关于苏州百胜动力机器股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的审核问询函中
有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2023]200Z0244 号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

关于苏州百胜动力机器股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明

容诚专字[2023]200Z0244 号

深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所创业板上市审核中心审核函【2022】010617 号《关于苏州百胜动力机器股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求。对问询函所提需申报会计师核查并发表明确意见的问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）对苏州百胜动力机器股份有限公司（以下简称“百胜动力”、“公司”或“发行人”）相关资料进行了核查。

除另有说明外，本专项说明所用简称或名词释义与《关于苏州百胜动力机器股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》中的释义相同。

特别说明：在本落实函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

现就《问询函》提出的有关问题向贵所回复如下：

目　录

问题 1.关于分拆上市 3
问题 2.关于实际控制权稳定性 20
问题 3.关于历史沿革 34
问题 4.关于业务与技术 97
问题 5.关于董监高 139
问题 6.关于关联交易 166
问题 7.关于经营资质与合法合规性 203
问题 9.关于募投项目 213
问题 10.关于收入确认 228
问题 11.关于销售模式.....232
问题 12.关于外销 290
问题 13.关于线上销售 299
问题 14.关于营业收入 309
问题 15.关于营业成本 338
问题 16.关于毛利率 367
问题 17.关于应收款项 379
问题 18.关于存货 400
问题 19.关于期间费用 414
问题 20.关于应付款项 434
问题 21.预收款项与合同负债 438
问题 22.关于财务合规性与资金流水核查 445
问题 23.关于固定资产 476
问题 24.关于审计截止日后经营状况 484

问题 1. 关于分拆上市

申报材料显示：

（1）东方精工分拆发行人上市；

（2）发行人及其控股子公司作为东方精工唯一从事舷外机、通机的研发、生产和销售的业务平台，与东方精工其他业务板块之间保持高度的业务独立性；

（3）报告期内发行人存在通过其间接控股股东东方精工获取补贴、代为采购软件、代为支付员工薪酬、代为收取离任人员的赔偿金等情形。

请发行人说明：

（1）本次分拆上市的必要性；

（2）发行人与东方精工及其关联方之间在业务、资产、人员、财务、机构、技术等方面的独立性，员工是否存在交叉任职情况；

（3）东方精工及其关联方与发行人之间是否存在重合的客户或供应商情况，是否与发行人存在共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形；

（4）东方精工及其关联方是否存在为发行人承担成本费用、或其他利益安排等情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 6 发表明确意见。

回复：

一、本次分拆上市的必要性

（一）打破日美垄断，实现跨越式发展

在大马力舷外机领域，美国的宾士域集团、日本的雅马哈发动机等企业仍然处于行业垄断地位。百胜动力 2021 年舷外机营业收入仅为 2.97 亿元，市场占有率不足 1%，与全球舷外机龙头企业差距较大。根据 GMI 报告，预计 2030 年全球舷外机市场规模约为 160 亿美元，市场空间巨大。但百胜动力若仅依靠自有资金发展，短时间内很难缩小与美日企业的差距。舷外机广泛应用于水上娱乐运动、

渔业捕捞、水上交通、应急救援、海岸登陆、海事巡逻等民用和军事领域，百胜动力作为国内头部企业，已经取得了为军品供应的相关资质，通过本次分拆上市，有利于公司加大大马力舷外机的研发，优化公司产品结构，打破日美企业垄断，实现国产替代和跨越式发展。

（二）提升专业化经营水平，持续激发创新活力和动力

百胜动力自成立以来，牢牢把握行业发展政策和市场机遇，不断提升自身研发能力、丰富产品品类、优化产品性能，加强研发与生产能力协同，在舷外机行业中占据了一定市场地位。通过本次分拆上市，百胜动力的舷外机和通机业务将拥有独立的上市平台，进一步提升公司的研发创新能力和专业化经营水平，提升公司的品牌和市场形象。

本次分拆百胜动力至创业板上市，有助于百胜动力持续激发创新活力和动力、提升舷外机产品制造能力，为实现中大马力舷外机产品国产化替代、打破海外企业垄断提供重要支撑和保障；同时，有利于上市公司东方精工进一步提升运营效率，增强市场竞争力和盈利能力。

（三）积极响应产业政策，把握行业发展机遇

2017 年 5 月，国家发改委联合海洋局印发《全国海洋经济发展“十三五”规划》，明确提出优化海洋经济发展布局，拓展提升海洋旅游业和海洋文化产业，支持邮轮、游艇、海洋公园、海洋体育中心和海上运动产业基地等新业态发展，为海洋旅游休闲船艇的市场应用打开了空间。此外，2022 年 8 月，国家工业和信息化部等五部委联合发布《关于加快邮轮游艇装备及产业发展的实施意见》，明确了休闲游艇产业对国民经济发展的巨大推动作用，提出了大力发展大众化消费游艇、加强配套供应链建设及推动产业创新发展，同时，强调了加大对邮轮游艇产业财政金融支持，鼓励邮轮游艇产业企业上市融资。

根据 IBI News 报道，休闲游艇和钓鱼活动系美国户外娱乐市场的领头羊，为美国贡献了 6,890 亿美元经济效益，占美国 GDP 将近 3%。中国休闲游艇产业目前尚处于发展初期，产业规模偏小，发展潜力巨大。舷外机是休闲游艇的重要动力配件，国家对相关行业的政策支持，必将促进舷外机行业的爆发式增长。目前，日美等国际舷外机龙头企业均为上市公司，但国内资本市场尚无舷外机行业

的上市公司，百胜动力通过独立上市，能够填补国内资本市场空白，抓住产业政策利好的发展机遇，不断提升公司的市场地位。

（四）有利于发行人与东方精工突出主业，实现快速发展

东方精工分拆百胜动力主体后的主营业务为智能瓦楞纸包装装备和瓦楞纸包装行业智慧工厂解决方案等业务，百胜动力的主营业务为舷外机和通机等业务。东方精工和百胜动力在业务模式、所属行业、产品市场、供应体系等方面均存在显著差异，遵循各自行业的运行规律，相互独立运行。本次分拆上市后，东方精工将更加专注于瓦楞纸包装装备和瓦楞纸包装行业智慧工厂解决方案业务，百胜动力将整合业务资源、聚焦发展舷外机业务，本次分拆上市有助于两家公司在各自业务领域实现快速发展。

（五）优化公司治理结构，提升经营效率

本次分拆上市后，百胜动力可以借助资本市场引入新股东，进一步优化公司治理结构。同时，百胜动力已经实施了股权激励计划，本次分拆上市有助于百胜动力构建管理团队、核心技术人员、核心业务骨干与上市公司股东利益趋同的股权架构。因此，本次分拆上市有利于优化百胜动力的治理结构，激发管理人员的积极性和创造性，从而提升企业的经营业绩。

二、发行人与东方精工及其关联方之间在业务、资产、人员、财务、机构、技术等方面的独立性，员工是否存在交叉任职情况

发行人资产完整，与东方精工及其关联方在资产、业务、人员、机构、财务和技术等方面保持了独立性，具有独立开展业务、面向市场的能力，员工亦不存在交叉任职的情况。具体情况如下：

（一）业务方面

发行人定位于水上动力产品市场，主要从事舷外机和通机的研发设计、生产与销售业务，与东方精工及其控制的其他企业、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业主营业务均不相同。发行人与上述企业均面向市场独立经营，与上述企业销售渠道独立，不存在双方共用或让渡商业资源的情形。据此，百胜动力与东方精工及其关联方之间业务独立。

（二）资产方面

发行人合法独立拥有与其生产经营有关的设备和设施以及商标、专利、软件著作权、域名等无形资产的所有权，与东方精工及其控制的其他企业、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业之间不存在授权使用、被授权使用或占用等情形；发行人及其控股子公司与上述企业的注册地址、主要生产经营场所不存在重合，且不存在向上述企业租赁或出租房产的情形，主要生产经营场所不存在混同。据此，发行人拥有独立于东方精工及其关联方且完整、权属清晰的生产设备、土地、厂房等经营性资产，与东方精工及其关联方之间资产独立。

（三）人员方面

发行人拥有独立的人事管理部门及员工队伍，已根据相关规定与员工签订劳动合同。截至本回复报告出具日，发行人的高级管理人员未在东方精工及其控制的其他企业、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他行政职务，未在上述企业领薪，且发行人的财务人员未在上述企业中兼职。发行人与东方精工及其控制的其他企业、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业不存在交叉任职的情形。据此，百胜动力与东方精工及其关联方之间人员独立。

（四）机构方面

发行人根据自身经营管理的需要，设置了内部职能机构、部门，并将该等机构、部门纳入管理体系进行管理，该等机构、部门均系根据自身的需要以及法律、法规及规范性文件的有关规定设立，且发行人独立行使经营管理职权，与东方精工及其控制的其他企业、实际控制人及其直系亲属控制的其他企业的职能机构相互独立。据此，百胜动力与东方精工及其关联方之间机构独立。

（五）财务方面

发行人设立了独立的财务部门，建立了独立的财务核算体系，制定了规范的财务会计制度并有效执行。发行人与东方精工及其控制的其他企业及实际控制人及其直系亲属控制的其他企业分别独立开设银行账户，报告期内不存在共用银行账户的情形。据此，百胜动力与东方精工及其关联方之间财务独立。

（六）技术方面

发行人核心技术均来源于独立自主研发，发行人与东方精工及其控制的其他企业及实际控制人及其直系亲属控制的其他企业不存在共同研发、共同申请专利的情形，亦不存在一方授权另一方使用其专利和技术的情形，在专利取得主体和技术来源方面，双方具有独立性。据此，百胜动力与东方精工及其关联方之间技术独立。

三、东方精工及其关联方与发行人之间是否存在重合的客户或供应商情况，是否与发行人存在共用采购、销售渠道、通用原材料、为发行人提供外协的情形

报告期内，发行人与东方精工及其关联方不存在主要客户和主要供应商重合情形。因正常业务需要，报告期内，发行人与东方精工及其关联方在原材料采购方面存在如下供应商重合的情形：

单位：万元

供应商名称	交易对手	交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
			采购金额	占比采购总额	采购金额	占比采购总额	采购金额	占比采购总额
广州四达全轴承有限公司	百胜动力	轴承	36.68	0.18%	9.02	0.02%	0.26	＜0.01%
	东方精工	轴承	50.39	0.04%	106.43	0.04%	99.58	0.05%

注：东方精工 2022 年年度报告尚未披露。

轴承为不同机械设备中被广泛应用的一类零件。如上表所示，报告期内发行人与东方精工及其控股子公司向广州四达全轴承有限公司采购金额占采购总额比较小，其中发行人主要采购轴承产品用于舷外机产品生产，东方精工及其控股子公司主要采购轴承产品用于智能瓦楞纸包装装备生产，均系各自正常业务往来，具备商业合理性。上述原材料均是由发行人与东方精工及其控股子公司各自独立采购并使用，不存在共用的情况。

东方精工及其关联方与发行人在资产、人员、机构、业务和技术等方面相互独立，不存在共用采购、共用销售渠道、共用通用原材料以及为发行人提供外协

的情形。

四、东方精工及其关联方是否存在为发行人承担成本费用、或其他利益安排等情形

公司与东方精工及其关联方独立经营，不存在共用销售、采购渠道的情形，虽然存在个别重合的供应商，但发行人与该等供应商的交易遵循市场定价原则，交易价格公允，不存在异常交易。

公司与东方精工及其关联方的往来均为偶发性的关联交易，主要系东方精工给予补贴或奖励、代为采购软件、代付少量社保和公积金费用等内容，具体情况如下表所示：

单位：万元

关联交易内容	关联方	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关联方给予补贴或奖励	东方精工	-	6.90	2.60
关联方代为采购	东方精工	-	-	4.76
关联方代垫费用	东方精工	-	-	23.20
关联方代付费用	Fosber America, Inc.	-	5.87	-
关联方无偿使用注册地	顺益投资	-	-	-

1、关联方给予补贴或奖励

2020 年度和 2021 年度，东方精工开展本部及子公司范围内优秀员工评定，向公司分别支付 2.60 万元和 6.90 万元，用于奖励公司被评定的优秀员工。该等补贴或奖励视同股东对公司的投入，计入资本公积，并同步计入公司管理费用。

2、关联方代为采购软件

2020 年，为降低采购成本，公司通过东方精工统一代为采购加密软件产品，采购金额为 4.76 万元，百胜动力已于 2020 年向东方精工支付了相关采购款项，相关软件已确认无形资产并进行合理摊销。

3、关联方代付社保、公积金及薪酬

2020 年 4 月，公司高管赵闽红女士入职百胜动力，鉴于办理社保、公积金等事项需要一定时间，过渡期内，东方精工代公司为赵闽红女士垫付了 2020 年 4 月至 8 月的工资薪酬及 4 月至 9 月的社会保险、公积金共计 23.20 万元。公司

已于 2022 年 3 月向东方精工结清该部分代垫金额，并均已计入公司管理费用。

4、关联方代付律师费用

2021 年度，因即时结算需要，东方精工子公司 Fosber America, Inc.为公司代付本次发行相关的境外律师费 0.92 万美元，折合人民币 5.87 万元，公司已于 2021 年 12 月结清该款项，并已计入公司管理费用。

5、关联方无偿使用注册地

公司控股股东顺益投资系投资控股平台，未对外进行任何经营行为。2020 年 3 月，公司出具《无偿使用证明》，允许顺益投资无偿使用公司经营地苏州市浒墅关开发区联港路 567 号作为其注册地址，仅系为办理工商注册登记需要，顺益投资实际无人员在公司经营地办公。为保持独立性的规范要求，公司和顺益投资于 2022 年 3 月签订了《终止协议》，终止顺益投资无偿使用其注册地址的权利。

除上述偶发性关联交易之外，公司与东方精工及其关联方不存在其他交易往来。综上，东方精工及其关联方不存在为发行人承担成本费用或其他利益安排等情形。

五、中介机构核查情况

（一）请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）查阅上市公司分拆所属子公司境内上市的相关法律法规，核实上市公司分拆所属子公司境内上市所需履行的相关程序；查阅《公司法》《证券法》及发行人章程，核查发行人就本次分拆上市所需履行的内部审批程序；查阅东方精工相关董事会、监事会、股东大会会议决议等信息披露公告文件；

（2）获取并查阅发行人与东方精工及其主要控股子公司等关联方的资产清单、员工花名册、营业执照、银行账户资料及财务管理制度文件；

（3）获取并查阅发行人与东方精工及其主要控股子公司等关联方的组织架构图及各部门职能情况说明；查阅东方精工的年度报告，核查其主营业务情况；

（4）核查发行人内部管理制度、在职人员与发行人签订的劳动合同及其在劳动合同中承诺事项；取得东方精工及发行人出具的不存在人员交叉任职的确认函；

（5）获取并查阅发行人、东方精工及其主要控股子公司等关联方的客户和供应商名单，获取并核查东方精工及其主要控股子公司等关联方银行流水；

（6）核查报告期内发行人与东方精工及其关联方的关联交易情况，获取发行人控股股东出具的《关于减少和规范关联交易的措施和承诺》；

（7）获取并查阅东方精工及其控股子公司、实际控制人及其直系亲属等关联方出具的确认函；

（8）对发行人、东方精工及其关联方的主要管理层、股东进行访谈，并取得其签署或盖章的确认文件，核查发行人与东方精工及其关联方在业务、资产、人员、财务、机构、技术等方面是否独立；东方精工及其关联方是否存在为发行人承担成本费用、或其他利益安排等情形；以及发行人分拆上市的必要性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）东方精工分拆百胜动力上市具备必要性和商业合理性，有利于上市公司突出主业、增强独立性。

（2）发行人资产完整，与东方精工及其关联方在资产、业务、人员、机构、财务和技术等方面保持了独立性，具有独立开展业务、面向市场的能力，员工亦不存在交叉任职的情况。

（3）报告期内，发行人与东方精工及其关联方不存在主要客户及供应商重合情形，因各自正常业务往来需要存在个别供应商重合的情形，发行人与东方精工及其关联方向重合供应商采购的采购金额及占比均较小，均系各自正常业务往来，具备商业合理性。东方精工及其关联方与发行人不存在共用采购、共用销售渠道、共用通用原材料以及为发行人提供外协的情形。

（4）东方精工及其关联方不存在为发行人承担成本费用、或其他利益安排等情形。

（二）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》（以下简称“《审核问答》”）问题 6 发表明确意见

1、本次发行上市符合《分拆规则》关于分拆上市的条件

（1）上市公司股票境内上市已满 3 年

上市公司东方精工于 2011 年在深交所上市，距今已满 3 年，符合“上市公司股票境内上市已满 3 年”的要求。

（2）上市公司最近 3 个会计年度连续盈利，且最近 3 个会计年度扣除按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润后，归属于上市公司股东的净利润累计不低于 6 亿元人民币（净利润以扣除非经常性损益前后孰低值计算）

2019 年至 2021 年，东方精工实现归属于上市公司股东的净利润（扣除非经常性损益前后孰低值）分别为 4.39 亿元、2.63 亿元和 3.81 亿元，符合“最近 3 个会计年度连续盈利”的规定。

2019 年至 2021 年，东方精工扣除按权益享有的百胜动力归属于母公司普通股股东的净利润后，归属于上市公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低值计算）累计为 9.81 亿元，不低于 6 亿元。具体如下：

单位：万元

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度	合计
一、东方精工归属于母公司净利润	1、净利润	46,733.37	38,918.06	183,801.88	269,453.31
	2、扣除非经常性损益后净利润	38,080.62	26,342.64	43,871.59	108,294.85
二、百胜动力归属于母公司净利润	1、净利润	5,721.42	3,694.21	3,587.55	13,003.18
	2、扣除非经常性损益后净利润	5,424.33	3,158.89	3,374.79	11,958.01
三、享有百胜动力权益比例	权益比例	69.55%	94.96%	100.00%	-
四、按权益享有百胜动力净利润	1、净利润	3,979.25	3,508.02	3,587.55	11,074.82
	2、扣除非经常性损益后净利润	3,772.62	2,999.68	3,374.79	10,147.09
五、扣除按权益享有的百胜动力的净利润	1、净利润	42,754.12	35,410.04	180,214.33	258,378.49
	2、扣除非经常性损益后净利润	34,308.00	23,342.96	40,496.80	98,147.76

（3）上市公司最近 1 个会计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司的净利润不得超过归属于上市公司股东的净利润的 50%；上市公司最近 1 个会

计年度合并报表中按权益享有的拟分拆所属子公司净资产不得超过归属于上市公司股东的净资产的 30%

东方精工 2021 年度归属于母公司所有者的净利润为 46,733.37 万元，按权益享有的百胜动力的净利润占比为 8.51%；东方精工 2021 年度扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 38,080.62 万元，按权益享有的百胜动力扣除非经常性损益后的净利润占比为 9.91%，均未超过 50%。东方精工 2021 年末归属于母公司所有者权益为 368,197.03 万元，按权益享有的百胜动力净资产占比为 4.47%，未超过 30%。

（4）上市公司不存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用的情形，或其他损害公司利益的重大关联交易。上市公司及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚；上市公司及其控股股东、实际控制人最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责。上市公司最近一年及一期财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告

截至本回复报告出具日，东方精工不存在资金、资产被控股股东、实际控制人及其关联方占用的情形，不存在其他损害公司利益的重大关联交易。

东方精工及其控股股东、实际控制人最近 36 个月内未受到过中国证监会的行政处罚，最近 12 个月内未受到过证券交易所的公开谴责。

安永会计师针对东方精工 2021 年财务报表出具的安永华明（2022）审字第 61276890_G01 号《审计报告》，为无保留意见的审计报告。

（5）上市公司最近 3 个会计年度内发行股份及募集资金投向的业务和资产，不得作为拟分拆所属子公司的主要业务和资产，但拟分拆所属子公司最近 3 个会计年度使用募集资金合计不超过其净资产 10%的除外；上市公司最近 3 个会计年度内通过重大资产重组购买的业务和资产，不得作为拟分拆所属子公司的主要业务和资产；上市公司首次公开发行股票并上市时的主要业务或资产，不得作为拟分拆所属子公司的主要业务和资产；所属子公司主要从事金融业务的，上市公司不得分拆该子公司上市

1）东方精工最近 3 年再融资情况

东方精工最近 3 个会计年度不存在再融资情形，不存在使用最近 3 个会计年

度内发行股份及募集资金投向的业务和资产作为百胜动力的主要业务和资产的情形。

2）东方精工最近 3 年重大资产重组情况

东方精工最近 3 个会计年度不存在重大资产重组情形，不存在最近 3 个会计年度内通过重大资产重组购买的业务和资产作为百胜动力的主要业务和资产的情形。

2015 年 7 月，东方精工以现金方式收购顺益投资 100%股权和捷电有限持有百胜动力的 15%股份，从而间接持有百胜动力 80%股份，成交金额为 40,000.00 万元。百胜动力于本次收购前一个会计年度（2014 年）相关财务指标均未达到东方精工的 50%，因此本次收购不构成重大资产重组。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产总额	营业收入	资产净额
东方精工	196,536.02	119,026.97	102,594.65
百胜动力	27,600.55	33,226.12	16,583.66
百胜动力/东方精工	**14.04%**	**27.91%**	**16.16%**
成交金额/东方精工	**20.35%**	**-**	**38.99%**

2018 年 12 月，东方精工以现金方式收购捷电有限所持百胜动力 20%股份，成交金额为 3,584 万元。百胜动力于本次收购前一个会计年度（2017 年）相关财务指标均未达到东方精工的 50%，因此本次收购不构成重大资产重组。具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	资产总额	营业收入	资产净额
东方精工	1,243,779.92	468,484.54	771,276.67
百胜动力	26,855.03	22,589.12	18,547.48
百胜动力*20%	5,371.01	4,517.82	3,709.50
百胜动力*20%/东方精工	**0.43%**	**0.96%**	**0.48%**
成交金额/东方精工	**0.29%**	**-**	**0.46%**

3）东方精工首发上市主要业务和资产情况

东方精工首次公开发行股票并上市时主要业务为瓦楞纸箱多色印刷成套设备的研发、设计、生产、销售及服务，不存在首次公开发行股票并上市时的主要

业务或资产作为百胜动力的主要业务和资产的情形，不存在发行人部分资产来源于东方精工的情形。

4）百胜动力不属于主要从事金融业务的企业

百胜动力的主营业务为舷外机、通机的研发、生产和销售，不属于主要从事金融业务的公司。

（6）上市公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 10%；上市公司拟分拆所属子公司董事、高级管理人员及其关联方持有拟分拆所属子公司的股份，合计不得超过所属子公司分拆上市前总股本的 30%；但董事、高级管理人员及其关联方通过该上市公司间接持有的除外

截至本回复报告出具日，百胜动力股权结构如下表所示：

股东名称/姓名	关联关系	持股数量（万股）	持股比例（%）
顺益投资	百胜动力控股股东	5,265.00	61.72
东方精工	实际控制人唐灼林、唐灼棉控股企业，持股顺益投资 100%股权，为百胜动力间接控股股东	667.50	7.83
刘力军	-	639.75	7.50
扬州金木	-	639.75	7.50
苏州金全	百胜动力员工持股平台，合伙人中包含百胜动力部分董事、监事及高级管理人员	465.00	5.45
安丰盈科	-	426.50	5.00
青岛吾同	-	426.50	5.00
合计		**8,530.00**	**100.00**

截至本回复报告出具日，东方精工董事、高级管理人员及其关联方除通过持有上市公司东方精工股权而间接持有百胜动力股份外，无其他持有发行人股份的情况。东方精工董事、高级管理人员及其关联方未直接持有百胜动力股份，未超过百胜动力分拆上市前总股本的 10%。百胜动力董事、高级管理人员未直接持有百胜动力股份，其通过员工持股平台苏州金全合计间接持有百胜动力 4.67%股份，未超过百胜动力分拆上市前总股本的 30%。

（7）上市公司应当充分披露并说明：本次分拆有利于上市公司突出主业、

增强独立性。本次分拆后，上市公司与拟分拆所属子公司均符合中国证监会、证券交易所关于同业竞争、关联交易的监管要求，且资产、财务、机构方面相互独立，高级管理人员、财务人员不存在交叉任职，独立性方面不存在其他严重缺陷

1）本次分拆有利于上市公司突出主业、增强独立性

东方精工（除百胜动力及其控股子公司）是一家从事智能瓦楞纸包装装备研发、设计和生产与箱板瓦楞纸包装行业智慧工厂整体解决方案供应商。百胜动力的主营业务为舷外机、通机的研发、生产和销售。本次分拆后，东方精工（除百胜动力及其控股子公司）将继续专注发展除百胜动力主营业务之外的业务，并进一步增强东方精工和百胜动力的独立性。

2）本次分拆后，上市公司与拟分拆所属子公司均符合中国证监会、深交所关于同业竞争、关联交易的监管要求

①同业竞争

东方精工（除百胜动力及其控股子公司）是一家从事智能瓦楞纸包装装备研发、设计和生产与提供瓦楞纸包装行业智慧工厂整体解决方案供应商。其中，东方精工智能瓦楞纸包装装备业务主要包括瓦楞纸板生产线业务和瓦楞纸箱印刷包装设备业务；行业智慧工厂整体解决方案业务专注于为行业客户搭建基于瓦楞纸板生产线、瓦楞纸箱印刷包装设备、整厂物流和仓储等设备全联通的智慧工厂级工业互联网服务云平台，构筑完整的产业生态。

百胜动力及其控股子公司作为东方精工唯一从事舷外机、通机的研发、生产和销售的业务平台，与东方精工其他业务板块之间保持高度的业务独立性。本次分拆上市符合中国证监会、深交所关于同业竞争的要求。

为避免本次分拆后的同业竞争情形，保护中小投资者利益，百胜动力及其控股股东顺益投资、间接控股股东东方精工及实际控制人唐灼林、唐灼棉先生分别出具《关于避免同业竞争的承诺函》，具体内容详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“六、同业竞争情况”之“（二）关于避免同业竞争的承诺”的相关内容。

综上，本次分拆后，东方精工与百胜动力之间不存在同业竞争情形，百胜动力分拆上市符合中国证监会、深交所关于同业竞争的要求。

②关联交易

本次分拆百胜动力上市后，东方精工仍将保持对百胜动力的控制权，百胜动力仍为东方精工合并报表范围内的子公司，东方精工的关联交易情况不会因本次分拆百胜动力上市而发生变化。

对于百胜动力，本次分拆上市后，东方精工仍为百胜动力的间接控股股东，百胜动力和东方精工发生的关联交易仍将计入百胜动力每年关联交易发生额。报告期内，百胜动力与东方精工及其关联方存在金额较小的偶发性关联交易，该等交易预计未来将不会持续发生。具体情况如下表所示：

单位：万元

关联交易内容	关联方	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关联方给予补贴或奖励	东方精工	-	6.90	2.60
关联方代为采购	东方精工	-	-	4.76
关联方代垫费用	东方精工	-	-	23.20
关联方代付费用	Fosber America, Inc.	-	5.87	-
关联方无偿使用注册地	顺益投资	-	-	-

本次分拆后，百胜动力与东方精工发生关联交易将保证关联交易的合规性、合理性和公允性，并保持双方的独立性，不会利用关联交易调节财务指标，损害双方的利益。

为减少和规范本次分拆后的关联交易情形，百胜动力及其控股股东顺益投资、间接控股股东东方精工及实际控制人唐灼林、唐灼棉先生分别出具《关于减少和规范关联交易的承诺函》，具体如下：

A.发行人承诺

“1、本公司保证独立经营、自主决策。本公司及本公司控制的其他企业与公司及其控股子公司之间不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易；本公司及本公司控制的其他企业将尽量减少并避免与公司及其控股子公司之间的关联交易。

2、本公司将严格按照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规章、其他规范性文件的要求以及《公司章程》的有关规定，就公司董事会及股东大会对有关涉及本公司控股股东及关联企业事项的关联交易进行表决时，实行关联方回

避表决的制度。

3、如果本公司在经营活动中必须与公司控股股东、关联企业发生确有必要且不可避免的关联交易，本公司将促使此等交易严格按照国家有关法律法规、公司章程和中国证监会的有关规定履行有关程序，与公司控股股东、关联企业依法签订协议，及时依法进行信息披露；保证按照正常的商业条件进行，且保证不通过关联交易损害公司及其他股东的合法权益。

4、本公司将严格和善意地履行与公司控股股东、关联企业签订的各项关联协议；本公司将不会向控股股东、关联企业谋求或输送任何超出该等协议规定以外的利益或者收益。

若由于本公司的上述承诺与实际不符给公司或其投资人造成损失的，本公司将依法承担相应的法律责任。”

B.控股股东、间接控股股东、实际控制人

“1、本公司/本人将充分尊重发行人的独立法人地位，保障发行人独立经营、自主决策。

2、本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）将严格按照《中华人民共和国公司法》等法律、法规、规章、其他规范性文件的要求以及发行人《公司章程》的有关规定，在发行人董事会及股东大会对有关涉及本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）事项的关联交易进行表决时，本公司/本人将履行回避表决的义务。

3、本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）将尽力减少与发行人之间的关联交易。对于无法避免的任何业务往来或交易均应按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格应按照市场公认的合理价格确定，并按规定履行信息披露义务。双方就相互间关联事务的任何约定及安排，均不妨碍对方为其自身利益在市场同等竞争条件下与任何第三方进行业务往来或交易。

4、本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）将严格和善意地履行与发行人签订的各项关联协议；本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）将不会向发行人谋求任何超出该等协议规定以外的利益或者收益。

5、本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）将不以任何方式违法违规占用发行人及其下属企业的资金、资产，亦不要求发行人及其下属企业为本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）进行违规担保。

6、如果本公司/本人违反上述承诺，发行人有权要求本公司/本人（含本公司/本人控制的其他企业、组织或机构）规范相应的交易行为，并将已经从交易中获得的利益、收益以现金的方式补偿给发行人；如因违反上述承诺造成发行人经济损失，本公司/本人将赔偿发行人因此受到的全部损失。

上述承诺在本公司/本人作为发行人控股股东、间接控股股东、实际控制人期间持续有效。”

综上，本次分拆后，东方精工与百胜动力不存在影响独立性或者显失公平的关联交易，百胜动力分拆上市符合中国证监会、深交所关于关联交易的要求。

3）上市公司与拟分拆所属子公司资产、财务、机构方面相互独立，高级管理人员、财务人员不存在交叉任职，独立性方面不存在其他严重缺陷

东方精工、百胜动力在资产、财务、机构、人员、业务等方面均保持独立，均具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。本次分拆将促使百胜动力进一步完善其公司治理结构，继续与东方精工保持资产、业务、机构、财务、人员方面的相互独立，增强业务体系完整性和直接面向市场独立经营的能力。

据此，东方精工分拆百胜动力至深交所创业板上市符合《分拆规则》的相关要求，具备可行性。

2、本次发行上市符合《分拆规则》关于分拆上市的程序规定

（1）东方精工关于本次分拆上市的批准

2021 年 6 月 7 日，东方精工召开第四届董事会第七次（临时）会议，审议通过了《关于授权公司及子公司经营层启动分拆子公司境内上市前期筹备工作的议案》。

2022 年 3 月 14 日，东方精工召开第四届董事会第十四次会议，审议通过了《关于分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市符合相关

法律、法规规定的议案》《关于分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市方案的议案》《关于分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市的预案的议案》等相关议案。

2022 年 4 月 8 日，东方精工召开 2021 年度股东大会，审议通过了《关于分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市符合相关法律、法规规定的议案》《关于分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市方案的议案》《关于分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市的预案的议案》等相关议案。

（2）东方精工聘请的相关中介机构关于本次分拆上市出具的意见

2022 年 3 月 14 日，中航证券出具《中航证券有限公司关于广东东方精工科技股份有限公司分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市的核查意见》，认为：“（一）本次分拆符合《分拆规则》，符合相关法律、法规的规定；（二）本次分拆有利于维护上市公司股东和债权人合法权益；（三）百胜动力上市后，上市公司能够继续保持独立性和持续经营能力；（四）百胜动力具备相应的规范运作能力；（五）截至独立财务顾问核查意见出具之日，本次分拆已按相关法律、法规的规定履行了现阶段所需的必要法定程序，本次分拆提交的法律文件真实、有效，上市公司披露的相关信息不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；（六）扣除大盘因素和同行业板块因素的影响后，上市公司股价波动不存在异常波动情况。”

2022 年 3 月 14 日，海润天睿出具《北京海润天睿律师事务所关于广东东方精工科技股份有限公司分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至深圳证券交易所创业板上市之法律意见书》，认为：“截至本法律意见书出具之日，本次分拆上市已经履行了应当履行的批准和授权程序；东方精工具备本次分拆上市的主体资格；东方精工分拆所属子公司百胜动力在深交所创业板上市符合《分拆规则》规定的相关实质条件；东方精工已按照中国证监会以及深交所的有关规定履行了信息披露义务；本次分拆上市事项已经东方精工董事会审议通过，尚需提交股东大会审议。”

2022 年 3 月 14 日，容诚会计师出具《关于广东东方精工科技股份有限公司

分拆所属子公司苏州百胜动力机器股份有限公司至创业板上市的会计师意见函》，认为：“东方精工分拆百胜动力至深圳证券交易所创业板上市符合《分拆规则》的相关要求。”

据此，截至本回复报告出具日，东方精工就本次分拆上市已履行的程序符合《分拆规则》关于分拆上市的程序性规定。

综上所述，本次分拆上市符合《分拆规则》的有关规定。

问题 2.关于实际控制权稳定性

申报材料显示：

（1）发行人的实际控制人为唐灼林、唐灼棉，唐灼林和唐灼棉为兄弟关系，二人于 2010 年 8 月 18 日签订了《一致行动协议书》；

（2）唐灼林和唐灼棉合计持有东方精工 27.60%的股份，为东方精工及发行人的实际控制人；

（3）唐灼林及唐灼棉持有东方精工的股份存在质押情况，累计质押股份数量占东方精工股份总数的 10.91%，唐灼林、唐灼棉如果不能在所担保借款的到期日或之前偿还借款，则其已质押东方精工股份存在被强制处置的风险；

（4）实际控制人唐灼林、唐灼棉在招股说明书中承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内保持对发行人的控制。

请发行人：

（1）说明唐灼林和唐灼棉《一致行动协议书》的期限，根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的规定，分析认定其为发行人共同实际控制人的依据；

（2）结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日、质押股份平仓线及警戒线情况、对质押债务的偿还能力及偿还安排等，说明其已质押东方精工股份是否存在被处分的风险；分析若实际控制人所持东方精工股份被处分，对发行人实际控制权的具体影响；

（3）说明唐灼林、唐灼棉对所做承诺的履约保障措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明唐灼林和唐灼棉《一致行动协议书》的期限，根据《审核问答》问题 9 的规定，分析认定其为发行人共同实际控制人的依据

（一）说明唐灼林和唐灼棉《一致行动协议书》的期限

唐灼林、唐灼棉系亲兄弟关系，二人于 2010 年 8 月 18 日签署的《一致行动协议书》无终止日期，长期有效。

（二）根据《审核问答》问题 9 的规定，分析认定其为发行人共同实际控制人的依据

东方精工通过自身及全资子公司顺益投资、苏州金全（百胜动力员工持股平台），直接及间接合计控制发行人 75%的股份，能够通过其持有的股份表决权实际控制发行人，故东方精工为发行人的间接控股股东，进而东方精工的实际控制人即为发行人的实际控制人。因唐灼林、唐灼棉为东方精工的共同实际控制人，故唐灼林、唐灼棉为发行人的共同实际控制人。

根据《审核问答》问题 9 的要求，唐灼林、唐灼棉为东方精工及发行人的共同实际控制人的依据如下：

问题 9 的要求	公司认定共同实际控制人的具体情况
法定或约定形成的一致行动关系并不必然导致多人共同拥有公司控制权的情况，发行人及中介机构不应为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定。	2010 年 8 月 18 日，唐灼林、唐灼棉签署了《一致行动协议书》，以共同控制东方精工。自《一致行动协议书》签署以来，唐灼林、唐灼棉一直为东方精工的共同实际控制人，且在东方精工经营管理等重大事项中均保持一致行动，未发生意见不一致的情形。唐灼林、唐灼棉为东方精工事实上的共同实际控制人，亦为发行人事实上的共同实际控制人，该认定合理，不存在为扩大履行实际控制人义务的主体范围或满足发行条件而作出违背事实的认定的情况。
通过一致行动协议主张共同控制的，无合理理由的（如第一大股东为纯财务投资人），一般不能排除第一大股东为共同控制人。	唐灼林为东方精工第一大股东，唐灼林和唐灼棉为东方精工共同实际控制人。

问题 9 的要求	公司认定共同实际控制人的具体情况
实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。	唐灼林及唐灼棉的姐姐唐瑞枝（已去世但未办理东方精工股票继承手续）、妹妹唐瑞琼分别持有东方精工 0.06%股份（即 79.86 万股）、0.08%股份（即 102.34 万股），但二人未在东方精工担任东方精工董事、高级管理人员，亦未持有发行人股份或在发行人处任职；除此之外，唐灼林及唐灼棉的配偶、直系亲属均未持有东方精工股份，因此东方精工仅将唐灼林和唐灼棉认定为共同实际控制人。
共同控制人签署一致行动协议的，应当在协议中明确发生意见分歧或纠纷时的解决机制。	唐灼林和唐灼棉签署《一致行动协议书》中明确约定，承诺在东方精工的生产经营中，凡涉及东方精工重大经营决策时，须由二人先行协商一致，共同做出决定，再行在东方精工股东大会或董事会进行一致表决；明示二人在行使股东大会各项议案的表决权、向股东大会行使各项议案的提案权、行使董事候选人、监事候选人提名权、保证所推荐的董事人选在公司的董事会行使表决权时，采取相同的意思表示；东方精工公司章程和法律法规规定的其他应当由股东大会审议的事项上二人保持投票一致。 唐灼林、唐灼棉在已签署的《一致行动协议书》基础上，于 2022 年 8 月 12 日出具《声明》，明确约定：二人在东方精工层面继续保持一致行动关系，严格按照 2010 年 8 月 18 日签署的《一致行动协议书》予以执行，该协议长期有效；唐灼棉已于 2016 年 3 月 18 日从东方精工辞职，但唐灼林在对东方精工及发行人生产经营中的重大事项进行决策时均会与唐灼棉沟通协商，以确定最后的决策事项，如双方发生分歧，以唐灼林的意见为准。
对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。	2021 年 6 月，唐灼林和唐灼棉承诺，自发行人股票在深圳证券交易所上市之日起三十六个月内，本人保持对发行人的控制，将确保顺益投资、东方精工履行其出具的锁定承诺，确保其在该期限内不转让或者委托他人管理本次发行前顺益投资及东方精工所直接或间接持有的发行人股份，也不得提议由发行人回购该部分股份。 2022 年 9 月，唐灼林、唐灼棉及其亲属唐瑞琼、何宝华承诺，自本承诺函出具日至发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理其直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份，也不由发行人回购其直接或者间接持有的发行人首次公开发行股票前已发行的股份。 综上，实际控制人及其亲属均已承诺发行人在审期间至上市后的 36 个月内不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人股份，上述承诺均已在招股说明书“第十三节 附件”之“**附录**二：相关承诺事项”之“（一）本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺”中披露。

综上，2019 年 1 月 1 日至本回复报告出具日，唐灼林和唐灼棉为东方精工的共同实际控制人，亦为发行人的共同实际控制人，相关认定依据充分。

二、结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日、质押股份平仓线及警戒线情况、对质押债务的偿还能力及偿还安排等，说明其已质押东方精工股份是否存在被处分的风险；分析若实际控制人所持东方精工股份被处分，对发行人实际控制权的具体影响

（一）结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日、质押股份平仓线及警戒线情况、对质押债务的偿还能力及偿还安排等，说明其已质押东方精工股份是否存在被处分的风险

1、质押股票情况

截至本回复报告出具日，发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉在安信证券股份有限公司（以下简称“安信证券”）合计质押东方精工股票数量为 14,536.00 万股，占共同实际控制人合计持有东方精工股份的比重为 39.54%，占东方精工股份总数的比重为 11.71%，具体如下：

股东名称	持股数量（万股）	持股比例	质押股票数量（万股）	占其所持股份比例	占东方精工总股本比例
唐灼林	27,073.76	21.81%	10,536.00	38.92%	8.49%
唐灼棉	9,688.51	7.81%	4,000.00	41.28%	3.22%
合计	**36,762.27**	**29.62%**	**14,536.00**	**39.54%**	**11.71%**

2、质押债务金额以及到期日、质押股份平仓线及警戒线情况

截至本回复报告出具日，发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉质押东方精工股票数量为 14,536.00 万股，该等质押股票所对应的回购交易日、质押债务金额（待购回本金金额）、警戒线（预警线）、质押股票平仓线等情况如下：

单位：元/股

质押人	质押股票数量（万股）	质押债务金额（万元）	警戒线[注]	平仓线	回购交易日（到期日）
唐灼林	3,612.00	6,500.00	3.06	2.70	2024/2/20
	3,596.00	6,500.00	3.07	2.71	2024/2/21
	3,328.00	6,030.00	3.08	2.72	2024/2/23
唐灼林小计	10,536.00	19,030.00	-	-	-
唐灼棉	4,000	6,970.00	2.96	2.61	2024/2/17
合计	**14,536.00**	**26,000.00**	-	-	-

注：警戒线、平仓线以待购回本金和质押股票数量为基数计算，未考虑未付利息。

3、唐灼林、唐灼棉所质押东方精工股份平仓风险较低

最近 2 年，东方精工股价最低收盘价（前复权）为 3.64 元/股，盘中最低价（前复权）为 3.54 元/股，均高于唐灼林及唐灼棉两人质押警戒线较高者 3.08 元/股和平仓线较高者 2.72 元/股，具体如下：

数据来源：wind

针对唐灼林、唐灼棉的前述股票质押情况，假设（1）以 2023 年 3 月 2 日收盘价 4.58 元/股为基准；（2）东方精工股价在 4.58 元/股的基础上下跌 5%~20%，压力测试情景下，唐灼林、唐灼棉股权质押的平仓风险情况如下：

股价下跌幅度	股价（元/股）	平仓价较高者（元/股）	是否存在平仓风险
5%	4.35	2.72	不存在平仓风险
10%	4.12		
15%	3.89		
20%	3.66		

由上表可见，即使在东方精工股价相对于 2023 年 3 月 2 日收盘价下跌 20%时，唐灼林、唐灼棉所质押股票均不存在平仓风险，即使资本市场出现大幅波动，距上述平仓线仍有一定的安全边际，且唐灼林、唐灼棉可以追加质权人认可的质押物或及时偿还借款本息解除股票质押，因此平仓风险较低。

4、对质押债务的偿还能力及偿还安排

根据中国人民银行征信中心于 2023 年 2 月出具的关于唐灼林、唐灼棉的《个人信用报告》，截至《个人信用报告》出具之日，两人信用状况良好，不存在逾期情况。经查询“中国执行信息公开网”等网站，两人信用状况良好，不存在作为失信被执行人的情形。

截至本回复报告出具日，发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉财务状况良好，具备还款能力。资产方面，除现金和东方精工股票以外，唐灼林、唐灼棉及其近亲属拥有的主要资产包括房屋不动产、股权投资、银行理财、证券投资等，其中房屋不动产市场评估价（扣除贷款余额）净值约 15,810.38 万元、股权投资对应净资产账面价值约 11,162.32 万元、银行理财和证券投资约 5,501.70 万元，该等资产值合计 32,474.39 万元。负债方面，除唐灼林尚未偿还刘力军 1,000.00 万元借款、邱业致 650.00 万元借款、李*泉 1,500.00 万元借款、洗*湛 1,500.00 万元借款、唐灼林之子唐锡权及其配偶何婉丽对中国工商银行股份有限公司佛山南海里水支行（以下简称“工商银行”）合计 1,000.00 万元未偿还债务外，唐灼林、唐灼棉及其近亲属不存在其他大额债务（300 万元以上）。

因此，唐灼林、唐灼棉及其近亲属上述资产与负债的净值为 26,824.39 万元，具体情况如下：

序号	资产/负债类型	计算口径	金额（万元）
1	房屋不动产	市场评估价扣除贷款余额及最高抵押担保额后合计值	15,810.38
2	股权投资	按比例持有所投资企业（除东方精工及其子公司外）的净资产值合计值	11,162.32
3	银行理财、证券投资等金融资产	所持有金融资产（除东方精工股票外）合计值	5,501.70
4	主要资产小计		32,474.39
5	大额债务	股票质押债务以外尚未偿还大额债务（大于 300 万元）	-5,650.00
6	大额负债小计		-5,650.00
7	**净值**		**26,824.39**

（1）主要资产情况

1）房屋不动产

截至本回复报告出具日，公司共同实际控制人唐灼林、唐灼棉及其近亲属拥

有的主要房产情况如下：

序号	权属人	与发行人实际控制人的关系	房屋情况			估值（万元）	有无其他权利限制	预计可贷款金额[注1]（万元）
			房屋坐落	房屋建筑面积（㎡）	土地自用面积（㎡）			
1	彭赐英	唐灼林之妻	佛山市南海区里水镇***号	834.74	618.00	1,545.1	无	1,081.57
2	唐锡权	唐灼林之子	佛山市南海区里水镇***号	837.56	635.20	1,344.28	无	941.00
3	深圳智权创业投资有限公司	唐灼林之子唐锡威持股100%公司	深圳市南山区***号	336.25	—	9,078.75	抵押贷款余额1,395.51万元	4,959.61
4	唐锡威	唐灼林之子	佛山市南海区桂城街道***号	396.71	—	2,104.55	最高抵押担保额2,200万元[注2]	1,473.19
5	黎珊	唐灼棉之妻	佛山市南海区里水镇***号	513.73	820.70	927.28	无	649.10
6	唐灼棉、黎珊	唐灼棉、黎珊系夫妻关系	佛山市南海区桂城街道***号	459.09	—	2,205.93	无	1,544.15
合计						**17,205.89**	**-**	**10,648.62**
扣除贷款余额后净值						**15,810.38**	**-**	**-**

注1：上表中房屋不动产的预计可贷款金额由中国民生银行评估得出。

注2：该最高额为2,200万元的房屋抵押担保系唐锡威对唐锡权及其配偶何婉丽在工商银行债务的抵押担保，债务金额合计为1,000.00万元。该1,000.00万元债务已在唐灼林及其近亲属的主要负债情况中体现，故担保额未在房屋不动产净值中扣减。

上述房产的抵押贷款大致流程如下：由借款人提交授信申请以及相关材料，银行审批通过后给予授信额度并办理抵押登记，即可拨款。经咨询中国民生银行，从授信到放款约2-3周左右。实际控制人及其近亲属的上述房产均可获得银行的借贷资金，且该等资金借贷的放款时间较短，资金周转效率较高。因此，以上房产具有充分流动性。

2）股权投资

截至本回复报告出具日，实际控制人唐灼林、唐灼棉及其近亲属除东方精工以外的主要对外投资情况如下：

单位：万元

序号	投资企业名称	投资人	投资金额/持股份额	持有权益比例	注册资本	截至2022/12/31的净资产值	持股比例对应净资产
1	横琴长河信安股权投资基金（有限合伙）	唐灼棉	600.00	6.00%	10,000.00	**10,004.31**	**600.26**
		唐锡威	1,500.00	15.00%			**1,500.65**
2	横琴长河蓝天创业投资中心（有限合伙）	唐灼棉	500.00	7.69%	6,500.00	**6,021.35**	**463.04**
		唐锡威	1,000.00	15.38%			**926.08**
3	佛山长河康泰投资管理中心（有限合伙）	唐灼棉	400.00	12.50%	3,200.00	**3,004.95**	**375.62**
		唐锡威	800.00	25.00%			**751.24**
4	深圳长河资本管理有限公司	唐锡威	238.10	15.00%	1,587.30	**567.60**	**85.14**
5	北京乐盟互动科技有限公司	唐锡威	60.00	4.99%	1,203.33	**1,987.69**	**99.19**
6	广东意新家居有限责任公司	唐锡威	55.00	5.50%	1,000.00	**6,510.59**	**358.08**
7	佛山长河青秀投资管理中心（有限合伙）[1]	唐锡威	505.00	7.87%	6,416.00	**6,148.63**	**483.90**
8	天津邦盛股权投资基金合伙企业（有限合伙）[2]	唐锡权	1,850.00	28.03%	6,600.00	**12,819.50**	**3,593.31**
9	横琴鼎盛融通股权投资基金（有限合伙）	唐锡权	1,000.00	41.84%	2,390.00	**2,287.21**	**956.97**
10	横琴鼎盛智联股权投资基金（有限合伙）	唐锡权	500.00	19.16%	2,610.00	**2,446.24**	**468.70**
11	珠海横琴鼎盛财通创业投资基金（有限合伙）	彭赐英	500.00	10.62%	4,710.00	**4,709.50**	**500.15**
合计						**56,507.57**	**11,162.32**

注 1：佛山长河青秀投资管理中心（有限合伙）后更名为天津长河青秀投资管理中心(有限合伙)，下同。

注 2：天津邦盛股权投资基金合伙企业（有限合伙）后更名为天津邦盛创业投资基金合伙企业（有限合伙），下同。

唐灼林、唐灼棉及其近亲属对外投资企业经营情况良好，可通过分红或转让股权/出资份额实现变现。

3）银行理财、证券投资等金融资产

单位：万元

序号	持有人	资产类别	账户	截至日期	资产金额
1	唐灼林及其近亲属	股票（非东方精工）	310****211	2023-2-20	1,132.54
		股票（非东方精工）	38****41	2023-3-15	370.20
		银行理财	-	2023-2-20	1,038.00
2	唐灼棉及其近亲属	股票（非东方精工）	80****63	2023-2-20	523.22
3		银行理财	-	2023-2-20	819.41
4		其他理财	623058**********090	2023-2-20	301.78
5		其他理财	623058**********560	2023-2-20	1,316.55
合计					5,501.70

唐灼林、唐灼棉及其近亲属持有的上市公司股票或银行理财产品，可在短时间内实现变现，具有较好的流动性。

（2）主要负债情况

根据发行人实际控制人唐灼林、唐灼棉及其近亲属提供的银行流水和签署的确认函，除唐灼林尚未偿还刘力军 1,000.00 万元借款和邱业致 650.00 万元借款、李*泉 1,500.00 万元借款、洗*湛 1,500.00 万元借款、唐灼林之子唐锡权及其配偶何婉丽对工商银行合计 1,000.00 万元银行债务之外，唐灼林、唐灼棉及其近亲属不存在其他大额债务（300 万元以上）。

此外，发行人共同实际控制人制定了相应的保障计划，即在上述股票质押担保到期或被要求提前清偿时，其拟与资金融出方协商，通过赎当、提前回购、追加保证金或补充担保物、通过其他资产变现或抵押融资等方式为届时到期的债务做出合理的资金偿还安排，确保债务如期偿还，避免发生违约等不良事件进而影响控制权的稳定。

综上，发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉具有较强的偿债能力，上述质押的东方精工股票被强制处分风险较小，不存在导致发行人实际控制人发生变化的风险。

（二）分析若实际控制人所持东方精工股份被处分，对发行人实际控制权的具体影响

发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉共有 14,536.00 万股质押于安信证券，如股价跌至两人平仓价较低者 2.61 元/股，两人所质押的四笔合计 14,536.00 万股股票将被先后分别强行平仓，即部分被强制卖出，直至偿还质押债务，偿清后股票质押亦随之解除，剩余未被强制出售质押股票仍属两人所有，具体如下：

单位：万元、万股

质押人	质押债务金额	持股数	质押股票数量	平仓线（元）	平仓线被出售股份数	被平仓后持股数	被平仓后持股比例
唐灼林	6,500.00	-	3,612.00	2.70	2,407.41	-	-
唐灼林	6,500.00	-	3,596.00	2.71	2,398.52	-	-
唐灼林	6,030.00	-	3,328.00	2.72	2,216.91	-	-
唐灼林小计	19,030.00	27,073.76	10,536.00	-	7,022.84	20,050.91	16.16%
唐灼棉	6,970.00	9,688.51	4,000.00	2.61	2,670.50	7,018.02	5.65%
合计	26,000.00	36,762.27	14,536.00	-	9,693.34	27,068.93	21.81%

注：平仓线被出售股份数=质押债务金额/平仓线。

因此，若被强制平仓，二人仍合计持有东方精工 27,068.93 万股，持股比例为 21.81%。

截至 2023 年 2 月 28 日，东方精工前十大股东持股情况如下：

序号	股东名称	持股数（股）	占总股本比例
1	唐灼林	270,737,568	21.81%
2	唐灼棉	96,885,134	7.81%
3	中信建投证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	79,714,236	6.42%
4	国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	36,021,933	2.90%
5	邱业致	23,382,388	1.88%
6	盛稷股权投资基金（上海）有限公司	19,607,843	1.58%
7	香港中央结算有限公司	18,879,774	1.52%
8	建投投资有限责任公司	12,984,216	1.05%
9	北信瑞丰基金－浦发银行－北京国际信托－北京信托 轻盐丰收理财 2015015 号集合资金信托计划	10,818,183	0.87%
10	华泰证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	7,569,440	0.61%
合计		576,600,715	46.45%

东方精工前十大股东中，唐灼林和唐灼棉之间存在一致行动人关系，除此之外，其余股东之间不存在表决权委托或一致行动人关系。

东方精工第三大股东中信建投证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持股比例为 6.42%、第四大股东国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持股比例为 2.90%，发行人实际控制人唐灼林、唐灼棉的合计持股比例和第三大股东、第四大股东之间的差距均较大。即使被强制平仓后，二人仍为东方精工共同实际控制人，亦为发行人共同实际控制人。

东方精工历次《公司章程》规定“首届董事候选人由发起人提名；下届董事候选人由上届董事会、持有或合并持有公司有表决权股份总数的 3%以上的股东提名”。根据东方精工历届董事会成员选举会议文件，唐灼林一直担任东方精工董事长，东方精工首届董事会成员由发起人提名，其后第二届至第四届（本届）董事会的成员换届均由上届董事会提名、成员更换均由该界董事会提名。东方精工首界董事会成员中 5 名非独立董事和 3 名独立董事均由唐灼林、唐灼棉提名，剩余 1 名董事由其他发起人提名，唐灼林、唐灼棉提名董事人数占比为 8/9，为此，唐灼林、唐灼棉可控制东方精工首届董事会决策，并通过首届董事会对历届董事会成员换届或更换中发挥重大影响。因此，唐灼林、唐灼棉对东方精工董事会一直保持着重大影响。

综上，自东方精工上市以来，唐灼林一直担任东方精工董事长、法定代表人，对东方精工董事会具有较大的影响力。在唐灼林、唐灼棉所持东方精工股份被处分的情形下，二人仍为东方精工的共同实际控制人，亦为发行人共同实际控制人。

三、说明唐灼林、唐灼棉对所做承诺的履约保障措施

唐灼林、唐灼棉及其近亲属对唐灼林、唐灼棉被质押股票可能出现的被强制平仓或在回购交易日到期日无法回购被质押股票事项，作出不可撤销承诺如下：在上述股票质押担保到期或被要求提前清偿时，唐灼林及唐灼棉将与资金融出方（安信证券）协商，通过赎当、提前回购、追加保证金或补充担保物、通过其他资产变现或抵押融资等方式为届时到期的债务做出合理的资金偿还安排，确保债务如期偿还。同时，唐灼林、唐灼棉及其近亲属愿意以各自持有或与配偶共同持有的房产、银行存款、对外投资的股权及其他金融资产为唐灼林、唐灼棉偿还前

述股票质押所对应的债务，避免唐灼林、唐灼棉质押的东方精工股票被强制平仓或实现质权。

此外，发行人实际控制人已出具承诺：自本承诺函出具日至发行人股票在深圳证券交易所上市之日起 36 个月内，本人保持对发行人的控制，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

四、中介机构核查情况

（一）请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取并查阅东方精工首次公开发行股票并上市时公告的《招股说明书》及上市后历年年度报告；

（2）获取并查阅 2019 年 1 月 1 日至本回复出具之日东方精工历次股东大会会议文件；

（3）获取并查阅唐灼林、唐灼棉签署的《一致行动协议书》；

（4）获取并查阅唐灼林、唐灼棉出具的《声明》《调查问卷》及《实际控制人关于所持苏州百胜动力机器股份有限公司股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限、持股及减持意向的承诺函》；

（5）获取并查阅唐灼林、唐灼棉的股份质押协议及相关文件；

（6）对安信证券股份有限公司佛山分公司工作人员进行访谈并获取其签署的《访谈记录》；

（7）获取并查阅唐灼林、唐灼棉签署的《关于已为股权质押设置履约保障措施的承诺》；唐灼林及其配偶彭赐英、儿子唐锡权及其配偶何婉丽、唐锡威、兄弟唐灼棉及其配偶黎珊出具的《声明》，并通过企查查网站核查上述人员的对外投资信息；

（8）获取并查阅唐灼林、唐灼棉及其关系密切家庭成员名下房产的房产证及其评估报告、借款合同、抵押合同等资产负债证明文件。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）唐灼林、唐灼棉为发行人共同实际控制人，认定二人共同控制发行人的依据充分。

（2）发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉具有较强的偿债能力，其质押的东方精工股票被强制处分风险较小，不存在导致发行人实际控制人发生变化的风险。自东方精工上市以来，唐灼林一直担任东方精工董事长、法定代表人，对东方精工董事会具有较大的影响力，在唐灼林、唐灼棉所持东方精工股票被处分的情形下，二人仍为东方精工的共同实际控制人，亦为发行人共同实际控制人。

（3）发行人共同实际控制人唐灼林、唐灼棉所提出的相关履约保障措施合法有效，能确保其在发行人上市之日起三十六个月内保持对发行人的控制。

（二）结合《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订，以下简称“《首发问答》”）问题 9 的相关要求，逐条发表意见

根据中国证监会《首发问答》问题 9 的相关要求，申报会计师对唐灼林、唐灼棉的股票质押情况进行了充分核查，具体情况如下：

1、对于控股股东、实际控制人支配的发行人股权出现质押、冻结或诉讼仲裁的，发行人应当按照招股说明书准则要求予以充分披露

公司共同实际控制人唐灼林（兼任公司董事）、唐灼棉所持有的发行人间接控股股东东方精工股份存在股份质押情形，公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“七、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）控股股东和实际控制人直接或间接持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况”予以充分披露，并在招股说明书“第三节 风险因素”之“五、法律风险”之“（四）实际控制人持有东方精工股份质押的风险”充分揭示相关风险，具体如下：

“截至本招股说明书签署日，公司实际控制人唐灼林及唐灼棉持有东方精工的股份存在质押情况，累计质押股份数量为 14,536.00 万股，占实际控制人合计

持有东方精工股份的比重为 39.54%，占东方精工股份总数的比重为 11.71%。唐灼林、唐灼棉先生如果不能在所担保借款的到期日或之前偿还借款，则其已质押东方精工股份存在被强制处置的风险，从而可能导致公司间接控股股东东方精工的股权结构发生变化，可能间接影响公司决策层以及管理层的稳定及公司的生产经营”。

2、股份质押形成原因，相关股权比例，质权人、申请人或其他利益相关方的基本情况，约定的质权实现情形

（1）股份质押形成原因

唐灼林于 2023 年 2 月与安信证券签订《安信证券股份有限公司股票质押式回购交易业务协议》（编号：AXZQ-MQ3H-2023001）系个人融资业务，主要用于偿还借款、投资、购买房产及装修等消费。

唐灼棉于 2023 年 2 月与安信证券签署的《安信证券股份有限公司股票质押式回购交易业务协议》（编号：AXZQ-MQ3H-2023002）系用于为唐灼林偿还借款。

（2）相关股权比例，质权人、申请人或其他利益相关方的基本情况

唐灼林、唐灼棉质押东方精工股票的基本情况、质权人、申请人等内容详见本题回复“二、结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日……”之“（一）结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日……”之“1、质押股票情况”的相关内容。

（3）约定的质权实现情形

唐灼林、唐灼棉质押东方精工股票平仓线、警戒线等内容详见本题回复“二、结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日……”之“（一）结合唐灼林和唐灼棉质押债务金额以及到期日……”之“2、质押债务金额以及到期日、质押股份平仓线及警戒线情况”的相关内容。

3、控股股东、实际控制人的财务状况和清偿能力，以及是否存在股份被强制处分的可能性、是否存在影响发行人控制权稳定的情形

（1）控股股东、实际控制人的财务状况和清偿能力，以及是否存在股份被

强制处分的可能性

两人所质押股份的平仓线相比东方精工近两年的股价较低，即使资本市场出现大幅波动，距平仓线仍有一定的安全边际，且唐灼林、唐灼棉可以追加质权人认可的质押物或及时偿还借款本息解除股票质押，因此平仓风险较低。

截至本回复报告出具日，唐灼林、唐灼棉及其近亲属的房产及除东方精工股票外其他金融资产与负债净值合计价值约为 26,824.39 万元，大于二人质押债务金额，具有清偿能力，若出现提前回购情形，二人及其近亲属的财产足以偿还质押债务金额。

此外，根据安信证券工作人员签署的访谈记录，如果唐灼林有继续融资需求，安信证券将在质押到期前 30 日启动相关程序，以唐灼林先生目前的经济状况来看，安信证券为唐灼林进行股票质押融资业务没有实质性障碍。

综上，发行人实际控制人唐灼林、唐灼棉具有较好的财务状况和清偿能力，两人所质押股份被强制处分的可能性较小。

（2）是否存在影响发行人控制权稳定的情形

即使发生极端情况，唐灼林、唐灼棉二人所质押股份被强制平仓，被强制售出后二人仍持有东方精工 27,068.93 万股股票，持股比例为 21.81%，仍为东方精工实际控制人，亦为发行人实际控制人，不存在影响发行人控制权稳定的情形。

综上所述，发行人实际控制人唐灼林、唐灼棉存在质押东方精工股份的情形，但两人及其近亲属的财务状况良好，清偿能力较强，所质押股份被强制处分的可能性较小，极端情况下所质押股份被强制处分后，两人仍持有东方精工 21.81%股份，不会影响两人对东方精工及发行人控制权的稳定性，符合《首次公开发行股票注册管理办法》等法规规定的发行条件。

问题 3. 关于历史沿革

申报材料显示：

（1）2008 年 8 月，发行人前身百胜有限第一次股权转让，根据对股权转让方保定汉沃的控股股东官智玲的访谈记录，其对该笔股权转让款金额存在异议；

（2）在发行人及其控股股东顺益投资层面，均曾存在股权代持情形，涉及

股东数量较多，历时较长；申报材料未说明代持关系的形成及解除的具体过程；

（3）历次股东入股发行人的资金来源为自筹资金；

（4）2020 年 11 月，苏州金全以 2.24 元/每股的价格增资发行人；2021 年 6 月，东方精工以 2.58 元/每股、4.69 元/每股的价格，分别向苏州金全，以及刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科，转让发行人股权；

（5）发行人历史上曾为外商投资企业；

（6）发行人历史上曾进入及退出较多外部机构、自然人投资者；申报材料未说明相关投资者背景及其与发行人之间的关系。

请发行人说明：

（1）保定汉沃对股权转让异议的进展，分析顺益投资可能承担的义务以及对发行人股权稳定性的影响；《债务转移协议》中涉及的其他相关方是否收到保定汉沃关于该项股权转让的异议；

（2）发行人及其控股股东顺益投资历次代持关系的形成及解除的过程，认定依据及合理性；发行人股东资金来源为自筹资金，是否涉及代持行为；分析发行人及其控股股东相关代持关系是否已彻底解除，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他利益安排；发行人是否存在信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（3）2021 年 6 月，苏州金全受让发行人股权价格，与同期刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科相比，存在差异的原因及合理性，进一步分析报告期内历次股权变动的定价公允性；

（4）报告期内发行人历次股权变动涉及股份支付的会计处理是否合规；

（5）发行人历史中境外股东入股及退出是否符合外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，是否履行了必要的法律相关审批程序，是否存在法律瑕疵或风险，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（6）外部投资者的相关情况，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排；

（7）发行人历次股权转让、增资、利润分配、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》相关规定，结合对代持方、被代持方的资金流水核查情况，说明对发行人股东代持行为解除的核查过程以及结论。

回复：

一、保定汉沃对股权转让异议的进展，分析顺益投资可能承担的义务以及对发行人股权稳定性的影响；《债务转移协议》中涉及的其他相关方是否收到保定汉沃关于该项股权转让的异议

根据 2022 年 9 月官智玲签署的《访谈记录》以及保定汉沃出具的《确认函》，2008 年保定汉沃同意将其持有的百胜有限 30.00%的股权转让给顺益投资，保定汉沃及官智玲对于该次股权转让事宜（包括但不限于股权转让过程中的签字、盖章、工商变更登记等相关股权转让办理手续等）、该笔股权转让款金额及支付结算情况无异议。《债务转移协议》签署并履行后，顺益投资应向保定汉沃支付的股权转让款已结清，无需再另行支付价款，尚未支付的 100 万元股权转让款仅系保定汉沃与建益电子厂、张纪益之间另行结算的债权债务关系，与顺益投资无关；截至访谈出具之日，前述 100 万元债权债务保定汉沃与建益电子厂、张纪益亦已结清。顺益投资对保定汉沃不存在未履行的义务或需要承担的责任，顺益投资对发行人持股的稳定性亦未受到任何影响。

除保定汉沃（实际控制人为官智玲）外，《债务转移协议》与保定汉沃该笔债权抵消所涉及的相关方为顺益投资、建益电子厂（已注销，注销前实际控制人为韩建珍）。根据顺益投资、张纪益、韩念仕、建益电子厂注销前实际控制人韩建珍签署的声明，上述主体均未收到保定汉沃关于该项股权转让的异议，亦未就前述股权转让事项收到人民法院或仲裁机构发出的起诉书或仲裁申请。

综上，《债务转移协议》中涉及的其他相关方未收到保定汉沃关于该项股权转让的异议。

二、发行人及其控股股东顺益投资历次代持关系的形成及解除的过程，认定依据及合理性；发行人股东资金来源为自筹资金，是否涉及代持行为；分析发行人及其控股股东相关代持关系是否已彻底解除，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在其他利益安排；发行人是否存在信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）发行人及其控股股东顺益投资历次代持关系的形成及解除的过程，认定依据及合理性

发行人及其控股股东顺益投资在历史上均存在股权代持情形，该等股权代持发生在报告期以前，系在发行人原实际控制人张纪益、韩念仕父子的统一安排下形成。东方精工于 2015 年 7 月完成对发行人 80%股份的收购，成为发行人的间接控股股东，发行人的实际控制人由此变更为唐灼林和唐灼棉。2018 年 12 月，东方精工完成对发行人剩余 20%股份的收购，发行人由此成为东方精工全资子公司，至此历史上的股权代持得到全部清理。

股权代持的简要情况如下：

时间	背景	发行人			顺益投资		
		工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构	工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构
2004/4	百胜稀土设立	捷电有限持股 70% 保定汉沃持股 30%	捷电有限代张纪益持股 40%	张纪益持股 40% 捷电有限持股 30% 保定汉沃持股 30%	-	-	-
2006/7	百胜稀土第一次增资	捷电有限持股 35% 香港百胜持股 35% 保定汉沃持股 30%	捷电有限代张纪益持股 5%	香港百胜持股 35% 捷电有限持股 30% 张纪益持股 5% 保定汉沃持股 30%	-	-	-
2008/8	百胜有限第一次股权转让	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	捷电有限代张纪益持股 5%	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 30% 张纪益持股 5%	张纪益持股 58% 韩念仕持股 42%	不涉及	与工商登记一致
2009/2	顺益投资第一次股权转让	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	因张纪益将其全部股权转让予其子韩念仕持有，故捷电有限代张纪益持股 5%变更为代韩念仕持有	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 30% 韩念仕持股 5%	韩念仕持股 99% 吴建军持股 1%	吴建军代韩念仕持股 1%	韩念仕持股 100%
2009/8	顺益投资第二次股权转让	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	捷电有限代韩念仕持股 5%	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 30% 韩念仕持股 5%	韩念仕持股 53.85% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史水生持股 7.69% 詹裕华持股 3.08% 夏坚持股 9.23%	1、吴建军代持 1%股权转让予夏坚后，该代持已清理； 2、夏坚代其他 31 人持股 8.50%	韩念仕持股 53.85% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史水生持股 7.69% 詹裕华持股 3.08% 夏坚持股 0.73% 其他 31 人持股 8.50%

时间	背景	发行人			顺益投资		
		工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构	工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构
2010/5	顺益投资第三次股权转让	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	捷电有限代韩念仕持股 5%	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 30% 韩念仕持股 5%	韩念仕持股 53.85% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史晨峰持股 7.69% 詹裕华持股 3.08% 夏坚持股 9.23%	夏坚代其他 31 人持股 8.50%	韩念仕持股 53.85% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史晨峰持股 7.69% 詹裕华持股 3.08% 夏坚持股 0.73% 其他 31 人持股 8.50%
2010/6	顺益投资第四次股权转让	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	捷电有限代韩念仕持股 5%	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 30% 韩念仕持股 5%	韩念仕持股 63.08% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史晨峰持股 7.69% 詹裕华持股 3.08%	夏坚持有的 9.23%股权全部转让予韩念仕，该代持已清理	与工商登记一致
2010/9	百胜有限第二次增资	顺益投资持股 54.16% 捷电有限持股 29.17% 高锦创投持股 12.50% 高镒创投持股 4.17%	因增资，捷电有限代韩念仕持股比例稀释至 4.17%	顺益投资持股 54.16% 捷电有限持股 25.00% 高锦创投持股 12.50% 高镒创投持股 4.17% 韩念仕持股 4.17%	韩念仕持股 63.08% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史晨峰持股 7.69% 詹裕华持股 3.08%	不涉及	与工商登记一致
2010/11	百胜有限第三次增资（资本公积转增）	顺益投资持股 54.16% 捷电有限持股 29.17%	捷电有限代韩念仕持股 4.17%	顺益投资持股 54.16% 捷电有限持股 25.00%	韩念仕持股 63.08% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77%	不涉及	与工商登记一致

时间	背景	发行人			顺益投资		
		工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构	工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构
		高锦创投持股 12.50% 高镒创投持股 4.17%		高锦创投持股 12.50% 高镒创投持股 4.17% 韩念仕持股 4.17%	史晨峰持股 7.69% 詹裕华持股 3.08%		
2011/7	百胜有限第二次股权转让	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	捷电有限受让高锦创投 5.83%股权中的 0.83%股权实际由韩念仕受让；同时顺益投资、捷电有限及韩念仕同意分别按其实际持股比例合计赠与公司 5 名管理人员 3%股权并代其持有，其中夏坚持股 1%，吴建军、袁福民、陈瑛、张阿六分别持股 0.5%，扣除该代持股比后，捷电有限实际代韩念仕持股 4.85%	顺益投资持股 63.05% 捷电有限持股 29.10% 韩念仕持股 4.85% 夏坚持股 1.00% 吴建军持股 0.50% 袁福民持股 0.50% 陈瑛持股 0.50% 张阿六持股 0.50%	韩念仕持股 63.08% 杨亮持股 15.38% 沈磊持股 10.77% 史晨峰持股 7.69% 詹裕华持股 3.08%	不涉及	与工商登记一致
2012/6	顺益投资第五次股	顺益投资持股 65% 捷电有限持股 35%	捷电有限代韩念仕持股	顺益投资持股 63.05%	韩念仕持股 84.62%	1、沈磊、史晨峰、詹裕华将其持股转让予	韩念仕持股 56.93%

时间	背景	发行人			顺益投资		
		工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构	工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构
	权转让		4.85%，顺益投资、捷电有限共代夏坚持股1.00%、代吴建军、袁福民、陈瑛、张阿六各持股0.50%	捷电有限持股29.10% 韩念仕持股4.85% 夏坚持股1.00% 吴建军持股0.50% 袁福民持股0.50% 陈瑛持股0.50% 张阿六持股0.50%	杨亮持股15.38%	韩念仕并由其代沈文明、史水生、詹林康持有[注1]； 2、韩念仕将其持有6.15%股份转让予姚强，并为其代持	杨亮持股15.38% 沈文明持股10.77% 史水生持股7.69% 姚强持股6.15% 詹林康持股3.08%
2013/11	百胜有限整体变更为股份公司	顺益投资持股65% 捷电有限持股35%	捷电有限代韩念仕持股4.85%，顺益投资、捷电有限共代夏坚持股1.00%、代吴建军、袁福民、陈瑛、张阿六各持股0.50%	顺益投资持股63.05% 捷电有限持股29.10% 韩念仕持股4.85% 夏坚持股1.00% 吴建军持股0.50% 袁福民持股0.50% 陈瑛持股0.50% 张阿六持股0.50%	韩念仕持股84.62% 杨亮持股15.38%	韩念仕分别代沈文明、史水生、姚强、詹林康持股10.77%、7.69%、6.15%、3.08%	韩念仕持股56.93% 杨亮持股15.38% 沈文明持股10.77% 史水生持股7.69% 姚强持股6.15% 詹林康持股3.08%
2015/7	百胜动力第一次股份转让及顺益投资第六次股权转让	顺益投资持股65% 捷电有限持股20% 东方精工持股15%	1、全体原股东[注2]商议并达成一致意见，在本次东方精工通过直接和间接方式收购公司80%股份中，原股东各自均将其持有的公司	顺益投资持股65% 东方精工持股15% 韩念仕持股8.15% 捷电有限持股5.82% 杨亮持股1.94% 沈文明持股1.36% 史水生持股0.97% 姚强持股0.78% 詹林康持股0.39%	东方精工持股100%	韩念仕、杨亮将所持顺益投资合计100.00%的股权转让给东方精工，顺益投资层面股权代持解除	与工商登记一致

时间	背景	发行人			顺益投资		
		工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构	工商登记股权结构	股权代持情况	真实股权结构
			股份80%转让予东方精工，剩余20%股份均由原股东按原持股比例享有；2、2017年12月，原百胜动力财务负责人陈瑛退休，其所持有的百胜动力0.10%股份转为由沈孝燕持有	夏坚持股0.20% 吴建军持股0.10% 袁福民持股0.10% 陈瑛（沈孝燕）持股0.10% 张阿六持股0.10%			
2018/12	百胜动力第二次股份转让	顺益投资持股65% 东方精工持股35%	全体原股东商议并达成一致意见，捷电有限持有的20.00%股权全部转让予东方精工，股权代持全部解除	与工商登记一致	东方精工持股100%	不涉及	与工商登记一致

注1：沈文明为沈磊之父，史水生为史晨峰之父，詹林康为詹裕华之父。

注2：全体原股东指捷电有限及其余直接或间接持有发行人股份的11名自然人股东（发行人层面股东韩念仕、夏坚、吴建军、袁福民、陈瑛、张阿六共6人，顺益投资层面股东韩念仕、杨亮、沈文明、史水生、姚强、詹林康共6人，重复股东韩念仕1人）。

股权代持的具体情况如下：

1、2015 年 7 月前的代持情况

（1）发行人层面的股权代持

1）2004 年 4 月，发行人前身百胜稀土设立，捷电有限代张纪益持有百胜稀土 40%的股权

根据张纪益、韩念仕、保定汉沃出具的访谈记录和《补充说明》，保定汉沃、张纪益、捷电有限结合各自的资源背景，由张纪益整合生产技术资源、保定汉沃提供通机市场销售与财务投资者捷电有限共同设立百胜稀土。百胜稀土设立时捷电有限（股东余文跃持股 60%、麦日桦持股 40%）持有其 70.00%股权（对应出资额 70.00 万美元），其中 40.00%股权（对应出资额 40.00 万美元）为代张纪益持有，主要系根据当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法（2001 修正）》，不允许自然人出资与外国经营者设立企业，且当时香港百胜未成立，基于商业上的安排，张纪益委托捷电有限代其持有百胜稀土 40.00%的股权，该部分出资由张纪益实际出资并由捷电有限代其完成出资义务，双方未签署股权代持协议。

中介机构通过电子邮件、快递邮寄纸质版访谈文件及电话联络等方式，多次邀请捷电有限股东对上述股权代持事宜接受访谈或进行书面文件确认并提供银行流水，但仅收到捷电有限关于“根据中华人民共和国香港特别行政区政府的法例要求，所有香港注册企业只须要保留 7 年内的所有贸易文件以备审查。请明白贵行要查询的已是 2011 年的事情，再加上我司已于 2018 年年底将我司所持有的所有百胜动力股份转让给东方精工，而我司跟百胜动力亦已再没有任何利益上的关系，所以我司已将相关文件存仓或可能已将相关文件销毁”的电子邮件回复内容。

百胜稀土设立时的股权结构如下：

单位：万美元

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
1	捷电有限	70.00	70.00%	1	张纪益	40.00	40.00%

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
				2	捷电有限	30.00	30.00%
2	保定汉沃	30.00	30.00%	3	保定汉沃	30.00	30.00%
合计		**100.00**	**100.00%**	**合计**		**100.00**	**100.00%**

发行人成立时代持形成符合发行人原股东张纪益当时的客观需求，真实合理。

2）2006 年 7 月，香港百胜增资入股发行人前身百胜稀土，捷电有限代张纪益持有百胜稀土 40%的股权变更为 5%

2006 年 6 月，百胜稀土召开董事会，同意香港百胜（张纪益持股 71.43%）出资 70 万美元对百胜稀土进行增资。2006 年 7 月，发行人办理完成本次增资的工商变更登记手续。本次增资完成后，百胜稀土注册资本 200 万美元中张纪益实际出资 60 万美元，其中通过香港百胜实际出资 50 万美元；考虑到香港百胜非张纪益个人全资公司，其余 10 万美元（对应 5%股权）出资仍由捷电有限代持。

本次增资完成后，发行人的股权结构如下：

单位：万美元

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
1	捷电有限	70.00	35.00%	1	捷电有限	60.00	30.00%
				2	张纪益	10.00	5.00%
2	香港百胜	70.00	35.00%	3	香港百胜	70.00	35.00%
3	保定汉沃	60.00	30.00%	4	保定汉沃	60.00	30.00%
合计		**200.00**	**100.00%**	**合计**		**200.00**	**100.00%**

张纪益委托捷电有限代持股权比例发生变化，为张纪益当时的商业安排，真实合理。

3）2009 年 2 月，张纪益将所持百胜有限股权转让予其子韩念仕

根据张纪益和韩念仕出具的书面确认文件，2009 年 2 月，张纪益将其直接和间接持有的百胜有限股权均转让予其子韩念仕。在百胜有限层面，原由捷电有限代张纪益持有的 5%股权转为代韩念仕持有。

本次股权转让完成后，发行人的股权结构如下：

单位：万美元

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
1	捷电有限	70.00	35.00%	1	捷电有限	60.00	30.00%
				2	韩念仕	10.00	5.00%
2	顺益投资	130.00	65.00%	3	顺益投资	130.00	65.00%
合计		**200.00**	**100.00%**	**合计**		**200.00**	**100.00%**

本次股权代持的变化，为张纪益家庭内部决定，真实合理。

4）2010 年 9 月，高锦创投和高锰创投增资入股百胜有限，捷电有限代韩念仕持有百胜有限的股权由 5.00%稀释为 4.17%

2010 年 5 月，百胜有限召开董事会，同意将注册资本由 200.00 万美元增加至 4,020.16 万元，新股东高锦创投出资 2,000.00 万元，认购百胜有限 12.50%股权，新股东高锰创投出资 667.20 万元，认购百胜有限 4.17%股权。2010 年 9 月，百胜有限办理完成本次增资的工商变更登记备案手续。本次增资完成后，捷电有限对百胜有限的持股比例被稀释为 29.17%，其中代韩念仕持有的股权比例由 5.00%稀释为 4.17%。

本次增资完成后，发行人的股权结构如下：

单位：万元

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
1	捷电有限	1,172.50	29.17%	1	捷电有限	1,004.86	25.00%
				2	韩念仕	167.64	4.17%
2	顺益投资	2,177.50	54.16%	3	顺益投资	2,177.50	54.16%
3	高锦创投	502.52	12.50%	4	高锦创投	502.52	12.50%
4	高锰创投	167.64	4.17%	5	高锰创投	167.64	4.17%
合计		**4,020.16**	**100.00%**	**合计**		**4,020.16**	**100.00%**

捷电有限代韩念仕持有的股权比例由 5.00%稀释为 4.17%，系发行人当时为筹备上市需引进投资者改善发行人股权结构所致，真实合理。

5）2011 年 7 月，高锦创投、高锰创投转让其持有的百胜有限全部股权，捷电有限代韩念仕持有百胜有限 4.85%的股权，顺益投资、捷电有限代管理人员持

有百胜有限 3%的股权

2011 年 6 月，百胜有限召开董事会，同意高锦创投分别将其持有的百胜有限 6.67%股权、5.83%股权转让给顺益投资和捷电有限，高镒创投将其持有的百胜有限 4.17%股权转让给顺益投资。同日，高锦创投、高镒创投、顺益投资、捷电有限、百胜有限签署相关股权转让协议。2011 年 7 月，百胜有限办理完成本次股权转让的工商变更登记备案手续。

根据张纪益及韩念仕出具的书面文件，捷电有限受让高锦创投百胜有限 5.83%的股权中有 0.83%的股权由韩念仕受让，由于当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法（2001 修正）》规定不允许自然人出资与外国经营者设立企业，因此韩念仕受让 0.83%的百胜有限股权后仍由捷电有限代其持有，由此捷电有限代韩念仕持有百胜有限的股权比例恢复至高锦创投、高镒创投入股发行人前的代持股权比例，即 5%。韩念仕受让百胜有限 0.83%股权所对应的股权转让款 133.28 万元亦由捷电有限代韩念仕支付，后由韩念仕、张纪益与捷电有限另行结算，根据张纪益出具的说明，前述由捷电有限代付的股权转让款已结算完毕，不存在纠纷。

因股权代持事宜发生时间较为久远，且出于保护个人隐私等方面考虑，张纪益、韩念仕未提供相关银行流水。根据 2015 年 8 月张纪益（张纪益代表其子韩念仕签署）、捷电有限（股东余文跃、麦日桦代表捷电有限签署）等发行人原股东签署的《投资人补充协议》以及发行人历史两任财务负责人留存的股权转让款分配文件，协议约定内容及股权转让款分配文件与该代持情况一致，即捷电有限实际持有发行人 30%股权，其代韩念仕持有发行人 5%股权。

根据张纪益、韩念仕、夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛签署的访谈提纲及夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛的资金流水，前述股权转让完成后，为激励百胜有限管理人员，顺益投资、捷电有限、韩念仕约定合计赠与发行人 5 名管理人员百胜有限 3%的股权（即夏坚持有 1.00%，吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛各持 0.50%），顺益投资、捷电有限、韩念仕按其真实持股比例同比例分担赠与份额。前述赠与股权由顺益投资及捷电有限代 5 名管理人员持有，其中顺益投资代持 1.95%、捷电有限代持 1.05%。本次股权赠与完成后，捷电有限代韩念仕持有百胜有限的股权比例变更为 4.85%。

本次股权转让及股权赠与完成后，发行人的股权结构如下：

类型	序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
工商登记股权结构	1	顺益投资	3,900.00	65.00%
	2	捷电有限	2,100.00	35.00%
	合计		**6,000.00**	**100.00%**
真实股权结构	1	顺益投资	3,783.00	63.05%
	2	捷电有限	1,746.00	29.10%
	3	韩念仕	291.00	4.85%
	4	夏坚	60.00	1.00%
	5	吴建军	30.00	0.50%
	6	袁福民	30.00	0.50%
	7	陈瑛	30.00	0.50%
	8	张阿六	30.00	0.50%
	合计		**6,000.00**	**100.00%**

捷电有限代韩念仕持有的股权比例变更至 4.85%，顺益投资和捷电有限合计代管理人员夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛各持有 1%、0.50%、0.50%、0.50%、0.50%百胜有限的股权。当时有效的《中华人民共和国中外合资经营企业法（2001 修正）》规定不允许自然人出资与外国经营者设立企业，因此，顺益投资及捷电有限为上述 6 名人员（韩念仕、夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛）代持百胜有限股权，符合当时发行人股东的经营管理需要，真实合理。

（2）发行人控股股东顺益投资的股权代持

1）2009 年 2 月，张纪益将其所持顺益投资股权转让给韩念仕和吴建军，吴建军代韩念仕持有 1%股权

2009 年 2 月，顺益投资召开股东会，同意张纪益将其持有顺益投资 57.00%的股权（对应 570.00 万元出资额）转让给其子韩念仕；同意张纪益将持有顺益投资 1.00%的股权（对应 10.00 万元出资额）转让给吴建军，本次股权转让后韩念仕持有顺益投资 99%的股权（对应 990.00 万元出资额），吴建军持有顺益投资 1%的股权（对应 10.00 万元出资额）。

根据张纪益、韩念仕、吴建军签署的访谈记录，张纪益和韩念仕系父子关系，

韩念仕的母亲与吴建军系姐弟关系，为满足非一人有限责任公司的股东人数要求，吴建军受让的顺益投资 1.00%的股权系代韩念仕持有，该股权转让的价款未实际支付，双方未因代持产生资金流水。本次股权转让完成后，韩念仕真实持有顺益投资 100%的股权。

本次股权转让完成后，顺益投资的股权结构如下：

单位：万元

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
1	韩念仕	990.00	99.00%	1	韩念仕	1,000.00	100.00%
2	吴建军	10.00	1.00%				
合计		**1,000.00**	**100.00%**	**合计**		**1,000.00**	**100.00%**

吴建军代韩念仕持有顺益投资 1%股权的安排符合当事人的诉求，真实合理。

2）2009 年 8 月，韩念仕和吴建军将其所持顺益投资股权转让给夏坚等人，吴建军与韩念仕在顺益投资层面的股权代持解除，夏坚本人及代 31 名员工（其中，2009 年 12 月被代持人郭立和将其实际持有的顺益投资 0.2429%股权转让给沈孝燕，剔除中间退出的被代持人员郭立和，被代持人员合计为 31 人，若考虑郭立和，被代持人员则合计为 32 人）持有顺益投资 9.23%股权

2009 年 7 月，顺益投资召开股东会，同意韩念仕将其所持顺益投资 15.38%、10.77%、8.23%、7.69%和 3.08%股权分别转让给杨亮、沈磊、夏坚、史水生和詹裕华；同意吴建军将其持有顺益投资 1.00%的股权转让给夏坚。同日，就前述股权转让事项，夏坚与韩念仕、吴建军分别签署了《股权转让协议》。2009 年 8 月，顺益投资办理完成本次股权转让的工商变更登记备案手续。本次股权转让完成后，吴建军与韩念仕在顺益投资层面的股权代持解除，双方未因解除代持产生资金流水。

