



关于重庆国贵赛车科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



（北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层）

二〇二五年一月

关于重庆国贵赛车科技股份有限公司

股票公开转让并挂牌申请文件的

审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 1 月 7 日出具的《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（简称“问询函”）已收悉。重庆国贵赛车科技股份有限公司（以下简称“国贵科技”、“申请人”、“公司”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“主办券商”）、北京市君合律师事务所（以下简称“申报律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告中的简称或名词的释义与《重庆国贵赛车科技股份有限公司公开转让说明书》（申报稿）中的含义相同。

问询函所列问题	黑体
对问题的回答	宋体
对公开转让说明书的修改	楷体、加粗

目录

问题 1. 关于特殊投资条款	3
问题 2. 关于历史沿革	23
问题 3. 关于线上销售	75
问题 4. 关于销售收入	112
问题 5. 关于采购与存货	150
问题 6. 其他事项	176
其他问题	237

问题 1. 关于特殊投资条款。

根据申报文件，（1）公司与北碚基金、赛伯乐创科原合伙人（宁波蓝桦除外）、赛创鸿远、重庆常友之间存在现行有效的回购权条款，若公司未能在 2026 年 12 月 31 日首发上市或公司亏损超过约定比例需履行回购，公司与北碚基金之间存在现行有效的反稀释条款、优先认购权、优先购买权、随售权条款；前述条款均自公司提交首发上市申请文件之日自动终止，若被否决效力自动恢复；（2）公司与泰富基金之间的回购权、反稀释权、随售权等特殊投资条款因泰富基金减资退出自动终止，公司与赛伯乐创科特殊投资条款已解除。

请公司：（1）全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露；（2）说明优先认购权、优先购买权、随售权的可执行性，与届时股东大会、董事会相关决议是否可能存在不一致情形，是否可能导致争议或纠纷，是否影响股权清晰性、稳定性，届时是否符合挂牌公司定向发行相关规则；（3）结合具体回购条款，详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响；（4）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；解除前是否涉及触发相关条款，如涉及，请说明履行完毕及具体履行情况，是否存在纠纷争议，是否存在其他利益安排。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

请主办券商、会计师核查公司签订对赌协议时是否应确认金融负债，会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并发表明确意见。

回复：

一、全面梳理并以列表形式说明现行有效的全部特殊投资条款，逐条说明是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，并将上述内容在公开转让说明书之“公司股权结构”之“其他情况”进行集中披露

截至本问询回复签署日，相关主体签订且正在履行的存在特殊投资条款的协议包

括：

(1) 公司与北碚基金及其他相关主体于 2020 年 11 月 11 日签署的《重庆国贵赛车科技股份有限公司增资扩股协议》（以下简称《北碚基金增资扩股协议》），以及上述主体分别于 2021 年 11 月 5 日、2024 年 7 月 11 日及 2024 年 9 月 18 日签署的《补充协议》（以下简称《补充协议》）、《重庆国贵赛车科技股份有限公司增资扩股协议之补充协议二》（以下简称《补充协议二》）及《重庆国贵赛车科技股份有限公司增资扩股协议之补充协议三》（以下简称《补充协议三》）；

(2) 公司控股股东君怀科技与重庆常友于 2024 年 9 月 24 日签署的《协议》，与赛伯乐创科合伙人（宁波蓝桦除外）、赛创鸿远于 2024 年 9 月 26 日分别签署的《协议》（与上述君怀科技与重庆常友签署的《协议》以下合称《协议》）。

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《挂牌审核指引》）之“1-8 对赌等特殊投资条款”的规定：“投资方在投资申请挂牌公司时约定的对赌等特殊投资条款存在以下情形的，公司应当清理：（一）公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体；（二）限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象；（三）强制要求公司进行权益分派，或者不能进行权益分派；（四）公司未来再融资时，如果新投资方与公司约定了优于本次投资的特殊投资条款，则相关条款自动适用于本次投资方；（五）相关投资方有权不经公司内部决策程序直接向公司派驻董事，或者派驻的董事对公司经营决策享有一票否决权；（六）不符合相关法律法规规定的优先清算权、查阅权、知情权等条款；（七）触发条件与公司市值挂钩；（八）其他严重影响公司持续经营能力、损害公司及其他股东合法权益、违反公司章程及全国股转系统关于公司治理相关规定的情形。”

公司现行有效的全部股东特殊投资条款符合《挂牌审核指引》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，相应情况如下：

序号	协议名称	特殊投资条款名称	特殊投资条款内容	是否符合《挂牌审核指引》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求
1	《北碚基金增资扩股协议》	优先认购权	12.2 优先认购权：本协议签署后，公司以任何形式进行新的股权融资，北碚基金在同等条件下有权按所持股份比例享有优先认购权。	符合，未将公司作为义务或责任主体，不属于《挂牌审核指引》要求的应当予以清理的条款。
2		优先购买权	12.3 优先购买权：君怀科技拟向任何第三方出售其全部或部分持有股份时，应征得北碚基金书面同意，北碚基金有权按第三方给出的相同条件优	

序号	协议名称	特殊投资条款名称	特殊投资条款内容	是否符合《挂牌审核指引》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求
			先购买拟出售股份。	
3		随售权	12.4随售权：如公司股东拟向受让方转让标的公司股份，北碚基金有权要求受让方以相同条件按照北碚基金届时的持股比例向北碚基金购买相应比例的公司股份。	
4	《补充协议二》	回购权	各方一致同意，《北碚基金增资扩股协议》第7.1款、《补充协议》第2.1款变更为： 7.1当出现以下情况时，北碚基金有权要求君怀科技回购北碚基金所持有的全部或部分标的公司股份： 7.1.1标的公司未能根据约定于2026年12月31日前完成合格上市的； 7.1.2标的公司累计新增亏损达到北碚基金进入时公司净资产的50%； 7.1.3公司或增资前公司原股东实质性违反本协议及附件的相关条款，并给北碚基金造成实质性损失的。 由于不可抗力导致上述任一情况发生的，北碚基金不行使上述股份回购权。	符合，未将公司作为义务或责任主体，不属于《挂牌审核指引》要求的应当予以清理的条款。
5	《补充协议三》	反稀释权	各方同意，《增资扩股协议》第十二条第12.1款变更为： 12.1反稀释条款：公司及增资前公司原股东同意，在本次增资后至标的公司上市前，如新投资者根据某种协议或者安排导致标的公司新增注册资本或新发行股份的价格低于北碚基金本次增资的价格，则君怀科技应将其间的差价补偿于北碚基金，或将对金额计算可持有标的公司的股份无偿转让给北碚基金，以使北碚基金本次投资价格与新投资者投资的价格相同。	符合，未限制公司未来股票发行融资的价格或发行对象，且未将公司作为义务或责任主体，不属于《挂牌审核指引》要求的应当予以清理的条款。
6	《协议》	回购权	2.1本协议生效后，发生下列情形之一的，投资人（重庆常友、赛创鸿远、贵州景渝、中盛新元、盛元壹号、东达云信、重庆游匣客，下同）有权按照本条行使股份回购权： （1）公司未能于2026年12月31日前完成首发上市的； （2）公司累计新增亏损达到截至2024年6月30日经审计的净资产（合并范围）的50%； （3）回购方君怀科技违反本协议并导致投资人遭受实质性损失的（统称为“回购触发事件”）。由于不可抗力导	符合，未将公司作为义务或责任主体，不属于《挂牌审核指引》要求的应当予以清理的条款。

序号	协议名称	特殊投资条款名称	特殊投资条款内容	是否符合《挂牌审核指引》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求
			致上述任一情形发生的，投资人不得行使上述股份回购权，也不得要求君怀科技按照本协议约定履行相关义务。 2.2本协议第2.1条项下任一情形发生且投资人决定行使股份回购权的，君怀科技应按照本条约定回购投资人所持全部标的股份。	

由上可知，公司现行有效的全部特殊投资条款均符合《挂牌审核指引》关于“1-8对赌等特殊投资条款”的要求，不属于《挂牌审核指引》规定的应当清理的情形。

公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”之“**（5）现行有效的全部特殊投资条款符合《第1号指引》的相关要求**”中进行集中补充披露。

综上，公司现行有效的全部特殊投资条款符合《挂牌审核指引》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”之“**（5）现行有效的全部特殊投资条款符合《第1号指引》的相关要求**”中进行集中补充披露。

二、优先认购权、优先购买权、随售权的可执行性，与届时股东大会、董事会相关决议是否可能存在不一致情形，是否可能导致争议或纠纷，是否影响股权清晰性、稳定性，届时是否符合挂牌公司定向发行相关规则

（一）优先认购权、优先购买权、随售权的可执行性，与届时股东大会、董事会相关决议是否存在不一致情形

根据公司历次融资协议，截至本问询回复签署日，关于公司现行有效的优先认购权、优先购买权、随售权条款的具体约定如下：

序号	协议名称	权利主体	特殊投资条款名称	特殊投资条款内容
1	《北碚基金增资扩股协议》	北碚基金	优先认购权	12.2优先认购权：本协议签署后，公司以任何形式进行新的股权融资，北碚基金在同等条件下有权按所持股份比例享有优先认购权。
2			优先购买权	12.3优先购买权：君怀科技拟向任何第三方出售其全部或部分持有股份时，应征得北碚基金书面同意，北碚基金有权按第三方给出的相同条件优先购买拟出售股份。

序号	协议名称	权利主体	特殊投资条款名称	特殊投资条款内容
3			随售权	12.4随售权：如公司股东拟向受让方转让标的公司股份，北碚基金有权要求受让方以相同条件按照北碚基金届时的持股比例向北碚基金购买相应比例的公司股份。

1、优先认购权条款具有可执行性

《公司法》第二百二十七条第二款规定：“股份有限公司为增加注册资本发行新股时，股东不享有优先认购权，公司章程另有规定或者股东会决议决定股东享有优先认购权的除外。”

《非上市公众公司监督管理办法》第四十五条规定：“公司董事会应当依法就本次股票发行的具体方案作出决议，并提请股东大会批准，股东大会决议必须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。”

《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》第十二条规定，发行人应当按照《非上市公众公司监督管理办法》的规定，在股东大会决议中明确现有股东优先认购安排。

截至本回复签署之日，君怀科技持有公司 91.32%的股份，足以对公司股东大会决议产生重大影响。君怀科技在对公司股东大会审议关于现有股东享有优先认购权的股票发行相关议案投赞成票的情况下，不会与届时股东大会、董事会相关决议不一致，鉴于君怀科技在《北碚基金增资扩股协议》中已同意北碚基金享有优先认购权，故与届时股东大会、董事会相关决议不一致的可能性较低。

根据上述规定，北碚基金作为公司现有股东在经公司股东（大）会审议通过股票发行相关议案后，可以作为享有优先认购权的发行对象按其所持股份比例参与认购，与届时股东大会、董事会相关决议不一致的可能性较低。

2、优先购买权、随售权条款具有可执行性

《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 3.1.2 条规定：“股票转让可以采取协议方式、做市方式、竞价方式或其他中国证监会批准的转让方式。经全国股份转让系统公司同意，挂牌股票可以转换转让方式。”

《全国中小企业股份转让系统股票交易规则》第十三条规定：“股票交易可以采取做市交易方式、竞价交易方式以及中国证监会批准的其他交易方式。符合全国股转公

司规定的单笔申报数量或交易金额标准的，全国股转系统同时提供大宗交易安排。因收购、股份权益变动或引进战略投资者等原因需要进行股票转让的，可以申请特定事项协议转让，具体办法另行规定。优先股转让的具体办法，由全国股转公司另行规定。”

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司股份特定事项协议转让细则》第四条规定：“挂牌公司股份转让具有下列情形之一的，可以向全国股转公司和中国结算申请办理特定事项协议转让手续：（一）与挂牌公司收购及股东权益变动相关，且单个受让方受让的股份数量不低于公司总股本 5%的股份转让；（二）转让双方存在实际控制关系，或均受同一控制人所控制的；（三）外国投资者战略投资挂牌公司所涉及的股份转让；（四）按照已披露的通过备案或审查的《公开转让说明书》《股票发行情况报告书》《重大资产重组报告书》《收购报告书》等文件中股东间业绩承诺及补偿等特殊条款，特定投资者之间以事先约定的价格进行的股份转让；（五）行政划转挂牌公司股份；（六）全国股转公司和中国结算认定的其他情形。”

根据上述规定，全国股转系统允许通过协议转让、大宗交易等方式进行股份转让。因此，北碚基金在特殊投资条款中可能涉及以股份转让方式行使的优先购买权、随售权等具有可执行性。且协议转让、大宗交易不需公司股东大会、董事会审议，不存在与届时股东大会、董事会决议不一致的情形。

（二）是否可能导致争议或纠纷的风险，是否影响股权清晰性、稳定性，届时是否符合挂牌公司定向发行相关规则

《北碚基金增资扩股协议》项下约定的优先认购权、优先购买权、随售权等条款系协议各方的真实意思表示，不存在违反《中华人民共和国民法典》等法律法规而导致协议无效的情形，该等特殊投资条款亦未将公司作为义务或责任承担主体，不属于《挂牌审核指引》规定的应当清理的情形。如上所述，该等优先认购权、优先购买权、随售权条款具有可执行性，除因协议相关方不依约履行相应义务外，不存在其他可能导致争议或纠纷的风险，亦不会影响股权清晰性、稳定性。

北碚基金已就上述特殊投资条款相关事项出具书面承诺：“1、本企业将在严格遵守《中华人民共和国公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票定向发行规则》等相关法律、法规以及《重庆国贵赛车科技股份有限公司章程》相关规定的基础上行使优先认

购权，行使优先认购权以届时国贵科技董事会和股东（大）会审议通过的相关决议中对现有股东优先认购的安排为准，保证不会损害国贵科技及国贵科技其他股东的合法权益。2、本企业将在严格遵守全国中小企业股份转让系统股票交易规则的前提下行使其享有的优先购买权、随售权，与交易各方协商确定实现优先购买权、随售权条款项下约定的具体安排。若因全国中小企业股份转让系统股票交易规则、交易制度或其他原因导致优先购买权、随售权条款项下约定无法实现的，在符合法律、法规、部门规章、规范性文件和全国中小企业股份转让系统有限责任公司业务规则的前提下，本企业将与相关转让方及其他交易各方共同协商解决或者安排其他替代性解决方案。”

综上所述，北碚基金将在遵守全国股转系统股票交易规则的前提下行使其享有的优先认购权、优先购买权、随售权，北碚基金根据《北碚基金增资扩股协议》享有的现行有效的优先认购权、优先购买权、随售权具有可执行性。行使优先购买权、随售权不需股东大会、董事会审议，行使优先认购权与届时股东大会、董事会相关决议存在不一致情形的可能性较小，导致争议或纠纷的风险亦较小，不影响股权清晰性、稳定性，届时符合挂牌公司定向发行相关规则。

三、结合具体回购条款，详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务；结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响

（一）结合具体回购条款，详细说明回购触发的可能性、回购方所承担的具体义务

1、具体回购条款及回购触发的可能性

截至本问询回复签署日，公司享有的回购权的股东具体回购条款触发条件及触发可能性如下：

权利主体	义务主体	回购触发条件	触发可能性
北碚基金	君怀科技	（1）公司未能根据约定于 2026 年 12 月 31 日前完成合格上市（《补充协议二》约定，合格上市包括在中国境内或境外股票交易所取得上市审核机构的核准上市批文或予以注册决定，包括上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所、香港联交所、美国纳斯达克、美国纽交所及北碚基金认可的其他证券交易所）；	根据公司目前的上市申报计划和公司经营情况，公司预计在全国股转系统挂牌后择机申请在中国境内或境外股票交易所上市。公司目前资本运作正在按计划推进，但受国际贸易摩擦可能对公司业绩造成不利影响等因素影响，公司于 2026 年 12 月 31 日前完成合格上市存在一定的不确定性，因此，北碚基金享有的回购权未来存在

权利主体	义务主体	回购触发条件	触发可能性
赛伯乐创投原合伙人（包括贵州景渝、东达云信、重庆游匣客、盛元壹号、中盛新元，宁波蓝桦已退出除外）、新投资方（包括赛创鸿远、重庆常友”）			一定的可能性触发左列所述回购条件。若公司后续未能在 2026 年 12 月 31 日完成合格上市的，公司也将与投资人进一步沟通就该条回购条件进行补充修订。
		（2）公司累计新增亏损达到北碚基金进入时标的公司净资产的 50%；	公司报告期内持续盈利，公司目前业绩较好，触发“公司累计新增亏损达到北碚基金进入时标的公司净资产的 50%”可能性较低。
		（3）公司或增资协议签署时国贵科技的在册股东实质性违反增资协议及附件（附件为北碚基金入股时的在册股东清单、入股后的股本结构、核心人员名单）的相关条款，并给北碚基金造成实质性损失的。	公司及《北碚基金增资扩股协议》签署时公司的在册股东均按照《北碚基金增资扩股协议》及附件的相关条款履行相应义务，不存在实质违反上述协议的情况。北碚基金于 2020 年 11 月对公司进行投资，北碚基金投资至今，公司或《北碚基金增资扩股协议》签署时公司的在册股东均不存在触发左列所述回购条款的情况。根据北碚基金书面确认，北碚基金对公司的投资不存在任何已存或潜在的纠纷、争议。左列条款触发的可能性较低。
		（1）公司未能于 2026 年 12 月 31 日前完成首发上市（《协议》中约定，合格上市包括在中国境内或境外股票交易所取得上市审核机构的核准上市批文或予以注册决定，包括上海证券交易所、深圳证券交易所、北京证券交易所、香港联交所、美国纳斯达克、美国纽交所及投资人认可的其他证券交易所）；	本条规定与北碚基金与公司约定的合格上市条件相同。如前所述，公司目前资本运作正在按计划推进，但受国际贸易摩擦可能对公司业绩造成不利影响等因素影响，公司于 2026 年 12 月 31 日前完成合格上市存在一定的不确定性，因此未来存在一定的触发可能性。
		（2）公司累计新增亏损达到截至 2024 年 6 月 30 日经审计的净资产（合并范围）的 50%；	公司目前业绩较好，触发累计新增亏损达到截至 2024 年 6 月 30 日经审计的净资产（合并范围）的 50%的可能性较低。
		（3）回购方君怀科技违反回购协议（具体包括：①回购方具有签署协议的主体资格；②签署相应协议系回购方真实意思表示；③签署相应协议不违反回购方的章程及其他规则、回购方签署的其他协议；④回购方不得无偿占有、使用公司财产；⑤正当行使股东权利、积极配合公司本次挂牌及后续上市工作；⑥不得违反协议约定的保密义务）并导致投资人遭受实质性损失的。	自《协议》签署之日起至本问询回复签署日，君怀科技不存在实质性违反回购协议的情况，不存在就《协议》的履行产生的争议纠纷，不存在给投资人造成实质性损失的情况，本条触发可能性较低。

2、回购方所承担的具体义务

根据与各回购权人签署的相关协议，回购方需承担的具体义务如下：

（1）北碚基金

北碚基金有权要求君怀科技按年化 6%的利率（单利）回购北碚基金所持有的全部或部分公司股份。

（2）赛伯乐创科原合伙人（宁波蓝桦除外）

回购权人有权要求君怀科技按中国银行同期贷款利率（单利）计算的回购金额或按回购时股份对应的公司净资产中较高的价格回购投资人所持全部标的股份。

（3）新投资方（赛创鸿远、重庆常友）

回购权人有权要求君怀科技按年化 4.9%的利率（单利）计算的回购金额或按回购时股份对应的公司净资产中较高的价格回购投资人所持全部标的股份。

假设以公司于 2026 年 12 月 31 日前未能完成上市为回购触发时点，君怀科技作为回购义务主体履行回购义务，具体涉及的回购金额测算如下：

权利主体	初始投资款 (元)	回购利率	T1:股东缴 付投资款之 日	T2:支付回购款 之日(回购条 件触发日)	T (天)	已取得分红 (元)	公司已公布 但未分配的 利润(元)	计算公式	回购价款(测算/ 元)
北碚基金	49,000,000.00	6%	2020/11/11	2026/12/31	2,241	1,930,285.64	0	北碚基金要求回购股份 对应的初始投资款部分* (1+6%*T/360)+公司 已公布但尚未分配的利 润	67,301,500.00 (根据 约定, 不扣分红)
东达云信	3,000,000.00	中国银 行同期 贷款利 率	2019/7/30	2026/12/31	2,711	192,207.76	0	投资人支付初始投资款* (1+3.1%*T/365)-已取 得分红(含应从赛伯乐 创科处取得的分红)	3,498,540.19
盛元壹号	6,000,000.00		2018/8/3	2026/12/31	3,072	576,620.55	0		10,754,494.52
	3,000,000.00		2018/10/9	2026/12/31	3,005		0		
贵州景渝	20,000,000.00		《协议》约 定的各合伙 人的回购起 算时点	2026/12/31	根据各 合伙人 情况分 别计算	1,281,377.85	0		23,067,879.68
中盛新元	1,000,000.00		2019/1/3	2026/12/31	2,919	64,068.34	0		1,183,846.73
游匣客	2,000,000.00		2019/3/1	2026/12/31	2,862	128,136.69	0		2,358,011.26
赛创鸿远	10,000,000.00	4.90%	2024/9/19	2026/12/31	833	37,811.97	0	投资人支付的初始投资 款*(1+4.9%*T/365)- 已取得分红	11,080,462.00
重庆常友	3,000,000.00	4.90%	2024/9/19	2026/12/31	833	11,343.57	0		3,324,138.62
合计	97,000,000.00	-	-	-	-	4,813,385.72	-	-	122,568,873.00

注 1: 根据协议约定, 北碚基金、赛创鸿远、重庆常友为固定利率, 其余股东利率约定为银行同期贷款利率, 此处暂以 2024 年 12 月 1 年期 LPR3.1%计算。

注 2: 公司存在现金分红的情形, 按照协议约定, 除北碚基金外, 其余享有回购权的股东能获得的回购金额需扣除公司此前已向回购权人支付的分红金额。本回复披露的相关股东已取得分红款的测算期间为自赛伯乐创科入股国贵有限(即 2018 年 7 月 18 日)至本回复签署日。

注 3: 根据贵州景渝、君怀科技签署的《协议》, 贵州景渝天数(T)计算方式为:(1)就直接向赛伯乐创科出资取得公司股份的投资人而言, 赛伯乐创科将投资人缴付出资款实际支付至公司相应账户至投资人收到回购款之日的天数;(2)就通过受让赛伯乐创科合伙份额的而取得公司股份的投资人而言, 投资人向赛伯乐创科合伙份额转让方实际支付转让对价之日至投资人收到回购款之日的总天数。

注 4：赛伯乐创科因未能完成私募基金备案，存在股东资格瑕疵，为解决赛伯乐创科自身存在的股东主体资格瑕疵问题，赛伯乐创科于 2024 年 9 月开始履行清算注销程序，将其所持有的公司全部股份按照其上层合伙人的出资份额分别转让给各个合伙人。因此，东达云信、盛元壹号、中盛新元、贵州景渝、游匣客能获取的回购金额需扣除公司此前已向该等股东支付的分红金额，包括从赛伯乐创科处取得的分红。

(二) 结合回购方各类资产情况，详细说明触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司财务状况，触发回购条款时对公司的影响

1、触发回购条款时回购方具备独立支付能力

(1) 资信情况

根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》并经查询中国裁判文书网（网址：<https://wenshu.court.gov.cn/>，下同）、中国执行信息公开网（网址：<https://zxgk.court.gov.cn/>，下同）等网站，截至本问询回复签署之日，君怀科技不存在逾期未偿还贷款，财务、信用状况良好，不属于失信被执行人。

(2) 君怀科技主要财务数据

根据君怀科技截至 2024 年 6 月末的财务报表（未经审计），君怀科技股东权益合计 6,546.20 万元，尚有 3,646.20 万元未分配利润。

(3) 自 2018 年起至报告期末君怀科技累计从公司取得的分红

序号	日期	届次	分红总金额 (元)	对君怀科技分红金额 (元)	分红标准
1	2018/5/25	有限公司阶段	11,100,000.00	10,730,370.00	/
2	2019/1/29		20,000,000.00	18,836,000.00	
3	2020/6/1		19,950,896.60	19,227,752.64	
4	2023/5/20	2022 年度股东大会	10,037,766.20	9,063,930.88	每股分红 0.154 元
5	2023/8/4	2023 年第三次临时股东大会	13,296,781.20	12,006,765.58	每股分红 0.204 元
6	2024/5/30	2023 年度股东大会	7,006,882.25	6,327,094.61	每股分红 0.1075 元
合计			81,392,326.25	76,191,913.71	/

如上所述，自 2018 年起至报告期末，君怀科技累计从公司取得 7,619.19 万元分红。

(4) 君怀科技预期未来分红

君怀科技目前持有公司 91.32%的股份，对应公司可分配的未分配利润比例较高，且公司经营状况良好，君怀科技可以通过公司现金分红的方式取得现金收入。根据信永中和出具的《审计报告》，截至 2024 年 6 月 30 日，公司货币资金为 8,841.49 万元，公司没有尚未归还的银行借款，公司负债率为 24.56%。2022 年度、2023 年度以及 2024 年 1-6 月公司的经营活动现金流净额分别为 5,404.61 万元、11,950.40 万元、

5,423.65 万元。截至 2024 年 6 月 30 日，公司与招商银行重庆分行等签署授信协议，公司享有 3,000 万元授信额度。公司负债率较低，经营活动的现金流较好，截至报告期末没有向银行借款，公司具备较好的筹资能力。若公司进行现金分红，公司预计具备支付相应分红款的能力。

（5）实际控制人借款或注资

公司实际控制人陈国璋、廖德贵持有君怀科技 100%的股权，实际控制人在经营国贵科技之前也运营过其他企业，且报告期内君怀科技也存在向公司实际控制人进行现金分红的情况，公司实际控制人具有一定的家庭积累，可通过借款或增资方式向君怀科技提供部分资金。

（6）控股股东外部融资

控股股东目前资信状态良好，银行负债较少，其可采取补充增信等形式向银行等机构取得贷款。

（7）君怀科技可转让部分公司股份

公司目前经营状况良好，且目前公司估值较高，君怀科技可通过转让部分公司股份取得现金收入，即使公司未来按照较低估值转让部分股份筹集资金，考虑到公司目前控股股东持股比例较高，预计也不会因为转让部分股份而导致公司的控制权发生变动。

基于上述，结合廖德贵、陈国璋家庭积累情况及君怀科技目前累计的未分配利润情况，及后续国贵科技预计可向其分配的股东红利情况，即使国贵科技享有回购权的全部股东拟退出对公司的投资，君怀科技也具备相应的支付能力。在该情况下，还可进一步考虑联系外部投资人承接一部分拟退出股东的股份或者由君怀科技转让一部分老股回笼资金等方式完成回购。综上，若触发对投资人的回购情形的，回购人预计具备回购能力。

2、不会因回购行为对公司财务状况造成重大不利影响，触发回购条款时不会对公司产生重大不利影响

如上文所述，回购行为的回购义务人为君怀科技，公司未作为特殊投资条款的义务或责任承担主体。君怀科技其自身有一定的资产及融资能力，且后续能够合法的与

其他投资人按照持股比例从国贵科技获取分红款。若后续公司向股东进行分红，虽然分红可能会影响国贵科技的现金流并导致公司的净资产减少，但如前所述，国贵科技本身资产负债率较低，且截至报告期末在银行等金融机构没有借款余额，公司具备较好的经营现金流及筹资能力，依法向公司股东分红预计不会对公司财务状况造成重大不利影响。

如触发回购条款，回购完成后会进一步增加控股股东所持公司股份比例，不会导致公司控制权发生变化，回购义务人为公司控股股东，公司实际控制人陈国璋、廖德贵通过控股股东持有公司 91.32%的股份，在公司任董事职务，履行回购义务不会导致公司实际控制人丧失任职资格，公司未作为特殊投资条款的义务或责任承担主体，不会对公司产生重大不利影响。

基于上述，预计不会因回购行为对公司财务状况造成重大不利影响，触发回购条款时不会对公司产生重大不利影响。

四、结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效；解除前是否涉及触发相关条款，如涉及，请说明履行完毕及具体履行情况，是否存在纠纷争议，是否存在其他利益安排

（一）结合相关主体签订有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议，详细说明变更或终止特殊投资条款协议是否真实有效

截至本问询回复签署日，相关主体签署的有关终止或变更特殊投资条款的协议或补充协议的具体情况如下：

序号	协议名称	签订主体	签订日期	协议主要内容
1	《补充协议》	公司、陈枢、北碚基金、《北碚基金增资扩股协议》签署时的在册股东	2021年11月5日	1.对《北碚基金增资扩股协议》项下第8.1条委派监事条款进行修订，变更为：8.1各方同意，公司股东大会、董事会、监事会的组成、职权、董事及监事选举按照《中华人民共和国公司法》《重庆国贵赛车科技股份有限公司章程》《重庆国贵赛车科技股份有限公司股东大会议事规则》《重庆国贵赛车科技股份有限公司董事会议事规则》《重庆国贵赛车科技股份有限公司监事会议事规则》的相关规定及证券监管部门的有关规则执行。 2.对《北碚基金增资扩股协议》项下第8.4条特殊知情权条款进行修订，变更为：8.2各方同意，北碚基金享有的股东查阅权以及公司信息披露事项按照《中华人民共和国公司法》《重庆国贵赛车科技股份有限公司章程》的相关规定及证券监管部门的有关规则执行。 3.对《北碚基金增资扩股协议》项下第7.1条约定的回购

序号	协议名称	签订主体	签订日期	协议主要内容
				触发情形进行修订，删除了第7.1.2条和第7.1.4条约定的回购触发情形。 4.明确约定《北碚基金增资扩股协议》项下业绩承诺与补偿、最惠国待遇、优先清算权条款自《补充协议》生效之日起解除并终止执行，北碚基金基于该等条款约定享有的特殊权利于《补充协议》生效日自动终止。 5.明确约定北碚基金基于《北碚基金增资扩股协议》及《补充协议》享有的“股份回购权”、“合格上市”、“反稀释条款”、“优先认购权”、“优先购买权”及其他特殊权利的相关条款的效力于公司向中国证券监督管理委员会或中国境内外股票交易所提交首次公开发行股票并上市的申请文件之日自动终止。若公司首发上市被上市审核机构否决，前述相关特殊权利条款的效力自动恢复。
2	《补充协议二》		2024年7月11日	对《北碚基金增资扩股协议》项下第7.1条、《补充协议》项下第2.1条股份回购条款进行修订，变更为：7.1当出现以下情况时，北碚基金有权要求君怀科技回购北碚基金所持有的全部或部分标的公司股份： 7.1.1公司未能根据约定于2026年12月31日前完成合格上市的； 7.1.2公司累计新增亏损达到北碚基金进入时标的公司净资产的50%； 7.1.3公司或《北碚基金增资扩股协议》签署时的在册股东实质性违反本协议及附件的相关条款，并给北碚基金造成实质性损失的。 由于不可抗力导致上述任一情况发生的，北碚基金不行使上述股份回购权。
3	《补充协议三》		2024年9月18日	对《北碚基金增资扩股协议》项下第12.1条反稀释条款进行修订，变更为：12.1反稀释条款：公司及《北碚基金增资扩股协议》入股时在册股东同意，在本次增资后至标的公司上市前，如新投资者根据某种协议或者安排导致标的公司新增注册资本或新发行股份的价格低于北碚基金本次增资的价格，则君怀科技应将其间的差价补偿于北碚基金，或将对金额计算可持有标的公司的股份无偿转让给北碚基金，以使北碚基金本次投资价格与新投资者投资的价格相同。
4	《补充协议》（以下简称《赛伯乐创科补充协议》）	公司、《赛伯乐创科增资扩股协议》签署时的公司在册股东、赛伯乐创科	2021年6月1日	1.对国贵有限与赛伯乐创科及其他相关主体于2018年6月27日签署的《关于重庆国贵贸易有限公司的增资扩股协议书》（以下简称《赛伯乐创科增资扩股协议》）项下第五条“公司治理”、第十四条“估值调整”条款进行修订。 2.明确约定赛伯乐创科特殊权利保护（股份或股权回购权利、公司治理权利、股份或股权转让权利、优先受让权利、反稀释权利、优先清算权利、挂牌上市对赌权利、业绩承诺及补偿权利、优先认购权及甲方其他保护性权利）相关条款的效力于公司向中国证券监督管理委员会或中国境内外股票交易所提交首次公开发行股票并上市的申请文件之日自动终止。若公司首发上市被终止或被上市审核机构否决，除业绩承诺及补偿权利条款及

序号	协议名称	签订主体	签订日期	协议主要内容
				其对应的股份回购权利条款外的前述其他条款的效力自动恢复。
5	《补充协议二》 （以下简称《赛伯乐创科补充二》）		2021年11月5日	1.删除了《赛伯乐创科增资入股协议》项下第六条第（五）款第4项约定的回购触发情形。 2.终止了《赛伯乐创科增资入股协议》及《赛伯乐创科补充协议》项下的业绩承诺与补偿条款。
6	《解除协议》		2024年9月25日	明确约定《赛伯乐创科增资入股协议》及相关补充协议自《解除协议》生效之日起自动解除，《赛伯乐创科增资入股协议》及相关补充协议项下各方的权利义务关系随之终止。
7	《重庆国贵赛车科技股份有限公司定向减资协议》（以下简称《定向减资协议》）	公司、《股权认购协议》签署时的在册股东、陈枢、泰富基金	2024年6月23日	《定向减资协议》确认自泰富基金收到全部减资款之日起，公司与泰富基金及其他相关主体于2022年1月30日签署的《重庆国贵赛车科技股份有限公司股份认购协议》（以下简称《股份认购协议》）自动终止，各方均不再就《股份认购协议》享有任何权利或承担任何义务。

根据《中华人民共和国民法典》第一百四十三条规定：“具备下列条件的民事法律行为有效：（一）行为人具有相应的民事行为能力；（二）意思表示真实；（三）不违反法律、行政法规的强制性规定，不违背公序良俗。”

上述协议签署方均为具有完全民事行为能力的自然人和依法有效存续的公司/合伙企业，签署和履行该等协议系各方的真实意思表示，不存在违反法律、行政法规的强制性规定，亦不存在违背公序良俗的情形，据此，相关主体签署的变更或终止特殊投资条款的协议真实有效。

（二）解除前是否涉及触发相关条款，如涉及，请说明履行完毕及具体履行情况，是否存在纠纷争议，是否存在其他利益安排

赛伯乐创科享有的部分特殊投资条款在解除前存在触发的情况，具体如下：

根据《赛伯乐创科增资入股协议》第六条第（五）款约定，当出现下列重大事项时，赛伯乐创科有权利要求君怀科技、陈枢、陈国璋提前回购赛伯乐创科所持有的全部股份或股权：1、公司于2023年12月31日前没有首次公开发行（如因国家政策暂停IPO经双方协议一致的除外）；2、公司累计新增亏损达到投资方介入时公司净资产

的 50%；3、君怀科技、陈枢、陈国璋出现重大个人诚信问题，尤其是公司出现投资方不知情的账外现金销售收入时。4.公司未能完成协议第十四条估值调整约定的承诺业绩指标。

根据《赛伯乐创科补充协议》第 2.4 条约定，对《赛伯乐创科增资扩股协议》第十四条“估值调整”条款进行修改。

《赛伯乐创科补充协议二》第 2.1 条约定，《赛伯乐创科增资扩股协议》第六条第（五）款第 4 项、《赛伯乐创科补充协议》第 2.4 条（即变更后的《赛伯乐创科增资扩股协议》第十四条）的相关约定自补充协议生效之日起解除并终止执行。

2024 年 9 月 25 日，公司与赛伯乐创科及其他相关主体签署《解除协议》，明确赛伯乐创科享有的特殊投资条款自《解除协议》生效之日起自动解除。

由于公司在 2023 年 12 月 31 日前没有首次公开发行，因此赛伯乐创科享有的股份回购权存在解除前涉及触发的情况。

根据赛伯乐创科出具的书面说明，赛伯乐创科享有的业绩承诺与补偿的权利在业绩承诺期届满前已终止；虽然公司因在 2023 年 12 月 31 日前没有首次公开发行已发生《赛伯乐创科增资扩股协议》《赛伯乐创科补充协议二》项下约定的回购触发情形，但赛伯乐创科从未且今后亦不会向公司相关股东要求行使股份回购权。赛伯乐创科未基于其享有的特殊投资条款权利向公司及公司相关股东提出任何要求、赔偿或补偿，赛伯乐创科基于《赛伯乐创科增资扩股协议》及相关补充协议享有的特殊投资条款已解除并终止，赛伯乐创科与公司及其股东之间不存在纠纷争议，不存在其他利益安排。

综上，相关主体签署的变更或终止特殊投资条款的协议真实有效，赛伯乐创科享有的部分特殊投资条款在解除前涉及触发的情况，但赛伯乐创科未向公司股东要求行使股份回购权，亦未基于其享有的其他特殊投资条款向公司及其股东提出任何要求、赔偿或补偿。赛伯乐创科基于《赛伯乐创科增资扩股协议》及相关补充协议享有的特殊投资条款已解除并终止，赛伯乐创科与公司及其股东之间不存在纠纷争议，不存在其他利益安排。除上述情况外，公司其他股东享有的特殊投资条款在解除前不存在触发的情况。

五、中介机构就上述事项一至四的核查方式及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报律师进行了如下核查：

- 1、取得并查阅公司工商档案、历次融资协议，了解相关特殊投资条款情况；
- 2、逐条比对《挂牌审核指引》的相关规定，了解现行有效的特殊投资条款是否应当清理；
- 3、取得并查阅公司股东填写的调查问卷，确认各股东就持有的公司股份是否存在权属纠纷或潜在的纠纷；
- 4、对公司股东、实际控制人进行访谈，确认各机构股东就持有的公司股份是否存在任何争议、纠纷；
- 5、取得公司出具的关于特殊投资条款履行、变更及终止情况的书面说明；
- 6、取得并查阅北碚基金出具的《承诺函》；
- 7、取得并查阅赛伯乐创科出具的关于特殊投资条款履行、变更及终止情况书面说明；
- 8、登录国家企业信用信息公示系统（网址：<https://www.gsxt.gov.cn/>，下同）中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国（网址：<https://www.creditchina.gov.cn/>，下同）等网站，查询公司及其股东是否存在因特殊投资条款而产生的争议或纠纷；
- 9、取得并查阅公司自 2018 年以来向享有回购权的股东、赛伯乐创科的历次分红凭证；
- 10、取得并查阅信永中和出具的报告期内的《审计报告》；
- 11、取得并查阅各机构股东的出资凭证；
- 12、取得并查阅中国人民银行征信中心出具的君怀科技的《企业信用报告》、君怀科技截至报告期末的财务报表；
- 13、取得并查阅截至 2024 年 6 月 30 日君怀科技或其全资子公司君之诚持有的房产车辆等不动产、动产的购置合同、理财产品对账单、现金存款等资产凭证；
- 14、取得并查阅君怀科技控股子公司中嵘能源报告期末的财务报表；
- 15、取得并查阅截至报告期末，公司与相关银行签署的正在履行的授信合同。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报律师认为：

1、公司现行有效的全部特殊投资条款符合《挂牌审核指引》关于“1-8 对赌等特殊投资条款”的要求，公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“2、特殊投资条款情况”之“**(5) 现行有效的全部特殊投资条款符合《第 1 号指引》的相关要求**”中进行集中补充披露；

2、北碚基金将在遵守全国股转系统股票交易规则的前提下行使其享有的优先认购权、优先购买权、随售权，北碚基金根据《北碚基金增资扩股协议》享有的现行有效的优先认购权、优先购买权、随售权具有可执行性，行使优先购买权、随售权不需股东大会、董事会审议，行使优先认购权与届时股东大会、董事会相关决议存在不一致情形的可能性较小。除因协议相关方不依约履行相应义务外，北碚基金行使优先认购权、优先购买权、随售权导致争议或纠纷的风险亦较小，不影响股权清晰性、稳定性，届时符合挂牌公司定向发行相关规则；

3、公司目前资本运作正在按计划推进，公司目前经营情况良好，发生亏损的概率较小，公司、控股股东及其他股东均未实质违反增资协议、补充协议或回购协议，除公司于 2026 年 12 月 31 日前实现合格上市具有一定的不确定性可能触发回购条件外，股东对控股股东享有的回购权触发可能性较低；回购条款触发时，回购义务人即公司控股股东君怀科技预计具有相应的回购能力，预计不会因为回购行为对公司财务状况造成重大不利影响，不会因触发回购条款对公司产生重大不利影响；

4、相关主体签署的变更或终止特殊投资条款的协议真实有效，赛伯乐创科享有的部分特殊投资条款在解除前涉及触发的情况，但赛伯乐创科从未且今后亦不会向公司股东要求行使股份回购权，亦未基于其享有的其他特殊投资条款向公司及其股东提出任何要求、赔偿或补偿。赛伯乐创科基于《赛伯乐创科增资扩股协议》及相关补充协议享有的特殊投资条款已解除并终止，赛伯乐创科与公司及其股东之间不存在纠纷争议，不存在其他利益安排。除上述情况外，公司其他股东享有的特殊投资条款在解除前不存在触发的情况。

六、请主办券商、会计师核查公司签订对赌协议时是否应确认金融负债，会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并发表明确意见。

（一）核查程序

1、取得并查阅了国贵科技与北碚基金签订的《重庆国贵赛车科技股份有限公司增资扩股协议之补充协议》；

2、取得并查阅了君怀科技与赛创鸿远、重庆常友、盛元壹号、重庆游匣客、贵州景渝、东达云信、中盛新元签署的有关回购协议。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

根据协议约定，在所有补充协议以及回购协议框架下，承担回购义务的主体为公司的控股股东君怀科技。国贵科技作为具备独立法人资格的经营主体，依据协议条款并不负有回购义务，国贵科技无需确认金融负债。经核查，这一会计处理方式符合协议约定和《企业会计准则》的相关规定。

问题 2. 关于历史沿革。

根据申报文件，（1）2024 年 9 月，赛伯乐创科将其持有的公司全部股份按照其上层合伙人出资份额比例分别转让给其 6 名合伙人，转让后拟清算注销；（2）公司共有 10 名机构股东，其中 3 名为私募基金，除君怀科技、宁波君怀外，其他均为赛伯乐创科原合伙人及新投资方；（3）公司历史上存在代持情形，君怀科技上层股东、贵州景渝上层合伙人存在代持，目前代持已解除；（4）2022 年泰富基金以现金 2,780 万元认购 73.13 万元注册资本，2024 年公司减资 73.13 万元并向泰富基金支付 46.28 万元减资款；（5）公司通过员工持股平台宁波君怀进行四期股权激励计划，前三期为期权激励计划，第四期为限制性股票激励计划；（6）公司于 2021 年将子公司毅创赛车 100%股权转让给孙辉，孙辉为毅创赛车核心员工并经营控制上海辕朗，毅创赛车与上海辕朗均从事赛车改装、赛车赛事运营等业务，公司对上海辕朗支付大额预付款。

请公司：（1）说明赛伯乐创科将公司全部股份转让给其 6 名合伙人且不支付对价的原因及合理性，相关税款缴纳情况是否合法合规，赛伯乐创科注销的原因及合理性；（2）说明赛伯乐创科原合伙人贵州景渝、东达云信、重庆游匣客（私募基金除外）及新投资方赛创鸿远、重庆常友投资公司的原因、背景及合理性，是否为持股平台，如是，请补充披露前述非私募基金机构股东基本信息及穿透至最终持有人的股权结构，并说明平台内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排；（3）①说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况；②股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；③代持解除是否取得全部当事人的确认，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形；④说明君怀科技间接持股的背景、原因及合理性，相关税款缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益安排；（4）说明定向减资的具体原因、必要性、真实性，减资价格、定价依据及公允性，减资程序是否合法合规，是否符合《公司法》及公司章程的规定，是否损害其他股东及公司利益，是否存在纠纷及潜在纠纷；泰富基金入股及退出公司的背景、原因及合理性，是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在利益输送或其他利益安排；（5）说

明宁波君怀的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；（6）说明毅创赛车转让前从事的主要业务与上海辕朗的联系和区别，毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付的合理性；结合孙辉的任职经历、上海辕朗与公司的业务关系，说明业务往来及股权转让的真实性、合理性，是否存在未披露的利益安排；对上海辕朗大额预付款是否符合行业惯例，期后改装赛车进展及到货情况，定价公允性，后续参赛收入及折旧的会计处理，是否存在减值风险。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、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，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体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；（2）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，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、会计师核查第（5）（6）事项并发表明确意见。

回复：

一、赛伯乐创科将公司全部股份转让给其 6 名合伙人且不支付对价的原因及合理性，相关税款缴纳情况是否合法合规，赛伯乐创科注销的原因及合理性

赛伯乐创科因未能按照《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金登记备案办法》的相关规定完成私募基金备案，存在股东适格性问题。为解决赛伯乐创科自身存在的股东资格瑕疵问题，赛伯乐创科决定通过清算注销分配资产的方式，将其持有的公司全部股份按其合伙人持有的出资份额比例分配并转让给其 6 名合伙人，进而由其合伙人直接持有公司股份。同时，赛伯乐创科除投资国贵科技外，对外也无其他投资，其基于解决股东资格瑕疵问题注销分配持有的国贵科技的股份具有合理性。

2024年9月19日，赛伯乐创科分别与贵州景渝、宁波蓝桦、盛元壹号、东达云信、重庆游匪客、中盛新元签署《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司之股份转让协议》，将其持有的公司全部股份按其合伙人持有的出资份额比例分配并转让给其6名合伙人（以下简称“本次股份转让”）。

鉴于本次股份转让实质为赛伯乐创科基于清算注销向其合伙人分配相应资产，因此其合伙人不支付对价具有合理性。

本次股份转让按照赛伯乐创科各合伙人对赛伯乐创科的初始投资额清算分配财产，未产生溢价。

赛伯乐创科及其合伙人（宁波蓝桦除外，下同）已出具《承诺函》，确认目前尚未收到税务主管部门通知要求其就本次股份转让缴纳相关税费。若后续税务主管部门要求缴纳本次股份转让涉及的相关税费，赛伯乐创科及其合伙人将及时进行纳税申报并足额缴纳相应税费。若因延迟缴纳本次股份转让所涉税费导致国贵科技受到政府部门行政处罚或遭受损失的，赛伯乐创科及其合伙人承诺承担由此给国贵科技造成的全部损失。

宁波蓝桦已出具《承诺函》，确认其因处于亏损状态，经结算后无需就本次股份转让缴纳相应所得税，且尚未收到税务主管部门通知要求其就本次股份转让缴纳相关税费。若后续税务主管部门要求缴纳本次股份转让涉及的相关税费，宁波蓝桦将及时进行纳税申报并足额缴纳相应税费。

综上所述，为解决自身股东资格瑕疵问题，赛伯乐创科将其持有的公司全部股份转让给其6名合伙人，本次股份转让实质为赛伯乐创科基于清算注销向其合伙人分配资产，因此其合伙人不支付对价具有合理性。本次股份转让未产生溢价，赛伯乐创科及其合伙人确认其尚未收到税务主管部门通知要求其就本次股份转让缴纳相关税费。同时，赛伯乐创科及其合伙人作出承诺，若后续税务主管部门要求缴纳本次股份转让涉及的相关税费，赛伯乐创科及其各合伙人将及时进行纳税申报并足额缴纳相应税费，确保税务缴纳情况合法合规。赛伯乐创科基于其自身客观原因注销清算具有合理性。

二、说明赛伯乐创科原合伙人贵州景渝、东达云信、重庆游匪客（私募基金除外）及新投资方赛创鸿远、重庆常友投资公司的原因、背景及合理性，是否为持股平台，如是，请补充披露前述非私募基金机构股东基本信息及穿透至最终持有人的股权结构，

并说明平台内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

（一）说明赛伯乐创科原合伙人贵州景渝、东达云信、重庆游匣客（私募基金除外）及新投资方赛创鸿远、重庆常友投资公司的原因、背景及合理性

贵州景渝、东达云信、重庆游匣客系赛伯乐创科的合伙人，三位股东投资的原因及背景为赛伯乐创科未能完成私募基金备案，存在股东资格瑕疵，为解决赛伯乐创科自身存在的股东主体资格瑕疵问题，赛伯乐创科于 2024 年 9 月开始履行清算注销程序（截至本问询回复签署日尚未完成），将所持国贵科技全部股份按照其上层合伙人的出资份额比例分别转让给各个合伙人，贵州景渝、东达云信、重庆游匣客投资具有合理性。

赛创鸿远、重庆常友投资的背景系转让方宁波蓝桦因其基金到期原因提出不再持有公司股份并退出，赛创鸿远、重庆常友因看好国贵科技的发展前景，经各方协商，赛创鸿远、重庆常友分别购买部分宁波蓝桦所持公司股份。宁波蓝桦为私募基金，与上述贵州景渝等原本同为赛伯乐创科上层合伙人，基于其计划退出对公司的投资，在 2024 年 9 月 19 日受让赛伯乐创科转让的公司股份后，将持有的公司股份转让给新的投资人赛创鸿远及重庆常友。其中重庆常友系 2004 年成立的公司，不是持股平台；赛创鸿远系由五名自然人成立的合伙企业用于受让宁波蓝桦所持有的公司股份，成立合伙企业系因公司基于后续股东管理的便利与投资人协商以设立合伙企业的形式受让股份。赛创鸿远、重庆常友投资公司具有合理性。

（二）是否为持股平台，如是，请补充披露前述非私募基金机构股东基本信息及穿透至最终持有人的股权结构，并说明平台内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

1、是否为持股平台

上述企业中，重庆常友 2004 年即成立，主营业务为加工、销售焊管，根据重庆常友提供的近一年一期财务报表，其实际经营业务，不属于单纯以认购股份为目的而设立的持股平台。除重庆常友外，上述其他企业除投资并持有公司股份外，未实际经营

业务，系持股平台。

2、请补充披露前述非私募基金机构股东基本信息及穿透至最终持有人的股权结构

《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”已披露目前所有机构股东的基本信息，非私募基金机构股东情况如下：“

（4）贵州景渝

1）基本信息：

名称	贵州景渝鸿瑄企业管理合伙企业（有限合伙）
成立时间	2023 年 11 月 16 日
类型	有限合伙企业
统一社会信用代码	91520402MAD4GUD49M
法定代表人或执行事务合伙人	税蜀
住所或主要经营场所	贵州省安顺市西秀区华西街道黄果树大街印象安顺 D 栋四楼赛伯乐众创空间 C7-2 号
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（一般项目：企业管理。（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））

2）机构股东出资结构：

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	刘志强	6,000,000	6,000,000	30.00%
2	周增太	4,000,000	4,000,000	20.00%
3	李启军	3,000,000	3,000,000	15.00%
4	税蜀	2,000,000	2,000,000	10.00%
5	陈宇	1,000,000	1,000,000	5.00%
6	王振宇	1,000,000	1,000,000	5.00%
7	秦长城	1,000,000	1,000,000	5.00%
8	郭开森	1,000,000	1,000,000	5.00%
9	徐伟	1,000,000	1,000,000	5.00%
合计	-	20,000,000	20,000,000	100.00%

.....

