

江苏宝得换热设备股份有限公司对《关于对江苏宝得换热设备股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

江苏宝得换热设备股份有限公司（以下简称“宝得换热”、“公司”）于2024年7月10日收到贵公司出具的《关于对江苏宝得换热设备股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2024】第141号）（以下简称“《问询函》”），要求公司就年报中相关事项作出书面说明。公司对有关问题进行了认真分析、核查，现就《问询函》中的问题逐项回复如下：

1、关于经营业绩及应收账款

你公司主要产品为钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器、换热器配件等，2023年实现营业收入271,268,662.27元，同比增长56.08%，其中钎焊式板式换热器收入189,617,512.26元，较上期143,439,516.86元增长32.19%，毛利率为29.15%，同比增加3.31个百分点；可拆式板式换热器收入63,313,864.64元，较上期23,564,093.69元增长168.69%，毛利率为29.50%，同比增加10.97个百分点。你公司解释主要系市场对高效换热、经济节能的需求扩大，对新产品的研发和性能日益更新，主要集中体现在钎焊式板式换热器的更新换代和升级。此外，你公司披露，生产成本中原材料占比80%左右，其中最重要的原材料不锈钢和铜箔2023年价格比较稳定。

2023年末，你公司应收账款和应收票据合计占总资产的48.58%，其中应收账款85,758,005.11元，较期初增长60.42%，未披露前五大欠款方名称，应收票据18,897,351.71元，期初为0。2023年，你公司实现净利润29,942,498.33元，同比增长72.80%，经营活动产生的现金流量净额-96,364.11元，同比下滑100.46%。此外，你公司因预计无法收回对3,071,308.25元应收账款按单项全额计提坏账准备，其中客户一1,839,833.00元，其他客户汇总1,231,475.25元；另有账龄5年以上应收账款1,698,496.91元全额计提坏账准备。

请你公司：

(1) 结合行业发展阶段、主要产品更新换代和升级周期、主要竞争对手及竞争优势、在手订单等，详细说明收入变动原因及合理性，与同行业可比公司趋势是否一致，业绩增长是否可持续；

(2) 结合收入变动、成本构成等，量化说明在原材料占生产成本比重较高且主要原材料价格比较稳定的情况下，拆式板式换热器毛利率显著增加的原因及合理性；结合钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器收入规模、成本结构、工艺差别等，说明二者毛利率变动差异较大的合理性；

(3) 结合主要客户及信用政策变动情况，说明应收账款和应收票据整体增幅高于收入增幅的原因，是否存在放宽信用期或跨期确认收入情形，主要欠款方与主要客户是否匹配；

(4) 说明已全额计提坏账所涉交易数量、主要对手方及基本情况、交易时间、背景、内容、金额、信用政策、回款期限等，有无客户筛选标准，收入内控建立及执行情况，是否已采取催收措施，相关收入确认是否审慎。

【回复】

一、结合行业发展阶段、主要产品更新换代和升级周期、主要竞争对手及竞争优势、在手订单等，详细说明收入变动原因及合理性，与同行业可比公司趋势是否一致，业绩增长是否可持续；

(一) 公司收入变动原因及合理性

公司 2023 年度营业收入为 27,126.87 万元，相比于 2022 年度营业收入上升 56.08%，主要系换热器行业进入国产替代阶段及下游行业规模增长迅速带来，公司专注于板式换热器细分领域并形成了竞争优势等。具体分析如下：

1、行业发展阶段

(1) 换热器行业进入国产替代阶段，市场规模增长稳定

作为工业生产装置中提高能源利用效率的设备之一，换热器主要用于工业生产中的热量交换和传递。20 世纪 60 年代，国内国产第一台管壳式换热器、第一台板式换热器、第一台螺旋板式换热器才出现。20 世纪 80 年代后，我国出现了自主开发传热技术的新趋势，大量的强化传热元件被推向市场，国内传热技术高

潮时期的代表产品有折流杆换热器、新结构高效换热器、高效重沸器、高效冷凝器、双壳程换热器、板壳式换热器、表面蒸发式空冷器等一批优良的高效换热器。21 世纪后，大量强化传热技术得以应用，换热器行业在技术水平上迎来大的飞跃；同时，中国汽车市场发展、人均汽车保有量的增加进一步带动换热器等汽车零部件的售后市场规模增速；近年来，经过多年的引进、消化和吸收国外先进技术，我国换热器行业技术水平得到了不断提高，相关生产工艺也日益成熟，技术水平与国际先进水平之间差距逐步缩小，进入国产替代阶段。在国产替代浪潮下，公司换热器外销金额显著增长。

受到国家节能、减排、降耗等工业方面政策的鼓励，我国换热器行业市场规模不断增长。根据弗若斯特沙利文、中商产业研究院数据显示，我国换热器行业规模从 2019 年的 810.50 亿元增长至 2022 年的 868.90 亿元，年复合平均增长率为 2.35%。若维持该增速水平，则预计到 2026 年市场规模将进一步增长至 953.50 亿元。

（2）下游储能、暖通行业规模增长迅速，为换热器产品带来旺盛需求

换热器下游行业，尤其是储能行业 2023 年发展较快。根据国家能源局数据，截至 2023 年底，全国已建成投运新型储能项目累计装机规模达 3139 万千瓦/6687 万千瓦时，平均储能时长 2.1 小时；2023 年新增装机规模约 2260 万千瓦/4870 万千瓦时，较 2022 年底增长超过 260%，近 10 倍于“十三五”末装机规模。

暖通空调行业也呈现较快增长。根据奥维云网数据，2023 年空调市场实现零售额 2117 亿元，同比增长 7.5%，零售量 6085 万台，同比增长 6.5%。作为板式换热器的主要下游应用领域之一，暖通空调行业的发展带动上游换热器需求增长。