根据夏坚及除周炳兴、侯小燕、薛志军、郭立和、秦海霞外的其他所有 27 名被代持人签署的访谈记录，确认夏坚于 2009 年 7 月受让韩念仕及吴建军所持顺益投资 9.23%股权（对应 92.30 万元出资额）系夏坚本人代 31 名自然人（其中，2009 年 12 月被代持人郭立和将其实际持有的顺益投资 0.2429%股权转让给沈孝燕，剔除中间退出的被代持人员郭立和，被代持人员合计为 31 人，若考虑郭立

和，被代持人员则合计为 32 人）所持有，股权转让款均由夏坚本人及被代持人员实际支付给韩念仕，且多数以现金、银行本票方式支付，该等被代持人员均确认：本次股权代持于 2010 年 6 月夏坚转让股权时已解除，其与发行人、顺益投资及其股东、捷电有限及其股东均无股权纠纷及其他债权债务纠纷，且对顺益投资和发行人目前的股权结构无异议。因薛志军已去世，周炳兴、侯小燕、郭立和、秦海霞四人已离职而无法获取联系方式，故均未能进行访谈，前述未访谈人员原持有的顺益投资股权比例合计为 1.1173%。

根据发行人原财务负责人留存的代持股权转让时的退股分配明细表，其记载的实际持股比例亦与上述股权代持情况一致。此外，代持人夏坚及包含周炳兴、侯小燕、薛志军在内的 26 名被代持人（因沈晓芸、华迎、颜颖、秦海霞、熊雯娇五人系由杨亮代为收取股权转让款，再由杨亮以现金形式支付给五人，故按一人口径计算）的与股权代持解除相关的银行流水或储蓄存款凭条显示，前述人员于 2010 年 6 月退出顺益投资时均已收到相应的股权转让款，相关股权转让款与股权代持关系相匹配。同时，根据沈孝燕签署的访谈记录，其确认受让郭立和被代持股权及其代持关系形成和解除的事实情况。

夏坚代 31 名自然人持有顺益投资股权情况详见下表：

单位：万元

工商登记股权结构				真实股权结构				2009 年在公司任职情况
序号	股东名称	出资额	持股比例（%）	序号	股东名称	出资额	持股比例（%）	
1	韩念仕	538.50	53.85	1	韩念仕	538.5000	53.8500	董事长
2	杨亮	153.80	15.38	2	杨亮	153.8000	15.3800	-
3	沈磊	107.70	10.77	3	沈磊	107.7000	10.7700	-
4	史水生	76.90	7.69	4	史水生	76.9000	7.6900	-
5	詹裕华	30.80	3.08	5	詹裕华	30.8000	3.0800	-
6	夏坚	92.30	9.23	6	夏坚	7.2868	0.7300	总经理
				7	陈瑛	7.2868	0.7300	财务负责人
				8	张阿六	7.2868	0.7300	舷外机事业部部长
				9	吴建军	7.2868	0.7300	通机部部长
				10	赵恩琳	7.2868	0.7300	总工程师
				11	周炳兴	3.6434	0.3600	总调度

工商登记股权结构				真实股权结构				2009 年在公司任职情况
序号	股东名称	出资额	持股比例（%）	序号	股东名称	出资额	持股比例（%）	
				12	袁福民	3.6434	0.3600	舷外机部生产经理
				13	王琦凌	2.9147	0.2915	销售经理
				14	侯小燕	2.4289	0.2429	办公室副主任
				15	薛志军	2.4289	0.2429	后勤员
				16	张阿五	2.4289	0.2429	后勤保障部部长
				17	王军	2.4289	0.2429	技术部试验主任
				18	钱杰	2.4289	0.2429	仓管主任
				19	王小龙	2.4289	0.2429	涂装车间主任
				20	郁建英	2.4289	0.2429	管理员
				21	张绪一	2.4289	0.2429	喷漆车间主任
				22	张晓君	2.4289	0.2429	财务部会计
				23	任韦青	2.4289	0.2429	技术部经理
				24	仇伟忠	2.4289	0.2429	车辆主管
				25	朱宇翔	2.4289	0.2429	技术部技术员
				26	钟敏	2.4289	0.2429	舷外机部采购副经理
				27	郭立和[注]	2.4289	0.2429	财务部会计
				28	许继明	1.9432	0.1943	金工车间主任
				29	金苏良	1.9432	0.1943	通机总装车间主任
				30	沈杰	1.9432	0.1943	生产部副经理
				31	张其锋	1.9432	0.1943	总装车间主任
				32	陈明义	1.9432	0.1943	仓库副主管
				33	沈晓芸	0.4858	0.0486	-
				34	华迎	0.4858	0.0486	-
				35	颜颖	0.4858	0.0486	-
				36	秦海霞	0.2429	0.0243	-
				37	熊雯娇	0.2429	0.0243	-
合计		**1,000.00**	**100.00**	**合计**		**1,000.00**	**100.00**	**-**

注：2009 年 12 月，被代持人郭立和将其实际持有的顺益投资 0.2429%股权转让给沈孝燕。

根据张纪益、韩念仕、夏坚、沈文明、史水生、詹林康、詹裕华、沈晓芸、

华迎、颜颖签署的访谈记录或说明，2009 年，杨亮等 9 名当时非发行人员工入股顺益投资的背景情况如下：

序号	姓名	入股背景
1	杨亮	2006 年以前，杨亮主要从事通机产品的外贸业务，并积累了较多的海外客户资源。2006 年开始，杨亮以其控制的南京卓奥商务咨询有限公司、南京卓奥动力机械有限公司等公司作为贸易商客户与百胜动力开展通机业务合作。出于战略合作考虑，2006 年公司原实际控制人张纪益邀请杨亮入股公司，杨亮通过香港百胜间接持有公司 10.00%股权。2008 年至 2009 年期间，张纪益对公司股权结构进行调整，杨亮一度退出持股，后又于 2009 年 7 月通过顺益投资再次间接持有公司 10.00%股权
2	沈磊	沈磊的父亲沈文明与顺益投资股东张纪益系朋友关系，在舷外机相关技术人才引进方面给予百胜有限较大帮助，百胜有限的总经理夏坚及其他相关技术人员系沈文明、史水生推荐，出于前述考虑，公司原实际控制人张纪益邀请沈文明入股公司，经双方商议由沈磊代其父亲沈文明受让了张纪益之子韩念仕转让的顺益投资股权
3	史水生	史水生与张纪益系朋友关系，史水生投资的苏州市泰格塑胶制品有限公司为当时百胜有限的供应商（报告期内，苏州市泰格塑胶制品有限公司非公司供应商，史水生及其子史晨峰合计持股 100%的苏州德丹汽车零部件股份有限公司为公司供应商，公司向其采购塑胶制品、金属制品等原材料，交易金额分别为 120.90 万元、152.00 万元和 108.00 万元，占采购总额的比重分别为 0.48%、0.40%和 0.27%），且在技术人才引进方面给予百胜有限较大帮助，百胜有限的总经理夏坚及其他相关技术人员系沈文明、史水生推荐，出于战略合作考虑，公司原实际控制人张纪益邀请史水生入股公司，经双方商议史水生受让了张纪益之子韩念仕转让的顺益投资股权
4	詹裕华	詹裕华的父亲詹林康与张纪益系亲属关系（张纪益与詹林康系表兄弟关系），詹裕华的父亲詹林康投资的苏州裕华活塞销厂为当时百胜有限的供应商（报告期内，公司向其采购轴类及配件等原材料，交易金额分别为 1,035.67 万元、1,935.03 万元和 2,758.38 万元，占采购总额的比重分别为 4.12%、5.11%和 6.98%），出于前述考虑，公司原实际控制人张纪益邀请詹林康入股公司，经双方商议詹裕华代表其父亲詹林康受让了张纪益之子韩念仕转让的顺益投资股权
5	沈晓芸、华迎、秦海霞、颜颖、熊雯娇	沈晓芸、华迎、秦海霞、颜颖、熊雯娇在 2009 年受让顺益投资股权时系当时杨亮所带领的销售团队成员，在该销售团队内从事当时百胜有限的产品销售工作，为增加与杨亮及其销售团队的紧密合作，沈晓芸、华迎、秦海霞、颜颖、熊雯娇与当时百胜有限的其他员工股东一并由夏坚代持了其各自受让的顺益投资股权

综上，本次股权转让完成后，吴建军与韩念仕之间的股权代持关系解除，真实合理；夏坚代 31 名自然人持有顺益投资股权的安排，符合当时发行人股东的管理诉求，真实合理。

截至本回复报告出具日，夏坚及 31 名被代持人员中有 11 名人员仍在发行人任职，并作为公司骨干人员参与了发行人报告期内的股权激励计划，现通过员工

持股平台苏州金全间接持有发行人股权，具体情况如下：

序号	姓名	现任职情况	间接持股数量（万股）	在持股平台中对应发行人权益分配比例
1	夏坚	董事、总经理	87.00	18.71%
2	吴建军	副总经理	49.00	10.54%
3	袁福民	质量总监	5.00	1.08%
4	王小龙	安全总监	2.00	0.43%
5	任韦青	技术部经理	5.00	1.08%
6	朱宇翔	工程师	1.00	0.22%
7	钟敏	人事行政总监	7.00	1.51%
8	金苏良	安全环保科长兼工会主席	2.00	0.43%
9	张其锋	计划主管	1.00	0.22%
10	沈晓芸	销售经理	3.00	0.65%
11	华迎	配件经理	1.00	0.22%

3）2010 年 6 月，夏坚将其所持顺益投资股权转让给韩念仕，夏坚与 31 名自然人的股权代持关系解除

2010 年 6 月，顺益投资召开股东会，同意夏坚将其所持顺益投资 9.23%股权（对应 92.30 万元出资额）转让给韩念仕。2010 年 6 月，顺益投资办理完成本次股权转让的工商变更登记手续。本次股权转让完成后，夏坚与 31 名被代持人之间的股权代持关系解除。

根据原股东张纪益、韩念仕、发行人总经理夏坚签署的访谈记录，当时发行人有计划启动上市，故对员工间接持股作出了清理。

代持人夏坚及 27 名被代持人签署的访谈记录，均确认已收到韩念仕支付的股权转让款及持股期间所享有的分红款，并明确其与发行人、顺益投资及其股东、捷电有限及其股东均无股权纠纷及其他债权债务纠纷，且对顺益投资和发行人目前的股权结构无异议。因薛志军已去世，周炳兴、侯小燕、郭立和、秦海霞四人已离职而无法获取联系方式，故均未能进行访谈。此外，根据代持人夏坚及包含周炳兴、侯小燕、薛志军在内的 26 人名被代持人（其中杨亮代沈晓芸、华迎、颜颖、秦海霞、熊雯娇 5 人收到股权转让款及分红款后现金支付给 5 人）等人与股权代持解除相关的银行流水或储蓄存款凭条显示，前述人员于 2010 年 6 月退

出顺益投资时均已收到相应的股权转让款，且与股权代持关系相匹配。同时，根据沈孝燕签署的访谈记录，其确认受让郭立和被代持股权及其自身代持关系形成和解除的事实情况。

本次股权转让完成后，顺益投资的工商登记股权结构和真实股权结构一致，具体如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	韩念仕	630.80	63.08%
2	杨亮	153.80	15.38%
3	沈磊	107.70	10.77%
4	史晨峰	76.90	7.69%
5	詹裕华	30.80	3.08%
合计		**1,000.00**	**100.00%**

本次股权转让完成后，夏坚与 31 名被代持人之间的股权代持关系解除，该股权代持关系的解除真实合理。

4）2012 年 6 月，韩念仕代沈文明等人持有顺益投资股权

2012 年 6 月，顺益投资召开股东会，同意沈磊、詹裕华和史晨峰分别将其所持顺益投资 10.77%股权（对应 107.7 万元出资额）、3.08%股权（对应 30.8 万元出资额）和 7.69%股权（对应 76.9 万元出资额）转让给韩念仕。

为方便百胜有限管理及股东签字便捷性考虑，沈磊（沈文明之子）、詹裕华（詹林康之子）和史晨峰（史水生之子）3 人均将其所持顺益投资股权转让予各自父亲持有，并由韩念仕代为持有。因股权代持事宜发生时间较为久远，且出于保护个人隐私等考虑，张纪益、韩念仕、沈文明、史水生、姚强未提供相关银行流水。根据本次股权转让中被代持方詹林康提供的相关资金流水，其流水记录与其股权代持情况一致；同时，上述股权代持事项与 2015 年 8 月 11 日各方签署的《投资人补充协议》相关约定内容一致，即（1）顺益投资及其股东、捷电有限及其股东、韩念仕约定合计赠与发行人 5 名管理人员百胜有限 3%的股权（即夏坚持有 1.00%，吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛各持 0.50%），顺益投资、捷电有限、韩念仕按其真实持股比例同比例分担赠与份额；（2）在合计赠与发行人 5 名管理人员 3%股权前，公司穿透至自然人股东的实际持股情况为：韩念仕持股

42%、捷电有限持股 30%、杨亮持股 10%、沈文明持股 7%、史水生持股 5%、姚强持股 4%、詹林康持股 2%，具体如下：

发行人真实股权结构		顺益投资真实股权结构		经穿透后发行人股权结构		备注
股东名称	持股比例	股东名称	持股比例	股东名称	持股比例	
韩念仕	5%	-	-	韩念仕	42%	=56.93%*65%+5%
顺益投资	65%	韩念仕	56.93%			
		沈文明	10.77%	沈文明	7%	=10.77%*65%
		史水生	7.69%	史水生	5%	=7.69%*65%
		詹林康	3.08%	詹林康	2%	=3.08%*65%
		姚强	6.15%	姚强	4%	=6.15%*65%
		杨亮	15.38%	杨亮	10%	=15.38%*65%
捷电有限	30%	-		捷电有限	30%	-
合计	**100%**	**合计**	**100%**	**合计**	**100%**	-

本次股权转让完成后，顺益投资的股权结构如下：

单位：万元

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	出资额	持股比例	序号	股东名称	出资额	持股比例
1	韩念仕	846.20	84.62%	1	韩念仕	569.30	56.93%
				2	沈文明	107.70	10.77%
				3	史水生	76.90	7.69%
				4	詹林康	30.80	3.08%
				5	姚强	61.50	6.15%
2	杨亮	153.80	15.38%	6	杨亮	153.80	15.38%
合计		**1,000.00**	**100.00%**	**合计**		**1,000.00**	**100.00%**

本次股权转让完成后，韩念仕代沈文明、詹林康、史水生、姚强持有顺益投资股权，系原股东出于管理方便及股东签字便捷的考虑，真实合理。

2、2015 年 7 月至 2018 年 12 月的代持情况

东方精工于 2015 年 7 月第一次收购发行人股份前，发行人及其控股股东顺益投资的股权结构和股权代持情况如下：

<table>
<tr><th colspan="8">发行人层面</th></tr>
<tr><th colspan="4">工商登记股权结构</th><th colspan="4">真实股权结构</th><th rowspan="2">代持关系</th></tr>
<tr><th>序号</th><th>股东名称</th><th>持股数量（万股）</th><th>持股比例</th><th>序号</th><th>股东名称</th><th>持股数量（万股）</th><th>持股比例</th></tr>
<tr><td>1</td><td>顺益投资</td><td>5,265.00</td><td>65.00%</td><td>1</td><td>顺益投资</td><td>5,107.05</td><td>63.05%</td><td>—</td></tr>
<tr><td>2</td><td>捷电有限</td><td>2,835.00</td><td>35.00%</td><td>2</td><td>捷电有限</td><td>2,357.10</td><td>29.10%</td><td>—</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>3</td><td>韩念仕</td><td>392.85</td><td>4.85%</td><td>捷电有限代韩念仕持股</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>4</td><td>夏坚</td><td>81.00</td><td>1.00%</td><td rowspan="5">顺益投资、捷电有限按65%和35%的持股比例代5名管理人员合计持有3%股权</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>5</td><td>吴建军</td><td>40.50</td><td>0.50%</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>6</td><td>袁福民</td><td>40.50</td><td>0.50%</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>7</td><td>陈瑛</td><td>40.50</td><td>0.50%</td></tr>
<tr><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>—</td><td>8</td><td>张阿六</td><td>40.50</td><td>0.50%</td></tr>
<tr><td colspan="2">合计</td><td>8,100.00 注</td><td>100.00%</td><td colspan="2">合计</td><td>8,100.00 注</td><td>100.00%</td><td>—</td></tr>
<tr><th colspan="9">顺益投资层面</th></tr>
<tr><th colspan="4">工商登记股权结构</th><th colspan="4">真实股权结构</th><th rowspan="2">代持关系</th></tr>
<tr><th>序号</th><th>股东名称</th><th>出资额（万元）</th><th>持股比例</th><th>序号</th><th>股东名称</th><th>出资额（万元）</th><th>持股比例</th></tr>
<tr><td rowspan="5">1</td><td rowspan="5">韩念仕</td><td rowspan="5">846.20</td><td rowspan="5">84.62%</td><td>1</td><td>韩念仕</td><td>569.30</td><td>56.93%</td><td>—</td></tr>
<tr><td>2</td><td>沈文明</td><td>107.70</td><td>10.77%</td><td rowspan="4">韩念仕代沈文明、史水生、詹林康、姚强持股</td></tr>
<tr><td>3</td><td>史水生</td><td>76.90</td><td>7.69%</td></tr>
<tr><td>4</td><td>詹林康</td><td>30.80</td><td>3.08%</td></tr>
<tr><td>5</td><td>姚强</td><td>61.50</td><td>6.15%</td></tr>
<tr><td>2</td><td>杨亮</td><td>153.80</td><td>15.38%</td><td>6</td><td>杨亮</td><td>153.80</td><td>15.38%</td><td>—</td></tr>
<tr><td colspan="2">合计</td><td>1,000.00</td><td>100.00%</td><td colspan="2">合计</td><td>1,000.00</td><td>100.00%</td><td>—</td></tr>
</table>

注：2013 年 6 月，百胜有限整体变更为股份有限公司，股本总额由 6,100 万元变更为 8,100 万元。

2015 年 7 月至 2018 年 12 月，东方精工分两次收购发行人股份时，发行人及其控股股东顺益投资的代持关系变动情况具体如下：

1）2015 年 7 月，东方精工收购捷电有限所持发行人 15%股份和韩念仕及杨亮所持顺益投资 100%股权，顺益投资层面的股权代持全部解除，捷电有限自身及代发行人原股东合计持有发行人 20%股份。

2015 年 5 月，百胜动力召开 2015 年度第一次临时股东大会，同意捷电有限将其所持发行人 15%股份转让给东方精工；顺益投资召开股东会，同意韩念仕、

杨亮分别将其所持顺益投资 84.62%、15.38%股权转让给东方精工。2015 年 7 月，发行人办理完成本次股权转让的工商变更登记备案手续。

根据本次股权转让设置的“业绩补偿或奖励”条款，百胜动力 2015 年至 2017 年经审计的累计实际扣除非经常损益后的净利润不低于 16,900 万元，若承诺业绩未达到，则由卖方按照《股份购买协议》[1]约定向买方履行补偿义务和责任。交易双方同意参考百胜动力 2015 年至 2017 年承诺扣除非经常性损益后平均净利润 5,633 万元×8.88 倍市盈率，以及参考截至 2014 年 12 月 31 日审计报告载明的净资产和评估报告，确定百胜动力 100%股份对应估值为 50,000 万元，即每股作价 6.17 元。根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于苏州百胜动力机器股份有限公司 2017 年业绩承诺实现情况的专项审核报告》（信会师报字[2018]第 ZI10315 号），百胜动力 2015 年至 2017 年度业绩承诺累计实现数为 9,188.64 万元，盈利预测实现数未达到业绩承诺要求，卖方累计应补偿东方精工 7,711.36 万元，扣除业绩补偿款后，本次股权转让交易对价合计为 3.23 亿元，即每股作价 4.98 元。因此，本次股权转让的交易价格是基于公司价值以市场价格为原则，以对赌协议为基础，双方协商谈判确定，具有公允性。

本次股权转让完成后，东方精工通过直接及间接方式合计收购发行人 80%股份。根据前述《投资人补充协议》和相关人员签署的访谈记录或声明文件，本次股权转让实际由捷电有限及 11 名自然人股东[2]将其各自持股部分的 80%转让予东方精工，剩余 20%部分股权未出售，即本次股权转让完成后，捷电有限持有发行人的 20%股份仍由上述原股东按实际持有发行人股份比例分别享有，并由捷电有限代其他各股东直接持有发行人股份。

本次股权转让完成后，捷电有限及 11 名自然人股东通过捷电有限持有发行

[1] 2015 年 5 月 24 日，东方精工与顺益投资股东韩念仕、杨亮、百胜动力股东捷电有限分别签署了《广东东方精工科技股份有限公司与韩念仕、杨亮关于苏州顺益投资有限公司之股权购买协议》《广东东方精工科技股份有限公司与捷电有限公司关于百胜动力机器股份有限公司之股份购买协议》（以下统一简称“《股份购买协议》”）

[2] 11 名自然人股东系指除捷电有限以外的发行人股东穿透后的最终自然人股东及被代持的隐名股东，具体人员包括发行人层面股东韩念仕、夏坚、吴建军、袁福民、陈瑛、张阿六及顺益投资层面股东韩念仕、杨亮、沈文明、史水生、姚强、詹林康，重复股东韩念仕 1 人。

人的股份比例如下：

单位：万股

工商登记股权结构				真实股权结构			
序号	股东名称	持股数量	持股比例	序号	股东名称	持股数量	持股比例
1	顺益投资	5,265.00	65.00%	1	顺益投资	5,265.00	65.00%
2	东方精工	1,215.00	15.00%	2	东方精工	1,215.00	15.00%
3	捷电有限	1,620.00	20.00%	3	韩念仕	660.06	8.15%
				4	捷电有限	471.42	5.82%
				5	杨亮	157.09	1.94%
				6	沈文明	110.01	1.36%
				7	史水生	78.55	0.97%
				8	姚强	62.82	0.78%
				9	詹林康	31.46	0.39%
				10	夏坚	16.20	0.20%
				11	吴建军	8.10	0.10%
				12	袁福民	8.10	0.10%
				13	陈瑛[注]	8.10	0.10%
				14	张阿六	8.10	0.10%
合计		**8,100.00**	**100.00%**	**合计**		**8,100.00**	**100.00%**

注：2017 年 12 月，原百胜动力财务负责人陈瑛退休，由沈孝燕接任其职务，原陈瑛所持有的百胜动力 0.10%股份转为由沈孝燕持有。

东方精工收购发行人 80%股份后，捷电有限代 11 名自然人股东持有发行人的股份，符合当时发行人原股东的商业安排，真实合理。

2）2018 年 12 月，捷电有限将其所持发行人 20.00%股份转让给东方精工，发行人股权代持全部清理完毕

2018 年 11 月，百胜动力召开临时股东大会，同意捷电有限将其所持发行人 20.00%股份转让给东方精工，并于 2018 年 12 月就上述股权转让事项完成了工商变更登记备案。

基于百胜动力在 2015 年至 2017 年均未完成对赌协议内约定的业绩指标且相差较大，经过交易双方友好协商，最终确定本次转让股份的交易对价为 3,584 万元，即每股作价 2.21 元，与 2017 年底经审计的每股净资产值基本相当。因此，

本次股权转让的交易价格系基于对赌协议未完成的背景，以市场价格为原则协商谈判确定，具有公允性。

针对前述东方精工于 2015 年 7 月和 2018 年 12 月分两次合计收购发行人 100%股份支付的股权转让款，经上述原 11 名自然人股东及捷电有限商议并一致同意，在扣除本次股权转让产生的相关税款和费用后，按照各方原直接或间接合计持有的发行人股权比例进行分配。就前述两次股权转让交易，原股东收取的全部股权转让款情况如下表所示：

序号	股东姓名/名称	原直接或间接合计持有发行人的股权比例	股东应收到及已收到的股权转让款（万元）
1	捷电有限[注1]	29.10%	8,432.57
2	韩念仕	40.74%	11,805.59
3	杨亮	9.70%	2,810.86
4	沈文明	6.79%	1,967.60
5	史水生	4.85%	1,405.43
6	姚强	3.88%	1,124.34
7	詹林康	1.94%	562.17
8	夏坚	1.00%	289.78
9	吴建军	0.50%	144.89
10	袁福民	0.50%	144.89
11	张阿六	0.50%	144.89
12	陈瑛[注2]	0.50%	144.89
合计		**100.00%**	**28,977.89**

注 1：2018 年东方精工收购发行人剩余 20%股份时，因财务人员计算问题，捷电有限独自承担了印花税，税款 1.792 万元，故捷电有限实际收到 8,430.77 万元股权转让款。

注 2：2017 年 12 月，原百胜动力财务负责人陈瑛退休，其实际所持有的百胜动力 0.10%（2015 年 7 月东方精工入股发行人前陈瑛持有发行人的股份比例为 0.50%，东方精工入股后持股比例缩减至为 0.10%）股份转为由沈孝燕持有。2015 年东方精工合计收购发行人 80%股份对应的转让款陈瑛实际共收到 128.17 万元；2018 年东方精工收购发行人剩余 20%股份对应的转让款由沈孝燕实际共收到 16.72 万元。

根据韩念仕、杨亮、沈文明、史水生、姚强、詹林康、夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛、沈孝燕签署的访谈记录或声明文件以及杨亮、夏坚、吴建军、陈瑛、詹林康、张阿六个人银行流水、东方精工支付股权转让款的银行付款回单及会计凭证等资料，相关人员的股权转让款实际收取情况亦与上表情况一致。

本次股权转让完成后，东方精工合计持有发行人 100%股份，发行人层面的

代持全部清理完毕，相关人员股权代持关系的解除真实合理。

综上，东方精工分两次收购发行人股份后，发行人及其顺益投资层面的代持全部清理完毕，已不存在代持情形，相关人员股权代持关系的解除真实合理。

（二）发行人股东资金来源为自筹资金，不存在未披露的股权代持行为

2018 年 12 月，发行人成为东方精工全资子公司前，发行人及其控股股东顺益投资层面存在的股权代持均已在《招股说明书》及本回复报告中披露，除已披露的股权代持外，不存在任何遗漏或未披露的股权代持行为。

发行人现有的内部股东为顺益投资、东方精工、苏州金全。其中，东方精工为上市公司，顺益投资为东方精工全资子公司；苏州金全为发行人员工持股平台，其有限合伙人均为发行人在职员工。根据发行人内部股东报告期内银行流水，以及员工持股平台各合伙人入股发行人出资账户前后 6 个月的银行流水，发行人内部股东对发行人的出资均来源于自有或自筹资金，不存在代第三人持股发行人的情形，亦不存在为第三人进行信托持股或其他利益安排。

发行人现有的外部股东为刘力军、青岛吾同、安丰盈科、扬州金木，除刘力军外，其他外部股东均为经中国证券投资基金业协会备案的私募基金。外部股东对发行人的出资均为自筹资金。根据刘力军、青岛吾同、安丰盈科、扬州金木及 3 名机构股东所有层级的合伙人签署的调查问卷或访谈记录和刘力军、青岛吾同、安丰盈科、扬州金木报告期内（覆盖出资前后 6 个月）的银行流水、3 名机构股东合伙人入股发行人出资账户前后 6 个月的银行流水、以及外部股东入股发行人签署的《股权转让协议》，直接或间接持股发行人的外部股东均不存在代第三人持有发行人股份的情形，亦不存在为第三人进行信托持股或其他利益安排。

外部股东刘力军与发行人实际控制人唐灼林系朋友关系，因看好公司未来发展，作为财务投资者入股公司。刘力军个人简历情况如下：男，1961 年 12 月 31 日出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号 3204211961********。1983 年 7 月至 1992 年 12 月，任常州市武进第二粮食机械厂技术员；1992 年 12 月至 1999 年 3 月，任常州市武进雪堰粮油管理所职工；1999 年 3 月至今，任常州市武进海力制辊有限公司董事长；2015 年 5 月至今，任常州市海德旺精密机械有限公司执行董事兼总经理。

报告期内，刘力军及其配偶与发行人及其关联方的资金往来情况如下：

单位：万元

往来对手方	往来内容	收入	支出
邱业致	邱业致偿还报告期前借款	189.50	-
	邱业致之子贷款，刘力军受托代为收取并返还	479.00	479.00
东方精工	购买发行人股权之转让款	-	3,000.00

根据发行人、顺益投资、东方精工、发行人董监高及关键岗位人员、发行人外部投资者报告期内银行流水，以及发行人主要关联方出具的调查问卷或确认函，除上述资金往来外，刘力军与发行人关联方不存在其他资金往来或利益安排。

综上，除已披露的股权代持外，发行人股东不存在任何遗漏或未披露的股权代持行为。

（三）发行人及其控股股东相关代持关系已彻底解除，不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在其他利益安排；发行人不存在信托持股、利益输送或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷

2018 年 12 月，东方精工收购发行人 20%股份，发行人成为东方精工全资子公司，并已完成工商变更登记备案手续。至此，顺益投资的股权包括顺益投资层面代持的股权、发行人的股权包括发行人层面的代持股权已全部转让给东方精工，且顺益投资股东及发行人股东均收到了相应的股权转让款；发行人及其控股股东顺益投资历史上曾存在的股权代持均已全部清理完毕，历史上的股权代持不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在其他利益安排。

此外，中介机构取得并核查了前述发行人层面及顺益投资层面中股权代持相关主体的银行流水或银行本票，对代持的资金流水、支付方式等方面进行核查，具体情况如下：

类型	股权代持	项目	人数/数量	获取流水人数	获取流水比例
发行人层面的股权代持	捷电有限代张纪益、韩念仕持有发行人部分股权/股份	代持方	1	0 注1	-
		被代持方	2	0	-
	顺益投资、捷电有限代发行人管理人员夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛持有发行人部分股权/股份	代持方	1 注2	0	-
		被代持方	5	5	100.00%
顺益投	吴建军代韩念仕持有顺益投资股权	代持方	0 注3	0	-

类型	股权代持	项目	人数/数量	获取流水人数	获取流水比例
资层面的股权代持		被代持方	0	0	-
	夏坚代周炳兴、陈瑛、张阿六、吴建军等 31 名百胜有限员工持有顺益投资股权	代持方	1	1	100.00%
		被代持方	29	26 注 4	89.66%
	韩念仕代沈文明、詹林康、史水生、姚强持有顺益投资股权	代持方	1	0	-
		被代持方	4	1 注 5	25.00%
总计		**—**	**44**	**33**	**75.00%**

注 1：捷电有限为香港注册公司，中介机构在收到其明确拒绝核查的邮件后无法与其取得进一步联系。

注 2：该次代持系顺益投资、捷电有限无偿赠予发行人 5 名管理人员股份并代为持有，顺益投资被东方精工收购后，全体原股东转由捷电有限代为持有，顺益投资未因本次代持产生资金流水，故本次代持涉及资金流水的代持方仅捷电有限 1 名。

注 3：该次代持系 2009 年，为避免成为一人有限公司，吴建军代韩念仕持有顺益投资 1%股权，并于当年还原，代持双方未因此发生资金流水。

注 4：夏坚代周炳兴、陈瑛、张阿六、吴建军等 31 名百胜有限员工持有顺益投资股权中，中介机构已获取 26 人流水，其中，杨亮代沈晓芸、华迎、颜颖、秦海霞、熊雯娇 5 人收款后分别转给 5 人；沈晓芸、华迎的入股及退出均以现金方式进行，不涉及资金流水，两人均确认于 2010 年分别收到 3.22 万元退股款（含分红款）。

注 5：该次代持被代持方中仅詹林康愿意提供相关资金流水。因出于个人隐私保护，韩念仕、沈文明、史水生、姚强均未提供银行流水，根据韩念仕、沈文明、詹林康、史水生、姚强签署的访谈记录，均明确其与顺益投资及其他股东、捷电有限及其股东、发行人、东方精工均无股权纠纷及其他债权债务纠纷，亦对发行人、顺益投资目前的股权结构无异议。

截至本回复报告出具日，发行人不存在股权代持、信托持股、利益输送或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。发行人股东资金来源为自有或自筹资金，均不涉及代持行为。

三、2021 年 6 月，苏州金全受让发行人股权价格，与同期刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科相比，存在差异的原因及合理性，进一步分析报告期内历次股权变动的定价公允性

（一）2021 年 6 月，苏州金全受让发行人股权价格，与同期刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科相比，存在差异的原因及合理性

2021 年 6 月，东方精工向苏州金全、刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科转让发行人股权的具体情况如下：

序号	股东名称	入股价格	定价依据
1	苏州金全	2.58 元/股	本次股权转让，苏州金全受让的股权主要用于对员工实施股权激励，相关转让价格以东方精工收购发行人时实际支付成本和发行人最近一年经审计的净资产价格较

序号	股东名称	入股价格	定价依据
			高者为基础，同时综合考虑百胜动力发展状况等多方面因素后确定
2	刘力军	4.69 元/股	为优化股东结构、完善法人治理，引入外部投资者，相关转让价格由东方精工与外部投资者协商确定，按 40,000 万元估值确定交易价格为 4.69 元/股，对应 2020 年扣除非经常性损益归属于母公司净利润的市盈率倍数为 12.66 倍
3	扬州金木	4.69 元/股	
4	青岛吾同	4.69 元/股	
5	安丰盈科	4.69 元/股	

基于发行人的发展现状和未来规划，为进一步优化股东结构、推动完善发行人公司治理结构，发行人引入刘力军、扬州金木、青岛吾同及安丰盈科等四名外部投资者，并由东方精工向该四名外部投资者转让部分发行人股份。基于发行人所处行业发展趋势、主营业务商业模式、未来发展前景预测及拟分拆发行人上市等因素考量，各方经协商一致参考百胜动力 2020 年度扣除非经常性损益后的净利润为基础，按照 40,000 万元估值确定交易价格为 4.69 元/股，对应 2020 年净利润的市盈率倍数为 12.66 倍，具有公允性。

苏州金全系发行人的员工持股平台，东方精工向苏州金全转让其所持发行人 35 万股股份，系用于股权激励计划的实施。考虑到发行人实施股权激励计划有利于建立和健全长期激励和约束机制，完善法人治理结构，充分调动管理层的积极性和创造性，同时吸引外部优秀人才，提高发行人的可持续发展能力。因此，经各方协商一致，同意以东方精工收购发行人时实际支付成本和发行人最近一年经审计的净资产价格较高者为基础，同时综合考虑百胜动力发展状况等多方面因素后确定本次股权的转让价格，且已按公允价值计算确认了股份支付费用，具体详见本题回复“四、报告期内发行人历次股权变动涉及股份支付的会计处理是否合规”之“（一）报告期内发行人历次股权变动涉及股份支付的情况”的相关内容。

综上，2021 年 6 月，苏州金全受让发行人股权价格，与同期刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科相比存在差异，系交易背景、定价依据不同所致，且已按公允价值计算确认了股份支付费用，价格差异具有合理性。

（二）报告期内，发行人历次股权变动的定价公允性

报告期内，发行人共发生两次股权变动，具体情况如下：

序号	股权变动情况	股权变动原因	对应股价

1	2020 年 12 月，百胜动力第一次增资	发行人拟进行股权激励，设立苏州金全认购发行人新增股份	2.24 元/股
2	2021 年 6 月，百胜动力第三次股权转让	发行人拟进行 2021 年度股权激励	2.58 元/股
		引入外部投资者	4.69 元/股

除前文所披露 2021 年 6 月的股权转让外，报告期内发行人还存在一次股权变动，即 2020 年 12 月苏州金全增资入股发行人，本次增资系设立苏州金全作为员工持股平台认购发行人的新增股份进行股权激励。本次股权变动中，苏州金全受让股份价格的定价依据以东方精工收购百胜动力实际支付的成本和百胜动力最近一年经审计的净资产较高者为基础，同时综合考虑百胜动力发展状况等多方面因素后确定，增资价格为 2.24 元/股，且已按公允价值计算确认了股份支付费用，本次认购新增股份的定价具有合理性。

四、报告期内发行人历次股权变动涉及股份支付的会计处理是否合规

（一）报告期内发行人历次股权变动涉及股份支付的情况

报告期内，发行人历次股权变动涉及股份支付的情况如下：

序号	股权变动情况	股权变动原因	是否涉及股份支付	对应股价
1	2020 年 12 月，百胜动力第一次增资	发行人拟进行股权激励，设立苏州金全认购发行人新增股份实施 2020 年度股权激励	是	2.24 元/股
2	2021 年 6 月，百胜动力第三次股权转让	引入外部投资者	否	4.69 元/股
		发行人拟进行 2021 年度股权激励	是	2.58 元/股

报告期内，发行人历次股权变动涉及股份支付的情形共计两次，分别为发行人于 2020 年度和 2021 年度实施完毕的股权激励计划，具体情况如下：

1、2020 年度股权激励

2020 年 11 月，经发行人股东大会决议，同意通过员工持股平台苏州金全对员工实施股权激励，发行人员工通过员工持股平台以 963.20 万元认购发行人 430 万股新增股本。

本次股权激励计划的激励对象包括发行人董事、高级管理人员、中层管理人员、技术及业务骨干，以及发行人认为应当激励的对发行人经营业绩和未来发展有重要影响的其他员工，激励对象通过持有持股平台财产份额间接取得发行人股

份，间接取得发行人股份价格为 2.24 元/股，总计 430.00 万股，占发行人总股本的 5.04%。

2、2021 年度股权激励

2021 年 6 月，东方精工将其持有的公司 0.41%股份（对应 35.00 万股）以 90.30 万元价格转让给苏州金全，用于对员工实施股权激励。

本次股权激励计划的激励对象包括发行人高级管理人员、中层管理人员、技术及业务骨干，以及发行人认为应当激励的对发行人经营业绩和未来发展有重要影响的其他员工，激励对象间接取得发行人股份价格为 2.58 元/股，总计 35.00 万股，占发行人总股本的 0.41%。

3、报告期内两次股权激励价格差异原因

发行人 2020 年度股权激励和 2021 年度股权激励首次实施时间分别为 2020 年 12 月及 2021 年 6 月，股权激励授予价格分别为 2.24 元/股及 2.58 元/股，该价格差异主要系：（1）获授 2021 年度股权激励的员工入职发行人时间较晚；（2）2021 年度股权激励实施日更接近发行人申报日，公司估值略有上升。员工获授股权激励价格的情况具体如下：

序号	员工名称	职位	认购发行人股份价格（元/股）	出资额（万元）	间接持股数量（万股）
1	边晓然	董事长	2.24	336.00	150.00
2	夏坚	董事、总经理	2.24	194.88	87.00
3	吴建军	副总经理	2.24	109.76	49.00
4	赵闽红	董事会秘书、副总经理、财务负责人	2.24	96.32	43.00
5	赵勇	副总经理	2.58	59.34	23.00
6	张宁	副总经理	2.24	44.80	20.00
			2.58	7.74	3.00
7	孔凡旗	副总经理	2.24	44.80	20.00
			2.58	7.74	3.00
8	钟敏	人事行政总监	2.24	15.68	7.00
9	马飞	销售总监	2.24	11.2	5.00
10	袁福民	质量总监	2.24	11.2	5.00
11	任韦青	技术部经理	2.24	11.2	5.00

序号	员工名称	职位	认购发行人股份价格（元/股）	出资额（万元）	间接持股数量（万股）
12	杨松	财务总监	2.24	11.2	5.00
13	李浩荡	新品研发总监	2.24	6.72	3.00
14	樊锦宏	PMC 经理	2.58	7.74	3.00
15	康延	证券事务代表	2.58	7.74	3.00
16	臧秋实	销售经理	2.24	6.72	3.00
17	沈晓芸	销售经理	2.24	6.72	3.00
18	山金锁	生产经理	2.24	4.48	2.00
19	顾勇	科长	2.24	4.48	2.00
20	钟桂金	工程师	2.24	4.48	2.00
21	汪振	军品部经理	2.24	4.48	2.00
22	王小龙	安全总监	2.24	4.48	2.00
23	金苏良	安全环保科长兼工会主席	2.24	4.48	2.00
24	王猛	采购经理	2.24	4.48	2.00
25	华迎	配件经理	2.24	2.24	1.00
26	蒋莉莉	职工监事	2.24	2.24	1.00
27	扶廷朝	监事	2.24	2.24	1.00
28	张其锋	计划主管	2.24	2.24	1.00
29	朱宇翔	工程师	2.24	2.24	1.00
30	朱仲文	高级工程师	2.24	2.24	1.00

4、报告期内股权激励对象与报告期外夏坚及 31 名被代持人员重合情况

发行人股权激励对象与报告期外夏坚及 31 名被代持人员重合 11 人，该等人员均为仍在发行人任职的骨干人员，具体情况如下：

序号	重合人员名单	现任职情况
1	夏坚	董事、总经理
2	吴建军	副总经理
3	袁福民	质量总监
4	王小龙	安全总监
5	任韦青	技术部经理
6	朱宇翔	工程师
7	钟敏	人事行政总监

序号	重合人员名单	现任职情况
8	金苏良	安全环保科长兼工会主席
9	张其锋	计划主管
10	沈晓芸	销售经理
11	华迎	配件经理

（二）会计处理是否合规

公司已按照《企业会计准则第 11 号——股份支付》及应用指南、《股份支付准则应用案例》的要求，对报告期内股权激励涉及的股份支付情形均确认了股份支付费用，符合《企业会计准则》相关规定，具体如下：

1、股份支付费用

公司按照授予时点股权公允价值与员工取得股权成本之间的差额确认股份支付费用。

2、等待期的确定

根据《员工股权激励协议》的约定，在激励计划有效期内离职的员工，其已认购的全部持股平台财产份额将会被强制收购，强制收购的内容具体如下：（1）如发生强制收购的情形，则经公司董事会审查并确认后发出书面强制收购通知，离职员工应在收到上述强制收购通知之日起 30 日内配合完成强制收购协议的签署及相关工商及其他变更登记手续。（2）持股平台普通合伙人顺益投资或其指定第三人以本次激励计划中规定的强制收购价格，强制收购离职员工持有的持股平台财产份额，将相关强制收购价款支付给乙方。（3）持股平台普通合伙人顺益投资或其指定第三人强制收购离职员工持有的持股平台财产份额后，可根据公司股东大会另行确定的分配方案，将该等强制收购的财产份额分配给其他激励对象。各有限合伙人均始终自动放弃优先受让权。（4）持股平台普通合伙人或其指定第三人有权按照财产份额的原认购价格予以强制收购，且无需向离职员工支付利息。

此外，约定激励计划有效期为自激励股权授予之日起至所有激励股权解除强制收购安排及所有激励股权解除限售安排完毕之日止，其中限售期为自授予日起至百胜动力首次公开发行股票并上市的 36 个月内。

综上，公司授予员工的股权激励，虽未直接约定服务期限，但根据员工签署

的相关激励协议，如激励对象在激励计划有效期内离职，该激励对象已认购的全部持股平台财产份额将会被以原认购价格强制收购。该约定意味着激励对象受让激励股份后直至禁售期结束之日无法按照公允价值退出，根据财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》，前述约定导致截至发行人上市后员工持股平台解锁前的期间构成隐含服务期的情形，该期间亦属于《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定的等待期范畴。发行人结合创业板企业上市审核周期、发行人的上市工作进度等综合考虑，预计上市时间为 2023 年 6 月 30 日，并将股权激励实际授予日至预估上市日后的 36 个月内的期间作为等待期，具有合理性。

3、股份支付公允价值的确定

（1）《监管规则适用指引——发行类第 5 号》相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-1，“确定公允价值，应综合考虑以下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；（2）行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

（2）发行人具体情况

发行人在 2020 年 11 月实施 2020 年度股权激励时，相近的时间内开展过评估，存在恰当估值技术确定的公允价值，即根据《苏州百胜动力机器股份有限公司拟股权激励涉及其股东全部权益价值项目资产评估报告》（中瑞评报字[2021]第 000262 号），截至 2020 年 12 月 31 日，发行人股东全部权益评估价值为 32,500.00 万元，故公司以该评估价值作为股份支付公允价值，该公允价值按照经申报会计师审计的 2019 年度扣除非经常性损益归属于母公司净利润计算对应的市盈率为 9.63 倍。

发行人在 2021 年 3 月实施 2020 年度股权激励预留部分第一次授予时，选取了近期（2021 年 6 月）引入外部投资者时的公司估值即 40,000.00 万元，作为股份支付公允价值，该公允价值按照经申报会计师审计的 2020 年度扣除非经常性损益归属于母公司净利润计算对应的市盈率为 12.66 倍。

发行人在 2021 年 11 月及 12 月进行 2021 年度股权激励的两次授予及 2020 年度激励股权预留部分第二次授予时，相近的时间内开展过评估，存在恰当估值技术确定的公允价值，即根据《苏州百胜动力机器股份有限公司拟股权激励涉及其股东全部权益价值项目资产评估报告》（中瑞评报字[2022]第 000276 号），截至 2021 年 11 月 30 日，发行人股东全部权益评估价值为 45,000.00 万元，故公司以该评估价值作为股份支付公允价值，该公允价值按照经申报会计师审计的 2020 年度扣除非经常性损益归属于母公司净利润计算对应的市盈率为 14.25 倍。

综上，发行人在确定两次股权激励股份支付的公允价值时，充分考虑了入股时间阶段、业绩基础等因素，分别结合资产评估的方式或与熟悉情况并按公平原则自愿入股发行人的外部投资者最近达成的入股价格或相似股权价格确定股份支付公允价值。

（3）与同行业可比交易市盈率对比情况

因发行人可比上市公司在同期未进行并购重组、引入外部投资者或股权激励，故发行人选取了证监会行业分类为“C37 铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”的同行业上市公司或拟上市公司在同期进行并购重组或引入外部投资者的部分案例估值情况，具体如下：

（拟）上市公司简称	交易类型	交易完成时间或引入外部投资者时间	市盈率（倍）
上海凤凰（600679）	发行股份及支付现金购买资产	2020 年 12 月	12.15
光韵达（300227）	发行股份及支付现金购买资产	2020 年 11 月	16.12
北京航天和兴科技股份有限公司	引入外部投资者	2021 年 4 月	14.93
中裕铁信交通科技股份有公司	引入外部投资者	2021 年 6 月	12.08
平均数			**13.82**

注：上述市盈率均按照标的公司上一年度扣除非经常性损益归属于母公司净利润计算。

如上表所示，同行业可比交易案例市盈率平均值为 13.82 倍，与发行人 2020

年和 2021 年股权激励公允价值水平下的市盈率倍数较为接近，不存在重大差异，具有合理性。

综上，发行人股份支付公允价值的确认合理、公允。

4、股份支付的分摊

公司对授予日激励股权的相应股份支付在该隐含服务期内进行分摊，按照各激励对象所属部门、工作性质分别计入各项成本费用，会计处理合规。具体会计分录如下：

借：管理费用/销售费用/研发费用/生产成本

贷：资本公积

5、股份支付费用测算过程

发行人对 2020 年度和 2021 年度股权激励按照股权公允价值与股权转让款之间的差额确认股份支付，并按照预计服务期安排进行摊销，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年股权激励计划			2021 年股权激励计划	
协议签署日（批次）	2020 年 11 月（首次授予）	2021 年 3 月（预留部分第一次授予）	2021 年 12 月（预留部分第二次授予）	2021 年 11 月（首次授予）	2021 年 12 月（预留部分授予）
授予股数（万股）	355	61	14	26	9
授予价格（元/股）	2.24	2.24	2.24	2.58	2.58
每股公允价值（元/股）	3.81	4.69	5.28	5.28	5.28
公允价值确定依据	参考近期评估报告	参考近期合理的外部投资者入股价格	参考近期评估报告	参考近期评估报告	参考近期评估报告
股份支付总费用	557.38	149.41	42.50	70.08	24.26
服务期安排	授予日至上市后满三年	授予日至上市后满三年	授予日至上市后满三年	授予日至上市后满三年	授予日至上市后满三年
2020 年分摊费用	8.32	-	-	-	-
2021 年分摊费用	99.83	23.35	0.77	2.50	0.44
2022 年分摊费用	98.66	25.49	9.27	15.02	5.29

五、发行人历史中境外股东入股及退出是否符合外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，是否履行了必要的法律相关审批程序，是否存在法律瑕疵或风险，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）捷电有限、香港百胜入股发行人及历次的增资、股权转让及退出的审批流程

1、捷电有限入股发行人及历次增资、股权转让及退出的审批流程及涉及外商投资、外汇管理、税收缴纳的情况

捷电有限系依据中国香港法律注册成立的有限公司，其股东分别为香港居民余文跃、香港居民麦日桦。捷电有限入股发行人及历次的增资、股权转让及退出履行的相应审批流程及涉及外商投资、外汇管理、税收缴纳的情况如下：

序号	发行人股权变动事项	入股发行人及历次的增资、股权转让及退出的具体情况	外商投资管理批复文件	所履行外汇管理程序	所履行税收程序
1	有限公司设立	2004 年 4 月，捷电有限、保定汉沃投资成立百胜稀土，注册资本 100.00 万美元	苏州市对外贸易经济合作局、苏州市沧浪区对外贸易经济合作局共同出具了“沧外经[2004]13 号”《关于同意建办中外合资“苏州百胜稀土动力有限公司”及公司<合同>、<章程>的批复》、江苏省人民政府核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	百胜稀土依法办理了外汇登记并取得国家外汇管理局苏州市中心支局核发的《外汇登记证》	百胜稀土依法办理了税务登记并取得主管税务局出具的税务登记证
2	有限公司第二次增资	2010 年 9 月，高锦创投、高镒创投分别以人民币 2,000.00 万元、667.20 万元向百胜有限进行增资，百胜有限注册资本币制变更为人民币；股东顺益投资、捷电有限按照增资前的股权比例以未分配利润增资 1,722.30 万元，百胜有限注册资本增至 4,020.16 万元	苏州市商务局吴中分局出具了“吴外资[2010]236 号”《关于同意“苏州百胜动力机器有限公司”变更币种、增资及制定公司章程的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《转增资核准信息》《询证回函（流入）》，百胜有限已办理外汇登记	根据原苏州市吴中区国家税务局、苏州市吴中区地方税务局出具的《服务贸易、收益、经常转移和部分资本项目对外支付税务证明（付汇专用）》以及《中华人民共和国税收通用缴款书》（编号：0048220），百胜有限已按相关规定为捷电有限代扣代缴所得税
3	有限公司第三次增资	2010 年 11 月，顺益投资、捷电有限、高锦创投、高镒创投以资本公积金转增股本方式对百胜有限进行增资，百胜有限注册资本增至 6,000.00 万元	苏州市商务局吴中分局出具了“吴外资[2010]274 号”《关于同意“苏州百胜动力机器有限公司”增资及修改公司章程、合同的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《转增资核准信息》《询证回函（流入）》，百胜有限已办理外汇登记	根据原苏州市吴中区国家税务局、苏州市吴中区地方税务局出具的《服务贸易、收益、经常转移和部分资本项目对外支付税务证明（付汇专用）》，百胜有限已按相关规定进行了税务申报，根据《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函〔2010〕79 号）第四条的规定，百胜有限无需代

序号	发行人股权变动事项	入股发行人及历次的增资、股权转让及退出的具体情况	外商投资管理批复文件	所履行外汇管理程序	所履行税收程序
					扣代缴所得税
4	有限公司第二次股权转让	2011 年 7 月，高锦创投将其持有百胜有限 6.67%的股权转让给顺益投资；高锦创投将其持有百胜有限 5.83%的股权转让给捷电有限；高锰创投将其持有百胜有限 4.17%的股权转让给顺益投资	苏州市商务局吴中区分局出具了“吴外资[2011]124 号”《关于同意“苏州百胜动力机器有限公司”股权转让的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	根据华夏银行苏州新区支行出具的《FDI 股权转让（中转外）流入控制信息表》，捷电有限公司已向高锦创投支付完毕股权转让款，百胜有限已办理外汇登记	股东之间平价转让发行人股权，不涉及缴纳所得税
5	整体变更为股份有限公司	2013 年 11 月，百胜有限整体变更为股份有限公司	江苏省商务厅出具了“苏商资〔2013〕1062 号”《江苏省商务厅关于同意苏州百胜动力机器有限公司变更为外商投资股份有限公司的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《业务登记凭证》及华夏银行苏州新区支行出具的《FDI 资本金流出控制信息表》，百胜动力已办理外汇登记	根据苏州高新技术产业开发区国家税务局备案的《服务贸易等项目对外支付税务备案表》（编号：13320508000020）以及《中华人民共和国税收通用缴款书》（编号：00000369），百胜动力已按相关规定为捷电有限代扣代缴所得税
6	股份公司第一次股份转让	2015 年 7 月，捷电有限将其持有百胜动力 15%的股权转让给东方精工	苏州国家高新技术产业开发区经济发展和改革局出具了“苏高新经项[2015]167 号”《关于同意苏州百胜动力机器股份有限公司转股及修改公司<章程>的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》[注1]	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《业务登记凭证》及华夏银行苏州新区支行出具的《FDI 股权转让（外转中）流出控制信息表》，百胜动力已办理外汇登记	根据苏州高新技术产业开发区国家税务局备案的《服务贸易等项目对外支付税务备案表》（编号：15320508311663）以及原江苏省苏州地方税务局第一税务分局出具的《地方税（费、基金）综合申报表》，百胜动力已为捷电有限代扣代缴所得税
7	股份公司第二次股份转让	2018 年 12 月，捷电有限将其持有百胜动力 20%的股权转让给东方	苏州国家高新技术产业开发区商务局出具了“苏高新商外备	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《业	根据国家税务总局佛山市南海区税务局第一税务分局出具的

序号	发行人股权变动事项	入股发行人及历次的增资、股权转让及退出的具体情况	外商投资管理批复文件	所履行外汇管理程序	所履行税收程序
		精工百胜动力企业类型由原来的股份有限公司（台港澳与境内合资、未上市），变更为股份有限公司（非上市），由外商投资企业变更为内资企业[注2]	201800420”《外商投资企业备案回执》	务登记凭证》及华夏银行苏州新区支行出具的《FDI 股权转让（外转中）流出控制信息表》，百胜动力已办理外汇登记	《中华人民共和国税收完税证明》（编号：344065190800146185），东方精工已按相关规定为捷电有限代扣代缴所得税

注 1：根据《关于加强外商投资企业审批、登记、外汇及税收管理有关问题的通知》（外经贸法发[2002]575 号）规定，中外合资、中外合作外商投资企业的注册资本中外国投资者的出资比例一般不低于 25%。外国投资者的出资比例低于 25%的，除法律、行政法规另有规定外，均应按照现行设立外商投资企业的审批登记程序进行审批和登记。通过审批的，颁发加注“外资比例低于 25%”字样的外商投资企业批准证书；取得登记的，颁发在“企业类型”后加注“外资比例低于 25%”字样的外商投资企业营业执照。”本次变更中，百胜动力实际外资持股比例低于 25%，但同时取得了在“企业类型”后加注“外资比例低于 25%”字样的，江苏省人民政府重新核发的批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》，符合上述规定。

注 2：本次股权转让后，捷电有限退出百胜动力，发行人变更为内资企业。

综上，在捷电有限入股发行人及历次的增资、股权转让及退出过程中，发行人均履行了必要的法律相关审批程序，符合外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，不存在法律瑕疵或风险。

2、香港百胜入股发行人及历次增资、股权转让及退出的审批流程及涉及外商投资、外汇管理、税收缴纳的情况

（1）香港百胜系依据中国香港法律注册成立的有限公司，其股东分别为自然人张纪益、自然人杨亮。香港百胜入股发行人及历次的增资、股权转让及退出履行的相应审批流程及涉及外商投资、外汇管理、税收缴纳的情况如下：

序号	发行人股权变动事项	入股发行人及历次的增资、股权转让及退出的具体情况	外商投资管理批复文件	所履行外汇管理程序	所履行税收程序
1	有限公司第一次增资	2006 年 7 月，百胜稀土注册资本由 100.00 万美元增资至 200.00 万美元，其中香港百胜以货币增资 70 万美元	苏州市对外贸易经济合作局出具了“外经贸资[2006]243 号”《关于苏州百胜稀土动力有限公司增资、变更经营范围的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《外方出资情况询证函回函》，百胜稀土已办理外汇登记	香港百胜以货币增资，无需缴纳所得税
2	有限公司第一次股权转让	2008 年 8 月，保定汉沃将其持有的百胜有限 30.00%的股权作价 60.00 万美元转让给顺益投资；香港百胜将其持有百胜有限 35.00%的股权作价 70.00 万美元转让给顺益投资就本次股权转让，捷电有限出具了《关于同意放弃苏州百胜动力机器有限公司的股权优先受让权的证明》，自愿放弃本次股权转让的优先受让权[注 1]	苏州市对外贸易经济合作局出具了“外经贸资[2008]374 号”《关于同意苏州百胜动力机器有限公司股权转让及修订公司新合同章程的批复》、江苏省人民政府重新核发了批准号为“商外资苏府资字[2004]53585 号”《中华人民共和国台港澳侨投资企业批准证书》	根据国家外汇管理局苏州市中心支局出具的《外方股东向中国投资者转让股份所得购付汇核准信息》，百胜有限已办理外汇登记	未取得香港百胜缴纳所得税的相关凭证[注 2]

注 1：本次股权转让后，香港百胜退出百胜有限。

注 2：根据顺益投资原股东张纪益及办理该笔股权转让款跨境外汇支付业务的华夏银行苏州新区支行工作人员签署的访谈记录，该笔股权转让已由香港百胜自行缴纳了相关所得税，华夏银行在办理该笔股权转让款业务时已查验了相应的税收证明文件。

因该股权转让事项发生较为久远，且香港百胜于 2010 年已注销，发行人未取得关于香港百胜缴纳该笔税款的税收证明文件，假设香港百胜未自行缴纳该笔税款，根据当时有效的《中华人民共和国企业所得税法》（2008 年 1 月生效）第三十七条的规定，对于香港百胜在本次股权转让中应缴纳的所得税，应当实行源泉扣缴，由支付人顺益投资作为扣缴义务人进行代扣代缴。依据当时有效的《中华人民共和国税收征收管理法》（2001 修订）第六十九条的规定，对于顺益投资应扣未扣的上述所得税款，由税务机关向纳税人追缴税款，对顺益投资处应扣未扣税款百分之五十以上三倍以下的罚款。但由于该事项发生于 2010 年，依据当时有效的《中华人民共和国税收征收管理法》（2001 修订）第八十六条的规定，违反税收法律、行政法规应当给予行政处罚的行为，在五年内未被发现的，不再给予行政处罚。因此假设香港百胜未自行缴纳该笔税款，顺益投资作为该笔税款的扣缴义务人未进行代扣代缴，亦不存在由此受到处罚的风险。

综上，除 2008 年香港百胜转让股权事项发生较为久远，且香港百胜于 2010 年已注销，未能取得香港百胜自行缴纳应缴税款的相关凭证外，在香港百胜入股发行人及发行人历次的增资、股权转让及退出过程中，发行人均履行了必要的法律相关审批程序，符合外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，不存在法律瑕疵或风险。

但根据办理该笔外汇支付业务的华夏银行相关工作人员签署的访谈记录，2008年香港百胜转让股权应缴所得税款已缴纳;若香港百胜未缴纳相应所得税，则存在一定的法律瑕疵，但根据当时有效的《中华人民共和国税收征收管理法》（2001 年修订）第六十九条规定，“扣缴义务人应扣未扣、应收而不收税款的，由税务机关向纳税人追缴税款，对扣缴义务人处应扣未扣、应收未收税款百分之五十以上三倍以下的罚款”及第八十六条的规定，“违反税收法律、行政法规应当给予行政处罚的行为，在五年内未被发现的，不再给予行政处罚”，顺益投资作为该笔税款的扣缴义务人未进行代扣代缴上述所得税款，由税务机关向纳税人香港百胜追缴税款，对顺益投资处应扣未扣税款百分之五十以上三倍以下的罚款，但由于该事项发生于 2010 年，至今已超五年，顺益投资作由此受到处罚的风险较小。

综上，该事项不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。

（2）香港百胜不属于特殊目的公司，入股发行人不属于返程投资，无需办理境外投资外汇登记手续

根据香港百胜 2006 年入股及 2008 年退出发行人期间，尚在生效的《国家外汇管理局关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75 号，2005 年 10 月 21 日生效、2014 年 7 月 4 日失效，以下简称“75 号文”）的规定，特殊目的公司是指境内居民法人或境内居民自然人以其持有的境内企业资产或权益在境外进行股权融资（包括可转换债融资）为目的而直接设立或间接控制的境外企业。

根据香港张元洪律师行出具的《香港百胜有限公司（HONGKONG PARSUN CO.,LIMITED）之法律意见书》、香港百胜的商业登记证、公司注册证书、周年申报表以及香港百胜原股东张纪益签署的访谈记录，香港百胜自 2006 年 3 月设

立至 2010 年 11 月注销解散期间未进行任何境外融资活动，香港百胜设立主要目的为从事贸易与进出口业务，但并未实际开展业务，故香港百胜不属于 75 号文规定的特殊目的公司。因此，在香港百胜 2006 年入股及 2008 年退出发行人期间，张纪益、杨亮设立香港百胜并入股发行人的行为不属于 75 号文规定的返程投资，无需办理相应的境外投资外汇登记手续。

此外，苏州国家高新技术产业开发区商务局于 2022 年 8 月 15 日出具《证明》，证明发行人系其辖区内企业，自 2004 年 4 月 26 日至 2018 年 11 月 22 日期间，不存在因违反外商投资相关法律、法规而受到其行政处罚的情形。

根据外汇行政处罚信息查询系统、外商投资综合管理系统、国家税务总局江苏省税务局网站、信用中国等网站查询结果，发行人不存在因违反外商投资、外汇管理及税收征缴等相关规定而被行政处罚的记录。

（二）香港百胜与捷电有限入股及退出不存在纠纷或潜在纠纷

1、香港百胜入股及退出

（1）香港百胜入股

如前文所述，香港百胜在入股发行人时实缴了出资，且履行了必要的法律审批程序，与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）香港百胜退出

根据顺益投资原股东及香港百胜原股东张纪益、韩念仕、杨亮签署的访谈记录及顺益投资与本次股权转让款支付有关的财务凭证，同时，根据顺益投资出具的《说明》，顺益投资对香港百胜的股权转让款已支付完毕，双方不存在纠纷或潜在纠纷。

2、捷电有限入股及退出

（1）捷电有限入股

如前文所述，捷电有限在入股发行人时实缴了出资，且履行了必要的法律审批程序，与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）捷电有限受让高锦创投股权

根据华夏银行苏州新区支行出具的《FDI 股权转让（中转外）流入控制信息表》显示，捷电有限已向高锦创投支付 300.05 万元股权转让款。双方不存在纠纷或潜在纠纷。

（3）捷电有限向东方精工转让 15%股份

根据东方精工对外公告信息及其提供的相关付款凭证、税款缴纳凭证以及韩念仕、张纪益、发行人原财务负责人陈瑛签署的访谈记录，东方精工已按照《股份购买协议》（2015 年）向捷电有限支付股权转让款。东方精工与捷电有限就转让百胜动力 15%股权所对应的股权转让款已结算完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

（4）捷电有限退出

中介机构通过电子邮件、快递邮寄纸质版访谈文件及电话联络等方式，多次邀请捷电有限股东接受访谈或进行书面文件确认，仅收到捷电有限关于“根据中华人民共和国香港特别行政区政府的法例要求，所有香港注册企业只须要保留 7 年内的所有贸易文件以备审查。请明白贵行要查询的已是 2011 年的事情，再加上我司已于 2018 年年底将我司所持有的所有百胜动力股份转让给东方精工，而我司跟百胜动力亦已再没有任何利益上的关系，所以我司已将相关文件存仓或可能已将相关文件销毁”的电子邮件回复内容。

根据东方精工对外公告信息及其提供的相关付款凭证、税款缴纳凭证以及韩念仕、张纪益、发行人原财务负责人陈瑛签署的访谈记录，东方精工已按照《广东东方精工科技股份有限公司与捷电有限关于苏州百胜动力机器股份有限公司之股份购买协议》（2018 年）向捷电有限支付股权转让款 3,584.00 万元。东方精工与捷电有限就转让百胜动力 20%股权所对应的股权转让款已结算完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

综上所述，发行人历史中境外股东香港百胜与捷电有限入股及退出均不存在纠纷或潜在纠纷。

六、外部投资者的相关情况，发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

（一）外部投资者的相关情况

1、报告期内的外部投资者相关情况

报告期内发行人的外部投资者为青岛吾同、安丰盈科、扬州金木与刘力军，其相关情况如下：

（1）青岛吾同

机构名称	青岛吾同天启股权投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91370281MA949XE72J
住所	山东省青岛市胶州市中云街道办事处兰州西路 388 号三层 3265 室
执行事务合伙人	上海吾同投资管理有限公司
认缴出资额	2,000.00 万元
实缴出资	2,000.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；财务咨询。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2021 年 6 月 11 日
营业期限	2021 年 6 月 11 日至 2041 年 6 月 10 日
企业状态	存续
主营业务及其与发行人主营业务的关系	从事股权投资业务，与发行人主营业务无关

截至本回复报告出具日，青岛吾同出资结构如下：

序号	合伙人类型	名称/姓名	认缴出资额（万元）	认缴比例（%）
1	普通合伙人	上海吾同投资管理有限公司	1.00	0.05
2	有限合伙人	赵姜文	1,199.00	59.95
3	有限合伙人	齐元斌	800.00	40.00
合计			**2,000.00**	**100.00**

青岛吾同已于 2021 年 7 月 19 日在基金业协会备案，基金编号为 SSB953，基金类型为股权投资基金，基金管理人为上海吾同投资管理有限公司。

上海吾同投资管理有限公司已于 2014 年 5 月 4 日在基金业协会登记为私募基金管理人，登记编号为 P1001721，机构类型为私募股权、创业投资基金管理人。上海吾同投资管理有限公司作为市场化投资机构，其担任执行事务合伙人的其他有限合伙企业亦曾参与认购过中原内配（002448）非公开发行股票等市场化投资项目。

（2）安丰盈科

机构名称	杭州安丰盈科创业投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330102MA2AYRK81K
住所	浙江省杭州市上城区甘水巷 141 号 121 室
执行事务合伙人	安丰创业投资有限公司
认缴出资额	10,000.00 万元
实缴出资	2,020.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	服务：创业投资业务，创业投资咨询业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，为创业企业提供创业管理服务，参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。（未经金融等监管部门批准不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
成立日期	2017 年 12 月 18 日
营业期限	2017 年 12 月 18 日至 2028 年 12 月 17 日
企业状态	存续
主营业务及其与发行人主营业务的关系	从事股权投资业务，与发行人主营业务无关

截至本回复报告出具日，安丰盈科的出资结构如下：

序号	合伙人类型	名称/姓名	认缴出资额（万元）	认缴比例（%）
1	普通合伙人	安丰创业投资有限公司	100.00	1.00
2	有限合伙人	阮元	9,900.00	99.00
合计			**10,000.00**	**100.00**

安丰盈科已于 2021 年 7 月 12 日在基金业协会备案，基金编号为 SSB079，基金类型为创业投资基金，基金管理人为安丰创业投资有限公司。

安丰创业投资有限公司已于 2015 年 01 月 28 日在基金业协会登记为私募基金管理人，登记编号为 P1007683，机构类型为私募股权、创业投资基金管理人。

安丰创业投资有限公司作为市场化投资机构，曾投资过广州凡拓数字创意科技股份有限公司、江苏协昌电子科技股份有限公司等多家拟上市投资项目。

（3）扬州金木

机构名称	扬州金木稳健价值一期股权投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91321011MA26A0E50B
住所	扬州市蜀冈—瘦西湖风景名胜区瘦西湖路 195 号花都汇商务中心 7 号楼 113 室
执行事务合伙人	北京金木私募基金管理有限公司
认缴出资额	5,625.00 万元
实缴出资	3,060.00 万元
企业类型	有限合伙企业
经营范围	一般项目：股权投资。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
成立日期	2021 年 6 月 16 日
营业期限	2021 年 6 月 16 日至 2031 年 6 月 15 日
企业状态	存续
主营业务及其与发行人主营业务的关系	从事股权投资业务，与发行人主营业务无关

截至本回复报告出具日，扬州金木的股权结构如下：

序号	合伙人类型	名称/姓名	认缴出资额（万元）	认缴比例（%）
1	普通合伙人	北京金木私募基金管理有限公司	375.00	6.67
2	有限合伙人	林秀兰	562.50	10.00
3	有限合伙人	王伟	562.50	10.00
4	有限合伙人	魏艳	562.50	10.00
5	有限合伙人	北京金木企业发展管理有限公司	937.50	16.67
6	有限合伙人	冼伟潮	2,625.00	46.67
合计			**5,625.00**	**100.00**

扬州金木已于 2021 年 7 月 27 日在基金业协会备案，基金编号为 SQY635，基金类型为创业投资基金，基金管理人为北京金木私募基金管理有限公司。

北京金木私募基金管理有限公司已于 2021 年 03 月 12 日在基金业协会登记为私募基金管理人，登记编号为 P1071865，机构类型为私募股权、创业投资基金管理人。北京金木私募基金管理有限公司作为市场化投资机构，其担任执行事

务合伙人或普通合伙人的其他有限合伙企业亦曾参与认购宇泽半导体（云南）有限公司、纳狮新材料有限公司等多家拟上市投资项目。

（4）刘力军

刘力军，男，1961 年 12 月 31 日出生，中国国籍，无境外永久居留权，身份证号 3204211961********。1983 年 7 月至 1992 年 12 月，任常州市武进第二粮食机械厂技术员；1992 年 12 月至 1999 年 3 月，任常州市武进雪堰粮油管理所职工；1999 年 3 月至今，任常州市武进海力制辊有限公司董事长；2015 年 5 月至今，任常州市海德旺精密机械有限公司执行董事兼总经理。

根据发行人报告期内外部投资者签署的调查问卷和报告期内的银行流水、外部投资者各层级合伙人出具的调查问卷、外部投资者合伙人出资银行账户入股时前后 6 个月期间的资金流水、发行人部分主要客户和供应商出具的确认函，以及对发行人股东或其授权代表、报告期内发行人主要客户和主要供应商的访谈记录，发行人现有外部投资者及其合伙人与发行人主要客户和供应商及其股东之间不存在业务或资金往来、其他利益关系。

2、报告期以前外部投资者的相关情况

（1）捷电有限

根据香港张元洪律师行所于 2021 年 9 月 30 日所出具《法律意见书》（编号：JZ/842/2021），截至 2021 年 9 月 20 日，捷电有限基本情况如下表所示：

公司名称	捷电有限公司（SPARKY LIMITED）
成立日期	1992 年 7 月 28 日
董事	余文跃、麦日桦
公司秘书	嘉信税务顾问及秘书服务有限公司
法定股本	港币 100,000 元
已发行股份	100,000 股
股权结构	余文跃持有 60,000 股、麦日桦持有 40,000 股
公司编号	370515
注册地址	香港九龙旺角亚皆老街 16 号旺角商业大厦 1101-3 室
入股发行人时间	自发行人 2004 年 4 月设立起入股，至 2018 年 12 月发行人股份公司第二次股份转让时退出

（2）保定汉沃

根据国家企业信用信息公示系统及企查查等网站的查询查询结果，截至本回复报告出具日，保定汉沃的基本情况如下：

中文名称	保定汉沃衣饰有限公司
统一社会信用代码	911306096015007649
成立日期	1999 年 4 月 21 日
法定代表人	官智玲
注册资本	1,000 万元
注册地址	徐水县振兴中路 3 号
经营范围	服装制售；毛纺针织品、劳保用品、鞋帽、皮革、布批发零售；出口本企业自产的服装、毛纺针织品、劳保用品、鞋帽、皮革、布匹、进口本企业生产、科研所需要原辅材料、机械设备、仪器仪表、零配件及相关技术（国家限制进出口的商品除外）；自有房屋租赁；办公楼物业管理（以上经营范围待取得资质等级证书后方可从事经营活动）**
股东构成	官智玲持股 80%，朱树国持股 20%
入股发行人时间	自发行人 2004 年 4 月设立起入股，至 2008 年 8 月发行人有限公司第一次股权转让时退出

（3）高锦创投

根据国家企业信用信息公示系统及企查查等网站的查询查询结果，截至本回复报告出具日，高锦创投的基本情况如下：

中文名称	苏州高锦创业投资有限公司
统一社会信用代码	913205056871694425
成立日期	2009 年 3 月 27 日
法定代表人	董敏
注册资本	7,000 万元
注册地址	苏州高新区科技城科灵路 37 号
经营范围	创业投资业务；代理其它创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东构成	苏州朝日投资有限公司持股 51.89%；苏州高新创业投资集团有限公司持股 25.94%；苏州高铖创业投资管理有限公司持股 16.51%；苏州市科技创新创业投资有限公司持股 4.72%；苏州高新风投创业投资管理有限公司持股 0.94%
入股发行人时间	自 2010 年 9 月，发行人有限公司第二次增资时入股，至 2011 年 7 月，发行人有限公司第二次股权转让时退出

（4）高镒创投

根据国家企业信用信息公示系统及企查查等网站的查询查询结果，截至本回复报告出具日，高镒创投的基本情况如下：

中文名称	苏州高镒创业投资管理有限公司
统一社会信用代码	9132050555580693X4
成立日期	2010 年 5 月 13 日
法定代表人	蒋桂兰
注册资本	3,000 万元
注册地址	苏州高新区科灵路 37 号
经营范围	受托管理和经营投资企业的创业资本；创业投资咨询、企业管理咨询、并购重组顾问创业管理服务；投资策划、上市策划和其他资本运作策划业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东构成	蒋桂兰持股 100%
入股发行人时间	自 2010 年 9 月，发行人有限公司第二次增资时入股，至 2011 年 7 月，发行人有限公司第二次股权转让时退出

（5）股权代持涉及的外部投资者

报告期以前，发行人的外部投资者为杨亮、沈磊及沈文明、史水生及史晨峰、詹裕华及詹林康、沈晓芸、华迎、颜颖、秦海霞、熊雯娇，其在报告期外入股顺益投资并间接持有发行人股权相关情况详见本题回复之“二、发行人及其控股股东顺益投资历次代持关系的形成及解除的过程，认定依据及合理性……发行人是否存在信托持股、利益输送或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷”之“（一）发行人及其控股股东顺益投资历次代持关系的形成及解除的过程，认定依据及合理性”之“1、2015 年 7 月前的代持情况”之“（2）发行人控股股东顺益投资的股权代持”之“2）2009 年 8 月，韩念仕和吴建军将其所持顺益投资股权转让给夏坚等人……”的相关内容。

杨亮为公司客户和力进、OCEANUS 的实际控制人，颜颖为持股和力进 20%股权的股东及员工，詹林康父子为公司供应商裕华活塞的股东，史水生及史晨峰为公司供应商苏州德丹汽车零部件股份有限公司的股东。同时，报告期内杨亮收回其在报告期外向公司供应商宁波精鑫的股东宁波市北仑模具压铸有限公司提供的 200 万元借款，该借款已结清。除此之外，根据杨亮、沈晓芸报告期内的银行流水、发行人主要客户和供应商出具的确认函，发行人上述报告期以前的外部

投资与发行人主要客户和供应商及其股东之间不存在业务或资金往来、其他利益关系。

（二）发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间是否存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

1、发行人股东与发行人实际控制人、董监高之间的关联关系

根据发行人股东、发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员签署的调查问卷及国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询结果，发行人股东与发行人实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在以下关联关系：

（1）发行人实际控制人、董事唐灼林持有发行人股东东方精工 21.81%股权，并担任董事长，同时担任发行人控股股东顺益投资的执行董事、总经理；发行人实际控制人唐灼棉持有发行人股东东方精工 7.81%股权；

（2）发行人股东东方精工持有发行人控股股东顺益投资 100%股权；

（3）发行人控股股东顺益投资担任苏州金全执行事务合伙人并持有其 1.23%合伙份额；

（4）发行人董事邱业致持有发行人股东东方精工 1.88%股权，并担任董事、总经理；

（5）发行人的董事、监事、高级管理人员中边晓然、夏坚、赵闽红、吴建军、杨雅莉、陈惠仪均持有发行人间接控股股东东方精工股份，具体详见招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持有本公司股份的情况”之“（一）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员持有发行人股份情况”的相关内容；

（6）发行人的董监高中边晓然、夏坚、赵闽红、吴建军、赵勇、张宁、孔凡旗、扶廷朝、蒋莉莉均持有发行人员工持股平台苏州金全股权，具体详见招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十五、发行人已制定或实施的股权激励及其他制度安排和执行情况”之“（一）员工持股平台的基本情况”的相关内容。

除前述关系外，发行人其他股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管

理人员之间不存在其他关联关系。

2、发行人股东与发行人实际控制人、董监高之间不存在代持关系、对赌协议或其他利益安排

根据现有股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员签署的访谈记录或调查问卷，以及现有股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员提供的报告期内的银行流水，并经国家企业信用信息公示系统、企查查等网站的查询，发行人现有股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员间不存在代持关系、已解除或正在执行的对赌协议或其他利益安排。

3、发行人股东与发行人主要客户、供应商及主要股东之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

根据发行人股东签署的调查问卷、发行人部分主要客户和供应商出具的书面确认，及对发行人股东或其授权代表、报告期内发行人主要客户和主要供应商进行访谈，并通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站进行查询，发行人股东与发行人主要客户和供应商及主要股东之间不存在关联关系、代持关系或其他利益安排。

发行人历史上存在两次以发行人为标的公司的对赌协议事项，其中一次执行完毕已解除，一次正在履行尚未解除，具体情况如下：

（1）已执行完毕的对赌协议

2015 年 5 月 24 日，东方精工与顺益投资股东韩念仕、杨亮、百胜动力股东捷电有限分别签署了《股份购买协议》，东方精工以 32,500.00 万元购买顺益投资 100%股份、以 7,500.00 万元购买捷电有限持有的百胜动力 15%股份。

同时，东方精工与韩念仕、杨亮、捷电有限在《股份购买协议》中的“业绩补偿或奖励”条款中约定：发行人 2015 年、2016 年和 2017 年经审计的累计实际扣除非经常损益后的净利润不低于 16,900.00 万元，其中 2015 年不低于 5,000.00 万元、2016 年不低于 5,500.00 万元、2017 年不低于 6,400.00 万元。若前述承诺业绩未达到，则由韩念仕、杨亮、捷电有限按照《股份购买协议》约定向买方东方精工履行补偿义务和责任。

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于苏州百胜动力机器股份有限公司 2017 年业绩承诺实现情况的专项审核报告》（信会师报字[2018]第 ZI10315 号），百胜动力 2015 年至 2017 年度业绩承诺累计实现数为 9,188.64 万元，盈利预测实现数未达到业绩承诺要求。根据《股份购买协议》中的业绩补偿或奖励条款中约定的业绩补偿计算公式计算，韩念仕、杨亮、捷电有限 2015 年至 2017 年度累计应补偿东方精工 7,711.36 万元。

上述补偿金额已从东方精工按照《股份购买协议》约定应向韩念仕、杨亮、捷电有限支付的现金对价中抵扣，该对赌协议已经履行完毕，各方不存在纠纷或潜在纠纷。

（2）尚未解除的对赌协议

2021 年 6 月 23 日，东方精工与刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科（以下简称“乙方”）分别签署了《股份转让协议》，东方精工将其持有的公司 7.50%股份（对应 639.75 万股）、7.50%股份（对应 639.75 万股）、5%股份（对应 426.50 万股）、5%股份（对应 426.50 万股）分别以 3,000.00 万元、3,000.00 万元、2,000.00 万元、2,000.00 万元的价格转让给刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科。

上述《股份转让协议》“第七条 回购条款”约定：截至 2024 年 12 月 31 日，百胜动力未能在中国境内首次公开发行股票并上市，乙方有权要求东方精工按本次股权转让价格外加 6%的年化利率回购其持有的全部或部分股份。除此之外，《股份转让协议》中不存在其他以发行人作为义务人的条款。

该对赌协议满足以下条件：（1）发行人不作为该对赌协议的当事人；（2）即使触发对赌条款，发生回购，也不会导致发行人的控制权发生变化；（3）未与发行人市值挂钩；（4）不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

综上，该对赌协议符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》第 4-3 条规定的条件，故未予解除。

除上述对赌协议事项外，发行人股东与发行人主要客户、供应商及主要股东之间不存在其他对赌协议安排。

4、发行人股东与发行人本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排

根据发行人股东签署的调查问卷、发行人股东或其授权代表签署的访谈记录以及本次发行中介机构出具的确认函以及发行人股东提供的报告期内的银行流水，发行人股东与发行人本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

七、发行人历次股权转让、增资、利润分配、整体变更等过程中涉及到的控股股东及实际控制人缴纳所得税、发行人代扣代缴情况，是否存在违反税收法律法规等规范性文件的情况，是否构成重大违法行为

（一）发行人历次股权转让所得税缴纳情况

截至本回复报告出具日，发行人共发生 5 次股权转让，具体情况如下：

单位：万元

序号	股权转让情况	转让方	受让方	股权转让价款	控股股东缴纳所得税情况	发行人代扣代缴情况
1	2008 年 8 月，百胜有限第一次股权转让	保定汉沃	顺益投资	60 万美元	不涉及	保定汉沃平价转出，不涉及发行人代扣代缴所得税
		香港百胜		70 万美元	不涉及	香港百胜平价转出，不涉及发行人代扣代缴所得税
2	2011 年 7 月，百胜有限第二次股权转让	高锦创投	捷电有限	349.80	不涉及	高锦创投平价转出，不涉及发行人代扣代缴所得税
			顺益投资	400.20	不涉及	
		高镒创投	顺益投资	250.20	不涉及	高镒创投平价转出，不涉及发行人代扣代缴所得税
3	2015 年 7 月，百胜动力第一次股权转让	捷电有限	东方精工	7,500.00	不涉及	存在由发行人代扣代缴所得税的情形，发行人已完成代扣代缴
4	2018 年 12 月，百胜动力第二次股权转让	捷电有限	东方精工	3,584.00	不涉及	东方精工已按相关规定代扣代缴所得税，不涉及发行人代扣代缴所得税
5	2021 年 6 月，百胜动力第三次股权转让	东方精工	扬州金木	3,000.00	不涉及	东方精工已按相关规定缴纳所得税，不涉及发行人代扣代缴所得税
			青岛吾同	2,000.00		
			安丰盈科	2,000.00		
			刘力军	3,000.00		
			苏州金全	90.30		

发行人历史上的实际控制人均未直接持有发行人股份，在发行人历次股权转

让中，控股股东顺益投资及实际控制人均不涉及缴纳所得税的情况。在发行人历次股权转让中，捷电有限于 2015 年向东方精工转让发行人股份时存在由发行人代扣代缴所得税的情形，发行人已完成代扣代缴。

（二）发行人历次增资的所得税缴纳情况

截至本回复报告出具日，发行人共发生 4 次增资，具体情况如下：

序号	增资情况	控股股东缴纳所得税情况	发行人代扣代缴情况
1	2006 年 7 月，百胜稀土第一次增资，注册资本增加至 200.00 万美元	以货币资金增资，不涉及应缴纳所得税的情形	不涉及发行人代扣代缴所得税
2	2010 年 9 月，百胜有限第二次增资，注册资本增加至 4,020.16 万元	以未分配利润增资，控股股东顺益投资为居民企业，不涉及应缴纳所得税的情形[注 1]	捷电有限以未分配利润转增注册资本，发行人已按相关规定为捷电有限代扣代缴所得税
3	2010 年 11 月，百胜有限第三次增资，注册资本增加至人民币 6,000.00 万元	以资本公积金转增股本增资，控股股东顺益投资为居民企业，不涉及应缴纳所得税的情形[注 2]	不涉及发行人代扣代缴所得税
4	2020 年 12 月，百胜动力第一次增资，注册资本增加至 8,530.00 万元	以货币资金增资，不涉及应缴纳所得税的情形	不涉及发行人代扣代缴所得税

注 1：根据当时有效的《中华人民共和国企业所得税法》（2008 年 1 月生效）的规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资为免税收入。

注 2：根据当时有效的《国家税务总局关于贯彻落实企业所得税法若干税收问题的通知》（国税函〔2010〕79 号）第四条的规定，控股股东顺益投资以发行人资本公积转增股本无需缴纳所得税。

发行人历史上的实际控制人均未直接持有发行人股份，控股股东顺益投资为居民企业，在发行人历次增资中，控股股东顺益投资及实际控制人均不涉及缴纳所得税的情况。在发行人历次增资中，仅 2010 年 9 月公司增资时非居民企业股东捷电有限存在涉及缴纳所得税的情况，发行人均已完成代扣代缴。

（三）发行人历次利润分配的所得税缴纳情况

发行人自 2009 年起开始进行利润分配，截至本回复报告出具日，发行人共进行了 13 次利润分配，具体情况如下：

序号	利润分配情况	控股股东缴纳所得税情况	发行人代扣代缴情况
1	2009 年 10 月 20 日，百胜有限对其 2007 年度、2008 年度未分配利润进行利润分配	控股股东顺益投资系居民企业无需就分红款缴纳	发行人已按相关规定为捷电有限代扣代缴
2	2011 年 6 月 13 日，百胜有限对其 2010 年度未分配		

	利润进行利润分配	企业所得税	所得税
3	2012 年 4 月 6 日，百胜有限对其 2011 年度未分配利润进行了部分利润分配		
4	2012 年 6 月 30 日，百胜有限对其 2011 年度未分配利润中剩余部分进行了利润分配		
5	2013 年 7 月 10 日，百胜有限对其 2012 年度未分配利润进行利润分配		
6	2014 年 6 月 8 日，百胜动力对其 2013 年度未分配利润进行利润分配		
7	2015 年 3 月 15 日，百胜动力对其 2014 年度未分配利润进行利润分配		
8	2016 年 5 月 9 日，百胜动力对其 2015 年度未分配利润进行利润分配		
9	2017 年 5 月 17 日，百胜动力对其 2016 年度未分配利润进行利润分配		
10	2018 年 7 月 4 日，百胜动力对其 2017 年度未分配利润进行利润分配		
11	2019 年 8 月 13 日，百胜动力对其 2018 年度未分配利润进行利润分配		不涉及
12	2020 年 5 月 27 日，百胜动力对其 2019 年度未分配利润进行利润分配		不涉及
13	2021 年 4 月 15 日，百胜动力对其 2020 年度未分配利润进行利润分配		不涉及

根据发行人历次利润分配时有效的《中华人民共和国企业所得税法》（2008 年 1 月生效、2017 年修正、2018 年修正）的规定，符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资为免税收入。

发行人历史上的实际控制人均未直接持有发行人股份，控股股东顺益投资为居民企业，在发行人历次利润分配中，控股股东顺益投资及实际控制人均不涉及缴纳所得税的情况。在发行人历次利润分配中，仅非居民企业股东捷电有限存在涉及缴纳所得税的情况，发行人均已按相关规定代扣代缴。