（6）赛创鸿远

1) 基本信息:

名称	重庆赛创鸿远企业管理合伙企业（有限合伙）
成立时间	2024 年 9 月 4 日
类型	有限合伙企业
统一社会信用代码	91500000MADYR5U03E
法定代表人或执行事务合伙人	税蜀
住所或主要经营场所	重庆市两江新区大竹林街道黄山大道中段 55 号附 2 号麒麟 D 座第 18 层
经营范围	一般项目：企业管理；企业管理咨询；企业总部管理。（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）

2) 机构股东出资结构:

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	肖珊	4,000,000	4,000,000	39.80%
2	董理理	3,500,000	3,500,000	34.83%
3	李志高	1,500,000	1,500,000	14.93%
4	郑植	1,000,000	1,000,000	9.95%
5	税蜀	50,000	50,000	0.50%
合计	-	10,050,000	10,050,000	100.00%

（7）东达云信

1) 基本信息:

名称	浙江东达云信科技有限公司
成立时间	2018 年 12 月 11 日
类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）
统一社会信用代码	91330106MA2CG2DP1D
法定代表人或执行事务合伙人	王雷
住所或主要经营场所	浙江省杭州市西湖区转塘街道创意路 2 号 3A-518、528（杭州好快云商务秘书有限公司托管 61）
经营范围	大数据采集、处理、技术咨询及成果转让，区块链技术、网络信息技术、人工智能技术领域的技术开发、技术服务、技术咨询及成果转让，计算机信息系统集成，市场营销策划，企业形象策划，组织文化艺术交流活动（除演出及演出中介），广告的设计、制作、代理及发布（除网络广告）。（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）

2) 机构股东出资结构:

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	昶威控股集团有限公司	10,000,000	10,000,000	100.00%
合计	-	10,000,000	10,000,000	100.00%

(8) 重庆常友

1) 基本信息:

名称	重庆常友焊管制造有限公司
成立时间	2004年9月10日
类型	有限责任公司
统一社会信用代码	9150010676592060XE
法定代表人或执行事务合伙人	李蜀君
住所或主要经营场所	重庆市沙坪坝区井口工业园区
经营范围	加工、销售：焊管、彩钢；销售：金属材料（不含稀贵金属）、钢结构

2) 机构股东出资结构:

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	胡常云	900,000	900,000	60.00%
2	李蜀君	600,000	600,000	40.00%
合计	-	1,500,000	1,500,000	100.00%

(9) 重庆游匣客

1) 基本信息:

名称	重庆游匣客商贸有限公司
成立时间	2018年9月29日
类型	有限责任公司
统一社会信用代码	91500106MA603RMF0U
法定代表人或执行事务合伙人	陈龙腾
住所或主要经营场所	重庆市沙坪坝区大学城东路66号附26号1-5
经营范围	一般项目：批发、零售：食品、茶叶（以上两项须取得相关行政许可或审批后方可从事经营）、茶具、茶器、礼品包装盒、日用百货（不含农膜）、家用电器、工艺美术品（象牙及其制品除外）、办公用品。（以上范围国家法律、法规禁止经营的不得经营；国家法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营），电子元器件批发，电子办公设备零售，办公设备批发（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）

2) 机构股东出资结构:

序号	股东（出资人）	认缴资本（元）	实缴资本（元）	持股（出资）比例
1	陈龙腾	90,000	90,000	90.00%
2	陈旭	10,000	10,000	10.00%
合计	-	100,000	100,000	100.00%

”除东达云信外，《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”处披露的前述其他持股平台的出资结构即为穿透至最终持有人的股权结构，出资合伙人/股东最终持有人类型均为自然人，已经穿透至最终持有人。就东达云信，公司已在《公开转让说明书》之“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（五）其他情况”之“1、机构股东情况”之“（7）东达云信”补充披露如下情况：“

3) 穿透至最终持有人的股权结构

名称	一级股东	二级股东	三级股东
东达云信	昶威控股集团有限公司	王雷	-
		重庆东达云信实业有限公司	昶威控股集团有限公司

东达云信的控股股东为昶威控股集团有限公司，根据东达云信出具的确认函，其穿透后的出资人为王雷。”

3、说明平台内部人员是否为公司员工，入股价格定价依据及公允性，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，是否存在委托持股或其他利益安排

（1）入股价格定价依据及公允性

1) 贵州景渝、东达云信、重庆游匣客

除贵州景渝合伙人陈宇外，贵州景渝、东达云信、重庆游匣客平台内部人员入股价格与赛伯乐创科入股公司的价格相同，参考赛伯乐创科入股公司的价格进行定价，系结合公司的经营情况，参考国贵有限预计 2018 年度净利润乘以 15 倍市盈率协商定价。

陈宇于 2021 年 6 月 23 日与赛伯乐创科原合伙人福州经济技术开发区富泰鼎旭股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“福州富泰鼎旭”，已于 2022 年 3 月 8 日注销）

签署《合伙财产份额转让协议》，约定将赛伯乐创科原合伙人福州富泰鼎旭持有的赛伯乐创科 200 万元出资额转让给陈宇。其中 100 万元原系王振宇出资持有，在转让后由陈宇代持，另外 100 万元系福州富泰鼎旭原合伙人陈斯出资持有，因其当时有资金需求，与陈宇约定该 100 万元合伙份额以 290 万元的价格转让给陈宇，对应国贵科技的估值为 26.62 亿元，该转让对价系参考转让时点国贵科技当时的估值情况（即 2020 年 11 月北碚基金入股公司时的估值情况，投后估值 24.50 亿元）协商定价，各方对此没有争议和纠纷，定价公允。

2) 赛创鸿远

赛创鸿远内部人员入股定价主要系参考赛创鸿远取得股份的价格进行定价，赛创鸿远系受让宁波蓝桦持有的国贵科技的股份而取得，宁波蓝桦向赛创鸿远转让股份的价格，系按照其原始投资成本加计部分收益计算得出，收益部分参考年化 4.9% 的收益率计算，经双方协商确定交易价格，定价公允。

（2）平台内部人员是否为公司员工，是否在公司供应商、客户参股或任职，是否与公司、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系

根据公司员工花名册，上述平台内部人员均非公司员工；根据平台内部人员提供的持股、任职情况调查表并经公开信息检索，经核对，平台内部人员不存在在公司供应商、客户参股或担任董事、监事及高级管理人员的情况（鉴于公司主要通过第三方电商平台或自营网站等线上 B2C 渠道向客户销售商品，客户主要为欧美汽车后市场终端消费者，且公司境外客户主要通过注册的账号在电商平台进行交易，公司无法获取其真实姓名，故此处核对的客户情况为公司境内客户）。

根据平台内部人员提供的股东调查问卷及公司董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，贵州景渝有限合伙人之一秦长城为公司直接股东，贵州景渝、赛创鸿远执行事务合伙人税蜀为公司董事，且为公司直接股东李娅妮之配偶，李娅妮直接持股系在赛伯乐创科完成对公司的尽调并决定对公司进行投资后，因看好公司发展而决定对国贵科技进行投资，除前述情况外，平台内部人员与公司、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

（3）是否存在委托持股或其他利益安排

除《公开转让说明书》已披露的刘志强、王振宇的股权代持情况外，平台内部人

员不存在委托持股或其他利益安排，前述代持情况公司已在《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”进行详细披露。

三、①说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况；②股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；③代持解除是否取得全部当事人的确认，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过200人的情形；④说明君怀科技间接持股的背景、原因及合理性，相关税款缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益安排

（一）说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况

1、股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容

（1）君怀科技上层股东股权代持

1）股权代持背景和原因

君怀科技上层股东股权代持的背景和原因为：为生意开展的需要，陈国璋、廖德贵于2016年8月出资设立君怀科技。鉴于陈国璋、廖德贵的独生子陈枢具有海外学习、工作经历以及其对汽车改装件行业的热情，且陈枢自2008年开始在国贵有限工作并于2012年开始担任国贵有限的总经理，同时考虑到廖德贵海外业务经验较少以及培养接班人的需求，以及君怀科技成立并持有国贵有限股权后国贵有限经营管理及开展海外业务所需，廖德贵、陈国璋与陈枢协商，由陈枢代廖德贵持有君怀科技的股权。

2）代持协议主要内容

鉴于陈枢系陈国璋、廖德贵的独生子，因此廖德贵与陈枢之间未就君怀科技股权代持相关事项签署代持协议。

（2）贵州景渝上层合伙人合伙份额代持

1）刘志强涉及的代持事项

①合伙份额代持背景和原因

根据刘志强出具的说明，刘志强合伙份额代持的背景和原因为：刘志强投资赛伯乐创科时在西南政法大学任教，鉴于其具有教师身份，出于谨慎考虑，刘志强委托其多年好友易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静分别代其持有赛伯乐创科的合伙份额，并通过赛伯乐创科间接持有公司股权（份）。

西南政法大学党政办公室出具确认函，确认刘志强任职期间未曾担任过行政职务，不属于中共中央组织部、教育部等部委规定所述的党政领导干部、高校党员领导干部、副处级以上行政级别的干部。根据西南政法大学经济学院出具的《关于同意经济学院刘志强辞聘的通知》，刘志强已于 2022 年 6 月从西南政法大学离职。前述代持不存在规避相关法律法规或监管要求的情况。

②代持协议主要内容

刘志强分别与易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静签署《代持协议》，主要内容如下：

序号	协议名称	签订日期	签署主体	协议主要内容
1	《代持协议》	2019年12月31日	甲方：刘志强 乙方：易方元	1、甲方自愿投资赛伯乐创科，并成为其有限合伙人，乙方自愿以乙方名义代甲方持有上述赛伯乐创科的合伙份额。 2、甲方将赛伯乐创科的出资额100万元支付至乙方账户，按照甲方指示，乙方将上述出资款支付至赛伯乐创科募集监督户。 3、双方确认上述出资款产生的一切权益、损失及本代持产生的一切责任和后果，均由甲方承担，与乙方无关。
2		2020年1月2日	甲方：刘志强 乙方：王燕	
3		2020年5月27日	甲方：刘志强 乙方：但萍	
4		2020年5月22日	甲方：刘志强 乙方：郑盛平	
5		2020年5月20日	甲方：刘志强 乙方：范文进	
6		2020年5月20日	甲方：刘志强 乙方：王静	

2）王振宇涉及的代持事项

①合伙份额代持背景和原因

王振宇合伙份额代持的背景和原因为：经朋友介绍，王振宇及其父母了解到福州富泰鼎旭通过赛伯乐创科投资了公司，王振宇及其父母看好公司未来的发展前景，因此王振宇通过认购福州富泰鼎旭合伙份额的方式对公司进行了投资。2021 年 7 月，福州富泰鼎旭将其持有的赛伯乐创科的 200 万元合伙份额转让给陈宇，其中 100 万元合伙份额由陈宇代王振宇持有。王振宇当时在读大学，基于便利性考虑，委托陈宇代其持有赛伯乐创科 100 万元的合伙份额。

②代持协议主要内容

陈宇与王振宇于 2022 年 3 月 8 日签署《重庆国贵赛车科技股份有限公司财产份额代持协议书》，协议主要内容具体如下：

事项	主要内容
代持基本情况	乙方（陈宇，下同）代甲方（王振宇，下同）持有贵州赛伯乐创科100万元出资额，并通过持有赛伯乐创科合伙份额间接持有公司相应股份。
甲方的权利与义务	1、甲方作为代持份额的实际拥有者，以代持份额为限，根据合伙企业的合伙协议规定享受合伙人权利，承担合伙人义务。包括但不限于合伙人权益、重大决策、表决权、查账权等合伙协议和法律赋予的全部权利。 2、在代持期间，获得因代持份额而产生的收益，包括但不限于利润、现金分红等，由甲方按出资比例享有。 3、甲方作为代持份额的实际拥有者，有权依据本协议对乙方不适当的履行受托行为进行监督和纠正，并要求乙方承担因此而造成的损失。
乙方的权利与义务	1、在代持份额期限内，甲方有权在条件具备时，将相关合伙人权益转移到甲方或甲方指定的任何第三人名下，届时涉及到的相关法律文件，乙方须对此提供必要的协助及便利。 2、在代持份额期间，乙方作为代持份额形式上的拥有者，以乙方的名义在工商合伙人登记中具名登记。 3、在代持份额期间，乙方代甲方收取代持份额产生的收益，应当在收到该收益后5个工作日内，将对应收益转交给甲方或打入甲方指定的账户。 4、在代持份额期间，乙方应保证所代持份额权属的完整性和安全性，非经甲方书面同意，乙方不得处置对应的代持份额，包括但不限于转让，赠与、放弃或在该等财产份额上设定质押等。
代持份额费用	乙方为无偿代理，不得向甲方收取代持份额的代理费用。乙方代持份额期间，因代持份额产生的相关费用及税费由甲方承担。
代持份额责任承担	甲方确认，因代持份额而产生、导致乙方需要承担债务、责任等不利后果的，甲方应主动承担相应责任，并赔偿因此给乙方造成的损失，如乙方先行承担的则乙方有权向甲方追偿。

2、是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况

被代持人均系具有完全民事行为能力的自然人，代持形成时均具备担任公司股东的资格，不存在《中华人民共和国公务员法》《中共中央办公厅、国务院办公厅关于印发〈国有企业领导人员廉洁从业若干规定〉的通知》《教育部关于印发〈中共教育部党组关于司（局）级以上领导干部配偶、子女个人经商办企业的具体规定〉的通知》等相关法律、法规及规范性文件规定的不适合经商办企业、持股的情形，亦不存在规避竞业禁止的情况。

此外，西南政法大学党政办公室出具《确认函》，确认刘志强任职期间未曾担任过行政职务，不属于中共中央组织部、教育部等部委规定所述的党政领导干部、高校党员领导干部、副处级以上行政级别的干部。

综上，相关被代持人不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况。

（二）股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性

1、君怀科技上层股东股权代持及解除

（1）代持股权的形成过程

2016年8月9日，陈国璋与陈枢签署《重庆君怀科技有限公司章程》，陈国璋与陈枢共同出资设立君怀科技，注册资本为1,000万元，其中陈枢出资100万元，持有君怀科技10%的股权；陈国璋出资900万元，持有君怀科技90%的股权。

2017年8月28日，君怀科技召开股东会并作出决议，同意君怀科技注册资本由1,000万元增加至2,900万元，新增注册资本1,900万元，其中陈枢认缴新增注册资本1,350万元；陈国璋认缴新增注册资本550万元。本次增资完成后，陈枢、陈国璋分别持有君怀科技50%的股权。

代持期间，陈枢实际代廖德贵持有君怀科技1,450万元注册资本（对应君怀科技50%的股权）。

（2）代持股权的解除过程

鉴于2019年陈枢主导的国贵有限共享赛车项目投资失利，综合考虑君怀科技、公司未来的商业规划、资本运作安排等因素，三人协商决定由廖德贵收回由陈枢代为持有的君怀科技全部股权。2019年8月15日，君怀科技召开股东会并作出决议，同意陈枢将其持有的君怀科技1,450万元注册资本（对应君怀科技50%的股权）转让给廖德贵。同日，陈枢与廖德贵签署《重庆君怀科技有限公司股权转让协议》，约定陈枢将其持有的君怀科技1,450万元注册资本（对应君怀科技50%的股权）转让给廖德贵。

2019年9月9日，重庆市北碚区市场监管局向君怀科技换发《营业执照》（统一社会信用代码：91500109MA5U7AHA99），君怀科技办理完毕本次股权转让涉及的工商变更登记手续。

2019年9月15日，陈枢与陈国璋、廖德贵签署《重庆君怀科技有限公司股权转让补充协议》，确认陈枢同意向廖德贵转让其代持的君怀科技全部股权，本次转让完成后，廖德贵与陈枢之间的代持关系终止。此外，陈枢已就本次代持股权还原向重庆市北碚

区税务局第一税务所进行纳税申报并缴纳相应税款。

陈枢为陈国璋、廖德贵的独子，陈枢向君怀科技支付出资款的最终来源为陈国璋、廖德贵的家庭积累及其经营累计资金，包括在出资期间在境外销售廖德贵经营及控制的重庆市北碚区德润光学金属厂（已于 2017 年注销）相关产品的收入等，股权代持真实有效，代持还原不涉及资金流向。上述股权代持及解除真实有效、合法合规，相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述结论。

2、贵州景渝上层合伙人合伙份额代持及解除

（1）刘志强涉及的代持事项

1）代持合伙份额的形成过程

易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静于 2021 年 2 月入伙赛伯乐创科，分别代刘志强持有赛伯乐创科 100 万元的出资份额。

2023 年 11 月 16 日，易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静及赛伯乐创科其他自然人合伙人共同设立贵州景渝。随后赛伯乐创科进行合伙人组织架构调整，贵州景渝与赛伯乐创科原合伙人于 2023 年 11 月 24 日签署《贵州赛伯乐创科股权投资基金（有限合伙）入伙协议》，贵州景渝成为赛伯乐创科的有限合伙人，易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静及赛伯乐创科其他自然人合伙人通过贵州景渝间接持有赛伯乐创科合伙份额。

2024 年 9 月 19 日，赛伯乐创科与贵州景渝签署《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司之股份转让协议》，赛伯乐创科将其持有的公司 1,404,445 股股份转让给贵州景渝。

2）代持合伙份额的解除过程

为满足公司股权明晰的要求，2024 年 9 月 24 日、9 月 25 日，刘志强分别与易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静签署《合伙份额代持解除协议》并由中华人民共和国重庆市渝信公证处出具《公证书》。2024 年 12 月 12 日，贵州景渝已办理完毕上述合伙人变更的工商登记手续。

易方元、王燕、但萍、郑盛平、范文进、王静向赛伯乐创科支付出资款的资金来源为刘志强的自有资金，上述合伙份额代持真实有效，代持还原不涉及资金流向。上述合伙份额代持及解除真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述

结论。

（2）王振宇涉及的代持事项

①代持合伙份额的形成过程

王振宇曾系福州富泰鼎旭的有限合伙人，其原通过福州富泰鼎旭间接持有赛伯乐创科 100 万元合伙份额。福州富泰鼎旭曾系赛伯乐创科的有限合伙人，其于 2021 年 7 月将其持有的赛伯乐创科 200 万元合伙份额转让给陈宇，其中 100 万元合伙份额由陈宇代王振宇持有。基于此，王振宇通过福州富泰鼎旭间接持有的赛伯乐创科 100 万元合伙份额调整为委托陈宇代为持有。

陈宇等赛伯乐创科其他自然人合伙人共同设立贵州景渝，赛伯乐创科于 2024 年 1 月完成了上层合伙人出资结构调整，赛伯乐创科原自然人合伙人通过贵州景渝间接持有赛伯乐创科合伙份额。后赛伯乐创科拟进行清算注销，并于 2024 年 9 月 19 日与贵州景渝签署《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司之股份转让协议》，赛伯乐创科将其持有的公司 1,404,445 股股份转让给贵州景渝。本次份额转让完成后，陈宇实际替王振宇代为持有贵州景渝 5%的合伙份额（对应贵州景渝 100 万元出资份额），并进一步通过贵州景渝代为持有公司 70,222 股股份。

②代持合伙份额的解除过程

为满足公司股权明晰的要求，王振宇与陈宇签署《合伙份额代持解除协议》，解除上述代持关系。贵州景渝于 2024 年 12 月 6 日做出变更决定书，王振宇入伙贵州景渝，持有贵州景渝 100 万元合伙份额。2024 年 12 月 12 日，贵州景渝已办理完毕上述合伙人变更的工商登记手续。

陈宇向赛伯乐创科支付的其中 100 万元出资款的资金来源为王振宇家庭积累资金，上述合伙份额代持真实有效，代持还原不涉及资金流向。上述合伙份额代持及解除真实有效、合法合规，相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述结论。

（三）代持解除是否取得全部当事人的确认，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形

1、代持解除已取得全部当事人的确认，不存在纠纷或股权争议，目前公司股权清晰

公司历史上间接股东层面的代持解除已取得全部当事人确认，各方认为相关代持的形成和解除均系各方的真实意思表示，不存在纠纷或股权争议，目前公司股权清晰。

2、公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形

截至本问询回复签署日，公司股东共计 13 名，其中自然人股东 3 名，法人股东 5 名，合伙企业股东 5 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（2023 修改）》的规定，公司穿透计算的股东人数情况具体如下：

单位：人

序号	股东姓名/名称	穿透至最终实际出资人	穿透至最终出资人数量
1	君怀科技	陈国璋、廖德贵	2
2	贵州景渝	税蜀、刘志强、周增太、李启军、陈宇、王振宇、徐伟、郭开森、秦长城	9
3	北碚基金	已备案的私募股权基金，股东人数按1名计算，无需继续穿透	1
4	宁波君怀	何颖、陈枢、胡岩诚、姚懿、李巧志、刘德凤、杨发彬、韩山强、王信花、喻林、唐国兰、马丽、郭佳、邹毅、陈岢、杨庆、李茂发、陈丽君、邹桂沂、胡明星、杨璐、熊小静、李傲越、林海波、李科、刁云波、徐睿、董庆喜、潘黎黎、吴江南、王红萍、任强、卢尉平、刘惠文、朱见、周晓芳、王露嘉、李万霞、陈善彪、汪家强、张旭、余欣、秦有平、陈德林、殷丽霞、钟琳、吴琼、罗小雪、邹黎、何娇燕	50
5	盛元壹号	已备案的私募股权基金，股东人数按1名计算，无需继续穿透	1
6	赛创鸿远	税蜀、肖珊、董理理、李志高、郑植	5
7	东达云信	王雷	1
8	重庆常友	胡常云、李蜀君	2
9	秦长城	自然人，无需继续穿透	1
10	重庆游匣客	陈龙腾、陈旭	2
11	中盛新元	陈雁飞、关虹英	2
12	陈喆	自然人，无需继续穿透	1
13	李娅妮	自然人，无需继续穿透	1
合计（剔除重复）			75

综上，截至本问询回复签署日，公司穿透计算的股东人数为 75 名，不存在超过

200 人的情形。

（四）说明君怀科技间接持股的背景、原因及合理性，相关税款缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益安排

2016 年 8 月，君怀科技向国贵有限增资 1,400 万元，2017 年 9 月，君怀科技向国贵有限增资 1,500 万元，实际控制人通过君怀科技间接持股的原因和背景为：经过多年发展，国贵有限进入快速发展期，需要资金支持业务发展，基于家庭股权安排，陈国璋与廖德贵共同决定设立君怀科技，通过君怀科技控股国贵科技，并完成向国贵有限的两次增资，通过君怀科技间接持股具有合理性。增资不涉及税款缴纳。如前所述，君怀科技历史上曾存在廖德贵委托其儿子陈枢持股的情况，除该已披露的股权代持情况外，不存在其他委托持股或其他利益安排。

2019 年 7 月，陈国璋、陈枢分别将其持有的国贵有限 30 万元注册资本、64 万元注册资本转让给君怀科技，并通过君怀科技间接持股，其原因和背景为：此前实控人家庭已经设立君怀科技作为实控人的持股平台，基于家庭股权安排，实控人将之前直接持股的部分统一转让给君怀科技，本次转让具有合理性。陈国璋、陈枢已就上述股权转让进行纳税申报并缴纳相应税款，且取得主管税务部门出具的完税证明，君怀科技已完成转让款支付，资金来源为其自有资金，根据实际控制人及控股股东确认，不存在委托持股或其他利益安排。

基于上述，通过君怀科技间接持股主要系基于实控人家庭的股权安排，具有合理性，涉及税款缴纳的已完成缴纳并取得主管部门的完税证明，除《公开转让说明书》已披露的君怀科技曾存在股权代持情况外，不存在委托持股或其他利益安排。

四、说明定向减资的具体原因、必要性、真实性，减资价格、定价依据及公允性，减资程序是否合法合规，是否符合《公司法》及公司章程的规定，是否损害其他股东及公司利益，是否存在纠纷及潜在纠纷；泰富基金入股及退出公司的背景、原因及合理性，是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在利益输送或其他利益安排

（一）说明定向减资的具体原因、必要性、真实性、减资价格、定价依据及公允性、减资程序是否合法合规，是否符合《公司法》及公司章程的规定，是否损害其他股东及公司利益，是否存在纠纷及潜在纠纷

1、定向减资的具体原因、必要性、真实性、减资价格、定价依据及公允性

定向减资的原因为泰富基金的基金到期日早于公司预计上市时间，其提出不再继续持股并退出公司，经各方协商，泰富基金以定向减资方式退出对公司的投资。鉴于泰富基金系通过增资方式入股公司，其向公司投资的资金全部由公司实际使用，且在其退出时点其享有的股份回购权约定的触发条件尚未达成。经公司全体股东协商后，同意泰富基金通过定向减资的方式退出公司。因此，公司本次定向减资系各方真实意思表示，具有必要性和真实性。

根据《定向减资协议》的相关约定，泰富基金本次减资价格为人民币31,462,779.85元。本次减资以泰富基金对公司的投资金额为基数，按照6%的年利率（单利）计算相应减资款，定价公允。减资款计算方式具体如下：

初始投资款 (元)	利率(固 定)	T1:股东缴付投资 款之日	T2:计息截 止日	T (天)	公司已分配利润 (元)	减资价款 (元)
27,800,000.00	6%	2022/2/15	2024/6/30	860	340,420.15	31,462,779.82

计算公式为：减资价款=初始投资款*（1+6%*T/360）-公司已分配利润

2、减资程序合法合规、符合《公司法》及公司章程的规定，未损害其他股东及公司利益，不存在纠纷及潜在纠纷

公司本次减资履行的程序具体如下：

2024年6月19日、2024年6月21日，公司分别召开第二届董事会第五次会议和2024年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司减少注册资本的议案》，同意公司进行定向减资，注册资本由6,518.03万元减少至6,444.90万元。

2024年6月21日，公司及其法定代表人签署了《重庆国贵赛车科技股份有限公司章程修正案》。

2024年6月23日，泰富基金与公司、君怀科技及其他相关方签署《定向减资协议》。

2024年6月25日，公司在国家企业信用信息公示系统发布了《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司减少注册资本的公告》，公告期限为2024年6月25日至2024年8月9日。公司已就本次减资履行通知债权人的程序。公司针对本次减资编制了相应的资产负债表和财产清单，并通过邮寄等方式向公司主要债权人发送了书面通知，履行了债权人通知义务。

2024 年 8 月 16 日，重庆市市监局向公司换发《营业执照》（统一社会信用代码：91500109787452982Q），公司办理完毕本次减资涉及的工商变更登记手续。

公司定向减资程序符合《公司法》及减资时公司章程的规定，具体情况如下：

《公司法》（2024年7月1日施行）规定	《公司章程》规定	是否符合《公司法》 《公司章程》规定
第二百二十四条第一款 公司减少注册资本，应当编制资产负债表及财产清单。	第一百七十七条第一款 公司需要减少注册资本时，必须编制资产负债表及财产清单。	是，公司已编制资产负债表及财产清单
第二百二十四条第三款 公司减少注册资本，应当按照股东出资或者持有股份的比例相应减少出资额或者股份，法律另有规定、有限责任公司全体股东另有约定或者股份有限公司章程另有规定的除外。	/	是，本次为定向减资，公司已经由股东大会全体股东一致通过本次减资事项
第二百二十四条第二款 公司应当自股东会作出减少注册资本决议之日起十日内通知债权人，并于三十日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告。债权人自接到通知之日起三十日内，未接到通知的自公告之日起四十五日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。	第一百七十七条第二款 公司应当自作出减少注册资本决议之日起10日内通知债权人，并于30日内在法定披露媒体上公告。债权人自接到通知书之日起30日内，未接到通知书的自公告之日起45日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。	是，公司已按公司规定要求在决议做出后三十日内在国家企业信用信息公示系统进行公示，并在股东大会决议做出后十日内通知了债权人
/	第一百七十七条第三款 公司减资后的注册资本将不低于法定的最低限额。	公司减资后注册资本6444.9万元，符合《公司法》等相关规定

公司本次定向减资未损害其他股东及公司的利益，不存在违法情形，根据泰富基金的访谈确认，泰富基金与公司、股东不存在纠纷及潜在纠纷，同时，公司不存在因上述定向减资行为产生的诉讼、仲裁案件。

综上，公司减资程序合法合规，符合《公司法》及公司章程的规定，不存在损害其他股东及公司利益的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）泰富基金入股及退出公司的背景、原因及合理性，是否存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，是否存在利益输送或其他利益安排

1、泰富基金入股及退出公司的背景、原因及合理性

泰富基金入股公司的背景和原因为：公司因业务发展需要，开展第三轮股权融资，北碚基金管理人重庆安诚股权投资基金管理有限公司看好公司业务发展，其新设泰富基金，追加对公司的投资；退出公司的背景和原因为：泰富基金的基金到期日早于公司预计上市时间，其提出不再继续持股并退出公司，经各方协商，泰富基金以定向减

资方式退出对公司的投资。基于上述，泰富基金入股及退出公司具有合理性。

2、不存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，不存在利益输送或其他利益安排

根据泰富基金、公司、君怀科技签署的《股份认购协议》，泰富基金曾享有的回购权具体如下：7.1 若发生下列任一情形的，泰富基金有权按照本条约定行使股份回购权：7.1.1 公司未能于 2024 年 12 月 31 日前完成首发上市的；7.1.2 公司累计新增亏损达到截至 2020 年 12 月 31 日的公司经审计的净资产（合并范围）的 50%；7.1.3 公司、君怀科技或陈枢实质性违反本协议并导致泰富基金遭受实质性损失的。由于不可抗力导致上述任一情况发生的，泰富基金不行使上述股份回购权。

如上所述，泰富基金回购权所约定的公司首发上市时点为 2024 年 12 月 31 日，泰富基金减资退出时尚未达到该时点，泰富基金入股后，公司报告期内持续盈利，不存在亏损情形。根据泰富基金访谈确认及泰富基金与相关主体签署的《定向减资协议》，泰富基金系因泰富基金的基金到期日早于公司预计上市时间及公司资本运作计划调整退出对公司的股权投资，泰富基金与公司、公司股东及公司关联方之间不存在任何已存或潜在的争议纠纷，不存在利益输送或其他利益安排。

基于上述，泰富基金退出具有合理性，不存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，亦不存在利益输送或其他利益安排。

五、说明宁波君怀的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

（一）说明宁波君怀的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

1、宁波君怀合伙人出资来源情况

宁波君怀设立时，君怀科技、陈枢系宁波君怀合伙人，两合伙人合计实缴出资额 61.10 万元。君怀科技持有的全部合伙份额、陈枢持有的部分合伙份额后续作为激励对象的激励股份来源。宁波君怀除陈枢外的合伙人根据激励方案，向宁波君怀原合伙人

君怀科技、现合伙人陈枢或已离职员工支付受让宁波君怀合伙份额的对价，超出实缴出资额的部分为向君怀科技、陈枢支付的溢价。截至本问询回复签署日，宁波君怀合伙人具体对价支付及资金来源情况如下：

姓名	合伙份额 (元)	持有合伙份额 比例	实缴出资额 (元) ¹	实际支付金额 (元) ²	最终资金来源
陈枢	2,024,670.00	6.7489%	41,236.00	41,236.00	自有资金
杨发彬	1,365,180.00	4.5506%	27,805.00	216,286.80	自有资金
姚懿	1,461,660.00	4.8722%	29,770.00	226,285.20	自有资金
李巧志	1,406,640.00	4.6888%	28,649.00	217,764.00	自有及自筹资金，部分来自银行贷款
何颖	1,243,530.00	4.1451%	25,327.00	192,516.00	自有资金
刘德凤	1,365,840.00	4.5528%	27,818.00	211,452.00	自有及自筹资金，部分来自银行贷款
王信花	1,325,070.00	4.4169%	26,988.00	205,140.00	自有资金
胡岩诚	1,475,250.00	4.9175%	30,047.00	233,329.20	自有资金
马丽	890,850.00	2.9695%	18,144.00	137,917.20	自有资金
喻林	1,243,530.00	4.1451%	25,327.00	210,966.90	自有及自筹资金，部分来自近亲属借款
唐国兰	1,243,530.00	4.1451%	25,327.00	210,966.90	自有及自筹资金，部分来自银行贷款
杨庆	645,540.00	2.1518%	13,147.00	113,386.68	自有资金
邹桂沂	509,640.00	1.6988%	10,380.00	89,925.00	自有及自筹资金，部分来自近亲属借款
胡明星	509,640.00	1.6988%	10,380.00	89,925.00	自有资金
杨璐	509,640.00	1.6988%	10,380.00	89,925.00	自有资金
熊小静	340,440.00	1.1348%	6,934.00	60,013.98	自有资金
周晓芳	323,430.00	1.0781%	6,587.00	57,066.41	自有资金
李傲越	340,440.00	1.1348%	6,934.00	60,069.90	自有资金
朱见	331,980.00	1.1066%	6,761.00	61,097.15	自有资金
刘惠文	338,760.00	1.1292%	6,899.00	62,265.15	自有资金
余欣	169,200.00	0.5640%	3,446.00	29,855.10	自有资金
秦有平	169,200.00	0.5640%	3,446.00	29,855.10	自有资金
卢尉平	338,760.00	1.1292%	6,899.00	62,265.15	自有资金
林梅波	340,440.00	1.1348%	6,934.00	62,589.90	自有资金
陈德林	169,200.00	0.5640%	3,446.00	29,855.10	自有资金

¹ 合伙人实际向宁波君怀缴纳的出资额。

² 宁波君怀除陈枢外的合伙人根据激励方案，向宁波君怀原合伙人君怀科技、现合伙人陈枢或已离职员工支付受让宁波君怀合伙份额的对价，超出实缴出资额的部分为支付的转让溢价。

姓名	合伙份额 (元)	持有合伙份额 比例	实缴出资额 (元) ¹	实际支付金额 (元) ²	最终资金来源
李科	340,440.00	1.1348%	6,934.00	62,714.41	自有资金
吴琼	169,200.00	0.5640%	3,446.00	29,855.10	自有资金
罗小雪	169,200.00	0.5640%	3,446.00	29,855.10	自有资金
邹黎	160,740.00	0.5358%	3,274.00	28,362.35	自有资金
何娇燕	160,740.00	0.5358%	3,274.00	28,362.35	自有资金
韩山强	1,360,020.00	4.5334%	27,700.00	259,981.86	自有资金
郭佳	850,080.00	2.8336%	17,314.00	162,504.90	自有资金
邹毅	850,080.00	2.8336%	17,314.00	162,504.90	自有及自筹资金，部分来自银行贷款
陈丽君	509,640.00	1.6988%	10,380.00	97,425.00	自有资金
刁云波	340,440.00	1.1348%	6,934.00	65,079.90	自有及自筹资金，部分来自于银行贷款
徐睿	340,440.00	1.1348%	6,934.00	65,079.90	自有及自筹资金，部分来自银行贷款
董庆喜	340,440.00	1.1348%	6,934.00	65,079.90	自有资金
潘黎黎	340,440.00	1.1348%	6,934.00	65,079.90	自有资金
吴江南	340,440.00	1.1348%	6,934.00	65,079.90	自有及自筹资金，部分来自亲属借款
王露嘉	271,800.00	0.9060%	5,536.00	51,960.00	自有资金
张旭	246,660.00	0.8222%	5,024.00	47,153.70	自有资金
陈善彪	246,660.00	0.8222%	5,024.00	47,153.70	自有资金
汪家强	246,660.00	0.8222%	5,024.00	47,153.70	自有资金
殷丽霞	169,200.00	0.5640%	3,446.00	32,345.10	自有资金
钟琳	169,200.00	0.5640%	3,446.00	32,345.10	自有资金
陈岢	850,080.00	2.8336%	17,314.00	162,504.90	自有资金及自筹资金，部分来自借款
李茂发	509,640.00	1.6988%	10,380.00	78,900.00	自有及自筹资金，部分来自银行贷款
李万霞	256,860.00	0.8562%	5,231.00	39,765.60	自有资金
王红萍	339,420.00	1.1314%	6,913.00	62,379.96	自有资金
任强	339,420.00	1.1314%	6,913.00	62,379.96	自有资金

2、合伙人所持份额不存在代持或者其他利益安排

根据各合伙人填写的调查问卷中对出资流水的确认、确认出资是否存在代持或其他利益安排，以及获取合伙人出资卡在出资时点前后的流水进行核查。涉及到自筹资金的，因作为激励对象的各合伙人持股比例较低，整体出资金额较小，由合伙人书面

对自筹资金的性质进行确认；同时结合各合伙人的出资流水，对借款的来源进行分析，对金额较大的借款获取借款人出具的书面确认等方式进行核查。经核查，合伙人所持份额不存在代持或者其他利益安排。

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

1、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

（1）股权公允价值及其确定依据

报告期内，公司股权激励公允价值的参照依据如下所示：

项目	授予日	行权价格	公允价值	公允价值参照
第一期股权激励	2018/6/21	10.52 元/注册资本	28.50 元/注册资本	2018 年 7 月外部投资人贵州赛伯乐创科股权投资基金（有限合伙）入股价格
第二期股权激励	2018/12/26	11.99 元/注册资本	28.50 元/注册资本	2018 年 7 月外部投资人贵州赛伯乐创科股权投资基金（有限合伙）入股价格
第三期股权激励	2020/6/30	6.50 元/股	38.01 元/股	2020 年 11 月外部投资人重庆市北碚新兴产业股权投资基金合伙企业（有限合伙）入股价格
第四期股权激励	2022/1/28	6.50 元/股	38.08 元/股	2022 年 1 月外部投资人海南安诚泰富股权投资基金合伙企业（有限合伙）入股价格

公司历次股权激励的公允价值依据授予日附近按公平原则自愿交易的外部投资者入股价确定。由于公司作为非上市公司，无公开市场估值，参照外部投资者入股价格（均与授予日间隔 6 个月以内）符合通行做法。外部投资者入股系综合考虑了公司业绩预期、市场环境变化、行业特点、市盈率及市净率等因素的影响后作出的独立判断，其入股价格反映了公司公允价值情况。选择以股权激励时点最近一轮非关联外部投资人增资价格作为股权激励公允价值的参照具备合理性。

（2）股份支付费用的确认情况

对授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，公司在授予日按照权益工具的公允价值一次性计入当期成本费用并相应增加资本公积；对于完成等待期内的服务才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，公司在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，将权益工具公允价值与激励价格之间的差

额确认相应的股份支付费用，同时计入当期成本费用和资本公积。

根据公司股权激励协议和会计准则，授予日至首发上市日为隐含服务期，如果预估的上市日调整导致服务期变更，当期应确认的股份支付费用=（应确认的股份支付费用总额减去前期累计已确认的金额）/待摊销月份*当年摊销月份。

2020年10月，公司预估的上市时间为2023年6月30日；2021年12月，公司根据战略规划将预估上市时间调整为2025年9月30日；2024年6月，公司结合资本市场上市案例的审核周期预估上市时间调整为2026年6月30日。

报告期内，公司各批次的股权激励的股份支付费用分年度计算结果如下：

1) 2022年12月31日

单位：万元

激励计划	摊销截止日	2022年末 剩余摊销 期限（个 月）	2022年当 期可行权 数量变动 （元注册 资本/股）	2022年末可行 权权益工具数 量（元注册资 本/股）	2022年当 期摊销/确 认金额	当期员工 离职或转 让影响金 额	2022年末 股份支付 余额
第一期股权激励	2025/9/30	33	11,280	188,016.00	41.59	-	234.50
第二期股权激励	2025/9/30	33	-	71,671.50	13.53	-	81.12
第三期股权激励	2025/9/30	33	-25,020	308,334.00	155.23	-28.38	452.33
第四期股权激励	2025/9/30	33	25,020	25,020.00	21.07	-	21.07
合计	-	-	-	-	231.42	-28.38	789.02

2022年度第一期股权激励可行权数量增加系2021年末1名员工离职后其持有的股份于2022年1月通过董事会决议分别授予其他2名符合条件的员工；第三期股权激励减少是因为1名员工离职退股。

2) 2023年12月31日

单位：万元

激励计划	摊销截止日	2023年末 剩余摊销 期限（个 月）	2023年当 期可行权 数量变动 （元注册 资本/股）	2023年末可行 权权益工具数 量（元注册资 本/股）	2023年当 期摊销/确 认金额	当期员工 离职或转 让影响金 额	2023年末 股份支付 余额
第一期股权激励	2025/9/30	21	-	188,016.00	41.59	-	276.08
第二期股权激励	2025/9/30	21	-	71,671.50	15.48	-5.66	90.95
第三期股权激励	2025/9/30	21	-	308,334.00	156.87	-16.65	592.54

激励计划	摊销截止日	2023 年末 剩余摊销 期限（个 月）	2023 年当 期可行权 数量变动 （元注册 资本/股）	2023 年末可行 权权益工具数 量（元注册资 本/股）	2023 年当 期摊销/确 认金额	当期员工 离职或转 让影响金 额	2023 年末 股份支付 余额
第四期股权激励	2025/9/30	21	-	25,020.00	21.07	-	42.14
合计	-	-	-	-	235.01	-22.31	1,001.71

2023 年度存在 2 名员工离职退股后将其持有的全部股份转让给另外 2 名符合条件的员工，所以当期可行权数量变化为 0，离职员工确认的期初余额全部冲减，受让股份员工按剩余期限重新确认股份支付费用。

3) 2024 年 6 月 30 日

单位：万元

激励计划	摊销截止日	2024 年 6 月末剩余 摊销期限 （个月）	2024 年 1- 6 月可行 权数量变 动（元注 册资本/ 股）	2024 年 6 月末 可行权权益工 具数量（元注 册资本/股）	2024 年 1- 6 月摊销/ 确认金额	2024 年 1- 6 月员工 离职或转 让影响金 额	2024 年 6 月末股份 支付余额
第一期股权激励	2026/6/30	24	-	188,016.00	14.56	-	290.64
第二期股权激励	2026/6/30	24	-	71,671.50	6.44	-	97.38
第三期股权激励	2026/6/30	24	-	308,334.00	57.35	-	649.89
第四期股权激励	2026/6/30	24	-	25,020.00	7.37	-	49.51
合计	-	-	-	188,016.00	85.72	-	1,087.43

2024 年因预估首发上市日发生变化，所以剩余摊销期限重新计算。

报告期各期，股份支付费用列报情况如下：

单位：万元

项目	列报科目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额	资本公积-其他资本公积	1,087.43	1,001.71	789.02
本年以权益结算的股份支付确认的费用总额	管理费用-股权激励费	85.72	212.69	203.04

2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；

(1) 股权激励基本情况及协议安排情况

1) 第一期股权激励

名称	方案内容
授予协议签署时间	2018年6月21日
激励方式	期权授予
最终行权金额/股份数量	188,016元注册资本
激励价格	10.52元/注册资本（第一期股权激励在公司股改前完成，股改时公司以净资产折股，股改后对应授予价格为5.26元/股）
锁定期及服务期约定	1、激励对象自授予日起连续持有时间应至少满3年且自行权期最后一日起连续持有时间应至少满1年。 2、公司首发上市完成前，激励对象不得将所持合伙企业权益份额进行任何转让、质押、担保或设置其他权利负担。
关于员工离职的相关约定、离职员工的股份及出资款处理方式	解聘或辞职 （1）行权后至首发上市前，激励对象因触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉而被公司解聘的，公司有权指示激励对象于事件发生之日起30日内将所持合伙企业权益份额转让给公司实际控制人或公司指定的第三人，激励对象应无条件配合转让事宜。转让价格为该激励对象受让合伙企业权益份额的行权价格。 （2）已行权激励对象未自劳动合同签订之日起在公司连续服务满5年或公司首发上市前因辞职而离职的，公司有权指示激励对象于事件发生之日起30日内将所持合伙企业权益份额转让给公司实际控制人或公司指定的第三人，激励对象应无条件配合转让事宜。转让价格为该激励对象受让合伙企业权益份额的行权价格。

2) 第二期股权激励

名称	方案内容
授予协议签署时间	2018年12月26日
激励方式	期权授予
最终行权金额/股份数量	71,671.5元注册资本
激励价格	11.99元/注册资本（第二期股权激励在公司股改前完成，股改时公司以净资产折股，股改后对应授予价格为6.00元/股）
锁定期及服务期约定	自授予日起至行权期最后一日，激励对象取得的期权处于锁定状态，激励对象不得转让、赠与或设定质押；激励对象行权后至公司首发上市前，激励对象不得将所持宁波君怀的任一权益份额进行任何转让、质押、担保或设置其他权利负担。
关于员工离职的相关约定、离职员工的股份及出资款处理方式	解聘或辞职 （1）行权后至首发上市前，激励对象因触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、失职或渎职等行为严重损害公司利益或声誉而被公司解聘的，公司有权指示激励对象于事件发生之日起30日内将所持合伙企业权益份额转让给公司实际控制人或公司指定的第三人，激励对象应无条件配合转让事宜。转让价格为该激励对象受让合伙企业权益份额的行权价格。 （2）已行权激励对象未自劳动合同签订之日起在公司连续服务满5年或公司首发上市前因辞职而离职的，公司有权指示激励对象于事件发生之日起30日内将所持合伙企业权益份额转让给公司实际控制人或公司指定的第三人，激励对象应无条件配合转让事宜。转让价格为该激励对象受让合伙企业权益份额的行权价格。

3) 第三期股权激励

名称	方案内容
授予协议签署时间	2020 年 6 月 30 日
激励方式	期权授予
最终行权金额/股份数量	278,985 股
激励价格	6.50 元/股
锁定期及服务期约定	除激励方案另有规定外，激励对象取得的获授出资及对应的宁波君怀的合伙份额均不得转让、赠与、出质或设置其他权利负担。公司首发上市前，激励对象不得将所持员工持股平台的合伙份额进行抵押、质押或设置其他权利负担。
关于员工离职的相关约定、离职员工的股份及出资款处理方式	1、激励对象持有宁波君怀合伙份额后至首发上市前，激励对象发生以下任一事由的，经公司董事会审议通过后，公司指定第三人对获授出资进行回购；届时公司应向激励对象发出回购通知，激励对象应当自收到通知之日起三十日内配合公司及公司指定的第三人办理回购手续；在下列第（1）目情形下，回购数量为该激励对象的全部获授出资，回购价格为行权价格加上按照同期贷款利率计算的资金利息；在第（2）目至第（7）目情形下，回购数量为该激励对象的全部获授出资，回购价格为行权价格；激励对象或其代理人、继承人应无条件配合完成前述回购事宜： （1）激励对象因不能胜任原有岗位而发生降低职务级别，且降职后的职务级别不属于本方案确定的激励对象范围的情况； （2）激励对象与公司（或公司子公司、分公司）解除劳动合同关系的； （3）激励对象严重违反公司规章制度、严重失职、营私舞弊、损害公司声誉、泄露公司商业秘密等保护信息或给公司、公司股东、公司董事或其他员工造成重大损害或伤害的情形； （4）除公司同意外，激励对象在公司（或公司子公司、分公司）任职期间，激励对象在公司及其子公司、分公司以外的其他公司任职或兼职，或单独设立、经营或参与设立、经营其他经营实体，或以任何方式从事与公司业务相竞争或可能构成竞争的业务； （5）激励对象因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌其他违法违规被处以罚款以上的行政处罚； （6）激励对象违反宁波君怀的合伙协议及其补充协议约定的； （7）激励对象非因执行职务而被认定为无民事行为能力人或限制民事行为能力人、失踪、被宣告失踪、死亡或被宣告死亡的。

4) 第四期股权激励

名称	方案内容
授予协议签署时间	2022 年 1 月 28 日
激励方式	限制性股票
最终行权金额/股份数量	25,020 股
激励价格	6.50 元/股
锁定期及服务期约定	限售期为激励对象持有宁波君怀合伙份额之日起至宁波君怀所持公司股份锁定期届满之日。限售期内，激励股份及所对应的宁波君怀的合伙份额均处于锁定状态，不得转让、赠与；公司首发上市前，激励对象不得将所持员工持股平台的合伙份额进行抵押、质押或设置其他权利负担。

名称	方案内容
关于员工离职的相关约定、离职员工的股份及出资款处理方式	1.激励对象持有宁波君怀合伙份额后至首发上市前，激励对象发生以下任一事由的，经公司董事会审议通过后，公司指定第三人就获授出资进行回购；届时公司应向激励对象发出回购通知，激励对象应当自收到通知之日起三十日内配合公司及公司指定的第三人办理回购手续；在下列第（1）目情形下，回购数量为该激励对象的全部获授出资，回购价格为行权价格加上按照同期贷款利率计算的资金利息；在第（2）目至第（7）目情形下，回购数量为该激励对象的全部获授出资，回购价格为行权价格；激励对象或其代理人、继承人应无条件配合完成前述回购事宜： （1）激励对象因不能胜任原有岗位而发生降低职务级别，且降职后的职务级别不属于本方案确定的激励对象范围的情况； （2）激励对象与公司（或公司子公司、分公司）解除劳动合同关系的； （3）激励对象严重违反公司规章制度、严重失职、营私舞弊、损害公司声誉、泄露公司商业秘密等保护信息或给公司、公司股东、公司董事或其他员工造成重大损害或伤害的情形； （4）除公司同意外，激励对象在公司（或公司子公司、分公司）任职期间，激励对象在公司及其子公司、分公司以外的其他公司任职或兼职，或单独设立、经营或参与设立、经营其他经营实体，或以任何方式从事与公司业务相竞争或可能构成竞争的业务； （5）激励对象因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌其他违法违规被处以罚款以上的行政处罚； （6）激励对象违反宁波君怀的合伙协议及其补充协议约定的； （7）激励对象非因执行职务而被认定为无民事行为能力人或限制民事行为能力人、失踪、被宣告失踪、死亡或被宣告死亡的。

（2）股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条规定：“以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。权益工具的公允价值，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》确定”。

第六条规定：“完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。”

报告期内，公司将股份支付费用总额在股份支付协议中约定的隐含服务期内平均分摊，将测算的股份支付金额作为股份支付费用分期摊销计入当期损益，相应增加资

本公积，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司将股份支付费用全额计入管理费用。主要系公司考虑到股权激励的范围涵盖面广，包括管理、研发、销售以及生产等不同职能部门的员工，均系出于为进一步激发和调动公司内部核心人员的工作积极性、健全公司激励机制、确保公司发展目标实现等管理目的，其实质为公司的管理成本，故公司将股份支付费用全额计入管理费用。

经查询 2023 年以来上市的公司案例，也存在将股份支付费用全部计入管理费用的情形，且涉及的股权激励计划的激励对象，除管理人员外亦存在其他类型人员，例如明阳电气（301291）、时创能源（688429）、威迈斯（688612）、誉辰智能（688638）、锆威特（688693）等将销售、研发或生产人员的股份支付费用计入了管理费用。

报告期内，公司将股份支付费用作为经常性损益进行列报，相关依据为：根据中国证监会发布的《监管规则适用指引—发行类第 5 号》，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

综上，公司对股份支付的处理符合《企业会计准则》的规定。

六、说明毅创赛车转让前从事的主要业务与上海辕朗的联系和区别，毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付的合理性；结合孙辉的任职经历、上海辕朗与公司的业务关系，说明业务往来及股权转让的真实性、合理性，是否存在未披露的利益安排；对上海辕朗大额预付款是否符合行业惯例，期后改装赛车进展及到货情况，定价公允性，后续参赛收入及折旧的会计处理，是否存在减值风险

（一）说明毅创赛车转让前从事的主要业务与上海辕朗的联系和区别，毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付的合理性

1、说明毅创赛车转让前从事的主要业务与上海辕朗的联系和区别

上海辕朗成立于 2016 年 3 月，主要从事赛车动力系统、电子控制系统集成以及赛车赛事运营服务，其在 2018 年完成了国内首个高标准拉力赛车电子控制器的集成。毅创赛车成立于 2018 年 10 月，主要业务为给公司共享赛车项目提供赛车改装等技术服务和赛事运营服务。在毅创赛车成立，孙辉团队加入公司体系后，上海辕朗业务经营

逐步停止。毅创赛车转让前从事的主要业务与上海辕朗的主要联系为双方均提供赛车改装技术服务和赛事运营服务，区别为毅创赛车主要为公司共享赛车项目服务，上海辕朗除公司以外还向外部客户提供赛车定制化服务。

目前，孙辉实际运营的上海辕朗主营业务为赛车整车制造、赛车改装、赛车赛事运营等，团队为中国汽车耐力锦标赛（CEC）、CTCC 中国汽车场地职业联赛、阿拉善英雄会等多项国内顶级赛事提供赛车技术以及产品服务支持。

2、毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付的合理性

毅创赛车设立后持续亏损，致使公司难以获得外部投资，且遭遇公共卫生事件导致业务停顿，公司决定剥离该部分业务。毅创赛车从事的业务比较小众且有一定的专业性，当时难以找到外部投资人承接该项目，而孙辉从事该行业有较长的时间，有丰富的行业经验，公司经多方了解后只有其有意愿接手毅创赛车。孙辉短期内虽不具备支付能力，但受全球公共卫生事件影响，若孙辉不愿意接手毅创赛车，公司难以再找到其他投资人，损失可能进一步扩大。故双方协商确定毅创赛车的股权按照实缴出资金额平价转让，公司对毅创赛车的债权打五折作价转让，同时因为孙辉短期不具备支付能力，故公司先将对毅创赛车的股权及债权转让给控股股东君怀科技，由君怀科技向公司支付了该等股权转让价款及债权转让款。2021 年 1 月，君怀科技将毅创赛车的股权及债权转让给孙辉，君怀科技向孙辉收取少量利息后凑整 1,000 万元，在当时受全球公共卫生事件影响的背景下，各方协商分期 10 年支付。

孙辉受让毅创赛车股权后，因全球公共卫生事件，赛车行业停摆导致毅创赛车经营困难、持续亏损，导致其无法按时支付转让款。孙辉确因其公司前期经营较为困难，本身暂无力支付该部分款项，君怀科技考虑到如果采用诉讼方式催促回款，在其本人没有支付能力的情况下，甚至可能导致其公司破产清算，君怀科技将面临无法收回款项风险。故考虑在其公司业务逐渐恢复正常后，逐步催促其还款。截至目前，分期款中孙辉已经支付 50 万元款项。如前所述，国贵科技先将对毅创赛车的股权及债权转让给控股股东君怀科技，再由君怀科技将毅创赛车的股权及债权转让给孙辉，若后续未能向孙辉及时收回股权及债权转让款的风险承担主体为君怀科技，与国贵科技无关。

综上，毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付具有合理性。

（二）结合孙辉的任职经历、上海辕朗与公司的业务关系，说明业务往来及股权

转让的真实性、合理性，是否存在未披露的利益安排

根据对孙辉的访谈，孙辉于 2004 年开始接触赛车行业，有经营赛车改装店、为赛车赛事提供服务、组队参赛 CTCC 中国汽车场地锦标赛等经历。其于 2014 年入职重庆超力高科技有限责任公司，于 2016 年成立上海辕朗，在业内有近 20 年丰富经验。2018 年公司准备启动共享赛车项目，需专业团队提供赛车改装及赛事运营服务。孙辉经他人推荐与陈枢结识，并于 2018 年入职国贵科技，担任毅创赛车总经理。孙辉和陈枢无关联关系。

在高性能汽车零部件行业，部分厂商会通过赞助赛车比赛或将自家品牌产品用在比赛用赛车中来对其品牌进行推广，如广州多耐减振科技有限公司（品牌为 DN 多耐）组建了自己的赛车车队，江苏科曼赛特减振器有限公司（品牌为 K-MAN）为参赛赛车提供相关赞助。公司为宣传自身品牌，提高产品知名度，委托上海辕朗开发赛车和全地形车，在车辆中使用公司的连杆、减震等产品，后续赛车将主要用于参加各项赛车/越野车赛事，以达到检验产品性能和提升公司品牌影响力的目的。

此外，公司产品主要是高性能汽车零部件，公司委托上海辕朗开发全地形车也是基于全地形车在全球具有较好的市场前景，据 Statista 数据预测，在 2020 年至 2030 年期间，全球全地形车中的 ATV 和 UTV 市场预计将以约 9.6% 的年复合增长率持续增长，预计到 2030 年市场规模将达到约 193.2 亿美元。公司拟将全地形车市场作为潜在的目标市场而做准备。

综上，公司与上海辕朗的业务关系主要为委托上海辕朗改装赛车并参与赛事对公司起到产品测试及品牌宣传的作用，该等赛车及全地形车预计后续采取租赁或出售的方式可以给公司带来收益，业务往来真实、合理。

毅创赛车及上海辕朗均为孙辉实际控制的企业，在业务、人员、财务、资金管理、印章管理等方面的管理均独立由其团队自主开展。根据毅创赛车及上海辕朗的员工花名册，不存在毅创赛车及上海辕朗员工与国贵科技及其子公司人员重合的情况；孙辉、孙辉公司的员工、上海辕朗的其他股东与报告期内国贵科技、君怀科技、实际控制人及公司董事、监事、高级管理人员之间不存在资金往来情况。在毅创赛车转让后，公司、公司人员及公司实际控制人未参与上海辕朗及毅创赛车包括资金收付等经营管理事项，孙辉、上海辕朗、毅创赛车也不存在代国贵科技承担成本或费用的情况。根据

陈枢、孙辉就毅创赛车的转让背景以及转让后国贵科技与毅创赛车的业务往来等情况进行的确认，毅创赛车股权转让真实。

公司与毅创赛车、上海辕朗的业务往来及股权转让具有真实性、合理性，不存在未披露的利益安排。

（三）对上海辕朗大额预付款是否符合行业惯例，期后改装赛车进展及到货情况，定价公允性，后续参赛收入及折旧的会计处理，是否存在减值风险

1、对上海辕朗大额预付款是否符合行业惯例

对上海辕朗赛车合同采取预付模式主要原因为：在赛车制造行业，赛车改装商需在赛车整车研发、制造过程中采购大量零部件，赛车车架、内置、处理器系统等采购成本较高，且为个性化的定制采购，通常需预付零部件供应商货款。上海辕朗目前虽在赛车技术方面经验丰富，但其资金实力不强，无垫付采购费用的资金实力，公司采用预付模式与其合作是具体情况下的合理商业安排，符合行业惯例，具有合理性。

2、期后改装赛车进展及到货情况

两台赛车的交付日期为 2024 年 12 月 2 日，上海辕朗已向公司交付赛车，公司已出具赛车验收报告，其中一台赛车已对外进行租赁。三台全地形车由于动力包等核心零部件出现延期交付的情况，导致全地形车生产完成时间将延期，双方已签署了补充协议（内附《项目进度时间变更表》），预计整车交付将顺延至 2025 年 7 月。

3、定价公允性

该五台赛车合同价格共计 500 万元。由于该类赛车改造合同定制化属性较强，定价原则由双方在行业一般价格基础上考虑定制改装项目的复杂程度、物料和工时成本以及对车辆性能指标要求等因素，经过双方协商确定。

根据五台赛车的成本测算表，赛车的平均成本约为 50 万元，全地形车中的手动挡车型的平均成本约为 115 万元，自动挡车型的成本约为 75 万元。全地形车造车成本高于赛车主要系两辆赛车的改装是从原型白车身开始进行调整，对各个系统和零部件进行升级，属于初阶改装，而全地形车是从头开始研发设计，如从零开始设计底盘、车架等，不断向上添加附着件，属于高阶改装。手动挡全地形车成本高于自动挡车型主要系手动挡车型需在海外采购变速箱及相关配件，自动挡车型可在国内采购国产变速

箱，成本较低。五台车成本测算表的成本合计为 402.44 万元，综合考虑五台车的造价成本及对方人工成本及测试费用及部分合理的利润，后双方经协商，五台车合同最后打包定价为 500 万元。

参考孙辉团队与国内汽车业两家知名公司签订的赛车定制改装开发合同，某车辆动力升级开发合同单车定价约为 135 万元，某漂移车辆定制改造合同的单车定价约为 55 万元，公司的单车合同定价为 100 万元。公司合同涉及车辆为赛用级，其改装复杂度、改装投入成本和车辆性能较漂移车辆更高，公司单车定价更高具有合理性。公司改装项目与车辆动力升级开发项目相对更可比，该项目对赛车开发的部分环节（如喷漆等）执行要求更高，成本相对较高；此外，公司项目涉及车辆共计 5 台，该项目涉及车辆仅 1 台，公司改装项目在物料采购和人工成本投入更具规模效应，单车价格较低有合理性。

根据两台赛车对应车型 JAS Motorsport 旗下本田思域 TCR FL5 的宣传册及官方售价信息（上海辕朗开发的思域 FK7 与其在发动机马力、车身稳定性等性能指标较为相似，赛车配置的变速箱等核心零部件型号一致），全地形车对应车型 Taurus T3 MAX（FIA）的官网及售价，上海辕朗开发的赛车对标的外国品牌车型的裸车售价为 15.6 万欧元，折合人民币 119.89 万元，开发的手动挡全地形车对标的外国品牌车型的裸车售价为 21.5 万欧元，折合人民币 165.24 万元。外国品牌赛车具有一定品牌效应，海外造车成本更高，而孙辉团队在国内拥有十余年赛车改装经验，在国内造车，研发、采购、组装、测试等环节的成本均较低，与国外对标赛车的价格差异具有合理性。

综上所述，公司与上海辕朗的赛车改装合同交易定价具备公允性。

4、后续参赛收入及折旧的会计处理，是否存在减值风险

（1）后续参赛收入及折旧的会计处理

根据公司运营规划，上述改装赛车将主要用于内部产品测试、品牌宣传或对外出租以参与各类赛车赛事。在此业务背景下，公司主要依据《企业会计准则第 4 号—固定资产》《企业会计准则第 21 号—租赁》中相关要求进行了会计处理：

参赛收入核算方面，公司遵循企业会计准则针对经营租赁出租人的规范，并结合业务实际状况，依据租赁合同所明确的收费模式，于租赁期内各个时段，采用直线法将经营租赁所涉及的租赁收款金额确认为租金收入，亦或是依照参赛次数的实际完成

情况来确认租金收入，以确保收入确认的合理性与准确性；资产折旧方面，对于赛车资产，公司参照固定资产-运输设备的既定折旧政策实施折旧计提，按照 4 年的期限进行折旧分摊。依据赛车行业情况，在同类型赛车领域，鉴于车辆更新换代等客观因素影响，处于同级别的赛车普遍被认可的使用年限约为 5 年，且在 5 年期满后，车辆仍具备一定剩余价值，可出售给参与低级别赛事的参赛方。基于审慎考虑，公司按 4 年计提折旧与业务的真实运营情况相符，既能合理反映资产的损耗，又兼顾了资产后续的潜在价值，且符合公司统一的会计政策要求。

（2）是否存在减值风险

依据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，资产的可收回金额，取公允价值减去处置费用后的净额与预计未来现金流量现值两者中的较高者。当可收回金额高于资产账面价值时，便表明该资产不存在减值迹象。若资产本身无法直接产生现金流时，需将相关资产纳入资产组进行测试。

根据公司目前的规划，该等赛车主要用于出租、品牌宣传及产品测试，其中出租可以直接产生现金流入。但品牌宣传及产品测试则无法直接产生现金流入，该等用途将提升公司品牌知名度和改进产品，间接通过增加相关产品收入等方式为公司带来利益。预计该等资产减值风险较小，具体分析如下：

1）公司已经签订在手租约且未来仍有可能获得更多租约

2024 年 12 月，国贵科技与爱湃克斯（上海）贸易有限公司（简称“承租方”，为全球著名日本刹车改装品牌 ENDLESS 的中国代理商）签署租赁合同，由承租方承租国贵科技的赛车参加泰国武里南 25 小时耐力赛、CEC 宁波站等 5 个赛车赛事。租赁合同约定承租方参加赛事时车身应带国贵科技自有品牌 LOGO，在该情况下单站租金为 8 万元，合计 40 万元；若承租方无法展示国贵科技自有品牌 LOGO 则单站租金为 16 万元。通过承租方在驾驶赛车参赛期间在车身展示公司自有品牌 LOGO，宣传公司品牌，提升公司品牌影响力。

鉴于赛车赛事在国内发展前景良好，公司在车辆交付伊始即获得客户租约，未来有望通过获取更多租约带来直接现金流入。

2）品牌宣传及产品测试可以为公司带来间接经济利益

品牌宣传及产品测试虽无法直接产生现金流入，该等用途将提升公司品牌知名度

和改进产品，提升公司综合竞争力，间接通过增加相关产品收入等方式为公司带来利益。

公司后续将严格依照《企业会计准则第 8 号-资产减值》的相关规定，对该等资产进行减值测试。

七、中介机构对上述事项一至六的核查方式及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报律师进行了如下核查：

1、取得并查阅赛伯乐创科关于清算注销的合伙人会议决议；取得并查阅赛伯乐创科与其 6 名合伙人分别签署的《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司之股份转让协议》；分别访谈赛伯乐创科及其上层合伙人；取得并查阅赛伯乐创科关于清算注销进展情况的说明；取得并查阅赛伯乐创科上层合伙人就本次股份转让出具的税收承诺函；

2、取得并查阅公司、君怀科技工商档案及相关验资报告；

3、取得并查阅陈枢对君怀科技的出资凭证以及出资时点前后的银行流水；取得并查阅实际控制人陈国璋、陈枢、廖德贵填写的调查问卷，并对公司实际控制人进行访谈，并对出资流水中相关的自然人包括廖德珍、廖洪卫、蒋登琼、姚懿进行访谈并取得该等人员的相关资金流水，确认相应款项的性质及用途；

4、取得并查阅陈枢与廖德贵、陈国璋签署的《重庆君怀科技有限公司股权转让补充协议》，证明双方自 2016 年 8 月 15 日至 2019 年 8 月 15 日期间存在股权代持行为；取得并查阅刘志强与 6 名代持人分别签署的代持协议、刘志强向 6 名代持人支付出资款的银行流水以及 6 名代持人向赛伯乐创科出资时点前后的银行流水；

5、取得并查阅刘志强与 6 名代持人分别签署的《合伙份额代持解除协议》以及中华人民共和国重庆市渝信公证处出具的《公证书》；取得并查阅西南政法大学出具的《确认函》；取得并查阅刘志强填写的调查问卷，并对刘志强进行访谈；对刘志强出资相关的自然人包括其配偶魏莉、岳母张彩华，取得其出具的《资金确认函》；

6、取得并查阅赛伯乐创科、贵州景渝、福州富泰鼎旭的工商档案；取得并查阅陈宇与王振宇签署的《重庆国贵赛车科技股份有限公司财产份额代持协议书》《合伙份额代持解除协议》；取得并查阅王振宇、陈宇的出资流水；访谈陈宇、王振宇以及其他相

关主体；

7、取得并查阅公司股东名册、股东填写的调查问卷、机构股东近一年一期的财务报表；

8、取得并查阅陈国璋、陈枢与君怀科技签署的股权转让协议、君怀科技股权转让价款支付凭证以及陈国璋、陈枢的完税证明；

9、取得并查阅公司与泰富基金签署的《股份认购协议》《定向减资协议》、泰富基金向公司出资时点前后的银行流水、减资款支付凭证；

10、取得并查阅公司就定向减资编制的资产负债表和财产清单、关于定向减资相关的会议文件，债权人公告以及向主要债权人发送的书面通知及邮寄单据；访谈泰富基金执行事务合伙人委派代表，了解泰富基金入股及退出公司的原因等相关事项；登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站查询，查询公司是否存在有关定向减资相关的诉讼；

11、对公司机构股东进行访谈，确认其投资国贵科技的原因、背景等；取得并查阅东达云信就股东权益情况的确认函；取得并查阅公司报告期内的员工花名册并与持股平台最终持有人进行比对；取得并查阅持股平台穿透至最终持有人填写的调查问卷，涵盖了其持股、任职情况，取得并查阅公司报告期内供应商名单、境内客户名单并与前述持股、任职情况进行比对；取得并查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷；

12、取得并查阅赛伯乐创科入股时同公司签署的投资协议、赛伯乐创科合伙协议、贵州景渝的合伙协议、重庆游匣客、东达云信的公司章程；取得并查阅贵州景渝、东达云信、重庆游匣客同赛伯乐创科签署的股份转让协议；查阅赛创鸿远同宁波蓝桦签署的《股权转让协议》、赛创鸿远合伙协议；取得并查阅赛伯乐创科入股时公司的股东会决议文件；

13、取得并查阅贵州景渝合伙人入股赛伯乐创科时出资卡在出资时点前后的银行流水，并就大额个人或配偶银行卡之间的资金互转进行穿透核查，核查其出资来源；对出资来源于借款的，取得并查阅合伙人或借款人的确认及还款凭证，对部分借款人进行访谈，资金来自其他款项如还款或正常经营款项、家庭积累资金的，对相关合伙人进行访谈确认或由相关合伙人签署流水确认函并取得相应佐证材料；

