬迁成本较低，不会对公司的财务状况及持续经营能力产生重大不利影响。

根据南京市公共信用信息中心出具的《企业专用公共信用报告》并经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、江苏省自然资源厅、江

苏省住房和城乡建设厅等网站，报告期内，公司不存在因租赁上述房产引致的纠纷，亦不存在受到行政处罚或被投诉、举报、起诉的情形。

（二）序号 2 房产的相关情况

江苏婕飞雅实业有限公司向越升科技租赁的厂房，由于相关建设手续不齐全，尚未取得权属证书，目前正在办理中；根据《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国土地管理法》的相关规定，由于相关建设手续不齐全，该无证房产存在被有权主管部门认定为违章建筑且房产所有权存在发生权属争议的风险；因此存在被责令限期整改或拆除而导致公司无法继续租赁使用或需要搬迁的风险。

根据江苏婕飞雅实业有限公司出具的书面说明，相关证件正在办理中，但其权属不存在任何争议或纠纷；该租赁厂房无产权证书的事实不影响越升科技的正常使用，如租赁期限内因主管部门原因导致房产拆迁或其他原因致使越升科技无法正常使用的，将及时通知越升科技，减少可能对越升科技造成的损失。

根据江苏句容经济开发区管理委员会出具的书面说明，该房产符合相关建设规划；江苏句容经济开发区管理委员会未收到市政关于该房产动拆迁规划的通知，也未收到该房产将被拆迁的通知，房产被拆除的风险较小；截至说明出具之日，江苏越升科技股份有限公司及其句容分公司、子公司镇江越升智能装备制造有限公司作为租赁方承租该房产不属于违法违规行为，也未受到与租赁该房产相关的行政处罚。

公司及子公司不属于无证房产的建设单位，仅作为承租方使用上述房产，且不存在转让或者出租无证房产的情形，不属于承担相应法律责任的主体，不构成违法违规行为。根据公司及子公司所在地有关主管部门出具的证明并经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、江苏省自然资源厅、江苏省住房和城乡建设厅等网站，报告期内，公司及子公司不存在因租赁上述房产引致的纠纷，亦不存在受到行政处罚或被投诉、举报、起诉的情形。

针对上述事项，公司已采取一系列措施有效减少其给公司带来的不利影响，不会对公司财务状况、持续经营能力产生重大不利影响，具体措施如下：

- 1、公司已于 2023 年 6 月在位于句容市开发区茶园路北侧、六环北路东侧地

块上开工建设自有厂房、综合办公楼，计划于 2024 年末投入使用；

2、若在整体搬迁前公司租赁的无证房产被主管部门要求限期整改、拆除，因公司目前生产经营场地为常规钢结构厂房及办公楼，公司可以在附近地区租赁替代性房屋，满足公司生产经营的使用需要；

3、公司实际控制人陈志强已出具《承诺函》，承诺若因公司及子公司租赁上述瑕疵房产的行为而导致其搬迁计划实施完毕之前无法使用租赁房产，或有关政府主管部门对公司及子公司作出处罚，其将无条件承担公司及子公司因此而产生的全部损失、成本及费用。

三、按照现有业务类别和收入构成，以浅白、通俗的语言，①披露各类装备或配件的具体使用场景、下游应用领域，涉及的原材料及生产的具体产品，可通过举例或图示方式予以列示；②结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；获取收入的计价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式

（一）各类装备或配件的具体使用场景、下游应用领域，涉及的原材料及生产的具体产品

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一/（二）主要产品或服务”中补充披露以下内容：

“……

1、发泡挤出装备

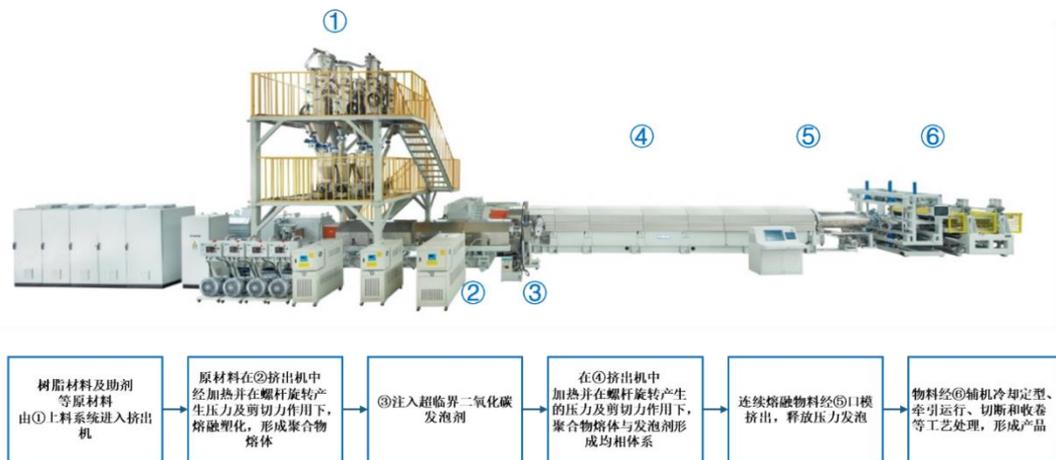
公司的发泡挤出装备能对特定类型塑料颗粒进行发泡，形成待成型的珠粒或直接成型的板材、片材、型材，应用于塑料制品生产中的塑料成型环节及塑料改性环节。公司发泡挤出装备采用物理发泡技术，相较于化学发泡，物理发泡具有绿色环保、制品性能优良、性价比高的特点。根据适用原料和塑料制品形态的不同，公司发泡挤出装备主要包括 XPS 发泡板材生产装备、XPET 发泡板材生产装

备、XEPS 发泡珠粒生产装备、EPLA 发泡珠粒生产装备、发泡片材生产装备、发泡型材生产装备。

XPS 发泡板材生产装备、XPET 发泡板材生产装备、EPLA 发泡珠粒生产装备及发泡片材、型材生产装备应用于塑料成型环节，即由塑料颗粒形成发泡板材、片材、型材的生产环节。公司发泡挤出装备系将物理发泡剂（主要为二氧化碳）注入到挤出机中，在较高的压力下使其与熔融后的塑料原料混合，混有发泡剂的物料通过挤出模具后，可以在压力得到释放的情况下实现发泡，通过各种成型辅机可以制成板材、片材等发泡制品。

XEPS 发泡珠粒生产装备应用于塑料改性环节，即由塑料颗粒形成含有发泡剂的功能塑料颗粒的环节。XEPS 产品生产过程中主要添加戊烷发泡剂，在较高的压力下使其与熔融后的塑料原料混合，熔融物在经口模挤出后，通过对于压力场及温度场的精准把控，经水下切粒形成含有液态戊烷发泡剂的可发性聚苯乙烯珠粒产品。

以应用于塑料成型环节的发泡挤出装备为例，具体使用场景如下图所示：



应用于塑料成型环节的发泡挤出装备使用场景示意图

发泡挤出装备各类产品具体情况如下：

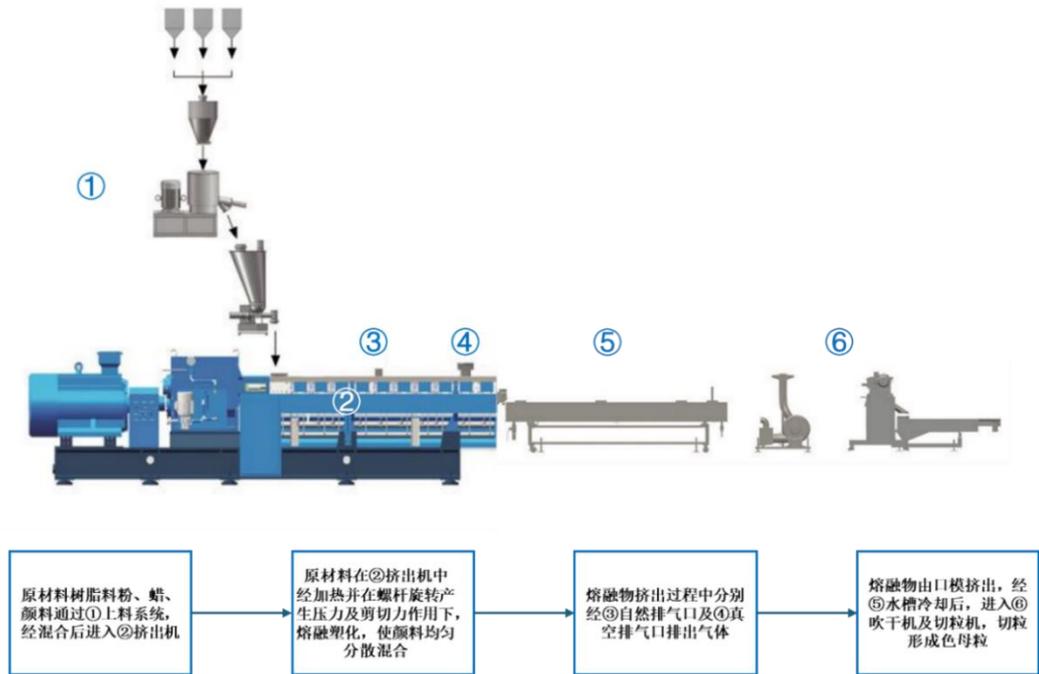
产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
XPS 发泡 板材 生产 装备	通用级聚苯乙烯颗粒（GPPS）、二氧化碳发泡剂	<p>XPS 挤塑板材</p> 	建筑节能保温领域。XPS挤塑板材主要用于建筑物屋面保温、墙体保温、钢结构屋面、建筑物的底层防潮等。	<p>主机部分主要采用串联式双阶挤出机组，辅机主要包括压平机、辊机、切割机等。</p> <p>1、通过优化筒体和螺杆结构使得泡孔结构更加细密，平均孔径可达0.1mm，显著提高产品抗压范围，最高可达1,500kpa；2、产量最高可达3,000kg/h；3、采用超临界二氧化碳作为发泡剂，绿色环保、具有较高性价比。</p>
XPET 发泡 板材 生产 装备	PET 颗粒或 PET 瓶片、二氧化碳发泡剂	<p>XPET 发泡板材</p> 	风电设备组件领域等。XPET 发泡板材可以夹层结构复合材料形式应用于风电叶片壳体、腹板及主梁等风电设备组件。	<p>主机部分主要采用串联式双阶挤出机组，辅机主要包括压平机、辊机、切割机等。</p> <p>1、采用低转速、大长径比设计螺杆使得装备能够使用回收 PET 材料进行生产；2、采用反应挤出和发泡一体化工艺使得反应、混合和泡沫挤出能够一步进行。</p>
XEPS 发泡 珠粒 生产 装备	通用级聚苯乙烯颗粒（GPPS）、戊烷发泡剂	<p>挤出法可发性聚苯乙烯珠粒（XEPS 珠粒）</p> 	建筑节能保温领域、安全防护及包装等领域。EPS 珠粒经发泡成型后，形成发泡板材、型材，可用于建筑外墙保温、头盔抗冲击防护内衬、精密电子电器包装等。	<p>主机部分主要采用串联式双阶挤出机组，辅机主要包括水下切粒系统等。</p> <p>1、采用低转速、小长径比设计螺杆，支持在 GPPS 原料中加入石墨作为阻热助剂，较传统白色 EPS 材料相比，可将导热系数有效降低20%-30%；2、优化自动配混系统，使得装备能够生产各种颜色和功能性的 EPS 珠粒；3、产量最高可达7,500kg/h。</p>

产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
EPLA 发泡珠粒生产装备	PLA 颗粒, 二氧化碳发泡剂	EPLA 发泡珠粒 	绿色环保包装领域。作为生物基可降解材料, 可用于生产各类可降解泡沫包装产品, 替代传统 EPS、EPP、EPE 泡沫。	主机部分主要采用串联式双阶挤出机组, 辅机主要包括切粒系统。 1、产品为可完全降解的塑料产品, 具有环境友好的特性; 2、采用超临界二氧化碳发泡技术, 使得 EPLA 珠粒在下游设备无需过多改造的情况下可以替代现有的 EPS、EPP、EPE 制品。
发泡片材、型材生产装备	各类塑料颗粒、发泡剂	交联聚乙烯泡沫 (XPE) 等各类发泡或微发泡塑料片材、型材 	发泡片材、型材用途广泛, 涵盖包装、建筑(隔音隔热材料、屋顶材料等)、汽车(保险杠、仪表台、内饰等)、家电(冰箱隔热层、空调保温管、隔热异形件等)等领域。	主机部分主要采用共挤机组, 辅机主要包括压平机、辊机、切割机。 采用微发泡技术, 在不降低使用性能的前提下, 减少约 30%的原材料使用。

2、共混造粒装备

共混造粒装备能够实现将两种或两种以上的材料和助剂按适当比例熔融混炼、分散均化, 可实现材料改性、废料回收等。根据适用原料和制品性能的不同, 公司共混造粒装备主要包括改性造粒装备、塑料再生造粒装备。

改性造粒装备应用于塑料制品生产中的塑料改性环节, 即由塑料颗粒形成各类功能塑料颗粒的环节, 主要利用高分子材料填充改性及共混改性技术, 通过在塑料颗粒中均匀添加不同类型的填料、助剂的方式或多种高分子材料混合的方式, 起到改变或者提升塑料综合性能、丰富塑料制品颜色等作用。相较于单一聚合物, 改性后多组分聚合物材料具有更加良好的综合性能, 拓展了高分子材料的应用领域。以色母粒造粒机组为例, 装备使用场景如下图所示:



色母粒造粒机组使用场景示意图

塑料再生造粒装备应用于塑料制品生产中的塑料回收环节，即将各形态的废弃材料加工形成再生塑料颗粒的过程，生产的再生塑料颗粒可用于同级别回收使用。



塑料再生造粒装备示意图

公司共混造粒装备具体情况如下：

产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
改性造粒装备	色母粒造粒机组	PE、PP、PS、ABS、PC、PET等树脂颗粒、颜料及低熔点添加剂  <p style="text-align: center;">色母粒</p>	色母粒作为一种新型高分子材料专用着色剂，广泛应用于各类塑料制品的生产，下游应用领域包括注塑、挤塑、吹塑等塑料成型领域。塑料制品加工过程中，将少量色母粒与未着色树脂掺混，即可达到均匀着色的作用。	主机部分主要采用SAT 双螺杆系列或SAT-T三螺杆系列挤出机组，辅机主要包括水下切粒系统。 1、精确的机筒螺杆间隙，确保优良的分散性；2、采用铰链机头，提高换色速度；3、使用水下拉条造粒系统，更换过滤器时不影响连续生产；4、对于分散需求高的颜色，采用三螺杆挤出机以获得更好的分散和更高的产量。
	填充塑料造粒机组	PE、PP、PS等树脂颗粒、填料（填充剂）、添加剂  <p style="text-align: center;">填充母粒</p>	填充母粒主要应用于塑料制品加工领域，包括注塑、吹塑、薄膜（一层或多层）、片材和胶带等。使用填充母粒可有效降低塑料制品生产过程中的原材料成本，改善抗热变形性、抗粘连性等性能。	主机部分主要采用SAT 双螺杆系列或双阶挤出机组，辅机主要包括水下切粒系统。针对热敏材料采用双阶设计减少分解。

产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
工程塑料造粒机组	PA-66、ABS 等各类工程塑料颗粒、添加剂	工程塑料及改性工程塑料颗粒 	工程塑料广泛应用于汽车（进气歧管、水箱、过滤器、风扇和护罩、发动机罩等）、家电（家电外壳、电器零件等）、管道等领域。	主机部分主要采用 SAT-X、U+ 等高扭矩双螺杆系列挤出机组，辅机主要包括水冷拉条切粒系统。 1、采用高扭矩、高转速主机，在更少的停留时间、更好的分散性、更准确的温度控制下获得更高的产量；2、使用筒式加热器，节省能源并提高螺杆和机筒的使用寿命以及造粒的稳定性和质量；3、每节机筒有两个输入和输出口，提高冷却速度和均匀度；4、采用合金钢筒体减少磨损。
塑料再生造粒装备	PET 聚酯再生造粒机组	回收的 PET 碎布、纱线、纤维、瓶片等废弃塑料 再生 PET 聚酯颗粒 	塑料制品循环回收。公司塑料再生造粒装备主要对 PET、PP、PE、EPS 等回收废弃塑料制品进行加工，形成塑料颗粒，用于同级别回收使用，例如使用 PET 瓶片加工形成 PET 瓶料。	主机部分主要采用 SAT 双螺杆系列挤出机组，辅机主要包括水下拉条切粒系统。 1、采用特殊的螺杆结构和抽真空组合，有效控制粘度降；2、采用特殊喂料系统处理回收料上的碎屑；3、采用真空系统用于去除 PET 中的水分和挥发物；4、采用高扭矩变速箱在较低的温度和较低的速度下加工 PET 的同时，确保较高产量。

产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
家电和汽车塑料再生造粒机组	回收的PP板材、瓶盖、PE泡沫、橡胶（如轮胎回收粉）等	再生汽车塑料颗粒 		主机部分主要采用SAT双螺杆系列或组合的串联式双阶挤出机组，辅机主要包括风冷模面热切系统、水环切粒系统。 在适用于橡胶回收时，可在第二阶挤出时同时进行脱硫化和共混。

3、其他整机装备

公司其他整机装备主要包括化工材料成套装备和片板膜直接挤出成型装备。

公司化工材料成套装备应用于塑料制品生产中的塑料造粒环节，即由塑料原料形成塑料颗粒的环节，根据塑料原料和塑料制品性能的不同，公司的化工材料成套装备可分为大型聚烯烃共混造粒装备和高分子新材料造粒装备，分别用于PP、PE等大宗聚烯烃材料及POE、EAA等高端聚烯烃材料生产流程中的挤压造粒环节，一般位于成套生产装置的尾端，主要作用系将经聚合反应形成的聚烯烃粉料或液态材料与添加剂等混炼挤出后切粒形成聚烯烃颗粒材料。

以大型聚丙烯（PP）共混造粒装备为例，使用场景如下图所示：



大型聚丙烯（PP）共混造粒装备使用场景示意图

片板膜直接挤出成型装备应用于塑料制品生产中的塑料成型环节，即由塑料颗粒形成板材、片材、膜制品的环节。公司片板膜直接挤出成型装备对塑料颗粒或多种形态的废旧塑料进行挤出，采用无须原料处理工序的新一代片板膜加工工艺，直接成型为片、板、膜形态的塑料，包括 BOPET 挤出/PET 片材直接挤出、POE/EVA 胶膜生产装备、3PE 钢管防腐生产装备、熔喷布生产装备、锂电池隔膜生产装备等。



片板膜直接挤出成型装备示意图

公司其他整机装备具体情况如下：

产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
化工材料成套装备	大型聚烯烃共混造粒装备 粉末或未熔态的 PE、PP	PE、PP 颗粒 	PE 和 PP 是当前市场需求量最大、用途最广的通用型大宗聚烯烃产品，广泛应用于建筑、包装、电子、电气、汽车、农业、机械等下游领域。	主机部分主要采用 SAT 双螺杆系列，辅机主要包括大型水下造粒机。 1、采用高扭矩减速箱，提供高输入功率、高扭矩、高稳定性，确保每年连续运行 8,000 小时，大修期长达 5 年； 2、采用大规格产量的水下造粒机，提高切粒效率； 3、年产量可达 40 万吨。

产品类型	适用原材料	生产的具体产品	下游应用领域	技术特点
高分子新材料造粒装备	液态的 POE、EAA	<p>POE、EAA 颗粒</p> 	<p>高端聚烯烃专用性强，相比普通聚烯烃有着显著的性能优势。POE 材料可广泛应用于光伏胶膜、医疗器械、电线电缆、汽车制造、建筑建材、塑料增韧改性等领域；EAA 则在电动汽车电池电机、隔膜、食品无菌包装及药品包装、光伏等领域应用广泛。</p>	<p>主机部分主要为 SAT 双螺杆系列挤出机组或大口径 TDD 系列单螺杆挤出机，辅机主要包括高端聚烯烃专用水下切粒系统。1、采用“可控分步脱挥工艺”技术，提高生产效率，降低能耗成本、增强脱挥稳定性；2、采用专用配套水下切粒系统，解决高粘度材料切粒问题；3、年产量最高可达 10 万吨。</p>
片板膜直接挤出成型装备	塑料颗粒各形态废旧塑料	<p>EVA/POE 光伏胶膜、锂电池电池隔膜等片材、膜材</p>  <p>锂电池隔膜</p>  <p>EVA 胶膜</p>	<p>光伏及锂电池等新能源领域。EVA/POE 光伏胶膜在光伏组件中起到封装与保护的作用；隔膜是锂电池产业链中关键内层组件之一，公司片板膜直接挤出装备可用于生产干法和湿法的电池隔膜。</p>	<p>主机部分主要采用 SAT 双螺杆系列或 TDD 单螺杆系列挤出机组，辅机主要包括辊机、收卷机等。1、采用多级真空螺杆机筒设计免去对原料预干燥的依赖；2、利用双螺杆优异的混合性能，免去对原材料的预混、预处理和预造粒。</p>

.....”

(二) 结合现有关键资源要素、提供的具体产品或服务内容；业务流程，外协所处业务环节、公司负责的业务环节、二者的区别和联系，公司核心竞争力；采购内容、供应商选择、供应商结算方式；客户获取途径（如招投标、谈判等）、采用的销售模式（如直销、经销、网络平台销售等）；获取收入的计

价方式和结算方式等方面，全面梳理并补充披露商业模式

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“六、商业模式”中补充披露以下内容：

“.....

1、采购模式

(1) 采购内容

公司采购的原材料主要包括外购定制件、电气类、机械类、辅助设备类等。

(2) 采购流程

根据“以产定采”的原则，生产运营中心结合定制化的产品设计方案下达请购需求，采购计划部根据请购需求、生产计划、合理库存要求制定采购计划，确定技术要求后，采购人员进行询价并取得报价单。待报价单内部审核通过后，签订正式采购合同。供应商交货后，仓库管理部组织进行验收，检验不合格的情况下，采购人员及时反馈供应商，进行退换货处理。

(3) 供应商选择

公司建立了较为完备的供应商管理制度，从多维度对供应商进行评价并进行合格供方登记。公司采购计划部、生产部、质量控制中心共同对供应商的信用情况、产品质量及技术参数、交货周期及供货稳定程度等因素进行综合评估，并对主要材料供应商进行现场考察。

对于关键主辅材料，公司需从合格供方名单中选择供应商，除公司另有规定的以外，针对各类关键主辅材料，需保证拥有两家及以上的稳定合格供方；对于一次性或者短期采购的材料，可通过合格供方名单、互联网、市场调研等方式选取供应商，通常选择两家以上供应商进行比较。

(4) 供应商结算

公司与主要供应商按月进行对账，根据合同条款约定进行付款结算。报告期内，公司向供应商的付款方式包含银行转账及承兑汇票结算。报告期内，公

司与供应商不存在返利协议。

2、生产模式

(1) 提供的产品及服务

公司主营产品为高分子材料挤出装备，公司主营产品情况参见本公开转让说明书“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”。

(2) 业务流程

公司业务流程的主要环节包含获取客户意向、提供方案、报价、确认订单、装备设计、组件采购及组件生产、公司厂房内（预）组装接线优化、发运客户、客户现场安装调试（如需）及客户验收（如需），业务流程图参见本公开转让说明书“第二节 公司业务”之“二/（二）/1、流程图”。上述业务环节中，仅组件生产环节涉及外协，其他业务环节均由公司独立完成。

根据“以销定产”的原则，公司以客户订单需求和产品设计方案为依据，生产运营中心负责结合交付计划和生产能力统筹产品的定制化生产、组装、优化，组织生产部进行排班生产，协调质量控制中心进行质检评审，安排工程服务部协助有需要的客户进行现场安装与调试。

(3) 公司核心竞争力

公司高分子材料挤出装备产品具有显著的定制化特征，业务核心竞争力主要体现在提供方案、装备设计、公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节。公司需对不同领域下游客户的个性化生产需求进行深刻理解，并以此为基础进行全套机组的结构设计；其次，公司需对关键组件进行定制化设计，精细化把控装备性能；第三，公司需根据自主研发形成的图纸、控制系统等资料对组件及零部件进行整机组装、系统装配、整机性能测试、精细化参数调整。上述环节对于公司挤出装备的产品性能有着关键影响，均由公司独立完成。

(4) 外协所处业务环节

公司外协厂商仅参与组件生产环节，即根据公司提供的设计图纸及指标要

求，对箱体、联接体、机筒等简单结构件进行机加工及表面处理，加工完成后，由公司进行整机组装及调试。外协加工涉及的工艺相对简单，技术操作难度较低，市场供应较为充分，不涉及公司关键业务环节及核心竞争力。

3、销售模式

(1) 销售流程

市场运营中心负责公司境内外市场开拓、客户开发及维护、产品需求分析及订单跟踪等销售工作，公司境内销售主要集中于华东、华北等区域，境外销售主要集中于亚洲、欧洲等区域。

公司境内外客户的获取途径主要包括：①参加中国国际塑料橡胶工业展（CHINAPLAS）、亚太国际塑料橡胶工业展、美国国际塑料工业展览会（NPE）等国内外展会；②参与国际环保组织、国内政府机构及央国企等招投标项目；③客户及业内人员推介；④通过谷歌搜索等进行网络营销，提高曝光度，广泛搜寻全球各地的潜在客户；⑤通过居间代理商获取；⑥针对潜在客户主动拜访或邀请客户参观工厂。

确定目标客户后，市场运营中心协调设计人员对客户前期技术及方案咨询需求进行及时响应，确定技术方案后，与客户进行商务谈判或参与客户招投标项目，签署正式合同。设备生产完成后，根据合同约定，按需提供安装调试或培训、技术指导等服务。

(2) 获取收入的计价方式和结算方式

由于公司高分子材料挤出装备产品在功能用途、性能指标、结构布局等方面均体现出高度定制化和针对性特征，公司在合同定价过程中主要采用一单一议的方式，综合考虑产品类型、销售区域、客户类型、客户规模及行业影响力、制造难度及成本等众多综合性因素进行定价。由于公司产品复杂且定制化程度较高、设备投入金额较大，故公司会在生产和发货前分阶段收取较高比例的预收款；根据合同约定，部分合同收取验收款或质保金。公司与客户签署的合同中设定的信用政策相对较为谨慎，大多无信用期。收入确认原则参见本公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“四/（一）/25、收入确认原则和计量方法”。

(3) 客户类型及销售模式

公司产品的终端客户主要为最终使用高分子材料挤出装备的生产销售单位，依据下游客户是否属于终端客户，公司销售模式可分为对终端客户直接销售模式、通过贸易商销售模式。其中，对终端客户的直接销售可采用普通结算方式和融资租赁结算方式。

由于产品的专业化程度和定制化程度较高，主要采取对终端客户直接销售模式，通过技术讲解、解决方案设计、案例分享、工厂参观等方式促进销售达成；同时，基于拓宽销售渠道的需求，与贸易商客户建立合作。

4、研发模式

公司建立了以自主研发为主的研发模式，研发设计中心负责公司定制产品的设计开发以及新装备、新工艺、新材料的研发。研发流程主要由研发计划、项目立项、设计开发、试制验证等阶段组成。公司坚持技术引导和市场需求相结合的研发模式，一方面，结合行业技术与变革，对前沿技术进行研发，保证持续创新能力；另一方面，积极响应市场和客户需求，不断进行技术升级与新项目研发，进一步增强核心竞争力。”

四、年产 XPET 微发泡材料 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目是否已建设完毕或投入使用，终止的原因、合理性及后续具体安排，是否存在未经验收即投入生产的情况，是否构成重大违法行为

浙江越升装备于 2021 年 9 月 13 日取得《关于浙江越升装备科技有限公司年产 XPET 微发泡材料 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目环境影响报告表审查意见的函》（金环建义〔2021〕117 号），该项目建成后将形成 XPET 微发泡材料年产 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造。

公司自设立以来主要从事挤出设备研发、制造及销售，而 XPET 微发泡材料属于新型高分子材料，其下游客户类型、市场推广渠道等与挤出设备产品存在较大差异，公司尚需大力投入资源进行销售团队建设及市场开拓途径搭建以保证项目建成后产能能够得到有效消化，项目开工建设时机尚不成熟。因此，公司并未建设该项目。未来，公司将在具备项目实施可行性及必要性的情况下，择机开展

XPET 微发泡材料等高分子材料生产线建设项目。

根据金华市生态环境局义乌分局出具的《情况说明》，报告期内，浙江越升装备生产经营活动未因违反环境保护相关法律法规及其他规定而受到行政处罚。经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、浙江省生态环境保护厅、金华市生态环境局、金华市生态环境局义乌分局等网站，报告期内，浙江越升装备不存在因实施上述项目而受到行政处罚的情形。

综上所述，年产 XPET 微发泡材料 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目未开工建设，不存在未经验收即投入生产的情况，不构成重大违法行为。

五、核查程序与核查结论

（一）核查程序

1、查验公司及其子公司不动产权证、土地出让合同、土地出让金缴纳凭证；句容市不动产登记中心出具的《句容市不动产登记信息查询结果》；获取并核查公司签订的项目投资协议、项目施工合同、自建房产的建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建设工程施工许可证等资料；与公司管理层确认公司在建工程进度情况并取得公司的说明；取得实际控制人出具的关于自建房屋办理产权证书的《承诺函》。

2、查验公司的租赁合同、租赁房屋所有权证书；查阅《中华人民共和国城乡规划法》《中华人民共和国建筑法》《中华人民共和国土地管理法》等相关法律法规；取得公司所在地相关主管部门出具的合规证明文件；取得江苏句容经济开发区管理委员会出具的书面说明、出租方江苏捷飞雅实业有限公司出具的书面说明；取得实际控制人出具的租赁房屋瑕疵事项的《承诺函》；登陆国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、江苏省自然资源厅、江苏省住房和城乡建设厅等网站对公司及子公司是否存在租赁无证房产的相关行政处罚记录或纠纷进行公开信息检索。

3、访谈公司高级管理人员及主要客户，了解各类装备或配件的具体使用场景、下游应用领域，涉及的原材料及生产的具体产品；访谈公司高级管理人员，了解采购模式、生产模式、销售模式及研发模式等商业模式。

4、访谈公司高级管理人员，了解项目建设及生产情况、项目终止原因及后续计划；取得并查阅金华市生态环境局义乌分局出具的《情况说明》，登陆国家企业信用信息公示系统、信用中国、浙江省生态环境保护厅、金华市生态环境局、金华市生态环境局义乌分局等网站进行公开信息检索，核查浙江越升装备是否存在因生产经营活动违反环境保护相关法律法规及其他规定而受到行政处罚的情形，是否存在因实施年产 XPET 微发泡材料 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目而受到行政处罚的情形。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

1、《公开转让说明书》已真实、准确披露截至报告期末公司房屋建筑物情况；截至本回复出具日，公司尚无自有房屋建筑物，经营场所相关物业均系租赁取得；公司自建房产正在建造中且尚未竣工验收，公司不存在自建无证房产；公司自建房产办理产权证书预计不存在实质性障碍，不会对公司的资产、财务、持续经营产生重大不利影响。

2、截至本回复出具日，公司租赁江苏婕飞雅实业有限公司的句容市经济开发区文昌西路 38 号厂房用于生产、办公，因历史原因相关建设手续不完善，该房产目前无不动产权证，相关证件正在办理中；该无证房产存在被认定为违章建筑、房产所有权属存在争议的风险，但公司及子公司承租该无证房产不构成违法违规行；报告期内，公司及子公司不存在因租赁上述房产引致的纠纷，亦不存在受到行政处罚或被投诉、举报、起诉的情形；该无证房产存在被责令限期整改或拆除而导致公司无法继续租赁使用或需要搬迁的风险；根据江苏句容经济开发区管理委员会出具的说明，该房产被拆除的风险较小；此外，公司已通过购置土地建设自有厂房等一系列措施有效减少其给公司带来的不利影响，不会对公司财务状况、持续经营能力产生重大不利影响。

3、公司已在《公开转让说明书》中补充披露各类装备或配件的具体使用场景、下游应用领域、涉及的原材料、生产的具体产品及公司的商业模式。

4、年产 XPET 微发泡材料 3 万立方米及相关高分子类新材料的设备制造项目未开工建设，不存在未经验收即投入生产的情况，不构成重大违法行为。

问题 3 关于子公司

根据申请文件：（1）镇江越升智能装备制造有限公司为公司重要子公司；（2）2022 年 8 月子公司镇江德丰精工科技有限公司注销；（3）2022 年 7 月 1 日公司持有江苏维升新材料有限公司 20%股权，2022 年 8 月 30 日公司转让该部分股权。

请公司：（1）①对重要子公司按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》第二章第二节公司业务的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表等；②补充说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露公司如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力；（2）子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况；（3）公司参股江苏维升新材料有限公司不久出让股权的背景原因、合理性，入股及退出的定价依据及公允性，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见。请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见。

【回复】

一、①对重要子公司按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》第二章第二节公司业务的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表等；②补充说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制

度及利润分配方式等披露公司如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响；披露报告期内子公司的分红情况，子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款，并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来具备现金分红能力

(一) 对重要子公司按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书内容与格式指引（试行）》第二章第二节公司业务的要求补充披露其业务情况，说明业务资质是否合法合规，比照申请挂牌公司主体补充披露公司治理、重大资产重组、财务简表等

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“六/（一）/其他情况”补充披露如下内容：

“……

5、重要子公司情况

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》规定，镇江越升装备为公司重要子公司，其具体情况如下：

(1) 业务情况

①业务基本情况

报告期内，镇江越升装备主要从事发泡挤出装备的研发、生产与销售，是公司主营业务的重要组成部分。

镇江越升装备成立于2018年5月29日。2022年度及2023年度，镇江越升装备的营业收入分别为12,459.05万元和14,733.00万元（单体财务报表数据，未考虑合并抵消的影响，下同），占合并报表营业收入比例分别为34.73%和45.44%；净利润分别为1,641.16万元和2,969.94万元，占合并报表净利润比例分别为38.76%和60.77%。

②业务资质合法合规

镇江越升装备目前持有句容市行政审批局于2022年9月23日核发的《营业执照》，经营范围为：“工业自动控制系统装置、化工生产专用设备、金属

表面处理机械设计、制造、销售、技术咨询；建筑物清洁服务；专用设备修理；通用机械设备及零配件、化工原料（危险化学品除外）、塑料制品销售；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）”。镇江越升装备日常的生产经营活动在其营业执照规定的经营范围内进行。

镇江越升装备主要从事发泡挤出装备的研发、生产与销售，从事前述业务无特殊的行业资质要求，镇江越升装备已具备进出口货物收发货人资质，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“三/（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”。报告期内，镇江越升装备不存在因违反有关环境保护、安全生产管理、国家质量和技术监督等相关法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形，具体情况参见本公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“五、经营合规情况”。

综上，镇江越升装备具备开展业务所需资质，业务资质合法合规。

（2）公司治理情况

镇江越升装备章程中关于股东会、董事会、管理层的有关规定具体情况如下：

公司	股东会	董事会	监事会	管理层
镇江越升装备	公司不设股东会，股东作出决定时，应当采用书面形式，并由股东签名置备于公司	公司不设董事会，设执行董事一名，由股东任命产生	公司不设监事会，设监事一名，由股东任命产生	公司设经理，由执行董事决定聘任或者解聘

镇江越升装备建立了清晰明确的组织架构、权责分明的决策机制。报告期内，镇江越升装备按照相关法律法规和内部管理制度规范运作，相关机构和人员能够依法履行职责，公司各项重大决策能够按照公司相关文件规定的程序和规则进行，公司治理健全有效。

（3）重大资产重组情况

报告期内，镇江越升装备不存在重大资产重组情况。

(4) 经营情况

报告期内，镇江越升装备财务简表如下：

单位：万元

项目	2023 年度/2023 年 12 月 31 日	2022 年度/2022 年 12 月 31 日
流动资产	13,148.35	11,084.27
非流动资产	4,657.74	372.70
资产总额	17,806.09	11,456.97
流动负债	10,701.72	7,491.88
非流动负债	288.74	262.46
负债总额	10,990.47	7,754.33
净资产	6,815.62	3,702.63
营业收入	14,733.00	12,459.05
营业成本	9,190.29	8,907.01
利润总额	3,521.44	1,823.93
净利润	2,969.94	1,641.16

.....”