（四）发行人整体变更的所得税缴纳情况

发行人整体变更时存在两名股东，分别为控股股东顺益投资和捷电有限，相关所得税缴纳情况如下：

1、顺益投资

2013 年 11 月，百胜有限整体变更为股份有限公司，本次整体变更为以净资产折股方式进行，根据当时有效的《中华人民共和国企业所得税法》（2008 年 1

月生效）第二十六条（二）符合条件的居民企业之间的股息、红利等权益性投资为免税收入，故顺益投资无需缴纳所得税。

2、捷电有限

根据苏州高新技术产业开发区国家税务局备案的《服务贸易等项目对外支付税务备案表》（编号：13320508000020）以及《中华人民共和国税收通用缴款书》（编号：00000369），捷电有限涉及的所得税已由百胜有限按相关规定代扣代缴。

综上，发行人历史上的实际控制人均未直接持有发行人股份，控股股东顺益投资为居民企业，在发行人整体变更中控股股东顺益投资及实际控制人均不涉及缴纳所得税的情况，非居民企业捷电有限存在涉及缴纳所得税的情况，发行人已完成税收代扣代缴。

（五）不存在违反税收法律法规的情形、不存在重大违法行为

发行人历次股权转让、增资、利润分配、整体变更中不涉及实际控制人缴纳所得税税款的情况、涉及股东及控股股东缴纳所得税的情况发行人均已完成代扣代缴，不存在违反税收法律法规的情形，不存在重大违法行为。

八、中介机构核查情况

（一）请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）获取发行人律师、保荐人对代持相关方官智玲等人的访谈记录文件，获取并查阅保定汉沃、顺益投资、东方精工、张纪益、韩建珍、韩念仕、杨亮、姚强、陈瑛、袁福民、张阿六、沈孝燕、夏坚、吴建军及史水生、沈文明、詹林康出具的相关说明文件；

（2）获取并查阅苏州国家高新技术产业开发区商务局、国家税务总局苏州国家高新技术产业开发区税务局分别出具的合规证明文件；

（3）获取并查阅《香港百胜有限公司（HONGKONG PARSUN CO.,LIMITED）之法律意见书》《关于捷电有限公司 SPAPKY LIMITED 之法律意见书》以及捷电有限和香港百胜的商业登记证、公司注册证书、周年申报表；

（4）获取并查阅捷电有限关于“根据中华人民共和国香港特别行政区政府的法例要求，所有香港注册企业只须要保留 7 年内的所有贸易文件以备审查。请明白贵行要查询的已是 2011 年的事情，再加上我司已于 2018 年年底将我司所持有的所有百胜动力股份转让给东方精工，而我司跟百胜动力亦已再没有任何利益上的关系，所以我司已将相关文件存仓或可能已将相关文件销毁”的电子邮件回复内容；

（5）获取并查阅东方精工披露的关于分拆子公司上市、为百胜动力引入外部投资者等相关公告；

（6）获取并查阅发行人 2020 年、2021 年的《苏州百胜动力机器股份有限公司股权激励计划》、《苏州百胜动力机器股份有限公司 2021 年股权激励计划》；

（7）获取并查阅发行人、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、实际控制人、顺益投资、东方精工、苏州金全、刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科报告期内的资金流水及扬州金木、青岛吾同、安丰盈科 3 家机构股东的合伙人及苏州金全合伙人出资银行账户入股时前后 6 个月期间的资金流水；上述主体和 4 家机构股东各层级合伙人签署的访谈记录或调查问卷；

（8）取得并查阅发行人历次利润分配相关的会议文件以及捷电有限、香港百胜入股、入股后历次增资、股权转让及退出发行人时资金支付凭证、验资报告、外商投资批准文件、外汇登记凭证、纳税凭证；

（9）登录外汇行政处罚信息查询系统、外商投资综合管理系统、国家税务总局江苏省税务局网站、中国裁判文书网、信用中国等网站查询与发行人外汇、外商投资、税务相关、与发行人控股股东、间接控股股东税务相关的行政处罚情况；

（10）获取并查阅直接持股发行人及通过扬州金木、青岛吾同、安丰盈科、苏州金全间接持股发行人的所有自然人的身份证，发行人、顺益投资、东方精工、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科、苏州金全的工商档案，青岛吾同、安丰盈科、扬州金木的相关基金备案文件；

（11）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网站对发行人股东与发行人实际控制人、董监高、主要客户、供应商之间是否存在关联关系进行了核查；

（12）对发行人主要客户、供应商进行访谈并获取访谈记录文件、相关说明文件等；

（13）获取并核查发行人及其控股股东、实际控制人、董监高于报告期的资金流水；

（14）获取并查阅了发行人历次股权转让、增资、利润分配、整体变更中涉及的股权转让协议、相关款项支付凭证、控股股东或间接控股股东缴纳所得税的纳税凭证及应由发行人代扣代缴的相关税收凭证；

（15）获取并查阅发行人及东方精工股东大会批准股权激励计划的决议等文件，了解股权激励计划实施背景、实施范围，确定股权激励对象，核查股份支付是否存在限制性条款，判断是否存在等待期，股份支付费用是否需要在等待期内进行分摊，复核股份支付公允价值的确定方法和股份支付费用计算的准确性，复核会计处理是否合规。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

（1）截至本回复报告出具日，保定汉沃及官智玲对于保定汉沃将其持有的百胜有限股权转让予顺益投资之事实及转让后发行人的股权结构无任何异议，顺益投资对其可能承担的约 100.00 万或有债务有足够的支付能力，前述或有债务对于顺益投资合法持有发行人股权的稳定性无实质性影响。《债务转移协议》中涉及的其他相关方均未收到保定汉沃关于该次股权转让的异议。

（2）发行人及其控股股东顺益投资历次股权代持形成及解除过程均有合理的认证依据，符合事实情况。2018 年 12 月，东方精工收购发行人 20%股份，发行人成为东方精工全资子公司，至此，发行人及其控股股东顺益投资历史上曾存在的股权代持均已全部清理完毕，历史上的股权代持不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在其他利益安排。截至本回复报告出具日，发行人不存在股权代持、信托持股、利益输送或其他利益安排，亦不存在纠纷或潜在纠纷。发行人现有股东资金来源为自筹资金，均不涉及代持行为。

（3）2021 年 6 月，苏州金全受让发行人股权价格，与同期刘力军、扬州金

木、青岛吾同、安丰盈科相比，虽存在差异，但均定价公允，具有合理性。报告期内，发行人历次股权变动的定价公允，其中涉及以较低价格实施股权激励的股权变动事项均已按公允价值计算确认了股份支付费用，具有合理性。

（4）报告期内发行人历次股权变动涉及股份支付的会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（5）除 2008 年香港百胜转让百胜有限股权事项发生较为久远，且香港百胜于 2010 年已注销，未能取得香港百胜自行缴纳应缴税款的相关凭证外，发行人历史中境外股东入股及退出均符合外商投资、外汇管理、税收等相关法律法规的规定，发行人已履行了必要的法律相关审批程序，不存在法律瑕疵或风险。但根据办理该笔外汇支付业务的华夏银行相关工作人员签署的访谈记录，2008 年香港百胜转让百胜有限股权应缴所得款已缴纳；若转让方香港百胜未缴纳所得税，则存在一定的法律瑕疵，但根据当时有效的《中华人民共和国税收征收管理法》相关规定，上述瑕疵事项已超过五年期限，发行人控股股东顺益投资不存在由此受到处罚的风险，因此，该事项不会对发行人本次发行上市构成实质性影响。此外，发行人境外股东入股及退出均不存在纠纷或潜在纠纷。

（6）外部投资者的相关情况已进行补充说明。除已说明情形外，发行人其他股东与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要客户、供应商及主要股东、本次发行中介机构相关人员之间不存在关联关系、代持关系、对赌协议或其他利益安排。

（7）发行人历次股权转让、增资、利润分配、整体变更中不涉及实际控制人缴纳所得税税款的情况，涉及股东及控股股东缴纳所得税的情况发行人均已按照相关规定完成代扣代缴，不存在违反税收法律法规的情形，不存在重大违法行为。

（二）根据《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》相关规定，结合对代持方、被代持方的资金流水核查情况，说明对发行人股东代持行为解除的核查过程以及结论

1、核查程序

（1）获取并查阅张纪益（张纪益代表其子韩念仕签署）、捷电有限（股东余

文跃、麦日桦代表捷电有限签署）、杨亮、沈文明、史水生、姚强、詹林康签署的《投资人补充协议》；

（2）获取并查阅保荐代表人、发行人律师对代持相关方的访谈问卷、说明文件等，访谈的比例如下：

类型	股权代持	项目	人数/数量	访谈人数	访谈比例
发行人层面的股权代持	捷电有限代张纪益、韩念仕持有发行人部分股权/股份	代持方	1	0 注1	-
		被代持方	2	2	100.00%
	顺益投资、捷电有限代发行人管理人员夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛持有发行人部分股权/股份	代持方	2	1 注1	50.00%
		被代持方	5	5	100.00%
顺益投资层面的股权代持	吴建军代韩念仕持有顺益投资股权	代持方	1	1	100.00%
		被代持方	1	1	100.00%
	夏坚代周炳兴、陈瑛、张阿六、吴建军等 31 名人员持有顺益投资股权	代持方	1	1	100.00%
		被代持方	31	27 注2	87.10%
	韩念仕代沈文明、詹林康、史水生、姚强持有顺益投资股权	代持方	1	1	100.00%
		被代持方	4	4	100.00%
总计		—	**49**	**43**	**87.76%**

注 1：捷电有限注册地为香港，中介机构已获取其与发行人“再没有任何利益上的关系”的邮件回复，未能取得进一步联系，但已取得其与张纪益、杨亮、沈文明、史水生、姚强、詹林康等各方签署的《投资人补充协议》，可以验证代持发生与解除的真实、完整性。

注 2：夏坚代 31 名人员持有顺益投资股权中，中介机构已实际访谈 27 人，1 人去世，3 人及中间退出的被代持人员郭立和 1 人已离职而均无法取得联系，前述未访谈股东原持有的顺益投资股权比例合计为 1.1173%。

（3）取得并核查股权代持相关主体的银行流水或银行本票，对代持的资金流水、支付方式等方面进行核查，具体比例如下：

类型	股权代持	项目	人数/数量	获取流水人数	获取流水比例
发行人层面的股权代持	捷电有限代张纪益、韩念仕持有发行人部分股权/股份	代持方	1	0 注1	-
		被代持方	2	0	-
	顺益投资、捷电有限代发行人管理人员夏坚、吴建军、袁福民、张阿六、陈瑛持有发行人部分股权/股份	代持方	1 注2	0	-
		被代持方	5	5	100.00%
顺益投资层面的股权代持	吴建军代韩念仕持有顺益投资股权	代持方	0 注3	0	-
		被代持方	0	0	-
	夏坚代周炳兴、陈瑛、张阿六、吴建军等 31 名百胜有限员工持有顺益投资股权	代持方	1	1	100.00%
		被代持方	29	26 注4	89.66%

	韩念仕代沈文明、詹林康、史水生、姚强持有顺益投资股权	代持方	1	0	-
		被代持方	4	1 注5	25.00%
总计		**—**	**44**	**33**	**75.00%**

注 1：捷电有限为香港注册公司，中介机构在收到其明确拒绝核查的邮件后无法与其取得进一步联系。

注 2：该次代持系顺益投资、捷电有限无偿赠予发行人 5 名管理人员股份并代为持有，顺益投资被东方精工收购后，全体原股东转由捷电有限代为持有，顺益投资未因本次代持产生资金流水，故本次代持涉及资金流水的代持方仅捷电有限 1 名。

注 3：该次代持系 2009 年，为避免成为一人有限公司，吴建军代韩念仕持有顺益投资 1%股权，并于当年还原，代持双方未因此发生资金流水。

注 4：夏坚代周炳兴、陈瑛、张阿六、吴建军等 31 名百胜有限员工持有顺益投资股权中，中介机构已获取 26 人流水，其中，杨亮代沈晓芸、华迎、颜颖、秦海霞、熊雯娇 5 人收款后分别转给 5 人；沈晓芸、华迎的入股及退出均以现金方式进行，不涉及资金流水，两人均确认于 2010 年分别收到 3.22 万元退股款（含分红款）。

注 5：该次代持被代持方中仅詹林康愿意提供相关资金流水。

（4）获取并查阅发行人代持所涉及的工商登记材料、三会文件、股东名册、股权转让协议、股东增资协议、激励协议、股东出资/转让价款支付凭证、银行流水等资料；

（5）获取并查阅保荐代表人、发行人律师对发行人董监高、发行人所有股东及绝大部分历史股东的访谈记录，确认历史沿革中各次股权转让及增资的背景和原因，了解股权转让价格的定价依据及款项支付情况；

（6）获取并查阅发行人董监高、实际控制人、顺益投资、东方精工、苏州金全、刘力军、扬州金木、青岛吾同、安丰盈科及相关外部机构股东各层级合伙人签署的访谈记录或调查问卷；

（7）获取并查阅发行人、顺益投资、东方精工、青岛吾同、安丰盈科、扬州金木、苏州金全的工商档案，青岛吾同、安丰盈科、扬州金木的相关基金备案文件；

（8）登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、天眼查等网站，对上述相关事项进行查询。

2、核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：股权代持相关内容披露真实、准确、完整，发行人及其控股股东顺益投资历史上曾存在的股权代持均已全部清理完毕；发行人历史上的股权代持不存在

纠纷或潜在纠纷，亦不存在其他利益安排。截至目前，发行人不存在委托持股、信托持股、利益输送或其他利益安排。

问题 4.关于业务与技术

申报材料显示：

（1）发行人主要从事舷外机的研发、生产和销售，为水上动力产品供应商，产品广泛应用于水上娱乐运动、渔业捕捞、水上交通、应急救援、海岸登陆、海事巡逻等领域；

（2）根据 IBI 杂志报告，公司 2018-2020 年市场占有率全国第一，2021 年发行人舷外机销量为 7.55 万台，约占全球中小马力舷外机预测销量的 11.11%；根据 GMI 报告，2020 年中国舷外机市场规模为 2.28 亿美元，2027 年预计将达到 4.24 亿美元，2021 年至 2027 年复合年均增长率为 8.91%；

（3）全球舷外机行业的市场集中度较高，日本雅马哈和美国水星系全球舷外机知名品牌，占据全球较大市场份额，舷外机产品以中大马力为主；

（4）国内舷外机制造商主要为百胜动力、杭州海的、广东逸动科技有限公司等，舷外机产品以中小马力为主；未来发行人舷外机产品将逐步以中大马力为主，并将丰富电动舷外机产品线；

（5）报告期内发行人自主生产舷外机及配件产品，通机产品均委托 OEM 厂商代工生产；发行人采用以经销为主，直销为辅的销售模式，直销模式下发行人客户主要为 ODM 客户。

请发行人：

（1）说明招股说明书中关于市场空间、市场占有率数据来源的可靠性、权威性及准确性，相关报告是否为发行人专门定制；

（2）说明发行人与行业内主要竞争对手采取的是同质化还是差异化竞争策略，以及发行人与竞争对手相比，在产品范围、价格、技术参数、客户资源等方面的优劣势，分析发行人在技术、资金、规模效应方面等是否具有明显优势；

（3）结合市场竞争态势、在手订单等，量化分析发行人的业绩成长性；

（4）结合发行人研发人员数量、研发开支情况等，分析发行人研发能力及

核心技术的先进性；

（5）说明目前发行人在研项目和新产品涉及相关技术的先进性，竞争对手是否已就相关新产品完成研发或实现产业化；

（6）说明主要产品涉及的专利及其技术来源，是否存在专利纠纷或潜在纠纷；

（7）说明报告期内发行人主要产品类别、主要应用领域及对应的收入占比情况，发行人产品是否覆盖舷外机、通机的主要类型；发行人舷外机以中小马力为主的原因，未来向中大马力产品转型的路径及其面临的风险；

（8）结合国家环保监管政策，分析发行人收入结构是否符合行业发展趋势；

（9）说明发行人通机产品生产模式以 OEM 代工方式为主的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，发行人对相关产品的质量控制措施；

（10）说明发行人直销模式下对 ODM 客户销售的主要产品类别及对应的收入占比。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明招股说明书中关于市场空间、市场占有率数据来源的可靠性、权威性及准确性，相关报告是否为发行人专门定制

招股说明书中引用的市场空间、市场占有率等主要行业数据及来源如下：

序号	招股说明书引用数据内容	数据来源	相关内容描述	发布者	发布方式	是否公开	是否定制	获取方式	发行人是否支付费用
1	舷外机市场空间	《Outboard Engines Market Report, 2027》	2020 年全球舷外机销量为 83.47 万台，2027 年预计将达到 102.76 万台；2020 年全球舷外机市场规模为 91.05 亿美元，2027 年预计将达到 131.91 亿美元等内容	Global Market Insights	研究报告	是	否	公开渠道购买	是
2	舷外机市场占	《中国舷外机市场发展	苏州百胜在 2018-2020 年连续三	IBI 国际游艇	网络公开	是	否	网络查询	否

	有率	报告》	年市场占有率全国第一，约为 26%等内容	行业杂志	发布				
3	通机市场空间	《中国内燃机工业年鉴》	我国通机产品 80%以上用于出口，产量约占全球总产量的 40%至 50%左右，已成为世界第一大生产国等内容	中国内燃机工业协会	中国内燃机工业年鉴	是	否	公开渠道购买	是
4	舷外机市场空间	《Outboard Engines Market Report, 2030》	2021 年全球舷外机销量为 86.40 万台，2030 年预计将达到 117.10 万台；2021 年全球舷外机市场规模为 99.07 亿美元，2030 年预计将达到 159.75 亿美元等内容	Global Market Insights	研究报告	是	否	公开渠道购买	是

发行人关于所处行业资料及信息的数据来源于 Global Market Insights、IBI 国际游艇行业杂志、中国内燃机工业协会等第三方，其基本情况如下：

序号	第三方机构或报告名称	简介
1	Global Market Insights	Global Market Insights 是一家全球市场研究和专业咨询公司，专注于生物医药、化学用品、材料、能源和技术等领域的研究，基于 Hoovers、Statista、Bloomberg 等权威数据库与广泛的调查网络为全球各类公司提供行业咨询服务。
2	IBI 国际游艇行业杂志	IBI 国际游艇行业杂志是休闲游艇行业内唯一的国际 B2B 专业媒体，该杂志创立于 1968 年。2021 年全球 211 个国家超过 250,000 名独立访问用户浏览 IBI 网站 IBInews.com。IBI 于 2021 年 12 月被游艇国际传媒 BOAT International Media（BOAT）收购，游艇国际传媒 BOAT International Media（BOAT）是全球领先的超级游艇多媒体、商务情报和娱乐资讯品牌，服务和影响行业超过 30 年。BOAT 公司通过杂志、数字渠道、世界级活动、奢侈品书籍和行业洞察资讯，为全球对超级游艇抱有兴趣和热情的人们提供资讯和娱乐服务。BOAT 公司的杂志市场领先，销往全球 57 个国家，公司旗下的全球活动包括有着“游艇届奥斯卡”之称的——世界超级游艇大奖 World Superyacht Awards、设计与创新大奖 Design & Innovation Awards、超级游艇设计节 Superyacht Design Festival 和探险游艇峰会 Explorer Yachts Summit。
3	中国内燃机工业协会	中国内燃机工业年鉴由中国内燃机工业协会主办、《年鉴》编委会主持编纂的内燃机工业年刊，是一部记载我国内燃机工业发展脉络、连续出版发行的工具书。中国内燃机工业协会是由全国内燃机及零部件的制造企业及科研设计单位、大专院校、有关社会团体等自愿组成不受地区、隶属关系和所有制限制的自律性、非营利性的社会团体，具有社会团体法人资格，是全国性行业组织。

Global Market Insights 发布的《Outboard Engines Market Report, 2027》和《Outboard Engines Market Report, 2030》的市场售价分别为 4,377.50 美元和

2,000.00 美元，发行人通过公开渠道以市场价格向其购买了该报告。中国内燃机工业协会发布的《中国内燃机工业年鉴》系列报告市场售价一份 380 元，发行人通过公开渠道以市场价格向其购买了该系列报告的 2019 年版、2020 年版及 2021 年版并支付 1,140 元。IBI 国际游艇行业杂志通过微信公众订阅号的渠道发布了《中国舷外机市场发展报告》，公众均可通过网络查询获取，无需支付费用。

根据公开资料显示，多家上市公司在招股说明书、年度报告等公开披露文件中引用过该等机构发布的相关行业分析报告。发行人招股说明书所引用的行业数据主要来源于公开发布、订阅的信息或权威机构出具的行业报告，相关数据和报告并非为发行人专门定制，相关数据来源具有可靠性、权威性、准确性。

二、说明发行人与行业内主要竞争对手采取的是同质化还是差异化竞争策略，以及发行人与竞争对手相比，在产品范围、价格、技术参数、客户资源等方面的优劣势，分析发行人在技术、资金、规模效应方面等是否具有明显优势

报告期内，公司主要产品类别分别为舷外机、通机产品，其中舷外机产品具体可分为汽油四冲程舷外机、汽油二冲程舷外机、柴油舷外机及电动舷外机；通机产品具体可分为汽油发动机、汽油发电机组及水泵，具体情况及对应收入占比情况如下表所示：

单位：万元

产品名称	具体类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
舷外机	汽油四冲程	13,830.03	36.34%	9,500.48	32.00%	5,907.96	29.81%
	汽油二冲程	23,239.22	61.07%	19,321.10	65.08%	13,835.56	69.82%
	柴油四冲程	503.10	1.32%	289.38	0.97%	-	-
	电动舷外机	483.54	1.27%	575.29	1.94%	72.20	0.36%
	合计	38,055.88	100.00%	29,686.26	100.00%	19,815.72	100.00%
通机	汽油发动机	1,343.15	7.93%	1,049.29	6.63%	720.06	5.29%
	汽油发电机组	2,923.80	17.26%	3,935.31	24.85%	2,626.79	19.29%
	水泵	12,674.10	74.81%	10,851.52	68.52%	10,267.15	75.42%
	合计	16,941.05	100.00%	15,836.13	100.00%	13,614.00	100.00%

（一）发行人与行业内主要竞争对手采取的是同质化还是差异化竞争策略

公司于 2004 年成立之初即主要从事发电机组、汽油发动机、汽油水泵组等三大类通机产品的研制及销售业务，三大类产品主力机型较为稳定。因通机产品技术门槛相对较低、国内竞争企业较多、市场竞争激烈，公司仅依靠通机业务实现快速成长的难度较大，遂开始考虑业务转型。为此，2005 年公司经过战略思考，结合企业技术优势，开始布局具有技术相关性且门槛较高、市场空间较大但国内本土企业较少的舷外机业务。通机产品和舷外机产品同属汽油机大类产品，两种产品均为小型汽油机在不同应用场景下的具体终端产品，某些部件之间有相似之处，生产技术具有一定关联，在供应链配套上亦能提供一定支撑。2005 年，公司引入了夏坚等具有丰富研发经验的核心技术人员，组建了公司舷外机研发团队开始产品研发，并于 2006 年成功研发并量产舷外机产品。

经过多年发展，公司已成长为国内舷外机行业的头部企业，根据 IBI 杂志报告，公司 2018-2020 年市场占有率全国第一。与同行业主要竞争对手相比，公司主要通过差异化竞争策略逐步确立自身市场地位，根据不同马力舷外机产品，公司针对不同类别竞争对手采取的主要差异化竞争策略具体如下：

序号	产品	竞争策略	
		国内主要竞争对手	国际主要竞争对手
1	小马力	**策略：聚焦高端市场，打造壁垒利润** （1）**产品维度：**二冲程和四冲程产品均衡发展，四冲程舷外机主打高端娱乐市场，二冲程舷外机主打商用市场； （2）**市场维度：**经销和售后渠道覆盖全球 100 多个国家，欧洲等发达经济体市场快速突破。	**策略：质优价廉、品类丰富** （1）产品性能接近，价格优势明显； （2）使用和维护成本低，降低商业用户的运营成本； （3）公司的经销和售后渠道在小马力市场深耕多年，可以为用户提供及时、优质的售后服务。
2	中大马力	**策略：人无我有，形成产品竞争护城河** （1）拥有国内功率最大的舷外机产品，在国内厂商中独树一帜，独占此功率段市场； （2）中功率舷外机产品成熟度更高，质量优势明显。	**策略：持续攻关，逐步实现由跟跑向并跑的转型** （1）产品性能接近，价格优势明显； （2）不断投入研发资源，推出更大马力产品，抢占高端市场份额。

通机产品是公司的传统产品，公司较早进入非洲及西亚市场，凭借产品质量

可靠、性能稳定，在当地市场具有较高的品牌知名度和美誉度。与同行业主要竞争对手相比，公司主要采用“聚焦特定市场、打造区域性中高端品牌”的差异化竞争策略。

（二）发行人与竞争对手相比，在产品范围、价格、技术参数、客户资源等方面的优劣势

1、舷外机业务

在舷外机产品范围、价格、技术参数、客户资源方面，公司相比主要竞争对手具有一定优势。其中，在产品范围方面，发行人舷外机产品品类齐全，涉及汽油舷外机、柴油舷外机和电动舷外机等产品；在产品价格和技术参数方面，与国际舷外机龙头企业相比，公司产品具有高性价比优势，中小马力产品中部分机型相关污染物排放指标与之相当；与国内舷外机企业相比，公司产品性能较好、议价能力更强，已量产的 115 马力产品打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局；在客户资源方面，公司舷外机产品远销全球各地，与国内竞争对手相比，公司 2018-2020 年市场占有率全国第一，但与国际竞争对手相比，欧美等全球主要市场的客户资源仍存在一定差距。具体对比情况如下：

项目	雅马哈发动机（日本）	宾士域集团（美国）	杭州海的	逸动科技	发行人	发行人相比的优劣势
主要品牌名称	雅马哈 YAMAHA	水星 MERCURY	海的 HIDEA	逸动 EPROPULSION	百胜 PARSUN	-
产品范围	主要生产汽油舷外机和电动舷外机产品，其中汽油舷外机产品马力范围覆盖为：二冲程 2-200 马力、四冲程 2.5-425 马力，电动舷外机产品马力覆盖范围未披露相关数据	主要生产汽油舷外机和电动舷外机产品，其中汽油舷外机产品马力范围覆盖为：二冲程 2.2-50 马力、四冲程 236. .5-600 马力，电动舷外机产品马力覆盖范围未披露相关数据	主要生产汽油舷外机，产品马力范围覆盖为：二冲程 3-90 马力，四冲程 2.5-60 马力	主要生产电动舷外机，产品马力范围覆盖为：3-40 马力	主要生产汽油舷外机和电动舷外机产品，同时代销其他品牌柴油舷外机产品，其中汽油舷外机产品马力范围覆盖为：二冲程 2-90 马力、四冲程 2.6-115 马力，电动舷外机产品马力覆盖范围为 4-25 马力，代销的 OXE 柴油舷外机马力覆盖范围为 150-300 马力	发行人系国产品牌最大马力舷外机制造企业，115 马力汽油舷外机产品打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局；同时，发行人还研制了多燃料、柴油、电动舷外机产品，产品品类较为齐全
产品价格	①汽油舷外机：二冲程 2-150 马力，4450-72,900.00 元/台；四冲程 2.5-90 马力：	①汽油舷外机：二冲程 15 马力：10,290 元/台、40 马力 20,7900 元/台等；四冲程 15 马力 17,745 元	1,860-15,000 元/台不等	未披露相关数据	①汽油舷外机：700-60,000 元/台不等； ②电动舷外机：3,000-18,000 元/台不等	相比国内竞争对手，发行人产品议价能力较强；相比国际竞争对手，产品具有高性价比优势

项目	雅马哈发动机（日本）	宾士域集团（美国）	杭州海的	逸动科技	发行人	发行人相比的优劣势
	6,200-72,000 元/台；②其他马力汽油舷外机产品和电动舷外机产品未披露相关数据	/台、150 马力 104,000 元/台；②其他马力汽油舷外机产品和电动舷外机产品未披露相关数据				
技术参数	①最大马力 425 马力四冲程舷外机：功率 316.9kw、转速 5000-6000r/min、排气量 5559cc、重量 463kg；②60 马力四冲程舷外机：功率 44.1kw、转速 5500r/min、排量 996cc、重量 113-129kg	①最大马力 600 马力四冲程舷外机：功率 447.42kw、转速 5600-6400r/min、排量 7600cc、重量 572kg；②60 马力四冲程舷外机：功率 45kw、转速 5500-6000r/min、排量 996cc、重量 112kg	①最大马力 90 马力四冲程舷外机：功率 66.2kw、转速 4500-5500r/min、排量 1140cc、重量 114kg；②最大马力 60 马力四冲程舷外机：功率 44.1kw、转速 5000-5800r/min、排量 996cc、重量 124kg	未披露相关数据	①最大马力 115 马力四冲程舷外机：最大功率 85kw、转速 5600r/min、排量 1832cc、重量 179-185kg；②60 马力四冲程舷外机：额定功率 44.1kw、转速 5500r/min、排量 996cc、重量 113-114.5kg	在中小马力汽油舷外机产品方面，以 60 马力机型为例，发行人舷外机主要性能参数与国际知名品牌相当，并且部分污染物排放指标与国际知名品牌相当；在大马力汽油舷外机产品方面，宾士域集团四冲程舷外机产品最大达到 600 马力，日本雅马哈四冲程舷外机最大达到 425 马力，发行人目前与国际龙头品牌仍存在一定的差距
客户资源	舷外机客户以欧美地区为主，客户主要分布于北美、欧洲、日本、亚太等地区	舷外机客户主要分布于美国、欧洲、亚太、加拿大等地区	公司现有经销网络分布于欧洲、美洲、大洋洲、亚洲和非洲等多个国家或地区	合作及代理商遍布全球 50 多个国家	舷外机客户主要分布于欧洲、南美洲、非洲和亚洲等地区	发行人客户广泛，与国内竞争对手相比，公司 2018-2020 年市场占有率全国第一，但与国际竞争对手相比，欧美等全球主要市场的客户资源仍存在一定差距

注 1：以上内容从雅马哈发动机公司公告及其官网、宾士域集团公司公告及其官网、杭州海的官网、逸动科技官网等公开渠道获取的信息。

注 2：上表价格为各企业披露的零售价格。

注 3：百胜动力电动舷外机均为 ODM 贴牌产品，该产品价格为百胜动力销售给 ODM 客户的价格。

所有内燃机发动机均分为二冲程和四冲程两种工作形式，两种工作形式与内燃机马力大小没有必然联系。内燃机发动机的活塞从一个极限位置到另一个极限位置的距离称为一个冲程，二冲程系指曲轴转一圈活塞在气缸内上下往复运动两个冲程，即可完成一个工

作循环（进气、压缩、做功和排气），而四冲程系指曲轴转两圈活塞在气缸内上下往复运动四个冲程，完成一个工作循环。

二冲程汽油舷外机结构较为简单、产品环境适应性更高、产品较为轻盈，具有较好的爆发性、较低的制造成本和故障率、维修便捷，但二冲程燃油消耗率高，废气排放较高，广泛应用于应急救援、军事用途及对排放要求不高的领域。四冲程汽油舷外机燃烧更为充分、燃油消耗率更低且废气排放更小、同时由于工作方式不同，噪音和抖动较小，但四冲程汽油舷外机结构相对复杂、制造成本相对较高、对于工作环境的要求较高，广泛应用于排放要求较高等领域。

因二冲程舷外机燃油消耗率高、排放不符合现行欧美等国家或地区的法规要求，因此主流舷外机企业不再研发大马力二冲程机型，未来大马力以四冲程为主。根据 GMI 报告，舷外机依据发动机类型可分为四冲程舷外机、二冲程舷外机和电动舷外机，2022 年三类产品的市场规模分别为 59.28 亿美元、38.38 亿美元及 8.05 亿美元，占比分别为 56.08%、36.30%及 7.62%，舷外机市场以四冲程舷外机为主。报告期内，公司四冲程舷外机产品的销售收入占比分别为 29.81%、32.97%及 37.66%，受益于四冲程 115 马力舷外机的量产，四冲程舷外机收入占比逐年提升。

2、通机业务

国内通机产品较为成熟，产品亦较为同质化，主要竞争对手在产品范围、价格、技术参数、客户资源等方面各有聚焦和自身的特点及优势。通机作为公司的传统产品，目前主要销往非洲和西亚地区；公司较早进入非洲及西亚市场，凭借产品质量可靠、性能稳定，在当地市场具有较高的品牌知名度和美誉度。

国内通机厂商较多，与发行人通机产品较为接近且能从公开渠道获取相关数据的主要竞争对手具体对比情况如下：

项目	神驰机电	泰福泵业	绿田机械	苏美达（SUMEC）	发行人	发行人相比的优劣势
产品范围	主要生产通用汽油机、水泵、汽油发电机组等通机产品，其中通用汽油机（发动机）额定功率为 1.8-23KW；水泵额定功率为 1.85-10KW；汽油发电机组额定功率为 0.8-18KW	主要生产水泵等通机产品，其中陆上泵产品额定功率为 0.125-1.8KW；潜污水泵额定功率为 0.25-5.5KW；深井泵额定功率 0.37-15KW；循环泵额定功率为 0.07-1.3KW	主要生产汽油发动机、水泵机组、发电机组等通机产品，其中汽油发动机额定功率为 2.16-11.94KW；水泵机组额定功率为 1.8KW；发电机组：额定功率为 1-8KW	主要生产汽油发动机、水泵、汽油发电机组等通机产品，其中四冲程汽油发动机额定功率为 2.24-8.95KW；四冲程水泵额定功率为 1.77-7.35KW；汽油发电机组额定功率为 1.2-6.6KW	主要生产水泵、发电机组、发动机等通机产品，其中水泵功率为 3-4KW；发电机组功率为 4KW；发动机功率为 2-12KW	发行通机产品功率范围较小，专注于小型功率的通机产品
产品价格	①小型发电机：320-420 元/台不等； ②通用汽油发电机组 1700-1900 元/台不等； ③数码变频发电机组 2300-2700 元/台不等	①陆上泵：220-230 元/台不等； ②小型潜水泵 270-290 元/台不等； ③井用潜水泵：450-520 元/台不等； ④循环泵：120-140 元/台不等	①发电机组 1000-1100 元/台不等； ②水泵机组 460-490 元/台不等； ③发动机组 360-380 元/台不等	未披露相关数据	①水泵：470-770 元/台不等； ②发电机组：600-2,300 元/台不等； ③发动机：350-820 元/台不等	因主要竞争对手产品定位有所不同，销售价格有所差异；公司通机产品定位中高端品牌，单价在目标市场处于中高水平
技术参数	①最大排量通用汽油机 SC690：额定功率 14KW /3600rpm、排量 688cc ②最大排量水泵产品汽油清水泵：吸程 7m、扬程 20m、排量 459cc； ③最大排量汽油发电机组通用汽油发电机组 SC18000：额定功率 15.0KW/18.0KW、排量 896cc	①最大功率陆上泵 JET 型喷射泵：扬程 16-62m、流量 2-3.5m³/h、额定功率 0.37-1.8kw； ②最大功率潜污水泵 Q(D)X-T 型不锈钢潜水电泵：扬程 6-60m、流量 1.5-30m³/h、额定功率 0.37-5.5kw； ③最大功率深井泵 QJ(D)型井用潜水电泵系列：扬程 5-502m、流量 1-28m³/h、额定功率 0.37-15kw	①发动机：未披露相关数据； ②水泵 LT60CX-192FE：扬程 20m、额定功率 1.8KW； ③最大功率发电机组频率 50Hz、电压 220V、额定功率 8KW、排量 459cc	①最大排量四冲程汽油发动机 SPE360：最大功率 8.95kw/4000rpm、排量 357cc、油耗 220g/ps.h、重量 32kg ②最大排量四冲程水泵 SDP100CL：扬程 31m、最大流量 96m³/h、排量 406cc、最大功率 10.0PS/3600rpm、重量 68kg ③最大功率汽油发电机组 SPG8600：频率 60Hz、电压 240V、额定功率 6.6KW、排量 439cc	①四冲程发动机 GX160：4kw/4000rpm、排量 163cc、重量 15kg； ②最大功率水泵 WP30X：最大功率 4kw/4000rpm、扬程 30m、流量 60m³/h、排量 163cc、重量 26kg； ③最大功率发电机组 PS10000DXE2：频率 60Hz、电压 240V、最大功率 12kw	因主要竞争对手业务和产品各有聚焦，产品有所不同；公司通机产品型号较为稳定，产品型号参数种类相对较少
客户资源	电机类客户以国内为主，客户主要分布于国内、北美、非洲等地区；通用汽油发电	客户以亚洲为主，客户主要分布于亚洲、北美、欧洲、非洲等地区	客户以欧洲为主，主要分布于欧洲、亚洲、南美等地区	发电机组客户主要分布于北美、非洲、东南亚、加拿大等国家和地区	客户以非洲、中东地区为主	销售区域分布方面，主要竞争对手与发行人根据自身优势各有聚焦

项目	神驰机电	泰福泵业	绿田机械	苏美达（SUMEC）	发行人	发行人相比的优劣势
	机组等终端类产品客户以北美地区为主，客户主要分布于北美、非洲、亚洲、欧洲等地区					

注 1：以上内容从神驰机电、泰福泵业、绿田机械及苏美达公司公告及其官网等公开渠道获取的信息。

注 2：上表价格来源于相关上市公司年度报告等文件中披露的销售价格。

（三）分析发行人在技术、资金、规模效应方面等是否具有明显优势

发行人所处舷外机行业准入门槛较高，具有技术壁垒、品牌壁垒、产品认证壁垒等。在技术方面，发行人经过多年发展、积累与自主创新，自主开发了舷外机电控燃油喷射与点火技术、双燃料技术、舷外机耐腐蚀技术、舷外机电动液压起翘技术等多项先进核心技术，并已应用于生产制造过程中。发行人已具备较强的研发能力，经过多年技术沉淀已取得了一定的科研成果，截至 2022 年 12 月 31 日，公司已累计取得授权专利 57 项，其中发明专利 11 项；公司先后 2 次获得中国机械工业科学技术奖二等奖；同时，公司亦是《舷外机用汽油机技术条件》（JB/T 11875-2014）与《舷外机通用技术规范》（CB/T 4505-2020）2 项行业标准的主要起草单位之一。2021 年，公司成功量产了舷外机 115 马力机型，打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局。与国际竞争对手相比，公司舷外机产品具有高性价比优势，中小马力产品中部分机型相关污染物排放指标与之相当，但仍与国际竞争对手仍存在技术差距，大马力产品有待进一步突破。

在资金和经营规模方面，目前国内具备规模化的舷外机生产厂家相对较少，经过多年发展，公司已成长为国内舷外机行业的头部企业，根据 IBI 杂志报告，公司 2018-2020 年市场占有率（三年平均约为 26%）全国第一，已形成较大的业务经营规模。因国际竞争对手起步较早，规模大、资金实力强，在资金和经营规模方面较发行人更具优势。

相比国内舷外机竞争对手，公司产品性能较好，研制 115 马力机型打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局，经过多年发展，已成长为国内舷外机行业的头部企业、市场占有率全国第一，在技术、资金、规模效应方面具有较大优势；相比国际舷外机竞争对手，公司中小马力产品具有高性价比优势，但与国际主要竞争对手相比，在技术、资金和规模效应方面仍存在一定差距。

通机作为公司的传统产品，目前主要销往非洲和西亚地区，与竞争对手相比，在产品范围、价格、技术参数、客户资源等方面各有聚焦，经营特点及优势有所差异。

三、结合市场竞争态势、在手订单等，量化分析发行人的业绩成长性

公司主要聚焦发展舷外机业务，致力成为世界一流的水上动力产品生产商。

2020 年至 2022 年，公司整体业务和剔除通机业务的营业收入、归属于母公司所有者的净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润的复合增长率情况如下表所示：

项目	整体业务	剔除通机业务
营业收入	28.53%	38.43%
归属于母公司所有者的净利润	40.21%	40.97%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	49.57%	52.18%

注：假设所得税率为 15%且不考虑通机业务经营费用，模拟测算剔除通机业务扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的净利润＝公司整体业务相关数据指标－通机业务毛利额×85%。

如上表所述，2020-2022 年，公司整体业务和剔除通机业务的收入和利润增长均较快，发行人成长性特征明显。未来，发行人将继续依托舷外机行业的广阔市场空间，凭借自身核心竞争优势，支撑公司的业绩增长。

（一）发行人所处行业市场前景广阔、舷外机竞争格局较为集中

1、舷外机市场空间广阔，国产化替代空间较大

受益于下游市场发展良好，全球舷外机市场增长趋势稳定，舷外机市场空间广阔，市场需求持续上升。根据 GMI 数据显示，全球舷外机销量预计将从 2022 年的 88.86 万台增加至 2030 年的 117.10 万台，复合年均增长率为 3.50%；全球舷外机市场规模预计将从 2022 年的 105.72 亿美元增长至 2030 年的 159.75 亿美元，复合年均增长率为 5.30%。

同时，受益于我国经济快速增长和居民休闲娱乐习惯的改变，中国成为全球主要舷外机市场增速最快的国家之一，国产替代亦逐渐成为国内舷外机行业发展主流趋势之一。一方面，根据中国海关进出口数据，2022 年中国舷外机进口金额达到 19.48 亿元，进口替代空间较大。另一方面，在公务及军事领域，目前我国中大马力军用舷外机主要使用海外品牌舷外机，随着国内舷外机企业的崛起，中大马力军用舷外机亦将逐渐实现国产替代与自主可控。

2、市场竞争格局较为集中

全球舷外机行业的市场集中度较高，日本雅马哈和美国水星系全球舷外机知名品牌，占据全球较大市场份额，其中，日本雅马哈 2022 年舷外机收入占全球

市场规模约 20.69%，美国水星 2022 年舷外机业务收入占全球市场规模约 21.02%，舷外机产品以中大马力为主。国内舷外机制造商主要为百胜动力、杭州海的、广东逸动科技有限公司等，舷外机产品以中小马力为主。

（二）发行人收入增长具有可持续性

1、发行人产品市场占有率增长空间大

2022 年，全球舷外机产品市场需求约为 88.86 万台，其中小马力（输出功率范围≤50 马力）市场需求约为 49.70 万台，中大马力（输出功率范围＞50 马力）市场需求约为 39.16 万台；全球舷外机市场规模约为 105.72 亿美元，其中，小马力市场规模约为 21.45 亿美元，中大马力市场规模约为 84.26 亿美元。2022 年，公司舷外机产品销量为 6.57 万台，约占 GMI 研究报告预测全球中小马力舷外机销量的 7.39%，尽管发行人舷外机产品数量的市场占有率具有一定优势，但销售额的市场占有率仍较低。

2021 年，公司舷外机营业收入为 2.97 亿元，其中，小马力舷外机收入为 2.66 亿元，中大马力舷外机收入为 0.31 亿元，占相应马力舷外机产品的全球市场规模的比例均不足 1%，未来仍有较大扩展空间。2022 年，公司舷外机营业收入为 3.81 亿元，其中，小马力舷外机收入为 2.60 亿元，中大马力舷外机收入为 1.21 亿元，中大马力舷外机收入占公司舷外机收入比例从 2021 年的 10.53%上升至 31.77%。

2、依托长期积累的竞争优势，不断提升市场份额

（1）发行人总体市场竞争地位

经过多年发展，公司已成长为国内舷外机行业的头部企业，根据 IBI 杂志报告，公司 2018-2020 年市场占有率全国第一。报告期内，发行人舷外机业务保持高速增长态势，2021 年舷外机业务收入同比增长 49.81%，其中公司外销出口收入同比增长 70.50%，超过海关总署统计的国内舷外机外销出口同比增速 43.53%。2022 年，公司舷外机业务收入为 3.81 亿元，同比增长 28.19%，超过全球舷外机龙头企业宾士域集团舷外机业务同比增速 14.80%。

公司系国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、江苏省舷外机工程技术研究中心、江苏省认定企业技术中心、中国内燃机行业排头兵企业以及中

国内燃机工业协会小汽油机分会理事单位。同时，公司舷外机产品亦获得国家火炬计划产业化示范项目证书、中国机械工业创新产品、江苏省名牌产品、苏州市名牌产品等多项荣誉。

（2）公司的竞争优势

公司一直围绕客户需求、用户体验和行业发展要求，不断改进产品制造工艺、研发新产品系列和提高售后服务能力。凭借准确的市场定位、精细化的生产和专业的技术服务，公司在舷外机行业内已具备较强的竞争优势。

1）技术研发优势

公司自成立以来，一直致力于舷外机及通机产品的自主研发和创新。在十多年的发展经营过程中，公司依托行业技术专家、先进设备以及精益的制造工艺，对市场需求进行成套化、模块化研究和开发，积极寻找产品解决方案，不断丰富了产品系列并扩大了市场份额。

公司凭借多年的生产经验积累和技术研发创新，不断进行工程设计提升和工艺优化。公司自成立以来一直把“科技创新”放在公司发展的首位，在舷外机行业经过十余年的研发积累，已经形成了良好的研发环境。目前，公司拥有具备自主研发能力的研发队伍和国际先进的生产技术，能够有效地提高产品质量和性能。在研发成果方面，截至 2022 年 12 月 31 日，公司拥有 11 项发明专利、41 项实用新型专利、5 项外观设计专利。

2）品牌与销售渠道优势

公司致力于打造优质的品牌形象，并始终把品牌战略作为一项系统工程进行。经过多年深入耕耘，公司品牌得到行业高度认可，并多次获得诸多荣誉。公司品牌“Parsun”于 2015 年荣获江苏省工商管理局颁发的“江苏省著名商标证书”，并在欧洲等发达国家和地区获得终端客户的高度认可，近年来公司在欧洲地区的销售金额逐年上升，报告期内欧洲地区销售收入占比由 20.63%提升至 29.03%。

此外，公司制定了全球化营销策略，报告期内境外销售收入占比分别为 69.66%、65.24%和 60.61%，销售网络覆盖了欧洲、非洲、大洋洲、南美洲、北美洲、中东、东南亚等上百个国家和地区。针对国内市场，公司销售网络已覆盖全国绝大多数省份和地区。公司凭借稳定可靠的产品质量和完善的售后服务，在

全球范围内与众多客户建立了长期稳定的业务合作关系。

3）质量控制优势

公司制定了严格的产品质量标准及检验规范，并配备了先进的质量检验设备，实行研发、采购、生产全流程与可追溯的质量控制管理体系，并在关键工序设置了首检、巡检、互检和终检环节，强有力的保证了规模化生产中产品质量的一致性。公司取得了 ISO9001：2015 质量管理体系认证，产品质量和性能获得了客户的普遍认可和信赖。

4）产品认证优势

由于发达国家普遍对采用内燃机为动力的舷外机产品实行严格的准入管理，取得相关的产品认证是进入美欧等国外市场的必要条件，产品能否达到相应标准，往往是国外客户选择制造商的重要参考。相关认证一般分为安全认证与排放认证两类，近年来，随着环境保护意识的不断加强，相关认证标准不断趋严。公司舷外机主要产品目前已取得了美国 EPA 认证和欧盟 CE 认证等，使公司产品可顺利进入相关市场，在舷外机行业中形成了竞争优势。同时，公司已取得装备承制单位资格证书和保密资格证书，并于 2021 年开始向军方提供产品，实现销售收入 258.67 万元，占营业收入比重为 0.55%，2022 年实现销售收入 3,010.87 万元，占营业收入比重为 5.26%。

3、新产品研发将进一步提升发行人核心竞争力、增强盈利能力

在既有主营产品基础上，公司致力于持续开发具有高附加值、高性能的中大马力汽油舷外机、多燃料舷外机和电动舷外机等产品，以进一步优化公司产品结构与产品质量，完善产品战略布局，为公司提供新的利润增长点，进一步提高公司舷外机产品竞争力，从而增强公司综合竞争力，提高市场占有率。

公司在研项目中，低功率电动舷外机已实现小批量生产，同时，中功率电动舷外机、多燃料舷外机、大马力汽油舷外机、大马力柴油舷外机正处于研发阶段。截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要在研项目情况如下表所示：

序号	项目名称	项目研发内容、拟达到目标	技术水平	项目经费预算（万元）	相应人员	目前进展状态	是否涉及合作研发
1	200-300 马力汽油舷	全新自主开发，实现量产大马力舷外机	国内先进	3,104.00	赵勇、段夫存等	图纸设计阶段	否

序号	项目名称	项目研发内容、拟达到目标	技术水平	项目经费预算（万元）	相应人员	目前进展状态	是否涉及合作研发
	外机的研发						
2	多燃料舷外机的研发	创新开发，拥有自主知识产权多燃料舷外机，达到客户使用要求	国内先进	622.00	夏坚、任韦青、顾勇等	样机试验阶段	是
3	中功率电动舷外机的研发	全新开发电动舷外机，满足更多应用场景，比国内竞品更轻便，更多软件功能	国内先进	585.00	李浩荡、朱仲文、徐洪涛等	样机试验阶段	否
4	大马力柴油舷外机的研发	基于国内性价比高的车用柴油机，改造发动机辅件和电控系统以满足舷外机需求，设计全新的传动系统，完成全部本土化设计	国内先进	1,861.00	赵勇、段夫存等	样机试验阶段	否
5	高端小型水冷发动机的研发	全新开发小马力汽油机，结构小巧动力强劲，可满足水上运动小型汽油机要求	国内先进	100.00	任韦青、顾勇、钟桂金等	样机试验阶段	否
6	130 马力汽油舷外机的研发	115 马力机型平台拓展，覆盖更大马力产品市场需求，实现量产 130 马力舷外机	国内先进	227.00	夏坚、任韦青、顾勇等	样机试验阶段	否

4、截至目前已实现业绩及在手订单情况

2022 年，公司实现营业收入 5.72 亿元，同比增长 22.03%，其中，舷外机业务收入为 3.81 亿元，同比增长 28.19%，超过全球舷外机龙头企业宾士域集团同期舷外机业务增速 14.80%；公司实现归属于母公司所有者的净利润 7,262.19 万元，同比增长 26.93%；随着下游客户需求的不断增加，公司业绩保持稳定增长，体现了较好的成长性。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司舷外机在手订单金额约为 1.44 亿元，相比于 2021 年 12 月 31 日在手订单金额约为 0.71 亿元，同比增长 102.82%，公司获取订单能力依然保持增长，为发行人 2023 年业绩的持续增长提供了有力支撑。

综上，舷外机行业未来发展空间广阔，公司目前的全球市场占有率较低，未来成长空间较大。公司在目前的竞争格局中已占据有利地位，随着下游市场规模的稳步上升以及自身技术和产品的持续创新，公司未来竞争优势将更加凸显、市场份额将得以不断提升。2022 年，公司业绩仍保持较快增长，截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单充足。因此，公司未来发展前景广阔，经营业绩具有稳定性和可持续性，业绩成长性良好。

四、结合发行人研发人员数量、研发开支情况等，分析发行人研发能力及核心技术的先进性

经过多年的发展，公司获得了丰硕的研发成果。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已累计取得授权专利 57 项，其中发明专利 11 项；先后 2 次获得中国机械工业科学技术奖二等奖。公司亦是《舷外机用汽油机技术条件》（JB/T 11875-2014）与《舷外机通用技术规范》（CB/T 4505-2020）2 项行业标准的主要起草单位之一。公司亦是国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、江苏省舷外机工程技术研究中心、江苏省认定企业技术中心、中国内燃机行业排头兵企业以及中国内燃机工业协会小汽油机分会理事单位。

此外，2021 年，公司成功量产了舷外机 115 马力机型，打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局。

（一）研发团队情况

公司设立新品开发部和技术部，其中，新品开发部负责建立和完善产品开发设计流程、新产品的试制、测试、确认及标准化技术规程；编制新产品设计开发工作计划，编制长远技术发展和技术措施规划。技术部组织、协调督促有关部门建立和完善工艺、品质等管理标准及制度；合理编制技术工艺文件，不断改进和规范工艺流程；及时指导、处理、协调和解决产品出现的技术问题。经过多年发展，公司已建立了一支高素质、高水平的研发人才队伍。截至 2022 年末，公司共有研发人员 32 人，占员工人数比例达 9.01%。此外，公司核心技术人员为夏坚、赵勇及任韦青，三名核心技术人员均具备舷外机核心技术研发相关的专业丰富经验，公司三名核心技术人员基本情况如下：

姓名	主要科研经历	主要科研成果、奖项及对公司的贡献
夏坚	16 年舷外机相关产品研发从业经历；带领公司研发人员成功研制了二冲程舷外机、四冲程舷外机、电动舷外机等多种新产品	以第一发明人获得专利 73 项，在《舷外机用汽油机 JB/T11875-2014》行业标准制定中担任主要起草人，并参与编写 2020 年行业标准《舷外机通用技术规范 CB/T4505-2020》；参与发表舷外机相关学术论文 4 篇，主持的《突破环保壁垒的高性能通用小型汽油机关键技术研究》获 2011 年中国机械工业科学技术二等奖、《低排放高性能中小功率系列舷外机的研发与产业化》项目获得 2018 年中国机械工业科学技术二等奖

姓名	主要科研经历	主要科研成果、奖项及对公司的贡献
赵勇	14 年汽车行业机械电控系统开发经历；两年工程机械行业软件开发经历；一年多舷外机行业研究开发经历，主持参与了电动舷外机和多燃料舷外机等机型研发	共取得了 6 项专利；曾主导开发博世中国的最新一代高压共轨系统 CRSN3-20BL；主持参与的创新项目“喷油器便携诊断仪”获得了 2018 博世中国创业大赛优胜奖；和本土汽车控制器供应商快速开发了国产替代的 ECU
任韦青	16 年舷外机相关产品研发从业经历；负责公司汽油舷外机的研发、电动舷外机研发并对舷外机老机型的升级换代进行研发改进	成功研制了国内首台 115 马力四冲程电喷机型的舷外机，打破了美日两国对中大马力舷外机的垄断；成功研发了四冲程 6 马力、20 马力、40 马力、60 马力电喷型舷外机

（二）研发投入情况

公司成立至今，一直高度重视技术研发创新工作，较高比例的研发投入为公司保持核心技术的先进性和持续的研发创新能力提升提供了重要保障。

报告期内，公司聚焦舷外机业务，研发投入均用于舷外机产品的研发，研发费用占营业收入的比重分别为 3.13%、3.20%和 3.31%，整体研发费用占比低于同行业可比公司平均值，但研发费用占舷外机业务收入的比重分别为 5.47%、5.05%和 4.97%，高于同行业可比公司平均水平。具体情况对比如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	尚未披露	4.82%	5.22%
神驰机电	尚未披露	2.58%	2.85%
雅马哈发动机	4.68%	5.26%	6.39%
宾士域集团	2.98%	2.64%	2.96%
平均值	-	3.83%	4.36%
百胜动力	**3.31%**	**3.20%**	**3.13%**
其中：研发费用占舷外机业务收入比重	**4.97%**	**5.05%**	**5.47%**

注 1：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年度相关数据

注 2：雅马哈发动机尚未披露 2022 年年报，相关数据为上市公司公告披露数据，下同。

公司研发工作主要围绕新产品的研发和现有产品的更新改进，报告期内，公司研发费用分别为 1,083.81 万元、1,498.03 万元和 1,892.94 万元，研发费用复合增长率为 32.16%。公司研发费用逐年提高系为了提升产品竞争力，满足各类市场需求，公司加大对中大马力舷外机、多燃料舷外机、柴油舷外机、电动舷外机等产品的开发。

报告期内，公司主要研发项目情况如下：

单位：万元

项目名称	项目预算	计入研发费用金额			实施进度
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
F115/100/90 四冲程舷外机的研发	1,950.00	-	-	513.44	已经结束
FL115 四冲程舷外机（反转型）的研发	1,300.00	-	799.17	406.39	已经结束
大马力柴油舷外机的研发	1,861.00	262.93	128.89	84.92	正在进行
低功率电动舷外机的研发	470.00	218.70	177.32	42.21	已经结束
多燃料舷外机的研发	622.00	270.09	244.69	-	正在进行
200-300 马力汽油舷外机的研发	3,104.00	857.75	73.02	-	正在进行
中功率电动舷外机的研发	585.00	105.80	7.45	-	正在进行
高端小型水冷发动机的研发	100.00	18.78	-	-	正在进行
130 马力汽油舷外机的研发	227.00	71.47	-	-	正在进行
合计		1,805.52	1,430.54	1,046.96	-

注：表格数据未包含股份支付费用。

（三）研发成果情况

经过多年的发展，公司获得了丰硕的研发成果。截至 2022 年 12 月 31 日，公司已累计取得授权专利 57 项，其中发明专利 11 项；先后 2 次获得中国机械工业科学技术奖二等奖。公司亦是《舷外机用汽油机技术条件》（JB/T 11875-2014）与《舷外机通用技术规范》（CB/T 4505-2020）2 项行业标准的主要起草单位之一。公司亦是国家级专精特新“小巨人”企业、国家高新技术企业、江苏省舷外机工程技术研究中心、江苏省认定企业技术中心、中国内燃机行业排头兵企业以及中国内燃机工业协会小汽油机分会理事单位。

此外，2021 年，公司成功量产了舷外机 115 马力机型，打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局。

（四）在研项目

截至目前，公司主要在研项目经费预算为 6,499.00 万元，拟用于大马力汽油舷外机、大马力柴油舷外机及多燃料舷外机等产品。公司在研项目紧跟市场需求以及产品和技术的未来发展趋势，能够有效支持公司研发能力的不断提升，进一步增强公司核心技术的先进性。具体情况如下：

序号	项目名称	项目研发内容、拟达到目标	技术水平	项目经费预算（万元）	相应人员	目前进展状态	是否涉及合作研发
1	200-300 马力汽油舷外机的研发	全新自主开发，实现量产大马力舷外机	国内先进	3,104.00	赵勇、段夫存等	图纸设计阶段	否
2	多燃料舷外机的研发	创新开发，拥有自主知识产权多燃料舷外机，达到客户使用要求	国内先进	622.00	夏坚、任韦青、顾勇等	样机试验阶段	是
3	中功率电动舷外机的研发	全新开发电动舷外机，满足更多应用场景，比国内竞品更轻便，更多软件功能	国内先进	585.00	李浩荡、朱仲文、徐洪涛等	样机试验阶段	否
4	大马力柴油舷外机的研发	基于国内性价比高的车用柴油机，改造发动机辅件和电控系统以满足舷外机需求，设计全新的传动系统，完成全部本土化设计	国内先进	1,861.00	赵勇、段夫存等	样机试验阶段	否
5	高端小型水冷发动机的研发	全新开发小马力汽油机，结构小巧动力强劲，可满足水上运动小型汽油机要求	国内先进	100.00	任韦青、顾勇、钟桂金等	样机试验阶段	否
6	130 马力汽油舷外机的研发	115 马力机型平台拓展，覆盖更大马力产品市场需求,实现量产 130 马力舷外机	国内先进	227.00	夏坚、任韦青、顾勇等	样机试验阶段	否
合计				**6,499.00**	—	—	—

综上，经过长期研发积累，公司已具备独立持续的研发能力，形成的多项核心技术已具有一定技术先进性。

（五）核心技术先进性

1、发行人核心技术能力情况

（1）发行人核心技术能力内容

1）长期技术积累，迭代能力强。产品迭代、新品研发、技术创新都离不开长期的技术积累。舷外机终端用户以个人为主，用户对产品的性能品质，安全性和可靠性有很高的要求。技术积累的取得不仅来源于公司技术开发的沉淀，更广泛的来源于公司近 20 年走访调研超过 40 个国家客户，收集了极多客户体验及质量反馈数据，在深刻了解客户需求的基础上经过大量实验验证，改进总结而来。

例如，对手起动机型起动性能的优化，为了满足用户在各种工况下易起动，经过大量长期的调研，实验验证，优化了起动结构，改善了化油器阻风门结构，设计了机器起动时的减压装置，改善了手柄的材料，并为防止误起动，加装锁止装置等等。这些设计大幅改善了性能，使发行人机型达到 97%起动成功率，远远高于国家军用标准的大于 1/3 成功率。正是这些客户体验和技术积累，才能不断优化技术参数，逐渐获得客户认可，实现销售提升，帮助公司实现小马力到中马力、中大马力的成功研发，以及支撑未来大马力的各技术难点的突破。

2）整机系统设计能力强。舷外机的整机系统设计包括发动机设计、外形设计，螺旋桨推进系统设计，传动系统设计，托架系统（起翘装置）设计，电气系统设计等。由于舷外机应用领域主要为水上运动等特殊领域，且技术涉及内燃机学、工程热力学、材料科学、电子电控、嵌入式软件开发、计算机辅助设计制造、振动噪声学等交叉学科，行业内企业必须具备很强的结构设计、工艺设计、系统集成能力和严格的生产质量控制体系，才能保证舷外机在水中安全可靠运行，同时满足客户的高安全性与高品质要求。通过近 20 年的发展，百胜动力已具备较强的舷外机整机开发设计能力和技术积淀，铸就了较高的技术开发壁垒。

3）试验验证能力强。与小马力舷外机相比，中大马力舷外机复杂度、精度、运行效率及安全可靠性要求更高。中大马力新品研发过程中，实验、调试、验证周期往往占总开发周期的 50%以上。完善的实验设备、科学的实验方法、经验丰富的研发人员均是保证产品成功研发的关键，经过多年发展，企业已建立行业高标准配套的实验室，获得了《江苏省舷外机工程技术中心》《江苏省认定企业技术中心》认证，企业也在申请 CNAS 实验室认证。

4）制造工艺能力强。发行人建立了完善的制造工艺和品质控制体系，确保产品从供应商原材料质量，到公司加工，组装，测试，包装满足最终产品的性能以及安全和可靠性要求。因为行业龙头为美日等企业垄断，相关技术属于保密信息。例如，针对防腐涂装，有抛丸处理、钝化、电泳、底漆和防紫外线面漆等几道工艺，工艺过程涉及涂料、配方选择、烘烤时间、温度等关键参数。这些工艺和参数是发行人多年积累，自主探索，实践总结的成果。另外，一些专业设备的设计和关键检测手段也是发行人长期积累的关键技术。

以上四点核心技术能力保证了产品的高安全性、高可靠性和强性能，构建了

公司的核心竞争力和技术护城河。

（2）产品可靠性高和性能强的具体体现

1）产品安全可靠性高，如产品耐腐性好

由于舷外机长期运行于高盐度的海水中，对整机抗腐蚀性、关键零件可靠性有较高的要求。发行人耐腐蚀技术有效地提高了产品耐腐蚀性能，大幅延长了产品使用寿命，通过市场验证，耐腐蚀性能达到国际知名品牌同等水准。发行人耐腐蚀技术能力主要体现如下：

①部件结构设计和工艺技术强。为耐腐蚀，核心部件上，公司选用低含铜铝合金材料生产传动装置、水上装置总成、托架总成、底罩等核心部件；但该材料流动性差，核心部件铸造过程中易粘模（粘在模具上），导致铸造难度大幅增加。发行人通过多年时间研究，优化了部件结构设计，并和配套企业一起改进制造工艺，才攻克这一难点。零部件上，在螺旋桨轴和驱动轴的设计中选用双金属焊接，既保证了强度和耐磨性，又提升了抗腐蚀性；等等。此外，几乎每一个零部件的设计制造，都需要考虑耐腐蚀性，发行人通过改进部件结构设计和工艺技术以实现高耐腐蚀性能，这也离不开发行人的长期技术积累。

②表面处理技术强。公司在材料选用、表面涂层配方、涂层工艺等表面处理技术上实现自主创新，产品达到较高耐腐蚀性能。

2）产品性能强，如排放性能优

舷外机的主要产品性能体现在“动力、油耗、排放、操控性、噪音”等指标上，发行人是积累了大量实践经验并应用、改进，才实现产品性能指标的不断优化。以下从排放性能上进行举例说明：

电控系统可以根据使用工况和具体要求调节喷油时间、喷油量和点火时间，优化舷外机尾气排放。为优化舷外机的动力油耗排放性能，同时充分保证驾驶安全和维修便利性，硬件上，需要企业具备较强的产品结构设计、工艺技术，以保证发动机的性能和可靠性；软件上，需要通过不断试验测试，实现各工况下的参数优化调试，使得发动机的燃烧过程始终处于最优状态。此外，舷外机的电控系统行业具有技术壁垒高、产业化周期长的特点，需要长期研发经验积累。

发行人凭借丰富的行业经验和长时间的试验经验积累，才掌握较强的电控系统技术能力，尤其体现在结构设计能力强、技术参数设置和调试经验丰富。通过市场验证，同功率产品排放性已能达到国际知名品牌同等水准，并已获美国 EPA 认证、达到欧美最新排放标准。

2、核心技术先进性

报告期内，公司主要核心技术情况如下表所示：

核心技术名称	技术先进程度	发行人核心技术主要参数情况	对比同行业可比公司情况
舷外机电控燃油喷射和点火技术	国内先进	公司凭借较强的结构设计能力、工艺技术能力和丰富的参数调试经验，成功研发公司最大马力产品四冲程 115 马力舷外机喷油点火可以实现功率最高为 85 KW；HC-Nox 排放为 11.91 g/kW-hr、CO 排放为 300 g/kW-hr、HC-Nox 排放为 16.6 g/kW-hr，排放指标已能达到国际知名品牌同等水准，并通过了美国 EPA 认证、欧盟 CE 认证	公司四冲程 115 马力舷外机可实现的最大功率与雅马哈发动机同类型产品相当，雅马哈发动机四冲程 115 马力喷油点火可以实现功率最高为 88KW；部分排放指标略低于雅马哈发动机，百胜动力四冲程 115 马力舷外机的 HC-Nox 排放低于雅马哈发动机的 13.7111.91 g/kW-hr，其他排放与雅马哈发动机相当
舷外机双燃料技术	国内先进	世界闻名的多燃料舷外机-喜运来 Evinrude 55 马力可使用汽油、航空煤油等，但柴油仅可短时间应急使用，因为容易积碳，转速仅限于 3000rpm 以上。公司通过自主研发双燃料燃油泵、双燃料化油器，并结合机械结构设计和流体力学原理，成功研发并量产双燃料舷外机，可灵活切换燃料，稳定燃烧柴油，实现全转速满负荷运行	公司化油器双燃料机型已成功量产多年，远销东南亚，与雅马哈、铃木技术性能相当。目前在研的汽油/柴油/煤油多燃料夹气喷射发动机已初步达成各项性能指标，有望打破美国公司（水星、庞巴迪）在此领域的技术垄断和出口禁运限制，可满足国内政府、国防和商用等多种需求，市场应用前景广阔
舷外机电动液压起翘技术	国内先进	公司自主研发了电动液压起翘装置，解决了舷外机的起翘升降、航行中的姿态调整及浅滩航行等问题，最大起翘负荷 5 吨，升/降速度为 1.7 cm/s	同行业可比公司未公开披露相关信息
舷外机的耐腐蚀技术	国内先进	公司通过选用耐腐蚀材料低含铜铝合金，优化零部件结构设计、改进、工艺技术，同时在材料选用、表面涂层配方、涂层工艺等表面处理技术上自主创新，通过市场验证，耐腐蚀性能达到国际知名品牌同等水准，中性盐雾实验可达	同行业可比公司未公开披露相关信息

核心技术名称	技术先进程度	发行人核心技术主要参数情况	对比同行业可比公司情况
		3000 小时	
电动舷外机结构设计技术	国内先进	采用下置式无刷电机结构设计，实现了电机直接驱动螺旋桨，减少传动能耗，提高整机效率；采用了圆柱形三元锂电池，提高了电芯能量密度，提升了电动舷外机的续航能力，公司电动舷外机的功率为 1.2 KW、电池容量为 1.44 kwh	同类型电动舷外机，逸动科技产品功率为 1 KW、电池容量为 1.276 kwh，公司产品的功率和电池容量与逸动科技较为接近

五、说明目前发行人在研项目和新产品涉及相关技术的先进性，竞争对手是否已就相关新产品完成研发或实现产业化

报告期内，发行人在研项目和新产品涉及相关技术的先进性、竞争对手相关新产品完成研发或实现产业化具体情况如下表所示：

在研项目或新产品名称	项目研发内容、拟达到目标	涉及现有核心技术情况	涉及现有技术的先进性水平	拟开发的新技术情况	拟开发新技术预计可达到的技术先进性水平	竞争对手是否已就相关新产品完成研发或实现产业化
200-300 马力汽油舷外机的研发	全新自主开发，实现量产大马力舷外机	舷外机电控燃油喷射和点火技术、电动液压起翘技术、耐腐蚀技术	国内先进	—	—	国内空白，尚无企业实现量产；市场被国际巨头企业垄断
多燃料舷外机的研发	创新开发，拥有自主知识产权多燃料舷外机，达到客户使用要求	舷外机电控燃油喷射和点火技术、耐腐蚀技术	国内先进	多燃料技术	国内领先	国内空白，尚无企业实现量产；国际上也鲜有成功案例
中功率电动舷外机的研发	全新开发电动舷外机，满足更多应用场景，比国内竞品更轻便，更多软件功能	电动舷外机结构设计技术、舷外机的耐腐蚀技术	国内先进	—	—	国内竞品有产品在售，但销量较小，市场处于成长期，规模较小还未成熟；国际主要竞争对手尚未有竞品销售
大马力柴油舷外机的研发	基于国内性价比高的车用柴油机，改造发动机辅件和电控系统以满足舷外机需求，设计全新的传动系统，完成全部本	舷外机电控燃油喷射和点火技术、电动液压起翘技术、耐腐蚀技术	国内先进	—	—	国内技术空白，有少数国外品牌在国内拓展市场，但性价比和可靠性不好，市场机会巨大

在研项目或新产品名称	项目研发内容、拟达到目标	涉及现有核心技术情况	涉及现有技术的先进性水平	拟开发的新技术情况	拟开发新技术预计可达到的技术先进性水平	竞争对手是否已就相关新产品完成研发或实现产业化
	土化设计					
高端小型水冷发动机的研发	全新开发小马力汽油机，结构小巧动力强劲，可满足水上运动小型汽油机要求	—	—	轻量化、高功率密度小型汽油机结构设计	国内先进	国内竞争对手竞品在售，但销量较小，市场处于成长期，规模较小还未成熟；公司计划在市场成长到合适规模时快速切入
130 马力汽油舷外机的研发	115 马力机型平台拓展，覆盖更高市场需求,实现量产 130 马力舷外机	舷外机电控燃油喷射和点火技术、电动液压起翘技术、耐腐蚀技术	—	独立的进、排期门凸轮轴设计系统	国内先进	国内竞争对手竞品在售，有少数国外品牌在国内拓展市场，市场处于成长期，规模较小还未成熟，市场机会巨大。

公司通过实施在研项目开发新产品或新技术，一方面，将逐步缩短公司现有产品或现有技术与国际龙头企业的差距，另一方面，将有利于公司将在新产品新领域做好提前布局，建立先发优势。

六、说明主要产品涉及的专利及其技术来源，是否存在专利纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司主要产品涉及的专利及其技术来源均属于公司自主研发，不存在专利纠纷及潜在纠纷情形。具体如下表所示：

主要产品	涉及的技术	涉及的专利名称	技术来源
6 马力、20 马力、40 马力、60 马力及 115 马力四冲程舷外机	舷外机电控燃油喷射和点火技术	舷外机的电喷燃油系统	自主研发
		一种基于大数据的舷外机故障检测系统	
		一种新型电动燃油泵结构	
		一种舷外机上的电喷油路结构	
		一种舷外机上的电控系统	
		一种舷外机上的燃油电子供油系统	
15 马力、36 马力、15 马力、20 马力、36 马力二冲程舷外机	舷外机双燃料技术	一种双燃料接头	自主研发
		一种双燃料化油器	
40 马力、60 马力二冲程舷外机、40 马力、60 马力、115 马力四冲程	舷外机电动液压起翘技术	一种齿轮泵	自主研发

主要产品	涉及的技术	涉及的专利名称	技术来源
舷外机			
大马力柴油舷外机	结构设计	一种卧式舷外机的传动机构	自主研发
所有型号的舷外机	舷外机的耐腐蚀技术	暂无	自主研发
电动舷外机	电动舷外机结构设计技术	水冷电动舷外机、电动舷外机电控系统、舷外机水下壳体测漏结构、防水装置、电动舷外机	自主研发

七、说明报告期内发行人主要产品类别、主要应用领域及对应的收入占比情况，发行人产品是否覆盖舷外机、通机的主要类型；发行人舷外机以中小马力为主的原因，未来向中大马力产品转型的路径及其面临的风险

（一）说明报告期内发行人主要产品类别、主要应用领域及对应的收入占比情况，发行人产品是否覆盖舷外机、通机的主要类型

报告期内，公司主要产品类别分别为舷外机、通机产品，其中舷外机产品具体可分为汽油四冲程舷外机、汽油二冲程舷外机、柴油舷外机及电动舷外机，汽油四冲程舷外机主要应用于休闲垂钓、休闲航海、休闲水上运动等领域，汽油二冲程舷外机主要应用于渔业捕捞等领域，柴油舷外机主要应用于商业运输、离岸开采石油和公务执法等领域，电动舷外机主要应用于旅游景区、自然风景保护区等领域；通机产品具体可分为汽油发动机、汽油发电机组及水泵，具体情况及对应收入占比情况如下表所示：

单位：万元

产品名称	具体类型	主要应用领域	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
舷外机	汽油四冲程	休闲垂钓、休闲航海、休闲水上运动等	13,830.03	36.34%	9,500.48	32.00%	5,907.96	29.81%
	汽油二冲程	渔业捕捞等	23,239.22	61.07%	19,321.10	65.08%	13,835.56	69.82%
	柴油四冲程	商业运输、离岸开采石油和公务执法等	503.10	1.32%	289.38	0.97%	-	-
	电动	旅游景区、自然风景保护区等	483.54	1.27%	575.29	1.94%	72.20	0.36%
	合计		**38,055.88**	**100.00%**	**29,686.26**	**100.00%**	**19,815.72**	**100.00%**
通机	汽油发动机	应用于农业机械与园林机械等小型终端机械产品	1,343.15	7.93%	1,049.29	6.63%	720.06	5.29%
	汽油发电机组	备用电源	2,923.80	17.26%	3,935.31	24.85%	2,626.79	19.29%
	水泵	农业灌溉、畜牧业饮水	12,674.10	74.81%	10,851.52	68.52%	10,267.15	75.42%
	合计		**16,941.05**	**100.00%**	**15,836.13**	**100.00%**	**13,614.00**	**100.00%**

发行人舷外机业务覆盖了舷外机主要类型产品，通机业务覆盖了汽油发动机、汽油发电机组和水泵产品。在生产模式方面，公司自主生产舷外机及配件产品，通机产品均委托 OEM 厂商代工生产。在销售模式方面，公司采用以经销为主，直销为辅的销售模式，主要系舷外机及通机产品的消费需求主要分布在海外，终端客户遍布全球且较为分散，而经销客户在各地拥有各自成熟的客户资源，以经销为主的销售模式有助于最大限度覆盖终端客户。

报告期内，公司主要产品按销售模式划分的收入构成情况如下：

单位：万元

产品	销售模式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
舷外机	经销	20,798.33	36.39%	18,419.75	39.31%	13,110.17	37.89%
	直销	17,257.55	30.19%	11,266.51	24.05%	6,705.55	19.38%
	小计	38,055.88	66.58%	29,686.26	63.36%	19,815.72	57.27%
通机	经销	12,999.56	22.74%	11,167.83	23.84%	8,721.19	25.20%
	直销	3,941.48	6.90%	4,668.29	9.96%	4,892.82	14.14%
	小计	16,941.05	29.64%	15,836.12	33.80%	13,614.01	39.34%
配件	经销	1,228.98	2.15%	983.75	2.10%	752.33	2.17%
	直销	928.90	1.63%	345.59	0.74%	419.74	1.21%
	小计	2,157.88	3.78%	1,329.34	2.84%	1,172.07	3.38%
合计		**57,154.81**	**100.00%**	**46,851.72**	**100.00%**	**34,601.80**	**100.00%**

（二）发行人舷外机以中小马力为主的原因，未来向中大马力产品转型的路径及其面临的风险

1、发行人舷外机以中小马力为主的原因

发行人舷外机以中小马力为主的主要原因为：（1）国内舷外机行业的发展起步较晚，舷外机产品技术壁垒较高，大马力较小马力产品技术能力和研发投入要求更高、研发风险更大；（2）关键零部件的国内产业链配套能力薄弱，且大马力较小马力产品对供应商的配套能力要求更高；基于此，为降低经营风险，包括发行人在内的国内企业均会优先选择研制中小马力舷外机产品，待企业研发能力不断积累、经营规模和资金实力有所提升后，就逐步研制中大马力舷外机产品。

（1）舷外机产品技术壁垒情况

舷外机产品技术壁垒主要体现在舷外机整机设计研发、舷外机整机的试验和调试及电控系统的研发等方面：

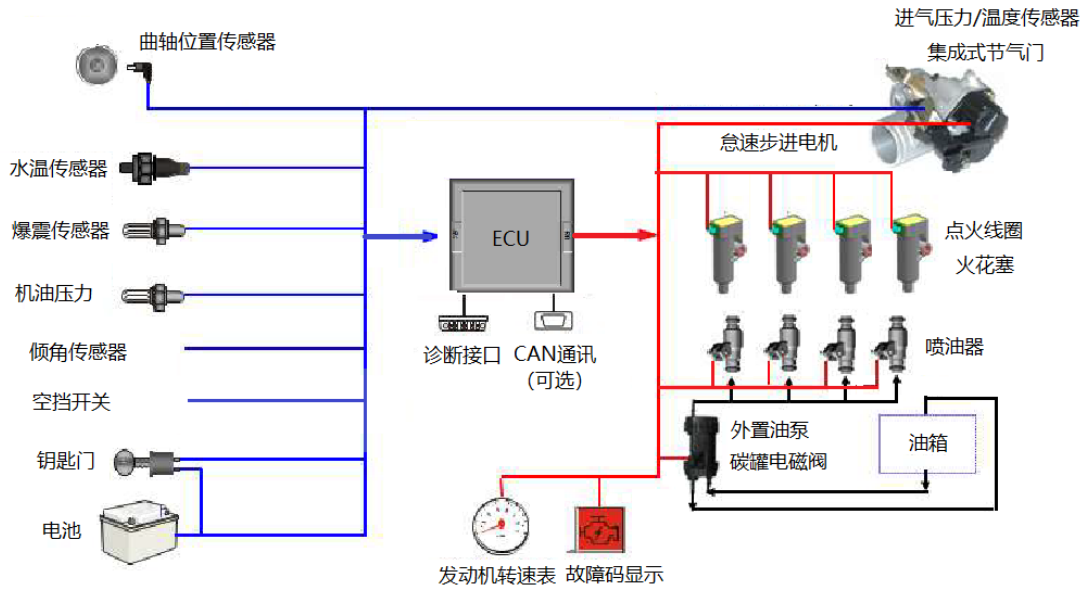
一是舷外机整机设计研发能力壁垒，包括舷外机结构设计、零部件加工制造、整机装配等。由于舷外机应用领域主要为水上运动等特殊领域，且技术涉及内燃机学、工程热力学、材料科学、电子电控、嵌入式软件开发、计算机辅助设计制

造、振动噪声学等交叉学科，行业内企业必须具备很强的结构设计、工艺设计及系统集成能力，才能满足客户的高安全性与高品质要求，保证舷外机在水中安全可靠运行。通过十多年的发展，百胜动力已具备较强的舷外机整机开发设计能力和技术积淀，铸就了较高的技术开发壁垒；

二是舷外机整机的试验和调试能力的壁垒，由于舷外机应用场景广泛，需要根据不同应用场景需求、特殊环境、特定的国家和行业标准，进行不断的试验和调试，才能实现对产品技术参数（功率、转速、排放、油耗、耐久可靠性、一致性等）的准确把握，行业内企业需要长期的技术、经验积累并搭建先进的测试中心，才能完成舷外机复杂和精密的试验和调试。截至本报告回复出具日，公司已拥有 150 马力以下舷外机试验和调试的能力，并已搭建了相关测试中心以及积累了丰富的经验，公司正在建造最高可测试 425 马力舷外机的测试中心，以实现公司大马力舷外机的试验和调试能力；

三是舷外机的电控系统研发能力壁垒，电控系统行业具有技术壁垒高、产业化周期长的特点，需要研发人员长期学习积淀，敏捷创新。电控系统作为舷外机性能发挥的关键系统，需要针对舷外机应用的各种工况，设计合适的稳态和瞬态软件控制功能，和供应商深入分析研究控制逻辑，迭代开发软硬件功能。截至本报告回复日，公司已实现了 115 马力电控系统的开发和量产，且公司已和多家合作单位签订了电控系统的合作研发合同，并积极与国内其他一流的电控系统厂商建立联系并开展合作。

舷外机电控系统由传感器、ECU 控制单元、执行器三类部件构成，涵盖了燃油喷射控制、点火控制、怠速控制、进气控制、排放控制、诊断与报警、失效保护等功能模块，具体构成如下图所示：



注：蓝线对应传感器、红线对应执行器。

公司自主开发的舷外机电控系统中采购了与供应商合作开发的 ECU 模块，通过匹配调试，成功应用于公司电喷舷外机（以四冲、中大马力为主），并实现量产销售。合作研发中，百胜动力主导了目标设定、需求描述、功能定义、逻辑设定、匹配调试、实验认证等重要技术，该等技术是百胜动力根据使用环境，客户体验等长期实践积累和研发验证的成果。这些技术决定了舷外机的主要性能指标，如功率、排放、油耗，运转平稳性及安全性等，该等性能指标体现了公司产品的核心竞争力，合作单位主要为百胜动力提供通用 ECU 硬件及底层软件。

ECU 模块的开发流程、控制策略及软件功能是电喷舷外机电控系统核心的技术开发环节之一，百胜动力已具有丰富的开发经验和开能力，可通过自主选择 ECU 供应商，实现 ECU 模块的量产。

（2）舷外机核心部件供应情况

舷外机核心部件包括发动机总成（含电控系统）、传动装置、托架总成，其中，发动机总成、传动装置及托架总成等核心部件系百胜动力自主研发设计及装配，上述核心部件的铝铸件及部分机加工工序由外部厂商供应；电控系统系通过与外部厂商合作研发的方式进行开发。目前，国内舷外机领域的大马力铝铸件配套供应商相对较少，公司将通过引入汽车领域的铝铸件厂商满足公司大马力舷外机铝铸件配套要求，同时，公司将通过本次募投技改项目和扩产项目补充公司机加工设备，以增强公司大马力舷外机铝铸件机加工能力。电控系统开发方面，公

司积极与国内电控系统公司开展合作研发，公司已和上海谟绅、苏州奥易克斯汽车电子股份有限公司签订了合作研发合同，并积极与国内其他一流的电控系统厂商建立联系并开展合作，实现各型中大马力舷外机电控系统的研发和量产。

公司发动机总成、传动装置及托架总成等核心部件均系公司自主研发设计，电控系统中 ECU 模块采用合作研发。发动机总成由公司负责研发设计，发动机零部件由供应商按照公司设计图纸加工，公司负责涂装、装配和测试。传动装置由公司负责设计研发，部分关键铝铸件由公司加工，其他零部件由供应商按照公司设计图纸生产，公司负责涂装、总装及测试。托架总成主要由铝铸件构成，由公司负责设计研发、铝压铸供应商提供毛胚，公司负责加工、涂装和装配。

2、未来向中大马力产品转型的路径及其面临的风险

当前，全球大马力舷外机市场主要被雅马哈、水星等国外知名品牌垄断。2021 年，百胜动力实现了 115 马力汽油舷外机量产，打破了美日舷外机品牌在该功率段的长期垄断，公司也已在持续研制大马力汽油舷外机等产品，以逐渐缩短与国际知名品牌的差距。中大马力较小马力舷外机产品，产品复杂度、精度、运行效率及可靠性要求高，技术涉及内燃机学、工程热力学、材料科学、电子电控、嵌入式软件开发、计算机辅助设计制造、振动噪声学等学科交叉应用，并根据不同需求、不同工况、特殊环境、特定的行业标准，需要进行不断的试验和调试，才能实现对产品技术参数（温度、压力、时间、一致性等）的准确把握，因此需要更高的技术开发和工艺设计能力，上述研发综合实力依靠企业长期的技术积累、持续的研发投入和供应商的配套支撑，通常企业短期无法掌握。

2021 年公司成功实现 115 马力舷外机产品量产，2022 年上半年获得市场良好反响、增长迅猛，公司在中大马力产品上已取得一定技术突破，为公司向大马力舷外机产品转型奠定了坚实基础。尽管如此，公司向大马力舷外机产品转型仍存在无法成功实施的风险，这将对公司的经营业绩产生不利影响。但受益于下游市场需求的稳定增长、中大马力国产替代的需要以及国内产业链配套逐渐成熟，未来公司将基于多年积累的研发经验，持续加大研发投入、不断扩充研发人员，关键零部件将采用自主研发为主、合作开发为辅的方式攻克供应链配套难题，以应对转型失败的风险，实现公司从中小马力向大马力舷外机产品的顺利转型。

八、结合国家环保监管政策，分析发行人收入结构是否符合行业发展趋势

（一）结合国家环保监管政策，发行人舷外机产品行业发展趋势

舷外机是休闲游艇的重要动力配件，近年来，休闲游艇行业在国家政策的大力支持下，迎来行业高速发展期，舷外机产品未来发展呈现以下趋势：

（1）中大马力化

因舷外机具备安装维修便捷、不占用舱内空间、可靠性高等特性，且随着多国对休闲游艇行业发展的大力支持，未来中大马力汽油舷外机的市场需求也将稳步上升。根据 GMI 报告，2022 年全球中大马力舷外机市场规模为 84.26 亿美元，占比 79.71%，2030 年全球中大马力舷外机市场规模为 127.08 亿美元，占比 79.55%，中大马力化趋势较为显著。同时在全球环保政策趋严的背景下，由于直接燃油喷射技术的显著提升，中大马力汽油舷外机正朝着更高可靠性和更少排放的趋势发展，亦可满足环保需求。

（2）四冲程化

由于四冲程发动机的燃烧更为充分，四冲程舷外机排放更少且更加环保，目前全球主要舷外机企业都有性能先进的四冲程汽油舷外机投放市场且销量比重在逐年增加。随着环保要求的日益提高，四冲程汽油舷外机需求亦越来越大。根据 GMI 报告，2022 年全球四冲程舷外机市场规模为 59.28 亿美元，2030 年全球四冲程汽油舷外机市场规模为 89.40 亿美元。

（3）电动化

随着各国环保法规要求越来越严格，电动舷外机因其零污染、超静音等特点，在下游的应用也越来越广泛，尤其满足旅游景区、森林公园、养殖场等特殊水域以及垂钓等娱乐活动的需求，呈现稳步发展趋势。