14、取得并查阅东达云信、重庆游匣客入股赛伯乐创科时出资卡在出资时点前后的银行流水，涉及借款的，取得借款人出具的确认函；

15、取得并查阅公司历次股权激励的激励方案、决策程序、宁波君怀设立至今的工商档案；取得并查阅公司同各激励对象签署的授予协议、君怀科技、陈枢或离职员工同激励对象签署的宁波君怀份额转让协议；

16、取得并查阅宁波君怀向君怀科技支付国贵科技股权转让款的出资卡出资时点前后的流水记录；取得并查阅各激励对象向君怀科技、陈枢或已离职员工支付股权激励对价的出资卡出资时点前后的流水记录，并对大额的个人或配偶互转进行穿透核查；取得并查阅宁波君怀向合伙人历次分红后合伙人取得分红款的银行卡在分红后的流水记录；取得并查阅激励对象填写的调查问卷，涵盖了激励对象对出资流水情况的确认；取得并查阅借款人就借款情况出具的确认函；

17、对陈枢及孙辉就毅创赛车、上海辕朗等相关事项进行访谈，并通过公开信息查询孙辉的基本信息和过往经历；取得并查阅毅创赛车 2019 年、2020 年的财务报表；取得并查阅公司转让毅创赛车的股东会决议、同受让方签署的股权转让协议及补充协议，取得了君怀科技同孙辉签署的股权转让协议及补充协议，取得了孙辉 50 万转让款项支付凭证；

18、对上海辕朗进行实地走访，取得并查阅公司与上海辕朗签署的车辆改装合同、公司赛车用于租赁的租赁合同、赛车交付验收报告、车辆改装进展过程资料、查阅孙辉团队其他赛车定制改装开发合同等材料，取得了公司赛车及全地形车开发的成本测算表和部分重要零部件的采购合同、代理进口协议；

19、对上海辕朗及毅创赛车进行实地走访，了解上海辕朗、毅创赛车在人员、财务、业务、资产等方面的独立管理情况；查阅赛车对应车型本田思域 TCR FL5、全地形车对应车型 Taurus T3 MAX（FIA）的官网/宣传册及官方售价信息。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报律师认为：

1、为解决自身股东资格瑕疵问题，赛伯乐创科将其持有的公司全部股份转让给其 6 名合伙人，本次股份转让实质为赛伯乐创科基于清算注销向其合伙人分配资产，因此其合伙人不支付对价具有合理性。本次股份转让未产生溢价，赛伯乐创科及其合伙

人确认其尚未收到税务主管部门通知要求其就本次股份转让缴纳相关税费。同时，赛伯乐创科及其合伙人作出承诺，若后续税务主管部门要求缴纳本次股份转让涉及的相关税费，赛伯乐创科及其各合伙人将及时进行纳税申报并足额缴纳相应税费，确保税务缴纳情况合法合规。赛伯乐创科注销原因具有合理性。

2、贵州景渝、东达云信、重庆游匣客及新投资方赛创鸿远、重庆常友投资公司的原因及背景具有合理性，重庆常友实际经营业务，不属于持股平台，贵州景渝、东达云信、重庆游匣客及新投资方赛创鸿远除投资公司未实际经营业务，为持股平台。公司已在《公开转让说明书》补充披露东达云信穿透至最终持有人的股权结构，前述平台内部人员不为公司员工，入股价格定价依据具有公允性，不存在在公司供应商、客户参股或担任董事、监事、高级管理人员的情况，除贵州景渝有限合伙人之一秦长城为公司直接股东，贵州景渝、赛创鸿远合伙人税蜀为公司董事，且为公司直接股东李娅妮之配偶外，平台内部人员不存在与公司、董事、监事、高级管理人员存在关联关系的情况，不存在委托持股或其他利益安排。

3、公司历史上间接股东层面的股权代持不存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况。股权代持及解除真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据足以支撑上述结论，股权代持形成及清理具有真实性和合法合规性。代持解决已取得全部当事人的确认，不存在纠纷或股权争议，目前公司股权清晰，公司股东人数穿透计算后不存在超过 200 人的情形。实际控制人通过君怀科技间接持股的背景和原因具有合理性，陈国璋、陈枢已进行相应纳税申报并缴纳相应税款，不存在委托持股或其他利益安排。

4、公司定向减资具有必要性、真实性，公司减资定价具有公允性，公司减资程序合法合规，符合《公司法》及公司章程的规定，不存在损害其他股东及公司利益的情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷；泰富基金入股和退出公司的原因具有合理性，不存在触发特殊投资条款导致股权回购的情形，亦不存在利益输送或其他利益安排。

5、宁波君怀的合伙人出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排；公司报告期内历次股份支付公允价值确定依据合理，四次股权激励相关费用的核算及归集准确，会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定。

6、上海辕朗主要从事赛车动力系统、电子控制系统以及赛车赛事运营服务。毅创

赛车主要业务为给公司共享赛车项目提供赛车改装等技术服务和赛事运营服务。毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付具有客观原因，具有合理性。上海辕朗与公司之间的业务往来真实、合理，公司转让毅创赛车股权真实、合理，不存在未披露的利益安排，公司对上海辕朗的大额预付款符合行业惯例。期后改装赛车已经完成交付，全地形车因采购的关键零部件延期交付导致尚未交付符合客观情况，相应定价具有公允性。公司后续赛车收入及折旧年限等会计核算方式符合企业会计准则的相关规定，预计减值风险较低。

7、公司符合“股权明晰”的挂牌条件。截至本回复签署之日，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资情况属实，不存在代持情况，股权代持核查程序充分有效。公司自设立至今，历次增资和股权（份）转让的入股价格不存在明显异常，入股背景具有合理性，不存在不正当利益输送问题。公司历史上间接股东层面的股权代持情况已清除，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

八、就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、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，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体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；（2）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，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

（一）结合入股协议、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，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体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、核查手段

主办券商及申报律师核查了公司全套工商登记档案、历次验资报告或出资凭证、历次股东（大）会决议、股权转让协议、完税凭证等文件，取得了公司控股股东、实

际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内的银行流水、员工持股平台合伙人入股时点前后的资金流水、借据等佐证材料，获取直接股东及间接股东出具的股东调查问卷，对公司股东进行访谈。

2、核查过程

（1）主办券商及申报律师通过查阅公司全套工商登记资料，历次验资报告、历次股东会（大）会决议、股权转让协议、出资凭证、股权转让价款支付凭证、完税凭证、增资涉及的评估报告等文件，确认：公司自设立至今发生的历次增资、股权变动事项均履行了必要的公司内部决议，历次股权转让均签署了股权转让协议，有关股权转让的价款已支付完成，且相关工商登记手续完备，公司股东所取得公司股份在程序及内容上均合法、有效。

（2）公司没有持股 5%以上的自然人股东，主办券商及申报律师通过获取公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资时点前后的资金流水并进行查验，核查情况如下：

序号	股东名称/姓名	与公司的关系	出资情况	流水核查	资金来源
1.	君怀科技	控股股东	(1) 君怀科技认缴国贵有限 1,400 万元新增注册资本; (2) 君怀科技认缴国贵有限 1,500 万元新增注册资本; (3) 君怀科技分别受让陈国璋、陈枢持有的国贵有限 30 万元注册资本、64 万元注册资本	已取得其出资时点前后的银行流水	陈国璋、陈枢(代廖德贵持有君怀科技的股权)对君怀科技的出资款
2.	陈枢	实际控制人、董事长	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
3.	陈国璋	实际控制人、董事	通过君怀科技间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
4.	廖德贵	实际控制人、董事	通过君怀科技间接持有公司股份	已取得其出资前后的银行流水	自有资金
5.	姚懿	职工代表董事、副总经理、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
6.	税蜀	董事	(1) 税蜀最初通过持有赛伯乐创科合伙份额持有公司股份, 2024 年 9 月, 赛伯乐创科履行清算注销程序, 并将其持有的部分公司股份转让给贵州景渝, 本次股份转让完成后, 税蜀通过贵州景渝持有公司股份 (2) 通过入股赛创鸿远间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
7.	邹桂沂	监事会主席、职工代表监事、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及近亲属借款
8.	胡勇	监事	未持有公司股份	-	-
9.	刘惠文	监事、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
10.	李巧志	销售总监、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
11.	杨发彬	副总经理、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
12.	韩山强	副总经理、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
13.	胡岩诚	财务总监、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金

序号	股东名称/姓名	与公司的关系	出资情况	流水核查	资金来源
14.	邹毅	副总经理、董事会秘书、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
15.	何颖	副总经理、激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
16.	刘德凤	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
17.	王信花	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
18.	马丽	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
19.	喻林	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及近亲属借款
20.	唐国兰	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
21.	杨庆	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
22.	胡明星	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
23.	杨璐	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
24.	熊小静	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
25.	周晓芳	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
26.	李傲越	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
27.	朱见	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
28.	余欣	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
29.	秦有平	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
30.	卢尉平	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
31.	林海波	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
32.	陈德林	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
33.	李科	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金

序号	股东名称/姓名	与公司的关系	出资情况	流水核查	资金来源
34.	吴琼	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
35.	罗小雪	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
36.	邹黎	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
37.	何娇燕	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
38.	郭佳	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
39.	陈丽君	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
40.	刁云波	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
41.	徐睿	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
42.	董庆喜	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
43.	潘黎黎	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
44.	吴江南	激励对象	陈枢通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及亲属借款
45.	王露嘉	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
46.	张旭	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
47.	陈善彪	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
48.	汪家强	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
49.	殷丽霞	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
50.	钟琳	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
51.	陈岢	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及借款
52.	李茂发	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金及银行贷款
53.	李万霞	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金

序号	股东名称/姓名	与公司的关系	出资情况	流水核查	资金来源
54.	王红萍	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金
55.	任强	激励对象	通过入股宁波君怀间接持有公司股份	已取得其出资时点前后的银行流水	自有资金

主办券商及申报律师核查控股股东、实际控制人出资的资金来源、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人入股前后的资金流水明细、借款人出具的确认函等佐证材料，获取直接股东及间接股东出具的调查问卷，确认：截至本回复签署日，公司直接股东及间接股东所持份额不存在代持或其他利益安排，出资均来源于自有资金或自筹资金，不存在股权（份）代持，不存在纠纷或潜在争议，相关依据充分、合理，核查程序充分有效。

3、核查结论

主办券商及申报律师认为：截至本问询回复签署日，公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资情况属实，不存在代持情况，股权代持核查程序充分有效。

（二）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，是否存在不正当利益输送问题

1、核查手段

主办券商及申报律师核查了公司全套工商登记档案、历次验资报告、历次股东大会决议、股权转让协议、股东缴纳出资的相关凭证及出资时点前后的银行流水、股东增资涉及的评估报告等文件，对公司现有及历史股东进行访谈。

2、核查过程

主办券商及申报律师通过查阅公司全套工商登记档案，历次验资报告、历次股东会或股东大会决议、股权转让协议、股东缴纳出资的相关凭证等文件，确认自国贵有限设立之日起至本问询回复签署日，公司共计完成 5 次增资和 8 次股权（份）转让行为，主办券商及申报律师已对历次股份变动及增资的情况进行逐项核查，具体情况如下：

历史沿革	增资/转让概况	入股背景和原因	入股价格、定价依据及公允性	出资人资金来源	是否存在股权代持或不正当利益输送
2006年4月，公司设立	陈国璋、廖德贵共同出资设立国贵有限	国贵有限设立	1.00元/注册资本	自有资金	否
2016年8月，公司第一次增资	公司注册资本由60万元增加至1,500万元，新增注册资本1,440万元，其中陈枢认缴国贵有限新增注册资本40万元，君怀科技认缴国贵有限新增注册资本1,400万元	2016年，基于家庭股权安排，陈国璋与廖德贵共同决定设立君怀科技，通过君怀科技间接持有国贵有限股权，为满足国贵有限业务发展的资金需求，决定由君怀科技向国贵有限进行增资；同时，陈枢回国后逐步接手国贵有限的日常经营管理工作，考虑到陈枢即将担任国贵有限的法定代表人，决定由陈枢向国贵科技进行增资	1.00元/注册资本，定价公允	自有资金	否
2017年9月，公司第二次增资	公司注册资本由1,500万元增加至3,000万元，君怀科技认缴国贵有限新增注册资本1,500万元	为支持国贵有限业务发展，君怀科技向国贵有限进行增资	1.00元/注册资本，定价公允	自有资金	否
2017年9月，公司第一次股权转让	廖德贵将其持有的国贵有限1%的股权（对应国贵有限30万元注册资本）转让给陈枢	陈枢于2017年已全面负责公司经营管理，并且公司业务发展良好，考虑到给予陈枢更多支持以及培养接班人的需要，廖德贵将其持有的国贵有限30万元注册资本转让给陈枢	0元，近亲属间转让	/	否
2018年7月，公司第二次股权转让	君怀科技将其持有的国贵有限1%的股权（对应国贵有限30万元注册资本）转让给宁波君怀	为实施国贵有限第一期员工股权激励计划，君怀科技将其持有的国贵有限部分股权转让给宁波君怀。	1.33元/注册资本，鉴于本次转让的股权用于国贵有限股权激励，由转让双方协商定价，定价公允	自筹资金	否
2018年7月，公司第三次股权转让	陈枢将其持有的国贵有限0.14%的股权（对应国贵有限4.2万元注册资本）、0.06%的股权（对应国贵有限1.8万元注册资本）分别转让给秦长城、李娅妮	李娅妮为赛伯乐创科负责人税蜀的配偶，秦长城为赛伯乐创科的投资人。在赛伯乐创科完成对国贵有限的尽调后，决定对国贵科技进行投资，二人基于对国贵科技的看好，由本人或配偶直接追加部分投资	28.5元/注册资本，参考同期赛伯乐创科入股价格，由转让双方协商确定，定价公允	自有资金	否
2018年7月，公	公司注册资本由3,000万元增加至	公司进入快速发展期，因业务发展的资金	28.48元/注册资本，根据国贵有	自有资	否

历史沿革	增资/转让概况	入股背景和原因	入股价格、定价依据及公允性	出资人资金来源	是否存在股权代持或不正当利益输送
司第三次增资	3,158 万元，赛伯乐创科认缴国贵有限新增注册资本 158 万元	需求，公司开始对外股权融资，赛伯乐创科看好公司未来的发展，因此对国贵有限进行增资	限经营情况，协商定价，定价公允	金	
2019 年 4 月，公司第四次股权转让	君怀科技将其持有的国贵有限 0.4480% 的股权（对应国贵有限 14.1482 万元注册资本）转让给宁波君怀	为实施国贵有限的员工股权激励计划，君怀科技将其持有的国贵有限的部分股权转让给宁波君怀	1.27 元/注册资本，鉴于本次转让的股权用于国贵有限股权激励，由转让双方协商定价，定价公允	自筹资金	否
2019 年 7 月，公司第五次股权转让	陈国璋将其持有的国贵有限 0.95% 的股权（对应国贵有限 30 万元注册资本）、陈枢将其持有的国贵有限 2.03% 的股权（对应国贵有限 64 万元注册资本）分别转让给君怀科技	基于家庭股权安排，陈国璋、廖德贵与陈枢协商决定陈国璋、陈枢将直接持有的全部股权转让给家庭的持股平台君怀科技	陈枢股权转让价格：3.36 元/注册资本 陈国璋股权转让价格：3.33 元/注册资本 参考公司 2019 年 5 月 31 日的净资产定价，定价公允	自有资金	否
2020 年 7 月，公司第六次股权转让	君怀科技将其持有的国贵有限 0.11% 的股权（对应国贵有限 3.5085 万元注册资本）转让给秦长城，将其持有的国贵有限 0.11% 的股权（对应国贵有限 3.5085 万元注册资本）转让给陈喆	秦长城、陈喆看好公司未来发展前景拟投资国贵有限，陈国璋、陈枢及廖德贵协商同意由君怀科技向秦长城、陈喆转让部分股权	28.5 元/注册资本，参考公司上一轮融资估值，由转让双方协商定价。 此处定价参考上一轮融资估值原因为：（1）公司入股价格系转让双方根据公司状况及近期 Pre-IPO 的市场情况协商确定，实际控制人对投资者的目标定价会根据投资者的不同有所差异，导致双方最终协商确定的公司估值不同；（2）2020 年 7 月陈喆、秦长城入股时入股价格定为 28.5 元/注册资本，主要系秦长城本次受让股份系追加投资，因此定价参照 2018 年 7 月的入股价格（同	自有或自筹资金	否

历史沿革	增资/转让概况	入股背景和原因	入股价格、定价依据及公允性	出资人资金来源	是否存在股权代持或不正当利益输送
			公司上一轮融资估值)确定。陈喆与秦长城同批次入股,因此按照相同的估值来确认入股价格,其个人对公司的投资不附带业绩对赌以及回购的股东特殊权利条款。基于上述,本次股权转让的定价公允		
2020年11月,公司第四次增资	公司的注册资本由6,316.00万元增加至6,444.90万元,北碚基金认购公司新增1,289,000股股份	为满足公司业务发展资金需求,公司开展第二轮股权融资,北碚基金看好国贵有限未来发展拟对公司进行投资	38.01元/股,参考北碚基金委托的第三方评估机构出具关于公司评估价值的评估报告,协商定价,定价公允	自有资金	否
2022年2月,公司第五次增资	公司的注册资本由6,444.90万元增加至6,518.03万元,泰富基金认购公司新增731,300股股份	为满足公司业务发展资金需求,公司开展第三轮股权融资,北碚基金的基金管理人看好国贵有限未来发展,其新设立泰富基金,追加对公司进行投资	38.01元/股,参考北碚基金的增资价格。本次增资参考北碚基金增资价格的原因为:(1)2020年全球公共卫生事件爆发,公司主营业务为汽车改装件的生产、销售,一方面全球的赛车行业遭受较大冲击,另一方面公司主要销售方式为跨境电商销售,在卫生事件持续期间,公司营收不及预期,且成本升高,导致公司业绩不理想。(2)北碚基金同泰富基金系同一管理人管理,公共卫生事件结束后,公司需要资金投入,经管理人沟通,泰富基金看好公司未来发展,故计划对公司进行增资,增资价格鉴于北碚基金享有反稀释权,故经多方协	自有资金	否

历史沿革	增资/转让概况	入股背景和原因	入股价格、定价依据及公允性	出资人资金来源	是否存在股权代持或不正当利益输送
			商，泰富基金参照北碚基金的增资价格进行增资，故定价公允		
2024年9月，公司第七次股份转让	赛伯乐创科履行清算注销程序，并将其持有的公司全部股份按照其上层合伙人的出资份额比例分别转让给其6名合伙人	为解决赛伯乐创科自身股东资格瑕疵问题，赛伯乐创科拟通过清算注销，将其所持公司全部股份按照其上层合伙人的出资份额比例分别转让给各个合伙人	14.24元/股，按照其取得成本（考虑公司股改后股份数增加的情况）向其上层合伙人分配股份	/	否
2024年9月，公司第八次股份转让	宁波蓝桦将其持有的公司540,171股股份、162,051股股份分别转让给赛创鸿远、重庆常友	宁波蓝桦因其基金到期原因拟退出对公司的股权投资，赛创鸿远、重庆常友看好公司未来发展，拟对公司进行投资	18.51元/股，按照宁波蓝桦投资成本，参考年利率4.9%（单利）协商确定本次交易价格，定价公允	自有资金	否

(2) 主办券商及申报律师对公司现有及历史股东进行了访谈，获取直接股东及持股平台的间接股东出具的股东调查问卷等材料并对股东的出资流水进行核查。经核查，截至本问询回复签署日，公司股权明晰，公司现有各股东均为其名下所持股份的实际持有人，公司历史上间接股东层面的股权代持情况已彻底清理完毕，不存在任何已存或潜在的争议或纠纷；公司现有股东所持股份不存在质押、冻结的权利受限情形。

3、核查结论

主办券商及申报律师认为：公司自设立至今，历次增资和股权（份）转让的入股价格不存在明显异常，入股背景具有合理性，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。

(三) 公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

主办券商及申报律师对公司现有及历史股东进行了访谈，获取直接股东及持股平台的间接股东出具的股东调查问卷等材料并对股东的出资流水进行核查，经核查，截至本问询回复签署日，公司历史上间接股东层面的股权代持情况已清除，具体请见本回复“问题 2.关于历史沿革”之“三、①说明进行股权代持的背景和原因，是否签署代持协议及代持协议的主要内容，是否存在规避相关法律法规强制性规定、竞业禁止的情况；②股权代持及解除是否真实有效，相关入股资金来源、资金流向等证据是否足以支撑上述结论，股权代持形成及清理的真实性和合法合规性；③代持解除是否取得全部当事人的确认，是否存在纠纷或股权争议，目前公司股权是否清晰，公司股东人数穿透计算后是否存在超过 200 人的情形；④说明君怀科技间接持股的背景、原因及合理性，相关税款缴纳情况，是否存在委托持股或其他利益安排”相关回复内容，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

综上所述，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

九、请主办券商、会计师核查第（5）（6）事项并发表明确意见。

回复：

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、申报会计师进行了如下核查：

1、取得宁波君怀向君怀科技支付国贵科技股权转让款的出资卡出资时点前后的流水记录；

2、取得各激励对象向君怀科技、陈枢或已离职员工支付股权激励对价的出资卡出资时点前后的流水记录，并对大额个人或配偶互转进行穿透核查；

3、取得宁波君怀向合伙人历次分红后合伙人取得分红款的银行卡在分红后的流水记录；

4、取得激励对象填写的调查问卷，涵盖了激励对象对出资流水情况的确认；

5、对于激励对象涉及以借款出资的，对除银行个贷外的其他借款情形，取得借款人的书面确认；

6、获取报告期股权激励授予人员的名单，与公司员工花名册核对；

7、获取并查阅了公司员工持股平台增资入股的相关协议、相关三会文件，检查股份支付的授予价格、股份数量、授予日和等待期等相关约定与会计处理是否正确；

8、获取并查阅与股份支付公允价相关的近期外部投资者投资协议、评估报告等文件；

9、获取并查阅了公司的股权激励方案、离职的激励对象的份额转让协议、受让份额的激励对象的授予协议及相关董事会决议，并对等待期调整的判断和可行权权益工具数量的最佳估计的判断进行了复核；

10、对陈枢及孙辉就毅创赛车、上海辕朗等相关事项进行访谈，并通过公开信息查询孙辉的基本信息和过往经历；

11、取得毅创赛车 2019 年、2020 年的财务报表；

12、取得了公司转让毅创赛车的股东会决议、同受让方签署的股权转让协议及补充协议，取得了君怀科技同孙辉签署的股权转让协议及补充协议；

13、对上海辕朗进行实地走访，取得公司与上海辕朗签署的车辆改装合同、公司赛车用于租赁的租赁合同、查阅孙辉团队其他赛车定制改装开发合同等材料，取得了公司赛车及全地形车开发的成本测算表和部分重要零部件的采购合同、代理进口协议；

14、对上海辕朗及毅创赛车进行实地走访，了解上海辕朗、毅创赛车在人员、财

务、业务、资产等方面的独立管理情况；

15、查阅赛车对应车型本田思域 TCR FL5、全地形车对应车型 Taurus T3 MAX（FIA）的官网/宣传册及官方售价信息；

16、获取并查阅了赛车租赁的期后合同，检查其权利义务条款是否符合公司核算方式，检查期后租赁业务收入情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、宁波君怀的合伙人出资来源均为自有或自筹资金，所持份额不存在代持或者其他利益安排。

2、公司报告期内历次股份支付公允价值确定依据合理，四次股权激励相关费用的核算及归集准确，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》规定，公司将股份支付费用全额计入管理费用具有合理性，将股份支付费用作为经常性损益进行列报符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告—非经常性损益（2023）》等规范性文件的相关规定。

3、上海辕朗主要从事赛车动力系统、电子控制系统以及赛车赛事运营服务。毅创赛车主要业务为给公司共享赛车项目提供赛车改装等技术服务和赛事运营服务。毅创赛车股权转让款分 10 年支付且实际未按约定进度支付具有客观原因，具有合理性。上海辕朗与公司之间的业务往来真实、合理，公司转让毅创赛车股权真实、合理，不存在未披露的利益安排，公司对上海辕朗的大额预付款符合行业惯例，期后改装赛车已经完成交付，全地形车因采购的关键零部件延期交付导致尚未交付符合客观情况，相应定价具有公允性。

4、公司后续赛车收入及折旧年限等会计核算方式符合企业会计准则的相关规定，改装赛车资产减值风险较低。

问题 3. 关于线上销售。

根据申报文件，报告期内，公司销售产品主要包括汽车零配件、发电机、加热器等产品，以第三方电商平台销售为主，销售占比分别为 86.54%、85.30%和 84.18%。

请公司：（1）区分境内、境外、线上、线下销售类型，说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的关键环节、执行情况及其有效性，说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性、准确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性；（3）说明公司是否开展 IT 审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性；（4）报告期内，公司在 eBay 平台开设大量店铺及店铺数量大幅变动的原因及合理性，是否存在违规被平台关停的情形；（5）说明报告期内，是否存在同一买家在多个电商平台多次购买公司产品情况，是否存在单个买家大额采购的情形，如是，进一步说明原因及合理性；（6）说明线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常，公司对退换货具体的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商、会计师：（1）结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据、指标、证明资料等，对公司线上销售的收入确认是否符合《企业会计准则》等相关规定发表明确意见；（2）结合公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级、IT 审计情况（如有）等，说明对开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例，并发表明确意见；（3）对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见。

回复：

一、区分境内、境外、线上、线下销售类型，说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）区分境内、境外、线上、线下销售类型，说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性

1、公司销售收入的确认方法及时点

报告期内，公司境内、境外系执行统一的收入确认政策，即对于通过第三方电商平台或自营网站等线上 B2C 渠道向客户销售的商品，公司在客户选购商品、通过平台或自营网站下单并支付货款后，由销售平台安排或公司委托物流公司将商品配送交付客户，在客户取得商品控制权时（即包裹妥投或被签收时点）确认收入；对于以线下方式向客户销售的商品，公司通常在客户选购商品、以邮件等形式联系客服确认订单并按公司指定的付款方式支付货款后，由公司委托物流公司将商品配送交付客户，在客户取得商品控制权时（即包裹妥投或被签收时点）确认收入。公司线上销售与线下销售虽在订单获取方式、收款方式等方面存在差异，但内部管理、订单履约均保持一致，产品均是采用海外仓、平台仓尾程配送或境内直邮的模式完成交付。由于公司跨境电商业务主要集中于欧美地区，国外物流或快递配送通常无需客户签收确认，即送抵客户指定的目的地即可，故商品已妥投（即物流公司将商品包裹配送至包裹面单上的地址（即客户指定的收货地址））可以表明客户已取得商品控制权。

在实际业务流程中，公司发货模式主要包括自发货模式和平台仓代发模式。自发货模式下，商品主要由海外第三方仓库直接发货或由公司自国内采用 DHL、Fedex 等快递发货，公司通过 API 接口对接第三方海外仓储物流供应商，及时抓取发货信息（包括尾程物流承运商、物流跟踪号及出库时间等），并以物流跟踪号为唯一识别码通过第三方物流信息集成商（17Track、51Track 等）抓取尾程物流详细轨迹及妥投信息。平台仓代发模式下，由电商平台为公司提供产品储存、派发、终端配送、客户退换货等一体化、闭环式仓储物流服务，公司仅能从平台仓开放的 API 接口获取平台仓自愿提供的部分仓储物流数据，公司无法及时获取完整的物流跟踪号信息，故无法通过第三方物流信息集成商获取物流轨迹和妥投信息。此外，由于第三方物流信息集成商不支持查询部分国家或地区性尾程物流商对应提供的跟踪号，因此公司也存在少量订单无法通过第三方物流信息集成商渠道成功获取的情形。

基于上述实务中客户订单妥投信息的可获取性，公司审慎制定了收入确认政策，即对于能够获取妥投时间信息的销售订单按照实际妥投时点确认收入，对于无法获取妥投时间信息的销售订单，按照发货时间加历史订单预估的平均妥投天数作为确认时点确认收入。

2、对于无法获取妥投时间信息的销售订单，以预估妥投时点进行收入确认具备合理性，且符合行业惯例

公司整体执行的收入确认政策系以商品包裹妥投时点为收入确认时点，但对于平台仓发货订单或无法通过物流跟踪号查询物流轨迹的订单，公司无法采取其他措施获取商品包裹的实际妥投时点，故在实际操作受限的情况下，公司基于在配置包裹尾程物流时会优先选择就近仓库进行发货、以最大化减少物流成本的假设，选择同一仓库订单（确保发货国家、区域的可比性）作为参照指标，利用同一仓库已有的妥投信息订单计算该仓库包裹的平均妥投天数（对于亚马逊 FBA 平台仓等无法获取对应妥投信息的仓库，则采用当年所有仓库已有妥投信息订单计算该仓库包裹的平均妥投天数），再依据业务系统获取的无妥投信息订单发货时间加同一仓库平均妥投天数（即预估妥投天数），对无妥投信息订单的收入确认时点进行推算，作为客户实际签收的时点。

对于无妥投信息的销售订单，在订单履行环节，公司能够获取客户下单时间、商品发出时间、货款收取时间，由于客户下单和商品发出时，商品相关风险报酬及控制权尚未转移，以该时点确认收入不符合收入准则的规定；对于货款收取时点，不同的平台结算规则不一致，平台放款与商品相关风险报酬和控制权转移不存在既定的规律和原则，以该时点确认收入不符合收入准则的规定。因此，在无法获取实际妥投信息的前提下，公司认为基于同一仓库假设推算的签收时点是最为接近客户实际收到商品的时点，故以发货时间加同一仓库平均妥投天数（即预估妥投天数）作为无妥投信息销售订单的收入确认时点符合企业会计准则的规定。

经查阅具有相同业务模式的可比公司公开披露的信息，在无法获得物流妥投信息的情况下，以预估妥投时点作为收入确认时点的可比公司包括致欧科技、三态股份、赛维时代等，其具体执行的收入确认政策以及预估方法如下：

公司名称	证券代码	上市时间	收入确认政策以及预估方法
致欧科技	301376.SZ	2023-06-21	线上 B2C 收入确认时点，公司以历史期间的实际订单妥投信息统计确认发货后商品交付给终端消费者的物流妥投天数，并以该妥投天数进行收入确认。2018 年及 2019 年，公

公司名称	证券代码	上市时间	收入确认政策以及预估方法
			公司以 7 天作为物流妥投天数的会计估计，按发货后 7 天确认收入；2020 年及 2021 年 1-6 月，受新冠疫情影响欧洲地区物流配送效率有所降低，公司按照发货 8 天后确认收入，其他国家或地区仍按发货 7 天后确认收入。
赛维时代	301381.SZ	2023-07-12	自营网站销售收入的确认时点为商品预计妥投时点。由于无法获取有效的商品签收信息，自营网站销售的商品妥投是指物流公司（快递公司）按照商品派送要求将商品送达客户指定的地址，并非指经客户签收。商品妥投期系物流公司（快递公司）配送商品至客户指定地址的配送时间，具体为发行人根据平均物流妥投时效预估的妥投天数。发行人收到客户支付的购货款项并发出商品，在预计商品已妥投后确认自营网站商品销售收入。
三态股份	301558.SZ	2023-09-28	报告期内，公司以商品已妥投为唯一的收入确认时点，但商品销售业务订单中部分使用邮政服务寄送的包裹存在妥投信息不完整的情况，无商品妥投信息的电商业务订单占比分别为 57.42%、55.65%、31.42%和 24.95%。公司对于邮政平邮等无法获取商品实际妥投信息的订单，根据一定的方法进行收入时点的推算，并将预估原则通过 IT 手段进行自动化，实现了对无法获取实际妥投时点订单时效的自动处理，并以商品预计妥投时点确认订单收入。
国贵科技	-	-	对于平台仓发货订单或无法通过物流跟踪号查询物流轨迹的订单，公司无法采取其他措施获取商品包裹的实际妥投时点，故在实际操作受限的情况下，公司基于在配置包裹尾程物流时会优先选择就近仓库进行发货，以最大化减少物流成本的假设，选择同一仓库订单（确保发货国家、区域的可比性）作为参照指标，利用同一仓库已有的妥投信息订单计算该仓库包裹的平均妥投天数，再依据业务系统获取的无妥投信息订单发货时间加同一仓库平均妥投天数（即预估妥投天数），对无妥投信息订单的收入确认时点进行推算，作为客户实际签收的时点。

如上表所示，同行业可比公司中致欧科技、赛维时代、三态股份均存在因外部客观原因无法获取客户实际签收时点信息的情况，相关订单收入的确认时点均为商品的预估妥投时点。因此，在无法获得物流妥投信息的情况下，公司以商品预估妥投时点作为收入确认时点也符合行业惯例。

（二）所取得的凭证、依据是否充分、可靠

跨境电商公司主要采用两种方式进行物流妥投信息采集，一是通过 API 接口直接接入仓储物流供应商系统进行妥投信息收集，此种方式对于仓储物流供应商信息系统及数据的完整性要求较高，需要其具备较高的信息技术水平和轨迹信息采集能力，且供应商愿意对下游客户开通接口权限；二是通过业内专业的物流信息集成商以物流跟踪号查询的方式获取商品妥投信息，由于跨境电商海外交付的特殊性，且经过跨境电

商行业的多年发展，业内在存在较多专业从事提供跨境电商物流 API 查询服务的供应商。

由于公司经营区域遍布全球，合作的仓储物流供应商规模大小不一，其自身信息系统技术水平和完善程度存在较大的差异，在公司合作的供应商中仅有中国邮政、万邑通、橙联三家大型或中型仓储物流供应商可提供 API 接口或账号供公司查询订单发货轨迹信息，鉴于对妥投信息采集的标准化需求，且市场第三方物流信息集成商技术已相对成熟，公司物流部与 IT 部门共同决定选择采用第二种方式进行妥投信息采集。

报告期内，公司主要通过第二种方式，即采购第三方物流信息集成商（17 Track、51 Track 等）提供的物流轨迹查询服务，从而获取商品运输轨迹及订单妥投信息。销售订单发货后，公司即可获取对应订单的物流跟踪号（类似于快递单号），公司 OWMS 系统通过 API 接口接入第三方物流信息集成商系统之中，以物流跟踪号为唯一识别编码，实时同步获取对应订单的物流轨迹及妥投信息，存储于公司信息系统数据库中。

公司合作的供应商包括深圳市帝盟网络科技有限公司（17 Track）、深圳市执尚方舟网络科技有限公司（51 Track）等专注于提供跨境电商物流 API 查询服务的物流信息集成商，该类物流信息集成供应商已从事跨境电商物流信息查询行业多年，有着丰富的行业经验和较高的技术水平。以深圳市帝盟网络科技有限公司（17 Track）为例，其成立于 2010 年，业务目标系为解决跨境电商行业对于物流信息的实时追踪的迫切需求，可支持查询全球 900+运输商以及航司，覆盖 230+国家或地区、累计客户查询 120 亿+次，已成为跨境电商行业内众多知名企业（如三态股份，深圳证券交易所上市公司）的合作伙伴。此外，经公司物流部、IT 部门导出 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日期间第三方物流供应商中国邮政、万邑通、橙联信息系统中记录的相关订单的妥投信息与公司通过第三方物流信息集成商获取的妥投信息进行差异比对，报告期内合计可比对的订单数量约为 73.39 万单，比对后时间差异在合理范围（24 小时以内）的订单数量占比高达 98.66%，也进一步证明了公司通过 OWMS 接入物流信息集成商系统采集妥投信息的有效性。

综上，公司采购的物流信息集成商服务均为业内知名供应商，且获取的妥投信息与仓储物流供应商系统提供的妥投信息差异较小，因此公司通过 API 接口接入第三方物流信息集成商系统获取的物流轨迹及妥投信息具有有效性和可信度，公司收入确认

所取得的凭证、依据充分、可靠。

（三）是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据财政部 2017 年颁布的《企业会计准则第 14 号——收入（修订）》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收入准则”）及中国证监会《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》，公司报告期内执行新收入准则相关规定。

新收入准则规定，合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，然后在履行了各项单项履约义务时分别确认收入。对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：

- ①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务；
- ②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；
- ③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；
- ④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；
- ⑤客户已接受该商品或服务；
- ⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

在公司业务流程中，客户下单、付款、商品经物流配送到达包裹已妥投状态后，表明客户已经接受该商品，公司已将该商品的法定所有权、实物及与主要风险和报酬转移给终端客户，公司就该商品享有现时收款权利，与商品相关的控制权在妥投时点已转移给终端客户。此外，公司在收入确认时已考虑无理由退换货期间的影响，按照会计准则的要求结合历史期间退货情况及各平台退货政策，对资产负债表日仍处于退货期内的订单预估退款金额并计提预计负债，冲减当期收入。

综上，公司以商品包裹妥投时点为收入确认时点，符合《企业会计准则》的相关规定，公司收入确认政策具备合理性。

二、结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的关键环节、执行情况及有效性，说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性、准

确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性；

（一）结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的关键环节、执行情况及有效性

报告期内，公司线上平台销售业务流程如下：

客户在第三方电商平台或自营网站选购商品、确认订单并按公司指定的付款方式付款后，公司通过业务 ERP 系统（通途/易仓）调用电商平台 API 接口获取相关销售订单数据后，自动创建销售订单并安排发货。自发货模式下，订单由通途 ERP/易仓 ERP 系统根据收件地址自动分配相应仓库安排发货，待获取到仓库出库信息后将销售订单信息同步至用友 ERP 系统生成销售出库单；平台仓代发模式下，订单由电商平台负责尾程物流配送，通途 ERP/易仓 ERP 获取到平台仓出库信息后也会将销售订单信息同步至用友 ERP 系统生成销售订单。物流信息流转方面，通途 ERP/易仓 ERP 获取到对应销售订单发货信息（包括尾程物流承运商、物流跟踪号及出库时间等）后，将发货信息同步至国贵信息系统，由国贵信息系统以物流跟踪号为唯一识别码通过第三方物流信息集成商（17Track、51Track 等）抓取尾程物流详细轨迹及妥投信息并保存于数据库中。每月末财务部门核算线上销售收入时，依据当月销售订单实际妥投情况进行相应账务处理。

综上，公司线上销售业务流程相关关键控制环节设置合理，并在报告期内得到了有效执行。

（二）说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性、准确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性

报告期内，公司线上销售平台主要包括 eBay、Amazon、自营网站（包含 B2C、Shopify、Shoplazza 三个渠道）、ManoMano、AliExpress 等。对于 eBay、Amazon 等主要电商平台，公司由通途 ERP/易仓 ERP 系统通过平台开放的 API 接口每隔 3-10 分钟自动获取相关销售订单数据；对于公司自营网站及少数小型不支持通途 ERP/易仓 ERP 系统直接对接的销售渠道，由公司自研的国贵信息系统通过 API 接口获取销售订单数据，并同步至通途 ERP/易仓 ERP 系统。

数据真实、准确、完整性方面，eBay、Amazon 等第三方电商平台对于销售数据拥有严格的管控措施，公司来源于第三方电商平台相关数据具有真实性及准确性；

Shopify、Shoplazza 虽为公司自营网站渠道，但实际业务开展依托 Shopify、Shoplazza 提供的 SaaS 平台服务，业务数据（包括客户信息、订单记录、产品详情等）均存储在 SaaS 平台的云数据库中，SaaS 平台会确保数据的真实性、准确性；B2C 渠道为公司自建站点，B2C 渠道的订单数据储存在公司 MySQL 数据库中，公司对于 MySQL 数据库中的数据已制定严格的管控措施，数据库数据增删改由 archery（SQL 审核查询平台）审批控制，需经所属部门负责人、上级部门负责人、运维主管逐级审批通过后方可执行。

公司通途 ERP/易仓 ERP 系统获取销售订单数据后，自动创建销售订单、通知仓储物流商或平台发货，待通途 ERP/易仓 ERP 系统抓取到仓库货物已出库状态后，及时通过 API 接口将已发货订单信息传输至国贵信息系统进行数据处理，包括复核订单关键字段（如订单号、订单金额等）是否存在缺失、并将订单金额标准化处理成用友 ERP 系统可使用的财务核算口径数据，订单数据经国贵信息系统处理后每日同步至用友 ERP 系统一次。

在经营过程中，每月末，公司 IT 部门将易仓 ERP 订单数据、用友 ERP 系统订单数据、以及国贵信息系统自行通过从电商平台开放的 API 数据接口获取订单数据进行交叉核对，保证公司业务系统订单数据、财务系统订单数据与外部电商平台原始订单数据的一致性；物流部门将易仓 ERP 系统、用友 ERP 系统以及海外仓系统的库存数据进行交叉核对，确保当月业务系统及财务系统库存数量的准确性；财务部门将用友 ERP 系统中财务数据与第三方电商平台对账单数据、第三方资金平台流水数据进行交叉核对，保证公司账务数据核算的准确性。

综上，公司采用上述方式确保了公司内部业务、财务系统获取和衔接数据的及时性和准确性，财务部门根据相关数据进行核算可以保证收入数据的真实性、准确性、完整性。

三、说明公司是否开展 IT 审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性；

（一）说明公司是否开展 IT 审计；

公司聘请的信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）IT 审计团队（以下简称“IT 审计团队”）对 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日期间公司信息系统控制、信息系统业务数据进行了专项核查，并出具了《重庆国贵赛车科技股份有限公司信息系统审计报告》，IT 审计相关情况如下：

IT 审计团队对报告期内公司线上销售业务涉及的相关信息系统，包括财务信息系统（用友 U8、用友 SRM）、业务信息系统（通途 ERP、易仓 ERP、国贵信息系统（含自营网站）、钉钉系统、数仓系统），执行了信息系统一般控制测试、信息系统应用控制测试等核查工作，并参照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-13 通过互联网开展业务相关信息系统核查”、“5-14 信息系统专项核查”相关要求，对公司业务数据、财务数据进行了分析。IT 审计执行的具体核查程序包括：

1、确认信息系统有效性

执行信息系统一般控制有效性核查。对信息系统的 IT 控制环境、程序和数据的访问权限、程序变更和开发及计算机运营等环节进行核查，了解公司信息系统一般控制的可靠情况，确保公司信息系统的整体架构稳健、运行可靠，能够有效支撑公司的线上销售业务的开展。

执行信息系统应用控制有效性核查。对公司主要业务流程和相关信息系统的控制情况进行核查，主要针对销售与收款循环进行测试（如商品定价申请与审核、商品刊登信息准确、订单创建、物流配货信息等），以验证基础运营数据及财务数据在系统中记录和保存的准确性、完整性、不可篡改性，并关注基础数据直接生成或加工生产的数据的真实性、准确性、完整性。

2、业财数据一致性核对

IT 审计团队执行的业财数据一致性核对程序包括：

（1）系统销售订单与财务入账、收款流水的一致性核对。IT 审计团队抽取了挂牌公司线上销售前五大渠道进行核对，其中：eBay、Amazon 平台全量核对，全量核对渠道报告期各期收入金额合计为 58,777.46 万元、49,403.87 万元、25,392.69 万元，占比合计为 78.56%、77.10%、76.88%；自营网站、Manomano、AliExpress 渠道抽样进行核对（各期抽取一个月），抽样核对的渠道报告期各期收入合计金额为 7,371.15 万

元、7,282.00 万元、4,055.23 万元，收入占比合计为 9.85%、11.36%、12.28%。

(2) 系统销售退单与财务入账、退款流水一致性核对。IT 审计团队抽样进行核对的方式和比例与第 (1) 项相同。

通过前述 (1)、(2) 两项核对，IT 审计团队认为能够合理确保公司系统订单收款资金流水具有匹配性，且均已入账。

(3) 公司系统销售订单与电商平台等外部订单数据一致性核对。IT 审计团队抽取了挂牌公司线上销售前五大渠道进行核对，其中：eBay、Amazon、Manomano、自营网站（主要是 B2C 站点）平台全量核对，全量核对渠道报告期各期收入金额合计为 63,553.71 万元、55,227.17 万元、28,763.03 万元，收入占比合计为 84.94%、86.19%、87.08%。

通过第 (3) 项核对，IT 审计团队认为能够合理确保公司主要订单数据的真实性、准确性、完整性。

(4) 公司系统销售订单与内部财务 ERP 发货单数据一致性核对。IT 审计团队将公司系统销售订单与用友 ERP 系统发货单数据进行了全量核对，覆盖报告期内所有线上销售订单。

(5) 公司系统销售订单与外部物流商发货数据一致性核对。IT 审计团队将公司系统销售订单与前三大物流仓储供应商中国邮政、万邑通、橙联发货订单数据进行了核对，核对仓储物流商发货订单对应报告期各期收入金额合计为 59,994.43 万元、41,034.11 万元、20,408.14 万元，收入占比合计为 80.18%、64.04%、61.79%。

通过 (4)、(5) 两项核对，IT 审计团队认为能够合理确保公司订单均已实际发货，且发货订单拥有外部数据进行验证。

3、CAATS 用户行为数据分析

参照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-13 通过互联网开展业务相关信息系统核查”、“5-14 信息系统专项核查”相关要求，IT 审计对公司线上销售的业务数据、财务数据执行了分析（分别按全口径和单独区分前五大平台或渠道），分析维度包括用户增长与销售额对比分析、复购率分析、年度新增用户数及留存用户数分析、新增用户地域分布分析、日活、月活、年活用户波动分析、销售时间分布分析、销售渠道分

布分析、各销售渠道推广费分析、销售国家分布分析、消费者大额购买分析、订单金额月均变动趋势分析、客户购买金额分布（集中度）分析、平均用户收入变动分析、销售订单退款率分析、销售订单发货重量合理性分析、同一用户不同收货地址或同一收货地址不同用户分析、同一用户购买时间间隔分析、同一用户购买产品种类及数量分布分析、带宽费用与关键业务系统访问量合理性分析，验证了公司线上订单销售的真实性及合理性。

上述 CAATS 用户行为相关测试内容及结论如下：

序号	项目	测试目的、范围	测试结果
1	用户增长与销售额对比分析	对报告期各期线上销售全渠道、销售占比前五渠道用户总数及当年销售额分别进行统计，并进行对比分析，验证销售额增长合理性。	未见异常
2	复购率分析	对报告期各期线上销售全渠道以及销售占比前五渠道当年复购客户购买订单金额占比分别进行统计分析，从而识别是否存在复购客户订单金额占比显著较高的异常交易。	未见异常
3	年度新增用户数及留存用户数分析	对报告期各期公司线上销售全渠道、销售占比前五渠道新增用户数和留存的新增用户数分别进行统计，并计算留存率，分析新增用户数及留存用户数合理性。	未见异常
4	新增用户地域分布分析	对报告期各期公司全渠道、销售占比前五渠道新增用户的地域分布分别进行统计分析，检查新增用户的地域分布是否存在异常。	未见异常
5	日活、月活、年活用户波动分析	对报告期各期公司全渠道、销售占比前五渠道日活跃用户和月活跃用户数量分别进行统计分析，检查用户的活跃度情况是否存在异常。	未见异常
6	销售时间分布分析	对报告期各期公司全渠道、销售占比前五渠道分别按照下单时间（0点-23点）分布统计销售金额或订单数量，并进行分析。	未见异常
7	销售渠道分布分析	统计报告期各期公司前十大销售渠道销售金额及销售占比，分析各渠道销售额占比变动是否存在异常。	未见异常
8	各销售渠道推广费分析	对报告期各期公司前九大销售渠道推广费分别进行统计分析，以分析各渠道销售额波动与推广费是否一致。	未见异常
9	销售国家分布分析	统计报告期各期全渠道各国销售额及占比，对销售额包括发电机和排除发电机分别进行统计，以分析各国销售额占比变动是否存在异常。	未见异常
10	消费者大额购买分析	对报告期各期公司全渠道、销售占比前五渠道的大额购买客户人数、购买金额、大额购买占年销售总额比例分别进行统计分析。	未见异常
11	订单金额月均变动趋势分析	对报告期各期公司全渠道、销售占比前五渠道的各月订单金额月平均值分别进行统计，以分析订单金额月平均值稳定性。	未见异常
12	客户购买金额分布（集中度）分析	对报告期各期全渠道客户按购买金额分区间统计客户数及占比情况，并按排除淘汰 SKU 和发电机 SKU 前后分别进行统计，以分析客户购买金额集中度是否存在异常。	未见异常
13	平均用户收入变动分析	对报告期各期全渠道、销售占比前五渠道排除发电机前后的月人均收入金额分别进行统计，以分析月平均用户收入	未见异常

序号	项目	测试目的、范围	测试结果
		的趋势变动是否合理。	
14	销售订单退款率分析	对销售占比前五渠道各月销售订单数量、退货订单数量和退款率分别进行统计，以分析销售订单各月退款率波动趋势是否存在异常。	未见异常
15	销售订单发货重量合理性分析	使用物流商账表中计费重量（体积重量和实际重量取大值）与公司使用物流商价卡计算的包裹运费表中的包裹实际重量进行核对，对差异大于 5KG 的订单进行检查，以核查企业是否存在包裹重量异常的情况。报告期内全渠道线上销售订单中可进行核对的物流单据数量 1,383,421 笔，涉及金额 1,264,132,983.93 元，占总体销售金额的 80.25%。	未见异常
16	同一用户不同收货地址或同一收货地址不同用户分析	对销售占比前五渠道同一用户不同收货地址、同一收货地址不同用户分别进行统计分析，检查是否存在异常用户数据或地址数据。	未见异常
17	同一用户购买时间间隔分析	对报告期内线上销售全渠道和销售占比前五渠道用户平均下单时间间隔、年度各用户购买次数进行统计分析，测试是否存在同一用户某一段时间内多次购买的情况，以验证用户购买行为的合理性和真实性。	未见异常
18	同一用户购买产品种类及数量分布分析	对报告期内线上销售全渠道和销售占比前五渠道每个用户购买产品种类数量与购买产品数量进行统计，以分析同一客户购买产品种类和数量的合理性。	未见异常
19	带宽费用与关键业务系统访问量合理性分析	由于公司保存的业务系统访问量数据的起始日期为 2022 年 6 月，因此 IT 审计获取公司 2022 年 6 月至 2024 年 6 月服务器带宽流量费用明细，以及公司关键业务系统访问用户 PV 数量。对前述数据进行分月统计，并匹配检查每月流量费与用户 PV 访问，确认带宽费用是否与关键业务系统的访问量呈正相关关系。	未见异常

4、IT 审计结论

IT 审计团队对公司线上销售业务涉及的相关信息系统执行了上述核查与分析，并出具了《重庆国贵赛车科技股份有限公司信息系统审计报告》，认为：

“（1）公司在信息系统一般控制中存在内控一般缺陷，具体缺陷包括：①公司未定期审阅堡垒机用户操作日志；②部分系统应用层、数据库、操作系统的密码策略未包含定期修改策略；③程序变更上线前未进行用户验收测试。由于上述问题不直接影响财务报表，故我们定义该缺陷为内控一般缺陷；

（2）公司电商销售与收款流程的关键自动控制及人工补偿性控制的设计和执行基本有效，未发现可能对关键业务及财务数据造成影响的重大缺陷；

（3）通过对关键业务及财务数据执行数据核对、对电商订单数据进行多维度数据分析，我们未发现重大和重要异常情况，对存在的较小异常情况和异常数据经进一步

跟进核查，已得到合理解释，不影响公司报告期收入和经营业绩的真实性。

综上所述，公司信息系统可以合理保证公司业务数据和财务数据的真实性、完整性、及时性、准确性。”

（二）报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形

报告期内，公司存在通过公司员工或其亲友等对境内线上平台进行极少量以维持店铺等级等而进行的刷单及对刷单订单附带刷好评的情形，公司不存在对非刷单订单刷好评的情形。公司未确认相关订单收入，报告期各期公司刷单金额分别为 0 万元、0.36 万元和 13.71 万元，公司刷单金额较小且已停止相关行为。具体如下：

1、主要电商平台不存在刷单、刷好评的情况

报告期各期，公司外销收入分别为 74,796.54 万元、64,038.68 万元和 33,014.54 万元，占各期营业收入的比例分别为 99.97%、99.94%和 99.95%。报告期内，公司主要通过 eBay、Amazon 等境外大型、规范平台向欧美终端消费者销售产品。eBay 平台《关于维护平台公平健康发展的若干政策说明》规定：eBay 严格禁止任何违反公平竞争的行为，比如刷单。刷单即卖家通过产生虚假交易、伪造好评的方式，提高销量进而降低卖家整体不良交易率以规避管控。该行为严重违反公平竞争的原则，一旦发现，账户即受到销售限制，甚至注销等惩罚措施。eBay 平台公告的《评价相关政策》规定卖家不能以提供利益的方式要求买家留取好评或高分或修改一个评价等，一旦发现有违反评价管理政策的情况，则 eBay 平台将会采取相应的措施，比如限制购买或销售的资格，甚至暂停账号。Amazon 平台《销售政策和卖家行为准则》规定：“卖家禁止以任何形式控制买家账户，通过给自己账户下虚假订单的方式，提高自身商品搜索结果或销售排名”“若违反卖家行为准则里的任何一项，亚马逊可能会对您的账户采取相应措施（例如：暂停或没收付款以及撤销销售权限等），这将可能是项不可逆的违规。”Amazon 禁止提供任何形式的补偿换取对自己或竞争对手商品的评论；创建多个账号冒充买家来操纵评论；对买家的商品评论进行直接干涉等。如果亚马逊发现有任何试图操控买家评论的行为，将会立即采取措施，包括：ASIN 被限流；立即并永久撤销在亚

亚马逊商城的销售权限，同时扣留资金；移除商品的所有评论，并阻止商品日后收到评论或评级；从亚马逊永久下架商品；采取法律行动，包括诉讼和移交民事和刑事执法机构。

由于公司主要电商平台对刷单、刷好评行为严格监控，而且惩罚力度大、执行严格，对于平台商家来说刷单、刷评风险极大。例如，报告期之前的 2021 年，Amazon 永久封禁了超过 600 个中国品牌，涉及 3000 多个卖家账户，主要原因是这些品牌明知故犯、反复且严重违反了亚马逊的政策，尤其是关于评论滥用的政策。这些违规行为包括不当使用评论功能、索取虚假评论以及通过提供礼品卡操纵评论等，其中不乏头部大卖家。此次事件之后，行业内的合规意识空前增强。

在高压政策下，公司没有动机去刷单、刷评。同时，公司《销售中心管理制度》将刷单、刷好评作为员工红线行为，一旦违反将会被采取开除等措施，尤其是影响公司账号或资金安全的，公司将要求相关责任人承担损失并追究法律责任。

报告期内，公司在主要电商平台不存在刷单、刷好评的情况，不存在因刷单、刷好评行为受到主要电商平台处罚的情形。

2、境内电商平台刷单、刷好评的情况

报告期内，公司不存在以虚增收入为目的的刷单行为，为探索性尝试境内电商市场销售，在抖音、天猫等电商平台开设了境内店铺，公司为满足电商平台对相应等级店铺的销售额考核或争取佣金优惠等，采取了少量刷单的行为，并对相关订单附带刷好评。

报告期各期，公司刷单金额分别为 0 万元、0.36 万元和 13.71 万元，2024 年 1-6 月刷单金额增加主要是当期公司为满足抖音平台对“旗舰店”类店铺的销售额及订单数量考核要求而在 2024 年 1-5 月采取了刷单行为，此后公司调整销售策略，不再重点开拓国内线上市场，未再进行刷单，境内平台店铺严格按照平台规则进行运营。

报告期内刷单资金来源为公司国内销售部门员工个人申领业务备用金，公司员工将申领的备用金通过微信或银行转账等方式转给其他员工或员工亲友，相关自然人在第三方平台下单后支付货款，公司向购买人寄送赠品，第三方电商平台扣除相应的服务费、手续费后资金回流入公司账户。公司未确认相关订单收入，账务处理方法为：

（1）员工申领业务备用金时

借：其他应收款-备用金

贷：银行存款

(2) 购买赠品、收到平台扣除相应的佣金、手续费后转入回款时及归还剩余备用金（如有）

借：银行存款

销售费用-平台服务费、手续费、赠品费用等

贷：其他应收款-备用金

公司刷单相关业务未确认收入，刷单行为所涉及平台服务费、手续费、赠品费用均作为销售费用入账，公司不存在通过刷单虚增收入和利润的情形，符合《企业会计准则》规定。公司以海外业务为主，刷单行为仅涉及少量境内平台，公司来自刷单相关平台的收入极少，公司店铺未因刷单行为受到相关平台处罚或关闭店铺的情况。

针对少量境内电商平台“刷单”及附带“刷好评”的情况，公司已制定了《销售中心管理制度》等制度并将其应用到境内销售平台，对公司境内平台相关员工进行了宣贯，杜绝刷单行为，加强财务、法务等部门对公司业务部门的监督职责，对刷单行为进行了整改和规范，自 2024 年 6 月以来公司未发生新的刷单行为。

报告期内，公司刷单涉及金额极低，仅为满足平台特定考核需求的行为，公司不存在通过刷单虚增收入和利润的情形，非为诱导消费者购买产品之目的，没有以刷单误导欺骗消费者达成以次充好的销售目的，不存在欺诈消费者的主观故意，客观上亦没有造成损害消费者权益的危害后果，不存在扰乱市场秩序的情形。

抖音、天猫等电商平台对在其平台开设的店铺制定了监管规则，若店铺被识别存在恶意刷单等违规行为，可能会被平台处罚视“刷单”行为严重程度给予警告、扣减分数、罚款、关店等不同程度的处罚措施，目前公司相关店铺违规情节轻微，未受到平台任何处罚，仅抖音店铺因为销售额不达标而从旗舰店自动降级为专卖店。

（三）量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性

根据 IT 审计报告，IT 审计团队对公司数仓中各主要线上平台销售（含 eBay、Amazon、自营网站等）订单与公司通过电商平台开放的 API 接口抓取的订单数据按照

订单号进行全量双向核对，以验证公司数仓留存的订单数据的完整性与准确性。IT 审计在上述关键业务数据及财务数据核对中，未发现重大和重要异常情况，对存在的较小异常情况和异常数据经进一步跟进核查，认为该类差异具有合理性。

结合 IT 审计报告分析结论，下文中使用公司用友系统发货数据作为财务系统销量，使用公司业务系统根据原始订单按照 SKU 拆分销售数据作为线上平台销量进行分析（由于线上平台订单原始销量为面向客户口径的销量，因为存在多个 SKU 组合成套销售的情况，直接对比财务系统销量会因存在口径差异导致数据不可比，因此将客户订单的商品数据拆分为 SKU 口径数据进行统计）。

报告期内，线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量对比如下：

单位：个/件数

期间	财务系统销量	线上平台销量	差异量 (总量口径)	差异量 (绝对值口径)	差异率 (绝对值口径)
2024 年 1-6 月	363,461	363,463	-2	2	0.00%
2023 年	653,225	653,218	7	17	0.00%
2022 年	793,957	793,825	132	174	0.02%

注：差异（总量口径）为财务系统销量与线上平台销量之差，因部分订单财务系统统计销量多于线上平台销量，部分订单财务系统统计销量少于线上平台销量，差异量（绝对值口径）为订单维度差异取绝对值计算。

公司线上平台销售数量与财务口径下统计的销量差异率分别为 0.02%、0.00%和 0.00%，差异较小。报告期内差异原因主要为：（1）不同系统间字段不同导致批量统计时未完全匹配，如部分财务系统退货记录未特别备注，导致统计时出现遗漏，实际财务系统和线上平台销量一致，2022 年的 73 个差异和 2023 年的 9 个差异即为此类情形；（2）发货数据导入财务系统时出现重复，公司在各期末对存货数据进行纠正，2022 年的 88 个差异和 2023 年的 3 个差异即为此类情形。其他情形导致的差异较小。

报告期内，公司线上平台销售数量与财务口径下统计的销量差异小且随着公司管理日益完善，差异持续缩小。

四、报告期内，公司在 eBay 平台开设大量店铺及店铺数量大幅变动的原因及合理性，是否存在违规被平台关停的情形；

报告期内，公司在 eBay 平台各期曾存续（包含当期停用的店铺）的店铺数量分别为 285 个、149 个和 155 个，公司在 eBay 平台政策允许的范围内开设较多店铺的原因是为增加产品曝光度、触达更多消费者。跨境电商企业一般采用“多平台、多店铺”的