储能温控产品和空调的重要零部件之一即为换热器，储能行业和暖通行业的快速发展，带动上游换热器销量快速增加。

2、主要产品更新换代

公司原生产的板式换热器主要应用于工业制冷、暖通空调等领域，随着近年云计算、储能等新兴行业的蓬勃发展，公司通过市场调研、技术研发、产线升级

等多种方式，新增多种适应超算中心、数据中心、储能温控等下游产品需求的换热器型号，拓展了上述新兴领域的客户订单，实现产品型号的更新换代。

3、主要竞争对手及竞争优势

公司主要竞争对手包括江苏唯益换热器股份有限公司、江苏远卓设备制造有限公司、浙江峰煌热交换器有限公司等换热器生产企业。相较于竞争对手，公司在行业经验、技术研发、客户资源上的优势使公司在市场竞争中获得更高的客户份额。

在行业经验优势方面，公司自设立以来，始终专注于板式换热器（主要为可拆式及钎焊式板式换热器）产品的研发、生产及销售，已形成一整套完备的研发、采购、生产、销售、服务体系，凭借自身行业经验可以很好适应客户的个性化需求。

在技术研发优势方面，公司 2023 年增加研发费用，提升公司的技术研发能力。公司通过研发新产品，新增了适用于超算中心、数据中心、暖通空调等终端的钎焊式板式换热器型号，通过对双工位换热片生产线、高效非对称板式换热器等方面的研发提升了生产效率和产品性能，产品市场竞争力得到提升。

在客户资源方面，公司经过多年的经营积累，在国内外树立了较好的品牌声誉，多次被客户评为优秀供应商，与浙江中广电器集团股份有限公司、三河同飞制冷股份有限公司、美的集团股份有限公司、东芝开利空调（中国）有限公司等国内外知名企业建立了长期合作关系，为公司提供了充足稳定的订单来源。

4、在手订单

因换热器产品交付周期较短，公司与主要客户签订长期的框架协议后，客户常提供短期滚动订单，公司根据客户滚动订单需求提供产品。截至 2024 年 7 月 15 日，公司在手订单金额为 4,955.54 万元。

综上，在行业发展进入国产替代阶段和下游行业蓬勃发展的趋势下，公司凭借适应新兴行业的产品类型和在行业经验、技术研发、客户资源等方面的竞争优势，在换热器行业中获得了更高的市场份额和充足的在手订单，公司 2023 年度收入增长具备合理性。

（二）公司收入与同行业可比公司趋势一致

根据公开信息，公司同行业可比公司 2023 年业绩情况如下：

单位：万元

公司简称	股票代码	主营业务	2023 年营业收入	2022 年营业收入	营业收入同比增减%
无锡鼎邦	872931	从事换热设备的产品设计、制造和销售	43,844.49	36,684.99	19.52
银轮股份	002126	油、水、气、冷媒间的热交换器、汽车空调等热管理产品以及后处理排气系统相关产品的研发、生产与销售	1,101,800.91	847,963.79	29.93
蓝科高新	601798	主要从事石油石化、新能源专用设备的研发、设计、生产、安装、技术服务以及石油石化设备的质量性能检验检测服务等，主要产品和服务包括换热器、空冷器等。	111,538.94	86,993.66	28.22

上表中，无锡鼎邦、银轮股份、蓝科高新 2023 年度营业收入同比均呈现上升态势，增长趋势与公司基本一致。由于公司相较上述同行业企业规模较小，且公司下游客户所在的储能、暖通行业蓬勃发展，带动公司 2023 年营业收入增幅高于同行业企业。

（三）公司业绩增长具备可持续性

综上，换热器行业规模稳定增长、下游行业需求旺盛，公司主要产品板式换热器较管壳式换热器具备一定的优势，与竞争对手相比具备行业经验、技术研发、客户资源上的优势，在手订单充足，表明公司未来业绩增长空间充足，业绩维持当前增速具备可持续性。

二、结合收入变动、成本构成等，量化说明在原材料占生产成本比重较高且主要原材料价格比较稳定的情况下，拆式板式换热器毛利率显著增加的原因及合理性；结合钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器收入规模、成本结构、工艺差别等，说明二者毛利率变动差异较大的合理性；

（一）结合收入变动、成本构成等，量化说明在原材料占生产成本比重较高且主要原材料价格比较稳定的情况下，拆式板式换热器毛利率显著增加的原因及合理性；

可拆式板式换热器的经营情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动率
营业收入	6,331.39	2,356.41	168.69%
营业成本	4,463.39	1,919.74	132.50%
毛利率	29.50%	18.53%	10.97%

可拆式板式换热器是公司主要产品之一，2022 年可拆式板式换热器实现销售收入 2,356.41 万元，2023 年度为 6,331.39 万元，同比大幅增长 168.69%；营业成本同比增长 132.5%，低于收入增长幅度，导致 2023 年度可拆式板式换热器的毛利率大幅提升了 10.97%。主要原因系部分新客户及新产品的销售价格较高，同时生产流程的优化降低了产品成本，具体分析如下：

1、可拆式板式换热器的售价对毛利率的影响

可拆式板式换热器结构简洁，可调整的参数丰富，公司主要根据客户不同的需求进行定制，相较于钎焊式产品，可拆式板式换热器的客户更为分散，故可拆式板式换热器具有显著的非标产品特性，体现为对新客户及新产品的议价能力较强。

可拆式板式换热器 2023 年实现销售收入 6,331.39 万元，同比上升 168.69%，主要系公司 2023 年度可拆式板式换热器市场开拓初显成效，随着新增客户数量及新产品开发数量的上升，公司可拆式板式换热器的产品的议价能力也得到提升，使得公司可拆式板式换热器 2023 年度毛利率上升。

2、可拆式板式换热器的成本对毛利率的影响

可拆式板式换热器的成本结构如下：

可拆式板式换热器成本结构	2023 年度	2022 年度
直接材料	78.84%	83.04%
人员工资	4.23%	3.73%
制造费用	14.50%	11.11%
其他费用	2.43%	2.12%
合计	100.00%	100.00%

如上表所示，公司可拆式板式换热器的产品成本中以直接材料为主，其次为制造费用，人员工资与其他费用的占比较少。2023 年直接材料的占比为 78.84%，

较 2022 年度有所下降，主要系 2023 年度可拆式板式换热器的需求旺盛，产销量均有大幅提高，基于此，公司优化了生产流程，将换热器板片从主要依靠直接外采，转变为自行购买原材料加工，故部分板片的加工费用从直接材料中转移至制造费用中体现。

