



**关于捷贝通石油技术集团股份有限公司股
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



华英证券有限责任公司
HUA YING SECURITIES CO., LTD.

二〇二五年一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于捷贝通石油技术集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的内容要求，华英证券有限责任公司作为主办券商组织捷贝通石油技术集团股份有限公司、会计师事务所、律师事务所对《问询函》提出的问题进行了认真核查和进一步调查，并逐条落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见，涉及对《捷贝通石油技术集团股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“《公开转让说明书》”）进行修改或补充披露的部分，已按照《问询函》要求进行了相应修改和补充，并以楷体加粗标明。现将《问询函》的落实情况逐条报告如下：如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与《公开转让说明书》中的相同。

本回复报告中的字体代表以下含义：

字 体	含 义
黑体（加粗）	审核问询函所列问题
宋体	对审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对《审核问询函》所列问题的回复涉及《公开转让说明书》等申请文件的修改或补充披露

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

目录

目录	2
1. 关于公司业务及合法合规性	3
2. 关于子公司	41
3. 关于公司历史沿革	55
4. 关于收入及经营业绩	81
5. 关于应收款项	142
6. 关于存货与供应商	155
7. 关于在建工程	186
8. 关于期间费用	192
9. 1 关于特殊投资条款	212
9. 2 关于外协	219
9. 3 关于董监高及股东任职经历	231
9. 4 关于其他财务事项	239

1. 关于公司业务及合法合规性

根据申报文件：（1）公司（含子公司，下同）持有安全生产许可证、危险化学品经营许可证等业务资质；（2）子公司四川高精检测持有检验检测机构资质认定证书，主要从事检验、检测服务业务以及公司的示踪剂检测业务；（3）公司客户包括中石油集团及其体系内单位，公司已取得相应客户的准入资质，主要通过参与客户招标程序获取订单。

请公司补充披露：（1）公司各项细分业务的具体情况，用通俗易懂的语言或项目案例等方式介绍每一细分业务对应的产品或服务内容、业务流程（如涉及外协，区分自主和外协环节）、应用场景、客户群体、收费模式等，公司在开展各细分业务中体现的核心竞争力；（2）公司各细分业务之间的关联关系情况，是否属于同一产业链上下游；（3）公司取得“三桶油”体系内的油田或勘探开发公司的供应商准入资质情况；结合准入资质的取得方式（如招标、谈判等）、评选频次及时点、核心要求（如规模、技术、人员、专业资质等），补充披露公司是否存在无法持续满足准入条件的风险，相关风险对公司生产经营是否构成重大不利影响，公司采取的应对措施及有效性。

请公司说明：（1）结合经营范围、业务环节、原材料及产品类别等情况，说明公司是否已取得经营所需的全部业务资质，是否存在超越资质范围或使用过期资质的情形；（2）公司安全设施的建设和运行使用情况，是否已建立完善的安全生产管理制度、是否有效执行；报告期内及期后是否存在安全生产事故或者因安全生产承担赔偿责任、受到行政处罚的情形，是否构成重大违法行为；报告期内公司安全生产费用的计提、使用是否符合相关规定；（3）四川高精检测专业资质人员的数量及变动情况是否与其业务范围、订单数量相匹配，是否存在人均提供或者签署检测认证报告数量较高的情形及合理性；（4）公司报告期内通过招投标、商务谈判等不同方式获取的订单金额及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如存在，说明相关订单的有效性、合规性，公司是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险；公司订单获取途径及其合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形。

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、会计师核查安全生产费的计提和使用情况，并发表明确意见。

【回复】

一、公司各项细分业务的具体情况，用通俗易懂的语言或项目案例等方式介绍每一细分业务对应的产品或服务内容、业务流程（如涉及外协，区分自主和外协环节）、应用场景、客户群体、收费模式等，公司在开展各细分业务中体现的核心竞争力

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中对公司各项细分业务的具体情况、服务内容、业务流程、应用场景、客户群体、收费模式等情况补充披露如下：

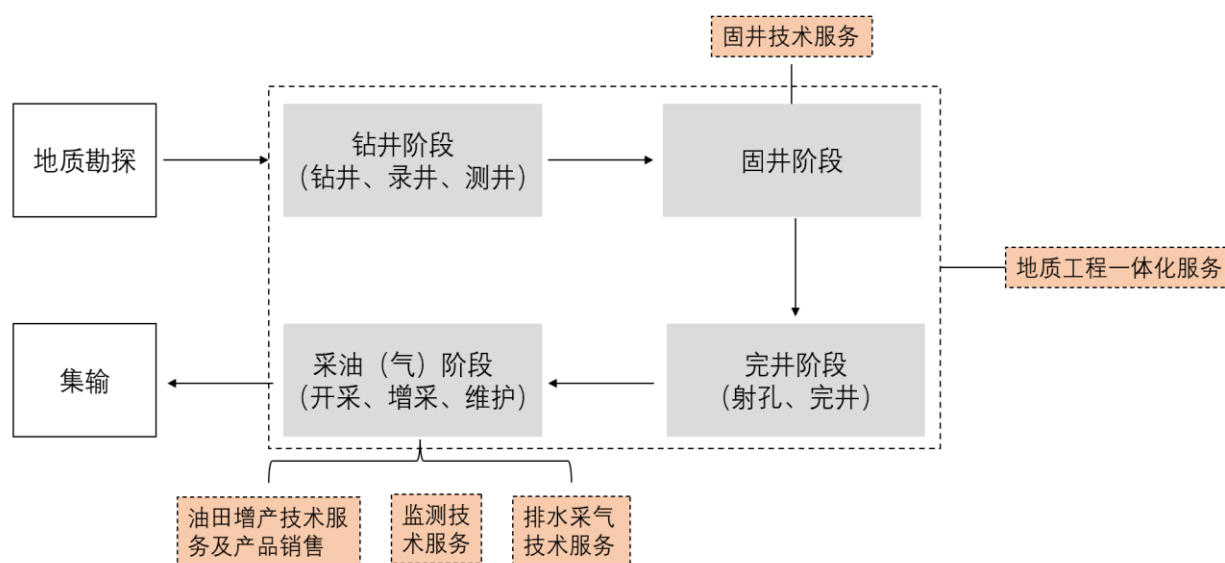
“油气田勘探开发的主要流程包括地质勘察、钻井、录井、测井、固井、完井、采油、修井、增产、运输等，其中油田技术服务主要集中在钻井至增产阶段，具体作业内容如下：

作业阶段	内容
钻井	钻井设备从地面开始，沿设计轨道钻穿多个地层到达设计井深（油气层），形成油气采出或注入钻井液的稳定通道这一过程。
录井	用地球化学、地球物理、岩矿分析等方法，观察、收集、分析、记录随钻过程中的固体、液体、气体等返出物信息，以此建立录井剖面，发现油气显示，评价油气层，为石油工程提供钻井信息服务的过程。
测井	利用岩层的电化学特性、导电特性、声学特性、放射性等地球物理特性，测量地层岩石的物理参数，以获得各种石油地质及工程技术资料，作为完井和开发油田的原始资料。
固井	油气钻井作业完钻之后，在井内下入套管，并向井眼和套管之间的环形空间注入水泥的施工作业。主要用于封隔复杂地层与油气水层，巩固井壁，防止地层坍塌，避免井漏和井喷情况，构建产层（井底）至地面的通道。
完井	完井是指裸眼井钻达设计井深后，使井底和油层以一定结构连通起来的工艺。完井是钻井作业结束后油气生产的关键步骤，是将已钻井转化为生产井所采取的步骤。油气井完井质量的好坏直接影响到油气井的生产能力和经济寿命。
采油	通过勘探、钻井、完井之后，油井开始正常生产，油田进入采油阶段。
修井	对出现故障或产量下降的油气井进行修复和维护作业，以恢复其正常生产能力。

增产	为了解决由于地质条件限制、井筒状况恶化或其他影响因素导致的产量下降问题而采取的措施，包括压裂、酸化、堵水等。
----	--

报告期内，公司的主要业务包括油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务等油田技术服务。公司业务链条覆盖了钻井至增产环节，并长期专注于油田增产相关技术，公司各项业务在油气田勘探开发产业链上的位置情况如下图所示：

图：公司各项业务对应油气田开发各阶段示意图



（一）油田增产技术服务及产品销售

公司的油田增产技术服务及产品销售业务主要应用于油气田生产及增产阶段，是公司的核心业务之一，主要客户为“三桶油”体系内企业。在天然气新井无法自喷产气或者老油气井产量下降后，通过实施增产措施，以保证油气资源的有效开发与利用。公司主要通过油气田储层改造技术、驱油增产技术、稠油降粘增产技术及水力扩容增产技术等技术手段为客户提供油气田增产技术服务。

1、油气田储层改造技术服务及产品销售

油气储层改造技术指针对各个油气储层特性，采取压裂、酸化等方式进行改造，以提高井筒与储层的连通性，从而增加油气储层产量的一系列工程技术措施的总称，被视为与钻井技术、地球物理勘探技术等并列的石油勘探开采领域关键

技术，涉及油藏地质分析、机器设备、化学材料、井下工具等多个环节，技术综合性较强。

在我国，因低渗透、致密、构造复杂等原因导致的非常规油气储量远大于常规油气的储量，必须通过储层改造才能实现经济有效开发。近年来随着国内油气资源勘探开发对象由传统中高渗透储层向非常规油气储层转变，油气资源品质劣质化程度不断加剧，储层改造的价值与作用更加凸显，给储层改造技术的发展带来前所未有的机遇。

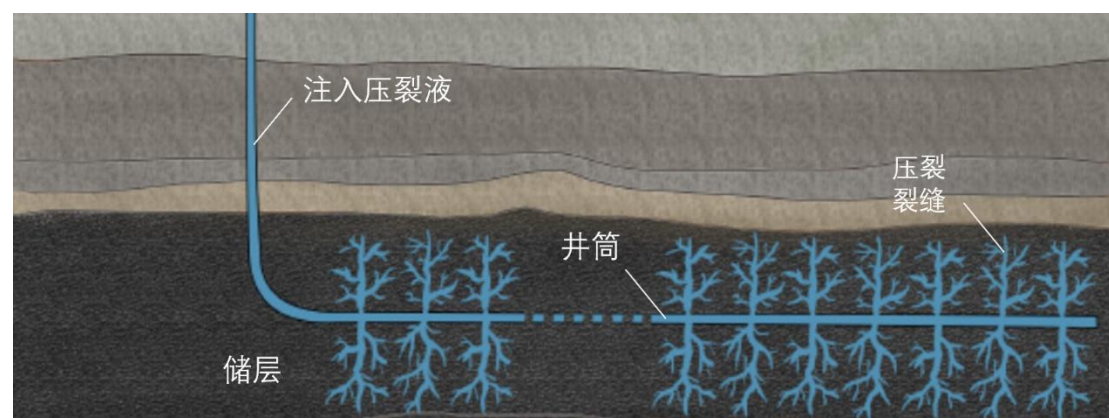
公司是国内较早进入油气储层改造技术服务领域的企业之一，经过多年积累，建立了完善的油气储层改造技术服务体系，成立至今已完成了数百口油气井的储层改造技术服务。

报告期内，公司的油气田储层改造技术服务及配套产品主要包括油气储层压裂服务和**油气井分段服务**，具体如下：

（1）油气储层压裂服务

公司主要使用水力压裂技术为客户提供油气储层改造技术服务。水力压裂是向采油或采气井筒泵入包括混有支撑剂的系列压裂液，**通过液体在井底憋起高压的方式压开储层**，从而在井筒和储层之间形成高导流能力的裂缝，**同时支撑剂保留在裂缝中**，防止了裂缝完全闭合。油气流体通过水力压裂形成的**裂缝**进入井筒，其渗流方式由径向流变为线性流，因此流动阻力大幅降低，有效提高单井产能，且单井控制储量也显著提高。

水力压裂示意图



水力压裂施工的核心为压裂设备及注入的压裂助剂。在施工队伍中，公司为压裂助剂提供方，主要为客户提供压裂液技术方案，压裂液、暂堵产品及配套的技术服务。在施工过程中，公司将负责提供产品及压裂助剂的配置、注入等服务，并在压裂的过程中提供技术支持。在压裂完成后，按照注入的压裂助剂的数量与客户进行结算。

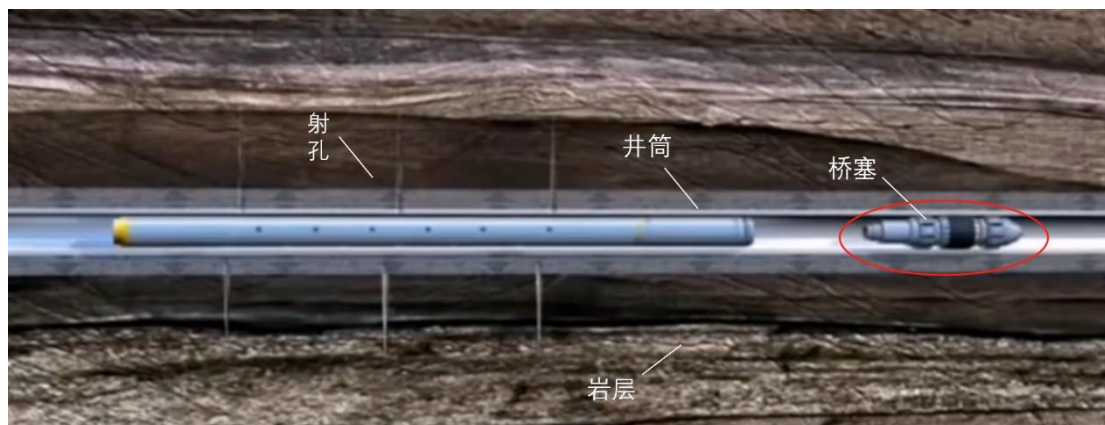
油气储层压裂技术服务为公司的核心业务之一，公司在水力压裂技术服务领域积累了丰富的作业经验，公司是国内较早掌握低成本生产压裂液主要原料减阻剂以及暂堵剂技术并实现批量化生产的企业之一，凭借多年的项目经验积累和技术攻关，公司自主研发生产了多种规格型号的减阻剂和暂堵剂，有效满足了相关技术服务的使用需求。同时，公司在系统掌握水力压裂的基础技术原理和分段改造、分层改造、体积改造等主流技术路线的基础上，先后研发出自然选择甜点暂堵体积压裂技术、水平井密切割高砂量暂堵体积压裂技术、水平井堵老缝压新缝重复体积压裂技术、集团压裂（重复）技术等与我国油藏地质环境契合的储层改造技术，具备较强的市场竞争力。

（2）油气井分段服务

在进行水平井压裂改造时，为了更有效地开发和利用油气资源，实现对不同条件的地质储层进行精细化操作，油气田开发公司通常选择对油气井进行分段改造，通过应用井下分隔工具将油气井分为数个相对密闭的空间，并对各分隔后的井段分别进行射孔及压裂施工，从而提高油气储层改造效果，提升单井油气产能。

公司主要通过泵送桥塞分段技术为客户提供油气井的分段服务。使用的井下分隔工具为桥塞，其作用是油气井短时间封层，如下图所示：

桥塞分段示意图



在这一业务中，公司为客户提供桥塞产品及配套技术服务。公司的分段作业作为压裂作业的其中一环，在实施作业时与压裂队伍一同进行。公司负责分段方案设计、桥塞产品准备、桥塞在泵送设备上的装卸，以及压裂阶段的技术支持工作。公司需履行的服务职责在作业井的压裂作业完成后结束，结束后公司与客户按照投入的桥塞数量进行结算。

公司提供的桥塞工具为自主生产的可溶桥塞产品，与传统速钻桥塞在压裂改造后需要钻磨，且作业时间长、风险高、复杂处理难度大等特点不同，可溶桥塞的桥塞本体和胶筒在进行压裂改造后的一定时间内会自行溶解，实现套管全通径生产，具有综合成本低、投产时间短、作业风险低以及可实现二次改造的优点。

长期以来，国内对可溶桥塞的进口产品依赖程度较高。2021 年，公司在为客户提供油气井分段技术服务的过程中，积极向产业链上游分段工具延伸，通过自主研发，全面掌握了可溶桥塞生产工艺，并建设了专门的可溶桥塞生产线，可为客户定制化生产包括全金属可溶桥塞、胶筒式全可溶桥塞和预置球式全可溶桥塞等多种规格型号的桥塞产品。公司各种类型的可溶桥塞能够应用于水平井分段、分簇压裂服务中，具有施工简便、作业周期短、承压能力高的特点，能够显著降低作业成本，提高作业效率，在客户中具有良好的口碑及较强的市场竞争力。

2、驱油增产技术服务及产品销售

原油开采一般分为一次采油、二次采油和三次采油三个阶段。其中，一次采油是指利用油层本身天然能量进行开采，采收率通常较低；二次采油是指在依靠油藏的天然能量不能继续有效开采原油时，通过人工注入水等方式保持油层压力

进行采油；三次采油是指通过注入化学试剂或其他流体，利用物理、化学、生物的方式改变油藏岩石及流体性质，将一次采油、二次采油后因地质结构、油层岩石物理性质、油层流体因素等影响仍留存在地层中的原油再次进行开采，进一步提高原油采收率。

当前国内油气资源劣质化趋势严重，一方面，随着开发程度加深，老油田开采难度与日俱增，新增可采储量逐年下降，尚无成熟高效的提高采收率技术；另一方面，国内 90% 以上的新增储量属于特低及超低渗油藏，常规开发技术经济效益差，开发效率低，并且在压裂后随着开采时间的延长，油藏能量不断消耗，压力不断下降，使产量大幅下降。

驱油增产技术为油田增产技术手段之一，公司通过自主研发的纳米乳液渗吸驱油技术为油田开发客户提供增产技术服务。纳米乳液渗吸驱油技术中核心材料为纳米驱油剂。纳米驱油剂是在基液中添加纳米材料形成均匀、稳定的悬浮溶液，以水溶液为传递介质，其作用机理为润湿反转、降低油水界面张力、改变流度比等。纳米驱油剂在注入油气储层时可进入纳米级的孔喉中，增大波及体积，使地层中的残余油自发乳化剥离，降低原油粘度，改善流动性，同时可解除水锁及有机物对渗流通道的堵塞，提高岩心渗透率，从而提高导流能力，从而最终提高单井的油气产量。

在驱油增产技术服务中，公司主要为客户提供纳米驱油剂产品及注入服务。在完成注入后，公司与客户根据使用的纳米驱油剂的产品数量进行结算。

公司的纳米乳液渗吸驱油技术被应用于单井注液吞吐、井组注水驱油、压裂前置增能驱油等服务中，应用超过 300 口井，增产效果显著，已成为提升老井产量的有效方法，也为类似性质油藏的新井高效开发提供了借鉴。2022 年，公司“纳米驱油技术研究及应用”项目获得中国油田化学技术科技成果特等奖，在驱油增产领域具备较强的竞争力。

3、稠油降粘增产技术服务

沥青质和胶质含量较高、粘度较大的稠油具有粘度高和凝固点高的特点，在储层中的沥青质和胶质沉积物会增大油气开采难度，降低采收率，在井筒或管道

内沉积会导致井筒或管道堵塞而影响生产。

稠油降粘增产技术服务主要应用于油气田增产阶段，是为了能够有效解除井筒及地层中有机质堵塞、降低原油粘度，从而实现改善原油的流动性，提高单井油气产量的技术手段。公司通过自主研发的稠油二级法分级降粘增产技术为客户提供服务。稠油二级法分级降粘增产技术是通过使用剥离剂和降粘剂分二次实现稠油降粘。其中，剥离剂剥离清除储层固体表面吸附的蜡、胶质、沥青质，同时进入胶质和沥青质片状分子之间，拆散平面连片和纵向重叠堆砌而成的胶质、沥青质聚集体，并能抑制蜡、胶质、沥青质分子再次聚集沉积，实现稠油一级降粘；降粘剂能使一级降粘后的稠油与水乳化形成水包油乳液，实现稠油二级降粘。

在提供技术服务过程中，公司根据油气井的地质、产出等情况为客户制定降粘增产方案，并为客户提供降粘剂产品及注入服务。在完成注入后，公司与客户根据使用的降粘剂产品数量进行结算。目前公司该技术仍处于推广阶段，报告期内尚未实现规模化收入。

4、水力扩容增产技术服务

公司自主研发的水力扩容增产增注技术为**油气田增产手段之一**，可以在不压开油气储层的条件下，通过循环水力注入和回流的方式增大井周储层的渗流通道、促使井周围形成复杂裂缝，在近井地带形成大体积、高渗透率的扩容区，从而实现油气井增产、注水井增注的目的。水力扩容增产技术是近年来国外发展起来一项低成本、低投入、高回报的油井增产工艺，相较于压裂增产技术，水力扩容增产施工成本较低，对地层的破坏较小，工艺较为简单，目前已广泛应用于油水井增产增注、解堵、稠油井开发、大型压裂预处理等领域。

在该业务中，公司具备方案设计能力及压裂车、混砂撬等作业设备，具备独立作业的能力。但目前该技术公司仍处于推广阶段，报告期内尚未实现规模收入。

（二）监测技术服务

监测技术服务主要应用于油气增产阶段，监测内容包括对油气田储层改造

效果进行监测以及对地层内油、气、水等流体情况进行监测。报告期内，公司为客户提供的监测技术服务主要包括油气井产出剖面动态监测服务及压裂微地震实时监测服务，具体情况如下：

1、示踪剂监测服务

示踪剂监测服务为公司的核心业务之一，即使用示踪剂作为监测标记物，以实现油气井产出剖面的动态监测。示踪剂是指能随着注入流体流动，指示流体在多孔介质中存在、运动方向、运动速度的物质，油气井产出剖面是指生产井中不同生产层的油气水产出情况，包括各层的产量、流体性质等信息。通过示踪剂对油气井产出剖面进行动态监测的原理是利用示踪剂作为标记物，针对油气井不同测试段产出的流体（如油、气、水）使用不同种类的示踪剂进行分别标定，再对产出标记物进行取样和监测。报告期内，公司主要通过自主研发的痕量化学示踪剂监测技术向客户提供示踪剂监测服务。

以对压裂后的产油产气效果进行监测为例，监测过程伴随着压裂作业进行。在压裂期间，针对每个测试段，示踪剂随压裂携砂液尾追注入到水力裂缝系统中，并向裂缝波及的油气储集体扩散，对油气水进行分段标记；在井的生产阶段，通过对产出流体包含的示踪信息进行检定分析，可以精确定量各段油气水动态产量。在动态监测期间，每次采样可以获得该时刻下的完整生产剖面，因此只要连续取样分析，就可以获得在一个较长时间段、连续的油气井动态生产数据用于评价和分析，进而实现油气井各段产量贡献率情况的动态监测，为客户油气藏勘探开发方案优化、提高最终采收率提供依据。

在该业务中，公司为客户提供示踪剂产品及监测服务，包括示踪剂注入、取样、检测、出具解释报告等，在出具监测解释报告并向客户汇报获得验收通过后，项目实施完毕，公司确认收入并与客户完成结算。

在该业务中公司具备独立的服务能力。报告期内，公司存在委托外部机构进行检测、在检测中协助进行示踪剂组分筛选以及固体示踪剂委外加工生产的情况，相关外协服务不涉及核心技术，公司不存在依赖外协服务商的情形。在示踪剂监测领域，公司拥有自主研发生产的绿色环保无放射性痕量化学示踪剂及自主开发的油气井产出剖面示踪剂动态监测分析与标定系统。公司自主研发

的油、气、水三相示踪剂各 48 种，能够实现水平段最高 48 段的油、气、水监测。同时，公司的示踪剂监测实验室已获得四川省市场监督管理局颁布的 CMA 认证，具备独立检测能力，确保了公司监测结果的及时性和准确性。

公司在示踪剂产品、监测技术、监测精度等方面在行业中具备较强的竞争力。2019 年，公司的痕量化学示踪剂监测油气水产出剖面技术在被四川省科技厅评价为国际先进水平，并获得 2 项发明专利。

2、压裂微地震实时监测服务

微地震监测是油气田压裂阶段的辅助技术服务，与压裂作业同步进行，能够监测油气储层压裂过程中裂缝的形态及分布情况，以便对压裂方案进行实时优化调整。在实施作业时，技术人员通过在邻井井筒中部署检波器串作为井下微地震监测设备，或通过在地面部署检波器阵列作为地面微地震监测设备，在压裂过程中采集微地震数据，结合微地震监测处理系统进行检测及分析，能够对水力压裂过程中破坏岩石引起的微地震能量进行检测和解释，从而定位水力裂缝开裂的时间和位置，实时获取裂缝的延伸状态和空间展布特征，评估储层在压裂改造过程中被压裂改造的体积和范围，从而为压裂现场决策提供参考，保障通过水力压裂技术进行油气储层改造的增产效果。项目最终实施的成果为监测数据及解释报告，在出具监测解释报告并向客户汇报获得验收通过后，项目实施完毕，公司确认收入并与客户完成结算。

在该业务中，公司主要通过与外部技术服务商合作的方式完成技术服务，以作为公司业务量及收入的有益补充。公司主要负责对接客户需求、现场作业协调、监测成果汇报，而微地震施工设计、设备的安装布设、数据采集、出具解释报告等工作由外部技术服务商完成。

（三）固井工程服务

固井作业是油气井钻井工程中最重要的一环之一，其主要目的是封隔井眼内的油层、气层和水层，保护油气井套管、增加油气井寿命以及提高油气产量。在该业务中，公司与国际知名油田工程技术服务公司斯伦贝谢通过合作代理模式开展业务，以作为公司业务量及收入的有益补充。斯伦贝谢负责编制固井施工

及注水泥施工方案设计、提供水泥浆体系所需固井水泥及水泥浆添加剂、负责水泥干灰混拌、固井施工技术总结等工作。公司主要负责对外联络、方案审核、施工监督、资料上报等工作。施工结束后，公司与客户根据材料用量及人工成本进行结算。

（四）排水采气服务

排水采气服务主要应用于天然气的增产阶段。天然气开采主要是利用气层自身的能量使天然气自动喷出。在气藏开发过程的中后期，随着地层压力下降，气体在生产管柱内的流速会逐渐降低，携液能力也相应降低，无法排出的压裂液或返出的地层水会形成井底积液，导致气井产量下降，天然气采收率下降。排水采气是解决“气井积液”并恢复产气的有效方法。

排水采气的工艺技术种类较多，公司主要通过气举工艺为客户提供排水采气服务。气举排水采气是利用车载式压缩机将高压氮气注入井内，通过注气可快速排出井底积液，恢复气井产能，提高天然气采收率。这一技术方法具备井间动迁迅速、操作简单灵活、操作成本低等优势。在施工作业时，公司对气井的生产时间、生产油压、套压、日产气量、日产水量等指标进行综合分析并制定技术方案后，使用自有的车载式气举车进行注入氮气等现场操作，在完成施工作业并确认气井积液排出后，公司与客户根据气举车作业时长、设备油耗及等待时长为依据进行结算。

公司进入气举排水采气领域较早，并拥有多辆车载式气举车，在业务经验、方案能力、成本控制等方面均具备较强的竞争力。未来随着越来越多的天然气井的开发进入中后期，排水采气的需求量将增长，为公司带来更多的业务机会。

（五）油气田开发地质工程一体化总包服务

近年来，随着国内新发现油气资源品质的劣质化和老油田开发进入中后期，油气资源勘探开发面临着巨大挑战，而地质工程一体化模式为我国非常规油气田和复杂油气田的“效益开发”探索出了一条新途径。

油田开发地质工程一体化作业模式，是指以提高勘探开发效益为中心，以地质和储层综合研究为基础，以实现油气井降本增效开发为目标，高效统筹和组织

钻井、固井、压裂、完井等多个开采作业环节所进行的一体化技术服务。

基于压裂服务对油气增产的关键纽带作用以及在油服行业多年的业务经验，公司切入地质工程一体化服务业务领域。公司作为油田开发一体化工程的总承包方，通过技术资源整合组建了专业的方案设计团队、资源与技术集成团队、项目管理团队和QHSE监督管理团队，工程阶段覆盖了钻井、固井、完井至压裂增产阶段，其中钻井、固井、完井工程由其他技术服务商完成，压裂作业、分段技术服务、示踪剂监测等工程阶段由公司自主完成。公司通过建立油气田开发的一体化运行协同机制，对项目全过程实行一体化管控，协助客户实现油气井低成本、高效率和高效益的开发。在一体化项目进行过程中，公司与客户根据工程进度分期进行结算。

目前公司已与境内外多个头部油服公司建立了长期合作关系，实现了自主技术和国际先进技术的有机结合，已具备承担大型的钻完井与油气储层改造的全过程地质工程一体化项目的能力。”

二、公司各细分业务之间的关联关系情况，是否属于同一产业链上下游

公司各细分业务均属于同一产业链上下游，其之间的关系以及在产业链上的位置情况详见本题回复“一、公司各项细分业务的具体情况，用通俗易懂的语言或项目案例等方式介绍每一细分业务对应的产品或服务内容、业务流程（如涉及外协，区分自主和外协环节）、应用场景、客户群体、收费模式等，公司在开展各细分业务中体现的核心竞争力”。

三、公司取得“三桶油”体系内的油田或勘探开发公司的供应商准入资质情况；结合准入资质的取得方式（如招标、谈判等）、评选频次及时点、核心要求（如规模、技术、人员、专业资质等），补充披露公司是否存在无法持续满足准入条件的风险，相关风险对公司生产经营是否构成重大不利影响，公司采取的应对措施及有效性。

（一）公司取得“三桶油”体系内的油田或勘探开发公司的供应商准入资质情况

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“(三) 公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”中对公司取得“三桶油”体系内的油田或勘探开发公司的供应商准入资质情况补充披露如下：

“截至本回复出具日，公司已取得的“三桶油”体系内企业市场及物资准入资质情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期至	准入类型	准入范围
1	市场准入证	2021 塔油准字第(4593)号	捷贝通	塔里木油田分公司企管法规处	2021 年 12 月 13 日	长期	市场准入	1、试油完井工程：酸化压裂技术服务(现场技术服务及指导)；2、动态监测：井间示踪剂；3、采油气工程：气举采油现场技术服务(注气驱油)；排水采气技术服务(泡沫排水采气、连续油管排水采油采气)。
2	东北油气分公司勘探开发工程技术服务市场准入证	DBJF1052-202308	捷贝通	中国石油化工股份有限公司东北油气分公司	2023 年 8 月 31 日	2024 年 12 月 31 日 ¹	市场准入	示踪剂监测技术服务
3	中国石油天然气集团有限公司质	中油质(油化)认字 084-2023	四川捷贝通	中国石油天然气集团有	2024 年 1 月	2026 年 12 月	物资准入	压裂用减阻剂、压裂酸化用高强度水溶性暂堵剂、提高采收率用驱油剂、压裂

¹注：该准入资质办理年审中，资质到期至完成续签或年审期间，存续业务的开展和新的业务投标均不受影响。

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期至	准入类型	准入范围
	量认可证书	号		限公司				酸化用添加剂、气田压裂后产气剖面监测用示踪剂、油田压裂后产水剖面监测用示踪剂、油田压裂后产油剖面监测用示踪剂、压裂酸化用暂堵剂
4	中国石油天然气集团有限公司质量认可证书	中油质(油化)认字YQ123-2024临号	四川捷贝通	中国石油天然气集团有限公司	2024年8月	2025年7月	物资准入	提高采收率用纳米增渗剂、压裂酸化用暂堵球、压裂酸化用纤维、压裂酸化用复合杀菌剂、压裂用防膨剂
5	安全生产准入证	2024-70154	四川捷贝通	西部钻探工程有限公司质量安全环保部	2024年8月8日	2025年8月8日	市场准入	提供压裂液及压井液技术服务
6	供应商入库审批表	-	四川捷贝通	中海油田股份有限公司	-	-	市场准入	钻/完井液材料服务

公司核心业务为油田增产技术服务及产品销售、示踪剂监测技术服务及排水采气服务，由上表可知，公司向主要客户取得的市场准入资质可基本覆盖公司核心业务。”

（二）结合准入资质的取得方式（如招标、谈判等）、评选频次及时点、核心要求（如规模、技术、人员、专业资质等），补充披露公司是否存在无法持续满足准入条件的风险，相关风险对公司生产经营是否构成重大不利影响，公司采取的应对措施及有效性

公司已在公开转让说明书中“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（三）公司及其子公司取得的业务许可资格或资质”中对公司是否存在无法持续满足准入条件的风险的情况补充披露如下：

“公司主要通过申请办理及参与投标并中标的方式办理上述准入资质，资质期限一般至少为一年，到期后供应商自行提交续签或年审申请。其中中海油通过其采办业务系统进行供应商管理，不向供应商颁发市场准入证，且未对准入时限作出限制，中海油可根据实际业务开展情况和合作评价对准入状态进行调整。

三桶油及下属单位在进行供应商准入及招标时均会对供应商进行筛选及评价，且具体标准根据客户不同、实施项目不同有所差异，根据公司申请或续签市场准入资质提交的材料以及具体业务的招标文件中对供应商的基本要求，三桶油下属单位对合格供应商的核心要求如下表所示：

序号	要求
1	经营状态正常的独立法人
2	具有一定业务规模，持续在准入市场开展项目
3	具备提供产品或服务的全部经营资质，如安全生产许可证、行业相关体系认证
4	具备提供产品或服务的设备、技术能力及相关保障措施
5	具备一定数量的具有专业资质的作业人员
6	近年来未发生严重安全、质量、环保事故
7	具备良好的商业信誉
8	客户对近年来业务开展和完成情况的评价水平良好

截至本回复出具日，公司经营情况正常，具备开展业务必需的资质、技术、设备及专业作业人员，近年来未发生严重安全、质量及环保事故。公司自成立以来，一直深耕油田增产技术服务领域，在行业内积累了丰富的作业经验及良好的口碑，具有良好的商业信誉，与主要客户建立了较为稳定的合作关系，公

司不存在明显无法持续满足准入条件的风险。

然而，未来若“三桶油”体系内的各大油田或勘探开发公司的供应商准入制度发生变化，公司不再满足客户关于供应商准入的条件，导致公司的相关业务资质或市场准入不能延续，将会对公司正常生产经营活动的开展产生明显不利影响。为应对相关风险，一方面，公司积极推进现有资质的续签和年审，实时关注客户的供应商准入条件的变化情况。另一方面，公司积极与客户保持沟通，挖掘客户的服务需求，加大研发投入，加强对技术人员的培训，积极提升服务能力和产品质量，以提升公司的综合竞争力，进而确保公司在技术服务及产品方面持续符合主要客户的准入条件。目前公司尚不存在因相关业务资质或市场准入不能延续导致对持续经营能力存在重大不确定性的情形，公司的相关措施有效。”

公司已在公开转让说明书“重大事项提示”中对公司存在的合格供应商资质无法延续的风险进行披露。

四、结合经营范围、业务环节、原材料及产品类别等情况，说明公司是否已取得经营所需的全部业务资质，是否存在超越资质范围或使用过期资质的情形

（一）结合经营范围、业务环节、原材料及产品类别等情况，说明公司是否已取得经营所需的全部业务资质

截至本回复出具日，公司及子公司已取得的与主营业务相关的资质情况如下：

序号	资质名称	注册号	持有人	发证机关	发证日期	有效期
1	安全生产许可证	（川）SY 安许证字（2022）0287 号	捷贝通	四川省应急管理厅	2022 年 12 月 7 日	2022 年 12 月 7 日至 2025 年 12 月 6 日
2	安全生产许可证	（川）SY 安许证字（2022）0180 号	四川捷贝通	四川省应急管理厅	2022 年 6 月 24 日	2022 年 6 月 24 日至 2025 年 5 月 26 日
3	危险化学品经营许可证	川大行危（乙）字第 2022003 号	四川捷贝通	大英县行政审批局	2022 年 5 月 5 日	2022 年 5 月 5 日至 2025 年 5 月 4 日
4	危险化学品经营许可证	川大行危（乙）字第 2023011 号	四川捷贝通	大英县行政审批局	2023 年 9 月 12 日	2023 年 9 月 12 日至

						2026年9月12日
5	非药品类易制毒化学品经营备案证明	(川) 3J510923220500001	四川捷贝通	大英县应急管理局	2022年5月30日	2022年5月30日至2025年5月29日
6	检验检测机构资质认定证书	222321241020	四川高精检测	四川省市场监督管理局	2022年1月13日	2022年1月13日至2028年1月12日
7	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码: 5109969884 检验检疫备案号: 5100608506	捷贝通	中华人民共和国遂宁海关	2019年9月5日	长期有效
8	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码: 5101960BMR 检验检疫备案号: 1100632057	捷贝通	中华人民共和国锦城海关	2020年11月6日	长期有效
9	碳氢化合物领域工作和服务执照	23027002	KGTO	哈萨克斯坦共和国能源部	2023年12月11日	长期有效
10	前体化学品流通执照	23024020	KGTO	哈萨克斯坦共和国内政部	2023年11月3日	2028年11月3日
11	工业安全作业认证	KZ230003868415	KGTO	哈萨克斯坦共和国紧急情况部工业安全委员会	2023年10月20日	2028年10月20日
12	化学产品注册和登记证书	KZ232491922086	KGTO	哈萨克斯坦共和国工业和基础设施发展部	2023年6月1日	2028年6月1日

1、捷贝通的资质情况

公司的主营业务为油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务。报告期内，公司主要向供应商采购减阻剂、暂堵剂、井下分段工具等直接用于油田技术服务的产品；主要向客户销售油田技术服务及少量油田助剂及桥塞产品，公司无生产环节。

在采购环节中，公司采购的化学材料不属于易制毒化学品，无须根据《易制毒化学品管理条例》第十四条、第十七条相关规定取得许可或备案，亦无须获得其他资质。在销售环节，公司对外销售的油田助剂产品不为危险化学品，无须办理危险化学品经营许可证。公司提供油田技术服务已办理取得《安全生产许可证》，许可范围为井下作业（试井作业）。

截至本回复出具日，公司已取得经营所需的全部业务资质。

2、四川捷贝通的资质情况

四川捷贝通的主营业务为油田化学品及完井工具的研发、生产与销售。报告期内，四川捷贝通主要向供应商采购用于生产的改性树脂、绝缘油、水溶性聚酯等化学原料以及部分暂堵剂、减阻剂成品；主要向捷贝通及外部客户销售油田助剂及桥塞产品和油田技术服务。

在采购环节中，四川捷贝通采购的化学材料不属于易制毒化学品，无须根据《易制毒化学品管理条例》第十四条、第十七条相关规定取得许可或备案，亦无须获得其他资质。在生产环节中，四川捷贝通所处行业不属于重污染行业，根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》等相关规定，四川捷贝通无需取得排污许可，四川捷贝通的污染物排放实行登记管理并已取得《固定污染源排污登记回执》。在销售环节，四川捷贝通在报告期内对外销售的油田助剂产品不涉及危险化学品或非药品类易制毒化学品，无须办理《危险化学品经营许可证》或《非药品类易制毒化学品经营备案证明》。四川捷贝通提供技术服务已办理取得《安全生产许可证》，许可范围为井下作业（气举）。

截至本回复出具日，四川捷贝通已取得经营所需的全部业务资质。

3、四川高精检测的资质情况

四川高精检测的主营业务为检验、检测服务业务，不涉及产品销售以及生产环节，对外采购的材料主要为实验和检测器具，无须获得相关资质许可。根据《检验检测机构资质认定管理办法》规定，市场监督管理部门依照法律、行政法规规定，对社会出具具有证明作用的数据、结果的检验检测机构的基本条件和技术能力是否符合法定要求实施评价许可。四川高精检测已取得开展检验检测业务的许可文件《检验检测机构资质认定证书》（编号：222321241020）。

截至本回复出具日，四川高精检测已取得经营所需的全部业务资质。

4、KGTO 的资质情况

公司境外子公司 KGTO 的主营业务为油气增产技术服务，报告期内 KGTO 不涉及对外采购及生产环节，主要向客户销售技术服务。截至本回复出具日，KGTO 已取得在哈萨克斯坦共和国开展业务需取得的《碳氢化合物领域工作和服务执照》（编号：23027002）、《前体化学品流通执照》（编号：23024020）、《工业

安全作业认证》(编号: KZ230003868415)、《化学产品注册和登记证书》(编号: KZ232491922086), KGTO 的业务开展符合哈萨克斯坦共和国法律法规的规定。

除上述公司外,公司子公司麦普佳轶在报告期内未对外开展业务,捷贝通能源技术、捷贝通国际贸易、捷贝通能源投资尚未实际开展业务,除营业执照外无须取得其他经营相关资质。

综上所述,截至本回复出具日,公司及公司子公司已取得经营所需的全部业务资质。

(二) 是否存在超越资质范围或使用过期资质的情形

目前公司及公司子公司已取得经营所需的全部业务资质,但报告期内公司以及四川捷贝通取得的《安全生产许可证》存在有效期未完全覆盖报告期的情况,具体情况如下:

2020 年 5 月 22 日,捷贝通取得北京市应急管理局颁发的《安全生产许可证》(编号:(京)FM 应急许证字[2020]0021 号),有效期为 2020 年 5 月 22 日至 2022 年 8 月 26 日。2022 年 12 月 7 日,捷贝通取得四川省应急管理厅颁发的《安全生产许可证》(编号:(川)SY 安许证字[2022]0287 号),有效期为 2022 年 12 月 7 日至 2025 年 12 月 6 日。前述《安全生产许可证》的有效期未完全覆盖报告期。

2019 年 1 月 14 日,四川捷贝通取得四川省应急管理厅颁发的《安全生产许可证》(编号:(川)FM 安许证字[2019]SY0180),有效期为 2019 年 1 月 14 日至 2022 年 1 月 13 日。2022 年 6 月 24 日,四川捷贝通取得四川省应急管理厅颁发的《安全生产许可证》(编号:(川)SY 安许证字[2022]0180 号),有效期为 2022 年 6 月 24 日至 2025 年 5 月 26 日。前述《安全生产许可证》的有效期未完全覆盖报告期。

目前,已有包括四川省在内的多地省份取消了对石油天然气技术服务企业的安全生产行政许可。根据国务院 2020 年 10 月发布的《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》,要求“深化工业产品生产许可证制度改革,除涉及公共安全、经济安全产品以外,不再实行许可证管理,对于保留许可证管理产品,审批权限下放至省级市场监管部门”。根据应急管理部办公厅于 2021 年

10月发布的《应急管理部办公厅关于石油天然气企业安全生产许可的复函》（应急厅函（2021）244号），“《非煤矿山企业安全生产许可证实施办法》（国家安全生产监管总局令第20号公布、第78号修改）和《国家安全生产监管总局办公厅关于印发非煤矿山企业安全生产许可证申请书等10种文书格式的通知》（安监总厅管一（2009）183号）所规定的‘石油天然气企业’专指从事石油和天然气勘探、开发生产、储运的单位，包括陆上采油（气）、海上采油（气）、钻井、物探、测井、录井、井下作业油建、管道储运、海油工程企业。在以上范围内的企业应当依法办理石油天然气企业安全生产许可证，你厅来文所称‘石油天然气技术服务企业’不是相关规定中的规范表述，也未明确具体从事的生产经营行为，应当根据企业申请的具体专业和有关规定来判定是否需要办理安全生产许可证”。

根据四川省应急管理厅于2020年10月30日发布的《四川省应急管理厅关于石油天然气服务企业不再实施安全许可的通知》（川应急函[2020]607号），“不再对石油天然气服务企业实施安全许可，不予颁发安全生产许可证（首次申请、延期、变更）。已经颁发安全生产许可证的，有效期截止到2020年12月31日”。上述通知发布后，四川省应急管理厅未再发布对石油天然气技术服务企业重新实施安全许可的规定，但在实际操作中，石油天然气技术服务企业可重新申请取得《安全生产许可证》。鉴于此，为方便业务开展，公司和四川捷贝通于2022年重新申请取得了《安全生产许可证》。

综上所述，捷贝通、四川捷贝通作为石油天然气技术服务企业，在四川省应急管理厅不再实施安全生产许可后，没有规定要求必须重新办理《安全生产许可证》。捷贝通、四川捷贝通持有的《安全生产许可证》的有效期末完全覆盖报告期的情况不构成超越资质范围或使用过期资质的情形。

除上述情况外，报告期内，公司及公司子公司不存在其他资质有效期末完全覆盖报告期的情况，公司不存在超越资质范围或使用过期资质的情形，不存在因未取得开展业务所需资质、超越资质范围、使用过期资质而受到行政处罚的情况。

五、公司安全设施的建设和运行使用情况，是否已建立完善的安全生产管理制度、是否有效执行；报告期内及期后是否存在安全生产事故或者因安全生产承担赔偿责任、受到行政处罚的情形，是否构成重大违法行为；报告期内公司安全生产费用的计提、使用是否符合相关规定

（一）公司安全设施的建设和运行使用情况，是否已建立完善的安全生产管理制度、是否有效执行

1、公司安全设施的建设和运行使用情况

公司目前涉及生产的建设项目均坐落于四川省遂宁市大英县工业集中发展区梁家坝，生产建设项目包括捷贝通油田服务总部中心项目、一万吨油田助剂扩建项目、完井工具、油气田助剂检测实验室项目及完井工具生产线项目。

公司上述建设项目均已依照《建设项目安全设施“三同时”监督管理办法》相关规定进行了项目安全设施建设，根据第三方单位出具的相关安全验收评价报告，捷贝通油田服务总部中心项目、完井工具生产线项目及一万吨油田助剂扩建项目三个生产建设项目安全设施建设情况如下：

四川创安太平科技有限公司已就“捷贝通油田服务总部中心项目”出具安全验收评价报告，确认该项目采用的设备、工艺和采取的安全措施基本符合国家的有关法律、法规、技术标准的相关要求。安全设施设计基本落实到位。

北京维科尔安全技术咨询有限责任公司已就“完井工具生产线项目”出具安全验收评价报告，确认该项目的安全设施符合国家现行相关法规、技术规范的规定。该项目建设手续齐全，设备安全设施齐全并已投入使用，该项目安全管理制度及安全操作规程、应急救援预案健全。该项目试生产期间未发生安全生产事故，新增的安全设施运行可靠，能满足安全生产要求。该项目危险因素处于可控状态，具备安全验收条件。

北京维科尔安全技术咨询有限责任公司已就“一万吨油田助剂扩建项目”出具安全验收评价报告，确认该项目的安全设施符合国家现行相关法规、技术规范的规定。该项目建设手续齐全，设备安全设施齐全并已投使用，该项目安全管理制度及安全操作规程、应急救援预案健全。该项目试生产期间未发生安全生产事

故，新增的安全设施运行可靠，能满足安全生产要求。该项目危险因素处于可控状态，具备安全验收条件。

报告期内公司及其子公司不存在因安全生产设施运行情况而导致违反有关安全生产方面的法律、法规受到行政处罚的情形，未发生安全生产责任事故。

综上所述，公司涉及生产的建设项目已依照《建设项目安全设施“三同时”监督管理办法》进行了项目安全设施建设，公司及子公司报告期内未发生安全生产事故，安全生产设施运行良好。

2、是否已建立完善的安全生产管理制度、是否有效执行

公司制定了《安全管理制度》，对公司的安全生产各方面做出了规定。其中包括《员工工伤保险管理制度》《安全教育培训管理制度》《特种作业人员管理制度》《建设项目安全设施“三同时”管理制度》《危险作业安全管理制度》等制度。

根据公司相关制度规定，公司开展相关业务时与客户签订 HSE（安全、环境与健康）协议，就安全、环境与健康事项明确各自权责及义务。签订合同后，公司首先取得作业区域范围地质资料及井场相关情况，制定施工方案，与客户协调施工作业注意事项，落实施工安全措施及职业安全健康措施。施工作业前，由施工负责人根据现场情况对事故应急救援预案进行补充，并与客户进行事故应急救援协调管理。作业开展前，作业队伍进行安全分析并填写 JSA（作业安全分析）表，制定和实施相应的控制措施，保证作业过程中按操作规程作业、保障生产安全。

报告期内，公司及子公司未发生安全生产责任事故，公司已建立安全生产管理制度并得到有效执行。

（二）报告期内及期后是否存在安全生产事故或者因安全生产承担赔偿责任、受到行政处罚的情形，是否构成重大违法行为

报告期内及期后至本回复出具日，公司及子公司未发生安全生产责任事故。但存在一次受到安全生产相关行政处罚的情况，具体如下：

公司于 2023 年 5 月 18 日收到大庆市大同区应急管理局出具的（同）应急罚

（2023）0002号《行政处罚决定书》，因公司在登记注册地以外的省从事施工作业，未向施工所在地县级人民政府安全生产监督管理部门书面报告，违反了《非煤矿山外包工程安全管理暂行办法》第二十七条的规定，依据《非煤矿山外包工程安全管理暂行办法》第三十九条的规定，决定给予公司罚款1万元的行政处罚。

根据《非煤矿山外包工程安全管理暂行办法》第三十九条规定，“承包单位违反本办法第二十七条的规定，在登记注册的省、自治区、直辖市以外从事施工作业，未向作业所在地县级人民政府安全生产监督管理部门书面报告本单位取得有关许可和施工资质，以及所承包工程情况的，责令限期改正，处1万元以上3万元以下的罚款。”鉴于大庆市大同区应急管理局对公司处以罚款1万元的行政处罚，属于该条规定的最低限额的处罚，且大庆市大同区应急管理局已于2024年11月19日出具《证明》，证明上述行政处罚事项不属于重大违法违规行为，公司已足额缴纳罚款并及时进行整改、积极消除影响，未造成严重损害社会公共利益等重大不利后果。因此，公司该行为不构成重大违法行为。

除上述情形外，报告期内及期后至本回复出具日，公司及子公司不存在其他因安全生产承担赔偿责任、受到行政处罚的情形，不存在安全生产相关的重大违法行为。

（三）报告期内公司安全生产费用的计提、使用是否符合相关规定

公司的主营业务为油田增产相关技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务等油田技术服务。根据2022年11月财政部、应急部联合发布的《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财资〔2022〕136号文）第十四条规定：“陆上采油（气）、海上采油（气）企业依据当月开采的石油、天然气产量，于月末提取企业安全生产费用。其中每吨原油20元，每千立方米原气7.5元。钻井、物探、测井、录井、井下作业、油建、海油工程等企业按照项目或工程造价中的直接工程成本的2%逐月提取企业安全生产费用”。