尽管电动舷外机有较大发展潜力，但船舶电气化道阻且长，短期内很难快速增长，尤其是中大马力机型上，电动舷外机仍无法取代汽油舷外机，主要原因有：1）船舶较道路车辆对安全性要求更高，近年来电池安全问题广受关注；2）水上推动一艘船艇所消耗的能量一般为在路上推动一辆汽车的十倍，目前的电池组技术给电动游艇带来较大的重量压力，进一步加剧了水动力阻力的影响，具体而言，

更长的续航要求具有更高的电池储量，而更高的电池储量会增加电池重量，水的阻力因电池组重量的增加而增大，故电池电量的增加不会大幅增加船舶的续航里程；3）目前电池生产成本仍较高，经济效益不足。根据 GMI 报告，2022 年全球电动舷外机市场规模为 8.05 亿美元，2030 年全球电动舷外机市场规模为 13.26 亿美元。

因此，汽油舷外机仍是舷外机消费市场的主流机型。根据 GMI 报告，2022 年全球汽油舷外机市场规模为 86.03 亿美元，占比 81.38%，2030 年全球汽油舷外机市场规模为 128.13 亿美元，占比 80.21%；而 2022 年和 2030 年，全球电动舷外机市场规模占比分别仅为 7.62%和 8.30%。

舷外机产品中大马力化、四冲程化、电动化发展趋势日益明显，需求不断增长。同时，因柴油舷外机燃烧更加充分，较传统汽油舷外机能减少 CO2 约 45%的排放量和有害气体 CO 的排放，且燃油安全性更高、油耗更好，因此在商业用途，政府执法和国防建设等领域有很好的发展前景；根据 GMI 报告，2022 年全球柴油舷外机市场规模为 11.63 亿美元，2030 年柴油舷外机市场规模为 18.36 亿美元，柴油舷外机市场亦保持稳定增长趋势。

（二）发行人收入结构是否符合行业发展趋势

报告期内，发行人中大马力、四冲程舷外机、电动舷外机、柴油舷外机的收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	具体类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
按马力划分	小马力	25,964.32	68.23%	26,561.58	89.47%	18,173.28	91.71%
	中大马力	12,091.57	31.77%	3,124.68	10.53%	1,642.44	8.29%
	合计	**38,055.88**	**100.00%**	**29,686.26**	**100.00%**	**19,815.72**	**100.00%**
按发动机类型划分	二冲程	23,239.22	61.07%	19,321.10	65.08%	13,835.56	69.82%
	四冲程	14,333.12	37.66%	9,789.86	32.98%	5,907.96	29.81%
	电动	483.54	1.27%	575.29	1.94%	72.20	0.36%
	合计	**38,055.88**	**100.00%**	**29,686.26**	**100.00%**	**19,815.72**	**100.00%**
按动力来	汽油	37,069.25	97.41%	28,821.58	97.09%	19,743.52	99.64%
	柴油	503.10	1.32%	289.38	0.97%	-	-

项目	具体类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
源划分	电动	483.54	1.27%	575.29	1.94%	72.20	0.36%
	合计	**38,055.88**	**100.00%**	**29,686.26**	**100.00%**	**19,815.72**	**100.00%**

如上表所示，报告期内发行人中大马力、四冲程舷外机、电动舷外机、柴油舷外机销售金额和占比整体均呈现增长趋势，产品结构不断优化，符合国家环保监管政策和全球行业发展趋势。此外，发行人舷外机产品因性能可靠、符合环保要求，曾被应用于联合国科考以及青海湖的科学研究。发行人在研四冲程大马力汽油舷外机、大马力柴油舷外机和中小马力电动舷外机项目，亦符合国家环保监管政策和全球行业发展趋势，公司在研项目的成功研发和生产，在促进产业发展、满足国产替代需求的同时，亦能为环保贡献力量。

综上，发行人收入结构符合行业发展趋势。

九、说明发行人通机产品生产模式以 OEM 代工方式为主的原因及商业合理性，是否符合行业惯例，发行人对相关产品的质量控制措施

（一）发行人通机产品生产模式以 OEM 代工方式为主的原因及商业合理性，是否符合行业惯例

1、公司主营业务演进历程、通机产品生产模式于 2018 年调整为 OEM 代工方式的原因及商业合理性

（1）公司业务发展始于通机产品，后寻求转型并成功研制舷外机产品

公司于 2004 年成立之初即主要从事发电机组、汽油发动机、汽油水泵组等三大类通机产品的研制及销售业务，三大类产品主力机型较为稳定。因通机产品技术门槛相对较低、国内竞争企业较多、市场竞争激烈，公司仅依靠通机业务实现快速成长的难度较大，遂开始考虑业务转型。为此，2005 年公司经过战略思考，结合企业技术优势，开始布局具有技术相关性且门槛较高、市场空间较大但国内本土企业较少的舷外机业务。

通机产品和舷外机产品同属汽油机大类产品，两种产品均为小型汽油机在不同应用场景下的具体终端产品，某些部件之间有相似之处，生产技术具有一定关联，在供应链配套上亦能提供一定支撑。2005 年，公司引入了夏坚等具有丰富

研发经验的核心技术人员，组建了公司舷外机研发团队开始产品研发，并于 2006 年成功研发并量产舷外机产品。

（2）传统通机业务稳定发展，舷外机业务逐步成长为核心业务

成立至今，公司通机产品结构稳定且较为单一，但整体发展较为稳定。依托公司自身在技术、海外销售经验等方面的积累，以及舷外机市场发展机遇，公司舷外机业务迎来快速发展，并逐步成长为舷外机国内头部企业。

自 2015 年东方精工完成对百胜动力控制权的收购以来，公司通机业务收入占比稳定，保持在 30%-35%区间范围内，而舷外机业务已发展为公司核心业务，系公司主营业务收入及利润的主要来源。2015 年至 2018 年，公司舷外机及通机产品的收入构成情况如下表所示：

单位：万元

类型		2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
舷外机	金额	15,995.39	14,489.28	12,377.28	18,065.76
	占比	70.91%	64.35%	66.88%	68.51%
通机	金额	7,352.49	7,176.38	6,858.23	7,410.83
	占比	29.09%	35.65%	33.12%	31.49%

注：上表财务数据未经审计，2015 年至 2018 年舷外机和通机仅为整机产品销售数据，未包含配件。

（3）受限于场地不足等因素限制，为聚焦舷外机业务，同时稳步发展通机业务，公司管理层于 2018 年决定将通机产品由自主生产调整为 OEM 代工生产

2013 年，公司现有厂房建成并投产，建筑面积为 5.22 万平方米。随着公司业务规模不断增加，生产场地不足和生产用工紧缺等因素限制了公司产能，而下游舷外机市场订单需求旺盛，公司已无法及时满足客户订单需求。同时，尽管通机业务盈利贡献较小，但公司较早进入非洲及西亚市场，凭借产品质量可靠、性能稳定，在当地市场具有较高的品牌知名度和美誉度，公司可通过少量投入就可维持公司在非洲及西亚市场占有率，获取稳定利润和现金流。因此，为聚焦产品技术含量更高、附加值更大的舷外机业务，以及稳步发展通机业务的考虑，2018 年管理层决定将通机产品由自主生产调整为独家委托查尔斯 OEM 代工生产。

在 OEM 代工生产模式下，公司保留通机业务多年积累的产品设计、品牌经营、销售渠道及客户资源，仅将生产环节外包查尔斯，有助于公司以最小的管理

成本获取通机业务的稳定收益。此外，国内通机企业的生产技术已相当成熟，国内外大型通机企业亦主要以 OEM、ODM 为主，公司通机业务采用 OEM 代工生产模式符合行业惯例及自身实际发展需要，具有商业合理性。

项目	公司通机产品	公司舷外机产品
长期发展空间	传统产品，发展空间有限	应用领域广，发展空间大
产品型号	产品型号较为单一	产品线较其他国内企业丰富
国内竞争优势	公司国内市占率低，缺乏竞争优势	国内头部企业，技术实力领先，市场份额位居前列

调整生产模式后，公司原有通机生产和仓储场所改造为舷外机生产和仓储场所，现有场地和生产用工专注于舷外机生产，从而进一步扩大公司舷外机产能，巩固和提升公司在国内舷外机行业的领先地位，实现公司经营效益最大化。此外，在释放舷外机产能的同时，采用 OEM 代工方式亦保证了通机产品的外部产能供应，通机业务仍能进一步稳步发展，为舷外机核心业务的研发和生产提供一定的现金流支撑。

2018 年至今，公司舷外机业务及通机业务收入均实现快速增长，2020 年至 2022 年舷外机和通机的复合增长率分别为 38.58%和 11.55%。具体如下：

单位：万元

类型		2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
舷外机	**金额**	38,055.88	29,686.26	19,815.72	18,797.34	15,995.39
	占比	69.20%	65.21%	59.28%	65.33%	70.91%
通机	**金额**	16,941.05	15,836.13	13,614.00	9,976.02	7,352.49
	占比	30.80%	34.79%	40.72%	34.67%	29.09%

注：上表 2018 年财务数据未经审计，2018 年至 2022 年舷外机和通机仅为整机产品销售数据，未包含配件。

2018 年至今，公司业务发展取得了良好成效。舷外机方面，2021 年舷外机业务收入同比增长 49.81%，其中公司外销出口收入同比增长 70.50%，超过海关总署统计的国内舷外机外销出口同比增速 43.53%，大幅领先市场。此外，通过资源聚焦投入，2021 年公司成功量产 115 马力汽油舷外机，成功打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局。而通机方面，2021 年百胜动力通机产品销售量较 2020 年增长 7.03%，虽低于同期行业销售台数增速 19.4%，但业务仍能保持稳定发展。公司对通机业务进行及时的战略调整，聚焦优势资源投入到附加

值更高的舷外机产品中，是百胜动力近年取得快速增长的重要原因之一。

2、百胜动力选择查尔斯作为公司通机独家 OEM 厂商的原因

由于通机产品自身利润率较低，外包需进一步控制生产、物流成本，且产品以出口导向为主，因此公司主要考虑在江苏省内就近寻找代工厂商。经筛选与初步洽谈，盐城查尔斯机电有限公司与苏州伊格斯机电科技有限公司具有合作意向。2018 年初，公司管理层综合考虑代加工厂商的人力成本、土地成本、物流成本、产能情况及资金实力，进行通机业务 OEM 模式可行性分析，并对比了查尔斯、苏州伊格斯机电科技有限公司等通机生产厂商后，公司选定查尔斯作为公司独家 OEM 厂商，具体原因包括：

（1）公司通机业务体量较小，独家代工有利于控制产品成本及保护客户资源，保证产品质量一致性

2021 年，公司通机销量为 25.17 万台，市场占有率仅有 0.53%，与下表所示国内前五大通机企业规模相差较大。

序号	企业名称	销量（万台）	行业占比
1	安德烈斯蒂尔动力工具（青岛）有限公司	399.98	10.13%
2	隆鑫通用动力股份有限公司	347.00	8.79%
3	重庆大江动力设备制造有限公司	279.53	7.08%
4	重庆润通科技有限公司	286.36	7.26%
5	重庆宗申通用动力机械有限公司	241.42	6.12%
合计		**1,554.29**	**39.38%**

公司独家委托给查尔斯代加工生产，有利于公司控制通机产品成本，降低管理费用。同时，由于公司通机业务规模较小，若选择大型通机企业进行代加工，容易造成客户资源流失。

此外，为保证公司对通机产品质量管控，公司独家委托查尔斯作为通机代工厂商，有利于公司集中通机核心技术人员对查尔斯进行技术指导和产品质量管控指导，保证通机产品质量的一致性。

（2）查尔斯具备通机生产制造经验，通机零配件供应链完善

查尔斯主要从事汽油发动机、柴油发动机等产品的生产及销售，具有十余年

的通机生产制造经验，具备承接百胜动力通机代加工的能力。查尔斯所在盐城市有江淮动力等知名的通机生产企业，聚集了众多通机零部件制造企业并储备一定产业技术人员。因此，查尔斯具备承接百胜动力通机代加工能力且周边具有较为完善的通机零配件供应链。同时，查尔斯拥有 1.30 万平方米的自有厂房，部分厂房区域处于闲置状态，承接百胜动力通机业务后，查尔斯能够充分利用其闲置厂房及设备，与公司有较强的合作意愿。

（3）盐城劳动力成本相对较低，靠近苏州便于公司管理

国内通机行业经过多年的发展，目前生产厂家众多且竞争激烈，通机产业逐步由我国生产成本较高的东部发达地区向生产成本较低的西部地区转移，根据中国内燃机工业协会数据，2018 至 2021 年，重庆地区通机销售收入占全国通机销售收入比例从 39%提升至 45%。由于苏州人力成本较高且逐年上升，公司将通机业务生产模式转为 OEM 生产模式有利于降低生产成本，保持竞争优势。

查尔斯生产经营所在地为江苏省盐城市，距离百胜动力相对较近，有利于公司对查尔斯生产制造进行技术指导，便于公司对查尔斯产品质量进行管控。此外，作为江苏省内经济相对不发达地区城市，盐城市劳动力相对充足且成本相对较低，员工的平均薪酬相对较低，在劳动力成本方面具有一定优势。2019 年至 2021 年，苏州市与盐城市平均薪酬对比情况如下表所示：

单位：万元

城市	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州	12.67	11.37	10.56
盐城	9.78	8.67	8.20

注：上述数据为城镇非私营单位在岗职工年平均工资。

（二）发行人对相关产品的质量控制措施

报告期内，公司制定了通机的成品验收准则，并与查尔斯签订了代加工合同对产品质量控制进行了约定，通过相关质量控制措施能够有效保证 OEM 代加工产品的质量，具体如下：

1、入选合格供应商阶段：百胜动力按照公司 OEM 厂商质量审核标准对查尔斯工厂进行审核，按照审核结果对查尔斯分合格、让步接受、限期整改、淘汰四类。如被列入让步接受或限期整改类别，查尔斯应在规定时间内进行整改并通

知百胜动力再次审核，只有审核合格后方能列入百胜动力的供应商名单。查尔斯不能在规定时间内完成上述审核的，视同放弃成为百胜动力的合格供应商；

2、产品生产前阶段：查尔斯须取得质量管理体系认可，符合 ISO 9001:2015 及其最新版本的质量管理、环境保证体系，方可实施生产；

3、产品生产过程阶段：在批量生产前，查尔斯会先进行小批量试生产，小批量试生产产品质量经百胜动力检验合格后方可进行批量生产；

4、生产完成后阶段：百胜动力质检人员常驻查尔斯，对查尔斯的产品进行检验，查尔斯的产品需取得百胜动力的合格报告或符合相关标准的检验合格后方可安排出货。

十、说明发行人直销模式下对 ODM 客户销售的主要产品类别及对应的收入占比

报告期内，公司对 ODM 客户销售的主要产品类别及对应的收入占比如下：

单位：万元

产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
舷外机	10,945.89	71.12%	10,025.60	67.09%	6,440.23	55.26%
通机	3,941.35	25.61%	4,668.29	31.24%	4,872.84	41.81%
配件	502.99	3.27%	249.93	1.67%	342.33	2.94%
合计	**15,390.23**	**100.00%**	**14,943.82**	**100.00%**	**11,655.40**	**100.00%**

报告期内，公司向 ODM 客户销售的主要产品类别为舷外机和通机产品，合计占比分别为 97.06%、98.33%和 96.73%。2021 年和 2022 年，公司舷外机 ODM 客户销售收入增长较快，主要原因系舷外机市场需求旺盛，ODM 客户订单亦增加较快。

出于对生产成本和战略发展的长远考虑，国内外大型通机产品制造商纷纷采取独资建厂或以 OEM、ODM 形式进行生产，公司通机业务采用 OEM 的生产模式亦符合行业惯例。同时，公司通机业务唯一的 ODM 客户系海外客户 ROBIN 及其关联方，该客户于 2008 年即与公司开展合作，并一直保持稳定的合作关系。

报告期内，公司向 ROBIN 及其关联方销售通机及配件产品的金额分别为

4,881.00 万元、4,668.29 万元和 3,947.61 万元，占公司主营业务收入比例分别为 14.11%、9.96%和 6.91%，该客户通机及配件贡献的毛利分别为 180.00 万元、165.63 万元和 288.58 万元，占公司主营业务毛利总额分别为 2.49%、1.54%和 2.08%，占比较低，对公司整体业务影响较小。

十一、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人所处行业相关行业研究报告、公开市场数据、同行业上市公司公告等资料；

2、向发行人管理层了解发行人采取的主要竞争策略以及与竞争对手的差异和优劣势情况；查阅竞争对手官网披露的产品、客户、技术指标等信息以及第三方交易网站发布的销售价格信息，并进行对比分析；

3、获取发行人在手订单情况，通过研究报告和公开资料等渠道了解行业市场需求情况及发展趋势，分析发行人营业收入增长的可持续性；

4、获取并查阅发行人提供的关于主营业务产品、核心技术及研发能力水平、在研项目情况的说明文件，获取发行人研发人员名单、核心技术人员简历、研发费用支出明细，核查了发行人获得的重要荣誉资质证书、重要奖项、参编的行业标准等文件，实地查看公司研发机构设置及生产工艺流程等；

5、向发行人管理层了解发行人在研项目和新产品涉及的技术水平、主要产品涉及的专利和技术来源情况以及竞争对手的技术研发和产业化情况，从公开渠道查阅竞争对手资料；

6、查阅发行人已授权专利权属证书等文件，在国家知识产权局官网、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等进行网络检索发行人专利涉诉情况；

7、向发行人管理层了解发行人向中大马力产品转型的路径和风险情况；

8、查阅发行人所处行业的环保相关政策，向发行人管理层了解发行人收入结构及舷外机行业发展趋势，分析其收入结构是否符合行业发展趋势；

9、向发行人管理层了解发行人采用 OEM 代工生产通机产品的背景；查阅

同行业公开披露文件，了解代加工方式是否属于行业惯例性；获取并核查发行人与查尔斯签订的代加工合同；

10、获取发行人收入成本明细表，分析复核发行人直销模式下对 ODM 客户销售的主要产品类别及对应的收入占比。

（二）核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

1、发行人招股说明书所引用的行业数据主要来源于公开发布、订阅的信息或权威机构出具的行业报告，相关数据和报告并非为发行人专门定制，相关数据来源具有可靠性、权威性、准确性。

2、发行人与行业内主要竞争对手采取的是差异化竞争策略，在产品范围、价格、技术参数、客户资源方面，公司舷外机产品相比主要竞争对手具有一定优势；公司通机产品较为成熟，主要竞争与发行人各有聚焦和自身的特点及优势；相比国内舷外机竞争对手，公司在技术、资金、规模效应方面具有较大优势；相比国际舷外机竞争对手，公司中小马力产品具有高性价比优势，但与国际主要竞争对手相比，在技术、资金和规模效应方面仍存在一定差距。

3、发行人未来发展前景广阔，经营业绩具有稳定性和可持续性，业绩成长性良好。

4、经过长期研发积累，公司已具备独立持续的研发能力，形成的多项核心技术已具有一定技术先进性。

5、发行人在研项目或新产品主要系对公司现有技术或产品的迭代升级，同时还将研发少量新技术，公司已有核心技术处于国内先进水平，拟开发新技术预计可达到国内领先或国内先进水平；同行业少数领先企业已就部分新技术或相关新产品完成研发或实现产业化。

6、公司主要产品涉及的专利及其技术来源均属于公司自主研发，不存在专利纠纷及潜在纠纷情形。

7、报告期内，发行人舷外机业务覆盖了舷外机主要类型产品，通机业务覆

盖了汽油发动机、汽油发电机组和水泵产品；发行人舷外机以中小马力为主符合公司目前发展阶段和发展战略，未来公司将采取多种措施，以应对向中大马力产品转型失败的风险。

8、发行人收入结构符合行业发展趋势，符合国家环保监管政策。

9、公司通机产品生产模式以 OEM 代工方式为主具有商业合理性，符合行业惯例；通过质量控制措施，公司能够有效保证 OEM 代加工产品的质量。

10、报告期内，公司直销模式下向 ODM 客户销售的主要产品类别为舷外机和通机产品，合计占比分别为 97.06%、98.33%和 96.73%。

问题 5. 关于董监高

申报材料显示：

（1）2020 年杨亮辞去发行人董事、副总经理职务，杨亮曾作为被代持方，持有发行人及其控股股东顺益投资的股份；

（2）2020 年 9 月，杨亮与东方精工、发行人存在竞业限制纠纷，三方签署《和解协议》，约定：①自 2015 年至协议签署日，杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌销售与发行人相同或相似的产品，涉嫌作为中间贸易商参与发行人与 COBI 公司之间关于水泵、汽油发动机、汽油发电机组等通机产品的商品贸易并从中收取佣金；②杨亮需一次性向东方精工和发行人支付和解赔偿金共计 260 万元。2021 年 8 月，发行人委托东方精工代为收取杨亮向其支付的和解赔偿金 75.60 万元；

（3）报告期内发行人董监高投资及任职的企业较多。

请发行人说明：

（1）杨亮在发行人、东方精工的任职期限以及任职期间的主要工作内容，其入股及退出发行人、东方精工持股的背景；离职的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违规事项的具体情况；收取佣金的背景、涉及金额；260 万元和解赔偿金的计算依据；发行人委托东方精工代为收取和解赔偿金的背景、原因及具体安排；直至 2021 年 8 月东方精工才向发

行人归还代收的 75.60 万元赔偿金的原因；杨亮对于剩余赔偿金的支付安排；

（3）报告期内发行人历任董监高投资或任职企业的主营业务情况，杨亮及其关联方、发行人历任董监高投资或任职的企业，与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间，是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，相关方是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形；

（4）报告期内发行人主要客户及业务的获取情况、是否存在来自杨亮介绍的情形，进一步分析发行人与客户合作的历史、稳定性及可持续性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、杨亮在发行人、东方精工的任职期限以及任职期间的主要工作内容，其入股及退出发行人、东方精工持股的背景；离职的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）杨亮与发行人的历史关系演变、在发行人及东方精工的持股情况及任职情况

2006 年以前，杨亮主要从事通机产品的外贸业务，并积累了较多的海外客户资源。2006 年至今，杨亮与百胜动力的合作身份经历从贸易商至员工后又恢复为贸易商的过程。在此期间，杨亮于 2006 年通过香港百胜（2009 年转为通过顺益投资）间接入股百胜动力，自东方精工先后于 2015 年和 2018 年完成对公司全资收购后，杨亮不再持有公司股权。2020 年 3 月，杨亮作为子公司高管参与东方精工股权激励计划，被授予东方精工限制性股票 20 万股；2020 年 12 月，因杨亮自百胜动力离职，东方精工对已授予杨亮但尚未解除限售的 20 万股限制性股票进行回购并注销。截至本回复报告出具日，杨亮不存在持有发行人、东方精工股份的情形。

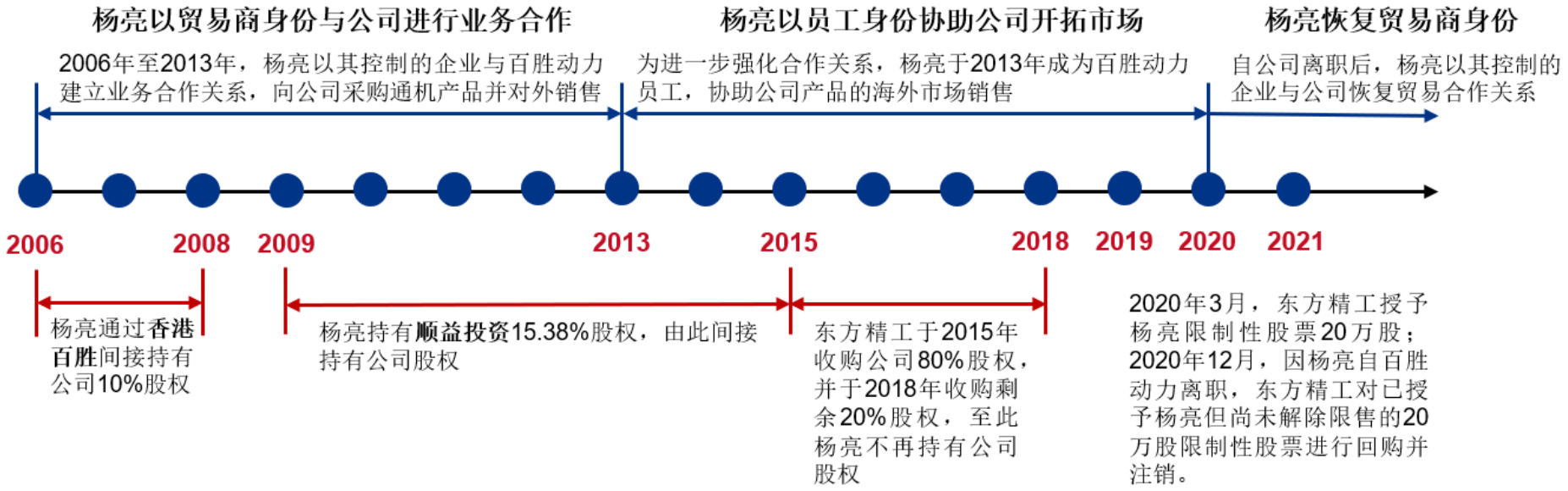
杨亮未曾在东方精工任职，其在百胜动力的任职情况如下：

任职期间	担任职务	主要工作内容
2010 年 9 月至 2011 年 7 月	董事	参与公司经营管理决策
2013 年 9 月至 2016 年 9 月	销售经理	协助开拓海外市场

2016 年 10 月至 2018 年 10 月	监事[注]	履行监事职能
2016 年 10 月至 2020 年 9 月	副总经理	主要负责管理公司海外销售工作
2018 年 11 月至 2020 年 7 月	董事	参与公司经营管理决策

注：2016 年 10 月至 2018 年 10 月期间，因公司规范意识不足，杨亮同时担任副总经理和监事。2018 年 11 月，公司召开股东大会免去杨亮监事职务。

示意图及具体情况如下：


杨亮以贸易商身份与公司进行业务合作
2006年至2013年，杨亮以其控制的企业与百胜动力建立业务合作关系，向公司采购通机产品并对外销售
杨亮以员工身份协助公司开拓市场
为进一步强化合作关系，杨亮于2013年成为百胜动力员工，协助公司产品的海外市场销售
杨亮恢复贸易商身份
自公司离职后，杨亮以其控制的企业与公司恢复贸易合作关系
2006
2008
2009
2013
2015
2018
2019
2020
2021
杨亮通过香港百胜间接持有公司10%股权
杨亮持有顺益投资15.38%股权，由此间接持有公司股权
东方精工于2015年收购公司80%股权，并于2018年收购剩余20%股权，至此杨亮不再持有公司股权
2020年3月，东方精工授予杨亮限制性股票20万股；2020年12月，因杨亮自百胜动力离职，东方精工对已授予杨亮但尚未解除限售的20万股限制性股票进行回购并注销。

1、2006 年至 2013 年 9 月，杨亮以其控制的企业作为贸易商客户与公司进行业务合作，期间间接持有公司股权

2006 年开始，因具有较多海外通机客户资源，杨亮与发行人建立合作关系，杨亮先后以其控制的南京卓奥商务咨询有限公司[3]、南京卓奥动力机械有限公司（以下简称“南京卓奥”）等作为贸易商客户与百胜动力开展通机业务合作。2010 年 9 月至 2011 年 7 月期间，杨亮任公司董事并参与公司经营管理决策。

出于战略合作考虑，公司原实际控制人张纪益邀请杨亮入股公司。2006 年 6 月，杨亮持股 28.57%的香港百胜（张纪益持有剩余 71.43%）出资 70 万美元对公司进行增资。本次增资完成后，杨亮通过香港百胜间接持有公司 10.00%的股权。2008 年至 2009 年期间，张纪益对公司股权结构进行调整，杨亮一度退出持股，后又于 2009 年 7 月通过顺益投资再次间接持有公司 10.00%股权。

2、2013 年 9 月至 2020 年 9 月，杨亮成为公司员工协助公司开拓海外市场，逐步实现股权退出，就相关违约行为与公司达成和解

为进一步强化合作关系，杨亮于 2013 年成为公司员工，协助公司开拓海外市场，先后担任公司销售经理、副总经理和董事等职务。

2015 年 5 月，东方精工受让顺益投资与捷电有限合计持有的百胜动力 80%股权，而杨亮作为顺益投资持股 15.38%股权的股东与东方精工签署了《广东东方精工科技股份有限公司与韩念仕、杨亮关于苏州顺益投资有限公司之股权购买协议》（以下简称“《股权购买协议》”）。2015 年 7 月，杨亮与百胜动力签署了《竞业限制协议》。2018 年，东方精工完成公司剩余 20%股份的收购，百胜动力自此成为其全资子公司。

此后，经百胜动力及东方精工自查发现，杨亮或其近亲属控股、参股（或有重要影响力）的公司涉嫌销售与百胜动力相同或相似的产品，涉嫌参与公司与 COBI 公司之间关于水泵、汽油发动机、汽油发电机组等通机产品的商品贸易并从中收取佣金。具体情况详见本题回复“二、杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违约事项的具体情况……”的相关内容。

[3] 2007 年 5 月南京卓奥商务咨询有限公司注销，后续主要以南京卓奥名义合作。

针对上述行为，东方精工认为，杨亮及其近亲属的前述行为，违反了东方精工与韩念仕、杨亮签订的《股权购买协议》中的约定，即自《股权购买协议》签署之日起至离职后 5 年内，杨亮自身及其配偶、子女、兄弟姐妹、父母以及关键人员配偶的兄弟姐妹、父母均不在除买方、百胜动力及其附属公司以外的其他单位从事与买方、百胜动力及其附属公司业务相同或相似的工作，不会自己或委托他人经营与买方、百胜动力及其附属公司相同或相似的业务。百胜动力认为，杨亮的前述行为违反了其作为百胜动力董事、高级管理人员的忠实勤勉义务，违反了杨亮与公司签署的《竞业限制协议》。杨亮对于东方精工及百胜动力的前述指控均不予认可。

考虑到杨亮销售的通机产品（空气泵等）业务规模较小且与百胜动力通机产品（水泵、发电机组等）不构成直接竞争；且 COBI 订单交易定价公允，公司未向杨亮额外支付 COBI 订单提成，其涉嫌赚取相关收益的行为主要系基于其为 COBI 订单客户撮合交易、提供海运服务等工作，未对公司造成实际经济损失。具体详见本题回复“二、杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违约事项的具体情况……”的相关内容。

有鉴于此，为避免纠纷进一步扩大给东方精工和百胜动力带来不良影响，经友好协商，三方于 2020 年 9 月达成如下和解协议：

1、自本协议签署之日起 5 日内，杨亮一次性向东方精工和百胜动力支付和解赔偿金共计 260 万元。该和解赔偿金包含上述《股权购买协议》（包括承诺函）项下及杨亮在百胜动力任职期间给东方精工和百胜动力造成的所有直接或间接的既有及或有全部损失。上述款项到位后，各方之间再无任何纠纷。

2、百胜动力同意杨亮的辞职申请，并无需向其支付经济补偿金或任何形式的补偿。

按照和解协议要求，杨亮辞去副总经理职务，自 2020 年 9 月起不在发行人担任任何职务，并按期向东方精工和百胜动力一次性支付和解赔偿金 260.00 万元。该笔款项到位后，协议各方之间已不存在任何纠纷或潜在纠纷。

根据百胜动力与杨亮签署的《协议书》，百胜动力与杨亮签署的《竞业限制协议》自动解除，杨亮无需履行竞业限制义务，百胜动力亦无需向其支付竞业限

制经济补偿金。根据东方精工与杨亮签署的《协议书》，东方精工与杨亮签署的包括《股权购买协议》等书面文件或法定所涉的竞业禁止、关联交易等相关约定自动终止，杨亮无需履行竞业限制义务，亦无需承担关联交易等约定或法定责任，无需再向东方精工支付其他任何补偿或赔偿金。

3、2020 年 9 月，杨亮自公司离职，以其控制的企业作为贸易商客户与公司继续进行业务合作

基于历史上的业务合作及任职关系，同时考虑到杨亮拥有较为丰富的外贸客户资源，且其长期积累的海外客户对百胜品牌通机产品仍有较大需求，自杨亮离职后，公司与杨亮达成继续合作意向，即杨亮恢复贸易商客户身份，以其控制的和力进及 OCEANUS 与百胜动力继续进行业务合作。

2020 年 12 月，东方精工召开第四届董事会第四次会议，审议通过了《关于回购注销部分限制性股票的议案》，因杨亮已自百胜动力离职，对 2020 年 3 月已授予杨亮但尚未解除限售的 20.00 万股限制性股票进行回购并注销。

（二）报告期内及历史上相关交易情况

1、报告期内相关交易情况

（1）COBI 订单交易情况

COBI 公司等通机客户系杨亮长期从事外贸业务积累的海外客户资源，主要集中在尼日利亚和加纳等非洲国家和地区。在入职百胜动力以前，杨亮以其控制的南京卓奥等向公司采购通机产品后，向 COBI 公司等杨亮的海外客户销售；自杨亮入职百胜动力以后，公司与 COBI 公司等客户的交易均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等，COBI 公司等客户由此转为公司的直接客户。基于操作方便及保护个人客户资源等因素考虑，2019 年至 2020 年 1-9 月（杨亮离职前）期间，杨亮以 COBI 公司名义代替其余客户名称，统一制作订单并向公司下达排产和发货任务（以下统称“COBI 订单交易”，相关客户统称“COBI 订单客户”）。自前述和解事项发生后，杨亮从百胜动力离职，并以其控制的和力进及 OCEANUS 与公司进行业务合作，恢复为贸易商身份向公司采购通机产品后，向 COBI 公司等杨亮的海外客户进行销售。

公司通机产品的终端使用者多为个人，境外的终端消费者通常需要通过境外

贸易商等渠道采购相关商品。为降低销售成本，国内通机生产企业亦主要采用经销模式，通过有境外销售资源的贸易商等渠道进行产品销售。COBI 公司等为杨亮的海外客户资源，其最初即通过杨亮控制企业向公司采购通机产品，对于 COBI 公司等客户而言，杨亮及其控制企业是百胜动力品牌通机产品的正式采购渠道，该等客户通过贸易商采购通机产品符合外贸交易惯例，具有商业合理性。

经向杨亮访谈确认并核查相关资料，经大致估算，2019 年和 2020 年，杨亮在 COBI 订单中向 COBI 订单客户收取款项合计约 132 万美元，扣减其为 COBI 订单客户承担的海运费、保险费、SONCAP 证明费等费用合计约 67 万美元，其赚取的净收益合计约 65 万美元，折合人民币约 450 万元[4]。

项目	美元金额（万美元）	折合人民币（万元）	占 COBI 订单收入金额比重
杨亮在 COBI 订单中收取款项	132	912	10.26%
杨亮为 COBI 订单客户承担的海运、保险、SONCAP 证明等费用	67	462	5.20%
杨亮赚取的净收益	65	450	5.06%

注：2019 年和 2020 年 1-9 月，COBI 订单收入金额合计为 8,885.40 万元。

根据上表测算，杨亮在 COBI 订单中获得的净收益占 COBI 订单收入的比重为 5.06%，该收益水平略低于杨亮控制的和力进的毛利率水平。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
和力进营业收入①	3,806.26	5,492.60
和力进营业成本②	3,607.24	5,196.60
和力进毛利率（（①-②）/①）	**5.23%**	**5.39%**

注：上述财务数据未经审计。

（2）与杨亮相关交易情况

报告期内，公司对 COBI 订单客户以及杨亮控制的和力进及 OCEANUS 主要销售通机产品及配件，相关销售收入金额、贡献毛利及毛利占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度

[4] 美元兑人民币折算汇率来源于国家统计局国民经济和社会发展统计公报披露的年度平均汇率。

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
COBI 订单客户	-	-	4,448.03
和力进及 OCEANUS	6,949.56	6,990.71	320.13
收入合计[注]	**6,949.56**	**6,990.71**	**4,768.16**
主营业务收入	57,154.81	46,851.72	34,601.80
占主营业务收入比重	12.16%	14.92%	13.78%
贡献毛利合计	**454.41**	**353.27**	**228.50**
主营业务毛利	13,883.48	10,728.28	7,243.39
占主营业务毛利比重	3.27%	3.29%	3.15%

注 1：考虑到杨亮对公司与 COBI 订单客户之间的交易具有影响力，其对和力进及 OCEANUS 具有控制力，此处合计主要体现杨亮对相关交易的整体影响。

注 2：2022 年，公司与和力进及 OCEANUS 的交易总额中包含公司向 OCEANUS 销售舷外机产品金额 49.16 万元，对应毛利金额 14.81 万元。

公司成立于 2004 年，成立之初主要从事发电机组、汽油发动机、汽油水泵组等通用小型汽油机类产品的研制、销售业务，三大类产品主力机型较为稳定。因通机产品技术门槛较低、国内竞争企业较多、市场竞争激烈，公司通机业务发展遇到瓶颈，要实现快速增长难度较大。为此，2005 年公司经过战略思考，结合企业技术优势，开始布局具有技术相关性且门槛较高、市场空间较大但国内本土企业较少的舷外机业务，并于 2006 年成功研制舷外机产品。依托公司自身在技术、海外销售经验等方面的积累，以及舷外机市场发展机遇，公司舷外机业务迎来快速发展，并逐步成长为舷外机国内头部企业。

2018 年，受生产场地不足和生产用工紧缺等因素的限制，公司产能受到较大限制，而下游舷外机市场订单需求旺盛，公司已无法及时满足客户订单需求。为聚焦产品技术含量更高、附加值更大的舷外机业务，以及稳步发展通机业务的考虑，管理层决定将通机产品由自主生产调整为独家委托查尔斯 OEM 代工生产。

现阶段，通机业务并非公司的核心业务，亦非未来的发展重点。尽管通机业务盈利贡献较小，但公司较早进入非洲及西亚市场，凭借产品质量可靠、性能稳定，在当地市场具有较高的品牌知名度和美誉度，公司可通过少量投入就可维持公司在非洲及西亚市场占有率，获取稳定利润，为舷外机研发创新提供一定现金流支撑。

报告期内，公司通机产品业务贡献毛利额分别为 605.38 万元、725.85 万元

和 1,109.51 万元，占公司主营业务毛利总额的比重分别为 8.36%、6.77%和 7.99%。公司向 COBI 订单客户、和力进及 OCEANUS 的销售通机、配件产品的毛利合计分别为 228.44 万元、353.10 万元和 439.60 万元，占公司主营业务毛利的比重仅为 3.15%、3.29%和 3.17%，贡献毛利及占比均较小，因此相关交易不会对公司的整体经营构成重大影响。

2、历史上相关交易情况

东方精工于 2015 年完成对百胜动力的控制权收购，同年公司启用用友财务系统，2015 年至今相关财务资料及数据保存较为完整。2015 年至 2018 年，公司与 COBI 公司等客户交易情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度	2015 年度
收入金额	3,064.26	2,606.16	1,835.01	2,836.06
占营业收入比例	**12.46%**	**11.64%**	**9.23%**	**10.83%**
毛利金额	436.32	459.63	482.08	705.62
占毛利比例	**6.08%**	**6.91%**	**8.01%**	**8.99%**

注：上述数据未经审计。

2015 年至 2018 年期间，公司与 COBI 公司等客户交易金额维持在 1,800 万元至 3,000 万元之间，占营业收入比重为 10%至 13%之间，占毛利比重总体呈现下降趋势。

二、杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违约事项的具体情况；收取佣金的背景、涉及金额；260 万元和解赔偿金的计算依据；发行人委托东方精工代为收取和解赔偿金的背景、原因及具体安排；直至 2021 年 8 月东方精工才向发行人归还代收的 75.60 万元赔偿金的原因；杨亮对于剩余赔偿金的支付安排

（一）杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违约事项的具体情况，收取佣金的背景、涉及金额

2015 年至 2020 年 9 月期间，杨亮存在涉嫌违反与东方精工签署的《股权购买协议》及与百胜动力签署的《竞业限制协议》相关行为，具体情况如下：

1、杨亮控制的和力进、南京卓奥等销售与公司相同或相似的产品

通机产品种类较多，公司产销的通机产品主要包括汽油发动机、汽油发电机

组及汽油水泵组等。杨亮控制的和力进、南京卓奥等存在对外销售气泵等其他通机产品的情形，与公司销售的通机产品在产品用途上存在较大差异，不存在与公司抢夺商业机会的情形，未对公司造成实际经济损失。

2、杨亮通过控制的 PARSUN POWER MACHINE CO., LTD[5]（以下简称“PS 公司”）等参与百胜动力与 COBI 公司等客户的交易并赚取相关收益

COBI 公司等客户系杨亮长期从事外贸业务积累的海外客户资源，主要集中在尼日利亚和加纳等非洲国家和地区。在入职百胜动力以前，杨亮以其控制的南京卓奥等企业向公司采购通机产品后，向 COBI 公司等杨亮的海外客户销售；自杨亮入职百胜动力以后，公司与 COBI 公司等客户交易均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等，COBI 公司等客户由此转为公司的直接客户。基于操作方便及保护个人客户资源等因素考虑，2019 年和 2020 年 1-9 月（杨亮离职前）期间杨亮以 COBI 公司名义代替其余客户名称，统一制作订单并向公司下达排产和发货任务。

公司通机业务的境外销售基本采用 FOB 模式，不承担海运、保险等费用。根据公司统一销售政策，公司未向 COBI 订单客户安排海运等服务，因此在 COBI 订单交易过程中，杨亮除了向 COBI 订单客户安排产品发货外，还为该等客户安排海运、保险、开具 SONCAP 证明等服务。同时，为方便统一结算，COBI 订单客户根据杨亮的要求分别回款至百胜动力及杨亮控制的 PS 公司等，其中回款至百胜动力部分为通机产品销售货款，回款至 PS 公司等企业的款项为其承担的运杂费及收取的服务费用。对于 COBI 订单客户而言，与其他通机客户相同，公司不承担海运、保险等费用，杨亮为 COBI 订单客户发货并安排海运、保险等服务，相当于承担了“贸易商”的职责功能并获得相应报酬。

2019 年和 2020 年，COBI 订单交易金额分别为 4,437.37 万元和 4,448.03 万元，占当期营业收入比重分别为 14.80%和 12.85%；贡献毛利金额分别为 182.55 万元和 212.90 万元，占当期毛利总额比重分别为 2.54%和 2.93%，贡献毛利金额及占比均较低。该等 COBI 订单涉及的主要通机产品交易价格与其他非关联贸易

[5] PS 公司系杨亮自行在境外注册的公司，杨亮已于 2020 年 9 月将该公司股权对外转让，目前该公司正在办理注销。

商客户基本相当，不存在交易价格显失公允的情形，具体对比情况如下：

单位：元/台

主要产品型号	经销客户	2020 年度	2019 年度
PS2900DX 发电机	其他非关联贸易商[注]均价	898.65	908.17
	COBI 订单均价	909.41	913.87
	差异率	**-1.18%**	**-0.62%**
GX160 发动机	其他非关联贸易商均价	366.37	365.79
	COBI 订单均价	368.54	369.63
	差异率	**-0.59%**	**-1.04%**
WP30X 水泵（百胜款）	其他非关联贸易商均价	578.12	576.93
	COBI 订单均价	576.14	582.13
	差异率	**0.34%**	**-0.89%**

注：公司通机产品客户类型分为贸易商客户和 ODM 客户，考虑到 COBI 订单客户属于贸易商客户类型，为增强可比性，此处选取其他非关联贸易商进行对比。

经向杨亮访谈确认并核查相关资料，经大致估算，2019 年和 2020 年，杨亮在 COBI 订单中向 COBI 订单客户收取款项合计约 132 万美元，扣减其为 COBI 订单客户承担的海运费、保险费、SONCAP 证明费等费用合计约 67 万美元，其赚取的净收益合计约 65 万美元，折合人民币约 450 万元[6]。具体情况如下：

项目	美元金额（万美元）	折合人民币（万元）	占 COBI 订单收入金额比重
杨亮在 COBI 订单中收取款项	132	912	10.26%
杨亮为 COBI 订单客户承担的海运、保险、SONCAP 证明等费用	67	462	5.20%
杨亮赚取的净收益	65	450	5.06%

注：2019 年和 2020 年 1-9 月，COBI 订单收入金额合计为 8,885.40 万元。

根据上表测算，杨亮在 COBI 订单中获得的净收益占 COBI 订单收入的比重为 5.06%，该收益水平略低于杨亮控制的和力进的毛利率水平。具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
和力进营业收入①	3,806.26	5,492.60
和力进营业成本②	3,607.24	5,196.60

[6] 美元兑人民币折算汇率来源于国家统计局国民经济和社会发展统计公报披露的年度平均汇率。

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
和力进毛利率（（①-②）/①）	5.23%	5.39%

注：上述财务数据未经审计。

综上所述，公司向 COBI 订单客户销售均价与其他非关联贸易商客户基本相当，不存在交易价格显失公允的情形，公司亦未向杨亮额外支付 COBI 订单提成，其前述赚取收益的行为主要系基于其为 COBI 订单客户撮合交易、提供海运服务等工作，未对公司造成实际经济损失。

（二）260 万元和解赔偿金的计算依据

如前所述，杨亮相关行为涉嫌违反了与东方精工签署的《股权购买协议》及与百胜动力签署的《竞业限制协议》相关约定，尽管该等行为并未对公司造成实际经济损失，但对东方精工及百胜动力的经营管理造成一定影响。考虑到杨亮与公司历史合作背景的复杂性及延续性、杨亮对公司的历史业绩贡献以及未来合作意向，经东方精工、百胜动力及杨亮三方谈判达成和解，确定杨亮应一次性向东方精工和百胜动力支付的和解赔偿金共计 260.00 万元。

其中，杨亮赔偿给公司的 75.60 万元系杨亮违反竞业限制义务的违约金，具体金额系依据 2015 年杨亮与公司签署的《竞业限制协议》相关条款所明确约定。根据公司与杨亮签署的《协议书》，双方签署的《竞业限制协议》自动解除，杨亮无需履行竞业限制义务，公司亦无需向其支付竞业限制经济补偿金。

（三）发行人委托东方精工代为收取和解赔偿金的背景、原因及具体安排；直至 2021 年 8 月东方精工才向发行人归还代收的 75.60 万元赔偿金的原因

根据《和解协议》约定，杨亮需一次性向东方精工和百胜动力支付和解赔偿金共计 260 万元，其中 75.60 万元系杨亮向百胜动力支付的和解赔偿款，剩余 184.40 万元系杨亮因违反其与东方精工签订的《股权购买协议》约定而向东方精工支付的和解赔偿款，即自《股权购买协议》签署之日起至离职后 5 年内，杨亮自身及其配偶、子女、兄弟姐妹、父母以及关键人员配偶的兄弟姐妹、父母均不在除买方、百胜动力及其附属公司以外的其他单位从事与买方、百胜动力及其附属公司业务相同或相似的工作，不会自己或委托他人经营与买方、百胜动力及其附属公司相同或相似的业务。

基于快速处理该事件及便于杨亮汇款操作考虑，公司与东方精工签署《代收款协议书》委托东方精工代收杨亮和解赔偿款。2020 年 9 月，杨亮向东方精工一次性汇款 260 万元。由于该笔代收款项金额较小，且当时公司为东方精工全资子公司，公司未及时要求东方精工偿还。在筹划上市期间，公司经自查自纠发现上述代收行为构成关联方资金占用并要求东方精工归还。2021 年 8 月，东方精工向百胜动力归还了代收的 75.60 万元和解赔偿金，未对公司造成重大不利影响。

（四）杨亮对于剩余赔偿金的支付安排

根据《和解协议》约定，杨亮应当支付的和解赔偿金共计 260 万元。2020 年 9 月 30 日，杨亮已向东方精工一次性全额支付了该笔和解赔偿金，无剩余和解赔偿金需要支付。

三、报告期内发行人历任董监高投资或任职企业的主营业务情况，杨亮及其关联方、发行人历任董监高投资或任职的企业，与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间，是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，相关方是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形

（一）报告期内发行人历任董监高投资或任职企业的主营业务情况

报告期内，发行人历任董事、监事和高级管理人员共 22 人，具体情况如下：

序号	姓名	任职状态	现任或曾任职务
1	唐灼林	现任	董事
2	邱业致	现任	董事
3	边晓然	现任	董事长
4	夏坚	现任	董事、总经理
5	杨雅莉	现任	独立董事
6	郝世明	现任	独立董事
7	贾滨	现任	独立董事
8	吴建军	现任	副总经理
9	赵闽红	现任	董事会秘书、财务负责人、副总经理
10	张宁	现任	副总经理
11	孔凡旗	现任	副总经理
12	赵勇	现任	副总经理

序号	姓名	任职状态	现任或曾任职务
13	陈惠仪	现任	监事
14	扶廷朝	现任	监事
15	蒋莉莉	现任	监事
16	谢威炜	离任	董事
17	钟敏	离任	董事会秘书、副总经理
18	杨亮	离任	董事、副总经理
19	沈孝燕	离任	财务负责人
20	袁福民	离任	监事
21	仇伟忠	离任	监事
22	谢毅书	离任	监事

报告期内，上述人员除发行人外的投资或任职的其他主要企业基本情况如下：

单位：万元

序号	姓名	企业名称	投资金额/持股份数	持有权益比例	任职状态	与发行人的关系	主营业务/主要产品
1	唐灼林	东方精工	27,073.76万股	21.81%	董事长	发行人间接控股股东	瓦楞纸板生产线、瓦楞纸箱印刷包装设备、行业智慧工厂整体解决方案业务以及舷外机业务
		深圳翔林创业投资有限公司	1,000.00	100.00%	执行董事、总经理	发行人实际控制人控制的企业	投资
		深圳市光晕网络科技有限公司	62.89	9.80%	无	无	互联网技术开发
		顺益投资	无	无	执行董事、总经理	发行人控股股东	投资
		深圳胜晖创业投资有限公司	无	无	监事	发行人董事担任执行董事、总经理并持股 100%的企业	投资
		海南省亿能投资有限公司	无	无	执行董事、总经理	东方精工子公司	投资
		广东佛斯伯智能设备有限公司	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线
		东方合智数据科技有限责任公司	无	无	监事	东方精工子公司	为瓦楞纸包装行业提供工业互联网解决方案服务
		东方合智数据科技（广东）有限责任公司	无	无	监事	东方精工子公司	印刷包装业智能制造整体解决方案
		东方精工（香港）有限公司	无	无	董事	东方精工子公司	贸易
		东方亿能国际控股有限公司	无	无	执行董事、经理	东方精工子公司	投资
		深圳市万德数字科技有限公司	无	无	董事长	东方精工子公司	数码印刷设备
		Fosber S.p.A.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线

序号	姓名	企业名称	投资金额/持股份数	持有权益比例	任职状态	与发行人的关系	主营业务/主要产品
		EDF Europe S.r.l.	无	无	董事长	东方精工子公司	瓦楞纸箱印刷包装设备
		Dong Fang Precision （Netherland）Cooperatief U.A.	无	无	董事	东方精工子公司	贸易
		深圳智权创业投资有限公司	无	无	监事（曾任）	实际控制人之子持股 100%	投资
		Fosber America, Inc.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线
		Tiruña Grupo Industrial, S.L.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞辊
		Tiruña S.L.U.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞辊
2	邱业致	东方精工	2,338.24 万股	1.88%	董事、总经理	发行人间接控股股东	同上
		深圳胜晖创业投资有限公司	1,000.00	100.00%	执行董事、总经理	发行人董事担任执行董事、总经理并持股 100%	投资
		佛山市精慕贸易有限公司（已注销）	10.00	100.00%	执行董事、经理	发行人董事担任执行董事、经理并持股 100%	无实际经营
		淄博润恒金莱股权投资合伙企业（有限合伙）（已对外转让，目前未持股）	1,604.80	76.19%	-	发行人董事持股 76.19%	投资
		合肥中安润信基金投资合伙企业（有限合伙）	2,020.00	3.09%	-	无	投资
		北京鼎盛泰和投资中心（有限合伙）	259.00	9.86%	-	无	投资
		横琴长河信安股权投资基金（有限合伙）	700.00	7.00%	-	无	股权投资
		广东意新家居有限责任公司	65.00	6.50%	-	无	家居饰品加工、销售
		佛山长河康泰投资管理中心（有限合伙）	200.00	6.25%	-	无	股权投资
		横琴长河蓝天创业投资中心（有限合伙）	300.00	4.62%	-	无	股权投资

序号	姓名	企业名称	投资金额/持股份数	持有权益比例	任职状态	与发行人的关系	主营业务/主要产品
		北京全民金服科技有限公司（已注销）	0.83	0.83%	-	无	技术开发
		北京创新工场创业投资中心（有限合伙）	1,000.00	0.40%	-	无	投资
		深圳翔林创业投资有限公司	无	无	监事	发行人实际控制人控制的企业	投资
		海南省亿能投资有限公司	无	无	监事	东方精工子公司	投资
		东方合智数据科技有限责任公司	无	无	执行董事、总经理	东方精工子公司	为瓦楞纸包装行业提供工业互联网解决方案服务
		东方合智数据科技（广东）有限责任公司	无	无	执行董事	东方精工子公司	印刷包装业智能制造整体解决方案
		广东佛斯伯智能设备有限公司	无	无	董事长	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线
		Fosber S.p.A.	无	无	副董事长	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线
		Fosber America, Inc.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线
		Tiruña Grupo Industrial, S.L.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞辊
		Tiruña S.L.U.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞辊
		QuantumCorrugated S.r.l.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞纸板生产线
		EDF Europe S.r.l.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞纸箱印刷包装设备
		Tiruña America Inc.	无	无	董事	东方精工子公司	瓦楞辊
3	边晓然	东方精工	98.00 万股	0.08%	汽车事业部总裁（已离职）	百胜动力间接控股股东	同上
		百胜科技	无	无	执行董事、总经理	百胜动力全资子公司	从事舷外机、通机产品的研发、生产与销售
		苏州金全	336.00	31.84%	无	百胜动力员工持股平台	无

序号	姓名	企业名称	投资金额/持股份数	持有权益比例	任职状态	与发行人的关系	主营业务/主要产品
4	夏坚	东方精工	67.59 万股	0.05%	无	百胜动力间接控股股东	同上
		佰昇贸易	无	无	总经理、执行董事	百胜动力全资子公司	舷外机和通机等产品的销售
		苏州金全	194.88	18.47%	无	百胜动力员工持股平台	无
5	杨雅莉	东方精工	2.86 万股	0.00%	董事会秘书（已离职）	间接控股股东	同上
		深圳市柏宁投资有限公司	12.50	25.00%	监事	无	文化活动策划，电子商务
		湛江国联水产开发股份有限公司	无	无	独立董事	无	水产种苗的引进、繁育、养殖及销售
		广西鑫泉房地产开发有限公司	20.00	10.00%	监事	无	房地产营销策划
		深圳市开域正天商贸有限公司（已退股）	2.00	20.00%	监事（已离任）	无	农产品销售
6	郝世明	众华会计师事务所（特殊普通合伙）	83.33	1.70%	深圳分所负责人、高级合伙人	无	审计
		江西赐彩新材料股份有限公司	无	无	独立董事	无	涂料、油墨及其周边产品研发、生产、销售、服务
7	贾滨	绿田机械股份有限公司	无	无	独立董事	无	清洗机、发电机组等动力机械
		宁波大叶园林设备股份有限公司	无	无	独立董事（已离任）	无	割草机等园林机械
		威马农机股份有限公司	无	无	独立董事	无	小型农业机械
		天津市天波科达科技有限公司	无	无	董事	无	车辆及发动机测试设备、教学仪器、灌封设备供应商
		山东华盛中天机械集团股份有限公司	无	无	独立董事（已离任）	无	小型园林机械、植保机械、农业机械、工程机械制造商
8	吴建军	东方精工	20.00 万股	0.02%	无	发行人间接控股股东	同上

序号	姓名	企业名称	投资金额/持股份数	持有权益比例	任职状态	与发行人的关系	主营业务/主要产品
		苏州金全	109.76	10.40%	无	百胜动力员工持股平台	无
9	赵闽红	东方精工	30.21 万股	0.02%	无	百胜动力间接控股股东	同上
		北京普莱德新能源电池科技有限公司（后更名为“北京和中普方新能源科技有限公司”）	无	无	副总裁（已离职）	无	动力电池
		苏州金全	96.32	9.13%	无	百胜动力员工持股平台	无
10	张宁	百邦国际贸易（上海）有限公司	无	无	销售经理（已离职）	无	电动工具
		苏州金全	52.54	4.98%	无	百胜动力员工持股平台	无
11	孔凡旗	舍弗勒（中国）有限公司	无	无	高级运营经理（已离职）	无	汽车离合器
		嘉兴屹丰汽车零部件有限公司	无	无	总经理（已离职）	无	热成形件
		苏州金全	52.54	4.98%	无	百胜动力员工持股平台	无
12	赵勇	博世力士乐（北京）液压有限公司	无	无	电控系统和软件开发部高级经理（已离职）	无	工程机械设备液压和控制系统
		苏州金全	59.34	5.62%	无	百胜动力员工持股平台	无
13	谢毅书	东方精工	70 万股	0.05%	副总裁	发行人间接控股股东	同上
		东莞市净诺环境科技股份有限公司	400.00	0.86%	无	无	空气净化器、新风机等环境电器产品的销售研发生产
14	扶廷朝	苏州金全	2.24	0.21%	无	百胜动力员工持股平台	无
15	蒋莉莉	苏州金全	2.24	0.21%	无	百胜动力员工持股平台	无
16	谢威炜	东方精工	92.10 万股	0.07%	董事、副总经理	发行人间接控股股东	同上

序号	姓名	企业名称	投资金额/持股份数	持有权益比例	任职状态	与发行人的关系	主营业务/主要产品
		苏州顺益投资有限公司	无	无	监事	发行人控股股东	投资
		狄伦拿（广东）智能装备制造有限公司	无	无	执行董事（已离任）	东方精工子公司	行业智慧工厂整体解决方案业务
		广东嘉腾机器人自动化有限公司	无	无	董事	发行人离任董事担任董事	智能瓦楞纸包装设备研发、设计和生产
17	钟敏	苏州金全	15.68	1.49%	无	百胜动力员工持股平台	无
18	杨亮	南京卓奥动力机械有限公司（已于 2020 年 12 月注销）	51.00	80.00%	执行董事兼总经理	无	通机产品贸易
		南京前禾贸易有限公司（已于 2021 年 5 月注销）	10.00	100.00%	执行董事	无	通机产品贸易
		和力进（杨亮实际控制）	无	无	-	无	通机产品贸易
		OCEANUS（杨亮实际控制）	无	无	-	无	通机产品贸易
		PS 公司（已于 2020 年 9 月对外转让，现未持股）	5.00 万美元	100.00%	-	无	通机产品贸易
19	沈孝燕	苏州诚品汇视觉科技有限公司	51.00	51.00%	-	无	广告设计
		苏州华诚知识产权代理有限公司	无	无	监事	无	知识产权代理服务
20	袁福民	苏州金全	11.20	1.06%	无	百胜动力员工持股平台	无
21	仇伟忠	无	-	-	-	-	-
22	陈惠仪	东方精工	480 股	0.00%	监事	发行人间接控股股东	瓦楞纸板生产线、瓦楞纸箱印刷包装设备、行业智慧工厂整体解决方案业务以及舷外机业务

（二）杨亮及其关联方、发行人历任董监高投资或任职的企业，与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间，是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，相关方是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形

1、杨亮及其关联方与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，相关方是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形

（1）杨亮及其关联方与发行人及其关联方的资金、业务往来情况

报告期内，发行人向杨亮控制的和力进、OCEANUS 销售产品的具体交易情况如下：

单位：万元

主体	主要交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和力进	通机及配件	6,900.40	5,251.85	-
OCEANUS	通机、舷外机	49.16	1,738.87	320.13
合计		**6,949.56**	**6,990.71**	**320.13**
占当期营业收入的比例		12.15%	14.91%	0.92%
贡献毛利金额		**454.41**	**353.27**	**15.60**
占当期毛利总额的比例		**3.26%**	**3.29%**	**0.22%**

注 1：自 2021 年 10 月起，杨亮不再为公司关联方；

注 2：2022 年，公司向 OCEANUS 销售舷外机产品金额 49.16 万元，对应毛利金额 14.81 万元。

报告期内，公司向和力进及 OCEANUS、其他非关联客户销售的主要通机产品型号为 PS2900DX 发动机、WP30X 水泵，交易均价对比情况如下表所示：

单位：元/台

主要产品型号	贸易商客户	2022 年度	2021 年度	2020 年度
PS2900DX 发动机	其他非关联贸易商均价	1,081.77	976.27	898.65
	和力进及 OCEANUS 均价	1,072.24	975.10	866.45
	差异率	**-0.88%**	**-0.12%**	**-3.58%**
WP30X 水泵	其他非关联贸易商均价	660.51	623.11	577.92
	和力进及 OCEANUS 均价	662.29	621.77	553.17
	差异率	**0.27%**	**-0.22%**	**-4.28%**

注：公司通机产品客户类型分为贸易商客户和 ODM 客户，考虑到和力进及

OCEANUS 属于贸易商客户类型，为增强可比性，此处选取其他非关联贸易商进行对比。

发行人与杨亮控制的和力进、OCEANUS 之间的交易价格遵循公允原则，交易价格与其向其他同类客户提供产品的定价原则一致、交易价格不存在重大差异。中介机构陪同杨亮打印银行流水，核查了杨亮 2019 年至今的银行流水，通过“云闪付”核查账户完整性、获取其提供的账号完整性承诺函，并对 5 万元人民币及或等值外币以上的流水逐步核查，经核查，杨亮个人银行流水与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间不存在异常资金往来，具体内容详见“问题 22. 关于财务合规性与资金流水核查”之“三、资金流水核查情况”回复内容。

此外，在和解事项谈判过程中，为控制 COBI 订单的货款回收风险，公司要求杨亮将 COBI 订单客户尚未支付的货款提前结清。杨亮以其控制的 OCEANUS 分别于 2020 年 6 月、2020 年 12 月及 2021 年 1 月向百胜动力支付 25.00 万美元、80.24 万美元及 1.00 万美元，合计 106.24 万美元，折合人民币共计 724.24 万元，用以结清 COBI 订单剩余回款，COBI 订单客户后续将相关款项支付至杨亮控制的 OCEANUS 等企业。

综上所述，杨亮及其关联方不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。

（2）杨亮及其关联方与发行人主要客户及供应商的资金、业务往来情况

报告期内，杨亮控制的和力进存在向公司主要客户宁波海强采购空气泵等通机产品及配件的情形，该产品与公司销售的通机产品并非同一细分品类，与公司不存在直接竞争关系。报告期内，相关采购金额分别为 59.22 万元、116.86 万元和 39.15 万元，金额较小，不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。

此外，2019 年和 2020 年，杨亮为 COBI 订单客户安排海运、保险、开具 SONCAP 证明等服务，存在通过 PS 公司等收取部分 COBI 订单客户款项的情形，具体详见本题回复“二、杨亮或其近亲属控股、参股的公司……”之“（一）杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违约事项的具体情况，收取佣金的背景、涉及金额”的相关内容。

除上述情形外，杨亮及其关联方与发行人及其关联方、发行人主要客户及供

应商（报告期各期前五大）之间，不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。

2、发行人历任董监高投资或任职的企业与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，相关方是否存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形

报告期内，顺益投资曾存在无偿使用发行人经营地为注册地址的情形，公司与东方精工及其关联方曾发生过少量偶发性关联交易，主要系东方精工给予补贴或奖励、代为采购软件、代付少量社保和公积金费用等内容。具体详见招股说明书“第八节 公司治理与独立性”之“七、关联方、关联关系和关联交易”之“（二）报告期内关联交易情况”之“2、偶发性关联交易”的相关内容。

报告期内，东方精工存在向持有发行人 7.5%股份的关联自然人刘力军控制的常州市武进海力制辊有限公司（以下简称“常州海力”）采购商品的情形。自 2003 年起，常州海力即成为东方精工的供应商，主要为东方精工供应网纹辊、涂胶辊、匀胶辊等产品，2019 年至 2021 年交易金额分别为 1,006.71 万元、869.87 万元和 851.31 万元，占东方精工各期合并采购总额的比例分别为 0.10%、0.39%和 0.33%，占比较低。

除上述情形外，报告期内发行人历任董监高投资或任职的企业与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间，不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，相关方不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。

四、报告期内发行人主要客户及业务的获取情况、是否存在来自杨亮介绍的情形，进一步分析发行人与客户合作的历史、稳定性及可持续性

报告期内，发行人与主要客户（报告期各期前五大）的合作情况如下：

序号	客户名称	开展合作时间	主要销售产品	合作至今是否中断	业务获取方式	是否杨亮介绍
1	宁波海强及其关联方	2013 年 10 月[注]	舷外机及配件	否	自主开拓	否
2	ROBIN	2008 年 5 月	通机及配件	否	自主开拓	否
3	和力进及其关联方	2020 年	通机及配件	否	合作模式转变	是

序号	客户名称	开展合作时间	主要销售产品	合作至今是否中断	业务获取方式	是否杨亮介绍
4	JJ GROUP	2013 年 5 月	舷外机及配件	否	自主开拓	否
5	RECAMBIOS	2010 年 8 月	舷外机及配件	否	自主开拓	否
6	苏州恒祥	2006 年 8 月	通机及配件	否	自主开拓	否
7	千奕实业	2018 年 9 月	通机及配件	否	自主开拓	否
8	SURTIMINAS SAS	2011 年 12 月	舷外机及配件	否	自主开拓	否

注：该时间为宁波海强及其关联方实际控制人邵建锋最早以其控制的余姚市鲲泰电器厂（普通合伙）与发行人合作的时间。

早在 2006 年，公司便与杨亮控制的企业在通机业务领域进行业务合作，后杨亮于 2013 年加入公司，不再以其控制的企业与公司进行交易。直至 2020 年，杨亮自公司离职后，恢复贸易商身份以其控制的和力进及 OCEANUS 与公司继续进行业务合作。具体情况详见本题回复“一、杨亮在发行人、东方精工的任职期限以及任职期间的主要工作内容，其入股及退出发行人、东方精工持股的背景……”的相关内容。

报告期内，除和力进及 OCEANUS 由杨亮控制外，公司其他主要客户及业务均系通过自主开拓方式获取，不存在依赖杨亮进行客户开拓、订单获取的情况。公司与包括杨亮控制企业在内的主要客户均具有较长的历史合作时间，相关业务合作具有较强的稳定性及可持续性。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、查阅东方精工关于收购发行人股份、实施股权激励等相关公告文件；

2、获取并查阅东方精工与韩念仕、杨亮签订的《股权购买协议》、杨亮与公司签署的《竞业限制协议》、杨亮与公司及东方精工签署的《和解协议》、公司与东方精工签署的《代收款协议书》；

3、对公司管理层、杨亮等人进行访谈，并获取了访谈录，了解其在职期间的主要工作内容，入股及退出发行人、东方精工持股的背景、离职的原因以及和解事项的具体情况；

4、对杨亮及其关联方、发行人报告期内主要客户及供应商进行访谈并取得签字确认文件，核查发行人与相关方的关联关系、业务往来或其他利益安排等情况；

5、获取并核查杨亮、发行人股东、实际控制人、报告期内历任董监高填写的调查问卷，了解杨亮、发行人股东、实际控制人及其关系密切家庭成员、历任董监高及其关系密切家庭成员的对外投资及任职情况；

6、获取并核查杨亮及其关联方、报告期内历任董监高及其控制的企业、发行人实际控制人及其控制的企业、实际控制人近亲属控制的企业出具的《确认函》，确认杨亮及其关联方、发行人报告期内历任董监高投资或任职的企业与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间是否存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排；

7、获取并核查报告期内杨亮（作为发行人关联方期间）、实际控制人及其配偶和成年子女、现任董监高（不含独立董事）、发行人主要关联实体等主要关联方的资金流水，核查大额资金往来情况；

8、获取并复核了公司的销售明细表、和力进、OCEANUS 的销售合同，对和力进、OCEANUS 与其他客户的销售价格、合同条款进行了分析，核实交易的公允性；

9、询问公司管理层，了解公司与和力进、OCEANUS 交易原因、交易背景及合作情况；检查公司向和力进、OCEANUS 销售出库的订单、出库单、发票、付款单据等，核实交易的真实性；

10、获取报告期内东方精工、广东佛斯伯智能设备有限公司与常州海力的交易明细表，核查其与常州海力的交易情况；

11、获取并复核了公司的销售明细表、主要客户的销售合同、订单，查阅发行人与客户合作的历史，分析客户稳定性及可持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、杨亮在发行人的历史任职情况及其在发行人、东方精工的历史持股情况

具有合理的商业背景，截至本回复报告出具日，杨亮未在发行人处任职，亦未持有发行人、东方精工股份。2020 年 9 月杨亮与发行人、东方精工签署《和解协议》，按照和解协议要求，杨亮自百胜动力离职，并向东方精工和百胜动力支付和解赔偿金 260 万元，协议各方已不存在纠纷或潜在纠纷。自上述款项到位后至本回复报告出具日，发行人与杨亮之间未就上述事项产生进一步纠纷。

2、杨亮或其近亲属控股、参股的公司涉嫌违反《股权购买协议》《竞业限制协议》事项的情形主要包括杨亮控制的和力进及南京卓奥等主体销售空气泵等其他产品、杨亮通过控制的 PS 公司等主体参与公司 COBI 订单交易并赚取相关收益；经大致估算，2019 年和 2020 年，杨亮在 COBI 订单中额外赚取的净收益合计约 65 万美元，折合人民币约 450 万元；考虑到杨亮与公司历史合作背景的复杂性及延续性、杨亮对公司的历史业绩贡献以及未来合作意向，经东方精工、百胜动力及杨亮三方谈判达成和解，确定杨亮应一次性向东方精工和百胜动力支付的和解赔偿金共计 260.00 万元；基于快速处理该事件及便于杨亮汇款操作考虑，公司委托东方精工代收杨亮和解赔偿款 75.60 万元，东方精工已于 2021 年 8 月向公司归还该笔代收款；杨亮已全额支付和解赔偿金，无剩余和解赔偿金需要支付。

3、报告期内，发行人存在向杨亮控制的和力进、OCEANUS 销售通机产品的情形，杨亮控制的和力进存在向公司主要客户宁波海强采购空气泵等通机产品及配件的情形。报告期内，顺益投资曾存在无偿使用发行人经营地为注册地址的情形，公司与东方精工及其关联方曾发生过少量偶发性关联交易，东方精工存在向发行人关联自然人刘力军控制的常州海力采购商品的情形。此外，2019 年和 2020 年，杨亮为 COBI 订单客户安排海运、保险、开具 SONCAP 证明等服务，存在通过 PS 公司等收取部分 COBI 订单客户款项的情形。除此之外，杨亮及其关联方、发行人历任董监高投资或任职的企业，与发行人及其关联方、发行人主要客户及供应商之间，不存在资金、业务往来、关联关系或其他利益安排，不存在替发行人承担成本费用、进行体外资金循环的情形。

4、报告期内，除和力进及 OCEANUS 由杨亮控制外，公司其他主要客户及业务均系通过自主开拓方式获取，不存在依赖杨亮进行客户开拓、订单获取的情况。公司与包括杨亮控制企业在内的主要客户均具有较长的历史合作时间，相关

业务合作具有较强的稳定性及可持续性。

问题 6.关于关联交易

申报材料显示：

（1）除发行人和顺益投资外，发行人实际控制人通过东方精工控制的其他企业共 21 家；

（2）报告期内发行人经常性关联采购主要为向裕华活塞采购轴类及配件和紧固件 ，各期采购金额为 1,313.85 万元、1,035.67 万元、1,327.29 万元；裕华活塞系发行人离任董事会秘书、副总经理钟敏父亲的兄弟詹林康持股 100%的企业；报告期前裕华活塞出于经营需求向发行人借入 500 万元，前述款项已于 2021 年 3 月全额清偿；

（3）报告期内发行人经常性关联销售主要为向离任董事、副总经理杨亮岳母刘志兰控制的企业和力进、OCEANUS 销售通机及配件，2021 年对和力进的销售金额为 3,885.45 万元，2020 年、2021 年对 OCEANUS 的销售金额为 320.13 万元、1,738.87 万元；

（4）2019 年 8 月，发行人与杨亮签署了《商标转让协议》，约定杨亮将其所持有的其于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人，同日双方签署《商标使用许可合同》，发行人许可杨亮无偿使用前述商标，使用期限自 2019 年 8 月 1 日至 2022 年 7 月 31 日止；

（5）2019 年发行人南京分公司相关销售人员的提成奖金由杨亮具体考核并安排发放，整改后发行人已将前述相关费用 153.40 万元作为职工薪酬并计入 2019 年销售费用；

（6）在 2019 年至 2020 年 9 月任职期间，杨亮将包括 COBI 公司在内的 39 家客户订单以 COBI 公司名义向发行人下达通机产品排产任务及安排发货；基于谨慎性原则，发行人将与该等主体的交易比照关联交易披露。

请发行人说明：

（1）报告期内历次关联交易发生的必要性以及交易价格的定价依据及其公允性，是否将持续发生；

（2）关联供应商裕华活塞向发行人拆借资金的背景及具体用途，是否存在替发行人承担成本费用或进行体外资金循环的情形；发行人与杨亮存在纠纷的情形下持续与杨亮及其关联方发生交易的原因及合理性，是否存在其他利益安排；

（3）杨亮将其所持有的于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人的原因及背景，报告期内发行人使用该商标的场景、涉及的产品及收入情况，发行人在受让后又许可杨亮无偿使用的原因；

（4）杨亮发放 153.40 万元提成奖金的资金来源，相关奖金的计算依据、最终流向及相关证据；

（5）杨亮将 COBI 等 39 家客户订单以 COBI 公司名义向发行人下达任务的背景及商业合理性，报告期内发行人是否存在类似的订单获取方式；COBI 等 39 家客户订单涉及第三方回款的具体情况；

（6）COBI 等 39 家客户的主营业务、实际控制人等情况，发行人将与该等主体的交易比照关联交易披露的原因，杨亮与上述 39 家客户之间的关系；

（7）发行人与 COBI 等 39 家客户交易的情况，包括但不限于：合同签署时间、销售内容、发货及收款时间、收入确认时点、终端客户情况等；进一步分析发行人与相关客户合作的商业合理性及定价公允性；

（8）报告期内发行人对 COBI 等 39 家客户销售收入占发行人通机、配件销售收入的比例，发行人在通机业务方面是否对杨亮存在依赖，是否涉及利益输送；

（9）报告期内控股股东、实际控制人及其近亲属投资或任职企业，与发行人客户及供应商之间是否存在重叠；报告期内是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本或费用的情形；

（10）报告期内转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方在转让、注销前的主营业务，转让、注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清算吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内历次关联交易发生的必要性以及交易价格的定价依据及其公允性，是否将持续发生

（一）经常性关联采购

报告期内，公司经常性关联采购主要为向关联方采购轴类及配件和紧固件，具体情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
裕华活塞	轴类及配件、五金件等	-	1,327.29 注 1	1,035.67
隆亿五金	紧固件	88.01	16.52	25.62
苏州华诚知识产权代理有限公司	知识产权代理服务费	-	0.18 注 2	4.46
合计		**88.01**	**1,343.99**	**1,065.75**
占当期采购总额的比例		**0.22%**	**3.55%**	**4.24%**

注 1：裕华活塞自 2021 年 10 月起不再为公司关联方，上表 2021 年统计金额仅指 2021 年 1-9 月公司向裕华活塞的采购金额。2021 年度和 2022 年度，公司向裕华活塞的采购金额分别为 1,935.03 万元和 2,758.38 万元；

注 2：苏州华诚知识产权代理有限公司自 2021 年 5 月起不再为公司关联方，上表 2021 年统计金额仅指 2021 年 1-4 月公司向苏州华诚知识产权代理有限公司的采购金额，2021 年度和 2022 年度，公司向苏州华诚知识产权代理有限公司的采购金额分别为 1.35 万元和 1.07 万元。

1、向裕华活塞的关联采购

（1）关联交易的必要性

自百胜动力于 2004 年成立以来，裕华活塞即为公司供应商，为公司配套供应曲轴、驱动轴及螺旋桨轴等轴类及配件产品，双方合作历史较长、合作关系良好。由于公司产品品类、型号较多，且曲轴、驱动轴及螺旋桨轴等产品需要定制化配套，对应配套型号亦较多，每种产品对应具体型号的采购量不大，为更好地把控订单交付周期和产品质量，并控制生产经营成本，公司主要向裕华活塞集中采购相关产品，并与裕华活塞保持着长期稳定的战略合作关系；同样，长期稳定的合作也有利于裕华活塞规模化采购生产，降低生产成本、确保产品质量，也使

得发行人议价能力提升。

钟敏于 2006 年加入公司，自 2013 年 10 月至 2020 年 9 月期间担任公司董事会秘书、副总经理职务。由于公司优化管理层结构，引入更多职业经理人，2020 年 9 月起，钟敏不再担任公司董事会秘书、副总经理。鉴于裕华活塞系公司钟敏父亲的兄弟詹林康（历史上其曾间接持有发行人 1.94%股份，2015 年和 2018 年东方精工合计收购发行人 100%股份后退出）持股 100%的企业，基于谨慎性原则，将其与公司的交易认定为关联交易，自 2021 年 10 月起裕华活塞不再为公司关联方。

（2）关联交易的定价公允性

公司向裕华活塞采购的定价会综合考虑其材料成本、人工成本、运费及合理利润、交易规模等因素，并经过询价、比价、议价后，最终确定定制化原材料的采购价格，与非关联方定价机制不存在明显差异。

公司向裕华活塞采购的主要产品为曲轴、螺旋桨轴及驱动轴等，由于该等配件加工工艺复杂、精度要求高，有较高的技术门槛，且该等配件生产和加工资产投入较高，能够同时满足生产经济型和加工一致性的供应商较少。报告期内，公司采购上述配件的型号种类较多，每种型号的配件生产规模相对较小，综合考虑产品质量要求、供应及时性、集中大量采购性价比较高、供应商管理的方便性等因素，公司曲轴、驱动轴及螺旋桨轴等原材料采购主要集中向裕华活塞进行采购。在裕华活塞产能不足的情况下，公司会考虑向其他供应商采购该等产品进行补充。

2019 年至 2021 年，公司部分主要型号产品存在向裕华活塞及非关联供应商同时采购的情形，该等产品的采购均价对比情况如下：

单位：万元、元/个

主要产品型号	供应商	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	均价	金额	均价	金额	均价
曲轴 T15	裕华活塞	352.49	199.64	167.35	196.60	215.02	198.91
	江苏罡阳	80.43	233.53	-	-	15.46	222.41
	差异率	**-**	**-14.51%**	**-**	**-**	**-**	**-10.56%**
曲轴 F60	裕华活塞	45.39	629.50	26.03	621.13	33.22	636.48
	江苏罡阳	11.37	758.00	-	-	-	-

	差异率	**-**	**-16.95%**	**-**	**-**	**-**	**-**
向裕华活塞采购上述型号产品的金额		**397.88**		**193.37**		**248.25**	
占向裕华活塞采购总额的比重		**20.56%**		**18.67%**		**18.89%**	

注 1：差异率=（裕华活塞均价-其他非关联方供应商均价）/其他非关联方供应商均价。

注 2：江苏罡阳指江苏罡阳股份有限公司（简称“江苏罡阳”），系中国机械工业集团有限公司参股公司，成立于 1995 年，注册资本 8,000.00 万元，2018 年销售额已达 10.80 亿元，系本田、铃木、雅马哈、宝马等多家知名品牌的轴类零部件供应商。

2019 年至 2021 年，公司向裕华活塞采购的曲轴 T15 占曲轴 T15 采购总额比例分别为 86.62%、100%及 88.59%，向裕华活塞采购的曲轴 F60 占曲轴 F60 采购总额比例分别为 100%、100%及 79.97%。

2019 年至 2021 年，公司向裕华活塞采购的部分同型号产品平均单价低于无关联第三方江苏罡阳的平均单价，主要原因在于江苏罡阳经营规模较大，公司仅在裕华活塞产能不足时向江苏罡阳进行小批量采购，由于公司向其采购量较小，议价能力相对较弱。因此，公司向裕华活塞采购均价略低于江苏罡阳具有商业合理性，公司向裕华活塞采购价格公允，与非关联方采购价格不存在重大差异。

报告期内，公司向裕华活塞的关联采购金额分别为 1,035.67 万元、1,327.29 万元及 0.00 万元，占采购总额的比例分别为 4.12%、3.51%及 0.00%，关联采购占比较小。公司向裕华活塞采购产品的关联交易行为符合商业逻辑，具备必要性和合理性，定价遵循市场定价原则，具有公允性。

裕华活塞成立于 2002 年 3 月，其注册地及生产经营所在地位于苏州市吴中区临湖镇浦庄中安路（距离发行人约 24 公里），主要从事活塞销、定位销、曲柄销、滚针、驱动轴、曲轴、螺旋桨等产品的生产及销售。截至 2022 年 6 月 30 日，裕华活塞共有员工 70 人（其中社保缴纳人数 25 人），2021 年度实现销售收入 0.22 亿元，其中向百胜动力销售金额占其销售收入总额比重约为 90%。报告期内，裕华活塞综合毛利率维持在 11%-13%区间内，净利率维持在 5%-7%区间内，生产经营及财务指标均不存在异常波动的情形，亦不存在向发行人进行利益输送的情形。

（3）是否持续发生

公司与裕华活塞的合作历史较长、合作关系较为稳定，未来公司将根据生产

经营需求对采购情况进行规划，与裕华活塞之间的交易预计将持续发生。但鉴于裕华活塞自 2021 年 10 月起不再为公司关联方，因此该等交易不再为关联交易。

2、向隆亿五金的关联采购

报告期内，公司因组装、销售零配件，向隆亿五金采购紧固件、小五金等标准件，关联采购金额分别为 25.62 万元、16.52 万元及 88.01 万元，占同期采购总额比例分别为 0.10%、0.04%及 0.22%。公司向隆亿五金采购金额较小且综合考虑运输成本及市场价格进行定价，交易价格公允。同时，公司与隆亿五金合作关系较为稳定，预计未来向其的关联采购将持续发生。

（二）经常性关联销售

报告期内，公司发生的关联销售情况汇总如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
和力进	通机及配件	-	3,885.45	-
OCEANUS	通机	-	1,738.87	320.13
合计		-	**5,624.32**	**320.13**
占当期营业收入的比例		-	12.00%	0.92%
贡献毛利金额		-	**268.11**	**15.60**
占当期毛利总额的比例		-	**2.50%**	**0.22%**

注 1：自 2021 年 10 月起，杨亮不再为公司关联方。上表 2021 年统计金额仅指 2021 年 1-9 月期间公司向和力进和 OCEANUS 的关联销售金额；

注 2：2021 年度和 2022 年度，公司向和力进和 OCEANUS 的销售金额合计分别为 6,990.71 万元和 6,949.56 万元。2022 年，公司向 OCEANUS 销售舷外机产品金额 49.16 万元。

1、关联交易的必要性

2006 年以前，杨亮主要从事通机产品的外贸业务并积累了一定海外客户资源。2006 年至 2013 年，杨亮以其控制的企业作为贸易商客户与百胜动力建立业务合作关系，向公司采购通机产品并对外销售。此后，为进一步强化合作关系，杨亮于 2013 年成为公司员工，以员工身份协助公司进行市场开拓。2020 年 9 月，杨亮与东方精工、百胜动力签署《和解协议》，就其相关违约事项达成和解，并

自百胜动力离职，各方之间已不存在纠纷或潜在纠纷。

基于历史上的业务合作及任职关系，同时考虑到杨亮拥有较为丰富的外贸客户资源，且其长期积累的非洲等地区客户对百胜品牌通机产品具有较大需求，自杨亮离职后，公司与杨亮达成继续合作意向，由杨亮控制的和力进及 OCEANUS 作为贸易商客户继续与公司进行业务合作，该等合作和交易具有商业合理性及必要性。

公司与杨亮的历史演进关系详见本回复报告“问题 5.关于董监高”之“一、杨亮在发行人、东方精工的任职期限以及任职期间的主要工作内容，其入股及退出发行人、东方精工持股的背景……”的相关内容。

2、定价依据及公允性

报告期内，公司向和力进及 OCEANUS、其他非关联客户销售的主要通机产品型号为 PS2900DX 发动机、WP30X 水泵，交易均价对比情况如下表所示：

单位：元/台

主要产品型号	贸易商客户	2022 年度	2021 年度	2020 年度
PS2900DX 发动机	其他非关联贸易商[注]均价	1,081.77	976.27	898.65
	和力进及 OCEANUS 均价	1,072.24	975.10	866.45
	差异率	**-0.88%**	**-0.12%**	**-3.58%**
WP30X 水泵	其他非关联贸易商均价	660.51	623.11	577.92
	和力进及 OCEANUS 均价	662.29	621.77	553.17
	差异率	**0.27%**	**-0.22%**	**-4.28%**

注：公司通机产品客户类型分为贸易商客户和 ODM 客户，考虑到和力进及 OCEANUS 属于贸易商客户类型，为增强可比性，此处选取其他非关联贸易商进行对比。

如上表所示，报告期内，公司向和力进及 OCEANUS、其他非关联贸易商的销售均价基本相当，不存在交易价格显失公允的情形，不存在关联方侵占发行人利益的情形。

综上，公司与杨亮控制的和力进及 OCEANUS 进行关联销售具有商业合理性及必要性，相关定价具有公允性，基于双方继续合作意向，预计未来交易将持续发生。但鉴于杨亮自 2021 年 10 月起不再为公司关联方，因此该等交易不再为关联交易。同时，公司向和力进及 OCEANUS 销售的通机产品非公司核心业务，

2020 年和 2021 年关联销售金额分别为 320.13 万元和 5,624.32 万元，占营业收入比重分别为 0.92%和 12.00%；贡献毛利分别为 15.60 万元和 268.11 万元，占当期毛利总额的比重分别为 0.22%和 2.50%，占比较低，不会对公司生产经营造成重大影响。

（三）偶发性关联交易

1、关联方资金拆借

2015 年，公司计划开发中大马力舷外机产品，对供应商配套生产设备提出更高要求。裕华活塞为公司曲轴等原材料的主要供应商，根据公司的要求拟购置新设备以提升配套能力，但其资金实力较为有限，公司向其拆借资金 500 万元。2015 年 8 月，裕华活塞与公司签订《资金拆借协议》，并约定自 2016 年起裕华活塞每年至少归还 100 万元，资金拆借利率为同期一年期银行贷款基准利率。因此，该笔资金拆借具有必要性及公允性。

