关于胜利新大新材料股份有限公司
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

国投证券股份有限公司
SDIC SECURITIES CO., LTD.

深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦

二〇二四年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 7 月 2 日下发的《关于胜利新大新材料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“问询函”）的要求，国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”或“主办券商”）作为胜利新大新材料股份有限公司（以下简称“新大材料”、“拟挂牌公司”或“公司”）股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）挂牌的主办券商，已会同拟挂牌公司及其他中介机构对问询函提出的问题进行了认真核查和落实，现将问询函的落实情况逐条报告如下：

说明：

1、如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

2、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
对问题的回复	宋体（不加粗）
公开转让说明书补充披露	**楷体（加粗）**

3、本问询函回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

目录.....2

问题 1、公司历史沿革和股东信息披露 3

问题 2、非货币出资的合规性 58

问题 3、无实际控制人认定准确性及对经营稳定性的影响 70

问题 4、内部集资的合法合规性 102

问题 5、公司生产经营及环保合规性 110

问题 6、收入构成及真实性分析 129

问题 7、主要客户合作稳定性及贸易商销售真实性 156

问题 8、原材料采购及供应商分散 222

问题 9、业绩波动合理性 241

问题 10、应收款项回收及坏账计提充分性 271

问题 11、其他问题.....290

其他补充说明 316

问题 1、公司历史沿革和股东信息披露

根据申报材料，（1）2004 年 2 月，新大集团工会、东辛采油厂工会、新大管具、胜利资管中心共同出资设立胜利油田新大管业科技发展有限责任公司；目前吴永太担任东胜黄河、胜利化工董事。（2）自 2006 年 3 月始，新大集团、新大集团工会发生多起受让转让股份、吸收合并企业事项。（3）2006 年 3 月，东辛采油厂 149 名职工通过东辛采油厂工会转让其对新大有限的出资，该部分转让的出资由 167 名新大集团职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序受让；2007 年 9 月，新大有限股东会决议同意，东辛采油厂工会将其持有的新大有限 30.00 万元股权转让给新大集团工会。（4）2008 年 1 月新大有限吸收合并夹砂玻璃钢公司，夹砂玻璃钢公司股东新大集团及新大集团工会分别将其持有的 220.00 万元的出资和 10.00 万元的出资，按照 1：1 的比例置换为对新大有限的出资，其中夹砂玻璃钢公司股东新大集团工会持有的 10.00 万元出资，实际为冀克让等 7 名自然人缴纳。（5）2009 年 6 月，由新大集团工会以货币方式出资，向公司新增注册资本 1,770.00 万元，实际由新大集团 150 名职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序出资认购。（6）2011 年 9 月 23 日，经公司股东会决议同意，新大集团工会将持有的新大有限 2,957.92 万元股权全部转让给新大集团，同日，转让方与受让方分别签署《股权转让协议》，转让价格为 1.00 元/股；本次股权转让实际系新大集团 204 名职工和东辛采油厂 1,775 名职工分别通过新大集团工会和东辛采油厂工会转让其持有的新大有限的出资。（7）2019 年 12 月 27 日，新大有限股东新大集团做出股东决定，新大集团将其持有的新大有限 300.68 万元股权转让给汇泽创业。（8）2020 年 10 月 19 日，吴永太等 162 名自然人以货币形式向公司新增注册资本 9,722.8411 万元。本次增资参与人员限定为持有新大集团股份的股东，因何光辉等 13 名股东为没有增资资格的朋友、同事合计 20 人代持了部分股份；2022 年 12 月，新大集团将 3,535 万股转让给东凯产投后，公司名义股东人数达 174 名，2023 年 1 月何光辉等 13 名股东与合计 20 名被代持人签署了《代持解除协议》，根据被代持人的指示将代持股份转让给新大集团，前述代持情况已彻底解除。

（1）关于历史沿革中股权变动的合规性。请公司：①结合公司股东新大集

团历史上是否存在国有企业或集体企业改制情况，说明改制过程、依据的法律法规、有权机关的审批情况，说明公司、新大集团、新大集团工会自成立以来的企业属性和隶属胜利油田管理的变化情况及变化时点，历史中公司股权变动、新大集团和新大集团工会受让转让股份及吸收合并企业的事项是否需经上级主管部门批准，是否符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，是否履行了必要的法律程序。②列表说明公司历次增资、股权转让、吸收合并的交易价格、审议时点、交易完成时点，以及交易定价依据及合理性。③东辛采油厂工会两次向新大集团工会转让新大有限股份，由新大集团职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序受让，说明东辛采油厂工会转让股份是否需经上级主管部门批准，相关程序是否履行；结合工会持股章程规定，说明上述两次受让东辛采油厂工会股份和 2009 年 5 月新大集团工会注资事项中，职工受让人和出资人资格和额度的确定方式、规则和程序，以及是否符合相关法律法规或上级部门的管理要求，有无超资格、超额度的情形发生，过程中是否存在未解决的争议或纠纷。④说明新大集团工会持有夹砂玻璃钢公司的 10.00 万元出资在夹砂玻璃钢公司吸收合并后，是否在新大集团工会内部确认为冀克让等 7 名自然人的权益，如是，冀克让等 7 名自然人通过新大集团工会向夹砂玻璃钢公司出资的背景、依据以及合法合规性，是否还存在未解决的争议或纠纷。⑤说明 2004 年 2 月设立公司时，新大集团工会的出资资金来源，资金来源是否合规；说明 2011 年 9 月新大集团工会向新大集团转让股份的对价形成过程，是否需经新大集团工会相应表决决议过程，新大集团工会是否有权代实际出资人签署股权转让协议，该项股份转让事项是否存在未解决的争议或纠纷；说明股份转让交割的具体时间，在股东会审议和交割时点前后两年内新大集团的股权变动情况及原因，股权变动是否存在未解决的争议或纠纷。

（2）关于历史沿革中股东人数超过 200 人的事项。请公司：①按照《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》（以下简称《规则适用 1 号》）之 1-5 股权形成及变动相关事项中股东信息披露与核查相关要求，补充说明公司历史沿革是否存在股东人数超过 200 人的情形，如是，以列表形式补充披露历次股东人数超过 200 人的时点，并结合当时的法律法规补充

分析历次股东人数超过 200 人及超过 200 人后增资、转让的合规性，增资、转让行为与相关资金流水核查情况是否存在不一致的情形，是否存在通过代持手段规避股东人数超 200 人监管要求的情形，并说明申报时点公司及控股股东是否存在股东人数超 200 人的情形。②结合股东出资、股东名册管理、分红、股东权利行使等情况，说明是否存在股权代持行为，股东出资行为是否真实，是否存在重大法律瑕疵或者相关行为已得到有效规范，股东与公司之间、股东之间、股东与第三方之间是否存在重大股份权属争议、纠纷或潜在纠纷。

（3）关于其他股东情况。请公司：①说明新大集团向汇泽创业转让股份时各自的股东情况及差异，向汇泽创业转让股份的背景原因，转让价格是否公允。②说明专门设立东营长盈、昕田投资、信诚投资、东营欣鹏为投资公司的原因，四家企业的股东身份或其他对外股权投资情况，是否存在委托持股、利益输送的安排。③说明东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力三家有其他主营业务的法人股东的基本情况，是否与公司存在业务往来，入股公司的原因及商业合理性。

请主办券商、律师按照《规则适用 1 号》之 1-5 股权形成及变动相关事项相关要求，逐条核查分析上述事项，说明核查程序、方式，发表明确核查结论，并将核查情况在主办券商推荐报告中补充披露。对问题(1)中涉及的历次增资、转让、受让、吸收合并事项是否符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，是否履行了必要的法律程序，集体股权转让是否存在法律纠纷，是否存在集体资产流失和损害职工权益的情形发表明确意见。

请主办券商、律师就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：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，并说明股权代持核查程序是否充分有效；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。

【公司回复】

一、关于历史沿革中股权变动的合规性

（一）结合公司股东新大集团历史上是否存在国有企业或集体企业改制情况，说明改制过程、依据的法律法规、有权机关的审批情况，说明公司、新大集团、新大集团工会自成立以来的企业属性和隶属胜利油田管理的变化情况及变化时点，历史中公司股权变动、新大集团和新大集团工会受让转让股份及吸收合并企业的事项是否需经上级主管部门批准，是否符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，是否履行了必要的法律程序

1、结合公司股东新大集团历史上是否存在国有企业或集体企业改制情况，说明改制过程、依据的法律法规、有权机关的审批情况

新大集团历史上存在两次集体股权改制情况，分别为 2001 年新大集团改制设立和新大集团 2004 年改制分流，具体情况如下：

（1）2001 年新大集团改制设立

2000 年 11 月 24 日，胜利石油管理局多种经营处（以下简称“多种经营处”）根据胜利石油管理局、胜利油田公司《关于集体企业实施产权制度改革的通知》（胜油局发〔2000〕165 号）及附件《胜利石油管理局、胜利油田有限公司集体企业产权制度改革暂行办法》（以下合并简称“胜油局发〔2000〕165 号文”）等相关文件的规定，作出《关于新大科工贸总公司集体资产评估立项的批复》（胜油经批〔2000〕8 号），同意新大科工贸总公司立项对所属全部集体资产进行评估。

2000 年 12 月 29 日，山东齐鲁会计师事务所有限责任公司受托对新大科工贸总公司资产进行评估，并出具《胜利油田新大科工贸总公司资产评估报告书》（鲁齐会评询字（2000）第 19 号）。经评估，截止评估基准日 2000 年 11 月 30 日，委托评估资产按照相关规定进行剔除后，确认企业的经营性净资产为 1,285.66 万元。

2001 年 1 月 11 日，多种经营处作出《关于胜利油田新大科工贸总公司集体资产评估结果确认及资产界定的批复》（胜油经发批字〔2001〕1 号），对评估结果予以确认，对评估后总额 1,285.66 万元净资产的归属界定如下：（1）

胜利油田新大集体资产管理中心持有 30%，即 385.70 万元；（2）新大集团工会持有 70%，即 899.96 万元。

根据《胜利石油管理局、胜利油田有限公司集体企业产权制度改革暂行办法》，“职工个人购买的企业股份和改制企业拿出部分集体净资产合理分配给该企业的职工个人，这两部分形成改制企业的内部职工股”，以及“职工可直接持有企业股份。职工人数较多的企业要在工会领导下建立职工持股会，并以工会社团法人出资，代表职工行使股东权利”。

根据胜利石油管理局改革领导小组《关于印发<多种经营集体企业产权制度改革补充规定>的通知》（胜油局改发〔2000〕1 号），“集体企业改制过程中，可将企业部分存量集体资产量化分配给本企业职工”，以及“职工买股后可得到相应基本股加工龄股的配置，其配置比例由企业根据经营效益和净资产量决定最高不超过买一配二的标准；可按买一配一原则设置职务股和技术股，存量资产配股只有分红权，没有转让、买卖和继承权，企业外部人员只买不配”。

根据上述有关规定，新大集团参与本次改制的 274 名企业内部职工共计以货币出资 461.00 万元入股新大集团，以新大集团工会名义持有，由新大集团工会代表出资人行使股东权利。同时，界定由新大集团工会持有的 899.96 万元集体净资产，根据职工工龄、岗位等情况，按照不超过“买一配二”的标准和“不买不配”的原则，分别量化配送给 274 名企业内部职工。

2001 年 1 月 17 日，山东齐鲁会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（鲁齐会验字（2001）第 8 号），确认截至 2001 年 1 月 17 日，新大集团已收到投资者投入的资本 20,609,609.83 元，其中实收资本 20,609,600.00 元，资本公积 9.83 元，出资方式为货币资金和实物资产。

2001 年 1 月 14 日，新大集团召开股东会，签署《胜利油田科工贸有限责任公司章程》。2001 年 1 月 17 日，新大集团在东营市工商行政管理局登记成立，取得《企业法人营业执照》。

新大集团设立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集体资产管理中心	300.00	14.56
2	东辛采油厂工会	400.00	19.41
3	新大集团工会	1,360.96	66.03

合计	**2,060.96**	**100.00**

根据胜利石油管理局和胜利油田公司相关改制文件的规定，新大集团设立时实际出资人及出资比例如下：

序号	实际出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集体资产管理中心	300.00	14.56
2	东辛采油厂 3929 名职工	400.00	19.41
3	新大集团 274 名职工	1,360.96	66.03
合计		**2,060.96**	**100.00**

由于工作衔接问题，办理工商登记时未将新大集体资产管理中心持有的集体净资产 385.70 万元中的 85.70 万元计入注册资本。

2001 年 1 月 20 日，胜利石油管理局、胜利油田公司下发了《关于新大科工贸总公司改制为有限责任公司的批复》（胜油局发批字〔2001〕2 号）（以下简称“改制批复”），同意新大科工贸总公司按有限责任公司的企业类型登记注册，股权结构及出资形式为：新大科工贸总公司及其所属企业集体净资产的 23.33%即 300.00 万元，由新大集体资产管理中心持有；新大科工贸总公司及其所属企业集体净资产的 76.67%即 985.66 万元，由新大集团工会持有，多种经营企业职工新入股 461.00 万元，合计 1,446.66 万元，由新大集团工会代表职工持股会出资；东辛采油厂工会代表职工持股会出资 400.00 万元。新大集团工会持股会可按“买一配二，不买不配”的原则，将集体资产的收益权量化给多种经营企业职工个人。

2004 年新大集团改制分流时，将本次改制设立有限公司的 1,285.66 万元净资产重新纳入改制分流范围，包括上述未登记为注册资本的 85.70 万元集体资产，作为参加改制的集体职工的补偿补助金并以增资的形式计入新大集团注册资本，因此上述 85.70 万元集体资产未登记为注册资本并未导致集体资产流失和改制企业职工利益损失。

对此，2020 年 5 月 18 日，中国石化集团胜利石油管理局有限公司、中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司出具《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革相关事宜进行确认的函》，确认新大集团 2001 年改制设立为有限责任公司时的注册资本及股权结构，以当时工商登记机关登记的为准，未发现新大集团在以集体净资产出资改制为有限责任公司过程中存在集体资产流失的情

形，从而消除了上述瑕疵。

（2）2004 年新大集团改制分流

根据胜利石油管理局、胜利油田有限公司于 2004 年 5 月 12 日出具的《关于胜利油田新大安装工程有限责任公司改制分流初步方案的批复》（胜油局发批字〔2004〕3 号），新大集团于 2004 年进行改制分流，本次改制分流的法律政策依据及履行的相关程序如下：

1）改制分流的内部决策

2004 年 3 月 1 日，新大集团召开二届职工代表大会第五次会议，审议并通过《胜利油田东辛新大安装工程有限责任公司[1]改制分流方案》。

2）改制分流的审批

根据国家八部委制定的《关于国有大中型企业主辅分离辅业改制分流安置富余人员的实施办法》（国经贸企改〔2002〕859 号）和中国石油化工集团公司《关于印发<中国石油化工集团公司改制分流实施意见>的通知》（中国石化企〔2003〕174 号）相关文件精神，2004 年 5 月 12 日，胜利石油管理局、胜利油田有限公司出具《关于胜利油田新大安装工程有限责任公司[2]改制分流初步方案的批复》（胜油局发批字〔2004〕3 号），批准原则同意东辛采油厂上报的新大集团改制分流初步方案，明确此次改制分流主要解决职工补偿补助和规范劳动关系问题，不涉及资产评估问题，不需另行上报改制分流实施报告；同意将正式职工解除劳动合同的补偿补助金转为股权，新大集体资产管理中心持有的集体股和部分配给职工的集体股权作为参加改制的集体职工的补偿补助，通过股权转让方式量化给集体职工，并注销新大集体资产管理中心，剩余配股部分暂时仍由公司职工持有；同意以集体股权转让方式设立“经营者岗位激励股”。

2005 年 10 月 26 日，国务院国有资产监督管理委员会出具《关于中国石油化工集团公司主辅分离辅业改制分流安置富余人员第四批实施方案的批复》（国资分配〔2005〕1360 号），同意中国石油化工集团制定的主辅分离、改制分流第四批实施方案，同意胜利石油管理局总机械厂等 151 个单位纳入第四批的改制范围，全部改制为非国有法人控股企业。根据该批复附件，改制单位名单中

[1] 胜利油田东辛新大安装工程有限责任公司即新大集团前身。

[2] 胜利油田新大安装工程有限责任公司即胜利油田东辛新大安装工程有限责任公司，此处为文件笔误，不影响文件效力。

包含新大集团。

3）改制分流的资产评估

本次改制分流实质是公司 2001 年产权制度改革的深化改革，根据胜利石油管理局、胜利油田有限公司出具的《关于胜利油田新大安装工程有限责任公司改制分流初步方案的批复》（胜油局发批字〔2004〕3 号），此次改制分流主要解决对正式职工补偿补助和规范劳动关系问题，不涉及资产评估问题。

4）改制分流的实施

经分别对职工发出《关于改制主辅分离职工意向调查表》，共有 131 名正式职工和 272 名集体职工参加本次改制分流，胜利石油管理局和新大集团分别与正式职工和集体职工签订的《解除劳动合同协议书》，均约定了与职工解除劳动合同应得的经济补偿数额，职工同意将获得的补偿金转为在改制企业的股权。

①集体职工以集体股权（净资产）作为参加改制的补偿补助及岗位激励股

根据新大集团二届五次职工代表大会通过的《改制分流方案》、胜油局发批字〔2004〕3 号批复以及新大集团与集体职工签订的《解除劳动合同协议书》，本次改制分流，新大集团 272 名集体职工应获得补偿补助金 728.59 万元，新大集团用新大集体资产管理中心持有的 300.00 万元集体股权、85.70 万元集体净资产和部分配给职工的集体股权作为参加改制的集体职工的补偿补助，通过股权转让、资产转让并增资的方式量化给集体职工。

同时，何光辉、贾宝财、李天祥、吴永太、李庆泉、邱连生、赵建平等 7 人以集体股转让的方式获得经营者岗位激励股 190 万股。

根据《中国石油化工股份有限公司改制分流实施意见》等关于“经营者岗位激励股由股份公司以一定资产额折为改制企业的股权，即经营者在任期内享有分红权、表决权，但不能处置”的规定，本次改制分流时量化的经营者岗位激励股的获授者只有分红权和表决权，没有处置权。

②正式职工获得的补偿补助款并增资入股

根据胜油局发批字〔2004〕3 号批复和胜利石油管理局与正式职工签订的《解除劳动合同协议书》，本次改制分流时，131 名正式职工共计获得补偿补助款 823.55 万元，以向新大集团增资的形式全部转为新大集团股权。

③职工出资购买剩余集体股权

鉴于 2001 年新大集团改制设立时，界定给新大集体资产管理中心持有的 300.00 万股集体股权和未进入注册资本的 85.70 万元集体净资产，以及配送给改制企业职工只有收益权的 899.96 万元集体股权，在 2004 年根据改制分流相关规定将集体股权（净资产）用于集体职工的补偿补助，以及设置经营者岗位激励股后，尚剩余 367.07 万元集体股权。胜油局发批字〔2004〕3 号批复规定“剩余配股部分暂时仍由公司职工持有”，但并未明确由哪些职工暂时持有，以及如何继续持有的具体标准和方案。因此，根据中国石油化工股份有限公司《关于印发<中国石油化工股份有限公司改制分流中有关资产负债处置的具体规定>的通知》（石化股份财产〔2003〕75 号）中关于“改制资产过剩时，可将剩余净资产出售给改制单位的职工或其他法人、自然人”的精神，以及改制企业职工的入股意愿，本次改制分流时，新大集团职工另行出资 736.62 万元，其中 367.07 万元用于购买上述批复“剩余配股部分暂时仍由公司职工持有”的股权，369.55 万元用于向新大集团新增注册资本。

改制分流后，新大集团注册资本为 3,500.00 万元，主要构成如下：

序号	方式	数额（万元）
1	2001 年新大集团设立时，原职工的货币出资形成的股权	461.00
2	正式职工补偿补助金转为股权	823.55
3	集体职工按补偿补助额度通过股权转让拥有的股权	728.59
4	集体股权转让方式设立“经营者岗位激励股”形成的股权	190.00
5	新大集团职工购买集体股权	367.07
6	新大集团职工新入股形成的股权	369.55
7	2001 年新大集团设立时，东辛采油厂工会拥有的股权	400.00
8	东辛采油厂工会新入股形成的股权	160.24
合计		**3,500.00**

5）股东代表制实施及工商变更登记

根据胜利石油管理局、胜利油田有限公司关于实行职工股股权代表制的要求，在本次改制分流将职工出资由工会持股转由职工选举的职工代表持有，同时进行了工商变更登记手续。

2004 年 6 月 16 日，新大集团就上述股权转让及增资事宜在东营市工商行政管理局办理了变更及备案登记手续。变更后，新大集团注册资本为 3,500.00

万元，股东及股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴永太	522.74	14.94
2	李天祥	381.43	10.90
3	贾宝财	331.85	9.48
4	魏立军	326.47	9.33
5	何光辉	320.32	9.15
6	李秀迎	280.28	8.01
7	张孝伦	200.00	5.71
8	刘加顺	200.00	5.71
9	徐杉林	119.24	3.41
10	邱连生	110.08	3.15
11	李庆泉	110.02	3.14
12	赵建平	109.74	3.14
13	薛重利	109.13	3.12
14	孙文平	109.12	3.12
15	赵文成	109.34	3.12
16	李全军	85.92	2.45
17	李开珍	74.32	2.12
合计		**3,500.00**	**100.00**

2005 年 6 月，上述职工代表代持又恢复为工会持股。2005 年 6 月 8 日，新大集团股东会决议同意，李天祥、吴永太、邱连生、徐杉林、李庆泉、贾宝财、薛重利、何光辉、魏立军、赵建平、赵文成、李秀迎 12 人将其持有的新大集团 2,830.64 万元股权转让给新大集团工会；刘加顺、张孝伦、李开珍、李全军 4 人将其持有的新大集团 560.24 万元股权转让给东辛采油厂工会；孙文平将其持有的新大集团 50 万元股权转让给新大安装，将其持有的新大集团 59.12 万元股权转让给新大集团工会，其他股东均放弃优先购买权。

同日，上述转让方与受让方分别签署《股权转让协议》，转让价格为 1 元/股。本次股权转让完成后，新大集团股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团工会	2,889.76	82.56
2	东辛采油厂工会	560.24	16.01

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
3	新大安装	50.00	1.43
合计		**3,500.00**	**100.00**

新大集团实际出资人及出资比例如下：

序号	实际出资人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团 399 名职工	2,889.76	82.56
2	东辛采油厂 4909 名职工	560.24	16.01
3	新大安装	50.00	1.43
合计		**3,500.00**	**100.00**

6）2007 年经营者岗位激励股兑现

根据《中国石油化工股份有限公司改制分流实施意见》关于“当首届经营者任期届满时，经审计确认其任期内资本保值增值率超过银行同期贷款利率时，其终极所有权则归首届经营者，否则，交由下一届经营者持有”的规定，以及中国石油化工集团公司财务计划部《关于印发<关于改制分流企业经营者岗位激励股奖励兑现指导意见>的通知》（中国石化财产〔2005〕122 号）关于经营者岗位激励股兑现的相关规定。在山东鲁正信联合会计师事务所和东营实达有限责任会计师事务所分别对新大集团进行审计的基础上，山东鲁正信联合会计师事务所对新大集团企业资本保值增值率的计算过程和结果进行鉴定，并于 2007 年 1 月 10 日出具《山东胜利新大实业集团有限公司企业资本保值增值率鉴定报告》，经鉴定，新大集团经营者任期（2004 年至 2006 年）内，企业资本保值增值率为 344.7%，高于同期银行贷款利率。

新大集团根据上述鉴定报告，经股东会审议通过后兑现了相关经营者岗位激励股的权属变更。按照改制时岗位激励股分配数额和董事会、股东会决议情况，兑现的经营者岗位激励股分配如下：吴永太 40 万股；赵建平 25 万股；何光辉 25 万股；李天祥 25 万股；贾宝财 25 万股；邱连生 25 万股；李庆泉 25 万股。

根据《中国石油化工集团公司改制分流实施意见》岗位激励股的股权比例不得超过计算基数的 15%，并控制在职工平均补偿补助额的 30 倍以内，经营班子成员中个人的岗位激励股最高不得超过职工平均补偿补助额的 10 倍。新大集团改制分流实施时，共有职工 403 名，正式职工与集体职工补偿补助金额合计 1,552.14 万元，平均补偿补助金额为 3.85 万元，同时，《中国石油化工集团公

司改制分流实施意见》规定“职工 500 人以内的，享受经营者岗位激励股的经营者不多于 5 人”，本次改制分流，新大集团经营者岗位激励股的总额未超过计算基数的 15%，但没有控制在职工平均补偿补助额的 30 倍以内，享有岗位激励股的经营者人数超出 2 人，且其中 1 人享有岗位激励股 40 万元，略高于人均补偿补助额的 10 倍即 38.50 万元，本次经营者岗位激励股的设置，存在超规定比例的情形。

2020 年 5 月 18 日，中国石化集团胜利石油管理局有限公司、中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司出具《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革相关事宜进行确认的函》，对新大集团 2004 年改制分流岗位激励股和 2004 年改制分流集体资产处置进行了确认：1、新大集团在 2004 年改制分流时以集体股权转让方式设立“经营者岗位激励股”190 万股，并由 7 名经营班子成员享有，其中 1 人 40 万元，其余 6 人各 25 万元的方案，虽超出中国石油化工集团公司、中国石油化工股份有限公司当时规定的比例，但不属于重大违法违规行为；上述岗位激励股经专项审计已满足兑现条件，其终极所有权依法应归被授予的经营者所有。上述岗位激励股的设置和兑现，基本符合有关规定的精神，没有造成集体资产的流失；2、新大集团改制分流过程中对集体资产的处置，遵循了中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田有限公司的有关规定，未发现集体资产流失和损害改制企业职工利益的情形。

2020 年 5 月 18 日，中国石化集团胜利石油管理局有限公司、中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司出具《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革中集体企业改制相关事宜进行确认的函》，对新大集团历史沿革中集体企业改制相关事宜进行了确认：经核实，新大集团 2001 年和 2004 年两次改制行为，符合当时有效的法律、法规、政策性文件和中国石油化工集团公司、中国石化股份有限公司以及胜利石油管理局、胜利油田有限公司的相关规定，取得了有权部门的审批，履行了规定的改制程序，不存在导致集体资产流失或其他损害集体资产、职工、公司债权人或投资者合法权益的情形，改制过程合法、合规、有效，股权清晰，不存在争议或纠纷。

综上，新大集团 2001 年改制设立和 2004 年改制分流，除上述瑕疵外，已经过胜利石油管理局和胜利油田有限公司批准同意，并按照法律、法规和规范

性文件的规定履行了相关程序，且上述瑕疵已取得了胜利石油管理局和胜利油田有限公司出具的《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革相关事宜进行确认的函》《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革中集体企业改制相关事宜进行确认的函》，集体股权转让不存在法律纠纷，不存在导致集体资产流失或损害职工合法权益的情形。

2、说明公司、新大集团、新大集团工会自成立以来的企业属性和隶属胜利油田管理的变化情况及变化时点，历史中公司股权变动、新大集团和新大集团工会受让转让股份及吸收合并企业的事项是否需经上级主管部门批准，是否符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，是否履行了必要的法律程序

（1）关于新大集团

2001 年新大集团改制设立时为集体企业，隶属于胜利石油管理局、中石化胜利油田分公司管理。2004 年新大集团改制分流后，新大集团改制成为民营企业。新大集团自 2004 年改制分流后，受让转让股份及吸收合并企业的事项无需经胜利石油管理局、中石化胜利油田分公司批准。

新大集团 2001 年改制设立和 2004 年改制分流，除上述瑕疵外，已经过胜利石油管理局和胜利油田有限公司批准同意，并按照法律、法规和规范性文件的规定履行了相关程序，且上述瑕疵已取得了胜利石油管理局和胜利油田有限公司出具的《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革相关事宜进行确认的函》《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革中集体企业改制相关事宜进行确认的函》，集体股权转让不存在法律纠纷，不存在导致集体资产流失或损害职工合法权益的情形。具体情况参见本回复问题“1、结合公司股东新大集团历史上是否存在国有企业或集体企业改制情况，说明改制过程、依据的法律法规、有权机关的审批情况”。

（2）关于新大集团工会

新大集团工会系建立在新大集团的工会委员会，2001 年 1 月取得了山东省总工会核发的工法证字第 156100373 号的《工会法人资格证书》。新大集团工会下设立了职工持股会，并制定了新大集团《职工持股会章程》。根据新大集团《职工持股会章程》持股会由全体持股职工组成，会员代表大会是最高权力

机构。

新大集团工会持有的股权系对应出资职工的资产，不属于集体资产或国有资产，新大集团工会所持有的股权变动无需履行特殊的审批程序。

综上，新大集团工会受让转让股权及吸收合并事项无需经上级主管部门批准。

（3）关于新大材料

2004 年 2 月，新大集团工会、东辛采油厂工会、胜利集体资产管理中心、新大管具共同出资设立胜利油田新大管业科技发展有限责任公司（新大材料前身），注册资本 2,280 万元，前述各股东的持股比例分别为 41.86%、27.44%、21.93%、8.77%。其中胜利集体资产管理中心隶属于胜利石油管理局管理。

历史中公司股权变动中，2006 年 5 月，胜利集体资产管理中心出让其持有新大有限的 500 万股权，须经上级主管部门批准。虽然在程序上存在瑕疵，但公司进行了追溯评估，并取得了胜利石油管理局出具的《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》，符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，履行了必要的法律程序，本次集体股权转让不存在法律纠纷，不存在集体资产流失和损害职工权益的情形。具体情况参见本问题“（二）列表说明公司历次增资、股权转让、吸收合并的交易价格、审议时点、交易完成时点，以及交易定价依据及合理性”。

（二）列表说明公司历次增资、股权转让、吸收合并的交易价格、审议时点、交易完成时点，以及交易定价依据及合理性。

历史沿革中历次股权变更的交易价格、审议时点、交易完成时点，以及交易定价依据及合理性等情况如下：

序号	事项	变动原因	入股价格	定价依据及合理性	审议时点	是否须经上级部门批准	交易完成时点
1	2004 年 2 月新大有限设立	公司设立	1 元/出资额	原始股东出资	-	否	2004 年 2 月
2	2006 年 3 月股权转让	新大管具将其持有的新大有限 200.00 万元股权转让给新大集团，东辛采油厂工会将其持有的新大有限 193.52 万元股权转让给新大集团工会	1 元/出资额	公司发展初期，按照注册资本定价	股东会：2006 年 3 月	否	2006 年 3 月
3	2006 年 5 月股权	胜利资管中心将其持有的	1 元/出资额	公司发展初期，	股东会：2006 年 5 月；	是	2006 年

序号	事项	变动原因	入股价格	定价依据及合理性	审议时点	是否须经上级部门批准	交易完成时点
	转让	新大有限 500.00 万元股权转让给新大集团		按照注册资本定价，并追溯评估	审批程序存在瑕疵，已进行追溯评估，并于 2006 年 5 月取得胜利石油管理局出具的《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》		5 月
4	2007 年 9 月股权转让	东辛采油厂工会将其持有的新大有限 30.00 万元股权转让给新大集团工会	1 元/出资额	根据公司当时的经营情况，按照注册资本定价	股东会：2007 年 9 月	否	2007 年 9 月
5	2008 年 2 月吸并夹砂玻璃钢公司增加注册资本	公司以吸收合并形式与夹砂玻璃钢公司合并	1 元/出资额	根据公司当时的经营情况，按照注册资本定价	股东会：2008 年 2 月	否	2008 年 2 月
6	2009 年 4 月增加注册资本	新大集团土地增资	1 元/出资额	根据公司当时的经营情况，按照注册资本定价，并进行了评估	股东会：2009 年 3 月	否	2009 年 4 月
7	2009 年 6 月增加注册资本	新大集团工会增资	1 元/出资额	根据公司当时的经营情况，按照注册资本定价	股东会：2009 年 6 月	否	2009 年 6 月
8	2011 年 10 月股权转让	新大集团工会将其持有的新大有限 54.98%的股权以 2,957.92 万元全部转让给新大集团，东辛采油厂工会将其持有的新大有限 7.47%的股权以 402.08 万元全部转让给新大集团	1 元/出资额	根据公司当时的经营情况，按照注册资本定价	股东会：2011 年 9 月	否	2011 年 10 月
9	2015 年 5 月增加注册资本	新大集团债转股增资	1 元/出资额	持股 100%的唯一股东增资	股东会（增资）：2015 年 5 月；股东会（货币出资变更为债权出资）：2017 年 2 月	否	2015 年 6 月
10	2017 年 8 月增加注册资本	新大集团债转股及现金增资	1 元/出资额	持股 100%的唯一股东增资	股东会：2017 年 8 月	否	2017 年 8 月
11	2019 年 12 月股权转让	新大集团将其持有的新大有限 300.68 万元出资额以 300.68 万元的价格转让给	1 元/出资额	同一控制下股权转让，按照注册资本定价	股东会：2019 年 12 月	否	2019 年 12 月

序号	事项	变动原因	入股价格	定价依据及合理性	审议时点	是否须经上级部门批准	交易完成时点
		其全资子公司汇泽创业					
12	2020 年 9 月整体变更设立股份公司	公司按照经审计的净资产值折股整体变更设立股份公司	-	股改评估报告	新大有限股东会：2020 年 9 月；公司创立大会 2020 年 9 月	否	2020 年 9 月
13	2020 年 10 月增加注册资本	吴永太等 162 名自然人（均为公司穿透后老股东）增资	1.20 元/股	老股东同比例增资，以注册资本为基础协商确定	股东大会：2020 年 10 月	否	2020 年 10 月
14	2021 年 1 月增加注册资本	达晨创鸿等 9 名外部投资者增资	2.1362 元/股	综合公司盈利能力和每股净资产，协商定价	股东大会：2021 年 1 月	否	2021 年 1 月
15	2022 年 12 月股权转让	新大集团将其持有的公司 3,535.00 万股股份，以 9,898.00 万元的价格转让给东凯产投	2.80 元/股	综合公司盈利能力和每股净资产，并参考评估值，协商定价	-	否[3]	-
16	2022 年 12 月至 2023 年 1 月股权转让及代持解除	为解决公司历史形成的股东代持情况及满足部分股东个人资金需求，新大集团与 41 名自然人股东签署了《胜利新大新材料股份有限公司之股份转让协议》，以 2.80 元/股的价格合计受让 1,458.77 万股股份	2.80 元/股	综合公司盈利能力和每股净资产，并参考公司前次股权转让定价	-	否	-
17	2023 年 3 月股权转让	新大集团将其持有的合计 5,801.50 万股股份以 2.80 元/股的价格分别转让给前程创投、东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力、昕田投资、信诚投资、东营欣鹏、东营长盈、任丽敏	2.80 元/股	综合公司盈利能力和每股净资产，并参考公司前次股权转让定价	-	否	-
18	2023 年 12 月至 2024 年 1 月股权转让	2023 年 12 月至 2024 年 1 月，新大集团将其持有的合计 2,999.33 万股股份以 3.00 元/股的价格分别转让	3.00 元/股	综合公司盈利能力和每股净资产，并参考评估值，协商定价	-	否[4]	-

[3]新大集团转让公司股份已经股东会审议，无需履行其他程序。东凯产投受让新大材料股份须经上级主管部门批准，2022 年 12 月 16 日，东凯产投取得了东营经济技术开发区国有资产监督管理委员会出具的《关于同意出资参股胜利新大新材料股份有限公司的请示的批复》。

[4]新大集团转让公司股份已经股东会审议，无需履行其他程序。新动能投资、金石资本受让新大材料股份须经上级主管部门批准，2024 年 6 月 26 日，东营市人民政府国有资产监督管理委员会、东营市财政局出具《关于东营市东凯产业投资管理有限公司等 3 家国有股东持有胜利新大新材料股份有限公司股权的意见》。

序号	事项	变动原因	入股价格	定价依据及合理性	审议时点	是否须经上级部门批准	交易完成时点
		给新动能投资、强企兴鲁、人才兴鲁、金石资本、纳爱斯投资、达晨创投					

2006 年 5 月 20 日，新大有限股东会决议同意，胜利集体资产管理中心将其持有的新大有限 500 万元股权以 500 万元的价格转让给新大集团，其他股东放弃优先购买权。

同日，上述转让方与受让方签署《股权转让协议》，转让价格为 1 元/股。本次股权转让完成后，新大有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新大集团工会	1,147.92	50.35%
2	新大集团	700.00	30.70%
3	东辛采油厂工会	432.08	18.95%
合计		**2,280.00**	**100.00%**

2006 年 5 月，胜利集体资产管理中心出让其持有新大有限的 500 万股权，须经上级主管部门批准，具体情况如下：

胜利集体资产管理中心系胜利石油管理局管理的集体所有制企业，其持有的新大有限股权为集体法人股，上述集体股权处置未取得上级主管部门胜利石油管理局的正式批准文件，且未履行集体资产的评估确认等集体资产处置程序，存在一定的程序瑕疵。

基于对上述集体股权转让价格确定的合理性进行审核确认的需要，济南天泽对新大有限截至上述集体股转让基准日 2006 年 3 月 31 日的资产状况进行追溯评估，并于 2019 年 12 月 2 日出具济天泽评咨字[2019]第 0032 号《资产评估报告》，经评估，截至评估基准日 2006 年 3 月 31 日，新大有限净资产评估值为 2,254.59 万元，胜利集体资产管理中心持有新大有限 21.93%的股权，对应评估价值为 494.43 万元，本次股权转让价格不低于资产评估值，交易价格公允。

2020 年 5 月 15 日，胜利石油管理局出具《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》，对济南天泽的评估结果予以确认，并确认胜利集体资产管理中心持有的新大有限集体法人股转让，符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，履行了必要的法律

程序，本次集体股权转让不存在法律纠纷，不存在集体资产流失和损害职工权益的情形，合法、合规、有效。

综上，2006 年 5 月，胜利集体资产管理中心出让其持有新大有限的 500 万股权，虽然在程序上存在瑕疵，但公司进行了追溯评估，并取得了胜利石油管理局出具的《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》，符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，履行了必要的法律程序，本次集体股权转让不存在法律纠纷，不存在集体资产流失和损害职工权益的情形。

综上，公司历次股权变动增资/股权转让价格合理，不存在股东入股价格明显异常的情况。

（三）东辛采油厂工会两次向新大集团工会转让新大有限股份，由新大集团职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序受让，说明东辛采油厂工会转让股份是否需经上级主管部门批准，相关程序是否履行；结合工会持股章程规定，说明上述两次受让东辛采油厂工会股份和 2009 年 5 月新大集团工会注资事项中，职工受让人和出资人资格和额度的确定方式、规则和程序，以及是否符合相关法律法规或上级部门的管理要求，有无超资格、超额度的情形发生，过程中是否存在未解决的争议或纠纷。

1、东辛采油厂工会两次向新大集团工会转让新大有限股份，由新大集团职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序受让，说明东辛采油厂工会转让股份是否需经上级主管部门批准，相关程序是否履行

根据胜利石油管理局改革领导小组《关于印发〈多种经营集体企业产权制度改革补充规定〉的通知》（胜油局改发〔2000〕1 号）第六条关于“原主办单位职工可以自然人或自然人代表方式向改制企业出资入股；也可以成立职工持股规范的管理机构，以工会社团法人的资格出资入股，但不能对改制企业形成控股”的规定，东辛采油厂在东辛采油厂工会组织下成立职工持股会，并制定《东辛采油厂工会职工持股会章程》，出资职工为职工持股会会员。2001 年 8 月 1 日，东辛采油厂职工持股会取得山东省总工会核发的《职工持股会证书》（鲁工股证字第 2000003 号）。

根据《东辛采油厂工会职工持股会章程》的规定，职工持股会是在工会的

组织下，从事内部职工股权管理的组织；职工持股会由全体持股职工组成，会员代表大会是最高权力机构，具有选举和罢免理事会成员、选派职工持股会代表作为被投资公司董事会、监事会的成员、审议通过职工持股会所持股份的转让和增资扩股方案，以及对职工持股会解散、清查等事项作出决议等权限。

2004 年 2 月新大有限设立之时，根据职工的出资意愿东辛采油厂工会持有的 625.6 万元股权，实际为 1,899 名东辛采油厂职工出资，并由东辛采油厂工会代表该部分出资职工行使股东权利，由东辛采油厂工会职工持股会进行股权管理。东辛采油厂工会持有的新大有限的股权系对应出资职工的资产，不属于集体资产或国有资产。

2020 年 7 月 1 日，东辛采油厂工会出具了《东辛采油厂工会委员会就代东辛采油厂员工持有胜利新大实业集团有限公司及胜利油田新大管业科技发展有限责任公司股权相关事宜的确认函》，确认东辛采油厂工会代表东辛采油厂职工向新大有限的出资及历次增资，均系由相应职工实际缴纳。东辛采油厂工会历次对外转让其所持有的新大有限的股权，均系因相关实际出资职工的要求按照《东辛采油厂工会委员会职工持股会章程》的规定进行。

山东省总工会 2000 年 10 月发布的《山东省职工持股会管理试行办法》并未就职工持股会所持有的股权对外转让审批程序进行规定，上述两次东辛采油厂工会转让新大有限的股权，均已向工商登记管理部门办理了变更登记。

综上所述，东辛采油厂工会所持有的新大有限的股权系对应实际出资职工的资产，不属于集体资产或国有资产；东辛采油厂工会转让新大有限的股权无需履行特殊的审批程序，根据《东辛采油厂工会职工持股会章程》的规定，会员代表大会是最高权力机构，有权决定职工持股会所持股权的转让事项，无需其他上级主管单位审批，历次转让合法有效。

2、结合工会持股章程规定，说明上述两次受让东辛采油厂工会股份和 2009 年 5 月新大集团工会注资事项中，职工受让人和出资人资格和额度的确定方式、规则和程序，以及是否符合相关法律法规或上级部门的管理要求，有无超资格、超额度的情形发生，过程中是否存在未解决的争议或纠纷

新大集团工会上述两次受让东辛采油厂工会股份及 2009 年增加注册资本的具体情况如下：

（1）2006 年 3 月，东辛采油厂工会将其持有的新大有限 193.52 万元股权转让给新大集团工会，本次股权转让的实际情况为，东辛采油厂 149 名职工通过东辛采油厂工会转让其对新大有限的出资，该部分转让的出资由 167 名新大集团职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序受让；

（2）2007 年 9 月，东辛采油厂工会将其持有的新大有限 30.00 万元股权转让给新大集团工会，本次股权转让是东辛采油厂规范清理油田处级以上干部持股情况，由 15 名东辛采油厂处级以上职工通过东辛采油厂工会转让其对新大有限的出资，转让的该部分出资由 28 名新大集团职工按照工会持股会章程规定的程序通过新大集团工会受让；

（3）2009 年 6 月 2 日，新大有限股东会决议同意，公司注册资本由 3,610.00 万元增加至 5,380.00 万元，新增注册资本 1,770.00 万元，由新大集团工会以货币方式出资，其他股东放弃优先增资权。本次增资新大集团工会缴纳的 1,770.00 万元增资款，实际由新大集团 150 名职工通过新大集团工会按照工会持股会章程规定的程序出资认购。

根据新大集团《职工持股会章程》的规定，内部职工个人股采取自愿购买，购买确认，记名式的办法、具体程序为：（1）制定内部职工认购购股方案，并经职代会审议通过，购股方案必须体现：风险共担，利益共享，公开、公平、公正的原则；（2）职工持股会审查职工持股资格；（3）根据职工认购方案，确定职工持股（出资）额度，并向全体职工公示；（4）办理认购（出资）手续。

新大集团工会上述受让股权及增资事项，均由新大集团职工持股会理事会制定了出资方案，并经过职工代表大会审议，出资人资格和额度的确定方式、规则和程序如下：

（1）认缴人员范围：认缴出资人员范围为新大集团持股会在册的会员，非在册在岗的会员不参与此次认缴。

（2）认缴方式及缴款：会员受让出资采取自愿的原则，不得强迫认购/受让出资份额，全部有意愿受让且符合条件的会员向理事会申报认购意愿及金额，如第一次认购之后仍有余额，则由仍有意认购且符合条件的会员申请第二次认购，以此类推直至全部份额认购完成。

上述转让过程中参与职工均按照职工代表大会审议通过的认购方案参与认

购，不存在超资格、超额度的情况发生。

2001 年 1 月，新大集团由新大科工贸总公司改制设立时，参与本次改制的 274 名企业内部职工以货币出资入股新大集团，根据胜利石油管理局、胜利油田公司《集体企业产权制度改革暂行办法》中关于“职工可直接持有企业股份。职工人数较多的企业，要在工会领导下建立职工持股会，并以工会社团法人出资，代表职工行使股东权利”的有关规定，同时按照胜利石油管理局、胜利油田公司下发的《关于新大科工贸总公司改制为有限责任公司的批复》（胜油局发批字〔2001〕2 号）要求，该内部职工股权以新大科工贸工会（为便于理解，后续统称为“新大集团工会”）名义持有，代表职工出资人行使股东权利。

2001 年 3 月 27 日，新大集团职工持股会取得山东省总工会核发的《职工持股会证书》（鲁工股证字第 2000001 号）。2004 年 2 月新大有限设立之时，根据职工的出资意愿，新大集团工会内 159 名新大集团职工自愿出资，认购新大有限 954.40 万元股权，并仍以新大集团工会名义出资代表该部分出资职工行使股东权利，由新大集团工会下设的职工持股会进行相应的股权管理。新大集团工会持有的新大有限的股权系对应出资职工的资产，不属于集体资产或国有资产，根据《胜利油田新大科工贸有限责任公司职工持股会章程》的规定，会员代表大会是最高权力机构，有权决定职工持股会所持股权的转让事项，无需其他上级主管单位审批，历次转让合法有效，上述转让和增资过程中不存在未解决的纠纷及潜在纠纷。

（四）说明新大集团工会持有夹砂玻璃钢公司的 10.00 万元出资在夹砂玻璃钢公司吸收合并后，是否在新大集团工会内部确认为冀克让等 7 名自然人的权益，如是，冀克让等 7 名自然人通过新大集团工会向夹砂玻璃钢公司出资的背景、依据以及合法合规性，是否还存在未解决的争议或纠纷

1、说明新大集团工会持有夹砂玻璃钢公司的 10.00 万元出资在夹砂玻璃钢公司吸收合并后，是否在新大集团工会内部确认为冀克让等 7 名自然人的权益

2008 年 1 月 1 日，新大有限和夹砂玻璃钢公司分别召开股东会，决议新大有限吸收合并夹砂玻璃钢公司，合并后，新大有限作为吸收方存续，夹砂玻璃钢公司股东新大集团及新大集团工会分别将其持有的夹砂玻璃钢公司 220.00 万元的出资和 10.00 万元的出资，按照 1：1 的比例置换为对新大有限的出资。对

应新大集团工会持有的新大有限出资，在新大集团工会持股会内部该等自然人的持股份额相对应的增加变更如下：

序号	实际出资人	实际出资人职务	通过新大集团工会持有新大有限的份额（元）	
			吸收合并前	吸收合并后
1	冀克让	夹砂玻璃钢公司经理	242,727	252,727
2	贾宝财	新大集团高管	302,725	317,725
3	李天祥	新大集团高管	302,725	317,725
4	李秀迎	夹砂玻璃钢公司经理	88,408	98,408
5	邱连生	夹砂玻璃钢公司经理	105,909	120,909
6	孙文平	夹砂玻璃钢公司经理	0	10,000
7	吴永太	新大集团高管	573,452	598,452
合计			**1,615,946**	**1,715,946**

因此新大集团工会持有的夹砂玻璃钢公司的 10.00 万元出资在夹砂玻璃钢公司吸收合并后，已经在新大集团工会内部确认为上述 7 名自然人的权益。

2、冀克让等 7 名自然人通过新大集团工会向夹砂玻璃钢公司出资的背景、依据以及合法合规性，是否还存在未解决的争议或纠纷

夹砂玻璃钢公司系 2001 年 11 月 22 日在东营市工商行政管理局注册成立的有限责任公司。夹砂玻璃钢公司设立的背景系新大集团为开拓市政工程管道市场（夹砂玻璃钢由于其耐腐蚀、轻质和高强度的特性，常用于市政工程输水管道），专门设立了夹砂玻璃钢公司用于生产研发夹砂玻璃钢材料及承接市政工程项目。夹砂玻璃钢公司设立时有效的《公司法》（1999 年修订版）规定“有限责任公司由二个以上五十个以下股东共同出资设立，国家授权投资的机构或者国家授权的部门可以单独投资设立国有独资的有限责任公司”即除国有独资公司外，有限责任公司的股东人数必须为两人以上，不允许设立一人有限责任制公司，因此夹砂玻璃钢公司设立之初需要两名股东，夹砂玻璃钢公司设立时股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团	220.00	95.65
2	胜利油田新大电子科技有限责任公司	10.00	4.35
合计		**230.00**	**100.00**

胜利油田新大电子科技有限责任公司因不再开展业务经营，于 2002 年 6 月

注销清算，为保证夹砂玻璃钢公司的股权结构符合当时公司法的要求，胜利油田新大电子科技有限责任公司将其持有的夹砂玻璃钢公司的 10 万元出资额转让给新大集团工会，实际受让人为冀克让等 7 名自然人，具体情况如下：

序号	实际受让人	实际受让人职务	出资金额（元）
1	冀克让	原夹砂玻璃钢公司经理	10,000
2	贾宝财	新大集团时任高管	15,000
3	李天祥	新大集团时任高管	15,000
4	李秀迎	原夹砂玻璃钢公司经理	10,000
5	邱连生	原夹砂玻璃钢公司经理	15,000
6	孙文平	原夹砂玻璃钢公司经理	10,000
7	吴永太	新大集团时任高管	25,000
合计			**100,000**

上述 7 名自然人中邱连生、孙文平已去世，剩余 5 名自然人均确认上述自然人出资行为系其个人真实意思表示，资金来源为自有资金，上述出资额不存在纠纷及潜在纠纷。

（五）说明 2004 年 2 月设立公司时，新大集团工会的出资资金来源，资金来源是否合规；说明 2011 年 9 月新大集团工会向新大集团转让股份的对价形成过程，是否需经新大集团工会相应表决决议过程，新大集团工会是否有权代实际出资人签署股权转让协议，该项股份转让事项是否存在未解决的争议或纠纷；说明股份转让交割的具体时间，在股东会审议和交割时点前后两年内新大集团的股权变动情况及原因，股权变动是否存在未解决的争议或纠纷

1、说明 2004 年 2 月设立公司时，新大集团工会的出资资金来源，资金来源是否合规

2004 年 2 月设立公司时，新大集团工会的出资资金来源为新大集团工会持股会的 159 名新大集团职工个人出资，资金来源合规。

2、说明 2011 年 9 月新大集团工会向新大集团转让股份的对价形成过程，是否需经新大集团工会相应表决决议过程，新大集团工会是否有权代实际出资人签署股权转让协议，该项股份转让事项是否存在未解决的争议或纠纷；说明股份转让交割的具体时间，在股东会审议和交割时点前后两年内新大集团的股权变动情况及原因，股权变动是否存在未解决的争议或纠纷

（1）2011 年 10 月新大集团工会向新大集团转让股份的具体过程

2011 年 9 月 23 日，新大有限股东会决议同意，新大集团工会将持有的新大有限 2,957.92 万元股权全部转让给新大集团；东辛采油厂工会将其持有的新大有限 402.08 万元股权转让给新大集团。同日，上述转让方与受让方分别签署《股权转让协议》，转让价格为 1 元/股。2011 年 10 月 18 日公司完成工商变更登记。

本次股权转让为新大集团内部的股权架构调整，新大集团工会和东辛采油厂工会退出持股新大有限，分别获得 2,957.92 万元和 402.08 万元股权转让款后，增资新大集团。

2011 年 9 月 28 日，新大集团股东会决议同意，新大管业将其持有的新大集团 270.00 万元股权转让给新大集团工会，其他股东放弃优先购买权。同日，上述转让方与受让方签署《股权转让协议》，转让价格为 1 元/股。同日，股权转让后的股东会决议同意，新大集团注册资本由 5,553.00 万元增加至 8,913.00 万元，新增注册资本 3,360.00 万元，由新大集团工会以货币方式出资 2,957.92 万元，东辛采油厂工会以货币方式出资 402.08 万元。

根据新大集团《职工持股会章程》持股会由全体持股职工组成，会员代表大会是最高权力机构。会员代表大会决定下列事项：……（六）对行使股东权利作出决议；（七）审议通过年度投资收效方案；（八）审议通过职工持股会所持股份的转让和增资扩股方案；（九）对职工持股会解散、清查等事项作出决议。

因此，本次新大集团工会转让新大材料股权须经新大集团工会持股会员代表大会审议通过。2011 年 8 月 30 日新大集团工会持股会会员代表大会召开《职工持股会四届三次会员代表大会决议》，审议通过《新大集团工会持有的新大管业 2,957.92 万元股权全部转让给新大集团》及《认购新大集团新增注册资本 2,957.92 万元》等议案。2011 年 9 月 23 日新大集团工会与新大集团关于转让新大有限股权签署《股权转让协议》。综上，新大集团工会有权代实际出资人签署股权转让协议。

2011 年 10 月新大集团工会向新大集团转让股权事项不存在未解决的争议或纠纷。

（2）公司 2011 年股份转让前后两年内新大集团的股权变动情况及原因

新大集团工会向新大集团转让股权事宜，于 2011 年 10 月 18 日完成工商变更，并完成股权转让的交割。在股东会审议和交割时点前后两年内新大集团分别于 2010 年 1 月和 2011 年 5 月存在股权变动情况，具体情况如下：

1）2010 年 1 月增加注册资本

2009 年 12 月 31 日，新大集团股东会决议同意，新大集团注册资本由 4,000.00 万元增加至 5,333.00 万元，新增注册资本 1,333.00 万元由新大集团工会以货币出资，其他股东放弃优先增资权。

2010 年 1 月 7 日，山东天昊会计师事务所有限公司出具《验资报告》（鲁天昊增验字[2010]第 005 号），经审验，截至 2010 年 1 月 7 日，新大集团已收到股东新大集团工会新增注册资本（实收资本）合计 1,333.00 万元，全部为货币出资。

本次增资完成后，新大集团股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团工会	4,449.12	83.42
2	东辛采油厂工会	833.88	15.64
3	新大有限	50.00	0.94
合计		**5,333.00**	**100.00**

本次增资原因系新大集团因生产经营所需，股东进行增资，具有合理性。

2）2011 年 5 月吸收合并

2011 年 1 月 26 日，由新大集团及新大有限出资设立的东营新大复合材料有限公司（以下简称“复合材料公司”）召开股东会，同意复合材料公司以吸收合并的方式并入新大集团，合并后复合材料公司解散，新大集团将其对复合材料公司的 290.00 万元出资收回，剩余股权由股东按 1:1 的比例置换为存续公司的股权。同日，新大集团股东会作出决议，同意上述吸收合并事宜，并与复合材料公司签订《合并协议》。

2011 年 4 月 25 日，新大集团股东会决议同意，新大集团注册资本由 5,333.00 万元增加至 5,553.00 万元，新增注册资本 220.00 万元，由新大有限以股权置换方式出资，其他股东放弃优先增资权。

2011 年 4 月 25 日，东营盛世联合会计师事务所出具《验资报告》（东盛

会验字[2011]第 012 号），经审验，截至 2011 年 4 月 18 日止，新大集团已收到复合材料公司移交的全部资产、债务清册，股东新大有限以 1:1 股权换股权的方式折合新增吸收合并注册资本（实收资本）220.00 万元。

本次增资完成后，新大集团股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团工会	4,449.12	80.12
2	东辛采油厂工会	833.88	15.02
3	新大有限	270.00	4.86
合计		**5,553.00**	**100.00**

复合材料公司系 2005 年 7 月 15 日在东营市工商行政管理局注册成立的有限责任公司，上述吸收合并时，复合材料公司股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团	290.00	56.86
2	新大有限	220.00	43.14
合计		**510.00**	**100.00**

本次吸收合并前，东营金源资产评估事务所对复合材料公司在评估基准日 2011 年 4 月 15 日因吸收合并事宜而涉及的全部资产和负债的公允市场价值进行了评估，经评估，在持续经营前提下，复合材料公司总资产的评估值为 13,577,671.81 元，同期负债的评估值为 7,208,953.71 元，净资产的评估值为 6,368,718.10 元。

本次吸收合并原因系新大集团内部业务和组织架构调整，具有合理性。

截至本回复出具日，2011 年 10 月新大集团工会向新大集团转让股权事项以及该次股权交割前后两年内新大集团的股权变动均不存在争议和纠纷。公司、新大集团、新大集团工会、东辛采油厂工会不存在关于股权方面的争议或纠纷。

二、关于历史沿革中股东人数超过 200 人的事项

（一）按照《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》（以下简称《规则适用 1 号》）之 1-5 股权形成及变动相关事项中股东信息披露与核查相关要求，补充说明公司历史沿革是否存在股东人数超过 200 人的情形，如是，以列表形式补充披露历次股东人数超过 200 人的时点，并结合当时的法律法规补充分析历次股东人数超过200人及超过200人后增资、转让的合规性，增资、转让行为与相关资金流水核查情况是否存在不一致的情形，是否存在通过代持手段规避股东人数超 200 人监管要求的情形，并说明申报时点公司及控股股东是否存在股东人数超 200 人的情形

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）其他情况”处补充披露如下：

“1、关于公司历史沿革是否存在股东人数超过 200 人的情形，历次股东人数超过200人及超过200人后增资、转让的合规性，增资、转让行为与相关资金流水核查情况是否存在不一致的情形

（1）公司历史沿革中存在股东人数超过 200 人的情形，具体变动情况如下：

序号	时间点	该时间点的实际股东人数及出资额（万元）		人数超过200人的原因
1	2004 年 2 月新大有限设立	新大集团 159 名职工	954.40	工会持股
		东辛采油厂 1899 名职工	625.60	
		新大管具	200.00	
		胜利集体资产管理中心	500.00	
2	2006 年 3 月股权转让	新大集团 184 名职工	1,147.92	工会持股
		新大集团	200.00	
		东辛采油厂 1790 名职工	432.08	
		胜利集体资产管理中心	500.00	
3	2006 年 5 月股权转让	新大集团 184 名职工	1,147.92	工会持股
		新大集团	700.00	
		东辛采油厂 1790 名职工	432.08	
4	2007 年 9 月股权转让	新大集团 184 名职工	1,177.92	工会持股
		新大集团	700.00	
		东辛采油厂 1775 名职工	402.08	

序号	时间点	该时间点的实际股东人数及出资额（万元）		人数超过200人的原因
5	2008年2月吸并夹砂玻璃钢公司增加注册资本	新大集团185名职工	1,187.92	工会持股
		新大集团	920.00	
		东辛采油厂1775名职工	402.08	
6	2009年4月增加注册资本（新大集团以土地出资）	新大集团185名职工	1,187.92	工会持股
		新大集团	2,020.00	
		东辛采油厂1775名职工	402.08	
7	2009年6月增加注册资本	新大集团205名职工	2,957.92	工会持股
		新大集团	2,020.00	
		东辛采油厂1775名职工	402.08	
8	2011年10月股权转让	新大集团	5,380.00	人数降低至200以下

2011年10月，新大集团工会将持有的新大有限2,957.92万元股权转让给新大集团；东辛采油厂工会将其持有的新大有限402.08万元股权转让给新大集团，本次转让完成后新大有限变更为新大集团的全资子公司，根据《非上市公众公司监管指引第4号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定，由于新大集团属于有其他实际经营业务的有限责任公司，新大集团不属于应当穿透的“单纯以持股为目的的公司”，因此新大有限历史上由于工会员工持股导致实际股东人数超过200人的情况已经解决。

（2）股东人数超过200人后增资、转让的合规性，增资、转让行为与相关资金流水核查情况是否存在不一致的情形

新大有限股东人数超过200人的期间为自新大有限设立时至2011年10月。在此期间，新大有限发生了4次股权转让及3次增资（2008年2月和2009年4月的增资分别为吸收合并夹砂玻璃钢公司及新大集团以土地增资，不存在现金投入）。经核查上述期间内增资对应的验资报告、评估报告及股份转让对应的股东间转让凭证，公司股东人数超过200人后增资、转让行为与相关资金流水核查情况不存在不一致的情形。

新大有限于2004年2月设立，当时有效的《证券法》（1998年颁布，1999年7月1日生效实施）第十条规定：“公开发行证券，必须符合法律、行政法规规定的条件，并依法报经国务院证券监督管理机构或者国务院授权的部门核

准或者审批；未经依法核准或者审批，任何单位和个人不得向社会公开发行证券。”但并未定义何为“公开发行证券”。直至 2005 年修订的《证券法》才对“公开发行证券”进行明确定义，根据《证券法》（2005 年修订）第十条第二款的规定：“有下列情形之一的，为公开发行：（一）向不特定对象发行证券的；（二）向特定对象发行证券累计超过二百人的；（三）法律、行政法规规定的其他发行行为。”因此，新大有限设立时股东人数超过 200 人并不违反当时有效的《证券法》的规定，不构成当时有效的证券法规定的“未经批准公开发行证券”的行为。2004 年 2 月新大有限设立至 2005 年修订的《证券法》生效前，新大有限股东超过 200 人的情况未违反法律法规的强制性规定。

2005 年《证券法》修订后对“公开发行证券”进行明确定义，但并没有明确规定在此之前设立的股东人数超过 200 人的公司属于违法，需要立即整改。新大有限在《证券法》修改后股东人数超过 200 人的主要原因为新大有限设立时存在工会持股情况，通过正常的股权变动无法立即将股东人数降至 200 人以下，不存在新大有限股东人数降至 200 人以下后，又通过股权转让或增资将股东人数增至 200 人以上的情况。因此，在此阶段虽然新大有限股东超过 200 人的情况不符合 2005 年修订生效后的《证券法》的规定，但根据“法不溯及既往”的原则，在 2005 年《证券法》修订生效后至 2011 年 10 月股东人数降至 200 人以下的期间新大有限股东人数超过 200 人不属于重大违法违规行为，相关证券监管机构也未对新大有限进行过处罚。

综上所述,公司股东人数超过 200 人后公司的增资、转让行为具有合规性，不属于公开发行或变相公开发行的行为。

2、是否存在通过代持手段规避股东人数超 200 人监管要求的情形，并说明申报时点公司及控股股东是否存在股东人数超 200 人的情形

（1）是否存在通过代持手段规避股东人数超 200 人监管要求的情形

如前所述，2011 年 10 月新大有限变更为新大集团的全资子公司后不再存在股东人数超过 200 人的情况。2020 年 10 月，新大材料召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过将公司注册资本由 30,068.00 万元增加至 39,790.84 万元。新增注册资本由吴永太等 162 名自然人以货币形式缴纳，本次增资参与人员限定为持有新大集团股份的股东，但存在何光辉等 13 名股东为没有增资资

格的朋友、同事合计 20 人代持部分股份的情况。本次代持形成后，公司实际自然人股东为 182 人，公司合计 184 名股东，并未超过 200 人上限，后续新大材料通过增资及股权转让的方式引入新股东，历次股权结构变更均未导致公司实际股东人数超过 200 人，因此公司不存在通过代持手段规避股东人数超 200 人监管要求的情形。

（2）说明申报时点公司及控股股东是否存在股东人数超 200 人的情形

申报时间节点公司穿透计算持股人数情况如下：新大材料直接持股股东共计 168 名，其中自然人股东 144 名，已经备案的私募基金股东 10 名，法人股东 11 名，非备案为私募基金的合伙企业股东 3 名。

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定，单纯以持股为目的的合伙企业、公司等持股主体应穿透计算，以依法设立的员工持股计划以及以已经接受证券监督管理机构监管的私募股权基金、资产管理计划和其他金融计划进行持股，并规范运作的，可不进行股份还原或转为直接持股。

基于上述穿透情况和计算原则，申请人股东具体情况如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	是否需要穿透计算人数	穿透后人数（人）	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	新大集团	法人股东	公司的控股股东，有其他主营业务，非专为投资公司而设立	1	18,890.26	39.17
2	东凯产投	法人股东	东营经济技术开发区管理委员会 100.00%持股的投资主体，非专为投资公司而设立	1	3,535.00	7.33
3	达晨创鸿	备案的私募基金	无需穿透	1	2,279.78	4.73
4	劲邦劲智	备案的私募基金	无需穿透	1	1,404.38	2.91
5	诺伟其创投	备案的私募基金	无需穿透	1	1,404.38	2.91
6	财金创投	备案的私募基金	无需穿透	1	1,404.38	2.91
7	前程创投	备案的私募基金	无需穿透	1	1,250.00	2.59
8	东营格桑花	法人股东	有其他主营业务，但由于公司规模较小且除公司外无其他对外投资，出于谨慎性原则亦进行穿透	4	1,234.50	2.56
9	东营长盈	非备案为私募基金的合伙企业	为投资公司而设立的主体	2	1,196.26	2.48

序号	股东名称/姓名	股东性质	是否需要穿透计算人数	穿透后人数（人）	持股数量（万股）	持股比例（%）
10	南湖冶金	法人股东	有其他主营业务，但由于公司规模较小且除公司外无其他对外投资，出于谨慎性原则亦进行穿透	2	715.00	1.48
11	鲁泰电力	法人股东	有其他主营业务，非专为投资公司而设立	1	710.00	1.47
12	新动能投资	法人股东	东营市产业投资管理有限公司100.00%持股的投资主体，非专为投资公司而设立	1	700.00	1.45
13	强企兴鲁	备案的私募基金	无需穿透	1	666.67	1.38
14	金石资本	法人股东	东营市国有资本投资集团有限公司100.00%持股的投资主体，非专为投资公司而设立	1	666.00	1.38
15	玲珑金山	备案的私募基金	无需穿透	1	561.75	1.16
16	昕田投资	非备案为私募基金的合伙企业	为投资公司而设立的主体	5	560.00	1.16
17	信诚投资	法人股东	为投资公司而设立的主体	6	500.00	1.04
18	华实鑫科	备案的私募基金	无需穿透	1	374.50	0.78
19	东营欣鹏	非备案为私募基金的合伙企业	为投资公司而设立的主体	3	357.00	0.74
20	人才兴鲁	备案的私募基金	无需穿透	1	333.33	0.69
21	纳爱斯投资	法人股东	专门从事股权投资的主体，非专为投资公司而设立	1	333.33	0.69
22	汇泽创业	法人股东	新大集团100.00%控股的公司	1	300.68	0.62
23	达晨创投	法人股东	专门从事投资的私募基金管理人，非专为投资公司而设立	1	300.00	0.62
24	财智创赢	备案的私募基金	无需穿透	1	60.86	0.13
25	吴永太、石红顺、任丽敏等144名自然人	自然人	无需穿透	144	8,486.09	17.60
合计				184	48,224.16	100.00

综上所述，新大材料全部穿透后累计计算股东人数为184名，不存在股东人数超过200人的情况。

申报时间点公司控股股东新大集团股权结构如下：

序号	股东	认缴出资额（万元）	出资比例
1	吴永太	1,212.05	16.6079%

序号	股东	认缴出资额（万元）	出资比例
2	东营众辉	886.43	12.1461%
3	东营众邦	805.56	11.0380%
4	东营众志	726.25	9.9513%
5	何光辉	402.30	5.5124%
6	贾宝财	234.70	3.2159%
7	魏立军	231.43	3.1712%
8	扈宪林	230.20	3.1543%
9	李天祥	223.66	3.0647%
10	冀克让	212.03	2.9053%
11	张春兰	207.28	2.8401%
12	丁效德	175.46	2.4042%
13	高文波	157.45	2.1574%
14	高永军	146.27	2.0043%
15	李纪玲	137.30	1.8814%
16	王文静	129.10	1.7690%
17	李玉存	123.14	1.6874%
18	吕红芝	119.12	1.6322%
19	贾永建	114.03	1.5625%
20	李海燕	107.01	1.4662%
21	孙连刚	97.72	1.3390%
22	王爱丽	82.06	1.1244%
23	李春生	82.00	1.1236%
24	李秀迎	77.57	1.0628%
25	李清征	75.95	1.0408%
26	王红洁	71.33	0.9774%
27	薛杰	63.76	0.8737%
28	徐莉	50.83	0.6965%
29	武绍波	41.82	0.5730%
30	聂大伟	37.20	0.5097%
31	陈峰	33.01	0.4524%
32	范晓涛	4.00	0.0548%
合计		7,298.05	100.0000%

公司控股股东新大集团系有其他实际经营业务的有限责任公司，包括新大

材料在内，新大集团有 7 家控股子公司。根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定，新大集团不属于应当穿透的“单纯以持股为目的的公司”，如将新大集团彻底穿透至最终持股自然人，新大集团股东人数为 149 名自然人股东，其中有 142 名自然人股东与新大材料直接股东中的自然人股东存在重叠，另有 7 名自然人股东不重叠，具体情况如下：

序号	姓名	持股方式	持股数额（万元）	持股比例	是否直接持有新大材料股份
1	吴永太	直接持股	1,212.05	16.6079%	是
2	李天祥	直接持股	223.66	3.0647%	是
3	李秀迎	直接持股	77.57	1.0628%	是
4	何光辉	直接持股	402.30	5.5124%	是
5	贾宝财	直接持股	234.70	3.2159%	是
6	魏立军	直接持股	231.43	3.1712%	是
7	王慧	间接持股（东营众邦）	15.62	0.2141%	是
8	张疆虹	间接持股（东营众邦）	15.12	0.2072%	是
9	李纪玲	直接持股	137.30	1.8814%	是
10	刘霞（大）	间接持股（东营众志）	16.11	0.2208%	是
11	马东梅	间接持股（东营众邦）	27.45	0.3761%	是
12	陈兴花	间接持股（东营众志）	12.20	0.1672%	是
13	周伟伟	间接持股（东营众邦）	21.00	0.2877%	是
14	李建霞	间接持股（东营众邦）	74.52	1.0210%	是
15	张春兰	直接持股	207.28	2.8401%	是
16	卢小青	间接持股（东营众邦）	45.52	0.6237%	是
17	高秋兰	间接持股（东营众邦）	7.65	0.1048%	是
18	杨国勇	间接持股（东营众志）	13.24	0.1814%	是
19	许彦婷	间接持股（东营众志）	12.19	0.1671%	是
20	谢印广	间接持股（东营众辉）	22.87	0.3133%	否
21	张伟	间接持股（东营众辉）	64.06	0.8777%	是
22	李海燕	直接持股	107.01	1.4662%	是
23	李子琴	间接持股（东营众志）	56.21	0.7702%	是
24	李淑芳	间接持股（东营众志）	4.41	0.0604%	是
25	王荣	间接持股（东营众邦）	12.32	0.1688%	是
26	井卫国	间接持股（东营众邦）	13.30	0.1823%	是

序号	姓名	持股方式	持股数额（万元）	持股比例	是否直接持有新大材料股份
27	蒋冬梅	间接持股(东营众志)	9.47	0.1298%	是
28	孙静	间接持股(东营众志)	9.47	0.1298%	是
29	李玲玲	间接持股(东营众志)	20.82	0.2853%	是
30	杨胜杰	间接持股(东营众辉)	5.14	0.0705%	是
31	徐军	间接持股(东营众志)	27.96	0.3831%	是
32	刘霞（小）	间接持股(东营众邦)	5.07	0.0694%	是
33	刘新庆	间接持股(东营众邦)	33.58	0.4602%	是
34	刘和宝	间接持股(东营众志)	20.02	0.2744%	是
35	贾永建	直接持股	114.03	1.5625%	是
36	鲁海	间接持股(东营众志)	7.34	0.1006%	是
37	聂大伟	直接持股	37.20	0.5097%	是
38	付文华	间接持股(东营众志)	8.08	0.1107%	否
39	谢福兵	间接持股(东营众志)	25.89	0.3547%	是
40	于建波	间接持股(东营众志)	36.39	0.4986%	是
41	吴永华	间接持股(东营众志)	20.25	0.2775%	是
42	潘金生	间接持股(东营众志)	28.06	0.3845%	是
43	王天军	间接持股(东营众志)	15.49	0.2123%	是
44	张国栋	间接持股(东营众志)	5.07	0.0694%	否
45	宁尚峰	间接持股(东营众志)	4.02	0.0551%	是
46	梁洪玲	间接持股(东营众志)	4.14	0.0567%	是
47	徐鑫	间接持股(东营众志)	70.00	0.9592%	是
48	何红霞	间接持股(东营众志)	31.42	0.4306%	是
49	刘春娟	间接持股(东营众志)	63.86	0.8751%	是
50	杨辉	间接持股(东营众志)	6.92	0.0948%	是
51	郭路宾	间接持股(东营众志)	4.14	0.0567%	是
52	刘升文	间接持股(东营众志)	8.81	0.1208%	否
53	王虎	间接持股(东营众志)	2.76	0.0378%	否
54	滕胜博	间接持股(东营众志)	18.19	0.2493%	否
55	孙萍	间接持股(东营众志)	16.73	0.2292%	否
56	冀克让	直接持股	212.03	2.9053%	是
57	李希仁	间接持股(东营众辉)	5.71	0.0783%	是
58	郑斌	间接持股(东营众邦)	29.78	0.4081%	是

序号	姓名	持股方式	持股数额（万元）	持股比例	是否直接持有新大材料股份
59	张爱芹	间接持股(东营众邦)	15.06	0.2064%	是
60	徐莉	直接持股	50.83	0.6965%	是
61	张妍	间接持股(东营众邦)	13.73	0.1881%	是
62	范晓涛	直接持股	4.00	0.0548%	是
63	崔月博	间接持股(东营众辉)	10.08	0.1381%	是
64	高海燕	间接持股(东营众志)	62.40	0.8550%	是
65	户慧敏	间接持股(东营众邦)	19.28	0.2641%	是
66	赵冬	间接持股(东营众邦)	50.81	0.6963%	是
67	叶爱萍	间接持股(东营众邦)	24.96	0.3420%	是
68	高文波	直接持股	157.45	2.1574%	是
69	王莲军	间接持股(东营众邦)	14.02	0.1921%	是
70	张守国	间接持股(东营众邦)	14.14	0.1937%	是
71	杨国猛	间接持股(东营众邦)	13.07	0.1791%	是
72	冯郁	间接持股(东营众邦)	39.09	0.5357%	是
73	王岩	间接持股(东营众邦)	7.42	0.1017%	是
74	于苹苹	间接持股(东营众邦)	16.80	0.2302%	是
75	刘战红	间接持股(东营众邦)	6.92	0.0948%	是
76	修文军	间接持股(东营众邦)	19.74	0.2704%	是
77	张海彬	间接持股(东营众邦)	5.71	0.0783%	是
78	杨国峰	间接持股(东营众邦)	6.09	0.0835%	是
79	冯新峰	间接持股(东营众邦)	18.44	0.2527%	是
80	王文静	直接持股	129.10	1.7690%	是
81	任晓凌	间接持股(东营众邦)	12.96	0.1776%	是
82	耿超军	间接持股(东营众邦)	6.92	0.0948%	是
83	李迎阁	间接持股(东营众邦)	12.17	0.1667%	是
84	张建斌	间接持股(东营众辉)	47.58	0.6520%	是
85	李玉存	直接持股	123.14	1.6874%	是
86	马东远	间接持股(东营众邦)	42.41	0.5812%	是
87	王红洁	直接持股	71.33	0.9774%	是
88	李清征	直接持股	75.95	1.0408%	是
89	孙连刚	直接持股	97.72	1.3390%	是
90	孙爱国	间接持股(东营众辉)	31.00	0.4248%	是

序号	姓名	持股方式	持股数额（万元）	持股比例	是否直接持有新大材料股份
91	陈浩	间接持股(东营众辉)	29.32	0.4018%	是
92	唐中伏	间接持股(东营众辉)	40.07	0.5490%	是
93	高永军	直接持股	146.27	2.0043%	是
94	韩守林	间接持股(东营众辉)	35.67	0.4887%	是
95	许少杰	间接持股(东营众辉)	10.86	0.1488%	是
96	王晓睿	间接持股(东营众辉)	10.51	0.1440%	是
97	彭海燕	间接持股(东营众辉)	18.01	0.2468%	是
98	王爱丽	直接持股	82.06	1.1244%	是
99	蔡爱霞	间接持股(东营众辉)	43.11	0.5907%	是
100	李爱华	间接持股(东营众辉)	6.92	0.0948%	是
101	韩冬梅	间接持股(东营众辉)	6.50	0.0891%	是
102	孙宗华	间接持股(东营众辉)	26.64	0.3650%	是
103	吴玉芹	间接持股(东营众辉)	12.24	0.1678%	是
104	张瑞花	间接持股(东营众辉)	12.90	0.1768%	是
105	王叶兰	间接持股(东营众辉)	11.54	0.1581%	是
106	王晓东	间接持股(东营众邦)	10.13	0.1388%	是
107	宋西忠	间接持股(东营众辉)	63.99	0.8768%	是
108	刘胥利	间接持股(东营众辉)	21.96	0.3010%	是
109	陈峰	直接持股	33.01	0.4524%	是
110	孟荣	间接持股(东营众邦)	7.02	0.0962%	是
111	薛杰	直接持股	63.76	0.8737%	是
112	武爱萍	间接持股(东营众辉)	45.72	0.6264%	是
113	王龙军	间接持股(东营众辉)	23.38	0.3204%	是
114	李霞	间接持股(东营众辉)	19.59	0.2685%	是
115	刘健	间接持股(东营众辉)	21.19	0.2903%	是
116	孙勇	间接持股(东营众辉)	19.16	0.2626%	是
117	刘铭	间接持股(东营众辉)	5.14	0.0705%	是
118	崔晓芳	间接持股(东营众辉)	23.06	0.3160%	是
119	郑丽英	间接持股(东营众辉)	24.69	0.3383%	是
120	刘英	间接持股(东营众辉)	23.74	0.3253%	是
121	武绍波	直接持股	41.82	0.5730%	是
122	潘克强	间接持股(东营众辉)	66.93	0.9171%	是

序号	姓名	持股方式	持股数额（万元）	持股比例	是否直接持有新大材料股份
123	丁效德	直接持股	175.46	2.4042%	是
124	扈宪林	直接持股	230.20	3.1543%	是
125	张丽娜	间接持股（东营众辉）	10.38	0.1422%	是
126	王伟	间接持股（东营众志）	3.80	0.0520%	是
127	马俊山	间接持股（东营众志）	19.60	0.2685%	是
128	李春生	直接持股	82.00	1.1236%	是
129	王建	间接持股（东营众辉）	13.83	0.1895%	是
130	张巧霞	间接持股（东营众辉）	4.41	0.0604%	是
131	孙少凤	间接持股（东营众志）	9.38	0.1286%	是
132	刘兰珍	间接持股（东营众邦）	15.12	0.2071%	是
133	孙福茂	间接持股（东营众邦）	7.75	0.1061%	是
134	苏梅霞	间接持股（东营众志）	14.05	0.1925%	是
135	李岩霞	间接持股（东营众辉）	17.58	0.2408%	是
136	张守芳	间接持股（东营众邦）	9.87	0.1353%	是
137	吕红芝	直接持股	119.12	1.6322%	是
138	李敏	间接持股（东营众志）	5.14	0.0705%	是
139	季宪荣	间接持股（东营众志）	15.32	0.2099%	是
140	王勇	间接持股（东营众辉）	9.63	0.1320%	是
141	王丽娜	间接持股（东营众辉）	11.06	0.1516%	是
142	宋菊	间接持股（东营众志）	10.64	0.1458%	是
143	肖童	间接持股（东营众辉）	5.87	0.0804%	是
144	孙永华	间接持股（东营众辉）	4.37	0.0599%	是
145	杨丽	间接持股（东营众邦）	25.67	0.3518%	是
146	陈雪芳	间接持股（东营众邦）	10.07	0.1380%	是
147	王利芬	间接持股（东营众志）	6.22	0.0853%	是
148	鞠琳	间接持股（东营众邦）	33.53	0.4595%	是
149	王芳	间接持股（东营众邦）	25.72	0.3524%	是