开店模式，如赛维时代在其创业板上市招股说明书中披露 2022 年 12 月 31 日其在 eBay 平台店铺数量为 128 个，三态股份在其上市审核问询回复中披露 2021 年 1-6 月其在 eBay 平台店铺数量为 177 个，华凯易佰在其 2022 年重大资产重组相关问询回复中披露 2021 年易佰网络在 eBay 经营 109 个网店，公司在 eBay 平台开设多店铺与行业惯例一致，具有合理性，不存在异常。

报告期内，2023 年存续店铺数量比 2022 年下降较多，主要原因为 2022 年开始公司对平台店铺数量进行了梳理，集中精力打造精品店铺，主动停用了 eBay 平台表现不佳的店铺，此轮调整后，公司店铺数量相对稳定。

报告期期初，公司存在 1 个 eBay 平台店铺因为售后评分低而被平台冻结使用的情况，不存在违规被平台关停的情形。

五、说明报告期内，是否存在同一买家在多个电商平台多次购买公司产品的情况，是否存在单个买家大额采购的情形，如是，进一步说明原因及合理性；

报告期内，存在同一买家在多个电商平台多次购买公司产品的可能性，但受限于电商平台和站点所属地区隐私保护政策，公司无法跨平台识别此类情况；此外，同一电商平台存在少数买家多次购买公司产品或出现单个买家大额采购的情形，符合公司实际业务情况，具体分析如下：

报告期内，买家可能会在 eBay、Amazon 等主流电商平台同时拥有账号，比价择优购买商品，因此存在同一买家在多个电商平台购买公司产品的可能性。由于不同电商平台及不同站点对买家隐私保护政策存在差异，公司无法根据从不同电商平台获取的买家信息字段构建唯一识别码对跨平台同一买家进行识别分析。以公司前五大线上销售渠道为例，跨平台识别同一买家受限情况具体如下：

销售平台	主要信息字段	是否受限	具体情况
eBay	用户名称	是	平台未对用户重名进行限制
	用户 ID	否	username 具有唯一性，可作为 eBay 平台买家唯一识别码
	联系电话	是	非必填项信息，部分用户信息不完整
	联系邮箱	是	经平台加密处理
	收件地址	是	根据买家填写情况精确至街道或门牌号；存在部分地址仅精确至街道、为转运中心或货代地址、为公共区域取件地址等情形，从而出现同一地址对应多个买家的可能
	银行卡付款信息	是	无法获取

销售平台	主要信息字段	是否受限	具体情况
	IP 地址	是	无法获取
Amazon	用户名称	是	平台未对用户重名进行限制；经平台加密处理；FBA 订单不提供该字段
	用户 ID	是	平台不提供该字段
	联系电话	是	经平台加密处理；FBA 订单不提供该字段
	联系邮箱	是	经平台加密处理
	收件地址	是	FBA 模式下订单收件地址仅精确至州和城市；自发货模式下订单收件地址根据买家填写情况精确至街道或门牌号；存在部分地址仅精确至街道、为转运中心或货代地址、为公共区域取件地址等情形，从而出现同一地址对应多个买家的可能
	银行卡付款信息	是	无法获取
	IP 地址	是	无法获取
自营网站	用户名称	是	平台未对用户重名进行限制
	用户 ID	是	为用户名称，存在重名的情况
	联系电话	是	非必填项信息，部分用户信息不完整
	联系邮箱	否	真实联系邮箱，可作为自营网站买家唯一识别码
	收件地址	是	根据买家填写情况精确至街道或门牌号；存在部分地址仅精确至街道、为转运中心或货代地址、为公共区域取件地址等情形，从而出现同一地址对应多个买家的可能
	银行卡付款信息	否	可获取用户付款账号、付款渠道等信息
	IP 地址	是	无法获取
ManoMano	用户名称	是	未对重名进行限制；平台仓订单不提供该字段
	用户 ID	是	平台不提供该字段
	联系电话	否	真实联系电话，可作为 ManoMano 平台买家唯一识别码
	联系邮箱	是	经平台加密处理
	收件地址	是	根据买家填写情况精确至街道或门牌号；存在部分地址仅精确至街道、为转运中心或货代地址、为公共区域取件地址等情形，从而出现同一地址对应多个买家的可能
	银行卡付款信息	是	无法获取
	IP 地址	是	无法获取
AliExpress	用户名称	是	平台未对用户重名进行限制
	用户 ID	是	为用户名称，存在重名的情况
	联系电话	否	真实联系电话，可作为 AliExpress 平台买家唯一识别码
	联系邮箱	是	平台不提供该字段
	收件地址	是	根据买家填写情况精确至街道或门牌号；存在部分地址仅精确至街道、为转运中心或货代地址、为公共区域取

销售平台	主要信息字段	是否受限	具体情况
			件地址等情形，从而出现同一地址对应多个买家的可能
	银行卡付款信息	是	无法获取
	IP 地址	是	无法获取

由于从各电商平台获取的买家信息字段标准不统一，公司无法构建买家唯一识别码对同一买家进行跨平台购买行为分析；根据公开信息查询，同行业可比公司赛维时代、致欧科技也仅分平台对同一买家的购买行为进行分析。因此，公司以下仅对各主要电商平台同一买家多次购买及大额购买的情形进行统计分析：

1、eBay 平台

公司 eBay 平台订单使用用户 ID（username）作为买家唯一识别码，对同一买家购买行为进行分析。

报告期内，eBay 平台同一买家购买次数情况统计如下：

购买次数 分层 (次)	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)
1	172,138	13,727.42	86.79	304,819	24,652.22	82.36	405,107	26,162.80	78.22
2-3	10,923	1,768.44	11.18	25,782	4,316.75	14.42	37,786	5,388.58	16.11
4-5	407	144.72	0.91	1,361	484.20	1.62	2,314	853.29	2.55
>5	149	175.60	1.11	494	477.47	1.60	948	1,042.59	3.12
合计	183,617	15,816.17	100.00	332,456	29,930.65	100.00	446,155	33,447.27	100.00

由上表可见，报告期内，公司 eBay 平台买家购买次数集中在 3 次以内，对应各期订单收入金额占比分别为 94.33%、96.79%和 97.97%，同时存在少数买家购买公司产品的次数在 3 次以上，该群体主要为贸易客户，且对应的订单收入金额占比较小，eBay 平台整体购买情况符合线上终端消费者的一般行为特征，购买次数不存在异常情形。

报告期内，eBay 平台同一买家的购买金额情况统计如下：

交易金额 分层	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数 量 (人)	交易金额 (万元)	金额占 比 (%)	用户数 量 (人)	交易金额 (万元)	金额占 比 (%)	用户数 量 (人)	交易金额 (万元)	金额占 比 (%)
0.5 万元以下	182,813	15,197.30	96.09	330,493	28,409.64	94.92	442,301	29,638.07	88.61
0.5-2 万元 (含)	778	527.28	3.33	1,906	1,333.72	4.46	3,606	2,771.30	8.29
2-5 万元 (含)	21	55.47	0.35	51	145.18	0.49	203	612.70	1.83
5-10 万元 (含)	4	21.99	0.14	6	42.11	0.14	35	240.10	0.72
10-20 万元 (含)	1	14.14	0.09	-	-	0.00	8	121.64	0.36
20 万元以上	-	-	0.00	-	-	0.00	2	63.46	0.19
合计	183,617	15,816.17	100.00	332,456	29,930.65	100.00	446,155	33,447.27	100.00

由上表可见，报告期内，公司 eBay 平台买家购买金额主要集中在 2 万元以下，与公司产品销售价格区间相近，该群体对应的订单收入金额占比分别为 96.90%、99.37% 和 99.42%。同时，eBay 平台少量买家存在大额采购的情形，该类用户主要为小型贸易客户，系根据其自身贸易经营需要进行采购，从而导致当期累计下单金额较高，其采购行为具有合理性，且该群体对应的订单收入金额占比较小。2022 年度，公司单个买家大额采购人数、金额占比高于其他年度，主要系受“俄乌”冲突影响，欧洲区域出现阶段性能源短缺，市场对于发电机需求急剧增长，而发电机产品销售单价相对较高，导致 eBay 平台部分贸易客户累计采购金额较高；随着发电机产品需求回落，2023 年度、2024 年 1-6 月 eBay 平台贸易客户大额采购金额亦有所降低。除 eBay 平台外，公司其他主要电商平台大额购买分布也均呈现此特点。

综上，报告期内，公司 eBay 平台买家在多次购买、大额采购等方面不存在异常。

2、Amazon 平台

Amazon 平台拥有严格的买家隐私保护政策，所有订单平台均不提供用户 ID 信息。此外，FBA 模式下，Amazon 平台不提供用户名称、用户电话信息，且买家收件地址仅能精确至州和城市，无具体街道或门牌号；自发货模式下，订单的用户名称、用户电话和用户邮箱也经加密处理，收件地址按买家填写情况精确至街道或门牌号。结合上述情况，Amazon 平台订单仅可使用收件地址作为买家唯一识别码，对自发货模式下买家多次购买及大额购买行为进行分析：

报告期内，Amazon 平台自发货订单中同一买家购买次数情况统计如下：

购买次数 分层 (次)	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)
1	25,879	3,134.42	95.36	57,763	6,839.31	93.55	102,191	19,409.49	91.92
2-3	637	139.88	4.26	1,732	404.96	5.54	3,398	1,379.28	6.53
4-5	6	4.62	0.14	47	31.87	0.44	95	142.84	0.68
>5	8	8.07	0.25	20	34.84	0.48	55	183.68	0.87
合计	26,530	3,286.99	100.00	59,562	7,310.98	100.00	105,739	21,115.30	100.00

由上表可见，报告期内，公司 Amazon 平台自发货模式中买家购买次数集中在 3 次以内，各期订单收入金额占当年自发货订单收入总金额的比例分别为 98.45%、99.09%和 99.61%，同时存在少数买家购买公司产品的次数在 3 次以上，该群体主要为贸易客户，且对应的订单收入金额占比较小，Amazon 平台自发货模式下整体购买情况符合线上终端消费者的一般行为特征，购买次数不存在异常情形。

报告期内，Amazon 自发货订单中同一买家的购买金额情况统计如下：

交易金额 分层	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)
0.5 万元以下	26,407	3,197.91	97.29	58,970	6,867.22	93.93	94,386	12,838.80	60.80
0.5-2 万元 (含)	123	89.09	2.71	584	413.33	5.65	11,183	7,657.90	36.27
2-5 万元 (含)	-	-	0.00	7	21.06	0.29	149	411.54	1.95
5-10 万元 (含)	-	-	0.00	1	9.37	0.13	15	109.26	0.52
10-20 万元 (含)	-	-	0.00	-	-	0.00	5	71.18	0.34
20 万元以上	-	-	0.00	-	-	0.00	1	26.62	0.13
合计	26,530	3,286.99	100.00	59,562	7,310.98	100.00	105,739	21,115.30	100.00

由上表可见，报告期内，公司 Amazon 平台自发货模式中买家购买金额主要集中在 2 万元以下，与公司产品销售价格区间相近，该群体对应的订单收入金额占比分别为 97.07%、99.58%和 100.00%。同时，Amazon 平台自发货模式中少量买家存在大额采购的情形，该类用户主要为小型贸易客户，系根据其自身贸易经营需要进行采购，

从而导致当期累计下单金额较高，其采购行为具有合理性，且该群体对应的订单收入金额占比较小。

综上，报告期内，公司 Amazon 平台自发货模式中买家在多次购买、大额采购等方面不存在异常。

3、自营平台

公司自营平台使用联系邮箱作为买家唯一识别码，对同一买家购买行为进行分析。

报告期内，自营平台同一买家购买次数情况统计如下：

购买次数 分层 (次)	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)
1	20,600	2,569.50	91.98	34,863	4,071.58	89.24	30,155	4,012.99	89.96
2-3	875	206.78	7.40	1,853	428.67	9.40	1,268	388.67	8.71
4-5	23	11.95	0.43	66	36.10	0.79	51	36.00	0.81
>5	3	5.28	0.19	19	25.97	0.57	17	23.24	0.52
合计	21,501	2,793.51	100.00	36,801	4,562.32	100.00	31,491	4,460.90	100.00

由上表可见，报告期内，公司自营平台买家购买次数集中在 3 次以内，对应各期订单收入金额占比分别为 98.67%、98.64%和 99.38%，同时存在少数买家购买公司产品的次数在 3 次以上，该群体主要为贸易客户，且对应的订单收入金额占比较小，自营平台整体购买情况符合线上终端消费者的一般行为特征，购买次数不存在异常情形。

报告期内，自营平台同一买家的购买金额情况统计如下：

交易金额 分层	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比
0.5 万元以下	21,334	2,673.28	95.70%	36,501	4,333.92	94.99%	30,443	3,658.05	82.00%
0.5-2 万元 (含)	165	114.09	4.08%	292	204.50	4.48%	1,025	731.83	16.41%
2-5 万元 (含)	2	6.14	0.22%	7	18.63	0.41%	21	54.91	1.23%
5-10 万元 (含)	-	-	0.00%	1	5.26	0.12%	2	16.12	0.36%
10-20 万元 (含)	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%
20 万元以	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%

交易金额 分层	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比
上									
合计	21,501	2,793.51	100%	36,801	4,562.32	100%	31,491	4,460.90	100%

由上表可见，报告期内，公司自营平台买家购买金额主要集中在 2 万元以下，与公司产品销售价格区间相近，该群体对应的订单收入金额占比分别为 98.41%、99.48% 和 99.78%。同时，自营平台少量买家存在大额采购的情形，该类用户主要为小型贸易客户，系根据其自身贸易经营需要进行采购，从而导致当期累计下单金额较高，其采购行为具有合理性，且该群体对应的订单收入金额占比较小。

综上，报告期内，公司自营平台买家在多次购买、大额采购等方面不存在异常。

4、ManoMano 平台

公司 ManoMano 平台订单使用联系电话作为买家唯一识别码，对同一买家购买行为进行分析。

报告期内，ManoMano 平台同一买家购买次数情况统计如下：

购买 次数 分层 (次)	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比 (%)
1	3,890	518.19	94.88	7,905	1,247.80	95.51	2,048	994.81	73.81
2-3	89	27.96	5.12	206	56.95	4.36	117	188.46	13.98
4-5	-	-	0.00	1	1.68	0.13	26	99.29	7.37
>5	-	-	0.00	-	-	0.00	9	65.24	4.84
合计	3,979	546.15	100.00	8,112	1,306.43	100.00	2,200	1,347.80	100.00

由上表可见，报告期内，公司 ManoMano 平台买家购买次数集中在 3 次以内，对应各期订单收入金额占比分别为 87.79%、99.87%和 100.00%。2022 年度，受“俄乌”冲突影响，欧洲区域出现阶段性能源短缺，市场对于发电机需求急剧增长，少数贸易客户可能存在多次采购发电机产品用于自身经营的情形。ManoMano 平台整体购买情况符合线上终端消费者的一般行为特征，购买次数不存在异常情形。

报告期内，ManoMano 平台同一买家的购买金额情况统计如下：

交易金额 分层	2024年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额 占比
0.5 万元以下	3,883	474.87	86.95%	7,853	1,092.83	83.65%	1,707	661.23	49.06%
0.5-2 万元 (含)	95	68.33	12.51%	256	201.99	15.46%	438	376.43	27.93%
2-5 万元 (含)	1	2.95	0.54%	2	4.70	0.36%	38	120.18	8.92%
5-10 万元 (含)	-	-	0.00%	1	6.91	0.53%	10	67.30	4.99%
10-20 万元 (含)	-	-	0.00%	-	-	0.00%	5	67.39	5.00%
20 万元以上	-	-	0.00%	-	-	0.00%	2	55.28	4.10%
合计	3,979	546.15	100%	8,112	1,306.43	100%	2,200	1,347.80	100%

由上表可见，报告期内，公司 ManoMano 平台买家购买金额主要集中在 2 万元以下，与公司产品销售价格区间相近，该群体对应的订单收入金额占比分别为 76.99%、99.11%和 99.49%。2022 年度，受“俄乌”冲突影响，欧洲区域出现阶段性能源短缺，市场对于发电机需求急剧增长，而发电机产品销售单价相对较高，导致 ManoMano 平台少量贸易客户累计采购金额较高；随着发电机产品需求回落，2023 年度、2024 年 1-6 月 ManoMano 平台贸易客户大额采购金额亦有所降低。

综上，报告期内，公司 ManoMano 平台买家在多次购买、大额采购等方面不存在异常。

5、AliExpress 平台

公司 AliExpress 平台订单使用联系电话作为买家唯一识别码，对同一买家购买行为进行分析。

报告期内，AliExpress 平台同一买家购买次数情况统计如下：

购买 次数 分层 (次)	2024年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比
1	3,522	460.29	85.21%	6,725	809.64	79.28%	7,573	822.92	72.61%
2-3	213	65.19	12.07%	461	137.97	13.51%	583	164.12	14.48%
4-5	17	11.27	2.09%	49	28.19	2.76%	61	34.73	3.06%
>5	6	3.45	0.64%	38	45.38	4.44%	60	111.64	9.85%

购买次数 分层 (次)	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比
合计	3,758	540.21	100%	7,273	1,021.19	100%	8,277	1,133.41	100%

由上表可见，报告期内，公司 AliExpress 平台买家购买次数集中在 3 次以内，对应各期订单收入金额占比分别为 87.09%、92.80%和 97.27%，同时存在少数买家购买公司产品的次数在 3 次以上，该群体主要为贸易客户，且对应的订单收入金额占比整体较小，AliExpress 平台整体购买情况符合线上终端消费者的一般行为特征，购买次数不存在异常情形。

报告期内，AliExpress 平台同一买家的购买金额情况统计如下：

交易金额 分层	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比	用户数量 (人)	交易金额 (万元)	金额占比
0.5 万元以下	3,689	492.54	91.18%	7,103	877.51	85.93%	8,067	900.12	79.42%
0.5-2 万元 (含)	69	47.67	8.82%	161	120.34	11.78%	188	146.07	12.89%
2-5 万元 (含)	-	-	0.00%	9	23.34	2.29%	18	59.52	5.25%
5-10 万元 (含)	-	-	0.00%	-	-	0.00%	4	27.70	2.44%
10-20 万元 (含)	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%
20 万元以上	-	-	0.00%	-	-	0.00%	-	-	0.00%
合计	3,758	540.21	100%	7,273	1,021.19	100%	8,277	1,133.41	100%

由上表可见，报告期内，公司 AliExpress 平台买家购买金额主要集中在 2 万元以下，与公司产品销售价格区间相近，该群体对应的订单收入金额占比分别为 92.30%、97.71%和 100.00%。同时，AliExpress 平台少量买家存在大额采购的情形，该类用户主要为小型贸易客户，系根据其自身贸易经营需要进行采购，从而导致当期累计下单金额较高，其采购行为具有合理性，且该群体对应的订单收入金额占比较小。

综上，报告期内，公司 AliExpress 平台买家在多次购买、大额采购等方面不存在异常。

六、说明线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，

对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常，公司对退换货具体的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

（一）线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排

报告期内，公司主要线上销售渠道的退换货、结算相关政策如下：

平台/渠道名称	退换货政策	结算时点及周期情况
eBay	预计收货时间/妥投时间后 30 天内无理由退换货	消费者在平台下单付款后货款即到达店铺账户锁定，卖家发货后 2 个工作日内平台将扣除相应费用后的剩余款项在卖家平台账户中解锁，并根据卖家设置的放款周期（通常为 1 天），以美元形式放款至公司账户
Amazon	收货后 30 天内无理由退换货。从 11 月起的订单可在次年 1 月底前退货（假期延长退货政策）	消费者确认收货后 7 天，平台将扣除相应费用后的剩余款项结算至卖家平台账户，卖家可以设置自动放款（7 或 14 天/次）或手动提款，款项 3-5 个工作日后即从平台账户结算至公司账户
ManoMano	收货后 14 天内无理由退换货	平台每月上旬（通常每月 10 日内），将上月消费者付款的订单款项扣除相应费用后结算到公司账户
AliExpress	通常为收货后 15 天内无理由退款。对于支持 Free Returns 的订单则在付款后 90 日内或确认收货 15 天孰晚日期内无理由退款	消费者确认收货后 15 天，平台将扣除相应费用后的剩余款项结算至公司支付宝国际账户
自营网站	在付款之日起 180 天内可以提出争议，发起退换货	自营网站设置支持 Paypal、Oceanpayment 付款方式，消费者选购产品并通过 Paypal 付款，款项结算至公司 Paypal 账户；消费者通过 Oceanpayment 付款，款项需经 3-7 天审核周期后结算至公司 Oceanpayment 账户

报告期内，公司线上销售整体执行的收入确认政策系以商品包裹妥投时点为收入确认时点，公司通过电商平台或自营网站销售的商品存在无理由退换天数，公司主要依据各电商平台政策向客户提供退换货服务。在退换货期间内，如客户对公司的产品有异议时，其会通过电商平台/自营网站接口以邮件或其他相应形式与公司客服人员取得联系，并协商解决，退款（含部分退款）、退货、或者换货补发等。

公司在收入确认时已考虑无理由退换货期间的影响，按照会计准则的要求结合历史期间退货情况及各平台退货政策，对资产负债表日仍处于退货期内的订单预估退款金额并计提预计负债，冲减当期收入。公司依据各平台退货政策（妥投日期+无理由退货天数）确定资产负债表日仍处于退货期的订单金额作为预计负债基数，并分别计算发电机产品和非发电机产品平均退货率（退货金额/销售收入金额）以估计预计负债率，将预计负债基数与预计负债率相乘确认预计负债金额，并计提相应的应收退货成本。

综上，公司通过电商平台或自营网站销售的商品已充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排。

（二）按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常，公司对退换货具体的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例

报告期内，公司主要销售渠道退换货情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	退换货金额 (a)	销售收入 (b)	退换货比例 (c=a/b)	退换货金额 (a)	销售收入 (b)	退换货比例 (c=a/b)	退换货金额 (a)	销售收入 (b)	退换货比例 (c=a/b)
线上销售	1,931.54	30,775.83	6.28%	3,998.96	59,521.03	6.72%	3,447.73	69,627.95	4.95%
Amazon	965.03	9,745.04	9.90%	2,038.96	19,497.00	10.46%	1,540.08	25,170.59	6.12%
eBay	796.49	15,647.65	5.09%	1,577.70	29,906.86	5.28%	1,566.83	33,606.88	4.66%
其他平台	170.02	5,383.14	3.16%	382.30	10,117.16	3.78%	340.83	10,850.49	3.14%
线下销售	100.98	2,238.71	4.51%	74.46	4,517.65	1.65%	126.69	5,168.59	2.45%
合计	2,032.52	33,014.54	6.16%	4,073.42	64,038.68	6.36%	3,574.42	74,796.54	4.78%

报告期内，公司以线上销售为主、线下销售为辅，各销售模式、渠道的退换货金额与各模式、渠道销售收入的规模具有匹配性。

公司线上销售主要依据各电商平台政策向客户提供退换货服务，报告期各期线上销售的退换货金额分别为 3,447.73 万元、3,998.96 万元、1,931.54 万元，退换货比例分别为 4.95%、6.72%、6.28%，报告期内公司线上销售退换货率整体有所上升，主要系受到 Amazon 平台退货率上升、发电机产品销售的影响。报告期内，由于终端客户对于具备电商平台仓（FBA）标识的产品认可和接受度更高，公司积极调整经营策略逐步加大了对 Amazon 平台仓仓储、物流服务的使用，报告期各期 Amazon FBA 平台仓收入占比分别为 7.15%、18.16%、20.08%，以平台仓模式发货的订单占比明显提升，而平台仓模式下 Amazon 客服提供的售后服务更为完善，对卖家提供退换货服务的要求更高，买家退换货机会成本更低使得退换货意愿更强，对应导致了 Amazon 平台退货率提升。除 Amazon 平台外，公司其他线上销售平台或渠道退换货率基本保持稳定。

报告期内，公司线下销售规模较小，退换货金额规模与线下销售规模匹配，但退换货比例存在一定的波动。2024 年 1-6 月，公司在境内线下渠道逐步推广适配特斯拉车型的空气悬挂产品，由于相关产品尚处于前期市场培育阶段，公司经营策略上更为关注客户试用和体验等方面，对于该类产品提供了更高的售后保障力度，使得境内线下销售的空气悬挂产品整体退货金额较高，对应提升了公司线下业务的退换货率。

综上，报告期内公司整体销售业务的退换货金额分别为 3,574.42 万元、4,073.42 万元、2,032.52 万元，退换货比例分别为 4.78%、6.36%、6.16%，退换货金额与销售收入具有匹配性，退换货比例不存在异常的波动。

2、对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常

公司同行业可比公司报告期内定期报告均未披露退换货比例，同行业可比公司其他信息披露文件中披露的退换货比例与公司销售退换货比例对比如下：

序号	公司	退换货比例情况
1	赛维时代	根据《赛维时代：发行人及保荐机构回复意见》中披露，赛维时代 2019 年度、2020 年度、2021 年度退款率分别为 10.42%、8.23%和 11.21%。
2	致欧科技	根据《致欧科技：发行人及保荐机构回复意见》中披露，致欧科技 2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月退换货金额占收入的比例分别为 3.36%、3.19%、3.50%、3.69%。
3	三态股份	根据《三态股份：发行人及保荐机构回复意见》中披露，三态股份 2020 年、2021 年、2022 年退款率分别为 4.73%、4.29%、5.36%。
4	安克创新	根据《安克创新：首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露，安克创新 2017 年、2018 年、2019 年实际退货金额占对应收入的比重分别为 2.86%、3.36%、4.52%。
5	华凯易佰	未能检索到退换货比例相关信息。
6	国贵科技	公司 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-6 月退换货比例分别为 4.78%、6.36%、6.16%。

对比同行业可比公司，由于不同公司之间经营策略、产品属性、销售渠道构成及收入占比等方面的不同，各公司的销售退换货率也存在一定的差异。同行业可比公司中，赛维时代因其以服饰配饰商品销售为主，而服饰配饰产品在风格、尺码、材质等方面均可能影响客户的使用体验，购买前后实物体验差异影响较大，且赛维时代销售渠道更为集中于 Amazon 平台，故整体退换货率偏高。除赛维时代外，公司与致欧科技、三态股份、安克创新等同行业可比公司的退换货率不存在较大差异，不存在异常情形，符合公司经营特点及行业特征。

3、公司对退换货具体的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

报告期内，公司主要存在四种退换货类型，分别为退款退货、退款不退货、部分退款不退货以及换货，不同退换货类型的业务流程及会计处理方式如下：

退换货类型	业务流程	会计处理
退款退货	平台仓模式（以 FBA 为例）：买家提出退换货申请并上传相关资料后，由亚马逊平台客服人员评估产品是否具备再次销售可能。若具备，平台客服人员则进行退款退货处理	1、（红字）冲减销售收入： 借：应收账款 贷：主营业务收入 应交税费
	第三方仓模式：买家提出退换货申请并上传相关资料后，由公司销售客服人员进行评估，若经评估退货运费小于产品原始成本及头程运费的合计金额，且产品实际状况具备再次销售的可能性，客服人员则选择按退货退款进行处理	2、退货入库冲减销售成本 借：库存商品 贷：主营业务成本
退款不退货	平台仓模式（以 FBA 为例）：客户提出退换货申请并上传相关资料后，由亚马逊平台客服人员评估货物是否具备再次销售可能，若不具备，平台客服人员则进行退款不退货处理，公司依旧进行售后退款，但客户无需退回货物	（红字）冲减销售收入： 借：应收账款 贷：主营业务收入 应交税费
	第三方仓模式：客户提出退换货申请并上传相关资料后，由公司销售客服人员进行评估，若经评估退货运费大于产品原始成本及头程运费的合计金额，或产品实际情况并不具备再次销售的可能，客服人员则选择按退款不退货进行处理，公司依旧进行售后退款，但客户无需退回货物	
部分退款不退货	客户提出退换货申请并上传相关资料后，经客服人员与买家沟通后，若买家认为产品瑕疵并不影响其使用，且愿意接受部分退款补偿的方案，客服人员则按照部分退款不退货进行处理，公司按沟通的方案向客户退回部分款项，客户无需退回货物	（红字）冲减销售收入（退款部分）： 借：应收账款 贷：主营业务收入 应交税费
换货	客户提出退换货申请并上传相关资料后，经客服人员与买家沟通后，若买家希望换货，则客服人员采用订单补发的形式创建发货单（订单收入为0）向客户补充发货，若产品具备再次销售可能，买家则按公司提供的地址退回货物。若不具备，买家则无需退回货物。	1、货物补发计入销售成本： 借：主营业务成本 贷：库存商品 2、退货入库冲减销售成本（若有）： 借：库存商品 贷：主营业务成本

如上表所述，报告期内，公司退换货相关会计处理符合企业会计准则的相关规定。针对退款退货，公司退款后为买家提供退货地址便于买家寄回产品，若买家未在 30 日内退回产品，公司有权向平台进行申诉，要求赔偿；针对（部分）退款不退货，商户或者平台与买家协商沟通一致之后退还其部分或者全额款项，且不要求买家退回其商品；对于换货产品，公司会将采用订单补发的形式（订单收入为 0）向客户补充发货，不作额外账务处理，退回产品则以其他入库形式调整库存数量。

此外，根据《企业会计准则第 14 号—收入》相关要求，“对于附有销售退回条款的销售，企业应该在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权

收取的对价金额（即不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债；同时，按照预期将退回商品转让时的账面价值，扣除收回该商品预计发生的成本（包括退回商品的价值减损）后的余额，确认一项资产，按照所转让商品转让时的账面价值，扣除上述资产成本的净额结转成本。每一资产负债表日，企业应当重新估计未来销售退回情况，如有变化，应当作为会计估计变更进行会计处理”。报告期内，公司已按会计准则的要求结合历史期间退货情况及各平台退货政策，对资产负债表日仍处于退货期内的订单预估退款金额并计提预计负债，冲减当期收入，同时也一并确认相应的应收退货成本。公司依据各平台退货政策（妥投日期+无理由退货天数）确定资产负债表日仍处于退货期的订单金额作为预计负债基数，并分别计算发电机产品和非发电机产品平均退货率（退货金额/销售收入金额）以估计预计负债率，将预计负债基数与预计负债率相乘确认预计负债金额，并计提相应的应收退货成本。

报告期内，公司计提预计负债金额与期后实际退换货金额统计情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
预计负债期初余额	344.04	1,889.98	275.11
实际退货金额	357.55	1,017.09	119.10

注：实际退货金额为期初仍处于退货期的销售订单实际发生的退货金额

如上表所示，报告期内公司已结合历史期间退换货情况对资产负债表日仍处于退货期内的订单预计销售退回金额充分计提了负债，除 2024 年期初计提的预计负债金额略低于实际退货金额外，其余年度期初计提的预计负债金额均明显高于实际退货金额，因此，公司计提的预计负债较为充分、合理。

综上，公司对于退换货具体的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

七、结合客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款、退换货情况及其他数据、指标、证明资料等，对公司线上销售的收入确认是否符合《企业会计准则》等相关规定发表明确意见

对公司客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款等数据、指标、证明资料的核查分析详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“三、说明公司是否开展 IT 审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平

台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性”之“（一）公司是否开展 IT 审计”的相关内容。

对公司退换货情况的核查分析详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“六、说明线上销售是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商销售平台与公司之间的结算安排；按照销售渠道说明报告期内退换货的金额及占销售金额的比例，对比同行业可比公司退换货比例，说明公司退换货是否存在异常，公司对退换货具体的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定”的相关内容。

公司线上销售收入确认的确认方法及时点、所取得的凭证、依据以及符合《企业会计准则》相关规定的情况详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“一、区分境内、境外、线上、线下销售类型，说明公司销售收入的确认方法及时点的合理性，所取得的凭证、依据是否充分、可靠，是否符合《企业会计准则》的相关规定”的相关内容。

针对上述事项，主办券商及申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得 IT 审计团队出具的《重庆国贵赛车科技股份有限公司信息系统审计报告》，并复核信息系统一般控制、信息系统应用控制、关于用户行为分析（包括客户名称、送货地址、购买数量、消费次数、消费金额及付款等）的相关内容；

2、获取了公司销售相关制度，了解公司线上销售业务流程，并获取或检索公司与线上平台的合作协议，了解平台或网站渠道的运营规则、结算规则、退换货政策等，核查了公司线上业务内部控制的有效性；

3、访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人、IT 部门负责人，了解公司销售收入确认方法及时点、所取得的凭证、依据，包括公司订单履行环节发货时点、妥投时点等物流信息的获取机制及留存情况以及财务部门利用相关信息进行收入核算的具体情况，是否符合《企业会计准则》相关规定；

4、按照大额加随机的标准抽取线上销售订单执行了穿行测试（共 200 笔，其中大额 141 笔、随机 59 笔，覆盖主要线上销售渠道订单）、按照随机标准抽取资产负债表日前后线上订单执行了截止性测试（共 105 笔），核查公司具体订单收入确认方法和时点情况；

5、获取了公司销售退换货明细，并统计公司报告期内退换货情况，了解公司不同退换货类型的业务流程及对应会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关规定；

6、查询同行业可比公司的公开披露信息，了解同行业可比公司收入确认政策、退换货政策、退换货率及相关会计处理。

经核查，主办券商、申报会计师认为：公司线上销售的收入确认符合《企业会计准则》的规定，销售收入真实、准确、完整。

八、结合公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级、IT 审计情况（如有）等，说明对开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例，并发表明确意见；

（一）对开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例

报告期内，公司主要在 Amazon、eBay 等第三方电商平台上开设店铺，将各类汽车零部件产品、机电类产品销往欧美市场。作为跨境电商企业，公司日常运营高度依赖信息系统，涉及业务流程中商品刊登、订单处理、库存管理、交付跟踪等核心环节。由于跨境电商天然的零售属性，公司报告期内各渠道销售订单累计超百万单，自成立以来累计服务约 400 万名用户。

对公司开展相关业务的信息系统可靠性，业务运营和财务数据的一致性和合理性的核查程序、金额及比例详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“二、结合线上平台销售业务流程说明公司内部控制的关键环节、执行情况及有效性，说明线上销售收入数据如何获取，与公司内部业务、财务系统衔接的及时性及准确性，保证收入数据的真实、准确、完整的措施及有效性”以及本回复“问题 3.关于线上销售”之“三、说明公司是否开展 IT 审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性”之“（一）说明公司是否开展 IT 审计”的相关内容。

（二）中介机构核查方式及核查结论

针对上述事项，主办券商及申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得 IT 审计团队机构出具的《重庆国贵赛车科技股份有限公司信息系统审计报告》，并复核信息系统一般控制、信息系统应用控制、关于用户行为分析（包括用户增长与销售额对比分析、复购率分析、年度新增用户数及留存用户数分析、新增用户地域分布分析、日活、月活、年活用户波动分析、销售时间分布分析、销售渠道分布分析、各销售渠道推广费分析、销售国家分布分析、消费者大额购买分析、订单金额月均变动趋势分析、客户购买金额分布（集中度）分析、平均用户收入变动分析、销售订单退款率分析、销售订单发货重量合理性分析、同一用户不同收货地址或同一收货地址不同用户分析、同一用户购买时间间隔分析、同一用户购买产品种类及数量分布分析、带宽费用与关键业务系统访问量等）的相关内容；

2、访谈公司销售部门负责人、财务部门负责人、IT 部门负责人，了解公司的业务运营特点、信息系统支撑业务开展程度、用户数量及交易量级；

3、按照大额加随机的标准抽取线上销售订单执行了穿行测试（共 200 笔，其中大额 141 笔、随机 59 笔，覆盖主要线上销售渠道订单）、按照随机标准抽取资产负债表日前后线上订单执行了截止性测试（共 105 笔），核查公司相关业务的信息系统涉及具体线上订单执行时的有效性和可靠性、相关业务数据与财务数据的一致性。

4、对 eBay、自营网站订单发送邮件对客户进行问卷回访。针对报告期内交易累计发送邮件 5,852 封，累计回收 105 份问卷，回复率约为 1.79%，取得的问卷回复内容能够证明相关订单真实、有效，且回复率不存在异常（根据《赛维时代:发行人及保荐机构关于发行注册环节反馈意见落实函的回复》，同行业可比公司赛维时代曾随机抽取 2018 年初至 2021 年 6 月 30 日各期自营网站、eBay 平台共 800 个销售订单以邮件回访的形式对客户的真实性进行查验，未获得有效回复）。

经核查，主办券商、申报会计师认为：公司开展相关业务的信息系统具有可靠性，公司业务运营和财务数据具有一致性和合理性。

九、对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见

结合公司销售收入主要来源于境外、主要通过线上平台进行销售的特征，针对公司收入真实性、准确性、完整性，主办券商及申报会计师履行了以下核查程序：

（一）线上销售收入真实性、准确性、完整性核查

根据挂牌公司实际业务开展情况，并结合对同行业可比公司的研究，跨境电商企业对于信息系统的依赖程度较高，信息系统内部控制的有效性以及留存业务数据的真实性、准确性、完整性对公司销售收入有着决定性影响；同时，公司主要线上销售平台均无法进行函证或走访。因此，主办券商及申报会计师以 IT 审计工作为基础，辅以分析性程序、实质性程序，对报告期内挂牌公司线上销售收入真实性、准确性、完整性进行了核查：

1、IT 审计专项核查

IT 审计团队对报告期内公司线上销售业务进行了 IT 审计专项核查，具体核查程序与结论详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“三、说明公司是否开展 IT 审计；报告期内是否存在公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台销售进行刷单、刷好评的情形，如是，详细说明具体情况，包括但不限于各期刷单金额及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；量化说明线上平台统计的销量与财务口径下统计的销量是否存在差异，如是，进一步分析原因及合理性”之“（一）说明公司是否开展 IT 审计”相关内容。

2、内部控制核查及穿行测试、截止性测试

主办券商及申报会计师获取了公司销售相关制度，了解公司线上销售业务流程，并获取或检索公司与线上平台的合作协议，了解平台或网站渠道的运营规则、结算规则等，核查了公司线上业务内部控制的有效性。

由于挂牌公司跨境电商业务呈现订单量大、单笔订单金额较小的特征（报告期内订单数量超过百万单），主办券商及申报会计师基于公司线上收入订单样本进行了抽样测试：

（1）按照大额加随机的标准，抽取线上销售订单执行了穿行测试。主办券商及申报会计师报告期内共抽取 200 笔订单，其中按大额标准抽取 141 笔、按随机标准抽取 59 笔，覆盖主要线上销售平台或渠道 eBay、Amazon、自营网站及其他等，测试客户下单、仓库发货、尾程物流、库存及成本核算、收入核算及收款等内部控制环节，对应检查了店铺订单截图、易仓 ERP 订单截图、销售发货单、发货单汇总表、收入记账凭证、物流轨迹截图（含外部第三方供应商物流截图）、资金收款流水等单据；

(2) 按照随机标准，抽取资产负债表日前后的线上销售订单执行了截止性测试。主办券商及申报会计师报告期内共抽取 105 笔订单，对应检查了订单截图、发货单汇总表、收入记账凭证、物流轨迹截图（含外部第三方供应商物流截图）等单据。

3、分析性程序

(1) 参照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-13 通过互联网开展业务相关信息系统核查”、“5-14 信息系统专项核查”相关要求，基于 IT 审计对公司销售数据的合理性、用户行为的合理性的分析结果，识别是否存在重大异常交易。主办券商及申报会计师复核了《重庆国贵赛车科技股份有限公司信息系统审计报告》用户行为分析相关章节；

(2) 主办券商及申报会计师取得了公司收入成本明细数据，对报告期内公司分平台、分品类、分区域、分季节销售情况进行了分析性程序，包括公司收入变动情况及其合理性、毛利率变动情况及其合理性，以及主要产品销售单价情况的波动及合理性等；

(3) 主办券商及申报会计师获取了报告期各期公司电商销售平台销售额、仓储费用、物流费用等统计表，验证了公司仓储费用、物流费用与销售额具有匹配性；

(4) 主办券商及申报会计师获取了报告期各期公司电商销售平台账单明细，结合各电商平台收费标准及规则，验证了主要电商平台交易费、广告推广费与收入规模的匹配性。

4、邮件回访

鉴于 Amazon、ManoMano 等平台对客户手机号、邮箱等信息进行了加密，或平台规则限制商家主动联系客户，但 eBay、自营网站等平台可通过邮箱与客户进行联系。主办券商及申报会计师针对 eBay、自营网站订单发送了邮件对客户进行问卷回访，针对报告期内交易累计发送邮件 5,852 封，累计回收 105 份问卷，回复率约为 1.79%，取得的问卷回复内容能够证明相关订单真实、有效，且回复率不存在异常（根据《赛维时代:发行人及保荐机构关于发行注册环节反馈意见落实函的回复》，同行业可比公司赛维时代曾随机抽取 2018 年初至 2021 年 6 月 30 日各期自营网站、eBay 平台共 800 个销售订单以邮件回访的形式对客户真实性进行查验，未获得有效回复）。

5、其他辅助核查程序

(1) 主办券商、申报会计师对公司海关出口数据、退税申报数据与境内公司出口收入进行了匹配性核查，验证了公司货物头程出口的真实性。

(2) 主办券商、申报会计师获取了主要平台费用及平台交易费明细月结单据，与店铺报表或账面销售费用进行了核对，验证了公司店铺销售的真实性。

(3) 主办券商、申报会计师对报告期内公司主要仓储物流供应商进行了函证，验证了公司报告期内尾程物流费用的真实性，确认公司线上销售订单已实际发货。

(二) 线下销售收入真实性、准确性、完整性核查

报告期内，公司存在少量线下销售业务，线下业务各期收入金额分别为 5,168.59 万元、4,517.65 万元、2,238.71 万元，占营业收入的比例分别为 6.91%、7.05%和 6.78%，整体占比较低。针对公司线下销售收入真实性、准确性、完整性，主办券商、申报会计师执行了如下核查程序：

1、视频走访

主办券商、申报会计师抽取了 13 名境外线下客户进行了视频访谈，验证了报告期内公司对相关线下客户销售的真实性。报告期内，进行视频访谈的线下客户合计销售收入金额分别为 572.10 万元、1,284.05 万元、564.08 万元，占报告期各期公司线下销售收入的比例分别为 11.07%、28.42%、25.20%。

2、函证

主办券商、申报会计师抽取了 30 名境外线下客户发送函证，验证了报告期内公司对相关线下客户销售的真实性。报告期内，公司发出函证的线下客户合计销售收入金额分别为 1,448.96 万元、1,932.42 万元、822.29 万元，占报告期内公司线下销售收入的比例分别为 28.03%、42.77%、36.73%。截至本审核问询回复签署之日，主办券商、申报会计师已取得回函 23 封，回函率为 76.67%，且已取得回函均相符，未取得回函样本主要系公司境外线下客户多为从事汽车维修店、汽车改装店业务的相关个人或公司，采购规模较小，回函配合度较低。报告期内，公司回复函证的线下客户合计销售收入金额分别为 887.92 万元、1,407.10 万元、618.08 万元，占报告期内公司线下销售收入的比例分别为 17.18%、31.15%、27.61%，并对未回函样本执行了替代测试。

3、内部控制核查及穿行测试、截止性测试

主办券商及申报会计师获取了公司线下销售相关制度，了解公司线下销售业务流程，核查了公司线下业务内部控制的有效性。主办券商及申报会计师基于公司线下收入订单样本进行了抽样测试：

（1）按照大额加随机的标准，抽取线下销售订单执行了穿行测试。主办券商及申报会计师报告期内共抽取 15 笔订单，其中按大额标准抽取 9 笔、按随机标准抽取 6 笔，测试客户下单、仓库发货、尾程物流、库存及成本核算、收入核算及收款等内部控制环节，对应检查了店铺订单截图、易仓 ERP 订单截图、销售发货单、发货单汇总表、收入记账凭证、物流轨迹截图（含外部第三方供应商物流截图）、资金收款流水等单据；

（2）按照随机标准，抽取资产负债表日前后的线下销售订单执行了截止性测试。主办券商及申报会计师报告期内共抽取 14 笔订单，对应检查了订单截图、发货单汇总表、收入记账凭证、物流轨迹截图（含外部第三方供应商物流截图）等单据。

4、其他辅助程序

主办券商及申报会计师结合对公司及关键个人的银行流水核查，审阅公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，公开信息检索查询等手段识别了公司线下销售业务开展是否存在异常。

（三）对收入真实性、准确性、完整性的核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：报告期内公司收入真实、准确、完整。

问题 4. 关于销售收入。

根据申报文件，（1）报告期内，公司 2023 年营业收入和净利润下降；前五大客户列示为 ebay、Amazon 等；（2）公司以境外销售为主，销售占比超 98%。

请公司：（1）结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析 2023 年营业收入和净利润下降的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；（2）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售有关事项；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性；（3）说明报告期内公司汽配类产品毛利率上升的原因及合理性；选择同行业可比公司并对比同行业可比公司细分产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性；（4）结合公司的销售模式，说明公司通过第三方网络平台销售具体模式（B2B、B2C 等），报告期内公司将主要客户列示为 eBay、Amazon 等是否准确，是否符合行业惯例；（5）结合公司所处行业的市场发展前景、公司核心技术与竞争力、国际贸易政策、在手订单、主要产品的市场份额、公司期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）等分析说明公司未来业绩是否存在持续下滑的风险，是否影响公司持续经营能力及公司具体的应对措施。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；（3）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的相关要求进行核查，包括但不限于走访、视频、电话、函证方式、金额和比例、未回函的原因及合理性，说明核查方式及程序，并对境外销售真实性发表明确意见。

请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况。

回复：

一、结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，

按照细分产品量化分析 2023 年营业收入和净利润下降的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；

公司 2023 年营业收入下降主要是在欧盟国家能源转型的背景下，2022 年俄乌冲突导致欧洲市场对机电类产品需求在 2022 年大幅增加而在 2023 年又回落，公司 2023 年欧洲市场机电类产品收入同比下降导致。公司机电类产品收入下滑趋势与 A 股上市公司同类产品的收入趋势一致，不存在显著差异。在公司 2023 年营业收入下降 14.36%的同时，公司 2023 年期间费用保持稳定，导致净利润下滑 23.78%，下滑幅度大于营业收入下滑幅度。

（一）公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素

1、市场需求变化是影响公司收入和利润变动的核心因素

报告期内，公司主要通过 eBay、Amazon 等国际知名跨境电商平台向欧美终端消费者销售产品，主要产品包括汽配类产品和机电类产品两大类。在销售端，区别于一般为整车厂配套或以企业客户为主的汽车零部件企业，公司直接面向终端消费者，公司产品价格主要随市场形势灵活变化，虽然材料价格波动可以直接传导至终端销售价格，但由于公司材料及产品类型多样，单一材料价格波动对公司产品价格波动影响不大，且产品价格波动不与美元汇率波动挂钩，报告期内汇兑损益对净利润影响较小。总体而言，对公司收入和利润具有重要影响的主要是市场需求变化。

2、所处行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率

（1）汽配类产品

从全球市场来看，汽车数量伴随着全球经济增长而不断增加，根据世界汽车工业协会（OICA）统计，2005-2022 年，全球汽车保有量由 9 亿辆增至 15.5 亿辆左右，复合增长率达到 3.3%。全球汽车保有量的增加使汽车维修保养需求不断提高，从而带动全球汽车后市场的稳步增长。根据 Maximize Market Research 发布的数据显示，2022 年全球汽车维保市场规模达到 5,669 亿美元，同比增长 5.7%；并且预计在 2023-2027 年间，将维持超 5.5%的年均复合增长率，到 2027 年有望突破 7,500 亿美元。汽车后市场业务规模足够大，线上渗透率低，以美国为例，从 2012-2022 年，美国电商平台的汽车后市场相关销售额从 38 亿美元增长至 194 亿美元，汽车后市场电商平台年均复合

增长率达 18%，并且预计线上汽车后市场销售额仍将持续增长。

公司的汽配类产品定位于欧美汽车后市场，公司将中国制造和欧美市场相结合，依托国内完善的供应链和制造优势，构建了完善的跨境电商业务体系，能够直接向欧美终端消费者提供个性化的高性价比产品，适配车型多，多年的数据沉淀和市场经验积累使得公司能够敏锐地感知市场趋势变化，在终端消费者中建立了一定的品牌影响力。

从产品角度而言，全球汽车零部件市场规模较大，而 2023 年公司汽配类产品收入为约 4.71 亿元，公司汽配类收入规模不大且产品 SKU 较多，具体到更细分的产品角度，单一类别的产品目前的市场份额较小。

（2）机电类产品

机电类产品方面，欧美市场是全球机电类产品主要市场，原本主要由欧美成熟的知名品牌占据主要市场，传统线下销售较多，中国企业多以为欧美品牌代工的形式参与欧美市场，自主品牌相对较少；而近年来随着跨境电商的兴起，中国极具性价比的机电类产品逐步绕过欧美传统销售渠道，直接触达终端消费者，线上销售渗透上升，公司即为新形势下代表性的机电类企业。

公司机电类产品以发电机为主。与竞品相比，公司机电类产品具有噪音低、智能远程控制、外形美观等特点，更贴合终端销售者的需求，公司机电类产品销售依托公司汽车零部件销售中建立的销售渠道，可以敏锐感知市场对机电类产品的细节偏好，同时借助中国强大的供应链优势，及时满足欧美市场的需求。而其他机电类产品厂商多以线下销售为主，一部分通过经销渠道，一部分则作为欧美品牌的代工厂，不直接与终端消费者接触，更多的是通过直接客户的需求来感触终端消费者需求偏好的变化，具有滞后性。

公司 2023 年发电机产品业务收入为人民币 1.54 亿元。根据神驰机电 2023 年年报，2023 年中国小型发电机组出口金额 52.72 亿美元，按照 2023 年人民币平均汇率 1 美元兑 7.0467 元人民币折合人民币 371.50 亿元，以此口径计算公司机电类产品 2023 年市场份额为 0.41%，公司产品市场份额较小。

（二）欧洲市场机电类产品需求波动是公司 2023 年营业收入同比 2022 年下降的主要原因

1、2023 年机电类产品收入减少是公司 2023 年营业收入下降的原因

公司 2023 年和 2022 年收入变动如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动额
营业收入	64,079.11	74,821.44	10,742.33
其中主要产品收入情况：			
汽配类产品收入	47,073.91	44,302.26	2,771.65
机电类产品收入	15,399.36	28,964.13	-13,564.77

2023 年公司营业收入为 64,079.11 万元，同比 2022 年减少 10,742.33 万元，降幅为 14.36%。分细分产品来看，公司汽配类产品收入同比增长 2,771.65 万元。机电类产品收入同比减少 13,564.77 万元，2023 年机电类产品收入减少是公司 2023 年营业收入下降的原因。

2、欧洲市场需求波动是公司 2023 年机电类产品收入下降的原因

公司机电类产品包括发电机和加热器，2023 年和 2022 年收入变动如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动额
机电类产品收入	15,399.36	28,964.13	-13,564.77
分细分产品收入变动情况：			
发电机产品收入	12,854.46	25,389.21	-12,534.75
加热器产品收入	2,544.90	3,574.92	-1,030.02

2023 年，公司发电机产品收入同比 2022 年减少 12,534.75 万元，加热器产品收入同比 2022 年减少 1,030.02 万元，公司 2023 年发电机产品收入和加热器产品收入均出现大幅下滑的情况。

报告期内，公司机电类产品收入分市场分布如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动额
欧洲市场	10,169.40	26,614.76	-16,445.36
其他市场	5,229.97	2,349.37	2,880.60

2023 年相比 2022 年，公司机电类产品欧洲市场收入下降 16,445.36 万元，其他市场上升 2,880.60 万元，欧洲市场机电类产品收入下降是公司 2023 年机电类产品下降的

原因。

公司欧洲市场机电类产品收入下降主要是在欧盟国家能源转型的背景下，俄乌冲突导致欧洲市场对机电类产品需求大幅波动导致。

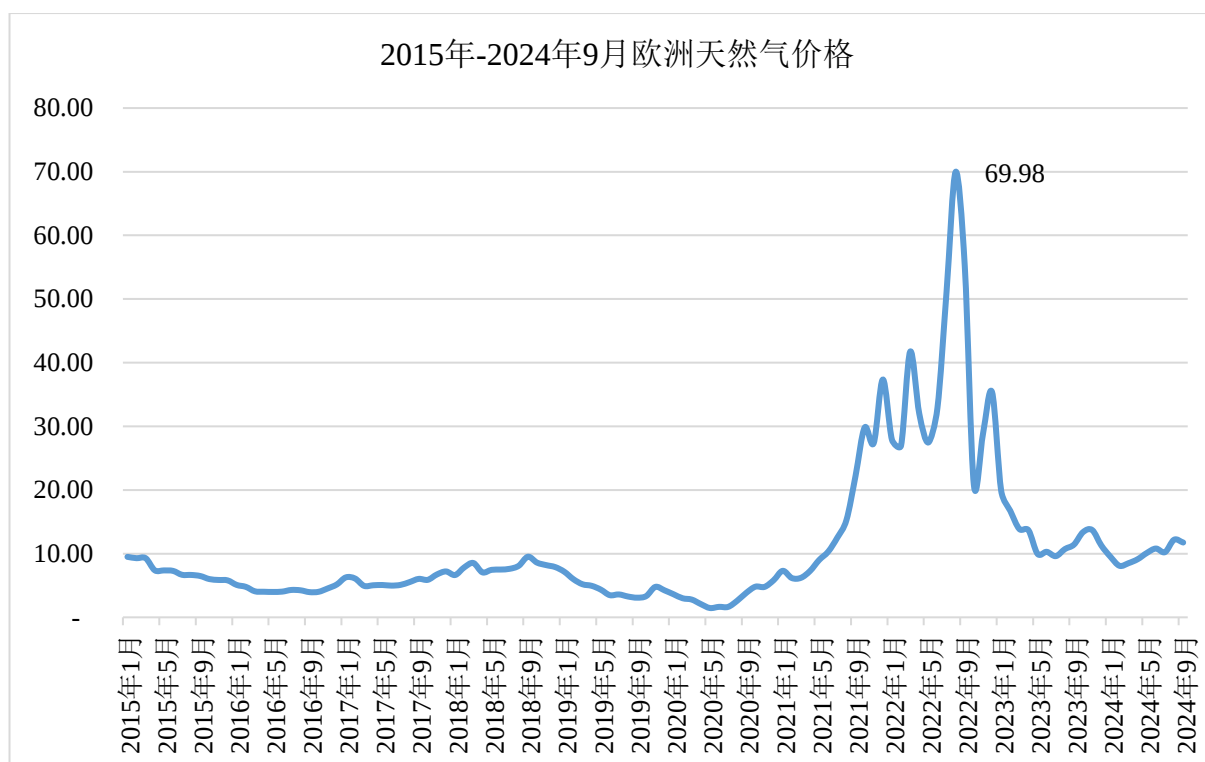
（1）欧盟能源转型导致绿色能源（以风能、太阳能为主）、天然气占比大幅提升，石油、煤炭占比大幅下降，加剧了欧盟能源供应体系的脆弱性

从欧洲的电力供应来源来看，近年来欧洲正逐渐从依赖化石能源向核能和可再生能源转型，根据英国石油公司（BP）2021 年的统计数据，电力供应中化石能源占比仅为 37%，其中 20%由天然气贡献，核能和可再生能源（太阳能、风能、生物质能等）的占比分别为 22%和 23%，已超过化石能源比重，相较 2009 年都有了大幅度的提升。尽管近年来可再生能源占欧洲电力供给的比重大幅提升，但其发电稳定性受到天气变化影响较大，以水电为例，在 2022 年欧洲夏天干旱少雨的天气影响下，德国的关键航道莱茵河中段的考布河段水位一度下降至历史低位的 32 厘米，不仅严重影响航道运输能力，还导致水力发电量同比大幅减少。此外，如核电占比较高的法国，则受到设备老化检修的困扰，法国电力集团（EDF）产能占到全国电力总产能 69%的 56 座核反应堆中有 32 座都因腐蚀或检修而处于暂停运营状态，并且重启运行时间还受到罢工影响而不断推迟，导致法国的 2022 年电力供应紧张。

（2）欧盟国家对俄罗斯天然气的依赖导致俄乌冲突发生后欧洲市场对机电类产品需求短期内大幅波动

从 2021 年的统计数据来看，欧盟对俄罗斯进口能源的依赖度较高，约 37%的天然气、20%的煤炭和 25%的石油进口来自于俄罗斯。而从天然气的用途来看，欧洲天然气主要用于发电、供暖和工业用途，超过 30%的欧盟家庭依赖天然气供暖。2022 年 2 月，在俄乌冲突发生后，欧盟对俄罗斯化石能源出口实行制裁，导致俄罗斯部分产能退出国际能源市场，但是在短期内又无法通过替代进口和发展可再生能源解决能源短缺问题，致使能源价格大幅上行。2022 年 9 月 26 日，连接俄罗斯与德国的天然气管道“北溪-1”和“北溪-2”发生爆炸泄漏，瑞典测量站在同日探测到两次强烈的水下爆炸，进一步推升了欧洲天然气价格。

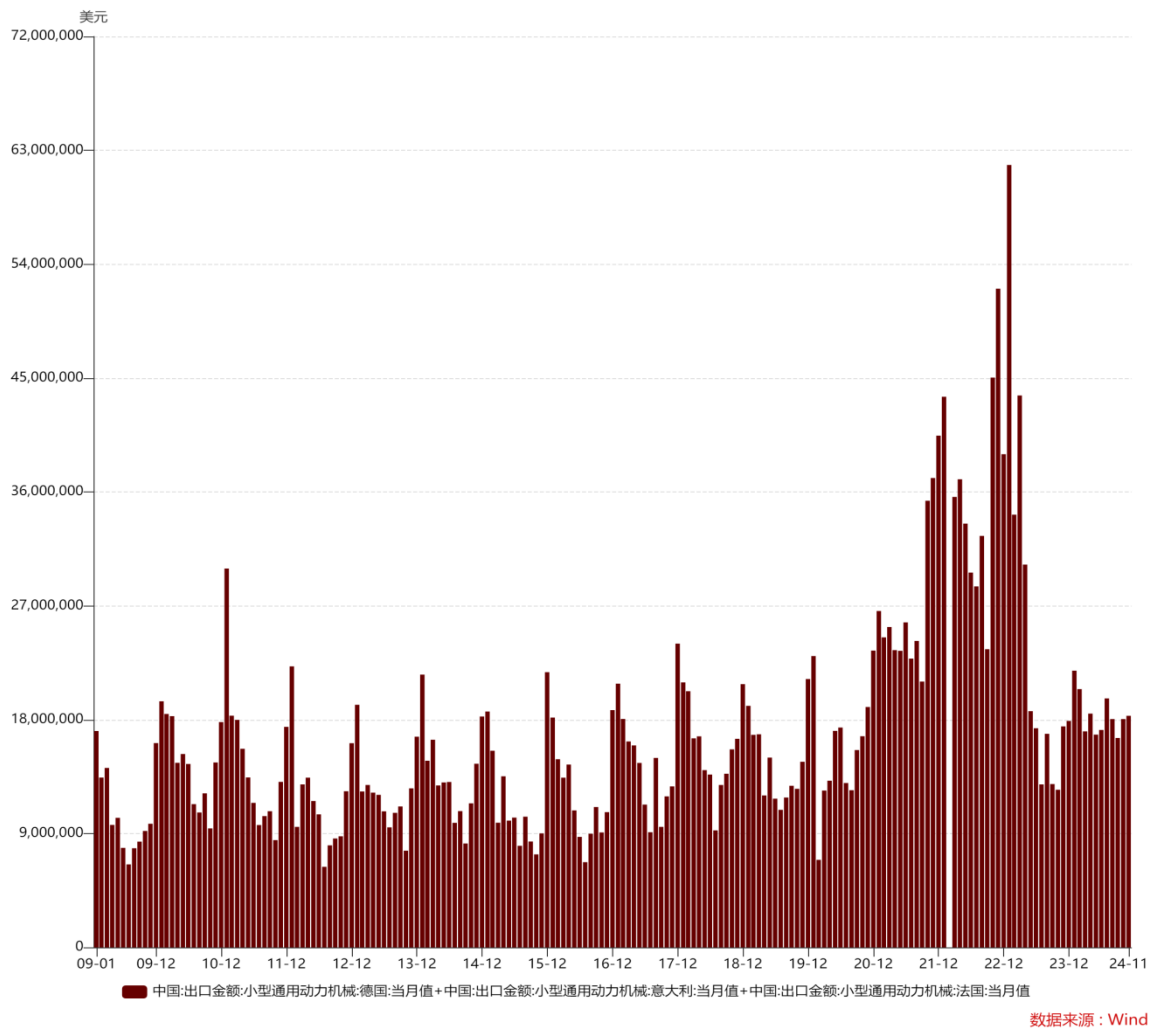
下图展示了 2015 年至 2024 年 9 月的欧洲天然气价格走势：



数据来源：Federal Reserve Bank of St. Louis，以美元计价的每百万公制英制热量单位的天然气月度价格，未经季调（U.S. Dollars per Million Metric British Thermal Unit, Monthly, Not Seasonally Adjusted）