根据协议约定，裕华活塞自 2016 年起如期归还了各期本金及利息，本息偿付的具体情况如下：

单位：万元

期间	关联方	期初余额	本期借入	本期归还	利息	期末余额
2015 年度	裕华活塞	0.00	500.00	0.00	0.00	500.00
2016 年度	裕华活塞	500.00	-	100.00	4.35	400.00
2017 年度	裕华活塞	400.00	-	100.00	16.31	300.00
2018 年度	裕华活塞	300.00	-	100.00	11.96	200.00
2019 年度	裕华活塞	200.00	-	100.00	7.61	100.00
2020 年度	裕华活塞	100.00	-	100.00	2.18	-
2021 年度	裕华活塞	-	-	-	1.09	-

注：根据《资金拆借协议》，2015 年 8 月至 2016 年 8 月期间免息。

报告期内，裕华活塞未再发生新的资金借入情形，且前述借款本息已于 2021 年 3 月全额清偿，预计未来将不再发生。

2、与东方精工及其子公司的关联交易

报告期内，公司与东方精工及其子公司的关联交易汇总情况如下：

单位：万元

关联交易内容	关联方	2022 年度	2021 年度	2020 年度
关联方给予补贴或奖励	东方精工	-	6.90	2.60
关联方代为采购	东方精工	-	-	4.76
关联方代垫费用	东方精工	-	-	23.20
关联方代付费用	Fosber America, Inc.	-	5.87	-
关联方无偿使用注册地	顺益投资	-	-	-

（1）补贴或奖励

东方精工给予公司的补贴或奖励系集团内部的评优奖励和年会费用补贴，金额较小，属于集团公司与子公司间正常的资金往来。公司按照股东投入进行会计处理，计入资本公积，预计未来将不再发生。

（2）代为采购

2020 年，为方便统一结算，公司通过东方精工采购加密软件，金额较小，具有合理性，预计未来将不再发生。

（3）代垫费用

2020 年 4 月，公司高管赵闽红女士入职百胜动力，鉴于办理社保、公积金等事项需要一定时间，过渡期内，东方精工代公司为赵闽红女士垫付了 2020 年 4 月至 8 月的工资薪酬及 4 月至 9 月的社会保险、公积金共计 23.20 万元。公司已向东方精工结清该部分代垫费用，预计未来将不再发生。

（4）代付费用

2021 年度，东方精工子公司 Fosber America, Inc.为公司代付境外律师费 0.92 万美元，折合人民币 5.87 万元，公司已于 2021 年 12 月结清该款项，预计未来将不再发生。

（5）无偿使用公司注册地

公司控股股东顺益投资系投资控股平台，未对外进行任何经营行为。2020 年 3 月，公司出具《无偿使用证明》，允许顺益投资无偿使用公司经营地苏州市浒墅关开发区联港路 567 号作为其注册地址，仅系为办理工商注册登记需要，顺益投资实际无人员在公司经营地办公。为保持独立性的规范要求，公司和顺益投

资于2022年3月签订了《终止协议》，终止顺益投资无偿使用其注册地址的权利，顺益投资变更注册地为苏州市高新区马墩路18号1幢1030室。

3、与杨亮的关联交易

报告期内，公司与杨亮之间的关联交易情况汇总如下：

序号	交易内容	关联交易发生时间	关联交易金额
1	商标受让及授权使用	2019年8月至2022年7月	无偿
2	房屋租赁	2019年1月至2020年3月	无偿
3	收取和解赔偿金	2020年9月	75.60万元

（1）商标受让及授权使用

在2006年杨亮的关联公司与百胜动力合作之前，杨亮就已从事通机产品的外贸业务，“GENOVO POWER”商标系杨亮在公司前身百胜稀土成立前，于2003年9月向商标局在第七类核定商品上申请注册，可用于舷外机和通机产品，并于2005年11月经核准注册，注册号为第3739773号，杨亮注册该商标系为其自身发展外贸业务、建设自有品牌所需。

在杨亮加入公司后，为快速发展舷外机境外业务，公司采取多品牌的销售策略，故公司在舷外机外销业务中，除主流品牌“PARSUN”以外，也使用其他品牌开展少量销售。报告期内，公司应用“GENOVO POWER”商标的舷外机产品销售收入及占比均较低，销售收入分别为100.72万元、219.42万元和200.76万元，占比分别为0.29%、0.47%和0.35%。2015年和2018年，东方精工先后完成对公司80%和20%股份收购，收购完成后，公司成为东方精工全资子公司。后经公司自查发现，公司在少量舷外机业务中存在使用经杨亮授权的“GENOVO POWER”商标。为保障公司权益，有效规范公司所属资产完整，经与杨亮协商，由其将该商标无偿转让给公司。

2019年8月，公司与杨亮签署了《商标转让协议》，约定杨亮将其所持有的商标“GENOVO POWER”（注册号3739773）无偿转让给公司。同日，双方签署《商标使用许可合同》，公司许可杨亮无偿使用前述商标，使用期限自2019年8月1日至2022年7月31日止，杨亮承诺在合同约定期间、地域范围内以约定方式依法使用许可商标并接受公司监督。2022年4月，公司与杨亮指定的和力进、

上海扬波进出口有限公司（以下简称“上海扬波”）签署了《商标使用许可合同》，授权其继续使用“GENOVO POWER”商标，使用期限自 2022 年 8 月 1 日至 2025 年 7 月 31 日止。和力进为杨亮所控制，主要从事通机产品外贸业务，和力进和上海扬波在通机贸易方面已有多年合作，上海扬波具有广交会展位资质和资源，且拥有一定的客户资源，双方合作参展及开展部分气泵产品的转口贸易业务。因此，发行人将该商标同时许可杨亮及其指定的和力进、上海扬波使用具有商业合理性。

具体内容详见本题之“三、杨亮将其所持有的于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人的原因及背景，报告期内发行人使用该商标的场景、涉及的产品及收入情况，发行人在受让后又许可杨亮无偿使用的原因”的相关内容。

（2）房屋使用

发行人南京分公司自 2012 年 6 月 6 日设立之日起至注销日 2020 年 3 月 26 日止，实际办公地址为杨亮配偶所有的南京市玄武区成贤街 50 号成贤大厦 807 房间。该房屋建筑面积为 159.96 平方米，参考当时周边同类房屋租赁价格大约为每年 12 万元。

2019 年，公司对南京分公司业务团队实行整体考核管理，团队提成奖金按照 2019 年度南京分公司销售团队负责的舷外机及配件出口销售收入扣除海运费后的一定比例计算，并与南京分公司负责人杨亮统一进行结算。具体如下：

项目	金额（万元）
南京分公司销售团队负责的舷外机及配件外销收入①	13,753.27
对应的海运费②	47.11
考核基数③=①-②	13,706.17
考核比例④	1.75%
考核结果⑤=（③*④）	239.86
最终实际结算的提成奖金	253.66

公司在南京分公司团队整体考核结果的基础上，考虑杨亮提供的办公室房租等杂费，与杨亮最终实际结算的提成奖金合计为 253.66 万元。因当时南京分公司销售团队成员由杨亮具体考核，销售团队 14 名成员的提成奖金亦由杨亮负责

发放，合计发放金额为 128.30 万元。扣除该部分金额后，剩余部分全部归杨亮所有。

（3）收取和解赔偿金

2020 年 9 月，杨亮与东方精工、百胜动力签署《和解协议》。根据该协议，杨亮需要向东方精工和百胜动力支付和解赔偿金共计 260 万元，其中杨亮向公司支付竞业限制违约金 75.60 万元。公司委托东方精工代为收取杨亮向公司支付的和解赔偿金 75.60 万元。2021 年 8 月，东方精工向公司归还了其代为收取的 75.60 万元。

综上所述，公司与杨亮之间的关联交易发生在特定的合作背景下，与公司同杨亮间的合作关系演变相关，具有合理性和必要性。相关交易价格均有协议支撑或为双方谈判结果，具有公允性。

自 2021 年 10 月起，杨亮不再为公司关联方，上述房屋租赁及和解赔偿事项预计未来将不再发生。而基于继续合作意向，公司未来将继续授予杨亮使用“GENOVO POWER”商标，但该等行为将不再属于关联交易。杨亮使用该注册商标主要用于与公司无竞争关系的气泵等商品销售，不会对公司生产经营产生不利影响。

4、关联方转让软件著作权

发行人自主研发了计算机软件“百胜电喷舷外机诊断软件[简称：PARSUN APP]V1.0”，并委托知识产权代理机构代为办理软件著作权登记证书。由于所委托知识产权代理机构的工作失误，误将软件著作权人登记为发行人副总经理赵勇及员工杨慧。两人于 2022 年 12 月 26 日收到软著登字第 10543198 号计算机软件著作权登记证书后，于同日与百胜动力签订了《计算机软件著作权转让合同》和《计算机软件著作权授权使用合同》，授权实际著作权人百胜动力无偿使用该项著作权，并立即启动软件著作权权属转让工作，两人及百胜动力对于软件著作权权属问题均无争议。截至本回复报告出具日，软件著作权权属转让工作尚在办理中。

（四）比照关联方披露的关联交易

2006 年以前，杨亮主要从事通机产品的外贸业务并积累了一定海外客户资

源。2006 年至 2013 年，杨亮以其控制的企业作为贸易商客户与百胜动力建立业务合作关系，向公司采购通机产品并对外销售。此后，为进一步强化合作关系，杨亮于 2013 年成为公司员工，以员工身份协助公司进行市场开拓。

COBI 订单客户系杨亮长期从事外贸业务积累的海外客户资源，主要集中在尼日利亚和加纳等非洲国家和地区。在入职百胜动力以前，杨亮以其控制的南京卓奥等企业向公司采购通机产品后，向 COBI 公司等杨亮的海外客户销售；自杨亮入职百胜动力以后，公司与 COBI 公司等客户交易均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等，COBI 公司等客户由此转为公司的直接客户。同时，基于操作方便及保护个人客户资源等因素考虑，报告期内杨亮以 COBI 公司名义代替其余客户名称，统一制作订单并向公司下达排产和发货任务。

2020 年 9 月，杨亮与东方精工及百胜动力签署《和解协议》后自公司离职，并恢复至入职前的贸易商客户身份与公司进行业务合作，以其控制的和力进和 OCEANUS 采购百胜品牌通机产品并对外销售。由于 COBI 订单客户为杨亮个人长期积累的客户资源，在杨亮离职后，该等客户主要通过杨亮控制的和力进和 OCEANUS 采购百胜品牌通机产品。

综上所述，鉴于杨亮对 COBI 订单客户与公司之间的交易可以施加影响，同时考虑杨亮在入职及离职前后与百胜动力业务合作的延续性，公司将 COBI 订单交易比照关联方交易披露。自杨亮于 2020 年 9 月离职后，公司不再直接向 COBI 等客户销售通机及配件产品。

公司通机产品的终端使用者多为个人，境外的终端消费者通常需要通过境外贸易商等渠道采购相关商品。为降低销售成本，国内通机生产企业亦主要采用经销模式，通过贸易商等渠道进行产品销售。COBI 公司等为杨亮的海外客户资源，其最初即通过杨亮控制企业向公司采购通机产品，对于 COBI 公司等客户而言，杨亮及其控制企业是百胜动力品牌通机产品的正式采购渠道，该等客户通过贸易商采购通机产品符合行业惯例，具有商业合理性。经中介机构核查，报告期内，杨亮通过参与 COBI 订单交易赚取收益金额占 COBI 订单收入的比重为 5.06%，略低于杨亮离职后通过和力进进行通机贸易的毛利率水平（2021 年和 2022 年上半年分别约为 5.23%和 5.39%）。由此可见，除单价上涨因素外，杨亮离职前后，COBI 等公司采购百胜通机产品的实际采购价格未发生显著变化。

2019 年和 2020 年，COBI 订单涉及的主要通机产品交易价格与其他非关联客户对比情况如下：

单位：元/台

主要产品型号	经销客户	2020 年度	2019 年度
PS2900DX 发电机	其他非关联贸易商[注]均价	898.65	908.17
	COBI 订单均价	909.41	913.87
	差异率	**-1.18%**	**-0.62%**
GX160 发动机	其他非关联贸易商均价	366.37	365.79
	COBI 订单均价	368.54	369.63
	差异率	**-0.59%**	**-1.04%**
WP30X 水泵（百胜款）	其他非关联贸易商均价	578.12	576.93
	COBI 订单均价	576.14	582.13
	差异率	**0.34%**	**-0.89%**

注：公司通机产品客户类型分为贸易商客户和 ODM 客户，考虑到 COBI 订单客户属于贸易商客户类型，为增强可比性，此处选取其他非关联贸易商进行对比。

如上表所示，2019 年和 2020 年，COBI 订单交易均价与其他非关联贸易商客户基本相当，差异率在 1%左右，定价具有公允性，不存在交易价格显失公允的情形，不存在关联方侵占发行人利益的情形。

二、关联供应商裕华活塞向发行人拆借资金的背景及具体用途，是否存在替发行人承担成本费用或进行体外资金循环的情形；发行人与杨亮存在纠纷的情形下持续与杨亮及其关联方发生交易的原因及合理性，是否存在其他利益安排

（一）关联供应商裕华活塞向发行人拆借资金的背景及具体用途，是否存在替发行人承担成本费用或进行体外资金循环的情形

2015 年，公司计划开发中大马力舷外机产品，对供应商配套生产设备提出更高要求。裕华活塞为公司曲轴类等原材料的主要供应商，为提升配套能力，裕华活塞拟购置新设备、新模具、进行机床改造等，但鉴于其资金能力较为有限，公司向其拆借资金 500 万元。2015 年 8 月，裕华活塞与公司签订《资金拆借协议》，并约定自 2016 年起裕华活塞每年至少归还 100 万元，资金拆借利率为同期一年期银行贷款基准利率（4.35%）。因此，该笔资金拆借具有必要性及公允性。

报告期内，裕华活塞未再发生新的资金借入情形，且已于 2021 年 3 月全额

清偿该笔借款，不存在替发行人承担成本费用或进行体外资金循环的情形。

（二）持续与杨亮及其关联方发生交易的原因及合理性，是否存在其他利益安排

公司持续与杨亮及其关联方发生交易的原因及合理性详见本题回复“一、报告期内历次关联交易发生的必要性以及交易价格的定价依据及其公允性，是否将持续发生”之“（二）经常性关联销售”的相关内容。

公司向杨亮控制的和力进及 OCEANUS 进行关联销售具有商业合理性及必要性，定价具有公允性，不存在其他利益安排。

三、杨亮将其所持有的于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人的原因及背景，报告期内发行人使用该商标的场景、涉及的产品及收入情况，发行人在受让后又许可杨亮无偿使用的原因

（一）杨亮将其所持有的于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人的原因及背景；发行人在受让后又许可杨亮无偿使用的原因

在 2006 年杨亮的关联公司与百胜动力合作之前，杨亮就已从事通机产品的外贸业务，“GENOVO POWER”商标系杨亮在公司前身百胜稀土成立前，于 2003 年 9 月向商标局在第七类核定商品上申请注册，可用于舷外机和通机产品，并于 2005 年 11 月经核准注册，注册号为第 3739773 号，杨亮注册该商标系为其自身发展外贸业务、建设自有品牌所需。在杨亮加入公司后，为快速发展舷外机境外业务，公司采取多品牌的销售策略，故公司在舷外机外销业务中，除主流品牌“PARSUN”以外，也使用其他品牌开展少量销售。报告期内，公司使用“GENOVO POWER”商标的舷外机产品销售收入及占比均较低，销售收入分别为 100.72 万元、219.42 万元和 200.76 万元，占比分别为 0.29%、0.47%和 0.35%。

2015 年和 2018 年，东方精工先后完成对公司 80%和 20%股份收购，收购完成后，公司成为东方精工全资子公司。公司于 2019 年开始筹划上市，考虑到公司在少量舷外机业务中存在使用经杨亮授权的“GENOVO POWER”商标。为有效规范公司所属资产完整，经与杨亮协商，由其将该商标无偿转让给公司，但同时考虑到杨亮未来开展业务需要，且在不损害发行人利益的前提下，约定公司取得该商标后，须许可杨亮及其指定的第三方和力进（杨亮控制企业）、上海扬波（杨

亮朋友控制企业）在商标分类第 7 类除电机、交流发电机、汽油机、泵（机器）（不包含空气压缩泵）以外的所有核定商品上及与公司无竞争关系的商品及服务上使用该注册商标。

公司授权和力进、上海扬波“GENOVO POWER”商标主要应用于非公司主营产品的气泵产品上，和力进为杨亮所控制，主要从事通机产品外贸业务，和力进和上海扬波在通机贸易方面已有多年合作，上海扬波具有广交会展位资质和资源，且拥有一定的客户资源，双方合作参展及开展部分气泵产品的转口贸易业务。因此，发行人将该商标同时许可杨亮及其指定的和力进、上海扬波使用具有商业合理性。

2019 年 8 月，公司与杨亮签署了《商标转让协议》、《商标使用许可合同》及《补充协议》，并于 2020 年 1 月在国家知识产权局办理完毕商标转让证明手续，该商标授权许可使用期限自 2019 年 8 月 1 日至 2022 年 7 月 31 日止。2022 年 4 月，公司与杨亮指定的第三方和力进、上海扬波签署了《商标使用许可合同》，授权其继续使用“GENOVO POWER”商标，使用期限自 2022 年 8 月 1 日至 2025 年 7 月 31 日止。

综上，杨亮将其所持于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人，发行人在受让后又许可杨亮在限定范围内无偿使用，具有商业合理性。

（二）报告期内发行人使用该商标的场景、涉及的产品及收入情况

报告期内，公司使用“GENOVO POWER”商标主要应用于部分舷外机产品外销业务，涉及该商标的产品收入及占比均较小，不会对公司构成重大影响，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
所涉产品销售收入	200.76	219.42	100.72
营业收入	57,198.93	46,873.16	34,622.82
占比	**0.35%**	**0.47%**	**0.29%**

四、153.40 万元提成奖金的资金来源，相关奖金的计算依据、最终流向及相关证据

（一）提成奖金的资金来源，相关奖金的计算依据、最终流向

2019 年，公司对南京分公司业务团队实行整体考核管理，团队提成奖金按照 2019 年度南京分公司销售团队负责的舷外机及配件出口销售收入扣除海运费后的一定比例计算，并与南京分公司负责人杨亮统一进行结算。具体如下：

项目	金额（万元）
南京分公司销售团队负责的舷外机及配件外销收入①	13,753.27
对应的海运费②	47.11
考核基数③=①-②	13,706.17
考核比例④	1.75%
考核结果⑤=（③*④）	239.86
最终实际结算的提成奖金	253.66

公司在南京分公司团队整体考核结果的基础上，考虑杨亮提供的办公室房租等杂费，与杨亮最终实际结算的提成奖金合计为 253.66 万元。

对于该提成奖金的发放，公司按照杨亮的要求向 VOA 公司（全称“VOA INVESTMENT AND DEVELOPMENT LIMITED”）支付 153.40 万元，以薪酬方式支付给杨亮 100.26 万元，共计 253.66 万元。VOA 公司系杨亮朋友控制的企业，与南京分公司销售团队成员不存在关联关系，因 VOA 公司为杨亮开展其他外贸业务提供了海运等服务，杨亮要求公司将部分提成奖金支付给 VOA 公司，用于其与 VOA 公司的费用结算，结算剩余款项最终流向杨亮控制的 PS 公司及 OCEANUS。

对于该提成奖金的分配，因当时南京分公司销售团队成员由杨亮具体考核，销售团队 14 名成员的提成奖金亦由杨亮负责发放，合计发放金额为 128.30 万元。为方便操作，杨亮发放该部分提成奖金的资金直接来源于其控制的其他账户，包括和力进、岳母刘志兰等的银行账户。

综上，杨亮及其负责管理的南京分公司团队提成奖金共计 253.66 万元，该部分资金均实际来源于公司，已全部作为职工薪酬并计入公司 2019 年销售费用，不存在多计或者少计成本费用的情况，未影响发行人财务报表的真实性。同时，

杨亮及其负责管理的南京分公司团队成员均已按照个人实际薪酬履行纳税义务，补缴全部个人所得税款。

（二）相关证据

针对上述事项，相关证据如下：

1、公司出具的关于提成奖金计算依据的相关说明；

2、南京分公司银行流水及销售人员薪酬明细表；

3、杨亮、VOA 公司相关人员、原南京分公司相关销售人员的访谈记录或说明文件；

4、杨亮及其岳母刘志兰、原南京分公司财务人员等人员的银行账户流水，相关人员的完税证明。

五、杨亮将 COBI 等 39 家客户订单以 COBI 公司名义向发行人下达任务的背景及商业合理性，报告期内发行人是否存在类似的订单获取方式；COBI 等 39 家客户订单涉及第三方回款的具体情况

（一）杨亮将 COBI 等 39 家客户订单以 COBI 公司名义向发行人下达任务的背景及商业合理性，报告期内发行人是否存在类似的订单获取方式

在入职百胜动力以前，杨亮以其控制的南京卓奥等企业向公司采购通机产品后，向 COBI 公司等杨亮的海外客户销售；自杨亮入职百胜动力以后，公司与 COBI 公司等客户交易均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等，COBI 公司等客户由此转为公司的直接客户。基于操作方便及保护个人客户资源等因素考虑，2019 年和 2020 年 1-9 月（杨亮离职前）期间，杨亮以 COBI 公司名义代替其余客户名称，统一制作订单并向公司下达排产和发货任务。报告期内，公司获取订单的方式主要为商务谈判，其他订单不存在类似 COBI 订单的获取方式。

在 COBI 订单交易过程中，杨亮除了向 COBI 订单客户安排产品发货外，还为该等客户安排海运等服务。同时，为方便统一结算，COBI 订单客户根据杨亮的要求分别回款至百胜动力及杨亮控制的 PS 公司等企业，其中回款至百胜动力部分为通机产品销售货款，回款至 PS 公司等企业的款项为其承担的运杂费及收取的服务费用（约占 COBI 订单收入的 5.06%）。对于 COBI 订单客户而言，与

其他通机客户相同，公司不承担海运、保险等费用，杨亮为其发货并安排海运、保险等服务，相当于承担了“贸易商”的职责功能并获得相应报酬。

经核查发行人客户回款明细表、杨亮确认的 PS 公司收款明细、主要 COBI 订单出具的回款确认函、中信保查询信息等资料，2019 年和 2020 年，百胜动力对于 COBI 订单的回款进行总额管理，COBI 订单客户向百胜动力回款及 OCEANUS 回款的合计金额与 COBI 订单约定货款总额一致，但并非一一对应，主要原因在于：（1）受外汇管制、支付便利性等因素影响，杨亮会根据 COBI 订单客户具体回款进度统筹安排客户将产品货款（百胜应收部分）及海运等服务费（杨亮应收部分）回款至百胜动力或 PS 公司的金额，会出现 COBI 订单客户向百胜动力的回款金额与 COBI 订单金额未能一一对应的情形；（2）2020 年初，百胜动力及东方精工发现杨亮存在违反与其签署的《竞业限制协议》和《股权购买协议》约定的相关行为，便开始与杨亮进行谈判，后签署和解协议。为避免杨亮离职导致的 COBI 订单回款风险，公司要求杨亮将 COBI 订单客户尚未支付的货款提前结清，杨亮以其控制的 OCEANUS 向公司合计支付 106.24 万美元，折合人民币共计 724.24 万元，用以结清 COBI 订单剩余回款，COBI 订单客户后续将相关款项支付至杨亮控制的 OCEANUS 等企业。

如上所述，COBI 订单客户向百胜动力回款金额与订单金额存在无法一一对应的情形，主要系杨亮存在违反约定的行为及使用 OCEANUS 与公司结算 COBI 订单尾款所致，具有特殊的历史交易背景，公司及东方精工已就该事项与杨亮达成和解。对于 COBI 订单交易，公司在取得货运提单时点确认收入，该等交易具有真实性，销售回款总额与 COBI 订单交易金额一致。

（二）COBI 等 39 家客户订单涉及第三方回款的具体情况

COBI 公司等客户主要分布在非洲尼日利亚、加纳等经济不发达的国家和地区，根据商务部《对外投资合作国别（地区）指南尼日利亚》（2021 年版）：“按照 17 号法令，尼日利亚国内进口商如需外汇，须向中央银行申请，待批准后委托授权交易商从中央银行每星期 2 次的外汇拍卖市场竞买取得。”因此，COBI 公司等客户采取通过关联方、生意合作伙伴或授权交易商及其指定的其他第三方向公司或杨亮控制的 PS 公司等企业付款，其中向公司的第三方付款总体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
COBI 订单客户的关联方回款	-	122.48	477.65
第三方代理机构回款[注]	13.03	3,209.73	3,352.15
Oceanus 结算回款	6.55	717.69	-
第三方回款合计	**19.58**	**4,049.90**	**3,829.80**
COBI 订单收入	-	4,448.03	4,437.37
占比	**-**	**91.05%**	**86.31%**
主营业务收入	46,851.72	34,601.80	29,970.69
占比	**0.04%**	**11.70%**	**12.78%**

注：第三方代理机构均为国外机构，并非专业第三方代理机构，由于尼日利亚等非洲地区较为落后且外汇管制严格，客户外汇额度十分有限，主要通过向授权交易商购买外汇并由授权交易商指定的回款方，或通过客户的生意合作伙伴等汇出外汇。

对于 COBI 订单第三方回款，中介机构通过获取 COBI 订单客户回款通知记录（邮件、即时通讯软件等）、向 COBI 订单客户发送回款确认函、向杨亮访谈了解并确认、公开检索第三方付款方基本信息确认是否为客户关联方及百胜动力关联方等方式进行确认。

经核查，COBI 订单交易的第三方回款均基于真实、合理的商业理由，不影响公司的销售真实性；除为解决 COBI 订单客户回款风险由 OCEANUS 回款外，其他第三方回款的付款方均非发行人的关联方，发行人及其实际控制人、董监高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；COBI 订单第三方回款能够对不同类别进行合理区分，涉及的第三方回款金额及占营业收入的比例逐年下降；COBI 订单第三方回款均基于真实交易，回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；报告期内，发行人不存在因 COBI 订单第三方回款导致的货款归属纠纷。

COBI 公司等客户系杨亮个人的海外客户资源，自杨亮入职后公司与 COBI 公司等客户的交易均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等。2020 年初，百胜动力及东方精工发现杨亮存在违反与其签署的《竞业限制协议》和《股权购买协议》约定的相关行为，便开始与杨亮进行谈判，后签署和解协议。在和解事项谈判过程中，鉴于 COBI 订单交易的特殊性，为避免杨亮离职导致的 COBI 订单回款风险，公司要求杨亮将 COBI 订单客户尚未支付的货款提前结清。杨亮以其控制的 OCEANUS 分别于 2020 年 6 月、2020 年 12 月及 2021 年 1 月向百胜

动力支付 25.00 万美元、80.24 万美元及 1.00 万美元，合计 106.24 万美元，折合人民币共计 724.24 万元，用以结清 COBI 订单剩余回款，COBI 订单客户后续将相关款项支付至杨亮控制的 OCEANUS 等企业。

六、COBI 等 39 家客户的主营业务、实际控制人等情况，发行人将与该等主体的交易比照关联交易披露的原因，杨亮与上述 39 家客户之间的关系

（一）COBI 等 39 家客户的主营业务、实际控制人

COBI 等 39 家客户主要分布在尼日利亚、加纳等地区，以零售店铺为主，其中 6 家主要客户的店铺位于尼日利亚拉各斯（Lagos）的 Alaba 市场，终端客户以当地自然人消费者为主。拉各斯 Alaba 市场是尼日利亚乃至西非最大的电子市场，该市场主要售卖电子产品、家用电器、发电机等电气产品，对拉各斯经济具有重大影响。

2019 年和 2020 年，公司 COBI 订单客户的具体情况如下：

序号	COBI订单客户名称	国家	实际控制人	主营业务
1	CRUZ POWER EMPIRE	尼日利亚	Izunwanne Chukwudi Innocent	从事不同类型的电子产品、发电机组、配件和一般商品的进口、营销、分销和销售
2	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD	尼日利亚	Onyedika Anajeke、Toochukwu Anajeke、Chibuzor Anajeke	农业、建筑材料、商品等进出口
3	VIKINGS C. MERCHANDISE COMPANY LIMITED	尼日利亚	Vincent Omeanozie	风机、发电机组、电子产品和一般商品的进口和销售
4	UCHENNA OKRONKWO	加纳	-	自然人，从事国际通机贸易
5	HENRY WEST INTERNATIONAL LIMITED	尼日利亚	Okoli Henry Onyeka、Okoli Chizoba	不同种类的通机产品的进口和销售
6	SHAN FAXI COMPANY	加纳	SHAN FAXI	农业机械制造，一般货物的进出口业务
7	CHUS BEST ELECTRONICS WORLDWIDE LIMITED	尼日利亚	Obijindu Chukwuma Stanley、Obijindu Ebuka Kenneth	不同种类的发电机组和电子产品的进口和销售
8	COBI ELECTRONICS LIMITED	尼日利亚	Obiora Anakudo	发电机的进口和销售
9	SAKWAPHI ENTERPRISE	加纳	FREDERICK ASANTE	橡胶管配件、五金制品、一般商户的交易

序号	COBI订单客户名称	国家	实际控制人	主营业务
10	HUNTINGTON 注	加纳	CHEN ZHANG JUN	一般贸易，一般货物的进口和出口
11	BALLET IMPORT & EXPORT CO., LTD.	乍得	Mohamed	国际通机贸易
12	E.N. MICHEAL AND COMPANY LIMITED	尼日利亚	Mike Eyeisi、Ndubisi Eyeisi、Obi Eyeisi	发电机和电子产品的销售
13	OK UNITED AGRICULTURAL NIG.	尼日利亚	Ezumah Okechukwu	农业设备的销售，如。水泵发动机，柴油发动机发电机，汽油发动机发电机，软管等
14	CORNTECH GHANA LIMITED	加纳	Cornelius Chijioke Ogbu	房地产、道路和建筑施工、管理咨询服务、工程施工
15	CEJISON IND. LTD	尼日利亚	M. Ifiam、Christian E. Umeh、Osita Umeh	发电机产品的进口和销售
16	ELISCO INVESTMENTS CO. NIG LTD	尼日利亚	Ezema Elias、Elias Chinedu	国际通机贸易
17	SHANGHAI FORTUNE MACHINERY CO., LTD	中国	Yezhihui、Tanxueyan	机械设备及零件、泵及真空设备等销售、货物及技术的进出口业务，转口贸易
18	AKM SARL	乍得	Abakar Ahmed Kalli、Ahmed Kalli	进口和分销电器
19	C M A INTERNATIONAL COMPANY	尼日利亚	Amadike Chigozie、Amadike Afoma	通机类产品国际贸易和零售
20	CUTES GLOBAL CO LTD	中国香港	Xiao Wenfan	国际贸易
21	Benthil Electronics & Contractors Ltd	尼日利亚	Ubajaka Kingsley Tochukwu	不同类型发电机组的销售
22	SKY PRAISES LTD	加纳	ALFRED OWUSU	一般商户，销售电器，电器安装
23	ASUSCO ENTERPRISE	加纳	Peter Averbs Awuvafoge	从事电气产品、一般商人、制造商代表、一般农业、石油产品经销商、一般货物进出口、土木工程、建筑和道路建设
24	CARLISA ENTERPRISES LIMITED	牙买加	Ms. Lisa Chuck 、Cary Gordon	家用和工业冷却系统的分销商，如家用电器、工业风扇和电器。
25	PETER & SON TRADING COMPANY	基里巴斯	Mr. Peter Jong-Kum Kee	电子产品及零部件的贸易
26	Jingjiang Huayuan International Trade Co.,Ltd.	中国江苏	Yezhong、Luyunxia	自营和代理各类商品及技术的进出口业务

序号	COBI订单客户名称	国家	实际控制人	主营业务
27	ORANGE PUMPS PTY. LTD.	澳大利亚	MAYBLE PTY LTD	从事设计、制造和销售家用、农业和商业水泵市场的水泵
28	C. Woermann GmbH & Co. KG	德国	Woermann Rasmus Mathias	机动车零配件的批发贸易
29	GEEST TRADING COMPANY GHANA LIMITED	加纳	KELVIN CHINONSO UMEH、EMMANUEL CHUKWUEMEKA ANIOKO、NONYE GIDEON GEOZRGE ILOEKWESI、JOHN EZECHUKWU ECHEZONA、LINUS OKONKWO	出口和进口服务，制造商代表，一般贸易。
30	BRIGHT C.J. INT'L LTD	尼日利亚	Chimizie Maduakor	DVD、CD、电视、VCD、发电机产品和一般商品的销售
31	CEEGLO ENERGY GENRAL ENTERPRISES	尼日利亚	Chukwuka Micheal Mbadugba	通机类产品国际贸易和零售
32	DON AND CHYKE NIGERIA LIMITED	尼日利亚	Ezenwa Rosaline Ekwutosi	通机类产品国际贸易和零售
33	Soci ét éAlwassit-SA.	乍得	SENOUSSI YOUSSOUF	电子产品进出口
34	INPUTS ELECTRONICS NIGERIA LIMITED	尼日利亚	Ikechukwu Innocent Egbuna	不同类型发电机的进口、分销和销售
35	BASIL NOSSY INTERNATIONAL LIMITED	尼日利亚	Evaristus Nwaigwe、Basil Nonso	通机类产品国际贸易和零售
36	K B DAVIES (PRIVATE) LIMITED	津巴布韦	Peter Chase	工业机械、采矿设备、消耗品和配件（铸造磨球、沙井盖、短领接头、3 脚端口等）等的进口和分销。
37	GABER ABDULGABAR GENERAL TRADING ESTABLISHMENT	也门	GABER ABDULGABAR AL ASHWAL	电气材料、建筑材料、工业材料的进口和贸易
38	HENWOOD PLANT EQUIPMENT L.L.C	阿联酋	Essa Hassan Ibrahim	农业和建筑设备的批发和零售贸易
39	GRUPO ULTRAMARINO S.A.	危地马拉	PARRA MAZA FRANSISCO LEONEL、PAYES VASQUEZ VICTOR MANUEL	舷外马达和船舶配件的营销和租赁

注：HUNTINGTON 包括 HUNTINGTON LIMITED 和 RASFIELD COMPANY LIMITED，该等主体与百胜动力的交易受 CHEN ZHANG JUN 控制，下同；

注：SHANGHAI FORTUNE MACHINERY CO., LTD 和 Jingjiang Huayuan International Trade Co.,Ltd.为境内客户，委托公司直接报关出口，由公司直接向境外终端客户发货。

（二）发行人将与该等主体的交易比照关联交易披露的原因，杨亮与上述 39 家客户之间的关系

2006 年以前，杨亮主要从事通机产品的外贸业务并积累了一定海外客户资源。2006 年至 2013 年，杨亮以其控制的企业作为贸易商客户与百胜动力建立业务合作关系，向公司采购通机产品并对外销售。此后，为进一步强化合作关系，杨亮于 2013 年成为公司员工，以员工身份协助公司进行市场开拓。

COBI 订单客户系杨亮长期从事外贸业务积累的海外客户资源，主要集中在尼日利亚和加纳等非洲国家和地区。在入职百胜动力以前，杨亮以其控制的南京卓奥等企业向公司采购通机产品后，向 COBI 公司等杨亮的海外客户销售；自杨亮入职百胜动力以后（2013 年），公司与 COBI 公司等客户交易均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等，COBI 公司等客户由此转为公司的直接客户。同时，基于操作方便及保护个人客户资源等因素考虑，2019 年至 2020 年 1-9 月（杨亮离职前）期间，杨亮以 COBI 公司名义代替其余客户名称，统一制作订单并向公司下达排产和发货任务。

2020 年 9 月，杨亮与东方精工及百胜动力签署《和解协议》后自公司离职，并恢复至入职前的贸易商客户身份与公司进行业务合作，以其控制的和力进和 OCEANUS 采购百胜品牌通机产品并对外销售。由于 COBI 订单客户为杨亮个人长期积累的客户资源，在杨亮离职后，该等客户主要通过杨亮控制的和力进和 OCEANUS 采购百胜品牌通机产品。

公司与杨亮的历史演进关系详见本回复报告“问题 5.关于董监高”之“一、杨亮在发行人、东方精工的任职期限以及任职期间的主要工作内容，其入股及退出发行人、东方精工持股的背景……”的相关内容。

综上所述，鉴于杨亮对 COBI 订单客户与公司之间的交易可以施加影响，同时考虑杨亮在入职及离职前后与百胜动力业务合作的延续性，公司将 COBI 订单交易比照关联方交易披露。

七、发行人与 COBI 等 39 家客户交易的情况，包括但不限于：合同签署时间、销售内容、发货及收款时间、收入确认时点、终端客户情况等；进一步分析发行人与相关客户合作的商业合理性及定价公允性

（一）公司与 COBI 等 39 家客户的交易情况

2019 年和 2020 年，公司向 COBI 订单客户销售的产品均为通机及配件，具体交易金额情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比
1	CRUZ POWER EMPIRE	505.40	11.36%	119.22	2.69%
2	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD	488.19	10.98%	193.10	4.35%
3	VIKINGS C. MERCHANDISE COMPANY LIMITED	430.86	9.69%	423.61	9.55%
4	UCHENNA OKRONKWO	364.69	8.20%	61.57	1.39%
5	HENRY WEST INTERNATIONAL LIMITED	356.64	8.02%	921.26	20.76%
6	SHAN FAXI COMPANY	276.08	6.21%	45.26	1.02%
7	CHUS BEST ELECTRONICS WORLDWIDE LIMITED	221.74	4.99%	239.11	5.39%
8	COBI ELECTRONICS LIMITED	203.46	4.57%	462.56	10.42%
9	SAKWAPHI ENTERPRISE	184.70	4.15%	187.01	4.21%
10	HUNTINGTON	179.61	4.04%	45.14	1.02%
11	BALLET IMPORT & EXPORT CO., LTD.	157.57	3.54%	-	-
12	E.N. MICHEAL AND COMPANY LIMITED	156.63	3.52%	-	-
13	OK UNITED AGRICULTURAL NIG.	154.25	3.47%	460.30	10.37%
14	CORNTECH GHANA LIMITED	135.01	3.04%	194.28	4.38%
15	CEJISON IND. LTD	103.49	2.33%	156.52	3.53%
16	ELISCO INVESTMENTS CO. NIG LTD	101.08	2.27%	-	-
17	ASUSCO ENTERPRISE	45.43	1.02%	232.17	5.23%
18	GEEST TRADING COMPANY GHANA LIMITED	-	-	139.08	3.13%
19	其他客户	383.20	8.61%	557.18	12.56%
	其中：销售金额 50-100 万元（11 家客户）	287.98	6.47%	473.69	10.67%
	销售金额 10 万元-50 万	79.78	1.79%	69.94	1.58%

序号	客户名称	2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比
	元（5 家客户）				
	销售金额 10 万元以下（5 家客户）	15.45	0.35%	13.56	0.31%
合计		**4,448.03**	**100.00%**	**4,437.37**	**100.00%**

公司与 COBI 订单客户的合同签署时间、销售内容、发货及收款时间、收入确认时点、终端客户情况汇总如下：

项目	具体情况
合同签署时间	公司与 COBI 公司等 39 家客户未签订框架协议，杨亮负责与客户对接具体订单，往来订单通过邮件、即时通讯软件等确认，其中 2019 年 61 笔订单、2020 年 72 笔订单
销售内容	水泵、发电机组、发动机组等通机产品及配件
发货时间	收到订单后约 3 个月发货
收款时间	通常向客户预收 10%-30%的货款定金，客户见提单复印件后支付尾款。 公司对于 COBI 订单的回款进行总额管理，COBI 订单客户向百胜动力回款及 OCEANUS 回款的合计金额与 COBI 订单约定货款总额一致，但并非一一对应，主要原因在于：（1）受外汇管制、支付便利性等因素影响，杨亮会根据 COBI 订单客户具体回款进度统筹安排客户将产品货款（百胜应收部分）及海运等服务费（杨亮应收部分）回款至百胜动力或 PS 公司的金额，会出现 COBI 订单客户向百胜动力的回款金额与 COBI 订单金额未能一一对应的情形；（2）2020 年初，百胜动力及东方精工发现杨亮存在违反与其签署的《竞业限制协议》和《股权购买协议》约定的相关行为，便开始与杨亮进行谈判，后签署和解协议。为避免杨亮离职导致的 COBI 订单回款风险，公司要求杨亮将 COBI 订单客户尚未支付的货款提前结清，杨亮以其控制的 OCEANUS 向公司合计支付 106.24 万美元，折合人民币共计 724.24 万元，用以结清 COBI 订单剩余回款，COBI 订单客户后续将相关款项支付至杨亮控制的 OCEANUS 等企业。
收入确认时点	以完成报关并取得提单的时点作为收入确认时点
终端客户情况	公司通机产品主要用于家庭发电、农业灌溉、畜牧业饮水等领域，COBI 订单客户的终端客户主要为尼日利亚、加纳等国家或地区的当地个人消费者

按照过往交易习惯，杨亮与 COBI 订单客户主要通过邮件、即时通讯软件等方式确认订单，并以 COBI 公司名义向公司生产部门通知排产，发货时由查尔斯协助公司安排货运发送至港口，再由公司向海关申请报关。针对该部分订单，保荐机构向多家 COBI 订单客户进行函证并确认订单内容，2019 年和 2020 年，函证确认比例（指向客户发函确认对应期间交易金额）分别为 82.16%和 74.55%，订单确认比例（指向客户确认订单明细内容）分别为 76.12%和 71.75%。

2019 年至 2021 年，公司 COBI 订单的销售金额与回款金额相匹配，具体情

况如下：

单位：万美元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
期初应收账款	3.00	10.19	14.51
销售金额	-	642.53	637.67
回款金额	3.00	649.73	641.98
期末应收账款	-	3.00	10.19

对于 COBI 订单第三方回款，保荐机构、申报会计师、发行人律师通过获取 COBI 订单客户回款通知记录（邮件、即时通讯软件等）、向 COBI 订单客户发送回款确认函、向杨亮访谈了解并确认、公开检索第三方付款方基本信息确认是否为客户关联方及百胜动力关联方等方式进行确认。

对于 COBI 订单，中介机构主要采取如下手段核查终端销售情况：（1）通过视频访谈或现场走访（容诚会计师聘请 RSM 国际成员所）等方式访谈 11 家主要 COBI 订单客户，了解该等客户的下游客户及终端使用者情况，现场观察 7 家 COBI 订单客户门店销售环境、仓库储存及消费者购买产品等情况，2019 年和 2020 年该等客户的合计交易金额占各期 COBI 订单收入的比例分别为 61.04%和 59.51%，两年累计交易金额占 COBI 订单累计确认收入的比例为 60.27%；（2）对 4 家 COBI 订单客户的 5 位通机终端使用者进行访谈，了解终端使用者产品购买及使用情况，2019 年和 2020 年该 4 家客户的交易金额合计占比分别为 16.11%和 15.94%；（3）查询公开资料了解主要 COBI 订单客户所在 Alaba 市场的详细情况，该市场系尼日利亚乃至西非最大的电子市场，主要售卖电子产品、家用电器、发电机等电气产品。经核查，COBI 订单的终端销售具有真实性。

（二）公司与相关客户合作的商业合理性及定价公允性

2006 年以前，杨亮主要从事通机产品的外贸业务并积累了一定海外客户资源。2006 年至 2013 年，杨亮以其控制的企业作为贸易商客户与百胜动力建立业务合作关系，向公司采购通机产品并对外销售。此后，为进一步强化合作关系，杨亮于 2013 年成为公司员工，以员工身份协助公司进行市场开拓。

COBI 订单客户系杨亮长期从事外贸业务积累的海外客户，主要集中在尼日利亚和加纳等非洲国家和地区。自杨亮入职百胜动力以后，公司与该等客户交易

均由杨亮负责，包括确认订单、安排发货及回款等，该等客户由此转为公司的直接客户。同时，基于操作方便及保护个人客户资源等因素考虑，报告期内杨亮以COBI公司名义代替其余客户名称，统一制作订单并向公司下达排产和发货任务。因此，公司与COBI订单客户的交易具有商业合理性。

2019年和2020年，COBI订单涉及的主要通机产品交易价格与其他非关联客户对比情况如下：

单位：元/台

主要产品型号	经销客户	2020年度	2019年度
PS2900DX发电机	其他非关联贸易商[注]均价	898.65	908.17
	COBI订单均价	909.41	913.87
	差异率	**-1.18%**	**-0.62%**
GX160发动机	其他非关联贸易商均价	366.37	365.79
	COBI订单均价	368.54	369.63
	差异率	**-0.59%**	**-1.04%**
WP30X水泵（百胜款）	其他非关联贸易商均价	578.12	576.93
	COBI订单均价	576.14	582.13
	差异率	**0.34%**	**-0.89%**

注：公司通机产品客户类型分为贸易商客户和ODM客户，考虑到COBI订单客户属于贸易商客户类型，为增强可比性，此处选取其他非关联贸易商进行对比。

如上表所示，2019年和2020年，COBI订单交易均价与其他非关联贸易商客户基本相当，差异率在1%左右，定价具有公允性，不存在交易价格显失公允的情形，不存在关联方侵占发行人利益的情形。

八、报告期内发行人对COBI等39家客户销售收入占发行人通机、配件销售收入的比例，发行人在通机业务方面是否对杨亮存在依赖，是否涉及利益输送

报告期内，公司对COBI订单客户以及杨亮控制的和力进及OCEANUS的销售收入占公司通机销售收入、配件销售收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	产品类别	2022年度	2021年度	2020年度
百胜动力	通机产品销售收入	16,941.05	15,836.13	13,614.00
	配件产品销售收入	2,157.88	1,329.33	1,172.08

COBI 订单客户	通机产品	-	-	4,446.75
	占公司通机收入比重	-	-	32.66%
	通机配件	-	-	1.28
	占公司配件收入比重	-	-	0.11%
和力进及 OCEANUS	通机产品	6,896.14	6,987.26	320.13
	占公司通机收入比重	40.71%	44.12%	2.35%
	通机配件	4.26	3.46	-
	占公司配件收入比重	0.20%	0.26%	-
合计[注]	**通机产品**	**6,896.14**	**6,987.26**	**4,766.88**
	占公司通机收入比重	**40.71%**	**44.12%**	**35.01%**
	通机配件	**4.26**	**3.46**	**1.28**
	占公司配件收入比重	**0.20%**	**0.26%**	**0.11%**

注 1：考虑到杨亮对公司与 COBI 订单客户之间的交易具有影响力，其对和力进及 OCEANUS 具有控制力，此处合计主要体现杨亮对相关交易的整体影响。

注 2：2022 年度，公司向 OCEANUS 销售少量舷外机及配件产品，销售金额为 49.17 万元，而上表仅反映销售通机产品及配件情况。

报告期内，公司向 COBI 订单客户、杨亮控制的和力进及 OCEANUS 销售通机产品合计金额分别为 4,766.88 万元、6,987.26 万元和 6,896.14 万元，占公司通机收入的比重分别为 35.01%、44.12%和 40.71%，而销售配件产品合计金额及占比则较小。2021 年销售金额增长较快，主要系受益于公司通机产品主要市场人口快速增长、农业种植面积扩大和干旱缺水等因素，终端客户对水泵、发电机组等通机产品需求提高。

公司向 COBI 订单客户、杨亮控制的和力进及 OCEANUS 销售通机产品占比较高，主要系公司与杨亮的历史合作较为悠久、合作关系较为紧密，在通机业务方面对杨亮存在一定依赖。此外，公司向 COBI 订单客户、杨亮控制的和力进及 OCEANUS 销售通机产品的平均销售价格与其他非关联客户不存在较大差异，定价具有公允性，因此亦不涉及利益输送。

通机业务并非公司核心业务和发展重点，报告期内该业务贡献毛利分别为 605.38 万元、725.85 万元和 1,109.51 万元，占主营业务毛利总额的比重分别为 8.36%、6.77%和 7.99%。公司向 COBI 订单客户、杨亮控制的和力进及 OCEANUS 销售通机、配件产品的毛利分别为 228.44 万元、353.10 万元和 439.60 万元，占公司主营业务毛利比重仅为 3.15%、3.29%和 3.17%，贡献毛利及占比均较小，

因此不会对公司的整体经营产生重大影响。

九、报告期内控股股东、实际控制人及其近亲属投资或任职企业，与发行人客户及供应商之间是否存在重叠；报告期内是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本或费用的情形

（一）报告期内控股股东、实际控制人及其近亲属投资或任职企业，与发行人客户及供应商之间是否存在重叠

报告期内，公司控股股东、实际控制人及其近亲属投资或任职的企业与公司客户及供应商之间不存在重叠，具体情况如下：

主体名称	关联关系	投资或任职企业名称	投资情况	任职情况	经营范围/主营业务
顺益投资	控股股东	-	持有公司及苏州金全股权	-	实业投资、项目投资
唐灼林	实际控制人之一	东方精工	持股 21.81%	董事长	瓦楞纸包装装备为主
		顺益投资	东方精工子公司	执行董事、总经理	实业投资、项目投资
		海南省亿能投资有限公司		执行董事、总经理	投资
		广东佛斯伯智能设备有限公司		董事	瓦楞纸板生产线
		东方合智数据科技有限责任公司		监事	为瓦楞纸包装行业提供工业互联网解决方案服务
		东方合智数据科技（广东）有限责任公司		监事	印刷包装业智能制造整体解决方案
		东方精工（香港）有限公司		董事	贸易
		东方亿能国际控股有限公司		执行董事、经理	投资
		深圳市万德数字科技有限公司		董事长	数码印刷设备
		Fosber S.p.A.		董事	瓦楞纸板生产线
		EDF Europe S.r.l.		董事长	瓦楞纸箱印刷包装设备
		Dong Fang Precision （Netherland） Cooperatief U.A.		董事	贸易
		Fosber America, Inc.		董事	瓦楞纸板生产线
		Tiruña Grupo Industrial, S.L.		董事	瓦楞辊
		Tiruña S.L.U.		董事	瓦楞辊

主体名称	关联关系	投资或任职企业名称	投资情况	任职情况	经营范围/主营业务
		深圳翔林创业投资有限公司	持股 100.00%	执行董事、总经理	投资
		深圳市光晕网络科技有限公司	持股 9.80%	-	互联网技术开发
		深圳胜晖创业投资有限公司	-	监事	投资
		深圳智权创业投资有限公司	-	监事（曾任）	投资
彭赐英	唐灼林配偶	北京鼎盛益和投资中心（有限合伙）	持股 9.16%	-	投资
		佛山中科金禅智慧产业股权投资合伙企业（有限合伙）	持股 1.81%	-	投资
		珠海横琴鼎盛财通创业投资基金（有限合伙）	持股 10.62%	-	投资
唐锡权	唐灼林之子	深圳智权创业投资有限公司	-	总经理	投资
		鼎盛信和（北京）投资管理有限公司	持股 15.10%	董事	投资
		天津邦盛股权投资基金合伙企业（有限合伙）	持股 28.03%	-	投资
		佛山千灯湖新能源运营有限公司	持股 0.01%	-	电力生产
		横琴鼎盛融通股权投资基金（有限合伙）	持股 41.84%	-	投资
		横琴鼎盛智联股权投资基金（有限合伙）	持股 19.16%	-	投资
		佛山市自泳体育文化有限公司	持股 6.00%	-	游泳馆经营
		佛山市万城合一科技有限公司	持股 2.98%	-	软件开发；工程和技术研究和试验发展；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储支持服务
		珠海瑞弘投资合伙企业（有限合伙）	持股 16.00%	-	投资
唐锡威	唐灼林之子	深圳智权创业投资有限公司	持股 100.00%	执行董事	投资
		深圳千屹国际贸易有限公司	持股 98.00%	执行董事、总经理	建筑装饰材料贸易
		横琴长河信安股权投资基金（有限合伙）	持股 15.00%	-	股权投资
		横琴长河蓝天创业投资中心（有限合伙）	持股 15.38%	-	股权投资
		佛山长河康泰投资管理中心（有限合伙）	持股 25.00%	-	股权投资
		佛山长河兰亭股权投资合伙企业（有限合伙）	持股 39.84%	-	投资

主体名称	关联关系	投资或任职企业名称	投资情况	任职情况	经营范围/主营业务
		深圳长河资本管理有限公司	持股 15.00%	-	投资
		北京乐盟互动科技有限公司	持股 4.99%	-	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务
		广东意新家居有限责任公司	持股 5.5%	-	家居饰品销售
		佛山长河青秀投资管理中心（有限合伙）	持股 7.87%	-	投资
		海南省亿能投资有限公司	-	投资总监	投资
		东方精工	-	董事长助理（2021 年离任）	同上
唐灼棉	实际控制人之一	东方精工	持股 7.30%	-	瓦楞纸包装装备为主
		横琴长河信安股权投资基金（有限合伙）	持股 6.00%	-	投资
		横琴长河蓝天创业投资中心（有限合伙）	持股 7.69%	-	投资
		佛山长河康泰投资管理中心（有限合伙）	持股 12.50%	-	投资
		佛山长河兰亭股权投资合伙企业（有限合伙）	持股 19.92%	-	投资
郭炽涛	唐灼棉之女唐敏仪配偶	佛山市欧莱美思生物科技有限公司	持股 100.00%	董事、总经理	技术开发
		佛山市四分三文化传播有限公司	持股 30.00%	监事	文化活动组织

（二）报告期内是否存在关联交易非关联化、为发行人承担成本或费用的情形

根据报告期内因转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方的工商档案、公司注册文件；注销或破产企业在注销或破产过程中的会议文件、政府批准文件、债权公告文件、注销或破产证明文件；境外律师为 Tiruña UK Ltd、Tiruña Brazil 注销事宜出具的法律意见书；发行人及其控股股东顺益投资、间接控股股东东方精工、董监高的资金流水，经核查，发行人已严格按照《公司法》、《企业会计准则》和中国证监会及深圳证券交易所的有关规定披露关联方，不存在关联交易非关联化的情形，亦不存在为发行人承担成本或费用的情形。

十、报告期内转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方在转让、注销前的主营业务，转让、注销的原因、是否涉及违法违规行为、是否存在破产清算吊销营业执照的情形，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

（一）报告期内转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方在转让、注销前的主营业务，转让、注销的原因

报告期内，发行人曾经存在的关联法人均不涉及违法违规行为，亦不存在破产清算吊销营业执照的情形，具体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系情况	转让、注销前的主营业务	转让、注销的原因
1	Tiruña UK Ltd	发行人间接控股股东东方精工的控股子公司，已于 2021 年 9 月注销，并不再为发行人关联方	为贸易目的设立，但未实际经营	该公司未实际经营，已多年未营业且清算成本低，董事会一致同意关闭公司并清算
2	Tiruña Brazil	发行人间接控股股东东方精工的控股子公司，已于 2020 年 3 月注销，并不再为发行人关联方	造纸行业机械设备的销售、进口、出口、维护和技术援助	股东决定终止经营
3	北京普莱德新能源电池科技有限公司（后更名北京和中普方新能源科技有限公司）	发行人间接控股股东东方精工已于 2019 年 12 月转让的控股子公司，自 2020 年 12 月不再为发行人关联方	研发、生产汽车动力电池	东方精工与北京普莱德新能源电池科技有限公司（简称“北京普莱德”）因业绩补偿标准与业绩补偿款支付产生纠纷，经调解后，东方精工转让北京普莱德。常州普莱德新能源电池科技有限公司系北京普莱德全资子公司。
4	常州普莱德新能源电池科技有限公司（后更名江苏和中普方新能源科技有限公司）	发行人间接控股股东东方精工已于 2019 年 12 月转让的控股子公司，自 2020 年 12 月不再为发行人关联方	动力电池系统的设计、研发、生产及其零配件的销售	
5	广州普莱德新能源电池科技有限公司	发行人间接控股股东东方精工的控股子公司，已于 2019 年 9 月注销，并不再为发行人关联方	电器机械和器材制造业	股东决定终止经营
6	和力进	发行人离任董事、副总经理杨亮岳母刘志兰持股 80%并担任法定代表人、执行董事、总经理的企业，杨亮自 2020 年 10 月离任发行人，自 2021 年 10 月起，该公司不再为发行人关联方。	通机产品贸易	-
7	OCEANUS	发行人离任董事、副总经	通机产品贸易	-

序号	关联方名称	关联关系情况	转让、注销前的主营业务	转让、注销的原因
		理杨亮岳母刘志兰持股100%的企业，杨亮自2020年10月离任发行人，自2021年10月起，该公司不再为发行人关联方。		
8	PS公司	发行人离任董事、副总经杨亮原持股100%的企业，2020年9月杨亮将其对外转让，杨亮自2020年10月离任发行人，自2021年10月起，该公司不再为发行人关联方	通机产品贸易	-
9	裕华活塞	发行人离任董事会秘书、副总经理钟敏父亲的兄弟詹林康持股100%的企业，钟敏自2020年10月离任发行人，自2021年10月起不再为发行人关联方	生产和销售曲轴、传动轴、螺旋桨轴、活塞销	-

（二）报告期内因注销不与发行人再构成关联关系的关联方，注销后资产、业务、人员的去向，注销程序及债务处置的合规性

报告期内，发行人存在2家已注销的关联方，该等关联方注销后资产、业务、人员去向的具体情况如下：

序号	注销关联方	资产去处	业务处置	人员处置
1	Tiruña UK Ltd	公司没有资产	公司终止经营	无人员
2	Tiruña Brazil	公司不存在未决债务或负债、不存在资产、不存在已宣布但未分配的股息，以及不存在将分配给单一配额持有人的款项或资产	公司终止经营	无人员

上述企业的注销程序及债务处置均合法合规，具体情况如下：

1、Tiruña UK Ltd

根据东方精工提供的Tiruña UK Ltd注销资料及境外律师出具的法律意见书，Tiruña UK Ltd已依法注销，履行了以下程序：

2021年5月27日，Tiruña UK Ltd唯一董事Jose Miguel Guibert向英国公司登记局提交关闭公司的申请（规定表格DS01，即自愿注销和解散申请）。

2021年6月10日，Tiruña UK Ltd的直接控股母公司Tiruna Grupo Industrial

Sl 作出董事会会议纪要，因 Tiruña UK Ltd 属于未实际经营公司，已多年未营业且清算成本低，董事会一致同意关闭并清算 Tiruña UK Ltd。

2021 年 6 月 22 日，Tiruña UK Ltd 解散的首份通知提交给《伦敦公报》。

2021 年 9 月 7 日，Tiruña UK Ltd 解散的最终通知提交给《伦敦公报》，该通知确认公司的注销日期为 2021 年 8 月 31 日，解散日期为 2021 年 9 月 7 日。

2、Tiruña Brazil

根据东方精工提供的 Tiruña Brazil 注销资料及境外律师出具的法律意见书，Tiruña UK Ltd 已依法注销，履行了以下程序：

2019 年 10 月 24 日，Tiruña Brazil 的直接控股母公司 Tiruna Grupo Industrial Sl 作出董事会会议纪要，因 2019 年 1 季度 Tiruña Brazil 的经营活动已经停止，该公司目前已没有任何员工，截至 2019 年 8 月底 Tiruña Brazil 亏损 2.5 万欧元。董事会一致同意关闭并清算 Tiruña Brazil。

2020 年 2 月 5 日，Tiruña Brazil 召开配额持有人会议，会议决议公司因唯一配额持有人自愿而解散公司；公司的唯一配额持有人为指定清算人。

同日，Tiruña Brazil 确认，在清算阶段，Tiruña Brazil 没有任何债务，没有资产分配给单一配额持有人。因此，配额持有人会议批准了清算人提供的账户，结束了清算阶段，并批准了公司的解散。

2020 年 3 月 16 日，Tiruña Brazil 从联邦公司纳税人登记处注销登记。

同日，巴拉那州贸易委员会确认记录上述解散会议，正式解散了 Tiruña Brazil。

十一、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解和评估关联交易内部控制制度设计的合理性，测试相关内部控制执行的有效性；获取了报告期内关联方与发行人之间交易的交易合同，核查关联方与发行人之间的关联交易，分析复核价格公允性；获取并核查了发行人及其子公司、发行人实际控制人、发行人董监高报告期内的银行流水，查看了大额资金流

水对应的发行人的记账凭证及相关单据，获取了相关自然人出具的情况说明及相关支撑性资料；

2、获取资金拆借协议，检查相关条款，测算分析拆借利息是否公允；获取发行人资金往来相关凭证、银行回单和银行流水，检查相关流水流出和流入情况；实地走访裕华活塞，查看其生产经营场所和机器设备情况；获取裕华活塞关于不存在替发行人承担成本费用或进行体外资金循环的说明；

3、获取并查阅公司与和力进、OCEANUS 签署的经销协议；访谈杨亮并获取签字访谈记录，向公司管理层及相关业务人员了解相关交易的必要性；

4、查询“GENOVO POWER”注册商标证明书、档案；查阅相关商标使用权许可协议；访谈相关人员；查阅商标许可内部审批程序；

5、获取并查阅发行人和杨亮相关主体 VOA 签订的协议、发行人付款单、发行人关于南京销售团队提成奖金的说明、提成奖金计算表、南京销售团队 2019 年工资表、杨亮代发提成奖金的银行账户，并对杨亮和南京销售团队部分员工进行访谈，复核提成奖金的资金来源、计算依据、资金最终流向，及复核代发南京销售团队提成奖金的相关证据；

6、访谈公司管理层，了解 COBI 订单客户合作的历史背景；访谈杨亮，向其确认 COBI 等 39 家客户的具体情况，获取客户联系方式、回款情况、佣金明细等；进行细节测试，核查 COBI 订单客户的订单、报关单、发票、提单等资料，核查比例 100.00%；视频或聘请境外事务所走访 9 家 COBI 客户，确认相关合作情况；选样向其中 10 家客户函证报告期间交易情况，获取了包含 COBI 在内的 6 家客户的回函，回函信息均可确认其真实交易；获取 COBI 订单客户关于第三方回款的说明；通过中信保、邓白氏、公开网络信息等查询 COBI 订单客户的实际控制人、营业范围等信息；

7、查阅报告期内因转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方的工商档案、公司注册文件；注销或破产企业在注销或破产过程中的会议文件、政府批准文件、债权公告文件、注销或破产证明文件；境外律师为 Tiruña UK Ltd、Tiruña Brazil 注销事宜出具的法律意见书；

8、查阅东方精工披露的关于报告期内转让或注销子公司的相关公告及其出

具的说明；

9、查阅发行人离任董事、副总经理杨亮的离职证明文件、发行人离任董事会秘书、副总经理钟敏的离任证明文件；

10、通过国家企业信用信息公示系统网站，中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国查询报告期内因转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方的违法违规情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内历次关联交易具有必要性及合理性，相关定价具有公允性，与隆亿五金的经常性关联采购等关联交易将持续发生。

2、裕华活塞向公司拆借资金主要系基于自身生产经营需要，以满足公司对供应商配套生产需求，不存在替发行人承担成本费用或进行体外资金循环的情形；公司与杨亮已不存在纠纷或潜在纠纷，持续与杨亮及其关联方发生交易具有商业合理性及必要性，定价具有公允性，不存在其他利益安排。

3、杨亮将其所持有的于 2003 年注册的商标“GENOVO POWER”无偿转让给发行人、发行人在受让后又许可杨亮无偿使用具有商业合理性；报告期内，公司使用“GENOVO POWER”商标主要应用于部分舷外机产品外销业务，相关产品收入占营业收入的比例较小，对公司不构成重大影响。

4、2019 年，公司对南京分公司业务团队实行整体考核管理，相关提成奖金按照 2019 年度南京分公司销售团队负责的舷外机及配件出口销售收入扣除海运费后的一定比例计算，并与分公司负责人杨亮统一进行结算。根据南京分公司团队 2019 年的整体销售业绩，公司与杨亮实际结算提成奖金 253.66 万元。根据南京分公司团队成员的销售业绩，杨亮统一安排向相关销售人员发放提成奖金共计 128.30 万元。针对上述事项，相关证据如下：（1）公司出具的关于提成奖金计算依据的相关说明；（2）南京分公司银行流水及销售人员薪酬明细表；（3）杨亮、VOA 公司相关人员、原南京分公司相关销售人员的访谈记录或说明文件；（4）杨亮及其岳母刘志兰、原南京分公司财务人员等人员的银行账户流水，相关人员的完税证明。

5、杨亮将 COBI 等 39 家客户订单以 COBI 公司名义向发行人下达任务等情形具有特殊历史背景。报告期内，公司获取订单的方式主要为商务谈判，其他订单不存在类似 COBI 订单的获取方式。COBI 等 39 家客户主要分布在非洲尼日利亚、加纳等经济不发达的国家和地区，由于该等国家和地区存在外汇管制及外汇储备不足、汇款出境手续繁琐、时间长、手续费高等原因，存在第三方回款情形，2019 年至 2021 年该等客户第三方回款金额占营业收入比重分别为 12.78%、11.70%、0.04%。

6、鉴于杨亮对 COBI 订单客户与公司之间的交易可以施加影响，同时考虑杨亮在入职及离职前后与百胜动力业务合作的延续性，公司将 COBI 订单交易比照关联方交易披露，具有合理性。

7、公司向 COBI 订单客户销售通机产品，从收到订单至发货约 3 个月时间，收入确认时间与其他外销客户保持一致，已完成报关并取得提单为收入确认时点。安排生产前收取约 10%至 30%的定金，见提单复印件后支付尾款。报告期内，公司与 COBI 订单客户交易具有商业合理性，定价具有公允性。

8、报告期内公司向 COBI 订单客户、杨亮控制的和力进及 OCEANUS 销售通机产品占比较高，主要系公司与杨亮的历史合作较为悠久、合作关系较为紧密，在通机业务方面对杨亮存在一定依赖。通机业务并非公司核心业务和发展重点，报告期内向 COBI 订单客户、和力进及 OCEANUS 的销售毛利金额及占比均较小，不会对公司的整体经营产生重大影响。

9、报告期内，公司控股股东、实际控制人及其近亲属投资或任职企业，与公司客户及供应商之间不存在重叠，不存在关联交易非关联化、为公司承担成本或费用的情形。

10、报告期内转让、注销、因其他原因不再构成关联关系的关联方在转让、注销前的主营业务及转让、注销的原因已经补充说明、上述公司均不涉及违法违规行为、不存在破产清算吊销营业执照的情形，相关公司注销后资产、业务、人员的去向合理，注销程序及债务处置的合规。

问题 7. 关于经营资质与合法合规性

申报材料显示：

（1）发行人舷外机产品功率范围广，可采用燃油、电动等多种动力模式，大多数机型已通过中国船级社 CCS 认证、欧洲 CE 认证及美国 EPA 认证；

（2）报告期内发行人业务开拓及推广费主要由参展费、招投标相关费用等组成，2020 年发行人参与项目招投标相关费用有所增加。

请发行人说明：

（1）是否已取得生产经营所必需的许可、资质、认证，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期；

（2）报告期内发行人产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户、消费者发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形；

（3）报告期内发行人、控股股东、实际控制人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工、经销商等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、是否已取得生产经营所必需的许可、资质、认证，取得过程是否合法合规，相关资质、认证、许可的有效期及是否覆盖报告期

发行人聚焦舷外机的研发、生产和销售，同时还有部分通机业务。发行人已取得的产品认证情况详见本题回复之“二、报告期内发行人产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户、消费者发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形”的相关内容。截至本回复报告出具日，发行人拥有的业务经营许可、资质情况如下：

序号	公司名称	许可、资质证书名称	证书编号	颁发机关/机构	发证日期	有效期	覆盖报告期情况	是否满足生产经营所必需要求
1	百胜动力	高新技术企业证书	GR201632000984	江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省税务局[注1]	2016.11.30	2016.11.30-2019.11.29	已覆盖	是
			GR201932000339		2019.11.07	2019.11.07-2022.11.06		
2	百胜动力	ISO9001:2015质量管理体系认证标准	01116Q30198R4M	北京塞西认证有限责任公司	2016.10.25	2016.10.25-2019.10.24	已覆盖	是
			01119Q30160R5M		2019.10.23	2019.10.23-2022.10.22		
			01122Q30157R6M		2022.10.21	2022.10.21-2025.10.22		
3	百胜动力	ISO14001:2015环境管理体系认证标准	01116E30075R0M	北京塞西认证有限责任公司	2016.11.15	2016.11.15-2019.11.14	已覆盖	是
			01119E30071R1M		2019.10.23	2019.10.23-2022.10.22		
			01122E30085R2M		2022.10.21	2022.10.21-2025.10.22		
4	百胜动力	安全生产标准化证书	苏AQB320505JXIII201700035	苏州高新区（虎丘区）应急管理局	2017.8.22	有效期至2020.8	发行人原《安全生产标准化证书》于 2020 年 8 月到期，到期前发行人已及时提交续期申请，因不可抗力影响，苏州高新区（虎丘区）应急管理局当时暂停对外办公，于 2020 年 12 月方向发行人下发新证	是
			苏AQB320505JXIII202000162		2020.12.11	有效期至2023.12		
5	百胜动力	江苏省排放污染物许可证	76150524-9	苏州市生态环境局	2015.5.20	2015.5.20-2018.5.19	2018 年 5 月发行人所持江苏省排放污染物许可证到期时，根据相关法规[注2]的要求，发行人所处行业企业应在 2020 年内申领新排污许可证，发行人于 2020 年 6 月申请办理新排污许可证，并于当月获发	是
		排污许可证	91320500761505249801Q		2020.6.24	2020.06.24-2023.06.23		
6	百胜	对外贸易经营	01831049	苏州市高新区（虎	2019.1.18	长期有效	发行人原为外商投资企业，于 2018 年 12 月	是

序号	公司名称	许可、资质证书名称	证书编号	颁发机关/机构	发证日期	有效期	覆盖报告期情况	是否满足生产经营所必需要求
	动力	者备案登记表	04233012	丘区）商务局	2020.3.26		方办理完毕内资企业工商变更登记备案，于2019 年 1 月 18 日办理完毕对外贸易经营者备案；发行人 2020 年法定代表人发生了变更、2021 年注册资本发生了变更，故发行人分别于 2020 年 3 月 26 日、2021 年 1 月 11 日重新进行了对外贸易经营者备案	
			03311603		2021.1.11			
7	百胜动力	海关进出口货物收发货人备案回执	320536993J	中华人民共和国苏州海关	2013.06.18	长期有效	已覆盖	是
8	百胜科技	对外贸易经营者备案登记表	04242504	苏州市高新区（虎丘区）商务局	2021.09.29	长期有效	百胜科技于 2021 年 9 月 27 日成立，分别于 2021 年 9 月 29 日，2021 年 10 月 9 日，取得了《对外贸易经营者备案登记表》及《海关进出口货物收发货人备案回执》。百胜科技 2022 年注册资本发生变更，由 3,000 万元变更为 10,000 万元，故发行人于 2022 年 12 月 13 日重新进行了对外贸易经营者备案	是[注3]
			04245865		2022.12.13			
9	百胜科技	海关进出口货物收发货人备案回执	3205360A2P	中华人民共和国苏州海关	2021.10.09	长期有效		是[注3]
10	佰昇贸易	对外贸易经营者备案登记表	04242745	苏州市高新区（虎丘区）商务局	2022.02.25	长期有效	佰昇贸易于 2022 年 2 月 21 日成立，分别于 2022 年 2 月 25 日，2022 年 3 月 10 日，取得了《对外贸易经营者备案登记表》及《海关进出口货物收发货人备案回执》	是[注3]
11	佰昇贸易	报关单位备案证明	3205360AAZ	中华人民共和国苏州海关	2022.03.10	长期有效		是[注3]

注 1：发行人原《高新技术企业证书》（GR201632000984）的颁发单位原江苏省国家税务局与原江苏省地方税务局，现已合并为国家税务总局江苏省税务局。

注 2：根据《固定污染源排污许可分类管理名录（2017 年版）》的要求，现有企业事业单位和其他生产经营者应当按照名录的规定，在实施时限内申请排污许可证，发行人所处行业铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造的实施时限为 2020 年。生态环境部部长信箱于 2018 年 2 月 6 日的《关于新旧发排污许可证衔接的回复》、生态环境部部长信箱于 2018 年 2 月 7 日的《关于办理排许可证有关问题请示的回复》，对于尚未到实施期限的现有企业，在实施期限之前可以不办理排污许可证。

注 3：由于申请相关资质需要一定时间，发行人子公司百胜科技、佰昇贸易成立时无法立即取得相关资质，但两家子公司在实际开展相关业务前，均取得了对应资质。

除此之外，发行人还取得了军方供货资质和保密资质。

根据苏州市虎丘区市场监督管理局、中华人民共和国南京海关、苏州高新区（虎丘区）应急管理局、苏州市生态环境局出具的证明或签署的访谈记录，发行人及其子公司在报告期内未因违法违规行为受到行政处罚。

综上，发行人及其子公司已取得生产经营所必需的全部相关经营许可、资质，取得过程合法合规，且均在有效期内。发行人及其子公司拥有的经营许可、资质除因政策规定、不可抗力影响主管部门暂停办公、新成立子公司未立即展业等已说明的情形外，已覆盖报告期，且均满足生产经营所必需的要求。

二、报告期内发行人产品质量是否符合境内外国家和地区标准、行业标准，是否存在产品被召回情形，是否因产品质量与客户、消费者发生纠纷的情形，是否存在被境内外主管机构处罚的情形

（一）发行人的产品质量符合境内外国家和地区标准、行业标准

发行人舷外机和通机产品主要销往欧洲、南美洲、亚洲、非洲、北美洲、大洋洲等地区。报告期内，公司各类型产品的销售区域及销往各区域的产品所需产品认证、产品检测要求的具体情况如下：

1、境外地区

序号	产品类别	销售地区	产品认证要求	产品认证主要适用标准
1	汽油舷外机	欧盟地区	CE 认证	EN ISO 14314：2009
				EN ISO 12100：2010
				ISO 11192：2005
				ISO 11547：1994
				EN 55012：2007+A1：2009
				EN ISO 11192：2018
				EN ISO 11547：2018
				EN1679-1：1998+A1：2011
				EN ISO 14509-1：2008
				EN ISO 14509-1：2018
				EN ISO 18854：2015

序号	产品类别	销售地区	产品认证要求	产品认证主要适用标准
2		除欧盟外欧洲其他地区	无	无
3		南美洲	无	无
4		非洲（仅尼日利亚）注1	SONCAP 认证	EN ISO 14314：2009
				EN ISO 12100：2010
				ISO 11192：2005
				ISO 11547：1995/A1： 2000
				EN 55012：2007+A1：2009
				ISO 14314
				EN ISO 12100
				ISO 11547
				ISO 11192
				EN ISO 8528-13：2016
				EN12601：2010
				IEC60034-1：2010
				EN60204-1：2006+A1：2009
				EN1679-1
5		北美洲（仅美国、加拿大）注2	EPA 认证	Section 213 of the Clean Air Act（（42 U.S.C. section 7547）） 40 CFR Part 1045， 1065， 1068
6		大洋洲（仅澳大利亚）注3	CE 认证或 EPA 认证	EN ISO 14314：2009
				EN ISO 12100：2010
				EN 55012：2007+A1：2009
				EN ISO 11192：2018
				EN ISO 11547：2018
				EN1679-1：1998+A1：2011
				EN ISO 14509-1：2008
				EN ISO 14509-1：2018
				EN ISO 18854：2015
				Section 213 of the Clean Air Act（（42 U.S.C. section 7547）） 40 CFR Part 1045， 1065， 1068
7		救援用途注4	SOLAS 认证	REGULATIONS COMMISSION IMPLEMENTING REGULATION（EU） 2020/1170 of 16 July 2020 on design， construction and performance requirements and

序号	产品类别	销售地区	产品认证要求	产品认证主要适用标准
				testing standards for marine equipment and repealing Implementing Regulation（（EU））2019/1397（（Text with EEA relevance））
8	电动舷外机	北美洲[注5]	UN38.3 检测	UNITED NATIONS Manual of Tests and CriteriaST/SG/AC.10/11/Rev.7 38.3
9	通机	非洲（仅尼日利亚）[注1]	SONCAP 认证	EN1679-1:1998+A1:2011
				EN809:1998+A1:2009/AC:2010
				ISO 14314:2004
				IEC 60204-1
				EN 809
				ISO 5199
				EN12601:2010
				IEC60034-1:2010
				EN60204-1:2006+A1:2009
				EN ISO 8528-13:2016,
				IEC 61215-1:2016
				IEC 61730-2-2016
				EN ISO 12100:2010
10		阿联酋	无	无

注 1：公司汽油舷外机及通机销往的非洲地区中，仅尼日利亚需要 SONCAP 认证，其他非洲地区无认证要求；

注 2：公司汽油舷外机销往的北美洲地区中，仅美国和加拿大需要 EPA 认证，且未销往美国的加利福尼亚州；2020 年至 2022 年，公司销往美国和加拿大的汽油舷外机销售金额分别为 354.10 万元、315.47 万元和 195.55 万元，占当期舷外机销售收入比例分别为 1.79%、1.06%和 0.51%，相关产品销售金额及占比均较小；除 F2.6 型号的汽油舷外机外，公司其他型号汽油舷外机的 EPA 认证已于 2021 年 12 月 31 日到期，2022 年内公司已完成续期认证；

注 3：公司汽油舷外机销往的大洋洲地区中，澳大利亚需要 CE 认证或 EPA 认证之一，其他大洋洲地区无认证要求；

注 4：公司汽油舷外机中用于救援用途并被客户要求满足《国际海上生命安全公约》的汽油舷外机产品，需要进行 SOLAS 认证；

注 5：销往北美洲地区的电动舷外机产品如包含电池等部件，需要进行 UN38.3 检测。报告期内，公司销往北美洲地区的电动舷外机，不包含电池、电机等部件，但 2022 年内发行人该部分产品已通过 UN38.3 检测。

2、境内地区

序号	产品类别	产品认证要求	产品认证主要适用标准
1	汽油舷外机	CCS 注 1	2022 年新标准前： 1）中国船级社《游艇入级与建造规范》（2020）第 1 篇第 3、4 章； 2）中国船级社《内河小型船舶建造规范》（2006）第 5、6 章； 3）中国船级社《沿海小船入级与建造规范》（2005）第 4、5 章。
			2022 年新标准： 1）中国船级社《游艇入级与建造规范》（2020）第 1 篇第 3&4 章和第 2 篇第 4&5 章； 2）中国船级社《内河小型船舶建造规范》（2006）第 5&6 章； 3）中国船级社《小型海船入级规范》（2021）第 4&5 章。
2	电动舷外机	RoHS 注 2	IEC 62321-3-1:2013, IEC 62321-5:2013, IEC 62321-4:2013+A1:2017, IEC 62321-7-1:2015, IEC 62321-7-2:2017, IEC 62321-6:2015, IEC 62321-8:2017
3	通机	无	无

注 1：CCS 非国内强制要求认证，但公司汽油舷外机已获得该认证。

注 2：RoHS 非国内强制要求认证，但公司电动舷外机已获得该认证。

根据《强制性产品认证管理规定》（国家质量监督检验检疫总局令第 117 号，根据 2022 年 9 月 29 日国家市场监督管理总局令第 61 号修订）及《强制性产品认证目录产品与 2020 年商品编号对应参考表》（市场监管总局、海关总署公告 2020 年第 21 号），境内销售的汽油机产品无需办理中国强制性产品认证（CCC 认证）。

报告期内，发行人主要产品均已按销售地要求通过了 SONCAP 认证、EPA 认证、CE 认证、CCS 认证等产品认证，公司销售的产品质量符合境内外销售地要求的相关标准及产品认证要求。

（二）发行人的产品不存在被召回或质量纠纷的情形

报告期内，发行人不存在因产品质量被召回的情形，公司退换货金额分别为 0.00 万元、2.41 万元和 22.65 万元，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。公司退换货发生的主要原因系舷外机产品运输过程中碰损所致，2022 年退换货金额增加主要系个别机器零部件故障退货且机型单价较高导致，均已通过维修、退换产品等方式协商解决，不存在与客户发生诉讼等重大纠纷的情形。

（三）发行人不存在因产品质量问题被境内外主管机构处罚的情形

报告期内，发行人不存在因产品质量不合格而受到主管部门调查或处罚的情形，亦未发生过行政处罚。根据苏州市高新区（虎丘区）市场监督管理局出具的证明，发行人及其子公司自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 2 月 1 日遵守市场监督管理方面的法律法规，未有因违反市场监督管理方面的法律法规而受到行政处罚之情形。此外，发行人报告期内亦不存在因产品质量问题被境外主管机构处罚的情形。

三、报告期内发行人、控股股东、实际控制人是否存在商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，是否有股东、董事、高级管理人员、员工、经销商等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查

发行人在经营过程中，严格遵守《中华人民共和国刑法》《中华人民共和国反不正当竞争法》《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规的规定。发行人未因商业贿赂、不正当竞争而被立案调查或受到行政处罚。2022 年 2 月 18 日、2023 年 2 月 7 日，苏州市虎丘区人民法院出具证明，证明发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员在该院不存在作为诉讼主体的案件还未审执结的情形；自 2020 年 1 月 1 日至 2023 年 2 月 1 日，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未涉及刑罚处罚。

同时，公司制定并实施了相关费用报销管理制度等，明确了费用报销流程、报销审核部门、单据凭证要求和出差报销标准等，对员工费用报销进行严格控制，以防止利用报销发票骗取财物资金用于行贿，防止与公司正常生产经营业务无关的费用报销。

根据发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明，发行人主管部门出具的合规证明，公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查问卷，公司经销商客户访谈记录，于有关政府部门官方网站行政处罚查询系统、有关政府部门和全国法院被执行人信息查询网站及其他司法机关网站查询与检索结果，发行人、实际控制人、股东、董事、高级管理人员、员工、经销商不存在因商业贿赂等违

法违规行为受到处罚或在任何司法程序中作为犯罪嫌疑人或被告人被立案调查或追诉的情形。

综上，报告期内发行人、控股股东、实际控制人不存在商业贿赂等违法违规行为，发行人股东、董事、高级管理人员、员工、经销商等不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人生产经营所必需的许可、资质、认证等文件以及产品质量标准清单，了解国家关于办理产品许可证或产品强制认证的相关法律法规；

2、获取并查阅发行人提供的产品质量标准清单及其出具的说明及发行人申请境外产品认证时与境外认证机构间的邮件往来记录；

3、获取并核查发行人报告期内客户退换货统计资料，并在国家市场监督管理总局缺陷产品管理中心网站对发行人是否存在产品召回情况进行查询；

4、获取并查阅苏州市高新区（虎丘区）市场监督管理局、苏州市虎丘区人民法院等发行人主管部门出具的合规证明文件；

5、获取并查阅发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员户籍所在地或经常居住地公安机关出具的无犯罪记录证明；

6、通过国家企业信用信息公示系统网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等渠道查询发行人、股东、实际控制人、董事、高级管理人员、核心技术人员等是否存在违法违规情况及涉诉情况；

7、就合法合规相关事项，获取并查阅发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员调查问卷，对发行人主要经销商客户和主要供应商进行访谈，并获取访谈记录；

8、向发行人销售、采购部门员工了解相关信息，查阅发行人相关内部管理制度、供应商签署的《供应商廉洁承诺书》等文件，获取发行人出具的相关说明文件。

（二）核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

1、发行人及其子公司已取得生产经营所必需的全部相关经营许可、资质、认证，取得过程合法合规，且均在有效期内。发行人及其子公司拥有的经营许可、资质、认证除因政策规定、不可抗力影响主管部门暂停办公、新成立子公司未立即展业、EPA 认证正在申请续期中等已说明的情形外，已覆盖报告期，且均满足生产经营所必需的要求。

2、报告期内，发行人产品质量符合境内外国家和地区标准、行业标准，不存在产品被召回情形，不存在因产品质量问题与客户、消费者发生纠纷的情形，不存在被境内外主管机构处罚的情形。

3、报告期内，发行人、控股股东、实际控制人不存在商业贿赂等违法违规行为，不存在股东、董事、高级管理人员、员工、经销商等因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

问题 9. 关于募投项目

申报材料显示：

发行人拟公开发行不超过 2,843.50 万股 A 股，发行募集资金扣除发行费用后将投资于年产 76,400 台高端水上动力产品绿色数智化工厂建设项目、研发中心新建项目、舷外机产品智能化技术改造项目以及补充流动资金。

请发行人说明：

（1）结合市场空间、市场竞争环境等，分析本次扩大产能的必要性，是否会造成产能过剩，募投项目达产后新增产能消化的具体措施；

（2）募投项目所需资金的分析与测算依据，募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响；募投项目预计效益与报告期内相关财务指标存在的差异及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合市场空间、市场竞争环境等，分析本次扩大产能的必要性，是否会造成产能过剩，募投项目达产后新增产能消化的具体措施

（一）结合市场空间、市场竞争环境等，分析本次扩大产能的必要性，是否会造成产能过剩

1、舷外机行业的市场空间及市场竞争情况

（1）市场空间

根据 GMI 报告，全球舷外机市场空间广阔，在销量方面，2022 年全球舷外机销量为 88.86 万台，2030 年预计将达到 117.10 万台；在营收方面，2022 年全球舷外机市场规模为 105.72 亿美元，2030 年预计将达到 159.75 亿美元，2022 年至 2030 年复合年均增长率为 5.30%。全球舷外机市场空间广阔，随着全球经济的增长、个人居民收入的增加以及个人消费习惯的改变，全球舷外机市场增长趋势稳定。

同时，受益于我国经济快速增长和居民休闲娱乐习惯的改变，中国成为全球主要舷外机市场增速最快的国家之一。随着以百胜动力和杭州海的等为代表的国产舷外机品牌的崛起，国产替代逐渐成为国内舷外机行业发展主流趋势之一，国产替代市场空间广阔。一方面，根据中国海关进出口数据，2022 年中国舷外机进口金额达到 19.48 亿元，进口替代空间较大。另一方面，在公务及军事领域，目前我国中大马力军用舷外机主要使用海外品牌舷外机，随着国内舷外机企业的崛起，中大马力军用舷外机亦将逐渐实现国产替代与自主可控。在国家鼓励国产设备进口替代的大背景下，中国有望迎来国产舷外机企业繁荣发展的新阶段，国内舷外机头部企业将享有行业高速增长以及国产替代的双重红利。

（2）市场竞争情况

全球舷外机行业的市场集中度较高，日本雅马哈和美国水星系全球舷外机知名品牌，占据全球较大市场份额，舷外机产品以中大马力为主。国内舷外机制造商主要为百胜动力、杭州海的、广东逸动科技有限公司等，舷外机产品以中小马力为主。经过多年发展，公司已成长为国内舷外机行业的头部企业，根据 IBI 杂志报告，公司 2018-2020 年市场占有率全国第一。

2、本次扩大产能具有必要性

（1）缓解产能瓶颈，满足公司业务发展需要

受益于全球舷外机市场空间广阔、下游市场需求持续上升，公司持续保持产销两旺的发展趋势。报告期内，公司产能利用率分别为 75.89%、112.39%和 92.55%，舷外机产销率分别为 100.93%、93.60%和 109.18%，产能利用率与产销率均处于较高水平，公司生产处于高负荷状态，且公司在手订单较为饱和。因此，未来在下游客户订单需求持续增加的情况下，公司预计现有产能无法满足客户订单日益增长的需求，通过本次募投项目快速实现产能扩充、缓解产能瓶颈，具备必要性。