综上所述，即便将新大集团穿透计算人数，在合并与新大材料自然人股东的重叠人数后，新大材料累计穿透人数为 191 名，未超过 200 人的限制。”

（二）结合股东出资、股东名册管理、分红、股东权利行使等情况，说明是否存在股权代持行为，股东出资行为是否真实，是否存在重大法律瑕疵或者相关行为已得到有效规范，股东与公司之间、股东之间、股东与第三方之间是否存在重大股份权属争议、纠纷或潜在纠纷

公司股东出资资金来源于自有或自筹资金，所持股份为本人持有；公司近五年内未曾进行分红；公司股东大会均由股东名册记载的股东或其代理人参加，公司在册股东依法行使股东权利，截至本回复出具日，不存在股东名册记载以外的人员向公司请求行使股东权利的情况。

公司历史上存在的股权代持情况已清理完毕，截至本回复出具日，公司不存在股权代持的情况，股东出资真实有效，不存在重大法律瑕疵。公司未发生与股份权属相关的诉讼，全体股东亦确认持有的新大材料股份权属清晰，股东与公司之间、股东之间、股东与第三方之间不存在重大股份权属争议、纠纷或潜在纠纷。

三、关于其他股东情况

（一）说明新大集团向汇泽创业转让股份时各自的股东情况及差异，向汇泽创业转让股份的背景原因，转让价格是否公允

1、新大集团向汇泽创业转让股份时各自的股东情况及差异

2019 年 12 月 27 日，新大有限股东新大集团做出股东会决议，新大集团将其持有的新大有限 300.68 万元股权转让给汇泽创业。

截至 2019 年 12 月 27 日，新大集团的股东情况如下：

序号	股东姓名或名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴永太	1,427.05	16.01
2	东营众邦	1,018.21	11.42
3	东营众志	1,000.01	11.22
4	东营众辉	998.92	11.21
5	何光辉	402.30	4.51
6	张春兰	303.28	3.40
7	扈宪林	242.63	2.72
8	魏立军	234.71	2.63
9	贾宝财	234.70	2.63

序号	股东姓名或名称	出资额（万元）	出资比例（%）
10	李天祥	223.66	2.51
11	冀克让	212.03	2.38
12	李军亮	200.52	2.25
13	吕红芝	185.12	2.08
14	丁效德	176.24	1.98
15	高文波	173.70	1.95
16	高永军	161.05	1.81
17	李纪玲	152.31	1.71
18	王文静	142.07	1.59
19	李玉存	138.14	1.55
20	李海燕	134.01	1.50
21	贾永建	114.03	1.28
22	孙连刚	112.32	1.26
23	王红洁	105.33	1.18
24	徐莉	93.83	1.05
25	武绍波	87.82	0.99
26	王爱丽	84.28	0.95
27	陈峰	83.01	0.93
28	李春生	82.00	0.92
29	薛杰	80.76	0.91
30	范晓涛	78.23	0.88
31	李秀迎	77.57	0.87
32	聂大伟	77.20	0.87
33	李清征	75.95	0.85
合计		**8,913.00**	**100.00**

汇泽创业系新大集团于 2019 年 11 月 19 日出资设立，汇泽创业设立至今均为新大集团全资子公司，截至 2019 年 12 月 27 日，汇泽创业的股东情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	新大集团	300.68	100.00
合计		**300.68**	**100.00**

2019 年 12 月，新大集团向汇泽创业转让新大有限股权时，汇泽创业是新大集团的全资子公司，穿透后的最终持有人无差异。

2、新大集团向汇泽创业转让股份的背景原因及转让价格

按照当时有效的《中华人民共和国公司法（2018 修正）》第七十八条的规定，设立股份有限公司，应当有二人以上二百人以下为发起人，其中须有半数以上的发起人在中国境内有住所。故新大有限股份制改造之前，新大集团转让部分股权至汇泽创业，使公司满足股份改制对于发起人法定人数的规定。股权转让价格为 1.00 元/股，本次转让系同一控制下的股权转让，按照注册资本定价，转让价格公允。

（二）说明专门设立东营长盈、昕田投资、信诚投资、东营欣鹏为投资公司的原因，四家企业的股东身份或其他对外股权投资情况，是否存在委托持股、利益输送的安排

东营长盈的合伙人获悉投资机会后对公司进行深入考察，基于对公司长期发展潜力和行业前景的认可，决定投资入股，故设立合伙企业参与新大材料 2021 年 1 月的增资，后又于 2023 年 3 月受让新大集团持有新大材料的股权。

昕田投资、信诚投资、东营欣鹏的股东或合伙人获悉投资机会后对公司进行深入考察，基于对公司长期发展潜力和行业前景的认可，决定投资入股，故分别设立合伙企业或公司于 2023 年 3 月受让新大集团持有新大材料的股权。

截至 2024 年 6 月 30 日，四家企业的股东身份或其他对外股权投资情况如下：

1、东营长盈

东营长盈成立于 2020 年 12 月，其合伙人的身份及除新大材料外对外股权投资情况如下：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	持股比例（%）	合伙人类型	合伙人身份	合伙人对外股权投资情况
1	任英磊	2,770.00	92.33	普通合伙人	担任山东鑫辰电气工程有限公司执行董事兼总经理 担任山东鑫辰电力设备有限公司执行董事兼总经理	持有山东鑫辰电气工程有限公司 47.69%的股权
2	孙猛	230.00	7.67	有限合伙人	担任单县丰源实业有限公司机电科科员	无
合计		**3,000.00**	**100.00**	**--**		

除新大材料外，东营长盈无其他对外股权投资情形。

2、昕田投资

昕田投资成立于 2023 年 3 月，其合伙人的身份及除新大材料外对外股权投资情况如下：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	持股比例（%）	合伙人类型	合伙人身份	合伙人对外股权投资情况
1	于超群	310.00	19.75	普通合伙人	担任山东易信硼业新材料技术有限责任公司销售 担任济南佑田咨询有限公司执行董事兼总经理、财务负责人	持有济南佑田咨询有限公司 20.00%的股权
2	邢敬敬	539.00	34.33	有限合伙人	担任山东舜恒私募基金管理有限公司职员	持有陈府（海南）投资有限公司 90.00%的股权
3	冷冰岩	280.00	17.83	有限合伙人	担任泰合资产管理有限公司副总经理	无
4	刘文文	280.00	17.83	有限合伙人	担任山东科信创业投资有限责任公司董事兼总经理 担任山东丰正化工有限公司执行董事兼总经理、财务负责人	持有山东丰正化工有限公司 30.00%的股权
					担任鲁鹏（海南）投资控股有限公司执行董事兼总经理、财务负责人 担任山东鼎裕生物能源有限公司董事 担任鲁发（北京）新燃料科技有限公司监事	持有鲁鹏（海南）投资控股有限公司 20.00%的股权
5	赵慕蓉	161.00	10.25	有限合伙人	担任山东易信硼业新材料技术有限责任公司总经理助理 担任淄博颐康环保科技有限公司监事	持有淄博颐康环保科技有限公司 40.00%的股权
合计		**1,570.00**	**100.00**	**--**		

除新大材料外，昕田投资无其他对外股权投资情形。

3、信诚投资

信诚投资成立于 2023 年 2 月，其股东的身份及除新大材料外对外股权投资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）	股东身份	股东对外股权投资情况
1	范丽丽	20.40	17.00	担任济南泉城不锈钢有限公司会计	持有济南学信投资有限公司 100.00%的股权

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）	股东身份	股东对外股权投资情况
				担任济南学信投资有限公司执行董事兼总经理	
				担任济南怡养韵语茶文化有限公司执行董事兼总经理	持有济南怡养韵语茶文化有限公司 80.00%的股权
				担任南京漱玉寒舍餐饮管理有限公司执行董事	持有南京漱玉寒舍餐饮管理有限公司 10.00%的股权
				担任济南泉瑞祥金属有限公司监事	持有济南泉瑞祥金属有限公司 30.00%的股权
2	李亚平	19.92	16.60	无业	无
3	苏宁	19.92	16.60	退休	持有济南纪元投资合伙企业（有限合伙）30.00%的股权
					持有济南融润投资合伙企业（有限合伙）19.00%的股权
					持有井冈山露绮股权投资合伙企业（有限合伙）10.00%的股权
					持有嘉兴悦橙创业投资合伙企业（有限合伙）4.88%的股权
					持有中意之旅信息技术有限公司 4.80%的股权
					持有共青城兴橙东樱半导体产业投资合伙企业（有限合伙）0.94%的股权
4	王青	19.92	16.60	担任鼎辉（山东）法律服务有限公司执行董事兼总经理	持有鼎辉（山东）法律服务有限公司 75.00%的股权
				担任济南广泰投资管理有限公司执行董事兼经理	持有济南广泰投资管理有限公司 51.00%的股权
				担任山东泰合资产清算有限公司执行董事兼总经理	持有山东泰合资产清算有限公司 50.00%的股权
				担任济南禺晟设计有限公司监事	持有济南禺晟设计有限公司 40.00%的股权
				担任山东普泽投资有限公司办公室主任、执行董事兼经理	持有山东普泽投资有限公司 34.00%的股权
				担任济南信诚投资有限公司执行董事兼总经理、财务负责人	持有山东北仲法律服务有限公司 45.00%的股权
					持有济南融润投资合伙企业（有限合伙）19.00%的股权
5	邵梦梦	19.92	16.60	担任三星（中国）投资有限公司企划	无
6	李伟	19.92	16.60	担任潍坊盛天城置业有限公司经理	无
合计		**120.00**	**100.00**	--	

除新大材料外，信诚投资对外股权投资情形如下，下述企业与新大材料无关联关系：

序号	企业名称	出资额（万元）	持股比例（%）	主要业务范围	首次持股时间
1	济南纪元投资合伙企业（有限合伙）	30.00	1.00	以自有资金从事投资活动	2024 年 6 月 16 日
2	济南融润投资合伙企业（有限合伙）	3.00	1.00	以自有资金从事投资活动	2024 年 6 月 6 日

4、东营欣鹏

东营欣鹏成立于 2023 年 3 月，其合伙人的身份及除新大材料外对外股权投资情况如下：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	持股比例（%）	合伙人类型	合伙人身份	合伙人对外股权投资情况
1	曹欣	520.00	52.00	普通合伙人	担任上海彪特人工智能有限公司主管经理	无
2	刘志宝	280.00	28.00	有限合伙人	担任富海集团有限公司职员	持有富海集团有限公司 1.30%的股权
					担任东营市河口区和润小额贷款股份有限公司董事	持有东营市河口区和润小额贷款股份有限公司 15.00%的股权
					担任齐鲁富海能源有限公司董事	持有富海集团新能源控股有限公司 1.20%的股权
3	袁庆池	200.00	20.00	有限合伙人	已退休	无
合计		**1,000.00**	**100.00**	--		

除新大材料外，东营欣鹏无其他对外股权投资情形。

综上，东营长盈、昕田投资、信诚投资、东营欣鹏投资新大材料的原因具有商业合理性，四家企业的合伙人/股东不存在于新大材料及关联方任职的情况，其对外股权投资企业与新大材料均无关联关系。前述企业穿透至最终出资自然人所持有的份额均为其真实持有，不存在委托持股、利益输送的安排。

（三）说明东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力三家有其他主营业务的法人股东的基本情况，是否与公司存在业务往来，入股公司的原因及商业合理性

1、东营格桑花

东营格桑花的基本情况及股东出资情况如下：

统一社会信用代码	91370502312903233G
企业名称	东营格桑花商贸有限公司
企业类型	有限责任公司

住所	山东省东营市东营区东城明月小区
法定代表人	于永淮
注册资本	30.00 万元人民币
营业期限	2014.11.06 至 2044.11.05
经营范围	批发兼零售预包装食品、乳制品（含婴幼儿配方奶粉）有效期限以许可证为准）；建筑材料、钢材、五金工具、石油机械设备、洗涤用品、化妆品、劳保用品、家用电器、服饰鞋帽、床上用品、日用百货、办公用品、文体用品（不含书籍）、工艺礼品、玉器、橡塑制品（不含医用）、卫生洁具、陶瓷制品、土产杂品（不含烟花爆竹）、健身器材、照相器材、通讯器材（不含地面卫星接收及无线发射装置）、音响设备、计算机软硬件及耗材、电子产品、家具销售。（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）

截至本回复出具日，东营格桑花的股东出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	李伟	15.91	53.02
2	郭江波	6.32	21.06
3	王家柱	4.86	16.20
4	于永淮	2.92	9.72
合计		**30.00**	**100.00**

东营格桑花不存在以非公开方式向投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托基金管理人管理其资产的情形，不属于《证券投资基金法》《私募基金暂行办法》及《备案办法》所定义的私募投资基金，无需按照前述规定履行私募投资基金备案程序。

2、南湖冶金

南湖冶金的基本情况及股东出资情况如下：

统一社会信用代码	912201037561637585
企业名称	长春市南湖冶金炉料有限公司
企业类型	有限责任公司
住所	吉林省长春市宽城区兰家镇广宁村
法定代表人	胡玉维
注册资本	100.00 万元人民币
营业期限	2004.03.16 至 2036.12.31
经营范围	冶金炉料加工；普通道路货物运输（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）

截至本回复出具日，南湖冶金的股东出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	胡玉维	96.00	96.00
2	马赛	4.00	4.00
合计		**100.00**	**100.00**

南湖冶金不存在以非公开方式向投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托基金管理人管理其资产的情形，不属于《证券投资基金法》《私募基金暂行办法》及《备案办法》所定义的私募投资基金，无需按照前述规定履行私募投资基金备案程序。

3、鲁泰电力

鲁泰电力的基本情况及股东出资情况如下：

统一社会信用代码	91370281061054790G
企业名称	青岛鲁泰电力科技有限公司
企业类型	有限责任公司
住所	青岛胶州市胶莱镇马店工业园
法定代表人	万宗平
注册资本	11,800.00 万元人民币
营业期限	2013.01.18 至无固定期限
经营范围	电视铁塔、通讯塔、输电线路塔、变电站构架、钢结构、铁塔、化工铁塔、金属结构构件、金属复合材料、铁附件、地脚螺栓、光伏支架、电缆支架、抗震支架、市政综合管廊支架研发、设计、制造、销售，电力技术领域内的技术开发、服务、咨询；金属表面处理（不含电镀）；货物及技术进出口（国家法律法规禁止经营的项目不得经营，法律法规限制经营的取得许可后方可经营）（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）

截至本回复出具日，鲁泰电力的股东出资情况如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	青岛富润德电力设计有限公司	11,800.00	100.00
合计		**11,800.00**	**100.00**

鲁泰电力不存在以非公开方式向投资者募集资金设立的情形，亦不存在委托基金管理人管理其资产的情形，不属于《证券投资基金法》《私募基金暂行办法》及《备案办法》所定义的私募投资基金，无需按照前述规定履行私募投资基金备案程序。

综上，东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力与公司的主营业务显著不同，其与公司不存在业务往来。东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力入股公司的原因系

获悉投资机会后对公司进行深入考察，基于对公司长期发展潜力和行业前景的认可，决定投资入股，具有商业合理性。

【主办券商及律师回复】

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

（1）关于历史沿革中股权变动的合规性

①取得并查阅新大集团的全套工商档案；检索有关国有大中型企业主辅分离辅业改制的相关法律规定和政策性文件；取得并查阅新大集团 2001 年改制设立及 2004 年改制分流涉及的国务院国有资产监督管理委员会、中石化胜利石油管理局、中石化胜利油田分公司批复文件；取得并查阅新大集团 2001 年改制设立及 2004 年改制分流涉及的审计、评估、验资文件；取得并查阅新大集团 2001 年改制设立及 2004 年改制分流涉及的内部决策文件、改制方案；取得并查阅中石化胜利石油管理局、中石化胜利油田分公司就改制过程的合法性及确认改制结果等事项出具的确认文件；访谈中石化胜利石油管理局有关人员了解新大集团改制相关事宜；取得并查阅经营者岗位激励股兑现涉及的鉴定报告；取得新大集团工会《工会法人资格证书》；取得了新大集团《职工持股会章程》；取得了新大集团工会持股名册，结合公司和新大集团历次股份变动的时间点核对实际出资的工会持股人员名单。

②查阅公司自设立至今的全部工商登记档案；查阅公司历次股权变更涉及的支付凭证或验资报告、审计报告、评估报告；查阅公司历次股权变更涉及的相关协议；查阅公司历次与股权变更相关的会议文件；查阅公司自然人股东的身份证明文件；查阅公司机构股东的营业执照、公司章程（合伙协议）；对公司股东进行了访谈并制作访谈记录或取得确认函，了解股东出资来源；对公司存在代持事项的名义股东和实际股东进行了访谈，获取双方签订的代持解除协议，代持还原的银行流水；查阅公司股改审计报告以及评估报告；查阅公司股权变动涉及集体资产变动的相关批复和上级有关部门关于新大集团资产变动出具的确认文件；查阅了国有股东入股的上级有关部门的批复文件；取得公司关于历史沿革事项的确认文件。

③查阅东辛采油厂工会《职工持股会章程》及新大集团《职工持股会章程》，查阅了新大集团工会两次受让东辛采油厂工会股份和2009年5月新大集团工会注资时职工持股会会员代表大会的决议，核查受让和出资的额度和资格确定方式。

④查阅夹砂玻璃钢公司的工商资料以及新大集团工会持股会的出资会员名册，访谈冀克让等 5 名自然人，确认其向夹砂玻璃钢公司出资的背景、依据，不存在未解决的争议或纠纷。

⑤查阅 2004 年 2 月公司设立时的工商资料、验资报告、新大集团工会支付增资款的银行回单；查阅新大集团工会内部股东向新大集团工会支付出资款的凭证及股东名册；查阅公司 2011 年 10 月股权转让及前后两年内股权变动相关的工商资料、三会文件、股权转让协议、股权转让款支付凭证；取得新大集团工会关于 2011 年 10 月转让新大材料股权的内部决策文件；取得新大集团工会股东出具的确认文件，确认对全体出资人同意的自然人股东或新大集团工会代为持有出资期间，代为行使股东权利和承担股东义务所作出的一切决议、决定，以及签署的一切法律文件等均无异议，对包括新大集团及其直接或间接控股、参股的新大材料等公司在内的被投资主体的历次股权演变，以及其他实际出资人出资变动情况等均无异议，作为出资人的权益不存在受到不法侵害的情形。

（2）关于历史沿革中股东人数超过 200 人的事项

①查阅新大材料的工商资料以及新大集团工会员工持股会的台账，确认公司历史沿革历次变动中的实际股东人数，查阅历次增资、转让相关的流水或凭证。

②查阅新大材料的三会资料、股东名册、《公司章程》以及新大材料的银行流水，并对全体股东进行访谈确认是否存在未清理的股权代持情况以及股东出资的资金来源。

（3）关于其他股东情况

①查阅新大材料、新大集团、汇泽创业的工商登记档案资料；查阅新大集团向汇泽创业转让股权的股权转让协议、股东决定、股权转让款支付凭证等文件。

②查阅东营长盈、昕田投资、信诚投资、东营欣鹏工商简档，查询前述企

业穿透至最终出资自然人签署的确认函及调查表，核查出资自然人出资前后三个月的银行流水，对出资自然人进行访谈。

③查阅东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力工商简档，查询前述企业穿透至最终出资自然人签署的确认函及调查表，对公司负责人及出资自然人进行访谈，登录国家企业信用信息公示系统核查前述企业的经营范围，查阅《审计报告》。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）关于历史沿革中股权变动的合规性

①新大集团 2001 年改制设立和 2004 年改制分流，已经过胜利石油管理局和胜利油田有限公司批准同意，并按照法律、法规和规范性文件的规定履行了相关程序，且瑕疵事项已取得了胜利石油管理局和胜利油田有限公司出具的《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革相关事宜进行确认的函》《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革中集体企业改制相关事宜进行确认的函》，集体股权转让不存在法律纠纷，不存在导致集体资产流失或损害职工合法权益的情形。

2006 年 5 月，胜利集体资产管理中心出让其持有新大有限的 500 万股权，虽然在程序上存在瑕疵，但公司进行了追溯评估，并取得了胜利石油管理局出具的《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》，履行了必要的法律程序，集体股权转让不存在法律纠纷，不存在导致集体资产流失或损害职工合法权益的情形。

②公司历次股权变动增资/股权转让价格合理，不存在股东入股价格明显异常的情况。

③东辛采油厂工会及新大集团工会所持有的新大有限的股权系对应实际出资职工的资产，不属于集体资产或国有资产，东辛采油厂工会及新大集团工会转让新大有限的股权无需履行特殊的审批程序，根据《职工持股会章程》的规定，会员代表大会是最高权力机构，有权决定职工持股会所持股权的转让事项，无需其他上级主管单位审批，历次转让合法有效；新大集团工会两次受让及增资过程中采用了全体持股职工自愿认购的方式，不存在超资格、超额度的情形，不存在未解决的纠纷或争议。

④在夹砂玻璃钢公司吸收合并后，新大集团工会内部将 10.00 万元的出资确认为冀克让等 7 名自然人的权益；由于夹砂玻璃钢公司的原股东之一计划注销，为保证夹砂玻璃钢公司的股权结构符合当时公司法对有限责任公司股权结构的要求，同时促使夹砂玻璃钢公司的主要管理人员更好的履行公司治理义务，因此由冀克让等 7 名自然人通过新大集团工会受让该部分夹砂玻璃钢公司的出资，上述受让出资事项不存在未解决的纠纷或争议。

⑤2004 年 2 月设立公司时，新大集团工会的出资资金来源为新大集团工会股东，资金来源合规；2011 年 10 月新大集团工会向新大集团转让股份已按照股权转让协议支付对价，新大集团工会内部履行了相应表决过程，根据新大集团《职工持股会章程》，新大集团工会有权代实际出资人签署股权转让协议，该项股份转让事项不存在未解决的争议或纠纷；在股东会审议和交割时点前后两年内新大集团的股权变动具有合理性，股权变动时不存在未解决的争议或纠纷；

（2）关于历史沿革中股东人数超过 200 人的事项

①公司历史沿革中存在因为工会持股导致股东人数超过 200 人的情形，新大有限于 2004 年设立，实际股东人数超过 200 人并未违反当时有效的《证券法》，2005 年证券法修订后至 2011 年 10 月股东人数降至 200 人以下的期间相关证券监管机构也未对新大有限进行过处罚；公司股东人数超过 200 人后增资、转让行为与相关资金流水核查情况不存在不一致的情形，2011 年 10 月新大有限变更为新大集团的全资子公司后不再存在股东人数超过 200 人的情况；新大材料 2020 年 10 月增资过程中存在股权代持的情况，代持形成后公司实际股东人数并未超过 200 人上限，后续新大材料通过增资及股权转让的方式引入新股东，历次股权结构变更均未导致公司实际股东人数超过 200 人，因此公司不存在通过代持手段规避股东人数超 200 人监管要求的情形。

②2022 年 12 月至 2023 年 1 月公司对股权代持清理进行后，公司已经不存在股权代持行为，股东出资真实有效，不存在重大法律瑕疵，公司股东与公司之间、股东之间、股东与第三方之间不存在重大股份权属争议、纠纷或潜在纠纷。

（3）关于其他股东情况

①2019 年 12 月，新大集团向汇泽创业转让新大有限股权时，汇泽创业是新大集团的全资子公司，穿透后的最终持有人无差异；新大集团转让部分股权至汇泽创业，系为了使公司满足股份改制对于发起人法定人数至少为二人的规定；本次转让系同一控制下的股权转让，按照注册资本定价，转让价格公允；

②东营长盈、昕田投资、信诚投资、东营欣鹏投资新大材料的原因系获悉投资机会后对公司进行深入考察，基于对公司长期发展潜力和行业前景的认可，决定投资入股，具有商业合理性；四家企业的合伙人/股东不存在于新大材料及关联方任职的情况，其对外股权投资企业与新大材料均无关联关系；前述企业穿透至最终出资自然人所持有的份额均为其真实持有，不存在委托持股、利益输送的安排；

③东营格桑花、南湖冶金、鲁泰电力与公司的主营业务与新大材料显著不同且不属于上下游关系，其与公司不存在业务往来；前述企业入股公司的原因系获悉投资机会后对公司进行深入考察，基于对公司长期发展潜力和行业前景的认可，决定投资入股，具有商业合理性。

（二）按照《规则适用 1 号》之 1-5 股权形成及变动相关事项相关要求，逐条核查分析上述事项，说明核查程序、方式，发表明确核查结论，并将核查情况在主办券商推荐报告中补充披露。对问题（1）中涉及的历次增资、转让、受让、吸收合并事项是否符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，是否履行了必要的法律程序，集体股权转让是否存在法律纠纷，是否存在集体资产流失和损害职工权益的情形发表明确意见

根据《规则适用 1 号》之“1-5 股权形成及变动相关事项之“二、出资资产、出资程序等存在瑕疵”的相关规定，“历史上股东出资资产、出资程序等存在瑕疵的，申请挂牌公司应当充分披露出资瑕疵事项及采取的补救措施。主办券商及律师应当关注出资瑕疵事项的影响，公司及相关股东是否因出资瑕疵受到行政处罚，是否属于重大违法违规，是否存在纠纷，补救措施的合法性、有效性以及公司股权归属的清晰性、资本充足性。”

根据《规则适用 1 号》之“1-5 股权形成及变动相关事项之“三、国有企业、集体企业改制”的相关规定，“历史上由国有企业、集体企业改制而来或曾挂靠集体组织经营的，申请挂牌公司应当披露改制过程、依据的法律法规、有权

机关的审批情况、职工安置及资产处置情况等。主办券商及律师应当结合当时有效的法律法规等，关注相关改制行为是否符合法律法规规定、是否经有权机关批准、是否存在国有资产或集体资产流失的情况、职工安置是否存在纠纷、股权权属是否清晰等。改制过程中法律依据不明确、程序存在瑕疵或与有关法律法规存在冲突的，申请挂牌公司原则上应当披露有权机关关于改制程序的合法性、是否造成国有资产或集体资产流失的意见。”

鉴于新大集团历史沿革存在集体资产改制、新大材料历史沿革存在集体股权出资的情况，问题（1）中涉及的历次增资、转让、受让、吸收合并事项中，涉及需要符合中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定事项主要为新大集团 2001 年改制设立和 2004 年改制分流、新大材料 2006 年集体股权退出。

1、新大集团 2001 年改制设立和 2004 年改制分流

2001 年新大集团改制设立时为集体企业，隶属于胜利石油管理局、中石化胜利油田分公司管理。2004 年新大集团改制分流后，新大集团改制成为民营企业。新大集团 2001 年改制设立及 2004 年改制分流均依照中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定完成，具体情况参见本回复问题“一、（一）、1、结合公司股东新大集团历史上是否存在国有企业或集体企业改制情况，说明改制过程、依据的法律法规、有权机关的审批情况”。

2020 年 5 月 18 日，中国石化集团胜利石油管理局有限公司、中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司出具《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革中集体企业改制相关事宜进行确认的函》，对新大集团历史沿革中集体企业改制相关事宜进行了确认：经核实，新大集团 2001 年和 2004 年两次改制行为，符合当时有效的法律、法规、政策性文件和中国石油化工集团公司、中国石化股份有限公司以及胜利石油管理局、胜利油田有限公司的相关规定，取得了有权部门的审批，履行了规定的改制程序，不存在导致集体资产流失或其他损害集体资产、职工、公司债权人或投资者合法权益的情形，改制过程合法、合规、有效，股权清晰，不存在争议或纠纷。

综上，新大集团 2001 年改制设立和 2004 年改制分流，已经过胜利石油管理局和胜利油田有限公司批准同意，并按照法律、法规和规范性文件的规定履

行了相关程序，且已取得了胜利石油管理局和胜利油田有限公司出具的《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革相关事宜进行确认的函》《关于对胜利新大实业集团有限公司历史沿革中集体企业改制相关事宜进行确认的函》，集体股权转让不存在法律纠纷，不存在导致集体资产流失或损害职工合法权益的情形。

2、新大材料 2006 年集体股权退出

2004 年 2 月，新大集团工会、东辛采油厂工会、胜利集体资产管理中心、新大管具共同出资设立新大有限。其中胜利集体资产管理中心隶属于胜利石油管理局管理。

2006 年 5 月，胜利集体资产管理中心出让其持有新大有限的 500 万股权，须经上级主管部门批准，具体情况参见本回复问题“一、（二）列表说明公司历次增资、股权转让、吸收合并的交易价格、审议时点、交易完成时点，以及交易定价依据及合理性”。

2020 年 5 月 15 日，胜利石油管理局出具《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》，对济南天泽的评估结果予以确认，并确认胜利集体资产管理中心持有的新大有限集体法人股转让，符合当时中国石油化工集团公司和胜利石油管理局、胜利油田公司相关文件的规定，履行了必要的法律程序，本次集体股权转让不存在法律纠纷，不存在集体资产流失和损害职工权益的情形，合法、合规、有效。

综上，2006 年 5 月，胜利集体资产管理中心出让其持有新大有限的 500 万股权，虽然在程序上存在瑕疵，但公司进行了追溯评估，并取得了胜利石油管理局出具的《关于胜利集体资产管理中心转让集体股权相关事宜的确认》，履行了必要的法律程序，本次集体股权转让不存在法律纠纷，不存在集体资产流失和损害职工权益的情形。

（三）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：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，并说明股权代持核查程序是否充分有效；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。

1、就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

经核查，申报前新大材料历史沿革中的股权代持情形已彻底解除，公司股东真实、合法持有公司股权，不存在股权代持情形，公司股东所持股权不存在纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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，并说明股权代持核查程序是否充分有效

（1）入股协议、决议文件

经核查公司的工商内档及历次股权变动涉及的增资协议、股权转让协议，公司历次股权变动均按照《公司章程》的规定经公司股东（大）会审议通过。

（2）支付凭证、完税凭证、流水核查情况

①控股股东

截至本回复出具日，公司控股股东为新大集团，公司无实际控制人。公司历次股权变更的支付凭证、完税凭证、流水核查情况具体如下：

序号	时间	取得股权的方式	支付凭证取得及出资流水核查情况	完税凭证
1	2004 年 2 月公司设立	新大集团工会、东辛采油厂工会、新大管具、胜利资管中心共同出资设立新大有限，注册资本 2,280.00 万元	核查了出资凭证、汇款凭证、新大有限设立时的验资报告	/
2	2006 年 3 月股权转让	新大管具将其持有的新大有限 200.00 万元股权转让给新大集团	核查了新大集团向新大管具的转款凭证	平价转让，无需缴纳所得税
3	2006 年 5 月股权转让	胜利资管中心将其持有的新大有限 500.00 万元股权转让给新大集团	转让收据及转账支票存根	平价转让，无需缴纳所得税
4	2008 年 2 月吸并夹砂玻璃钢公司	公司以吸收合并形式与夹砂玻璃钢公司合并	核查了夹砂玻璃钢公司的审计报告及本次吸收合并	/

序号	时间	取得股权的方式	支付凭证取得及出资流水核查情况	完税凭证
	增加注册资本		后新大有限的验资报告	
5	2009 年 4 月增加注册资本	新大集团土地增资	核查了新大集团用于出资的土地的评估报告及增资后新大有限的验资报告	/
6	2011 年 10 月股权转让	新大集团工会将其持有的新大有限 54.98%的股权以 2,957.92 万元全部转让给新大集团，东辛采油厂工会将其持有的新大有限 7.47%的股权以 402.08 万元全部转让给新大集团	核查了新大集团向新大集团工会及东辛采油厂工会的银行回单	平价转让，无需缴纳所得税
7	2015 年 5 月增加注册资本	新大集团债转股增资	核查了本次债转股的追溯评估报告及债转股相关债权形成的凭证；验资报告	/
8	2017 年 8 月增加注册资本	新大集团债转股及现金增资	核查了本次债转股的追溯评估报告及债转股相关债权形成的凭证；以现金增资的银行回单；验资报告	/

截至本回复出具日，公司控股股东直接持有的公司股权清晰、不存在股权代持。

②持股的董事、监事、高级管理人员、员工

2020 年 10 月 19 日，新大材料召开 2020 年第二次临时股东大会，审议通过将公司注册资本由 30,068.00 万元增加至 39,790.84 万元。新增注册资本由吴永太等 162 名自然人以货币形式缴纳。该 162 名自然人均为穿透后新大集团的持股自然人，包括新大材料目前的董事、监事、高级管理人员和员工。

中介机构取得了 162 名自然人 2020 年 1 月 1 日至 2021 年 4 月 30 日的银行流水并逐笔进行核查，发现存在 13 名股东为没有增资资格但是看好公司未来发展的自然人合计 20 人代持了部分股份的情况。中介机构对该 20 名被代持股东一一进行了访谈确认，核查了股权代持的原因、代持数量及代持金额等情况。前述 13 名股东在 2022 年 12 月底分别与被代持人签署了《代持解除协议》，根据被代持人的指示将代持股份转让给新大集团，并将收到的股权转让款支付至被代持人账户。本次转让后，公司股权代持情况已彻底解除。

上述股权代持情况及代持解除情况详见《公开转让说明书》“第一节、四、（二）、2、2022 年 12 月至 2023 年 1 月，股份公司第二次股权转让及代持解除”。

③员工持股平台出资主体以及持股 5%以上的自然人股东

公司不存在员工持股平台及持股 5%以上的自然人股东。

3、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

根据公司的工商档案、公司历次的融资交易文件，以及对公司股东访谈，公司股东入股交易价格不存在明显异常情形，股东历次入股情况详见“一、关于历史沿革中股权变动的合规性”之“（二）列表说明公司历次增资、股权转让、吸收合并的交易价格、审议时点、交易完成时点，以及交易定价依据及合理性”。

经核查，公司历史沿革过程中历次股东入股价格不存在明显异常情形，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。

问题 2、非货币出资的合规性

根据申报材料，（1）2015 年 5 月 29 日，新大有限股东新大集团作出决定，以货币方式向公司增加注册资本 4,688 万元，认缴期限为 2017 年 5 月 29 日；2017 年 2 月 7 日，新大有限股东会审议通过《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司股东决定》，将前述“出资方式均为货币”修改为“出资方式为胜利新大实业集团有限公司持有的胜利油田新大管业科技发展有限责任公司债权转股权形式，认缴期限为 2017 年 5 月 29 日”。（2）2017 年 8 月 15 日，新大有限股东新大集团作出决定，以货币方式向公司增加注册资本 20,000 万元，其中，以货币出资 1,600.00 万元，以债权出资 18,400.00 万元。（3）2009 年新大集团以土地向公司增资 1,100.00 万元。

请公司：（1）说明公司历次非货币出资程序及比例是否符合当时《公司法》等法律法规的规定，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为。（2）结合会计师事务所对该债转股情形履行的具体复核程序及充分性，说明新大集团对公司债转股的具体情况，相关债权债务产生的原因、真实性、合理性，是否存在自 2016 年起在股东会审议到最终实施债转股期间年大幅增加债务额度的情形。（3）说明形成相关债务的交易的定价公允性，债转股定价依据及公允性、合理性，形成债权及转股是否履行了相关程序，是否合法合规，是否存在虚增注册资本的情形。（4）结合新大集团历史沿革、在债转股发生时的业务开展、经营、主要财务数据等情况，说明新大集团自身资金来源类型和具体金额，鉴于当时新大集团存在向员工集资的情形，是否存在以向公司出借集资资金或以集资资金垫付形成债权成本等方式形成转股债权，是否存在集资参与人要求追索债转股权益或相关参与人在集资和清理过程中存在争议的情形或存在潜在纠纷。

请主办券商、律师、会计师结合形成债权的核查方式、核查过程，各类债权取得的具体依据完整性对应金额核算的准确性，对上述问题发表明确意见。

【公司回复】

一、说明公司历次非货币出资程序及比例是否符合当时《公司法》等法律法规的规定，是否存在被处罚风险，是否构成重大违法行为

公司历史沿革中存在 3 次非货币出资，具体情况如下：

（一）2009 年 4 月，有限公司土地增资

2009 年 3 月 30 日，新大有限股东会决议同意，公司注册资本由 2,510 万元增加至 3,610 万元，增加注册资本 1,100 万元，由新大集团以土地使用权出资，其他股东放弃优先增资权。同日，新大集团与新大有限签订《土地入股协议》，约定新大集团以地号为2005-033的地块作价1,100万元增加对新大有限的投资，新大有限的注册资本相应增加。

本次用于出资的土地使用权经东营市金风土地评估有限公司以 2008 年 12 月 31 日为基准日进行评估，并出具了《土地估价报告》（（东）金风估价字（2008）第 071 号），该宗土地评估价值为 11,041,994 元。

2009 年 4 月 7 日，山东鲁正信联合会计师事务所出具《验资报告》（鲁正信会验字[2009]第 090403 号），经审验，截至 2009 年 4 月 7 日止，新大有限已收到新大集团缴纳的新增注册资本（实收资本）合计 1,100 万元，股东以土地使用权出资。

本次增资完成后，新大有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新大集团	2,020.00	55.95%
2	新大集团工会	1,187.92	32.91%
3	东辛采油厂工会	402.08	11.14%
合计		**3,610.00**	**100.00%**

本次增资涉及新大集团土地出资，根据当时适用的《公司法》（2005 年修订）第二十七条，全体股东的货币出资金额不得低于公司注册资本的 30%。本次土地出资金额为 1,100 万元，占注册资本比例为 30.47%，货币出资比例未低于 30%，新大有限注册资本中货币出资的比例符合《公司法》的有关规定。

（二）2015 年 5 月，有限公司第一次债转股增资

2015 年 5 月 29 日，新大有限股东作出决定，同意公司注册资本由 5,380.00 万元增加至10,068.00万元，新增加注册资本4,688.00万元由股东新大集团认缴，出资方式为货币，认缴期限为 2017 年 5 月 29 日，并相应修改公司章程。

2015 年 6 月 1 日，新大有限就上述注册资本变更事宜办理了工商变更登记手续，变更后公司股本及股权结构为：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新大集团	10,068.00	100.00%
合计		**10,068.00**	**100.00%**

2017 年 2 月 7 日，新大有限股东作出决定，同意将本次出资金额及出资期限修改为“同意将公司注册资本由 5,380.00 万元增加至 10,068.00 万元，新增加注册资本 4,688.00 万元由股东新大集团认缴，出资方式为新大集团持有的新大有限债权转股权形式，认缴期限为 2017 年 5 月 29 日”，并相应修改公司章程。

本次增资涉及新大集团债转股出资，根据当时适用的《公司法》（2013 年修正）第二十七条的相关规定，股东以非货币出资的应当进行评估。本次增资中，新大集团以债转股出资 4,688.00 万元，未进行资产评估，不符合前述规定。

2019 年 12 月 18 日，青岛天和出具了《资产评估报告》（青天评报字[2019]第 QDV268 号），对本次用于转股的债务价值进行了追溯评估，截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日该等债权的价值合计为 4,688.00 万元。

2021 年 1 月 18 日，和信会计师出具了《胜利新大新材料股份有限公司验资报告》（和信验字（2021）第 000011 号），确认截至 2017 年 2 月 10 日止，公司已收到新大集团缴纳的新增注册资本（实收资本）合计 4,688.00 万元，出资方式为债权。

新大有限本次债转股增资不符合《公司法》（2013 年修正）规定的情况已经消除。就上述情况，公司股东之间未产生争议或纠纷，公司股东及债权人亦未就此提出异议。

（三）2017 年 8 月，有限公司第二次债转股增资

2017 年 8 月 15 日，新大有限股东新大集团作出股东决定，同意公司注册资本由 10,068 万元增加至 30,068 万元，增加注册资本 20,000 万元，由股东新大集团以货币方式、债权方式出资。

2019 年 12 月 18 日，青岛天和对本次用于增资的新大集团持有的新大有限债权进行了追溯评估，并出具了《资产评估报告》（青天评报字[2019]第 QDV269 号），对本次用于转股的债务价值进行评估，截至评估基准日 2017 年 8 月 31 日该等债权的价值合计为 18,400.00 万元。

本次增资完成后，新大有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	新大集团	30,068.00	100.00%
合计		**30,068.00**	**100.00%**

本次增资涉及新大集团债转股出资，根据当时适用的《公司法》（2013 年修正）第二十七条的相关规定，股东以非货币出资的应当进行评估。本次增资中，新大集团以债转股出资 18,400.00 万元，未进行资产评估，不符合前述规定。

2021 年 1 月 18 日，和信会计师出具了《胜利新大新材料股份有限公司验资报告》（和信验字（2021）第 000011 号）确认截至 2017 年 12 月 31 日止，公司已收到新大集团缴纳的新增注册资本（实收资本）合计 20,000 万元，其中，新大集团以货币出资 1,600 万元，以债权出资 18,400 万元。

新大有限本次债转股增资不符合《公司法》（2013 年修正）规定的情况已经消除。就上述情况，公司股东之间未产生争议或纠纷，公司股东及债权人亦未就此提出异议。

东营经济技术开发区综合执法部已于 2024 年 1 月 19 日出具证明，确认公司自 2021 年 1 月 1 日以来未存在违反市场监督管理法律法规而受到行政处罚、列入经营异常名录和严重违法失信企业名单（黑名单）信息的记载。

综上，上述新大有限非货币增资的瑕疵已经消除，股东之间并未因此产生争议或纠纷，亦未损害新大有限股东和债权人利益。新大有限未因此受到相关主管部门的处罚。

二、结合会计师事务所对该债转股情形履行的具体复核程序及充分性，说明新大集团对公司债转股的具体情况，相关债权债务产生的原因、真实性、合理性，是否存在自 2016 年起在股东会审议到最终实施债转股期间年大幅增加债务额度的情形

（一）会计师事务所对该债转股情形履行的具体复核程序及充分性

和信会计师事务所（特殊普通合伙）检查了与债转股相关凭证、原始附件、银行回单、相关股东会决议及文件，核对了债权债务金额的准确性及真实性，并于 2021 年 1 月 18 日出具了《胜利新大新材料股份有限公司验资报告》（和信验字（2021）第 000011 号）和《胜利新大新材料股份有限公司验资报告》（和信验字（2021）第 000012 号）验资报告进行确认。

（二）新大集团对公司债转股的具体情况

公司存在两次债转股增资的情况，新大集团分别于2015年5月29日和2017年8月15日，以其持有的债权转换为股权的形式对公司增资，两次债转股具体情况参见本问题“一、（二）2015年5月，有限公司第一次债转股增资”及“一、（三）2017年8月，有限公司第二次债转股增资”。

（三）相关债权债务产生的原因、真实性、合理性

根据公司的记账凭证、银行汇款回单、往来收据等记载，2006 年至 2017 年期间，公司控股股东新大集团为支持公司日常经营，在此期间陆续以其自有资金通过往来款、垫付款项等方式向公司提供财务支持。

公司两次实施债转股所涉及的债务具体构成情况如下：

债权人	具体明细构成	金额（万元）
新大集团	资金往来，代付货款、代付其他杂项费用	16,062.33
	新大集团代缴五险一金	7,053.90
	因股权变更导致的债务变更	1,996.99
	公司代新大集团支付股权转让款	-500.00
	公司向新大集团出售资产	-1,339.31
	公司应收新大集团股息	-71.50
合计		**23,202.42**

1、公司与新大集团之间的往来欠款16,062.33万元，主要形成于2006年至2017 年期间。在这期间，公司为快速发展业务，自身的现金流量不足以支撑，因此与新大集团发生了资金拆借，代付货款，以及新大集团代付其他杂项费用。

2、新大集团为公司员工代缴五险一金形成了7,053.90万元的债权。新大集团代缴五险一金的原因为新大集团为油田改制企业，部分公司的员工社保公积金只能在油田继续缴纳，并且该账户只对新大集团开放导致。

3、关于因股权变更导致的债务变更形成的1,996.99万元债权，主要系：①2008年，公司吸收合并了新大集团的子公司胜利油田新大夹砂玻璃钢有限责任公司，合并后，夹砂玻璃钢公司的所有债权债务均由公司承继，由此形成新大集团对公司的1,171.71万元债权。②2011年，新大集团吸收合并了东营新大复合材料有限公司，合并后，东营新大复合材料有限公司的所有债权债务均由新大集团承继，从而形成了新大集团对新大有限的825.28万元债权。

4、公司代新大集团支付股权转让款形成对新大集团的债权 500.00 万元：2006 年 5 月 20 日，公司股东会决议同意，胜利集体资产管理中心将其持有的公司 500.00 万元股权以 500.00 万元的价格转让给新大集团，本次股权转让款由公司代新大集团支付，形成了对公司的 500.00 万元债务。

5、2017 年 7 月公司向新大集团出售防腐生产线资产形成 1,339.31 万元债权。

6、2008 年到 2011 年期间，公司应收新大集团股息红利共计 71.50 万元。

综上，上述债权债务形成的原因主要为新大集团为缓解公司日常经营过程中的资金压力，作为控股股东以自有资金向公司提供资金支持，相关债权债务是真实发生的，具有合理性，债权债务金额真实准确。

（四）是否存在自 2016 年起在股东会审议到最终实施债转股期间年大幅增加债务额度的情形

自 2016 年起至实施债转股期间扣除债转股金额影响外债务变动情况列示如下：

单位：万元

期间	新增金额	减少金额	净增加金额
2016 年 1 月 1 日至 2017 年 2 月 10 日	7,659.01	3,060.57	4,598.44
2017 年 2 月 11 日至 2017 年 8 月 31 日	1,728.49	3,887.54	-2,159.06
合计	**9,387.50**	**6,948.11**	**2,439.39**

公司两次债转股合计金额为 23,088.00 万元，其中自 2016 年 1 月 1 日起至第二次债转股实施期间债务增加金额为 2,439.39 万元。因此，用于债转股的债权债务大部分形成于 2016 年前，不存在自 2016 年股东会审议至最终实施债转股期间大幅增加债务额度的情形。

三、说明形成相关债务的交易的定价公允性，债转股定价依据及公允性、合理性，形成债权及转股是否履行了相关程序，是否合法合规，是否存在虚增注册资本的情形

（一）说明形成相关债务的交易的定价公允性，债转股定价依据及公允性、合理性

公司债务的交易基本为资金拆借形成的往来款及新大集团代付社保公积金，

均有银行回单或缴款回单为依据，相关债权债务形成过程清晰、真实有效，故相关债权债务的价值依据债权债务金额进行定价，其交易的定价公允。

公司两次债转股的定价依据均为 1 元/股，即合计 23,088.00 万元债权转为 23,088.00 万股。截至债转股实施时，公司股东只有新大集团，公司不存在向外部股东融资的情形，故将上述债转股的价格定为 1 元/股。

综上，形成相关债务的交易定价公允，上述债转股的定价公允且合理。

（二）形成债权及转股是否履行了相关程序

1、第一次债转股

2015 年 5 月 29 日，公司股东作出决定，同意公司注册资本由 5,380.00 万元增加至 10,068.00 万元，新增加注册资本 4,688.00 万元由股东新大集团认缴，出资方式为货币，认缴期限为 2017 年 5 月 29 日，并相应修改公司章程。

2015年6月1日，公司就上述注册资本变更事宜办理了工商变更登记手续。

2016 年 12 月 28 日，公司股东作出决定，同意将本次出资金额及出资期限修改为“同意将公司注册资本由 5,380.00 万元增加至 10,068.00 万元，新增加注册资本 4,688.00 万元由股东新大集团认缴，出资方式为新大集团持有的公司债权转股权形式，认缴期限为 2017 年 5 月 29 日”，并相应修改公司章程。

2019 年 12 月 18 日，青岛天和资产评估有限责任公司出具了《资产评估报告》（青天评报字[2019]第 QDV268 号），对本次用于转股的债务价值进行评估，截至评估基准日 2016 年 12 月 31 日该等债权的价值合计为 4,688.00 万元。

2021 年 1 月 18 日，和信会计师事务所（特殊普通合伙）针对本次增资出具《验资报告》（和信验字（2021）第 000011 号），经审验，截至 2017 年 2 月10日止，公司已收到新大集团缴纳的新增注册资本合计人民币4,688.00万元，均计入实收资本。

2、第二次债转股

2017 年 8 月 15 日，公司股东作出决定，同意公司注册资本由 10,068.00 万元增加至 30,068.00 万元，新增注册资本 20,000.00 万元由新大集团认缴，出资方式为货币、债权。其中债转股出资 18,400.00 万元，货币出资 1,600.00 万元。

2017 年 8 月 18 日，公司就上述变更事宜办理了工商变更登记手续。

2019 年 12 月 18 日，青岛天和资产评估有限责任公司出具了《资产评估报

告》（青天评报字[2019]第 QDV269 号），对本次用于转股的债务价值进行评估，截至评估基准日 2017 年 8 月 31 日该等债权的价值合计为 18,400.00 万元。

2021 年 1 月 18 日，和信会计师事务所（特殊普通合伙）针对本次增资出具《验资报告》（和信验字（2021）第 000012 号），经审验，截至 2017 年 12 月 31 日止，公司已收到新大集团缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币 20,000.00 万元，其中债权出资 18,400.00 万元；货币出资 1,600.00 万元。

因此，相关债权形成已经公司及新大集团双方予以确认，债转股履行了内部决策、办理工商登记等法定程序，但当时未履行验资及非货币资产出资的评估程序，存在程序瑕疵。但新大集团对公司的出资当时已全部实缴到位，且事后补充履行了评估、验资程序，因此债转股出资行为的程序瑕疵对相关出资不构成实质性障碍。

（三）是否合法合规，是否存在虚增注册资本的情形

公司债权出资的时间分别为 2017 年 2 月和 2017 年 8 月。

根据当时有效的《公司法》第二十七条规定：“股东可以用货币出资，也可以用实物、知识产权、土地使用权等可以用货币估价并可以依法转让的非货币财产作价出资；但是，法律、行政法规规定不得作为出资的财产除外。对作为出资的非货币财产应当评估作价，核实财产，不得高估或者低估作价。法律、行政法规对评估作价有规定的，从其规定”。

根据当时有效的《公司注册资本登记管理规定》第七条规定：“债权人可以将其依法享有的对在中国境内设立的公司的债权，转为公司股权。转为公司股权的债权应当符合下列情形之一：（一）债权人已经履行债权所对应的合同义务，且不违反法律、行政法规、国务院决定或者公司章程的禁止性规定；（二）经人民法院生效裁判或者仲裁机构裁决确认；（三）公司破产重整或者和解期间，列入经人民法院批准的重整计划或者裁定认可的和解协议。用以转为公司股权的债权有两个以上债权人的，债权人对债权应当已经作出分割。债权转为公司股权的，公司应当增加注册资本”。

新大集团通过债转股方式取得公司股份除当时未按照《公司法》的要求进行评估、增资程序存在瑕疵之外，符合《公司法》《公司注册资本登记管理规定》的规定。为规范上述瑕疵，公司对上述转股债权进行了追溯评估。

综上所述，新大集团对公司债转股的出资债权真实、合理、合法有效，债转股定价公允、合理，虽然存在程序瑕疵，但对相关出资不构成实质性障碍，债转股出资行为合法有效，不存在虚增注册资本的情形。

四、结合新大集团历史沿革、在债转股发生时的业务开展、经营、主要财务数据等情况，说明新大集团自身资金来源类型和具体金额，鉴于当时新大集团存在向员工集资的情形，是否存在以向公司出借集资资金或以集资资金垫付形成债权成本等方式形成转股债权，是否存在集资参与人要求追索债转股权益或相关参与人在集资和清理过程中存在争议的情形或存在潜在纠纷。

（一）结合新大集团历史沿革、在债转股发生时的业务开展、经营、主要财务数据等情况，说明新大集团自身资金来源类型和具体金额

新大集团主要从事石油作业、运输业务。2006 年至 2017 年债转股相关债权形成期间内，新大集团的生产经营情况良好，其主要财务数据情况及当年员工集资情况如下：

单位：万元

项目	总资产	净资产	营业收入	净利润	员工集资余额
2017 年 12 月 31 日/2017 年度	63,568.06	21,893.03	20,856.29	303.34	19,567.37
2016 年 12 月 31 日/2016 年度	61,892.83	21,751.34	19,487.86	188.49	15,250.03
2015 年 12 月 31 日/2015 年度	63,538.37	21,588.96	17,506.40	498.46	15,590.40
2014 年 12 月 31 日/2014 年度	66,278.25	21,320.56	28,646.35	731.68	15,183.05
2013 年 12 月 31 日/2013 年度	61,295.80	21,081.34	24,141.90	716.49	15,373.59
2012 年 12 月 31 日/2012 年度	43,582.59	20,824.06	22,839.39	753.52	1,584.49
2011 年 12 月 31 日/2011 年度	36,759.94	20,528.44	18,741.27	621.19	1,644.49
2010 年 12 月 31 日/2010 年度	28,213.74	16,483.49	15,618.77	975.16	-
2009 年 12 月 31 日/2009 年度	22,246.54	13,742.62	22,744.45	2,597.44	-
2008 年 12 月 31 日/2008 年度	20,567.23	10,539.31	22,240.66	2,001.90	-
2007 年 12 月 31 日/2007 年度	18,626.60	7,971.16	17,560.27	1,327.27	-
2006 年 12 月 31 日/2006 年度	18,584.60	7,416.75	14,918.33	1,525.07	-

注：上述财务数据未经审计。

2006 年至 2017 年债转股相关债权形成期间内，新大集团自身资金来源类型主要为公司经营所得、子公司分红、股东资本投入和员工集资，上述期间内，新大集团净利润（含子公司分红）和股东资本投入金额分别为 12,240.01 万元和

5,413.00 万元，截至 2017 年 12 月 31 日员工集资余额为 19,567.37 万元。

（二）鉴于当时新大集团存在向员工集资的情形，是否存在以向公司出借集资资金或以集资资金垫付形成债权成本等方式形成转股债权，是否存在集资参与人要求追索债转股权益或相关参与人在集资和清理过程中存在争议的情形或存在潜在纠纷

新大集团自身资金来源类型主要为公司经营所得、子公司分红、员工集资和股东资本投入，并根据其自身流动资金情况，向新大有限提供资金支持。新大集团的员工集资主要用于新大集团内部生产经营，员工集资系员工与新大集团之间的债权债务关系，新大集团自身资金来源和其向新大有限提供资金支持的资金不存在一一对应关系。上述员工集资不存在定向用于向公司出借集资资金或以集资资金垫付形成债权成本等方式形成转股债权的情形。截至本回复出具日，新大集团员工集资均已偿还，不存在集资参与人要求追索债转股权益，不存在相关参与人因员工集资存在争议或潜在纠纷的情形。

【主办券商、律师及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师及会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅了公司 2009 年 4 月土地增资、2015 年 5 月债转股增资和 2017 年 8 月债转股增资时的工商资料、三会决议、用于增资的土地权证、评估报告及追溯评估报告、验资报告。

2、查阅公司全套工商档案，了解公司相关历史沿革情况；取得公司增资的股东会决议，核查公司债转股的背景和定价依据及其公允性；取得上述债权债务形成的明细单、公司的记账凭证、银行汇款回单、往来收据等；查阅债转股相关的债权评估报告、验资报告和工商变更登记文件等相关资料，核查债转股的合规性，结合当时有效的《公司法》（2005 年修正）等法律法规和规范性文件的规定，分析债转股是否存在瑕疵。

3、访谈新大集团相关负责人，了解新大集团在债转股发生期间的经营情况，了解新大集团为新大有限提供财务支持的资金来源；查阅新大集团员工集资及清退相关台账、银行流水等文件，核查是否存在以向公司出借集资资金或以集

资资金垫付形成债权成本等方式形成转股债权；取得新大集团在债转股发生期间的财务报表；访谈公司及新大集团清退债转股时相关参与人员，并确定其签署的确认函；检索国家企业信用信息公示系统、全国法院被执行人信息查询网站、中国裁判文书网等网站，核查公司债转股事项是否存在争议及纠纷。

4、访谈新大集团财务负责人员，了解债转股形成期间新大集团自身资金来源情况；查阅了 2006 年至 2017 年债转股相关债权形成期间内，新大集团财务报表或审计报告、新大集团子公司分红情况相关资料；查阅新大集团工商档案，查阅债转股形成期间新大集团注册资本变动情况及相关决议和增资银行回单；取得了新大集团出具的关于债转股形成期间新大集团经营情况及相关债权形成情况的说明文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、新大有限 2009 年 4 月土地增资符合当时《公司法》的有关规定；新大有限 2015 年 5 月和 2017 年 8 月两次债转股未履行评估程序，存在程序瑕疵，公司已就上述两次债转股出资进行了追溯评估并进行了验资，新大有限两次债转股增资不符合《公司法》（2013 年修正）规定的情况已经消除。且股东之间未产生争议或纠纷，公司股东及债权人亦未就此提出异议，公司未因此受到相关主管部门的处罚，上述瑕疵不会对本次挂牌造成实质性障碍。

2、新大集团对公司上述债权形成的原因系公司控股股东新大集团为缓解公司日常经营过程中的资金压力，以自有资金向公司提供资金支持。新大集团与公司的债权债务是真实、合理的，债权债务金额真实、准确，不存在自 2016 年起在股东会审议到最终实施债转股期间年大幅增加债务额度的情形。

3、公司形成相关债务的交易定价公允，债转股价格定为 1 元/股具有公允性和合理性，虽然债转股的程序存在瑕疵，但是公司股东对公司的出资当时已全部实缴到位，且事后补充履行了评估、验资程序，不存在虚增注册资本的情形。

4、新大集团主要从事石油作业、运输业务。2006 年至 2017 年债转股相关债权形成期间内，新大集团的生产经营情况良好。新大集团员工集资主要用于新大集团内部生产经营，不存在定向用于向公司出借集资资金或以集资资金垫

付形成债权成本等方式形成转股债权的情形。截至本回复出具日，不存在集资参与人要求追索债转股权益，不存在相关参与人在集资和清理过程中存在争议的情形或存在潜在纠纷的情形。

问题 3、无实际控制人认定准确性及对经营稳定性的影响

根据申报材料，（1）新大集团直接间接合计持有公司 39.80%的股份，为公司控股股东，新大集团无实际控制人，且公司不存在通过投资关系、协议或者其他安排，能够支配、实际支配公司行为的自然人、法人或其他组织，因此公司无实际控制人。(2)新大集团股东中吴永太为第一大股东持股比例达16.61%，同时还有三个持股平台东营众辉、东营众邦、东营众志分别持股 12.15%、11.04%和 9.95%，此外均为自然人股东，除何光辉持股达 5.51%，其余自然人持股均未超 5%。

请公司：（1）说明发起设立东营众辉、东营众邦、东营众志的原因背景，并结合持股平台执行事务合伙人工作简历说明由上述人员担任该职务的原因及合理性；合伙人中是否存在新大集团和新大材料的其他董事、监事和高级管理人，以及未安排上述人员管理合伙事务的原因及合理性；执行事务合伙人与集团高管是否存在关联关系；结合合伙协议对持股平台执行事务合伙人提名和选任的约定，合伙协议对新大集团股东会表决意见的讨论形成机制，以及合伙企业参与历次新大集团股东会表决的情况，说明合伙企业是否按照上述合伙协议运行，吴永太等集团董事股东是否对执行事务合伙人的提名、选任、表决等形成重大影响，董事股东间、董事股东与持股平台间是否存在一致行动关系，新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致。（2）新大集团主要股东基本情况及报告期内股东变动情况，股东间是否存在关联关系或一致行动协议，董事会、董事会提名委员会及经营管理委员会具体构成、提名、选举情况及报告期内变动情况，结合新大集团公司章程对重大决议事项、决议比例的具体约定、股东大会、董事会表决情况、日常经营决策及经营管理委员会实际运行情况，说明新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致。（3）结合吴永太与新大集团其他董事股东是否存在一致行动关系、吴永太控制新大集团的股权比例及对日常经营决策影响，说明吴永太对公司是否实际控制，是否存在通过无实际控制人认定规避监管的情形；（4）无实际控制人对公司生产经营稳定性的影响；公司决策机制是否能够保证公司治理和内部控制的有效性，结合控股股东与内部管理层实际控制情况说明是否存在争议，是否可能出现“公

司僵局”风险以及公司的应对措施，相关风险披露是否充分。

请主办券商及律师说明上述事项的核查过程、核查依据及核查结论，同时结合公司穿透后的股东实际持股比例、直接及间接股东是否存在特殊利益安排等，说明无实际控制人的结论是否审慎合理。

【公司回复】

一、说明发起设立东营众辉、东营众邦、东营众志的原因背景，并结合持股平台执行事务合伙人工作简历说明由上述人员担任该职务的原因及合理性；合伙人中是否存在新大集团和新大材料的其他董事、监事和高级管理人员，以及未安排上述人员管理合伙事务的原因及合理性；执行事务合伙人与集团高管是否存在关联关系；结合合伙协议对持股平台执行事务合伙人提名和选任的约定，合伙协议对新大集团股东会表决意见的讨论形成机制，以及合伙企业参与历次新大集团股东会表决的情况，说明合伙企业是否按照上述合伙协议运行，吴永太等集团董事股东是否对执行事务合伙人的提名、选任、表决等形成重大影响，董事股东间、董事股东与持股平台间是否存在一致行动关系，新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致

（一）发起设立东营众辉、东营众邦、东营众志的原因背景

发起设立东营众辉、东营众邦、东营众志的主要原因背景系为了配合解决新大集团工会股权代持的问题，具体过程如下：

2019 年 10 月 8 日，新大集团持股会召开会员大会，审议通过《关于解除与胜利新大集团工会委员会委托持股关系的议案》《关于胜利新大集团工会委员会向吴永太等 30 名自然人和持股平台转让其代为持有的胜利新大实业集团有限公司股权的议案》等相关议案，决定以向持股数额前 30 名的登记出资人直接转让股权和向其他登记出资人设立的相应合伙企业转让股权的方式，解除与工会的股权代持关系。全体会员与新大集团工会解除委托持股关系后，由持股数额前 30 名的登记出资人即吴永太等 30 名自然人直接持有新大集团股权，其余登记出资人通过持股平台持有新大集团股权。同日，新大集团工会与 174 名登记出资人分别签订《股权代持解除协议》，各方对被代持数额均无异议，均

同意自 2019 年 10 月 8 日召开的新大集团持股会会员大会作出决议之日起解除代持关系，登记出资人均确认，新大集团工会在代持期间未产生任何关于代持股权的争议或纠纷，其与新大集团工会也不存在任何与代持股权有关的潜在的股权权属纠纷及其他纠纷。

2019 年 10 月 25 日，新大集团工会的 144 名登记出资人设立了东营众辉、东营众邦、东营众志三个持股平台。东营众辉、东营众邦、东营众志在设立时为便于合伙企业的管理和通知，尽可能将同类部门的员工放在同一持股平台，依据持股人员所在岗位，大体分为新大集团其他子公司员工、新大材料生产部门员工以及新大材料营销、科技和职能部门员工三个大类，上述三类员工分别在东营众辉、东营众邦和东营众志三个平台持股，零星人员随机安置。

上述人员安排系根据持股员工实际岗位进行区分，不存在新大集团的董事、高管影响持股平台人员分布的情况。

东营众辉、东营众邦、东营众志在设立时合伙人的出资情况及其任职情况如下：

1、东营众辉

序号	合伙人姓名	出资比例（%）	认缴出资额（万元）	合伙人类型	入伙时任职情况	
					所在单位	所在部门
1	张建斌	4.76	47.58	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
2	陈浩	2.94	29.32	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
3	许少杰	2.39	23.86	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
4	崔晓芳	2.31	23.06	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
5	刘胥利	2.20	21.96	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
6	潘克强	7.42	74.09	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
7	张伟	6.41	64.06	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
8	宋西忠	6.41	63.99	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
9	武爱萍	4.92	49.15	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
10	贾永军	4.49	44.81	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
11	蔡爱霞	4.32	43.11	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
12	唐中伏	4.01	40.07	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
13	韩守林	3.97	39.67	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
14	孙爱国	3.10	31.00	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
15	孙宗华	2.69	26.87	有限合伙人	新大集团其他子公司	/

16	郑丽英	2.47	24.69	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
17	刘英	2.38	23.74	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
18	王龙军	2.34	23.38	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
19	谢印广	2.29	22.87	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
20	刘健	2.22	22.19	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
21	彭海燕	2.02	20.21	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
22	李霞	1.96	19.59	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
23	孙勇	1.92	19.16	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
24	李岩霞	1.76	17.58	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
25	王建	1.38	13.83	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
26	张瑞花	1.29	12.90	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
27	吴玉芹	1.23	12.24	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
28	王叶兰	1.15	11.54	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
29	王丽娜	1.11	11.06	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
30	王晓睿	1.05	10.51	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
31	张丽娜	1.04	10.38	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
32	陈红	1.04	10.36	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
33	崔月博	1.01	10.08	有限合伙人	山东新诺	生产
34	王勇	0.96	9.63	有限合伙人	山东新诺	营销
35	田霞	0.76	7.57	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
36	李爱华	0.69	6.92	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
37	于晓燕	0.67	6.65	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
38	张静	0.65	6.50	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
39	韩冬梅	0.65	6.50	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
40	肖童	0.59	5.87	有限合伙人	新大材料	生产
41	李希仜	0.57	5.71	有限合伙人	山东新诺	营销
42	张喜斌	0.56	5.58	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
43	刘铭	0.51	5.14	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
44	杨胜杰	0.51	5.14	有限合伙人	新大材料	生产
45	张巧霞	0.44	4.41	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
46	孙永华	0.44	4.37	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
合计		**100.00**	**998.92**	-	-	-

2、东营众邦

序号	合伙人姓名	出资比例（%）	认缴出资额（万元）	合伙人类型	入伙时任职情况	
					所在单位	所在部门
1	曲静	4.89	49.80	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
2	冯郁	3.84	39.09	普通合伙人	新大材料	职能
3	杨丽	2.79	28.41	普通合伙人	新大材料	职能
4	户慧敏	1.89	19.28	普通合伙人	新大材料	职能
5	任晓凌	1.27	12.96	普通合伙人	新大材料	营销
6	李建霞	7.32	74.52	有限合伙人	新大材料	职能
7	高丽	5.25	53.45	有限合伙人	新大材料	营销
8	赵冬	4.99	50.81	有限合伙人	新大材料	科技
9	刘金兰	4.57	46.48	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
10	卢小青	4.47	45.52	有限合伙人	新大材料	生产
11	马东远	4.17	42.41	有限合伙人	新大材料	营销
12	刘新庆	3.97	40.38	有限合伙人	山东新诺	科技
13	鞠琳	3.29	33.53	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
14	郑斌	2.92	29.78	有限合伙人	新大材料	科技
15	马东梅	2.70	27.45	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
16	王芳	2.60	26.49	有限合伙人	新大材料	营销
17	叶爱萍	2.45	24.96	有限合伙人	新大材料	科技
18	王海涛	2.32	23.62	有限合伙人	新大材料	营销
19	修文军	2.23	22.70	有限合伙人	新大材料	科技
20	周伟伟	2.06	21.00	有限合伙人	新大材料	职能
21	冯新峰	1.89	19.20	有限合伙人	新大材料	营销
22	于苹苹	1.65	16.80	有限合伙人	新大材料	营销
23	王慧	1.53	15.62	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
24	张疆虹	1.49	15.12	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
25	刘兰珍	1.48	15.12	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
26	张爱芹	1.48	15.06	有限合伙人	新大材料	营销
27	张守国	1.39	14.14	有限合伙人	新大材料	营销
28	王莲军	1.38	14.02	有限合伙人	新大材料	营销
29	张妍	1.35	13.73	有限合伙人	新大材料	营销
30	井卫国	1.31	13.30	有限合伙人	新大材料	科技
31	杨国猛	1.28	13.07	有限合伙人	新大材料	营销
32	王荣	1.21	12.32	有限合伙人	新大集团其他子公司	/

33	李迎阁	1.19	12.17	有限合伙人	新大材料	科技
34	王晓东	0.99	10.13	有限合伙人	新大材料	营销
35	陈雪芳	0.99	10.07	有限合伙人	新大材料	科技
36	张守芳	0.97	9.87	有限合伙人	新大材料	职能
37	奚伟	0.95	9.67	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
38	刘静	0.93	9.47	有限合伙人	新大材料	科技
39	孙福茂	0.76	7.75	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
40	高秋兰	0.75	7.65	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
41	王岩	0.73	7.42	有限合伙人	新大材料	营销
42	孟荣	0.69	7.02	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
43	耿超军	0.68	6.92	有限合伙人	新大材料	营销
44	刘战红	0.68	6.92	有限合伙人	新大材料	营销
45	葛静	0.60	6.11	有限合伙人	新大材料	营销
46	杨国峰	0.60	6.09	有限合伙人	新大材料	科技
47	张海彬	0.56	5.71	有限合伙人	新大材料	营销
48	刘霞	0.50	5.07	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
合计		**100.00**	**1018.21**	-	-	-

3、东营众志

序号	**合伙人姓名**	**出资比例（%）**	**认缴出资额（万元）**	**合伙人类型**	**入伙时任职情况**	
					所在单位	**所在部门**
1	王坚勇	6.79	67.95	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
2	刘春娟	6.39	63.86	普通合伙人	新大材料	生产
3	徐军	2.80	27.96	普通合伙人	新大集团其他子公司	/
4	谢福兵	2.59	25.89	普通合伙人	新大材料	生产
5	杨淑艳	0.65	6.45	普通合伙人	新大材料	生产
6	徐鑫	7.00	70.00	有限合伙人	新大材料	生产
7	高海燕	6.24	62.40	有限合伙人	山东新诺	/
8	李子琴	5.62	56.21	有限合伙人	新大材料	职能
9	刘淑清	5.48	54.79	有限合伙人	新大材料	生产
10	吕红香	5.35	53.52	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
11	于建波	4.19	41.88	有限合伙人	新大材料	生产
12	吕秀梅	3.64	36.38	有限合伙人	新大材料	生产
13	何红霞	3.14	31.42	有限合伙人	新大材料	生产

14	潘金生	2.81	28.06	有限合伙人	新大材料	生产
15	李玲玲	2.08	20.82	有限合伙人	新大材料	生产
16	吴永华	2.03	20.25	有限合伙人	新大材料	生产
17	刘和宝	2.00	20.02	有限合伙人	新大材料	生产
18	滕胜博	1.97	19.72	有限合伙人	新大材料	生产
19	马俊山	1.96	19.60	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
20	于学霞	1.73	17.34	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
21	孙萍	1.67	16.73	有限合伙人	新大材料	生产
22	刘霞	1.61	16.11	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
23	王天军	1.55	15.49	有限合伙人	新大材料	生产
24	季宪荣	1.53	15.32	有限合伙人	新大材料	科技
25	苏梅霞	1.41	14.05	有限合伙人	新大材料	生产
26	杨国勇	1.32	13.24	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
27	陈兴花	1.22	12.20	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
28	许彦婷	1.22	12.19	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
29	宋菊	1.06	10.64	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
30	孙静	0.95	9.47	有限合伙人	新大材料	生产
31	蒋冬梅	0.95	9.47	有限合伙人	新大材料	生产
32	孙少凤	0.94	9.38	有限合伙人	新大材料	生产
33	刘升文	0.88	8.81	有限合伙人	新大材料	生产
34	付文华	0.81	8.08	有限合伙人	新大材料	生产
35	鲁海	0.80	8.01	有限合伙人	新大材料	生产
36	胡玲	0.79	7.94	有限合伙人	新大材料	生产
37	路建国	0.74	7.40	有限合伙人	新大材料	生产
38	杨辉	0.69	6.92	有限合伙人	新大材料	生产
39	王利芬	0.62	6.22	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
40	郭杰	0.57	5.69	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
41	魏燕平	0.52	5.24	有限合伙人	新大材料	生产
42	李敏	0.51	5.14	有限合伙人	新大材料	生产
43	张国栋	0.51	5.07	有限合伙人	新大材料	生产
44	李淑芳	0.44	4.41	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
45	郭路宾	0.41	4.14	有限合伙人	新大材料	生产
46	梁洪玲	0.41	4.14	有限合伙人	新大材料	生产
47	宁尚峰	0.40	4.02	有限合伙人	新大材料	生产

48	王伟	0.38	3.80	有限合伙人	新大集团其他子公司	/
49	刘蔚苇	0.34	3.37	有限合伙人	新大材料	生产
50	王虎	0.28	2.76	有限合伙人	新大材料	生产
合计		**100.00**	**1,000.01**	-	-	-

2019 年 10 月 25 日，新大集团工会作为新大集团股东作出决定，将其代为持有的新大集团股权无偿转让给吴永太等 30 名自然人及东营众辉、东营众邦、东营众志。同日，新大集团工会与受让方分别签署《股权转让协议》。2019 年 11 月 19 日，新大集团就上述股权转让事宜办理工商变更登记手续。本次变更完成后，新大集团工会已不再持有新大集团股权。

2023 年 6 月东营众辉、东营众邦、东营众志的部分合伙人减少认缴金额或退出持股平台，截至本回复出具日东营众辉、东营众邦、东营众志具体情况如下：

序号	合伙企业名称	合伙企业认缴出资额（万元）	出资新大集团比例（%）	合伙人人数	普通合伙人人数
1	东营众辉	886.43	12.15	40	5
2	东营众邦	805.56	11.04	41	4
3	东营众志	726.25	9.95	39	3

（二）结合持股平台执行事务合伙人工作简历说明由上述人员担任该职务的原因及合理性

东营众辉、东营众邦、东营众志均设立于 2019 年 10 月 25 日，合伙企业设立之初其全体合伙人均签署了《合伙协议书》，并在协议中明确约定，每个合伙企业有 5 名普通合伙人，并经全体合伙人决定分别委托其中一名普通合伙人为执行事务合伙人执行各自合伙企业的合伙事务。2023 年 6 月，东营众邦、东营众志因个别普通合伙人减资退出，导致上述部分合伙企业普通合伙人人数不足 5 人，但上述三个持股平台设立至今执行事务合伙人未发生变更，具体情况如下：

序号	合伙企业名称	普通合伙人		执行事务合伙人
		设立时	2023 年 6 月至今	设立至今
1	东营众辉	陈浩、张建斌、许少杰、崔晓芳、刘胥利	陈浩、张建斌、许少杰、崔晓芳、刘胥利	陈浩
2	东营众邦	冯郁、曲静、杨丽、	冯郁、杨丽、户慧	冯郁

		户慧敏、任晓凌	敏、任晓凌	
3	东营众志	刘春娟、王坚勇、徐军、谢福兵、杨淑艳	刘春娟、徐军、谢福兵	刘春娟

东营众辉、东营众邦、东营众志三位执行事务合伙人简历如下：

陈浩先生，中国国籍，无境外永久居留权，1970 年出生，毕业于四川省南充市南充县龙蟠镇中学，高中学历。从业经历如下：1993 年 3 月至 1993 年 9 月担任胜利石油管理局东辛采油厂农工商公司职工，1995 年 10 月至 1999 年 12 月担任胜利石油管理局东辛采油厂劳动服务公司职工，2001 年 11 月至 2009 年 1 月担任胜利油田新大科工贸有限责任公司职工，2009 年 1 月至 2019 年 5 月担任胜利油田新大安装工程有限公司职工，2019 年 6 月至今担任新大集团胜利作业一部经理，2019 年 10 月至今担任东营众辉执行事务合伙人。

冯郁女士，中国国籍，无境外永久居留权，1976 年出生，毕业于山东大学工商管理专业，本科学历。从业经历如下：1994 年 9 月至 1999 年 6 月担任胜利石油管理局东辛采油厂特车大队职工，1999 年 7 月至 2001 年 11 月担任东营胜利机械修理有限公司职工，2001 年 11 月至 2003 年 9 月担任胜利油田新大科工贸有限公司机修公司主任，2003 年 10 月至 2008 年 12 月担任胜利新大实业集团复合材料公司职工，2009 年 1 月至 2013 年 12 月担任胜利新大实业集团高压玻璃钢公司职工，2014 年 1 月至 2019 年 8 月担任新大集团胜利支持中心主任，2019 年 9 月至 2020 年 8 月担任新大有限胜利支持中心主任，2020 年 9 月至 2020 年 12 月担任新大材料胜利支持中心主任，2021 年 1 月至今担任新大材料胜利事业一部投标结算中心主任，2019 年 10 月至今担任东营众邦执行事务合伙人。

刘春娟女士，中国国籍，无境外永久居留权，1974 年出生，毕业于山东经济管理干部学院国际贸易专业，大专学历。从业经历如下：1994 年 7 月至 1998 年 4 月担任胜利石油管理局东辛采油厂劳动服务公司财务，1999 年 12 月至 2011 年 12 月担任胜利油田新大科工贸发展中心管具制修公司经管员、车间主任，2012 年 1 月至 2012 年 12 月担任新大集团石油装备二厂厂长助理，2013 年 1 月至 2019 年 8 月担任新大集团修复厂厂长，2019 年 9 月至 2020 年 8 月担任新大有限修复厂厂长，2020 年 9 月至今担任新大材料金属防腐厂厂长，2019 年 10 月至今担任东营众志执行事务合伙人。

委派上述人员担任合伙企业执行事务合伙人的原因为：

1、三位执行事务合伙人均为工龄较长的员工，工作履历丰富，在职工中有较高威望，熟悉所在合伙企业中其他合伙人的情况，便于沟通管理；

2、三位执行事务合伙人中陈浩现任新大集团胜利作业一部经理；冯郁现任新大材料胜利事业一部投标结算中心主任；刘春娟现任新大材料产品事业部金属防腐厂厂长，三人均为新大集团、新大材料中层干部，多年工作经验有利于更好地实现对合伙企业事务的管理；

3、三位执行事务合伙人具备管理合伙企业事务的个人能力并能严格履行其义务及职责，合伙企业及合伙人基于对其的充分信任委派其担任合伙企业执行事务合伙人。

综上，委派上述人员担任执行事务合伙人具有合理性。

（三）合伙人中是否存在新大集团和新大材料的其他董事、监事和高级管理人员，以及未安排上述人员管理合伙事务的原因及合理性

东营众辉、东营众邦、东营众志的合伙人中，仅有东营众辉的普通合伙人（非执行事务合伙人）刘胥利担任新大材料监事，其他合伙人不存在担任公司或新大集团董事、监事、高级管理人员的情况。

刘胥利与东营众辉现任执行事务合伙人陈浩均为公司中层管理人员，刘胥利的身份及履历与其他执行事务合伙人相比无特殊性，执行事务合伙人系经全体合伙人民主选举并一致同意后确认委派，故未安排刘胥利担任执行事务合伙人具有合理性。

（四）执行事务合伙人与集团高管是否存在关联关系

上述三名执行事务合伙人与新大集团董事、监事和高级管理人员不存在关联关系或其他利害关系，不存在利益输送行为。

（五）结合合伙协议对持股平台执行事务合伙人提名和选任的约定，合伙协议对新大集团股东会表决意见的讨论形成机制，以及合伙企业参与历次新大集团股东会表决的情况，说明合伙企业是否按照上述合伙协议运行，吴永太等集团董事股东是否对执行事务合伙人的提名、选任、表决等形成重大影响

东营众辉、东营众邦、东营众志的《合伙协议书》中对合伙企业执行事务

合伙人提名和选任的约定如下：

本合伙企业由普通合伙人执行合伙事务。经全体合伙人决定，共同委托 1 名普通合伙人（分别为陈浩、冯郁、刘春娟）执行合伙事务。

本合伙企业执行事务合伙人应具备如下条件：(1)系中华人民共和国公民，有完全的民事行为能力，并为本合伙企业的普通合伙人；（2）对合伙企业的投资风险有充分认知，愿意承担合伙企业存续期间的权利与义务：(3)不存在《公司法》第一百四十六条规定的情形。

《合伙协议书》中对合伙人会议讨论决定事项的约定如下：

执行事务合伙人的权限为：……（2）代表本合伙企业出席被投资企业的股东（大）会，并根据合伙人会议的决定行使表决权；……（6）在权限范围内代表本合伙企业对外签署文件；（7）根据法律规定和本协议约定，采取为实现合伙目的、维护或争取本合伙企业合法权益所必须的其他行动。