2021 年以来欧洲天然气价格持续上涨，2022 年更是受到俄乌冲突的冲击达到历史高位，由于机电类产品能够有效满足欧美家庭电力及取暖使用，且以汽油、柴油为燃料，相关能源价格相对稳定，欧洲市场对机电类产品的需求大幅增加，2022 年公司抓住时机，抓紧铺货，机电类产品收入规模较大；而 2023 年以来，市场逐步消化了俄乌冲突对能源价格的冲击，欧洲天然气价格相比 2022 年大幅下跌，欧洲市场对机电类产品的需求回落，俄乌冲突对欧洲市场机电类产品的需求扰动是公司 2023 年机电类产品收入同比 2022 年大幅下滑的主要原因。

机电类产品属于小型通用动力机械，下图展示了海关总署公布的自 2009 年至 2024 年 11 月我国对欧元区 GDP 前三的德国、法国和意大利小型通用动力机械月度出口金额的情况：



从上图可以看出，我国对德国、法国、意大利等国家的小型通用动力机械出口额在 2022 年大增，2023 年及以后有所回落，与公司欧洲市场机电类产品收入变动情况一致，公司 2023 年机电类产品收入下降具有合理性。

A 股上市公司中，宗申动力、隆鑫通用等公司采取为国际大客户 OEM、ODM 等合作模式开展小型通用动力机械业务，与公司直接向终端消费者销售自有品牌产品不同，神驰机电则采取自主品牌和 OEM、ODM 等相结合的模式开展小型通用动力机械业务，相关业务收入金额变动如下：

单位：万元

公司名称	2023 年度	2022 年度	变动额	增幅
隆鑫通用-通用机械业务收入	273,346.45	341,384.42	-68,037.97	-19.93%
宗申动力-通用动力业务收入	385,632.25	457,985.32	-72,353.07	-15.80%
神驰机电-营业收入	266,106.48	272,521.86	-6,415.38	-2.35%

注：目前 A 股跨境电商上市公司无机电类产品或未单独披露机电类产品业务收入，上表选取小型

通用动力机械业务收入金额大且出口比重高的 A 股上市公司作为公司机电类产品的可比公司。数据来源：可比公司定期报告

从上表可以看出，可比公司的通用机械/通用动力相关业务均出现下滑的情况，但是由于可比公司的相关业务规模较大，覆盖全球市场且产品类型丰富，涵盖通用汽油机、小型发电机组、高压清洗机、水泵、舷外机、电动产品和农林机械产品等，抗风险能力强，因此相关业务收入下滑幅度小于公司。

（三）公司 2023 年净利润下滑的原因及合理性

公司 2023 年和 2022 年主要利润表数据如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	同比变动额
营业收入	64,079.11	74,821.44	-10,742.33
综合毛利率	43.46%	42.60%	0.86%
期间费用	20,091.36	20,601.93	-510.57
期间费用率	31.35%	27.53%	3.82%
其中：销售费用	14,605.32	15,868.15	-1,262.83
销售费用占营业收入比例	22.79%	21.21%	1.58%
管理费用	2,992.52	2,860.23	132.29
管理费用占营业收入比例	4.67%	3.82%	0.85%
研发费用	1,704.27	1,669.89	34.38
研发费用占营业收入比例	2.66%	2.23%	0.43%
财务费用	789.24	203.66	585.58
财务费用占营业收入比例	1.23%	0.27%	0.96%
营业利润	7,852.65	10,270.87	-2,418.22
营业利润增长率	-23.54%	--	
净利润	6,615.99	8,680.54	-2,064.55
净利润增长率	-23.78%	--	

公司 2023 年营业收入同比 2022 年下降 10,742.33 万元，降幅为 14.36%；2023 年综合毛利率与 2022 年相比未发生重大变化；2023 年公司期间费用总额与 2022 年持平，期间费用中与收入直接相关的销售费用有一定下降，但管理费用、研发费用因与公司收入不直接相关而保持了一定韧性，财务费用增加较多主要是汇率变动所致但总体金额较小，综合导致 2023 年期间费用率增长 3.82 个百分点，从而导致营业利润下降 23.54%、净利润下降 23.78%，均大于营业收入降幅，具有合理性。

二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售有关事项；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售有关事项

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”补充披露如下内容：

公司销售收入主要来源于境外，境外销售相关情况如下：

1、境外销售业务的开展情况

（1）主要进口国和地区情况

报告期内，公司出口地区集中于北美、欧洲地区，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
北美地区	17,777.42	53.82%	31,990.06	49.92%	26,191.96	35.01%
其中：美国	16,141.42	48.87%	28,990.70	45.24%	25,218.02	33.70%
欧洲地区	11,916.89	36.08%	25,939.03	40.48%	42,845.49	57.26%
其中：德国	2,365.40	7.16%	7,020.71	10.96%	21,436.28	28.65%
英国	3,454.60	10.46%	7,026.37	10.97%	8,494.24	11.35%
合计	29,694.31	89.90%	57,929.09	90.40%	69,037.45	92.27%

报告期内，公司境外销售集中于北美、欧洲等经济发达地区，受益于发达国家浓厚的竞技文化，汽车后市场的高性能改装在发达国家已有上百年的历史，深受欧美大众喜爱，具有较强的文化属性，受该因素影响，公司境外销售也呈现出明显的区域化特征。

（2）主要客户情况、与公司是否签订框架协议及相关协议的主要条款内容、境外销售模式、订单获取方式、定价原则、结算方式、信用政策等

报告期内，公司境外销售以线上销售为主、线下销售为辅。其中，线上销售主要指公司在 eBay、亚马逊等跨境电商平台或自营网站开设店铺，客户在第三方电商平台或自营网站选购产品进行下单购买，公司按照平台或自营网站相关服务协议或规则与

客户进行结算，境外线上销售的客户主要为平台或网站注册用户；线下销售主要系公司在第三方电商平台、自营网站等线上销售渠道积累的品牌优势和客户群体的基础上，同时通过线下销售团队地推、Google、Facebook 等广告渠道引流、KOL 红人推广等方式推介公司产品，部分客户直接通过邮件等方式向公司下单订购产品，公司以先款后货的方式与客户进行结算，境外线下客户主要为从事汽车维修店、汽车改装店业务的相关个人或公司，公司境外线下销售流程除订单获取方式、收款方式与境外线上销售存在差异外，在内部管理、订单履约等方面均保持一致。报告期内，公司境外线下销售收入金额分别为 5,150.99 万元、4,268.27 万元、1,891.21 万元，占营业收入的比例分别为 6.88%、6.66%、5.73%，境外线下收入规模和占比整体较小。

（3）境外销售毛利率与内销毛利率的差异

报告期内，公司境外销售毛利率与内销毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入金额	主营业务收入 收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入 收入占比	毛利率	收入金额	主营业务收入 收入占比	毛利率
外销	32,648.23	98.89%	42.62%	63,453.69	99.09%	43.50%	74,659.59	99.82%	42.67%
内销	366.31	1.11%	49.41%	585.00	0.91%	47.61%	136.95	0.18%	42.81%
合计/综合 毛利率	33,014.54	100.00%	42.70%	64,038.68	100.00%	43.54%	74,796.54	100.00%	42.67%

报告期内，公司主营业务以外销为主，内销规模和占比极小。报告期各期，公司外销毛利率分别为 42.67%、43.50%、42.62%，内销毛利率分别为 42.81%、47.61%、49.41%，外销毛利率基本保持稳定，内销毛利率整体高于外销毛利率主要系境外销售产品存在头程运输成本，且内销毛利率因业务规模较小而更容易受到产品销售结构的影响，从而呈现了更为明显的波动，但整体来看，报告期内内销毛利率的波动对公司综合毛利率并未造成较大的影响，公司主营业务综合毛利率基本保持稳定，境内外毛利率也不存在较大差异。

（4）汇率波动对公司业绩的影响

报告期内，公司汇兑损益对利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益（收益为“-”）	-77.57	225.94	-366.52

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
汇兑损益占营业收入比例	0.23%	0.35%	0.49%
汇兑损益占利润总额比例	2.41%	2.90%	3.73%

注：占比系按汇兑损益取绝对值后计算

报告期内，公司汇兑损益分别为-366.52 万元、225.94 万元和-77.57 万元，汇兑损益绝对值占利润总额比例分别为 3.73%、2.90%和 2.41%。公司境外销售主要以美元进行结算，公司的汇兑损益主要受美元兑人民币汇率变动影响，在报告期内呈现一定的波动，但报告期各期汇兑损益绝对值占公司利润总额的比例较低，汇率波动对公司业绩影响较小。

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

（1）出口退税等税收优惠的具体情况

报告期内，公司及子公司国昱科技、峰之速系主要贸易出口主体，享受出口退税政策，公司及国昱科技适用“免抵退税”政策、峰之速适用“免退税”政策，退税率均为 13%。报告期各期，公司出口退税金额分别为 1,712.48 万元、6,433.61 万元和 1,283.68 万元。

（2）进口国和地区的进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司产品主要销往美国、欧洲地区，相关区域的进口政策、贸易摩擦情况如下：

欧洲市场方面，长期以来，中欧经贸关系总体保持持续快速发展，合作不断深化，领域不断拓宽，机制不断健全，形成了互利共赢的局面。公司面临的欧洲市场进口、外汇政策相对稳定，预计未来欧洲市场贸易摩擦风险较低。

美国市场方面，近年来，中美贸易摩擦始于第一届特朗普政府时期。自 2018 年 7 月至 2019 年 9 月，美国陆续对总价值约 5500 亿美元的中国原产商品加征不同程度的关税，公司汽配类产品和发电机类产品均在此次加征关税清单内，公司通过提前备货、适度调整产品价格、着力提升品牌影响力、完善产品类型等长短期措施相结合的方式应对。报告期内，美国对公司产品关税未发生变化。公司未来面临比较大的不确

定性是美国特朗普政府就职后可能采取加征关税等极端措施，主要包括：（1）实施10%普遍基准关税，使用关税作为谈判工具，迫使欧洲、日本等其他国家和地区重新进行贸易协议谈判，以争取有利条件；（2）重谈北美自贸协定，填补中国商品转口税收规定空白地带。比如将增加对从墨西哥转口到美国的中国商品的关税，威胁对通过墨西哥进入美国市场的中国汽车征收100%的关税，以阻止中国企业利用墨西哥作为避税途径；（3）取消中国的最惠国待遇，对来自中国的商品征收60%或更高的关税，限制美国人在中国投资；（4）加强对敏感技术和产品的出口管制。

如果特朗普就职后实施前述政策，大幅提升中国产品进口美国的关税税率，将对中美经贸关系产生广泛影响，可能会削弱公司产品在美国市场的竞争力，导致公司业绩下滑。

公司已在本公开转让说明书“重大事项提示”之“国际贸易摩擦的风险”对上述进口、外汇等政策变化以及国际经贸关系对公司持续经营能力的影响进行了风险提示。

3、主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联方关系及资金往来

报告期内，公司境外线上销售客户主要为平台或网站注册用户，线下销售客户主要为从事汽车维修店、汽车改装店业务的相关个人或公司，主要境外客户与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等关联方不存在潜在或实质的关联方关系，也不存在与公司正常经营活动无关的资金往来。

（二）说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

1、说明境内外毛利率差异原因及合理性

公司已对相关内容进行说明，具体详见本回复“问题4.关于销售收入”之“二、按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售有关事项；说明境内外毛利率差异原因及合理性，境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性”之“（一）按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》补充披露境外销售有关事项”之“1、境外销售业务的开展情况”之“（3）境外销售毛利率与内销毛利率的差异”。

2、境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性

公司系跨境电商企业，产品由母公司或境内子公司出口销售给境外销售子公司，

经头程物流运输抵达海外第三方仓、平台仓上架后，由境外销售子公司进行最终销售。与传统出口企业不同，跨境电商模式下公司报关收入以及申请出口退税收入系境内公司与境外销售子公司内部交易的对应收入（即境内公司出口收入），而境外销售收入实际为境外销售子公司将产品最终对外销售对应的收入，境外销售收入与报关、退税环节不具备匹配性。因此，下文选取境内公司出口收入进行报关收入、出口退税匹配性分析：

（1）境外销售收入与报关收入的匹配性

报告期内，公司出口销售收入与公司中国电子口岸海关出口数据的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境内公司出口收入（A）	13,564.41	27,204.65	58,881.00
海关出口数据（B）	14,718.33	27,201.08	56,556.91
差异金额（C=A-B）	-1,153.93	3.57	2,324.09
差异率（D=C/A）	-8.51%	0.01%	3.95%
其中：时间性差异（E）	-1,293.79	-3.43	1,247.38
退货差异（F）	-241.00	-361.63	656.52
调整后的差异金额（H=C-E-F）	380.86	368.63	420.20
调整后的差异率（G=H/A）	2.81%	1.36%	0.71%

报告期内，公司境内公司出口销售收入与中国电子口岸海关出口数据存在一定的差异，主要系公司存在部分直邮快递存在以物流商名义报关、公司发货时间与海关报关时间存在一定的时间差异等原因造成。此外，随着欧洲市场对于发电机产品的需求回归平稳，公司存放于境外平台仓和第三方仓的发电机产品周转率有所下降，2023 年度公司为减少仓储成本对存放于海外平台仓、第三方仓的发电机产品进行了转运，发电机产品运抵境内仓库、报关时对应冲减了当期境内公司收入（会计处理上视同内部交易退货，冲减当期收入，增加对应存货成本），并对应冲减前期报关出口收入，导致报告期内公司出口收入与海关出口数据存在一定的差异。剔除时间性差异、退货差异后，公司境内公司出口收入与海关出口数据的差异率分别为 0.71%、1.36%和 2.81%，整体差异比例较小，公司境外销售收入与报关收入具有匹配性。

（2）境外销售收入与出口退税的匹配性

报告期内，公司出口销售收入与出口退税汇总申报表中记录的出口金额的匹配情

况如下：

单位：万元

项目	序号	2024年1-6月	2023年度	2022年度
境内公司出口收入	A	13,564.41	27,204.65	58,881.00
出口退税申报表收入	B	10,640.70	57,452.96	31,674.20
差异金额	C=A-B	2,923.71	-30,248.31	27,206.81
其中：当期申报上期出口退税金额	D	10,145.77	44,131.98	26,812.90
已确认收入但当期未申报出口退税的金额	E	13,068.01	14,241.07	54,344.80
调整后的差异金额	F=C+D-E	1.47	-357.40	-325.09
差异率	G=F/A	0.01%	-1.31%	-0.55%

报告期内，公司境内公司出口销售收入金额与申报出口退税的外销收入金额的差异主要系存在当期申报上期出口退税和账面已确认收入但在下期申报出口退税的情况，在剔除跨期申报出口退税的影响后，各期差异金额和占比均较小。

此外，出口退税申报表中记录的出口货物均为外币金额，折算为人民币时会与公司账面记录的出口销售收入存在汇率差异，因此报告期各期二者之间存在小额差异。整体来看，公司境外销售收入与出口退税金额具有匹配性。

（3）境外销售收入与运保费的匹配性

1）公司境外销售的仓储物流模式

报告期内，公司境外销售的仓储物流模式以第三方海外仓模式为主，跨境电商平台仓模式为辅。

第三方海外仓模式下，公司与中国邮政、万邑通等第三方仓储物流服务商进行合作，将产品由国内仓批量运送至中国邮政、万邑通等供应商经营的海外仓库，由其提供仓储和存货管理服务，公司按其规定的收费规则向其支付仓储费用；产品运抵第三方海外仓，经拣选、上架后即达到可销售状态，待客户在跨境电商平台下单后，第三方仓储物流服务商提供其合作的尾程物流商范围供公司选择，公司综合考虑价格、时效等因素确定尾程物流商后，由第三方仓库委托尾程物流商将产品配送至终端客户指定的地址，公司依据其规定的收费规则向第三方仓库支付尾程配送费用（公司仅与第三方仓储物流服务商结算，不涉及与尾程物流商结算）。

跨境电商平台仓模式下，公司直接采购跨境电商平台的仓储物流服务，将产品由国内仓批量运送至跨境电商平台自主经营的海外仓库，由电商平台提供仓储和存货管理服务，公司按平台收费规则向其支付仓储费用（平台进行扣费并出具结算单）；产品运抵跨境电商平台仓后，经拣选、上架后即达到可销售状态，待客户在跨境电商平台下单后，跨境电商平台选择其合作的尾程物流商，将产品配送至终端客户指定的地址，公司依据其规定的收费规则向其支付尾程配送费用（公司仅与电商平台结算尾程费用，不涉及与具体尾程物流商结算）。

此外，公司部分订单由于时效性要求，也会采用国际快递直邮的方式从国内仓库直接向各平台终端客户发货。国际快递直邮模式下，公司采购 DHL、Fedex 等快递供应商运输及配送服务，直接向国外终端客户地址发送国际快递，经报关、运输、清关等流程后，送抵客户指定的目的地，公司依据相关收费规则与 DHL、Fedex 等供应商进行结算。

因此，公司作为跨境电商企业，与境外销售收入相关的运保费主要为尾程物流配送费。

2）境外销售收入与运保费的匹配性

报告期内，公司境外销售收入与尾程物流配送费的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
尾程配送费	3,913.01	7,086.05	7,767.93
境外销售收入	32,648.23	63,453.69	74,659.59
占比	11.99%	11.17%	10.40%

报告期内，公司尾程配送费占境外销售收入的比例分别为 10.40%、11.17%、11.99%，公司尾程配送费占境外销售收入变动主要系受产品销售结构变化影响，2023 年度、2024 年 1-6 月公司单位售价、毛利率相对较高的发电机产品比重有所下降，对应导致尾程物流配送费率略有上升。整体来看，公司报告期内尾程配送费占境外销售收入占比相对稳定，境外销售收入与尾程物流配送费规模匹配。

三、说明报告期内公司汽配类产品毛利率上升的原因及合理性；选择同行业可比公司并对比同行业可比公司细分产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

（一）报告期内公司汽配类产品毛利率上升的原因及合理性

报告期内，公司汽配类产品毛利率上升主要与公司整体经营策略、海运成本变动有关。报告期初，在中美贸易脱钩、公共卫生事件散发的背景下，考虑到海关清关审查日趋严格、通关速度明显放缓以及前期海运价格高企、美元汇率持续走低等因素，公司为规避经营风险、提升经营效率，主动采取了收缩经营的策略，对产品 SKU 进行了精简，逐步减少了对汽配类中低毛利率产品的销售，从而导致公司汽配类产品在销售规模保持稳定增长的基础上，产品结构逐步改善，整体毛利率水平均有所上升；此外，随着全球海运运力逐步趋于常态，报告期内公司头程海运成本的回落也导致公司汽配类产品的毛利率有所提升。

除上述整体因素影响外，报告期内，公司销售的汽配类产品的主要子产品型号、数量众多，公司汽配类产品的毛利率变动还受产品结构、销售定价、生产工艺及运输成本变动等因素的综合影响，以下选取公司汽配类产品主要品类悬架系统改装件、动力系统改装件、五金件报告期内累计销售额前 5 名的子产品进行具体分析：

1、悬架系统改装件

报告期内，公司悬架系统改装件产品累计销售金额前 5 名子产品的销售金额及占比如下：

SKU 编码	报告期内累计销售收入（万元）	报告期内累计销售收入/报告期悬架系统改装件累计总收入
3002911555	612.53	1.00%
3002911552	555.57	0.91%
3002922801	530.47	0.87%
3002911556	469.74	0.77%
3002911553	469.65	0.77%

上述产品的图片列示如下：



报告期内，上述子产品的销售情况具体如下：

SKU 编码	销售期间	销售数量 (件)	净销售额 (万元)	净成本 (万元)	单位售价 (元)	单位成本 (元)	毛利率
3002911555	2024 年 1-6 月	565	103.87	63.34	1,838.47	1,120.99	39.03%
	2023 年度	1,221	222.17	137.33	1,819.60	1,124.70	38.19%
	2022 年度	1,627	286.48	223.05	1,760.79	1,370.95	22.14%
3002911552	2024 年 1-6 月	742	106.81	75.00	1,439.42	1,010.74	29.78%
	2023 年度	1,667	249.71	171.84	1,497.97	1,030.83	31.18%
	2022 年度	1,280	199.05	148.79	1,555.07	1,162.38	25.25%
3002922801	2024 年 1-6 月	1,066	66.58	52.24	624.58	490.09	21.53%
	2023 年度	2,769	182.53	131.10	659.18	473.46	28.18%
	2022 年度	4,125	281.37	215.43	682.10	522.26	23.43%
3002911556	2024 年 1-6 月	711	94.21	68.84	1,325.06	968.26	26.93%
	2023 年度	1,683	228.28	167.06	1,356.38	992.66	26.82%
	2022 年度	1,005	147.25	112.45	1,465.21	1,118.89	23.64%
3002911553	2024 年 1-6 月	600	107.75	60.11	1,795.75	1,001.83	44.21%
	2023 年度	909	171.27	94.08	1,884.18	1,034.98	45.07%
	2022 年度	1,092	190.63	128.37	1,745.72	1,175.54	32.66%

注：净销售额系不含税销售额，即订单金额剔除订单对应收取的境外间接税（含 VAT、销售税等），下同

SKU 编码 3002911555、3002911552、3002922801、3002911556、3002911553 产品为公司自主生产的减震产品，在 eBay、Amazon、自营网站等平台或渠道均有销售。

报告期内，公司悬架系统改装件毛利率分别为 31.72%、40.93%、42.05%，毛利率变动主要与产品结构、市场竞争定价策略、生产工艺优化、头程运输成本下降等因素有关。以前五大子产品为例，公司阻尼可调机械减震产品 3002911555、3002911553 型号 2023 年度、2024 年 1-6 月毛利率较 2022 年度上升了超过 10 个百分点，而阻尼不可调机械减震产品 3002911552、3002911556 型号报告期内毛利率上涨幅度较小。具体来看，随着公司对于机械减震生产工艺的改良优化，阻尼可调机械减震产品的生产成本有所下降，且叠加海运价格自 2022 年下半年起逐步回落，报告期内公司 SKU 编码 3002911555、3002911552、3002911556、3002911553 型号等机械减震产品的单位销售成本明显下滑；同时，公司根据产品的不同特性和技术含量特征，结合市场的竞争情况，采取了差异化的定价策略，阻尼不可调减震产品逐步降低售价、抢占市场，提升公司市场份额，而阻尼可调的减震产品价格则稳中有升，以筛选优质客户，巩固产品

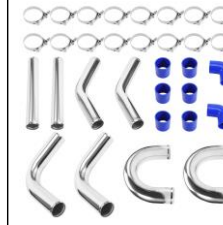
和品牌竞争力，使得机械减震产品虽然成本整体下滑，但售价、毛利率波动情况出现了分化。以 SKU 编码 3002922801 为代表的气减震产品，由于技术含量相对较低，市场竞争激烈，报告期内产品销售价格的下滑使得毛利率也呈下降的趋势，但从成本端看，SKU 编码 3002922801 产品单位销售成本整体波动较小，2023 年度成本较低主要系 2023 年度海运价格整体处于低位。

2、动力系统改装件

报告期内，公司动力系统改装件产品累计销售金额前 5 名子产品的销售金额及占比如下：

SKU 编码	报告期内累计销售收入（万元）	报告期内累计销售收入/报告期动力系统改装件累计总收入
3002924451	484.94	1.32%
3002917776	453.51	1.24%
3002917779	437.55	1.19%
3002917785	339.53	0.93%
3002033012	302.94	0.83%

上述产品的图片列示如下：

3002924451	3002917776	3002917779	3002917785	3002033012
				

报告期内，上述子产品的销售情况具体如下：

SKU 编码	销售期间	销售数量（件）	净销售额（万元）	净成本（万元）	单位售价（元）	单位成本（元）	毛利率
3002924451	2024 年 1-6 月	294	100.77	53.59	3,427.39	1,822.91	46.81%
	2023 年度	547	190.62	103.03	3,484.75	1,883.59	45.95%
	2022 年度	524	193.56	109.84	3,693.90	2,096.19	43.25%
3002917776	2024 年 1-6 月	827	123.94	82.48	1,498.70	997.30	33.46%
	2023 年度	1,438	241.12	145.53	1,676.76	1,012.04	39.64%
	2022 年度	526	88.45	63.14	1,681.48	1,200.40	28.61%
3002917779	2024 年 1-6 月	858	79.08	47.86	921.64	557.82	39.48%

SKU 编码	销售期间	销售数量 (件)	净销售额 (万元)	净成本 (万元)	单位售价 (元)	单位成本 (元)	毛利率
	2023 年度	1,934	171.70	109.13	887.82	564.25	36.45%
	2022 年度	2,006	186.77	125.86	931.07	627.44	32.61%
3002917785	2024 年 1-6 月	779	77.98	43.31	1,001.04	555.91	44.47%
	2023 年度	1,598	157.53	88.55	985.77	554.16	43.78%
	2022 年度	1,038	104.02	65.57	1,002.12	631.67	36.97%
3002033012	2024 年 1-6 月	1,188	87.75	43.94	738.61	369.86	49.93%
	2023 年度	1,530	115.96	55.04	757.94	359.77	52.53%
	2022 年度	1,257	99.23	49.79	789.39	396.13	49.82%

SKU 编码 3002924451、3002917776、3002917779、3002917785、3002033012 产品为公司动力系统改装套件产品，主要在 eBay、Amazon、自营网站等平台或渠道销售。

报告期内，公司动力系统改装件毛利率分别为 42.32%、47.53%、49.53%，公司动力系统改装件毛利率变动主要与产品结构、市场竞争定价策略、头程运输成本下降等因素有关。以前五大子产品为例，报告期内，在海运成本回落的情况下，公司为促进产品销量提升，对应调低了 SKU 编码 3002924451、3002033012 等动力系统改装套件产品的销售价格，使得报告期内相关产品单位售价下降，但综合毛利率基本保持稳定。报告期内，SKU 编码 3002917779、3002917785 产品毛利率有所上升，该等产品主要在 eBay 平台销售，销售价格整体保持稳定，2023 年度价格略有波动主要系当年参与平台阶段性促销的影响，而海运成本回落导致的单位销售成本下降是产品综合毛利率上升的主要因素。报告期内，SKU 编码 3002917776 产品综合毛利率先升后降，呈现一定的波动。2022 年度，SKU 编码 3002917776 产品毛利率较低主要系当年海运价格处于高位导致单位成本较高，随着海运价格的回落，产品对应的综合毛利率也上升至 2023 年度的 39.64%。2024 年 1-6 月，公司加大了 SKU 编码 3002917776 产品在 eBay 平台的推广力度，但由于 eBay 平台店铺竞争更为激烈，公司 eBay 平台销售收入占比提升的同时，对应导致产品的平均售价有所下降，综合毛利率也对应回落至 33.46%。

3、五金件

报告期内，公司五金件产品累计销售金额前 5 名子产品的销售金额及占比如下：

SKU 编码	报告期内累计销售收入（万元）	报告期内累计销售收入/报告期五金件累计总收入
3002058657	229.75	2.23%
3002032978	204.63	1.98%
3002032976	163.61	1.59%
3002069069	159.51	1.55%
3002032762	146.26	1.42%

上述产品的图片列示如下：

3002058657	3002032978	3002032976	3002069069	3002032762
				

报告期内，上述子产品的销售情况具体如下：

SKU 编码	销售期间	销售数量 (件)	净销售额 (万元)	净成本 (万元)	单位售价 (元)	单位成本 (元)	毛利率
3002058657	2024 年 1-6 月	707	57.18	33.70	808.79	476.61	41.07%
	2023 年度	1,204	98.04	59.69	814.25	495.73	39.12%
	2022 年度	866	74.53	46.82	860.60	540.62	37.18%
3002032978	2024 年 1-6 月	389	43.46	35.29	1,117.20	907.09	18.81%
	2023 年度	814	93.63	75.03	1,150.24	921.73	19.87%
	2022 年度	691	67.54	65.25	977.48	944.23	3.40%
3002032976	2024 年 1-6 月	294	35.56	22.71	1,209.65	772.38	36.15%
	2023 年度	617	80.66	49.05	1,307.33	795.04	39.19%
	2022 年度	385	47.39	33.48	1,230.79	869.59	29.35%
3002069069	2024 年 1-6 月	300	33.81	18.43	1,127.14	614.26	45.50%
	2023 年度	390	47.14	25.75	1,208.74	660.34	45.37%
	2022 年度	605	78.55	42.41	1,298.38	701.06	46.01%
3002032762	2024 年 1-6 月	849	37.14	17.57	437.49	206.94	52.70%
	2023 年度	1,673	75.64	35.93	452.12	214.77	52.50%
	2022 年度	723	33.47	17.93	463.00	247.98	46.44%

SKU 编码 3002058657、3002032978、3002032976、3002069069、3002032762 产

品均为公司五金件产品，主要在 eBay、Amazon 等平台或渠道销售。

报告期内，公司五金件毛利率分别为 40.57%、45.03%、41.95%，公司五金件毛利率变动主要与产品结构、市场竞争定价策略、头程运输成本下降等因素有关，整体来看，五金件产品种类多、型号差异大，不同产品毛利率存在较大的差异。

以前五大子产品为例，报告期内，五金件前五大品类中 3002032762、3002058657 产品的综合毛利率略有上升，其单位成本的下降主要与海运价格下滑有关，而公司按成本加成的定价策略对应调低了单价，销售单价与单位成本变动趋势一致，但海运成本下降的幅度更大。SKU 编码 3002032978 随车工具箱产品在 2022 年以前并非公司主推产品，自 2023 年起公司加大了对该产品的设计优化和包装升级投入，提升了产品品质，并加大广告投放，实现了量价齐升，产品综合毛利率大幅提升至 19.87%，随着 2024 年度市场竞争加剧，SKU 编码 3002032978 产品的销售价格也略有下降，叠加 2024 年度海运价格小幅度上升，综合毛利率回落至 18.81%。SKU 编码 3002032976、3002069069 产品毛利率波动主要系受市场竞争影响定价策略以及海运、产品购买成本的影响。

综上，报告期内公司汽配类产品毛利率上升具有合理性，符合公司的实际业务情况。

（二）选择同行业可比公司并对比同行业可比公司细分产品，量化分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在差异的原因及合理性

1、同行业可比公司毛利率对比分析

公司主要通过跨境电商平台销售汽车零配件、机电类产品，公司选取的可比公司为经营模式、销售渠道具有相似性的跨境电商企业。公司选择的同行业可比公司中，赛维时代主营包含数码汽摩类产品（主要是 3D 打印机、汽车及摩托车配件等），三态股份跨境电商销售业务-工具配件类中包含部分汽摩配件的销售，华凯易佰的主营产品中有汽车摩托车配件品类，该等可比公司相关业务从产品角度来说与公司汽配类产品相对接近。报告期内，公司利用跨境电商渠道，充分发挥重庆地区机电产品的生产制造优势，拓展了发电机等机电类产品的销售，系同行业可比公司中率先将“中国制造”发电机产品出口至海外的企业之一，同行业可比公司经营业务中暂无与公司机电类产品类似的品类可直接进行对比。

报告期内，公司与赛维时代、三态股份、华凯易佰的可比品类毛利率对比如下：

公司名称	可比业务	品类	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	公司数码汽摩品牌包括 Coocheer、Sailnovo 等，主要销售 3D 打印机、汽车及摩托车配件等产品，部分数码汽摩产品包括汽车车衣、摩托车防盗锁、车顶包等	数码汽摩	未披露	未披露	49.07%
三态股份	工具配件（工商用具、汽摩配件）是公司主要的销售商品类型之一，其中汽摩配件包括汽车配件、房车配件、汽车内装饰品、汽车用品、摩托车配件、沙滩车配件等	工具配件	37.53%	39.47%	38.24%
华凯易佰	汽车摩托车配件品类是公司泛品业务之一，产品主要包括点烟器、行车记录仪、汽车压力传感器、GPS 与其他安全工具、车灯、汽车饰品、汽修工具、空调系统、制动系统等	汽车摩托车配件	37.23%	38.83%	41.32%
国贵科技	公司主要针对汽车后市场，产品包括以汽车空气悬挂、机械悬挂为代表的汽车悬挂系统零部件和以涡轮增压器、连杆等为代表的汽车动力系统零部件在内的各类汽车零部件产品	汽配类	44.28%	43.68%	37.01%

注 1：赛维时代 2022 年度数码汽摩类产品毛利率系在首次公开发行并上市的招股说明书中披露，2023 年度报告、2024 年 1-6 月半年度报告仅区分服饰配饰类、非服饰配饰类商品销售进行毛利率披露，未单独披露数码汽摩类产品的毛利率；

注 2：为保持可比性，公司选择报告期内汽配类产品毛利率进行比较。

报告期内，公司汽配类产品主要包括汽车空气悬挂、机械悬挂为代表的汽车悬挂系统零部件和以涡轮增压器、连杆等为代表的汽车动力系统零部件，且主要适用于汽车后市场更换或改装需求，以提升车身性能或美化汽车外观为主，而可比公司类似产品主要是更为简单的配件产品，功能主要为内外装饰、电子或其他简单功能体验升级，从细分应用功能上与公司产品存在一定的差异，且公司汽配类核心产品以自主生产为主，相比于三态股份、华凯易佰等泛品、选品模式，拥有更高的技术含量（尤其是在公司 2022 年收缩经营、精简产品 SKU 后），因此，报告期内公司汽配类产品毛利率整体略高于同行业可比公司；同行业可比公司赛维时代数码汽摩类产品中主要是 3D 打印机或其他消费电子产品，汽摩配件产品的占比相对较低，导致其毛利率与公司汽配类产品的毛利率存在一定的差异。

整体来看，公司与赛维时代、三态股份、华凯易佰等同行可比公司相似品类产品的毛利率不存在较大的差异，均有效发挥了自身作为跨境电商企业的渠道优势，实现了低成本与高效率运作相结合，通过各类电商平台或渠道最终将具备价格竞争力的

产品展示给海外终端消费者，自身业务也取得了相对较高的销售毛利率。

2、与其他汽配销售企业或机电销售企业的毛利率对比分析

除前述公司公开转让说明书已披露的同行业可比公司外，根据公开信息查询，其他经营汽车零配件或机电产品业务，且产品具备一定可比性的公司包括正裕工业、西菱动力、神驰机电等，公司与该等公司可比产品或品类毛利率对比如下：

公司名称	业务简介	可比的产品 品类	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
正裕工业 (603089.SH)	从事汽车悬架系统减震器、汽车橡胶减震产品以及发动机密封件等汽车零部件产品的研发、生产与销售。公司深耕海外汽车后市场，主要客户为天纳克全球（TENNECO）、采埃孚全球（ZF）集团、美国 AutoZone 等国际知名的汽配制造商或进口商	汽车零部件，主要是减震等悬挂系统产品	未披露	24.46%	21.22%
西菱动力 (300733.SZ)	公司主要从事汽车零部件产品的研发、生产与销售，产品主要包括涡轮增压器、曲轴扭转减振器、连杆总成、凸轮轴总成，主要应用于燃油汽车及混合动力汽车。公司采用直销模式，产品主要向国内主机厂配套销售，部分产品销往国外	汽车零部件，主要是涡轮增压器、连杆等动力系统产品	17.08%	9.04%	18.32%
神驰机电 (603109.SH)	公司主要从事小型发电机、通用汽油机以及终端类产品的研发、制造和销售。公司主要通过布局全球化的营销网络，销售模式以经销为主，国外大型连锁零售企业、贸易商及知名电商平台，如 Costco、Sam's Club、Walmart、Amazon 等会采购公司产品后向终端用户进行二次销售	终端类产品，主要是各类汽油、柴油发电机组	未披露	32.47%	28.61%
国贵科技	公司主要针对汽车后市场，从事高性能汽车零配件的研发、生产和销售，包括以汽车空气悬挂、机械悬挂为代表的汽车悬挂系统零部件和以涡轮增压器、连杆等为代表的汽车动力系统零部件在内的各类汽车零部件产品，并通过 eBay、Amazon 等国际电商平台，将产品销往美国、欧洲等多个国家和地区。此外，为进一步满足客户对汽车周边产品的需	汽配类	44.28%	43.68%	37.01%
		机电类	35.75%	43.59%	51.95%

公司名称	业务简介	可比的产品 品类	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
	求，公司还利用现有电商渠道 销售机电类产品				

注 1：正裕工业、神驰机电 2024 年半年度报告中未单独披露业务分部毛利率情况；

注 2：西菱动力毛利率系涡轮增压器、连杆产品的综合毛利率。

如上表所述，与正裕工业、西菱动力、神驰机电等传统汽车零部件或机电制造企业相比，公司主要通过跨境电商平台直接向终端客户销售汽车零配件、发电机等各类产品，在销售中间环节不涉及主机厂、大型汽配制造商或进口商或连锁零售、贸易商或平台等，对海外本地化销售渠道不存在依赖，故无需向中间环节让渡利润，因此各类产品均能实现较高的毛利率；同时，公司独立进行品牌营销和推广，报告期内已拓展各类电商平台渠道，通过完善的平台和店铺体系可以直接触达境外终端消费者，并通过购买数据统计、客户行为分析、竞品比价、精准营销投放等多个方面发挥跨境电商企业在产品定价等方面的优势，从而实现更高的销售毛利率。

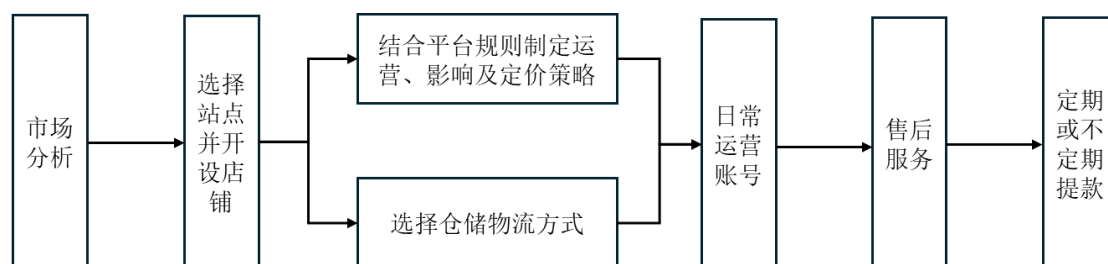
因此，公司与其他汽配销售企业或机电销售企业相关产品的毛利率虽存在一定的差异，但该等差异主要由各个公司的业务模式、销售渠道、产品类型、经营策略等实际业务要素所决定，该等差异具有商业合理性。

3、毛利率差异情况及合理性

综上，公司与赛维时代、三态股份、华凯易佰等同行可比公司相似品类产品的毛利率不存在较大的差异，与其他汽配销售企业或机电销售企业的毛利率差异主要系公司作为跨境电商企业，在业务模式、销售渠道、产品类型、经营策略等方面与传统制造企业存在差异所致。报告期内，公司发挥了自身作为跨境电商企业的渠道优势，实现了低成本与高效率运作相结合，通过各类电商平台或渠道最终将具备价格竞争力的产品展示给海外终端消费者，自身业务也取得了相对较高的销售毛利率，具有商业合理性，也符合公司的实际业务情况。

四、结合公司的销售模式，说明公司通过第三方网络平台销售具体模式（B2B、B2C 等），报告期内公司将主要客户列示为 eBay、Amazon 等是否准确，是否符合行业惯例

公司主要采用在 eBay、Amazon 等第三方电商平台上开设店铺的模式进行 B2C 销售，典型的通过第三方网络平台销售具体模式如下：



公司线上销售流程如下：电商平台用户在平台上进行商品浏览、客服咨询及自助下单等操作后，利用第三方支付工具进行订单支付，公司后台系统检测到付款成功后，订单将进入系统生成配货单，经过系统确认后订单将进入物流配送流程。电商平台根据其结算规则和放款规则，与公司进行资金结算，电商平台放款后，公司将资金提取至公司银行账户中。

从资金流角度来看，电商平台与公司结算货款，公司并不直接与客户结算，公司按照电商平台或销售渠道披露收入具有合理性。

经查阅公开市场信息，赛维时代、三态股份、致欧科技等 A 股跨境电商企业均按照电商平台或销售渠道披露收入，公司按照电商平台或销售渠道披露收入与同业务模式公司一致，符合行业惯例。

五、结合公司所处行业的市场发展前景、公司核心技术与竞争力、国际贸易政策、在手订单、主要产品的市场份额、公司期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）等分析说明公司未来业绩是否存在持续下滑的风险，是否影响公司持续经营能力及公司具体的应对措施。

公司所处行业的市场发展前景良好，虽然从产品角度而言公司市场份额较小，但公司掌握产品核心技术，具有较强的竞争优势；从期后业绩来看，公司未经审计的 2024 年 1-11 月收入为 63,461.23 万元，同比增长 11.11%，2024 年 1-11 月净利润为 5,227.95 万元，同比下降 21.16%，主要由于公司加大了营销和研发的投入所致，与 A 股主要跨境电商企业业绩变动趋势一致。

公司未来经营不确定性主要在于如果特朗普就职后实施大幅提升中国产品进口美国的关税税率，可能会削弱公司产品在美国市场的竞争力，导致公司业绩下滑，公司已经制定了美国加征关税的针对性措施，并且制定了公司中长期业绩增长措施。公司已经在公开转让说明书中对国际贸易摩擦风险和业绩下滑的风险进行了披露。

（一）公司所处行业的市场发展前景良好

1、跨境电商行业发展前景良好

受益于国内外整车行业发展和消费市场扩大，我国汽车零部件制造业经营规模持续扩大，成为全球汽车零部件的重要供应集群中心之一，汽车零部件行业整体水平提升，出口不断增长。近年来，中国跨境电商行业经历了迅猛的增长，成为稳外贸的重要力量，具备敏锐洞察力的汽车零部件企业纷纷抓住跨境电商发展的机会，创新产品销售形式，逐步实现从产品出口到品牌出海的跨越，开创了汽车零部件跨境电商行业。

汽车零部件品类繁杂，车型众多，规格型号多种多样，而且不同国家也存在差异化的需求，因此境内汽车零部件跨境电商细分市场参与者众多，目前仍处于充分竞争的状态，而包括公司在内的占据先发优势的企业，在设立一开始就重视自主研发和生产核心产品，在各自细分市场具备较强的产品竞争力和品牌优势，目前已经处于行业领先地位。

从行业发展整体趋势来看，中国汽车零部件跨境电商的竞争格局逐步从野蛮生长转向精耕细作发展，企业开始注重品牌的培养，深耕供应链，从早期的贸易型企业转型为垂直型、精品型厂家。同时，随着跨境电商和海外仓布局的不断完善，企业通过优化包装和提高物流效率来降低成本并提升消费者体验，中国汽车零部件跨境电商企业在国际市场竞争力不断增强。

近年来，国家陆续颁布了一系列支持和规范汽车零部件行业和跨境电商行业的政策，这些政策为跨境电商企业经营发展营造了良好的宏观环境，有力地促进了行业发展。

2、公司汽配类产品市场规模稳步增长，机电类产品市场需求企稳

如本回复“问题 4.关于销售收入”之“一、结合公司所属行业发展情况、公司核心竞争优势、产品市场占有率、主要产品及原材料价格变动情况、价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素，按照细分产品量化分析 2023 年营业收入和净利润下降的原因及合理性，说明变动趋势与同行业可比公司是否存在显著差异及原因；”所述，公司汽配类产品所处市场预计规模将持续增长且线上销售市场增速有望高于市场整体增速；从我国小型通用动力机械产品出口到欧盟主要国家的情况来看，目前公司机电类产品主要市场欧洲市场需求已经逐步企稳。

（二）在手订单、主要产品的市场份额

由于公司通过国际跨境电商平台直接向终端消费者销售产品，一般客户付款后发货，不适用“在手订单”情形。

汽配类产品方面，从产品角度而言，全球汽车零部件市场规模较大，具体到更细分的产品角度，公司总体收入规模不大，SKU 较多，单一类别的产品目前的市场份额较小。国内汽车零部件企业主要以主机厂或以大型分销渠道等企业客户为主，在技术、品牌、与传统主机厂或主要 B 端分销渠道的关系方面具有显著优势，而公司的汽车零部件产品定位于欧美汽车后市场，将中国制造和欧美市场相结合，公司依托国内完善的供应链和制造优势，构建了完善的跨境电商业务体系，能够直接向欧美终端消费者提供个性化的产品，适配车型多，多年的数据沉淀和市场经验积累使得公司能够敏锐地感知市场趋势变化，在终端消费者中建立了一定的品牌影响力。

机电类产品方面，公司机电类产品以发电机为主，公司 2023 年发电机产品业务收入为人民币 1.54 亿元。根据神驰机电 2023 年年报，2023 年中国小型发电机组出口金额 52.72 亿美元，按照 2023 年人民币平均汇率 1 美元兑 7.0467 元人民币折合人民币 371.50 亿元，以此口径计算公司机电类产品 2023 年市场份额为 0.41%，公司产品市场份额较小。小型通用汽油发电机组适用于农业、工业、医疗卫生、金融等各个行业，同时也可用于居民家庭日常的应急备用、野外作业、改善电力短缺现状等多种场景。中国作为通用汽油机的主要生产与出口大国，其产业集群主要分布在重庆、山东、江苏、浙江、福建等地。从市场分布来看，产品以出口为导向，主要出口目的地包括北美洲、欧洲、大洋洲以及日本等发达国家和地区，行业高度依赖于国际市场的进出口贸易。与竞品相比，公司机电类产品具有噪音低、智能远程控制、外形美观等特点，更贴合终端销售者的需求，公司机电类产品销售依托公司汽车零部件销售中建立的销售渠道，可以敏锐感知市场对机电类产品的细节偏好，同时借助中国强大的供应链优势，及时满足欧美市场的需求。而其他机电类产品厂商多以线下销售为主，一部分通过经销渠道，一部分则作为欧美品牌的代工厂，不直接与终端消费者接触，更多的是通过直接客户的需求来感触终端消费者需求偏好的变化，具有滞后性。

（三）公司掌握核心技术，具有较强的竞争优势

1、研发、技术优势

公司一直以来重视研发创新，公司管理层对公司产品具备丰富的研发、销售、管

理等实战经验，并且建立了一支由核心技术人员带头、不断扩充新鲜有生力量、创新能力强的技术研发队伍，包括减震结构工程师、涡轮结构工程师、材料工程师、机电电控工程师、设计工程师、包装工程师、系统开发及测试工程师，积累了丰富的汽配产品研发经验。

经过多年的积累，公司掌握了核心产品的关键技术，比如在汽车悬挂系统零部件领域，掌握了诸如高精度的汽车悬架刚度测量传感技术、双可调阻尼减震技术、汽车用可灵活调压的减震技术等多项核心技术；在汽车动力系统零部件领域，掌握了诸如高精度、高性能的汽车连杆技术、高精度及高性能的汽车用涡轮增压器技术等多项核心技术，在机电类产品领域，掌握了可换式多热源余热发电机技术等，保证公司产品能准确的解决用户的痛点与需求，为客户提供具备高性价比的优质产品。

2、产品及品牌优势

通过十多年沉淀，公司各类产品畅销北美、欧洲、澳大利亚等全球主要发达国家和地区。公司的产品被运用到各类赛车赛事。海外知名视频网站 YouTube 上已有多位主播频道发布了公司产品的视频评测报告。公司结合在海外拥有的网络红人资源，利用 KOL+KOC+用户分享+赛事+垂直媒体的传播，在汽配行业中积累了一定的口碑。

3、公司渠道优势

公司已建立起了完善的境内外渠道体系，包括线上电商渠道、线下销售渠道等。线上渠道包括 eBay、Amazon 等多家主流汽配销售电商平台。同时公司亦在第三方电子商务平台产品开发、产品销售、系统运营和售后服务等多方面积累了丰富的渠道经验。与此同时，公司积极拓展线下销售渠道，并且逐步在展现成效。公司线上线下渠道的不断拓展对未来增长提供核心动力。

4、公司生产优势

公司采用自主研发、设计、生产及销售的一体化模式。从 2006 年建立工厂成立研发部，以自有 MAXPEEDINGRODS 品牌建立全球跨境电商销售网络，实现了直接从工厂到终端用户的商业模式。得益于自建工厂，大部分核心产品与技术公司均实现自主控制与生产，从原材料选择、生产、质检、包装等各个环节，实现了成本控制；同时，公司产线具备柔性定制能力，可根据客户的不同需求实现定制化，提供快速、柔性、低成本、高品质的供应能力，确保公司产品的竞争优势。

（四）国际贸易政策可能导致公司未来业绩具有一定下滑风险

1、美国加征关税是公司面临的主要国际贸易摩擦风险

报告期内，欧美市场是公司主要销售市场。

欧洲市场方面，长期以来，中欧经贸关系总体保持持续快速发展，合作不断深化，领域不断拓宽，机制不断健全，形成了互利共赢的局面。公司面临的欧洲市场进口政策相对稳定，预计未来欧洲市场贸易摩擦风险较低。

美国市场方面，近年来，中美贸易摩擦始于第一届特朗普政府时期。自 2018 年 7 月至 2019 年 9 月，美国陆续对总价值约 5500 亿美元的中国原产商品加征不同程度的关税，公司汽配类产品和发电机类产品均在此次加征关税清单内，公司通过提前备货、适度调整产品价格、着力提升品牌影响力、完善产品类型等长短期措施相结合的方式应对。报告期内，美国对公司产品关税未发生变化。公司未来面临比较大的不确定性是美国特朗普政府就职后可能采取加征关税等极端措施，主要包括：（1）实施 10%普遍基准关税，使用关税作为谈判工具，迫使欧洲、日本等其他国家和地区重新进行贸易协议谈判，以争取有利条件；（2）重谈北美自贸协定，填补中国商品转口税收规定空白地带。比如将增加对从墨西哥转口到美国的中国商品的关税，威胁对通过墨西哥进入美国市场的中国汽车征收 100%的关税，以阻止中国企业利用墨西哥作为避税途径；（3）取消中国的最惠国待遇，对来自中国的商品征收 60%或更高的关税，限制美国人在中国投资；（4）加强对敏感技术和产品的出口管制。

如果特朗普就职后实施前述政策，大幅提升中国产品进口美国的关税税率，将对中美经贸关系产生广泛影响，可能会削弱公司产品在美国市场的竞争力，导致公司业绩下滑。

2、公司应对美国加征关税风险的措施

结合公司积累的美国市场经验和潜在的美国加征关税的可能，公司拟采取的防范措施：（1）公司密切收集贸易摩擦及关税加征的相关市场资讯，提前布局、准备应对措施；（2）针对不同类别产品进行市场价格测试，指导销售人员针对性调整商品定价，在市场销售份额与毛利之间寻找动态平衡点；（3）持续深化公司品牌运营策略，提升客户品牌忠诚度，增强品牌溢价能力，从而抵消关税加征对毛利产生的不利影响；（4）向内挖潜，结合市场需求，进一步优化公司的供应链，建立更为高效、经济的供应链

生态。

此外，若美国加征关税，预计我国政府会提前作出针对性的应对措施，进行整体协调，协助跨境电商企业应对。

3、公司中长期业绩增长措施

公司坚持品牌化战略，基于公司在全球高性能汽车零部件领域积累的经验及不断提升的柔性生产能力，推动公司由具有性价比的“中国制造”企业向具有影响力的“中国品牌”企业转型，具体措施包括：

（1）坚持科技创新：公司将继续加大对核心品类的研发投入力度，强化技术专家团队，研发创新产品，增强核心品类的市场竞争力。同时，公司将积极拓展产品线，持续专注开发高品质的汽配产品，丰富和完善产品矩阵，全方位满足全球用户日益多元化的使用需求。

（2）提升品牌形象：公司坚持自有品牌的发展战略，经过多年口碑积累，已形成较为明显的品牌优势。公司将继续加强品牌建设，通过提升产品品质、实施精准营销、赛手赛事合作，提高品牌知名度和市场竞争力。

（3）拓展销售渠道：公司坚持实施多渠道销售战略，结合线上和线下的销售方式，在稳固现有主要市场的同时，公司将积极拓展新兴市场，以覆盖更广泛的用户群体，并满足不同细分市场的需求，提高市场占有率。公司将依托线上销售平台，拓展到更多国家和地区，并不断优化线上市场营销策略、服务能力，稳步提高线上市场份额。同时，公司也将致力于线下销售渠道建设，深度挖掘用户核心需求和痛点，为用户提供更直接和便捷的服务体验，进一步扩大市场份额。

（4）加强信息化建设：公司将进一步推进信息化系统的升级和优化，深度融合大数据与人工智能技术应用，强化全链路数字化运营效能与效率，提升信息化管理水平，为公司决策、战略规划及风险控制构筑坚实的数字化支撑平台。

（5）建设人才梯队：公司将持续规范各业务部门的流程管理制度，加强业务流程体系建设。公司注重人才梯队建设，未来将坚持内部培养和外部引进，完善人才管理与发展机制，为公司的高效运营管理提供持续、有力的人力资源保证。

由于现在美国具体如何加征关税尚具有一定不确定性，公司现阶段主要以提前备

货为主，以应对加征关税的第一轮冲击；后续则通过提价等方式转嫁关税成本。

（五）公司期后经营情况（营业收入、净利润、毛利率、经营活动现金流量等指标）

公司未经审计的 2024 年 1-11 月业绩情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-11 月	2023 年 1-11 月	同比变动
营业收入	63,461.23	57,114.73	11.11%
净利润	5,227.95	6,631.07	-21.16%
毛利率（%）	41.27	41.63	--
经营活动现金流量净额	3,773.97	8,868.80	-57.45%

注：以上数据未经审计

从期后业绩来看，公司未经审计的 2024 年 1-11 月收入为 63,461.23 万元，同比增长 11.11%，主要因汽配类产品稳步增长和机电类产品收入阶段性趋稳，2024 年 1-11 月净利润为 5,227.95 万元，同比下降 21.16%，主要由于公司产品市场需求持续向好及欧美线上销售市场的扩大，为持续提升品牌影响力和完善产品系列，为未来业绩增长奠定基础，公司 2024 年加大了营销和研发的投入所致；2024 年 1-11 月毛利率为 41.27%，同比下降 0.36 个百分点，但与 2024 年 1-6 月基本持平；2024 年 1-11 月经营活动现金流量净额为 3,773.97 万元，同比下降 57.45%，主要是为应对美国潜在加征关税风险，公司加大了备货力度，相关现金流出增加所致。

六、中介机构对上述事项一至五的核查方式及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅行业报告、公开披露数据、同行业公司的公开披露文件等，分析公司所属行业发展情况，了解报告期内市场需求波动情况及原因；

2、访谈公司销售人员及查阅公司财务资料，了解市场竞争格局及公司在市场竞争中的核心竞争优势，公司产品市场占有率情况，公司产品及原材料价格变动情况及价格传导机制、下游需求变动情况、美元汇率变动等因素对公司利润的影响；结合公司业务层面的分析，拆解公司 2023 年和 2022 年利润表核心变动项目，分析公司 2023 年收入和净利润下滑的原因；

3、查阅产品可比公司的收入的增长情况，分析公司收入波动是否存在异常；

4、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查公司境外销售有关情况，获取公司按照国家或地区统计境外销售情况，分析境内外毛利率差异原因及合理性，分析汇率波动对公司业绩的影响等；访谈财务总监，了解公司出口退税等税收优惠的具体情况，了解进口国和地区的进口、外汇等政策及其变化，了解国际经贸关系对公司持续经营能力的影响；获取报告期内境内公司出口销售统计表、报关统计表、出口退税统计表、公司尾程运费统计表，查阅出口报关单、增值税纳税申报表、出口退税明细表，对境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费的匹配性进行分析；

5、获取公司报告期各期收入成本明细表，分析公司毛利率变动原因及合理性；访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司汽配类产品毛利率变化原因；查阅同行业可比公司的招股说明书、年度报告等公开信息，获取同行业可比公司的产品分类、销售模式、销售渠道等信息，分析公司毛利率与同行业可比公司毛利率差异原因；

6、访谈公司销售人员，了解公司通过第三方网络平台销售具体模式、业务流程、资金流转情况，了解公司的客户特征和销售特征，结合相关格式指引核查按照主要销售渠道披露公司销售情况的合理性；

7、查询 A 股可比跨境电商上市公司对于销售情况的披露，是否按照销售渠道披露相关报告期内的销售情况，核查公司按照主要销售渠道披露公司销售情况是否符合行业惯例；

8、查阅行业公开报告、国家颁布的政策、新闻资讯、主要市场的国际贸易政策等，分析公司所属行业发展情况，了解报告期内市场需求波动情况及原因；

9、访谈公司销售人员及查阅公司财务资料，了解市场竞争格局及公司业务模式、核心技术、竞争优势，公司产品市场份额情况，主要市场的国际贸易政策对公司未来业务的影响以及公司采取的应对政策，公司的中长期发展规划等。

（二）核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

1、公司 2023 年营业收入下降主要是在欧盟国家能源转型的背景下，2022 年俄乌

冲突导致欧洲市场对机电类产品需求在冲突发生的 2022 年大幅增加而在 2023 年又回落，公司 2023 年欧洲市场机电类产品收入下降导致。公司机电类产品收入下滑趋势与 A 股上市公司同类产品的收入趋势一致，不存在显著差异。在公司 2023 年营业收入下降 14.36%的同时，公司 2023 年期间费用同比基本稳定，导致净利润下滑 23.78%，下滑幅度大于营业收入下滑幅度。

2、公司已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》补充披露境外销售有关事项；报告期内，外销毛利率基本保持稳定，内销毛利率整体高于外销毛利率主要系境外销售产品存在头程运输成本，且内销毛利率因业务规模较小而呈现了更为明显的波动，境内外毛利率不存在较大差异；报告期内，公司境外销售收入与报关收入、出口退税、运保费相匹配。

3、报告期内，公司汽配类产品毛利率上升具有合理性，符合公司的实际业务情况。公司与赛维时代、三态股份、华凯易佰等同行可比公司相似品类产品的毛利率不存在较大的差异，与其他汽配销售企业或机电销售企业的毛利率差异主要系公司作为跨境电商企业，在业务模式、销售渠道、产品类型、经营策略等方面与传统制造企业存在差异所致，具有合理性。

4、从资金流角度来看，电商平台与公司结算货款，公司并不直接与客户结算，公司按照电商平台或销售渠道披露收入具有合理性。经查阅公开市场信息，公司按照电商平台或销售渠道披露收入与同业务模式公司一致，符合行业惯例。

