

**关于常州环能涡轮动力股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复**



国投证券股份有限公司
SDIC SECURITIES CO., LTD.

主办券商

二零二五年四月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 4 月 2 日出具的《关于常州环能涡轮动力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”）已收悉，国投证券股份有限公司（以下简称“国投证券”或“主办券商”）作为常州环能涡轮动力股份有限公司（以下简称“环能涡轮”、“申请人”或“公司”）股票公开转让并挂牌的主办券商，会同申请人及北京市金杜律师事务所（以下简称“律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现回复如下，请予以审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《常州环能涡轮动力股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）保持一致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

《审核问询函》所列问题	黑体（加粗）
《审核问询函》所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及修改或补充公开转让说明书等申请文件的内容	楷体（加粗）

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

目 录.....	2
问题 1.历史沿革及实际控制人原任职情况	4
一、公司说明及披露	5
二、中介机构核查及说明	12
问题 2.公司治理及与控股股东毅屹实业关联交易	20
一、公司说明	21
二、中介机构核查及说明	31
问题 3.股权激励	34
一、公司说明及披露	35
二、中介机构核查及说明	48
问题 4.充分披露公司业务及商业模式	51
一、公司说明	52
二、中介机构核查及说明	71
一、公司说明	75
二、中介机构核查及说明	99
问题 6. 经销商及贸易商销售真实性	107
一、公司说明	107
二、中介机构核查及说明	121
问题 7. 毛利率波动合理性及成本核算准确性	126
一、公司披露	127
二、公司说明	129
三、中介机构核查及说明	152
问题 8.其他	156
一、购买商标情况	156
二、境外子公司	158
三、研发费用核算及列报准确性	166
四、其他业务收入构成及废料管理内控有效性	170
五、存货跌价准备及计提充分性	177

六、大额在建工程及固定资产核算准确性	184
七、相关投资理财真实性及列报准确性	191
八、其他信息披露或说明事项	197

问题 1.历史沿革及实际控制人原任职情况

根据申请文件：（1）公司 2002 年 7 月设立至 2012 年 4 月股权转让期间，章其初均为公司第一大股东。2012 年 4 月股权转让时，章其初股权转让对价共 500.00 万元，其中股权转让款 102.00 万元，同时公司以定向分红方式向章其初分配 398.00 万元。（2）公司实际控制人章景初于 2002 年 7 月投资设立环能涡轮并担任公司董事，于 1988 年 8 月至 2009 年 12 月历任常州兰翔机械总厂（现名称为中国航发南京航空动力有限责任公司，以下简称南京航空动力）设计所所长、分厂厂长、副总工程师。

请公司：（1）结合章其初历史上在公司任职、与公司实际控制人的关联关系情况等，说明章其初出资及退出的背景原因和真实性，是否存在股权代持，相关股份是否存在争议或潜在纠纷，是否取得相关人员的确认；以定向分红的方式支付股权转让价款的合理性，是否符合公司法相关规定，是否存在损害公司利益的情形。（2）说明章景初投资设立环能涡轮与在常州兰翔机械总厂任职时间重合期间，其在常州兰翔机械总厂的任职情况，是否属于党政领导干部、国有企业领导干部；结合党政干部、国有企业领导干部及人员管理等法律法规及政策文件要求、常州兰翔机械总厂内部管理规定及出具的说明等情况，说明章景初投资设立公司并担任公司董事的合法合规性（包括但不限于是否需履行批准程序、能否兼职及领取报酬、是否符合任职回避规定等）。（3）说明章景初在常州兰翔机械总厂工作期间投资设立环能涡轮，是否符合常州兰翔机械总厂的相关规定，其与常州兰翔机械总厂是否存在竞业禁止纠纷，是否存在利益冲突。（4）结合常州兰翔机械总厂、南京航空动力的主营业务及产品情况，说明公司与常州兰翔机械总厂、南京航空动力业务是否相同或相似、是否存在竞争关系，公司现有技术专利是否来自于章景初、裴腊妹在常州兰翔机械总厂任职时的职务发明，与常州兰翔机械总厂、南京航空动力是否相关，是否存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：①结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；②结

合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体以及持股 5% 以上的自然人股东等出资前后的资金流水核查情况；③公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

【回复】

一、公司说明及披露

（一）结合章其初历史上在公司任职、与公司实际控制人的关联关系情况等，说明章其初出资及退出的背景原因和真实性，是否存在股权代持，相关股份是否存在争议或潜在纠纷，是否取得相关人员的确认；以定向分红的方式支付股权转让价款的合理性，是否符合公司法相关规定，是否存在损害公司利益的情形

1、结合章其初历史上在公司任职、与公司实际控制人的关联关系情况等，说明章其初出资及退出的背景原因和真实性，是否存在股权代持，相关股份是否存在争议或潜在纠纷，是否取得相关人员的确认

（1）结合章其初历史上在公司任职、与公司实际控制人的关联关系情况等，说明章其初出资及退出的背景原因和真实性

1）2002 年 7 月，章其初参与设立环能有限的背景原因和真实性

章其初系章景初的哥哥，章景初与裴腊妹系夫妻关系。2002 年 7 月 18 日，章其初、章景初、裴腊妹共同签署《常州环能涡轮动力有限公司章程》，公司设立时的注册资本为 50 万元，其中章其初出资 17 万元，占注册资本的 34%；裴腊妹、章景初分别出资 16.50 万元，分别占注册资本的 33%，上述出资已经验资机构出具验资报告。

环能有限设立时，国内汽车行业正处于高速发展阶段，章景初和裴腊妹看好汽车零部件市场发展前景；章其初主要从事太阳能热利用等方面工作，故三人协商共同出资设立环能有限，开展汽车零部件相关业务、太阳能热利用等业务。

环能有限设立时，股东出资款的资金来源为自有资金，不存在代为出资情况。

2) 2012 年 4 月，章其初退出环能有限的背景原因和真实性

2012 年 4 月 15 日，章其初及章景初、裴腊妹签订《常州环能涡轮动力有限公司股权内部转让协议》，约定章其初将其持有的 34% 的股权转让给章景初、裴腊妹，股权转让价格为 500 万元；根据章其初定向分红以及章其初与章景初、裴腊妹转账的有关支付凭证，相关股权转让款已完成支付。

本次股权转让的背景系自环能有限成立后，章其初一直未在公司担任除董事外的其他职务，亦未实际参与公司经营管理；环能有限自成立后亦未开展太阳能热利用相关业务；经过协商，章其初将所持股权转让给章景初及裴腊妹。

(2) 是否存在股权代持，相关股份是否存在争议或潜在纠纷，是否取得相关人员的确认

章其初、章景初及裴腊妹在公司设立时持有的股权不存在代他人持股或委托持股等情况。截至本回复出具之日，章其初、章景初及裴腊妹持有的公司股份不存在争议或潜在纠纷。上述内容已取得章其初的面谈记录以及公司实际控制人章景初和裴腊妹的访谈确认文件。

2、以定向分红的方式支付股权转让价款的合理性，是否符合公司法相关规定，是否存在损害公司利益的情形

2012 年 4 月 15 日，章其初将其持有的 34% 的股权转让给章景初、裴腊妹，股权转让总对价 500 万元。该股权转让价款系整体退出对价，包括裴腊妹和章景初支付的股权转让款 102 万元以及公司对章其初的定向分红款 398 万元。采取定向分红方式系自 2002 年环能有限设立至 2012 年期间未向股东进行过分红，经各方协商，采用先进行定向分红、后进行转让股权的方式实现章其初退出持股，具有合理性。

根据当时有效的《中华人民共和国公司法（2005 年修订）》第三十五条规定，“股东按照实缴的出资比例分取红利；公司新增资本时，股东有权优先按照实缴的出资比例认缴出资。但是，全体股东约定不按照出资比例分取红利或者不按照出资比例优先认缴出资的除外。”

根据当时有效的《常州环能涡轮动力有限公司章程》第十二条规定“股东会由全体股东组成，是公司的权力机构，行使下列职权：……（7）审议批准公司

的利润分配方案和弥补亏损的方案……”第二十八条规定“公司利润分配制度按照《公司法》及有关法律、行政法规和国务院财政主管部门的有关规定执行。”

2012年4月15日，环能有限召开股东会并作出决议：①确认公司2011年末分配利润为614.41万元；②同意将公司的未分配利润614.41万元全部分配给股东章其初，分配之前代扣代缴个人所得税92.16万元。章其初已将收到的398万元以外的定向分红款支付给裴腊妹和章景初。

基于上述事实及规定，环能有限本次定向分红相关事项具有合理性，且已经公司股东会审议通过，不存在违反当时有效的《中华人民共和国公司法（2005年修订）》《常州环能涡轮动力有限公司章程》相关规定的情形，不存在损害公司利益的情形。

（二）说明章景初投资设立环能涡轮与在常州兰翔机械总厂任职时间重合期间，其在常州兰翔机械总厂的任职情况，是否属于党政领导干部、国有企业领导干部；结合党政干部、国有企业领导干部及人员管理等法律法规及政策文件要求、常州兰翔机械总厂内部管理规定及出具的说明等情况，说明章景初投资设立公司并担任公司董事的合法合规性（包括但不限于是否需履行批准程序、能否兼职及领取报酬、是否符合任职回避规定等）

1、说明章景初投资设立环能涡轮与在常州兰翔机械总厂任职时间重合期间，其在常州兰翔机械总厂的任职情况，是否属于党政领导干部、国有企业领导干部

章景初投资设立环能涡轮与在常州兰翔机械总厂（现名称为中国航发南京航空动力有限责任公司）任职时间重合期间为2002年7月至2009年12月（该期间至今兰翔机械总厂均为国有企业）。根据对常州兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长及中国航发南京航空动力有限责任公司副总经理、章景初访谈了解，该期间内，章景初在常州兰翔机械总厂担任副总工程师职务，为中层级别人员，不属于党政领导干部、国有企业领导干部。

2、结合党政干部、国有企业领导干部及人员管理等法律法规及政策文件要求、常州兰翔机械总厂内部管理规定及出具的说明等情况，说明章景初投资设立公司并担任公司董事的合法合规性（包括但不限于是否需履行批准程序、能否兼职及领取报酬、是否符合任职回避规定等）

（1）党政干部、国有企业领导干部及人员管理等法律法规及政策文件要求

根据《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（2004 年 12 月施行）第五条规定：“国有企业领导人员应当忠实履行职责，不得有以权谋私、损害企业利益的下列行为：（一）私自从事营利性经营活动，或者在本企业的同类经营企业、关联企业和本企业有业务关系的企业从事证券投资以外的投资入股。”

根据《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（2009 年 7 月施行）第六条规定：“国有企业领导人员应当正确行使经营管理权，防止可能侵害公共利益、企业利益行为的发生。不得有下列行为：（七）离职或者退休后三年内，在与原任职企业有业务关系的私营企业、外资企业和中介机构担任职务、投资入股，或者在上述企业或者机构从事、代理与原任职企业经营业务相关的经营活动”。

2008 年 9 月 16 日，国务院国有资产监督管理委员会印发《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》（国资发改革[2008]139 号，2008 年 9 月施行）并规定，“关联企业指与本国有企业有关联关系或业务关联且无国有股份的企业。严格限制职工投资关联关系企业；禁止职工投资为本企业提供燃料、原材料、辅料、设备及配件和提供设计、施工、维修、产品销售、中介服务或与本企业有其他业务关联的企业；禁止职工投资与本企业经营同类业务的企业。国有企业中已投资上述不得投资的企业的中层以上管理人员，自本意见印发后 1 年内转让所持股份，或者辞去所任职务。在股权转让完成或辞去所任职务之前，不得向其投资企业增加投资。国有企业中层以上管理人员，不得在职工或其他非国有投资者投资的非国有企业兼职；已经兼职的，自本意见印发后 6 个月内辞去所兼任职务。”

2009 年 7 月 31 日，国务院国有资产监督管理委员会印发《关于继续做好规范国有企业职工持股、投资工作有关问题的通知》（国资厅发改革[2009]78 号），其中明确“针对《关于规范国有企业职工持股、投资的意见》（国资发改革[2008]139 号，以下简称《意见》）印发以来，……因国有企业职工持股有其历史

成因……下一步在落实《意见》解决以往企业改制中形成的管理人员持股问题过程中，请结合实际，因企制宜，可适当延长期限，以保证规范工作的实效，维护企业稳定，促进企业健康发展”。

章景初于 2002 年参与投资设立公司且担任公司董事，但未担任其他职务或领取报酬。结合上述法律法规及政策文件要求，上述重合期间，章景初投资设立公司并担任公司董事的合法合规性分析如下：

1) 根据本回复前述内容，章景初投资设立环能涡轮与在常州兰翔机械总厂任职时间重合期间，在常州兰翔机械总厂任职非厂级领导、为中层级别人员，故不属于《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》（2004 年 12 月施行）、《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》（2009 年 7 月施行）规定的限制范畴；

2) 《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》于 2008 年 9 月印发，要求存在相关投资情况的国有企业中层以上管理人员，应于印发后 1 年内转让所持股份，或者辞去所任职务；要求存在相关兼职情况的国有企业中层以上管理人员，应于印发后 6 个月内辞去所兼任职务。章景初于 2009 年 12 月从原单位退休，时间晚于《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》规定时间，但其受追究责任的风险较低，主要基于以下几点：

①章景初于 2004 年 10 月曾向常州兰翔机械总厂提出退休离职意愿，且向单位说明了对外投资公司及任职情况，原单位未对相关情形提出异议或要求；且其根据原单位的沟通及安排，继续在原单位任职；

②根据章景初访谈了解，自《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》于 2008 年 9 月印发后，原单位并未向其提出转让股份或者辞去兼职的要求，直到 2009 年 12 月其正式退休；且根据《国务院国有资产监督管理委员会办公厅关于继续做好规范国有企业职工持股、投资工作有关问题的通知》（2009 年 7 月 31 日 国资厅发改革〔2009〕78 号），明确“因企制宜，可适当延长期限”；

③自章景初 2002 年参与设立公司至今，原单位常州兰翔机械总厂未对其投资及任职情况提出异议。

(2) 常州兰翔机械总厂内部管理规定及出具的说明

根据对时任常州兰翔机械总厂党委书记兼副厂长、及中国航发南京航空动力有限责任公司副总经理、及章景初访谈了解，在章景初 2002 年至 2009 年任职期间，针对章景初对外投资、兼任董事等事项，不存在相关限制规定。

此外，章景初于 2004 年 10 月曾向原单位常州兰翔机械总厂提出离职意愿，且向单位说明了对外投资公司及任职情况，原单位未对相关情形提出异议或要求；且根据原单位沟通及安排，章景初继续在原单位任职，未违反原单位的管理要求。

综上所述，针对章景初在原单位常州兰翔机械总厂任职期间投资设立公司并担任公司董事事项，因未能取得当时的内部管理文件及原单位出具的书面确认文件，可能存在不完全符合《国务院国有资产监督管理委员会关于规范国有企业职工持股、投资的意见》的风险；但经对时任常州兰翔机械总厂党委书记兼副厂长、及中国航发南京航空动力有限责任公司副总经理、及章景初访谈了解，章景初上述情况不存在违反原单位常州兰翔机械总厂的管理要求的情形，且自 2002 年至今，常州兰翔机械总厂从未向章景初提出任何要求或主张，因此其受原单位常州兰翔机械总厂追究责任的风险较低，上述情况不会构成重大违法违规。

(三) 说明章景初在常州兰翔机械总厂工作期间投资设立环能涡轮，是否符合常州兰翔机械总厂的相关规定，其与常州兰翔机械总厂是否存在竞业禁止纠纷，是否存在利益冲突

根据对常州兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长及中国航发南京航空动力有限责任公司副总经理、章景初访谈了解，章景初在常州兰翔机械总厂工作期间投资设立环能涡轮，该阶段常州兰翔机械总厂不存在相关限制规定。此外，章景初自 2004 年 10 月曾向常州兰翔机械总厂提出离职意愿，且向单位说明了对外投资公司及任职情况，原单位未对相关情形提出异议或要求，其根据原单位的沟通及安排，继续在原单位任职，故章景初不存在违反常州兰翔机械总厂的相关规定的情形。

根据网络查询及对常州兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长及中国航发南京航空动力有限责任公司副总经理、章景初访谈了解，自章景初 2002 年参与投资设立环能涡轮至今，常州兰翔机械总厂未对章景初在公司的持股及任职提出过

异议，不存在竞业禁止纠纷或利益冲突。

（四）结合常州兰翔机械总厂、南京航空动力的主营业务及产品情况，说明公司与常州兰翔机械总厂、南京航空动力业务是否相同或相似、是否存在竞争关系，公司现有技术及专利是否来自于章景初、裴腊妹在常州兰翔机械总厂任职时的职务发明，与常州兰翔机械总厂、南京航空动力是否相关，是否存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷

1、结合常州兰翔机械总厂、南京航空动力的主营业务及产品情况，说明公司与常州兰翔机械总厂、南京航空动力业务是否相同或相似、是否存在竞争关系

中国航发南京航空动力有限责任公司（曾用名常州兰翔机械总厂，2024年8月更名为中国航发南京航空动力有限责任公司，以下简称“南京航空动力”）系中国航空发动机集团有限公司下属公司，根据查询官网、工商登记信息及访谈公司实际控制人、常州兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长等了解，公司与常州兰翔机械总厂、南京航空动力的主营业务及产品不存在相同情形，不存在竞争关系，具体如下：

（1）公司设立时常州兰翔机械总厂的业务情况

根据对公司实际控制人及常州兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长等访谈了解，在2002年前后，常州兰翔机械总厂主要从事航空发动机业务，主要产品应用于直升机等领域；在该阶段，其存在少量增压器业务，主要为应用于油田机械等领域的大型号产品，与环能涡轮的业务存在区别，且基于集团业务整合，常州兰翔机械总厂后续聚焦于发动机主业，逐步剥离了该业务。

公司成立于2002年7月，主营产品为小型号的车用涡轮增压器产品，且以零部件为主，与常州兰翔机械总厂相关的增压器产品在技术及应用等方面均存在较大的差异，亦不存在竞争关系。

（2）目前南京航空动力的业务情况

根据南京航空动力官方公开信息披露，该公司主要承担航空发动机、起动机等装备的研发、生产、维修和保障任务；拥有涡轴系列航空发动机设计研究所和先进的多功能航空发动机试车台。根据中国航空发动机集团有限公司官网披露的

产品介绍，其涡轴系列航空发动机主要为 1,100kw 级涡轴发动机。

报告期内，公司的主营业务为涡轮增压器核心零部件及整机的研发、生产与销售，近年来逐步拓展至涡轮发动机、压缩机等应用领域。报告期内，公司涡轮增压器整机及零部件销售收入占比分别为 93.98%、95.50%和 94.72%，非涡轮增压器产品的占比较小，对公司经营亦不会构成重大影响。

根据产品对比及访谈公司实际控制人等了解，在涡轮增压器及压缩机领域，公司与南京航空动力不存在相同或相似产品；在涡轮发动机方面，公司自 2016 年逐步开始从事涡轮发动机产品的开发及市场开拓，主要类型为小型涡轮发动机，且目前仍以涡轮发动机零部件为主，与南京航空动力的 1,100kw 级大功率涡轴发动机存在较大差异，不存在竞争关系。

综上所述，公司与常州兰翔机械总厂、南京航空动力业务之间不存在相同或相竞争产品，不存在竞争关系。

2、公司现有技术专利是否来自于章景初、裴腊妹在常州兰翔机械总厂任职时的职务发明，与常州兰翔机械总厂、南京航空动力是否相关，是否存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷

公司现有技术及专利系实际控制人利用公司的资金、设备、原材料等物质技术条件，与公司员工共同研发形成。根据对公司实际控制人及常州兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长及南京航空动力副总经理等访谈了解，公司不存在来自于章景初、裴腊妹在常州兰翔机械总厂任职时的职务发明的情况，与常州兰翔机械总厂、南京航空动力无关。根据前述访谈及网络查询，公司及实际控制人与常州兰翔机械总厂、南京航空动力不存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构核查及说明

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了公司的全套工商资料、历次股权变动的内部决议文件及相关合同、验资报告、股权转让款支付凭证、完税凭证等资料；

（2）对章其初面谈但未签字版访谈提纲进行复核，确认其内容一致性；

(3) 查阅了章其初与章景初、裴腊妹签订的股权转让协议，定向分红的股东会决议；

(4) 查阅了公司、章景初、裴腊妹就股权转让及定向分红事项的银行转账凭证及资金流水；

(5) 查阅了章景初、裴腊妹的简历、调查表，了解关于股权是否存在代持的承诺；

(6) 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/>)、中国执行信息公开网 (<https://zxgk.court.gov.cn/>)、中国裁判文书网 (<https://wenshu.court.gov.cn/>)、企查查 (<https://www.qcc.com/>) 等网站，对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进行核查；

(7) 登录中国航空发动机集团有限公司官方网站 (<https://www.aecc.cn/aecc/index/index.html>)，了解中国航发南京航空动力有限责任公司的主营业务情况；

(8) 对兰翔机械总厂时任党委书记兼副厂长及中国航发南京航空动力有限责任公司副总经理、章景初进行访谈，了解章景初在常州兰翔机械总厂的任职情况，是否属于党政领导干部、国有企业领导干部，创办环能有限是否符合兰翔机械总厂的内部管理规定，了解兰翔机械总厂当时的主营业务及产品，判断与公司业务的相关性，确认公司不存在利用实际控制人职务发明或兰翔机械总厂物质技术条件的情况，公司与兰翔机械总厂不存在纠纷；

(9) 查阅《国有企业领导人员廉洁从业若干规定（试行）》《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、国资发改革[2008]139号文、国资厅发改革[2009]78号文等相关规定，确认其在环能有限任职符合有关政策规定；

(10) 查阅公司的发明专利权属证书及对应核心技术清单，获取国家知识产权局出具的证明文件，登录国家知识产权局中国及多国专利审查信息查询网站、企查查等网站查询公司及中国航发南京航空动力有限责任公司专利权属情况并进行比对，分析公司专利技术与中国航发南京航空动力有限责任公司相关度；

(11) 查阅公司所在地法院出具的合规证明，通过公开渠道检索公司诉讼、

仲裁等情况，确认是否存在知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）章其初出资及退出具有合理的背景原因和真实性，不存在股权代持，相关股份不存在争议或潜在纠纷，已取得相关人员的确认；以定向分红的方式支付股权转让价款具有合理性，符合当时有效的《中华人民共和国公司法（2005年修订）》的规定，不存在损害公司利益的情形；

（2）章景初投资设立环能涡轮与在常州兰翔机械总厂任职时间重合期间，其在常州兰翔机械总厂担任副总工程师，不属于党政领导干部、国有企业领导干部，除在公司担任董事外，未在公司担任其他职务或者领取薪酬；设立环能涡轮时常州兰翔机械总厂不存在相关内部管理规定或限制性要求；

（3）章景初在常州兰翔机械总厂工作期间，常州兰翔机械总厂不存在相关内部管理规定限制其投资设立环能有限，截至本回复出具之日，章景初与中国航发南京航空动力有限责任公司之间不存在竞业禁止纠纷或利益冲突；

（4）公司与中国航发南京航空动力有限责任公司之间在主要业务范围、主要产品、产品应用领域等方面存在较大差异，不存在实质上的竞争关系。公司现有技术及专利不存在来自于章景初、裴腊妹在常州兰翔机械总厂任职时的职务发明，公司及实际控制人与中国航发南京航空动力有限责任公司不存在关于知识产权、商业秘密方面的纠纷或潜在纠纷。

3、中介机构说明

（1）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1) 核查程序

主办券商及律师实施了以下核查程序：

①查阅公司的营业执照、公司章程、工商登记档案，公司历次股权变动涉及的增资协议、股权转让协议、交易凭证、验资报告、评估报告、董事会及股东（大）会决议文件；

②查阅公司股东的营业执照/身份证件、公司章程/合伙协议、工商登记档案；

③查阅公司股东填写的调查表、投资入股公司时的内部决策文件、审计报告或财务报表以及部分银行流水；

④与公司股东进行访谈，取得公司股东出具的确认文件；

⑤查阅了公司出具的说明，确认公司股东不存在股权代持、股权清晰；

⑥登录国家企业信用信息公示系统、企查查、天眼查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站查询相关股权是否存在争议或潜在纠纷；

⑦针对章其初出资及退股事项，获取公司设立时的出资凭证及验资报告，查阅章其初退出时的股东会决议文件及与章景初、裴腊妹签订的股权转让协议，获取公司向章其初定向分红以及章其初向章景初、裴腊妹转账的有关支付凭证，判断章其初出资及退股的真实性。

2) 核查结论

经核查，主办券商及律师认为：公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

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

经核查，公司历次股权变动及入股背景、入股价格、资金来源、定价依据等情况如下：

序号	时间	股权变动基本情况	入股背景和原因	入股形式	资金来源	入股金额	定价依据
1	2002年7月	章其初、章景初、裴腊妹共同出资设立环能有限，设立时的注册资本为50万元	公司设立	设立	自有资金	1元/注册资本	按注册资本平价出资
2	2011年11月	公司注册资本由50万元增加至300万元，以未分配利润转增注册资本	扩大公司注册资本规模，原股东同比例增资	增资	公司未分配利润	1元/注册资本	按注册资本平价出资
3	2012年4月	章其初将其持有的34%的股权（对应出资额102万元）按照500万元的价格分别转让给章景初、裴腊妹	因章其初实际未参与公司经营，经各方协商，章其初退出，章景初、裴腊妹受让股权	股权转让	自有资金	1元/注册资本	参考原股东实缴出资情况及公司当时净资产情况，经协商确定
4	2012年5月	公司注册资本由300万元增加至1,000万元，新增注册资本700	扩大公司资本规模	增资	自有资金	1元/注册资本	按注册资本平价出资

序号	时间	股权变动基本情况	入股背景和原因	入股形式	资金来源	入股金额	定价依据
		万元由章景初、裴腊妹认缴350万元、350万元					
5	2013年9月	环能有限整体变更为股份公司，股份公司注册资本为1,000万元	整体变更为股份公司	-	公司净资产	-	-
6	2015年5月	章景初将其持有的公司400万股股份转让给章璟璇，裴腊妹将其持有的公司400万股股份转让给章璟琳	实际控制人内部股权调整	股权转让	自有资金	1元/股	实际控制人内部股权调整，经协商确定
7	2019年12月	公司注册资本由1,000万元减少到200万元	实际控制人拟进行内部股权调整，通过减资方式筹集资金	-	-	-	-
8	2020年3月	公司注册资本由200万元增加至1,250万元，新增注册资本1,050万元由毅屹实业予以认缴	实际控制人设立持股平台毅屹实业并进行内部股权调整，同时扩大公司注册资本规模	增资	自有资金	1元/股	按注册资本平价出资
9	2021年11月	注册资本由1,250万元增加至3,000万元，新增注册资本1,750万元由毅屹实业以货币方式予以认缴	扩大公司注册资本规模	增资	自有资金	1元/股	按注册资本平价出资
10	2022年11月	注册资本由3,000万元增加至5,400万元，新增注册资本2,400万元由股东裴腊妹、章景初、章璟璇、章璟琳、毅屹实业予以认缴	实际控制人内部股权调整，同时扩大公司注册资本规模	增资	自有资金	1元/股	按注册资本平价出资
11	2023年3月	公司注册资本由5,400万元增加至6,588万元，新增注册资本1,188万元由常州俱荣予以认缴	公司进行员工股权激励	增资	-	-	基于公司经营情况及发展趋势，确定股权激励价格，实际价格应为4元/股，因工商手续有误，按照1元/股的价格办理了工商登记
12	2023年5月	公司注册资本由6,588万元减少到5,400万元	前次工商登记失误，进行减资	-	-	-	-
13	2023年6月	公司注册资本由5,400万元增加至5,697万元，新增注册资本297万元由新股东常州俱	公司进行员工股权激励	增资	自有或自筹资金	4元/股	基于公司经营情况及发展趋势，确定股权激励价格

序号	时间	股权变动基本情况	入股背景和原因	入股形式	资金来源	入股金额	定价依据
		荣予以认缴					
14	2023年12月	公司注册资本由5,697万元增加至6,000万元，新增注册资本303万元由常州俱立予以认缴	公司进行员工股权激励	增资	自有或自筹资金	10元/股	基于公司经营情况及发展趋势，确定股权激励价格
15	2023年12月	公司注册资本由6,000万元增加至6,434.21万元；新增注册资本434.21万元由新股东吕云峰、融德汇、邵国新、张小玲、和嘉投资、常高新、军荣投资予以认缴	投资方看好公司未来发展，公司希望引入外部投资者进一步优化公司股权结构、拓展公司规模	增资	自有资金	19元/股	基于公司经营情况及行业发展趋势，经协商确定
16	2024年3月	公司注册资本由6,434.21万元增加至6,600万元，新增注册资本165.79万元由新股东贝嘉投资、交源亿融予以认缴	投资方看好公司未来发展，公司希望引入外部投资者进一步优化公司股权结构、拓展公司规模	增资	自有资金	19元/股	基于公司经营情况及行业发展趋势，经协商确定
17	2025年3月	贝嘉投资将其持有的公司26.32万股股份以530万元的价格转让给毅屹实业	贝嘉投资因资金需求，退出环能涡轮股份	股权转让	自有资金	20.14元/股	双方协商确定

综上，公司历次股东入股均有合理的背景和原因，入股价格均综合考虑公司经营情况及行业发展趋势并经友好协商确定，不存在股东入股价格明显异常的情形。

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

1) 对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工、持股 5%以上的自然人股东出资的资金流水核查情况

主办券商和律师核查了控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、持股员工、持股 5%以上的自然人股东历次出资凭证或股权转让支付凭证，以及 2020 年至 2024 年期间出资的出资账户前后 6 个月的银行流水。中介机构还核查了公司的工商登记资料、历次股权变动涉及的增资协议、股权转让协议、支付凭

证、完税凭证、验资报告、审计报告、评估报告、公司董事会及股东（大）会决议文件、股东投资入股公司时的内部决策文件等资料，并与公司现有及历史股东进行访谈，取得公司现有股东出具的调查表和书面确认文件，对其出资来源进行核查。经访谈或调查表确认以及结合上述出资流水核查，该等人员的出资来源为自有或自筹资金。

2) 员工持股平台出资主体出资前后的资金流水核查情况

主办券商和律师核查了员工持股平台出资主体历次出资的出资账户前后 6 个月的银行流水。中介机构还核查了公司员工持股平台的工商登记资料、员工股权激励授予协议、相关员工持股平台出资份额变动涉及的合伙人会议决议、入伙协议、出资凭证、还款凭证等资料，并与员工持股平台合伙人进行访谈，取得员工持股平台合伙人出具的调查表和书面确认文件，对其出资来源进行核查。经访谈或调查表确认以及结合上述出资流水核查，该等人员的出资来源为自有或自筹资金。

综上，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员、现有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的出资来源于其自有或自筹资金。

3) 股权代持核查程序是否充分有效

主办券商和律师采取了如下核查程序对前述人员的历次出资是否涉及股权代持进行核查和判断：

①查阅了公司全套工商登记资料、验资报告、历次增资及股权变更相关的会议决议、增资协议、股权转让协议、相关增资或股权转让价款支付凭证、纳税凭证；

②取得控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员及持股 5%以上自然人股东填写的调查表或对上述人员进行访谈；

③查阅了公司员工持股平台的全套工商登记资料、员工签署的员工股权激励授予协议、相关出资份额认缴或转让价款支付凭证、相关员工持股平台出资份额变动涉及的合伙人决议、入伙协议；

④取得控股股东、实际控制人，以及持有公司股份的现任董事、监事、高级管理人员、现有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的出资凭证及资金流水；

⑤取得员工持股平台合伙人填写的调查问卷、还款凭证、关于出资款项的承诺函。

经核查，公司不存在股权代持情形，股权代持的核查程序充分、有效。

（4）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

经查阅公司全套工商档案资料、历次股权转让、增资的相关协议，股东出资凭证、股权转让交易凭证、验资报告，访谈相关股东并查阅其出具的调查表并通过中国裁判文书网等公开渠道查询，截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

问题 2.公司治理及与控股股东毅屹实业关联交易

根据申请文件：（1）公司实际控制人为章景初、裴腊妹、章璟璇、章璟琳和唐云冰，章景初和裴腊妹为夫妻关系，章璟璇、章璟琳均为章景初和裴腊妹之女，章璟璇和唐云冰为夫妻关系。五人合计控制公司 91.31% 股份。章景初担任公司董事长，章璟琳担任公司董事会秘书，唐云冰担任公司总经理。（2）公司控股股东为毅屹实业，毅屹实业主营业务为股权投资，其股东为章景初、裴腊妹、章璟璇、章璟琳。报告期内，公司与毅屹实业存在受让大额存单、资金拆借的关联交易，公司存在向其他关联方拆借资金的情况。

请公司：（1）结合公司股东、董监高人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。（2）结合公司董监高人员之间的亲属关系情况，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。（3）说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求。（4）说明毅屹实业的历史沿革情况，报告期内的主要财务数据，公司实际控制人由直接持股转为主要通过毅屹实业持股的原因；补充披露前述关联交易的必要性、合理性和公允性，受让大额存单的原因、交易金额及公允性，以列表形式说明关联方资金拆借的具体用途、期间、利息约定及本息归还情况；前述关联交易是否履行决策审批程序，公司治理和关联交易管理内控机制是否健全，是否存在利益输送、损害公司利益等情形。

请主办券商、律师核查上述事项，对公司治理及内控机制有效性、独立性发表明确意见。

请主办券商、会计师核查上述事项（4）并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）结合公司股东、董监高人员之间的亲属关系及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事及高级管理人员之间的亲属关系

截至本回复出具日，公司股东、董事、监事及高级管理人员之间的亲属关系如下：

（1）公司股东、董事长章景初与公司股东裴腊妹系夫妻关系；

（2）公司股东章璟璇、公司股东兼董事会秘书章璟琳均为章景初和裴腊妹之女，系姐妹关系；

（3）公司股东章璟璇与公司董事、总经理唐云冰系夫妻关系；

（4）公司股东章景初、裴腊妹、章璟璇、章璟琳合计持有毅屹实业 100%的股权，裴腊妹担任毅屹实业的执行董事，章璟璇担任毅屹实业的监事；

（5）公司股东裴腊妹持有俱立实业 57.26%的财产份额并担任执行事务合伙人，章景初持有俱立实业 33.00%的财产份额；

（6）公司董事、总经理唐云冰持有俱荣实业 56.23%的财产份额并担任执行事务合伙人。

除上述情况外，公司股东、董事、监事及高级管理人员之间不存在其他亲属关系。

2、公司股东、董事、监事及高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况

截至本回复出具日，公司自然人股东、董事、监事及高级管理人员在公司处

任职或持股情况如下：

序号	姓名	在公司任职情况	在公司持股情况（比例）	在客户、供应商任职或持股情况
1	章景初	董事长、技术牵头人、核心技术人员	23.48%	/
2	裴腊妹	技术及战略顾问、核心技术人员	20.67%	/
3	章璟璇	市场部部长	21.10%	/
4	章璟琳	董事会秘书	21.10%	/
5	唐云冰	董事、总经理、技术中心主任、核心技术人员	2.53%	/
6	吕云峰	/	2.39%	/
7	邵国新	/	0.64%	/
8	张小玲	/	0.40%	/
9	汪晓伍	董事、副总经理、生产部部长、工艺总工、核心技术人员	0.30%	/
10	王光惜	独立董事	-	/
11	赵成磊	独立董事	-	/
12	曹虹	监事会主席、市场部副部长	0.15%	/
13	谢小虎	监事、技术中心副部长	0.15%	/
14	李彦	监事、计划部部长、供应部部长	0.18%	/
15	周英	财务负责人	0.15%	/

注：持股比例系直接持股及间接持股合计比例。

除上表披露的持股及任职情况外，公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职或持股情况。

3、说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等内部治理制度，对关联交易、关联担保、关联资金占用等事项应履行的程序及回避表决要求作出了具体规定。

报告期内，针对关联交易、关联担保、关联资金占用事项，公司董事会、监事会、股东大会按照《公司法》《公司章程》等制度进行了审议，具体情况如下：

公司第四届董事会独立董事第二次专门会议、第四届董事会第十五次会议、

第四届监事会第九次会议及 2025 年第一次临时股东大会分别审议通过了《关于对公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月关联交易予以确认的议案》，对公司 2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月发生的关联交易事项进行了确认，关联董事和关联股东已就关联交易事项进行了回避表决。

综上所述，公司已按照《公司法》以及《公司章程》等相关内部治理制度的规定，对关联交易、关联担保、关联资金占用等事项履行了董事会、监事会、股东大会审议程序，关联董事及关联股东均已履行相应的回避表决程序，不存在未履行审议程序的情形，公司决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）结合公司董监高人员之间的亲属关系情况，说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

1、公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系详见本题回复之“（一）之“1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系……”中所述。

2、说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

根据《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求主要涉及如下规定：

规则名称	具体内容
《公司法》	第七十六条第四款：董事、高级管理人员不得兼任监事。 第一百三十条第四款：董事、高级管理人员不得兼任监事。 第一百七十八条第一款：有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未

规则名称	具体内容
	逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十七条：董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。第四十八条：挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。
《挂牌审核业务规则适用指引第1号》	“1-10 公司治理”之“二、董事、监事、高级管理人员”：申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。申请挂牌公司应当在挂牌时向全国股转公司报备董事、监事和高级管理人员的任职、职业经历和持有公司股票的情况，并确保报备信息与披露信息保持一致。
《公司章程》	第九十一条：公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾5年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾5年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾3年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾3年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿；（六）被中国证监会处以证券市场禁入处罚，期限未届满的；（七）被证券交易所公开认定为不适合担任公司董事、监事、高级管理人员，期限未届满；（八）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。 第一百二十一条：本章程第九十一条关于不得担任董事的情形、同时适用于高级管理人员。 第一百三十一条：本章程第九十一条关于不得担任董事的情形，同时适用于监事。

根据上述有关规定，公司董事、监事、高级管理人员不存在《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形。

3、相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

根据公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表、毕业证书、相关资质证书及公司书面确认文件，公司董事、监事、高级管理人员由企业管理、财务、业务等相关专业人士组成，拥有较为丰富的行业经验、管理经验或财务经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

公司董事、监事、高级管理人员在公司日常经营及重大决策中，均依据《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的相关规定，出席或列席历次股东大会、董事会或监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，积极履行董事、监事、高级管理人员相关职责义务，不存在违反《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》规定的勤勉义务的情形。

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定，具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

（三）说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

1、公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度文件，董事会参与制定上述各项制度，并严格按照上述制度履行职责。公司根据《公司法》的规定设置董事会，董事会由5名董事组成。

报告期初至本回复出具日，公司共召开了21次董事会会议，均按照《公司章程》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》等相关制度独立行使经营管理职

权，审议公司对外投资、人事任免、利润分配、关联交易等议案；涉及关联交易事项的，关联董事按照前述内部制度的规定履行了相应的回避表决程序。公司董事会在召集方式、议事程序、表决方式和决议内容等方面均能符合有关法律法规和《公司章程》的规定，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司已制定《监事会议事规则》，监事会参与制定上述内部制度。公司根据《公司法》的规定设置监事会，监事会由 3 名监事组成，其中除职工代表监事 1 名由职工代表大会选举产生外，其余 2 名监事由公司股东大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形。

报告期初至本回复出具日，公司共召开了 13 次监事会会议，监事会审议相关议案时按照《公司章程》《监事会议事规则》等相关制度的规定履行职权，对公司财务、关联交易、董事及高级管理人员执行公司职务的行为等重大事项进行监督，保障股东权益、公司利益不受侵犯，公司监事会能够独立有效履行职责。

3、公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否符合公众公司的内部控制要求

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等内部管理制度，并根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》等法律法规、业务规则相关规定，制定了本次挂牌后适用的《公司章程（草案）》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《信息披露管理制度》等公司治理、内控管理及信息披露管理等内部制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

报告期初至本回复出具日，公司共召开 16 次股东大会会议、21 次董事会会议、13 次监事会会议，历次股东大会、董事会、监事会会议均按照《公司章程》、三会议事规则以及其他制度的规定履行程序并形成决议，董事会、监事会、股东大会运作规范，董事、监事严格审慎履职，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

综上所述，公司董事会能够采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立；公司监事会能够独立有效履行职责；公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部控制制度完善，公司治理有效、规范、健全，能够适应公众公司的内部控制要求。

（四）说明毅屹实业的历史沿革情况，报告期内的主要财务数据，公司实际控制人由直接持股转为主要通过毅屹实业持股的原因；补充披露前述关联交易的必要性、合理性和公允性，受让大额存单的原因、交易金额及公允性，以列表形式说明关联方资金拆借的具体用途、期间、利息约定及本息归还情况；前述关联交易是否履行决策审批程序，公司治理和关联交易管理内控机制是否健全，是否存在利益输送、损害公司利益等情形

1、说明毅屹实业的历史沿革情况，报告期内的主要财务数据，公司实际控制人由直接持股转为主要通过毅屹实业持股的原因

（1）毅屹实业的历史沿革情况

2020 年，章景初、裴腊妹、章璟璇、章璟琳签署《常州毅屹实业发展有限公司章程》，约定共同以货币形式出资 1,200.00 万元设立毅屹实业，其中章景初、裴腊妹、章璟璇、章璟琳分别以货币形式认缴 120.00 万元、120.00 万元、480.00 万元和 480.00 万元，出资价格均为 1.00 元/注册资本。

2020 年 3 月 17 日，常州国家高新技术产业开发区（新北区）行政审批局向毅屹实业核发了《营业执照》（统一社会信用代码：91320411MA2119H690）。

毅屹实业设立时，股权结构如下：

单位：万元

序号	股东名称	出资金额	出资比例
1	章景初	120.00	10.00%
2	裴腊妹	120.00	10.00%
3	章璟璇	480.00	40.00%
4	章璟琳	480.00	40.00%
合计		1,200.00	100.00%

自设立后至今，毅屹实业股权结构未发生变动。

(2) 报告期内的主要财务数据

报告期内，毅屹实业的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024年9月30日/ 2024年1-9月	2023年12月31日/ 2023年度	2022年12月31日/ 2022年度
总资产	18,988.99	18,958.52	12,430.68
净资产	18,988.90	18,932.87	12,426.41
营业收入	-	-	-
净利润	56.03	94.78	7,495.69

注：根据公司 2022 年第二次临时股东大会决议，公司拟分红 8,000.00 万元，毅屹实业按其当时持股比例 93.33% 计算，应得分红 7,466.67 万元。

2022 年度，毅屹实业净利润金额较大，主要系当年环能涡轮存在利润分配的情况。

(3) 公司实际控制人由直接持股转为主要通过毅屹实业持股的原因

2020 年，公司实际控制人由直接持股转为主要通过毅屹实业持股，主要系考虑优化公司持股架构，一方面，毅屹实业作为实际控制人家庭成员的持股平台，通过其持股有利于公司股权的控制及稳定；另一方面，公司控股股东由自然人转为主要控股公司持股，有利于合理利用控股股东信用信誉，拓宽公司融资渠道。

2、补充披露前述关联交易的必要性、合理性和公允性，受让大额存单的原因、交易金额及公允性，以列表形式说明关联方资金拆借的具体用途、期间、利息约定及本息归还情况

(1) 补充披露前述关联交易的必要性、合理性和公允性，受让大额存单的原因、交易金额及公允性

1) 补充披露前述关联交易的必要性、合理性和公允性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(三) 关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“3. 关联方往来情况及余额”之“(1) 关联方资金拆借”补充披露如下：

“A. 报告期内向关联方拆出资金

……报告期内，公司向关联方拆出的资金均基于临时资金周转需求而发生，具有必要性和合理性。因拆出期限较短或拆出金额较小，相关拆出资金未约定

利息，按照实际拆出金额收回，具有公允性。

B.报告期内由关联方拆入资金

……报告期内，公司自关联方拆入的资金均基于临时资金周转需求而发生，具有必要性和合理性。因拆入期限较短，相关拆入资金未约定利息，按照实际拆入金额予以偿还，具有公允性。”

2) 受让大额存单的原因、交易金额及公允性

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“(三) 关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”之“2.偶发性关联交易”之“(5) 其他事项”补充披露如下：

“③关联方大额存单受让

报告期内，公司从关联方受让大额存单情况如下：

单位：万元

转让方	交易内容	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
毅屹实业	转让大额存单	-	4,080.91	-

公司受让毅屹实业大额存单产品的主要原因系为充分利用闲置自有资金，提高资金使用效率和收益。公司受让毅屹实业大额存单产品采用市场定价原则，按照本金加应计提利息进行定价，相关交易定价合理、公允。”

(2) 以列表形式说明关联方资金拆借的具体用途、期间、利息约定及本息归还情况

报告期内，公司与关联方之间资金拆借的具体用途、期间、利息约定及本息归还情况如下：

拆出方	拆入方	拆借期间	拆借金额 (万元)	拆借资金用途	利息约定及本息归还情况
环能涡轮	刘庆祥	2021.08.31- 2022.12.30	20.00	员工的房屋装修需求	拆借金额较小，未约定利息。拆借资金已归还
特博动力	环能涡轮	2022.02.21- 2022.02.25	1,000.00	临时性资金周转	拆借时间较短，未约定利息。拆借资金已归还
特博动力	环能涡轮	2022.02.28- 2022.03.07	1,000.00	临时性资金周转	拆借时间较短，未约定利息。拆借资金已归还

拆出方	拆入方	拆借期间	拆借金额 (万元)	拆借资金用途	利息约定及本息归还情况
环能涡轮	毅屹实业	2023.01.04- 2023.01.11	500.00	临时性资金周转	拆借时间较短，未约定利息。拆借资金已归还
环能涡轮	毅屹实业	2023.01.05- 2023.01.17	800.00	临时性资金周转	拆借时间较短，未约定利息。拆借资金已归还
毅屹实业	环能涡轮	2024.07.10- 2024.07.10	90.99	系转账操作失误	未约定利息。误转账资金已转回

对上述资金拆借产生的资金测算利息费用模拟测算情况如下：

单位：万元

拆出方	拆入方	拆借期间	拆借金额 ①	拆借天数 ②	当期一年 期LPR ③	资金测算利息 费用 ④=①*②*③ /365
特博动力	环能涡轮	2022.02.21- 2022.02.25	1,000.00	4	3.70%	0.41
特博动力	环能涡轮	2022.02.28- 2022.03.07	1,000.00	7	3.70%	0.71
应付资金测算利息费用合计						1.12
环能涡轮	刘庆祥	2021.08.31- 2022.12.30	20.00	486	3.85%	1.03
环能涡轮	毅屹实业	2023.01.04- 2023.01.11	800.00	7	3.70%	0.57
环能涡轮	毅屹实业	2023.01.04- 2023.01.17	500.00	13	3.70%	0.66
应收资金测算利息费用合计						2.25

注：2024 年毅屹实业和公司的资金拆借，综合考虑其拆借时间和交易性质，未纳入计算。

根据上表计算可知，公司因资金拆借产生的测算利息金额较小，对公司财务数据不构成重大影响。

3、前述关联交易是否履行决策审批程序，公司治理和关联交易管理内控机制是否健全，是否存在利益输送、损害公司利益等情形

(1) 前述关联交易是否履行决策审批程序

针对受让大额存单事项，公司已经第四届董事会独立董事第一次专门会议、第四届董事会第十三次会议、第四届监事会第八次会议及 2023 年年度股东大会审议确认，并在第四届董事会独立董事第二次专门会议、第四届董事会第十五次会议、第四届监事会第九次会议及 2025 年第一次临时股东大会再次确认。

针对资金拆借事项，公司已经第四届董事会独立董事第二次专门会议、第四届董事会第十五次会议、第四届监事会第九次会议及 2025 年第一次临时股东大会

会审议确认。

上述历次董事会、股东大会审议程序中，公司关联董事、关联股东均已回避表决。

(2) 公司治理和关联交易管理内控机制是否健全，是否存在利益输送、损害公司利益等情形

公司已建立了包括《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》在内的各项公司治理制度，对关联交易的决策权限、决策程序及关联董事、关联股东的回避等方面做出了规定，从而保证公司和全体股东的利益不因关联交易而受到损害。前述关联交易均不存在利益输送、损害公司利益等情形。