(二) 补充说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务，并结合公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等披露公司如何实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制，子公司利润、资产、收入等对公司持续经营能力的影响

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“六/(一)/其他情况”补充披露如下内容：

“1、公司与子公司的业务分工及合作模式及未来规划

报告期内，公司与子公司业务分工及合作模式及未来规划如下：

序	公司名称	主要业务	合作模式	未来规划
---	------	------	------	------

号				
1	越升科技	高分子材料挤出装备的研发、制造与销售	作为母公司行使全部职能，制定公司整体业务发展规划，在业务、人员、资金、财务等方面实施有效统筹和协调，并负责主要产品的生产、研发和销售	积极开拓市场，提升市场占有率；协同管理下属各子公司
2	镇江越升装备	从事发泡挤出装备的研发、生产与销售	研发、生产与销售 XPS 发泡板材生产装备、XPET 发泡板材生产装备等发泡挤出生产装备、EPLA 发泡珠粒生产装备	继续从事挤出装备的研发、生产与销售
3	镇江越升软件	未实际运营	未实际运营	拟从事计算机软硬件及外围设备、设备智能控制软件的研发、生产和销售
4	越升贸易	从事高分子材料挤出装备及配件的销售	销售高分子材料挤出装备及配件	继续从事高分子材料挤出装备及配件的贸易销售
5	越升发展	未实际运营	未实际运营	拟从事新产品、新技术的研发
6	浙江越升装备	从事高分子材料挤出装备的销售	销售高分子材料挤出装备及配件	拟从事化工材料成套装备的研发、生产及销售
7	浙江越升材料	未实际运营	未实际运营	拟从事生物降解材料 PLA 聚乳酸、PET 发泡材料及其他新型高分子材料的生产、销售
8	德丰精工	从事金属加工件的生产与加工	主要向越升科技提供原材料	于 2022 年 8 月注销

子公司对公司主营业务发展起到了支持作用。公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形。母公司成立时间长，掌握客户资源、核心技术、主要资产、核心人员等关键资源要素，是公司业务的主要构成主体。

2、公司能够对子公司及其资产、人员、业务、收益进行有效控制

(1) 股权状况

截至本公开转让说明书签署日，公司共设有6家子公司，具体情况如下：

序号	子公司名称	股权结构
1	镇江越升装备	越升科技持股 100.00%
2	镇江越升软件	越升科技持股 100.00%
3	越升贸易	越升科技持股 100.00%
4	越升发展	越升科技持股 100.00%
5	浙江越升装备	越升科技持股 100.00%
6	浙江越升材料	越升科技持股 100.00%

由上表可知，公司持有各子公司100%的股权，拥有绝对控制地位，能够决定子公司所有重大经营决策、业务发展方向和重要人事任命。

(2) 决策机制方面

各子公司的公司治理、决策文件主要依据为其公司章程。根据各子公司章程，公司作为唯一股东或控股股东，对子公司的人事任免、经营决策、利润分配等重大事项具有决定权。

(3) 公司制度

公司制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《财务管理制度》等一系列规范化管理制度，通过规范化管理制度实现对子公司的财务管理、法律事务管理、组织架构规范治理等方面进行管理和控制。

(4) 利润分配

根据各子公司的公司章程，公司作为各子公司的唯一股东或控股股东，依法享有参与、决定各子公司利润分配的权利。

综上，从公司股权状况、决策机制、公司制度及利润分配方式等方面来看，

公司能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。

3、子公司总资产、营业收入、净利润等对公司持续经营能力的影响

报告期内,子公司总资产、营业收入、净利润占公司合并报表比例情况如下:

单位:万元

2023年12月31日/2023年度						
子公司名称	总资产		营业收入		净利润	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
镇江越升装备	17,806.09	30.79%	14,733.00	45.44%	2,969.94	60.77%
镇江越升软件	49.36	0.09%	-	-	-0.38	-0.01%
越升贸易	835.06	1.44%	1,246.43	3.84%	100.34	2.05%
越升发展	-	-	-	-	-	-
浙江越升装备	708.64	1.23%	8.85	0.03%	-414.94	-8.49%
浙江越升材料	275.90	0.48%	-	-	-34.22	-0.70%
德丰精工	-	-	-	-	-	-
2022年12月31日/2022年度						
子公司名称	资产总额		营业收入		净利润	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
镇江越升装备	11,456.97	28.03%	12,459.05	34.73%	1,641.16	38.76%
镇江越升软件	49.74	0.12%	-	-	0.10	0.00%
越升贸易	1,287.86	3.15%	2,204.66	6.15%	119.01	2.81%
越升发展	-	-	-	-	-	-
浙江越升装备	1,493.27	3.65%	3,494.19	9.74%	555.98	13.13%
浙江越升材料	319.05	0.78%	-	-	-71.85	-1.70%
德丰精工	-	-	9.32	0.03%	-28.50	-0.67%

注:上述子公司财务指标为单体财务报表数据,未考虑合并抵消的影响。

由上表所述,子公司镇江越升装备的资产总额、营业收入、净利润等指标占合并财务报表数据比重较大,对公司持续经营能力具有较大影响。公司未来将进一步优化子公司业务结构,提高各子公司的业务能力,持续增强公司的整体持续经营能力。”

(三)披露报告期内子公司的分红情况,子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款,并说明上述财务管理制度、分红条款能否保证公司未来

具备现金分红能力

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“六/（一）/其他情况”补充披露如下内容：

“4、子公司利润分配条款及分配情况

（1）报告期内子公司的分红情况

报告期内，各子公司未进行分红。

（2）子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款

子公司适用公司统一的财务管理制度规定。公司财务管理制度对公司从子公司分红事项未有除《公司法》规定条件外的限制性规定。

子公司现行有效的公司章程中约定的分红条款具体如下：

序号	子公司名称	公司章程中约定的分红条款
1	镇江越升装备	股东行使下列职权：……（六）审批公司的利润分配方案和弥补亏损的方案
2	镇江越升软件	股东行使下列职权：……（六）审批公司的利润分配方案和弥补亏损的方案
3	越升贸易	股东行使下列职权：……（六）审批公司的利润分配方案和弥补亏损的方案
4	越升发展	股东行使下列职权：……（六）审批公司的利润分配方案和弥补亏损的方案
5	浙江越升装备	公司不设股东会，由股东行使下列职权：……（7）对公司的利润分配方案和弥补亏损的方案作出决定
6	浙江越升材料	公司不设股东会，由股东行使下列职权：……（7）对公司的利润分配方案和弥补亏损的方案作出决定

除《公司法》规定的分红条件外，公司财务管理制度或子公司公司章程中对其分红政策不存在其他限制性规定。公司作为各子公司直接持股100.00%的股东，能够通过行使股东权利独立决定子公司分红事项。在子公司符合法定利润分配条件前提下，上述财务管理制度、分红条款能够保证公司未来具备现金分红能力。”

二、子公司注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况

中国人民银行征信中心出具《企业信用报告》，截至 2022 年 5 月 16 日，德丰精工不存在借贷交易或担保交易。

2022 年 6 月 13 日，国家税务总局句容市税务局第一税务分局出具《清税证明》，德丰精工所有税务事项均已结清。

2022 年 8 月，德丰精工适用简易注销程序，在注销前不存在《工商总局关于全面推进企业简易注销登记改革的指导意见》（工商企注字〔2016〕253 号）所列举的被列入企业经营异常名录或严重违法失信企业名单、正在被立案调查或采取行政强制、司法协助、被予以行政处罚等不适用简易注销的情形。

句容市市场监督管理局、句容市应急管理局、国家税务总局句容市税务局第一税务分局、中国人民银行句容市支行、句容市消防救援大队、镇江市句容生态环境局、句容市人民法院、镇江市中级人民法院及句容市人民检察院等相关主管部门于 2024 年 2 月出具的相关回函及证明，自 2021 年 1 月 1 日至德丰精工注销之日，德丰精工不存在由于违反相关法律、法规或其他规范的文件受到主管部门处罚的情形，不存在作为当事人的案件及失信情况、无审查起诉记录。

经查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网等网站，德丰精工注销前的存续期间内（即自 2019 年 9 月 11 日至 2022 年 8 月 29 日）不存在由于违反相关法律、法规或其他规范的文件受到主管部门处罚的情形，亦不存在作为当事人的纠纷争议或审查起诉记录。

综上所述，子公司德丰精工注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

三、公司参股江苏维升新材料有限公司不久出让股权的背景原因、合理性，入股及退出的定价依据及公允性，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）公司参股江苏维升新材料有限公司不久出让股权的背景原因、合理性

2022年7月1日，江苏维尔克汽车零部件有限公司与公司共同投资设立维升新材料，其中江苏维尔克汽车零部件有限公司认缴出资800.00万元，占注册资本的80.00%；公司认缴出资200.00万元，占注册资本的20.00%。

维升新材料设立的背景原因系江苏维尔克汽车零部件有限公司拟开展PET材料的汽车内饰配件生产与销售。公司在高分子材料发泡挤出装备领域具有较强的技术经验和成熟的设计生产能力。因此，江苏维尔克汽车零部件有限公司与公司以合资设立子公司的方式进行合作。其后，公司综合考虑以高分子材料挤出装备研发、制造与销售为主，不再投入资源用于汽车内饰材料终端市场的开拓。

因此，基于聚焦主营业务、优化组织架构的考虑，公司转让其认缴的维升新材料200.00万元出资额而退出，具备合理性。

（二）入股及退出的定价依据及公允性

2022年7月，公司以1元/注册资本认缴出资200.00万元入股维升新材料，未实缴注册资本。2022年8月，公司将认缴未实缴的维升新材料200.00万元出资额以零元对价转让给控股股东江苏维尔克汽车零部件有限公司。因维升新材料成立时间短且公司未实缴注册资本，公司入股及退出的定价依据具有公允性。

（三）会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

维升新材料自设立至公司转让其股权退出时，公司持股时间短且未实缴注册资本，维升新材料尚未运营，对公司资产、损益未产生影响。根据《公司法》《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定，认缴制下，在未实际出资前，公司及其他投资方未对是否按认缴比例享有股东权利进行明确约定，尚未实缴出资的股权投资属于一项未来的出资承诺，不确认长期股权投资。因此，公司参股维升新材料未确认长期股权投资的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

四、请主办券商及律师核查以上事项，并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司的组织结构图、访谈公司相关负责人，了解母公司及各子公司的业务定位、合作模式及未来规划；

- 2、现场走访子公司，了解各子公司的主营业务情况、主要产品等信息；
- 3、查阅各子公司报告期内各期财务报表，分析计算子公司资产、收入、利润等指标占合并报表比例情况，了解子公司对公司持续经营能力的影响程度；
- 4、查阅公司及子公司的工商档案资料，了解各子公司的股权状况；
- 5、查阅公司《财务管理制度》等内部制度文件、各子公司的《公司章程》及子公司分红的会计处理单据，了解其分红条款及报告期内分红情况；
- 6、查阅各子公司资质证书及营业执照所示的经营范围，了解各子公司是否已取得生产经营所需的资质；
- 7、查阅中国人民银行征信中心出具的公司及子公司的企业征信报告；
- 8、查阅公司及各子公司所在地相关主管部门出具的合规证明文件，核查各子公司报告期内是否存在因违法违规受到行政处罚的记录；
- 9、查询信用中国、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、中国裁判文书网等网站，核查公司及子公司是否存在被行政处罚、被列为失信被执行人等情形；
- 10、通过天眼查查询维升新材料的工商登记信息，查阅维升新材料的股权转让协议，了解股权转让的定价依据；
- 11、查阅德丰精工的工商登记资料、清税证明、准予注销登记通知书等文件；
- 12、获取公司关于德丰精工注销前不存在违法违规行为及未清偿债务等纠纷争议的说明；
- 13、查阅《公司法》《监管规则适用指引——会计类第1号》关于认缴制下尚未实缴出资的股权投资相关会计处理规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

- 1、公司已在《公开转让说明书》中补充披露重要子公司镇江越升装备的业务情况、公司治理、重大资产重组、财务简表等；镇江越升装备业务资质合法合

规。

2、公司已在《公开转让说明书》中披露子公司的业务分工、合作模式及未来规划。公司不存在主要依靠子公司拓展业务的情形，能够实现对子公司及其资产、人员、业务、收益的有效控制。子公司镇江越升装备对公司持续经营能力具有较大影响。公司未来将进一步优化子公司业务结构，提高各个公司的业务能力，持续增强公司的整体持续经营能力。

3、子公司的财务管理制度和公司章程中规定的分红条款可以保证公司未来具备现金分红能力。

4、子公司德丰精工注销前不存在违法违规行，不存在未清偿债务等纠纷争议。

5、基于聚焦主营业务、优化组织架构的考虑，公司将认缴未实缴的维升新材料 200.00 万元出资额以零元对价转让给控股股东江苏维尔克汽车零部件有限公司后退出。因维升新材料成立时间短且公司未实缴注册资本，公司入股及退出的定价依据具有公允性。公司对此未确认长期股权投资，符合《企业会计准则》的规定。

五、请主办券商及会计师核查报告期内子公司财务规范性并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅公司的《财务管理制度》和各子公司财务报表，检查各子公司所执行的会计政策、会计估计是否符合公司相关规定，是否与母公司保持一致；

2、访谈公司相关负责人，了解各子公司的内部控制和财务规范情况，评价并测试重要子公司主要业务循环相关内部控制设计和执行有效性；

3、抽查各子公司日常账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断各子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：各子公司日常会计处理符合《企业会计准

则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，子公司报告期内财务规范。

问题 4 关于销售模式

根据申请文件：（1）公司的销售模式可分为对终端客户直接销售模式、通过贸易商销售模式；其中，对终端客户的直接销售可采用普通结算方式和融资租赁结算方式；（2）报告期内，公司境外销售收入占比分别为 43.40%和 55.98%；

（3）报告期各期末，公司合同负债分别为 18,191.49 万元、23,178.32 万元，规模较高，主要是客户预付款；公司应收账款分别为 3,494.27 万元、3,258.94 万元，账龄超过 1 年的应收账款比重较高。

请公司：（1）补充披露报告期内直销及向贸易商销售的境内外收入金额及占比情况，并补充说明如下事项：①贸易商销售模式的合理性、必要性；②贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；③报告期内贸易商客户家数及其变动情况，各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少、专门为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性，报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况，与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性，公司与主要贸易商合作稳定性等；（2）补充说明普通结算方式和融资租赁结算方式在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的异同，会计处理的具体方式，是否符合《企业会计准则》的规定；（3）关于境外销售。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况；②说明主要境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容；③以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险；（4）关于结算模式。①结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充披露报告期内合同负债规模较高、应收账款账龄较长的原因及合理性，是否与公司收入或订单情况相匹配，是否符合行业特征；②报告期内公司的预收政策、以预收款项方式

的收款比例，与销售合同约定是否相符，与同行业可比公司是否存在较大差异，期后结转情况；③说明报告期内转为应收账款的应收票据账龄是否连续计算，是否足额计提坏账准备；④说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比；截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性；⑤列示说明报告期各期前五大客户的客户类型、获取方式、合作期限、毛利率、应收账款及占比、预收款项及占比、平均回款周期、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置。

请主办券商、会计师及律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》对境外销售进行核查并发表明确意见。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）核查结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形，并发表明确意见；（3）补充说明对客户（单独说明境外客户）、供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等；（4）补充说明对贸易商客户的核查程序、比例及结论，对是否实现终端销售、收入的真实性发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内直销及向贸易商销售的境内外收入金额及占比情况，并补充说明如下事项：①贸易商销售模式的合理性、必要性；②贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；③报告期内贸易商客户家数及其变动情况，各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少、专门为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性，报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况，与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性，公司与主要贸易商合作稳定性等

（一）补充披露报告期内直销及向贸易商销售的境内外收入金额及占比情况

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六/（二）/2/（4）按销售方式分类”部分补充披露如下：

“报告期内，直销及向贸易商销售的境内外收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
终端客户直接销售模式	外销	17,818.42	54.96%	15,424.72	42.99%
	内销	12,968.78	40.00%	18,993.42	52.94%
贸易商模式	外销	331.03	1.02%	146.96	0.41%
	内销	1,304.45	4.02%	1,311.50	3.66%
合计		32,422.68	100.00%	35,876.60	100.00%

.....”

（二）贸易商销售模式的合理性、必要性

报告期内，公司基于拓宽销售渠道的需求，与贸易商客户建立合作。公司所处行业终端客户众多、区域分布广泛，随着客户群体不断扩充，整机装备已远销海外 70 余个国家及地区，故公司未在全部目标市场直接与所有终端客户进行交易。依靠贸易商客户的渠道优势和区域优势，可以覆盖更多终端客户，扩大公司产品市场覆盖面，同时也能有效节约市场开发成本，拓宽终端客户开发渠道。因此，公司采用贸易商销售模式具有合理性、必要性。

（三）贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

单位：万元

销售模式	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
终端客户直接销售模式	30,787.21	17,445.16	43.34%	34,418.14	22,259.31	35.33%
贸易商销售模式	1,635.47	1,186.89	27.43%	1,458.46	1,118.50	23.31%
合计	32,422.68	18,632.05	42.53%	35,876.60	23,377.81	34.84%

报告期内，公司向贸易商销售的毛利率低于向终端客户直接销售的毛利率，

主要系报告期内公司向贸易商销售实现的收入分别为 1,458.46 万元、1,635.47 万元，销售规模较小，主要以销售中小型设备为主，中小型设备的产品定价、附加值及毛利率均较低。综上，向贸易商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

（四）报告期内贸易商客户家数及其变动情况，各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少、专门为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性，报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况，与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性，公司与主要贸易商合作稳定性等

1、报告期内贸易商客户家数及其变动情况

报告期内，公司通过贸易商销售模式实现的收入、贸易商客户家数及其变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
贸易商销售模式收入（万元）	1,635.47	1,458.46
占营业收入的比例	5.04%	4.07%
贸易商家数（家）	12	16

2022 年度、2023 年度，公司分别与 16 家、12 家贸易商合作，通过贸易商销售模式实现的收入分别为 1,458.46 万元、1,635.47 万元，占营业收入的比例较低，贸易商客户家数及通过贸易商销售模式实现的收入规模基本稳定。

2、各期主要贸易商的基本情况，是否存在实缴资本及参保人数较少、专门为公司服务的情形，贸易商从公司采购的金额与其业务的匹配性

报告期内与公司交易金额合计在 100 万元以上的主要贸易商的基本情况如下：

名称	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数	业务匹配性
沈阳宇威一德机械设备有限责任公司	2011/5/12	500 万元	50 万元	6 人	2022 年、2023 年平均收入规模约为 3,000 万元，报告期内从公司采购的平均金额为 1,044.37 万元，约占其销售规模的 35%，具有匹配性。
英国 USEON EXTRUSION (EUROPE) LTD	2015/6/3	未披露	未披露	6 人	2022 年、2023 年平均收入规模约为 36 万美元，报告期内从公司采购的平均金额为 181.26 万元，约占其销售规模的 70%，具有匹配性。
江苏苏美达仪器设备有限公司（以下简称“苏美达仪器设备”）	1998/1/19	3,720 万元	3,720 万元	57 人	苏美达仪器设备为上市公司苏美达（600710.SH）的核心子公司，致力于交通、电信、电力、环保、市政、金融、教学科研、医药卫生、工业、农业等领域内所需的机电仪器设备的进出口贸易和国际国内招投标业务。根据公开披露文件，苏美达仪器设备与山东华鹏（603021.SH）、近岸蛋白（688137.SH）等公司均存在交易，报告期内与公司的交易金额合计 115.04 万元，规模较小，具有匹配性。
上海沪南对外经济有限公司	1993/7/15	150 万元	150 万元	10 人	专业从事外贸进出口业务近 30 年，拥有一支精通国际贸易的专业团队，主要开展货物进出口、进出口代理、报关报检等业务，其采购公司设备并销售至境外具有合理性。报告期内与公司的交易金额合计 113.27 万元，规模较小，具有匹配性。

注 1：上述资料来源于天眼查、中信保报告、贸易商访谈、贸易商官网及上市公司公告文件；

注 2：境外贸易商未披露参保人数，上表列示的是其员工人数。

报告期内，公司各主要贸易商注册资本及实缴资本、业务规模存在一定差异，公司存在部分主要贸易商实缴资本及参保人数较少的情形，主要系贸易类客户，本身不进行生产，无需投入大量资产及人力，考虑员工流动性较大、员工社保缴纳意愿低等因素的影响，参保人数低、注册资本及实缴资本规模较小具备合理性。由上表可知，主要贸易商从公司采购的金额与其业务具有匹配性，贸易商不存在专门为公司服务的情形。

3、报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况，公司与主要贸易商合作稳定性

2023 年度，公司对主要贸易商销售收入、占比及终端销售情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	对贸易商销售金额	占贸易商销售模式收入的比例	是否实现终端销售	判断依据
1	沈阳宇威一德机械设备有限责任公司	976.66	59.72%	是	贸易商及终端客户访谈
2	英国 USEON EXTRUSION (EUROPE) LTD	330.42	20.20%	是	贸易商访谈
3	上海沪南对外经济有限公司	113.27	6.93%	是	产品售后沟通记录
合计		1,420.35	86.85%	-	

注：主要贸易商为报告期内与公司交易金额合计在 100 万元以上的贸易商。

2022 年度，公司对主要贸易商的销售收入、占比及终端销售情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	对贸易商销售金额	占贸易商销售模式收入的比例	是否实现终端销售	判断依据
1	沈阳宇威一德机械设备有限责任公司	1,112.08	76.25%	是	贸易商及部分终端客户访谈
2	江苏苏美达仪器设备有限公司	115.04	7.89%	是	产品售后沟通记录
3	英国 USEON EXTRUSION (EUROPE) LTD	32.10	2.20%	是	贸易商访谈
合计		1,259.22	86.34%	-	

注：主要贸易商为报告期内与公司交易金额合计在 100 万元以上的贸易商。

报告期内，公司向主要贸易商销售的高分子材料挤出装备属于定制化产品，贸易商的采购需求均来源于终端客户，根据公司与贸易商的交易模式，贸易商在终端客户有具体设备需求时，才会向公司采购产品销售给终端客户以赚取差价，不提前备货囤货，且不存在贸易商客户收入确认后发生退货的情形，故公司向贸易商客户销售产品已实现终端销售。公司与主要贸易商保持良好的合作关系，报告期内，公司与主要贸易商客户沈阳宇威一德机械设备有限责任公司、英国 USEON EXTRUSION (EUROPE) LTD 均有持续合作，未出现合作纠纷的情况，故公司与主要贸易商客户的合作具有一定的稳定性。

4、与非贸易商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性

项目		主要贸易商客户	主要非贸易商客户
合同条款	合同形式	买卖合同	
	物流安排	对于境内销售，视合同约定，客户自提或送货至终端客户/贸易商客户；对于境外销售，根据具体合同约定，采用 FOB、CIF、ExWork 等不同模式安排交付。	
	安装调试安排	是否需要提供安装调试视合同约定	
	质保期	以一年质保期为主	
销售定价	由于公司设备从技术搭配、功能实现、材料选择、空间布局及系统搭建等诸多方面均体现出高度定制化和针对性特征，公司在合同定价过程中主要采用一单一议的方式，综合考虑产品类型、销售区域、客户类型、规模及行业影响力、定制化程度等众多综合性因素进行定价。贸易商客户与非贸易商客户不存在明显差异。		
回款周期	通常情况下公司在贸易商客户支付 100% 的货款后发货。	公司通常会采用“预收款—发货款—验收款—质保金”的销售结算模式，在签订合同后一般向客户收取 30% 的定金，发货前收取至 80% 至 90%，设备验收后收取至 90% 至 95%，剩余 5% 至 10% 的款项在质保期满后收取。对于部分资信情况、履约能力和商业信誉较好、具有较大合作潜力的客户，公司会适当降低预收款比例。	

综上，公司贸易商客户与非贸易商客户在合同形式、物流安排、安装调试安

排、质保期、销售定价等方面不存在差异，回款周期存在一定差异，主要系贸易商客户的采购量和采购金额相对较小，为规避风险，通常情况下公司在贸易商客户支付 100%的货款后发货。

二、补充说明普通结算方式和融资租赁结算方式在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的异同，会计处理的具体方式，是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 公司通过融资租赁模式对外销售的必要性及商业合理性

公司主营业务为高分子材料挤出装备的研发、制造与销售，终端客户采购公司产品作为生产设备，考虑装备单体价值往往较高，部分终端客户受限于自身规模和资金预算，选择以融资租赁结算方式采购公司装备。

在融资租赁结算方式下，公司与融资租赁公司形成购销关系，融资租赁公司与终端客户构成租赁关系。对于终端客户而言，通过融资租赁结算方式购买设备，能够缓解短期支付压力，将设备尽早投入使用，将更多资金用于日常经营及扩大生产，产生经营效益；对于融资租赁公司而言，可以赚取租金利息收益；对于公司而言，可以满足部分终端客户购买设备时的结算需求，能够快速实现销售回款，提高公司资金使用效率。

融资租赁结算模式在装备行业较为常见，公司同行业可比公司泰瑞机器、伊之密均存在融资租赁结算模式。

综上，公司通过融资租赁模式对外销售符合公司、终端客户及融资租赁公司的三方利益，具有必要性及商业合理性。

(二) 报告期各期融资租赁结算金额及占比、主要融资租赁客户具体情况

报告期内，公司存在采用融资租赁结算模式的业务，不存在约定公司向客户提供担保或回购的相关条款，不存在通过买方信贷模式、卖方信贷模式销售装备的情形。

报告期各期，公司采用融资租赁结算方式实现的收入分别为 4,305.16 万元和 3,166.28 万元，占营业收入的比例分别为 12.00%和 9.77%，公司以融资租赁结算

方式销售的产品主要为发泡挤出装备。2023 年度，公司采用融资租赁结算方式实现的收入及占比均有所下降，主要系受房地产市场景气度下降影响，应用于下游建筑行业的 XPS 发泡板材生产装备的收入有所下降。

2023 年度，公司对 5 家融资租赁客户实现收入，具体情况如下：

客户名称	收入金额 (万元)	营业收入占 比	注册资本	实缴资本	实际控制人/控股股东	业务规模	终端客户
俄罗斯 JSC TALK	930.00	2.87%	1,217,440,000 卢布	未披露	秋明州财产关系部	2023 年营业收入约 56 亿卢布	俄罗斯 POLYMERPLAST LLC
民生金融租赁 股份有限公司	775.22	2.39%	509,500 万元	509,500 万元	中国民生银行股份有 限公司	2023 年营业收入 684,449 万元	河北联众众胜环保科技有限公司等 4 家终端客户
永赢金融租赁 有限公司	561.95	1.73%	700,000 万元	600,000 万元	宁波银行股份有限公 司	2023 年营业收入 454,477 万元	山东沃森建筑安装工程有限公司、 徐州市晶鑫新材料有限公司
平安国际融资 租赁有限公司	492.04	1.52%	1,450,000 万元	1,450,000 万元	中国平安保险（集团） 股份有限公司	2023 年营业收入 1,102,834 万元	白银康宝新型节能建材有限责任公 司、合肥皖枫保温材料有限公司
新疆聚晟融资 租赁有限公司	407.08	1.26%	22,000 万元	22,000 万元	克拉玛依市国有资产 监督管理委员会	2023 年度营业收入 1,597 万元	新疆庚基新材料有限责任公司
合计	3,166.28	9.77%	-	-	-	-	-

注：以上信息来源于公开信息查询、中国出口信用保险公司等。

2022 年度，公司对 4 家融资租赁客户实现收入，具体情况如下：

客户名称	收入金额 (万元)	营业收入占 比	注册资本	实缴资本	实际控制人/控股股东	业务规模	终端客户
平安国际融 资租赁有限 公司	2,446.02	6.82%	1450,000 万元	1,450,000 万元	中国平安保险（集团）股 份有限公司	2023 年营业收入 1,102,834 万元	六安市经纬保温防水材料有限公司等 10 家终端 客户

客户名称	收入金额 (万元)	营业收入占 比	注册资本	实缴资本	实际控制人/控股股东	业务规模	终端客户
波兰 SANTANDE R LEASING SA	1,049.41	2.93%	310,000,000 兹罗提	未披露	母公司为 SANTANDER BANK POLSKA GROUP 的组成部分，该 银行为波兰最大的商业 银行之一	2022 年营业收入约 63,992 万兹罗提	波兰 SERWMAR MAREK KWIDZINSKI
永赢金融租 赁有限公司	539.82	1.50%	700,000 万元	600,000 万元	宁波银行股份有限公司	2023 年营业收入 454,477 万 元	山东万惠新材料有限公司、滕州市华泽新型建材 有限公司
海通恒信国 际融资租赁 股份有限公 司	269.91	0.75%	823,530 万元	823,530 万元	海通恒信金融集团有限 公司	2023 年营业收入 90.30 亿元	黑龙江金昊节能保温建 材集团有限公司
合计	4,305.16	12.00%	-	-	-	-	-

注：以上信息来源于公开信息查询、中国出口信用保险公司等。

（三）补充说明普通结算方式和融资租赁结算方式在交易对手方、资金流转、实物流转等方面的异同

普通结算方式和融资租赁结算方式的交易对手方、资金流转和实物流转如下：

销售模式	交易对手方	资金流转	实物流转
普通结算方式	终端客户	终端客户直接付款至公司	公司将产品供货至终端客户或其指定的收货地点
融资租赁结算方式	终端客户（承租方）、融资租赁公司（购买方、出租方）	终端客户或融资租赁公司向公司支付首付款，融资租赁公司向公司支付设备尾款，终端客户按期向融资租赁公司支付租金	

（四）会计处理的具体方式，是否符合《企业会计准则》的规定

1、会计处理的具体方式

普通结算方式、融资租赁结算方式的收入确认方式不存在差异，对于销售挤出机成套装备，收入确认具体方式如下：

（1）内销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户，合同约定需要公司承担安装调试义务的，在客户指定场所安装调试完成并取得客户的验收报告时，确认收入；对于合同未约定需要公司承担安装调试义务的，在取得客户签收单后，确认收入。

（2）外销产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同发货，合同约定需要公司承担安装调试义务的，在客户指定场所安装调试完成并取得客户的验收报告时，确认收入；对于合同未约定需要公司承担安装调试义务的，区分以下国际贸易模式确认收入：

①FOB、FCA、CIF、CPT、ExWork 等模式，在产品报关离港并取得报关单、提单时确认收入；

②DDP 和 DAP 模式，公司在产品运达客户指定收货地点时确认收入。

报告期内，采用融资租赁结算方式的合同均需要公司承担安装调试义务。

2、融资租赁模式下，公司、融资租赁公司、客户三方合同约定的主要内容

融资租赁模式下，公司、融资租赁公司、终端客户签署三方购买协议，约定与公司相关的权利义务；通常融资租赁公司与终端客户双方签署融资租赁协议，约定双方融资租赁关系相关的权利义务。具体如下：

主体	主体关系	权利与义务	违约责任及承担主体
公司	设备销售方	拥有按购买合同提供产品及安装的义务和收取款项的权利。	如各方未履行义务，将承担各自的违约责任
融资租赁公司	设备购买方、出租方	负有向公司支付款项和向终端客户提供融资租赁服务的义务，享有设备的所有权和收取融资租赁费用的权利。	
终端客户	设备承租方、使用方	负有向融资租赁公司支付融资租赁费用的义务，享有由融资租赁公司提供的融资租赁服务，即设备的使用权。	

融资租赁公司提供相关服务的信用基础为买方。在三方融资租赁合同中，不存在约定公司向客户提供担保或回购的相关条款，公司无回购义务。

融资租赁模式下，公司与报告期内主要融资租赁客户的合同约定具体付款条件如下：

客户	具体付款条件
平安国际融资租赁有限公司	<p>首付款：丙方（终端客户）在本合同签订后5个工作日内向乙方（公司）支付，在本合同及租赁合同生效的情况下视同甲方（融资租赁公司）已履行向乙方支付相应金额的设备价款义务，视同丙方在租赁合同项下对甲方支付相应金额的首付款和保证金（如有）。</p> <p>设备尾款：本合同生效并在满足以下条件后的5个工作日内，甲方向乙丙双方共同指定的账户支付：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、甲方收到丙方出具的付款通知书正本； 2、甲方收到上述乙方及丙方需向甲方提供的款项确认函和银行到账凭证复印件并审核确认无误。
俄罗斯 JSC TALK	<p>一期设备款：买方（融资租赁公司）在签署合同后10个日历日内支付合同总价的90%，但前提是卖方（公司）已经向买方提供了形式发票的副本。</p> <p>二期设备款：买方在收到卖方提交的以下文件后10个日历日内支付合同总价的10%：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、卖方的发票； 2、货物就绪通知。 <p>需在货物从卖方仓库发货之前支付预付款。</p>

3、是否符合《企业会计准则》的规定

根据公司、融资租赁公司、终端客户签署的三方购买协议，买方为融资租赁

公司，公司承担设备交付前的所有风险，承租人承担设备交付后的所有风险。因此，在公司将设备运送至融资租赁合同指定的承租人地点并安装调试后，由终端客户验收确认，即已表明相关产品的控制权、风险与报酬已经转移。

公司不享受融资租赁销售返点，未发生额外支出费用，也未对融资租赁提供担保，不存在公司关联的其他方对客户的信用担保。

对于公司而言，其与融资租赁公司的交易属于普通的货物买卖，融资租赁结算模式与普通结算模式的会计处理方式相同，不存在特殊的会计处理情况，符合《企业会计准则》的规定。

三、关于境外销售。①按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况；②说明主要境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容；③以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例，各期境外应收账款的回款、账龄情况，说明是否存在较大的回款风险

(一) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售情况

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“六/（二）/2/（2）按地区分类”部分补充披露如下：

“报告期内，公司内销收入主要集中于华东地区，具体分布如下：

单位：万元

内销地区	2023 年度		2022 年度	
	收入	内销收入占比	收入	内销收入占比
华东地区	9,292.19	65.10%	12,012.10	59.16%
华北地区	1,701.68	11.92%	3,523.02	17.35%
东北地区	1,218.46	8.54%	2,329.64	11.47%
西北地区	728.06	5.10%	1,377.69	6.78%
西南地区	708.94	4.97%	306.68	1.51%
华南地区	331.94	2.33%	166.18	0.82%
华中地区	291.97	2.05%	589.62	2.90%
合计	14,273.23	100.00%	20,304.93	100.00%

境外销售业务的开展情况：

①主要出口国或地区情况

报告期内，公司外销主要销往欧洲、亚洲、北美洲等地区，主要包括俄罗斯、法国、泰国、美国等国家，具体分布如下：

单位：万元

外销地区	2023 年度		2022 年度	
	收入	外销收入占比	收入	外销收入占比
欧洲	8,560.62	47.17%	7,468.29	47.96%
其中：俄罗斯	4,247.48	23.40%	3,145.70	20.20%
法国	1,455.18	8.02%	0.11	0.00%
英国	1,285.08	7.08%	553.61	3.56%
波兰	76.06	0.42%	1,099.82	7.06%
亚洲	6,087.06	33.54%	6,483.84	41.64%
其中：印度	1,277.34	7.04%	1,050.56	6.75%
中国香港	1,110.21	6.12%	-	-
泰国	17.56	0.10%	2,870.79	18.44%
北美洲	1,441.36	7.94%	543.17	3.49%
其中：美国	1,419.24	7.82%	311.78	2.00%
南美洲	1,379.12	7.60%	858.02	5.51%
非洲	677.58	3.73%	203.84	1.31%
大洋洲	3.72	0.02%	14.52	0.09%
合计	18,149.45	100.00%	15,571.68	100.00%

②主要客户情况

2023 年度，公司对前五大境外客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占外销收入比例
1	俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	1,465.06	8.07%
2	法国 MARCHANTE S. A. S.	1,455.18	8.02%
3	俄罗斯 METACLAY JSC	1,081.97	5.96%
4	美国 TEMA NORTH AMERICA LLC	1,056.24	5.82%
5	中国香港 HS ENGINEERING TECHNOLOGIES LIMITED	1,029.80	5.67%

序号	客户名称	金额	占外销收入比例
	合计	6,088.25	33.55%

注：以上系对同一控制下的公司进行合并后的前五名客户，俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD 包括：俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD、阿塞拜疆 PENOPLEX PRIKAVKAZYE LLC、乌兹别克斯坦 TEPLOIZOLYATSIONNAYA KOMPANIYA 和摩尔多瓦 ORANGE TOWER SRL。

2022 年度，公司对前五大境外客户销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占外销收入比例
1	俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	2,847.14	18.28%
2	泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED	2,542.25	16.33%
3	波兰 SANTANDER LEASING SA	1,049.41	6.74%
4	罗马尼亚 BRIOTHERMXPS SRL	1,039.80	6.68%
5	迪拜 OHANA INDUSTRIES LLC	643.86	4.13%
	合计	8,122.47	52.16%

注：以上系对同一控制下的公司进行合并后的前五名客户，俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD 包括：俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD、匈牙利 PENOPLEX ORANGE KFT、乌兹别克斯坦 TEPLOIZOLYATSIONNAYA KOMPANIYA 和摩尔多瓦 ORANGE TOWER SRL。

③协议签署情况及主要条款

报告期内，公司与境外客户一般按照项目直接签署具体合同，对具体的交付装备信息、技术规格、合同费用、交货要求、付款开票等进行详细约定。

④境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策

报告期内，公司境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等与境内销售不存在明显差异，参见本公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“六/3、销售模式”；境外销售的收入确认政策参见本公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六/（二）/1、各类收入的具体确认方法”。

⑤境内外毛利率分析

报告期内，公司的境内外毛利率情况如下：

区域	2023 年度	2022 年度
境外	50.30%	40.24%
境内	32.66%	30.70%

公司境外销售毛利率普遍高于境内销售毛利率，一方面是因为公司在海外的竞争对手主要为欧洲国家的设备制造商，其产品定价一般较高，在同等功能和应用场景下公司设备具备更高的性价比，在获取客户订单时更具有优势，公司也能够取得相对境内销售较高的价格；另一方面是因为公司通过展会展览及网络推广等多种营销方式在海外市场布局较早，得益于广泛认可的产品质量、深厚的技术积累以及及时完善的售后响应体系，公司在境外市场接受程度较高，品牌影响力较大，市场竞争程度相对较小，同时部分地区境外销售产品需要的国际市场认证壁垒较高，对出口产品的性能具有更高要求导致其产品附加值较高，因此外销设备报价相对较高。

⑥ 汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司外销收入占营业收入的比例分别为 43.40%、55.98%，部分境外销售以美元、欧元等外币结算，报告期内，公司汇兑损益金额分别为收益 178.31 万元和损失 93.56 万元，汇兑损益绝对值占同期利润总额的比例为 3.56% 和 1.50%。近年来人民币对外汇汇率波动较大，公司已对汇率波动做出风险提示，具体参见本公开转让说明书“重大事项提示”之“汇率波动风险”。

⑦ 出口退税等税收优惠的具体情况，进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

根据财政部、国家税务总局《关于出口货物劳务增值税和消费税政策的通知》（财税[2012]39号）和《关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32号）等文件的规定，公司作为生产型企业出口产品适用增值税“免抵退税”政策。报告期内，公司向境外销售货物的出口退税率主要为 13%。公司办理了出口退(免)税备案手续，并按照国家法律规定的增值税税率向境外客户开具销售货物增值税发票。

报告期内，外销客户主要分布于欧洲、亚洲、北美洲等地区，根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C35 专用设备制造业”中的“C3523 塑料加工专用设备制造”，主要外销客户所在地区或国家未对公司销售产品设置明显的限制政策，未对公司持续经营能力造成重大不利影响。

⑧主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司主要境外客户与公司及其关联方不存在关联方关系或正常业务以外的其他资金往来。”

（二）说明主要境外客户情况，包括但不限于所属国家或地区、成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、销售区域、销售产品类别、是否存在第三方回款、与公司合作历史、与公司是否签订长期合作协议或框架协议及主要条款内容

序号	客户名称与所属国家或地区	成立时间	合作历史	实际控制人	注册资本	经营规模	销售区域	主要销售产品类别	是否存在第三方回款	是否签订长期合作协议或框架协议
1	俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	2000 年	2019 年	Katkov, Andrey Lvovich	2,853,386,023 卢布	2023 年营业收入约 44,000 万美元	全球	建筑材料	否	否
2	法国 MARCHANTE S.A.S.	2012 年	2016 年	Axel Bonnassies	2,120,000 欧元	2023 年营业收入约 8,000 万欧元	全球	工程装备	否	否
3	俄罗斯 METACLAY JSC	2009 年	2019 年	母公司为全球最大天然气生产商 GAZPROM(俄罗斯天然气工业股份公司)	900,000,000 卢布	2023 年营业收入约 160 亿卢布	俄罗斯	聚合物材料	否	否
4	美国 TEMA NORTH AMERICA LLC	2017 年	2023 年	Luciano Mazzer	100,000 美元	2023 年营业收入约 1,700 万美元	全球	聚合物材料	否	否
5	中国香港 HS ENGINEERING TECHNOLOGIES LIMITED	2015 年	2023 年	Zhang Weihua (张卫华)	10,000 港元	公司包括管道防腐、海洋工程、燃气等部门，管道防腐部门 2023 年营业收入约 300 万美元	全球	工程装备	否	否

序号	客户名称与所属国家或地区	成立时间	合作历史	实际控制人	注册资本	经营规模	销售区域	主要销售产品类别	是否存在第三方回款	是否签订长期合作协议或框架协议
6	泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED	2021 年	2021 年	母公司为泰国国企 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED	282,000,000 泰铢	2023 年所在集团营业收入约 3,190 亿泰铢	泰国	非织布材料	否	否
7	波兰 SANTANDER LEASING SA	1996 年	2021 年	母公司为 SANTANDER BANK POLSKA GROUP 的组成部分，该银行为波兰最大的商业银行之一	310,000,000 兹罗提	2022 年营业收入约 63,992 万兹罗提	全球	融资租赁服务	否	否
8	罗马尼亚 BRIOTHERMXPS SRL	2012 年	2017 年	KANTAS GULSEVIM	10,000 新列伊	2022 年营业收入约 18,477 万新列伊	欧洲	建筑材料	是，32.93 万元配件通过阿里巴巴平台支付	否
9	迪拜 OHANA INDUSTRIES LLC	2018 年	2020 年	MR.ANIL HIRANAND ADNANI	300,000 迪拉姆	2022 年营业收入约 6,000 万迪拉姆	中东	建筑材料	否	否