（2）优化产品结构，增强公司综合竞争力

随着全球水上运动及休闲娱乐越来越盛行，消费者水上休闲娱乐需求不断增加，水上游艇、帆船等休闲娱乐参与人数正在迅速增长，游艇市场得到快速推广及拓展，进而舷外机市场规模持续增加。全球主要舷外机市场欧洲及北美等地区消费者对中大马力舷外机等产品需求日益提升，公司中大马力舷外机产品布局亟需加速。同时，随着各国环保法规要求越来越严格及电池技术的不断进步，电动舷外机在下游的应用也越来越广泛。为保障公司的市场开拓能力和市场竞争力，公司需要不断优化产品结构，改进生产工艺和技术，提升中大马力舷外机和电动舷外机的生产规模。

通过本次募投项目实施，公司可以全面优化产品结构与产品质量，完善产品战略布局，为公司提供新的利润增长点，进一步提高公司舷外机产品竞争力，从而增强公司综合竞争力，提高市场占有率，稳固公司竞争优势。

综上，公司本次募投项目扩大产能有利于公司满足客户订单日益增长的需求，优化公司产品结构与产品质量，完善产品战略布局，提升公司综合竞争力。因此，本次募投扩产项目具有必要性。

3、本次募投项目的实施不会造成产能过剩

舷外机行业市场空间广阔，根据 GMI 报告，2030 年全球市场规模预计将达到 159.75 亿美元；发行人目前全球市场占有率较低，2021 年公司舷外机销售收入占 GMI 研究报告预测全球舷外机销售金额的比例不足 1%，未来成长空间较大。假设本次募投项目达产当年新增收入全部实现，该新增收入和公司 2021 年舷外

机销售收入合计约 12 亿元，占预测全球市场规模的比例仍不足 2%。

公司在目前的竞争格局中已占据有利地位，未来通过本次募投项目能帮助公司缓解产能瓶颈、满足公司业务发展需要，同时有利于公司优化产品结构、增强公司综合竞争力，致使发行人未来竞争优势将更加凸显、市场份额将得以不断提升。同时，当前发行人产能利用率已趋近饱和，且在手订单充足。因此，本次募投项目的实施，不会造成公司产能过剩。

（二）募投项目达产后新增产能消化的具体措施

1、开拓新兴市场，扩展销售渠道

随着公司产品结构的完善、生产能力的提升和研发水平的提高，开拓新兴市场、扩展销售渠道是公司发展的必然趋势，公司将充分利用销售团队丰富的市场经验和成熟的市场开发、营销体系，提升公司品牌知名度，从而提高公司的市场占有率。公司将进一步发挥下游客户的本土优势，发掘重点客户并加强对其售后服务的培训力度，以扩大海外市场覆盖率，提升快速及时的产品交付能力，为客户提供优质服务，更好地满足客户的需求，从而巩固与主要客户合作关系，并不断开发潜在客户和潜在市场。

2、加强高端人才队伍建设

公司将积极实施科学的人力资源制度和人才发展规划，以自主培养为主、适度引进为辅，优化人才结构，加强人才梯队建设。公司将通过提供专业培训、组织研发实践等多种形式，形成一支适应市场竞争和公司发展需要，涵盖研发、生产、销售和企业管理等领域的专业化人才队伍。同时，公司也将积极引入行业内优秀的研发技术人员和管理人员，确保公司实现业务发展目标。

3、公司将加大技术开发力度

公司将重点突破大马力舷外机、电动舷外机及柴油舷外机等研发课题，此外本次募投项目“研发中心新建项目”，能够帮助公司建立功能完善和配套设施齐全的研发中心，增强现有省级企业技术中心的研发能力，优化产品结构，提升核心竞争力。研发中心新建项目实施后，除了保证现有产品选型设计、工艺改进创新、高效节能产品研发、产品性能检测等技术完善和升级之外，公司还将专注于大马力舷外机、电动舷外机及柴油舷外机等技术的深入研发，从而加快研发进程，丰

富公司舷外机产品体系，为公司业务持续快速增长提供有力的支持。

二、募投项目所需资金的分析与测算依据，募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响；募投项目预计效益与报告期内相关财务指标存在的差异及合理性

（一）募投项目所需资金的分析与测算依据

1、年产 76,400 台高端水上动力产品绿色数智化工厂建设项目（以下简称“绿色数智化工厂建设项目”）

本项目预计投资资金 29,192.27 万元，分别投资于厂房建设、机器设备购置、预备费用以及铺底流动资金，具体如下表：

序号	项目	投资金额（万元）	占比
1	建设投资	23,145.22	79.29%
1.1	工程费用	20,996.60	71.93%
1.1.1	建筑工程费	12,543.60	42.97%
1.1.2	设备购置及安装费	8,453.00	28.96%
1.2	工程建设其他费用	1,694.80	5.81%
1.3	预备费用	453.82	1.55%
2	铺底流动资金	6,047.05	20.71%
项目总投资		**29,192.27**	**100.00%**

（1）建筑工程费用

本项目选址为国有出让土地，位于江苏省苏州市高新区内环北路。截至本回复报告出具日，发行人子公司百胜科技已与苏州市自然资源和规划局、苏州市公共资源交易中心签署《国有建设用地使用权公开出让成交确认书》，已与苏州市自然资源和规划局签署《国有建设用地使用权出让合同》，已完成全部土地出让款的支付，已办理不动产权证书。

本项目拟建设厂房、甲类仓库、办公室等共计 49,258.00 平方米建筑及地下储油库 100.00 平方米，按照公司建设装修经验进行估算，共计建筑工程费用 12,543.60 万元。具体投资测算过程如下：

序号	项目名称	工程量（平方米）	单价（元/平方米）	装修单价（元/平方米）	金额（万元）
1	3#厂房	20,841.00	2,000.00	-	4,168.20
2	2#厂房	21,957.00	2,000.00	-	4,391.40
3	仓库	200.00	10,000.00	-	200.00
4	储油库	100.00	8,000.00	-	80.00
5	办公	6,260.00	2,500.00	1,500.00	2,504.00
6	其他辅助工程	-	-	-	1,200.00
合计		**49,358.00**	-	-	**12,543.60**

（2）设备购置费用

设备费用估算是基于项目各机构需要配备，项目所需的设备型号、单价等由公司采购部门对相关供应商询价来确认，并根据公司供应商最新报价计算运杂费及其他费用等。本项目设备购置及安装费用共计 8,453.00 万元，具体投资测算过程如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台、万元/套）	金额（万元）
1	生产及配套辅助设备			
1.1	柔性半自动化生产线	1	3,900.00	3,900.00
1.2	自动智能仓库及物流周转设备	1	860.00	860.00
1.3	货式升降电梯	8	35.00	280.00
1.4	环保废气排放设备	1	230.00	230.00
1.5	精密工装夹具	1	350.00	350.00
1.6	餐厅配套设施	1	200.00	200.00
1.7	光伏发电设备	12	24.00	288.00
1.8	厂房智能化工程设备	1	840.00	840.00
1.9	动力电输出设施及安装工程	1	350.00	350.00
1.10	实验室设备	1	300.00	300.00
1.11	环保水处理设备	1	180.00	180.00
1.12	其他生产辅助设备	1	300.00	300.00
2	办公及其他设备			
2.1	电脑	50	0.50	25.00
2.2	办公家具	50	1.00	50.00
2.3	会议室等设施	1	300.00	300.00

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台、万元/套）	金额（万元）
合计		131	-	8,453.00

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地使用费、建设单位管理费等，主要系基于市场现有的相关报价，参照建设项目工程建设其他费用有关标准计取。综合预估，项目工程建设其他费用预计为 1,694.80 万元，具体投资测算过程如下：

序号	项目	金额（万元）
1	土地使用费	1,056.60
2	建设单位管理费	104.98
3	前期工作费	15.00
4	勘察设计费	83.99
5	工程监理费	167.97
6	工程保险费	83.99
7	软件购置费	140.00
8	联合式运转费	42.27
合计		1,694.80

（4）预备费用

本项目预备费用系针对在项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，按项目工程费用和工程建设其他费用总和的 2%计算，为 453.82 万元。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金，系指生产性建设工程项目为保证生产和经营正常进行，按规定应列入建设工程项目总投资的铺底流动资金。铺底流动资金为不超过流动资金总额的 30%，参考公司现有数据，结合项目所在行业实际情况，本项目所需的铺底流动资金为 6,047.05 万元。

2、研发中心新建项目

本项目预计投资资金 5,658.06 万元，分别投资于厂房建设、机器设备购置、预备费用以及研发费用，具体如下表：

序号	项目	投资金额（万元）	占比
1	建设投资	2,459.06	43.46%
1.1	工程费用	2,110.00	37.29%
1.1.1	建筑工程费	1,500.00	26.51%
1.1.2	设备购置费	610.00	10.78%
1.2	工程建设其他费用	300.85	5.32%
1.3	预备费用	48.21	0.85%
2	研发费用	3,199.00	56.54%
项目总投资		**5,658.06**	**100.00%**

（1）建筑工程费用

公司新建研发中心，根据公司当地市场价格综合预估，建筑工程费合计为1,500.00 万元。具体投资测算过程如下：

序号	项目名称	工程量（平方米）	单价（元/平方米）	装修单价（元/平方米）	金额（万元）
1	研发办公室及实验室	2,500.00	2,500.00	1,500.00	1,000.00
2	其他辅助工程	-	-	-	500.00
合计					**1,500.00**

（2）设备购置费用

本项目拟支出 610.00 万元用于设备购置。具体投资测算过程如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台、万元/套）	金额（万元）
1	硬件设备	19	-	576.00
1.1	电机系统性能测试台	1	30.00	30.00
1.2	线切割	1	10.00	10.00
1.3	虚拟船艇测试平台	1	120.00	120.00
1.4	智能网联 IoT 测试平台	1	80.00	80.00
1.5	三维坐标仪	1	100.00	100.00
1.6	噪声仪	1	2.00	2.00
1.7	总线开发工具 VN1640	3	2.00	6.00
1.8	数字示波器	2	2.00	4.00
1.9	硬度仪	2	1.00	2.00
1.10	膜厚仪	2	1.00	2.00

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台、万元/套）	金额（万元）
1.11	拉伸试验仪	1	5.00	5.00
1.12	轮廓仪	1	10.00	10.00
1.13	盐雾试验仪	1	5.00	5.00
1.14	新品试作线	1	200.00	200.00
2	办公及其他设备	34	-	34.00
2.1	办公家具用品等	17	1.00	17.00
2.2	电脑	17	1.00	17.00
合计		**53**	**-**	**610.00**

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括土地使用费、建设单位管理费等，主要系基于市场现有的相关报价，参照建设项目工程建设其他费用有关标准计取。综合预估，项目工程建设其他费用预计为 300.85 万元。具体投资测算过程如下：

序号	项目	金额（万元）
1	土地使用费	63.40
2	建设单位管理费	10.55
3	勘察设计费	8.44
4	前期工作费	25.00
5	工程监理费	6.33
6	工程保险费	6.33
7	软件购置费	180.80
合计		**300.85**

（4）预备费用

本项目预备费用系针对在项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，按项目工程费用和工程建设其他费用总和的 2.00%计算，为 48.21 万元。

（5）研发费用

本项目研发费用为 3,199.00 万元，主要包括合作开发费用、知识产权费用、样品制作、人员费用、模具费用等。具体投资测算过程如下：

序号	费用名称	金额（万元）	建设期		
			第一年	第二年	第三年
1	合作开发费用	480.00	-	290.00	190.00
2	知识产权费用	78.00	-	39.00	39.00
3	样品制作	530.00	-	230.00	300.00
4	标准相关	28.00	-	14.00	14.00
5	产品认证	64.00	-	32.00	32.00
6	模具费用	1,250.00	-	600.00	650.00
7	人员费用	648.00	126.00	216.00	306.00
8	燃料动力费用	95.00	-	45.00	50.00
9	产品检验	26.00	-	13.00	13.00
合计		**3,199.00**	**126.00**	**1,479.00**	**1,594.00**

3、舷外机产品智能化技术改造项目（以下简称“智能化技术改造项目”）

本项目预计投资资金 4,970.30 万元，分别投资于厂房改造、机器设备购置以及铺底流动资金，具体如下表：

序号	名称	投资金额（万元）	占比
1	建设投资	4,442.40	89.38%
1.1	工程费用	3,967.30	79.82%
1.1.1	建筑工程费	567.30	11.41%
1.1.2	生产设备购置安装费	3,400.00	68.41%
1.2	工程建设其他费用	283.80	5.71%
1.3	预备费用	191.30	3.85%
2	铺底流动资金	527.90	10.62%
3	**项目总投资**	**4,970.30**	**100.00%**

（1）建筑工程费用

本项目拟对厂房及配套设施进行改造。参照公司所在区域物价水平和厂房的建设要求，各改造项目单价、面积和总价如下：

序号	项目名称	单位	工程量（平方米）	装修单价（元/平方米）	金额（万元）
1	发动机无尘生产车间	平方米	648.00	1,000.00	64.80
2	厂房	平方米	10,000.00	120.00	120.00

序号	项目名称	单位	工程量（平方米）	装修单价（元/平方米）	金额（万元）
3	办公区域（2 楼）	平方米	600.00	1,500.00	90.00
4	试制区（2 楼）	平方米	500.00	1,500.00	75.00
5	样品间（2 楼）	平方米	600.00	1,500.00	90.00
6	试验室（1 楼）	平方米	850.00	1,500.00	127.50
合计					**567.30**

（2）设备购置费用

设备费用估算系基于项目各机构需要配备，项目所需的设备型号、单价等由公司采购部门对相关供应商询价来确认。本项目生产设备购置及安装费用为 3,400.00 万元。具体投资测算过程如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台）	金额（万元）
1	设备自动化改造			
1.1	半自动喷漆	1	330.00	330.00
2	精加工中心设备			
2.1	柔性加工中心	6	180	1,080.00
2.2	单独加工中心	2	120	240.00
3	装配设备及改造一期			
3.1	叉车	2	10.00	20.00
3.2	预组装压机	20	8.00	160.00
3.3	AGV	2	35.00	70.00
3.4	发动机装配线改造	1	120.00	120.00
3.5	整机线改造	1	100.00	100.00
3.6	可视化改造	1	80.00	80.00
4	装配设备及改造二期			
4.1	水下装置组装线	1	80.00	80.00
5	仓库及其他设备设施一期			
5.1	发动机清洗设备	1	30.00	30.00
5.2	液压起翘装配检测线	1	60.00	60.00
6	仓库及其他设备设施二期			
6.1	仓库货架	1	50.00	50.00
7	研发测试中心设备改造一期			

序号	设备名称	数量（台/套）	单价（万元/台）	金额（万元）
7.1	大马力测功机	1	200.00	200.00
7.2	中马力测功机	1	100.00	100.00
7.3	柴油机排放/油耗测量系统	1	300.00	300.00
7.4	电喷发动机电控模拟试验台	1	50.00	50.00
8	研发测试中心设备改造二期			
8.1	实验室通风/冷却系统	1	100.00	100.00
8.2	发动机气道试验台	1	150.00	150.00
8.3	燃烧分析仪	1	80.00	80.00
合计		-	-	**3,400.00**

（3）工程建设其他费用

工程建设其他费用主要包括前期工作费、软件购置费等，基于市场现有的相关报价，并参照建设项目工程建设其他费用有关标准计取。综合预估，项目工程建设其他费用预计为 283.80 万元。具体投资测算过程如下：

序号	项目	金额（万元）
1	前期工作费	20.00
2	软件购置费	229.80
3	联合试运转费	34.00
合计		**283.80**

（4）预备费用

本项目预备费用系针对在项目实施过程中可能发生的难以预料的支出而事先预留的费用，按项目工程费用和工程建设其他费用总和的 4.50%计算，为 191.30 万元。

（5）铺底流动资金

项目铺底流动资金，是指生产性建设工程项目为保证生产和经营正常进行，按规定应列入建设工程项目总投资的铺底流动资金。铺底流动资金为不超过流动资金总额的 30%，参考公司现有数据，结合项目所在行业实际情况，本项目所需的铺底流动资金为 527.90 万元。

综上，公司募投项目的投资规模符合公司实际经营需求，测算依据合理谨慎，符合相关物料及设备的市场价格，因此具有合理性。

（二）募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响

公司本次发行募集资金将用于绿色数智化工厂建设项目、研发中心新建项目和智能化技术改造项目。本次募集资金投资项目全部建成后，发行人将新增大量固定资产和无形资产，项目投入运营后，将相应增加较多折旧及摊销费用，上述各项目中，研发中心新建项目不直接产生收益，其他项目达产后预计每年新增折旧和摊销金额、达产当年预计新增收入和利润总额情况如下：

单位：万元

项目	绿色数智化工厂建设项目	智能化技术改造项目
新增折旧摊销	1,181.40	450.17
新增收入	80,500.00	8,300.00
新增利润总额	21,502.42	1,644.80

项目达产后，募投项目新增利润总额可以完全覆盖新增折旧和摊销费用，募投项目新增折旧和摊销费用对公司未来经营业绩不构成重大影响。

发行人募集资金投资项目拥有良好的盈利前景，新项目的投产将带来营业收入和净利润的增长，足以抵消项目资产投资带来的折旧与摊销增加的影响，从而提高公司的盈利水平。

（三）募投项目预计效益与报告期内相关财务指标存在的差异及合理性

绿色数智化工厂建设项目和智能化技术改造项目主要系对发行人已有舷外机产品的扩产或新产品的研制投产，该等项目的预计效益与报告期内相关财务指标具有可比性。研发中心新建项目不产生直接经济效益，与报告期内相关财务指标不具有可比性。

智能化技术改造项目系对公司现有厂房进行设施设备技术改造升级，以满足公司短期新增产能规划需求，拟生产产品主要为小马力汽油舷外机及部分中大马力汽油舷外机；而绿色数智化工厂建设项目系在公司拟取得新土地上新建厂房，以满足公司未来长期发展新增产能需求，拟生产产品包括中大马力舷外机、军用舷外机、电动舷外机及多燃料舷外机等产品。智能化技术改造项目新增产能以小

马力汽油舷外机为主，而绿色数智化工厂建设项目新增产能则以中大马力汽油舷外机为主，且随着公司对中大马力舷外机的进一步研发投入，该项目规划的中大马力舷外机的马力大小预计将高于智能化技术改造项目，同时两个项目在部分中大马力具体型号舷外机上预计将存在少量重叠，但均系公司根据未来市场需求及产品结构优化的合理产能规划。

1、绿色数智化工厂建设项目

（1）销售单价

该项目涉及的产品销售单价依据报告期内公司各类产品的平均销售单价并结合发行人对未来市场的判断进行估计。

（2）主要经济指标

该项目建设期为两年，第三年投产，投产后四年产能爬坡并达到满产状态：投产第一年产能利用率为 30%，第二年 60%，第三年 80%，第四年 100%。完全达产后，主要经济指标如下：

序号	项目名称	本项目（完全达产当年）	发行人（2022 年）
1	年营业收入（万元）	80,500.00	38,055.88 注
2	毛利率	35.31%	30.31% 注
3	销售费用率	2%	2.10%
4	年净利润（万元）	16,126.81	7.262.19
5	净利润率	20.03%	12.70%

注：该等指标系指发行人舷外机业务收入及毛利率水平。

由于该项目涉及产品主要为中大马力舷外机、军品舷外机和电动舷外机，该等产品附加值更高，故毛利率相对较高，因此在测算募投项目预计效益时，项目的毛利率略高于公司现有毛利率水平；基于谨慎性原则，适度提升了销售费用率；此外，由于公司现有通机业务收入规模较大但毛利率较低，从而拉低了公司整体净利润率水平，因此，项目净利润率水平高于 2022 年公司整体净利润率。

综上，本募投项目的预计效益与报告期内相关财务指标的差异具有合理性。

2、智能化技术改造项目

（1）销售单价

该项目涉及的产品销售单价依据报告期内公司各类产品的平均销售单价并结合发行人对未来市场的判断进行估计。

（2）主要经济指标

该项目建设期为两年，第三年投产，投产后两年产能爬坡并达到满产状态：投产第一年产能利用率为 70%，第二年 100%。完全达产后，主要经济指标如下：

序号	项目名称	本项目（完全达产当年）	发行人（2022 年）
1	年营业收入（万元）	8,300.00	38,055.88 注
2	毛利率	32.68%	30.31% 注
3	销售费用率	3.00%	2.10%
4	年净利润（万元）	1,398.08	7.262.19
5	净利润率	16.84%	12.70%

注：该等指标系指发行人舷外机业务收入及毛利率水平。

由于该项目涉及的产品主要为中大马力舷外机、四冲程舷外机为主，因此测算募投项目预计效益时，该等产品毛利率相对较高，因此项目的毛利率略高于公司舷外机业务毛利率水平；基于谨慎性原则，适度提升了销售费用率。此外，由于公司现有通机业务毛利率较低且收入规模较大，从而拉低了公司整体净利润率水平，因此，项目净利润率水平高于 2022 年公司整体净利润率水平。

综上，本募投项目的预计效益与报告期内相关财务指标的差异具有合理性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、向发行人生产部门和管理层了解发行人现有产能利用情况和发行人在募投项目达产后消化新增产能的具体措施；获取募投项目可行性分析报告，核查发行人报告期内项目建设达产后的多燃料舷外机、中大马力舷外机等各产品的产能情况，公司新增机器设备购置数量及购置单价；

2、获取 GMI 报告，结合发行人市场空间测算相关数据，了解发行人所处市场空间以及市场竞争环境；

3、向发行人销售部门负责人了解舷外机行业的市场空间以及市场竞争环境；

了解募投项目投产后产品的预期收入情况；

4、获取募投项目可行性分析报告，复核募投项目所需资金的测算过程及新增折旧与摊销的计算过程；

5、测算募投项目新增折旧及摊销对发行人经营业绩的影响，分析募投项目预计效益与报告期内相关财务指标存在的差异及合理性；

6、查阅发行人的未来发展规划、募投项目的决策文件、投资备案、环评文件等。

（二）核查意见

申报会计师对上述事项中涉及财务的事项进行了核查，从财务角度申报会计师认为：

1、本次扩大产能具有必要性，不会造成产能过剩；发行人对募投项目达产后新增产能消化的具体措施具有针对性和合理性。

2、发行人募投项目所需资金测算依据真实、合理，募投项目新增折旧及摊销不会对发行人经营业绩产生重大不利影响，募投项目预计效益与报告期内相关财务指标的差异具有合理性。

问题 10. 关于收入确认

申报材料显示：

（1）发行人采用以经销为主，直销为辅的销售模式；

（2）国内经销商签收货品，或境外经销商取得提单，发行人确认收入；国内贸易商或其指定第三方签收货品，或境外贸易商取得提单，发行人确认收入；

（3）发行人天猫平台的收入确认时点为客户取得相关产品控制权时。

请发行人结合业务模式、运费承担、退换货责任、结算条款等合同约定、产品与资金流转过程，分别说明内销与外销、经销与直销、线上与线下销售的收入确认政策、收入确认时点及判断依据，收入确认的具体凭据，是否符合《企业会计准则》的规定；并说明发行人不同销售模式的收入确认政策与同行业公司是否存在重大差异，如是，请说明差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合业务模式、运费承担、退换货责任、结算条款等合同约定、产品与资金流转过程，分别说明内销与外销、经销与直销、线上与线下销售的收入确认政策、收入确认时点及判断依据，收入确认的具体凭据，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）不同业务模式下的运费承担、退换货责任、结算条款等合同约定、产品与资金流转过程

报告期内，公司不同业务模式下的主要合同条款、产品与资金流转过程如下：

业务模式	合同条款			产品与资金流转过程	
	运费承担	退换货责任	结算条款	产品流转	资金流转
外销	主要以 FOB 的形式交易，海运费由买方承担。少部分通过 CIF 或 CFR 方式交易，产生的海运费由发行人垫付，并与客户结算	提供零配件更换	根据发行人内部对不同客户的评级，客户下单后预收一定比例的定金。对于评级较低的客户需在提单日前支付剩余尾款，对于评级较高的客户发行人给予一定账期，即提单日后 0-90 天内支付尾款	货物装船/装车即完成交货。对于更换用的配件一般与下一单整机订单一同发出或单独邮寄航空件	主要以电汇方式付款，少数通过信用证方式付款
内销	客户承担	提供零配件更换或质保服务	通机贸易商客户在下单后按照每个高柜（High Cube）6 万元，每个小柜（General Purpose）3 万元预收货款。对于小客户，在货物发出前收取剩余尾款；对于大客户，给予出货后 30-60 天的账期。舷外机经销商主要为宁波海强，信用期为开票日后 80 天内付款；对于军方客户，军方代表验收合格后，凭合格证明文件、发票等结算尾款	客户上门自提或安排物流公司上门自提，少数情况发行人代发物流，客户或承运人上门提货后即完成交货；对于军方客户，接收军方调拨发运指令后，以指定运输方式发货至指定地点	主要通过银行承兑汇票及电汇方式付款
线上	发行人承担	7 天无	发行人交付产品，客户确认	客户在平台下	客户通过

业务模式	合同条款			产品与资金流转过程	
	运费承担	退换货责任	结算条款	产品流转	资金流转
销售[注]		理由退货	收货顺延 7 天后	单后，发行人安排发货。客户收到货且在平台上确认收货后 7 天无发生退货即完成交货	支付宝平台支付，发行人在支付宝上提现至银行账户

注：线上销售系指境内线上销售，境外线上销售参照线下外销确认方式确认收入。

公司销售舷外机、通机和配件产品属于在某一时点履行的履约义务，产品发出并完成交货，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时判断货物控制权转移至客户，满足收入确认条件。

1、外销收入

报告期内，发行人外销经销与外销直销收入确认并无明显差异。发行人主要采用 FOB 方式出口，在商品发出并办理完毕出口报关手续，且取得货运提单时确认外销收入。发行人线上外销为海外阿里巴巴网店销售，报告期内仅有零星订单，公司参照线下外销确认方式确认收入。

2、内销收入

除线上销售外，发行人根据合同约定将产品交付给客户，收入确认时点为客户取得货物控制权，发行人在取得客户或客户指定的承运人签收单时确认收入。获取承运人签收单确认收入是指发行人依据合同约定或客户要求将货物交给客户指定的承运人，承运人签收后，发行人不承担任何运输责任和风险，控制权已转移。发行人军品销售收入确认时点以产品经军方客户代表验收，出具产品合格证及质量检验合格证时确认收入。验收后军品将封箱单独存放于发行人仓库，待军方客户调拨发运指令下达后再执行发货安排。

报告期内，公司境内销售由客户签收确认的收入占境内销售收入的比例分别为 98.04%、96.31%和 97.43%。

发行人境内线上销售自 2021 年 6 月开始，公司根据电商平台显示的签收信息，在客户收到货物且在平台上确认收货后 7 天内未发生退货时确认收入。

综上所述，发行人不同业务模式下的收入确认政策、收入确认时点及判断依据，收入确认的具体凭据，符合《企业会计准则》的规定。

（二）说明发行人不同销售模式的收入确认政策与同行业公司是否存在重大差异，如是，请说明差异原因

公司收入确认具体方法与可比公司相比不存在重大差异，收入确认政策符合行业惯例，具体情况对比如下：

业务模式	百胜动力	春风动力	神驰机电
内销	已根据合同约定将产品交付给客户，经客户或承运人确认，已经收回货款或取得了收款凭证（签收单）且相关的对价很可能收回	公司根据订单约定的交货时间和交货数量发送至客户指定地点并取得收货确认单后，公司确认相关收入	根据与客户合同或者协议约定，合同约定在产品交付后，需要经检验合格并办理结算手续的，根据每月实际结算数量和单价确认收入。合同约定由公司送货并经对方签收的，在货物送达客户并经客户签收确认后确认收入
外销	已根据合同约定将产品报关并取得经海关核准的报关单且产品已装船并取得货运提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回	公司与经销商签署的销售合同约定的贸易方式一般为 FOB，按照合同约定的发货日期和货物移交方式办理完海关出口报关程序，在指定的装运港将货物装船并取得海运提单后，根据合同约定此时与商品有关的所有权上的风险和报酬已经转移，相关经济利益很可能流入，收入、成本能够可靠的计量，公司确认相关收入；美国市场销售，公司报关出口美国指定地点储存，CFP 公司根据订单约定的交货时间和交货数量发送至客户指定地点并取得收货确认单后，公司确认相关收入	根据销售合同约定，公司在货物办理报关手续后确认收入
线上销售	内销线上销售于客户确认收货或经过法定退换货时间后确认；外销线上销售获取提单时确认	无	无

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人收入确认会计政策及销售明细表，分外销、内销，经销、直销及线上销售，复核其收入确认会计政策、收入确认时点及判断依据，收入确认的具体凭据，复核收入确认会计政策是否符合《企业会计准则》的规定；

2、获取发行人线下销售主要销售合同订单，分析复核业务模式、运费承担、退换货责任、结算条款等合同约定，是否同收入确认会计政策相匹配；

3、获取发行人线下销售实物交货签收单、提单及收款等凭据，检查发行人实物与资金流转过程，是否同收入确认会计政策相匹配；

4、了解发行人线上销售电商相关法律法规，分析复核运费承担、退换货责任、结算条款要求或和约定，是否同收入确认会计政策相匹配；

5、获取发行人线上销售发货、退货、签收及回款、退款信息，检查发行人实物与资金流转过程，是否同收入确认政策相匹配；

6、获取可比公司的不同销售模式的收入确认政策，并同发行人不同销售模式的收入确认政策进行比较分析是否存在重大差异。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人收入确认政策、收入确认时点及判断依据，收入确认的具体凭据，符合《企业会计准则》的规定。

2、发行人不同销售模式的收入确认政策与同行业公司不存在重大差异。

问题 11. 关于销售模式

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人经销模式收入占比分别为 64.28%、65.27%和 65.25%；

（2）经销模式下，发行人根据是否与客户签订经销协议并限制销售区域，将经销客户划分为经销商客户和贸易商客户，并对经销商客户采用买断式经销

模式；

（3）直销模式下，发行人客户主要为 ODM 客户，产品经客户审核认可后贴以客户指定的商标、品牌等实现销售。

请发行人：

（1）结合产品控制权归属、收入确认时点、产品销售价格等合同约定，经销客户对产品的定价权、经销客户的盈利模式等，说明将经销客户划分为经销商客户和贸易商客户的依据及原因，买断式销售的判断依据和合理性；发行人经销模式的分类和定义，各类别、各层级经销商的划分标准，采用经销模式的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例；各类经销模式的会计处理；

（2）按照内销与外销、经销与直销、经销商客户和贸易商客户分类，分别说明报告期各期销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况，以及主要客户情况，包括但不限于包括注册资本、成立时间、控股股东、员工人数、与发行人合作历史等，发行人向其销售内容、合作方式、销售金额、产品单价、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和期后回款情况等；各模式、区域、类别主要客户同类产品的销售价格、毛利率是否存在显著差异，如是，请说明原因；如客户为经销商的，请说明主要最终客户情况；

（3）说明报告期各期经销商数量，按照适当的标准进行分层，说明各类别、各层次客户的数量、产品及合计销售金额及毛利占比，发生变动的原因及合理性；报告期各期新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比及其合理性，是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况，如存在，说明原因及合理性；经销商是否存在个人等非法人实体，如存在，请说明该类经销商具体情况；

（4）说明经销商管理和控制制度、经销商协议的主要条款，包括经销商选取标准和批准程序、终端产品销售定价机制、经销商新增及退出管理方法、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、是否独家经销、经销有效期及协议到期后的安排、信用及收款管理、结算机制；

（5）说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、

监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对经销模式的核查程序、核查过程、核查范围、核查比例及原因、核查结论，并根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的规定逐条发表明确意见。

回复：

一、结合产品控制权归属、收入确认时点、产品销售价格等合同约定，经销客户对产品的定价权、经销客户的盈利模式等，说明将经销客户划分为经销商客户和贸易商客户的依据及原因，买断式销售的判断依据和合理性；发行人经销模式的分类和定义，各类别、各层级经销商的划分标准，采用经销模式的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例；各类经销模式的会计处理

（一）结合产品控制权归属、收入确认时点、产品销售价格等合同约定，经销客户对产品的定价权、经销客户的盈利模式等，说明将经销客户划分为经销商客户和贸易商客户的依据及原因，买断式销售的判断依据和合理性

1、将经销客户划分为经销商客户和贸易商客户的依据及原因

（1）依据及原因

公司将经销客户分为经销商客户和贸易商客户，其中经销商客户均与公司签订了经销协议并限制销售区域，部分贸易商与公司签订了框架合同但未限制销售区域，大部分贸易商客户与公司直接签订订单或形式发票（Performa Invoice，简称“PI”）。公司基于客户的销售能力、客户资源、区域优势及销售规模等因素，与客户签订经销协议并限制其销售区域，从而建立稳定的经销商合作关系。报告期内，公司经销商和贸易商具体对比如下：

项目	经销商客户	贸易商客户
产品控制权归属	内销：根据合同约定将产品交付给客户，经客户或承运人确认后，产品所有权归经销客户所有； 外销：根据合同约定将产品报关并取得经海关核准的报关单且产品已装船并取得货运提单，产品所有权归经销客户所有	
收入确认时点	内销产品收入确认需满足以下条件：根据合同约定将产品交付给客户，经客户或承运人确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价	

项目	经销商客户	贸易商客户
	很可能收回； 外销产品收入确认需满足以下条件：根据合同约定将产品报关并取得经海关核准的报关单且产品已装船并取得货运提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回	
产品销售价格	在框架协议中对价格未进行明确约定，交易价格以具体订单为准	
合同签订情况	签订经销协议	签订框架合同/签订订单或 PI
销售区域规定	限定区域	未限定区域
是否独家代理	大部分有约定	无
采购量要求	大部分有约定	无
禁止性条款	大部分有约定	无
产品的定价权	客户均具有自主定价权	
盈利模式	自主经营，自负盈亏	

（2）具体区别

公司主营产品包括舷外机和通机，产品销售模式以经销为主、直销为辅。舷外机经销客户可分为经销商客户和贸易商客户，以经销商客户为主；通机经销客户则均为贸易商客户。

1）舷外机业务

公司销售渠道的选择主要由产品特性决定。与舷外机行业惯例类似，公司构建了经销商体系，但由于公司品牌知名度与国际行业龙头企业尚存在一定差距，与具有一定客户资源的贸易商合作系公司经销商体系的有效补充。

舷外机为公司的核心业务，舷外机产品结构复杂，不单独使用，通常需安装并与船艇配套使用，终端客户需要技术支持和售后服务，且终端客户多为个人消费者、政府部门或游艇/船厂等，下游客户较为分散。相较于贸易商，一方面经销商客户在销售区域等方面受公司约束，公司可主动管理经销网络，有利于公司细分目标市场，并通过经销网络提高信息传递效率，加强对市场信息的掌握，从而制定更为准确和有针对性的市场策略；也有利于公司健全完善销售渠道与售后服务体系，亦可节约公司销售资源和人力成本；另一方面，公司会为经销商提供一定的技术支持和培训，帮助经销商更好地提供技术支持和售后服务，从而提升下游客户满意度和忠诚度，以及公司会联合经销商进行市场推广等活动，协助经销商快速打开销售市场。

公司在选择经销商时会综合考虑经销商所在区域的市场规模、公司已有销售网络布局、双方历史合作情况以及经销商的客户资源、经营规模、渠道布局能力、销售能力等因素，而经销商则会考虑公司品牌实力、产品质量、产品在该地区的市场需求及长期合作意愿等因素，协商确定合作关系；公司与舷外机经销商的合作是一个双向选择的结果。双方达成合作意向后，公司与经销商签订经销协议，并在销售区域等方面对经销商进行限制，同时与经销商在最低采购量、销售返利、独家代理及竞品销售等进行约定。

公司多数经销商客户在合作时即为独家经销商，即授权独家经销商在某一区域内独家经销公司舷外机产品，且不再授权其他经销商在该区域内经销该种产品，具有排他性，由此独家经销商掌握市场优势，亦能够提高独家经销商的积极性，实现双赢。而对于客户资源、经营规模、渠道布局能力等有待进一步考核的经销商，会先作为非独家经销商合作，之后公司会根据经销商合作期限内销售情况，综合考虑客户所在地市场规模情况及客户自身资源优势，进一步将其发展成为该区域的独家经销商。独家经销商模式有利于更好的维护市场和完善销售网络体系，提高经销商的积极性，深化双方合作关系。

为避免无序竞争、保护独家经销商的销售区域市场，公司在开拓舷外机贸易商客户时会提前了解贸易商客户的下游客户销售区域，避免与独家经销商客户存在销售区域重叠。除此之外，公司不对贸易商进行管理和约束，贸易商购入公司产品后，依托其自身客户资源自行定价、自行销售、自负盈亏，与公司直销客户无明显区别。

2）通机业务

通机作为公司稳定发展的传统业务，主力机型和销售市场较为稳定，通机产品机型相对简单且无需安装即可使用，通常无需太多技术支持和售后服务。一般国内通机贸易商主要依托自有客户资源，根据下游客户需求接收并汇总订单，并负责出口报关等服务。公司成立之初就依托贸易商客户在非洲等市场的客户资源，通过贸易商客户以开拓当地市场。后因通机产品竞争激烈，公司重点发展舷外机业务，通机业务则聚焦非洲等市场并采用贸易商模式延续至今，与主要贸易商客户建立了长期稳定的合作关系。

2、买断式销售的判断依据和合理性

公司采用买断式销售模式的主要原因包括：一是，买断式销售模式下，公司将货物的控制权及风险报酬转移至经销客户，由经销客户承担存货风险，亦有利于降低公司的经营风险；二是，经销客户在承担货物风险的同时可自行决定销售策略，亦能有机会获得更高业务利润，对此，相比于非买断式销售模式，公司经销客户更有意愿开拓、维护客户业务，进而有利于公司业务发展。此外，公司采用买断式销售模式，与同行业可比公司在经销模式下采取的合作模式相同，符合行业惯例。

公司采用买断式销售的判断依据主要如下：

1）公司与经销客户的交易在货物交付及验收条件方面与买断式销售一致

在货物交付及验收条件方面，根据公司与经销客户签订的合同或订单/PI 约定，公司完成约定的交付条件后，货物自交付之后所产生的损毁、灭失风险由经销客户承担，货物的控制权已转移，故可以判断为买断式销售。

2）公司与经销客户的交易在退货条件方面与买断式销售一致

在退货条件方面，公司与经销客户签订的合同或订单/PI 中不包含无条件退货条款，经销客户退货条件与直销客户的退货条件没有差异。

3）经销与直销收入确认政策一致，均为买断式销售

报告期内，公司经销与直销收入确认政策保持一致，其中，内销收入均根据合同约定将产品交付给客户，经客户或承运人确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回确认收入，外销收入均在办妥出口报关手续并取得承运人签发的提单时确认收入，经销客户与直销客户收入确认政策保持一致，均属于买断式销售。

综上，公司经销模式为买断式的销售模式，采用该模式具有商业合理性。

（二）发行人经销模式的分类和定义，各类别、各层级经销商的划分标准，采用经销模式的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例

1、公司经销模式的分类和定义

经销模式下，公司向经销客户销售 PARSUN 牌产品。公司根据与客户是否

签订经销协议并限制销售区域，将经销客户划分为经销商客户和贸易商客户。同时，公司与经销商客户在区域的独家销售权利、每年度的最低采购量及能否从中国境内购买其他品牌同类产品等进行了详细的约定。

2、不同类别、不同层级经销商划分标准

报告期内，发行人均以买断式经销的方式向经销商销售，通过商业谈判合理确定销售价格。因此，发行人对所有经销商实行统一的管理制度，未对经销商划分不同类别或不同层级进行管理。

3、采用经销模式的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例

由于舷外机和通机行业的终端用户分布在全国各地及全球各地，客户群体较为分散，选择合适的经销客户能够利用其积累的客户资源，并借助其销售渠道对公司的品牌和产品进行推广，从而快速开拓当地市场。同时，当地经销客户更为接近终端用户，能够及时了解客户需求、提供售后服务，提高服务质量。此外，当地经销客户更加熟悉当地市场情况，及时了解竞争对手动态，有利于对竞争对手的行动及时反应，维护和终端客户的关系。

发行人同行业可比公司采用的销售模式具体情况如下表所示：

公司名称	销售模式
神驰机电	通机终端产品以经销为主，2021 年经销收入占比达 63.29%
春风动力	以经销模式为主，2021 年经销收入占比超过 99.00%
雅马哈发动机	以经销模式为主
宾士域集团	以经销模式为主

综上，公司采用经销模式具有必要性和商业合理性，符合行业惯例。

（三）各类经销模式的会计处理

公司与经销客户之间的交易均为买断式销售，经销商与贸易商交易无重大差异。对于境内经销客户，根据合同约定将产品交付给客户，经客户或承运人确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回，公司确认相应收入；对于境外经销客户，公司取得提单后确认相应收入。公司收入确认会计处理准确，符合企业会计准则的规定。

二、按照内销与外销、经销与直销、经销商客户和贸易商客户分类，分别说明报告期各期销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率情况，以及主要客户情况，包括但不限于包括注册资本、成立时间、控股股东、员工人数、与发行人合作历史等，发行人向其销售内容、合作方式、销售金额、产品单价、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和期后回款情况等；各模式、区域、类别主要客户同类产品的销售价格、毛利率是否存在显著差异，如是，请说明原因；如客户为经销商的，请说明主要最终客户情况

（一）报告期各期销售的具体情况，与主要客户的交易情况，主要客户的基本情况

1、各期销售的具体情况

（1）内销与外销、经销与直销

报告期内，公司内销与外销的产品数量、销售价格、销售收入及占主营收入比重、毛利及占主营毛利比重、毛利率情况如下所示：

单位：万台（件）、元/台（件）、万元

报告期	类型	产品	数量	价格	销售收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
2022 年度	内销	舷外机	1.37	6,677.79	9,129.21	15.97%	2,873.90	20.70%	31.48%
		通机	19.12	676.30	12,930.79	22.62%	811.25	5.84%	6.27%
		配件	17.87	25.46	454.95	0.80%	201.00	1.45%	44.18%
		小计	38.36	586.99	22,514.95	39.39%	3,886.16	27.99%	17.26%
	外销	舷外机	5.21	5,556.94	28,926.67	50.61%	8,660.54	62.38%	29.94%
		通机	6.36	631.01	4,010.26	7.02%	298.26	2.15%	7.44%
		配件	62.73	27.15	1,702.93	2.98%	1,038.53	7.48%	60.98%
		小计	74.29	466.27	34,639.86	60.61%	9,997.33	72.01%	28.86%
2021 年度	内销	舷外机	1.45	4,468.78	6,492.25	13.86%	2,190.11	20.41%	33.73%
		通机	14.16	665.76	9,428.97	20.13%	498.59	4.65%	5.29%
		配件	18.78	19.32	362.89	0.77%	167.24	1.56%	46.09%
		小计	34.40	473.43	16,284.10	34.76%	2,855.94	26.62%	17.54%
	外销	舷外机	6.10	3,800.80	23,194.01	49.51%	7,010.64	65.35%	30.23%
		通机	11.01	581.99	6,407.16	13.68%	227.26	2.12%	3.55%

报告期	类型	产品	数量	价格	销售收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
		配件	44.79	21.58	966.45	2.06%	634.44	5.91%	65.65%
		小计	61.91	493.78	30,567.62	65.24%	7,872.34	73.38%	25.75%
2020 年度	内销	舷外机	1.55	4,014.25	6,212.05	17.95%	1,864.64	25.74%	30.02%
		通机	6.82	582.89	3,974.28	11.49%	197.23	2.72%	4.96%
		配件	19.28	16.14	311.11	0.90%	164.50	2.27%	52.87%
		小计	27.64	379.74	10,497.44	30.34%	2,226.38	30.74%	21.21%
	外销	舷外机	3.85	3,534.25	13,603.67	39.31%	4,022.92	55.54%	29.57%
		通机	16.70	577.24	9,639.72	27.86%	408.15	5.63%	4.23%
		配件	30.98	27.79	860.96	2.49%	585.95	8.09%	68.06%
		小计	51.53	467.78	24,104.36	69.66%	5,017.02	69.26%	20.81%

报告期内，公司经销与直销的产品数量、销售价格、销售收入及占主营收入比重、毛利及占主营毛利比重、毛利率情况如下所示：

单位：万台（件）、元/台（件）、万元

报告期	类型	产品	数量	价格	销售收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
2022 年度	经销	舷外机	3.52	5,900.74	20,798.33	36.39%	6,014.89	43.32%	28.92%
		通机	19.18	677.87	12,999.56	22.74%	821.30	5.92%	6.32%
		配件	45.15	27.22	1,228.98	2.15%	727.19	5.24%	59.17%
		小计	67.85	516.20	35,026.88	61.28%	7,563.38	54.48%	21.59%
	直销	舷外机	3.05	5,662.11	17,257.55	30.19%	5,519.55	39.76%	31.98%
		通机	6.30	625.84	3,941.48	6.90%	288.21	2.08%	7.31%
		配件	35.45	26.20	928.90	1.63%	512.34	3.69%	55.16%
		小计	44.79	493.99	22,127.93	38.72%	6,320.11	45.52%	28.56%
2021 年度	经销	舷外机	4.01	4,590.25	18,419.75	39.31%	5,639.69	52.57%	30.62%
		通机	16.88	661.59	11,167.83	23.84%	560.22	5.22%	5.02%
		配件	45.53	21.61	983.75	2.10%	600.07	5.59%	61.00%
		小计	66.42	460.28	30,571.33	65.25%	6,799.98	63.38%	22.24%
	直销	舷外机	3.54	3,180.47	11,266.51	24.05%	3,561.06	33.19%	31.61%
		通机	8.29	563.04	4,668.29	9.96%	165.63	1.54%	3.55%
		配件	18.05	19.15	345.59	0.74%	201.61	1.88%	58.34%
		小计	29.88	544.82	16,280.39	34.75%	3,928.30	36.62%	24.13%
2020	经销	舷外机	3.12	4,195.66	13,110.17	37.89%	3,946.47	54.48%	30.10%

报告期	类型	产品	数量	价格	销售收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
年度		通机	14.26	611.45	8,721.19	25.20%	423.90	5.85%	4.86%
		配件	31.16	24.15	752.33	2.17%	481.09	6.64%	63.95%
		小计	48.54	465.22	22,583.69	65.27%	4,851.46	66.98%	21.48%
	直销	舷外机	2.27	2,951.52	6,705.55	19.38%	1,941.09	26.80%	28.95%
		通机	9.25	528.68	4,892.82	14.14%	181.48	2.51%	3.71%
		配件	19.10	21.97	419.74	1.21%	269.36	3.72%	64.17%
		小计	30.63	392.38	12,018.11	34.73%	2,391.93	33.02%	19.90%

如前述列表，公司内销与外销、经销与直销维度下各类产品毛利率呈现如下特点：

1）舷外机产品毛利率不存在显著差异，细分维度下毛利率情况详见本回复报告“问题 16.关于毛利率”之“三、说明内外销、直销与经销、线上与线下销售的毛利率对比情况及差异原因”之“（一）舷外机内外销、直经销毛利率对比”相关内容。

2）报告期内，通机产品毛利率呈逐年上升趋势，主要系公司与通机代工厂商查尔斯约定较为固定的利润空间并随销售规模的增加而阶梯式提高。此外，总体而言，通机产品内销毛利率高于外销毛利率、经销毛利率高于直销毛利率，主要系公司外销直销客户为 ODM 客户 ROBIN，该部分订单因缺乏百胜自有品牌溢价，公司对其定价相对较低。2022 年，通机产品外销直销毛利率显著提高，主要系 2022 年通机产品直销客户为 ROBIN，该客户订单公司采购成本按照 60 天远期锁定汇率，2022 年美元兑人民币汇率持续上升，实际收入确认的人民币金额大于计算采购成本时的收入金额所致。

3）报告期内，配件经销毛利率与直销毛利率并无显著差异。配件外销毛利率高于内销毛利率主要系内销客户宁波海强配件采购量较大，公司给予一定折扣优惠；同时考虑外销配件分摊了运输成本，相应定价提高，导致配件外销毛利率相对较高。

（2）经销商客户与贸易商客户

报告期内，公司经销商客户与贸易商客户的产品数量、销售价格、销售收入及占主营收入比重、毛利及占主营毛利比重、毛利率情况如下所示：

单位：万台（件）、元/台（件）、万元

报告期	类型	产品	数量	价格	收入	收入占比	毛利	毛利占比	毛利率
2022 年度	经销商客户	舷外机	2.34	5,409.65	12,653.18	22.14%	3,452.06	24.86%	27.28%
		配件	34.84	22.97	800.19	1.40%	456.75	3.29%	57.08%
		小计	37.17	361.90	13,453.36	23.54%	3,908.81	28.15%	29.05%
	贸易商客户	舷外机	1.19	6,869.49	8,145.15	14.25%	2,562.83	18.46%	31.46%
		通机	19.18	677.87	12,999.56	22.74%	821.30	5.92%	6.32%
		配件	10.32	41.56	428.80	0.75%	270.44	1.95%	63.07%
		小计	30.68	703.16	21,573.51	37.75%	3,654.57	26.32%	16.94%
2021 年度	经销商客户	舷外机	3.06	4,429.92	13,560.44	28.94%	4,092.76	38.15%	30.18%
		配件	37.94	20.26	768.50	1.64%	453.71	4.23%	59.04%
		小计	41.00	349.49	14,328.94	30.58%	4,546.47	42.38%	31.73%
	贸易商客户	舷外机	0.95	5,105.93	4,859.31	10.37%	1,546.93	14.42%	31.83%
		通机	16.88	661.59	11,167.83	23.84%	560.22	5.22%	5.02%
		配件	7.59	28.37	215.24	0.46%	146.35	1.36%	67.99%
		小计	25.42	638.97	16,242.39	34.67%	2,253.51	21.01%	13.87%
2020 年度	经销商客户	舷外机	2.51	4,057.76	10,169.95	29.39%	2,951.13	40.74%	29.02%
		配件	24.09	22.95	552.96	1.60%	347.71	4.80%	62.88%
		小计	26.60	403.16	10,722.92	30.99%	3,298.85	45.54%	30.76%
	贸易商客户	舷外机	0.62	4,754.56	2,940.22	8.50%	995.34	13.74%	33.85%
		通机	14.26	611.45	8,721.19	25.20%	423.90	5.85%	4.86%
		配件	7.07	28.22	199.37	0.58%	133.38	1.84%	66.90%
		小计	21.95	540.43	11,860.77	34.28%	1,552.62	21.43%	13.09%

报告期内，公司经销模式下的经销商客户和贸易商客户各类产品毛利率呈现如下特点：

1）舷外机及配件的贸易商客户毛利率高于经销商客户，主要系公司向经销商销售规模相对较大，会考虑给予经销商客户一定价格折扣。

2）经销模式下公司通机产品均为贸易商客户，报告期内呈逐年上升趋势，主要系公司与通机代工厂商查尔斯约定较为固定的利润空间并随销售规模的增加而阶梯式提高。

2、与主要客户的交易情况

（1）内销与外销

1）与主要内销客户的交易情况

报告期内，公司与主要内销客户的销售内容、产品单价、销售金额、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和截至本回复报告出具日期后回款情况如下：

单位：元/台（件）、万元

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
2022 年度	1	和力进	通机及配件	701.03	6,900.40	12.06%	电汇	出货后 50 天	669.99	669.99
	2	宁波海强	舷外机及配件、通机	291.39	4,955.67	8.66%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	1,027.85	1,027.85
	3	千奕实业	通机	584.91	3,142.61	5.49%	电汇	出货后 60 天	376.08	376.08
	4	军方客户	舷外机	17,964.60	3,010.87	5.26%	电汇	验收合格后凭合格证明文件、发票等收取尾款	3,402.28	3,402.28
	5	苏州恒祥	通机	742.25	1,451.92	2.54%	电汇	出货后 60 天	-	-
	合计			**-**	**19,461.46**	**34.02%**	**-**	**-**	**5,476.20**	**5,476.20**
2021 年度	1	宁波海强	舷外机及配件	352.13	5,495.59	11.72%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	1,223.75	1,223.75
	2	和力进	通机及配件	679.31	5,251.85	11.20%	电汇	出货后 50 天	831.44	831.44
	3	千奕实业	通机	575.77	1,738.64	3.71%	电汇	出货后 60 天	111.00	111.00
	4	苏州恒祥	通机	725.37	1,404.61	3.00%	电汇	出货后 60 天	136.68	136.68

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
	5	盐城宏超	舷外机、通机及配件	410.81	387.97	0.83%	电汇	出货后 60 天	58.39	58.39
	合计			**-**	**14,278.66**	**30.46%**	**-**	**-**	**2,361.26**	**2,361.26**
2020 年度	1	宁波海强及其关联方	舷外机及配件	420.05	5,817.88	16.80%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	594.74	594.74
	2	千奕实业	通机	555.51	1,647.75	4.76%	电汇	出货后 60 天	233.37	233.37
	3	苏州恒祥	通机	631.78	1,456.69	4.21%	电汇	出货后 60 天	111.45	111.45
	4	盐城宏超	舷外机、通机及配件	681.45	785.65	2.27%	电汇	出货后 60 天	150.65	150.65
	5	常州和创	通机	720.65	303.39	0.88%	电汇	出货后 60 天	10.44	10.44
	合计			**-**	**10,011.36**	**28.92%**	**-**	**-**	**1,100.65**	**1,100.65**

2）与主要外销客户的交易情况

报告期内，公司与主要外销客户的销售内容、产品单价、销售金额、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和截至本回复报告出具日期后回款情况如下：

单位：元/台（件）、万元

年份	序号	客户名称	销售内容	单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
2022 年度	1	ROBIN	通机、舷外机及配件	619.11	3,991.55	6.98%	电汇	出货后 45 天	191.68	191.68
	2	RECAMBIOS	舷外机及配件	616.34	3,613.68	6.32%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	3	SURTIMINAS SAS	舷外机及配件	754.25	2,589.95	4.53%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-

年份	序号	客户名称	销售内容	单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
	4	KVANT SPORT LLC	舷外机及配件	1,307.44	2,032.03	3.55%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	5	OOO "LADOGA"	舷外机及配件	1,042.73	1,951.36	3.41%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**14,178.57**	**24.79%**	-	-	**191.68**	**191.68**
2021年度	1	ROBIN	通机	563.04	4,668.29	9.96%	电汇	出货后 45 天	152.52	152.52
	2	RECAMBIOS	舷外机及配件	301.70	3,562.03	7.60%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	3	JJ GROUP	舷外机及配件	2,263.80	2,527.76	5.39%	电汇	提单日后 90 天	519.33	519.33
	4	OCEANUS	通机	639.83	1,738.87	3.71%	电汇	出货后 50 天	-	-
	5	SURTIMINAS SAS	舷外机及配件	2,530.02	1,577.72	3.37%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**14,074.67**	**30.03%**	-	-	**671.85**	**671.85**
2020年度	1	ROBIN	通机及配件	520.30	4,881.00	14.10%	电汇	出货后 45 天	271.28	271.28
	2	JJ GROUP	舷外机及配件	2,244.64	1,780.68	5.14%	电汇	提单日后 90 天	16.17	16.17
	3	RECAMBIOS	舷外机及配件	249.35	1,300.63	3.76%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	AQUA	舷外机及配件	976.84	861.37	2.49%	电汇	50%发货前，50%到港前	114.93	114.93
	5	OOO "LADOGA"	舷外机及配件	462.68	758.93	2.19%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**9,582.62**	**27.68%**	-		**402.38**	**402.38**

（2）经销与直销

1）与主要经销客户的交易情况

报告期内，公司与主要经销客户的销售内容、产品单价、销售金额、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠

款和截至本回复报告出具日期后回款情况如下：

单位：元/台（件）、万元

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
2022 年度	1	和力进及其关联方	通机、舷外机及配件	705.68	6,949.56	12.15%	电汇	出货后 50 天	669.99	669.99
	2	宁波海强[注]	舷外机及配件	291.39	4,955.53	8.66%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	1,027.85	1,027.85
	3	RECAMBIOS	舷外机及配件	616.34	3,613.68	6.32%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	千奕实业	通机	584.91	3,142.61	5.49%	电汇	出货后 60 天	376.08	376.08
	5	KVANT SPORT LLC	舷外机及配件	1,307.44	2,032.03	3.55%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**20,693.41**	**36.18%**	-	-	**2,073.92**	**2,073.92**
2021 年度	1	和力进及其关联方	通机及配件	669.04	6,990.71	14.91%	电汇	出货后 50 天	831.44	831.44
	2	宁波海强	舷外机及配件	352.13	5,495.59	11.72%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	1,223.75	1,223.75
	3	RECAMBIOS	舷外机及配件	301.70	3,562.03	7.60%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	千奕实业	通机	575.77	1,738.64	3.71%	电汇	出货后 60 天	111.00	111.00
	5	苏州恒祥	通机	725.37	1,404.61	3.00%	电汇	出货后 60 天	136.68	136.68
	合计			-	**19,191.59**	**40.94%**	-	-	**2,302.87**	**2,302.87**
2020 年度	1	宁波海强及其关联方	舷外机及配件	420.05	5,817.88	16.80%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	594.74	594.74
	2	千奕实业	通机	555.51	1,647.75	4.76%	电汇	出货后 60 天	233.37	233.37
	3	苏州恒祥	通机	631.78	1,456.69	4.21%	电汇	出货后 60 天	111.45	111.45

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
	4	RECAMBIOS	舷外机及配件	249.35	1,300.63	3.76%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	5	AQUA	舷外机及配件	976.84	861.37	2.49%	电汇	50%发货前，50%到港前	114.93	114.93
	合计			-	**11,084.32**	**32.01%**	-	-	**1,054.49**	**1,054.49**

注：2022 年公司向宁波海强销售 1 台通机产品，销售金额为 0.14 万元，为偶发性销售，视同直销收入，未包含在经销收入中，下同。

2）与主要直销客户的交易情况

报告期内，公司与主要直销客户的销售内容、产品单价、销售金额、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和截至本回复报告出具日期后回款情况如下：

单位：元/台（件）、万元

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
2022 年度	1	ROBIN	通机、舷外机及配件	619.11	3,991.55	6.98%	电汇	出货后 45 天	191.68	191.68
	2	军方客户	舷外机	17,964.60	3,010.87	5.26%	电汇	验收合格后凭合格证明文件、发票等收取尾款	3,402.28	3,402.28
	3	SURTIMINAS SAS	舷外机及配件	754.25	2,589.95	4.53%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	OOO"LADOGA"	舷外机及配件	1,042.73	1,951.36	3.41%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	5	JJ GROUP	舷外机及配件	2,236.58	1,525.35	2.67%	电汇	提单日后 90 天	21.89	21.89
	合计			-	**13,069.08**	**22.85%**	-	-	**3,615.85**	**3,615.85**
2021 年度	1	ROBIN	通机	563.04	4,668.29	9.96%	电汇	出货后 45 天	152.52	152.52
	2	JJ GROUP	舷外机及配件	2,263.80	2,527.76	5.39%	电汇	提单日后 90 天	519.33	519.33

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
	3	SURTIMINAS SAS	舷外机及配件	2,530.02	1,577.72	3.37%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	OOO "LADOGA"	舷外机及配件	648.89	1,352.08	2.88%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	5	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO LIMITED	舷外机及配件	1,331.58	837.17	1.79%	电汇	出货前全款	-	-
	合计			-	**10,963.02**	**23.39%**	-	-	**671.85**	**671.85**
2020 年度	1	ROBIN	通机及配件	520.30	4,881.00	14.10%	电汇	出货后 45 天	271.28	271.28
	2	JJ GROUP	舷外机	2,244.64	1,780.68	5.14%	电汇	提单日后 90 天	16.17	16.17
	3	OOO “LADOGA”	舷外机及配件	462.68	758.93	2.19%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	SURTIMINAS SAS	舷外机及配件	409.80	752.72	2.17%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	5	JOINT STOCK COMPANY “SSK”	舷外机及配件	371.42	681.22	1.97%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**8,854.55**	**25.57%**	-	-	**287.45**	**287.45**

（3）经销商客户与贸易商客户

1）与主要经销商客户的交易情况

报告期内，公司与主要经销商客户的销售内容、产品单价、销售金额、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和、截至本回复报告出具日期后回款如下：

单位：元/台（件）、万元

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
2022年度	1	宁波海强	舷外机及配件	291.39	4,955.53	8.66%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	1,027.85	1,027.85
	2	RECAMBIOS	舷外机及配件	616.34	3,613.68	6.32%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	3	OOO SUMEKO	舷外机及配件	628.79	916.71	1.60%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	PT.Era Usaha Mandiri	舷外机及配件	204.15	542.66	0.95%	电汇	见提单复印件支付尾款	0.01	0.01
	5	NIS NAUTIC INTERNET SHOP GMBH	舷外机及配件	219.19	520.92	0.91%	电汇	出货前全款	1.06	1.06
	合计			-	**10,549.50**	**18.44%**	-	-	**1,028.92**	**1,028.92**
2021年度	1	宁波海强	舷外机及配件	352.13	5,495.59	11.72%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	1,223.75	1,223.75
	2	RECAMBIOS	舷外机及配件	301.70	3,562.03	7.60%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	3	AQUA	舷外机及配件	691.35	1,446.44	3.09%	电汇	50%发货前，50%到港前	-	-
	4	NIS Nautic Internet Shop GmbH	舷外机及配件	3,606.09	700.30	1.49%	电汇	出货前全款	-	-
	5	SANGARA FISHING GEARS ACCESSORIES	舷外机及配件	1,071.27	424.97	0.91%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**11,629.33**	**24.81%**	-	-	**1,223.75**	**1,223.75**
2020年度	1	宁波海强及其关联方	舷外机及配件	420.05	5,817.88	16.80%	电汇及银行承兑汇票	发货并开票后 80 天	594.74	594.74
	2	RECAMBIOS	舷外机及配件	249.35	1,300.63	3.76%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	3	AQUA	舷外机及配件	976.84	861.37	2.49%	电汇	50%发货前，50%到港前	114.93	114.93
	4	NIS Nautic Internet Shop GmbH	舷外机及配件	1,482.45	390.92	1.13%	电汇	出货前全款	-	-

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
	5	OCEAN BLUE BOATING PRIVATE LIMITED	舷外机及配件	4,349.42	347.95	1.00%	电汇	见提单复印件支付尾款或者 100%即期信用证	26.02	26.02
	合计			**-**	**8,718.76**	**25.18%**	**-**	**-**	**735.69**	**735.69**

报告期内，公司主要经销商客户的终端客户情况如下表所示：

序号	客户名称	产品	主要下游客户情况	主要最终客户情况
1	宁波海强及其关联方	舷外机及配件	船舶公司、游艇公司及水上设备公司等	渔民、养殖户、旅游公司、政府机构、运输公司、个人消费者（休闲娱乐用）等
2	RECAMBIOS	舷外机及配件	船用配件零售商、批发商等	个人消费者（休闲娱乐用）、运输公司、船舶租赁公司等
3	AQUA	舷外机及配件	约 80%销售给下一级零售商、约 20%直接销售给终端用户	渔民、个人消费者（休闲娱乐用）、商业运营公司等
4	NIS Nautic Internet Shop GmbH	舷外机及配件	约 40%销售给下一级零售商、约 60%直接销售给终端用户	个人消费者（休闲娱乐用）等
5	SANGARA FISHING GEARS ACCESSORIES	舷外机及配件	约 20%销售给下一级零售商、约 80%直接销售给终端用户	渔民、个人消费者（休闲娱乐用）、商业运营公司等
6	OCEAN BLUE BOATING PRIVATE LIMITED	舷外机及配件	目前该客户交易金额较小，未提供下游客户及终端客户情况	
7	PT. Era Usaha Mandiri	舷外机及配件	约 80%销售给下一级零售商、约 20%直接销售给终端用户，	渔民、商业运营公司等
8	OOO SUMEKO	舷外机及配件	约 100%销售给下一级零售商	渔民、个人消费者（休闲娱乐用）、商业运营公司等

2）与主要贸易商客户的交易情况

报告期内，公司主要贸易商客户的销售内容、产品单价、销售金额、占当期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠

款和截至本回复报告出具日期后回款情况如下：

单位：元/台（件）、万元

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
2022 年度	1	和力进及其关联方	通机、舷外机及配件	705.68	6,949.56	12.15%	电汇	出货后 50 天	669.99	669.99
	2	千奕实业	通机	584.91	3,142.61	5.49%	电汇	出货后 60 天	376.08	376.08
	3	KVANT SPORT LLC	舷外机及配件	1,307.44	2,032.03	3.55%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	4	苏州恒祥	通机	742.25	1,451.92	2.54%	电汇	出货后 60 天	-	-
	5	南京拓普	通机	659.42	1,096.94	1.92%	电汇	出货后 60 天	224.32	224.32
	合计			-	**14,673.06**	**25.65%**	-	-	**1,270.39**	**1,270.39**
2021 年度	1	和力进及其关联方	通机及配件	669.04	6,990.71	14.91%	电汇	出货后 50 天	831.44	831.44
	2	千奕实业	通机	575.77	1,738.64	3.71%	电汇	出货后 60 天	111.00	111.00
	3	苏州恒祥	通机	725.37	1,404.61	3.00%	电汇	出货后 60 天	136.68	136.68
	4	COSTANERA UNO S.A.	舷外机及配件	1,404.39	791.38	1.69%	电汇	出货前全款	202.47	202.47
	5	ISLAND MARINE ENTERPRISES PTY. LTD.	舷外机及配件	563.75	574.85	1.23%	电汇	出货前全款	-	-
	合计			-	**11,500.20**	**24.53%**	-	-	**1,281.59**	**1,281.59**
2020 年度	1	千奕实业	通机	555.51	1,647.75	4.76%	电汇	出货后 60 天	233.37	233.37
	2	苏州恒祥	通机	631.78	1,456.69	4.21%	电汇	出货后 60 天	111.45	111.45
	3	盐城宏超	通机、舷外机及配件	606.95	674.08	1.95%	电汇	出货后 60 天	150.65	150.65
	4	CRUZ POWER EMPIRE	通机	800.31	505.40	1.46%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-

年份	序号	客户名称	销售内容	产品单价	销售金额	占比	收款方式	信用政策	期末欠款	期后回款金额
	5	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD	通机	600.33	488.19	1.41%	电汇	见提单复印件支付尾款	-	-
	合计			-	**4,772.12**	**13.78%**	-	-	**495.47**	**495.47**

报告期内，公司主要贸易商客户的终端客户情况如下表所示：

序号	客户名称	产品	主要下游客户情况	主要终端客户情况
1	和力进及其关联方	通机及配件	尼日利亚、加纳等国家或地区批发商、零售商客户，包括 VIKINGS C MERCHANDISE CO. NIG, LTD、CRUZ POWER EMPIRE 等	尼日利亚、加纳等国家或地区终端消费者用于农业灌溉、家庭发电等
2	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD、CRUZ POWER EMPIRE	通机及配件	尼日利亚等国家或地区批发商、零售商客户、终端客户	尼日利亚等国家或地区终端消费者用于农业灌溉、家庭发电等
3	千奕实业	通机及配件	下一级零售商，包括 Rasaki Jimah Enterprise 、KWANTICS ENTERPRISE 等	加纳等国家或地区终端消费者用于农业灌溉等
4	苏州恒祥	通机及配件	下一级零售商，包括 Estendo Power Products Co. Ltd.等	尼日利亚等国家或地区终端消费者用于农业灌溉、家庭发电等
5	COSTANERA UNO S.A.	舷外机及配件	约 40%销售给下一级零售商、约 60%直接销售给终端用户	商业运营公司等
6	ISLAND MARINE ENTERPRISES PTY. LTD.	舷外机及配件	约 40%销售给零售商、60%销售给终端用户，包括 SRG LEISURE RETAIL 等	个人消费者（休闲娱乐用）
7	盐城宏超	通机、舷外机及配件	下一级零售商，包括 GREAT PARKA INVESTMENTS 等	加纳等国家或地区终端消费者用于农业灌溉、家庭发电等
8	南京拓普	通机、舷外机	尼日利亚等国家或地区批发商、零售商客户，包括 BENAVE Trading	尼日利亚等国家或地区终端消费者用于农业灌溉、家庭发电等

			enderprise 等	
9	KVANT SPORT LLC	舷外机及配件	约 90%销售给下一级零售商、约 10%直接销售给终端用户，包括 Universal Motor、The Ninth Val Shop、Bars Shop、 Vihr- Motors、TD Sila 等	渔民、个人消费者（休闲娱乐用）、商业运营公司等

3、主要客户的基本情况

报告期内，公司按内销与外销、经销与直销、经销商客户和贸易商客户分类的主要客户基本情况如下：

（1）宁波海强及其关联方

宁波海强及其关联方包括宁波海强装备科技有限公司、余姚市华胜机械配件销售部，上述两家公司均为邵建锋控制的企业，具体情况如下表所示：

1）宁波海强

公司名称	宁波海强装备科技有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2013 年同一控制下企业与发行人开始合作
成立时间	2016 年 4 月 26 日
股东构成	邵建锋 75%、邵娜君 25%
注册资本	518 万元
员工人数	160
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大内销/经销/经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 25%-50%

2）余姚华胜

公司名称	余姚市华胜机械配件销售部
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2013 年同一控制下企业与发行人开始合作
成立时间	2018 年 4 月 3 日
股东构成	徐玲亚（邵建锋配偶）
注册资本	-
员工人数	已注销
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

（2）和力进及其关联方

和力进及其关联方包括和力进、OCEANUS，上述两家公司控股股东均为杨亮岳母刘志兰，均为杨亮的控制企业，具体情况如下表所示：

1）和力进

公司名称	南京和力进机电有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2006 年同一控制下企业与发行人开始合作
成立时间	2013 年 8 月 28 日
股东构成	刘志兰 80%、颜颖 20%
注册资本	51 万元
员工人数 [1]	4
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2021 年至 2022 年前五大内销/经销/贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 80%以上

注：该公司主要从事外贸业务，公司人数较少，符合外贸行业惯例。

2）OCEANUS

公司名称	OCEANUS POWER PRODUCTS LIMITED
国家/地区	英国
与发行人的合作历史	2006 年同一控制下企业与发行人开始合作
成立时间	2011 年 10 月 11 日
股东构成	刘志兰 100%
注册资本	50,000 美元
员工人数 [1]	4
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年前五大外销客户 [2]
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 80%以上

注 1：该公司主要从事外贸业务，公司人数较少，符合外贸行业惯例；

注 2：OCEANUS 系公司 2020 年前五大外销客户，2021 年、2022 年 1-6 月 OCEANUS 与和力进合并计算系公司前五大经销/贸易商客户。

（3）苏州恒祥

公司名称	苏州恒祥进出口有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2006 年开始合作
成立时间	1996 年成立，2001 年 1 月 3 日改制
股东构成	韦忠 14.41%、苏州进出口（集团）有限公司 10.58%、苏州恒祥进出口有限公司职工持股会 9.37%、丁源 7.20%、王峥 7.20%、

	金小莺 5.76%等
注册资本	1,388 万元
员工人数	55
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大内销/贸易商客户、2020 年和 2021 年前五大经销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

（4）千奕实业

公司名称	千奕实业（苏州）有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2018 年开始合作
成立时间	2017 年 9 月 8 日
股东构成	郭茹
注册资本	500 万元
员工人数	4
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大内销/经销/贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 60%-80%

注：该公司主要从事外贸业务，公司人数较少，符合外贸行业惯例。

（5）盐城宏超

公司名称	盐城宏超国际贸易有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2013 年开始合作
成立时间	2004 年 3 月 3 日
股东构成	许宏超 90%、黄慧 10%
注册资本	100 万元
员工人数	12
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2021 年前五大内销客户、2020 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

注：该公司主要从事外贸业务，公司人数较少，符合外贸行业惯例。

（6）常州和创

公司名称	常州市和创兴业机械有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2013 年开始合作
成立时间	2005 年 1 月 13 日
股东构成	于江 35.16%、张芳华 34.16%、王礼萍 30.68%
注册资本	100 万元
员工人数	公开渠道未披露相关数据
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年前五大内销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

（7）ROBIN

报告期内，ROBIN 与发行人交易的主体包括了：ROBIN MACHINERIES & EQUIPMENTS L.L.C 和 ATC MACHINERY INTL FZCO，上述两家公司属于同一控制下企业，具体情况如下表所示：

1）ROBIN MACHINERIES & EQUIPMENTS L.L.C

公司名称	ROBIN MACHINERIES & EQUIPMENTS L.L.C
国家/地区	阿联酋
与发行人的合作历史	2008 年开始合作
成立时间	1992 年 5 月 7 日
股东构成	属于 Alawi Group 成员单位
注册资本	公开渠道未披露相关数据
员工人数	64
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大外销/直销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

2）ATC MACHINERY INTL FZCO

公司名称	ATC MACHINERY INTL FZCO
国家/地区	阿联酋
与发行人的合作历史	2008 年同一控制下企业与发行人开始合作
成立时间	2017 年 12 月 28 日

股东构成	属于 Alawi Group 成员单位
注册资本	公开渠道未披露相关数据
员工人数	公开渠道未披露相关数据
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

（8）JJ GROUP

报告期内，JJ GROUP 与发行人交易的主体包括了 JJ-Group Corp Ltd、OOO ORION、OOO KOMETA、OOO RIBNIY RAY、STROYTECH LLC、INFINITY CENTRUM LLC 及 METEOR LLC，上述 7 家公司与百胜动力的交易均受 JJ-GROUP LLC 控制，具体情况如下表所示：

1）JJ-GROUP LLC

公司名称	JJ-GROUP LLC
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2006 年 8 月 18 日
股东构成	Zhalkovskiy Evgeniy Evgenyevich 100%
注册资本	10,000 俄罗斯卢布
员工人数	集团共有 155 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大直销客户、2020 年和 2021 年前五大外销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 20%-40%[注]

注：上述占比为 JJ GROUP 合并口径的占比。

2）JJ-Group Corp Ltd

公司名称	JJ-Group Corp Ltd
国家/地区	中国香港
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2006 年 8 月 18 日
股东构成	Zhalkovskiy Evgeniy Evgenyevich 100%
注册资本	10,000 俄罗斯卢布
员工人数	集团共有 155 人

合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

3）OOO ORION

公司名称	OOO ORION
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2017 年 2 月 22 日
股东构成	Komarov, Andrey Viktorovich 100%
注册资本	100,000 俄罗斯卢布
员工人数	集团共有 155 人

4）OOO KOMETA

公司名称	OOO KOMETA
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2020 年 9 月 30 日
股东构成	Imbergenov Bulat Mikaelevich 100%
注册资本	100,000 俄罗斯卢布
员工人数	集团共有 155 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

5）OOO RIBNIY RAY

公司名称	OOO RIBNIY RAY
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2021 年 3 月 15 日
股东构成	Horolskiy, Vladimir Vladimirovich 100%
注册资本	100,000 俄罗斯卢布
员工人数	集团共有 155 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

6）STROYTECH LLC

公司名称	STROYTECH LLC
国家/地区	俄罗斯

与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2021 年 5 月 6 日
股东构成	Seleznev, Roman Anatolyevich 100%
注册资本	10,000 卢布
员工人数	集团共有 155 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

7）INFINITY CENTRUM LLC

公司名称	INFINITY CENTRUM LLC
国家/地区	美国
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2020 年 2 月 6 日
股东构成	The Zhalkovskiy Family
注册资本	-
员工人数	集团共有 155 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

8）METEOR LLC

公司名称	METEOR LLC
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2013 年 JJ GROUP 即与发行人开始合作
成立时间	2022 年 5 月 5 日
股东构成	Demyanyuk Alexander Olegovich
注册资本	100,000 卢布
员工人数	集团共有 155 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

（9）RECAMBIOS

报告期内，RECAMBIOS 与发行人交易的主体包括 RECAMBIOS MARINOS SL 和 CHINESE OUTBOARDS SL，上述两家公司属于同一控制下企业，具体情况如下表所示：

1）RECAMBIOS MARINOS SL

公司名称	RECAMBIOS MARINOS SL

国家/地区	西班牙
与发行人的合作历史	2010 年 RECAMBIOS 集团开始与发行人开展合作
成立时间	1994 年 11 月 8 日
股东构成	AMADEO NUNEZ ROIG 100%
注册资本	42,071 欧元
员工人数	66
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大外销/经销/经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

2）CHINESE OUTBOARDS SL（已于 2019 年被 RECAMBIOS MARINOS SL 吸收合并）

公司名称	CHINESE OUTBOARDS SL
国家/地区	西班牙
与发行人的合作历史	2010 年 RECAMBIOS 集团开始与发行人开展合作
成立时间	2010 年 6 月 1 日
股东构成	AMADEO NUNEZ ROIG 100%
注册资本	3,012 欧元
员工人数	已被吸收合并
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

（10）SURTIMINAS SAS

公司名称	SURTIMINAS SAS
国家/地区	哥伦比亚
与发行人的合作历史	2011 年开始合作
成立时间	1988 年 3 月 31 日
股东构成	Mr. Victor M. Sosa Bohorquez 47.99% Mr. Carlos M. Sosa Bohorquez 47.99% Mr. Manuel Sosa Mesa 0.67% Mrs. Juanita Maria Sosa Mesa 0.67% Mrs. Laura Sosa Tamayo 0.67% Mrs. Maria C. Sosa Tamayo 0.67% Mrs. Juanita Maria Mesa Posada 0.67% Mrs. Monica Tamayo Sernai 0.67%
注册资本	12,000,000,000 哥伦比亚比索
员工人数	30
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单

客户类型	2021 年及 2022 年前五大外销客户，2020 年至 2022 年前五大直销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

（11）AQUA

报告期内，AQUA 与发行人交易的主体包括了：AQUA MARINE, LTD、UK FENIX ALLIANCE LTD、ANTALIZ SDN. BHD.、DAEHAN TRADING CO.,LTD、FINWALD OU、RODSET TRADE S.R.L.，上述 6 家公司与百胜动力的交易均受 AQUA MARINE, LTD 控制，具体情况如下表所示：

1）AQUA MARINE, LTD

公司名称	AQUA MARINE, LTD
国家/地区	乌克兰
与发行人的合作历史	2010 年发行人与企业开始合作
成立时间	2008 年 10 月 6 日
股东构成	Kovalenko Vyacheslav Ivanovych 50%、Dychko Sergiy Viktorovych 50%
注册资本	54,500 乌克兰格里夫纳
员工人数	25
客户类型	2020 年前五大外销客户，2020 年前五大经销客户，2020 年至 2021 年前五大经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%[注]

注：上述占比为合并口径的占比。

2）UK FENIX ALLIANCE LTD

公司名称	UK FENIX ALLIANCE LTD
国家/地区	英国
与发行人的合作历史	2010 年与同一控制下企业开始合作
成立时间	2019 年 12 月 16 日
股东构成	ANTON ADAMENKOV 100%
注册资本	100 英镑
员工人数	1

3）ANTALIZ SDN. BHD.

公司名称	ANTALIZ SDN. BHD.

国家/地区	马来西亚
与发行人的合作历史	2010 年发行人与同一控制下企业开始合作
成立时间	2020 年 11 月 3 日
股东构成	ALEXEY IVASHKOV 100%
注册资本	2 林吉特
员工人数	公开渠道未披露相关数据

4）DAEHAN TRADING CO.,LTD

公司名称	DAEHAN TRADING CO.,LTD
国家/地区	韩国
与发行人的合作历史	2010 年发行人与同一控制下企业开始合作
成立时间	2019 年 12 月 12 日
股东构成	公开渠道未披露相关数据
注册资本	5,000,000,000 韩元
员工人数	公开渠道未披露相关数据

5）FINWALD OU

公司名称	FINWALD OU
国家/地区	爱沙尼亚
与发行人的合作历史	2010 年发行人与同一控制下企业开始合作
成立时间	2017 年 2 月 1 日
股东构成	Zaiats, Yevhen 100%
注册资本	2,508 欧元
员工人数	公司清算中

6）RODSET TRADE S.R.L.

公司名称	RODSET TRADE S.R.L.
国家/地区	罗马尼亚
与发行人的合作历史	2010 年发行人与同一控制下企业开始合作
成立时间	2021 年 6 月 7 日
股东构成	Terentiev Valerii 100%
注册资本	公开渠道未披露相关数据
员工人数	公开渠道未披露相关数据

（12）OOO "LADOGA"

公司名称	OOO "LADOGA"
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2015 年开始合作
成立时间	2015 年 10 月 8 日
股东构成	Ivanov, Dmitriy Evgenyevich 100%
注册资本	100,000 俄罗斯卢布
员工人数	180
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2020 年和 2022 年前五大外销客户，2020 年至 2022 年前五大直销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

（13）JOINT STOCK COMPANY “SSK”

公司名称	JOINT STOCK COMPANY “SSK”
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2016 年开始合作
成立时间	2014 年 8 月 26 日
股东构成	Vasilyev, Maksim Sergeevich 100%
注册资本	10,000 俄罗斯卢布
员工人数	30
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2020 年前五大直销客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 20%-40%

（14）ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO LIMITED

公司名称	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO., LTD
国家/地区	中国香港
与发行人的合作历史	2014 年开始合作
成立时间	2014 年 5 月 13 日
股东构成	Campos Hernandez Oscar 100%
注册资本	1,000,000 港元
员工人数	15
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2021 年前五大直销客户

该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 20%-40%

（15）ISLAND MARINE ENTERPRISES PTY. LTD.

公司名称	ISLAND MARINE ENTERPRISES PTY. LTD.
国家/地区	澳大利亚
与发行人的合作历史	2011 年开始合作
成立时间	2007 年 8 月 24 日
股东构成	Gary John Balkovas 100%
注册资本	1 澳元
员工人数	公开渠道未披露相关数据
合作方式	根据需求下达订单
客户类型	2021 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 20%-40%

（16）NIS Nautic Internet Shop GmbH

公司名称	NIS Nautic Internet Shop GmbH（原名 TCN GMBH）
国家/地区	德国
与发行人的合作历史	2017 年开始合作
成立时间	2017 年 4 月 25 日
股东构成	Nico Witte
注册资本	25,000 欧元
员工人数	40
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2020 年至 2022 年前五大经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

（**17**）COSTANERA UNO S.A.