公司主要从事技术服务，存在井下作业环节，根据公司的业务性质以及基于谨慎性原则，公司应根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》相关规定计提安全生产费用。

报告期内，公司安全生产费用的计提使用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
期初余额	608.12	425.07	205.38
本期计提	73.88	216.94	219.69
本期使用	16.81	33.89	-
期末余额	665.19	608.12	425.07

根据《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财资〔2022〕136 号文）第十五条规定：“石油天然气开采企业安全生产费用应当用于以下支出：

1、完善、改造和维护安全防护设施设备支出（不含“三同时”要求初期投入的安全设施），包括油气井（场）、管道、站场、海洋石油生产设施、作业设施等设施设备的监测、监控、防井喷、防灭火、防坍塌、防爆炸、防泄漏、防腐蚀、防颠覆、防漂移、防雷、防静电、防台风、防中毒、防坠落等设施设备支出；

2、事故逃生和紧急避难设施设备的配置及维护保养支出，应急救援器材、设备配置及维护保养支出，应急救援队伍建设、应急预案制修订与应急演练支出；

3、开展重大危险源检测、评估、监控支出，安全风险分级管控和事故隐患排查整改支出，安全生产信息化、智能化建设、运维和网络安全支出；

4、安全生产检查、评估评价（不含新建、改建、扩建项目安全评价）、咨询、标准化建设支出；

5、配备和更新现场作业人员安全防护用品支出；

6、安全生产宣传、教育、培训和从业人员发现并报告事故隐患的奖励支出；

7、安全生产适用的新技术、新标准、新工艺、新装备的推广应用支出；

8、安全设施及特种设备检测检验、检定校准支出；

9、野外或海上作业应急食品、应急器械、应急药品支出；

10、安全生产责任保险支出；

11、与安全生产直接相关的其他支出。”

报告期内，公司安全生产费用使用情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
安全设施配置费用	0.25	2.07	-
安全宣传及培训费用	14.28	22.85	-
其他	2.27	8.98	-
合计	16.81	33.89	-

由上表可知，公司安全生产费用的使用范围符合相关规定。

综上所述，报告期内公司安全生产费用的计提、使用符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财资〔2022〕136 号文）相关规定。

六、四川高精检测专业资质人员的数量及变动情况是否与其业务范围、订单数量相匹配，是否存在人均提供或者签署检测认证报告数量较高的情形及合理性

（一）四川高精检测专业资质人员的数量及变动情况与其业务范围、订单数量相匹配

1、四川高精检测为公司的二级全资子公司，主要从事检验、检测服务业务以及为公司监测技术服务业务提供示踪剂检测等服务。报告期内四川高精检测主要业务围绕公司监测技术服务业务示踪剂样品检测展开，尚未大规模开展对外检验检测业务。报告期内，四川高精检测对外检测业务开展所配备的专业资质人员情况如下：

时间	四川高精检测开展业务所必备的资质	相关人员开展业务所必备的资质	经备案的取得专业资质人员数量（人）
2024 年 6 月末	《检验检测机构资质认定证书》（编号：222321241020）	相关人员需具备相关检测领域一定年限工作经历，授权签字人在授权领域表范围内开展业务；检验检测机构资质认定的内审员资质、实验室认可内审员资质；无损检测人员技术资格；安捷伦培训资质等	2
2023 年末		相关人员需具备相关检测领域一定年限工作经历，授权签字人在授权领域表范围内开展业务；检验检测机构资质认定的内审员资质、实验室认可内审员资质；无损检测人员技术资格；安捷伦培训资质等	2
2022 年末		相关人员需具备相关检测领域一定年限工作经历，授权签字人在授权领域表范围内开展业务；检验检测机构资质认定的内审员资质、实验室认可内审员	2

时间	四川高精检测开展业务所必备的资质	相关人员开展业务所必备的资质	经备案的取得专业资质人员数量（人）
		资质；无损检测人员技术资格；安捷伦培训资质等	

由上表可知，报告期各期末四川高精检测专业资质人员数量基本稳定，符合检测检验机构资质认定相关要求，专业资质人员数量及变动情况与其业务范围匹配。

2、报告期内，四川高精检测各期签发的检验检测报告数量及取得专业资质的检测人员数量情况如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
经备案的取得专业资质人员数量（人）	2	2	2
签发报告数量（份）	7	5	6

四川高精检测于 2022 年取得检验检测机构资质认定证书，报告期内业务及收入主要来源于配合公司监测技术服务业务完成示踪剂样品检测，尚未大规模开展对外检验检测业务，报告期内正式签发的检验检测报告数量较少，具有合理性。报告期内，四川高精检测具备专业资质的检测人员数量及变动情况与其签发报告数量相匹配。

综上，报告期内四川高精检测取得专业资质人员的数量及变动情况与其业务范围及获取订单后签发报告数量相匹配。

（二）是否存在人均提供或者签署检测认证报告数量较高的情形及合理性

根据报告期内各期四川高精检测签发报告数量及具备资质的专业检测人员数量测算，四川高精检测人均提供检测报告数量如下：

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
人均提供检测报告数（份）	4	3	3

注：上表数据已经四舍五入取整。

因四川高精检测尚未大规模开展对外检验检测业务，报告期内签发的检测报告数量较少，不存在人均提供或者签署检测认证报告数量较高的情形。

七、公司报告期内通过招投标、商务谈判等不同方式获取的订单金额及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如存在，说明相关订单的有效性、合规性，公司是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险；公司订单获取途径及其合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形

（一）公司报告期内通过招投标、商务谈判等不同方式获取的订单金额及占比情况

报告期内，公司通过不同方式获得销售收入的金额和比例情况如下：

单位：万元

项目获取方式	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
三桶油客户	9,218.20	87.97%	19,339.79	89.42%	21,844.72	96.72%
其中：招投标	9,088.60	86.73%	19,048.91	88.07%	21,140.00	93.60%
商务谈判	129.60	1.24%	290.88	1.34%	704.73	3.12%
其他客户	1,261.00	12.03%	2,288.51	10.58%	739.90	3.28%
其中：招投标	0.00	0.00%	2.24	0.01%	0.00	0.00%
商务谈判	1,261.00	12.03%	2,286.27	10.57%	739.90	3.28%
合计	10,479.21	100.00%	21,628.30	100.00%	22,584.63	100.00%

注：上表中，公开招标、邀请招标等通过招投标方式取得的项目合并统计为招投标；询价采购、单一来源谈判等通过非招投标方式取得的项目合并统计为商务谈判，下同。

由上表可知，报告期内，对于“三桶油”客户，公司主要通过参与客户招投标的方式获取订单。对于其他客户，公司主要通过商务谈判的方式获取订单。2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，公司通过参与“三桶油”客户招投标获取订单从而实现销售收入的金额分别为 21,140.00 万元、19,048.91 万元及 9,088.60 万元，占当期公司营业收入的比重分别为 93.60%、88.07%及 86.73%。

（二）是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如存在，说明相关订单的有效性、合规性，公司是否存在诉讼纠纷或受到行政处罚的风险

1、报告期内，公司获取订单不存在法律规定必须经过法定招投标程序或政府采购程序的情形。

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条第一款规定：“在中华人民共和

国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：1）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；2）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；3）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务”。

报告期内，公司的主营业务为油气勘探开发及开采技术服务，不涉及从事《中华人民共和国招标投标法》规定的必须进行招投标的工程建设业务，或提供与该等工程建设有关的货物或勘察、设计、监理等与工程建设有关的服务，不属于上述《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律法规规定的必须进行招投标的业务。

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定”。

根据《中华人民共和国政府采购法实施条例》第二条规定：“政府采购法第二条所称财政性资金是指纳入预算管理的资金。以财政性资金作为还款来源的借贷资金，视同财政性资金。国家机关、事业单位和团体组织的采购项目既使用财政性资金又使用非财政性资金的，使用财政性资金采购的部分，适用政府采购法及本条例；财政性资金与非财政性资金无法分割采购的，统一适用政府采购法及本条例”。

报告期内，公司客户不包括国家机关、事业单位和团体组织，不涉及根据《政府采购法》及其实施条例规定的必须履行政府采购手续的情形。

综上所述，报告期内，公司订单获取不存在依据《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例、《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例而必须经过法定招标投标程序或政府采购程序的情形。

2、报告期内，公司不存在应履行招标投标程序而未履行的情形。

报告期内，公司获取部分“三桶油”客户订单需履行招标投标程序。“三桶油”及其体系内企业属于大型国有企业，其内部均制定了采购招标投标管理办法，对采购过程进行明确规定。公司获取订单的方式主要依据客户的内部管理制度和采购要求确定。

报告期内，除依据“三桶油”及其体系内企业内部采购招标投标管理办法²无需履行招标程序的情况外，公司存在部分采取商务谈判方式与“三桶油”客户签订合同的情形，具体如下：

² 包括中石油《中国石油天然气集团公司招标管理办法》及中石化《东北石油局有限公司、东北油气分公司招标投标管理办法》

客户名称	所属体系	签订时间	合同名称	合同金额 (万元)	履行状态	获取来源合规性
中石化西南石油工程有限公司井下作业分公司	中石化	2022.6.1	新 205、新盛 205 井示踪剂测试技术服务合同	38.00	履行完毕	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
四川川庆井下科技有限公司	中石油	2022.5.13	纳米乳液排驱剂相关原材料采购合同	173.45	正在履行	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
重庆页岩气勘探开发有限责任公司	中石油	2022.8.22	足 206H1-3 井压裂施工示踪剂产气剖面测试施工技术承包合同	183.96	履行完毕	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
中石化江汉石油工程有限公司巴州塔里木测试分公司	中石化	2022.7.22	2022 年自然选择甜点暂堵体体积压裂技术服务合同	300.00	履行完毕	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
中石化西南石油工程有限公司井下作业分公司	中石化	2023.2.28	新盛 202 井示踪剂测试技术服务合同	45.28	履行完毕	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
胜利油田鲁明油气勘探开发有限公司天然气分公司	中石化	2023.7.4	鲁明公司风险扶停项目部埕 92-斜 01 井风险扶停承包合同（三方）（河口捷贝通 1-大明）	255.78	未履行	因公司未获取施工工作量，项目未实际执行，经各方协商已于 2023 年 11 月 8 日解除合同。
中国石油天然气股份有限公司勘探开发研究院	中石油	2023.4.6	North Nuraly 超低渗砂岩油藏纳米乳液吞吐驱油机理及先导性试验设计技术服务合同	48.87	履行完毕	两次招标投标人均少于三人导致流标，转为采取商务谈判方式进行采购。
四川川庆井下科技有限公司	中石油	2023.9.27	纳米乳液排驱剂相关原材料买卖合同	167.88	正在履行	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
西安康布尔石油技术发展有限公司	中石油	2023.10.8	压裂酸液材料买卖合同	154.30	履行完毕	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

北京石油机械有限公司	中石油	2024.2.27	买卖合同	1.66	履行完毕	客户已出具说明确认业务获取履行了必要的程序，获取方式符合国家招标投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形；相关协议各方不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。
		2024.5.6	买卖合同	135.60	正在履行	
		2024.5.6	买卖合同	45.20	正在履行	

就上表所示情况，针对公司未履行招投标程序而获取订单的情形，客户均已出具确认文件确认业务获取方式符合国家招投标法律法规及该公司内部管理制度，不存在应履行招投标程序而未履行的情形，公司订单获取不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。

综上所述，公司获取订单主要根据客户内部采购招投标管理办法相关规定履行招投标程序，报告期内公司获取订单不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

（三）公司订单获取途径及其合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形

报告期内，公司主要通过招投标获取订单。公司严格按照客户提出的采购要求履行投标程序，不存在因违反招投标相关法律法规受到行政处罚的情形，不存在因投标程序违规而与客户产生纠纷或终止合作等情形。

为防范商业贿赂及不正当竞争，公司制定并实施了《反商业贿赂管理规定》，健全财务管理制度，建立制约机制，落实监督措施；公司制定并实施了《监察审计工作条例》，设立监察审计部负责对反商业贿赂法律法规进行宣贯培训及督办落实；公司制定并实施了《财务报销流程规定》，禁止公司员工代客户及国家公职人员报销任何费用、禁止一切形式的不正当竞争和商业贿赂。报告期内，公司不定期向员工开展反商业贿赂培训，并与部分国有企业客户签署了包含廉洁从业条款的合同或签署了廉洁协议，对避免发生商业贿赂和不正当竞争行为进行了约定。

报告期内，公司及子公司不存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为的记录或因此被处罚的情形，公司实际控制人、现任董事、监事、高级管理人员在报告期内不存在因商业贿赂、不正当竞争行为导致的诉讼、行政处罚或其他争议、纠纷。

综上所述，公司报告期内订单获取途径合法合规，不存在因报告期内经营行为被认定为商业贿赂或不正当竞争的情形。

八、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅公司及公司子公司现行有效的《营业执照》，就公司及公司子公司的主营业务及业务经营情况取得公司的书面说明；

2、抽查公司提供的报告期内的产品入库单、采购入库单等文件，确认公司及公司子公司各业务环节涉及的原材料及产品类别；

3、获取公司及其子公司取得的与其主营业务相关的主要业务资质，查询《易制毒化学品管理条例》《危险化学品安全管理条例》《非药品类易制毒化学品生产、经营许可办法》《固定污染源排污许可分类管理名录（2019年版）》《检验检测机构资质认定管理办法》《四川省应急管理厅关于石油天然气服务企业不再实施安全许可的通知》（川应急函[2020]607号）等法律法规，并查阅境外律师出具的法律意见书，核对公司及公司子公司在采购、生产、销售等业务环节是否获得全部业务资质；

4、查询国务院2020年10月发布的《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》、应急管理部办公厅于2021年10月发布的《应急管理部办公厅关于石油天然气企业安全生产许可的复函》（应急厅函（2021）244号）等主管部门针对石油天然气服务企业安全生产许可的政策文件，以及2017年10月青海省发布的《关于取消非煤矿山危险性较小的资源开采活动及石油天然气技术服务企业安全生产行政许可的通知》（青安监（2017）153号）、2019年7月山东省应急管理厅发布的《关于石油天然气技术服务企业不再实施安全许可的通知》（鲁应急函（2019）46号），了解针对石油天然气服务企业安全生产许可的政策趋势；

5、查阅公司及公司子公司所在地市场监督管理局及应急管理局出具的合规证明、公司在信用中国（四川成都）上查询的《市场主体专用信用报告》，查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、四川省应急管理厅

(<https://yjt.sc.gov.cn/scyjt/index.shtml>) 官网、四川省市场监督管理局 (<https://scjgj.sc.gov.cn/>) 官网等网站, 并查阅境外律师出具的法律意见书, 确认公司及公司子公司报告期内不存在因未取得开展业务所需资质、超越资质范围、使用过期资质而受到行政处罚的情况;

6、取得公司关于安全生产设施及其运行情况的说明, 查阅四川创安太平科技有限公司、北京维科尔安全技术咨询有限责任公司等单位就公司建设项目安全情况出具的安全验收评价报告等文件, 了解公司安全设施的建设和运行使用情况;

7、查阅公司制定的《安全管理制度》, 取得公司在生产经营过程中涉及安全生产事项的工作流程及要求; 查阅公司报告期内开展安全管理培训的相关资料;

8、查阅大庆市大同区应急管理局出具的 (同) 应急罚 (2023) 0002 号《行政处罚决定书》, 取得大庆市大同区应急管理局 2024 年 11 月 19 日出具的《证明》, 取得公司出具的《关于大庆油田第七采油厂纳米驱油项目未提前向作业属地应急管理局报备的整改报告》, 确认前述行政处罚的基本情况以及是否构成重大违法行为;

9、取得公司出具的就是否存在安全事故、相应行政处罚情况的说明及报告期内接受安全生产检查事项的说明, 就安全管理事项访谈公司实际控制人、财务负责人及董事会秘书、安全管理部门负责人及法务内控主管, 了解报告期内公司安全生产的基本情况;

10、取得公司及其子公司所在地安全生产主管机关分别出具的证明或《市场主体专用信用报告》, 确认不存在其他安全生产行政处罚情形;

11、查询国家企业信用信息公示系统 (<https://www.gsxt.gov.cn>)、信用中国 (<https://www.creditchina.gov.cn>)、公司及子公司省级以上安全生产主管部门官方网站查询公示信息, 确认公司报告期内不存在其他行政处罚, 不存在安全生产事故;

12、取得并查阅四川高精检测报告期各期末的检测人员名单及相关员工资质证书;

13、查阅四川高精检测报告期内的检测报告台账，取得并查阅报告期内出具的检测报告；

14、查阅四川高精检测出具的说明、四川高精检测报告期各期末的财务报表，确定其报告期内业务及收入主要来源；

15、查阅国家市场监督管理总局发布的《2022 年度全国检验检测服务业统计简报》《一图读懂|2023 年认证认可检验检测行业统计数据》等文件；

16、查询《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》等招投标法律法规规定，查阅部分客户内部招投标管理制度《中国石油天然气集团公司招标管理办法》《东北石油局有限公司、东北油气分公司招标投标管理办法》对于招标管理的规定；

17、查阅公司报告期内通过招投标、商务谈判等不同方式获取的收入明细及招投标统计台账；查阅公司报告期内采取招标方式获取的“三桶油”体系内企业项目的招标公告、招标文件、中标结果通知书、合同，采取商务谈判方式获取项目的合同、客户出具的确认函；

18、访谈公司报告期内主要客户、供应商，确认公司报告期内业务获取的合规性，确认是否存在商业贿赂、不正当竞争等行为；

19、访谈公司实际控制人、财务负责人及董事会秘书、招投标业务负责人及法务内控主管，了解公司报告期内获取业务的基本情况、公司参与招投标相关情况、反商业贿赂制度执行的具体情况；访谈公司部分主要销售人员，了解反商业贿赂制度执行情况，确认是否存在商业贿赂和不正当竞争行为等相关的诉讼、仲裁，是否受到相关处罚；取得公司关于订单获取途径及合法合规性的说明；

20、取得公司董事、监事和高级管理人员填写的调查表、出具的说明、无犯罪记录证明、个人征信报告，确认其报告期内是否存在商业贿赂和不正当竞争等违法违规记录；

21、查阅公司制定的反商业贿赂相关的《反商业贿赂管理规定》《监察审计工作条例》《财务报销流程规定》相关内容，抽查公司与客户签订的廉洁协议；

22、查阅并获取公司及其部分子公司所在地监察委员会及法院、检察院、公安部门出具的证明，确认公司及子公司和相关人员是否存在因商业贿赂、不正当竞争行为导致的立案调查、审查起诉或刑事处罚情形；

23、查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）、中国市场监管行政处罚文书网（<https://cfws.samr.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>），确认公司及子公司报告期内是否存在商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为的记录或因此被处罚的情形，公司实际控制人、现任董事、监事、高级管理人员报告期内是否存在因商业贿赂、不正当竞争行为导致的诉讼、行政处罚或其他争议、纠纷。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、截至本回复文件出具日，公司及公司子公司已取得经营所需的全部业务资质，不存在因未取得开展业务所需资质、超越资质范围、使用过期资质而受到行政处罚的情况。

2、公司涉及生产的建设项目已进行项目安全设施建设，项目建成后安全生产设施运行良好；公司已建立相应安全生产管理制度并有效执行，报告期内未发生安全生产事故；报告期内，公司存在一项安全生产相关行政处罚，但未构成重大违法行为。

3、报告期内，四川高精检测取得专业资质人员的数量及变动情况与公司业务范围、订单数量相匹配；报告期内，四川高精检测不存在人均提供或者签署检测认证报告数量较高的情形。

4、报告期内公司主要通过招投标及商务谈判两种方式获取订单，其中参与客户招投标为公司获取订单的主要途径。2022年、2023年及2024年1-6月，公司通过参与招投标获取订单从而实现销售收入的金额占当期公司营业收入的比重分别为93.60%、88.07%及86.73%。公司获取订单的方式主要依据客户的内部

管理制度和采购要求确定，不存在法律规定必须经过法定招投标程序或政府采购程序的情形，公司获取订单不存在应履行招投标程序而未履行的情形。公司报告期内订单获取途径合法合规，公司不存在因报告期内经营行为被认定为商业贿赂或不正当竞争的情形。

（三）律师核查意见

经核查，律师认为：

1、截至补充法律意见书出具之日，公司及公司子公司已取得经营所需的全部业务资质，不存在因未取得开展业务所需资质、超越资质范围、使用过期资质而受到行政处罚的情况。

2、公司涉及生产的建设项目已进行项目安全设施建设，项目建成后安全生产设施运行良好；公司已建立相应安全生产管理制度并有效执行，报告期内未发生安全生产事故；报告期内，公司存在一项安全生产相关行政处罚，但该等行为不构成重大违法行为。

3、报告期内，四川高精检测取得专业资质人员的数量及变动情况与公司业务范围、订单数量相匹配；报告期内，四川高精检测不存在人均提供或者签署检测认证报告数量较高的情形。

4、报告期内，公司主要通过招投标及商务谈判方式获取订单，其中参与客户招投标为公司获取订单的主要途径。公司获取订单的方式主要依据客户的内部管理制度和采购要求确定，不存在法律规定必须经过法定招投标程序或政府采购程序的情形，公司获取订单不存在应履行招投标程序而未履行的情形。公司报告期内订单获取途径合法合规，不存在因报告期内经营行为被认定为商业贿赂或不正当竞争的情形。

九、请主办券商、会计师核查安全生产费的计提和使用情况，并发表明确意见

（一）核查程序

针对安全生产费的计提和使用情况，主办券商及会计师执行了以下核查程

序：

1、查阅《企业安全生产费用提取和使用管理办法》（财资〔2022〕136号文）涉及安全生产费用计提的法律法规，结合公司实际生产经营性质和业务情况分析公司是否应计提安全生产费；

2、取得公司安全生产费用的明细表，测算安全生产费用的计提是否准确，抽查大额安全生产费用的支出凭证，核查其使用是否符合《企业安全生产费用提取和使用管理办法》的相关规定。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司安全生产费用的计提、使用符合相关规定。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

报告期内，公司安全生产费用的计提、使用符合相关规定。

2. 关于子公司

根据申报文件：（1）公司于 2022 年 11 月对外转让高精检测艾瑞克，转让后仍存在向新疆艾瑞克采购的情形；（2）子公司麦普佳轶系收购取得；（3）公司存在 KGTO Oil and Gas Co., Ltd 等境外子公司。

请公司说明：（1）公司对外转让新疆艾瑞克的背景及合理性，转让价格、定价依据及公允性，交易对手方与公司、实际控制人、董监高是否存在关联关系，相关转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排；转让完成后公司仍向新疆艾瑞克采购的原因及合理性，采购价格、定价依据及公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形；（2）公司收购取得麦普佳轶的时间、背景、交易对手方等情况，交易价格、定价依据及公允性，是否存在损害公司利益的情形；（3）公司境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在地律师关于其设立、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，前述事项是否合法合规。

请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（3），并发表明确意见。

【回复】

一、公司对外转让新疆艾瑞克的背景及合理性，转让价格、定价依据及公允性，交易对手方与公司、实际控制人、董监高是否存在关联关系，相关转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排；转让完成后公司仍向新疆艾瑞克采购的原因及合理性，采购价格、定价依据及公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形

（一）公司对外转让新疆艾瑞克的背景及合理性，转让价格、定价依据及

公允性，交易对手方与公司、实际控制人、董监高是否存在关联关系，相关转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排

1、公司对外转让新疆艾瑞克的背景及合理性

新疆艾瑞克原为公司的全资子公司，在新疆地区开展业务。2022 年，公司因不再具备中石油新疆油田分公司的市场准入资格，新疆地区业务发展受限，从而对外转让新疆艾瑞克股权，具有合理性。从此新疆艾瑞克自主经营发展。

2、公司对外转让新疆艾瑞克的定价依据及公允性

2022 年 11 月，公司以 75.00 万元的价格向交易对手方向晓琼、钱晶晶、丁超转让新疆艾瑞克 100%股权。本次交易定价为在新疆艾瑞克全部权益价值的基础上双方协商确定。同时公司聘请了具备证券期货业务资格的资产评估机构四川蓉域资产评估有限公司，以 2022 年 10 月 31 日为评估基准日，对新疆艾瑞克的全部权益价值进行了评估。根据资产评估机构于 2022 年 12 月出具的《资产评估报告》，新疆艾瑞克的全部权益价值为 74.95 万元，与公司转让定价不存在显著差异，因此本次公司对外转让新疆艾瑞克全部股权的定价具有公允性。

3、交易对手方与公司、实际控制人、董监高是否存在关联关系，相关转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排

在本次交易对方中，向晓琼、钱晶晶与公司无关联关系，丁超为公司前员工，曾任公司市场营销部门下属克拉玛依办事处负责人。三人看好油服行业的发展，同时丁超在公司任职期间积累了较丰富的业务经验，对新疆艾瑞克未来在新疆油田的市场开拓存在良好预期，因此决定受让新疆艾瑞克的股权。

2022 年 11 月，公司与向晓琼、钱晶晶及丁超三人签署了《股权转让协议》，并于 2022 年 12 月收到了三人支付的全额股权转让款，来源为自有资金，本次交易具有真实性，不存在代持或其他利益安排。

（二）转让完成后公司仍向新疆艾瑞克采购的原因及合理性，采购价格、定价依据及公允性，是否存在为公司代垫成本费用情形

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，公司与新疆艾瑞克发生的关联采购金额

分别为0.00万元、103.30万元及26.87万元，占各期营业成本的比重分别为0.00%、1.31%及0.55%，占比较低，具体情况如下：

1、采购委托结算服务

因不再具备中石油新疆油田分公司的市场准入资格，项目结算受限，2023年2月，公司与新疆艾瑞克签订委托结算协议书，委托新疆艾瑞克办理公司与客户在新疆油田市场已完成施工项目的结算事宜，约定结算办理完成后公司向新疆艾瑞克支付已收到的结算金额的5%作为服务费，具有合理性。2023年及2024年1-6月，公司向新疆艾瑞克分别支付服务费77.64万元及7.73万元。服务费为公司在保障自身合理利益的前提以及参考了市场价格的基础上，双方通过商务谈判确定，具有公允性。

2、采购商务车

2023年9月，公司向新疆艾瑞克采购其闲置的商务车一辆，交易金额为25.67万元，交易价格以转让新疆艾瑞克股权时评估报告中该车辆的评估价格确定，具有公允性。该车辆为公司对外转让新疆艾瑞克股权时作为其名下资产一并转让，转让后处于闲置状态，因公司存在用车需求向新疆艾瑞克采购该车辆，具有合理性。

3、采购劳务服务

2024年6月，因新疆区域项目需要，公司基于项目人员安排的合理性、经济性、项目执行效率等因素考虑，向新疆艾瑞克采购劳务服务，服务内容为根据公司的配方进行压裂液配置的相关工作，交易金额为19.14万元。公司采购该劳务服务是基于自身经营需要，为提高响应速度及施工效率，将重复性较高、技术性较低、人力消耗大的劳务活动等委托外部机构进行，不涉及项目核心环节，具有合理性。

公司向新疆艾瑞克采购压裂液配置劳务服务的定价原则为压裂液配置量乘以结算单价，结算单价为参考市场价格确定，与公司向其他劳务外包方采购压裂液配置劳务服务的价格不存在显著差异，具有公允性。

综上所述，报告期内公司与新疆艾瑞克发生的关联交易均为偶发性关联交

易，且金额较低，相关关联采购事项具有合理的交易背景，采购价格具有公允性，不存在为公司代垫成本费用情形。

二、公司收购取得麦普佳轶的时间、背景、交易对手方等情况，交易价格、定价依据及公允性，是否存在损害公司利益的情形

因客户对接及拓展业务需要，公司在北京地区存在较多用车需求。受北京机动车辆管理政策限制，公司难以通过摇号形式取得北京公户牌照。

为满足日常经营需求，2019年12月，公司与自然人王社军签署《股权转让协议》，约定公司以55万元的价格受让王社军持有的北京麦普佳轶科贸有限公司100%股权。以上股权收购交易发生时，麦普佳轶未实际开展业务，主要资产为其名下两项北京车牌指标，麦普佳轶100%股权的价格是在参照北京市车牌指标的市场价格的基础上双方协商谈判确定。通过以上交易，公司通过控制麦普佳轶获得了其名下的两项北京车牌指标资产，公司后续购置车辆用于从事北京地区经营活动。

收购交易发生时，麦普佳轶的账务账目真实、清楚，不存在尚未了结的债权和债务关系，不存在任何担保情形，不存在因重大违法违规事项而受到政府主管部门行政处罚或其他处罚的情形。公司与出让方王社军在《股权转让协议》中签署违约责任，若出现与上述事项不相符合的情形，出让方应向公司承担违约赔偿及违约责任。

综上所述，公司收购麦普佳轶系为获取北京公户车牌并购车用于日常经营活动，具有合理的商业背景，交易价格基于麦普佳轶当时主要资产市场价格经协商谈判后确定，不存在损害公司利益的情形。

三、公司境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取

得境外子公司所在地律师关于其设立、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，前述事项是否合法合规

（一）公司境外投资的原因及必要性，境外子公司业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、公司境外投资的原因及必要性、境外子公司业务与公司业务的协同关系

报告期内，公司境外子公司包括 KGTO Oil and Gas Co.,Ltd 和捷贝通（香港）能源技术有限公司，其中捷贝通（香港）能源技术有限公司已于 2023 年 9 月 1 日注销，因此截至报告期末公司唯一境外投资为 KGTO，相关具体情况如下：

公司名称	KGTO Oil and Gas Co.,Ltd
成立时间	2023 年 3 月 17 日
住所	哈萨克斯坦，克孜勒奥尔达州，克孜勒奥尔达市，加尼穆拉特巴耶夫大街，2 号，邮编 120015
注册资本	649,020,721.3 坚戈（约合 1,000 万元人民币）
实缴资本	649,020,721.3 坚戈（约合 1,000 万元人民币）
主要业务	油气增产技术服务
与公司业务的关系	负责哈萨克斯坦地区的油气增产业务拓展和实施
股东构成及持股比例	捷贝通能源技术持股 100%

随着公司业务的发展，公司计划在 2023 年拓展中亚地区国际市场。经考察调研，哈萨克斯坦油气资源丰富，但油气开采技术相对落后，因此公司以自身油气专业技术服务积累为基础，决定设立 KGTO 在哈萨克斯坦当地开拓业务。

综上，公司境外投资具有必要性，KGTO 业务系公司主业的境外拓展，与公司境内业务具有协同性。

2、投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

从生产经营规模、财务状况来看，报告期内，公司营业收入为 22,584.63 万元、21,628.30 万元和 10,479.21 万元；报告期各期末，公司总资产为 77,493.80 万元、79,106.24 万元和 77,811.96 万元，公司对 KGTO 的投资金额 1,000 万元人

民币占公司最近一期末的总资产金额比例为 1.29%，KGTO 最近一期营业收入占公司最近一期营业收入的比例为 0.87%，占比较小，因此公司投资 KGTO 金额与公司现有生产经营规模、财务状况相适应。

从技术水平来看，哈萨克斯坦多数油田开发已经进入中后期，油田含水率高、采收率低、部分稠油资源开发成本高，而公司的纳米驱油、暂堵压裂、堵水、稠油降粘等技术能够有效的解决哈国稠油开采的痛点，因此公司投资 KGTO 与公司技术水平相适应。

管理能力方面，除股东大会、董事会、监事会外，公司设立了若干职能部门，包括董事会办公室、行政办公室、财税计划部、人力资源部、技术发展部、风险控制部、采购物流部、油气增产技术研究院、工程技术中心、市场营销中心、新都基建项目部、新都资产经营事业部等，建立了较为完善的公司治理制度。公司现有管理团队的核心成员均具有长期、丰富的管理和行业经验。公司的管理能力为对 KGTO 投资的有效实施提供了管理保障。

综上所述，公司对 KGTO 的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应。

3、境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍

公司通过捷贝通能源技术持有 KGTO100%的股权，能够控制该境外子公司并享有境外子公司的收益权，能够决定境外子公司的分红方案。同时，在符合相关分红条件的前提下，KGTO 的《公司章程》中不存在特殊的禁止或限制分红的规定。

根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”同时，根据中国商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南-哈萨克斯坦（2024 年版）》：“企业在缴纳各项应缴税费后，可以自由汇出利润，除银行收取必要汇费外，无需缴纳其他费用。”针对

投资 KGTO, 捷贝通能源技术已取得海南省商务厅于 2023 年 1 月 5 日核发的《企业境外投资证书》(境外投资证第 N4600202300005 号) 及海南省发展和改革委员会于 2023 年 2 月 13 日核发的《境外投资项目备案通知书》(琼发改审批【2023】144 号)、中信银行股份有限公司海口分行于 2023 年 4 月 24 日出具的 ODI 中方股东对外义务出资《业务登记凭证》, 已履行必要的境外投资批准及备案手续, 境外直接投资利润汇回境内在国内的外汇管理法规方面不存在障碍。

综上所述, KGTO 在具备分红条件的前提下, 分红不存在政策或外汇管理障碍。

(二) 结合境外投资相关法律法规, 说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序, 是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

(1) 根据国家发展和改革委员会《企业境外投资管理办法》第十三条规定, “实行核准管理的范围是投资主体直接或通过其控制的境外企业开展的敏感类项目。核准机关是国家发展改革委。本办法所称敏感类项目包括: (一) 涉及敏感国家和地区的项目; (二) 涉及敏感行业的项目。本办法所称敏感国家和地区包括: (一) 与我国未建交的国家和地区; (二) 发生战争、内乱的国家和地区; (三) 根据我国缔结或参加的国际条约、协定等, 需要限制企业对其投资的国家和地区; (四) 其他敏感国家和地区。本办法所称敏感行业包括: (一) 武器装备的研制生产维修; (二) 跨境水资源开发利用; (三) 新闻传媒; (四) 根据我国法律法规和有关调控政策, 需要限制企业境外投资的行业。敏感行业目录由国家发展改革委发布。” 该办法第十四条规定, “实行备案管理的范围是投资主体直接开展的非敏感类项目, 也即涉及投资主体直接投入资产、权益或提供融资、担保的非敏感类项目。实行备案管理的项目中, 投资主体是中央管理企业(含中央管理金融企业、国务院或国务院所属机构直接管理的企业, 下同)的, 备案机关是国家发展改革委; 投资主体是地方企业, 且中方投资额 3 亿美元及以上的, 备

案机关是国家发展改革委；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下的，备案机关是投资主体注册地的省级政府发展改革部门。本办法所称非敏感类项目，是指不涉及敏感国家和地区且不涉及敏感行业的项目。”公司投资 KGTO 不属于需要实行核准管理的敏感类项目，不涉及敏感国家和地区；投资主体是地方企业，且中方投资额 3 亿美元以下，应向投资主体捷贝通能源技术注册地海南省的省级政府发展改革部门备案。

捷贝通能源技术已于 2023 年 2 月 13 日取得了海南省发展和改革委员会出具的《海南省发展和改革委员会境外投资项目备案通知书》（琼发改审批【2023】144 号），履行了发改部门的备案程序。

（2）根据商务部《境外投资管理办法》第六条规定，“商务部和省级商务主管部门按照企业境外投资的不同情形，分别实行备案和核准管理。企业境外投资涉及敏感国家和地区、敏感行业的，实行核准管理。企业其他情形的境外投资，实行备案管理。”第七条规定，“实行核准管理的国家是指与中华人民共和国未建交的国家、受联合国制裁的国家。必要时，商务部可另行公布其他实行核准管理的国家和地区的名单。实行核准管理的行业是指涉及出口中华人民共和国限制出口的产品和技术的行业、影响一国（地区）以上利益的行业。”公司投资 KGTO 不属于需要实行核准管理的情形，应向主管商务部门进行备案。

捷贝通能源技术已于 2023 年 1 月 5 日取得了海南省商务厅出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4600202300005 号），履行了商务部门备案程序。

（3）根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）的相关规定，国家外汇管理局取消了境外直接投资项下外汇登记核准的行政审批事项，改由银行按照上述通知及其附件《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。

捷贝通能源技术已于 2023 年 4 月 24 日取得了中信银行股份有限公司海口分行开具的《业务登记凭证》，履行了外汇登记程序。

（4）根据境外律师出具的法律意见书，KGTO 是由 “Gepetto Energy

Technology (Hainan) Co. Ltd”于2022年12月作出决定成立的，形式为有限责任公司合伙企业（LLP），并于2023年3月17日在哈萨克斯坦共和国注册为法人实体。KGTO已根据哈萨克斯坦法律法规完成注册登记，不需要在当地政府部门履行特别的审批或备案程序。

综上所述，公司投资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案、审批等监管程序；根据境外律师出具的法律意见书，KGTO已根据哈萨克斯坦法律法规完成注册登记，不需要在当地政府部门履行特别的审批或备案程序。

2、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》第四项限制开展的境外投资规定：“限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。其中，前三类须经境外投资主管部门核准。”

《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》第五项禁止开展的境外投资规定：“禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。（三）赌博业、色情业等境外投资。（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

根据境外律师出具的法律意见书，KGTO的设立地及经营范围均不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，且公司投资境外企业已履行发改部门、商务部门等主管机关的备案、审批等监管程序，符合相关规定。

（三）公司是否取得境外子公司所在地律师关于其设立、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，前述事项是否合法合规

公司已取得 ERUBAY 律师事务所于 2024 年 10 月 21 日出具的《法律意见书》，就 KGTO 的相关情况发表了法律意见，具体如下：

序号	法律事项	律师的法律意见
1	设立和股权变动	KGTO 依照哈萨克斯坦共和国的法律于 2023 年 3 月 17 日在哈萨克斯坦共和国注册为法人实体。该企业按照哈萨克斯坦共和国的法律注册，是一个活跃的法人实体。
2	注册资本	KGTO 所有必要的出资和税务程序均已由股东完成，股东已足额缴纳出资。
3	业务经营	KGTO 目前持有的业务资质均为有效，经营活动不受限制。
4	主要资产	KGTO 的主要资产无争议和限制。
5	纳税情况	KGTO 按现行法律缴纳税款，无拖欠税款记录。
6	员工情况	KGTO 不存在未足额缴纳工资和拖欠、逾期支付工资、福利等情况，与员工之间没有发生法律纠纷。
7	主要合同 ^注	KGTO 能够订立和执行相关合同，公司具有法律能力，是独立的法律关系主体。
8	司法争议、罚款和法律遵从情况	KGTO 不是任何诉讼的参与者、不在破产名单中，没有被处以任何行政处罚。
9	债务和财务状况	KGTO 无银行等金融机构贷款、对外担保等情况。
总体结论		KGTO 的设立存续、业务开展、持有财产等方面均符合哈萨克斯坦共和国的法律规定。

注：KGTO 的主要合同为与欧亚地质化学工程技术服务有限责任公司于 2023 年 9 月 15 日签订的《油井长期隔离进水聚合物剂》供应协议，欧亚地质化学工程技术服务有限责任公司不属于公司关联方。

综上，哈萨克斯坦律师出具的法律意见书已就 KGTO 的设立和股权变动、注册资本、业务活动、主要资产、纳税情况、员工情况、主要合同、司法争议、罚款和法律遵从情况、债务和财务状况等方面发表了明确意见，并确认 KGTO 设立存续、业务开展、持有财产等方面均符合哈萨克斯坦共和国法律法规的规定。

四、请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（2），并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项一至二，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

- 1、访谈公司总经理，了解公司对外转让新疆艾瑞克的背景及合理性；
- 2、查阅公司对外转让新疆艾瑞克的股权转让协议及股权转让款支付凭证；
- 3、访谈新疆艾瑞克受让方向晓琼及钱晶晶，了解其受让新疆艾瑞克股权的原因及出资情况，并获得受让方丁超的银行流水，核查是否存在代持的情形；
- 4、查阅公司向新疆艾瑞克关联采购的合同及交易相关单据及凭证，了解关联交易的真实性及公允性；
- 5、查阅收购麦普佳轶的《公司收购意向协议》及《股权转让协议》，访谈公司实际控制人，了解收购时间、定价依据、标的公司及出让方基本情况；
- 6、查阅收购时麦普佳轶的工商登记资料、主要资产相关文件等；
- 7、向公司相关人员访谈了解收购背景、定价依据，通过网络核查查询收购时可参考的市场价格；
- 8、通过企查查查询出让方与公司及公司实际控制人是否存在关联关系；
- 9、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询标的公司及其实际控制人是否存在重大违法违规情形，是否存在纠纷及未决诉讼、仲裁等情形。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司因新疆市场业务发展受限而对外转让新疆艾瑞克股权，具有合理性，本次转让定价公允。在交易对手方中，除丁超为公司的前员工外，其余人与公司、实际控制人及董监高不存在关联关系，本次交易不存在代持或其他利益安排，具有真实性；报告期内公司与新疆艾瑞克的关联交易均是基于真实的业务需要，具有真实性及合理性，且定价公允，不存在为公司代垫成本费用情形。

2、收购麦普佳轶时公司注册地及主要经营场所位于北京，受北京机动车辆管理政策限制，公司难以通过摇号方式取得汽车牌照指标。因拓展业务需要存在较多用车需求，公司于 2019 年通过收购麦普佳轶获取其下两辆汽车牌照指标，收购价格参考当时市场价并由双方协商确定，定价具有公允性，收购不存在损害

公司利益的情形。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司因新疆市场业务发展受限而对外转让新疆艾瑞克股权，具有合理性，本次转让定价公允。在交易对手方中，除丁超为公司的前员工外，其余人与公司、实际控制人及董监高不存在关联关系，本次交易不存在代持或其他利益安排，具有真实性；报告期内公司与新疆艾瑞克的关联交易均是基于真实的业务需要，具有真实性及合理性，且定价公允，不存在为公司代垫成本费用情形。

2、收购麦普佳轶时公司注册地及主要经营场所位于北京，受北京机动车辆管理政策限制，公司难以通过摇号方式取得汽车牌照指标。因拓展业务需要存在较多用车需求，公司于 2019 年通过收购麦普佳轶获取其下两辆汽车牌照指标，收购价格参考当时市场价并由双方协商确定，定价具有公允性，收购不存在损害公司利益的情形。

五、请主办券商、律师核查上述事项（3），并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项三，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅闫显明律师事务所出具的法律意见书，确认香港捷贝通注销的具体情况；

2、查阅 KGTO 的注册证书及《公司章程》，了解 KGTO 的具体情况；

3、取得公司关于投资 KGTO 的原因及必要性、KGTO 与公司业务协同关系的书面说明；

4、查阅公司《审计报告》，了解公司现有生产经营规模和财务状况；

5、查阅公司的技术项目获得的重要奖项、公司及子公司持有的专利证书、公司及四川捷贝通取得的高新技术企业和四川省“专精特新”中小企业证书，了解公司的现有技术水平情况；

6、查阅公司的组织结构图，了解公司内部若干职能部门的职能及运行情况；
查阅公司现有管理团队核心成员的简历，了解其管理经验和行业经验；

7、了解 KGTO 设立至今的分红情况，查阅 KGTO 的《公司章程》，确认 KGTO 的《公司章程》中是否存在特殊的禁止或限制分红的规定；

8、查询《境内机构境外直接投资外汇管理规定》以及商务部发布的《对外投资合作国别（地区）指南-哈萨克斯坦（2024 年版）》等法律法规和官方指南，了解 KGTO 分红是否存在政策限制；

9、查阅海南省商务厅于 2023 年 1 月 5 日核发的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N4600202300005 号）、海南省发展和改革委员会于 2023 年 2 月 13 日核发的《境外投资项目备案通知书》（琼发改审批【2023】144 号）、中信银行股份有限公司海口分行于 2023 年 4 月 24 日出具的 ODI 中方股东对外义务出资《业务登记凭证》，确定公司投资 KGTO 是否已履行必要的境外投资批准及备案手续；

10、查询《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）、《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》等相关法律法规，查阅境外律师出具的法律意见书，确认公司投资设立及增资境外企业履行的发改部门、商务部门、外汇管理部门的备案、审批等监管程序是否符合规定、是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

11、查阅 ERUBAY 律师事务所于 2024 年 10 月 21 日出具的《法律意见书》，确认境外律师就 KGTO 的相关情况发表的法律意见内容。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司境外投资具有必要性和商业合理性，境外子公司业务与公司业务存在协同关系。公司对 KGTO 的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，在具备分红条件的前提下，KGTO 分红不存在政策或外汇管理障碍。

2、公司投资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案、审批等监管程序；根据境外律师出具的法律意见书，KGTO 已根据哈萨克斯坦法律法规完成注册登记，不需要在当地政府部门履行特别的审批或备案程序。KGTO 的设立地及经营范围均不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合相关规定。

3、哈萨克斯坦律师出具的法律意见书已就 KGTO 的设立和股权变动、注册资本、业务活动、主要资产、纳税情况、员工情况、主要合同、司法争议、罚款和法律遵从情况、债务和财务状况等方面发表了明确意见，并确认 KGTO 设立存续、业务开展、持有财产等方面均符合哈萨克斯坦共和国法律法规的规定。

（三）律师核查意见

经核查，律师认为：

1、公司境外投资具有必要性和商业合理性，境外子公司业务与公司业务存在协同关系。公司对 KGTO 的投资金额与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，在具备分红条件的前提下，KGTO 分红不存在政策或外汇管理障碍。

2、公司投资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门等主管机关的备案、审批等监管程序；根据境外律师出具的法律意见书，KGTO 已根据哈萨克斯坦法律法规完成注册登记，不需要在当地政府部门履行特别的审批或备案程序。KGTO 的设立地及经营范围均不属于《关于进一步引导和规范境外投资方向指导意见》中规定的限制类、禁止类范畴，符合相关规定。

3、哈萨克斯坦律师出具的法律意见书已就 KGTO 的设立和股权变动、注册资本、业务活动、主要资产、纳税情况、员工情况、主要合同、司法争议、罚款和法律遵从情况、债务和财务状况等方面发表了明确意见，并确认 KGTO 设立存续、业务开展、持有财产等方面均符合哈萨克斯坦共和国法律法规的规定。

3. 关于公司历史沿革

根据申报文件：（1）2015 年 6 月宝森磊将持有的公司股权转让至熊艳艳，2016 年 1 月向国彬将持有的公司股权转让至熊艳艳，上述转让事项未履行股东会决议程序；（2）2017 年 6 月以前公司存在注册资本长期未缴足的情形，2017 年 6 月公司减资至 1,000 万元；（3）香融创投系国有股东，其于 2020 年 12 月投资入股公司；（4）公司于 2017 年、2019 年通过员工持股平台北京艾德文实施股权激励，2021 年 11 月，公司新设员工持股平台成都艾德文以承接北京艾德文所持公司的股份。

请公司：（1）结合公司法、公司章程等相关规定，说明宝森磊、向国彬与熊艳艳的股权转让是否合法有效，是否存在损害其他股东利益的情形，是否对公司股权明晰性、控制权稳定性构成重大不利影响；（2）说明公司历史上注册资本长期未缴足的原因及合理性，是否符合公司法、公司章程等相关规定，公司运营资金的来源情况，是否存在依赖第三方资金支持的情形；公司就减资事项是否按规定履行通知、公告及内部审议等程序，是否合法合规；（3）香融创投入股公司是否需要并履行有权机关批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形；（4）公司通过北京艾德文、成都艾德文实施股权激励的具体情况，包括但不限于激励对象及确定依据、授予价格及定价依据、实施过程中是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕；激励对象资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、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；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；就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发表明确意

见。

【回复】

一、结合公司法、公司章程等相关规定，说明宝森磊、向国彬与熊艳艳的股权转让是否合法有效，是否存在损害其他股东利益的情形，是否对公司股权明晰性、控制权稳定性构成重大不利影响

2015年6月，宝森磊将其持有的捷贝通有限4.09%的股权转让给熊艳艳，2016年1月，向国彬将持有的捷贝通有限4.55%的股权转让给熊艳艳。前述两次股权转让未履行股东会决议程序。

根据当时有效的《中华人民共和国公司法（2013修正）》规定，“有限责任公司的股东之间可以相互转让其全部或者部分股权。股东向股东以外的人转让股权，应当经其他股东过半数同意。……公司章程对股权转让另有规定的，从其规定。”由于上述两次股权转让中转让双方均为公司股东，不属于股东对外转让股权的情况，且捷贝通有限当时有效的公司章程并未对股东股权转让作出其他规定，因此上述两次股权转让实际无需取得其他股东过半数同意，召开股东会决议并非公司法或公司章程规定的必要程序。

此外，根据与前述两次股权转让时点公司其他股东曾斌、钟颖、唐新荣、郭彬（原股东罗毅无法联系）的访谈，彼时工商局要求提交的材料中未包含股东会决议，因此公司在就修订公司章程等事项征求股东意见知晓同意后，未签署书面股东会决议，该情况属实，是股东的真实意思表示，股东知悉并同意相关事项。

基于上述，尽管前述股权转让未签署书面股东会决议，但相关股权转让均为公司股东间转让，实际无需取得其他股东过半数同意，召开股东会并非公司法或公司章程规定的必要程序，相关股权转让行为合法有效，不存在损害其他股东利益的情形。相关事项不会对公司股权明晰性、控制权稳定性构成重大不利影响。

二、说明公司历史上注册资本长期未缴足的原因及合理性，是否符合公司法、公司章程等相关规定，公司运营资金的来源情况，是否存在依赖第三方资金支持的情形；公司就减资事项是否按规定履行通知、公告及内部审议等程序，是否合法合规

（一）公司历史上注册资本长期未缴足的原因及合理性，是否符合公司法、公司章程等相关规定

2013年4月，捷贝通有限设立，设立时的注册资本为1,000万元。根据设立时的《公司章程》，该等注册资本应于2015年4月25日前缴足。

经中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《北京捷贝通石油技术有限公司验资报告书》（中兴华验字[2017]第010159号）审验，截至2013年12月31日，捷贝通有限（筹）已收到曾斌、唐新荣、熊艳艳、郭彬、宝森磊、罗毅、何涛首次缴纳的实收资本600万元，出资方式均为货币。因此，捷贝通有限于2013年设立时已根据当时有效的《中华人民共和国公司法》（2005年修订）的相关规定完成600万元注册资本实缴出资。