二、中介机构核查及说明

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

(1) 查阅《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等内部控制制度，核查公司内部控制制度建立情况；

(2) 查阅工商档案材料、股东名册、历次股东大会、董事会、监事会会议文件，确认任命文件以及相关会议出席资料等，核查公司相关事项会议审议程序及董事、监事、高级管理人员履职情况；

(3) 核查董事、监事、高级管理人员的声明与承诺，检索中国裁判文书网(<https://wenshu.court.gov.cn>)、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询网站(<https://shixin.court.gov.cn/index.html>)、国家企业信用信息公示系统(<https://www.gsxt.gov.cn/index.html>)、信用中国(<https://www.creditchina.gov.cn/>)、中国证监会证券期货市场失信记录查询平台(<https://shixin.csrc.gov.cn/honestypub/>)等网站，核查公司董事、监事、高级管理人员的任职资格；

(4) 获取并核查公司董事、监事、高级管理人员的身份证、简历、学历证

书、资质证书、无犯罪记录证明、征信报告、诚信档案等，核查董监高填写的调查表，核查其任职资格。

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅毅屹实业的工商内档及报告期内的财务报表，对公司实际控制人进行访谈，了解其由个人直接持股转为通过毅屹实业持股的原因；

（2）获取公司相关关联方的资金流水，了解拆借资金的用途及归还情况；

（3）获取公司受让毅屹实业的大额存单的《受让确认书》，了解所受让大额存单的基本信息，判断受让价格的公允性；

（4）查阅关联交易所履行的三会审议文件，对公司管理层进行访谈，了解报告期内相关关联交易的必要性、合理性和公允性。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）报告期内，公司已按照《公司法》《公司章程》及内控管理制度的规定，对关联交易、关联担保、关联资金占用事项履行了董事会、监事会、股东大会审议确认的程序，并履行了相应的回避表决程序，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

（2）公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，可以勤勉尽责地履行职务；

（3）公司董事会能够采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立；公司监事会能够独立有效履行职责；公司章程、议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范、健全，能够适应公众公司的内部控制要求。

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期内，公司与关联方发生资金拆借以及受让关联方大额存单，均基于临时资金周转需求而发生，相关交易的发生具有必要性和合理性，且交易价

格公允；

（2）报告期内，公司各项关联交易均已履行了必要的决策、审批程序，并建立了相应的内部治理制度，公司治理和关联交易管理内控机制健全，发生的关联交易不存在利益输送、损害公司利益等情形。

问题 3.股权激励

根据申请文件：（1）报告期内，公司通过俱荣实业、俱立实业两个员工持股平台实施股权激励。2023 年 3 月，公司股本由 5,400.00 万股增至 6,588.00 万股，新增股本 1,188.00 万股由俱荣实业认缴，增资价格为 1.00 元/股；2023 年 5 月，公司股本减资至 5,400.00 万股，俱荣实业退出持股；2023 年 6 月，公司股本增至 5,697.00 万股，新增股本 297.00 万股由俱荣实业认缴 1,188.00 万元，增资价格为 4.00 元/股；2023 年 11 月，公司股本增至 6,000.00 万股，新增股本 303.00 万股由俱立实业认缴，增资价格为 10.00 元/股。（2）2023 年和 2024 年 1-9 月，公司确认的股份支付金额分别为 2,812.06 万元和 276.94 万元。在股份支付的确认过程中，采用夫妻合并方式计算股份变动、确认相关费用。

请公司说明：（1）俱荣实业增资后减资退出、后又增资入股的原因，前后增资价格不同的合理性，过程中是否涉及俱荣实业合伙人变化；结合俱荣实业、俱立实业的合伙人在公司任职情况，说明两个平台增资价格的定价依据、价格不一致的原因及合理性，是否存在其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷。（2）两个持股平台的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；员工持股的管理模式、权益流转及退出机制等，是否存在锁定期、服务期、出资份额转让限制、回购等约定。（3）股份支付涉及激励对象、持股数量及对应的股权激励数量、授予日权益工具公允价值以及摊销期的确定依据及其合理性；股份支付费用的计算过程，分摊至各项成本费用的金额及依据，涉及业绩条件的执行情况及未实现处理方式、离职员工激励份额处理情况是否符合协议约定、会计处理方式及合规性。（4）股份支付的确认过程中，采用夫妻合并方式确认的依据及合理性，测算不采用该方式应确认的股份支付费用及影响，该方式是否符合公开市场惯例、是否符合《企业会计准则》规定。

请主办券商、律师对上述事项（1）-（2）进行核查并发表明确意见。

请主办券商、会计师对上述事项（3）-（4）进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明及披露

(一) 俱荣实业增资后减资退出、后又增资入股的原因，前后增资价格不同的合理性，过程中是否涉及俱荣实业合伙人变化；结合俱荣实业、俱立实业的合伙人在公司任职情况，说明两个平台增资价格的定价依据、价格不一致的原因及合理性，是否存在其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷

1、俱荣实业增资后减资退出、后又增资入股的原因，前后增资价格不同的合理性，过程中是否涉及俱荣实业合伙人变化

俱荣实业增资后减资退出、后又增资入股的原因系前次增资的工商手续办理有误，减资后重新办理增资的工商登记程序。公司引入员工持股平台俱荣实业时，原计划以 4.00 元/股的价格入股 297 万股、增资款项为 1,188 万元，但工商登记时误将入股价登记成 1.00 元/股、入股 1,188 万股，因此通过减资方式进行调整。减资完成后，俱荣实业重新以 4.00 元/股的价格对公司进行增资并办理增资的工商登记程序，本次增资的入股数量为 297 万股、增资款为 1,188 万元。

公司前后两次增资价格不同主要系前次增资的工商登记手续数据有误、减资后重新办理增资程序所致，具有合理性。

公司上述增资后减资退出、后又增资入股的过程中，不涉及俱荣实业合伙人变化。

2、结合俱荣实业、俱立实业的合伙人在公司任职情况，说明两个平台增资价格的定价依据、价格不一致的原因及合理性，是否存在其他利益安排，是否存在争议或潜在纠纷

2023 年，公司持股平台俱荣实业、俱立实业分别按照 4.00 元/股、10.00 元/股价格对公司进行增资；公司两家持股平台入股价格不一致，主要系人员任职情况、贡献程度及入股时间等因素差异所致。

俱荣实业、俱立实业合伙人在公司的任职情况如下：

1) 俱荣实业合伙人在公司的任职情况

合伙人	在公司任职岗位
唐云冰	董事、总经理、技术中心主任、核心技术人员

合伙人	在公司任职岗位
汪晓伍	董事、副总经理、工艺总工、生产部部长、核心技术人员
刘庆祥	新品试制线部长、核心技术人员
邹莉萍	综合部部长
李彦	供应部部长、计划部部长、监事
曹虹	市场部副部长、监事
谢小虎	技术中心副部长、监事、核心技术人员
周英	财务负责人
施玲玲	技术中心项目办主任
高正俊	生产部副部长
惠晓瑞	质量部副部长
裴育新	供应部副部长

2) 俱立实业合伙人在公司的任职情况

合伙人	在公司任职岗位
章景初	董事长、技术牵头人、核心技术人员
裴腊妹	技术及战略顾问、核心技术人员
郭桂燕	市场部员工
陈国华	供应部员工
王超	生产部员工
杜勇	市场部员工
张雪丽	生产部员工
杨明祥	生产部员工
周雪刚	生产部员工
温海涛	生产部员工
吴兰芳	质量部员工
郭银娣	生产部员工
杨亮	生产部员工
刘强伟	生产部员工
陈南林	新品试制线员工
王伟娟	市场部员工
王青青	市场部员工

由上述表格内容可知，俱荣实业合伙人主要在公司担任各个部门负责人或副部长级别等岗位，属于公司核心骨干员工，该等人员的职位承担了负责公司研发、

生产、销售、管理等各项核心职能，对公司的经营发展作出了显著的贡献；而俱立实业合伙人主要在公司担任的岗位核心程度和贡献程度相对低于前者，故俱立实业入股价格相对高于俱荣实业具有合理性。

此外，两个平台增资价格亦受平台入股公司时间影响，两次入股时点对应的公司净资产、盈利指标等存在一定差异，亦是导致俱立实业入股价格高于俱荣实业的因素之一。

综上，公司俱荣实业、俱立实业两家持股平台入股价格不一致，主要系人员任职情况、贡献程度、入股时间等因素差异所致，具有合理性。

公司持股平台俱荣实业和俱立实业的入股不存在其他利益安排，不存在争议或潜在纠纷。

（二）两个持股平台的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人；员工持股的管理模式、权益流转及退出机制等，是否存在锁定期、服务期、出资份额转让限制、回购等约定

1、两个持股平台的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排，公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人

（1）两个持股平台的合伙人出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或其他利益安排

①俱荣实业

根据俱荣实业的工商登记资料并经核查，截至 2025 年 3 月 31 日，俱荣实业的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例 (%)	资金来源
1	唐云冰	普通合伙人	668.00	56.23	自有资金
2	汪晓伍	有限合伙人	80.00	6.73	自有资金
3	刘庆祥	有限合伙人	64.00	5.39	自有资金
4	邹莉萍	有限合伙人	48.00	4.04	自有资金
5	李彦	有限合伙人	48.00	4.04	自有资金
6	曹虹	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例 (%)	资金来源
7	谢小虎	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金
8	周英	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金
9	施玲玲	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金
10	高正俊	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金
11	惠晓瑞	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金
12	裴育新	有限合伙人	40.00	3.37	自有资金
合计		-	1,188.00	100.00	-

根据俱荣实业合伙人出具的书面承诺并经主办券商及律师与上述合伙人访谈，上述合伙人所持份额不存在代持或其他利益安排。

②俱立实业

根据俱立实业的工商登记资料并经核查，截至 2025 年 3 月 31 日，俱立实业的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例 (%)	资金来源
1	裴腊妹	普通合伙人	1,735.00	57.26	自有资金
2	章景初	有限合伙人	1,000.00	33.00	借款及自有资金
3	郭桂燕	有限合伙人	50.00	1.65	自有资金
4	陈国华	有限合伙人	40.00	1.32	借款
5	王超	有限合伙人	30.00	0.99	自有资金
6	杜勇	有限合伙人	25.00	0.83	自有资金
7	张雪丽	有限合伙人	20.00	0.66	自有资金
8	杨明祥	有限合伙人	20.00	0.66	自有资金
9	周雪刚	有限合伙人	20.00	0.66	自有资金
10	温海涛	有限合伙人	20.00	0.66	自有资金
11	刘强伟	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金
12	杨亮	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金
13	吴兰芳	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金
14	郭银娣	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金
15	陈南林	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金
16	王伟娟	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金
17	王青青	有限合伙人	10.00	0.33	自有资金

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额 (万元)	出资比例 (%)	资金来源
	合计	-	3,030.00	100.00	-

上述合伙人中，章景初、陈国华因个人资金紧张，初始出资时的资金来源于控股股东毅屹实业的借款，上述借款已分别于 2024 年 1 月、2024 年 2 月归还。

根据俱立实业合伙人出具的书面承诺并经主办券商及律师与上述合伙人访谈，上述合伙人所持份额不存在代持或其他利益安排。

(2) 公司股东人数经穿透计算是否超过 200 人

根据公司提供的股东名册，截至 2025 年 3 月 31 日，公司记载于股东名册的股东共 15 名。

根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引（2025 年修正）》《私募投资基金监督管理暂行办法》的规定，私募基金股东不再穿透核查最终投资者且合并计算投资者人数。公司股东经穿透至自然人、国有资产管理部门/国有单位、上市公司等计算，穿透后的股东人数剔除重复项合计为 39 人，具体如下：

序号	股东姓名/名称	穿透情况	人数
1	毅屹实业	毅屹实业的股东共 4 名，分别为章景初、裴腊妹、章璟璇、章璟琳。（4 名股东与第一层自然人股东重复）	0
2	章景初	自然人股东，无需穿透。	1
3	裴腊妹	自然人股东，无需穿透。	1
4	俱立实业	俱立实业的合伙人共 12 名，分别为唐云冰、汪晓伍、刘庆祥、邹莉萍、李彦、曹虹、谢小虎、周英、施玲玲、高正俊、惠晓瑞、裴育新。	12
5	俱荣实业	俱荣实业的合伙人共 17 名，分别为裴腊妹、章景初、郭桂燕、陈国华、王超、杜勇、张雪丽、杨明祥、周雪刚、温海涛、刘强伟、杨亮、吴兰芳、郭银娣、陈南林、王伟娟、王青青。（2 名合伙人与第一层自然人股东重复）	15
6	章璟璇	自然人股东，无需穿透。	1
7	章璟琳	自然人股东，无需穿透。	1
8	吕云峰	自然人股东，无需穿透。	1
9	交源亿融	交源亿融系私募投资基金，已于 2024 年 4 月 9 日办理私募基金备案（备案编码：SAJJ34）。	1
10	融德汇	融德汇系私募投资基金，已于 2024 年 1 月 2 日办理私募基金备案（备案编码：SAER46）。	1
11	和嘉投资	和嘉投资系私募投资基金，已于 2022 年 1 月 26 日办理私	1

序号	股东姓名/名称	穿透情况	人数
		募基金备案（备案编码：STQ453）。	
12	邵国新	自然人股东，无需穿透。	1
13	常高新	常高新系私募投资基金，已于 2021 年 8 月 31 日办理私募基金备案（备案编码：SSG983）。	1
14	张小玲	自然人股东，无需穿透。	1
15	军荣投资	交源亿融系私募投资基金，已于 2023 年 3 月 9 日办理私募基金备案（备案编码：SSM423）。	1
合计			39

综上，公司股东人数经穿透计算未超过 200 人。

2、员工持股的管理模式、权益流转及退出机制等，是否存在锁定期、服务期、出资份额转让限制、回购等约定

（1）员工持股的管理模式、权益流转及退出机制等

员工持股的管理模式：根据《股权激励方案》，股东大会作为公司的最高权力机构，负责审议批准股权激励方案；董事会是本激励方案的执行管理机构，负责拟定和修订本激励方案，报公司股东大会审批，并在股东大会授权范围内实施本方案的相关事宜；监事会是本方案的监督机构，对本方案的实施是否符合相关法律、法规、规范性文件进行监督，并且负责审核激励对象的适格性。公司、股东大会及董事会授权持股平台的执行事务合伙人根据公司实际经营发展情况和法律政策监管环境具体实施、修改、变更和终止本方案。激励对象的名单，由公司管理层共同制定。俱荣实业激励平台的执行事务合伙人由公司实际控制人唐云冰担任；俱立实业激励平台的执行事务合伙人由公司实际控制人裴腊妹担任。

如在股权激励方案实施过程中，激励对象出现不得成为激励对象的情形，该激励对象自动丧失继续参与本方案的资格；持股平台执行事务合伙人有权将其持有的激励股权/激励份额按照授予协议的相关规定予以处置。

员工持股的权益流转及退出机制如下：

员工持股平台的激励员工与公司签署了《限制性份额授予协议》，约定激励对象对公司的服务期为 6 年，自激励对象签署本次激励份额相关的授予协议且激励对象成为持股平台合伙人暨持股平台成为公司股东的工商变更登记完成之日起至第六年年度考核完成之日止。服务期限届满前，除非协议另有规定，激励对

象不得以转让、赠与、抵押、质押等任何形式处置激励份额/激励股权。上述服务期限应当是连续的，非经公司书面同意，不得中断。

协议还约定了锁定期，锁定期为激励对象签署本协议之日起至公司合格上市届满 36 个月之日止。在公司合格上市前或合格上市后但锁定期届满前，激励对象如拟转让其持有的激励股权的，应向持股平台执行事务合伙人提出申请并说明拟转让的数量。经持股平台执行事务合伙人审核并确认后，由持股平台执行事务合伙人或其指定的第三人受让激励对象拟转让的激励股权。转让价格为激励股权授予价格 $\times (1+5\%/年 \times n/12)$ -激励对象应承担的合伙企业费用-激励对象持股期间已经取得的分红或款项。

此外，《股权激励方案》对于限售期做了约定，限售期共有四期，分别为锁定期满之日、自锁定期满之日起 12 个月、24 个月、36 个月。激励对象根据本方案获授的股权在限售期满前不得转让、用于担保或偿还债务。限售期满后为解除限售期，本方案的激励份额/激励股权的解除限售期为，每一个限售期满之日，解除限售比例为所授予股权激励的 25%。激励份额/激励股权因绩效考核原因未能全部/部分解除限制的，持股平台执行事务合伙人有权要求激励对象将其持有的未能解除限制的激励股权转让给持股平台执行事务合伙人或其指定的第三人，转让价格为激励股权授予价格与激励股权公允价值孰低。解除限制前，除非本协议另有规定，激励对象不得以转让、赠与、抵押、质押等任何形式处置激励份额/激励股权。

（2）是否存在锁定期、服务期、出资份额转让限制、回购等约定

如前所述，俱荣实业和俱立实业持股平台的激励对象持有的公司股份均存在锁定期、服务期、出资份额转让限制、回购等约定。其中俱荣实业持股平台的激励对象持有的公司股份均存在 3 年的锁定期；除了实际控制人唐云冰外，其他激励对象持有的公司股份均存在 6 年的服务期和锁定期之后四期的限售期，唐云冰通过俱荣实业平台持有的公司股份未约定服务期和限售期；俱立实业持股平台，除了实际控制人章景初和裴腊妹外，其他激励对象持有的公司股份均存在 3 年的锁定期和 6 年的服务期、以及锁定期之后四期的限售期，章景初和裴腊妹通过俱立实业平台持有的公司股份未约定锁定期、服务期和限售期。

（三）股份支付涉及激励对象、持股数量及对应的股权激励数量、授予日权益工具公允价值以及摊销期的确定依据及其合理性；股份支付费用的计算过程，分摊至各项成本费用的金额及依据，涉及业绩条件的执行情况与未实现处理方式、离职员工激励份额处理情况是否符合协议约定、会计处理方式及合规性

1、股份支付涉及激励对象、持股数量及对应的股权激励数量、授予日权益工具公允价值以及摊销期的确定依据及其合理性

（1）股份支付涉及激励对象、持股数量及对应的股权激励数量

股份支付涉及激励对象、持股数量及对应的股权激励数量情况如下：

①俱荣实业

序号	激励对象姓名	平台出资额 (万股)	对应环能持股数量/股权激励数量 (万股)	股权出资价格 (元/股)	授予日公允价值 (元/股)
1	唐云冰	668.00	167.00	4	19
2	汪晓伍	80.00	20.00	4	19
3	刘庆祥	64.00	16.00	4	19
4	邹莉萍	48.00	12.00	4	19
5	李彦	48.00	12.00	4	19
6	曹虹	40.00	10.00	4	19
7	谢小虎	40.00	10.00	4	19
8	周英	40.00	10.00	4	19
9	施玲玲	40.00	10.00	4	19
10	高正俊	40.00	10.00	4	19
11	惠晓瑞	40.00	10.00	4	19
12	裴育新	40.00	10.00	4	19
合计		1,188.00	297.00	-	-

注：出资价格为对应环能涡轮股份的出资价格，下同。

②俱立实业

序号	激励对象姓名	平台出资额 (万股)	对应环能持股数量/股权激励数量 (万股)	股权出资价格 (元/股)	授予日公允价值 (元/股)
1	章景初	1,735.00	173.50	10	19
2	裴腊妹	1,000.00	100.00	10	19

序号	激励对象姓名	平台出资额 (万股)	对应环能持股数量/股权激励数量 (万股)	股权出资价格 (元/股)	授予日公允价值 (元/股)
3	郭桂燕	50.00	5.00	10	19
4	陈国华	40.00	4.00	10	19
5	王超	30.00	3.00	10	19
6	杜勇	25.00	2.50	10	19
7	张雪丽	20.00	2.00	10	19
8	杨明祥	20.00	2.00	10	19
9	周雪刚	20.00	2.00	10	19
10	温海涛	20.00	2.00	10	19
11	刘强伟	10.00	1.00	10	19
12	杨亮	10.00	1.00	10	19
13	吴兰芳	10.00	1.00	10	19
14	郭银娣	10.00	1.00	10	19
15	陈南林	10.00	1.00	10	19
16	王伟娟	10.00	1.00	10	19
17	王青青	10.00	1.00	10	19
合计		3,030.00	303.00	-	-

(2) 授予日权益工具公允价值以及摊销期的确定依据及其合理性

①授予日权益工具公允价值的确定依据及其合理性

根据三会决议日期及激励协议签署日期，俱荣实业平台员工股权激励的股份授予日为 2023 年 3 月 15 日，俱立实业平台员工股权激励的股份授予日为 2023 年 11 月 30 日。

授予日公允价值确定依据系：2023 年 12 月公司引入吕云峰、融德汇、和嘉投资、邵国新、张小玲、常高新、军荣投资等外部投资者，该等外部投资者对公司的入股价格为 19 元/股。该次增资距离第一次股权激励授予日（2023 年 3 月）和第二次股权激励授予日（2023 年 11 月）较近，且除此外部投资者增资之外，未发生其他距离股权激励授予日更近的外部投资者增资或公司资产评估事项，且股权激励实施时点至引入外部投资者时点，公司主营业务未发生重大不利变化，因此，公司以该次外部投资者增资价格 19 元/股作为本次确认股份支付的公允价值，具有合理性。

②摊销期的确定依据及其合理性

A、俱荣实业合伙人唐云冰、俱立实业合伙人章景初和裴腊妹的股份支付摊销期的确定依据及其合理性

根据《监管规则适用指引——发行类 5 号》的相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。唐云冰、章景初、裴腊妹为公司实际控制人，实际控制人以低于股份公允价值的价格增资入股，并最终导致持股比例增加，同时增资入股的股份未约定服务期，因此一次性计入股份支付费用，无摊销期限。

B、俱荣实业、俱立实业其他合伙人的股份支付摊销期的确定依据及其合理性

摊销期系根据俱荣实业合伙人和俱立实业合伙人（除上述三位公司实际控制人外）与公司签署的《限制性份额授予协议》中约定的服务期确定。协议约定了服务期限为 6 年，自激励对象签署本次激励份额相关的授予协议且激励对象成为持股平台合伙人暨持股平台成为公司股东的工商变更登记完成之日起至第六年年度考核完成之日止。股份支付费用以 6 年作为摊销期的确定依据具有合理性。

2、股份支付费用的计算过程，分摊至各项成本费用的金额及依据，涉及业绩条件的执行情况及未实现处理方式、离职员工激励份额处理情况是否符合协议约定、会计处理方式及合规性

（1）股份支付费用的计算过程

股份支付费用的计算过程如下：

①俱荣实业平台的股份支付费用计算过程

A、俱荣实业合伙人唐云冰的股份支付费用

持股平台	合伙人	第一次股权激励前公司股本总额（万股）	股权激励数量（万股）	股票授予价格（元/股）	股票公允价值（元/股）	第一次股权激励后公司股本总额（万股）	应确认的股份支付金额（万元）	授予日	分摊期限
俱荣实业	唐云冰	5,400.00	167.00	4.00	19.00	5,697.00	1,364.52	2023 年 3 月	一次性计入

注 1：唐云冰和章璟璇均为公司实际控制人，系夫妻关系，其中章璟璇未参与本次股权激励。俱荣实业增资前，唐云冰和章璟璇夫妇合计持有 1,382.40 万股，合计占公司股份总数的比例为 25.60%；俱荣实业增资后，唐云冰和章璟璇夫妇合计持有 1,549.40 万股，合计占公司股份总数的比例为 27.20%，持股比例增加 1.60%。股份支付的计算系根据两人直接持有与穿透控股平台后间接持有的合计股份比例增加部分计算股份支付费用；

注 2：根据《监管规则适应指引-发行类第 5 号》规定：为公司提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股，且超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。实际控制人/老股东原持股比例，应按照相关股东直接持有与穿透控股平台后间接持有的股份比例合并计算。下同。

B、俱荣实业其他合伙人股份支付费用

单位：万元

持股平台	股权激励数量 (万股) ①	股票授予价格 (元/股) ②	股票公允价值 (元/股) ③	应确认的股份支付 金额 ④	分摊 期限 ⑤	授予日	2023年计入 股份支付 金额 ⑥=④/⑤*当 年月份/12	2024年1-9月计 入股份支付 金额 ⑦=④/⑤*当年 月份/12
俱荣实业	130.00	4.00	19.00	1,950.00	6 年	2023 年 3 月	243.75	243.75

②俱立实业平台的股份支付费用计算过程

A、俱立实业合伙人章景初、裴腊妹的股份支付费用

单位：万元

合伙人	俱立实业增资前穿透持股比例 ①	股权激励数量 (万股) ②	股票授予价格 (元/股) ③	股票公允价值 (元/股) ④	俱立实业增资后穿透持股比例 ⑤	俱立实业增资后公司股本总额 (万股) ⑥	应确认的股份支付 金额 ⑦= (④-①)*⑤*(⑥-②)	分摊 方式	计入2023 年度股份 支付费用
章景初	25.40%	100.00	10.00	19.00	25.79%	6,000.00	1,200.10	一次性 分摊	1,200.10
裴腊妹	20.85%	173.50	10.00	19.00	22.69%				

注：章景初和裴腊妹均为公司实际控制人，系夫妻关系，股份支付的计算系根据两人直接持有与穿透控股平台后间接持有的合计股份比例增加部分计算股份支付费用。

B、俱立实业其他合伙人股份支付费用

单位：万元

持股平台	股权激励数量 (万股) ①	股票授予价格 (元/股) ②	股票公允价值 (元/股) ③	应确认的股份支付 金额 ④	分摊 期限 ⑤	授予日	2023年计入 股份支付 金额 ⑥=④/⑤*当 年月份/12	2024年1-9月 计入股份支 付金额 ⑦=④/⑤*当 年月份/12
俱立实业	29.50	10.00	19.00	265.50	6 年	2023 年 11 月	3.69	33.19

综合上述表格，公司 2023 年和 2024 年 1-9 月计入股份支付费用合计金额分别为 2,812.06 万元和 276.94 万元。

(2) 分摊至各项成本费用的金额及依据

报告期内股份支付费用分摊至各项成本费用的金额如下：

单位：万元

年度	股份支付 金额	计入成本费用类别			
		管理费用	销售费用	研发费用	营业成本
2022 年	-	-	-	-	-
2023 年	2,812.06	2,668.24	19.94	100.02	23.86
2024 年 1-9 月	276.94	108.09	29.44	102.42	36.99

股份支付费用分摊至各项成本费用的依据系，根据激励对象工作岗位及具体职务将股份支付费用分别计入管理费用、销售费用、研发费用和营业成本。

(3) 涉及业绩条件的执行情况及未实现处理方式、离职员工激励份额处理情况是否符合协议约定、会计处理方式及合规性

①涉及业绩条件的执行情况及未实现处理方式

公司与股权激励对象签订的《限制性份额授予协议》中不涉及公司业绩条件，同时也不涉及未实现业绩条件下的处理方式。

②离职员工激励份额处理情况是否符合协议约定、会计处理方式及合规性

截至本回复出具日，公司激励员工不存在离职情形。

(四) 股份支付的确认过程中，采用夫妻合并方式确认的依据及合理性，测算不采用该方式应确认的股份支付费用及影响，该方式是否符合公开市场惯例、是否符合《企业会计准则》规定

1、股份支付的确认过程中，采用夫妻合并方式确认的依据及合理性

股份支付的确认过程中，采用夫妻合并方式确认的依据系，根据《民法典》第一千零六十二条，夫妻在婚姻关系存续期间所得的下列财产，为夫妻共同财产，归夫妻共同所有：①工资、奖金、劳务报酬；②生产、经营、投资的收益；③知识产权的收益；④继承或者受赠的财产，但是本法第一千零六十三条第三项规定的除外；⑤其他应当归共同所有的财产。

夫妻各自持有的公司股份，确认的股份支付属于工资薪酬，依据上述法规，工资薪酬在婚姻关系存续期间为夫妻共同财产，归夫妻共同所有。因此股份支

付的确认过程中，采用夫妻合并方式确认具有合理性。

2、测算不采用该方式应确认的股份支付费用及影响

前述实际控制人的股份支付费用均确认在 2023 年，若不采用夫妻合并计算股份方式，改按其他方式，应确认的股份支付费用及影响测算如下：

实际控制人的股份支付费用，若按每个人各自持有的股份变动进行测算：①实际控制人章景初、裴腊妹各自确认的股份支付费用合计和按夫妻合并计算的股份支付金额一致；②实际控制人唐云冰确认的股份支付金额为 2,505.00 万元，相较于夫妻合并计算股份支付的费用金额增加 1,140.48 万元。经测算，增加该部分股份支付费用后，公司 2023 年归属于母公司股东净利润为 8,070.55 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润为 11,236.24 万元，增加该部分股份支付费用对公司利润水平影响较小。

实际控制人的股权变动，若以家族财产内部分配角度考虑，按家族五人合计持有的股份变动测算股份支付：五位实际控制人在俱荣实业增资入股公司前、俱荣实业增资入股公司后、俱立实业增资入股公司后的合计持股比例分别为 100.00%、97.72%和 97.34%，两期股权激励后家族五人合计持股比例均未超过原持股比例，不确认股份支付费用。在该种股份支付费用测算方式下，公司 2023 年归属于母公司股东净利润为 11,775.65 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润为 11,236.24 万元。

综上所述，如果不采用该方式，确认的股份支付费用对公司经营成果影响较小。

3、该方式是否符合公开市场惯例、是否符合《企业会计准则》规定

夫妻合并计算股份支付的方式，符合公开市场惯例，符合《企业会计准则》规定。经查询，上市公司先锋精科和唯科模塑在公开文件中披露如下：

上市公司名称	披露公开文件	披露内容
先锋精科 (688605.SH)	反馈问询回复文件	优立佳合伙第二次出资额转让时，邵佳承接了张静的出资额导致邵佳、李欢夫妇（发行人供应商靖江佳仁等的实际控制人）持有发行人权益比例增加，相应确认股份支付金额为 108.80 万元
唯科模塑 (301196.SZ)	招股说明书	庄辉阳、王燕股份数合并计算依据：王燕增资发行人主要是基于实际控制人夫妇的家庭财产安排，因

上市公司名称	披露公开文件	披露内容
		而股份支付中实际控制人庄辉阳的可增加股份数量以庄辉阳、王燕股份数合并计算具有合理性

上市公司先锋精科、唯科模塑等项目均采用将夫妻股份合并方式计算股份支付费用，与公司处理方法相同，因此公司的股份支付处理方式符合公开市场惯例，结合前述法律法规关于夫妻共同财产的相关规定，以及市场公开披露的夫妻合并计算股份支付费用案例，该方式符合《企业会计准则》的规定。

二、中介机构核查及说明

1、核查程序

主办券商、律师、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅了公司制定的《股权激励方案》、激励对象和公司签署的《限制性份额授予协议》，以及股权激励相关三会决议、持股平台合伙协议等；

（2）获取激励对象对持股平台的出资凭证，以及持股平台入股公司的出资凭证；

（3）获取公司的员工花名册，了解公司股权激励对象的职务、入职年限、激励对象是否离职等；

（4）对激励对象进行访谈，了解其持股数量、出资来源、是否存在股权代持等情形；

（5）获取激励对象入股公司前后 6 个月的银行流水，核查其流水是否存在异常；

（6）获取 2023 年 12 月外部股东增资入股公司的相关资料，核查增资价格的公允性；

（7）获取并检查公司股份支付的会计处理及相关支持性资料，查阅采用夫妻合并方式确认股份支付费用的公开市场惯例；

（8）获取俱荣实业和俱立实业持股平台员工出具的书面承诺函。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 俱荣实业增资后减资退出、后又增资入股的原因系公司引入员工持股平台俱荣实业时，原计划以 4.00 元/股的价格入股 297 万股，因工商登记时入股价格错登记为 1.00 元/股，入股了 1,188 万股，因此公司选择减资后又以 4.00 元/股的价格增资入股，前后增资价格不同具有合理性，过程中不涉及俱荣实业合伙人变化；

(2) 两个平台增资价格的定价依据系根据员工岗位、对公司的贡献程度以及入股时间确定，俱荣实业的合伙人较俱立实业的合伙人在公司的岗位更为核心和关键、公司的贡献程度更高，同时入股时间较早，因此入股价格较俱立实业的股东入股价格较低，入股价格不一致具有合理性，不存在其他利益安排，不存在争议或潜在纠纷；

(3) 两个持股平台的合伙人出资来源均为自有资金，所持份额不存在代持或其他利益安排，公司股东人数经穿透计算不超过 200 人。公司《股权激励方案》和《限制性份额授予协议》对员工持股的管理模式、权益流转及退出机制等作出了约定，员工持有的股份（除平台中的实际控制人外）均存在锁定期、服务期、出资份额转让限制、回购等约定。

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 股份支付涉及激励对象、持股数量及对应的股权激励数量、授予日权益工具公允价值以及摊销期的确定依据系根据《股权激励方案》和《限制性份额授予协议》的约定确定，公司以外部股东入股价格作为股权激励的公允价值计算股份支付金额，前述依据具有合理性。

(2) 公司股份支付费用的计算过程具有合理性，股份支付分摊至各项成本费用的依据系根据激励对象工作岗位及具体职务将股份支付费用分别计入管理费用、销售费用、研发费用和营业成本。《股权激励方案》和《限制性份额授予协议》未约定公司业绩条件，截至本反馈意见回复出具日，公司激励员工不存在离职情形。

(3) 公司已经分别测算以个人持有股份和以家族五人合计持有股份计算股份支付金额，以个人持有股份测算的方式应确认的股份支付费用对公司利润水平的影响较小。公司根据《民法典》的相关规定采用夫妻合并方式确认股份支付费

用的方式符合公开市场惯例。根据《民法典》规定，夫妻在婚姻关系存续期间所得的工资薪酬为夫妻的共同财产，归夫妻共同所有。股份支付的确认过程中采用夫妻合并方式确认的依据具有合理性。

问题 4.充分披露公司业务及商业模式

根据申请文件：（1）公司主要产品包括涡轮增压器零部件及整机。公司核心技术中有 3 项应用于涡轮发动机和压缩机，报告期内存在多个发动机、压缩机研发项目。（2）公司采购的原材料主要包括中间体、涡轮毛坯、叶轮毛坯等，生产流程图中显示公司存在毛坯生产环节。（3）公司产品主要应用于燃油车。近年来，汽车产业的动力类型结构呈现变动态势，纯电动汽车的销售占比有所提升，而燃油车销量占比有所下降。（4）公司涡轮增压器类产品主要面向国际汽车后市场。公司积极开拓前装市场涡轮增压器业务，以及新能源混合动力汽车、氢燃料电池汽车等领域。

请公司：（1）补充披露涡轮发动机、压缩机产品的基本情况、采销模式、主要客户、下游应用领域，产生的收入、净利润及占比情况；按照细分产品（机芯、涡轮、叶轮、其他零部件、增压器整机、涡轮发动机、压缩机等）补充披露收入及净利润构成情况。（2）说明涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体等各原材料主要是公司自产还是外购，采用不同来源方式的原因，公司生产工序中是否包括产品设计、铸造锻造等环节，并在生产流程图中补充披露；在生产流程图中补充披露外协工序所处位置；补充披露涡轮发动机、压缩机产品的主要生产流程，是否均使用公司自产增压器，是否存在外协。（3）分析说明境内外新能源车快速发展对公司业务开展、持续经营的具体影响，以及公司采取的应对措施。（4）说明公司对前装市场以及新能源混合动力汽车、氢燃料电池汽车市场的具体开拓情况，包括主要客户、在前述市场的收入及净利润情况等。（5）补充披露行业主要竞争对手的基本情况，公司与同行业可比公司的比较情况。（6）补充披露与常州高新区管委会签订的《先进动力装备系统及零部件研发及产业化项目投资协议》的项目建设进展情况，与公司业务的协同关系。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 补充披露涡轮发动机、压缩机产品的基本情况、采销模式、主要客户、下游应用领域，产生的收入、净利润及占比情况；按照细分产品（机芯、涡轮、叶轮、其他零部件、增压器整机、涡轮发动机、压缩机等）补充披露收入及净利润构成情况

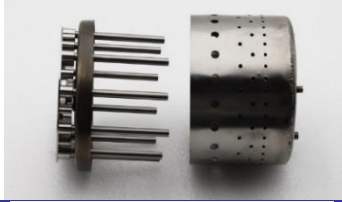
1、补充披露涡轮发动机、压缩机产品的基本情况、采销模式、主要客户、下游应用领域，产生的收入、净利润及占比情况

(1) 涡轮发动机产品

1) 涡轮发动机产品的基本情况

涡轮发动机系利用燃气或蒸汽等流体的能量来驱动涡轮旋转，并将其转化为机械能或电能的动力装置，其下游应用领域广泛，包括低空民用无人机、小型船舶、发电等领域。基于超二十年的增压技术及创新积累，公司通过技术及产品创新，产品亦逐步拓展至涡轮发动机领域。近年来，公司在该领域持续投入研发，形成了多项自主技术及多型号产品，其中，公司自主研发的“J70 高精度微型航空涡喷发动机”被认定为常州市首台（套）重大装备及关键部件。

公司目前涡轮发动机领域产品以精密零部件为主、整机为辅，具体情况如下：

产品类别	细分产品	产品特点	产品示意图
涡轮发动机零部件	转子系统	涡轮发动机核心零部件，转子系统将热能转化为机械能，转子组件包括转子叶片、转子盘和转子轴等部分，是高强度、高温、腐蚀性的运行工况动力输出关键部件，对于整机的稳定性和可靠性至关重要	
	燃烧室	涡轮发动机核心零部件，短回流燃烧室解决了微小型涡轮发动机燃烧室小尺寸、燃料驻留时间短、全转速范围内稳定燃烧困难的瓶颈问题，提高了燃烧效率和稳定性	
	导向器	涡轮发动机核心零部件，用于引导和控制流体流动方向，通过特定的结构和设计，确保流体按照预定的路径和方向流动，从而实现发动机的高效运行和性能优化	

产品类别	细分产品	产品特点	产品示意图
	涡轮发动机整机	涡轮发动机下游应用领域广泛，包括低空民用无人机、小型船舶、发电等领域，具有推重比高、低油耗、长寿命、低成本和快速启动等特点	

上述内容，公司已在《公开转让说明书》第二节之“一/（二）主要产品或服务”中补充披露。

2) 涡轮发动机产品的采销模式

①采购模式

涡轮发动机类产品方面，公司主要采用“订单式采购”的模式，即主要根据客户订单需求，结合库存情况循环采购，以最优库存保障生产需求。公司采购物料主要为母合金、铝棒材料、油泵、板材等。目前公司主要原材料市场供应充足。由于公司相关产品销售具有“多品种、多批次、小批量”的特点，且主要原材料因最终产品性能参数不同存在差异，公司需要与供应商确定较为紧密的合作关系以确保原材料的质量及快速交付。

②销售模式

涡轮发动机类产品方面，公司采用直销的销售模式。涡轮发动机下游应用广泛，公司通过积极参与展会、存量客户推荐业务、主动开发客户等方式进行业务开拓。

上述内容，公司已在《公开转让说明书》第二节之“六、商业模式”中补充披露。

3) 涡轮发动机产品主要客户、下游应用领域

在涡轮发动机方面，公司积极拓展下游应用市场，目前已配套包括客户 B、客户 C、客户 D 等客户。涡轮发动机产品可广泛应用于低空无人机、小型船舶、发电等领域；公司基于深厚增压技术及创新积累，将持续开发并推出新产品，满足下游多种场景需求。

4) 涡轮发动机产品产生的收入、净利润及占比情况

报告期内，公司涡轮发动机类产品产生的收入、毛利润及占比情况如下：

单位：万元

产品或业务	2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度		
	金额	毛利润	占比	金额	毛利润	占比	金额	毛利润	占比
涡轮发动机	642.50	322.44	2.07%	305.34	193.16	0.87%	207.83	152.75	0.72%

报告期内，公司涡轮发动机产品处于业务开发及成长阶段，收入及利润规模占比仍处于较低水平，但呈现出较快的增长趋势。

上述内容，公司已在《公开转让说明书》第二节之“四/（一）/1、按业务类型或产品种类划分”中补充披露。

（2）压缩机产品

1）压缩机产品的基本情况

压缩机系通过增压技术将低压气体提升为高压气体的流体机械，其下游应用领域广泛，包括燃气轮机、燃料电池空压机、家电、园林机械等多种领域。基于长期涡轮增压技术开发及精密制造经验，公司成功开发压缩机产品。公司在该领域已经形成多项技术及产品，其中，公司自主研发的“60015 高速离心电子增压器”，被认定为常州市首台（套）重大装备及关键部件。

公司压缩机产品以精密零部件为主、整机为辅，具体情况如下：

产品类别	细分产品	产品特点	产品示意图
压缩机零部件	风机叶轮	压缩机核心零部件，通过电机驱动，气体在叶轮叶片的作用下，随叶轮作高速旋转，同时在旋转离心力的作用下向叶轮出口流动，并受到叶轮的扩压作用，从而使气体通过叶轮后的流速和压力得到提高，连续地生产出压缩空气	
压缩机整机		主要应用于燃气轮机、燃料电池空压机、家电、园林机械等动力工程领域	

上述内容，公司已在《公开转让说明书》第二节之“一/（二）主要产品或服务”中补充披露。

2）压缩机产品的采销模式

①采购模式

压缩机类产品方面，公司主要采用“订单式采购”的模式，即主要根据客户订单需求，结合库存情况循环采购，以最优库存保障生产需求。公司采购物料主要为铝棒材料、压壳毛坯、磁体、硅钢片等。目前公司主要原材料市场供应充足。

②销售模式

压缩机类产品方面，公司采用直销的销售模式。压缩机下游应用广泛，公司通过积极参与展会、存量客户推荐业务、主动开发客户等方式进行业务开拓。

上述内容，公司已在《公开转让说明书》第二节之“六、商业模式”中补充披露。

3) 压缩机产品主要客户、下游应用领域

在压缩机方面，公司已与盖瑞特、美的集团、格力博集团等客户展开合作。压缩机产品可广泛应用于燃气轮机、燃料电池空压机、家电、园林机械等领域；公司基于深厚增压技术及创新积累，将持续开发并推出新产品，满足下游多种场景需求。

4) 压缩机产品产生的收入、净利润及占比情况

报告期内，公司压缩机产品产生的收入、毛利润及占比情况如下：

单位：万元

产品或业务	2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度		
	金额	毛利润	占比	金额	毛利润	占比	金额	毛利润	占比
压缩机	268.04	94.52	0.86%	273.40	61.72	0.78%	476.94	238.64	1.65%

报告期内，公司压缩机处于业务开发及发展阶段，收入及利润规模占比仍处于较低水平。

上述内容，公司已在《公开转让说明书》第二节之“四/（一）/1、按业务类型或产品种类划分”中补充披露。

2、按照细分产品（机芯、涡轮、叶轮、其他零部件、增压器整机、涡轮发动机、压缩机等）补充披露收入及净利润构成情况

公司已在《公开转让说明书》第二节之“四/（一）/1、按业务类型或产品种类划分”中补充披露如下：

报告期内，公司细分产品的收入及净利润构成情况如下：

单位：万元

产品或业务		2024年1-9月			2023年度			2022年度		
		金额	毛利润	占比	金额	毛利润	占比	金额	毛利润	占比
涡轮增压器零部件	机芯	11,789.43	5,715.22	38.00%	14,332.51	7,094.68	40.70%	10,356.85	5,280.09	35.93%
	涡轮	3,731.07	1,732.09	12.03%	5,098.35	2,198.55	14.48%	5,991.09	2,537.75	20.78%
	叶轮	1,554.12	862.68	5.01%	1,963.98	1,046.24	5.58%	1,823.98	959.83	6.33%
	其他	8,220.38	3,457.88	26.50%	9,835.74	4,033.35	27.93%	7,732.84	3,228.52	26.83%
涡轮增压器整机		4,091.92	1,415.78	13.19%	2,401.56	938.48	6.82%	1,188.51	488.60	4.12%
涡轮发动机		642.50	322.44	2.07%	305.34	193.16	0.87%	207.83	152.75	0.72%
压缩机		268.04	94.52	0.86%	273.40	61.72	0.78%	476.94	238.64	1.65%
合计		30,297.45	13,600.61	97.66%	34,210.88	15,566.17	97.16%	27,778.04	12,886.18	96.36%

（二）说明涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体等各原材料主要是公司自产还是外购，采用不同来源方式的原因，公司生产工序中是否包括产品设计、铸造锻造等环节，并在生产流程图中补充披露；在生产流程图中补充披露外协工序所处位置；补充披露涡轮发动机、压缩机产品的主要生产流程，是否均使用公司自产增压器，是否存在外协

1、说明涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体等各原材料主要是公司自产还是外购，采用不同来源方式的原因，公司生产工序中是否包括产品设计、铸造锻造等环节，并在生产流程图中补充披露

（1）说明涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体等各原材料主要是公司自产还是外购，采用不同来源方式的原因

公司自主开发涡轮增压器整机、机芯及相关零部件，并基于相关设计图纸或规格参数要求，进行主要原材料的自产或外购。公司生产过程以精加工、焊接、动平衡及装配为主，原材料涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体半成品的主要生产工艺

为铸造、机加工等，公司主要采取外购方式、少部分自产。

报告期内，公司涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体等主要原材料自产及外购情况如下：

1) 涡轮毛坯

单位：万元

主要原材料	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产	64.41	2.02%	—	—	—	—
外购	3,119.91	97.98%	3,218.62	100.00%	3,032.76	100.00%
合计	3,184.32	100.00%	3,218.62	100.00%	3,032.76	100.00%

公司涡轮毛坯以外购为主、少量自产。涡轮毛坯系生产涡轮的主要原材料，其生产工艺相对成熟，公司主要采用通过提供图纸参数、由供应商生产后，进行外购；同时，公司子公司常州飞羿亦具备铸造经营资质，针对工艺复杂度相对较高或新型号等的涡轮毛坯，会进行部分自产。

2) 叶轮毛坯

单位：万元

主要原材料	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产	—	—	—	—	—	—
外购	875.82	100.00%	891.03	100.00%	1,113.13	100.00%
合计	875.82	100.00%	891.03	100.00%	1,113.13	100.00%

公司叶轮产品主要分为铸造叶轮和机加叶轮两种类型，其中，铸造叶轮的原材料为叶轮毛坯，均为外购；机加叶轮的原材料为铝棒材料，通过车削等工艺生产叶轮，不涉及叶轮毛坯。

3) 中间体

单位：万元

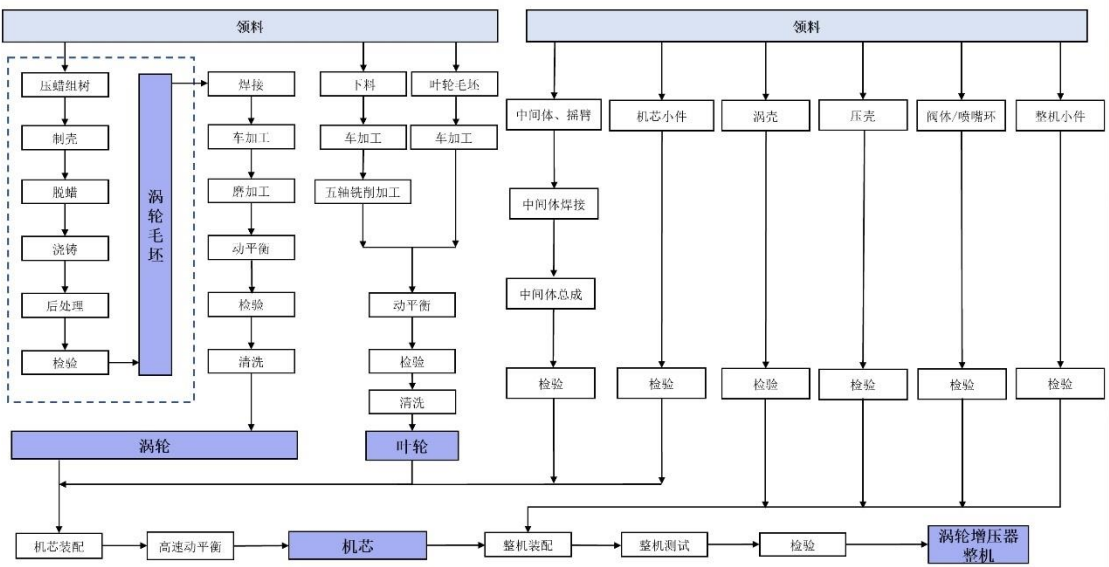
主要原材料	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产	141.95	3.81%	—	—	—	—
外购	3,585.15	96.19%	3,745.11	100.00%	2,639.63	100.00%
合计	3,727.10	100.00%	3,745.11	100.00%	2,639.63	100.00%

