

金通灵科技集团股份有限公司 重整计划（草案）之经营方案

在重整计划获得法院批准之后，金通灵科技集团股份有限公司（以下简称“金通灵”“公司”或“上市公司”）将妥善化解债务危机及经营困境。产业投资人将通过综合赋能，充分发挥公司精密加工的基础制造能力，聚焦鼓风机、压缩机等核心产品，加快强链补链，持续提升公司智能制造水平，强化绿色节能综合服务能力，实现公司的高质量发展。同时，公司将借助产业投资人的优势资源，布局新消费领域，打造公司第二增长曲线。经营方案具体如下：

一、聚焦优势产品，重塑市场地位，实现可持续发展

通过本次重整，公司将调整业务布局，持续深耕精密加工技术，并依托基础制造能力，着力发展鼓风机、压缩机等流体机械核心产品，充分利用新进入的投资人提供的综合赋能和流动性支持，重塑细分行业市场地位，为国家工业转型升级以及工业循环经济发展贡献力量。

（一）依托基础制造能力，扩大优势产品市场份额

公司将持续深耕精密加工领域，持续推进精密加工技术的研发创新，改善精密加工工艺路线，强化公司基础制造能力。

公司精密加工的基础制造能力一方面可支撑鼓风机、压缩机等产品的关键零部件加工，做到核心产品“自主生产”，核心技术“自主可控”。公司未来将持续对流体机械核心精密加工技术进行研发创新，包括叶轮微米级的加工精度，齿

轮高精度加工工艺，转子高质量平衡、先进的材料处理与涂层、高精度检测与质量控制等核心技术，为公司鼓风机、压缩机等核心产品提供行业领先的精密加工技术。

同时，新能源、船舶、核电、电力行业、半导体行业等国家战略行业多个生产制造环节均需先进的精密加工技术，公司将借助在流体机械精密加工领域的领先优势，积极开拓新能源、船舶、核电、电力及半导体等行业的优质客户，通过领先的精密加工能力，进一步拓展优质客户，紧跟新质生产力行业发展趋势和客户需求，开发新型产品型号、新产品类别。

鼓风机是公司发展的产品基石，公司已持续多年保持领先的市场地位。未来发展规划主要包括技术创新和市场开拓两方面：1. 持续推进技术创新。公司将通过技改提升产品性能、效率及可靠性，降低能耗与噪音，以适应市场变化。如在叶轮设计上，优化形状和尺寸，增强空气动力学性能，提高效率；控制系统上采用智能化技术，如变频与模糊控制，实现精确流量与压力控制，并利用物联网与大数据，实现远程监控与故障诊断，提高维护效率；同时，推广高效三元流产品，紧跟材料技术发展，优化产品结构，开展轻量化设计，加强高低温、耐磨、耐腐蚀性能的研究与应用。2. 着力开拓市场。凭借市场口碑、技术创新能力，公司将深挖存量市场并拓展新业务领域，进一步提升鼓风机产品市场竞争力。在存量市场上，公司将着力争取更多备品备件和系统升级改造节能项目订单，发力冶炼行业如干熄焦循环风机、焦炉煤气

风机、转炉一次除尘风机，以及化工行业的装置类工艺风机等高附加值产品的销售；在新业务领域方面，公司将拓展石油石化、有色金属等领域的业务，加强与国内大型石化类项目总包单位的紧密合作，并借助国内风机节能改造和钢厂沿海搬迁等契机，顺应节能减排及新能源发展等的大趋势，开拓增量市场。

压缩机板块具有良好的增长潜力，将成为公司业绩增长的第二曲线。随着技术的不断成熟，压缩机的效率和可靠性日益提升，应用领域不断扩展。在技术创新方面：1. 针对蒸汽压缩机、单级高效离心空气压缩机、多级高效离心鼓风机三大类产品设计进行优化，通过源头优化设计提升产品稳定性、可靠性，系列化、标准化程度，降低生产成本；2. 完善单轴压缩机产品的系列化研发设计；3. 重点开展工艺气体压缩机研发设计，为公司增加新的利润增长点和新的市场。在市场开拓方面：1. 深化客户开拓，加强与代理商的合作，提升市场覆盖率，积极开拓空分领域及氮气、CO₂为主的工艺压缩机的业务；2. 在蒸汽压缩机领域，针对MVR系统集成厂商的特性与需求，量身定制产品和服务，拓展系统集成智慧化空压站的建设业务。

（二）充分利用公司在节能降耗一体化系统解决方案领域的优势，进一步提升客户粘性

在持续扩大公司核心产品销售市场份额的同时，公司将借助国内风机节能改造和钢厂沿海搬迁等契机，顺应节能减排及新能源发展等的大趋势，充分利用公司在钢铁、石化等

节能降耗一体化系统解决方案服务经验，从销售产品逐步升级为集咨询、设计、原型开发、执行服务于一体的定制化解决方案提供商，发挥整体产品一体化优势，提升客户粘性和项目附加值。