注：以上信息来源于公开信息查询、中国出口信用保险公司、中介机构访谈记录等。

(三) 以表格的形式说明境外应收账款及其占境外销售金额的比例, 各期境外应收账款的回款、账龄情况, 说明是否存在较大的回款风险

1、境外应收账款及其占境外销售金额的比例、各期境外应收账款的回款情况

报告期各期末, 公司境外应收账款的情况如下:

单位: 万元

项目	2023年12月31日 /2023年度	2022年12月31日 /2022年度
境外应收账款余额 (a)	1,253.22	1,266.73
境外销售收入 (b)	18,149.45	15,571.68
境外应收账款占境外收入比例 (c=a/b)	6.91%	8.13%
本期境外应收账款期后回款金额 (d)	187.59	678.10
本期境外应收账款期后回款金额占本期 期末境外应收账款比例 (e=d/a)	14.97%	53.53%

注: 期后回款金额为截至 2024 年 5 月 31 日统计金额。

报告期各期末, 公司境外应收账款账面余额分别为 1,266.73 万元、1,253.22 万元, 占当年境外销售收入比例分别为 8.13%、6.91%, 境外应收账款余额占境外销售收入的比例较低, 主要系境外销售发货前预收款比例较高, 与业务模式相匹配。

2、各期境外应收账款的账龄情况

报告期各期末, 境外应收账款的账龄情况列示如下:

单位: 万元

境外应收账款	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
1年以内	426.49	34.03%	960.07	75.79%
1-2年	706.00	56.33%	84.10	6.64%
2-3年	69.25	5.53%	15.17	1.20%
3-4年	15.02	1.20%	2.67	0.21%
4-5年	2.63	0.21%	196.64	15.52%
5年以上	33.83	2.70%	8.08	0.64%
合计	1,253.22	100.00%	1,266.73	100.00%

由上表可知，报告期各期末，境外应收账款账龄主要集中于2年以内，账龄2年以内的境外应收账款占比分别为82.43%、90.36%。

截至2023年12月31日，账龄1-2年的境外应收账款占比为56.33%，主要系部分客户因采购设备下游行业发生较大变化或自身生产经营安排导致投产进度延缓、自身经营资金紧张、对公司提出进一步诉求导致回款积极性降低和回款进度延缓，为保持良好合作关系，因此给予一定账期延长，整体金额较小，上述客户不存在期后退货的情形，预计2024年实现大部分回款。

截至2023年12月31日，账龄1-2年余额50万元以上境外应收账款客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	其中：1年以上金额	期后回款金额	长账龄情况
1	泰国 INNOPYME D COMPANY LIMITED	344.93	344.93	-	客户为泰国国有企业 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 控股子公司。根据泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 官网信息，其注册于1978年，是东南亚第一个完全一体化的石化联合企业公司。2021年，全球熔喷布市场需求旺盛，泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 出资设立泰国 INNOPYMED COMPANY LIMITED，主要从事纺粘布、熔喷布等非织造布的生产制造。2022年以来，全球熔喷布市场需求发生较大变化，该客户回款进度放缓，公司与该客户持续沟通中，预计于2024年回款。
2	迪拜 OHANA INDUSTRIES LLC	134.22	129.16	49.59	客户为注册在阿联酋迪拜的生产型企业，主要生产发泡制品，其实际控制人在迪拜拥有纺织品贸易、软件、保险经纪、发泡制品生产等多项产业。客户在阿联酋阿布扎比新建生产基地，并于近期将迪拜工厂的生产设备和人员转移至新生产基地，导致公司阶段性资金紧张，与越升科技协商期后陆续回款。客户拟使用出售迪拜工厂的资金支付越升设备尾款，并向越升科技投资购置新设备。
3	罗马尼亚 BRIOT HERM XPS SRL	88.84	88.81	-	客户是隔热材料行业的领先制造商，在罗马尼亚市场成为销售领导者，并出口摩尔多瓦、比利时、波兰、塞尔维亚、法国、德国等国家。该客户回款较慢主要系客户对已交付设备性能提出新要求，公司积极配合改装，预计于2024年内收回。
4	匈牙利 PENOPLEX	60.00	60.00	27.76	客户为俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD 的控股子公司，PENOPLEX SPB LTD 设立于2000年，专门生产以挤压聚苯乙烯为原料的隔热材料，在俄罗斯推出了首条生产线，并冠

序号	客户名称	应收账款余额	其中:1年以上金额	期后回款金额	长账龄情况
	ORANGE KFT				以 PENOPLEX® 商标。客户资质良好，与公司合作稳定。该客户回款较慢系公司应客户需求不断完善设备说明手册，已于期后部分回款。

注：期后回款金额为截至 2024 年 5 月 31 日统计金额。

综上，境外应收账款整体规模较小，占境外销售金额的比例较低，回款情况良好，境外应收账款账龄主要集中于 2 年以内，不存在较大的回款风险。

四、关于结算模式。①结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充披露报告期内合同负债规模较高、应收账款账龄较长的原因及合理性，是否与公司收入或订单情况相匹配，是否符合行业特征；②报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与同行业可比公司是否存在较大差异，期后结转情况；③说明报告期内转为应收账款的应收票据账龄是否连续计算，是否足额计提坏账准备；④说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比；截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性

（一）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充披露报告期内合同负债规模较高、应收账款账龄较长的原因及合理性，是否与公司收入或订单情况相匹配，是否符合行业特征

报告期各期末，公司的合同负债、应收账款、获取订单情况及当年的收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日/2023 年度	2022 年 12 月 31 日/2022 年度
合同负债	23,178.32	18,191.49
在手订单（含税）	59,902.22	42,746.30
合同负债占在手订单的比例	38.69%	42.56%
应收账款余额	3,918.45	4,132.01
营业收入	32,422.68	35,876.60
应收账款余额占营业收入的比例	12.09%	11.52%

由上表可知，报告期各期末，公司合同负债占在手订单（含税）的比例分别为 42.56%、38.69%，占比较高且较为稳定；报告期各期末，公司应收账款余额占当期收入的比例分别为 11.52%、12.09%，占比较低且较为稳定，上述情形与公司业务特点、收款政策、公司议价能力相匹配。

1、业务特点

公司专业从事高分子材料挤出装备研发、制造与销售，发泡挤出装备、共混造粒装备、其他整机装备等主要产品属于中大型装备，单台/套产品价值较高，定制化程度较高；同时，公司可为下游客户提供包括高分子材料配方和工艺研发、全流程生产方案设计、定制化整机装备生产、安装调试、指导培训及售后维护在内的全方位服务，服务周期较长，项目前期通常需垫付大量的营运资金，行业内企业一般会根据合同约定条款对部分客户提前收取部分货款以提高资金运营效率、为公司正常生产经营的开展提供了一定的保障。

2、收款政策

公司通常会采用“预收款—发货款—验收款—质保金”的销售结算模式，在签订合同后一般向客户收取 30%的定金，发货前收取至 80%至 90%，设备验收后收取至 90%至 95%，剩余 5%至 10%的款项在质保期满后收取。对于部分资信情况、履约能力和商业信誉较好、具有较大合作潜力的客户，公司会适当降低预收款比例。

3、议价能力

自设立以来，公司坚持自主创新，持续深耕高分子材料挤出领域，从整机装备机械设计、电气设计、关键零部件设计开发、塑料挤出加工工艺流程等各方面进行积极探索创新，致力于为客户提供高分子材料生产的创新性整体解决方案。凭借在高分子材料挤出领域长期积累形成的自有核心技术体系、丰富的历史项目经验及良好的国际化品牌形象，公司产品类型持续丰富，取得了建筑节能材料、塑料共混改性、石油化工新材料、塑料循环回收、绿色包装材料、新能源材料等下游行业客户的广泛认可，形成了较强的议价能力。

4、同行业可比公司情况

(1) 同行业可比公司收款政策

同行业可比公司的收款政策如下：

公司名称	收款政策
泰瑞机器	公司一般会在签订合同后收取一定比例的预收款，其余货款会根据与客户的不同约定，存在款清发货、信用付款和买方信贷等不同方式。
耐科装备	根据公司与客户的合同条款规定，塑料挤出成型模具、装置及下游设备通常在报关发货前收到 90%以上货款；半导体封装设备及模具在合同签订时部分客户会支付部分款项，在发货后收入确认前再支付一定比例的货款。
伊之密	在信用政策上，对于直销客户，公司一般在签订合同后收取一定比例的预收款，发货前再收取一定比例的款项，安装调试完成并验收合格后 12 个月内收清余款。

由上表可知，公司与同行业可比公司均采用在合同签订后、发货前收取一定比例预收款的模式，收款政策不存在明显差异。

(2) 同行业可比公司合同负债规模情况

因无法获知同行业可比公司的订单情况，故将合同负债与营业收入进行比较，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度		
	合同负债余额	营业收入	占比	合同负债余额	营业收入	占比
泰瑞机器	4,344.05	100,194.51	4.34%	3,243.38	118,589.73	2.73%
耐科装备	7,260.38	19,795.53	36.68%	2,960.30	26,890.73	11.01%
伊之密	51,132.75	409,581.69	12.48%	42,966.36	367,989.44	11.68%
越升科技	23,178.32	32,422.68	71.49%	18,191.49	35,876.60	50.71%

由上表可知，同行业可比公司合同负债占营业收入的比例较低。公司主要产品高分子材料挤出装备定制化程度较高，公司通常会采用“预收款—发货款—验收款—质保金”的销售结算模式，导致公司在验收前会存在较大比例的预收款；此外，从产品发出、安装调试、试运行到最终验收完成所需周期较长，同时，设备安装调试难度较大、下游客户扩产节奏延后等因素都将导致产品从发出到最终确认收入的周期有所延长，上述因素导致公司合同负债规模整体较高。

相较于同行业可比公司，公司产品的定制化程度较高，生产验收周期较长，预收款比例较高，故期末合同负债规模较高。具体分析如下：

公司名称	合同负债规模分析
泰瑞机器	专业从事注塑机的研发、设计、生产、销售和服务，产品销售以通用机型为主，通用机型已具备常规功能，通常情况下，不同的行业或不同的客户只需自行或在售前应用工程师的协助下挑选出适合自己的常用选配功能后下单即可，故生产验收周期较短。
耐科装备	主营业务为半导体封装设备及模具和塑料挤出成型模具、挤出成型装置及下游设备产品的研发、生产和销售。其中，模具产品的周转周期较短；半导体封装设备在客户具备安装调试环境后发货，一般可在一周内完成验收，故生产验收周期较短。
伊之密	主要业务为注塑机、压铸机、橡胶机、机器人自动化系统的设计、研发、生产、销售和服务，伊之密的产品包括通用型和定制型两种，两种产品之间存在共用部分标准部件情形，通用型产品根据客户要求加装和改造后，可转化为定制型产品销售，伊之密会根据销售情况储备通用型产品及对应原材料，以缩短交货期，故整体生产验收周期较短。
越升科技	主要产品均为定制化产品，从发出、安装调试、试运行到最终验收完成所需周期较长，同时，设备安装调试难度较大、下游客户扩产节奏延后等因素都将导致产品从发出到最终确认收入的周期有所延长；整体来看，公司内销主机挤出装备发出到收入确认平均周期为 5-6 个月，外销主机装备产品中无需履行安装调试义务的产品发出到收入确认平均周期为 1-3 个月，需承担安装调试义务的产品平均周期约 10 个月，故公司合同负债占比较高，符合公司业务特点。

(3) 同行业可比公司应收账款账龄结构

报告期内，公司及同行业可比公司应收账款余额及占营业收入比重的情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年 12 月 31 日/2023 年度			2022 年 12 月 31 日/2022 年度		
	应收账款余额	营业收入	占比	应收账款余额	营业收入	占比
泰瑞机器	42,710.00	100,194.51	42.63%	36,955.71	118,589.73	31.16%
耐科装备	9,156.25	19,795.53	46.25%	12,357.80	26,890.73	45.96%
伊之密	107,175.30	409,581.69	26.17%	76,241.18	367,989.44	20.72%
越升科技	3,918.45	32,422.68	12.09%	4,132.01	35,876.60	11.52%

报告期各期末，公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为 11.52%、12.09%，占比较低且较为稳定，应收账款余额占营业收入的比重低于同行业可比公司，主要系公司通常与客户约定在合同签订后、发货前等不同阶段收取一定比例的预收款，确认收入前预收货款比例较高。

报告期各期末，公司及同行业可比公司应收账款账龄结构对比如下：

2023年12月31日				
账龄	泰瑞机器	耐科装备	伊之密	公司
1年以内	69.16%	52.17%	90.04%	32.12%
1-2年	24.11%	32.95%	9.55%	48.07%
2-3年	3.44%	11.18%	0.26%	15.54%
3-4年	1.82%	3.70%	0.08%	1.51%
4-5年	1.29%	-	0.01%	0.59%
5年以上	0.19%	-	0.06%	2.18%
2022年12月31日				
账龄	泰瑞机器	耐科装备	伊之密	公司
1年以内	78.69%	83.03%	95.35%	60.63%
1-2年	14.63%	12.69%	4.09%	28.31%
2-3年	3.71%	3.82%	0.34%	3.78%
3-4年	2.68%	0.15%	0.05%	0.87%
4-5年	0.25%	0.03%	0.16%	4.80%
5年以上	0.04%	0.28%	0.01%	1.61%

由上表可知，公司应收账款账龄主要在2年以内，占各期末应收账款余额的比例分别为88.93%和80.19%，结构较为合理。2023年末，公司账龄1-2年的应收账款占比为48.07%，与同行业可比公司相比较，主要系公司应收账款余额整体规模较小，部分客户应收账款回款较慢对账龄结构产生影响较大。由于公司装备产品具有单台价值较高的特点，部分客户在验收后会视自身现金流状况择时付款并倾向于延后支付，导致验收款及质保金回款周期较长。经查询设备制造行业案例，存在账龄1年以上应收账款占比较高的情形，具体如下：

公司简称	主营业务	2023年12月31日1年以上应收账款占比	2022年12月31日1年以上应收账款占比
华辰装备 (300809.SZ)	华辰装备是国内专业从事高端精密磨削装备研发、制造与服务的创新型领先企业。核心产品是全自动精密数控轧辊磨床，同时积极推动亚微米级高端复合磨削系列产品、精密螺纹磨床、数控直线导轨磨床、自主数控系统的开发及市场应用。	51.98%	62.11%

公司简称	主营业务	2023年12月31日1年以上应收账款占比	2022年12月31日1年以上应收账款占比
恒进感应 (838670.BJ)	恒进感应是一家从事中高档数控感应热处理成套设备及其关键功能部件的研发、生产、销售和技术服务的高新技术企业，以中高档数控感应淬火机床作为核心产品。	71.89%	62.62%
迦南科技 (300412.SZ)	主要业务为制药装备，是国内知名的口服固体制剂智能工厂整体解决方案供应商，主要产品包括粉体工艺设备、固体制剂设备、中药提取设备、流体工艺设备、智能物流系统、医药研发一致性评价及检测服务等，主要应用于制药行业，还可应用于保健品、食品、化妆品等健康产业相关领域及新能源等其他行业用户。	60.91%	56.37%
越升科技	公司是专业从事高分子材料挤出装备研发、制造与销售的国家级专精特新“小巨人”企业，致力于为客户提供高分子材料生产的创新性整体解决方案，主要产品包括发泡挤出装备、共混造粒装备、其他整机装备及配件等。	67.88%	39.37%

公司长账龄应收账款规模整体较小，且客户资质较好，报告期内不存在已确认收入产品发生退货的情形，不存在较大的回款风险。截至2023年12月31日，账龄1年以上的应收账款余额前五名的客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	其中：1年以上金额	期后回款金额	长账龄情况
1	大庆海鼎新材料科技有限公司	443.80	443.80	-	客户隶属于徐州海天石化集团，徐州海天石化集团30多年来专门从事高端聚合新材料的研发生产，是行业龙头企业，在全国拥有20多家子公司，200余种聚丙烯产品覆盖全国市场，出口15个国家和地区。2022年，公司为突破化工材料成套装备领域的技术瓶颈以跻身并打响在该领域品牌知名度以获取更多化工材料成套装备潜在订单，与大庆海鼎新材料科技有限公司建立战略合作关系，由于客户所处业务开展阶段资金较为紧张，故对该客户信用期给予适当的宽限。
2	泰国 INNOPOLYMED	344.93	344.93	-	客户为泰国国有企业IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED控股子公司。根据泰国IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED官网信息，其注册于1978年，是东南亚第一个完全一体化的石化联合企业公司。2021年，全球熔喷布市场需求旺盛，泰国

序号	客户名称	应收账款余额	其中:1年以上金额	期后回款金额	长账龄情况
	COMPANY LIMITED				IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 出资设立泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED, 主要从事纺粘布、熔喷布等非织造布的生产制造。2022 年以来, 全球熔喷布市场需求发生较大变化, 该客户回款进度放缓, 公司与该客户持续沟通中, 预计于 2024 年回款。
3	华润化学材料科技股份有限公司	263.60	263.60	175.60	客户为上市公司华润材料(301090.SZ), 资信状况良好, 由于内部审批流程较长, 回款较慢, 已于期后陆续回款。
4	沧州康美特	201.33	174.98	-	沧州康美特前期投入大量资金新建厂房、办公楼及多条高分子材料生产线, 存在阶段性资金紧张。该客户为全国股转系统创新层挂牌企业北京康美特全资子公司, 经营情况及资信状况良好, 公司已与该客户沟通, 预计于 2024 年回款。
5	迪拜 OHAN INDUSTRIES LLC	134.22	129.16	49.59	客户为注册在阿联酋迪拜的生产型企业, 主要生产发泡制品, 其实际控制人在迪拜拥有纺织品贸易、软件、保险经纪、发泡制品生产等多项产业。客户在阿联酋阿布扎比新建生产基地, 并于近期将迪拜工厂的生产设备和人员转移至新生产基地, 导致公司阶段性资金紧张, 与越升科技协商期后陆续回款。客户拟使用出售迪拜工厂的资金支付越升设备尾款, 并向越升科技投资购置新设备。

注: 期后回款金额为截至 2024 年 5 月 31 日统计金额。

综上所述, 基于公司的业务特点及收款政策、获取订单情况、议价能力, 公司合同负债余额较高、应收账款账龄较长具有合理性, 与同行业公司存在一定差异但具有合理性。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八/(一)/5、合同负债”中补充披露如下:

“ (1) 合同负债余额表

单位: 元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
预收商品款	231,783,205.51	181,914,874.77
合计	231,783,205.51	181,914,874.77

报告期各期末, 公司合同负债余额分别为 18,191.49 万元和 23,178.32 万元, 系预收客户商品款, 随着公司市场影响力不断提高, 产品类型不断丰富以及储备

项目持续增加，合同负债余额呈现稳定增长趋势。

公司主要产品高分子材料挤出装备定制化程度较高，公司通常会采用“预收款—发货款—验收款—质保金”的销售结算模式，导致公司在验收前会存在较大比例的预收款；此外，从产品发出、安装调试、试运行到最终验收完成所需周期较长，同时，设备安装调试难度较大、下游客户扩产节奏延后等因素都将导致产品从发出到最终确认收入的周期有所延长，上述因素导致公司合同负债规模整体较高。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七/（一）/5/（4）各期应收账款余额分析”中补充披露如下：

“②公司期末余额合理性分析

报告期内，公司及同行业可比公司应收账款余额及占营业收入比重的情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年12月31日/2023年度			2022年12月31日/2022年度		
	应收账款余额	营业收入	占比	应收账款余额	营业收入	占比
泰瑞机器	42,710.00	100,194.51	42.63%	36,955.71	118,589.73	31.16%
耐科装备	9,156.25	19,795.53	46.25%	12,357.80	26,890.73	45.96%
伊之密	107,175.30	409,581.69	26.17%	76,241.18	367,989.44	20.72%
越升科技	3,918.45	32,422.68	12.09%	4,132.01	35,876.60	11.52%

报告期各期末，公司应收账款账面余额占当期营业收入的比例分别为11.52%、12.09%，占比较低且较为稳定，应收账款余额占营业收入的比重低于同行业可比公司，主要系公司通常与客户约定在合同签订后、发货前等不同阶段收取一定比例的预收款，确认收入前预收货款比例较高。

报告期各期末，公司及同行业可比公司应收账款账龄结构对比如下：

2023年12月31日				
账龄	泰瑞机器	耐科装备	伊之密	公司
1年以内	69.16%	52.17%	90.04%	32.12%
1-2年	24.11%	32.95%	9.55%	48.07%

2023年12月31日				
2-3年	3.44%	11.18%	0.26%	15.54%
3-4年	1.82%	3.70%	0.08%	1.51%
4-5年	1.29%	-	0.01%	0.59%
5年以上	0.19%	-	0.06%	2.18%
2022年12月31日				
账龄	泰瑞机器	耐科装备	伊之密	公司
1年以内	78.69%	83.03%	95.35%	60.63%
1-2年	14.63%	12.69%	4.09%	28.31%
2-3年	3.71%	3.82%	0.34%	3.78%
3-4年	2.68%	0.15%	0.05%	0.87%
4-5年	0.25%	0.03%	0.16%	4.80%
5年以上	0.04%	0.28%	0.01%	1.61%

由上表可知，公司应收账款账龄主要在2年以内，占各期末应收账款余额的比重分别为88.93%和80.19%，结构较为合理。2023年末，公司账龄1-2年的应收账款占比为48.07%，与同行业可比公司相比较，主要系公司应收账款余额整体规模较小，部分客户应收账款回款较慢对账龄结构产生影响较大。公司长账龄应收账款规模整体较小，且客户资质较好，不存在较大的回款风险。”

(二) 报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与同行业可比公司是否存在较大差异，期后结转情况

1、报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，与销售合同约定是否相符，与同行业可比公司是否存在较大差异

公司根据客户需求生产定制化设备，具体预收款比例取决于与客户在合同中约定的付款条件，不同项目之间预收款比例存在一定差异。

截至2023年12月31日，预收款项期末余额前五名主要客户成套装备合同的结算情况如下：

客户名称	预收款项金额 (万元)	合同总金额 (万元)	预收款比例	主要合同约定结算政策	与合同约定是否相符
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,604.00	3,400.00	70.00%	合同签署时支付 40%货款； 供方工厂预验收合格后发货，需方在发货日期前 3 日支付 40%货款	基本相符
		280.00	80.00%		相符
惠州立拓新材料有限责任公司	1,894.00	3,788.00	50.00%	合同生效后支付预付款 20%； 发货前支付进度款，付款比例 30%	相符
江苏志成新材料科技有限公司	1,512.00	1,890.00	80.00%	合同签订后，买方向卖方支付合同总价款的 30%； 设备发货前买方向卖方支付合同总价款的 50%，分批交货的按实际交货货物价值比例支付	相符
瑞士 ALPORIT AG INDUSTRIESTRASSE	144.90 万欧元	224.42 万欧元	65.00%	扣除 1.5 万欧元前期定金外， 剩余合同款项的 40%作为预付款支付、 装运前支付 25%、安装前工程师到达时支付 15%、 安装后调试前支付 10%	相符
俄罗斯 METACLAY JSC	1,231.21	1,297.72	94.87%	合同双方签订之日起 15 天内， 凭供方出具的形式发票，需方支付给供方合同总金额 85%的定金款； 需方在收到供方提供的装运通知函和形式发票后 15 天内， 需支付合同总金额 10%的货款	相符

注：公司已向安徽汉韦光电封装材料有限公司部分开票，上表预收款项未剔除开票部分对应税额。

截至 2022 年 12 月 31 日，预收款项期末余额前五名主要客户成套装备合同的结算情况如下：

客户名称	预收款项金额 (万元)	合同总金额 (万元)	预收款比例 (万元)	主要合同约定结算政策	与合同约定是否相符
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,380.00	3,400.00	70.00%	合同签署时支付 40%货款； 供方工厂预验收合格后发货，需方在发货日期前 3 日支付 40%货款	基本相符
俄罗斯 METACLAY JSC	1,948.45	2,292.29	85.00%	合同双方签订之日起 15 天内， 凭供方出具的形式发票，需方支付给供方合同总金额	相符

				85%的定金款	
俄罗斯 JSC TALK	930.00	930.00	100.00%	全部货款在卖方仓库发货前支付	相符
瑞士 ALPORIT AG INDUSTRIESTRASSE	89.17 万欧元	224.42 万欧元	40.00%	扣除 1.5 万欧元前期定金外, 剩余合同款项的 40%作为预付款支付、装运前支付 25%。	相符
科泽新材料股份有限公司	884.00	1,040.00	85.00%	合同签订, 甲方支付 30%预付款; 设备制作完成, 通知甲方进厂验收, 经甲方带料验收合格, 甲方于提货前支付 55%货款	相符

注 1: 公司已向安徽汉韦光电封装材料有限公司部分开票, 上表预收款项未剔除开票部分对应税额;

注 2: 科泽新材料股份有限公司同上。

根据上表统计, 公司向各年度主要客户以预收款项方式实际收款比例与销售合同的约定基本一致, 不存在重大差异。

公司与同行业可比公司均采用在合同签订后、发货前收取一定比例预收款的模式, 收款政策不存在明显差异, 但同行业公司未披露其预售款比例情况。公司与同行业可比公司收款政策参见本回复之“问题 4 关于销售模式”之“四/(一)/2、收款政策”及“四/(一)/4、同行业可比公司情况”。

2、合同负债与公司生产验收周期匹配性

公司报告期各期末, 合同负债的账龄结构如下:

单位: 万元

账龄结构	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	14,351.97	61.92%	15,460.71	84.99%
1 年以上	8,826.35	38.08%	2,730.78	15.01%
合计	23,178.32	100.00%	18,191.49	100.00%

报告期各期末, 公司合同负债主要集中在 1 年以内, 占比分别为 84.99%、61.92%。公司高分子材料挤出装备的平均生产周期(合同签订到设备发出)约 3-6 个月; 公司内销主机挤出装备发出到收入确认平均周期为 5-6 个月, 外销主机装备产品中无需履行安装调试义务的产品发出到收入确认平均周期为 1-3 个月, 需承担安装调试义务的产品平均周期约 10 个月。

整体来看，公司高分子材料挤出装备从合同签订收取预收款（形成合同负债）到确认收入的周期一般在 1 年左右，故公司合同负债账龄结构以 1 年内为主与公司生产验收周期具有较强的匹配性。

报告期内，公司存在少部分合同负债账龄超过 1 年的情形，主要系下游客户结合下游市场情况调整投产周期和扩产节奏、部分客户因自身资金紧张或关于设备性能存在争议导致尚未给予验收。截至 2023 年末，账龄超过 1 年的合同负债的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	账龄超过 1 年的合同负债金额	账龄较长原因
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,106.19	下游市场原因，客户在进行配方与工艺的持续优化；已于 2024 年 5 月完成验收。
俄罗斯 METACLAY JSC	1,099.75	由于客户未完善自身安装调试环境，截至目前尚未完成验收。
科泽新材料股份有限公司	764.35	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
瑞士 ALPORIT AG INDUSTRIESTRASSE	753.85	受公共卫生事件影响，客户来公司工厂预验收设备的时间推后，继而导致延迟至 2023 年 12 月发货，截至目前尚未验收，未超过需承担安装调试义务的外销装备平均验收周期（10 个月）。
江苏志成新材料科技有限公司	501.77	下游市场原因，客户在进行配方与工艺的持续优化；已于 2024 年完成验收。
合计	5,225.91	-

3、合同负债的期后结转情况

截至 2024 年 5 月末，报告期各期末合同负债结转情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
合同负债余额	23,178.32	18,191.49
期后结转金额	7,195.55	11,402.16
结转比例	31.04%	62.68%

截至 2024 年 5 月末，报告期各期末的合同负债结转比例分别为 62.68%和 31.04%，未结转合同负债主要是由于公司尚未交货或客户尚未验收。截至 2024

年5月末，2023年末合同负债尚未结转前五名情况如下：

客户名称	尚未结转金额 (万元)	截至2023年末 合同负债账龄	未结转原因
惠州立拓新材料有限责任公司	1,676.11	1年以内	该设备系大型聚烯烃共混造粒装备，安装调试难度较大，尚未完成验收。
瑞士 ALPORIT AG INDUSTRIESTRASSE	1,278.55	1年以内、1-2年	受公共卫生事件影响，客户来公司工厂预验收设备的时间推后，继而导致延迟至2023年12月发货，截至目前尚未验收，未超过需承担安装调试义务的外销装备平均验收周期（10个月）。
俄罗斯 METACLAY JSC	1,232.78	1年以内、1-2年	由于客户未完善自身安装调试环境，截至目前尚未完成验收。
中材大装膜技术工程 (大连)有限公司	1,214.73	1年以内、1-2年	下游市场原因，客户在进行工艺的持续优化。
科泽新材料股份有限公司	764.35	2-3年、3年以上	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
合计	6,166.52	-	-

（三）说明报告期内转为应收账款的应收票据账龄是否连续计算，是否足额计提坏账准备

报告期内，公司存在部分应收票据已到期未承兑发生逾期的情况，整体规模较小，公司已将应收票据转入应收账款并连续计算账龄，具体如下：

出票单位	前手背书人 (下游客户)	出票日期	到期日	金额 (万元)
儋州瑞丰旅游开发有限公司	济南航易建筑材料有限公司	2021年2月8日	2022年2月8日	50.00
长春豪顶房地产开发有限公司	吉林省瑞美斯环保节能科技有限公司	2021年4月29日	2021年8月28日	10.00

注：公司于2021年将出票单位为长春豪顶房地产开发有限公司的票据背书转让给常州木子传动机械有限公司，常州木子传动机械有限公司于2022年将该票据退回，故于2022年转为应收账款。

公司在应收票据已到期未承兑发生逾期的情况下将应收票据转入应收账款，原因系根据《票据法》相关规定，即使商业承兑汇票逾期未兑付，公司仍保有向其交易对手（即公司的下游客户）追索货款的权利，故将票据权利转为了收款的债权，将其转入应收账款核算。公司应收票据转入应收账款后，仍参照应收账款

坏账准备的计提方法，持续计算账龄，坏账准备足额计提。

(四) 说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比；截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性

1、说明报告期各期客户逾期应收账款金额、占比

报告期各期末，公司应收账款余额及逾期情况如下：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款余额	3,918.45	4,132.01
逾期应收账款金额	3,771.44	4,107.98
逾期应收账款比例	96.25%	99.42%

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为4,107.98万元和3,771.44万元，占应收账款余额比例分别为99.42%和96.25%。逾期应收账款占比较高，一方面因为公司与客户签署的合同中设定的信用政策相对较为谨慎，大多无信用期；另一方面，在实际回款过程中，部分客户阶段性资金紧张，未能按照合同约定的付款政策支付货款，公司出于客户关系维系、后续合作等因素考虑，给予一定账期延长。

截至报告期末，主要逾期应收账款对应的客户、逾期原因及后续回款可能性情况如下：

单位：万元

客户	逾期金额	逾期原因	预计可收回性
大庆海鼎新材料科技有限公司	443.80	客户隶属于徐州海天石化集团，徐州海天石化集团30多年来专门从事高端聚合新材料的研发生产，是行业龙头企业，在全国拥有20多家子公司，200余种聚丙烯产品覆盖全国市场，出口15个国家和地区。2022年，公司为突破化工材料成套装备领域的技术瓶颈以跻身并打响在该领域品牌知名度以获取更多化工材料成套装备潜在订单，与大庆海鼎新材料科技有限公司建立战略合作关系，由于客户所处业务开展阶段资金较为紧张，故对该客户信用期给予适当的宽限。	公司预计可收回性较大

泰国 INNOPOLY MED COMPANY LIMITED	344.93	客户为泰国国有企业 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 控股子公司。根据泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 官网信息，其注册于 1978 年，是东南亚第一个完全一体化的石化联合企业公司。2021 年，全球熔喷布市场需求旺盛，泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 出资设立泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED，主要从事纺粘布、熔喷布等非织造布的生产制造。2022 年以来，全球熔喷布市场需求发生较大变化，该客户回款进度放缓，公司与该客户持续沟通中，预计于 2024 年回款。	公司预计可收回性较大
华润化学材料科技股份有限公司	263.60	客户为上市公司华润材料（301090.SZ），资信状况良好，由于内部审批流程较长，回款较慢，已于期后陆续回款 175.60 万元。	公司预计可收回性较大
沧州康美特	201.33	沧州康美特前期投入大量资金新建厂房、办公楼及多条高分子材料生产线，存在阶段性资金紧张。该客户为全国股转系统创新层挂牌企业北京康美特全资子公司，经营情况及资信状况良好，公司已与该客户沟通，预计于 2024 年回款。	公司预计可收回性较大
江苏志成新材料科技有限公司	176.16	系合同尾款，期后已回款	期后已回款

通过企查查、中信保等查询了解客户的经营情况和资信状况，相关公司的经营状态及资信状况均较好，不存在较大的回款风险。

2、截至目前各报告期末应收账款的回款情况，并说明公司应收账款内控制度的有效性

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末应收账款的回款比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	3,918.45	4,132.01
期后回款金额	968.63	2,303.99
期后回款比例	24.72%	55.76%

由上表可知，截至 2024 年 5 月 31 日，报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 2,303.99 万元和 968.63 万元，回款比例分别为 55.76%和 24.72%，期后回款比例不高，主要系公司整体应收账款规模不大，部分客户阶段性资金紧张，未

能按照合同约定的付款政策支付货款，公司出于客户关系维系、后续合作等因素考虑，给予一定账期延长，长账龄应收账款规模整体较小，且客户资质较好，不存在较大的回款风险。

截至 2023 年 12 月 31 日，账龄 1 年以上的应收账款余额前五名的回款情况参见“问题 4”之“四/（一）/4/（3）同行业可比公司应收账款账龄结构。”

报告期内，公司按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了完整有效的财务制度和内部控制制度，对包括财务核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批等方面作出明确规范。

公司制定了《应收账款管理制度》等制度，落实了应收账款的管理责任：市场运营中心负责应收账款的回款和信用管理；财务管理中心定期与客户进行对账，对应收账款进行账龄分析，对长账龄往来款项进行重点分析，要求市场运营中心说明未结算原因，并督促市场运营中心催收。

综上，报告期内，公司针对应收账款的内控制度设计完善且得到有效执行。

五、列示说明报告期各期前五大客户的客户类型、获取方式、合作期限、毛利率、应收账款及占比、预收款项及占比、平均回款周期、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置

报告期各期前五大客户的客户类型、获取方式、合作期限、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置如下：

序号	客户名称	客户类型	获取方式	与公司合作年限	未来合作计划	合同签订周期及续签约定安排
1	安徽新永拓新材料有限公司	终端客户	展览会	2022 年至今	继续合作	按需签订
2	俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	终端客户	公司主动联系	2019 年至今	继续合作	按需签订
3	法国 MARCHANTE S.A.S.	终端客户	网络营销推广	2016 年至今	继续合作	按需签订
4	俄罗斯 METACLAY JSC	终端客户	网络营销推广	2019 年至今	继续合作	按需签订
5	美国 TEMA NORTH AMERICA LLC	终端客户	网络营销推广	2023 年至今	继续合作	按需签订
6	泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED	终端客户	网络营销推广	2021 年至今	继续合作	按需签订
7	平安国际融资租赁有限公司	融资租赁公司	终端客户介绍	2018 年至今	继续合作	按需签订
8	北京康美特	终端客户	同行介绍	2014 年至今	继续合作	按需签订
9	华润化学材料科技股份有限公司	终端客户	招投标	2020 年至今	继续合作	按需签订

注 1：俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD 包括：俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD、匈牙利 PENOPLEX ORANGE KFT、阿塞拜疆 PENOPLEX PRIKAVKAZYE LLC、乌兹别克斯坦 TEPLOIZOLYATSIONNAYA KOMPANIYA 和摩尔多瓦 ORANGE TOWER SRL；

注 2：北京康美特包括：北京康美特、沧州康美特、天津斯坦利。

报告期各期前五大客户的毛利率、应收账款及占比、预收款项及占比、平均回款周期如下：

单位：万元、天

期间	序号	客户名称	毛利率	应收账款余额	应收账款占比	合同负债余额	合同负债占比	平均回款周期
2023 年度 /2023 年 12 月 31 日	1	安徽新永拓新材料有限公司	54.92%	-	-	-	-	-
	2	俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	55.05%	127.00	8.67%	155.20	45.34%	24.05
	3	法国 MARCHANTES.A.S.	58.57%	-	-	-	-	-
	4	俄罗斯 METACLAY JSC	59.53%	45.95	4.25%	1,242.89	94.92%	7.64
	5	美国 TEMA NORTH AMERICA LLC	56.84%	90.50	8.57%	-	-	15.42
2022 年度 /2022 年 12 月 31 日	1	俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	58.01%	68.76	2.42%	598.37	41.31%	7.78
	2	泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED	25.54%	200.34	7.88%	-	-	14.18
	3	平安国际融资租赁有限公司	16.59%	-	-	226.55	70.80%	-
	4	北京康美特	39.28%	656.94	38.50%	-	-	129.81
	5	华润化学材料科技股份有限公司	61.97%	88.00	5.66%	-	-	15.29

注 1：客户平均回款周期=360/（客户当期营业收入/客户期初期末平均应收账款余额）；

注 2：客户应收账款占比=客户期末应收账款余额/客户当期营业收入；

注 3：客户合同负债占比=客户期末合同负债余额/对应订单金额（含税）；

注 4：俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD 包括：俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD、匈牙利 PENOPLEX ORANGE KFT、阿塞拜疆 PENOPLEX PRIKAVKAZYE LLC、乌兹别克斯坦 TEPLOIZOLYATSIONNAYA KOMPANIYA 和摩尔多瓦 ORANGE TOWER SRL；

注 5：北京康美特包括北京康美特、沧州康美特、天津斯坦利，2022 年度平均回款周期较长，主要系其全资子公司沧州康美特前期投入大量资金新建厂房、办公楼及多条高分子材料生产线，存在阶段性资金紧张。北京康美特为全国股转系统创新层挂牌企业，经营情况及资信状况良好。

2023 年末应收账款前五名单位情况如下：

单位名称	金额(万元)	占应收账款总额的比例	期后回款金额	未收回款原因	预计可收回性
大庆海鼎新材料科技有限公司	443.80	11.33%	-	客户隶属于徐州海天石化集团，徐州海天石化集团 30 多年来专门从事高端聚合新材料的研发生产，是行业龙头企业，在全国拥有 20 多家子公司，200 余种聚丙烯产品覆盖全国市场，出口 15 个国家和地区。2022 年，公司为突破化工材料成套装备领域的技术瓶颈以跻身并打响在该领域品牌知名度以获取更多化工材料成套装备潜在订单，与大庆海鼎新材料科技有限公司建立战略合作关系，由于客户所处业务开展阶段资金较为紧张，故对该客户信用期给予适当的宽限。	公司预计可收回性较大
泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED	357.64	9.13%	-	根据泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 官网信息，其注册于 1978 年，是东南亚第一个完全一体化的石化联合企业公司。2021 年，全球熔喷布市场需求旺盛，泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 出资设立泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED，主要从事纺粘布、熔喷布等非织造布的生产制造。2022 年以来，全球熔喷布市场需求发生较大变化，该客户回款进度放缓，公司与该客户持续沟通中，预计于 2024 年回款。	公司预计可收回性较大
华润化学材料科技股份有限公司	263.60	6.73%	175.60	已大部分回款。客户为上市公司华润材料（301090.SZ），资信状况良好，由于内部审批流程较长，部分回款较慢。	公司预计可收回性较大
北京康美特	201.99	5.15%	-	系客户全资子公司沧州康美特前期投入大量资金新建厂房、办公楼及多条高分子材料生产线，存在阶段性资金紧张。北京康美特为全国股转系统创新层挂牌企业，经营情况及资信状况良好。	公司预计可收回性较大
江苏志成新材料科技有限公司	176.16	4.50%	176.16	已全部回款	已全部回款
合计	1,443.19	36.83%	351.76	-	-