此外，公司自行加工半成品板片，将现有的人工、设备等生产资源高效利用，该环节的利润得以保留在公司内部，降低了整体的生产成本。

综上所述，可拆式板式换热器毛利率显著增加主要系 2023 年可拆产品的高毛利产品销售额上升，以及生产流程的优化带来的成本下降；具备合理性。

（二）结合钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器收入规模、成本结构、工艺差别等，说明二者毛利率变动差异较大的合理性；

钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器的经营情况及毛利率变动如下：

单位：万元

产品分类	2023 年度				2022 年度	
	营业收入	毛利率	营业收入变动率	毛利率变动	营业收入	毛利率
可拆式板式换热器	6,331.39	29.50%	168.69%	10.97%	2,356.41	18.53%
钎焊式板式换热器	18,961.75	29.15%	32.19%	3.31%	14,343.95	25.84%

如上表所示，2023 年度公司主要产品可拆式板式换热器和钎焊式板式换热器毛利率皆有所上升，其中可拆式板式换热器毛利率上升 10.97%，钎焊式板式换热器毛利率上升 3.31%，两者差异较大。

1、两类产品毛利率均有上升的共性因素

2023 年度可拆式板式换热器及钎焊式板式换热器的毛利率均有上升，主要系：

产销量上升带来的规模效应：2023 年度可拆式板式换热器和钎焊式板式换热器销售收入同比大幅上升 51.45%，其中可拆式板式换热器销售收入同比增长 168.69%，钎焊式板式换热器销售收入同比增长 32.19%。产销量的上升分摊了人工、设备、场地等固定成本，提高了毛利率水平。

原材料采购价格下降的影响：公司产品最主要的原材料为不锈钢材和铜材，2023 年度公司不锈钢材的采购单价稳中有降，同比下降 6.64%，铜材采购单价稳中有升，同比上升 3.09%，由于公司不锈钢材采购额较大，占两者采购额总和的 65%左右，故总体上降低了 2023 年的原材料成本，提高了毛利率水平。

2、可拆式板式换热器毛利率上升较多的合理性

（1）售价较高的可拆式板式换热器贡献了较多的新增收入

2023 年度可拆式板式换热器销售收入同比大幅增长 168.69%，其中对于新客户、以及销售的新产品具有较高的毛利率水平，具体分析详见本题“二、（一）1、可拆式板式换热器的售价对毛利率的影响”。

（2）可拆式板式换热器的生产工艺流程、成本结构对毛利率的影响

钎焊式板式换热器是由一系列具有一定波纹形状的金属片叠装经过钎焊加工而成的一种新型高效换热器。各种带波纹的板片之间形成薄矩形通道，介质在通道内流动。不同温度的相邻流道内的介质通过板片进行热交换，组成流道的带波纹板片使流体形成湍流，提高了热交换效率。

可拆式板式换热器是由许多换热板片（冲压有波纹槽的金属薄板），按一定间隔四周通过密封垫片密封，并用夹紧螺柱压紧而成，其角上的孔构成了连续的通道，介质从入口进入通道，并被分配到换热板片之间的流道内，每张板片都有密封垫片，板与板之间的位置是交替放置，两种流体，分别进入各自通道，由板片隔开，一般情况下，两种介质在通道内逆流流动，热介质将热能传递给板片，板片又将热能传递给另一侧的冷介质，从而达到热介质温度降低被冷却，冷介质温度升高得到加热的目的。

两种换热器工艺具有类似的部分，均需要经过剪板、压制、冲切、清洗、组装、压紧、测试等工序；但由于两者密封原理不同：可拆式板式换热器使用胶垫密封，钎焊式板式换热器通过钎焊工艺进行密封，故钎焊式板式换热器在上述压紧与测试的工序中，还需要完成钎焊工序。

由于 2023 年之前公司可拆式板式换热器销售额相对较低，产量需求较小，公司综合考虑生产管理效益情况，通过直接对外采购半成品板片的方式来代替剪板、压制、冲切、清洗的工序；2023 年可拆式板式换热器产销量均有大幅提升，

公司开始以上述工艺流程自行加工半成品板片，将现有的人工、设备等生产资源高效利用，该环节的利润得以保留在公司内部，降低了整体的生产成本。

基于上述可拆式板式换热器和钎焊式板式换热器不同的生产工艺，两者成本结构也略有区别，具体情况如下：

2023 年度 产品成本结构	可拆式板式换热器	钎焊式板式换热器
直接材料	78.84%	74.39%
人员工资	4.23%	6.08%
制造费用	14.50%	18.65%
其他费用	2.43%	0.89%
合计	100.00%	100.00%

如上表所示，两种换热器产品成本均以直接材料为主，其次为制造费用，人员工资及其他占比较小。可拆式板式换热器的直接材料占比相比钎焊式板式换热器更高，主要系钎焊式板式换热器需使用高温真空钎焊炉进行烧制、氦检漏系统进行检测，使用的设备成本较高，故相应的制造费用较高，对应的直接材料占比有所下降。

综上所述，公司两类换热器产品毛利率上升的共性原因主要系产销量上升带来的规模效益，以及原材料采购价格下降的影响；可拆式板式换热器相比钎焊式板式换热器毛利率上升更多的原因主要系 2023 年可拆产品的高毛利产品销售额上升，以及生产流程的优化带来的成本下降；具备合理性。

三、结合主要客户及信用政策变动情况，说明应收账款和应收票据整体增幅高于收入增幅的原因，是否存在放宽信用期或跨期确认收入情形，主要欠款方与主要客户是否匹配；

【回复】：

公司 2023 年度应收账款和应收票据增幅与收入增幅的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日 /2023 年末	2022 年 12 月 31 日 /2022 年末	增幅
应收票据账面余额	1,921.31	-	-
减：应收票据坏账准备	31.58	-	-
应收票据账面价值	1,889.74	-	-

项目	2023 年 12 月 31 日 /2023 年末	2022 年 12 月 31 日 /2022 年末	增幅
应收账款账面余额	9,558.85	6,227.22	53.50%
减：应收账款坏账准备	983.05	881.34	11.54%
应收账款账面价值	8,575.80	5,345.88	60.42%
账面余额合计	11,480.16	6,227.22	84.35%
账面价值合计	10,465.54	5,345.88	95.77%
营业收入	27,126.87	17,379.89	56.08%