自2014年3月1日起《中华人民共和国公司法》（2013年修正）开始实施，有限责任公司实行注册资本认缴制，股东按期足额缴纳公司章程中规定的各自所认缴的出资额。2014年9月，捷贝通有限修订《公司章程》，所有股东认缴出资时间更改为2033年4月25日。捷贝通有限分别于2014年9月、2014年12月及2015年4月进行三次增资，注册资本增加至5,500万元。在此期间，股东钟颖、向国彬、曾斌陆续向公司实缴出资总计400万元。该等实缴出资情况业经中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）审验，确认截至2017年4月30日，捷贝通有限实收资本为人民币1,000万元。

2017年6月，捷贝通有限减少注册资本至1,000万元，至此公司实缴注册资本已全部缴足。

因此，自公司设立之日起至2017年6月股东缴足注册资本期间，公司股东系按照当时适用的公司法及公司章程规定的股东出资期限陆续进行实缴，均不存在违反章程约定未按期缴足注册资本的情形。

基于上述，公司在注册资本认缴制背景下在一定时间内未实缴出资具有合理性。公司股东实际缴付出资时间均早于公司章程的约定，不存在违反章程约定未按期缴足注册资本的情形，符合当时有效的公司法及公司章程的相关规定。

（二）公司运营资金的来源情况，是否存在依赖第三方资金支持的情形

公司设立初期的资金需求相对较低，运营资金主要来源于公司设立时股东实缴出资 600 万元，后续公司业务发展、逐步盈利，公司使用经营收益进一步拓展发展规模。公司历史上注册资本未缴足期间不存在依赖银行借款、资金拆借等第三方资金支持的情形。

（三）公司就减资事项是否按规定履行通知、公告及内部审议等程序，是否合法合规

2017 年 4 月 10 日，捷贝通有限召开股东会并作出决议，同意将公司注册资本由 5,500 万元减少至 1,000 万元。2017 年 4 月 25 日，捷贝通有限在《北京晚报》刊登减资公告。2017 年 6 月 14 日，北京市工商行政管理局昌平分局向捷贝通有限换发了新的营业执照。公司就减资事项履行了内部审议及公告程序。

经核查，捷贝通减资未履行债权人通知程序，不符合当时有效的《中华人民共和国公司法（2013 修正）》第 177 条之“公司应当自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公告。债权人自接到通知书之日起三十日内，未接到通知书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”的相应规定，减资程序存在瑕疵。按照当时有效的《公司法》规定，该等行为存在被公司登记机关责令改正并处罚款的风险。

本次减资针对捷贝通有限注册资本中未实缴的部分，减资完成后捷贝通有限的资产、负债未发生实质变化。捷贝通有限虽未就本次减资通知债权人，但已于 2017 年 4 月 25 日在报纸上进行公告，公司登记主管部门亦核准了减资事项。通过查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）公示信息，公司不存在与本次减资相关的判决、裁定记录。此外，根据《中华人民共和国行政处罚法（2021 年修订）》第 36 条规定，“违法行为在二年内未被发现的，不再给予行政处罚。涉及公民生命健康安全、金融安全且有危害后果的，上述期限延长至五年……”，

捷贝通有限历史上的减资程序瑕疵行为至今已满两年，公司因该等行为被主管机关处以行政处罚的风险较小。

综上所述，捷贝通有限减资时未通知债权人，不符合当时有效的《公司法》规定，但其已履行了相应公告程序，截至本回复出具之日，公司不存在与减资事项相关的争议、纠纷，亦不存在因减资事项而被主管机关处以行政处罚的情形。因此，该等减资程序瑕疵不会构成本次挂牌的实质性法律障碍。

三、香融创投入股公司是否需要并履行有权机关批复、评估、备案等国资管理程序，是否存在国有资产流失的情形

根据公司股东香融创投所在国资集团适用的《成都市新都区区属国有企业投融资监督管理办法》规定，由成都香城投资集团有限公司（“集团公司”）对所属企业进行统一管理。第 10 条、第 12 条规定，集团公司投融资项目应通过董事会作出决议，并形成规范的会议纪要；年度投融资计划须经区国资办审核报区政府审批；其他投资项目涉及的资产评估，由集团公司负责备案。香融创投已就投资捷贝通事项履行如下程序：

2020 年 9 月，成都市新都区第十八届人民政府第 80 次常务会议审议通过《香投集团 2020 年度投资计划（送审稿）》，计划对捷贝通股权投资项目总投资金额为 3,600 万元。

2020 年 11 月 9 日，四川天润华邦资产评估有限公司出具《捷贝通石油技术集团股份有限公司股东全部权益价值估值报告》（天润华邦评报字（2020）第 F12-2 号），确认以 2020 年 6 月 30 日为基准日，捷贝通股东全部权益价值估值结果为 127,072.74 万元，捷贝通总股本为 6,356.84 万股，每股价值为 19.99 元。

2020 年 11 月 19 日，成都香城投资集团有限公司作出董事会决议，同意成都市香融创业投资有限公司作为投资主体，按捷贝通公司投前估值 120,000 万元增资人民币 3,600 万元，认购捷贝通公司新增股份 205.9616 万股，其中 205.9616 万元计入捷贝通公司注册资本，其余 3,394.0384 万元计入捷贝通公司资本公积，取得捷贝通公司增资后的股份比例为 2.7778%，并签署相关协议。

成都香城投资集团有限公司已就香融创投投资事项出具说明，确认香融创投

投资捷贝通已由区国资局报新都区区委区政府同意、已由成都香城投资集团有限公司董事会决议通过，已履行有权机关批复、评估、备案等国资管理程序，已进行了国有产权登记。截至 2025 年 1 月 10 日，不存在国有资产流失的情况。

综上所述，香融创投入股公司已履行有权机关批复、评估、备案等国资管理程序，不存在国有资产流失的情形。

四、公司通过北京艾德文、成都艾德文实施股权激励的具体情况，包括但不限于激励对象及确定依据、授予价格及定价依据、实施过程中是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕；激励对象资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

（一）公司通过北京艾德文、成都艾德文实施股权激励的具体情况，包括但不限于激励对象及确定依据、授予价格及定价依据、实施过程中是否存在纠纷争议、目前是否已实施完毕

1、北京艾德文设立

2017 年 6 月，为激发骨干员工积极性，形成长效激励机制，曾斌与熊艳艳签署了合伙协议并设立北京艾德文管理顾问中心（有限合伙）作为员工股权激励平台。北京艾德文设立时的合伙份额总额为人民币 188.00 万元，其中普通合伙人曾斌持有 119.50 万元合伙份额，有限合伙人熊艳艳持有 68.50 万元合伙份额。

2、第一次股权激励

2017 年 7 月，公司部分骨干成员敖科、葛林林、贾存赢、李文洪、刘宇、王晓彩、徐太平、易亚军通过受让曾斌所持北京艾德文合伙份额或向北京艾德文出资的形式成为有限合伙人，北京艾德文出资额从 188.00 万元增加到 288.00 万元。同时，北京艾德文向公司增资 288 万元，使得全体合伙人通过北京艾德文间接持有公司股权。

由于公司营业收入较低、净资产规模较小，本次股权激励以公司注册资本价格定价，激励员工对合伙企业财产份额的认购价格为 1 元/每元出资额。

第一次股权激励授予完成后，实际控制人及各激励对象持有合伙企业出资额以及间接持有公司股份数量以及股权比例情况如下：

单位：万元、万股

序号	姓名	合伙企业出资额	间接持有公司股份数量	间接持有公司股份比例	合伙人类别
1	曾斌	0.5	0.5	0.04%	普通合伙人
2	熊艳艳	97.50	97.50	7.18%	有限合伙人
3	敖科	40.00	40.00	2.95%	有限合伙人
4	徐太平	40.00	40.00	2.95%	有限合伙人
5	贾存赢	20.00	20.00	1.47%	有限合伙人
6	葛林林	30.00	30.00	2.21%	有限合伙人
7	李文洪	20.00	20.00	1.47%	有限合伙人
8	刘宇	20.00	20.00	1.47%	有限合伙人
9	易亚军	10.00	10.00	0.74%	有限合伙人
10	王晓彩	10.00	10.00	0.74%	有限合伙人
合计		288.00	288.00	21.21%	-

3、2019 年 6 月资本公积转增股本

2019 年 6 月 13 日，公司召开 2018 年年度股东大会并作出决议，同意公司以现有总股本 1,468.00 万股为基数，以资本公积向全体在册股东每 1 股转增 1 股，共计转增 1,468.00 万股。

经过历次增资及本次以资本公积转增股本后，北京艾德文持有公司 576.00 万元注册资本，持股比例为 19.62%。

4、第二次股权激励

2019 年 6 月 13 日，公司召开 2018 年年度股东大会审议通过《关于实施公司股权激励计划方案的议案》，决定对公司部分重要技术人员和经营管理人员进行股权激励，卢家孝、罗高明等 23 位激励对象成为北京艾德文的新合伙人。

北京艾德文的出资额不变，公司实际控制人熊艳艳将其持有的出资额转让给上述 23 名激励对象。其中，激励对象卢家孝所获得的出资额转让价格为 3.0 元/每元出资额，系根据其 2018 年入职公司时约定的股权激励价格确定；其余 22 名激励对象所获得出资额转让价格为 6.31 元/每元出资额，即公司截止 2018 年 12 月 31 日每股净资产 6.31 元。

第二次股权激励授予完成后，实际控制人及各激励对象持有合伙企业出资额

以及间接持有公司股份数量以及股权比例情况如下：

单位：万元、万股

序号	姓名	合伙企业出资额	间接持有 公司股份数量	间接持有 公司股份比例	合伙人类别
1	曾斌	0.50	1.00	0.03%	普通合伙人
2	熊艳艳	43.20	86.40	2.94%	有限合伙人
3	敖科	40.00	80.00	2.73%	有限合伙人
4	徐太平	40.00	80.00	2.73%	有限合伙人
5	李文洪	20.00	40.00	1.36%	有限合伙人
6	易亚军	10.00	20.00	0.68%	有限合伙人
7	刘宇	30.00	60.00	2.04%	有限合伙人
8	卢家孝	30.00	60.00	2.04%	有限合伙人
9	罗高明	20.00	40.00	1.36%	有限合伙人
10	王临川	30.00	60.00	2.04%	有限合伙人
11	徐立潇	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
12	张伟	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
13	高莉	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
14	孙运锋	5.00	10.00	0.34%	有限合伙人
15	曾毓颖	4.00	8.00	0.27%	有限合伙人
16	陈霖	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
17	隋明炜	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
18	胡志朋	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
19	周京伟	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
20	李栓	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
21	罗飞	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
22	姜淋秋	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
23	张翼	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
24	张明明	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
25	赵顺龙	1.00	2.00	0.07%	有限合伙人
26	何龙	0.50	1.00	0.03%	有限合伙人
27	刘磊	0.50	1.00	0.03%	有限合伙人
28	王申泉	0.50	1.00	0.03%	有限合伙人
29	胡倩	0.50	1.00	0.03%	有限合伙人
30	何吉	0.30	0.60	0.02%	有限合伙人

序号	姓名	合伙企业出资额	间接持有公司股份数量	间接持有公司股份比例	合伙人类别
合计		288.00	576.00	19.62%	-

5、2019 年 11 月资本公积转增股本

2019 年 11 月 11 日，捷贝通股份召开 2019 年第四次临时股东大会并作出决议，同意公司以现有总股本 31,784,200 股为基数，以资本公积向全体在册股东每 1 股转增 1 股，共计转增 31,784,200 股。

本次以资本公积转增股本后，北京艾德文持有公司 1,152 万元注册资本，持股比例为 18.12%。

6、第三次股权激励

2020 年 6 月 1 日，公司召开 2019 年年度股东大会授权公司董事会办理第三次员工股权激励相关事项。2020 年 11 月 4 日，公司召开第一届董事会第十八次会议，决定对丁兵、安耀清 2 位激励对象进行股权激励。

北京艾德文的出资额不变，公司实际控制人熊艳艳将其持有的出资额转让给丁兵、安耀清，本次股权激励价格基于公司截止 2020 年 7 月 31 日每股净资产 4.44 元，按照激励股份数额折算合伙份额，计算相应的合伙份额转让款（公司完成两次资本公积转增股本后，每股对应持股平台 4 元合伙份额），即 17.76 元/合伙份额。

第三次股权激励授予完成后，实际控制人及各激励对象持有合伙企业出资额以及间接持有公司股份数量以及股权比例情况如下：

单位：万元、万股

序号	姓名	合伙企业出资额	间接持有公司股份数量	间接持有公司股份比例	合伙人类别
1	曾斌	0.50	2.00	0.03%	普通合伙人
2	熊艳艳	97.20	388.80	5.24%	有限合伙人
3	敖科	40.00	160.00	2.16%	有限合伙人
4	徐太平	40.00	160.00	2.16%	有限合伙人
5	刘宇	30.00	120.00	1.62%	有限合伙人
6	卢家孝	30.00	120.00	1.62%	有限合伙人
7	李文洪	20.00	80.00	1.08%	有限合伙人

序号	姓名	合伙企业出资额	间接持有公司股份数量	间接持有公司股份比例	合伙人类别
8	丁兵	10.00	40.00	0.54%	有限合伙人
9	曾铤颖	4.00	16.00	0.22%	有限合伙人
10	孙运锋	2.50	10.00	0.13%	有限合伙人
11	安耀清	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
12	徐立潇	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
13	张伟	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
14	高莉	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
15	陈霖	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
16	胡志朋	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
17	周京伟	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
18	李栓	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
19	罗飞	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
20	姜淋秋	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
21	张翼	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
22	赵顺龙	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
23	何龙	0.50	2.00	0.03%	有限合伙人
24	刘磊	0.50	2.00	0.03%	有限合伙人
25	胡倩	0.50	2.00	0.03%	有限合伙人
26	何吉	0.30	1.20	0.02%	有限合伙人
合计		288.00	1152.00	15.54%	-

7、成都艾德文设立并承接股权激励

考虑到公司已自北京迁址至成都，在成都当地设立员工持股平台有利于管理，因此公司于 2021 年新设员工持股平台成都艾德文以承接原员工持股平台北京艾德文所持公司全部股份。

2021 年 11 月 25 日，原北京艾德文 18 位合伙人签署了合伙协议并设立成都艾德文管理顾问中心（有限合伙）。成都艾德文设立时的合伙份额总额为人民币 288 万元，总投资额为全体合伙人取得北京艾德文相应合伙份额所支付的出资成本总额，即 897.544958 万元，剩余 609.544958 万元计入成都艾德文资本公积。

2021 年 12 月 1 日，北京艾德文与成都艾德文签署《股份转让协议》，约定北京艾德文将其持有的公司全部股份 15.5369%的股份（对应公司 1,152 万股）以

897.544958 万元转让给成都艾德文。交易完成后，北京艾德文于 2022 年 1 月注销。

以上交易完成后，各激励对象持有合伙企业出资额以及间接持有公司股份数量以及股权比例情况如下：

单位：万元、万股

序号	姓名	合伙企业出资额	间接持有公司股份数量	间接持有公司股份比例	合伙人类别
1	曾斌	0.50	2.00	0.03%	普通合伙人
2	熊艳艳	144.20	576.80	7.78%	有限合伙人
3	敖科	40.00	160.00	2.16%	有限合伙人
4	徐太平	40.00	160.00	2.16%	有限合伙人
5	李文洪	30.00	120.00	1.62%	有限合伙人
6	卢家孝	20.00	80.00	1.08%	有限合伙人
7	曾毓颖	4.00	16.00	0.22%	有限合伙人
8	张伟	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
9	高莉	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
10	陈霖	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
11	胡志朋	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
12	李栓	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
13	姜淋秋	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
14	张翼	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
15	赵顺龙	1.00	4.00	0.05%	有限合伙人
16	何龙	0.50	2.00	0.03%	有限合伙人
17	刘磊	0.50	2.00	0.03%	有限合伙人
18	何吉	0.30	1.20	0.02%	有限合伙人
合计		288.00	1152.00	15.54%	-

成都艾德文设立并受让北京艾德文持有的公司股份，承接公司股权激励以后至本回复出具日，公司未再实施过员工股权激励，公司员工股权激励均已实施完毕，公司、员工持股平台及激励员工间不存在因实施员工股权激励而导致的诉讼、争议或纠纷情况。

（二）激励对象资金来源情况，是否存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

截至本回复出具之日，成都艾德文现有 13 名合伙人，其中激励员工获得持股平台份额的合计出资金额为 246.79 万元。

根据成都艾德文现有合伙人填写的间接自然人股东调查表，激励员工资金来源均为个人工资奖金、家庭资金等自有或自筹资金，出资是本人真实持有，不存在委托持股、信托持股或利益输送的情形。

经查阅成都艾德文现有激励员工提供的其获得持股平台份额出资时点前后 5 个月相关出资银行账户的资金流水，不存在公司或实际控制人为激励员工提供财务资助的情况。

综上所述，成都艾德文现有股权激励对象资金来源为员工自有或自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

五、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师执行了以下核查程序：

1、查阅相关股权转让发生时有效的公司法及公司章程中对于股东转让事项的规定，确认宝森磊、向国彬与熊艳艳的股权转让行为未经股东会决议是否合法有效；

2、对股权转让相关部分股东进行访谈，确认两次股权转让时公司就相关事项征求股东意见知晓同意而未签署书面股东会决议的情况；

3、查阅公司提供的注册资本未实缴足阶段相应审计报告、企业所得税纳税申报审核报告，了解公司相应经营情况，取得公司出具的关于注册资本未缴足期间不存在银行借款、资金拆借等依赖第三方资金支持的情形说明；

4、查阅公司注册资本未实缴足阶段相应适用的公司法及公司章程对于注册资本缴纳的相关规定，取得股东实缴出资凭证并确认是否存在违反公司章程约定缴资期限的情况；

5、查阅公司减资相关的内部决议、减资公告及工商档案；查询中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）公示信息，确认公司不存在与减资相关的判决、裁定记录；

6、查阅香融创投章程、香融创投所在国资集团适用的《成都市新都区区属国有企业投融资监督管理办法》，了解相关国资监管程序要求；查阅香融创投集团公司董事会决议、评估报告、国有产权登记等文件，取得香融创投股东访谈记录、股东调查表；

7、查阅香融创投主管单位成都香城投资集团有限公司针对香融创投投资事项出具的说明，确认不存在国有资产流失情况；

8、取得公司关于股权激励实施情况的说明，访谈公司实际控制人，了解公司历次股权激励的实施及执行情况；

9、查阅公司员工股权激励董事会、股东会决议文件，北京艾德文、成都艾德文的工商档案，历次变更合伙协议、合伙份额转让协议、支付凭证、出资确认书等；

10、取得成都艾德文现有合伙人出具的间接自然人股东调查表，取得公司及实际控制人出具的不存在提供财务资助情形的确认；

11、核查成都艾德文现有合伙人在原员工持股平台北京艾德文及现员工持股平台成都艾德文出资的银行卡在出资时点前后五个月银行资金流水情况；

12、查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）信息，确认公司、员工持股平台及激励员工间是否存在因实施员工股权激励而导致的诉讼、争议或纠纷情况。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、宝森磊、向国彬与熊艳艳的股权转让合法有效，不存在损害其他股东利

益的情形，不会对公司股权明晰性、控制权稳定性构成重大不利影响。

2、公司股东在注册资本认缴制背景下在一定时间内未实缴出资具有合理性，公司股东不存在违反章程约定未按期缴足注册资本的情形，符合当时有效的公司法及公司章程的相关规定；公司相关期间的运营资金来源于设立时的股东实缴出资及后续经营收益，公司不存在依赖第三方资金支持的情形。

3、公司就减资事项已按规定履行内部审议及公告等程序，但未履行债权人通知程序。该等减资程序瑕疵行为不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

4、香融创投入股公司已履行有权机关批复、评估、备案等国资管理程序，不存在国有资产流失的情形。

5、公司通过北京艾德文、成都艾德文实施股权激励的激励对象、确定依据、授予价格及定价依据合理，实施过程中不存在纠纷争议，目前已实施完毕；激励对象资金来源为自有或自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

（三）律师核查意见

1、宝森磊、向国彬与熊艳艳的股权转让合法有效，不存在损害其他股东利益的情形，不会对公司股权明晰性、控制权稳定性构成重大不利影响。

2、公司股东在注册资本认缴制背景下在一定时间内未实缴出资具有合理性，公司股东不存在违反章程约定未按期缴足注册资本的情形，符合当时有效的公司法及公司章程的相关规定；公司相关期间的运营资金来源于设立时的股东实缴出资及后续经营收益，公司不存在依赖第三方资金支持的情形。

3、公司就减资事项已按规定履行内部审议及公告等程序，但未履行债权人通知程序。该等减资程序瑕疵行为不构成本次挂牌的实质性法律障碍。

4、香融创投入股公司已履行有权机关批复、评估、备案等国资管理程序，不存在国有资产流失的情形。

5、公司通过北京艾德文、成都艾德文实施股权激励的激励对象、确定依据、授予价格及定价依据合理，实施过程中不存在纠纷争议，目前已实施完毕；激励

对象资金来源为自有或自筹资金，不存在公司或实际控制人提供财务资助的情形，不存在代持或其他利益安排。

六、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、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；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；就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发表明确意见

（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、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、核查情况

根据公司工商档案、历次决议文件、增资协议、股权转让协议、支付凭证、完税凭证及相关主体提供的资金流水，针对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东主体入股（包括设立、增资及受让股权形式入股）情况核查如下：

(1) 控股股东、实际控制人实际出资核查情况

序号	出资主体	股权取得方式	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查手段
1	曾斌	2013 年 4 月, 公司成立, 曾斌认缴出资 650 万元	297.50	取得交存入资资金凭证	无需纳税	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核实验资报告、股东调查表, 进行股东访谈
2	熊艳艳	2013 年 4 月, 公司成立, 熊艳艳认缴出资 60 万元	60.00	取得交存入资资金凭证	无需纳税	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核实验资报告、股东调查表, 进行股东访谈
3	熊艳艳	2014 年 7 月, 熊艳艳受让唐新荣所持 90 万元认缴注册资本 (实缴 90 万元)	[注 1]90.00	取得银行户口历史交易明细表; 现金支付无凭证	平价转让无所得	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水; 现金支付部分不存在对应银行账户出资前后流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
4	熊艳艳	2014 年 7 月, 受让何涛所持 45 万元认缴注册资本 (实缴 22.5 万元)	[注 2]22.50	取得银行户口历史交易明细表	平价转让无所得	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
5	熊艳艳	2015 年 6 月, 熊艳艳受让宝森磊所持 225 万元认缴注册资本 (实缴 45 万元)	45.00	取得银行户口历史交易明细表	平价转让无所得	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈或间接确认
6	熊艳艳	2016 年 1 月, 熊艳艳受让向国彬所持 250 万元认缴注册资本 (实缴 50 万元)	50.00	现金支付无凭证	平价转让无所得	现金支付, 不存在对应银行账户出资前后流水	核查股东调查表, 进行股东访谈或间接确认
7	熊艳艳	2016 年 7 月, 熊艳艳受让罗毅所持 250 万元认缴注册资本 (实缴 25 万元)	25.00	现金支付无凭证	平价转让无所得	现金支付, 不存在对应银行账户出资前后流水	核查股东调查表, 对熊艳艳进行股东访谈
8	熊艳艳	2016 年 8 月, 熊艳艳受让郭彬所持 250 万元认缴注册资本 (实缴 50 万元)	50.00	取得银行户口历史交易明细表	平价转让无所得	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
9	曾斌	2017 年 4 月, 曾斌实缴出资	300.00	取得银行回单	无需纳税	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核实验资报告、股东调查表, 进行股东访谈

注 1: 2014 年 7 月, 熊艳艳受让唐新荣所持 90 万元认缴注册资本 (实缴 90 万元) 所支付 90 万对价中, 有 30 万元系现金支付。

注 2: 2014 年 7 月, 熊艳艳受让何涛所持 45 万元认缴注册资本 (实缴 22.5 万元) 所支付 22.5 万元对价, 由其配偶曾斌代为支付。

(2) 持股 5% 以上自然人股东实际出资核查情况

序号	出资主体	股权取得方式	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查手段
1	费禹铭	2019 年 7 月, 费禹铭受让熊艳艳所持 67 万股	994.95	取得银行回单	取得熊艳艳纳税凭证	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈

序号	出资主体	股权取得方式	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查手段
2	王志坚	2020 年 10 月, 王志坚认购新增注册资本 480.5771 万元	7,560.00	取得银行回单	无需纳税	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
3	王志坚	2020 年 10 月, 王志坚受让曾斌所持 25.4274 万股	380.0006	取得银行回单	取得曾斌纳税凭证	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
4	王志坚	2020 年 10 月, 王志坚受让熊艳艳所持 292.4146 万股	4,369.9994	取得银行回单	取得熊艳艳纳税凭证	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
5	王志坚	2020 年 12 月, 王志坚认购新增注册资本 228.8462 万元	4,000.00	取得银行回单	无需纳税	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
6	王志坚	2021 年 10 月, 王志坚受让荣盛创投所持 93.4231 万股	1,701.00	取得银行回单	取得荣盛创投企业所得税年度纳税申报表	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈
7	王志坚	2023 年 3 月, 王志坚受让张美珊所持 50 万股	809.2123	取得银行回单	取得张美珊纳税凭证	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核查股东调查表, 进行股东访谈

(3) 持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工及员工持股平台合伙人实际出资核查情况

根据公司说明, 截至本回复出具之日, 除公司董事长及总裁曾斌、员工熊艳艳外, 不存在公司现有董事、监事、高级管理人员或员工直接持有公司股份的情况。公司部分董事、高级管理人员存在作为员工持股平台合伙人间接持有公司股份的情况。

基于上述, 针对员工持股平台现有合伙人的出资情况核查如下

①北京艾德文时期

序号	出资主体	出资时间	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查手段
1	曾斌	2017 年 7 月	0.50	取得银行业务凭证	出资人无需纳税 [注 1]	现金支付, 不存在对应银行账户出资前后流水	核查间接自然人股

序号	出资主体	出资时间	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查 手段
2	熊艳艳	2017 年 7 月	97.50	取得银行回单		出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	东调查表
3	熊艳艳	2017 年 10 月至 2021 年 9 月	[注 1]633.292808				
4	敖科	2017 年 7 月	40.00	取得银行交易明细			
5	徐太平	2017 年 7 月	40.00	取得银行回单			
6	李文洪	2017 年 7 月	20.00				
7	卢家孝	2019 年 8 月、2019 年 10 月	90.00				
8	高莉	2019 年 9 月、2019 年 12 月	6.31				
9	曾毓颖	2019 年 8 月	25.24				
10	姜淋秋	2019 年 8 月	6.31				
11	张翼	2019 年 8 月	6.31				
12	赵顺龙	2019 年 8 月	6.31				
13	何龙	2019 年 8 月	3.155				
14	刘磊	2019 年 8 月	3.155				

注 1：2017 年 10 月至 2021 年 9 月，熊艳艳受让历次激励员工退出时合伙份额所支付的款项金额。

②成都艾德文时期

序号	出资主体	出资时间	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查 手段
1	熊艳艳	2021 年 12 月	623.121958	取得银行回单	出资人无需纳税	出资卡出资时点前后 5 个月银行流水	核 查 间 接

序号	出资主体	出资时间	实际出资金额 (万元)	支付凭证	完税凭证	资金流水核查	其他核查 手段
2	熊艳艳	2022 年 4 月至 2024 年 8 月	[注 1]19.063194				自 然 人 股 东 调 查 表
3	曾斌	2021 年 12 月	0.50				
4	敖科	2021 年 12 月	40.00				
5	徐太平	2021 年 12 月	40.00				
6	李文洪	2021 年 12 月	20.00				
7	卢家孝	2021 年 12 月	90.00				
8	高莉	2021 年 12 月	6.31				
9	曾璇颖	2021 年 12 月	25.24				
10	姜淋秋	2021 年 12 月	6.31				
11	张翼	2021 年 12 月	6.31				
12	赵顺龙	2021 年 12 月	6.31				
13	何龙	2021 年 12 月	3.155				
14	刘磊	2021 年 12 月	3.155				

注 1：2022 年 4 月至 2024 年 8 月，熊艳艳受让历次激励员工退出时合伙份额所支付的款项金额。

2、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司设立至今的工商档案及历次增资、股权转让涉及的相关协议、支付凭证、完税凭证、验资报告、股东名册等，查阅部分股东出具的股东调查表，访谈部分股东，查阅成都艾德文现有合伙人出具的间接自然人股东调查表；

（2）核查控股股东、实际控制人，持有公司股份的现任董事、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提供的出资银行卡在出资时点前后五个月银行资金流水。

3、主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

主办券商已结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，核查了公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、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，对于股权代持的核查程序充分有效。

4、律师核查意见

经核查，律师认为：

本所律师已结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，核查了公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工、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，对于股权代持的核查程序充分有效。

（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；就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发表明确意见

根据公司股东出具的调查表及访谈记录、历次增资及股权转让协议、出资凭证等，公司股东历次入股背景、入股价格、定价依据等情况如下：

序号	交易时间	交易方式	转让人	受让人/出资人	交易出资额/股份数	交易价格	交易背景/原因	定价依据	资金来源
1	2013.4	公司设立	/	曾斌、唐新荣、熊艳艳、罗毅、郭彬、何涛、宝森磊	曾斌 650 万元、唐新荣 100 万元、熊艳艳 60 万元、罗毅 50 万元、郭彬 50 万元、何涛 45 万元、宝森磊 45 万元	1 元/注册资本	初始股东基于共同理念设立公司	注册资本定价	自有、自筹资金
2	2014.7	股权转让	唐新荣、何涛	熊艳艳	90 万元（实缴 90 万元）、45 万元（实缴 22.5 万元）	1 元/实缴注册资本	转让方离开公司，转让所持股份	按实缴注册资本定价	自有资金
3	2014.9	增资	/	曾斌、宝森磊、唐新荣、罗毅、郭彬、熊艳艳	曾斌 2,600 万元、宝森磊 180 万元、唐新荣 40 万元、罗毅 200 万元、郭彬 200 万元、熊艳艳 780 万元	1 元/注册资本	公司拟扩大发展，股东同比例认缴增资	注册资本定价	未实缴
4	2014.12	增资	/	向国彬	250 万元	1 元/注册资本	看好公司发展进行投资	注册资本定价	自有资金
5	2015.4	增资	/	钟颖	250 万元	1 元/注册资本	看好公司发展进行投资	注册资本定价	自有资金
6	2015.6	股权转让	宝森磊	熊艳艳	225 万元（实缴 45 万元）	1 元/实缴注册资本	转让方离开公司，转让所持股份	按实缴注册资本定价	自有资金
7	2016.1	股权转让	向国彬	熊艳艳	250 万元（实缴 50 万元）	1 元/实缴注册资本	转让方离开公司，转让所持股份	按实缴注册资本定价	自有资金
8	2016.7	股权转让	罗毅	熊艳艳	250 万元（实缴 25 万元）	1 元/实缴注册资本	转让方离开公司，转让所持股份	按实缴注册资本定价	自有资金

序号	交易时间	交易方式	转让人	受让人/出资人	交易出资额/股份数	交易价格)	交易背景/原因	定价依据	资金来源
9	2016.8	股权转让	郭彬	熊艳艳	250 万元 (实缴 50 万元)	1 元/实缴注册资本	转让方离开公司, 转让所持股份	按实缴注册资本定价	自有资金
10	2017.6	减资	/	曾斌、熊艳艳、钟颖、唐新荣	曾斌减少 2,652.5 万元、熊艳艳减少 1,607.5 万元、钟颖减少 200 万元、唐新荣减少 40 万元	1 元/注册资本	公司减资至实缴注册资本金额	/	/
11	2017.7	增资	/	张美珊、北京艾德文	70 万元、288 万元	1 元/注册资本	看好公司发展进行投资; 员工股权激励	注册资本定价	自有资金、合伙人出资
12	2017.12	股改	/	/	/	/	股份制改造	不高于经审计的净资产折股	净资产折股
13	2018.8	增资	/	上海擎达	110 万股	18 元/股	看好公司发展进行投资	以 2017 年度经审计的实际净利润为基础, 按照一定 PE 倍数协商确定投前整体估值约 2.44 亿元。	募集资金
14	2019.6	资本公积转增股本	/	/	/	每 1 股转增 1 股	公司扩大发展	/	/
15	2019.7	股权转让	熊艳艳	高炎康、费禹铭	33 万股、67 万股	14.85 元/股	看好公司发展进行投资	以 2018 年度经审计的实际净利润为基础, 按照一定 PE 倍数协商确定估值。因属老股转让, 在前述估值基础上给予受让方一定折扣。	自有资金
16	2019.10	增资	/	杭州淳益、西安擎川、王亮	109.09 万股、90.91 万股、42.42 万股	16.5 元/股	看好公司发展进行投资	以 2018 年度经审计的实际净利润为基础, 按照一定 PE 倍数协商确定投前整体估值约 4.84 亿元	募集资金、自有资金
17	2019.11	资本公积转增股本	/	/	/	每 1 股转增 1 股	公司扩大发展	/	/
18	2020.10	增资	/	王志坚、荣盛创投	480.5771 万股、27.9701 万股	15.73 元/股	看好公司发展进行投资	以公司 2019 年盈利情况为基础, 协商确定公司投前整体估值约为 10 亿元	自有资金
19	2020.10	股权转让	曾斌、熊艳艳	王志坚	25.4274 万股、292.4146 万股	14.94 元/股	看好公司发展进行投资	以公司 2019 年盈利情况为基础, 协商确定公司投前整体估值约为 10 亿元。因属老股转让, 在前述估值基础上给予受让方一定折扣	自有资金

序号	交易时间	交易方式	转让人	受让人/出资人	交易出资额/股份数	交易价格)	交易背景/原因	定价依据	资金来源
20	2020.12	增资	/	王志坚、荣盛创投	228.8462 万股、114.4231 万股	17.48 元/股	看好公司发展进行投资	以公司 2019 年盈利情况及 2020 年预计盈利情况为基础，协商确定公司投前整体估值约 12 亿元。预计公司业绩增长，因此估值较上次增加	自有资金
21	2020.12	增资	/	香融创投	205.9616 万股	17.48 元/股	看好公司发展进行投资	以 2020 年 6 月 30 日为基准日，捷贝通股东全部权益价值估值结果为 127,072.74 万元，不高于该股权评估价值协商确认	自有资金
22	2021.9	股权转让	熊艳艳	春阳睿颂	120.8308 万股	18.21 元/股	看好公司发展进行投资	参考上轮投后估值并加之未来预期发展，协商确定公司整体估值约 13.5 亿元	募集资金
23	2021.10	股权转让	荣盛创投	陈作为、王志坚	21 万股、93.4231 万股	18.21 元/股	转让方有资金需求，且受让方看好公司发展进行投资	参考机构股东春阳睿颂入股捷贝通估值定价	自有资金
24	2021.12	股权转让	唐新荣、张美珊、钟颖	廖叶珍	8.2385 万股、10.9846 万股、8.2385 万股	18.21 元/股	转让方有现金需求，且受让方看好公司发展进行投资	参考机构股东春阳睿颂入股捷贝通估值定价	自有资金
25	2021.12	股权转让	张美珊、荣盛创投	春阳泓鑫	26.953 万股、27.9701 万股	18.21 元/股	转让方有现金需求，且受让方看好公司发展进行投资	参考机构股东春阳睿颂入股捷贝通估值定价	募集资金
26	2021.12	股权转让	北京艾德文	成都艾德文	1,152 万股	按全体合伙人当时持有的北京艾德文出资额对应的取得成本金额	公司自北京迁址至成都，在成都当地设立员工持股平台	北京艾德文合伙人投资成本	合伙人出资
27	2022.6	股权转让	熊艳艳	南京又东、北京又东	28 万股、37.0731 万股	18.21 元/股	看好公司发展进行投资	参考机构股东春阳睿颂入股捷贝通估值定价	募集资金、自有资金
28	2023.3	股权转让	张美珊	王志坚	50 万股	16.18 元/股	看好公司发展进行投资	参考公司 2022 年业绩情况（较之以前年度有下滑），协商确认公司整体估值约 12 亿元	自有资金

如上述表格所示，公司历史沿革中股东入股价格不存在明显异常的情况。

主办券商及律师已就股东投资是否存在股权代持或不正当利益输送等情形访谈公司全体现有股东，除 2 名现有股东春阳泓鑫、春阳睿颂（合计持股比例 2.37%）无法访谈确认外，其余现有股东均确认其入股行为不存在股权代持情形，亦不存在不正当利益输送问题。公司已通过邮件、快递形式向 2 名股东春阳泓鑫、春阳睿颂发送确认函要求股东确认相关事项。截至本回复出具之日，公司未收到相关股东确认是否存在股权代持情形的回复。

针对前述无法访谈确认的股东，公司已 2024 年 11 月 22 日在《成都商报》公开刊载《关于公司股权权属核实问题的公告》，要求主张公司股权的相关主体尽快与公司取得联系。截至本回复出具之日，公司未收到第三方主体对公司股权的确权主张，亦不存在因股权权属问题向公司提出异议、提起诉讼或仲裁的情形。

根据公司股东访谈记录、调查表、公司股东出具的《股东关于股份是否存在信托、代持、质押、锁定、特别转让安排等转让限制情形或对赌、回购、承诺等其他利益安排、是否存在股权纠纷或潜在纠纷的书面声明》，除 2 名现有股东春阳泓鑫、春阳睿颂（合计持股比例 2.37%）及 1 名历史股东罗毅无法联系确认外，其余股东均确认不存在未解除、未披露的股权代持事项。

经查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>），不存在与公司股权权属相关的诉讼、仲裁或纠纷情况。

公司实际控制人曾斌、熊艳艳已出具承诺，针对公司历史沿革的相关事项，若因公司的设立、增资、历次股权转让、股权激励等历史沿革事实，导致公司、相关方以及其他第三方之间因此发生任何纠纷、诉讼、仲裁、索赔、被税务机关追缴税款或被主管机关处罚的，则其承诺将负责妥善解决并承担一切法律责任，补偿公司或其子公司因此而发生的所有损失，以确保公司及其子公司不会因此遭受任何损失。

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司设立至今的工商档案及历次增资、股权转让涉及的相关协议、支付凭证、完税凭证、验资报告、股东名册等；

（2）对除 2 名现有股东春阳泓鑫、春阳睿颂（合计持股比例 2.37%）及 1 名历史股东罗毅外的其他现有股东及历史股东进行访谈或间接确认，了解其投资公司的基本情况及背景；查阅部分股东出具的股东调查表、书面声明、股东访谈记录等文件，确认股东投资行为是否存在代持或不正当利益输送情况，是否存在股权纠纷或潜在争议；

（3）针对无法确认的股东，查阅公司于 2024 年 11 月 22 日在《成都商报》刊登的《关于公司股权权属核实问题的公告》，查阅公司向春阳泓鑫、春阳睿颂发送的邮件，寄送快递的存根及发票，确认截至目前不存在任何第三方主体向公司提出股权权利主张，亦不存在向公司提出异议、提起诉讼或仲裁的情形；

（4）查阅公司实际控制人就历史沿革事项出具的专项承诺；

（5）查询国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>），确认是否存在与公司股权权属相关的诉讼、仲裁或纠纷情况。

2、主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

公司历史沿革中股东入股价格不存在明显异常；截至本回复出具之日，除 2 名现有股东春阳泓鑫、春阳睿颂（合计持股比例 2.37%）无法确认外，公司其他现有股东入股行为不存在股权代持的情形，不存在不正当利益输送情形，亦不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

3、律师核查意见

经核查，律师认为：

公司历史沿革中股东入股价格不存在明显异常；截至补充法律意见书出具之日，除 2 名现有股东春阳泓鑫、春阳睿颂（合计持股比例 2.37%）无法确认外，公司其他现有股东入股行为不存在股权代持情形，不存在不正当利益输送情形，亦不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

4. 关于收入及经营业绩

根据申报文件，公司主营业务为油田增产相关技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务等油田技术服务；报告期内，公司营业收入分别为 22,584.63 万元、21,628.30 万元和 10,479.21 万元；报告期内，公司向中石油体系公司销售金额占营业收入比重分别为 95.61%、87.87%和 76.46%，占比较高；报告期内，公司综合毛利率分别为 60.92%、63.59%和 53.18%，远高于同行业可比公司。

请公司补充披露：结合公司业务开展情况，对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运等主要财务指标变动进行量化分析（原因分析的文字表述以“万元”为单位）；量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性。

请公司：（1）对公司 2024 年 1-6 月收入与 2022 年、2023 年同期业绩进行对比分析，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季度说明收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性；（2）以合并口径补充披露报告期各期前五名客户销售情况，并披露是否存在客户供应商重合的情形，是否存在客户指定供应商的情形，如有，说明具体原因及合理性，收入确认（总额法、净额法）方法是否符合《企业会计准则》的规定；（3）列表说明报告期各期主要中石油体系客户的成立时间、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司是否对中石油体系客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力的影响，公司降低客户依赖采取的措施及有效性；结合公司主要客户、业务分布情况、同行业可比公司情况等，说明公司在西南地区销售收入占比较高的原因及合理性；（4）结合具体业务模式，分析油气田增产技术服务、产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务、排水采气服务收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异；说明各项业务收入按照总额法、净额法确认的依据及合理性；报告期内，公司提供的各项服务和产品销售的金额及占比；（5）分项目列式公司油田增产技术服务、监测技术服务、地质工程一体化、排水采气服务等主要项目的中标时点、

合同签订时点、合同金额、施工开始日、结束日、验收日、实际确认收入金额、项目总投入、毛利率等，分析是否存在毛利率为负等异常的项目，结合主要项目的收入确认时点分析是否存在年底集中确认收入的情况，是否存在跨期确认收入的情形；（6）结合公司行业周期性、主要产品及原材料价格变动、产能利用率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期各期营业收入波动的原因及合理性；（7）结合同行业可比公司同类业务毛利率、业务结构等，量化分析公司毛利率远高于同行业可比公司的原因及合理性；（8）结合公司所处行业、公司在行业内的地位、公司主要竞争对手情况、产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况，说明公司经营业绩的稳定性与可持续性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、结合公司业务开展情况，对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运等主要财务指标变动进行量化分析（原因分析的文字表述以“万元”为单位）；量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性

（一）盈利指标变动量化分析

1、营业收入变动的量化分析

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”对营业收入修改并补充披露如下：

“报告期内，公司营业收入金额分别为 **22,584.63 万元**、**21,628.30 万元**和 **10,479.21 万元**，公司主要收入来源为油田增产相关技术服务、监测技术服务、排水采气服务和固井工程服务，营业收入波动主要系与客户油气井服务年度投资

预算额度、投资进度及工程进度实施时间安排等密切相关。

报告期各期，公司排水采气服务、固井工程服务、其他收入相对稳定，营业收入变动主要受到油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务和地质工程一体化服务收入波动的影响，具体分析如下：

（1）油田增产技术服务及产品销售

报告期内，公司油田增产技术服务及产品销售收入分别为 10,403.14 万元、6,914.77 万元和 5,130.20 万元，占营业收入的比例分别为 46.06%、31.97%和 48.96%。

滑溜水、暂堵剂是公司油田增产技术服务中所需要使用的主要化学助剂，因此油田增产技术服务费也主要以上述化学助剂的单价结合使用数量进行报价和结算。2023 年，一方面受下游客户对降本提效指标考核要求逐步提高，公司压裂增产业务的价格下降，其中滑溜水平均结算价格较 2022 年下降 6.28%，暂堵剂平均结算较 2022 年下降 3.98%，另一方面，受到下游客户整体年度施工计划以及市场竞争对手不断增力的影响，公司滑溜水、暂堵剂相关的结算量整体下降，受此影响，公司 2023 年油田增产技术服务及产品销售收入较 2022 年减少了 3,488.37 万元。

2024 年 1-6 月油田增产相关技术服务收入占比较高，主要得益于公司加大对客户的开发力度，取得了更多的大规模项目，公司于 2023 年中标中海油控股公司中联煤层气有限责任公司深煤层大规模压裂液技术服务项目，为其提供油田增产相关服务并于 2024 年上半年形成收入 995.59 万元。

（2）监测技术服务

报告期内，公司监测技术服务收入分别为 4,884.70 万元、6,769.54 万元和 2,182.63 万元，占营业收入比例分别为 21.63%、31.30%和 20.83%。其中，2023 年实现收入金额和占比较高。

监测技术服务主要以为提供服务的井数为单位进行结算。2023 年，公司监测技术服务收入较 2022 年增长 1,884.84 万元，主要系公司中标四川圣诺油气工程技术有限公司常规示踪剂产出剖面测试技术服务项目，为其提供示踪监

测技术服务，于 2023 年确认了 1,643.77 万元收入，受该项目影响，以单井次计费的示踪监测业务结算量大幅增长，2023 年全年共有 108 口井确认收入，较 2022 年增加了 46 口井。

（3）地质工程一体化服务

报告期内，公司地质工程一体化服务收入分别为 1,496.29 万元、2,156.58 和 0 元，均来自四川长宁天然气开发有限责任公司的超长水平段页岩气井钻井、压裂一体化工程技术服务项目。

2023 年公司地质工程一体化服务收入金额较 2022 年增加了 660.29 万元，主要系公司按照合同约定完成钻井工程服务、压裂工程服务等各单项履约义务，经客户验收后分别确认了该单项履约义务所对应的收入，2022 年公司采用了与外部技术服务商合作的方式完成了钻井相关技术服务，定向、地质导向技术服务，并对该部分业务以净额法确认收入，导致 2022 年收入较少。”

2、毛利率变动的量化分析

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”对毛利率修改并补充披露如下：

“报告期各期，公司毛利率波动中各业务收入结构变化和各业务毛利率变动影响定量分析如下表所示：

业务类型	2024 年 1-6 月与 2023 年对比			2023 年与 2022 年对比		
	毛利率变动影响	收入比例变动影响	毛利率贡献变动影响	毛利率变动影响	收入比例变动影响	毛利率贡献变动影响
油田增产技术服务及产品销售	-1.92%	7.51%	5.59%	-0.79%	-6.57%	-7.36%
监测技术服务	-4.34%	-7.71%	-12.05%	0.94%	6.83%	7.77%
固井工程服务	-0.15%	0.13%	-0.02%	0.69%	0.76%	1.45%
地质工程一体化	0.00%	-8.32%	-8.32%	-0.77%	3.05%	2.28%
排水采气技术服务	2.42%	2.49%	4.90%	-1.23%	-0.74%	-1.97%
其他业务	-0.22%	-0.28%	-0.50%	0.03%	0.47%	0.50%

合计	-4.22%	-6.19%	-10.41%	-1.13%	3.80%	2.67%
----	--------	--------	---------	--------	-------	-------

注 1：收入占比变动影响=（当年收入占比-上年收入占比）*上年毛利率；

注 2：毛利率变动影响=（当年毛利率-上年毛利率）*当年收入占比。

2023 年度，公司综合毛利率为 63.59%，较 2022 年度增长 2.67 个百分点，主要系 2023 年毛利率较低的油田增产技术服务及产品收入占比较 2022 年降低 14.09 个百分点，而毛利率较高的监测技术服务收入占比较 2022 年增加 9.67 个百分点所致。

2024 年度 1-6 月，公司综合毛利率为 53.18%，较 2023 年度减少了 10.41 个百分点，主要系①当期毛利率较高的监测技术服务收入占比较 2023 年下降 10.47 个百分点；②当期收入占比较高的油田增产相关技术服务和监测技术服务的毛利率水平进一步降低；③较高毛利率的地质工程一体化业务已于 2023 年全部完成验收，在 2024 年 1-6 月未持续产生收入。”

3、净利润变动的量化分析

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“（一）报告期内经营情况概述”之“2.经营成果概述”之“（3）净利润波动”对净利润变动修改并补充披露如下：

“报告期内，公司净利润分别为 3,116.59 万元、2,550.47 万元和 1,084.63 万元。公司 2023 年实现净利润较 2022 年度减少 566.12 万元，主要影响因素如下：

单位：万元

项目	2023 年		2022 年
	金额	变动额	金额
销售费用	3,728.64	686.99	3,041.65
管理费用	5,532.34	668.08	4,864.26
财务费用	-169.80	94.59	-264.39
投资收益	-	-127.00	127.00
资产减值损失	-411.23	-37.23	-374.00
净利润	2,550.47	-566.12	3,116.59

1、期间费用增加：2023 年，为了应对细分行业市场竞争加剧，公司积极加大国内市场的开拓力度，并开始海外拓业，销售费用和管理费用合计较 2022 年增加 1,355.07 万元，公司应部分客户、供应商要求，2023 年开具保函金额较高，相应的保函手续费大幅增加，2023 年公司财务费用手续费较 2022 年增加 68.72 万元；

2、投资收益减少：2023 年投资收益较 2022 年减少 127.00 万元，主要系 2022 年公司购买银行理财产品获取的投资收益较多所致；

3、资产减值损失增加：2023 年资产减值损失较 2022 年增加 37.27 万元，主要系存货跌价损失和合同资产减值损失增加所致。”

（二）偿债能力指标变动量化分析

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“（三）偿债能力与流动性分析”之“1.波动原因分析”修改并补充披露如下：

“（1）资产负债率分析

报告期各期末，公司资产负债率分别为 15.99%、15.70%和 12.69%。

2023 年末，公司资产负债率为 15.70%，较 2022 年末略微下降 0.29 个百分点。

2024 年 6 月末，公司资产负债率为 12.69%，较 2023 年末下降 3.01 个百分点，主要系负债总额减少幅度高于资产总额减少幅度导致。2024 年 6 月末，公司总资产减少 1,294.28 万元，较上年末减少 1.64 个百分点，总负债减少 2,550.58 万元，较上年末减少 20.53 个百分点，负债总额减少主要系：①2024 年 1-6 月采购额有所减少，应付账款期末余额相应减少；②2024 年 6 末，公司不符合金融资产终止确认条件的已背书尚未到期的票据还原金额较 2023 年末少，对应确认的其他流动负债金额有所减少；③2024 年 1-6 月利润总额降低，期末应交所得税余额下降。