合伙人会议由执行事务合伙人召集并主持。合伙人会议讨论决定如下事项：……（3）审议批准执行事务合伙人代表本合伙企业对所持股的公司涉及经营方针和经营范围的重大变化、选举董事、监事、公司增资、减资、合并、分立、解散及申请破产、修改公司章程等重大事项在该公司股东（大）会的表决意见；（4）批准执行事务合伙人关于本合伙企业新增加对外投资持股、为他人提供担保等事项的议案；（5）同意合伙人的退伙，决定对合伙人除名，以及变更执行事务合伙人；（6）法律规定以及本协议约定应当由合伙人会议决定的其他事项。

根据上述《合伙协议书》的约定，持股平台的执行事务合伙人由普通合伙人担任，东营众辉、东营众邦、东营众志的执行事务合伙人均为合伙企业设立时全体合伙人一致同意的人选，持股平台截至本回复出具日未曾更换过执行事务合伙人。

执行事务合伙人虽然对外代表合伙企业出席新大集团的股东会并投票表决，但是其表决意见需要经过合伙人会议讨论决定，东营众辉、东营众邦、东营众志参与历次新大集团股东会表决的情况如下：

序号	新大集团股东会召开时间及审议事项	三家持股平台合伙人会议召开时间	合伙人会议主要审议事项	合伙企业表决情况	是否按照合伙协议运行
1	2019 年 12 月 16 日审议关于收购胜利油田玉山物业管理有限公司的议案	2019 年 12 月 15 日	《关于新大集团收购胜利油田玉山物业管理有限公司的议案》	全体合伙人审议通过《关于收购胜利油田玉山物业管理有限公司的议案》，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
2	2018 年 12 月 24 日审议变更经营范围并修改公司章程	2019 年 12 月 23 日	变更新大集团经营范围，并对公司章程进行修改	全体合伙人审议同意新大集团变更经营范围并修改公司章程，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
3	2020 年 2 月 9 日审议新大集团 2019 年工作总结暨 2020 年经营发展计划等事项	2020 年 2 月 9 日	《胜利新大实业集团 2019 年工作总结暨 2020 年经营发展计划》等议案	全体合伙人审议通过《胜利新大实业集团 2019 年工作总结暨 2020 年经营发展计划》等议案，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
4	2020 年 3 月 16 日审议变更新大集团经营范围及经营期限，修改公司章程	2020 年 3 月 16 日	变更新大集团经营范围及经营期限，并对公司章程进行修改	全体合伙人审议同意新大集团变更经营范围及经营期限并修改公司章程，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
5	2020 年 9 月 15 日审议新大有限变更为股份有限公司	2020 年 9 月 15 日	《关于胜利油田新大管业科技发展有限责任公司整体变更设立为股份有限公司的议案》	全体合伙人审议通过《关于胜利油田新大管业科技发展有限责任公司整体变更设立为股份有限公司的议案》，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
6	2020 年 10 月 16 日审议新大集团老股东以 1.2 元/股的价格向新大材料增资的方案	2020 年 10 月 15 日	《关于胜利新大新材料股份有限公司增资及胜利新大新材料股份有限公司与其增资对象签订相关协议事宜的议案》	全体合伙人审议通过《关于胜利新大新材料股份有限公司增资及胜利新大新材料股份有限公司与其增资对象签订相关协议事宜的议案》，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是

7	2021 年 2 月 20 日审议新大集团 2020 年工作总结暨 2021 年经营发展计划等事项	2021 年 2 月 20 日	《胜利新大实业集团 2020 年工作总结暨 2021 年经营发展计划》（讨论稿）等议案	全体合伙人审议通过《胜利新大实业集团 2020 年工作总结暨 2021 年经营发展计划》（讨论稿）等议案，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
8	2022 年 2 月 7 日选举新大集团董事会、监事会成员	2022 年 2 月 6 日	《关于选举新大集团董事会、监事会成员的提案》等议案	全体合伙人审议通过《关于选举新大集团董事会、监事会成员的提案》等议案，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
9	2023 年 1 月 30 日审议新大集团 2022 年工作总结暨 2023 年经营发展计划等事项	2023 年 1 月 30 日	《胜利新大实业集团 2022 年工作总结暨 2023 年经营发展计划》等议案	全体合伙人审议通过《胜利新大实业集团 2022 年工作总结暨 2023 年经营发展计划》等议案，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是
10	2023 年 3 月 20 日新大集团拟减少注册资本并登报公告	2023 年 3 月 20 日	部分合伙人减持/退出本合伙企业，合伙企业出资总额变更	全体合伙人审议同意部分合伙人减持/退出的事项，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会就本次减资及相关议案代为表决	是
11	2024 年 2 月 20 日审议新大集团 2023 年工作总结暨 2024 年经营发展计划等事项	2024 年 2 月 20 日	《胜利新大实业集团有限公司 2023 年工作总结暨 2024 年经营发展计划》等议案	全体合伙人审议通过《胜利新大实业集团有限公司 2023 年工作总结暨 2024 年经营发展计划》，并授权执行事务合伙人陈浩、冯郁、刘春娟代表合伙企业参与新大集团股东会并表决	是

由上表可见，新大集团报告期内的历次股东会，东营众辉、东营众邦、东营众志均召开了全体合伙人会议，对新大集团股东会议案事先进行了审议表决，并委托执行事务合伙人参与新大集团历次股东会并进行表决，合伙企业其他合伙人对此均无异议，合伙企业均按照《合伙协议书》约定正常运行。

吴永太等新大集团的董事及直接持股的自然人股东未在合伙企业中持有权益，亦不担任该等持股平台的执行事务合伙人，各合伙企业按照《合伙协议书》独立决议，故吴永太等新大集团的董事及直接持股的自然人股东未对执行事务合伙人的提名、选任、表决等形成重大影响。

（六）董事股东间、董事股东与持股平台间是否存在一致行动关系，新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致

1、新大集团的董事和股东间的一致行动关系情况

新大集团的董事间不存在一致行动关系、一致行动协议或安排，新大集团股东间的一致行动关系情况详见本问题第二问“新大集团主要股东基本情况及报告期内股东变动情况，股东间是否存在关联关系或一致行动协议，董事会、董事会提名委员会及经营管理委员会具体构成、提名、选举情况及报告期内变动情况，结合新大集团公司章程对重大决议事项、决议比例的具体约定、股东大会、董事会表决情况、日常经营决策及经营管理委员会实际运行情况，说明新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致。”的回复。

新大集团的董事与股东之间的关联关系或一致行动关系如下：新大集团的股东吴永太、孙连刚、冀克让、李天祥、高文波及李秀迎担任新大集团的董事；新大集团的间接股东张瑞花系新大集团的董事及直接股东吴永太兄弟的配偶，张瑞花通过东营众辉间接持有新大集团 0.14%的股权。新大集团的直接股东吕红芝系新大集团的董事及直接股东高文波配偶的妹妹。

除上述情形外，新大集团的董事间、股东间、董事与股东间不存在一致行动关系、一致行动协议或安排。

2、新大集团的董事和股东与持股平台不存在一致行动关系

新大集团的董事和直接持股的自然人股东未在持股平台中持有权益，亦不担任该等持股平台的执行事务合伙人，三家持股平台按照《合伙协议书》的约定独立决策，新大集团的董事和直接持股的自然人股东与持股平台间不存在一致行动关系、一致行动协议或安排。

3、新大集团无实际控制人认定符合实际情况，符合相关规定，与公开披露信息一致

新大集团第一大股东吴永太持股 16.61%，第二大股东东营众辉持股 12.15%，第三大股东东营众邦持股 11.04%，第四大股东东营众志持股 9.95%，第五大股东何光辉持股 5.51%，其他股东持股比例不超过 5.00%，持股比例分散。新大

集团不存在单一股东持股比例超过 30.00%的情况，不存在单一股东单独控制董事会的情形，不存在单一股东对新大集团决策构成实质性影响。

新大集团股东张瑞花系吴永太兄弟的配偶，吴永太直接持有新大集团 16.61%股权，张瑞花通过东营众辉间接持有新大集团 0.18%股权。新大集团股东杨国勇系股东杨国猛兄弟，杨国勇、杨国猛分别通过东营众志、东营众邦间接持有新大集团 0.18%和 0.18%股份；股东吕红芝系股东高文波配偶的妹妹，吕红芝、高文波分别直接持有公司 1.63%和 2.16%股份。除前述已披露的关联关系外，新大集团股东间不存在任何关联关系、一致行动关系或任何一致行动约定及安排，因此新大集团不存在实际控制人。新大集团无实际控制人认定符合实际情况，符合《公司法》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律规定，上述信息均已披露在《公开转让说明书》中，与公开披露信息一致。

二、新大集团主要股东基本情况及报告期内股东变动情况，股东间是否存在关联关系或一致行动协议，董事会、董事会提名委员会及经营管理委员会具体构成、提名、选举情况及报告期内变动情况，结合新大集团公司章程对重大决议事项、决议比例的具体约定、股东大会、董事会表决情况、日常经营决策及经营管理委员会实际运行情况，说明新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致。

（一）新大集团主要股东基本情况及报告期内股东变动情况，股东间是否存在关联关系或一致行动协议

1、新大集团主要股东基本情况

截至本回复出具日，新大集团股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴永太	1,212.05	16.61
2	东营众辉	886.43	12.15
3	东营众邦	805.56	11.04
4	东营众志	726.25	9.95
5	何光辉	402.30	5.51
6	其他 27 名持股低于 5%的股东	3,265.46	44.74
合计		**7,298.05**	**100.00**

新大集团股权结构分散，第一大股东吴永太持股 16.61%；东营众辉、东营

众邦、东营众志作为新大集团持股平台，分别持股 12.15%、11.04%、9.95%，执行事务合伙人分别为陈浩、冯郁、刘春娟，三家持股平台独立决策，与其他股东不存在一致行动关系；何光辉持股 5.51%，其他股东持股比例均在 5%以下。吴永太、何光辉及其他直接持股股东不存在通过持股平台间接持有或控制新大集团股权的情况，上述股东之间不存在一致行动关系，无任何一致行动约定及安排，新大集团无单一股东控制股权比例达到 20%以上。

2、新大集团报告期内股东变动情况

报告期内，新大集团存在一次股权变动，具体情况如下：

2022 年 12 月至 2023 年 1 月期间，为彻底解决股权代持问题，张春兰、扈宪林等 29 名新大集团直接或间接持股股东与被代持人签署了《代持解除协议》，根据被代持人的指示将其代持的出资额做定向减资处理。

同时新大集团部分股东因个人资金需要，亦提出减资退股申请，2023 年 3 月 20 日，新大集团召开股东会，全体股东一致同意在公司原注册资本 8,913.00 万元基础上减少 1,614.95 万元注册资本，减资后，公司注册资本为 7,298.05 万元，实收资本为 7,298.05 万元，各股东具体减资金额如下：

（1）减资退股并解除代持

序号	股东姓名	持股方式	减资前出资额（万元）	本次减资金额（万元）	本次减资数额		减资后出资额（万元）
					减资代持出资（万元）	减资自有出资（万元）	
1	魏立军	直接持股	234.7143	3.2800	3.2800	0	231.4343
2	李纪玲	直接持股	152.3111	15.0065	15.0065	0	137.3046
3	张春兰	直接持股	303.2754	96.0000	5.1862	90.8138	207.2754
4	李海燕	直接持股	134.0056	27.0000	17.4647	9.5353	107.0056
5	高文波	直接持股	173.7004	16.2510	16.2510	0	157.4494
6	王文静	直接持股	142.0692	12.9654	12.9654	0	129.1038
7	王红洁	直接持股	105.3342	34.0000	14.7987	19.2013	71.3342
8	高永军	直接持股	161.0461	14.7721	14.7721	0	146.2740
9	王爱丽	直接持股	84.2771	2.2147	2.2147	0	82.0624
10	武绍波	直接持股	87.8196	46.0000	15.7379	30.2621	41.8196
11	丁效德	直接持股	176.2411	0.7779	0.7779	0	175.4632
12	扈宪林	直接持股	242.6259	12.4269	12.4269	0	230.199

序号	股东姓名	持股方式	减资前出资额（万元）	本次减资金额（万元）	本次减资数额		减资后出资额（万元）
					减资代持出资（万元）	减资自有出资（万元）	
13	吕红芝	直接持股	185.1201	66.0000	65.1529	0.8471	119.1201
14	修文军	间接持股（东营众邦）	22.7007	2.9651	2.9651	0	19.7356
15	冯新峰	间接持股（东营众邦）	19.2015	0.7612	0.7612	0	18.4403
16	杨丽	间接持股（东营众邦）	28.4089	2.737	2.737	0	25.6719
17	王芳	间接持股（东营众邦）	26.4879	0.7689	0.7689	0	25.7190
18	韩守林	间接持股（东营众辉）	39.6669	4.0000	2.7377	1.2623	35.6669
19	彭海燕	间接持股（东营众辉）	20.2127	2.2006	2.2006	0	18.0121
20	孙宗华	间接持股（东营众辉）	26.8698	0.2318	0.2318	0	26.6380
21	武爱萍	间接持股（东营众辉）	49.1525	3.4349	3.4349	0	45.7176
22	刘健	间接持股（东营众辉）	22.1856	1.0000	1.0000	0	21.1856
23	潘克强	间接持股（东营众辉）	74.0933	7.1622	7.1622	0	66.9311
24	鲁海	间接持股（东营众志）	8.0115	0.6717	0.6717	0	7.3398
25	于建波	间接持股（东营众志）	41.8836	5.492	5.492	0	36.3916
26	滕胜博	间接持股（东营众	19.7236	1.5302	1.5302	0	18.1934

序号	股东姓名	持股方式	减资前出资额（万元）	本次减资金额（万元）	本次减资数额		减资后出资额（万元）
					减资代持出资（万元）	减资自有出资（万元）	
		志）					
27	李军亮	直接持股	200.5226	200.5226	44.5915	155.9311	0
28	曲静	间接持股（东营众邦）	49.8011	49.8011	5.7807	44.0204	0
29	王坚勇	间接持股（东营众志）	67.95	67.95	7.4462	60.5038	0
合计					**285.5466**	**412.3772**	/

（2）单纯减资退股

序号	股东姓名	持股方式	减资前出资额（万元）	本次减资金额（万元）	减资后出资额（万元）
1	吴永太	直接持股	1427.0506	215.0000	1,212.0506
2	聂大伟	直接持股	77.1953	40.0000	37.1953
3	徐莉	直接持股	93.8327	43.0000	50.8327
4	范晓涛	直接持股	78.2290	74.2290	4.0000
5	李玉存	直接持股	138.1444	15.0000	123.1444
6	孙连刚	直接持股	112.3228	14.6000	97.7228
7	陈峰	直接持股	83.0144	50.0000	33.0144
8	薛杰	直接持股	80.764	17.0000	63.7640
9	刘新庆	间接持股（东营众邦）	40.3845	6.8000	33.5845
10	许少杰	间接持股（东营众辉）	23.8612	13.0000	10.8612
11	刘金兰	间接持股（东营众邦）	46.4825	46.4825	0
12	高丽	间接持股（东营众邦）	53.4515	53.4515	0
13	刘静	间接持股（东营众邦）	9.4661	9.4661	0
14	葛静	间接持股（东营众邦）	6.1143	6.1143	0
15	奚伟	间接持股（东营众邦）	9.6713	9.6713	0
16	王海涛	间接持股（东营众邦）	23.6247	23.6247	0
17	张喜斌	间接持股（东营众辉）	5.5757	5.5757	0
18	贾永军	间接持股（东营众辉）	44.8105	44.8105	0
19	陈红	间接持股（东营众辉）	10.3596	10.3596	0

序号	股东姓名	持股方式	减资前出资额（万元）	本次减资金额（万元）	减资后出资额（万元）
20	田霞	间接持股（东营众辉）	7.5650	7.5650	0
21	张静	间接持股（东营众辉）	6.5038	6.5038	0
22	于晓燕	间接持股（东营众辉）	6.6506	6.6506	0
23	吕红香	间接持股（东营众志）	53.5192	53.5192	0
24	刘淑清	间接持股（东营众志）	54.7889	54.7889	0
25	刘蔚苇	间接持股（东营众志）	3.3712	3.3712	0
26	杨淑艳	间接持股（东营众志）	6.4510	6.4510	0
27	吕秀梅	间接持股（东营众志）	36.3760	36.3760	0
28	路建国	间接持股（东营众志）	7.4001	7.4001	0
29	魏燕平	间接持股（东营众志）	5.2424	5.2424	0
30	郭杰	间接持股（东营众志）	5.6865	5.6865	0
31	胡玲	间接持股（东营众志）	7.9397	7.9397	0
32	于学霞	间接持股（东营众志）	17.3433	17.3433	0
合计				**917.0229**	/

前述 29 名代持股东根据被代持人的指示将其代持的出资额做定向减资处理，累计减资代持出资额285.55万元，并将收到的减资款支付至被代持人账户，本次减资后前述代持情况已彻底解除。

同时合计有25名自然人股东因个人资金需求，将其所持有的公司股权全部减资退股，不再持有新大集团的股权。

2023年4月1日新大集团在山东商报刊登了减资公告并于2023年5月24日完成工商变更登记，于2023年6月彻底完成减资款的支付。本次变更完成后，新大集团的股东出资额和比例调整如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴永太	1,212.05	16.61
2	东营众辉	886.43	12.15
3	东营众邦	805.56	11.04
4	东营众志	726.25	9.95
5	何光辉	402.30	5.51
6	其他27名持股低于5%的股东	3,265.46	44.74
合计		**7,298.05**	**100.00**

本次减资后新大集团股东穿透后为 149 名自然人，前述股权代持已经彻底解除。

（二）新大集团股东间是否存在关联关系或一致行动协议

新大集团股东之间关联关系情况如下：

1、新大集团股东张瑞花系吴永太兄弟的配偶，吴永太直接持有新大集团 16.61%股权，张瑞花通过东营众辉间接持有新大集团 0.18%股权。

2、新大集团股东杨国勇系股东杨国猛兄弟，杨国勇、杨国猛分别通过东营众志、东营众邦间接持有新大集团 0.18%和 0.18%股份；股东吕红芝系股东高文波配偶的妹妹，吕红芝、高文波分别直接持有公司 1.63%和 2.16%股份。

此外，新大集团股东间不存在关联关系或一致行动协议。

（三）董事会、董事会提名委员会及经营管理委员会具体构成、提名、选举情况及报告期内变动情况，结合新大集团公司章程对重大决议事项、决议比例的具体约定、股东大会、董事会表决情况、日常经营决策及经营管理委员会实际运行情况，说明新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致

1、新大集团董事会、董事会提名委员会及经营管理委员会具体构成、提名、选举情况及报告期内变动情况

新大集团设董事会、未设董事会提名委员会及经营管理委员会，董事会具体构成、提名、选举情况及报告期内变动情况如下。

（1）新大集团董事会提名、选举情况

1）新大集团工会持股时期

2019 年 10 月新大集团工会持股清理前，新大集团工会为新大集团控股股东。根据《公司章程》，新大集团董事会成员系全体股东选举或法人股东委派产生。以 2018 年 1 月新大集团工会持股清理前董事换届为例：该届董事会成员 9 名，全部由新大集团工会委派，新大集团工会根据《胜利新大实业集团有限公司决策层、监督层提名候选人产生办法》《胜利新大实业集团有限公司决策层、监督层提名成员选举办法》等相关制度及会议文件，综合评定候选人的职位、学历、业绩、年龄等因素，由新大集团工会理事会提名董事候选人，由新大集团工会全体出资人根据出资额（以每 2000 元为标准行使一票权力，不足

2000 元部分按一票计算）以无记名投票方式差额选举产生，且投票时任一出资人可在工会理事会提名的候选人名单外另行提出候选人并投票，符合候选人资格的人员一同参与投票选举。

新大集团工会出资人投票时不存在需要回避投票的情况，鉴于新大集团工会任何单一出资人持股比例远低于 30%，且新大集团工会出资人之间不存在一致行动安排，因此，单一新大集团工会出资人无法控制新大集团董事会选举的情况。

综上，2019 年 10 月之前新大集团董事的选举过程中新大集团工会的任一出资人均无法决定新大集团半数以上董事人选进而控制董事会。

2）2019 年 10 月，新大集团工会持股清理后

2019 年 10 月新大集团工会持股清理后，新大集团股权结构由工会持股变为“30+3”，根据《公司章程》等公司治理制度，董事由董事会提名，股东会选举和更换。截至本回复出具日，新大集团董事会成员 7 名，期间董事会虽存在变动，但均为退休或正常工作调整，7 名董事皆为原来 2018 年工会民主选举产生的人选，与 2019 年 10 月之前相比，具有延续性和稳定性，不存在重大变化。

（2）新大集团董事会具体构成及报告期内变动情况

1）2022 年 1 月 1 日，新大集团董事会具体构成情况

董事长：吴永太，副董事长：冀克让、鹿克俭，董事：孙连刚、李秀迎、高文波、左逸群。

2）2022 年 2 月 17 日至今，新大集团董事会具体构成情况

董事长：吴永太，副董事长：冀克让，董事：孙连刚、李天祥、李秀迎、高文波、左逸群。

报告期内，新大集团副董事长鹿克俭因年龄较高辞任董事，新增董事李天祥，新大集团董事会无重大不利变化。

2、结合新大集团公司章程对重大决议事项、决议比例的具体约定、股东大会、董事会表决情况、日常经营决策及经营管理委员会实际运行情况，说明新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致

（1）新大集团公司章程对重大决议事项、决议比例的具体约定

据新大集团《公司章程》，股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使下列职权：（一）决定公司的经营方针和投资计划；（二）选举和更换非由职工代表担任的董事、监事，决定有关董事、监事的报酬事项；（三）审议批准董事会的报告；（四）审议批准监事会（或不设监事会的监事）的报告；（五）审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案；（六）审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损的方案；（七）对公司增加或者减少注册资本作出决议；（八）对发行公司债券作出决议；（九）对公司合并、分立、解散、清算或者变更公司形式作出决议；（十）修改公司章程；新大集团股东会决议应由代表二分之一以上表决权的股东表决通过，作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。此外，新大集团不存在通过制度或协议约定赋予特定股东在决策上的特殊权利安排。

据新大集团《公司章程》，董事会对股东会负责，行使下列职权：（一）负责召集股东会，并向股东会议报告工作；（二）执行股东会的决议；（三）审定公司的经营计划和投资方案；（四）制订公司的年度财务预算方案、决算方案；（五）制订公司的利润分配方案和弥补亏损方案；（六）制订公司增加或者减少注册资本以及发行公司债券的方案；（七）制订公司合并、分立、解散或者变更公司形式的方案。

（2）股东大会、董事会表决情况、日常经营决策实际运行情况

1）报告期内，新大集团股东会决策情况如下：

序号	召开时间	主要审议事项	表决情况
1	2022 年 2 月	《关于选举新大集团董事会、监事会成员的提案》等议案	除李清征（持股 0.85%）未出席且未参与表决以外，其他股东一致同意
2	2023 年 1 月	《胜利新大实业集团 2022 年工作总结暨 2023 年经营发展计划》等议案	全体股东一致同意
3	2023 年 3 月	新大集团变更注册资本，并对公司章程进行修改	全体股东一致同意
4	2024 年 2 月	《胜利新大实业集团有限公司 2023 年工作总结暨 2024 年经营发展计划》等议案	除何光辉（持股 5.51%）、高永军（持股 2.00%）未出席且未参与表决以外，其他股东一致同意

2）报告期内，新大集团董事会决策情况如下：

序号	召开时间/届次	主要审议事项	表决情况

1	2022 年 2 月/六届董事会第八次会议	《胜利新大实业集团 2021 年工作总结暨 2022 年经营发展计划》等议案	全体董事一致同意
2	2023 年 1 月/七届董事会二次会议	《胜利新大实业集团 2022 年工作总结暨 2023 年经营发展计划》等议案	全体董事一致同意
3	2024 年 2 月/七届董事会三次会议	《胜利新大实业集团有限公司 2023 年工作总结暨 2024 年经营发展计划》等议案	全体董事一致同意

（3）新大集团无实际控制人认定是否符合实际情况，是否符合相关规定，与公开披露信息是否一致

1）新大集团单一股东无法控制董事会

新大集团董事会成员由股东会选举产生，任何一名股东均没有能力决定半数以上的董事会成员的选任。新大集团董事会作出决议，实行一人一票，应当经半数以上董事审议通过，董事之间不存在亲属关系或其他一致行动关系，新大集团任何单一股东均无法控制董事会或对董事会决议产生决定性影响。

2）新大集团股权结构分散，单一股东无法控制股东会

2019 年 10 月，新大集团进行工会持股的清理，同时根据持股会会员个人意愿，部分会员退出持股，部分会员受让退出会员的持股份额。新大集团搭建了“30+3”的股权结构，即新大集团工会前 30 名股东直接持股，其他股东通过三家持股平台间接持股。此后，2022 年 12 月新大集团减资，部分股东退出持股，变更为“29+3”的股权结构。

新大集团股权结构分散，第一大股东吴永太持股 16.61%；东营众辉、东营众邦、东营众志作为新大集团持股平台，分别持股 12.15%、11.04%、9.95%，三家持股平台独立决策，与其他股东不存在一致行动关系；何光辉持股 5.51%，其他股东持股比例均在 5%以下。吴永太、何光辉及其他直接持股股东不存在通过持股平台间接持有或控制新大集团股权的情况，上述股东之间不存在一致行动关系，无任何一致行动约定及安排，新大集团无单一股东控制股权比例达到 20%以上。

因此，任何单一股东均无法控制新大集团股东会及股东会决议或对新大集团股东会及股东会决议产生决定影响。

综上，新大集团无实际控制人，且新大集团不存在通过投资关系、协议或者其他安排，能够支配、实际支配新大集团公司行为的自然人、法人或者其他组织。新大集团无实际控制人的认定符合实际情况，符合相关规定，与公开披露信息一致。

三、结合吴永太与新大集团其他董事股东是否存在一致行动关系、吴永太控制新大集团的股权比例及对日常经营决策影响，说明吴永太对公司是否实际控制，是否存在通过无实际控制人认定规避监管的情形

（一）结合吴永太与新大集团其他董事股东是否存在一致行动关系、吴永太控制新大集团的股权比例及对日常经营决策影响

新大集团股东张瑞花系吴永太兄弟的配偶，吴永太直接持有新大集团 16.61%股权，张瑞花通过东营众辉间接持有新大集团 0.18%股权，二者未签署一致行动协议。

除上述情况外，吴永太与新大集团其他董事、股东之间不存在关联关系和一致行动关系。

吴永太持有新大集团的股权比例为 16.61%，东营众辉、东营众邦、东营众志作为新大集团持股平台，分别持股新大集团 12.15%、11.04%、9.95%，执行事务合伙人分别为陈浩、冯郁、刘春娟，三家持股平台独立决策，与其他股东不存在一致行动关系；何光辉持股 5.51%，其他股东持股比例均在 5%以下，新大集团股东持股比例均未超过 30%。根据新大集团《公司章程》，新大集团股东会决议应由代表二分之一以上表决权的股东表决通过，作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。此外，新大集团不存在通过制度或协议约定赋予特定股东在决策上的特殊权利安排。因此，吴永太无法实际控制新大集团。

（二）说明吴永太对公司是否实际控制，是否存在通过无实际控制人认定规避监管的情形

报告期内，公司股东人数众多，除新大集团外，无单一或关联股东能实际支配公司经营。截至本回复出具日，公司股东合计 168 名，第一大股东新大集团直接及间接合计持股 39.80%，除新大集团外，无其他单一或其关联股东合计持股比例超过 10%。公司外部投资者持股亦较为分散，东凯产投持股 7.33%，为持股最多的外部投资者，且外部投资者股东均为财务投资人。根据穿透原则，公司股东穿透至最终出资人合计为 184 名股东，穿透后公司股权比例分散，亦无单一股东及关联股东合计持股达到 10%。因此，除新大集团以外，其他直接

或间接股东及其关联股东无法通过投资关系、协议或者其他安排控制公司股东大会或董事会，亦或单独决定公司的经营方针和重大事项及实际支配公司。

公司董事长、总经理吴永太及公司其他董事，不存在控制其他企业的情况，亦未在公司同行业竞争方兼任除董事、监事以外的职务，不存在通过无实际控制人认定规避同业竞争、关联交易等方式损害公司及其他股东利益的情况。上述人员最近三年不存在重大违法违规情况。公司认定无实际控制人，不存在规避发行条件或监管的情况。

股份锁定期方面，公司主要股东已出具《关于股份自愿限售的承诺》，自公司于全国中小企业股份转让系统挂牌后至北京证券交易所上市前，其所持公司股份自愿限售锁定。根据《北京证券交易所股票上市规则》，北交所上市公司董事、监事、高级管理人员持股锁定期为 12 个月，与控股股东一致。因此，公司认定无实际控制人，不存在相关股东规避或缩短股份锁定期的情形。

综上，吴永太无法对新大集团实际控制，且无法对公司实际控制，不存在通过无实际控制人认定规避监管的情形。

四、无实际控制人对公司生产经营稳定性的影响；公司决策机制是否能够保证公司治理和内部控制的有效性，结合控股股东与内部管理层实际控制情况说明是否存在争议，是否可能出现“公司僵局”风险以及公司的应对措施，相关风险披露是否充分。

（一）无实际控制人的情况不会对公司生产经营稳定性造成不利影响

公司主营业务稳定且业务体系独立完整，公司的管理层及股权结构稳定，无实际控制人的情况不会对公司生产经营稳定性造成不利影响，具体说明如下：

1、公司主营业务稳定

报告期内，公司主营业务为纤维增强复合材料制品的研发、设计、生产和销售，以及金属管道防腐蚀加工和修复加工服务，主要产品为各类纤维增强复合材料管道及储罐、复合材料连续抽油杆、高强复合材料内胆、高强复合材料垫板等，报告期内主营业务未发生变化。

2、公司业务体系独立完整

公司资产、人员、财务、机构、业务均独立于控股股东。公司构建了独立的采购、研发和销售体系，具有独立完整的业务体系和直接面向市场独立持续

经营的能力。在无实际控制人的情况下，公司已在业务体系方面作出有效安排，能够保障经营业务的稳定性。

3、公司的董事、高级管理人员未发生重大变化

报告期内，公司董事和高级管理人员的变化主要是由于原董事、财务总监、董事会秘书张磊女士因个人原因辞任，补选新的董事及聘任新的财务总监、董事会秘书导致，不构成公司董事和高级管理人员的重大变化，对公司的经营稳定性不构成重大不利影响。

4、公司股权结构稳定

报告期内，公司股东人数众多，除新大集团外，无单一或关联股东能实际支配公司经营。第一大股东新大集团直接及间接合计持股 39.80%，除新大集团外，无其他单一或其关联股东合计持股比例超过 10.00%。公司外部投资者持股亦较为分散，东凯产投持股 7.33%，为持股最高的外部投资者，且外部投资者股东均为财务投资人。最近两年，公司股权结构保持稳定，无实际控制人状态未发生变化。

公司主要股东出具了《关于股份自愿限售的承诺》，有效保障了公司股权结构的稳定，进而保障了公司经营发展的稳定性。

综上，公司主营业务稳定且业务体系独立完整，公司的管理层及股权结构稳定，无实际控制人的情况不会对公司生产经营稳定性造成不利影响。

（二）公司决策机制能够保证公司治理和内部控制的有效性，控股股东与内部管理层不存在争议

公司已根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关法律、法规和规范性文件的有关规定，设立了股东大会、董事会、监事会以及公司经营所必需的业务部门等组织机构，选举、聘任了董事、监事、高级管理人员，并制定了《公司章程（草案）》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理制度，该等制度分别对公司股东大会、董事会、监事会等的职责和工作程序等内容进行了规定。公司为配合董事会工作而设立的战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会，均制定了相应的工作制度。

同时，公司建立健全了各项内部管理制度，包括《对外投资管理制度》《对

外担保管理制度》《关联交易管理制度》《投资者关系管理制度》《利润分配管理制度》及《承诺管理制度》等，上述制度共同明确了公司股东大会、董事会、监事会以及经营管理层的职责权限、工作程序，明确了对外投资、对外担保、关联交易等各类重大事项的审议标准和决策程序，确保了三会及经营管理层独立运作、独立决策、相互制约，保证了公司治理的有效性。

自股份有限公司成立以来，截至本回复出具日，公司共召开了 10 次股东大会会议、13 次董事会会议和 13 次监事会会议。公司历次股东大会、董事会及监事会的召开、决议内容及签署符合相关法律、法规、规范性文件及公司章程之规定，合法、合规、真实、有效。公司历次股东大会、董事会均能够按照《公司法》《公司章程》及相关议事规则的规定召集并形成有效决议。公司控股股东、管理层股东在报告期内历次股东大会均独立行使股东权利且未产生分歧，管理层均能有效执行会议决议，报告期内公司股权及控制结构未发生重大变化，无实际控制人的股权结构不影响公司治理结构的有效性。

公司、公司控股股东、经营管理层之间不存在与股权相关的诉讼、仲裁等事项。

综上，公司决策机制能够保证公司治理和内部控制的有效性，控股股东与内部管理层不存在争议。

（三）出现“公司僵局”情形的可能性较低，极端情形下公司的应对措施有效可行，公司已在《公开转让说明书》中就无实际控制人的风险进行充分披露

截至本回复出具日，公司已建立有效的公司治理和内部控制制度，公司股东大会、董事会、监事会以及经营管理层运作良好，历次股东大会、董事会及监事会均合法召开并形成有效决议，会议决议均得到经营管理层的有效执行，未发生过“公司僵局”情形。公司主要股东股权分散且股东间未签署一致行动协议，不会形成双方股东持股比例各占 50.00%的情形；根据《公司章程》规定，股东大会作出普通决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的半数以上通过，股东大会作出特别决议，应当由出席股东大会的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上通过，公司并未设置畸高的表决权比例，因此公司出现股东大会僵局的可能性极低。

公司有控股股东但无实际控制人在客观上仍然存在一定的公司治理与经营管理风险，在公司经营管理出现严重困难、公司股东的意见出现重大分歧等极端情况下，根据《公司法》和《公司章程（草案）》的规定，可以由《公司法》和《公司章程（草案）》规定的其他主体召集股东大会审议相关事项以避免公司治理僵局，具体如下：

1、独立董事、监事会以及单独或合计持有公司 10.00%以上股份的股东均可向董事会提议召开临时股东大会；

2、董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到提案后 10 日内未作出反馈的，视为董事会不能履行或者不履行召集股东大会会议职责，监事会可以自行召集和主持；

3、董事会不同意召开临时股东大会，或者在收到请求后 10 日内未作出反馈的，单独或者合计持有公司 10.00%以上股份的股东有权向监事会提议召开临时股东大会，并应当以书面形式向监事会提出请求。监事会未在 5 日内发出股东大会通知的，视为监事会不召集和主持股东大会，连续 90 日以上单独或者合计持有公司 10.00%以上股份的股东可以自行召集和主持。

公司已在《公开转让说明书》“重大风险提示”中对公司无实际控制人风险作出了如下披露：“有控股股东但无实际控制人的风险：公司控股股东为新大集团，截至本公开转让说明书签署日，新大集团直接持有公司 18,890.26 万股股份，通过汇泽创业间接持有公司 300.68 万股股份，合计持有公司 39.80%的股份。新大集团无实际控制人，因此，公司亦无实际控制人。公司不排除未来因无实际控制人导致公司治理格局不稳定或决策效率降低而贻误业务发展机遇，进而造成公司经营业绩波动的风险。”

综上，公司已建立健全公司治理架构、制定各项内部制度，报告期内不存在“公司僵局”情形，且未来出现“公司僵局”的可能性极低，极端情况下可以通过其他主体召集股东大会审议相关事项的方式，避免公司治理僵局，上述应对措施有效可行，未来公司股权结构及公司治理稳定有效，公司已在《公开转让说明书》中就无实际控制人的风险进行充分披露。

【主办券商及律师回复】

（一）请主办券商及律师说明上述事项的核查过程、核查依据及核查结论

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅新大集团的工商登记档案资料，查阅新大集团持股会会员大会会议文件，新大集团工会与登记出资人签署的《股权代持解除协议》，新大集团工会与受让方签署的《股权转让协议》；查阅东营众辉、东营众邦、东营众志的工商登记档案资料，查阅前述合伙企业执行事务合伙人填写的调查表，查阅东营众辉、东营众邦、东营众志的《合伙协议书》；查阅新大集团 2019 年 10 月至今股东会会议资料，查阅东营众辉、东营众邦、东营众志设立至今合伙人会议文件，查阅新大材料和新大集团董事、监事及高级管理人员填写的调查表；查阅申报《公开转让说明书》；

（2）取得了新大集团《公司章程》及历次修正案；查阅了新大集团董事会、股东会相关文件；取得了新大集团工会《胜利新大实业集团有限公司决策层、监督层提名候选人产生办法》《胜利新大实业集团有限公司决策层、监督层提名成员选举办法》等相关制度及会议文件以及 2018 年 1 月新大集团职工持股会就审议表决新大集团董事换届相关资料；访谈新大集团股东，了解其之间是否存在关联关系或一致行动关系；

（3）取得吴永太与新大集团股东及新大材料股东之间是否存在关联关系或一致行动关系的说明；取得了新大集团董事会和股东会具体构成、选举情况及报告期内变动的情况资料；取得了新大集团《公司章程》《胜利新大实业集团有限公司决策层、监督层提名候选人产生办法》《胜利新大实业集团有限公司决策层、监督层提名成员选举办法》等相关制度及会议文件；

（4）查阅公司报告期内的历次股东大会、董事会、监事会的会议文件、《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《投资者关系管理制度》等管理制度；查阅公司股东签署的《关于股份自愿限售的承诺》；通过国家企业信用信息公示系统、全国法院被执行人信息查询网站、中国裁判文书网等网站进行公开检索。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）发起设立东营众辉、东营众邦、东营众志的主要原因背景系为了配合解决新大集团工会股权代持的问题，各持股平台的各合伙人分部系整体按照合伙人所任职务从便于管理的角度进行划分，不存在新大集团董事、高管干预持股平台合伙人分部的情况；陈浩、冯郁和刘春娟三位执行事务合伙人均为工龄较长的员工，工作履历丰富，在职工中有较高威望，熟悉所在合伙企业中其他合伙人的情况，便于沟通管理；三人均为新大集团、新大材料中层干部，多年工作经验有利于更好地实现对合伙企业事务的管理；三位执行事务合伙人具备管理合伙企业事务的个人能力并能严格履行其义务及职责，委派上述人员担任执行事务合伙人具有合理性，三名执行事务合伙人均为合伙企业设立时全体合伙人一致同意的人选，自合伙企业设立至今未曾发生过变更；东营众辉的合伙人刘胥利系新大材料监事，刘胥利与东营众辉现任执行事务合伙人陈浩均为公司中层管理人员，刘胥利的身份及履历与其他执行事务合伙人相比无特殊性，执行事务合伙人系经全体合伙人民主选举并一致同意后确认委派，故未安排刘胥利担任执行事务合伙人具有合理性；上述三名执行事务合伙人与新大集团董事、监事和高级管理人员不存在关联关系或其他利害关系，不存在利益输送行为；《合伙协议书》对执行事务合伙人提名和选任、合伙人会议讨论决定事项等作出明确约定，新大集团报告期内的历次股东会，东营众辉、东营众邦、东营众志均召开了全体合伙人会议，对新大集团股东会议案事先进行了审议表决，并委托执行事务合伙人参与新大集团历次股东会并进行表决，合伙企业其他合伙人对此均无异议，合伙企业均按照《合伙协议书》约定正常运行；吴永太等新大集团的董事及直接持股的自然人股东未在合伙企业中持有权益，亦不担任该等持股平台的执行事务合伙人，各合伙企业按照《合伙协议书》独立决议，故吴永太等新大集团的董事及直接持股的自然人股东未对执行事务合伙人的提名、选任、表决等形成重大影响；新大集团的股东吴永太、孙连刚、冀克让、李天祥、高文波及李秀迎担任新大集团的董事，新大集团的间接股东张瑞花系新大集团的董事及直接股东吴永太兄弟的配偶，新大集团的直接股东吕红芝系新大集团的董事及直接股东高文波配偶的妹妹，除上述情形外，新大集团的董

事间、股东间、董事与股东间不存在一致行动关系、一致行动协议或安排；新大集团的董事和直接持股的自然人股东未在持股平台中持有权益，亦不担任该等持股平台的执行事务合伙人，三家持股平台按照《合伙协议书》的约定独立决策，新大集团的董事和直接持股的自然人股东与持股平台间不存在一致行动关系、一致行动协议或安排；新大集团无实际控制人认定符合实际情况，符合《公司法》《证券期货法律适用意见第 17 号》等法律规定，上述信息均已披露在《公开转让说明书》中，与公开披露信息一致。

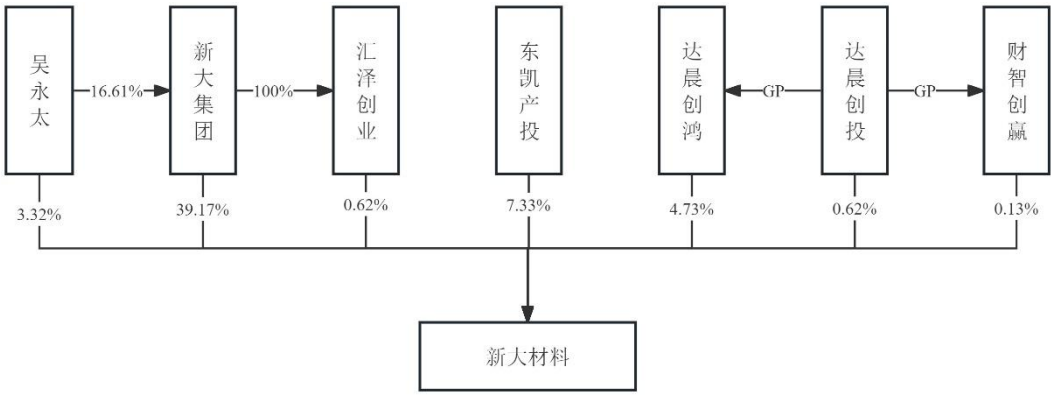
（2）新大集团股东张瑞花系吴永太兄弟的配偶、股东杨国勇系股东杨国猛兄弟、股东吕红芝系股东高文波配偶的妹妹，除此之外，不存在其他关联关系或一致行动关系；新大集团单一股东无法控制董事会或股东会，新大集团无实际控制人认定符合实际情况，符合相关规定，与公开披露信息一致；

（3）新大集团股东张瑞花系吴永太兄弟的配偶，吴永太直接持有新大集团 16.61%股权，张瑞花通过东营众辉间接持有新大集团 0.18%股权。吴永太与张瑞花不属于直系亲属，二者未签署一致行动协议。新大集团股东按照《公司章程》行使股东权利，不存在通过制度或协议约定赋予特定股东在决策上的特殊权利安排。吴永太无法实际控制新大集团，公司不存在通过无实际控制人认定规避监管的情形。

（4）公司主营业务稳定且业务体系独立完整，公司的管理层及股权结构稳定，无实际控制人的情况不会对公司生产经营稳定性造成不利影响；公司决策机制能够保证公司治理和内部控制的有效性，控股股东与内部管理层不存在争议；公司已建立健全公司治理架构、制定各项内部制度，报告期内不存在“公司僵局”情形，且未来出现“公司僵局”的可能性极低，极端情况下可以通过其他主体召集股东大会审议相关事项的方式，避免公司治理僵局，上述应对措施有效可行，未来公司股权结构及公司治理稳定有效，公司已在《公开转让说明书》中就无实际控制人的风险进行充分披露。

（二）同时结合发行人穿透后的股东实际持股比例、直接及间接股东是否存在特殊利益安排等，说明无实际控制人的结论是否审慎合理

公司主要股东穿透后的实际持股情况如下：



根据穿透后的持股情况，吴永太直接持有公司 3.32%股份，通过新大集团间接持有公司 6.61%股份，合计持有公司 9.93%股份；公司股东东凯产投直接持有公司 7.33%股份；公司股东达晨创投系达晨创鸿和财智创赢的执行事务合伙人，达晨创鸿、财智创赢和达晨创投分别持有公司 4.73%、0.13%和 0.62%股份，合计持有公司 5.48%股份。新大集团股东张瑞花系吴永太兄弟的配偶，吴永太直接持有新大集团 16.61%股权，张瑞花通过东营众辉间接持有新大集团 0.18%股权。公司穿透后的最终自然人实际持股或控股比例均远低于 30.00%，均无法通过其拥有的股份表决权对公司股东大会、董事会构成控制。公司及新大集团均建立了完善的公司治理结构，不存在赋予吴永太或其他股东在公司重大事项决策方面特殊权利的情况，新大材料及新大集团直接及间接股东不存在特殊利益安排等。

综上，公司无实际控制人认定系结合公司实际情况并根据相关法律法规做出的认定，无实际控制人的认定审慎合理。

问题 4、内部集资的合法合规性

根据申报文件，（1）报告期前，新大材料曾存在员工集资的情况，截至 2019 年 12 月 31 日，新大材料员工集资款余额为 8,782.41 万元，共计 452 名人员参与集资，均为新大材料或新大集团内部员工。所筹集资金主要用于公司生产经营。公司已于 2020 年 12 月完成员工集资清理，并已全部支付本金及利息。（2）报告期以前及报告期内新大集团存在员工集资情况，截至 2023 年 12 月 31 日，新大集团员工集资余额为 6,405.74 万元。

请公司：（1）说明过往发起集资的主要原因，历史中集资对参与人员和本金、利率、偿还周期的限定和约定、资金管理以及利息、本金支付归还等基本情况，以及集资约定收益利率的制定依据，与同期存款利率的差异，是否存在异常支付个人大额利息情形，集资款项的实际用途。（2）结合《防范和处置非法集资条例》等法律法规，说明公司和控股股东新大集团集资的合法合规性。（3）说明是否存在主要高管人员同时参与公司和新大集团的集资的情形，说明合理性、参与集资的金额及资金来源。（4）说明公司和控股股东新大集团，对员工集资的处置和清理情况，以及偿付资金来源情况，报告期及期后是否存在员工集资的情况。

请主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明过往发起集资的主要原因，历史中集资对参与人员和本金、利率、偿还周期的限定和约定、资金管理以及利息、本金支付归还等基本情况，以及集资约定收益利率的制定依据，与同期存款利率的差异，是否存在异常支付个人大额利息情形，集资款项的实际用途

（一）过往发起集资的主要原因，历史中集资对参与人员和本金、利率、偿还周期的限定和约定、资金管理以及利息、本金支付归还等基本情况

新大材料及新大集团历史上由于生产投入需要增加流动资金，曾向内部员工集资借款以缓解公司现金流压力。新大材料、新大集团开展的员工集资活动具体规定如下：

1、集资实行自愿原则，参与人员范围为新大集团内部在册职工。

2、集资按年化利率 5.00%计算利息（其中新大集团员工集资款自 2021 年 5 月 1 日起利息调整为年利率 10%），每年支付一次利息（计息时间段为前一年的 5 月 1 日至次年的 4 月 30 日）；不满 1 个月的不计息；满 1 个月但不满一年提前支取的按照实际存放天数的年化利率计算支付利息。满一年计息后 1 个月内支取本金的，只付本金不再计息。

3、参与本次集资的职工将资金或存款单交财务部办理入账和开具收据手续，支取 1.00 万元（含 1.00 万元）以下随时办理，1.00 万元以上提前 3 天向财务部申报。

新大材料及新大集团员工集资分别于 2020 年 12 月、2024 年 3 月偿付所有本金及利息，已清理完毕。

（二）集资约定收益利率的制定依据，与同期存款利率的差异，是否存在异常支付个人大额利息情形，集资款项的实际用途

新大集团及新大材料的员工集资利率计算标准系参考同期银行贷款利率制定，自 1991 年公布利率数据至 2015 年 10 月，银行同期一年以上贷款基准利率均在 5.00%以上，新大集团及新大材料员工集资利率约定为 5.00%相对银行贷款利率较低，可以降低企业使用流动资金的成本。且相较于银行贷款，员工集资履行的程序更为便捷，因此在 2015 年 10 月银行贷款利率降低至 5.00%以下，新大材料及新大集团依然继续使用员工集资款。

2021 年 5 月 1 日起新大集团将员工集资的利率调整为 10.00%的背景系当时员工提取本金的意愿较为强烈，但新大集团资金紧张，因此为了能够继续使用员工集资款，增强员工将闲置资金继续存放在新大集团的意愿，经过与员工协商 2021 年 5 月 1 日起利息调整为年利率 10%。

新大材料及新大集团支付给参与员工的利息均以其出资本金为基础，按照约定的年化收益率计息及支付利息，不存在异常支付个人大额利息的情况。

新大集团及新大材料与参与集资的员工系正常的民间借贷关系，集资期间均正常支付利息，并已经彻底还本付息清理完毕，不存在纠纷及潜在纠纷。前述员工集资款均用于新大集团及新大材料的日常生产经营，以缓解新大集团及新大材料的现金流压力。

二、结合《防范和处置非法集资条例》等法律法规，说明公司和控股股东新大集团集资的合法合规性。

根据《防范和处置非法集资条例》第二条规定：“本条例所称非法集资，是指未经国务院金融管理部门依法许可或者违反国家金融管理规定，以许诺还本付息或者给予其他投资回报等方式，向不特定对象吸收资金的行为。”

根据《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》（2022 年修订）第一条规定：“违反国家金融管理法律规定，向社会公众（包括单位和个人）吸收资金的行为，同时具备下列四个条件的，除刑法另有规定的以外，应当认定为刑法第一百七十六条规定的‘非法吸收公众存款或者变相吸收公众存款’：（一）未经有关部门依法许可或者借用合法经营的形式吸收资金；（二）通过网络、媒体、推介会、传单、手机信息等途径向社会公开宣传；（三）承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报；（四）向社会公众即社会不特定对象吸收资金。未向社会公开宣传，在亲友或者单位内部针对特定对象吸收资金的，不属于非法吸收或者变相吸收公众存款。”

《最高人民法院、最高人民检察院、公安部关于办理非法集资刑事案件适用法律若干问题的意见》第二条规定：关于“向社会公开宣传”的认定问题：《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》第一条第一款第二项中的“向社会公开宣传”，包括以各种途径向社会公众传播吸收资金的信息，以及明知吸收资金的信息向社会公众扩散而予以放任等情形。第三条规定：关于“社会公众”的认定问题：下列情形不属于《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》第一条第二款规定的“针对特定对象吸收资金”的行为，应当认定为向社会公众吸收资金：（一）在向亲友或者单位内部人员吸收资金的过程中，明知亲友或者单位内部人员向不特定对象吸收资金而予以放任的；（二）以吸收资金为目的，将社会人员吸收为单位内部人员，并向其吸收资金的。

新大材料及新大集团员工集资的实际运作情况：（1）新大材料及新大集团历次向员工借款仅在新大材料和新大集团公司内部通知，未采用广告、宣讲会方式等途径向社会公开宣传，不具备公开性的特征；（2）历次集资明确要求仅

限新大材料及新大集团内部员工参与，募集对象特定，未向社会公众即社会不特定对象吸收资金，不具备社会性的特征；（3）新大集团与部分员工之间的借款系双方真实意思表示，员工集资借款年化利率 5%，不超过同期中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心发布的一年期贷款市场报价利率的四倍，相关利率约定合法，有效。

针对上述事项，东营市防范和处置非法集资工作领导小组办公室于 2021 年 2 月 9 日出具了证明，证明新大材料的员工集资行为不属于非法集资或非法吸收公众存款。东营市经济技术开发区防范和处置非法集资工作领导小组办公室于 2024 年 4 月 29 日出具了证明，证明新大集团的员工集资行为不属于非法集资或非法吸收公众存款。

三、说明是否存在主要高管人员同时参与公司和新大集团的集资的情形，说明合理性、参与集资的金额及资金来源。

2020 年 9 月公司股份制改造后，公司现任董事、监事、高级管理人员存在参与员工集资的具体人员及情况如下：

单位：万元

序号	姓名	公司任职情况	参与集资主体	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31	2023.12.31	资金来源
1	朱克峰	监事会主席、职工代表监事	新大材料	-	-	-	-	-
			新大集团	39.00	4.24	39.00	-	自有资金
2	刘胥利	监事	新大材料	-	-	-	-	-
			新大集团	34.22	7.44	-	-	自有资金
3	王磊	财务总监	新大材料	-	-	-	-	-
			新大集团	0.66	0.97	0.66	-	自有资金

公司现任董事、监事、高级管理人员中，朱克峰、刘胥利、王磊存在参与公司、新大集团员工集资的情形，截至 2023 年 12 月 31 日，上述人员均已清退员工集资。新大材料、新大集团历史上由于生产经营曾向内部员工集资借款，新大材料作为新大集团控股子公司，公司现任董事、监事、高级管理人员（除独立董事、外部监事）参与公司、新大集团及新大集团全资子公司新大置业的员工集资具有合理性。

四、说明公司和控股股东新大集团，对员工集资的处置和清理情况，以及偿付资金来源情况，报告期及期后是否存在员工集资的情况。

（一）新大材料对员工集资的清理情况及资金来源

截至 2020 年 11 月 15 日，新大材料员工集资款余额为 6,007.95 万元，共计 363 名人员参与集资。新大材料于 2020 年 12 月开始启动员工集资清退工作。新大材料以发行新股的方式筹集资金，用于清退偿还员工集资本金及利息。2020 年 10 月 19 日，新大材料召开 2020 年第二次临时股东大会，审议同意向穿透至新大集团最终出资人的老股东配售新股，截至 2020 年 10 月 22 日止，新大材料收到增资款 1.16 亿元。截至 2020 年 12 月 31 日，新大材料向新大材料及新大集团内部职工的借款本金及利息已全部清偿完毕，完成了员工集资的清退工作。

新大材料于 2021 年 2 月取得东营市防范和处置非法集资工作领导小组办公室的确认文件，确认公司员工集资不属于非法集资或非法吸收公众存款，新大材料向内部职工借款已清理完毕，不存在争议或纠纷。

（二）新大集团对员工集资的清理情况及资金来源

截至 2023 年 11 月 30 日仍然在新大集团内参与集资的员工合计 260 名，员工集资余额为 8,401.31 万元。新大集团于 2023 年 12 月开始启动员工集资清退工作。新大集团以出让新大材料股份的方式筹集资金，用于清退偿还员工集资本金及利息。2023 年 12 月 25 日新大集团召开股东会，全体股东一致同意将新大集团持有的新大材料 2,999.33 万股股份以每股 3.00 元的价格转让给新动能投资、强企兴鲁、人才兴鲁、金石资本、纳爱斯投资、达晨创投，合计金额 8,998.00 万元。截至 2024 年 3 月 5 日，新大集团向内部职工的借款本金及利息已全部清偿完毕，完成了员工集资的清退工作。

新大集团于 2024 年 4 月取得东营经济技术开发区防范和处置非法集资工作领导小组办公室出具的证明，确认新大集团员工集资不属于非法集资或非法吸收公众存款，新大集团向内部职工借款已清理完毕，不存在争议或纠纷。

（三）报告期内及报告期后的员工集资情况

如前所述，新大集团在报告期内尚存部分员工集资情况，新大集团于 2023 年 12 月开始启动员工集资清退工作。直至 2024 年 3 月彻底完成员工集资清退

工作。

截至本回复出具日，新大集团的全资子公司新大置业存在员工集资情况。新大置业未开展实际业务经营，新大集团为缓解现金流压力，通过新大置业向新大集团体系内的职工借款，集资款主要用于新大集团内部的生产经营。

新大置业员工集资情况具体如下：

1、集资实行自愿原则，参与人员范围为新大集团内部在册职工。

2、集资按年化利率 5.00%计算利息，每年支付一次利息（计息时间段为前一年的 5 月 1 日至次年的 4 月 30 日）；不满 1 个月的不计息；满 1 个月但不满一年提前支取的按照实际存放天数的年化利率计算支付利息。满一年计息后 1 个月内支取本金的，只付本金不再计息。

3、参与本次集资的职工将资金或存款单交财务部办理入账和开具收据手续，支取 1.00 万元（含 1.00 万元）以下随时办理，1.00 万元以上提前 3 天向财务部申报。

新大置业按照上述约定向参与集资人员退还本金及支付利息，截至本回复出具日，新大置业尚存借款本金 5,449.90 万元，剩余参与集资人员 98 名。

报告期内，公司现任董事、监事、高级管理人员参与新大置业员工集资的人员及情况如下：

单位：万元

序号	姓名	公司任职情况	参与集资主体	2022.12.31	2023.12.31	资金来源
1	李天祥	副董事长、副总经理	新大置业	100.00	100.00	自有资金
2	朱克峰	监事会主席、职工代表监事	新大置业	65.00	65.00	自有资金
3	李秀迎	副总经理	新大置业	40.00	40.00	自有资金

截至本回复出具日，李天祥、朱克峰、李秀迎均已清退新大置业员工集资。

新大置业于 2024 年 8 月取得东营经济技术开发区防范和处置非法集资工作领导小组办公室关于员工集资不属于非法集资的证明文件，确认新大置业的员工集资不属于非法集资或非法吸收公众存款。

新大集团和新大置业出具了关于员工集资借款的声明：1、公司仅向内部职工通知借款事宜，未向社会公开宣传，所借款项均为员工自有资金；2、公司向员工集资用途为公司生产经营，年利率未超过《关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》的相关要求；3、新大集团已经向员工偿还全部借款及利息

/新大置业已向员工按时支付利息，公司与内部员工未因前述借款产生争议，亦不存在潜在争议；4、公司取得的内部员工借款均已按照约定用途及方式使用，不存在将取得的借款资金对外投资、转借新大集团外部的情形；5、除已经披露的员工集资外，不存在其他任何形式的员工集资，公司关于员工集资的信息真实、准确、完整。

新大集团承诺公司挂牌后将通过分红款及自筹资金在 2025 年 12 月 31 日前彻底清偿新大置业剩余员工集资的本金及利息。

【主办券商及律师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、访谈公司及控股股东新大集团的财务负责人，了解公司及新大集团员工集资的原因、规模、集资款用途等情况；查阅公司、新大集团及新大置业员工集资台账、本金及利息支付的流水或收据，取得花名册进行比对核查参与人员身份、人数，并核查员工集资涉及金额、利息等，了解员工集资规模及历年变动情况；查阅公司、新大集团、新大置业出具的关于向内部职工借款情况的声明；访谈清退时参与集资的员工并获取员工签署的访谈记录、核查集资清退时本金及利息支付的银行流水，以确认集资实施及清退的具体情况，核查是否存在争议及潜在纠纷。

2、查阅中国人民银行一年期贷款市场报价利率 LPR；取得了公司、新大集团、新大置业员工集资台账，核对支付利息的情况并进行横向比对。

3、取得了公司董事、监事及高级管理人员名单，取得了公司、新大集团、新大置业员工集资台账，并进行比对，核对是否存在公司董监高人员同时参与公司和新大集团的集资的情形；访谈参与员工集资的公司董事、监事、高级管理人员，取得了其报告期内的银行流水，并了解其参与员工集资的资金来源。

4、登录中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网进行网络核查；获取公司及新大集团报告期内审计报告及财务报表、银行流水、企业信用报告；取得了东营经济技术开发区防范和处置非法集资工作领导小组办公室关于公司及新大集团员工集资不属于非法集资的确认文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、新大集团及新大材料向员工集资系为缓解公司资金压力，其与参与集资的员工系正常的民间借贷关系，未违反有关民间借贷的相关法律法规，不存在构成非法集资的法律风险，不存在损害国家、集体及其他第三方合法权益的情况。

2、新大集团及新大材料向员工集资所约定的利率系依据同期银行贷款利率确认，具有合理性，集资过程中不存在向个别人员异常支付大额利息的情况。

3、公司现任董事、监事、高级管理人员中，朱克峰、刘胥利、王磊存在参与公司、新大集团员工集资的情形，新大材料、新大集团历史上由于生产经营曾向内部员工集资借款，新大材料作为新大集团控股子公司，公司现任董事、监事、高级管理人员（除独立董事、外部监事）参与公司、新大集团员工集资具有合理性。

4、截至本回复出具日，新大集团及新大材料向员工集资所约定的利率系依据同期银行贷款利率确认，具有合理性，集资过程中不存在向个别人员异常支付大额利息的情况。

问题 5、公司生产经营及环保合规性

根据申报材料及《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司属于“C30 非金属矿物制品业”，公司目前有多项生产和技术改进在线项目。

（1）关于生产经营。请公司说明：①公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明；②公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划；③公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为。

（2）关于环保事项。请公司说明：①公司现有工程是否落实污染物总量削减替代要求；生产经营中涉及环境污染的主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、处理效果监测记录是否妥善保存；②公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为；③报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；④公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道。

（3）关于节能要求。请公司说明：公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见。公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求。

请主办券商及律师按照《规则适用 1 号》1-12 环境保护相关要求进行核查并发表意见，并对上述事项进行核查，说明核查范围、方式、依据，发表明确意见。

【公司回复】

一、关于生产经营

（一）公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局，生产经营是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明

1、公司的生产经营是否符合国家产业政策，生产经营是否纳入相应产业规划布局

公司主营业务为纤维增强复合材料制品的研发、设计、生产和销售，以及金属管道防腐蚀加工和修复加工服务，公司生产的纤维增强复合材料制品主要包括各类纤维增强复合材料管道及储罐、复合材料连续抽油杆、高强复合材料内胆、高强复合材料垫板、高强复合材料道面板等。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所处行业为 C 类“制造业”中的“C3062 玻璃纤维增强塑料制品制造”；根据国家发改委《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，纤维增强复合材料制品属于鼓励类产品。

公司所处行业相关主要产业政策及规划布局如下：

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
1	《鼓励外商投资产业目录（2022 年版）》	国家发改委	2022 年 10 月	鼓励和引导外国投资者在特定行业、领域、地区投资，其中包括 101 条高性能纤维及制品的开发、生产：高强型玻璃纤维（HT-AR），118 条玻璃纤维制品生产。
2	《关于化纤工业高质量发展的指导意见》	工信部、国家发改委	2022 年 4 月	提升高性能纤维生产应用水平。提高碳纤维、芳纶、超高分子量聚乙烯纤维、聚酰亚胺纤维、聚苯硫醚纤维、聚四氟乙烯纤维、连续玄武岩纤维的生产与应用水平，提升高性能纤维质量一致性和批次稳定性。
3	《2022 年全国标准化工作要点》	中国标准化管理委员会	2022 年 2 月	着力重点突破，健全高质量发展的标准体系：出台一批高端装备与信息技术、绿色低碳，现代服务融合标准，支撑装备制造高端化发展。制定高分子材料、碳纤维复合材料、绿色低碳建材等关键基础材料标准。
4	《重点新材料首批次应用示范指导目录（2021 年版）》	工信部	2021 年 12 月	为做好重点新材料首批次应用保险补偿试点工作，规定高硅氧玻璃纤维制品，高模玻璃纤维，高耐候玻璃纤维/碳纤维复合材料的性能要求。
5	《“十四五”原材料工业发展规划》	工信部、科技部、自然资源部	2021 年 12 月	实施大宗基础材料巩固提升行动，引导企业在优化生产工艺的基础上，利用工业互联网等新一代信息技术，提升先进制造基础零部件用钢、高强铝合金、稀有膝跪金属材料、特种工程塑料、高性能膜材料、纤维新材料、复合材料综合竞争力。

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
6	《节能环保清洁产业统计分类（2021）》	国家统计局	2021 年 8 月	玻璃纤维增强复合材料制品制造行业应用于其他绿色节能建筑材料制造产业，风能发电其他相关装备及材料制造等清洁能源产业。
7	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》	十三届全国人大四次会议	2021 年 3 月	提出要加强碳纤维等高性能纤维及其复合材料的研发应用，为未来碳纤维行业的技术进步提供了良好的政策环境。
8	《建材工业智能制造数字转型行动计划（2021-2023 年）》	工信部	2020 年 9 月	高性能纤维及复合材料行业：重点形成池窑拉丝控制、质量在线监测、物流自动输送、注塑拉挤缠绕、压制设备控制、设备故障预警等集成系统解决方案。
9	《关于扩大战略性新兴产业投资培育壮大新增长点增长极的指导意见》	国家发改委、科技部、工信部、财政部	2020 年 9 月	提出要“加速在光刻机、高纯靶材、高温合金、高性能纤维材料、高强高导耐热材料、耐腐蚀材料、大尺寸硅片、电子封装材料等领域实现突破”。
10	《玻璃纤维行业规范条件》	工信部	2020 年 7 月	鼓励玻璃纤维企业向具备能源、资源或市场优势的地区进行转移；彻底淘汰陶土坩埚玻璃纤维拉丝生产工艺与装备，鼓励发展高强、高模量、耐碱、低介电、高硅氧、可降解、异形截面、复合纤维（玻璃纤维与热塑性树脂复合）等高能及特种玻璃纤维。
11	《产业结构调整指导目录（2024 年本）》	国家发改委	2023 年 12 月	“航空航天、环保、海工、电工电子、交通、能源、建筑、物联网、农业等领域用纤维增强复合材料产品及其高效成型制备工艺和装备”被列入发改委鼓励类目录。
12	《产业发展与转移指导目录（2018 年本）》	工信部	2018 年 12 月	鼓励上海、江苏、浙江、山东和天津等地加快发展先进无机非金属材料、碳纤维、高性能复合材料及特种功能材料、战略前沿材料等产业，鼓励江苏省优先承接发展高性能碳纤维及其复合材料、无机非金属高性能纤维、新型纤维。
13	《战略性新兴产业分类（2018）》	国家统计局	2018 年 11 月	“高性能纤维及制品和复合材料”“玻璃纤维及制品制造”被列入战略性新兴产业
14	《日用玻璃工业污染物排放标准（征求意见稿）》	生态环境部	2018 年 7 月	对玻璃纤维及制品工业大气污染物、水污染物排放做了具体规定，适用于现有玻璃纤维及制品工业企业或生产设施的水污染物和大气污染物排放管理。
15	《产业关键共性技术发展指南（2017 年）》	工信部	2017 年 10 月	将热塑性树脂与玻璃纤维、碳纤维等增强纤维的浸渍与成型技术作为关键共性技术
16	《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》	国家发改委	2017 年 1 月	“高强玻璃纤维及其复合材料”被列为战略性新兴产业重点产品。
17	《新材料产业发展指南》	工信部、国家发改委、科技部、财政部	2017 年 1 月	“开展大型复合材料结构件研究及应用测试”及“扩展高性能复合材料应用范围”。
18	《关于石化产业调结构促转型增效益的指导意见》	国务院办公厅	2016 年 8 月	要求“围绕航空航天、国防军工、电子信息等高端需求，重点发展高性能树脂、特种合成橡胶、高性能纤维、功能性膜材料、电子化学品等化工新材料相关，

序号	文件名	颁布单位	颁布时间	主要涉及内容
				成立若干新材料产业联盟，增强新材料保障能力”。

综上，公司产品属于鼓励类产品，所处行业符合国家产业政策要求，生产经营已纳入相应产业规划布局。

2、生产经营是否属于《产业结构调整指导目录》中的限制类、淘汰类产业，是否属于落后产能，请按照业务或产品进行分类说明

公司主营业务为纤维增强复合材料制品的研发、设计、生产和销售，以及金属管道防腐蚀加工和修复加工服务，属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》规定的鼓励类产业，不属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》中的限制类、淘汰类产业。

根据《国务院关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》（国发〔2010〕7 号）、《关于印发淘汰落后产能工作考核实施方案的通知》（工信部联产业〔2011〕46 号）、《国务院关于化解产能严重过剩矛盾的指导意见》（国发〔2013〕41 号）、《2015 年各地区淘汰落后和过剩产能目标任务完成情况》（工业和信息化部、国家能源局联合公告 2016 年第 50 号）、《关于利用综合标准依法依规推动落后产能退出的指导意见》（工信部联产业〔2017〕30 号）、《关于做好 2020 年重点领域化解过剩产能工作的通知》（发改运行〔2020〕901 号）等规定，全国淘汰落后和过剩产能行业包括电力、煤炭、炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥（熟料及磨机）、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池（极板及组装）等，公司生产经营不涉及前述行业及产品，公司主营业务及主要产品不属于落后产能。

综上，公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局。公司主营业务属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》规定的鼓励类产业，不属于限制类、淘汰类产业，亦不属于落后产能。

（二）公司生产的产品是否属于《“高污染、高环境风险”产品名录》中规定的高污染、高环境风险产品。如公司生产的产品涉及名录中的高污染、高环境风险产品，请说明相关产品所产生的收入及占公司主营业务收入的比例，是否为公司生产的主要产品；如公司生产名录中的相关产品，请明确未来压降计划

经查阅并比对《环境保护综合名录（2021 年版）》之“高污染、高环境风

险”产品名录，公司产品不属于“高污染、高环境风险”产品。

（三）公司已建、在建项目是否位于各地城市人民政府根据《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，如是，是否在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料，是否已完成整改，是否受到行政处罚，是否构成重大违法行为

根据《东营市人民政府关于划分高污染燃料禁燃区的通告》，东营市禁燃区范围为：1、中心城区。东至东八路，南至南二路，西至云门山路-南一路-西五路，北至潍坊路-新博路-北二路以内区域，面积约 215 平方公里。2、其他区县。河口区：东至海昌路，南至河庆路，西至湖滨路，北至河滨路以内区域，面积约 17.8 平方公里。垦利区：东至东青高速公路，南至同兴路，西至利河路，北至复兴路及延长线以内区域，面积约 33.4 平方公里。广饶县：（1）东至顺安路-广福路-兴安路-乐安大街-顺安路，南至广通路-文安路-潍高路，西至团结路-綦公路-文安路，北至广泰路-长安路-綦公路以内区域；（2）孙子文化旅游区；（3）东至华泰威尼斯小区东无名路，南至潍高路，西至环湖东路，北至傅家路以内区域。总面积约 40 平方公里。利津县：东至津一路，南至大桥路，西至津六路，北至永莘路以内区域，面积约 16 平方公里。东营港开发区：全部区域，面积约 102 平方公里。

根据《克拉玛依区人民政府关于调整高污染燃料禁燃区范围的通告》，克拉玛依区禁燃区范围为：包含北环路以南、金源大道及东环路沿线以西、G217 国道以北的老城区、新城区，纬一路以北、经七路以东的西南科技园以及 G217 国道南侧的九公里生态居住区。

公司已建、在建项目的地址及其与高污染燃料禁燃区的关系等情况如下：

序号	公司名称	项目名称	建设状态	项目地址	是否位于高污染燃料禁燃区内
1	新大材料	玻璃钢制品项目	建成	山东省东营市经济技术开发区北一路以南，湖州路以西	是
2		纤维增强复合材料制品项目	建成	山东省东营市经济技术开发区北一路与湖州路交叉口西南角	是
3		纤维增强复合材料管道生产线技术提升项目	在建	山东省东营市经济技术开发区北一路以南，湖州路以西	是
4		研发中心建设项目	在建	山东省东营市经济技术开发区北一路与湖州路交叉口西南角	是
5		纤维增强复合材料产品生产线技术提	在建	山东省东营市经济技术开发区北一路以南，湖州路以西	是

序号	公司名称	项目名称	建设状态	项目地址	是否位于高污染燃料禁燃区内
		升项目			
6		金属防腐蚀系列制品项目	建成	山东省东营市经济技术开发区东八路东工业园区规划五路以东，黄河路以南	否
7		碳纤维复合材料防偏磨连续抽油杆制备关键技术研究及产业化项目	建成	山东省东营市经济技术开发区东八路东工业园区规划五路以东，黄河路以南	否
8		年产 20 万平方米超大型中空结构高强复合材料制品项目	建成	山东省东营市经济技术开发区黄河路以南，规划五路以东	否
9		年产 5 万吨高端复合材料制品	建成	山东省东营市经济技术开发区黄河路以南、海州路以西、洋河路以北、宣州路以东	否
10		高端复合材料及配套产品、服务项目	建成	山东省东营市经济技术开发区黄河路与海州路交叉口西南角	否
11		石油装备深加工项目	在建	山东省东营市经济技术开发区海州路西、洋河路南	否
12		防腐增强材料及特种设备生产项目	在建	山东省东营市经济技术开发区黄河路以南、海州路以西	否
13		军工纤维增强复合材料产品生产项目	在建	山东省东营市经济技术开发区洋河路以南、海州路以西	否
14	山东新诺（报告期内注销）	玻璃钢容器类产品生产项目	建成	山东省东营市经济技术开发区北一路以南，湖州路以西	是
15		年产 2000 吨高端安全环保类产品研发、生产及应用	建成	山东省东营市北一路 86 号	是
16	新疆胜新	碳纤维高端复合材料石油装备项目	建成	新疆克拉玛依市白碱滩区平安大道 4198 号（克拉玛依市石化园区）	否
17		碳纤维高端复合材料石油装备项目扩产工程	建成	新疆克拉玛依市白碱滩区平安大道 4200 号	否

如上表所示，公司及控股子公司位于山东省东营市的部分已建、在建生产项目位于《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，但公司及控股子公司主要使用的能源为电力、水和天然气，不涉及《高污染燃料目录》中的高污染燃料，故公司及控股子公司不存在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料的情形，无需整改，报告期内未受到相关行政处罚。

二、关于环保事项

（一）公司现有工程是否落实污染物总量削减替代要求；生产经营中涉及环境污染的主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、是否正常运行、处理效果监测记录是否妥善保存

1、公司现有工程均已落实污染物总量削减替代要求

截至本回复出具日，公司现有工程履行主管部门审批、核准、备案等程序情况如下：

公司名称	项目名称	环评批复	竣工环保验收文件		
			竣工环保验收	竣工验收批复	固体废弃物验收
新大材料	玻璃钢制品项目	东环开分建审[2011]6049	《玻璃钢制品项目环境保护验收申请》	东环开分验[2011]6020 号	胜利新大新材料股份有限公司（第六工业园）固废环境影响专题报告
	纤维增强复合材料制品项目	东开审批字〔2020〕150 号	《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司纤维增强复合材料制品项目竣工环境保护验收监测报告》	已经过自主验收	
	纤维增强复合材料管道生产线技术提升项目	东开环预审〔2022〕09 号 东开管环审〔2024〕37 号	正在建设中	正在建设中	正在建设中
	研发中心建设项目	东开管环审〔2023〕74 号	正在建设中	正在建设中	正在建设中
	纤维增强复合材料产品生产线技术提升项目	东开管环审〔2023〕82 号	正在建设中	正在建设中	正在建设中
	金属防腐蚀系列制品项目	东开环审〔2016〕34 号	《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司金属防腐蚀系列制品项目竣工环境保护验收监测报告》	已经过自主验收	胜利新大新材料股份有限公司（第七工业园）固废环境影响专题报告
	碳纤维复合材料防偏磨连续抽油杆制备关键技术研究及产业化项目	东开环审〔2016〕35 号	《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司碳纤维复合材料防偏磨连续抽油杆制备关键技术研究及产业化项目竣工环境保护验收监测报告》	已经过自主验收	
	年产 20 万平方米超大型中空结构高强复合材料制品项目	东开环建审〔2018〕6032 号	《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司年产 20 万平方米超大型中空结构高强复合材料制品项目（一期）竣工环境保护验收监测报告》、《胜利新	已经过自主验收	

公司名称	项目名称	环评批复	竣工环保验收文件		
			竣工环保验收	竣工验收批复	固体废弃物验收
			大新材料股份有限公司年产 20 万平方米超大型中空结构高强复合材料制品项目（二期）竣工环境保护验收监测报告》		
	年产 5 万吨高端复合材料制品	东开环建审〔2019〕6006 号	《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司年产 5 万吨高端复合材料制品竣工环境保护验收监测报告》	已经过自主验收	
	高端复合材料及配套产品、服务项目	东开审批字〔2020〕212 号	《胜利油田新大管业科技发展有限责任公司高端复合材料及配套产品、服务项目（一期）竣工环境保护验收监测报告》	已经过自主验收	
	石油装备深加工项目	东开审批字〔2020〕31 号	正在建设中	正在建设中	正在建设中
	防腐增强材料及特种设备生产项目	东开管环审〔2023〕83 号	正在建设中	正在建设中	正在建设中
	军工纤维增强复合材料产品生产项目		正在建设中	正在建设中	正在建设中
新疆胜新	碳纤维高端复合材料石油装备项目	白环保函〔2015〕61 号	《碳纤维高端复合材料石油装备项目竣工环境保护验收监测报告》	已经过自主验收	已在竣工环保验收中同步验收
	碳纤维高端复合材料石油装备项目扩产工程	白环保函〔2019〕8 号	《碳纤维高端复合材料石油装备项目扩建工程竣工环境保护验收意见》	已经过自主验收	已在竣工环保验收中同步验收

根据《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》〔环发〔2014〕197 号，以下简称“《暂行办法》”）的规定，建设项目环评文件应包含主要污染物总量控制内容，明确主要生产工艺、生产设施规模、资源能源消耗情况、污染治理设施建设和运行监管要求等，提出总量指标及替代削减方案，列出详细测算依据等，并附项目所在地环境保护主管部门出具的有关总量指标、替代削减方案的初审意见。建设项目主要污染物实际排放量超过许可排放量的，或替代削减方案未落实的，不予竣工环境保护验收，并依法处罚。

公司及控股子公司已建、在建生产项目均在环评文件中明确了主要污染物

总量指标控制内容或主要污染物排放量，并取得环境保护主管部门的环评批复，已建生产项目均已履行了必要的环保审批程序，均已通过竣工环境保护验收或自主验收，公司现有工程均已落实污染物总量削减替代要求。

2、生产经营中涉及环境污染的主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性、运行情况、处理效果监测记录保存情况

公司生产经营中涉及环境污染的主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性等，具体如下：

公司名称	污染物种类	主要污染物名称	主要处理设施	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	处理能力
新大材料	废气	VOCs	集气罩收集+活性炭吸附+排气筒排放	废气分别集气罩收集后引入活性炭吸附净化处理后由各自排气筒高空排放	是	收集效率 90%，风量每台≤10,000m³/h
			水喷淋装置+活性炭吸附	废气经过喷淋塔降温后，引入活性炭吸附净化处理后由各自排气筒高空排放	是	≤10,000m³/h
		颗粒物	布袋除尘	废气经布袋除尘器处理后通过排气筒排放	是	收集效率 90%，≤5,000m³/h
		氮氧化物	低氮燃烧器	天然气属于清洁能源，燃烧烟气经低氮燃烧器后经 15 米排气筒高空排放	是	≤3,000m³/h
		二氧化硫			是	
	废水	废水	汇入生活污水	通过化粪池处理后，已纳入市政污水管网	是	/
	固废	一般固废	委托有资质的单位处理	聘请具有专业的处理设施和技能的专业危废处理机构，能够将固体废弃物进行无害化处理	是	3,000t/a
		危险废物	委托有资质的单位处理		是	300t/a
	噪声	/	建设过程中，均选用低噪声设备，设置减震垫，建造厂界的隔声障碍物	进行基础减震和隔声，分别从源头及传播过程中降低噪音	是	符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）
新疆胜新	废气	氮氧化物	低氮燃烧器	天然气属于清洁能源，燃烧烟气经低氮燃烧器后经 15 米排气筒高空排放	是	≤3,000m³/h
		非甲烷总烃	有机废气收集治理系统	废气分别集气罩收集后引入活性炭吸附净化处理后由各自排气筒高空排放	是	收集效率 90%，风量每台≤10,000m³/h
	废水	废水	汇入生活污水	通过化粪池处理后，已纳入市政污水管网	是	/
	固废	一般固废	委托有资质的单位处理	聘请具有专业的处理设施和技能的专业危废处理机构，能够将固体废弃物进行无害化处理	是	50t/a
		危险废物	委托有资质的单位处理		是	50t/a
	噪声	/	建设过程中，均选用低噪声设备，设置减震垫，建造厂界的隔	进行基础减震和隔声，分别从源头及传播过程中降低噪音	是	符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》