如上表所示，公司 2023 年末应收账款和应收票据的账面余额合计为 11,480.16 万元，相比 2022 年末增长 84.35%；公司 2023 年末应收账款和应收票据的账面价值合计为 10,465.54 万元，相比 2022 年末增长 95.77%；而 2023 年度营业收入同比增长 56.08%，低于应收账款规模的增长。

2023 年度公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放宽信用期或跨期确认收入的情形，公司收入上升较快的原因主要系板式换热器行业发展良好，公司在板式换热器领域不断深耕，多年来积累的技术储备以及在客户中良好的口碑，帮助公司在本期取得大量老客户的增量订单，拉动了整体业绩增长；应收账款和应收票据整体增幅高于收入增幅的原因主要系本期客户采用票据形式回款的金额有所上升，2023 年末应收账款账面余额同比上升 53.5%，与营业收入同比上升 56.08%相比差异较小，具有合理性。

公司生产销售的产品包括钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器、换热器配件等，2023 年度公司对主要客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户	销售金额	年度销售占比(%)
1	浙江中广电器集团股份有限公司	2,039.79	7.52%
2	三河同飞制冷股份有限公司	2,000.63	7.38%
3	美的集团股份有限公司	1,489.57	5.49%
4	广东欧科空调制冷有限公司	1,112.31	4.10%
5	E 公司	788.56	2.91%
合计		7,430.86	27.39%

2023 年末应收账款余额前五大的情况如下：

单位：万元

客户	金额	计提的坏账准备 余额	占应收账款总额比 例(%)
浙江中广电器集团股份有限公司	1,381.48	69.07	14.45%
三河同飞制冷股份有限公司	1,149.18	57.46	12.02%
美的集团股份有限公司	903.68	45.67	9.45%
青岛海达源采购服务有限公司	588.95	29.45	6.16%
广东欧科空调制冷有限公司	351.72	17.59	3.68%
合计	4,375.01	264.91	45.76%

根据上表所示，公司前五大客户及前五大应收账款欠款方中，四家客户相同；应收账款第四大的青岛海达源采购服务有限公司系公司 2023 年度第六大客户，故公司主要欠款方与主要客户具有匹配性。

四、说明已全额计提坏账所涉交易数量、主要对手方及基本情况、交易时间、背景、内容、金额、信用政策、回款期限等，有无客户筛选标准，收入内控建立及执行情况，是否已采取催收措施，相关收入确认是否审慎。

【回复】：

2023 年末，应收账款余额中已全额计提坏账的项目情况如下：

单位：万元

对方单位	计提类型	计提金额	交易时间	币种	交易金额	基本情况	交易背景	交易内容	信用政策、回款期限
劳特斯空调(江苏)有限公司	单项计提	183.98	2011年11月	人民币	187.50	存续	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 60 天
GAMMA CANADA LTD	单项计提	45.22	2013年8月	美元	12.69	存续	向公司采购换热器及配件	换热器及配件	月结 30 天
上海航尚热能科技有限公司	单项计提	30.47	2013年1月	人民币	41.68	吊销	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 30 天
金星重工（河源）有限公司	单项计提	27.96	2017年11月	人民币	32.49	吊销	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 60 天
UNICAL	5年以上全额计提	16.18	2013年7月	美元	5.13	注销	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 30 天
江西东成空调设备有限公司	5年以上全额计提	15.80	2011年6月	人民币	16.60	存续	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 60 天
宁波沃弗圣龙环境技术有限公司	5年以上全额计提	13.80	2016年4月	人民币	23.76	存续	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 60 天
深圳市广纳中央空调设备交易中心	单项计提	11.70	2011年8月	人民币	40.00	存续	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 60 天
Aplicaciones Térmica	5年以上全额计提	11.16	2013年9月	美元	2.15	注销	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 30 天
江苏西格玛电器有限公司	5年以上全额计提	10.95	2017年6月	人民币	11.80	存续	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 30 天
江阴澄高包装材料材料有限公司	单项计提	7.79	2016年9月	人民币	9.00	存续	向公司采购换热器及配件	换热器	月结 60 天
其他人民币客户	5年以上全额计提	85.00	2010年-2018年	人民币	262.47	-	向公司采购换热器及配件	换热器及配件	月结 30 天-90 天
其他美元客户	5年以上全额计提	9.56	2010年-2017年	美元	7.69	-	向公司采购换热器及配件	换热器及配件	月结 30 天-90 天

对方单位	计提类型	计提金额	交易时间	币种	交易金额	基本情况	交易背景	交易内容	信用政策、回款期限
其他欧元客户	5年以上全额计提	7.39	2011年-2013年	欧元	1.13	-	向公司采购换热器及配件	换热器及配件	月结 30 天-90 天
合计	-	476.98	-	人民币	625.30	-	-	-	-
				美元	27.66				
				欧元	1.13				

公司主要通过直接拜访、网络、参加展会、客户推荐等多种方式接触客户，并判断新客户成单可能性。在与新客户的接触过程中，公司会收集其相关信息，并依据客户规模及行业排名、企业性质及所在集团的未来合作潜力、年度订单预计金额或上年度订单金额、单个产品的销售额比例、客户行业口碑、回款能力、注册资金、财务状况等多种维度对客户进行评价及筛选，为是否合作、采用何种合作方式提供依据。

公司已针对销售收款流程建立了完善的内部控制制度，在客户评审、合同及订单签订、发货及签收、入账开票对账、售后服务、款项催收等各个环节均建立了相应的管理细则，并一直得到有效执行。

上述款项形成时间较早，主要系公司在不断经营、销售产品过程中所积累的信用风险所致，已全额计提坏账所涉及的款项金额占近五年的营业收入合计的比例为 0.6%，占比较低，对公司经营不存在重大影响。公司已采取如下催收措施：现场拜访客户（实地催收）、电话催收、定期针对回款情况总结分析。

公司主营钎焊式板式换热器、可拆式板式换热器的销售，属于在某一时点履行履约义务。公司前期确认收入时，上述公司经营正常，无相关迹象表明该款项无法收回，公司已根据合同约定将产品交付给客户、客户已签收接受该商品，符合收入确认政策，收入确认审慎。