公司中间体以外购为主、少量通过外购中间体半成品后进行自主加工。中间体涡轮增压器机芯的主要原材料之一，其生产工艺相对成熟，公司主要采用通过提供图纸参数、由供应商生产后，进行外购；同时，针对部分存在特定要求的产品，公司会通过外购中间体半成品后进行焊接等自主加工。

(2) 公司生产工序中是否包括产品设计、铸造锻造等环节，并在生产流程图中补充披露

公司生产工序中不包括产品设计环节，产品设计主要在研发阶段进行。公司设立技术中心负责公司新技术、新工艺、新产品的设计、研发工作，具备产品设计、仿真及分析、工装及模具设计、过程和工艺开发、样机制作等能力。公司在独立自主完成涡轮增压器整机、机芯新品型号设计、开发时，会同步配套形成涡轮、叶轮、中间体等核心零部件的设计图纸或规格参数要求。

公司生产工序中，仅有涡轮毛坯的生产涉及铸造环节；公司生产工序中不涉及锻造环节。公司涡轮毛坯以外购为主、少量自产，其生产主要通过铸造工艺。铸造工艺主要涉及压蜡组树、制壳、浇铸、后处理等环节，相关工序在公司生产流程图中的所处位置具体如下：

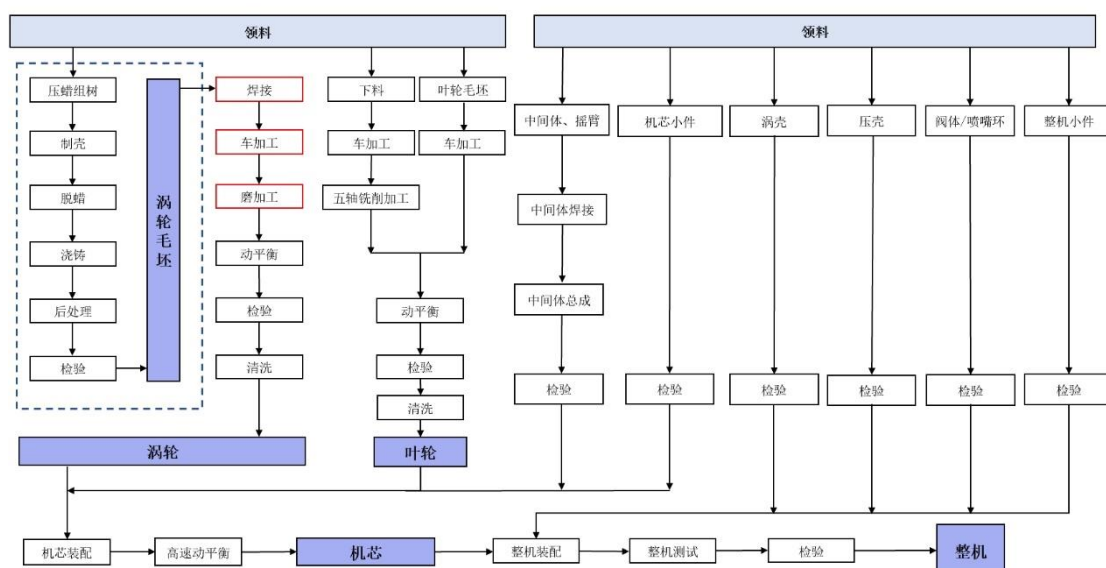


注：上述图片中虚线边框内为铸造相关工序。

上述内容公司已在《公开转让说明书》第二节之“二/（二）主要业务流程”中补充披露。

2、在生产流程图中补充披露外协工序所处位置

公司拥有独立完整的生产能力和技术体系，以自主生产为主。同时，考虑到生产效率、产能安排等因素，公司将部分较为简单的产品工序进行委外加工。公司主要外协工序包括涡轮轴的焊接，外协工序在公司生产流程图中的所处位置如下图所示：



注：上述图片中红色边框系外协相关工序，公司主要外协工序包括涡轮轴的焊接，亦存在少量车加工、磨加工工序进行外协。

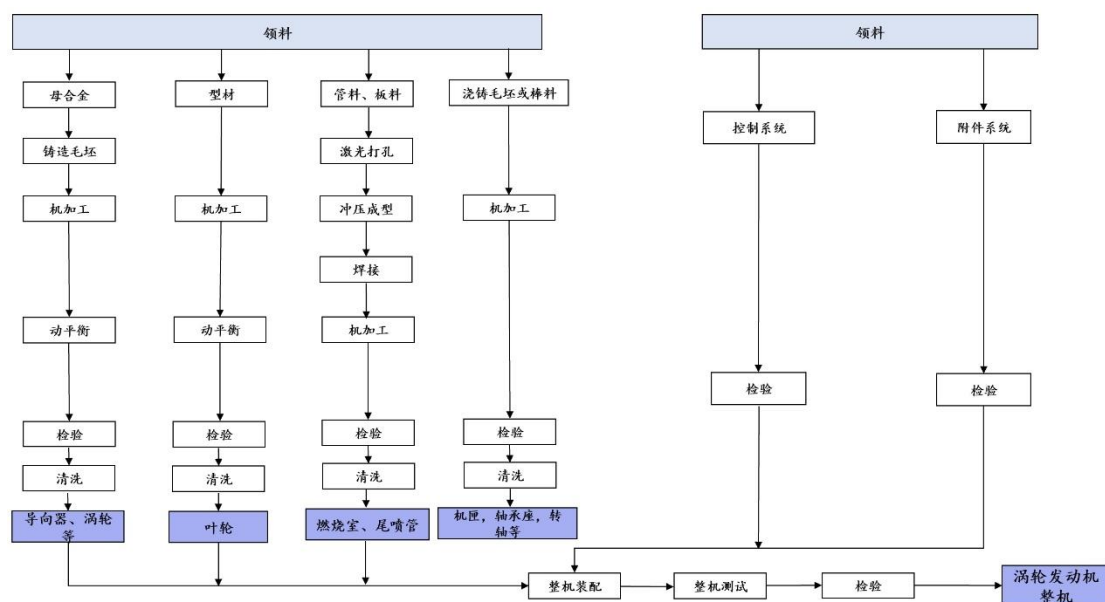
上述内容公司已在《公开转让说明书》第二节之“二/（二）主要业务流程”中补充披露。

3、补充披露涡轮发动机、压缩机产品的主要生产流程，是否均使用公司自产增压器，是否存在外协

（1）涡轮发动机、压缩机产品的主要生产流程

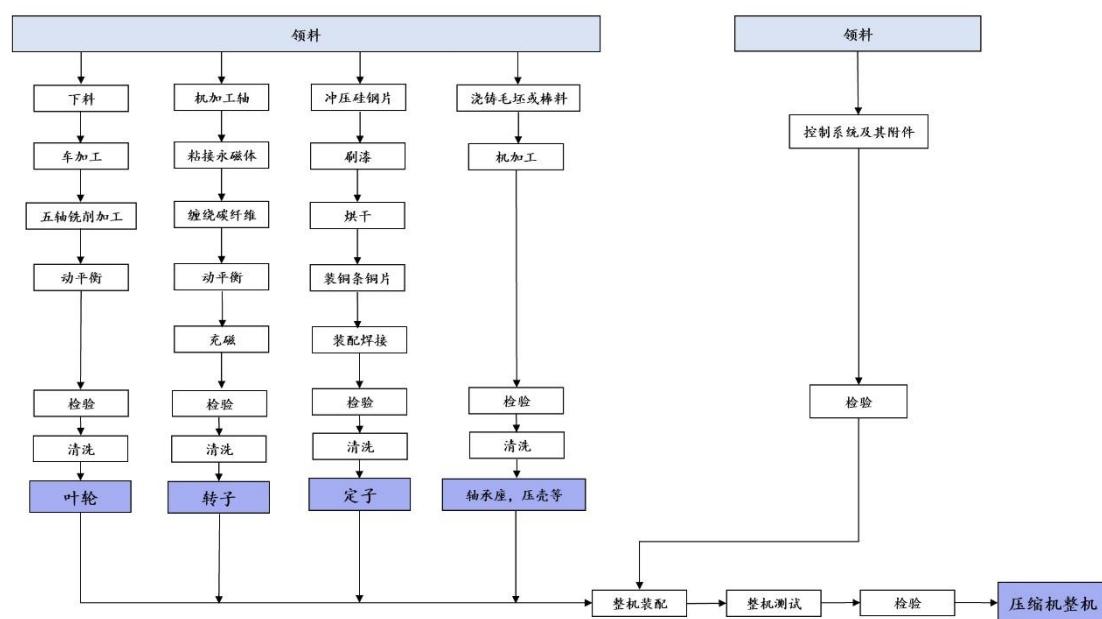
1) 涡轮发动机产品的生产流程

公司涡轮发动机产品的主要生产流程如下图所示：



2) 压缩机产品的生产流程

公司压缩机产品的主要生产流程如下图所示：



上述内容已在《公开转让说明书》第二节之“二/（二）主要业务流程”中补充披露。

（2）是否均使用公司自产增压器

公司涡轮发动机、压缩机产品的生产构成中不包含涡轮增压器；涡轮发动机、压缩机工作原理及增压技术与涡轮增压器相近，系公司在长期深耕涡轮增压器、涡轮增压技术研发及制造的基础上，延伸开发的产品。公司涡轮增压器、涡轮发

动机、压缩机产品在产品特点、构成、应用领域等具体情况如下：

产品类别	产品特点	产品构成	下游应用领域
涡轮增压器	涡轮增压发动机系统的核心部件。涡轮增压器与涡轮增压发动机的进排气系统直接精密耦合，接收来自于发动机的高温以及高氧化腐蚀性的排气来驱动涡轮以及与涡轮同轴的叶轮，高速旋转的叶轮为涡轮增压发动机提供增压的压缩空气，帮助改善发动机燃烧特性，提高发动机的燃油经济性和减少发动机的污染物排放，并助力发动机功率密度的提高，有效实现“节能减排”	主要包括机芯、涡轮、叶轮等	主要应用于乘用车、商用车等领域
涡轮发动机	利用燃气或蒸汽等流体的能量来驱动涡轮旋转，并将其转化为机械能或电能的动力装置	主要包括转子系统、燃烧室、导向器等	主要应用于低空民用无人机、小型船舶、发电等领域
压缩机	将低压气体提升为高压气体的流体机械	主要包括风机叶轮等	主要应用于燃气轮机、燃料电池空压机、家电、园林机械等动力工程领域

（3）是否存在外协

公司拥有独立完整的涡轮发动机和压缩机生产能力和技术体系，以自主生产为主；同时，考虑到生产效率、产能安排等因素，公司将部分较为简单的产品工序进行外协加工。公司涡轮发动机和压缩机产品的主要外协工序为钣金加工，相关外协加工业务规模较小。

（三）分析说明境内外新能源车快速发展对公司业务开展、持续经营的具体影响，以及公司采取的应对措施

1、分析说明境内外新能源车快速发展对公司业务开展、持续经营的具体影响

（1）境内外新能源车发展情况

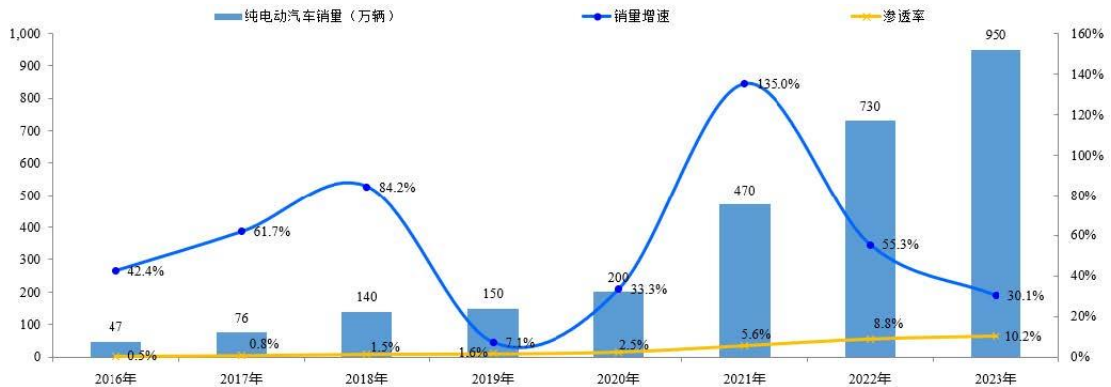
目前，汽车动力能源主要包括内燃机、混合动力、纯电动及燃料电池等，其中新能源汽车主要指混合动力汽车、纯电动汽车、燃料电池电动汽车。涡轮增压器主要应用于燃油车，亦可用于混合动力汽车和燃料电池汽车，纯电动汽车使用驱动电机作为动力源，未使用发动机，因此不需要配备涡轮增压器。

受益于政策支持，新能源汽车未来将呈现快速发展的趋势。根据 GlobalData

数据，纯电动汽车预计到 2035 年占乘用车销量比例可达 50.80%，混合动力汽车预计到 2030 年占乘用车销量比例可达 25.00%。未来受纯电动汽车、混合动力汽车快速发展的影响，燃油车销量占比预计呈下滑趋势，预计到 2035 年占乘用车销量比例降低到 26.70%。

依据国际能源署数据，2023 年全球纯电新能源汽车销量为 950.00 万辆，同比增长 30.10%，纯电新能源汽车渗透率为 10.20%，其中中国纯电动汽车销量为 669.00 万辆，占全球纯电新能源汽车市场比重为 70%。

全球纯电动车销量及渗透率



数据来源：同花顺，国际汽车制造协会（OICA），国际能源署

注：渗透率=纯电动汽车销量/汽车总销量

2024 年度，中国纯电动汽车产销量分别为 775.80 万辆、771.90 万辆，销量增长率为 15.50%，较 2023 年增长率有所下滑。纯电动汽车渗透率上升至 24.60%，渗透率呈上升趋势。

中国纯电动车产销量及渗透率



数据来源：同花顺，中国汽车工业协会

注：渗透率=纯电动汽车销量/汽车总销量

剔除中国市场，2023 年全球纯电新能源汽车渗透率仅为 4.49%，对全球涡轮增压器应用市场的需求影响有限。

混合动力汽车兼有燃油车和电动汽车的优点，如低排放、高效率和续航里程长，是车辆发展的长期重要路线之一。依据盖世汽车研究院数据，预计到 2025 年度，中国市场混动车型涡轮增压器装配率将由 2020 年 58.10% 增长至 87.90%。混动汽车的快速发展将带动涡轮增压器市场发展。

根据 OICA 数据，2022 年全球汽车保有量约 15.70 亿辆，其中纯电新能源汽车占比约为 2.00%，传统燃油车保有量仍处于市场主导地位，为汽车后市场涡轮增压器应用提供了强劲的市场需求。

综上，目前纯电动车保有量规模有限，短期内对涡轮增压器后市场影响较小。受燃油车保有量规模仍处于市场主导地位及混合动力汽车快速发展的影响，预计未来较长时间内，涡轮增压器后市场仍将呈现增长趋势。

(2) 对公司业务开展、持续经营的具体影响

1) 燃油车等非纯电动汽车在较长期间内仍处于市场主导地位，公司下游客户需求仍保持增量趋势

涡轮增压器主要应用于燃油车等非纯电动汽车。纯电动汽车发展时间较短，与燃油车相比，规模仍较小，燃油车等非纯电动汽车在较长期间内仍处于市场主导地位，公司业绩将受益于燃油车保有量的持续增长。

2) 涡轮增压器后市场需求相比前装市场推后 8-10 年，有助于公司业绩持续增长

汽车为耐用消费品，随着汽车使用寿命及行驶里程增加，涡轮增压器故障率提升，需要进行更换或维修的比例会随之增加。依据行业经验，乘用车车龄超过 10 年后，涡轮增压器替换率会大幅提升；商用车由于使用强度较大，车龄超过 8 年后，涡轮增压器替换率会大幅提升。

根据灼识咨询报告，欧盟、美国等成熟市场，汽车产业发展历史较长，2021 年平均车龄均达到 12 年，汽车涡轮增压器后市场规模较大；中国乘用车平均车龄虽然相对较低，但是快速增长，预计平均车龄由 2021 年 6.0 年增加至 2026 年 7.9 年，汽车涡轮增压器后市场潜力较大。

因此，涡轮增压器后市场变动情况会较前装市场滞后 8-10 年，受益于燃油

车保有量规模基数，预计未来较长时间内，涡轮增压器后市场规模也将快速增长，进而促进公司业绩持续增长。

综上，近年来，汽车产业的动力类型结构呈现变动态势，其中纯电动汽车的销售占比有所提升，预计对涡轮增压器的前装市场存在一定影响，但对汽车后市场的涡轮增压器的整体影响较低。一方面，燃油车等非纯电动汽车仍处于主导地位，尤其涡轮增压器后市场的主要市场为欧美等地区，其纯电动汽车发展速度较缓慢；另一方面，涡轮增压器的汽车后市场需求相比前装市场推后 8-10 年，故较长期间内纯电动汽车的占比变化对涡轮增压器的汽车后市场需求影响较小。综上，电动汽车销量及渗透率的增长，短期内对公司业务开展、持续经营能力不存在重大不利影响。

2、公司采取的应对措施

为应对电动汽车销量及渗透率增长的长期不利影响，公司采取以下应对措施：

（1）提升涡轮增压器类产品的市场占有率

经过超二十年的长期技术积累，公司在涡轮增压器领域具备了深厚的技术储备及市场竞争力，已成为国际汽车后市场涡轮增压器重要供应商之一。公司产品销售区域已覆盖全球 5 大洲 100 多个国家和地区，与超过 400 家全球客户建立了长期稳定的合作关系。公司通过长期创新、创造并持续打造自主品牌，深度参与全球化高端制造领域的竞争，持续拓展涡轮增压器相关产品及服务所覆盖的国家和地区，不断稳固、提升在国际汽车后市场的品牌影响力和市场占有率。同时，公司凭借较强的研发能力、丰富的产品体系及良好的产品质量，积极向汽车前装市场布局，与奕森科技、盖瑞特等知名客户建立更密切的合作。

（2）创新涡轮增压器类产品应用领域

公司涡轮增压器类产品主要应用于燃油车，亦可应用于新能源混动、氢燃料电池汽车领域。受益于新能源混动、氢燃料电池汽车的快速发展，公司将持续创新涡轮增压产品应用领域，提升公司的市场竞争力。

公司对新能源混合动力汽车、氢燃料电池汽车市场的具体开拓情况参见本问题回复“（四）说明公司对前装市场以及新能源混合动力汽车、氢燃料电池汽车市场的具体开拓情况，包括主要客户、在前述市场的收入及净利润情况等”的相

关内容。

（3）加快新布局业务的发展

基于长期深耕涡轮增压积累的核心技术，公司在涡轮增压器业务的基础上，已成功拓展涡轮发动机、压缩机等高端领域。

涡轮发动机领域：基于超二十年的增压技术及创新积累，公司通过技术及产品创新，产品亦逐步拓展至涡轮发动机领域。近年来，公司在该领域持续投入研发，形成了多项自主技术及多型号产品，其中，公司自主研发的“J70 高精度微型航空涡喷发动机”被认定为常州市首台（套）重大装备及关键部件。涡轮发动机产品可广泛应用于低空无人机、小型船舶、发电等领域，公司积极拓展下游应用市场，目前已配套包括客户 B、客户 C 等客户。

压缩机领域：基于长期涡轮增压技术开发及精密制造经验，公司成功开发压缩机产品。公司在该领域已经形成多项技术及产品，其中，公司自主研发的“60015 高速离心电子增压器”，被认定为常州市首台（套）重大装备及关键部件。压缩机产品可广泛应用于燃气轮机、燃料电池空压机、家电、园林机械等多种领域，公司积极拓展下游应用市场，已与盖瑞特、美的集团和格力博集团等行业龙头企业展开合作。

公司将持续创新涡轮增压技术在涡轮发动机、压缩机等领域的应用，不断丰富自身产品体系，实现收入多元化，增强公司的竞争力，突破国内涡轮增压器企业传统的经济增长方式和生产力发展路径。

（四）说明公司对前装市场以及新能源混合动力汽车、氢燃料电池汽车市场的具体开拓情况，包括主要客户、在前述市场的收入及净利润情况等

基于多年在增压技术领域的技术及创新积累，公司在国际汽车后市场涡轮增压器业务稳定发展的基础上，积极开拓前装市场涡轮增压器业务，以及新能源混合动力汽车、氢燃料电池汽车等领域，上述市场的具体开拓情况如下：

1、汽车前装市场

凭借较强的研发能力与良好的产品质量，公司涡轮增压器类产品已逐步拓展汽车前装市场，并与奕森科技、盖瑞特等客户建立合作，下游配套奇瑞汽车、理

想汽车等整车厂商。

报告期各期，公司在汽车前装市场¹对应的销售收入分别为 0.00 万元、174.15 万元、214.46 万元，产生的利润分别为 0.00 万元、100.47 万元、134.73 万元。

2、新能源混合动力汽车市场

基于超二十年的增压技术及创新积累，公司通过技术及产品创新，成功将涡轮增压器产品拓展至新能源混合动力汽车领域，并与奕森科技建立合作。

报告期各期，公司在新能源混合动力汽车市场对应的销售收入分别为 0.00 万元、160.43 万元、170.18 万元，产生的利润分别为 0.00 万元、89.41 万元、101.05 万元。

3、氢燃料电池汽车市场

在氢燃料电池汽车领域，基于长期涡轮增压技术开发及精密制造经验，公司成功开发压缩机产品，已与盖瑞特建立合作。

报告期各期，公司在氢燃料电池汽车市场对应的销售收入分别为 0.00 万元、13.72 万元、44.28 万元，产生的利润分别为 0.00 万元、8.25 万元、26.18 万元。

综上，公司在汽车前装市场、新能源混合动力汽车市场、氢燃料电池汽车市场已取得了部分项目定点或订单，但尚未实现量产。报告期内，公司在上述市场对应销售收入均呈持续增长趋势，未来成长性较好。

（五）补充披露行业主要竞争对手的基本情况，公司与同行业可比公司的比较情况

1、行业主要竞争对手的基本情况

公司主要以国际汽车后市场涡轮增压器业务为主，在该市场领域中，涡轮增压器前装品牌商仍占有重要地位，但包括公司在内的部分独立售后品牌企业亦稳步发展。在独立售后品牌企业方面，公司主要竞争对手及其基本情况如下：

序号	企业名称	基本情况
1	Melett	Melett Limited 于 1995 年成立，总部位于英国巴恩斯利，于 2017 年被美国公司 Wabtec Corporation 收购。

¹ 公司在汽车前装市场对应的销售收入涵盖下文所列示的新能源混合动力汽车市场、氢燃料电池汽车市场对应的销售收入。

序号	企业名称	基本情况
		Melett 主要致力于通过提供高质量的涡轮增压器，维修套件和涡轮零件来帮助保持涡轮增压器翻新行业的发展。经过 20 多年的持续服务，Melett 已成为全球专业涡轮维修和翻新机值得信赖的品牌，产品销往全球 100 多个国家。
2	Rotomaster	Rotomaster 于 1978 年成立，位于加拿大温哥华，于 2017 年 11 月被汽车后市场领先的供应商和制造商 CARDONE Industries 收购。 公司既是涡轮增压器一级供应商，也是后市场供应商，是北美领先的涡轮增压器后市场品牌。
3	Master Power	Master Power Turbos 于 1966 年成立，位于巴西圣马科斯市。公司主要为汽车、卡车、船舶、赛车等生产涡轮增压器，公司是南美领先的涡轮增压器后市场品牌。
4	毅合捷	江苏毅合捷汽车科技股份有限公司于 2013 年 6 月成立，注册地位江苏省无锡市，注册资本 7,780.3158 万元。 毅合捷主要产品为涡轮增压器及机芯，主要面向境外汽车后市场。公司已经形成覆盖全球 6 大洲 100 多个国家和地区的销售网络。经过多年的市场深耕，公司旗下“JRONE”品牌具有较高的市场认可度，凭借较强的研发能力与良好的产品质量，公司与 Mahle、Nissens、Magneti Marelli 等全球知名汽车零部件品牌商进行 ODM 合作。
5	凤城神龙	凤城太平洋神龙增压器有限公司于 2004 年 7 月成立，注册地为辽宁省丹东凤城市，注册资本 5,000 万元。 凤城神龙是一家涡轮增压器全产业链高新技术企业，产品可满足增压器柴油机、汽油机、内燃机、煤气机等，广泛应用于各种车辆、船舶、石油机械、农用机械、工程机械、发电机组等领域。

注 1：上表数据来源为同行业公司招股说明书、官方网站等公开资料；

注 2：涡轮增压器一级供应商系原装配件供应商，产品主要供应汽车整车厂商。

上述内容已在《公开转让说明书》第二节之“八/（一）/5、（细分）行业竞争格局”中补充披露。

2、公司与同行业可比公司的比较情况

公司主营业务为涡轮增压器零部件和整机的研发、生产与销售，专注于国际汽车后市场。目前，国内尚无与公司在产品、市场均可比的上市公司。

公司从涡轮增压器产品维度、可比信息获取便捷性的角度考量选取同行业可比上市公司。德博科技（834377.00）、威易发（872893.00）、华培动力（603121.SH）、贝斯特（300580.SZ）是国内主要从事涡轮增压器业务的企业，主营产品结构与公司相似程度高，因此公司选取上述 4 家同行业公司作为可比公司，其基本情况及与公司对比情况如下：

序号	公司名称	主营业务	目标市场	市场地位	技术研发能力	经营业绩 (亿元)
----	------	------	------	------	--------	--------------

					创新特征认定	研发人员 (人)	专利 (项)	营业收入
1	德博科技	主要从事车用增压器及其组件, 汽车零部件, 汽车配件的研发、生产、销售	主要为汽车前装市场	公司产品达到“国际水平、国内领先”的水平, 替代进口, 可出口创汇, 销售处于国内细分行业的冠军	国家高新技术企业、江西省专精特新中小企业、国家知识产权示范企业、江西省智能制造示范企业、江西省博士后创新实践基地等	42	49	2022: 1.47 2023: 2.17
2	威易发	金属密封件的研发、生产、加工与销售	主要为汽车前装市场	已与国际头部客户如盖瑞特(Garrett)、石川岛(IHI)、博格华纳(BorgWarner)、三菱重工(MHI)、博马(BMTS)以及国内客户如丰沃集团、康跃科技、长城汽车等国内外著名涡轮增压器制造企业和整机厂建立了长期稳定的业务合作关系, 形成稳定的客户群体和发展格局, 在国内外形成良好的口碑和声誉	高新企业、江苏省专精特新中小企业	20	12	2022: 0.64 2023: 1.06
3	华培动力	主要从事涡轮增压器关键零部件的研发、生产及销售	主要为汽车前装市场	公司依赖多年积累的技术优势、管理优势和客户优势, 建立了稳定的采购、生产及销售模式, 尤其在涡轮增压器类零部件产品领域形成了较强的行业竞争力。目前, 公司已成为全球涡轮增压器关键零部件的专业供应商之一	高新技术企业、上海市青浦区科技小巨人企业、青浦区技术创新示范争创企业、上海市青浦区科技小巨人企业、青浦区高新技术研究开发中心	204	91	2022: 9.05 2023: 12.61
4	贝斯特	研发、生产及销售各类精密零部件及工装夹具产品	主要为汽车前装市场	在精密零部件业务中, 公司已经与盖瑞特、康明斯、博马科技、长春富奥石川岛、博格华纳、皮尔博格、宁波丰沃、上海菱重、三菱重工等著名汽车涡轮增压器和发动机相关制造企业建立了长期稳定的业务合作关系; 在航空、气动工具和制冷设备等领域, 公司也与该领域主要企业建立了良好的业务合作关	高新技术企业、信息化与工业化融合示范企业、江苏省智能制造示范工厂、江苏省研究生工作站等	201	130	2022: 10.97 2023: 13.43

序号	公司名称	主营业务	目标市场	市场地位	技术研发能力			经营业绩 (亿元)
					创新特征认定	研发人员 (人)	专利 (项)	营业收入
				系。在智能装备及工业业务中，公司已成为上汽通用、潍柴动力等知名整车整机厂的主要供应商之一				
5	环能涡轮	涡轮增压器核心零部件及整机的研发、生产与销售	主要为汽车后市场	公司为早期进入涡轮增压器后市场的企业之一，通过长期创新、创造并持续打造自主品牌，深度参与全球化高端制造领域的竞争，在国际汽车后市场领域具有较强的市场竞争力。公司品牌“E&ETURBOS”被江苏省商务厅评为“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”。经过多年深耕，公司产品销售区域已覆盖全球5大洲100多个国家和地区，与众多客户建立了长期稳定的合作关系。同时，公司凭借较强的研发能力、丰富的产品体系及良好的产品质量，积极向涡轮增压器前装市场布局，并与奕森科技、盖瑞特等客户建立合作	国家专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、江苏省服务型制造示范企业，拥有“江苏省企业技术中心”、“江苏省微小型涡轮发动机工程研究中心”、“江苏省汽车发动机涡轮增压器工程技术研究中心”	24	37	2022: 2.88 2023: 3.52

注 1：上表数据来源为同行业公司招股说明书、公开转让说明书、定期报告、官方网站等公开资料；

注 2：研发人员数量系各企业 2023 年末相关数据；

注 3：德博科技、威易发、贝斯特专利数量系各企业 2023 年末相关数据；华培动力未公开披露 2023 年度专利数量，系截止 2025 年 4 月 27 日，通过企查查查询获取；环能涡轮专利数量系截止 2024 年 9 月 30 日相关数据。

在汽车后市场领域，受益于涡轮增压器前装市场快速发展，后市场维修及更换需求快速增长，环能涡轮、毅合捷、凤城神龙等少数国内独立售后品牌逐步进入涡轮增压器后市场，并成为涡轮增压器后市场的重要参与者。毅合捷、凤城神龙与公司对比情况如下：

序号	公司名称	主营业务	目标市场	市场地位	技术研发能力	经营业绩 (亿元)
----	------	------	------	------	--------	--------------

					创新特征认定	研发人员 (人)	专利 (项)	营业收入
1	毅合捷	涡轮增压器整机及零部件产品的研发、生产和销售	主要为汽车后市场	已经形成覆盖全球 6 大洲 100 多个国家和地区的销售网络。OBM 方面，经过多年的市场深耕，公司自主品牌“JRONE”具有较高的市场认可度，2020 年度，公司“JRONE”品牌被江苏省商务厅授予“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”。ODM 方面，公司与知名汽车零部件品牌商建立了良好的合作关系	国家高新技术企业、国家专精特新“小巨人”企业、“江苏省企业技术中心”、“江苏省燃料电池空压机工程技术研究中心”、“江苏省氢能与燃料电池工程研究中心”	65	114	2022: 5.43 2023: 6.31
2	凤城神龙	涡轮增压器全产业链高新技术企业	主要为汽车后市场	是全球涡轮增压器领导品牌，东北地区汽车增压器产业集群龙头企业	国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、辽宁省汽车增压器技术创新联盟理事长单位等	未披露相关数据	12	未披露相关数据

注 1：上表数据来源为同行业公司招股说明书、官方网站等公开资料；

注 2：毅合捷研发人员数量系 2023 年末相关数据；

注 3：毅合捷专利数量系 2023 年末相关数据；凤城神龙未公开披露专利数量，系截止 2025 年 4 月 27 日，通过企查查查询获取。

由上表可见，公司收入、净利润规模在同行业公司中居于中间水平，在行业内具备一定的竞争力。”

上述内容已在《公开转让说明书》第二节之“八/（二）/4、与同行业可比公司的比较情况”中补充披露。

（六）补充披露与常州高新区管委会签订的《先进动力装备系统及零部件研发及产业化项目投资协议》的项目建设进展情况，与公司业务的协同关系

公司已在公开转让说明书“第六节 附表”之“二、报告期内对持续经营有重大影响的业务合同及履行情况”之“（六）其他情况”补充披露如下：

“截至报告期末，公司正在履行的政府投资协议如下所示：

协议名称	合作方	主要内容	签署日期
先进动力装备系统及零部件研发及产	常州国家高新技术开发区管理委员会（以下简	（1）公司取得常州高新区土地使用权已初步符合《关于推进工业用地提质增效促进全区产业高质量发展的实施意见（2022 年-2025 年）的通知》规定；（2）本次投资宗地位于河海西路以南、吕墅二路以西，总	2023 年 8 月

业化项目投资协议	称“管委会”)	面积约 55 亩（即约 36,600 平方米）；（3）管委会有权对公司位于新北区汉江路 662 号、不动产权证号为苏（2020）常州市不动产权第 0066612 号的不动产权进行收储。	
----------	---------	--	--

1、项目进展情况

截至目前，该项目处于前期准备阶段，预计 2025 年上半年完成规划审批；2025 年度取得建设用地使用权并开工建设。

2、项目与公司业务的协同关系

随着市场需求的快速增长，公司研发及生产制造愈发受限于场地及人员限制，亟需通过新建研发及生产基地等方式进行扩充。公司拟投资建设的先进动力装备系统及零部件研发及产业化项目，计划增加购置土地并用于研发及生产，着力提升涡轮增压器、涡轮发动机及压缩机等产品的研发投入及制造产能，以实现公司现有业务的长远发展。”

二、中介机构核查及说明

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）通过访谈公司总经理，了解涡轮发动机、压缩机产品的基本情况、采购模式、主要客户、下游应用领域；查阅公司收入成本明细表，确认涡轮发动机、压缩机产品产生的收入、毛利润及占比情况；

（2）查阅公司收入成本明细表，区分细分产品（机芯、涡轮、叶轮、其他零部件、增压器整机、涡轮发动机、压缩机等）的收入及毛利润构成情况；

（3）通过访谈公司总经理，并查阅公司采购台账，了解公司涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体等各原材料的自产、外购情况、采用不同来源方式的原因；

（4）通过访谈公司总经理，并实地参观产线，了解公司涡轮增压器类产品的主要生产工序是否涉及产品设计、铸造锻造、外协加工等环节；

（5）通过访谈公司总经理，并实地参观产线，了解公司涡轮发动机、压缩机类产品的主要生产流程、相关产品是否均使用公司自产增压器及是否存在外协加工情况；

（6）通过访谈公司总经理，并查询公司所处（细分）行业的公开数据和信息，了解境内外新能源车快速发展对公司业务开展、持续经营的具体影响，以及公司采取相应的应对措施情况；

（7）通过访谈公司总经理，并查阅公司收入成本明细表，了解公司在汽车前端市场、新能源混合动力汽车市场、氢燃料电池汽车市场业务开拓情况；

（8）查阅同行业公司招股说明书、公开转让说明书、定期报告等公开资料，了解行业主要竞争对手的基本情况，公司与同行业可比公司的比较情况；

（9）获取并查阅《先进动力装备系统及零部件研发及产业化项目投资协议》及项目总平面图预审资料，对公司管理层进行访谈，了解项目进展及与公司业务的协同关系。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司已在《公开转让说明书》中补充披露涡轮发动机、压缩机产品的基本情况、采销模式、主要客户、下游应用领域，产生的收入、毛利润及占比情况；

（2）公司已在《公开转让说明书》中补充披露细分产品（机芯、涡轮、叶轮、其他零部件、增压器整机、涡轮发动机、压缩机等）的收入及毛利润构成情况；

（3）公司自主开发涡轮增压器整机、机芯及相关零部件，并基于相关设计图纸或规格参数要求，进行主要原材料的自产或外购。公司生产过程以精加工、焊接、动平衡及装配为主，原材料涡轮毛坯、叶轮毛坯、中间体半成品的主要生产工艺为铸造、机加工等，公司主要采取外购方式、少部分自产；

（4）公司生产工序中不包括产品设计环节，产品设计主要在研发阶段进行；公司生产工序中，仅有涡轮毛坯的生产涉及铸造环节；公司生产工序中不涉及锻造环节；公司拥有独立完整的生产能力和技术体系，以自主生产为主。同时，考虑到生产效率、产能安排等因素，公司将部分较为简单的产品工序进行委外加工。公司已在《公开转让说明书》生产流程图中补充披露涡轮增压器类产品生产工序

涉及的铸造、外协加工相关环节；

（5）公司已在《公开转让说明书》中补充披露涡轮发动机、压缩机产品的主要生产流程及外协加工情况；

（6）近年来，汽车产业的动力类型结构呈现变动态势，其中纯电动汽车的销售占比有所提升，电动汽车销量及渗透率的增长，短期内对公司业务开展、持续经营能力不存在重大不利影响；为应对电动汽车销量及渗透率增长的长期不利影响，公司已通过提升涡轮增压器类产品的市场占有率、创新涡轮增压器类产品应用领域、加快新布局业务的发展等措施不断丰富自身产品体系，实现收入多元化，增强公司的竞争力，突破国内涡轮增压器企业传统的经济增长方式和生产力发展路径；

（7）公司在汽车前装市场、新能源混合动力汽车市场、氢燃料电池汽车市场已取得了部分项目定点或订单，但尚未实现量产。报告期内，公司在上述市场对应销售收入均呈持续增长趋势，未来成长性较好；

（8）公司收入、净利润规模在同行业公司中居于中间水平，在行业内具备一定的竞争力。公司已在公开转让说明书补充披露行业主要竞争对手的基本情况，公司与同行业可比公司的比较情况；

（9）先进动力装备系统及零部件研发及产业化项目有利于提升涡轮增压器、涡轮发动机及压缩机等产品的研发投入及制造产能，以实现公司现有业务的长远发展。

问题 5. 外销收入真实性及第三方回款合理性

根据申请文件及公开披露信息：（1）报告期内公司境外销售收入分别为 26,583.95 万元、32,728.66 万元和 27,492.48 万元，占营业收入的比例分别为 92.22%、92.94%、88.62%。各期汇兑收益分别为 2,045.73 万元、693.31 万元、633.14 万元。境外销售主要销往欧洲。（2）公司第三方回款主要系境外客户指定回款，报告期各期第三方回款金额分别为 3,951.72 万元、6,161.40 万元和 7,871.37 万元，占当期营业收入比重分别为 13.71%、17.50%和 25.37%。（3）其他应收款包含应收实控人控制的环能公司（马绍尔）代收境外货款，2022 年末应收金额为 2,433.03 万元。

（1）境外销售真实性及收入增长持续性。请公司：①说明各期境外销售地区分布及收入构成情况；说明主要境外客户的基本情况（客户名称、国家/地区、成立时间、实际控制人、业务范围及经营规模等）、与公司的合作情况（合作建立方式、合作开始时间、订单获取方式、定价原则、信用政策及结算政策、是否通过第三方回款等）、客户性质（直销客户/贸易商/经销商）、客户类型（品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等）、终端销售所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等；说明主要境外客户收入金额及占比、毛利率情况，分析其变动的原因，并结合其对应的前端、后市场需求变动分析合理性。②说明报告期内公司境外收入占比高是否符合外销地的市场需求、是否与当地竞争格局相匹配，与可比公司外销收入占比是否存在较大差异及合理性。③说明境外销售不同贸易模式下收入金额及占比，对应的收入确认时点及依据；说明返利政策、退换货政策及实际执行情况；分析收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定。④说明物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入规模是否匹配。⑤结合境外收入规模、货币资金、应收账款规模等，说明各期汇兑损益的构成，分析其与外销金额的匹配性。⑥结合境外销售费用构成、金额及变动情况，销售人员数量配备、境外客户分布及较为分散、境外收入金额较高且持续上涨的情况，说明销售费用规模、销售人员数量是否合理，是否与公司境外业务开拓及维系、订单获取及销售收入规模相匹配。⑦结合公司境外各销售国家/地区对公司产品的需求变动、相关贸易政策或关税政策变化等，

分析外销地经济政策、市场环境、竞争格局等对公司产品销售、回款周期的影响，说明公司外销收入的稳定性、增长合理性及持续性；分析是否存在外销客户流失或份额明显下降的风险及应对措施。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

(2) 第三方回款合理性、必要性。请公司说明：①第三方回款金额及占比与同行业可比公司相比是否存在较大差异。②“境外客户指定付款”对应的主要客户、各期收入金额、回款形式（第三方回款占比）、指定回款方及回款主体资金来源；说明同一自然人为多个客户回款的具体情况及合理性。③公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：①第三方回款的必要性，境外第三方代付行为的商业合理性或合法合规性。②对尚未获取的第三方回款声明或相关资料的第三方回款执行的核查程序及核查结论。

(3) 关联方代收货款的原因及相关收入真实性。请公司：①说明由公司关联方代为收取货款的原因及商业合理性，关联方代收款项的资金来源；列示各期代收款项的金额、转回公司的时间及金额，测算转回周期情况，说明是否涉及资金占用，如涉及请测算利息并分析影响。②说明关联方代收款项涉及的主要客户、收入金额、代收款项金额，是否存在客户同时通过关联方代收款项和直接向公司付款的情况及合理性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明：①关联方代收款项对应收入真实性的核查程序、比例、结论。②关联方代收款项是否涉及资金占用、规范情况，相关财务内控设计情况及执行有效性。

【回复】

一、公司说明

(一) 境外销售真实性及收入增长持续性。请公司：①说明各期境外销售地区分布及收入构成情况；说明主要境外客户的基本情况（客户名称、国家/地区、成立时间、实际控制人、业务范围及经营规模等）、与公司的合作情况（合作建立方式、合作开始时间、订单获取方式、定价原则、信用政策及结算政策、

是否通过第三方回款等)、客户性质(直销客户/贸易商/经销商)、客户类型(品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等)、终端销售所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等;说明主要境外客户收入金额及占比、毛利率情况,分析其变动的原因,并结合其对应的前端、后市场需求变动分析合理性。②说明报告期内公司境外收入占比高是否符合外销地的市场需求、是否与当地竞争格局相匹配,与可比公司外销收入占比是否存在较大差异及合理性。③说明境外销售不同贸易模式下收入金额及占比,对应的收入确认时点及依据;说明返利政策、退换货政策及实际执行情况;分析收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定。④说明物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入规模是否匹配。⑤结合境外收入规模、货币资金、应收账款规模等,说明各期汇兑损益的构成,分析其与外销金额的匹配性。⑥结合境外销售费用构成、金额及变动情况,销售人员数量配备、境外客户分布及较为分散、境外收入金额较高且持续上涨的情况,说明销售费用规模、销售人员数量是否合理,是否与公司境外业务开拓及维系、订单获取及销售收入规模相匹配。⑦结合公司境外各销售国家/地区对公司产品的需求变动、相关贸易政策或关税政策变化等,分析外销地经济政策、市场环境、竞争格局等对公司产品销售、回款周期的影响,说明公司外销收入的稳定性、增长合理性及持续性;分析是否存在外销客户流失或份额明显下降的风险及应对措施

1、说明各期境外销售地区分布及收入构成情况;说明主要境外客户的基本情况(客户名称、国家/地区、成立时间、实际控制人、业务范围及经营规模等)、与公司的合作情况(合作建立方式、合作开始时间、订单获取方式、定价原则、信用政策及结算政策、是否通过第三方回款等)、客户性质(直销客户/贸易商/经销商)、客户类型(品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等)、终端销售所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等;说明主要境外客户收入金额及占比、毛利率情况,分析其变动的原因,并结合其对应的前端、后市场需求变动分析合理性

(1) 说明各期境外销售地区分布及收入构成情况

报告期内,公司境外销售地区以欧洲为主、其他国家和地区为辅,具体地区

分布及收入构成情况如下：

单位：万元

销售地区	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
欧洲	20,648.07	66.56%	23,621.73	67.08%	18,254.68	63.33%
南美洲	2,250.10	7.25%	2,530.98	7.19%	2,004.22	6.95%
北美洲	1,959.89	6.32%	3,570.03	10.14%	3,687.76	12.79%
亚洲（不包括中国大陆地区）	1,224.45	3.95%	1,448.42	4.11%	1,255.18	4.35%
非洲	1,025.86	3.31%	793.70	2.25%	559.31	1.94%
大洋洲	384.11	1.24%	763.80	2.17%	822.80	2.85%
合计	27,492.48	88.62%	32,728.66	92.94%	26,583.95	92.22%

（2）说明主要境外客户的基本情况（客户名称、国家/地区、成立时间、实际控制人、业务范围及经营规模等）、与公司的合作情况（合作建立方式、合作开始时间、订单获取方式、定价原则、信用政策及结算政策、是否通过第三方回款等）、客户性质（直销客户/贸易商/经销商）、客户类型（品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等）、终端销售所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等

报告期内，公司主要境外客户的基本情况如下：

客户名称	国家或地区	成立时间	实际控制人	业务范围	经营规模	
					2023 年度	2022 年度
KODE S.K.A.	波兰	2014 年	Artur Radel、Arkadiusz Szyszkowski	汽车零配件销售	约 2,900 万 PLN（1-6 月）	约 5,200 万 PLN
AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTI NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	乌克兰	1999 年	Viacheslav Mykhailyk、Oleksandr Sushko	汽车维修及零配件销售	约 320 万美元	约 200 万美元
RECOTURBO LIMITED	英国	2010 年	Omar Farouk Mahomed	汽车零配件生产与销售	未获取相关信息	未获取相关信息
Depros S.R.L.	意大利	2011 年	De Prisco Vincenzo、De Prisco Andrea	汽车零配件生产与销售	约 260 万欧元（1-6 月）	约 440 万欧元
OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTY	俄罗斯	2018 年	Andrei Nikolaevich Potapov	汽车维修及零配件销售	约 150 万美元（1-6 月）	约 205 万美元

客户名称	国家或地区	成立时间	实际控制人	业务范围	经营规模	
					2023 年度	2022 年度
U "KOMPANIYA TURBONAYZER"						
BR Turbo SPB LTD	俄罗斯	2013 年	Kostenko Dmitriy Alexandrovich	汽车零部件销售	约 360 万美元（1-6 月）	约 580 万美元
BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.	西班牙	2020 年	Borg Automotive A/S	汽车零部件销售	约 800 万欧元（1-6 月）	约 1,700 万欧元

注：上表所列示的“经营规模”数据，系相关客户单体数据。

报告期内，公司主要境外客户与公司的合作情况如下：

客户名称	合作建立方式	合作开始时间	订单获取方式	定价原则	信用政策及结算政策	是否通过第三方回款
KODE S.K.A.	客户主动联系	2014 年	商务洽谈	以成本及合理利润为基础，综合考虑客户所在区域的消费水平、当地市场竞争对手的情况、客户采购数量等因素，与客户协商定价	发货后 60 天内	否
AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	客户主动联系	2006 年			发货后 60 天内	是
RECOTURBO LIMITED	展会	2022 年			发货后 60 天内	否
Depros S.R.L.	客户主动联系	2016 年			发货后 120 天内	否
OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "KOMPANIYA TURBONAYZER"	客户主动联系	2018 年			发货后 60 天内	是
BR Turbo SPB LTD	展会	2017 年			发货后 60 天内	是
BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.	展会	2020 年			发货后 60 天内	否

报告期内，公司主要境外客户性质、客户类型、终端销售所在国家或地区、是否与公司存在关联关系等情况如下：

客户名称	客户性质	客户类型	销售区域	是否与公司存在关联关系
KODE S.K.A.	直销	汽车零部件品牌商	主要在波兰境内	否
AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE	经销	经销商	仅在乌克兰境内	否