公司名称	污染物种类	主要污染物名称	主要处理设施	治理设施的技术或工艺先进性	是否正常运行	处理能力
			声障碍物			（GB12348-2008）

注：山东新诺于 2023 年 1 月 11 日注销。

报告期内，公司及子公司聘请第三方机构出具定期检测报告，检测结果均符合规定要求，相关监测记录均妥善保存，公司将固体废弃物交由专业机构处置，固体废弃物转移联单均保存妥善。

综上，公司已说明生产经营中涉及的主要污染物名称、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性，主要污染物治理设施正常运行，处理效果监测记录保存妥善。

（二）公司是否存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，如是，投入使用期间的污染物排放情况，是否按规定处理污染物，是否导致严重环境污染，是否可能受到行政处罚，是否构成重大违法行为

公司及控股子公司获得的排污许可及登记情况如下：

序号	持证主体	排污许可证编号	有效期
1	新大材料	91370500758291446900 1U	2020.07.21-2027.10.18
2		91370500758291446900 2P	2021.03.24-2026.03.23
3	新疆胜新	91650204MA7ACJU4X3001U	2023.07.28-2028.07.29
4	山东新诺	91370500MA3CB8RL9G001U	2020.07.17-2023.07.16

注：新大材料首次申领编号为“91370500758291446900 1U”的排污许可证的时间为 2020 年 7 月 21 日，后该工业园进行环保设施升级，排放口数量发生变化，按《排污许可管理条例》第十五条规定，新大材料于 2022 年 10 月 19 日向审批部门重新申请取得排污许可证。山东新诺于 2023 年 1 月 11 日完成注销登记审核，此前，山东新诺于 2022 年 10 月 25 日注销排污许可证。

2024 年 1 月 18 日，东营市生态环境局东营经济技术开发区分局出具《证明》，证明报告期内公司未受到生态环境部门的行政处罚。

经检索国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、信用中国（https://www.creditchina.gov.cn/）、中华人民共和国生态环境部（https://www.mee.gov.cn/）、公司及其控股子公司环境主管部门等网站，报告期内，公司及控股子公司未发生过因污染物违规排放等受到行政处罚的情况。

综上，公司持有的《排污许可证》覆盖报告期，不存在未按照建设进度办

理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形。报告期内，公司按照规定排放污染物，不存在环境污染，亦不存在因违反环保相关法律法规及规范性文件的规定而受到行政处罚的情形。

（三）报告期内环保投资和费用成本支出情况，环保投入、环保相关成本费用是否与处理公司生产经营所产生的污染相匹配

报告期内，公司环保投资和费用成本支出情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
环保投资	138.90	347.57
环保费用支出	393.87	206.17
合计	**532.77**	**553.73**
营业收入	81,214.86	65,620.34

公司环保投资主要系新增或改造环保设备，环保费用支出主要系“三废”处置费、检测和咨询服务费、人力费用等。其中，环保设备投入、检测和咨询等服务费与项目建设、环评办理进度等相关，各年存在一定波动，公司 2022 年环保投入较高主要系公司当年改造危化品车间及生产线的环保设备。报告期内，随着公司销售规模的扩大，公司生产经营所产生的污染也随之增加，相关环保费用支出也随之增加。

综上，公司不属于重污染行业，报告期内公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配。

（四）公司是否发生过环保事故或重大群体性的环保事件，是否存在公司环保情况的负面媒体报道

报告期内，公司及控股子公司未发生过环保事故、重大群体性环保事件，亦不存在环保情况的负面媒体报道。

三、关于节能要求

（一）公司已建、在建项目是否满足项目所在地能源消费双控要求，是否按规定取得固定资产投资项目节能审查意见

公司及控股子公司已建、在建生产项目所适用的当时有效的关于能源消费双控要求相关法律法规主要如下：

序号	制度文件	发文单位	具体内容
1	《关于开展重点用能单位“百千万”行动有关事项的通知》（发改环资〔2017〕1909 号）	国家发展和改革委员会	各地区根据国家分解下达的能耗总量和强度“双控”目标，结合本地区重点用能单位实际情况，合理分解本地区“百家”“千家”“万家”企业“十三五”及年度能耗总量控制和节能目标（以下简称“双控”目标）。 “百家”“千家”企业“双控”目标由省级人民政府管理节能工作的部门和能源消费总量控制部门会同有关部门分解；“万家”企业“双控”目标原则上由地市级人民政府管理节能工作的部门和能源消费总量控制部门会同有关部门，在所属地区省级人民政府管理节能工作的部门和能源消费总量控制部门指导下分解。
2	《重点用能单位节能管理办法（2018）》（国家发展和改革委员会令第 15 号）	国家发展和改革委员会、科学技术部、中国人民银行、国务院国有资产监督管理委员会、国家统计局、中国证券监督管理委员会	本办法所称重点用能单位是指： （一）年综合能源消费量一万吨标准煤及以上的用能单位； （二）国务院有关部门或者省、自治区、直辖市人民政府管理节能工作的部门指定的年综合能源消费量五千吨及以上不满一万吨标准煤的用能单位。
3	《新时代的中国能源发展》白皮书	国务院新闻办公室	能源消费双控即能源消费总量和强度双控制度，按省、自治区、直辖市行政区域设定能源消费总量和强度控制目标，对重点用能单位分解能耗双控目标，开展目标责任评价考核，推动重点用能单位加强节能管理。
4	《固定资产投资项目节能审查办法（2023）》（国家发展和改革委员会令第 2 号）	国家发展和改革委员会	固定资产投资项目节能审查意见是项目开工建设、竣工验收和运营管理的重要依据。政府投资项目，建设单位在报送项目可行性研究报告前，需取得节能审查机关出具的节能审查意见。企业投资项目，建设单位需在开工建设前取得节能审查机关出具的节能审查意见。未按本办法规定进行节能审查，或节能审查未通过的项目，建设单位不得开工建设，已经建成的不得投入生产、使用。 年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目，涉及国家秘密的固定资产投资项目以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委制定公布并适时更新）的固定资产投资项目，可不单独编制节能报告。项目应按照相关节能标准、规范建设，项目可行性研究报告或项目申请报告应对项目能源利用、节能措施和能效水平等进行分析。节能审查机关对项目不再单独进行节能审查，不再出具节能审查意见。
5	《完善能源消费强度和总量双控制度方案》发改环资〔2021〕1310 号	国家发展和改革委员会	严格实施节能审查制度。各省（自治区、直辖市）要切实加强对能耗量较大特别是化石能源消费量大的项目的节能审查，与本地区能耗双控目标做好衔接，从源头严控新上项目能效水平，新上高耗能项目必须符合国家产业政策且能效达到行业先进水平。未达到能耗强度降低基本目标进度要求的地区，在节能审查等环节对高耗能项目缓批限批，新上高耗能项目须实行能耗等量减量替代。深化节能审查制度改革，加强节能审查事中事后监管，强化节能管理服务，实行闭环管理。
6	《关于开展重点用能单位“百千万”行动有关事项的通知》（鲁经信资〔2018〕46 号）	山东省经济和信息化委员会和山东省发展和改革委员会	纳入重点用能单位“百千万”行动实施范围的用能单位为 2015 年综合能源消费量 1 万吨标准煤以上的用能单位，以及国务院有关部门或省节能主管部门指定的 2015 年综合能源消费量 5000 吨以上不满 1 万吨标准煤的用能单位。其中，“百家”是指全国能耗最高的一百家重点用能单位，标准为 2015 年综合能源消费

序号	制度文件	发文单位	具体内容
			量 300 万吨标准煤以上；“千家”是指全国能耗较高的一千家重点用能单位，标准为 2015 年综合能源消费量 50 万吨标准煤以上；“万家”是指“百家”、“千家”以外的重点用能单位，标准为 2015 年综合能源消费量 1 万吨标准煤以上、50 万吨标准煤以下。在征求各市意见的基础上，省经济和信息化委、省发展改革委列出了拟开展“百千万”行动重点用能单位名单。（对比上述名单，公司未被纳入其中，公司不属于能耗双控考核的重点用能单位。）
7	《山东省能源发展“十四五”规划》（鲁政字〔2021〕143 号）	山东省人民政府	严格落实能源消费总量和强度“双控”要求，所有新上“两高”项目必须落实能源消费减量替代，加强重点领域节能，推行能源绿色生产，确保完成国家下达我省的“十四五”能源消费总量控制目标。
8	《东营市人民政府办公室关于坚决遏制“两高”项目盲目发展促进能源资源高质量配置利用的实施意见》（东政办字〔2022〕12 号）	东营市人民政府	市发展改革委、市统计局联合建立并动态调整年综合能源消费量 1 万吨标准煤及以上的用能单位和“两高”行业企业清单，各县区、市属开发区、黄三角农高区、胜利油田（以下统称县区、单位）要将节能减煤任务分解落实到重点用能单位，加大重点用能单位节能减煤目标评价考核力度。
9	《山东省固定资产投资项目节能审查实施办法》（鲁发改环资〔2023〕461 号）	山东省发展和改革委员会	省投资主管部门审批、核准、备案，且对于年综合能源消费量 1000-10000 吨标准煤或年电力消费量 500 万千瓦时及以上的固定资产投资项目，其节能审查由市级节能审查机关负责。 市、县（区）投资主管部门审批、核准、备案，且对于年综合能源消费量 1000-10000 吨标准煤或年电力消费量 500 万千瓦时及以上的固定资产投资项目，根据项目审批、核准、备案权限，其节能审查由同级节能审查机关负责。 需要进行节能审查的固定资产投资项目，建设单位可自行编制节能报告，也可自主委托具有相关经验和能力的中介机构编制。
10	《新疆维吾尔自治区固定资产投资项目节能审查办法》（新发改环资〔2017〕304 号）	新疆维吾尔自治区发展和改革委员会	年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤，且年电力消费量不满 500 万千瓦时的固定资产投资项目，以及用能工艺简单、节能潜力小的行业（具体行业目录由国家发展改革委确定后公布）的固定资产投资项目应按照相关节能标准、规范建设，不再单独进行节能审查。

公司及控股子公司已建、在建生产项目应履行及已履行的节能审查程序情况如下：

序号	公司名称	项目名称	项目所在省份	建设状态	节能审查程序履行情况
1	新大材料	玻璃钢制品项目	山东	建成	公司已报送《东营市固定资产投资项目节能评估申请表》（编号：X1201107034），并取得政府节能办意见：该项目能耗 224.637 吨标煤，不需进行节能评估。
2		纤维增强复合材料制品项目	山东	建成	东营经济技术开发区行政审批服务局出具《关于对<胜利油田新大管业科技发展有限责任公司纤维增强复合材料制品项目节能报告>的审查意见》（东开审批字〔2020〕168 号），同意该项目节能评估报告。
3		纤维增强复合材料管道生产线技术提升项目	山东	在建	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 900（小于 1000）吨标准煤（当量值），其中电力消费量 140（小于 500）万千瓦时，按照

序号	公司名称	项目名称	项目所在省份	建设状态	节能审查程序履行情况
					《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
4		研发中心建设项目	山东	在建	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 90.07（小于 1000）吨标准煤（当量值），145.3 吨标准煤（等价值）其中电力消费量 30（小于 500）万千瓦时，按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
5		纤维增强复合材料产品生产线技术提升项目	山东	在建	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 975.98（小于 1000）吨标准煤（当量值），1381.46 吨标准煤（等价值）其中电力消费量 220.25（小于 500）万千瓦时，按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
6		金属防腐蚀系列制品项目	山东	建成	公司已报送《东营市固定资产投资项目节能评估申请表》（编号：2016030-x），并取得审查意见：项目总能耗 201.52 吨标煤/年，低于东营经济开发区万元 GDP 能耗水平（“十二五”目标：0.71 吨标煤），项目设计方案、生产工艺和设备选型符合相关节能要求，同意该项目建设。
7		碳纤维复合材料防偏磨连续抽油杆制备关键技术研究及产业化项目	山东	建成	公司已报送《东营市固定资产投资项目节能评估申请表》（编号：东开能审 2016056-x），并取得审查意见：项目总能耗 59.5 吨标煤/年，低于东营经济开发区万元 GDP 能耗水平（“十二五”目标：0.71 吨标煤），项目设计方案、生产工艺和设备选型符合相关节能要求，同意该项目建设。
8		年产 20 万平方米超大型中空结构高强复合材料制品项目	山东	建成	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 843.46 吨标准煤（当量值），其中电力消费量 144.62 万千瓦时，按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》〔发改环资规〔2017〕1975 号）要求，该项目可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
9		年产 5 万吨高端复合材料制品	山东	建成	东营经济技术开发区经济发展局出具《关于胜利油田新大管业科技发展有限责任公司年产 5 万吨高端复合材料制品项目节能评估的审查意见》（东开能审〔2019〕001 号），同意该项目节能评估报告。
10		高端复合材料及配套产品、服务项目	山东	建成	东营经济技术开发区行政市批服务局出具《关于对<胜利油田新大管业科技发展有限责任公司高端复合材料及配套产品、服务项目节能报告>的审查意见》（东开审批字〔2020〕210 号），同意该项目节能评估报告。
11		石油装备深加工项目	山东	在建	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 858.78（小于 1000）吨标准煤（当量值），其中电力消费量 320（小于 500）万千瓦时，按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，

序号	公司名称	项目名称	项目所在省份	建设状态	节能审查程序履行情况
					已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
12		防腐增强材料及特种设备生产项目	山东	在建	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 246（小于 1000）吨标准煤（当量值），614 吨标准煤（等价值），其中电力消费量 200（小于 500）万千瓦项目按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
13		军工纤维增强复合材料产品生产项目	山东	在建	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 747.32（小于 1000）吨标准煤（当量值），800.51 吨标准煤（等价值）其中电力消费量 28.89（小于 500）万千瓦时，按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
14	山东新诺	玻璃钢容器类产品生产项目	山东	建成	公司已报送《固定资产投资项目节能登记表》（编号：东开能审 2016043-x），项目总能耗 102.49 吨标煤/年，东营经济技术开发区经济发展局同意备案。
15		年产 2000 吨高端安全环保类产品研发、生产及应用	山东	建成	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 92.1（小于 1000）吨标准煤（当量值），92.1 吨标准煤（等价值），其中电力消费量 75（小于 500）万千瓦时。项目按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。
16	新疆胜新	碳纤维高端复合材料石油装备项目	新疆	建成	公司内部交接文件时由于疏忽，导致节能审查相关文件遗失，已取得主管节能部门的合规证明。
17		碳纤维高端复合材料石油装备项目扩产工程	新疆	建成	公司出具《不单独进行节能审查的固定资产投资项目能耗说明和节能承诺》，项目建成达产运营期年综合能源消费量 12.29 吨标准煤（当量值），其中电力消耗量 10 万千瓦时。项目按照《国家发展改革委关于印发<不单独进行节能审查的行业目录>的通知》（发改环资规〔2017〕1975 号）要求，可不编制单独的节能报告，已在项目可行性研究报告或项目申请报告中对项目能源利用情况、节能措施情况和能效水平进行分析。

东营经济技术开发区经济发展部于 2024 年 8 月 20 日出具合规证明，说明自 2021 年 1 月 1 日起至本证明出具之日，未发现新大材料在建项目在节能审查方面存在违法违规行为而被处罚的情形。

新疆维吾尔自治区克拉玛依市白碱滩区发展和改革委员会于 2024 年 8 月 23 日出具合规证明，说明新疆胜新自成立之日起至本证明出具之日，已建项目节能措施和能耗指标等落实情况符合国家标准，在节能审查方面不存在违法违规行为，也不存在因违反能源消费双控、节能审查相关事宜而受到责令停止生

产、使用、责令限期改造、责令关闭、罚款等处罚措施的情形。

综上，公司及控股子公司已建、在建生产项目满足项目所在地能源消费双控要求，除新疆胜新“碳纤维高端复合材料石油装备项目”的节能手续遗失外，其他项目均已按规定办理固定资产投资项目节能审查手续，公司已取得东营经济技术开发区经济发展部和白碱滩区发展和改革委员会出具的节能方面的合规证明。

（二）公司的主要能源资源消耗情况以及是否符合当地节能主管部门的监管要求

报告期内，公司及控股子公司生产经营所需主要能源为电、水、天然气，报告期内，公司及控股子公司主要能源资源消耗情况如下表：

项目		2023 年度			2022 年度		
		新大材料	新疆胜新	合计	新大材料	新疆胜新	合计
电	用电量（万千瓦时）	1,881.28	48.20	1,929.48	1,548.11	38.55	1,586.66
	折标准煤（吨）	2,312.09	59.24	2,371.33	1,902.63	47.38	1,950.01
水	用水量（万吨）	30.19	0.52	30.71	22.31	0.40	22.71
	折标准煤（吨）	77.61	1.34	78.95	57.35	1.03	58.37
天然气	用气量（万立方米）	332.74	15.95	348.69	211.07	7.03	218.10
	折标准煤（吨）	4,425.43	212.14	4,637.57	2,807.17	93.50	2,900.67
电、水、天然气耗用量合计折标准煤（吨）		6,815.13	272.71	7,087.84	4,767.15	141.91	4,909.06
营业收入（万元）		81,214.86			65,620.34		
公司平均能耗（吨标准煤/万元）		0.09			0.07		
我国单位 GDP 能耗（吨标准煤/万元）		0.55			0.56		

注 1：根据《综合能耗计算通则》（GB/T2589-2020），能源折算标准煤的系数为：1.00 万千瓦时电=1.229 吨标准煤；1.00 万吨水=2.571 吨标准煤；1.00 万立方米天然气=13.300 吨标准煤；

注 2：国内单位 GDP 能耗数据来源于 Wind。

报告期内，公司及控股子公司换算成标准煤为计算单位的年综合能源消耗量分别为 4,909.06 吨、7,087.84 吨。2022 年度新大材料及子公司新疆胜新年综合能源消耗量总量均在五千吨标准煤以下；2023 年度新大材料年综合能源消耗量总量在一万吨标准煤以下，新疆胜新年综合能源消耗量总量在五千吨标准煤以下。公司及控股子公司平均能耗情况显著低于相应年度我国单位 GDP 能耗，

符合国家节能减排的政策概念。公司已建、在建项目已按照相关要求进行了节能审查，主要能源消耗情况符合当地监管要求。

公司及控股子公司已建、在建生产项目满足项目所在地能源消费双控要求，除新疆胜新“碳纤维高端复合材料石油装备项目”的节能手续遗失外，其他项目均已按规定办理固定资产投资项目节能审查手续，公司已取得东营市经济技术开发区经济发展部和克拉玛依市白碱滩区发展和改革委员会出具的节能方面的合规证明。

综上，公司及控股子公司平均能耗情况显著低于相应年度我国单位 GDP 能耗，符合国家节能减排的政策概念，主要能源消耗情况符合当地监管要求。

【主办券商及律师回复】

（一）请主办券商及律师按照《规则适用 1 号》1-12 环境保护相关要求进行核查并发表意见

主办券商及律师已按照《规则适用 1 号》1-12 环境保护相关要求进行核查，公司所处行业不属于重污染行业，公司和子公司新疆胜新均未被当地环保监管部门列入重点排污单位名录，公司和子公司已建和在建项目均已履行环境影响评价程序，已取得环评批复，已建项目均已办理环保验收手续，公司及子公司现有工程环保设施正常有效运转，公司及子公司建立了完善的环保措施，运行状况良好；公司及子公司生产过程中的污染物主要有废气、废水、固体废物、噪声，公司已配备相应的污染物治理设施，办理了排污许可证，公司按照规定排放污染物，符合环评文件中对于污染物排放标准和总量控制的要求；公司及子公司不存在环境污染事件，也不存在因环保受到行政处罚的情形，不存在重大违法违规、不需要整改，不存在环保方面的重大负面舆情；公司生产过程中产生的危险废弃物均委托有资质的单位进行无害化处理。

（二）对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅《公开转让说明书》，查阅《国民经济行业分类（GB/T 4754—2017）》查阅《产业结构调整指导目录（2024 年本）》，查阅相关产业政策及国家地方

产业规划，查阅《国务院关于进一步加强淘汰落后产能工作的通知》等规范性文件，查阅《环境保护综合名录（2021 年版）》中收录的“高污染、高环境风险”产品，与公司产品进行比对分析，查阅《东营市人民政府关于划分高污染燃料禁燃区的通告》及《克拉玛依区人民政府关于调整高污染燃料禁燃区范围的通告》，查阅公司及子公司的建设项目环境影响报告表及环评批复、竣工环保验收报告；

（2）查阅《建设项目主要污染物排放总量指标审核及管理暂行办法》等法律规定，查阅公司建设项目总量确认书及环评文件中有关污染物排放总量的内容；了解公司生产经营中涉及环境污染的主要处理设施及处理能力、治理设施的技术或工艺先进性、运行情况，查阅污染处理效果监测记录，查阅公司及控股子公司的《排污许可证》，查阅公司环保主管机关出具的证明文件，登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、中华人民共和国生态环境部、新大材料及其子公司环境主管部门等网站核查公司环保合规情况，是否发生过环保事故或重大群体性环保事件，通过百度搜索、微信搜索、环保主管部门官方网站，以公司及控股子公司名称关键词进行搜索，查询公司是否有环保情况的负面媒体报道；取得了报告期内公司环保投资及费用成本支出明细；

（3）查阅关于能源消费双控要求的相关规定；查阅公司已建、在建项目的固定资产投资项目节能审查意见、节能登记表、节能承诺等，查阅东营经济技术开发区经济发展部和白碱滩区发展和改革委员会出具的节能方面的合规证明；查阅公司报告期内主要能源消耗统计表。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司的生产经营符合国家产业政策，已纳入相应产业规划布局，公司主营业务属于《产业结构调整指导目录（2024 年本）》规定的鼓励类产业，不属于限制类、淘汰类产业，亦不属于落后产能；公司产品不属于“高污染、高环境风险”产品；公司及控股子公司位于山东省东营市的部分已建、在建生产项目位于《高污染燃料目录》划定的高污染燃料禁燃区内，但公司及控股子公司主要使用的能源为电力、水和天然气，不涉及《高污染燃料目录》中的高污染燃料，故公司及控股子公司不存在禁燃区内燃用相应类别的高污染燃料的情

形，无需整改，报告期内未受到相关行政处罚；

（2）公司及控股子公司现有工程均在环评文件中明确了主要污染物总量指标控制内容或主要污染物排放量，并取得环境保护主管部门的环评批复，已建生产项目均已履行了必要的环保审批程序，均已通过竣工环境保护验收或自主验收，公司现有工程均已落实污染物总量削减替代要求；公司已说明生产经营中涉及的主要污染物名称、主要处理设施及处理能力，治理设施的技术或工艺先进性，主要污染物治理设施正常运行，处理效果监测记录保存妥善；公司持有的《排污许可证》覆盖报告期，不存在未按照建设进度办理排污许可证或固定污染源登记即投入使用的情形，报告期内，公司按照规定排放污染物，不存在环境污染，亦不存在因违反环保相关法律法规及规范性文件的规定而受到行政处罚的情形；公司不属于重污染行业，报告期内公司环保投入、环保相关成本费用与处理公司生产经营所产生的污染相匹配；公司未发生过环保事故或重大群体性环保事件，不存在公司环保情况的负面媒体报道；

（3）公司及控股子公司已建、在建生产项目满足项目所在地能源消费双控要求，除新疆胜新“碳纤维高端复合材料石油装备项目”的节能手续遗失外，其他项目均已按规定办理固定资产投资项目节能审查手续，公司已取得东营经济技术开发区经济发展部和白碱滩区发展和改革委员会出具的节能方面的合规证明；公司及控股子公司平均能耗情况显著低于相应年度我国单位 GDP 能耗，符合国家节能减排的政策概念，主要能源消耗情况符合当地监管要求。

问题 6、收入构成及真实性分析

根据申报材料，（1）公司业务发展主要面向国内油田市场、国际油田市场以及非油田市场（军工、海洋、电力、煤炭、市政交通）三大市场板块，主要应用于石油、市政交通、煤炭、军工、海洋、电力等行业。（2）主营业务收入-纤维增强复合材料制品销售收入增长 15,193.07 万元、涨幅 27.87%，主要系复合材料缠绕制品-管道类产品、复合材料拉挤制品-抽油杆的收入增长，其他产品销售收入均有下滑。金属管道防腐蚀及修复加工服务收入、其他业务收入小幅上涨。（3）报告期内，公司存在向关联方新大安装销售管道类产品和提供防腐蚀加工服务的情况，报告期累计金额分别为 1,516.87 万元、2,226.51 万元。（4）报告期内，公司外销收入占营业收入的比重分别为 10.99%和 17.63%，境外销售市场主要为中东、澳大利亚等海外国家和地区。公司收入按照产品最终使用客户所在国家或地区分类，公司在境外的销售收入占营业收入的比重分别为 18.95%和 47.71%。

（1）收入构成及波动合理性。请公司：①按照应用领域说明各期主要客户构成、收入金额、占比及毛利率波动情况，并结合下游市场空间、客户需求变动等分析不同领域收入波动的合理性。②结合客户需求波动、产品生命周期、竞争优势及替代竞品等情况分析不同产品收入波动趋势不一的合理性。③说明金属管道防腐蚀及修复加工服务的应用场景、主要客户、服务期限及收入确认情况（是否存在收入跨期）；该服务是否系销售纤维增强复合材料制品提供的配套服务，合同签订（是否与产品销售同时签订或为同一合同）、是否与产品销售存在一一对应关系，说明提供服务所需的关键资源要素及后续获取收入的持续性。④说明其他业务收入的具体构成、金额、占比、毛利率及波动合理性。⑤分别说明向关联方新大安装销售产品的类别、金额、占比、毛利率情况，提供防腐蚀加工服务所属的营业收入类别，对比向非关联方销售同类产品、提供同类服务的定价差异及毛利率情况，分析向新大安装销售定价的公允性及毛利率差异合理性。⑥结合国企客户采购审批流程、立项周期、下单周期、资金拨付周期等分析公司收入是否存在季节性因素，如是，请补充披露各季度收入实现情况，并进行风险揭示。

（2）外销收入真实性。请公司：①说明境外销售业务的基本情况，包括境

外销售的国家及地区、主要客户名称、客户性质（是否贸易商）、合作开始时间、销售内容、销售金额、毛利率、定价原则、信用政策、退换货政策等，并结合上述情况和境外市场需求、竞争格局、客户资源获取，分析外销收入大幅上涨的原因与合理性。②量化外销回款、发货验收单据、出口报关单证、货运提单、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口免抵退税金额、运费及保险费等与外销收入的匹配性。③说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

请主办券商及会计师按照《规则适用 1 号》1-18 境外销售相关要求，对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查证据和核查结论。

【公司回复】

一、收入构成及波动合理性

（一）按照应用领域说明各期主要客户构成、收入金额、占比及毛利率波动情况，并结合下游市场空间、客户需求变动等分析不同领域收入波动的合理性。

报告期各期，公司营业收入按照应用领域划分如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
石油	76,134.67	93.74%	35.35%	55,384.41	84.40%	32.92%
市政交通	2,398.67	2.95%	20.06%	4,920.85	7.50%	20.34%
煤炭	2,335.63	2.88%	45.49%	1,779.38	2.71%	24.72%
军工	145.23	0.18%	6.79%	2,908.87	4.43%	38.49%
海洋	83.45	0.10%	35.02%	213.27	0.33%	41.54%
电力及其他	117.21	0.14%	14.56%	413.55	0.63%	29.19%
合计	**81,214.86**	**100.00%**	**35.11%**	**65,620.34**	**100.00%**	**32.01%**

注：以上毛利率计算不包括停工损失。

由上表可知，公司产品主要应用领域为石油行业，同时还涉足市政交通、煤炭、军工等领域。

从行业领域看，公司石油行业的毛利率分别为 32.92%、35.35%，呈上涨趋

势。市政交通、电力及其他领域的毛利率较低，主要系受该类领域的客户预算充裕程度的整体影响，毛利空间较低，同时销售量也较小，规模效应较差。

2023 年度，煤炭领域的毛利率增长较大，煤炭领域产品主要系出口至澳大利亚，受澳大利亚煤炭行业景气恢复的影响，对玻璃钢管道的需求增长，毛利空间增大，同时也受到美元兑人民币汇率上升的影响。

公司各领域的主要客户、收入占比、毛利率等情况如下：

1、石油领域

公司在石油领域的主要客户收入情况如下：

单位：万元

石油领域 2023 年度主要客户收入						
序号	**客户名称**	**是否关联方**	**销售内容**	**金额**	**占石油领域比例**	**毛利率**
1	中石化下属单位	否	玻璃钢管道	27,788.87	36.50%	42.81%
2	派克赛斯	否	玻璃钢管道	14,468.39	19.00%	34.75%
3	中石油下属单位	否	玻璃钢管道	10,456.43	13.73%	37.84%
4	科瑞	否	玻璃钢管道	7,556.50	9.93%	24.24%
5	WISE TREE TECHNOLOGY DMCC（以下简称“WISE TREE”）	否	玻璃钢管道	6,575.85	8.64%	19.58%
合计				**66,846.04**	**87.80%**	**/**

注：派克赛斯、WISE TREE、科瑞属于贸易商客户。

续上表：

石油领域 2022 年度主要客户收入						
序号	**客户名称**	**是否关联方**	**销售内容**	**金额**	**占石油领域比例**	**毛利率**
1	中石化下属单位	否	玻璃钢管道	28,719.32	51.85%	36.54%
2	中石油下属单位	否	玻璃钢管道	12,263.18	22.14%	30.97%
3	科瑞	否	玻璃钢管道	2,747.60	4.96%	26.29%
4	陕西佳玉工贸有限公司（以下简称“佳玉工贸”）	否	玻璃钢管道	2,420.47	4.37%	21.90%
5	安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司	否	玻璃钢管道	2,222.28	4.01%	24.95%
合计				**48,372.85**	**87.34%**	**/**

注：科瑞、佳玉工贸属于贸易商客户。

报告期各期，公司在石油领域的客户包括直接客户以及贸易商客户，直接客户中石化、中石油的收入较为稳定，报告期各期合计为 40,982.50 万元、38,245.30 万元。2023 年度，石油领域的收入增长主要由贸易商收入带动。

报告期各期，公司石油行业的毛利率分别为 32.92%、35.35%，呈上涨趋势，主要系受到原材料采购价格下降的影响，单位成本较上年下降。

石油领域的市场空间发展潜力较大，具体如下：

2021 年以来，全球较多国家逐步恢复生产经营，疫情给经济带来的不利影响逐渐消除，全球石油消费迅速增长。根据 OPEC 预测，未来 20 年全球石油消费量将增加 16%，并在 2045 年达到 1.16 亿桶/日。

2023 年 4 月 14 日，国家能源局印发《2023 年能源工作指导意见》，意见要求夯实化石能源生产供应基础，积极推动玛湖、富满、巴彦及渤海等原油产能项目上产，加快建设陕北、川南、博孜—大北等重要天然气产能项目。抓紧抓实“五油三气”重点盆地及海域的油气增产上产，推动老油气田保持产量稳定，力争在陆地深层、深水、页岩油气勘探开发、CCUS 促进原油绿色低碳开发等方面取得新突破。

结合国家上述政策以及企业发展规划，我国在原油勘探开采领域将逐步形成以中石化、中石油、中海油为核心，国家政策助推的破局阵势，原油产量及配套基础设施将得到会得到进一步的提升。随着政策对石油勘探开采的支持、原油产量的逐步回升将进一步刺激开采设施及运输的市场空间。

全国各大油气田、炼化领域每年金属管道用量超过 40 万公里，因腐蚀问题大大降低了钢管的使用寿命，停工停产导致的经济损失更是难以估量。纤维增强复合材料具有耐腐蚀、寿命长、垢蜡质轻高强等特点，已在油田地面工程建设、地面集输系统、污水注入等领域广泛应用，从根本上解决了油田采出液存储、处理、输送过程中的腐蚀问题，而目前石油输送管道中非金属复合材料的使用率仍然较低，纤维增强复合材料的使用有较大的市场空间。

此外，根据国家发改委和国家能源局联合印发的《中长期油气管网规划》（2016-2025），到 2025 年全国长输油气管网规模将达到 24 万公里，原油、成品油、天然气管网里程分别达到 3.7 万公里、4.0 万公里和 16.3 万公里，全国省市区成品油、天然气干线管网全部连通；争取 2030 年基本建成现代油气管网体

系。纤维增强复合材料高压管道凭借耐高温高压、防腐性强等优点，广泛应用于石油天然气等能源的输送。油气管网建设将助力上游行业市场容量扩增，为高压管道产品带来广阔的市场前景。

综上，公司产品在石油领域的市场空间潜力较大，公司石油领域收入增长具有合理性。

2、市政交通领域

公司在市政交通领域的主要客户收入情况如下：

单位：万元

市政交通领域 2023 年度主要客户收入						
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占市政交通领域比例	毛利率
1	中石化下属单位	否	玻璃钢管道	1,388.49	57.89%	40.58%
2	合肥凯泉电机电泵有限公司	否	复合材料大型储罐	550.94	22.97%	-8.90%
3	胜利油田新邦建设开发有限责任公司	否	玻璃钢管道	219.85	9.17%	27.78%
合计				**2,159.28**	**90.02%**	**/**

注：市政交通选取前三名列示，第四名及以后的客户金额较小。

续上表：

市政交通领域 2022 年度主要客户收入						
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占市政交通领域比例	毛利率
1	中石化下属单位	否	玻璃钢管道、储罐等	1,467.75	29.83%	12.12%
2	胜利油田新邦建设开发有限责任公司	否	玻璃钢管道	1,304.71	26.51%	40.55%
3	合肥凯泉电机电泵有限公司	否	复合材料大型储罐	1,037.15	21.08%	26.88%
合计				**3,809.61**	**77.42%**	**/**

注：市政交通选取前三名列示，第四名及以后的客户金额较小。

中石化下属的河北绿源地热能开发有限公司等主要从事市政交通行业，2023 年度，公司市政交通领域的毛利率较上年提升，主要系 2023 年度销售的产品为环氧玻璃钢管道，2022 年的产品包括夹砂玻璃钢管道、储罐等，销售的产品不同导致毛利率出现差异。

2023 年度，合肥凯泉电机电泵有限公司的毛利率为-8.90%，主要受到该客

户石家庄泵站工程、黑河泵站工程的影响，石家庄泵站工程施工周期较长，处于雨季，天气情况较为恶劣，温度和湿度影响泵站的质量，产品完工后，出现质量瑕疵，公司根据客户的要求对泵站进行了修整，延长了周期，耗用材料增多，导致成本较高；黑河泵站工程地址位于松花江边，地下水位较高，泵站完成后，地下水位上升导致罐体被淹，浮力导致罐体撕裂，后续对泵站进行拆除重制，耗用材料较多，成本较高。

3、军工领域

公司在军工领域的主要客户收入情况如下：

单位：万元

军工领域 2023 年度主要客户收入						
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占军工领域收入比例	毛利率
1	D 客户	否	RTM 制品、复合材料模压制品	53.25	36.67%	24.51%
2	E 客户	否	拉挤型材等	46.15	31.78%	-25.74%
3	F 客户	否	复合材料模压制品、材料销售	25.23	17.37%	12.49%
合计				**124.63**	**85.82%**	/

续上表：

军工领域 2022 年度主要客户收入						
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占军工领域收入比例	毛利率
1	F 客户	否	玻璃钢道面板	2,560.54	88.03%	36.86%
2	G 客户	否	复合材料筒体	207.88	7.15%	67.84%
3	E 客户	否	环氧玻璃钢管道等	140.18	4.82%	24.54%
合计				**2,908.60**	**99.99%**	/

注：F 客户的交易金额包括 C 客户及其他下属的单位。

2023 年度，公司军工领域的收入下降，主要系公司 2023 年没有中标 C 客户的订单，来自该客户的收入较上年下降 2,543.63 万元。2023 年度，军工产品毛利率下降，主要系竞争加剧，毛利空间下降，同时 2023 年度销售的产品主要包括 RTM 制品、复合材料模压制品、拉挤型材等毛利率较低的产品，也拉低了 2023 年度的毛利率空间。

近 10 年来，国内国防支出一直保持适度稳定增长，2023 年中央国防预算增长目标 9.3%，达到 15,854.2 亿元。未来，按照国防建设的规划，将加快建设

现代化后勤，实施国防科技和武器装备重大工程，加速科技向战斗力转化，巩固提高一体化国家战略体系和能力，国防预算将持续保持较高的增长，复合材料作为军工的基础材料，也将迎来“黄金时代”。

军工新材料是高端武器装备发展的先决要素，复合材料相较于传统金属材料具有质量轻、强度高、耐腐蚀、耐疲劳等优点，被广泛应用于火箭、导弹、军用飞机、个体防护、后勤保障等军工领域。

公司生产的高强复合材料垫板、高强复合材料道面板可用于航空应用救援、飞机跑道的抢修抢建。产品通过直接展开架设来代替传统的湿作业抢修抢建，时间短、见效快，将可以大幅提升我军机场网的保障韧性，满足我军机场设施的装备化、器材化建设实现“修的快、运的走”的要求。该产品目前处于试验和推广阶段，具有广阔的市场空间。

因此，公司产品在军工领域的市场空间潜力较大。

4、煤炭领域

煤炭领域的客户主要由中石化下属的海外公司 SINOPEC INTERNATIONAL (AUSTRALIA) PTY.LTD.及 CHINA PETROCHEMICAL SUPPLIES & EQUIPMENT (TIANJIN) CO.,LTD 构成，煤炭领域来自中石化的收入分别为 1,243.21 万元、1,648.36 万元，占煤炭领域的比例分别为 69.87%、70.57%，毛利率分别为 31.98%、40.79%。2023 年度，煤炭领域的收入和毛利率均增长，主要受到澳大利亚煤炭行业景气恢复的影响，对玻璃钢管道的需求增长，同时产品外销毛利空间大，美元兑人民币汇率上升也对毛利率有提升作用。

综上，公司 2023 年度的收入增长主要由石油领域带动。市政交通、军工等领域的收入下滑。在非油田市场板块（军工、海洋、电力、煤炭、市政交通等），公司产品具有广阔的市场应用前景，但公司目前在非油田市场板块处于市场开拓前期，市场潜力尚未充分释放，收入呈现一定的波动性，公司未来将在军工、煤炭等领域持续发力，加大市场开拓力度。

综上，公司不同领域收入波动具有合理性。

（二）结合客户需求波动、产品生命周期、竞争优势及替代竞品等情况分析不同产品收入波动趋势不一致的合理性

报告期内，公司各类产品的收入波动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	增长率	金额	占比
一、主营业务收入	**77,436.65**	**95.35%**	**24.80%**	**62,048.13**	**94.56%**
（一）纤维增强复合材料制品	**69,709.21**	**85.83%**	**27.87%**	**54,516.14**	**83.08%**
1. 复合材料缠绕制品	65,111.74	80.17%	43.15%	45,483.40	69.31%
（1）管道类产品	59,957.85	73.83%	55.53%	38,549.43	58.75%
（2）容器类产品	4,898.55	6.03%	-17.76%	5,956.35	9.08%
（3）其他缠绕制品	255.34	0.31%	-73.88%	977.62	1.49%
2. 复合材料拉挤制品	3,011.26	3.71%	-9.16%	3,314.97	5.05%
（1）抽油杆	2,433.66	3.00%	2.49%	2,374.57	3.62%
（2）拉挤型材	577.60	0.71%	-38.58%	940.40	1.43%
3. 复合材料模压制品	482.73	0.59%	-50.45%	974.27	1.48%
（1）高强复合材料垫板	303.84	0.37%	-57.78%	719.72	1.10%
（2）其他模压产品	178.89	0.22%	-29.72%	254.55	0.39%
4. RTM 制品	1,103.48	1.36%	-76.74%	4,743.49	7.23%
（1）高强复合材料道面板	52.32	0.06%	-97.94%	2,543.63	3.88%
（2）高强复合材料内胆	1,051.16	1.29%	-52.22%	2,199.87	3.35%
（二）金属管道防腐蚀及修复加工服务	**7,727.44**	**9.51%**	**2.59%**	**7,531.99**	**11.48%**
二、其他业务收入	**3,778.21**	**4.65%**	**5.77%**	**3,572.21**	**5.44%**
合计	**81,214.86**	**100.00%**	**23.76%**	**65,620.34**	**100.00%**

由上表可知，管道类产品、抽油杆、金属管道防腐蚀及修复加工服务、其他业务收入分别较上年增长 55.53%、2.49%、2.59%、5.77%。容器类产品、其他缠绕制品、拉挤型材、复合材料模压制品、RTM 制品等收入分别较上年下降。

报告期内，公司主营业务各类产品的生命周期、竞争优势等情况如下表：

产品类别	产品生命周期	替代竞品
（一）纤维增强复合材料制品	/	/
1. 复合材料缠绕制品	/	/
（1）管道类产品	成长期	金属类管道

产品类别	产品生命周期	替代竞品
（2）容器类产品	引入期	金属类储罐
（3）其他缠绕制品	引入期	金属类制品
2. 复合材料拉挤制品	/	/
（1）抽油杆	引入期	金属类抽油杆
（2）拉挤型材	引入期	金属、木材、水泥等制品
3. 复合材料模压制品	/	/
（1）高强复合材料垫板	引入期	钢板、水泥垫板、木质垫板、玻璃钢板等
（2）其他模压产品	引入期	水泥瓦、彩钢瓦、铸铁井盖、水泥井盖、金属围堰、水泥围堰等
4. RTM 制品	/	/
（1）高强复合材料道面板	引入期	金属板
（2）高强复合材料内胆	引入期	金属储罐、手糊玻璃钢等
（二）金属管道防腐蚀及修复加工服务	**成熟期**	**/**

公司各类产品的竞品主要为金属类制品，与金属类制品相比，公司生产的产品具有耐腐蚀、不生锈、使用寿命长、化学结构稳定、保护水质、内壁光滑、水力学性能好、重量轻、强度高、绝缘性能佳、维护成本低等优势，在石油化工、市政交通等行业得到了广泛的应用，系金属类产品的替代竞品。

从产品生命周期看，管道类产品属于成长期，国内油田客户对玻璃钢管道产品的需求在经历了增长期之后，目前境内整体需求趋于平稳，但境外客户对玻璃钢管道产品的需求旺盛，市场潜力较大，因此公司管道类产品仍具有较大的增长驱动力，属于成长期。

金属管道防腐蚀及修复加工服务属于成熟期，该服务主要场所为公司工业园，客户将需要进行防腐等处理的金属管道运输至公司工业园，公司工人对该类金属管道进行防腐处理等作业，受到运输距离及成本、处理场所、熟练工人、区域市场保护等因素的制约，市场增长潜力有限，属于成熟期。

除了管道类产品属于成长期、金属管道防腐蚀及修复加工服务属于成熟期之外，公司其他类型的产品均属于引入期，处于市场开拓的阶段，订单未充分放量，业务收入存在波动性。

管道类产品系公司的核心产品，2023 年度由于贸易商客户采购量较大，管道类产品收入大幅增长。近年来，A 公司的相关管线更换工程项目对玻璃钢管

道的采购需求激增，此外，中石油伊拉克分公司在伊拉克哈法亚油田运营业务，由于该油田地质环境复杂，管道容易腐蚀，对油井注水用途的玻璃钢管线需求量较大，具有 A 公司、伊拉克哈法亚油田相关资源及业务资质的公司（即公司的贸易商客户）从公司采购大量的玻璃钢管道产品并销售给下游终端客户，以满足终端客户对玻璃钢管道的需求。

抽油杆、金属管道防腐蚀及修复加工服务、其他业务收入较上年略有增长。公司生产的碳纤维连续抽油杆和高强玻纤连续抽油杆是行业领先的创新产品，提高了油田开采效率，降低了设备能耗，是传统金属抽油杆的优秀替代产品，特别是在超深油井、高腐蚀及高能耗油井具有明显的优势，因此，在超深油井、高腐蚀及高能耗油井应用前景较好，但是由于其单价较贵，客户在普通油井中使用普通的抽油杆足以满足其生产需求，因此公司抽油杆产品增长率较小，订单潜力未充分释放。

2023 年度，公司金属管道防腐蚀及修复加工服务收入较上年增长 2.59%，整体上比较稳定。近年来，公司油田客户对油管产品进行技术提升，对金属防腐蚀加工服务的需求比较稳定，同时对内涂防腐修复油管、内衬防腐修复油管、对抽油杆及接箍进行修复等加工服务的需求增加。

公司其他业务收入主要为技术转让与技术服务收入、材料销售收入、垫板租赁业务、碳杆作业服务收入等。2023 年度，公司其他业务收入增长 5.77%，主要得益于公司材料销售业务收入较上年增长 748.41 万元。2023 年度公司外销收入增长较快，公司向境外客户销售玻璃钢管道等产成品的同时，也向境外客户出售了三向布、电动工具、环氧树脂等原材料，境外客户采购此类原材料作为其安全库存，以应对日常消耗及维修等突发情况。

2023 年度，公司容器类产品、其他缠绕制品、拉挤型材、复合材料模压制品及 RTM 制品的收入均较上年大幅下降，一方面，此类产品处于引入期，即业务开拓前期，客户和订单不稳定，波动性较大；另一方面，复合材料模压制品、RTM 制品的应用场景特殊、市场容量较小，复合材料模压制品主要用于临建道路的快速铺设和作业平台的搭建，解决重型设备的通行和作业问题，RTM 制品主要应用在军工领域快速铺设路面。复合材料模压制品、RTM 制品均着力于解决“特殊问题、突发情况”，因此在市场开拓方面存在一定的难度。

综上，公司不同产品收入的波动趋势不一致具有合理性。

（三）说明金属管道防腐蚀及修复加工服务的应用场景、主要客户、服务期限及收入确认情况（是否存在收入跨期）；该服务是否系销售纤维增强复合材料制品提供的配套服务，合同签订（是否与产品销售同时签订或为同一合同）、是否与产品销售存在一一对应关系，说明提供服务所需的关键资源要素及后续获取收入的持续性。

1、金属管道防腐蚀及修复加工服务的应用场景

公司金属管道防腐蚀及修复加工服务的应用场景主要包括金属管道的除锈、防腐蚀及修复加工等，客户将已经生锈腐蚀的金属管道交给公司，公司对其进行除锈、防腐蚀处理等服务，或客户将全新的金属管道交给公司，公司对其进行防腐蚀处理，或客户的管杆已经损坏、变形，公司对该类管杆进行修复加工、清洗等。

2、金属管道防腐蚀及修复加工服务的主要客户

报告期内，公司金属管道防腐蚀及修复加工服务的主要客户如下：

单位：万元

2023 年度主要客户收入			
序号	客户名称	金额	占金属管道防腐蚀及修复加工服务比例
1	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	3,447.22	44.61%
2	胜利油田新大安装工程有限公司	2,117.39	27.40%
3	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	1,429.04	18.49%
合计		**6,993.65**	**90.50%**

注：上表选取前三名列示，第四名及以后的客户金额较小。

续上表：

2022 年度主要客户收入			
序号	客户名称	金额	占金属管道防腐蚀及修复加工服务比例
1	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	3,403.41	45.19%
2	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	1,754.80	23.30%
3	胜利油田新大安装工程有限公司	1,506.90	20.01%

2022 年度主要客户收入			
序号	客户名称	金额	占金属管道防腐蚀及修复加工服务比例
合计		6,665.11	88.49%

注：上表选取前三名列示，第四名及以后的客户金额较小。

如上表所示，金属管道防腐蚀及修复加工服务的主要客户包括中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂、中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处、胜利油田新大安装工程有限公司等，来自上述三个公司的收入合计占金属管道防腐蚀及修复加工服务收入的比例分别为 88.49%、90.50%。

3、金属管道防腐蚀及修复加工服务的服务期限及收入确认情况

公司通常按年或批次与客户签订防腐蚀及修复加工合同订单，因此服务期限为年度或该批次。

公司按照加工标的经客户验收合格，并取得客户针对已完成工作量的确认单据时方能确认加工服务收入，收入确认具有真实性、准确性及完整性，不存在收入跨期的情况。

4、金属管道防腐蚀及修复加工服务不属于销售纤维增强复合材料制品提供的配套服务，与产品销售不存在一一对应关系

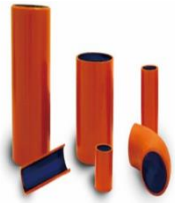
金属管道防腐蚀及修复加工服务是独立业务，加工对象系金属类管杆，因公司不生产金属类管杆，故此加工服务不属于销售纤维增强复合材料制品提供的配套服务，加工合同不与产品销售同时签订，亦不属于同一合同，与产品销售不存在一一对应关系。

5、说明提供服务所需的关键资源要素及后续获取收入的持续性

公司提供金属管道防腐蚀及修复加工服务所需的关键资源要素包括成熟的加工工艺、功能先进的防腐蚀产品等，具体如下：

金属管道防腐蚀加工服务是将防腐蚀材料通过物理、化学反应与管道内、外壁紧密结合形成防腐层，显著提升了金属管道的耐腐蚀性及耐磨性，主要分为内防和外防两种形式。此外，公司还提供金属管道、抽油杆修复加工服务。

公司提供的金属管道防腐蚀加工服务形成的主要产品如下图所示：

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性
	内涂防腐油管	用于油田井下采油、注水管柱系统，输送油井采出液、污水等腐蚀性介质，具有耐原油污水、二氧化碳及硫化物腐蚀，耐磨损，抗高温高压，涂层疏水疏油，有效减缓水垢蜡质沉积附着等特点。	公司研制的“抗磨抗腐内涂层防腐油管”产品应用改性高分子聚合物特种防腐材料，具有优异的耐高温高压、耐磨、抗腐蚀、抗垢蜡沉积等特点。
	内衬防腐油管	用于油田井下有杆采油系统，用于腐蚀、偏磨工况，输送原油污水等高腐蚀性采出液，具有耐磨、耐冲击、流体阻力低、减缓垢蜡沉积，解决管、杆偏磨等特点。	产品采用“管中管”结构，塑/钢复合工艺，衬管使用超高分子量聚乙烯、改性聚酮等功能性高分子聚合物材料，使产品具有优异的耐腐蚀、耐磨损的特点。
	玻璃釉内防腐管道	应用于油田集输、注水系统的地面管网，输送高含固体颗粒物的流体介质，包括原油集输、污水输送等。具有耐冲刷、耐磨损、耐高温高压腐蚀等特点。	公司研制的“玻璃釉内防腐管道”产品采用自主研发的非晶态陶瓷涂料，管道连接采用先进的耐蚀合金管端堆焊免补口连接技术，使产品具有耐高温、耐腐蚀、耐磨、化学结构稳定等特点。
	外防腐管道	应用于石油、化工、市政水利等各种用途地面管网，用于管道外腐蚀工况，具有耐冲击、耐腐蚀、长寿命等特点。	公司研制的“3PE 外防腐管道”产品采用三层结构一体化成型加工工艺，使用改性热塑性高分子树脂、重防腐涂料等先进材料，具有抗冲击、耐腐蚀性能优异，长寿命的特点。

公司油田客户金属类管杆的存量较大，随着时间的流逝，金属类管杆易生锈、易被腐蚀的特点愈加明显，因此油田客户对金属管道防腐蚀及修复加工服务的需求具有持续性。

（四）说明其他业务收入的具体构成、金额、占比、毛利率及波动合理性。

报告期各期，公司其他业务收入分类如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
1、技术转让与技术服务收入	1,128.74	29.88%	60.91%	1,165.28	32.62%	66.81%

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
2、碳杆作业服务	567.64	15.02%	11.35%	575.76	16.12%	15.57%
3. 垫板租赁业务	400.36	10.60%	5.35%	389.70	10.91%	-17.25%
4、材料销售收入	1,045.67	27.68%	25.56%	297.26	8.32%	29.86%
5、其他业务	635.79	16.83%	41.74%	1,144.21	32.03%	48.63%
合计	**3,778.21**	**100.00%**	**34.56%**	**3,572.21**	**100.00%**	**40.48%**

技术转让与技术服务收入主要系公司为中石化提供的技术服务收入，收入较为平稳，2023 年度与上年基本持平，毛利率较高主要系成本较低，成本主要为人力资源及耗材，利润空间大。

碳杆作业服务主要系公司为客户提供的碳纤维连续杆施工等服务，收入较为稳定，毛利率较低。

垫板租赁业务系公司租赁垫板给客户使用，一方面，公司租赁垫板有利于推广高强复合材料垫板产品，方便客户了解垫板产品的产品性能，为未来购销交易打下基础，因此公司采用低价租赁的策略，毛利空间小；另一方面，垫板成本较高，也拉低了毛利率，因此垫板租赁业务毛利率较低。

公司材料销售业务收入较上年增长 748.41 万元。2023 年度公司外销收入增长较快，公司向境外客户销售玻璃钢管道等产成品的同时，也向境外客户出售了三向布、电动工具、环氧树脂等原材料，境外客户采购此类原材料作为其安全库存，以应对日常消耗及维修等突发情况。因客户采购量加大，客户具有价格谈判优势，因此毛利率较上年下滑 4.30 个百分点。

其他业务主要系采出水过滤单元等零星产品收入，因其具有定制化、量小等特征，毛利率维持在较高水平。

综上，其他业务收入的具体构成、金额、占比、毛利率及波动具有合理性。

（五）分别说明向关联方新大安装销售产品的类别、金额、占比、毛利率情况，提供防腐蚀加工服务所属的营业收入类别，对比向非关联方销售同类产品、提供同类服务的定价差异及毛利率情况，分析向新大安装销售定价的公允性及毛利率差异合理性。

报告期内，公司向关联方新大安装销售产品的类别、金额、占比、毛利率情况，提供防腐蚀加工服务所属的营业收入类别的具体情况如下：

2023 年度						
关联方	关联交易内容	营业收入（万元）	占同类收入比例	占总营业收入比例	营业成本（万元）	毛利率
新大安装	金属管道防腐蚀及修复加工服务	2,117.39	27.40%	2.61%	1,650.15	22.07%
新大安装	纤维增强复合材料制品-复合材料缠绕制品	107.61	0.15%	0.13%	136.99	-27.31%
新大安装	其他业务收入-垫板租赁业务	1.52	0.04%	0.00%	1.38	9.20%
合计		**2,226.51**	**-**	**2.74%**	**1,788.52**	**19.67%**

续上表：

2022 年度						
关联方	关联交易内容	营业收入（万元）	占同类收入比例	占总营业收入比例	营业成本（万元）	毛利率
新大安装	金属管道防腐蚀及修复加工服务	1,506.90	20.01%	2.30%	1,194.60	20.72%
新大安装	纤维增强复合材料制品-复合材料缠绕制品	9.97	0.02%	0.02%	0.65	93.45%
合计		**1,516.87**	**-**	**2.31%**	**1,195.26**	**21.20%**

报告期内，公司与关联方新大安装的关联交易主要为向其提供防腐蚀加工服务，属于公司营业收入类别中的“金属管道防腐蚀及修复加工服务”，该类业务报告期内均占与新大安装关联交易总额的 95%以上。其他关联交易如销售复合材料缠绕制品、提供垫板租赁业务等均为偶发性关联交易。

2023 年度					
项目	关联交易金额（万元）	关联交易毛利率	非关联交易金额（万元）	非关联交易毛利率	毛利率差异
金属管道防腐蚀及修复加工服务	2,117.39	22.07%	5,610.05	25.44%	-3.37%

续上表：

2022 年度					
项目	关联交易金额（万元）	关联交易毛利率	非关联交易金额（万元）	非关联交易毛利率	毛利率差异
金属管道防腐蚀及修复加工服务	1,506.90	20.72%	6,025.09	18.84%	1.89%

报告期内，公司向关联方及非关联方销售的毛利率差异分别为 1.89%和-3.37%，不存在重大差异。通过分析报告期各期销售数据，公司向新大安装销售之单位售价与向非关联方销售之同规格、同口径可比产品单位售价不存在重

大差异，关联交易价格公允、合理，具体情况如下：

单位：元/米

年度	产品名称	口径	关联方销售平均单价	非关联方销售平均单价	差异率
2022	环氧陶瓷内防腐及加强级3PE外防腐	219	127.83	135.76	-5.84%
	普通级3PE外防腐	219	37.43	38.00	-1.50%

注：1、公司向关联方新大安装提供金属管道防腐蚀及修复加工服务的具体产品主要为大口径油田地面输油管线，而向非关联方提供服务的具体产品主要为小口径的油田地下输油管线，重叠度较低，可比型号较少，2023年度无可比产品；

注2、差异率=（关联方销售平均单价/非关联方销售平均单价-1）*100%。

（六）结合国企客户采购审批流程、立项周期、下单周期、资金拨付周期等分析公司收入是否存在季节性因素，如是，请补充披露各季度收入实现情况，并进行风险揭示

公司收入具有季节性因素，并在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”补充披露了公司收入季节性的情况，具体如下：

“

单位：元

类型	公司营业收入按季节分布			
项目	2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比
第1季度	118,348,076.20	14.57%	25,599,501.67	3.90%
第2季度	217,350,296.79	26.76%	134,216,783.46	20.45%
第3季度	194,304,347.71	23.92%	171,232,051.23	26.09%
第4季度	282,145,925.22	34.74%	325,155,026.38	49.55%
合计	812,148,645.92	100.00%	656,203,362.74	100.00%
原因分析	公司销售收入具有明显的季节性特征，不同季节收入占比略有差异，一般情况下第一季度受春节假期影响，收入占比较低，收入主要集中在下半年。 公司客户主要为中石化、中石油及下属单位，此类客户的采购审批决策和管理流程具有较强的计划性和季节性，通常在上年末或本年初制定出生产和投资预算，并进行采购招投标，按月度或季度需求下达订单，在下半年组织开展相关产品的交付和验收工作，导致公司收入主要集中在下半年确认，因此销售收入的季节性特征具有合理性。 报告期各期，公司下半年收入占比分别为75.65%、58.67%。2023年度下半年收入占比下降，主要系2023年度外销收入增长，外销收入的季节性并不明显。			

	根据可比公司佳力奇披露的招股说明书（注册稿），2020 年度至 2022 年度，佳力奇下半年的收入占比分别为 64.63%、74.47%、53.16%；根据可比公司新扬股份披露的招股说明书（申报稿），2020 年度至 2022 年度，新扬股份下半年的收入占比分别为 75.54%、69.12%和 61.57%。公司收入季节性特征与同行业可比公司具有一致性。

”

同时，公司在公开转让说明书之“重大事项提示”之“经营业绩季节性波动风险”补充披露风险提示，具体如下：

“公司销售收入具有明显的季节性特征，受春节假期、客户采购计划和验收的季节习惯等因素的影响，公司第一季度营业收入规模较小，收入主要集中在下半年，而各类费用基本上在各季度较为均衡的发生，因此公司存在经营业绩呈现出季节性波动的风险。同时，公司提醒投资者不宜以公司某季度或中期的财务数据简单推算公司全年的财务状况和经营成果。”

二、外销收入真实性

（一）说明境外销售业务的基本情况，包括境外销售的国家及地区、主要客户名称、客户性质（是否贸易商）、合作开始时间、销售内容、销售金额、毛利率、定价原则、信用政策、退换货政策等，并结合上述情况和境外市场需求、竞争格局、客户资源获取，分析外销收入大幅上涨的原因与合理性。

1、境外销售业务的基本情况

报告期各期，公司外销收入主要客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	2023 年度		
		金额	占外销比例	毛利率
1	WISE TREE	6,575.85	45.92%	19.58%
2	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	4,090.15	28.56%	31.38%
3	中石化物资装备（天津）有限公司	1,622.59	11.33%	40.61%
4	H 公司	952.48	6.65%	45.47%
5	NOVAFAST INTERNATIONAL PTY LTD	645.74	4.51%	56.69%
合计		**13,886.80**	**96.98%**	/

续上表：

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度		
		金额	占外销比例	毛利率
1	安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司	2,222.28	30.80%	24.95%
2	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	1,648.68	22.85%	56.07%
3	中石化物资装备（天津）有限公司	1,182.78	16.40%	30.75%
4	大庆油田建设集团有限责任公司伊拉克分公司	1,034.03	14.33%	77.70%
5	NOVAFAST INTERNATIONAL PTY LTD	478.19	6.63%	9.33%
合计		**6,565.96**	**91.02%**	/

WISE TREE 系公司贸易商客户，除此之外，其他外销客户均为直接客户，包括中石化、中石油、安东在境外的项目公司等。

报告期内，公司主要外销客户的合作时间、销售内容等情况如下：

序号	客户名称	国家或地区	合作开始时间	销售内容	定价原则	信用政策	退换货政策
1	WISE TREE	伊拉克	2020 年开始接洽，2022 年具体执行项目，2023 年出货	玻璃钢管道、材料销售	参考市场价格、商务谈判确定	预付 10%，货到目的港支付 70%，现场验收合格后支付 10%，货到现场 24 个月支付 10%质保金	货到现场开箱验收，如不合格无法现场修复的需要换货
2	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	伊拉克	2022 年	玻璃钢管道、材料销售等	参考市场价格、商务谈判确定	验收 ITP 及图纸后支付 10%，提交提单保单后支付 20%，提交放行当支付 30%，货到现场验收合格后支付 30%，质保金 12 个月 10%	货到现场开箱验收，如不合格无法现场修复的需要换货
3	中石化物资装备（天津）有限公司	澳大利亚	2017 年	玻璃钢管道	参考市场价格、商务谈判确定	收到发货单据 120 天后支付全部款项	如果装货和卸货的产品检验结果存在差异，且无法通过协商达成一致，双方确定第三方检验，按第三方检验结果执行
4	H 公司	A 国	2023 年	玻璃钢管道	参考市场价格、商务谈判确定	签订合同后 5 个工作日支付 50%，发货前支付 40%，货到现场验收合格 15 日内，支付 10%。	产品质保期是货物从签订货物交接验收单之日起 12 个月
5	NOVAFAST INTERNATIONAL PTY LTD	澳大利亚	2018 年	玻璃钢管道、材料销售	参考市场价格、商务谈判确定	发货前预付 30%，收到发货单据 60 天后支付剩余款项。	如果装货和卸货的产品检验结果存在差异，且无法通过协商达成

序号	客户名称	国家或地区	合作开始时间	销售内容	定价原则	信用政策	退换货政策
							一致，双方确定第三方检验，按第三方检验结果执行
6	安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司	哈萨克斯坦	2022 年	玻璃钢管道、材料销售	参考市场价格、商务谈判确定	买方收到最终用户相应批次货款后通过银行转账的方式一次性支付发票金额 100%	产品质保期是货物从签订货物交接验收单之日起 12 个月
7	大庆油田建设集团有限责任公司伊拉克分公司	伊拉克	2021 年	高强复合材料内胆、玻璃钢管道、材料销售	参考市场价格、商务谈判确定	原材料到货验收合格支付 90%，质保期 12 个月满后支付 10%质保金。施工验收合格支付 90%，质保期 12 个月满后支付 10%质保金。	货到现场开箱验收，如不合格无法现场修复的需要换货

公司外销客户中，安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司采取招投标的方式选取供应商，竞争格局相对激烈，其他外销客户主要通过商务谈判确定订单。公司深耕油田管道业务多年，产品质量在同类供应商中处于领先地位，获得了广大客户的一致认可，因此竞争程度相对较小。

中石油伊拉克分公司在伊拉克哈法亚油田运营业务，由于油田地质环境复杂，管道容易腐蚀，对油井注水用途的玻璃钢管线需求量较大，其供应商 ANTON OILFIELD SERVICES DMCC 中标后通过贸易商 WISE TREE 向公司采购管道产品等，因此该客户 2023 年度的收入增长较快。

针对伊拉克油田含 H_2S、CO_2、高含盐，同时伴有地下水位高、土壤电阻率低、服役工况苛刻等地理环境特点，公司形成了高硫高盐油田材料选择图谱及指南、玻璃钢评价和应用指南等一系列技术，解决了高硫、高盐油田腐蚀控制和材料选择的难题，公司产品获得了认可并取得了订单。目前伊拉克哈法亚油田进入二采阶段，以水驱油，预计 2022 年至 2025 年需要增加注水井约 200 余口，导致对玻璃钢管道的需求增加。公司在 2023 年开始向贸易商 WISE TREE 供货，因该贸易商客户采购量大，公司考虑到后续合作的持续性以及在节省客户开拓成本、维持成本的情况下快速切入伊拉克市场，因此公司对该客户采取了低毛利的策略。

2023 年度，中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司收入增长 2,441.46 万元，主要系伊拉克巴士拉石油项目 B9 区块建设对管道需求增长导致；2023

年度毛利率较上年下降 24.69 个百分点，主要系 2022 年采用年底集中发货，而 2023 年度的发货比较分散，导致运费、吊装成本增多；同时，该客户对 2022 年度的产品打包不满意，与公司协商整改打包方案，公司耗费了较多的材料进行厂区打包，导致成本相应增加。

中石化物资装备（天津）有限公司、NOVAFAST INTERNATIONAL PTY LTD 均采购公司的玻璃钢管道用于澳大利亚的煤炭项目，2023 年度来自这两个客户的收入和毛利率均出现增长，主要系 2023 年度煤炭行业景气程度较高，煤炭开采活动较为活跃，对用于煤层气筛管、煤矿井下通风排水管道的玻璃钢管道的需求也较为旺盛。澳大利亚非常重视煤层气的开发利用，煤层气的勘探开发工作发展迅速，是世界煤层气开发最活跃的地区之一，且在煤矿安全技术方面一直处于世界领先地位。开发利用煤层气是一个“变废为宝”的过程，将钻井取出的瓦斯气体进行回收，既可避免采煤工人受到矿井瓦斯爆炸的威胁，处理之后还可作为新的替代能源实现再利用，因此近几年来，澳大利亚煤矿开采企业对玻璃钢筛管的需求日益增大。

2023 年度，公司与 H 公司开始合作和交易，为公司直接进入 A 国市场打下了基础，该油田井下管道需更换玻璃钢管道，因此后续订单潜力较大。

2022 年度的第一大海外直销客户安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司，因其哈萨克项目在 2023 年度未进行玻璃钢产品招标，2023 年度的交易为少量的增补订单，故收入较上年下降 2,217.71 万元，未进入公司 2023 年度前五大客户。

大庆油田建设集团有限责任公司伊拉克分公司 2022 年度采购公司高强复合材料内胆、玻璃钢管道等用于马基奴油田站内管线项目。由于伊拉克的地理环境容易导致金属管道矿化，因此该客户采购了玻璃钢管道产品。

综上，公司主要外销客户对公司产品的需求增长，系其油田开发、煤炭矿场等由于增产或者管线更新改造对玻璃钢管道产品的需求增加，因此公司外销收入大幅上涨的原因具有合理性。

（二）量化外销回款、发货验收单据、出口报关单证、货运提单、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口免抵退税金额、运费及保险费等与外销收入的匹配性。

1、外销回款与外销收入的匹配性

报告期各期，公司外销回款与外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入 a	14,318.77	7,214.08
外销回款金额 b	12,609.22	3,116.34
外销回款占外销收入比例 b/a	88.06%	43.20%

报告期各期，公司外销回款占当期外销收入的比例分别为 43.20%和 88.06%，差异主要系报告期内公司外销以赊销方式为主，导致外销收入确认时间和回款时间不一致，存在较多以前期间收入在本期回款以及本期收入在以后期间回款的情况。如下表所示，2022 年度前五大外销客户中前四名当期回款与当期收入存在较大差异，导致当年度外销回款占外销收入比例较低。

单位：万元

序号	客户名称	2022 年度		
		收入金额	2022 年度回款金额	占比
1	安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司	2,222.28	902.09	40.59%
2	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	1,648.68	-	-
3	中石化物资装备（天津）有限公司	1,182.78	122.96	10.40%
4	大庆油田建设集团有限责任公司伊拉克分公司	1,034.03	157.61	15.24%
5	NOVAFAST INTERNATIONAL PTY LTD	478.19	363.78	76.08%
合计		**6,565.96**	**1,546.44**	**23.55%**

此外，2024 年 1-6 月公司外销客户回款 4,606.98 万元，回款情况良好。

2、发货验收单据、出口报关单证、货运提单与外销收入的匹配性

公司外销业务主要采用 FOB、CIF、EXW 贸易模式，公司根据与客户的约定将货物发出，申报出口报关并录入海关系统，海关审核后形成报关单，公司以报关单作为确认收入的依据。少数外销订单采用 DDP 贸易方式，即对需运抵至客户国外仓库的产品，公司将产品交付给客户，客户收货时确认收入。公司发货验收单据、出口报关单证、货运提单对应一致。

报告期各期，公司发货验收单据、出口报关单证、货运提单等海关出口数据与外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入 a	14,318.77	7,214.08
海关出口数据 b	13,006.82	8,598.67
差异 c=a-b	1,311.95	-1,384.60
时间性差异 d=e-f	1,643.98	-1,888.99
其中：前期已申请报关本期出口 e	1,643.98	
其中：本期已报关申请未出口 f		1,888.99
技术服务收入无需报关差异 g	101.36	588.60
其他差异 h	-367.88	-83.35
调整后海关出口数据 i=b+d+g+h	14,384.28	7,214.93
调整后差异 j=a-i	-65.52	-0.86
调整后差异率 k=j/a	-0.46%	-0.01%

注 1：时间性差异主要系公司申请报关时间和实际出口时间即收入确认时间不一致所致；

注 2：其他差异主要系配件出口视同内销税额差异，赠品等已报关无需确认收入差异；

如上表所示，报告期内公司外销收入与海关出口数据差异主要系时间性差异、技术服务收入无需报关差异，此外存在配件出口视同内销税额差异、赠品等已报关无需确认收入差异等其他零星差异，经调整后的海关出口数据与外销收入差异率分别为-0.01%和-0.46%，基本匹配。

3、中国出口信用保险公司数据与外销收入的匹配性

中国出口信用保险公司推出的出口信用保险产品是承保出口商在经营进出口业务的过程中因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受的损失的一种信用保险。该保险并非外销业务中的强制险种，报告期内，公司的外销业务未购买此类保险，因而无法对外销收入与中国出口信用保险公司数据进行匹配。

4、外汇管理局数据与外销收入的匹配性

由于外汇管理局数据存在时限性，公司仅获取了 2023 年 4 月至今的外汇管理局的收汇数据，对比 2023 年 4-12 月以及 2024 年 1-6 月外汇管理局数据与公司账面收款数据如下：

单位：万元

项目	2023 年 4-12 月			2024 年 1-6 月		
	外汇管理局数据	公司账面收款数据	差异	外汇管理局数据	公司账面收款数据	差异
CNY	887.72	887.72	-0.00	54.87	54.88	-0.01
USD	1,437.29	1,437.30	-0.01	640.60	640.62	-0.02

如上表所示，2023 年 4-12 月和 2024 年 1-6 月外汇管理局收汇数据与公司外销收入回款的差异很小，主要系手续费或尾差所致。外汇管理局数据与公司外销收入具有匹配性。

5、出口免抵退税金额与外销收入的匹配性

报告期内，公司申报的免抵退税出口销售额与公司外销收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入 a	14,318.77	7,214.08
申报免抵退税出口销售额 b	6,930.87	1,056.91
加：时间性差异 c	4,568.31	4,931.11
加：运保费金额 d	959.69	758.37
加：不适用出口退税政策的外销收入 e	1,859.90	467.69
调节后申报免抵退税出口销售额 f=b+c+d+e	14,318.77	7,214.08
差异额 g=a-f	-	-
差异率 h=g/a	0.00%	0.00%
出口免抵退税额 i	901.01	137.40
实际退税率 j=i/b	13%	13%
适用退税率	13%	13%

注：时间性差异主要系公司申报出口退税时间和收入确认时间不一致所致；

如上表所示，公司外销收入与申报免抵退税出口销售额的差异主要是由于出口退税申报时间和收入确认时间不一致、外销收入包含运保费而申报出口销售额不含运保费、部分出口业务不适用出口退税政策等原因所致。经调节后，公司的外销收入与申报出口免抵退税销售额匹配。

6、运费及保险费与外销收入的匹配性

报告期内，公司外销业务运输费用及保险费与外销收入的匹配情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
外销收入 a	14,318.77	7,214.08
其中：FOB/EXW 贸易模式 b	7,996.84	801.20
CIF/DDP 贸易模式 c	6,321.92	6,412.88
外销运费及保险费 d	959.69	758.37
占比 e=d/c	15.18%	11.83%

根据出口业务贸易方式不同，在 FOB/EXW 贸易模式下出口运费及保险费由客户承担，CIF/DDP 贸易模式下出口运费及保险费由公司承担。

如上表所示，报告期内，公司外销运费及保险费占 CIF/DDP 贸易模式下外销收入的比例分别为 11.83%和 15.18%，呈上升趋势。主要系：（1）CIF/DDP 贸易模式下 2023 年度公司出口至伊拉克的收入由 2022 年度 32.14%上升至 62.70%，出口至哈萨克斯坦的收入由 34.65%下降至 0.50%。由于运输距离及运输方式不同，出口伊拉克的单位运费及保险费较高、出口哈萨克斯坦的单位运费及保险费较低；（2）客户中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司 2022 年采用年底集中发货，而 2023 年度的发货比较分散，导致运输费用上升；（3）2023 年度客户中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司的部分订单采用 DDP 贸易方式，需公司承担到岸港至客户指定境外仓库的运费。

综上，公司出口运费及保险费与外销收入具有匹配性。

（三）说明在销售所涉国家和地区是否已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

公司已取得境外进出口所涉及的境内资质许可情况如下：

资质名称	编号	发证机关	发证日期	有效期
对外贸易经营者备案登记表	04596416	东营开发区对外贸易经营者备案登记	2021 年 2 月 4 日	长期
海关进出口货物收发货人备案回执	3705952831	中华人民共和国东营海关	2020 年 11 月 5 日	长期

公司已取得《对外贸易经营者备案》、《海关进出口货物收发货人备案回执》等必要资质、许可，可依法依规开展外销业务。公司已取得在所涉国家和地区从事相关业务所必需的其他资质、许可，具体如下：

资质、许可类型	国家及地区	许可、资质名称
通用类	阿曼、澳大利亚、蒙古、日本、伊拉克、土库曼斯坦等	API 认证证书（15HR）
		API 认证证书（15LR）
专用类	哈萨克斯坦	哈萨克工业发展和工业安全委员会许可证
无需特殊资质	A 国、芬兰等	无法律法规要求，投标一般要求提供前述 API 认证证书

截至本回复出具日，以上资质及许可均在有效期内。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。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

1、针对收入构成及波动合理性，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司各类产品的应用领域、生命周期、竞争优势、替代产品、客户需求波动情况等，并了解各类收入占比、毛利率波动的原因，评估波动原因的合理性；

（2）获取公司收入成本大表，提取按照应用领域、季节、客户等不同维度分类的收入、成本、占比、毛利率等数据，执行分析性复核程序；

（3）获取并核查报告期内公司关联方销售收入明细数据，与向非关联方销售同类产品之销售收入数据进行比较，分析关联方销售价格的合理性及公允性；

（4）访谈关联方相关人员，了解相关业务开展情况及关联交易的合理性、必要性；

（5）执行营业收入截止性测试，评估公司是否存在收入跨期的情况；

（6）执行穿行测试和细节测试，获取并检查合同或销售订单、出库单、发票、报关单、验收单、会计凭证、银行回单等公司销售相关的单据。对客户的核查比例覆盖销售收入的 70%以上。

（7）对主要客户进行实地走访，了解客户与公司的业务合作情况等。报告期各期，客户走访占营业收入比例分别为 73.15%和 79.03%；

（8）获取报告期内公司中标明细表、在手订单明细表，分析公司业绩的持续性。

2、针对外销收入，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并核查报告期内公司外销收入明细数据，执行分析性复核程序，量化分析报告期各期外销回款、发货验收单据、出口报关单证、货运提单、外汇管理局数据、出口免抵退税金额、运费及保险费等与外销收入的匹配性；

（2）执行穿行测试，获取销售订单、出库单、验收单、发票、报关单、回款水单等公司销售相关的单据；

（3）由于安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司、WISE TREE 的办事人员及机构主要在境内，因此在境内访谈了上述境外客户；

（4）向海外客户函证与公司的交易及款项往来情况，了解和分析未回函或回函差异形成的原因及其合理性，并对未收回函证执行替代测试；

（5）在中国国际贸易“单一窗口”网站获取并下载关于公司跨境贸易数据，并将相关数据与公司账面记录进行比对、复核；

（6）查询第三方数据平台国贸通网站，获取公司出口至 A 国的数据（销售给直接客户 H 公司）；

（7）网络查询贸易商下游终端客户的基本信息、资信情况；

（8）获取公司海关报关数据，并与公司账面核对；

（9）获取公司境外销售所需资质、认证的证书文件，核查相关文件有效性、真实性。

（二）核查意见

1、针对收入构成及波动合理性，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司产品各应用领域的主要客户构成、收入金额、波动及占比、毛利率及波动具有合理性；

（2）不同产品收入的波动趋势不一致具有合理性；

（3）金属管道防腐蚀及修复加工服务的应用场景、主要客户、服务期限具有合理性，符合公司实际情况，收入确认不存在跨期的情况；该服务不属于销售纤维增强复合材料制品提供的配套服务，该服务的合同签订与产品销售不存在一一对应关系；公司具有提供服务所需的关键资源要素，后续获取收入具有持续性；

（4）公司其他业务收入的具体构成、金额、占比、毛利率及波动具有合理性；

（5）公司向关联方新大安装销售定价具有公允性，毛利率差异具有合理性；

（6）公司收入具有季节性，并补充进行了风险揭示。

2、针对外销收入真实性，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司外销收入真实、准确、完整，外销收入大幅上涨的原因具有合理性；

（2）公司外销回款、发货验收单据、出口报关单证、货运提单、外汇管理局数据、出口免抵退税金额、运费及保险费等与外销收入具有匹配性；

（3）公司已依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

问题 7、主要客户合作稳定性及贸易商销售真实性

根据申报材料，（1）报告期内，公司向前五大客户的销售收入占当期公司营业收入的比例分别为 78.57%和 86.12%；其中，来自中石化的收入占当期公司营业收入的比例分别为 47.90%和 37.97%，来自中石油的收入占当期公司营业收入的比例分别为 18.69%和 12.88%。（2）公司客户集中度高主要系中石化、中石油是我国经批准的有资格从事油气勘探开发的公司，其勘探开发支出占国内整个行业的绝大部分份额。（3）公司采用直销的销售模式，包括一般直销模式（含寄售模式）和贸易商模式。贸易商客户有所变动，报告期与 3 家贸易商派克赛斯、科瑞、陕西佳玉工贸有限公司重复合作，减少与 2 家收入金额较小的贸易商（延安市长圣商贸有限公司、东营品优工贸有限公司）的合作，2023 年度新增 1 家境外贸易商 WISE TREE TECHNOLOGY DMCC。报告期内公司直接客户销售收入下降，2023 年度贸易商客户收入较上年增长 22,885.63 万元，增长率为 313.48%，主要系向派克赛斯、科瑞、WISE TREE TECHNOLOGY DMCC 销售收入的增长。

（1）与直接客户合作稳定性和持续性。请公司：①结合公司各类业务发展历程、客户获取方式，说明与主要客户的合作建立过程、合同签订方式、合作机制等，公司客户集中度较高是否符合行业惯例。②说明报告期内公司订单获取方式及是否与同行业可比公司存在差异，各方式下对应的主要客户、收入金额及占比，并结合销售费用具体项目波动分析订单获取方式变动的匹配性；说明订单获取过程中是否存在违法违规情形，公司销售额占中石油集团和中石化集团下属企业同类产品总需求量的比重，并说明中标率是否可持续性，招投标情况与各期招投标服务费是否匹配。③说明公司对主要客户的维护方式、新增客户的拓展方式；说明报告期内新增客户基本情况、订单获取方式、销售内容、金额及占比，公司是否具有持续开拓客户的能力。④说明公司与主要客户属于经常性采购或项目制采购，采购各类产品的具体用途、终端应用情况；说明报告期内与中石油集团、中石化集团下属公司交易信息明细，包括：客户名称、销售内容、销售金额及占比、毛利率、期末欠款金额、期后还款情况；分析主要客户向公司采购产品内容及金额变化的原因、影响因素等，与客户相关业务发展情况是否匹配；分析不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同