公司未来将重点开拓优质项目并提供整体解决方案，进一步带动公司整体经营业绩的增长。

二、优化运营体系，提升运营效率，加强运营管理

重整完成后，公司将充分整合重整投资人投入资源，将低效及无效业务、资产进行剥离，对冗余人员进行优化，理顺各个板块业务逻辑及定位，优化公司采购、销售、研发、生产等运营体系，尤其是统筹各个业务板块协同的采购和销售，实现采购降本增效、规模化市场开拓。

供应链成本方面，本次重整完成后，公司营运资金将得到进一步充实，公司将与产业投资人协同加强对采购端的管理，对生产制造所需主材、主要辅材强化议价权，降低采购成本。公司将及时把握市场变化趋势，结合下游订单销售情况，对原材料、主要辅材的采购做出合理安排，保障生产的连续性及稳定性，整体提升公司在采购环节的竞争力与供应链实力，提高订单毛利。

生产效率方面，强化生产计划管理，重点聚焦发货计划、生产计划、采购计划三大核心流程。其中，发货计划结合销售订单交付周期、客户优先级及库存水平，明确各批次产品交付时间、数量及责任部门，动态调整交货节奏，紧急订单优先排产，长周期订单预留缓冲期；生产计划以交货时间倒

推生产周期，确定各工序启动时间，根据交货期制定生产计划，分配各产线生产任务及完成节点；采购计划根据生产计划结合库存情况制定，明确品类、数量及采购周期等。通过内部精细化管理与协同优化，确保各项计划之间的无缝对接与高效执行，全面提升公司运营效率，确保交货期，为公司的稳健发展与持续竞争力奠定坚实基础。

同时，产业投资人将利用自身产业集团多年的管理经验对上市公司进行管理赋能。首先，实现扁平化与分布式架构，上市公司管理总部对原业务经营管理层实施“轻管控”，通过“选项目、搭班子、建体系、立机制、助成长”模式，赋能各业务单元独立运作；其次，产业集团提供资源支持和战略协同，形成“动车组模式”；最后，“高目标”倒逼，设立上市公司未来三年收入、利润的经营目标，通过挑战性任务以及管理层激励计划，来激发原业务管理层的潜能。

三、完善内部控制制度，优化提升公司治理水平

重整完成后，公司将结合产业投资人的产业资源和管理经验，对公司业务开展进行有效管理，完善各项管理制度及实施流程，着力提升成本控制及管理水平，为后续产业发展升级等奠定坚实基础。

公司在梳理已有制度的基础上，结合业务发展需要，持续优化内控机制，查找内控制度的漏洞，堵塞管理漏洞。同时加大制度宣贯力度，推广合规文化建设，加强制度执行力建设，强化制度监督检查，切实将风险管理与日常管理融为一体、贯穿始终。

公司将实现决策过程透明、公正、高效。确保董事会按照法律、法规和公司章程的规定行使职权、作出科学、迅速和谨慎的决策。确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益，尤其是中小股东的合法权益。确保广大股东依法享有各项股东权利，参与公司重大决策，对公司日常经营提出合理建议。

在具体管控措施方面，通过一线业务部门、总部风控部门和总部稽核部门“三道防线”，围绕事前的项目评审、过程的动态管理和事后的总结及体系优化等方面，打造多部门联防联控、群防群治的风险协同处理机制，建立起有效防范财务舞弊、资金安全、账款回收等风险的内部控制体系，推动企业经营管理水平迈上新台阶。

四、完善财务风险管控体系，优化资金管理

财务风险管控和资金管理是财务管理中至关重要的一环。公司将通过对资金流入和流出的实时监测和分析，及时发现并解决可能存在的财务风险，确保公司现金流的充足。

公司将建立健全资金管理各方面的规章制度，明确资金管理中的职责和权限，从收支两条线强化资金管理。在收款方面，完善销售回款责任制，切实保障经营性资金的正常周转。在资金支付方面，制订生产经营性资金及非生产经营性资金安排计划，生产经营性资金根据采购合同约定账期及公司实际情况编制支出计划，整体遵循“精准匹配业务需求、合理安排、注重效益”的原则，确保资金合理使用。

公司将制定明确的财务风险管理策略，包括风险识别、评估、监控和应对等各个环节。对不同类型的财务风险进行区分，如市场风险，制定相应的管理策略和控制措施。财务的统筹和监督反映功能要强化落实，发挥价值管理的作用，提升财务核算的质量，为决策提供准确的依据。

同时，公司将加强内部控制与审计，建立健全内部控制制度。包括财务审批、内部审计、财务报告等方面制度和流程，要以财务披露为引导，全面规范内部经营和管理体系，对现金流通和结算强化风险控制，确保财务活动的合规性和准确性。公司将全面强化财务核算基础，完善财务核算管理制度，全面梳理会计核算，财务管理等内控流程及制度，尤其针对收入确认核算、销售退回等历史期间薄弱的财务核算环节，逐条梳理、分项总结，明确关键控制点，加强财务内部控制自我评估，对存在的内控风险点及控制缺陷进行完善，并建立失职追责机制，严格执行相关规则制度。