报告期各期末，公司资产负债率基本保持稳定，总体保持在较低水平，具

有较强的偿债能力。

（2）流动比率、速动比率分析

报告期各期末，公司流动比率分别为 5.27 倍、5.05 倍和 6.08 倍，速动比率分别为 4.72 倍、4.21 倍和 5.12 倍，总体保持在合理水平，公司具有较好的短期偿债能力。2022 年末、2023 年末公司流动比率和速动比率较为稳定；2024 年 6 月末公司流动比率与速动比率均有所提升，主要系公司本期采购规模下降、利润总额降低和期末不符合金融资产终止确认条件的已背书尚未到期的票据还原金额降低，流动负债总额减少 2,497.99 万元所致。

（3）利息支出、利息保障倍数分析

报告期内，公司利息支出分别为 19.71 万元、11.94 万元和 2.99 万元，利息保障倍数分别为 198.82 倍、276.60 和 466.59 倍，保持在较高水平。报告期各期，公司不存在银行借款，财务费用中的利息支出均为执行新租赁准则产生的未确认融资费用的摊销，具有较好的偿债能力。”

（三）营运能力指标变动量化分析

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”修改并补充披露如下：

“（1）应收账款周转率分析

报告期各期，公司应收账款周转率分别为 1.06 次、1.20 次和 1.17 次（已经年化处理），基本保持稳定。报告期内，公司主要客户保持稳定，主要系中石油集团等大型国有企业，经营规模较大、行业地位高且信誉度良好的企业，客户信用情况良好，公司应收账款余额和销售规模保持基本稳定。公司已在公开转让说明书重大事项提示部分，对应收账款不能按时收回的风险进行了提示。

（2）存货周转率分析

报告期各期，公司存货周转率分别为 1.62 次、0.97 次和 1.06 次（已经年化处理），公司存货周转率整体保持稳定，公司 2023 年和 2024 年 1-6 月存货周转率较低主要系部分项目受到甲方施工验收进度等因素影响，公司 2023 年末、2024

年6月末合同履约成本分别较2022年末增加3,131.47万元和2,191.28万元所致。

(3) 总资产周转率分析

报告期各期，公司总资产周转率分别为0.32次、0.28次和0.27次（已经年化处理），总资产周转率基本保持稳定。”

(四) 量化分析报告期经营活动现金流量与净利润的匹配性及合理性

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”补充披露如下：

“报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为400.04万元、3,625.90万元和-1,974.11万元。经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异各期分别为-2,716.55万元、1,075.43和-3,058.74万元，主要差异情况如下：

单位：万元			
项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
经营活动产生的现金流量净额①	-1,974.11	3,625.90	400.04
净利润②	1,084.63	2,550.47	3,116.59
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异③=①-②	-3,058.74	1,075.43	-2,716.55
其中：			
资产减值准备	-10.72	255.42	592.36
长期资产折旧及摊销	713.74	1,411.43	1,255.07
经营性应收项目与经营性应付项目变动额合计	-4,839.76	6,228.25	-2,288.71
存货的减少（增加以“-”号填列）	965.65	-3,557.45	-2,596.85
递延收益	-19.22	575.46	-8.18
保函保证金	-	-4,149.56	-
股份支付	114.6	328.08	454.89
其他	16.97	-16.20	-125.13
合计	-3,058.74	1,075.43	-2,716.55

具体分析如下：

1、资产减值准备：2022 年、2023 年，公司计提的资产减值准备较大，减少公司净利润，但不影响公司经营活动现金流量；

2、长期资产折旧及摊销：公司固定资产、无形资产等长期资产规模较大，对应折旧和摊销等非付现金额较大，该等折旧和摊销减少公司净利润，但不影响公司经营活动现金流量；

3、存货变动：报告期各期，公司存货变动对现金流的影响分别为-2,596.85 万元、-3,557.45 万元和 965.65 万元，主要系受客户项目进度时间安排影响，报告期各期末公司已施工未验收项目以及正在施工的项目量变动，合同履行成本变动所致；

4、经营性应收项目与经营性应付项目变动：其中经营性应收项目影响主要为公司销售收入尚未收到回款产生的应收账款、应收票据等项目，经营性应付项目影响主要为公司预收客户服务款产生的合同负债、采购尚未支付产生的应付账款、应交税费和其他流动负债等项目；

5、递延收益：2023 年递延收益对现金流的影响较大，主要系公司收到与资产相关的政府补助，其对经营活动产生的现金流量、净利润的影响不一致；

6、保函保证金：2023 年公司应部分客户和供应商要求提供履约保函，导致经营活动现金支出增加 4,149.56 万元；

7、股份支付：公司股权激励确认的股份支付金额影响净利润，但不影响公司经营活动现金流量；

除以上项目外，报告期内其他因素对经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异影响较小，公司经营活动现金流量净额与净利润存在差异的原因主要受资产减值准备、长期资产折旧及摊销等非付现成本，存货、经营性应收/应付项目的变动，保函保证金、递延收益、股份支付等项目综合变动的影响，具有合理性。”

二、对公司 2024 年 1-6 月收入与 2022 年、2023 年同期业绩进行对比分析，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季度说明收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

报告期内，公司营业收入按季度分布的情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	3,655.99	34.89	4,787.48	22.14	2,044.16	9.05
第二季度	6,823.22	65.11	4,884.89	22.59	6,252.63	27.69
第三季度	-	-	4,070.39	18.82	3,913.94	17.33
第四季度	-	-	7,885.55	36.46	10,373.89	45.93
合计	10,479.21	100.00	21,628.31	100.00	22,584.62	100.00

2022 年度和 2023 年度，公司第四季度营业收入分别为 45.93%和 36.46%，占比较高，主要系公司主要客户为中石油及其体系内的公司，该等客户通常采取较为严格的预算管理，年度投资额度及生产作业计划性强，通常在每年第四季度制定次年的生产和投资预算，次年年初陆续开展相关作业，第四季度组织相关验收和结算工作，受此影响，石油公司存在年底与供应商集中结算的情形，因此公司第四季度收入普遍高于其他季度。

同行业可比公司均为挂牌公司，未披露季度数据，仅有威沃敦在其公开转让说明书中披露了 2022 年营业收入按季度分布的情况，威沃敦 2022 年各季度营业收入占比分别为 28.05%、17.61%、16.59%、37.76%，第四季度收入占比较高，与公司一致。

报告期各期，公司上下半年收入占比与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2023 年度		2022 年度	
	1-6 月	7-12 月	1-6 月	7-12 月
威沃敦	42.04	57.96	45.66	54.35
德美高科	45.78	54.22	未披露	未披露
格瑞迪斯	31.27	68.73	32.61	67.39

公司	44.73	55.28	36.74	63.26
----	-------	-------	-------	-------

注：同行业可比公司信息来源于定期报告、公开转让说明书等公开资料。

上表可见，公司收入上下半年分布情况与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特征。

三、以合并口径补充披露报告期各期前五名客户销售情况，并披露是否存在客户供应商重合的情形，是否存在客户指定供应商的情形，如有，说明具体原因及合理性，收入确认（总额法、净额法）方法是否符合《企业会计准则》的规定

（一）以合并口径补充披露报告期各期前五名客户销售情况

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“2.客户集中度较高”以合并口径补充披露报告期各期前五名客户销售情况：

“报告期内，按照合并口径公司前五大客户情况如下：

(1) 2024 年 1 月—6 月前五名销售客户情况：

单位：万元

业务类别		销售			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	中国石油天然气集团有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务和排水采气服务等	3,067.45	29.27%
2	四川越盛能源集团有限公司[注 1]	否	油田增产技术服务及产品销售	2,373.90	22.65%
3	中联煤层气有限责任公司	否	油田增产技术服务及产品销售	995.59	9.50%
4	东营安兴石油科技有限公司	否	监测技术服务	897.12	8.56%
5	四川页岩气勘探开发有限责任公司	否	排水采气服务	834.56	7.96%
合计		-	-	8,168.62	77.95%

注：四川越盛能源集团有限公司包含其全资子公司四川川庆井下科技有限公司和重庆华油实业有限公司，下表同。

(2) 2023 年前五名销售客户情况：

单位：万元

业务类别		销售			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	中国石油天然气集团有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务等	10,414.45	48.15%
2	四川华盛能源发展集团有限公司[注 1]	否	油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务等	4,303.03	19.90%

业务类别		销售			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
3	四川越盛能源集团有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售	1,801.27	8.33%
4	四川页岩气勘探开发有限责任公司	否	排水采气服务	1,245.76	5.76%
5	陕西志详拓实业有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售	899.96	4.16%
合计		-	-	18,664.47	86.30%

注：四川华盛能源发展集团有限公司包含四川中页利华新能源科技有限公司、四川圣诺油气工程技术服务有限公司和成都能特科技发展有限公司，下表同。

(3) 2022 年前五名销售客户情况：

单位：万元

业务类别		销售			
序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额	占营业收入比例
1	中国石油天然气集团有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务等	14,572.79	64.53%
2	四川越盛能源集团有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务等	3,110.56	13.77%
3	四川华盛能源发展集团有限公司	否	油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务等	2,631.05	11.65%
4	重庆页岩气勘探开发有限责任公司	否	油田增产技术服务及产品销售等	573.56	2.54%
5	重庆天然气储运有限公司	否	固井工程服务	557.33	2.47%
合计		-	-	21,445.30	94.96%

”

(二) 披露是否存在客户供应商重合的情形，是否存在客户指定供应商的情形，如有，说明具体原因及合理性

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“(四) 主要供应商与主要客户重合的情况” 补充披露客户供应商重合的情形：

“报告期内公司不存在主要供应商与主要客户重合的情况。我国油气资源的勘探开采主要由中石油、中石化、中海油等国有大型石油公司控制，国内大部分油田技术服务业务需求方为“三桶油”公司体系内企业，报告期各期公司主要客户为中石油及中海油体系内单位，一般来说，该等大型央企分子公司具有直接面向市场独立对外签署有关合同的职责与权限，报告期各期公司主要与“三桶油”分子公司或项目部等单位签订合同，因此根据与公司直接交易的客户或供应商为基础判断公司客户供应商是否重合。

根据上述标准，2022 年和 2023 年公司存在客户与供应商重合的情况，主要系公司主要客户中石油及其体系内的公司多属于综合性石油服务公司，具有提供综合油气田服务的能力，业务范围广泛，在不同业务领域、业务阶段会发生接受服务方与提供服务方的身份转换，导致公司部分客户与供应商身份重合，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	采购情况			销售情况		
	金额	占比	主要采购内容	金额	占比	主要销售内容
2023 年度						
西安赛瑞油气技术服务有限公司	83.86	0.46%	液压坐封工具采购、压裂封隔器及配套工具采购	15.09	0.07%	销售可溶桥塞
中国石油天然气股份有限公司冀东油田分公司	4.19	0.02%	辅助生产费用	30.92	0.14%	暂堵剂相关技术服务
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	0.62	0.00%	岩心取样费用	391.12	1.81%	示踪监测技术服务、受托技术开发
2022 年度						
中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司工	57.37	0.32%	试验检测费	350.00	1.55%	销售可溶桥塞

公司名称	采购情况			销售情况		
	金额	占比	主要采购内容	金额	占比	主要销售内容
程技术研究院						
成都三赛石油技术服务有限公司	13.14	0.07%	套管短节、低值易耗品	2.12	0.01%	销售可溶桥塞
中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	0.63	0.00%	岩心取样费用	63.00	0.28%	受托技术开发

注：上表中采购占比为采购金额占采购总额的比重，销售占比为销售金额占营业收入的比重。

上表可知，报告期内各期，客户供应商重合所涉及的交易金额占营业收入或采购金额的比例均较小，公司与身份重叠的交易对手独立签订销售合同和采购合同，且销售和采购均基于各自不同的具体业务，具有独立的商业实质，不属于一揽子业务，不会因客户与供应商身份重合而导致公司成为代理人身份，使用净额法确认收入。

报告期内，公司采购严格按照《采购管理办法》《采购结算与审批流程》等相关采购内部控制制度执行，根据自身生产经营需要自主选择供应商，不存在客户指定供应商的情形。”

四、列表说明报告期各期主要中石油体系客户的成立时间、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司是否对中石油体系客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力的影响，公司降低客户依赖采取的措施及有效性；结合公司主要客户、业务分布情况、同行业可比公司情况等，说明公司在西南地区销售收入占比较高的原因及合理性

（一）列表说明报告期各期主要中石油体系客户的成立时间、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

报告期各期，公司前五名客户中属于中石油体系的客户履约情况良好，相关具体情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	合作背景	合作 模式	销售产品类别	定价政策	合同签订周期 及续签约定等 关键条款设置
1	四川长宁天然气开发有限责任公司	2013-12-2	750,000	产品或服务满足客户需求，通过投标或协商洽谈后建立合作	直接销售	排水采气技术服务、监测技术服务、地质工程一体化服务	招投标定价	无固定合同签订周期及续签约定，根据实际交易需求签订合同
2	四川川庆井下科技有限公司	1994-6-30	5,000			油田增产技术服务	招投标定价、协商定价	
3	四川圣诺油气工程技术服务有限公司	2013-5-31	5,000			油田增产技术服务、监测技术服务等	招投标定价	
4	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	2017-3-31	[注 1]-			油田增产技术服务	招投标定价	
5	中国石油集团测井有限公司西南分公司	2018-1-24	[注 2]-			监测技术服务等	招投标定价	
6	四川中页利华新能源科技有限公司	2018-10-16	500			监测技术服务、油田增产技术服务	招投标定价、协商定价	
7	四川泸州页岩气勘探开发有限责任公司	2019-12-18	200,000			排水采气技术服务	招投标定价	
8	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司蜀南气矿	2002-1-17	[注 1]-			排水采气技术服务	招投标定价	

注 1：中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司、中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司蜀南气矿系中国石油天然气股份有限公司分支机构，自身无注册资本，中国石油天然气股份有限公司注册资本为 18,302,097 万元；

注 2：中国石油集团测井有限公司西南分公司系中国石油集团测井有限公司分支机构，自身无注册资本，中国石油集团测井有限公司注册资本为 223,498 万元。

（二）公司是否对中石油体系客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力的影响，公司降低客户依赖采取的措施及有效性

1、公司是否对中石油体系客户构成依赖

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，公司前五大客户收入占营业收入的比例分别为 62.09%、59.34%及 58.92%，客户集中度较高。且公司客户主要为中石油及中海油控股或参股企业。报告期内公司向中石油、中石化及中海油控股或参股企业销售的销售收入及占总收入比重情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
中石油体系	8,012.76	76.46%	19,004.72	87.87%	21,593.34	95.61%
中石化体系	209.85	2.00%	184.80	0.85%	234.52	1.04%
中海油体系	995.59	9.50%	198.00	0.92%	33.00	0.15%

由上表可知，报告期内，公司来自于中石油体系内客户的收入占公司营业收入比重分别为 95.61%、87.87%及 76.46%，占比较高但逐年下降，主要系公司为了降低对中石油体系客户依赖风险，采取了一系列措施拓展中石油体系以外业务，提高公司的持续经营能力。

2、客户集中度高对公司持续经营能力的影响

报告期内，公司客户集中度较高的情形不会对公司的持续经营能力造成重大不利影响，具体原因如下：

（1）公司客户集中度较高的情况符合行业特性

由于油气资源的钻采关系到国家能源安全，“三桶油”在我国油气资源的勘探开采领域占据绝对主导地位，国内大部分油田技术服务业务需求方为“三桶油”公司体系内企业，因此客户集中度较高是油田技术服务企业普遍存在的情况，符合行业特征。

对比行业内公司客户集中度情况，同行业可比公司向其前五大客户销售占营业收入比重情况如下：

可比公司	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年	主要服务客户
德美高科	未披露	93.07%	96.98%	中石化
威沃敦	未披露	87.29%	88.93%	中石油、中石化
格瑞迪斯	未披露	51.97%	55.65%	中石油、中海油
平均值	-	77.44%	80.52%	-
本公司	58.92%	59.34%	62.09%	中石油

注：上表中同行业可比公司前五大客户未按同一控制下主体合并口径统计。

由上表可知，公司的客户集中度情况与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司客户集中度较高且对“三桶油”企业存在依赖的情况符合行业特点。

此外，在油气勘探开发领域，具体负责各个油田勘探开发的“三桶油”体系内各大油田公司或勘探开发公司具有较大的自主经营权，根据油田特点和工作需求独立考察供应商、签订合同并进行工作量验收，因此将属同一控制下的客户主体合并计算占公司收入的比例并不符合行业特点和公司业务特点。

在不按同一控制下主体合并口径下，公司不存在对中石油体系内单一客户占营业收入比例超过 50%的情形。

（2）公司与主要客户的合作具有持续性及稳定性，未来被替代的风险较小

公司进入行业时间较早，在长期的业务发展中已与中石油体系内企业建立了稳固的合作关系。同时，油服行业采购具有连续性和稳定性。油气开采具有很强的专业性，也有很高的安全生产要求，油服企业所提供的服务是否可靠直接影响油气开采生产进度，以及相关作业人员的人身安全。因此为确保油田开采及技术服务过程中的安全和稳定，降低作业风险，“三桶油”企业通常会选择与可靠的供应商保持长期的合作关系。目前公司已在部分油田市场及油田物资方面取得了中石油的准入资格，并在长期与中石油体系内公司的合作过程中验证了公司具备相应的服务能力，预计未来公司与中石油体系内公司的业务具有可持续性和稳定性，被替代的风险较小。

3、公司降低客户依赖采取的措施及有效性

针对公司客户主要集中于中石油体系内企业的情况，公司积极采取如下措施减少对核心客户的依赖性：

（1）积极开拓中海油体系业务。2023 年 9 月，公司中标中海油下属企业中联煤层气有限责任公司深煤层大规模压裂服务项目，中标金额为 39,391.88 万元，目前该项目已开始施工，并已在报告期内实现收入 995.59 万元，预计将对公司后续的收入形成有效支撑；

（2）积极开展国际业务。2023 年，公司计划拓展环中国国际市场，并在哈萨克斯坦设立了子公司。哈萨克斯坦油气资源丰富，未来公司将积极发展国际业务，以拓宽客户及业务范围。

由此可见，公司针对降低客户依赖已采取了多项具体措施，并已取得了一定成效。

综上所述，报告期公司存在客户集中度较高以及对中石油体系内企业依赖的情形，但相关情形未对公司的持续经营能力造成重大不利影响。为降低对主要客户的依赖，公司已采取了多项具体措施，并已取得了一定成效。

（三）结合公司主要客户、业务分布情况、同行业可比公司情况等，说明公司在西南地区销售收入占比较高的原因及合理性

报告期内，公司收入结构按地区分类的情况如下：

单位：万元

地区	2024 年 1 月—6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
西南	7,468.36	71.27%	17,834.07	82.46%	18,555.08	82.16%
西北	338.02	3.23%	2,079.19	9.61%	2,323.59	10.29%
东北	91.06	0.87%	333.79	1.54%	857.24	3.80%
华北	1,545.28	14.75%	477.36	2.21%	592.96	2.63%
华东	925.15	8.83%	688.87	3.19%	137.77	0.61%
华南	0.00	0.00%	138.70	0.64%	80.00	0.35%
华中	19.80	0.19%	28.60	0.13%	37.99	0.17%
境外	91.54	0.87%	47.72	0.22%	0.00	0.00%
合计	10,479.21	100.00%	21,628.30	100.00%	22,584.63	100.00%

由上表可知，报告期内，公司收入主要来源于西南地区客户，2022 年至 2024

年 1-6 月，公司来自于西南地区的收入占营业收入比重分别为 82.16%、82.46% 和 71.27%，具体原因如下：

1、西南地区油气资源丰富，业务需求旺盛

西南地区是中国重要的能源基地之一，尤其以其丰富的油气资源而著称。四川盆地是全国陆上第三大含油气盆地，常规气、页岩气资源量均居全国之首，四川盆地已获天然气探明储量 7.5 万亿立方米，探明率 18.7%，尚属勘探早中阶段，是我国最具潜力的天然气勘探开发盆地，也是我国天然气重点勘探开发区域之一。在西南地区的主要油气勘探开发单位为中石油西南油气田分公司及中石化西南石油局有限公司，其中 2024 年中石油西南油气田分公司全年生产天然气超 447 亿立方米，是中石油集团的主要上产单位之一；中石化西南石油局有限公司已开发建设油气田 28 个，2024 年天然气年产量突破 100 亿立方米。丰富的油气资源及开采需要带来了旺盛的业务需求，公司业务主要集中在西南地区具有合理性。

2、公司主要经营地位于四川省，具有区位优势

公司主要经营及生产场所位于四川省，对于开发西南地区油气田的上游客户，公司较其他地区油服企业在业务开拓、现场技术指导服务、产品运输及时性 & 成本等方面具有一定的竞争优势。报告期内，在公司的主要客户中，中石油体系内客户主要为西南地区客户，因此公司收入主要来源于西南地区具有合理性。

3、公司收入集中在西南地区与同行业公司具有可比性

在公司的可比公司中，威沃敦的主要经营地位于四川省德阳市，其主要营业收入来源地亦主要为西南地区。根据威沃敦公开转让说明书，2022 年及 2023 年 1-3 月，其来自西南地区的营业收入占各期总营业收入比重分别为 88.76% 及 88.95%，与公司情况较为接近。

综上所述，公司在西南地区销售收入占比较高的情形与我国陆地油气资源分布情况以及公司所处西南区域的情况相匹配，且与同行业公司具有可比性。

五、结合具体业务模式，分析油气田增产技术服务、产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务、排水采气服务收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异；说明各项业务收入按照总额法、净额法确认的依据及合理性；报告期内，公司提供的各项服务和产品销售的金额及占比

（一）结合具体业务模式，分析油气田增产技术服务、产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务、排水采气服务收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异

1、公司各主要业务的收入具体原则、时点、依据

报告期内，公司各主要业务的收入具体原则、时点、依据情况如下：

业务类型	收入类别	收入确认具体原则	收入确认具体时点	收入确认具体依据
油田增产技术服务及产品销售	技术服务收入	时点法	施工作业完成，并取得客户出具的验收结算单时确认收入	验收结算单
	产品销售收入	时点法	货到现场经客户签收或验收后确认收入	签收单或验收单
监测技术服务	技术服务收入	时点法	施工作业完成，并取得客户出具的验收结算单时确认收入	验收结算单
固井工程服务	技术服务收入	时点法	施工作业完成，并取得客户出具的验收结算单时确认收入	验收结算单
地质工程一体化服务	技术服务收入	时点法	根据合同约定的各服务阶段，于各阶段施工作业结束，并取得客户出具的验收结算单时分别确认收入	验收结算单
排水采气服务	技术服务收入	时段法	施工作业完成，并取得客户出具的验收结算单时确认收入	验收结算单

2、公司各主要业务的收入确认原则的恰当性说明

（1）产品销售

①会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第四条的相关规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商

品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

②公司收入确认原则恰当性分析

对于产品销售业务，公司将货物送至指定地点后，根据销售合同或订单中关于产品控制权转移时间点的相关约定，经签收或验收后，客户即取得产品所有权上的主要风险和报酬。因此，公司将产品经客户签收或验收时点作为收入确认时点作为收入确认依据恰当，符合《企业会计准则》规定。

(2) 技术服务

①会计准则相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》(2017) 第十一条的规定：满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：1、客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。2、客户能够控制企业履约过程中在建的商品。3、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。

根据中国证监会《监管规则适用指引-会计类第 2 号》关于“客户能够控制企业履约过程中在建商品或服务的判断”的解释，客户能够控制企业履约过程中在建的商品或服务，是指在企业生产商品或者提供服务过程中，客户拥有现时权利，能够主导在建商品或服务的使用，并且获得几乎全部经济利益。其中，商品或服务的经济利益既包括未来现金流入的增加，也包括未来现金流出的减少。

②公司收入确认原则恰当性分析

A. 公司油田增产技术服务、监测技术服务、固井工程服务和地质工程一体化服务属于在某一时点或某一时段内履行履约义务及判断如下：

序号	企业会计准则	公司业务模式匹配说明	是否满足
1	客户在企业履约的同时即取得并	公司技术服务只有在施工完成，达到合同约定的服务要求，并获得客户验收确认时，客户才能获得预期的经济利益流入。因此，公司提供	否

序号	企业会计准则	公司业务模式匹配说明	是否满足
	消耗企业履约所带来的经济利益	的技术服务不符合该条款的规定。	
2	客户能够控制企业履约过程中在建的商品	公司各主要技术服务内容主要包括： ①油气田增产技术服务：主要为客户提供压裂液配制、施工投料、压裂液性能保持、油气井分段、评估增产效果等技术服务； ②监测技术服务：主要为客户提供合同目标井所需要的非放射性化学示踪剂及相应的注入设备、在增产改造阶段提供注入技术服务、提供压后返排期间的现场取样技术服务、提供实验室样品分析检测并出具解释报告，部署井下或地面设备，通过微地震监测处理系统进行检测及分析向客户提供压裂微地震实时监测服务，提供评价报告或测试报告、原始分析数据等服务； ③固井工程服务：为客户编制固井施工设计及注水泥施工方案、提供水泥浆体系作业并负责最后固井施工的技术总结； ④地质工程一体化服务：该业务项下合同的主要服务内容包括完井、压裂等全井工程方案编制、钻井工程服务、压裂工程服务、钻完井及压裂工程质量监督与控制等； 上述技术服务在整个施工过程并非由客户控制，相关成果交付前客户无法获得其经济利益，上述技术服务不符合该条款的规定。	否
3	企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	根据合同约定的权利义务，公司在完成施工后，履行完毕合同义务，获得客户验收确认后，才具有收取对价权利。因此，公司在提供服务期间，就累计完成的部分不具有收取款项的权利。	否

B. 公司提供的排水采气服务主要系利用车载式压缩机将高压气体注入井内，快速排出井底积液，为客户提高天然气采收率，在提供排水采气技术服务的同时，客户可即时收集所采气体，即客户在企业履约的同时即取得企业履约所带来的经济利益，符合时段法的定义。

综上所述，公司各项技术服务收入确认原则恰当，符合《企业会计准则》规定。

3、是否与同行业可比公司存在明显差异

同行业可比公司与公司可比业务收入确认政策对比分析如下表所示：

公司名称	主要业务类型	收入确认政策	是否与公司可比业务收入确认政策一致
威沃敦	主要从事油气开采储层改造专用助剂及工具产品的研发、生产与销售及相关技术服务	1、商品销售收入 公司的产品销售收入确认时点根据与客户的合同约定分为两种： （1）约定不需要提供井上服务的产品，货到现场经客户签收或验收后，公司根据客户的签收单或验收单确认收入； （2）约定需要提供井上服务的产品，根据完井阶段性完工后，客户实施验收出具的确认单或签认单确认收入。 2、技术服务收入 于项目结束客户提供确认单（或签认单）时确认收入。	是
格瑞迪斯	主要从事控压钻井技术服务和设备销售、堵漏技术服务和材料销售、钻井监测技术服务以及特殊井下工具销售和服务	1、商品销售收入 产品已经发出，并取得客户出具的签收单、验收单或使用确认单的时点确认收入。 2、技术服务收入 技术服务已经提供，工作量经过客户确认，并取得工作量签证单、工作量确认单或工作量结算单等单据的时点确认收入。	是
德美高科	主要从事油田增产技术服务、石油钻井技术服务和油井维护技术服务	1、公司提供油田增产技术服务属于在某一时段内履行的履约义务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务。本公司根据客户出具的工作量确认单确定履约进度，按照履约进度确认收入。 2、公司提供的石油钻井技术服务属于在某一时点履行履约义务，本公司为其服务代理商，相关施工服务由本公司的供应商提供，在该项服务中公司承担的角色为代理人，按照净额法确认收入并结转相关成本。本公司在相关服务工作量经过客户确认时确认收入。 3、公司提供的油井维护技术服务属于在某一时点履行的履约义务，本公司提供技术服务，工作量经过客户确认，并且取得工作量确认单后确认收入。	德美高科油田增产技术服务收入确认政策与公司存在差异，其他业务收入确认政策与公司一致

注：上述信息来自同行业可比公司定期报告等公开资料。

上表可知，同行业可比公司威沃敦、格瑞迪斯与公司可比业务的收入确认政策基本一致，均以时点法确认收入。德美高科的油田增产技术服务采用时段法确认收入，与公司、威沃敦、格瑞迪斯存在差异。

公司油田增产技术服务技术路径与德美高科存在差异：

（1）公司提供的油田增产技术服务主要根据不同作业井的施工方案，自主生产并配置所需使用的压裂液、暂堵剂、支撑剂等化学助剂材、可溶桥塞等工具产品，为客户提供现场作业服务达到增产的效果，只有在施工完成，达到合同约定的服务要求时，客户才能获得预期的经济利益流入；

(2) 根据德美高科公开披露信息，其提供的油田增产技术服务则主要以油井堵水技术服务、注气技术服务为主，其在为客户提供技术服务时，如果服务中途客户更换供应商，新的供应商可以在原工作基础上继续提供服务，无需进行重复性工作，即客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，因此德美高科适用时段法确认收入。

综上所述，公司与同行业可比公司收入确认政策不存在明显差异，与德美高科的差异主要系技术路径不同所致，符合实际情况，具有合理性。

(二) 说明各项业务收入按照总额法、净额法确认的依据及合理性

报告期各期，公司各项业务收入按照总额法、净额法确认收入的比例如下：

单位：万元

业务类型	收入确认方法	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
油田增产技术服务 及产品销售业务	总额法	5,130.20	6,902.18	10,324.75
	净额法	-	12.59	78.39
监测技术服务	总额法	1,781.78	6,280.60	4,251.16
	净额法	400.85	488.94	633.55
固井工程服务	总额法	-	-	-
	净额法	807.15	1,635.18	1,504.50
地质工程一体化	总额法	-	2,064.08	-
	净额法	-	92.50	1,496.29
排水采气技术服务	总额法	-	-	-
	净额法	2,063.36	3,385.90	3,774.50
其他	总额法	295.87	766.32	521.49
	净额法	-	-	-
合计	/	10,479.21	21,628.29	22,584.63

报告期各期，公司严格按照《企业会计准则》的规定确认收入，根据合同约定、业务实质进行判断，如公司在向客户转让商品或服务前能够控制该商品或服务的，公司作为主要责任人，均采用总额法确认收入，除此之外，公司根据会计准则相关规定，同时基于谨慎性原则按照净额法确认收入，具体如下：

1、油田增产相关技术服务

油田增产相关技术服务中部分采购合同的结算金额、付款条件与该采购合同对应的销售合同的结算金额和执行情况密切相关，公司在该业务中作为销售渠道功能，未实际控制货物或服务，不承担风险，所收取收入仅为销售渠道费用，按照净额法确认收入。

2、固井技术服务

公司主要通过斯伦贝谢合作模式为客户提供固井技术服务，公司在固井业务中使用的固井产品和服务，由斯伦贝谢公司提供，公司在向客户转让服务前不拥有控制权，仅为代理人角色，按照净额法确认收入。

3、监测技术服务

监测技术服务中：①微地震监测、广域电磁业务中，因数据采集和数据分析需要复杂的系统支持，公司均与第三方公司合作，公司在向客户转让服务前不拥有控制权，实质为代理人角色，因此采用净额法核算；②部分采购合同结算金额、付款条件与该采购合同对应的销售合同的结算金额和执行情况密切相关，公司在该等业务中作为销售渠道功能，未实际控制货物或服务，不承担风险，所收取收入仅为销售渠道费用，按照净额法确认收入。

4、地质工程一体化

在地质工程一体化技术服务中，钻井、固井及射孔服务等服务由外部技术服务供应商实施，公司主要负责现场项目管理，在向客户转让商品或服务前不拥有控制权，实质为代理人角色，因此采用净额法核算。

5、排水采气服务

公司在作业过程中消耗的柴油等能源支出作为销售合同价款的组成部分，由客户承担，客户按照市场价格和核定用量与公司进行结算，不另计取柴油运输费，该部分能源收入，公司不具备定价权亦不承担价格风险，基于谨慎性原则，采用净额法确认收入。

综上所述，报告期各期公司已结合合同约定、业务实质等相关信息区分主要

责任人和代理人分别适用总额法、净额法确认收入，符合《企业会计准则》相关规定，具有合理性。

（三）报告期内，公司提供的各项服务和产品销售的金额及占比

报告期内，公司提供的各项服务和产品销售的金额及占比如下：

单位：万元

业务类型	收入类别	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
油田增产技术服务及产品销售	技术服务	4,900.59	46.76%	6,442.74	29.79%	9,976.64	44.17%
	产品销售	229.61	2.19%	472.04	2.18%	426.51	1.89%
监测技术服务	技术服务	2,182.63	20.83%	6,769.54	31.30%	4,884.70	21.63%
固井工程服务	技术服务	807.15	7.70%	1,635.18	7.56%	1,504.50	6.66%
排水采气技术服务	技术服务	2,063.36	19.69%	3,385.90	15.65%	3,774.50	16.71%
地质工程一体化	技术服务			2,156.58	9.97%	1,496.29	6.63%
其他业务	技术服务	292.80	2.79%	764.77	3.54%	519.01	2.30%
	产品销售	3.07	0.03%	1.55	0.01%	2.48	0.01%
合计		10,479.21	100.00%	21,628.30	100.00%	22,584.63	100.00%

报告期内，公司业务以技术服务为主，产品销售收入占比较小。

六、分项目列式公司油田增产技术服务、监测技术服务、地质工程一体化、排水采气服务等主要项目的中标时点、合同签订时点、合同金额、施工开始日、结束日、验收日、实际确认收入金额、项目总投入、毛利率等，分析是否存在毛利率为负等异常的项目，结合主要项目的收入确认时点分析是否存在年底集中确认收入的情况，是否存在跨期确认收入的情形

公司客户在招标过程中一般会同时选取两到三家供应商签署合同为其提供同类服务，受到客户工程进度、作业井区域、开工时间安排等各项因素影响，各家中标供应商的实际工作量与合同金额存在一定差异，该等差异主要以作业井数量体现。

报告期各期，公司油田增产技术服务、监测技术服务等主要项目涉及的作业井数量差异较大，各作业井的施工作业时间、验收时间受客户对具体作业井的施工时间要求、油井状况、地层条件等因素的影响，具有不确定性，公司以井为单

位进行会计核算，施工作业完成并经客户验收后确认单口井的收入，并将该井归集的成本结转为营业成本，地质工程一体化服务根据合同约定的各服务阶段，于各阶段施工作业结束并经客户验收后分别确认收入，结转成本，排水采气服务则按照时段法分月确认收入，并确认相应成本。

（一）分项目列式公司油田增产技术服务、监测技术服务、地质工程一体化、排水采气服务等主要项目的中标时点、合同签订时点、合同金额、施工开始日、结束日、验收日、实际确认收入金额、项目总投入、毛利率等

报告期各期，公司油田增产技术服务、监测技术服务、地质工程一体化、排水采气服务业务主要项目基本情况如下：

1、油田增产技术服务

单位：万元

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束日 [注 3]	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收 月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
乳液型多功能 清洁降阻剂制 滑溜水项目	2022 年 12 月	2022 年 12 月	1,837.17	2022 年 12 月	2023 年 12 月	2,180.15	1,687.42	22.60%	2 月	-	5.22	-
									3 月	767.72	-	-
									4 月	461.64	108.88	-
									6 月	8.73	53.25	-
									9 月	-	774.70	-
									合计	1,238.09	942.06	-
中联公司深煤 层大规模压裂 液技术服务项 目	2023 年 8 月	2023 年 10 月	框架合同	2023 年 12 月	2024 年 5 月	995.59	871.32	12.48%	6 月	995.59	-	-
									合计	995.59	-	-

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束日 [注 3]	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收 月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
可降解碳酸酯 聚氧乙烯嵌段 共聚物项目	2022 年 12 月	2022 年 12 月	1,208.23	2022 年 9 月	2024 年 4 月	1,706.63	775.68	54.55%	2 月	-	10.44	-
									3 月	296.22	152.51	-
									4 月	551.68	-	-
									5 月	77.86	149.82	-
									6 月	66.68	196.54	-
									8 月	-	120.02	-
									12 月	-	79.74	5.13
									合计	992.44	709.06	5.13
2023-2024 年度 纤维携砂及纤维 暂堵压裂技术 服务项目	2023 年 3 月	2023 年 3 月	1,250.00	2023 年 9 月	2024 年 4 月	445.05	177.99	60.01%	6 月	445.05	-	-
									合计	445.05	-	-
西南油气田分 公司 2023 年储 层改造项目	2022 年 12 月	2023 年 2 月	框架合同	2022 年 2 月	2023 年 12 月	1,207.97	557.43	53.85%	3 月	444.85	-	-
									6 月	-	540.36	-
									9 月	-	34.52	-
									11 月	-	178.52	-
									12 月	-	9.72	-
									合计	444.85	763.12	-

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束日 [注 3]	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收 月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
西南油气田分公司压裂用水溶性暂堵剂项目	2021 年 3 月	2021 年 6 月	框架合同	2020 年 12 月	2023 年 5 月	2,690.76	1,165.51	56.68%	2 月	-	100.33	-
									3 月	-	493.85	175.38
									4 月	-	-	58.14
									6 月	-	67.07	1,238.88
									11 月	-	-	406.22
									12 月	-	-	150.89
									合计	-	661.25	2,029.51
MEDR-2 自交联乳液减阻剂技术服务项目	非招标项目	2022 年 9 月	557.52	2022 年 10 月	2023 年 6 月	548.23	443.45	19.11%	4 月	-	139.01	-
									6 月	-	316.30	-
									8 月	-	37.17	-
									11 月	-	-	55.75
									合计	-	492.48	55.75
2021-2022 年度乳液型多功能清洁降阻剂制滑溜水项目	2020 年 7 月	2020 年 9 月	2,345.13	2021 年 3 月	2022 年 10 月	1,331.72	925.78	30.48%	5 月	-	-	220.89
									6 月	-	-	156.68
									7 月	-	-	104.74
									8 月	-	-	295.18
									9 月	-	-	90.08
									10 月	-	-	351.34

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束日 [注 3]	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收 月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
川渝区块压裂酸化暂堵剂项目	2021 年 5 月	2021 年 6 月	2,014.96	2021 年 4 月	2022 年 8 月	1,250.05	509.79	59.22%	12 月	-	-	112.82
									合计	-	-	1,331.72
									3 月	-	-	272.83
									5 月	-	-	455.92
									6 月	-	-	272.49
									8 月	-	-	157.53
2022 年调制压裂液技术服务项目	2020 年 4 月	2022 年 6 月	1,252.86	2022 年 6 月	2022 年 9 月	555.21	456.89	17.71%	12 月	-	-	91.29
									合计	-	-	1,250.05
									11 月	-	-	555.21
									合计	-	-	555.21
									3 月	-	1.42	-
									6 月	-	-	442.41
2022 年聚合物驱油剂项目	2021 年 11 月	2022 年 3 月	1,415.93	2022 年 3 月	2023 年 3 月	449.49	370.26	17.63%	10 月	-	-	5.66
									合计	-	1.42	448.07

注 1：合同金额为合同暂定金额，具体以实际工作量为准；

注 2：施工开始日为该项目项下第一口井施工作业开始时间；

注 3：施工结束日为报告期内该项目项下确认收入的最后一口井施工作业完成时间，不代表项目结束时间；

注 4：项目总收入、项目总投入数据分别为报告期各期该项目收入、成本合计数。

2、监测技术服务

单位：万元

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束 日[注 3]	项目总收入	项目总投入	项目总毛利率	验收月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
非放射性示踪剂产出剖面测试技术服务项目	2021 年 1 月	2021 年 3 月	3,300.00	2021 年 3 月	2022 年 8 月	1,289.80	236.47	81.67%	6 月	-	-	351.84
									9 月	-	-	381.42
									11 月	-	-	535.39
									12 月	-	21.15	-
									合计	-	21.15	1268.65
2021—2022 年非放射性示踪剂产气、产液剖面测试技术服务项目	2021 年 4 月	2021 年 9 月	4,500.00	2021 年 11 月	2022 年 10 月	1,937.20	388.74	79.93%	3 月	-	430.43	184.20
									5 月	-	-	225.48
									6 月	-	507.47	144.83
									11 月	-	-	185.58
									12 月	-	113.42	145.78
									合计	-	1,051.33	885.87
非放射性示踪剂产出剖面监测技术服务项目	2021 年 1 月	2022 年 6 月	2,250.00	2022 年 5 月	2023 年 6 月	1,483.32	250.32	83.12%	3 月	-	584.08	-
									6 月	-	67.00	-
									11 月	-	8.06	662.18
									12 月	-	162.00	-

项目名称	中标时间	合同 签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束 日[注 3]	项目总收 入	项目总投 入	项目总毛 利率	验收月 份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
										合计	-	821.14
2021-2022 年度 页岩气水平井 非放射性示踪 剂产出剖面测 试技术服务项 目	2021 年 12 月	2022 年 1 月	2,500.00	2022 年 1 月	2023 年 7 月	1,032.14	250.60	75.72%	3 月	-	54.71	-
									6 月	-	127.34	211.64
									8 月	-	196.70	-
									9 月	-	-	326.94
									11 月	-	-	73.09
									12 月	-	-	41.73
									合计	-	378.75	653.40
长宁页岩气水 平井地面微地 震监测技术服 务项目	2019 年 2 月	2019 年 3 月	2,560.32	2021 年 7 月	2022 年 11 月	569.04	246.95	56.60%	3 月	-	-	136.63
									9 月	-	-	93.40
									12 月	-	-	339.00
									合计	-	-	569.04
圣 诺 公 司 2022-2023 年 常规示踪剂产	2022 年 8 月	2022 年 10 月	3,000.00	2022 年 10 月	2023 年 11 月	1,729.14	474.17	72.58%	3 月	-	716.50	-
									5 月	70.37	-	-
									6 月	15.00	314.14	-

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束 日[注 3]	项目总收入	项目总投入	项目总毛利率	验收月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
出剖面测试技术服务项目									10 月	-	82.73	-
									12 月	-	530.40	-
									合计	85.37	1,643.77	-
2022 年压裂井示踪剂产气剖面测试施工技术项目	2022 年 8 月	2022 年 11 月	1,132.08	2022 年 7 月	2022 年 12 月	391.58	84.49	78.42%	3 月	-	391.58	-
									合计	-	391.58	-
监测技术服务项目	非招标项目	分次签订	合同只约定单价，具体结算金额以实际发生工作量为准	2022 年 8 月	2023 年 9 月	909.21	551.61	39.33%	3 月	615.21	-	-
									4 月	25.50	-	-
									5 月	-	126.00	-
									6 月	-	133.50	-
									8 月	-	9.00	-
									合计	640.71	268.5	-
监测技术服务项目	非招标项目	分次签订	合同只约定单价，具体结算金额以实际发生工作量为准	2022 年 10 月	2023 年 12 月	368.98	89.47	75.75%	3 月	85.40	-	-
									4 月	171.01	-	-
									6 月	-	24.20	-
									11 月	-	88.37	-

项目名称	中标时间	合同 签订时间	合同金额 [注 1]	施工开始日 [注 2]	施工结束 日[注 3]	项目总收入	项目总投入	项目总毛利率	验收月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
										合计	256.41	112.57
2023 年压裂井示踪剂产气剖面测试施工项目	2022 年 8 月	2023 年 7 月	849.06	2023 年 6 月	2023 年 11 月	449.68	102.60	77.18%	3 月	209.79	-	-
									6 月	239.89	-	-
									合计	449.68	-	-
气体非放射性示踪剂监测技术服务合同	2023 年 8 月	2023 年 10 月	合同只约定单价，具体结算金额以实际发生工作量为准	2023 年 4 月	2023 年 4 月	146.17	100.79	31.05%	5 月	146.17	-	-
									合计	146.17	-	-
2023 年度非放射性示踪剂产出剖面测试技术服务项目	2023 年 5 月	2023 年 7 月	合同只约定单价，具体结算金额以实际发生工作量为准	2023 年 7 月	2023 年 9 月	109.20	57.71	47.15%	5 月	109.20	-	-
									合计	109.20	-	-

注 1：合同金额为合同暂定金额，具体以实际工作量为准；

注 2：施工开始日为该项目项下第一口井施工作业开始时间；

注 3：施工结束日为报告期内该项目项下确认收入的最后一口井施工作业完成时间，不代表项目结束时间；

注 4：项目总收入、项目总投入数据分别为报告期各期该项目收入、成本合计数。

3、排水采气技术服务

单位：万元

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工 开始日	施工 结束日	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收月 份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
蜀南气矿 2023-2024 年车 载式压缩机气 举技术服务项 目	2022 年 12 月	2023 年 12 月	4,716.98	2024 年 1 月	2024 年 6 月	1,102.21	297.72	72.99%	1 月	214.17	-	-
									2 月	184.65	-	-
									3 月	197.18	-	-
									4 月	169.27	-	-
									5 月	146.45	-	-
									6 月	190.49	-	-
									合计	1,102.21	-	-
泸州区块车载 式压缩机气举 技术服务项目	2022 年 12 月	2023 年 12 月	500.00	2024 年 1 月	2024 年 6 月	805.85	206.15	74.42%	1 月	158.32	-	-
									2 月	99.56	-	-
									3 月	149.51	-	-
									4 月	141.65	-	-
									5 月	137.37	-	-
									6 月	119.44	-	-
									合计	805.85	-	-
2023 年车载式 压缩机气举技 术服务项目	2022 年 12 月	2023 年 3 月	4,245.28	2023 年 1 月	2023 年 12 月	2,140.15	843.30	60.60%	1 月	-	212.11	-
									2 月	-	158.81	-
									3 月	-	186.03	-
									4 月	-	148.69	-
									5 月	-	181.42	-

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工 开始日	施工 结束日	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收月 份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
									6 月	-	185.37	-
									7 月	-	185.02	-
									8 月	-	191.41	-
									9 月	-	168.22	-
									10 月	-	161.75	-
									11 月	-	166.94	-
									12 月	-	194.38	-
									合计	-	2,140.15	-
车载式压缩机 气举技术服务 项目	2022 年 12 月	2023 年 6 月	280.00	2023 年 1 月	2023 年 12 月	1,236.34	452.31	63.42%	1 月	-	40.49	-
									2 月	-	46.43	-
									3 月	-	40.20	-
									4 月	-	99.09	-
									5 月	-	38.46	-
									6 月	-	100.39	-
									7 月	-	101.03	-
									8 月	-	122.23	-
									9 月	-	182.01	-
									10 月	-	168.91	-
									11 月	-	158.93	-
									12 月	-	138.17	-
									合计	-	1,236.34	-
2022 年车载式	2022 年 4	2022 年 4 月	4,245.28	2022 年 1 月	2022 年 12	3,588.47	1,112.82	68.99%	1 月	-	-	334.93

项目名称	中标时间	合同签订时间	合同金额 [注 1]	施工 开始日	施工 结束日	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收月 份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
压缩机压缩天然气气举技术服务项目	月				月				2 月	-	-	313.29
									3 月	-	-	353.41
									4 月	-	-	283.39
									5 月	-	-	321.90
									6 月	-	-	274.41
									7 月	-	-	356.66
									8 月	-	-	311.88
									9 月	-	-	300.44
									10 月	-	-	206.15
									11 月	-	-	257.81
									12 月	-	-	274.20
									合计	-	-	3,588.47

注 1：合同金额为合同暂定金额，具体以实际工作量为准。

4、地质工程一体化服务

单位：万元

项目名称	中标 时间	合同 签订时间	合同金额	施工 开始日	施工 结束日	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收 月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
超长水平段页岩气井钻井、压裂一体化工程技术服务项	2017 年 11 月	2018 年 3 月	5,460.00	2022 年 5 月	2023 年 1 月	3,652.87	487.77	86.65%	7 月	-	1,450.62	-
									12 月	-	705.96	1,496.29

项目名称	中标 时间	合同 签订时间	合同金额	施工 开始日	施工 结束日	项目 总收入	项目 总投入	项目 总毛利率	验收 月份	收入金额		
										2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
										合计	-	2,156.58
目												

（二）分析是否存在毛利率为负等异常的项目，结合主要项目的收入确认时点分析是否存在年底集中确认收入的情况，是否存在跨期确认收入的情形

报告期内公司油田增产技术服务、监测技术服务、地质工程一体化和排水采气服务业务主要项目不存在毛利率为负等异常的情形。

2022 年度，上述主要项目在 12 月合计确认收入金额 2,657.12 万元，占当年度营业收入比例为 11.77%；2023 年度，上述主要项目在 12 月合计确认收入金额 1,954.94 万元，占当年度营业收入比例为 9.04%，公司各年度主要项目在年底确认收入金额占当年度营业收入比重较小，不存在跨期确认收入的情形。

七、结合公司行业周期性、主要产品及原材料价格变动、产能利用率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期各期营业收入波动的原因及合理性

报告期各期，公司各业务营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
油田增产技术服务及产品销售	5,130.20	48.96%	6,914.77	31.97%	10,403.14	46.06%
监测技术服务	2,182.63	20.83%	6,769.54	31.30%	4,884.70	21.63%
固井工程服务	807.15	7.70%	1,635.18	7.56%	1,504.50	6.66%
地质工程一体化服务	-	0.00%	2,156.58	9.97%	1,496.29	6.63%
排水采气服务	2,063.36	19.69%	3,385.90	15.65%	3,774.50	16.71%
其他	295.87	2.82%	766.32	3.54%	521.49	2.31%
合计	10,479.21	100.00%	21,628.30	100.00%	22,584.63	100.00%

报告期各期，公司营业收入分别为 22,584.63 万元、21,628.30 万元和 10,479.21 万元，整体较稳定，具体来看，公司排水采气服务、固井工程服务、其他业务收入相对稳定，营业收入变动主要受到油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务和地质工程一体化服务收入波动的影响，详见本题回复“一/（一）/1、营业收入变动的量化分析”。

（一）行业周期性

公司所处石油行业不存在明显的行业周期性特征，但油气公司的勘探开发投资规模是影响油服行业业绩的重要因素，受到下游客户对降本提效指标考核要求逐步提高、市场激烈竞争以及油气公司的勘探开发投资规模、投资进度及工程进度实施时间安排等影响，报告期各期公司收入存在一定程度的波动。