注：以上应收账款系对同一控制下客户合并后的前五名应收账款，具体如下：

1、北京康美特包括：沧州康美特、天津斯坦利；

2、泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 包括：泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED、泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED。

2022 年末应收账款前五名单位情况如下：

单位名称	金额(万元)	占应收账款总额的比例	期后回款金额	未收回款原因	预计可收回性
北京康美特	656.94	15.90%	606.76	已回款 92%，未回款部分系客户全资子公司沧州康美特前期投入大量资金新建厂房、办公楼及多条高分子材料生产线，存在阶段性资金紧张。北京康美特为全国股转系统创新层挂牌企业，经营情况及资信状况良好。	公司预计可收回性较大
联合国工业发展组织 (UNIDO)	296.28	7.17%	296.28	已全部回款	已全部回款
大庆海鼎新材料科技有限公司	253.60	6.14%	-	同上表	公司预计可收回性较大
江苏志成新材料科技有限公司	237.74	5.75%	237.74	已全部回款	已全部回款
泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED	212.84	5.15%	-	同上表	公司预计可收回性较大
合计	1,657.40	40.11%	1,140.78	-	-

注：以上应收账款系对同一控制下客户合并后的前五名应收账款，具体如下：

1、北京康美特包括：北京康美特、沧州康美特、天津斯坦利；

2、泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 包括：泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED、泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED。

2023 年末合同负债前五名单位情况如下：

单位名称	金额 (万元)	占合同负债 总额的比例	截至 2024 年 5 月末尚 未结转金额 (万元)	期后尚未结转原因
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,304.42	9.94%	198.23	未结转部分系 2023 年新签订单，尚未完成安装调试验收。
惠州立拓新材料有限责任公司	1,676.11	7.23%	1,676.11	该设备系大型聚烯烃共混造粒装备，安装调试难度较大，尚未完成验收。
江苏志成新材料科技有限公司	1,338.05	5.77%	0.00	已结转
瑞士 ALPORIT AG INDUSTRIESTRASSE	1,278.55	5.52%	1,278.55	受公共卫生事件影响，客户来公司工厂预验收设备的时间推后，继而导致延迟至 2023 年 12 月发货，截至目前尚未验收，未超过需承担安装调试义务的外销装备平均验收周期（10 个月）。
俄罗斯 METACLAY JSC	1,242.89	5.36%	1,232.78	由于客户未完善自身安装调试环境，截至目前尚未完成验收。
合计	7,840.02	33.82%	4,385.67	-

2022 年末合同负债前五名单位情况如下：

单位名称	金额 (万元)	占合同负债 总额的比例	截至 2024 年 5 月末尚未结 转金额 (万元)	期后尚未结转原因
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,106.19	11.58%	0.00	已结转
俄罗斯 METACLAY JSC	2,028.25	11.15%	1,101.97	同上表
俄罗斯 JSC TALK	930.00	5.11%	0.00	已结转
科泽新材料股份有限公司	764.35	4.20%	764.35	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
瑞士 ALPORIT AG INDUSTRIESTRASSE	753.85	4.14%	753.85	同上表
合计	6,582.64	36.19%	2,620.17	-

六、请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

1、访谈公司销售负责人，了解公司外销业务发展战略、外销模式，了解公司产品在境外市场的认可情况；

2、获取报告期内公司的销售明细表及主要外销客户的销售合同，核查合同中关键条款，识别商品风险、控制权转移时点；

3、获取主要境外客户的销售合同、出库单、报关单、提单、签收单或验收单、发票、银行回单等原始凭证，对境外销售收入实施细节测试；

4、获取海关系统导出的出口报关明细，核查出口报关数据与外销收入是否匹配；获取出口免抵退税申报表，核查出口退税数据是否与外销收入相匹配；

5、对报告期内主要境外客户实施函证，核查交易金额、回款金额和应收账款余额；

6、访谈报告期内主要境外客户，了解合作背景、经营及交易情况、销售模式、结算方式等情况；

7、访谈公司管理层，了解公司外销业务的发展经营情况、未来发展规划，了解外销收入占比上升对公司持续经营能力的具体影响。

（二）核查结论

1、境外销售收入的真实性、准确性、完整性，收入确认是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司境外销售商品的收入确认需满足以下条件：公司根据合同发货，合同约定需要公司承担安装调试义务的，在客户指定场所安装调试完成并取得客户的验收报告时，确认收入；对于合同未约定需要公司承担安装调试义务的，区分以下销售模式确认收入：

A、FOB、FCA、CIF、CPT、ExWork 等模式，在产品报关离港并取得报关单、提单时确认收入；

B、DDP 和 DAP 模式：公司在产品运达客户指定收货地点时确认收入。

综上，公司在客户取得相关商品控制权，已取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入，符合《企业会计准则》规定，境外销售收入具有真实性、准确性和完整性。

2、报告期内境外销售收入与海关报关数据是否存在较大差异，与出口退税、运费及保险费是否匹配，出现差异的原因及真实合理性

(1) 境外销售收入与海关报关数据匹配分析

报告期内，公司境外销售收入与海关报关数据匹配分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入①	18,149.45	15,571.68
减：设备安装调试等收入②	25.17	143.82
加：已报关出口，当期未确认收入金额③	4,385.21	2,853.71
减：上期已报关出口，本期确认收入金额④	2,461.56	1,292.03
调整后报关出口销售额⑤=①-②+③-④	20,047.93	16,989.54
海关出口数据⑥	20,193.74	17,055.13
货样广告品收入⑦	152.81	85.51
海关出口数据中一般贸易收入⑧=⑥-⑦	20,040.93	16,969.62
差异金额⑨=⑧-⑤	-7.01	-19.91
差异率⑩=⑨/①	-0.04%	-0.13%

注 1：海关报关数据来源自电子口岸系统中导出数据；

注 2：设备安装调试等收入②包含设备安装调试服务收入、设备管理费收入，该部分金额无需报关，因此与海关出口数据核对时扣除该部分收入影响。

如上表所示，公司境外销售收入数据与海关出口数据差异主要系合同约定需要公司承担安装调试义务的境外销售及 DAP 等交货模式下的境外销售的收入确认时间与其报关出口时间存在差异。剔除该因素的影响后，剩余差异金额较小，主要系货样广告品免费赠送未确认收入但按实际价值报关、安装调试收入无需报关以及汇率差异。

(2) 境外销售收入与出口退税数据匹配分析

报告期内，公司境外销售收入与出口退税数据匹配分析如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
外销收入①	18,149.45	15,571.68
贸易出口利润(适用于贸易企业)②	311.31	439.21
运保费③	211.34	534.95
前期申报退税本期确认收入④	778.16	-

项目	2023 年	2022 年
前期确认收入本期申报退税⑤	6,689.17	3,171.44
本期确认收入后期申报退税⑥	7,330.34	5,966.72
本期申报退税后期确认收入⑦	361.23	778.16
零退税率项目⑧	32.10	177.25
其他影响⑨	-56.17	-131.89
出口退税申报表/报关单人民币离岸金额⑩=①-②-③-④+⑤-⑥+⑦-⑧-⑨	16,592.77	12,535.04
出口免抵退申报额⑪	2,157.55	1,626.58
免抵退税率⑫=⑪/⑩	13.00%	12.98%

如上表所示，公司境外销售收入数据与出口退税数据匹配一致。

(3) 境外销售收入和运费、保险费匹配分析

报告期内，公司境外销售收入的运费和保险费列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
运保费用①	311.26	654.47	-52.44%
外销收入②	18,149.45	15,571.68	16.55%
运保费用占外销收入比重③=②/①	1.71%	4.20%	-59.29%

报告期内，境外客户运保费占收入比分别为 4.20%和 1.71%，主要系 2022 年受公共卫生事件影响导致海运费较高，2023 年影响消除后，公司整体运费占比、单台运费等均有所下降。

报告期内，境外单位运费与中国出口集装箱运价指数变动趋势对比情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	增长率	数值
出口集装箱运价指数	937.29	-66.43%	2,792.14
运保费占收入比	1.71%	-59.29%	4.20%

注：运价指数资料来源于交通运输部官网定期发布的《中国出口集装箱运价指数》，为周数据的平均值。

报告期内，境外销售运保费及其占收入的比例与中国出口集装箱运价指数变动趋势保持一致。

综上，报告期内，公司境外销售收入数据与海关报关数据存在一定差异，差异原因真实合理，境外销售收入与出口退税、运费及保险费较为匹配。

3、境外销售业务发展趋势是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

报告期内，公司境外销售收入分别为 15,571.68 万元和 18,149.45 万元，占营业收入的比例分别为 43.40%和 55.98%，呈现快速上升趋势。

一方面，公司外销市场开拓经验丰富，自设立以来布局全球市场，客户群体不断扩充，整机装备已远销海外 70 余个国家及地区，保持向欧洲市场稳定销售的同时，对美国市场的拓展效果显著，同时东南亚、中东国家、南美洲国家和非洲地区的渗透率不断提高，已在全球范围内树立较强的品牌影响力。

另一方面，高分子材料挤出装备海外市场空间广阔。近年海外固定资产投资增长趋势良好；新兴市场国家大量承接塑料制品工业产业转移，市场需求快速扩张。国际贸易争端频发影响下，部分在关键材料及关键设备自主研发、生产能力较弱的国家对于我国设备的采购意向进一步增强。随着我国在挤出装备领域技术实力的不断进步，国产挤出装备出口市场表现强劲，海关数据显示，我国挤出机出口额由 2017 年的 4.24 亿美元增长至 2023 年的 7.59 亿美元，年均复合增长率达 10.19%。

近年来，公司持续开展新技术及新产品研发，锚定国际技术及市场发展趋势。2019 年以来，化工企业规模化、化工装置大型化、炼化一体化、产业集群化等化工产业发展趋势逐步凸显。中东地区产油国加快化工转型，推动海外大宗聚烯烃产能建设提速。公司将多年积累形成的挤出装备技术平台与高分子材料加工工艺、新型环保节能技术、装备智能化及数字化升级等紧密结合，持续发力年产 20 万吨以上级大型聚烯烃共混造粒装备，以满足海外市场，特别是发展中国家等新兴市场，不断增长的石化产品深加工装备需求。目前，公司已成为全球范围内少数几具备超大产能聚烯烃共混造粒装备制造能力的企业之一。

综上所述，公司境外销售业务发展趋势良好，不存在对公司持续经营能力构成重大不利影响的情形。

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司境外销售收入真实、准确、完整，收入确认符合《企业会计准则》

规定；

(2) 报告期内，公司境外销售收入数据与海关报关数据存在一定差异，差异原因真实合理，境外销售收入与出口退税、运费及保险费较为匹配；

(3) 公司境外销售业务发展趋势对公司持续经营能力不构成重大不利影响。

七、请主办券商、律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对境外销售进行核查并发表明确意见。

(一) 核查程序

1、查阅主要境外客户的销售合同或订单、报告期内主要境外客户的访谈记录，了解境外销售模式及所需业务资质情况；

2、访谈公司管理层，了解与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

3、登陆国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国海关企业进出口信用信息公示平台、公司及子公司所属地区外汇管理局、各级税务局、谷歌搜索引擎 (<https://www.google.cn/>) 等网站进行公开信息检索，核查公司境外销售是否存在违法违规行为；

4、查阅公司审计报告、营业外支出明细表，核查公司是否有向境外地区支付的营业外支出；

5、查阅南京市公共信用信息中心出具的公司及相关子公司的《企业专用公共信用报告》和相关子公司所属地区中国人民银行支行出具的企业合规经营情况的函件，核查公司境外销售是否存在违法违规行为；

6、查阅公司纳税申报表等资料，取得公司及相关子公司所属主管税务机关出具的证明或查询结果告知书，核查公司是否存在被税务部门处罚的情况。

(二) 核查结论

1、公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可

截至报告期末，公司及涉及境外销售的相关子公司取得的从事境外销售相关的业务资质、许可如下：

序号	资质/证书名称	持有主体	证书编码	颁发日期	颁发机构	有效期限
1	海关进出口货物收发货人备案	越升科技	3201962515	2008.12.12	金陵海关	长期
2	海关进出口货物收发货人备案	镇江越升装备	3211968744	2019.12.18	镇江海关	长期
3	海关进出口货物收发货人备案	越升贸易	3201960H7A	2020.12.01	金陵海关	长期
4	海关进出口货物收发货人备案	浙江越升装备	3318960BN6	2020.05.14	义乌海关	长期
5	海关进出口货物收发货人备案	浙江越升材料	3318960BN7	2020.05.14	义乌海关	长期
6	CE 认证-挤出生产线	越升科技	M.2022.206.C76859	2022.08.24	UDEM	2022.08.25-2027.08.24
7	质量管理体系认证	越升科技	59220Q0269R1M	2023.08.16	诚标国际认证(江苏)有限公司	2023.08.16-2026.08.15
8	质量管理体系认证	镇江越升装备	59222Q0293R0S	2022.12.30	诚标国际认证(江苏)有限公司	2022.12.30-2025.12.29
9	环境管理体系认证	越升科技	59222E0049R0M	2022.08.12	诚标国际认证(江苏)有限公司	2022.08.12-2025.08.11
10	环境管理体系认证	镇江越升装备	59222E0101R0S	2022.12.30	诚标国际认证(江苏)有限公司	2022.12.30-2025.12.29
11	知识产权管理体系认证	越升科技	84022IP10211R0M	2022.06.26	博创众诚(北京)认证服务有限公司	2022.06.26-2025.06.25

根据《中华人民共和国海关法》第十一条第一款规定,进出口货物收发货人、报关企业办理报关手续,应当依法向海关备案。公司从事涉外销售业务的已取得《海关进出口货物收发货人备案回执》,具备开展进出口贸易的资格。

公司境外销售的产品主要为发泡挤出装备、共混造粒装备、其他整机装备及配件,主要涉及欧盟、俄罗斯、美国、泰国等国家或地区,公司及相关子公司已取得质量管理体系认证(ISO9001)、环境管理体系认证(ISO14001)、CE 认证等必要的资质、许可,可依法在所涉国家或地区开展销售业务。

报告期内,公司向境外出口销售的产品不存在因未取得相关资质、许可而被境外国家或地区海关禁止入境的情况。

综上，公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可。

2、报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

报告期内，公司及子公司不存在因行政处罚等原因所产生的需要向境外地区支付的营业外支出；经检索谷歌搜索引擎（<https://www.google.cn/>）等网站，报告期内，公司及子公司不存在被境外销售所涉国家和地区处罚或者立案调查的情形；经访谈公司主要境外客户，报告期内，公司及子公司的产品购销业务不存在被当地行政机构处罚或者立案调查的情形。

根据中华人民共和国金陵海关、镇江海关、义乌海关分别于2024年1月、2月出具的《企业信用状况证明》，报告期内，未发现公司及子公司有涉及海关进出口监管领域的违法犯罪记录。

综上，报告期内，公司及子公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形。

3、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

报告期内，涉及境外销售业务的主体包括越升科技、镇江越升装备、越升贸易、浙江越升装备、浙江越升材料。公司跨境资金流动主要为收取出口产品销售货款，公司与主要外销客户以电汇、信用证方式进行结算，结换汇以美元、欧元为主；公司通过具备经营外汇业务资质的金融机构进行外币结换汇，以出口报关单等出口单证办理了出口收汇手续，符合中国境内外汇及税务等相关法律法规的规定。

根据南京市公共信用信息中心于2024年3月出具的越升科技、越升贸易的《企业专用公共信用报告》，报告期内，越升科技、越升贸易不存在地方金融监管方面的违法记录。根据中国人民银行句容市支行于2024年2月出具的《关于企业合规经营情况的函》，报告期内，镇江越升装备无因违反人民银行相关法律法规、规章及规范性文件受到其行政处罚的记录。

根据国家税务总局南京市江宁区税务局、国家税务总局义乌市税务局分别于2024年1月出具的回复文件、《涉税违法行为审核证明》及国家税务总局句容

市税务局第一税务分局 2024 年 2 月出具的《涉税信息查询结果告知书》，报告期内，未发现公司及相关子公司存在违反税务法律法规及其他规范性文件而受到税务部门行政处罚的情形。

经查询中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统、公司及子公司所属地区各级税务局网站，报告期内，公司及子公司不存在因违反国家海关、外汇及税务相关法律法规而受到行政处罚的记录。

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司在销售所涉国家和地区已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可；

(2) 报告期内，公司及子公司不存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；

(3) 报告期内，公司及子公司境外销售模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

八、请主办券商、会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 核查结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形，并发表明确意见；(3) 补充说明对客户(单独说明境外客户)、供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等；(4) 补充说明对贸易商客户的核查程序、比例及结论，对是否实现终端销售、收入的真实性发表明确意见

(一) 核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

(1) 取得公司报告期内销售明细表，核查公司直销客户与贸易商客户收入情况，分析销售收入结构及毛利率情况；

(2) 访谈公司管理层、主要贸易商客户，了解公司向贸易商客户销售的必要性及合理性；获取并查阅主要境外贸易商的中信保报告、境内贸易商的天眼查报告、贸易商公开网站，核查主要贸易商客户的基本信息，关注注册资本及参保状况，核查公司与实缴注册资本较低、参保人数较少的客户发生交易往来的原因

及交易的真实性，分析主要贸易商采购规模与其业务规模的匹配性；

(3) 访谈主要贸易商客户，获取贸易商销售合同和售后沟通记录，分析销售合同条款、销售定价、回款周期是否存在差异，核查报告期各期对主要贸易商的销售收入及其终端销售情况；

(4) 访谈公司销售负责人，了解公司融资租赁结算模式，获取普通结算方式和融资租赁结算方式主要客户的合同，对比交易对手方、资金流转、实物流转等情况；了解销售给融资租赁公司的主要业务流程，识别交易各方权利义务条款，评价会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(5) 对部分融资租赁公司进行实地走访，并执行函证程序，核查公司向主要融资租赁公司实现销售收入的真实性；获取终端客户及融资租赁公司的付款记录、终端客户的验收报告，并对部分终端客户进行函证、访谈或获取设备的现场照片，核查终端客户销售情况。

(6) 向公司销售负责人了解与主要客户的合作情况；访谈境内外主要客户，获取主要客户企业信用信息公示报告、中国出口信用保险公司出具的企业信用报告，核查主要客户的基本情况；

(7) 获取公司报告期内销售明细表、银行流水，核查外销客户第三方回款的情况；

(8) 访谈公司销售负责人，并查阅同行业可比公司公开披露的信息，了解公司收款政策与同行业可比公司是否一致；

(9) 获取报告期内合同负债明细表，获取合同负债期后明细表，分析合同负债期后结转情况；检查重要销售合同的收款政策，核查预收账款前五名的预收款比例与合同约定是否相符；

(10) 获取应收账款账龄明细表，核查是否存在长账龄应收账款及逾期应收账款，获取应收账款期后回款明细，分析期后回款比例情况和款项的可收回性；

(11) 获取同行业可比公司合同负债规模、账龄结构，核查公司合同负债规模较大、应收账款账龄较长的合理性；

(12) 获取报告期内公司应收票据台账，核查是否存在应收票据转为应收账

款的情形，了解其转换原因及转入应收账款前后账龄是否连续计算，坏账准备计提是否充分。

2、核查结论

(1) 公司已在《公开转让说明书》中补充披露报告期内直销及向贸易商销售的境内外收入金额及占比情况。贸易商销售模式具有合理性、必要性。

(2) 报告期内，公司向贸易商销售的毛利率低于向终端客户直接销售的毛利率，主要系贸易商销售主要以中小型设备为主，中小型设备的产品定价、附加值及毛利率均较低，具有合理性，不存在利益输送或其他利益安排。

(3) 报告期内，公司各主要贸易商注册资本及实缴资本、业务规模存在一定差异，公司存在部分主要贸易商实缴资本及参保人数较少的情形，主要系贸易类客户，本身不进行生产，无需投入大量资产及人力，考虑员工流动性较大、员工社保缴纳意愿低等因素的影响，参保人数低、注册资本及实缴资本规模较小具备合理性。主要贸易商从公司采购的金额与其业务具有匹配性，贸易商不存在专门为公司服务的情形。报告期内，公司向贸易商客户销售产品已实现终端销售，公司与主要贸易商客户的合作具有一定的稳定性。公司贸易商客户与非贸易商客户在合同形式、物流安排、安装调试安排、质保期、销售定价等方面不存在差异，回款周期存在一定差异，主要系贸易商客户的采购量和采购金额相对较小，为规避风险，通常情况下公司在贸易商客户支付 100%的货款后发货。

(4) 普通结算方式和融资租赁结算方式在交易对手方和资金流转上存在区别，在实物流转上不存在区别，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(5) 公司已在《公开转让说明书》中补充披露境外销售情况，并已列表说明主要境外客户情况。报告期各期末，公司境外应收账款整体规模较小，占境外销售金额的比例较低，回款情况良好，境外应收账款账龄主要集中于 2 年以内，不存在较大的回款风险。

(6) 基于公司的业务特点及收款政策、获取订单情况、议价能力、同行业可比公司情况等，公司已补充披露报告期内合同负债余额较高、应收账款账龄较长的原因及合理性，与公司收入或订单情况相匹配，与同行业公司存在一定差异但具有合理性。

(7) 公司主要采用预收货款的方式与客户结算，与销售合同约定相符，与同行业可比公司不存在较大差异，期后结转合理。

(8) 报告期内转为应收账款的应收票据账龄连续计算，且足额计提坏账准备。

(9) 报告期各期末，公司逾期应收账款占比较高，一方面因为公司与客户签署的合同中设定的信用政策相对较为谨慎，大多无信用期；另一方面，在实际回款过程中，部分客户阶段性资金紧张，未能按照合同约定的付款政策支付货款，公司出于客户关系维系、后续合作等因素考虑，给予一定账期延长，长账龄应收账款规模整体较小，且客户资质较好，不存在较大的回款风险。公司按照相关法律法规，结合自身实际情况，制定了完整有效的财务制度和内部控制制度，对包括财务核算方法、各主要业务流程的控制、授权审批等方面作出明确规范。

(二) 核查结转收入时点是否与产品或服务控制权转移时点一致，是否存在利用预收款项调节利润的情形，并发表明确意见

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

- 1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；
- 2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品；
- 3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

公司的装备制造销售不属于在某一时段内履行履约义务，具体分析如下：

企业会计准则的具体条件	具有代表性的公司合同条款	分析结论
条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。	根据合同约定，一般情况下公司在产品生产完成后，应按照合同约定日期或客户指定日期交付产品、进行安装	不符合：根据合同履行方式，客户需在公司产品交付或产品交付安装后才能取得并消耗企业履约带来的经济利益。

企业会计准则的具体条件	具有代表性的公司合同条款	分析结论
条件二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品。	调试（视合同约定是否承担安装义务）。	不符合：根据合同履行方式，在公司产品交付或安装调试（视合同约定是否承担安装义务）完成前，客户不能控制履约过程中的在建商品。
条件三：企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权力具有法律约束力。	根据合同约定，公司挤出机成套装备、辅机等大部分属于定制化产品，具有不可替代用途；根据合同约定，付款条款一般分为多个阶段，如预收款、发货款、验收款、质保金等，各阶段具体付款比例不等。	不符合：虽然公司履约产出的产品具有不可替代用途，但合同约定的付款进度与履约进度不匹配，如合同终止且付款进度低于履约进度情况下，客户无需按实际履约进度支付货款，故公司不具备有法律约束力的在整个合同期间内就累计至今已完成的履约部分收取相应款项的权利约定。

《企业会计准则第 14 号——收入》第四条规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入，取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

第十三条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑以下六种迹象。根据公司业务执行情况，结合六种迹象，分析如下表：

企业会计准则的具体条件	销售合同约定不承担安装调试义务的设备	销售合同约定承担安装调试义务的设备
①企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	内销取得客户签收单后，公司享有现时收款权利，客户负有现时付款义务（外销依据国际贸易模式确定）	公司按照阶段收取款项，截至验收时点，公司已经按照合同约定结算条款具有相应的收款权利，并已实质性的收取部分款项，后续款项在达到合同约定的结算时点后即可收取。公司就销售的产品享有现时收款权利，客户负有现时付款义务
②企业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	内销取得客户签收单，公司已经将商品的法定所有权转移给客户（外销依据国际贸易模式确定）	取得客户签字盖章的验收报告时，视为公司交付的货物符合规定，其所有权转移至客户

企业会计准则的具体条件	销售合同约定不承担安装调试义务的设备	销售合同约定承担安装调试义务的设备
③企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	内销取得客户签收单时，公司已经将商品实物转移给客户（外销依据国际贸易模式确定）	实物已移交客户
④企业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	内销取得客户签收单时，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户（外销依据国际贸易模式确定）	取得客户签字盖章的验收报告时，公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户
⑤客户已接受该商品	内销客户签发签收单，说明客户已实际接受该商品（外销依据国际贸易模式确定）	客户签发验收报告时，说明客户已实际接受该商品
⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象	—	—

综上所述，公司结转收入时点与产品或服务控制权转移时点一致，不存在利用预收款项调节利润的情形。

1、核查程序

（1）获取公司报告期内的销售合同，并检查主要销售合同相关条款，评价公司的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；

（2）选取报告期内收入记账凭证，检查相应的销售合同、验收单或签收单、出口报关单及提单等支持性证据，核实报告期内收入确认时点是否与公司收入确认政策一致。

2、核查结论

公司结转收入时点与产品或服务控制权转移时点一致，不存在利用预收款项调节利润的情形。

（三）补充说明对客户（单独说明境外客户）、供应商的走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等

1、走访比例

（1）客户走访比例

报告期内，主办券商对境内外客户走访比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
收入金额 (a=b+c)	32,422.68	35,876.60
其中：内销金额 (b)	14,273.23	20,304.93
外销金额 (c)	18,149.45	15,571.68
走访金额 (d=e+h)	18,822.51	20,647.71
其中：内销金额 (e=f)	8,898.20	12,194.87
其中：实地走访金额 (f)	8,898.20	12,194.87
内销实地走访比例 (g=f/e)	100.00%	100.00%
外销金额 (h=i+j)	9,924.31	8,452.83
其中：实地走访金额 (i)	7,315.06	6,331.53
视频走访金额 (j)	2,609.25	2,121.30
外销实地走访比例 (k=i/h)	73.71%	74.90%
实地走访比例 (l= (f+i) /d)	86.14%	89.73%
走访覆盖率 (m=d/a)	58.05%	57.55%
其中：内销走访覆盖率 (n=e/b)	62.34%	60.06%
外销走访覆盖率 (o=h/c)	54.68%	54.28%

报告期各期前五名客户中仅 2023 年度第五名客户美国 TEMA NORTH AMERICA LLC 为视频访谈，其余均已实地走访。对美国 TEMA NORTH AMERICA LLC 采用视频访谈系受访人彼时身处意大利难以专门前往美国接受访谈。

(2) 供应商走访比例

报告期内，主办券商对供应商走访比例如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年度
采购金额	26,956.73	19,962.07
走访金额	18,840.44	14,210.08
走访比例	69.89%	71.19%

2、发函比例、回函比例、替代程序

(1) 客户发函比例、回函比例、替代程序

报告期内，主办券商对客户的发函比例、回函比例、替代程序如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
收入金额 (a)	32,422.68	35,876.60
发函金额 (b)	29,414.64	32,602.83
发函比例 (c=b/a)	90.72%	90.87%
回函确认金额 (d)	23,083.84	23,899.36
回函确认比例 (e=d/a)	71.20%	66.62%
替代测试确认金额 (f)	6,330.80	8,703.47
函证及替代测试确认金额 (g=d+f)	29,414.64	32,602.83
函证及替代测试确认金额占比 (h=g/a)	90.72%	90.87%

报告期内，主办券商对外销客户的发函比例、回函比例、替代程序如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入金额 (a)	18,149.45	15,571.68
外销发函金额 (b)	16,639.93	13,442.63
外销发函比例 (c=b/a)	91.68%	86.33%
外销回函确认金额 (d)	11,498.53	7,485.22
外销回函确认比例 (e=d/a)	63.35%	48.07%
外销替代测试确认金额 (f)	5,141.40	5,957.41
外销函证及替代测试确认金额 (g=d+f)	16,639.93	13,442.63
外销函证及替代测试确认金额占比 (h=g/a)	91.68%	86.33%

报告期内，主办券商对内销客户的发函比例、回函比例、替代程序如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
内销收入金额 (a)	14,273.23	20,304.93
内销发函金额 (b)	12,774.71	19,160.20
内销发函比例 (c=b/a)	89.50%	94.36%
内销回函确认金额 (d)	11,585.31	16,414.14
内销回函确认比例 (e=d/a)	81.17%	80.84%
内销替代测试确认金额 (f)	1,189.40	2,746.06
内销函证及替代测试确认金额 (g=d+f)	12,774.71	19,160.20
内销函证及替代测试确认金额占比 (h=g/a)	89.50%	94.36%

(2) 供应商发函比例、回函比例、替代程序

报告期内，主办券商对供应商的发函比例、回函比例及替代程序如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
采购总额 (a)	26,956.73	19,962.07
发函金额 (b)	21,112.54	16,184.62
发函比例 (c=b/a)	78.32%	81.08%
回函确认金额 (d)	21,020.08	15,878.87
回函确认比例 (e=d/a)	77.98%	79.55%
替代测试确认金额 (f)	92.47	305.76
函证及替代测试确认金额 (g=d+f)	21,112.54	16,184.62
函证及替代测试确认金额占比 (h=g/a)	78.32%	81.08%

3、期后回款比例

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末应收账款的回款比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款期末余额	3,918.45	4,132.01
期后回款金额	968.63	2,303.99
期后回款比例	24.72%	55.76%

截至 2024 年 5 月 31 日，报告期各期末应收账款期后回款金额分别为 2,303.99 万元和 968.63 万元，回款比例分别为 55.76%和 24.72%。

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末境外应收账款的回款比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
境外应收账款期末余额	1,253.22	1,266.73
境外期后回款金额	187.59	678.10
境外期后回款比例	14.97%	53.53%

截至 2024 年 5 月 31 日，公司报告期各期末境内应收账款的回款比例如下表所示：

单位：万元

项目	2023年12月31日	2022年12月31日
境内应收账款期末余额	2,665.22	2,865.28
境内期后回款金额	781.04	1,625.89
境内期后回款比例	29.30%	56.74%

4、收入截止性测试比例

报告期内，收入截止性测试的比例如下：

单位：万元

截止测试期间	截止测试金额	占当期收入比例
2021年11-12月	8,479.01	90.55%
2022年1-3月	8,992.50	90.83%
2022年11-12月	6,042.75	84.76%
2023年1-3月	3,447.28	84.13%
2023年11-12月	6,748.57	89.21%
2024年1-3月	5,880.14	81.72%

报告期内，境外收入截止性测试的比例如下：

单位：万元

截止测试期间	截止测试金额	占当期外销收入比例
2021年11-12月	1,437.69	78.06%
2022年1-3月	6,133.49	88.83%
2022年11-12月	1,422.37	64.04%
2023年1-3月	1,363.31	81.81%
2023年11-12月	3,343.59	89.44%
2024年1-3月	3,229.70	76.60%

报告期内，境内收入截止性测试的比例如下：

单位：万元

截止测试期间	截止测试金额	占当期内销收入比例
2021年11-12月	7,041.32	93.61%
2022年1-3月	2,859.01	95.44%
2022年11-12月	4,620.38	94.14%
2023年1-3月	2,083.97	85.72%
2023年11-12月	3,404.98	88.98%

截止测试期间	截止测试金额	占当期内销收入比例
2024年1-3月	2,650.44	88.96%

(四) 补充说明对贸易商客户的核查程序、比例及结论，对是否实现终端销售、收入的真实性发表明确意见

1、核查程序

(1) 对报告期内第一大贸易商沈阳宇威一德机械设备有限责任公司进行实地走访、第二大贸易商英国 USEON EXTRUSION (EUROPE) LTD 进行视频访谈，2022年、2023年走访确认收入金额占贸易商收入的比例分别为78.45%、79.92%，了解贸易商与公司进行业务往来的背景和主要合作模式；

(2) 对主要贸易商客户执行函证程序，确认贸易商销售的真实性、准确性，2022年、2023年函证确认贸易商收入金额占贸易商收入的比例分别为86.34%、92.56%；

(3) 获取报告期内公司与主要贸易商签订的销售合同，对报告期内公司与主要贸易商交易执行细节测试和截止性测试，获取记账凭证、验收报告、签收单、发票、报关单、提单、银行水单等相关凭证，核查销售真实性和收入确认的准确性；

(4) 通过访谈公司销售负责人，了解公司销售模式以及向贸易商销售业务流程；

(5) 对报告期内公司主要贸易商执行终端穿透核查，获取主要贸易商报告期内终端客户销售清单，通过访谈、查阅售后沟通记录等方式核查主要贸易商终端销售实现情况；

(6) 获取并查阅主要境外贸易商的中信保报告、境内贸易商的天眼查报告、贸易商公开网站，核查主要贸易商客户是否与公司及主要关联方存在关联关系；

(7) 对主要贸易商客户沈阳宇威一德机械设备有限责任公司的终端客户 Kimiya Samaneh Zomorrod Iranian Co、Axon Polymer Co.、Taevoni Tolidi Masoom 公司进行实地走访，并查看设备，确认公司产品已实现向终端的销售，2022年、2023年走访确认收入金额占沈阳宇威贸易收入的比例分别为37.07%、61.34%。

2、核查结论

报告期内，公司向主要贸易商客户销售的产品已实现终端销售；公司贸易商销售收入具有真实性。

问题 5 关于公司业绩

根据申请文件：报告期内，公司营业收入分别为 35,876.60 万元、32,422.68 万元，净利润分别为 4,233.68 万元、4,887.42 万元，综合毛利率分别为 34.84% 和 42.53%。

请公司：（1）结合下游行业景气度、主要客户交易金额变化情况，说明公司收入下滑的原因及合理性，客户需求是否可持续，是否存在收入持续下滑的风险，相关不利因素是否已经扭转，公司的应对措施及有效性；（2）补充说明公司收入下滑情况下净利润增长的原因及合理性，量化分析各影响因素；（3）结合公司产品技术提升、客户类型、议价能力等因素，说明公司报告期内各类产品的平均单价、平均成本发生变化的合理性，公司综合毛利率提升的原因及合理性；（4）结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，说明公司的业绩是否具有可持续性。

请主办券商、会计师核查上述问题，对上述事项及公司业绩的真实、准确、完整发表明确意见。

【回复】

一、结合下游行业景气度、主要客户交易金额变化情况，说明公司收入下滑的原因及合理性，客户需求是否可持续，是否存在收入持续下滑的风险，相关不利因素是否已经扭转，公司的应对措施及有效性

（一）结合下游行业景气度、主要客户交易金额变化情况，说明公司收入下滑的原因及合理性，相关不利因素是否已经扭转

1、公司收入下滑主要系受国内房地产市场需求持续疲软影响，发泡挤出装备内销收入下滑导致

2023 年度，公司营业收入较 2022 年度下降 3,453.92 万元，同比下降 9.63%，其中发泡挤出装备收入下降 5,795.66 万元，其他整机装备收入下降 934.25 万元。公司其他整机装备细分产品种类较多，各年度销售收入存在小幅波动。

报告期内，公司收入构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	较 2022 年度 变化比例	金额	占比
主营业务收入	32,417.93	99.99%	-9.42%	35,790.12	99.76%
其中：发泡挤出装备	13,655.14	42.12%	-29.80%	19,450.79	54.22%
共混造粒装备	9,226.94	28.46%	30.93%	7,047.40	19.64%
其他整机装备	4,216.10	13.00%	-18.14%	5,150.35	14.36%
配件及其他	5,319.76	16.41%	28.45%	4,141.58	11.54%
其他业务收入	4.75	0.01%	-94.51%	86.48	0.24%
合计	32,422.68	100.00%	-9.63%	35,876.60	100.00%

由上表可见，报告期内，公司收入下滑主要系发泡挤出装备收入下降导致。2023 年度，公司发泡挤出装备收入由 19,450.79 万元下降至 13,655.14 万元，同比下降 29.80%，主要系内销收入下降导致。2023 年度，公司发泡挤出装备内销收入较 2022 年度大幅下降 58.09%，主要系 XPS 发泡板材生产装备、XEPS 发泡珠粒生产装备及 XPET 发泡板材生产装备内销收入下滑导致，具体收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	收入占比	较 2022 年度 变化比例	金额	收入占比
内销	XPS 发泡板材生产装备	4,958.50	15.29%	6,846.13	19.08%
	XPET 发泡板材生产装备	575.22	1.77%	3,350.44	9.34%
	XEPS 发泡珠粒生产装备	0.00	0.00%	2,741.59	7.64%
	EPLA 发泡珠粒生产装备	-	-	-	-
	发泡片材、型材生产装备	24.78	0.08%	325.66	0.91%

	小计	5,558.50	17.14%	-58.09%	13,263.83	36.97%
外销	XPS 发泡板材生产装备	7,256.75	22.38%	25.58%	5,778.63	16.11%
	XPET 发泡板材生产装备	177.72	0.55%	-	-	-
	XEPS 发泡珠粒生产装备	-	-	-	-	-
	EPLA 发泡珠粒生产装备	364.31	1.12%	-	-	-
	发泡片材、型材生产装备	297.86	0.92%	-27.05%	408.33	1.14%
	小计	8,096.64	24.97%	30.87%	6,186.96	17.25%
合计		13,655.14	42.12%	-29.80%	19,450.79	54.22%

对于下游客户而言，公司高分子材料挤出装备属于大型固定资产，客户主要在新建、改扩建生产线时产生采购需求。因固定资产投资具有一定的周期，同一企业并非各年度均进行生产线建设，装备采购需求也相应呈现一定的间断性和周期性，因此公司各年度主要客户构成及向单一客户的销售金额均存在较大幅度的波动，主要客户交易金额变化与公司整体收入规模的变化关联度较低。报告期内，公司发泡挤出装备内销收入下降主要系受到下游市场景气度影响。

公司 XPS 发泡板材生产装备、XEPS 发泡珠粒生产装备下游领域主要为建筑节能保温。2021 年以来，受房地产行业景气度下滑影响，建筑材料市场需求受到较大程度的扰动。2023 年，房地产市场销售端仍处于调整阶段，预期尚不明朗，库存去化周期较长，且房地产企业资金压力较大。在此背景下，房地产开发投资、施工面积及新开工面积等持续下跌。根据国家统计局数据，2023 年，全国房地产开发投资较上年下降 9.6%，地产开发企业房屋施工面积较上年下降 7.2%。受房地产市场需求持续下滑的影响，包括建筑节能材料在内的建材市场需求持续疲软，相关企业对于上游生产设备的投资意愿进一步减弱，导致公司 XPS 发泡板材生产装备、XEPS 发泡珠粒生产装备内销收入下滑。