年度毛利率变动的原因；说明主要客户与公司、实际控制人、公司董监高、主要股东、其他核心人员等是否存在关联关系或其他利益安排。⑤说明中石油集团和中石化集团及下属企业采购公司产品的流程、关注的核心指标，公司历次招投标的评标排名及中标率，相较于竞标对手公司的主要优势等，说明公司是否存在被其他竞争方替代的风险；说明公司进入中石油集团、中石化集团供应商名录或取得供应商认证或者签订框架性协议的情况，是否存在移出供应商名录或认证、不能续签协议的风险，说明维护客户稳定性的应对措施及效果。⑥量化分析油气行业周期变化对公司经营业绩的影响；结合公司主要产品生命周期、报告期内主要客户的油田开采或管道更新等新生或替换需求情况，说明未来主要客户是否存在采购需求下降情形；结合报告期各期末以及目前与中石油集团、中石化集团实际交易主体在手合同或订单数量、金额，各期新中标合同或订单数量、金额、客户名称，目前正在执行的重要合同在手订单转化情况，说明报告期后业绩是否存在下滑的风险，如是，请进行重大事项提示。

（2）贸易商收入真实性及波动合理性。请公司：①说明报告期各期贸易商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况，贸易商客户销售产品类型、收入、毛利率变动的原因及合理性，与非贸易商毛利率差异及合理性，与贸易商交易的稳定性、持续性，是否符合行业惯例；结合贸易商客户的终端客户对应情况、需求变动，分析贸易商销售收入大幅上涨的合理性。②说明同一终端客户与多家贸易商合作向公司采购的原因及合理性；说明贸易商销售模式下三方合作模式是否普遍、是否为行业惯例，三方的权责划分情况，结合贸易商在产业链上下游承担的职能、直接客户与贸易商客户定价差异等因素，说明是否存在代为承担成本费用等利益让渡情况。③结合贸易商的备货周期、期末库存及期后销售情况、贸易商客户销售回款，终端客户构成、需求波动及最终使用情况，说明是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，是否实现了终端销售。④说明贸易商客户的开拓方式及选取标准，各类客户和公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在关联关系或其他利益安排；说明公司是否与员工（包括前员工）及其控制的企业、非法人主体、成立时间较短、业务高度依赖公司的主要客户及供应商存在业务往来或大额资金往来及商业合理性、业务真实性。

（3）寄售模式及存货管理。请公司：①说明寄售模式是否符合行业惯例，同行业可比公司开展情况。②报告期各期寄售模式确认收入的金额及占比，寄售模式涉及的主要客户名称、金额、占比；是否存在对同一客户同时存在直接销售和寄售的情况，如是，分析合理性。③说明寄售模式下客户领用、对账的内控措施及有效性，收入确认及成本结转的具体时点及依据，是否存在通过调节结算时点调节收入情形。④说明寄售商品管理的具体措施，相关内控是否健全有效，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查证据和核查结论。

【公司回复】

一、与直接客户合作稳定性和持续性

（一）结合公司各类业务发展历程、客户获取方式，说明与主要客户的合作建立过程、合同签订方式、合作机制等，公司客户集中度较高是否符合行业惯例

1、公司各类业务发展历程、客户获取方式

公司本身系中石化胜利油田东辛采油厂下属的改制企业，一直为各采油厂提供服务，公司改制后根据多年为油田服务的经验不断开发新产品，并通过参与招投标、老客户推荐等方式不断开拓新客户。

报告期各期，来自中石化、中石油的收入合计分别为 43,693.47 万元、41,296.04 万元，占比合计分别为 66.59%、50.85%，公司产品已获得中石化、中石油下属各单位的广泛认可。

公司与中石化、中石油的合作主要以各个油田为抓手，围绕各个油田的具体需求展开。报告期内，公司主营业务各类产品的主要发展历程如下：

产品类别	主要发展历程
（一）纤维增强复合材料制品	/
1. 复合材料缠绕制品	/
（1）管道类产品	**1、胜利油田：**2005 年，公司第一口玻璃钢井下油管下井实验成功，自此公司一直为胜利油田提供玻璃钢管道产品。随后，结合胜利油田井下特点，公司又成功应用了玻璃钢小套管、玻璃钢分层注水井管、同心双注井管等。地面管方面，公司在 2021-2022 年承揽了油田 CCUS 项目及原油库等大项目，在 2023 年成功应用了抗冲击玻璃钢管线。在

产品类别	主要发展历程
	每年的中石化主采物资招标中，公司的玻璃钢油管及玻璃钢中高低压管线产品均成功中标，并作为主力供应商对各个油田进行供货采购，公司的综合实力名列前茅。 2、**长庆油田：**2018 年，公司首次在长庆油田试验玻璃钢井下油管，效果良好。2019-2021 年，中石油集团组织玻璃钢井下油管框架标招标，公司成功中标后在其下属单位推广公司产品。 **3、西北油田：**2014 年-2018 年公司的管道类产品在西北油田开始少量应用；2019 年与中石化石油工程设计有限公司合作在西北油田建设长输污水管线；2019 年-2024 年公司的产品在中石化西北油田分公司油田采出水输送管道方面大量应用； 4、**新疆油田：**2013 年-2018 年处于起步阶段：公司进入新疆油田市场，进行玻璃钢注水管线、集输管线业务的开拓和发展；2018-2021 年属于发展壮大阶段，公司成为新疆油田玻璃钢地面管线稳定合作商，市场份额占新疆油田第一；2022 年-至今属于稳定发展阶段，面临新竞争对手的压力，公司逐步巩固市场地位；2014 年新春，公司于新建联合站使用玻璃钢管线，2018 年至今使用量逐年增加。 **5、塔里木油田：**公司的塔里木事业部于 2020 年成立，2020-2021 年为起步阶段，主要基于技术交流与公司产品在中石油其他油田的应用业绩和口碑，公司通过招投标取得了一项局重点项目（塔里木油田产建富源满深区块玻璃钢管）和一项采油厂重点项目。2022-2024 年双方合作趋于稳定，基于 2022 年与塔里木油田的良好合作，公司与塔里木油田形成了框架合同取代一单一招的模式，并接连两年取得框架合同的同类第一名。 6、**吉林油田：**2021 年公司的油管开始在吉林油田进行实验，2022 年取得实验结果，2023 年批量应用；2021 年公司开始介入吉林油田柔性管市场，2022 年取得批量订单。 **7、辽河油田：**2016 年公司开始进行对辽河油田市场的开发，为解决辽河油田腐蚀、结垢等问题，辽河油田先后采购公司储罐、玻璃钢井下油管、玻璃钢地面管道等产品，产品为建立了良好的口碑，双方更在 CCUS 等重大项目中达成了合作； **8、华北油田：**2017 年，华北油田基建工程部组织召开加大非金属管道在华北油田应用的推广大会，各采油厂以此为契机开展了非金属管道的应用摸排工作，以提高其在油田的应用领域；2017 年公司入围华北油田地面管线框架标；2019 年，华北油田采油三厂开始了管道安全隐患治理三年项目，公司抓住机会开始了与三厂的全面合作，累计应用地面管道 100 多公里，为公司产品在华北油田的大面积应用奠定了基础； **9、大港油田：**公司的大修作业队伍于 2007 年在大港油田从事修井作业的同时进行产品销售，后期通过积累的客户关系，公司向其它采油厂进行辐射，与大港油田建立良好的合作关系。2021 年公司入围大港油田地面管线框架标，产品销售取得大幅增长。 **10、地热管道业务：**2014 年公司与客户前身茗泉地热有小量业务往来，2014 年该客户被中石化新星收购后并入中石化河北绿源公司，开始实行年度招标，2016 年经双方领导沟通协调，该业务并入中石化框架标采购流程，公司通过稳定的产品质量和良好的售后服务，在地热领域取得稳定的业绩。 **11、延长油田：**由于延长油田实行供应商准入政策，公司没有销售渠道，因此公司成立延长新大，通过与延长油田物资集团供应商名录中的企业进行合作。后为解决同业竞争问题，公司将延长新大注销，延长油田通过贸易商佳玉工贸采购公司产品。 **12、江汉油田：**公司于 2014 年开始接触江汉油田市场，并于当年取得试验性订单，相关产品取得良好的应用效果，往后公司开始获取常规工作量； **13、中原油田：**公司于 2007 年进入中原油田市场，最初以玻璃钢罐产品为主，在取得甲方好评后，陆续开始井下管、地面管、内胆、碳杆等业务的合作。 **14、国际业务：**经过多年的培育、开发，公司形成了以中东区域、A 国和澳大利亚三个

产品类别	主要发展历程
	核心市场为主、其他区域市场为辅的市场局面；同时，近年来，公司的贸易商客户采购量增长较快。在 A 国，公司及贸易商客户成功打开 A 国井下油管市场，全年出口复合材料油管 2,800 多公里，在当地油田形成了良好的品牌口碑；在中东市场，公司的复合材料管道成功进入伊拉克、阿曼等油田市场，全年取得大口径复合材料管道（与 A 国订单产品型号不一致，大口径复合材料管道单价高）订单 120 多公里；在澳大利亚，公司的复合材料管道在澳大利亚煤层气市场、水源井市场得到广泛应用，市场份额逐年扩大，成为同类产品的主力供应商。 **15、市政业务：**公司自 2003 年与东营市公共事业局（现城市管理局）首次进行玻璃钢夹砂管合作以来，一直与客户保持合作关系，并为客户提供解决方案，已成为对方优秀的材料供应商。
（2）容器类产品	**1、胜利油田：**自 2006 年第一个罐群在东辛采油厂在广利联合站建成以来，公司建成了从 300 至 1500 立方共八个储罐。成熟应用推广后，储罐产品在胜利油田各个油田应用良好，尤其是 2011 年应用于海洋采油厂的 5,500 立方储罐。公司在供应处的每年度招标中均以第一名中标。 **2、长庆油田：**2021 年长庆油田组织玻璃钢小型贮罐产品框架标，公司成功中标，持续为长庆油田服务。 **3、西北油田：**2016 年-2018 年，公司的容器类产品在西北油田开始少量应用；2019 年公司与中石化石油工程设计有限公司合作，应用于西北油田的采出水设备领域开始应用；2019 年-2024 年，公司的产品在中石化西北油田分公司油田采出处理领域大量应用。 **4、新春采油厂：**2018 年，公司向新春管理二区供货 100 方玻璃钢储罐，2019 年供货 5 方、20 方、30 方玻璃钢小罐各 1 座，2022 年供货 2 方、10 方、20 方、30 方玻璃钢小罐各 1 座。 **5、塔里木油田：**由于发现各个区块单井水罐腐蚀性较大，油建单位进行单井维护时将既有储罐作为隐患问题进行上报，并更换为公司的玻璃钢储罐产品。 **6、大港油田：**2022 年，公司通过招标该客户的获得项目； **7、地热业务：**2019 年，公司在清河项目中实验性使用了一体化泵站产品，取得了良好效果；2022 年，公司推荐客户在清苑污水源项目中再次使用相关产品，并最终取得此订单。 **8、中石化西南油气分公司：**2014 年，公司通过玻璃钢罐招投标进入西南市场，后续开发了玻璃钢地面管线和非金属压力容器撬装设备等业务； **9、江汉油田：**2015 年，公司开始与江汉油田交流储罐市场，并于当年获取 1000 方储罐订单，进行制作，取得应用后相关业务开始复制扩张。 **10、新疆油田：**2014 年，公司通过新疆油田彩南油田改扩建工程正式进入新疆油田市场，储罐产品的成功运用为后几年的业务进行了铺垫。公司自 2015 年后成为客户储罐的稳定供应商。 **11、市政业务：**公司自 2016 年为凯泉研究出国内最高水平的一体化泵站 3800*16100 型号，双方持续合作至今。
（3）其他缠绕制品	**1、复合材料电杆** 起步阶段：胜利油田配网区域属于极端严重腐蚀环境，运行中的混凝土电杆大量出现破损开裂、爆皮漏筋问题，维护成本高。为解决上述问题，胜利油田电力分公司联合胜利新大开发复合材料电杆，以解决上述问题。 发展阶段：2020 年，胜利新大电力事业部以第一名中标胜利油田玻璃钢电杆框架标，并开始协调试验线路。11 月，石油石化系统内第一条复合材料杆线路（孵化线）建成

产品类别	主要发展历程
	投产，并同步在孤东、临盘等地进行试验，为后续电杆推广打下基础；2021 年至今，通过对胜利油田各采油厂、供电管理区的调研，公司了解到大量的玻璃钢电杆需求，陆续在东辛采油厂、胜利采油厂、河口采油厂、桩西采油厂等采油厂，胜东、胜北、河口、渤埕等供电管理区，检测中心等单位投入使用，共计 1300 余基，目前依旧运作良好。 **2、复合材料筒体** 起步阶段：2016 年，公司与客户通过班组结对、管理经验交流，建立初步信任基础，同时发现存在业务关系； 发展阶段：2021 年 5 月开始至今，公司的多个零配件产品试制通过了客户的实验验证，进而取得了多个型号复合材料筒体的研发任务，同时已完成客户合格供方名录办理，正等待发证。
2. 复合材料拉挤制品	/
（1）抽油杆	**胜利油田：**2014 年公司为响应中石化总部的碳纤维抽油杆专题进行立项，并从东辛采油厂开始试应用，2016 年正式推广应用，在供应处招标中独家谈判一直服务于各采油厂和油公司，目前已下井 1100 多口井，为采油厂取得良好的经济效益。随后相关产品在中原油田、江苏油田、河南油田应用。
（2）拉挤型材	胜利油田从 2018 年开始应用玻璃钢护栏、玻璃钢格栅等拉挤产品，2020 年，公司开始给中电科 22 所供货，建立起业务合作关系，至今一直保持长期稳定的供货关系。公司是该客户的合格供应商，客户关于玻璃钢拉线、型材、挤拉管材等需求均可向公司下单采购。
3. 复合材料模压制品	/
（1）高强复合材料垫板	**1、胜利油田：**2021 年，各油田开始应用玻璃钢高强复合材料垫板，主要应用雨季抢修救灾及井场应用等场所，公司在供应处连续每年第一名中标，赢得客户的一致认可； **2、大庆油田：**2022 年，公司与大庆油田水务工程技术有限公司达成垫板试验意向，2023 年订单实施，取得预期效果； **3、辽河油田：**前期与客户交流过程中，公司曾重点介绍复合材料垫板产品，2022 年辽河突发洪水，油田相关部门主动与我司联系，购买我司 250 块垫板进行抗洪抢险。
（2）其他模压产品	**胜利油田：**公司的玻璃钢井盖及隔油池、化粪池项目主要在东胜油公司及各采油厂有所应用，并在供尖处损毁标中成功中标； **长庆油田：**通过长庆油田设计院以及二级单位工艺所推介，该油田使用公司的盖板产品。
4. RTM 制品	/
（1）高强复合材料道面板	2020 年公司首次通过 C 客户获取道面板项目集中采购信息，参与招投标，中标后进入该市场。
（2）高强复合材料内胆	**1、胜利油田：**2009 年公司在东辛采油厂辛四注使用第一座 3000 内胆。玻璃钢内胆属于公司的发明专利，应用于各采油厂，公司的玻璃钢内胆在供应处招标中均第一名中标； **2、长庆油田：**2018 年相关产品首次在长庆油田进行试验，试验效果良好，后续向油田二级单位推广应用； 3、**塔里木油田：**英买地面工艺部发现其转油站压力容器存在腐蚀速率过快的情况，交流后公司向其提出了采用玻璃钢内胆进行防腐的方案，并获得订单。 **4、江汉油田：**公司于 2015 年起调研江汉油田站内储罐腐蚀问题，双方针对内胆工艺进行交流，小批量试用后开始规模化应用。
（二）金属管道防腐蚀及修复加工服务	**胜利油田：**公司自 2008 年起为东辛采油厂提供金属管道防腐蚀及修复加工业务，每年均成功中标，业务延伸至今；

产品类别	主要发展历程
	江苏油田：公司于 2021 年在业务沟通中获悉江苏油田有钢管防腐保温方面业务需求，后通过招标，公司中标该项业务。

2、公司客户获取方式

公司的客户获取方式主要包括参与招投标、老客户推荐介绍新客户、上门拜访等。

3、与主要客户的合作建立过程、合同签订方式、合作机制

公司与主要客户的合作建立过程详见上述各类业务发展历程、与各油田建立合作的过程。公司与中石化、中石油的合作主要以各个油田为抓手，围绕各个油田的具体需求展开，对接的具体客户主要系各个油田的采购平台公司。

公司与中石化、中石油等客户的合同签订方式主要为招投标，中标后双方签订框架协议，同时中石化、中石油的部分下属单位也存在以商务谈判的方式签署合同协议。

公司与客户合作机制为经常性采购，具体为：客户统计需求、制定预算后进行招标，公司中标后双方签订框架协议，客户将具体采购金额、数量、规格型号、交换地点等信息以订单的形式下达公司，公司生产货物后运输至客户指定的交货地点，交货地点通常为客户的项目施工现场，客户项目现场的人员对货物进行验收并出具验收文件。

4、公司客户集中度较高符合行业惯例

报告期内，公司向前五大客户的销售收入金额分别为 51,556.39 万元和 69,943.32 万元，占当期公司营业收入的比例分别为 78.57%和 86.12%，公司客户集中度较高。中石化、中石油等企业是我国经批准的有资格从事油气勘探开发的公司，其勘探开发支出占国内整个行业的绝大部分份额，公司主要客户分布特征符合油气勘探开发行业的现状。

根据同行业可比公司新扬股份公开披露的信息，在 2020 年、2021 年、2022 年，新扬股份向前五名客户的合计收入占主营业务收入的比例分别为 98.38%、94.42%及 91.93%。新扬股份油田开采领域的产品主要是玻璃钢管道，下游主要客户为大型石油集团，其中，来自中石油下属企业的收入占比较高。

佳力奇 2020 年、2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月向前五名客户的合计销售收入占营业收入的比例分别为 99.93%、99.96%、99.96%、100.00%，佳力奇

主要系军工行业客户，客户集中度也较高。

因此，公司客户集中度较高符合行业惯例，具有合理性。

（二）说明报告期内公司订单获取方式及是否与同行业可比公司存在差异，各方式下对应的主要客户、收入金额及占比，并结合销售费用具体项目波动分析订单获取方式变动的匹配性；说明订单获取过程中是否存在违法违规情形，公司销售额占中石油集团和中石化集团下属企业同类产品总需求量的比重，并说明中标率是否可持续性，招投标情况与各期招投标服务费是否匹配。

1、各方式下对应的主要客户、收入金额及占比

报告期各期，公司收入按订单获取方式分类如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
招投标	32,977.99	40.61%	34,081.86	51.94%
商务谈判	48,236.87	59.39%	31,538.48	48.06%
合计	**81,214.86**	**100.00%**	**65,620.34**	**100.00%**

报告期各期，公司主要通过招投标、商务谈判获取订单，其中以招投标方式获取订单的占比分别为 51.94%、40.61%。公司客户中石化、中石油主要以招投标的方式进行采购，中石化、中石油同时也存在一部分不需要进行招投标的订单，其他客户主要以商务谈判的方式向公司采购。报告期内，招投标方式的收入占比呈下降趋势，商务谈判方式的收入占比呈上升趋势，主要系受到贸易商客户、部分境外客户采用谈判方式获取订单的影响。

2、报告期内公司订单获取方式及是否与同行业可比公司存在差异

根据同行业可比公司新扬股份公开披露的信息，新扬股份的油田管道业务的客户主要为大型石油集团下属公司，新扬股份主要通过招投标和商务谈判等方式获取订单。因此，公司订单获取方式与同行业可比公司不存在重大差异。

3、结合销售费用具体项目波动分析订单获取方式变动的匹配性

2023 年度，公司营业收入较上年增长 23.76%，销售费用中的业务招待费、差旅费、车辆使用费分别较上年增长 8.25%、60.86%、17.16%，与营业收入的增长方向基本一致。

报告期各期，公司招投标费用占收入的比例及增长率情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
招投标费用占营业收入比例	0.23%	0.37%
营业收入增长率	23.76%	/
招投标费用增长率	-24.97%	/

招投标费用主要由中石化、中石油的招投标产生，但中石化、中石油也存在一部分招投标不产生招投标费用的情况。公司按照每个具体的招投标服务协议的约定，以招投标带来的收入为基础，采用差额定率累进计费比例计提招投标费用，因此招投标费用与招投标收入直接相关，招投标情况与各期招投标服务费匹配。

报告期内，公司 2023 年度营业收入较上年增长 23.76%，而销售费用中的招投标费用下降 24.97%。招投标费用占营业收入比例呈下降趋势，主要系外销收入、贸易商客户收入等不需要招投标的销售收入比例提高所致。2023 年度，公司外销收入、贸易商收入等增长较大，导致招投标费用增长率与营业收入增长率变动趋势不一致。

4、公司订单获取过程中不存在违法违规情形

根据《招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设设计项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公共安全的项目；（二）全部或部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或外国政府贷款、援助资金的项目；前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制定，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目范围有规定的，按照其规定。

公司所从事的玻璃钢管道销售和金属防腐蚀加工服务和修复加工服务等业务不属于《招标投标法》规定的必须进行招投标的项目。报告期内，公司与中石化、中石油下属企业的业务往来主要依据中石化、中石油的内部采购相关规定执行。

报告期内，公司所签署的合同的获取方式包括招投标及商务谈判等方式。公司参与的招投标项目均履行了必要的招投标程序，公司业务获取过程合法合规。报告期内，公司不存在因未履行招投标程序或内部审批程序而导致的违约

或纠纷情形，亦不存在因未履行招投标程序而受到行政处罚等情况。

5、公司销售额占中石油集团和中石化集团下属企业同类产品总需求量的比重，说明中标率是否可持续性，招投标情况与各期招投标服务费是否匹配

公司销售额占中石化、中石油主要下属企业同类产品总需求量的比重具体如下：

单位：万元

中石化下属单位	2023年排名	2022年排名	公司销售占其同类采购的比例	2023年度		2022年度	
				金额	占公司来自中石化的收入比例	金额	占公司来自中石化的收入比例
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	1	1	80%-90%	11,763.33	38.14%	13,689.12	43.55%
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	2	/	30%-40%	4,349.95	14.11%	700.51	2.23%
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	3	2	70%-80%	3,797.30	12.31%	3,812.74	12.13%
中国石化国际事业有限公司	4	3	80%-90%	1,991.40	6.46%	3,173.33	10.10%
中石化物资装备（天津）有限公司	5	5	100%	1,622.59	5.26%	1,182.78	3.76%
河北绿源地热能开发有限公司	6	4	2022年：50%；2023年：70%	1,269.25	4.12%	1,187.23	3.78%
合计				**24,793.82**	**80.40%**	**23,745.71**	**75.55%**

续上表：

单位：万元

中石油下属单位	2023年排名	2022年排名	公司销售占其同类采购的比例	2023年度		2022年度	
				金额	占公司来自中石化的收入比例	金额	占公司来自中石化的收入比例
中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	1	2	100%	4,090.15	39.12%	1,648.68	13.44%
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	2	1	30%-40%	2,213.31	21.17%	3,295.62	26.87%
大港油田集团有限责任公司	3	5	100%	882.93	8.44%	1,182.16	9.64%
华北石油管理局有限公司物资分公司	4	/	70%	573.53	5.48%	30.60	0.25%
吉林石油集团有限责任公司	5	/	100%	410.00	3.92%	64.80	0.53%
新疆石油管理局有限公司物资供应公司	/	3	60%	128.66	1.23%	1,451.71	11.84%
中国石油天然气股份有限公	/	4	2022年：70%；	74.91	0.72%	1,246.58	10.17%

中石油下属单位	2023年排名	2022年排名	公司销售占其同类采购的比例	2023年度		2022年度	
				金额	占公司来自中石化的收入比例	金额	占公司来自中石化的收入比例
司长庆油田分公司物资供应处			2023年：50%				
合计				**8,373.49**	**80.08%**	**8,920.15**	**72.74%**

如上表可知，公司销售额占中石化、中石油下属企业同类产品总需求量的比重相对较高，公司产品竞争力较强。

报告期内，公司共参与中石化、中石油招投标135次，中标93次，中标率情况如下：

期间	投标总数	中标数	中标率
2023年度	66	42	63.64%
2022年度	69	51	73.91%
合计	**135**	**93**	**68.89%**

报告期各期，中石化、中石油下属各单位通常每年进行一次招投标，公司中标率在60%以上，中标率具有可持续性。

公司按照每个具体的招投标服务协议的约定，以招投标带来的收入为基础，采用差额定率累进计费比例计提招投标费用。报告期各期的营业收入中属于招投标的收入分别为34,081.86万元、32,977.99万元，通过各个招投标服务协议约定采用差额定率累进计费比例计提的招投标费用分别为243.73万元、182.88万元，招投标费用与招投标收入直接相关，招投标情况与各期招投标服务费匹配。

（三）说明公司对主要客户的维护方式、新增客户的拓展方式；说明报告期内新增客户基本情况、订单获取方式、销售内容、金额及占比，公司是否具有持续开拓客户的能力。

1、公司对主要客户的维护方式、新增客户的拓展方式

公司对新增客户的拓展方式主要包括参与招投标、老客户推荐介绍新客户、上门拜访等方式。

公司主要通过以下方式维护客户：

公司紧跟市场需求，根据下游行业客户区域分布情况设置了15个事业部，销售网络覆盖全国各省市自治区，同时产品出口至十多个国家与地区。公司安

排驻场销售人员在现场为客户提供销售支持、现场指导培训、紧急维修等长期服务，同时公司研发人员和生产人员配合销售人员需要，随时提供技术服务，确保高质量的产品交付和售后服务。

为更好地服务客户，公司执行“科技+服务”的理念，提供“问题解决方案设计+标准化生产+技术服务”等一揽子服务方案，公司的销售及服务优势体现在：（1）定制化：根据产品使用场景的不同，公司提供针对性的应用解决方案；（2）快速交付：公司销售部门与研发、生产部门形成联动，提供研发设计和服务方案一体化，给予客户足够的产品交付保障；（3）全方位服务：公司将服务意识贯彻到产品的售前、售中以及售后全流程，积极配合客户解决项目中遇到的各种难点、痛点问题，并可以根据客户使用过程中遇到的问题，及时提供操作培训、施工培训、施工指导等服务。

报告期内，公司与客户合作关系良好，多项产品与服务得到客户认可或推荐，树立了良好的技术和市场口碑。

2、说明报告期内新增客户基本情况、订单获取方式、销售内容、金额及占比，公司是否具有持续开拓客户的能力

公司主要客户包括中石化、中石油下属各公司，除了维护现有客户外，报告期内公司还通过参与招投标等方式在中石化、中石油的下属单位之中持续开发新客户。此外，公司还不断开拓国际油田市场以及非油田市场（军工、海洋、电力、煤炭、市政交通）等。

公司采用直销的销售模式，按照客户采购后是否将产品转卖给下游或终端客户，将客户分类为直接客户、贸易商客户。公司报告期内新开拓了派克赛斯、科瑞、WISE TREE 等贸易商客户，报告期内来自派克赛斯、科瑞、WISE TREE 等 3 家贸易商客户的收入合计分别为 4,696.01 万元、28,600.74 万元，占营业收入的比例分别为 7.16%、35.22%。

除上述贸易商客户外，报告期内公司主要新增的直接客户如下表：

序号	客户名称	基本情况	订单获取方式	销售内容	2023 年度销售金额（万元）	2023 年度占营业收入比例	2022 年度销售金额（万元）	2022 年度占营业收入比例
1	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	2022 年新增客户	商务谈判	玻璃钢管道、材料销售等	4,090.15	5.04%	1,648.68	2.51%
2	中工国际工程股份有限公司	2022 年新增客户。中工国际工程股份有限	商务谈判	玻璃钢管道、材料销售等	2,412.97	2.97%	453.37	0.69%

序号	客户名称	基本情况	订单获取方式	销售内容	2023 年度销售金额（万元）	2023 年度占营业收入比例	2022 年度销售金额（万元）	2022 年度占营业收入比例
		公司（中工国际，股票代码 002051）隶属于中央直接管理的国有重要骨干企业中国机械工业集团有限公司						
3	H 公司	2022 年新增客户	商务谈判	玻璃钢管道	952.48	1.17%	-	-
4	中曼石油装备集团有限公司	2022 年开始接触，2023 年开始有订单。系中曼石油天然气集团股份有限公司的全资子公司。中曼石油天然气集团股份有限公司是一家专注于石油、天然气领域的国际知名综合性油气公司，自 2011 年起实施“走出去”国际化战略，深耕“一带一路”国家，提供油气工程服务和石油装备产品。	商务谈判	玻璃钢管道、储罐	842.52	1.04%	-	-
5	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	2022 新增客户。是中石化下属子公司，系从事开采专业及辅助性活动为主的企业	招投标	玻璃钢管道、柔性管、储罐、内胆	474.76	0.58%	566.57	0.86%
6	中国石油工程建设有限公司华北分公司	2023 年新增客户，系中石油下属公司。华北分公司拥有中国石油天然气集团有限公司地热能技术研发中心、河北省储气库地面工程技术创新中心，是中国石油工程建设协会管道设备保温与防护技术专业委员会主任单位，建有燕山大学油气储运硕士研究生实践基地、中国民航大学合作产教融合研究工作站，是中国石油销售板块、中化石油中心建设标准编制单位和技	招投标	玻璃钢管道	228.29	0.28%	-	-

序号	客户名称	基本情况	订单获取方式	销售内容	2023 年度销售金额（万元）	2023 年度占营业收入比例	2022 年度销售金额（万元）	2022 年度占营业收入比例
		术支持单位，是国家石油战略储备建设重要合作伙伴						
7	安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司	2022 年新增客户	招投标	玻璃钢管道、材料销售等	4.57	0.01%	2,222.28	3.39%
合计					**9,005.74**	**11.09%**	**4,890.90**	**7.45%**

公司具有较强的市场拓展能力，在深耕国内油田市场的同时，还积极开拓国际油田市场以及非油田市场（军工、海洋、电力、煤炭、市政交通）等。

综上，公司具有持续开拓客户的能力。

（四）说明公司与主要客户属于经常性采购或项目制采购，采购各类产品的具体用途、终端应用情况；说明报告期内与中石油集团、中石化集团下属公司交易信息明细，包括：客户名称、销售内容、销售金额及占比、毛利率、期末欠款金额、期后还款情况；分析主要客户向公司采购产品内容及金额变化的原因、影响因素等，与客户相关业务发展情况是否匹配；分析不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度毛利率变动的原因；说明主要客户与公司、实际控制人、公司董监高、主要股东、其他核心人员等是否存在关联关系或其他利益安排。

1、公司与客户合作机制属于经常性采购

报告期内，公司为客户生产玻璃钢管道、储罐等纤维增强复合材料制品以及提供金属管道防腐蚀及修复加工服务等，合作机制包括根据其常规需求进行的经常性采购。公司客户主要为中石化、中石油等直接客户及派克赛斯、科瑞等贸易商客户，采购性质属于经常性采购。报告期各期，公司主营业务收入按采购类型分类如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
经常性采购	77,436.65	100.00%	62,048.13	100.00%
项目制采购	-	-	-	-
主营业务收入	**77,436.65**	**100.00%**	**62,048.13**	**100.00%**

报告期内，公司与主要客户业务持续稳定，合作关系良好。

2、采购各类产品的具体用途、终端应用情况

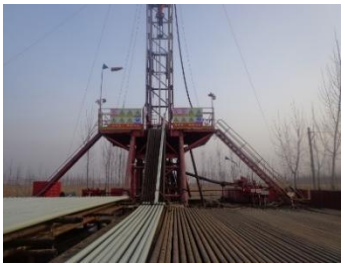
报告期各期，公司营业收入按照应用领域划分如下：

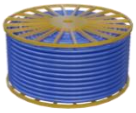
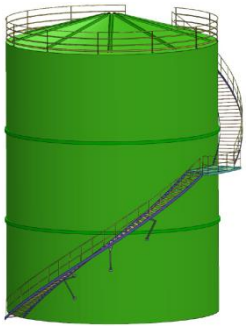
单位：万元

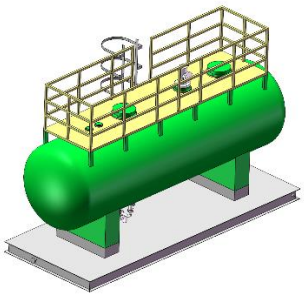
项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
石油	76,134.67	93.74%	55,384.41	84.40%
市政交通	2,398.67	2.95%	4,920.85	7.50%
煤炭	2,335.63	2.88%	1,779.38	2.71%
军工	145.23	0.18%	2,908.87	4.43%
海洋	83.45	0.10%	213.27	0.33%
电力及其他	117.21	0.14%	413.55	0.63%
合计	**81,214.86**	**100.00%**	**65,620.34**	**100.00%**

由上表可知，公司产品主要应用领域为石油行业，同时还涉足市政交通、煤炭、军工等领域。产品的具体用途如下：

（1）复合材料缠绕制品

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
	环氧玻璃钢管线管	用于油田集输、注水系统的地面管网，包括污水输送、原油集输、站内管网等。产品具有强度高、耐腐蚀等特点。	1、公司研制的“耐酸性介质碳纤维内衬复合材料输气管”产品创新应用多层碳纤维和玻璃纤维复合内衬，使产品具有抗气体渗透、防静电、抗冲刷、抗磨损等特点；2、公司凭借相关产品被工信部、中国工业经济联合会认定为第一批“制造业单项冠军示范企业”并蝉联至今。	
	玻璃纤维增强井下油管、套管	用于油气田、地热、煤炭等领域的井下采出和注入管柱。具有轴向强度高、耐腐蚀、防结垢、重量轻等特点。	1、产品创新采用小角度工艺缠绕成型工艺，技术自动化程度高，产品轴向强度高、产生边角料少，生产成本低；2、公司“高压玻璃纤维增强环氧树脂井下油管”“玻璃钢长效分层注水管柱”“玻璃钢小套管”项目成果经鉴定为国际先进。	
	玻璃钢夹砂管道	用于石油、化工、市政、水利、电力等行业水的输送。	产品采用多层结构一体化成型技术，并使用自主研发的夹砂层配方，解决了传统复合材料刚度低、成本高的问题。	

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
	柔性复合高压输送管	用于油田集输和注水系统的腐蚀性油气水介质输送。产品具有耐腐蚀、可盘卷、安装快等优点。	1、公司经自主研发改进，创新了在线温控实时测控技术，大幅提升性能和生产效率；2、公司研制的“酸性油气田复合材料管”创新了“EVOH五层共挤内衬玻纤带增强”技术，可用于 H_2S、CO_2 等气体输送。	
	复合材料筒体	具备承放和发射功能的筒形专用装置，具有定向、支撑、起竖、贮存和发射等功能。	1、该产品集合高性能复合材料研发、轻量化设计、高精度复合材料加工、集成组装等技术，具有重量轻、精度高、耐高温冲刷、抗爆破等特点；2、公司部分产品创新了金属件预埋高效一体化成型技术。	
	复合材料电杆	是电网架空线路最基本的元件之一，主要作用是支承导线、横担、绝缘子。	1、该产品应用小角度锥体缠绕技术和改性耐老化环氧树脂，具有重量轻、强度高、耐腐蚀等特点，可以抗 15 级台风，可在高盐雾、高腐蚀、高污染环境中长期应用；2、采用玻纤、碳纤混杂缠绕技术，解决了复合材料电杆刚度低、挠曲变形大的问题。	
	复合材料大型储罐	主要用于油田、化工、市政等领域的污水处理、存储，其包括有除油罐、混凝沉降罐、原料存储罐、一体化泵站等。产品具有耐腐蚀、质轻高强、防老化等性能特点。	1、复合材料大型储罐利用 ANSYS 软件，分析评估了储罐在结构恒载、静液压、风载、雪载、地震等不同工况组合下的强度和稳定性，保障了储罐长期安全稳定运行；2、公司创新开发了“储罐自动化收放一体缠绕设备”及“双枪喷射缠绕一体化成型技术”，实现了国内首座 5500m³储罐一次缠绕成型。	
	复合材料小型储罐	主要用于油田污水处理存储、VOCs 治理等方面，产品包括埋地罐、搅拌罐、加药罐、酸碱罐等。产品具有耐腐蚀、质轻高强、防老化等性能特点。	产品通过材料设计、结构设计、成型工艺设计，满足了酸、碱、盐、H_2S、有机物等高腐蚀介质的耐腐蚀要求，解决了金属储罐使用过程中的腐蚀、维护等难题。	

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
	复合材料压力容器、集成设备	用于油田采出液中油气水的分离和处理，产品包括三相分离器、聚结除油器、过滤器等，具有耐腐蚀、高强度、抗静电等性能特点。	1、产品创新开发了三维包络整体一次缠绕成型技术，实现了封头与罐体一体缠绕，保证了产品强度和质量；2、通过对产品聚结、旋流、长效滤料等部件的技术性能研究，实现了产品整体复合材料化，达到了设备“长寿、小型、高效”的目的。	

（2）复合材料拉挤制品

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
	复合材料连续抽油杆	用于机械采油，连接抽油机与抽油泵，传递动力；产品具有质轻高强、防腐蚀、耐疲劳等特点。	1、产品以多层结构复合一次连续成型的复合材料连续抽油杆为核心，系统配套专用作业装备、分析软件、抽油机、抽油泵，解决了钢制抽油杆不耐腐蚀、采油能耗高、下深受限的问题；提供油田高产井、超深井、腐蚀井等多种工况的系统解决方案；2、该产品于 2019 年获得第 21 届中国国际工业博览会大奖。	

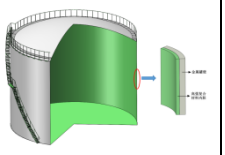
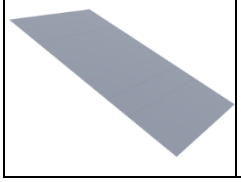
此外，公司目前在产的复合材料拉挤型材主要有护栏、格栅、绝缘子芯等。与常用的金属护栏、水泥护栏、陶瓷绝缘子芯相比，公司上述产品具有更优异的耐腐蚀性、抗老化、绝缘性能以及承压性并且更加轻便。

（3）复合材料模压制品

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
	高强复合材料垫板	用于临建道路的快速铺设和作业平台的搭建，解决重型设备的通行和作业问题，产品具有强度高、重量轻、施工便捷等特点。	1、开展了高密度聚乙烯、超高分子量聚乙烯共混改性及配方研究，研制了高强复合材料垫板专用料，开发出高效冷热循环双流道模压成型模具，满足热塑性超大型中空垫板制备难的问题；2、建立了高强复合材料垫板产品性能评价指标，提出了静软强度、复合负载模拟两种产品承载力评估测试方法，解决了复合材料垫板承载性能评价难的问题；3、产品最大承载能力 150 吨，适用于沼泽、	

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
			滩海、沙漠等复杂工况条件下临建道路、作业平台的快速铺设，解决重型设备的通行和作业问题；4、项目成果经鉴定达到国际先进水平。	
	SMC/BMC 模压制品	主要用于市政、电力、油田、轨道交通等领域，具有重量轻、耐腐蚀，使用寿命长等特点。	产品采用 ANSYS 等软件进行模具、产品结构优化设计，采用大型模压设备一次成型；产品精度及强度高，一致性好。	

（4）RTM 制品

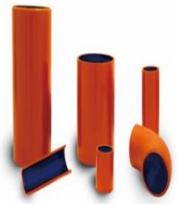
产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性	应用场景
	高强复合材料内胆	该产品在油田、化工领域应用广泛，有效提升金属储罐的防腐性能和强度，延长金属储罐使用寿命。	1、公司研制的“高强复合材料内胆”产品创新应用多层玻璃纤维、碳纤维织物复合内衬，以乙烯基酯树脂为基体材料，采用真空灌注成型工艺在金属储罐内壁制作而成。产品拉伸、弯曲强度较高，金属储罐的支撑强度提升 10%~20%。产品具有耐高低温、酸碱盐腐蚀、有机物腐蚀等特点；2、该成果被鉴定为国际先进水平。	
	高强复合材料道面板	该产品用于机场道面临时性抢修的面层修复，快速恢复机场的功能，产品可折叠，运输、贮存、施工方便。	产品以高模量四轴向玻纤布为增强材料，采用高韧性基体材料，采用真空灌注，多块单板柔性连接一体成型固化工艺；实现超大面积制品的一次成型；解决了机场道面坑修补等应急维修的难题。	

（5）金属管道防腐蚀及修复加工服务

金属管道防腐蚀加工服务是将防腐蚀材料通过物理、化学反应与管道内、外壁紧密结合形成防腐层，显著提升了金属管道的耐腐蚀性及耐磨性，主要分为内防和外防两种形式。此外，公司还提供金属管道、抽油杆修复加工服务。

公司提供的金属管道防腐蚀加工服务形成的主要产品如下图所示：

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性
	内涂防腐油管	用于油田井下采油、注水管柱系统，输送油井采出液、污水等腐蚀性介质，具有耐原油污水、二氧化碳及硫化物腐蚀，耐磨损，抗高温高压，涂层疏水疏油，有效减缓水垢蜡质沉积附着等特点。	公司研制的“抗磨抗腐内涂层防腐油管”产品应用改性高分子聚合物特种防腐材料，具有优异的耐高温高压、耐磨、抗腐蚀、抗垢蜡沉积等特点。

产品图片	产品名称	用途及功能	产品先进性
	内衬防腐油管	用于油田井下有杆采油系统，用于腐蚀、偏磨工况，输送原油污水等高腐蚀性采出液，具有耐磨、耐冲击、流体阻力低、减缓垢蜡沉积，解决管、杆偏磨等特点。	产品采用“管中管”结构，塑/钢复合工艺，衬管使用超高分子量聚乙烯、改性聚酮等功能性高分子聚合物材料，使产品具有优异的耐腐蚀、耐磨损的特点。
	玻璃釉内防腐管道	应用于油田集输、注水系统的地面管网，输送高含固体颗粒物的流体介质，包括原油集输、污水输送等。具有耐冲刷、耐磨损、耐高温高压腐蚀等特点。	公司研制的“玻璃釉内防腐管道”产品采用自主研发的非晶态陶瓷涂料，管道连接采用先进的耐蚀合金管端堆焊免补口连接技术，使产品具有耐高温、耐腐蚀、耐磨、化学结构稳定等特点。
	外防腐管道	应用于石油、化工、市政水利等各种用途地面管网，用于管道外腐蚀工况，具有耐冲击、耐腐蚀、长寿命等特点。	公司研制的“3PE 外防腐管道”产品采用三层结构一体化成型加工工艺，使用改性热塑性高分子树脂、重防腐涂料等先进材料，具有抗冲击、耐腐蚀性能优异，长寿命的特点。

综上，公司产品主要应用于石油行业，具体用于油田集输、注水系统的地面管网，包括污水输送、原油集输、站内管网等。除此之外，公司产品还应用于市政交通、煤炭、军工等领域。

3、说明报告期内与中石油集团、中石化集团下属公司交易信息明细，包括：客户名称、销售内容、销售金额及占比、毛利率、期末欠款金额、期后还款情况；分析主要客户向公司采购产品内容及金额变化的原因、影响因素等，与客户相关业务发展情况是否匹配

报告期各期，公司来自中石化下属前五大客户的情况如下：

单位：万元

中石化下属单位	2023 年排名	2022 年排名	2023 年度			2022 年度		
			金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	1	1	11,763.33	38.14%	40.89%	13,689.12	43.55%	38.40%
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	2	/	4,349.95	14.11%	51.80%	700.51	2.23%	9.07%
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	3	2	3,797.30	12.31%	35.61%	3,812.74	12.13%	34.13%
中国石化国际事业有	4	3	1,991.40	6.46%	62.13%	3,173.33	10.10%	41.08%

中石化下属单位	2023年排名	2022年排名	2023年度			2022年度		
			金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
限公司								
中石化物资装备（天津）有限公司	5	5	1,622.59	5.26%	40.61%	1,182.78	3.76%	30.75%
河北绿源地热能开发有限公司	6	4	1,269.25	4.12%	40.11%	1,187.23	3.78%	18.51%
合计			**24,793.82**	**80.40%**	**/**	**23,745.71**	**75.55%**	**/**

报告期各期，公司来自中石油下属前五大客户的情况如下：

单位：万元

中石油下属单位	2023年排名	2022年排名	2023年度			2022年度		
			金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	1	2	4,090.15	39.12%	31.38%	1,648.68	13.44%	56.07%
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	2	1	2,213.31	21.17%	55.33%	3,295.62	26.87%	28.92%
大港油田集团有限责任公司	3	5	882.93	8.44%	42.72%	1,182.16	9.64%	19.01%
华北石油管理局有限公司物资分公司	4	/	573.53	5.48%	11.66%	30.60	0.25%	56.54%
吉林石油集团有限责任公司	5	/	410.00	3.92%	38.58%	64.80	0.53%	45.85%
新疆石油管理局有限公司物资供应公司	/	3	128.66	1.23%	3.17%	1,451.71	11.84%	4.37%
中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司物资供应处	/	4	74.91	0.72%	-5.69%	1,246.58	10.17%	22.33%
合计			**8,373.49**	**80.08%**	**/**	**8,920.15**	**72.74%**	**/**

由上表可知，中石化、中石油下属前五大客户向公司采购占公司对该集团的总销售金额的比例较大，2022年度合计占比均在70%以上，2023年度合计占比均在80%以上。中石化、中石油对公司的采购主要集中在前五大单位，且前五大的占比有上升趋势。

（1）中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处

报告期内，公司主要向中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处（以下简称“胜利油田物资供应处”）销售玻璃钢管道、抽油杆、金属管道防腐蚀及修复加工服务、复合材料储罐、复合材料电杆、高强复合材料垫板、

高强复合材料内胆、拉挤型材等各类产品，产品种类较为齐全。具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
（一）纤维增强复合材料制品	**10,334.29**	**87.85%**	**11,934.32**	**87.18%**
1. 复合材料缠绕制品	7,137.70	60.68%	8,071.92	58.97%
（1） 管道类产品	4,942.05	42.01%	5,800.09	42.37%
（2） 容器类产品	1,936.90	16.47%	1,501.54	10.97%
（3） 其他缠绕制品	258.76	2.20%	770.30	5.63%
2. 复合材料拉挤制品	2,391.91	20.33%	3,011.15	22.00%
（1） 抽油杆	2,285.62	19.43%	2,349.38	17.16%
（2） 拉挤型材	106.29	0.90%	661.76	4.83%
3. 复合材料模压制品	192.13	1.63%	155.40	1.14%
（1） 高强复合材料垫板	125.59	1.07%	132.35	0.97%
（2） 其他模压产品	66.53	0.57%	23.05	0.17%
4. RTM 制品	612.55	5.21%	695.85	5.08%
（2） 高强复合材料内胆	612.55	5.21%	695.85	5.08%
（二）金属管道防腐蚀及修复加工服务	**1,429.04**	**12.15%**	**1,754.80**	**12.82%**
合计	**11,763.33**	**100.00%**	**13,689.12**	**100.00%**

2023 年度，公司向胜利油田物资供应处销售收入为 11,763.33 万元，较上年下降 1,925.79 万元，主要原因系客户 2023 年度对复合材料电杆、拉挤型材、柔性管的需求分别较上年下滑超过 500 万元。

报告期各期，胜利油田物资供应处的毛利率分别为 38.40%、40.89%，高于公司综合毛利率，主要系毛利率较高的环氧玻璃钢管道产品、碳纤维抽油杆占比较高，环氧玻璃钢管道产品技术和生产工艺较为成熟，产销量较大，毛利率相对较高，而碳纤维抽油杆为公司重点研发项目，开发及产品成型早，且碳杆下井配套作业车，节省了运输、吊装等费用。

2023 年度毛利率较上年增长 2.49 个百分点，主要系受到 2023 年度原材料采购价格下降的影响。

2023 年 12 月 31 日，胜利油田物资供应处的应收账款余额（含合同资产）为 2,394.07 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 2,394.07 万元，回款比例为 100%，回款情况良好。

（2）中国石油化工股份有限公司西北油田分公司

报告期内，公司主要向中国石油化工股份有限公司西北油田分公司（以下简称“西北油田分公司”）销售玻璃钢管道、抽油杆等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
（一）纤维增强复合材料制品	4,349.95	100.00%	700.51	100.00%
1. 复合材料缠绕制品	4,349.95	100.00%	700.51	100.00%
（1） 管道类产品	4,161.98	95.68%	390.51	55.75%
（2） 容器类产品	3,705.10	85.18%	310.00	44.25%
2. 复合材料拉挤制品	456.88	10.50%	-	-
（1） 抽油杆	124.96	2.87%	-	-
4. RTM 制品	124.96	2.87%	-	-
（2） 高强复合材料内胆	63.01	1.45%	-	-
合计	**4,349.95**	**100.00%**	**700.51**	**100.00%**

2023 年度，公司向西北油田分公司销售收入为 4,349.95 万元，较上年增长 3,649.43 万元，主要原因系客户 2023 年度因其采油二厂注水支干线隐患治理工程等对玻璃钢管道等产品需求大幅增加。2022 年度，因公共卫生事件影响，西北油田分公司部分管道工程停工约 5 个月，因此 2022 年度收入相对较小。

2023 年，西北油田分公司毛利率较上年增长较大，主要系 2022 年度容器类产品占比较高，容器类产品毛利率较低，且大型储罐需要在现场缠绕，因停工、原材料运输、冬季施工等因素导致成本较高，因此 2022 年度毛利率较低。

2023 年 12 月 31 日，西北油田分公司的应收账款余额（含合同资产）为 4,135.65 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 4,135.65 万元，回款比例为 100%，回款情况良好。

（3）中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂

报告期内，中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂（以下简称“东辛采油厂”）向公司采购金属管道防腐蚀及修复加工服务、碳杆作业服务、拉挤型材等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
一、主营业务收入	**3,635.22**	**95.73%**	**3,406.04**	**89.33%**
（一）纤维增强复合材料制品	**188.00**	**4.95%**	**2.63**	**0.07%**
1. 复合材料拉挤制品	188.00	4.95%	2.63	0.07%
（1） 拉挤型材	188.00	4.95%	2.63	0.07%
（二）金属管道防腐蚀及修复加工服务	**3,447.22**	**90.78%**	**3,403.41**	**89.26%**
二、其他业务收入	**162.08**	**4.27%**	**406.70**	**10.67%**
1. 碳杆作业服务	154.08	4.06%	194.70	5.11%
2. 其他	8.00	0.21%	212.00	5.56%
合计	**3,797.30**	**100.00%**	**3,812.74**	**100.00%**

2023 年度，公司销售东辛采油厂的收入与上年基本持平，主要系东辛采油厂每年向公司采购的金属管道防腐蚀及修复加工服务比较稳定。东辛采油厂位于东营市，濒临黄河出海口，绝大部分土地属于盐碱地，该地质对金属类管杆的腐蚀作用大，使其容易出现生锈、腐蚀等情况，同时东辛采油厂采出液综合含水率高达 95%以上，矿化度高达 30,000mg/L 以上，管道输送介质对管道内壁的腐蚀作用非常明显，因此东辛采油厂对金属管道防腐蚀及修复加工服务的需求比较稳定。

报告期各期，公司销售给东辛采油厂的毛利率分别为 34.13%、35.61%，整体上比较稳定，波动较小，与公司综合毛利率基本持平。

2023 年 12 月 31 日，东辛采油厂的应收账款余额（含合同资产）为 1,691.90 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 1,691.90 万元，回款比例为 100%，回款情况良好。

（4）中国石化国际事业有限公司

报告期内，公司向中国石化国际事业有限公司销售玻璃钢管道的收入分别为 3,173.33 万元、1,991.40 万元，2023 年度收入下降 1,181.93 万元，主要系东辛井下管工程对玻璃钢管道的需求减少。

报告期内，中国石化国际事业有限公司的毛利率分别为 41.08%、62.13%，毛利率增长 21.05 个百分点，主要系 2023 年度该客户采购较多毛利空间大的管道型号。

2023 年 12 月 31 日，中国石化国际事业有限公司的应收账款余额（含合同

资产）为 905.78 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 848.51 万元，回款比例为 93.68%，回款情况良好。

（5）中石化物资装备（天津）有限公司

报告期内，公司向外销客户中石化物资装备（天津）有限公司销售玻璃钢管道的收入分别为 1,182.78 万元、1,622.59 万元。2023 年度收入较上年增长 439.81 万元，毛利率较上年增长 9.86 个百分点。

中石化物资装备（天津）有限公司采购公司的玻璃钢管道系用于澳大利亚的煤炭项目，2023 年度的收入和毛利率均出现增长，主要系 2023 年度煤炭行业景气程度较高，煤炭开采活动较为活跃，对用于煤层气筛管、煤矿井下通风排水管道的玻璃钢管道的需求也较为旺盛。澳大利亚非常重视煤层气的开发利用，煤层气的勘探开发工作发展迅速，是世界煤层气开发最活跃的地区之一，且在煤矿安全技术方面一直处于世界领先地位。开发利用煤层气是一个“变废为宝”的过程，将钻井取出的瓦斯气体进行回收，既可避免采煤工人受到矿井瓦斯爆炸的威胁，处理之后还可作为新的替代能源实现再利用，因此近几年来，澳大利亚煤矿开采企业对玻璃钢筛管的需求日益增大。

2023 年 12 月 31 日，中石化物资装备（天津）有限公司的应收账款余额为 509.36 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 509.36 万元，回款比例为 100%，回款情况良好。

（6）河北绿源地热能开发有限公司

公司向河北绿源地热能开发有限公司主要销售玻璃钢管道及储罐等。报告期各期，销售收入分别为 1,187.23 万元、1,269.25 万元。2023 年度收入较上年增长 82.02 万元，毛利率较上年增长 21.60 个百分点。

2022 年度的毛利率为 18.51%，主要系 2022 年度存在夹砂玻璃钢管道、复合材料大型储罐业务，储罐需要在当地使用原材料进行现场缠绕作业，产品供应比较分散，运输、吊装频次多，导致运费、吊装、安装施工成本费用也较高。

2023 年度毛利率显著提高，2023 年度采购产品主要用于雄安高铁站工程，对玻璃钢产品的要求较高，因此全部为环氧玻璃钢管道产品，管线型号单一，环氧玻璃钢管线 DN700-1.6 的收入占比较高，批量集中生产，生产效率提高，同时运输时间主要集中在 9 月、10 月，运输费用降低。

2023 年 12 月 31 日，河北绿源地热能开发有限公司的应收账款余额（含合同资产）为 2,183.96 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 491.21 万元，回款比例为 22.49%。

（7）中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司

公司向中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司销售玻璃钢管道、原材料等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
一、主营业务收入	**3,872.00**	**94.67%**	**1,648.68**	**100.00%**
（一）纤维增强复合材料制品	3,872.00	94.67%	1,648.68	100.00%
1. 复合材料拉挤制品	3,872.00	94.67%	1,648.68	100.00%
（1） 管道类产品	3,872.00	94.67%	1,648.68	100.00%
二、其他业务收入	**218.14**	**5.33%**	-	-
1. 材料销售	129.04	3.15%	-	-
2. 技术转让与技术服务收入及其他	89.10	2.18%	-	-
合计	**4,090.15**	**100.00%**	**1,648.68**	**100.00%**

2023 年度，中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司收入增长 2,441.46 万元，主要系伊拉克巴士拉石油项目 B9 区块建设对管道需求增长导致。

2023 年度毛利率较上年下降 24.69 个百分点，主要系 2022 年采用年底集中发货，而 2023 年度的发货比较分散，导致运费、吊装成本增多；同时，该客户对 2022 年度的产品打包不满意，与公司协商整改打包方案，公司耗费了较多的材料进行厂区打包，导致成本相应增加。

2023 年 12 月 31 日，中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司的应收账款余额为 948.21 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 93.17 万元，回款比例为 9.83%。

（8）中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司

报告期内，公司向中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司销售玻璃钢管道收入金额分别为 3,295.62 万元、2,213.31 万元，2023 年收入下滑，主要系 2022 轮古西奥陶系油藏注水提采地面工程在 2022 年度完结。

2022 轮古西奥陶系油藏注水提采地面工程占 2022 年度收入的 53.46%，因

运输线路较远，且管线型号为 DN250，管线口径比较大，故运费也较高，毛利率为 21.59%，导致 2022 年度的毛利率也较低。

2023 年 12 月 31 日，中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司的应收账款余额（含合同资产）为 2,443.69 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 1,371.57 万元，回款比例为 56.13%。

（9）大港油田集团有限责任公司

报告期内，公司主要向大港油田集团有限责任公司销售玻璃钢管道、储罐、拉挤型材等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
（一）纤维增强复合材料制品	882.93	100.00%	1,182.16	100.00%
1. 复合材料缠绕制品	880.08	99.68%	1,182.16	100.00%
（1） 管道类产品	880.08	99.68%	1,117.29	94.51%
（2） 容器类产品	-	-	64.87	5.49%
2. 复合材料拉挤制品	2.85	0.32%	-	-
（2） 拉挤型材	2.85	0.32%	-	-
合计	**882.93**	**100.00%**	**1,182.16**	**100.00%**

2023 年度，来自大港油田集团有限责任公司的收入较上年度下降 299.23 万元，主要系容器类储罐减少 64.87 万元，同时管道类产品需求也减少。

2023 年度，公司销售给大港油田集团有限责任公司的毛利率增长了 23.71 个百分点，一方面，原材料成本下降，降低了产品成本，且使用的是以前年度的框架合同，销售价格不变，因此毛利率增高；另一方面，吊装成本下降，导致毛利率提升。

2023 年 12 月 31 日，大港油田集团有限责任公司的应收账款余额（含合同资产）为 1,467.14 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 1,029.90 万元，回款比例为 70.20%，回款情况良好。

（10）华北石油管理局有限公司物资分公司

报告期内，公司向华北石油管理局有限公司物资分公司销售玻璃钢管道的收入金额分别为 30.60 万元、573.53 万元，毛利率分别为 56.54%、11.66%。2023 年度，收入增长 542.93 万元，主要系该客户 2022 年采购小批量产品用以验证

效果，因效果良好，2023 年批量化应用。

2023 年度，华北石油管理局有限公司物资分公司的毛利率较低，主要系甲方没有密封脂等与管线配套材料的物码，需要公司根据地面管线的数量配套提供。公司为了维系客户关系，在销售价格方面作出了折让，导致毛利率较低。

2023 年 12 月 31 日，华北石油管理局有限公司物资分公司的应收账款余额（含合同资产）为 73.11 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 73.11 万元，回款比例为 100%，回款情况良好。

（11）吉林石油集团有限责任公司

报告期内，公司向吉林石油集团有限责任公司销售玻璃钢管道的收入金额分别为 64.80 万元、410.00 万元，毛利率分别为 45.85%、38.58%。2023 年度，收入增长 345.20 万元，主要系该客户吉林油管工程对玻璃钢管道的需求增长。

2023 年度，吉林石油集团有限责任公司的毛利率较上年下降 7.27%个百分点，主要系销售给该公司的产品单价较上年上涨 13.89%，单位成本上涨 29.18%，成本的上涨幅度高于单价，主要原因系该客户要求的工期时间要求较紧，一方面，公司因此提高了产品单价，另一方面，公司将部分工序委外生产，因时间要求紧张而对外支付了较高的费用，导致成本较高，且成本增幅高于单价增幅，毛利空间较上年下降。

2023 年 12 月 31 日，吉林石油集团有限责任公司的应收账款余额为 23.17 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 23.17 万元，回款比例为 100%，回款情况良好。

（12）新疆石油管理局有限公司物资供应公司

报告期内，公司向新疆石油管理局有限公司物资供应公司销售玻璃钢管道、复合材料小型储罐、柔性管、复合材料大型储罐的合计收入金额分别为 1,451.71 万元、128.66 万元，毛利率分别为 4.37%、3.17%。2023 年度，收入下降 1,323.05 万元，主要系客户因油田建设工程或者管道更新工程的安排，每年对管道需求存在波动性，2022 年度的框架合同已经到期，因此 2023 年度收入下降较多。

新疆石油管理局有限公司物资供应公司的毛利率较低，主要系公司为了维系客户关系，价格上给与客户较大的优惠，导致毛利空间低。

2023 年 12 月 31 日，新疆石油管理局有限公司物资供应公司的应收账款余

额为 19.54 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 19.54 万元，回款比例为 100%。

（13）中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司物资供应处

报告期内，公司向中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司物资供应处销售玻璃钢管道及少量储罐、柔性管、内胆等，具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
（一）纤维增强复合材料制品	74.91	100.00%	1,246.58	100.00%
1. 复合材料缠绕制品	74.91	100.00%	1,184.81	95.04%
（1） 管道类产品	20.53	27.41%	1,151.86	92.40%
（2） 容器类产品	54.38	72.59%	32.95	2.64%
2. RTM 制品	-	-	61.77	4.96%
（1） 高强复合材料内胆	-	-	61.77	4.96%
合计	**74.91**	**100.00%**	**1,246.58**	**100.00%**

2023 年度，来自中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司物资供应处收入下降 1,171.67 万元，主要系客户因油田建设工程或者管道更新工程的安排，每年对管道需求存在波动性。

2023 年度，中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司物资供应处的毛利率较上年下滑 28.02 个百分点，一方面，长庆油田市场中柔性管和储罐产品的竞争尤其激烈，且招投标的中标价设上限值，公司为了保证中标和后期更好的开拓本区域市场，因此选择在上限值内投标。另一方面，2023 年收入由柔性管和小型储罐构成，收入合计为 74.91 万元，较上年减少 93.99%，2023 年度由于储罐、柔性管的产销量较低，但是生产车间的固定成本持续发生，因此分摊的成本较高，导致毛利率较低。

2023 年 12 月 31 日，中国石油天然气股份有限公司长庆油田分公司物资供应处的应收账款余额（含合同资产）为 171.37 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 160.27 万元，回款比例为 93.52%，回款情况良好。

报告期各期，公司主要客户采购公司产品后，将产品用于新建油田管道工程及对油田管道进行更换、维修等，采购产品的影响因素包括各个客户的投资预算、投资计划等。客户采购公司产品与客户相关业务发展情况相匹配。

4、分析不同客户之间毛利率存在差异的原因，同一客户不同年度毛利率

变动的原因

同一客户不同年度毛利率波动原因详见上文。

由上文针对各个主要客户的毛利率的具体分析可知，公司不同客户之间的毛利率存在差异的原因主要包括：（1）各个客户采购的产品类型不同，整体而言，公司玻璃钢管道产品产销量较大，生产工艺和销售市场均较为成熟，毛利率较高，而其它产品类型的产销量较低，但是生产车间的固定成本持续发生，导致分摊的成本较高，因此其毛利率通常较低；（2）部分客户设定中标价上限值，或者公司为了后续合作的机会在价格方面作出让步，从而影响该客户的毛利率；（3）外销客户的毛利率还受到美元兑人民币汇率波动的影响。

综上，公司不同客户之间毛利率存在差异的原因具有合理性；同一客户不同年度毛利率变动原因具有合理性。

5、说明主要客户与公司、实际控制人、公司董监高、主要股东、其他核心人员等是否存在关联关系或其他利益安排

新大安装系控股股东新大集团持股 100%之子公司，新大安装除了已披露的关联交易和关联关系外，与公司、控股股东、董监高、主要股东、其他核心人员不存在其他利益安排。

除上述情况外，公司主要客户与公司、控股股东、董监高、主要股东、其他核心人员不存在关联关系及其他利益安排。

（五）说明中石油集团和中石化集团及下属企业采购公司产品的流程、关注的核心指标，公司历次招投标的评标排名及中标率，相较于竞标对手公司的主要优势等，说明公司是否存在被其他竞争方替代的风险；说明公司进入中石油集团、中石化集团供应商名录或取得供应商认证或者签订框架性协议的情况，是否存在移出供应商名录或认证、不能续签协议的风险，说明维护客户稳定性的应对措施及效果。

1、中石化、中石油及下属企业采购公司产品的流程、关注的核心指标

（1）中石化

①非框架类（一单一招）：二级单位立项，申请立项资金，方案编制，组织招投标，中标后签订合同，公司提供产品或服务，验收和结算。

②框架类：二级单位立项，需求部门提报需求至物资管理配送中心，物资

管理配送中心根据框架标中标情况，分配工作量给供应商，公司接到订单后供货，验收和结算。

（2）中石油

①非框架类：二级单位立项，申请立项资金，方案编制，组织招投标，中标后签订合同，公司提供产品或服务，验收和结算。

②框架类：二级单位立项，需求部门提报需求至物资装备部，物资装备部根据框架标中标情况分配工作量给供应商，公司接到订单后供货，验收和结算。

客户对公司关注的核心指标包括：价格、质量、供货周期、服务质量等。

2、公司历次招投标的评标排名及中标率

报告期内，公司共参与中石化、中石油招投标招标项目 135 次，中标 93 次，中标率具体情况如下：

期间	投标总数	中标数	中标率
2023 年度	66	42	63.64%
2022 年度	69	51	73.91%
合计	**135**	**93**	**68.89%**

注：中标率=公司 2022 年度至 2023 年度中石化及中石油的中标数量/2022 年度至 2023 年度中石化及中石油的投标数量。

报告期内，公司参与中石化、中石油的招投标历年的中标率均在 60%以上，中标率保持在较高水平。

公司历次招投标的评标排名如下：

评标排名	次数	占比
第 1 名	49	52.69%
第 2 名	8	8.60%
第 3 名	7	7.53%
第 4 名及之后	29	31.18%
合计	**93**	**100%**

报告期内，公司参与中石化、中石油的招投标评标第 1 名的比例为 52.69%，排在 3 名以内的比例为 68.82%，公司在历次招投标项目中具有较强竞争力。

3、相较于竞标对手公司的主要优势等，说明公司是否存在被其他竞争方替代的风险

与竞争对手相比，公司具有以下竞争优势：

（1）技术优势

公司自成立以来，一直注重研发的投入与研发体系的建设，组建了一支专业基础扎实、工程化实践经验丰富的研发队伍，建立了一套较为完善的研发管理体系和研发人员绩效考核制度，充分激发研发人员的创新、创造积极性。

公司自成立以来，一直专注于纤维增强复合材料制品的研发、设计、生产和销售，不断加大研发投入与持续技术创新。公司成立科技中心专职研发，并建有 CNAS 国家认可实验室、山东省工程研究中心、山东省企业技术中心、省级示范工程技术研究中心、省级“一企一技术”研发中心等研发平台。截至报告期末，公司共有研发人员 79 人，拥有 50 项发明专利、181 项实用新型专利。

公司系国内少数几家在油田复合材料制品领域具备从选材研究、基础性能研究、结构设计分析、产品制造、检测评价到现场应用中长期评价全体系全过程研制的企业，积累了大量实验数据和示范应用案例，推动了复合材料产品在油田领域的应用推广进程。2004 年公司生产的无机玻璃釉内防腐管道解决了油田高温、强腐蚀介质输送难题；2005 年公司生产的国产玻璃钢井下管在胜利油田下井成功；2009 年公司生产的玻璃钢小套管首次用于油田套损井修复领域，获得“东营市火炬计划一等奖”；2010 年公司生产的高强复合材料内胆首次应用于油田金属大罐内壁修复补强，技术水平达到国际先进；2013 年公司生产的碳纤维连续抽油杆在国内首次大规模推广应用，并荣获“第二十一届中国国际工业博览会大奖”“中国专利优秀奖”；2013 年公司生产的复合材料三相分离器首次应用于油田领域；2018 年公司高性能复合材料垫板研发成功，并在油田工程、抢险救灾等领域推广应用；2019 年耐硫化氢复合材料输气管道研发成功并在油田领域应用；2020 年新型复合材料高压管道在原油输送长输管道中应用；2021 年复合材料消防管道研发成功，并在 LNG 站内管网中应用，耐火烧蚀温度达到 1200℃；2021 年复合材料聚结除油器研发成功在油田领域应用，有效解决设备腐蚀问题。

公司在油田以外的领域，也积累了相关技术研究成果和技术储备：2016 年公司研发成功有界波天线系统大型复合材料支撑塔架，并在军工领域中首次应用；2017 年公司研发成功煤层气套管、筛管系列产品，并通过澳大利亚 Westside 公司检测评定，首先在澳洲各大煤层气公司大面积推广应用；2020 年公司研发

成功复合材料电线杆系列产品，并在沿海、山区等特殊工况环境下推广应用；2021 年公司研发成功国内首套复合材料风力助推转子，在大型船舶节能减排方面效果显著；2022 年公司研发成功行业首套玄武岩纤维复合材料深海网箱框架，首次在海洋养殖领域示范应用。

（2）生产及产品优势

生产方面，公司拥有各类先进的自动化生产设备及检测设备。玻璃钢管道方面，公司在行业内率先研发六轴、八轴高压管道内固化生产线，其加工制造精度、生产效率、质量稳定性达到行业先进水平，在产品质量控制、降本增效及产能提升方面取得显著效果；玻璃钢储罐方面，公司掌握 5,500m³以内容积的大型玻璃钢立式储罐一次缠绕成型技术以及相关先进的设备，可实现直径 30m 以内规格的大型玻璃钢立式储罐现场快速制备；模压制品方面，公司配备复合材料模压行业最大台面、最大吨位的 11,000 吨专用压机机组，可满足大型热塑性和热固性模压制品的生产。

质量控制方面，公司将产品质量视为公司赖以生存和发展的核心竞争力，将质量控制体系建设作为公司发展的重要工作之一，致力于建设全流程的质量管控体系，涵盖原料采购到售后服务的各个环节，从根本上保证产品的优秀品质。截至报告期末，公司已通过美国石油学会 API 认证、PDO 认证、国军标、ISO 以及 CCS 等体系认证。

（3）销售及服务优势

公司紧跟市场需求，根据下游行业客户区域分布情况设置了 15 个事业部，销售网络覆盖全国各省市自治区，同时产品出口至十多个国家与地区。公司安排驻场销售人员在现场为客户提供销售支持、现场指导培训、紧急维修等长期服务，同时公司研发人员和生产人员配合销售人员需要，随时提供技术服务，确保高质量的产品交付和售后服务。

为更好地服务客户，公司执行“科技+服务”的理念，提供“问题解决方案设计+标准化生产+技术服务”等一揽子服务方案，公司的销售及服务优势体现在：1、定制化：根据产品使用场景的不同，公司提供针对性的应用解决方案；2、快速交付：公司销售部门与研发、生产部门形成联动，提供研发设计和服务方案一体化，给予客户足够的产品交付保障；3、全方位服务：公司将服务意识

贯彻到产品的售前、售中以及售后全流程，积极配合客户解决项目中遇到的各种难点、痛点问题，并可以根据客户使用过程中遇到的问题，及时提供操作培训、施工培训、施工指导等服务。

（4）品牌及客户优势

依托长期的技术沉淀以及深耕行业多年的经验，公司与中石化、中石油、派克赛斯及其终端客户等优质龙头客户建立了长期稳定的合作关系，在石油行业内具有较高的知名度以及品牌影响力。公司注重科技创新，走高科技引领的发展道路，挖掘客户需求，进行定制化研发，创新能力在石油行业内有一定的品牌影响力；公司高度重视产品和服务质量，坚持“质量是命，质量是天”的文化理念，着眼于为客户创造价值和长远的战略合作，在客户群体中形成了一定的品牌忠诚度；公司在发展过程中积极承担社会责任，走绿色低碳的可持续发展道路，为员工的就业、收入的增加、个人的成长创造机会，树立了企业负责任、敢担当的品牌形象。公司在石油、市政、海外、军工等市场积累了丰富的优质客户资源，客户的重复采购率高、稳定性强。公司的客户大部分为大型公司，采购量相对较大、资金安全，但是需求的个性化强、售后服务要求高，公司的科技创新能力、售后服务能力很好地满足了客户需求，同时，公司系统化的产品、服务方案也符合客户的需求导向，与客户建立了长期稳定的合作关系。

综上，公司在技术、生产、产品品牌、服务等方面具有较强的实力，预计公司业务在未来可预见的时间内具有可持续性和稳定性，公司被其他竞争方替代的风险较小。

4、公司进入中石油集团、中石化集团供应商名录或取得供应商认证或者签订框架性协议的情况，是否存在移出供应商名录或认证、不能续签协议的风险，说明维护客户稳定性的应对措施及效果

公司进入中石化、中石油的供应商名录或取得供应商认证。2022 年-2024 年 6 月，公司签订框架性协议的情况如下：

（1）中石化

1）2022 年与胜利油田签订柔性复合高压输送管框架采购协议

2）2022 年与胜利油田签订增强超高分子量复合连续管框架采购协议

3）2022 年与胜利油田签订原油库迁建项目玻璃钢管框架协议

4）2022 年与胜利油田签订 2022-2023 年玻璃钢弧形板框架协议

5）2022 年与胜利油田签订 2022-2023 年玻璃钢内胆框架协议

6）2022 年与华北油气分公司签订 2022 年华北油气玻璃钢采出水罐

7）2022 年与胜利油田签订 2022-2023 年胜利油田玻璃钢制品采购协议

8）2022 年与胜利油田签订 2022-2023 年胜利油田玻璃钢制品格栅采购协议

9）2022 年与胜利油田签订 2022-2023 年胜利油田玻璃钢制品护栏采购协议

10）2022 年与江苏油田签订 2022 年小类涂敷无缝钢管委托加工框架协议

11）2022 年与胜利油田签订 2022 年胜利油田内衬涂敷无缝管加工框架协议

12）2022 年与华北油气分公司签订 2022 年华北油气酸压储罐、玻璃钢罐框架协议

13）2022 年与西北油田签订 2022 年度组采玻璃钢管及管件(低压)框架协议

14）2022 年与西北油田签订 2022 年度组采玻璃钢管及管件(高压)框架协议

15）2022 年与物资装备部（国际事业公司）签订 2022 年度油套管（玻璃钢油管）框架协议

16）2022 年与西南油气分公司签订 2022-2024 年度川西气田压力斜板罐橇买卖框架协议

17）2022 年与上海石化签订 2022 年度上海石化玻璃钢制品框架

18）2022 年与胜利油田签订 2022 年胜利油田玻璃钢水罐框架采购协议

19）2022 年与华东油气分公司签订 2022 年度玻璃钢管件框架采购协议

20）2022 年与华东油气分公司签订 2022 年度玻璃钢污水罐框架采购协议

21）2022 年与胜利油田签订 2022 年胜利油田内衬油管加工框架采购协议

22）2022 年与胜利油田签订 2022 年胜利油田纳米油管加工框架采购协议

23）2022 年与胜利油田签订 2022 年玻璃钢缓冲罐污水罐框架采购协议

24）2022 年与胜利油田签订 2022 年复合碳纤维材料连续抽油杆框架协议

25）2022 年与华北油气分公司签订 2022 年华北油气玻璃钢内胆框架协议

26）2022 年与胜利油田签订 2023-2024 年胜利油田玻璃钢电杆框架协议

27）2023 年与胜利油田签订 2023 年胜利油田柔性复合管材框架协议

28）2023 年与华北油气分公司签订 2023 年柔性复合高压输送管框架协议

29）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年玻璃钢护栏联合采购框架协议

30）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年玻璃钢弧形板联合采购框架协议

31）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年玻璃钢格栅板联合采购框架协议

32）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年玻璃钢内胆采购框架协议

32）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年玻璃钢制品采购框架协议

33）2023 年与茂名石化签订玻璃钢瓦等买卖合同框架协议

34）2023 年与华东油气分公司签订 2023 年度玻璃钢污水罐框架协议

35）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年玻璃钢花纹垫板采购框架协议

36）2023 年与胜利油田签订 2023 年胜利油田东辛采油厂页岩油项目胺类玻璃钢管框架协议

37）2023 年与西北油田签订 2023-2024 年度组采玻璃钢管及管件框架协议（低压）

38）2023 年与西北油田签订 2023-2024 年度组采玻璃钢管及管件框架协议（高压）

39）2023 年与西北油田签订 2023 年西北油田玻璃钢高效聚结除油器框架协议

40）2023 年与物资装备部（国际事业公司）签订 2023 年度油套管框架协议招标：标 3-特殊用途油管（玻璃钢油管）

41）2023 年与华北油气分公司签订柔性复合高压输送管框架协议

42）2023 年与胜利石油工程公司签订 2023 年度玻璃钢围堰采购协议

43）2023 年江汉油田签订与 2023-2024 年江汉本部盐化工玻璃钢罐（现场）框架采购协议

44）2023 年与华东油气分公司签订 2023 年度 2023 年 15 大类柔性复合输送管框架协议

45）2023 年与胜利油田签订 2023 年胜利油田内衬油管加工框架协议

46）2023 年与胜利油田签订 2023 年胜利油田纳米涂层油管加工框架协议

47）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年胜利油田内衬碳纤维玻璃钢管框架协议

48）2023 年与上海石化签订 2024 年上海石化玻璃钢制品框架协议

49）2023 年与胜利油田签订 2023-2024 年胜利油田碳纤维预浸布框架协议

50）2024 年与胜利油田签订 2024 年胜利油田柔性复合管材框架采购协议

51）2024 年与华北油气分公司签订 2024 年沉降罐、混合反应罐、水罐、反冲洗回收水罐框架协议

52）2024 年与胜利油田签订 2024-2025 年胜利油田玻璃钢电杆框架协议

53）2024 年与胜利油田签订 2024 年胜利油田玻璃钢水罐框架协议

54）2024 年与物资装备部（国际事业公司）签订 2023 年度油套管框架协议招标：标 3-特殊用途油管（玻璃钢油管）

（2）中石油

1）2022 年与塔里木油田签订塔里木油田玻璃钢管框架采购协议

2）2023 年与长庆油田签订长庆油田分公司玻璃钢贮罐框架采购协议

3）2023 年与塔里木油田签订塔里木油田玻璃钢管框架采购协议

4）2023 年与新疆油田签订新疆油田玻璃钢罐框架采购协议

5）2023 年成功中标长庆油田分公司 2023-2024 年度玻璃纤维增强热塑性塑料复合连续管集中采购项目

6）2024 年签订长庆油田 2024 年柔性复合塑料高压输送管框架采购协议

7）玻璃钢地面管、玻璃钢储罐为大港油田二级集采目录

8）玻璃钢地面管为华北油田二级集采目录

9）玻璃钢油管、柔性复合管为中石油集采目录

公司维护客户稳定性的措施主要包括：①以“稳定的产品性能、先进的技术、可靠的质量、及时到位的售后服务”树立新大品牌，取得客户的认可；②对客户进行日常沟通、维护、邀请客户到企业参观等手段加深与客户关系。

上述维护措施具有明显的效果，公司与主要客户建立了良好的合作关系，客户的需求能够更好更快的满足，客户满意度得到显著提高。

公司与中石化、中石油等客户合作关系稳定，并具有持续性，报告期内公司产品质量、服务质量均符合中石化、中石油的各项标准，目前不存在掉出供应商名录或认证、不能续签协议的情形，公司未来掉出供应商名录或认证、不能续签协议的风险较小。