（二）主要产品、原材料价格变动和产能利用率

公司为客户提供油田增产技术服务时，需同时提供滑溜水、减阻剂、暂堵剂、驱油剂、桥塞等配套化学助剂材和工具，施工完成并经客户验收后，相应技术服务费以该等产品实际使用数量为计价基础进行结算，监测技术服务、固井技术服务、地质工程一体化服务根据实际业务工作量按井次计价结算，受油井状况、地层条件不同，不同井之间服务内容、工作量差异较大。

1、主要产品价格波动

报告期各期，公司主要产品的价格情况情况如下：

产品名称	单位	2024 年 1-6 月			2023 年			2022 年		
		结算数量	服务单价 (元)	收入贡献 (万元)	结算数量	服务单价 (元)	收入贡献 (万元)	销售数量	服务单价 (元)	收入贡献 (万元)
滑溜水	方	1,016,023.37	26.75	2,717.68	425,706.16	26.55	1,130.17	800,173.10	28.33	2,266.75
减阻剂	千克	29,919.00	17.75	53.10	399,000.00	18.29	729.65	83,803.00	18.63	156.11
暂堵剂	千克	114,985.00	120.63	1,387.02	240,112.00	123.96	2,976.41	418,757.00	129.10	5,406.18
驱油剂	千克	63,274.00	9.90	62.66	187,200.00	13.79	258.24	1,102,600.00	8.31	916.75
桥塞	支	285.00	10,055.08	286.57	900.00	9,475.57	852.80	473.00	14,368.33	679.62
合计	-	-	-	4,507.03	-	-	5,947.27	-	-	9,425.41

2023 年，受下游客户对降本提效指标考核要求逐步提高，在技术较成熟的压裂改造等服务采购招标中，对服务价格的重视度提高，公司的中标价格下降，其中滑溜水平均售价较 2022 年下降 6.28%，暂堵剂平均售价较 2022 年下降 3.98%，桥塞平均售价较 2022 年下降 34.05%。

2024 年 1-6 月，滑溜水平均售价与 2023 年度基本持平，减阻剂平均售价较 2023 年下降 2.95%，暂堵剂平均售价较 2023 年下降 2.69%，桥塞平均售价较 2023 年上升 6.12%。

2、原材料价格波动

报告期内，公司主要产品对应的原材料主要包括绝缘油、抗盐生物胶粉、纳米乳化分散剂、水溶性聚酯、双子磺酸盐、双子聚醚、可溶解镁合金等，其采购价格波动情况如下：

材料名称	单位	2024 年 1-6 月		2023 年		2022 年		24 年变动	23 年变动
		采购数量	单价（元）	采购数量	单价（元）	采购数量	单价（元）		
绝缘油	千克	333,940.00	7.40	1,013,400.00	7.67	452,525.00	7.35	-3.50%	4.30%
抗盐生物胶粉	千克	240,000.00	10.69	600,000.00	12.50	180,000.00	14.72	-14.54%	-15.05%
纳米乳化分散剂	千克	65,000.00	21.44	255,000.00	22.65	90,000.00	24.78	-5.33%	-8.59%
水溶性聚酯	千克	-	-	145,000.00	32.32	258,000.00	32.65	-	-1.01%
双子磺酸盐	千克	-	-	-	-	199,000.00	14.16	-	-
双子聚醚	千克	-	-	30,000.00	11.50	240,000.00	11.50	-	0.00%
可溶解镁合金	千克	3,707.17	186.08	4,718.20	192.50	5,868.47	203.40	-3.34%	-5.36%

2023 年抗盐生物胶粉采购单价较 2022 年下降 15.05%，2024 年 1-6 月采购单价较 2023 年下降 14.54%；2023 年纳米乳化分散剂采购单价较 2022 年下降 8.59%，2024 年 1-6 月采购单价较 2023 年下降 5.33%。

3、产能利用率

报告期内，公司各主要产品的产能利用率如下：

产品	项目	单位	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
减阻剂	产能	吨	5,500.00	11,000.00	1,000.00
	产量		833.15	1,713.36	727.04
	产能利用率		15.15%	15.58%	72.70%
暂堵剂	产能	吨	250.00	500.00	500.00
	产量		8.32	151.10	259.83
	产能利用率		3.33%	30.22%	51.97%
驱油剂	产能	吨	/	/	/
	产量		111.00	284.00	923.60
	产能利用率		/	/	/
桥塞	产能	支	1,250.00	2,500.00	2,500.00
	产量		596.00	882.00	1,096.00
	产能利用率		47.68%	35.28%	43.84%

驱油剂的生产过程主要系根据施工方案，按照配方、浓度比例将原料在容器中进行调配，无特定设备要求，不适用产能利用率；滑溜水主要成分为减阻剂，公司作业人员根据施工作业方案，将减阻剂按照特定的配方比例，根据实际情况添加特殊功能的添加剂，在作业现场经过混合调配而成。

上表可见，公司整体产能充足，营业收入波动受产能影响较小。

（三）公司在手订单

报告期各期末，各期末在手订单情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
在手订单金额	116,558.02	90,617.98	40,667.65

注：公司期末在手订单包括未执行和未执行完毕的合同。

上表可见，报告期各期公司在手订单充足，整体呈上升趋势。客户在招标过程中一般会同时选取两到三家供应商签署合同为其提供同类服务，受到客户工程进度、作业井区域、开工时间安排等各项因素影响，各家中标供应商的实际工作

量与合同金额存在一定差异，客户则与公司按照实际工作量进行结算，因此报告期各期末，公司在手订单金额明显高于次年营业收入金额具有合理性。

综上所述，报告期各期，受下游客户勘探开发投资规模、投资进度及工程进度实施时间安排、对降本提效指标考核要求逐步提高，以及市场激烈竞争等因素影响，公司对外服务价格、业务量存在一定的波动，使得各期营业收入存在一定波动，但整体波动情况与主要产品、原材料价格变动、产能利用率变化、在手订单变化等指标具备匹配性，变动原因具有合理性。

八、结合同行业可比公司同类业务毛利率、业务结构等，量化分析公司毛利率远高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期各期，公司各业务收入占比、毛利率和毛利率贡献如下：

单位：%

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	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
油田增产技术服务及产品销售	48.96	40.27	19.72	31.97	44.19	14.13	46.06	46.66	21.49
监测技术服务	20.83	52.81	11.00	31.30	73.65	23.05	21.63	70.66	15.28
固井工程服务	7.70	91.56	7.05	7.56	93.53	7.07	6.66	84.38	5.62
地质工程一体化	-	-	-	9.97	83.49	8.32	6.63	91.19	6.05
排水采气服务	19.69	73.80	14.53	15.65	61.52	9.63	16.71	69.38	11.59
其他	2.82	31.24	0.88	3.54	39.13	1.39	2.31	38.25	0.89
总计	100.00	53.18	53.18	100.00	63.59	63.59	100.00	60.92	60.92

报告期各期，公司综合毛利率分别 60.92%、63.59%和 53.18%，公司综合毛利率较高，和同行业可比公司毛利率比较情况如下：

单位：%

公司	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
威沃敦	35.06%	36.37%	40.40%
格瑞迪斯	32.30%	39.95%	45.87%
德美高科	23.97%	29.06%	31.56%

同行业可比公司平均值	30.44%	35.13%	39.28%
公司	53.18%	63.59%	60.92%

上表可见，报告期各期公司综合毛利率高于同行业可比公司，主要系业务结构差异以及公司部分业务按照净额法确认收入导致毛利率较高，具体如下：

1、业务结构差异

报告期内公司业务种类较多，目前市场并无完全可比公司与公司在业务结构、应用领域、技术特点等方面完全相同，同行业可比公司中均未涉及固井工程服务、地质工程一体化和排水采气服务，报告期各期，上述三项业务对公司综合毛利率贡献度合计数分别为 23.26%、25.02%和 21.58%，对提高公司综合毛利率影响较大，此外，同行业可比公司中与公司从事类似业务的毛利率亦受到业务规模、所处细分业务领域的不同存在差异，具体来看：

（1）威沃敦

威沃敦主要从事油气开采储层改造专用助剂及工具产品的研发、生产与销售及相关技术服务，主要产品包括压裂、酸化专用化学助剂和可溶桥塞等工具，与公司油田增产相关服务相似度较高。报告期内，公司油田增产相关技术服务毛利率分别为 46.66%、44.19%和 40.27%，威沃敦助剂产品毛利率分别为 39.99%、41.50%和 37.72%，较为接近。

2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，威沃敦各业务收入占比、毛利率和毛利率贡献如下：

单位：%

威沃敦	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
助剂产品	90.04	37.72	33.96	81.24	41.50	33.71	81.60	39.99	32.63
工具产品	9.29	9.56	0.89	17.85	12.15	2.17	18.28	41.86	7.65
技术服务	0.67	31.47	0.21	0.91	53.20	0.48	0.12	97.41	0.12
合计	100.00	35.06	35.06	100.00	36.37	36.37	100.00	40.40	40.40

上表可见，报告期各期，威沃敦助剂产品收入占比均分别为 81.60%、81.24%

和 90.04%，而公司油田增产技术服务及产品销售收入占比分别为 46.06%、31.97% 和 48.96%，远低于威沃敦，虽然二者毛利率接近，但对综合毛利率贡献差异较大，因此，报告期各期，公司毛利率高于威沃敦，具有合理性。

（2）德美高科

德美高科主要为客户提供油田增产技术服务、石油钻井技术服务、油井维护技术服务三类技术服务解决方案，其油田增产技术服务与公司油田增产相关服务都是主要以提高油田采收率为目的，具有相似性。

2022 年和 2023 年，德美高科各业务收入占比、毛利率和毛利率贡献如下：

单位：%

德美高科	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
油田增产技术服务	90.39	未披露	未披露	87.46	27.28	23.86	85.55	28.27	24.18
石油钻井技术服务	0.79	未披露	未披露	1.85	67.93	1.26	4.10	70.85	2.90
油井维护技术服务	7.64	未披露	未披露	6.07	28.80	1.75	7.41	34.12	2.53
其他业务收入	1.18	未披露	未披露	4.63	47.49	2.20	2.93	66.26	1.94
合计	100.00	23.97	未披露	100.00	29.06	29.06	100.00	31.56	31.56

上表可见，2022 年和 2023 年，德美高科综合毛利率分别为 31.56%和 29.06%，其中油田增产技术服务毛利率贡献度较高，对德美高科综合毛利率影响最大。

2022 年和 2023 年，德美高科油田增产技术服务毛利率分别为 28.27%和 27.28%，低于公司油田增产技术服务及产品销售毛利率，主要系：

①服务区域和客户差异

德美高科主要客户为中国石油化工集团有限公司下属公司，公司的业务区域主要集中在新疆地区，报告期各期在德美高科西北地区的营业收入占营业收入总额的比例分别为 88.60%、90.26%和 90.07%，而公司主要客户为中石油体系内公司，业务区域主要集中在西南地区，报告期各期在公司西南地区的营业收入占营业收入总额的比例分别为 82.16%、82.46%和 71.27%，受客户差异、区域油井状

况、地层条件等差异，二者毛利率存在一定影响；

②技术路径不同

德美高科提供的油田增产技术服务主要以油井堵水技术服务、注气技术服务为主，公司提供的油田增产技术服务则主要使用水力压裂技术为主，配套使用公司自产的压裂液、暂堵剂、支撑剂等化学助剂材，技术路径的不同，也对毛利率存在一定影响。

2022 年和 2023 年，德美高科油田增产技术服务收入占比分别为 85.55%和 87.46%，占比高于公司，但其毛利率低于公司，导致德美高科综合毛利率低于公司，具有合理性。

(3) 格瑞迪斯

格瑞迪斯主要从事控压钻井技术服务和设备销售、堵漏技术服务和材料销售和钻井监测技术服务以及特殊井下工具销售和服务。

2022 年、2023 年和 2024 年 1-6 月，格瑞迪斯各业务收入占比、毛利率和毛利率贡献如下：

单位：%

格瑞迪斯	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献	收入占比	毛利率	毛利率贡献
控压钻井业务	55.19	34.88	19.52	54.84	43.65	23.94	56.74	49.55	56.74
井筒工作液	-	-	-	-	-	-	1.91	23.15	1.91
防漏堵漏业务	34.05	35.69	12.15	28.35	32.00	9.07	24.78	38.45	24.78
特殊井下工具/服务业务	9.43	8.08	0.76	14.74	44.38	6.54	12.24	47.83	12.24
监测业务	1.33	10.68	0.14	2.07	19.18	0.40	4.33	44.55	4.33
合计	100.00	32.30	32.30	100.00	39.95	39.95	100.00	45.87	100.00

报告期内，公司监测技术服务毛利率分别为 70.66%、73.65%和 52.81%，格瑞迪斯监测业务毛利率分别为 44.55%、19.18%和 10.68%，公司监测业务毛利率

高于格瑞迪斯，主要系格瑞迪斯提供的监测技术服务包括随钻监测技术服务和液面监测技术服务，主要用于检测井眼轨迹参数、地质参数和环空压力参数和监测井内液面位置及变化，与公司的监测服务内容存在差异所致。

2、净额法确认收入

公司部分业务通过与外部服务商技术合作的方式开展，基于《企业会计准则》的规定和谨慎性原则，按照净额法核算收入，相关收入成本经过抵消，导致部分业务毛利率较高，若以总额法收入计算，报告期内综合毛利率分别为 45.05%、47.13%和 40.65%，与同行业可比公司综合毛利率不存在显著差异。

综上所述，公司毛利率水平符合自身经营业务特点，与同行业可比公司毛利率存在差异主要系业务结构差异以及公司部分业务采用净额法确认收入所致，具有合理性。

九、结合公司所处行业、公司在行业内的地位、公司主要竞争对手情况、产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况，说明公司经营业绩的稳定性与可持续性

（一）公司所处行业及在行业内的地位

公司是专业的油气增产技术服务商，多年来深耕油气增产技术服务领域，为客户提供包括油气田增产技术服务、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务、排水采气技术服务等多项技术服务。公司是高新技术企业，同时进入油服行业的时间较早，依托较强的自主研发能力和多年的技术沉淀与经验积累，公司与“三桶油”等优质客户建立了长期稳定的合作关系，客户范围覆盖了国内多个主要油气田开发公司及钻探公司。公司拥有多个业务板块，并在储层改造增产、监测等细分领域具有较强的市场竞争力。为配套技术服务的实施，公司在暂堵剂、减阻剂等化学试剂产品及井下分段工具产品方面建设了自有产线，并拥有通过 CMA 认证的高精度实验室，能够全方位的服务客户的需求，在西南地区具有较高的市场地位及知名度。

（二）公司主要竞争对手情况

公司主营业务包括油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务等多项技术服务。石油技术服务行业具有技术多样、专业面广、产业链长等特点，目前不存在技术服务内容与公司完全一致的同行业公司。经了解，行业内公司主要竞争对手及可比公司如下：

1、德美高科

北京德美高科科技股份有限公司成立于 2005 年 3 月，于 2024 年 2 月挂牌新三板。德美高科公司是一家以油田增产业务为核心的综合油田技术服务提供商，主要为客户提供油田增产、石油钻井、油井维护技术服务解决方案，其主要客户为中石化及中石油。

2、威沃敦

四川省威沃敦石油科技股份有限公司成立于 2006 年 4 月，于 2023 年 12 月挂牌新三板。公司是一家从事油气开采储层改造专用助剂及工具产品的研发、生产与销售及相关技术服务的企业，主要产品包括压裂、酸化专用化学助剂和可溶桥塞等工具，同时公司为客户提供配套技术解决方案、施工现场配液、工具作业指导等专业技术服务，其主要客户为中石油、中石化。

3、格瑞迪斯

新疆格瑞迪斯石油技术股份有限公司成立于 2011 年 10 月，2022 年 9 月挂牌新三板。公司是一家围绕钻完井安全和高效开展研发、生产、技术服务和产品销售的高新技术企业，主要面向油田企业和油气勘探开发企业提供专业技术服务和产品销售，具体包括控压钻井技术服务和设备销售、堵漏技术服务和材料销售、钻井监测技术服务以及特殊井下工具销售和服务，其主要客户为中石油及中海油。

4、安东油田服务

安东油田服务集团成立于 1999 年，于 2007 年 12 月在香港交易所上市。安东油田服务集团是中国领先的独立一体化油田工程技术服务供货商，产品与服务覆盖油气田开发及生产全过程，包括油藏管理、钻井技术服务、完井技术服务、井下作业等，具有完善的产品线及一体化的服务能力，能够针对油田客户多样性

的需求，提供油气开发全方位的产品及技术服务，其业务遍布中国、伊拉克、哈萨克斯坦等多个国家和地区。

5、成都劳恩普斯科技有限公司

成都劳恩普斯科技有限公司成立于 2014 年 12 月，注册资本为 6,404.4771 万元，主要致力于致密油气、页岩油气、煤层气开采关键技术研究及工业化应用，专业提供油田化学品和技术服务，其主要客户为中石油、中石化及中海油。

（三）产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势

1、业务模式优势

公司具有为油气田开发生产提供包括油气藏开发技术研究、开发调整方案编制、生产动态管理、油气田动态监测、增产增效方案设计及实施等一体化综合服务能力。公司在增产方面的各业务板块之间高度关联、相互促进、协同发展，共同服务于油田科学开发与稳产增产。例如油气田动态监测技术服务为油层改造增产增效措施方案设计及效果评价提供了必要的资料及依据，动态监测资料及成果是提高油层改造增产增效措施成功率的前提。公司各业务板块的较高关联度与协同性使公司提高了服务能力，成为了业内领先的油田技术服务企业。

2、技术优势

公司主营业务围绕油气增产技术开展，始终坚持“油藏、工艺、新材料三结合”的研发理念，目前已自主研发形成了“自然选择甜点暂堵体积压裂技术”、“痕量化学示踪剂监测油气水产出剖面技术”、“纳米乳液渗吸驱油技术”等多项核心技术，并均已应用于已实施的项目，取得了良好的效果，客户满意度较高。

截至 2024 年 9 月 30 日，公司持有专利权 129 项，其中发明专利 42 项，实用新型专利 86 项。公司及子公司四川捷贝通均为国家高新技术企业，且均入选四川省“专精特新”中小企业。2022 年，公司的《复杂油气藏高效化学暂堵井下作业技术创新与工业应用》项目获得中国石油和化工自动化应用协会颁发的科技进步一等奖。2023 年，公司的《油气井示踪测试关键技术及规模化应用项目》获得四川省科技厅科技进步三等奖。在油气增产、监测、储层改造领域，公司具有一定的技术优势。

3、客户资源优势

在我国，油气勘探开发行业集中度较高，以“三桶油”为代表的大型油气企业占据市场主导地位，是油田技术服务需求的主要客户。因此与“三桶油”及其体系内企业建立稳固的合作关系是油服企业业务拓展的重要前提，也是竞争优势的重要体现。大型国有油气勘探开采单位对技术服务及产品供应商有着严格的供应商准入及招投标标准及程序，多年来公司凭借先进的技术和优质的服务与中石油体系内的油服公司、钻探公司维持着长期稳定的合作关系，赢得了客户的信赖和认可。

4、业务经验优势

油田技术服务行业对作业经验和实践能力有较高要求，上游油田开采单位在招标时也非常注重供应商的过往行业业绩及经验情况。公司深耕油田技术服务行业多年，积累了在各类复杂环境下成功实施油田技术服务的丰富经验。同时公司以储层改造业务为主线，不断丰富业务板块，还可为客户提供固井、排水采气、堵水防砂等其他技术服务。公司在各业务板块积累的技术研发成果、现场作业经验和问题解决方案能够使公司更好地满足客户不断变化的技术需求。

5、区位优势

四川盆地天然气及页岩气资源非常丰富，天然气的储量居全国首位。近年来，四川油气资源的开发力度不断加大，《四川省矿产资源总体规划（2021—2025年）》中提出，要大力支持天然气、页岩气开采，2025年底全省天然气（页岩气）产量达到630亿立方米/年，2035年建成国家天然气（页岩气）千亿立方米级产能基地，要努力打造全国最大的现代化天然气（页岩气）生产基地。公司主要经营场所位于四川省，对于负责开发西南油气田的上游客户，公司较其他地区油服企业在现场技术指导服务、产品运输及时性、成本等方面具有一定的竞争优势。

（四）期末在手订单

公司期末在手订单情况详见本题回复“七、结合公司行业周期性、主要产品及原材料价格变动、产能利用率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告各期营业收入波动的原因及合理性”。公司在手订单余额整体保持高位，为

公司经营业绩稳定性提供了保障。

（五）期后经营业绩

2024 年，公司未经审计的经营业绩相关主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年
营业收入	20,834.93
净利润	1,209.00
毛利率	48.75%
经营活动现金流量	5,116.68

注：公司 2024 年主要财务数据未经审计。

综上所述，公司在西南地区具有较高的市场地位及知名度，产品和服务具有一定的技术优势、与主要客户维持长期稳定的合作关系，期末在手订单充足，但是受下游客户对年度投资规模、成本管理、生产作业计划时间、市场激烈竞争等因素影响，2024 年公司业绩存在一定程度的下滑，为此，公司在不断稳固与核心客户中石油的长期合作关系的同时，同步推进中海油业务，公司业绩具有可持续性。虽然公司通过多种方式积极应对，但如果公司项目中标价格持续下降、业务拓展情况不佳，将对公司业绩造成不利影响，公司已在公开转让说明书中针对经营公司业绩下滑进行风险提示。

十、核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项主办券商、会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得公司报告期各期按季度列示的收入，按季度分析公司是否存在季节性特征；查询同行业可比公司的定期报告、公开转让说明书等公开披露文件，确认是否与可比公司存在重大差异；
- 2、访谈公司管理层，了解报告期内主要客户及其销售情况、订单情况、合作模式、行业情况等情况；了解收入存在季节性特征的原因，统计并分析公司季度收入情况，并与同行业可比公司的季度收入进行比较，以此判断是否存在重大差异；

3、获取并查阅重叠客户、供应商名单及交易的相关数据，针对报告期内存在既是客户也是供应商的情形，访谈公司管理层，查阅公司与对应客户和供应商所签订的销售及采购合同，了解是否存在客户指定供应商的情形；

4、访谈公司管理层，了解公司各期主要中石油体系客户的合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、合同签订周期及续签约定、持续履约情况等相关信息，了解公司新客户的开拓情况、公司对客户集中采取的措施，获取公司按地区分布的收入情况及主要客户收入明细，查阅同行业可比公司客户集中度情况，分析公司是否对中石油体系客户构成依赖，客户集中度高对公司持续经营能力是否存在影响，公司在西南地区销售收入占比较高的原因及合理性；

5、访谈公司管理层，了解公司的销售模式、销售流程及与销售相关的内部控制，了解公司各项业务类型对应的收入确认的原则、时点、依据，了解公司各项业务类型对应的收入按照总额法或净额法核算情况，结合公司的主要客户的合同条款判断其恰当性，并与同行业可比公司的收入确认原则进行比较是否存在重大差异，获取公司提供的各项服务和产品销售的金额及占比情况；

6、获取公司报告期内各业务类型主要项目的中标时点、合同签订时点、合同金额、施工开始日、结束日、验收日、实际确认收入金额、项目总投入、毛利率等信息，分析是否存在毛利率为负等异常的项目；对主要客户进行函证，并执行截止性测试，结合主要项目的收入确认时点，核查是否存在年底集中确认收入的情况，是否存在跨期确认收入的情形；

7、访谈公司管理层并查阅相关研究报告，了解石油行业基本情况，查阅公司主要产品及原材料价格走势，了解公司在手订单情况和产能利用率，分析公司各期收入波动原因；

8、获取同行业可比公司各类业务毛利率，并将其与公司进行对比，分析公司各类业务毛利率与同行业可比公司差异原因；

9、查阅油服行业的研究报告、产业政策，查询行业景气度相关数据，了解行业的基本情况、发展趋势及市场空间，访谈公司管理层，了解公司在行业内的地位、公司主要竞争对手情况、产品和服务的主要竞争优势、核心技术优势、期

末在手订单等情况，获取公司 2024 年未经审计的财务报表，分析公司净利润变动情况和期后业绩情况；

10、获取公司报告期各期财务报表，查阅公司报告期各期收入、毛利率、净利润，偿债、营运等主要财务指标变动情况并分析变动的原因及合理性；查阅报告期各期公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异，分析公司经营活动现金流量净额与净利润的匹配性。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司收入存在季节性特征，符合行业特征；收入季度分布与同行业可比公司不存在异常差异，具有合理性。

2、报告期内，公司不存在主要客户和主要供应商重合的情形，但存在客户供应商重合的情形，销售、采购相互独立，符合公司实际情况，收入确认方法符合《企业会计准则》的规定，不存在客户指定供应商的情形。

3、报告期各期，公司来自于中石油体系内客户的收入占比较高，存在一定的客户依赖风险，客户集中度较高是油田技术服务企业普遍存在的情况，符合行业特征，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司针对降低客户依赖已采取了多项具体措施，并已取得了一定成效，报告期各期公司来自于中石油体系内客户的收入占比逐年下降；公司在西南地区销售收入占比较高的情形与我国陆地油气资源分布情况以及公司所处西南区域的情况相匹配，且与同行业公司具有可比性。

4、报告期各期，公司各类型收入确认的具体原则、时点、依据具有恰当性，各类型收入按照总额法、净额法确认收入依据符合会计准则相关规定，收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异。

5、公司主要项目不存在毛利率为负等异常情况，报告期各期公司第四季度收入占比较高，符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性，不存在年底集中确认收入的情形，不存在跨期确认收入的情形。

6、报告期各期，公司营业收入波动与行业情况、主要产品、原材料价格变动、产能利用率、在手订单情况等情况匹配，具有合理性。

7、公司毛利率水平符合自身经营业务特点，与同行业可比公司毛利率存在差异主要系业务结构差异以及公司部分业务采用净额法确认收入所致，具有合理性。

8、公司在西南地区具有较高的市场地位及知名度，产品和服务具有一定的技术优势、与主要客户维持长期稳定的合作关系，期末在手订单充足，但是受下游客户对年度投资规模、成本管理、生产作业计划时间、市场激烈竞争等因素影响，2024 年公司业绩存在一定程度的下滑，为此，公司在不断稳固与核心客户中石油的长期合作关系的同时，同步推进中海油业务，公司业绩具有可持续性。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司收入存在季节性特征，符合行业特征；收入季度分布与同行业可比公司不存在异常差异，具有合理性。

2、报告期内，公司不存在主要客户和主要供应商重合的情形，但存在客户供应商重合的情形，销售、采购相互独立，符合公司实际情况，收入确认方法符合《企业会计准则》的规定，不存在客户指定供应商的情形。

3、报告期各期，公司来自于中石油体系内客户的收入占比较高，存在一定的客户依赖风险，客户集中度较高是油田技术服务企业普遍存在的情况，符合行业特征，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响，公司针对降低客户依赖已采取了多项具体措施，并已取得了一定成效，报告期各期公司来自于中石油体系内客户的收入占比逐年下降；公司在西南地区销售收入占比较高的情形与我国陆地油气资源分布情况以及公司所处西南区域的情况相匹配，且与同行业公司具有可比性。

4、报告期各期，公司各类型收入确认的具体原则、时点、依据具有恰当性，各类型收入按照总额法、净额法确认收入依据符合会计准则相关规定，收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异。

5、公司主要项目不存在毛利率为负等异常情况，报告期各期公司第四季度收入占比较高，符合行业惯例，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性，不存在年底集中确认收入的情形，不存在跨期确认收入的情形。

6、报告期各期，公司营业收入波动与行业情况、主要产品、原材料价格变动、产能利用率、在手订单情况等情况匹配，具有合理性。

7、公司毛利率水平符合自身经营业务特点，与同行业可比公司毛利率存在差异主要系业务结构差异以及公司部分业务采用净额法确认收入所致，具有合理性。

8、公司在西南地区具有较高的市场地位及知名度，产品和服务具有一定的技术优势、与主要客户维持长期稳定的合作关系，期末在手订单充足，但是受下游客户对年度投资规模、成本管理、生产作业计划时间、市场激烈竞争等因素影响，2024 年公司业绩存在一定程度的下滑，为此，公司在不断稳固与核心客户中石油的长期合作关系的同时，同步推进中海油业务，公司业绩具有可持续性。

十一、说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）说明对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等

1、对客户走访比例

主办券商、会计师对报告期内主要客户进行访谈，访谈了解客户基本情况、合作形式等信息。报告期各期，对公司主要客户的访谈情况统计如下：

报告期内，客户走访情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
走访客户金额	8,171.32	16,091.04	16,368.19
合计走访客户金额	8,171.32	16,091.04	16,368.19
销售收入	10,479.21	21,628.30	22,584.63

走访金额占比	77.98%	74.40%	72.47%
--------	--------	--------	--------

2、对客户发函比例、回函比例、替代程序情况

主办券商、会计师选取主要客户执行函证程序，对未回函客户，主办券商、会计师执行替代程序，确认公司收入确认真实、准确。

报告期各期，主办券商对客户发函、回函、替代程序的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
销售收入金额	10,479.21	21,628.30	22,584.63
销售发函金额	10,186.81	20,508.67	20,766.89
销售发函占销售收入比例	97.21%	94.82%	91.95%
函证可确认收入金额	9,920.02	19,889.93	19,671.23
函证可确认收入比例	94.66%	91.96%	87.10%
替代程序可确认金额	266.79	618.74	1,095.66
回函及替代程序可确认比例	97.21%	94.82%	91.95%

报告期各期，会计师对客户发函、回函、替代程序的金额和比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
销售收入金额	10,479.21	21,628.30	22,584.63
销售发函金额	10,186.81	20,508.67	20,766.89
销售发函占销售收入比例	97.21%	94.82%	91.95%
函证可确认收入金额	9,202.51	20,088.05	19,809.80
函证可确认收入比例	87.82%	92.88%	87.71%
替代程序可确认金额	984.30	420.62	957.09
回函及替代程序可确认比例	97.21%	94.82%	91.95%

3、应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收账款余额	21,213.45	16,847.23	21,431.63
期后回款金额	14,108.13	15,974.16	21,092.81
期后回款比例	66.51%	94.82%	98.42%

注 1：期后回款金额统计至 2024 年 12 月 31 日

4、收入截止性测试情况

主办券商和会计师对资产负债表日前后 1 个月的销售记录执行收入截止性测试，抽取资产负债表日前后 1 个月内各一定金额以上的收入确认凭证，检查相关销售合同、施工确认单、验收结算单、入账凭证等相关资料，检查收入是否计入恰当的会计期间。

报告期各期末，执行收入截止性测试情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
截止日前测试比例	83.74%	82.72%	92.58%
截止日后测试比例	91.05%	98.11%	100.00%

（二）与收入相关的核查程序

- 1、访谈公司管理层，了解公司各项收入确认的具体原则、时点、依据，分析其收入确认的具体原则、时点、依据是否符合《企业会计准则》要求；
- 2、查阅同行业可比公司公开披露信息，了解其收入确认的具体原则等信息，分析公司收入确认原则与同行业可比公司是否存在明显差异；
- 3、对主要客户的销售发生额以及应收账款余额实施函证程序；
- 4、对主要客户进行走访，了解其与公司的交易背景等信息；
- 5、以抽样方式检查与收入确认相关的支持性单据，包括销售合同、施工确认单、验收结算单、银行回款等记录
- 6、执行截止测试程序，检查收入的确认时点是否准确。

（三）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：公司不存在提前或延后确认收入的情形，报告期内公司的收入真实、准确、完整。

（四）会计师核查意见

经核查，会计师认为：公司不存在提前或延后确认收入的情形，报告期内公司的收入真实、准确、完整。

5. 关于应收款项

根据申报文件，报告期各期末，应收账款余额分别为 20,293.87 万元、15,812.72 和 19,916.80 万元；应收票据余额分别为 8,117.48 万元、4,267.47 万元和 2,824.48 万元。

请公司说明：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额较高的原因、占营业收入比例及应收账款周转率是否合理，与业务开展情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异；（2）期后应收账款回款情况、应收票据期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如有，说明是否单项计提坏账准备；（3）报告期各期应收票据背书、贴现情况，对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定；（4）应收商业承兑汇票坏账的计提方法，商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况，应收商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性。

请主办券商、会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额较高的原因、占营业收入比例及应收账款周转率是否合理，与业务开展情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异

（一）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额较高的原因、占营业收入比例及应收账款周转率是否合理，业务开展情况是否匹配

报告期各期，公司主要通过参与公开招标的方式从中石油、中海油及其体系内单位获取订单，公司中标后，以招投标结果作为定价依据，与客户签订合同。公司与主要客户约定的主要信用政策、结算模式情况如下：

1、2024 年 1-6 月前五大客户

序号	客户名称	业务类型	主要信用政策	主要结算模式
1	四川川庆井下科技有限公司	油田增产相关技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 60 日	银行转账、承兑汇票
2	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司蜀南气矿	排水采气技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 30 日	银行转账
3	中联煤层气有限责任公司	油田增产相关技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 45 日	银行转账、承兑汇票
4	东营安兴石油科技有限公司	监测技术服务	甲方收到终端客户回款后 7 日	银行转账、承兑汇票
5	四川泸州页岩气勘探开发有限责任公司	排水采气技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 90 日	银行转账

2、2023 年前五大客户

序号	客户名称	业务类型	主要信用政策	主要结算模式
1	四川长宁天然气开发有限责任公司	地质工程一体化	收到付款请求及有效结算票据后 90 日	银行转账
		排水采气技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 90 日	银行转账、承兑汇票
2	四川圣诺油气工程技术服务有限公司	监测技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 45 日	银行转账
		油田增产相关技术服务	双方确认加工定价物验收合格后 60 日	银行转账
3	四川川庆井下科技有限公司	油田增产相关技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 60 日	银行转账、承兑汇票
4	中国石油集团测井有限公司西南分公司	监测技术服务	未明确约定信用期	银行转账、承兑汇票
5	四川泸州页岩气勘探开发有限责任公司	排水采气技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 90 日	银行转账

3、2022 年前五大客户

序号	客户名称	业务类型	主要信用政策	主要结算模式
1	四川长宁天然气开发有限责任公司	地质工程一体化	收到付款请求及有效结算票据后 90 日	银行转账

序号	客户名称	业务类型	主要信用政策	主要结算模式
		排水采气技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 90 日	银行转账、承兑汇票
2	四川川庆井下科技有限公司	油田增产相关技术服务	未明确约定信用期	银行转账、承兑汇票
3	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	油田增产相关技术服务	双方办理完有效结算手续后 90 日	银行转账、承兑汇票
4	中国石油集团测井有限公司西南分公司	监测技术服务	未明确约定信用期	银行转账、承兑汇票
5	四川中页利华新能源科技有限公司	监测技术服务	收到付款请求及有效结算票据后 45 日	银行转账

报告期各期，公司主要采用承兑汇票、银行转账等方式与主要客户进行结算，公司的主要客户为中石油、中海油等大型石油化工企业，综合客户性质、规模、信誉度等各方面影响，公司一般对其给予一定的信用期。

报告期各期末，公司应收账款基本情况如下：

单位：万元、%

项目	2024-6-30/ 2024 年 1-6 月	2023-12-31/ 2023 年度	2022-12-31/ 2022 年度
应收账款余额	21,213.45	16,847.23	21,431.63
营业收入	10,479.21	21,628.30	22,584.63
应收账款余额占营业收入比例	101.22	77.89	94.89
应收账款周转率	1.17	1.20	1.06
应收账款周转天数（天）	307.69	300.00	339.62

注 1：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面价值；

注 2：应收账款周转天数=360/应收账款周转率；

注 3：2024 年 1-6 月相关比例数据已年化。

上表可见，报告期各期末，公司应收账款余额相对较高，主要系公司的主要服务客户是中石油、中海油等大型国有企业，其内部付款审批手续及办理竣工决算等事项所需履行的程序较为繁琐，因此回款周期相对较长，符合行业情况，与公司业务开展情况匹配，但该等客户商业信誉较好，资金实力较强，应收账款无法收回的可能性较小。

（二）与同行业可比公司是否存在明显差异

与同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率对比如下：

单位：%

公司名称	应收账款余额占营业收入的比例			应收账款周转率		
	2024年1-6月	2023年度	2022年度	2024年1-6月	2023年度	2022年度
威沃敦	84.06	79.42	77.15	1.24	1.60	2.19
格瑞迪斯	122.53	86.11	87.77	0.82	1.36	1.39
德美高科	52.67	68.05	90.21	1.84	1.46	1.18
平均值	86.42	77.86	85.04	1.30	1.47	1.59
本公司	101.22	77.89	94.89	1.17	1.20	1.06

注 1：应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面价值；

注 2：应收账款周转天数=360/应收账款周转率；

注 3：2024 年 1-6 月相关比例数据已年化。

上表可知，公司应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业不存在重大差异，与同行业可比公司平均值存在差异主要系公司收入类型结构与同行业可比公司存在差异以及公司部分业务按净额法确认收入，但应收账款按照总额法列示，相应降低了应收账款周转率，具有合理性。

二、期后应收账款回款情况、应收票据期后兑付情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如有，说明是否单项计提坏账准备

（一）期后应收账款回款情况、应收票据期后兑付情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
应收账款账面余额	21,213.45	16,847.23	21,431.63
期后回款金额	14,108.13	15,974.16	21,092.81
期后回款比例	66.51	94.82	98.42

注：期后回款金额统计至 2024 年 12 月 31 日。

截至 2024 年 12 月 31 日，报告期各期末公司应收账款期末回款比例分别为 98.42%、94.82%及 66.51%，公司应收账款期后回款情况较好。

报告期各期末，公司应收票据期后兑付情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收票据账面余额	2,976.39	4,653.79	8,691.82
应收款项融资账面余额	254.10	200.00	84.90
合计	3,230.49	4,853.79	8,776.72
期后兑付金额	3,230.49	4,853.79	8,776.72
期后兑付比例	100.00	100.00	100.00

注：期后兑付包含背书转让和到期托收情况，数据统计至 2024 年 12 月 31 日。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司报告期各期末的应收票据余额均已通过背书转让、到期承兑等方式实现兑付，不存在无法按期兑付的情况。

（二）应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，如有，说明是否单项计提坏账准备

报告期内，公司主要客户为中石油、中海油及其体系内单位等国有企业客户，该类客户付款一般受其内部的资金管理要求、内部审批流程等因素影响，虽然商业信誉较好且资金实力较强，但付款周期相对较长。即便如此，出于审慎考虑，公司将账龄超过 1 年的应收账款定义为逾期应收账款。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额及比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未逾期应收账款	17,838.15	84.09	14,331.06	85.06	20,228.55	94.39
逾期应收账款	3,375.29	15.91	2,516.18	14.94	1,203.08	5.61
应收账款余额	21,213.45	100.00	16,847.23	100.00	21,431.63	100.00

报告期各期末，公司应收账款逾期金额占应收账款余额的比例分别为 5.61%、14.94%及 15.91%，相对较低，与同行业可比公司应收账款账龄构成对比情况如下：

2024 年 6 月 30 日

2024 年 6 月 30 日		
公司名称	1 年以内	1 年以上
威沃敦	96.66%	3.34%
格瑞迪斯	81.22%	18.78%
德美高科	82.58%	17.42%
平均值	86.82%	13.18%
本公司	84.09%	15.91%
2023 年 12 月 31 日		
公司名称	1 年以内	1 年以上
威沃敦	94.46%	5.54%
格瑞迪斯	78.45%	21.55%
德美高科	98.18%	1.82%
平均值	90.36%	9.64%
本公司	85.06%	14.94%
2022 年 12 月 31 日		
公司名称	1 年以内	1 年以上
威沃敦	92.12%	7.88%
格瑞迪斯	82.68%	17.32%
德美高科	96.93%	3.07%
平均值	90.58%	9.42%
本公司	94.39%	5.61%

注：同行业可比公司信息来源于其定期报告等公开信息。

上表可见，公司及同行业可比公司应收账款账龄均以一年以内为主，与同行业可比公司不存在较大差异，符合行业惯例。

报告期各期末，公司应收账款前五大单位主要为中石油体系内客户，信誉较好，不存在经营恶化、资金困难等风险。

三、报告期各期应收票据背书、贴现情况，对票据背书或贴现的会计处理及其合规性，已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期各期应收票据背书、贴现情况，对票据背书或贴现的会计处理及其合规性

1、应收票据背书、贴现情况

报告期内，公司不存在应收票据贴现的情形，报告期各期末公司已背书尚未到期的应收票据金额分别为 100.00 万元、1,387.54 万元和 466.18 万元，具体如下：

单位：万元

应收票据	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
银行承兑汇票	56.18	342.61	-
商业承兑汇票	410.00	1,044.94	100.00
合计	466.18	1,387.54	100.00

2、对票据背书或贴现的会计处理及其合规性

报告期内，公司对票据背书转让或贴现的会计处理情况如下：

票据分类	会计处理
信用等级较高的银行承兑汇票[注]	背书转让或贴现时终止确认
信用等级一般的银行承兑汇票	背书转让或贴现时继续确认在应收票据，待到期后终止确认
商业承兑汇票	背书转让时或贴现继续确认在应收票据，待到期后终止确认

注：指“6+9”银行，即承兑人为信用等级较高的银行，包括工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行；招商银行、中信银行、光大银行、民生银行、兴业银行、浦发银行、浙商银行、华夏银行、平安银行。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认与计量》第十八条规定：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》《企业会计准则解释第 5 号》

等相关规定，企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

对于信用等级较高的银行承兑票据，其信用风险和延期付款风险很小，并且票据相关的利率风险已转移给银行，据此可判断票据所有权上的主要风险和报酬已转移，背书或者贴现后满足金融资产终止确认条件；对于其他银行承兑汇票或商业承兑汇票，其主要风险为信用风险和延期付款风险，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，相应的应收票据背书或者贴现不终止确认。

综上，公司对票据背书转让的会计处理方法符合《企业会计准则》规定。

（二）已背书或贴现未到期的应收票据是否存在追偿风险、终止确认的会计处理是否符合《企业会计准则》规定

公司各期已背书未到期的信用等级较高的银行承兑汇票，因其承兑银行信用良好，拥有国资背景或为上市银行，资金实力雄厚，经营情况良好，被追索、被追偿的风险较小；公司各期已背书未到期的信用等级一般的银行承兑汇票和全部商业承兑汇票，在应收票据中列报，公司已充分考虑被追偿的风险。报告期内，公司未发生过被背书人或银行因票据无法承兑或票据发生延期而向公司追索追偿的情形。公司对报告期各期末已背书转让但尚未到期的信用等级较高的银行承兑汇票进行终止确认，终止确认符合《企业会计准则》的规定；对报告期各期末已背书转让尚未到期的信用等级一般的银行承兑汇票和全部商业承兑汇票充分考虑追偿风险，不进行终止确认，相关处理符合《企业会计准则》规定。

四、应收商业承兑汇票坏账的计提方法，商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况，应收商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性

（一）应收商业承兑汇票坏账的计提方法

公司应收票据主要包括银行承兑汇票和商业承兑票据，对于应收票据按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。基于应收票据的信用风险特征，将其划分为不同组合：

项目	确定组合的依据
----	---------

项目	确定组合的依据
银行承兑汇票	承兑人为信用风险较小的银行
商业承兑汇票	根据承兑人的信用风险划分（同应收账款）

对于划分为组合的银行承兑汇票，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。对于划分为组合的商业承兑汇票，按照应收账款预期信用损失率计提信用减值损失准备。

（二）商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况，应收商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性

1、商业承兑汇票的期限、主要客户的信用状况

报告期内，公司应收商业承兑汇票的主要客户信用状况如下：

单位：万元

2024年6月30日			
客户名称	账面余额	占当期商业汇票余额比例	信用状况
四川川庆井下科技有限公司	1,200.00	40.45%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
四川长宁天然气开发有限责任公司	1,000.00	33.71%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
中国石油集团测井有限公司西南分公司	500.00	16.86%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好
重庆页岩气勘探开发有限责任公司	166.39	5.61%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
四川中能华业油气股份有限公司	100.00	3.37%	民营企业，报告期内与公司持续合作，信用及经营状况良好
合计	2,966.39	100.00%	-
2023年12月31日			
客户名称	账面余额	占当期商业汇票余额比例	信用状况
四川川庆井下科技有限公司	1,300.00	28.05%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
重庆页岩气勘探开发有限责任公司	785.04	16.94%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	555.00	11.98%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好

中国石油集团西部钻探工程有限公司井下作业分公司	466.53	10.07%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好
中国石油集团测井有限公司西南分公司	327.22	7.06%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好
合计	3,433.80	74.10%	-

2022 年 12 月 31 日

客户名称	账面余额	占当期商业汇票余额比例	信用状况
四川川庆井下科技有限公司	2,500.00	30.50%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
中国石油集团测井有限公司西南分公司	2,388.25	29.14%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好
四川长宁天然气开发有限责任公司	1,700.00	20.74%	中石油体系内企业，信用及经营状况良好
中国石油集团西部钻探工程有限公司井下作业分公司	940.33	11.47%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好
中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部	500.00	6.10%	中石油体系内企业之分支机构，信用及经营状况良好
合计	8,028.58	97.95%	-

报告期内，公司收到的商业承兑汇票期限主要在 6 个月内，对应的客户主要系中石油体系内企业，该等客户信用状况良好。

2、应收商业承兑汇票坏账计提的充分性和合理性

报告期各期末，公司对商业承兑汇票坏账计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
应收商业承兑汇票账面余额	2,966.39	4,633.79	8,196.88
坏账准备金额	151.41	384.32	528.84
坏账计提比例	5.10%	8.29%	6.45%

报告期各期末，公司商业承兑汇票坏账计提比例分别为 6.45%、8.29%及 5.10%，公司与同行业可比公司应收商业承兑汇票坏账计提比例的对比情况如下：

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
威沃敦	5.00%	5.00%	5.00%
格瑞迪斯	5.72%	9.07%	8.20%
德美高科	5.00%	10.00%	5.00%

项目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
平均值	5.24%	8.02%	6.07%
本公司	5.10%	8.29%	6.45%

报告期内，公司坏账计提比例与同行业可比公司平均值基本一致，计提比例处于行业合理区间内。

综上所述，公司应收商业承兑汇票坏账准备计提充分、合理。

五、核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、了解公司业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，并检查销售合同中相关条款约定，分析公司应收账款余额与业务开展的匹配情况；

2、获取公司应收账款明细表、应收票据明细表、期后回款明细和票据台账，分析应收账款期后回款和应收票据期后兑付情况，了解主要客户逾期的原因及合理性和期后回收情况；

3、了解公司坏账准备计提政策，分析坏账准备计提政策是否符合企业会计准则的相关规定，查阅同行业可比公司的公开披露信息，了解同行业可比公司的坏账计提政策及坏账计提比例并与公司进行比较，判断公司应收账款坏账计提是否充分；

4、获取公司票据台账，分析报告期各期应收票据背书和兑付的情况，分析已背书未到期应收票据的风险特征；了解公司商业承兑汇票主要客户和出票人情况及其信用状况，查阅同行业可比公司的公开披露信息，对比公司与同行业可比公司应收票据坏账准备计提与差异情况，分析公司应收票据坏账准备计提是否充分、谨慎；

5、了解公司对银行承兑汇票的分类依据和标准、票据背书、贴现的会计处理方法，并与《企业会计准则》进行比对，分析是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司应收账款余额相对较高，主要系公司的主要服务客户是中石油、中海油等大型国有企业，其内部付款审批手续及办理竣工决算等事项所需履行的程序较为繁琐，因此回款周期相对较长，符合行业情况，与公司业务开展情况匹配，公司应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业不存在重大差异。

2、报告期各期，公司应收账款期后回款情况、应收票据期后兑付情况均较好，公司及同行业可比公司应收账款账龄均以一年以内为主，不存在较大差异，符合行业惯例，主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

3、报告期内，公司应收票据不存在贴现的情况，应收票据背书的会计处理方式准确，符合《企业会计准则》的规定，已背书转让未到期的应收票据不存在追偿风险，终止确认的会计处理符合《企业会计准则》规定。

4、报告期内，公司应收商业承兑汇票按照应收账款预期信用损失率计提信用减值损失准备，商业承兑汇票期限主要在 6 个月内，公司应收商业承兑汇票对应的客户主要系大型国有企业，信用状况良好，商业承兑汇票坏账准备计提充分，与同行业可比公司应收商业承兑汇票坏账计提平均比例基本一致，具有合理性。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、公司应收账款余额相对较高，主要系公司的主要服务客户是中石油、中海油等大型国有企业，其内部付款审批手续及办理竣工决算等事项所需履行的程序较为繁琐，因此回款周期相对较长，符合行业情况，与公司业务开展情况匹配，公司应收账款余额占营业收入的比例、应收账款周转率与同行业不存在重大差异。

2、报告期各期，公司应收账款期后回款情况、应收票据期后兑付情况均较好，公司及同行业可比公司应收账款账龄均以一年以内为主，不存在较大差异，

符合行业惯例，主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险。

3、报告期内，公司应收票据不存在贴现的情况，应收票据背书的会计处理方式准确，符合《企业会计准则》的规定，已背书转让未到期的应收票据不存在追偿风险，终止确认的会计处理符合《企业会计准则》规定。

4、报告期内，公司应收商业承兑汇票按照应收账款预期信用损失率计提信用减值损失准备，商业承兑汇票期限主要在 6 个月内，公司应收商业承兑汇票对应的客户主要系大型国有企业，信用状况良好，商业承兑汇票坏账准备计提充分，与同行业可比公司应收商业承兑汇票坏账计提平均比例基本一致，具有合理性。

6. 关于存货与供应商

根据申报文件，报告期各期末，公司存货账面价值分别为 6,555.92 万元、9,730.17 万元和 8,708.81 万元，主要由原材料、库存商品和合同履约成本构成。公开信息显示，山东恒泰新材料科技有限公司员工参保人数为 2 人。

请公司说明：（1）结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况；（2）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；（3）存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括但不限于客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、成本确认进度、期后结转情况等，是否存在进度异常或长期未结转的情形，如是，说明原因及是否存在减值；报告期各期合同履约成本变动与收入、成本的匹配性；（4）公司存货管理（尤其是合同履约成本）的具体措施，相关内控是否健全有效，会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况；（5）报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，发表明确意见；（3）说明对供应商核查的范围、程序及比例，对具有异常特征的供应商核查情况。