公司名称	COSTANERA UNO S.A.
国家/地区	阿根廷
与发行人的合作历史	2008 年开始合作
成立时间	1998 年 10 月 15 日
股东构成	GRIMOLDI, NESTOR JORGE GUELFO, CARLOS GUSTAVO RIESS, GUSTAVO RUBEN SOTO, FERNANDO GABRIEL

	PICKERING, NILDA PILAR
注册资本	12,000 阿根廷比索
员工人数	40
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2021 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 20%-40%

（**18**）SANGARA FISHING GEARS AND ACCESSORIES

公司名称	SANGARA FISHING GEARS AND ACCESSORIES
国家/地区	坦桑尼亚
与发行人的合作历史	2011 年开始合作
成立时间	2007 年 11 月 2 日
股东构成	MR MURTAZA HABIB KHIMJI MR FAZLEABBAS HABIB KHIMJI
注册资本	50,000,000 坦桑尼亚先令
员工人数	30
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2021 年前五大经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

（**19**）OCEAN BLUE BOATING PRIVATE LIMITED

公司名称	OCEAN BLUE BOATING PRIVATE LIMITED
国家/地区	印度
与发行人的合作历史	2016 年开始合作
成立时间	2004 年 11 月 25 日
股东构成	Malav Shroff 75.08%、Ocean Blue Developers Pvt Ltd 13.09%、Abhubhai Desai 7.86%、Shirish Sankhe 2.97%、Paole Vetelli 1%
注册资本	10,000,000.00 印度卢比
员工人数	100
合作方式	签订框架协议，根据需求下达订单
客户类型	2020 年前五大经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

（**20**）CRUZ POWER EMPIRE

公司名称	CRUZ POWER EMPIRE
国家/地区	尼日利亚
与发行人的合作历史	2018 年已有合作
成立时间	2019 年 7 月 25 日
股东构成	公开渠道未披露相关内容
注册资本	公开渠道无相关数据
员工人数	40
合作方式	根据需求下达订单
客户类型	2020 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

注：2018 年 CRUZ POWER EMPIRE 实际控制人以控制的其他公司与百胜动力开展合作。

（**21**）CHI-GOD INTERNATIONAL LTD

公司名称	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD
国家/地区	尼日利亚
与发行人的合作历史	2018 年已有合作
成立时间	2011 年 4 月 27 日
股东构成	Onyedika Anajeke、Toochukwu Anajeke、Chibuzor Anajeke
注册资本	1,000,000 尼日利亚奈拉
员工人数	公开渠道无相关数据
合作方式	根据需求下达订单
客户类型	2020 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	因涉及商业秘密等原因，客户未提供

（**22**）南京拓普

公司名称	南京拓普动力机械有限公司
国家/地区	中国
与发行人的合作历史	2021 年开始合作
成立时间	2019 年 8 月 27 日
股东构成	冯广蕾 100%

注册资本	100 万元
员工人数	2 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2022 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 60%-80%

注：该公司主要从事外贸业务，公司人数较少，符合外贸行业惯例。

（**23**）PT. Era Usaha Mandiri

公司名称	PT. Era Usaha Mandiri
国家/地区	印度尼西亚
与发行人的合作历史	2019 年开始合作
成立时间	2019 年 1 月 25 日
股东构成	Mr. Herman Widjaja 70%、Mrs. Valeria Vennika 29%、Mr. Ivan Rifaldy 1%
注册资本	880,000 万印度尼西亚盾
员工人数	12 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2022 年前五大经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 40%-60%

（24）KVANT SPORT LLC

公司名称	KVANT SPORT LLC
国家/地区	俄罗斯
与发行人的合作历史	2022 年开始合作
成立时间	2017 年 1 月 23 日
股东构成	Dzhamalutdinov, Timur Bagamaevich 持股 49%、Berdinskih, Aleksey Viktorovich 持股 48%、OOO "KVANT SPORT"持股 3%
注册资本	20,000.00 俄罗斯卢布
员工人数	82 人
合作方式	根据需求下达订单
客户类型	2022 年前五大贸易商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

（25）OOO "SUMEKO"

公司名称	OOO "SUMEKO"（属于芬兰 SGN 集团）

国家/地区	俄罗斯（集团公司位于芬兰）
与发行人的合作历史	2022 年开始合作
成立时间	2003 年 7 月 9 日
股东构成	Sumeko Oy 持股 100%
注册资本	10,100,000.00 俄罗斯卢布
员工人数	11 人
合作方式	签订框架协议，并根据需求下达订单
客户类型	2022 年前五大经销商客户
该公司百胜动力产品销售收入占其总收入比例	约 0-20%

（二）各模式、区域、类别主要客户同类产品的销售价格、毛利率是否存在显著差异，如是，请说明原因

1、舷外机产品

报告期内，公司舷外机产品按不同维度划分的主要客户交易情况如下所示：

单位：万元、元/台

报告期	序号	客户名称	客户类型	销售金额	平均单价	毛利率
2022 年度	1	宁波海强（中国）	内销、经销、经销商	4,620.07	4,274.67	***
	2	RECAMBIOS（西班牙）	外销、经销、经销商	3,496.16	10,219.71	***
	3	军方客户（中国）	内销、直销	3,010.87	***	***
	4	SURTIMINASSAS（哥伦比亚）	外销、直销	2,524.63	4,347.56	***
	5	KVANT SPORT LLC（俄罗斯）	外销、经销、贸易商	1,989.36	5,901.41	***
	6	OOO"LADOGA"（俄罗斯）	外销、直销	1,914.41	3,384.74	***
	7	JJGROUP（俄罗斯）	外销、直销	1,523.39	2,511.77	***
	8	AL FATTAN SHIP INDUSTRY（阿联酋）	外销、直销	1,203.56	40,118.58	***
	9	OOO "SUMEKO"（俄罗斯）	外销、经销、经销商	907.93	4,847.47	***
	10	EMREDISTICARET-EMRETERZIOGLU（土	外销、经	838.94	6,554.26	***

报告期	序号	客户名称	客户类型	销售金额	平均单价	毛利率
		耳其）	销、贸易商			
	11	NIS NAUTIC INTERNET SHOP GMBH（德国）	外销、经销、经销商	485.22	7,677.60	***
	12	PT.EraUsahaMandiri（印度尼西亚）	外销、经销、经销商	438.10	3,897.70	***
	13	EXIMPORTDISTRIBUIDORESDELPERU（秘鲁）	外销、经销、贸易商	407.96	7,654.13	***
	14	INTERCARSS.A.（波兰）	外销、经销、贸易商	407.67	10,842.20	***
	15	IMPORTADORALINOGAMBOACIA.LTDA.（厄瓜多尔）	外销、经销、贸易商	376.91	6,281.81	***
	16	厦门建发船舶服务有限公司（中国）	内销、直销	297.35	247,787.61	***
	17	盐城宏超国际贸易有限公司（中国）	内销、经销、贸易商	245.57	5,975.02	***
	18	维金挪赛夫救生设备江阴有限公司（中国）	内销、直销	145.91	11,862.54	***
	合计			**24,834.01**	-	-
2021年度	1	宁波海强（中国）	内销、经销、经销商客户	5,197.30	3,999.46	***
	2	RECAMBIOS（西班牙）	外销、经销、经销商客户	3,413.09	7,699.28	***
	3	JJ GROUP（俄罗斯）	外销、直销	2,525.86	2,454.44	***
	4	SURTIMINAS SAS（哥伦比亚）	外销、直销	1,576.42	3,210.64	***
	5	OOO "LADOGA"（俄罗斯）	外销、直销	1,329.15	2,214.88	***
	6	AQUA（乌克兰）	外销、经销、经销商客户	1,316.75	2,299.60	***
	7	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO LIMITED（哥伦比亚）	外销、直销	817.73	4,793.28	***
	8	JOINT STOCK COMPANY “SSK”（俄罗斯）	外销、直销	793.12	2,639.33	***
	9	COSTANERA UNO SA（阿根廷）	外销、经销、贸易	780.52	5,324.12	***

报告期	序号	客户名称	客户类型	销售金额	平均单价	毛利率
			商客户			
	10	NIS Nautic Internet Shop GmbH（德国）	外销、经销、经销商客户	685.59	7,053.35	***
	11	ISLAND MARINE ENTERPRISES PTY. LTD.（澳大利亚）	外销、经销、贸易商客户	551.46	3,878.06	***
	12	EXIMPORT DISTRIBUIDORES DEL PERU（秘鲁）	外销、经销、贸易商客户	442.94	5,953.55	***
	13	SANGARA FISHING GEARS ACCESSORIES（坦桑尼亚）	外销、经销、经销商客户	413.58	4,699.79	***
	14	EMRE DIS TICARET-EMRE TERZIOGLU（土耳其）	外销、经销、贸易商客户	394.01	6,156.42	***
	15	军方客户	内销、直销	258.67	***	***
	16	江龙船艇科技股份有限公司珠海分公司（中国）	内销、直销	199.12	331,858.41	***
	17	GOLDEN PEARL（刚果）	外销、经销、贸易商客户	197.32	4,754.81	***
	18	广东逸动科技有限公司（中国）	内销、直销	133.15	6,340.71	***
	19	盐城宏超（中国）	内销、直销	132.57	4,290.33	***
	合计			**21,158.37**	-	-
2020年度	1	宁波海强及其关联方（中国）	内销、经销、经销商客户	5,590.95	3,897.49	***
	2	JJ GROUP（俄罗斯）	外销、直销	1,780.68	2,244.64	***
	3	RECAMBIOS（西班牙）	外销、经销、经销商客户	1,174.24	7,039.84	***
	4	AQUA（乌克兰）	外销、经销、经销商客户	847.00	2,096.54	***
	5	OOO "LADOGA"（俄罗斯）	外销、直销	727.25	1,957.60	***
	6	SURTIMINAS SAS（哥伦比亚）	外销、直销	726.05	4,024.64	***
	7	JOINT STOCK COMPANY “SSK”（俄罗斯）	外销、直销	629.87	2,602.76	***

报告期	序号	客户名称	客户类型	销售金额	平均单价	毛利率
	8	M ZHANG 及其关联方（乌干达）	外销、直销	422.79	5,311.44	***
	9	ISLAND MARINE ENTERPRISES PTY. LTD.（澳大利亚）	外销、经销、贸易商客户	416.58	3,167.89	***
	10	NIS Nautic Internet Shop GmbH（德国）	外销、经销、经销商客户	385.78	5,981.11	***
	11	OCEAN BLUE BOATING PRIVATE LTD.（印度）	外销、经销、经销商客户	344.46	6,875.45	***
	12	盐城宏超（中国）	内销、经销、贸易商客户	309.72	4,343.85	***
	13	COSTANERA UNO SA（哥伦比亚）	外销、经销、贸易商客户	229.29	3,973.81	***
	14	EXIMPORT DISTRIBUIDORES DEL PERU（秘鲁）	外销、经销、贸易商客户	221.57	5,637.90	***
	15	GOLDEN PEARL（刚果）	外销、经销、贸易商客户	174.15	5,341.89	***
	16	维金挪赛夫救生设备江阴有限公司（中国）	内销、直销	141.85	10,204.80	***
	17	烟台华兴机动艇有限公司（中国）	内销、经销、贸易商客户	26.37	5,993.56	***
	18	广东逸动科技有限公司（中国）	内销、直销	25.26	3,885.64	***
	合计			**14,173.85**	-	-

注 1：GOLDEN PEARL 包括 GOLDEN PEARL FISHING CO.,LTD.、ENOCK SINKOLONGOPLOT、NSHIMIYIMANA MUBARAKAH 及 YUAN HUARUN，上述主体与百胜动力的交易均受翟志文控制，属于同一控制口径；

注 2：M ZHANG 及其关联方包括 MTB CO. LIMITED 和 M ZHANG DEALERS LIMITED，上述主体股权结构均为 Mr. Benon Mukasa 持股 50%、Mr. Henry Bukenua 持股 50%，属于同一控制口径。

（1）销售价格差异分析

公司舷外机产品功率范围广，采用燃油、电动等多种动力模式，不同马力型号及机器参数舷外机产品价格差异较大。报告期内，公司汽油舷外机马力覆盖 2 马力至 115 马力，销售价格区间约 700-60,000 元/台；柴油舷外机为 200 马力，销售价格区间为约 29-34 万元/台；电动舷外机覆盖 4 马力至 25 马力，销售价格

区间约 3,000-18,000 元/台。

总体而言，公司向不同维度分类下主要客户的平均销售单价在合理的价格区间范围内，价格差异主要系马力型号及机器参数不同所致。其中，公司 2021 年向江龙船艇科技股份有限公司珠海分公司的平均销售价格 33.18 万元/台，2022 年，向厦门建发船舶服务有限公司的平均销售价格 24.78 万元/台，较高于其他客户平均销售单价，主要系向该等公司销售的产品为公司代销的 OXE 品牌 200 马力柴油舷外机，该产品单价大幅高于公司自产的汽油舷外机产品，向 AL FATTAN SHIP INDUSTRY 的平均销售价格 4.01 万元/台，平均销售单价较高，主要系向该等公司销售的舷外机产品均为 115 马力舷外机，该产品单价较高。

公司舷外机按马力划分的型号产品单价情况详见本回复报告“问题 14.关于营业收入”之“一、按照冲程、马力、型号等分类……”之“（二）销往各国家或地区，以及通过各渠道销售的同种产品在单价的异同情况”相关内容。

（2）毛利率差异分析

公司舷外机产品谱系丰富，以马力为标志，一般而言马力越大，定价越高。而对于同一马力的舷外机产品，因冲程（四冲程/二冲程）、轴长（长轴/短轴）、启动方式（电启动/手动）等不同，以及销售区域、销售规模、客户类型及合作年限等因素，公司会采取不同的定价策略，并随市场需求及竞争环境变化而动态调整，因此在定价上存在一定差异，由此导致向不同客户销售舷外机产品的毛利率亦存在一定差异。

报告期内，公司舷外机产品的毛利率分别为 29.71%、30.99%和 30.31%，如上表所示向不同维度分类下主要客户的销售毛利率主要分布在 25%至 35%之间，总体而言毛利率水平较为合理。部分客户销售毛利率偏离上述毛利率区间较大，主要原因在于：

1）军用舷外机对产品稳定性、可靠性、安全性要求较高，且产品的技术附加值更高，因此，军方客户毛利率相对较高；

2）公司向广东逸动科技有限公司销售的电动舷外机并非严格意义上的舷外机整机产品，其另需搭配电机使用，且其采购规模不大，公司参考配件定价，因此其销售毛利率较高；

3）维金挪赛夫救生设备江阴有限公司系外资独资企业，委托公司生产舷外机后配套其救生设备或船艇销售，主动接洽公司开展合作，公司参照终端零售价向其报价；

4）2020 年俄罗斯客户 JJ Group 与 OOO "LADOGA"采购的低毛利率小马力舷外机产品占比较高，因此该等毛利率相对较低；

5）2021 年，受下游市场需求增长影响，EXIMPORT DISTRIBUIDORES DEL PERU 、 SANGARA FISHING GEARS ACCESSORIES 、 EMRE DIS TICARET-EMRE TERZIOGLU 和 GOLDEN PEARL 等客户增加单一机型舷外机的产品采购，公司给予一定的价格优惠，因此毛利率相对较低。

2、通机产品

报告期内，公司通机产品均为贸易商客户，按不同维度划分的主要客户交易情况如下所示：

单位：万元、元/台

年度	序号	客户名称	各期前五大客户类型	销售金额	平均单价	毛利率
2022 年度	1	和力进及其关联方（中国）	内销、经销	6,896.14	714.13	***
	2	ROBIN（阿联酋）	外销、直销	3,941.35	625.83	***
	3	千奕实业（中国）	内销、经销	3,142.61	584.91	***
	4	苏州恒祥（中国）	内销、经销	1,451.92	742.25	***
	5	南京拓普动力机械有限公司（中国）	内销、经销	1,096.94	659.42	***
	6	常州市和创兴业机械有限公司（中国）	内销、经销	234.67	830.98	***
	7	Bright Power General Trading Co.LLC（阿联酋）	外销、经销	68.91	1,198.43	***
	8	宁波海强（中国）	内销、直销	0.14	1,365.49	***
	合计			**16,832.68**	-	-
2021 年度	1	和力进及其关联方（中国）	内销、经销	6,987.25	687.99	***
	2	ROBIN（阿联酋）	外销、直销	4,668.29	563.04	***

年度	序号	客户名称	各期前五大客户类型	销售金额	平均单价	毛利率
	3	千奕实业（中国）	内销、经销	1,738.64	575.77	***
	4	苏州恒祥（中国）	内销、经销	1,404.61	725.37	***
	5	南京拓普动力机械有限公司（中国）	内销、经销	366.11	568.23	***
	6	常州市和创兴业机械有限公司（中国）	内销、经销	326.29	693.50	***
	合计			**15,491.20**	-	-
2020年度	1	ROBIN（阿联酋）	外销、直销	4,872.84	528.44	***
	2	千奕实业（中国）	内销、经销	1,647.75	555.51	***
	3	苏州恒祥（中国）	内销、经销	1,456.69	631.78	***
	4	CRUZ POWER EMPIRE（尼日利亚）	外销、经销	505.28	807.80	***
	5	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD（尼日利亚）	外销、经销	488.19	600.33	***
	6	盐城宏超（中国）	内销、经销	468.57	528.92	***
	7	VIKINGS C. MERCHANDISE COMPANY LIMITED（尼日利亚）	外销、经销	430.86	554.30	***
	8	UCHENNA OKRONKWO（加纳）	外销、经销	364.69	518.76	***
	9	常州市和创兴业机械有限公司（中国）	内销、经销	303.39	720.65	***
	10	常州帕尔太克国际贸易有限公司（中国）	内销、经销	77.90	378.51	***
	11	福州特能电力科技有限公司（中国）	内销、直销	19.97	594.44	***
	合计			**10,636.14**	-	-

注：2022 年外销经销新增客户 Bright Power General Trading Co.LLC，销售金额为 68.91 万元，因该笔订单定价较高且美元汇率持续上升，使得该笔订单毛利率较高。

公司的通机产品主要包括汽油发动机、汽油发电机组及汽油水泵组，该等产

品的销售价格处于 350-2,300 元/台区间。报告期内，公司向不同维度分类下主要客户的平均销售单价存在一定差异，主要系公司对不同类型客户的销售定价策略及销售产品型号存在差异所致。

报告期内，公司通机产品采用 OEM 模式委托查尔斯代工生产，与查尔斯约定相对固定的利润空间，公司与查尔斯的采购价格以销售合同为基础确定。具体如下：

2020 年至今，年度销售额在 7,500.00 万元内，百胜动力以销售合同扣除 4%为基准。如全年出货额达不到 7,500.00 万元的，则百胜动力按照全年出货额的 3.5%留取计算，退还 0.5%给查尔斯；年度出货额超出 7,500.00 万元的，第一个增量 1,500.00 万元部分，百胜动力按照 4.5%留取，第二个 1,500.00 万元增量，百胜动力按照 5%留取；第三个 1,500.00 万元及以上，百胜动力按照 5.5%留取。

最近三年，公司通机产品毛利率分别为 4.45%、4.58%和 6.55%。2022 年，公司通机产品毛利率上升至 6.55%，一方面系公司通机外销订单主要以美元进行结算，外销客户下单后，公司按照 60 天远期锁定汇率与查尔斯确定人民币采购价格，而由于 2022 年美元兑人民币汇率持续走高，使得该部分外销订单在交付提单时点确认的人民币收入金额高于按远期锁定汇率预计的人民币收入金额，从而导致整体毛利率提升。另一方面，2022 年由于原材料价格和汇率波动，公司与查尔斯的结算价会在订单签署时考虑市场行情具体调整，导致毛利率有所提高。2022 年，公司对应通机外销订单的远期结售汇损益金额为 186.22 万元，若考虑该部分因素影响，公司 2022 年通机业务的利润率约为 5.45%（＝（16,941.05－15,831.54－186.22）÷16,941.05）。

而公司向不同维度分类下主要客户的销售毛利率存在一定差异，且与查尔斯约定亦存在一定差异，主要系公司针对不同类型的通机客户制定不同的销售价格策略，但考虑成本效益原则，公司按照月末一次加权平均结转通机销售成本，因此毛利率差异实际系由销售价格差异及成本结转方式导致。

三、说明报告期各期经销商数量，按照适当的标准进行分层，说明各类别、各层次客户的数量、产品及合计销售金额及毛利占比，发生变动的原因及合理性；报告期各期新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比及其合理性，是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况，如存在，说明原因及合理性；经销商是否存在个人等非法人实体，如存在，请说明该类经销商具体情况

（一）报告期各期经销商数量，按照适当的标准进行分层，说明各类别、各层次客户的数量、产品及合计销售金额及毛利占比，发生变动的原因及合理性

报告期内，公司按销售金额 100 万元、1,000 万及 5,000 万元为分层标准，对公司经销客户的分层情况如下：

单位：家、万元

项目	分层标准	数量	销售金额	收入占比	毛利	毛利占比
2022 年度	5,000 万（含）以上	1	6,949.56	19.84%	454.41	6.01%
	1,000 万（含）-5,000 万	6	16,292.71	46.51%	3,346.90	44.25%
	100 万（含）-1,000 万	32	9,389.13	26.81%	2,891.13	38.23%
	100 万以下	88	2,395.47	6.84%	870.94	11.52%
	合计	**127**	**35,026.88**	**100.00%**	**7,563.38**	**100.00%**
2021 年度	5,000 万（含）以上	2	12,486.30	40.84%	2,106.32	30.98%
	1,000 万（含）-5,000 万	4	8,151.72	26.66%	1,649.59	24.26%
	100 万（含）-1,000 万	29	7,785.62	25.47%	2,264.79	33.31%
	100 万以下	83	2,147.68	7.03%	779.28	11.46%
	合计	**118**	**30,571.33**	**100.00%**	**6,799.98**	**100.00%**
2020 年度	5,000 万（含）以上	1	5,817.88	25.76%	1,742.32	35.91%
	1000 万（含）-5,000 万	4	8,853.10	39.20%	758.54	15.64%
	100 万（含）-1,000 万	19	5,404.08	23.93%	1,436.82	29.62%
	100 万以下	96	2,508.64	11.11%	913.78	18.84%
	合计	**120**	**22,583.69**	**100.00%**	**4,851.46**	**100.00%**

注 1：同一控制下企业数量和金额合并计算；

注 2：COBI 订单客户按一家计算。

报告期内，公司经销客户数量分别为 120 家、118 家及 127 家，客户数量有所波动，主要原因在于：一方面，公司进一步优化经销客户结构，新增部分主力经销客户的同时部分原有经销客户退出；另一方面，公司整体经销客户较为集中，

较大规模经销客户的收入占比较为稳定。报告期内，公司经销收入金额 1,000 万元以上经销客户收入金额合计占比分别为 64.96%、67.51%及 66.36%，整体较为稳定。

（二）报告期各期新增、退出经销商数量、销售收入及毛利占比及其合理性，是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况，如存在，说明原因及合理性

报告期内，公司每年在原经销商网络基础上根据市场发展、产品情况、下游发展趋势等因素拓展新的经销商，同时也会结合合同情况、经销客户实际销售规模等因素重新评估与原有经销商的合作协议。报告期内，公司新增、退出的经销客户数量情况如下：

单位：家

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上期数量	118	120	130
本期新增	58	45	44
本期退出	49	47	54
本期数量	127	118	120

注 1：新增或退出的经销客户数量以同一控制下企业口径为准；
注 2：COBI 等 39 家客户合并为一家计算。

报告期内，公司新增、退出经销客户的数量和销售额情况如下：

项目		2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增经销客户	数量（家）	58	45	44
	占经销客户数量比例	45.67%	38.14%	36.67%
	金额（万元）	5,139.25	1,469.51	1,008.65
	占经销收入比例	14.67%	4.81%	4.47%
	毛利（万元）	1,770.51	419.57	270.44
	占经销毛利比例	23.41%	6.17%	5.57%
退出经销客户	数量（家）	49	47	54
	占经销客户数量比例	38.58%	39.83%	45.00%
	金额（万元）	1,223.67	5,256.50	912.98
	占经销收入比例	3.49%	17.19%	4.04%
	毛利（万元）	433.83	504.31	305.57
	占经销毛利比例	5.74%	7.42%	6.30%

注 1：新增经销客户的统计口径为：本年度确认收入上年度未确认收入的客户；退出经

销客户的统计口径为：上年度确认收入本年度未确认收入的客户；

注 2：退出经销客户收入为上年度的收入；退出经销客户毛利为上年度的毛利；

注 3：COBI 订单客户按一家计算。

报告期内，公司新增经销客户销售金额占经销收入比分别为 4.47%、4.81%及 14.67%，毛利金额占比分别为 5.57%、6.17%及 23.41%，2022 年新增经销客户销售金额和毛利较高，主要系 2022 年公司凭借四冲程 115 马力舷外机开拓了部分中大马力舷外机新客户；公司退出经销客户销售金额占比分别为 4.04%、17.19%及 3.49%，毛利金额占比分别为 6.30%、7.42%及 5.74%，2021 年公司退出经销客户的销售收入占比较高，主要系由于 COBI 订单客户为杨亮个人长期积累的客户资源，在杨亮于 2020 年 9 月离职后，公司不再直接向 COBI 订单客户销售通机及配件产品，该等客户主要通过杨亮控制的和力进及 OCEANUS 采购百胜品牌通机产品。

报告期内，公司主要经销客户较为稳定，该等经销客户成立时间均为报告期以前，不存在成立当年即成为主要经销客户的情形。

（三）经销商是否存在个人等非法人实体，如存在，请说明该类经销商具体情况

报告期内，公司经销客户以法人主体为主，其中个体工商户等非法人主体经销客户实体收入规模分别为 389.44 万元、6.57 万元及 2.94 万元，占经销收入比例分别为 1.72%、0.02%及 0.01%，占比逐年降低。具体情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	具体类型
余姚市华胜机械配件销售部	-	-	389.05	个体工商户
新疆天山区科瑞商店	-	1.44	0.05	
安宁大江机械设备租赁服务部	-	0.91	-	
苏福辉	2.61	4.01	-	个人
李自凯	0.32	0.21	0.33	
总计	**2.94**	**6.57**	**389.44**	-

报告期内，公司经销客户非法人实体主要为公司国内经销客户宁波海强及其关联方在 2020 年以个体工商户余姚华胜与公司进行交易，余姚华胜具体情况详见本题回复“二、按照内销与外销……最终客户情况”之“（一）报告期各期销售的具体情况，与主要客户的交易情况，主要客户的基本情况”之“3、主要客户的

基本情况”相关内容。

四、说明经销商管理和控制制度、经销商协议的主要条款，包括经销商选取标准和批准程序、终端产品销售定价机制、经销商新增及退出管理方法、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、是否独家经销、经销有效期及协议到期后的安排、信用及收款管理、结算机制

报告期内，公司制定了《销售管理制度》《客户管理制度》等内控制度，与经销商签订了经销协议，对经销商选取标准、定价机制、运输售后、返利政策等相关内容进行了规范，公司经销商管理相关内控健全并有效执行。

公司经销商管理制度、经销商协议的主要条款如下：

项目	具体内容
经销商选取标准和审批程序	标准：销售能力、客户资源、区域优势、销售规模等 批准程序：由区域经理收集资料并进行申请，并经销售总监、销售副总及总经理审批，若为区域独家经销商需经董事长审批
终端产品销售定价机制	经销客户自主确定销售价格
经销商新增及退出管理方法	根据选取标准和审批程序新增经销商，暂无退出机制
营销机制	根据下游市场需求择机选择营销机制
运输费用承担和补贴	外销主要以 FOB 方式交易，运费由买方承担。少部分通过 CIF 或 CFR 方式交易，产生的海运费由发行人垫付，并与客户结算；内销绝大多数客户承担
折扣和返利政策	少数客户存在返利政策，根据客户销售情况确定
物流管理模式（是否直接发货给终端客户）	一般不直接发货给终端客户
退换货机制	买断式销售，对经销商的库存不承担回收责任；原则上对已售出的产品不予退换，质保期内参照售后服务条款进行保修
是否独家经销	综合考虑客户规模、市场容量、销售网络覆盖情况、销售指标等因素决定是否区域独家经销
经销协议有效期	1 年至 3 年，根据和客户的合作情况签署不同的时长
协议到期后的安排	根据客户上一年目标达成情况决定是否续签
信用及收款管理	公司根据与客户的合作年限、客户的业务规模、客户所在区域的商业惯例及多年来与客户的交易习惯等多种因素综合考虑而确定对各客户的信用政策
结算机制	银行转账为主，少量信用证和银行票据

五、说明发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户之间是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等

报告期内，公司前五大经销客户基本情况及其与公司的交易情况详见本题回复“二、按照内销……客户情况”之“（一）报告期各……基本情况等”之“2、与主要客户的交易情况”和“3、主要客户的基本情况”。除和力进及 OCEANUS 曾为公司关联方外，发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销客户、经销客户的终端客户之间不存在关联关系或其他利益安排，不存非经营性资金往来，包括对经销商或客户提供的借款、担保等资金支持等。

六、中介机构核查情况

（一）请保荐人、申报会计师发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）向发行人管理层询问，获取并查阅主要客户合同，检查产品控制权归属、收入确认时点、产品销售价格等合同约定，了解经销客户划分为经销商客户和贸易商客户的依据及原因，分析买断式销售的判断依据和合理性；了解发行人经销模式的分类和定义，各类别、各层级经销商的划分标准，采用经销模式的必要性和商业合理性，是否符合行业惯例；检查发行人各类经销模式的会计处理；

（2）获取发行人按照内销与外销、经销与直销、经销商客户和贸易商客户分类，分别说明报告期各期销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率的说明表，分析复核是否存在异常；获取发行人主要客户背景、交易事项及金额的情况表，分析复核是否存在异常；获取发行人各模式、区域、类别主要客户同类产品的销售价格、毛利率分析及主要最终客户说明表，分析复核是否存在显著差异；获取发行人主要客户情况，包括注册资本、成立时间、控股股东、员工人数、与发行人合作历史，与公开信息及发行人财务记录比对有无异常；获取发行人向主要客户销售内容、合作方式、销售金额、产品单价、占当

期发行人营业收入比例、收款方式、信用政策、期末欠款和期后回款情况，与经审计的财务的财务记录、主要客户访谈记录比对有无异常；

（3）获取发行人报告期各期经销商数量、分层及销售情况的说明表，分析复核发生变动的原因及合理性；获取发行人报告期各期新增、退出经销商数量、销售情况说明表，分析其变动合理性，是否存在新设即成为发行人主要经销商的情况，获取发行人经销商明细表及情况说明，分析复核是否存在个人等非法人实体；

（4）获取并查阅发行人经销商相关管理制度及主要经销协议，分析复核其主要制度和条款，包括经销商选取标准和批准程序、终端产品销售定价机制、经销商新增及退出管理方法、定价考核机制（包括营销、运输费用承担和补贴、折扣和返利等）、物流管理模式（是否直接发货给终端客户）、退换货机制、是否独家经销、经销有效期及协议到期后的安排、信用及收款管理、结算机制；

（5）获取主要经销商背景资料、终端客户情况说明，获取发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员银行流水，检查其与经销商及经销商的终端客户与是否存在关联关系，是否存在其他利益安排，是否存在非经营性资金往来。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人经销客户分为经销商客户和贸易商客户，其中经销商客户均与公司签订了经销协议并限制销售区域，部分贸易商与公司签订了合同但未限制销售区域，大部分贸易商客户与公司直接签订订单或者 PI；在货物交付及验收条件、退换货及收入确认政策方面，发行人经销模式与买断式销售一致，具有商业合理性；发行人经销模式包括经销商和贸易商，发行人对所有经销商实行统一的管理制度，未对经销商划分不同类别或不同层级进行管理；发行人采用经销商模式符合行业特性，且符合公司快速拓客、品牌提升、营销转化等需求，具有必要性和商业合理性；公司与经销商、贸易商之间的交易均为买断式销售，公司收入确认会计处理准确，符合企业会计准则的规定。

（2）发行人已按照内销与外销、经销与直销、经销商客户和贸易商客户分

类，分别说明报告期各期销售的产品数量、销售价格、销售收入及占比、毛利及占比、毛利率的说明表不存在不合理异常；发行人主要客户背景、交易事项及金额的情况表不存在不合理异常；发行人各模式、区域、类别主要客户同类产品的销售价格、毛利率不存在显著差异；相关经销商最终客户情况具备商业合理性。

（3）发行人报告期各期经销商数量、分层及销售情况的说明表，不存在不合理异常，具备商业合理性；发行人报告期各期新增、退出经销商数量、销售情况说明表，不存在不合理异常，具备商业合理性；不存在新设即成为发行人主要经销商的情况；不存在经销商持股发行人或发行人通过关联经销商实现销售的情形；公司非法人实体经销商的占比较低且逐年降低。

（4）发行人经销商选取标准为参考经营规模、行业经验、销售能力和售后能力；批准程序为由区域经理收集资料并进行申请，并经销售总监、销售副总及总经理审批，若为区域独家经销商需经董事长审批；终端产品销售定价机制为经销客户自主确定销售价格；经销商新增及退出管理方法为根据选取标准和审批程序新增经销商，暂无退出机制；营销机制为根据下游市场需求择机选择营销机制；运输费用承担和补贴情况为外销主要以 FOB 的形式交易，运费由买方承担，少部分通过 CIF 或 CFR 方式交易，产生的海运费由发行人垫付，并与客户结算，内销绝大多数客户承担；折扣和返利政策为少数客户存在返利政策，根据客户销售情况确定；物流管理模式为一般不直接发货给终端客户，实际业务中存在直接发货给终端客户的情况；退换货机制为买断式销售，对经销商的库存不承担回收责任，原则上对已售出的产品不予退换，质保期内参照售后服务条款进行保修；综合考虑客户规模、市场容量、销售网络覆盖情况、销售指标等因素决定是否区域独家经销；经销有效期为 1 年至 3 年，根据和客户的合作情况签署不同的时长及协议到期后的安排；信用及收款管理模式为根据与客户的合作年限、客户的业务规模、客户所在区域的商业惯例及多年来与客户的交易习惯等多种因素综合考虑而确定对各客户的信用政策；结算机制为银行转账为主，少量信用证和银行票据；报告期内，发行人经销商管理和控制制度相关内控健全并有效执行。

（5）主要经销商与发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排；不存在其他特殊关系或业务合作；不存在非经营性资金往来。

（二）说明对经销模式的核查程序、核查过程、核查范围、核查比例及原因、核查结论，并根据《审核问答》问题 29 的规定逐条发表明确意见

1、说明对经销模式的核查程序、核查过程、核查范围、核查比例及原因、核查结论

针对经销模式，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）询问管理层及查阅公司经销协议

询问发行人销售负责人，了解销售业务的开展、主要经销客户向发行人采购产品的原因、合理性；了解发行人对于经销客户的定价策略和结算方式；查阅发行人与主要经销客户签署的经销协议，了解发行人与主要经销客户的合作背景、主要合作条款、结算方式、退换货政策等情况。

（2）内部控制测试

申报会计师了解并评价了发行人经销模式下与销售收入确认相关的内部控制设计的有效性，并测试了关键控制执行的有效性。

（3）实地走访/视频访谈经销客户

报告期内，申报会计师对公司境内经销客户实施了实地走访程序；申报会计师聘请了 RSM 国际成员所及合作事务所等境外事务所对公司境外主要经销客户实施了实地走访程序，并视频接入参与了境外事务所对境外客户的实地走访；对公司其他境外经销客户实施了视频访谈程序；对于实地走访客户，申报会计师察看了经销客户的办公场所、仓库以及发行人产品存放位置等，对于视频访谈客户和境外事务所实地走访客户，申报会计师通过视频查看了境外客户的办公场所、仓库以及发行人产品存放位置等，获取了走访的经销客户营业执照或注册资料、经销客户与发行人的交易凭证（包括交易订单、发票、银行转账记录等）、部分经销客户关于发行人产品的进销存明细和销售明细表、部分经销客户与其下游客户的交易凭证（包括交易订单、发票、银行转账记录等）等；

报告期各期，经销客户走访覆盖经销收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
实地走访金额	22,349.90	20,442.47	11,826.42
其中：聘请境外事务所实地走访金额	4,104.79	3,666.16	1,504.08
视频访谈金额	6,803.98	3,829.73	4,345.84
经销模式合计走访核查金额	**29,153.87**	**24,272.20**	**16,172.26**
实地走访金额占经销收入比例	63.81%	66.87%	52.37%
其中：聘请境外事务所实地走访比例	11.72%	11.99%	6.66%
视频访谈金额占经销收入比例	19.43%	12.53%	19.24%
经销模式合计走访核查比例	**83.23%**	**79.40%**	**71.61%**

注：实地访谈指实地走访客户或通过视频接入参与 RSM 国际成员所等境外事务所实地访谈客户，视频访谈指仅通过视频方式访谈客户。

（4）函证程序

对经销客户实施函证程序，根据回函信息确认各期销售交易发生额及往来款余额。经销客户函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销收入	35,026.88	30,571.33	22,583.69
经销客户回函确认金额	29,249.68	27,023.67	15,598.23
回函确认金额占经销模式收入比例	83.51%	88.40%	69.07%

（5）资金流水核查

获取并核查了发行人、全资子公司、董监高、关键岗位人员、控股股东及实际控制人的银行流水，重点关注了上述相关主体和人员是否与经销客户存在异常资金往来；检查了发行人、全资子公司、控股股东全部银行账户中达到核查标准（发行人及全资子公司：人民币或等值外币 50 万元以上；控股股东：人民币或等值外币 200 万元以上）的银行流水；检查了董监高、关键岗位人员及实际控制人全部银行账户中达到核查标准（人民币或等值外币 5 万元以上）的银行流水。

（6）细节测试

针对经销收入执行细节测试，抽取销售合同或订单、出库单、运单、报关单、

签收单、银行收款凭证、销售发票等原始单据，核查经销收入的合理性、真实性和准确性。

报告期内，经销收入细节测试具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
经销收入	35,026.88	30,571.33	22,583.69
细节测试确认金额	31,627.06	28,973.49	18,587.18
细节测试确认比例	90.29%	94.77%	82.30%

（7）经销客户信息核查

通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开网站以及中国信保资信出具的标准信用报告核查了主要经销客户的基本工商信息、经营信息和股权结构等信息，重点核查了主要经销客户的成立时间、注册资本、注册地址、股权结构、主要人员、经营业务等情况，核查经销商是否与发行人存在关联关系。

（8）对经销客户终端销售情况进行核查

结合发行人经销模式的实际经营特点，申报会计师以已走访经销客户为重点核查对象，通过经销客户的下游客户或终端用户走访、获取经销客户进销存明细、获取经销客户销售凭证等方式核查其终端销售情况，具体情况如下：

1）实地走访/视频访谈经销客户下游客户和终端用户

申报会计师获取并核查了经销商客户和贸易商客户的销售明细表，并对主要经销客户的下游重要客户实施了现场或视频走访核查程序；对于经销客户下游客户，申报会计师优先将已走访经销客户的重要下游客户，即经销客户的下游前五大客户（个别经销客户下游客户少于 5 家，部分下游客户出于信息泄密、客户流失的考虑拒绝接受访谈）纳入走访样本。对于走访的经销客户的下游客户，现场或视频方式察看了经销客户的办公场所、仓库以及发行人产品存放位置等情况。获取了经销客户的下游客户营业执照或注册资料、经销客户的下游客户与经销客户的交易凭证（包括交易订单、发票、银行转账记录等）、部分经销客户的下游客户与其客户的交易凭证（包括交易订单、发票、银行转账记录等）。

此外，申报会计师还对经销客户的部分终端用户进行了电话或视频访谈，终

端用户包括已访谈经销客户的下游客户的终端用户，以及部分经销客户的下游客户本身为终端用户的情形，对于经销客户的终端用户，申报会计师优先以已走访经销客户的重要下游客户为核查对象，针对每家已走访经销客户的重要下游客户，由其随机抽取至少 1 名终端用户作为访谈样本（部分重要下游客户拒绝配合抽取终端用户接受访谈）或部分经销客户直接存在下游终端用户的情形，由其抽取至少 1 名终端用户作为访谈样本。通过访谈了解终端用户购买发行人产品的种类、购买时间、最终用途、购买渠道等问题，进一步核查经销客户的最终销售情况。报告期内，对经销客户的主要下游客户实施的穿透走访核查情况如下表所示：

单位：家、万元

核查程序	2022 年	2021 年度	2020 年度
执行穿透核查程序的经销客户数量	21	20	20
执行穿透核查程序的经销收入①	28,174.41	24,197.19	14,336.88
发行人经销收入②	35,026.88	30,571.33	22,583.69
执行穿透核查程序的核查比例①/②	**80.44%**	**79.15%**	**63.48%**

2）取得经销客户进销存并核查期末库存情况

申报会计师要求被走访经销客户均需提供其报告期内进销存情况，以核查经销客户期末库存情况，确认其是否存在正常需求之外的压货情形。在实际操作中，部分经销客户由于自身管理水平、账簿遗失或者基于保护自身商业秘密等原因，未能提供进销存。报告期内，合计取得经销客户的进销存比例如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
取得进销存客户的收入	27,582.00	25,657.44	14,342.74
经销收入合计	35,026.88	30,571.33	22,583.69
核查金额/经销业务收入	**78.75%**	**83.93%**	**63.51%**

申报会计师根据重要性与随机性相结合的原则获取了报告期内 23 家经销客户的进销存表。为了验证所获取进销存数据的可靠性，申报会计师通过进销存数据合理性分析、进销存数据与发行人销售数据勾稽等方式对进销存的可靠性进行辅助验证，证明所获取进销存数据真实、可靠。经分析经销客户进销存表，经销客户各期末库存较为良好，符合经销商实际经营情况，未发现重大异常。

3）取得并核查经销客户向下游客户销售的交易凭证

申报会计师要求被走访经销客户均需提供其报告期内向下一级客户销售的交易凭证情况。部分经销客户由于自身管理水平、资料归集不及时或者交易资料遗失等原因，未能提供向下游客户销售的相关交易凭证（如发票、付款凭证等）。报告期内，合计取得经销客户向下游客户销售的交易凭证的经销客户收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
取到凭证的经销客户收入	27,037.93	18,372.42	12,182.18
经销收入合计	35,026.88	30,571.33	22,583.69
取到凭证的收入/经销收入	**77.19%**	**60.10%**	**53.94%**

申报会计师根据经销客户提供的与下游客户的交易凭证，能够证明公司经销客户对外销售的真实性。

综上，经核查，申报会计师认为：发行人对经销客户的销售收入真实，经销客户终端销售实现情况良好，申报会计师对发行人的经销收入核查较为充分。

2、根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 29 的规定逐条发表明确意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人采用买断式经销模式进行销售，具有必要性和商业合理性，与同行业可比公司的销售模式一致，符合行业惯例。

（2）发行人经销收入分为境内经销收入及境外经销收入，收入确认、计量的具体原则如下：

经销模式	收入确认、计量的具体原则
境内经销模式	已根据合同约定将产品交付给客户，经客户或承运人确认，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回
境外经销模式	已根据合同约定将产品报关并取得经海关核准的报关单且产品已装船并取得货运提单，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的对价很可能收回

报告期内，发行人经销模式下收入确认符合企业会计准则的规定。

（3）发行人已建立并完善了相关的经销业务管理制度及控制程序，以保证

公司的经销销售活动能按照适当的授权进行。报告期内，发行人与经销模式相关的内部控制健全并有效执行。

（4）除公司经销客户和力进及和 OCEANUS 系公司离任董事、副总经理杨亮控制企业外，不存在发行人及其控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员与经销商、经销商的终端客户存在关联关系的情形。

（5）经访谈发行人财务负责人、财务经理，了解发行人报告期主要信用政策，获取报告期内主要直销客户及经销客户的信用政策、信用期和结算方式说明，报告期内，公司对主要客户信用政策均依据实际情况进行制定，直销客户及经销客户不存在明显差异，发行人对经销商的信用政策合理。

（6）发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利合理，不存在显著大于同行业可比上市公司的情形；发行人不存在专门销售发行人产品经销商；经销商的终端销售情况良好及期末存货维持合理水平；发行人产品终端客户较为分散且分布区域较广，规模较小的经销商各期有一定新增和退出，具有合理性；经销商不存在大量个人等非法人实体；报告期内，发行人部分境外经销客户所在国受到经济制裁或当地政府出于平衡国际支出的考虑，对本国外汇进出实行审批和限制，这些客户出于支付结算便捷考虑，选择通过关联方或其他第三方付款的方式向公司支付货款。公司外销业务产生的第三方回款情况符合国际业务结算的特征，符合行业经营特点；报告期内，公司经销商回款不存在大量现金回款。

（7）报告期内，发行人通过经销商模式实现的销售毛利率略高于直销模式下实现的毛利率具有合理性，毛利率不存在较大差异；发行人给予经销商的信用政策与直销客户不存在重大差异，不存在显著宽松于直销方式的情况；经销商应收账款规模与公司营业收入及整体应收账款规模相匹配，具有合理性；发行人境内外经销模式毛利率存在小幅波动，整体差异较小，不存在海外经销商毛利率与国内经销商毛利率差异较大的情形。

（8）发行人对经销商的销售为买断式销售，经销商购买发行人产品后以自己的名义对外销售并独立承担销售风险，发行人除按合同规定承担相关运费外，不承担其他费用。

（9）少数经销商存在返利政策，发行人在确认收入时，预估确认相应的折扣返利金额，并冲减收入，会计处理符合企业会计准则要求。

（10）发行人经销商的主体资格与资信能力与其交易量匹配。

（11）我们认为，经销商模式下收入真实。

问题 12. 关于外销

申报材料显示：

（1）发行人产品主要销往境外地区，报告期内外销收入占营业收入比例分别为 73.51%、69.66%和 65.24%；

（2）发行人未披露外销的具体模式。

请发行人：

（1）结合合同约定，说明外销的具体模式，报告期各期外销各类模式下分别确认的收入金额、占比及产品情况，不同方式对应的主要国家或地区、主要客户情况，分析变动原因；

（2）说明报告期各期海关出口数据、出口退税金额与发行人各期境外销售金额的对比情况，分析差异的原因及合理性；

（3）结合期后业绩、在手订单、下游客户经营情况等说明国际经贸关系和政治关系对发行人生产经营的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合合同约定，说明外销的具体模式，报告期各期外销各类模式下分别确认的收入金额、占比及产品情况，不同方式对应的主要国家或地区、主要客户情况，分析变动原因

（一）结合合同约定，说明外销的具体模式

根据公司与外销客户签订的协议或订单，公司在境外销售的具体模式如下：

项目	FOB	CFR	CIF

项目	FOB	CFR	CIF
运保费承担	公司负责内陆运费	公司负责运至目的港口的运费	公司负责运至目的港口的运费、保险费
收入确认时点及依据	公司完成商品发出并办理完毕出口报关手续，且取得货运提单时确认收入		

公司外销按经销与直销的对比情况如下：

项目	外销经销	外销直销
品牌	自主品牌	以 ODM 贴牌为主，部分零售
定价政策	考虑市场消费水平、地区差异和下游客户群体等因素综合制定	与 ODM 客户协商制定
物流费用	以 FOB 为主，少数为 CIF 或 CFR	
信用政策	根据发行人内部对不同客户的评级，客户下单后预收一定比例的定金。对于评级较低的客户需在提单日前支付剩余尾款，对于评级较高的客户发行人给予一定账期即提单日后 0-90 天内支付尾款	
结算方式	以电汇为主，少数使用信用证	
退换货政策	质保期：娱乐性使用为 3 年；商业或渔民使用为半年。质保范围包括在质保期内免费更换因公司制造故障而出现问题的备件，质保配件的海运费用由公司承担	未约定退换货，提供零配件更换支持

（二）报告期各期外销各类模式下分别确认的收入金额、占比及产品情况

报告期内，公司外销模式主要以 FOB 报价模式为主，FOB 模式实现收入占比较为稳定，各类报价模式下不同产品分别确认的收入金额、占比情况如下：

单位：万元

外销模式	产品	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	舷外机	25,315.30	73.08%	20,320.21	66.48%	10,881.39	45.14%
	通机	3,941.35	11.38%	6,407.16	20.96%	9,639.72	39.99%
	配件	1,356.62	3.92%	701.16	2.29%	642.20	2.66%
	小计	**30,613.27**	**88.38%**	**27,428.53**	**89.73%**	**21,163.31**	**87.80%**
CFR	舷外机	1,653.18	4.77%	1,701.60	5.57%	1,557.97	6.46%
	通机	-	-	-	-	-	-
	配件	167.59	0.48%	102.23	0.33%	138.16	0.57%
	小计	**1,820.76**	**5.26%**	**1,803.83**	**5.90%**	**1,696.13**	**7.04%**
CIF	舷外机	1,958.20	5.65%	1,172.20	3.83%	1,164.32	4.83%
	通机	68.91	0.20%	-	-	-	-

	配件	178.72	0.52%	163.06	0.53%	80.60	0.33%
	小计	**2,205.83**	**6.37%**	**1,335.26**	**4.37%**	**1,244.92**	**5.16%**
合计		**34,639.86**	**100.00%**	**30,567.62**	**100.00%**	**24,104.36**	**100.00%**

报告期内，按照经销与直销区分，公司外销各类模式下不同产品分别确认的收入金额、占比情况如下：

单位：万元

外销模式	**产品**	**2022 年度**		**2021 年度**		**2020 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
外销经销	舷外机	15,688.14	45.29%	12,907.35	42.23%	7,241.24	30.04%
	通机	68.91	0.20%	1,738.87	5.69%	4,766.88	19.78%
	配件	854.93	2.47%	649.25	2.12%	501.13	2.08%
	小计	**16,611.98**	**47.96%**	**15,295.46**	**50.04%**	**12,509.25**	**51.90%**
外销直销	舷外机	13,238.54	38.22%	10,286.66	33.65%	6,362.43	26.40%
	通机	3,941.35	11.38%	4,668.29	15.27%	4,872.84	20.22%
	配件	848.00	2.45%	317.20	1.04%	359.83	1.49%
	小计	**18,027.88**	**52.04%**	**15,272.15**	**49.96%**	**11,595.11**	**48.10%**
合计		**34,639.86**	**100.00%**	**30,567.62**	**100.00%**	**24,104.36**	**100.00%**

报告期内，公司境外销售中经销模式实现的收入略高于直销模式，受益于舷外机市场需求增加，各类模式下舷外机产品收入及占比呈逐年上升趋势。2021 年，公司境外经销模式下的通机产品收入及占比同比大幅减少，主要系公司 2020 年主要以直接出口方式向 COBI 订单客户进行销售，而自杨亮于 2020 年 9 月离职后，公司 2021 年起主要与杨亮控制的和力进交易，由其自行办理出口销售，该部分订单由此转为境内销售。

（三）外销各类模式下对应的主要国家或地区情况

报告期内，按照报价模式区分，公司外销各类模式下对应的主要国家或地区情况如下：

单位：万元

外销模式	**项目**	**2022 年度**		**2021 年度**		**2020 年度**	
		金额	**占比**	**金额**	**占比**	**金额**	**占比**
FOB	欧洲	16,350.43	47.20%	12,485.60	40.85%	6,934.39	28.77%

外销模式	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	亚洲	4,852.24	14.01%	5,260.51	17.21%	5,339.93	22.15%
	南美洲	5,935.64	17.14%	4,514.77	14.77%	2,179.34	9.04%
	非洲	1,943.26	5.61%	3,142.23	10.28%	5,361.24	22.24%
	大洋洲	753.99	2.18%	1,099.74	3.60%	797.14	3.31%
	北美洲	777.71	2.25%	925.67	3.03%	551.28	2.29%
	小计	**30,613.27**	**88.38%**	**27,428.53**	**89.73%**	**21,163.31**	**87.80%**
CFR	非洲	876.33	2.53%	625.13	2.05%	641.65	2.66%
	亚洲	636.76	1.84%	759.05	2.48%	643.51	2.67%
	欧洲	174.57	0.50%	41.65	0.14%	148.63	0.62%
	大洋洲	125.01	0.36%	44.48	0.15%	4.18	0.02%
	北美洲	6.90	0.02%	147.07	0.48%	43.87	0.18%
	南美洲	1.19	0.00%	186.44	0.61%	214.29	0.89%
	小计	**1,820.76**	**5.26%**	**1,803.83**	**5.90%**	**1,696.13**	**7.04%**
CIF	亚洲	1,596.83	4.61%	617.85	2.02%	403.04	1.67%
	非洲	438.46	1.27%	332.00	1.09%	529.72	2.20%
	北美洲	90.33	0.26%	5.07	0.02%	4.54	0.02%
	欧洲	65.71	0.19%	34.10	0.11%	56.37	0.23%
	大洋洲	14.51	0.04%	115.18	0.38%	5.01	0.02%
	南美洲	-	-	231.06	0.76%	246.24	1.02%
	小计	**2,205.83**	**6.37%**	**1,335.26**	**4.37%**	**1,244.92**	**5.16%**
合计		**34,639.86**	**100.00%**	**30,567.62**	**100.00%**	**24,104.36**	**100.00%**

报告期内，按照经销与直销区分，公司外销各类模式下对应的主要国家或地区情况如下：

单位：万元

外销模式	项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
外销经销	欧洲	10,240.64	29.56%	7,291.87	23.85%	3,415.24	14.17%
	非洲	1,945.48	5.62%	3,440.31	11.25%	5,736.17	23.80%
	南美洲	1,748.40	5.05%	1,691.40	5.53%	1,051.40	4.36%

	亚洲	1,437.54	4.15%	1,250.95	4.09%	1,301.50	5.40%
	大洋洲	879.00	2.54%	1,259.41	4.12%	801.32	3.32%
	北美洲	360.92	1.04%	361.53	1.18%	203.63	0.84%
	小计	**16,611.98**	**47.96%**	**15,295.46**	**50.04%**	**12,509.25**	**51.90%**
外销直销	欧洲	6,350.08	18.33%	5,269.48	17.24%	3,724.15	15.45%
	亚洲	5,648.29	16.31%	5,386.46	17.62%	5,084.98	21.10%
	南美洲	4,188.43	12.09%	3,240.88	10.60%	1,588.47	6.59%
	非洲	1,312.57	3.79%	659.06	2.16%	796.44	3.30%
	北美洲	514.02	1.48%	716.27	2.34%	396.07	1.64%
	大洋洲	14.51	0.04%	-	-	5.01	0.02%
	小计	**18,027.88**	**52.04%**	**15,272.15**	**49.96%**	**11,595.12**	**48.10%**
合计		**34,639.86**	**100.00%**	**30,567.62**	**100.00%**	**24,104.36**	**100.00%**

公司境外销售主要集中于欧洲、亚洲、非洲和南美洲等地区。2021 年和 2022 年，欧洲地区经销占比上升，非洲地区经销占比下降，一方面系 COBI 订单客户主要位于非洲地区，自杨亮于 2020 年 9 月离职后不再与公司直接交易；另一方面系俄罗斯、西班牙等国家和地区客户舷外机销售增加所致。

（四）外销各类模式下的主要客户情况

1、境外销售中主要经销客户情况

报告期内，公司境外销售中主要经销客户情况如下：

年份	序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占外销收入的比例
2022 年度	1	RECAMBIOS（西班牙）	舷外机、配件	3,613.68	10.43%
	2	KVANT SPORT LLC（俄罗斯）	舷外机、配件	2,032.03	5.87%
	3	OOO "SUMEKO"（俄罗斯）	舷外机、配件	916.71	2.65%
	4	EMRE DIS TICARET-EMRE TERZIOGLU（土耳其）	舷外机	838.94	2.42%
	5	PT. Era Usaha Mandiri（印度尼西亚）	舷外机、配件	542.66	1.57%
	合计			**7,944.02**	**22.93%**
2021 年度	1	RECAMBIOS（西班牙）	舷外机、配件	3,562.03	11.65%
	2	OCEANUS（BVI 公司）	通机产品	1,738.87	5.69%
	3	AQUA（乌克兰）	舷外机、配件	1,446.44	4.73%
	4	COSTANERA UNO SA（阿根廷）	舷外机、配件	791.38	2.59%

年份	序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占外销收入的比例
	5	NIS Nautic Internet Shop GmbH（德国）	舷外机、配件	700.30	2.29%
	合计			**8,239.02**	**26.95%**
2020年度	1	RECAMBIOS（西班牙）	舷外机、配件	1,300.63	5.40%
	2	AQUA（乌克兰）	舷外机、配件	861.37	3.57%
	3	CRUZ POWER EMPIRE（尼日利亚）	通机产品	505.40	2.10%
	4	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD（尼日利亚）	通机产品	488.19	2.03%
	5	VIKINGS C. MERCHANDISE COMPANY LIMITED（尼日利亚）	舷外机、配件	430.86	1.79%
	合计			**3,586.45**	**14.89%**

报告期内，公司主要外销经销客户变化较大，主要系公司 2021 年起与杨亮控制的和力进和 OCEANUS 交易，其中和力进交易部分由其自行办理出口销售，该部分订单由此转为境内销售，COBI 公司、OK UNITED AGRICULTURAL NIG.、Henry West International Limited 、CRUZ POWER EMPIRE 、CHI-GOD INTERNATIONAL LTD 和 VIKINGS C. MERCHANDISE COMPANY LIMITED 等 COBI 订单客户自公司前五大外销经销客户中退出。2022 年，公司新增俄罗斯客户 KVANT SPORT LLC 和 OOO "SUMEKO"，公司向其销售舷外机及配件产品。除上述情形外，公司舷外机外销经销客户较为稳定，无明显变化。

2、境外销售中主要直销客户情况

报告期内，公司境外销售中主要直销客户情况如下：

年份	序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占外销收入比重
2022年度	1	ROBIN（阿联酋）	通机、配件、舷外机	3,991.55	11.52%
	2	SURTIMINAS SAS（哥伦比亚）	舷外机、配件	2,589.95	7.48%
	3	OOO "LADOGA"（俄罗斯）	舷外机、配件	1,951.36	5.63%
	4	JJ GROUP（俄罗斯）	舷外机、配件	1,525.35	4.40%
	5	AL FATTAN SHIP INDUSTRY（阿联酋）	舷外机、配件	1,204.28	3.48%
	合计			**11,262.49**	**32.51%**
2021	1	ROBIN（阿联酋）	通机产品	4,668.29	15.27%

年份	序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占外销收入比重
年度	2	JJ GROUP（俄罗斯）	舷外机、配件	2,527.76	8.27%
	3	SURTIMINAS SAS（哥伦比亚）	舷外机、配件	1,577.72	5.16%
	4	OOO "LADOGA"（俄罗斯）	舷外机、配件	1,352.08	4.42%
	5	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO LIMITED（哥伦比亚）	舷外机、配件	837.17	2.74%
	合计			**10,963.02**	**35.86%**
2020年度	1	ROBIN（阿联酋）	通机、配件	4,881.00	20.25%
	2	JJ GROUP（俄罗斯）	舷外机	1,780.68	7.39%
	3	OOO "LADOGA"（俄罗斯）	舷外机、配件	758.93	3.15%
	4	SURTIMINAS SAS（哥伦比亚）	舷外机、配件	752.72	3.12%
	5	JOINT STOCK COMPANY “SSK”（俄罗斯）	舷外机、配件	681.22	2.83%
	合计			**8,854.55**	**36.73%**

报告期内，公司外销直销客户相对稳定，未发生明显变动。公司外销直销客户主要为 ODM 客户，公司利用其客户在当地市场的经销渠道和品牌影响力，公司产品得以快速进入当地市场。

报告期内，公司向 OOO "LADOGA"的销售收入增长较快，主要系俄罗斯市场需求快速增加，双方合作时间较长，客户选择公司作为主要供应商为其提供舷外机及配件产品。

二、说明报告期各期海关出口数据、出口退税金额与发行人各期境外销售金额的对比情况，分析差异的原因及合理性

（一）外销收入与海关出口数据的匹配情况

报告期内，公司及其境内子公司的境外销售收入与海关数据匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
海关出口收入	34,438.00	30,189.38	24,022.89
外销收入	34,639.86	30,567.62	24,104.36
差异额	-201.86	-378.24	-81.47
差异率	-0.59%	-1.25%	-0.34%

注：海关出口收入来源于第三方软件擎天全税通生产贸易应用智慧云平台系统软件。

如上表所示，报告期内，海关数据统计的出口收入与账面外销收入的差异率分别为-0.34%、-1.25%和-0.59%，差异较小，主要系申请报关日期与提单日期的时间差异及部分出口销售视同内销所致。

（二）外销收入与出口退税金额对比

报告期内，公司及子公司境外销售收入与出口退税金额的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司出口收入	34,639.86	30,567.62	24,104.36
本期国税审核通过的免抵退税额	4,791.04	3,606.32	3,055.21
上期末应收出口退税金额	376.45	288.01	192.42
本期末应收出口退税金额	-	376.45	288.01
归属于本期的出口退税金额	4,414.59	3,694.76	3,150.80
出口退税金额占出口销售收入比例	12.74%	12.09%	13.07%

由上表可知，报告期内，公司出口退税金额占境内公司出口销售收入的比例分别为 13.07%、12.09%和 12.74%，总体较为稳定，与出口退税率基本相当。

三、结合期后业绩、在手订单、下游客户经营情况等说明国际经贸关系和政治关系对发行人生产经营的影响

（一）发行人期后业绩、在手订单、下游客户经营情况

公司预计 2023 年 1-3 月主要业绩情况及同比情况如下：

项目	2023 年 1-3 月（预计）	2022 年 1-3 月	同比变化
营业收入	14,300.00 万元至 16,000.00 万元	13,105.15 万元	9.12%至 22.09%
归属于母公司股东的净利润	1,700.00 万元至 2,000.00 万元	1,377.31 万元	23.43%至 45.21%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	1,680.00 万元至 1,900.00 万元	1,351.93 万元	24.27%至 40.54%

注： 2023 年 1-3 月未经审计。

基于发行人对 2023 年 1-3 月的初步测算数据及在手订单情况，发行人预计 2023 年 1-3 月营业收入为 14,300.00 万元至 16,000.00 万元，同比增长 9.12%至 22.09%；归属于母公司股东的净利润为 1,700.00 万元至 2,000.00 万元，同比增长 23.43%至 45.21%；扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为 1,680.00

万元至 1,900.00 万元，同比增长 24.27%至 40.54%。截至 2023 年 2 月 28 日，公司舷外机在手订单约 1.64 亿元，通机在手订单约 0.68 亿元，在手订单充足。

（二）国际经贸关系和政治关系对发行人生产经营的影响

2022 年初俄乌战争爆发，对公司在该两国的客户订单产生了一定影响。截至本回复报告出具日，公司与俄罗斯客户的销售基本恢复正常，同时由于俄罗斯受到制裁，雅马哈发动机、宾士域集团等日美品牌均暂停向俄罗斯市场供货，导致俄罗斯部分市场需求转移，公司已收到潜在客户的询价和新增客户的订单。

2023 年 1-3 月，公司经营业绩持续增加，在手订单充足。面对俄乌战争的影响，公司灵活调整销售策略和产能分布，与客户保持良性沟通，积极应对外部环境变化带来的影响。尽管俄乌战争对国内外经济以及国际经贸形势具有很大的不确定，但未对公司生产经营造成重大不利影响。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人外销主要合同、分模式的销售明细表，分析复核不同模式对应的主要国家或地区、主要客户情况及变动原因，向销售负责人及业务员询问了解波动原因。

2、获取报告期各期海关出口数据统计、出口退税金额统计及与境外销售金额的对比分析表，分析复核差异的原因及合理性。

3、查阅发行人期后经审定的财务报表，了解发行人期后经营情况；获取发行人在手订单统计表，了解其在手清单情况；选取部分下游客户，通过访谈或电话了解其经营情况；结合国际经贸关系和政治关系分析复核其对公司期后业绩、在手订单、下游客户经营情况的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，外销各类模式下分别确认的收入金额、占比及产品情况，不同方式对应的主要国家或地区、主要客户情况，均未发生重大波动情况，较小变

动有其商业合理性。

2、报告期内，发行人外销收入与海关出口数据、出口退税数据匹配，少量差异主要系申请报关日期与提单日期的时间差异及部分出口销售视同内销所致。

3、发行人期后经营业绩正常，主营业务收入同比上升，国际经贸关系和政治关系的变化对发行人生产经营并未产生重大不利影响。

问题 13. 关于线上销售

申报材料显示：

（1）宁波海强系发行人经销商客户，报告期内，发行人向宁波海强及其关联方销售舷外机及配件，销售金额分别为 5,521.02 万元、5,817.88 万元和 5,495.59 万元；

（2）2021 年 4 月，发行人与宁波海强签订天猫旗舰店委托运营协议，委托宁波海强经营发行人天猫“parsun 旗舰店”；

（3）因天猫旗舰店强制要求捆绑发行人支付宝账户，2019 年 1 月至 2021 年 5 月期间，宁波海强实际控制人邵建锋实际使用发行人的支付宝账户，用于收付旗舰店线上销售业务的往来款货款；

（4）发行人未披露线上销售的金额等情况。

请发行人：

（1）说明报告期各期线上销售的主要产品、销售数量及金额等，产品单价与其他销售渠道的对比情况；线上销售与直销、经销的关系；

（2）说明报告期内与宁波海强往来的具体情况，包括但不限于合同签订时间、产品类型、合同金额、产品发出时间、验收时间、约定付款时间、实际回款情况、最终销售客户等；

（3）结合各方权利与义务、员工来源、供货及发货方式等委托运营协议的主要条款约定、资金及商品流转过程等，说明委托宁波海强经营天猫商店的原因及必要性、具体方式，是否存在利益输送；

（4）说明宁波海强是否存在线上销售，与发行人客户是否存在重叠，并结

合宁波海强自行销售与委托销售的存货存放地点，说明各类销售是否存在混同情形，宁波海强自行销售与受托线上销售在产品种类及单价的异同情况；

（5）说明发行人支付宝账户的主要用途，除线上销售外是否存在其他客户通过支付宝账户向发行人付款的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对发行人线上销售收入真实性，支付宝账户流水的核查方式、核查过程及核查结论。

回复：

一、说明报告期各期线上销售的主要产品、销售数量及金额等，产品单价与其他销售渠道的对比情况；线上销售与直销、经销的关系

（一）线上销售的主要产品、销售数量及金额

为发展天猫商城线上销售业务，公司于 2015 年开设了天猫“parsun 旗舰店”，但鉴于缺乏线上运营经验，公司授权宁波海强实际控制人邵建锋自行经营并自负盈亏。2021 年 6 月，公司收回天猫旗舰店管理权并委托宁波海强经营，线上销售的主要产品为舷外机及配件。

除天猫旗舰店（https://parsun.tmall.com）外，公司于 2009 年注册了阿里巴巴网店（https://parsun.en.alibaba.com），用于面向海外客户宣传舷外机产品，提供接洽渠道。报告期内，公司线上销售的具体情况如下：

单位：台/个、万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额	销售数量	销售金额
15 马力	33	24.37	19	14.08	-	-
6 马力	21	11.38	18	9.06	-	-
20 马力	8	8.95	5	6.08	2	2.84
2 马力	13	2.13	18	2.98	-	-
8 马力	5	3.82	6	4.28	-	-
其他马力	56	28.34	18	8.17	-	
配件	236	1.92	127	1.14	8	0.01
合计	**372**	**80.91**	**211**	**45.79**	**10**	**2.85**

注：2020 年线上销售为 1 笔阿里巴巴网店销售订单，2021 年阿里巴巴网店销售金额为 7.08 万元，除此之外，均为天猫旗舰店销售。

（二）产品单价与其他销售渠道的对比情况

报告期内，公司舷外机境内线上销售主要产品的平均单价与境内经销及境内线下直销平均单价的对比情况如下：

单位：元/台

马力	境内线上销售平均单价	与境内经销单价对比		与境内线下直销单价对比	
		平均单价	单价差异	平均单价	单价差异
15 马力	7,394.20	4,458.45	65.85%	6,422.25	15.13%
6 马力	5,239.82	3,533.48	48.29%	4,601.88	13.86%
20 马力	11,912.87	7,261.60	64.05%	9,573.19	24.44%
2 马力	1,648.42	898.02	83.56%	1,242.02	32.72%
8 马力	7,363.16	5,322.30	38.35%	6,981.22	5.47%

1、与境内经销模式对比

相同马力舷外机，线上销售单价较境内经销单价高出 38.35%至 83.56%，主要原因系线上销售属于 B2C 零售，而境内经销均为批量采购，购买量较大，经销客户依靠中间差价赚取利润，因此线上销售单价相对较高具有合理性。

2、与境内线下直销模式对比

相同马力舷外机，线上销售单价较境内线下直销单价高出 5.47%至 32.72%，主要系境内线下直销中，ODM 客户占绝大多数，由于 ODM 客户使用非百胜品牌，缺少品牌溢价，因此线上销售单价相对较高具有合理性。

（三）线上销售与直销、经销的关系

公司线上销售业务的客户群体主要为个人消费者等终端用户，属于直销模式中的零售类业务。公司主要采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，其中直销模式主要为线下直销，线上销售除销售产品外，在树立价格标杆及提升品牌形象方面亦有积极的作用。

二、说明报告期内与宁波海强往来的具体情况，包括但不限于合同签订时间、产品类型、合同金额、产品发出时间、验收时间、约定付款时间、实际回款情况、最终销售客户等

（一）合同签订情况

宁波海强及其关联方主营铝合金船、冲锋舟、船配件等水上产品，公司与宁波海强自 2013 年开始合作，依托其丰富的产品品类、强大的销售渠道，公司境内舷外机市场份额得到进一步提高，目前宁波海强已成为公司境内第一大舷外机经销商。

报告期内，公司与宁波海强共签署两份合同，具体情况如下：

合同签订时间	签订主体	产品类型	合同金额	约定付款时间
2021 年 1 月	宁波海强	舷外机及配件	未约定，以实际签收金额为准	信用期 80 天，开票之日起计算
2019 年 1 月	余姚市华胜机械配件销售部			
	宁波海强			

注：余姚市华胜机械配件销售部（已于 2021 年 1 月注销）经营者为徐玲亚，系邵建锋配偶。

（二）销售及回款情况

报告期内，公司向宁波海强及其关联方的销售及回款情况如下：

单位：万元

时间	销售内容	销售金额（不含税）	各期回款金额（含税）	期末应收账款余额
2022 年	舷外机及配件，通机	4,955.67	5,795.65	1,027.85
2021 年	舷外机及配件	5,495.59	5,589.28	1,223.75
2020 年	舷外机及配件	5,817.88	7,597.82	594.74

注释：2022 年，公司向宁波海强销售 1 台发电机，为偶发性交易。

报告期内，公司向宁波海强的销售按产品型号划分如下：

单位：台（舷外机、通机）、万件（配件）、万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
15 马力	2,487	1,090.07	2,441	1,086.90	2,649	1,159.55
20 马力	1,450	1,053.00	1,251	914.96	1,320	950.71

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
40 马力	584	581.17	1,122	1,086.13	971	920.74
60 马力	231	469.81	250	462.60	305	585.76
6 马力	1,168	411.96	1,145	405.97	1,832	638.84
5 马力	961	246.41	865	220.93	955	236.94
2 马力	1,380	125.07	2,521	225.70	2,491	220.00
4 马力	661	177.44	856	229.46	879	233.66
2.6 马力	885	161.77	1,490	280.01	1,658	306.49
其他	1,001	303.35	1,054	284.64	1,285	338.27
小计	**10,808**	**4,620.07**	**12,995**	**5,197.30**	**14,345**	**5,590.96**
通机	1	0.14	-	-	-	-
配件	15.93	335.46	14.31	298.29	12.42	226.92
合计	**-**	**4,955.67**	**-**	**5,495.59**	**-**	**5,817.88**

宁波海强主要以上门自提或委托公司快递发货至其下游客户等方式签收，公司以签收单确认相关收入。对于舷外机产品，公司当月发货，宁波海强当月签收确认；对于配件产品，由于数量较多，供货分散，宁波海强于次月签收确认。

报告期内，宁波海强主要使用银行承兑汇票方式结算，回款情况良好。宁波海强对外销售客户主要为下游舷外机经销商、船舶及游艇生产和运营等公司、渔民、农户等个人消费者，客户数量较多，区域分布较广，符合行业惯例，具有商业合理性。

三、结合各方权利与义务、员工来源、供货及发货方式等委托运营协议的主要条款约定、资金及商品流转过程等，说明委托宁波海强经营天猫商店的原因及必要性、具体方式，是否存在利益输送

（一）委托运营协议主要条款约定、资金及商品流转过程

2021 年 4 月，公司与宁波海强签署天猫旗舰店委托运营协议，主要条款约定如下：

项目		百胜动力	宁波海强
权利与义务	产品定价	双方共同商讨	双方共同商讨
	店铺销售维护等工作	有权检查和提出整改要求	在发行人同意或认可前提下代为营运店铺一切事务；未经发行人同意,不得擅自作出其他运营

项目		百胜动力	宁波海强
			决定
	销售的商品和赠品	负责供货和并提供商品说明，有绝对所有权	不得用于与提供代运营服务无关的事务上
	售后工作	委派人对接宁波海强	宁波海强负责，发行人协助
	排他协议	不得再委托其他方同类业务	不得再委托其他方；不得销售非甲方品牌的产品
员工来源		安排专人进行监管和协助	宁波海强
供货及供货方式		发行人提供，从发行人仓库发至（快递至）客户指定地址	—
劳务费提成		发行人支付	宁波海强享有
审批、许可，知识产权		发行人负责和享有	不得以任何方式侵犯甲方的知识产权，对商业秘密负有保密义务
禁止行为		—	不得有刷单、自买 自卖等虚假交易行

公司负责店铺商品的生产、备货和发货。客户在天猫旗舰店销售下单后，代运营服务团队通知公司发货，公司登录平台卖家系统核对客户下单记录和收货信息，将货物快递发运至收货地址，确保所有订单均由公司发货。客户支付的货款收至绑定天猫旗舰店的支付宝账户，公司定期提现至银行账户。

（二）委托宁波海强经营天猫商店的原因及必要性、具体方式，是否存在利益输送

为发展天猫商城线上销售业务，公司于 2015 年开设了天猫“parsun 旗舰店”，但鉴于缺乏线上运营经验，公司授权宁波海强实际控制人邵建锋自行经营并自负盈亏。2021 年 6 月，公司收回天猫旗舰店经营权和控制权后，为继续维持天猫旗舰店的正常运营，公司委托宁波海强代为运营，具有商业合理性和必要性。

在公司授权或同意的经营方案下，宁波海强负责旗舰店的销售和维护。客户下订单后，代运营电商团队通知公司发货公司通过快递发运至客户指定地点；客户签收后，销售款收至旗舰店绑定的支付宝账户，归公司所有；公司根据委托运营协议，计算和支付给宁波海强代为运营服务费，2021 年和 2022 年该服务费用分别为 14.20 万元和 26.21 万元，金额较小。

综上所述，公司委托宁波海强经营天猫商店具有商业合理性，不存在利益输送的情形。

四、说明宁波海强是否存在线上销售，与发行人客户是否存在重叠，并结合宁波海强自行销售与委托销售的存货存放地点，说明各类销售是否存在混同情形，宁波海强自行销售与受托线上销售在产品种类及单价的异同情况

（一）宁波海强线上销售情况

如前所述，2021 年 6 月以前，宁波海强实际控制和运营公司的天猫旗舰店，线上销售收入归其所有；2021 年 6 月以后，公司收回天猫旗舰店的控制权和经营权，委托宁波海强代为运营，线上销售收入归公司所有，公司向宁波海强支付服务费，宁波海强不再存在线上销售收入。

（二）宁波海强与发行人客户重叠情况

报告期内，宁波海强下游客户与公司客户存在重叠情形，公司及宁波海强向重叠客户的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	百胜动力	宁波海强	百胜动力	宁波海强	百胜动力	宁波海强
厦门沃骑水上设备有限公司	14.46	57.40	14.04	128.00	12.03	115.27
和力进	6,900.40	39.15	5,251.85	116.86	-	59.22

报告期内，公司向厦门沃骑水上设备有限公司销售的产品主要为少量配件产品，而宁波海强向其销售的产品主要为舷外机及配件；公司向和力进销售的产品主要为水泵、发电机等通机产品及配件，而宁波海强向和力进销售的产品主要为空气泵等通机产品及配件，并非同一通机产品细分品类。

（三）各类销售不存在混同情况

2021 年 6 月，公司收回天猫旗舰店控制权和经营权后，公司自行安排旗舰店商品的生产、备货和发货，存货存放在公司仓库；宁波海强受托运营旗舰店，服务内容包括客服支持、执行营销活动、维护店铺管理等，宁波海强自行销售的存货存放于其自有仓库，与线上销售的商品互不相关。2021 年 6 月以后，宁波海强不再拥有线上销售收入，不存在各类销售混同的情形。

（四）宁波海强自行销售与受托线上销售在产品种类及单价的异同情况

如前所述，宁波海强受托运营管理公司的天猫旗舰店，并非受托线上销售，旗舰店商品发货由公司自行安排并从公司仓库出货。2021 年 6-12 月，宁波海强自行销售舷外机的模式主要为向下游经销客户销售，公司线上销售的舷外机单价差异情况如下：

单位：万元

马力	型号	公司线上销售单价	宁波海强经销单价	单价差异
15 马力	二冲程短轴	6,728.98	4,542.97	48.12%
	二冲程长轴	6,851.33	4,644.31	47.52%
	四冲程长轴	10,336.73	7,370.03	40.25%
6 马力	四冲程短轴	5,098.53	3,554.86	43.42%
	二冲程短轴	5,953.54	4,035.36	47.53%
20 马力	四冲程长轴	13,451.33	10,053.23	33.80%
2 马力	二冲程短轴	1,654.08	1,005.01	64.58%
8 马力	四冲程短轴	7,809.74	5,807.63	34.47%

公司线上销售单价高出宁波海强经销单价 33%-64%，主要系公司线上销售为面向终端客户的零售，定价参照市场同类产品的价格制定，而宁波海强向下游客户的销售为经销批发，因此同马力舷外机，公司线上销售单价高于宁波海强经销单价。

五、说明发行人支付宝账户的主要用途，除线上销售外是否存在其他客户通过支付宝账户向发行人付款的情形

2021 年 6 月以前，邵建锋实际控制公司支付宝账户，主要用于收取线上销售货款、向公司支付产品采购货款、收购及赎回理财产品等用途。2019 年至 2021 年 5 月，公司支付宝账号流水具体情况如下：

2019 年至 2021 年 5 月，支付宝账号流水情况如下：

单位：万元

收款类型	2021 年 1-5 月	2020 年度	2019 年度	合计
商品销售货款	48.66	670.19	1,043.57	1,762.42
赎回余利宝理财产品	68.21	638.20	1,170.08	1,876.48
天猫佣金、企业红包、技	6.03	6.39	6.44	18.86

收款类型	2021 年 1-5 月	2020 年度	2019 年度	合计
术费结算退回等				
合计	**122.90**	**1,314.78**	**2,220.09**	**3,657.76**
付款类型	**2021 年 1-5 月**	**2020 年度**	**2019 年度**	**合计**
转入银行账户	47.12	630.00	993.44	1,670.56
购买余利宝理财产品	65.77	626.04	1,162.79	1,854.61
平台费用	9.95	56.98	68.07	135.00
销售交易取消退款	0.05	1.76	0.79	2.60
合计	**122.89**	**1,314.78**	**2,225.09**	**3,662.77**

2021 年 6 月，公司收回天猫旗舰店控制权和经营权时一同收回绑定旗舰店的支付宝账户。2021 年 6 月以后，公司使用该账户主要用于天猫旗舰店的销售收款和支付电商平台推广费，不存在其他客户通过支付宝向发行人付款的情形。2021 年 6 月至 2022 年 12 月，公司支付宝账号流水具体情况如下：

单位：万元

收款类型	2022 年度	2021 年 6-12 月
商品销售	92.24	43.80
其他	6.18	0.05
合计	**98.42**	**43.85**
付款类型	**2022 年度**	**2021 年 6-12 月**
转入银行账户	11.45	35.16
平台费用	0.66	8.69
合计	**12.10**	**43.85**

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取报告期各期线上的客户明细，销售的主要产品、销售数量及金额等，分析复核线上销售产品单价与其他销售渠道的对比情况；和直销、经销是否存在明显的客户重叠等情形；

2、获取并核查报告期内与宁波海强签订的合同，产品发出和签收验收明细表，回款明细表，最终销售客户列表等，分析复核发行人同宁波海强的往来情况；

3、获取并查阅《天猫旗舰店委托运营协议》、天猫销售回款和发货明细表、委托运营费支付明细表，分析复核发行人委托宁波海强经营天猫商店的原因及必要性、具体方式，是否存在利益输送；

4、对宁波海强实控人进行访谈，确认宁波海强是否还存在线上销售；获取宁波海强报告期内的客户列表，分析复核同发行人客户是否重叠；了解和查看宁波海强自行销售与委托销售的存货存放地点，分析复核各类销售是否存在混同情形；获取宁波海强自行销售与受托线上销售在产品种类及单价对比表，分析复核是否存在产品类型重叠或单价异常等情况；

5、获取发行人支付宝流水，并检查其主要用途，检查是否存在除线上销售外的其他客户通过支付宝账户向发行人付款的情形；

6、了解并评价线上销售模式下相关内部控制设计的有效性，并测试了关键控制执行的有效性；访谈发行人电商业务负责人及财务人员，了解是否存在刷单行为；对部分客户进行电话访谈，以确认客户真实性；获取网上店铺后台导出交易记录，将电商后台的交易记录与发行人线上销售业务的财务记录进行核对，确认数据的匹配性；抽样检查发行人发货的出库单、快递物流记录等，确定线上销售物流运输的真实性；查阅报告期内电商平台的销售回款流水，核查回款客户名称、是否存在交易背景等；

7、获取支付宝账户流水，逐笔进行分析检查同天猫旗舰店交易金额和客户信息是否一致，同总账记账金额和对方单位信息是否一致，会计处理是否正确，是否存在自充值或刷单情况，是否存在其他异常流水情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人线上销售的主要产品单价高于其他渠道，属于直销模式中的零售类业务，具有合理性。

2、报告期内，发行人向宁波海强主要销售舷外机及配件，销售及回款情况良好，最终客户主要为下游舷外机经销商、船舶及游艇生产和运营等公司、渔民、农户等个人消费者。

3、发行人委托宁波海强经营天猫商店的主要原因系缺乏电商运营经验，为维持天猫旗舰店的正常运营，委托宁波海强代为运营并向其支付运营服务费，不存在利益输送的情形。

4、2021 年 6 月以前，宁波海强实际控制和运营发行人的天猫旗舰店，线上销售收入归其所有；2021 年 6 月以后，发行人收回天猫旗舰店的控制权和经营权，委托宁波海强代为运营，线上销售收入归发行人所有，宁波海强不再拥有线上销售收入。发行人线上销售商品从发行人仓库发货，宁波海强自行销售货物在其自身仓库，不存在混同情形。因天猫旗舰店主要面对个人客户，同宁波海强同类产品销售单价差异合理，不存在利益冲突情形。

5、发行人收回支付宝账户后，该账户主要用于天猫旗舰店的销售收款和支付电商平台推广费，不存在其他客户通过支付宝向发行人付款的情形。

问题 14. 关于营业收入

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务收入分别为 29,970.69 万元、34,601.80 万元和 46,851.72 万元；其中，舷外机业务收入分别为 18,797.34 万元、19,815.72 万元和 29,686.26 万元；

（2）报告期内，发行人通机业务收入分别为 9,976.02 万元、13,614.00 万元和 15,836.13 万元，毛利率分别为 3.71%、4.45%和 4.58%；通机产品采取 OEM 代工模式，由盐城查尔斯机电有限公司（以下简称查尔斯）独家供应，报告期内发行人向查尔斯采购金额分别为 9,455.93 万元、13,037.47 万元和 15,958.63 万元；

（3）报告期内，发行人配件业务收入分别为 1,197.33 万元、1,172.08 万元和 1,329.33 万元，配件销售主要为搭配整机一同销售或作为售后支持销售；

（4）发行人其他业务收入主要为包装废纸板、铝屑等废料的销售收入，报告期内其他业务收入分别为 20.15 万元、21.03 万元和 21.45 万元。

请发行人：

（1）按照冲程、马力、型号等分类，分别说明报告期内舷外机的平均单价

及销量，并分析单价及销量的变动原因；销往各国家或地区，以及通过各渠道销售的同种产品在单价的异同情况；

（2）按照产品类别、型号等分类，说明报告期内通机的平均单价及销量，量化说明收入增长的原因；

（3）说明查尔斯的实际控制人及经营情况，包括但不限于主要产品、主要财务数据等，并结合发行人与查尔斯的合作模式、产品品牌、定价权归属、退换货责任等合同主要约定，产品流转过程等，说明按照总额法确认通机产品收入是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）说明发行人与查尔斯的合作背景，查尔斯作为通机业务独家供应商的具体含义，是否签署相关禁止性协议，查尔斯可替代性较强的依据，发行人采购占查尔斯销售收入的比例，结合可比市场价格、第三方市场价格、查尔斯向其他方的销售价格说明发行人向其采购价格的公允性，发行人对其是否构成重大依赖，在与查尔斯合作之前发行人通机业务的生产、销售模式；

（5）说明配件收入的具体构成，配件搭售的具体政策，配件收入与舷外机收入增长不匹配的原因；

（6）说明废料收入的具体构成，废料的产生及流转过程，相关会计处理是否合规；

（7）说明报告期内换货、退货、质保服务的具体情况及后续处理，不同销售模式下质保金的会计处理，会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定；

（8）说明报告期内主要新增客户的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、销售金额及占比、毛利率、与发行人是否存在实质或潜在的关联关系、发行人销售金额占其采购金额的比例，分析发行人与新增客户交易价格的公允性，报告期是否存在成立不久即与发行人开展合作的情形，如有，说明原因及合理性；

（9）对直销客户按照适当的交易金额进行分层，说明各期不同层级客户数量及占比、销售金额及占比、平均销售金额、毛利率、应收账款余额及期后累计回款情况，说明发行人销售集中度高的原因，是否符合行业惯例，并分析不同层级客户销售金额及毛利率变动的原因及合理性，按照合作年限分析发行人

和客户合作的稳定性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对发行人各期客户及其收入的核查方法、核查范围、核查比例、取得的相关证据及结论，对收入真实性和截止性发表明确核查意见。

回复：

一、按照冲程、马力、型号等分类，分别说明报告期内舷外机的平均单价及销量，并分析单价及销量的变动原因；销往各国家或地区，以及通过各渠道销售的同种产品在单价的异同情况

（一）按照冲程、马力、型号等分类，分别说明报告期内舷外机的平均单价及销量，并分析单价及销量的变动原因

1、按马力分类的舷外机单价及销量

报告期内，公司主力销售机型为 15 马力、20 马力、40 马力、60 马力和 115 马力，该等机型报告期内合计销售金额占舷外机销售额比例接近或超过 60%，单价及销量变动情况如下：

马力	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
15 马力	销售额（万元）	8,722.72	8,612.25	5,607.21
	销量（万台）	1.75	1.79	1.17
	销量变动比例	-2.39%	52.49%	-1.50%
	平均单价（元/台）	4,988.69	4,807.55	4,772.90
	平均单价变动比例	3.77%	0.73%	-1.86%
20 马力	销售额（万元）	4,853.73	3,996.90	2,821.31
	销量（万台）	0.63	0.53	0.37
	销量变动比例	19.17%	42.62%	36.17%
	平均单价（元/台）	7,654.52	7,511.55	7,561.81
	平均单价变动比例	1.90%	-0.66%	2.14%
40 马力	销售额（万元）	3,120.57	2,698.02	1,842.79
	销量（万台）	0.25	0.25	0.18
	销量变动比例	-0.32%	37.92%	20.54%
	平均单价（元/台）	12,437.50	10,719.19	10,097.46
	平均单价变动比例	16.03%	6.16%	-5.45%

马力	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
60 马力	销售额（万元）	3,372.32	2,242.32	1,303.05
	销量（万台）	0.16	0.12	0.07
	销量变动比例	38.49%	75.26%	-4.90%
	平均单价（元/台）	20,463.10	18,843.00	19,190.67
	平均单价变动比例	8.60%	-1.81%	0.07%
115 马力	销售额（万元）	4,106.96	56.95	-
	销量（台）	1,084.00	14.00	-
	销量变动比例	7,642.86%	-	-
	平均单价（元/台）	37,887.06	40,678.02	-
	平均单价变动比例	-6.86%	-	-
合计	**销售额（万元）**	**24,176.30**	**17,606.44**	**11,574.36**
	占舷外机销售额比例	**63.53%**	**59.31%**	**58.41%**

2、按型号分类的舷外机单价及销量

型号	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
汽油舷外机	销售额（万元）	37,069.25	28,821.58	19,743.52
	销量（万台）	6.49	7.45	5.38
	销量变动比例	-12.88%	38.48%	6.32%
	平均单价（元/台）	5,707.88	3,866.18	3,669.80
	平均单价变动比例	47.64%	5.35%	-0.57%
柴油舷外机[注]	销售额（万元）	503.10	289.38	-
	销量（台）	19	9	-
	销量变动比例	111.11%	-	-
	平均单价（元/台）	264,788.08	321,533.92	-
	平均单价变动比例	-17.65%	-	-
电动舷外机	销售额（万元）	483.54	575.29	72.20
	销量（万台）	0.08	0.10	0.02
	销量变动比例	-23.32%	400.00%	0.00%
	平均单价（元/台）	6,337.31	5,781.83	4,349.65
	平均单价变动比例	9.61%	32.93%	-18.76%
合计	**销售额（万元）**	**38,055.88**	**29,686.26**	**19,815.72**

注：柴油舷外机产品系代理销售瑞典 OXE Marine 品牌 200 马力舷外机。

3、按冲程分类的舷外机单价及销量

冲程[注]	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
四冲程	销售额（万元）	14,333.12	9,789.86	5,907.96
	销量（万台）	1.54	1.94	1.30
	销量变动比例	-20.55%	49.23%	6.56%
	平均单价（元/台）	9,317.51	5,055.96	4,536.56
	平均单价变动比例	84.29%	11.45%	-0.51%
二冲程	销售额（万元）	23,239.22	19,321.10	13,835.56
	销量（万台）	4.96	5.52	4.08
	销量变动比例	-10.17%	35.29%	6.25%
	平均单价（元/台）	4,687.22	3,500.58	3,392.56
	平均单价变动比例	33.90%	3.18%	-0.66%
合计	**销售额（万元）**	**37,572.34**	**29,110.96**	**19,743.51**

注：汽油、柴油舷外机区分二冲程、四冲程，电动舷外机不区分冲程。

2020 年，公司舷外机产品按冲程、马力、型号等分类口径下的平均单价及销量同比整体较为稳定。

2021 年，公司各分类口径下的舷外机销量均同比增长较快，主要系受益于 2021 年舷外机市场需求旺盛，公司管理层配置强化，内部管理显著提升带来正向影响；各分类口径下的舷外机平均单价均有所提升，主要系当年原材料价格上涨及市场需求旺盛，公司相应调高产品售价，其中 20 马力和 60 马力舷外机平均单价略有下降，主要系为促进市场销售，公司给予部分客户一定价格折扣。电动舷外机销售单价同比上涨 32.93%，主要系北美洲 ODM 客户电动舷外机需求大幅增加，外销电动舷外机平均单价较内销电动舷外机单价更高。