5、公司所处行业的市场发展前景良好，虽然从产品角度而言公司市场份额较小，但公司掌握产品核心技术，具有较强的竞争优势；从期后业绩来看，公司未经审计的 2024 年 1-11 月收入为 63,461.23 万元，同比增长 11.11%，2024 年 1-11 月净利润为 5,227.95 万元，同比下降 21.16%，主要由于公司加大了营销和研发的投入所致。公司未来经营不确定性主要在于如果特朗普就职后实施大幅提升中国产品进口美国的关税税率，可能会削弱公司产品在美国市场的竞争力，导致公司业绩下滑，公司已经制定了美国加征关税的针对性措施，并且制定了公司中长期业绩增长措施；公司已经在公开转让说明书中对国际贸易摩擦风险和业绩下滑的风险进行了披露。

七、说明对营业收入的核查方式及程序，包括但不限于发函、回函、走访、替代性措施的金额和比例、核查结论，并对营业收入的真实性、准确性、完整性发表明确

意见

主办券商、申报会计师对营业收入的核查方式及程序、核查结论详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“九、对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见”的相关内容。

经核查，主办券商、申报会计师认为：报告期内公司营业收入真实、准确、完整。

八、按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的相关要求进行核查，包括但不限于走访、视频、电话、函证方式、金额和比例、未回函的原因及合理性，说明核查方式及程序，并对境外销售真实性发表明确意见

主办券商、申报会计师已按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的相关要求进行了核查，具体的核查方式及程序、核查结论详见本回复“问题 3.关于线上销售”之“九、对收入真实性、准确性、完整性执行的具体核查程序、金额、比例，并发表明确意见”的相关内容。

经核查，主办券商、申报会计师认为：公司境外销售具有真实性。

九、请律师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》中关于境外销售的要求，核查境外销售有关情况

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，律师应当重点关注境外销售业务的合规经营情况，包括公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形；相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动、结换汇等是否符合国家外汇及税务等法律法规的规定。

（一）公司在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，报告期内是否存在被相关国家和地区处罚或者立案调查的情形

根据《公开转让说明书》及公司提供的销售合同、采购合同及其出具的书面确认，公司主要通过 eBay、Amazon 等国际电商平台，将产品销往美国、德国、英国、澳大利亚等多个国家和地区。报告期内，公司在境外的主要销售来源区域为美国、德国、英国、澳大利亚等国家和地区。

根据公司聘请的 Innovative Legal Services, P.C. 于 2024 年 12 月 8 日出具的关于公

公司及子公司在美国销售的法律意见书，未发现国贵科技及其子公司、附属机构（统称为“集团公司”）缺少开展业务所需的所有必要执照、许可证、授权、批准和命令以及其他特许权；自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日，未发现集团公司涉及任何民事诉讼、刑事诉讼、仲裁、行政行为，或有任何违法行为。

根据公司聘请的 Rechtsanwaltskanzlei Yu Lin（德国林宇律师事务所）于 2024 年 9 月 18 日出具的关于公司及子公司在欧盟销售的法律意见书，国贵科技及其 9 家子公司从设立至该法律意见书签署日，在欧盟国家的电商平台销售商品、进口清关、产品质量和欧盟数据安全保护方面，均遵守了当地的法律规定，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼案件，也不存在行政处罚和重大违法违规情况。

根据公司聘请的 Sherrards Solicitors LLP 于 2024 年 12 月 5 日出具的关于公司及子公司在英国销售的法律意见书，在英国的在线零售业务领域，对于英国以外的公司没有专门的市场准入法律或法规。基于上述商业模式，公司的跨境网上零售业务和销售模式不需要事先获得英国政府的许可或批准。公司及其涉及英国业务的子公司无需在英国专门注册在线零售业务，也无需事先获得英国政府机构的许可或批准；公司不存在因产品质量问题导致的事故、纠纷、召回、诉讼或处罚。

根据公司聘请的泰和泰（悉尼）律师事务所于 2024 年 10 月 29 日出具的公司及子公司在澳大利亚销售的法律意见书，公司及其涉及澳洲业务的子公司在澳大利亚的在线销售活动不需要事先获得当地政府的许可或批准，公司已获得其运营所需的所有必要的法律资格，其业务活动完全符合澳大利亚所有适用的法律法规。此外，公司在澳大利亚市场提供的产品符合所有要求的资格，完全符合相关法律标准。

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

1、结算方式

报告期内，公司主要通过 eBay、Amazon 等国际电商平台进行销售，境外终端消费者登录第三方电商平台选择意向商品并下单后，通过支付工具完成订单支付，电商平台根据其结算规则和放款规则，与公司进行资金结算，电商平台放款后，公司将资金提取至公司银行账户中。

2、跨境资金流动情况

公司境外子公司同时拥有实体银行账户和第三方支付平台账户，第三方支付平台账户主要用于电商平台收款，收款后提现至境外子公司实体银行账户，由境外子公司实体银行账户统一汇入境内。公司主要采取由境外子公司与国贵科技、国昱科技、峰之速之间进行货物贸易的方式将资金汇入境内公司。

3、结换汇

报告期内，公司境外子公司向国贵科技、国昱科技、峰之速采购货物及服务需要将境外资金汇入境内。境外子公司采购资金汇入境内均按照中国相关法律法规的要求办理。公司外销业务取得外汇收入后，即在规定时间通过收汇银行对每笔涉外收入进行申报，并将外汇资金及时进行结汇。

4、相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定

报告期内，国贵科技、国昱科技及峰之速已根据相关规定办理了货物贸易外汇收支企业名录登记手续，并已根据《结汇、售汇及付汇管理规定》等相关规定于具有经营外汇业务资质的银行开立了外币账户及办理出口收汇手续，通过指定银行进行结售汇结算及外汇收款申报。公司涉外销售的结算方式、跨境资金流动及结换汇行为均符合国家的外汇和税务的法律规定。

根据中华人民共和国重庆海关出具的《企业信用状况证明》，在 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 8 月 31 日期间，未发现公司及从事产品出口业务的主体峰之速、国昱科技有涉及海关进出口监管领域的违法犯罪记录。根据重庆市北碚区税务局、重庆市合川区税务局、重庆市两江新区税务局等公司及子公司主管税务部门出具的证明，截至 2024 年 9 月 5 日，公司及从事产品出口业务的主体峰之速、国昱科技不存在欠税情形。根据公司及从事产品出口业务的主体峰之速、国昱科技在信用中国系统下载的《企业专项信用报告》（上市版）并经申报律师在国家外汇管理局、国家外汇管理局重庆市分局官网进行查询，截至 2024 年 6 月 30 日，公司及从事产品出口业务的主体峰之速、国昱科技不存在因违反外汇相关规定受到主管部门处罚的情况。

根据公司聘请的 Innovative Legal Services, P.C. 于 2024 年 12 月 8 日出具的关于公司及子公司在美国销售的法律意见书，自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日，未发现国贵科技及其子公司、附属机构（统称为“集团公司”）因违反进出口相关法律受到

任何法院、美国海关及边境保卫局或任何其他监管进出口的政府机构提起的任何行动、诉讼、程序、询问、调查或处罚；自 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日，未发现集团公司因违反适用的税法受到美国国税局或任何其他监管税收的政府机构的任何行政行动。

根据公司聘请的 Rechtsanwaltskanzlei Yu Lin 于 2024 年 9 月 18 日出具的关于公司及子公司在欧盟销售的法律意见书，国贵科技及其 9 家子公司³从设立至 2024 年 9 月 18 日，在欧盟国家的电商平台销售商品、进口清关、产品质量和欧盟数据安全保护方面，均遵守了当地的法律规定，不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼案件，也不存在行政处罚和重大违法违规情况。公司在所有重大方面均遵守了当地的法律规定，不存在重大违法违规情况，未收到任何诉讼、仲裁和行政处罚，不存在纠纷与争议等风险。

根据公司聘请的 Sherrards Solicitors LLP 于 2024 年 12 月 5 日出具的关于公司及子公司在英国销售的法律意见书，没有显示任何因违反任何适用于海关、出口或进口的法律而对本公司及其子公司处以重大处罚的记录；以公司及其子公司名义查询“当前蓄意拖欠税款者名单”没有任何结果。

根据公司聘请的泰和泰（悉尼）律师事务所于 2024 年 10 月 29 日出具的关于公司及子公司在澳大利亚销售的法律意见书，公司及其涉及澳洲业务的子公司遵守了澳大利亚的相关海关法律法规，并已向澳大利亚海关当局缴纳了相关税款；根据澳大利亚法律或法规，公司及其涉及澳洲业务的子公司不涉及税务责任，也没有收到任何有关对公司进行处罚、争议或法律诉讼的通知。

（三）核查程序和核查意见

1、核查程序

申报律师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司销售情况台账、主要境外客户订单；

（2）访谈公司境外销售负责人，了解公司境外销售业务的开展情况，主要进口国家和地区情况，境外销售模式、订单获取方式、定价原则等；

³ 该 9 家子公司为涉及欧盟地区开设店铺的公司。

(3) 查阅美国、欧盟、英国、澳大利亚等国家和地区的境外律师出具的法律意见书；

(4) 获取公司进出口业务资质文件以及公司取得的境外产品认证文件；

(5) 访谈公司境外销售负责人，确认报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或立案调查的情形；

(6) 通过商务部官网 (<http://hwww.mofcom.gov.cn/>)、商务部“走出去”公共服务平台 (<http://fec.mofcom.gov.cn/>) 等公开途径检索，查询关于公司主要出口国和地区的进口政策、关税政策等贸易政策，以及是否存在处罚等情形，并分析对公司的影响；

(7) 查阅公司外币银行账户、外汇收付款、银行结换汇业务单据及访谈公司财务总监，了解公司报告期内外汇币种、结算方式、外汇收付款、结换汇及跨境资金流动情况；

(8) 查阅国家外汇及税务等相关法律法规的规定，获取公司税务、海关主管部门所出具的合规证明；

(9) 查询国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询系统关于行政处罚的公示信息。

2、核查意见

经核查，申报律师认为：

(1) 报告期内，公司在主要销售来源区域所涉国家和地区根据进口国法律已依法取得从事相关业务所必需的资质、许可，公司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。

(2) 报告期内，公司相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

问题 5. 关于采购与存货。

根据申报文件及公开信息，（1）2022 年末、2023 年末和 2024 年 6 月末公司存货账面价值分别为 33,160.45 万元、32,825.05 万元和 30,787.08 万元，主要由库存商品、在途物资、原材料等构成；（2）公司主要物资供应商大连恒兴、重庆发茂仪器仪表厂、重庆圳伦精密机械有限公司、重庆程毅机械有限公司、安徽赛超电器有限公司存在实缴资本较少、参保人数较少等情形；（3）报告期内，公司以委外生产采购模式向重庆鼎工采购发电机等机电类产品，采购占各期物资采购的比例分别为 49.90%、24.52% 和 8.88%。

请公司：（1）结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；（2）说明公司各期在途物资余额较大的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异；按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；（3）说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；（4）说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对在途物资的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果；（5）列表梳理公司主要物资供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；（6）说明公司与重庆鼎工合作的背景，采购产品类型（半成品或者产成品），采购金额较大、占比较高的原因及合理性，公司核心技术在生产加工环节的具体体现，是否具备独立生产能力，客户未直接向重庆鼎工或其他供应商采购的原因；公司购买机电类产品对外销售时的收入按照总额法或者净额法确认的依据和合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请主办券商、会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（单独说明对在途物资的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、

监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

回复：

一、结合合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

1、合同签订

公司主要通过 eBay、Amazon 等国际电商平台将产品销往境外，客户主要为欧美个人消费者。公司大部分销售为基于公司平台或自营网站的线上销售模式，公司与客户的“合同签订”，为客户在公司对应的店铺下单订购产品。部分客户通过线下与公司沟通，通过邮件等方式向公司下单订购产品。

2、备货、发货和验收周期、订单完成周期

区别于一般制造业企业，与客户签订订单后，结合库存情况进行备货，发运及验收结算，公司主要面对境外个人消费者，通常需要提前把相关产品运送至消费者附近境外仓库存放，在平台客户下单后按其选择的运输方式安排发运。报告期内，公司一般在 1-3 天内安排发运并平均在 7 天左右完成向客户投递，整体来看订单完成周期在 10 天以内。

为了满足上述跨境电商的销售模式的需求，公司通过海运、铁路等的形式提前将要销售的产品运送至境外仓库，根据不同境外运输地点，通常运输时效在 1-3 个月。公司实时进行库存监控，结合不同区域销售预测和运输时效，保持境外仓库安全库存边际。鉴于公司产品特性及所处终端市场特点，不同产品从到达境外仓库并上架可售至销售出库，平均周期为 3-6 月。

由于公司所涉产品品类较多，SKU 数量庞大，公司采取“小批量，多批次”的方式进行备货，每月下达 2-3 次生产计划，针对公司自主生产产品，公司从生产计划下达到完成生产通常需 10-20 天，针对委外生产产品，公司要求供应商交期通常为 45 天。

综上所述，基于公司跨境电商的销售模式以及汽配改装市场消费频率特点，公司从生产到销售环节多、链条长，客户订单下达到完成交付时间较短，生产备货及头程运输时间相对较长。

3、存货余额是否与公司订单、业务规模相匹配

公司主要通过 B2C 实现销售，订单下达即进行产品发运，因此不存在一般意义上“在手订单”，报告期内，公司存货余额与业务规模的匹配情况如下：

项目	2024 年 1-6 月/ 2024 年 6 月 30 日	2023 年度/ 2023 年 12 月 31 日	2022 年度/ 2022 年 12 月 31 日
主营业务收入（元）	330,145,416.07	640,386,838.53	747,965,389.10
营业成本（元）	189,762,567.52	362,299,180.74	429,452,632.98
存货余额（元）	323,105,190.71	342,308,694.40	342,706,112.46
存货周转天数（天）	305.89	332.39	273.12
存货周转率	1.19	1.10	1.34

注 1：存货周转率=营业成本/存货平均账面价值

注 2：2024 年 1-6 月存货周转天数及存货周转率已年化。

报告期内，公司存货余额波动不大，2023 年末存货余额较 2022 年末下降 0.12%，2024 年 6 月末，存货余额较 2023 年下降 5.61%，存货规模基本保持平稳。在此基础上，公司 2022 年度业务规模较大，主要得益于当年机电类产品销售情况较好，因此提升了公司存货周转表现，降低了存货周转天数。2023 年，随着机电类业务需求回归，公司存货周转天数对应提升。2023 年以来，公司积极开展存货管理，清理部分销售不佳品类产品，2024 年 1-6 月效果有所体现，存货周转天数有所降低。

综上，公司存货余额与公司业务规模具有匹配性

4、与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内，公司和经营模式可比公司存货周转率情况如下：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	4.19	5.05	2.25
致欧科技	4.61	4.93	4.28
三态股份	14.45	17.07	11.13
华凯易佰	4.31	5.05	3.84
安克创新	3.86	5.08	4.93
国贵科技	1.19	1.10	1.34

注 1：2024 年 1-6 月存货周转率已年化。

注 2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期内，公司存货周转率较同属跨境电商的可比公司略低，主要是不同公司产品类别差异导致。

赛维时代主营业务为服饰配饰品和运动娱乐产品，致欧科技主要销售家居类产品，安克创新主要聚焦充电储能、智能影音等相关电子产品。前两者产品具备一定快消品属性，在服饰设计、家具设计等层面，需要符合一定时期内消费者潮流趋势，潮流窗口期后，库存去化压力较大，安克创新聚焦的电子产品则因技术迭代、产品更新等原因，单一产品销售窗口期亦相对较短，因此三家可比公司均须在较短时期内完成库存去化，使得存货周转率相对较高。

华凯易佰经营的 SKU 品类较多，根据其 2022 年年报，经营 SKU 数量超过 50 万个，与其收入规模类似的致欧科技，根据上市回复披露，2022 年 1-6 月，产生收入的 SKU 仅 5,767 个。经营 SKU 数量较多使得华凯易佰单一 SKU 单批次购销规模均较小，提高了其存货周转率。

三态股份尽管同属跨境电商行业公司，2024 年前其主要通过境内仓库直接向海外消费者进行派送，从仓储物流模式上与公司及其他可比公司存在较大差异。由于无需提前将产品备货到海外仓库，因此存货周转率较其他可比公司较高。2024 年起，三态股份逐渐开始布局海外仓业务，整体影响尚不显著。

公司主要产品为汽配类维修、改装件以及机电类产品，不具备快消品属性。维修件通常在消费者购买相关车辆后 3-5 年内才出现维修替换需求；改装件与当前热销车型有一定关联，整体影响较小；机电类产品，除特殊原因（如报告期内“俄乌”冲突）外，整体销售平稳。公司在整体趋势上对产品筹划、开发试制和批量生产节点进行把控，存货周转表现主要由于汽配后市场自身特性。

综上所述，公司存货周转率较跨境电商可比公司略低，具有合理性。

二、说明公司各期在途物资余额较大的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异；按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性；

1、说明公司各期在途物资余额较大的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异

在途物资是指各资产负债表日，处于境内外仓库调拨运输中的存货。公司主要通过跨境电商平台实现销售，产品主要由海外仓向终端消费者进行发运，相关产品需提前存放至海外仓库，以供终端销售，因此公司需根据销售预测和海外仓存货情况，持

续安排境内外存货发运调拨，在各资产负债表日即体现为在途物资。

报告期各期末，公司及可比公司赛维时代和致欧科技在途物资占存货余额比例情况如下：

公司	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
赛维时代	43.96%	26.33%	18.06%
致欧科技	36.63%	50.57%	29.64%
三态股份	8.74%	-	-
国贵科技	14.42%	19.02%	33.99%

注1：可比公司华凯易佰及安克创新未区分披露在途物资。

注2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

公司 2022 年在途物资占存货余额比例较大，主要系 2022 年发电机产品销售火热，为满足销售需求，加大了机电类产品发运备货；2023 年末，随着发电机销售回归常态，公司相关备货相应减少，因此 2023 年末在途物资占比下降。2024 年 6 月末，公司在途物资占存货余额波动不大。报告期各期末，同行业可比公司在途物资占存货余额波动较大，在 8.74%-50.57%，排除 2024 年起布局海外仓的三态股份，波动在 18.06%-50.57%，公司在途物资占存货比波动与同行业可比公司波动区间基本一致，波动幅度小于同行业可比公司，与同行业可比公司不存在明显差异。

跨境电商企业在资产负债表日的在途物资存货占比，是其在临近资产负债表日进行的相关经营决策的体现，即公司根据实时海外仓存货和未来销售预期进行的存货调拨，与当期各公司运营决策相关，同时也受公司主营产品类型，销售区域，海外仓储战略等多方面影响。报告期内，公司向主要销售地北美及欧洲区域调拨产品，平均运输时效约 2-3 个月，因此公司持续进行相应规模发运，以满足未来销售需求，在各资产负债表日在途物资占比较高，具有合理性。

综上所述，公司在途物资余额占比较高与经营模式相符，与同行业可比公司不存在明显差异，具备合理性。

2、按照存货明细，说明存货构成及变动情况是否与同行业可比公司存在明显差异，如是，进一步分析形成差异的原因及合理性

报告期各期末，公司主要存货项目占存货余额比与同行业可比公司对比情况如下：

公司	存货类别	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
赛维时代	库存商品	51.84%	72.08%	80.35%

	在途物资	43.96%	26.33%	18.06%
	其他	4.20%	1.59%	1.59%
致欧科技	库存商品	60.79%	45.44%	64.98%
	在途物资	36.63%	50.57%	29.64%
	其他	2.57%	4.00%	5.38%
三态股份	库存商品	80.13%	88.49%	87.37%
	在途物资	8.74%	-	-
	其他	11.13%	11.51%	12.63%
华凯易佰	库存商品	98.61%	98.21%	98.59%
	其他	1.39%	1.79%	1.41%
安克创新	库存商品	98.71%	99.08%	99.19%
	其他	1.29%	0.92%	0.81%
国贵科技	库存商品	73.20%	71.94%	55.28%
	在途物资	14.42%	19.02%	33.99%
	其他	12.37%	9.03%	10.74%

注 1：可比公司华凯易佰及安克创新未区分披露在途物资。

注 2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期各期末，公司与可比公司类似，存货主要由库存商品和在途物资构成，两项之和占比基本稳定，两项间差异主要体现在产品是否在资产负债表日处于发运状态。赛维时代前述两项存货占比分别为 98.41%、98.41%和 95.80%；致欧科技前述两项存货占比分别为 94.62%、96.00%和 97.43%；三态股份前述两项存货占比分别为 87.37%、88.49%和 88.87%；华凯易佰库存商品占比分别为 98.59%、98.21%和 98.61%；安克创新库存商品占比分别为 99.19%、99.08%和 98.71%；公司前述两项存货占比分别为 89.26%、90.97%和 87.63%。

公司库存商品和在途物资占比略低于赛维时代、致欧科技、华凯易佰及安克创新，主要系生产模式的差异，前述可比公司均以委外生产为主，其中赛维时代有自主生产，占比较低。三态股份库存商品和在途物资占比与公司类似，但除库存商品和在途物资外，其主要存货构成为发出商品，主要系三态股份 2024 年前采取从境内仓库直接向海外消费者进行发货，发出至妥投时间较海外仓发货模式更长，因此发出商品占比较高。

公司采取自主生产和委外生产并重的方式，原材料、半成品等存货科目在存货中的合计占比约为 8%-10%，高于可比公司，对应降低了库存商品和在途物资占比，具体情况如下：

公司	存货类别		2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
赛维时代	其他	委托加工物资	1.49%	1.00%	0.61%
		发出商品	1.43%	0.43%	0.34%
		原材料	1.28%	0.15%	0.63%
致欧科技	其他	发出商品	2.57%	4.00%	5.38%
三态股份	其他	发出商品	10.72%	10.72%	11.77%
		低值易耗品	0.41%	0.79%	0.86%
华凯易佰	其他	发出商品	1.37%	1.76%	0.73%
		合同履约成本	0.02%	0.03%	0.68%
安克创新	其他	发出商品	1.29%	0.92%	0.81%
国贵科技	其他	原材料	6.34%	4.43%	4.83%
		半成品	4.21%	2.93%	3.23%
		在产品	1.08%	0.96%	0.82%
		发出商品	0.66%	0.68%	1.69%
		委托加工物资	0.08%	0.04%	0.16%
		低值易耗品	0.00%	0.00%	0.00%

注：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

综上所述，公司存货构成及变动情况与同行业可比公司不存在明显差异。

三、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响；

1、说明存货库龄结构、计提存货跌价准备的情况

报告期各期末，公司库存库龄结构情况如下：

单位：万元

报告期各期末		2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
		存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
库龄分布	1年以内	22,763.43	70.45%	30,417.11	88.86%	28,130.71	82.08%
	1-2年	8,107.72	25.09%	1,963.63	5.74%	5,241.19	15.29%
	2-3年	789.52	2.44%	1,335.70	3.90%	752.77	2.20%
	3-4年	649.18	2.01%	498.6	1.46%	138.36	0.40%
	4-5年	0.66	0.00%	9.61	0.03%	7.58	0.02%
	5年以上	-	-	6.22	0.02%	-	-

报告期各期末	2024年6月30日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
合计	32,310.52	100.00%	34,230.87	100.00%	34,270.61	100.00%

报告期各期末，公司存货以1年以内为主，分别占存货余额的82.08%、88.86%和70.45%。2024年6月30日，公司1-2年库龄存货有所增加，导致1年以内存货占比有所降低，主要是由于欧洲市场发电机产品需求回归常态，对应销售有所放缓。整体来看，公司积极开展存货管理，通过降价促销等方式去化库龄较长存货，因此各期末2年以上存货占比均较小，在2.62%-5.41%。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

类别	2024年6月30日			2023年12月31日			2022年12月31日		
	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例	账面余额	跌价准备	计提比例
库龄组合法：	29,799.27	1,256.84	4.22%	32,349.22	1,282.36	3.96%	32,863.26	1,017.94	3.10%
其中：1年以内	20,570.45	-	-	28,666.24	-	-	26,976.95	-	-
1-2年	7,797.14	217.05	2.78%	1,838.94	103.42	5.62%	4,995.25	499.44	10.00%
2-3年	782.35	390.45	49.91%	1,329.61	664.51	49.98%	745.13	372.56	50.00%
3-4年	648.67	648.67	100.00%	498.60	498.60	100.00%	138.36	138.36	100.00%
4-5年	0.66	0.66	100.00%	9.61	9.61	100.00%	7.58	7.58	100.00%
5年以上	-	-	-	6.22	6.22	100.00%	-	-	-
可变现净值法：	2,511.25	266.60	10.62%	1,881.64	123.46	6.56%	1,407.35	92.22	6.55%
合计	32,310.52	1,523.44	4.71%	34,230.87	1,405.82	4.11%	34,270.61	1,110.16	3.24%

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提方法及跌价准备计提充分性

公司可变现净值的确定依据为存货的估计售价减去估计销售费用及相关税费。其中“估计售价”为公司产品售价及同类产品市场价格，“估计销售费用”系与销售行为相关的平台费、物流费等累计费用。公司根据比较可变现净值与存货原值孰低的原则，确认应计提存货跌价的金额。

公司存货跌价准备的确认标准和计提方法为：公司根据行业特点及产品生命周期，对库存商品按库龄组合进行分析，按照库龄组合计提比例计算应计提的存货跌价准备，超过按照可变现净值计算的存货跌价准备的，以前者金额确定期末存货跌价准备。

根据上述存货跌价准备计提方法，公司最终以库龄组合分析和可变现净值计算的孰高值，计提存货跌价准备，充分考量外部市场动态，以及随时间推移存货面临的技术革新、市场偏好改变等不确定风险，计提方法谨慎合理、跌价准备计提充分。

3、与可比公司是否存在明显差异，如是，分析形成差异的原因及合理性并模拟测算对经营业绩的影响

同行业可比公司中，赛维时代、三态股份采用库龄组合及个别法相结合的方式计提跌价，华凯易佰采用基于库龄确定存货可变现净值。致欧科技、安克创新采用成本与可变现净值孰低确认应计提的跌价金额。

从库龄组合来看，公司与赛维时代、华凯易佰类似，主要以不同产品类型区分不同库龄计提比例。赛维时代、华凯易佰亦存在部分汽配类/汽摩类产品，其披露的汽配类产品库龄计提政策与公司对比如下：

公司	存货库龄及计提比例			
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
赛维时代	0.00%	10.00%	20.00%	100.00%
华凯易佰	0.00%-20.00%	50.00%	100.00%	100.00%
国贵科技	0.00%	10.00%	50.00%	100.00%

注：可比公司情况来源于其披露的定期报告。

根据上表，华凯易佰计提政策最为谨慎，其汽摩类产品，库龄在 3 个月内不计提跌价，4-6 个月计提 5%，7-12 个月计提 20%，公司与赛维时代计提政策基本类似，在 2-3 年库龄区间，公司政策更为谨慎。

整体来看，报告期内，公司和可比公司存货跌价计提比例情况如下：

公司	2024 年 6 月末	2023 年末	2022 年末
赛维时代	0.81%	1.36%	4.85%
致欧科技	0.90%	0.65%	1.43%
三态股份	16.92%	21.11%	21.44%
华凯易佰	3.50%	3.80%	5.29%
安克创新	5.49%	5.55%	7.30%
可比公司均值	5.52%	6.49%	8.06%
可比公司均值（不含三态股份）	2.68%	2.84%	4.72%
国贵科技	4.71%	4.11%	3.24%

注：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

同行业公司中，三态股份存货跌价政策与其他可比公司差异较大，其库龄 180 天以内的存货或库龄在 180 天-365 天但预计未来 180 天内可以销售完毕的存货不计提跌价准备，库龄在 180 天-365 天但预计未来 180 天-365 天可销售完毕的存货，按 50%计提跌价准备，库龄在 180 天-365 天且预计未来 365 天内无法实现销售或库龄超过 365 天的存货按 100%计提。

除三态股份，公司存货跌价计提与可比公司差异不大，2022 年末跌价计提较可比公司平均值较大，2023 年末及 2024 年 6 月末，存货跌价计提比例均超过可比公司平均值。公司 2022 年末存货跌价计提比例较低，主要系为满足当期销售需求，采购大量机电类产品，相关存货库龄时间较短，且销售情况较好，因此存货跌价计提较小，报告期内，随着需求回归常态，相应存货跌价计提增加，存货跌价计提比例相应提高。

综上所述，公司采用的存货跌价准备计提方法与同行业不存在重大差异。报告期各期末，公司跌价准备的计提比例与同行业公司不存在明显差异，整体来看公司计提的存货跌价准备充分、合理。

四、说明报告期内各期末对各存货项目进行盘点的情况（单独说明对在途物资的盘点情况）及期后结转情况，包括但不限于盘点范围、地点、品种、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果；

报告期内，公司各类存货主要存放在国内自有仓库，境外三方仓库和平台仓，其中在途物资处于运输状态，不存放于前述相关仓库。报告期内，公司盘点情况如下：

1、国内自有仓库

报告期各期末，公司对国内自有仓库进行了盘点，具体情况如下：

单位：万元

盘点存货时点	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 6 月 30 日- 2024 年 7 月 2 日	2024 年 1 月 2 日- 2024 年 1 月 4 日	2023 年 1 月 2 日- 2023 年 1 月 5 日
地点	国内自有仓库		
人员	仓库人员、财务人员		
范围	国内仓全部存货包含原材料、半成品、库存商品、在制品等		
存货盘点方法、程序	盘点方法：静态盘点 盘点程序： 1、采购入库：盘点前采购部与供应商协商，盘点期间不送货；物		

盘点存货时点	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
	流部不再进行库房收发作业，盘点日前采购入库、出库单据在盘点日前全部录入完成。 2、生产领料：盘点日前完成盘点期间生产计划领料，同时完成单据录入工作，盘点期间不领料，不生产。 3、生产入库：盘点日前生产的产成品在盘点日前完成入库，盘点期间产成品不入库，盘点结束后再入。 4、发货出库：盘点日前完成发货单据录入工作，盘点期间不进行发货动作。 5、盘点日前，相关单据全部录入完毕后，财务部制作盘点表，盘点日，仓库人员现场盘点，财务监盘。		
盘点金额（A）	17,674.49	13,493.06	7,977.74
盘点确认金额（B）	17,671.43	13,484.87	7,977.53
盘点差异金额（C=A-B）	3.06	8.19	0.21
盘点差异率（D=C/B）	0.02%	0.06%	0.00%

报告期各期末，公司自有仓盘点差异较小，公司在盘点结束后，召集相关部门对造成盘点差异的原因进行具体分析，总结管理经验，并对应进行盘盈盘亏审批及账务处理。

2、境外三方仓

公司日常通过 API 接口从境外三方仓开放的后台管理系统实时获取存货数量及出入库明细数据。境外三方仓对公司库内存货进行日常抽盘和定期盘点，日常盘点主要对近期发生动销的存货进行抽盘，以及对货物丢失等异常情况进行盘点复核，并实时向公司更新存货数据；定期盘点为对公司在库存货全部盘点。公司日常每月与海外仓核对库存情况。

2024 年 7-8 月，公司同中介机构对存货金额占比较大的海外三方仓进行存货盘点，抽盘比例达选取仓库存货金额 69.22%，具体盘点情况如下：

单位：万元

仓库	盘点时点	盘点时点存货金额	实际盘点时间	抽盘金额	抽盘比例	差异金额
中邮美西仓	2024/7/8	696.91	2024-7-8 至 2024-7-12	354.71	50.90%	0.47
中邮美南仓	2024/7/15	642.59	2024-7-15 至 2024-7-16	274.46	42.71%	0.26
中邮美东仓	2024/7/18	924.19	2024-7-18 至 2024-7-22	474.80	51.37%	0.06
橙联德国仓	2024/7/22	68.22	2024/7/22	59.84	87.72%	0.04
DPS 德国仓	2024/7/23	1,274.13	2024/7/23	1,274.13	100.00%	2.34
万邑通德国仓	2024/7/25	1,531.16	2024-7-25 至 2024-7-26	1,117.05	72.95%	3.04

仓库	盘点时点	盘点时点存货金额	实际盘点时间	抽盘金额	抽盘比例	差异金额
中邮德国仓	2024/7/30	117.59	2024/7/30	98.00	83.34%	-
DR 英国仓	2024/8/1	292.00	2024/8/1	292.00	100.00%	-
万邑通英国仓	2024/8/5	288.76	2024/8/5	94.59	32.76%	-

3、平台仓

平台仓模式下，平台为公司提供产品储存、派发、终端配送、客户退换货等一体化、闭环式仓储物流服务，由平台全权负责存货毁损灭失的责任。同时，根据各平台自身对于平台仓管理政策，平台仓不接受实地盘点，因此公司通过每月与平台对账，对存货数量进行确认。

4、在途物资

在途物资为各资产负债表日，处于运输状态的存货，该部分存货无法进行实地盘点。公司仓储物流部门日常工作中，持续对处于运输状态的存货进行跟踪，包括：1）跟进货物发运到货代仓库签收情况，签收数量与发运是否一致；2）货代订舱情况，相关发运货物预计船期；3）发运货物装箱情况，集装箱号以及确定的船号、航次；4）发运货物货代出口报关情况；5）发运货物离港状态，预计到港时间；6）发运货物到港状态，货代进口清关情况，进口清关数量；7）发运货物境外目的地运输情况，海外仓签收情况；8）海外仓签收后发运货物上架情况，上架数量与发运数量是否一致。各资产负债表日列示的在途物资，公司检查相关货物明细及发运状态，并关注期后入库上架情况，相关在途物资期后入库情况正常。

5、发出商品

发出商品为各资产负债表日已发货尚未妥投的产品，该部分存货无法进行实地盘点，报告期各期末占比较低，分别为 1.69%、0.68%和 0.66%。公司日常通过 ERP 系统，自动跟踪订单发运、妥投状态，销售部门及 IT 部门对相关订单妥投状态进行跟踪。各资产负债表日列示的发出商品，公司检查发货订单明细，并关注期后妥投情况，相关订单期后结转情况正常。

五、列表梳理公司主要物资供应商的具体情况，包括但不限于成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、与公司合作历史、主营业务、业务规模、市场地位等，尤其是涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的公司的具体情况，相关公司的实

际控制人、主要股东、经营规模、员工情况、经营资质等，说明公司与其开展合作的商业合理性，是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；

报告期内，公司主要供应商具体情况如下：

序号	名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制 人	合作开 始年份	主营业务	业务 规模	市场 地位	参保 人数
1	重庆鼎工机电股份有限公司	2010/3/12	5,200.00 万 人民币	5,200.00 万 人民币	丁吉华	2021	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）。（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：发电机及发电机组制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；新能源原动设备销售；新能源原动设备制造；电机制造；机械电气设备制造；机械电气设备销售；电气设备销售；电池制造；电池销售；蓄电池租赁；电动机制造；发电机及发电机组销售；配电开关控制设备研发；配电开关控制设备制造；智能输配电及控制设备销售；配电开关控制设备销售；输配电及控制设备制造；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；电子元器件制造；电子元器件批发；电动汽车充电基础设施运营；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；电子元器件零售；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；半导体器件专用设备制造；半导体器件专用设备销售；光伏设备及元器件制造；光伏设备及元器件销售；光伏发电设备租赁；电力设施器材制造；电力设施器材销售；电子产品销售；其他电子器件制造；电机及其控制系统研发；微特电机及组件制造；微特电机及组件销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算	3-6 亿	行业中 游	408

序号	名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制人	合作开始年份	主营业务	业务规模	市场地位	参保人数
							机软硬件及外围设备制造；汽车零部件研发；汽车零配件批发；汽车零配件零售；产业用纺织制成品制造；产业用纺织制成品销售；气体、液体分离及纯净设备制造；气体、液体分离及纯净设备销售；水资源专用机械设备制造；机械设备销售；非电力家用器具制造；非电力家用器具销售；五金产品制造；变压器、整流器和电感器制造；通信设备制造；光通信设备销售；风动和电动工具制造；风动和电动工具销售；金属工具制造；金属工具销售；农业机械制造；智能农机装备销售；润滑油销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业工程设计服务；工业设计服务；货物进出口；技术进出口。（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）			
2	重庆华世丹动力科技有限公司	2016/6/21	2,000.00 万人民币	2,000.00 万人民币	刘大明	2022	许可项目：货物进出口，技术进出口（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：设计、开发、生产、销售：内燃机、通用机械、发电机、水泵、清洗机、扫雪机、园林机械、林业机械、农业机械、畜牧机械、低速电动车、电器产品、不间断电源（UPS）、应急电源（EPS）、储能产品、锂离子电池、聚合物锂离子电池、太阳能电池、移动电源、充电器、逆变器产品、节能环保产品（不含须经审批和许可的项目）；动力电池梯次利用与销售；商务信息咨询（需经许可或审批	2-3 亿	部分型号根据行业协会销量排名第一	275

序号	名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制人	合作开始年份	主营业务	业务规模	市场地位	参保人数
							的项目除外)搬运装卸服务;仓储管理(不含危化品);发动机及零部件技术检测服务。**【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】(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)			
3	大连恒兴增压器有限公司	2013/3/7	300.00 万人民币	15.00 万人民币	崔琳	2014	汽车配件销售;货物进出口、技术进出口;模具设计、机械设备设计,模具技术开发。(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。)	1,600-3,500 万	不明显	15
4	安徽赛超电器有限公司	2020/6/18	3,500.00 万人民币	-	林文华	2021	汽车空调、汽车加热器及其他汽车零部件及配件(不含发动机)、制冷设备、车载冰箱、汽车用品研发、生产、销售;自营和代理各类货物及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口货物和技术除外)。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)	1 亿左右	加热器后装细分领域行业中游	38
5	安徽联德汽车工业有限公司	2020/9/1	3,000.00 万人民币	3,000.00 万人民币	黄益财	2020	汽车配件、摩托车配件、节气门体、化油器、空气流量计、陆地与海洋用发动机、发电机、舷外机配件、船舶零部件、工程机械配件、数控机床与零配件、变速箱、精密齿轮、汽车减速器、机器人、五金机电生产、加工、销售;货物或技术进出口。(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)	1-1.4 亿	不明显	90
6	浙江瑞翔机电科技有限公司	2006/2/20	1,000.00 万人民币	500.00 万人民币	戴绍国	2019	汽车零配件、电动机、电子开关、标准件、底盘件、水箱、办公设备耗材生产、销售;货物和技术进出口	3,500-6,000 万	不明显	32
7	重庆发茂仪器仪表厂	2013/1/5	80.00 万人民币	-	李俊	2015	制造、销售仪器仪表及其零部件,加工、销售机械零部件。[经营范围中法律、法规禁止	300-600 万	不明显	8

序号	名称	成立时间	注册资本 (万元)	实缴资本 (万元)	实际控制人	合作开始年份	主营业务	业务规模	市场地位	参保人数
							经营的不得经营；法律、法规规定应经审批而未获审批并经工商机关登记前不得经营]			
8	重庆圳伦精密机械有限公司	2018/6/4	500.00 万人民币	-	李高莹	2019	生产、加工、销售：机械设备及零部件；销售金属制品、模具、夹具、检具、汽车零部件及摩托车零部件。（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）	400-500 万	不明显	-
9	重庆程毅机械有限公司	2023/10/27	50.00 万人民币	50.00 万人民币	刘建	2023	一般项目：机械零件、零部件加工；机械设备销售；仪器仪表销售；高速精密重载轴承销售；汽轮机及辅机制造；机床功能部件及附件制造；轴承、齿轮和传动部件制造；齿轮及齿轮减、变速箱制造；轴承制造；气压动力机械及元件制造；液压动力机械及元件制造；普通阀门和旋塞制造（不含特种设备制造）；金属成形机床制造；金属加工机械制造；机械零件、零部件销售；光学仪器制造；光学仪器销售。（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）	400 万左右	不明显	-

注：上述供应商成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、主营业务、参保人数均系公开信息查询所得；业务规模与市场地位来源于中介机构对其访谈。

前述涉及注册资本较少、未缴足，参保人数较少的供应商的具体情况如下：

序号	名称	注册资本低于 100 万元	注册资本未缴足	参保人数小于 30 人
1	大连恒兴增压器有限公司	否	是	是
2	安徽赛超电器有限公司	否	是	否
3	浙江瑞翔机电科技有限公司	否	是	否
4	重庆发茂仪器仪表厂	是	是	是
5	重庆圳伦精密机械有限公司	否	是	是
6	重庆程毅机械有限公司	是	否	是

1、大连恒兴增压器有限公司

大连恒兴增压器有限公司，成立于 2013 年，根据中介机构对其实地走访，实际控制人为崔琳，最近 3 年业务规模为 1,600-3,500 万元，实际用工规模 70 余人。公司主要向其采购涡轮增压器相关产品，无需特殊经营资质，其股东情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴出资额（万元）
1	崔琳	90.00%	270
2	崔泰峰	10.00%	30

该供应商实际经营地点为丹东市凤城，凤城地区涡轮增压器相关产业历史悠久，相关配套成熟，供应商实控人崔琳在该领域有 20 多年的从业经历，具备相关生产、开发能力，公司与其合作具有商业合理性。

2、安徽赛超电器有限公司

安徽赛超电器有限公司，成立于 2020 年，根据中介机构对其实地走访，实际控制人为林文华，最近 3 年业务规模在 1 亿元左右，实际用工规模 120 余人。公司主要向其采购加热器相关产品，该供应商具备 CE、FCC、E-Mark 等相关认证资质，其股东情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴出资额（万元）
1	安徽赛超汽车科技有限公司	100%	3,500

该供应商实控人林文华自 2013 年起从事汽车空调、加热器业务，具备相关生产、开发能力，同时该供应商具备加热器产品销往欧美必要的相关认证，公司与其合作具有商业合理性。

3、浙江瑞翔机电科技有限公司

浙江瑞翔机电科技有限公司，成立于 2006 年，根据中介机构对其实地走访，实际控制人戴绍国，最近 3 年业务规模约 3,500-6,000 万元，实际用工规模约 70 人。公司主要向其采购空气悬架充气泵，该供应商具备“ISO/TS16949”体系认证，其股东情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴出资额 (万元)
1	戴绍国	70.00%	700
2	钟秀华	30.00%	300

该供应商自 2006 年起从事空气悬挂充气泵业务，具备相关生产、开发能力，公司与其合作具有商业合理性。

4、重庆发茂仪器仪表厂

重庆发茂仪器仪表厂，成立于 2013 年，根据中介机构对其实地走访，实际控制人李俊，最近 3 年业务规模在 300-600 万，实际用工规模 20 余人。公司主要向其采购相关机加零配件，无需特殊经营资质，其股东情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴出资额 (万元)
1	李俊	100%	80

公司自 2015 年以来与该供应商开展合作，主要委托其定制生产机加零配件。该类产品生产工艺门槛较低，公司考虑其经营场所与公司生产加工场所距离较近，结合其生产质量、交期、价格等因素选择该供应商，具有商业合理性。

5、重庆圳伦精密机械有限公司

重庆圳伦精密机械有限公司，成立于 2018 年，根据中介机构对其实地走访，实际控制人李高莹，最近 3 年业务规模在 400-500 万，实际用工规模 10 余人。公司主要向其采购相关机加零配件，无需特殊经营资质，其股东情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴出资额 (万元)
1	李高莹	100%	500

公司自 2019 年以来与该供应商开展合作，主要委托其定制生产机加零配件。该类产品生产工艺门槛较低，公司考虑其经营场所与公司生产加工场所距离较近，结合其生产质量、交期、价格等因素选择该供应商，具有商业合理性。

6、重庆程毅机械有限公司

重庆程毅机械有限公司，成立于 2023 年，根据中介机构对其实地走访，实际控制人刘建，最近 1 年业务规模在 400 万左右，实际用工规模约 30 人。公司主要向其采购相关机加零配件，无需特殊经营资质，其股东情况如下：

序号	股东名称	持股比例	认缴出资额 (万元)
1	刘凌君	100%	50

注：刘凌君系刘建之女，实际控制人为刘建。

该供应商实控人刘建同时控制重庆逸飞机械有限公司和重庆协多机械配件有限公司，最早与公司合作始于 2017 年，后因供应商自身原因，与公司合作主体有所调整。公司主要委托其定制生产机加零配件，该类产品生产工艺门槛较低，公司考虑其经营场所与公司生产加工场所距离较近，结合其生产质量、交期、价格等因素选择该供应商，具有商业合理性。

综上所述，公司基于供应商行业经验、采购产品具体情况，选择合适的合作对象，报告期内主要供应商均与公司具备较长时间的合作背景，同时，公司所处的汽车后市场行业相关产业链较为成熟，公司向前述供应商采购的产品均不存在仅能向特定供应商采购的情况，供应商可替代性较强，公司对前述供应商均不存在依赖，因此与相关供应商的合作不会对公司持续稳定经营产生潜在不利影响。

六、说明公司与重庆鼎工合作的背景，采购产品类型（半成品或者产成品），采购金额较大、占比较高的原因及合理性，公司核心技术在生产加工环节的具体体现，是否具备独立生产能力，客户未直接向重庆鼎工或其他供应商采购的原因；公司购买机电类产品对外销售时的收入按照总额法或者净额法确认的依据和合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、说明公司与重庆鼎工合作的背景，采购产品类型（半成品或者产成品），采购金额较大、占比较高的原因及合理性，公司核心技术在生产加工环节的具体体现，是否具备独立生产能力，客户未直接向重庆鼎工或其他供应商采购的原因

2021 年，公司结合目标市场客户需求以及“车生活”的公司战略，决定开发便携通用发电机系列产品，产品目标是通过开发公司自有品牌，具备公司鲜明特色的便携发电机产品，满足当前客户在户外的用电需求，进一步提升客户粘性，提升市场曝光

率。由于便携通用发电机产品本身技术较为成熟，公司计划通过合作开发的方式进行新产品开发，即公司进行外观造型设计、提出具体性能参数要求，供应商按公司外观设计和性能参数要求组织生产并向公司交付产成品。经过产品开发和供应商遴选，综合考虑交期，产能，价格等各方面因素，公司主要选取重庆鼎工和重庆华世丹作为公司机电类产品供应商。

2022 年，受“俄乌”冲突影响，欧洲区域出现阶段性能源短缺，导致市场对于机电类产品需求急剧增长，公司对应加大了对供应商的采购，使得 2022 年度对机电类供应商采购占比较高，其中向重庆鼎工采购金额达 17,374.85 万元，占物资类采购总额的 49.90%。2023 年以来，随着欧洲区域发电机需求回归常态，公司向重庆鼎工采购金额随之降低，2023 年和 2024 年 1-6 月分别为 6,351.71 万元和 1,030.30 万元，占当期采购比例分别为 24.52%和 8.88%。报告期内，公司向重庆鼎工的采购金额主要受销售需求影响，公司机电类产品销售结转成本分别为 13,916.34 万元、8,686.99 万元和 3,615.26 万元。2023 年以来，公司根据机电类产品市场需求和库存情况，减少对于重庆鼎工的采购金额，在满足市场销售需求的情况下，进行库存去化，因此公司对于重庆鼎工的采购报告期前期占比较高，报告期内逐渐下降，具有合理性。

由于便携通用发电机产品本身生产技术较为成熟，公司所处重庆区域，产业链配套较为成熟，从经济性的角度，公司并未选择自建生产线。公司核心竞争力主要体现在产品定义、产品设计以及销售渠道的掌握。产品定义环节公司通过对于目标客户市场调研，了解客户需求以及当前市场竞品情况，综合相关市场信息，提出公司的发电机产品主要定位，包括使用场景、特色功能、核心差异等；基于产品定义，公司展开产品具体设计，包括产品外观设计、具体性能参数等，针对发电机产品，公司已取得一项通过精确控制热源的输入状态提高发电效率的发明专利、一项外观设计专利，另有一项外观设计美国专利正在申请中。产品开发完成并通过相关检测后，公司进行批量下单并通过公司销售渠道销往境外各国家和地区。

公司主要客户为境外个人消费者，公司通用发电机类产品供应商重庆鼎工和重庆华世丹主要以 B 端销售为主，因此公司客户难以直接向公司供应商进行采购；同时，公司与供应商采取的合作开发模式，供应商仅作为产品生产方，公司对交付产品的外观和性能进行了具体设计，客户亦不能直接向供应商采购到公司产品。

2、公司购买机电类产品对外销售时的收入按照总额法或者净额法确认的依据和

合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，进而确定采用总额法还是净额法核算贸易收入。在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

判断标准	是否满足	具体情况
（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。	是	公司通过网络平台获取订单后，按指定的时间和地点向客户交付商品，对产品质量或性能负责，并提供售后服务及解决客户投诉等。
（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。	是	转让商品前，公司承担存货保管风险、运输风险等；转让产品后，公司对销售的产品质量问题承担赔偿责任。
（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。	是	公司结合市场情况决定网络平台销售价，并可随时随销售及市场变化自主调改价格。

根据上表，机电类产品的销售中公司承担了向客户转让商品的主要责任，在转让商品之前或之后承担了商品的存货风险并可自主决定所交易商品的价格，因此根据《企业会计准则第 14 号——收入》，公司在向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，从事交易时的身份为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入，具有合理性；综上所述，公司该类业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

七、中介机构对上述事项一至六核查方式及核查意见

针对上述事项，主办券商及申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、了解公司合同签订、备货、发货、妥投相关流程及一般周期，分析公司存货余额与业务规模的匹配性以及同行业公司间是否存在较大差异；
- 2、了解公司在途物资余额较大的原因及合理性，对比公司与同行业可比公司主要存货构成及变动情况，进一步分析与同行业可比公司是否存在较大差异；
- 3、取得并复核公司库龄明细表，检查各期库龄数据变动的勾稽关系是否存在异常，了解库龄较长的存货内容并分析其合理性；
- 4、了解公司存货跌价准备计提政策，分析是否符合企业会计准则相关要求；获取公司存货跌价准备计算表，复核公司计算结果；

5、查阅可比公司公开信息，对比分析同行业可比公司存货跌价准备的计提方法与计提金额，分析是否与公司存在较大差异；

6、获取并检查公司各期盘点计划、盘点过程记录表等资料，参与公司存货盘点；

7、通过公开信息查询公司主要物资类供应商具体情况，结合中介机构对其走访，分析公司与其开展合作的合理性，判断是否对公司持续稳定经营产生潜在不利影响；

8、了解公司与重庆鼎工合作的背景，结合中介机构对其走访，了解公司对其采购金额较大，占比较高的原因及合理性；了解公司与重庆鼎工具体合作方式，公司在合作中核心竞争力的具体体现；

9、查阅公司机电类产品业务明细表，抽样检查机电类产品的采购合同、平台销售订单及相关记账凭证。

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、公司合同签订情况、备货、发货和验收周期、订单完成周期与公司业务模式相符，存货余额与业务规模相匹配，与同行业可比公司不存在较大差异；

2、公司各期在途物资余额较大与公司业务模式相符，与同行业公司不存在较大差异；公司主要存货构成及变动情况与同行业可比公司不存在明显差异；

3、公司存货跌价准备具体计提方法谨慎充分，符合《企业会计准则》的规定，对同行业可比公司跌价准备计提方法和计提情况不存在显著差异；

4、根据存货监盘，公司存货盘点过程与盘点计划相符，存货信息与盘点表核对一致。公司存货真实存在、盘点核查差异极小，属于日常经营范畴内的正常情形，已进行相应的账务处理；

5、公司与各主要物资类供应商合作具备商业合理性，对公司持续稳定经营不存在潜在不利影响；

6、公司向重庆鼎工采购金额较大，占比较高具有合理性；公司通过与重庆鼎工合作进行产品开发，使公司聚焦于高附加值的设计、销售两端，体现了公司的核心竞争力；公司采用总额法确认机电类产品收入依据充分，符合《企业会计准则》规定。

八、说明期末存货的监盘情况（单独说明对在途物资的监盘情况），包括但不限于监盘金额、监盘比例、监盘结论，并对期末存货的真实性、计价的准确性，存货跌

价准备计提的合理性及充分性发表明确意见。

1、国内自有仓库

中介机构对公司 2023 年末及 2024 年 6 月末公司境内自有仓库进行了盘点，具体监盘情况如下：

单位：万元

期间	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日
盘点时间	2024 年 6 月 30 日-2024 年 7 月 2 日	2024 年 1 月 2 日-2024 年 1 月 4 日
地点	国内自有仓库	
人员	仓库人员、财务人员、监盘人员	
监盘金额（A）	17,306.59	12,123.13
监盘确认金额（B）	17,302.99	12,114.94
监盘差异金额（C=A-B）	3.06	8.19
监盘差异率（D=C/B）	0.02%	0.07%

2、境外三方仓及平台仓

2024 年 7-8 月，中介机构对存货金额占比较大的境外三方仓进行存货盘点，监盘比例达选取仓库存货金额 69.22%，具体盘点情况如下：

单位：万元

仓库	监盘时点	监盘时点存货金额	实际监盘时间	监盘金额	监盘比例	差异金额
中邮美西仓	2024/7/8	696.91	2024/7/8 至 2024/7/12	354.71	50.90%	0.47
中邮美南仓	2024/7/15	642.59	2024/7/15 至 2024/7/16	274.46	42.71%	0.26
中邮美东仓	2024/7/18	924.19	2024/7/18 至 2024/7/22	474.80	51.37%	0.06
橙联德国仓	2024/7/22	68.22	2024/7/22	59.84	87.72%	0.04
DPS 德国仓	2024/7/23	1,274.13	2024/7/23	1,274.13	100.00%	2.34
万邑通德国仓	2024/7/25	1,531.16	2024/7/25 至 2024/7/26	1,117.05	72.95%	3.04
中邮德国仓	2024/7/30	117.59	2024/7/30	98.00	83.34%	-
DR 英国仓	2024/8/1	292.00	2024/8/1	292.00	100.00%	-
万邑通英国仓	2024/8/5	288.76	2024/8/5	94.59	32.76%	-

同时，中介机构对境外三方仓报告期内存货进行函证，函证结果均不存在异常。

由于各平台仓自身管理政策，平台仓均不接受实地盘点。针对公司主要的亚马逊平台仓，项目组执行了 CASE 查询，均已收到回复，不存在异常。

亚马逊 CASE 是亚马逊卖家服务中心提供的一种服务机制，卖家通过帮助支持模块发起服务支持申请（Get Support），可以通过邮件、在线聊天、电话等方式描述详细问题和需求，亚马逊对应的团队人员通过卖家提供的联系方式进行处理和回复。

中介机构通过亚马逊 CASE 查询向亚马逊询问亚马逊后台的存货准确性问题，亚马逊官方对中介机构所提问题进行回复。亚马逊 CASE 查询的意义，在于亚马逊官方确认了中介机构从亚马逊店铺后台下载的存货数据的准确性。

具体而言，中介机构拟定向亚马逊平台进行查询的问题，查询内容为“请确认随附存货数据的准确性”（随附数据即中介机构从亚马逊店铺后台下载的存货数据），并在亚马逊店铺后台以邮件的形式发起支持申请（即 CASE 查询）。中介机构通过 CASE 查询获得亚马逊官方直接回复的邮件，亚马逊平台确认：“随附的数据是正确的，并且是与亚马逊一致的。”

前述核查覆盖报告期内境外存货金额的 98.88%、99.07%和 98.23%。

3、在途物资

中介机构对公司资产负债日在途物资金额与相应存货期后上架金额进行了核对，核对情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末余额	46,604,608.14	65,116,036.17	116,470,699.65
期后上架金额	46,506,738.46	64,875,106.84	115,969,875.64
期后上架比例	99.79%	99.63%	99.57%

报告期各期末，期后上架比例分别为 99.57%，99.63%和 99.79%，期后未上架比例较小，主要为运输过程中相关环节保管不当导致的毁损。

同时，中介机构对资产负债表日在途物资进行了抽样检查，检查样本对应的第三方物流单、海运提单以及境外三方仓库期后上架记录，核查情况如下：

单位：元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末余额	46,604,608.14	65,116,036.17	116,470,699.65
抽样金额	19,070,002.22	43,009,198.79	73,516,611.96
抽样比例	40.92%	66.05%	63.12%
经检查可确认金额	19,070,002.22	43,009,198.79	73,516,611.96

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
样本检查可确认比例	40.92%	66.05%	63.12%

报告期内，在途物资核查比例分别为 63.12%、66.05%和 40.92%。报告期内，随机电类产品备货减少，公司在途物资金额逐渐下降，各类型产品在途金额占比降低，中介机构以大额和随机相结合的抽样方式选取样本，经核查未发现异常。

经核查，主办券商及申报会计师认为：

1、存货监盘结果显示，公司存货盘点过程与盘点计划相符，存货信息与盘点表核对一致。公司存货真实存在、计价准确，盘点核查差异极小属于日常经营范畴内的正常情形；

2、公司存货跌价准备具体计提方法谨慎充分，符合《企业会计准则》的规定，对比同行业可比公司跌价准备计提方法和计提情况不存在显著差异。

问题 6. 其他事项。

(1) 关于公司子公司。根据申报文件，①公司共设立有 23 家子公司，其中 8 家为境外子公司；②报告期内有 4 家子公司注销；③公司于 2022 年豁免子公司国贵擎苍部分债务将国贵擎苍 100.00% 股权（对应 100.00 万元注册资本）以 1.00 元的价格转让给张世杰。

请公司：①说明境外投资的原因及必要性，境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得香港地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见；②说明公司及子公司在业务上的具体分工情况，子公司业务与公司业务是否具有协同关系；公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展，公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制，公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性；③子公司注销的原因及合理性，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况；如涉及转让，说明转让具体情况、定价依据及公允性；④说明国贵擎苍债务形成的原因、公司豁免债务的合理性，程序履行情况及合法合规性；结合张世杰的身份背景、对价支付情况以及与公司的相关渊源，说明国贵擎苍转让是否具备真实性、商业合理性，是否仍为受实际控制人控制的企业，是否存在为公司代垫成本费用或存在其他利益安排。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 关于经营合规性。根据申报文件，①报告期内，公司汽车配件生产线项目、汽车配件生产线项目存在超过批准产能生产情形；②公司租赁的部分员工宿舍为集体土地上建设的房屋，未取得产权证书；③报告期内，公司存在外包研发，主要为委托北京盛安德科技发展有限公司、重庆在不在科技有限公司等合作方开发相关 APP 及部分产品设计；④公司门户网站因存在安全漏洞、网络安全隐患未及时处置被重庆市公安局北碚区分局处以警告。

请公司：①说明超产能项目无需报批环境影响评价文件的依据及其充分性；结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产是否有被处罚的风险，是否构成重大违法违规，是否已规范完毕，是否对公司生产经营产生重大不利影响，公司采取的整改措

施及有效性；②说明公司租赁集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序，公司在使用集体土地过程中是否存在违法违规情形，是否构成重大违法违规；③说明外包研发 APP 的具体情况，APP 的用途及实际运营情况，是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，是否属于大型平台及判断依据，是否符合国家产业政策要求，平台搭建及日常运营是否合法合规；④说明公司门户网站存在安全漏洞、网络安全隐患未及时处置的具体情况，公司是否制定并有效执行相关内部管理制度及风险防控措施，公司相关内部控制制度是否健全有效。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（3）关于公司治理。根据申报文件，公司实际控制人为陈国璋、廖德贵以及陈枢三人，陈枢为陈国璋、廖德贵夫妇之子，三人签署一致行动协议，合计控制公司 91.41% 的表决权。

请公司：①关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况，说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况，说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；③关于内部制度建设。说明公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

（4）关于销售费用。根据申报文件，报告期内公司销售费用占营业收入比例超 20%，占比较高，主要包括平台交易费和广告推广费。

请公司：①分析说明报告期内销售费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性；②说明第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式，报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配；对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费

规模的合理性，是否存在显著差异；结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形；③列表分析销售人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

（5）其他问题。请公司：①结合业务开展情况，对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充分析，定量说明业务变动对财务数据影响；②补充披露“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、关于公司子公司

（一）说明境外投资的原因及必要性，境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续，是否取得香港地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见

1、境外投资的原因及必要性

截至本问询回复签署之日，公司共拥有 8 家境外子公司，即香港锋速、新加坡极速、香港睿速、香港驰速、美国极速、英国极速、日本极速、泰国极速。其中，香港锋速与新加坡极速为公司直接投资持股的主体；其余 6 家子公司均为公司通过香港锋速对外投资的主体。