【回复】

一、结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异，说明期后存货结转情况

（一）结合合同签订、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的订单、业务规模相匹配

1、公司合同签订、备货、发货、验收周期及订单完成周期情况

报告期各期末，公司存货主要由原材料、库存商品、合同履行成本构成，其中原材料、库存商品主要系减阻剂、暂堵剂、驱油剂、示踪剂及完井工具等产成品及其制作原料，主要应用于油田增产技术服务以及示踪剂监测业务，合同履行成本核算公司在项目实施过程中产生的材料、直接人工、外购技术服务、劳务等成本支出。

公司主要通过参与招投标或商务谈判的方式获取订单，在完成合同签订后，根据客户的订单要求开始备货并组织生产，公司在客户下达施工动员令后进入井场进行施工，受到下游客户投资计划、工程进度实施时间安排以及不同油井状况、地层条件差异等影响，不同项目之间的验收周期差异较大。一般来说，产品自完工入库并发运至作业现场施工服务至客户完成验收，油田增产技术服务和示踪剂监测业务服务周期一般在 18 个月以内，排水采气服务按照时段法每月确认收入，固井、微地震监测等其他业务，公司主要采用与第三方合作的方式为客户提供技术服务。

2、存货余额与公司的订单、业务规模匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与公司订单、业务规模匹配情况如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月/ 2024-6-30	2023 年度/ 2023-12-31	2022 年度/ 2022-12-31
存货余额①	9,298.51	10,505.10	7,079.64
营业收入②	10,479.21	21,628.30	22,584.63
存货余额占主营业务收入比例③=①/② [注 1]	44.37%	48.57%	31.35%
在手订单金额④[注 2]	116,558.02	90,617.98	40,667.65

项目	2024 年 1-6 月/ 2024-6-30	2023 年度/ 2023-12-31	2022 年度/ 2022-12-31
存货订单覆盖率⑤=④/①	1253.51%	862.61%	574.43%

注 1：2024 年 1-6 月存货余额占主营业务收入比例已年化

注 2：公司期末在手订单包括未执行和未执行完毕的合同。

报告期各期末，存货余额占当期营业收入的比重分别为 31.35%、48.57%和 44.37%，占比较高，主要系受客户项目进度时间安排影响，公司在各年末已施工未验收项目以及正在施工的项目量较多所致，同时公司部分业务收入按照净额法确认收入，整体收入有所减少。报告期各期末，公司在手订单均大于存货期末余额，存货订单覆盖率较高。

综上所述，公司存货余额与公司的订单、业务规模相匹配。

（二）存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期各期末，公司存货账面价值占当期资产总额的比例与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例
威沃敦	4,319.37	13.37	2,899.82	10.01	3,614.82	14.07
格瑞迪斯	4,940.38	10.46	4,310.70	8.52	4,181.54	10.07
德美高科	412.91	2.71	497.44	3.30	843.68	5.43
平均值	3,224.22	8.85	2,569.32	7.28	2,880.01	9.86
剔除德美高科后的平均值	4,629.88	11.92	3,605.26	9.26	3,898.18	12.07
公司	8,708.81	11.19	9,730.17	12.30	6,555.92	8.46

注：同行业可比公司数据来源于其定期报告。

报告期各期末，公司存货金额绝对值高于同行业可比公司，主要系报告期内公司业务种类较多，同时受到客户项目进度时间安排影响，公司在各年末已施工未验收项目以及正在施工的项目量较多，导致合同履约成本金额高于可比公司所致，而目前市场并无完全可比公司与公司在业务结构、应用领域、技术特点等方面完全相同。

从相对规模来看，报告期各期末，公司存货账面价值占总资产比例分别为

8.46%、12.30%和 11.19%，与威沃敦、格瑞迪斯比例较为接近，高于德美高科，主要系：①德美高科主要收入来源油田增产技术服务系通过泵车向油井注入冻胶等堵剂材料以及通过制氮注气设备向油井中注入高纯度氮气或氨气泡沫，其存货主要为油田增产技术服务购买的堵水原材料，无库存商品；②相较于捷贝通与其他可比公司，德美高科业务规模较小；③德美高科主要收入来源油田增产技术服务采用时段法确认收入，报告期各期末合同履约成本金额较低。

综上，公司存货相对规模与同行业可比公司不存在重大差异，存货余额绝对值高于同行业可比公司，主要系公司与可比公司在业务结构、业务种类、应用领域等方面不同所致，具有合理性。

（三）期后存货结转情况

报告期各期末，公司存货期后结转率分别为 67.81%、78.21%、46.29%，具体情况如下：

单位：万元			
项目	存货余额	期后结转金额	结转比例[注]
2024 年 6 月 30 日			
原材料	1,077.63	737.94	68.48%
库存商品	2,095.58	975.89	46.57%
合同履约成本	6,068.09	2,533.21	41.75%
委托加工物资	57.22	57.22	100.00%
合计	9,298.51	4,304.26	46.29%
2023 年 12 月 31 日			
原材料	1,302.66	1,050.72	80.66%
库存商品	2,188.00	1,447.48	66.16%
合同履约成本	7,008.28	5,711.71	81.50%
委托加工物资	6.16	6.16	100.00%
合计	10,505.10	8,216.08	78.21%
2022 年 12 月 31 日			
原材料	1,247.20	948.83	76.08%
库存商品	1,955.63	903.95	46.22%
合同履约成本	3,876.81	2,947.92	76.04%

项目	存货余额	期后结转金额	结转比例[注]
委托加工物资	-	-	-
合计	7,079.64	4,800.71	67.81%

注：2022 年末存货期后结转统计至 2023 年 12 月 31 日；2023 年末存货期后结转统计至 2024 年 12 月 31 日；2024 年 6 月末存货期后结转统计至 2024 年 12 月 31 日。

报告期各期，受到下游客户工程进度实施时间安排、油井状况、地层条件等影响，不同项目的施工时间、验收时间有所差异，存货期后结转率存在一定程度的波动，符合公司实际经营情况，具有合理性。

二、存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在明显差异；

（一）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性

1、存货库龄结构

报告期各期末，公司库龄结构如下：

单位：万元

项目	存货金额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2024 年 6 月 30 日							
原材料	1,077.63	825.69	76.62%	174.94	16.23%	77.00	7.15%
库存商品	2,095.58	1,355.06	64.66%	227.81	10.87%	512.71	24.47%
合同履约成本	6,068.09	4,771.53	78.63%	1,127.16	18.58%	169.41	2.79%
委托加工物资	57.22	57.22	100.00%	-	-	-	-
合计	9,298.51	7,009.49	75.38%	1,529.91	16.45%	759.11	8.16%
2023 年 12 月 31 日							
原材料	1,302.66	1,004.29	77.10%	224.67	17.25%	73.69	5.66%
库存商品	2,188.00	1,136.33	51.93%	350.44	16.02%	701.24	32.05%
合同履约成本	7,008.28	6,079.39	86.75%	928.89	13.25%	-	-
委托加工物资	6.16	6.16	100.00%	-	0.00%	-	-
合计	10,505.10	8,226.16	78.31%	1,504.00	14.32%	774.93	7.38%
2022 年 12 月 31 日							
原材料	1,247.20	1,031.09	82.67%	134.73	10.80%	81.38	6.53%

项目	存货金额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
库存商品	1,955.63	1,102.88	56.40%	410.40	20.99%	442.34	22.62%
合同履约成本	3,876.81	3,739.16	96.45%	137.65	3.55%	-	-
委托加工物资	-	-	-	-	-	-	-
合计	7,079.64	5,873.13	82.96%	682.79	9.64%	523.72	7.40%

上表可知，报告期各期末，公司存货库龄在 1 年以内和 1-2 年的合计占比分别为 92.60%、92.63%和 91.83%，均在 90%以上，公司存货库龄结构整体良好。

2、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法

报告期各期末，公司对原材料、库存商品和合同履约成本等存货按照可变现净值进行减值测试。

（1）可变现净值的确定依据

①原材料

公司原材料可变现净值系以其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，估计售价主要参考公司的在手订单的售价或近期产品销售价格。

②库存商品

公司为执行销售合同而持有的库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分存货的可变现净值判断依据为存货的估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额。估计售价根据企业现有类似产品订单状况以及对实物资产进行现场观察等综合确定，相关税费主要包含产品销售过程中预计发生的费用、税金。

③合同履约成本

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第三十条的规定：“与合同成本有关的资产，其账面价值高于下列两项的差额的，超出部分应当计提减值准备，并确认为资产减值损失：（一）企业因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价；（二）为转让该相关商品估计将要发生的成本。以前期

间减值的因素之后发生变化，使得前款（一）减（二）的差额高于该资产账面价值的，应当转回原已计提的资产减值准备，并计入当期损益，但转回后的资产账面价值不应超过假定不计提减值准备情况下该资产在转回日的账面价值。”公司根据准则要求采用成本与可变现净值孰低计量存货成本，按照单个项目的合同履约成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。预期能够取得的剩余对价主要参考公司的在手订单的售价或近期产品销售价格。

（2）存货跌价准备具体计提方法

资产负债表日，公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，同时基于谨慎性考虑，公司对库龄为 2 年以上的原材料和库存商品按照账面余额 100%计提跌价准备。

（二）与可比公司是否存在明显差异

1、存货跌价准备计提方法

公司存货可变现净值的确定依据及存货跌价准备计提方法与同行业可比公司对比情况如下：

公司	存货可变现净值的确定依据及跌价计提政策
威沃敦	1、资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额； 2、产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算； 3、计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益； 4、出于谨慎性原则，公司对库龄超过 2 年及无法使用的原材料和半成品全额计提跌价准备，对库龄超过 2 年的库存商品全额计提跌价准备。
格瑞迪斯	1、可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响； 2、在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提

公司	存货可变现净值的确定依据及跌价计提政策
	取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取； 3、计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
德美高科	1、期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算； 2、期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备； 3、以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

注：以上内容来源于同行业可比公司定期报告、公开转让说明书、问询函回复等公开资料。

综上所述，公司可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司相比，不存在实质性差异，符合《企业会计准则》规定和行业惯例，具有合理性。

2、存货跌价准备计提比例

报告期各期末，公司存货跌价准备计提金额占存货余额比例与同行业比较如下：

单位：%

项目	2024年6月30日	2023年12月31日	2022年12月31日
威沃敦	4.84	6.44	3.69
格瑞迪斯	5.67	6.44	7.12
德美高科	2.34	1.62	-
平均值	4.28	4.83	3.61
公司	6.34	7.38	7.40

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 7.40%、7.38%、6.34%，高于同行业可比公司计提比例，存货跌价准备计提较为充分。

综上所述，报告期内，公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体

计提方法与同行业可比公司无明显差异，存货跌价准备计提充分。

三、存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括但不限于客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、成本确认进度、期后结转情况等，是否存在进度异常或长期未结转的情形，如是，说明原因及是否存在减值；报告期各期合同履约成本变动与收入、成本的匹配性

（一）存货中主要合同履约成本项目的明细情况，包括但不限于客户名称、项目名称、合同金额、项目起始时间、预计完工时间、成本确认进度、期后结转情况等，是否存在进度异常或长期未结转的情形，如是，说明原因及是否存在减值

报告期各期末，公司存货中合同履约成本金额分别为 3,876.81 万元、7,008.28 万元和 6,068.09 万元，其中主要项目的具体情况如下：

截至 2024 年 6 月末，公司合同履行成本余额前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额 [注 1]	项目 起始时间	合同履行 成本余额	期后结转 金额[注 2]
1	2024 年西部钻探井下作业公司可变粘压裂液体系服务项目	中国石油集团西部钻探工程有限公司井下作业公司	2,830.18	2024 年 5 月	784.50	-
2	2023 年试油公司西南区域低摩阻温敏型减阻增稠液技术服务项目	中国石油集团西部钻探工程有限公司试油公司	849.05	2023 年 10 月	344.78	272.94
3	2023 年水平井、大斜度井裸眼分段改造技术服务项目	四川圣诺油气工程技术服务有限公司	3,000.00	2023 年 9 月	304.89	304.89
4	2023 年度难采储量压裂技术服务项目	中国石油天然气股份有限公司冀东油田分公司	1,000.00	2023 年 6 月	293.99	-
5	非放射性示踪剂产出剖面测试技术服务项目	中国石油集团测井有限公司西南分公司	3,015.00	2023 年 5 月	240.40	91.64
6	2023-2024 年度油气井示踪剂产出剖面测试技术服务项目	四川中页利华新能源科技有限公司	4,000.00	2023 年 12 月	239.41	-
7	2023-2024 年度纤维携砂及纤维暂堵压裂技术服务项目	四川中页利华新能源科技有限公司	1,250.00	2023 年 9 月	225.33	215.80
8	AM/AMPS/AA 共聚物分散液、NNO 防沉降剂项目	四川川庆井下科技有限公司	2,898.32	2024 年 1 月	248.43	248.43
9	大庆油田第十采油厂 2023 年纳米乳液纳米乳液渗析吞吐项目	大庆油田有限责任公司	259.10	2023 年 10 月	175.30	152.19
10	页岩油气井一体化增产设计及现场技术服务项目	中国石油集团渤海钻探工程有限公司井下技术服务分公司	1,500.00	2022 年 12 月	174.86	-
合计			/	/	3,031.87	1,285.89
占公司截至 2024 年 6 月末合同履行成本的比例			/	/	49.96%	

注 1：合同金额为合同暂定金额，具体以实际工作量为准；

注 2：期后结转金额截至 2024 年 12 月 31 日。

截至 2023 年 12 月末，公司合同履行成本余额前十大项目情况如下：

单位：万元

序 号	项目名称	客户名称	合同金额 [注 1]	项目 起始时间	合同履行 成本余额	期后结转 金额[注 2]
1	乳液型多功能清洁降阻剂制滑溜水项目	四川川庆井下科技有限公司	1,837.17	2022 年 12 月	864.39	864.39
2	可降解碳酸酯聚氧乙烯嵌段共聚物项目	四川川庆井下科技有限公司	1,208.23	2022 年 9 月	423.48	423.48
3	监测技术服务项目	东营安兴石油科技有限公司	框架协议	2022 年 8 月	396.45	364.60
4	2022-2024 年度川渝地区页岩气用变粘度压裂液项目	中国石油集团渤海钻探工程有限公司工程技术研究院	3,017.60	2022 年 8 月	338.79	335.12
5	监测技术服务项目	东营安兴石油科技有限公司	框架协议	2022 年 10 月	298.02	296.79
6	2023 年度难采储量压裂技术服务项目	中国石油天然气股份有限公司冀东油田分公司	1,000.00	2023 年 6 月	273.98	-
7	2023 年试油公司西南区域低摩阻温敏型减阻增稠液技术服务项目	中国石油集团西部钻探工程有限公司试油公司	849.05	2023 年 10 月	272.94	272.94
8	非放射性示踪剂产出剖面测试技术服务项目	中国石油集团测井有限公司西南分公司	3,300.00	2021 年 3 月	240.32	240.32
9	七里北、渡口河气田飞仙关组气藏油层套管固井水泥浆技术服务项目	中国石油天然气股份有限公司西南油气田分公司开发事业部	3,773.58	2023 年 3 月	206.36	206.36
10	地面及井下微地震监测技术服务项目	中国石油集团测井有限公司西南分公司	1,910.38	2022 年 10 月	185.77	129.17
合计			/	/	3,500.50	3,133.17
占公司截至 2023 年 12 月末合同履行成本的比例			/	/	49.95%	/

注 1：合同金额为合同暂定金额，具体以实际工作量为准；

注 2：期后结转金额截至 2024 年 12 月 31 日。

截至 2022 年 12 月末，公司合同履行成本余额前十大项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同金额 [注 1]	项目 起始时间	合同履约 成本余额	期后结转 金额[注 2]
1	超长水平段页岩气井钻井、压裂一体化工程技术服务项目	四川长宁天然气开发有限责任公司	5,460.00	2022 年 5 月	655.58	655.58
2	西南油气田页岩气光纤采集及解释技术服务项目	中国石油集团测井有限公司西南分公司	514.80	2022 年 5 月	315.87	315.87
3	2021-2022 年非放射性示踪剂产气、产液剖面测试技术服务项目	四川圣诺油气工程技术服务有限公司	4,500.00	2021 年 11 月	246.16	246.16
4	非放射性示踪剂产出剖面测试技术服务项目	中国石油集团测井有限公司西南分公司	3,300.00	2021 年 3 月	179.43	179.43
5	压裂技术服务项目	中国石油天然气股份有限公司新疆油田分公司（百口泉采油厂）	174.02	2022 年 4 月	160.04	160.04
6	西南油气田分公司压裂用水溶性暂堵剂项目	中国石油天然气股份有限公司西南油气田物资分公司	框架协议	2020 年 12 月	156.30	156.30
7	监测技术服务项目	东营安兴石油科技有限公司	框架协议	2022 年 10 月	153.27	153.27
8	新疆油田分公司 2022 年压裂技术服务项目	中国石油天然气股份有限公司新疆油田分公司	1,500.00	2022 年 3 月	153.20	153.20
9	2022-2023 年多功能速配压裂液体系统技术服务项目	西安康布尔石油技术发展有限公司	131.70	2022 年 5 月	126.46	126.46
10	2022 年水平井、大斜度井裸眼分段改造技术服务项目	四川圣诺油气工程技术服务有限公司	3,000.00	2022 年 11 月	112.65	112.65
合计			/	/	2,258.97	2,258.97
占公司截至 2022 年 12 月末合同履约成本的比例			/	/	58.27%	/

注 1：合同金额为合同暂定金额，具体以实际工作量为准；

注 2：期后结转金额截至 2024 年 12 月 31 日。

公司客户在招标过程中一般会同时选取两到三家供应商签署合同为其提供同类服务，受到客户工程进度、作业井区域、开工时间安排等各项因素影响，各家中标供应商的实际工作量与合同金额存在一定差异，该等差异主要以作业井数量体现。

公司主要合同履约成本项目涉及的作业井数量差异较大，公司以井为单位进行成本归集和核算，施工作业完成并经客户验收后确认单口井的收入，并将该井归集的成本结转为营业成本，因此公司主要合同履约成本项目的成本确认进度与项目中具体作业井收入确认的进度匹配，预计完工时间取决于客户对具体作业井的施工时间要求、施工进度、验收时间等因素的影响，不同项目存在一定差异。

报告期各期末，公司存货中主要合同履约成本项目在正常的施工验收周期内，不存在进度异常及长期未结转的情形。

（二）报告期各期合同履约成本变动与收入、成本的匹配性

报告期各期，公司合同履约成本变动与收入、成本的匹配性如下：

单位：万元

年度	合同履约成本 本年初余额 ①	本期借方 发生金额 ②	本期净额 法抵消成 本金额③	本期结转 至营业成 本金额④	年末余额 ⑤=①+②- ③-④	本期确认 收入金额	本期营业 成本金额
2022 年度	1,380.48	19,276.69	7,953.66	8,826.70	3,876.81	22,584.63	8,826.70
2023 年度	3,876.81	18,558.91	7,553.53	7,873.92	7,008.28	21,628.30	7,873.92
2024 年 1-6 月	7,008.28	7,195.61	3,229.36	4,906.44	6,068.09	10,479.21	4,906.44

注：本期净额法抵消成本金额③为净额法核算收入与成本的抵消金额。

报告期各期，公司合同履约成本期末余额占当期营业收入（含净额法抵消部分）的比例分别为 12.69%、24.02%和 44.26%，占当期营业成本（含净额法抵消部分）的比例分别为 23.10%、45.43%和 74.59%，变动趋势一致，具有匹配性。

四、公司存货管理（尤其是合同履约成本）的具体措施，相关内控是否健全有效，会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

（一）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效

1、对存货管理的具体措施

报告期内，公司制定了《物资出入库操作流程》等存货管理相关制度，明确了存货管理的具体流程及部门职责，对存货入库、存货管理、存货出库等全流程进行了规定，具体措施如下：

（1）存货入库

控制节点	管理措施
采购入库与委托加工入库	1、由采购部人员提交入库申请，仓库管理员需审核物资来源，确认物资信息，预留库房位置； 2、物资到货后，由采购人员及仓库管理人员进行现场清点和验收； 3、验收合格后由仓库管理人员办理采购入库手续，填写《入库确认单》并更新出入库台账，并将相关资料同步至 ERP 系统。
自主生产入库	由生产部门提交入库申请，由仓库管理人员进行现场清点和验收，验收完成后办理入库手续，更新出入库台账，并将相关资料同步至 ERP 系统。

（2）存货管理

控制节点	管理措施
仓库管理	1、依据原材料库房、成品库房的属性，对物料进行明确区分，并严格按照物资的批号进行分开存放。 2、每月不少于 1 次对库房的安全坚固和物资存放条件检查。
存货盘点	1、公司大英总库和各中转库按照月度为周期进行物资盘点，由公司的采购物流部负责盘点组织工作，由库管员对所管理的库房物资进行盘点，最终汇总形成公司月度盘点报告； 2、财税计划部重点审核各库房账面应存数据和实物数据的差异，若出现账实不符的，财税计划部和采购物流部应及时找出不符的原因并进行整改。

（3）存货出库

控制节点	管理措施
销售出库及生产领用	1、由作业现场人员后领用人员发起领用申请，填写《物资入井交付领用出库单》； 2、库管员根据物资出库需求，与需求人员核对出库物资标签、合格证等信息； 3、库管员完成《物资入井交付领用出库单》并签字确认，同时更新出入库台账； 4、出库当日在 ERP 系统上提交相关单据，完成录入。

2、合同履约成本的管理措施

合同履约成本核算尚未完工验收的项目在实施过程中产生的材料、直接人

工、外购劳务服务等成本支出。对于材料费用，作业人员施工完需填报每个井次入井物资，明确领料量、入井量、退库量等信息，并提交客户签署的《施工确认单》；对于人工及外协费用，井上作业人员需填报上井作业人员情况及住宿、用餐、交通等费用，以及外协费用情况，最终由事业部人员及财税计划部人员审核，确保成本核算准确。

综上所述，公司针对存货的入库、管理和出库流程建立了完善的制度及操作流程，公司作业人员、采购物流部、仓库管理人员及财税计划部严格按照公司制定的存货管理制度执行，并严格按照采购、生产和销售计划进行存货管理。同时，公司定期对存货进行盘点，以确保存货数量及核算的准确，存货管理规范。报告期内，公司存货相关管理制度得到了有效执行，存货管理未出现重大异常，报告期内公司存货管理的相关内控健全有效。

（二）存货的会计核算、第三方仓库管理、存货盘点等情况

1、存货的会计核算

（1）存货的核算内容

公司存货主要由原材料、库存商品及合同履约成本构成。原材料主要核算公司外购的用于生产的材料和辅料，主要为各类化工原材料，库存商品主要核算公司已生产完工入库或采购入库尚未对外销售的成品。合同履约成本则核算尚未完工验收的项目在实施过程中产生的材料、直接人工、外购劳务、技术服务等成本支出。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》规定，合同履约成本核算企业为履行当前或预期取得的合同所发生的、不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：

- ①该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关；
- ②该成本增加了企业未来用于履行（包括持续履行）履约义务的资源；
- ③该成本预期能够收回。

公司对合同履约成本的核算满足上述条件，符合会计准则的规定。

(2) 存货的计价方法

存货按照成本进行初始计量，存货成本包括采购成本、加工成本和其他成本。存货实行永续盘存制，领用或发出存货，采用月末一次加权平均法确定其实际成本。低值易耗品和包装物采用一次转销法。

(3) 存货的跌价计提方法

报告期内，公司存货跌价准备具体计提方法详见本题回复“二/（一）存货库龄结构、存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法及跌价准备计提充分性”。

2、第三方仓库管理

报告期内，公司不存在第三方管理仓库的情形。

3、存货盘点情况

(1) 原材料、库存商品

根据公司对存货管理的相关制度，公司定期对存货情况进行盘点，在报告期各期末，公司对原材料、库存商品等存货组织了盘点，盘点情况如下：

项目	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 28 日	2023 年 12 月 29 日	2022 年 12 月 25 日-2022 年 12 月 26 日
盘点地点	大英库房、各地中转库	大英库房、各地中转库	大英库房、各地中转库
盘点人员	库管员、采购物流部、财税计划部	库管员、采购物流部、财税计划部	库管员、采购物流部、财税计划部
盘点方式	现场盘点	现场盘点	现场盘点
盘点比例	100%	100%	100%
盘点结论	未出现重大盘盈、盘亏情况	未出现重大盘盈、盘亏情况	未出现重大盘盈、盘亏情况

(2) 合同履约成本

报告期内，公司合同履行成本根据实施项目单独核算，对于合同履行成本，公司财务部门及作业现场负责人通过查看项目明细，与作业人员提交的客户签署的《施工确认单》对照检查是否存在显著异常；检查成本核算明细表，复核各类成本分配方法及归集金额，以确认项目合同履行成本归集的准确性。

综上所述，报告期内公司存货会计核算准确，存货盘点制度执行有效，存货管理及盘点情况良好。

五、报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，对供应商是否存在依赖，与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

（一）报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，对供应商是否存在依赖

1、报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商

报告期各期，公司前五大供应商的基本情况如下表所示：

序号	公司名称	主要采购内容	采购金额			成立时间	注册资本	参保人数	合作开始时间	合作模式	是否主要为公司提供产品或服务
			2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度						
1	斯伦贝谢（中国）投资有限公司	固井技术服务	1,053.87	3,148.23	2,374.05	2015-01-12	5,200 万美元	34 人	2017 年	按项目签署合同	否
2	内江市东兴区新江街道农机站大石鼓加油站	柴油	866.04	1,105.33	1,214.65	1996-06-04	0.2 万人民币	9 人	2021 年	签署年度框架协议后按需采购	否
3	中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部	钻完井技术服务	-	-	1,602.99	2019-04-18	1,621,400 万人民币	59 人	2022 年	按项目签署合同	否

序号	公司名称	主要采购内容	采购金额			成立时间	注册资本	参保人数	合作开始时间	合作模式	是否主要为公司提供产品或服务
			2024年1-6月	2023年度	2022年度						
4	安庆五宁精细化工有限责任公司	暂堵剂、压裂液等	256.46	1,224.78	1,098.37	2000-01-26	5,001.8 万人民币	20 人	2015 年	签署框架协议后按需采购、直接按需采购	否
5	成都博赫科技有限公司	微地震监测	297.78	1,298.07	696.22	2016-07-13	100 万人民币	8 人	2022 年	按项目签署合同	否
6	河北三恩油气工程技术服务有限公司	微地震监测	-	1,153.59	748.44	2001-02-19	2,100 万人民币	14 人	2022 年	签署框架协议后按需采购	否
7	安徽稀纳科技有限公司	暂堵剂、纳米增效剂等	139.38	810.62	1,034.42	2018-05-18	5,000 万人民币	9 人	2018 年	直接按需采购	否
8	克拉玛依瑞丰科技有限责任公司	减阻剂、助排剂等	572.48	-	-	2022-06-23	50 万人民币	9	2024 年	直接按需采购	否
9	山东恒泰新材料科技有限公司	纤维等产品	311.06	98.47	-	2021-01-26	1,000 万人民币	2	2023 年	直接按需采购	否

注 1：上表信息中成立时间、注册资本及参保人数信息数据来源于国家企业信用信息公示系统。合作开始时间来源于与供应商的访谈记录；

注 2：斯伦贝谢（中国）投资有限公司包括其控制下子公司斯伦贝谢科技服务（成都）有限公司及斯伦贝谢科技服务（北京）有限公司；成都博赫科技有限公司包括其受同一控制下企业林州微听科技服务中心；

注 3：中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部为中国石油集团渤海钻探工程有限公司分支机构，自身无注册资本，此处注册资本为 中国石油集团渤海钻探工程有限公司数据。

报告期内，主要供应商中存在规模较小或成立不久即成为主要供应商的情况如下：

（1）内江市东兴区新江街道农机站大石鼓加油站

内江市东兴区新江街道农机站大石鼓加油站（以下简称“大石鼓加油站”）注册资本为 0.2 万元，经访谈确认员工人数为 16 人，存在规模较小的情形。

主要系大石鼓加油站为集体经营单位，并由于加油站的汽油、柴油零售业务性质及经营模式决定其规模较小，具有合理性，符合行业特性。

（2）成都博赫科技有限公司、林州微听科技服务中心

成都博赫科技有限公司（以下简称“成都博赫”）及林州微听科技服务中心（以下简称“林州微听”）注册资本均为 100 万元，经访谈确认成都博赫员工人数为 17 人，林州微听员工人数约 8 人，存在规模较小的情形。且林州微听在成立当年即成为公司的主要供应商。

成都博赫与林州微听的主营业务均为微地震监测技术服务，该项技术服务主要通过部署的微地震监测设备及分析处理系统实时监测微地震相关信息，为压裂现场决策提供参考。作业过程主要依靠设备实现服务，对劳动力需求较低，符合行业特性，公司规模较小具有合理性。

2021 年，公司与成都博赫建立合作关系，向其采购微地震监测技术服务。2023 年，成都博赫实际控制人成立林州微听，出于享受税收优惠等考虑将本来由成都博赫提供的服务业务转为主要由林州微听承接，并在 2023 年与成都博赫以合并口径统计成为公司的主要供应商。因此林州微听在成立当年即成为公司主要供应商，具有合理性。

（3）克拉玛依瑞丰科技有限责任公司

克拉玛依瑞丰科技有限责任公司（以下简称“瑞丰科技”）注册资本为 50 万元，经访谈确认员工人数为 11 人，存在规模较小的情形。

瑞丰科技为公司提供减阻剂、助排剂等化学助剂产品，该类产品主要依赖高度自动化的反应釜设备进行生产，该设备市场价格较低，对人力需求较小，公司

规模与业务模式相匹配。根据公司与瑞丰科技的历史交易记录，双方履约情况良好，未发生重大违约，不存在重大业务纠纷，其成为公司主要供应商具有合理性，符合行业特性。

（4）山东恒泰新材料科技有限公司

山东恒泰新材料科技有限公司（以下简称“山东恒泰”）注册资本为 1,000 万元，经访谈确认员工人数约为 11 人，存在员工人数较少的情形。

山东恒泰的主营业务为土工材料的制造与销售，主要产品有聚合物纤维、土工格栅等。其产品生产涉及聚合物纤维等材料的拉丝、切割等工艺环节，均由全自动机械化设备完成，对人力需求较小，人员规模与业务模式相匹配。公司向山东恒泰采购的纤维主要用于自身油气储层压裂业务，根据公司与山东恒泰的历史交易记录，双方履约情况良好，未发生重大违约，不存在重大业务纠纷，其成为公司主要供应商具有合理性，符合行业特性。

综上所述，报告期内公司主要供应商中存在规模较小或成立不久即成为主要供应商的情形，均具有其商业合理性，符合行业特性。各主要供应商均为独立开展业务，不存在主要为公司提供产品或服务的情形。

2、公司与主要供应商是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，对供应商是否存在依赖

公司与报告期内的主要供应商为正常的采购关系及商业往来，不存在关联关系，也不存在异常资金往来或其他利益安排。

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，公司向各期前五大供应商合计采购金额分别为 7,324.48 万元、7,930.00 万元及 3,101.22 万元，占当期采购总额比例分别为 40.76%、43.94%和 45.91%，占比均不超过 50%，不存在对主要供应商依赖的情形。

（二）与主要供应商的合作模式、合作期限、采购是否具有稳定性

报告期内，公司与主要供应商通过按项目签署合同、签署框架协议后按需采购以及直接按需采购的方式开展合作，合作期限较长。具体合作模式、合作期限

详见本题回复“五/（一）/1、报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商”。

报告期内，公司的主要供应商包括全球最大的油田技术服务公司之一、中石油集团下属子公司等。该类供应商具有较高业界知名度，自身业务规模较大，技术实力较强，公司采购渠道具有较强的稳定性。

除此之外，公司采购的其他相关技术服务及产品为充分竞争的市场，市场上存在多家供应商提供类似产品及服务。公司采购部门持续开展对不同供应商的询价及遴选工作，储备采购渠道以保证业务的持续性和稳定性。

报告期内，与公司发生合作中断的主要供应商有两家，情况如下：

1、中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部

公司与中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部（以下简称“渤海钻探四川页岩气项目管理部”）仅在 2022 年发生过采购交易，原因系公司当时意在延伸业务链条，拓宽业务范围，增强与客户的业务粘性，积极开展地质工程一体化业务。中标相关一体化总包合同后，需要整合钻井、固井、压裂等一系列技术资源，组织管理多家油田技术服务提供方共同为客户作业施工，公司向其采购的钻井工程技术服务于 2022 年已验收结算完毕。由于一体化项目由多个作业环节组成，周期较长，该项目于 2023 年底全部完成。公司 2024 年 1-6 月暂未开展其他涉及钻完井环节的一体化项目，无需采购钻完井技术服务，与渤海钻探四川页岩气项目管理部采购中断具有合理性。

2、河北三恩油气工程技术有限公司

河北三恩油气工程技术有限公司（以下简称“河北三恩”）与公司在 2024 年 1-6 月未发生交易。原因系 2024 年 1-6 月，公司收入结构发生变化，监测技术服务收入及占比明显下降，对相关技术服务提供商需求减少。同时，公司根据价格、服务水平等方面不断筛选与优化供应商，经综合考量后最终未向河北三恩继续采购微地震监测技术服务，具有商业合理性。

综上所述，报告期内公司通过按项目签署合同、签署框架协议后按需采购以

及直接按需采购的方式与主要供应商开展合作，合作期限较长，各期主要供应商整体变动较小，采购具有稳定性。

六、核查程序及意见

（一）核查程序

针对以上问题，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解公司的合同签订、备货政策、发货和验收周期、订单完成周期及在手订单等情况，结合同行业可比公司情况，比较分析报告期各期末公司存货余额与公司订单、业务规模的匹配情况，存货规模与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

2、获取并核查报告期各期末存货明细表及期后存货收发存明细表，核查公司存货期后结转情况；

3、查阅公司存货库龄分析表和存货跌价准备计提情况；访谈公司财务总监，了解公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提政策，并结合存货监盘、存货库龄及期后结转情况，评价公司管理层是否已合理估计存货可变现净值；查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备计提政策和计提情况，与公司进行比较分析；

4、获取期末合同履约成本明细表，检查合同履约成本的归集与结转情况，抽查存货出入库凭证、运输单据、经客户签署的施工确认单、验收单等资料，检查各项目施工时间、验收时点是否合理以及期后结转情况，分析是否存在进度异常或长期未结转的情形，合同履约成本的变动是否与收入、成本是否匹配；

5、查阅公司存货管理相关制度，访谈公司采购、销售和财务负责人，了解公司的业务模式、与存货相关的会计核算方法、对存货管理的具体措施与执行情况；对公司采购与付款循环、生产与仓储循环执行了穿行测试和控制测试，对公司存货的内控是否健全有效进行测试，并以此复核公司各产品核算流程与主要环节中各类存货明细项目核算时点的准确性，分析其是否符合企业实际经营情况，报告期内相关会计政策是否一贯执行；

6、取得公司报告期各期年度盘点相关盘点资料，了解公司盘点相关制度的执行情况及盘点情况；

7、对报告期内公司主要供应商进行网络核查，获取主要供应商的工商信息、经营情况和业务规模等信息，检查是否存在关联关系和经营异常情况；

8、获取公司的银行资金流水，核查公司及实际控制人与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在异常资金往来；

9、对报告期内公司主要供应商进行访谈，了解供应商员工人数、业务规模、定价方式、结算模式等，核实与公司的合作历史、合同执行情况，是否与公司存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期各期末公司存货余额与公司订单、业务规模匹配。存货规模与同行业可比公司不存在重大差异，受业务结构、业务种类、应用领域等因素影响，公司存货规模与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；期后存货结转情况与公司实际经营情况相符。

2、报告期内，公司存货库龄结构整体较好，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异，存货跌价准备计提充分。

3、报告期各期末，公司存货中主要合同履行成本项目在正常的施工验收周期内，不存在进度异常及长期未结转的情形，报告期各期合同履行成本变动与收入、成本具有匹配性。

4、公司已建立了与存货管理相关的内部控制制度及业务流程，报告期内相关管理制度得到了有效执行，公司存货管理内控健全有效。存货的会计核算符合《企业会计准则》的规定，公司不存在第三方仓库，报告期各期末，公司按照存货管理制度的规定执行了存货盘点程序，盘点结果良好，未出现重大盘盈、盘亏情况。

5、受公司性质、经营模式、业务模式等因素影响，部分供应商规模较小或成立不久即成为公司主要供应商，具有合理性，符合行业特性；报告期各期，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，公司对主要供应商不存在依赖，各期主要供应商整体变动较小，采购具有稳定性。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期各期末公司存货余额与公司订单、业务规模匹配。存货规模与同行业可比公司不存在重大差异，受业务结构、业务种类、应用领域等因素影响，公司存货规模与同行业可比公司存在一定差异，具有合理性；期后存货结转情况与公司实际经营情况相符。

2、报告期内，公司存货库龄结构整体较好，存货可变现净值的确定依据、存货跌价准备具体计提方法与同行业可比公司无明显差异，存货跌价准备计提充分。

3、报告期各期末，公司存货中主要合同履行成本项目在正常的施工验收周期内，不存在进度异常及长期未结转的情形，报告期各期合同履行成本变动与收入、成本具有匹配性。

4、公司已建立了与存货管理相关的内部控制制度及业务流程，报告期内相关管理制度得到了有效执行，公司存货管理内控健全有效。存货的会计核算符合《企业会计准则》的规定，公司不存在第三方仓库，报告期各期末，公司按照存货管理制度的规定执行了存货盘点程序，盘点结果良好，未出现重大盘盈、盘亏情况。

5、受公司性质、经营模式、业务模式等因素影响，部分供应商规模较小或成立不久即成为公司主要供应商，具有合理性，符合行业特性；报告期各期，不存在主要为公司提供产品或服务的供应商，公司与主要供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排，公司对主要供应商不存在依赖，各期主要供应商整体变动较小，采购具有稳定性。

七、说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行，发表明确意见；

（一）期末存货的监盘情况

1、原材料和库存商品

主办券商及会计师对公司 2023 年末和 2024 年 6 月末的存货盘点过程进行了监盘，包括了解公司的存货盘点制度、盘点计划、盘点流程，观察盘点的具体执行情况，监盘程序如下：

（1）获取按地点归集的存货明细表，与存货账面总额进行核对确保其存货存放地点清单的完整性；

（2）对期末存货执行实地监盘程序，包括了解公司存货盘点制度、盘点计划、盘点流程，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况；重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、破坏、呆滞等情况；选取一定比例的存货进行抽盘，选取盘点表中存货追查至实物，以验证存货的存在性，选取现场实物与存货盘点表进行核对，以验证存货的完整性；

（3）存货监盘结束前，再次观察盘点现场，确定所有应纳入盘点范围的存货均已执行盘点程序，并收集完整的纸质盘点表和电子汇总记录；

（4）监盘完成后，根据资产负债表日至盘点日的存货收发存明细以及监盘结果，将盘点日存货余额倒扎至资产负债表日，并与资产负债表日的存货余额进行核对，确认存货余额的准确性；

（5）存货监盘结束时，要求仓库管理人员、财务人员和监盘人员在存货盘点表上签字，同时拍摄监盘时照片作为核查证据予以存档。

存货监盘结果如下：

单位：万元、%

项目	2024-6-30			2023-12-31		
	存货余额	监盘金额	监盘比例	存货余额	监盘金额	监盘比例
原材料	1,077.63	728.49	67.60	1,302.66	1,148.46	88.16
库存商品	2,095.58	1,698.89	81.07	2,188.00	1,604.91	73.35
合计	3,173.21	2,427.38	76.50	3,490.66	2,753.37	78.88

针对 2022 年末原材料和库存商品期末余额，获取了公司 2022 年的盘点结果，根据 2023 年的盘点结果，获取并抽查 2023 年存货出入库记录等单据，倒推至 2022 年末存货应结存数量，并与公司盘点记录相核对。

2、合同履行成本与委托加工物资

由于合同履行成本核算尚未完工验收的项目在实施过程中已投入施工作业井的物资、直接人工、外购劳务、技术服务等成本支出，无法执行监盘程序，主办券商及会计师对公司报告期各期末合同履行成本通过执行替代测试程序进行核查，具体如下：

（1）针对报告期各期末单井合同履行成本金额大于等于 10 万元部分，抽查存货出入库凭证、获取并复核经客户签署的施工确认单、费用报销单据、期后验收结算单等相关凭证；

（2）向主要合同履行成本项目对应客户发函确认：各施工井作业结束后，客户均会签署施工确认单作为确认完工的依据；

（3）获取公司工资、社保、公积金计提与发放明细表，复核报告期各期折旧工资薪酬计提和分配的准确性；

（4）获取公司折旧摊销表，复核报告期各期折旧摊销计提和分配的准确性；

（5）对报告期内公司主要劳务供应商、技术服务供应商执行函证程序，确认采购金额；

（6）对报告期各期劳务采购、技术服务采购执行细节测试，获取并查阅相关采购合同、结算单及支付凭证。

替代测试比例如下：

单位：万元

项目	2024-6-30	2023-12-31	2022-12-31
替代测试金额	5,559.15	6,079.79	2,945.68
期末合同履约成本金额	6,068.09	7,008.28	3,876.81
替代测试比例	91.61%	86.75%	75.98%

针对委托加工物资，主办券商及会计师对公司报告期各期末委托加工物资通过执行函证程序进行核查，发函比例、回函比例均为 100%。

综上所述，根据监盘情况，公司的存货盘点程序有效执行，监盘过程未发现重大盘盈、盘亏的情形，对于报告期各期末合同履约成本和委托加工物资，已通过函证或者替代程序进行核实，公司存货整体状况良好。

（二）对存货期末余额是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行

1、核查程序

针对以上事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈采购、生产部门的负责人，了解公司采购业务以及存货管理相关流程的执行情况；获取公司存货管理制度，对公司存货管理相关内部控制的设计进行评估并测试其运行有效性；

（2）获取公司报告期各期末的存货盘点表、盘点计划及盘点报告，对 2023 年末、2024 年 6 月末存货实施监盘程序，获取公司 2022 年的盘点结果，根据 2023 年的盘点结果，获取并抽查 2023 年存货出入库记录等单据，倒推至 2022 年末存货应结存数量，并与公司盘点记录相核对；对合同履约成本及委托加工物资进行函证或者替代测试程序；对主要供应商实施函证及走访程序，核实报告期各期采购额的真实性、准确性；

（3）获取存货收发存明细表，复核加计是否正确并与总账数、报表数及明细账合计数核对是否相符；

（4）核查成本费用的归集过程及收入确认和成本费用结转时点，核查收入

确认以及成本费用结转是否匹配；

(5) 检查存货的计价方法是否正确；

(6) 复核期末存货可变现净值的计算过程，复核跌价准备计提情况，查询同行业可比公司公开披露的信息，对比分析存货计价方法及存货跌价准备计提情况，分析公司存货跌价准备计提的充分性。

2、主办券商核查意见

公司期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度健全且得到有效执行。

3、会计师核查意见

公司期末存货真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度健全且得到有效执行。

八、说明对供应商核查的范围、程序及比例，对具有异常特征的供应商核查情况

(一) 对供应商核查的范围、程序及比例

主办券商及会计师针对报告期各期前五大供应商及具有异常特征的供应商进行了核查，履行的主要核查程序如下：

1、通过国家企业信用信息公示系统等公开信息查询渠道，获取主要供应商的工商信息、经营情况和业务规模等信息，核查其是否存在经营异常等情况；

2、获取公司及实际控制人的银行流水，核查公司及实际控制人与主要供应商之间是否存在关联关系或其他利益关系，是否存在异常资金往来；

3、核查报告期内主要供应商的采购情况，对公司的采购情况进行抽样测试，通过抽取采购相关的凭证、合同、订单、出入库单据、验收单、结算单据、发票及银行回单等材料，核查公司采购的真实性、准确性；

4、主办券商、会计师对报告期内供应商执行了实地走访及函证程序，核查比例如下：

主办券商核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
发函金额（万元）	6,886.76	16,341.00	16,637.50
采购总额（万元）	7,496.22	19,702.92	19,658.41
发函金额占采购总额的比例	91.87%	82.94%	84.63%
回函确认金额（万元）	6,802.92	16,163.77	14,799.62
回函确认金额占采购总额的比例	90.75%	82.04%	75.28%
走访金额（万元）	4,917.16	14,041.54	13,727.30
走访金额占采购总额的比例	65.60%	71.27%	69.83%

注：上述统计金额为含税采购金额。

会计师核查比例如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
发函金额（万元）	6,771.86	16,895.01	16,637.50
采购总额（万元）	7,496.22	19,702.92	19,658.41
发函金额占采购总额的比例	90.34%	85.75%	84.63%
回函确认金额（万元）	6,608.20	15,313.33	14,799.62
回函确认金额占采购总额的比例	88.15%	77.72%	75.28%
走访金额（万元）	4,917.16	14,041.54	13,727.30
走访金额占采购总额的比例	65.60%	71.27%	69.83%

注：上述统计金额为含税采购金额。

（二）对具有异常特征的供应商核查情况

报告期内部分主要供应商存在规模较小、披露参保人数较低或成立不久即成为公司主要供应商等具有异常特征的情形，具体情况详见本题回复“五/（一）/1、报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商”。

1、核查程序

针对以上事项，主办券商和会计师执行了以下核查程序：

（1）对报告期各期公司主要供应商进行访谈，了解供应商员工人数、业务

规模、定价方式、结算模式等，核实其与公司的合作历史、合同执行情况，观察供应商的工作环境、经营状态等；

（2）登录国家企业信用信息公示系统等信用公示网站查阅具有异常特征供应商的基本信息；查阅公司董事、监事、高管的调查表，核查具有异常特征的供应商与公司及董监高人员是否存在关联关系；

（3）对具有异常特征的供应商执行函证程序；查阅相关采购合同、入账凭证、发票、付款回单等资料，核查公司对其采购的真实性、准确性。

2、主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：公司与规模较小或成立不久即成为公司主要供应商之间的交易真实、合理，定价公允。公司与存在异常特征的供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

3、会计师核查意见

经核查，会计师认为：公司与规模较小或成立不久即成为公司主要供应商之间的交易真实、合理，定价公允。公司与存在异常特征的供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

7. 关于在建工程

根据申报文件,在建工程余额分别为 97.97 万元、6,355.96 万元和 8,408.57 万元,增长较大。

请公司说明:(1)结合报告期新都办公楼建设情况、投资额、项目周期、建设完工情况、预计进度与实际进度是否存在差异等,说明报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性,办公楼建设的必要性和合理性,测算在建工程转固对公司经营业绩的影响;(2)报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见,并说明针对在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对在建工程的真实性发表明确意见。

【回复】

一、报告期新都办公楼建设情况、投资额、项目周期、建设完工情况、预计进度与实际进度是否存在差异等,说明报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性,办公楼建设的必要性和合理性,测算在建工程转固对公司经营业绩的影响

(一)报告期新都办公楼建设情况、投资额、项目周期、建设完工情况、预计进度与实际进度是否存在差异

根据项目目前的建设情况和后续预计投入,项目总投资额(包含土地款)预计为 23,855.79 万元,计划于 2025 年 11 月建成。截至 2024 年 6 月 30 日,项目投资金额(包含土地款)为 12,852.52 万元,目前按计划建设,预计进度与实际进度不存在较大差异。

(二)报告期各期在建工程余额较高的原因及合理性

报告期各期末,公司在建工程余额分别为 97.97 万元、6,355.96 万元和 8,408.57 万元,2022 年末在建工程余额较小,主要系工程主体建设前期产生的主体测绘及设计、给水安装等费用,随着项目建设持续投入,在建工程余额逐年增

加，具有合理性。

（三）办公楼建设的必要性和合理性

1、改善公司办公环境，提升运营效率

公司总部位于四川省成都市，目前在成都尚无自有产权办公场所，主要采用租赁方式，办公场所较为分散且办公环境拥挤，对公司运营效率有一定不利影响。新都办公楼建设落成后，公司各部门可实现集中办公，办公环境得以改善，提升公司运营效率。

2、建设研发中心，加强研发能力

近年来，随着传统油田资源逐渐减少，油气勘探开发逐步向偏远地区、油区深层、复杂结构、非常规领域转移，这些挑战使得油气勘探开发难度增加，开采环境趋于复杂，对油田技术服务提出了更高的要求，同时公司所提供的技术服务项目绝大多数为“油藏+工艺+材料”与工程技术服务的结合，并非单纯的工程施工作业，各项技术服务需要依托“油藏+工艺+材料”的研发创新成果才能更好的顺利实施。

公司新都总部大楼将落成公司自建研发中心，将赋能公司研发实力，有助于公司对核心技术的强化和特色技术的开发，另一方面基于公司研发中心的集中化程度加强，将进一步加速公司在主营业务油气行业的加速信息化、智能化、数字化转型，以此应对未来行业发展的挑战，推动公司的可持续发展。

综上所述，公司基于未来市场预期和生产经营现状，积极提升公司综合管理及研发投入，项目建设具有必要性和合理性。

（四）转固后对公司经营业绩预期影响

以公司项目预算数、40 年折旧年限为基础，模拟测算在建工程转固后折旧费用对经营业绩的影响，具体如下：

项目	预计转固金额（含土地）	折旧年限	残值率	年折旧金额
在建工程	23,855.79 万元	40 年	5%	566.58 万元

注：预计转固金额为公司预算数，仅用于测算目的，与实际情况可能存在差异，不构成本公司承诺。

经模拟测算，公司在建工程转固后所对应的新增折旧金额为 566.58 万元，对公司经营业绩存在一定影响。

在建工程转固并投入使用后，有利于公司提升运营管理效率、提升公司研发能力，但如果公司未来市场及客户开发不及预期，不能获得与新增折旧规模相匹配的销售规模增长，公司将存在因新增固定资产折旧规模较大而导致利润下滑的风险，公司已在《公开转让说明书》中“重大事项提示”之“在建工程转固新增折旧的风险”中对相关风险予以提示。

二、报告期在建工程采购的具体内容、金额、主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性、公司及其实际控制人、与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

（一）报告期在建工程采购的具体内容、金额

报告期内，公司在建工程主要采购情况如下：

单位：万元

在建工程	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
采购内容	工程建设及基础设施	工程建设	工程建设
采购金额	1,993.49	6,139.76	78.26