XPET 发泡板材生产装备为公司针对风电设备组件市场需求推出的新型发泡挤出装备产品，该装备主要用于生产 PET 泡沫芯材，其能以夹层结构复合材料形式应用于风电叶片壳体、腹板及主梁等风电设备组件。该产品仍处于市场推广期，销售收入存在一定波动具备合理性。

2、相关不利因素是否已经扭转

(1) 短期内国内地产及建材市场景气度仍有待恢复，但长期来看新型建筑

节能保温材料仍具备较强的市场增长潜力

2024 年以来，中央及地方层面先后出台多项政策，从建立房地产融资协调机制、放开限购限售政策、下调房贷利率、优化住房公积金政策等方面促进市场回暖复苏，行业有望恢复。但短期内国内房地产库存积压问题仍有待解决，房地产开发投资、开工率仍有待提升，产业链上游建筑材料行业景气度有待进一步恢复。

中长期来看，近年来我国建筑节能标准持续提升，“双碳”政策背景下，“被动式建筑”等新型绿色节能建筑有望快速推广。随着《建筑节能与可再生能源利用通用规范》于 2022 年正式实行，建筑围护结构的传热限值进一步下降，材料阻热指标要求及所需保温板材厚度随之提升。传统建筑节能保温材料主要为可发性聚苯乙烯（EPS）材料，在增加厚度的情况下性价比进一步降低。公司 XPS 发泡板材生产装备、XEPS 发泡珠粒生产装备分别用于生产 XPS 板材及挤出法石墨 EPS 材料，上述产品相对于传统建筑节能材料在节能保温性能方面具有显著优势，对传统建筑节能保温材料替代趋势将进一步增强，仍具备较强的市场增长潜力。

（2）建筑节能保温材料海外市场需求广阔，公司发泡挤出装备外销收入持续增长，缓解了国内建筑节能材料需求疲软带来的负面影响

近年来，海外地产及建筑市场景气度相对较高。中东北非等新兴市场积极推动基础设施建设及城市化发展，建筑市场规模保持快速增长。此外，降息预期下，欧美市场房地产投资前景较为乐观。

另一方面，欧美国家建筑节能要求高，已大范围推广建筑节能技术，力求通过节能标准逐步提升来实现近零能耗、零能耗建筑目标，被动式建筑进入推广加速期，为新型高性能建筑保温材料带来新的增长动能。中东北非等新兴市场亦在加强绿色节能建筑推广，为新型建筑节能材料提供了广阔的市场空间。

报告期各期，公司应用于建筑节能领域的 XPS 发泡板材生产装备、XEPS 发泡珠粒生产装备合计外销收入分别为 5,778.63 万元及 7,434.47 万元，2023 年同比增长 28.65%。综上，建筑节能材料广阔的海外市场对公司发泡挤出装备外销收入的增长提供了有力支撑，缓解了国内建筑节能材料市场需求疲软带来的负面

影响。

（二）公司的应对措施及有效性，客户需求是否可持续，是否存在收入持续下滑的风险

1、公司针对收入波动情况所采取的措施

（1）充分发挥外销市场地位优势，加大海外市场销售拓展力度

公司自设立以来布局全球市场，整机装备已远销海外 70 余个国家及地区，外销产品已全面覆盖发泡挤出装备、共混造粒装备及其他整机装备。根据 QYResearch 市场占有率调研数据，2022 年公司位列全球双螺杆挤出机市场第 14 名，公司为上榜企业中排名最高的中国品牌，已在全球范围内树立较强的品牌影响力，具备较强的外销市场先发优势。

从市场空间来看，公司高分子材料挤出装备海外市场空间广阔。随着我国在 高分子材料挤出装备领域技术实力的不断进步，凭借突出的产品性价比、优质的售后服务及持续提升的产品先进性，我国高分子材料挤出装备国际竞争力持续巩固。国际贸易争端频发影响下，部分在关键材料及关键设备自主研发、生产能力较弱的国家对于我国设备的采购意向进一步增强。近年来，国产挤出装备出口市场表现强劲。海关数据显示，我国挤出机出口额由 2017 年的 4.24 亿美元增长至 2023 年的 7.59 亿美元，年均复合增长率达 10.19%。

（2）加快新兴应用领域产品研发及拓展，通过标杆项目建立先发优势，形成业绩增长新驱动

一方面，2019 年以来，化工企业规模化、化工装置大型化、炼化一体化、产业集群化等化工产业发展趋势逐步凸显，国产大产能聚烯烃挤出造粒装备需求旺盛。同时，近年来 EAA 及 POE 等高端聚烯烃产品应用逐步拓展，市场需求快速扩张，但此类产品技术门槛高，高度依赖进口，国产成套装备稀缺。另一方面，塑料回收和可降解塑料作为解决白色污染最为重要的手段引起了市场的广泛关注，相关设备市场需求快速增长。此外，风电、光伏、锂电池等新能源产业快速发展，同样带动了上游专用高分子新材料的发展及需求增长。上述新兴应用领域为公司业务的持续发展提供了新的增长动能。在此背景下，公司持续投入上述领域产品研发并大力投入市场开拓，力求通过标杆项目快速建立市场先发优势。

2、应对措施的有效性，下游市场及客户需求具备可持续性，收入持续下滑的风险较小

（1）应对措施具备有效性

从公司在手订单情况来看，截至 2023 年末公司在手订单金额（不包含配件）为 59,902.22 万元（含税），较 2022 年末增长 40.13%，各类产品在手订单金额均实现了增长，且各类产品在手订单金额均远超过 2023 年收入金额，具体情况如下：

单位：万元

项目	发泡挤出装备	共混造粒装备	其他整机装备	合计
截至 2023 年 12 月 31 日在手订单金额	15,905.30	22,325.07	21,671.85	59,902.22
2023 年收入	13,655.14	9,226.94	4,216.10	27,098.18
截至 2022 年 12 月 31 日在手订单金额	13,451.16	13,668.46	15,626.68	42,746.30

根据公司在手订单情况，2023 年末发泡挤出装备在手订单金额（含税）超过 2023 年已实现收入金额，且较 2022 年末增长 2,454.14 万元，在发泡挤出装备内销在手订单下降的情况下，外销在手订单的大幅增长支撑了发泡挤出装备整体在手订单金额的增长。

另一方面，公司自 2023 年以来在化工材料成套装备产品销售方面持续取得突破，积极参与 POE 国产化攻关项目及我国首个 EAA 生产基地建设项目，并先后取得国内大型石油化工企业 POE 挤出装备产品订单、年产 4 万吨 EAA 挤出装备订单及年产 36 万吨聚烯烃造粒机组订单。截至 2023 年末，公司化工材料成套装备在手订单金额（含税）达 13,648.85 万元，市场拓展情况良好。

综上，公司已积极采取措施应对受国内房地产市场需求疲软影响导致的发泡挤出装备收入下滑问题，积极开拓外销市场并大力推广化工材料成套装备等新产品并已取得良好成效。2023 年末公司各类产品在手订单均较 2022 年末实现快速增长，化工材料成套装备产品亦在标杆项目方面取得了重大突破，为后续业务的持续发展奠定了良好基础。

（2）客户需求整体具备可持续性，收入持续下滑的风险较小

报告期内，公司营业收入一定程度上有所下降，但持续下滑的风险较小。公

司高分子材料挤出装备类型及下游应用领域不断拓展，新兴应用领域市场空间广阔，且丰富的应用领域有利于公司业务保持稳定，客户需求整体具备可持续性。

从各细分应用领域来看，①国内建筑节能市场预计短期内将持续承压，长期来看国内外被动式建筑推广为行业增长带来新动能；②大宗聚烯烃产品消费量稳步增长，石油化工企业产能建设提速，且化工企业规模化、化工装置大型化、炼化一体化、产业集群化等产业发展趋势带动大型挤出装备及共混改性装备需求增长，国产化市场空间尤为广阔；③高端聚烯烃国产替代空间广阔，光伏等下游领域快速发展背景下，EPO、EAA 需求量持续攀升，成套装备国产化需求旺盛；④全球塑料回收率仍有较大增长空间，我国废塑料回收规模呈波动增长趋势，物理回收为主流回收方式；⑤生物可降解塑料对于传统塑料包装材料的替代趋势显著，政策支持下市场规模持续扩张；⑥新能源行业快速扩容带动上游材料市场增长。整体而言，上述应用领域市场空间广阔，具备长期增长驱动力，为公司产品市场扩容提供有力支撑。

二、补充说明公司收入下滑情况下净利润增长的原因及合理性，量化分析各影响因素

报告期内，公司利润表主要项目的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动幅度
营业收入	32,422.68	35,876.60	-3,453.92	-9.63%
营业成本	18,632.05	23,377.81	-4,745.76	-20.30%
综合毛利率	42.53%	34.84%	-	上升 7.69 个百分点
营业毛利润	13,790.64	12,498.80	1,291.84	10.34%
期间费用	7,352.40	6,829.24	523.16	7.66%
投资收益（损失为负）	258.35	170.69	87.66	51.36%
信用减值损失（损失为负）	-20.58	-304.51	283.93	-93.24%
资产减值损失（损失为负）	-338.82	-447.87	109.05	-24.35%
利润总额	6,225.50	5,011.50	1,214.00	24.22%
净利润	4,887.42	4,233.68	653.74	15.44%

2023 年度，公司收入下滑情况下净利润增长的原因如下：

在经济利益流入端，2023 年度，公司营业毛利润较 2022 年增长 1,291.84 万

元，增长幅度为 10.34%，营业毛利润增长主要是因为公司坚持海外市场推广和聚焦中高端高分子材料挤出装备领域，形成自身竞争优势，境外收入占比上升，同时由于公司在海外市场布局较早，产品质量过硬，品牌影响力较大，出口装备性能要求和产品附加值相对较高，导致境外销售毛利率较高。报告期内，公司境内外销售收入占比及毛利率情况如下：

销售区域	2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
内销	44.02%	32.66%	56.60%	30.70%
外销	55.98%	50.30%	43.40%	40.24%
合计	100.00%	42.53%	100.00%	34.84%

在经济利益流出端，2023 年末应收账款及其他应收款余额增幅较 2022 年末有所放缓，导致 2023 年度计提的信用减值损失较 2022 年度减少 283.93 万元，降幅 93.24%；此外，2023 年资产减值损失较 2022 年减少 109.05 万元，降幅 24.35%，主要原因系公司持续提升存货管理效率，存货库龄结构有所改善，存货跌价准备有所减少。

综上所述，公司经济利益流入端和流出端的综合影响导致在公司收入有所下滑情况下而净利润获得一定增长，该变动具有合理性。

三、结合公司产品技术提升、客户类型、议价能力等因素，说明公司报告期内各类产品的平均单价、平均成本发生变化的合理性，公司综合毛利率提升的原因及合理性

（一）结合公司产品技术提升、客户类型、议价能力等因素，说明公司报告期内各类产品的平均单价、平均成本发生变化的合理性

报告期内，公司各类产品的收入占比、平均单价及平均成本情况如下：

单位：套、万元/套

项目	2023 年				2022 年			
	收入占比	数量	平均单价	平均成本	收入占比	数量	平均单价	平均成本
主营业务	99.99%		-	-	99.76%		-	-
其中：发泡挤出装备	42.12%	37	369.06	216.94	54.22%	49	396.95	251.20

项目	2023 年				2022 年			
	收入占比	数量	平均单价	平均成本	收入占比	数量	平均单价	平均成本
共混造粒装备	28.46%	114	80.94	49.41	19.64%	110	64.07	45.51
其他整机装备	13.00%	15	281.07	146.80	14.36%	17	302.96	232.37
其他业务	0.01%		-	-	0.24%		-	-
合计	100.00%		-	-	100.00%		-	-

报告期内，公司营业收入中主营业务收入占比分别为 99.76%和 99.99%，其他业务收入占比分别为 0.24%和 0.01%，公司其他业务主要为废料销售，其收入规模及占比极低，对公司经营情况的影响极小。

公司主营业务包括发泡挤出装备、共混造粒装备、其他整机装备和配件及其他销售。对于公司销售的整机装备，客户均可以结合自身的应用场景和特定需求对包括减速箱、螺杆、螺纹结构、机筒等在内的主机部分，包括上料系统、冷却定型系统、牵引运行系统、切断和收卷系统等在内的辅机以及不同智能化程度的控制系统等诸多装备组成部分提出定制化需求，定制化内容可以涵盖上述部件的品牌、规格、型号、结构、连接方式等各个方面，从而满足客户对于装备产能、混合效率及效果、挤出材料形态、运行环境等方面的个性化要求。受到上述定制化因素及定制化程度不同的影响，报告期内公司主营业务各类产品的平均单价和平均成本均呈现一定的波动性。

报告期内，公司发泡挤出装备的平均单价和平均成本变动相对较小；2023 年度，由于公司在法国、俄罗斯等欧洲地区大型共混造粒装备销售规模增加，带动共混造粒装备平均单价和单位成本增加；2023 年度，其他整机装备平均单价及平均成本均较 2022 年有所减少主要是因为公司于 2022 年交付首台大型化工材料成套装备以及首条用于医用防护服生产的大型片板膜直接挤出成型装备，导致当年度其他整机装备平均单价和平均成本较高，而 2023 年度单台其他整机装备销售规模则相对较小。

（二）结合公司产品技术提升、客户类型、议价能力等因素，说明公司综合毛利率提升的原因及合理性

1、综合毛利率变动及分析

报告期内，公司综合毛利率变动情况如下：

项目	2023 年		2022 年度	
	营业收入占比	毛利率	营业收入占比	毛利率
主营业务收入	99.99%	42.65%	99.76%	34.81%
其他业务收入	0.01%	-719.01%	0.24%	45.26%
合计	100.00%	42.53%	100.00%	34.84%

报告期内，公司综合毛利率分别为 34.84%和 42.53%，其中主营业务毛利率分别为 34.81%和 42.65%。公司综合毛利率提升主要源自主营业务毛利率增长；公司其他业务收入规模及占比较小，受到单笔业务毛利影响较大，导致报告期内存在一定波动，其他业务毛利率波动对营业收入毛利率影响极小。

2、主营业务毛利率变动及分析

报告期内，公司的主营业务毛利率变动情况如下：

销售区域	2023 年度		2022 年度	
	主营业务收入占比	毛利率	主营业务收入占比	毛利率
境内	44.01%	32.91%	56.61%	30.77%
境外	55.99%	50.30%	43.39%	40.08%
合计	100.00%	42.65%	100.00%	34.81%

报告期内，公司境外销售毛利率普遍高于境内销售毛利率。2023 年度，公司主营业务毛利率较 2022 年度增加 7.84 个百分点，主要系 2023 年度境外销售的毛利率及境外销售收入占主营业务收入的比重均提升较多。具体分析如下：

公司境外销售毛利率普遍高于境内销售毛利率，一方面是因为公司在海外的竞争对手主要为欧洲国家的设备制造商，其产品定价一般较高，在同等功能和应用场景下，公司设备具备更高的性价比，在获取客户订单时更具有优势，公司也能够取得相对境内销售较高的价格；另一方面是因为公司通过展会展览及网络推广等多种营销方式在海外市场布局较早，得益于广泛认可的产品质量、深厚的技术积累以及及时完善的售后响应体系，公司在境外市场接受程度较高，品牌影响力较大，市场竞争程度相对较小，同时部分地区境外销售产品需要的国际市场认

证壁垒较高，对出口产品的性能具有更高要求导致其产品附加值较高，因此外销设备报价相对较高。

2023 年度，公司境外销售的毛利率及境外销售收入占主营业务收入的比重均提升较多主要系外销客户结构及设备型号有所变化，参见本题“三/（二）/3、具体产品毛利率变动及分析”。

3、具体产品毛利率变动及分析

由于公司设备从技术搭配、功能实现、材料选择、空间布局及系统搭建等诸多方面均体现出高度定制化和针对性特征，因此公司销售设备毛利率会受到产品类型、销售区域、客户类型、规模及行业影响力、定制化程度等众多综合性因素的复合影响，呈现出一定波动性，同时公司在合同定价过程中主要采用一单一议的方式，公司销售同类设备的利润空间也会受到客户的预算水平、当时行业竞争态势以及汇率波动等方面的影响，导致毛利率产生波动。

公司设计制造的各类挤出机装备定制化程度较高且型号较多，以下按照具体设备类型对各类产品的销售毛利率做进一步分析。

（1）发泡挤出装备

单位：万元

销售区域	产品类型	2023 年度			2022 年度		
		收入金额	主营业务收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入占比	毛利率
内销	XPS 发泡板材生产装备	4,958.50	15.30%	21.13%	6,846.13	19.13%	18.90%
	XPET 发泡板材生产装备	575.22	1.77%	56.27%	3,350.44	9.36%	51.69%
	XEPS 发泡珠粒生产装备	-	-	-	2,741.59	7.66%	46.58%
	发泡片材、型材生产装备	24.78	0.08%	37.71%	325.66	0.91%	44.52%
	小计	5,558.50	17.15%	24.84%	13,263.83	37.06%	33.53%
外销	XPS 发泡板材生产装备	7,256.75	22.38%	52.26%	5,778.63	16.15%	44.15%
	XPET 发泡板材生产装备	177.72	0.55%	50.01%	-	0.00%	-
	EPLA 发泡珠粒生产装备	364.31	1.12%	72.98%	-	0.00%	-

销售区域	产品类型	2023 年度			2022 年度		
		收入金额	主营业务收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入占比	毛利率
	发泡片材、型材生产装备	297.86	0.92%	33.83%	408.33	1.14%	35.04%
	小计	8,096.64	24.98%	52.46%	6,186.96	17.29%	43.55%
	合计	13,655.14	42.12%	41.22%	19,450.79	54.35%	36.72%

①内销发泡挤出装备毛利率变动情况

报告期内，内销发泡挤出装备主要细分产品的毛利率相对稳定。2023 年度，内销发泡挤出装备毛利率有所下降，主要系毛利率较高的 XPET 发泡板材生产装备销售规模有所下降，该产品仍处于市场推广期，销售收入存在一定波动具备合理性。

报告期内，不同细分类型产品毛利率的差异主要系面对的市场竞争态势不同。XPS 发泡板材生产装备主要用于生产建筑保温板材，国内市场竞争相对激烈导致议价空间较小造成毛利率较低；XPET 发泡板材生产装备主要用于风电能源领域及新能源汽车内饰件生产，市场竞争相对较小，公司议价能力相对较高，导致毛利率较高；公司在 XEPS 发泡珠粒生产装备制造中加入石墨作为改性助剂以提高保温性，同时采用公司设计的水下切粒系统导致毛利率较高；发泡片材、型材生产装备主要用于特定形制包装材料的生产，对于装备辅机的要求更高，且市场竞争小于 XPS 发泡板材生产装备，故毛利率高于 XPS 发泡板材生产装备。

②外销发泡挤出装备毛利率变动情况

报告期内，公司向境外销售的发泡挤出装备主要为 XPS 发泡板材生产装备。外销 XPS 发泡板材生产装备 2023 年收入占比及毛利率提高，一方面是因为公司新增北美洲和南美洲等区域的优质客户，并主要向其销售大型 XPS 发泡板材装备，上述两区域对应销售金额分别为 1,056.24 万元和 784.96 万元，毛利率分别为 56.84%和 50.87%；另一方面是因为公司向亚洲地区客户销售的高端机型规模有所增加，附加值较高，上述因素带动了境外销售的发泡挤出装备收入及毛利率的提升。除此之外，公司积极开拓 XPET 发泡板材生产装备和 EPLA 发泡珠粒生产装备在海外的销售并于 2023 年实现首次销售，该类设备依托自有专利技术能够实现材料循环利用，符合可持续发展理念，能够有效提高客户的环境价值，经

济附加值较高，上述设备的销售金额分别为 177.72 万元和 364.31 万元，毛利率分别为 50.01%和 72.98%，进一步促进了境外销售的发泡挤出装备毛利率有所提升。

(2) 共混造粒装备

单位：万元

销售方式	产品类型	2023 年度			2022 年度		
		收入金额	主营业务收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入占比	毛利率
内销	改性造粒装备	2,221.79	6.85%	19.30%	1,980.02	5.53%	14.89%
	塑料再生造粒装备	1,227.26	3.79%	38.15%	1,264.69	3.53%	38.33%
	小计	3,449.05	10.64%	26.01%	3,244.71	9.07%	24.03%
外销	改性造粒装备	5,387.03	16.62%	47.43%	3,089.23	8.63%	39.53%
	塑料再生造粒装备	390.86	1.21%	36.26%	713.46	1.99%	5.64%
	小计	5,777.89	17.82%	46.68%	3,802.69	10.62%	33.17%
合计		9,226.94	28.46%	38.95%	7,047.40	19.69%	28.96%

①内销共混造粒装备毛利率变动情况

报告期内，内销共混造粒装备毛利率分别为 24.03%和 26.01%，收入占比分别为 9.07%和 10.64%，该类设备占主营业务收入的比重和毛利率均保持相对稳定。

②外销共混造粒装备毛利率变动情况

报告期内，外销共混造粒装备毛利率分别为 33.17%和 46.68%，占主营业务收入的比重分别为 10.62%和 17.82%。2023 年度，公司外销共混造粒装备毛利率及占主营业务收入的比重均有所提高，主要系公司在法国、俄罗斯等欧洲地区大型改性造粒装备销售规模提高，该类装备专门针对具有高转速和高扭矩需求的材料设计制造，同时具有材料处理量大的特点，上述设备合计销售金额及毛利率分别为 2,417.18 万元和 59.15%，导致改性造粒装备销售占比及毛利率大幅提高。

(3) 其他整机装备

单位：万元

销售方式	产品类型	2023 年度			2022 年度		
		收入金额	主营业务收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入占比	毛利率
内销	片板膜直接挤出成型装备	2,993.98	9.24%	51.07%	1,317.26	3.68%	42.04%
	化工材料成套装备	-	-	-	1,122.12	3.14%	-3.17%
	小计	2,993.98	9.24%	51.07%	2,439.38	6.82%	21.24%
外销	片板膜直接挤出成型装备	1,222.12	3.77%	39.68%	2,710.97	7.57%	25.15%
	小计	1,222.12	3.77%	39.68%	2,710.97	7.57%	25.15%
合计		4,216.10	13.01%	47.77%	5,150.35	14.39%	23.30%

①内销其他整机装备毛利率变动情况

报告期内，内销其他整机装备毛利率分别为 21.24%和 51.07%，占主营业务收入的比重分别为 6.82%和 9.24%，占比较低。2023 年，内销其他整机装备收入占比及毛利率较 2022 年均有所提高，主要系专用于锂电池隔膜生产的流延铸片和小纵拉装备于 2023 年实现收入，其销售金额和毛利率分别为 1,946.90 万元和 55.55%，该装备定制生产及安装调试难度较高，导致毛利率相对较高。

此外，2022 年公司在大型化工材料成套装备领域实现了设备制造销售零的突破，向大庆海鼎新材料科技有限公司成功交付年产 10 万吨的聚丙烯造粒装置并圆满完成带料试车和性能考核，销售金额及毛利率分别为 1,122.12 万元和 -3.17%，该设备成为公司涉足化工材料成套装备领域的敲门砖和试金石，对公司发展具有里程碑式意义，公司为借助该设备打响在大型化工材料成套装备领域品牌知名度以获取更多该类装备潜在订单，在该装备设计制造过程中采用了不计成本的方式，投入大量人力物力以突破技术瓶颈和实现成功交付，造成该设备毛利率为负。

上述因素导致 2023 年内销其他整机装备收入占比及毛利率较 2022 年均有所提高。

②外销其他整机装备毛利率变动情况

报告期内，外销其他整机装备毛利率分别为 25.15%和 39.68%，占主营业务

收入的比重分别为 7.57%和 3.77%，占比较低。2022 年度，外销其他整机装备毛利率较低主要是因为公司首次向客户交付用于医用防护服生产的片板膜直接挤出成型装备，该设备销售金额及毛利率分别为 2,535.88 万元和 25.35%，因相关装备设计制造经验相对较少导致成本较高。

(4) 配件及其他

单位：万元

销售方式	项目	2023 年度			2022 年度		
		收入金额	主营业务收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入占比	毛利率
内销	配件及其他	2,266.96	6.99%	39.19%	1,311.11	3.66%	37.29%
外销	配件及其他	3,052.80	9.42%	55.69%	2,830.48	7.91%	56.10%
合计		5,319.76	16.41%	48.66%	4,141.58	11.57%	50.14%

报告期内，公司内销和外销配件及其他销售毛利率均保持相对稳定，随着历史销售装备保有量增加、客户设备使用年限的增加，配件需求有所增长，配件及其他收入占主营业务收入的比重有所提升。

综上所述，在国内建材行业需求景气度低迷导致发泡挤出装备毛利率贡献下降的情况下，公司综合毛利率的提高主要是公司坚持依托自有技术以定制化经营策略服务客户和聚焦海外市场推广带动共混造粒装备、其他整机装备和配件及其他毛利贡献率增长，具有合理性。

四、结合公司所处行业竞争格局、业务拓展能力、期末在手订单、期后签订合同、期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，说明公司的业绩是否具有可持续性。

(一) 公司所处行业竞争格局、业务拓展能力

1、专注中高端、定制化挤出装备制造，与国际知名厂商直接竞争

历经多年发展，我国高分子材料挤出装备已形成完整产业链，掌握了标准化产品、中小型装备及通用型材料挤出装备设计、生产相关工艺技术，近年来在关键核心部件、节能环保等技术领域亦取得了较大进步，在提高行业整体技术水平、降低工业能耗、促进节能减排、改善环境污染、提升产品质量等方面取得了积极

成效。但受行业起步时间较晚、自主研发创新实力较弱等因素影响，目前我国在大产能及特种新材料等高端高分子材料挤出装备方面的技术水平与德国、日本等传统工业制造强国尚存在一定差距。

目前，我国多数挤出装备企业所生产的产品属于常规的中低档通用型挤出装备，缺乏发展后劲。国内挤出装备市场竞争呈现两极分化的格局，一端是低端标准化设备生产商，企业规模较小且数量众多，市场竞争较为激烈；另一端是以公司为代表的中、高端定制化挤出装备企业，专注中高端产品市场，国内竞争者相对较少。历经多年自主研发及技术创新，包括公司在内的少数企业在大型石化装备、高端新材料装备产品领域关键技术方面已取得显著突破，与国际知名厂商直接竞争。

此外，本土企业品牌知名度及市场影响力相对国际知名厂商仍较弱。目前，高分子挤出装备正快速向定制化、数字化、智能化方向发展，未来本土企业仍需持续进一步推动国产化进程，大力拓展前沿技术研究及先进产品研发的同时加强品牌建设，提升国际市场占有率。

2、行业地位及业务拓展能力突出

(1) 布局全球市场，具备一定的国际市场影响力，国内市场地位突出

公司自设立以来布局全球市场，整机装备已远销海外 70 余个国家及地区，外销产品已全面覆盖发泡挤出装备、共混造粒装备及其他整机装备。根据 QYResearch 市场占有率调研数据，2022 年公司位列全球双螺杆挤出机市场第 14 名，公司为上榜企业中排名最高的中国品牌，已在全球范围内树立较强的品牌影响力。

国内市场方面，2020 年至 2023 年，公司连续四年入选中国塑料机械行业协会评选的“中国塑机制造业综合实力 30 强/35 强”及“中国塑料挤出成型机行业 10 强/12 强”企业名单。2023 年，公司成功入选中国轻工业联合会“中国轻工业装备制造行业 50 强”。根据中国塑料机械行业协会“2023 年中国塑料机械行业优势企业评选”，以 2022 年主营业务收入维度排名，公司位列塑料挤出成型机行业第 6 名；以净利润维度排名，公司位列塑料挤出成型机行业第 4 名，在同细分行业中具有一定的竞争优势。

(2) 历史业绩是挤出装备厂商成功开拓新业务的关键，标杆客户及标杆项目为公司业务拓展奠定了良好的基础

挤出装备在高分子材料企业的生产经营中具有核心作用，其连续化稳定运转对于保障高分子材料产品品质及产量有着重要影响。因此客户通常会选择综合实力强、信誉度高、市场口碑好、经验丰富的装备制造企业，并重点关注企业以往项目的成功案例。

公司凭借行业内少有的多学科综合性高分子材料整体解决方案提供能力、突出的高分子材料挤出装备整机设计及关键零部件自主设计实力、全面优质及时的客户服务及需求响应能力，赢得了众多海内外知名企业及国际组织客户的信赖与认可，客户涵盖巴斯夫、欧文斯科宁、威立雅、中国石化、恒力集团、东方盛虹、比亚迪、联合国工业发展组织（UNIDO）等。

针对化工材料成套装备等现阶段重点推广产品，公司积极参与国产化技术攻关等具有突出行业影响力的项目，快速建立市场先发优势。2023年，公司成功参与 POE 国产化攻关项目及我国首个 EAA 生产基地建设项目，并先后取得国内大型石油化工企业 POE 挤出装备产品订单、年产 4 万吨 EAA 挤出装备订单及年产 36 万吨聚烯烃造粒机组订单。上述标杆项目帮助公司在化工材料成套装备领域形成了显著的历史业绩壁垒。

(3) 具有丰富的业务拓展渠道

公司设立市场运营中心主要负责各类高分子材料挤出装备的销售推广以及客户服务，下设市场部、国际部及商务部。市场运营中心负责制定公司各类业务的营销计划并实施；开拓及维护客户关系，树立良好的品牌形象；管理市场运营团队，包括日常管理、绩效考核等。

历经多年发展，公司建立了广泛的业务拓展渠道，公司境内外客户的获取途径主要包括：①参加中国国际塑料橡胶工业展（CHINAPLAS）、亚太国际塑料橡胶工业展、美国国际塑料工业展览会（NPE）等国内外展会；②参与国际环保组织、国内政府机构及央国企等招投标项目；③客户及业内人员推介；④通过谷歌搜索等进行网络营销，提高曝光度，广泛搜寻全球各地的潜在客户；⑤通过居间代理商获取；⑥针对潜在客户主动拜访或邀请客户参观工厂。

综上所述，公司自设立以来布局全球市场，具备一定的国际市场影响力，国内市场地位突出；历经多年发展，公司已取得众多海内外知名企业及国际组织客户的信赖与认可，积极参与国产化技术攻关等具有突出行业影响力的项目，标杆客户及标杆项目为公司业务拓展奠定了良好的基础；此外，公司建立了丰富的业务拓展渠道，具有较强的业务开拓能力，能够支撑公司业绩的可持续发展。

（二）期后业绩（收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量）及与往年对比的情况，说明公司的业绩是否具有可持续性

公司期后（2024年1-5月）的业绩情况及与往年对比的情况如下表：

单位：万元

项目	2024年1-5月	2023年1-5月	变动比例
营业收入	13,317.05	9,976.99	33.48%
毛利金额	4,408.47	4,280.10	3.00%
毛利率	33.10%	42.90%	下降9.80个百分点
净利润	1,320.99	1,253.82	5.36%
经营活动现金流量净额	-489.56	936.50	-152.28%

注：上表中数据未经审计。

由上表可知，2024年1-5月，公司实现营业收入13,317.05万元，较上年同期增加33.48%；公司实现毛利4,408.47万元，较上年同期增加3.00%，实现净利润1,320.99万元，较上年同期增加5.36%，毛利和净利润的增幅低于收入，主要系2024年1-5月公司向安徽汉韦光电封装材料有限公司销售片板膜直接挤出成型装备实现的收入占当期收入的比重较高为22.59%，但因该项目为公司首次获取POE胶膜行业较大规模订单且预期潜在需求较大，故给予客户较为优惠的价格，因此毛利率较低仅为16.68%，导致公司整体毛利率降低较多。

2024年1-5月，出现经营活动现金流量净额为负的情形，主要原因系公司持续开拓具有较高壁垒的大型石化装备领域，例如高端聚烯烃产品领域，公司已参与中国石化POE国产化攻关项目、中韩科锐年产4万吨EAA项目（该项目为我国首个EAA生产基地建设项目）；随着公司承接大型石化项目订单的增加，前期原材料采购等垫付资金较多，但因客户类型以中国石化等大型石化集团为主，前期预收款比例较低，一般为签订合同预收20%货款、发货前预收50%-60%货款，导致经营活动现金流量净额减少。

（三）期末在手订单、期后签订合同情况

截至 2022 年末、2023 年末，公司在手订单金额（含税）分别为 42,746.30 万元、59,902.22 万元，在手订单金额大幅提升，2023 年末在手订单相对于 2023 年实现收入金额覆盖率为 184.75%，覆盖比例较高；此外，2024 年 1-6 月，公司新增订单金额（含税）为 3.44 亿元，仍保持较高的订单获取趋势。

综上，公司在其所处行业中具有自身竞争优势，业务拓展能力良好；2024 年 1-5 月公司业绩持续增长，2023 年末在手订单及 2024 年 1-6 月新签订的合同订单充足，能够满足业务发展需要，不会对公司经营造成重大不利影响。因此，公司业绩具有可持续性。

五、请主办券商、会计师核查上述问题，对上述事项及公司业绩的真实、准确、完整发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅行业研究报告、产业政策文件等公开信息，了解下游行业景气度；访谈公司高级管理人员，了解公司收入下滑的原因、应对措施；获取公司截至 2022 年末及 2023 年末在手订单情况、2024 年新签订单情况，分析公司针对收入波动所采取应对措施的有效性；

2、访谈公司管理层，了解公司收入下滑的原因以及在此背景下公司综合毛利率和净利润仍保持增长的原因；

3、获取公司收入成本配比表，按照不同产品类别、销售区域、客户类型等进行拆分并进行横向、纵向比较，分析综合毛利率提升的原因；

4、查阅行业研究报告等公开信息并访谈公司高级管理人员，了解公司所处行业的竞争格局、公司的行业地位及业务开拓能力；

5、获取公司期后报表，将期后业绩与往年业绩进行对比，分析公司业绩是否具有可持续性。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内，公司收入下滑主要系受国内房地产市场需求持续疲软影响，

发泡挤出装备内销收入下滑导致。短期内国内地产及建材市场景气度仍有待恢复，但长期来看，新型建筑节能保温材料仍具备较强的市场增长潜力；此外，建筑节能保温材料海外市场需求广阔，公司发泡挤出装备外销收入持续增长，缓解了国内市场需求疲软带来的负面影响。针对收入波动的情况，公司已采取有效措施，加大海外市场销售拓展力度并加快新兴应用领域产品研发及拓展，通过标杆项目建立先发优势。公司下游客户需求整体具备可持续性，收入持续下滑风险较小。

2、公司通过坚持海外市场推广和聚焦中高端高分子材料挤出装备领域推动境外销售收入提高且境外销售毛利率较高，带动公司营业利润提高，信用减值损失、资产减值损失有所减少，上述因素导致公司在报告期内收入有所下滑而净利润仍增长，该变动具有合理性。

3、公司综合毛利率提升主要系公司坚持依托自有技术以定制化经营策略服务客户和聚焦海外市场推广带动共混造粒装备、其他整机装备和配件及其他毛利贡献率增长，具有合理性。

4、公司专注中高端、定制化挤出装备制造，与国际知名厂商直接竞争，已具备一定的国际市场影响力，国内市场地位突出，众多的标杆客户及标杆项目为公司业务拓展奠定了良好的基础，形成了较强的历史业绩壁垒，此外公司具有丰富的业务拓展渠道，行业地位及业务拓展能力突出。

5、2024年1-5月公司业绩持续增长，2023年末在手订单及2024年1-6月新签订的合同订单充足，能够满足业务发展需要，不会对公司经营造成重大不利影响。因此，公司业绩具有可持续性。

6、报告期内，公司收入有所下滑而净利润仍增长、综合毛利率提升具有合理性；针对收入波动的情况，公司已采取有效措施，公司在手订单充足，收入持续下滑风险较小，公司业绩具有可持续性。综上，公司业绩真实、准确、完整。

问题6 关于存货

根据申请文件：各报告期末，公司存货账面价值分别为13,709.05万元和23,054.04万元，规模较高且大幅增长，主要包括发出商品、原材料、在产品，其中，发出商品余额分别为8,130.29万元和14,613.93万元。

请公司：（1）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高、存货大幅增长的原因及合理性；（2）分析说明公司存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性，说明期后存货结转情况；（3）补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否存在账龄较长的存货；（4）结合业务模式补充分析披露公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点；（5）补充说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高、存货大幅增长的原因及合理性

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1、合同签订、备货和发货周期、订单完成周期

（1）合同签订

公司高分子材料挤出装备为高度定制化产品，采用“以销定产、以产定采”的业务模式，根据客户订单进行方案设计、组织采购、安排生产。生产所需原材料主要为外购定制件、电气类、机械类、辅助设备类等，上述原材料供应行业发展已趋于成熟。报告期内，公司与供应商合作关系较为稳定，供应商主要集中在江苏省内及周边地区，下达采购订单后，原材料到货周期一般为 15-30 天。

（2）生产备货周期

公司高分子材料挤出装备为高度定制化产品，无法在合同签订前即完成提前备货。公司高分子材料挤出装备的平均生产周期约 3-6 个月，由客户提出产品技术要求并下达订单，公司根据客户订单组织整机研发设计，经生产部排班生产，由质量控制中心进行质检评审，经试机合格后完工入库，根据客户通知组织发运，发运时间受客户现场准备工作及生产计划等影响。

（3）发货周期

公司发货周期，是指公司高分子材料挤出装备从发出到收入确认周期，其受设备安装调试难度、下游客户扩产节奏等因素影响，存在一定波动，但总体而言，公司内销主机挤出装备发出到收入确认平均周期为 5-6 个月，外销主机装备产品中无需履行安装调试义务的产品发出到收入确认平均周期为 1-3 个月，需承担安装调试义务的产品平均周期约 10 个月。

2、存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期，公司的存货余额、在手订单及收入情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
存货余额①	24,008.79	14,438.92
营业收入②	32,422.68	35,876.60
在手订单金额（含税）③	59,902.22	42,746.30
在手订单覆盖率④=③/①	249.50%	296.05%
存货余额与收入的匹配性⑤=①/②	74.05%	40.25%

报告期各期末，公司在手订单对存货余额的覆盖率分别为 296.05%以及 249.50%，整体处于较高水平，与公司“以销定产、以产定采”的生产经营模式相匹配。

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货及业务规模的比较情况如下：

单位：万元

可比公司	2023年12月31日		2022年12月31日	
	存货余额	占营业收入的比例	存货余额	占营业收入的比例
伊之密	156,512.29	38.21%	136,582.81	37.12%
耐科装备	13,776.14	69.59%	12,160.25	45.22%
泰瑞机器	31,190.16	31.13%	32,299.23	27.24%
平均值	67,159.53	46.31%	60,347.43	36.52%
越升科技	24,008.79	74.05%	14,438.92	40.25%

2022年末，公司期末存货余额占当期营业收入的比例为40.25%，与同行业可比公司不存在明显差异；2023年公司期末存货余额占营业收入比例为74.05%，较2022年有所增加，与可比公司耐科装备基本一致，较高于同行业可比公司平均值，主要系2023年随着公司承接的客户订单量增加，已发货但客户尚未验收的发出商品相应增加；同时，受公司高分子材料挤出装备订单完成周期较长影响，营业收入增长相对于存货增长呈现一定滞后性。

（二）结合公司产品安装周期说明发出商品余额较高、存货大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司高分子材料挤出装备的订单完成周期总体情况如下：

阶段	内销	外销
合同签订至装备发出	3-6个月	
装备发出至收入确认	/	/
其中：（1）需履行安装调试义务的装备收入确认周期：	5-6个月	10个月
（2）不需履行安装调试义务的装备收入确认周期：	1个月	1-3个月