客户名称	客户性质	客户类型	销售区域	是否与公司存在关联关系
PIDPRYEMSTVO				
RECOTURBO LIMITED	直销	汽车零部件品牌商	主要为欧洲	否
Depros S.R.L.	经销	经销商	仅在意大利境内	否
OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "KOMPANIYA TURBONAYZER"	经销	经销商	仅在俄罗斯境内	否
BR Turbo SPB LTD	经销	经销商	仅在俄罗斯境内	否
BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.	直销	汽车零部件品牌商	主要为欧洲	否

(3)说明主要境外客户收入金额及占比、毛利率情况，分析其变动的原因，并结合其对应的前端、后市场需求变动分析合理性

报告期各期，公司主要境外客户收入金额及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度		
	销售额	收入占比	毛利率	销售额	收入占比	毛利率	销售额	收入占比	毛利率
KODE S.K.A.	2,532.00	8.16%	【已申请豁免披露】	4,420.34	12.55%	【已申请豁免披露】	3,741.29	12.98%	【已申请豁免披露】
AGROMARKET	2,091.36	6.74%	【已申请豁免披露】	2,887.82	8.20%	【已申请豁免披露】	1,209.47	4.20%	【已申请豁免披露】
RECOTURBO LIMITED	1,385.22	4.47%	【已申请豁免披露】	237.76	0.68%	【已申请豁免披露】	46.73	0.16%	【已申请豁免披露】
Company Turbonaizer	1,135.45	3.66%	【已申请豁免披露】	1,347.58	3.83%	【已申请豁免披露】	935.09	3.24%	【已申请豁免披露】
Depros S.R.L.	1,089.88	3.51%	【已申请豁免披露】	1,551.60	4.41%	【已申请豁免披露】	1,295.13	4.49%	【已申请豁免披露】
BR Turbo SPB LTD	1,074.96	3.46%	【已申请豁免披露】	1,234.40	3.51%	【已申请豁免披露】	570.28	1.98%	【已申请豁免披露】

						披露】			披露】
BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.	778.02	2.51%	【已申 请豁免 披露】	454.43	1.29%	【已 申请 豁免 披露】	1,057.90	3.67%	【已 申请 豁免 披露】

注：上表所列示的财务数据，系相关客户合并口径数据。

报告期内，公司向 KODE S.K.A.销售金额总体呈增长趋势，主要系外销地相关产品市场需求增长、及公司产品具有良好的品牌影响力。公司对 KODE S.K.A.的毛利率水平总体保持稳定，不存在大幅波动。

报告期内，公司向 AGROMARKET 销售金额总体呈增长趋势，主要系外销地相关产品市场需求增长、及公司产品具有良好的品牌影响力。公司对该客户毛利率水平呈上升趋势，主要系该客户采购产品的成本下降所致。

报告期内，公司向 RECOTURBO LIMITED 销售金额呈增长趋势，且增幅较大，主要系公司不断加强与其业务合作。2022 年，对该客户毛利率水平较高，主要系双方建立合作初期，采购量较小、产品价格相对较高；随着 2023 年起对该整机品牌商扩大销售规模，产品价格有所下降，对其毛利率水平随之下降。

报告期内，公司向 Company Turbonaizer 销售金额总体呈稳定增长趋势，主要系外销地相关产品市场需求增长、及公司产品具有良好的品牌影响力。公司对该客户的毛利率水平总体保持稳定，不存在大幅波动。

报告期内，公司向 Depros S.R.L.销售金额总体呈增长趋势，主要系外销地相关产品市场需求增长、及公司产品具有良好的品牌影响力。公司对 Depros S.R.L.的毛利率水平总体保持稳定，不存在大幅波动。

报告期内，公司向 BR Turbo SPB LTD 销售金额总体呈稳定增长趋势，主要系外销地相关产品市场需求增长、及公司产品具有良好的品牌影响力。公司对 BR Turbo SPB LTD 的毛利率水平总体保持稳定，不存在大幅波动。

报告期内，公司向 BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.销售金额先下降、后上升。2023 年，公司对该客户销售额有所下降，主要系其前一年度采购数量较大，出于库存管理优化考虑，当年度适度减少订单量所致。报告期内，公司对 BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.毛利率水平呈上升趋势，主要系该客户主要产品成本有所下降所致。

综上，报告期内，公司向主要境外客户销售收入、毛利率的变动具有合理性。

2、说明报告期内公司境外收入占比高是否符合外销地的市场需求、是否与当地竞争格局相匹配，与可比公司外销收入占比是否存在较大差异及合理性

（1）说明报告期内公司境外收入占比高是否符合外销地的市场需求、是否与当地竞争格局相匹配

报告期内，公司境外收入占比较高，符合外销地的市场需求，与当地竞争格局相匹配。具体分析如下：

1）外销地市场需求

2013 年至 2019 年，全球轻型车涡轮增压器产量持续增长，复合增长率超过 8%。一般而言，涡轮增压器后市场变动情况会较前装市场滞后 8 至 10 年，按照 8%增长率测算，预计到 2027 年前后，全球涡轮增压器后市场规模将由 2021 年的 17.1 亿美元增长至 27.1 亿美元，市场空间较大，存在明显的增长。

报告期内，公司境外销售区域以欧洲为主。根据 Global Market Insights 的统计数据及预计情况，2024 年欧洲涡轮增压器市场规模为 78 亿美元，预计 2025 年至 2034 年复合增长率约为 4.6%。相较于国内市场，欧洲地区车辆保有率较高，且涡轮增压技术应用较早，随着车辆使用年限的增加，涡轮增压器的替换需求增加。因此，公司产品在外销地具有比国内市场更为广阔的市场空间，境外收入占比较高符合外销地的市场需求。

2）外销地竞争格局

公司部分主要客户在外销地拥有较高的市场份额，公司作为其主要供应商，在当地的业务发展较为稳定。同时，公司高度重视研发创新活动，持续打造自主品牌，深度参与全球化高端制造领域的竞争，不断开拓销售渠道，拓展客户覆盖范围、增加市场占有率。公司产品在业内拥有较高知名度及良好的市场口碑，在外销地市场具有较强的品牌影响力，与当地竞争格局相匹配。

（2）与可比公司外销收入占比是否存在较大差异及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司外销收入占比的对比情况如下：

公司名称	市场类型	外销收入占比
------	------	--------

		2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
贝斯特	前装市场	34.73%	35.61%	42.90%
华培动力		34.32%	35.35%	40.01%
威易发		8.11%	4.47%	4.45%
德博科技		-	18.30%	19.44%
环能涡轮	后市场	88.62%	92.94%	92.22%

注：可比公司 2024 年 1-9 月外销收入占营业收入的比例，系使用 2024 年 1-6 月数据计算。

公司外销收入占比高于可比公司贝斯特、华培动力、威易发和德博科技，主要系市场差异所致。可比公司产品主要面向汽车前装市场，而公司产品主要面向国际汽车后市场。涡轮增压器后市场以欧洲、北美地区为主，该等地区市场发展较为成熟，汽车工业发展历史较长，受汽车保有量、车龄、行驶里程、尾气排放标准和消费者用车习惯等因素影响，对涡轮增压器的维修更换需求较大，系公司主要境外销售区域。

公司同行业公司毅合捷亦主要面向汽车后市场，报告期内，公司与毅合捷外销收入占比较为相近，具体对比情况如下：

公司名称	市场类型	外销收入占比		
		2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
毅合捷	后市场	90.34%	89.93%	90.71%
环能涡轮	后市场	88.62%	92.94%	92.22%

注：毅合捷 2024 年 1-9 月外销收入占营业收入的比例，系使用 2024 年 1-6 月数据计算。

报告期内，公司与毅合捷外销收入占比相近，不存在较大差异。

3、说明境外销售不同贸易模式下收入金额及占比，对应的收入确认时点及依据；说明返利政策、退换货政策及实际执行情况；分析收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

（1）说明境外销售不同贸易模式下收入金额及占比，对应的收入确认时点及依据

报告期内，公司通过多种贸易模式开展境外销售，不同模式下收入金额和占比如下：

单位：万元

贸易模式	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
------	--------------	---------	---------

	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
EXW	6,717.62	24.43%	9,106.71	27.82%	6,639.50	24.98%
FOB	12,930.66	47.03%	14,695.31	44.90%	13,030.88	49.02%
CIF	6,658.36	24.22%	8,175.15	24.98%	6,047.38	22.75%
FCA、C&F、CFR	344.28	1.26%	43.34	0.13%	14.08	0.05%
其他	841.57	3.06%	708.14	2.17%	852.11	3.21%
合计	27,492.48	100.00%	32,728.66	100.00%	26,583.95	100.00%

公司报告期内主要贸易模式对应的收入确认时点及依据如下：

贸易模式	收入确认时点及依据
EXW	以客户指定承运人上门提货并取得交接单据时确认收入
FOB	以货物越过船舷后获得货运提单，同时向海关办理出口申报并经审批同意后确认收入。即以报关单和货运提单孰晚，作为收入确认时点
CIF	
FCA、C&F、CFR	

注：公司报告期内境外销售贸易模式中，“其他”项目主要为运保费收入，报告期内金额及占比较小，非公司主要贸易模式；

（2）说明返利政策、退换货政策及实际执行情况

1）返利政策及实际执行情况

报告期内，公司综合考虑客户类型、与客户合作规模、客户所在地区等因素，与部分经销商和零部件品牌商等约定了返利政策，返点方式均为折扣返利，返利比例根据客户的采购规模、采购品种等有所差异。公司对客户主要采取年度返利的形式，于各期末按照与客户的约定计提返利，冲减当期营业收入。报告期各期，公司计提返利金额分别为 43.88 万元、59.49 万元和 50.30 万元，返利金额较小，对公司经营影响较小。

2）退换货政策及实际执行情况

公司制定了销售管理制度，对客户退货作了明确规定。业务员接到客户提出的退货申请后，需根据公司内部审批制度进行审批，之后在一定时间内通知客户将货物退回。公司对于客户退货产品冲减退货当期收入和成本，报告期各期，公司因客户退货而冲回收入金额分别为 6.38 万元、24.07 万元和 42.71 万元，金额较小。

（3）分析收入确认政策是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司依据合同、订单等相关资料确认境内外销售的业务模式和贸易模式，并根据不同模式分别以报关单、提单、货代提货记录、签收单等外部单据作为收入确认依据，同时公司对销售返利以及退货作收入冲回处理。前述收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定。

4、说明物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入规模是否匹配

(1) 境外销售收入与物流运输记录匹配情况

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
外销运费	690.17	728.96	676.41
外销收入	27,492.48	32,728.66	26,583.95
EXW 模式的外销收入	6,717.62	9,106.71	6,639.50
除 EXW 模式外的外销收入	20,774.86	23,621.95	19,944.45
外销运费占扣除 EXW 模式外的外销收入比例	3.32%	3.09%	3.39%

注：EXW 模式下货代直接到公司工厂提货，不产生运输费用。

报告期内，公司外销运费占扣除 EXW 模式外的外销收入比例分别为 3.39%、3.09%和 3.32%，占比较为稳定，公司外销收入和物流运输记录基本匹配。

(2) 境外销售收入与资金划款凭证匹配情况

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
外销收入①	27,492.48	32,728.66	26,583.95
外销应收货款增加②	-1,134.85	2,003.64	576.26
外销预收账款增加③	185.69	-102.39	-80.04
当期外销应收货款金额④=①-②+③	28,813.02	30,622.63	25,927.65
外销实际回款金额⑤	28,514.52	30,256.71	26,093.10
差异⑥=④-⑤	298.50	365.92	-165.45
差异率⑦=⑥/⑤	1.05%	1.21%	-0.63%

注：出口销售回款金额含多个币种，以外汇管理局公布的各年度期末汇率折算成人民币数据。

报告期各期，公司资金划账凭证与境外销售收入的差异金额和差异率较小，少量差异主要系往来款与实际境外收入在折算时的汇率差异导致。公司资金划账

凭证与境外销售收入具有匹配性。

(3) 境外销售收入与发货验收单据匹配情况

公司外销收入与发货验收单据匹配情况如下：

单位：万件

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
境外销售出库数量①	331.28	493.85	433.32
境外销售数量②	324.76	490.45	438.75
差异数量③=①-②	6.52	3.40	-5.43
差异率④=③/①	1.97%	0.69%	-1.25%

报告期各期，确认收入的境外销售数量和外销出库数量的差异率较小，差异原因系收入确认时点与发货时点存在一定差异。公司境外销售数量与外销出库数量具有匹配性。

(4) 外销收入与出口单证匹配情况

公司外销收入与出口单证匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
外销金额①	27,492.48	32,728.66	26,583.95
CIF运保费金额②	605.41	647.32	622.20
应报关的外销金额③=①-②	26,887.07	32,081.34	25,961.75
报关单出口金额④	26,685.97	31,933.31	25,765.81
差异金额⑤=③-④	201.10	148.03	195.94
差异率⑥=⑤/③	0.75%	0.46%	0.75%

注：报关单出口数据系通过擎天系统导出。

报关单出口金额与公司应报关的外销收入的差异金额分别为 195.94 万元、148.03 万元和 201.10 万元，差异率分别为 0.75%、0.46%和 0.75%，差异较小。公司外销收入与出口单证具有匹配性。

(5) 外销收入与外汇管理局匹配情况

公司外销收入与外汇管理局收汇金额匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
外汇管理局收汇金额①	25,652.17	-	-
香港子公司收汇金额②	2,129.47	-	-
合计收汇金额③	27,781.64	-	-
外销收入金额④	27,492.48	-	-
差异⑤=④-③	289.16	-	-
差异率④=⑤/③	1.04%	-	-

注 1：由于外汇收汇数据从国家外汇管理局数字外管平台调取，且仅能调取境内公司的收汇数据，目前报告期内可通过国家外汇管理局数字外管平台调取境内公司 2024 年的外汇收汇数据；

注 2：香港子公司收汇金额系扣除转回境内公司后的收汇金额；

注 3：外汇管理局收汇金额，以收汇日当月最后一天的汇率折算成人民币金额。

2024 年 1-9 月，外汇管理局外汇收汇金额与公司外销收汇金额差异较小，具有匹配性。

（6）外销收入与中国出口信用保险公司数据匹配情况

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险，并非外销业务中的强制险种，且公司大部分外销客户信用良好，风险相对较低。公司未在中国出口信用保险公司进行投保，而是选择在中国人民财产保险股份有限公司进行投保。报告期各期，公司投保金额分别为 0.75 万元、5.08 万元、3.07 万元，投保金额较低。公司报告期内与主要外销客户合作稳定，回款情况良好，因此投保金额较小与公司实际业务情况相符，具有合理性。

（7）外销收入与出口退税金额匹配情况

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
本期免抵退税额①	3,426.21	4,195.54	3,287.87
减：上期确认收入本期申报退税②	35.82	112.19	86.18
加：本期确认收入下期申报退税③	94.47	35.82	112.19
本期应出口免抵退税金额④=①+③-②	3,484.86	4,119.17	3,313.88
外销金额⑤	27,492.48	32,728.66	26,583.95
未出口退税申报的CIF运保费金额⑥	605.41	647.32	622.20
实际出口退税申报的外销金额⑦=⑤-⑥	26,887.07	32,081.34	25,961.75
匡算出口退税率⑧=④/⑦	12.96%	12.84%	12.76%

实际出口退税率	13.00%	13.00%	13.00%
---------	--------	--------	--------

注：境外销售收入金额含多个币种，为方便对比，以外汇管理局公布的各年度各交易日汇率的平均汇率折算成人民币数据。

报告期内，公司匡算出口退税率与实际出口退税率差异较小，公司外销收入与出口退税金额具有匹配性。

5、结合境外收入规模、货币资金、应收账款规模等，说明各期汇兑损益的构成，分析其与外销金额的匹配性

报告期内，公司汇兑损益主要由往来款和银行存款的外币金额产生，相关构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
外销收入金额	25,807.71	31,855.61	24,809.60
外币应收账款余额	3,332.05	4,872.11	3,446.04
外币货币资金余额	50,282.25	26,200.10	20,016.79
汇兑损益（“-”为收益）	-633.14	-693.31	-2,045.73
其中：往来款对应的汇兑损益	181.05	-283.88	-926.11
银行存款对应的汇兑损益	-814.19	-409.43	-1,119.62
汇兑损益占外销收入比重（绝对值）	2.45%	2.18%	8.25%
美元汇率变动比率	-1.06%	1.70%	9.24%
外销收入金额变动比率	8.02%	28.40%	
外币应收账款余额变动比率	-8.81%	41.38%	
外币货币资金余额变动比率	155.89%	30.89%	

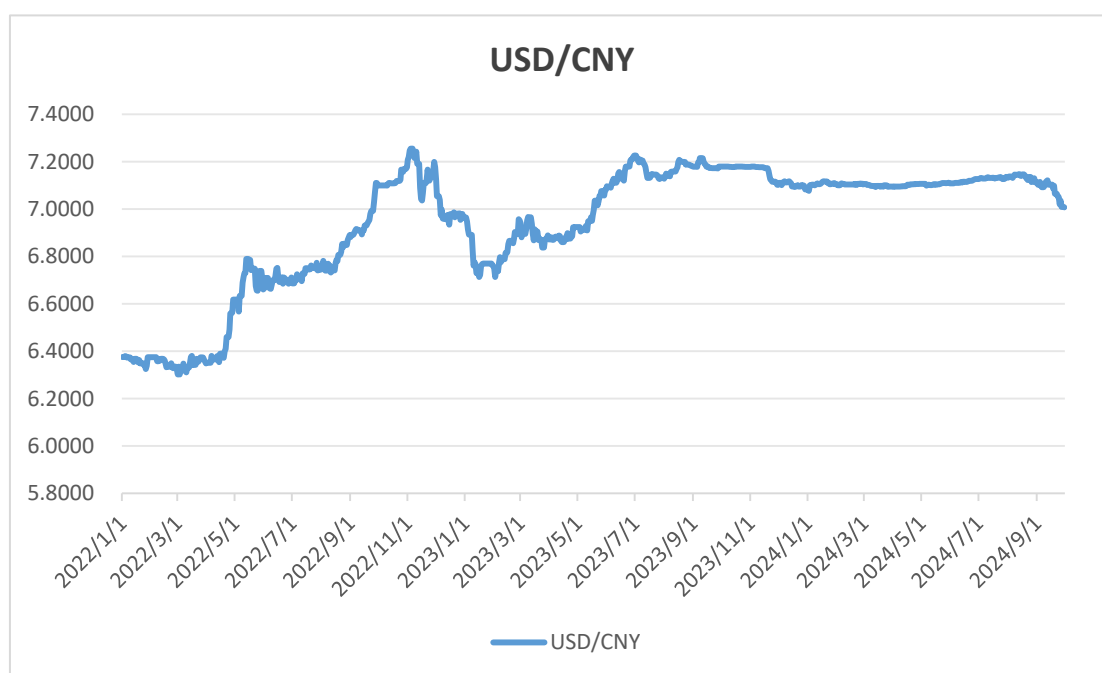
注 1：外销收入金额只包含以外币结算部分的收入金额。

注 2：美元汇率变动比率=（期末美元兑人民币汇率-期初美元兑人民币汇率）/期初美元兑人民币汇率。

注 3：外销收入、外币应收账款余额、外币货币资金余额变动比率均已年化处理。

报告期内，公司汇兑损益分别为-2,045.73 万元、-693.31 万元、及-633.14 万元。公司外销结算主要使用美元，各期汇兑损益与美元汇率的变动具有较强相关性；但公司汇兑损益亦受到收入确认时点、结汇时点等多种因素的影响，具体分析如下：

2022 年至 2024 年 9 月美元兑人民币汇率走势



数据来源：iFind

（1）2022 年度，美元兑人民币汇率上升 9.24%；受当期大部分美元应收账款及货币资金结汇时点汇率高于确认时点汇率影响，公司当期形成汇兑收益；

（2）2023 年度，美元兑人民币汇率上升 1.70%，上升幅度同比有所下降；虽境外销售收入、外币应收账款及外币货币资金较上期有所上升，整体当期形成汇兑收益，但金额低于 2022 年度；

（3）2024 年 1-9 月，美元兑人民币汇率总体呈现平缓上升趋势但期末时有所下降。受当期大部分美元应收账款及货币资金结汇时点汇率高于确认时点汇率影响，公司形成汇兑收益，且公司当期外币货币资金余额较上期有所上升，故当期形成的汇兑收益大于 2023 年度；但 2024 年 8-9 月美元兑人民币汇率呈下降趋势，使得本期往来款形成部分汇兑损失，冲减了部分汇兑收益。

综上所述，报告期内，公司汇兑损益金额大小受境外销售规模、外币应收账款结汇周期、外币货币资金结汇周期、汇率波动等因素的综合影响，汇兑损益规模与境外收入规模、外币应收账款规模及外币货币资金规模相匹配，变动具有合理性。

6、结合境外销售费用构成、金额及变动情况，销售人员数量配备、境外客户分布及较为分散、境外收入金额较高且持续上涨的情况，说明销售费用规模、销售人员数量是否合理，是否与公司境外业务开拓及维系、订单获取及销售收入规模相匹配

报告期各期，公司境外销售费用构成、金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	334.88	384.81	306.08
广告业务与宣传费	74.13	90.09	2.38
咨询服务费	12.74	1.68	-
差旅费	15.72	69.26	0.18
股份支付费用	29.02	19.89	-
其他	6.44	12.67	6.90
境外销售费用合计	472.91	578.41	315.54
外销收入金额	27,492.48	32,728.66	26,583.95
占比	1.72%	1.77%	1.19%

2022 年，公司境外销售费用金额较低，主要系受公共卫生与安全事件影响，公司当期参与展会及员工出差的频率较低，相应广告与业务宣传费、差旅费金额较低所致。

报告期各期末，公司境外销售业务专员人数分别为 16 人、18 人和 18 人，业务专员与公司报告期内主要境外销售区域的匹配情况如下：

销售区域	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	客户数量	人员数量	客户数量	人员数量	客户数量	人员数量
欧洲	177 家	13 人	179 家	12 人	172 家	11 人
南美洲	53 家	7 人	54 家	7 人	51 家	6 人
北美洲	46 家	3 人	51 家	3 人	52 家	3 人
亚洲（不包括中国大陆地区）	75 家	1 人	63 家	2 人	69 家	2 人
其他地区	33 家	2 人	27 家	2 人	40 家	2 人

注：各销售区域对应的人员合计数大于公司境外专员人数，系由于存在一位外销业务专员对应多个销售区域客户的情形。

报告期各期，公司外销收入金额分别为 26,583.95 万元、32,728.66 万元和 27,492.48 万元，金额较高且持续上涨；且公司产品销售区域覆盖全球 5 大洲 100

多个国家和地区，境外客户较为分散。因此，公司市场部配备多位境外销售业务人员，负责公司境外业务开拓及维系。

报告期各期末，公司外销在手订单金额分别为 3,064.76 万元、4,425.99 万元和 6,712.37 万元，呈增长趋势。公司境外销售费用及境外业务销售人员数量，与公司外销收入规模的变动趋势具有一致性，与公司境外业务开拓情况、订单获取规模相匹配。

7、结合公司境外各销售国家/地区对公司产品的需求变动、相关贸易政策或关税政策变化等，分析外销地经济政策、市场环境、竞争格局等对公司产品销售、回款周期的影响，说明公司外销收入的稳定性、增长合理性及持续性；分析是否存在外销客户流失或份额明显下降的风险及应对措施

(1) 结合公司境外各销售国家/地区对公司产品的需求变动、相关贸易政策或关税政策变化等，分析外销地经济政策、市场环境、竞争格局等对公司产品销售、回款周期的影响，说明公司外销收入的稳定性、增长合理性及持续性

公司境外销售区域以欧洲为主，其他国家和地区为辅。报告期内，公司在欧洲及美洲市场的收入占比超过 80%。外销地市场的经济政策、市场环境和竞争格局对公司产品销售的影响如下：

1) 境外各销售国家/地区对公司产品的需求变动情况

①欧洲市场

报告期内，公司欧洲市场销售占比约为 70%以上，且报告期内呈现占比上升的趋势。根据 Global Market Insights 的统计数据及预计情况，2024 年欧洲涡轮增压器市场规模为 78 亿美元，预计 2025 年至 2034 年 CAGR(复合增长率)达 4.6%，欧洲市场对涡轮增压器产品的需求较高，且后续将保持增长趋势。

一方面，欧洲市场涡轮增压技术发展较早，宝马、奔驰、大众、奥迪、沃尔沃等知名汽车品牌较早在发动机上应用涡轮增压技术，随着车辆使用年限的增加，涡轮增压器的替换需求增加；另一方面，欧洲地区车辆保有率较高且车辆平均使用年限较长，车龄整体处于较高水平，而装配涡轮增压器的汽车在 8-10 年后会进入涡轮增压器更换、维修高峰期，因此欧洲的汽车涡轮增压器后市场规模巨大；此外，欧洲在产品流通阶段形成了包括前装配件经销商、独立售后品牌商、汽配

连锁店、独立售后品牌经销商、贸易商在内的多渠道供应格局，前装和后装市场成熟度均较高，市场规模较大。综合上述市场环境的影响，公司在欧洲地区的产品销售规模增长较快。

②美洲市场

北美地区是全球范围内重要的汽车生产消费市场，居于行业领导地位的跨国整车及零部件制造商均已在北美投资建设生产基地。近年来，由于北美当地劳动力成本高昂和进口配件技术含量提升等因素，北美零部件企业逐渐将零部件的生产制造环节向亚太地区转移，使得北美地区对海外零部件进口需求的增加。

墨西哥作为公司在北美洲区域的主要销售国家，对汽车零部件的需求旺盛。根据《北美自由贸易协定》规定，进口汽车中若有 62.5%的零部件来自北美则可以免税，《美墨加新贸易协定》将前述比例进一步提高至 75%，并附加了其他规定，这给汽车制造商带来了新的压力，迫使它们从美国、加拿大和墨西哥采购零部件，而相对于美国、加拿大，墨西哥更具备成本优势。此外，由于墨西哥整体海拔较高，空气相对稀薄，而涡轮增压器可通过压缩空气提升发动机效率，公司产品在当地具有稳定的市场需求。

南美洲地区经济发展水平相对较低，汽车消费需求更加注重性价比，当地的涡轮增压器维修需求旺盛，公司产品在外销地具有稳定的市场需求。

关于竞争格局的影响，一方面，公司部分主要客户在其所在国家占据当地涡轮增压器市场份额的前列，公司为该等客户的主要供应商，因此公司在当地业务发展较快；另一方面，公司高度重视研发创新活动，持续通过产品创新不断丰富自身产品体系和创新业务布局，公司在业内拥有较高知名度及良好的市场口碑，旗下品牌“E&ETURBOS”在欧洲及美洲等市场具有较强的品牌影响力。在欧洲及美洲市场尚未形成垄断的独立售后市场品牌的情况下，公司还通过官网、展会、邮件及现场拜访客户等方式持续开拓销售渠道，不断拓展客户覆盖范围，增加市场占有率。客户较高的当地市场份额，以及公司不断提升的品牌竞争力，使得公司产品销售规模持续增长。

2) 境外各销售国家/地区相关贸易政策或关税政策变化等情况

公司产品以外销为主，公司经营业绩与国际形势、国际贸易政策等的变化密

切相关。近年来，国际政治经济形势日益复杂，发生了俄乌冲突、俄罗斯受金融制裁、中美贸易摩擦等国际事件，对公司产品在欧洲及美洲市场销售影响如下：

①欧洲市场

欧洲地区为公司境外销售主要区域，报告期内，公司在欧洲地区销售收入呈增长趋势，公司在欧洲地区整体发展态势良好。2022 年，俄乌冲突爆发，对公司在俄罗斯和乌克兰地区的销售出口带来了冲突爆发后一定期间的短暂影响。

因汽车涡轮增压器产品系汽车市场的刚需品，而在乌克兰当地，公司的涡轮增压器品牌影响力较大，占据当地市场份额的前列，因此公司在乌克兰的产品销售规模因当地市场刚需需求而有所增长；俄罗斯受制裁影响，涡轮增压器产品主要系通过向中国进口来满足当地市场需求，而公司的涡轮增压器产品在俄罗斯当地亦具有较高的品牌影响力，因此对俄罗斯出口规模有所增加。综上所述，俄乌当地的实际需求以及公司在俄乌当地的品牌影响力，使得公司在当地销售规模逐年增长，俄乌冲突对公司销售规模的影响较小。

②美洲市场

公司在美洲地区主要销售区域为墨西哥、哥伦比亚、巴西、美国等，相关地区市场条件成熟、需求旺盛，公司在美洲地区业务发展总体保持稳定。2018 年以来，中美贸易摩擦持续不断，美国政府先后多次对中国出口美国商品加征关税，对公司销售产生了一定影响。

2025 年 4 月，美国政府宣布对中国加征关税，该政策变动对公司出口美国的产品销售存在一定不利影响。报告期内，公司销售给美国客户的收入金额分别为 1,157.37 万元、907.29 万元和 648.15 万元，占公司各期收入比例分别为 4.01%、2.58%和 2.09%，占比较低。美国关税政策变化对公司产品销售规模的影响较小。

公司主要客户位于俄罗斯、乌克兰等欧洲地区，受俄乌冲突、俄罗斯受金融制裁等相关因素影响，该等地区客户较多采取委托第三方向公司支付货款的模式开展业务，回款周期因此受到了较小程度的影响。报告期内，公司销售商品收到的现金占公司营业收入的比例分别为 103.22%、101.76%和 104.77%，公司销售回款周期较短，回款状况良好。

综合上述因素影响，公司外销收入具有稳定性，外销收入增长具有合理性及

持续性。

(2) 分析是否存在外销客户流失或份额明显下降的风险及应对措施

公司在业内拥有较高知名度及良好的市场口碑，旗下品牌“E&ETURBOS”被江苏省商务厅评为“江苏省重点培育和发展的国际知名品牌”。公司经过多年深耕，公司产品销售区域已覆盖全球 5 大洲 100 多个国家和地区，与 KODE S.K.A、AGROMARKET 等客户建立了长期稳定的合作关系。公司外销客户流失或份额明显下降的风险较小。

公司多措并举，积极应对外销客户流失或份额明显下降风险，具体包括：与现有客户不断深入合作，及时掌握客户需求动态，不断扩展新的业务机会；通过官网、展会、邮件及现场拜访客户等方式持续开拓销售渠道，不断拓展客户覆盖范围；加强品牌建设，持续改进生产工艺、优化生产流程、提升产品质量，提高产品竞争力；持续加大研发投入，优化研发资源配置，不断提高公司的技术创新能力；注重人才培养与激励，维护经营团队稳定性等。

(二) 第三方回款合理性、必要性。请公司说明：①第三方回款金额及占比与同行业可比公司相比是否存在较大差异。②“境外客户指定付款”对应的主要客户、各期收入金额、回款形式（第三方回款占比）、指定回款方及回款主体资金来源；说明同一自然人为多个客户回款的具体情况及其合理性。③公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排

1、第三方回款金额及占比与同行业可比公司相比是否存在较大差异

公司采取第三方回款的客户主要来自俄罗斯、乌克兰等国家，受俄乌冲突、金融制裁、外汇管制等多种因素影响导致存在结算或额度限制的情况，故选择委托或指定第三方代其付款。因此，第三方回款具有必要性。

经查询，公司同行业可比公司贝斯特、华培动力、威易发、德博科技均未披露第三方回款情况。公司同行业公司毅合捷与公司在业务模式及销售区域等方面较为相近，其亦存在第三方回款的情况。报告期内，公司与毅合捷的第三方回款对比如下：

单位：万元

公司	项目	2023年度	2022年度
毅合捷	第三方回款金额	2,826.21	2,438.56
	营业收入占比	4.48%	4.49%
环能涡轮	第三方回款金额	6,161.40	3,951.72
	营业收入占比	17.50%	13.71%

注：因 2024 年 1-9 月毅合捷未披露第三方回款情况，故本期未列入对比。

公司第三方回款金额及占比高于毅合捷的主要原因系相比毅合捷，公司的俄罗斯及乌克兰客户的业务比重较高。其中，2022 和 2023 年，毅合捷对俄罗斯、乌克兰地区客户合计销售收入占比主营业务收入比例分别为 9.33%和 11.98%，公司对俄罗斯、乌克兰地区客户合计销售收入占比主营业务收入比例分别为 14.98%和 20.25%，故公司第三方回款高于毅合捷具有合理性。

2、“境外客户指定付款”对应的主要客户、各期收入金额、回款形式（第三方回款占比）、指定回款方及回款主体资金来源；说明同一自然人为多个客户回款的具体情况及合理性

（1）“境外客户指定付款”对应的主要客户、各期收入金额、回款形式（第三方回款占比）、指定回款方及回款主体资金来源

报告期各期，公司第三方回款中“境外客户指定付款”对应的前五大客户相关回款情况如下：

单位：万元

客户名称	当期收入	当期第三方回款占其总回款金额比例	指定回款方
2024 年 1-9 月			
AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	1,865.49	96.64%	【已申请豁免披露】
Company Turbonaizer	1,086.65	88.95%	【已申请豁免披露】
Limited Company “BR Turbo SPB LTd”	1,074.96	67.97%	【已申请豁免披露】
Turbos y Partes Importaciones S.A.S	465.75	100.00%	【已申请豁免披露】
Pemoht turbo24	307.72	100.00%	【已申请豁免披露】

客户名称	当期收入	当期第三方回款 占其总回款金额 比例	指定回款方
2023 年度			
AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	2,617.50	100.00%	【已申请豁免披露】
KUBER AUTO INTERNATIONAL	337.52	100.00%	【已申请豁免披露】
Turbos y Partes Importaciones S.A.S	563.74	40.02%	【已申请豁免披露】
Limited Company "BR Turbo SPB LTd"	1,234.40	20.22%	【已申请豁免披露】
Grupo Dragon Esplendido S.A.De C.V.	196.70	100.00%	【已申请豁免披露】
2022 年度			
AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	1,209.47	100.00%	【已申请豁免披露】
Turbos y Partes Importaciones S.A.S	726.92	58.87%	【已申请豁免披露】
KUBER AUTO INTERNATIONAL	198.79	100.00%	【已申请豁免披露】
Grupo Dragon Esplendido S.A.De C.V.	313.14	100.00%	【已申请豁免披露】
Company Turbonaizer	935.09	13.49%	【已申请豁免披露】

根据已取得的客户确认文件，上述回款主体的资金来源系来自于公司客户。

（2）说明同一自然人为多个客户回款的具体情况及其合理性

同一自然人为多个客户回款的主要原因系该员工所在的货运代理公司为环能涡轮多个客户提供服务，其中部分客户通过该货运代理公司员工向公司回款。相关货代公司主要通过参与展会等商务途径接洽、客户基于货代公司实力主动联系建立业务联系、客户之间互相介绍、货代公司主动联系客户等方式接洽，开展业务合作。因此，同一自然人为多个客户回款具有合理性。

3、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联方关系或其他利益安排

公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

（三）关联方代收货款的原因及相关收入真实性。请公司：①说明由公司关联方代为收取货款的原因及商业合理性，关联方代收款项的资金来源；列示各期代收款项的金额、转回公司的时间及金额，测算转回周期情况，说明是否涉及资金占用，如涉及请测算利息并分析影响。②说明关联方代收款项涉及的主要客户、收入金额、代收款项金额，是否存在客户同时通过关联方代收款项和直接向公司付款的情况及合理性

1、说明由公司关联方代为收取货款的原因及商业合理性，关联方代收款项的资金来源；列示各期代收款项的金额、转回公司的时间及金额，测算转回周期情况，说明是否涉及资金占用，如涉及请测算利息并分析影响

（1）说明由公司关联方代为收取货款的原因及商业合理性，关联方代收款项的资金来源

2022 年度及 2023 年度，公司存在通过关联方银行账户代收货款的情况，主要系公司原先收取境外客户货款的银行将前述相关客户所属国家列为敏感地区，对相关地区客户大额货款的资金收取审核手续繁琐且周期较长，不便于公司及时收到相关货款。而环能公司（马绍尔）所开立的华侨银行账户审核周期较短，相关货款通过该账户代收更为方便。因此，公司通过关联方银行账户代收货款具有商业合理性。

2024 年，公司子公司开立华侨银行账户后，不再通过关联方银行账户代为收取货款，相关客户货款改由公司子公司的华侨银行账户收取。目前，公司已计划将关联方环能公司（马绍尔）注销，并正办理有关注销手续。

关联方银行账户代收款项的资金来源系客户以其自有资金或委托第三方支付

的货款。

（2）列示各期代收款项的金额、转回公司的时间及金额，测算转回周期情况，说明是否涉及资金占用，如涉及请测算利息并分析影响

1) 列示各期代收款项的金额、转回公司的时间及金额，测算转回周期情况

报告期各期，公司通过关联方银行账户代收款项的具体情况如下：

单位：万美元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
本期代收金额	-	352.30	380.47

其中，各期转回公司款项的转账时间及转账金额情况如下：

单位：万美元

所属期间	转回日期	转账金额	转回后环能公司（马绍尔）银行账户余额
2022 年度	2022.05.10	82.25	99.98
	2022.07.29	95.00	92.66
	2022.08.31	98.00	48.29
2023 年度	2023.12.27	300.00	401.51
	2023.12.29	401.50	0.00

由上表可见，公司货款转回周期约为 2-16 个月。

2) 说明是否涉及资金占用，如涉及请测算利息并分析影响

环能公司（马绍尔）华侨银行账户设立目的系为帮助公司收取部分海外客户货款，除此之外未用作其他用途。报告期内，该银行账户的资金流出仅为转回公司的货款，未发生账户内资金流向其他主体、用作其他用途的情况；流入该银行账户的资金仅为代收货款，及部分到期的定期存款本金及利息收回，已全部转回至公司。

综合考虑代收货款银行账户的设立目的及资金流水的往来情况，公司上述关联方代收货款不构成资金占用。

2、说明关联方代收款项涉及的主要客户、收入金额、代收款项金额，是否存在客户同时通过关联方代收款项和直接向公司付款的情况及合理性

(1) 说明关联方代收款项涉及的主要客户、收入金额、代收款项金额

2022 及 2023 年，公司关联方银行账户代收货款涉及的前五大客户的收入及代收金额情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	当期收入	代收金额
2022 年度	Turbos All Tunning S.A de C.V.	722.91	731.65
	Laura Imelda Cruz Zamorano	647.44	468.32
	Turbos y Partes Importaciones S.A.S	726.92	337.25
	Grupo Dragon Esplendido S.A.De C.V.	313.14	220.65
	MAKTEST MAKINA SANAYI VE TICARET A.S.	123.00	120.92
	合计	2,533.41	1,878.79
2023 年度	Turbos All Tunning S.A de C.V.	851.16	675.48
	Laura Imelda Cruz Zamorano	683.46	638.57
	Turbos y Partes Importaciones S.A.S	563.74	265.74
	Grupo Dragon Esplendido S.A.De C.V.	196.70	201.81
	Turbos Alianza Sa De Cv	125.84	104.37
	合计	2,420.90	1,885.97

注：部分客户当期代收金额高于收入金额主要系收入确认与实际回款的时间性差异。

（2）是否存在客户同时通过关联方代收款项和直接向公司付款的情况及合理性

2022 及 2023 年，公司存在某一客户同时通过关联方代收款项和直接向公司及子公司付款的情况，具体客户及金额情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	代收金额	直接回款	回款总额
2022 年度	Turbos y Partes Importaciones S.A.S	337.25	235.60	572.85
	El Mundo del Turbo, S.A. de C.V.	40.58	25.14	65.72
	其他客户	52.25	134.82	187.07
	合计	430.09	395.56	825.64
2023 年度	Turbos y Partes Importaciones S.A.S	265.74	398.36	664.10
	El Mundo del Turbo, S.A. de C.V.	73.33	13.00	86.33
	其他客户	127.99	69.45	197.44
	合计	467.06	480.81	947.87

公司客户中同时通过关联方代收款项和直接向公司及子公司付款情形的客户主要为 Turbos y Partes Importaciones S.A.S 和 El Mundo del Turbo, S.A. de C.V.。其中，Turbos y Partes Importaciones S.A.S 通过其公司账户支付的货款支付至公司

及子公司银行账户，而委托第三方支付的货款选择支付至环能公司（马绍尔）华侨银行账户。El Mundo del Turbo, S.A. de C.V.因华侨银行账户及公司银行账户所对应的中间行不同，客户每次交易选择对他们交易更为方便的清算行进行支付，因此货款所回至公司或其关联方的账户不同。其他客户主要亦为基于每次结算的实际情况，自主选择货款收取银行。因此，客户同时通过关联方代收款项和直接向公司付款具有合理性。

截至 2023 年末，公司已停止通过环能公司（马绍尔）华侨银行代收货款，2024 年末再发生关联方代收货款的情形。

二、中介机构核查及说明

（一）境外销售真实性及收入增长持续性

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内的收入成本表，了解各期境外销售地区分布及收入构成情况，主要境外客户收入金额及占比、毛利率情况，以及境外销售不同贸易模式下收入金额及占比；

（2）访谈公司市场部负责人、主要境外客户，并获取主要境外客户的中信保报告，了解相关客户的基本情况、与公司的合作情况、客户性质、客户类型、终端销售所在国家或地区、是否与公司存在关联关系等；

（3）访谈公司管理层，了解报告期内公司境外收入占比高是否符合外销地的市场需求、是否与当地竞争格局相匹配，外销地经济政策、市场环境、竞争格局等对公司产品销售、回款周期的影响，公司外销收入的稳定性、增长合理性及持续性，以及是否存在外销客户流失或份额明显下降的风险及应对措施；

（4）公开检索可比公司披露的信息，确认公司与可比公司外销收入占比是否存在较大差异，并分析差异合理性；

（5）访谈公司市场部负责人及财务负责人，了解境外销售不同贸易模式对应的收入确认时点及依据，以及公司返利政策、退换货政策和实际执行情况；

（6）执行穿行测试，检查收入确认时间及相关依据是否合理；

(7) 获取中国海关电子口岸出口数据、出口退税申报汇总表、销售回款等数据，抽查境外销售相关的物流运输记录、资金划款凭证、发货单据、报关单和提单等资料，将上述资料与公司外销收入进行匹配性分析；

(8) 核查公司与主要境外客户的结算方式、信用政策，并结合报告期内、外销收入规模、外币应收账款规模、外币货币资金规模、美元兑人民币汇率变动情况及公司结汇周期等因素分析汇兑损益与外销金额的匹配性；

(9) 获取公司各期末在手订单台账，并访谈财务负责人、市场部负责人，了解公司境外销售费用构成、金额及变动情况，销售人员数量配备情况，分析销售费用规模、销售人员数量是否合理，是否与公司境外业务开拓及维系、订单获取及销售收入规模相匹配。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司向主要境外客户销售金额总体呈增长趋势，公司对主要境外客户的毛利率水平总体保持稳定，与市场需求相匹配，具有合理性；

(2) 报告期内，公司境外收入占比较高，符合外销地的市场需求，与当地竞争格局相匹配；

(3) 报告期内，公司外销收入占比高于可比公司贝斯特、华培动力、威易发和德博科技，主要系市场差异所致。公司与毅合捷外销收入占比相近，不存在较大差异；

(4) 报告期内，公司依据合同、订单等相关资料确认境内外销售的业务模式和贸易模式，并根据不同模式分别以报关单、提单、货代提货记录、签收单等外部单据作为收入确认依据，同时公司对销售返利以及退货作收入冲回处理。前述收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定；

(5) 公司境外销售费用、物流运输记录、资金划转凭证、发货验收单据、出口单证、出口退税金额等与公司境外销售收入具有匹配性；

(6) 公司主要境外客户的结算方式均为电汇，信用政策系双方基于行业惯例、交易金额及客户资金周转情况等因素确定，报告期内未发生重大变更。公司

外销业务以美元结算为主，其汇兑损益与美元汇率波动密切相关。报告期内，公司汇兑损益受汇率波动、收入确认时点、结汇时点等多种因素影响，虽与外销收入、外币应收账款规模及外币货币资金规模变动趋势不完全线性相关，但整体变动趋势一致，且汇兑损益规模与外销收入、外币应收账款及外币货币资金规模相匹配，变动具有合理性；

（7）公司境外销售费用及境外业务销售人员数量，与公司外销收入规模的变动趋势具有一致性，与公司境外业务开拓情况、订单获取规模相匹配；

（8）公司外销收入具有稳定性，外销收入增长具有合理性及持续性，公司外销客户流失或份额明显下降的风险较小。

（二）第三方回款合理性、必要性

1、核查程序

（1）查阅同行业公司及毅合捷的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等公开披露资料，就其第三方回款情况与公司进行对比，分析差异原因；

（2）获取公司第三方回款明细表，统计公司涉及第三方回款客户各期回款金额及占比情况，分析第三方回款的主要原因及商业合理性；

（3）获取部分客户指定第三方进行回款的声明及访谈记录、函证等相关资料，确认相关回款的真实性；

（4）获取并查阅公司关联方清单及实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查表，确认第三方回款的支付方与相关主体不存在关联关系。

2、核查意见

（1）因公司来自俄罗斯及乌克兰的客户比重较高，故第三方回款比重高于同行业公司具有合理性；

（2）同一自然人为多个客户回款主要原因系该员工所在的货运代理公司为公司多个客户提供服务，并帮助相关客户向公司回款，具有合理性；

（3）公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

3、中介机构说明

(1) 第三方回款的必要性，境外第三方代付行为的商业合理性或合法合规性

公司采取第三方回款的客户主要来自俄罗斯、乌克兰等国家，受俄乌冲突、金融制裁、外汇管制等多种因素影响导致存在结算或额度限制的情况，故选择委托或指定第三方代其付款。此外，部分客户出于自身资金周转及支付便利性的因素考虑，选择由其实际控制人直接向公司支付货款。因此，第三方回款具有必要性，通过境外第三方代付的行为具有商业合理性和合规性。

经检索公开市场案例，除公司、同行业公司毅合捷外，亦存在其他上市公司或拟上市公司客户因受俄罗斯金融制裁、外汇管制等因素采取第三方回款的情况：

公司简称	第三方回款原因
中策橡胶 (2025年2月26日注册生效)	2022 年第三方回款金额较 2021 年快速增长的具体原因如下： (一) 地缘因素导致俄罗斯地区客户第三方回款金额增长 因地缘因素影响，俄罗斯在金融、贸易等方面受到了诸多限制。俄罗斯客户为了降低交易风险及交易成本，开始逐渐减少对西方国家的国际贸易业务，对中国的贸易量随之增加。同时，受到西方国家金融制裁的影响，俄罗斯客户使用美元等外汇货币跨境交易的成本、风险也有所增加。在贸易量增加以及付款环境变化的双重影响下，公司俄罗斯客户 2022 年的第三方回款金额较 2021 年增加。 (三) 对部分非洲地区客户销量增长导致第三方回款金额增长 非洲当地客户往往面临外汇管制及储备不足、汇款出境手续繁琐、手续费高等问题，直接由合同签订方按照公司要求的币种向公司回款存在一定障碍，通常由客户实控人控制的其他地区的企业向公司回款。公司 2022 年对非洲地区部分重要客户的销售额较 2021 年增加，导致 2022 年公司第三方回款金额也相应增加。
威马农机 (301533.SZ)	报告期内，公司第三方回款占当期营业收入的比例分别为 31.93%、25.13%、24.96%和 23.91%。公司第三方回款的主要原因为：一是部分客户所在国家（如伊朗、乌克兰等）存在外汇管制或外汇限制，存在结算不便利、额度限制、周期长等问题，从而通过客户自身关联方或其他第三方支付机构代为支付货款；二是部分客户由其实际控制人代为支付货款，或者通过同一控制下其他关联公司代付货款的情形；三是部分客户基于自身资金安排，通过指定相关方代为付款。
力王股份 (831627.BJ)	报告期内，公司第三方回款的主要原因如下： ①报告期内部分境外客户所在国家如伊朗、土耳其、巴西、巴基斯坦等存在外汇管制或限制，其在外汇支付方面存在障碍，因此根据其所在国长期形成的外贸交易习惯，通过第三方在迪拜、香港等地的银行账户向公司支付货款.....
荣鹏股份 (北交所审核中)	公司第三回款客户所在国家集中于发展中国家，其中俄罗斯、白俄罗斯、阿根廷、阿尔及利亚等国家均存在因经济制裁、外汇管制、外汇储备不足、政府对外汇管理有较高的监管要求等政策性因素，导致无法支付外汇或存在支付困难，客户通过第三方支付具有必要性和合理性。以存在