公司将构建严谨的成本核算体系。紧紧围绕鼓风机、压缩机等核心产品的业务流程，全面推进实施 5S 管理，精细划分核算单元，将成本精准拆分为直接材料、直接人工、制造费用、管理费用、销售费用等关键类别。基于生产入库的实时数据，生产、技术、采购及财务等多部门协同，对各类产品进行细致的事后成本核算，精确计算产品毛利率，为商务报价提供有力支撑。同时，财务部门将综合分析各项费用数据，以确保企业决策的科学性与盈利能力。

五、加强质量管理，重视技术创新，建设人才梯队

公司将严格落实《产品质量管理办法》：1. 在流程上，梳理各车间质检流程，优化自检自控项目，加强外协供应商管控，通过质检信息统计分析，识别高频问题并针对性改进，推动跨部门流程协同；2. 在工艺上，优化叶轮加工流程，推广高效工艺技术，提升焊接自动化水平，制定通用工艺标准；3. 在技术上，引入先进软件，提升产品设计和制造分析能力，推动智能制造项目，设立技术创新项目，定期开展新技术应用培训；4. 在体系上，修订技术管理条例，确保技术资料完整性，建立供应商质量评级机制，开展质量月活动，提升全员质量意识。

重整完成后，公司将结合市场需求，优化研发资源配置、聚焦核心技术，将研发人才发展与上市公司发展战略方向紧密结合，建立并完善研发人才培养体系，做好产业应用技术的研发及市场拓展。通过研发能力的提升，整合公司资源，提升产品竞争力，扩大市场份额。

在人才培养方面，一是构建科学规范的人才选拔任用体系，强化培养，提升整体员工的素质。二是打造一支规模适中、结构优良、活力充沛的创新型专业技术人才队伍，提升公司整体的专业水平和创新能力。三是针对公司产品的特性，培养兼具专业技术与销售技能的复合型销售人员。鼓励专业技术人员投身销售，强化与客户的沟通。四是结合长远战略，规划电焊工、冷作工、车工等专业技能人才需求与培养路径，定向培养技术工人，同时，持续引入先进的自动化焊接机器人，减少低端焊接人力需求，推动高级焊工向工艺设计与质

量管控等高技术含量岗位转型，从而优化公司的人才结构与生产效能。

六、开拓布局新消费领域，打造公司第二增长曲线

产业投资人汇通达网络股份有限公司（以下简称“汇通达公司”）是一家通过数字化技术及供应链，全方位服务全国近 25 万家下沉市场零售门店的港股上市公司，通过 AI 模型为下沉市场提供数字化解决方案。在新消费领域，汇通达公司具有较强的竞争优势：在客户端，汇通达公司已构建高度下沉、直达乡镇的会员店网络，为客户提供一整套高度契合下沉零售市场、线上线下一体化的 SaaS+ 解决方案，并构建了一支近 3000 人的本地化客户服务团队，具备较强的客户粘性及网络效应；在供应端，汇通达公司拥有强大可拓展的供应链能力，在消费电子、农业生产资料、家用电器等 7 大行业实现布局，与上千家上游品牌商形成合作，并通过布局 400 余个仓库、超过 30 万平方米的仓库网络、连接 1 万辆社会化车辆及多种灵活物流解决方案等方式，构建了高效的供应链基础设施布局。近期汇通达公司与阿里云宣布达成全栈 AI 全面合作，将聚焦智慧零售、会员运营、智慧供应链等领域，共同打造下沉市场 AI+ 数字化解决方案，助力农村商业及相关产业智能化升级。

新消费行业系具有较大发展潜力和政策重点支持的业务领域。2025 年 7 月，国务院新闻办举办的新闻发布会上，商务部重点提到了包括新型消费在内的消费市场将在“十五五”期间发挥经济增长主引擎作用，将大力发展战略消费、

品质电商，培育首发经济、“人工智能+消费”、“IP+消费”等新增长点。

在完成重整后，为进一步增强上市公司的盈利能力，产业投资人将充分利用其成熟的经营管理经验、供应链和渠道优势及丰富的产业资源优势，在充分论证且各方面条件成熟的基础上，围绕新消费进行产业布局，并择机通过多种方式赋能并加速上市公司在新业态、新消费领域的业务增长。产业投资人短期将通过经营赋能的方式，为上市公司引入和培育新消费领域业务；长期通过“A+H”资本运作平台的搭建，运用多层次的潜在资本运作路径，进一步深化上市公司消费业务布局。未来产业投资人拟将上市公司逐步打造成为一家既具备先进制造新质生产力，又积极布局新消费领域的综合型产业公司，在提升经营业绩和盈利水平的同时，为上市公司打造第二增长曲线。

金通灵科技集团股份有限公司

2026年1月15日