2023年末，公司发出商品账龄结构情况如下：

单位：万元

销售类型	库龄	金额	占比
内销	1年以内	7,060.86	61.42%
	1年以上	4,435.79	38.58%
	小计	11,496.65	100.00%
外销	1年以内	2,871.16	92.10%
	1年以上	246.12	7.90%

销售类型	库龄	金额	占比
	小计	3,117.28	100.00%
合计		14,613.93	/

截至 2023 年末，公司发出商品主要集中在 1 年以内，其中，向境内、境外客户销售的库龄为 1 年以内发出商品余额占内销、外销发出商品余额的比例分别为 61.42%和 92.10%。

整体来看，公司内销主机挤出装备发出到收入确认平均周期为 5-6 个月，外销主机装备产品中无需履行安装调试义务的产品发出到收入确认平均周期为 1-3 个月，需承担安装调试义务的产品平均周期约 10 个月。外销发出商品账龄结构以 1 年内为主与公司外销收入确认周期具有较强的匹配性。部分内销发出商品库龄超过收入确认周期，主要系公司高分子材料挤出装备需要在客户现场安装调试、试运行，验收时间受客户现场安装环境、安装调试难度、下游客户投产周期、扩产节奏、验收条件等影响具有不确定性。

截至 2023 年末，公司库龄 1 年以上发出商品余额为 4,681.90 万元其中，库龄 1 年以上发出商品余额前五大发出商品余额合计 3,839.30 万元，占 1 年以上发出商品余额的比例为 82.00%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	1 年以上发出商品余额	截至 2023 年末回款金额	未结转原因
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,358.96	2,604.00	下游市场原因，客户在进行配方与工艺的持续优化；已于 2024 年 5 月完成验收。
科泽新材料股份有限公司	739.70	884.00	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
绍兴永兴薄膜有限公司	273.25	546.25	下游市场原因，客户仍在进行产线改进。
阿联酋 APCOFLEX INDUSTRIES LLC	246.12	300.89	设备已于 2022 年年底发出，需安装调试后确认收入。由于客户管理人员变动，尚未要求派人进行安装调试。
八零九零装配式建筑有限责任公司	221.27	400.00	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
合计	3,839.30	4,735.14	-

报告期内，公司及同行业可比公司发出商品余额及其占存货余额的比例如下：

单位：万元

2023年12月31日								
存货项目	伊之密		耐科装备		泰瑞机器		越升科技	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品	33,714.16	21.54%	809.08	5.87%	-	-	14,613.93	60.87%

2022年12月31日								
存货项目	伊之密		耐科装备		泰瑞机器		越升科技	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
发出商品	23,825.82	17.44%	729.39	6.00%	-	-	8,130.29	56.31%

由上表可见，越升科技发出商品占存货比例高于同行业可比公司，主要系不同公司的产品在定制化方面差异较大，导致产品发出后的安装、验收完成的周期差异较大，具体如下：

公司名称	主要产品	同行业可比公司发出商品占比较低的原因
泰瑞机器 (603289.SH)	注塑机为主	1、公司产品以通用机型为主，定制机型为辅，公司大部分库存均为通用机型，通用机型已具备常规功能，通常情况下，不同的行业或不同的客户只需自行或在售前应用工程师的协助下挑选出适合自己的常用选配功能后下单即可，交货及安装调试周期较短。 2、公司产品生产销售流程包括组织加工、装配、总装、安装调试、发货，公司内销部分产品完成交付时即确认收入，故收入结转周期较短，故发出商品较少。
耐科装备 (688419.SH)	塑料挤出成型模具、挤出成型装置和半导体封装设备	1、耐科装备的塑料挤出成型模具、挤出成型装置及下游设备业务以出口业务为主，其中，模具产品周转较短符合行业特点。同时，出口产品根据国际贸易模式确认收入，不以验收作为收入确认时点，从产品生产完成到确认收入的周期较短。 2、半导体封装设备是否发货与客户是否满足调试安装环境相关，在客户具备安装调试环境后发货，一般可在一周内完成验收，故商品发出到收入结转周期较短。 此外，内销产品部分合同中约定了“验收期满视同完成验收条款且验收期满前未验收的产品，在验收期满时确认收入”或“如因甲方原因导致设备到达一个月后不能安装调试，将视为合格”，因此整体验收周期较短。
伊之密 (300415.SZ)	注塑机、压铸机、橡胶机、机器人自动化系统等	伊之密的产品包括通用型和定制型两种，通用型产品根据客户要求加装和改造后，可转化为定制型产品销售，因此公司会根据销售情况在年底适当储备通用型产品及对应原材料，随着公司规模不断扩大，通用型产品储备绝对额也会增加，故库存商品及原材料规模及占比较高，导致发出商品占比较低。
越升科技	高分子材料挤出装备	主要产品均为定制化产品，从发出、安装调试、试运行到最终验收完成所需周期较长，同时，设备安装调试难度大、下游客户扩产节奏延后等因素都将导致产品从发出到

公司名称	主要产品	同行业可比公司发出商品占比较低的原因
		最终确认收入的周期有所延长；整体来看，公司内销主机挤出装备发出到收入确认平均周期为 5-6 个月，外销主机装备产品中无需履行安装调试义务的产品发出到收入确认平均周期为 1-3 个月，需承担安装调试义务的产品平均周期约 10 个月，故公司发出商品余额占比较高，符合公司业务特点。

2022 年末、2023 年末，存货账面余额分别为 14,438.92 万元和 24,008.79 万元，2023 年末存货账面余额较 2022 年末增长 9,569.87 万元，主要系报告期内公司承接的客户订单量增加，已发货但客户尚未验收的发出商品相应增加，存货金额随之增长。

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	账面余额	较 2022 年末增加金额	账面余额
存货余额	24,008.79	9,569.87	14,438.92
其中：发出商品余额	14,613.93	6,483.64	8,130.29
在手订单金额（含税）	59,902.22	17,155.92	42,746.30

综上，公司发出商品余额较高、存货增长与公司业务模式、产品的定制化特点以及在手订单的增加相符，具有合理性。

二、分析说明公司存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司是否存在明显差异、差异的原因及合理性，说明期后存货结转情况

（一）公司存货分类、结构及变动情况

公司存货主要包括发出商品、原材料、在产品、库存商品等，存货结构相对稳定。报告期各期末，公司存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
发出商品	14,613.93	60.87%	8,130.29	56.31%
在产品	4,915.72	20.47%	3,307.19	22.90%
原材料	2,662.25	11.09%	2,351.74	16.29%
库存商品	1,559.47	6.50%	394.23	2.73%
半成品	108.02	0.45%	83.70	0.58%

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比
合同履行成本	149.39	0.62%	171.77	1.19%
合计	24,008.79	100.00%	14,438.92	100.00%

存货构成中，发出商品、在产品占比较高，原材料及库存商品占比较低，主要系公司主要产品均为定制化产品，因此采用“以销定产、以产定采”的采购与生产模式。（1）采购环节，公司根据客户定制化订单需求组织生产并采购，仅针对极少部分通用原材料进行提前备货采购，因此原材料库存较少、占比较低；（2）生产环节，公司主要产品生产周期在3-6个月左右，在产品的金额及占比较高；（3）完工入库环节，公司高分子材料挤出装备完工后需要发送至客户处进行安装调试，留存在仓库的库存商品占比较低；同时，公司挤出装备主要根据客户通知组织发运，发运时间受客户现场准备工作及生产计划等影响，因此各期末库存商品存在一定波动；（4）验收环节，受设备安装调试难度、下游客户扩产节奏等影响，公司发出商品从发出到收入确认周期较长且存在波动，故发出商品在存货余额中占比较高，且呈现一定波动。

（二）公司存货的分类与同行业可比公司的比较情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货余额构成情况如下：

单位：万元

2023年12月31日								
存货项目	伊之密		耐科装备		泰瑞机器		越升科技	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	63,527.72	40.59%	4,574.38	33.21%	8,910.51	28.57%	2,662.25	11.09%
在产品	18,500.86	11.82%	8,186.45	59.42%	4,890.71	15.68%	4,915.72	20.47%
库存商品	36,187.86	23.12%	100.02	0.73%	17,259.32	55.34%	1,559.47	6.50%
发出商品	33,714.16	21.54%	809.08	5.87%	-	-	14,613.93	60.87%
委托加工物资	3,182.58	2.03%	106.20	0.77%	129.62	0.42%	-	-
合同履行成本	1,399.12	0.89%	-	-	-	-	149.39	0.62%
半成品	-	-	-	-	-	-	108.02	0.45%
合计	156,512.29	100.00%	13,776.14	100.00%	31,190.16	100.00%	24,008.79	100.00%

2022年12月31日

存货项目	伊之密		耐科装备		泰瑞机器		越升科技	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	48,617.78	35.60%	5,176.55	42.57%	11,038.18	34.17%	2,351.74	16.29%
在产品	26,227.50	19.20%	5,878.63	48.34%	4,590.66	14.21%	3,307.19	22.90%
库存商品	35,338.53	25.87%	297.88	2.45%	16,439.85	50.90%	394.23	2.73%
发出商品	23,825.82	17.44%	729.39	6.00%	-	-	8,130.29	56.31%
委托加工物资	1,835.60	1.34%	77.80	0.64%	230.53	0.71%	-	-
合同履约成本	737.58	0.54%	-	-	-	-	171.77	1.19%
半成品	-	-	-	-	-	-	83.70	0.58%
合计	136,582.81	100.00%	12,160.25	100.00%	32,299.23	100.00%	14,438.92	100.00%

报告期各期末，同行业公司之间存货结构均存在一定差异，主要系产品类型、业务模式等存在差异所致。

根据各公司公告信息，例如：泰瑞机器不存在发出商品，库存商品占比最大，主要系产品以通用机型为主，定制机型为辅，大部分库存均为通用机型，通用机型已具备常规功能，通常情况下，不同的行业或不同的客户只需自行或在售前应用工程师的协助下挑选出适合自己的常用选配功能后下单即可，交货及安装调试周期较短；耐科装备在产品占比最大，发出商品占比较小，主要系其产品虽然以定制化为主，但其产品收入确认周期均较短；伊之密存货结构较为均衡，库存商品及原材料占比较高，发出商品占比较低，主要系其产品包括通用型和定制型两种，通用型产品根据客户要求加装和改造后，可转化为定制型产品销售，因此伊之密会根据销售情况在年底适当储备通用型产品及对应原材料，随着业务规模不断扩大，通用型产品储备绝对额也会增加。

经查阅专用设备制造业上市公司案例，存在与越升科技类似发出商品余额占比较高的公司，公司发出商品余额占比较高符合行业惯例，具体如下：

证券代码	证券名称	公司主营业务	经营模式	收入确认方式	2022年12月31日发出商品余额占存货余额的比例	2023年12月31日发出商品余额占存货余额的比例
688516.SH	奥特维	公司主要产品是低氧单晶炉、大尺寸超高速硅片分选机、丝网印刷线、激光辅助烧结设备、光注入退火炉、大尺寸超高速多主栅串焊机光伏设备；模组/PACK 线等锂电/储能设备；和应用于半导体封测环节的晶圆划片机、装片机、铝线键合机、AOI 设备等。	公司境内销售主要采取直销模式；境外销售通过采用直接销售、经销两种模式进行。公司直销流程主要包括订单获取、组织生产、货物运输(含出口报关)、现场安装调试、设备验收、质量保证等。经销模式的主要流程是，公司在生产完成后，将设备运送至合同约定的国内地点，由经销商负责出口报关和后续运输，在设备到达客户现场后，主要由公司负责现场安装调试、设备验收和质量保证（部分经销商会提供协助）。	（1）自动化设备销售收入 公司主要产品为自动化设备。公司与客户签订设备销售合同，将生产完的设备交予客户进行收货确认，安排人员对产品进行安装、调试直到试运行合格，由客户在产品验收单等单据上确认验收合格后，公司确认相应的销售收入，并相应结转销售设备成本及提供劳务成本。 （2）设备相关备品备件销售收入 公司销售设备相关备品备件时，在货物发送给客户并取得客户签收单时确认收入。	72.26%	80.70%
300173.SZ	福能东方	公司主要从事锂电池自动化生产设备、3c 自动化生产设备等高端智能制造装备的研发、生产、销售、服务以及精密模切产品加工、IDC 数据存储和	由于产品的定制化程度较高，公司采用直销、竞标等方式销售。公司售后服务由客户经理负责，对销往客户的设备，有针对性地安排人力、物力、资源等，提供积极可靠的驻场售后服务，及时解决设备在试生产和生产过程中出现的	对只需要简单安装或者不承担安装义务的单体设备及零配件，在购货方收到商品并验收签字后，按合同金额确认产品销售收入；承担安装调试义务的单体设备和自动化生产线设备及其改造，由于产品特性，	71.89%	86.26%

证券代码	证券名称	公司主营业务	经营模式	收入确认方式	2022年12月31日发出商品余额占存货余额的比例	2023年12月31日发出商品余额占存货余额的比例
		运营服务。	问题，保障客户的产能和生产安全。	需要公司安装及调试，在购货方收到商品，安装、调试并验收合格后，按合同金额确认产品销售收入。		
301512.SZ	智信精密	公司主要产品包括自动化设备、自动化线体、夹治具产品及相关改造及技术服务。	公司主要依据客户需求进行自动化设备的定制化生产，公司的生产模式以订单式生产为主，即以销定产。生产机台在完成装配、调试后，填写《生产送检单》由品质部进行检验，检验合格则办理入库。产品运抵客户现场后，客户现场服务中心进行安装和调试，达到客户标准后进行验收。	合同约定公司不承担安装调试责任的：在产品运抵买方指定地点，对产品完成验收时确认销售收入的实现； 合同约定公司承担安装调试责任的：在产品运抵买方指定地点，安装调试完毕并完成验收后确认销售收入的实现。	60.91%	52.45%

（三）期后存货结转情况

截至 2024 年 5 月 31 日，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	期末存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2023/12/31	发出商品	14,613.93	5,646.18	38.64%
	在产品	4,915.72	2,698.22	54.89%
	原材料	2,662.25	1,264.87	47.51%
	库存商品	1,559.47	104.87	6.72%
	合同履约成本	149.39	59.16	39.60%
	半成品	108.02	102.89	95.25%
合计		24,008.79	9,876.19	41.14%

注 1：原材料、半成品期后结转金额为期后实际领用情况；

注 2：合同履约成本为未达到成本结转条件的安装费、运费等。

公司库存商品结转比例较低主要系部分客户投产进度延缓暂未提货，期后未结转库存商品前五项的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	设备类型	2023 年末 库存商品 余额	存货跌价 准备计提 金额	未结转原因
1	安徽天大石化有限公司	化工材料成套装备	613.21	-	安徽天大石化有限公司主要从事聚丙烯粉料的生产。根据其公司官网，其为中国石油化工股份有限公司、中国海洋石油公司等知名企业的合格丙烯供应商。 客户根据其生产经营安排 1-5 月暂未提货，截至本回复出具日已发货。
2	土耳其 VIRA TICARET VE KIMYA SANYI.LTD.	改性造粒装备	107.90	-	根据客户公司官网，土耳其 VIRA TICARET VE KIMYA SANYI.LTD. 成立于 1991 年，是土耳其领先的色母粒制造厂商。 根据客户生产经营安排暂未提货，拟于近期发货。
3	沙特阿拉伯 ADDITIVES	改性造粒装备	93.80	64.89	客户资金紧张，暂无提货计划，公司已按照成本与可变现

序号	客户名称	设备类型	2023 年末 库存商品 余额	存货跌价 准备计提 金额	未结转原因
4	FACTORY FOR INDUSTRY		89.66	60.74	净值（按照已回款金额进行预计）孰低的原则计提跌价准备。
5	ARVIN BASPAR POOYA CO	改性造粒装 备	82.53	74.52	客户资金紧张，暂无提货计划，公司按照成本与可变现净值（按照已回款金额进行预计）孰低的原则计提跌价准备。
合计			987.10	200.15	-

三、补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与同行业可比公司是否存在明显差异，是否存在账龄较长的存货

（一）关于存货账龄结构、账龄较长的存货情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七/（一）/9/（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“②存货库龄分布

报告期各期末，公司存货账龄结构情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	1 年以内	1-2 年	2 年以上	合计
2023/12/31	发出商品	9,932.02	3,650.66	1,031.24	14,613.93
	在产品	4,363.96	503.98	47.78	4,915.72
	原材料	2,164.67	357.81	139.77	2,662.25
	库存商品	1,229.53	265.87	64.08	1,559.47
	合同履行成本	101.84	41.82	5.73	149.39
	半成品	108.02	-	-	108.02
	小计	17,900.04	4,820.14	1,288.60	24,008.79
	占比	74.56%	20.08%	5.37%	100.00%
2022/12/31	发出商品	6,568.18	1,562.11	-	8,130.29
	在产品	3,141.91	145.26	20.03	3,307.19

原材料	1,946.07	100.34	305.33	2,351.74
库存商品	327.32	2.83	64.08	394.23
合同履约成本	161.63	10.14	-	171.77
半成品	83.70	-	-	83.70
小计	12,228.81	1,820.67	389.44	14,438.92
占比	84.69%	12.61%	2.70%	100.00%

由上表可知，报告期各期末，公司存货库龄中一年以上的金额分别为 2,210.11 万元和 6,108.74 万元，占存货余额的比例分别为 15.31%，25.45%。2022 年末，同行业可比公司泰瑞机器存货一年以上的金额占存货余额的比例为 26.83%，其他同行业可比公司未披露存货库龄结构，故暂未对公司库龄结构做横向对比分析。

一年以上存货占比上升主要系发出商品增长所致，公司高分子材料挤出装备需要在客户现场安装调试、试运行，验收时间受客户现场安装环境、安装调试难度、下游客户投产周期、扩产节奏、验收条件等影响具有不确定性。

截至 2023 年末，公司库龄 1 年以上发出商品余额为 4,681.90 万元，其中，库龄 1 年以上发出商品余额前五大发出商品余额合计 3,839.30 万元，占 1 年以上发出商品余额的比例为 82.00%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	1 年以上发出商品余额	截至 2023 年末回款金额	未结转原因
安徽汉韦光电封装材料有限公司	2,358.96	2,604.00	下游市场原因，客户在进行配方与工艺的持续优化；已于 2024 年 5 月完成验收。
科泽新材料股份有限公司	739.70	884.00	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
绍兴永兴薄膜有限公司	273.25	546.25	下游市场原因，客户仍在进行产线改进。
阿联酋 APCOFLEX INDUSTRIES LLC	246.12	300.89	设备已于 2022 年年底发出，需安装调试后确认收入。由于客户管理人员变动，尚未要求派人进行安装调试。
八零九零装配式建筑有限责任公司	221.27	400.00	双方针对设备性能存在争议，尚未验收。
合计	3,839.30	4,735.14	-

由上表可见，1年以上主要发出商品已回款金额均足以覆盖期末成本，该部分存货不存在跌价迹象，公司期末长库龄存货的形成具备商业合理性，不存在跌价风险。

基于谨慎性原则，公司对1年以上仍未周转的原材料全额计提减值准备；1年以上的在产品、库存商品主要系客户投产进度延缓暂未提货、生产周期较长（仅影响在产品），对客户资金紧张或投产进度延缓等暂无提货计划的情况，基于谨慎性原则，公司按照成本与可变现净值（按照已回款金额进行预计）孰低的原则计提跌价准备。”

（二）存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与同行业可比公司是否存在明显差异

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七/（一）/9/（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“③存货跌价准备计提的原因及依据

公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	存货跌价准备具体计提方法
耐科装备	<p>资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。</p> <p>①产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。</p> <p>②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。</p> <p>③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。</p>

公司名称	存货跌价准备具体计提方法
泰瑞机器	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;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;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。
伊之密	
公司	资产负债表日,存货按成本与可变现净值孰低计量,存货成本高于其可变现净值的,计提存货跌价准备,计入当期损益。①产成品、商品和用于出售的材料等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。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货,以合同价格作为其可变现净值的计量基础;如果持有存货的数量多于销售合同订购数量,超出部分的存货可变现净值以一般销售价格作为计量基础。用于出售的材料等,以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货,在正常生产经营过程中,以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本,则该材料按成本计量;如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本,则该材料按可变现净值计量,按其差额计提存货跌价准备。③本公司一般按单个存货项目计提存货跌价准备;对数量繁多、单价较低的存货,按存货库龄计提。对于公司原材料主要根据销售订单进行采购,对订单已生产完成且未消耗完成的原材料,若一年以上均未周转,出于谨慎性原则,公司预计可变现净值为零,予以全额计提跌价准备。

由上表可以看出,公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法,与同行业可比公司不存在明显差异。

公司存货跌价准备具体计提金额及比例与同行业可比公司对比情况如下:

单位:万元

公司名称	2023年12月31日			2022年12月31日		
	存货余额	存货跌价准备	计提比例	存货余额	存货跌价准备	计提比例
耐科装备	13,776.14	237.26	1.72%	12,160.25	300.72	2.47%
泰瑞机器	31,190.16	-	-	32,299.23	-	-
伊之密	156,512.30	1,699.15	1.09%	136,582.81	1,254.91	0.92%
同行业平均	67,159.53	645.47	0.96%	60,347.43	518.54	0.86%
公司	24,008.79	954.75	3.98%	14,438.92	729.87	5.05%

由上表可知,报告期各期末公司存货跌价计提比例高于同行业可比公司平均水平,计提谨慎。

综上所述，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法，与同行业可比公司不存在明显差异，存货跌价计提比例较为谨慎，高于同行业可比公司，跌价准备计提充分。”

四、结合业务模式补充分析披露公司的各产品核算流程与主要环节，说明如何区分存货明细项目的核算时点

公司高分子材料挤出装备为高度定制化产品，采用“以销定产、以产定采”的业务模式，根据客户订单进行方案设计、组织采购、安排生产。具体业务模式参见本回复之“问题2 关于公司业务”之“三/（二）/1、采购模式”、“三/（二）/2、生产模式”、“三/（二）/3、销售模式”。

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七/（一）/9/（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“⑤存货核算流程、主要环节以及核算时间

公司产品核算主要环节、核算流程及涉及存货明细项目的核算时点如下：

项目	主要环节	核算流程	核算时点
原材料	采购入库	根据生产计划、物料清单，结合库存情况进行原材料采购，采购物资相关凭证齐全、质检合格后，经仓管员核对无误，办理入库手续。	原材料到达公司仓库，经验收合格后入库确认为原材料
在产品、半成品	生产实施	生产部门按照物料清单进行领料、定制化生产、组装。公司生产成本下设直接材料、直接人工和制造费用进行核算，直接材料按照生产指令号直接归集，材料成本按照移动加权平均法计算出的材料出库单价和实际投入耗用的材料数量进行确认；直接人工及制造费用按照当月实际发生的费用归集，并根据各生产指令号的实际人工工时占实际人工总工时的比例进行分摊。	月末尚未加工完成的指令号确认为在产品或半成品
库存商品	完工入库	产成品经质检合格后入库。完工验收入库后，归集的直接材料、直接人工及制造费用结转至库存商品。	产品完工入库后，确认为库存商品
发出商品	销售出库	销售根据客户通知，安排完工产品的发货，对已发货产品按个别计价法计算单价，结转至发出商品。	产品已发出，尚未满足收入确认条件前，计入发出商品核算

项目	主要环节	核算流程	核算时点
营业成本	成本结转	销售产品取得客户验收报告/签收单/报关单/提单等资料后，确认收入并结转至成本。	满足收入确认条件后，结转至营业成本科目

如上表可知，公司存货明细项目可按照各环节准确核算并明确区分。”

五、补充说明各类存货具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性；说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形，补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

（一）公司各类型存货的具体形态、分布地点及相应占比，存货盘点方案及合理性

报告期各期末，公司各类型存货的具体形态、分布地点及相应占比情况如下：

单位：万元

日期	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额	占比
2023/12/31	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产品	客户现场或在途	14,613.93	60.87%
	在产品	尚处于加工、组装状态的产品	公司厂区车间	4,915.72	20.47%
	原材料	主要为筒体、电机、减速箱等原材料	公司仓库	2,662.25	11.09%
	库存商品	已完工待发出产品	公司厂区车间	1,559.47	6.50%
	合同履约成本	未达到成本结转条件的安装费、运费等	-	149.39	0.62%
	半成品	主要为自制模温机	公司厂区车间	108.02	0.45%
合计				24,008.78	100.00%
日期	存货类别	具体形态	分布地点	账面余额	占比
2022/12/31	发出商品	已发出但未满足收入确认条件的产品	客户现场或在途	8,130.29	56.31%
	在产品	尚处于加工、组装状态的产品	公司厂区车间	3,307.19	22.90%
	原材料	主要为筒体、电机等原材料	公司仓库	2,351.75	16.29%
	库存商品	已完工待发出产品	公司厂区车间	394.23	2.73%
	合同履约成本	未达到成本结转条件的安装费、运费	-	171.77	1.19%

		等			
	半成品	主要为自制模温机	公司厂区车间	83.70	0.58%
合 计				14,438.93	100.00%

由上表可知，公司原材料、在产品、半成品、库存商品主要集中于公司仓库及厂区车间，发出商品处于客户现场或运输过程中。

公司存货的盘点方案如下：

1、原材料、在产品、半成品、库存商品

原材料、在产品、半成品、库存商品位于公司各厂区内对应仓库及生产车间，各资产负债表日，公司财务管理中心组织仓库管理部在现场对公司存货进行盘点。

仓库管理部人员负责存货的日常管理，财务管理中心为存货盘点的监盘部门，对存货盘点进行监督，核对存货实物与账面记录的一致性，以提高财务报表的准确性。盘点前，财务管理中心制定完整的盘点计划，明确盘点时间、参与人员、要求和注意事项等内容。仓库管理部根据公司盘点工作的要求做好盘点的准备工作并对存货进行整理以便盘点。财务管理中心对盘点结果进行复盘，如存在差异则查明原因，及时调整入账。

2、发出商品

发出商品为公司已发往客户处尚未满足收入确认条件的产品，安装调试及销售人员不定期到客户现场对发出商品进行实地查看，以保证发出商品的权属明确，保持对发出商品的控制。公司在资产负债表日无法直接对全部发出商品进行实地盘点，主要通过对账、期后收入确认等方式验证发出商品的真实性和准确性，同时抽取大额发出商品至客户现场执行盘点程序。

3、合同履约成本

报告期内，合同履约成本为未达到成本结转条件的安装费、运费等，不存在实物存货，故未进行盘点。

综上，公司存货盘点方案具有合理性。

(二) 说明各期末各类存货盘点情况、是否存在账实不符的情形

报告期各期末，公司各类存货盘点情况如下：

1、2023 年末存货盘点情况

(1) 盘点及监盘安排

盘点范围	原材料、在产品、库存商品、半成品	发出商品
盘点地点	公司仓库	客户现场
盘点人员	仓库管理人员、采购人员	业务部门人员
监盘人员	主办券商、会计师、财务人员	主办券商、会计师
盘点时间	2023 年 12 月 28 日-2024 年 1 月 5 日	2024 年 1 月

(2) 监盘比例

单位：万元

存货类别	资产负债表日 存货金额	监盘金额	监盘比例	差异 金额	差异 比例
发出商品	14,613.93	7,161.34	49.00%	-	-
在产品	4,915.72	4,714.94	95.92%	-	-
原材料	2,662.25	2,621.62	98.47%	13.52	0.51%
库存商品	1,559.47	1,440.93	92.40%	-	-
合同履约成本	149.39	-	-	-	-
半成品	108.02	108.02	100.00%	-	-
合计	24,008.79	16,046.85	66.84%	13.52	0.06%

由上表可知，原材料监盘差异 13.52 万元，主要系少量低值易耗品，账面为一次性摊销但实物仍然存在，不存在其他重大差异。

2、2022 年末存货盘点情况

(1) 盘点及监盘安排

盘点范围	原材料、在产品、库存商品、半成品
盘点地点	公司仓库
盘点人员	仓库管理人员、采购人员
监盘人员	财务人员
盘点时间	2022 年 12 月 28 日-31 日

(2) 监盘比例

单位：万元

存货类别	资产负债表日 存货金额	监盘金额	监盘比例	差异 金额	差异 比例
发出商品	8,130.29	-	-	-	-
在产品	3,307.19	3,134.46	94.78%	-	-
原材料	2,351.74	2,242.50	95.35%	97.58	4.15%
库存商品	394.23	370.60	94.01%	-	-
半成品	83.70	83.70	100.00%	-	-
合同履约成本	171.77	-	-	-	-
合计	14,438.92	5,831.27	40.39%	97.58	0.68%

注：受公共卫生事件影响，未到客户现场盘点发出商品。

由上表可知，原材料监盘盘盈差异 97.58 万元，主要系公共卫生事件期间，到货未及时入库所致，公司已补充入库。

3、盘点结论

公司各期末存货盘点无异常，不存在大额账实不符的情形。

（三）关于存货内控管理制度的建立及执行情况

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七/（一）流动资产结构及变化分析/9/（2）存货项目分析”中补充披露如下：

“④存货内控管理制度的建立及执行情况

公司制定并严格执行存货内控管理制度，保证账实相符。公司制定了《存货管理办法》等内部控制制度，对物资采购、入库、出库、仓储管理、盘点等进行规定并严格按照制度规定执行，保证存货的验收入库、仓储保管、盘点与减值等实物流转和保管的各个环节规范有序。报告期内，公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行，不存在重大缺陷。”

六、请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅主要客户合同，向公司相关管理人员了解公司的备货和发货周期、订单完成周期，获取公司报告期各期末的在手订单情况、存货明细表，了解报告

期各期末存货余额与公司订单、业务规模的匹配性；

2、获取报告期各期末存货明细，分析报告期内公司存货规模、分类结构及变动的原因和合理性；查询同行业可比公司公告，分析公司存货规模、结构及变动情况与同行业可比公司的差异及合理性；查阅同行业可比公司存货占营业收入比例及发出商品占存货的比例情况并进行对比分析；

3、结合在手订单及订单完成周期，分析发出商品余额较高、存货大幅增长的原因及合理性；

4、获取报告期末的存货期后 5 个月的结转情况表，分析存货期后结转情况；

5、获取报告期各期末分库龄存货明细表，了解存在库龄较长的存货的原因；了解公司生产销售模式，分析各期末库存存货是否存在大量积压或不能使用等减值迹象；

6、复核报告期各期末存货跌价准备计提过程，核查公司存货跌价准备计提的充分性；

7、查询同行业可比公司披露的公开信息，分析公司存货跌价准备计提情况。是否与同行业可比公司存在明显差异，判断公司存货跌价准备计提充分性；

8、查阅公司存货各核算流程和主要环节，了解各项目的发生、计价、分配与结转政策和核算时点；

9、了解公司的存货具体形态、分布地点仓库，取得公司存货盘点方案，评估盘点方案的合理性，实施存货监盘程序；获取并查阅存货内部控制制度，取得盘点报告，检查公司是否严格按照相关规定进行存货盘点。

（二）核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

1、报告期内公司存货余额与在手订单、业务规模相匹配，公司发出商品余额较高、存货增长与公司业务模式、产品的定制化特点以及在手订单的增加相符，具有合理性。

2、2022 年末，公司存货余额占当期营业收入的比例与同行业可比公司不存在明显差异；2023 年公司期末存货占营业收入比例较高，主要系在手订单增加、为订单储备的各项存货规模大幅增加。

3、公司存货分类、结构及变动情况与同行业可比公司存在一定差异，主要系产品类型、业务模式等存在差异所致，具有合理性。

4、已补充披露存货账龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，以及同行业可比公司情况。公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则》的规定，跌价准备计提充分，与同行业可比公司不存在明显差异的情况。公司库龄较长的存货主要为未验收发出商品，长库龄存货增长具有合理性，不存在明显异常。

5、已补充披露公司各产品的核算流程与主要环节。公司产品核算环节与核算流程清晰，各项存货项目可按照各环节准确核算并明确区分。

6、公司存货盘点方案整体合理，存货真实存在、不存在账实不符的情形；公司对存货的内控管理制度设计完善、执行良好，存货管理的相关内控制度及措施得到有效执行。已补充披露存货内控管理制度的建立及执行情况。

问题 7 关于其他事项

(1) 关于重大诉讼。根据申请文件：公司存在一起关于产品质量的诉讼。请公司补充说明：①该诉讼的会计处理情况以及预计负债是否充分计提；②是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施；③公司是否存在其他关于产品质量的已决或未决诉讼。请主办券商及会计师核查①事项，并发表明确意见。请主办券商及律师核查②③事项，并发表明确意见。

(2) 关于供应商与采购。经公开信息查询，前五大供应商中句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司、南京益远机械制造有限公司实缴资本均为 0。请公司：①说明公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，

结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险；②说明公司是否存在外购成品的情形，如有补充说明外部采购成品的原因及合理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的金额、占采购总额的比例、毛利率情况；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求；③说明前述供应商实缴资本为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性；公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况；④说明公司是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商，如有请说明合理性、交易的公允性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(3) 关于关联交易。根据申报材料：报告期内，公司向关联方句容晟泰及其代理商采购螺纹元件，2023 年以 283.37 万元的对价收购句容晟泰螺纹元件生产设备等固定资产；报告期内，公司前五大客户中北京康美特为关联方。请公司：①结合细分产品的第三方价格、市场价格，逐项补充说明报告期内关联交易的公允性，是否存在潜在利益输送或损害公司利益的情况；②说明公司既向句容晟泰，又向其代理商采购螺纹元件的原因及合理性，交易价格是否存在明显差异；③说明公司向关联方句容晟泰采购螺纹元件生产设备的定价依据，交易价格是否公允，相关固定资产采购后是否能够正常使用、是否存在减值情形，结合产能利用率说明相关设备的产能能否满足公司需要；说明公司相关对价的支付情况及资金来源；④说明公司与北京康美特公开信息披露的一致性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(4) 关于固定资产与在建工程。根据申报材料：各报告期末，公司固定资产分别为 789.43 万元、1,031.83 万元，公司在建工程分别为 0、2,438.27 万元，主要内容为高分子材料加工设备生产项目。请公司补充说明：①公司固定资产规模总体较小的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；②结合各产品各期产能、产能利用率、产量情况，说明生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；③公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；④公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；

公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行；⑤新增在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，建成后的产能情况，在建工程投入的资金来源；报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形。请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见，并说明固定资产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、比例及结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施等。

(5) 关于偿债能力。根据申请文件：各报告期末，公司的资产负债率分别为 71.18%、68.00%，2023 年公司新增短期借款 2,100.99 万元。请公司补充说明：①公司资产负债率规模与同行业可比公司是否存在较大差异，负债规模较高的原因及合理性，剔除合同负债影响后的资产负债率情况；②公司新增短期借款的原因及合理性，借款的主要资金用途情况；③针对将要到期的短期借款、应付账款和其他应付款的还款计划和还款能力，说明是否存在长短期偿债风险。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

一、关于重大诉讼。根据申请文件：公司存在一起关于产品质量的诉讼。请公司补充说明：①该诉讼的会计处理情况以及预计负债是否充分计提；②是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施；③公司是否存在其他关于产品质量的已决或未决诉讼。请主办券商及会计师核查①事项，并发表明确意见。请主办券商及律师核查②③事项，并发表明确意见。

(一) 该诉讼的会计处理情况以及预计负债是否充分计提

墨尔堡新型材料（河北）有限公司与公司买卖合同纠纷诉讼案件的基本情况列示如下：

- 1、原告：墨尔堡新型材料（河北）有限公司。
- 2、被告：公司、浙江越升装备。

3、案由：买卖合同纠纷。

4、案号：（2023）苏 0115 民初 19774 号。

5、受理时间：2023 年 10 月 30 日。

6、受理法院：南京市江宁区人民法院。

7、基本案情：2021 年，墨尔堡新型材料（河北）有限公司与公司、浙江越升装备就购买 XEPS 造粒机组设备签订《合同》与《补充协议》，对设备价格、质保期进行约定。公司在合同签订后依约履行交付设备的义务。墨尔堡新型材料（河北）有限公司已于 2021 年对设备进行验收并向公司支付合同全部价款。2023 年，墨尔堡新型材料（河北）有限公司认为公司所交付的设备存在质量问题，设备至今未能使用，遂诉至江苏省南京市江宁区人民法院，请求法院依法判令公司给付墨尔堡新型材料（河北）有限公司设备修复费用 300 万元并承担本案诉讼费、鉴定费、律师代理费。

8、案件进展：双方对事实认定存在争议，该诉讼案件目前处于一审审理中，该诉讼所涉及设备目前在进行现场质量鉴定，鉴定结果尚未作出。

根据与本诉讼相关代理律师沟通，该诉讼的进展需依据最终的鉴定结果和庭审中双方的证据等来综合判断，该诉讼是否需要赔偿及赔偿金额暂时无法预计。

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量”。

截至本回复出具日，在墨尔堡新型材料（河北）有限公司与公司买卖合同纠纷中，双方对事实认定存在争议，法院尚未出具判决。墨尔堡新型材料（河北）有限公司已于 2021 年对设备进行验收，明确设备运行情况正常，并向公司支付合同全部价款。因此，该诉讼不存在需要承担赔偿的现时义务，且针对该诉讼是否需要赔偿及赔偿金额亦不存在可靠计量的依据，不满足预计负债的确认条件。

因此，在相关资产负债表日，公司无需进行会计处理，无需计提预计负债，

符合会计准则相关规定。

(二) 是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施

1、该诉讼不涉及公司商标、专利、技术、资质等关键资源要素，该诉讼涉案金额占公司报告期末经审计净资产的比例为 1.62%，占比较小；该诉讼相对方不是公司的主要供应商或客户，不存在影响公司与主要客户或供应商后续合作的情形，不会对公司经营产生重大不利影响。

2、针对该诉讼，公司从聘请外部律师、完善案件证据材料、与案件相对方沟通等多方面积极应诉，在诉讼中最大限度的保护公司权益。

(三) 公司是否存在其他关于产品质量的已决或未决诉讼

报告期初至本回复出具日，除《公开转让说明书》已披露的产品质量未决诉讼外，公司不存在其他关于产品质量的已决或未决诉讼。

(四) 请主办券商及会计师核查①事项，并发表明确意见

1、核查程序

(1) 查阅该诉讼案件的起诉状等文件，了解该诉讼案件的基本情况；

(2) 访谈公司高级管理人员、该诉讼案件的代理律师，了解该诉讼案件的发生背景、诉讼进展情况；

(3) 结合会计准则规定，分析是否需要计提预计负债。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：截至本回复出具日，在墨尔本新型材料（河北）有限公司与公司买卖合同纠纷中，双方对事实认定存在争议，法院尚未出具判决。该诉讼不存在需要承担赔偿责任的现时义务，且针对该诉讼是否需要赔偿及赔偿金额亦不存在可靠计量的依据，不满足预计负债的确认条件。公司未计提预计负债，符合会计准则相关规定。

(五) 请主办券商及律师核查②③事项，并发表明确意见

1、核查程序

(1) 获取并查阅诉讼案件的相关资料，并与公司相关负责人及案件代理律师沟通，了解公司与主要客户、供应商的合作情况，是否存在潜在纠纷，未决诉讼应对措施、进展情况；

(2) 登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等官方网站对公司及子公司涉诉情况进行查询；

(3) 获取并查阅公司及其子公司住所地人民法院、人民检察院、住所地所在市中级人民法院、市人民检察院出具的相关证明或回函；

(4) 获取公司及其子公司出具的关于本次挂牌相关事项的说明。

2、核查结论

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司与墨尔本新型材料（河北）有限公司的诉讼不会影响公司与主要客户或供应商后续合作，不会对公司的经营产生重大不利影响。公司已从聘请外部律师、完善案件证据材料、与案件相对方沟通等多方面积极应诉，在诉讼中最大限度的保护公司权益。