公司简称	第三方回款原因
	第三方回款金额较多的客户所在国俄罗斯、白俄罗斯、阿根廷为例，由于西方制裁导致俄罗斯和白俄罗斯受到金融封锁，导致俄罗斯和白俄罗斯的美元/欧元结算路径中断，同时，由于俄罗斯企业在西方银行的外汇账户被冻结，也导致了其美元/欧元支付能力枯竭……

报告期内，公司第三方回款来自境内、境外情况对比如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年度	2022年度
境内	1,742.07	814.90	279.57
境外	6,129.31	5,346.50	3,672.15
第三方回款总额	7,871.37	6,161.40	3,951.72

根据上表可知，公司主要第三方回款来自境外客户回款，具有商业合理性。

针对第三方回款事项，公司持续积极与客户进行协商进行控制，另外自 2024 年下半年 VTB（俄罗斯联邦外贸银行）等结算渠道的开通一定程度缓解跨境结算难度，自 2024 年第四季度开始，公司第三方回款比例有所下降，相关第三方回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年10-12月	2024年1-9月	2023年度	2022年度
第三方回款金额	1,859.77	2,188.24	7,871.37	6,161.40	3,951.72
营业收入	13,597.92	11,689.80	31,023.84	35,215.41	28,826.58
占营业收入比重	13.68%	18.72%	25.37%	17.50%	13.71%

注：2024 年 10 月-2025 年 3 月数据均为未审数据。

根据上表可知，2024 年第四季度及 2025 年第一季度，公司第三方回款占营业收入比重持续下降。后续公司将继续与客户协商沟通，对客户第三方回款情况进行积极控制。

（2）对尚未获取的第三方回款声明或相关资料的第三方回款执行的核查程序及核查结论

截至本回复出具日，中介机构已取得部分第三方回款客户出具的相关声明，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
第三方回款金额①	7,871.37	6,161.40	3,951.72

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
已取得声明或相关资料的第三方回款②	6,812.85	5,416.07	3,086.87
其中：取得客户的回款声明	5,053.87	4,539.10	2,584.44
取得客户的访谈笔录及工商资料	1,733.50	814.88	279.57
上述方式外，剩余客户中取得客户回函	25.48	62.09	222.86
已取得声明或相关资料的第三方回款占比 ③=②/①	86.55%	87.90%	78.11%
尚未取得声明或相关资料的第三方回款④	1,058.53	745.33	864.85
未取得声明或相关资料的第三方回款占比 ⑤=④/①	13.45%	12.10%	21.89%
营业收入⑥	31,023.84	35,215.41	28,826.58
尚未取得声明或相关资料的第三方回款占营业收入比例⑦=④/⑥	3.41%	2.12%	3.00%

根据上表可知，尚未取得声明或相关资料第三方回款金额占当期营业收入比例分别为 3.00%、2.12%和 3.41%，比重较低，未取得客户证明资料不会对公司财务数据构成重大不利影响。

针对尚未获取的第三方回款声明或相关资料的第三方回款客户，中介机构执行了以下核查程序：

①选取报告期各期相关客户的第三方回款前五名客户执行收入细节测试，获取相关的收入确认凭证等单据；

②统计了各期相关客户的回款金额（含自主回款），并与当期销售数据进行勾稽对比，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
回款金额	1,208.26	1,517.92	1,394.54
当期销售收入	1,224.54	1,445.00	1,200.31
回款金额占销售收入比例	98.67%	105.05%	116.18%

根据上表可知，相关客户各期销售收入与当期回款金额有较好的勾稽关系，可以佐证相关第三方回款的真实性。

综合以上核查程序，主办券商认为公司尚未获取的第三方回款声明或相关资料的第三方回款及对应收入具有真实性。

（三）关联方代收货款的原因及相关收入真实性

1、核查程序

主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）取得环能公司（马绍尔）的华侨银行资金流水，了解关联方代收款项的资金来源，统计各期公司通过关联方代收货款的金额、货款转回公司的金额及时间，取得环能公司（马绍尔）的注销申请资料；对环能公司（马绍尔）的华侨银行执行函证程序，并取得回函；

（2）获取报告期内公司的收款明细，统计同时通过关联方代收货款和直接向公司付款的客户及金额情况；

（3）对公司财务负责人进行访谈，了解公司通过关联方代收货款的原因及商业合理性，以及部分客户同时通过关联方代收货款和直接向公司付款的合理性；

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司相关代收货款不构成资金占用，且已于 2023 年底全部转回至公司，2024 年以来公司未再发生关联方代收货款的情况，相关事项得以规范；

（2）公司通过关联方代收货款，以及部分客户同时通过关联方代收货款和直接向公司付款具有合理性。

3、中介机构说明

（1）关联方代收款项对应收入真实性的核查程序、比例、结论

中介机构针对公司报告期内关联方代收款项对应销售收入执行了收入细节测试、函证、实地访谈等核查程序，具体情况如下：

①收入细节测试。中介机构针对各期涉及关联方代收货款主要客户，获取其收入确认单据。2022 及 2023 年，执行细节测试程序的客户所获取收入确认单据占当期全部代收货款客户的销售收入总额比例分别为 73.69%和 76.12%。

②函证。中介机构对部分涉及关联方代收货款客户进行函证。2022 及 2023 年，取得有效回函的客户代收货款金额占期代收货款总额比例分别为 63.36%和

67.95%。

③走访。中介机构对部分涉及关联方代收货款客户进行实地走访。2022 及 2023 年，执行走访程序的客户代收货款金额占期代收货款总额比例分别为 71.93% 和 76.12%。

结合以上核查程序，关联方代收款项对应销售收入核查证据充分，公司关联方代收款项对应销售收入真实合理。

（2）关联方代收款项是否涉及资金占用、规范情况，相关财务内控设计情况及执行有效性

根据中国证监会的有关规定，“上市公司不得以下列方式将资金直接或者间接地提供给控股股东、实际控制人及其他关联方使用：（一）为控股股东、实际控制人及其他关联方垫支工资、福利、保险、广告等费用、承担成本和其他支出；（二）有偿或者无偿地拆借公司的资金（含委托贷款）给控股股东、实际控制人及其他关联方使用，但上市公司参股公司的其他股东同比例提供资金的除外。前述所称‘参股公司’，不包括由控股股东、实际控制人控制的公司；（三）委托控股股东、实际控制人及其他关联方进行投资活动；（四）为控股股东、实际控制人及其他关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票，以及在无商品和劳务对价情况下或者明显有悖商业逻辑情况下以采购款、资产转让款、预付款等方式提供资金；（五）代控股股东、实际控制人及其他关联方偿还债务；（六）中国证券监督管理委员会（以下简称中国证监会）认定的其他方式。”

公司通过关联方代收货款系基于真实的业务需求，具有必要性、合理性，不存在上述规定所提及的情形。综合考虑代收货款银行账户的设立目的及资金流水的往来情况，公司关联方代收款项不涉及资金占用。所代收货款已于 2023 年年末全部转回至公司，且后续未再发生代收货款的情形。目前，公司已着手环能公司（马绍尔）银行账户及公司的注销工作，相关事项已得到规范。

公司已制定了包括《关联交易管理制度》《财务内控制度》在内的全套财务管理制度，财务内控体系完整。公司财务部等有关部门已严格按照《会计法》《企业会计准则》及内部制度的规定履行相应职能，财务内控制度得到有效执行。

问题 6. 经销商及贸易商销售真实性

根据申报文件：（1）报告期公司经销收入分别为 7,438.91 万元、11,996.97 万元、9,347.67 万元，占收入的比重分别为 25.81%、34.07%、30.13%。（2）公司各期贸易商收入占比为 3%-10%，公司个别贸易商为前五大客户，个别存在规模较小、通过自然人回款等情况。

请公司：（1）说明前五大客户性质（直销客户/经销商/贸易商）、客户类型（品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等）；说明公司销售方式及构成分布是否符合行业惯例、业务特质，经销商、贸易商销售比例与可比公司是否存在较大差异及合理性。（2）说明报告期各期经销商、贸易商数量及变动情况、原因及合理性；按照主要经销商、贸易商的终端销售区域分别列示其境内外收入金额、占比、毛利率情况；结合主要经销商、贸易商的下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况，说明是否存在经销商、贸易商下游客户与公司直销客户重合的情况及合理性。（3）说明主要经销商、贸易商的基本情况、行业背景及经验、与公司的合作情况、下游客户或终端客户所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等；说明公司经销商管理制度。（4）结合经销商、贸易商销售模式下的资金流转、单据流转、货物流转过程（是否直接发往终端客户）分析公司销售真实性；说明公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否已实现对终端客户的销售。

请主办券商及申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对经销商、贸易商销售真实性、准确性、完整性所履行的核查程序、核查比例及核查结论，对公司经销商、贸易商是否实现真实销售、最终销售发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明前五大客户性质（直销客户/经销商/贸易商）、客户类型（品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等）；说明公司销售方式及构成分布是否符合行业惯例、业务特质，经销商、贸易商销售比例与可比公司是否存在较大差异及合理性

1、说明前五大客户性质（直销客户/经销商/贸易商）、客户类型（品牌商/贸易商/汽配零售店/汽车维修厂等）

报告期各期，公司前五大客户的性质、类型如下：

（1）2024 年 1-9 月前五名销售客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占营业收入比例	客户性质	客户类型
1	KODE S.K.A.	否	涡轮增压器零部件、整机	2,532.00	8.16%	直销客户	品牌商
2	AGROMARKET	否	涡轮增压器零部件、整机	2,091.36	6.74%	经销商	经销商
3	客户 A	否	涡轮增压器零部件、其他	1,611.04	5.19%	贸易商	贸易商
4	RECOTURBO LIMITED	否	涡轮增压器零部件、整机	1,385.22	4.47%	直销客户	品牌商
5	Company Turbonaizer	否	涡轮增压器零部件、整机	1,135.45	3.66%	经销商	经销商
合计		—	—	8,755.07	28.22%	—	—

注：同一控制或共同采购的客户按照合并口径披露，下同：

- ① AGROMARKET 包括 AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO、E&E TURBO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCI；
- ②客户 A 包括公司 A、公司 B；
- ③ Company Turbonaizer 包括 OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "KOMPANIYA TURBONAYZER"、Limited Liability Company "TURBONIZER COMPANY"。

（2）2023 年度前五名销售客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占营业收入比例	客户性质	客户类型
1	KODE S.K.A.	否	涡轮增压器零部件、整机	4,420.34	12.55%	直销客户	品牌商
2	AGROMARKET	否	涡轮增压器零部件、整机	2,887.82	8.20%	经销商	经销商
3	Depros S.R.L.	否	涡轮增压器零部件、整机	1,551.60	4.41%	经销商	经销商
4	Company Turbonaizer	否	涡轮增压器零部件、整机	1,347.58	3.83%	经销商	经销商
5	BR Turbo SPB LTD	否	涡轮增压器零部件、整机	1,234.40	3.51%	经销商	经销商
合计		—	—	11,441.74	32.49%	—	—

(3) 2022 年度前五名销售客户情况

单位：万元

序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占营业收入比例	客户性质	客户类型
1	KODE S.K.A.	否	涡轮增压器零部件、整机	3,741.29	12.98%	直销客户	品牌商
2	Depros S.R.L.	否	涡轮增压器零部件、整机	1,295.13	4.49%	经销商	经销商
3	AGROMARKET	否	涡轮增压器零部件、整机	1,209.47	4.20%	经销商	经销商
4	BORG AUTOMOTIVE SPAIN,S.L.U.	否	涡轮增压器零部件、整机	1,057.90	3.67%	直销客户	品牌商
5	Company Turbonaizer	否	涡轮增压器零部件、整机	935.09	3.24%	经销商	经销商
合计		—	—	8,238.88	28.58%	—	—

综上，报告期各期，公司前五大客户性质主要为直销客户、经销商、贸易商，主要客户类型为品牌商、经销商、贸易商。

2、说明公司销售方式及构成分布是否符合行业惯例、业务特质，经销商、贸易商销售比例与可比公司是否存在较大差异及合理性

(1) 公司销售方式及构成分布

报告期各期，公司销售方式及构成分布情况如下：

单位：万元

销售方式	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	21,676.16	69.87%	23,218.43	65.93%	21,387.67	74.19%
其中：贸易	2,688.52	8.67%	1,307.80	3.71%	900.98	3.13%
经销	9,347.67	30.13%	11,996.97	34.07%	7,438.91	25.81%
合计	31,023.84	100.00%	35,215.41	100.00%	28,826.58	100.00%

公司销售模式包括直销和经销两种模式，均为买断式销售。直销模式下，公司直接销往汽车零部件品牌商、贸易商、汽车修理厂、涡轮增压器专业修理厂、汽配零售店等客户；经销模式下，公司借助经销商销售渠道、客户资源和服务体系，拓宽产品的销售范围。

(2) 同行业可比公司销售方式情况

公司主要从事涡轮增压器核心零部件及整机的研发、生产与销售。同行业可

比公司的销售方式如下：

序号	公司名称	销售模式	2023 年度销售收入占比	
			直销 (其中：贸易)	经销
1	德博科技 (834377.OC)	公司主要销售方式为直销。对于国内市场，公司的主要客户为涡轮增压器制造商。对于国外市场，公司的主要客户为涡轮增压器再制造公司。此外，公司也通过与国内贸易公司的合作进入国外市场。	未单独披露销售模式占比	
2	威易发 (872893.OC)	公司主要客户是涡轮增压器生产厂商。公司销售模式为直销模式，直销模式下公司对客户的销售分为寄售业务和普通销售业务。	100.00% (未单独披露贸易占比)	—
3	华培动力 (603121.SH)	公司均采用直销模式向国内及全球客户提供产品。主要客户为涡轮增压器整机及其零部件制造商。	100.00% (未单独披露贸易占比)	—
4	贝斯特 (300580.SZ)	公司销售模式分为两种：第一种是直接送货至客户处；第二种是送货到中间仓，客户按实际从中间仓领用情况在信用期内付款，中间仓由客户或第三方物流商管理。	100.00% (未单独披露贸易占比)	—

注：本表中相关信息来源于其招股说明书、公开转让说明书、定期报告等公开披露文件。

由上表可见，公司与同行业可比公司的销售模式存在一定差异，主要系与各公司涡轮增压器类产品的下游应用市场有关，具体分析如下：

德博科技、威易发、华培动力、贝斯特的产品销售主要面向汽车前装市场，为涡轮增压器主机厂商配套。随着专业化分工和精益生产模式的推广，涡轮增压器主机厂商逐渐剥离零部件业务，与涡轮增压器配套厂商合作愈发稳定。因此德博科技、威易发、华培动力、贝斯特均以直销模式为主，符合汽车前装市场客户合作模式。

公司的产品销售主要面向汽车后市场。基于汽车后市场主要面向汽车零部件品牌商、汽车修理厂、汽配零售店等，下游客户分布较为分散的特征，为了提高销售网络覆盖范围并满足客户“多品种、多批次、小批量”的需求，行业内公司一般采用直销结合经销的业务模式，符合行业惯例。在涡轮增压器后市场领域，公司与同行业公司毅合捷业务模式等较为相近，具体如下：

序号	公司名称	销售模式	2023 年度销售收入占比		
			直销	贸易	经销
1	毅合捷	公司采用直销与经销相结合，辅	54.48%	3.29%	40.85%

序号	公司名称	销售模式	2023 年度销售收入占比		
			直销	贸易	经销
		以贸易、寄售的销售模式。			
2	环能涡轮	公司销售模式包括直销和经销两种模式，均为买断式销售。	65.93%	3.71%	34.07%

注：本表中相关公司信息来源于其招股说明书等公开披露文件。

由上表可见，公司与毅合捷均存在直销、经销、贸易的销售模式，其中经销商、贸易商占比不存在较大差异。

综上，公司与同行业可比公司的销售模式存在一定差异，主要系与各公司涡轮增压器类产品的下游应用市场有关。公司涡轮增压器类产品主要面向汽车后市场，采用直销、经销、贸易多种销售模式将产品售往汽车修理厂，符合行业惯例。汽车后市场领域，公司经销商、贸易商销售比例与同行业公司毅合捷不存在较大差异。

（3）公司业务特质情况

①客户类型方面

涡轮增压器为涡轮增压发动机系统核心部件，对产品的质量要求较高，更换、维修需要在汽车修理厂完成，随着需求量的增加，以包括公司在内的少数涡轮增压器独立售后品牌开始进入涡轮增压器后市场，直接销售到涡轮增压器品牌商和专业修理厂。同时，随着前装市场涡轮增压器车型越来越多，涡轮增压器需求量大幅上升，公司难以覆盖所有的涡轮增压器专业修理厂，需要引进经销商覆盖销售网络。

②市场布局方面

公司产品销售区域已覆盖全球 5 大洲 100 多个国家和地区，客户分布较为分散，除已开拓的涡轮增压器品牌商和专业修理厂外，公司需要经销商去覆盖各个国家的涡轮增压器专业修理厂。

综上所述，公司销售方式及构成分布符合行业惯例、业务特质，具有商业合理性。

（二）说明报告期各期经销商、贸易商数量及变动情况、原因及合理性；按照主要经销商、贸易商的终端销售区域分别列示其境内外收入金额、占比、毛利率情况；结合主要经销商、贸易商的下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况，说明是否存在经销商、贸易商下游客户与公司直销客户重合的情况及合理性

1、说明报告期各期经销商、贸易商数量及变动情况、原因及合理性

1) 经销商

报告期内，公司规模以上的经销商数量变动情况如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
规模以上经销商数（家）	24	20	17
新增规模以上经销商数量（家）	0	1	—
减少规模以上经销商数量（家）	0	0	—

注 1：“规模以上经销商”的统计口径为当年度销售金额在 50.00 万元以上的经销商；
 注 2：报告期各期，“规模以上经销商”收入合计金额占全部经销商收入合计金额占比均超过 90.00%；
 注 3：当年“新增规模以上经销商”统计口径为上年度无交易，本年度销售金额在 50.00 万元以上的经销商；
 注 4：当年“减少规模以上经销商”统计口径为上年度销售金额在 50.00 万元以上，本年度无交易的经销商。

2) 贸易商

报告期内，公司规模以上的贸易商数量变动情况如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
规模以上贸易商数（家）	5	4	3
新增规模以上贸易商数量（家）	1	1	—
减少规模以上贸易商数量（家）	0	0	—

注 1：“规模以上贸易商”的统计口径为当年度销售金额在 50.00 万元以上的贸易商；
 注 2：报告期各期，“规模以上贸易商”收入合计金额占全部贸易商收入合计金额占比均超过 90.00%；
 注 3：当年“新增规模以上贸易商”统计口径为上年度无交易，本年度销售金额在 50.00 万元以上的贸易商；
 注 4：当年“减少规模以上贸易商”统计口径为上年度销售金额在 50.00 万元以上，本年度无交易的贸易商。

报告期内，公司规模以上经销商、贸易商数量均呈现稳步增长趋势。主要原因如下：

近几年，随着涡轮增压器售后维修、更换市场需求增加，公司难以全方面覆

盖所有的涡轮增压器专业修理厂，公司通过展会等形式逐步完善经销商网络和开拓贸易商客户，持续提升品牌的市场份额，具备合理性。

综上，报告期内，公司与规模以上经销商、贸易商客户合作稳定，不存在经销商、贸易商数量大幅变动的情形。

2、按照主要经销商、贸易商的终端销售区域分别列示其境内外收入金额、占比、毛利率情况

(1) 主要经销商

报告期各期，公司前五大经销商相关营业收入、毛利率按终端销售区域所在地分类如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
境外	5,907.15	100.00%	42.27%	7,550.24	100.00%	43.25%	4,843.09	100.00%	45.74%
境内	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合计	5,907.15	100.00%	—	7,550.24	100.00%	—	4,843.09	100.00%	—

注：报告期内，公司前五大经销商对应的营业收入合计金额占当期经销商营业收入合计金额比例分别为 65.10%、62.93%、63.19%。

如上表所示，报告期内，公司前五大经销商终端销售区域均在境外，对应营业收入金额分别为 4,843.09 万元、7,550.24 万元、5,907.15 万元。

(2) 主要贸易商

报告期各期，公司前两大贸易商相关营业收入、毛利率按终端销售区域所在地分类如下：

项目	2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度		
	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率	营业收入	占比	毛利率
境外	1,934.64	100.00%	55.61%	1,113.81	100.00%	55.58%	554.46	100.00%	45.45%
境内	—	—	—	—	—	—	—	—	—
合计	1,934.64	100.00%	—	1,113.81	100.00%	—	554.46	100.00%	—

注：报告期内，公司前两大贸易商对应的营业收入合计金额占当期贸易商营业收入合计金额比例分别为 61.54%、85.17%、71.96%。

如上表所示，报告期内，公司前两大贸易商终端销售区域均在境外，对应营

业收入金额分别为 554.46 万元、1,113.81 万元、1,934.64 万元。

综上，公司主要经销商、贸易商的终端销售区域均在境外，符合公司以外销为主的业务特质。

3、结合主要经销商、贸易商的下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况，说明是否存在经销商、贸易商下游客户与公司直销客户重合的情况及合理性

(1) 主要经销商

1) 下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况

报告期内，公司各期前五大经销商的下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况如下：

序号	客户名称	下游客户构成	终端客户构成	各期末库存数量 (占比)		
				2024 年末	2023 年末	2022 年末
1	AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNIST IU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	乌克兰境内的 汽车修理厂、 涡轮增压器专 业修理厂、汽 配零售店等客 户	主要为汽车修 理厂、涡轮增 压器专业修理 厂	67,297 件 (28.13%)	36,541 件 (24.08%)	13,657 件 (16.75%)
2	Depros S.R.L.	意大利境内的 汽车修理厂、 涡轮增压器专 业修理厂、汽 配零售店等客 户	主要为汽车修 理厂、涡轮增 压器专业修理 厂	24,929 件 (24.34%)	22,704 件 (21.05%)	19,211 件 (25.03%)
3	OBSHESTVO S OGRANICHENNO Y OTVETSTVENNOS TYU "KOMPANIYA TURBONAYZER"	俄罗斯境内的 汽车修理厂、 涡轮增压器专 业修理厂、汽 配零售店等客 户	主要为汽车修 理厂、涡轮增 压器专业修理 厂	28,728 件 (19.90%)	31,964 件 (28.55%)	40,015 件 (41.48%)
4	BR Turbo SPB LTD	俄罗斯境内的 汽车修理厂、 涡轮增压器专 业修理厂、汽 配零售店等客 户	主要为汽车修 理厂、涡轮增 压器专业修理 厂	22,808 件 (45.56%)	14,190 件 (40.78%)	8,989 件 (49.08%)
5	MOTORSAN MOTORLU ARACLAR	土耳其境内的 涡轮增压器专	主要为涡轮增 压器专业修理	81,972 件 (35.70%)	66,288 件 (36.59%)	30,558 件 (24.92%)

序号	客户名称	下游客户构成	终端客户构成	各期末库存数量 (占比)		
				2024 年末	2023 年末	2022 年末
	SANAYI VE TICARET A.S.	业修理厂等客 户	厂等客户			
6	TURBOS Y PARTES IMPORTACIONES SAS	哥伦比亚境内 的汽配零售店 等客户	主要为涡轮增 压器专业修理 厂	3,961 件 (15.14%)	7,463 件 (20.45%)	10,414 件 (30.33%)
7	Turbos All Tunning S.A de C.V.	墨西哥境内的 涡轮增压器专 业修理厂、汽 配零售店等客 户	主要为涡轮增 压器专业修理 厂	8,015 件 (14.99%)	17,934 件 (15.48%)	15,926 件 (23.18%)

注 1：报告期内，公司前五大经销商对应的营业收入合计金额占当期经销商营业收入合计金额比例分别为 65.10%、62.93%、63.19%；

注 2：上表占比系期末库存量占当期采购量的比例；

注 3：上表相关信息依据访谈、客户提供的进销存明细表确认；

注 4：报告期各期末，BR Turbo SPB LTD 的期末库存量占当期采购量的比例分别为 49.08%、40.78%、45.56%，相比其他主要经销商略高，主要系客户为避免俄乌战争对物流运输时间延长的不利影响，提前备货。

由上表可见，在经销模式下，公司主要经销商通常结合自身业务规模及下游客户订单频率进行合理备货，用于及时响应终端客户需求，该等存货金额相较经销商实现的销售金额较小，上述主要经销商向下游客户及终端客户销售情况总体良好，不存在压货及囤货的情形。

2) 下游客户与公司直销客户重合的情况及合理性

报告期内，公司前五大经销商对应的营业收入合计金额占经销商营业收入合计金额比例分别为 65.10%、62.93%、63.19%。公司通过获取主要经销商的主要下游客户清单，并结合收入成本明细表中的直销客户明细进行比对，公司主要经销商对应的主要下游客户与公司直销客户不存在重合的情况。

(2) 主要贸易商

1) 下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况

报告期内，公司各期前两大贸易商的下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况如下：

序号	客户名称	下游客户构成	终端客户构成	各期末库存数量 (占比)		
				2024 年末	2023 年末	2022 年末
1	客户 A	土耳其、摩洛哥、英国、非洲等境外国家或地区的涡轮增压器再制造商	涡轮增压器再制造商	0 件 (0.00%)	0 件 (0.00%)	0 件 (0.00%)
2	扬州云华汽车配件有限公司	欧洲地区的涡轮增压器进口商	涡轮增压器专业修理厂	0 件 (0.00%)	未开展合作	
3	扬州易凡贸易有限公司	欧洲地区的涡轮增压器进口商	涡轮增压器专业修理厂	0 件 (0.00%)	0 件 (0.00%)	0 件 (0.00%)

注 1：报告期内，公司前两大贸易商对应的营业收入合计金额占当期贸易商营业收入合计金额比例分别为 61.54%、85.17%、71.96%；

注 2：上表占比系期末库存量占当期采购量的比例；

注 3：上表相关信息依据访谈、客户提供的进销存明细表及主要下游客户清单确认。

由上表可见，在贸易模式下，公司主要贸易商通常获取下游订单后再向公司采购相关产品，然后直接向境外客户发货，报告期各期末无库存，均已实现向终端客户销售。

2) 下游客户与公司直销客户重合的情况及合理性

报告期内，公司前两大贸易商对应的营业收入合计金额占贸易商营业收入合计金额比例分别为 61.54%、85.17%、71.96%。公司主要贸易商拥有独立的销售渠道及客户资源。除客户 A 出于保护自身商业秘密的原因，未能透露其主要下游客户清单外，公司已获取其他主要贸易商的主要下游客户清单，并结合收入成本表中的直销客户清单进行比对，确认其主要下游客户与公司直销客户不存在重合的情况。

综上，公司主要经销商、贸易商向下游客户及终端客户销售情况总体良好，不存在压货及囤货的情形，除客户 A 无法直接确认其下游客户情况外，公司主要经销商、贸易商的主要下游客户与公司直销客户不存在重合的情形。

(三) 说明主要经销商、贸易商的基本情况、行业背景及经验、与公司的合作情况、下游客户或终端客户所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等；说明公司经销商管理制度

1、说明主要经销商、贸易商的基本情况、行业背景及经验、与公司的合作情况、下游客户或终端客户所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等

(1) 主要经销商

报告期内，公司前五大经销商的基本情况如下：

序号	客户名称	设立时间	注册资本	主营业务	行业背景及经验	合作开始时间	客户开拓来源	下游客户所在国家/地区	是否与公司存在关联关系
1	AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZhENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO	1999 年	7,400.00 UAH	汽车维修 及零 配件 销售	从事汽车零配 件销售超过 20 年，乌克兰 境内知名涡轮 增压器经销商	2006 年	客户 主动 联络	乌克兰	否
2	Depros S.R.L.	2011 年	400,000.00 欧元	汽车零配 件生 产与 销售	从事汽车零配 件销售超过 10 年，意大利 境内知名涡轮 增压器经销商	2016 年	客户 主动 联络	意大利	否
3	OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "KOMPANIYA TURBONAYZER"	2018 年	10,000.00 RUB	汽车维 修及 零配 件销 售	从事汽车零配 件销售超过 5 年，俄罗斯境 内知名涡轮增 压器经销商	2018 年	客户 主动 联络	俄罗斯	否
4	BR Turbo SPB LTD	2013 年	50,000.00 RUB	汽车零 配件 销 售	从事汽车零配 件销售超过 10 年，俄罗斯 境内知名涡轮 增压器经销商	2017 年	展会	俄罗斯	否
5	MOTORSAN MOTORLU ARACLAR SANAYI VE TICARET A.S.	1980 年	140,000.00 TRY	汽车零 配件 销 售	从事汽车零配 件销售超过 30 年，土耳其 境内知名涡轮 增压器经销商	2010 年	展会	土耳其	否
6	TURBOS Y PARTES IMPORTACIONES SAS	2017 年	8,000,000.00 Colombian Pesos	汽车零 配件 销 售	从事汽车零配 件销售超过 5 年，哥伦比亚 境内知名涡轮 增压器经销商	2017 年	客户 主动 联络	哥伦比 亚	否
7	Turbos All Tuning S.A de C.V.	2019 年	100,000.00 MXN	汽车零 配件 销 售	从事汽车零配 件销售超过 5 年，墨西哥境 内知名涡轮增 压器经销商	2019 年	客户 主动 联络	墨西哥	否

注：上表相关信息依据访谈、中信保报告确认。

(2) 主要贸易商

报告期内，公司各期前两大贸易商的基本情况如下：

序号	客户名称	设立时间	注册资本	主营业务	行业背景及经验	合作开始时间	合作建立渠道	下游客户所在国家/地区	是否与公司存在关联关系
1	客户 A	2015 年	10.00 万元人民币	涡轮增压器等产品的零部件销售	从事涡轮增压器等产品的零部件销售超过 10 年	2016 年	客户主动联络	主要为土耳其、摩洛哥、英国、非洲等境外国家或地区	否
2	扬州云华汽车配件有限公司	2024 年	200.00 万元人民币	汽车零配件贸易	与扬州易凡贸易有限公司为同一实际控制人，其实际控制人已从事汽车零配件贸易超过 15 年	2024 年	客户主动联络	欧洲	否
3	扬州易凡贸易有限公司	2007 年	200.00 万元人民币	汽车零配件贸易	从事汽车零配件贸易超过 15 年	2017 年	展会	欧洲	否

注：上表相关信息依据访谈、中信保报告确认。

综上，报告期内，公司主要经销商、贸易商客户经营状况良好，且均与公司持续合作，合作期限较长，双方合作关系具备较高的稳定性，均不存在关联关系。

2、说明公司经销商管理制度

公司建立了《经销商管理制度》，对经销商的授权资格、管理要求、授权程序、撤销程序等事项进行了明确的约定。报告期内，公司相关内部控制制度能够有效执行，并在实际运营中不断完善。公司《经销商管理制度》基本情况如下：

项目	具体内容
授权资格	①具有符合当地国家法律注册独立企业，具有一定的销售公司产品或同行产品的经验，具有在其所在国足够的销售网络，有区域辐射能力； ②该公司具备足够资金购买产品，并有足够的仓库存放； ③该公司具有丰富经验的营销人员，对增压器维修有专业行业知识，能够为当地终端客户提供售后服务支持。
管理要求	①经销商必须与公司签署经销协议并切实履行协议。完成每年规定的销售金额并保证公司产品在其市场上的占有率并逐年提高； 经销商必须切实维护公司在当地国的品牌形象，并对环能商标进行保护，不得在不经环能公司书面同意情况下有滥用或其它侵权现象； ②经销的区域，不得经营与公司产品有冲突的其他中国品牌的产品； ③经销商必须每年初提交本年度的销售规划、销售预测和对前年度改进计划； ④经销应遵守公司的销售策略和价格政策； ⑤双方对协议签署时提供和交换的资料、协议等商业机密应予以保

项目	具体内容
	密，不得向第三方透露。
授权程序	公司各业务员根据自己的初步洽谈内容和历年的销售情况谈判，签署经销协议。
撤销程序	按照合作协议条款，经销商没有履行销售任务和服务用户的承诺，公司有权利撤销其经销商资格

综上，公司制定了较为完善的《经销商管理制度》并有效执行。

（四）结合经销商、贸易商销售模式下的资金流转、单据流转、货物流转过程（是否直接发往终端客户）分析公司销售真实性；说明公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否已实现对终端客户的销售

1、结合经销商、贸易商销售模式下的资金流转、单据流转、货物流转过程（是否直接发往终端客户）分析公司销售真实性

报告期内，公司经销商、贸易商销售模式下的资金流转、单据流转、货物流转过程如下：

客户类型	销售区域	资金流转过程	单据流转过程	货物流转过程
经销商	外销	客户直接或委托第三方向公司支付货款	①EXW 模式下，客户指定承运人上门提货并取得交接单据； ②其他模式下，公司与报关代理公司签订委托报关协议；报关代理公司填列报关单信息并取得放行通知书；公司将出口货物通过货运公司运输至境内港口；货物装船后船运公司将海运提单交至公司	公司直接发货至境内港口装船，经销商客户于境外港口提货
	内销		公司不存在境内经销商客户	
贸易商	外销		①EXW 模式下，客户指定承运人上门提货并取得交接单据； ②其他模式下，公司与报关代理公司签订委托报关协议；报关代理公司填列报关单信息并取得放行通知书；公司将出口货物通过货运公司运输至境内港口；货物装船后船运公司将海运	公司直接发货至贸易商客户指定港口

客户类型	销售区域	资金流过程	单据流过程	货物流过程
			提单交至公司	
	内销		发货时将发货单交由运输公司；待货物运送至客户指定地点后发货单交由客户相关人员负责签收；运输公司返回后将已签收的发货单提交至公司	公司直接发货至贸易商客户指定仓库

如上表所示，经销商、贸易商销售模式下，公司未将货物直接发运至终端客户，资金流转、单据流转、货物流转均未与终端客户产生直接联系。

2、说明公司向经销商客户销售产品的流向、各期末库存情况、销售流程是否涉及多级经销商、是否已实现对终端客户的销售

（1）公司向经销商客户销售产品的流向

公司经销商客户销售产品的流向主要为经销商所在区域的汽车零部件品牌商、汽车修理厂、涡轮增压器专业修理厂、汽配零售店等客户。公司利用分布全球的经销商及其覆盖的终端渠道，经销商主要优势为距离终端客户较近，可以更好地服务终端客户并且能更快地响应客户需求。经销商一般会备有一定库存以应对客户快速发货需求。

（2）主要经销商各期末库存情况、是否已实现对终端客户的销售

报告期内，公司主要经销商客户库存及对终端客户实现销售情况参见本问题回复“（二）/3、结合主要经销商、贸易商的下游客户及终端客户的构成、终端销售的实现情况，说明是否存在经销商、贸易商下游客户与公司直销客户重合的情况及合理性”的相关内容。

（3）销售流程是否涉及多级经销商

报告期内，公司的经销层级仅一级，未构建多级经销商体系，与经销商的合作模式均为买断式销售。

二、中介机构核查及说明

（一）请主办券商及申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

主办券商、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅公司报告期各期前五大客户的中信保报告、销售合同等资料，并对客户进行访谈，确认客户性质、类型；

（2）通过访谈公司总经理，并查阅同行业公司的招股说明书、公开转让说明书、定期报告等公开信息资料，了解公司销售方式及构成分布是否符合行业惯例、业务特质，经销商、贸易商销售比例与可比公司是否存在较大差异及合理性；

（3）查阅公司报告期内的销售成本明细表，统计经销商、贸易商数量及报告期内增减变动情况，分析经销商、贸易商数量变动的原因及合理性；

（4）通过访谈公司报告期内主要经销商、贸易商客户，获取其下游主要客户清单，并查阅公司收入成本明细表，分析报告期各期主要经销商、贸易商的终端销售区域情况、对应的收入占比和毛利率情况；

（5）通过访谈公司报告期内主要经销商、贸易商客户，获取其进销存明细和下游主要客户清单，确认公司报告期内主要经销商、贸易商的下游客户及终端客户构成、各期末库存情况，验证销售的真实性、终端销售的实现情况及主要经销商下游客户及终端客户是否与公司直销客户存在重合的情况；

（6）通过访谈主要经销商、贸易商客户，并查阅公司报告期内主要经销商、贸易商的中信保报告或其他工商资料，了解公司主要经销商、贸易商的基本情况、行业背景及经验、与公司的合作情况、下游客户或终端客户所在国家/地区、是否与公司存在关联关系等；

（7）查阅公司的《经销商管理制度》，分析公司经销商管理的相关内控制度是否有效执行；

（8）对公司报告期内主要经销商、贸易商客户进行收入细节测试和收入穿行测试，获取资金流转、单据流转、货物流转过程的相关单据，验证公司经销、贸易模式的销售真实性，是否存在货物直接发往终端客户的情形；

(9) 通过访谈公司报告期内主要经销商客户，了解公司向经销商客户销售产品的流向、销售流程是否涉及多级经销商；查阅公司报告期内主要经销商的进销存明细，确认其各期末库存情况、是否已实现对终端客户的销售。

2、核查意见

经核查，主办券商、申报会计师认为：

(1) 报告期各期，公司前五大客户性质主要为直销客户、经销商、贸易商，主要客户类型为品牌商、经销商、贸易商；

(2) 公司与同行业可比公司的销售模式存在一定差异，主要系与各公司涡轮增压器类产品的下游应用市场有关；公司涡轮增压器类产品主要面向汽车后市场，采用直销、经销、贸易多种销售模式将产品售往汽车修理厂，符合行业惯例、业务特质，具有商业合理性。汽车后市场领域，公司经销商、贸易商销售比例与同行业公司毅合捷不存在较大差异；

(3) 报告期内，公司与规模以上经销商、贸易商客户合作稳定，不存在经销商、贸易商数量大幅变动的情形；

(4) 公司主要经销商、贸易商的终端销售区域均在境外，符合公司以外销为主的业务特质；

(5) 在经销模式下，公司主要经销商通常结合自身业务规模及下游客户订单频率进行合理备货，用于及时响应终端客户需求，该等存货金额相较经销商实现的销售金额较小，主要经销商向下游客户及终端客户销售情况总体良好，不存在压货及囤货的情形。在贸易模式下，公司主要贸易商通常获取下游订单后再向公司采购相关产品，然后直接向境外客户发货，报告期各期末无库存，均已实现向终端客户销售。除客户 A 无法直接确认其下游客户情况外，公司主要经销商、贸易商的主要下游客户与公司直销客户不存在重合的情况；

(6) 报告期内，公司主要经销商、贸易商客户经营状况良好，且均与公司持续合作，合作期限较长，双方合作关系具备较高的稳定性，均不存在关联关系；

(7) 公司制定了较为完善的《经销商管理制度》并有效执行；

(8) 经销商、贸易商销售模式下，公司未将货物直接发运至终端客户，资

金流转、单据流转、货物流转均未与终端客户产生直接联系，相关销售业务真实；

（9）公司经销商客户销售产品的流向主要为经销商所在区域的汽车零部件品牌商、汽车修理厂、涡轮增压器专业修理厂、汽配零售店等客户等；主要经销商向下游客户及终端客户销售情况总体良好，不存在压货及囤货的情形；报告期内，公司的经销层级仅一级，未构建多级经销商体系，与经销商的合作模式均为买断式销售。

（二）说明针对经销商、贸易商销售真实性、准确性、完整性所履行的核查程序、核查比例及核查结论

1、核查程序、核查比例

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查看公司收入与收款流程相关的管理制度文件，了解管理层与收入确认相关的关键内部控制设计的有效性，执行穿行测试程序，测试关键控制执行的有效性；

（2）获取主要经销商、贸易商客户的销售合同进行核查，复核重要条款，分析对公司收入确认的影响；

（3）获取中信保报告及其他公开信息资料，查询公司主要经销商、贸易商客户相关信息包括主要客户的成立时间、注册资本、实际控制人、股东及主要人员名单等信息，并检查销售货物与客户经营范围是否一致，销售金额与客户的业务规模、经营状况是否匹配；

（4）抽查公司销售记录，检查与收入确认相关的支持性文件，包括与主要经销商、贸易商客户签订的销售合同、销售发票、出库单、发货签收单或出口报关单、销售回款凭证等单据；

（5）针对资产负债表日前后确认的销售收入，对主要经销商、贸易商选取样本进行截止性测试，核对相关支持性文件，评估收入是否记录在恰当的会计期间；

（6）选取报告期内往来余额或交易金额较大的经销商、贸易商客户，并随机选取部分其它经销商和贸易商客户执行函证核查程序；获取回函，对存在回函差异的分析差异原因，对未回函的执行替代测试程序。经销商、贸易商函证核查

的具体情况如下：

1) 经销商

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
经销对应的营业收入①	9,347.67	11,996.97	7,438.91
经销商回函金额②	8,626.23	11,432.07	7,064.21
经销商回函比例③=②/①	92.28%	95.29%	94.96%

2) 贸易商

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
贸易对应的营业收入①	2,688.52	1,307.80	900.98
贸易商回函金额②	2,630.44	1,268.73	857.40
贸易商回函比例③=②/①	97.84%	97.01%	95.16%

(7) 选取报告期内交易金额较大的经销商、贸易商客户进行实地走访，确认其基本情况、经营规模、产品销售区域、主要销售渠道、与公司的业务合作等情况。经销商、贸易商访谈的具体情况如下：

1) 经销商

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
经销对应的营业收入	9,347.67	11,996.97	7,438.91
已访谈经销商对应收入	6,579.05	8,704.15	5,268.42
占比	70.38%	72.55%	70.82%

2) 贸易商

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
贸易对应的营业收入	2,688.52	1,307.80	900.98
已访谈贸易商对应收入	1,928.95	1,113.81	554.46
占比	71.75%	85.17%	61.54%

(8) 选取报告期内交易金额较大的经销商、贸易商客户，获取进销存数据、主要下游客户清单，并对主要经销商、贸易商客户的终端客户进行访谈，了解主要经销商、贸易商客户的期末库存情况、终端销售情况、下游客户构成情况等。

经销商、贸易商终端销售核查的具体情况如下：

1) 经销商

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
经销对应的营业收入	9,347.67	11,996.97	7,438.91
已获取经销商进销存对应收入	7,541.57	9,793.11	6,201.00
占比	80.68%	81.63%	83.36%

2) 贸易商

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
贸易对应的营业收入	2,688.52	1,307.80	900.98
已获取贸易商进销存对应收入	2,556.34	1,201.89	554.46
占比	95.08%	91.90%	61.54%

2、核查结论

经核查，主办券商和申报会计师认为：

报告期内，公司对经销商、贸易商客户的销售收入真实、准确、完整，收入确认期间正确，符合《企业会计准则》相关规定。

（三）对公司经销商、贸易商是否实现真实销售、最终销售发表明确意见

主办券商、申报会计师对公司经销商、贸易商是否实现真实销售、最终销售参见本题之“二、中介机构核查及说明”之“（二）说明针对经销商、贸易商销售真实性、准确性、完整性所履行的核查程序、核查比例及核查结论”之“1、核查程序、核查比例”的相关内容。

经核查，主办券商和申报会计师认为：

公司经销商、贸易商销售真实。在经销模式下，公司主要经销商通常结合自身业务规模及下游客户订单频率进行合理备货，用于及时响应终端客户需求，该等存货金额相较经销商实现的销售金额较小，主要经销商向下游客户及终端客户销售情况总体良好，不存在压货及囤货的情形。在贸易模式下，公司主要贸易商通常获取下游订单后再向公司采购相关产品，然后直接向境外客户发货，报告期各期末无库存，均已实现向终端客户销售。

问题 7. 毛利率波动合理性及成本核算准确性

根据申报文件：（1）报告期各期公司综合毛利率分别为 45.85%、45.14%、44.21%，其中涡轮增压器整机毛利率分别为 41.11%、39.08%、34.60%。（2）公司毛利率水平与同行业可比公司存在一定差异，低于威易发（60%-70%），高于贝斯特、华培动力等（20%-35%）。（3）公司各期主要供应商较为稳定，主营业务成本中材料占比超八成。

请公司披露：按照客户性质（直销客户/经销商/贸易商）、销售区域（境内外）分别说明各期毛利率、差异合理性及变动原因；如不同客户毛利率存在较大差异的，请分析合理性。

请公司说明：

（1）细分产品毛利率波动合理性：①结合各产品销售单价、单位成本构成（料工费等）及变化趋势、销售量等，进一步分析各细分产品毛利率变动的具体原因及合理性。②说明产品销售定价机制，分析主要产品单价波动合的原因及合理性。③说明公司主营业务成本结构是否与可比公司存在较大差异及合理性；说明直接材料、直接人工成本占比持续上涨，制造费用成本占比持续下降的合理性；分析运杂费-运输费用成本占比波动的原因，并说明其与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况。④结合采购原材料类型，说明主要供应商数量、合作情况，采购定价方式及公允性，是否存在关联关系；结合原材料采购备货周期、生产周期、销售周期等，量化分析主要原材料价格变动对成本的具体影响，说明各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符。⑤公司部分涡轮和叶轮以生产自制代替了外购毛坯，分析自制和外购对成本的具体影响。

（2）毛利率高于可比公司的合理性及可持续性：①结合同行业公司市场构成、产品定位、销售区域、定价政策、客户构成、委外加工成本、运费影响等因素，说明公司毛利率水平与可比公司存在差异的合理性。②说明公司前装市场与后市场毛利率差异较大是否符合行业惯例，分析与同行业公司毅合捷毛利率水平的差异情况及合理性。③说明公司与主要客户销售合同中是否约定“年降”机制及实际执行情况。④结合下游需求变化、原材料价格趋势、公司市场

地位和议价能力、相关合同约定、期后在手订单情况等，说明公司是否具备向下游传导原材料成本变动的能力，如主要原材料价格上升，公司毛利率是否存在大幅下降的风险。

请主办券商及申报会计师核查上述事项，说明核查程序、核查范围、核查结论，并发表明确意见。

【回复】

一、公司披露

（一）按照客户性质（直销客户/经销商/贸易商）、销售区域（境内外）分别说明各期毛利率、差异合理性及变动原因；如不同客户毛利率存在较大差异的，请分析合理性

报告期各期，公司不同性质客户的毛利率情况如下：

单位：元

2024 年 1 月—9 月			
项目	收入	成本	毛利率
直销客户-非贸易商	189,876,484.98	107,065,340.84	43.61%
直销客户-贸易商	26,885,152.94	13,014,066.40	51.59%
经销商	93,476,731.08	53,004,975.20	43.30%
合计	310,238,369.00	173,084,382.44	44.21%
原因分析	详见下文分析。		
2023 年度			
项目	收入	成本	毛利率
直销客户-非贸易商	219,106,349.17	120,259,054.22	45.11%
直销客户-贸易商	13,077,966.61	6,040,672.29	53.81%
经销商	119,969,740.83	66,894,929.58	44.24%
合计	352,154,056.61	193,194,656.08	45.14%
原因分析	详见下文分析。		
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
直销客户-非贸易商	204,866,919.61	111,328,536.70	45.66%
直销客户-贸易商	9,009,780.69	4,408,346.20	51.07%
经销商	74,389,127.81	40,350,978.71	45.76%

合计	288,265,828.11	156,087,861.61	45.85%
原因分析	报告期各期，公司直销客户-非贸易商毛利率分别为45.66%、45.11%和43.61%，经销商客户毛利率分别为45.76%、44.24%和43.30%，总体保持稳定，直销客户-非贸易商与经销商客户毛利率不存在较大差异。 报告期各期，公司贸易商客户毛利率分别为51.07%、53.81%和51.59%，高于同期的经销商客户及除贸易商外的其他直销客户毛利率，主要系贸易商客户销售金额相对较小，且客户集中度相对较高，主要贸易商客户因产品类型及复杂度等因素差异导致毛利率相对较高。		