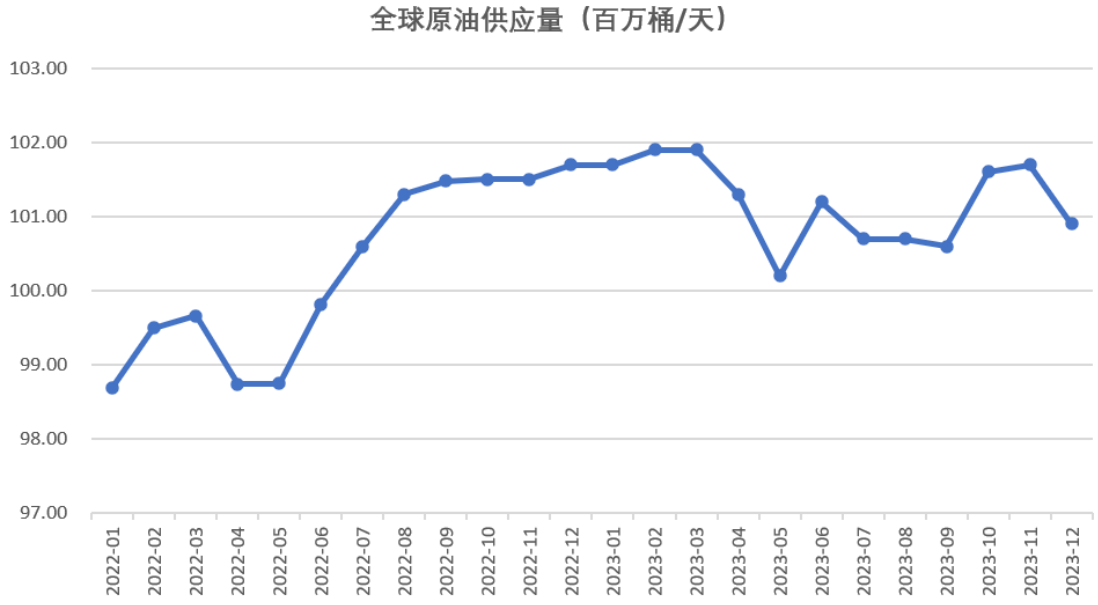
（六）量化分析油气行业周期变化对公司经营业绩的影响；结合公司主要产品生命周期、报告期内主要客户的油田开采或管道更新等新生或替换需求情况，说明未来主要客户是否存在采购需求下降情形；结合报告期各期末以及目前与中石油集团、中石化集团实际交易主体在手合同或订单数量、金额，各期新中标合同或订单数量、金额、客户名称，目前正在执行的重要合同在手订单转化情况，说明报告期后业绩是否存在下滑的风险，如是，请进行重大事项提示。

1、量化分析油气行业周期变化对公司经营业绩的影响

公司下游客户主要包括中石化、中石油等，产品主要应用于石油开采领域，下游客户受宏观经济影响较大，是一个周期性较强的行业，下游客户景气程度的变动会传导至上下游的相关行业。

报告期各期，公司应用于石油领域的收入分别为 55,384.41 万元、76,134.67 万元，占营业收入的比重分别为 84.40%、93.74%，收入增长率为 37.47%。

报告期内，全球原油供应量走势图如下：



如上图所示，报告期各期，原油供应量整体上呈上升态势，公司石油领域收入增长方向与全球原油供应量增长具有一致性。

通常情况下，原油供应量上涨，油田开采企业增产需要更多的管道类材料，玻璃钢管道生产企业会取得更多来自油田开采企业的订单，收入也相应增加。

另一方面，管道类产品使用寿命接近十年，管道铺设使用后在寿命期限内

可以重复使用，公司应用于石油领域的收入在 2023 年增长 37.47%，增长幅度较快的原因还包括近年来新开拓了派克赛斯、科瑞、WISE TREE 等客户。

综上，通过比较可以看出，公司收入增长趋势与原油供应量趋势基本一致，油气行业周期变化对公司经营业绩具有正相关的影响。

2、结合公司主要产品生命周期、报告期内主要客户的油田开采或管道更新等新生或替换需求情况，说明未来主要客户是否存在采购需求下降情形

从产品生命周期看，管道类产品属于成长期，国内油田客户对玻璃钢管道产品的需求在经历了增长期之后，目前整体需求趋于平稳，但境外客户对玻璃钢管道产品的需求旺盛，市场潜力较大，因此公司管道类产品仍具有较大的增长驱动力，属于成长期。

金属管道防腐蚀及修复加工服务属于成熟期，该服务主要场所为公司工业园，客户将需要进行防腐等处理的金属管道运输至公司工业园，公司工人对该类金属管道进行防腐处理等作业，受到运输距离及成本、处理场所、熟练工人等因素的制约，市场增长潜力有限，属于成熟期。

除了管道类产品属于成长期、金属管道防腐蚀及修复加工服务属于成熟期之外，公司其他类型的产品属于引入期，处于市场开拓的阶段，订单未充分放量，业务收入存在波动性。

随着全球经济的不断发展，全球石油消费规模在逐步扩大，并保持稳步增长态势。2020 年受公共卫生事件的影响，全球生产和物流受到限制，石油消费量出现明显下滑。2021 年以来，全球较多国家逐步恢复生产经营，全球石油消费迅速增长。根据 OPEC 预测，未来 20 年全球石油消费量将增加 16%，并在 2045 年达到 1.16 亿桶/日。

就中国境内石油开采情况而言，目前国内石油消耗严重依赖进口，加大开发已迫在眉睫。2023 年 7 月 19 日，国家能源局组织召开 2023 年大力提升油气勘探开发力度工作推进会，会议强调要以重点项目为着力点，确保完成全年油气增产保供任务。全力推进建设国家油气供给保障基地，推动在资源富集区域加大投资、集中勘探、规模建产。

2023 年 4 月 14 日，国家能源局印发《2023 年能源工作指导意见》，意见要求夯实化石能源生产供应基础，积极推动玛湖、富满、巴彦及渤海等原油产

能项目上产，加快建设陕北、川南、博孜—大北等重要天然气产能项目。抓紧抓实“五油三气”重点盆地及海域的油气增产上产，推动老油气田保持产量稳定，力争在陆地深层、深水、页岩油气勘探开发、CCUS 促进原油绿色低碳开发等方面取得新突破。

结合国家上述政策以及企业发展规划，我国在原油勘探开采领域将逐步形成以中石化、中石油、中海油为核心，国家政策助推的破局阵势，原油产量及配套基础设施将得到会得到进一步的提升。政策对石油勘探开采的支持、原油产量的逐步回升将进一步刺激开采设施及运输的市场空间。

全国各大油气田、炼化领域每年金属管道用量超过 40 万公里，因腐蚀问题大大降低了钢管的使用寿命，停工停产导致的经济损失更是难以估量。纤维增强复合材料具有耐腐蚀、寿命长、垢蜡质轻高强等特点，已在油田地面工程建设、地面集输系统、污水注入等领域广泛应用，从根本上解决了油田采出液存储、处理、输送过程中的腐蚀问题，而目前石油输送管道中非金属复合材料的使用率仍然较低，因此纤维增强复合材料的使用有较大的市场空间。

根据国家发改委和国家能源局联合印发的《中长期油气管网规划》（2016-2025），到 2025 年全国长输油气管网规模将达到 24 万公里，原油、成品油、天然气管网里程分别达到 3.7 万公里、4.0 万公里和 16.3 万公里，全国省市区成品油、天然气干线管网全部连通；争取 2030 年基本建成现代油气管网体系。

总里程	2015 年	2025 年	年均增速
原油管道（万公里）	2.7	3.7	3.2%
成品油管道（万公里）	2.1	4.0	6.7%
天然气管网（万公里）	6.4	16.3	9.8%
原油管道进口能力（亿吨）	0.72	1.07	4.0%
原油海运进口能力（亿吨）	6.00	6.60	1.0%
天然气管道进口能力（亿立方米）	720	1,500	7.6%
LNG 接卸能力（万吨）	4,380	10,000	8.6%
天然气（含 LNG）存储能力（亿立方米）	83	400	17%
城镇天然气用气人口（亿）	2.9	5.5	6.6%

数据来源：《中长期油气管网规划》（2016-2025），国家发改委、国家能源局，2017 年 5 月

纤维增强复合材料高压管道凭借耐高温高压、防腐性强等优点，广泛应用于石油天然气等能源的输送。油气管网建设将助力上游行业市场容量扩增，为高压管道产品带来广阔的市场前景。

综上所述，未来公司主要客户中石化、中石油等对公司产品仍存在较大的采购需求。目前来看，中石化、中石油等客户不存在采购需求下降的情形。

3、结合报告期各期末以及目前与中石油集团、中石化集团实际交易主体在手合同或订单数量、金额，各期新中标合同或订单数量、金额、客户名称，目前正在执行的重要合同在手订单转化情况，说明报告期后业绩是否存在下滑的风险，如是，请进行重大事项提示

2022 年 12 月 31 日，公司来自中石化、中石油在手合同或订单数量、金额如下：

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
1	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	7	1,337.19
2	中石化	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	5	669.58
3	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	2	320.30
4	中石化	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	2	317.12
5	中石化	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	3	296.50
6	中石化	中国石油化工股份有限公司西南油气分公司	1	191.32
7	中石化	中石化新疆新春石油开发有限责任公司	1	150.00
8	中石化	中石化物资装备（天津）有限公司	2	82.90
9	中石化	中石化石油工程设计有限公司	1	8.32
10	中石化	中国石化上海石油化工股份有限公司	1	3.50
11	中石油	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	1	3,741.32
12	中石油	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	9	1,534.65
13	中石油	吉林石油集团有限责任公司	1	410.00
14	中石油	中国石油工程建设有限公司华北分公司	1	228.29
15	中石油	大港油田集团有限责任公司	1	150.00
16	中石油	中国石油天然气股份有限公司玉门油田分公司	1	148.67
17	中石油	中国石油集团工程材料研究院有限公司	1	141.59
18	中石油	新疆石油管理局有限公司物资供应公司	1	104.02

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
19	中石油	辽河石油勘探局有限公司物资分公司	2	91.94
20	中石油	中国石油天然股份有限公司长庆油田分公司	1	45.99
合计				**9,973.20**

2023 年 12 月 31 日，公司来自中石化、中石油在手合同或订单数量、金额如下：

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
1	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	7	1,740.44
2	中石化	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	11	1,550.22
3	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	3	805.12
4	中石化	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	3	257.33
5	中石化	中石化新疆新春石油开发有限责任公司	1	250.00
6	中石化	中石化物资装备（天津）有限公司	1	182.49
7	中石化	河北绿泉地热能开发有限责任公司	1	100.00
8	中石化	中国石油化工股份有限公司华东油气分公司	1	49.70
9	中石化	中石化石油工程设计有限公司	2	45.18
10	中石化	中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心	1	43.59
11	中石化	河北绿源地热能开发有限公司	1	30.40
12	中石化	中石化胜利油建工程有限公司	1	15.20
13	中石化	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	1	6.86
14	中石化	中国石油化工股份有限公司茂名分公司	1	0.54
15	中石油	大港油田集团有限责任公司	3	347.15
16	中石油	新疆石油管理局有限公司物资供应公司	2	282.03
17	中石油	吉林石油集团有限责任公司	2	118.11
18	中石油	中油（新疆）石油工程有限公司	1	97.35
19	中石油	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	2	93.08
20	中石油	新疆中石油管业工程有限公司	1	64.25
21	中石油	辽河石油勘探局有限公司物资分公司	1	46.01

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
22	中石油	中国石油天然股份有限公司长庆油田分公司	1	38.14
23	中石油	中国石油管道局工程有限公司伊拉克分公司	1	8.90
24	中石油	中国石油工程建设有限公司华北分公司	1	5.27
合计				**6,177.38**

2024 年 6 月 30 日，公司来自中石化、中石油在手合同或订单数量、金额如下：

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
1	中石化	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	7	1,957.07
2	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	16	1,885.30
3	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	4	1,442.63
4	中石化	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	5	301.47
5	中石化	河北绿源地热能开发有限公司	1	170.00
6	中石化	中石化河南油建工程有限公司	1	107.89
7	中石化	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	5	101.71
8	中石化	中国石化国际事业有限公司	1	86.51
9	中石化	中石化绿源地热能（陕西）开发有限公司	1	30.26
10	中石化	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	2	29.29
11	中石化	中国石化催化剂有限公司齐鲁分公司	1	20.00
12	中石油	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	4	1,885.63
13	中石油	新疆石油管理局有限公司物资供应公司	9	1,247.82
14	中石油	大港油田集团有限责任公司	1	900.00
15	中石油	中国石油天然股份有限公司长庆油田分公司	21	822.68
16	中石油	中油（新疆）石油工程有限公司	1	91.15
17	中石油	中国石油天然气股份有限公司大港油田分公司	1	83.23
18	中石油	新疆中石油管业工程有限公司	1	64.25
19	中石油	华北石油管理局有限公司物资分公司	1	2.04
合计				**11,228.93**

2022 年度，公司来自中石化、中石油的新中标合同或订单数量、金额、客

户名称如下：

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
1	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	86	24,877.15
2	中石化	中国石化国际事业有限公司	8	9,312.84
3	中石化	中国石油化工股份有限公司西南油气分公司	2	816.30
4	中石化	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	2	682.28
5	中石化	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	8	437.93
6	中石化	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	2	358.34
7	中石化	中国石化上海石油化工股份有限公司	1	186.01
8	中石化	中石化新疆新春石油开发有限责任公司	1	169.50
9	中石化	中石化胜利建设工程有限公司	1	142.83
10	中石化	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司石油工程技术研究	1	23.51
11	中石油	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	1	6,358.50
12	中石油	中国石油天然股份有限公司长庆油田分公司	7	601.69
13	中石油	吉林石油集团有限责任公司	1	463.30
14	中石油	华北石油管理局有限公司物资分公司	1	452.00
15	中石油	中国石油工程建设有限公司华北分公司	1	255.43
16	中石油	中国石油天然气股份有限公司玉门油田分公司	1	168.00
17	中石油	中国石油集团工程材料研究院有限公司	1	160.00
18	中石油	新疆石油管理局有限公司	1	117.54
19	中石油	大港油田集团有限责任公司	1	73.30
合计				**45,656.46**

2023 年度，公司来自中石化、中石油的新中标合同或订单数量、金额、客户名称如下：

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
1	中石化	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	1	框架合同
2	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	57	9,036.78
3	中石化	中国石化国际事业有限公司	5	4,731.90

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
4	中石化	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	10	833.45
5	中石化	中国石油天然气股份有限公司辽河油田庆阳勘探开发分公司	1	370.00
6	中石化	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	4	361.15
7	中石化	中石化新疆新春石油开发有限责任公司	2	336.10
8	中石化	中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心	1	98.52
9	中石化	中国石油化工股份有限公司华东油气分公司	1	93.60
10	中石化	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	1	21.38
11	中石化	中石化石油工程设计有限公司	1	7.50
12	中石油	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	1	2,098.70
13	中石油	新疆石油管理局有限公司	1	1,081.68
14	中石油	中国石油天然股份有限公司长庆油田分公司	3	550.42
15	中石油	辽河油田建设有限公司	1	376.00
16	中石油	大港油田集团有限责任公司	2	311.88
17	中石油	中油（新疆）石油工程有限公司	1	110.00
18	中石油	吉林石油集团有限责任公司	1	52.52
19	中石油	大庆石油管理局有限公司	1	19.51
合计（不含中石化西北油田分公司的框架合同）				**20,491.10**

2024 年 1-6 月，公司来自中石化、中石油的新中标合同或订单数量、金额、客户名称如下：

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
1	中石化	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	5	880.20
2	中石化	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	1	752.58
3	中石化	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	5	466.48
4	中石化	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	4	340.66
5	中石化	中国石化上海石油化工股份有限公司	1	212.39

序号	合并方	客户名称	订单数量	订单金额（万元）
6	中石化	中石化河南油建工程有限公司	1	107.89
7	中石油	新疆石油管理局有限公司	9	1,410.04
8	中石油	中国石油天然股份有限公司长庆油田分公司	3	1,193.48
9	中石油	大港油田集团有限责任公司	1	129.95
10	中石油	中油（新疆）石油工程有限公司	1	103.00
11	中石油	吉林石油集团有限责任公司	1	80.94
12	中石油	华北石油管理局有限公司物资分公司	1	已中标，框架合同未签订
合计（不含华北石油管理局已中标未签署的框架合同）				**5,677.61**

目前正在执行的重要合同在手订单转化情况如下：

序号	合同名称	客户名称	关联关系	交易内容	合同金额（万元）	签订日期	履行情况	框架合同总额（万元）	已经完成的订单金额（万元）	已下单但未完成的订单金额（万元）	订单转化金额（万元）	转化率
1	2023-2024 年度组采玻璃钢管及管件框架协议	中国石油化工股份有限公司物资装备部	无	高压玻璃钢管及管件	框架合同	2023 年 7 月 3 日	正在履行	开口不限额	488.12	300.00	788.12	/
2	2023-2024 年度组采玻璃钢管及管件框架协议	中国石油化工股份有限公司物资装备部	无	低压玻璃钢管及管件	框架合同	2023 年 7 月 4 日	正在履行	开口不限额	238.25	200.00	438.25	/
3	2023 年度油套管框架协议采购	中国石化国际事业有限公司	无	玻璃钢管	框架合同	2023 年 7 月 4 日	正在履行	开口不限额	372.55	222.17	594.72	/
4	2023 年胜利 902504 内衬油管加工框架协议	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	无	管道加工	8,000.00	2023 年 11 月 7 日	正在履行	9,040.00	158.20	698.70	856.90	9.48%
5	框架协议	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	无	玻璃钢垫板	6,194.69	2023 年 6 月 15 日	正在履行	7,000.00	375.10	130.00	505.10	7.22%
6	框架采购协议	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	无	碳杆	8,000.00	2022 年 12 月 13 日	正在履行	9,040.00	2,235.00	225.20	2,460.20	27.21%
7	项目合作框架协议书	B 公司、山东派克赛斯电子商务有限公司	无	玻璃钢管	框架合同	2022 年 2 月 23 日	正在履行	17,427.99	17,427.99	-	17,427.99	100.00%
8	Contract for Purchase of GRE Pipes for Water Injection (Y2022-Y2025)	WISE TREE TECHNOLOGY DMCC	无	玻璃钢管（16MPa）及管件	框架合同（上限 728.00 万美元）	2022 年 9 月 22 日	正在履行	5,096.00	-	563.50	563.50	11.06%
9	Contract for Purchase of GRE Pipes for Water	WISE TREE TECHNOLOGY	无	玻璃钢管（4MPa）及	框架合同（上限 1,319.00 万	2022 年 9 月 22 日	正在履行	9,233.00	6,575.00	-	6,575.00	71.21%

序号	合同名称	客户名称	关联关系	交易内容	合同金额（万元）	签订日期	履行情况	框架合同总额（万元）	已经完成的订单金额（万元）	已下单但未完成的订单金额（万元）	订单转化金额（万元）	转化率
	Injection (Y2022-Y2025)	DMCC		管件	美元）							
10	Contract for Purchase of GRE Pipes for Produced Water	WISE TREE TECHNOLOGY DMCC	无	玻璃钢管及管件	框架合同（上限 755.00 万美元）	2022 年 10 月 10 日	正在履行	5,285.00	-	-	-	-

注：上表销售合同，系报告期内前五大客户的框架合同，及公司虽未与客户签署框架合同，但单笔订单金额在 5,000 万元（或等值外币）以上的报告期末正在履行的销售订单。

如上表所示，公司正在执行的重要合同在手订单转化情况良好。

2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月，公司来自中石化、中石油的新中标订单合计金额分别为 45,656.46 万元、20,491.10 万元、5,677.61 万元，各期新中标金额呈下降趋势。2022 年末、2023 年末、2024 年 6 月末，来自中石化、中石油的在手订单合计金额分别为 9,973.20 万元、6,177.38 万元、11,228.93 万元。

除通过招投标的方式获取订单，公司还通过商务谈判从中石化、中石油获取订单。整体而言，中石化、中石油对公司产品的需求较为稳定。公司目前已与中石化、中石油等主要客户建立了稳定的合作关系，并不断加大市场开拓力度。报告期各期，来自中石化、中石油的收入合计分别为 43,693.47 万元、41,296.04 万元，中石化、中石油对公司产品的需求比较稳定。

同时，公司具有较强的市场拓展能力，近年来开拓了派克赛斯、科瑞、WISE TREE 等贸易商，同时境外直接销售的收入也从 2022 年度的 7,214.08 万元提高至 2023 年度的 7,742.92 万元。在立足石油领域、开拓海外市场的同时，公司也积极布局军工、海工等非石油领域市场，不断研究新技术、开发新产品。目前公司已获取军工相关资质，相关产品已通过验证，未来军工产品有望放量成为新的业绩增长点。

另一方面，公司与派克赛斯、科瑞签署的订单在报告期内已经基本实现交货和验收，目前因 A 公司 2024 年管道类产品采购总额尚未确定，派克赛斯及科瑞尚未获取 A 公司新的采购订单，亦未向公司下单，公司与派克赛斯、科瑞等贸易商的合作稳定，但受终端客户订单变动影响，公司贸易商客户收入的业务稳定性和成长性存在一定的风险。

综上，公司预计来自与中石化、中石油的收入较为稳定，但来自派克赛斯、科瑞的收入存在下滑的风险，因此，公司在公开转让说明书之“重大事项提示”之“公司业绩下滑的风险”进行了风险揭示，具体如下：

“公司营业收入主要来自中石化、中石油等客户，同时近年来公司还开拓了派克赛斯、科瑞等贸易商客户，贸易商客户采购公司产品后销往境外 A 公司等最终使用方。2023 年度，公司来自贸易商客户的收入较上年增长 22,885.63 万元，系公司 2023 年度业绩增长的主要驱动因素。如果未来公司行业市场环境出现重大不利变化、市场竞争加剧或原材料价格上涨，将导致公司收入或毛

利率下降，给公司盈利能力造成不利影响，公司未来将面临业绩下滑的风险。”

二、贸易商收入真实性及波动合理性

（一）说明报告期各期贸易商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况，贸易商客户销售产品类型、收入、毛利率变动的原因及合理性，与非贸易商毛利率差异及合理性，与贸易商交易的稳定性、持续性，是否符合行业惯例；结合贸易商客户的终端客户对应情况、需求变动，分析贸易商销售收入大幅上涨的合理性。

1、报告期各期贸易商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况

报告期各期，公司贸易商地区、销售规模分布情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	贸易商注册地	终端客户所在地	2023 年度	
				金额	占比
1	派克赛斯	境内	A 国	14,468.39	47.93%
2	科瑞	境内	A 国	7,556.50	25.03%
3	WISE TREE	境外	伊拉克	6,575.85	21.78%
4	佳玉工贸	境内	境内	1,585.42	5.25%
合计				**30,186.16**	**100.00%**

续上表：

单位：万元

序号	贸易商名称	贸易商注册地	终端客户所在地	2022 年度	
				金额	占比
1	科瑞	境内	A 国	2,747.60	37.64%
2	佳玉工贸	境内	境内	2,420.47	33.15%
3	派克赛斯	境内	A 国	1,948.41	26.69%
4	延安市长圣商贸有限公司	境内	境内	127.99	1.75%
5	东营品优工贸有限公司	境内	境内	55.98	0.77%
6	上海阳曼贸易有限公司	境内	土库曼斯坦	0.08	-
合计				**7,300.52**	**100.00%**

注：派克赛斯的交易金额包含山东派克赛斯电子商务有限公司、东营派克赛斯石油装备有限公司；科瑞的交易金额包含山东科瑞油气装备有限公司、山东科瑞智能装备有限公司。

报告期各期，公司贸易商家数分别为 6 家和 4 家。其中延安市长圣商贸有限公司、东营品优工贸有限公司、上海阳曼贸易有限公司等 3 家公司 2022 年度

采购量较少，且在 2023 年度未向公司采购。2023 年度，新增贸易商 WISE TREE 向公司采购 6,575.85 万元。

2、贸易商客户销售产品类型、收入、毛利率变动的原因及合理性

报告期各期，公司主要贸易商的产品类型及收入、毛利率情况如下：

单位：万元

序号	贸易商名称	2023 年度		
		产品类型	金额	毛利率
1	派克赛斯	玻璃钢管道、材料销售	14,468.39	34.75%
2	科瑞	玻璃钢管道	7,556.50	24.24%
3	WISE TREE	玻璃钢管道、材料销售	6,575.85	19.58%
4	佳玉工贸	玻璃钢管道	1,585.42	42.33%
合计			**30,186.16**	**/**

续上表：

单位：万元

序号	贸易商名称	2022 年度		
		产品类型	金额	毛利率
1	科瑞	玻璃钢管道	2,747.60	26.29%
2	佳玉工贸	玻璃钢管道	2,420.47	21.90%
3	派克赛斯	玻璃钢管道	1,948.41	36.32%
合计			**7,116.48**	**/**

注：派克赛斯的交易金额包含山东派克赛斯电子商务有限公司、东营派克赛斯石油装备有限公司；科瑞的交易金额包含山东科瑞油气装备有限公司、山东科瑞智能装备有限公司。

2023 年度，派克赛斯、科瑞从公司采购的金额分别较上年增长 12,519.98 万元、4,808.90 万元，主要系终端客户 A 公司的相关管线更换工程项目对玻璃钢管道的采购需求激增所致。

WISE TREE 系 2023 年度新增交易的贸易商客户，其下游客户系 ANTON OILFIELD SERVICES DMCC，终端客户系中石油在伊拉克的分公司。中石油伊拉克分公司在伊拉克哈法亚油田运营业务，由于油田地质环境复杂，管道容易腐蚀，对油井注水用途的玻璃钢管线需求量较大，其供应商 ANTON OILFIELD SERVICES DMCC 中标后通过贸易商 WISE TREE 向公司采购管道产品等。

佳玉工贸 2023 年度从公司采购额较上年减少 835.05 万元，主要系其终端

客户延长油田对玻璃钢管道的需求减少所致。

贸易商客户主要向公司采购玻璃钢产品，同时个别客户还向公司采购小部分的原材料作为备品备件。贸易商客户对公司的采购规模主要受到其下游或终端客户的影响。

报告期内，公司销售给贸易商派克赛斯的毛利率较上年下滑 1.57 个百分点，销售给贸易商科瑞的毛利率较上年下滑 2.05 个百分点。派克赛斯、科瑞的毛利率整体上较为稳定，波动较小，主要原因系派克赛斯、科瑞给予公司的利润空间较为稳定。

佳玉工贸 2023 年度毛利率提升幅度较大，一方面，玻璃钢产品的原材料成本下降，导致成本下降，另一方面，2023 年度销售给该客户的高毛利率规格型号产品的比重提升。

综上，贸易商客户的收入、毛利率波动原因符合实际情况，具有合理性。

3、与非贸易商毛利率差异及合理性

贸易商客户、直接客户的毛利率情况如下：

客户	2023 年度毛利率	2022 年度毛利率
贸易商客户	29.21%	27.70%
直接客户	38.59%	32.55%
综合毛利率	34.15%	31.15%

注：贸易商客户、直接客户的毛利率的均不包括停工损失的影响。综合毛利率包括了停工损失的影响。

由上表可以看出，整体上，贸易商客户的毛利率低于直接客户。由于贸易商客户销售给下游或终端客户时需要留下一部分利润空间，因此贸易商客户向玻璃钢管道生产企业采购谈判时考虑了自身的利润空间。同时，公司考虑到贸易商客户的开拓成本、维护成本较低，且利用贸易商现有的资源可以快速切入下游客户市场，因此在毛利空间方面也对贸易商客户作出了让步。

综上，贸易商客户的毛利率低于直接客户，具有合理性。

4、与贸易商交易的稳定性、持续性，是否符合行业惯例

公司贸易商客户包括派克赛斯、科瑞、WISE TREE 及佳玉工贸，均建立了良好、稳定的合作关系。

公司与派克赛斯、科瑞签署的订单在报告期内已经基本实现交货和验收，目前因 A 公司 2024 年管道类产品采购总额尚未确定，派克赛斯及科瑞尚未获

取 A 公司新的采购订单，亦未向公司下单，公司 2024 年上半年收入受此影响有所下滑，预计在 2024 年第四季度可以明确下一阶段的订单金额和具体情况。

同时，受延长油田短期内对玻璃钢管道产品需求下降的影响，预计佳玉工贸 2024 年度对公司的采购订单将相应下降，但来自佳玉工贸的收入占公司收入的比例较小，因此即使佳玉工贸订单金额下降，对公司的业绩影响也较小。

截至目前，公司与 WISE TREE 签署的合同订单金额为 2,802.00 万美元，已完成订单金额为 1,139.82 万美元，剩余 1,662.18 万美元的订单将在未来按期完成下单和出货。

综上，公司与派克赛斯、科瑞等贸易商的合作稳定，但受终端客户订单变动影响，公司贸易商客户收入的业务稳定性和成长性存在一定的风险。如果 A 公司的订单需求未如期落地，将对公司未来持续盈利能力产生不利影响。

公司采用直销的销售模式，并根据客户是否自己使用从公司采购的产品而将客户标识并划分为直接客户、贸易商客户，虽然贸易商客户采购公司产品后销售给下游的终端客户，但公司与贸易商客户之间系买断式销售，公司与贸易商签署的合同订单属于一般商品购销合同，并不属于经销模式、代理模式。

公司在日常销售过程中对直接客户与对贸易商客户采用相同的管理方式，仅签署销售协议，不签署经销或代理协议，未对贸易商客户进行定期考核等，而一般在经销模式或代理模式下，对经销商的管理中通过对经销商的销售能力、资质、资源等方面进行选择，签署年度经销协议，定期考核，对产品销售范围和价格也予以规范，因此贸易商客户与经销商、代理商存在显著区别。

从商业逻辑上看，公司贸易商客户虽然本身不生产玻璃钢管道产品，但其通过资质、渠道或商业信息等优势掌握了 A 公司等终端客户采购玻璃钢管道的商业机会，贸易商客户从上游众多玻璃钢管道生产厂家中进行遴选，并最终选择与公司合作，从公司采购符合其技术要求的玻璃钢管道产品，采购后销售给下游或终端客户。在此交易过程中，贸易商客户掌握了商业机会、渠道，在交易中处于主导位置。

同时，贸易商客户通过对市场和客户的精准洞察，对终端客户的采购需求和具体技术标准的理解更为深刻，对终端客户服务的响应也更为迅捷。因此，贸易商作为产业链中的一环，帮助上下游企业解决信息获取和分析、采购渠道、

物流资源、资金成本、风险控制等问题，保障了信息流转的效率，缩短了采购耗时，促进社会物资快速运转。

公司的同行业可比公司未披露是否存在贸易商。根据公开披露的信息，华缘新材料股份有限公司（非金属矿物制品业，创业板 IPO 撤回项目）、陕西科隆新材料科技股份有限公司（橡胶和塑料制品业，北交所 IPO 在审项目）、永杰新材料股份有限公司（金属制品业，北交所 IPO 在审项目）、浙江中达新材料股份有限公司（有色金属冶炼和压延加工业，主板 IPO 在审项目）等均存在贸易商客户。因此，公司存在贸易商客户符合行业惯例。

5、结合贸易商客户的终端客户对应情况、需求变动，分析贸易商销售收入大幅上涨的合理性

报告期内，公司主要贸易商及其终端客户情况如下：

序号	贸易商名称	贸易商注册地	终端客户所在地	终端客户
1	派克赛斯	境内	A 国	A 公司
2	科瑞	境内	A 国	A 公司
3	WISE TREE	境外	伊拉克	中石油伊拉克分公司
4	佳玉工贸	境内	境内	延长油田

派克赛斯、科瑞的终端客户系 A 公司。2023 年度，派克赛斯、科瑞从公司采购的金额分别较上年增长 12,519.98 万元、4,808.90 万元，主要系终端客户 A 公司的相关管线更换工程项目对玻璃钢管道的采购需求激增。

WISE TREE 的终端客户系中石油在伊拉克的分公司，中石油伊拉克分公司在伊拉克哈法亚油田运营业务，由于油田地质环境复杂，管道容易腐蚀，对油井注水用途的玻璃钢管线需求量较大，其供应商 ANTON OILFIELD SERVICES DMCC 中标后通过贸易商 WISE TREE 向公司采购管道产品等，因此该客户 2023 年度的收入增长较快。

针对伊拉克油田含 H_2S、CO_2、高含盐，同时伴有地下水位高、土壤电阻率低、服役工况苛刻等地理环境特点，公司形成了高硫高盐油田材料选择图谱及指南、玻璃钢评价和应用指南等一系列技术，解决了高硫、高盐油田腐蚀控制和材料选择的难题，公司产品获得了认可并取得了订单。目前伊拉克哈法亚油田进入二采阶段，以水驱油，预计 2022 年至 2025 年需要增加注水井约 200 余口，导致对玻璃钢管道的需求增加。

佳玉工贸的终端客户系延长油田及其下属企业，延长油田对供应商实行入网资格的准入政策，公司目前尚未取得入网资格，因此公司通过具有入网资格的陕西佳玉工贸有限公司供货至终端客户延长油田及其下属企业。2023 年度，受终端客户的采购需求波动影响，佳玉工贸对公司的采购金额较上年下降34.50%。

综上，贸易商销售收入大幅上涨主要系终端客户的需求上涨，具有合理性。

（二）说明同一终端客户与多家贸易商合作向公司采购的原因及合理性；说明贸易商销售模式下三方合作模式是否普遍、是否为行业惯例，三方的权责划分情况，结合贸易商在产业链上下游承担的职能、直接客户与贸易商客户定价差异等因素，说明是否存在代为承担成本费用等利益让渡情况。

1、同一终端客户与多家贸易商合作向公司采购的原因及合理性

报告期各期，公司贸易商客户派克赛斯、科瑞的终端客户均为 A 公司。派克赛斯从公司采购的主要系 DN50 型号的玻璃钢管道产品，科瑞从公司采购的主要系 DN56 型号的玻璃钢管道产品，A 公司将不同型号的采购需求分为多个订单，派克赛斯、科瑞通过各自的渠道分别从终端客户获取了订单。

综上，由于终端客户需求的产品型号及订单不同，因此同一终端客户与多家贸易商合作向公司采购的原因具有合理性。

2、说明贸易商销售模式下三方合作模式是否普遍、是否为行业惯例，三方的权责划分情况

2022 年 2 月，公司与山东派克赛斯电子商务有限公司、B 公司签订《项目合作框架协议书》，约定三方合作，其中 B 公司为终端客户的采购方，山东派克赛斯电子商务有限公司为项目的管理者，公司为项目的生产方。2024 年 2 月，三方公司续签了上述协议书。

B 公司系《项目合作框架协议书》的甲方，主要权责为：

“甲方作为此项目终端客户（客户名称为：I 公司，以下简称“客户”）的采购方，必须及时有效的传达客户关于产品和技术方面的具体要求及相关市场信息，同时甲方在订货时须如期交付定金，在发货前如期交付全部货款并保证该款项来源合法，并不受第三方的追偿；甲方不得以任何形式、渠道或委托本协议外的第三方与丙方进行直接交流，除非经乙方许可。”

“B 公司 与山东派克赛斯电子商务有限公司之间的违约责任如下：B 公司不按时付款，每延迟七日，支付货款 1%的违约金，如逾期付款超过 30 日的，除应向山东派克赛斯电子商务有限公司支付违约金外，山东派克赛斯电子商务有限公司有权解除合同并要求 B 公司赔付实际损失。”

“B 公司违反合同约定拒绝接货的，视为 B 公司根本违约，山东派克赛斯电子商务有限公司有权解除合同并要求 B 公司支付合同价款 30%的违约金，对山东派克赛斯电子商务有限公司造成的实际损失高于违约金的需赔偿实际损失”

山东派克赛斯电子商务有限公司系《项目合作框架协议书》的乙方，主要权责为：

“乙方作为此项目的管理者，在收到甲方支付的款项后，应及时与丙方对接签订《采购合同》并支付货款采购货物；定期与丙方跟进生产进度，待货物达到交货状态并收齐货款时，负责将货物由丙方工厂运送至甲乙双方约定港口，并完成报关等业务。”

“如山东派克赛斯电子商务有限公司不能按时交货，每延迟一周需要支付 B 公司 合同总金额的 1%，延迟超过 8 周，B 公司有权取消订单，山东派克赛斯电子商务有限公司应退还 B 公司 所支付的预付款，并按照合同总金额的 30%赔付给 B 公司，对 B 公司造成的实际损失高于违约金的需赔偿实际损失。”

“山东派克赛斯电子商务有限公司与胜利新大新材料股份有限公司之间的违约责任如下：山东派克赛斯电子商务有限公司不按时付款，每延迟七日，支付货款 1%的违约金如逾期付款超过 30 日的，除应向胜利新大新材料股份有限公司支付违约金外，胜利新大新材料股份有限公司有权解除合同并要求山东派克赛斯电子商务有限公司赔付实际损失。”

“山东派克赛斯电子商务有限公司违反合同约定拒绝接货的，视为山东派克赛斯电子商务有限公司根本违约，胜利新大新材料股份有限公司有权解除合同并要求山东派克赛斯电子商务有限公司支付合同价款 30%的违约金，对胜利新大新材料股份有限公司造成的实际损失高于违约金的需赔偿胜利新大新材料股份有限公司实际损失。”

公司系《项目合作框架协议书》的丙方，主要权责为：

“丙方作为此项目唯一的生产方，必须与乙方共同对相关产品的数量、技

术和质量、交货期承担全部责任，并提供正本的检验报告等文件。丙方在收到乙方的采购合同和货款后负责安排生产并按约定的产品数量、规格型号及交货时间，保质保量并如期交货。丙方不得以任何形式、渠道或委托本协议外的第三方与甲方进行直接交流，除非经乙方许可。”

“如胜利新大新材料股份有限公司不能按时交货，每延迟一周需要支付山东派克赛斯电子商务有限公司合同总金额的 1%，延迟超过 8 周，山东派克赛斯电子商务有限公司有权取消订单，胜利新大新材料股份有限公司应退还山东派克赛斯电子商务有限公司所支付的预付款，并按照合同总金额的 30%赔付给山东派克赛斯电子商务有限公司。”

根据上述《项目合作框架协议书》的约定，公司与山东派克赛斯电子商务有限公司签订《货物买卖合同》。《货物买卖合同》除了载明金额、数量、产品规格等信息外，其他主要条款为：

“支付方式：合同签订后三日内支付实际总价款的 10%作为预付款，收到甲方预付款后开始生产。按批次发货出厂前全款付清。”

“甲方（即派克赛斯）自提自运，交货地点为东营市开发区北一路与东七路交叉口东行 200 米路南胜利新大第六工业园”

“甲方付清全部货款起转移，甲方未履行支付货款义务的，标的物仍属于乙方所有。标的物毁损、灭失的风险，在标的物交付之前由乙方承担，交付之后由甲方承担。”

“第六条 验收

1、数量清点：货物出厂前，由甲方依照合同约定对货物数量进行清点，并由甲方法定代表人或合同中的指定收货人或具有甲方加盖公章的授权委托书授权的其他甲方指定人员在现场签认单签字确认。

2、质量验收：货物出厂前依照质量标准对货物进行验收，未按期验收的视为验收合格。甲方验收中如对货物质量有异议的，2 天内提出，2 天内未提出异议视为合格。由甲方法定代表人或合同中的指定收货人或具有甲方加盖公章的授权委托书授权的其他甲方指定人员在现场签认单签字确认。”

根据上述《项目合作框架协议书》的条款可知，《项目合作框架协议书》主要用于明确三方在合作交易中的角色，公司的角色系生产方，同时由“甲方

不得以任何形式、渠道或委托本协议外的第三方与丙方进行直接交流，除非经乙方许可。”条款可知，《项目合作框架协议书》的主要目的还包括派克赛斯防止生产方与下游客户直接接触，规避下游客户跳过贸易商直接与生产方交易。

除派克赛斯外，公司未与其他贸易商客户签订三方框架协议，贸易商销售模式下三方合作模式不具有普遍性。

同行业可比公司新扬股份等未披露是否存在类似三方框架协议。根据上市公司天际股份（股票代码：002759）公开披露的信息，其与贸易商上海凯路化工、终端客户江苏国泰国际下属子公司之间的合作属于三方合作关系；根据上市公司御家汇（股票代码：300740）公开披露的信息，截至 2018 年 6 月 30 日，北京茂思与 14 家庄园、多家贸易商签订了三方合作协议，具体内容为庄园通过贸易商向标的公司提供相关产地的一年生或多年生的植物精油，北京茂思指定生产厂商向贸易商进行采购、运输。因此，公司与派克赛斯、B 公司签订《项目合作框架协议书》符合行业惯例。

3、结合贸易商在产业链上下游承担的职能、直接客户与贸易商客户定价差异等因素，说明是否存在代为承担成本费用等利益让渡情况

公司贸易商客户虽然本身不生产玻璃钢管道产品，但其通过资质、渠道或商业信息等优势掌握了 A 公司等终端客户采购玻璃钢管道的商业机会，贸易商客户从上游众多玻璃钢管道生产厂家中进行遴选，并最终选择与公司合作，从公司采购符合其技术要求的玻璃钢管道产品，采购后销售给下游或终端客户。在此交易过程中，贸易商客户掌握了商业机会或渠道，在交易中处于主导位置。

同时，贸易商客户通过对市场和客户的精准洞察，对终端客户的采购需求和具体技术标准的理解更为深刻，对终端客户服务的响应也更为迅捷。因此，贸易商作为产业链中的一环，帮助上下游企业解决信息获取和分析、采购渠道、物流资源、资金成本、风险控制等问题，保障了信息流转的效率，缩短了采购耗时，促进社会物资快速运转。

贸易商客户通过货物差价留下一部分利润空间，同时公司作为生产厂家，考虑到贸易商客户的开拓成本、维护成本较低，且利用贸易商现有的资源可以快速切入下游客户市场，因此在定价方面也愿意对贸易商客户作出了让步。因此，在整体上，贸易商客户的的定价、毛利率低于直接客户。

综上，贸易商客户也属于公司直接面对的客户，公司与贸易商客户系买断式销售，交易真实，双方交易定价公允，不存在代为承担成本费用情形。

（三）结合贸易商的备货周期、期末库存及期后销售情况、贸易商客户销售回款，终端客户构成、需求波动及最终使用情况，说明是否存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，是否实现了终端销售。

派克赛斯、科瑞的终端客户为 A 公司。近年来，A 公司的相关管线更换工程项目对玻璃钢管道的采购需求激增。公司与派克赛斯、科瑞在合同订单中约定，货物生产完成后在公司的工业园交货，由购货方自行提货运走。派克赛斯、科瑞直接将货物运至海关进行报关出口。派克赛斯根据合同约定在提货前付清全部货款，因此期末无应收账款。科瑞在提货前支付约 40%的货款，报告期末应收账款余额为 1,436.08 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 1,436.08 万元。

WISE TREE 的终端客户为中石油在伊拉克的分公司，中石油伊拉克分公司在伊拉克哈法亚油田运营业务，由于油田地质环境复杂，管道容易腐蚀，对油井注水用途的玻璃钢管线需求量较大。公司销售给 WISE TREE 的货物，系公司直接报关出口，收货人为中石油伊拉克项目公司，即收货人为最终使用方，因此 WISE TREE 期末不存在保留公司存货的情况，其从公司采购的产品均实现销售。报告期末，应收 WISE TREE 的账款余额为 4,439.51 万元，截至 2024 年 6 月 30 日已回款 3,308.43 万元，回款比例为 74.52%，回款情况良好。

佳玉工贸的终端客户为延长油田，2023 年度，公司来自佳玉工贸的收入较上年下降 835.05 万元，延长油田短期内对玻璃钢管道产品需求下降。公司与佳玉工贸在合同订单约定，由公司将货物运输至佳玉工贸指定收货地点，而佳玉工贸通常指定收货地点为终端客户延长油田的项目现场，不运往贸易商的仓库。因此佳玉工贸期末不存在保留公司存货的情况，其从公司采购的产品均实现销售。报告期末，应收佳玉工贸的账款余额为 3,690.90 万元，截至 2024 年 6 月 30 日尚未回款。

综上，公司不存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商客户实现了终端销售。

（四）说明贸易商客户的开拓方式及选取标准，各类客户和公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在关联关系或其他利益安排；说明公司是否与员工（包括前员工）及其控制的企业、非法人主体、成立时间较短、业务高度依赖公司的主要客户及供应商存在业务往来或大额资金往来及商业合理性、业务真实性。

贸易商是公司除直接客户外重要的市场资源，是公司全球化业务大市场发展的重要支撑，因此，公司鼓励一切有资源的贸易商与公司开展业务合作，发挥贸易商在终端客户的资源优势和行业优势。与公司合作的贸易商中，一部分为通过官方渠道或客户资源联系到公司进行合作洽谈，另一部分通过公司销售人员主动洽谈合作。对于潜在的重要贸易商，公司会提高合作交流等级，由公司高管带队主动接洽，进行战略性合作谈判。公司会对贸易商进行筛选，通过试单等方式考察贸易商的能力，对于效果好、潜力大的贸易商客户，公司着重配套技术及售后服务资源支持、鼓励其去开拓市场，如支持贸易商参加展会、支持贸易商与终端客户进行技术交流等。贸易商及其他各类客户与公司及公司控股股东、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在关联关系或其他利益安排。

公司主要客户及供应商中，客户 WISE TREE、供应商东营市硕达建筑安装有限公司成立时间较短，交易规模占其自身经营规模比重较大，具体情况如下：

客户/供应商	成立时间	类型	异常情况	原因说明
东营市硕达建筑安装有限公司	2022 年 3 月	2022、2023 年均为前五大外协加工商	公司采购金额占其营业收入达 50%以上	该公司为公司外协、劳务外包业务供应商，主要从事玻璃钢管外观修复、吊装打包、管道施工安装等业务。2023 年公司国际业务量大幅增长，打包类业务需求增长迅速且国际物流打包对专业性、时效性有较高要求，该公司人员专业性强，经验丰富且服务及时，可满足公司打包运输的需求，故 2023 年公司对其采购量激增。 公司与该公司间业务执行询价最低价，价格公允合理，业务往来情况真实。
WISE TREE	2022 年 8 月	2023 年为前五大客户	成立当年成为公司客户，2023 年成为前五大客户	该公司属于贸易商性质客户，公司通过其向中石油伊拉克分公司伊拉克哈法亚油田中标供应商 ANTON OILFIELD SERVICES DMCC 销售管道产品等，其本身不属于生产型企业，故其成立当年成为公司客户及公司与其之间的业务往来具有合理性、真实性。

公司主要客户及供应商中不存在员工、前员工及其控制的企业、非法人主体。除前述情况外，公司主要客户及供应商均于报告期前设立，不存在其他报

告期内新设立的客户及供应商；公司主要客户及供应商不存在业务高度依赖公司的情形。

三、寄售模式及存货管理

（一）说明寄售模式是否符合行业惯例，同行业可比公司开展情况。

为响应客户需求、更好为客户提供服务，报告期内公司对部分客户采用了寄售模式进行销售。但公司寄售的情况较少，只有中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心、中国石油化工股份有限公司河南油田分公司以及中国石油化工股份有限公司江汉油田物资供应中心的部分业务存在寄售，报告期各期寄售模式的收入金额分别为 856.77 万元和 1,359.57 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.31%和 1.67%。

根据公开信息查询，同行业可比公司正威新材、长海股份、至诚复材、佳力奇、新扬股份均未披露是否存在寄售模式。

虽然未发现同行业可比公司存在寄售模式的情况，但考虑到公司主要是为了响应客户需求采用寄售模式，且寄售模式下的客户数量及收入金额占比很小，所以具有合理性。

（二）报告期各期寄售模式确认收入的金额及占比，寄售模式涉及的主要客户名称、金额、占比；是否存在对同一客户同时存在直接销售和寄售的情况，如是，分析合理性。

1、报告期各期寄售模式确认收入的金额及占比，寄售模式涉及的主要客户名称、金额、占比

报告期各期，公司寄售模式下的主要客户、金额、占比具体情况如下：

单位：万元

年份	序号	客户名称	寄售金额	占该类收入的比例	占营业收入比例
2023年度	1	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	737.57	54.25%	0.91%
	2	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	403.91	29.71%	0.50%
	3	中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心	218.10	16.04%	0.27%
	合计		**1,359.57**	**100.00%**	**1.67%**

年份	序号	客户名称	寄售金额	占该类收入的比例	占营业收入比例
2022年度	1	中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心	386.25	45.08%	0.59%
	2	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	387.55	45.23%	0.59%
	3	中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	82.97	9.68%	0.13%
	合计		**856.77**	**100.00%**	**1.31%**

报告期各期，公司寄售收入金额分别为856.77万元和1,359.57万元，占各期营业收入比重分别为 1.31%和 1.67%，占比较低。报告期内，公司寄售模式的客户数量较少，仅中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心、中国石油化工股份有限公司河南油田分公司、中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心三家客户。

2、是否存在对同一客户同时存在直接销售和寄售的情况，如是，分析合理性

报告期内，公司对同一客户同时存在直接销售和寄售的情况，具体销售情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2023年度		2022年度	
	寄售	直接销售	寄售	直接销售
中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心	737.57	-	387.55	-
中国石油化工股份有限公司河南油田分公司	403.91	-	82.97	-
中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心	218.10	90.20	386.25	124.57

如上表所示，客户中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司物资供应中心，报告期内同时向公司采购管道类产品和容器类产品，其中管道类产品执行签订的寄售模式的框架协议，容器类产品不执行框架协议单独签订销售合同未约定寄售模式。

综上，公司与同一客户同时存在寄售模式和直接销售模式的情形，是出于响应客户需求及建立长久合作关系的考虑，对同一客户销售不同产品采用不同销售模式具有合理性。

（三）说明寄售模式下客户领用、对账的内控措施及有效性，收入确认及成本结转的具体时点及依据，是否存在通过调节结算时点调节收入情形。

公司的寄售模式一般分两种情况：1）公司将寄售的商品存放在客户仓库，客户按需领用后开具现场验收单，公司凭现场验收单确认收入，江汉油田主要属于这种情况；2）与普通销售一样，公司将货物运往客户项目现场，没有专门的仓库，客户使用后开具验收单，中原油田、河南油田属于这种情况。

上述两种情况签订的合同形式上系寄售模式，实质上与直接销售并无本质区别。

寄售模式下，公司按照合同约定或根据客户要求将商品送达指定交货地点，客户领用公司产品后出具验收单据，公司以取得验收单作为收入确认及成本结转的时点。寄售模式、非寄售模式合同条款在收入确认及成本结转的原则和时点方面并没有实质性差异，不存在通过调节结算时点调节收入的情形。

（四）说明寄售商品管理的具体措施，相关内控是否健全有效，寄售存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况。

1、寄售商品管理的具体措施

寄售模式下，公司根据销售合同约定将产品运送至客户仓库，送货时对方仓库管理人员与公司销售业务人员核对产品数量等信息。客户领用产品后，通知公司销售业务人员，并开具验收单，公司根据验收单确认销售收入并结转寄售商品存货成本。

由于公司寄售存货数量、金额对于客户来说均较小，因此公司综合考虑客户仓库内部管理要求、寄售存货风险控制、盘点的成本效益、外部环境等因素后，未在各报告期期末组织盘点。

2、寄售存货的会计核算

寄售模式下，发出货物时的会计处理为：

借：发出商品

贷：库存商品

客户实际领用后，公司根据客户出具的验收单，确认销售收入并结转成本，会计处理为：

借：应收账款

贷：营业收入

应交税费-应交增值税-销项税额

借：营业成本

贷：发出商品

综上，公司寄售模式下存货相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。

3、第三方仓库管理

寄售模式下，库存商品存放于客户自有仓库，并由客户进行管理，公司缴纳相应的仓储管理费用。

公司寄售模式客户对仓库管理严格，自身供应链完备，存货出现毁损灭失的风险较低。同时，报告期内，公司不存在与寄售产品相关的纠纷，亦未发现因客户保管不当或其他原因造成存货毁损灭失的情形。

4、寄售存货盘点情况

报告期各期末，公司寄售模式下发出商品情况如下：

单位：万元

存货类型	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
寄售模式下发出商品	1.01	77.20
存货余额	18,443.29	18,823.46
占比	0.01%	0.41%

报告期各期末，公司寄售模式下发出商品金额分别为 77.20 万元和 1.01 万元，占各期末存货余额的比例分别为 0.41%和 0.01%，占比很小。考虑到重要性原则，为节约管理成本，以及考虑客户仓库管理规定，报告期各期末公司未对寄售存货实施盘点程序。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

1、针对公司收入和客户情况，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层及销售人员，了解公司主要产品及销售情况、外销情况、贸易商客户销售情况；

（2）执行穿行测试和细节测试，获取并检查销售订单、出库单、发票、报关单、验收单、会计凭证、银行回单等公司销售相关的单据。对客户的核查比例覆盖销售收入的 70%以上；

（3）对境内主要客户进行实地走访，了解客户与公司的业务合作情况等；

对境外客户，安东国际油田服务有限公司哈萨克斯坦分公司、WISE TREE 的办事人员及机构主要在境内，因此在境内访谈了此 2 个境外客户；报告期各期，客户走访占营业收入比例分别为 73.15%和 79.03%，其中贸易商客户走访占贸易商收入比例分别为 99.23%及 100%；

（4）向客户函证与公司的交易及款项往来情况，了解和分析未回函或回函差异形成的原因及其合理性，并对未收回函证执行替代测试；报告期各期，客户函证回函覆盖营业收入比例分别为 64.74%和 77.05%；

（5）调取主要客户的《天眼查基础版企业信用报告》《企业信用信息公示报告》等，了解相关客户的基本信息；

（6）针对境外销售，项目组在执行上述程序的基础上，还获取了报关单等外贸资料，并在中国国际贸易“单一窗口”网站获取并下载关于公司跨境贸易数据，将相关数据与公司账面记录进行比对、复核；

（7）针对贸易商客户，项目组在执行上述程序的基础上，还查询了第三方数据平台国贸通网站，并下载公司贸易商将公司生产的产品出口至 A 国等地的数据，将相关数据与公司账面记录进行比对、复核；

（8）网络查询贸易商下游终端客户的基本信息、资信情况；

（9）获取贸易商派克赛斯提货时集装箱海关铅封照片；

（10）获取报告期内公司中标明细表、在手订单明细表、招投标费用明细表，分析招投标费用的匹配性、公司业绩的持续性。

2、针对寄售模式及其管理，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解采用寄售模式进行销售的原因；获取公司与主要寄售客户签订的销售合同或订单，查阅其中关于公司与客户权利与义务的条款；

（2）查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，分析其是否存在寄售模式；

（3）获取报告期各期公司的收入成本明细表，统计采用寄售模式销售的客户清单、寄售内容、交易金额及占比；以及检查是否存在对同一客户同时存在直接销售和寄售的情况，分析其合理性；

（4）查阅公司寄售模式下销售合同或订单、出库单、验收单、销售发票等

资料，执行相应的内控测试程序；

（5）检查公司销售退货情况，核实是否存在期末确认收入而下期期初大额退货等利用寄售模式调节收入的情形；

（6）通过查验发出商品期后结算资料等方式，核实报告期各期末寄售存货商品的真实性和准确性。

上述核查程序均获取相应的资料证据作为底稿。

（二）核查意见

1、针对公司收入和客户情况，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司与主要直接客户的合作具有稳定性和持续性；公司客户集中度较高符合行业惯例；

（2）报告期内公司订单获取方式与同行业可比公司不存在重大差异，销售费用具体项目波动与订单获取方式具有匹配性；公司在订单获取过程中不存在违法违规情形，中标率具有可持续性，招投标情况与各期招投标服务费具有匹配性，公司具有持续开拓客户的能力；

（3）公司与主要客户属于经常性采购，主要客户的采购与客户相关业务发展情况具有匹配性，不同客户之间毛利率存在差异、同一客户不同年度毛利率变动具有合理性；

（4）主要客户与公司、实际控制人、公司董监高、主要股东、其他核心人员等不存在关联关系或其他利益安排；

（5）公司不存在被移出供应商名录或认证、不能续签协议的风险，报告期后业绩是否存在下滑的风险已经进行重大事项提示；

（6）公司贸易商收入具有真实性，波动合理，贸易商客户销售产品类型、收入、毛利率变动的原因具有合理性，与非贸易商毛利率差异具有合理性，公司与贸易商客户的交易具有稳定性、持续性，符合行业惯例；

（7）同一终端客户与多家贸易商合作向公司采购的原因具有合理性，贸易商销售模式下三方合作模式不具有普遍性，符合行业惯例，不存在代为承担成本费用等利益让渡情况。

（8）公司不存在向贸易商压货、提前确认收入的情形，贸易商客户采购后基本实现了终端销售；各类客户和公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、

高管、关键岗位人员等不存在关联关系或其他利益安排。

2、针对寄售模式及其管理执行，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）虽然未发现同行业可比公司存在寄售模式的情况，但考虑到公司主要是为了响应客户需求采用寄售模式，且寄售模式下的客户数量及收入金额占比很小，因此具有合理性；

（2）公司寄售模式的客户包括中国石油化工股份有限公司中原油田分公司物资供应中心、中国石油化工股份有限公司河南油田分公司以及中国石油化工股份有限公司江汉油田物资供应中心三家，主要寄售产品为管道类产品。公司与同一客户同时存在寄售模式和直接销售模式的情形，是出于响应客户需求及建立长久合作关系的考虑，对同一客户采用不同销售模式具有合理性。

（3）公司已制定包括寄售商品在内的存货管理相关制度并得到有效执行，寄售模式下收入确认及成本结转的时点及依据符合企业会计准则的规定，寄售商品的核算真实、准确；

（4）报告期各期公司寄售模式确认的收入金额及各期末寄售存货余额均占比较小，不存在通过寄售模式调节结算时点调节收入的情形。

问题 8、原材料采购及供应商分散

根据申报材料，（1）公司主要采购环氧树脂、聚酯类树脂等基体材料及玻璃纤维、碳纤维等增强材料。报告期内公司向前五大供应商采购占比分别为29.68%、26.39%，公司存在向不同供应商采购同类原材料的情况。（2）公司以自主生产为主，外协加工为辅，各期外协金额分别为 3,614.49 万元、3,549.59 万元。

请公司：（1）结合生产经营特征、采购原材料种类、供应商经营规模、合作模式、可比公司情况等，说明供应商较分散合理性。（2）按照采购主要原材料类别、外协加工类型分别说明主要供应商和外协厂商的基本情况、合作历史、采购数量、金额及占比，说明公司采购金额占其销售收入的比例，供应商及外协厂商的经营资质及规模与公司采购规模的匹配性。（3）说明对供应商、外协厂商的选取标准、管理方式、质量控制及保密防范措施等，供应商是否需为客户指定供应商或名录中备案的供应商；区分产品类型说明公司外协加工的主要采购内容及占比、生产流程，外协加工是否涉及关键工序或关键技术，是否能满足客户的保密与质量要求。（4）说明报告期内供应商及外协厂商的数量及变化原因，公司向主要供应商、外协厂商采购金额变化的原因，与产销量的匹配性，公司的供应商及外协厂商集中度是否符合行业惯例。（5）说明供应商及外协厂商中是否存在（前）员工持股、成立时间较短、经营规模较小、主要收入来自公司等特殊情形，并说明原因及合理性。（6）说明向贸易商采购的原因及合理性、是否符合行业惯例，向贸易商采购的金额及占比，最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的差异及合理性，说明是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情形及合理性。(7)结合采购及外协加工的定价方式、同类原材料向不同供应商采购价格对比情况、同类外协加工环节不同外协厂商价格对比情况，分析各类主要原材料、外协加工采购价格的公允性，与市场公开价格的比较情况，是否存在供应商或外协厂商代垫成本费用、利益输送情形。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查证据和核查结论。

【公司回复】

一、结合生产经营特征、采购原材料种类、供应商经营规模、合作模式、可比公司情况等，说明供应商较分散合理性

（一）生产经营特征、采购原材料种类

公司主要采取“以销定产”的生产模式，以自主生产为主，外协加工为辅。公司营销事业部签订合同后，组织有关部门进行项目评审。无需科技中心出具工艺单的产品，由营销事业部下达生产任务通知单至生产管理部，生产管理部审核后下发至车间组织生产；需要科技中心出具工艺单的产品，由营销事业部传递生产任务通知单、项目评审表至科技中心、生产管理部，科技中心根据生产任务通知单、项目评审表出具工艺单并下发至生产车间，生产管理部将生产任务通知单、项目评审表下发至生产车间，生产车间按照工艺单的设计定额到库房领取原材料后组织生产。

公司产品生产所需的原材料主要包括基体材料及增强材料。报告期内，公司主要原材料类别及具体内容如下：

序号	类别	主要内容
1	基体材料	环氧树脂、固化剂等
2	增强材料	玻璃纤维纱、碳纤维等

（二）供应商经营规模、合作模式

报告期内，公司主要供应商情况如下：

序号	供应商名称	主要采购内容	供应商经营规模
1	泰山玻璃纤维有限公司（以下简称“泰山玻纤”）	玻璃纤维纱	年销售额约 85-100 亿元
2	玺宸化工	固化剂	年销售额约6,000-9,000万元
3	济南朗盛新材料有限公司（以下简称“济南朗盛”）	环氧树脂	年销售额约 2-3.5 亿元
4	陕西雅正材料科技有限公司（以下简称“陕西雅正”）	玻璃纤维纱	年销售额约4,000-8,500万元
5	欧文斯科宁	玻璃纤维纱	年销售额约 90-100 亿美元
6	长春化工	环氧树脂	年销售额约 20-50 亿元
7	冀中能源股份有限公司（以下简称“冀中能源”）	玻璃纤维纱	年销售额约 20-35 亿元
8	重庆国际复合材料股份有限公司	玻璃纤维纱	年销售额约 70-80 亿元

序号	供应商名称	主要采购内容	供应商经营规模
	（以下简称“国际复材”）		

注 1：上述供应商经营规模数据主要来源于访谈时供应商提供的数据，其中国际复材经营规模数据来源于其年报披露的数据；欧文斯科宁隶属于欧文斯科宁集团，根据其年报披露的数据，欧文斯科宁集团 2022 年度营业收入 9,677 百万美元，2023 年度营业收入 9,761 百万美元，下同；

注 2：冀中能源的经营规模按同一控制口径统计，包括河北冀中新材料有限公司及邢台金牛玻纤有限责任公司的经营规模，下同。

公司主要采用“以产定采”的采购模式，由采购中心统一负责公司采购。生产单位根据生产订单等情况向采购中心提起采购申请，采购中心按照市场化原则在《合格供应商名录》内选择供应商采购。采购中心选择供应商时会综合考虑技术要求、价格、质量、货期、服务等各方面因素，通过招标、询价、谈判等方式选择供应商并签订采购合同。同时，针对生产及施工现场急用小批量耗材及原材料的临时需求，公司会进行零星采购。在合同执行中，公司对供应商的货期、质量进行跟踪检查，到货后进行质量检验，检验合格后入库。

公司采购的主要原材料均具备较为活跃的市场，竞争较为充分，供应较为充足，公司与供应商的合作方式主要为：一般情况下，公司通常根据自身需求通过询价比价的方式选取供应商，并签订购销合同。对于需求量较大的原材料，公司与部分供应商签订框架协议，依据实际采购需求以购销合同等形式向供应商下达具体订单。

（三）可比公司情况

公司及可比公司前五大供应商采购金额占年度采购总额比例如下：

公司名称	2023 年度	2022 年度
正威新材	31.24%	23.67%
长海股份	33.26%	35.04%
至诚复材	78.21%	53.50%
佳力奇	未披露	89.86%
新扬股份	未披露	20.33%
可比公司平均值	**47.57%**	**44.48%**
申请挂牌公司	**26.39%**	**29.68%**

注：数据来源于可比公司公开披露的年度报告或发行文件。

公司前五大供应商采购金额占年度采购总额比例低于可比公司平均值，在同行业中处于中间水平，主要原因系：至诚复材主要产品为玻璃纤维、玻璃纤

维毡、玻璃纤维织物等，产品种类较少，故其供应商较为集中；佳力奇产品主要应用于军用航空器，军用航空器在设计定型时就已经对其产品所用原材料及主要辅料的性能要求及技术标准进行明确规定，且该等原材料及主要辅料多为专用牌号，故其采购范围受到一定限制，供应商集中度较高。

（四）供应商较分散的合理性

报告期内，公司向前五大供应商合计采购占比分别为 29.68%和 26.39%，较为分散，主要原因系：（1）公司在采购同类原材料时会选择与不同的供应商合作，以保证供货价格的相对稳定及货源储备的稳定；（2）公司产品种类较多，采购的原料种类和规格较多。

综上所述，公司供应商较分散主要原因系公司采购的原料种类和规格众多，同类原料可供选择的供应商较多，具有合理性。

二、按照采购主要原材料类别、外协加工类型分别说明主要供应商和外协厂商的基本情况、合作历史、采购数量、金额及占比，说明公司采购金额占其销售收入的比例，供应商及外协厂商的经营资质及规模与公司采购规模的匹配性

（一）按照采购主要原材料类别、外协加工类型分别说明主要供应商和外协厂商的基本情况、合作历史、采购数量、金额及占比

1、主要原材料的主要供应商情况

报告期各期，公司主要供应商采购主要原材料的具体情况如下：

（1）环氧玻璃纤维纱

单位：万公斤、万元

年度	供应商名称	数量	采购金额	采购金额占同类原材料的比例
2023 年度	泰山玻纤	515.43	2,257.93	30.94%
	陕西雅正	352.28	1,893.96	25.96%
	欧文斯科宁	290.70	1,699.72	23.29%
2022 年度	冀中能源	366.59	2,102.53	37.63%
	欧文斯科宁	419.88	2,568.66	45.97%
	国际复材	185.63	877.72	15.71%

（2）环氧树脂

单位：万公斤、万元

年度	供应商名称	数量	采购金额	采购金额占同类原材料的比例
2023 年度	济南朗盛	140.88	1,984.12	48.46%
2022 年度	长春化工	160.59	2,965.39	78.19%

2、主要外协工序的主要外协厂商情况

（1）玻璃钢管道磨锥

单位：万个、万元

年度	外协厂商名称	数量	单家外协成本	外协成本占同类外协工序的比例
2023 年度	东营勤达石油装备有限责任公司	21.91	497.05	100.00%
2022 年度	东营勤达石油装备有限责任公司	3.90	101.75	100.00%

（2）玻璃钢管道打孔

单位：万个、万元

年度	外协厂商名称	数量	单家外协成本	外协成本占同类外协工序的比例
2023 年度	东营市鸿达石油设备制造厂	336.10	195.44	100.00%
2022 年度	东营市鸿达石油设备制造厂	195.57	102.63	100.00%

（3）玻璃钢管外观修复

单位：万米、万元

年度	外协厂商名称	数量	单家外协成本	外协成本占同类外协工序的比例
2023 年度	东营市硕达建筑安装有限公司	1.53	183.11	65.60%
	东营市忠君建筑工程有限公司	0.80	96.02	34.40%

3、主要供应商的情况

报告期内，公司前五大供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	注册资本	成立时间	合作开始时间
1	泰山玻纤	458,172.4537 万元人民币	1999/9/17	2004
2	玺宸化工	501 万元人民币	2013/7/2	2014
3	济南朗盛	500 万元人民币	2015/5/12	2022
4	陕西雅正	201 万元人民币	2021/12/13	2022
5	欧文斯科宁	6,950 万美元	2009/2/2	2007
6	长春化工	61,000 万美元	2011/1/25	2011
7	冀中能源	353,354.685 万元人民币	1999/8/26	2009
8	国际复材	377,087.8048 万元人民币	1991/8/27	2010

注：欧文斯科宁的合作开始时间从欧文斯科宁复合材料（常州）有限公司开始算起，

下同。

4、主要外协厂商的情况

报告期内，公司前五大外协厂商的基本情况如下：

序号	外协厂商名称	注册资本	成立时间	合作开始时间
1	东营勤达石油装备有限责任公司	500 万元人民币	2016/8/11	2014
2	东营市鸿达石油设备制造厂	3,050 万元人民币	2006/3/24	2016
3	东营市硕达建筑安装有限公司	200 万元人民币	2022/3/10	2022
4	东营市忠君建筑工程有限公司	100 万元人民币	2020/1/8	2021
5	东营市富安金属制品有限公司	600 万元人民币	2020/9/10	2021
6	东营区华汇石油配件销售处	-	2009/6/17	2010

注：东营勤达石油装备有限责任公司前身为东营勤达机电有限责任公司，合作时间从东营勤达机电有限责任公司开始算起；东营区华汇石油配件销售处为个体工商户，无注册资本，下同。

（二）说明公司采购金额占其销售收入的比例，供应商及外协厂商的经营资质及规模与公司采购规模的匹配性

1、主要供应商的情况

报告期内，公司向前五大供应商采购金额占其销售收入的比例如下：

单位：万元人民币

年度	序号	供应商名称	注册资本	采购金额	经营规模	占供应商销售收入的比例
2023年度	1	泰山玻纤	458,172.4537 万元人民币	2,418.77	850,000.00	0.28%
	2	玺宸化工	501 万元人民币	2,117.12	9,000.00	23.52%
	3	济南朗盛	500 万元人民币	2,054.26	35,000.00	5.87%
	4	陕西雅正	201 万元人民币	1,932.07	8,500.00	22.73%
	5	欧文斯科宁	6,950 万美元	1,771.70	9,761 百万美元	小于 0.1%
2022年度	1	长春化工	61,000 万美元	2,965.39	200,000.00-500,000.00	0.59%-1.48%
	2	冀中能源	353,354.685 万元人民币	2,634.88	239,700.00	1.10%
	3	欧文斯科宁	6,950 万美元	2,632.40	9,677 百万美元	小于 0.1%
	4	玺宸化工	501 万元人民币	1,558.77	6,000.00	25.98%
	5	国际复材	377,087.8048 万元人民币	1,315.48	789,423.10	0.17%

公司主要供应商中济南朗盛和陕西雅正为化工产品贸易商，贸易商属于轻资产运营，对日常运营的资金需求量较低，且贸易商日常经营主要侧重于下游市场的业务关系维护及拓展工作，少数人员即可完成工作，经营规模较小，其注册资本与实际经营规模无直接对应关系，其注册资本少于或接近公司经营规

模符合其经营模式，具有合理性。

如上表所示，公司主要供应商经营规模较大，公司向主要供应商采购的金额占其经营规模比例不存在超过 30%的情况，公司向主要供应商采购的金额占其经营规模比例较低，公司主要供应商经营规模和公司采购规模相匹配。

2、主要外协厂商的情况

报告期内，公司向主要外协厂商采购外协加工的金额占其销售收入的比例如下：

单位：万元

年度	序号	外协厂商名称	注册资本	采购金额	经营规模	占外协厂商销售收入的比例
2023 年度	1	东营勤达石油装备有限责任公司	500 万元人民币	755.77	1,000.00	75.58%
	2	东营市鸿达石油设备制造厂	3,050 万元人民币	231.52	2,700.00	8.57%
	3	东营市硕达建筑安装有限公司	200 万元人民币	183.11	1,200.00	15.26%
	4	东营市忠君建筑工程有限公司	100 万元人民币	96.02	500.00	19.20%
	5	东营市富安金属制品有限公司	600 万元人民币	22.55	300.00	7.52%
2022 年度	1	东营勤达石油装备有限责任公司	500 万元人民币	369.72	800.00	46.22%
	2	东营市鸿达石油设备制造厂	3,050 万元人民币	160.63	2,600.00	6.18%
	3	东营区华汇石油配件销售处	-	99.22	330.00	30.07%
	4	东营市硕达建筑安装有限公司	200 万元人民币	72.07	1,000.00	7.21%
	5	东营市富安金属制品有限公司	600 万元人民币	30.47	450.00	6.77%

注：表格中统计的采购金额为公司向上述公司采购外协加工的金额。

报告期内，公司将部分非关键生产工序委托给外协厂商进行加工，外协厂商加工的主要内容为管道磨锥、打孔、外观修复，生产工艺较为简单，主要外协厂商注册资本及经营规模较少具有合理性。公司主要考虑价格、加工质量、交付时间等因素选择与上述外协供应商合作，上述供应商尽管经营规模较小，但均可满足公司对合格外协供应商的要求。同时，公司向主要外协厂商采购的金额占其经营规模比例大部分较低，比重较高的主要为东营勤达石油装备有限责任公司，主要系该公司与公司合作时间较久，公司近年来业务扩张较快，使得该公司生产量接近饱和。公司主要外协厂商经营规模和公司采购规模相匹配。

三、说明对供应商、外协厂商的选取标准、管理方式、质量控制及保密防范措施等，供应商是否需为客户指定供应商或名录中备案的供应商；区分产品类型说明公司外协加工的主要采购内容及占比、生产流程，外协加工是否涉及关键工序或关键技术，是否能满足客户的保密与质量要求

（一）说明对供应商、外协厂商的选取标准、管理方式、质量控制及保密防范措施等，供应商是否需为客户指定供应商或名录中备案的供应商

1、供应商、外协厂商的选取标准、管理方式、质量控制及保密防范措施

（1）选取标准、管理方式、质量控制

公司按照物料对产品生产的重要性，将供应商分为关键供方和非关键供方。对于关键供方，公司首先通过营业执照、资质证件等资料，对供应商进行初步筛选。在初选供应商中，公司通过质量管理体系检查、供应链检查、供应商能力评估对供应商进行首次评价。

公司按照《采购管理控制程序》《风险管理控制程序》等制度文件对供应商进行供货能力、供货质量、供货价格、供货数量、服务质量五个维度的风险评估，根据最终风险评估等级对供应商进行三级分类。根据风险评估等级，低风险供方一年评价一次；中风险供方半年评价一次；高风险供方一季度评价一次。

公司质量管理部负责对供应商进行质量控制，当供应商某些方面发生变更涉及到原材料质量时，由质量管理部按照流程要求重新实施原材料相关特性检验、试验及验证。

（2）保密防范措施

①与供应商和外协厂商合作时，涉及保密的，合同中明确约定保密的范围和责任，必要时签订战略或保密协议；②对涉及机密的信息进行严格的访问控制，确保只有相关人员能够访问；③对于军工类涉密信息，按照军工相应保密要求执行。

2、供应商是否需为客户指定供应商或名录中备案的供应商

报告期内，公司自主选择供应商采购原材料，不存在其他客户指定供应商的情况。公司自行履行供应商准入流程后将其纳入《合格供应商名录》中。

（二）区分产品类型说明公司外协加工的主要采购内容及占比、生产流程，外协加工是否涉及关键工序或关键技术，是否能满足客户的保密与质量要求

报告期内，公司产品的关键生产环节都由公司自己完成，相关外协工序均为市场上较为成熟的标准化工艺，不涉及关键技术或关键工序。公司选取外协厂商时会审查其加工产品是否符合公司采购要求，能满足客户的保密与质量要求。

报告期内，公司外协加工采购的主要采购内容及其生产流程的描述如下所示：

主要外协内容	描述
玻璃钢管道磨锥	按图纸设计锥度、长度、公差等尺寸要求，对玻璃钢两端进行打磨。
玻璃钢管道打孔	在成品玻璃钢管道本体上，按照图纸设计形状，进行定位打孔。
玻璃钢管外观修复	对玻璃钢管体表面缺陷进行修复，采用打磨或者锉削等方面除掉表面缺陷，所有打磨或者锉削的部位需要涂刷相同的树脂体系；玻璃钢螺纹有缺陷的端行返工修复。

如上表所示，公司外协加工的主要采购内容包含玻璃钢管道磨锥、打孔及外观修复，前述外协加工均应用于玻璃钢管道的生产，生产工艺较为简单。报告期内，公司玻璃钢管道产品所对应的外协加工采购内容、采购金额及占比如下：

单位：万元

年度	玻璃钢管道磨锥		玻璃钢管道打孔		玻璃钢管外观修复		总计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2023 年度	497.05	**51.16%**	195.44	**20.11%**	279.13	**28.73%**	971.62	**100.00%**
2022 年度	101.75	**47.37%**	102.63	**47.77%**	10.45	**4.86%**	214.82	**100.00%**

四、说明报告期内供应商及外协厂商的数量及变化原因，公司向主要供应商、外协厂商采购金额变化的原因，与产销量的匹配性，公司的供应商及外协厂商集中度是否符合行业惯例

（一）说明报告期内供应商及外协厂商的数量及变化原因，公司向主要供应商、外协厂商采购金额变化的原因，与产销量的匹配性

1、报告期内供应商及外协厂商的数量及变化原因

年度	供应商数量	外协厂商数量
2023 年度	723	8

年度	供应商数量	外协厂商数量
2022 年度	663	7

报告期内，公司供应商的数量有所增加，外协厂商的数量保持稳定。公司供应商数量的增加主要系公司 2023 年销售收入增长，所需原材料种类及数量随之增长，为了保持原材料供应的稳定及充足性，增加供应商间的竞争力度，公司增加了原材料采购的供应渠道。

2、公司向主要供应商、外协厂商采购金额变化的原因，与产销量的匹配性

（1）公司向主要供应商、外协厂商采购金额变化的原因

报告期内，公司向前五大供应商采购金额如下：

单位：万元

年度	序号	供应商名称	主要采购内容	采购金额
2023 年度	1	泰山玻纤	玻璃纤维纱	2,418.77
	2	玺宸化工	固化剂	2,117.12
	3	济南朗盛	环氧树脂	2,054.26
	4	陕西雅正	玻璃纤维纱	1,932.07
	5	欧文斯科宁	玻璃纤维纱	1,771.70
2022 年度	1	长春化工	环氧树脂	2,965.39
	2	冀中能源	玻璃纤维纱	2,634.88
	3	欧文斯科宁	玻璃纤维纱	2,632.40
	4	玺宸化工	固化剂	1,558.77
	5	国际复材	玻璃纤维纱	1,315.48

报告期内，公司 2023 年向泰山玻纤采购的金额增长较多主要系泰山玻纤适配于公司产品的玻璃纤维纱经过多年验证，于 2023 年通过最终批量应用测试，且其供应价格更具有优势。公司 2023 年向济南朗盛采购的金额增长较多主要系济南朗盛作为长春化工的代理经销商愿意给予公司更宽松的账期，因此公司选择与济南朗盛签订长期供货的价格锁定合同。公司 2023 年向陕西雅正采购的金额增长较多主要系 2023 年陕西雅正取得欧文斯科宁的代理经销权且其提供的产品拥有价格及账期优势，公司开始通过陕西雅正采购欧文斯科宁的产品。

报告期内，公司向外协厂商采购外协加工的金额如下：

单位：万元

年度	序号	外协厂商名称	主要外协内容	采购金额
2023 年度	1	东营勤达石油装备有限责任公司	玻璃钢管道磨锥	755.77
	2	东营市鸿达石油设备制造厂	玻璃钢管道打孔	231.52
	3	东营市硕达建筑安装有限公司	玻璃钢管外观修复	183.11
	4	东营市忠君建筑工程有限公司	玻璃钢管外观修复	96.02
	5	东营市富安金属制品有限公司	金属表面调制	22.55
2022 年度	1	东营勤达石油装备有限责任公司	玻璃钢管道磨锥	369.72
	2	东营市鸿达石油设备制造厂	玻璃钢管道打孔	160.63
	3	东营区华汇石油配件销售处	储罐外构件加工	99.22
	4	东营市硕达建筑安装有限公司	玻璃钢管外观修复	72.07
	5	东营市富安金属制品有限公司	金属表面调制	30.47

报告期内，公司外协加工的金额较小，公司向外协厂商采购外协加工的金额变化主要受生产进度、项目工期等情况影响。

（2）采购金额与产销量的匹配性

报告期内，公司收入规模最大的产品为环氧玻璃钢管道，其生产所需的原材料主要为环氧玻璃纤维纱及环氧树脂，环氧玻璃钢管道生产所需的主要原材料的采购金额与其产销量的匹配性如下：

产品名称	项目	2023 年	2022 年
环氧玻璃钢管道	销量（万米）	639.11	366.91
	产量（万米）	664.80	387.69
	产销率	96.14%	94.64%
环氧玻璃纤维纱	采购金额（万元）	7,296.86	5,587.45
	采购数量（万公斤）	1485.95	980.43
环氧树脂	采购金额（万元）	4,094.43	3,792.73
	采购数量（万公斤）	304.81	206.39

注：因公司环氧玻璃钢管道产品型号众多，其销量和产量的数据为选取其中销量较大的型号产品作为标准值，其他产品进行折算统计。

由上表可以看出，报告期内，公司主要产品产销量与生产该产品的主要原材料的采购金额及采购数量变动趋势相同。2023 年环氧玻璃钢管道的销量和产量分别同比增长 74.19%和 71.48%，环氧玻璃纤维纱和环氧树脂的采购数量同比增长 51.56%和 47.69%，当年度公司销售增长带动产品产量及相关原材料采购量增长。2023 年环氧玻璃纤维纱和环氧树脂的采购金额同比增长 30.59%和

7.95%，增幅小于采购数量的增幅，主要系 2023 年采购均价下降所致。综上，公司主要产品的采购金额与产销量具备良好的匹配性。

（二）公司的供应商及外协厂商集中度是否符合行业惯例

公司的供应商集中度是否符合行业惯例详见本问询回复本题之“一、结合生产经营特征、采购原材料种类、供应商经营规模、合作模式、可比公司情况等，说明供应商较分散合理性”。