(2) 报告期初至本回复出具日，除《公开转让说明书》已披露的产品质量未决诉讼外，公司不存在其他关于产品质量的已决或未决诉讼。

二、关于供应商与采购。经公开信息查询，前五大供应商中句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司、南京益远机械制造有限公司实缴资本均为0。请公司：①说明公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险；②说明公司是否存在外购成品的情形，如有补充说明外部采购成品的原因及合理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的金额、占采购总额的比例、毛利率情况；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹

配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求；③说明前述供应商实缴资本为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性；公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况；④说明公司是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商，如有请说明合理性、交易的公允性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（一）说明公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议，价格是否稳定，从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制，公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

1、公司与主要供应商的合作期限、采购合同签订方式，是否签订框架协议

报告期内，公司向前五名供应商采购情况如下：

单位：万元

2023 年度					
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	句容晟泰机械有限公司	是	螺纹元件等	1,948.12	7.23%
2	无锡欧龙宇自动化科技有限公司	否	自动配混系统等	1,006.96	3.74%
3	TS HENSCHEL GMBH	否	减速箱	947.68	3.52%
4	南京明亮德丰机电成套设备有限公司	否	水下切粒系统等	901.57	3.34%
5	南京益远机械制造有限公司	否	机筒筒体	774.87	2.87%
合计		-	-	5,579.20	20.70%
2022 年度					
序号	供应商名称	是否关联方	采购内容	金额	占采购总额的比例
1	江苏徽煌无纺科技有限公司	否	熔喷模头、移动成网机等	1,028.94	5.15%
2	句容晟泰机械有限公司	是	螺纹元件等	1,026.10	5.14%
3	无锡欧龙宇自动化科技有限公司	否	自动配混系统等	795.23	3.98%
4	南京科远驱动技术有限公司	否	永磁同步交流电机等电气件	774.87	3.88%

2023 年度					
5	南京明亮德丰机电成套设备有限公司	否	水下切粒系统等	514.08	2.58%
合计		-	-	4,139.22	20.74%

注 1：上表中向 TS HENSCHTEL GMBH 采购金额包括向其附属公司亨设尔（上海）动力传动技术有限公司采购金额。

注 2：上表中向句容晟泰采购金额包括向其代理商丹阳凯达采购的金额。

公司与报告期内的前五名供应商合作情况如下：

序号	供应商名称	开始合作时间	合同签订方式	是否签订框架协议
1	句容晟泰机械有限公司	2021 年	框架协议及具体订单	是
2	南京益远机械制造有限公司	2020 年		是
3	南京科远驱动技术有限公司	2018 年		是
4	无锡欧龙宇自动化科技有限公司	2018 年	订单合同	否
5	TS HENSCHTEL GMBH	2018 年		否
6	南京明亮德丰机电成套设备有限公司	2018 年		否
7	江苏徽煌无纺科技有限公司	2021 年		否

对于螺纹元件、筒体、螺杆等外购定制件及部分电气件，考虑其采购频繁、采购量大，公司通常采取与相关供应商以“框架协议+具体订单”的方式签订采购合同，合作期限通常为 1 年，每年重新签订框架协议，采购订单按公司需求下单。对于自动配混系统、减速机、喂料系统、水下切粒系统等机械类、辅助类设备，公司通常根据需求选择合适的供应商，并采用单次订单方式签署合同。

2、公司与主要供应商的采购价格稳定

报告期内，公司采购的原材料主要包括外购定制件、电气类、机械类、辅助设备类等。公司高分子材料挤出装备由于定制化生产的特性，所采购的原材料品类多、规格型号复杂，各型号差异较大。因此本回复选取公司向主要供应商采购的具有代表性的产品作为参考，其中代表性指：覆盖向该供应商报告期内采购总额的 50%以上。

序号	供应商名称	主要原材料	规格型号	2023年		2022年	单位
				采购平均单价	变动率	采购平均单价	
1	句容晟泰机械有限公司	螺纹元件	175 型螺纹元件 (38CrMnAlA)	14.60	-	14.60	元/毫米
			110 型螺纹元件 (38CrMnAlA)	5.27	-	5.27	元/毫米
			110 型螺纹元件 (W6Mo5Cr4V2)	7.70	-	7.70	元/毫米
			135 型螺纹元件 (38CrMnAlA)	6.99	-	6.99	元/毫米
			135 型螺纹元件 (W6Mo5Cr4V2)	11.95	-	11.95	元/毫米
			52 型螺纹元件 (W6Mo5Cr4V2)	2.83	-	2.83	元/毫米
			65 型螺纹元件 (38CrMnAlA)	1.95	-	1.95	元/毫米
			65 型螺纹元件 (W6Mo5Cr4V2)	3.36	-	3.36	元/毫米
			75 型螺纹元件 (38CrMnAlA)	2.39	-	2.39	元/毫米
			75 型螺纹元件 (W6Mo5Cr4V2)	3.89	-	3.89	元/毫米
			95 型螺纹元件 (38CrMnAlA)	3.72	-	3.72	元/毫米
			95 型螺纹元件 (W6Mo5Cr4V2)	5.58	-	5.58	元/毫米
2	无锡欧龙宇自动化科技有限公司	自动配混系统		23.96	-2.15%	24.49	万元/个
3	TS HENSCHTEL GMBH	减速箱	亨设尔减速箱-T1MAX	22.90	-3.19%	23.65	万元/个
			亨设尔减速箱-G46	64.11	/	未采购	万元/个
4	江苏徽煌无纺科技有限公司	熔喷模头、移动成网机等		未采购	/	1,473.10	万元/套

序号	供应商名称	主要原材料	规格型号	2023年		2022年	单位	
				采购平均单价	变动率	采购平均单价		
5	南京益远机械制造有限公司	机筒筒体	175 双螺杆筒体 (38+Cr26)	28,178.68	8.15%	26,055.75	元/个	
			95 双螺杆筒体 (45+Cr26)	6,592.12	-7.30%	7,110.95	元/个	
			95 双螺杆筒体 (38CrMnAlA)	3,720.75	7.60%	3,458.08	元/个	
			110 双螺杆筒体 (45+Cr26)	11,598.82	-2.60%	11,908.98	元/个	
			135 双螺杆筒体 (38CrMnAlA)	7,705.15	-0.82%	7,768.50	元/个	
			135 双螺杆筒体 (45+Cr26)	13,274.34	/	未采购	元/个	
			150 双螺杆筒体 (38CrMnAlA)	23,212.39	/	未采购	元/个	
			200 双螺杆筒体 (38CrMnAlA)	42,847.95	/	未采购	元/个	
6	南京科远驱动技术有限公司	永磁同步交流电机	280KW	60,973.45	0.76%	60,512.39	元/个	
			110KW	24,899.44	-8.19%	27,121.70	元/个	
			132KW	27,773.01	-1.19%	28,107.67	元/个	
			400KW	81,305.31	-	81,305.31	元/个	
		塑机加热控制单元			994.87	-3.89%	1,035.19	元/个
		变频器			2,696.86	-5.11%	2,842.13	元/个
		DCS 控制器单元			10,619.47	-	10,619.47	元/个
		工业显示平板	21.5 英寸工业显示平板	9,778.76	-	9,778.76	元/个	
12 英寸工业显示平板	4,867.26		-	4,867.26	元/个			

序号	供应商名称	主要原材料	规格型号	2023 年		2022 年	单位
				采购平均单价	变动率	采购平均单价	
7	南京明亮德丰机电成套设备有限公司	水下切粒系统（离心脱水机）	全部采购	93,548.95	167.76%	34,938.03	元/套
			其中：剔除仅 2023 年采购及仅 2022 年采购型号后	50,833.54	11.63%	45,536.98	元/套
		水下切粒循环水系统		31,241.93	-3.34%	32,322.26	元/套
		电控柜		4,224.33	14.44%	3,691.34	元/套

由上表所述，报告期内，公司主要原材料采购价格基本稳定，不存在大幅波动，部分原材料价格存在略微波动主要系产品规格型号、制造工艺差异所致，如机筒筒体价格除了受机筒直径、钢材材质影响外，还受有无筒体开口、有无整体套等影响；永磁同步交流电机价格除了受功率影响外，还受电机级数影响；离心脱水机规格型号众多，受电机功率、螺旋管道架构设计、材料、CE 认证、防爆等级等影响价格存在一定波动。

3、从采购端如何锁定或控制原材料价格波动风险，是否约定调价机制

公司高度重视采购流程管理，建立了一系列完善的采购管理制度，包括《采购管理制度》《原材料采购管理制度》《供应商管理制度》等。公司生产运营中心下设采购计划部，有专职采购人员负责原材料的寻源、询比价及采购作业。同时，为保证公司主要原材料供应的及时性和稳定性，公司已与多家供应商保持长期稳定的合作关系。

公司与主要供应商交易通常采用随行就市的定价原则，未约定调价机制；对于采购频繁、采购量大的主要原材料，公司通常与主要供应商签署《采购框架协议》确保原材料供应的稳定性。为加强关键原材料价格管控，公司在《采购框架协议》中约定了限制调价条款：“越升公司和供方可以在采购订单内固定某种货物的价格，除非双方另有书面约定，经固定的购买价格的提高必须至少提前十五天向越升公司提出，并经越升公司书面同意后方可提价。同时在提价前供方必须保证满足对越升公司的供货数量要求，不得擅自减少。如供方自行降价必须在执行降价前十个工作日书面通知越升公司。”

4、公司在应对原材料价格波动方面的具体措施及有效性，结合历史经营状况说明公司是否面临较大的材料价格波动风险

报告期内，公司主要原材料采购价格基本稳定，不存在较大波动。为应对原材料价格波动带来的经营风险，公司采取了多方面措施，具体包括：

(1) 持续强化与供应商的合作，保持长期稳定的合作关系，争取更优惠的采购价格以降低材料采购成本；与部分主要原材料供应商签订年度采购框架协议，保证原材料供应的稳定性，从而控制原材料价格波动对公司生产成本的影响；针

对同一类材料采购，公司储备两个以上的供应商，并根据需要进行合作，以降低对单一采购渠道的依赖性、保证供应的稳定性。

(2) 根据市场需求和供应情况密切关注主要原材料价格波动情况，控制适当的原材料储备量，以降低原材料市场价格波动对公司生产成本的影响；

(3) 继续加大研发投入，强化创新能力，围绕前沿塑料挤出加工工艺及特种材料、高端新材料等新兴应用领域持续开展技术研究及装备产品开发，提升公司高分子材料挤出装备产品附加值和市场竞争力，降低原材料价格对总成本影响幅度；

(4) 加强成本控制，通过持续的工艺改良和精益生产等方式提高生产效率，有效地降低生产成本。

公司制定了多方面措施以应对原材料价格波动，原材料价格波动应对措施有效，但不排除未来原材料价格上升，从而导致主营业务毛利率下降，进而对公司的盈利能力产生不利影响的风险。公司已经在《公开转让说明书》之“重大事项提示”披露相关风险“毛利率及业绩下滑风险”。

(二) 说明公司是否存在外购成品的情形，如有补充说明外部采购成品的原因及合理性；按照产品类别列示报告期内外部采购成品的金额、占采购总额的比例、毛利率情况；主要成品供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性；公司采用总额法还是净额法确认收入及相关依据，是否符合《企业会计准则》的要求

1、报告期各期外购成品销售情况

公司主要从事高分子材料挤出装备的研发、制造与销售，致力于为客户提供高分子材料生产的创新性整体解决方案，根据客户定制化订单需求组织整机研发与生产。报告期内，公司不存在对外销售外购高分子材料挤出装备成品的情形。

下游客户使用高分子材料挤出装备进行生产的过程中，混料在挤出机筒体里面充分混合、混炼，使得筒体与螺纹元件磨损严重，为了不影响挤出装备产出效率，故下游客户需要定期更换螺杆、螺纹元件、筒体等较易磨损的部件。因此，报告期内，公司存在根据客户需求，外购螺杆、螺纹元件、筒体等挤出装备定制

化配件进行销售的情况。由于公司销售的高分子材料挤出装备定制化程度较高，需要更换的配件大多由公司结合客户自身维修或更换需求进行定制化设计，并委托供应商进行定制化生产，交付公司检验确认后，再交付客户并提供相应的技术支持。

报告期内，公司外购配件成本占当年采购总额的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年	
	外购配件成本	占采购总额比例	外购配件成本	占采购总额比例
配件	2,427.09	9.00%	1,898.33	9.51%
合计	2,427.09	9.00%	1,898.33	9.51%

由上表所述，报告期内，公司外购配件成本占采购总额的比例分别为 9.51% 和 9.00%，占比较低且相对稳定。

报告期内，公司对外销售配件毛利率情况如下：

项目	2023 年	2022 年
配件	47.83%	50.45%

由于公司销售的高分子材料挤出装备定制化程度较高，客户更换配件时会优先选择原配套厂家，故挤出装备配件毛利率较高。

2、主要配件供应商及合作年限、合作背景、采购金额与供应商经营状况的匹配性

主要配件供应商	供应的主要配件	开始合作时间	报告期内累计采购金额 (万元)		配件供应商 2023 年收入规模	合作背景及经营 状况匹配性
			2023 年度	2022 年度		
句容晟泰机械有限公司	螺纹元件等	2021 年	1,948.12	1,026.10	约 2,010 万元	前述供应商均为公司高分子材料挤出成套装备的配套供应商,供应规模与其销售规模具有匹配性。
南京明亮德丰机电成套设备有限公司	水下切粒系统等	2018 年	901.57	514.08	约 2,000 万元	
南京益远机械制造有限公司	机筒筒体	2020 年	774.87	498.78	约 1,500 万元	
舟山市意博塑料机械有限公司	机筒筒体	2013 年	320.29	303.31	约 1,200 万元	
无锡欧龙宇自动化科技有限公司	自动配混系统等	2018 年	1,006.96	795.23	约 3,000 万元	
舟山市昕鑫机械有限公司	机筒筒体	2010 年	277.31	300.83	约 2,000 万元	
南京科航智能科技有限公司	西门子品牌变频器、PLC 控制器等	2019 年	588.53	285.82	约 2,000 万元	

注 1：上表中供应商 2023 年收入规模来源于供应商访谈。

注 2：报告期内累计采购金额为向该供应商采购的全部采购金额。

注 3：上表中向句容晟泰采购金额包括向其代理商丹阳凯达采购的金额。

3、公司采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。
- （四）其他相关事实和情况。”

报告期内，公司对外购配件进行销售采用总额法核算，考虑因素如下：

考虑因素	公司实际情况
公司承担向客户转让商品的主要责任	公司在接到销售订单后，按照订单中交付产品的要求供货，并根据库存向外部供应商进行采购。公司分别与供应商及客户签订独立的购销合同，并遵循独立交易原则，公司均独立履行对供应商、客户的合同权利和义务；公司采购后存货所有权上的主要风险和报酬由公司独立承担。公司以自己的名义承担对客户的供货、退货责任。即公司承担向客户转让商品的主要责任。

考虑因素	公司实际情况
公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	供应商在将商品送达公司交货点后损失风险由公司承担，公司取得对商品的控制权，不论公司的客户最终是否接受相关产品，公司都必须按照合同约定及时向供应商支付相应货款，公司在转让商品前承担了该商品的存货风险。根据公司与客户签订的合同，商品如果出现质量问题，客户有权将商品退还企业，要求公司承担相关的损失赔偿责任，客户无权向供应商进行责任追偿。
公司有权自主决定所交易商品的价格	公司单独与供应商、客户商定价格，在下游销售过程中，上游供应商并不参与产品定价，同时也无法决定公司与下游客户的实际成交价格。公司完全自主决定下游销售商品的价格。

综上，公司外购配件并销售，在向客户转让外购配件前拥有对该商品的控制权，采用总额法核算符合《企业会计准则》相关规定要求。

（三）说明前述供应商实缴资本为 0 的原因，公司与其大额交易的合理性； 公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

1、公司主要供应商的基本情况

报告期内，公司前五大供应商不存在实缴资本为 0 的情况，各公司成立时间、注册资本、实缴资本、主营业务情况具体如下：

供应商名称	主营业务/主要产品	成立时间	注册资本	实缴资本
句容晟泰机械有限公司	螺纹元件等机加工产品	2021 年	100 万元	83.33 万元
无锡欧龙宇自动化科技有限公司	计量喂料系统、物料输送系统等	2018 年	1,000 万元	50 万元
TS HENSCHEL GMBH	该公司为 TS GROUP GMBH 控制的公司，为国际知名的减速机企业，其品牌历史可追溯至 1810 年。2023 年其在中国大陆境内销售额约为 715 万欧元。	2017 年	2.5 万欧元	未披露
南京明亮德丰机电成套设备有限公司	水下造粒设备，脱水机，振动筛、钣金加工等	2014 年	200 万元	200 万元
南京益远机械制造有限公司	平行双螺杆挤出机配件生产，主要产品为筒体，整体耐磨套、熔体泵和螺纹元件等	2019 年	200 万元	50 万元
江苏徽煌无纺科技有限公司	无纺布生产线、无纺布生产设备等	2020 年	1,000 万元	200 万元
南京科远驱动技术有限公司	上市公司科远智慧(002380.SZ)之控股子公司，主要从事伺服驱动、电力电子、数控系统等相关软硬件产品研发、生产、销售、代理	2006 年	1,000 万元	1,000 万元

注 1：表格中信息来源于公司官网、企查查、中信保报告；

注 2：天眼查官网显示句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司、南京益远机械制造有限公司实缴资本为“未公开”、“1,000 万元”、“未公开”；企查查官网显示为“-”、“-”、“-”；表格中实缴资本来源于国家企业信用信息公示系统。

2、公司与句容晟泰机械有限公司、南京益远机械制造有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司大额交易的合理性

上述供应商主营业务、主要产品、社保缴纳人数、厂房面积、生产设备等情况如下：

供应商名称	主营业务/主要产品	2023 年 12 月 31 日社保缴纳人数	厂房面积	2023 年收入规模	主要生产设备
句容晟泰机械有限公司	螺纹元件等机加工产品	14 人	约 1,450 m ²	约 2,010 万元	拥有钻床、液压拉床、数控车床、数控螺纹专用车床、数控螺杆专用机床、数控螺纹套磨床、平面磨床、龙门加工中心、立式加工中心等机加工设备
无锡欧龙宇自动化科技有限公司	计量喂料系统、物料输送系统等	65 人	约 30,000 m ²	约 3,000 万元	拥有激光切割机、激光焊机，钣金圈圆机等数控精密生产设备
南京益远机械制造有限公司	平行双螺杆挤出机配件生产，主要产品为筒体，整体耐磨套、熔体泵和螺纹元件等	17 人	约 1,300 m ²	约 1,500 万元	拥有数控铣床、数控镗床，卧式和立式 CNC 加工中心，以及三坐标检测仪，磨齿机和探伤仪等生产设备

注：上表数据来源于所得税纳税申报表、实地访谈及供应商提供的说明。

由上表可知，上述供应商具有一定规模的生产人员、生产场地及生产设备，具有向公司供货的生产能力。

从资本金及业务规模来看，公司对于螺杆、机筒筒体、螺纹元件等金属加工定制件选择的供应商普遍规模较小，主要系公司主要产品均为定制化产品，因此存在采购多为非标产品、定制化程度较高且整体规模相对较小的情况。供应商所处机加工行业发展成熟、行业内符合公司合格供应商条件的厂商数量众多，公司转换成本较低；大型厂商对规模较小的客户重视程度较低，配合度较低，在供货及时、优先保障、产品价格等方面难以优先满足交易规模较小的客户需求，因此与中小规模机加工厂合作符合行业惯例。

上述供应商凭借具有竞争力的价格、可靠的产品质量和稳定的交货周期，成为公司较为稳定的合作伙伴，公司与其交易具有合理性。

综上，公司前五大供应商均不存在实缴资本为零的情况，公司与句容晟泰机械有限公司、南京益远机械制造有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司大额交易具有合理性。

3、公司选择供应商的标准和具体方式、货源情况

公司为加强对供应商的管理，制定了《供应商管理制度》，建立了完善的供应商评价与选择管理方法。公司采购计划部、生产部等共同对供应商的信用情况、产品质量及技术参数、交货周期及供货稳定程度等因素进行综合评估，并对主要材料供应商进行现场考察。公司选取供应商的标准具体如下：

(1) 信用情况：能否按照合同约定履行合同，尤其在原材料价格波动时，能否遵守合同条款；能否对公司图纸资料保密。

(2) 产品质量及技术参数：供应商所供物料标准、产品性能、规格型号。

(3) 交货周期：是否能在约定时间内及时交付货物。

(4) 供货稳定程度：供应商是否具有足够的生产能力，能满足公司连续生产的需求。

公司供应商的货源情况稳定，针对同一类材料采购，公司储备两个以上的供应商，并根据需要进行合作，以降低对单一采购渠道的依赖性、保证供应的稳定性。

(四) 说明公司是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商，如有请说明合理性、交易的公允性

1、是否存在主要为公司服务的客户或供应商

(1) 报告期内，公司前五大客户不存在主要为公司服务的情形。

(2) 报告期内，公司前五大供应商中，句容晟泰依据公司提供的设计图纸及技术参数，主要为公司提供螺纹元件产品，该类机械加工企业呈现经营规模小、产能有限的特点，越升科技在手订单增长迅速的情况下对其采购金额较大，使得部分定制化螺纹元件形成规模化生产，有助于降低生产成本和提高生产效率，为

供应商带来显著的经济效益，因此，句容晟泰在产能有限的情况下优先保证了对越升科技的销售，销售金额占其营业收入比例较高。

2023年12月，公司为增强对于螺纹元件等定制件生产过程中的质量把控和 高分子材料挤出装备整体生产制造流程的连贯性，加强对于核心原材料的技术把 控，公司与句容晟泰签署资产收购协议，以评估价值为基础收购句容晟泰螺纹元 件生产设备，实现螺纹元件的自主化生产。

2、是否存在员工或前员工设立的客户或供应商

报告期内，公司前五大客户、前五大供应商中均不存在由员工或前员工设立 的情形。

3、是否存在刚成立就开始合作的客户或供应商

(1) 报告期内，刚成立即与公司开始合作的前五大客户

报告期内，公司前五大客户成立时间及与公司开始合作时间情况如下：

报告期内前五大客户	成立时间	开始合作时间
安徽新永拓新材料有限公司	2016年	2022年
俄罗斯 PENOPLEX SPB LTD	2000年	2019年
法国 MARCHANTE S.A.S.	2012年	2016年
俄罗斯 METACLAY JSC	2009年	2019年
美国 TEMA NORTH AMERICA LLC	2017年	2023年
泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED	2021年	2021年
平安国际融资租赁有限公司	2012年	2018年
北京康美特科技股份有限公司	2005年	2014年
华润化学材料科技股份有限公司	2003年	2020年

由上表可知，除泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 外，公司前五 大客户中不存在成立当年即与公司展开合作的情形。公司与泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 交易的合理性及公允性分析如下：

①与泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 交易的合理性

泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 系泰国国有企业 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 的控股子公司。泰国 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED

注册于 1978 年，是东南亚第一个完全一体化的石化联合企业公司。越升科技前期与 IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 开展试验机合作，2021 年，适逢全球熔喷布市场需求旺盛，基于前期合作的积累及其对熔喷布市场的预期，IRPC PUBLIC COMPANY LIMITED 设立泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 主要从事纺粘布、熔喷布等非织造布的生产制造，并于设立当年购买越升科技的设备作为主要生产设备，具有合理性。

②与泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 交易的公允性

公司向泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED 交付的整机装备产品定价遵循“成本+合理利润率”的成本加成原则，以材料成本为基础，综合考虑产品技术特征、市场竞争程度、客户所在地区经济发展水平及客户购买力等因素，确定交易价格，毛利率为 25.54%，产品定价公允。报告期内，公司不存在向其他第三方交付同类装备的情形，产品单价不具有可比性。

(2) 报告期内，刚成立即与公司开始合作的前五大供应商

报告期内，公司前五大供应商成立时间及与公司开始合作时间情况如下：

报告期内前五大供应商	成立时间	开始合作时间
句容晟泰机械有限公司	2021 年	2021 年
无锡欧龙宇自动化科技有限公司	2018 年	2018 年
TS HENSCHEL GMBH	2017 年	2018 年
南京明亮德丰机电成套设备有限公司	2014 年	2018 年
南京益远机械制造有限公司	2019 年	2020 年
南京科远驱动技术有限公司	2006 年	2018 年
江苏徽煌无纺科技有限公司	2020 年	2021 年

注：TS HENSCHEL GMBH 为 TS GROUP GMBH 控制的公司，为国际知名的减速箱企业，其品牌历史可追溯至 1810 年。2023 年其在中国大陆境内销售额约为 715 万欧元。

由上表可知，报告期内，除句容晟泰机械有限公司及无锡欧龙宇自动化科技有限公司外，公司前五大供应商中不存在其他成立当年即与公司展开合作的情形。公司与句容晟泰机械有限公司及无锡欧龙宇自动化科技有限公司交易的合理性及公允性分析如下：

①与句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司交易的合理性

句容晟泰、无锡欧龙宇自动化科技有限公司的核心团队在上述公司成立前，一直从事相关业务，并通过其他供应商与越升科技展开合作；考虑历史合作情况良好、产品质量可靠，故在前述供应商设立后，公司继续与其进行合作。此外，考虑大型供应商配合度较低，前述供应商产品质量、交付及时性能够满足公司要求并具有一定的价格优势，因此在其成立当年即与公司展开合作具有合理性。

②与句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司交易的公允性

公司与句容晟泰机械有限公司交易的公允性论证参见本回复之“问题 7 关于其他事项”之“三/（一）结合细分产品的第三方价格、市场价格，逐项补充说明报告期内关联交易的公允性，是否存在潜在利益输送或损害公司利益的情况”。

公司向无锡欧龙宇自动化科技有限公司主要采购自动配混系统，采购的主要原材料单价与向其他供应商采购同类原材料价格对比如下：

单位：万元/套

主要原材料	年份	无锡欧龙宇自动化科技有限公司	无锡灵鸽机械科技股份有限公司
自动配混系统	2022 年	24.49	27.58
	2023 年	23.96	29.00

报告期内，公司向无锡欧龙宇自动化科技有限公司采购的主要原材料单价与向其他供应商采购价格不存在重大差异，价格公允。

（五）核查程序及核查结论

1、核查程序

（1）获取并查阅公司与报告期内前五大供应商签订的采购合同或框架协议；对报告期内前五大供应商进行访谈、了解公司与前述供应商开始合作时间、是否签订框架协议以及采购价格变动趋势；

（2）获取并查阅公司与主要供应商采购明细表，分析主要原材料采购价格稳定性；向公司相关业务负责人了解公司应对原材料价格波动的具体措施；了解公司历史经营状况中是否存在面临较大的材料价格波动风险的情况；

（3）了解公司是否存在外购成品的情形，分析公司外购配件成本占采购总额比例、对外销售毛利率情况；对报告期内主要配件供应商进行访谈，了解与公

司开始合作时间、经营规模；分析其采购金额与经营状况的匹配性；

(4) 取得公司的《供应商管理制度》等相关制度，向采购负责人了解公司供应商的选取标准、遴选程序；

(5) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开网站查询报告期内主要供应商实缴资本；对句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司、南京益远机械制造有限公司进行访谈，并获取关于其生产经营状况的相关说明文件及所得税纳税申报表等；

(6) 获取公司员工、主要客户、主要供应商名单，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查等公开网站查询，核查公司是否存在主要为公司服务的、员工或前员工设立的、刚成立就开始合作的客户或供应商情况；分析其合理性及公允性。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 对于螺纹元件、筒体、螺杆等外购定制件及部分电气件，公司通常以“框架协议+具体订单”的方式与供应商签订合同；对于自动配混系统、减速机、喂料系统、水下切粒系统等机械类、辅助类设备，公司通常根据需求选择合适的供应商，并采用单次订单方式签署合同。

(2) 报告期内，公司与主要供应商的采购价格基本稳定。公司与主要供应商交易通常采用随行就市的定价原则，未约定调价机制。对于采购频繁、采购量大的主要原材料，公司通常与主要供应商签署《采购框架协议》确保原材料供应的稳定性。报告期内，公司未面临较大的价格波动风险。

(3) 报告期内，公司不存在对外销售外购高分子材料挤出装备成品的情形。主要配件供应商为公司高分子材料挤出成套装备的配套供应商，供应规模与供应商销售规模具有匹配性；公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的要求。

(4) 公司与句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司、南京益远机械制造有限公司大额交易具有合理性；公司对供应商的信用情况、产品质量及技术参数、交货周期及供货稳定程度等因素进行综合评估以选取主要供应

商，货源情况稳定。

(5) 公司前五大客户、前五大供应商中均不存在由员工或前员工设立的情形；

(6) 公司前五大客户中不存在主要为公司服务的情形，前五大供应商中句容晟泰机械有限公司主要为公司提供服务，交易具有合理性及公允性。

(7) 刚成立即与公司开始合作的前五大客户有泰国 INNOPOLYMED COMPANY LIMITED；刚成立即与公司开始合作的前五大供应商有句容晟泰机械有限公司、无锡欧龙宇自动化科技有限公司，交易具有合理性及公允性。

三、关于关联交易。根据申报材料：报告期内，公司向关联方句容晟泰及其代理商采购螺纹元件，2023 年以 283.37 万元的对价收购句容晟泰螺纹元件生产设备等固定资产；报告期内，公司前五大客户中北京康美特为关联方。请公司：①结合细分产品的第三方价格、市场价格，逐项补充说明报告期内关联交易的公允性，是否存在潜在利益输送或损害公司利益的情况；②说明公司既向句容晟泰，又向其代理商采购螺纹元件的原因及合理性，交易价格是否存在明显差异；③说明公司向关联方句容晟泰采购螺纹元件生产设备的定价依据，交易价格是否公允，相关固定资产采购后是否能够正常使用、是否存在减值情形，结合产能利用率说明相关设备的产能能否满足公司需要；说明公司相关对价的支付情况及资金来源；④说明公司与北京康美特公开信息披露的一致性。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

(一) 结合细分产品的第三方价格、市场价格，逐项补充说明报告期内关联交易的公允性，是否存在潜在利益输送或损害公司利益的情况

报告期内，公司与句容晟泰及北京康美特之间关联交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2023 年度		2022 年度	
		交易金额 (不含 税)	占同类交易 金额比例	交易金 额(不含 税)	占同类交易 金额比例
天津斯坦利	配件及其他	3.85	0.01%	4.23	0.01%

关联方名称	交易内容	2023 年度		2022 年度	
		交易金额 (不含税)	占同类交易 金额比例	交易金 额(不含 税)	占同类交易 金额比例
北京康美特	装备、配件及其他	28.58	0.09%	22.83	0.06%
沧州康美特	装备、配件及其他	25.09	0.08%	1,679.47	4.69%
北京康美特小计		57.53	0.18%	1,706.53	4.76%
句容晟泰	原材料采购	1,948.12	7.23%	1,026.10	5.14%
句容晟泰	固定资产采购	283.35	55.46%		
句容晟泰小计		2,231.47	-	1,026.10	5.14%

注：公司向句容晟泰的原材料采购金额包含向其代理商丹阳凯达采购的金额。

天津斯坦利、天津康美特和沧州康美特均为北京康美特全资子公司。报告期内，公司向北京康美特销售的产品主要包括高分子材料挤出装备及其配件等，销售金额分别为 1,706.53 万元和 57.53 万元，占当期主营业务收入的比例为 4.76% 和 0.18%；报告期内，公司向句容晟泰及其代理商采购螺纹元件等原材料金额分别为 1,026.10 万元和 1,948.12 万元，占当期采购金额的比例为 5.14% 和 7.23%，2023 年公司向句容晟泰采购螺纹元件生产设备金额为 283.35 万元，占当期固定资产采购金额比例为 55.46%，上述关联交易的公允性情况如下：

1、与北京康美特交易的公允性

公司与北京康美特之间交易的具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2023 年度			2022 年度		
		合同金额 (含税)	金额	占同类 交易金 额比例	合同金 额(含 税)	金额	占同类 交易金 额比例
天津斯坦利	配件及其他	4.35	3.85	0.01%	4.78	4.23	0.01%
北京康美特	LAB30 五层共挤试验片材线				22.00	19.47	0.05%
	配件及其他	32.30	28.58	0.09%			
	其中：水下切粒系统	28.50	25.22	0.08%			
	小计	32.30	28.58	0.09%	25.80	22.83	0.06%
沧州康美特	SAT110-TDD200 发泡珠粒生产装备				500.00	442.48	1.24%

关联方名称	交易内容	2023 年度			2022 年度		
		合同金额 (含税)	金额	占同类交易金额比例	合同金额 (含税)	金额	占同类交易金额比例
	TDS175-TDD400 发泡珠粒生产装备				1,248.00	1,104.42	3.09%
	配件及其他	28.35	25.09	0.08%	149.80	132.57	0.37%
	其中：上料系统				149.80	132.57	0.37%
	小计	28.35	25.09	0.08%	1,897.80	1,679.47	4.69%

报告期内，公司向北京康美特销售的产品包括高分子材料挤出装备及配件等，公司制造销售的高分子材料挤出装备和配件具有高度定制化特征，不存在明确可比的市场价格，通过与向无关联第三方销售的价格进行对比验证关联交易的公允性，具体对比情况如下：

(1) 高分子材料挤出装备

报告期内，公司向北京康美特销售的主要装备与向无关联第三方销售的相近规格型号装备的价格对比情况如下：

单位：万元

客户名称	装备名称	数量 (套)	合同金额 (含税)	比价依据
沧州康美特	TDS175-TDD400 发泡珠粒生产装备	1	1,248.00	无关联第三方采购价格
SHINOVA (维尔京群岛)	TDS175-TDD400 挤出机组	1	1,707.30	
PENOPLEX (俄罗斯)	TDS135-TDD400 挤出机组	1	1,375.10	
比价差异率			-19.02%	
沧州康美特	SAT110-TDD200 发泡珠粒生产装备	1	500.00	无关联第三方采购价格
NOVAFIXLLC (格鲁吉亚)	TDS75-TDD200 挤出机组	1	490.00	
OHANA (阿联酋)	TDS95-TDD250 挤出机组	1	559.29	
比价差异率			-4.70%	
北京康美特	LAB30 五层共挤试验片材线	1	22.00	无关联第三方采购价格
山东蔚枫生物科技有限公司	LAB30 双螺杆挤出装备	1	25.00	
比价差异率			-12.00%	

注 1：境外客户的销售价格按 1 美元=7 人民币的汇率换算；

注 2：涉及多笔可比交易的比价差异率按照各笔交易的平均价格计算。

由上表可知，公司向北京康美特销售的高分子材料挤出装备与向无关联第三方销售的装备价格整体上不存在重大差异。由于公司产品为非标准化装备，且公司在销售过程中采用一单一议的销售方式，相近规格型号的设备会因定制化内容的不同导致销售价格存在一定差异，相较于销售国外的设备可能存在价格略低的情况。

(2) 配件

客户名称	装备名称	数量（套）	含税合同金额（万元）	含税单价（万元/套）	比价依据
沧州康美特	高组分上料系统	2	123.60	61.80	无关联第三方采购价格
POLYFOAM XPS LIMITED（英国）	高组分上料系统	1	66.85	66.85	
TERMOTECH XPS（乌兹别克斯坦）	高组分上料系统	1	55.30	55.30	
比价差异率				1.19%	
沧州康美特	低组分上料系统	1	26.20	26.20	无关联第三方采购价格
ADOPEN PLASTIK VE INSAAT SANAYI A.S.（土耳其）	低组分上料系统	1	29.75	29.75	
江苏苏能新材料科技有限公司	低组分上料系统	2	42.00	21.00	
比价差异率				3.25%	
北京康美特	水下切粒系统	1	28.50	28.50	无关联第三方采购价格
MIKS PLASTIK IMYA SAN. VE TIC. A.S（土耳其）	水下切粒系统	1	38.50	38.50	
浙江丽孚科技有限公司	水下切粒系统	1	22.48	22.48	
比价差异率				-6.52%	

注 1：沧州康美特 2023 年向公司采购两套高组分上料系统，合同金额合计 123.60 万元，采购低组分上料系统一套，合同金额 26.20 万元，当年累计采购上料系统合同金额为 149.80 万元；

注 2：境外客户的销售价格按 1 美元=7 人民币的汇率换算；

注 3：涉及多笔可比交易的比价差异率按照各笔交易的平均价格计算。

由上表可知，公司向北京康美特销售的上料系统、水下切粒系统与向无关联

第三方销售的配件价格相比整体上不存在重大差异。由于公司销售配件的定制化属性较强，母粒及助剂的种类、部件的品牌及材质、输料管道长度等因素会导致上料系统和水下切粒系统的价格存在一定差异。除上料系统及水下切粒系统外，公司向北京康美特销售的其他配件金额和占比较小，交易价格为双方基于市场情况协商确定，定价公允。

2、与句容晟泰交易的公允性

(1) 螺纹元件等原材料采购

报告期内，公司向句容晟泰及其代理商采购的原材料主要为螺纹元件，公司向句容晟泰采购的主要型号螺纹元件含税价格与向无关联第三方询价结果对比情况如下：

单位：元/毫米

项目	材质	句容晟泰单价	向其他供应商采购均价	第三方报价				第三方平均报价	比价差异率
				江苏泓琦机械科技发展有限公司	南京志和机械制造有限公司	江苏中装机械科技有限公司	南京翔然橡塑机械设备有限公司		
175型螺纹元件	38CrMnAl A	16.50	-	-	-	15.20	16.00	15.60	5.77%
110型螺纹元件	38CrMnAl A	5.96	-	5.40	4.10	6.20	7.50	5.80	2.76%
110型螺纹元件	W6Mo5Cr4V2	8.70	8.40	8.40	8.40	9.90	9.50	9.05	-3.87%
135型螺纹元件	38CrMnAl A	7.90	-	7.50	-	8.40	9.50	8.47	-6.69%
135型螺纹元件	W6Mo5Cr4V2	13.50	-	12.50	-	14.80	13.00	13.43	0.50%
52型螺纹元件	W6Mo5Cr4V2	3.20	3.00	3.00	3.00	3.30	3.00	3.08	4.07%
65型螺纹元件	38CrMnAl A	2.20	2.20	2.20	2.20	3.00	2.45	2.46	-10.66%
65型螺纹元件	W6Mo5Cr4V2	3.80	3.65	3.80	3.50	3.40	3.50	3.55	7.04%
75型螺纹元件	38CrMnAl A	2.70	2.65	2.65	2.65	3.30	3.20	2.95	-8.47%

项目	材质	句容晟泰单价	向其他供应商采购均价	第三方报价				第三方平均报价	比价差异率
				江苏泓琦机械科技发展有限公司	南京志和机械制造有限公司	江苏中装机械科技有限公司	南京翔然橡塑机械设备有限公司		
75 型螺纹元件	W6Mo5Cr4V2	4.40	4.20	4.20	4.20	4.70	4.30	4.35	1.15%
95 型螺纹元件	38CrMnAlA	4.20	4.10	4.10	4.10	5.20	4.50	4.48	-6.15%
95 型螺纹元件	W6Mo5Cr4V2	6.30	6.10	6.10	6.10	7.40	7.00	6.65	-5.26%