报告期各期，公司不同销售区域的毛利率情况如下：

单位：元

2024 年 1 月—9 月			
项目	收入	成本	毛利率
境外	274, 924, 822. 54	156, 453, 124. 35	43. 09%
境内	35, 313, 546. 46	16, 631, 258. 09	52. 90%
合计	310, 238, 369. 00	173, 084, 382. 44	44. 21%
原因分析	详见下文分析。		
2023 年度			
项目	收入	成本	毛利率
境外	327, 286, 575. 46	181, 814, 843. 45	44. 45%
境内	24, 867, 481. 15	11, 379, 812. 63	54. 24%
合计	352, 154, 056. 61	193, 194, 656. 08	45. 14%
原因分析	详见下文分析。		
2022 年度			
项目	收入	成本	毛利率
境外	265, 839, 541. 80	145, 677, 223. 44	45. 20%
境内	22, 426, 286. 31	10, 410, 638. 17	53. 58%
合计	288, 265, 828. 11	156, 087, 861. 61	45. 85%
原因分析	报告期各期，公司外销毛利率分别为 45. 20%、44. 45%和 43. 09%，内销毛利率分别为 53. 58%、54. 24%和 52. 90%，总体保持稳定。 报告期内，公司内销毛利率高于外销毛利率，主要系内销金额相对较小，且客户的集中度相对较高，致使毛利率易受主要内销客户毛利率影响。一方面，公司对江苏鸿鼎置业发展有限公司的租赁收入占内销收入的比例在 9%左右，租赁业务毛利率超过 70%；另一方面，公司内销主要客户因产品类型及复杂度等因素差异导致毛利率相对较高。		

上述楷体加粗内容，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”中补充披露。

二、公司说明

(一) 细分产品毛利率波动合理性：①结合各产品销售单价、单位成本构成（料工费等）及变化趋势、销售量等，进一步分析各细分产品毛利率变动的具体原因及合理性。②说明产品销售定价机制，分析主要产品单价波动合的原因及合理性。③说明公司主营业务成本结构是否与可比公司存在较大差异及合理性；说明直接材料、直接人工成本占比持续上涨，制造费用成本占比持续下降的合理性；分析运杂费-运输费用成本占比波动的原因，并说明其与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况。④结合采购原材料类型，说明主要供应商数量、合作情况，采购定价方式及公允性，是否存在关联关系；结合原材料采购备货周期、生产周期、销售周期等，量化分析主要原材料价格变动对成本的具体影响，说明各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符。⑤公司部分涡轮和叶轮以生产自制代替了外购毛坯，分析自制和外购对成本的具体影响

1、结合各产品销售单价、单位成本构成（料工费等）及变化趋势、销售量等，进一步分析各细分产品毛利率变动的具体原因及合理性

报告期内，公司涡轮增压器机芯、涡轮、叶轮、整机等主要产品的毛利率、收入占比情况如下：

产品名称		2024年1-9月		2023年度		2022年度	
		毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
涡轮增压器零部件	机芯	48.50%	38.96%	49.50%	41.89%	50.98%	37.28%
	涡轮	46.42%	12.31%	43.12%	14.90%	42.36%	21.57%
	叶轮	55.51%	5.13%	53.27%	5.74%	52.62%	6.57%
涡轮增压器整机		34.60%	13.51%	39.08%	7.02%	41.11%	4.28%

(1) 机芯毛利率变动原因及合理性

报告期内，公司机芯产品毛利率变动情况如下：

单位：元/件

产品名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
毛利率	48.48%	-1.04%	49.50%	-1.48%	50.98%

产品名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
销售单价	354.38	-4.92%	372.71	-2.48%	382.19
单位成本	182.59	-2.99%	188.22	0.47%	187.34
其中：直接材料	154.00	-3.44%	159.49	-2.76%	164.01
直接人工	13.12	0.61%	13.04	42.36%	9.16
制造费用	14.03	1.37%	13.84	8.89%	12.71
销量（万件）	33.27	15.34%	38.46	41.92%	27.10

注 1：毛利率变动比例=本期毛利率-上期毛利率，下同；

注 2：单位成本中还包含运杂费，对单位成本影响较小，表格中仅列示主要的成本构成，下同；

注 3：2024 年 1-9 月销量变动比例已年化处理，下同。

报告期各期，公司机芯产品的毛利率分别为 50.98%、49.50%、48.48%，整体较为稳定但呈现小幅下降，主要系产品价格下降等因素所致。随着下游市场对机芯产品需求增长，公司适当降低产品价格以增强市场竞争力、积极开拓市场；报告期各期，公司机芯产品的销量分别为 27.10 万件、38.46 万件、33.27 万件，呈现快速增长态势。

（2）涡轮毛利率变动原因及合理性

报告期内，公司涡轮产品毛利率变动情况如下：

单位：元/件

产品名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
毛利率	46.42%	3.30%	43.12%	0.76%	42.36%
销售单价	102.12	1.31%	100.80	5.70%	95.36
单位成本	54.71	-4.57%	57.33	4.29%	54.97
其中：直接材料	38.22	-7.32%	41.24	2.36%	40.29
直接人工	4.03	-3.13%	4.16	39.13%	2.99
制造费用	12.09	4.49%	11.57	1.67%	11.38
销量（万件）	36.53	-3.70%	50.58	-19.48%	62.82

报告期内，公司涡轮产品的毛利率分别为 42.36%、43.12%、46.42%，整体呈现小幅增长态势。其中，2023 年同比 2022 年，涡轮产品的毛利率基本持平；2024 年 1-9 月，涡轮产品的毛利率基本持平同比增长 3.30%，主要系涡轮产品的主要原材料采购价格下降、引致相应单位成本下降等因素所致。

(3) 叶轮毛利率变动原因及合理性

报告期内，公司叶轮产品毛利率变动情况如下：

单位：元/件

产品名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
毛利率	55.51%	2.24%	53.27%	0.65%	52.62%
销售单价	36.36	1.31%	35.89	13.07%	31.74
单位成本	16.18	-3.52%	16.77	11.50%	15.04
其中：直接材料	10.48	-6.84%	11.25	3.97%	10.82
直接人工	2.37	9.72%	2.16	28.57%	1.68
制造费用	3.18	-2.15%	3.25	33.20%	2.44
销量（万件）	42.74	4.14%	54.72	-4.77%	57.46

报告期内，公司叶轮产品的毛利率分别为 52.62%、53.27%、55.51%，整体呈现小幅增长态势。其中，2023 年同比 2022 年，叶轮产品的毛利率基本持平；2024 年 1-9 月份，叶轮产品的毛利率同比增长 2.24%，主要系产品结构变动等因素影响。

(4) 涡轮增压器整机毛利率变动原因及合理性

报告期内，公司涡轮增压器整机产品毛利率变动情况如下：

单位：元/件

产品名称	2024年1-9月		2023年度		2022年度
	数额	变动比例	数额	变动比例	数额
毛利率	34.60%	-4.48%	39.08%	-2.03%	41.11%
销售单价	1,011.60	-5.15%	1,066.56	-1.44%	1,082.14
单位成本	661.59	1.82%	649.77	1.96%	637.27
其中：直接材料	613.56	0.77%	608.87	2.08%	596.45
直接人工	23.87	41.24%	16.90	-0.24%	16.94
制造费用	20.07	4.75%	19.16	-6.17%	20.42
销量（万件）	4.05	140.00%	2.25	104.55%	1.10

报告期内，公司整机产品的毛利率分别为 41.11%、39.08%、34.60%，整体呈现小幅下降态势，主要系随着下游市场对整机产品需求增长，公司为增强市场竞争力、积极开拓市场而适当降低产品价格等因素所致；报告期各期，公司整机

产品的销量分别为 1.10 万件、2.25 万件、4.05 万件，呈现快速增长态势。

2、说明产品销售定价机制，分析主要产品单价波动的原因及合理性

(1) 产品销售定价机制

公司产品销售定价机制为：以成本为基础、并结合市场情况与客户协商定价。

(2) 分析主要产品单价波动的原因及合理性

报告期内，公司涡轮增压器机芯、涡轮、叶轮、整机等主要产品的单价波动情况如下：

单位：元/件

产品 大类	产品类别	2024年1-9月		2023年		2022年
		单价	单价变动	单价	单价变动	单价
涡轮增压器	机芯	354.38	-4.92%	372.71	-2.48%	382.19
	涡轮	102.12	1.31%	100.80	5.70%	95.36
	叶轮	36.36	1.31%	35.89	13.07%	31.74
涡轮增压器整机		1,011.60	-5.15%	1,066.56	-1.44%	1,082.14

1) 机芯

报告期内，公司机芯产品平均销售单价分别为 382.19 元/件、372.71 元/件和 354.38 元/件，变动幅度分别为-2.48%和-4.92%，报告期内销售单价呈下降趋势，主要系随着下游市场对机芯产品需求增长，公司为增强市场竞争力、积极开拓市场而适当降低产品价格等因素所致。

2) 涡轮

报告期内，公司涡轮产品平均销售单价分别为 95.36 元/件、100.80 元/件和 102.12 元/件，变动幅度分别为 5.70%和 1.31%，单价变动较小。

3) 叶轮

报告期内，公司叶轮产品平均销售单价分别为 31.74 元/件、35.89 元/件和 36.36 元/件，变动幅度分别为 13.07%和 1.31%，报告期内销售单价有所上升，主要系产品结构因素影响和成本变动等因素影响所致。2023年叶轮销售单价上升，主要系报告期内单价更高的机加叶轮销售占比上升等因素所致。

4) 整机

报告期内，公司涡轮增压器整机产品平均销售单价分别为 1,082.14 元/件、1,066.56 元/件和 1,011.60 元/件，变动幅度分别为-1.44%和-5.15%，呈下降趋势。整机产品单价变动主要系随着下游市场对整机产品需求增长，公司适当降低产品价格以增强市场竞争力、积极开拓市场等因素所致。

综上所述，公司主要产品单价波动具有合理性。

3、说明公司主营业务成本结构是否与可比公司存在较大差异及合理性；说明直接材料、直接人工成本占比持续上涨，制造费用成本占比持续下降的合理性；分析运杂费-运输费用成本占比波动的原因，并说明其与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况

(1) 说明公司主营业务成本结构是否与可比公司存在较大差异及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司的主营业务成本结构对比如下：

公司名称	2024年1-9月			
	其中：直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	其他占比
贝斯特	-	-	-	-
华培动力	-	-	-	-
威易发	27.03%	42.97%	30.00%	-
德博科技	-	-	-	-
环能涡轮	87.02%	5.01%	4.20%	3.76%
公司名称	2023年			
	其中：直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	其他占比
贝斯特	55.00%	12.00%	33.00%	-
华培动力	49.39%	11.20%	27.65%	11.76%
威易发	25.19%	47.15%	27.65%	-
德博科技	-	-	-	-
环能涡轮	86.69%	4.93%	4.91%	3.47%
公司名称	2022年			
	其中：直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	其他占比
贝斯特	52.00%	13.00%	34.00%	-
华培动力	41.39%	14.17%	29.16%	15.28%
威易发	19.96%	48.34%	31.70%	-
德博科技	-	-	-	-

环能涡轮	86.78%	4.02%	5.29%	3.91%
------	--------	-------	-------	-------

报告期内，公司主营业务成本结构与同行业公司存在差异，主要系产品类型等存在差异所致。公司主营产品为涡轮增压器核心零部件及整机；贝斯特主营产品为涡轮增压器精密轴承件、叶轮、中间体、发动机气缸等汽车零部件；华培动力主营产品为放气阀组件；威易发主营产品为金属密封环；德博科技主营产品为喷嘴环及组件，产品类型不同导致对应的原材料及生产工艺等均存在较大差异。

在涡轮增压器后市场领域，公司与同行业公司毅合捷在业务模式等方面较为相近，相关主营业务成本结构对比如下：

公司名称	2024年1-9月			
	其中：直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	其他占比
毅合捷	79.87%	4.86%	6.05%	9.22%
环能涡轮	87.02%	5.01%	4.20%	3.76%
公司名称	2023年			
	其中：直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	其他占比
毅合捷	80.35%	4.65%	6.33%	8.67%
环能涡轮	86.69%	4.93%	4.91%	3.47%
公司名称	2022年			
	其中：直接材料占比	直接人工占比	制造费用占比	其他占比
毅合捷	80.74%	4.05%	5.81%	9.40%
环能涡轮	86.78%	4.02%	5.29%	3.91%

注：其他主要包含外协加工费用、运输费用等。

报告期内，公司主营业务成本结构与同行业公司毅合捷较为接近。其中，公司主营业务成本中直接材料占比高于毅合捷、其他占比低于毅合捷，主要系在涡轮、叶轮等核心零部件的精磨、车削等加工环节，公司主要采用自制生产、而毅合捷多采用外协加工方式，导致其他占比存在差异等因素所致。

综上，公司主营业务成本结构与同行业公司存在一定差异，主要系产品类型、业务模式等因素差异导致，具有合理性。

（2）说明直接材料、直接人工成本占比持续上涨，制造费用成本占比持续下降的合理性

报告期内，公司直接材料、直接人工成本占比持续上涨，制造费用成本占比持续下降，主要系受规模效应及产品结构变动等因素影响。报告期内，公司营业收入稳步增长、规模效应提升，相关制造费用摊销及占比呈现下降态势。此外，近年来，公司涡轮增压器机芯、整机业务产品的产销量及业务占比快速上涨，其生产环节主要系组装工序，耗用的原材料金额较大、对应的制造费用占比较低。因此，报告期内，公司主营业务成本中直接材料、直接人工成本占比持续上涨，制造费用成本占比持续下降具有合理性。

（3）分析运杂费-运输费用成本占比波动的原因，并说明其与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况

1）分析运杂费-运输费用成本占比波动的原因

公司运输费用包含主营业务成本中的运输费用以及其他业务成本中的运输费用。报告期内，公司运输费用及其占营业成本的比例变动情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-9月	2023年	2022年
运输费用	707.13	745.41	683.71
营业成本	16,647.76	18,617.39	14,964.65
运输费用成本占比	4.25%	4.00%	4.57%

报告期各期，公司运输费用成本占比分别为 4.57%，4.00%，4.25%，占比较为稳定。其中，2022 年，公司运输费用占比略高于其他年度，主要系当年受公共卫生与安全事件影响引发运输费用单价升高所致。

2）说明运杂费-运输费用与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况

①运杂费-运输费用与产量的匹配情况

公司主要从事涡轮增压器核心零部件及整机的研发、生产与销售，生产的产品型号众多且重量相差较大，故公司运输费用与产量不具有匹配关系，本次分析采用运量数据。报告期内，公司运输费用与运量匹配关系如下：

项目	2024年1-9月	2023年	2022年
运输费用 (万元)	707.13	745.41	683.71

项目	2024年1-9月	2023年	2022年
运量（吨）	1,178.95	1,775.12	1,030.99
单位运费 （万元/吨）	0.60	0.42	0.66

报告期内，公司单位运量的运费分别为 0.66 万元/吨、0.42 万元/吨和 0.60 万元/吨，报告期内呈现先下降后上升的趋势。2023 年单位运费有所下降主要是因为 2023 年公共卫生与安全事件影响逐渐消退，运费价格较 2022 年有所下降。2024 年 1-9 月单位运费有所上升，主要系当期公司部分客户选择以火车运输方式直接运到客户工厂所在地区、使得火车运输的单位运费增幅较大，以及空运单价有所上升等因素所致。报告期内公司运输费用与单位运费具有匹配性。

②运杂费-运输费用与运输方式的匹配情况

报告期内，公司销售运输费用与运输方式的匹配情况如下：

运输方式	运费金额（万元）		
	2024年1-9月	2023年	2022年
快递	319.51	399.48	389.72
空运	160.73	149.50	147.75
火车运	118.91	66.44	43.38
海运	94.35	115.07	88.51
陆运	13.62	14.93	14.34
合计	707.13	745.41	683.71

报告期内，公司快递方式和空运方式产生的运输费用金额较高。公司产品主要呈现“多品种、多批次、小批量”的特点，因此单次运输的件数一般较少，适合以快递运输或空运。公司销售运输费用与运输方式具有匹配性。

③运杂费-运输费用与运输提供主体的匹配情况

报告期内，公司主要运输提供主体及相关情况如下：

运输提供主体	2024年1-9月	
	运输费用 （万元）	运输费用占比
上海立帆国际货运代理有限公司	101.61	14.37%
上海强焱国际物流有限公司常州分公司	84.29	11.92%
中外运—敦豪国际航空快件有限公司常州分公司	78.85	11.15%

常州浩群国际货运代理有限公司	48.82	6.90%
优比速包裹运送（广东）有限公司常州分公司	48.58	6.87%
小计	362.15	51.21%
运输提供主体	2023年	
	运输费用 （万元）	运输费用占比
中外运—敦豪国际航空快件有限公司常州分公司	143.49	19.25%
上海立帆国际货运代理有限公司	75.34	10.11%
优比速包裹运送（广东）有限公司常州分公司	49.76	6.68%
常州弗兰克国际货运代理有限公司	49.26	6.61%
常州浩群国际货运代理有限公司	48.34	6.49%
小计	366.18	49.13%
运输提供主体	2022年	
	运输费用 （万元）	运输费用占比
中外运—敦豪国际航空快件有限公司常州分公司	131.92	19.30%
常州弗兰克国际货运代理有限公司	117.51	17.19%
上海强焱国际货运代理有限公司常州分公司	67.27	9.84%
联邦快递（中国）有限公司常州分公司	38.39	5.62%
上海立帆国际货运代理有限公司	36.84	5.39%
小计	391.94	57.33%

报告期内，公司前五大运输提供主体的运费金额合计分别为 391.94 万元、366.18 万元和 362.15 万元，占总运输费用的比例分别为 57.33%、49.13%和 51.21%，公司与前五大主要运输提供主体的合作总体较为稳定。公司运输费用与运输提供主体具有匹配性。

④运杂费-运输费用与单位运费的匹配性

公司运输费用与单位运费具有匹配性，请详见本回复之“（3）分析运杂费-运输费用成本占比波动的原因，并说明其与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况”之“2）说明运杂费-运输费用与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的匹配情况”之“①运杂费-运输费用与产量的匹配情况”。

4、结合采购原材料类型，说明主要供应商数量、合作情况，采购定价方式及公允性，是否存在关联关系；结合原材料采购备货周期、生产周期、销售周期等，量化分析主要原材料价格变动对成本的具体影响，说明各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符

(1) 结合采购原材料类型，说明主要供应商数量、合作情况，采购定价方式及公允性，是否存在关联关系

公司主要原材料采购类型包括涡轮毛坯、中间体、涡壳、喷嘴环、叶轮毛坯等。报告期各期，公司涡轮毛坯主要供应商数量分别为 3 家、3 家和 3 家，中间体的主要供应商数量分别为 3 家、3 家和 3 家，涡壳的主要供应商数量分别为 3 家、2 家和 3 家，喷嘴环的主要供应商数量分别为 3 家、3 家和 3 家，放气阀的主要供应商数量分别为 3 家、3 家和 2 家，叶轮毛坯的主要供应商数量分别为 2 家、2 家和 1 家。报告期内，公司与该主要供应商保持稳定良好的合作，采购定价方式为以市场价格为基础协商定价。

公司与主要供应商的采购定价公允性以及是否存在关联关系的情况如下：

1) 公司与涡轮毛坯主要供应商定价公允性，是否存在关联关系

涡轮毛坯 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2024年1-9月		
			采购金额 (万元)	采购 占比	采购单价 (元/件)
常州市佳科汽车零部件有限公司	2009 年	否	1,396.58	44.67%	32.38
常州市明武精密铸造有限公司	2012 年	否	623.46	19.94%	29.71
河南沃尔福汽车零部件有限公司	2022 年	否	547.23	17.50%	46.11
小计	-	-	2,567.26	82.12%	33.79
涡轮毛坯 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2023年		
			采购金额 (万元)	采购 占比	采购单价 (元/件)
常州市佳科汽车零部件有限公司	2009 年	否	1,558.93	48.40%	35.13
常州市明武精密铸造有限公司	2012 年	否	497.04	15.43%	32.14
河南沃尔福汽车零部件有限公司	2022 年	否	457.50	14.20%	51.65
小计	-	-	2,513.47	78.03%	36.59

涡轮毛坯 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2022年		
			采购金额 (万元)	采购 占比	采购单价 (元/件)
常州市佳科汽车零部件有限公司	2009 年	否	1,530.01	50.45%	35.13
常州市明武精密铸造有限公司	2012 年	否	539.57	17.79%	32.24
无锡瑞昌精密铸造有限公司	2007 年	否	485.55	16.01%	49.42
小计	-	-	2,555.13	84.25%	36.44

报告期内，公司向涡轮毛坯主要供应商的采购单价存在差异，主要系产品型号差异等因素导致。其中，公司向常州市佳科汽车零部件有限公司、常州市明武精密铸造有限公司采购的单价较为相近；公司向河南沃尔福汽车零部件有限公司、无锡瑞昌精密铸造有限公司采购的单价偏高，主要系向其采购的涡轮毛坯规格较大等因素所致。公司与涡轮毛坯主要供应商定价公允，不存在关联关系。

2) 公司与中间体主要供应商定价公允性，是否存在关联关系

中间体 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2024年1-9月		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市润桥机械制造有限公司	2010 年	否	927.85	26.07%	78.81
无锡易恒兴机械制造有限公司	2021 年	否	888.27	24.78%	63.51
常州市忠旺工艺品有限公司	2004 年	否	754.85	21.21%	55.06
小计	-	-	2,570.98	71.71%	65.14
中间体 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2023年		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
常州市忠旺工艺品有限公司	2004 年	否	933.64	25.02%	53.10
凤城市润桥机械制造有限公司	2010 年	否	928.59	24.89%	78.38
无锡易恒兴机械制造有限公司	2021 年	否	759.58	20.28%	62.16
小计	-	-	2,621.81	70.01%	62.95
中间体 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2022年		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
常州市忠旺工艺品有限公司	2004 年	否	803.10	30.44%	56.39
凤城市润桥机械制造有限公司	2010 年	否	709.25	26.87%	83.31
无锡嘉沃机械制造有限公司	2014 年	否	549.27	20.81%	68.88
小计	-	-	2,061.97	78.12%	67.09

报告期内，公司向中间体主要供应商的采购单价存在差异，主要系产品结构

差异等因素导致。其中，公司向常州市忠旺工艺品有限公司采购的产品主要为常规成熟产品，采购单价较低，而向凤城市润桥机械制造有限公司采购的中间体主要为产品结构复杂度较高的新品，采购单价较高。公司与中间体主要供应商定价公允，不存在关联关系。

3) 公司与涡壳主要供应商定价公允性，是否存在关联关系

涡壳 主要供应商	合作开始时间	是否存在关联关系	2024年1-9月		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市润桥机械制造有限公司	2010 年	否	653.03	39.18%	147.55
凤城市景晟汽配动力机械有限责任公司	2021 年	否	389.60	23.37%	202.66
凤城市特耐捷机械有限公司	2023 年	否	133.90	8.03%	221.29
小计	-	-	1,176.53	70.58%	169.21
涡壳 主要供应商	合作开始时间	是否存在关联关系	2023年		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市润桥机械制造有限公司	2010 年	否	434.93	40.93%	168.12
凤城市景晟汽配动力机械有限责任公司	2021 年	否	284.06	26.73%	212.24
小计	-	-	718.99	67.66%	183.16
涡壳 主要供应商	合作开始时间	是否存在关联关系	2022年		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市润桥机械制造有限公司	2010 年	否	400.32	46.91%	186.56
凤城市景晟汽配动力机械有限责任公司	2021 年	否	134.31	15.74%	253.94
无锡市康尔迪机械制造有限公司	2019 年	否	104.36	12.23%	223.09
小计	-	-	638.99	74.88%	203.34

报告期内，公司向涡壳主要供应商的采购单价存在差异，主要系产品结构差异等因素导致。其中，公司向凤城市景晟汽配动力机械有限责任公司、凤城市特耐捷机械有限公司和无锡市康尔迪机械制造有限公司采购的带排气管的结构更为复杂的涡壳产品占比较高，采购单价较高。公司与涡壳主要供应商定价公允，不存在关联关系。

4) 公司与喷嘴环主要供应商定价公允性，是否存在关联关系

喷嘴环 主要供应商	合作开始 时间	是否存在 关联关系	2024年1-9月		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
萍乡德博科技股份有限公司	2010 年	否	1,162.62	64.87%	158.43
萍乡市耀萍科技发展有限公司	2016 年	否	455.39	25.41%	175.81
无锡凯力特动力科技有限公司	2016 年	否	174.35	9.73%	177.42
小计	-	-	1,792.37	100.00%	164.27
喷嘴环 主要供应商	合作开始 时间	是否存在 关联关系	2023年度		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
萍乡德博科技股份有限公司	2010 年	否	1,067.11	66.13%	172.60
萍乡市耀萍科技发展有限公司	2016 年	否	400.46	24.82%	177.01
无锡凯力特动力科技有限公司	2016 年	否	145.98	9.05%	161.19
小计	-	-	1,613.54	100.00%	172.56
喷嘴环 主要供应商	合作开始 时间	是否存在 关联关系	2022 年度		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
萍乡德博科技股份有限公司	2010 年	否	425.79	53.76%	193.52
萍乡市耀萍科技发展有限公司	2016 年	否	201.09	25.39%	160.32
无锡凯力特动力科技有限公司	2016 年	否	164.46	20.76%	223.57
小计	-	-	791.33	99.91%	188.86

报告期内，公司向喷嘴环主要供应商的采购单价存在差异，主要系产品型号差异等因素导致。报告期内，公司向萍乡德博科技股份有限公司采购的喷嘴环单价下降，主要系随着公司采购量提高，采购单价有所下降等因素所致；报告期内，公司向无锡凯力特动力科技有限公司采购单价先降后升，主要系公司向其采购喷嘴环产品中单价较高的 VGT 产品采购占比先降后升所致。公司与喷嘴环主要供应商定价公允，不存在关联关系。

5) 公司与放气阀主要供应商定价公允性，是否存在关联关系

放气阀 主要供应商	合作开始 时间	是否存在 关联 关系	2024年1-9月		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市凯驰内燃机配件有限公司	2015 年	否	325.15	20.78%	93.17
无锡市众辰汽车配件有限公司	2021 年	否	254.76	16.28%	58.56
嘉兴毅拓汽车科技有限公司	2021 年	否	229.16	14.65%	259.74

小计	-	-	809.08	51.71%	92.75
放气阀 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2023年度		
			采购金额 (万元)	采购占 比	采购单价 (元/件)
凤城市凯驰内燃机配件有限公司	2015 年	否	214.20	18.05%	87.29
无锡市众辰汽车配件有限公司	2021 年	否	199.52	16.81%	48.96
凤城市合鑫机械制造有限公司	2007 年	否	183.22	15.44%	266.65
小计	-	-	596.93	50.30%	82.73
放气阀 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2022 年度		
			采购金额 (万元)	采购占 比	采购单价 (元/件)
无锡市众辰汽车配件有限公司	2021 年	否	197.15	32.90%	54.55
凤城市凯驰内燃机配件有限公司	2015 年	否	84.47	14.09%	67.05
小计	-	-	281.62	46.99%	57.78

注：2022 年放气阀采购金额较低，此处列示金额低于 100 万元的供应商作为主要供应商分析定价公允性。

报告期内，公司向放气阀主要供应商的采购单价存在差异，主要系产品型号差异等因素导致。报告期内，公司向凤城市合鑫机械制造有限公司和嘉兴毅拓汽车科技有限公司采购的产品主要系单价较高的电子放气阀，因此平均采购单价高于其他放气阀供应商。公司与放气阀主要供应商定价公允，不存在关联关系。

6) 公司与叶轮毛坯主要供应商定价公允性，是否存在关联关系

叶轮毛坯 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2024年1-9月		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市合鑫机械制造有限公司	2007 年	否	629.82	71.65%	10.63
安徽欧朗精密机械有限公司	2022 年	否	244.51	28.18%	9.84
小计	-	-	874.33	99.83%	10.40
叶轮毛坯 主要供应商	合作开始 时间	是否存 在关联 关系	2023年度		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市合鑫机械制造有限公司	2007 年	否	645.99	72.50%	10.94
安徽欧朗精密机械有限公司	2022 年	否	237.00	26.60%	9.79
小计	-	-	882.98	99.10%	10.61

叶轮毛坯 主要供应商	合作开始 时间	是否存在 关联关系	2022 年度		
			采购金额 (万元)	采购占比	采购单价 (元/件)
凤城市合鑫机械制造有限公司	2007 年	否	1,108.22	99.56%	11.29
小计	-	-	1,110.24	99.56%	11.29

注：2022 年叶轮毛坯主要供应商为凤城市合鑫机械制造有限公司，不存在其他主要供应商的情况。

报告期内，公司向叶轮毛坯主要供应商采购的叶轮毛坯产品平均采购单价较为相近。公司与叶轮毛坯主要供应商定价公允，不存在关联关系。

(2) 结合原材料采购备货周期、生产周期、销售周期等，量化分析主要原材料价格变动对成本的具体影响，说明各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符。

1) 结合原材料采购备货周期、生产周期、销售周期等，量化分析主要原材料价格变动对成本的具体影响

①原材料采购备货周期、生产周期、销售周期情况

公司的产品销售主要以汽车后市场，产品销售具有“多品种、小批量、多批次”的特点；主要原材料因最终产品性能不同存在差异，采购物料种类多样，故公司主要依据生产经营计划分批次向供应商下达采购订单。通常情况下，公司计划部门综合考虑在手订单及预测订单需求，根据交货量、交货时间等制定生产计划并根据生产计划制定物料计划；公司供应部根据物料计划和相关采购申请单从供应商名单里选定供应商，下达采购订单并完成采购。从下达采购订单至采购到货约 30-60 天左右；生产周期约 10-30 天；产品完工入库至发运至客户完成验收或完成报关时间约 30-60 天左右。

②量化分析主要原材料价格变动对成本的具体影响

公司原材料价格变动对单位成本的影响具体分析如下：

A、原材料价格变动对整机产品的单位成本影响

报告期内，原材料价格变动对整机产品的单位成本影响如下：

单位：元/件

整机产品 主要原材料	2024年1-9月		2023年		2022年
	原材料单价	对2024年 1-9月成本 的影响	原材料单价	对2023年成 本的影响	原材料单价
机芯	182.59	-0.87%	188.22	0.14%	187.34
涡壳	167.92	-2.32%	183.00	-2.48%	198.83
喷嘴环	164.27	-0.59%	172.56	-0.97%	188.86
放气阀	103.93	-0.58%	107.50	3.63%	85.87

注 1：原材料价格变动对成本的影响=（本年原材料单价-上年原材料单价）*上年单位产品投入量/上年单位产品的营业成本，下同；

注 2：机芯产品系公司自制零部件，表格列示的为机芯单位成本变动对整机产品成本变动的

影响。
报告期内，公司整机产品主要原材料机芯、涡壳、喷嘴环、放气阀的原材料单价波动较小，对整机产品的单位成本影响较小。

B、原材料价格变动对机芯产品的单位成本影响

报告期内，原材料价格变动对机芯产品的单位成本影响如下：

单位：元/件

机芯产品 主要原材料	2024年1-9月		2023年		2022年
	原材料单价	对2024年1-9月 成本的影响	原材料单价	对2023年成 本的影响	原材料单价
中间体	63.62	0.87%	61.99	-1.65%	65.07
涡轮	54.71	-1.39%	57.33	1.26%	54.97
叶轮	16.18	-0.32%	16.77	0.93%	15.04

注：涡轮、叶轮产品系公司自制零部件，表格列示的为涡轮、叶轮单位成本变动对机芯产品成本变动的

影响。
报告期内，公司机芯产品主要原材料中间体、涡轮、叶轮的原材料单价波动较小，对机芯产品的单位成本影响较小。

C、原材料价格变动对涡轮产品的单位成本影响

报告期内，原材料价格变动对涡轮产品的单位成本影响如下：

单位：元/件

涡轮产品 主要原材料	2024年1-9月		2023年		2022年
	原材料单价	对2024年1-9月 成本的影响	原材料单价	对2023年成 本的影响	原材料单价
涡轮毛坯	34.73	-3.56%	36.77	3.51%	34.84

报告期内，公司涡轮产品主要原材料涡轮毛坯单价变动总体较小，对涡轮产

品的单位成本影响较小。

D、原材料价格变动对叶轮产品的单位成本影响

a、铸造叶轮产品

报告期内，原材料价格变动对铸造叶轮产品的单位成本影响如下：

单位：元/件

叶轮产品 主要原材料	2024年1-9月		2023年		2022年
	原材料单价	对2024年1-9 月成本的影响	原材料单价	对2023年成 本的影响	原材料单价
叶轮毛坯	10.40	-1.64%	10.66	-4.50%	11.31

报告期内，公司铸造叶轮产品主要原材料叶轮毛坯单价变动总体较小，对叶轮产品的单位成本影响较小。

b、机加叶轮产品

报告期内，原材料价格变动对机加叶轮产品的单位成本影响如下：

单位：元/千克

机加叶轮产品 主要原材料	2024年1-9月		2023年		2022年
	原材料单价	对2024年1-9 月成本的影响	原材料单价	对2023年成 本的影响	原材料单价
铝棒	33.81	0.93%	32.79	-1.93%	34.33

报告期内，公司机加叶轮产品主要原材料铝棒单价变动较小。

③说明各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否相符

报告期各期，公司单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势如下：

项目	2024年1-9月		2023年		2022年
	金额 (元/件、元/千克)	变动比例	金额 (元/件、元/千克)	变动比例	金额 (元/件、元/千克)
整机单位直接材料	613.56	0.77%	608.87	2.08%	596.45
机芯单位成本	182.59	-2.99%	188.22	0.47%	187.34
涡壳采购单价	167.92	-8.24%	183.00	-7.96%	198.83
喷嘴环采购单价	164.27	-4.81%	172.56	-8.63%	188.86
放气阀采购单价	103.93	-3.32%	107.50	25.18%	85.87

项目	2024年1-9月		2023年		2022年
	金额 (元/件、元/千克)	变动比例	金额 (元/件、元/千克)	变动比例	金额 (元/件、元/千克)
机芯单位直接材料	154.00	-3.44%	159.49	-2.76%	164.01
中间体采购单价	63.62	2.64%	61.99	-4.75%	65.07
涡轮单位成本	54.71	-4.57%	57.33	4.29%	54.97
叶轮单位成本	16.18	-3.54%	16.77	11.53%	15.04
涡轮单位直接材料	38.22	-7.32%	41.24	2.36%	40.29
涡轮毛坯采购单价	34.73	-5.55%	36.77	5.53%	34.84
叶轮单位直接材料	10.48	-6.84%	11.25	3.97%	10.82
叶轮毛坯采购单价	10.40	-2.42%	10.66	-5.71%	11.31
铝棒采购单价	33.81	3.10%	32.79	-4.48%	34.33

注 1：2023 年放气阀采购单价增幅较大，主要系产品结构因素导致，2023 年单价较高的电子放气阀采购占比较高，使得平均采购单价上升；

注 2：铝棒的采购单价单位为元/千克，其他均为元/件。

报告期内，公司涡轮增压器整机、机芯、涡轮产品的直接材料变动趋势和主要原材料价格变动趋势整体相符。其中，叶轮单位直接材料变动和叶轮毛坯、铝棒采购单价变动趋势存在一定差异，主要系受产品结构因素影响：2023 年，叶轮产品中新增部分原材料耗用较高的产品，使得当年单位直接材料增加；2024 年 1-9 月，叶轮单位直接材料下降幅度较大，主要系公司采购适配度较高的铝棒型号，使得单位叶轮耗用的原材料金额下降。

5、公司部分涡轮和叶轮以生产自制代替了外购毛坯，分析自制和外购对成本的具体影响

公司涡轮毛坯以外购为主、少量自产。涡轮毛坯系生产涡轮的主要原材料，其生产工艺相对成熟，公司主要采用通过提供图纸参数、由供应商生产后，进行外购；公司自 2023 年新增铸造线，少量新品或非标准的涡轮毛坯通过购入浇注料、母合金等原料进行自主生产，但占比较低、对成本影响较小。

公司叶轮产品主要分为铸造叶轮和机加叶轮两种类型，其中，铸造叶轮的原材料为叶轮毛坯，该部分叶轮毛坯均为外购；机加叶轮的原材料为铝棒材料，通过对外购的铝棒进行切断、粗车、精车、粗铣、精铣、去毛刺等工艺制成叶轮，不涉及叶轮毛坯。

（二）毛利率高于可比公司的合理性及可持续性：①结合同行业公司市场构成、产品定位、销售区域、定价政策、客户构成、委外加工成本、运费影响等因素，说明公司毛利率水平与可比公司存在差异的合理性。②说明公司前装市场与后市场毛利率差异较大是否符合行业惯例，分析与同行业公司毅合捷毛利率水平的差异情况及合理性。③说明公司与主要客户销售合同中是否约定“年降”机制及实际执行情况。④结合下游需求变化、原材料价格趋势、公司市场地位和议价能力、相关合同约定、期后在手订单情况等，说明公司是否具备向下游传导原材料成本变动的能力，如主要原材料价格上升，公司毛利率是否存在大幅下降的风险

1、结合同行业公司市场构成、产品定位、销售区域、定价政策、客户构成、委外加工成本、运费影响等因素，说明公司毛利率水平与可比公司存在差异的合理性

报告期各期，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
贝斯特	34.92%	34.46%	34.27%
华培动力	27.40%	28.06%	20.50%
威易发	69.77%	67.54%	66.05%
德博科技	31.53%	28.83%	34.69%
环能涡轮	44.21%	45.14%	45.85%

注 1：华培动力毛利率为其动力总成事业部数据；

注 2：因德博科技尚未披露 2024 年 1-9 月毛利率数据，该期数据系参考 2024 年 1-6 月数据列示。

报告期内，公司毛利率与同行业可比公司存在一定差异，主要系市场、产品、客户、定价、成本、费用等因素存在差异所致，具体分析如下：

（1）市场构成

公司产品主要面向国际汽车后市场，而同行业可比公司的产品主要面向汽车前装市场。汽车后市场的毛利率水平相对前装市场较高，主要原因为：

1) 汽车后市场的客户类型相对多元化，有独立售后品牌、汽配连锁店、不同类型汽车修理厂、经销商、贸易商等，生产企业的议价能力相对较强，因此毛利率水平相对较高；而汽车前装市场的主要客户为整车制造厂商或一级零部件供

应商，其普遍规模较大，议价能力较强，因此毛利率水平相对较低。

2) 汽车后市场的企业通常采用 ODM 或 OBM 的业务模式，即供应商自主研发设计、生产产品，灵活性较高。供应商在满足汽车后市场产品标准的基础上，可持续对产品设计和生产进行优化，获取相对高的利润空间，因此毛利率水平相对较高；而汽车前装市场的企业通常采用 OEM 的业务模式，即根据整车制造厂商的产品设计图纸和技术要求组织生产，一定期间内的生产品种相对固定，生产具有“大批量、少批次”的特点，产品销售价格通常较低，毛利率水平相对较低。

(2) 产品定位

公司的主要产品为叶轮、涡轮、机芯等涡轮增压器核心零部件，产品工艺水平要求较高，产品附加值较高。而同行业可比公司贝斯特主要销售涡轮增压器精密轴承件、叶轮、中间体、发动机气缸等汽车零部件，华培动力主要销售放气阀组件，威易发主要销售金属密封环，德博科技主要销售喷嘴环及组件，不同产品类别的毛利率存在差异。

(3) 销售区域

可比公司产品以境内销售为主，而公司产品主要面向国际汽车后市场，以境外销售为主。欧洲、北美等市场作为发展成熟的汽车后市场，汽车工业发展历史较长，受汽车保有量、车龄、行驶里程、尾气排放标准和消费者用车习惯等因素影响，对涡轮增压器的维修更换需求较大。公司产品在业内拥有较高知名度及良好的市场口碑，在外销地市场具有较强的品牌影响力。公司部分主要客户在外销地拥有较高的市场份额，公司作为其主要供应商，在当地的业务发展较为稳定。

(4) 定价政策与客户构成

如前所述，公司产品主要面向国际汽车后市场，客户类型相对多元化，议价能力较弱，因此毛利率水平相对较高；而同行业可比公司的产品主要面向国内汽车前装市场，客户普遍规模较大，议价能力较强，因此毛利率水平相对较低。公司以成本及合理利润为基础，综合考虑客户所在区域的消费水平、当地市场竞争对手的情况、客户采购数量等因素，与客户协商定价。报告期内，公司与主要客户不存在“年降”机制约定。

(5) 委外加工成本

报告期内，公司与同行业可比公司委外加工费用占营业成本的比例情况如下：

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
贝斯特	未披露	未披露	未披露
华培动力	未披露	13.27%	15.98%
威易发	3.76%	4.01%	4.22%
德博科技	未披露	未披露	未披露
环能涡轮	2.96%	2.60%	3.13%

注 1：华培动力相关数据为其动力总成事业部数据；

注 2：威易发未披露 2024 年 1-9 月相关数据，该期数据系参考 2024 年 1-6 月数据列示。

报告期内，公司主要产品以自制生产为主，外协加工费用占营业成本的比例较低。

（6）运费影响

截至本回复出具日，同行业可比公司均未披露报告期内运费数据。

公司与同行业公司毅合捷的主要产品同为面向汽车后市场，且产品定位、客户类型及定价政策相近。报告期内，公司运费占营业成本的比例在 4%左右，毅合捷运费占主营业务成本的比例在 3%左右，不存在重大差异。

综上，公司毛利率与同行业可比公司存在一定差异，主要系市场、产品、客户、定价、成本、费用等因素存在差异所致，具有合理性。

2、说明公司前装市场与后市场毛利率差异较大是否符合行业惯例，分析与同行业公司毅合捷毛利率水平的差异情况及合理性

（1）说明公司前装市场与后市场毛利率差异较大是否符合行业惯例

在汽车零部件行业，前装市场的毛利率水平通常低于后市场，属于行业惯例。经公开检索，部分行业内汽车后市场企业与前装企业的毛利率对比情况如下：

市场类型	公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	备注
前装市场	万向钱潮	21.49%	20.86%	18.11%	选取“汽车零部件”毛利率列示
	双林股份	21.84%	23.59%	17.55%	选取“轮毂轴承部件”毛利率列示
	松芝股份	17.88%	13.90%	15.22%	主要产品为移动式热管理相关产品
	锡南科技	19.20%	19.82%	21.42%	主要产品为涡轮增压器精密压气机壳组件

市场类型	公司名称	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	备注
	平均值	20.10%	19.54%	18.08%	-
后市场	邦德股份	42.23%	40.43%	34.35%	主要产品为热交换器相关产品
	道通科技	未披露	59.95%	58.87%	选取“汽车电子行业”毛利率列示
	南华仪器	40.78%	37.58%	40.37%	选取“机动车检测设备及系统”毛利率列示
	安车检测	39.08%	42.55%	47.24%	选取“机动车检测系统”毛利率列示
	平均值	40.70%	45.13%	45.21%	-

另经公开检索，部分行业内企业就汽车后市场与前装市场的毛利率差异情况描述如下：

公司名称	公开描述
毅合捷	“由于客户群体及业务模式的差异，汽车后装市场销售毛利率一般高于汽车前装市场”
众捷汽车	“汽车后装市场的毛利率一般高于汽车前装市场”
邦德股份	“汽车后装市场的毛利率一般高于竞争激烈的汽车前装市场”
道通科技	“一般而言，前装市场的客户主要为整车制造商以及大型的一级零部件供应商，毛利率相对较低；后装市场主要面向汽车维修厂商，毛利率相对较高”

综上所述，汽车后市场毛利率水平普遍高于前装市场，符合行业惯例。

（2）分析与同行业公司毅合捷毛利率水平的差异情况及合理性

报告期内，公司与同行业公司毅合捷毛利率差异情况如下：

公司名称	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
毅合捷	33.69%	35.53%	32.80%
环能涡轮	44.21%	45.14%	45.85%

注：因毅合捷尚未披露 2024 年 1-9 月毛利率数据，该期数据系参考 2024 年 1-6 月数据列示。

报告期内，公司毛利率水平高于毅合捷，主要系产品生产方式、业务模式等存在差异所致，具体分析如下：

1）针对涡轮增压器零部件中的核心零部件涡轮及叶轮的精加工环节，公司主要通过自制方式生产，成本相对较低；而毅合捷主要通过外协加工方式进行生产，成本相对较高，因此毛利率存在一定差异；

2）涡轮增压器整机毛利率相比低于机芯等零部件产品，公司产品结构中零

部件占比较高，达到 80%以上，而毅合捷的产品结构中整机约占比达 50%以上，故产品结构差异亦是导致公司与毅合捷毛利率存在差异的因素之一。报告期内，公司与毅合捷涡轮增压器整机与机芯零部件产品毛利率及占主营业务收入的比例情况如下：

主要产品	公司名称	2024 年 1-9 月		2023 年		2022 年	
		毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
整机	毅合捷	30.54%	57.48%	31.12%	51.42%	28.30%	46.95%
	环能涡轮	34.60%	13.51%	39.08%	7.02%	41.11%	4.28%
机芯	毅合捷	37.35%	27.65%	40.07%	31.78%	37.87%	34.57%
	环能涡轮	48.50%	38.91%	49.52%	41.89%	50.98%	37.28%

注：因毅合捷尚未披露 2024 年 1-9 月相关产品毛利率及收入占比数据，该期数据系参考 2024 年 1-6 月数据列示。

3、说明公司与主要客户销售合同中是否约定“年降”机制及实际执行情况

报告期内，公司不存在与主要客户于销售合同中约定“年降”机制的情形。

4、结合下游需求变化、原材料价格趋势、公司市场地位和议价能力、相关合同约定、期后在手订单情况等，说明公司是否具备向下游传导原材料成本变动的能力，如主要原材料价格上升，公司毛利率是否存在大幅下降的风险

基于近年来涡轮增压器后市场需求稳定增长及公司具有较强的技术和品牌优势，公司具备向下游传导原材料成本变动的能力，预计不会因主要原材料价格上升而出现毛利率大幅下降的风险，具体分析如下：

（1）下游需求情况

报告期内，公司境外销售区域以欧洲为主。根据 Global Market Insights 的统计数据及预计情况，2024 年欧洲涡轮增压器市场规模为 78 亿美元，预计 2025 年至 2034 年复合增长率约为 4.6%。欧洲地区车辆保有率较高，且涡轮增压技术应用较早，随着车辆使用年限的增加，涡轮增压器的替换需求增加。因此，预计公司下游市场需求将持续增长。

（2）原材料价格趋势

报告期内，公司原材料采购价格总体呈现下降趋势。一方面，原材料的采购价格受市场价格波动因素影响，部分原材料的采购价格与市场价格下降趋势一致；

另一方面，随着业务规模扩大，公司原材料采购量增加，公司对供应商的议价能力增强，可针对部分原材料采购价格与供应商开展协商与谈判。

（3）公司市场地位和议价能力

公司高度重视研发创新活动，持续打造自主品牌，深度参与全球化高端制造领域的竞争。公司自主设计、制造的涡轮增压器零部件及整机产品在国际市场拥有良好的口碑和较高知名度，具有较强的市场竞争力。公司产品主要面向汽车后市场，客户类型相对多元化，公司的议价能力较强。因此，若主要原材料价格上升，公司有能力强下游传导原材料成本变动，毛利率大幅下降的风险较小。

（4）相关合同约定

公司以成本及合理利润为基础，综合考虑客户所在区域的消费水平、当地市场竞争对手的情况、客户采购数量等因素，与客户协商定价。报告期内，公司与主要客户不存在“年降”机制约定。若主要原材料价格上升，公司可通过与客户协商价格的方式，向下游传导原材料成本变动。因此，因主要原材料价格上升致使毛利率大幅下降的风险较小。

（5）期后在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 3,249.29 万元、4,558.51 万元和 2,818.47 万元。公司主要客户通常于第四季度下订大额计划性订单，2024 年末，公司在手订单金额为 6,816.64 万元。最近三年末，公司在手订单金额呈增长趋势。