报告期内，公司将生产环节中少量工艺简单、附加值较低的加工工序委托外协厂商完成，公司综合考虑外协厂商的距离、生产加工能力、交付能力、价格及历史合作情况等因素最终确定合作的外协厂商。报告期内，公司外协需求较低，主要委托给少数几家固定合作的外协厂商，外协厂商较为集中具有合理性，同行业可比公司未披露外协厂商集中度情况。

五、说明供应商及外协厂商中是否存在（前）员工持股、成立时间较短、经营规模较小、主要收入来自公司等特殊情形，并说明原因及合理性

公司主要供应商及外协厂商中，东营市硕达建筑安装有限公司成立时间较短且主要收入来自公司；东营勤达石油装备有限责任公司主要收入来自公司；济南朗盛、陕西雅正经营规模较小，具体情况如下：

供应商	成立时间	类型	异常情况	原因说明
东营市硕达建筑安装有限公司	2022 年 3 月	2022、2023 年均为前五大外协加工商	公司采购金额占其营业收入达 50%以上	该公司为公司外协加工、劳务外包业务供应商，主要从事玻璃钢管外观修复、吊装打包、管道施工安装等业务。2023 年公司国际业务量大幅增长，打包类业务需求增长迅速且国际物流打包对专业性、时效性有较高要求，该公司人员专业性强，经验丰富且服务及时，可满足公司打包运输的需求，故 2023 年公司对其采购量激增。公司与该公司间业务经过询价比价，价格合理，业务真实。
东营勤达石油装备有限责任公司	2016 年 8 月	2022、2023 年均为前五大外协加工商	公司采购金额占其营业收入达 50%以上	报告期内，公司销售收入增加，对外协加工的需求也相应增加。该公司系公司的长期合作伙伴，具有丰富的加工经验，且与公司同位于东营市，能够快速响应公司的加工需求。该公司自身规模较小，因此公司对其业务往来占其销售规模达 50%以上。
济南朗盛	2015 年 5 月	2023 年为前五大供应商	经营规模较小	该公司为长春化工的代理经销商，长春化工不愿与公司签订价格锁定合同，同时该公司作为长春化工的代理经销商愿给予公司更宽松的账期，故公司选择与该公司签订长期供货价格锁定合同，当长春化工的产品价格低于该公司产品价格时，公司选择从长春化工处进行采购。

供应商	成立时间	类型	异常情况	原因说明
陕西雅正	2021 年 12 月	2023 年为前五大供应商		该公司主营业务为代理经销玻璃纤维纱，为欧文斯科宁的代理经销商。报告期内，公司向其采购的金额分别为 87.12 万元和 1,932.07 万元。公司向其采购玻璃纤维纱占其自身业务规模的比例约为 20%。该公司于 2023 年获得欧文斯科宁的经销代理权，该公司根据公司的需求向欧文斯科宁采购，与其自身规模相匹配。公司向陕西雅正采购主要基于价格和账期的优势，公司为欧文斯科宁的长期合作客户，欧文斯科宁根据公司政策对长期客户不予进一步降低价格，由于该公司为欧文斯科宁的新进代理经销商，可以更优惠的价格取得商品，且该公司可以为公司提供更宽松的账期，故 2023 年公司从该公司采购欧文斯科宁的玻璃纤维纱。

公司供应商及外协厂商中不存在公司现员工及前员工持股的情况。除前述情况外，公司供应商及外协厂商中不存在成立时间较短、经营规模较小、主要收入来自公司等特殊情形。

六、说明向贸易商采购的原因及合理性、是否符合行业惯例，向贸易商采购的金额及占比，最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的差异及合理性，说明是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情形及合理性

（一）说明向贸易商采购的原因及合理性、是否符合行业惯例，向贸易商采购的金额及占比

公司向贸易商采购主要基于价格和账期的优势：1、贸易商采购因其采购量较大而具有一定的规模优势和议价能力，相较于最终供应商，贸易商在某些时间内可以提供更为优惠的采购价格；2、贸易商可以提供一定信用期，相较于最终供应商，贸易商可以提供更为宽松的信用政策。

根据公开资料显示，公司的同行业公司佳力奇、至诚复材等均存在向贸易商原材料的情形，向贸易商采购的情况较为常见，公司向贸易商采购符合行业惯例。

报告期内，公司环氧玻璃纤维纱、环氧树脂等主要原材料向贸易商采购的金额及占比情况具体如下：

单位：万元

原材料名称	项目	2023 年	2022 年
环氧玻璃纤维纱	向贸易商采购金额	1,893.96	-
	占同类采购比例	25.96%	-
环氧树脂	向贸易商采购金额	2,114.29	-

原材料名称	项目	2023 年	2022 年
	占同类采购比例	51.64%	-

（二）最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的差异及合理性，说明是否存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情形及合理性

报告期内，公司的主要原材料中，济南朗盛和陕西雅正为分别为环氧树脂和环氧玻璃纤维纱的贸易商，其最终供应商名称、采购价格及与最终供应商市场价格的差异情况如下：

单位：元/公斤

供应商名称	最终供应商名称	采购平均价格	最终供应商市场平均价格	价格差异率
济南朗盛	长春化工	14.08	14.55	-3.23%
陕西雅正	欧文斯科宁	5.38	5.85	-8.03%

注 1：；2023 年公司存在同时向贸易商及最终供应商采购的情形，此处最终供应商市场平均价格为当年最终供应商的平均报价；

注 2：价格差异率=（采购平均价格/市场平均价格-1）*100%。

由上表可知，公司向前述贸易商采购的平均价格相较于向最终供应商采购的平均价格更低，公司向贸易商采购具有商业合理性。

2023 年公司存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情形，主要原因系：1、济南朗盛为长春化工的代理经销商，因济南朗盛采购量较大而具有一定的规模优势和议价能力，愿意与公司签订长期供货的价格锁定合同，公司在进行价格比较后选择其中价低者进行采购，因此存在同时从济南朗盛及长春化工采购环氧树脂的情形；2、2023 年公司同时向欧文斯科宁和陕西雅正采购系当年向欧文斯科宁采购的金额为之前年度订单的陆续执行以及非授权品种的采购。综上，公司同时向贸易商及其终端供应商采购存在商业合理性。

七、结合采购及外协加工的定价方式、同类原材料向不同供应商采购价格对比情况、同类外协加工环节不同外协厂商价格对比情况，分析各类主要原材料、外协加工采购价格的公允性，与市场公开价格的比较情况，是否存在供应商或外协厂商代垫成本费用、利益输送情形

公司主要的原材料及外协加工的采购定价方式主要为与供应商、外协加工厂商协商定价，公司根据市场供应情况、市场价格、供应商产品质量、供应商交付能力等多方比选，与供应商、外协加工厂商协商确定采购价格。

报告期内，公司主要原材料采购价格对比情况如下：

（1）环氧玻璃纤维纱

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	供应商名称	数量	采购金额	采购单价
2023 年度	泰山玻纤	515.43	2,257.93	4.38
	陕西雅正	352.28	1,893.96	5.38
	欧文斯科宁	290.70	1,699.72	5.85
2022 年度	冀中能源	366.59	2,102.53	5.74
	欧文斯科宁	419.88	2,568.66	6.12
	国际复材	185.63	877.72	4.73

报告期内，从欧文斯科宁及陕西雅正采购的环氧玻璃纤维纱为进口品牌，性能更优，价格相对更高。

（2）环氧树脂

单位：万公斤、万元、元/公斤

年度	供应商名称	数量	采购金额	采购单价
2023 年度	济南朗盛	140.88	1,984.12	14.08
2022 年度	长春化工	160.59	2,965.39	18.47

报告期内，由于原材料价格波动大，公司在不同时点会综合考虑报价、质量、货期等因素选择不同的供应商供货，部分供应商的单价差异主要系采购量和采购时点影响。2023 年公司主要原材料采购价格呈下降趋势，主要系当年原材料市场价格走低影响。

报告期内，公司主要外协厂商对比情况如下：

（1）玻璃钢管道磨锥

单位：万个、万元、个/元

年度	外协厂商名称	数量	采购金额	采购单价
2023 年度	东营勤达石油装备有限责任公司	21.91	497.05	22.69
2022 年度	东营勤达石油装备有限责任公司	3.90	101.75	26.10

（2）玻璃钢管道打孔

单位：万个、万元、个/元

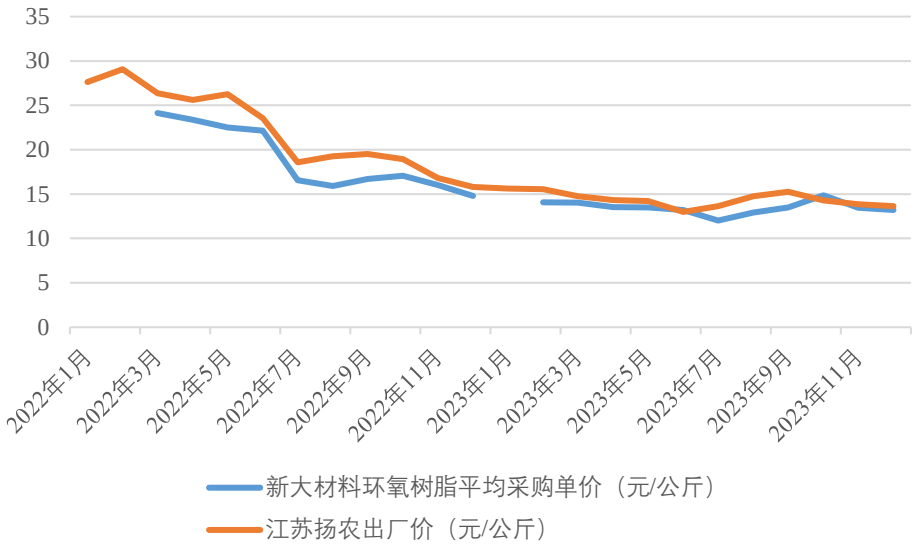
年度	外协厂商名称	数量	采购金额	采购单价
2023 年度	东营市鸿达石油设备制造厂	336.10	195.44	0.58
2022 年度	东营市鸿达石油设备制造厂	195.57	102.63	0.52

（3）玻璃钢管外观修复

单位：万米、万元、米/元

年度	外协厂商名称	数量	采购金额	采购单价
2023 年度	东营市硕达建筑安装有限公司	1.53	183.11	120.00
	东营市忠君建筑工程有限公司	0.80	96.02	120.00

公司主要原材料中，环氧树脂具有公开市场价格，公司的采购价格与市场价的走势基本一致，具体对比情况如下



注：数据来源：Wind

报告期内，公司原材料的采购价格主要是受上游行业产品周期、产品供求关系以及大宗商品价格波动影响。公司根据供应商报价情况协商确定，采购价格公允，不存在供应商或外协厂商代垫成本费用、利益输送情形。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅公司采购、生产相关制度文件；访谈公司管理层，了解公司的采购模式、生产模式，以及采购原材料的种类、定价机制、与供应商的合作模式、供应商较分散的合理性等；查询同行业可比公司公开披露文件，了解其供应商集中度并与公司进行对比分析；

2、（1）获取报告期各期的采购明细表，访谈公司采购中心负责人，了解公司采购的原材料及外协加工类型、数量、金额等情况，向公司采购人员了解主要供应商、外协厂商与公司的合作历史；（2）通过企查查等公开渠道查询主要供应商、外协厂商的工商信息情况，分析公司采购规模与供应商、外协厂商

经营规模的匹配性；（3）走访公司主要供应商及外协厂商，了解供应商的经营规模，供应商与公司的合作模式单价变动情况、采购额大幅变动原因、与公司合作历史、经营规模、业务是否高度依赖公司、与公司是否存在关联关系等；（4）对主要供应商实施函证程序，核实采购金额等情况；

3、（1）查阅公司采购相关制度文件，访谈公司采购中心负责人，了解公司对供应商、外协厂商的选取标准、管理方式、质量控制及保密防范措施等，供应商是否需为客户指定供应商或名录中备案的供应商；（2）获取报告期各期的采购明细表，访谈公司采购中心负责人，了解公司外协加工的主要采购内容及占比、生产流程，外协加工是否涉及关键工序或关键技术，是否能满足客户的保密与质量要求；

4、（1）获取报告期各期的采购明细表，访谈公司采购中心负责人，获取报告期内供应商及外协厂商的数量以及向主要供应商、外协厂商采购金额，了解其变化原因，了解其与产销量的匹配性；（2）查阅公司采购、生产的相关制度文件，访谈公司管理层，了解公司供应商及外协厂商集中度的合理性等；查询同行业可比公司公开披露文件，了解其供应商及外协厂商集中度并与公司进行对比分析；

5、（1）访谈采购人员，了解公司供应商及外协厂商中存在的特殊情况，获取对特殊情况的合理解释；获取与供应商及外协厂商签订的合同，核查具体业务合作领域及交易往来真实性；（2）通过天眼查、企查查等平台查询主要供应商及外协厂商的工商信息，核查其成立时间、企业规模等要素是否与其与公司之交易情况相匹配。

6、（1）获取报告期各期的采购明细表，取得向贸易商采购的金额及占比、采购价格等数据；访谈公司采购中心负责人，了解公司向贸易商采购的原因及合理性，以及向贸易商采购的最终供应商名称；查询向贸易商采购的原材料的市场价格，与向贸易商采购的采购价格进行对比分析；（2）获取报告期各期的采购明细表，取得同时向贸易商及其终端供应商采购的相关数据；访谈公司采购中心负责人，了解其合理性；

7、获取报告期各期的采购明细表，取得同类原材料向不同供应商采购价格、同类外协加工环节不同外协厂商价格等数据；访谈公司采购中心负责人，了解

采购及外协加工的定价方式；查询相关原材料、外协加工的市场价格，与公司的采购价格进行对比分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司供应商较分散的主要原因系公司采购的原料种类和规格众多，同类原料可供选择的供应商较多，具有合理性，与可比公司相比无明显差异；

2、公司主要供应商经营规模较大，公司向主要供应商采购的金额占其经营规模比例不存在超过 30%的情况，公司向主要供应商采购的金额占其经营规模比例较低，公司主要供应商经营规模和公司采购规模相匹配；公司向主要外协厂商采购的金额占其经营规模比例大部分较低，比重较高的主要为东营勤达石油装备有限责任公司，主要系该公司与公司合作时间较久，公司近年来业务扩张较快，使得该公司生产量接近饱和。公司主要外协厂商经营规模和公司采购规模相匹配；

3、报告期内，公司自主选择供应商采购原材料，不存在其他客户指定供应商的情况。公司自行履行供应商准入流程后纳入《合格供应商名录》中；

4、报告期内，公司主要产品产销量与生产该产品的主要原材料的采购金额变动趋势相同，具备良好的匹配性；公司供应商较分散的主要原因系公司采购的原料种类和规格众多，同类原料可供选择的供应商较多，具有合理性，与可比公司相比无明显差异；报告期内，公司外协需求较低，主要委托给少数几家固定合作的外协厂商，外协厂商较为集中具有合理性，同行业可比公司未披露外协厂商集中度情况；

5、公司供应商及外协厂商中不存在公司现员工及前员工持股的情况。部分供应商及外协厂商存在成立时间较短、主要收入来自公司、经营规模较小等情况。经核查，上述情况存在商业合理性，且业务往来真实存在；

6、公司向贸易商采购主要基于价格和账期的优势，公司向贸易商采购价格相较于最终供应商市场价格更低，因此公司向贸易商采购具有商业合理性，符合行业惯例；报告期内，公司存在同时向存在同时向贸易商及其终端供应商采购的情形，存在商业合理性；

7、报告期内，公司原材料的采购价格主要是受上游行业产品周期、产品供

求关系以及大宗商品价格波动影响。公司根据供应商报价情况协商确定，采购价格公允，不存在供应商或外协厂商代垫成本费用、利益输送情形。

问题 9、业绩波动合理性

根据申报材料，（1）公司营业收入增长 23.67%、净利润（扣非孰低）增长 80.60%，毛利率分别为 31.15%和 34.15%，呈小幅上升趋势，公司毛利率主要受到成本下降和产品结构变化的影响。经营活动净现金流量净额由16,446.00万元降至 693.15 万元。（2）2024 年 1-5 月收入和净利润分别较上年同期下降 50.69%、95.10%。

请公司：（1）结合报告期内客户结构、产品结构、销售单价、原材料采购价格、单位成本构成及前述因素变动情况，量化分析各类产品毛利率变化的原因。(2) 分析成本结构及变动原因，说明其他成本、停工损失归集的主要内容，结合主要原材料采购价格变动、人员薪酬水平、制造费用分摊、运输费用变动等情况，分析细分产品单位成本变动的合理性，是否与可比公司一致；细分产品单位成本变动趋势不一致的，说明原因及合理性；量化分析各期成本下降、产品结构变化对毛利率的影响。（3）结合销售回款与采购付款的信用政策及报告期内变化情况、报告期内合同履行情况、主要客户变动情况等业务实质，说明报告期内经营活动现金流大幅波动、与净利润存在较大差异的原因，分析经营活动现金流量净额大幅波动对公司经营稳定性的影响；分析公司销售收现比和采购付现比，经营活动现金流量净额和净利润的差异情况与同行业可比公司是否存在差异。（4）说明主要客户需求是否稳定、持续，公司是否具备获取新客户的能力；结合在手订单变动情况、期后业绩情况说明公司期后业绩下滑趋势是否得到扭转；结合同行业可比公司期后业绩情况，分析公司与同行业公司业绩变动是否一致；说明公司对未来业绩下滑的风险揭示是否充分。（5）结合公司外销分布及占比、国际经贸环境、经济形势、贸易摩擦及相关关税政策等情况，说明对公司和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运、售价及销量等方面的具体影响，是否对公司销售造成重大不利影响。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查证据和核查结论。

【公司回复】

一、结合报告期内客户结构、产品结构、销售单价、原材料采购价格、单位成本构成及前述因素变动情况，量化分析各类产品毛利率变化的原因

公司产品种类较为齐全，各类产品对综合毛利率的贡献存在差异，整体而言，公司以管道类产品为核心产品的结构较为明显。

公司毛利率主要由复合材料缠绕制品贡献，特别是管道类产品对毛利率贡献率较高，报告期内管道类产品对毛利率的贡献率分别为 18.82%及 26.81%。整体上，公司综合毛利率受复合材料缠绕制品的影响较大。

复合材料拉挤制品、复合材料模压制品、RTM 制品、金属管道防腐蚀及修复加工服务、其他业务收入等由于收入占比较小，对毛利率贡献率也较小。

各类产品的毛利率情况具体如下：

（一）复合材料缠绕制品的毛利率

报告期各期，复合材料缠绕制品的收入占比、毛利率及贡献情况如下：

产品类别	2023 年度			
	收入占比	平均毛利率	毛利率较上年波动	对毛利率贡献率
1. 复合材料缠绕制品	80.17%	35.95%	3.83%	28.82%
（1）管道类产品	73.83%	36.32%	4.29%	26.81%
（2）容器类产品	6.03%	31.21%	1.39%	1.88%
（3）其他缠绕制品	0.31%	39.50%	-10.26%	0.12%

续上表：

产品类别	2022 年度		
	收入占比	平均毛利率	对毛利率贡献率
1. 复合材料缠绕制品	69.31%	32.12%	22.27%
（1）管道类产品	58.75%	32.03%	18.82%
（2）容器类产品	9.08%	29.82%	2.71%
（3）其他缠绕制品	1.49%	49.76%	0.74%

注：对毛利率贡献率=收入占比*平均毛利率；各产品的毛利率不包括停工损失的影响。

2023 年度，复合材料缠绕制品的毛利率较上年增长 3.83 个百分点，主要系管道类产品的毛利率提升了 4.29 个百分点，同时管道类产品占营业收入的比例也增长了 15.08 个百分点。

1、管道类产品

管道类产品系公司最主要的收入来源，公司与主要客户的定价方式为通过招投标或谈判确定价格，价格具有公允性。成本结构中直接材料占比较高，对成本变动影响最大，具体情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	36.32%	4.29%	32.03%
综合均价	28,452.94	-1.42%	28,863.48
单位成本	18,119.03	-7.64%	19,617.73
其中：直接材料	12,869.89	-7.82%	13,962.13
直接人工	814.61	11.15%	732.87
制造费用	2,827.82	10.92%	2,549.47
运输费用	758.60	-39.97%	1,263.73
其他成本	848.12	-23.56%	1,109.53

由上表可知，管道类产品毛利率提升 4.29 个百分点，主要系单位成本 2023 年度较 2022 年度下降 7.64%，主要受到单位直接材料成本变动的影响，单价较上年下降 1.42%，单价波动对毛利率的影响较小。

（1）直接材料成本变动

报告期内，管道类产品主要原材料的平均采购价格如下图所示：

单位：元/公斤

项目	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	变动
缠绕纱-2400Tex	3.65	4.05	-9.88%
环氧玻璃纤维纱-1200Tex	5.25	5.53	-5.06%
环氧玻璃纤维纱-2000Tex	4.62	6.03	-23.38%
缠绕纱-J215A-1200	3.60	5.73	-37.17%
环氧树脂	13.40	18.33	-26.90%

受宏观经济环境周期及国际关系局势等因素的影响，2023 年度主要原材料玻璃纤维、环氧树脂平均采购单价较 2022 年度均有所下降，导致 2023 年度管道类产品单位成本中直接材料成本较 2022 年度下降 7.82%。

（2）直接人工成本变动

报告期内，公司管道类产品直接人工单位成本 2023 年度较 2022 年度上升

11.15%。主要原因为随着公司收入规模的增长，人均薪酬整体呈增长趋势，同时，公司 2022 年下半年进行了员工薪酬制度改革，优化了各岗位绩效考核指标，薪酬弹性空间较大，公平性、激励性均有大幅提升，一定程度提升了员工的平均薪酬水平。

（3）制造费用成本变动

报告期内，公司管道类产品制造费用单位成本 2023 年度较 2022 年度上升 10.92%。主要原因为公司为扩大核心产品产能，持续购置机器设备，导致单位折旧摊销有所增加，同时因收入规模增长，2023 年外协加工费增加导致。

（4）运输费用及其他成本变动

报告期内，运输费用单位成本 2023 年度较 2022 年度下降 39.97%。主要原因系公司直接客户收入金额下降，贸易商客户收入增长，派克赛斯等贸易商客户派车来公司取货，无需公司承担运输费用导致。

其他单位成本为项目施工现场发生的安装、吊装成本，2023 年度较 2022 年度下降 23.56%，主要原因系客户需求不同导致。2023 年度，管道类收入来自西北地区的金额较上年下降 16.52%，而西北地区由于运输距离和地理气候的影响，通常需要耗费较多的运输费用及安装、吊装成本。

（5）客户结构变动对毛利率的影响

管道类产品的客户按照贸易商客户、直接客户分类如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
贸易商客户	29,602.46	49.37%	29.24%	7,211.12	18.71%	27.66%
直接客户	30,355.39	50.63%	43.22%	31,338.31	81.29%	33.04%
合计	**59,957.85**	**100.00%**	**36.32%**	**38,549.43**	**100.00%**	**32.03%**

管道类产品贸易商客户的收入占比由 2022 年度的 18.71%提升至 2023 年度的 49.37%，贸易商客户的毛利率相对直接客户较低，贸易商客户收入占比的提升拉低了 2023 年度管道类产品的平均毛利率。

2、容器类产品

报告期各期，容器类产品的毛利率分别为 29.82%、31.21%，提升了 1.39 个百分点，整体上比较稳定。

公司容器类产品单位成本和变动情况如下：

单位：元/台

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	31.21%	1.39%	29.82%
综合均价	210,238.10	-14.94%	247,151.61
单位成本	144,619.49	-16.62%	173,447.11
其中：直接材料	87,108.62	-16.56%	104,393.62
直接人工	10,545.26	-2.25%	10,788.39
制造费用	41,590.49	-19.58%	51,714.15
运输费用	3,144.73	30.49%	2,409.87
其他成本	2,230.38	-46.14%	4,141.08

2023 年度，公司容器类产品的单价、单位成本均下降。因其应用领域较广、定制化性较强等特点，根据客户要求每个储罐的重量、大小、容积等均不一致，因此不同规格型号间产品单位直接材料、直接人工和制造费用成本均有所差异，运输费用及其他成本的波动主要系客户需求不同导致，容器类产品的可比性较差。

容器类产品主要销售给直接客户，仅 2022 年度销售 55.98 万元给贸易商客户，对毛利率的影响极低。

3、其他缠绕制品

报告期各期，其他缠绕制品的毛利率分别为 49.76%、39.50%，占营业收入的比例分别为 1.49%、0.31%。其他缠绕制品具体包括复合材料电杆、复合材料筒体等，全部销售给直接客户，产销量较低，且规格型号的不同导致毛利率存在差异，对公司综合毛利率的影响较小，不具有对比分析条件。

（二）复合材料拉挤制品的毛利率

报告期各期，复合材料拉挤制品的收入占比、毛利率及贡献情况如下：

产品类别	2023 年度			
	收入占比	平均毛利率	毛利率较上年波动	对毛利率贡献率
1. 复合材料拉挤制品	3.71%	45.49%	5.22%	1.69%
（1）抽油杆	3.00%	48.00%	1.77%	1.44%
（2）拉挤型材	0.71%	34.95%	9.74%	0.25%

续上表：

产品类别	2022 年度		
	收入占比	平均毛利率	对毛利率贡献率
1. 复合材料拉挤制品	5.05%	40.27%	2.03%
（1）抽油杆	3.62%	46.23%	1.67%
（2）拉挤型材	1.43%	25.21%	0.36%

注：对毛利率贡献率=收入占比*平均毛利率；各产品的毛利率不包括停工损失的影响。

复合材料拉挤制品由抽油杆、拉挤型材构成，其中抽油杆的毛利率分别为 46.23%、48.00%，毛利率提升 1.77 个百分点。拉挤型材的毛利率为 25.21%、34.95%，毛利率提升 9.74 个百分点。

1、抽油杆产品

公司抽油杆产品全部销售给直接客户，单位成本和变动情况如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	48.00%	1.77%	46.23%
综合均价	163.52	0.49%	162.73
单位成本	85.04	-2.80%	87.49
其中：直接材料	43.80	-18.08%	53.47
直接人工	13.91	24.75%	11.15
制造费用	26.00	20.82%	21.52
运输费用	0.86	2.38%	0.84
其他成本	0.46	-9.80%	0.51

报告期内，抽油杆产品毛利率提升 1.77 个百分点，主要系受到单位成本下降 2.80%的影响，特别是单位直接材料下降 18.08%的影响。

报告期内，抽油杆主要原材料为碳纤维纱线，其平均采购价格如下图所示：

单位：元/公斤

项目	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	变动
碳纤维纱线	92.96	132.24	-29.70%

受宏观经济环境周期及市场因素的影响，2023 年度抽油杆主要原材料碳纤维纱线平均采购单价较 2022 年度下降 29.70%，导致 2023 年度抽油杆单位成本中直接材料成本较 2022 年度下降 18.08%。

2、拉挤型材

拉挤型材主要包括复合材料护栏、复合材料格栅、复合材料绝缘子芯、复合材料操作平台等，报告期内订单量较小，且种类繁多，主要销售给直接客户，报告期内销售 7.35 万元、9.12 万元拉挤型材给贸易商客户，贸易商客户收入极小，对毛利率的影响极小。

报告期内，公司拉挤型材销售金额占比较小，且种类繁多，对公司综合毛利率的影响较小，不具有对比分析条件。

（三）复合材料模压制品的毛利率

报告期各期，复合材料模压制品的收入占比、毛利率及贡献情况如下：

产品类别	2023 年度			
	收入占比	平均毛利率	毛利率较上年波动	对毛利率贡献率
1. 复合材料模压制品	0.59%	-11.95%	-5.82%	-0.07%
（1）高强复合材料垫板	0.37%	12.07%	4.05%	0.05%
（2）其他模压产品	0.22%	-52.73%	-6.58%	-0.12%

续上表：

产品类别	2022 年度		
	收入占比	平均毛利率	对毛利率贡献率
1. 复合材料模压制品	1.48%	-6.13%	-0.09%
（1）高强复合材料垫板	1.10%	8.02%	0.09%
（2）其他模压产品	0.39%	-46.15%	-0.18%

注：对毛利率贡献率=收入占比*平均毛利率；各产品的毛利率不包括停工损失的影响。

复合材料模压制品主要包括高强复合材料垫板、其他模压产品，其中报告期内高强复合材料垫板的毛利率分别为 8.02%、12.07%，增长了 4.05 个百分点，其他模压产品的毛利率分别为-46.15%、-52.73%，毛利率为负数。

公司高强复合材料垫板全部销售给直接客户，其单价、单位成本和变动情况如下：

单位：元/块

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	12.07%	4.05%	8.02%
综合均价	10,299.60	-6.70%	11,038.69

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
单位成本	9,056.75	-10.80%	10,153.02
其中：直接材料	1,873.13	-8.36%	2,043.90
直接人工	933.41	4.12%	896.46
制造费用	5,816.36	-13.13%	6,695.59
运输费用	50.83	-31.56%	74.26
其他成本	383.02	-13.50%	442.82

如上表所示，公司高强复合材料垫板毛利率的提升主要系单位成本下降的影响，单位直接材料、单位制造费用、单位运输费用、单位其他成本均出现下降。

2023 年度主要原材料平均采购单价较 2022 年度有所下降，导致单位直接材料有所下降。2023 年度受订单量不足影响，垫板车间停工时间较长，大部分厂房及设备折旧计入停工损失，导致单位制造费用成本有所下降。运输费用及其他成本单位成本波动主要系签订合同时客户需求不同导致。

公司其他模压产品主要销售给直接客户，其毛利率为负数主要系产销量较小，分摊的生产设备的折旧等固定支出较大，因此制造费用金额较高，导致毛利率为负数。

（四）RTM 制品的毛利率

报告期各期，RTM 制品的收入占比、毛利率及贡献情况如下：

产品类别	2023 年度			
	收入占比	平均毛利率	毛利率较上年波动	对毛利率贡献率
1. RTM 制品	1.36%	53.76%	6.87%	0.73%
（1）高强复合材料道面板	0.06%	24.25%	-12.47%	0.02%
（2）高强复合材料内胆	1.29%	55.23%	-3.43%	0.71%

续上表：

产品类别	2022 年度		
	收入占比	平均毛利率	对毛利率贡献率
1. RTM 制品	7.23%	46.89%	3.39%
（1）高强复合材料道面板	3.88%	36.72%	1.42%
（2）高强复合材料内胆	3.35%	58.66%	1.97%

注：对毛利率贡献率=收入占比*平均毛利率；各产品的毛利率不包括停工损失的影响。

报告期内，RTM 制品占营业收入的比例分别为 7.23%、1.36%，对公司整体毛利率的贡献率分别为 3.39%、0.73%，对综合毛利率的影响较小。报告期各期，RTM 制品的毛利率分别为 46.89%、53.76%，维持在较高水平，且呈增长趋势。RTM 制品包括高强复合材料道面板、高强复合材料内胆。

RTM 制品全部销售给直接客户。报告期内，高强复合材料道面板的收入从 2022 年度的 2,543.63 万元下降至 2023 年度的 52.32 万元，收入下降幅度较大，主要系公司 2023 年度没有中标 F 客户的订单；报告期各期道面板的毛利率分别为 36.72%、24.25%，下降了 12.47 个百分点，主要系 2023 年度销量较小，不具有规模生产效应，单位产品分摊的固定成本较多。由于高强复合材料道面板为定制化产品，客户及其在规格型号、技术要求、产品用途等方面均有所不同，因此道面板产品的单价、单位成本可比性较差，不具有分析条件。

报告期内，高强复合材料内胆的毛利率分别为 58.66%、55.23%，下降 3.43 个百分点，收入从 2023 年度的 2,199.87 万元下降至 2022 年度的 1,051.16 万元。由于规格型号差异较大，其单价、单位成本存在较大的差异，平均单价从 2022 年度的 664.61 元/立方米下降至 2023 年度的 431.22 元/立方米，单位成本从 2022 年度的 274.77 元/立方米下降至 2023 年度的 193.07 元/立方米。高强复合材料内胆产品的单价、单位成本等可比性较差，不具有分析条件。

（五）金属管道防腐蚀及修复加工服务的毛利率

报告期各期，金属管道防腐蚀及修复加工服务的收入占比、毛利率及贡献情况如下：

产品类别	2023 年度			
	收入占比	平均毛利率	毛利率较上年波动	对毛利率贡献率
金属管道防腐蚀及修复加工服务	9.51%	24.51%	5.29%	2.33%

续上表：

产品类别	2022 年度		
	收入占比	平均毛利率	对毛利率贡献率
金属管道防腐蚀及修复加工服务	11.48%	19.22%	2.21%

注：对毛利率贡献率=收入占比*平均毛利率；各产品的毛利率不包括停工损失的影响。

公司金属管道防腐蚀服务的主要内容包括环氧陶瓷内防、玻璃釉内防等，其中玻璃釉内防利润率相对较高，其他服务的利润率相对较低，毛利率的变动

具体受到客户、服务种类、价格的差异化影响。公司修复加工服务主要客户为中石化胜利油田分公司，毛利率较为稳定。

客户签订合同及结算一般以米（钢管防腐服务）、件（接头等管件）等单位计量，由于钢管口径大小不一，计量单位不统一等因素，导致单价、单位成本存在差异，因此不具备对比分析条件。

二、分析成本结构及变动原因，说明其他成本、停工损失归集的主要内容，结合主要原材料采购价格变动、人员薪酬水平、制造费用分摊、运输费用变动等情况，分析细分产品单位成本变动的合理性，是否与可比公司一致；细分产品单位成本变动趋势不一致的，说明原因及合理性；量化分析各期成本下降、产品结构变化对毛利率的影响。

（一）分析成本结构及变动原因，说明其他成本、停工损失归集的主要内容

报告期内，公司成本构成列示如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	34,207.65	63.97%	28,590.77	63.29%
直接人工	4,202.72	7.86%	3,133.39	6.94%
制造费用	10,586.97	19.80%	9,082.00	20.10%
运输费用	1,806.91	3.38%	1,926.95	4.27%
其他成本	1,898.94	3.55%	1,882.90	4.17%
停工损失	774.50	1.45%	561.38	1.24%
合计	**53,477.70**	**100.00%**	**45,177.39**	**100.00%**

公司营业成本由直接材料、直接人工、制造费用、运输费用、其他成本及停工损失构成。

报告期各期，直接材料占营业成本比例分别为 63.29%和 63.97%；直接人工占营业成本比例分别为 6.94%和 7.86%；制造费用占营业成本比例分别为 20.10%和 19.80%，占比均较为稳定，为营业成本的主要构成部分。

2023 年度，公司运输费用较上年下降 120.03 万元，主要系公司贸易商客户收入增长，派克赛斯等贸易商客户派车来公司取货，无需公司承担运输费用导

致。

其他成本系产品在项目施工现场发生的产品安装、吊装成本；停工损失主要系报告期内公司及子公司部分车间受订单不足影响出现停工，停工期间发生的以下成本费用：

①原计入直接人工的生产车间人员发生的工资、社保、福利费等人工费用；

②原计入制造费用的直接生产车间分摊的房屋折旧费用、机器设备折旧。

报告期各期，停工损失归集的具体费用类别金额如下：

单位：万元

费用明细	2023 年度	2022 年度
工资	75.81	85.53
折旧费	586.37	391.77
制造费用	88.23	63.84
租赁费	24.09	20.24
合计	**774.50**	**561.38**

（二）结合主要原材料采购价格变动、人员薪酬水平、制造费用分摊、运输费用变动等情况，分析细分产品单位成本变动的合理性，是否与可比公司一致；细分产品单位成本变动趋势不一致的，说明原因及合理性

报告期内，公司主营业务细分产品分类构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
管道类产品	59,957.85	77.43%	38,549.43	62.13%
容器类产品	4,898.55	6.33%	5,956.35	9.60%
其他缠绕制品	255.34	0.33%	977.62	1.58%
抽油杆	2,433.66	3.14%	2,374.57	3.83%
拉挤型材	577.60	0.75%	940.40	1.52%
高强复合材料垫板	303.84	0.39%	719.72	1.16%
其他模压产品	178.89	0.23%	254.55	0.41%
高强复合材料道面板	52.32	0.07%	2,543.63	4.10%
高强复合材料内胆	1,051.16	1.36%	2,199.87	3.55%
金属管道防腐蚀及修复加工服务	7,727.44	9.98%	7,531.99	12.14%
合计	**77,436.65**	**100.00%**	**62,048.13**	**100.00%**

报告期内，公司主要产品为管道类产品、容器类产品、抽油杆、高强复合材料垫板及金属管道防腐蚀加工服务，合计占主营业务收入的比例分别为 88.86%和 97.27%。

1、管道类产品

报告期内，公司管道类产品单位成本构成及占比情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	12,869.89	71.03%	13,962.13	71.17%
直接人工	814.61	4.50%	732.87	3.74%
制造费用	2,827.82	15.61%	2,549.47	13.00%
运输费用	758.60	4.19%	1,263.73	6.44%
其他成本	848.12	4.68%	1,109.53	5.66%
合计	**18,119.03**	**100.00%**	**19,617.73**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司管道类产品单位成本的料工费比例较为稳定，产品成本主要由直接材料构成，单位原材料成本的变动对产品单位成本变动的贡献在 70%以上。

公司管道类产品单位成本和变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	36.32%	4.29%	32.03%
综合均价	28,452.94	-1.42%	28,863.48
单位成本	18,119.03	-7.64%	19,617.73
其中：直接材料	12,869.89	-7.82%	13,962.13
直接人工	814.61	11.15%	732.87
制造费用	2,827.82	10.92%	2,549.47
运输费用	758.60	-39.97%	1,263.73
其他成本	848.12	-23.56%	1,109.53

报告期内，公司管道类产品单位成本 2023 年度较 2022 年度下降 7.64%，主要受到单位直接材料成本变动的影响。

（1）直接材料成本变动

报告期内，管道类产品主要原材料的平均采购价格如下图所示：

单位：元/公斤

项目	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	变动
缠绕纱-2400Tex	3.65	4.05	-9.88%
环氧玻璃纤维纱-1200Tex	5.25	5.53	-5.06%
环氧玻璃纤维纱-2000Tex	4.62	6.03	-23.38%
缠绕纱-J215A-1200	3.60	5.73	-37.17%
环氧树脂	13.40	18.33	-26.90%

受宏观经济环境周期及国际关系局势等因素的影响，2023 年度主要原材料玻璃纤维、环氧树脂平均采购单价较 2022 年度均有所下降，导致 2023 年度管道类产品单位成本中直接材料成本较 2022 年度下降 7.82%。

（2）直接人工成本变动

报告期内，公司管道类产品直接人工单位成本 2023 年度较 2022 年度上升 11.15%。主要原因为随着公司收入规模的增长，人均薪酬整体呈增长趋势，同时，公司 2022 年下半年进行了员工薪酬制度改革，优化了各岗位绩效考核指标，薪酬弹性空间较大，公平性、激励性均有大幅提升，一定程度提升了员工的平均薪酬水平。

（3）制造费用成本变动

报告期内，公司管道类产品制造费用单位成本 2023 年度较 2022 年度上升 10.92%。主要原因为公司为扩大核心产品产能，持续购置机器设备，导致单位折旧摊销有所增加，同时因收入规模增长，2023 年外协加工费增加导致。

（4）运输费用及其他成本变动

2023 年度，运输费用单位成本 2023 年度较 2022 年度下降 39.97%。主要原因系公司直接客户收入金额下降，贸易商客户收入增长，派克赛斯等贸易商客户派车来公司取货，无需公司承担运输费用导致。其他单位成本为项目施工现场发生的安装、吊装成本，2023 年度较 2022 年度下降 23.56%。主要原因系客户需求不同导致。2023 年度，管道类收入来自西北地区的金额较上年下降 16.52%，而西北地区由于运输距离和地理气候的影响，通常需要耗费较多的运输费用及安装、吊装成本。

2、容器类产品

报告期内，公司容器类产品单位成本构成及占比情况如下：

单位：元/台

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	87,108.62	60.23%	104,393.62	60.19%
直接人工	10,545.26	7.29%	10,788.39	6.22%
制造费用	41,590.49	28.76%	51,714.15	29.82%
运输费用	3,144.73	2.17%	2,409.87	1.39%
其他成本	2,230.38	1.54%	4,141.08	2.39%
合计	**144,619.49**	**100.00%**	**173,447.11**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司容器类产品成本主要由直接材料、直接人工及制造费用构成，合计单位成本的变动对产品单位成本变动的贡献在 96%以上。

公司容器类产品单位成本和变动情况如下：

单位：元/台

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	31.21%	1.39%	29.82%
综合均价	210,238.10	-14.94%	247,151.61
单位成本	144,619.49	-16.62%	173,447.11
其中：直接材料	87,108.62	-16.56%	104,393.62
直接人工	10,545.26	-2.25%	10,788.39
制造费用	41,590.49	-19.58%	51,714.15
运输费用	3,144.73	30.49%	2,409.87
其他成本	2,230.38	-46.14%	4,141.08

容器类产品因其应用领域较广、定制化性较强等特点，根据客户要求每个储罐的重量、大小、容积等均不一致，因此不同规格型号间产品单位直接材料、直接人工和制造费用成本均有所差异，运输费用及其他成本单位成本波动主要系客户需求不同导致。

3、抽油杆

报告期内，公司抽油杆单位成本构成及占比情况如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	43.80	51.51%	53.47	61.12%

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接人工	13.91	16.36%	11.15	12.74%
制造费用	26.00	30.57%	21.52	24.59%
运输费用	0.86	1.01%	0.84	0.96%
其他成本	0.46	0.54%	0.51	0.58%
合计	**85.04**	**100.00%**	**87.49**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司抽油杆产品成本主要由直接材料、直接人工及制造费用构成，合计单位成本的变动对产品单位成本变动的贡献在 98%以上。

公司抽油杆单位成本和变动情况如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	48.00%	1.77%	46.23%
综合均价	163.52	0.49%	162.73
单位成本	85.04	-2.80%	87.49
其中：直接材料	43.80	-18.08%	53.47
直接人工	13.91	24.75%	11.15
制造费用	26.00	20.82%	21.52
运输费用	0.86	2.38%	0.84
其他成本	0.46	-9.80%	0.51

报告期内，公司抽油杆单位成本 2023 年度较 2022 年度上升 1.77%，主要受到单位直接材料、直接人工及制造费用成本变动的影响。

（1）直接材料成本变动

报告期内，抽油杆主要原材料的平均采购价格如下图所示：

单位：元/公斤

项目	2023 年平均采购单价	2022 年平均采购单价	变动
碳纤维纱线	92.96	132.24	-29.70%

受宏观经济环境周期及市场因素的影响，2023 年度抽油杆主要原材料碳纤维纱线平均采购单价较 2022 年度下降 29.70%，导致 2023 年度抽油杆单位成本中直接材料成本较 2022 年度下降 18.08%。

（2）直接人工成本变动

报告期内，公司抽油杆直接人工单位成本 2023 年度较 2022 年度上升

24.75%。主要原因为随着公司收入规模的增长，人均薪酬整体呈增长趋势，同时，公司 2022 年下半年进行了员工薪酬制度改革，优化了各岗位绩效考核指标，薪酬弹性空间较大，公平性、激励性均有大幅提升，一定程度提升了员工的平均薪酬水平。

（3）制造费用成本变动

报告期内，公司抽油杆制造费用单位成本 2023 年度较 2022 年度上升 20.82%。主要原因为公司 2022 年底新增两台碳纤维连续抽油杆作业车，导致 2023 年度折旧成本增加。

（4）运输费用及其他成本变动

2023 年度，公司抽油杆运输费用单位成本和其他单位成本波动不大，主要系客户需求不同导致。

4、高强复合材料垫板

报告期内，公司高强复合材料垫板单位成本构成及占比情况如下：

单位：元/块

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接材料	1,873.13	20.68%	2,043.90	20.13%
直接人工	933.41	10.31%	896.46	8.83%
制造费用	5,816.36	64.22%	6,695.59	65.95%
运输费用	50.83	0.56%	74.26	0.73%
其他成本	383.02	4.23%	442.82	4.36%
合计	**9,056.75**	**100.00%**	**10,153.02**	**100.00%**

由上表可见，报告期内，公司高强复合材料垫板成本主要由直接材料、直接人工及制造费用构成，合计单位成本的变动对产品单位成本变动的贡献在 95%以上。

公司高强复合材料垫板单位成本和变动情况如下：

单位：元/块

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
毛利率	12.07%	4.05%	8.02%
综合均价	10,299.60	-6.70%	11,038.69
单位成本	9,056.75	-10.80%	10,153.02

项目	2023 年度		2022 年度
	数值	变动	数值
其中：直接材料	1,873.13	-8.36%	2,043.90
直接人工	933.41	4.12%	896.46
制造费用	5,816.36	-13.13%	6,695.59
运输费用	50.83	-31.56%	74.26
其他成本	383.02	-13.50%	442.82

2023 年度主要原材料平均采购单价较 2022 年度有所下降，导致单位直接材料有所下降。2023 年度受订单量不足影响，垫板车间停工时间较长，大部分厂房及设备折旧计入停工损失，导致单位制造费用成本有所下降。运输费用及其他成本单位成本波动主要系客户需求不同导致。

5、金属管道防腐蚀及修复加工服务

金属管道防腐蚀及修复加工服务，包括管道防腐服务、管道清理修复服务两项，客户签订合同及结算一般以米（钢管）、件（接头等管件）计量，由于钢管口径大小不一，计量单位不统一等因素，导致其不具备对比分析条件。

6、公司产品与同行业可比公司单位成本变动的对比

根据公开信息查询，各同行业可比公司应用领域均有所不同，细分产品亦有所差异。

正威新材细分产品为玻璃纤维及制品、玻璃钢制品，主要应用于汽车配件、轨道交通、环保工程等领域；长海股份细分产品为玻璃纤维及制品、玻璃钢制品，主要应用于工业、交通、运输等领域；至诚复材细分产品为玻璃纤维及制品、玻璃钢制品，主要应用于化工防腐、污水处理、电工绝缘、通讯等领域；佳力奇细分产品为飞机复材零部件、导弹复材零部件、制造及技术服务，主要应用于航空航天等领域；新扬股份细分产品为航空产品、航天产品、电子及船舶产品、油田管道产品，主要应用于军工、油田开采等领域。公司主要产品为玻璃钢管道，应用领域为石油领域，与新扬股份的玻璃钢管道产品在产品细分和应用领域等方面具有较好的对比性，公司容器类产品、抽油杆、高强复合材料垫板、金属管道防腐蚀及修复加工服务在可比公司中均无对应细分产品，因此无法对比分析。

报告期内，与同行业可比公司管道类产品单位成本变动情况比较如下：

单位：万元/吨

公司名称	2023 年度	2022 年度	变动情况
长海股份-玻璃钢制品	0.68	0.73	-7.16%
新扬股份-油田管道产品	2.85	3.03	-5.94%
公司-管道类产品	1.81	1.96	-7.64%

注：数据来源于各公司公开披露的信息。新扬股份 2023 年数据采用其 2023 半年度数据。

综上，公司细分产品中，管道类产品与同行业可比公司长海股份玻璃钢制品及新扬股份油田管道产品单位成本均为下降趋势，不存在显著差异。其余细分产品因可比公司中无对应分类，因此无法比对分析。

（三）量化分析各期成本下降、产品结构变化对毛利率的影响

报告期内，公司细分产品剔除停工损失影响外毛利率贡献情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
管道类产品	73.83%	36.32%	26.81%	58.75%	32.03%	18.82%
容器类产品	6.03%	31.21%	1.88%	9.08%	29.82%	2.71%
其他缠绕制品	0.31%	39.50%	0.12%	1.49%	49.76%	0.74%
抽油杆	3.00%	48.00%	1.44%	3.62%	46.23%	1.67%
拉挤型材	0.71%	34.95%	0.25%	1.43%	25.21%	0.36%
高强复合材料垫板	0.37%	12.07%	0.05%	1.10%	8.02%	0.09%
其他模压产品	0.22%	-52.73%	-0.12%	0.39%	-46.15%	-0.18%
高强复合材料道面板	0.06%	24.25%	0.02%	3.88%	36.72%	1.42%
高强复合材料内胆	1.29%	55.23%	0.71%	3.35%	58.66%	1.97%
金属管道防腐蚀及修复加工服务	9.51%	24.51%	2.33%	11.48%	19.22%	2.21%
其他业务	4.65%	34.56%	1.61%	5.44%	40.48%	2.20%
合计	**100.00%**	**35.11%**	**35.11%**	**100.00%**	**32.01%**	**32.01%**

注：毛利率贡献=收入占比*毛利率。

由上表可见，公司管道类产品对毛利率贡献率较高，报告期内管道类产品对毛利率的贡献率分别为 18.82%及 26.81%。

报告期内，产品单价、成本变动及产品结构变化对公司综合毛利率影响如下表所示：

期间	项目	单位售价变动对综合毛利率的影响	单位成本变动对综合毛利率的影响	产品毛利率变化对综合毛利率影响	产品结构变化对综合毛利率的影响	合计影响
2023 年度	管道类产品	-0.72%	3.89%	3.17%	4.83%	8.00%
	容器类产品	-0.75%	0.83%	0.08%	-0.91%	-0.83%
	其他缠绕制品	不适用	不适用	-0.03%	-0.59%	-0.62%
	抽油杆	0.01%	0.04%	0.05%	-0.29%	-0.23%
	拉挤型材	不适用	不适用	0.07%	-0.18%	-0.11%
	高强复合材料垫板	-0.03%	0.04%	0.01%	-0.06%	-0.04%
	其他模压产品	不适用	不适用	-0.01%	0.08%	0.06%
	高强复合材料道面板	不适用	不适用	-0.01%	-1.40%	-1.41%
	高强复合材料内胆	不适用	不适用	-0.04%	-1.21%	-1.25%
	金属管道防腐蚀及修复加工服务	不适用	不适用	0.50%	-0.38%	0.12%
	其他业务	不适用	不适用	-0.28%	-0.32%	-0.60%
	合计			**3.52%**	**-0.42%**	**3.10%**
2022 年度	管道类产品	3.70%	-2.97%	0.73%	1.76%	2.49%
	容器类产品	3.16%	-3.09%	0.07%	0.32%	0.40%
	其他缠绕制品	不适用	不适用	-0.07%	0.08%	0.01%
	抽油杆	0.16%	0.14%	0.30%	-0.03%	0.27%
	拉挤型材	不适用	不适用	-0.30%	-0.57%	-0.87%
	高强复合材料垫板	-0.15%	-0.21%	-0.36%	-1.67%	-2.03%
	其他模压产品	不适用	不适用	-0.16%	0.00%	-0.16%
	高强复合材料道面板	不适用	不适用	0.45%	0.07%	0.51%
	高强复合材料内胆	不适用	不适用	0.25%	0.31%	0.56%
	金属管道防腐蚀及修复加工服务	不适用	不适用	0.06%	-0.17%	-0.11%
	其他业务	不适用	不适用	-0.52%	-0.73%	-1.26%
	合计			**0.45%**	**-0.64%**	**-0.19%**

注：产品毛利率变化对综合毛利率影响=本期毛利率*本期收入占比-上期毛利率*本期收入占比；产品结构变化对毛利率的影响=上期毛利率*本期收入占比-上期毛利率*上期收入占比。

2022 年度公司产品毛利率变化影响综合毛利率上升 0.45%，收入占比变动影响综合毛利率下降 0.64%，合计导致公司综合毛利率较 2021 年度下降 0.19%，主要原因系管道类产品及高强复合材料垫板影响较大。其中管道类产品毛利率

变动影响综合毛利率上升 0.73%，收入占比变动影响综合毛利率上升 1.76%，合计影响综合毛利率上升 2.49%；高强复合材料垫板毛利率变动影响综合毛利率下降 0.36%，收入占比变动影响综合毛利率下降 1.67%，合计影响毛利率下降 2.03%。

2023 年度公司产品毛利率变化影响综合毛利率上升 3.52%，收入占比变动影响综合毛利率下降 0.42%，合计导致公司综合毛利率较 2022 年度上升 3.10%，主要原因系管道类产品影响较大。其中管道类产品毛利率变动影响综合毛利率上升 3.17%，收入占比变动影响综合毛利率上升 4.83%，合计影响综合毛利率上升 8.00%。

三、结合销售回款与采购付款的信用政策及报告期内变化情况、报告期内合同履行情况、主要客户变动情况等业务实质，说明报告期内经营活动现金流大幅波动、与净利润存在较大差异的原因，分析经营活动现金流量净额大幅波动对公司经营稳定性的影响；分析公司销售收现比和采购付现比，经营活动现金流量净额和净利润的差异情况与同行业可比公司是否存在差异。

（一）结合销售回款与采购付款的信用政策及报告期内变化情况、报告期内合同履行情况、主要客户变动情况等业务实质，说明报告期内经营活动现金流大幅波动、与净利润存在较大差异的原因

报告期内，将净利润调节为经营活动现金净流量的过程如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
1. 将净利润调节为经营活动现金流量：		
净利润	11,787.91	7,456.55
加：资产减值准备	1,449.95	1,882.90
固定资产折旧、使用权资产折旧	5,849.59	5,417.16
无形资产摊销	278.44	275.43
长期待摊费用摊销	-	32.21
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	74.64	20.31
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	-	0.06
财务费用（收益以“－”号填列）	-236.27	-16.50
投资损失（收益以“－”号填列）	-107.45	-

项目	2023 年度	2022 年度
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-200.00	218.15
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-0.81	-1.18
存货的减少（增加以“－”号填列）	-168.51	-6,239.93
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-13,145.49	-16,041.43
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-4,888.84	23,442.28
经营活动产生的现金流量净额	693.15	16,446.00

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额波动较大且与当期净利润存在较大差异，主要原因如下：

1.销售及信用政策变化对经营活动产生的现金流量净额的影响

公司下游石油行业客户较为集中，主要客户均具有较强的议价能力，因此公司销售政策会给予客户较长时间的回款账期，导致经营性现金流流入减少。公司销售主要集中在下半年，客户账期以票到 6 个月到 12 个月为主，公司主要客户的销售信用政策并未发生实质变化。2022 年，经营性应收项目增加 16,041.43 万元，主要因为公司 2022 年营业收入较 2021 年增加 9,795.93 万元，伴随着营业收入增加，公司期末应收款项余额也随之增加。此外，2022 年公司大量使用银行承兑汇票与供应商进行结算，因此导致存入的承兑保证金余额增加 7,357.01 万元。2023 年，经营性应收项目增加 13,145.49 万元，主要原因系公司营业收入较 2022 年增长 15,594.53 万元，导致期末的应收账款余额增加。

2.采购及信用政策变化对经营活动产生的现金流量净额的影响

公司上游采购原材料主要为环氧树脂、固化剂、玻璃纤维纱、碳纤维等化工材料。公司对主要供应商的付款方式在报告期内发生变化。2022 年，公司经营性应付项目增加 23,442.28 万元，主要因为伴随着公司主要客户开始使用票据进行结算，公司也开始大量采用银行票据对部分供应商进行结算；公司开具的应付票据在当年尚未到期，因此经营性应付项目增加 23,442.28 万元。2023 年，经营性应付项目减少 4,888.84 万元，主要因为根据人民银行和银保监会发布的《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》相关规定，商业汇票的付款期限自出票日至到期日止，最长不得超过 6 个月，公司在 2023 年上半年开具的票据在当年就需要承兑支付导致现金流出，公司支付了 2022 年开具的应付票据，因此 2023 年经营性应付减少。

3.在手订单动和主要客户对经营活动产生的现金流量净额的影响

报告期内，公司的贸易商收入从 2022 年的 7,300.52 万元增长到 2023 年 30,186.16 万元，其中 2023 年公司贸易商客户山东山东派克赛斯电子商务有限公司为公司第一大客户。2022 年公司主要客户主要集中在年底确认收入，次年回款。山东派克赛斯采用先款后货的方式与公司进行结算，因此公司在当年就收回货款导致 2023 年销售商品、提供劳务收到的现金较 2022 年增加。

公司 2023 年第一季度营业收入较 2022 年同期相比增加了 9,274.86 万元，增幅约为 362.31%。因此 2022 年末，公司为了应对 2023 年上半年的订单，公司补充了部分原材料，增加了期末存货的采购。2022 年末，存货较 2021 年末增加了 6,239.93 万元，因此导致 2022 年公司经营性净现金流减少了 6,239.93 万元。公司 2023 年末存货余额与 2022 年相比不存在重大波动。

报告期内，从销售回款及采购付款的信用政策综合来看，公司主要客户销售政策并未发生重大变化。公司各期经营活动产生的现金流量净额波动较大且与当期净利润存在较大差异主要受到报告期内公司业绩增长、公司对供应商支付方式变化以及票据付款期限缩短等因素的影响所致，报告期内经营活动现金流大幅波动、与净利润存在较大差异具有合理性。

（二）分析经营活动现金流量净额大幅波动对公司经营稳定性的影响

报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为 16,446.00 万元和 693.15 万元，存在一定程度波动。公司在报告期内销售商品、提供劳务收到的现金分别为 49,305.59 万元和 64,899.32 万元，营业收入分别为 65,620.34 万元和 81,214.86 万元，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入分别为 75.14%和 79.91%。公司销售商品、提供劳务收到的现金规模随营业收入增长而增长。提供劳务收到的现金与营业收入基本匹配，公司回款较为稳定。

2022 年末和 2023 年末，公司应收款项余额（包括应收账款、应收票据以及应收款项融资）分别为 50,488.68 万元和 53,547.54 万元，其中账龄 1 年以内应收账款余额分别为 30,659.88 万元和 31,328.50 万元，根据公司与中石化以及中石油下属石油公司、军工单位和政府单位等历史结算情况，其应收账款一般在 6 个月至 12 个月回款。截至 2024 年 6 月 30 日，公司 2022 年末和 2023 年末应收账款（含合同资产）期后回款金额分别为 31,276.87 万元和 24,875.26 万元，

期后回款比例分别为 76.24%和 54.62%，随着期后回款时间的延长，公司期后回款比例将逐步提高。

综上，报告期内，公司业绩规模持续增长，应收账款回款情况良好，公司经营活动现金流量净额的波动以及经营活动现金流量净额与净利润存在差异符合行业惯例，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

（三）分析公司销售收现比和采购付现比，经营活动现金流量净额和净利润的差异情况与同行业可比公司是否存在差异

报告期内公司销售收现比、采购付现比、经营活动现金流量净额和净利润的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入①	81,214.86	65,620.34
销售商品、提供劳务收到的现金②	64,899.32	49,305.59
销售收现比③=②/①	0.80	0.75
营业成本④	53,477.70	45,177.39
购买商品、接受劳务支付的现金⑤	44,556.05	13,872.75
采购付现比⑥=⑤/④	0.83	0.31
净利润⑦	11,787.91	7,456.55
经营活动现金流量净额⑧	693.15	16,446.00
净现比⑨=⑧/⑦	0.06	2.21

公司的销售收现比、采购付现现比与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
正威新材	销售收现比	0.57	0.59
	采购付现比	0.20	0.32
	净现比	2.46	2.18
长海股份	销售收现比	0.85	0.73
	采购付现比	0.47	0.45
	净现比	2.44	0.69
佳力奇	销售收现比	0.70	0.79
	采购付现比	0.16	0.64
	净现比	0.94	0.64
新扬股份	销售收现比	未披露	0.63

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
	采购付现比		0.86
	净现比		2.19
平均值	销售收现比	0.71	0.69
	采购付现比	0.28	0.57
	净现比	1.95	1.43
新大材料	销售收现比	0.80	0.75
	采购付现比	0.83	0.31
	净现比	0.06	2.21

注：数据来源于各公司招股说明书或年度报告。佳力奇 2023 年数据采用其 2023 年半年报数据。

报告期内，公司销售收现比高于同行业可比公司平均值，主要原因系公司的主要产品和所处行业与同行业存在差异。正威新材主要产品为电子用玻璃纤维毡布制品和工业用玻璃纤维毡布制品，主要产品用于电子电器行业或者建筑行业；长海股份产品主要用于基础设施建设；佳力奇下游客户主要为航空工业和军工等领域的企业。新扬股份下游客户为各大军工集团下属单位及科研院所以及中石油等大型石油集团下属单位，新扬股份涉及的军工业务的审价周期较长。公司主要产品为管道类产品，所涉及领域为石油行业，报告期内公司销售收现能力较强，主要客户中石化和中石油的回款也相对稳定。由于各产品种类和终端客户不同，公司销售收现比与同行业存在差异具备合理性。

2022 年度，公司采购付现比低于同行业可比公司平均值，主要原因为公司主要客户开始更多地使用票据进行结算，为应对这一变化，公司在 2022 年也开始采用银行票据对部分供应商进行结算。由于 2022 年开具的承兑汇票大部分在该年度内无需支付，因此公司当年购买商品、接受劳务支付的现金流出仅为 13,872.75 万元。2023 年内，公司在 2022 年开具的尚未到期的承兑汇票在当年陆续到期并承兑，同时根据人民银行和银保监会发布的《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》，商业汇票的付款期限被明确为自出票日至到期日止最长不得超过 6 个月，因此公司在 2023 年购买商品、接受劳务支付的现金流出为 44,556.05 万元。综上，2023 年度公司的采购付现比高于同行业可比公司平均值。

综上所述，报告期内公司净现比发生重大变化，且公司净现比与同行业公司存在差异，主要系受报告期内票据付款期发生变化、公司与供应商付款方式

改变以及报告期业务增长较快、各期末应收账款余额增加等影响，具有合理性。

四、说明主要客户需求是否稳定、持续，公司是否具备获取新客户的能力；结合在手订单变动情况、期后业绩情况说明公司期后业绩下滑趋势是否得到扭转；结合同行业可比公司期后业绩情况，分析公司与同行业公司业绩变动是否一致；说明公司对未来业绩下滑的风险揭示是否充分。

（一）公司主要客户需求稳定、持续，公司具备获取新客户的能力

报告期各期，公司主要客户的需求比较稳定，业务主要来自中石化和中石油下属的油田公司及贸易商客户等。

报告期内，来自中石化的收入占当期公司营业收入的比例分别为 47.90%和 37.97%，来自中石油的收入占当期公司营业收入的比例分别为 18.69%和 12.88%。报告期各期，中石化、中石油的收入合计分别为 43,693.47 万元、41,296.04 万元，占比合计分别为 66.59%、50.85%。

近年来，来自主要客户中石化、中石油的需求稳定且具有持续性，公司与中石化、中石油建立了稳定的合作关系，同时不断加大市场开拓力度，来自境外客户、贸易商客户的收入也呈增长趋势。

同时，公司具有较强的的市场拓展能力，近年来开拓了派克赛斯、科瑞、WISE TREE 等贸易商，2023 年度公司收入大幅增长，主要原因是 2023 年度公司及贸易商客户积极开拓海外市场，纤维增强复合材料制品收入增长较快，尤其是向派克赛斯、科瑞等贸易商客户的销售大幅增长，其终端需求均来自 A 公司的相关管线更换工程项目，其对玻璃钢管道的采购需求激增。同时公司境外直接销售的收入也从 2022 年度的 7,214.08 万元提高至 2023 年度的 7,742.92 万元。

除持续开拓中石化、中石油下属单位成为公司客户，公司 2023 年度新增客户主要包括：H 公司（2023 年度收入 952.48 万元）、WISE TREE（2023 年度收入 6,575.85 万元）、中曼石油装备集团有限公司（2023 年度收入 842.52 万元）等。同时，ACM Energy Limited、中工国际工程股份有限公司等客户在 2023 年度的采购需求也增长较大。

在立足石油领域、开拓海外市场的同时，公司也积极布局军工、海工等非石油领域市场，不断研究新技术、开发新产品，目前公司已获取军工相关资质，

相关产品已通过验证，未来军工产品有望放量成为新的业绩增长点。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单为 11,500.82 万元，预计 2024 全年公司营业收入为 6 亿~6.5 亿。

综上，公司主要客户需求稳定且具有持续性，公司具备获取新客户的能力。

（二）结合在手订单变动情况、期后业绩情况说明公司期后业绩下滑趋势是否得到扭转

截至 2024 年 6 月 30 日，公司在手订单金额为 11,500.82 万元，根据未经审计的财务报表，公司 2024 年 1-6 月的营业收入为 16,192.40 万元，收入较上年同期下降 53.32%，净利润为 1,012.35 万元，较上年同期下降 71.72%。

2023 年度，公司营业收入较上年增长 1.56 亿元，主要系来自贸易商客户的收入增长了 2.29 亿元，其中来自派克赛斯及科瑞的收入合计增长了 1.73 亿元，系 2023 年度收入增长的主要贡献客户。

公司与派克赛斯、科瑞签署的订单在报告期内已经基本实现交货和验收，目前因 A 公司 2024 年管道类产品采购总额尚未确定，派克赛斯及科瑞尚未获取 A 公司新的采购订单，亦未向公司下单，公司 2024 年上半年收入受此影响有所下滑，预计在 2024 年第四季度可以明确下一阶段的订单金额和具体情况。

综上，公司存在 2024 年度业绩较上年下滑的风险。公司在公开转让说明书之“重大事项提示”之“公司业绩下滑的风险”进行了风险揭示。

（三）公司与同行业公司业绩变动一致，说明公司对未来业绩下滑的风险揭示是否充分。

根据未经审计的财务报表，公司 2024 年 1-6 月的营业收入为 16,192.40 万元，收入较上年同期下降 53.32%，净利润为 1,012.35 万元，较上年同期下降 71.72%，归属于股东的扣除非经常性损益的净利润为 552.26 万元，较上年同期下降 82.18%。公司存在 2024 年度业绩较上年下滑的风险，并在公开转让说明书之“重大事项提示”之“公司业绩下滑的风险”进行了风险揭示，风险揭示充分。

根据同行业可比公司公开披露的信息，正威新材 2024 年 1-6 月收入较上年同期下降 37.25%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降 17.69%；长海股份 2024 年 1-6 月收入较上年同期下降 6.40%，归属于上

市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降 40.05%。至诚复材 2024 年 1-6 月收入较上年同期下降 6.13%，归属于挂牌公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降 2,176.46%；佳力奇、新扬股份尚未披露 2024 年 1-6 月的财务数据。

综上，公司与同行业可比公司的业绩变动情况基本一致。

五、结合公司外销分布及占比、国际经贸环境、经济形势、贸易摩擦及相关关税政策等情况，说明对公司和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运、售价及销量等方面的具体影响，是否对公司销售造成重大不利影响。

公司客户群体主要为中石化、中石油及其下属油田企业等，以及通过派克赛斯等贸易商客户将产品销往 A 公司、中石油哈法亚油田项目等。公司收入按照产品最终使用客户所在国家或地区分类如下表：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
中国境内	42,465.84	52.29%	53,186.86	81.05%
A 国	22,854.63	28.14%	4,541.78	6.92%
伊拉克	13,045.54	16.06%	3,244.24	4.94%
澳大利亚	2,564.40	3.16%	1,786.15	2.72%
哈萨克斯坦	59.78	0.07%	2,222.28	3.39%
其他国家或地区	224.67	0.28%	639.04	0.97%
合计	**81,214.86**	**100.00%**	**65,620.34**	**100.00%**

如上表所示，按照产品最终使用客户所在国家或地区划分，公司产品在境外主要销往 A 国、伊拉克、澳大利亚、哈萨克斯坦等 4 个国家。

前两年，受地缘政治冲突、全球能源价格大幅上升、大宗商品价格上涨、全球供应链受阻、发达国家普遍加息抑制通胀等因素影响，全球贸易增长放缓。自 2024 年以来，地缘冲突对经济的冲击相对减弱，全球能源价格及大宗商品价格回落，发达国家通胀问题有所缓解，全球贸易的总体环境逐步改善。根据世界贸易组织（WTO）近日发布最新贸易统计数据显示，全球商品贸易量在 2023 年全年持平后，于 2024 年第一季度转为增长：与上一季度相比，以进出口平均值衡量的商品贸易在第一季度增长了 1.0%。与 2023 年同期相比，第一季度的

贸易额也增长了 1.4%。因此，公司目前面临的国际经贸环境、经济形势明显向好。

公司及贸易商客户销往境外的产品主要为玻璃钢管道产品，用于石油开采或者煤矿井下通风排水、煤层气筛管等，不属于敏感产品或者禁止交易的产品。

公司产品出口 A 国、哈萨克斯坦的关税均为 10%，出口伊拉克的关税为 7%，出口澳大利亚的关税为 5%，报告期内未发生重大变化，不存在国家间相关产品贸易摩擦，未对公司产品实施加征关税、反倾销等政策。

中国分别与 A 国、澳大利亚、伊拉克、哈萨克斯坦建立了良好的经济合作关系，对公司产品和所处行业不存在贸易摩擦，预计较长时间内会保持良好关系，有利于公司或贸易商客户对外销售产品，对公司和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运、售价及销量等方面不存在重大不利影响。

综上，公司产品在境外主要销往 A 国、伊拉克、澳大利亚、哈萨克斯坦等 4 个国家，中国与上述 4 个国家对公司产品不存在贸易摩擦，对公司销售不存在重大不利影响。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

1、针对毛利率及成本，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司客户结构、产品结构、销售单价、原材料采购价格、单位成本构成，及上述各因素在报告期内的变动情况；

（2）获取并查阅公司收入成本大表，分析报告期各类产品销售单价、单位成本、毛利率波动和对综合毛利率的贡献情况；

（3）分析产品成本构成及变动情况，检查其他成本、停工损失归集的主要内容；

（4）结合主要原材料采购价格变动、人员薪酬水平、制造费用分摊、运输费用变动等情况，分析主要细分产品单位成本变动的合理性，并与可比公司比较；

（5）量化分析报告期各期产品单价、成本变动及产品结构变化对公司综合毛利率影响。

2、针对经营活动现金流量净额和净利润的差异情况及对公司经营稳定性

的影响，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取财务报表并访谈公司管理层，了解报告期内经营活动现金流大幅波动、与净利润存在较大差异的原因；获取公司间接法编制经营活动现金流的过程，分析经营活动现金流量净额与净利润差异情况和主要产生原因；

（2）分析经营活动现金流量净额大幅波动对公司经营稳定性的影响；

（3）分析公司销售收现比、采购付现比和净现比，并与同行业可比公司比较。

3、针对客户稳定性持续性、期后业绩情况及国际形势对外销的影响，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层及销售人员，了解公司客户结构、主要客户及稳定性，报告期客户结构变动情况，拓展新市场开发客户的主要途径等；

（2）获取收入成本大表，分析主要客户的各期的收入占比及波动情况，分析报告期内新增客户收入情况、报告期外销收入情况，结合国际经贸环境、经济形势、贸易摩擦及相关关税政策等影响因素，分析是否对公司外销活动产生重大不利影响；

（3）访谈公司管理层，并获取公司截止 2024 年 6 月 30 日的在手订单及 2024 年上半年度财务报表，关注报告期后业绩波动情况；

（4）查阅公司产品主要境外销售所在地的关税政策情况。

（二）核查意见

1、针对毛利率及成本，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期公司各类产品毛利率变化主要受单位成本变动以及客户结构变化影响，波动具有合理性；

（2）报告期公司各产品成本结构及变动具有合理性，与可比公司一致；产品单位成本变动趋势具有合理性；

2、针对经营活动现金流量净额和净利润的差异情况及对公司经营稳定性的影响，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期各期公司经营活动产生的现金流量净额波动较大且与当期净利润存在较大差异主要受到报告期内公司业绩增长、公司对供应商支付方式变化以及票据付款期限缩短等因素的影响所致，具有合理性；

（2）报告期内公司回款稳定，货币资金余额充裕，不存在重大风险。

（3）公司销售收现比和采购付现比以及营活动现金流量净额和净利润的差异情况与同行业可比公司相比，差异具有合理性。

3、针对客户稳定性持续性、期后业绩情况及国际形势对外销的影响，经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司主要客户中石化、中石油对公司产品的需求稳定、持续，同时公司具备获取新客户的能力；

（2）公司 2024 年上半年受主要贸易商客户尚未获取最终客户订单影响，收入有所下滑，公司存在 2024 年度业绩较上年下滑的风险，并进行了风险揭示；公司与同行业公司业绩变动一致；

（3）公司产品在境外主要销往 A 国、伊拉克、澳大利亚、哈萨克斯坦等 4 个国家，中国与上述 4 个国家对公司产品不存在贸易摩擦，对公司销售不存在重大不利影响。

问题 10、应收款项回收及坏账计提充分性

根据申报材料，报告期公司主要客户为中石油集团、中石化集团及旗下子公司，报告期各期末，公司应收款项（应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产）期末余额分别为 48,222.93 万元、51,762.63 万元，占期末流动资产的比重分别为 52.41%、55.15%。账龄超一年的应收账款占比分别为 20.67%、25.57%。应收票据、应收款项融资各期末余额均高于 5,000 万元。

请公司：（1）结合报告期内各类收入变化情况，分析说明报告期各期末各类业务的应收账款、应收票据变动原因及合理性，应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配。（2）补充说明应收账款账龄的确定方法，计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据，并结合各期末逾期客户的账龄结构、长账龄逾期客户资信情况、期后回款情况等，说明坏账计提的充分性，是否存在应单项计提坏账而未单项计提的情形，是否符合企业会计准则相关规定。（3）结合同行业可比公司或主要客户其他供应商的应收账款坏账准备计提政策，说明公司应收账款坏账计提比例是否明显偏低；如是，请测算对财务数据的影响。（4）说明报告期内主要客户信用期限及变更情况，相关信用政策是否得到严格执行，是否存在对客户延长信用期扩大销售的情况；结合销售模式、客户类型差异、回款情况（回款周期、回款比例等），进一步说明应收账款周转率小幅提升的具体原因。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查范围、核查证据和核查结论。重点说明对应收款项（含合同资产）履行的核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例，详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和合同资产金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性。

【公司回复】

一、结合报告期内各类收入变化情况，分析说明报告期各期末各类业务的应收账款、应收票据变动原因及合理性，应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配。

（一）结合报告期内各类收入变化情况，分析说明报告期各期末各类业务的应收账款、应收票据变动原因及合理性

公司的主营业务收入主要系纤维增强复合材料制品的销售和金属管道防腐蚀及修复加工服务业务，其他业务收入主要系材料销售收入以及技术转让与技术服务收入等。报告期各期末纤维增强复合材料制品、金属管道防腐蚀及修复加工服务业务、材料销售收入以及技术转让与技术服务收入等的营业收入、应收账款（含合同资产）和应收票据（含应收款项融资）情况如下表：

单位：万元

业务类型	项目	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
纤维增强复合材料制品	营业收入	69,709.21	54,516.14
	应收账款以及合同资产	40,032.82	37,939.19
	应收票据（含应收款项融资）余额	9,676.39	10,144.96
金属管道防腐蚀及修复加工服务	营业收入	7,727.44	7,531.99
	应收账款以及合同资产	4,509.25	2,053.08
	应收票据（含应收款项融资）余额	957.23	590.12
其他业务收入	营业收入	3,778.21	3,572.21
	应收账款以及合同资产	1,043.63	1,362.25
	应收票据（含应收款项融资）余额	50.00	/

注：报告期内，公司的应收款项融资分为应收票据和应收账款。其中应收款项融资中的应收票据在应收票据列示进行比较。应收款项融资的应收账款列示在应收账款以及合同资产中进行比较。

2023 年度，公司纤维增强复合材料制品的营业收入较 2022 年增加 15,193.07 万元，增长幅度约为 27.87%，而应收账款余额仅小幅增加、应收票据（含应收款项融资）余额小幅减少。主要原因系：公司 2023 年的纤维增强复合材料制品营业收入增长主要来源于公司贸易商客户，公司主要贸易商采用先款后货的方式与公司进行交易，因此公司 2023 年纤维增强复合材料制品收入增长显著，但

期末的应收账款和应收票据余额仅增加了 3.31%。

公司金属管道防腐蚀及修复加工服务的主要客户为中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂（以下简称东辛采油厂）和胜利油田新大安装工程有限公司（以下简称新大安装）等。2023 年，公司金属管道防腐蚀及修复加工服务的营业收入较 2022 年增长了 195.45 万元，应收账款余额、应收票据（含应收款项融资）余额增加了 2,823.28 万元，涨幅约为 181.84%，具体原因系：（1）2023 年末，东辛采油厂应收账款余额较 2022 年增加了 957.31 万元，主要原因系东辛采油厂根据采购计划和总体工程进度安排资金进行结算，在 2022 年，东辛采油厂预付了部分货款，因此 2022 年末应收账款余额较少。（2）2023 年末，新大安装应收账款余额较 2022 年增加了 1,404.50 万元，应收票据余额较 2022 年增加了 650.73 万元，主要原因系 2022 年新大安装公司经营情况较好，因此提前结算了部分货款，2022 年应收账款余额较少。2023 年新大安装公司按照合同约定付款期限进行付款，并未发生应收账款逾期事项。

报告期各期，其他业务收入（包括技术服务收入、碳杆作业服务、垫板租赁业务以及材料销售收入等）的应收账款余额、应收票据余额以及营业收入浮动较小的原因为：报告期内，其他业务收入中的主要业务收入比较稳定，所对应的客户账期也未发生变化。因此应收账款余额以及应收票据余额并未发生明显波动。

综上所述，报告期内纤维增强复合材料制品的营业收入增加了 15,193.07 万元，但 2023 年应收账款余额（含合同资产）、应收票据（含应收款项融资）余额较 2022 年相比仅增加了 1,625.06 万元，主要系 2023 年公司主要贸易商客户采用先款后货的交易形式，2023 年应收款项余额并未随收入增长而增长，因此报告期内的应收款项余额与营业收入波动具备合理性；报告期内金属管道防腐蚀及修复加工服务营业收入并未发生明显变化，但应收款项余额有所增加，主要受油田采购计划和总体工程进度结算等因素影响导致期末应收款项增加，因此报告期各期末的应收账款和应收票据余额波动具备合理性；其他业务收入（技术服务收入、碳杆作业服务、垫板租赁业务以及材料销售收入等）的应收账款余额、应收票据（含应收款项融资）余额与公司营业收入并未发生重大变化，波动幅度基本一致，符合公司实际情况，具备合理性。

（二）应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配

1、报告期各期，应收账款前五名客户与营业收入主要客户排名情况如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日/2023 年度			
客户名称	**应收账款余额**	**当期营业收入**	**当期营业收入排名**
WISE TREE	4,439.51	6,575.85	4
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	3,718.90	4,349.95	5
佳玉工贸	3,690.90	1,585.42	13
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	2,394.07	11,763.33	2
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	2,193.59	2,213.31	10
2022 年 12 月 31 日/2022 年度			
客户名称	**应收账款余额**	**当期营业收入**	**当期营业收入排名**
佳玉工贸	3,757.52	2,420.47	6
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	2,222.50	13,689.12	1
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	2,159.27	700.51	24
China Petroleum Pipeline Engineering Co., Ltd Iraq Branch	1,612.13	1,648.68	10
胜利油田新邦建设开发有限责任公司	1,593.15	1,304.71	13

WISE TREE 为 2023 年新增客户，2023 年期末应收账款第 1 大客户、当期收入第 4 大客户，2023 年末，其账龄为 1 年以内，客户信用状况良好，发生坏账风险较低，截至 2024 年 6 月 30 日，已回款 3,308.43 万元，回款比例为 74.52%。

中国石油化工股份有限公司西北油田分公司为 2023 年应收账款第 2 大客户，当期收入第 5 大客户，2022 年应收账款第 3 大客户、当期收入第 24 大客户。2022 年末应收账款余额排名前 5 大但当期营业收入排名非前 5 大的主要原因为中国石油化工股份有限公司西北油田分公司向公司采购的石油管道主要用于其油田建设，西北油田会按照油田总体施工进度安排资金，并对供应商进行结算，因此部分应收账款逾期，逾期部分已经在 2023 年收回。截至 2024 年 6 月 30 日，2023 年应收账款已全部收回，回款比例为 100%。