（二）主要设备供应商的名称、是否存在通过第三方间接采购设备的情况、定价依据及公允性

报告期内，公司在建工程主要设备供应商具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	采购类型	报告期各期采购金额合计
四川煜丰盛电梯工程有限公司	电梯	第三方采购	87.86

报告期内，公司在建工程主要设备供应商为四川煜丰盛电梯工程有限公司，公司向其采购电梯及配套安装服务，报告期各期采购金额合计为 87.86 万元，金额较小，且符合建筑安装业通行模式，公司采取招投标定价的方式，综合考虑供应商资质、交付时间、质量、价格、售后等综合因素，确定最终供应商，相关采购价格符合市场惯例，定价公允。

（三）公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

报告期内，公司在建工程主要设备供应商的基本信息如下：

企业名称	成立日期	注册资本 (万元)	法定 代表人	经营范围	是否存在 关联关系	是否存在异 常资金往来
四川煜丰盛电梯工程有限公司	2017-04-28	1,050.00	苟波	电梯、机电设备、家用电器、消防设备及仪器仪表的销售、安装、上门维修、维护；建辅建材、钢材的销售；机械设备及配件的销售、上门维修；建筑劳务分包；室内外装饰装修工程及建筑工程的设计、施工；国内商务信息咨询；电梯代理销售服务。	否	否

综上，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排。

三、核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司在建工程明细账，询问公司管理层，了解在建工程项目主要目的和用途、预计总投资额、预计完工时间、建设完工情况，分析预计进度与实际进度是否存在差异，项目建设的合理性和必要性；

2、模拟测算在建工程转固后新增折旧金额对公司经营业绩的影响；

3、获取报告期内在建工程中设备采购台账，取得设备采购合同，了解是否存在第三方间接采购的情况；查询在建工程主要设备供应商的工商信息，获取报告期内公司、实际控制人的银行流水，核查上述供应商与公司及其实际控制人是否存在关联关系、异常资金往来或其他利益安排等情形。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内公司在建工程项目的预计进度和实际进度不存在显著差异，报告期各期末公司在建工程余额与工程的实际进度基本相符，在建工程余额较高具有合理性，公司办公楼建设具有必要性和合理性，公司在建工程转固后所对应的新增折旧金额为 566.58 万元，对公司经营业绩存在一定影响。

2、报告期内公司在建工程存在通过第三方间接采购设备的情况，主要系采购电梯设备和配套安装服务，符合行业通行模式，采购定价依据合理且定价公允，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内公司在建工程项目的预计进度和实际进度不存在显著差异，报告期各期末公司在建工程余额与工程的实际进度基本相符，在建工程余额较高具有合理性，公司办公楼建设具有必要性和合理性，公司在建工程转固后所对应的新增折旧金额为 566.58 万元，对公司经营业绩存在一定影响。

2、报告期内公司在建工程存在通过第三方间接采购设备的情况，主要系采购电梯设备和配套安装服务，符合行业通行模式，采购定价依据合理且定价公允，公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系，不存在异常资金往来或其他利益安排。

（四）说明针对在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对在建工程的真实性发表明确意见

1、核查程序

主办券商及会计师针对在建工程执行了以下核查程序：

（1）检查报告期各期公司在建工程新增情况，执行细节测试，查阅了合同、发票、银行回单、工程结算单等资料，判断在建工程余额变动情况的原因及合理性；

（2）对报告期内主要工程供应商进行函证，确认交易金额及往来余额；

（3）对主要工程供应商进行访谈，确认其与公司及其实际控制人、董监高是否存在关联关系或其他特殊安排；

（4）对公司 2023 年末和 2024 年 6 月末的在建工程进行了实地监盘，观察在建工程的状况，2023 年末在建工程监盘比例为 100%；2024 年 6 月末在建工程监盘比例为 100%，公司在建工程监盘账实相符。

2、主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：公司在建工程真实存在。

3、会计师核查意见

经核查，会计师认为：公司在建工程真实存在。

8. 关于期间费用

根据申报文件，报告期内，公司期间费用合计金额分别为 9,221.52 万元、10,502.12 万元和 4,359.03 万元，期间费用率分别为 40.83%、48.56%和 41.60%。

请公司说明：（1）报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，销售费用率、管理费用率占比较高的原因及合理性；（2）销售费用中业务招待费的具体构成，与业务拓展活动实际情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异；销售费用、管理费用中业务招待费的划分依据及准确性；（3）管理费用中咨询顾问费的核算内容、费用支出标准及各期变动原因；（4）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；（5）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，销售费用率、管理费用率占比较高的原因及合理性

报告期各期，公司各项期间费用率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
销售费用率	威沃敦	9.19%	7.55%	7.47%
	格瑞迪斯	9.39%	7.13%	8.22%
	德美高科	5.23%	5.76%	5.31%
	平均值	7.93%	6.81%	7.00%
	公司	14.12%	17.24%	13.47%
管理费用率	威沃敦	7.77%	9.16%	7.64%
	格瑞迪斯	11.21%	7.54%	8.52%
	德美高科	10.10%	11.33%	36.43%
	平均值	9.69%	9.35%	17.53%
	公司	22.30%	25.58%	21.54%

研发费用率	威沃敦	5.67%	4.82%	3.80%
	格瑞迪斯	5.79%	4.62%	6.38%
	德美高科	2.74%	4.17%	5.86%
	平均值	4.73%	4.54%	5.35%
	公司	5.84%	6.52%	7.00%
财务费用率	威沃敦	0.80%	0.12%	-0.08%
	格瑞迪斯	2.52%	1.42%	2.25%
	德美高科	0.24%	0.02%	-0.57%
	平均值	1.19%	0.52%	0.53%
	公司	-0.66%	-0.79%	-1.17%

报告期内，公司销售费用率及管理费用率高于同行业可比公司水平；研发费用率、财务费用率与同行业可比公司平均水平无显著差异，各项期间费用率与同行业可比公司对比分析如下：

（一）销售费用率

2022年至2024年1-6月，公司销售费用率分别为13.47%、17.24%和14.12%，较高于各同行业可比公司水平，主要系公司业务招待费、销售人员薪酬较高导致。公司作为专业的油田技术服务商，为满足客户不断变化的业务需求，以油气增产技术服务为依托，持续延伸业务领域，目前已形成包括油田增产技术服务及产品销售、监测技术服务、固井工程服务、地质工程一体化服务和排水采气服务在内的多项主营业务。同时，为降低对核心客户的依赖，拓展中亚地区国际市场，报告期内公司在哈萨克斯坦设立子公司，积极拓展国际业务。相较于同行业可比公司，公司业务范围较广，客户较为分散，同时公司业务拓展力度大，销售人员较多，导致公司业务招待费、销售人员薪酬较高，总体销售费用率较高，具有合理性。

（二）管理费用率

2022年至2024年1-6月，公司管理费用率分别为21.54%、25.58%和22.30%，较高于同行业可比公司平均水平，主要系公司管理人员薪酬及折旧摊销较高导致。相较于同行业可比公司威沃敦及格瑞迪斯，公司主要管理人员办公地位于四川省成都市，人工成本较高。公司核心管理人员深耕行业多年，具有丰富的行业

经验，同时，公司在 2023 年设立境外子公司，并加大国内市场开拓力度，投入更多管理和运营资金，公司管理人员薪酬较同行业可比公司高具有合理性。公司自有土地及房产，相较于可比公司，公司房屋及建筑物资产规模较大，折旧摊销金额较高，导致公司管理费用率较高，具有合理性。

（三）研发费用率

2022 年至 2024 年 1-6 月，公司研发费用率分别为 7.00%、6.52%和 5.84%，略高于同行业可比公司平均水平。公司始终重视研发活动及人才队伍建设，报告期内公司研发费用整体较为平稳，与同行业可比公司相比不存在显著差异，具有合理性。

（四）财务费用率

2022 年至 2024 年 1-6 月，公司财务费用率分别为-1.17%、-0.79%和-0.66%，报告期内公司财务费用主要为银行存款的利息收入，与公司实际业务情况相符，与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

综上所述，在报告期各期各项期间费用率中，公司的销售费用率与管理费用率与同行业可比公司存在一定差异，其中销售费用率高于同行业可比公司系业务招待费、销售人员薪酬较高导致，管理费用率高于同行业可比公司系管理人员薪酬及折旧摊销较高导致，上述差异与公司业务及客户特征、经营情况、资产规模情况等相匹配，具有合理性。

二、销售费用中业务招待费的具体构成，与业务拓展活动实际情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异；销售费用、管理费用中业务招待费的划分依据及准确性

（一）销售费用中业务招待费的具体构成

报告期内，公司销售费用中的业务招待费主要是公司销售部门为开拓业务和维系客户关系进行业务洽谈、商务拜访等活动产生的餐饮费等。

报告期内，销售费用中业务招待费的构成如下：

单位：万元、%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
餐饮费	854.90	98.53	2,088.66	97.40	1685.25	92.25
其他	12.75	1.47	55.78	2.60	141.63	7.75
小计	867.65	100.00	2,144.44	100.00	1,826.88	100.00

报告期内，公司业务招待费主要由餐饮费构成，占招待费用的比例分别为 92.25%、97.40%和 98.53%。由于公司从承揽业务到项目实际执行完毕实现收入周期较长，公司与客户的细致对接及深入交流伴随着项目各个阶段。一个项目通常包括某片特定区域内的数个待施工井位，由多个供应商参与施工，公司在中标并与客户完成合同签署后，仍需持续与客户对接争取施工工作量、落实施工井位、推进项目验收及整体结算进度。在项目完成后，公司仍积极维系客户关系，加深与客户的技术交流，旨在为客户提供优质服务的过程中持续发掘新的潜在业务机会，因此公司餐饮费用支出较高，具有合理性。

（二）与业务拓展活动实际情况是否匹配，与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期各期，公司销售费用中业务招待费金额分别为 1,826.88 万元、2,144.44 万元和 867.65 万元。2023 年，随着外部大环境对出行限制的消除，公司为进一步增强客户粘性、维持原有客户关系、提高响应速度和服务质量、加强市场开拓力度，销售人员增加业务接洽、出差走访等活动频次。同时，为稳步拓展国外市场，公司设立哈萨克斯坦子公司，新增对境外客户的维护及开拓。因此公司 2023 年度销售费用中业务招待费较 2022 年度有所上升；2024 年 1-6 月，受宏观经济波动，行业竞争加剧等影响，公司进行降本增效，业务招待费随之降低。

报告期内，公司销售费用中业务招待费与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元、%

期间	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
公司名称	营业收入	业务招待费	占比	营业收入	业务招待费	占比	营业收入	业务招待费	占比
威沃敦	7,575.89	442.45	5.84	16,570.10	721.02	4.35	17,057.17	594.02	3.48
格瑞迪斯	9,004.77	321.00	3.56	29,473.98	858.25	2.91	24,094.44	659.93	2.74

期间	2024 年 1-6 月			2023 年度			2022 年度		
公司名称	营业收入	业务招待费	占比	营业收入	业务招待费	占比	营业收入	业务招待费	占比
德美高科	5,586.57	103.90	1.86	10,144.32	153.89	1.52	8,561.09	110.62	1.29
平均值	7,389.08	289.12	3.75	18,729.47	577.72	2.93	16,570.90	454.86	2.50
公司	10,479.21	867.65	8.28	21,628.30	2,144.44	9.91	22,584.63	1,826.88	8.09

如上表所示，2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，公司营业收入高于同行业可比公司平均水平，规模较大；销售费用中业务招待费占营业收入的比例分别为 8.09%、9.91%和 8.28%，均高于同行业可比公司平均值。现与同行业可比公司逐个对比分析具体原因：

1、威沃敦

相比威沃敦，公司客户集中度较低，具体比较情况如下：

单位：万元、%

名称	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	前五大客户销售收入金额	占比	营业收入	前五大客户销售收入金额	占比
威沃敦	16,570.10	14,464.76	87.29	17,057.17	15,169.45	88.93
捷贝通	21,628.30	12,833.57	59.34	22,584.63	14,021.77	62.09

由于威沃敦未披露 2024 年 1-6 月前五大客户收入占比情况，因此将 2022 年和 2023 年，公司前五大客户销售收入占当期营业收入比例与威沃敦进行对比。经比较，公司 2022 年和 2023 年前五大客户销售金额占比明显低于威沃敦，公司客户相对较为分散，而公司为客户油气开采提供专业技术服务具有非标准化的特点，需要根据油气井的具体情况和客户需求提供专业的定制化服务方案，因此客户集中度较低会导致公司销售活动需求增加，招待费用相应增加，因此公司招待费用占营业收入的比例高于威沃敦具有合理性。

2、格瑞迪斯

报告期内，公司招待费用占营业收入的比例高于格瑞迪斯主要因双方业务拓展模式不同导致。2022 年至 2024 年 1-6 月，格瑞迪斯销售费用明细如下：

单位：万元

内容	2024 年 1-6 月	2023 年	2022 年
职工薪酬	275.57	561.18	537.73
业务招待费	321.00	858.25	659.93
服务费	170.39	368.55	607.87
差旅费	35.38	73.14	42.20
办公费	32.13	176.23	106.33
折旧及摊销	10.43	27.64	23.68
其他	0.29	37.03	2.19
合计	845.20	2,102.03	1,979.93

在格瑞迪斯销售费用中，除业务招待费外，还存在服务费较高的情形。其服务费主要核算拓展业务过程中的代理服务费和中标服务费。2022 年，因格瑞迪斯自身销售人员数量较少，而目标客户“三桶油”下属分子公司较多且地域分布较为广泛，为弥补自身业务拓展能力的不足，其主要通过外部专业团队向目标客户推广公司产品和技术，由此产生较高的代理服务费等。后续格瑞迪斯加强了自身销售队伍的建设，逐步减少了与外部团队的合作，增加独立拓展维护客户关系的投入。总体而言，格瑞迪斯用于开拓市场、维护客户关系产生的费用主要由销售费用中业务招待费及服务费两部分组成。

而公司主要通过自身销售队伍进行业务开拓。为应对“三桶油”体系内客户主体众多且地域分布较为分散的情况，公司在国内主要油气田市场如重庆、东北、西安、胜利油田、辽河油田等多地均设有办事处，直接销售活动投入较高。2022 年至 2024 年 1-6 月，格瑞迪斯销售费用中业务招待费及服务费合计占其营业收入的比例与公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例不存在显著差异。

3、德美高科

单位：万元、%

名称	2023 年度			2022 年度		
	营业收入	第一大客户销售收入金额	占比	营业收入	第一大客户销售收入金额	占比
德美高科	10,144.32	8,282.86	81.65	8,561.09	7,253.69	84.73
捷贝通	21,628.30	4,370.25	20.21	22,584.63	5,168.34	22.88

2022 年和 2023 年，德美高科第一大客户均为中国石油化工股份有限公司西

北油田分公司，对其销售收入占当期营业收入比例均超过 80%，呈现营业收入对第一大客户高度集中的情形。

由于公司一直以来注重客户维系及市场开拓，在相关方面投入较高，也因此取得显著成效，报告期内收入规模高于同行业可比公司平均水平，销售费用中业务招待费与公司规模相匹配，略高于同行业可比公司具有合理性；从客户层面而言，公司对于主要客户依赖性较低，客户范围较广、数量较多。从业务类型而言，公司主营业务类型丰富，涉及细分行业较多。

综上所述，公司销售费用中业务招待费与业务拓展活动实际情况相匹配，虽略高于同行业可比公司平均水平，但均具有其商业合理性。

（三）销售费用、管理费用中业务招待费的划分依据及准确性

销售费用中业务招待费主要为销售部门开发和维系客户发生的招待费用，主要核算公司在开发和维系客户过程中发生的为开展各类业务活动而需列支的餐饮费以及其他费用；管理费用中业务招待费主要为公司管理人员与外界沟通联系所发生的招待费，主要核算公司在组织和管理企业生产经营过程中所发生的招待用餐费以及其他费用；管理费用和销售费用核算的业务招待费严格按照部门归属以及业务实质划分，划分清晰，依据准确，不存在混淆情形。

三、管理费用中咨询顾问费的核算内容、费用支出标准及各期变动原因

管理费用中的咨询顾问费主要核算公司聘请的第三方中介机构提供的专业技术服务费，包括法律、审计、评估服务费及其他服务费用。公司的费用支出标准按照市场价格及公司费用预算要求进行控制，严格按照公司内控制度和费用报销流程进行报销。

报告期内，管理费用中的咨询顾问费情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
咨询顾问费	99.87	647.66	317.51
管理费用	2,336.80	5,532.34	4,864.26
占比(%)	4.27%	11.71%	6.53%

2022 年至 2024 年 1-6 月，公司管理费用中咨询顾问费占比分别为 6.53%、11.71%和 4.27%。2022 年度管理费用中咨询顾问费较高，主要系向审计、律所支付费用较多，同时 2022 年公司多次前往境外考察，聘请境外翻译等咨询服务费用较多导致。2023 年，公司咨询顾问费大幅增加，主要因筹备挂牌事宜，对应审计、律师等中介机构人员数量较多，发生的差旅酒店费用较高。2024 年 1-6 月受市场环境的影响，公司开展一系列降本增效举措，相关费用有所下降。

综上所述，报告期内，公司管理费用中咨询顾问费的核算内容及费用支出标准明确，各期咨询顾问费的变动具有合理性。

四、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

（一）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配

1、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况

报告期各期，公司研发费用投入分别为 1,579.99 万元、1,410.93 万元和 611.67 万元，占营业收入比例分别为 7.00%、6.52%和 5.84%。报告期内研发费用对应的研发项目、技术创新、产品储备情况如下所示：

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
纤维+暂堵剂复合暂堵技术研究及现场应用	已结项	-	8.71	295.11	通过纤维暂堵材料优选、加注设备研发配套和技术参数组合优化，形成一套新的纤维暂堵压裂工艺技术。	完成了暂堵纤材料优选、暂堵工艺参数研究、纤维加注设备研制。形成专利“一种储层改造用暂堵纤维添加装置”。	油田增产技术服务及产品销售
小外径全可溶桥塞的研制及应用	已结项	-	1.81	264.45	在现有常规桥塞的基础上，研究小外径可溶桥塞，既匹配小尺寸套管，又满足在相对大尺寸套管中的施工要求。	开发出了 83mm 和 88mm 的小外径胶筒式可溶桥塞和 88mm、98mm、103mm、105mm 外径的全金属可溶桥塞。形成专利“一种全金属可溶桥塞”。	油田增产技术服务及产品销售
纳米乳液解吸增渗技术研究及应用	已结项	-	1.08	191.73	优选出适用于页岩气提高采收率的纳米乳液解吸增渗剂体系及形成配套施工工艺，通过现场应用的效果验证，形成成熟技术。	制备了双态纳米解吸增渗剂，形成了纳米乳液解吸增渗剂现场添加工艺，形成专利“一种纳米驱油剂连续补液添加装置”。	油田增产技术服务及产品销售
套管射孔井暂堵井筒重构先导性试验	已结项	-	17.58	162.60	优选进行井筒重构的化学暂堵材料，形成一套井筒重构方法，用于指导水平井套管井井筒重构和重复压裂。	开发出新的暂堵剂产品并形成专利“一种高强度长效暂堵剂”。	油田增产技术服务及产品销售
长效示踪剂高精度检测关键技术研究	已结项	-	11.43	121.16	重点研究开发多组分气相长效示踪剂的高精度检测技术，配套研究采样装置、采样工艺流程和高效富集技术，解决带压气瓶作为危化品不便于长途运输的问题，实现超痕量 10-12（ppt）的检测能力。	开发出气相长效示踪剂样品高效富集技术、气相长效示踪剂高精度检测技术，形成专利“一种用于混相驱的气体示踪剂井口采样装置”、“一种新型	监测技术服务

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
						油田气体示踪剂富集采样装置”。	
堵水调剖纳米驱油一体化技术研究及应用	已结项	-	72.08	12.38	采用堵水调剖的办法来改善吸水剖面，扩大波及体积，再使用纳米驱油剂体系在地下均匀推进，充分利用纳米驱油剂的高洗油效率，从而大幅度地提高采收率。	完成了堵水调剖剂和纳米驱油剂产品优选和性能评价，形成专利“一种温控相变堵水剂及其制备方法”。	油田增产技术服务及产品销售
环保型清防蜡剂研制与应用	已结项	-	68.17	85.65	针对目前油田常用的化学清防蜡剂成分有毒、易造成催化剂中毒等问题，研究出一种不含有机氯的环保型清防蜡剂。	完成了环保型清防蜡剂的筛选和性能评价，形成专利“一种环保型清防蜡剂及其制备方法”。	油田增产技术服务及产品销售
环保型储层改造液研究及现场应用	已结项	-	15.98	61.92	针对目前储层改造的难点和客户的痛点而研制的全环保型储层改造液以及配套的工艺技术。其目标是研制的储层改造液不仅具有良好的穿透性，同时残液无生物毒性、不污染储层，同时具有增渗、驱油作用。	通过复配获得了一种环保型储层改造液，形成专利“一种环保型储层改造液及其制备方法”。	油田增产技术服务及产品销售
痕量化学示踪剂检测方法及配套研究与应用	已结项	-	3.32	44.32	利用气相色谱-质谱联用仪、液相色谱仪，建立了针对 48 种示踪剂在油相、水相、气相中的定量检测方法，以实现多类型的示踪剂高精度检测。	完成了气、油、水相示踪剂检测能力建设，形成专利“一种气相示踪剂天然气样品自动取样装置”、“一种气相样品采样钢瓶自加热抽洗装置”及“一种天然气示踪剂样品除硫装置”。	监测技术服务
塔里木裂缝性气藏堵水材料的研	已结项	-	-	5.53	通过国内外油气藏堵水工艺技术、堵水体系调研和克深 8 区块堵水可行性分析，明确克深 8 区块裂缝性气藏的堵水思路，	研发了耐温抗盐 N2 固化泡沫体系、阻水透气聚酯选择性堵	其他技术服务

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
制					可适用于塔里木油田气藏开发。	水剂，形成堵水施工方案。	
胶环式全金属可溶桥塞的研制及应用	已结项	-	184.47	-	在现有全金属可溶桥塞的基础上，结合川南页岩气区块的复杂井况，以微量可溶胶环代替常规胶筒和金属密封环结构，提高桥塞锚定力和溶解性能，以期研发出适用于套变井等复杂井况的全金属可溶桥塞。	开发出桥塞产品五款，形成专利“一种胶环式全金属可溶桥塞”。	油田增产技术服务及产品销售
低共熔离子液体中性解堵剂的研制	已结项	-	88.74	-	通过研究高效的化学药剂，解除油井的堵塞，提高油井的产能，有效解决常规酸液解堵剂无法解决的油气井堵塞问题。	完成低共熔离子液体中性解堵剂的研制，形成专利“一种中性解堵剂及其制备方法”。	其他技术服务
缓释型长效固体示踪剂研制	正在进行	12.65	72.16	257.23	研制出可提供长期（1~2 年）油气井动态监测的缓释型长效固体示踪剂，完成示踪剂技术的升级改造。	形成专利“一种长效示踪剂实时监测产能剖面的方法及装置”。	监测技术服务
油井扩容提高采收率技术的应用研究	正在进行	11.58	113.90	77.93	筛选适用于油井地应力扩容的油藏地质特征，围绕目标区块开展油藏地质评价研究，进行工艺对比，总结措施井优选原则（包括措施井的地面原则），以使通过扩容可提高单井产量，从而提高采收率。	形成专利“一种用于优选油井增产改造区域的系统扩容方法”。	油田增产技术服务及产品销售
油气水示踪剂测试技术升级开发	正在进行	36.27	143.95	-	在现有油气水三相示踪剂产品基础上，新研发示踪剂产品配方各不低于 10 种。	-	监测技术服务
复合暂堵技术在储层改造裂缝内暂堵转向的应用	正在进行	29.71	162.73	-	通过复合暂堵剂组合优化、实验室性能评价、模拟研究暂堵对裂缝延伸的影响、现场试验及暂堵效果评价，形成一套完整的复合暂堵材料组合设计方法和更加高效的缝内暂堵压裂工艺技术，从而弥补现有暂堵技术短板。	开发出新的暂堵材料并形成专利“一种高强度全降解仿生暂堵材料的制备方法”。	油田增产技术服务及产品销售
示踪测试解释模	正在进行	66.77	96.10	-	建立理想的流动物理模型，综合流动数学模型，可精确模拟	-	监测技术服

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
型研发及应用					单井示踪剂流动的真实情况，基于解释模型及方法，在单井生产剖面的有效验证、剩余油分布以及非均质性特征研究等方向均可实现重大突破。		务
压差触变速凝堵漏剂的研制	正在进行	19.17	95.00	-	研制一种类似“创口血凝”的仿生密封效果的压差触变速凝堵漏剂，仅在漏点压差作用下激活液-固转化反应，在泄漏孔隙边缘聚结析出，最终形成韧性固体跨接并封堵漏点，完成密封修复。	完成压差触变速凝堵漏剂的研制并形成专利“一种硫化胶乳及其在压差激活封堵剂中的用途”。	其他技术服务
耐温抗盐泡沫剂的研制及应用	正在进行	10.96	92.96	-	通过分子结构设计，研发适用于高温高盐，同时具有高效发泡性及低界面张力的泡沫剂，可用于泡排，也可用于驱油提高采收率；同时形成配套施工工艺，通过现场应用的效果验证，最终形成成熟技术，为下一步推广应用奠定基础。	完成泡沫剂的研制并形成专利“一种耐温耐盐泡沫凝胶体系及其制备方法”。	其他技术服务
60、70mm 全金属可溶桥塞的研制与应用	正在进行	72.20	-	-	研究外径 70mm 和 60mm 的超小外径全金属可溶桥塞，适用于封堵 5 1/2”套管，拥有可靠的锚定能力和有效的封堵效果，满足大套变井压裂改造施工。	开发出新的桥塞产品并形成专利“一种基于内外双螺旋的桥塞”。	油田增产技术服务及产品销售
一体化在线配酸酸压工艺技术研究	正在进行	112.25	-	-	为拓展业务类型，开展酸化压裂技术研究，包括酸液体系研制、工程参数优化、现场施工工艺流程制定、设备研发、现场试验等。	形成专利“一种压裂用纤维加注装置”。	油田增产技术服务及产品销售
稠油催化降粘技术及应用	正在进行	26.58	-	-	研究在催化剂的作用下，实现无法注蒸汽热采的超稠油催化裂解，从而减少超稠油的重质组分，改善稠油品质，达到稠油降粘目的。	完成降粘剂的研制并形成专利“一种高效稠油乳化催化降粘剂及其制备方法”。	油田增产技术服务及产品销售
纳米气泡技术的应用研究	正在进行	47.64	-	-	研制一种可以提高采收率，且无需向地层注入化学物质，环保，对地层无伤害、对环境无污染、成本低，低碳安全的清	-	油田增产技术服务及产

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
					洁能源技术。		品销售
页岩储层纤维携砂及纤维暂堵压裂工艺技术研究	正在进行	36.20	-	-	补充目前现有纤维携砂与纤维暂堵工艺技术短板，通过材料优选评价，室内物模实验，参数优化，设备研制与矿场试验，形成较为完成纤维携砂及暂堵压裂工艺技术，并开展现场应用。	-	油田增产技术服务及产品销售
可溶胶筒封隔器的研制及应用	正在进行	22.06	-	-	在现有 K344 封隔器的结构基础上，用可溶胶筒代替传统的橡胶材料作为密封件，研制出满足现场应用效果的 K344 封隔器。	-	油田增产技术服务及产品销售
老油田“调、堵、驱”一体化技术及应用	正在进行	5.53	-	-	通过整合现有的“调、堵、驱”工艺技术，解决老油田生产面临的主要问题，包括中高渗储层稳油控水，降低生产含水率，提高高含水老油田开发效益；提高低渗储层产量和采油速度以及采出程度。	-	油田增产技术服务及产品销售
页岩气智能精细化排采技术研究	正在进行	25.13	-	-	完成公司智能采气系统的建设，包括建设智能采气系统平台，建设智能排泡、智能柱塞、增压混输等单项排采技术。	-	排水采气技术服务
液体暂堵剂的研发及应用	正在进行	16.06	-	-	研究一种液体暂堵剂，在常温常压下这种暂堵剂处于液态，进入裂缝后随着温度升高固化，与支撑剂混合形成封堵，对原裂缝实行全面封堵，具有较高的强度，更好的实现暂堵转向。从而提升压裂施工效果，提高采收率。	-	油田增产技术服务及产品销售
油性悬浮降阻剂降本及新型水性悬浮降阻剂产品开发与应用	正在进行	6.19	-	-	开发出高性价比的油性悬浮降阻剂及新型水性悬浮降阻剂产品。通过对生产悬浮降阻剂产品的各原材料优选评价，进行生产配方及生产工艺调试，对现有悬浮降阻剂生产设备改进，开发出悬浮降阻剂成熟配方产品，并开展现场应用，以实现	-	油田增产技术服务及产品销售

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
					对油性悬浮降阻剂产品的降本及开发出新的水性悬浮降阻剂产品。		
致密油藏压裂驱油增渗一体化技术集成与推广应用	正在进行	53.49	-	-	针对致密油藏注水开发效率低，地层能量无法补充，油井产量快速下降等问题，通过归纳总结与评价目标致密油藏储层、流体及热力学特征，进行致密油藏压裂驱油增渗一体化选井选层；筛选评价提高采收率、增大改造效果的成熟技术产品进行应用提高改造效果;完成压裂驱油增渗一体化方案设计和工艺参数优化，进行矿场试验，验证工艺技术的效果。	-	油田增产技术服务及产品销售
超低密度支撑剂的研制	终止	-	20.43	-	通过合成有机材料与无机材料复合制备超低密度支撑剂，开发超低密度支撑剂的配套施工工艺。	-	油田增产技术服务及产品销售
老油田二次开发过程中重复压裂增产工艺配套研究	终止	0.73	118.00	-	针对老油田中低渗透储层地层能量亏空，注水效率低，驱油效率低等问题，建立老油田二次开发重复压裂有效性评价模型，提出影响重复压裂效果的因素及规律，并结合堵水剂、驱油剂、暂堵剂优选及室内实验，工艺优化及矿场试验，形成一套老油田二次开发重复压裂增产配套工艺技术。	-	油田增产技术服务及产品销售
钢丝作业井下防顶钻工具的研制及应用	终止	-	4.76	-	研发大斜度井下防顶钻工具以及配套测试工艺，并在现场应用，为钢丝测试作业提供一道安全屏障，防顶钻工具将作为常规测试工具串的重要组成部分。	-	其他技术服务
排水采气施工配套技术及现场应用	终止	0.51	17.59	-	通过排采施工配套技术研发，实现改善冬季施工因进气节流而结冰的现象、将信号差的平台采集的数据实时传输至后台、实时记录、储存油套压等施工参数等功能并且满足甲方客户	形成专利“一种排水采气气举自由切换注气方式的装置”。	排水采气技术服务

研发项目	项目进度	研发投入情况（万元）			技术创新点	研发成果	业务类型
		2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度			
					对设备数据、生产数据实时监控分析的要求。		

由上表可知，公司主要研发项目围绕油田增产业务及监测技术服务业务开展，同时为了拓展业务范围，公司还在其他技术服务领域积极投入研发。公司长期深耕油气田增产领域，油田增产技术服务及产品销售业务和示踪剂监测业务为公司的核心业务重要组成部分，报告期内公司积极在对相关领域进行布局，形成新的产品及工艺技术，以提高服务能力，具有合理性。报告期内公司的研发费用与研发项目、技术创新和产品储备情况相匹配，与公司的实际经营情况相符。

2、公司研发费用投入与研发人员学历构成匹配情况

报告期各期末公司的研发人员数量及学历构成情况如下：

学历	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	18	46.43%	20	39.22%	26	45.00%
本科	15	37.50%	20	39.22%	21	37.50%
本科以下	7	17.50%	11	21.57%	9	16.07%
合计	40	100.00%	51	100.00%	56	100.00%

报告期各期末，公司本科以上学历的研发人员占比分别为 82.50%、78.43% 和 83.93%，公司研发人员主要为本科以上学历人员，占比较高且较为稳定，满足公司的研发活动对于研发人员专业能力的要求。此外，截至 2024 年 9 月 30 日，公司持有专利权 129 项，其中发明专利 42 项，实用新型专利 86 项，并荣获国家高新技术企业、四川省“专精特新”中小企业等荣誉称号。因此，公司研发人员具备与研发项目相匹配的研发能力。

（二）形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

公司研发成果对收入的贡献主要体现在油田增产技术服务及监测技术服务相关业务，报告期内，上述业务的合计收入占公司营业收入比例分别为 67.69%、63.27%及 69.79%，对公司营业收入产生了重要贡献。

综上所述，公司研发投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，对公司营业收入产生了重要贡献。

五、公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

（一）公司是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况

报告期内，公司研发人员包括专职研发人员及兼职研发人员，公司研发人员的认定标准以及薪酬归集分配情况如下：

类别	职责描述	依据	薪酬分配
专职研发人员	专职参与研发工作	研发工时占比 100.00%	全部计入研发费用
兼职研发人员	根据研发项目需求兼职从事研发工作	研发工时占比介于 50.00% 至 100.00%之间	根据工时统计情况,分摊至研发费用、管理费用、营业成本

公司将专职研发人员全部认定为研发人员,而研发工时未超过 50%的,不将其作为研发人员。对于兼职研发人员,公司根据其在不同岗位的工时记录,将其实际发生的人工费用,按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。

公司研发项目主要涉及油田技术服务相关的产品、工艺技术等,研发人员不仅需要有较强的专业能力,还需要深刻理解客户的需求以及丰富的现场作业经验,因此公司存在兼职研发人员参与研发活动的情形,具有合理性。

（二）公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期内，公司董监高薪酬归集分配情况如下表所示：

费用类别	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
管理费用	170.12	430.31	415.31
销售费用	25.98	45.23	20.34
研发费用	61.63	159.17	92.60
营业成本	-	35.46	99.27

由上表可知，公司主要管理人员、董事、监事薪酬主要核算为管理费用，存在部分人员薪酬核算为研发费用情况，具体如下：

1、报告期内，公司董事及副总裁敖科部分薪酬核算为研发费用。敖科学历为硕士研究生，具有正高级工程师职称，为公司的核心技术人员之一，其参与研发活动有关的薪酬计入研发费用，具有合理性。

2、报告期内，公司董事徐太平部分薪酬核算为研发费用。徐太平学历为博士研究生，具有正高级工程师职称，为公司的核心技术人员之一，其参与研发活动有关的薪酬计入研发费用，具有合理性。

3、报告期内，公司副总裁李文洪部分薪酬核算为研发费用。李文洪具有中

级工程师职称，曾任公司业务部门负责人，拥有丰富的行业经验及项目实施经验，其参与研发活动有关的薪酬计入研发费用，具有合理性。

综上所述，报告期内存在部分管理人员、董事为兼职研发人员，其参与研发活动有关的薪酬计入研发费用，具有合理性。

六、核查程序及意见

（一）核查程序

主办券商、会计师履行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，分析同行业可比公司各期期间费用率与公司的差异及合理性；

2、获取报告期内各期间销售费用、管理费用中的业务招待费明细表，分析各期变动是否合理；检查业务招待费的支出是否合理，是否经过恰当的授权审批，核算依据是否准确；

3、检查销售费用、管理费用中金额较大的业务招待费相关的记账凭证、报销审批单、发票、银行回单等，对销售费用、管理费用实施截止性测试；

4、访谈各办事处负责人，了解销售费用中业务招待费的具体构成以及各期变动的原因；

5、获取同行业可比公司公开披露的销售费用明细，计算同行业可比公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例，并与公司进行比较分析；

6、访谈公司相关负责人，询问报告期内各期是否针对咨询顾问费有制定相应的预算；

7、获取报告期咨询顾问费的明细表，分析各期变动的原因；

8、抽查咨询顾问费相关的记账凭证、原始凭证以及合同等资料，核实咨询顾问费真实性；

9、获取公司的研发项目明细表，查阅研发项目立项及结项资料，了解公司研发投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配关系，了解形成的研发成果对

应的业务以及对公司营业收入的贡献情况；

10、获取截至报告期各期末的研发人员名单，分析研发人员学历构成与研发投入及研发项目的匹配性；

11、查阅研发人员工时统计表，了解参与研发人员参与研发项目情况，了解参与研发项目人员工时记录准确性以及核算准确性；

12、了解公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用和研发费用的归集和分配情况，分析研发费用归集的合理性。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司各项期间费用率中，研发费用率、财务费用率与同行业可比公司之间不存在显著差异，销售费用率及管理费用率较高于同行业可比公司。销售费用率占比较高的原因主要系业务招待费用高所致；管理费用率占比高的原因主要系员工工资及福利、房屋及建筑物折旧摊销金额较高所致；与公司经营实际业务发生情况相符，具有合理性。

2、报告期内，公司销售费用中的业务招待费主要为餐饮费，主要是销售部门开拓业务和维系客户关系发生的招待费用；相较于同行业可比公司，公司客户集中度较低、业务类型较多、开展业务范围较广、收入规模较大，在客户维系及市场开拓方面投入较高，因此公司销售费用中业务招待费与业务拓展活动实际情况相匹配，虽略高于同行业可比公司平均水平，但均具有其商业合理性；销售费用、管理费用中业务招待费严格根据部门归属和业务实质划分，划分准确。

3、报告期内，管理费用中的咨询顾问费核算内容准确，费用支出标准符合公司制定的预算要求，各期变动合理。

4、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入有重要贡献。

5、报告期内，公司存在专职研发人员与兼职研发人员，兼职研发人员的薪酬分配为根据实际工时统计情况在研发费用和生产经营费用间分配，分配方法合

理。公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用、研发费用和营业成本间的归集和分配情况准确，部分管理人员、董事的部分薪酬计入研发费用具有合理性。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期内，公司各项期间费用率中，研发费用率、财务费用率与同行业可比公司之间不存在显著差异，销售费用率及管理费用率较高于同行业可比公司。销售费用率占比较高的原因主要系业务招待费用高所致；管理费用率占比高的原因主要系员工工资及福利、房屋及建筑物折旧摊销金额较高所致；与公司经营实际业务发生情况相符，具有合理性。

2、报告期内，公司销售费用中的业务招待费主要为餐饮费，主要是销售部门开拓业务和维系客户关系发生的招待费用；相较于同行业可比公司，公司客户集中度较低、业务类型较多、开展业务范围较广、收入规模较大，在客户维系及市场开拓方面投入较高，因此公司销售费用中业务招待费与业务拓展活动实际情况相匹配，虽略高于同行业可比公司平均水平，但均具有其商业合理性；销售费用、管理费用中业务招待费严格根据部门归属和业务实质划分，划分准确。

3、报告期内，管理费用中的咨询顾问费核算内容准确，费用支出标准符合公司制定的预算要求，各期变动合理。

4、公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入有重要贡献。

5、报告期内，公司存在专职研发人员与兼职研发人员，兼职研发人员的薪酬分配为根据实际工时统计情况在研发费用和生产经营费用间分配，分配方法合理。公司主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用、管理费用、研发费用和营业成本间的归集和分配情况准确，部分管理人员、董事的部分薪酬计入研发费用具有合理性。

9.1 关于特殊投资条款

关于特殊投资条款。根据申报文件，投资方上海擎达、高炎康、费禹铭、西安擎川、杭州淳益、荣盛创投、王志坚曾签署特殊投资条款，各方已 2021 年 12 月签署补充协议终止特殊投资条款。请公司说明相关特殊投资条款的终止是否真实有效，公司股东之间是否存在其他未披露、未终止的特殊投资条款，如是，说明条款具体内容及是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关规定。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、请公司说明相关特殊投资条款的终止是否真实有效

根据各特殊投资条款权利方签署之增资协议、股份转让协议及相关补充协议、解除特殊投资条款的终止协议约定，相关主体特殊权利条款的内容及清理情况如下：

协议名称	签署时间	签署方	主要对赌条款约定	清理情况	终止是否真实有效
《上海擎达投资中心（有限合伙）与北京捷贝通石油技术有限公司及曾斌、熊艳艳之增资协议之补充协议》	2018 年 6 月 19 日	甲方（投资方）： 上海擎达 乙方（公司）：捷贝通 丙方（创始股东）：曾斌、熊艳艳	若公司在 2021 年 12 月 31 日之前，未能达到以下条件的：公司于国内证券市场（上海证券交易所、深圳证券交易所在内的主板、中小板、创业板）完成首发上市或通过资产重组上市（资产重组交易中，公司 100%股权的交易作价不低于 6 亿元）。则投资方有权要求创始股东回购其拥有公司的部分或全部股权或股份。	2021 年 12 月 27 日，上海擎达、捷贝通、曾斌与熊艳艳共同签署《关于<增资协议之补充协议>的终止协议》，协议约定各方一致同意并确认《补充协议》的全部条款自该终止协议签署之日起自动终止，且该终止是永久的、无条件的且不可撤销的，不存在另附效力恢复的约定。投资方自终止日期起无条件放弃《补充协议》中要求公司对投资方予以业绩承诺、回购等投资方所持公司股份相关的对赌条款及特殊条款项下的所有一切权利。各方一致同意并进一步确认，自该终止协议签署生效之日起，《补充协议》所约定的内容自始无效。	真实有效
《高炎康与曾斌、熊艳艳之北京捷贝通石油技术有限公司股份转让协议之补充协议》	2019 年 7 月 17 日	甲方（投资方）： 高炎康 乙 方（ 创 始 股 东）：曾斌、熊艳艳 丙方（公司）：捷贝通	若公司出现以下任一情形，则甲方有权要求乙方回购其拥有公司的部分或全部股份： （1）公司 2019 年、2020 年任何一年经审计后的净利润低于该年业绩承诺的（公司经审计的 2019 年净利润不低于 6000 万元，2020 年净利润不低于 8000 万元）； （2）公司拒不落实公司上市专项事宜相关中介机构（包括保荐机构、审计机构、律师事务所、评估师事务所）在业务、财务、税务、法律各方面的合理规范整改建议；公司或创始股东存在影响公司上市的重大违法违规事项、重大处罚、重大诉讼或纠	2021 年 12 月 27 日，高炎康、曾斌、熊艳艳与捷贝通共同签署《关于<股份转让协议之补充协议>的终止协议》，协议约定各方一致同意并确认《补充协议》的全部条款自该终止协议签署之日起自动终止，且该终止是永久的、无条件的且不可撤销的，不存在另附效力恢复的约定。高炎康自终止日期起无条件放弃《补充协议》中要求公司对高炎康予以业绩承诺、回购等高炎康所持公司股份相关的对赌条款及特殊条款项下的所有一切权利。各方一致同意并进一步确认，自该终止协议签署生效之日起，	真实有效

协议名称	签署时间	签署方	主要对赌条款约定	清理情况	终止是否真实有效
			纷或其它导致公司上市障碍的情形； (3) 创始股东主观放弃上市或消极不作为导致上市工作搁置的（包括但不限于创始股东不再担任实际控制人的情形），为避免歧义，公司拟以 2018-2020 年三年为上市报告期，2021 年申报上市（合理、客观原因导致的报告期或申报推迟除外，各方应友好协商）。	《补充协议》所约定的内容自始无效。	
《费禹铭与曾斌、熊艳艳之北京捷贝通石油技术股份有限公司股份转让协议之补充协议》	2019 年 7 月 17 日	甲方（投资方）：费禹铭 乙方（创始股东）：曾斌、熊艳艳 丙方（公司）：捷贝通	若公司出现以下任一情形，则甲方有权要求乙方回购其拥有公司的部分或全部股份： (1) 公司 2019 年、2020 年任何一年经审计后的净利润低于该年业绩承诺的（公司经审计的 2019 年净利润不低于 6000 万元，2020 年净利润不低于 8000 万元）； (2) 公司拒不落实公司上市专项事宜相关中介机构（包括保荐机构、审计机构、律师事务所、评估师事务所）在业务、财务、税务、法律各方面的合理规范整改建议；公司或创始股东存在影响公司上市的重大违法违规事项、重大处罚、重大诉讼或纠纷或其它导致公司上市障碍的情形； (3) 创始股东主观放弃上市或消极不作为导致上市工作搁置的（包括但不限于创始股东不再担任实际控制人的情形），为避免歧义，公司拟以 2018-2020 年三年为上市报告期，2021 年申报	2021 年 12 月 27 日，费禹铭、曾斌、熊艳艳与捷贝通共同签署《关于<股份转让协议之补充协议>的终止协议》，协议约定各方一致同意并确认《补充协议》的全部条款自该终止协议签署之日起自动终止，且该终止是永久的、无条件的且不可撤销的，不存在另附效力恢复的约定。费禹铭自终止日期起无条件放弃《补充协议》中要求公司对费禹铭予以业绩承诺、回购等费禹铭所持公司股份相关的对赌条款及特殊条款项下的所有一切权利。各方一致同意并进一步确认，自该终止协议签署生效之日起，《补充协议》所约定的内容自始无效。	真实有效

协议名称	签署时间	签署方	主要对赌条款约定	清理情况	终止是否真实有效
			上市（合理、客观原因导致的报告期或申报推迟除外，各方应友好协商）。		
《西安擎川创业投资合伙企业（有限合伙）、杭州淳益股权投资合伙企业（有限合伙）与北京捷贝通石油技术股份有限公司和曾斌、熊艳艳关于增资协议之补充协议》	2019 年 9 月 6 日	甲方（投资方）： 西安擎川、杭州淳益 乙方（公司）：捷贝通 丙方（创始股东）：曾斌、熊艳艳	公司拟以 2018-2020 年三年为上市报告期，2021 年申报上市。 若公司上市报告期出现以下任一情形，则甲方有权要求乙方回购甲方拥有公司的部分或全部股份： （1）公司 2019 年、2020 年任何一年经审计后的净利润低于该年业绩承诺的（公司经审计的 2019 年净利润不低于 6000 万元；2020 年净利润不低于 8000 万元）； （2）公司不落实公司上市专项事宜相关中介机构（包括保荐机构、审计机构、律师事务所、评估师事务所）在业务、财务、税务、法律各方面的合理规范整改建议；公司或创始股东存在影响公司上市的，或其它可能导致公司上市出现障碍的情形； （3）创始股东主观放弃上市或消极不作为导致上市工作搁置的（包括但不限于创始股东不再担任实际控制人的情形）。	2021 年 12 月 27 日，西安擎川、杭州淳益、捷贝通、曾斌与熊艳艳共同签署《关于<增资协议之补充协议>的终止协议》，协议约定各方一致同意并确认《补充协议》的全部条款自该终止协议签署之日起自动终止，且该终止是永久的、无条件的且不可撤销的，不存在另附效力恢复的约定。投资方自终止日期起无条件放弃《补充协议》中要求公司对投资方予以业绩承诺、回购等投资方所持公司股份相关的对赌条款及特殊条款项下的所有一切权利。各方一致同意并进一步确认，自该终止协议签署生效之日起，《补充协议》所约定的内容自始无效。	真实有效
《荣盛创业投资有限公司、王志坚与捷贝通石油技术股	2020 年 6 月 30 日	甲方（投资方）： 荣盛创业投资有限公司、王志坚 乙方（公司）：捷	公司拟以 2018-2020 年三年为上市报告期，2021 年申报上市。 若公司在上述期间出现以下任一情形，则甲方有权要求乙方回购甲方拥有公司的部分或全部股份： （1）公司未在 2021 年提交 IPO 申请，或虽在 2021 年提交 IPO	2021 年 12 月 27 日，荣盛创投、王志坚、捷贝通、曾斌、熊艳艳、北京艾德文、上海擎达、张美珊、钟颖、唐新荣、费禹铭、高炎康、西安擎川、杭州淳益和王亮共同签署《关于<增资协议之补充协议>的终止协议》，协议	真实有效

协议名称	签署时间	签署方	主要对赌条款约定	清理情况	终止是否真实有效
份有限公司和曾斌、熊艳艳关于增资协议之补充协议》		贝通 丙方（创始股东）：曾斌、熊艳艳 丁方（非创始股东）：北京艾德文、上海擎达、张美珊、钟颖、唐新荣、费禹铭、高炎康、西安擎川、杭州淳益、王亮	申请但未成功获得受理且在 2023 年 6 月 30 日之前低于两次提交 IPO 申请； （2）公司不落实公司上市专项事宜相关中介机构（包括保荐机构、审计机构、律师事务所、评估师事务所）在业务、财务、税务、法律各方面的合理规范整改建议；公司或创始股东存在影响公司上市的其它导致公司上市障碍的情形； （3）创始股东主观放弃上市或消极不作为导致上市工作搁置的（包括但不限于创始股东不再担任实际控制人的情形）。	约定各方一致同意并确认《补充协议》的全部条款自该终止协议签署之日起自动终止，且该终止是永久的、无条件的且不可撤销的，不存在另附效力恢复的约定。投资方自终止日期起无条件放弃《补充协议》中要求公司对投资方予以业绩承诺、回购等投资方所持公司股份相关的对赌条款及特殊条款项下的所有一切权利。各方一致同意并进一步确认，自该终止协议签署生效之日起，《补充协议》所约定的内容自始无效。	

根据对上述相关股东的访谈确认及其填写的调查表，终止协议为各签署方根据真实意思表示自愿签署，合法且真实有效。

二、公司股东之间是否存在其他未披露、未终止的特殊投资条款，如是，说明条款具体内容及是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关规定

公司现有股东20名，根据对其中18名股东的访谈及其填写的调查表确认，前述股东与其他股东之间不存在未披露、未终止的特殊投资条款；针对无法访谈确认的两名股东春阳睿颂、春阳泓鑫（合计持股比例2.37%），公司已通过邮件、快递形式向其发送确认函，确认上述两名股东是否与其他股东之间存在特殊投资条款，截至本回复出具日，公司未收到春阳睿颂、春阳泓鑫关于确认存在特殊投资条款的回复。

综上，公司股东之间不存在其他未披露、未终止的特殊投资条款。

三、核查程序及意见

针对上述事项，主办券商、律师已履行以下核查程序：

（一）核查程序

1、获取并核查公司、公司实际控制人与投资人签订的增资协议、增资协议补充协议、股份转让补充协议及对应的终止协议等协议，审阅协议涉及的特殊投资条款；

2、查阅公司现有股东的股东访谈记录及其填写的调查表，确认相关特殊投资条款已经终止；

3、查阅公司发给剩余两名无法访谈确认的股东的邮件及快递形式的确认函，核查相关邮箱确认是否有收到相关回复。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