2、关于关联交易

你公司 2023 年第一大供应商江苏宝辉金属有限公司与你公司受同一控制，采购金额 36,255,385.02 元，占比 17.28%，上期采购 49,224,058.62 元，占比 39.16%，同时上期对其销售商品 561,912.57 元。本期重大风险事项中减少了关联交易对公司业绩影响较大的风险提示，解释因本年度通过市场开发寻找了新的供应商，已大幅降低关联方采购的金额占比。

从关联方应收款项看，应收上海航尚热能科技有限公司期初、期末均为 304,710.00 元，全额计提坏账准备，上海航尚热能科技有限公司持有本公司 3.6773%股权、实际控制人之一奚龙的妹妹持股 50%；应收控股股东江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司 27,000.00 元，计提坏账 1,350 元；未披露预付关联方款项。

请你公司：

(1) 说明本期新增供应商基本情况（包括但不限于成立时间、实缴资本、参保人数、采购内容、采购金额及占比等）及筛选标准，并说明新增供应商、江苏宝辉金属有限公司、其他供应商对相同或相似产品的采购价格、预付款项比例及时点有无显著差异，有无未及时结转款项；

(2) 说明向江苏宝辉金属有限公司采购及销售的主要内容，同时存在采购和销售的原因；

(3) 说明与上海航尚热能科技有限公司、江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司的交易背景、内容、时间、合同约定的结算及收款安排等；结合资信情况、催收措施，说明应收上海航尚热能科技有限公司款项全额计提坏账原因，前期收入是否真实，是否存在真实发货，有无配合虚构收入或利益输送情形；对江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司的信用政策及结算周期与无关第三方是否存在显著差异，是否存在延长回款周期或逾期情形，是否实际构成资金占用。

【回复】

一、说明本期新增供应商基本情况（包括但不限于成立时间、实缴资本、参保人数、采购内容、采购金额及占比等）及筛选标准，并说明新增供应商、江苏宝辉金属有限公司、其他供应商对相同或相似产品的采购价格、预付款项比例及时点有无显著差异，有无未及时结转款项；

2023 年度，宝得换热向江苏宝辉金属有限公司（以下简称“宝辉金属”）主要采购的商品为 304/316L 不锈钢钢卷。2023 年度公司销售额 30 万元以上的新增钢材供应商基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本（万人民币）	实缴资本（万人民币）	参保人数	采购内容	采购金额（万元）	金额占比（%）
1	无锡市宝翊通金属制品有限公司	2014 年 9 月 5 日	100	100	3	不锈钢钢卷	1,110.42	5.29
2	无锡市金宸弘金属制品有限公司	2022 年 5 月 11 日	188	11.8888	0	不锈钢钢卷	324.85	1.55
3	张家港保税区震竹金属科技有限公司	2021 年 9 月 29 日	200	0	0	不锈钢钢卷	59.70	0.28
4	江苏新志信金属制品有限公司	2017 年 4 月 26 日	1000	0	0	不锈钢钢卷	30.10	0.14

注：上述信息取自国家企业信用信息公示系统、企业工商年报等公开信息

针对新增供应商管理，公司制定了《采购管理制度》，对供应商验厂、样品验证、准入评价、审核和审批等环节进行了详细规定，根据审批结果，由采购部门负责人将更新供应商目录，并对供应商进行分级管理及月度考核，对供应商进行动态管理。

针对钢材的采购，除向宝辉金属采购外，公司 2023 年度新增了无锡市宝翊通金属制品有限公司、无锡市金宸弘金属制品有限公司、张家港保税区震竹金属科技有限公司、江苏新志信金属制品有限公司等供应商，以降低关联采购的金额比例。公司每年与所有钢材供应商签订采购框架协议，并根据实际生产需要确定采购量，以当日“我要不锈钢网”披露的钢卷价格作为采购基准价向供应商进行询价，最终根据询价结果确定供应商。公司与钢材供应商之间均未约定预付款项比例及时点，并均在合同要求的时间内及时结转款项，不存在未及时结转款项的情况。

综上，公司对所有钢材供应商的管理政策一致，公司对宝辉金属与其他供应商的采购价格、预付款项比例及时点无显著差异，不存在未及时结转款项的情况。

二、说明向江苏宝辉金属有限公司采购及销售的主要内容，同时存在采购和销售的原因；

2022 及 2023 年度，公司对宝辉金属采购及销售的情况如下：

单位：万元

企业名称	交易类型	交易内容	2023 年度	2022 年度
江苏宝辉金属有限公司	采购	原材料（304/316L 不锈钢）	3,625.54	4,922.41
	销售	生产废料	-	56.19

宝辉金属主要经营金属材料销售，由于外部相同供应商起订量较高，同时需付出一定沟通成本，为实现规模化效益，降低综合采购成本，公司选择通过宝辉金属进行不锈钢卷的采购，同时为便于处理生产过程中产生的金属废料，公司选择由宝辉金属按照市场价格进行回收。

公司与宝辉金属同时存在采购和销售产品的情况，系在正常生产经营过程中的业务需要，且相关采购及销售交易内容相互独立，相关交易符合公司实际情况具有商业合理性。同时，公司 2023 年度积极寻找外部不锈钢卷供应商及废料回

收商；不锈钢卷关联采购额及废料关联销售额均下降，其中已不再向宝辉金属销售废料。

三、说明与上海航尚热能科技有限公司、江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司的交易背景、内容、时间、合同约定的结算及收款安排等；结合资信情况、催收措施，说明应收上海航尚热能科技有限公司款项全额计提坏账原因，前期收入是否真实，是否存在真实发货，有无配合虚构收入或利益输送情形；对江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司的信用政策及结算周期与无关第三方是否存在显著差异，是否存在延长回款周期或逾期情形，是否实际构成资金占用。

（一）上海航尚热能科技有限公司

奚爱平与缪丽君于 2011 年 11 月设立上海航尚热能科技有限公司（以下简称“上海航尚”），经营范围为从事热能科技领域内的技术服务、技术开发、技术咨询，机械设备及配件，机电设备及配件，金属材料，五金交电，电子产品，建筑材料，办公文化用品，日用百货销售。【企业经营涉及行政许可的，凭许可证件经营】。