综上，公司下游市场需求向好，期末在手订单逐年增长；公司具有较高的市场地位和较强的议价能力，以成本及合理利润为基础，与客户协商定价，不存在“年降”机制约定。因此，公司具备向下游传导原材料成本变动的能力，因主要原材料价格上升致使毛利率大幅下降的风险较小。

三、中介机构核查及说明

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内收入成本明细表，获取按客户性质、销售区域分类的毛利率情况，获取主要产品涡轮增压器零部件机芯、涡轮及叶轮和涡轮增压器

整机等的产品单价、单位成本、销售数量及变动情况等基本信息，分析毛利率波动的影响因素；

（2）访谈公司市场部门负责人，了解公司与客户的产品定价机制、主要产品单价波动的原因及合理性，以及产品销售周期情况；

（3）访谈公司财务负责人，了解公司主要产品单位成本波动的原因及合理性；

（4）查阅同行业公司的公开披露信息，了解同行业公司的生产模式，获取其主营业务成本构成情况，分析同行业公司生产模式、主营业务成本构成与公司是否存在差异及分析合理性；

（5）获取公司报告期内运费台账，分析运输费用与营业成本、运量、运输方式、运输提供主体等的匹配关系；

（6）获取公司报告期内采购明细表，了解主要原材料的主要供应商采购金额及采购单价信息，分析主要供应商的采购单价公允性；

（7）实地走访公司主要原材料供应商，了解其与公司的合作情况、是否存在关联关系等；

（8）通过企查查等网站查询主要供应商企业工商信息，核查其董监高、股东等与公司及公司关联方是否存在关联关系；

（9）访谈供应部负责人，了解主要供应商采购单价方式及定价公允性、原材料备货周期情况等；

（10）访谈生产部负责人，了解产品生产周期、毛坯原材料的生产和自制情况、主要产品的原材料使用情况等；

（11）分析主要原材料价格变动对成本的具体影响，单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势是否一致；

（12）公开检索前装市场企业与后市场企业披露的信息，分析前装市场和后市场毛利率差异较大是否符合行业惯例；

（13）公开检索同行业公司披露的信息，了解其市场构成、产品定位、销售区域、定价政策、客户构成、委外加工成本、运费等情况等，分析该等因素对公

司毛利率水平与同行业公司毛利率差异的影响情况；

(14) 访谈公司管理层，了解公司与同行业公司毛利率水平的差异情况；

(15) 获取主要客户合同，并访谈公司市场部负责人，了解公司与主要客户销售合同中是否约定“年降”机制及实际执行情况；

(16) 获取公司各期末在手订单台账，并访谈公司管理层，了解下游需求变化、原材料价格趋势、公司市场地位和议价能力、相关合同约定、及期后在手订单情况，分析公司是否具备向下游传导原材料成本变动的能力。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 公司报告期内主要产品涡轮增压器整机、机芯、涡轮及叶轮毛利率变动，主要是受到产品售价、单位成本、产销量及产品结构的共同影响。涡轮增压器整机在报告期内存在小幅降价，使得涡轮增压器整机的毛利率在报告期呈下降趋势，具有合理性。机芯、涡轮及叶轮在报告期内毛利率基本比较稳定，受售价、单位成本影响有小幅变动，具有合理性；

(2) 公司报告期内主要产品涡轮增压器整机、机芯、涡轮及叶轮单价变动，主要是受到单位成本、产销量的共同影响。涡轮增压器整机在报告期内产品销量不断上升，且涡轮产品主要客户普遍为规模较大的厂商，议价能力较强，随着公司销量的不断上升，销售单价有所下降，具有合理性。机芯、涡轮及叶轮在报告期内单价比较稳定，单价的变动与单位成本的变动保持一致，具有合理性；

(3) 公司主营业务成本结构与可比公司存在差异具有合理性；公司直接材料、直接人工成本占比上涨，制造费用成本占比下降具有合理性；

(4) 报告期内，公司涡轮、叶轮以外购毛坯为主，针对叶轮中的机加叶轮公司会制定一定的技术标准和图纸采取自主生产的方式，产品性能与外购毛坯生产的叶轮有差异，因此公司不存在自制和外购毛坯对成本有较大影响的情况；

(5) 公司报告期内运杂费-运输费用成本占比波动合理，与产量、运输方式、运输提供主体及单位运费的基本匹配；

(6) 公司与主要供应商不存在关联关系，采购具有真实性和公允性；

（7）公司采购原材料的单价波动对当期成本结转的影响性适中，公司各期单位成本中直接材料变动趋势与主要原材料价格变动趋势相符；

（8）报告期内，公司毛利率高于同行业公司，主要系市场、产品、客户、定价、成本、费用等因素存在差异所致，具有合理性；

（9）前装市场的毛利率水平通常高于后市场，符合行业惯例；

（10）报告期内，公司综合毛利率水平高于毅合捷，主要系业务模式和产品类型等方面有所差异，具有合理性；

（11）报告期内，公司与主要客户不存在“年降”机制约定；

（12）公司下游市场需求向好，期末在手订单逐年增长；公司具有较高的市场地位和较强的议价能力，因原材料价格上升致使毛利率大幅下降的风险较小；公司以成本及合理利润为基础，与客户协商定价，不存在“年降”机制约定。公司具备向下游传导原材料成本变动的能力。

问题 8.其他

一、购买商标情况

根据申请文件，公司有 2 项“E&ETURBOS”商标系从客户 SHERIF 24 处受让取得。请公司说明：①继受商标的具体情况，包括但不限于受让原因、购买时间、转让价格及定价依据、出让方与公司是否存在关联关系等。②公司自客户处受让商标的合理性，客户 SHERIF 24 注册“E&ETURBOS”商标的原因，是否存在侵犯公司知识产权的情形，双方是否存在纠纷。

【回复】

（一）公司说明

1、继受商标的具体情况，包括但不限于受让原因、购买时间、转让价格及定价依据、出让方与公司是否存在关联关系等

2023 年，公司继受取得商标的具体情况如下：

单位：万美元

序号	商标图形	商标名称	注册号	有效期	注册国家	出让方	购买时间	转让价格	定价依据	出让方与公司是否存在关联关系
1		E&E TURBO	709058	2018.10.03 至 2028.10.03	俄罗斯	SHERIF 24	2023.04	44.73	双方协商定价	SHERIF 24 系公司的俄罗斯经销商客户，不存在其他关联关系
2		E&E TURBOS	916696	2022.06.02 至 2032.06.02						

公司向 SHERIF 24 继受取得上述 2 项商标的转让价格为 44.73 万美元，该定价为公司与 SHERIF 24 协商的合并定价、未予单独拆分定价；该定价系以 SHERIF 24 向抢注商标方购买“E&E TURBO”的价格及相关注册费用等为基础，结合汇率变动等因素、经双方友好协商确定。

2、公司自客户处受让商标的合理性，客户 SHERIF 24 注册“E&ETURBOS”商标的原因，是否存在侵犯公司知识产权的情形，双方是否存在纠纷

（1）公司自客户处受让商标的合理性、客户 SHERIF 24 注册“E&ETURBOS”商标的原因

2023 年 4 月，公司与俄罗斯经销商客户 SHERIF 24 签署《商标转让协议》，

经双方友好协商，约定公司以 44.73 万美元的价格从 SHERIF 24 继受取得上述 2 项商标。公司从客户 SHERIF 24 继受取得商标的具体背景及原因如下：

商标 1（注册号：709058）：公司品牌在俄罗斯具有较好的市场口碑，导致公司商号（E&ETURBO）被俄罗斯当地企业抢先注册。为避免商标抢注对公司自有品牌业务在俄罗斯市场发展的不利影响、维护公司及当地经销商客户权益，公司决定收购该项商标，具备商业合理性。但考虑到公司对俄罗斯当地语言、法律法规、商标转让流程熟悉度较低，沟通难度较大，故由当地合作紧密的经销商客户 SHERIF 24 协助与商标抢注公司协商并办理商标转让事宜。公司从 SHERIF 24 继受取得该项商标的价格系双方基于 SHERIF 24 与商标抢注公司约定的收购价格协商确定，定价公允。

商标 2（注册号：916696）：为了避免公司商号（E&ETURBOS）再次被俄罗斯当地企业抢先注册，公司及客户 SHERIF 24 决定在俄罗斯注册该项商标作为储备，为公司在俄罗斯市场业务经营提供保障。考虑到公司对俄罗斯当地语言、法律法规、商标转让流程熟悉度较低，沟通难度较大，故由经销商客户 SHERIF 24 先行注册商标、后转予公司，具有合理性。

综上，公司从客户 SHERIF 24 继受取得 2 项商标（注册号：709058、916696）及客户 SHERIF 24 注册“E&ETURBOS”商标具有商业合理性。

（2）是否存在侵犯公司知识产权的情形，双方是否存在纠纷

根据公司确认及客户 SHERIF 24 出具的《确认函》，环能涡轮向其收购的 2 项商标（注册号：916696、709058）权属清晰，由双方友好协商定价，转让价格公允，不存在侵犯环能涡轮知识产权的情形，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）访谈公司总经理，了解公司继受取得商标的背景、原因、购买时间、转让价格及定价依据、出让方与公司是否存在关联关系等；

（2）查阅公司与商标出让方、商标出让方与商标抢注方签署的《商标转让

协议》及商标转让款支付银行回单，核实公司继受取得商标的购买时间、转让价格、转让款项支付情况及定价公允性；

(3) 查阅相关商标权属变更的有关文件、商标权属证书，并获取商标出让方出具的《确认函》，核实商标权属是否清晰、公司从客户继受取得商标的合理性、是否存在侵犯公司知识产权的情形及双方是否存在任何纠纷或潜在纠纷。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司从客户 SHERIF 24 继受取得 2 项商标（注册号：709058、916696）主要系自身自有品牌业务推广及预防商标被抢注所需，具有商业合理性，相关商标转让价格系双方协商确定，定价公允，SHERIF 24 与公司不存在关联关系；

(2) 公司从客户 SHERIF 24 继受取得的 2 项商标（注册号：916696、709058）权属清晰，具有商业合理性，转让价格系由双方友好协商定价，定价公允，不存在侵犯公司知识产权的情形，双方不存在任何纠纷或潜在纠纷。

二、境外子公司

根据申请文件，公司设立有 2 家境外子公司。请公司说明：①境外投资的原因及必要性，境外子公司作为境外销售平台与公司的业务协作模式，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。②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《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。③境外子公司主要资产负债构成，在无收入的情况下净利润的来源及构成；境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍，报告期内收益流回境内母公司的金额和主要方式，是否合法合规。④公司是否取得境外子公司所在地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规。

【回复】

（一）公司说明

1、境外投资的原因及必要性，境外子公司作为境外销售平台与公司的业务协作模式，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

（1）境外投资的原因及必要性，境外子公司作为境外销售平台与公司的业务协作模式

公司主要面向国际汽车后市场，业务模式以外销为主，各期外销收入金额占营业收入的比例分别为 92.22%、92.94%和 88.62%，占比较高。基于市场渠道开拓、客户维护、提升品牌影响力、应对国际业务风险等考虑，公司在香港设立子公司具有合理性及必要性。

公司香港子公司主要定位贸易销售平台，围绕公司主营业务开展经营活动；其通过向公司采购相关产品后进行国际销售，与公司主营业务一致，与公司业务具有协同关系。

未来，公司亦将以香港子公司为战略平台，进一步拓展国际仓储物流管理、国际品牌建设等，提升公司国际业务的持续发展能力。

（2）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

公司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，具体如下：

1) 环能涡轮（香港）的拟投资总额为 10.00035 万元人民币（1.565 万美元），注册资本为 1 万港元；环能公司（香港）的拟投资金额为 0 万美元，注册资本为 80 万港元（10.3 万美元）。截至本回复出具日，公司尚未向香港子公司实际出资。

根据《审计报告》，2022 年度、2023 年度及 2024 年 1-9 月，公司的资产总额分别为 46,271.62 万元、67,297.79 万元、87,382.48 万元，营业收入分别为 28,826.58 万元、35,215.41 万元和 31,023.84 万元。公司对香港子公司的投资金额占公司资产总额、营业收入的比例较低，公司目前经营状况和财务状况良好，该等对外投资事宜不会给公司造成不适当的财务压力。

2) 经过多年的自主研发与技术创新，公司已成长为全球涡轮增压器后市场具有较强市场竞争力和知名度的企业。环能涡轮（香港）及环能公司（香港）主要作为境外销售平台，本身不具备技术研发和生产职能。

3) 公司经过多年发展，具备健全且运行良好的组织架构，建立了较为完善的内部管理机制，能够严格按照法律法规的要求规范运作。公司的管理层均具有多年的行业专业背景和企业管理经验，能够促使合并报表范围内各主体，包括环能涡轮（香港）及环能公司（香港）规范运作，公司对包括环能涡轮（香港）及环能公司（香港）在内的各子公司的投资能够适应公司业务发展的需要。

综上，公司对环能涡轮（香港）及环能公司（香港）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。

2、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《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

（1）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

1) 境外投资相关法律法规规定

相关部门	境外投资	境外再投资
发改委	《企业境外投资管理办法》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 第 11 号）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	《企业境外投资管理办法》第四十二条规定：“投资主体通过其控制的境外企业开展大额非敏感类项目的，投资主体应当在项目实施前通过网络系统提交大额非敏感类项目情况报告表，将有关信息告知国家发展改革委。”

相关部门	境外投资	境外再投资
	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。本办法所称 中方投资额，是指投资主体直接以及 通过其控制的境外企业为项目投入 的货币、证券、实物、技术、知识产 权、股权、债权等资产、权益以及提 供融资、担保的总额。”	
商务部	《境外投资管理办法》（中华人民共和国商务部令 2014 年第 3 号）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。”	《境外投资管理办法》第二十五条规 定：“企业投资的境外企业开展境外 再投资，在完成境外法律手续后，企 业应当向商务主管部门报告。涉及中 央企业的，中央企业通过管理系统填 报相关信息，打印《境外中资企业再 投资报告表》并加盖印章后报商务部； 涉及地方企业的，地方企业通过管理 系统填报相关信息，打印《再投资报 告表》并加盖印章后报省级商务主管 部门。” 《商务部办公厅关于做好境外投资管 理工作的通知》（商办合函[2014]663 号）第二条规定：对于境外投资最终 目的地企业利用其经营利润或境外自 筹资金（如向境外银行贷款等）开展 真正意义上的再投资的，应填写《境 外中资企业再投资报告表》。
国家外汇管 理局	根据《境内机构境外直接投资外汇管 理规定》（汇发〔2009〕30 号）第八 条规定：“境内机构应凭境外直接投 资主管部门的核准文件和境外直接 投资外汇登记证，在外汇指定银行办 理境外直接投资资金汇出手续。外汇 指定银行进行真实性审核后为其办 理。”	《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）第二条规定： “取消境外再投资外汇备案。境内投 资主体设立或控制的境外企业在境外 再投资设立或控制新的境外企业无需 办理外汇备案手续。”

2) 公司投资设立及增资境外企业履行相关程序情况

根据《审计报告》《香港子公司法律意见书》《企业境外投资证书》《境外投资项目备案通知书》、外汇业务登记凭证等文件及公司出具的说明，公司境外投资的具体批准情况如下：

主体	事项	发改委手续	商务部门手续	外汇管理部门手续
环能涡轮 (香港)	设立	《境外投资项目 备案通知书》（常 发改外资备 [2021]33 号）	《企业境外投资 证书》（境外投资 证第 N3200202100558 号）	境内资金出资，已办理 《业务登记凭证》（业 务编号为 3532040020221212774 6）

环能公司（香港）	环能涡轮（香港）并购	无需办理	《境外中资企业再投资报告表》，办理中	境外子公司自有资金再投资，无需办理
----------	------------	------	--------------------	-------------------

根据《香港子公司法律意见书》，环能涡轮（香港）、环能公司（香港）于2021年6月8日、2017年5月11日在香港根据公司条例注册成为有限公司。截至2025年2月4日，香港子公司合法有效存续，有能力且有权以其自身名义独立地从事所有合法的业务，合法拥有其资产，并提出起诉成为与讼方且不存在撤销注册和剔除注册的情况。

综上，除环能公司（香港）尚在办理商务部门备案手续外，公司投资设立及投资境外企业已履行发改部门、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。

（2）是否符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定，“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。

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。”

环能涡轮（香港）及环能公司（香港）不属于上述规定的限制或禁止的境外投资。因此，公司投资设立香港子公司符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

3、境外子公司主要资产负债构成,在无收入的情况下净利润的来源及构成;
境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍,报告期内收益流回境内母公司的金额和主要方式,是否合法合规

(1) 境外子公司主要资产负债构成,在无收入的情况下净利润的来源及构成

公司子公司环能涡轮(香港)主要资产包括货币资金、及对其子公司环能公司(香港)的长期股权投资,主要负债为与环能公司(香港)之间的内部应付款项;环能公司(香港)主要资产包括货币资金、对环能涡轮(香港)的内部应收款项,主要负债为与环能涡轮之间的内部应付款项。截至报告期末,环能涡轮(香港)和环能动力(香港)的主要资产负债情况如下:

单位: 万元

项目	环能涡轮(香港)	环能公司(香港)
货币资金	17,872.67	2,228.82
其他应收款	0.00	14,203.58
长期股权投资	4,418.55	0.00
资产总计	22,291.22	16,965.02
其他应付款	17,106.76	12,100.02
负债总计	17,107.29	12,106.00
所有者权益	5,183.94	4,859.02

报告期各期,环能涡轮(香港)净利润分别为 1.07 万元、141.18 万元、624.36 万元,主要系由银行存款利息收入产生;环能公司(香港)净利润分别为 117.11 万元、378.13 万元、442.09 万元,主要系由银行存款利息收入与投资澳洲公司 Sprintex Limited 产生的公允价值变动损益产生。

(2) 境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍,报告期内收益流回境内母公司的金额和主要方式,是否合法合规

根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条的规定,“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。”

截至本回复出具之日，环能涡轮（香港）为公司境外直接投资形成的一级全资子公司，且公司已就投资环能涡轮（香港）办理了外汇登记手续。

同时，根据中国商务部 2024 年 12 月发布的《对外投资合作国别（地区）指南-中国香港》的说明，“香港没有外汇管理机构，对货币买卖和国际资金流动，包括外来投资者将股息或资金调回本国（地区）均无限制，资金可随时进入或撤出香港。”

截至目前，境外子公司尚未进行过分红。基于上述规定及境外子公司所在国家或地区的外汇管理政策，公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理方面的实质性障碍。

报告期内，香港子公司代公司收取部分外销收入货款，并陆续转回公司；报告期各期，转回公司的金额为 430.16 万美元、820.96 万美元和 349.85 万美元。报告期内，上述货款转回不存在限制或障碍；相关转回方式合法合规。

4、公司是否取得境外子公司所在地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

公司已取得香港律师事务所赵凯珊律师行（CHIU & CO.）于 2025 年 3 月 25 日出具的《香港子公司法律意见书》，《香港子公司法律意见书》分别对环能涡轮（香港）、环能公司（香港）的设立、股权变动、业务合规性发表了明确的意见，未发表关于同业竞争和关联交易的意见。根据《香港子公司法律意见书》，环能涡轮（香港）、环能公司（香港）于 2021 年 6 月 8 日、2017 年 5 月 11 日在香港根据公司条例注册成为有限公司。截至 2025 年 2 月 4 日，香港子公司合法有效存续，有能力且有权以其自身名义独立地从事所有合法的业务，合法拥有其资产，并提出起诉成为与讼方且不存在撤销注册和剔除注册的情况。环能涡轮（香港）及环能公司（香港）主要业务是贸易，其主要经营业务未违反公司商业登记证及公司内部章程的规定或与之冲突，业务经营符合香港的法律规定。

根据《审计报告》，报告期内，环能涡轮（香港）及环能公司（香港）未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易。环能涡轮（香港）及环能公司（香港）属于公司合并报表范围内的子公司，与公司之间不存在同业竞争。

综上，境外子公司在公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞

争等方面均合法合规。

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅会计师出具的《审计报告》、公司及境外子公司报告期内财务报表；

（2）查阅《对外投资合作国别（地区）指南-中国香港》《企业境外投资管理办法》《境外投资管理办法》《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》等相关法律法规规定，获取报告期内境外子公司的银行流水，判断收益流回境内母公司的方式及其合法合规性；

（3）查阅子公司工商登记资料及公司章程、子公司境外律师事务所出具的法律意见书；

（4）查阅公司已办理的境外投资审批、备案、业务登记凭证、子公司商业登记证书等文件；

（5）查阅境外子公司收购的内部审议程序及相关工商登记文件等。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

（1）公司境外投资具有合理的原因和必要性，香港子公司作为境外销售平台与公司的业务具有协同关系，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；

（2）公司设立及投资香港子公司履行了发改部门、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，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；

（3）境外子公司在无收入的情况下净利润的来源及构成为银行存款利息收入与澳洲公司投资产生的公允价值变动损益；公司境外子公司分红不存在政策或外汇管理方面的实质性障碍，收益流回母公司的方式为转回货款，相关交易合法合规；

(4) 公司已经取得境外子公司所在地区律师关于公司设立、股权变动、业务合规性等问题的明确意见，未取得关于关联交易、同业竞争的明确意见。根据《审计报告》，报告期内，环能涡轮（香港）及环能公司（香港）未与公司合并报表范围外的关联方发生关联交易。环能涡轮（香港）及环能公司（香港）属于公司合并报表范围内的子公司，与公司之间不存在同业竞争。

三、研发费用核算及列报准确性

根据申请文件，公司研发投入分别为 899.32 万元、1,189.21 万元、1,031.71 万元，研发人员包含兼职人员。请公司：①结合部门设置及工作内容、研发工时占比、聘用形式等，说明研发人员的认定范围及依据、说明各期研发人员的数量及占比，说明非研发人员参与研发活动的具体情况，研发人员相关工时统计、薪酬核算是否真实准确，董事长薪酬主要计入研发费用的合理性，是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形。②说明报告期研发费用、申请高新技术企业报送的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用间差异及原因。

【回复】

（一）公司说明

1、结合部门设置及工作内容、研发工时占比、聘用形式等，说明研发人员的认定范围及依据、说明各期研发人员的数量及占比，说明非研发人员参与研发活动的具体情况，研发人员相关工时统计、薪酬核算是否真实准确，董事长薪酬主要计入研发费用的合理性，是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形

(1) 结合部门设置及工作内容、研发工时占比、聘用形式等，说明研发人员的认定范围及依据、说明各期研发人员的数量及占比

公司设有技术中心，具体负责公司新技术、新工艺、新产品的研发创新；研究同行业最新产品的技术发展方向，制定技术发展规划；负责推广采用新技术、新工艺、新材料工作，总结和鉴定有关新技术成果；参与新项目的技术论证和验收等工作。协助部门或协助人员中：公司具有相关技术背景的管理人员负责牵头技术开发、指导，以及为研发活动提供技术咨询协助，计划部根据研发需求调配

研发资源，生产部根据研发人员的设计图纸调试生产设备、进行研发打样试制，质量部进行样品及试制品检验与质量控制。

公司研发人员的认定范围及依据如下：

- 1) 教育背景与专业技能：研发人员通常具备与涡轮增压、发动机、机械、材料等相关领域的教育背景和专业技能，能够胜任公司的研发任务；
- 2) 研发工作内容：研发人员通常是特定研发项目成员，并在项目中承担具体的研发任务，包括技术创新、工艺设计与改进，负责进行实验、测试、技术分析和问题解决等工作；
- 3) 研发工时要求：研发人员在报告期内直接参与研发项目的工时需超过 50%。

根据公司员工社保缴纳明细、社保缴纳凭证及劳动合同，公司与所有研发人员均签订了劳动合同。

公司研发人具备与公司研发方向相关的专业背景、工作经历或通过内部培养具备相应的专业能力，并且在报告期内直接参与研发项目的工时超过 50%。

报告期各期末，公司研发人员数量及占比情况如下：

单位：人

类别	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
研发人员数量	37	24	22
期末公司员工总数	287	239	178
研发人员占员工总数的比例	12.89%	10.04%	12.36%

（2）说明非研发人员参与研发活动的具体情况

公司研发活动较为复杂，需要多个部门配合完成。公司研发活动以研发部门员工和有专业背景的高层技术骨干为核心，并由计划部、生产部、质量部等相关部门参与研发活动的非研发人员协助配合。具体表现为参与研发活动的计划部人员根据研发需求调配研发资源，参与研发活动的生产人员根据研发人员的设计图纸调试生产设备、进行研发打样，参与研发活动的检验人员进行样品及试制品检验与质量控制。经过多部门的配合，研发产品最终确定最佳工艺生产路线且研发产品性能达到量产标准。

(3) 研发活动相关人工工时统计、薪酬核算方法

公司已制定《研发项目管理办法》：①对于专职研发人员，在研发项目开展过程中每天根据实际参与的研发项目的工时情况登记《研发人工工时表》；月末时，研发部门汇总当月实际参与研发项目人工工时，由研发项目负责人和人力行政部共同审批确认。②对于兼职研发人员，在研发项目开展过程中根据实际参与研发项目的工时情况每日登记《研发人工工时表》；月末时研发部门汇总当月实际兼职参与研发项目人工工时，由研发项目负责人和人事相关部门负责人共同审批确认，财务部结合审批后的工时统计表，按照各人员日常工作与参与研发活动的工时比例进行薪酬分摊并账务处理。

公司参与研发活动人员的工时统计、薪酬核算真实准确，相关工时统计制度执行具有有效性。

(4) 董事长薪酬主要计入研发费用的合理性

公司董事长章景初是公司创始人之一，研究员级高级工程师，从事航空涡轮发动机、涡轮增压领域研发及制造 40 余年，主持或参与了公司 21 项发明专利或实用新型专利的研究及编制工作。曾任江苏航空航天学会制造技术专业委员会副主任，江苏省国防科技成果评审专家组成员；参与和主持过多个航空发动机、APU 和空气涡轮等的设计研制、生产服务和寿命可靠性工作；荣获部级科技进步奖二等奖、上海市化工局科技进步奖三等奖。章景初是公司的技术牵头人、核心技术人员，其担任董事长的同时兼职从事牵头技术开发、指导或协助技术人员进行研发活动等研发工作。报告期各期，章景初薪酬计入的研发费用的比例分别为 66.20%、63.46%、58.93%。综上所述，董事长薪酬主要计入研发费用具有合理性。

(5) 是否存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形

公司已制定《研发项目管理办法》，明确研发费用的核算流程、核算规范和费用范围，财务部门严格执行，按研发项目审核、归集、分配、核算研发支出。

界定研发相关人员薪酬计量方法与范围：明确工时的填报、审核以及成本核算等要求并严格执行，研发活动和日常非研发活动的职工薪酬根据记录的实际工时，分别计入研发费用和其他成本费用。

界定研发相关长期资产折旧摊销计量方法与范围：厂房、设备等长期资产同时用于研发活动和生产等其他活动时，分别根据使用面积占比、设备工时占比等方式在研发费用和营业成本等其他成本费用间进行分摊，其中专用研发设备折旧金额全额计入研发费用。

界定研发直接投入的计量方法与范围：公司每笔研发领料均在领料单中注明对应的研发项目名称，并按注明的项目信息进行研发费用归集。

界定检测等其他研发相关费用的计量方法与范围：公司因研发活动产生的相关委外研发费、检测费、技术图书资料费等其他研发费用根据实际研发项目使用情况归集至对应研发项目中。

公司研发费用均与研发活动直接相关，无其他用途的费用。公司不存在将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形。

2、说明报告期研发费用、申请高新技术企业报送的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用间差异及原因

报告期内，公司合并体系内仅母公司单一主体存在研发费用。

母公司列报的研发费用、申请高新技术企业报送的研发费用和申请所得税加计扣除的研发费用情况如下：

单位：万元

研发费用口径	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
审定研发费用	1,031.71	1,189.21	899.32
高新技术企业申报	不适用	不适用	不适用
所得税加计扣除列报	1,031.71	1,179.94	899.32
财务报表与所得税加计扣除的差异	-	9.27	-

注：公司最近一次申报高新技术企业所使用的数据期间为 2019 年、2020 年、2021 年，报告期内的研发费用数据尚未进行高新技术企业申报。

报告期内，公司审定研发费用与申报所得税加计扣除的研发费用金额无差异或差异较小。

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

(1) 获取并查阅公司与研发相关的内部制度，并测试研发相关内部控制制度执行的有效性；

(2) 访谈公司研发负责人和财务负责人，了解研发活动的基本情况和内控制度执行的有效性；

(3) 了解公司的研发部门设置情况及研发职能划分情况，并获取公司研发人员花名册，了解研发人员学历背景、岗位情况，评价研发人员界定标准的合理性；

(4) 获取研发工时统计表、公司研发费用职工薪酬计提表，复核相关人员薪资在研发费用与其他成本费用之间的分配是否合理；

(5) 获取公司研发领料支出明细表，抽样获取相应的研发领料单，核查研发领料与计入研发项目的匹配性；

(6) 查阅研发项目的立项、结项报告等资料，了解研发项目内容并分析研发领料与项目的匹配性；

(7) 查阅公司所得税汇算清缴申报表、高新技术企业申报材料，核查该等资料的研发费用金额与账面研发费用金额的一致性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期内，公司研发人员的认定范围合理并依据充分；

(2) 报告期内，参与研发工作人员相关工时统计、薪酬核算真实准确；

(3) 报告期内，董事长薪酬主要计入研发费用存在合理性；

(4) 未识别到将营业成本或其他期间费用计入研发费用的情形；

(5) 报告期内，除少量根据研发费用加计扣除政策所做的研发费用调整外，公司账面研发费用与申请高新技术企业报送的研发费用、申请所得税加计扣除的研发费用之间不存在重大差异。

四、其他业务收入构成及废料管理内控有效性

根据申请文件，公司其他业务收入主要包括运保费收入、废料收入及房租

收入等，废料收入存在现金收款的情况。请公司：①分别列示其他业务收入各项构成金额、占比情况。②结合生产和研发流程，说明废料的产生情况、投入产生比，具体产生类型、数量、入账及对外销售金额、收款方式（现金收款占比）等情况，与原料投入及生产、研发是否匹配。③说明废料的管理情况，相关内控是否健全并有效执行，废料入库及对外销售的会计处理情况及是否符合《企业会计准则》要求。④结合报告期废料的具体来源、产生过程等，分析废料来源是否真实、成本核算是否符合《企业会计准则》要求。

【回复】

（一）公司说明

1、分别列示其他业务收入各项构成金额、占比情况

报告期内，公司其他业务收入各项构成金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-9 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运保费	605.14	83.34%	647.90	64.71%	620.23	59.15%
房租	6.43	0.89%	255.02	25.47%	265.04	25.28%
技术服务费	1.27	0.18%	-	-	95.23	9.08%
废料	84.81	11.68%	60.60	6.05%	35.00	3.34%
加工费、电力及其他	28.49	3.92%	37.77	3.77%	33.03	3.15%
合计	726.14	100.00%	1,001.29	100.00%	1,048.53	100.00%

报告期内，公司其他业务收入主要系运保费收入、房租收入及废料收入。

2、结合生产和研发流程，说明废料的产生情况、投入产生比，具体产生类型、数量、入账及对外销售金额、收款方式（现金收款占比）等情况，与原料投入及生产、研发是否匹配

（1）公司生产和研发流程中废料产生的情况

公司的废料主要来源于叶轮及涡轮等零部件产品的精加工过程中，公司通过对叶轮毛坯、铝棒材料、涡轮毛坯等进行车加工、磨加工、动平衡等工序生产精密零部件产品，相应会产生废铝屑、废铁屑等。公司研发活动中，主要包括主营业务相关的新产品、新技术、新工艺的研发，研发项目会涉及到材料及生产工艺

等的研发测试，因此研发活动中也会产生少量废料。

公司在采购原材料时会结合产品规格设计和选择合适的材料以减低生产过程中的损耗率。叶轮制造方面，叶轮可以通过叶轮毛坯的精加工或者通过对铝棒材料直接进行车削等方式生产，其中，在叶轮毛坯生产方式下，公司会要求毛坯厂家对叶轮后背进行粗加工，而公司主要负责车加工、动平衡等工序，其加工损耗较低；铝棒材料车削生产方式下，产生铝屑比例较高，公司会适当选取较合适的棒料，以提高材料利用率。涡轮制造方面，涡轮精加工过程中，公司主要负责加工转轴等工序，会针对不同尺寸的产品设计多种锻件毛坯，已提供材料利用率。报告期各期，公司废料收入分别为 33.37 万元、59.90 万元、84.52 万元，金额及占比较低。

（2）说明废料的产生情况、投入产生比

报告期各期，公司生产及研发流程产生的废料及其投入产出情况如下：

单位：万元

期间	类型	投料金额	废料金额	投入产生比
2024 年 1-9 月	涡轮	3,173.69	5.35	0.17%
	叶轮	1,092.98	79.17	7.24%
2023 年度	涡轮	3,449.56	6.51	0.19%
	叶轮	1,084.68	53.39	4.92%
2022 年度	涡轮	4,136.24	2.71	0.07%
	叶轮	1,317.08	30.66	2.33%

注：公司涡轮产品产生的废料为铁屑，叶轮产品产生的废料为铝屑。

报告期内，公司废料主要来源于叶轮毛坯、叶轮棒料、涡轮毛坯等原料在生产过程中产生的铝屑和铁屑，公司的整体废料产生率较低。报告期内，公司铝屑废料金额分别是 30.66 万元、53.39 万元、79.17 万元，铝屑废料产生量逐年增加，主要系叶轮通过铸造叶轮毛坯产生的废料少、通过棒料直接切削生产产生的废料多，报告期内公司通过铝棒料生产叶轮的占比有所提高等因素所致。报告期内，公司铁屑废料金额分别是 2.71 万元、6.51 万元、5.35 万元，铁屑废料产生量逐年增加，主要系产生废料较多的较大型号涡轮的产量有所提高等因素所致。

报告期内，公司废料产生情况和生产、研发情况基本匹配，公司废料产生情况及相关变动具有合理性。

(3) 具体产生类型、数量、入账及对外销售金额、收款方式（现金收款占比）等情况

报告期内，公司废料的具体产生类型、数量、入账及对外销售金额如下：

项目	2024 年 1-9 月	2023 年	2022 年
废料销售收入合计（万元）	84.81	60.60	35.00
其中：①铝废料销售收入（万元）	79.17	53.39	30.66
②铁废料销售收入（万元）	5.35	6.51	2.71
③其他废品废料销售收入（万元）	0.29	0.71	1.62
铝、铁废料销售数量合计（KG）	95,795.00	82,717.00	41,819.00
①铝废料销量（KG）	67,015.00	48,952.00	28,321.00
②铁废料销量（KG）	28,780.00	33,765.00	13,498.00

报告期内，公司废料收入金额较低，公司出于收款便利性均通过现金收款。公司已完善废料管理制度并加强废料收款的控制，报告期后，废料销售转为主要以对公账户进行收款的方式。

综上所述，公司废料的产生情况与原料投入及生产、研发具有匹配性。

3、说明废料的管理情况，相关内控是否健全并有效执行，废料入库及对外销售的会计处理情况及是否符合《企业会计准则》要求

报告期内公司逐步完善了对闲置（废旧）物资管理，明确各个部门及员工的职责，并制定了《废旧物资管理制度》。此管理制度明确规定了不同部门的管理职责，其中具体规范流程如下：

(1) 入库/回收

公司建立专门的废料物资存放区，安装监控实时监控废料物资存放情况，并由专门管理人员进行仓储管理。公司在生产车间中会产生废料的各生产工序及新品研发线边上放置废料收集箱，对生产及研发过程中的废料进行收集，生产及研发人员需定期根据废料类别分别运送至指定的废料仓库。

(2) 废料保管

公司根据废料种类进行分离堆放、集中管理，废料管理员通过不定期的查看监控及现场走访，监督生产及研发人员对废料收集及存放行为是否规范。当废料

堆放达到一定量时，废料管理员及时通知销售人员进行处置，避免仓库废料量达到饱和。季度末公司废料管理员对废料存储情况进行盘点，财务部人员进行监盘，记录月末废料结存情况。

（3）出库/销售

所有废料要根据其产生速度，物理性质等定期出售，以保证有足够的存放空间且不影响公司的安全生产。废料销售人员接到废料处置通知时，向相关主管部门及领导申请，经审批同意后，进行销售。废料销售人员参考中国金属废料网站等金属废料的实时价格，向废料客户报价，公司根据客户反馈的价格择优选择废料销售客户；废料销售时，公司需进行过磅称重并详细记录每一笔废料出库数量，形成废料出库明细台账；过磅时根据销售的废料种类分别进行称重，过磅完成后形成过磅单并由废料管理员、废料销售客户或者委托人签字确认，过磅单一式三份，其中公司财务部和仓储部分别留存一份备查，客户留存一份。废料装车、出库和过磅过程均由财务部（或审计部）专人、废料管理员和保安人员三方进行监督，每次过磅前均需对磅秤进行校准，严格禁止不过磅、未经校准直接过磅等行为，确保过磅数量准确无误；废料承运商运出厂时，需经保安核对相关单据和数量，确认无误后开具放行单放行。

财务人员根据仓库出库单据和约定的单价计算货款。财务部在废料移交得到对方签字确认后，确认废料销售收入。

（4）货款结算及财务核算

废料销售货款结算优先采用银行对公转账的方式，严禁通过个人卡收款的情况。原则上不采用现金方式收款，如果废料回收商建议采用现金付款，废料销售员需提交申请，财务负责人结合公司现金使用需求审批同意后方可采用现金收款；根据废料销售客户的合作情况和信用情况，一般要求在废料销售当天将货款通过转账的方式打入公司银行账户，极少数情况下，合作良好的客户，在废料运出厂一个星期内支付货款，由废料销售专员跟踪货款回收情况；公司收到货款后，相关财务专员将货款与废料销售明细台账和过磅单进行核对，核对无误后通知销售会计进行账务处理。

（5）核算

财务部开票专员根据废料管理员提交的过磅单、结合废料销售明细台账进行核对后，开具废料销售发票；销售会计根据过磅单、废料销售明细台账、销售发票以及废料回款情况进行账务处理；月度末，财务部根据废料销售台账的明细，逐笔核对废料过磅单数量、废料销售回款情况，核查废料销售数量和废料销售回款是否存在异常。

（6）监督复核

财务部联合审计部定期对废料生产、存储和销售情况进行监督复核。具体情况如下：

1) 公司建立了废料销售台账，详细的记录了每笔废料销售客户、销售时间、销售重量和单价、销售金额及回款金额，并将相关过磅单、银行回款单等原始资料留档保存；

2) 财务部根据废料销售台账明细、结合废料期初期末库存、理论废料率、当月产品生产情况和原材料投入情况等，重新测算废料理论产量，与废料生产销售数量进行对比勾稽，确认废料销售是否存在异常情况；

3) 财务部相关人员定期查阅中国金属废料网等金属废料实时价格，与金属废料销售价格进行对比，检查金属废料销售价格是否存在异常情况；

4) 公司审计部根据《内部审计基本制度》的要求，不定期对废料销售情况、销售单价、废料销售内控制度执行情况进行专项核查，确保相关内控制度得到有效执行。

（7）其他

除上述生产、研发过程中产生的主要废料，其余废旧物资处置需统一由上级负责人审批。涉及金额较大的需由财务负责人审批。

报告期内，公司废料相关内控健全并有效执行，废料入库及对外销售的会计处理情况符合《企业会计准则》要求。

4、结合报告期废料的具体来源、产生过程等，分析废料来源是否真实、成本核算是否符合《企业会计准则》要求

公司废料主要来源于在车加工、磨加工、动平衡等工序中对涡轮毛坯、铝轮

毛坯、铝棒加工所产生的废铁屑、废铝屑，属于公司生产过程的合理损耗，其价值较低且不可以重复利用，公司在收集后集中对外销售。公司出于精细化管理的要求，在采购时会结合产品规格设计确定最合适的涡轮毛坯、铝轮毛坯、铝棒规格，以降低生产过程中的损耗，报告期内生产过程中的损耗较少，废料收入占比较低。基于成本效益原则，公司将该类废料的全部材料成本计入产品成本，不再单独核算废料成本。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定，在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。报告期内，公司产生的废屑等废料价值较低，由于该废料属于公司生产过程的合理损耗，构成产品成本的组成部分，基于成本效益原则，公司将全部材料成本计入产品成本，不再单独核算废屑的成本，公司对该废料的成本核算符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号），对于在某一时刻履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入。公司销售废料时根据销售的废料数量制作出库单据，废料过磅交付至回收商并经对方签收后，公司已经将相关商品控制权转移给对方，同时确认其他业务收入。因此，公司废料销售收入确认符合《企业会计准则》的规定。

公司针对废料的产出和销售等环节建立了相关内控制度，对废料的收集、管理、处置等全流程进行规范管理。公司相关部门定期收集生产、研发过程中的废料，存储在仓库中；仓库负责废料的保管，根据入库记录登记台账；仓库根据相关规定定期进行废料处置，并汇总废料收发存数据向财务部门报送；公司销售时根据销售的废料数量制作出库单据，确认其他业务收入。

综上所述，公司废料来源真实，成本核算符合《企业会计准则》规定。

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内的废料台账，比对废料销售账面记录，核查是否存在未入账的废料销售；

(2) 访谈公司管理层及研发负责人，了解生产流程、研发流程，了解废料产生的环节、产生的废料类型等；

(3) 获取废料相关内控制度，了解与废料管理相关的制度内容，评价这些制度的设计是否健全，了解制度是否得到有效执行；

(4) 实地观察了解废料在生产及研发阶段产生的过程及现场管理情况；

(5) 查阅报告期各期的废料收发存台账，对公司各期废料的变动情况是否与原材料投料匹配执行分析性程序；

(6) 查阅公司有关废料的成本核算方式，核查是否符合企业会计准则要求。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

(1) 报告期各期，公司其他业务收入主要包括运保费收入、废料收入及房租收入，公司废料产生情况及生产、研发具有匹配性；

(2) 公司设置了完善的废料相关内控制度并有效执行，报告期内公司废料销售的会计处理符合《企业会计准则》要求；

(3) 报告期内，公司废料来源真实，成本核算符合《企业会计准则》要求。

五、存货跌价准备及计提充分性

根据申报文件，报告期各期末，公司存货余额分别为 8,062.34 万元、9,157.15 万元和 13,215.58 万元。报告期存货期末余额结构有所调整，其中原材料、在产品、发出商品占存货比重持续提升，库存商品、委托加工物资占比持续下降。请公司：①说明原材料的采购制度、备货周期、生产周期及销售周期等，说明期末各类存货余额变动的合理性。②说明各期末各类存货的库龄结构，是否存在库龄较长的情况，相关存货形成的原因及跌价准备计提的充分性；说明对各类存货减值测试的具体过程及实际计提情况，可变现净值确定的依据，相关参数预计是否谨慎、合理；对比同行业可比公司各期末存货跌价计提比例，说明公司存货减值计提是否充分和谨慎。

【回复】

（一）公司说明

1、说明原材料的采购制度、备货周期、生产周期及销售周期等，说明期末各类存货余额变动的合理性

（1）说明原材料的采购制度、备货周期、生产周期及销售周期

1) 原材料采购制度

报告期内，公司制定并完善了原材料采购相关制度，主要包括采购管理制度等，公司严格执行相关制度，按制度对供应商选择、采购审批决策采购安排付款等采购活动进行规范。

2) 原材料备货周期、生产周期及销售周期

公司存货的采购周期、生产周期、销售周期情况如下：

公司的产品销售主要以汽车后市场由于公司产品销售具有“多品种、小批量、多批次”的特点，且主要原材料型号种类多样，公司采购的原材料类型及型号较多，公司采购模式主要依据生产计划、销售订单等提出采购需求，之后分批次向供应商下达采购订单。通常情况下，公司计划部门综合考虑在手订单及预测订单需求，根据交货量、交货时间等制定生产计划和物料计划；公司供应部根据物料计划和相关采购申请单，从供应商名单里选定供应商，下达采购订单并完成采购；从提出采购需求申请至采购到货约为 30 天到 60 天左右，对于非成熟产品，公司需要对供应商进行专业评估并提供开模费要求对方开模具定制化生产，则需要的采购周期约达 90 天左右。

公司的生产模式为“以销定产”与“备货式生产”相结合的模式，采购到货后，生产部门根据生产计划从仓库领料并组织生产，各产品因工艺不同，生产周期及生产排期等因素存在一定的差异，综合来看，从配送领料到产成品入库平均需要 10 天到 30 天左右的时间。

公司主要销售模式为外销。外销模式下，产品完工入库后，销售部门根据客户交货时间组织发货，从产品完工入库至发货并完成报关时间约 30—60 天左右。

公司存在部分其他因素会影响常规备货周期、生产周期和销售周期，一方面，公司积极开拓整机和机芯业务，对原材料进行较大规模的备货，以随时响应客户

订单需求，该部分的原材料采购入库到最终完成销售的周期较长；另一方面，公司采购涡轮毛坯、叶轮毛坯及铝棒材料后，需要加工成涡轮成品、叶轮成品，部分涡轮、叶轮成品会进一步加工成机芯和整机，该情形下原材料采购入库到最终完成整机、机芯销售的周期较长。

（2）期末各类存货余额变动的合理性

报告期内，公司各类存货余额及变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024 年 9 月 30 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日
	账面余额	变动率	账面余额	变动率	账面余额
原材料	5,814.37	51.68%	3,833.34	53.68%	2,494.37
库存商品	4,593.31	25.48%	3,660.48	-8.92%	4,018.79
在产品	1,898.33	51.88%	1,249.91	21.84%	1,025.87
发出商品	1,179.59	107.21%	569.27	20.09%	474.05
周转材料	111.11	28.68%	86.35	20.34%	71.75
委托加工物资	73.57	0.17%	73.45	-47.05%	138.72
小计	13,670.28	44.31%	9,472.80	15.19%	8,223.56

报告期内，公司存货主要由原材料、库存商品、在产品及发出商品构成；公司各期末存货账面价值分别为 8,062.34 万元、9,157.15 万元、13,215.58 万元，基本与收入规模变动相匹配。公司主要面向汽车后市场，库存管理采用以销定产与备库生产相结合的方式。由于公司收入主要来源于汽车后市场，产品具有“多品种、多批次、小批量”的特点，客户一般会根据其库存及市场需求情况提前向公司下达采购订单。汽车后市场主要针对存量汽车，车型种类众多，且客户的需求需要快速响应，公司需要对部分产品进行适量备库生产以及及时响应客户需求。公司计划部会依据销售预测、客户订单、产品库存等情况制定产品的生产计划和外购物料的采购计划，维持适当的存货规模。

报告期各期末，公司原材料账面余额分别为 2,494.37 万元、3,833.34 万元、5,814.37 万元，呈现逐年增长态势，主要系随着公司经营规模逐年扩大，为积极满足客户需求，公司原材料备货有所增加。

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为 4,018.79 万元、3,660.48 万元、4,593.31 万元，呈现先升后降趋势。其中，2023 年末，公司库存商品同比 2022

年有所下降，主要系当年度公司涡轮产品销售收入有所下降、公司降低该品类产品备货库存等因素所致；2024 年 9 月末，公司库存商品账面余额同比增加，主要系随着公司机芯、整机等业务快速增长，公司相应产品的库存商品金额有所增加等因素所致。

报告期各期末，公司在产品账面余额分别为 1,025.87 万元、1,249.91 万元、1,898.33 万元，呈现逐年增长态势，主要系随着公司经营规模及市场需求逐年扩大，公司在产品跟随生产排产、备货需求等增加而有所提升。

报告期各期末，公司发出商品账面余额分别为 474.05 万元、569.27 万元、1,179.59 万元，呈现逐年增长态势。其中，2024 年 9 月末，公司发出商品金额同比增长较多，主要系当期经营规模进一步提升带动发出商品有所增加、同时国庆节节假日前客户发货要求增加等因素所致。

2、说明各期末各类存货的库龄结构，是否存在库龄较长的情况，相关存货形成的原因及跌价准备计提的充分性；说明对各类存货减值测试的具体过程及实际计提情况，可变现净值确定的依据，相关参数预计是否谨慎、合理；对比同行业可比公司各期末存货跌价计提比例，说明公司存货减值计提是否充分和谨慎