佳玉工贸为 2023 年应收账款第 3 大客户，当期收入第 13 大客户，2022 年应收账款第 1 大客户、当期收入第 6 大客户。2023 年应收账款部分逾期的主要原因系佳玉工贸向公司采购的管道类产品终端用户是延长石油的内部三产公司，该公司付款审批流程复杂且受企业内部审计事项等影响，导致公司应收账款逾期。

其他主要客商包括中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处、以及中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司等公司，应收账款余额排名与各当期营业收入排名基本一致。

综上，应收账款主要对象与营业收入主要客户具有匹配性。

2、报告期各期，应收票据（含应收款项融资中的应收票据）前五名客户与营业收入主要客户排名情况如下：

2023 年 12 月 31 日/2023 年度			
客户名称	**应收票据款余额**	**当期营业收入**	**当期营业收入排名**
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	3,163.06	11,763.33	2
山东科瑞油气装备有限公司	1,770.11	7,548.45	3
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	1,609.96	4,349.95	5
中国石油化工股份有限公司西南油气分公司	700.00	191.32	36
胜利油田新大安装工程有限公司	650.73	2,226.51	9
2022 年 12 月 31 日/2022 年度			
客户名称	**应收票据款余额**	**当期营业收入**	**当期营业收入排名**
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	6,728.41	13,689.12	1
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	650.00	700.51	24
合肥凯泉电机电泵有限公司	570.00	1,037.15	20
中国石油化工股份有限公司江苏油田分公司	550.00	838.16	22
佳玉工贸	370.00	2,420.47	6

2023年末，除中国石油化工股份有限公司西南油气分公司应收票据余额外，公司应收票据余额与当期营业收入排名总体相匹配。中国石油化工股份有限公司西南油气分公司 2023 年应收票据余额高于当期营业收入，期末应收票据余额排名前 5 大但当期营业收入排名非前 5 大的主要原因系中国石油化工股份有限公司西南油气分公司在 2023 年采用票据的方式与公司进行结算，公司在 2023 年中收到了 2022 年末对应收入的应收票据且票据尚未到期，因此 2023 年末公司对中国石油化工股份有限公司西南油气分公司余额较大。

2022 年末前五大应收票据余额的客户与收入存在一定差异，主要系公司在 2022 年 9 月收到的中国石油化工股份有限公司西北油田分公司的票据，对应的

收入为 2021 年确认的营业收入，因此应收票据余额与当期收入排名存在一定差异。合肥凯泉电机电泵有限公司以及中国石油化工股份有限公司江苏油田分公司当期营业收入较小，营业收入排名较低，但合肥凯泉和中石化江苏分公司的期末应收票据余额与当期营业收入基本一致，具备合理性。

二、补充说明应收账款账龄的确定方法，计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据，并结合各期末逾期客户的账龄结构、长账龄逾期客户资信情况、期后回款情况等，说明坏账计提的充分性，是否存在应单项计提坏账而未单项计提的情形，是否符合企业会计准则相关规定。

（一）应收账款账龄的确定方法

公司根据收入确认原则，在满足收入确认条件时，确认收入同时确认应收账款。在资产负债表日，公司对于应收账款自初始确认后未收到回款的，其账龄根据应收账款的入账时间开始计算，按先发生先收回的原则统计各期末应收账款账龄。

（二）计提坏账准备的具体过程和步骤，坏账准备计提比例的确定依据

公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

科目	组合名称	确定组合的依据	计提方法
应收票据	应收银行承兑汇票 应收商业承兑汇票	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收账款	应收账款-账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
其他应收款	其他应收款-账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制其他应收款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
合同资产	合同资产-账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制合同资产账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失

1、应收票据

根据上表坏账准备计提政策，于报告期各期末，公司认为所持有信用等级较高的银行承兑汇票不存在重大的信用风险，不会因银行或其他出票人违约而产生重大损失，因此未计提坏账准备；对于承兑人为信用等级不高的银行承兑汇票和企业的商业承兑汇票按照账龄连续计算的原则，对各期末应收票据按应收票据坏账准备计提政策计提坏账。

2、应收账款

公司对于由《企业会计准则第 14 号-收入》规范的交易形成的应收账款（无论是否含重大融资成分）采用简化方法，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。公司在每个资产负债表日评估相关应收账款的信用风险，对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。确定组合的依据如下：

账龄	预期信用损失率
1 年以内（含 1 年，下同）	5.00%
1 至 2 年	10.00%
2 至 3 年	30.00%
3 至 4 年	50.00%
4 至 5 年	80.00%
5 年以上	100.00%

（三）结合各期末逾期客户的账龄结构、长账龄逾期客户资信情况、期后回款情况等，说明坏账计提的充分性，是否存在应单项计提坏账而未单项计提的情形，是否符合企业会计准则相关规定。

1、各期末逾期客户的账龄结构

报告期各期期末，逾期客户账龄结构如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
1 年以内	3,960.31	27.57%	5,747.86	43.33%

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
1-2 年	7,375.75	51.35%	5,468.27	41.22%
2-3 年	1,811.17	12.61%	1,244.69	9.38%
3 年以上	1,216.36	8.47%	805.33	6.07%
合计	**14,363.59**	**100.00%**	**13,266.16**	**100.00%**

报告期内，公司逾期客户账龄主要集中在两年以内。2022 年度应收账款逾期的原因主要系受部分中石化油田客户施工进度影响，此类客户需要按照油田施工总体进度，与供应商统一进行结算。2022 年受公共卫生事件影响，客户油田施工项目进展较慢，导致公司产品验收后未能及时施工，因此部分应收账款逾期。2023 年度，公司逾期客户 1-2 年应收账款占比有所上升，主要系部分长账龄逾期客户受公司内部审计影响，未及时向公司支付款项。

2、长账龄逾期客户经营情况

报告期各期末，公司主要长账龄逾期客户经营情况如下表所示（列示各期逾期应收账款的前十大客户）：

时间	客户名称	长账龄逾期金额	占比	资信情况	经营情况	是否已单项计提	坏账准备金额	期后回款	期后回款安排
2022年12月31日	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	1,397.18	10.53%	成立于2000年，注册资本11,989,640.7646万元，正常存续	企业经营正常，期后已回款	-	139.72	1,397.18	企业经营正常，期后已回款
	ANTON OILFIELD SERVICES DMCC	1,328.54	10.01%	成立于2002年，注册资本24,802.89万美元，正常存续	企业经营正常	-	66.43	792.47	企业经营正常，预计年内回款。
	新疆石油管理局有限公司	984.00	7.42%	成立于1989年，注册资本902,139.3万元，正常存续	企业经营正常，期后已回款	-	49.20	984.00	企业经营正常，期后已回款
	Hema oil and gas LLC	968.70	7.30%	成立于2011年，正常存续	企业经营正常	-	76.42	228.24	企业经营正常，预计24年11月完成全部回款
	佳玉工贸	914.24	6.89%	成立于2013年，注册资本800万元，正常存续	企业经营正常，期后已回款	-	91.42	914.24	企业经营正常，期后已回款
	中石化物资装备（天津）有限公司	431.86	3.26%	成立于1992年，注册资本2,688万元，正常存续	企业经营正常，期后已回款	-	21.59	431.86	企业经营正常，期后已回款
	中石化绿源地热能（山东）开发有限公司齐河分公司	377.04	2.84%	成立于2015年，注册资本10,000万元，正常存续	企业经营正常	-	37.70	30.34	企业经营正常，预计24年12月完成全部回款
	合肥凯泉电机电泵有限公司	364.10	2.74%	成立于2009年，注册资本10,600万元，正常存续	企业经营正常，期后已回款	-	18.21	364.10	企业经营正常，期后已回款
	四川建设集团有限公司油建工程分公司	337.60	2.54%	成立于2000年，注册资本33,600万元，正常存续	企业经营正常	-	50.98	220.00	企业经营正常，预计年底回款
	中石化石油工程设计有限公司	323.78	2.44%	成立于2003年，注册资本31,800万元，正常存续	企业经营正常，期后已回款	-	41.51	323.78	企业经营正常，预计年底回款
	合计	**7,427.04**	**55.97%**				**593.18**	**5,686.21**	

续上表：

时间	客户名称	长账龄逾期金额	占比	资信情况	经营情况	是否已单项计提	坏账准备金额	期后回款	期后回款安排
2023 年 12 月 31 日	佳玉工贸	2,007.52	13.98%	成立于 2013 年，注册资本 800 万元，正常存续	企业经营正常	-	200.75	-	企业经营正常，、预计 2024 年 9 月份部分回款
	胜利油田新邦建设开发有限责任公司	1,841.58	12.82%	成立于 2002 年，注册资本 9,500 万元，正常存续	企业经营正常	-	214.87	200.00	企业经营正常，对方施工总包项目回款较慢，承诺有回款后即给我方付款
	WISE TREE	918.73	6.40%		企业经营正常，期后已回款	-	45.94	918.73	企业经营正常，期后已回款
	Hema oil and gas LLC	820.68	5.71%	成立于 2011 年，正常存续	企业经营正常	-	127.40	-	企业经营正常，预计 24 年 11 月完成全部回款
	河北绿源地热能开发有限公司	749.71	5.22%	成立于 2012 年，注册资本 60,000 万元，正常存续	企业经营正常	-	74.97	491.21	企业经营正常，预计 24 年 12 月完成除质保金外的回款
	中曼石油装备集团有限公司	591.65	4.12%	成立于 2010 年，注册资本 39,000 万元，正常存续	企业经营正常	-	29.58	170.00	企业经营正常，预计 9 月份完成售后工作后与甲方协调回款，协调进度暂无法估计
	ANTON OILFIELD SERVICES DMCC	541.01	3.77%	成立于 2002 年，注册资本 24,802.89 万美元，正常存续	企业经营正常	-	53.85	-	企业经营正常，预计年内回款
	中工国际工程股份有限	526.82	3.67%	成立于 2001	企业经营正常	-	26.34	454.15	企业经营正常，预

时间	客户名称	长账龄逾期金额	占比	资信情况	经营情况	是否已单项计提	坏账准备金额	期后回款	期后回款安排
	公司			年，注册资本123,740.8937万元，正常存续					计2024年9月回款
	中石化胜利油建工程有限公司	414.07	2.88%	成立于2001年，注册资本20,471万元，正常存续	企业经营正常	-	22.74	40.00	企业经营正常，甲方资金紧张，正协商付款进度
	中石化绿源地热能（山东）开发有限公司齐河分公司	346.70	2.41%	成立于2015年，注册资本10,000万元，正常存续	企业经营正常	-	104.01	-	企业经营正常，预计24年12月完成全部回款
	合计	**8,758.47**	**60.98%**				**900.45**	**2,274.09**	

报告期各期，公司长账龄逾期金额分别为13,266.16万元和14,363.59万元，截至2024年6月30日，报告期各期长账龄逾期应收账款期后回款总和分别为9,336.25万元和4,058.26万元，占各期长账龄逾期应收账款比分别为70.38%和28.25%。公司部分客户实际回款与信用期存在一定差异，主要原因系：①公司大部分客户为中石化和中石油下属采油厂，该类客户结算时会受中石化以及中石油当年的采购计划和总体工程进度影响；②部分客户由于自身资金紧张等原因，导致支付公司货款延后；③部分客户由于内部付款审批流程相对较慢等各方面因素的影响，导致实际付款时间与合同约定时间有所差异。

综上所述，公司主要长账龄逾期客户经营正常，主要逾期客户均有回款计划，公司主要客户并未出现明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务，或存在客观证据证明应收账款已发生减值的情况，公司经营情况良好，与主要客户不存在重大纠纷，形成坏账损失的可能性很小。综上，公司坏账计提比例与同行业相比具有合理性，公司不存在应单项计提坏账而未单项计提的情形，符合企业会计准则相关规定。

3、期后回款情况等说明坏账准备计提的充分性

单位：万元

项目	2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比
逾期应收账款	14,363.59	33.55%	13,266.16	33.65%
其中：期后回款	4,058.26	28.25%	9,336.25	70.38%
坏账计提	2,465.35	17.16%	1,984.83	14.96%

注：期后回款数据截至2024年6月30日。

如上表所述，截至2024年6月30日，报告期各期末，公司逾期应收账款期后回款及坏账计提比例合计分别为85.34%及45.41%，2023年公司逾期应收账款期后回款及坏账计提比例合计较低的主要原因包括：（1）截止2023年12月31日，佳玉工贸应收账款逾期2,007.52万元，主要系佳玉工贸的终端用户是延长石油的内部三产公司，该公司目前进行内部审计，导致回款速度较慢，报告期末尽管逾期金额较大，但是不存在应收账款无法收回的风险，因此无需单项计提坏账。（2）截止2023年12月31日，河北绿源地热能开发有限公司、中石化绿源地热能（山东）开发有限公司以及胜利油田新邦建设开发有限责任公司逾期应收账款合计为2,891.33万元，此类客户主要为城市市政项目总包方，

其工程业主为政府部门。应收账款逾期主要是因为报告期内受到公共卫生事件的影响，政府财政预算变得紧张。受限于资金预算和统一资金安排，政府部门的付款审批流程和付款周期变长，导致相关项目的回款速度较慢。不过，由于政府财政预算有税收、其他政府收入和上级单位财政支持等稳定收入来源，政府和事业单位的资金充足性有较大保证。因此，尽管报告期内此类客户的应收账款逾期比例较高，但不影响该类型客户的信用风险，因此无需单项计提坏账。

中国石油化工股份有限公司中原油田普光分公司、中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司以及中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司等油田业务公司的应收账款逾期金额合计为 949.16 万元。这主要是因为公司的收入确认流程通常是在货物送至客户现场，客户根据实际工程进度对管道进行验收并出具验收单后完成。客户通常在验收后 30 天内向公司提出挂账请求。然而，在实际业务经营中，由于中石化和中石油内部审计和结算的要求，偶尔也会出现延期挂账的情况。报告期内，中石化的经营性现金流量净额分别为 1,162.69 亿元和 1,614.75 亿元，显示其良好的资金状况，因此这类逾期应收账款并不存在重大信用风险。

综上所述，公司坏账计提政策较为谨慎，公司坏账准备计提充分。

三、结合同行业可比公司或主要客户其他供应商的应收账款坏账准备计提政策，说明公司应收账款坏账计提比例是否明显偏低；如是，请测算对财务数据的影响。

报告期内，公司与同行业可比公司正威新材、长海股份、佳力奇和新扬股份应收账款坏账准备计提比例对比情况如下：

项目	正威新材	长海股份	佳力奇	新扬股份	公司
1 年以内（含 1 年）	5.00%	1.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 至 2 年（含 2 年）	10.00%	7.00%	30.00%	10.00%	10.00%
2 至 3 年（含 3 年）	30.00%	20.00%	80.00%	30.00%	30.00%
3 至 4 年（含 4 年）	50.00%	40.00%	100.00%	50.00%	50.00%
4 至 5 年（含 5 年）	80.00%	70.00%	100.00%	80.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司坏账准备计提政策与同行业可比上市公司的计提政策基本一致。公司应收账款账龄绝大部分集中在 1 年以内，发生坏账损失的风险较低。报告期内，

公司均严格按照计提政策计提了坏账准备。

综上，公司依据行业特征、客户特点和收款情况，制定了较为谨慎的坏账准备计提政策，坏账准备计提充足，与同行业坏账计提比例相比具有合理性。

四、说明报告期内主要客户信用期限及变更情况，相关信用政策是否得到严格执行，是否存在对客户延长信用期扩大销售的情况；结合销售模式、客户类型差异、回款情况（回款周期、回款比例等），进一步说明应收账款周转率小幅提升的具体原因。

（一）说明报告期内主要客户信用期限及变更情况，相关信用政策是否得到严格执行，是否存在对客户延长信用期扩大销售的情况

报告期各期公司主要客户信用政策及其变化情况如下：

客户名称	客户分类	合同付款条款	变化情况
山东派克赛斯电子商务有限公司	贸易商	合同签订后三日内支付实际总价款的 10%作为预付款，收到甲方预付款后开始生产。按批次发货出厂前全款付清。	无变化
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	直接客户	货物交付并经检验或验收合格后，乙方凭结算单、发票等办理结算，甲方自乙方送交全套符合要求的结算资料后 180 日内完成价款支付。因乙方未及时开具发票或其它乙方原因导致款项延迟支付的。乙方未按约定期限开具发票并挂账的，每逾期 1 日向甲方承担未开具发票货款金额 0.05%比例的违约金	2022 年合同约定货物验收后，乙方应于 10 日内开具发票，并到甲方办理结算挂账手续；甲方自检验或验收合格后 60 日内支付款项。但是该合同属于中标合同，不适用信用期管理
山东科瑞油气装备有限公司	贸易商	按照合同约定的每批次货物备好前 3 个工作日出卖人提供当批次货物照片及发货计划，买受人支付当批次货物价款的 40%作为提货款；货物经验收合格后出卖人开具当批次的 13%全额增值税专项发票并邮寄或送达至买受人处；每批次货物出厂之日起 100 个日历日内买受人支付当批次货物的 60%尾款。	无变化
WISE TREE	贸易商	预付 10%，货到目的港支付 70%，现场验收合格后支付 10%，货到现场 24 个月支付 10%质保金	无变化
中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	直接客户	产品经甲方验收合格并收到乙方开具的增值税发票后，6 个月内以银行转账或承兑汇票方式向乙方支付合同总价款的 90 %，票据支付比例不得高于 70%，余款为质保金。质保金为合同总价的 10%，若产品在质保期内运行正常，甲方收到并认可设备运行质保单后 60 日内付清。	2022 年合同约定为货到验收 60 天内支付全部货款。但该合同属于中标合同，不适用信用期管理
中国石油管道局工程有限公司伊	直接客户	验收 ITP 及图纸后支付 10%，提交提单保单后支付 20%，提交放行当支付 30%，货到现场验收合	无变化

客户名称	客户分类	合同付款条款	变化情况
拉克分公司		格后支付 30%，质保金 12 个月 10%	
中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司东辛采油厂	直接客户	根据实际使用情况确定结算金额、按月分批结算。工作交付并经检验或验收合格后乙方应于 5 日内开具发票，到甲方办理结算挂账手续；甲方自检验或验收合格后 60 日内支付款项，质保金为合同标的额的 5%，在质保期（1 年）满 60 日内支付。因乙方未及时开具发票或其它乙方原因导致款项延迟支付的，由乙方承担相关责任。	中标合同，不适用信用期管理
中工国际工程股份有限公司	直接客户	第一笔作为预付款 20%，到货款 50%，开箱检验款 20%，合同材料验收款 5%以及质保款 5%。	2023 年新签合同明确了付款时间为验收后 90 天内付款，2022 年所签合同并未有相关约定
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	直接客户	甲方收到乙方开具的专用增值税发票 90 天支付。	中标合同，不适用信用期管理
中国石化国际事业有限公司	直接客户	一次性支付，卖方应在货物交货且验收合格后向买方提交合同价格全额增值税发票和货物验收单，买方受到并认可后 90 日内以易派客在线支付、电汇以及承兑汇票项卖方支付。	中标合同，不适用信用期管理
佳玉工贸	贸易商	货物达到甲方现场，12 个月内付清乙方全部货款	无变化
ANTON OILFIELD SERVICES DMCC	直接客户	合同签订后，货物按照合同约定的时间交付至到货站，经买方签署货物交接验收单后，买方收到最终用户相应货物批次的回款及卖方按照买方和卖方对每一批次货物确认的结算/付款金额开具的等额合法付款发票原件扫描件之日起 3 个银行工作日内通过银行转账方式一次性支付发票金额 100%（如相应批次货物已支付预付款的，该预付款需进行等额扣除后再行支付）	无变化

报告期内，公司客户主要分为贸易商和直销客户，其中部分贸易商为全款提货。公司对佳玉工贸的信用政策较其他客户更为宽松，是因为公司销售人员了解延长油田的三产公司的内部付款流程复杂且现金流紧张的情况，为了维持与陕西延长石油的合作关系，因此公司与佳玉工贸的合同付款账期相较其他公司有所放宽。

对于直销客户，信用期通常由甲方通过招投标过程或协商确定，公司不掌握信用政策的主动权。报告期内不同类型的客户，分别依据各自的合同付款政策执行，除部分客户因内部付款审批周期长、下游回款慢等，存在延期付款外，均按合同的约定执行信用政策。公司不存在对客户延长信用期扩大销售的情况。

（二）结合销售模式、客户类型差异、回款情况（回款周期、回款比例等），进一步说明应收账款周转率小幅提升的具体原因。

报告期内，公司应收账款周转率分别为1.73次和1.97次，呈逐年增长趋势，主要原因系公司客户类型变化所致，具体如下：

单位：万元

客户类型	2023年度营业收入	2023年应收账款	收入占比	2022年度营业收入	2022年应收账款	收入占比	收入增长率
贸易商	30,186.16	9,566.48	37.17%	7,300.52	5,198.68	11.13%	313.48%
直接客户	51,028.71	33,250.45	62.83%	58,319.81	34,227.3	88.87%	-12.50%
合计	**81,214.86**	**42,816.93**	**100.00%**	**65,620.34**	**39,425.98**	**100.00%**	**23.76%**

2023年公司应收账款周转率较2022年小幅提升主要系报告期内公司销售模式以及客户类型发生部分变化，贸易商客户2023年回款比例较高所致。如上表所示，2022年公司收入主要来自于直接客户，2022年公司直接客户的收入占比为88.73%，贸易商的收入占比仅为11.13%。2023年，公司为开拓海外业务采用了更多贸易商销售模式，公司2023年贸易商收入较2022年增长了313.48%。2023年公司贸易商收入增长比例高于其应收账款余额增长比例。主要是公司主要贸易商回款情况良好，如公司主要贸易商客户山东派克赛斯电子商务有限公司2023年收入为14,360.44万元，当年回款比例为100%，因此公司2023年应收账款周转率较2022年小幅提高。综上，应收账款周转率小幅提高，符合公司实际经营情况，具备合理性。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师主要执行了以下核查程序：

（1）识别、评估并评价与应收账款确认相关的关键内部控制的设计及运行的有效性，执行穿行测试和内部控制测试；

（2）获取报告期各期末应收账款分客户明细表、应收票据台账，了解款项性质，分析应收账款余额、应收票据余额变动的合理性，分析应收账款余额、应收票据余额变动与营业收入变动是否匹配，分析应收账款、应收票据主要客户与营业收入主要客户是否匹配；

（3）了解公司应收账款的逾期标准，关注一年以上应收账款长期未结算的原因，对主要客户进行背景调查，了解其经营情况是否正常；选取样本，检查报告期的应收账款期后收款及银行对账单等相关支持性文件；

（4）查证报告期各期应收账款的回款情况，统计各期应收账款客户当期回款金额占当期对其销售金额比例，并进行分析性复核；

（5）对报告期内主要客户期末应收账款余额实施函证程序，对回函不符客户，编制差异调节表，并获取支持性证据，对差异原因进行分析，关注其合理性；针对未回函客户，执行替代测试程序，核查销售合同/订单、销售出库单、验收单、报关单、销售发票及期后回款凭证等，核实应收账款真实性；

（6）获取公司应收账款账龄明细表及坏账准备计提表，重新测算公司应收账款账龄表；同时，查阅同行业上市公司招股说明书、定期报告等资料，比较分析公司应收账款坏账计提比例是否与同行业可比上市公司存在加大差异；

（7）走访报告期内主要客户，对于客户基本情况、与公司业务开展情况以及是否存在关联关系等进行核实。报告期各期，走访情况具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款（含合同资产）总额 a	45,538.71	41,026.91
走访客户应收账款（含合同资产）余额 b	31,550.21	23,545.42
走访客户应收账款（含合同资产）占总额的比例 b/a	69.28%	57.39%

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）结合报告期营业收入的变化，公司各期末公司应收账款、应收票据变动情况具备合理性，应收账款主要对象与营业收入主要客户匹配；

（2）公司已补充说明了应收账款的账龄确定方法、计提坏账准备的具体过程和步骤、坏账准备计提比例的确定依据，与同行业可比公司相比应收账款坏账准备计提政策不存在重大差异，坏账计提比例较为谨慎，不存在应单项计提坏账而未单项计提的情形，符合企业会计准则相关规定；

（3）报告期内主要客户信用期限未发生变更，相关信用政策得到严格执行，不存在对客户延长信用期扩大销售的情况，应收账款周转率小幅提升具有合理性。

（二）重点说明对应收款项（含合同资产）履行的核查方式的具体内容、对应的核查金额及比例

针对应收账款（含合同资产），我们实施了以下核查程序：

(1)了解了公司销售与收款流程的财务报告内部控制的设计与执行情况，并在此基础上对销售与收款流程执行了穿行测试，同时对于收入相关的关键控制，如销售合同审批、发货审批及出库、验收资料审核、收入确认等进行了运行有效性的测试；

(2)对于报告期内的应收账款实施了函证程序，同时对公司报告期内的主要客户寄发了询证函，以验证应收账款的真实性、存在性与准确性。对于未收回的询证函执行了替代测试并检查了原始的会计凭证、销售合同、发票、验收单据等。对于回函存在差异的情况询问了差异的原因，并查阅了相关差异的支持凭证（包括但不限于销售合同、验收凭证、发票、物流单据等），同时分析了差异的合理性。我们对公司 2022 年末及 2023 年末应收账款客户发函并取得有效回函，所覆盖的应收账款余额占当期期末应收账款余额的金额分别为 34,736.10 万元和 40,376.85 万元，比例分别为 84.67%和 88.66%。；

(3)对报告期内各年度的主要客户进行了实地访谈，询问其采购公司产品的情况、结算方式及信用期安排等；关注询问到的信息与前期了解的情况是否相符，是否存在异常情形，报告期各期的走访金额分别为 23,545.42 万元和 31,550.21 万元，占比分别为 57.39%和 69.28%；

(4)对销售收入进行了截止测试，核查了报告期各期末前后一个月的收入凭证及验收单、发票等单据，确认公司收入及应收账款确认在正确的会计期间

(5)核查报告期各期末公司应收账款逾期情况及回款情况，检查主要客户期后回款的会计凭证及银行回款凭证。

（三）详细列示报告期各期的函证情况，包括但不限于发函数量、具体内容、应收账款和合同资产金额及比例，回函数量、回函金额及比例、差异金额及原因，对未回函的函证履行的替代程序及充分性

1、应收账款函证情况

报告期各期，应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款（含合同资产）总额 a	45,538.71	41,026.91
发函数量	217	241
发函金额 b	44,538.64	40,784.98
发函比例 c=b/a	97.80%	99.41%
回函数量	187	210
回函相符及回函不符但调节后可以确认金额合计 d	40,376.85	34,736.10
回函确认金额占应收账款余额比例 e=d/a	88.66%	84.67%
未回函执行替代测试金额 f	4,114.71	6,036.33
替代测试比例 g=f/(b-d)	98.87%	99.79%

报告期各期末，公司应收账款函证回函相符及回函不符但调节后可以确认金额占应收账款总额的比例分别为 84.67%和 88.66%。对于回函不符存在差异的，询问差异原因，检查相关支持凭证（包括但不限于销售合同、验收单、销售发票等），差异主要系双方入账时间性差异导致，编制了回函差异调节表，经调节后余额可以确认。

2、未回函执行的替代程序

对于未回函的客户，主办券商及会计师抽取绝大部分执行了替代测试程序，包括检查销售合同/订单、销售出库单、验收单、报关单、销售发票及期后回款凭证等。经核查，执行的替代测试程序可以验证报告期各期末未回函客户应收账款余额的真实性、准确性，报告期各期替代测试比例分别为 99.79%和 98.87%。

问题 11、其他问题

（1）大额在建工程及转固影响。公司在建工程各期转固金额 3,639.83 万元、11,253.05 万元，各期期末余额 15,752.41 万元、13,648.01 万元。请公司：①说明报告期内在建工程的主要建设方或供应商名称、实际控制人、成立时间、主营业务、实收资本、经营规模，公司与在建工程相关采购的具体内容、采购定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的具体支付情况、支付对象、付款周期与建设进度及合同约定是否匹配，是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排、公司采购占供应商同类业务的比重。②列示在建工程的具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，是否涉及与在建工程无关的支出。③说明在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异及产生原因。④报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，测算在建工程转固后折旧计提对当期净利润的影响，是否存在提前或延迟转固的情形。

（2）政府补助的稳定性及业绩影响。公司报告期各期，公司其他收益金额分别为 1,521.86 万元、1,486.27 万元，其他收益主要为政府补助，非经常性经常损益-政府补助分别为 1,541.06 万元、1,144.24 万元。请公司：说明政府补助的稳定性，分析各期政府补助对净利润、现金流量的影响，说明是否对政府补助存在依赖，如无法获取相关补助，是否会对公司关键财务指标、流动性产生重大不利影响。

（3）期间费用变动合理性。请公司：说明直接客户、贸易商客户销售费用发生具体类别，分析贸易商收入上涨，销售费用-差旅费提升的合理性，销售费用-招投标费用与收入的匹配性。

请主办券商及会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内在建工程的主要建设方或供应商名称、实际控制人、成立时间、主营业务、实收资本、经营规模，公司与在建工程相关采购的具体内容、采购定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的具体支付情况、支付对象、付款周期与建设进度及合同约定是否匹配，是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排、公司采购占供应商同类业务的比重。②列示在建工程的具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，是否涉及与在建工程无关的支出。③说明在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异及产生原因。④报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，测算在建工程转固后折旧计提对当期净利润的影响，是否存在提前或延迟转固的情形。

（一）说明报告期内在建工程的主要建设方或供应商名称、实际控制人、成立时间、主营业务、实收资本、经营规模，公司与在建工程相关采购的具体内容、采购定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的具体支付情况、支付对象、付款周期与建设进度及合同约定是否匹配，是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排、公司采购占供应商同类业务的比重。

1、报告期内在建工程的主要建设方或供应商基本情况以及公司采购占供应商同类业务的比重

报告期内，公司在建工程为新厂房建设以及仍在调试安装的机器设备。截至各报告期末，在建工程余额分别为 15,752.41 万元和 13,648.02 万元，构成如下：

2023 年末在建工程明细如下：

单位：万元

项目	具体内容及主要供应商	余额
工程款	建设施工费用，主要供应商为山东科宁建设工程有限公司。	10,916.92
基础配套材料费	工程配套相关建材，主要供应商为青岛平度泰磊石材厂。	1,044.82
设计、监理、勘察、检测等	项目整体设计和监理支出，主要供应商为山东信诚建筑规划设计有限公司。	205.41
城市基础设施配套费	支付给政府的基础设施配套费，支付方东营经济技术开发区行政审批服务局。	183.72

项目	具体内容及主要供应商	余额
其他零星费用	工程消耗的基础材料、如领用的管道等。	181.82
无形资产摊销	-	37.92
施工用电工程	配电相关的支出，供应商为山东嘉宇建设工程有限公司	36.70
高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	398.23
微机控制高压管道生产线/HPPL600-四轴	河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司	642.48
合计		**13,648.02**

2022 年末在建工程明细如下：

单位：万元

项目	具体内容及主要供应商	余额
工程款	建设施工费用，主要供应商为山东科宁建设工程有限公司。	7,458.66
基础配套材料费	工程配套相关建材，主要供应商为青岛平度泰磊石材厂。	639.19
设计、监理、勘察、检测等	项目整体设计支出供应商为山东信诚建筑规划设计有限公司	130.70
城市基础设施配套费	支付给政府的基础设施配套费，支付方东营经济技术开发区行政审批服务局。	183.72
其他零星费用	工程消耗的基础材料、如管道等。	70.97
无形资产摊销	-	37.92
施工用电工程	配电相关的支出，供应商为山东嘉宇建设工程有限公司	5.72
英彼克 TPS3000 塑料压延机&双钢带式复合机辅助设备	Sandvik SPS GmbH, Niederlassung TPS Göppingen	2,277.63
微机控制高压管道生产线 4 条	河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司	2,000.00
高精度计算机控制龙门式三工位四维六联动氢气瓶缠绕机	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	840.71
高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	796.46
高精度微机控制湿法夹砂生产线及模具	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	707.96
高精度计算机控制四维六联动电线杆缠绕机 2 台	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	592.92
固定剪叉式升降机	济南天锐升降机械有限公司	9.85
合计		**15,752.41**

报告期内，公司在建工程的新厂房建设供应商主要为山东科宁建设工程有

限公司、青岛平度泰磊石材厂以及山东信诚建筑规划设计有限公司，基本信息如下：

1、山东科宁建设工程有限公司

公司名称	山东科宁建设工程有限公司
成立时间	2013 年 6 月 9 日
注册资本	2,000 万
实收资本	2,000 万
控股股东	于晓花
实际控制人	于晓花
法定代表人	于晓花
经营范围	许可项目：建设工程施工:住宅室内装饰装修:建筑劳务分包:建设工程监理。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目:工程造价咨询业务；建筑用钢筋产品销售:保温材料销售；建筑材料销售:制冷、空调设备销售:建筑防水卷材产品销售:防腐材料销售:五金产品零售；建筑装饰材料销售；社会稳定风险评估:工程管理服务；土石方工程施工:体育场地设施工程施工:涂料销售（不含危险化学品）:消防技术服务；招投标代理服务；花卉种植:树木种植经营。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务	建筑工程施工
经营规模及公司业务占比	2023 年营业收入规模为 6,657 万元 2023 年，新大材料的采购金额占其收入金额的 55%左右
是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排	否

2、青岛平度泰磊石材厂

公司名称	青岛平度泰磊石材厂
成立时间	2003 年 6 月 23 日
注册资本	-
实收资本	-
控股股东	张京国
实际控制人	张京国
法定代表人	张京国
经营范围	建筑用石加工；石材工程干挂安装；经营其他无需行政审批即可经营的一般经营项目。（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）
主营业务	建筑石材加工销售

经营规模及公司业务占比	2023 年营业收入规模 490 万元 2023 年，新大材料的采购金额占其收入金额的 53.60%左右
是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排	否

3、山东信诚建筑规划设计有限公司

公司名称	山东信诚建筑规划设计有限公司
成立时间	2006 年 7 月 4 日
注册资本	1,050 万元
实收资本	300 万元
控股股东	孙嘉瑞、郭俊涛、张亚祥、王家柱、于永淮、吴葆永、刘天举、李长城、郭江波、李绍军、王淑成
实际控制人	郭江波
法定代表人	郭江波
经营范围	工程设计、咨询；工程技术开发及服务；房地产经纪及房屋租赁。（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）
主营业务	工程勘察活动
经营规模及公司业务占比	2023 年营业收入规模为 2,400 万元 2023 年，新大材料的采购金额占其收入金额的 0.05%左右
是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排	否

报告期内，公司在建工程中的设备供应商主要为 Sandvik SPS GmbH, Niederlassung TPS Göppingen、河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司以及连云港市中通复合材料机械设备制造厂，基本信息如下：

1、Sandvik SPS GmbH, Niederlassung TPS Göppingen

公司名称	Sandvik SPS GmbH, Niederlassung TPS Göppingen
成立时间	1862 年
注册资本	-
实收资本	-
董事会主席	Johan Molin
总裁兼首席执行官	Stefan Widing
经营范围	山特维克是一家全球性的高科技工程集团，为制造业、采矿业和基建行业提供提高生产力、盈利能力和可持续性发展的专业解决方案。
主营业务	机械制造
经营规模及公司业务占比	-

是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排	否

2、河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司

公司名称	河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司
成立时间	2006 年 7 月 4 日
注册资本	3,000 万元
实收资本	200 万元
控股股东	李彩英、朱丙辰
实际控制人	朱丙辰
法定代表人	朱雪菲
经营范围	玻璃钢生产机械及普通机械加工设备生产销售；液压设备、液压模具的生产及销售。
主营业务	专用设备制造业
经营规模及公司业务占比	2023 年营业收入规模为 6,039 万元 2023 年，新大材料的采购金额占其收入金额的 92.98%左右
是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排	否

3、连云港市中通复合材料机械设备制造厂

公司名称	连云港市中通复合材料机械设备制造厂
成立时间	2005 年 11 月 1 日
注册资本	2,000 万元
实收资本	-万元
控股股东	王磊
实际控制人	王磊
法定代表人	王磊
经营范围	复合材料机械设备、机械产品、办公用品用具加工；自营和代理各类商品和技术的进出口业务，但国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外；污水处理设备、一体化泵站、环保设备、化工罐制造、销售、安装；复合材料制品、碳纤维制品、液压设备、压力机制造、销售。（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）一般项目：玻璃纤维增强塑料制品制造；光电子器件制造；光电子器件销售；机械电气设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
主营业务	专用设备制造业
经营规模及公司业务占比	2023 年营业收入规模为 4,300 万元 2023 年，新大材料的采购金额占其收入金额的 72.79%左右

是否与公司及其关联方存在关联关系或潜在利益安排	否

报告内，公司与主要供应商包括山东科宁建设工程有限公司、河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司、连云港市中通复合材料机械设备制造厂等确认无关联关系并已出具《关于无关联关系的声明》。

2、定价依据及公允性

公司对于工程施工或主要工程服务供应商的选择及采购价格的确定存在有效的内部控制制度。对于主要供应商的选择，公司均采用邀标或询比价（不少于三家）等方式进行确定，确保采购价格的公允性。

截至报告期末，公司在建工程主要为土建施工费，施工方系山东科宁建设工程有限公司，具体定价标准及价格公允性情况如下：

（1）定价标准

公司与山东科宁建设工程有限公司签署的《施工合同》，工程施工造价参照施工图和现场签证按实际工程量据实结算。结算定额执行山东省 2016 版建筑、安装、市政、园林绿化工程消耗量定额（鲁建标字〔2016〕39 号、鲁建标字〔2016〕40 号文件要求），定额人工单价执行《关于调整建设工程定额人工单价及各专业定额价目表的通知》（鲁建标字〔2018〕45 号、,鲁建标字〔2020〕24 号））。具体取费程序、人工费调整等规定还需按照中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司每年发布的《地面建设工程结算管理办法》文件执行，材料定价依据为《东营工程造价信息价格》及市场价格。定价依据合理，符合行业惯例。

（2）价格公允性

公司通过邀标方式选择土建施工供应商，公司根据投标基建供应商建设资质、项目历史业绩、资信实力、建造报价、付款结算条件等综合因素确定了山东科宁建设工程有限公司为公司厂房项目承建单位，项目建筑工程公司定价与周边地区建筑定价并无明显差异，具有公允性。

山东科宁建设工程有限公司涉及的主要建筑单位造价情况如下：

单位：万元、平方米、元/平方米

项目名称	位置	预算造价	建筑面积	单位造价
第六工业园工程项目-综合楼（不	山东省东营市开发区	3,516.16	9,783.00	3,594.00

项目名称	位置	预算造价	建筑面积	单位造价
含精装修）				
第七工业园二期#6 车间	山东省东营市开发区	3,905.49	13,044.00	2,994.09
第七工业园二期#7 车间	山东省东营市开发区	3,905.49	13,044.00	2,994.09
综合楼装饰及配套	山东省东营市开发区	2,700.00	/	2,733.00
第七工业园工程项目-二期 6 号车间扩建及门卫	山东省东营市开发区	260.00	/	/

同地区类似工程项目造价如下：

①同类综合楼主体不含精装修造价：

单位：万元、平方米、元/平方米

工程名称	特征	造价	建筑面积	平方造价
A 办公楼主体不含精装修	管桩、独立基础、框架结构、加气砼墙体、外墙保温、断桥铝合金门窗、水电消防等	983.55	3,073.00	3,200.62
B 办公楼主体不含精装修	管桩、独立基础、框架结构、加气砼墙体、外墙保温、幕墙、断桥铝合金门窗、水电消防等	1,815.29	5,020.00	3,616.11
C 办公楼主体不含精装修	桩基、承台基础、连系梁、框架结构、加气砼墙体、保温板保温外墙乳胶漆断桥铝门窗等	4,595.24	11,212.00	4,098.50
第六工业园综合楼主体不含精装修	框架结构、一层层高 5.8 米，二层多功能厅部分无柱空间面积较大（24.3*30.9 米）层高为 7.6 米，高支模，专项方案论证	3,516.16	9,783.00	3,594.00

②同类车间造价：

单位：万元、平方米、元/平方米

工程名称	特征	造价	建筑面积	平方造价
A 厂房	檐高 10.5 米，排架结构、砌体围护墙、桩基、承台及条形基础、砼地面、水、电、消防、内外墙刷乳胶漆	14,856.12	49,985.52	2,972.08
B 车间	结构为门式钢架结构，地上 1 层，局部为 2 层	48,600.00	120,000.00	4,050.00
C 车间	排架结构、桩基、承台基础，砌体围护、屋面双 T 板结构	6,646.75	17,563.57	3,784.40
第七工业园二期#6#7 车间	1、本车间根据使用要求建筑高度 15.5 米，跨度 30 米，层高比较高，跨度比较大 2、本车间采用钢排架结构，内设 30 吨吊车两个，20 吨吊车两个，动荷载比较大，造价比较高，3、车间屋顶考虑太阳能集热板重量，屋面荷载比较	3,905.49	13,044.00	2,994.09

工程名称	特征	造价	建筑面积	平方造价
	大，4、东营地处黄河入海口，地基承载力比较小，选用粉喷桩，地下部分造价占比比较大，5、本车间外维护采用墙体砌筑，耐久性和造价比一般彩钢板房高，6、本车间为丙类车间，耐火等级一级，钢结构涂刷防火涂料比一般车间要求高，消防、排烟、电气专业相应设计比一般车间设计要求高。			

③同类办公楼装修造价：

工程名称	精装饰三家平均造价（元/平）	室外配套三家平均造价（元/平）（市场价）
A 楼装饰装修工程	3,200 元左右	1,400 元左右
B 楼装饰装修工程	3,000 元左右	1,500 元左右
C 楼装饰装修工程	2,500 元左右	1,200 元左右
公司预算均价	1,658 元	1,075 元

由上表可知，公司在建综合楼在东营市同类工程造价工程项目单位造价通常在 3,200.62 元/平方米~4,098.50 元/平方米区间，公司 3,594.00 元/平方米的单位造价处于同地区类似工程单位造价之间；公司在建 6 号、7 号车间在东营市同类工程造价工程项目单位造价通常为 2,972.08 元/平方米~4,050.00 元/平方米，公司 2,994.09 元/平方米的单位造价处于同地区类似工程单位造价之间；公司在建综合楼装饰及配套在东营市同类工程造价工程项目单位造价通常在 3,700.00 元/平方米~ 4,600.00 元/平方米，公司 2,733 元/平方米的单位造价低于同地区类似工程单位造价，主要系因为公司综合楼装潢存在定制化项目较多，选取的装潢标准以及用材会导致造价的不同，因此公司综合楼装饰及配套与周边其他公司装饰及配套报价不具有可比性。除此之外，公司主要厂房建设与周边地区类似功能建筑物造价相较合理。

3、在建工程对应采购款的具体支付情况、支付对象、付款周期与建设进度及合同约定是否匹配

截至报告期末，公司工业园区综合楼建设和厂房以及其他在安设备的项目进度如下：

单位：万元

项目	在建工程金额		投资预算	起始时间	工程进度（%）	预计完工时间
	2023 年度	2022 年度				
第六工业园工程项目-综合楼	3,375.02	3,960.39	4,101.92	2019.10.12	99.24	2024.12.31
第六工业园工程项目-综合楼装饰及配套	1,672.94	711.18	2,807.11	2022.5.1	59.60	2024.12.31
第七工业园工程项目-二期 6 号车间	3,489.68	3,088.68	4,027.63	2020.6.6	86.64	2024.9.30
第七工业园工程项目-二期 7 号车间	3,174.85	699.38	4,027.63	2020.6.6	78.83	2024.9.30
第七工业园工程项目-二期配套	830.89	67.24	2,518.03	2023.8.1	33.00	2024.12.31
第七工业园工程项目-二期 6 号车间扩建及门卫	63.92	-	241.19	2023.8.8	26.50	2024.7.31
设备投资	1,040.71	7,225.54	-	-	-	-
合计	**13,648.01**	**15,752.41**				

报告期内在建工程主要供应商付款情况如下表：

单位：万元

涉及在建工程	合同名称	支付对象	预算数（不含税）	确认在建工程金额及转固金额	已付款金额（不含税）	付款周期	工程施工进度	截至期末实际发生额是否与合同进度相符
第六工业园工程项目-综合楼	建筑工程施工合同	山东科宁建设工程有限公司	3,225.84	3,225.84	2,505.69	发包方支付不少于合同总价的 20%备料款。1、甲方根据施工进度及资金情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，审计完成后，付至审定额的 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。	100.00%	是
	施工工程合同	山东滨州城建集团公司东营分公司			330.28	合同签订后 10 日内，发包人支付不少于合同总价的 20%备料款，1、甲方根据施工进度情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，甲方将工程款付至 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。		是
	工程施工合同	青岛平度泰磊石材厂	470.80	470.80	457.23	工程交工并经甲方及建设方验收合格后，甲方将工程款付至 95%。质量保证期一年，如工程内容涉及主体结构的，应终身质保。	100.00%	是
第六工业园工程项目-综合楼装饰及配套	工程施工合同	山东科宁建设工程有限公司	2,477.06	1,333.36	412.84	发包方支付不少于合同总价的 20%备料款。1、甲方根据施工进度及资金情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，审计完成后，付至审定额的 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。	53.83%	是
	工程施工合同	青岛平度泰磊石材厂	290.03	290.03	250.00	工程交工并经甲方及建设方验收合格后，甲方将工程款付至 95%。质量保证期一年，如工程内容涉及主体结构的，应终身质保。	100.00%	是
第七工业园工程项目-二期 6 号	建筑工程施工合同	山东科宁建设工程有限公司	3,577.98	3,350.38	2,584.77	发包方支付不少于合同总价的 20%备料款。1、甲方根据施工进度及资金情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，审计完	93.64%	是

涉及在建工程	合同名称	支付对象	预算数（不含税）	确认在建工程金额及转固金额	已付款金额（不含税）	付款周期	工程施工进度	截至期末实际发生额是否与合同进度相符
车间						成后，付至审定额的 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。		
	工程施工合同	青岛平度泰磊石材厂	54.73	54.73	54.73	工程交工并经甲方及建设方验收合格后，甲方将工程款付至 95%。质量保证期一年，如工程内容涉及主体结构的，应终身质保。	100.00%	是
第七工业园工程项目-二期 7 号车间	建筑工程施工合同	山东科宁建设工程有限公司	3,577.98	3,115.63	1,965.81	发包方支付不少于合同总价的 20%备料款。1、甲方根据施工进度及资金情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，审计完成后，付至审定额的 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。	87.08%	是
第七工业园工程项目-二期配套	建筑安装工程承包合同	山东科宁建设工程有限公司	1,834.86	526.25	-	发包方支付不少于合同总价的 20%备料款。1、甲方根据施工进度及资金情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，审计完成后，付至审定额的 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。	28.68%	是
第七工业园工程项目-二期 6 号车间扩建及门卫	建筑工程施工合同	山东科宁建设工程有限公司	238.53	63.92	61.16	发包方支付不少于合同总价的 20%备料款。1、甲方根据施工进度及资金情况支付工程款，工程交工并经甲方验收合格后，审计完成后，付至审定额的 90%。2、总工程款的 10%作为质量保证金，若无质量问题及其它违约情形，质保期满后支付给乙方。	26.80%	是
微机控制高压管道生产线等 12 台设备	设备买卖合同	河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司	6,077.88	4,495.58	4,327.12	1、截止 2022 年 12 月 31 日预付设备款比例不低于标的额的 25% 2、2023 年根据甲方资金情况及生产进度支付进度款，全部货到验收合格后付至标的额 95%以上； 3、余款质保期满无质量问题无息一次付清。	-	是

涉及在建工程	合同名称	支付对象	预算数（不含税）	确认在建工程金额及转固金额	已付款金额（不含税）	付款周期	工程施工进度	截至期末实际发生额是否与合同进度相符
微机控制立式缠绕设备等 3 台设备	设备买卖合同	河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司	676.99	676.99	658.41	1、合同签订后预付设备款比例不低于标的额的 30%； 2、根据甲方资金情况及生产进度支付进度款，货到验收合格后付至标的额 95%以上； 3、余款质保期满无质量问题无息一次付清。	-	是
微机控制高压管道生产线等 6 台设备	设备买卖合同	河北忠意胜开玻璃钢机械有限公司	1,660.18	1,660.18	1,638.23	1、合同签订后 1 个月内预付设备款比例不低于标的额的 30%； 2、根据甲方资金情况支付进度款，货到验收合格后付至标的额 95%以上； 3、余款质保期满无质量问题无息一次付清。	-	是
高精度计算机控制龙门式三工位四维六联动氢气瓶缠绕机等 11 台设备	设备买卖合同	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	3,716.81	2,283.19	1,954.96	1、预付款：签订合同之日起一年内支付不低于标的额的 30%； 2、结合乙方实际加工情况支付进度款； 3、所有设备到厂后按照验收规范验收，验收合格后付至标的额的 95%，余款质保期满无质量问题一次性无息付清；	-	是
高精度微机控制湿法夹砂生产线及模具等 5 台设备	设备买卖合同	连云港市中通复合材料机械设备制造厂	884.96	884.96	841.59	1、预付设备款比例不低于标的额的 30%； 2、根据甲方资金情况及生产进度支付进度款，全部货到验收合格后付至标的额 95%以上； 3、余款质保期满无质量问题无息一次付清。	-	是

由上表，公司在建工程成本按实际工程支出确定，部分在建工程发生额确认进度与付款周期条款约定比例略有差异，但付款差异并不影响在建工程的确认。在建工程中主要设备供应商付款金额与在建工程金额也基本一致。

综上所述，报告期内公司在建工程的支付情况、支付对象、付款周期与建设进度及合同约定相匹配。

（二）列示在建工程的具体明细项目及金额，成本归集方式及依据，是否涉及与在建工程无关的支出。

报告期各期，公司在建工程各期成本归集情况如下：

单位：万元

项目名称	定价方式	2023 年末	2022 年末
工程款	邀请招标	10,916.92	7,458.66
基础配套材料费	比价	1,044.82	639.19
设计、监理、勘察、检测等	比价	205.41	130.7
城市基础设施配套费	政府定价	183.72	183.72
其他零星费用	比价	181.82	70.97
无形资产摊销	-	37.92	37.92
施工用电工程	比价	36.70	5.72
生产设备	比价	1,040.71	7,225.53
合计		**13,648.02**	**15,752.41**

公司在建工程成本按实际工程支出确定，公司通过“在建工程”科目归集核算在建工程项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，包括在建期间发生的各项必要工程支出、工程达到预定可使用状态前的其他相关费用等。具体成本归集方式及依据如下：

项目	成本归集方式	归集依据
工程款、设计、监理、勘察、检测施工用电工程等	按当月实际工程量对应的工程款归集成本	施工合同、结算单、工程进度表、付款审批单、付款凭证、发票等
基础配套材料费以及其他零星费用	实际发生时或按合同约定的服务进度。	采购合同、结算单、进度报告、付款审批单、付款凭证、发票等
城市基础设施配套费	实际发生时	付款审批单、付款凭证
无形资产摊销	工程在建阶段的土地使用权摊销计入在建工程成本	无形资产摊销明细、不动产权证、施工许可证
生产设备	货到时按照发票金额或者合同暂估额归集成本	采购合同、发票、固定资产验收报告

上述支出均为建造各项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，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。公司计入在建工程的成本均为项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出。公司成本费用核算准确，不存在其他无关成本费用计入在建工程情形。

综上所述，公司在建工程成本归集符合《企业会计准则》的相关规定，在

建工程中不存在与工程项目成本归集无关的支出。

（三）说明在建工程盘点情况，包括盘点时间、地点、人员、范围、盘点方法、程序、比例、结果，是否存在盘点差异及产生原因。

项目	2023 年末	2022 年末
盘点时间	2024 年 1 月 1 日	2023 年 1 月 1 日
盘点地点	公司产业园区	
盘点人员	设备管理员、财务部、会计师、券商	
盘点范围	所有在建工程	
盘点方法、程序	1）盘点前，财务部及审计部根据公司在建工程实际情况提前制定盘点计划、准备在建工程盘点表，确定在建工程放置地点、在建工程盘点范围、盘点比例；2）盘点过程中，根据既定的计划盘点在建工程，对照盘点明细表的资产名称、数量和存放地点对实物进行逐项核对。检查资产在建状态，关注是否存在异常的情况，如确认差异，则予以记录并查明原因；3）盘点完毕后，完成盘点总结，对盘点结果汇总记录进行复核，盘点人员及监盘人员在盘点表上签字确认。	
盘点金额（万元）	13,648.01	15,752.41
账面余额（万元）	13,648.01	15,752.41
盘点比例	100.00%	100.00%
盘点结果	公司在建工程账实相符、状况良好，不存在长期闲置、延迟结转的在建工程。	

（四）报告期内在建工程的转固时点、依据、相关会计处理的恰当性，测算在建工程转固后折旧计提对当期净利润的影响，是否存在提前或延迟转固的情形。

1、在建工程结转为固定资产的标准和时点以及报告期在建工程转固情况

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值，包括建筑费用、机器设备原价、以及其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出。公司在工程安装或建设完成达到预定可使用状态时将在建工程转入固定资产，所建造的已达到预定可使用状态、但尚未办理竣工决算的固定资产，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值。

公司各类别在建工程具体转固标准和时点如下：

类别	在建工程结转为固定资产的标准和时点
房屋及建筑物	以达到预定可使用状态作为转固时点，并基于谨慎性考虑以工程竣工并通过消防验收与实际使用时间较早者为转固时点
机器设备	安装调试后达到设计要求或合同规定的标准

报告期内，公司严格按照会计准则的相关规定，结合在建工程项目进展情况，将符合转固条件的在建工程项目及时、准确地转入固定资产，相关情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
期初在建工程账面净值	15,752.41	9,714.51
期末在建工程账面净值	13,648.01	15,752.41
当期在建工程转固金额	11,253.05	3,639.83

报告期内，公司主要在建工程转固情况如下：

单位：万元

2023 年 12 月 31 日				
序号	工程项目	转固金额	转固时点	转固依据
1	第六工业园综合楼职工餐厅	695.69	2023 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
2	第六、第七工业园设备基础	211.01	2023 年 12 月 31 日	基建工程竣工报告
3	氢气瓶、压力容器以及电线杆缠绕机	1,977.88	2023 年 4 月 30 日 2023 年 5 月 31 日 2023 年 10 月 26 日 2023 年 11 月 30 日	固定资产验收报告
4	英彼克 TPS3000 塑料压延机&双钢带式复合机辅助设备	2,293.01	2023 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
5	高压管道生产线	5,276.11	2023 年 1 月 31 日 2023 年 2 月 28 日 2023 年 3 月 31 日 2023 年 4 月 25 日 2023 年 6 月 6 日 2023 年 10 月 31 日 2023 年 12 月 14 日	固定资产验收报告
6	其他设备	725.77	2023 年 4 月 30 日 2023 年 7 月 31 日 2023 年 6 月 30 日 2023 年 11 月 30 日 2023 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
7	其他工程	73.59	2023 年 11 月 30 日	固定资产验收报告
合计		**11,253.05**	/	/

2023 年 12 月 31 日				
序号	工程项目	转固金额	转固时点	转固依据
2022 年 12 月 31 日				
1	微机控制高压管道生产线 5 条	1,440.71	2022 年 6 月 30 日 2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
2	玻璃釉内防 3pe 管道生产线	688.00	2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
3	车间排风除味环保系统 2 套	414.24	2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
4	连续抽油杆作业车	386.35	2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
5	钢管内壁喷砂除锈机 2 台	265.49	2022 年 10 月 31 日	固定资产验收报告
6	其他设备	215.74	2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
7	第六网络监控系统	139.06	2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
8	第六工业园工程项目-危化品车间	90.25	2022 年 12 月 31 日	固定资产验收报告
合计		**3,639.84**	/	/

2、模拟测算在建工程转固后，计提折旧对公司经营业绩的影响

截至 2023 年 12 月 31 日公司在建工程主要分为 3 套新建厂房及其配套和 2 台在安设备。其中在建厂房包括第六工业园综合楼及其相关装饰和配套、第七工业园工程项目 6 号车间、7 号车间以及第七工业园二期配套。在安设备包括一台高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机和一台微机控制高压管道生产线/HPPL600-四轴。其中第六工业园综合楼及其相关装饰和配套、第七工业园工程项目 6 号车间、7 号车间以及预计将在 2024 年 12 月份转固，高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机预计于 2024 年 9 月完成调试转固。微机控制高压管道生产线/HPPL600-四轴已于 2024 年 1 月份完成调试并转固。

根据预计的转固时间以及公司现行的相关资产折旧与摊销政策测算，上述主要在建工程整体转固后对公司未来各期经营业绩的影响具体如下：

单位：万元

项目名称	预计转入固定资产项目金额	折旧年限	预计完全转固后月折旧/摊销金额	2024 年预计折旧及摊销金额	2025 年及以后每年预计折旧及摊销金额
第六工业园综合楼及其相关装饰和配套	6,909.03	30 年	218.79	-	230.30
第七工业园工程项目 6 号车间	4,027.63	30 年	127.54	-	93.57
第七工业园工程项目 7 号车间	4,027.63	30 年	127.54	-	134.25

项目名称	预计转入固定资产项目金额	折旧年限	预计完全转固后月折旧/摊销金额	2024 年预计折旧及摊销金额	2025 年及以后每年预计折旧及摊销金额
第七工业园二期配套	2,518.03	30 年	79.74	-	134.25
高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机	398.23	10 年	13.27	6.64	83.93
微机控制高压管道生产线/HPPL600-四轴	642.48	10 年	21.42	58.89	39.82

上述项目转固后新增折旧对 2024 年和 2025 年业绩影响分别为 58.05 万元和 627.25 万元，以 2023 年经审计的业绩进行测算，占公司 2023 年利润总额的比例分别为 0.49%和 5.32%，上述在建工程转固后新增折旧金额对公司业绩影响较小，新建设项目后续达产也会为公司产量、收入及利润带来新的增长点，折旧摊销对公司业绩的影响将进一步降低。

3、不存在提前或延迟转固的情形

截至 2022 年 12 月末，公司尚未转固的主要在建工程情况如下：

单位：万元

工程项目	账面价值	在建工程情况	截至 2022 年 12 月末是否满足转固条件
第六工业园综合楼以及综合楼装饰及配套	4,671.57	综合楼主体安装完成 80%，通风排烟，砼地面、装饰等尚未施工，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期 6 号车间	3,088.68	车间地面施工完成 50%、安装完成 30%，钢结构防火涂料等尚未施工，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期 7 号车间	699.38	基础及基础回填土工程施工完成，其他均未施工，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期配套	67.24	工程尚处施工初期阶段	否
英彼克 TPS3000 塑料压延机&双钢带式复合机辅助设备	2,277.63	设备安装调试中，未达到使用状态	否
固定剪叉式升降机	9.85	设备安装调试中，未达到使用状态	否
高精度微机控制湿法夹砂生产线及模具	707.96	设备安装调试中，未达到使用状态	否
高精度计算机控制四维六联动电线杆缠绕机（单轴）	265.49	设备安装调试中，未达到使用状态	否
高精度计算机控制四维	327.43	设备安装调试中，未达到使用状态	否

工程项目	账面价值	在建工程情况	截至 2022 年 12 月末是否满足转固条件
六联动电线杆缠绕机（双轴）			
高精度计算机控制龙门式三工位四维六联动氢气瓶缠绕机	840.71	设备安装调试中，未达到使用状态	否
高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机	796.46	设备安装调试中，未达到使用状态	否
微机控制高压管道生产线/HPPL200-四轴	219.47	设备安装调试中，未达到使用状态	否
微机控制高压管道生产线/HPPL200-八轴	637.17	设备安装调试中，未达到使用状态	否
微机控制高压管道生产线/HPPL200-六轴	265.49	设备安装调试中，未达到使用状态	否
微机控制高压管道生产线/HPPL2100	877.88	设备安装调试中，未达到使用状态	否

截至 2023 年 12 月末，公司尚未转固的主要在建工程情况如下

单位：万元

工程项目	账面价值	在建工程情况	截至 2023 年 12 月末是否满足转固条件
第六工业园综合楼以及综合楼装饰及配套	5,047.96	已完成建筑主体，尚未完成室内装潢，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期 6 号车间	3,489.68	已完成建筑主体，车间内还有防火涂料未施工，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期 7 号车间	3,174.85	已完成建筑主体，车间大门未制作安装完成，实验车间部分装饰未施工、车间内刷防火涂料未施工，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期配套	830.89	主体施工已完成 1/4，行吊基础及场地、花池、围墙等未完成施工，未到达预计可使用状态	否
第七工业园二期 6 号车间扩建及门卫	63.92	主体施工完成 1/2，其他均未施工，未到达预计可使用状态	否
高精度计算机控制四维六联动四工位压力容器缠绕机	398.23	设备安装调试中，未达到使用状态	否
微机控制高压管道生产线/HPPL600-四轴	642.48	设备安装调试中，未达到使用状态	否

各报告期期末，公司主要尚未转固的在建工程均处于建设或安装状态，不

符合转固条件。

综上，报告期内公司在建工程达到预定可使用状态时转固符合会计政策规定，会计处理恰当，公司不存在提前或延迟转固的情形。

二、说明政府补助的稳定性，分析各期政府补助对净利润、现金流量的影响，说明是否对政府补助存在依赖，如无法获取相关补助，是否会对公司关键财务指标、流动性产生重大不利影响。

（一）政府补助占同期净利润的情况

报告期各期，公司计入当期损益的政府补助占同期净利润的比例如下：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
计入当期损益的政府补助 a	1,144.24	1,541.06
净利润 b	11,787.91	7,456.55
政府补助金额占同期净利润比例 c=a/b	9.71%	20.67%

由上表可知，报告期各期，公司计入当期损益的政府补助金额占同期净利润的比例分别为 20.67%和 9.71%。随着公司业绩增长，政府补助收入占同期净利润的比例有所下降。报告期内，公司确认的政府补助金额相对稳定，其中与资产相关的政府补助金额分别为 945.77 万元和 925.75 万元，因此未来公司政府补助对净利润的贡献也相对稳定。报告期内，公司取得的政府补助明细如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	与资产相关/与收益相关
新型智能石油装备产业化项目	354.51	354.51	与资产相关
年产 20 万平方米超大型中空结构高强复合材料制品项目	300.00	300.00	与资产相关
超大型中空结构高强复合材料制品关键技术研发及产业化项目	177.37	177.94	与资产相关
年产 300 万米玻璃钢抽油杆项目	44.75	63.03	与资产相关
碳纤维增强复合材料防偏磨连续抽油杆制备关键技术研究及产业化项目	26.44	26.44	与资产相关
河口西部工业园供水管网建设工程项目	15.00	15.00	与资产相关
2014 年固定资产投资项目	2.10	2.10	与资产相关
碳纤维复合材料防偏磨连续抽油杆制备关键技术及产业化项目	3.42	3.42	与资产相关
碳纤维复合材料防偏磨连续抽油杆开发与应用项目	2.16	2.16	与资产相关
玻璃纤维增强热固性树脂压力容器的开发与应用项目	-	1.17	与资产相关

项目	2023 年度	2022 年度	与资产相关/与收益相关
2022 年省级工业转型发展资金奖励项目	108.30	-	与收益相关
2022 年省级创新平台市级奖励资金	50.00	-	与收益相关
稳岗补贴	19.69	32.76	与收益相关
外专双百计划	17.00	4.50	与收益相关
黄河三角洲学者和产业领军人才工程项目奖励资金	7.50	16.00	与收益相关
2023 年度技术创新引导计划（科技型企业培育财政补助）	10.00	-	与收益相关
申请专利补贴资金	5.00	12.00	与收益相关
2023 年企业英才奖励补助	1.00	-	与收益相关
“千人计划”专家工作站项目奖励	-	200.00	与收益相关
科技创新奖励资金	-	78.66	与收益相关
乌鲁木齐创新创业大赛奖金	-	55.00	与收益相关
克拉玛依创新创业大赛奖励	-	40.00	与收益相关
东营市财政补贴服务券	-	30.00	与收益相关
“汇智学者”工程	-	30.00	与收益相关
东营市复合材料制品重点实验室	-	30.00	与收益相关
创新券	-	20.00	与收益相关
企业新型学徒制	-	16.75	与收益相关
“中国政府友谊奖”“齐鲁友谊奖”	-	5.00	与收益相关
研究开发项目政府补助	-	3.35	与收益相关
对外经贸奖励资金	-	2.00	与收益相关
质押融资贴息		19.28	与收益相关
合计	**1,144.24**	**1,541.07**	

（二）政府补助对现金流量的影响情况

单位：万元

项目	2023 年	2022 年
收到政府补助 A	218.49	595.30
经营活动现金流入 B	68,303.54	52,610.13
政府补助金额占同期经营活动现金流入比例 C=A/B	0.32%	1.13%

报告期内，公司收到的政府补助占经营活动现金流入比例分别为 1.13%及 0.32%，占比较低。

（三）说明是否对政府补助存在依赖，政府补助是否具有可持续性

报告期内，公司收到的与资产相关的政府补助主要为先进设备奖补助和装备提升奖励；收到的与收益相关的政府补助主要为专家工作站、研发投入奖励、税费减免、企业升级奖励等。由于公司获得的各类政府补助与宏观经济政策、当地财政政策和政府扶持力度等密切相关，尽管目前公司业绩稳定、技术研发能力强，每年投入较多研发支出，但未来研发进度及结果、经营情况等因政府政策调整具有一定的不确定性，相关政府补助仍具有一定的不确定性。但是，预计行业支持政策在短期内不会发生重大变化，在产业政策的支持以及公司销售和研发规模保持稳定或增加的前提下，公司未来将持续根据相关政策积极提出申请，仍有较大可能继续获得各项政府补助。

报告期内，公司净利润分别为 7,456.55 万元和 11,787.91 万元，扣除政府补助后公司净利润分别为 5,934.77 万元和 10,643.67 万元，扣除政府补助的因素，报告期内公司的净利润均为盈利状态，政府补助不会影响公司整体持续盈利能力。随着公司经营战略目标的逐步实现，经营业绩会进一步提升，公司的持续经营对政府补助不会形成重大依赖。

三、说明直接客户、贸易商客户销售费用发生具体类别，分析贸易商收入上涨，销售费用-差旅费提升的合理性，销售费用-招投标费用与收入的匹配性。

（一）直接客户、贸易商客户销售费用发生具体类别

销售费用中除招投标费用外，其他主要明细类别如职工薪酬、业务招待费、差旅费等，直接客户和贸易商客户均有所发生。因公司内部按营销事业部登记核算各明细费用，工资分配、销售人员报销费用时不区分客户类型，所以无法准确拆分直接客户、贸易商客户销售费用发生具体金额。

（二）贸易商收入上涨，销售费用-差旅费提升的合理性

公司 2023 年度贸易商客户收入较上年增长 22,885.63 万元，增长率 313.48%。2023 年度销售费用-差旅费较上年增长 286.81 万元，增长率 60.86%。

分析报告期各期各销售业务部门差旅费，除个别事业部外，大部分事业部发生差旅费 2023 年度均较 2022 年度有所提升，尤其是国际事业部、军工事业部等。

因公司主要贸易商客户中派克赛斯、科瑞位于公司所在地东营，贸易商客户维护并未导致差旅费大幅增长。差旅费增长主要系 2023 年开始公共卫生事件影响消失，公司业务规模扩张，销售活动增加，且公司销售市场范围遍布全国各地，并积极开拓国际市场，逐步开发军工、海洋等新领域、新客户市场，业务开拓活动增长导致。

综上，销售费用-差旅费提升与贸易商客户收入上涨无直接关联关系，经分析具有合理性。

（三）销售费用-招投标费用与收入的匹配性

公司销售费用中招投标费用主要系国内油田市场客户招投标过程中产生。报告期各期，公司招投标费用占营业收入比例分别为 0.37%和 0.23%，2023 年度收入增长但招投标费用下降，变动趋势不一致，主要原因系收入增长主要来源于外销收入、贸易商客户收入等不需要招投标的部分。如下表，报告期各期招投标费用占通过招投标的营业收入比例变动基本匹配。

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	81,214.86	65,620.34
招投标费用	182.88	243.73
占比	**0.23%**	**0.37%**
通过招投标的营业收入	32,977.99	34,081.86
占比	**0.55%**	**0.72%**

公司按照每个具体的招投标服务协议的约定，以招投标带来的收入为基础，采用差额定率累进计费比例计提招投标费用，报告期各期的营业收入中属于招投标的收入分别为 34,081.86 万元、32,977.99 万元，通过各个招投标服务协议约定采用差额定率累进计费比例计提的招投标费用分别为 243.73 万元、182.88 万元，招投标费用与招投标收入直接相关，招投标情况与各期招投标服务费匹配。

【主办券商及会计师回复】

（一）核查程序

1、针对大额在建工程及转固影响，主办券商及会计师主要执行的核查程序如下：

（1）查阅公司与在建工程相关的内控制度，了解与在建工程相关的关键内部

控制，评价其设计和确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等对主要建造方或供应商的工商背景进行调查，结合其注册资本、成立时间、经营范围等信息，检查是否存在异常情况，将主要建造方或供应商的股东、公开工商资料的董监高人员与公司的关联方名单、员工花名册进行匹配，检查是否存在潜在的关联关系；

（3）获取报告期内在建工程项目明细账，了解其成本归集方式及依据，核查其主要成本构成，获取并复核有关建设项目的工程、装修、设备等大额合同、发票、付款凭证，对在建工程支出进行真实性查证，识别是否存在与在建工程无关的支出，相关会计处理是否正确；

（4）对主要建造方或供应商执行函证程序并进行实地走访，确认其与公司的期末余额及交易发生额，确认公司采购交易的真实性、准确性；

（5）对报告期各期末公司的在建工程进行监盘，实地观察在建工程的建设状况，检查在建工程的真实性以及是否存在闲置、毁损等。

（6）根据公司固定资产折旧相关政策，以及在建工程预算和可行性研究等资料，测算在建工程项目转固后折旧对公司业绩的影响；

（7）了解公司对于在建工程转固的标准和时点的选取依据，核实相关工程状况、工程进度、转固时间等情况，核查是否存在提前或延迟转固的情形。

2、针对政府补助的稳定性及业绩影响，主办券商及会计师主要执行的核查程序如下：

（1）获取公司报告期内政府补助明细表，查阅政府补助政策性文件、凭证、银行回单等资料，核查政府补助的真实性，是否符合相关要求；

（2）复核公司对政府补助的会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定；

（3）分析政府补助的稳定性，测算报告期内政府补助对公司净利润的影响，结合公司经营业绩数据，分析公司对政府补助的依赖程度及具体影响。

3、针对期间费用变动合理性，主办券商及会计师主要执行的核查程序如下：

（1）获取公司与费用相关内部控制管理制度，了解及评价公司与费用相关的关键财务报告内部控制设计和运行有效性；

（2）取得并核查公司销售费用明细表，向财务部门、销售部门相关人员进

行访谈，了解并检查了公司销售费用的归集及核算情况，分析报告期内公司销售费用的变动原因，结合销售费用与营业收入的变动趋势分析其变动的合理性，了解报告期内公司销售费用的主要构成并分析增减变动情况是否与业务发展一致；

（3）执行销售费用细节性测试，抽查大额费用的相关合同、审批单、发票及银行支付记录等资料，核查费用的真实性、准确性；

（4）对销售费用执行截止性测试，检查相关支持性文件，检查费用是否计入正确的会计期间。

（二）核查意见

1、针对大额在建工程及转固影响，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内公司在建工程的主要建设方或供应商与公司之间不存在关联关系或潜在利益安排公司，公司在建工程采购定价公允，在建工程采购款的各期支付情况、支付对象、付款周期与建设进度及合同约定相匹配；

（2）公司在建工程成本归集方式及依据合理，符合《企业会计准则》的相关规定，在建工程中不存在与工程项目成本归集无关的支出；

（3）通过对报告期各期末公司在建工程进行监盘，公司在建工程项目真实存在、账实相符，资产无闲置或损毁等情况，不存在已达到预定使用状态而延期转固的情况；

（4）报告期内公司在建工程达到预定可使用状态时转固符合会计政策规定，会计处理恰当，公司不存在提前或延迟转固的情形。根据预计的转入固定资产金额、转固时间以及公司现行的相关资产折旧政策进行测算，预计相关在建工程转固后新增折旧对公司业绩影响较小。

2、针对政府补助、对政府补助的稳定性及业绩影响，主办券商及会计师认为：

（1）报告期各期政府补助对净利润占比均低于 25.00%，且 2023 年较 2022 年占比降低。报告期内，政府补助占经营性现金流量的占比较小，不存在重大影响。

（2）报告期内，虽然 2022 年度公司收到的政府补助在净利润中占比虽然为 20.41%，但公司已获得的与资产相关计入当期损益的政府补助具有可持续性，

公司的经营业绩对其不存在重大依赖，也不影响公司的持续经营能力。

3、针对期间费用变动合理性，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，销售费用-差旅费提升与贸易商客户收入上涨无直接关联关系，销售费用-差旅费提升主要系 2023 年开始公共卫生事件影响消失，公司业务开拓活动增加，增长具有合理性；

（2）报告期内，销售费用-招投标费用波动具有合理性，与通过招投标的营业收入相匹配。

其他补充说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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》《适用指引 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

【公司及中介机构回复】

公司、主办券商、律师、会计师已遵照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众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》等规定进行审慎核查。

综合考虑公司战略规划布局及公司实际情况，公司挂牌市场进入层级拟申请变更为基础层，具体情况如下：

（一）公司符合《挂牌规则》规定之挂牌适用标准

公司在公司治理制度、董事会秘书或信息披露事务负责人设置、合规情况、审计情况、股本情况等方面均符合《挂牌规则》之相关规定。以扣除非经常性损益前后孰低之净利润数额为计算依据，公司 2022 年度和 2023 年度连续盈利，归属于母公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别为 10,803.42 万元和 6,216.49 万元，累计净利润高于 800 万元，符合《挂牌规则》第二十一条第一款“最近两年净利润均为正且累计不低于 800 万元，或者最近一年净利润不低于 600 万元”之规定。

综上，公司符合《挂牌规则》规定之挂牌适用标准。

（二）公司拟变更市场进入层级所履行之内部程序

2024 年 9 月 2 日，依照公司 2023 年度股东大会对董事会全权办理公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让相关事宜之授权，公司第二届董事会第三次会议审议通过《关于调整公司股票在全国中小企业股份转让系统

拟挂牌市场层级的议案》，将挂牌方案调整为申请公司股票在全国中小企业股份转让系统基础层挂牌并公开转让，挂牌方案其他内容未发生变化。

综上，公司已履行了拟变更市场进入层级之内部程序，相关董事会会议决议合法有效。

（三）相关申请文件更新情况

公司及中介机构已结合申报文件具体内容，就公司挂牌市场进入层级变更为基础层事项更新相关申请文件。

除上述情况外，公司不存在公开转让条件、挂牌条件、信息披露及影响投资者判断决策之其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日已逾七个月，公司已于《公开转让说明书》中“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”中补充披露；主办券商已根据相关规定之要求补充核查并更新推荐报告，相关内容已于《推荐报告》中“十二、股转公司要求的其他内容”中补充披露。

《公开转让说明书》中补充披露内容具体如下：

“公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2024 年 1 月至 2024 年 6 月），公司主要经营情况及重要财务信息如下（以下财务数据均未经会计师事务所审计或审阅）：

1、主要经营情况

（1）订单获取情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司获取订单金额合计 27,692.65 万元；

（2）主要原材料（或服务）的采购规模。财务报告审计截止日后 6 个月，公司原材料采购金额为 7,649.51 万元；

（3）主要销售规模。公司 2024 年 1-6 月内共实现销售收入 16,192.40 万元；

（4）关联交易情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司向董监高发放薪酬 147.54 万元，关联方新大安装向公司采购 541.38 万元（不含税）的金属管道防腐蚀及修复加工服务；除此之外，公司未发生其他关联交易；

（5）重要研发项目进展。财务报告审计截止日后 6 个月，公司重要研发项

目均处于正常研发阶段，研发投入金额为 1,367.60 万元；

（6）重要资产变动情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司无重要资产变动；

（7）董监高变化情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司无董监高变化情况；

（8)对外担保情况。财务报告审计截止日后 6 个月,公司未发生对外担保；

（9）债权融资。财务报告审计截止日后 6 个月，公司无新增债权融资；

（10）对外投资情况。财务报告审计截止日后 6 个月，公司无对外投资。

2、重要财务信息

（1）公司 2024 年 6 月 30 日财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日
资产总计	179,414.10	200,285.43
股东权益合计	129,543.22	128,530.87
归属于申请挂牌公司的股东权益合计	129,543.22	128,530.87

（2）公司 2024 年 1-6 月财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
营业收入	16,192.40	34,685.97
净利润	1,012.35	3,579.75
归属于挂牌公司股东净利润	1,012.35	3,579.75
扣除非经常性损益后的净利润	552.26	3,099.38
研发投入金额	1,367.60	1,419.80
研发投入占营业收入比例	8.45%	4.09%
经营活动产生的现金流量净额	2,327.39	-1,482.04

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-59.22	-24.25

项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	544.50	587.93
委托他人投资或管理资产的损益	78.55	12.14
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-19.84	-9.05
非经常性损益总额	543.99	566.77
减：所得税影响额	83.90	86.41
非经常性损益净额	460.09	480.37
减：归属于少数股东的非经常性损益影响数	-	-
归属于母公司股东的非经常性损益	460.09	480.37

2024 年 1-6 月，公司营业收入较上年同期下降 18,493.57 万元，下降比例为 53.32%；净利润较上年同期下降 2,567.39 万元，下降比例为 71.72%，收入和利润的下降幅度较大，主要系 2023 年上半年派克赛斯、科瑞等贸易商的订单较多。由于公司与派克赛斯、科瑞签署的订单在报告期内已经基本实现交货和验收，目前因 A 公司 2024 年管道类产品采购总额尚未确定，派克赛斯及科瑞尚未获取 A 公司新的采购订单，亦未向公司下单，因此公司 2024 年上半年的业绩下滑。

公司预计来自与中石化、中石油的收入较为稳定，同时公司与派克赛斯、科瑞等贸易商的合作稳定，但受终端客户订单变动影响，公司贸易商客户收入的业务存在波动性，因此，公司在公开转让说明书之“重大事项提示”之“公司业绩下滑的风险”进行了风险揭示。

综上所述，公司财务报告审计截止日后 6 个月内，除上述销售规模较上年同期下降、业绩下滑、采购相应下降的情况外，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境等未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生重大变更，不存在重大不利变动，亦未发生其他重大事项。”

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

【公司回复】

截至本回复出具日，中介机构尚未申报公司北交所辅导备案，已于 2020 年 11 月 27 日向山东证监局提交深交所创业板辅导备案登记材料。

依据《北交所辅导指引》第七条规定：“辅导期内，挂牌公司的上市目的地由上海证券交易所、深圳证券交易所变更为北交所的，保荐机构应当向辅导备案的证监局提交变更说明，变更后辅导期可以连续计算。”经综合考虑未来经营发展规划和各证券交易所板块定位，公司将在新三板挂牌后向山东证监局申请变更上市板块，并在公开发行辅导监管系统上将拟申报板块由创业板变更为北交所。

主办券商已就前述相关情况、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。

请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

【公司回复】

已知悉上述要求，并已遵照执行。

请按照《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 2 号——挂牌手续办理》“1.1 股东开户”的相关规定，及时完成现有股东证券账户的开立工作

【公司回复】

公司现有股东已完成证券账户的开立工作。

（本页无正文，为胜利新大新材料股份有限公司《关于胜利新大新材料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》之签章页）

法定代表人：

吴永太

胜利新大新材料股份有限公司

2024 年 9 月 20 日

（本页无正文，为国投证券股份有限公司《关于胜利新大新材料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》之签章页）

项目组成员：

高志新　　沙春选　　李卓群

曹月华　　宁思涵　　方行健

俞航祺

项目负责人：

韩志广

国投证券股份有限公司

2024 年 9 月 20 日