宝得换热与上海航尚主要交易内容为换热器销售，交易期间为 2012 年 10 月至 2013 年 5 月。公司与上海航尚交易期间均按照同期客户相同的方式进行结算及收款，双方均真实发货，不存在配合虚构收入或利益输送等情形。

后续由于上海航尚经营业绩不理想，公司终止与其贸易往来，并催收剩余应收款。上述款项因年代久远且上海航尚已于 2016 年吊销，客户已无法取得联系、回收成本高，预计无法收回，公司于 2018 年已按照会计准则全额计提坏账准备。

（二）江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司

江阴市新宝辉不锈钢材料有限公司（以下简称“新宝辉”）系宝得换热的控股股东，主营业务为金属材料销售。宝得换热与新宝辉于 2023 年 2 月 20 日签订销售合同，由宝得换热向新宝辉出售两台换热器，价格合计 2.7 万元，合同约定结算方式为款到发货，收款安排为电汇或者现金，以上交易主要系新宝辉为开拓客户，为满足客户正常采购外的换热器需求，向宝得换热下单所产生。由于该笔业务金额较小，订单具有偶然性，宝得换热未对新宝辉设置信用政策及结算周期。截至本回复出具日，新宝辉已按照合同要求缴纳货款及违约金。因此宝得换热对

新宝辉的信用政策及结算周期与无关第三方不存在显著差异，不存在延长回款周期的情形，不实际构成资金占用。

3、关于其他应收款

2023 年末，你公司其他应收款账面余额 799,909.44 元，其中员工暂借款 486,308.44 元、其他 245,531.00 元。第一大欠款方为北京思诚瀚盛机械制造有限公司，5 年以上往来款 240,000.00 元，已全额计提坏账；第二至五大欠款方均为个人，分别为詹林志、李艳翠、王斐音、方凯，系员工暂借款，金额分别为 120,000.00 元、120,000.00 元、48,600.00 元、30,000.00 元，前三人账龄均超 5 年，已全额计提坏账。

请你公司：

(1) 列示员工暂借款涉及人员姓名及其入职离职时间、目前职务、金额、期限、用途、利息约定、是否逾期、是否与实际控制人存在关联关系、相关款项是否实际流向控股股东或实际控制人等，说明针对员工暂借款的内部控制制度及审批执行情况、有无人员筛选标准及款项收回约束机制，部分款项已全额计提坏账的原因及合理性；

(2) 说明与北京思诚瀚盛机械制造有限公司往来款项的产生原因、具体内容、合同约定的收款安排，相关交易是否具备商业合理性，你公司采取的催收措施、是否已提起诉讼，交易对方与控股股东、实际控制人及董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送或其他安排。

【回复】

一、列示员工暂借款涉及人员姓名及其入职离职时间、目前职务、金额、期限、用途、利息约定、是否逾期、是否与实际控制人存在关联关系、相关款项是否实际流向控股股东或实际控制人等，说明针对员工暂借款的内部控制制度及审批执行情况、有无人员筛选标准及款项收回约束机制，部分款项已全额计提坏账的原因及合理性；

（一）列示员工暂借款涉及人员姓名及其入职离职时间、目前职务、金额、期限、用途、利息约定、是否逾期、是否与实际控制人存在关联关系、相关款项是否实际流向控股股东或实际控制人等

2023 年度，公司员工暂借款情况具体如下：

单位：元

项目	入职时间	离职时间	目前职务	金额	期限
詹林志	2009-3-3	在职	销售工程师	120,000.00	2013.11-至今
李艳翠	2009-3-7	在职	销售工程师	120,000.00	2013.11-至今
王斐音	2012-1-1	2013-7-31	已离职	48,600.00	2012.3-至今
方凯	2021-3-6	在职	EHS 专员	30,000.00	2023.12-至今
罗近芳	2010-3-13	在职	采购员	12,000.00	2021.1-至今
章超	2013-3-1	2016-6-25	已离职	10,000.00	2015.7-至今
张虎军	2007-4-2	在职	发货员	5,000.00	2021.1-至今
繆浩华	2012-7-1	2013-12-30	已离职	3,000.00	2013.10-至今
王琳	2008-7-1	2013-12-30	已离职	2,092.82	2013.10-至今
蒋瑞东	2017-2-6	2020-4-1	已离职	1,780.15	2019.11-至今
代扣代缴社保公积金	不适用	不适用	不适用	133,835.47	不适用
合计	-	-	-	486,308.44	-

（续上表）

项目	用途	利息约定	是否逾期	是否与实际控制人存在关联关系	相关款项是否实际流向控股股东或实际控制人
詹林志	备用金	无	是	否	否
李艳翠	备用金	无	是	否	否
王斐音	备用金	无	是	否	否
方凯	备用金	无	否	否	否
罗近芳	备用金	无	是	否	否

项目	用途	利息约定	是否逾期	是否与实际控制人存在关联关系	相关款项是否实际流向控股股东或实际控制人
章超	备用金	无	是	否	否
张虎军	备用金	无	是	否	否
繆浩华	备用金	无	是	否	否
王琳	备用金	无	是	否	否
蒋瑞东	备用金	无	是	否	否
代扣代缴社保公积金	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用
合计					

(二)说明针对员工暂借款的内部控制制度及审批执行情况、有无人员筛选标准及款项收回约束机制，部分款项已全额计提坏账的原因及合理性；

1、说明针对员工暂借款的内部控制制度及审批执行情况、有无人员筛选标准及款项收回约束机制。

员工暂借款指员工因个人原因向公司临时借用的款项，该款项包括但不限于医药费、应急款等。公司针对员工暂借款制定了申请流程：员工对申请借款时需在系统中填写借款单据，部门负责人审核借款原因、期限后提交至财务部，财务对借款金额合理性进行审核，财务审核无误后报总经理审批，总经理审批后，出纳根据审批结果进行汇款。

员工对借款进行核销时，遵照报销流程或直接打款，随附单据进行核销，并归还剩余资金。由于公司以前年度员工暂借款的内控制度薄弱，存在长期备用金仍未核销的情况。近年来，公司对员工暂借款的内控制度进一步完善，要求未办理借款清理手续的员工，公司将不予办理有关手续。若发生已离职人员借款无法追回，应根据具体的情况由主管部门或相关人员予以承担。