（1）说明各期末各类存货的库龄结构，是否存在库龄较长的情况，相关存货形成的原因及跌价准备计提的充分性

报告期各期末，公司各类别存货的库龄结构情况如下：

单位：万元

期间	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	计提跌价准备
2024 年 9 月末	原材料	5,171.10	356.60	168.94	117.73	5,814.37	273.52
	委托加工物资	73.57	-	-	-	73.57	-
	在产品	1,898.33	-	-	-	1,898.33	-
	库存商品	4,204.89	207.58	99.19	81.65	4,593.31	172.76
	发出商品	1,179.59	-	-	-	1,179.59	-
	周转材料	94.13	8.94	2.82	5.21	111.11	8.41
	合计	12,621.61	573.12	270.95	204.60	13,670.28	454.69
	占比	92.33%	4.19%	1.98%	1.50%	100.00%	3.33%

期间	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计	计提跌价准备
2023 年末	原材料	3,383.30	318.23	60.85	70.96	3,833.34	165.03
	委托加工物资	73.45	-	-	-	73.45	-
	在产品	1,249.91	-	-	-	1,249.91	-
	库存商品	3,253.71	284.21	73.07	49.49	3,660.48	142.87
	发出商品	569.27	-	-	-	569.27	-
	周转材料	73.95	5.60	0.33	6.48	86.35	7.76
	合计	8,603.60	608.04	134.25	126.92	9,472.80	315.65
	占比	90.82%	6.42%	1.42%	1.34%	100.00%	3.33%
2022 年末	原材料	2,214.50	178.19	101.68	-	2,494.37	86.48
	委托加工物资	138.72	-	-	-	138.72	-
	在产品	1,025.87	-	-	-	1,025.87	-
	库存商品	3,792.88	148.61	77.30	-	4,018.79	68.37
	发出商品	474.05	-	-	-	474.05	-
	周转材料	58.77	0.40	12.58	-	71.75	6.37
	合计	7,704.79	327.21	191.56	-	8,223.56	161.22
	占比	93.69%	3.98%	2.33%	0.00%	100.00%	1.96%

报告期各期末，公司一年以内库龄的存货占比均在 90%以上，库龄整体较短。公司库龄在一年以上的存货占比较少，主要为库存的增压器组件、机芯等成品和涡轮毛坯、压轮毛坯、涡壳、压壳等原材料，产生原因包括客户需求变化消耗周期增长、作为售后配件销售等。

公司结合各期销售情况、预期消耗情况以及库龄情况，按照可变现净值与账面价值孰低的原则对公司存货计提减值准备，存货跌价准备计提充分。

（2）说明对各类存货减值测试的具体过程，可变现净值确定的依据，相关参数预计是否谨慎、合理。

公司在各资产负债表日对存货按照成本与可变现净值孰低进行计量。当存货成本高于其可变现净值的，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。

为生产而持有的原材料、周转材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于

成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业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应当以一般销售价格为基础计算。

具体来说，公司针对发出商品和库存商品，其可变现净值根据实际或估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。具有对应销售合同的发出商品和库存商品，其可变现净值以合同价格为基础计算。持有库存商品的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的可变现净值以一般销售价格为基础计算。针对为生产而持有的原材料、周转材料、委托加工物资、在制品等，其可变现净值为对应产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

报告期内，公司对存货可变现净值的确定依据各期不存在差异，相关参数预计谨慎、合理。

（3）对比同行业可比公司各期末存货跌价计提比例，说明公司存货减值计提是否充分和谨慎。

报告期各期，公司与同行业公司的存货跌价计提对比情况如下：

公司名称	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
毅合捷	1.31%	1.07%	1.69%
贝斯特	3.27%	2.02%	3.29%
德博科技	5.83%	6.53%	9.66%
威易发	6.60%	4.50%	8.41%
华培动力	9.49%	11.47%	13.04%
平均值	5.30%	5.12%	7.22%
环能涡轮	3.33%	3.33%	1.96%

报告期各期末，公司存货跌价计提比例处于同行业公司水平之间。公司存货减值计提充分、谨慎。

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取采购管理制度、存货管理制度，评价原材料采购管理、存货管理的内控制度设计是否合理，是否得到有效执行；

（2）获取报告期各期末的存货余额明细表，了解期末存货余额的构成情况，分析存货余额变动的原因及合理性；

（3）获取报告期各期末的存货库龄表，了解存货库龄情况，分析库龄结构的合理性；

（4）获取公司存货跌价准备计提表，访谈公司财务负责人，了解公司存货跌价准备计提政策，评价公司存货跌价准备计提政策的合理性，并复核跌价计提的准确性；

（5）查阅同行业可比公司公开披露信息，了解同行业可比公司的存货构成情况及存货跌价率，分析同行业可比公司与公司存货跌价率是否存在差异及其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）公司存货规模与变动情况与公司经营情况匹配，存货周转天数与各销售模式下产品采购、生产、交付周期匹配，库存商品和发出商品期后结转成本确认销售情况良好；

（2）公司存货库龄以一年以内为主；库龄在一年以上的存货占比较少，主要为库存的增压器组件、机芯等成品和涡轮、压轮、涡壳、压壳等原材料，该部分存货库龄较长的原因一是由于客户需求变化的影响；

（3）公司存货跌价计提政策合理、谨慎，存货跌价准备计提充分，与可比公司相较跌价计提合理。

六、大额在建工程及固定资产核算准确性

根据申报文件，公司在建工程主要系综合车间扩建工程、在安装设备，报告期内存在转固的情况。请公司说明：①固定资产新增的主要内容、投入明细构成、相关成本归集核算是否准确、投入规模是否合理，是否存在延迟转固或减值情形。②相关供应商基本情况、采购内容及金额、定价依据及公允性、新增机器设备的种类及在生产工序中所起的作用。③固定资产规模、变动趋势与公司产能、生产模式的匹配性。④固定资产、在建工程盘点情况，是否存在盘点差异及原因。

【回复】

（一）公司说明

1、固定资产新增的主要内容、投入明细构成、相关成本归集核算是否准确、投入规模是否合理，是否存在延迟转固或减值情形

（1）固定资产新增的主要内容

报告期内，公司新增的固定资产类别主要为房屋及建筑物和机器设备。报告期内新增的固定资产按照类别列示如下：

单位：万元

类别	2024 年1-9 月	2023 年度	2022 年度
房屋及建筑物	1,495.70	-	2,059.35
机器设备	633.91	702.26	149.63
其他	54.60	36.83	46.60
合计	2,184.20	739.09	2,255.58

（2）报告期内新增固定资产投入明细构成

报告期内，公司主要新增固定资产投入明细如下：

单位：万元

项目	投入明细	转固时间	数量	金额
房屋及建筑物	勤奋路 80 号厂房	2022 年4月	1	2,059.35
	勤奋路系列化新型微小型航空涡轮发动机研发及产业化项目综合车间扩建	2024 年6 月	1	1,495.70
机器设备	精雕高速平衡机	2022 年 6 月	1	75.66

项目	投入明细	转固时间	数量	金额
	五轴加工中心	2023 年8 月	2	182.30
	五轴高速加工中心	2023 年 11 月	2	189.38
	五轴高速加工中心	2024 年 4 月	2	189.38
	五轴高速加工中心	2024 年6 月	1	178.56
合计				4,441.12

(3) 相关成本归集核算是否准确

公司新增固定资产主要包括房屋建筑物和机器设备，其中房屋及建筑物的成本为建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，包括建筑安装工程费用、设计监理费及其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出，以及在资产达到预定可使用状态之前为该项目专门借款所发生的借款费用及占用的一般借款发生的借款费用。机器设备采购成本包括购买价款、相关税费、使机器设备达到预定可使用状态前所发生的可归属于该项资产的运输费、装卸费、安装费等。报告期内公司新增固定资产的相关成本归集核算准确。

(4) 投入规模是否合理

报告期内固定资产的投入规模合理，具体分析如下：

1) 固定资产内控制度健全且有效执行

公司制定了固定资产管理制度和工程项目管理制度并严格执行。

公司综合管理部负责管理用固定资产的管理、生产部负责生产用固定资产的管理。固定资产需求部门提交固定资产采购申请单，由管理层审批，审批完成后供应部根据采购申请单进行采购。财务部门根据固定资产采购合同、发票、设备验收单等确认计入固定资产的成本金额。

公司工程项目事宜由综合管理部主要负责。在建工程项目实施前，公司根据投资计划和资金预算，制定工程建设和设备采购计划。重大工程经公司管理层审批后，公司选取工程施工供应商并签订工程施工合同，以及采购工程建设所需的设备。财务部门根据建设工程施工合同、发票、工程竣工结算报告、在建工程转固验收单等确认计入在建工程成本金额或在建工程转固金额。

2) 相关投入成本具有合理明确的用途

报告期内，房屋及建筑物的投入成本包括老厂房的购置款、以及新厂房的土建和装修工程等工程款、设计监理费等其他费用，老厂房购置用途系从向关联方租赁房产转为购入后作为自有厂房生产经营；新厂房系为了适应公司不断扩张的业务规模而进一步扩建的厂房。报告期内，公司房屋及建筑物合计投入 3,555.05 万元，均为勤奋路 80 号厂房购置及新厂房扩建工程，具有合理明确的用途。

报告期内，公司机器设备的投入成本为已到货完成安装验收的设备采购成本，主要用于勤奋路 80 号新厂房产能建设及研发需求。其中生产设备主要包括五轴加工中心、五轴高速加工中心等。报告期内，公司机器设备合计投入 1,485.80 万元，机器设备均为日常生产经营及研发所需的设备投入，具有合理明确的用途。

报告期内，其他投入成本为运输工具、办公设备及其他固定资产采购成本，具有合理明确的用途。

综上所述，报告期内公司固定资产投入规模合理。

(5) 不存在延迟转固或减值情形

1) 不存在延迟转固情形

对于设备类固定资产，公司以设备安装调试完成并取得验收单作为在建工程转固时点；对应建设工程，公司以建设完成达到预定可使用状态作为在建工程的转固时点，其中达到预定可使用状态的依据文件为工程竣工验收证明。公司在建工程转固时点符合会计准则的规定，不存在延迟转固的情形。

2) 不存在减值情形

针对设备类固定资产，公司结合未来生产计划、固定资产盘点情况等，判断设备是否会继续使用，以及通过设备闲置情况判断是否存在减值迹象。综上，报告期内公司固定资产不存在减值迹象的情况。

2、相关供应商基本情况、采购内容及金额、定价依据及公允性、新增机器设备的种类及在生产工序中所起的作用

(1) 相关供应商基本情况、采购内容及金额、定价依据

截至报告期末，公司向相关供应商采购服务的具体情况如下：

项目	采购内容	供应商名称	供应商类型	发生额	定价依据
----	------	-------	-------	-----	------

				(万元)	
房屋及建筑物	勤奋路 80 号新厂房	特博动力科技(常州)有限公司	厂房供应商	2,059.35	以评估机构的评估价为基础协商定价
	勤奋路系列化新型微型航空涡轮发动机研发及产业化项目综合车间扩建	江苏衡昇建筑有限公司	工程供应商	1,300.00	询比价
机器设备	精雕高速平衡机	苏州精雕精密机械工程有限公司	设备供应商	75.66	询比价
	五轴加工中心	广州钶锐镗数控技术股份有限公司	设备供应商	182.30	询比价
	五轴高速加工中心	广州钶锐镗数控技术股份有限公司	设备供应商	189.38	询比价
	电子束焊机	桂林狮达技术股份有限公司	设备供应商	70.79	询比价
	五轴高速加工中心	广州钶锐镗数控技术股份有限公司	设备供应商	189.38	询比价
	五轴高速加工中心	广州钶锐镗数控技术股份有限公司	设备供应商	178.56	询比价

上述主要供应商的基本情况如下：

企业名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	注册地址	主营业务	与公司是否存在关联关系
江苏衡昇建筑有限公司	2020 年	5,180 万元	戴明根：69%； 王仲银：10%； 王波：8%； 吕向阳：8%； 戴国安：5%	戴明根	溧阳市昆仑街道创想世纪公寓 1 幢 2303 室	房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；各类工程建设活动；电力设施承装、承修、承试；地质灾害治理工程施工；消防设施工程；施工专业作业；特种设备安装改造修理；建筑劳务分包	否
苏州精雕精密机械工程有限公司	2013 年	30,000 万元	北京精雕科技集团有限公司	蔚飞	苏州高新区浔阳江路 99 号	通用机械设备安装工程；研发、销售：通用机械设备，并提供相关技术转让服务；模具、铝件、治具加工；自营和代理各类货物的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品及技术除外）；道路普通货物运输	否
桂林狮达技术股份有限公司	2001 年	3,999.9999 万元	莫力林：37.95%； 韦寿祺：17.32%； 莫远林：13.47%；	莫力林	桂林市七星区英才科技园创业一道 3 号	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；金属切割及焊接设备制造；金属切割及焊接设备销售；增材制造装备制造	否

企业名称	成立时间	注册资本	股权结构	实际控制人	注册地址	主营业务	与公司是否存在关联关系
			朱国坤：13.47%； 潘兴龙：13.47%； 桂林亿彬投资合伙企业（有限合伙）：4.3%； 吴杨忠：0.0003%			造；增材制造装备销售；通用设备制造（不含特种设备制造）；机械设备的研发；机械设备的销售；机械电气设备的制造；机械电气设备的销售；货物进出口；技术进出口；机械设备的租赁	
广州钶锐数控技术股份有限公司	2016年	5138.57万元	前五大股东： 深圳市中润产业投资企业（有限合伙）：30.64%； 蒙昌敏：20.23%； 深圳市龙华产业园区私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）：9.38%； 深圳南山阿斯特创新股权投资基金合伙企业（有限合伙）：9.11%； 姚丹：5.13%； 其他股东：25.51%	蒙昌敏	深圳市龙华区观湖街道鹭湖社区观盛五路科姆龙科技园C栋1102	数控机床制造；金属成形机床制造；金属加工机械制造；轴承、齿轮和传动部件制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；机床功能部件及附件制造；机械设备的销售	否

注：特博动力科技（常州）有限公司系公司曾经的关联方，已于报告期内注销。

（2）定价公允性

公司对于建设工程、机器设备的采购主要采取招投标、询比价及协商谈判等方式，价格具有公允性。

（3）新增机器设备的种类及在生产工序中所起的作用

报告期内，公司主要新增机器设备的种类及在生产工序中所起的作用如下：

新增机器设备的种类	在生产工序中所起的作用
精雕高速平衡机	精雕
五轴加工中心	固化成型及产品打磨

新增机器设备的种类	在生产工序中所起的作用
五轴高速加工中心	固化成型及产品打磨
电子束焊机	焊接
五轴高速加工中心	固化成型及产品打磨
五轴高速加工中心	固化成型及产品打磨

3、固定资产规模、变动趋势与公司产能、生产模式的匹配性

(1) 固定资产规模、变动趋势

报告期内，公司固定资产主要为房屋及建筑物和机器设备，公司固定资产原值的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
房屋及建筑物	5,016.58	3,520.88	3,520.88
机器设备	6,111.29	5,515.28	4,813.02
运输设备	187.07	187.07	187.07
办公设备及其他	383.35	338.29	301.78
合计	11,698.30	9,561.53	8,822.75

报告期内，公司固定资产规模逐年扩大。2023 年固定资产增加主要系新增生产用机器设备；2024 年固定资产增加主要系公司现有产能无法满足订单需求，对勤奋路 80 号厂房进行新厂房扩建工程，相关工程于 2023 年开工，并于 2024 年 6 月完工转固，转固后相关厂房与机器设备投产。

(2) 与公司产能、生产模式变动趋势的匹配性

报告期内，公司机器设备原值与产能变动趋势的情况如下：

项目	2024 年 1-9 月		2023 年		2022 年
	数额	变动率	数额	变动率	数额
机器设备原值（万元）	6,111.29	10.81%	5,515.28	14.59%	4,813.02
产能（万件）	60.38	19.91%	50.36	16.90%	43.08

注：上表产能系机芯、整机的合并产能。

报告期内，公司与机器设备的增长率分别为 14.59%、10.81%，产能增长率分别为 16.90%、19.91%，机器设备规模与产能变动具有匹配性。报告期内，公司生产线有所增加，对应机器设备原值和产能均有所增加，因此报告期内公司固

定资产规模与公司产能、生产模式变动趋势具有匹配性。

4、固定资产、在建工程盘点情况，是否存在盘点差异及原因

报告期各期末，公司均对固定资产进行了盘点。公司组建生产部门、综合管理部门和财务部门相关人员组成盘点小组，中介机构进行固定资产监盘。

固定资产盘点地点均在公司厂区。盘点方法为编制固定资产卡片清单，编制盘点表，按照盘点表中的固定资产明细，追查至固定资产实物，确定其是否存在。

报告期各期末公司对固定资产进行盘点，固定资产状况良好，固定资产盘点数量与账面记录无差异，盘点结果如下：

单位：万元

项目	2024 年 9 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
固定资产账面原值	11,679.60	9,561.53	8,806.44
盘点金额	9,930.63	7,758.19	8,806.44
盘点比例	85.03%	81.14%	100.00%
差异情况	固定资产盘点数量与账面记录无差异		

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期各期末固定资产及在建工程的明细表，以及各期新增固定资产明细表，了解固定资产和在建工程的新增情况；

（2）获取固定资产、工程项目相关管理制度，核查固定资产、工程项目相关内控制度的运行有效性；

（3）访谈公司管理层，了解新增固定资产的主要用途；

（4）访谈公司财务负责人，了解固定资产相关成本归集核算方法；

（5）获取新增大额在建工程及设备的采购合同、发票、验收单及在建工程转固验收单、工程竣工结算报告等单据文件，核查固定资产、在建工程入账金额是否准确，核查检查是否存在固定资产延迟结转的情形；

（6）查阅房产、设备的主要供应商名单及向供应商采购的内容，并通过企

查查等网站查询主要供应商基本信息，是否与公司存在关联关系；

（7）访谈公司供应部负责人，了解供应商采购的定价依据及公允性，厂房设备供应商与公司是否存在关联关系；

（8）访谈公司生产部负责人，了解新增机器设备的种类及在生产工序中所起的作用，以及产能计算的方法等；

（9）取得报告期内公司固定资产台账、产销率数据等，分析固定资产规模、变动趋势与公司产能、生产模式、产销量变动趋势的匹配关系；

（10）对公司固定资产进行监盘，在监盘中观察固定资产的性能状况，是否存在毁损和闲置情况，评价相关固定资产是否存在减值迹象，核实盘点是否存在差异。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

（1）报告期内，公司固定资产新增的主要内容为房屋建筑物及机器设备，相关成本归集核算准确、投入规模合理，不存在延迟转固或减值情形；

（2）报告期内，公司主要工程及设备供应商及其采购内容、采购金额不存在异常，定价依据合理，采购价格公允；公司新增机器设备在生产工序中所起的作用具有其合理性。

（3）报告期内，公司固定资产规模、变动趋势与其产能、生产模式、产销量变动趋势基本一致；

（4）工程设备供应商与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等人员不存在关联关系；

（5）报告期各期末，通过对公司固定资产进行监盘，公司固定资产账面记录与实物盘点不存在差异。

七、相关投资理财真实性及列报准确性

根据申报文件，公司报告期存在大额交易性金融资产、债权投资等情况。请公司说明报告期内购买理财、大额存单的产品类型、发行方、主要条款、金

额、资金来源、购买日、期限、到期日、利率，财务费用、投资收益、现金流量及变动与产品规模的匹配性，是否存在质押等资产受限情况，会计处理准确性及列报合规性。

【回复】

（一）公司说明

1、说明报告期内购买理财、大额存单的产品类型、发行方、主要条款、金额、资金来源、购买日、期限、到期日、利率

1) 公司 2022 年购买与处置的各类理财产品、大额存单等明细情况如下：

单位：万元

产品类型	发行方	主要条款	购买日	到期日	购入金额	处置金额	资金来源	年化收益率	期限
低风险活期理财	兴银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	2022 年多次灵活购入与卖出		32,358.00	28,658.90	自有资金	约 2.00%-3.00% 浮动	无固定期限
低风险活期理财	信银理财有限责任公司	非保本浮动收益型			7,803.00	8,773.00			无固定期限
低风险活期理财	招银理财有限责任公司	非保本浮动收益型			2,067.00	2,067.00			无固定期限
大额存单	中信银行股份有限公司	票面利率为 3.98%	2022/6/28	2022/7/28	1,000.00	1,000.00		3.98%	一月
大额存单	中信银行股份有限公司	票面利率为 3.60%	2022/8/28	2022/9/28	1,000.00	1,000.00		3.60%	一月
大额存单	中信银行股份有限公司	票面利率为 3.59%	2022/10/28	2022/11/28	1,000.00	1,000.00		3.59%	一月
大额存单	中信银行股份有限公司	票面利率为 3.53%	2022/12/28	2023/2/28	1,000.00	-		3.53%	二月
合计					46,228.00	42,498.90	-	-	-

2) 公司 2023 年购买与处置的各类理财产品、大额存单等明细情况如下：

单位：万元

产品类型	发行方	主要条款	购买日	到期日	购入金额	处置金额	资金来源	年化收益率	期限
低风险活期理财	兴银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	2023 年多次灵活购入与卖出		17,043.70	21,996.70	自有资金	约 2.00%-3.00%	无固定期限

产品类型	发行方	主要条款	购买日	到期日	购入金额	处置金额	资金来源	年化收益率	期限
财								浮动	
低风险活期理财	信银理财有限责任公司	非保本浮动收益型			7,003.00	7,003.00			无固定期限
大额存单	兴业银行股份有限公司	票面利率为3.45%	2023/8/1	2025/6/24	4,080.91	-		3.33%	两年
大额存单	招商银行股份有限公司	票面利率为3.30%	2023/12/6	2026/1/12	1,030.07	-		3.14%	三年
大额存单	招商银行股份有限公司	票面利率为3.30%	2023/12/20	2026/1/12	1,031.35	-		3.13%	三年
大额存单	中信银行股份有限公司	票面利率为3.30%	2022/12/28	2023/2/28	-	1,000.00		3.58%	二月
大额存单	中信银行股份有限公司	票面利率为3.97%	2023/2/10	2023/3/10	1,000.00	1,000.00		3.97%	一月
定期存款	中国银行股份有限公司	票面利率为1.00%	2023/11/29	2024/2/29	2,213.82	-		1.00%	三月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为5.60%	2023/12/18	2024/3/18	4,518.76	-		5.60%	三月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为5.38%	2023/12/29	2024/6/29	7,366.01	-		5.38%	六月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为5.38%	2023/12/29	2024/6/29	2,833.08	-		5.38%	六月
合计					48,120.70	30,999.70	-	-	-

3) 公司 2024 年 1-9 月购买与处置的各类理财产品、大额存单等明细情况如下：

单位：万元

产品类型	发行方	主要条款	购买日	到期日	购入金额	处置金额	资金来源	年化收益率	期限
低风险活期理财	兴银理财有限责任公司	非保本浮动收益型	2024 年 1-9 月多次灵活购入与卖出		6,026.80	5,433.50	自有资金	约 2.00%-3.00% 浮动	无固定期限
低风险活期理财	信银理财有限责任公司	非保本浮动收益型			12,044.00	10,719.00			无固定期限
结构性存	兴业银行	固定收益	2024/6/12	2024/7/31	4,500.00	4,500.00		2.35%	无固定

产品类型	发行方	主要条款	购买日	到期日	购入金额	处置金额	资金来源	年化收益率	期限
款	股份有限公司	率 1.5%+浮动收益率 0.85%							期限
结构性存款	兴业银行股份有限公司	固定收益率 1.5%+浮动收益率 0.95%	2024/5/9	2024/6/11	5,000.00	5,000.00		2.45%	无固定期限
大额存单	兴业银行股份有限公司	票面利率为 3.45%	2023/8/1	2025/6/24	-	-		3.33%	三年
大额存单	招商银行股份有限公司	票面利率为 3.30%	2023/12/6	2026/1/12	-	-		3.14%	三年
大额存单	招商银行股份有限公司	票面利率为 3.30%	2023/12/20	2026/1/12	-	-		3.13%	三年
大额存单	招商银行股份有限公司	票面利率为 3.30%	2024/1/26	2026/1/16	1,034.38	-		3.12%	两年
定期存款	中国银行股份有限公司	票面利率为 1.00%	2023/11/29	2024/2/29	-	2,213.82		1.00%	三月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为 5.60%	2023/12/18	2024/3/18	-	4,518.76		5.60%	三月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为 5.38%	2023/12/29	2024/6/29	-	7,366.01		5.38%	六月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为 5.38%	2023/12/29	2024/6/29	-	2,833.08		5.38%	六月
七天通知存款	中国银行股份有限公司	票面利率为 5.27%	2024/8/27	2024/12/27	4,554.81	-		5.27%	无固定期限
定期存款	中国银行股份有限公司	票面利率为 0.80%	2024/5/8	2025/5/8	6,076.00	-		0.80%	一年
定期存款	中国银行股份有限公司	票面利率为 0.45%	2024/6/18	2024/12/18	8,500.03	-		0.45%	六月
定期存款	中国银行股份有限公司	票面利率为 0.50%	2024/7/10	2024/10/10	5,539.45	-		0.50%	三月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为 5.16%	2024/8/14	2024/11/14	789.32	-		5.16%	三月

产品类型	发行方	主要条款	购买日	到期日	购入金额	处置金额	资金来源	年化收益率	期限
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为 5.52%	2024/6/19	2024/12/19	4,765.03	-		5.52%	六月
定期存款	交通银行股份有限公司	票面利率为 5.51%	2024/7/1	2025/1/1	10,630.23	-		5.51%	六月
合计					69,460.04	42,584.17	-	-	-

2、公司报告期的各类理财产品、大额存单与财务费用、投资收益匹配情况

报告期内，公司各类理财产品、大额存单与财务费用、投资收益匹配情况如下：

单位：万元

理财产品类别	项目	2024 年 1-9 月	2023 年度	2022 年度
大额存单	平均余额	7,222.92	1,801.08	252.05
	产生的投资收益	177.43	61.57	9.38
	测算年化收益率	3.28%	3.42%	3.72%
美元定期存款	平均余额	14,199.60	216.83	0.00
	产生的财务费用-利息收入	773.04	12.02	0.00
	测算年化收益率	5.44%	5.54%	-
低风险活期理财	平均余额	1,831.88	2,421.12	4,959.45
	产生的投资收益	10.39	67.30	64.29
	产生的公允价值变动损益(注 1)	19.51	0.00	54.88
	测算年化收益率	2.18%	2.78%	2.40%
结构性存款	平均余额	1,427.78	-	-
	产生的财务费用-利息收入	34.16	-	-
	测算年化收益率	2.39%	-	-
日元定期存款(注 2)	平均余额	8,703.23	194.09	-
	产生的财务费用-利息收入	54.09	1.94	-
	测算年化收益率	0.62%	1.00%	-

注 1：低风险活期理财在部分赎回时不兑现收益，在全部赎回时一次兑现收益，未兑现收益计量为理财产品的公允价值变动损益。

注 2：日元定期存款主要系办理外汇掉期协议而存入，故收益率较低。

报告期内，公司各项理财产品及大额存单的测算年化收益率位于公司各期实际收益率区间内，公司各项理财产品及大额存单与投资收益、财务费用具有匹配

性。

3、公司报告期购买与处置的各类理财产品、大额存单与现金流量表匹配情况

报告期内，公司购买与处置的各类理财产品、大额存单与现金流量表匹配情况如下：

单位：万元

报告期	类别	投资所支付的现金	收回投资所收到的现金
2022 年	现金流量表金额	46,228.00	42,700.09
	其中：各类理财、存单购买额/处置额	46,228.00	42,498.90
	收回非理财性质其他非流动金融资产	-	201.19
2023 年	现金流量表金额	48,120.70	31,015.44
	其中：各类理财、存单购买额/处置额	48,120.70	30,999.70
	收回非理财性质其他非流动金融资产	-	15.74
2024 年 1-9 月	现金流量表金额	69,460.04	42,621.79
	其中：各类理财、存单购买额/处置额	69,460.04	42,584.17
	收回非理财性质其他非流动金融资产	-	37.62

报告期内，公司购买与处置的各类理财产品、大额存单规模与现金流量的变动匹配。

4、是否存在质押等资产受限情况，会计处理准确性及列报合规性

公司上述理财不存在质押情况。

报告期内，公司购买的理财产品主要为：低风险活期理财、结构性存款、大额存单、定期存款、通知存款等。其中，低风险活期理财、结构性存款以出售金融资产为持有目的，其现金流量特征不符合“本金+利息”的基本借贷安排，因此分类为“以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产”，且理财期限不超过一年，报告期各期末列报为“交易性金融资产”，相关收益计入“投资收益”；定期存款、通知存款以持有到期收取合同现金流量为目的，且其现金流量特征符合“本金+利息”的基本借贷安排，因此分类为“以摊余成本计量的金融资产”，且作为存款存放于公司自有账户内，报告期各期末列报为“货币资金”，相关利息收入均计入“财务费用”科目；大额存单以持有到期收取合同现金流量

为目的,且其现金流量特征符合“本金+利息”的基本借贷安排,因此分类为“以摊余成本计量的金融资产”,且期限超过一年,报告期各期末列报为“债权投资”或“一年内到期的非流动资产”,相关利息收入均计入“投资收益”科目。

综上,公司理财产品及大额存单会计处理准确、列报合规。

(二) 中介机构核查

1、核查程序

主办券商、会计师执行了以下核查程序:

(1) 获取公司资金管理制度,了解与货币资金及理财产品购买、赎回等相关的内部控制,并对其是否有效运行进行测试;

(2) 访谈公司财务负责人,了解公司购买理财产品的资金来源;

(3) 对公司报告期各期末理财产品余额实施函证程序,核查理财产品真实性、期末余额的准确性、是否存在理财产品质押或设定其他他项权利等情形;

(4) 获取公司报告期内投资支付与收到的现金明细表、理财产品说明书、理财产品协议书、购买及赎回对应的银行回单、银行流水等,检查理财产品发行方、主要条款、金额、资金来源、购买日、期限、到期日、利率、投资收益等内容是否存在异常,检查相关会计处理是否符合企业会计准则的规定;

(5) 获取公司现金流量表,复核理财产品的购买、赎回金额与投资收益、现金流量表相关科目的勾稽关系;

2、核查意见

经核查,主办券商、会计师认为:

公司报告期内购买的理财、大额存单与财务费用、投资收益、现金流量具有匹配性,不存在质押等资产受限情况,会计处理准确、列报合规。

八、其他信息披露或说明事项

①公司业务涉及商业秘密,提交了2名客户名称的信息披露豁免申请。请公司在申报文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中进一步说明商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性,申请信息披露豁免的理由是否充分,

未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍；说明豁免披露客户与公司合作建立、开展情况，各期收入金额、占比、毛利率、回款形式，涉及的下游客户或终端客户情况，通过个人回款的合理性、销售真实性。②公司取得有排水许可证。请公司说明子公司常州飞羿是否需要办理排水许可证，是否存在不合规情形。③公司建设有 2 个屋顶分布式光伏发电项目。请公司说明光伏项目建设的相关审批备案程序履行情况，公司是否取得相关必要资质；公司是否存在对外销售电力的情形；上述事项是否合法合规。④公转书“关联担保”部分披露的“担保对象”有误，请更正；在公转书“释义”部分补充披露各主要海外客户全称。

请主办券商、律师核查上述事项（1）-（2）、（8）并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（3）-（7）并发表明确意见

【回复】

（一）公司说明

1、公司业务涉及商业秘密，提交了 2 名客户名称的信息披露豁免申请。请公司在申报文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中进一步说明商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性，申请信息披露豁免的理由是否充分，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍；说明豁免披露客户与公司合作建立、开展情况，各期收入金额、占比、毛利率、回款形式，涉及的下游客户或终端客户情况，通过个人回款的合理性、销售真实性

（1）请公司在申报文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中进一步说明商业秘密认定依据的充分性、认定的合理性，申请信息披露豁免的理由是否充分，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍

公司已在申报文件《4-7 信息披露豁免申请及中介机构核查意见》中补充如下内容：

“根据《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》中“1-22 不予披露相关信息”规定：“申请挂牌公司有充分依据证明应当披露的某些信息属于国家秘密或商业秘密，披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益的，可以不予披露，但应当在申报或回复问询时

提交不予披露相关信息的原因说明或其他文件。申请挂牌公司应当在不予披露信息说明文件中逐项说明相关信息涉及国家秘密或商业秘密的依据和理由，并说明信息披露文件是否符合国家有关保密法律法规规定以及《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》等相关规定的要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍”。

1、公司客户姓名、名称、交易数据属于公司商业秘密的认定依据和理由

根据《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》（法释[2020]7 号）第一条第二款、第三款规定：“与经营活动有关的创意、管理、销售、财务、计划、样本、招投标材料、客户信息、数据等信息，人民法院可以认定构成反不正当竞争法第九条第四款所称的经营信息。前款所称的客户信息，包括客户的名称、地址、联系方式以及交易习惯、意向、内容等信息。”

根据《中华人民共和国反不正当竞争法》第九条第三款规定：“本法所称的商业秘密，是指不为公众所知悉、具有商业价值并经权利人采取相应保密措施的技术信息、经营信息等商业信息。”

根据上述规定，公司客户群体具有一定的“圈子属性”，客户转介绍、老客户复购也是公司获取订单的一种重要方式，公司本次申请豁免披露的客户姓名、名称、交易数据能对公司产生现实的或者潜在的商业利益，具有商业价值。

综上，公司本次申请豁免披露的客户姓名、名称、交易数据等信息属于法定商业秘密范围内的商业经营信息。

2、相关信息披露可能导致违反国家有关保密的法律法规或者严重损害公司利益

公司与客户签订的销售合同中包含保密条款，约定买卖双方未经对方许可，不得将对方提供的图纸和技术资料、样品、合同和其他商业秘密泄露给任何第三方。

同时，根据客户出具的《保密义务告知函》的相关要求，公司应当遵守保密业务，豁免披露双方交易信息，未经许可披露相关信息将对公司追究法律责任，影响客户稳定性并严重损害公司利益。

3、信息披露文件符合《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》等相关规定的要求

根据《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》第二十四条规定，申请人应当简要披露与主要业务相关的情况，主要包括：（一）…；（二）产品或服务的主要消费群体，报告期内各期向前五名客户的销售额合计及占当期销售总额的百分比。

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“1、报告期内前五名客户情况”中披露报告期内各期向前五名客户的销售额合计及占当期销售总额的百分比。除本次申请豁免披露的客户全称外，公司已在公开转让说明书中对报告期内各期向前五名客户是否属于关联方、销售内容、销售金额、占当期营业收入的比例进行了披露，公司申报的公开转让说明书符合《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》的编制要求。

4、未披露相关信息不会对投资者决策判断构成重大障碍

公司客户较为分散，本次申请豁免披露全称的客户对应收入占比较低，不会对投资者关于公司财务状况、研发状况、经营状况、持续经营能力的判断有重大影响的信息，不会对投资者的决策判断构成重大障碍。”

综上，公司本次申请豁免披露的客户姓名、名称、交易数据等信息属于法定商业秘密范围内的商业经营信息，相关信息豁免披露的依据及理由均具有充分性和合理性，不会对投资者决策判断构成重大障碍。

（2）说明豁免披露客户与公司合作建立、开展情况，各期收入金额、占比、毛利率、回款形式，涉及的下游客户或终端客户情况，通过个人回款的合理性、销售真实性

1）豁免披露客户与公司合作建立、开展情况

公司与客户A合作建立、开展情况如下：

客户名称	设立时间	主营业务	客户类型	首次与公司合作时间	合作建立渠道
客户A	2015年	涡轮增压器等产品的零部件	贸易商	2016年	看好公司品牌影响力及产品质量，主动与公

客户名称	设立时间	主营业务	客户类型	首次与公司合作时间	合作建立渠道
		销售			司接洽建立合作

注：同一控制或共同采购的客户按照合并口径披露，下同：客户 A 包括公司 A、公司 B。

2) 各期收入金额、占比、毛利率、回款形式

报告期各期，公司向客户 A 销售收入金额、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年 1-9 月			2023 年度			2022 年度		
	销售收入金额	占比	毛利率	销售收入金额	占比	毛利率	销售收入金额	占比	毛利率
客户 A	1,611.04	5.19%	【已申请豁免披露】	723.74	2.06%	【已申请豁免披露】	192.19	0.67%	【已申请豁免披露】

报告期内，公司向客户 A 销售收入金额分别为 192.19 万元、723.74 万元、1,611.04 万元，呈持续增长趋势，主要系客户 A 下游客户需求快速增长的影响。

报告期内，客户 A 通过其实际控制人个人银行账户向公司支付货款。

3) 涉及的下游客户或终端客户情况

客户 A 主营业务为涡轮增压器等产品的零部件销售，其下游客户主要为土耳其、摩洛哥、英国、非洲等国家或地区的涡轮增压器再制造商。

4) 通过个人回款的合理性、销售真实性

①个人回款的合理性

报告期内，客户 A 通过其实际控制人个人银行账户向公司支付货款，主要系客户出于其自身的支付需求和便捷性考虑，具有商业合理性，不存在虚构交易情形，不存在因第三方回款导致货款归属的纠纷。公司已对上述三方回款事项与客户沟通协商，自 2025 年 1 月起，客户 A 均通过其对公账户向公司支付货款。

②销售真实性

针对客户 A 的销售真实性，公司与主办券商、律师履行的核查程序如下：

收入穿行测试及细节测试：获取合同、出库单、物流单及收入确认单据，验证收入的真实性；

函证：获取客户回函，与公司向其销售金额进行复核验证，验证收入的真实

性；

实地访谈：实地访谈客户，查验客户经营场所，验证业务的合理性和收入的真实性；

进销存明细获取：获取客户的进销存明细，验证客户是否实现终端销售；

工商资料调取：获取客户工商档案，验证客户的真实性。

由于客户信息系贸易商客户的核心资源，较为敏感。贸易商客户 A 出于保护自身商业秘密，未能透露终端销售客户构成及销售的具体情况。

2、请公司说明子公司常州飞羿是否需要办理排水许可证，是否存在不合规情形

根据住房和城乡建设部发布的《城镇污水排入排水管网许可管理办法》（住建部令第 56 号）第六条：集中管理的建筑或者单位内有多个排水户的，可以由产权单位或者其委托的物业服务人统一申请领取排水许可证，并由领证单位对排水户的排水行为负责。

公司子公司常州飞羿与公司生产、经营场所均位于勤奋路 80 号，二者共用排水管网，由公司申请领取排水许可证并对常州飞羿的排水行为负责。因此，该行为符合住建部令第 56 号的要求，不存在不合规的情形。

3、公司建设有 2 个屋顶分布式光伏发电项目。请公司说明光伏项目建设的相关审批备案程序履行情况，公司是否取得相关必要资质；公司是否存在对外销售电力的情形；上述事项是否合法合规

（1）光伏项目建设的相关审批备案程序履行情况，公司是否取得相关必要资质

公司光伏建设项目所履行的审批备案程序情况如下：

项目名称	投资备案情况	环评批复	环评验收情况
屋顶分布式光伏发电项目	取得常新行审经备[2017]88 号《江苏省投资项目备案证》	取得 202332041100000862 号《建设项目环境影响登记表》	已验收
建设本公司屋顶 0.351405 兆瓦分布式光伏发电项目	取得常新行审经备[2018]349 号《江苏省投资项目备案证》	取得 202332041100000667 号《建设项目环境影响登记表》	已验收

根据国家能源局于 2020 年 3 月发布的《关于贯彻落实“放管服”改革精神优化电力业务许可管理有关事项的通知》（国能发资质〔2020〕22 号文件），项目装机容量 6MW（不含）以下的太阳能发电项目，不要求取得发电类电力业务许可证。公司“屋顶分布式光伏发电项目”的装机容量为 0.40MW，与“建设本公司屋顶 0.351405 兆瓦分布式光伏发电项目”的合计装机容量不足 1MW，符合国能发资质〔2020〕22 号文件所规定的豁免电力业务许可的情形。

因此，公司无需办理并取得发电类电力业务许可证。

（2）公司是否存在对外销售电力的情形

报告期内，公司存在对外销售电力的情形。公司已与国网江苏省电力有限公司常州供电分公司签订《分布式光伏发电项目高压发用电合同》，约定公司建设的光伏项目采用“自发自用余电上网”的消纳模式。

国务院发布的《关于促进光伏产业健康发展的若干意见》（国发〔2013〕24 号）第三条明确：鼓励各类电力用户按照“自发自用，余量上网，电网调节”的方式建设分布式光伏发电系统。因此公司采用该消纳模式对外销售电力，符合国家产业政策。

报告期各期，公司销售电力收入分别为 11.41 万元、21.03 万元和 30.25 万元，占当期营业收入比重分别为 0.04%、0.06%和 0.10%，占比较低，对公司业绩不存在重大影响。

（3）上述事项是否合法合规

公司上述光伏项目建设已履行了必要的审批备案程序，且无需取得电力业务许可等其他资质。公司存在对外销售电力的情形，符合国家产业政策，且对公司营业收入影响较小。因此，上述事项合法合规。

4、公转书“关联担保”部分披露的“担保对象”有误，请更正；在公转书“释义”部分补充披露各主要海外客户全称

公司已在公开转让说明书中将“关联担保”部分更正如下：

担保对象	担保金额 (元)	担保期间	担保类型	责任类型	是否履行必要决策程序	担保事项对公司持续经营能力的影响分析
环能涡轮	45,000,000.00	2024/6/12-合同项下担保的债务履行期限届满之日起三年	保证	连带	是	控股股东为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	45,000,000.00	2024/6/12-合同项下担保的债务履行期限届满之日起三年	保证	连带	是	实控人为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	30,000,000.00	2022/10/10-2027/10/10	保证	连带	是	实控人为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	30,000,000.00	2022/10/10-2027/10/10	保证	连带	是	实控人为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	45,000,000.00	2023/5/15-合同项下担保的债务履行期限届满之日起三年	保证	连带	是	实控人为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	45,000,000.00	2023/5/15-合同项下担保的债务履行期限届满之日起三年	保证	连带	是	控股股东为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	30,000,000.00	2022/2/23-合同项下担保的债务履行期限届满之日起三年	保证	连带	是	实控人为公司融资提供担保,无重大不利影响
环能涡轮	30,000,000.00	2022/2/23-合同项下担保的债务履行期限届满之日起三年	保证	连带	是	控股股东为公司融资提供担保,无重大不利影响

(2) 在公转书“释义”部分补充披露各主要海外客户全称

公司已在《公开转让说明书》“释义”中补充披露如下：

一般性释义		
KODE S. K. A.	指	KODE ARKADIUSZ SZYSZKOWSKI ARTUR RADEL S. K. A.
AGROMARKET	指	AHROMARKET TOVARYSTVO Z OBMEZHENOIU VIDPOVIDALNISTIU NAUKOVO VYROBNYCHE PIDPRYEMSTVO、E&E TURBO SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCI
Company Turbonaizer	指	OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "KOMPANIYA TURBONAYZER"、Limited Liability Company "TURBONIZER COMPANY"
BR Turbo SPB LTD	指	OBSHESTVO S OGRANICHENNOY OTVETSTVENNOSTYU "BR TURBO SPB"

一般性释义		
BORG AUTOMOTIVE SPAIN, S. L. U.	指	BORG AUTOMOTIVE SPAIN TURBO MOTOR INYECCION SL

（二）中介机构核查

1、核查程序

主办券商、律师执行了以下核查程序：

（1）查阅《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》《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》关于信息豁免披露的相关规定，确认本次公司申请豁免披露方式是否符合相关披露要求，未披露相关信息是否对投资者决策判断构成重大障碍；

（2）查阅《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》《中华人民共和国反不正当竞争法》关于商业秘密的相关规定，确认本次公司申请豁免披露的信息认定为商业秘密的充分性、合理性；

（3）查阅公司与客户 A（包含公司 A、公司 B）签署的交易合同，核实其保密义务的约定情况。同时，查阅客户 A（包含公司 A、公司 B）出具的《保密义务告知函》，确认公司本次申请信息披露豁免的理由是否充分；

（4）查阅客户 A 工商档案，并对客户 A 履行收入穿行测试及细节测试、函证、实地访谈及获取进销存明细，核实公司与客户 A 合作建立、开展情况，各期收入金额、占比、毛利率情况，终端客户销售情况；个人回款的合理性和销售真实性；

（5）取得环能涡轮办理的《城镇污水排入排水管网许可证》，查阅住建部令第 56 号规章，判断子公司常州飞羿未单独办理排水许可证的合法合规性；

（6）获取并查阅公司光伏建设项目的投资备案证书及《建设项目环境影响登记表》，了解相关审批备案程序的履行情况；

（7）查阅国能发资质〔2020〕22 号和国发〔2013〕24 号文件，获取并查阅《分布式光伏发电项目高压发用电合同》，判断公司建设光伏项目及对外销售电力的合法合规性；

(8) 查阅公司报告期各期前五大客户的中信保报告，确认客户全称披露的准确性。

2、核查意见

经核查，主办券商、律师认为：

(1) 公司所申请的相关豁免披露的信息符合《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》《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》关于信息豁免披露的相关规定，本次公司申请豁免披露方式是否符合相关披露要求，未披露相关信息不会对投资者决策判断构成重大障碍；

(2) 根据《最高人民法院关于审理侵犯商业秘密民事案件适用法律若干问题的规定》《中华人民共和国反不正当竞争法》关于商业秘密的相关规定，公司本次申请豁免披露的客户姓名、名称等信息属于法定商业秘密范围内的商业经营信息；

(3) 根据公司与客户签订的销售合同涉及的保密条款及客户出具的《保密义务告知函》的相关要求，公司应当遵守保密业务，豁免披露双方交易信息，未经许可披露相关信息将对公司追究法律责任，影响客户稳定性并严重损害公司利益，相关信息豁免披露的依据及理由具有充分性和合理性；

(4) 报告期内，公司向客户 A 销售收入金额分别为 192.19 万元、723.74 万元、1,611.04 万元，呈持续增长趋势；客户 A 通过其实际控制人个人银行账户向公司支付货款，主要系客户出于其自身的支付需求和便捷性考虑，具有商业合理性；公司与客户 A 进行的销售业务真实；

(5) 公司子公司常州飞羿无需单独办理排水许可证，可由环能涡轮申领排水许可证并对其排水行为承担责任，该行为不存在不合规的情形；

(6) 公司光伏项目建设已履行了必要的审批备案程序，且无需取得电力业务许可等资质，公司存在对外销售电力的情形，符合国家产业政策，且对公司营业收入影响较小，相关事项合法合规；

(7) 公司已在公转书“释义”部分补充披露各主要海外客户全称。

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】

1、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、主办券商、律师、会计师已对照《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》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为：除已在本问询函回复中说明的事项外，公司不存在其他涉及公开转让条件、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。

2、财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日期限

公司本次财务报告审计截止日2024年9月30日至本次公开转让说明书签署日尚未超过7个月。

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。

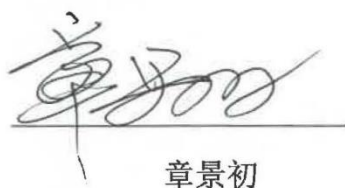
【回复】

截至本回复出具日，公司尚未申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关工作要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为常州环能涡轮动力股份有限公司《关于常州环能涡轮动力股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：

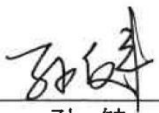


章景初



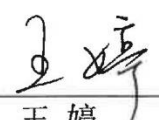
（本页无正文，为国投证券股份有限公司《关于常州环能涡轮动力股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：

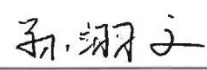

孙 健

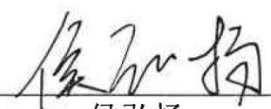
项目小组成员（签字）：

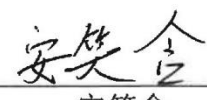

万能鑫


王 婷


张辰旭


孙翊文


侯弘扬


安笑含



2025 年 4 月 28 日