公司主要通过 eBay、Amazon 等国际电商平台，将产品销往美国、德国、英国、澳大利亚等多个国家和地区，公司设立多家境外子公司用于境外线上销售和当地市场的拓展。其中，公司于 2019 年成立香港锋速，最初设立时拟作为销售公司实际从事业务经营，成立后公司考虑到境外公司总体布局以及境外投资备案需履行的复杂手续，最终将香港锋速作为境外再投资子公司的持股主体；2020 年公司通过香港锋速再投资设立香港睿速、香港驰速用于实际业务经营，主要通过第三方电商平台店铺和自营网

站销售商品，其中香港睿速主要销往欧洲区域，香港驰速主要销往美国、澳大利亚等地；基于特定时间段存在的境内向中国香港地区出口报关效率低的原因，为提高报关效率，公司于 2020 年设立新加坡极速，将国内产品出口至新加坡极速，再由新加坡极速将相关产品销售给香港子公司；2020 年公司通过香港锋速投资泰国极速用于公司在泰国及东南亚其他国家线下市场的拓展及产品销售；2020 年通过香港锋速设立美国极速用于美国线下市场的推广及销售；此外，公司于 2021 年分别通过香港锋速设立日本极速、英国极速，拟用于日本、英国当地业务的拓展，目前暂未实际开展业务。

综上，公司进行境外投资具有合理原因与必要性。

2、境外子公司设立及股权变动的合法合规性，所涉境外投资管理、外汇出入境是否依法履行审批、备案或登记手续

根据公司分别聘请的境外子公司所在国家或地区律师出具的法律意见书，公司各境外子公司均为依据当地法律设立并有效存续的主体。除泰国极速外的公司其他境外子公司，自设立至今未发生过股权变动；根据 Notarial Services Attorney 出具的法律意见书，泰国极速自设立至其法律意见书出具之日的股权变动合法合规。

公司为境外投资所履行的境外投资管理、外汇出入境相关审批、备案或登记手续具体如下：

(1) 公司就境外直接投资子公司履行的手续

1) 香港锋速

2019 年 9 月 6 日，重庆市发展和改革委员会向公司下发《重庆市境外投资项目备案通知书》（渝发改外备[2019]49 号），对公司在香港设立全资子公司香港锋速项目予以备案，项目总投资 100 万港币。

2019 年 10 月 16 日，重庆市商务委员会下发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N5000201900081 号），公司以新设方式设立香港锋速，投资总额 100 万港币，公司持股 100%。

根据公司持有的《业务登记凭证》（平安银行股份有限公司重庆分行经办业务编号：35500000202012172280），公司已办理境外直接投资中方股东对外出资业务登记/备案。

2) 新加坡极速

2020 年 6 月 2 日，重庆市发展和改革委员会向公司下发《重庆市境外投资项目备案通知书》（渝发改外备[2020]16 号），对公司在新加坡设立全资子公司新加坡极速项目予以备案，项目总投资 5 万新加坡元。

2020 年 12 月 16 日，重庆市商务委员会下发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N5000202000093 号），公司以新设方式设立新加坡极速，投资总额 5 万新加坡元，国贵科技持股 100%。

根据公司持有《业务登记凭证》（平安银行股份有限公司重庆分行经办业务编号：35500000202012172150），公司已办理境外直接投资中方股东对外出资业务登记/备案。

（2）公司就境外再投资子公司履行的手续

根据《企业境外投资管理办法》和《关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》等相关规定，公司境外再投资设立的子公司，无需办理发改及外汇相关手续。

公司已就 6 家境外再投资子公司分别向商务部门履行了报告义务，具体情况如下：

再投资设立境外公司名称	直接股东	注册地	境外中资企业再投资报告表编号
香港驰速	香港锋速	中国香港	202185396
香港睿速		中国香港	202185397
英国极速		英国	202186891
泰国极速		泰国	202186963
美国极速		美国	202186962
日本极速		日本	202395802

综上，公司的境外子公司设立及股权变动均合法合规，并依法履行了境外投资管理、外汇出入境所需的审批、备案或登记手续。

3、取得香港地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见

根据君合律师事务所香港分所于 2024 年 9 月 30 日分别出具的关于香港锋速、香港睿速、香港驰速的法律意见书，香港锋速、香港睿速、香港驰速均为依据《公司章程》注册成立的有限公司；自该等公司成立之日起至 2024 年 9 月 30 日，其公司股本、已发行股份数目、股东及股东持股数量均未发生变化；该等公司均已获得香港法律法规所要求的在香港经营实际业务所必须的全部必需的批准、执照或许可，截至 2024 年

9月23日前的7年内，不存在任何该等公司涉及非法经营之诉讼或其他诉讼的记录；自该等公司成立之日起至2024年9月30日，该等公司与母公司及母公司的其他子公司之间的内部交易不违反法律。此外，根据信永中和出具的《审计报告》，香港锋速、香港睿速、香港驰速在报告期内与国贵科技合并范围外的主体不存在关联交易。

公司系香港锋速的唯一股东，香港锋速系香港睿速、香港驰速的唯一股东，香港锋速、香港睿速、香港驰速不涉及同业竞争。香港锋速为公司香港驰速、香港睿速、美国极速、泰国极速等境外销售公司的投资持股主体，香港睿速主要负责欧洲区域的线上销售业务，通过第三方电商平台店铺和自营网站销售商品予终端消费者，香港驰速主要负责美国及澳大利亚区域的线上销售业务，通过第三方电商平台店铺和自营网站销售商品予终端消费者，公司各香港子公司/孙公司具有明确的分工。

综上，公司已取得香港地区律师关于三家香港子公司设立、股权变动、业务合规性、内部交易等问题的明确意见，香港锋速、香港睿速、香港驰速在报告期内与国贵科技合并范围外的主体不存在关联交易；香港锋速、香港睿速、香港驰速均系公司全资子公司/孙公司，不涉及同业竞争。

（二）说明公司及子公司在业务上的具体分工情况，子公司业务与公司业务是否具有协同关系；公司采购、生产、销售、研发等具体业务环节是否均在公司子公司层面开展，公司资产、人员、技术等权属是否均为公司子公司实际控制，公司是否为仅为持有子公司股权设立的持股平台，上述安排的背景和原因，是否具备商业合理性

公司及子公司在采购、生产、销售、研发等具体业务分工明确，子公司业务与公司业务具有紧密的协同关系，各个主体按照职能定位开展业务，具体业务并非均在子公司开展，公司资产、人员、技术等权属根据业务需要由相应主体实际控制，公司并非仅为持有子公司股权而设立的持股平台，公司控制架构安排符合公司业务实际情况和行业惯例，具有商业合理性。

1、公司及子公司在采购、生产、销售、研发等具体业务分工

公司及子公司在采购、生产、销售、研发等具体业务分工如下：

序号	主体名称	主体类型	分工定位	业务范围
1	国贵科技	公司	总部管理兼生产型公司	总部管理兼生产型公司，承担集团战略制定、产品及信息系统研发、运营支持及其他技术服务支持等，同时也负责产品研发、采购、生产及销售，并将直接将产品出口销售给香港驰速、香港睿

序号	主体名称	主体类型	分工定位	业务范围
				速、泰国极速等境外销售公司
2	国昱科技	子公司	生产型公司	负责公司汽车零部件的生产，并将直接将产品出口销售给香港驰速、香港睿速、泰国极速等境外销售公司
3	峰之速	子公司	贸易出口公司	负责外购成品的出口，将外购成品出口销售给香港驰速、香港睿速、泰国极速等境外销售公司
4	擎弦商贸	子公司	贸易型公司	主要负责外购成品，并销售给峰之速负责出口
5	香港锋速	子公司	境外投资平台	未实际开展业务，为公司香港驰速、香港睿速、美国极速、泰国极速等境外销售公司的投资持股主体
6	香港睿速	香港锋速的子公司	境外销售公司	主要负责欧洲区域的线上销售业务，通过第三方电商平台店铺和自营网站销售商品予终端消费者
7	香港驰速	香港锋速的子公司	境外销售公司	主要负责美国及澳大利亚区域的线上销售业务，通过第三方电商平台店铺和自营网站销售商品予终端消费者
8	美国极速	香港锋速的子公司	境外销售公司	主要负责美国线下市场的推广及销售
9	泰国极速	香港锋速的子公司	境外销售公司	主要负责泰国及东南亚线下市场的推广及销售
10	日本极速	香港锋速的子公司	境外销售公司	拟主要负责日本业务的拓展，暂未开展业务
11	英国极速	香港锋速的子公司	境外销售公司	拟主要负责英国业务的拓展，暂未开展业务
12	新加坡极速	子公司	境外贸易型公司	为提高体系内产品的报关效率而设立的公司
13	擎芦科技	子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
14	擎芒科技	子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
15	擎彩科技	子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
16	擎甄商贸	子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
17	擎运商贸	子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
18	擎江医疗	子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
19	英月豪帆	擎甄商贸的子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
20	曦之晨	擎甄商贸的子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
21	智悦然	擎甄商贸的子公司	店铺公司	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司
22	擎寰商贸	子公司	店铺公司兼采购	公司业务体系内的店铺运营管理服务公司，以及少量产品采购
23	擎商科技	子公司	店铺公司兼境内销售	公司为开设平台店铺而设立的公司，主要在 eBay 运营店铺，同时也承担国内部分汽配产品的试点销售
24	擎途科技	子公司	境内销售公司	承担国内部分汽配产品的试点销售

如上表所述，公司主要职能为总部管理、集团战略制定、产品研发及信息系统研发、店铺实际运营及其他技术服务支持等，同时也负责原材料采购、产品生产及出口；子公司国昱科技为生产主体，负责核心汽配类产品的研发、生产与销售，并向境外销售子公司出口销售；子公司擎弦商贸负责外购成品并经由子公司峰之速向境外销售子公司出口销售，香港销售子公司主要负责线上销售，美国、泰国等销售子公司主要负责线下销售业务。

公司及子公司在采购、生产、销售、研发等具体业务分工明确，子公司业务与公司业务具有紧密的协同关系，各个主体按照职能定位开展业务，具体业务并非均在公司开展。

2、公司资产、人员、技术等权属根据业务需要由相应主体实际控制，公司并非仅为持有子公司股权而设立的持股平台

公司及子公司在采购、生产、销售、研发等具体业务分工明确。公司合并范围内主要固定资产、无形资产（含知识产权、信息系统等）由公司、国昱科技等具有研发、生产、运营职能的主体持有，公司员工主要属于公司、国昱科技员工，其他资产则根据各主体业务需要由相应主体实际控制，公司并非仅为持有子公司股权而设立的持股平台。

3、公司各主体职能架构安排符合公司业务实际情况和行业惯例，具有商业合理性

公司在业务模式上为跨境电商业务模式，公司目前研发、生产、采购、运营主要由境内主体负责，并通过境内子公司名义设立开立电商账户，主要通过境外子公司完成货物销售。此类模式下，通过专业化的职能分工，提升了经营效率，符合公司业务实际情况。同业务模式公司中，赛维时代、三态股份、致欧科技均采用与公司类似的经营架构，具有商业合理性。

（三）子公司注销的原因及合理性，注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议，如是，进一步说明解决情况；如涉及转让，说明转让具体情况、定价依据及公允性

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

（1）子公司注销的原因及合理性

在报告期内，国贵擎苍、重庆极速、香港极速及香港竞速这四家公司予以注销，其中只有国贵擎苍为报告期内国贵科技对外转让的子公司，在转让后予以注销，其他三家公司均为报告期初即为控股股东的全资子公司，均因其未实际开展业务而予以注销。具体注销原因如下：

国贵擎苍已于 2022 年 3 月转让至张世杰，并于 2024 年 12 月注销，具体转让情况详见下文，根据张世杰访谈确认，国贵擎苍的注销的原因系因张世杰在 2022 年初受让国贵擎苍后受全球公共卫生事件影响公司经营持续亏损，且国贵擎苍后续经营场所遭遇自然灾害导致无法正常使用，张世杰为避免损失扩大不再继续经营国贵擎苍，遂将其注销，国贵擎苍注销具有合理性。

重庆极速注销主要系重庆极速主要作为公司共享赛车项目的实施主体，因共享赛车项目亏损较为严重，公司决定终止共享赛车项目，在报告期前已将重庆极速转让至君怀科技，报告期内重庆极速未实际开展业务，故君怀科技决定将重庆极速注销，注销具有合理性。

香港极速、香港竞速系报告期初即为君怀科技控制的公司，注销系因两公司报告期内未实际开展业务，君怀科技出于节约管理成本考虑，将香港极速、香港竞速进行注销。

(2) 注销前是否存在违法违规行为，是否存在未清偿债务等纠纷争议

经公开信息查询，国贵擎苍、重庆极速在注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务等纠纷争议。

根据君合律师事务所香港分所出具的法律意见书，香港极速、香港竞速在注销前不存在违法违规行为，不存在未清偿债务或其他纠纷争议的情况。

2、如涉及转让，说明转让具体情况、定价依据及公允性

报告期内，公司将子公司国贵擎苍对外转让，除此之外不存在其他对外转让子公司的情况。国贵擎苍由公司于 2019 年 3 月设立，2020 年 9 月，公司为开拓国内中高端汽车后市场服务，将国贵擎苍作为公司境内业务的试点公司。因前期人力及其他成本投入较大，加之产品结构受限，业务未按照预期顺利展开，后又受到全球公共卫生事件影响，导致国贵擎苍持续亏损。经公司董事会审议，公司决定豁免国贵擎苍部分债务并出售其股权。

2022 年 3 月 6 日，国贵科技召开董事会并作出决议，全体董事一致同意：（1）国贵科技对国贵擎苍 6,876,882.98 元债务予以豁免。国贵科技豁免该部分债务后，国贵科技对国贵擎苍享有的债权金额减少为人民币 398,764.44 元；（2）国贵科技将其持有的国贵擎苍 100.00%的股权（对应 100.00 万元注册资本）以 1.00 元的价格转让给张世杰。

2022 年 3 月 6 日，国贵科技与国贵擎苍签订《债务豁免协议》。2022 年 3 月 6 日，国贵科技与张世杰就本次股权转让签署了《重庆国贵擎苍科技有限公司股权转让协议》。

由于转让股权时，国贵擎苍已经处于资不抵债的状态，双方经协商后，公司于 2022 年 3 月 6 日将其持有的国贵擎苍 100.00%的股权（对应 100.00 万元注册资本，转让时未实缴出资）以 1.00 元的价格转让给张世杰，定价具有公允性。在国贵擎苍转让完成后，国贵擎苍已向公司偿还完毕上述豁免后的债务。

（四）说明国贵擎苍债务形成的原因、公司豁免债务的合理性，程序履行情况及合法合规性；结合张世杰的身份背景、对价支付情况以及与公司的相关渊源，说明国贵擎苍转让是否具备真实性、商业合理性，是否仍为受实际控制人控制的企业，是否存在为公司代垫成本费用的情形或存在其他利益安排

1、说明国贵擎苍债务形成的原因、公司豁免债务的合理性，程序履行情况及合法合规性

（1）国贵擎苍债务形成原因

自国贵擎苍设立至公司向张世杰转让国贵擎苍股权期间，国贵擎苍各类资金具体用途如下：

单位：元

项目	金额
采购货物	1,802,071.28
房租物业水电费	425,568.75
固定资产采购	636,827.07
人力成本	2,626,523.42
日常经营费用（办公、差旅、招待等费用）	1,837,640.59
装修工程	207,190.00
合计	7,535,821.11

2019 年 3 月，国贵擎苍设立时系作为店铺公司的储备公司，公司未实缴出资且国贵擎苍在当时系处于闲置状态。2020 年 9 月，公司为开拓针对国内市场中高端汽车后端市场服务，公司决定将国贵擎苍作为公司境内产品销售的公司启用。

国贵擎苍在设立后存在人力成本、日常经营费用及采购货款，同时因租用店铺存在装修、房租等费用，前述款项均系国贵擎苍正常运营所必须的支出，国贵擎苍通过公司及子公司与国贵擎苍的往来款维系正常经营。国贵擎苍在转让前收入较低（根据国贵擎苍 2021 年财务报表（未经审计），其 2021 年营业收入 205.44 万元），无法偿还往来款，故形成债务。

（2）公司豁免债务的合理性

转让前，国贵擎苍经营亏损，导致国贵科技无法收回此前的借款及应收回的货款。在此情况下，若国贵科技不对国贵擎苍的债务进行豁免，亦无法找到投资人愿意接手国贵擎苍，进而可能会导致不仅仅是国贵科技对国贵擎苍的借款无法收回，进一步大概率会导致国贵科技对国贵擎苍的应收账款也无法收回，变相会进一步扩大国贵科技的损失。基于此，国贵科技豁免对国贵擎苍的借款债权后，能够找到愿意接受国贵擎苍的投资人，并实际归还了结欠国贵科技的货款，实质上减少了国贵科技的损失。故豁免债务并以 1 元价格转让给张世杰具有合理性。

（3）程序履行情况及合法合规性

公司章程未就此事项审议层级进行明确规定，根据《关联交易管理办法》第十二条，下列关联交易事项应当经董事会审议通过后提交股东大会审议批准：……（三）与关联人发生的交易（公司提供担保除外）金额在 3,000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易。公司与国贵擎苍之间豁免债务的金额 6,876,882.98 元，未达到 3,000 万元的关联交易审议标准，故仅由董事会审议通过即可。就债务豁免事项，公司已履行董事会审议程序。

根据转让时有效的《公司法》，前述豁免及转让行为不存在违反《公司法》规定的情况。

基于上述，公司豁免国贵擎苍债务并转让国贵擎苍股权已经履行了相应的决策程序，不存在损害公司或其他股东利益的情况。

2、结合张世杰的身份背景、对价支付情况以及与公司的相关渊源，说明国贵擎

苍转让是否具备真实性、商业合理性，是否仍为受实际控制人控制的企业，是否存在为公司代垫成本费用的情形或存在其他利益安排

(1) 结合张世杰的身份背景、对价支付情况以及与公司的相关渊源，说明国贵擎苍转让是否具备真实性、商业合理性

1) 张世杰的身份背景、与公司的相关渊源

根据张世杰访谈确认，张世杰大学毕业后即从 2004 年开始从事汽修相关行业，具有 20 年的汽车改装行业经验。张世杰于 2010 年在 eBay 购买国贵的连杆产品时，和陈枢沟通所购买产品的相关信息而建立联系，张世杰较早便与陈枢熟识。张世杰于 2018 年入职国贵科技，主要负责共享赛车项目相关工作，共享赛车项目关停后，继续负责产品开发、测试工作，2021 年起至国贵擎苍任职，直至国贵擎苍转让。

2) 国贵擎苍对价支付情况、国贵擎苍转让的真实性、商业合理性

在国贵擎苍作为国内产品销售公司后，前期人力及其他成本投入较大，加之产品结构受限，业务未按照预期顺利展开，后又受到全球公共卫生事件影响，国贵擎苍持续亏损。为避免损失扩大，公司决定剥离国贵擎苍。

受让方张世杰自 2004 年开始从事汽修相关行业，具有超过 20 年的汽修行业经验，其加入国贵科技后最初从事共享赛车项目，在共享赛车项目关闭后，于 2021 年开始在国贵擎苍任职。根据公开报道，在 2016 年时市场上就有关于张世杰从事改装行业的报道。张世杰在国贵擎苍转让股权时，本身就是国贵擎苍负责人，了解国贵擎苍的经营情况，虽然国贵擎苍当时受全球公共卫生事件等因素影响持续亏损，但其当时有信心扭亏为盈，故经与公司协商受让了国贵擎苍的股权。

由于转让股权时，国贵擎苍已经处于资不抵债的状态，双方经协商后，公司于 2022 年 3 月 6 日将其持有的国贵擎苍 100.00% 的股权（对应 100.00 万元注册资本，转让时未实缴出资）以 1.00 元的价格转让给张世杰。公司同时豁免了部分对国贵擎苍的债务，剩余债务在张世杰受让国贵擎苍后已经清偿。

基于上述，公司转让国贵擎苍具备真实性、商业合理性。

(2) 是否仍为受实际控制人控制的企业，转让后该公司是否存在为拟挂牌公司代垫成本费用的情形或存在其他利益安排

1) 是否仍为受实际控制人控制的企业

张世杰在受让国贵擎苍后独立经营，国贵擎苍后续运营均由张世杰决定，公司未参与国贵擎苍的经营管理及决策；国贵擎苍转让后，未建立独立的财务系统，财务记账系通过代账公司进行；张世杰、国贵擎苍与公司、公司实际控制人、董监高之间不存在除正常业务往来外的异常流水情况；陈枢、张世杰已就国贵擎苍转让事项进行确认，国贵擎苍转让后不受实际控制人或公司进行控制，国贵擎苍独立进行经营。

基于上述，国贵擎苍转让后不受实际控制人控制。

2) 转让后该等公司是否存在为拟挂牌公司代垫成本费用的情形或存在其他利益安排

如上所述，国贵擎苍在转让后独立经营，不受公司实际控制人控制，公司及实控人不参与国贵擎苍的经营管理及决策，根据国贵擎苍的报告期内的银行流水，不涉及为国贵科技代垫成本费用；根据报告期内国贵科技、君怀科技、公司实际控制人及纳入自然人流水核查范围的银行流水，与国贵擎苍及张世杰不存在除正常业务往来之外的异常情况；根据公司主要供应商访谈确认，不存在第三方代公司支付款项的情况。根据陈枢、张世杰访谈确认，国贵擎苍的股权转让真实，报告期内业务真实发生，不存在利益输送等情况。

基于上述，国贵擎苍在报告期内与国贵科技、君怀科技、公司实际控制人及董监高不存在除正常业务往来之外的异常情况，不存在为国贵科技代垫成本费用的情况。陈枢及张世杰分别就国贵擎苍的转让背景以及转让后国贵科技与国贵擎苍的业务往来等情况进行确认，各方确认国贵擎苍的股权转让真实，报告期内业务真实发生，不存在利益输送等情况。

国贵擎苍转让后不受公司实控人控制，不存在为公司代垫成本费用的情形或其他利益安排。

（五）中介机构核查方式及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报律师进行了如下核查：

（1）取得并查阅《重庆市境外投资项目备案通知书》《企业境外投资证书》《业务

登记凭证》《境外中资企业再投资报告表》，核查公司设立境外子公司时向主管机关履行备案、审批等监管程序的情况；

（2）取得并查阅境外子公司所在国家或地区律师出具的境外法律意见书，核查境外子公司的设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等情况；

（3）取得并查阅公司出具的关于境外子公司设立背景、业务定位等情况的说明文件；

（4）取得并查阅公司就公司子公司注销原因的说明；

（5）对张世杰、陈枢就国贵擎苍转让事项进行访谈，确认国贵擎苍转让、注销的原因；

（6）对陈枢就共享赛车项目情况进行访谈；

（7）取得君合律师事务所香港分所就香港极速、香港竞速合规性出具的法律意见书，取得主管税务机关出具的清税证明，登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国及国贵擎苍、重庆极速所属市级主管部门网站查询国贵擎苍、重庆极速是否存在违法违规的情况、是否存在未清偿债务等纠纷争议；

（8）取得了国贵擎苍转让时公司的董事会决议、《关联交易管理办法》、转让协议、债务豁免协议、转让时做出的评估报告、国贵擎苍设立至今的工商档案，查阅了转让时有效的《公司法》；

（9）取得了国贵擎苍设立至转让日的银行日记账及公司就国贵擎苍债务形成的说明、国贵擎苍偿还公司债务的付款凭证；

（10）取得了国贵擎苍作为销售公司后的场地租赁合同、场地装修合同；

（11）取得了国贵擎苍 2020 年 11 月至 2022 年 2 月的花名册及工资表；

（12）抽查了部分国贵擎苍转让后张世杰对国贵擎苍员工进行管理的沟通记录、查阅了公司报告期内的员工花名册、工资表，在公司业务审批系统中查询张世杰并取得查询结果，取得了国贵擎苍同代账公司签署的《财务代理协议书》；

（13）取得了国贵擎苍在报告期内的资金流水，将报告期内国贵科技、君怀科技、公司实际控制人及纳入自然人流水核查范围的银行流水与国贵擎苍银行流水进行比对；

（14）对国贵科技主要供应商进行访谈走访，确认不存在第三方代国贵科技支付款项的情况；

（15）查阅了张世杰的相关外部公开信息，查阅关于 2016 年张世杰提供专业汽车改装测试调试服务的公开报道；

（16）访谈公司董事会秘书、财务总监，了解公司的组织架构、公司及子公司在业务上的具体分工情况，采购、生产、销售、研发等具体业务环节的开展主体，公司采取目前经营架构的原因及商业合理性；

（17）获取公司的财务报表、主要资产清单、花名册，核查公司资产、人员、技术等归属情况；

（18）查询跨境电商企业公开披露的经营架构，核查公司经营架构与可比公司相比是否存在异常。

2、核查意见

经核查，主办券商和申报律师认为：

（1）公司的境外投资均具备合理原因及必要性；公司的境外子公司设立及股权变动均合法合规，并依法履行了境外投资管理、外汇出入境相关的审批、备案或登记手续；公司取得香港地区律师关于子公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易等问题的明确意见；且香港锋速、香港睿速、香港驰速均系公司全资子公司/孙公司，不涉及同业竞争；

（2）公司及子公司在采购、生产、销售、研发等具体业务分工明确，子公司业务与公司业务具有紧密的协同关系，各个主体按照职能定位开展业务，具体业务并非均在子公司开展，公司资产、人员、技术等权属根据业务需要由相应主体实际控制，公司并非仅为持有子公司股权而设立的持股平台，公司控制架构安排符合公司业务实际情况和行业惯例，具有商业合理性；

（3）报告期内，公司子公司注销具有合理性，子公司注销前不存在违法违规行为，不存在未偿还债务等纠纷争议情况。国贵擎苍系公司报告期内转出的子公司，转出的定价系由转让、受让双方协商一致定价，价格公允；

（4）国贵擎苍债务形成、公司对其豁免债务具有真实背景和合理性；公司豁免国

贵擎苍债务并转让国贵擎苍股权已经履行了相应的决策程序，不存在损害公司或其他股东利益的情况；国贵擎苍转让具备真实性、商业合理性，转让后国贵擎苍不为受实际控制人控制的企业，不存在为公司代垫成本费用或其他利益安排。

二、关于经营合规性

（一）说明超产能项目无需报批环境影响评价文件的依据及其充分性；结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产是否有被处罚的风险，是否构成重大违法违规，是否已规范完毕，是否对公司生产经营产生重大不利影响，公司采取的整改措施及有效性

1、说明超产能项目无需报批环境影响评价文件的依据及其充分性

（1）说明超产能项目无需报批环境影响评价文件的依据及其充分性

报告期内，公司存在超过批准产能生产的情况，具体情况如下：

序号	建设项目	产品	环评批复产量	实际产量					
				2022 年	超产比例 (%)	2023 年	超产比例 (%)	2024 年 1-6 月	超产比例 (%)
1	汽车配件生产线项目	汽车减震器	2.4 万套/年	/	/	/	/	/	/
		连杆	2.4 万支/年	2.4329	1.37	2.8978	20.74	1.4119	/
2	汽车配件生产线项目（减震器、五金件生产线）	连杆	6 万支/年	/	/	/	/	/	/
		减震	12 万套/年	2.1529	/	3.2869	/	/	/
		空气弹簧	15 万件/年	/	/	/	/	/	/
		五金	8 万件/年	8.7338	9.17	9.5785	19.73	/	/
3	国昱科技天顶赛车零配件生产基地（一期）	空气弹簧	80 万套/年	6.0052	/	7.9479	/	3.5146	/
4	国昱科技赛车零部件生产基地二期	连杆	6 万支/年	/	/	/	/	/	/
		五金	20 万套/年	/	/	3.5269	/	13.7824	/
		减震器	12 万套/年	/	/	1.3711	/	2.559	/

如上表所述，公司汽车配件生产线项目、汽车配件生产线项目（减震器、五金件生产线）在报告期内存在超过批准产能生产的情况。

前述超批准产能生产的情况系公司提高生产效率所致，公司不曾就前述两项目投

入新的固定资产，不存在扩大投资规模的情况。根据环境监测机构出具的监测报告，公司污染物如废气、废水、固体废物及其他污染物等整体排污量未超出环评批复及固定污染源排污登记表规定的排放标准范围。根据超产能项目所在的环境主管部门重庆市北碚区生态环境局出具的《证明》，报告期内，国贵科技未受到生态环境行政处罚，未发现有生态环境违法违规行为和环境污染事故。

《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条第一款规定，建设项目的环境影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环境影响评价文件。《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》规定，生产、处置或储存能力增大 30%及以上的，属于建设项目重大变动。鉴于前述超出批准产能生产的幅度未达到前述规定列明的 30%及以上的情况，前述超产情况不属于建设项目重大变动，故无需就建设项目重新报批环境影响评价文件。

2025 年 1 月 13 日，重庆市北碚区生态环境局出具《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司环保合规性有关意见的复函》确认，公司汽车配件生产线项目、汽车配件生产线项目（减震器、五金件生产线）在项目生产设备未增加，污染物排放量未超出环评批复的排放总量，建设项目的性质、规模、地点、生产工艺和环境保护措施未发生重大变动的情况下，无需重新报批建设项目环评。根据上述情况，公司不需重新报批建设项目环评。

2、结合法律法规及相关规定，说明公司超产能生产是否有被处罚的风险，是否构成重大违法违规，是否已规范完毕，是否对公司生产经营产生重大不利影响，公司采取的整改措施及有效性

截至本回复签署日，对于公司涉及超产能的“汽车配件生产线项目（减震器、五金件生产线）”和“汽车配件生产线项目”，公司“汽车配件生产线项目（减震器、五金件生产线）”已经不再生产，五金件及减震器产品由“国昱科技赛车零部件生产基地二期”项目生产，且扩大了五金件的批复产能。

《中华人民共和国环境影响评价法》第三十一条第一款规定：“建设单位未依法报批建设项目环境影响报告书、报告表，或者未依照本法第二十四条的规定重新报批或者报请重新审核环境影响报告书、报告表，擅自开工建设的，由县级以上生态环境主

管部门责令停止建设，根据违法情节和危害后果，处建设项目总投资额百分之一以上百分之五以下的罚款，并可以责令恢复原状；对建设单位直接负责的主管人员和其他直接责任人员，依法给予行政处分。”公司报告期内超出批准产能生产的幅度未达到前述《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》列明的 30%及以上的情况，超产情况不属于建设项目重大变动，无需重新报批环评，不涉及被处罚的情形。

公司由于部分产品生产线关停，调整优化剩余产品线，项目生产设备未增加，污染物排放量未超出环评批复的排放总量。2025 年 1 月 13 日，重庆市北碚区生态环境局出具《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司环保合规性有关意见的复函》确认，在项目生产设备未增加，污染物排放量未超出环评批复的排放总量，建设项目的性质、规模、地点、生产工艺和环境保护措施未发生重大变动的情况下，公司不需重新报批建设项目环评，不会因此受到建设项目相关行政处罚，不构成重大违法违规。同时，重庆市北碚区生态环境局于 2024 年 9 月 2 日出具《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司履行环保责任情况的说明》，重庆国贵赛车科技股份有限公司在 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 9 月 2 日期间未受到生态环境行政处罚，未发现有生态环境违法违规行为和环境污染事故。

此外，公司已申请“汽车配件生产线项目”的技改项目备案，并于 2024 年 12 月取得《重庆市企业投资项目备案证》（项目代码：2411-500109-04-05-358778）。公司该技改项目拟总投资为 30 万元，用于关键生产设备进行技术升级，购置高精度数控车床、抛丸机及辅助设备 3 台，占地面积 1300 m²，新购置设备将替换老旧设备，形成年生产汽车连杆 3 万支、减震器 2.4 万套的产能。因涉及新增投入，公司于 2025 年 1 月 20 日取得重庆市北碚区生态环境局出具的关于该技改项目的《重庆市建设项目环境影响评价文件批准书》（渝（碚）环准【2025】4 号）。根据该批准书，经重庆市北碚区生态环境局审查，公司的技改项目符合重庆市建设项目环境影响评价文件告知承诺审批的相关要求。重庆市北碚区生态环境局原则同意该项目环境影响报告结论以及拟采取的环境保护措施。该批准书生效时间为公示期满之日起自行生效（受理和拟审批决定同步公示，共计十个工作日），目前该批准书处于公示期。

基于上述，公司报告期内实际产量超过环评批复产能的情形不属于《中华人民共和国环境影响评价法》规定的“重大变动”情形，不构成重大违法违规，受到主管部门处罚风险较小，新技改项目履行了必要的环评手续，前述报告期内实际产量超过环

评批复产能的事项公司已规范完毕，规范整改措施有效，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

（二）说明公司租赁集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序，公司在使用集体土地过程中是否存在违法违规情形，是否构成重大违法违规

1、租赁集体土地方面的手续是否完备、出租方是否履行法定的决策程序，公司在使用集体土地过程中是否存在违法违规情形，是否构成重大违法违规

公司租赁的房屋坐落土地为集体土地的情形如下：

序号	出租方	承租方	位置	租赁用途	租赁面积 (m²)	租赁期限	房屋产权证
1	程清书	国贵科技	重庆市合川区土场镇杨柳村三期 5-4-5-2#	员工宿舍	78.49	2024.1.15-2025.1.14	未提供
2	李黔蜀	国贵科技	重庆市合川区土场镇杨柳村三期 5-3-3-1	员工宿舍	78.49	2024.3.1-2025.2.28	未提供
3	周秀	国贵科技	重庆市合川区土场镇杨柳村三期 5-4-2-1#	员工宿舍	78.49	2024.1.1-2024.12.31	未提供
4	邓永桃	国昱科技	重庆市合川区土场镇杨柳村三期 1-2-4-2#	员工宿舍	98.04	2024.5.1-2025.4.30	未提供
5	周付平	国昱科技	重庆市合川区土场镇杨柳村二期 11-2-1#	员工宿舍	77.00	2024.4.1-2025.3.31	未提供

公司及子公司承租的上述房屋用于员工宿舍，不涉及公司生产经营使用。

《中华人民共和国土地管理法》第六十二条规定：“农村村民出卖、出租、赠与住宅后，再申请宅基地的，不予批准”、“鼓励农村集体经济组织及其成员盘活利用闲置宅基地和闲置住宅”，集体土地上所建房屋并未禁止予以出租。根据《农业农村部关于积极稳妥开展农村闲置宅基地和闲置住宅盘活利用工作的通知》（农经发〔2019〕4号），国家鼓励“在充分保障农民宅基地合法权益的前提下，支持农村集体经济组织及其成员采取自营、出租、入股、合作等多种方式盘活利用农村闲置宅基地和闲置住宅”，故农村村民出租其闲置住宅符合政策要求。

《中华人民共和国土地管理法》第六十三条规定：“土地利用总体规划、城乡规划确定为工业、商业等经营性用途，并经依法登记的集体经营性建设用地，土地所有权人可以通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用，并应当签订书面合同，载明土地界址、面积、动工期限、使用期限、土地用途、规划条件和双方其他权利义务。前款规定的集体经营性建设用地出让、出租等，应当经本集体经济组织成员的村民会议三分之二以上成员或者三分之二以上村民代表的同意。”第八十二条规定：“擅自将农

民集体所有的土地通过出让、转让使用权或者出租等方式用于非农业建设，或者违反本法规定，将集体经营性建设用地通过出让、出租等方式交由单位或者个人使用的，由县级以上人民政府自然资源主管部门责令限期改正，没收违法所得，并处罚款。”

公司及子公司租赁上述房产时，出租人未向公司及子公司提供集体经济组织就出租事项依法履行内部审议程序的相关证明文件，但租赁房产并不属于将集体所有的土地使用权用于出让、转让或者出租的情形，且公司及子公司不涉及在集体土地上进行建设，租赁房产主要用于员工住宿，未改变房屋用途，因此公司及子公司租赁上述房产未违反《中华人民共和国土地管理法》的相关规定。若集体土地上建造的房产未履行相关租赁审批手续，出租方或产权人可能根据法律法规的规定承担相应责任，但公司及子公司作为承租方不属于承担相应法律责任的主体，不存在被处罚的风险。

重庆市合川区土场镇杨柳村村委会于 2025 年 1 月 14 日出具《证明》，国贵科技和国昱科技租用的房屋为建设于集体建设用地上的村民自有住宅，并已经本村村民会议审议通过；该等村民自有住宅的权属证书尚在办理中；国贵科技和国昱科技租赁该等房屋主要用于员工住宿，未改变房屋用途；国贵科技和国昱科技相关租赁手续完备，出租方已履行法定的决策程序，国贵科技和国昱科技在使用集体土地过程中不存在违法违规情形，不构成重大违法违规。

公司及子公司租赁上述房屋的用途系作为员工宿舍，且面积较小，如因存在法律瑕疵而导致公司及子公司无法继续使用上述房产，公司及子公司较易找到替代性的场所，不会对其业务开展造成重大不利影响。

根据国贵科技及国昱科技于信用中国系统下载的《企业专项信用报告》（上市版）及所在地相关部门出具的证明，截至本问询回复签署之日，国贵科技及国昱科技不存在因承租上述房屋而受到任何行政主管部门的处罚。

综上，公司租赁上述房产不涉及履行法定决策程序，不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不属于违法违规行为，亦不会对本次挂牌构成实质性障碍。

（三）说明外包研发 APP 的具体情况，APP 的用途及实际运营情况，是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，是否属于大型平台及判断依据，是否符合国家产业政策要求，平台搭建及日常运营是否合法合规；

1、说明外包研发 APP 的具体情况，APP 的用途及实际运营情况

报告期内，涉及合作研发或外包研发的信息系统情况如下：

序号	系统名称	是否已上线	是否包含移动端 APP
1	产品生产技术资料管理系统	是	否
2	全球汽配分销平台	是	否
3	MXR 海外官方门户手机 APP 系统	是	是
4	海外仓储管理系统	是	否
5	皮卡空气悬挂电控手机 APP 系统	是	是
6	maXpeedingRODS 全球站点	是	否
7	MXR 气减震手机 APP 控制系统	是	是
8	客户关系管理系统	是	否
9	亚马逊广告刊登系统	是	否
10	eBay 运营系统	是	否

其中，外包研发 APP 为 MXR 海外官方门户手机 APP、皮卡空气悬挂电控手机 APP 和 MXR 气减震手机 APP，具体情况如下：

（1）MXR 海外官方门户手机 APP，2024 年 1 月上线，主要功能包括：1）设备管理操作，利用手机 APP 对公司发电机、加热器等产品进行控制；2）提供用户售后帮助，包括产品手册、FAQ、安装维护视频；3）PGC 内容支持，品牌内容运营，将优质内容呈现给用户，支持用户反馈。

（2）皮卡空气悬挂电控手机 APP，2024 年 8 月上线，主要功能包括：1）设备管理操作，利用手机 APP 对公司皮卡空气悬挂电控系统进行控制；2）遥控器配对，帮助用户配对遥控器，方便使用遥控器或 APP 对设备进行操控；3）提供给用户售后帮助，包括：产品手册、FAQ、安装维护视频等；4）日志记录，完整记录的用户操作日志。

（3）MXR 气减震手机 APP，2023 年 6 月上线，主要功能包括：1）设备管理操作，利用手机 APP 对公司气减震系统进行控制；2）车辆登记，可设置和绑定用户车辆；3）用户反馈，用户对 APP、产品、售后等问题进行反馈。

2、是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，是否属于大型平台及判断依据，是否符合国家产业政策要求，平台搭建及日常运营是否合法合规

根据《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》（以下简称“《反垄

断指南》”) 第二条规定：“（一）平台，本指南所称平台为互联网平台，是指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态。（二）平台经营者，是指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者。（三）平台内经营者，是指在互联网平台内提供商品或者服务的经营者。平台经营者在运营平台的同时，也可能直接通过平台提供商品或者服务。（四）平台经济领域经营者，包括平台经营者、平台内经营者以及其他参与平台经济的经营者。”

公司的 APP 均用于公司品牌宣传、自有产品宣传及产品控制，不存在第三方商户，非作为第三方平台撮合商户及合作伙伴与其他下游相关方的交易平台，不存在相互依赖的双边或者多边主体在该等网站提供的规则下交互并以此共同创造价值的情形，不存在通过该等网站向市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的情形，不涉及互联网平台经营，不属于《反垄断指南》中规定的互联网平台，不涉及互联网平台的搭建与运营。

基于上述，公司的 APP 不涉及互联网平台的搭建与运营。

（四）说明公司门户网站存在安全漏洞、网络安全隐患未及时处置的具体情况，公司是否制定并有效执行相关内部管理制度及风险防控措施，公司相关内部控制制度是否健全有效

1、说明公司门户网站存在安全漏洞、网络安全隐患未及时处置的具体情况

处罚时间	具体情况	影响	整改情况
2023年4月25日	《处罚决定书》载明公司门户网站（www.maxpeedingrods.cn）存在安全漏洞，具体原因为公司门户网站 www.maxpeedingrods.cn 服务器.git 目录的访问权限未进行限制。	该访问权限未进行限制不属于重大安全漏洞，公司网站存在多层安全防护，且公司网站仅用于进行企业品牌宣传、产品推广宣传，与核心业务系统隔离运行，该漏洞不会对公司产生重大不利影响	已整改
2024年4月25日	《处罚决定书》载明公司门户网站（www.maxpeedingrods.cn）存在网络安全隐患未及时处置，具体原因为未对 owncloud-fw.maxpeedingrods.cn 服务器上的访问 https://47.106.97.161/apps/graphapi/vendor/microsoft/microsoft-graph/tests/GetPhpInfo.php.css 返回 PHPInfo（）函数的访问权限进行限制。	该服务器仅用于短期测试使用，未正式投入使用，没有涉及任何业务数据，不会对公司产生重大不利影响	已整改

2、公司是否制定并有效执行相关内部管理制度及风险防控措施，公司相关内部

控制制度是否健全有效

公司已制定了信息安全相关的《信息系统安全评估管理办法》《IT 中心运维演练制度》等内部规章制度，建立了信息安全风险评估管理流程和机制，定期对公司信息化系统范围内信息安全进行风险评估，同时加强对应急预案的演练和管理，确保在突发事件中快速恢复系统可用性，确保业务的连续性。同时，公司已与重庆信息通信研究院签署《网络安全技术服务合同》，由其提供渗透测试、安全扫描等信息安全服务以及现场培训，以进一步确保公司信息系统安全。

公司根据《公司法》《证券法》等有关法律、法规、规范性文件，并参照《非上市公司公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《全国中小企业股份转让系统挂牌治理规则》等规定，不断完善公司法人治理结构、公司治理制度，促进公司规范运作，进一步加强和完善内控制度建设。公司已建立起由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的公司治理架构，股东大会是公司最高权力机构，董事会根据股东大会的决议履行职责。监事会对董事会和董事、高级管理人员履行监督职能，经营管理层根据董事会的决议具体负责公司的日常经营。公司制定并完善了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《财务制度手册》等公司内部管理制度文件，不断完善公司治理结构及内部控制制度体系。

根据公司董事会于 2024 年 11 月 28 日审议通过的《关于董事会就公司治理机制执行情况的说明和自我评价的议案》，公司已按相关法规的要求设计与建立了与财务管理、风险控制相关的管理制度、内部控制制度和控制体系。公司能够严格按照各项内部规章制度召开会议，各机构、各部门能按照相关规范性文件开展工作，公司治理机制运行情况良好。

综上，公司已制定并有效执行相关内部管理制度及风险防控措施，公司相关内部控制制度健全有效。

（五）中介机构核查方式及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报律师进行了如下核查：

- （1）查阅公司历次企业投资项目备案文件、环评批复、环评验收报告；

- (2) 查阅公司环境监测报告、公司及国昱科技取得的固定污染源排污登记；
- (3) 查阅公司报告期内的产能、产量统计表，了解公司报告期内产能、产量情况；
- (4) 查阅《中华人民共和国环境影响评价法》《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》关于项目建设环境影响评价的相关规定；
- (5) 查阅公司所在地环保主管部门就公司报告期环保事项出具的合规证明文件；
- (6) 取得公司就超产能事项出具的说明；
- (7) 取得并查阅租赁协议；
- (8) 取得并查阅重庆市合川区土场镇杨柳村村委会出具的证明；
- (9) 检索并查阅目前有效的关于租赁集体土地上所建房屋的相关政策及规范性文件；
- (10) 取得并查阅当地土地主管部门出具的证明及公司于信用中国系统下载的《企业专项信用报告》（上市版）；
- (11) 查阅《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》；
- (12) 取得公司运营的外包研发的 APP 清单及相关协议、登录相关 APP 确认其主要用途；
- (13) 取得公司就外包研发 APP 的用途、APP 不属于互联网平台出具的说明；
- (14) 查阅已上市的跨境电商企业披露的就同类用途的 APP 关于不属于互联网平台的论述；
- (15) 取得了公司网络安全相关处罚的处罚决定书；
- (16) 取得了公司就网络安全处罚整改情况向主管部门出具的回函；
- (17) 取得了公司就网络安全处罚情况及影响的说明；
- (18) 取得公司《信息系统安全评估管理办法》《IT 中心运维演练制度》等内部规章制度，取得了公司与重庆信息通信研究院签署的《网络安全技术服务合同》，取得公司报告期内的信息风险评估报告；
- (19) 取得了公司股改后的历次股东大会、董事会、监事会的会议材料；

（20）取得了公司制定的《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作制度》《关联交易管理办法》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《财务制度手册》等内部制度文件；

（21）取得了公司《关于董事会就公司治理机制执行情况的说明和自我评价的议案》及审议通过的董事会决议。

2、核查意见

经核查，主办券商和申报律师认为：

（1）根据《中华人民共和国环境影响评价法》《污染影响类建设项目重大变动清单（试行）》的相关规定，公司报告期内超产能项目无需报批环境影响评价文件。报告期内，公司实际产量超过环评批复产能的情形不属于《中华人民共和国环境影响评价法》规定的“重大变动”情形，不构成重大违法违规，受到主管部门处罚风险较小。公司新技改项目履行了必要的环评手续，前述报告期内实际产量超过环评批复产能的事项公司已规范完毕，规范整改措施有效，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

（2）公司租赁房产并不属于将集体所有的土地使用权用于出让、转让或者出租的情形，且公司不涉及在集体土地上进行建设，租赁房产主要用于员工住宿，未改变房屋用途，因此公司未违反《中华人民共和国土地管理法》的相关规定。公司租赁上述房产不涉及履行法定决策程序，不会对公司的生产经营造成重大不利影响，不属于违法违规行为，亦不会对本次挂牌构成实质性障碍。

（3）公司的 APP 均用于公司品牌宣传、自有产品宣传及产品控制，不存在第三方商户，非作为第三方平台撮合商户及合作伙伴与其他下游相关方的交易平台，不存在相互依赖的双边或者多边主体在该等网站提供的规则下交互并以此共同创造价值的情形，不存在通过该等网站向市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的情形，不涉及互联网平台经营，不属于《反垄断指南》中规定的互联网平台，不涉及互联网平台的搭建与运营。

（4）公司门户网站存在安全漏洞、网络安全隐患未及时处置的处罚不属于重大处罚，不会对公司经营产生重大不利影响。公司已制定并有效执行相关内部管理制度及风险防控措施，公司相关内部控制制度健全有效。

三、关于公司治理

回复：

（一）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况，说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

根据公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系具体如下：

（1）公司实际控制人、董事陈国璋与廖德贵系夫妻关系，公司实际控制人、董事长兼总经理陈枢系陈国璋、廖德贵之独生子；

（2）公司董事、副总经理姚懿系公司实际控制人、董事廖德贵的妹妹廖德秀之子；

（3）公司股东李娅妮与公司股东贵州景渝、赛创鸿远执行事务合伙人、公司董事税蜀系夫妻关系；

（4）公司股东宁波君怀有限合伙人之一陈德林系公司实际控制人、董事廖德贵的妹妹廖德珍的配偶；

（5）公司股东宁波君怀有限合伙人陈善彪、周晓芳系夫妻关系。

除上述情况外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

2、公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况

根据公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，截至本问询回复签署日，公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、公司报告期内的客户、供应商处任职或持股情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
1	陈枢	董事长、总经理	间接持股 0.0925%	无
2	陈国璋	董事	间接持股 45.6614%	无
3	廖德贵	董事	间接持股 45.6614%	无

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
4	姚懿	董事、副总经理	间接持股 0.0668%	无
5	税蜀	董事	间接持股 0.2221%	无
6	邹桂沂	监事会主席	间接持股 0.0233%	无
7	胡勇	监事	-	无
8	刘惠文	监事	间接持股 0.0155%	无
9	李巧志	销售总监	间接持股 0.0642%	无
10	杨发彬	副总经理	间接持股 0.0623%	无
11	韩山强	副总经理	间接持股 0.0621%	无
12	胡岩诚	财务总监	间接持股 0.0674%	无
13	何颖	副总经理	间接持股 0.0568%	无
14	邹毅	副总经理、董事会秘书	间接持股 0.0388%	无
15	李娅妮	股东、董事税蜀的配偶	直接持股 0.0559%	无
16	秦长城	股东	直接持股 0.2392%，间接持股 0.1090%	无
17	陈喆	股东	直接持股 0.1089%	无

3、公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《重庆国贵赛车科技股份有限公司关联交易管理办法》等内控制度，对关联交易审议程序等事项进行明确约定。

根据《审计报告》及公司的说明，报告期内不存在关联方占用公司资金的情形。

根据公司提供的报告期内的股东大会、董事会、监事会会议文件（以下简称“三会文件”），经核查，公司已根据《公司章程》《重庆国贵赛车科技股份有限公司关联交易管理办法》等相关制度的规定，对公司报告期内的发生的相关关联交易进行审议，且公司董事会、监事会、股东大会在审议本次挂牌相关议案的同时，按照《公司法》《信息披露规则》及《企业会计准则第 36 号—关联方披露》相关规则对公司报告期内的关联交易情况予以确认，具体情况如下：

序号	会议名称	召开时间	审议事项	回避表决情况
1	第二届董事会第九次会议	2024 年 11 月 28 日	《关于确认公司 2022 年度、2023 年度及	关联董事陈枢、陈国璋、廖德贵、姚懿与审议事项存在关联关

序号	会议名称	召开时间	审议事项	回避表决情况
			2024年1-6月关联交易的议案》	系，需回避表决。回避后出席董事会的无关联董事不足三人，该议案直接提交公司2024年第五次临时股东大会审议。
2	第二届监事会第四次会议	2024年11月28日	《关于确认公司2022年度、2023年度及2024年1-6月关联交易的议案》	全体监事与审议事项均无关联关系，不涉及回避表决程序。
3	2024年第五次临时股东大会	2024年12月13日	《关于确认公司2022年度、2023年度及2024年1-6月关联交易的议案》	关联股东重庆君怀与审议事项存在关联关系，需回避表决。回避后，经全体有表决权股东审议通过。

公司对报告期内的关联担保及关联交易事项进行了审议及确认，关联董事及关联股东均已按照《公司章程》等制度的规定履行了相应的回避表决程序。

综上，报告期内，不存在关联方占用公司资金的情形，公司对报告期内的关联交易及关联担保事项已按照相关法律法规及《公司章程》等规定履行了审议程序，关联董事及关联股东均已履行相应的回避表决程序，公司决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况，说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

1、公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系详见上文“（一）关于决策程序运行”之“1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系”部分。

公司董事、监事、高级管理人员在公司、控股子公司及员工持股平台中兼任职务的情况如下：

姓名	在公司担任职务	兼职公司/企业	兼任职务
陈枢	董事长、总经理	峰之速	经理
		擎芦科技	执行董事,经理,法定代表人
廖德贵	董事	峰之速	监事
姚懿	董事、副总经理	国昱科技	执行董事兼总经理,法定代表人

		擎途科技	执行董事兼总经理,法定代表人
		日本极速	董事
		新加坡极速	董事
		美国极速	董事、首席执行官、首席财务官
邹桂沂	监事会主席、价格管理部经理	峰之速	执行董事,法定代表人
		擎弦商贸	执行董事兼总经理,法定代表人
何颖	副总经理	宁波君怀	执行事务合伙人
		香港锋速	董事
		香港睿速	董事
		香港驰速	董事

2、公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形，任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定

根据董事、监事、高级管理人员报告期内的资金流水、调查问卷等资料，截至本问询回复签署日，公司董事、监事、高级管理人员不存在代持公司股份的情形。

根据公司董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、个人征信报告、调查问卷等资料，并经在中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会网站、上海证券交易所网站、深圳证券交易所网站、北京证券交易所网站、全国股转系统网站等网站进行公开检索，报告期内，前述人员不存在不得担任公司董事、监事及高级管理人员的情形。公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未担任公司监事。公司财务负责人具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。

综上所述，公司董事、监事和高级管理人员的任职资格符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定。

（三）关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，适应公众公司的内部控制要求。

1、公司制定了完善的内部管理制度

公司整体变更设立股份公司时，于2020年10月23日召开创立大会暨首届股东大会，审议通过了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规

则》《重庆国贵赛车科技股份有限公司关联交易管理办法》《重庆国贵赛车科技股份有限公司对外担保管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司对外投资管理制度》等内部控制制度；并于当日召开第一届董事会第一次会议，审议通过了公司《重庆国贵赛车科技股份有限公司总经理工作细则》。后公司进一步规范完善股份公司内控制度体系，于 2023 年 10 月 22 日召开第二届董事会第一次会议，审议通过了《重庆国贵赛车科技股份有限公司董事会秘书工作制度》，公司严格按照相关制度进行规范运作。

公司已于 2024 年 12 月 13 日召开 2024 年第五次临时股东大会，根据《公司法》《管理办法》及中国证监会和全国股转公司相关法规等法律、法规、规范性文件制定了《公司章程（草案）》《重庆国贵赛车科技股份有限公司股东会议事规则（草案）》《重庆国贵赛车科技股份有限公司董事会议事规则（草案）》《重庆国贵赛车科技股份有限公司监事会议事规则（草案）》《重庆国贵赛车科技股份有限公司信息披露管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司利润分配管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司投资者关系管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司承诺管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等内部管理制度，并对《重庆国贵赛车科技股份有限公司关联交易管理办法》《重庆国贵赛车科技股份有限公司对外投资管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司对外担保管理制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司董事会秘书工作制度》《重庆国贵赛车科技股份有限公司总经理工作细则》《重庆国贵赛车科技股份有限公司对外提供财务资助管理制度》等内部管理制度进行了全面修订。前述制度将自公司股票在全国股转系统挂牌并公开转让之日起施行。

2、公司形成了有效、规范的治理结构

公司依法设置了股东（大）会、董事会、监事会，依法聘请了总经理、副总经理、财务总监、销售总监及董事会秘书等高级管理人员，形成了规范的公司治理结构，目前公司股东（大）会、董事会、监事会、管理层运行正常，各相关机构和人员能够依据法律、法规、规范性文件及《公司章程》等规定履行各自职责。

公司自召开创立大会之日起至本回复签署之日，共召开 24 次股东大会、33 次董事会和 13 次监事会会议，公司自设立以来的历次股东大会、董事会、监事会的召开、表决程序及决议内容符合当时适用的法律、法规及《公司章程》的规定。

综上，公司章程、议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

（四）中介机构核查方式及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、申报律师进行了如下核查：

（1）取得并查阅公司股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，核查公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况；

（2）取得并查阅公司报告期内的股东大会、董事会、监事会会议文件，核查公司报告期内的关联交易及关联担保事项是否已按照相关法律法规及《公司章程》的规定等履行了必要审议程序；

（3）取得并查阅信永中和出具的公司报告期内的《审计报告》；

（4）获取报告期内公司的资金流水并进行核查，对公司与关联方的资金往来情况进行核查，对公司管理层进行访谈确认是否存在关联方资金占用的情况，获取公司控股股东及实际控制人及公司董事、监事及高级管理人员关于是否存在资金占用事项的书面承诺，并查阅《审计报告》等材料，对报告期是否存在资金占用事项进行核查；

（5）取得并查阅公司、境内控股子公司、员工持股平台的工商档案和境外子公司所在国家和地区律师出具的法律意见书，核查公司董事、监事、高级管理人员在公司、控股子公司、持股平台中兼任多个职务的情况；

（6）取得并查阅公司董事、监事、高级管理人员出资前后的银行流水，核查董事、监事、高级管理人员的出资来源，确认是否存在股份代持的情况；

（7）取得并查阅董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录证明、个人征信报告、调查问卷等资料，在中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国证监会网站、上海证券交易所网站、深圳证券交易所网站、北京证券交易所网站、全国股转系统网站等网站进行公开检索，核查前述人员是否存在不得担任公司董事、监事、高级管理人员的情形；

（8）取得并查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监

事会议事规则》等制度，确认公司已建立了健全的治理机构及内控制度；取得并查阅公司历次三会文件，确认公司三会是否有效运行，是否按照相关法律法规及公司章程履行内部程序。

2、核查意见

经核查，主办券商和申报律师认为：

（1）公司报告期内不存在关联方占用公司资金的情形，公司报告期内的关联交易和关联担保事项均已按照相关法律法规及《公司章程》规定等履行了必要的审议程序，相关关联董事、关联股东均回避表决，公司决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

（2）截至本回复签署日，公司的董事、监事及高级管理人员不存在股份代持情形，其任职资格均符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《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》《公司章程》等规定；

（3）公司的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

四、关于销售费用

（一）分析说明报告期内销售费用率与可比公司是否存在明显差异及合理性

公司主要通过跨境电商平台销售汽车零配件、机电类产品，公司选取的可比公司为经营模式、销售渠道具有相似性的跨境电商企业。报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比分析如下：

证券代码	公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
301381.SZ	赛维时代	36.58%	35.67%	35.32%
301376.SZ	致欧科技	24.67%	23.21%	22.02%
301558.SZ	三态股份	20.01%	18.17%	19.60%
300592.SZ	华凯易佰	23.69%	23.43%	24.64%
300866.SZ	安克创新	21.92%	22.20%	20.62%
同行业可比公司平均值		25.37%	24.54%	24.44%
挂牌公司		24.14%	22.79%	21.21%

注：数据来源上市公司定期报告

报告期内，公司的销售费用率分别为 21.21%、22.79%和 24.14%，与同行业可比

公司的平均水平基本接近，差异主要受各公司业务规模、产品属性、销售渠道、费用投放策略等因素综合影响。同行业可比公司中，赛维时代的销售费用率明显高于公司及其他可比公司，主要系赛维时代以服饰配饰商品销售为主，服饰配饰产品款式更新换代较快，具备较强的营销属性和品牌效应，且赛维时代为持续提升产品的品牌知名度和影响力，在报告期内保持对业务推广费的较高投入。此外，赛维时代 Amazon 平台收入占比较高，其在亚马逊平台实施站内 CPC 广告的自动投放，广告投放频率更高，也对应支付了较高的 CPC 广告费用。三态股份是一家从事出口跨境电商零售和第三方出口跨境电商物流的综合企业，经营策略上其坚持以软件科技为基础，重视信息系统的投入建设，以增强履约管理和物流业务的专业和高效，故在广告推广方面较其他同行业可比公司投入更少，导致销售费用率整体偏低。

除赛维时代、三态股份外，公司销售费用率水平与可比公司差异相对较小。

（二）说明第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式，报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配；对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费规模的合理性，是否存在显著差异；结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

1、说明第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式，报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配

（1）说明第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式

报告期内，公司在第三方电商平台销售产品而支付的各项费用主要包括平台交易费、站内推广费、仓储费、尾程配送费等，其中平台交易费、站内推广费主要系产品销售推广收取的费用，而仓储费、尾程配送费主要系使用 Amazon FBA 等平台仓提供的仓储和物流服务而产生的费用。