2、部分款项已全额计提坏账的原因及合理性

对于已离职员工的个人借款，公司经过催收仍未偿还的，按照内控制度无主管部门或相关人员承担的，认定为预计无法收回，该部分款项全额计提坏账准备；对于在职员工的个人借款，公司按照内控制度要求员工及时偿还借款，基于谨慎性考虑，根据应收款项账龄的预期信用损失率计提坏账准备。

二、说明与北京思诚瀚盛机械制造有限公司往来款项的产生原因、具体内容、合同约定的收款安排，相关交易是否具备商业合理性，你公司采取的催收措施、是否已提起诉讼，交易对方与控股股东、实际控制人及董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送或其他安排。

公司与北京思诚瀚盛机械制造有限公司的合作情况如下：

（1）产生的原因

2014年4月，公司向北京思诚瀚盛机械制造有限公司（以下简称“北京思诚瀚盛”）采购模具，北京思诚瀚盛在所交付的模具未达到合同要求，公司要求北京思诚瀚盛返还已支付的模具款项并将模具退还给北京思诚瀚盛，北京思诚瀚盛认为已按照合同要求制作模具。双方协商未果，公司基于谨慎性角度，将该预付账款重分类至其他应收款并计提坏账。

（2）具体内容

根据公司于2014年4月与北京思诚瀚盛签订的《模具制作合同》，双方约定由北京思诚瀚盛包工包料制作模具交付给公司，合同总价38万元。

（3）合同约定的收款安排

合同签订七日内，公司将模具金额15万元付至北京思诚瀚盛账户，作为合同定金；模具验收合格后，由北京思诚瀚盛开具增值税发票，公司收到增值税发票后，一个月内将模具金额19.2万元付清；模具金额的10%作为质量保证金，在模具表面处理氮后付清。

（4）催收措施

公司业务人员通过电话催收。

（5）是否已提起诉讼

公司尚未对北京思诚瀚盛提起诉讼。

（6）实际控制人及董监高是否存在关联关系，是否存在利益输送或其他安排。

北京思诚翰盛与控股股东、实际控制人及董监高不存在关联关系，不存在利益输送或其他安排。

4、关于期间费用

你公司 2023 年发生销售费用 20,775,164.78 元，同比增长 93.40%，其中招待费 1,582,425.91 元，上期为 421,053.74 元；服务费 881,356.86 元，上期为 669,842.90 元；居间服务费 737,488.31 元，上期为 0；其他 2,801,144.33 元，上期为 2,975.00 元；报关代理费 542,753.31 元，上期为 521,926.20 元。

你公司 2023 年发生管理费用 10,304,706.62 元，同比增长 71.88%，其中办公费 1,114,833.95 元，上期为 558,164.86 元；装修费 1,464,926.54 元，上期为 21,096.50 元；服务费 1,874,041.02 元，上期为 1,449,916.96。你公司 2023 年发生研发费用 9,612,679.20 元，同比增长 33.00%，解释主要系市场需求更新迭代，新增研发投入，其中直接耗用的材料 5,400,718.66 元、职工薪酬 3,760,422.50 元，上期分别为 4,047,946.06 元、2,808,560.56 元。技术人员期初 19 人、期末 23 人。

请你公司：

(1) 说明销售费用中服务费、居间服务费、其他费用主要归集内容，列示招待费、服务费、居间服务费及其他费用的主要支付对象及基本情况、金额、用途等，并说明相关费用大幅增长的原因及与业绩的匹配性，相关主体是否与你公司或控股股东、实际控制人、董监高等之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；结合实际业务开展情况，说明报关代理费未显著变动的原因及与业绩的匹配性；

(2) 说明管理费用中办公费、装修费、服务费的主要内容，并结合业务开展情况等，说明相关费用变动合理性；

(3) 结合主要研发项目、进展及成果转化情况，研发人员划分标准及其合理性等，说明研发费用增长的具体原因，相关费用归集是否准确。

【回复】

一、说明销售费用中服务费、居间服务费、其他费用主要归集内容，列示招待费、服务费、居间服务费及其他费用的主要支付对象及基本情况、金额、用途等，并说明相关费用大幅增长的原因及与业绩的匹配性，相关主体是否与你公司或控股股东、实际控制人、董监高等之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系；结合实际业务开展情况，说明报关代理费未显著变动的原因及与业绩的匹配性；

（一）说明销售费用中服务费、居间服务费、其他费用主要归集内容，列示招待费、服务费、居间服务费及其他费用的主要支付对象及基本情况、金额、用途等，并说明相关费用大幅增长的原因及与业绩的匹配性，相关主体是否与你公司或控股股东、实际控制人、董监高等之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系

1、说明销售费用中服务费、居间服务费、其他费用主要归集内容，列示招待费、服务费、居间服务费及其他费用的主要支付对象及基本情况、金额、用途等，

公司招待费主要归集内容包括餐饮费、茶叶、烟酒、住宿等，主要是销售人员为开拓市场、产品推广及客户关系维护而开展各类活动产生的相关费用，相关费用的支付对象较为分散。

公司服务费主要归集内容包括工业设计服务费、技术服务费等，主要是为支持销售部门开展相关销售活动而产生的相关服务费用，主要支付对象包括上海道凯特技术有限公司、苏州工业园区花溪岭商务信息咨询服务部和鼎捷软件股份有限公司等主体。2023 年度，公司向以上主体分别支付 33.00 万元、24.00 万元、6.42 万元，相关服务费主要用于技术服务支持和 ERP 系统销售模块升级。

公司居间服务费主要归集内容系公司在市场开拓过程中向居间服务商支付的相关居间费用，主要支付对象包括大连展拓新能源有限公司、依摩泰（上海）国际贸易有限公司。2023 年度，公司向以上主体分别支付 21.84 万元、15.89 万元，主要用于商业信息获取、市场营销、客户开发及订单获取。

公司其他费用主要归集内容包括销售活动中所产生的推广费、招投标费、认证费、赞助费等费用，相关支付对象较为分散。

2、并说明相关费用大幅增长的原因及与业绩的匹配性

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
销售费用	2,077.52	1,074.21
营业收入	27,126.87	17,379.89
销售费用/营业收入的比例	7.66%	6.18%