公司各特殊投资条款权利方签署的解除特殊投资条款的终止协议均为各方真实意思表示，相关主体签订有关终止特殊投资条款的终止协议均真实有效；公司股东间不存在未披露、未终止的特殊投资条款。

（三）律师核查意见

经核查，律师认为：

公司各特殊投资条款权利方签署的解除特殊投资条款的终止协议均为各方真实意思表示，相关主体签订有关终止特殊投资条款的终止协议均真实有效；公司股东间不存在未披露、未终止的特殊投资条款。

9.2 关于外协

关于外协。根据申报文件，公司出于专业化分工、施工效率、人员成本等因素考虑，存在技术采购、劳务采购以及将部分工序委托外部加工的情形，报告期各期公司外协采购金额分别为 7,832.08 万元、7,886.54 万元、1,981.38 万元。请公司说明：①技术服务、劳务服务、委外加工等外协采购的具体内容，在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，公司在关键技术方面是否存在依赖外协供应商的情形；②外协供应商为公司提供相应服务是否需要并具备专业资质，公司对外协采购的质量控制措施及有效性；③报告期内主要外协供应商的基本情况，是否与公司实际控制人、董监高人员是否存在关联关系，是否存在注册资本较低、参保人数较少、主要为公司提供服务或刚成立不久即为公司提供服务等异常情况及其合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请会计师核查事项③，并发表明确意见。

【回复】

一、技术服务、劳务服务、委外加工等外协采购的具体内容，在公司业务所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，公司在关键技术方面是否存在依赖外协供应商的情形

（一）技术服务、劳务服务、委外加工等外协采购的具体内容

报告期内，公司主要向外协供应商采购技术服务、劳务服务及委外加工服务。公司采购的技术服务主要包括固井技术服务、钻完井技术服务、微地震监测、广域电磁法监测等；劳务服务主要包括样品取样、运送，滑溜水等产品的配置，数据监测设备的装卸、搬运及回收等；委外加工主要为固体示踪剂委外加工等。

报告期各期合计的前五大外协供应商情况具体如下：

序号	外协供应商名称	单家外协采购金额（万元）及其占总外协采购金额比重						外协采购类型	主要采购内容	为公司提供相应服务是否需要具备资质情况
		2024 年 1-6 月	占当期 比重	2023 年度	占当期 比重	2022 年 度	占当期 比重			
1	斯伦贝谢科技服务（成都）有限公司	1,053.87	15.60%	3,085.72	17.10%	2,245.08	12.49%	技术服务	固井技术服务	管理体系认证 ISO9001:2015；管理体系认证 ISO45001:2018；管理体系认证 ISO14001:2015
2	斯伦贝谢科技服务（北京）有限公司	-	-	62.51	0.35%	128.97	0.72%	技术服务	微地震监测	无需相关专业资质
3	中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部	-	-	-	-	1,602.99	8.92%	技术服务	钻完井技术服务	质量管理体系认证 GB/T19001-2016；环境管理体系认证 GB/T24001-2016；职业健康安全管理体系认证 GB/T45001-2020；能源管理体系认证 GB/T23331-2020/ISO50001:2018；其他管理体系认证 GB/T24001-2016；测量管理体系认证 GB/T19022-2003/ISO10012: 2003；安全生产许可证[注]
4	中国石油集团川庆钻探工程有限公司井下作业公司	76.92	1.14%	85.47	0.47%	-	-	技术服务	水泥灰材料、干混服务、运输服务、水泥陈放等	无需相关专业资质
5	成都博赫科技有限公司	95.07	1.41%	221.94	1.23%	696.22	3.87%	技术服务	微地震监测	无需相关专业资质
6	林州微听科技服务中心	202.70	3.00%	1,076.13	5.96%	-	-	技术服务	微地震监测	无需相关专业资质
7	河北三恩油气工程技术服务有限公司	-	-	1,153.59	13.21%	748.44	8.78%	技术服务	微地震监测	无需相关专业资质
8	北京京中力建筑劳务分包有限公司	137.94	6.41%	520.95	5.97%	416.27	4.88%	劳务外包	劳务外包服务	无需相关专业资质
9	湖南继善高科技有限公司	204.30	9.49%	552.83	6.33%	138.87	1.63%	技术服务	广域电磁法监测	无需相关专业资质
10	成都承道科技	112.04	5.21%	173.68	1.99%	13.05	0.15%	技术服	固体示踪剂委外加	无需相关专业资质

序号	外协供应商名称	单家外协采购金额（万元）及其占总外协采购金额比重						外协采购类型	主要采购内容	为公司提供相应服务是否需要具备资质情况
		2024 年 1-6 月	占当期比重	2023 年度	占当期比重	2022 年度	占当期比重			
	有限公司							务、委外加工	工	
合计		1,882.84	87.48%	6,932.82	79.40%	5,989.89	70.28%	/	/	/

注：此处为中国石油集团渤海钻探工程有限公司所具备资质情况。

由上表可见，报告期各期前五大外协供应商占当期外协采购金额比例分别为 70.28%、79.40%及 87.48%，系公司的主要外协供应商。

(二) 公司采购外协服务所处环节和所占地位，是否涉及公司核心业务，公司在关键技术方面是否存在依赖外协供应商的情形

1、公司采购外协服务与主营业务的对应关系

报告期内，除劳务外包服务外，公司对前五大外协供应商采购内容主要包括固井技术服务、钻完井技术服务、微地震监测、广域电磁法监测和固体示踪剂委外加工，其中各项服务内容与公司主营业务收入相关情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		涉及前五大外协供应商采购内容
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
油田增产相关技术服务及产品销售	5,130.20	48.96%	6,914.77	31.97%	10,403.14	46.06%	-
监测技术服务	2,182.63	20.83%	6,769.54	31.30%	4,884.70	21.63%	广域电磁法监测、微地震监测、固体示踪剂委外加工
排水采气服务	2,063.36	19.69%	3,385.90	15.65%	3,774.50	16.71%	-
固井工程服务	807.15	7.70%	1,635.18	7.56%	1,504.50	6.66%	固井技术服务
地质工程一体化	-	-	2,156.58	9.97%	1,496.29	6.63%	钻完井技术服务
其他	295.87	2.82%	766.32	3.54%	521.49	2.31%	-
合计	10,479.21	100.00%	21,628.30	100.00%	22,584.63	100.00%	

2、公司核心业务涉及采购外协服务，但公司核心业务关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形

由上表可知，报告期内油田增产相关技术服务及产品销售、监测技术服务和排水采气服务为公司的核心业务，2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，上述三项业务合计收入金额占公司营业收入比重分别为 84.40%、78.92%及 89.48%。

现针对公司采购各项外协技术服务与公司核心业务的情况逐一进行分析：

(1) 固井技术服务

公司在开展固井工程服务业务时，出于专业化分工和成本效益原则，通过授权代理斯伦贝谢固井技术的方式开展业务，以作为公司业务量及收入的有益补充，因而主要向斯伦贝谢采购固井技术服务。在该业务中，公司作为斯伦贝谢固

井技术服务的代理商，在中标固井类项目后委托斯伦贝谢作为技术提供方与施工方，与公司共同为客户提供固井技术服务。

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，固井工程服务业务收入占公司营业收入比例分别为 6.66%、7.56%及 7.70%，占比较低，不属于公司的核心业务。因此，公司采购固井技术服务所处业务环节不涉及公司核心业务，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

（2）钻完井技术服务

在地质工程一体化业务中，公司为项目的总承包方，需要整合钻井、固井、压裂等技术资源，组织管理多家油田技术服务提供方，共同为客户作业施工，以实现油气井的效益开发，因此公司存在向中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部采购钻井工程技术服务的情形。在施工过程中，由渤海钻探负责钻井、固井、完井等施工作业，由公司负责完成压裂、监测等施工作业。

2022 年、2023 年及 2024 年 1-6 月，油气田开发地质工程一体化总包服务业务收入占公司营业收入比例分别为 6.63%、9.97%及 0%，占比较低，不属于公司的核心业务。因此，公司采购钻完井技术服务所处业务环节不涉及公司核心业务，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

（3）微地震监测技术服务、广域电磁法监测技术服务

在监测技术服务中，示踪剂监测为核心业务，报告期内占公司监测技术服务收入的比例在 80%以上，除此之外，公司还能为客户提供微地震监测、广域电磁法监测等其他监测服务，以丰富公司业务类型，提升服务能力，同时为公司的业绩带来有益补充。

报告期各期，微地震监测业务收入占公司营业收入比例分别为 2.93%、1.74%及 1.38%；广域电磁法监测业务收入占公司营业收入比例分别为 0.00%、0.52%及 2.45%，占比较低，均不属于公司核心业务，因此公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

（4）委外加工服务

在监测技术服务的示踪剂监测技术服务中，需要使用的示踪剂产品包括液体示踪剂及固体示踪剂，其中固体示踪剂由公司向外协厂商提供液体示踪剂原料，外协厂商将液体示踪剂加工成固体形态。

液体示踪剂原料由公司自主研发并生产，委外加工成固体示踪剂的工序不涉及公司关键技术，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

（5）劳务服务

报告期内，公司对外采购劳务服务的内容主要包括油田示踪剂监测作业辅助服务、滑溜水配置及现场相关辅助作业服务以及微地震监测作业辅助服务。其中，油田示踪剂监测作业辅助服务内容包括示踪剂样品取样、将样品运送至指定地点等工作；滑溜水配置及现场相关辅助作业服务包括协助现场关于滑溜水的配置相关工作、负责现场设备和物资的装卸、搬运、清点等工作；微地震监测作业辅助服务内容包括地面微地震数据采集设备搬运、回收等工作。

报告期内，公司采购上述劳务服务是基于自身经营需要，为提高施工效率，将部分非核心工序及部分重复性较高、技术性较低、人力消耗大的劳务活动等委托外部机构进行，上述活动均不涉及项目核心环节，不涉及公司关键技术，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

综上所述，报告期内，公司因业务模式、实现专业化分工及提高施工效率等原因存在对外采购技术服务、委外加工、劳务服务的情形，相关外协采购所在环节不属于公司核心业务或不涉及核心业务环节，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

二、外协供应商为公司提供相应服务是否需要并具备专业资质，公司对外协采购的质量控制措施及有效性

（一）外协供应商为公司提供相应服务是否需要并具备专业资质

公司向主要外协供应商采购技术服务、劳务外包服务及委外加工服务。

外协采购的技术服务中，固井技术服务与钻完井技术服务需要开展业务的相

关体系认证，同时相关业务适用于《安全生产许可证条例》规定范围的需要办理安全生产许可³；微地震监测、广域电磁法监测等技术服务均无需相关专业资质；劳务外包服务的供应商仅涉及公司业务开展过程中重复性较高、技术性较低、人力消耗较大的劳务工作，该类工作均不涉及项目核心环节，无须具备开展油田服务作业的相关专业资质；委外加工服务商主要系为公司加工固体示踪剂，除营业执照外无需其他特别资质许可。

报告期内，主要外协供应商均具备提供相应服务的专业资质或无需相关资质即可开展业务，具体情况详见本题回复“一/（一）技术服务、劳务服务、委外加工等外协采购的具体内容”。

（二）公司对外协采购的质量控制措施及有效性

公司已制定了《关于外包业务的管理办法》，公司向外协供应商采购技术服务、施工作业等服务时，会严格遵守公司内部相关制度的要求，按照公司与客户签订合同中规定的技术服务质量标准等对外协服务商提供的服务质量进行严格把控。

在签署合同前，公司会综合考虑相关厂商的业务资质、专业水平、与公司合作历史、市场口碑、价格等因素，进行综合对比。

对于技术服务提供商，在签署合同时，公司会根据内部质量控制要求及公司向客户交付的技术标准，在合同条款上明确约定服务的质量标准、预期效果及违约责任。在每次施工后，公司会对其工作量进行确认，签署施工确认单。在每月结算时，公司会依据各井验收情况，签署验收单、金额确认单，对外协供应商的工作质量、工作成果及结算金额进行确认。

对于劳务服务提供商，公司与其在合同中明确约定劳务外包内容、价格、服

³ 根据四川省应急管理厅于 2020 年 10 月 30 日发布的《四川省应急管理厅关于石油天然气服务企业不再实施安全许可的通知》（川应急函[2020]607 号），“不再对石油天然气服务企业实施安全许可，不予颁发安全生产许可证（首次申请、延期、变更）。已经颁发安全生产许可证的，有效期截止到 2020 年 12 月 31 日。”因此注册在四川省内的石油天然气服务企业不再需要取得《安全生产许可证》。

务质量标准，双方依据现场工作量及工作成果签署工作量确认单及月度金额结算单进行验收及结算。

对于委外加工提供商，公司与其在合同中对委外加工产品质量、技术标准、产品质保期、产品验收、违约责任等均有明确约定。在验收环节，公司相关人员会对货物数量、产品外观、包装完好性（完整）等进行检查，并对产品质量进行抽样检测，经检验合格后，公司向对方开具验收单或检验证书，完成货物验收交付，进行相应货款结算。

综上，公司对外协厂商提供的产品及服务履行了上述质量控制措施。报告期内，公司不存在因外协采购而受到产品服务质量、安全生产行政处罚的情形，未发生因外协采购而发生的重大安全事故或质量纠纷，公司与主要客户不存在因产品或服务质量而导致的诉讼、争议或纠纷情况，公司对外协采购的质量控制措施有效。

三、报告期内主要外协供应商的基本情况，是否与公司实际控制人、董监高人员是否存在关联关系，是否存在注册资本较低、参保人数较少、主要为公司提供服务或刚成立不久即为公司提供服务等异常情况及其合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

（一）主要外协供应商基本情况，与公司实际控制人、董监高人员是否存在关联关系，是否存在利益输送或其他利益安排

报告期内，公司前五大外协供应商成立时间、注册资本、参保人数、与公司及相关人员是否存在关联关系等基本情况如下：

序号	外协（或外包）厂商名称	成立时间	注册资本	参保人数	是否存在关联关系	是否存在利益输送或其他利益安排	是否主要为公司提供服务
1	斯伦贝谢科技服务（成都）有限公司	2014-10-21	3,000 万美元	661 人	否	否	否
2	斯伦贝谢科技服务（北京）有限公司	2002-01-07	1,500 万美元	123 人	否	否	否
3	中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部	2019-04-18	[注 2]-	59 人	否	否	否
4	中国石油集团川庆钻探工程有限公司井下作业公司	2008-09-01	[注 3]-	2,060 人	否	否	否
5	成都博赫科技有限公司	2016-07-13	100 万人民币	8 人	否	否	否
6	林州微听科技服务中心	2023-02-13	100 万人民币	0 人	否	否	否

序号	外协（或外包）厂商名称	成立时间	注册资本	参保人数	是否存在关联关系	是否存在利益输送或其他利益安排	是否主要为公司提供产品或服务
7	河北三恩油气工程技术服务有限公司	2001-02-19	2,100 万人民币	14 人	否	否	否
8	北京京中力建筑劳务分包有限公司	2011-04-06	2,000 万人民币	49 人	否	否	否
9	湖南继善高科技有限公司	2000-03-20	5,000 万人民币	177 人	否	否	否
10	成都承道科技有限公司	2017-01-16	80 万人民币	0 人	否	否	否

注 1：上表信息中成立时间、注册资本、参保人数信息数据来源于国家企业信用信息公示系统。

注 2：中国石油集团渤海钻探工程有限公司四川页岩气项目管理部无注册资本，中国石油集团渤海钻探工程有限公司注册资本为 1,621,400 万人民币。

注 3：中国石油集团川庆钻探工程有限公司井下作业公司无注册资本，中国石油集团川庆钻探工程有限公司注册资本为 1,160,000 万人民币。

公司报告期内主要外协供应商均不是主要为公司提供产品或服务的企业，与公司实际控制人、董监高人员均不存在关联关系，不存在利益输送或其他利益安排。

（二）是否存在注册资本较低、参保人数较少、主要为公司提供服务或刚成立不久即为公司提供服务等异常情况及其合理性

在上述报告期内主要外协供应商中，存在注册资本不超过 100 万人民币、参保人数低于 10 人的为成都博赫、林州微听和成都承道科技有限公司（以下简称“成都承道”），此外林州微听还存在刚成立不久即为公司提供服务的情况，成都博赫和林州微听成为公司主要供应商的合理性详见本回复“问题 6.关于存货与供应商/五/（一）/1、报告期部分供应商规模较小或成立不久即成为主要供应商的原因和合理性，是否符合行业特性，主要为公司提供产品或服务的供应商”。

成都承道为西南石油大学教授设立，经访谈确认实际员工人数约为 20 人。成都承道主要为公司提供固体示踪剂委外加工服务，该项服务主要依赖团队的设计研发方案，辅以一定的加工工序完成生产，对资金规模及人力需求较小。公司与成都承道科技有限公司于 2021 年开始合作，双方履约情况良好。

综上，报告期内公司主要外协供应商中存在注册资本较低、参保人数较少以及成立不久即成为公司主要供应商的情形，但相关合作基于公司实际业务需求，不存在异常情况，公司与前述外协厂商合作具有合理性。

四、请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

1、访谈公司采购部门负责人，实地走访、线上访谈或书面访谈公司主要外协供应商了解公司向其外协采购的具体内容，获取报告期内公司外协采购明细表，查阅相关外协采购合同条款，取得公司出具的关于外协采购业务情况的说明，综合判断采购内容在公司业务所处环节和所占地位及是否涉及核心业务，在关键技术方面是否依赖外协供应商；

2、实地走访、线上访谈或书面访谈主要外协供应商，获取外协供应商相关资质证书，查阅相关外协采购合同条款，了解外协供应商是否需要并具备相应专业资质；

3、实地走访、线上访谈或书面访谈主要外协供应商，获取并查阅公司关于外协采购相关的内控制度，查阅公司提供的文件及确认、捷贝通及其子公司的《市场主体信用报告》、相关主管部门出具的证明，登录国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn>）、当地市场监督管理局、省级以上安全生产主管部门官方网站、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<https://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）查询，了解公司及子公司报告期内是否存在因产品质量、安全生产受到行政处罚的情形，是否发生重大安全事故或质量纠纷，与主要客户是否存在因产品或服务质量的诉讼、争议和纠纷，分析外协采购质量控制的措施及有效性；

4、访谈公司董事、监事、高管，取得董监高调查问卷，实地走访、线上访谈或书面访谈主要外协供应商，取得成都承道出具的关于公司人员数量及公司规模情况的说明，登录国家企业信用信息公示系统（<https://www.gsxt.gov.cn>）查询主要外协供应商基本情况、主要人员及股权结构等，判断是否与公司实际控制人及董监高人员存在关联关系，是否存在利益输送或其他利益安排，是否存在注册资本较低、参保人数较少、主要为公司提供服务或刚成立不久即为公司提供服务

等异常情况并分析其合理性。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司核心业务为油田增产相关技术服务及产品销售业务、示踪剂监测技术服务及排水采气服务业务。报告期内，公司因业务模式、实现专业化分工及提高施工效率等原因存在对外采购技术服务、委外加工、劳务服务的情形，相关外协采购所在环节不属于公司核心业务或不涉及核心业务环节，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

2、公司报告期内的主要外协供应商均已具备开展相关业务所需的专业资质；公司已制定内控制度对外协供应商进行质量控制，并在合同中明确约定产品及服务质量、验收标准及违约条款；报告期内，公司不存在因外协采购而受到产品质量、安全生产行政处罚的情形，未发生因外协采购发生的重大安全事故或质量纠纷，公司与主要客户不存在因产品或服务质量而导致的诉讼、争议或纠纷情况，公司对外协采购的质量控制措施有效。

3、公司报告期内的主要外协供应商均不是主要为公司提供产品或服务的企业，与公司实际控制人、董监高人员均不存在关联关系，不存在利益输送或其他利益安排。公司报告期内的主要外协供应商中存在注册资本较低、参保人数较少或刚成立不久即为公司提供服务的情况，但公司与该等外协供应商开展合作均具有其商业合理性。

（三）律师核查意见

经核查，律师认为：

1、公司核心业务为油田增产相关技术服务及产品销售业务、示踪剂监测技术服务及排水采气服务业务。报告期内，公司因业务模式、实现专业化分工及提高施工效率等原因存在对外采购技术服务、委外加工、劳务服务的情形，相关外协采购所在环节不属于公司核心业务或不涉及核心业务环节，公司在与核心业务相关的关键技术方面不存在依赖外协供应商的情形。

2、公司报告期内的主要外协供应商均已具备开展相关业务所需的专业资质；公司已制定内控制度对外协供应商进行质量控制，并在合同中明确约定产品及服务质量、验收标准及违约条款；报告期内，公司不存在因外协采购而受到产品质量、安全生产行政处罚的情形，未发生因外协采购发生的重大安全事故或质量纠纷，公司与主要客户不存在因产品或服务质量而导致的诉讼、争议或纠纷情况，公司对外协采购的质量控制措施有效。

3、公司报告期内的主要外协供应商均不是主要为公司提供产品或服务的企业，与公司实际控制人、董监高人员均不存在关联关系，不存在利益输送或其他利益安排。公司报告期内的主要外协供应商中存在注册资本较低、参保人数较少或刚成立不久即为公司提供服务的情况，但公司与该等外协供应商开展合作均具有其商业合理性。

9.3 关于董监高及股东任职经历

关于董监高及股东任职经历。根据申报文件，公司部分董事、监事、高管、股东等曾在安东石油及中石油、中石化下属单位任职。请公司：①结合公司核心技术来源情况等，说明公司及曾在安东石油任职人员是否与安东石油存在竞业限制、知识产权、商业秘密纠纷或潜在争议，如是，相关纠纷争议对公司是否构成重大不利影响，公司的应对措施及有效性；②梳理公司董监高及股东中曾在中石油、中石化等国有企业任职情况，说明相关人员在公司投资任职是否需要并履行审批、报备等程序，是否符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等相关规定，是否存在利用其职权和影响力为公司谋取不当利益的情形。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、结合公司核心技术来源情况等，说明公司及曾在安东石油任职人员是否与安东石油存在竞业限制、知识产权、商业秘密纠纷或潜在争议，如是，相关纠纷争议对公司是否构成重大不利影响，公司的应对措施及有效性

（一）公司核心技术来源情况

序号	核心技术名称	技术来源	形成的专利	专利权人	专利发明人中曾在安东石油任职的公司董监高成员	专利申请日
1	自然选择甜点暂堵体积压裂技术	自主研发	一种自然选择甜点暂堵体积压裂方法	捷贝通	曾斌	2014.4.3 4
2	水平井密切割高砂量暂堵体积压裂技术	自主研发	一种密切割高砂量暂堵的暂堵体积压裂工艺技术	捷贝通	曾斌、徐太平、李文洪	2018.2.7
3	水平井堵老缝压新缝重复体积压裂技术	自主研发	一种套变复杂井分段压裂方法	捷贝通	曾斌、徐太平	2017.12.5
			一种颗粒暂堵剂加入装置	捷贝通	曾斌、李文洪	2018.10.29
4	集团压裂（重复）技术	自主研发	一种页岩气压裂克服高应力差暂堵转向用暂堵剂及其制备方法	捷贝通	曾斌、徐太平	2017.12.13
5	自交联变粘清洁滑溜水压裂液技术	自主研发	一种页岩气压裂用多功能纳米乳液减阻剂及其制备方法	捷贝通	曾斌、徐太平	2017.11.23
			一种页岩气压裂用多功能清洁减阻剂及其制备方法	四川捷贝通	曾斌、徐太平	2017.12.19

			一种携砂压裂液动态破胶携砂可视化装置	四川捷贝通	无	2018.6.22
			一种压裂用自交联乳液保温及连续添加装置	四川捷贝通	徐太平	2020.1.13
6	高温缓速有机环保酸深部酸化技术	自主研发	一种适用于高温储层酸化用缓释环保酸	四川捷贝通	徐太平	2019.6.27
7	自聚固结抗压增渗防砂技术	自主研发	一种自聚固结抗压增渗耐温防砂剂	四川捷贝通	曾斌、徐太平	2019.10.23
			一种自聚固结抗压高渗耐温防砂剂	捷贝通	徐太平	2020.3.24
8	自膨胀选择性长效堵水技术	自主研发	一种可膨胀选择性长效堵水剂及其制备方法	捷贝通	曾斌、徐太平	2022.7.6
9	纳米乳液渗吸驱油技术	自主研发	一种页岩气增产用纳米增渗解吸剂的制备方法	捷贝通	徐太平	2021.11.10
			一种纳米驱油剂连续补液添加装置	四川捷贝通	无	2022.9.20
10	地应力扩容增产增注技术	自主研发	一种油气井地应力扩容改造增产方法	捷贝通	曾斌	2020.3.18
			一种用于优选油井增产改造区域的系统扩容方法	捷贝通	无	2022.7.14
			一种用于提高油井采收率的复合扩容方法	捷贝通	无	2022.7.22
			一种长水平段油井储层微压裂方法	捷贝通	无	2021.3.2
11	痕量化学示踪剂监测油气水产出剖面技术	自主研发	一种油基痕量化学示踪剂及用于评价水平井各段产油贡献率的方法	捷贝通	曾斌、徐太平	2017.12.13
			一种水基痕量化学示踪剂及用于测量注水井井间连通性的方法	捷贝通	曾斌、徐太平	2017.12.13
12	油气藏井间连通示踪测试技术	自主研发	一种示踪剂微量注入泵控制机柜	捷贝通	曾斌	2019.12.10
			一种用化学示踪剂测试压裂裂缝体积的方法	捷贝通	曾斌	2018.11.30
13	地应力测试技术	自主研发	一种油气井地应力扩容改造增产方法	捷贝通	曾斌	2020.3.18
14	车载式压缩机-压缩天然气(氮气)气举排液技术	自主研发	一种页岩气平台车载压缩机压缩天然气一车双举的装置	四川捷贝通	无	2021.12.23

（二）结合公司核心技术来源情况等，说明公司及曾在安东石油任职人员是否与安东石油存在竞业限制、知识产权、商业秘密纠纷或潜在争议，如是，相关纠纷争议对公司是否构成重大不利影响，公司的应对措施及有效性

根据公司相关董监高确认，公司部分董监高在安东石油的从业经历及签署竞业禁止协议的情况如下：

序号	姓名	安东石油任职期间	安东石油所任职务	入职公司时间	在公司任职情况	是否与安东石油签署竞业限制相关协议	是否存在知识产权纠纷、商业秘密纠纷或潜在争议
1	曾斌	2007.5-2012.7	执行副总裁	2013.4	董事长、总裁	否	否
2	徐太平	2012.11-2015.12	油化所所长	2016.1	董事、新材料首席专家	否	否
3	李文洪	2010.3-2016.2	技术专家、部门经理	2017.2	副总裁、工程技术中心技术副总裁、储层改造一体化事业部总经理	否	否
4	张翼	2013.8-2016.7	西南公司运行管理部经理	2018.5	副总裁、市场营销中心总裁	否	否

公司核心技术及其对应的专利均为自主研发形成，且专利权人均为公司或公司下属子公司。公司董事、监事、高级管理人员中曾在安东石油任职的曾斌、徐太平、李文洪参与了上述部分专利的研发，所参与的相关专利申请日均在其从安东石油离职一年以后，张翼未参与公司专利发明。

根据《中华人民共和国专利法实施细则（2023 修订）》第十三条规定：“专利法第六条所称执行本单位的任务所完成的职务发明创造，是指：‘……（三）退休、调离原单位后或者劳动、人事关系终止后 1 年内作出的，与其在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务有关的发明创造。’”因此，公司核心技术对应的专利均不属于相关人员在安东石油的职务发明。

截至本回复出具之日，公司及曾在安东石油任职的公司董监高人员与安东石油均不存在竞业限制、知识产权、商业秘密纠纷等方面的诉讼记录，相关人员与原任职单位均未签署竞业禁止或其他含有竞业禁止约定内容的文件，亦不存在侵犯原任职单位知识产权、商业秘密的纠纷或潜在纠纷的情况。

综上，公司及曾在安东石油任职的董监高人员与安东石油均不存在竞业禁止、知识产权、商业秘密纠纷等方面的争议或潜在争议。

二、梳理公司董监高及股东中曾在中石油、中石化等国有企业任职情况，说明相关人员在公司投资任职是否需要并履行审批、报备等程序，是否符合《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等相关规定，是否存在利用其职权和影响力为公司谋取不当利益的情形。

公司现任董事、监事、高级管理人员及股东中曾在中石油、中石化等国有企业任职情况如下：

序号	姓名	与公司关联关系	曾任职国有企业	任职期间	所任职务
1	曾斌	董事、高级管理人员、股东	中国石油天然气股份有限公司勘探开发研究院	1998.7-2007.5	工程师
2	敖科	董事、高级管理人员、间接股东	中国石油化工股份有限公司江汉油田分公司江汉采油厂	2001.9-2003.7	采油技术员
			中石化西南石油工程有限公司井下作业分公司	2006.7-2015.1	项目部副经理
3	徐太平	董事、间接股东	中国石油化工股份有限公司安庆分公司	1990.7-1996.12	教师
4	李文洪	高级管理人员、间接股东	中国石油天然气股份有限公司吐哈油田分公司	2001.7-2010.3	吐哈油田工程技术研究院主任工程师

根据现行法规及相关规范性文件的规定，国家关于党政领导干部的定义及管理的相关规定如下：

序号	规定名称	具体内容
1	《党政领导干部选拔任用工作条例（2019 修订）》	第 4 条 党政领导干部的范围包括：①中共中央、全国人大常委会、国务院、全国政协、中央纪律检查委员会工作部门领导成员或者机关内设机构担任领导职务的人员，国家监察委员会、最高人民法院、最高人民检察院领导成员（不含正职）和内设机构担任领导职务的人员；②县级以上地方各级党委、人大常委会、政府、政协、纪委监委、法院、检察院及其工作部门领导成员或者机关内设机构担任领导职务的人员；③上列工作部门内设机构担任领导职务的人员。④参照公务员法管理的群团机关和县级以上党委、政府直属事业单位的领导成员及其内设机构担任领导职务的人员，前述机关、单位的非中共党员领导干部的选拔任用参照《党政领导干部选拔任用工作条例（2019 修订）》规定执行

序号	规定名称	具体内容
2	《关于“不准在领导干部管辖的业务范围内个人从事可能与公共利益发生冲突的经商办企业活动”的解释》（中纪发[2000]4号）	第1条 主管行业的部门和行政机构的领导干部，党委、政府领导班子成员中分管上述部门和行政机构的领导干部，其配偶、子女不准在该领导干部管辖的业务范围内，从事与该领导干部管辖的行业业务相同的经商办企业活动；不准与该领导干部管辖的部门、行政机构、行业内的机关、社会团体、国有企业、事业单位直接发生商品、劳务、经济担保等经济关系
3	《中共中央组织部关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18号）	一、现职和不担任现职但未办理退（离）休手续的党政领导干部不得在企业兼职（任职）。二、对辞去公职或者退（离）休的党政领导干部到企业兼职（任职）必须从严掌握、从严把关，确因工作需要到企业兼职（任职）的，应当按照干部管理权限严格审批。辞去公职或者退（离）休后三年内，不得到本人原任职务管辖的地区和业务范围内的企业兼职（任职），也不得从事与原任职务管辖业务相关的营利性活动。辞去公职或者退（离）休后三年内，拟到本人原任职务管辖的地区和业务范围外的企业兼职（任职）的，必须由本人事先向其原所在单位党委（党组）报告，由拟兼职（任职）企业出具兼职（任职）理由说明材料，所在单位党委（党组）按规定审核并按照干部管理权限征得相应的组织（人事）部门同意后，方可兼职（任职）。辞去公职或者退（离）休后三年后到企业兼职（任职）的，应由本人向其原所在单位党委（党组）报告，由拟兼职（任职）企业出具兼职（任职）理由说明材料，所在单位党委（党组）按规定审批并按照干部管理权限向相应的组织（人事）部门备案 参考中共中央组织部办公厅 2013 年 12 月 4 日执行中组发[2013]18 号文件有关问题的答复意见，“党政领导干部”包括所有公务员和参照公务员法管理人员中担任领导职务的人员，也包括担任非领导职务的人员；“其他领导干部”，主要包括国有企业、国有金融企业等单位及其内设机构和子公司的领导人员，以及未列入参照公务员法管理的事业单位及其内设机构的领导人员。
4	《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）	学校党政领导班子成员应集中精力做好本职工作，除因工作需要、经批准在学校设立的高校资产管理公司兼职外，一律不得在校内外其他经济实体中兼职。确需在高校资产管理公司兼职的，须经党委（常委）会集体研究决定，并报学校上级主管部门批准和上级纪检监察部门备案，兼职不得领取报酬
5	《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22号）	三、直属高校校级党员领导干部原则上不得在经济实体中兼职，确因工作需要在本校设立的资产管理公司兼职的，须经学校党委（常委）会研究决定，并按干部管理权限报教育部审批

结合上表与前述公司现任董事、监事和高级管理人员及股东曾在中石油、中石化等国有企业的任职情况，公司现任董事、监事和高级管理人员及股东均未涉及相关规定中党政领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务的情况，亦不属

于国有企业、国有金融企业等单位及其内设机构和子公司的领导人员，不适用《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等相关规定，在公司的投资任职无需履行审批、报备等程序。

报告期内，公司订单获取的合法合规性详见本回复“问题 1.关于公司业务及合法合规性/七/（三）公司订单获取途径及其合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争等情形”的相关内容，不存在利用上述人员在中石油、中石化等国有企业任职相关职权和影响力为公司谋取不当利益的情形。

综上所述，公司现任董事、监事和高级管理人员及股东在中石油、中石化等国有企业任职经历中，任职岗位均不涉及相关规定中党政领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务的情况，亦不属于国有企业、国有金融企业等单位及其内设机构和子公司的领导人员，不适用《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等相关规定，在公司的投资及任职无需履行审批、报备等程序，不存在利用其职权和影响力为公司谋取不当利益的情形。

三、核查程序及意见

针对上述事项，主办券商、律师已履行以下核查程序：

（一）核查程序

1、取得公司针对其核心技术形成的相关专利出具的说明文件，将公司核心技术与相关专利进行匹配，并查阅公司核心技术对应的专利证书，了解相关专利的专利权人、申请日以及发明人情况；

2、查阅《中华人民共和国专利法实施细则（2023 修订）》等法律法规，确认公司核心技术对应的专利均不属于相关人员在安东石油的职务发明；

3、查阅公司董事、监事、高级管理人员及股东填写的调查表及访谈记录，了解上述人员在安东石油及中石油、中石化下属单位的任职情况，以及与安东石油之间是否签署竞业禁止协议、是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷；

4、通过中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网

(<https://zxgk.court.gov.cn>) 检索公司及相关人员的涉诉情况，核查公司及相关人员与安东石油是否存在竞业禁止事项或知识产权、商业秘密方面的侵权纠纷或潜在纠纷；

5、查阅《党政领导干部选拔任用工作条例（2019 修订）》《关于“不准在领导干部管辖的业务范围内个人从事可能与公共利益发生冲突的经商办企业活动”的解释》（中纪发[2000]4 号）、《中共中央组织部关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》（中组发[2013]18 号）、《关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15 号）、《关于进一步加强直属高校党员领导干部兼职管理的通知》（教党[2011]22 号）等法律法规及相关规定，确认公司现任董事、监事和高级管理人员及股东不属于前述相关规定中的党政领导干部范畴。

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司及曾在安东石油任职的董监高人员与安东石油均不存在竞业禁止、知识产权、商业秘密纠纷等方面的争议或潜在争议。

2、公司现任董事、监事和高级管理人员及股东在中石油、中石化等国有企业任职经历中，任职岗位均不涉及相关规定中党政领导干部或副处级及以上行政级别的干部职务的情况，亦不属于国有企业、国有金融企业等单位及其内设机构和子公司的领导人员，不适用《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等相关规定，在公司的投资及任职无需履行审批、报备等程序，不存在利用其职权和影响力为公司谋取不当利益的情形。

（三）律师核查意见

经核查，律师认为：

1、公司及曾在安东石油任职的董监高人员与安东石油均不存在竞业禁止、知识产权、商业秘密纠纷等方面的争议或潜在争议。

2、公司现任董事、监事和高级管理人员及股东在中石油、中石化等国有企业任职经历中，任职岗位均不涉及相关规定中党政领导干部或副处级及以上行政

级别的干部职务的情况，亦不属于国有企业、国有金融企业等单位及其内设机构和子公司的领导人员，不适用《关于进一步规范党政领导干部在企业兼职（任职）问题的意见》等相关规定，在公司的投资及任职无需履行审批、报备等程序，不存在利用其职权和影响力为公司谋取不当利益的情形。

9.4 关于其他财务事项

关于其他财务事项。请公司：①受限资金的产生原因及具体情况，与相关保证担保的合同约定、金额、期限等是否匹配，公司、董监高及其关联方是否存在对客户、供应商及其关联方的保证担保情况，公司货币资金是否真实准确；②说明报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响；③在“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、受限资金的产生原因及具体情况，与相关保证担保的合同约定、金额、期限等是否匹配，公司、董监高及其关联方是否存在对客户、供应商及其关联方的保证担保情况，公司货币资金是否真实准确

（一）受限资金基本情况

报告期各期末，公司其他货币资金中保函保证金使用受限，金额分别为 0 元、5,390.44 万元和 5,390.44 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	保函编号	受限金额	受限原因	产生原因	受益人	保函期限	担保合同授信金额	担保合同授信期限[注]	担保合同主要内容
1	成交银 2023 年保函 501002 号	1,240.89	履约保函保证金	为确保项目工程款按时支付，公司需向成都市新都公用建筑工程有限公司提供工程款支付履约担保。	成都市新都公用建筑工程有限公司	2023-9-6 至 2025-6-10	1,240.89	2023-9-6 至 2024-5-19	申请人向担保人申请开立担保函，应按本合同及/或《开立申请书》的约定向保证金账户交存保证金。保证金自存入保证金账户之日起即转移为担保人占有。保证金及其对应的《开立申请书》下的债务提供担保。
2	成交银 2023 年保函字 501007 号	20.00	履约保函保证金	根据招标人四川川庆井下科技有限公司和招标代理机构中和德汇工程技术有限公司于 2023 年 10 月出具的《聚丙交酯醋酸乙烯共聚物、改性硅醚聚羧酸共聚物等原材料采购招标》招标文件(招标编号:川井科招字 2023-041 号)以及中和德汇工程技术有限公司于 2023 年 11 月 28 日出具给公司的中标通知书（第一、二、三包），需开立以四川川庆井下科技有限公司为受益人的履约保函。	四川川庆井下科技有限公司	2023-12-18 至 2024-12-31	500.00	2023-12-15 至 2024-5-19	
	成交银 2023 年保函字 501008 号	15.00	履约保函保证金						
	成交银 2023 年保函字 501009 号	10.00	履约保函保证金						
3	成交银 2023 年保函字 501005 号	165.37	履约保函保证金	四川捷贝通能源科技有限公司与中联煤层气有限责任公司签订技术服务合同，要求四川捷贝通能源科技有限公司通过认可的银行向中联煤层气有限责任公司提交保证金作为履行合同纠纷的担保。	中联煤层气有限责任公司	合同签订之日起至合同项下服务合格验收日后 30 日，最晚到期日不超过 2026 年 11 月 17 日	4,500.00	2023-10-09 至 2024-10-09 日	
4	成交银 2023 年保函字 501006 号	3,939.19	履约保函保证金						

注：担保合同授信期限指担保人为申请人开立担保函的期限，属于担保函的发生期间而非担保函有效期限。

上表可知，报告期各期末，公司受限资金主要系根据业务开展向担保人申请开立担保函，按相关保证担保合同约定向保证金账户交存的保证金，与相关保证担保的合同约定、金额、期限匹配。

（二）公司、董监高及其关联方是否存在对客户、供应商及其关联方的保证担保情况

公司、董监高及其关联方不存在对公司主要客户、主要供应商提供保证担保的情况。

（三）公司货币资金是否真实准确

公司对货币资金有完善的管理办法，制定了货币资金管理相关的内部控制制度，财务每月与银行对账，保证公司与银行对账相符，报告期各期，公司货币资金真实准确。

二、说明报告期内分红的原因、商业合理性、分红款流向情况，是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响

（一）报告期内分红的原因、商业合理性

报告期内，公司经股东大会审议通过了利润分配方案，现金分红具体情况如下：

单位：万元

序号	分红期间		现金分红方案	现金分红金额
1	2022 年	2021 年年度利润分配	向全体股东每 1 股派发现金红利人民币 0.2 元（含税）	1,482.92
2	2023 年	2022 年年度利润分配	向全体股东每 1 股派发现金红利人民币 0.2 元（含税）	1,482.92

公司现金分红主要目的为给予股东回报。现金分红是实现股东回报的重要形式，公司充分重视对股东的合理投资回报同时兼顾公司长远利益和可持续发展，基于经营业绩并在充分考虑业务发展资金需求的前提下，为回报股东对公司发展的支持，与全体股东共享公司经营发展的成果而进行现金分红，具备商业合理性。

（二）分红款流向情况

1、自然人股东

公司控股股东、实际控制人、持有或控制公司 5%以上股份的自然人股东以及公司现任董事、监事、高级管理人员持有公司股份情况如下：

姓名	现有持股比例	与公司关联关系/岗位
曾斌	直接持股 31.89%，通过成都艾德文间接控制 15.54%	控股股东、实际控制人、董事长、总裁
熊艳艳	直接持股 9.33%，通过成都艾德文间接持股 8.01%	实际控制人
徐太平	通过成都艾德文间接持股 2.16%	董事
敖科	通过成都艾德文间接持股 2.16%	董事、副总裁
李文洪	通过成都艾德文间接持股 1.08%	副总裁
张翼	通过成都艾德文间接持股 0.05%	副总裁
王志坚	直接持股 15.79%，通过北京又东、南京又东间接控制 0.88%	持股 5%以上股份股东
费禹铭	直接持股 1.81%，通过上海擎达、杭州淳益、西安擎川间接控制 11.41%	控制 5%以股份上股东

报告期内，上述人员取得分红款的流向及支出情况如下：

单位：元

2021 年度股东分红详情			
序号	取得分红款的股东	分红金额（税后）	分红款流向及支出
1	曾斌	3,786,516.16	家庭成员间资金转账，用于家庭理财及家用生活开支
2	熊艳艳	2,146,487.36	日常消费、个人理财、家用生活开支
3	徐太平	256,000.00	日常消费、个人理财
4	敖科	256,000.00	日常消费、个人理财
5	李文洪	128,000.00	日常消费、家庭生活开支
6	张翼	6,400.00	家庭生活开支
7	王志坚	1,793,101.44	家庭生活开支、个人理财
8	费禹铭	214,400.00	日常消费、个人投资
2022 年度股东分红详情			
序号	取得分红款的股东	分红金额（税后）	分红款流向及支出

1	曾斌	3,786,516.16	家庭成员间资金转账，用于家庭理财及家用生活开支
2	熊艳艳	2,048,770.40	日常消费、个人理财、家用生活开支
3	徐太平	256,000.00	日常消费
4	敖科	256,000.00	家庭成员间生活资金转账，用于家庭生活开支
5	李文洪	128,000.00	日常消费、家庭生活开支
6	张翼	6,400.00	个人理财、家庭生活开支
7	王志坚	1,873,101.44	个人投资、家用生活开支
8	费禹铭	214,400.00	个人投资、日常消费

注：分红金额包含报告期内通过员工持股平台取得的分红资金。

经核查，公司控股股东、实际控制人、持有或控制公司 5%以上股份的自然股东以及公司现任董事、监事、高级管理人员从公司获得的现金分红款主要用于日常消费、个人理财投资、家用生活开支等，资金流向或用途不存在异常情况。

2、机构股东

报告期内，取得公司现金分红的机构股东名单如下：

序号	名称	性质	现有持股比例
1	成都艾德文企业管理顾问中心（有限合伙）	员工持股平台	直接持股 15.54%
2	上海擎达投资中心（有限合伙）	私募基金管理人基金产品	直接持股 5.93%
3	杭州淳益股权投资合伙企业（有限合伙）	私募基金管理人基金产品	直接持股 2.94%
4	成都市香融创业投资有限公司	国有法人股东	直接持股 2.78%
5	西安擎川创业投资合伙企业（有限合伙）	私募基金管理人基金产品	直接持股 2.45%
6	深圳春阳睿颂创业投资合伙企业（有限合伙）	私募基金管理人基金产品	直接持股 1.63%
7	深圳春阳泓鑫创业投资合伙企业（有限合伙）	私募基金管理人基金产品	直接持股 0.74%
8	北京又东时代私募基金管理有限公司	私募股权、创业投资基金管理人	直接持股 0.50%
9	南京又东六新创业投资合伙企业（有限合伙）	私募基金管理人基金产品	直接持股 0.38%

上述 9 名机构股东中，存在 1 名国有法人股东，相关分红资金由其自行管理分配；存在 6 名私募基金机构股东，经中国证券投资基金业协会查询，其运作及备案状况正常，符合《私募投资基金监督管理条例》之规定；存在 1 名员工持股平台机构股东，相关分红资金用于利润再分配及缴纳税款。

（三）是否损害公司利益或对公司日常生产经营及业务拓展产生重大不利影响

报告期各期，公司营业收入分别为22,584.63万元、21,628.30万元和10,479.21万元，净利润分别为3,116.59万元、2,550.47万元和1,084.63万元；报告期各期末，货币资金余额分别为24,701.10万元、24,343.57万元和17,185.69万元，公司未分配利润分别为30,416.69万元、31,430.83万元和32,511.47万元，资产负债率、流动比率及速动比率等偿债指标较为稳定，偿债能力良好，公司实施现金分红后主要财务指标均未发生重大不利变化，因此报告期内的现金分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

三、在“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

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”中修改并补充披露审计中的重要性水平确定标准和依据，具体如下：

“公司结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况，从事项的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性水平。在判断事项性质的重要性时，公司主要考虑该事项在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；在判断事项金额的重要性时，公司主要考虑该事项金额占资产总额、净资产、营业收入、利润总额等直接相关项目金额的比重。根据公司的利润规模及利润增长情况，以报告期内税前利润的5%为计算重要性水平的判断依据。”

四、核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了以下核查程序：

1、了解受限资金受限的原因，获取保函与相关担保合同，复核受限资金是否与相关的担保合同的金额、期限以及合同约定相匹配；

2、获取公司征信报告、董监高个人征信报告，对公司董监高进行访谈了解公司董监高及其关联方是否存在对公司主要客户、主要供应商提供保证担保的情况；

3、获取报告期内的银行对账单、《已开立银行结算账户清单》，并与账面记录进行核对，复核账面余额；

4、对公司货币资金执行银行函证程序，核实报告期期末的公司银行存款余额及受限情况；

5、获取公司现金分红相关三会文件，获取现金分红银行凭证，了解公司报告期内现金分红情况；

6、询问公司管理层，了解现金分红的原因和商业合理性；

7、查阅公司控股股东、实际控制人、持有或控制公司 5%以上股份的自然人股东以及持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员取得现金分红后 3 个月的银行流水（收到分红款的银行卡），查阅现金分红的资金流向；

8、获取报告期内收到分红的公司主要股东有关分红流向的说明文件；

9、查阅报告期公司的财务报告，分析公司货币资金、经营活动产生的现金流量净额、净利润等财务指标，分析现金分红是否损害公司利益或对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响；

10、查询并复核审计中的重要性水平标准；

（二）主办券商核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期各期末，公司的受限资金均为履约保证金，与相关保证担保合同的合同约定、金额、期限等匹配；公司、董监高及其关联方不存在对主要客户、主要供应商提供保证担保的情况；公司对货币资金有完善的管理办法，公司货币资金是否真实准确。

2、报告期内，公司为回报股东对公司发展的支持，与全体股东共享公司经

营发展的成果而进行现金分红，具有合理性，公司控股股东、实际控制人、持有或控制公司 5%以上股份的自然人股东以及持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员取得的现金分红流向不存在异常；公司报告期内现金分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

3、已于公开转让说明书中“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确了具体比例或数值。

（三）会计师核查意见

经核查，会计师认为：

1、报告期各期末，公司的受限资金均为履约保证金，与相关保证担保合同的合同约定、金额、期限等匹配；公司、董监高及其关联方不存在对主要客户、主要供应商提供保证担保的情况；公司对货币资金有完善的管理办法，公司货币资金是否真实准确。

2、报告期内，公司为回报股东对公司发展的支持，与全体股东共享公司经营发展的成果而进行现金分红，具有合理性，公司控股股东、实际控制人、持有或控制公司 5%以上股份的自然人股东以及持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员取得的现金分红流向不存在异常；公司报告期内现金分红未损害公司利益，未对公司日常生产经营及后续业务拓展产生重大不利影响。

3、已于公开转让说明书中“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处补充披露审计中的重要性水平，明确了具体比例或数值。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《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、律师、会计师经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《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》等规定后认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次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，不存在需要按照要求补充披露、核查、并更新推荐报告的情形。

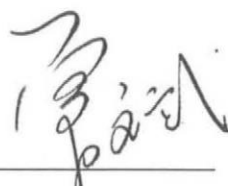
为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本回复出具日，公司未向当地证监局申请北交所辅导备案，不存在需要按照《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》的相关要求出具专项核查报告的情形。

(本页无正文，为捷贝通石油技术集团股份有限公司《关于捷贝通石油技术集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人（签字）：


曾斌

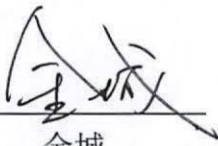
捷贝通石油技术集团股份有限公司



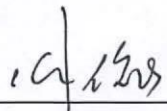
2015 年 1 月 26 日

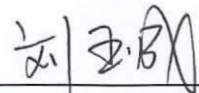
(本页无正文，为华英证券有限责任公司《关于捷贝通石油技术集团股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

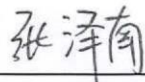
项目负责人：

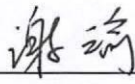

金城

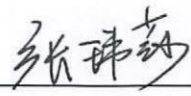
项目小组人员签字：

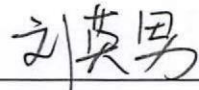

周依黎


刘玉成


张泽南


谢瑜


张玮莎


刘英男


丁一