报告期内，公司前五大第三方电商平台涉及上述各项费用、收费标准及收取相应费用的具体模式如下：

平台	主要费用类型	收费标准	收取平台交易费的具体模式
Amazon	平台交易费	卖家需为每件售出的商品支付销售佣金。对于所有商品，亚马逊将扣除根据总销售价格计算出百分比的销售佣金。总销售价格是买家应支付的总金额，其中包括商品价格、销售税或增值税、运费和礼品包装费（或有）。 平台交易费根据不同站点有所不同。比如美国站点费率为 12%或 0.30 美元最低销售佣金，英国/德国/法国站点为价格不超过 45 英镑/50 欧元为 15%，45 英镑/50 欧元以上为 9%，澳大利亚站点为 10.5%。 此外，平台交易费还包括按期收取的店铺费用等。	依据日期范围内的账单报告结算，货款账扣
	站内推广费	实时竞价，点击付费（CPC）	
	仓储费	与商品尺寸、仓储时间、地区等有关，通常按照商品所占空间的日均体积收取月度库存仓储费，并对库龄超过一定时间的存货额外收取长期仓储费	
	尾程配送费	区分标准尺寸商品和超大尺寸商品，按照重量分段收费	
eBay	平台交易费	当产品售出时，eBay 根据销售总额的一定比例收取佣金，加上每笔订单的固定费用。 比例费率方面，（1）销售总额包括物品价格、任何处理费、向买家收取的任何运费（或有）、销售税以及任何其他适用的费用。eBay 平台不同站点基础费率收取标准略有不同，同一站点具体费率与单笔订单金额挂钩（如美国站点为大于 1000 美元为 2.35%，小于 1000 美元为 11.35%，德国站点为大于 990 欧元为 2%，小于 990 欧元为 12%）。（2）对于符合条件的跨境贸易，按照销售总额收取一定比例的国际销售费，不同站点费率不同，区间为 1.3%-1.75%。同时费率也会随着店铺表现浮动。总体而言，比例费率的区间为 3.3%-13.05%。 固定费用方面，不同站点收费不同，如美国站点对于 10 美元或以下的订单，每笔订单费用为 0.3 美元，对于超过 10 美元的订单，每笔订单费用为 0.4 美元；德国站点为每笔订单 0.35 欧元。 此外，平台交易费还包括按期收取的店铺费用等。	依据日期范围内的账单报告结算，货款账扣
	站内推广费	实时竞价，点击/成交付费（CPC/CPS）	
ManoMano	平台交易费	ManoMano 对所有卖方都会收取一定比例的销售佣金，销售佣金按总销售额的一定比例收取，比例的规定基于所售产品的类别。区间为 15%-20%。总销售价格是买方支付的总金额，包括产品价格、增值税和运输费用。	依据日期范围内的账单报告结算，货款账扣

平台	主要费用类型	收费标准	收取平台交易费的具体模式
		此外，平台交易费还包括按期收取的店铺费用等。	
	仓储费	与商品尺寸、仓储时间、地区等有关，通常按照商品所占空间的日均体积收取月度库存仓储费，并对库龄超过一定时间的存货额外收取长期仓储费	
	尾程配送费	区分标准尺寸商品和超大尺寸商品，按照重量分段收费	
AliExpress	平台交易费	卖家就享受的发布信息技术服务需要按照其订单含税销售额的百分比交纳佣金，佣金比率 5% 或 8% 不等。 除此之外，AliExpress 还会应卖家参加的营销活动收取一定的用于推广的“联盟费用”。 此外，平台交易费还包括按期收取的店铺费用等。	依据日期范围内的账单报告结算，货款账扣
C discount	平台交易费	平台依据不同分类产品按销售额不同比例收取交易费用。销售额为销售产品的含税金额及相关运费（如有）。费率区间为 5-20%。 此外，平台交易费还包括按期收取的店铺费用等。	依据日期范围内的账单报告结算，货款账扣
	仓储费	与商品尺寸、仓储时间、地区等有关，通常按照商品所占空间的日均体积收取月度库存仓储费，并对库龄超过一定时间的存货额外收取长期仓储费	
	尾程配送费	区分标准尺寸商品和超大尺寸商品，按照重量分段收费	

（2）报告期内各平台交易费与对应收入规模是否匹配

报告期内，公司向各主要第三方电商平台支付的平台交易费、对应收入规模及匹配情况分析如下：

单位：万元

平台	年度	平台交易费金额 (含单笔固定交易费)	收入金额 (不考虑销售税或增值税)	匡算的综合平台交易费率	匹配情况
eBay	2024 年 1-6 月	1,972.38	15,647.65	12.60%	匹配。公司单个订单的金额在优惠费率限额以下，根据公司适用的费率规则，综合费率在接近费用区间上限符合平台的政策
	2023 年	3,713.00	29,906.86	12.42%	
	2022 年	4,083.52	33,606.88	12.15%	
Amazon	2024 年 1-6 月	1,308.73	9,745.04	13.43%	匹配。Amazon 平台 2023 年、2024 年 1-6 月基本接近费率标准。2022 年费率较高，原因为当期在欧洲销售较多（特别是机电类产品），欧盟增值税税率 20%
	2023 年	2,523.06	19,497.00	12.94%	
	2022 年	3,822.04	25,170.59	15.18%	

平台	年度	平台交易费金额 (含单笔固定交易费)	收入金额 (不考虑销售税或增值税)	匡算的综合平台交易费率	匹配情况
					左右（费率政策规定的基数含增值税），会对匡算结果有一定影响，假设按照 20% 的欧盟增值税考虑，2022 年的综合佣金比率将有所下降，与平台政策相符。
AliExpress	2024 年 1-6 月	50.40	533.66	9.44%	略高于基础费率，主要因为公司会不定期参加 AliExpress 促销活动，会产生的“联盟费用”，“联盟费用”区间范围较大，从 3%-50% 不等，因此综合费率高于基础费率
	2023 年	102.38	1,034.66	9.90%	
	2022 年	109.24	1,140.08	9.58%	
C discount	2024 年 1-6 月	50.04	262.48	19.06%	匡算的费率靠近该等平台的费率上限，主要为该平台属于欧洲平台，政策费率计费基数含增值税所致
	2023 年	117.30	575.50	20.38%	
	2022 年	129.12	711.21	18.15%	
ManoMano	2024 年 1-6 月	100.56	548.72	18.33%	
	2023 年	258.46	1,388.15	18.62%	
	2022 年	265.31	1,350.68	19.64%	

注：佣金政策规定的计费基数，即销售总额，含增值税或销售税等。上表中综合佣金比率=佣金金额/收入金额，收入金额不含增值税或销售税等，因此可能会出现计算出的综合佣金比率高于各平台政策费率的情况，由于美国销售税率平均大约为 6.6%，对上述匡算的佣金费率影响不大，欧盟增值税税率基本上在 20% 左右，对上述匡算的佣金费率有一定影响。

如上表所述，公司在各个平台综合实际交易费率与各平台适用的政策一致，不存在异常，报告期内各平台交易费与对应收入规模相匹配。

2、对比同行业可比公司，说明平台佣金及广告推广费规模的合理性，是否存在显著差异

（1）对比同行业可比公司，说明平台佣金规模的合理性，是否存在显著差异

报告期内，公司平台交易费规模与同行业可比公司对比分析如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	平台交易费	第三方电商平台收入	平台交易费占平台收入比例	平台交易费	第三方电商平台收入	平台交易费占平台收入比例	平台交易费	第三方电商平台收入	平台交易费占平台收入比例
赛维时代	59,869.10	378,713.10	15.81%	112,042.44	615,061.07	18.22%	84,040.95	455,821.01	18.44%

公司名称	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
致欧科技	51,458.72	317,737.82	16.20%	80,637.93	493,878.42	16.33%	70,425.89	433,081.96	16.26%
华凯易佰	47,067.50	302,613.87	15.55%	88,847.18	569,568.55	15.60%	64,363.88	410,886.61	15.66%
安克创新	73,221.94	580,497.36	12.61%	137,146.94	1,106,336.00	12.40%	110,523.42	877,685.87	12.59%
同行业可比公司平均值	-	-	15.04%	-	-	15.63%	-	-	15.74%
国贵科技	3,744.29	27,802.98	13.47%	7,165.62	54,661.84	13.11%	8,836.23	64,747.56	13.65%

注 1：数据来源上市公司定期报告；

注 2：可比公司三态股份年度报告中未单独披露第三方电商平台收入，故未纳入对比范围

报告期内，公司平台交易费分别为 8,836.23 万元、7,165.62 万元和 3,744.29 万元，平台交易费占公司第三方电商平台收入的比例分别为 13.65%、13.11%和 13.47%，占比变动较小，公司平台交易费规模与来源于第三方电商平台的收入规模具有匹配性。

对比同行业可比公司，如本小题“1、说明第三方电商平台各项费用的收费标准，按照平台销售佣金、平台订阅费或年费等项目，说明公司合作的各电商平台收取的平台交易费的具体模式”所述，第三方电商平台通常依据所售产品的分类按销售额的不同比例收取平台交易费，且不同平台、不同站点之间平台交易费收费标准也会存在差异，因此同行业不同公司之间产品类别、平台构成、主要站点等方面的差异，最终会导致平台交易费占第三方电商平台收入比例出现一定的差异。但整体来看，公司平台交易费占第三方电商平台收入比例介于同行业可比公司范围内，与同行业可比公司不存在较大的差异，公司平台交易费规模具备合理性，符合行业惯例。

（2）对比同行业可比公司，说明广告推广费规模的合理性，是否存在显著差异

报告期内，公司广告推广费规模与同行业可比公司对比分析如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	广告推广费	营业收入	推广费占营业收入比例	广告推广费	营业收入	推广费占营业收入比例	广告推广费	营业收入	推广费占营业收入比例
赛维时代	59,227.36	417,747.78	14.18%	69,210.20	656,366.29	10.54%	42,267.99	490,911.85	8.61%
致欧科技	14,867.15	372,107.91	4.00%	21,277.61	607,418.72	3.50%	13,632.16	545,538.94	2.50%
三态股份	396.60	58,745.10	0.68%	714.21	123,967.65	0.58%	1,027.95	131,476.48	0.78%
华凯易佰	20,598.52	351,883.23	5.85%	33,932.69	651,786.06	5.21%	23,836.21	441,702.40	5.40%
安克创新	81,253.58	964,832.72	8.42%	151,166.62	1,750,720.31	8.63%	108,835.91	1,425,051.98	7.64%

公司名称	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
同行业可比公司平均值	-	-	6.62%	-	-	5.69%	-	-	4.98%
国贵科技	1,825.98	33,029.60	5.53%	2,763.16	64,079.11	4.31%	2,894.80	74,821.44	3.87%

注 1：数据来源上市公司定期报告；

注 2：可比公司三态股份营业收入仅统计跨境电商零售业务收入

报告期内，公司广告推广费分别为 2,894.80 万元、2,763.16 万元和 1,825.98 万元，广告推广费占营业收入的比例分别为 3.87%、4.31%、5.53%，2024 年 1-6 月公司为加大品牌宣传力度、提升产品的流量，加大了 eBay 站内推广和 Google 站外推广费用的投放，导致广告推广费规模提升，占营业收入比例也对应上升。

对比同行业可比公司，由于不同公司之间经营策略、不同平台推广投流力度、产品属性、业务规模等方面的不同，推广费占营业收入的比例也存在一定的差异和波动。同行业可比公司中，赛维时代广告推广费投入比例明显高于其他可比公司，主要系赛维时代以服饰配饰商品销售为主，服饰配饰产品款式更新换代较快，具备较强的营销属性和品牌效应，且赛维时代为持续提升产品的品牌知名度和影响力，在报告期内保持对业务推广费的较高投入。此外，赛维时代 Amazon 平台收入占比较高，其在亚马逊平台实施站内 CPC 广告的自动投放，广告投放频率更高，也对应支付了较高的 CPC 广告费用。与赛维时代类似，安克创新主要销售数码充电、智能安防、智能清洁、智能影音等产品，产品类别偏消费电子品类，且安克创新也较为重视品牌建设，收入主要来源于 Amazon 平台，因此其广告推广费投入规模和比例也相对较高。三态股份是一家从事出口跨境电商零售和第三方出口跨境电商物流的综合企业，经营策略上其坚持以软件科技为基础，重视信息系统的投入建设，以增强履约管理和物流业务的专业和高效，故在广告推广方面较其他同行业可比公司投入更少。除上述公司外，公司与致欧科技、华凯易佰的广告推广费投入比例不存在较大的差异。

整体来看，公司与同行业可比公司均根据自身业务特点和发展阶段制定了相应的广告推广策略并进行广告投入，公司广告推广费占营业收入的比例介于同行业可比公司范围内，公司广告推广费规模具备合理性，符合行业惯例。

3、结合公司各线上销售平台的服务群体、流量来源、广告推广费等分析各渠道获客成本差异及原因，并说明推广效果及销售数据变动、客户数据波动是否存在异常情形

报告期内，公司线上销售收入主要集中于 Amazon、eBay、自营网站渠道，各期来源于上述渠道的线上销售收入合计金额分别为 63,657.86 万元、54,263.06 万元、28,365.55 万元，占线上销售收入的比例分别为 91.43%、91.17%、92.17%，公司对应的线上广告推广投入也主要围绕 Amazon、eBay、自营网站渠道展开。

公司主要采用站内推广的方式（即使用平台提供的广告工具和服务进行广告投放）对 eBay、Amazon 等电商平台店铺进行引流，采用站外推广的方式（主要涉及谷歌网站广告）对自营网站进行引流。由于不同平台服务群体、流量来源、知名度、推广方式及推广工具、计费模式等因素的不同，报告期内公司主要线上销售平台相关获客成本也存在一定的差异。

平台	服务群体	流量来源	知名度	推广方式及推广工具	计费模式	计价标准
Amazon	Amazon 用户	①平台自身访问流量，包括平台自然流量和平台内营销推广带来的流量；②店铺日常经营中积累的老客户复购	高	站内推广。在 Amazon 平台站内，投放 CPC 广告	CPC	实时竞价
eBay	eBay 用户	①平台自身访问流量，包括平台自然流量和平台内营销推广带来的流量；②店铺日常经营中积累的老客户复购	相对较高	站内推广。在 eBay 平台站内，投放促销刊登广告	CPC\CPS	实时竞价
自营网站	主要为境外 C 端客户	①自营网站自身访问流量，包括自然流量和 Google 网站营销推广带来的流量；②自营网站日常经营中积累的老客户复购	相对较低	站外推广。在 Google 网站，使用 Google 搜索广告、Google Shopping 广告对自营网站销售的产品进行推广	CPC	实时竞价

报告期内，公司主要线上销售平台获客成本差异、推广效果及推广相关的销售数据变动、客户数据波动情况如下：

1) Amazon 平台

因 Amazon 平台保留最近两个月或累计至今的推广数据，公司无法获取报告期内的 Amazon 平台推广数据。

公司统计了目前公司所有 Amazon 平台店铺自设立累计至今的推广数据，其对应推广费用、单价、订单获客成本及对应收入比例具体如下：

推广数据	Amazon 平台所有店铺自设立至今累计
推广费用（万元）（A）	4,679.91

成交金额（万元）（B）	40,423.08
点击量（万次）（C）	1,003.59
客户订单量（万个）（D）	23.06
单价（元/次）（E=A/C）	4.66
单个订单获客成本（元/个）（F=A/D）	202.97
获客成本占比（G=A/B）	11.58%
投资回报率（ROI）（倍）（H=B/A）	8.64

注：推广费用、成交金额、点击量、订单量出自 Amazon 平台广告后台数据，Amazon 平台保留的推广数据以美元、欧元、英镑等外币计价，上表统计按 2024 年 7 月 1 日外币兑换人民币汇率进行了折算。上表数据截至 2025 年 1 月 9 日统计的数据

如上表，公司 Amazon 平台所有店铺站内推广点击单价为 4.66 元/次、单个订单的获客成本为 202.97 元/个，获客成本占比（推广费率）为 11.58%，投资回报率为 8.64 倍，直接的推广效果系投入 1 元推广费用可以带来 8.64 元的直接成交额。

经检索同行业可比公司情况，《赛维时代:发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》中披露其 Amazon 广告平台的推广数据点击单价为 2.00 或 2.10 元/次，单个订单获客成本为 27.65 或 29.32 元/个。公司投放的 Amazon 广告点击单价、单个订单的获客成本明显高于可比公司赛维时代，主要系相较于赛维时代主营服饰产品，公司汽配类产品以及机电类产品专业度相对较高，公司设置的 CPC 竞价阈值相对较高，且由于公司产品有型号、尺寸、车型年份等复杂的适配因素，客户从订单加购到付款的周期长，订单转化难度较大，使得单个订单的获客成本较高。但从推广效果来看，《赛维时代:发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》中披露其推广费率（Amazon 平台收入前 30 大店铺设立至统计数据截止日）为 15.82-16.09%，《华凯创意:湖南华凯文化创意股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（注册稿）》中披露其 2019 年、2020 年推广费率（亚马逊平台推广费占亚马逊平台投入推广费所带来的直接销售额比例）为 16.79%、13.51%，公司所有 Amazon 店铺自设立至今累计的推广费率为 11.58%，相关推广价格（推广费率）与可比公司不存在较大的差异，且公司投资回报率明显优于同行业可比公司（《赛维时代:发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》中披露其投资回报率（Amazon 平台收入前 30 大店铺设立至统计数据截止日）分别为 6.22 倍、6.32 倍），推广投入与推广产出具具备合理性，公司 Amazon 平台推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

2) eBay 平台

报告期内，公司 eBay 平台的广告推广投入集中于主要店铺。由于 eBay 平台广告界面仅支持查看近一年的推广数据，公司无法获取报告期各期 eBay 平台店铺的完整推广数据。

公司统计了 eBay 平台前十大店铺自 2023 年 10 月 1 日（查询日期前一年）至 2024 年 6 月 30 日的推广数据，其对应的推广费用、单价、订单获客成本及对应收入比例具体如下：

推广数据	ebay 平台报告期收入前 10 大店铺
推广费用（万元）（A）	312.25
成交金额（万元）（B）	4,502.81
点击量（万次）（C）	125.75
客户订单量（万个）（D）	4.12
单价（元/次）（E=A/C）	2.48
单个订单获客成本（元/个）（F=A/D）	75.75
获客成本占比（G=A/B）	6.93%
投资回报率（ROI）（倍）（H=B/A）	14.42

注：推广费用、成交金额、点击量、订单量出自 eBay 平台广告后台数据，eBay 平台保留的推广数据以美元、欧元、英镑等外币计价，且仅支持查询近 1 年的数据。上表统计数据按 2024 年 7 月 1 日外币兑换人民币汇率进行了折算，统计期间为 2023 年 10 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日

如上表，公司 eBay 平台前 10 大店铺站内推广点击单价为 2.48 元/次、单个订单的获客成本为 75.75 元/个，获客成本占比（推广费率）为 6.93%，投资回报率为 14.42 倍，直接的推广效果系投入 1 元推广费用可以带来 14.42 元的直接成交额，投资回报率相对较高。整体而言，公司在 eBay 平台广告投入取得的回报较好，主要系 eBay 平台为公司主要的销售渠道，公司已在 eBay 平台积累了一定的用户基础和品牌或店铺知名度，且由于 eBay 平台广告服务推出时间晚于 Amazon 等第三方电商平台，eBay 广告仍处于快速发展阶段，有一定的优惠力度，因此上述统计期间内公司前十大店铺以较小的广告投入取得了较高的广告收益，公司 eBay 平台推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

3) 自营网站

公司谷歌网站推广主要针对自营网站进行，公司自营网站报告期内使用 Google 广告所对应的广告数据如下：

单位：万元

推广指标	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
推广费用（万元）（A）	470.78	444.59	343.22
成交金额（万元）（B）	2,185.69	3,317.63	3,788.91
点击量（万次）（C）	168.25	271.74	268.00
客户订单量（万个）（D）	2.09	2.78	2.50
单价（元/次）（E=A/C）	2.80	1.64	1.28
单个订单获客成本（元/个） （F=A/D）	225.14	159.65	137.27
获客成本占比（G=A/B）	21.54%	13.40%	9.06%
投资回报率（ROI）（倍） （H=B/A）	4.64	7.46	11.04

注：推广费用、点击量、成交金额、订单量出自 Google Ads 平台

如上表，报告期各期，公司通过谷歌广告（对应自营网站）进行推广的获客成本占比（推广费率）分别为 9.06%、13.40%和 21.54%，对应投资回报率分别为 11.04 倍、7.46 倍和 4.64 倍，直接的推广效果系每在谷歌网站投入 1 元推广费用可以在自营网站分别带来 11.04 元、7.46 元和 4.64 元的成交金额。报告期内，公司在谷歌网站的点击单价、单个订单的获客成本整体呈上升趋势，导致获客成本占比对应上升，投资回报率对应下降，主要原因为部分新平台也逐步切入广告领域，导致报告期内海外广告市场竞争逐步加剧，公司通过谷歌广告获客难度加大，推动公司报告期内单个获客成本提升；为应对行业竞争，谷歌平台也创新引入了 Pmax 广告类型，使得报告期内谷歌广告整体 CPC 点击价格有所提高。依据《Google Ads PPC trends 2024: CPC Analysis》报告，报告期内谷歌广告平均 CPC 价格分别为 2.35 美元/次、2.42 美元/次、2.53 美元/次，公司 CPC 点击单价上升与谷歌网站整体上升趋势保持一致；此外，公司 2022 年度投资回报率较高还受到年末发电机产品的销售影响，发电机产品相对较高的客单价整体拉高了公司 2022 年度谷歌广告投资回报率水平，随着发电机产品需求的逐步回落，公司广告投资回报率也受到了一定的影响。

经检索同行业可比公司情况，《赛维时代:发行人及保荐机构关于第二轮审核问询函的回复意见》披露其 2019 年、2020 年、2021 年 Google 网站的推广点击单价分别为 2.32 元/次、2.78 元/次、3.38 元/次，单个订单的获客成本分别为 167.28 元/单、197.60 元/单、220.79 元/单，获客成本占比（推广费率）分别为 24.69%、23.72%和 27.10%，相关推广成本及回报的差异系受销售产品品类、产品单价、价格折扣、展示界面、广告设置精准度、网站页面设置、客户喜好等因素的影响，对应的点击单价、单个订单

获客成本、获客成本占比会有所不同。

综上，公司自营网站推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

（三）列表分析销售人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

报告期各期，公司销售人员数量及人均薪酬具体如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
销售人员数量（人）	154	140	153
人均薪酬（万元）	16.41	16.19	14.22

注：各期销售人员数量=（当期末销售人员数量+上一期末销售人员数量）/2，四舍五入取整列示；各期人均薪酬=各年度销售费用中工资薪酬金额/各期销售人员数量；2024 年 1-6 月人均薪酬数据已年化处理

报告期各期，公司销售人员数量分别为 153 人、140 人和 154 人，销售人员人均薪酬分别为 14.22 万元、16.19 万元、16.41 万元。2023 年度公司销售人员数量与上一年度有一定下滑，主要系公司逐步淘汰相关低价值产品，聚焦核心品类，同步精简了销售团队，人均薪酬相比上年同期增加 13.92%，高于重庆市城镇私营单位就业人员年平均工资涨幅（5.79%），不存在异常。2024 年 1-6 月，公司销售人员数量有提升，主要系国内线下销售部新增招聘了部分销售人员以拓展线下业务，导致当期销售人员月均人数相比上年增加 9.64%，人均薪酬相比上年小幅增长 1.30%。

报告期各期，公司与同行业可比公司的销售人员人均薪酬情况对比如下：

单位：万元

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	未披露	37.54	30.32
致欧科技	未披露	28.33	27.08
安克创新	未披露	未披露	未披露
三态股份	未披露	36.61	25.02
华凯易佰	未披露	18.13	12.71
平均值	-	30.15	23.78
公司	16.41	16.19	14.22

注 1：根据同行业可比公司年报、招股说明书等公开信息整理；

注 2：同行业可比公司销售人员平均薪酬=当年销售费用中的职工薪酬金额/当年平均销售人员数量，当年平均销售人员数量=（当年末销售人员数量+上一年末销售人员数量）/2；

注 3：同行业公司未披露 2024 年 6 月末销售人员数量，因此未能计算其 2024 年 1-6 月的人均薪酬；

注 4：安克创新 2022 年度报告未披露 2022 年末销售人员数量，因此未能计算 2022 年度、2023 年

度的人均薪酬。

与同行业可比公司相比，报告期内公司人均薪酬低于同行业可比公司的平均值，主要原因系公司销售人员人均创收低于赛维时代、致欧科技、三态股份等同行业可比公司。以 2023 年度为例，赛维时代、致欧科技、三态股份销售人员人均创收分别为 705.39 万元、1,137.49 万元、1,000.40 万元，是公司销售人员人均创收的 1.54 倍、2.49 倍、2.19 倍（公司 2023 年销售人员人均创收为 457.71 万元），而销售人员的薪酬福利通常与销售业绩进行挂钩。此外，各公司所处地区也会影响销售人员平均薪酬水平。同行业可比公司中，赛维时代、三态股份所在地深圳为我国一线城市，沿海地区平均工资水平本就高于公司所在地重庆，因此，公司销售人员人均薪酬与赛维时代、三态股份存在较大的差异；可比公司中，华凯易佰与公司同属中西部地区，销售人员人均薪酬水平相对接近。

综上，报告期内公司销售人员员工薪酬与同行业可比公司存在差异具有合理性。

（四）中介机构核查方式及核查意见

针对上述事项，主办券商及申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露信息，获取可比公司销售费用率及费用明细情况，并与公司进行对比分析；

2、获取报告期内公司主要电商平台交易费、推广费、仓储费等主要费用项的收费规则，并访谈业务部门负责人，了解主要电商平台收费类型、收费标准、具体收费模式等；获取电商平台交易费明细及对应平台收入明细，分析各期平台交易费规模与对应平台的收入规模是否匹配；查询同行业可比公司平台交易费、广告推广费以及对应的收入情况，并与公司进行对比，分析公司平台交易费规模、广告推广费规模是否具备合理性，是否符合行业惯例；

3、访谈业务部门负责人，了解公司主要推广方式及内容，相关推广方式对应的服务群体、流量来源、知名度、推广工具、计费模式、计价标准等，查阅公司与相关推广合作渠道的合作协议或电商平台广告推广规则；查阅 Amazon 平台、eBay 平台、谷歌网站等主要推广渠道的相关推广数据，包括推广费用、成交金额、点击量、客户订单量、单价及单客户获客成本、获客成本占比、投资回报率等数据，分析报告期内公司线上渠道推广费用与推广效果的匹配度，核查推广效果及销售数据变动、客户数据

变动是否存在异常；

4、获取公司报告期各期末员工花名册，计算销售人员数量及人均年度薪酬；查询同行业可比公司公开披露的销售人员数量及各期薪酬情况，对比分析公司与同行业可比公司的销售人员人均年度薪酬差异并分析合理性。

经核查，主办券商和申报会计师认为：

1、报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的平均水平基本接近，差异主要受各公司业务规模、产品属性、销售渠道、费用投放策略等因素综合影响，具有合理性；

2、报告期内，公司各平台交易费与对应收入规模相匹配，平台交易费占第三方电商平台收入比例与同行业可比公司不存在较大差异，公司平台交易费规模具备合理性；公司与同行业可比公司均根据自身业务特点和发展阶段制定了相应的广告推广策略并进行广告投入，公司广告推广费占营业收入的比例介于同行业可比公司范围内，公司广告推广费规模具备合理性；公司各线上渠道获客成本差异具有合理性，推广效果及销售数据变动、客户数据波动不存在异常情形。

3、公司销售人员数量及报告期内薪酬波动合理，员工薪酬与同行业可比公司存在差异具有合理性。

五、其他问题

（一）结合业务开展情况，对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充分析，定量说明业务变动对财务数据影响

1、营业收入

公司已在公开转让说明书“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“（1）按产品（服务）类别分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

公司主要针对汽车后市场，从事高性能汽车零配件的研发、生产和销售，并利用现有跨境电商渠道销售发电机、加热器等产品，将“中国制造”销往美国、德国、英国、澳大利亚等多个国家和地区，以满足海外客户对汽车改装及周边多样化需求。

报告期内，公司主营业务收入主要来源于汽车零配件和机电类产品，其中汽车零配件产品包括悬架系统改装件、动力系统改装件、五金件、电子控制器、传动制动系统配件，报告期各期合计收入占比分别为 59.21%、73.46%和 80.03%，受益于汽车后市场零配件市场规模和跨境电商行业景气度的不断提升，公司汽车零配件产品营收规模在报告期内整体保持稳定增长。从汽配类产品明细分类来看，悬架系统改装件、动力系统改装件、五金件销售占比较高，系导致报告期内汽配类产品销售收入变动的主要品类。报告期内公司悬架系统改装件、动力系统改装件、五金件的销售收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例
悬架系统改装件	14,894.18	16.16%	25,644.10	25.61%	20,415.98	-
动力系统改装件	7,240.35	4.33%	13,880.31	-10.61%	15,528.64	-
五金件	2,368.34	30.56%	3,628.05	-15.91%	4,314.36	-

注：计算变动比例时，2024 年 1-6 月数据已年化处理，下同

报告期内，公司悬架系统改装件销售收入整体呈稳定上升的趋势，悬架系统改装件销售收入年化后增长率分别为 25.61%、16.16%。由于公司悬架系统改装件品类 SKU 较多，单个 SKU 产品销售变动对于悬架系统改装件整体收入变动的影响较小，且由于销售部门对于不同 SKU 采用了差异化营销和定价策略，在悬架系统销售规模整体上升的情况下，悬架系统改装件单个 SKU 产品销售收入变动趋势可能出现分化。

以悬架系统改装件前 5 大 SKU 为例进行分析：

SKU 编码	销售期间	销售数量（件）	销售额（万元）
3002911555	2024 年 1-6 月	565	103.87
	2023 年度	1,221	222.17
	2022 年度	1,627	286.48
3002911552	2024 年 1-6 月	742	106.81
	2023 年度	1,667	249.71
	2022 年度	1,280	199.05
3002922801	2024 年 1-6 月	1,066	66.58
	2023 年度	2,769	182.53
	2022 年度	4,125	281.37

SKU 编码	销售期间	销售数量（件）	销售额（万元）
3002911556	2024 年 1-6 月	711	94.21
	2023 年度	1,683	228.28
	2022 年度	1,005	147.25
3002911553	2024 年 1-6 月	600	107.75
	2023 年度	909	171.27
	2022 年度	1,092	190.63

注：销售额系不含税销售额，即订单金额剔除订单对应收取的境外间接税（含 VAT、销售税等），下同

报告期内，SKU 编码 3002911556、3002911552 销售规模报告期内先升后降，主要系 2023 年度公司采用了降低价格、抢占市场份额的销售策略，但随着市场竞争进一步加剧，2024 年 1-6 月公司 SKU 编码 3002911556、3002911552 销售数量和金额略有下滑；而 SKU 编码 3002911555、3002911553 报告期内通过提价销售实现了较高的毛利率，销售规模对应略有下滑，与悬架系统改装件整体销售规模变动趋势相反；SKU 编码 3002922801 气减震产品则是由于技术门槛相对较低，市场竞争更为激烈，公司虽然已对应下调了销售价格，但对应销售规模 and 市场份额仍有所下滑，与悬架系统改装件整体销售规模变动的趋势相反。

报告期内，公司动力系统改装件、五金件销售收入规模先降后升，整体呈现一定的波动，动力系统改装件销售收入年化后增长率分别为-10.61%、4.33%，五金件销售收入年化后增长率分别为-15.91%、30.56%。报告期内，公司调整了经营策略，精简了外购产品的 SKU 数量，而动力系统改装件、五金件中外购比例较高，受到的影响较大，导致 2023 年度动力系统改装件、五金件销售收入规模有所下滑，且五金件由于规模基数较低，收入下滑比例更大。2024 年度，随着公司业务的正常开展，动力系统改装件、五金件销售收入逐步恢复增长态势。

公司机电类产品包括加热器、发电机，主要销往欧洲、北美地区，因 2022 年底俄乌冲突引致欧洲能源危机扰动因素的消失，欧洲市场对于发电机、加热器产品需求逐步回归平稳，公司发电机、加热器产品的销售金额也随之回落至正常水平。报告期内，公司机电类产品收入占比分别为 38.71%、24.03%和 17.04%，呈下降趋势，机电类产品销售业绩的下滑也是导致公司整体营业收入下滑的主要原因。

发电机产品系机电类产品销售收入变动的主要影响因素。报告期内公司发电机的

销售收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例
发电机	4,865.93	-24.29%	12,854.46	-49.37%	25,389.21	-

报告期内，公司发电机产品销售收入整体呈现明显下滑趋势，发电机销售收入年化增长率分别为-49.37%、-24.29%。以发电机前 5 大 SKU 为例进行分析：

SKU 编码	销售期间	销售数量（件）	销售额（万元）
3008905756	2024 年 1-6 月	3,369	1,033.11
	2023 年度	7,977	2,920.70
	2022 年度	26,305	12,423.17
3008905796	2024 年 1-6 月	675	147.45
	2023 年度	2,366	679.43
	2022 年度	11,517	3,943.30
3008905758	2024 年 1-6 月	2,998	1,044.44
	2023 年度	6,126	2,396.85
	2022 年度	1,787	735.03
3008905757	2024 年 1-6 月	1,474	459.41
	2023 年度	2,873	988.25
	2022 年度	7,093	2,467.49
3008905763	2024 年 1-6 月	260	158.18
	2023 年度	887	675.09
	2022 年度	2,553	2,313.18

2022 年度，由于俄乌地缘冲突导致欧洲地区天然气短缺，欧盟居民纷纷采购发电机以代替天然气供暖，公司欧标“变频发电机”系列产品（如 SKU 编码 3008905756、3008905796、3008905763、3008905757）当年在欧洲市场销售火爆，公司抓住卖方市场客户对“变频发电机”产品价格敏感性较低这一特点，在各大平台灵活提价销售，当年各大平台发电机销量大幅上升的同时，销售收入也大幅增加。2023 年度、2024 年 1-6 月，随着欧洲市场对于发电机产品的需求回归平稳，相关发电机产品的销售收入大幅回落。相比之下，由于销售目的地国家不同，SKU 编码 3008905758 等型号发电机产品销售收入的变动趋势则与上述发电机产品不同，主要受业务发展和市场竞品影响，报告期内 SKU 编码 3008905758 产品销售收入规模先升后降。

公司其他产品收入主要为销售宠物吸尘器、泳池机器人等其他类型产品及半成品配件产生的收入，占主营业务收入比重较小，营收贡献和占比基本保持稳定。

公司其他业务收入主要为处理库存残次废品产生的收入，报告期内公司其他业务收入金额、占比较小，对公司经营业绩不存在重大影响。

2、毛利率

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1、按产品（服务）类别分类”中补充披露如下楷体加粗内容：

公司产品主要按照“成本加成+市场导向”相结合的模式进行定价，通常会考虑原材料或成品采购价格、人工成本、物流成本、平台费用、产品类型等因素，并参考市场可比产品来确定最终价格。报告期内，公司主营业务毛利率分别为 42.67%、43.54% 和 42.70%，主营业务综合毛利率整体保持稳定，但各类别产品的毛利率因受产品结构调整、市场需求变动等因素影响，在报告期内呈现了一定幅度的波动。报告期内，公司各产品收入占比、毛利率、毛利率贡献率情况如下：

项目	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率	收入占比	毛利率	毛利率贡献率
汽配类产品：	80.03%	44.28%	35.44%	73.46%	43.68%	32.09%	59.21%	37.01%	21.91%
悬架系统改装件	45.09%	42.05%	18.96%	40.02%	40.93%	16.38%	27.29%	31.72%	8.65%
动力系统改装件	21.92%	49.53%	10.86%	21.66%	47.53%	10.30%	20.75%	42.32%	8.78%
五金件	7.17%	41.95%	3.01%	5.66%	45.03%	2.55%	5.77%	40.57%	2.34%
电子控制器	2.98%	47.14%	1.41%	3.26%	49.98%	1.63%	3.57%	39.85%	1.42%
传动制动系统配件	2.86%	41.94%	1.20%	2.86%	43.20%	1.23%	1.84%	38.92%	0.72%
机电类产品：	17.04%	35.75%	6.09%	24.03%	43.59%	10.48%	38.71%	51.95%	20.11%
加热器	2.31%	26.19%	0.60%	3.97%	37.08%	1.47%	4.78%	35.54%	1.70%
发电机	14.73%	37.25%	5.49%	20.06%	44.88%	9.00%	33.93%	54.26%	18.41%
其他：	2.88%	39.77%	1.15%	2.44%	38.79%	0.95%	2.05%	30.63%	0.63%
主营业务	99.95%	42.70%	42.68%	99.94%	43.54%	43.51%	99.97%	42.67%	42.65%
其他业务	0.05%	-282.46%	-0.13%	0.06%	-82.72%	-0.05%	0.03%	-146.95%	-0.05%
合计	100.00%	42.55%	42.55%	100.00%	43.46%	43.46%	100.00%	42.60%	42.60%

注：毛利率贡献率=毛利率*收入占比

分产品品类来看，报告期内公司汽配类产品毛利率分别为 37.01%、43.68%和 44.28%，2023 年度、2024 年 1-6 月汽配类产品毛利率较 2022 年度有所上升，且叠加报告期内汽配类产品收入占比的逐步提升，汽配类产品对公司综合毛利的贡献明显增加，毛利率贡献率由 2022 年度的 21.91% 上升至 2024 年 1-6 月的 35.44%，系公司主要利润来源。从细分品类来看，公司汽配类产品中悬架系统改装件、动力系统改装件毛利率在报告期内呈现整体上升的趋势，这主要与公司整体经营策略、海运成本变动有关。报告期初，在中美贸易脱钩、公共卫生事件散发的背景下，公司考虑到海关清关审查日趋严格、通关速度明显放缓以及前期海运价格高企、美元汇率持续走低等因素，为规避经营风险、提升经营效率，主动采取了收缩经营的策略，对产品 SKU 进行了精简，逐步减少了对汽配类、其他产品中低毛利产品的销售，从而导致公司汽配类产品在销售规模保持稳定增长的基础上，产品结构逐步改善，毛利规模、毛利率水平均有所上升。此外，随着全球海运运力逐步趋于常态，报告期内公司头程海运成本（以中国出口集装箱运价指数_综合指数指标为例，报告期内该指标由 2022 年 2 月 11 日区间高点 3,587.91 点持续回落至 2023 年 10 月 27 日区间低点 811.50 点，而后逐步反弹至 2024 年 6 月 28 日的 1,922.46 点）的回落也导致公司主要汽配类产品的毛利率有所提升。汽配类产品中五金件、电子控制器、传动制动系统配件等产品由于销售规模和占比较小，毛利率受产品结构变动影响更为明显，报告期内毛利率先升后降，呈现一定的波动。

报告期内，公司机电类产品毛利率分别为 51.95%、43.59%和 35.75%，机电类产品毛利率整体呈下滑趋势，且报告期内机电类产品收入占比的持续下滑，对公司毛利率贡献率也由 2022 年度的 20.11% 下降至 2024 年 1-6 月的 6.09%。机电类产品中，发电机产品销售收入、毛利率的下滑是影响机电类产品毛利率变动的主要因素。2022 年度，俄乌地缘冲突导致欧洲地区天然气短缺，欧盟居民纷纷采购发电机以代替天然气供暖，公司“变频发电机”系列产品（如 SKU 编码 3008905756、3008905796、3008905763、3008905757）当年在欧洲市场销售火爆，公司抓住卖方市场客户对“变频发电机”产品价格敏感性较低这一特点，通过灵活提价销售策略，2022 年度各大平台发电机销量大幅上升的同时，发电机产品也实现了较高的销售毛利率，当年发电机产品毛利率贡献率高达 18.41%；随着欧洲市场对于发电机产品的需求回归平稳，相关发电机产品的销量大幅回落，同时公司为刺激客户的消费意愿、降低发电机备货库存，

对发电机销售价格进行了逐步下调，导致 2023 年度、2024 年 1-6 月发电机产品毛利率有所下滑，发电机产品毛利率贡献率对应持续下滑至 5.49%。

除以上因素外，由于公司主要从事跨境电商业务，产品采购成本、国际运输服务价格、关税、汇率波动等因素也会对公司产品的收入和成本造成一定影响，进而对公司各类产品的整体毛利率水平造成影响。公司在经营过程中密切关注宏观形势和市场需求，积极调整经营策略进行应对，把控整体经营风险，报告期内取得了良好的经营成果，主营业务收入综合毛利率基本保持稳定。

3、营运能力

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

（1）应收账款周转率

报告期内，公司应收账款周转率分别为 32.89、26.66 和 53.23，公司与同行业可比公司应收账款周转率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	29.28	27.06	23.30
致欧科技	39.96	36.41	40.65
三态股份	40.10	36.12	26.80
华凯易佰	18.32	18.68	15.52
安克创新	11.69	12.73	12.32
同行业可比公司均值	27.87	26.20	23.72
国贵科技	53.23	26.66	32.89

注 1：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面价值，最近一期应收账款周转率已年化处理

注 2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期内，公司与同行业可比公司类似，应收账款周转率整体情况较好，主要由于跨境电商的业务模式，卖家下单时需提前支付相关款项至平台，公司在妥投后从平台提款，因此整体回款情况良好。

报告期内公司应收账款周转率先降后升，主要系 2022 年公司发电机产品销售情况良好，导致当期末应收账款余额较高，2022 年实现营业收入 74,821.44 万元，其中发电机产品实现收入 25,389.21 万元，2022 年末应收账款余额 3,707.59 万元。2023 年，随发电机需求回归常态，公司营业收入和应收账款有所下滑，营业收入为

64,079.11 万元，其中发电机产品实现收入 12,854.46 万元，2023 年末应收账款余额 1,100.14 万元。由于 2023 年收入规模有所下降，应收账款平均账面价值受 2022 年末账面价值较高影响，降幅小于收入规模，导致应收账款周转率有所下降。2024 年 1-6 月，2022 年末应收账款余额影响消除，公司应收账款周转率有所提高。

(2) 存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 1.34、1.10 和 1.19，公司存货周转率保持基本稳定。公司与同行业可比公司存货周转率对比情况如下：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	4.19	5.05	2.25
致欧科技	4.61	4.93	4.28
三态股份	14.45	17.07	11.13
华凯易佰	4.31	5.05	3.84
安克创新	3.86	5.08	4.93
同行业可比公司均值	6.28	7.44	5.29
同行业可比公司均值 (不含三态股份)	4.24	5.03	3.83
国贵科技	1.19	1.10	1.34

注 1：营业成本/存货平均账面价值，最近一期存货周转率已年化处理。

注 2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期内，公司存货周转率较同行业可比公司略低，主要是不同公司产品类别差异导致。

赛维时代主营业务为服饰配饰产品和运动娱乐产品，致欧科技主要销售家居类产品，安克创新主要聚焦充电储能、智能影音等相关电子产品。前两者产品具备一定快消品属性，在服饰设计、家具设计等层面，需要符合一定时期内消费者潮流趋势，潮流窗口期后，库存去化压力较大，安克创新聚焦的电子产品则因技术迭代、产品更新等原因，单一产品销售窗口期亦相对较短，因此三家可比公司均须要求其在较短时期内完成库存去化，使得存货周转率相对较高。

华凯易佰经营的 SKU 品类较多，根据其 2022 年年报，经营 SKU 数量超过 50 万个，与其收入规模类似的致欧科技，根据上市回复披露，2022 年 1-6 月，产生收入的 SKU 仅 5,767 个。经营 SKU 数量较多使得华凯易佰单一 SKU 单批次购销规模均较小，提高了其存货周转率。

三态股份尽管同属跨境电商行业公司，2024 年前其主要通过境内仓库直接向海外消费者进行派送，从仓储物流模式上与公司及其他可比公司存在较大差异。由于无需提前将产品备货到海外仓库，因此存货周转率较其他可比公司较高。2024 年起，三态股份逐渐开始布局海外仓业务，整体影响尚不显著。

公司主要产品为汽配类维修、改装件以及机电类产品，不具备快消品属性。维修件通常在消费者购买相关车辆后 3-5 年内才出现维修替换需求；改装件与当前热销车型有一定关联，整体影响较小；机电类产品，除特殊原因（如报告期内“俄乌”冲突）外，整体销售平稳。公司在整体趋势上对产品筹划、开发试制和批量生产节点进行把控，存货周转表现主要由于公司产品特性。

报告期内，公司存货周转率先降后升，主要系 2022 年公司发电机产品销售情况良好，因此公司整体存货周转率较高，2022 年结转成本 42,945.26 万元，其中发电机产品结转成本 11,612.07 万元，存货余额 33,160.45 万元。2023 年，随发电机需求回归常态，公司收入规模有所下降，存货余额基本保持平稳，结转成本 36,229.92 万元，其中发电机产品结转成本 7,085.67 万元，存货余额 32,825.05 万元。由于 2023 年收入规模有所下降，成本结转对应降低，存货余额降幅小于成本结转降幅，导致存货周转率有所下降。2023 年以来，公司积极开展存货管理，清理部分销售不佳品类产品，2024 年 1-6 月效果有所体现，存货周转率有所回升。

（3）总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率分别为 1.27、1.01 和 1.07，公司总资产周转率保持基本稳定。公司与同行业可比公司总资产周转率对比情况如下：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	2.05	2.19	2.13
致欧科技	1.30	1.34	1.58
三态股份	1.07	1.55	2.52
华凯易佰	2.04	2.04	1.45
安克创新	1.42	1.53	1.53
同行业可比公司均值	1.58	1.73	1.84
国贵科技	1.07	1.01	1.27

注 1：营业收入/平均资产总额，最近一期总资产周转率已年化处理。

注 2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期内，公司总资产周转率略低于同行业可比公司，主要系区别于同行业可比公司以外协生产为主，无自主生产或自主生产比例较小，公司采取自主生产和委外生产并重的生产方式，更多持有生产厂房、设备等资产，降低了总资产周转率。

2022 年度，公司总资产周转率较高，主要系当期发电机产品销售情况较好，带动总资产周转率提高，2022 年实现营业收入 74,821.44 万元，其中发电机产品实现收入 25,389.21 万元，资产总额 66,596.39 万元。2023 年，随发电机需求回归常态，公司营业收入有所下滑，营业收入为 64,079.11 万元，其中发电机产品实现收入 12,854.46 万元，资产总额下降至 60,585.39 万元，主要系公司偿还短期借款，2023 年末短期借款金额下降 7,078.85 万元。由于 2023 年收入规模有所下降，平均资产总额受 2022 年末总额较高影响，降幅小于收入规模，导致总资产周转率有所下降。2023 年以来，随着发电机产品销售回归常态，公司总资产周转率基本保持平稳。

4、偿债能力

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“2、波动原因分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

（1）长期偿债能力

报告期内，公司资产负债率分别为 38.86%、25.38%和 24.56%。公司与同行业可比公司资产负债率对比情况如下：

公司	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	43.70%	33.36%	38.38%
致欧科技	47.05%	44.08%	48.03%
三态股份	7.55%	8.89%	21.08%
华凯易佰	39.28%	34.46%	25.26%
安克创新	41.60%	36.12%	31.46%
同行业可比公司均值	35.84%	31.38%	32.84%
同行业可比公司均值 (不含三态股份)	42.91%	37.01%	35.79%
国贵科技	24.56%	25.38%	38.86%

注 1：资产负债率=（负债总额/资产总额）×100%

注 2：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期内，可比公司中三态股份资产负债率 2023 年起大幅下降，主要系当期新增首次公开发行募集资金。整体来看，2022 年度，公司资产负债率与同行业平均水平相似，2023 年起公司资产负债率低于同行业可比公司，主要原因是 2023 年公司归还了大量短期借款，短期借款金额下降 7,078.85 万元。整体来看，报告期内公司资产负债率较低，长期偿债能力较强，长期偿债风险可控。

（2）短期偿债能力

报告期内，公司流动比率分别为 2.35 倍、5.73 倍和 6.14 倍，速动比率分别为 0.94 倍、1.43 倍和 2.07 倍。公司与同行业可比公司流动比率、速动比率对比情况如下：

公司	流动比率		
	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	2.24	3.28	3.98
致欧科技	1.80	1.75	2.35
三态股份	13.76	11.98	5.05
华凯易佰	2.75	3.02	3.09
安克创新	2.41	2.68	3.27
同行业可比公司均值	4.59	4.54	3.55
同行业可比公司均值 (不含三态股份)	2.30	2.68	3.17
国贵科技	6.14	5.73	2.35

（续）

公司	速动比率		
	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
赛维时代	1.37	2.26	2.59
致欧科技	1.16	1.26	1.61
三态股份	12.90	11.45	4.41
华凯易佰	1.51	1.76	2.13
安克创新	1.71	1.98	2.58
同行业可比公司均值	3.73	3.74	2.66
同行业可比公司均值 (不含三态股份)	1.43	1.81	2.23
国贵科技	2.07	1.43	0.94

注 1：流动比率=流动资产/流动负债

注 2：速动比率=（流动资产-存货）/流动负债

注 3：可比公司数据来源于其披露的定期报告。

报告期内，可比公司中三态股份流动比率、速动比率 2023 年起大幅提升，主要系 2023 年收到首次公开发行募集资金。排除三态股份，公司流动比率整体优于可比公司，速动比率与可比公司类似。公司 2023 年以来流动比率、速动比率均有大幅提高，主要系公司经营情况良好，2023 年度偿还大量短期借款，短期借款金额下降 7,078.85 万元，同时购入原本租赁的合川一期厂房，支付货币资金 3,887.66 万元，同步减少流动资产及流动负债，流动资产金额从 2022 年末 55,105.77 万元，下降至 2023 年末 43,732.60 万元，流动负债金额从 2022 年末 23,457.11 万元，下降至 2023 年末 7,626.32 万元，大幅提升了流动比率和速动比率。2024 年 1-6 月，货币资金余额增加 2,458.26 万元，使得流动资产金额增加，流动负债规模基本保持稳定，流动比率和速动比率小幅提升。公司短期偿债指标较高，不存在重大的流动性风险。

(3) 利息支出及利息保障倍数

报告期内，公司利息支出分别为 203.58 万元、186.72 万元和 5.12 万元，利息保障倍数分别为 49.32 倍，42.72 倍和 630.23 倍。2024 年 1-6 月公司利息支出大幅下降，利息保障倍数大幅提升，主要系公司 2023 年偿还大量短期借款。整体来看公司利息支出规模较小，利息保障倍数较高。

综上所述，公司资产负债结构合理，长短期偿债能力较高，不存在重大债务风险。

5、现金流量分析

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中补充披露如下楷体加粗内容：

(1) 经营活动现金流量分析

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	35,615.18	70,153.94	78,281.28
收到的税费返还	1,517.58	6,581.09	1,722.56
收到其他与经营活动有关的现金	974.83	534.67	438.08
经营活动现金流入小计	38,107.59	77,269.70	80,441.92
购买商品、接受劳务支付的现金	18,643.22	39,562.01	50,608.29

支付给职工以及为职工支付的现金	3,603.80	5,789.54	5,330.38
支付的各项税费	3,060.21	6,924.66	6,209.77
支付其他与经营活动有关的现金	7,376.70	13,043.09	12,888.87
经营活动现金流出小计	32,683.94	65,319.30	75,037.31
经营活动产生的现金流量净额	5,423.65	11,950.40	5,404.61

报告期内，公司经营运作良好，经营活动现金流入与同期营业收入的变动趋势基本保持一致，随公司业务规模的变化而变化。公司销售业务回收现金情况良好，报告期各期销售收现比为 1.05、1.09 和 1.08，体现了公司收益质量整体较高、主营业务获取现金的能力较强。

2022 年度、2023 年度和 2024 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 5,404.61 万元、11,950.40 万元和 5,423.65 万元，公司生产经营维持着良好的发展态势，经营活动产生的现金流量符合公司业务开展情况。2023 年度，公司经营活动现金流量净额较去年同期有所增长，主要系为应对发电机等产品销售需求回落，公司调整了库存备货规模，向重庆鼎工、重庆华世丹等发电机供应商采购支付的款项金额较去年同期有所降低，采购支付金额由 2022 年度的 23,828.54 万元下降至 2023 年度的 8,700.48 万元，且公司当期收到的出口退税款项有所增加，出口退税金额由 2022 年度的 1,656.40 万元上升至 2023 年度的 6,454.73 万元。

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量的情况如下表：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
净利润	2,758.48	6,615.99	8,680.54
加：资产减值准备	395.99	579.20	791.46
信用减值损失	107.23	-161.26	180.34
固定资产折旧	291.17	595.48	708.54
使用权资产折旧	253.86	568.01	575.23
无形资产摊销	17.08	35.99	34.40
长期待摊费用摊销	53.03	144.41	29.84
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	-1.78	-203.31	17.82
固定资产报废损失（收益以“-”填列）	-1.07	51.54	197.74

公允价值变动损失（收益以“-”填列）	-7.48	-2.61	-
财务费用（收益以“-”填列）	109.25	798.43	225.50
投资损失（收益以“-”填列）	-3.37	-82.93	-30.49
递延所得税资产的减少（增加以“-”填列）	-49.50	863.32	-312.58
递延所得税负债的增加（减少以“-”填列）	-25.29	203.19	-89.21
存货的减少（增加以“-”填列）	1,920.35	39.74	-2,683.46
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	-1,223.95	6,910.70	-8,007.79
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	743.93	-5,218.19	4,883.68
其他	85.72	212.69	203.04
经营活动产生的现金流量净额	5,423.65	11,950.40	5,404.61

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额存在差异主要系存货、公司经营性应收、应付项目变动，固定资产及使用权资产折旧及计提资产减值准备和信用减值损失所致。2022 年度，公司经营活动现金流量净额低于净利润主要系年末公司在欧洲地区发电机销售情况良好，公司预付采购发电机货款以备货且期末应收平台款项规模增加、待抵扣进项税额规模增加导致公司经营性应收项目增加 8,007.79 万元，且应付账款、应交税费、其他流动负债等科目的对应增加也使得公司经营性应付项目增加 4,883.68 万元。2023 年度、2024 年 1-6 月，公司经营活动现金流量净额高于净利润，整体盈利质量较高。2023 年度，随着前一年末发电机销售影响的消失，公司业务逐步恢复常态化，平台应收款项、预付账款、待抵扣进项税、应付账款、应交税费、其他流动负债规模回落，使得当年公司经营性应收项目减少 6,910.70 万元，经营性应付项目减少 5,218.19 万元；2024 年 1-6 月，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异主要系存货的影响，公司当年积极进行存货周转管理，存货账面余额由上一期末的 34,230.87 万元下降至 32,310.52 万元。

（2）投资活动现金流量分析

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
收回投资收到的现金	3,510.00	3,654.80	3,611.92
取得投资收益收到的现金	5.98	82.92	2.17
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	1.64	3.36	40.91

投资活动现金流入小计	3,517.62	3,741.08	3,655.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	733.90	5,718.85	529.14
投资支付的现金	4,300.00	4,260.35	3,520.81
支付的其他与投资活动有关的现金	-	-	4.00
投资活动现金流出小计	5,033.90	9,979.20	4,053.94
投资活动产生的现金流量净额	-1,516.28	-6,238.12	-398.94

报告期内，投资活动现金流入主要系银行理财结构性存款等到期赎回收回的现金，投资活动现金流出主要系公司持续购置厂房、机器设备、运输设备，及购买银行理财结构性存款。2023 年度，公司当年购入了合川一期厂房及土地使用权，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金金额大幅上升至 5,718.85 万元，导致当期投资活动现金流量净流出 6,238.12 万元。

(3) 筹资活动现金流量分析

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
吸收投资收到的现金	-	-	2,780.00
取得借款收到的现金	20.00	2,642.20	8,600.00
筹资活动现金流入小计	20.00	2,642.20	11,380.00
偿还债务支付的现金	562.20	9,700.00	7,780.92
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	705.83	2,541.40	179.58
支付其他与筹资活动有关的现金	238.32	396.53	2,029.10
筹资活动现金流出小计	1,506.35	12,637.93	9,989.60
筹资活动产生的现金流量净额	-1,486.35	-9,995.73	1,390.40

报告期内，筹资活动现金流入主要系吸收投资收到的现金及取得借款收到的现金，包括股权融资取得的投资款及银行贷款等；筹资活动现金流出主要系偿还债务支付的现金及分配股利、利润或偿付利息支付的现金，包括偿还银行贷款、向股东分配的红利。公司支付的其他与筹资活动有关的现金，主要为租赁厂房、办公场地等支付的租赁负债金额。2022 年度，公司吸收投资收入的现金系取得前股东泰富基金投资 2,780.00 万元，支付其他与筹资活动有关的资金主要系公司向控股股东君怀科技支付了 1,303.05 万元以清理历史往来，该等筹资活动行为导致公司 2022 年度筹资活动现金流量净流入 1,390.40 万元。2023 年度，公司筹资活动现金流量净流出 9,995.73 万

元，主要系公司当年支付 9,700 万元归还了主要银行的短期借款。2024 年 1-6 月，公司筹资活动净流出 1,486.35 万元，主要系向股东分配了 700.69 万元股利、偿还了剩余银行借款。

(二) 补充披露“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”补充如下楷体加粗内容：

涉及重要性标准判断的披露事项	重要性标准确定方法和选择依据
重要性水平	主要以项目的性质和金额两方面考虑。在判断项目性质的重要性时，主要考虑该项目是否与公司的日常经营活动相关，是否会显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量，在判断项目金额的重要性水平标准时，公司综合考虑所处的行业特征、发展阶段、经营状况及投资者关注的指标等因素，具体金额标准为税前利润的 5.25%。
重要的单项计提坏账准备的应收款项	有特别收款风险且单项金额超过 100 万元
应收款项本期坏账准备收回或转回金额重要的	单项金额超过 100 万元人民币
本期重要的应收款项核销/债权投资核销/其他债权投资核销	单项金额超过 100 万元人民币
账龄超过一年的重要应付账款/合同负债/其他应付款	单项金额超过 100 万元人民币
重要的在建工程项目	单项工程预算金额超过 100 万元人民币
承诺及或有事项/日后事项/其他重要事项	将影响金额超过集团利润总额的15%的其他事项确定为重要其他事项
财务报表项目比较数据重大变动情况及原因	影响金额超过集团利润总额的15%的资产负债表日后事项确定为重要的资产负债表日后事项。

(三) 中介机构核查方式及核查意见

针对上述事项，主办券商及申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、查阅本次挂牌申报的审计报告，获取公司收入成本明细表，结合业务开展情况，对公司盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量指标等波动原因进行分析，并定量说明业务变动对财务数据影响；查阅同行业可比公司公开披露信息，了解公司与可比公司资产负债率、流动比率、速动比率、应收账款周转率、存货周转率等财务指标存在差异的原因及合理性；
- 2、访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量指标等波动原因及合理性；
- 3、获取申报会计师重要性水平确定表，确认公司与财务会计信息相关的重大事项

判断标准并进行补充披露。

经核查，主办券商和申报会计师认为：

- 1、公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”中对盈利（营业收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充分析，并定量说明业务变动对财务数据影响；
- 2、公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”中对“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”进行补充披露。

其他问题

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商、申报律师、申报会计师已对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行核查，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，至本次公开转让说明书签署日未超过 7 个月，无需补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

截至本问询回复签署日，公司已向重庆证监局申请辅导备案，辅导备案登记的拟上市板块为创业板，故不适用《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》的相关要求，中介机构暂无需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。

请你们在 10 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。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

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。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

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。

回复：

已知悉，已按照要求执行。

（本页无正文，为《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人： 陈枢

陈 枢

重庆国贵赛车科技股份有限公司



2025年1月27日

（此页无正文，为中国国际金融股份有限公司《关于重庆国贵赛车科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

胡庆波

胡庆波

项目小组成员（签字）：

莫鹏

莫鹏

潘闽松

潘闽松

刘定

刘定

肖雨杰

肖雨杰

王亚兰

王亚兰

陈尚夫

陈尚夫

毛喆远

毛喆远

伍润豪

伍润豪