2023 年度和 2022 年度，公司销售费用金额分别为 2,077.52 万元和 1,074.21 万元，占营业收入比例分别为 7.66%和 6.18%。招待费、服务费、居间服务费及其他费用大幅增长，主要系随着全球公共卫生事件的国内防控政策放开，市场需求明显恢复，短期内显著高于市场供给，公司针对性地加大了市场开拓力度，并取得了相应的销售成绩，相关销售费用占营业收入的比率相对稳定，与业绩增长相匹配。

3、相关主体是否与你公司或控股股东、实际控制人、董监高等之间存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

相关主体与公司或控股股东、实际控制人、董监高等之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(二) 结合实际业务开展情况，说明报关代理费未显著变动的原因及与业绩的匹配性

公司支付给货代公司的报关代理费，具体包括货物离境出口前发生的拖车费、报关费及港口操作费等。2022-2023 年，报关代理费与境外销售规模匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度	2022 年度
报关代理费	54.28	52.19
外销收入	4,334.12	2,868.32
报关代理费/外销收入的比例	1.25%	1.82%

如上表所示，2023 年公司报关代理费率小幅下降，系本年度新增的外销客户主要采用 EXW（工厂交货）方式较多，因此报关代理费波动较小。

综上，报关代理费与业绩相互匹配，具有合理性。

二、说明管理费用中办公费、装修费、服务费的主要内容，并结合业务开展情况等，说明相关费用变动合理性；

办公费主要包括办公耗材、办公用品、水电费等。公司根据日常办公需要，增加对日常办公耗材、办公用品的采购；同时，本年度员工办公人员、设备增加，办公用电度数较上年度有所增加，电费随之增加；

装修费主要包括办公室的装修费。公司根据防洪需要，对大门口、办公楼地面进行加高整改，对办公楼进行装修升级，故本年度装修费较上年度有所增加；

服务费主要包括外部咨询费、技术服务费等。根据内部管理、软件升级的需要，本年度聘请外部专业咨询机构提供专业的咨询服务、技术服务；

综上，相关费用的变动合理。

三、结合主要研发项目、进展及成果转化情况，研发人员划分标准及其合理性等，说明研发费用增长的具体原因，相关费用归集是否准确。

（一）主要研发项目、进展及成果转化情况

序号	研发项目名称	项目目标	项目进展	成果转化情况
1	低碳节能型中央空调经济器的研发及产业化	提升产品整体性能	在研	目前公司已实现产品量产。
2	双工位换热片生产线的研发	提升产品生产效率、质量稳定性	完成	公司已取得 2 项专利，专利名称分别为一种换热片用双工位生产线、一种基于换热片生产的冲压线用移料装置
3	高效非对称板式换热器的研发	提高产品热流密度	完成	公司已取得 1 项专利，专利名称为一种适用于高效非对称钎焊板式换热器。
4	钎焊板式换热器用防脉冲接口的研发	解决液压脉冲对换热器损伤的难题	完成	公司已取得 1 项专利，专利名称为一种钎焊板式换热器用防脉冲接口。
5	双系统板式换热器的研发	分配形式灵活的双系统产品的开发	完成	公司已取得 1 项专利，专利名称为一种双系统板式换热器。
6	可调式钎焊换热器的研发	部分负荷工作时冷媒可调式产品的开发	在研	尚无
7	易于叠装型钎焊换热器的研发	实现产品高垂直度的快速装配方法	在研	尚无

序号	研发项目名称	项目目标	项目进展	成果转换情况
8	便于密封检测型换热器的研发	解决产品前后端板密封流道的无法检测的难题	在研	公司已取得 1 项专利，专利名称为一种便于密封检测的换热器。

（二）研发人员划分标准及其合理性

公司依据员工所属部门和承担的工作职能对人员属性进行认定，将直接从事研发和技术创新活动的人员和专职为从事前述活动直接提供服务的人员认定为研发人员，包括核心技术部人员、部分生产运营中心人员、部分工艺部人员、部分模具部人员、实验室主任。公司上述部门人员均具备相关专业背景或工作经验，能对公司研发项目起到支持作用，研发人员认定标准及认定范围清晰，职责分工明确。

（三）说明研发费用增长的具体原因

公司 2023 年度研发费用为 961.27 万元，同比增幅 33.00%，研发费用增幅较大主要系公司加强对新产品、新技术和新工艺的投入，进一步提高产品及技术的竞争力。具体如下：

2023 年研发费用增长的项目主要为材料费及人工成本，具体原因如下：

（1）研发费用材料费增长主要系公司持续加大对换热器性能、功能和结构相关研发活动的投入、优化产品稳定性、提升产品竞争力，研发项目较上年增加，从而导致研发直接物料耗用增加。

（2）人工成本增长的主要系公司为持续保持技术优势，优化研发人员结构，积极培养技术人才，本年研发人员较上期末有所增加，导致研发人工成本增加。

综上所述，公司研发费用增加与实际情况相符。

（四）相关费用归集是否准确

公司根据研发支出归集范围和标准，按研发项目设立了研发费用明细账，研发活动产生的相关费用归集到对应的研发项目。

职工薪酬：研发部门对研发工时进行管理，研发人员根据参与研发项目情况填写研发工时表，由研发部门领导审批后，财务部每月根据研发工时表对研发人员薪酬进行归集。

直接耗用的材料：公司材料领用均通过系统进行管理，领料按部门职能进行区分，研发部门领料按照对应研发项目归集于研发费用，生产部门领料归集于生产成本。研发人员根据研发项目需求填写领料单，填写研发项目信息，经研发部门领导审批后，由仓库管理员审核出库单、记录领料人姓名并出库，财务部门核算后分别计入各研发项目材料投入。

折旧与摊销费用：按研发部门使用的研发设备、无形资产归集相关折旧及摊销，按研发项目的工时比例分摊至具体研发项目。

其他费用：与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费、研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用、知识产权的申请费、注册费、代理费等，于实际发生时计入研发费用，并按其对应的研发项目进行归集。

综上，公司研发费用归集准确。



2024年7月23日