注 1：句容晟泰价格包括句容晟泰及其代理商丹阳凯达的价格，二者不存在差异；

注 2：比价差异率为句容晟泰单价与第三方平均报价之间的差异率。

由于在螺纹元件的加工过程中，不同厂商在原材料渠道、加工工艺、成本管理等方存在差异，导致其螺纹元件销售价格存在一定差异。由上表可知，公司向句容晟泰采购的螺纹元件的价格与向其他供应商采购价格、市场上无关联第三方报价整体上不存在重大差异。

（2）固定资产采购

为减少关联交易，增强公司对于螺纹元件等定制件生产过程中的质量把控和 高分子材料挤出装备整体生产制造流程的连贯性，公司于 2023 年与句容晟泰签署资产收购协议，以评估价值为基础收购句容晟泰螺纹元件生产设备开展螺纹元件生产。根据中水致远资产评估有限公司（以下简称“中水评估”）出具的中水致远评报字[2023]第 020709 号《资产评估报告》，句容晟泰相关设备类资产于评估基准日的评估价值为 283.35 万元。本次收购按照评估价值进行，价格公允。

综上所述，报告期内公司的关联交易定价公允，不存在潜在利益输送或损害公司利益的情况。

（二）说明公司既向句容晟泰，又向其代理商采购螺纹元件的原因及合理性，交易价格是否存在明显差异

报告期内，公司既向句容晟泰，又向其代理商丹阳凯达采购主要系基于句容晟泰的自主决定，公司实质交易对手均为句容晟泰，具体情况如下：

（1）句容晟泰基于其自身对于地方市场行情的判断和未来公司发展规划及

业务布局的考虑，希望通过丹阳凯达扩大自身在其他区域业务的可能性以及提升丹阳凯达自身经营规模，因此与公司沟通并指定丹阳凯达作为其代理商向公司销售螺纹元件，公司基于双方良好的合作关系及在保证螺纹元件供应质量的情况下，应句容晟泰的要求开始向其代理商进行采购。

(2) 公司向句容晟泰代理商采购价格与向其直接采购价格一致，不存在差异。

(3) 公司与句容晟泰及其代理商丹阳凯达之间采用背靠背方式进行合作，具体为公司向丹阳凯达进行采购，丹阳凯达再向句容晟泰进行采购，公司所需螺纹元件等的生产、运输及交付均由句容晟泰完成，丹阳凯达仅参与合同签署和资金收付，不参与实际生产和客户服务。

(4) 丹阳凯达及其股东、董监高与公司均不存在关联关系，亦不存在其他业务往来。

(三) 说明公司向关联方句容晟泰采购螺纹元件生产设备的定价依据，交易价格是否公允，相关固定资产采购后是否能够正常使用、是否存在减值情形，结合产能利用率说明相关设备的产能能否满足公司需要；说明公司相关对价的支付情况及资金来源

1、说明公司向关联方句容晟泰采购螺纹元件生产设备的定价依据，交易价格是否公允

公司向关联方句容晟泰采购螺纹元件生产设备的定价依据为对应设备的评估价值。在本次固定资产收购过程中，中水评估接受公司委托采用成本法对拟收购资产的市场价值进行评估。具体而言，中水评估按持续经营假设，结合委估机器设备的特点和收集资料的情况，采用重置成本法，即以评估基准日现行市场价为依据，确定重置价格，并通过实地勘察，确定成新率，计算评估价值。根据中水致远资产评估有限公司出具的中水致远评报字[2023]第 020709 号《资产评估报告》，句容晟泰相关设备类资产于评估基准日的评估价值为 283.35 万元。本次收购按照评估价值进行，交易价格公允。

句容晟泰近两年业务客户均主要为公司且近两年均实现盈利，公司通过资产收购实现螺纹元件的自主生产后，生产成本低于对外采购价格，具有商业利益合

理性。

2、相关固定资产采购后是否能够正常使用、是否存在减值情形

公司于 2023 年与句容晟泰签署资产收购协议，以评估价值为基础收购句容晟泰螺纹元件生产设备开展螺纹元件生产，收购完成后上述固定资产均能够正常使用。公司于报告期末对包括前述收购范围内设备在内的固定资产进行了盘点，项目组对其进行了监盘，经盘点未发现上述固定资产存在减值情形，无需对其计提减值。

3、结合产能利用率说明相关设备的产能能否满足公司需要

公司向句容晟泰收购固定资产并自主开展螺纹元件生产后，前述主要设备自 2024 年 1 月至 2024 年 5 月末的综合产能利用率为 70%左右，收购相关设备可以满足公司目前装备制造对于螺纹元件的生产需求并保有合理的产能释放空间以满足公司后续的整机设备产量提升导致的螺纹元件需求量增加。因此，该项固定资产收购可以满足公司目前及后续生产运营需要。

4、说明公司相关对价的支付情况及资金来源

公司根据评估价值向句容晟泰采购生产设备等固定资产，相关固定资产经中水评估进行评估后的不含税价格为 283.35 万元，公司于 2023 年 12 月使用自有资金已全额支付设备价款。

（四）说明公司与北京康美特公开信息披露的一致性

报告期内，公司与北京康美特集团对双方关联交易的公开披露内容对比如下：

1、交易金额数据差异

单位：万元

交易类型	交易对手方	2023 年			2022 年		
		公司披露金额	北京康美特披露金额	差异	公司披露金额	北京康美特披露金额	差异
关联销售	天津斯坦利	3.85	3.85	-	4.23	4.23	-
	沧州康美特	25.09	25.09	-	1,679.47	1,679.47	-
	北京康美特	28.58	28.58	-	22.83	22.83	-

根据上表，报告期内，公司与北京康美特集团的交易金额不存在差异。

2、往来余额差异核对

单位：万元

时间	具体科目		差异	差异原因
2023 年	越升科技应收款项	北京康美特应付账款		
	201.99	201.99	-	
	越升科技应收款项融资	北京康美特应收票据		
	44.63	-	44.63	北京康美特对符合条件的银行承兑汇票进行了终止确认
	越升科技应收票据	北京康美特其他流动负债		
	255.97	255.97	-	
2022 年	越升科技应收款项	北京康美特应付账款		
	781.74	781.74	-	
	越升科技应收款项融资	北京康美特应收款项融资		
	105.85	-	105.85	北京康美特对符合条件的银行承兑汇票进行了终止确认
	越升科技应收票据	北京康美特其他流动负债		
	216.01	216.01	-	

注：上表中应收款项包括应收账款与合同资产。

根据上表，公司与北京康美特集团的往来余额核对差异主要是由于北京康美特对符合条件的银行承兑汇票在背书转让给公司后进行了终止确认，而公司将收到的银行承兑汇票作为应收款项融资进行核算，双方会计处理均符合会计准则要求。

（五）核查程序及核查结论

1、核查程序

（1）获取公司关联交易明细表及对应凭证和公司向无关联第三方销售、采购产品的合同及相关凭证或报价单等，将关联交易产品价格与无关联第三方交易价格进行对比分析，论证关联交易价格的公允性；

（2）访谈公司管理层及句容晟泰，了解公司既向句容晟泰采购又向其代理商采购的原因及合理性；

（3）获取并查阅公司向句容晟泰收购固定资产的资产评估报告，对报告期

末固定资产实施监盘，实地查看收购相关固定资产的运行状况，获取收购相关设备的产能利用率计算表，获取并查看收购对价的支付凭证；

(4) 查阅北京康美特公开披露信息，核对公司与北京康美特公开信息披露的一致性。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内公司的关联交易定价公允，不存在潜在利益输送或损害公司利益的情况。

(2) 公司经句容晟泰指定向其代理商进行采购，采购价格与向其直接采购价格一致，不存在明显差异。

(3) 公司向句容晟泰采购固定资产以评估价值为基础进行，交易价格公允，相关固定资产均能够正常使用，不存在减值迹象，相关设备产能能够满足公司需要，公司已使用自有资金对收购价款进行了全额支付。

(4) 报告期内，公司与北京康美特集团的交易金额不存在差异，往来余额核对差异主要是由于北京康美特对符合条件的银行承兑汇票在背书转让给公司后进行了终止确认，而公司将收到的银行承兑汇票作为应收款项融资进行核算。

四、关于固定资产与在建工程。根据申报材料：各报告期末，公司固定资产分别为 789.43 万元、1,031.83 万元，公司在建工程分别为 0、2,438.27 万元，主要内容为高分子材料加工设备生产项目。请公司补充说明：①公司固定资产规模总体较小的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；②结合各产品各期产能、产能利用率、产量情况，说明生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致；③公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响；④公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行；⑤新增在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，建成后的产能

情况，在建工程投入的资金来源；报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形。请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见，并说明固定资产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、比例及结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施等。

【回复】

（一）公司固定资产规模总体较小的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异

截至 2023 年 12 月 31 日，公司固定资产规模及与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

泰瑞机器		
固定资产类别	账面原值	账面价值
房屋及建筑物	23,342.61	15,382.71
专用设备	19,369.91	7,686.61
运输工具	1,108.01	249.98
其他设备	823.56	230.81
合计	44,644.09	23,550.11
耐科装备		
固定资产类别	账面原值	账面价值
房屋及建筑物	4,209.50	2,072.24
机器设备	7,720.72	3,778.56
运输工具	682.07	173.43
电子设备及其他	432.14	56.31
合计	13,044.43	6,080.53
伊之密		
固定资产类别	账面原值	账面价值
房屋及建筑物	98,738.16	77,190.03
机器设备	53,117.97	26,384.13
运输工具	5,549.59	1,646.48
电子设备	4,134.27	1,351.16

泰瑞机器		
其他设备	12,943.78	6,118.08
合计	174,483.78	112,689.87
公司		
固定资产类别	账面原值	账面价值
机器设备	989.99	708.81
运输工具	479.62	207.57
电子设备	145.46	72.82
办公设备及其他	57.56	42.64
合计	1,672.63	1,031.83

截至报告期末，公司固定资产规模较小于同行业可比公司，主要系：①报告期内公司无自有房屋建筑物，公司主要生产经营办公场所均系租赁取得；②公司与同行业可比上市公司在经营规模、发展阶段、融资渠道方面尚存一定差距，前期投入资金规模及场地规模有限；③公司将自身资源主要集中在全套机组结构设计、关键组件定制化设计、根据自主研发图纸等对组件及零部件的整机组装及系统装配、整机性能测试、精细化参数调整等体现产品核心竞争力的业务环节，上述环节受机械加工设备限制较小；④公司装备产品定制化程度较高，生产所需物料种类和型号繁多，基于专业分工和经营效率等因素，对于市场供应成熟但机器设备投入需求较高的电气类、机械类、金属加工件等物料主要采用对外采购方式，以提升整体经营效率。公司主要在质量检验、螺纹元件等关键零部件生产、整机组装及调试、厂内装卸等环节购置必要的机器设备，固定资产规模相对较小符合公司所处发展阶段及现阶段生产经营模式。

经查阅专用设备制造业上市公司案例，越升科技所采取的生产经营模式在行业内较为常见，采取此类生产经营模式的专用设备制造企业具有固定资产及机器设备规模较小的特点，部分案例具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2023.12.31 机器设备 账面原值	2023 年度 营业收入	机器设备 账面原值/营业 收入	主营产品	生产经营模式与 机器设备规模的匹配性
荣旗科技 301360.SZ	531.48	36,452.55	1.46%	视觉检测装备、 功能检测装备和 智能组装装备等 三大系列智能装	基于专业分工和效率等因素，荣旗科技装备产品的主要部件通过直接采购标准件或定制化采购方式取得（对外采购包括传感器类、电气类和机械类）；其

				备	自身主要负责的生产工序则为设备组装、装配、调试，并需研究及技术人员进行前期技术研发、方案设计，故所需机器设备规模较小。
美腾科技 688420.SH	2,407.59	56,994.53	4.22%	智能化的煤炭及矿物分选设备、工矿业相关的智能系统与仪器，及其他相关的智能化管理系统	美腾科技经营模式专注于研发、销售与服务环节，主要负责设备研发和组装，不进行加工件的生产制造，生产所需各项零部件均从外部采购，或基于研发、设计进行定制化采购。其生产环节对于相关生产设备及生产线的使用需求较小，组装所需设备较为简单，设备价值普遍不高。
智信精密 301512.SZ	2,329.35	65,972.44	3.53%	自动化设备、自动化线体及夹治具产品，主要应用于消费电子行业	智信精密生产流程中的设备组装、程序导入、单机及整线调试等环节使用的机器设备较少且金额较小，仅定制加工件生产环节需使用大量机器设备，而自产或对外采购方式均可以满足定制加工件需求。上市前，其融资渠道有限，机器设备原值较小，工艺难度及精密度较低的定制加工件主要对外采购，集中优势资源充分发挥在研发设计及定制加工件精密加工等方面的核心优势。
欧普泰 836414.BJ	310.45	18,004.59	1.72%	光伏检测设备、视觉缺陷检测系统和技术服务及配件	欧普泰固定资产投资较低主要系其生产过程主要依靠技术人员手工操作，对生产人员的技术水平要求较高，不存在依赖大型自动化生产设备的情形。其中光伏检测设备的生产环节主要包括技术图纸设计、组装以及性能调试，视觉缺陷检测系统的生产环节主要为将服务器发往客户指定地点并完成对软件的调试，不涉及对生产机器设备的使用。
越升科技	989.99	32,422.68	3.05%	高分子材料挤出装备	挤出装备生产过程中，仅零部件加工所涉的机加工及金属加工环节涉及大量机器设备的使用，但相关生产较为传统，市场供应充足，工艺技术难度相对较小。公司核心竞争力主要体现在产品研发设计、组装调试、销售服务方面，包括全套机组结构设计、关键组件定制化设计、整机组装及系统装配、整机性能测试、精细化参数调整等。在当前发展阶段，为充分发挥核心优势，公司在生产流程中主要负责①公司厂房内（预）组装接线优化及②客户现场安装调试环节，所需机器设备规模较小，而市场供应成熟但机器设备投入需求较高的电气类、机械类、金属加工件等零部件主要采用对外采购方式。因此，公司未进行大规模机器设备投入，与生产经营模式相匹配。

注：上述信息来源于上市公司定期报告、招股说明书等公开资料。

（二）结合各产品各期产能、产能利用率、产量情况，说明生产流程中的核心环节、机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化趋势是否一致

1、报告期各期产能、产能利用率、产量情况

（1）产能及产量的衡量标准

公司产品以非标准化装备为主，需根据不同客户的个性化要求设计产品方案并进行定制化生产、安装。因各台装备在产品功能用途、性能指标、制造难度、生产成本及销售单价等方面均存在一定差异，公司难以用传统的生产设备台数衡量各年公司的产能及产量情况。影响公司生产能力的主要因素为生产人员数量、生产场地面积等因素。公司产品根据客户需求完成方案设计后进入生产安装调试阶段，该过程主要靠产品生产人员完成。因此，公司以产品生产环节工时利用情况来衡量生产能力水平。

（2）报告期各期产能、产能利用率、产量情况

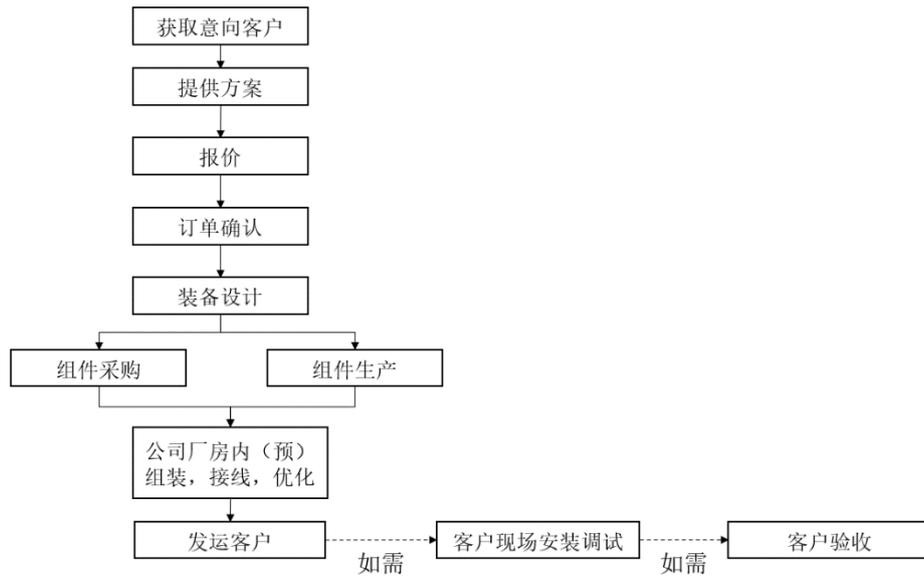
项目	2023 年度	2022 年度
产能（小时）	147,976.32	137,977.92
产量（小时）	136,736.94	140,970.84
产能利用率	92.40%	102.17%

注 1：报告期各期产能为生产人员理论工时数=各月份平均产品生产员工人数*平均月工作日 20.83 天*8 小时*12 个月，其中：平均月工作日=（365 天-104 天（休息日）-11 天（法定节假日））÷12 月=20.83 天/月；

注 2：报告期内各期产量为生产人员的实际工时数=员工全年实际出勤时间。

2、生产流程中的核心环节，机器设备的使用情况及具体用途，机器设备的价值变动与产能的变化是否趋势一致

公司业务流程的主要环节包含获取客户意向、提供方案、报价、确认订单、装备设计、组件采购及组件生产、公司厂房内（预）组装接线优化、发运客户、客户现场安装调试（如需）及客户验收（如需），业务流程图如下所示：



公司业务流程中的核心环节为：提供方案、装备设计、公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节；核心生产环节为公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节，受机械加工设备限制较小，产能受机械加工设备的限制亦较小。

公司机器设备整体规模较小，生产用机器设备主要为质量检验、螺纹元件等关键零部件自主生产、整机组装及调试、厂内装卸等环节所需机器设备。2022年末及2023年末，公司机器设备账面原值分别为739.05及989.99万元，账面价值分别为570.62万元及708.81万元，增长主要系2023年末公司以评估价值283.35万元为基础收购句容晟泰螺纹元件生产设备，开展螺纹元件生产。

报告期内，公司机器设备整体使用情况良好，截至2023年12月31日，公司用于生产的机器设备中资产原值超过20万元的主要设备列表如下。

设备名称	数量	资产原值（元）	资产净值（元）	是否闲置	用途
龙门加工中心	1	457,965.00	457,965.00	否	螺纹元件自主加工生产
数控螺纹套磨床	1	332,720.00	332,720.00	否	螺纹元件自主加工生产
起重机	5	272,393.16	13,619.66	否	整机组装
立式加工中心	1	245,404.00	245,404.00	否	螺纹元件自主加工生产
数控螺纹车床	2	224,880.00	224,880.00	否	螺纹元件自主加工生产
三坐标测量仪	1	207,964.60	132,230.89	否	质量检测

综上，公司产品以非标准化装备为主，影响生产能力的主要因素为产品生产人员数量，公司以产品生产环节工时利用情况来衡量生产能力水平。公司业务流程中的核心环节为提供方案、装备设计、公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节，核心生产环节为公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节，受机械加工设备限制较小，产能受机械加工设备的限制亦较小。公司机器设备整体规模较小，生产用机器设备主要为质量检验、螺纹元件等关键零部件自主生产、整机组装及调试、厂内装卸等环节所需机器设备。报告期内，公司机器设备使用情况良好，2023 年公司机器设备规模增长主要系 2023 年末公司以评估价值 283.35 万元为基础收购句容晟泰螺纹元件生产设备，开展螺纹元件生产。

（三）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异，如是，披露原因及对公司净利润的累计影响

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况如下：

公司名称	类别	折旧年限（年）	残值率（%）	折旧方法
耐科装备	房屋及建筑物	15-35	3-5	年限平均法
	机器设备	6-15	3-5	
	运输设备	5-8	3-5	
	电子设备及其他	5-10	3-5	
泰瑞机器	房屋及建筑物	20	5-10	年限平均法
	专用设备	3-10	5-10	
	运输工具	5	5-10	
	其他设备	3-5	5-10	
伊之密	房屋及建筑物	20	5	年限平均法
	机器设备	10	5	
	运输工具	5	5	
	电子设备	3	5	
	其他设备	5	5	
本公司	机器设备	5-10	5	年限平均法
	运输设备	4-5	5	
	电子设备	3-5	5	
	办公设备及其他	5-10	5	

公司与上述上市公司相比，固定资产折旧计提方法一致，残值率和折旧年限不存在显著差异。

（四）公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

1、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

截至报告期各期末，公司固定资产不存在闲置、废弃、损毁的情况。

公司根据《企业会计准则第8号——资产减值》和公司会计政策的有关规定，于资产负债表日结合固定资产盘点情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行评估判断。经公司评估后认为，报告期各期末，公司经营所处的经济、技术或者法律等经营环境以及资产所处的市场在报告期内未发生不利变化，未对公司产生不利影响。公司固定资产运转良好，未发现证据表明资产已经或者将被闲置、废弃、损毁、终止使用或者计划提前处置，未发现资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏未发现其他表明资产可能已经发生减值的迹象。因此，公司未对固定资产计提减值准备谨慎合理。

2、公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形，针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

（1）公司各期末各地固定资产的盘点情况和盘点结论，是否存在账实不符的情形

报告期各期末，公司的固定资产主要位于句容厂区、南京厂区、义乌厂区等地，类别主要包括机器设备、运输工具、电子设备、办公设备及其他等。公司组织固定资产使用部门和财务部门对固定资产账簿中记录的数量进行实地盘点。根据盘点结果编制固定资产盘点表，并与账簿记录核对，具体盘点情况参见本题核查程序。

报告期各期末，固定资产盘点均账实相符，未发现固定资产实物与账面不符的情况。

(2) 针对固定资产的内部控制设计是否健全、内控是否得到有效执行

公司建立了《资产管理制度》，对固定资产的分类及归口管理、取得、挑拨与转移、出售、盘点、减值、处置等进行了规定，以保证公司固定资产的采购、验收、日常管理及处置等的规范有序。报告期内，公司针对固定资产建立了健全有效的相关内部控制，内部控制设计健全，内控得到有效执行。

(五) 新增在建工程的具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配，建成后的产能情况，在建工程投入的资金来源；报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形。

1、报告期各期末，公司在建工程具体内容、用途，与生产经营情况是否匹配、在建工程投入的资金来源

报告期内，公司新增在建工程主要系“高分子材料加工设备生产项目”的建设项目。高分子材料加工设备生产项目于 2023 年启动建设，主要建设内容包括建设综合楼与 1、2、3 号厂房及配套设施，用地面积 45,865 m²，预计于 2024 年内完成整体竣工验收。本项目新建厂房面积合计 22,720.05 平方米，相较于原有租赁厂房面积 10,548.95 平方米，达到两倍，将支撑公司后续产能的大幅提升。项目建设完成后，公司现有生产经营模式不会发生重大变化，公司资源将继续主要投入于对产品核心竞争力有着重要影响的装备研发设计及组装调试等环节，在生产流程中公司主要负责①公司厂房内（预）组装接线优化及②客户现场安装调试环节。

公司新建厂区主要考虑以下因素：

(1) 随着公司高分子材料挤出装备订单数量增加，生产所需场地后续可能成为限制公司产能的因素之一。

(2) 根据公司发展战略，公司将持续建设多学科融合的一体化自主研发平台，以促进公司核心竞争力的提升。新厂区将建成集研发设计、生产制造于一体的综合性厂区，为公司创新能力的提升提供坚实的设施保障。

(3) 公司目前主要生产经营场所系租赁取得且存在租赁房产尚未能取得产权证书的情形，若未来租赁房产被限期拆除或出租方在租赁期满前提前终止租赁

合同，可能会对公司生产经营产生不利影响，建设自有厂房是解决前述风险的有效途径之一。

综上，公司在建工程是围绕主营业务而开展，与生产经营情况匹配。公司在建工程投入的资金主要来源于自有资金和银行贷款。

2、报告期在建工程的成本归集、结转情况，成本归集，各项在建工程转固的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在提前或推迟转固的情形。

报告期内，公司在建工程具体核算项目及增减变动情况如下：

单位：万元

期间	项目	期初余额	本期增加	本期转固	期末余额
2023 年度	高分子材料加工设备生产项目	-	2,438.27	-	2,438.27
2022 年度	-	-	-	-	-

根据《企业会计准则第 4 号—固定资产》第九条规定：自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。

公司各项主要在建工程成本归集、结转情况如下：

(1) 厂房建设项目：公司根据建造过程中实际发生的各项成本归集计入在建工程，包括厂房主体建筑工程施工费；设计费、检测费、土地使用权摊销费等其他费用。待厂房工程竣工验收合格达到预定可使用状态后转入固定资产。

(2) 机器设备：对于采购后可单独使用但需要安装的机器设备，公司根据合同金额在收到设备时计入在建工程核算，待设备安装调试验收合格达到预定可使用状态后转入固定资产。

综上，报告期内公司按项目归集、结转在建工程的成本，增加金额均为工程建设或机器设备达到预定可使用状态前所发生的必要支出，在建工程成本归集的依据充分，符合《企业会计准则》的规定。公司在建工程转为固定资产的依据为达到预定可使用状态，符合《企业会计准则》的规定。报告期内公司在建工程不存在转固情形，不存在提前或推迟结转固定资产的情形。

(六) 请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见，并说明固定资

产、在建工程的具体核查情况，包括但不限于监盘程序、比例及结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施等。

1、核查程序

(1) 查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，访谈公司高级管理人员，分析公司固定资产规模较小的原因及合理性；

(2) 获取并查阅报告期内公司生产人员工时表，核查报告期各期产能、产量及产能利用率；查阅公司生产制度及访谈公司高级管理人员，了解公司生产流程及核心环节；取得报告期各期末固定资产明细表，查阅固定资产盘点表及相关记录，了解公司固定资产使用情况及具体用途；

(3) 获取公司固定资产、在建工程项目内部决策程序和内部控制制度，评价这些控制的设计有效性，测试其是否得到执行；

(4) 访谈公司相关人员，了解公司在建工程投资规模、投资内容、投资期限、建设进度以及成本归集情况；

(5) 获取报告期各期末固定资产台账、在建工程明细账，针对报告期内新增大额固定资产、在建工程项目，检查其入账凭证、设备采购合同/建筑施工合同、工程进度审定单、监理月报等相关资料，核查公司报告期内固定资产、在建工程变动的真实性、准确性和完整性；

(6) 对主要供应商的结算金额、支付金额、期末余额等执行函证程序；

(7) 对公司报告期各期末固定资产、在建工程进行监盘，实地查看建筑工程的完工状态、固定资产运行情况等；具体监盘情况如下：

①监盘程序

A. 监盘前取得公司的盘点计划、固定资产及在建工程盘点表，与固定资产及在建工程台账核对是否相符，并确定固定资产及在建工程放置地点、监盘范围、监盘比例；

B. 根据既定的盘点计划抽盘固定资产及在建工程，对照盘点明细表固定资产及在建工程名称、数量、规格和存放地点对实物进行逐项核对，重点关注本年新增的固定资产及在建工程；

C.对固定资产及在建工程进行实地监盘，根据固定资产及在建工程盘点清单逐项检查；观察并询问在建工程状况和完工进度，是否存在已达到可使用状态而未进行转固的情况，与公司相关记录进行核对；关注固定资产是否存在闲置、废弃、损毁等情况；

D.固定资产及在建工程监盘结束时，再次观察盘点现场，以确定所有应纳入盘点范围的固定资产及在建工程是否均已盘点；

E.监盘结束后，相关人员在监盘记录表上签字确认，并撰写监盘报告，明确监盘结论；

F.将盘点结果正推/倒推至资产负债表日，验证固定资产及在建工程余额的准确性。

②监盘比例

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	固定资产	在建工程	固定资产	在建工程
监盘时间	2023.12.28-2023.12.29、2024.1.23	2024.2.2	2022.12.28-2022.12.30	-
盘点地点	句容厂区、浙江厂区	句容新厂区	句容厂区、浙江厂区	-
盘点人员	资产使用部门	行政管理中心	资产使用部门	-
监盘人员	主办券商人员、会计师、财务人员		财务人员	-
盘点范围	期末所有固定资产项目	期末所有在建工程项目	期末所有固定资产项目	-
期末余额	1,672.63	2,438.27	1,276.86	-
监盘金额	1,379.31	2,438.27	1,225.41	-
监盘比例	82.46%	100.00%	95.97%	-

③监盘结论

主办券商、会计师对公司较高比例的固定资产及在建工程进行了监盘，监盘结果显示公司固定资产保管完好，无闲置、废弃、损毁、账实不符等异常情况；在建工程工程完工进度正常，不存在提前或推迟结转固定资产、账实不符等异常情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司固定资产规模较小于同行业可比公司，主要系①报告期内公司无自有房屋建筑物，公司主要生产经营办公场所均系租赁取得；②公司与同行业可比上市公司在经营规模、发展阶段、融资渠道方面尚存一定差距，前期投入资金规模及场地规模有限；③公司将自身资源主要集中在全套机组结构设计、关键组件定制化设计、根据自主研发图纸等对组件及零部件的整机组装及系统装配、整机性能测试、精细化参数调整等体现产品核心竞争力的业务环节，上述环节受机械加工设备限制较小；④公司装备产品定制化程度较高，生产所需物料种类和型号繁多，基于专业分工和经营效率等因素，对于市场供应成熟但机器设备投入需求较高的电气类、机械类、金属加工件等物料主要采用对外采购方式，以提升整体经营效率。公司主要在质量检验、螺纹元件等关键零部件生产、整机组装及调试、厂内装卸等环节购置必要的机器设备，固定资产规模相对较小符合公司所处发展阶段及现阶段生产经营模式。

(2) 公司产品以非标准化装备为主，影响生产能力的主要因素为产品生产人员数量，公司以产品生产环节工时利用情况来衡量生产能力水平。公司业务流程中的核心环节为提供方案、装备设计、公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节，核心生产环节为公司厂房内（预）组装接线优化及客户现场安装调试环节，受机械加工设备限制较小，产能受机械加工设备的限制亦较小。公司机器设备整体规模较小，生产用机器设备主要为质量检验、螺纹元件等关键零部件自主生产、整机组装及调试、厂内装卸等环节所需机器设备。报告期内，公司机器设备使用情况良好，2023 年公司机器设备规模增长主要系 2023 年末公司以评估价值 283.35 万元为基础收购句容晟泰螺纹元件生产设备，开展螺纹元件生产。

(3) 固定资产的内部控制设计健全、内控得到有效执行；

(4) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业上市公司相比不存在显著差异；

(5) 公司报告期内固定资产不存在闲置、废弃、损毁和减值等情况，未对

固定资产计提减值准备具备合理性；

(6) 新增在建工程主要考虑产能扩张及降低生产经营风险因素，与公司目前的生产经营情况相匹配；

(7) 报告期内公司在建工程的成本归集与结转真实、准确、完整，在建工程成本归集、在建工程转固的依据充分，符合《企业会计准则》的规定，报告期内公司在建工程不存在转固情形，不存在提前或推迟结转固定资产的情形；

(8) 公司固定资产、在建工程保管完好，无损毁或报废等异常情况，不存在账实不符的情形。

五、关于偿债能力。根据申请文件：各报告期末，公司的资产负债率分别为 71.18%、68.00%，2023 年公司新增短期借款 2,100.99 万元。请公司补充说明：

①公司资产负债率规模与同行业可比公司是否存在较大差异，负债规模较高的原因及合理性，剔除合同负债影响后的资产负债率情况；②公司新增短期借款的原因及合理性，借款的主要资金用途情况；③针对将要到期的短期借款、应付账款和其他应付款的还款计划和还款能力，说明是否存在长短期偿债风险。请主办券商及会计师核查上述问题并发表明确意见。

【回复】

(一) 公司资产负债率规模与同行业可比公司是否存在较大差异，负债规模较高的原因及合理性，剔除合同负债影响后的资产负债率情况

1、公司资产负债率规模与同行业可比公司是否存在较大差异

报告期各期末，公司与同行业可比公司的资产负债率情况如下：

公司名称	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
耐科装备	15.19%	16.45%
伊之密	57.95%	55.46%
泰瑞机器	40.35%	32.15%
平均值	37.83%	34.68%
平均值（剔除合同负债）	32.34%	30.63%
公司	68.00%	71.18%
公司（剔除合同负债）	27.92%	26.67%

注：剔除合同负债后资产负债率=（负债总额-合同负债）/资产总额。

报告期各期末，公司资产负债率分别为 71.18%和 68.00%，高于同期末同行业可比公司平均资产负债率 34.68%、37.83%；剔除合同负债影响后，公司的资产负债率分别为 26.67%和 27.92%，略低于同期末同行业可比公司平均资产负债率 30.63%和 32.34%，不存在较大差异，故公司资产负债率较高主要系合同负债规模较高。

2、负债规模较高的原因及合理性

公司负债规模较高主要是因为公司合同负债余额较高，报告各期末，公司合同负债余额分别为 18,191.49 万元和 23,178.32 万元，占负债总额的比例分别为 62.53%和 58.95%。公司主要产品高分子材料挤出装备定制化程度较高，公司通常会采用“预收款—发货款—验收款—质保金”的销售结算模式，导致公司在验收前会存在较大比例的预收款；此外，从产品发出、安装调试、试运行到最终验收完成所需周期较长，同时，设备安装调试难度较大、下游客户扩产节奏延后等因素都将导致产品从发出到最终确认收入的周期有所延长，上述因素导致公司合同负债规模整体较高。相较于同行业可比，公司产品的定制化程度较高，生产验收周期较长，预收款比例较高，故期末合同负债规模较高。合同负债规模较高的合理性详见本回复之“问题 4 关于销售模式”之“四/（一）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充披露报告期内合同负债规模较高、应收账款账龄较长的原因及合理性，是否与公司收入或订单情况相匹配，是否符合行业特征”。

综上所述，公司负债规模较高主要是由于合同负债余额较高，符合公司经营模式，具有合理性。

（二）公司新增短期借款的原因及合理性，借款的主要资金用途情况

2023 年末，公司短期借款情况如下：

单位：万元

项目	贷款人	金额	借款期限	借款用途
国内信用证议付	招商银行股份有限公司南京分行	1,100.00	2023.6.26-2024.6.26	补充营运资金
保证借款	中国银行股份有限公司句容支行	1,000.00	2023.2.28-2024.2.27	补充营运资金

项目	贷款人	金额	借款期限	借款用途
应计利息		0.99		
合计		2,100.99		

2023年末相较于2022年末,公司新增短期借款2,100.00万元及对应利息0.99万元,占当期末负债总额的比例为5.34%。

公司于2023年新增短期借款主要是因为,公司于2023年受让国有出让土地作为高分子材料加工设备生产项目的建设用地,土地出让金及相关税费合计金额为1,488.35万元,并于当年开始投入综合楼、厂房及配套设备建设工程,工程预算为11,279.93万元,公司使用自有资金全额支付了土地出让金及相关税费和部分工程进度款项。同时,随着公司在手订单增长,对于原材料的采购需求进一步增加。基于上述款项集中支付行为及原材料采购需求增加等因素,公司通过开具国内信用证和保证借款方式借入短期借款以补充营运资金具有合理性。

(三) 针对将要到期的短期借款、应付账款和其他应付款的还款计划和还款能力,说明是否存在长短期偿债风险。

公司2023年末短期借款的期后还款情况如下:

单位:万元

项目	贷款人	金额	借款期限	实际还款日	状态	资金来源
国内信用证议付	招商银行股份有限公司南京分行	1,100.00	2023.6.26-2024.6.26	2024.6.26	已清偿	经营回款
保证借款	中国银行股份有限公司句容支行	1,000.00	2023.2.28-2024.2.27	2024.2.27	已清偿	经营回款
应计利息		0.99			已清偿	经营回款

截至本回复出具日,公司已对2023年末的短期借款按期进行了全额清偿。公司征信状况良好,未出现银行还款逾期情况,公司与多家银行保持了良好合作关系,授信额度充足,债务融资渠道畅通。

公司2023年末应付账款余额为7,920.17万元,截至2024年5月末,公司已付金额为6,183.32万元,整体付款进度达78.07%,公司应付账款付款资金来源主要是经营回款,随着公司经营规模和在手订单增加,盈利能力持续增强,公司

销售商品收到的现金增加，应付账款清偿风险相对较低。

公司 2023 年末其他应付款余额为 132.31 万元，占负债总额的比例为 0.34%，截至 2024 年 5 月末，公司已付金额为 117.04 万元，整体付款进度达 88.46%，公司其他应收款主要为员工报销款等，整体规模较低，还款压力较小。

综上所述，公司长短期偿债风险相对较低。

（四）核查程序及核查结论

1、核查程序

（1）计算和比较公司及同行业可比公司的提出合同负债前后的资产负债率，查看同行业可比公司的公开披露信息，对比分析公司负债规模较高的原因；

（2）访谈公司管理层，了解公司新增借款的原因以及新增借款用途，获取公司新增借款合同和银行对账单，检查公司借款用途及大额资金支出；

（3）获取公司期后明细账，查看期后短期借款、应付账款和其他应付款的还款情况。

2、核查结论

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司资产负债率高于同行业可比公司主要是受预收款销售模式和装备交付周期相对较长的影响，合同负债余额较高，剔除合同负债余额后资产负债率低于同行业平均水平。

（2）公司使用自有资金支付土地出让金及相关税费及原材料采购需求增加造成流动资金阶段性紧张，公司通过开具国内信用证和保证借款方式借入短期借款以补充营运资金具有合理性。

（3）公司于期后对短期借款、应付账款及其他应付款等长短期债务进行有序清偿，长短期偿债风险相对较低。

其他说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监

督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

（一）经对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，距离《公开转让说明书》签署日未超过 7 个月，不存在需要按照要求补充披露、核查并更新推荐报告的情形。

（二）公司挂牌同时进入层级由创新层调整为基础层的相关事项。

公司基于对长期经营发展和资本市场规划考虑，审慎调整挂牌方案，由申请公开转让并挂牌同时进入创新层调整为公开转让并在基础层挂牌。公司于 2024 年 7 月 15 日召开第一届董事会第十六次会议、于 2024 年 7 月 16 日召开 2024 年第四次临时股东大会审议通过《关于调整申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》，符合《非上市公司监督管理办法》第三十五条的要求。

公司本次股东大会召开日距离通知日不足 15 日。公司已及时通知全体股东并经董事会、股东大会一致审议通过《关于同意提前召开 2024 年第四次临时股东大会并同意豁免本次会议通知期限的议案》。

公司及主办券商已经对《公开转让说明书》《主办券商关于股票公开转让并挂牌的推荐报告》等相关申报文件中公开转让并挂牌同时进入创新层的相关表述调整为公开转让并在基础层挂牌；律师已针对上述事项出具《北京德恒（杭州）

律师事务所关于江苏越升科技股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见》。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

中介机构已就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具了专项核查报告并已与问询回复文件一同上传。

（本页无正文，为江苏越升科技股份有限公司《关于江苏越升科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人（签字）： 
陈志强



(本页无正文, 为广发证券股份有限公司关于《关于江苏越升科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目负责人(签字): 王佳丽
王佳丽

项目小组成员(签字): 张东园
张东园

姜明
姜明

陈权
陈权

奚菁霏
奚菁霏

曲可昕
曲可昕



2024年7月17日