2022 年，公司舷外机销售产品结构优化，小马力（≤50 马力）、二冲程舷外机销量有所减少，而中大马力（＞50 马力）舷外机销量持续增加，其中 115 马力舷外机推出后市场反馈良好，订单量及出货量增长显著。同时，公司主力机型销售单价有所提升，由此使得公司汽油舷外机（含二冲及四冲）、电动舷外机平均单价均有所上涨。 其中，115 马力舷外机平均单价有所降低主要系 2022 年上半年为推广新产品存在一定价格折让。2022 年，电动舷外机下游市场需求稳定，公司电动舷外机平均单价上涨 9.61%。

（二）销往各国家或地区，以及通过各渠道销售的同种产品在单价的异同情况

公司舷外机产品谱系丰富，以马力为标志，一般而言马力越大，定价越高。而对于同一马力的舷外机产品，因冲程（四冲程/二冲程）、轴长（长轴/短轴）、启动方式（电启动/手动）等不同，以及销售区域、销售规模、客户类型等差异，公司会采取不同的定价策略，并随市场需求及竞争环境变化而动态调整，因此在定价上存在一定差异。

报告期内，公司主力销售机型内外销、直经销的平均销售单价对比情况如下：

单位：元/台

马力	销售区域	销售模式	销售金额占比[注]	平均销售单价		
				2022 年度	2021 年度	2020 年度
15 马力	境外	经销	8.30%	5,193.92	4,983.10	5,029.61
		直销	13.21%	5,014.72	4,675.70	4,770.33
	境内	经销	4.14%	4,436.12	4,517.90	4,421.92
		直销	0.56%	6,384.44	6,815.35	5,593.41
	小计		**26.20%**	**4,988.69**	**4,807.55**	**4,772.90**
20 马力	境外	经销	8.06%	7,690.99	7,540.41	7,737.81
		直销	1.53%	7,961.19	7,575.40	7,846.06
	境内	经销	3.54%	7,262.95	7,320.69	7,210.32
		直销	0.19%	9,767.34	9,583.08	9,821.93
	小计		**13.33%**	**7,654.52**	**7,511.55**	**7,561.81**
40 马力	境外	经销	4.49%	13,266.34	11,492.60	10,439.74
		直销	1.04%	13,784.60	12,204.86	13,104.29
	境内	经销	3.10%	9,887.17	9,673.92	9,520.41
		直销	0.13%	13,010.39	14,103.62	11,732.14
	小计		**8.75%**	**12,437.50**	**10,719.19**	**10,097.46**
60 马力	境外	经销	4.00%	20,215.04	18,938.09	18,824.38
		直销	1.54%	21,733.42	19,174.37	21,028.92
	境内	经销	1.72%	20,283.00	18,410.92	19,243.37
		直销	0.06%	15,030.07	20,095.32	19,083.19
	小计		**7.32%**	**20,463.10**	**18,843.00**	**19,190.67**
115 马	境外	经销	2.63%	36,266.81	42,475.32	-

马力	销售区域	销售模式	销售金额占比[注]	平均销售单价		
				2022 年度	2021 年度	2020 年度
力		直销	2.03%	40,157.06	38,041.90	-
	境内	经销	0.06%	38,408.69	38,761.06	-
		直销	0.04%	39,041.58	-	-
	小计		**4.76%**	**37,887.06**	**40,678.02**	**-**

注：此处占比指报告期内合计销售金额占舷外机销售收入的比重。

如上表所示，总体而言，公司舷外机产品的马力越大，单价越高。同一马力机型产品售价均在一定合理区间范围内，其中销售金额占比低于 1%的平均销售单价相对较高，主要系公司向订单规模较小客户参考或按照零售客户报价所致。

二、按照产品类别、型号等分类，说明报告期内通机的平均单价及销量，量化说明收入增长的原因

报告期内，公司销售的通机产品主要为水泵、发电机组和发动机组等，不同产品类型通机产品的销售情况如下：

产品类别	项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
水泵	销售额（万元）	12,674.10	10,851.52	10,267.15
	销量（万台）	19.67	18.61	18.74
	销量变动比例	5.66%	-0.69%	70.99%
	平均单价（元/台）	644.50	583.03	547.93
	平均单价变动比例	10.54%	6.41%	0.68%
发电机组	销售额（万元）	2,923.80	3,935.31	2,626.79
	销量（万台）	2.61	3.91	2.82
	销量变动比例	-33.45%	38.65%	-21.23%
	平均单价（元/台）	1,122.34	1,005.34	932.31
	平均单价变动比例	11.64%	7.83%	-1.28%
发动机组	销售额（万元）	1,343.15	1,049.29	720.06
	销量（万台）	3.20	2.65	1.96
	销量变动比例	21.16%	35.20%	13.95%
	平均单价（元/台）	419.09	396.69	366.93
	平均单价变动比例	5.65%	8.11%	-0.65%

2020 年，公司水泵、发电机组和发动机组平均单价同比较为稳定，无明显

变化，通机产品销售收入同比增长主要系水泵销量大幅增加所致。2021 年，上述各类通机产品销量增速放缓，但受原材料成本上涨等因素影响，平均单价均同比有所增加，因此通机产品销售额同比有所增长。2022 年发电机销量下降主要系受原材料、人工成本增加影响，公司提高了发电机组的售价，导致销量有所下降。

三、说明查尔斯的实际控制人及经营情况，包括但不限于主要产品、主要财务数据等，并结合发行人与查尔斯的合作模式、产品品牌、定价权归属、退换货责任等合同主要约定，产品流转过程等，说明按照总额法确认通机产品收入是否符合《企业会计准则》的规定

（一）查尔斯的实际控制人及经营情况

自 2008 年成立至今，查尔斯股东始终为香港查尔斯国际集团有限公司，实际控制人为许宏超，未发生过变更。查尔斯主要从事通机及配件产品的生产及销售，2016 年至 2022 年，其主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2022.12.31/ 2022 年度	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度	2016.12.31/ 2016 年度
资产总额	7,968.64	6,872.75	6,939.11	5,259.97	3,914.35	2,078.57	1,813.64
净资产	3,231.05	1,965.70	1,375.57	763.80	540.60	629.95	682.22
营业收入	18,523.10	17,841.60	14,742.07	11,079.05	2,586.23	1,543.51	1,889.43
百胜通机收入	**16,941.05**	**15,836.13**	**13,614.00**	**9,976.02**	**7,352.49**	**7,176.38**	**6,858.23**

注：以上财务数据未经审计。

自 2018 年公司将通机产品由自主生产改为委托查尔斯 OEM 代工生产后，查尔斯营收规模增长显著。同时，受益于通机委外产能的大幅提升，公司通机业务收入规模亦呈现快速增长趋势，由 2016 年度的 0.7 亿元左右增长至 2022 年度的 1.8 亿元左右。

（二）按照总额法确认通机产品收入是否符合《企业会计准则》的规定

在与查尔斯合作之前，公司通机业务生产模式为自主生产，公司与主要通机客户长期合作，合作关系稳定。因公司聚焦舷外机业务，受生产场地不足和生产用工紧缺等因素限制，2018 年公司将通机产品由自主生产改为 OEM 代工生产，从而进一步扩大公司舷外机产能，巩固和提升公司在国内舷外机行业的领先地位，

实现公司经营效益最大化。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。”

根据《企业会计准则》的相关规定，结合公司与查尔斯的 OEM 合同条款，公司与通机客户销售合同或订单的相关条款，从责任承担、风险归属、产品流转、价格约定及结算角度对公司在通机产品收入中承担的角色属于主要责任人分析如下：

序号	判断标准	相关合同条款	按照总额法确认收入的原因及分析判断过程
1	产品品牌	均为公司自有品牌或 ODM 客户贴牌商标	公司拥有品牌控制权
2	定价权归属	（1）公司与客户：公司与客户协商定价；（2）公司与查尔斯：公司按照销售合同金额扣除一定比例支付给查尔斯	销售价格系公司与客户协商一致的结果，公司具有自主定价权，不会受到查尔斯价格的影响
3	退换货责任	（1）公司与客户：发行人对交付的产品质量、客户投诉、退换货等承担主要责任；（2）公司与查尔斯：①对于公司驻场人员抽检出的不合格产品，查尔斯返工或报废处理；②对于已经交付客户的产品，如因查尔	公司向客户承担转让商品的主要责任

序号	判断标准	相关合同条款	按照总额法确认收入的原因及分析判断过程
		斯责任造成的，公司依法要求查尔斯承担相应的修理和换货责任	
4	风险归属	（1）公司与客户：货物交付前，货物所有权及货物有关风险归属于供方； （2）公司与查尔斯：驻场人员验收前风险归属于查尔斯，验收后归属于公司	公司仍直接向客户承担转让商品的主要责任，即公司先取得商品控制权，再向客户发送商品，承担了销售商品的存货风险
5	产品流转	（1）公司与客户：按照约定时间发货； （2）公司与查尔斯：公司向查尔斯派出驻场人员，OEM 产品经驻场人员检验合格后，方可出货。查尔斯根据公司要求免费将 OEM 产品送至公司指定的交货地点	公司取得 OEM 产品的控制权后、OEM 供应商协助公司向客户直接发货
6	信用风险	（1）公司与客户：按照信用账期结算，不同客户信用账期不同； （2）公司与查尔斯：账期两个月	公司与查尔斯的结算完全独立于公司与客户的结算，不存在公司客户直接向查尔斯支付货款的情形，公司承担了应从客户收取款项的信用风险
7	排他或限制条款	（1）未经公司书面许可，查尔斯不得向任何第三方生产和供应 OEM 产品 （2）OEM 产品及其包装、说明书中不得出现关于查尔斯有关的信息	公司控制 OEM 产品的销售渠道，对 OEM 产品具有控制权

注：以上合同条款摘录自公司与查尔斯及客户的合同。

综上所述，在通机产品业务收入中，公司采购合同与销售合同均独立签署，公司的销售和采购均独立结算，公司首先通过采购行为获得了通机的控制权，然后再向客户销售。公司向客户承担转让商品的主要责任，承担了销售商品的存货风险，包括产品交付前的毁损、灭失风险以及合同执行过程中存货的价格波动风险，公司对通机销售具有自主定价权，不会受到采购价格的影响。因此，公司向客户转让商品前拥有对该商品的控制权，公司在通机销售业务中的身份为主要责任人而非代理人，公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的相关规定。

四、说明发行人与查尔斯的合作背景，查尔斯作为通机业务独家供应商的具体含义，是否签署相关禁止性协议，查尔斯可替代性较强的依据，发行人采购占查尔斯销售收入的比例，结合可比市场价格、第三方市场价格、查尔斯向其他方的销售价格说明发行人向其采购价格的公允性，发行人对其是否构成重大依赖，在与查尔斯合作之前发行人通机业务的生产、销售模式

（一）发行人与查尔斯的合作背景

在与查尔斯合作之前，公司通机业务生产模式为自主生产，销售模式以经销

为主、直销为辅。公司选择将传统通机产品全部采用 OEM 模式生产的主要原因为：一是，受公司生产场地不足和生产用工紧缺等因素的限制，导致公司产能受限，而公司下游舷外机市场订单需求旺盛，公司无法及时满足全部客户订单需求；二是，公司主要聚焦舷外机业务，舷外机行业市场空间大，相比传统通机产品，舷外机产品技术含量更高、附加值更大，公司致力于成为世界一流水上动力产品供应商；因此，通过将通机产品由自主生产改为 OEM 代工生产，公司原有通机生产和仓储场所改造为舷外机生产和仓储场所，现有场地和生产用工能够专注于舷外机生产，从而可进一步扩大公司舷外机产能，巩固和提升公司在国内舷外机行业的领先地位，实现公司经营效益最大化。

经综合考量，鉴于查尔斯具备通机产品配套基础、厂房空间充足、当地人力成本较低且产业链更完善等优势，公司与查尔斯签署了代加工合同，委托其独家生产，具有商业合理性。

（二）查尔斯作为通机业务独家供应商的具体含义，是否签署相关禁止性协议

2018 年 8 月，公司与查尔斯签署《通机贴牌生产代工合同》，约定公司授权查尔斯生产 PARSUN、EAGLE 和 BONDA 等品牌通机产品，查尔斯利用自身的厂房、人力、设备和技术等资源，在公司的指导和监督下，根据公司的采购、生产、检验和管理等要求，为公司生产通机产品及配件。公司有条件授予查尔斯为公司国内独家通机代工生产基地，但若查尔斯违反协议的条款，公司有权撤回独家代工授权并终止协议。

公司与查尔斯未签署相关禁止性协议，但根据《通机贴牌生产代工合同》约定，未经公司允许，查尔斯不得向任何第三方生产和供应协议约定产品，其中协议约定产品为 PARSUN、EAGLE 和 BONDA 等品牌通机产品。此外，查尔斯若有其他通机产品的意向订单，必须在接单前告知公司，经公司同意后方可接单，并应当避免与公司通机产品在客户、外观、商标等方面发生冲突。

报告期内，查尔斯存在向除百胜动力之外的其他客户销售通机产品的情形，销售金额占其销售收入比例分别为 11.54%、10.55%及 18.92%，对此公司已知悉并无异议。查尔斯向百胜动力销售的通机产品与向其他客户销售的产品存在一定

差异，其中向百胜动力销售的水泵为汽油水泵机组，向其他客户销售的水泵为柴油水泵机组；汽油发电机组产品款式差异较大且零配件配置不同；汽油发动机产品属于不同功率产品。

（三）查尔斯可替代性较强的依据，发行人采购占查尔斯销售收入的比例，发行人对其是否构成重大依赖

目前我国通机产品产量约占全球总产量的 40%至 50%左右，已成为世界第一大生产国。国内通机企业的生产技术已相当成熟，较多国外通机企业亦在中国投资设立独资或合资企业。国内通机行业主要以贴牌为主，生产模式主要以 OEM、ODM 为主。公司通机产品的生产技术要求与同行业企业相近，同行业企业生产公司通机产品不存在技术难题，因此，除了查尔斯之外，同行业其他企业亦可实现公司通机产品的生产制造。公司通机产品所处行业市场竞争程度较高、产品技术成熟，市场上通机产品同类供应商数量较多，产能相对充足，因此查尔斯可替代性较强。

报告期内，发行人向查尔斯采购金额占其销售收入的比例分别为 88.44%、89.45%及 81.08%，查尔斯除向发行人代工生产汽油通机产品外，还有少量自有品牌柴油通机产品等销售。公司委托查尔斯独家代工生产通机产品，一方面，有利于公司把控订单交付周期和产品质量，并控制生产经营成本；另一方面，有利于查尔斯规模化采购生产，降低生产成本、确保产品质量，也使得发行人议价能力提升；促进双方构建更为长期稳定的战略合作关系，具有合理性，符合业务发展需要。

考虑到国内通机厂商企业数量较多，通机产品技术成熟，市场上与查尔斯同类的供应商数量亦较多，可替代性较强，公司通机业务 OEM 代工生产模式不会对查尔斯构成重大依赖。

（四）结合可比市场价格、第三方市场价格、查尔斯向其他方的销售价格说明发行人向其采购价格的公允性

报告期内，公司采购和销售的通机产品价格与可比市场价格、第三方市场价格、查尔斯向其他方的销售价格对比情况如下表所示：

序号	主要产品	报告期内公司平均采购单价区间	可比市场价格、第三方市场价格	报告期内查尔斯向其他方的平均销售单价区间
1	水泵	524-557 元/台	①泰福泵业： 陆上泵 220-230 元/台不等； 小型潜水泵 270-290 元/台不等； 井用潜水泵 450-520 元/台不等； 循环泵 120-140 元/台不等。 ②绿田机械： 水泵机组 460-490 元/台不等。	828-861 元/台
2	发电机组	886-954 元/台	①神驰机电： 小型发电机 320-420 元/台不等； 通用汽油发电机组 1700-1900 元/台不等； 数码变频发电机组 2300-2700 元/台不等。 ②绿田机械： 发电机组 1000-1100 元/台不等。	792-928 元/台
3	发动机组	349-377 元/台	绿田机械：发动机组 360-380 元/台不等。	499 元/台

如上表所示，因销售区域、销售产品具体型号等存在差异，发行人通机产品平均采购单价与可比市场价格、第三方市场价格、查尔斯向其他方的销售价格有所不同，不完全具有可比性。

报告期内，公司通机产品平均采购单价与查尔斯向其他方平均销售单价存在差异主要系产品类型有所差异所致，其中：（1）水泵产品。查尔斯销售给百胜动力的水泵为汽油水泵机组，销售给其他客户的水泵主要为柴油水泵机组，该两类产品价格差异较大；（2）汽油发电机组产品。平均单价差异较小，单价略有差异主要系产品款式、零配件配置、客户采购量等有所不同；（3）汽油发动机产品。查尔斯销售给百胜动力的汽油发动机主要为 5.5 马力产品，销售给其他客户的汽油发动机主要为 7.5 马力产品，因此单价相对较高。

考虑到公司向查尔斯采购的产品直接用于销售，且查尔斯主要业务系为公司代工生产，为此可从查尔斯净利率角度，结合同行业上市公司的平均净利率情况，分析公司向查尔斯采购价格的公允性。2019 年至 2021 年，查尔斯净利率与同行业上市公司的平均净利率水平的对比情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
行业平均数（通用设备制造业全行业）	4.89%	8.45%	2.07%
查尔斯	2.56%	3.45%	2.01%

如上表所示，报告期内，查尔斯净利率略低于同行业上市公司平均值，主要

系查尔斯主要为公司代工生产通机产品，其自有品牌通机产品销售占比较小。查尔斯向公司销售的通机产品均由公司完成研发设计，而查尔斯仅负责加工生产，下游客户资源均由百胜动力掌握，因此，查尔斯净利率略低于同行业上市公司平均值，具有商业合理性，公司向查尔斯采购价格具有公允性。

五、说明配件收入的具体构成，配件搭售的具体政策，配件收入与舷外机收入增长不匹配的原因

报告期内，公司销售的配件主要为紧固件、各类组件等产品，主要系舷外机整机配件，用于随舷外机整机一同销售或作为售后支持销售，作为售后维修用途，满足客户配件替换性需求。报告期内，公司配件销售金额分别为 1,172.08 万元、1,329.33 万元和 2,157.88 万元，占主营业务收入比重分别为 3.39%、2.84%和 3.78%，整体销售规模及占比均较小。配件销售具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
定制件	1,003.77	693.48	572.56
组装件	646.35	454.96	399.53
喷漆件	174.04	90.47	97.27
标准件	52.32	34.54	27.13
金工件	145.69	18.95	17.10
其他件	135.73	36.93	58.48
合计	**2,157.88**	**1,329.33**	**1,172.08**

2021 年配件收入同比仅增长 13.42%，低于舷外机收入同比增速 49.81%，主要原因在于：市场上存在大量通用配件、各品牌配件亦具有可替代性，客户主要根据采购价格及产品交期决定配件采购种类和数量。公司配件销售种类繁多、数量较小，而 2021 年公司舷外机订单增加较多，相关配件优先用于满足整机生产需要，随整机销售或售后支持销售因齐套率不高、出货不及时等原因导致销售增长不明显。公司配件收入与舷外机收入之间存在一定的正向关系，但并没有严格的匹配关系。

2022 年，公司通过市场调研整合内部资源，单独成立售后配件服务中心，充分及时响应客户对原厂配件以及定制化配件的需求，配件销售额同比增长 62.33%，实现快速发展。

六、说明废料收入的具体构成，废料的产生及流转过程，相关会计处理是否合规

报告期内，公司废料主要为包装废纸板、铝屑、铁屑等生产相关废料，其中废纸板主要系包装过程中损坏或变形的舷外机整机或配件包装箱，铁屑、铝屑主要系车削、车铣加工支架或配件过程中产生的角料，其他废料主要为电机、磁铁和黄铜等废品，该等废料经收集至固定区域后不定期统一进行对外销售，由此形成相关废料收入的具体构成如下：

单位：万公斤、万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	重量	金额	重量	金额	重量	金额
废纸板	12.90	19.15	10.23	15.39	6.40	9.43
铝屑	0.87	7.20	0.56	4.01	0.34	2.26
铁屑	0.48	0.75	0.47	0.68	0.21	0.31
其他废料	4.44	17.02	0.72	1.12	1.86	4.04
合计	**18.69**	**44.12**	**11.98**	**21.20**	**8.81**	**16.04**

报告期内，公司废料销售的金额较小。2021 年，公司废纸板、铝屑和铁屑等废料销售收入同比增长较大，主要系 2021 年舷外机销售快速增加，包装箱采购及损坏的废纸板较多，机加工产生的铝屑、铁屑亦有所增加。2022 年，公司其他废料销售增多主要系销售了部分呆滞料、变压器、配电箱等。

由于相关废料价值较低，根据重要性原则，未单独核算成本，相关会计处理符合《企业会计准则要求》。

七、说明报告期内换货、退货、质保服务的具体情况及后续处理，不同销售模式下质保金的会计处理，会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定

（一）报告期内换货、退货的具体情况及后续处理，会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司退换货金额较小，分别为 0.00 万元、2.41 万元和 22.65 万元，不会对公司的生产经营产生重大不利影响。

公司发生退换货的主要原因系舷外机产品运输过程中碰损所致，2022 年退换货金额增加主要系个别机器零部件故障退货且机型单价较高导致，发行人均已

通过维修、退换产品等方式协商解决。退货实际发生时冲减收入和应收账款，换货则不做会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

（二）报告期内质保服务的具体情况及后续处理，不同销售模式下质保金的会计处理，会计处理方法是否符合《企业会计准则》的规定

公司主要针对舷外机业务提供质保服务，根据终端消费者使用的场景不同，公司舷外机销售一般约定质保期 3 个月、6 个月或 1 年不等，提供质保配件等，未提供人工服务。报告期内，公司质保费用较低，金额分别为 36.91 万元、23.38 万元和 33.37 元，占舷外机、通机销售收入的比重分别为 0.11%、0.05%和 0.06%，公司依据重要性原则未计提预计负债，在实际发生时计入质保费，符合《企业会计准则》的规定。

八、说明报告期内主要新增客户的基本情况，包括客户名称、成立时间、注册资本、股权结构、主营业务、销售金额及占比、毛利率、与发行人是否存在实质或潜在的关联关系、发行人销售金额占其采购金额的比例，分析发行人与新增客户交易价格的公允性，报告期是否存在成立不久即与发行人开展合作的情形，如有，说明原因及合理性

（一）报告期内主要新增客户的基本情况，是否存在成立不久即与发行人开展合作的情形

报告期内，公司新增前五大客户的基本情况如下表所示：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	销售金额	销售金额占比	毛利率	发行人销售金额占其采购金额的比例
2022 年度	1	KVANT SPORT LLC	2017/1/23	2 万卢布	Dzhamalutdinov, Timur Bagamaevich 持股 49% Berdinskih, Aleksey Viktorovich 持股 48% OOO "KVANT SPORT"持股 3%	户外活动和运动设备的贸易（全地形车、雪地车、水上摩托等），备件、配件、服装和其他设备的贸易，维修服务、保修和保修后服务	2,032.03	3.55%	***	约 0-20%
	2	OOO "SUMEKO"	2003/7/09	1,010 万卢布	Sumeko Oy 持股 100%	娱乐机械批发贸易，包括舷外机、雪车、越野车等。	916.71	1.60%	***	约 20%-40%
	3	PromCvetMet LLC	2004/10/26	200 万卢布	Mr Gubernatorov, Andrey Valentinovich 持股 100.00 %	铝和铜合金产品的加工和销售	346.83	0.61%	***	未取得
	4	厦门建发船舶服务有限公司	2009/9/9	1,000	厦门建发汽车有限公司持股 100%	主营业务包括船的设备供应、技术服务、维护保养、出航策划等	297.35	0.52%	***	未取得
	5	INTERBRASIL	1993/2/1	8,000 万巴西雷	SERGIO RODOLFO WELKER	从事航海、太阳能、园	259.61	0.45%	***	未取得

报告期	序号	客户名称	成立时间	注册资本	股权结构	主营业务	销售金额	销售金额占比	毛利率	发行人销售金额占其采购金额的比例
		DISTRIBUIDORA LTDA		亚尔	持股 50%、VANDERLEI LUIS WELKER 持股 50%	艺等产品贸易业务				
2021 年度	1	南京拓普动力机械有限公司	2019/8/27	100	冯广蕾 100%	通机、舷外机外贸出口	370.13	0.79%	***	70%-90%
	2	军方客户	-	-	-	-	258.67	0.55%	***	不适用
	3	江龙船艇科技股份有限公司珠海分公司	2013/12/23	-	上市公司江龙船艇分公司	旅游休闲船艇和公务执法船艇业务	199.12	0.42%	***	低于 1%
	4	EUROPE MACHINERY SUPPLY CORP	2015/1/1	-	EUROMAK C.A.	专营水处理设备的五金店	106.63	0.23%	***	约 30%
	5	OLIVER NUNEZ DE GOUVEIA	自然人	自然人	自然人	自然人	69.81	0.15%	***	不适用
2020 年度	1	OCEANUS	2011/10/11	5 万美元	刘志兰 100%	通机贸易	320.13	0.92%	***	100%
	2	BALLET IMPORT & EXPORT CO., LTD.	未查询到公开信息	未查询到公开信息	未查询到公开信息	未查询到公开信息	157.57	0.46%	***	未取得
	3	E.N. MICHEAL AND COMPANY LIMITED	1992/7/28	10 万奈拉	Mike Eyeisi、Ndubisi Eyeisi、Obi Eyeisi	发电机和电子产品的销售	156.63	0.45%	***	未取得
	4	MORGEN AND TAG	2012 年	1,000 万巴基斯坦卢比	未查询到公开信息	从事提供货运代理/物流服务，包括陆运、空运、海运、项目处理、仓库和配送	101.70	0.29%	***	100%
	5	ELISCO INVESTMENTS CO. NIG LTD	1998/10/12	10 万奈拉	Ezema Elias、Elias Chinedu	未查询到公开信息	101.08	0.29%	***	未取得

报告期内，公司主要新增客户交易金额较小及占比均较小。其中，OCEANUS 系杨亮控制的企业，报告期内与公司存在关联关系，

自 2021 年 10 月起不再为公司关联方。报告期内，公司新增前五大客户不存在成立时间为前一年新设或当年新设即成为公司客户的情形。

（二）分析发行人与新增客户交易价格的公允性

报告期内，发行人与新增客户的交易价格具体情况如下表所示：

单位：元/台

报告期	序号	客户名称	采购主要产品	主要产品采购单价	同类产品向其他客户销售平均价格	公允性要求
2022 年度	1	KVANT SPORT LLC	四冲程 115 马力舷外机（正转）	***	***	单价差异较小
	2	OOO SUMEKO	二冲程 15 马力舷外机（短轴）	***	***	单价差异较小
	3	PromCvetMet LLC	四冲程 60 马力舷外机（长轴）	***	***	单价差异较小
	4	厦门建发船舶服务有限公司	OXE200 马力柴油舷外机	***	***	该客户最终用户为中国石油集团及附属公司，未来柴油舷外机需求较大，给予一定价格优惠
	5	INTERBRASIL DISTRIBUIDORA LTDA	T40 正档齿轮组件	***	***	由于该客户采购配件数量较多，因此给予一定价格优惠
			T40 倒档齿轮	***	***	
			T40 螺旋桨组件	***	***	
2021 年度	1	南京拓普动力机械有限公司	汽油发动机	***	***	单价差异较小
	2	军方客户	舷外机产品	***	无其他同类产品	属于公开招标产品，价格公允

报告期	序号	客户名称	采购主要产品	主要产品采购单价	同类产品向其他客户销售平均价格	公允性要求
	3	江龙船艇科技股份有限公司珠海分公司	200 马力柴油舷外机	***	***	单价差异较小
	4	EUROPE MACHINERY SUPPLY CORP	36 马力二冲程舷外机	***	无完全可比产品	类似产品价格平均毛利率为***，该客户产品毛利率为***
	5	OLIVER NUNEZ DE GOUVEIA	长尾机	***	***	单价差异较小
2020年度	1	OCEANUS	汽油发电机组	***	***	单价差异较小
	2	BALLET IMPORT & EXPORT CO., LT D.	水泵（WP20X）	***	***	单价差异较小
	3	E.N. MICHEAL AND COMPANY LIMITED	汽油发电机组	***	***	单价差异较小
	4	MORGEN AND TAG	60 马力四冲程舷外机	***	***	单价差异较小
	5	ELISCO INVESTMENTS CO. NIG LTD	水泵（WP30X）	***	***	单价差异较小

2021 年，公司新增客户 EUROPE MACHINERY SUPPLY CORP 购买的舷外机产品无可比产品对比，公司向该客户的销售毛利率与同类型号产品毛利率差异较小，价格较为公允；新增客户军方客户订单系通过公开招投标方式取到，价格较为公允。除上述客户外，公司与新增客户的交易价格与同类产品向其他客户销售平均价格差异较小，具有公允性。

九、对直销客户按照适当的交易金额进行分层，说明各期不同层级客户数量及占比、销售金额及占比、平均销售金额、毛利率、应收账款余额及期后累计回款情况，说明发行人销售集中度高的原因，是否符合行业惯例，并分析不同层级客户销售金额及毛利率变动的原因及合理性，按照合作年限分析发行人和客户合作的稳定性

（一）对直销客户按照适当的交易金额进行分层，分析不同层级客户销售金额及毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司通机业务的直销客户系 ROBIN 及其关联方和福州特能电力科技有限公司，舷外机及配件业务的直销客户按销售金额标准进行分层后的交易情况如下：

单位：万元

项目	分层标准	客户数量	数量占比	销售金额	收入占比	毛利率	应收账款余额	截至本回复报告出具日期后回款金额
2022 年度	1,000 万（含）以上	6	7.06%	11,468.06	63.08%	30.74%	3,424.17	3,424.17
	100 万（含）-1000 万	17	20.00%	5,346.17	29.41%	36.49%	65.74	65.74
	100 万以下	62	72.94%	1,365.95	7.51%	40.61%	7.61	0.00
	合计	**85**	**100.00%**	**18,180.19**	**100.00%**	**33.17%**	**3,497.52**	**3,489.91**
2021 年度	1,000 万（含）以上	3	3.26%	5,457.56	47.00%	26.05%	519.33	519.33
	100 万（含）-1000 万	17	18.48%	5,186.17	44.66%	37.17%	86.84	86.84
	100 万以下	72	78.26%	968.36	8.34%	42.69%	15.21	15.21
	合计	**92**	**100.00%**	**11,612.09**	**100.00%**	**32.40%**	**621.38**	**621.38**
2020 年度	1,000 万（含）以上	1	1.15%	1,780.68	24.99%	22.28%	16.17	16.17
	100 万（含）-1000 万	13	14.94%	4,379.88	61.47%	32.74%	30.79	30.79
	100 万以下	73	83.91%	964.73	13.54%	39.34%	16.85	16.85
	合计	**87**	**100.00%**	**7,125.29**	**100.00%**	**31.02%**	**63.81**	**63.81**

报告期内，公司舷外机业务 1,000 万以上层级直销客户收入占比分别为 24.99%、47.00%及 63.23%，该层客户集中度呈上升趋势。100 万元以上直销客户合计收入占比分别为 86.46%、91.66%及 92.49%，系公司舷外机直销收入的主要来源。

2021 年，公司舷外机业务 1,000 万以上层级直销客户销售收入同比增加

206.49%，主要系受益于舷外机市场需求增加，公司主要直销客户采购订单同比增长较快，其中向 JJ GROUP 同比新增销售 1,780.68 万元，向原为 100-1,000 万元层级客户 SURTIMINAS、OOO "LADOGA"分别新增销售 752.72 万元与 758.93 万元，由此变更为 1,000 万元以上层级客户。2022 年，公司舷外机业务 1,000 万以上层级直销客户销售收入同比增加 110.13%，主要系军方客户采购大幅增加，销售金额为 3,010.87 万元。

报告期内，公司舷外机各层级直销客户毛利率呈现随销售金额增加而减少的趋势特点，主要原因在于：（1）公司舷外机业务 1,000 万以上层级直销客户主要为境外 ODM 客户，该等 ODM 客户在当地拥有相较发行人更为知名的品牌，因此公司对该等 ODM 客户的定价相对较低；（2）公司针对不同交易规模客户的产品报价有所不同，一般而言交易规模越大，报价相对较低，而 100 万以下直销客户主要为按照或参照终端零售报价，因此毛利率相对更高。

（二）按照合作年限分析发行人和客户合作的稳定性

报告期内，公司与前五大直销客户合作年限较长，具有长期稳定的合作关系，具体情况如下：

序号	公司名称	合作年限	是否为前五大客户		
			2022 年	2021 年	2020 年
1	ROBIN	15 年左右	√	√	√
2	JJ GROUP	10 年左右	√	√	√
3	SURTIMINAS SAS	超过 10 年	√	√	√
4	OOO "LADOGA"	超过 5 年	√	√	√
5	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO LIMITED	10 年左右	-	√	-
6	JOINT STOCK COMPANY “SSK”	超过 5 年	-	-	√
7	M ZHANG DEALERS LTD	超过 5 年	-	-	-
8	军方客户	超过 2 年	√	-	-

（三）说明发行人销售集中度高的原因，是否符合行业惯例

由于公司同行业可比公司均未披露直销客户集中度情况，以下按整体客户集中情况进行对比分析，2019 年至 2021 年具体情况如下表所示：

单位：亿元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	营业收入	前五大合计占比	营业收入	前五大合计占比	营业收入	前五大合计占比
神驰机电	24.38	25.77%	15.62	22.77%	12.71	25.36%
春风动力	78.61	22.06%	45.26	16.65%	32.42	22.64%
雅马哈发动机	1,004.39	未披露	930.39	未披露	1,066.88	未披露
宾士域集团	372.74	未披露	283.67	未披露	286.61	未披露
平均值	**370.03**	**23.92%**	**318.74**	**19.71%**	**349.66**	**24.00%**
发行人	**4.69**	**49.59%**	**3.46**	**45.01%**	**3.00**	**43.20%**

注 1：雅马哈发动机和宾士域集团相关数据按报告期各期末日元和美元对人民币汇率折算。

注 2：同行业上市公司 2022 年均未披露或尚未披露前五大客户占比。

如上表所示，报告期内公司前五大客户合计收入占比高于可比公司平均水平，主要系同行业可比公司营业收入规模较大，全球销售网络较广，客户分布较为分散，而公司经营规模相对较小，目前仍处于快速增长阶段，主要客户较为稳定，销售集中度相对较高具有商业合理性。

十、中介机构核查意见

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下主要核查程序：

1、获取发行人按照冲程、马力、型号分类及按照国家地区、不同销售渠道分类的舷外机销售分析表，复核其单价及销量的变动原因、同种产品单价的异同情况；

2、获取发行人按照产品类别、型号分类的统计销售分析表，复核其收入增长的原因说明；

3、对查尔斯实控人进行访谈，并获取访谈录，了解查尔斯的实际控制人及经营情况，获取其名下公司主营产品、销售规模等信息，获取其与发行人签订的委托加工协议，分析双方的合作模式、产品品牌、定价权归属、退换货责任等合同主要约定，分析委托加工产品流转过程，复核发行人按照总额法确认通机产品收入是否符合《企业会计准则》的规定；

4、对查尔斯实控人进行访谈，并获取访谈录，向发行人管理层了解双方合作背景、通机业务独家供应商具体含义；获取查尔斯代工协议，分析复核相关禁止性条款和替代可能性；获取发行人采购统计分析表，分析复核发行人采购价格的公允性，是否构成重大依赖，向发行人了解与查尔斯合作之前通机业务的生产、销售模式；

5、获取发行人舷外机配件收入配比表，分析复核舷外机配件收入同舷外机收入增长不匹配的原因；

6、获取发行人废料收入明细表，向发行人财务、生产相关人员了解废料的产生及流转过程，并分析判断其相关会计处理是否合规；

7、获取发行人报告期内换货、退货及质保的明细表，向发行人财务、销售及仓库相关人员了解换货、退货及质保的具体情况及后续处理，分析复核不同销售模式下质保金的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

8、获取发行人主要海外客户、主要新增海外客户的中信保报告；在国家企业信用信息公示系统、企查查等网站查询公司主要国内客户、主要新增国内客户的工商登记信息新增国内客户的天眼查报告等公开信息；访谈发行人管理层、发行人客户，了解主要客户与发行人的合作历史，采购发行人产品的原因，未来与发行人延续合作关系的可能性；了解发行人拓展客户的具体方式，客户选择供应商的具体考虑因素，分析发行人产品是否存在被替代风险；了解主要新增客户与发行人是否存在实质或潜在的关联关系，采购价格是否公允，采购原因、采购比重等相关情况；

9、获取发行人对直销客户分层分析表，分析复核其销售集中度高的原因，是否符合行业惯例，并分析不同层级客户销售金额及毛利率变动的原因及合理性，按照合作年限分析发行人和客户合作的稳定性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，按照冲程、马力、型号等分类后，舷外机单价及销量不存在较大波动（或波动具有合理性）；销往各国家或地区，以及通过各渠道销售的同种产品在单价不存在重大异同（或单价差异具有合理性）。

2、报告期内，发行人通机收入增长的原因系尼日利亚等国家和地区下游客户需求增加，各类通机产品平均单价上涨所致。

3、查尔斯主要从事通机及配件产品的生产及销售，实际控制人为许宏超，报告期内经营情况良好；查尔斯除发行人的委托加工业务外，还有其他柴油通机生产销售业务；合作模式为委托加工模式，产品品牌、定价权均由发行人所有或所控制，退换货责任直接责任人亦是发行人；发行人始终拥有对查尔斯代工产品的控制权，查尔斯按照发行人要求发运，不得私自对外出售；按照总额法确认通机产品收入符合《企业会计准则》的规定。

4、发行人为了空出生产场地用于发展前景好、毛利高的舷外机生产，将毛利率低的通机独家委托查尔斯代工，并签订了查尔斯代工百胜动力产品只能销售给百胜动力的竞业禁止条款；发行人向其采购价格公允；因通机代工生产技术含量低，发行人对查尔斯代工存在一定依赖，但不构成重大依赖；代工之前，发行人自主生产、销售。

5、发行人配件主要系舷外机配件，无具体搭售政策；配件的销售和舷外机收入增长不配比，主要原因系客户的使用和维护情况不同导致配件的需求差异。

6、发行人的生产废料主要系舷外机配件加工过程中的边角料及采购材料配件拆封的包装纸板，由于相关废料价值不高，根据重要性原则，未单独核算成本，相关会计处理符合《企业会计准则》。

7、发行人实际退换货概率和金额不高，退货实际发生时会计处理为借应收账款（负数）、贷营业收入（负数），换货不做会计处理，符合《企业会计准则》。

8、报告期内，发行人主要新增客户与发行人不存在关联关系，发行人与新增客户的交易价格公允，报告期内，除 UNIPOWER IMPORT AND EXPORT INC、EURL GRANDE MARITIME 外公司新增前五大客户不存在成立时间为前一年新设或当年新设即成为公司客户的情形。报告期内，公司与 UNIPOWER IMPORT AND EXPORT INC、EURL GRANDE MARITIME 交易量较小，具有商业合理性。

9、公司直销客户各层的客户数量及占比、销售金额及占比、平均销售金额、毛利率、应收账款余额及期货累计回款情况符合公司实际情况，变动具有合理性。报告期内，公司销售集中度较高主要系同行业可比公司营业收入规模较大，全球

销售网络较广，客户分布较为分散，而公司经营规模相对较小，目前仍处于快速增长阶段，主要客户较为稳定，销售集中度相对较高具有商业合理性；报告期内，公司收入变动主要系大客户采购金额增加所致，公司各层级毛利率变动趋势与公司整体毛利率变动趋势一致，公司与主要直销客户合作时间较长，合作较为稳定。

（二）说明针对发行人各期客户及其收入的核查方法、核查范围、核查比例、取得的相关证据及结论，对收入真实性和截止性发表明确核查意见

1、核查程序

（1）了解公司产品销售模式，对销售与收款业务关键内部控制进行了解与测试，以评价与收入确认相关内部控制的设计和运行有效性；

（2）对销售收入进行细节测试，获取发行人销售台账基础数据，将销售收入明细记录与财务明细账交叉核对；检查相应的订单、发货单、销售发票、报关单、客户签收单和提单等原始单据；核对入账日期、销售数量、收入金额等与发票、签收单或提单及销售订单是否一致，同时检查是否存在收入跨期情形；

报告期内，销售收入核查比例如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年度	2020 年度
营业收入	57,198.93	46,873.16	34,622.82
核查金额	51,953.96	42,253.23	29,018.34
核查比例	90.83%	90.14%	83.81%

（3）结合实地走访、聘请境外事务所时点走访、视频访谈手段对发行人主要客户实施了访谈程序，了解双方合作年限、合作背景、合同的签订方式、货物签收及信用期限等主要条款、款项结算情况、产品质量及售后服务情况、未来和公司的合作情况、是否存在销售退回、和发行人是否存在关联关系等；除实地走访外，申报会计师聘请了 RSM 国际成员所及合作事务所等境外事务所对公司境外主要客户实施了实地走访程序，中介机构视频接入并参与了境外事务所对境外客户的实地走访；另外，对公司部分其他境外客户实施了视频访谈程序；

访谈的客户及其报告期销售额、占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户数量	46	42	47
访谈客户销售金额	43,067.45	36,378.82	25,602.32
营业收入	57,198.93	46,873.16	34,622.82
访谈客户的销售金额占营业收入比例	75.29%	77.61%	73.95%
其中：（1）实地走访	58.86%	66.06%	58.58%
（2）视频访谈	16.43%	11.55%	15.37%

注 1：实地走访比例包含聘请境外事务所实地走访比例，报告期内分别为 27.73%、28.32%和 25.53%；

注 2：上述访谈客户数量系与百胜动力交易的客户主体数量，同一控制下企业未合并计算。

报告期内，申报会计师访谈的主要客户情况列示如下：

1）实地走访客户情况

申报会计师采用实地走访的方式访谈了部分主要客户，在执行走访过程中，中介机构获取了受访对象签字或客户盖章的访谈提纲及无关联声明、受访对象名片或其他身份证明文件、客户生产场所照片和合影、客户仓库盘点照片、与公司的交易合同以及付款或其他交易凭证、客户销售明细表、盘点表、进销存明细表、财务报表、纳税申报表、营业执照和章程、走访确认函、下游客户销售交易凭证等主要证据，实地走访客户情况如下：

序号	客户名称	所在国家或地区
1	宁波海强及其关联方	中国浙江
2	和力进及其关联方	中国南京
3	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO.,LIMITED	中国香港[注]
4	常州和创	中国江苏
5	广东逸动科技有限公司	中国广东
6	南京拓普	中国南京
7	盐城宏超及其关联方	中国江苏
8	千奕实业	中国苏州
9	苏州恒祥	中国苏州

注：中介机构走访客户广东办事处。

2）聘请境外事务所实地走访客户情况

受宏观环境波动的影响，申报会计师通过聘请境外事务所实地走访的方式访

谈了部分主要客户，在执行走访过程中，中介机构获取了受访对象签字或客户盖章的访谈提纲及无关联关系声明、受访对象名片或其他身份证明文件、中介机构线上参与境外事务所现场访谈录屏文件、仓库现场参观照片、与公司相关交易凭证、客户营业执照或注册证书等主要证据，聘请境外事务所实地走访客户情况如下：

序号	客户名称	所在国家	境外事务所
1	COBI ELECTRONICS LIMITED	尼日利亚	STRANSACT CHARTERED ACCOUNTANTS
2	JOINT STOCK COMPANY “SSK”	俄罗斯	RSM RUS LLC
3	JJ GROUP	俄罗斯	RSM RUS LLC
4	ROBIN	阿联酋	RSM Dahman Auditors
5	RECAMBIOS	西班牙	RSM Spain
6	SURTIMINAS SAS.	哥伦比亚	RSM Colombia
7	INTER CARS S.A.	波兰	RSM Poland
8	AL FATTAN SHIP INDUSTRY	阿联酋	RSM Dahman Auditors

3）视频走访客户情况

中介机构还通过视频访走访的方式访谈了部分主要客户，在执行走访过程中，中介机构获取了受访对象签字或客户盖章的访谈提纲及无关联证明、受访对象名片或其他身份证明文件、受访对象所处地理位置截图、客户营业执照或注册证书、访谈视频、与公司相关交易凭证等主要证据，中介机构视频走访客户情况如下：

序号	客户名称	所在国家
1	ASUSCO ENTERPRISE	加纳
2	CHI-GOD INTERNATIONAL LTD	尼日利亚
3	CHUS BEST ELECTRONICS WORLDWIDE LIMITED	尼日利亚
4	CORNTECH GHANA LIMITED	加纳
5	CRUZ POWER EMPIRE	尼日利亚
6	OK UNITED AGRICULTURAL NIG.	尼日利亚
7	SAKWAPHI ENTERPRISE	加纳
8	VIKINGS C. MERCHANDISE COMPANY LIMITED	尼日利亚
9	ISLAND MARINE ENTERPRISES P/L	澳大利亚
10	GOLDEN PEARL	肯尼亚

序号	客户名称	所在国家
11	HURRICANE PRODUCTS LTD	新西兰
12	COSTANERA UNO S A	阿根廷
13	M ZHANG 及其关联方	乌干达
14	MONASA NETS (KENYA) LIMITED	肯尼亚
15	PRIME GROUP LLC	俄罗斯
16	CHISMARINE INDUSTRIAL LTD	尼日利亚
17	KM Gruppen AB	瑞典
18	IMAG S.R.L.	巴拉圭
19	Tai Hua Hardware Sdn.Bhd.	马来西亚
20	TOYAMA DO BRASIL MAQUINAS LTDA	巴西
21	NIS Nautic Internet Shop GmbH	德国
22	LIMITED LIABILITY COMPANY VL STORM	俄罗斯
23	PT. Era Usaha Mandiri	印度尼西亚
24	OOO "SUMEKO"	俄罗斯
25	KVANT SPORT LLC	俄罗斯
26	JADRAN MOTOR D.O.O.	克罗地亚

（4）对销售收入和应收账款执行函证程序，对报告期各期销售收入前三十大客户及期末应收账款前三十大客户全部发函，对其余客户根据销售额及应收账款余额抽样发函。其中，发行人营业收入的函证情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	57,198.93	46,873.16	34,622.82
发函金额	53,741.75	43,595.52	28,813.52
发函率	93.96%	93.01%	83.22%
回函确认金额	44,319.84	39,054.33	24,759.81
回函确认金额占营业收入比例	77.48%	83.32%	71.51%

注：2022 年，公司军方客户销售收入为 3,010.87 万元，由于军方客户保密性原因导致无法回函，若剔除军方客户收入，回函确认金额占营业收入比例为 81.79%。针对军方客户销售收入，申报会计师通过检查合同、细节测试等方式进行了替代核查。

对于上述未回函的客户，通过检查合同、发货单据、签收或验收文件、发票等文件执行替代测试程序，核查收入确认的真实性。对于回函存在差异的客户，

通过调节差异项，核对相应凭证、单据确认回函差异原因，并确认公司的收入确认依据符合会计政策、收入确认时点准确无误。

（5）资金流水核查。获取并核查发行人及控股子公司银行流水，关注是否与经销商、贸易商等客户存在异常资金往来；检查全部银行账户达到核查标准（人民币或等值外币 50 万以上）的销售回款，同时选取部分核查标准以下的资金流水检查；核查发行人实际控制人、董监高等关键自然人等，关注关键自然人等是否与经销商、贸易商等客户存在异常资金往来。

（6）海关/出口数据对比。公司外销收入与海关报关出口金额的差异较小，主要系公司账面外销收入确认的时点与海关结关日期差异以及部分外销视同内销所致；将增值税出口退税金额与发行人的外销收入进行比对，与法定出口退税率基本匹配。

（7）针对资产负债表日前后确认的销售收入选取样本执行截止测试：从收入明细账选择资产负债表日前后的记账凭证与相应的发货单、报关单、提单等支持性文件进行核对。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：上述收入核查方法具备可执行性，通过走访、函证等程序核查的收入金额能覆盖报告期的大部分销售收入，选取的样本具备充分性。公司报告期各期收入确认真实、完整、准确。

问题 15. 关于营业成本

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人的主营业务成本分别为 22,372.79 万元、26,937.78 万元和 35,595.78 万元，由直接材料、直接人工和制造费用构成；

（2）报告期内，发行人委托加工费用分别为 422.65 万元、432.47 万元和 782.92 万元；

（3）报告期内，发行人机体机座组件采购单价分别为 184.01 元/台、194.56 元/台和 212.73 元/台，电子元器件采购单价分别为 13.62 元/个、14.67 元/个和 16.71 元/个。

请发行人：

（1）按照产品及配件种类，分项列示各产品的成本构成及占比，并量化分析报告期内成本占比波动的原因；

（2）按原材料种类分项列示各类原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；比较分析各期主要原材料采购价格与市场价格、向各供应商采购同类材料价格是否存在重大差异；

（3）说明机体机座组件、电子元器件采购单价逐年增长原因；

（4）结合报告期内生产人员人数变动、工资政策调整、平均工资变化、制造工时等因素说明直接人工占比较低是否符合行业惯例，不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，并结合产能利用情况说明人员数量波动和产品的数量的匹配关系；

（5）说明制造费用各细分项目构成及变动原因，占主营业务成本比例逐年下降的原因；

（6）说明委托加工的主要生产环节，定价方式，委托加工费用的具体构成，主要供应商情况，与发行人自行生产的成本差异；

（7）报告期内发行人主要供应商的基本情况和合作情况，包括主营业务、股权结构、实际控制人、注册资本、行业地位、经营规模、采购内容、平均采购单价、发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例、发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例、开始合作时间等，并说明相关供应商及其关联方与发行人及发行人关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

（8）说明是否存在客户指定供应商的情形，如存在，请说明具体情况，前五大供应商占比较高是否符合行业惯例；

（9）说明报告期各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况、新增供应商的开拓过程；

（10）说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购

金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表意见，说明中介机构对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查结论，包括但不限于核查方式、核查采购金额占比、核查结果。

回复：

一、按照产品及配件种类，分项列示各产品的成本构成及占比，并量化分析报告期内成本占比波动的原因

（一）舷外机成本构成

报告期内，公司舷外机产品的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	21,781.35	82.13%	16,486.77	80.48%	10,944.78	78.58%
直接人工	1,702.72	6.42%	1,450.06	7.08%	1,044.85	7.50%
制造费用	2,610.57	9.84%	2,140.44	10.45%	1,688.57	12.12%
合同履约成本	426.80	1.61%	408.23	1.99%	249.96	1.79%
合计	**26,521.44**	**100.00%**	**20,485.50**	**100.00%**	**13,928.16**	**100.00%**

报告期内，公司舷外机成本中直接材料和直接人工占比略有波动，整体较为稳定，其中 2021 年直接材料占比有所上升，主要系当期原材料价格有所上涨所致，制造费用占比呈逐年下降趋势，主要原因在于：（1）2021 年公司舷外机产量同比增加 50.84%，产能利用率亦大幅提升，设备使用效率增加对制造费用具有摊薄作用；（2）成本结构变动。直接材料占比有所提升，主要系 115 马力等中大马力机型销售占比提升，对应的材料成本较高。

（二）通机产品成本构成分析

自 2018 年开始，公司将通机产品采用 OEM 模式委托查尔斯加工生产，公

司直接采购成品并对外出售，按照直接材料归集通机采购成本。报告期内，公司通机产品成本均由直接材料构成，金额分别为 13,008.62 万元、15,110.28 万元和 15,831.54 万元。

（三）配件成本构成分析

报告期内，公司配件产品主要系采购后直接出售，少量配件涉及简易加工后对外销售，因此配件成本主要由直接材料构成。具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	840.03	91.47%	478.13	90.61%	371.66	88.15%
直接人工	25.62	2.79%	16.83	3.19%	16.45	3.90%
制造费用	39.28	4.28%	24.84	4.71%	26.59	6.31%
合同履约成本	13.42	1.46%	7.86	1.49%	6.93	1.64%
合计	**918.35**	**100.00%**	**527.66**	**100.00%**	**421.63**	**100.00%**

二、按原材料种类分项列示各类原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；比较分析各期主要原材料采购价格与市场价格、向各供应商采购同类材料价格是否存在重大差异

（一）按原材料种类分项列示各类原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况，产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

1、按原材料种类分项列示各类原材料的采购情况，原材料的采购价格和采购数量变动情况

（1）各类原材料的采购情况

报告期内，公司采购原材料主要用于舷外机生产，主要采用“以销定产、以产定采”并兼顾“合理库存”的采购模式。报告期内，公司主要原材料的采购金额及占原材料采购总额的比重如下：

单位：万元

原材料类型	2022 年度	2021 年度	2020 年度

	金额	比例	金额	比例	金额	比例
金属制品	8,196.25	37.96%	7,324.44	36.82%	4,077.01	37.52%
其中：轴类及其配件	3,817.22	17.68%	2,916.26	14.66%	1,555.93	14.32%
壳体壳盖	1,364.17	6.32%	1,323.81	6.65%	918.43	8.45%
支架及其配件	1,711.81	7.93%	1,711.59	8.60%	845.04	7.78%
机体机座组件	1,303.05	6.04%	1,372.79	6.90%	757.62	6.97%
橡塑件	1,789.17	8.29%	2,163.00	10.87%	1,214.53	11.18%
电子元器件	2,742.82	12.70%	2,429.17	12.21%	1,114.72	10.26%
合计	**12,728.25**	**58.96%**	**11,916.61**	**59.90%**	**6,406.26**	**58.95%**

（2）原材料的采购价格和采购数量变动情况

公司采购的原材料种类繁多，不同类型原材料存在多个细分品类，不同细分品类亦存在多个型号产品。为方便对比，以下选取主要原材料细分品类进行归集分析，主要原材料细分品类如下：

原材料类型	主要细分品类
轴类及其配件	曲轴、螺旋桨轴、驱动轴
壳体壳盖	水上装置壳体、水下装置壳体
支架及其配件	底罩、夹紧支架
机体机座组件	机体机座组件
电子元器件	飞轮、火花塞、高压包、点火模块及 ECU 模块

报告期内，公司主要原材料细分品类的具体采购如下：

原材料类型	主要细分品类	年份	采购金额（万元）	占原材料采购金额比例	采购数量（万个）	采购单价（元/个）
轴类及配件	曲轴连杆组件	2022 年	784.90	3.64%	3.68	213.08
		2021 年	801.24	4.03%	5.88	136.29
		2020 年	398.15	3.66%	3.55	112.23
	曲轴	2022 年	659.43	3.05%	2.08	316.50
		2021 年	356.87	1.79%	2.54	140.63
		2020 年	163.74	1.51%	1.64	100.11
	螺旋桨轴	2022 年	489.78	2.27%	6.53	75.00
		2021 年	391.15	1.97%	7.96	49.14
		2020 年	242.53	2.23%	5.85	41.47

原材料类型	主要细分品类	年份	采购金额（万元）	占原材料采购金额比例	采购数量（万个）	采购单价（元/个）
	驱动轴	2022 年	1,196.11	5.54%	7.06	169.41
		2021 年	828.15	4.16%	7.71	107.42
		2020 年	508.70	4.68%	5.26	96.73
壳体壳盖	水上装置壳体	2022 年	631.49	2.92%	5.77	109.41
		2021 年	670.83	3.37%	7.11	94.36
		2020 年	485.67	4.47%	5.87	82.70
	水下装置壳体	2022 年	643.77	2.98%	5.78	111.38
		2021 年	574.86	2.89%	7.15	80.35
		2020 年	388.76	3.58%	5.07	76.72
支架及配件	底罩	2022 年	310.54	1.44%	4.63	67.03
		2021 年	335.82	1.69%	7.12	47.18
		2020 年	192.74	1.77%	5.60	34.43
	夹紧托架	2022 年	457.89	2.12%	12.24	37.40
		2021 年	392.69	1.97%	16.37	23.99
		2020 年	198.18	1.82%	9.80	20.22
机体机座组件	机体机座组件	2022 年	1,272.77	5.90%	5.07	251.12
		2021 年	1,372.79	6.90%	6.45	212.73
		2020 年	757.62	6.97%	3.89	194.56
发动机组件	曲轴箱体	2022 年	25.42	0.12%	0.37	67.99
		2021 年	69.50	0.35%	1.02	67.96
		2020 年	62.73	0.58%	1.00	62.52
电子元器件	飞轮	2022 年	446.49	2.07%	5.19	86.02
		2021 年	524.52	2.64%	8.00	65.54
		2020 年	316.62	2.91%	6.15	51.52
	火花塞	2022 年	159.03	0.74%	16.36	9.72
		2021 年	207.22	1.04%	24.01	8.63
		2020 年	117.00	1.08%	13.79	8.48
	高压包	2022 年	178.52	0.83%	7.77	22.99
		2021 年	212.04	1.07%	10.55	20.10
		2020 年	111.01	1.02%	6.77	16.39
	点火模块	2022 年	140.28	0.65%	3.69	38.06
		2021 年	199.36	1.00%	6.09	32.75

原材料类型	主要细分品类	年份	采购金额（万元）	占原材料采购金额比例	采购数量（万个）	采购单价（元/个）
		2020 年	102.56	0.94%	4.04	25.40
	ECU 模块	2022 年	300.27	1.39%	0.44	681.81
		2021 年	165.87	0.83%	0.46	363.35
		2020 年	59.84	0.55%	0.17	342.73
上述主要原材料合计		2022 年	7,696.69	35.65%	-	-
		2021 年	7,102.91	35.70%	-	-
		2020 年	4,105.86	37.78%	-	-

如上表所示，2021 年公司主要原材料的采购金额、采购数量增长较多，其变动情况与公司报告期内的舷外机销售收入变动趋势基本一致，与公司主要采用“以销定产、以产定采”并兼顾“合理库存”的采购模式特点相符。

最近三年，除机体机座组件和壳体壳盖之外，公司上述其他主要细分品类原材料的采购单价整体呈现先略微下降后上升的趋势，主要原因在于：（1）2020 年公司小马力舷外机产品销售占比上升，相应采购的配套小马力舷外机机型产品的生产原材料占比上升，该部分原材料单价相对较低，故 2020 年公司上述原材料采购价格略有下降；（2）2021 年公司大马力机型占比上升，同时当年大宗商品钢材、铜材及铝材均有较大上涨，故 2021 年公司上述原材料采购单价上升。机体机座组件和壳体壳盖的采购单价呈现持续增长趋势，主要系上述两种原材料主要构成材料为铝材，铝材价格 2020 年与 2021 年均有所上涨所致。（3）2022 年，公司主要细分品类原材料采购单价较 2021 年均有所增加，主要系 2022 年中大马力舷外机机型销售占比提升，相应原材料采购单价均较高。

2、产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

（1）主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

报告期内，公司主要原材料采购数量、生产领用数量及舷外机产量、销量具体情况如下表所示：

单位：万个

原材料	主要细分品类	2022 年度	2021 年度	2020 年度

类型		采购数量	生产领用数量	采购数量	生产领用数量	采购数量	生产领用数量
轴类及配件	曲轴/曲轴连杆组件	5.77	5.92	8.42	7.45	5.18	5.28
	螺旋桨轴	6.53	6.14	7.96	7.70	5.85	5.43
	驱动轴	7.06	6.82	7.71	7.90	5.26	5.55
壳体壳盖	水上装置壳体	5.77	5.58	7.11	7.32	5.87	5.18
	水下装置壳体	5.78	6.03	7.15	7.51	5.07	5.28
机体机座	机体机座组件	5.07	5.60	6.45	6.42	3.89	4.46
发动机组件	曲轴箱体	0.37	0.51	1.02	1.17	1.00	0.81
机体机座组件与曲轴箱体小计		5.44	6.10	7.47	7.59	4.90	5.27
支架及配件	底罩	4.63	5.76	7.12	7.43	5.60	5.33
	夹紧托架	12.24	11.52	16.37	16.98	9.80	10.18
电子元器件	飞轮	5.19	5.88	8.00	7.36	6.15	5.22
	火花塞	16.36	18.92	24.01	19.45	13.79	12.90
	高压包	7.77	7.69	10.55	8.49	6.77	6.11
	点火模块	3.69	3.97	6.09	4.96	4.04	3.66
	ECU 模块	0.44	0.50	0.46	0.34	0.17	0.15
舷外机整机产量			6.02		8.07		5.35
舷外机整机销量			6.57		7.56		5.40

由上表可知，报告期内公司主要原材料采购、生产领用数量和舷外机产量的整体变动趋势基本一致，主要原材料采购量与生产领用量较为接近、略有差异，与公司舷外机产品主要采用“以销定产、以产定采”并兼顾“合理库存”的业务模式特点相符。因此，公司主要原材料采购、领用数量与产量相匹配。

（2）产品主要原材料单位耗用变化情况

由于公司舷外机品类、型号繁多，每种机型舷外机产品所需的原材料存在一定差异，公司主要细分品类原材料与舷外机整机的主要配比关系以及报告期内公司主要原材料单位耗用情况如下表所示：

原材料类型	主要细分品类	主要原材料单位耗用理论值（细分品类原材料数量/舷外机整机数量）			主要原材料单位耗用情况（当期生产领用数量/舷外机整机生产数量）		
		电动舷外机	四冲程汽油舷外机	二冲程汽油舷外机	2022 年	2021 年	2020 年
轴类及配件	曲轴连杆组件/曲轴	0	1	1	0.98	0.92	0.99

原材料类型	主要细分品类	主要原材料单位耗用理论值（细分品类原材料数量/舷外机整机数量）			主要原材料单位耗用情况（当期生产领用数量/舷外机整机生产数量）		
		电动舷外机	四冲程汽油舷外机	二冲程汽油舷外机	2022 年	2021 年	2020 年
	螺旋桨轴	1	1	1	1.02	0.95	1.01
	驱动轴	1	1	1	1.13	0.98	1.04
壳体壳盖	水上装置壳体	0/1	1	1	0.93	0.91	0.97
	水下装置壳体	1	1	1	1.00	0.93	0.99
机体机座/发动机组件	机体机座组件/曲轴箱体	0	1	1	1.01	0.94	0.99
支架及配件	底罩	1	1	1	0.96	0.92	1.00
	夹紧托架	2	2	2	1.91	2.10	1.90
电子元器件	飞轮	0	1	1	0.98	0.91	0.98
	火花塞	0	2/4/6/8	1/2/4/6	3.14	2.41	2.41
	高压包	0	1/3	1/2/3	1.28	1.05	1.14
	点火模块	0	0/1	0/1	0.66	0.61	0.68
	ECU 模块	0	0/1	0	0.08	0.04	0.03

注：因不同马力、型号舷外机产品结构有所差异，故上表同一细分品类原材料配套不同马力、型号舷外机产品的数量有所区别。

由上表可知，报告期内舷外机产品主要原材料单位耗用较为稳定，与单位耗用理论数量基本一致，存在一定差异的主要原因为：1）部分型号原材料中少部分材料为自制生产，直接用于生产舷外机整机，导致单位耗用量下降；2）部分型号原材料中少部分材料经加工后，直接对外销售，未用于生产舷外机整机，导致单位耗用量上升；3）不同类型舷外机和不同马力/型号舷外机产品所需同一类原材料数量有所差异，导致单位耗用量不同。

综上所述，报告期内发行人主要原材料单位耗用较为稳定，主要原材料采购、领用数量与产量相匹配。

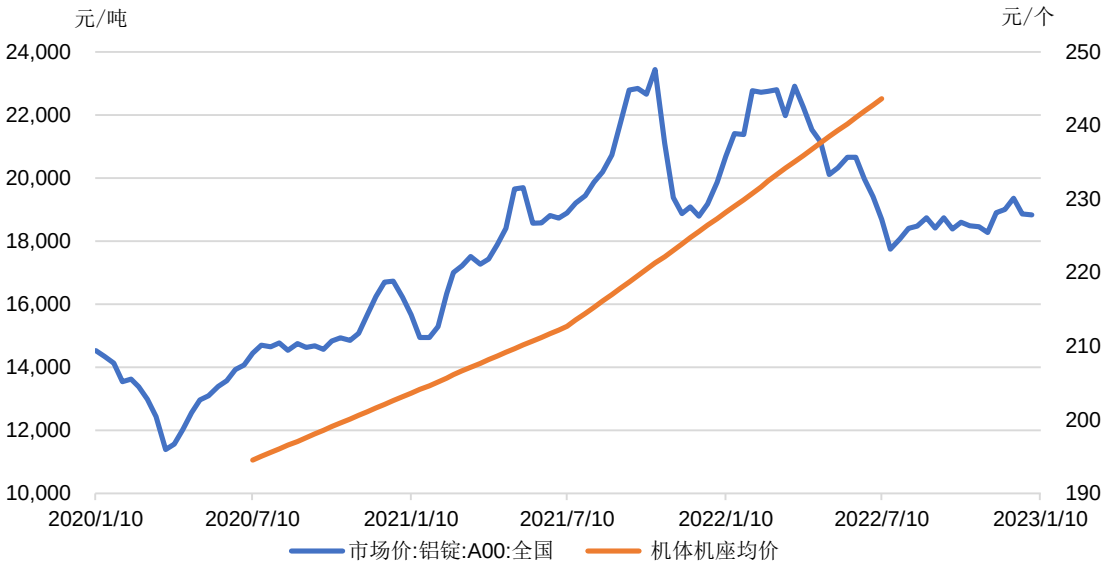
（二）比较分析各期主要原材料采购价格与市场价格、向各供应商采购同类材料价格是否存在重大差异

1、比较分析各期主要原材料采购价格与市场价格是否存在重大差异

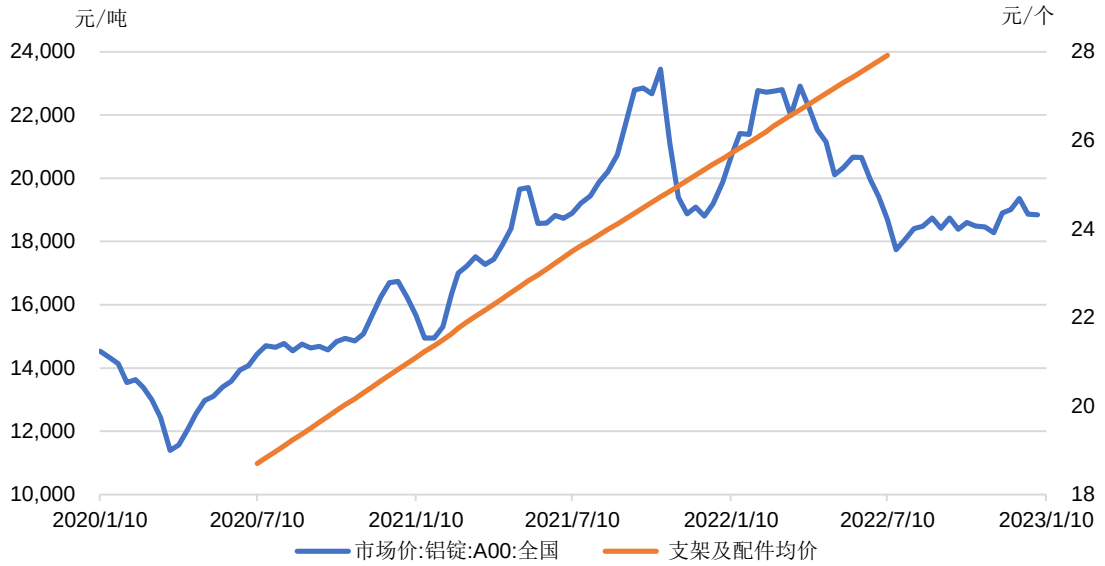
报告期内，公司采购的机体机座组件、支架及其配件、壳体壳盖等主要为金属铝铸件，其上游大宗商品主要为铝锭。报告期内，发行人机体机座组件、支架

及其配件、壳体壳盖采购均价与上游铝锭的价格走势图如下：

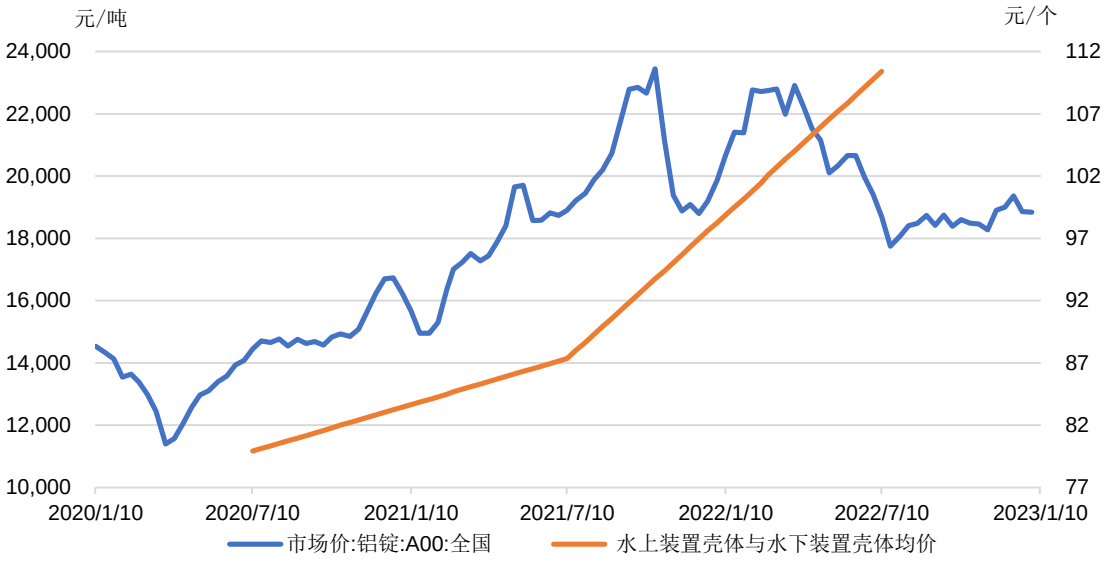
图：铝锭市场价（日均值）与机体机座组件采购均价



图：铝锭市场价（日均值）与支架及其配件采购均价



图：铝锭市场价（日均值）与水上装置壳体和水下装置壳体采购均价



从上图可以看出，除 2020 年初受宏观环境波动的影响铝锭价格短暂下跌外，报告期内铝锭市场价格整体呈现上升趋势。2020 年至 2021 年，发行人机体机座组件、支架及其配件、壳体壳盖采购均价与上游铝锭价格整体趋势基本一致。2022 年，由于公司中大马力舷外机产品占比提升，发行人机体机座组件、支架及其配件、壳体壳盖整体采购均价上涨幅度高于下游铝锭价格变动幅度。

2、比较分析各期主要原材料采购价格与向各供应商采购同类材料价格是否存在重大差异

（1）机体机座组件、壳体壳盖

报告期内，公司机体机座组件均系向宁波精鑫采购，不存在向其他供应商采购同类材料的情形；公司向宁波精鑫采购的壳体壳盖主要为水上装置壳体和水下装置壳体，向其他供应商采购的壳体壳盖主要为油封壳体和油封壳体盖，不属于同类材料采购情形。报告期内，公司向宁波精鑫采购价格和上海有色金属网报价挂钩，并加上一定的加工费和合模费用等确定，变动趋势与铝锭价格变动趋势一致，定价较为公允。

报告期内，公司主要型号机体机座组件采购平均单价及变动率如下表所示：

单位：元/个

机体机座具体型号	2022 年		2021 年		2020 年
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
T15	288.37	-1.39%	292.43	6.51%	274.55
TE15	291.39	1.44%	287.26	6.06%	270.83
T5	143.40	-0.62%	144.29	6.17%	135.91
T6	211.99	0.97%	209.96	4.02%	201.84
T2	-	-	76.43	2.87%	74.30
T3.6	124.38	0.79%	123.40	4.76%	117.80

报告期内，公司机体机座组件价格中铝合金材料金额占比机体机座组件金额约为 10%-20%，合模费用与机加工费用占机体机座组件金额约为 80%-90%。2020 年初，宁波精鑫由于生产效率提升，下调合模费用和机加工费用，下调比例约为 3%。2020 年和 2021 年，铝锭市场价格上涨幅度分别为 5.41%和 33.60%。因此，按照 2020 年和 2021 年铝合金价格上涨 5%和 33%的幅度、合模费用和机加工费 2020 年下调 3%的幅度及 2022 年 6 月机加工费用下调 3%进行测算如下表所示：

单位：元/个

机体机座具体型号	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	铝材占比 10%测算单价	铝材占比 20%测算单价	实际平均单价	铝材占比 10%测算单价	铝材占比 20%测算单价	实际平均单价	铝材占比 10%测算单价	铝材占比 20%测算单价	实际平均单价
T15	288.63	290.68	288.37	270.17	292.67	292.43	-	-	274.55
TE15	283.53	285.54	291.39	266.50	288.71	287.26	-	-	270.83
T5	142.41	143.42	143.40	133.74	144.88	144.29	-	-	135.91
T6	207.23	208.70	211.99	198.61	215.16	209.96	-	-	201.84
T2	-	-	-	73.11	79.20	76.43	-	-	74.30
T3.6	121.80	122.66	124.38	115.91	125.57	123.40	-	-	117.80

如上表所示，公司主要型号机体机座采购平均单价在上述测算的价格区间范围内或与价格区间范围差异较小，与上游铝锭市场价格变动趋势相符，不存在重大差异。

（2）支架及其配件、电子元器件

公司支架及其配件包括旋转支架、夹紧支架、操舵托架、底罩等，电子元器件包括飞轮组件、火花塞、高压包组件、点火模块等，由于支架及其配件和电子元器件种类繁多且公司产品型号较多，公司向不同供应商采购同类材料的对比情况如下表所示：

单位：元/个

产品名称	供应商名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
15 马力飞轮	重庆瑜欣	68.93	71.80	63.77
	泰兴市旭辉机械有限公司	-	-	67.23
差异率		-	-	**-5.15%**
F20 起动电机	重庆吉力芸峰实业（集团）有限公司	139.82	139.82	139.82
	重庆嘉弘机电有限公司	-	-	141.59
差异率		-	-	**-1.25%**

如上表所示，公司采购的支架及其配件、电子元器件中向不同供应商采购的同类材料价格不存在重大差异。

三、说明机体机座组件、电子元器件采购单价逐年增长原因

报告期内，公司机体机座组件、电子元器件采购单价的变动情况如下表所示：

单位：元/个、台、件

原材料类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	采购均价	同比变化	采购均价	同比变化	采购均价	同比变化
机体机座组件	243.66	14.54%	212.73	9.34%	194.56	5.73%
电子元器件	22.67	35.67%	16.71	13.91%	14.67	7.71%

公司采购的机体机座组件主要系铝铸件，采购价格以铝材现货价格为基础并加上一定的加工费和合模费用等确定。报告期内，公司机体机座组件的采购单价逐年增长主要系受大宗商品铝材价格上涨所致。此外，公司 2021 年和 2022 年中大马力舷外机产品占比上升，导致机体机座组件采购均价上涨幅度较大。

公司采购的电子元器件种类繁多，主要包括飞轮、火花塞、磁电机线圈组件、高压包、点火模块、ECU 模块等。报告期内，公司主要电子元器件的采购金额、占电子元器件采购总额比重、采购单价的具体情况如下表所示：

单位：万元、元/个

细分品类	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	单价	金额	占比	单价	金额	占比	单价
飞轮	446.49	16.28%	86.02	524.52	21.59%	65.54	316.62	28.40%	51.52
火花塞	159.03	5.80%	9.72	207.22	8.53%	8.63	117.00	10.50%	8.48
高压包	178.52	6.51%	22.99	212.04	8.73%	20.10	111.01	9.96%	16.39
点火模块	140.28	5.11%	38.06	199.36	8.21%	32.75	102.56	9.20%	25.40
ECU 模块	300.27	10.95%	681.81	165.87	6.83%	363.35	59.84	5.37%	342.73
合计	**1,224.59**	**44.65%**	**-**	**1,309.02**	**53.89%**	**-**	**707.03**	**63.43%**	**-**
电子元器件	**2,742.82**	**100.00%**	**22.67**	**2,429.17**	**100.00%**	**16.71**	**1,114.72**	**100.00%**	**14.67**

2020 年，公司电子元器件平均采购单价同比小幅上涨，主要系公司增加飞轮等部分单价较高原材料的采购，而火花塞等其他电子元器件单价同比有所下降主要系当年与供应商谈判给予一定降价，且配套小马力舷外机生产的电子元器件占比有所提升，单价相对亦较低；2021 年，公司电子元器件平均采购单价同比上涨 13.91%，主要系受下游市场需求增加，电子元器件单价均有小幅上涨；2022 年电子元器件平均采购单价较 2021 年上涨幅度较大，主要系中大马力舷外机产品占比提升，相应电子元器件单价较高所致。

四、结合报告期内生产人员人数变动、工资政策调整、平均工资变化、制造工时等因素说明直接人工占比较低是否符合行业惯例，不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，并结合产能利用情况说明人员数量波动和产品的数量的匹配关系

（一）结合报告期内生产人员人数变动、工资政策调整、平均工资变化、制造工时等因素说明直接人工占比较低是否符合行业惯例

1、直接人工占比较低的原因

公司舷外机产品生产成本结构较为稳定，主要由原材料构成，直接人工占比较低。公司作为高新技术企业，产品的核心价值主要体现在研发设计上，由研发部门开发出高性能、安全可靠的产品，采购部门根据产品设计图采购，生产部门负责对组件进行集成。研发人员的工资主要体现在研发费用里，因此主营业务成本中主要是直接材料成本，直接人工成本较低。此外，报告期内公司通机产品均

为 OEM 代加工生产，其营业成本主要为直接材料采购成本。

报告期内，公司生产成本中的直接人工、生产人员数量、人均工资、人工制造工时如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
直接人工（万元）	1,728.34	1,466.89	1,061.30
生产人员数量（人）注 1	287	245	240
生产人员人均工资（万元/年）	6.03	5.99	4.42
人工制造工时（小时）注 2	2,187.45	2,286.64	1,945.20

注 1：生产人员数量按照月度平均人员计算，包含派遣人员数量；
注 2：人工制造工时按照全年考勤工时除以生产人员人数计算。

公司直接生产人员人均工资逐年上升，与公司舷外机产量上升趋势匹配，与公司生产人员主要实行计件工资制度相一致。报告期内公司直接人工变动与生产人员数量、工资政策、薪酬水平及制造工时变动相匹配，符合实际经营情况，具有合理性。

2、直接人工占比较低符合行业惯例

报告期内，公司直接人工占主营业务成本的比例与同行业可比公司较为接近，无明显差异，直接人工占比较低符合行业惯例，具有合理性。具体对比情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	尚未披露	4.38%	6.39%
神驰机电	尚未披露	3.58%	3.93%
平均值	**-**	**3.98%**	**5.16%**
百胜动力	**3.99%**	**4.06%**	**3.88%**

（二）不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，并结合产能利用情况说明人员数量波动和产品的数量的匹配关系

报告期内，公司仅自主生产舷外机，通机产品产销量与公司生产人员数量无直接关系。报告期内，公司生产人员数量与舷外机产品情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
生产人员数量（人）	287	245	240
机加工实际工时（万小时）	10.11	10.49	6.84

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
舷外机产量（万台）	6.02	8.07	5.35
产能利用率	92.55%	112.39%	75.89%

注：发行人舷外机生产的瓶颈工序为舷外机各类零配件机加工环节，机加工实际工时为各年度公司机加工设备的实际使用工时。

公司舷外机平均生产周期约 45 天，机加工环节为公司重要生产工序，也是公司目前的生产瓶颈工序。由于各类零配件型号大小结构不同、加工难度与精度要求不同导致不同零配件所需的机加工工时各有差异，机加工环节的产能主要取决于机加工设备的工时使用情况。

报告期内，公司舷外机产品生产数量与机加工实际使用工时情况相匹配。公司管理层实行了一系列精细化管理措施，如推行计件制、加强培训、均衡生产峰谷、提升自动化水平等，提高了生产效率，因此，报告期内生产数量与生产人员数量匹配度不高，该情况符合公司实际经营情况，具有合理性。

五、说明制造费用各细分项目构成及变动原因，占主营业务成本比例逐年下降的原因

（一）制造费用各细分项目构成及变动原因

报告期内，公司仅自主生产舷外机及配件，制造费用的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人员薪酬	1,121.55	42.33%	828.36	38.26%	529.33	30.86%
机物料消耗	561.98	21.21%	566.59	26.17%	454.39	26.49%
折旧费	455.37	17.18%	414.88	19.16%	406.82	23.72%
安全经费	182.45	6.89%	146.15	6.75%	151.00	8.80%
电费	138.96	5.24%	112.29	5.19%	89.14	5.20%
其他	189.54	7.15%	97.00	4.48%	84.47	4.92%
合计	**2,649.85**	**100.00%**	**2,165.28**	**100.00%**	**1,715.15**	**100.00%**

报告期内，公司制造费用主要由人员薪酬、机物料消耗、折旧费用构成，该三项合计金额分别为 1,390.54 万元、1,809.83 万元和 2,138.90 万元，占制造费用比重分别为 81.07%、83.58%和 80.72%，占比较为稳定。

报告期内，公司制造费用金额逐年增长，各明细主要变动情况如下：（1）2021年、2022 年同比增加主要系随当年生产任务大幅增加而变化；（2）折旧费金额总体呈上升趋势，主要系报告期内新增生产设备投入所致，而 2021 年和 2022 年占比有所下降主要系自动化水平提高带来生产效率的提升，同时人员薪酬增加较多。

（二）制造费用占主营业务成本比例逐年下降的原因

报告期内，公司舷外机产品的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	21,781.35	82.13%	16,486.77	80.48%	10,944.78	78.58%
直接人工	1,702.72	6.42%	1,450.06	7.08%	1,044.85	7.50%
制造费用	2,610.57	9.84%	2,140.44	10.45%	1,688.57	12.12%
合同履约成本	426.80	1.61%	408.23	1.99%	249.96	1.79%
合计	**26,521.44**	**100.00%**	**20,485.50**	**100.00%**	**13,928.16**	**100.00%**

报告期内，公司舷外机成本的制造费用金额逐年上升但占比逐年下降，主要原因在于：（1）舷外机产量提升，特别是 115 马力等中大马力机型占比上升，其材料费用成本较高，导致成本结构发生变化；（2）报告期内，公司产能利用率分别为 75.89%、112.39%和 92.55%，产能利用率大幅提升，设备使用效率增加对制造费用具有摊薄作用。

六、说明委托加工的主要生产环节，定价方式，委托加工费用的具体构成，主要供应商情况，与发行人自行生产的成本差异

（一）委托加工的具体情况

受产能限制及精益化生产需要，公司存在将表面处理、零配件机加工等非核心工序进行委托加工的情形。报告期内，公司委托加工费用分别为 432.47 万元、782.92 万元及 1,274.11 万元，占当期采购总额的比重分别为 1.72%、2.07%及 3.22%，占比较低。具体情况如下：

单位：万元

委托加工工序	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
表面处理	455.55	35.75%	471.02	60.16%	246.05	56.89%
零配件机加工	544.55	42.74%	254.79	32.54%	172.14	39.80%
组装	178.94	14.04%	52.08	6.65%	13.12	3.03%
其他	95.08	7.46%	5.03	0.64%	1.17	0.27%
合计	**1,274.11**	**100.00%**	**782.92**	**100.00%**	**432.47**	**100.00%**
占当期采购总额比重		**3.22%**		**2.07%**		**1.72%**

报告期内，公司主要采用询价方式确定外协加工厂商及加工单价。外协厂商根据公司外协加工需求报价，公司通过横向对比合格供应商报价，综合考虑外协厂商生产工艺水平及生产能力，最终确定外协加工厂商及外协加工单价。

公司委外加工的主要工序为表面处理和零配件机加工，报告期内，公司不具备钝化等表面能力，同时为提高生产效率，充分利用专业化协作的优势，公司将部分零配件机加工工序进行委外，该等环节基本不涉及自产。对于部分型号零配件机加工，公司模拟测算相关工序的自产成本，与委外成本进行比较差异较小，具体对比如下表所示：

单位：元/个

序号	工序	平均委外成本	模拟自制成本	差异率
1	车加工（T40 磁电机座）	4.88	4.69	4.16%
2	车加工（T20 磁电机座（内））	5.50	5.19	5.89%
3	车加工（T6 磁电机座（内））	2.05	2.08	-1.66%
4	车加工（T20 螺旋桨体）	5.50	5.19	5.89%
5	车加工（F15 螺旋桨体）	4.91	5.19	-5.42%
6	车加工（F8 水下装置壳体盖）	4.37	4.48	-2.55%
7	车加工（F20 水下装置壳体盖）	4.70	4.67	0.62%

（二）委托加工主要供应商情况

报告期内，公司向主要委外供应商的采购金额及占委托加工采购总额的比例如下表所示：

期间	序号	供应商名称	采购金额（万元）	占比
2022 年度	1	苏州龙马金属制品有限公司	450.45	35.35%
	2	成都正恒动力股份有限公司	288.68	22.66%
	3	宁波精鑫	168.47	13.22%
	4	重庆金丰泰科技有限公司	80.59	6.33%
	5	苏州佳康机械厂	80.13	6.29%
	合计		**1,068.32**	**83.85%**
2021 年度	1	苏州龙马金属制品有限公司	471.02	60.16%
	2	宁波精鑫	161.66	20.65%
	3	苏州佳康机械厂	77.05	9.84%
	4	相城区元和恒宁电子商务经营部	20.97	2.68%
	5	成都正恒动力股份有限公司	11.99	1.53%
	合计		**742.69**	**94.86%**
2020 年度	1	苏州龙马金属制品有限公司	246.05	56.89%
	2	宁波精鑫	110.11	25.46%
	3	苏州佳康机械厂	53.65	12.41%
	4	相城区元和恒宁电子商务经营部	8.45	1.95%
	5	成都正恒动力股份有限公司	5.36	1.24%
	合计		**423.62**	**97.95%**

七、报告期内发行人主要供应商的基本情况和合作情况，包括主营业务、股权结构、实际控制人、注册资本、行业地位、经营规模、采购内容、平均采购单价、发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例、发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例、开始合作时间等，并说明相关供应商及其关联方与发行人及发行人关联方是否存在关联关系或其他利益安排

（一）公司主要供应商的基本情况

报告期内，公司前五大供应商为查尔斯、宁波精鑫、裕华活塞、重庆瑜欣、横泾新路和宁海大鑫，该等供应商的基本情况如下：

（1）查尔斯

公司名称	盐城查尔斯机电有限公司
主营业务	生产与销售汽油、柴油通机产品

成立日期	2008 年 7 月 4 日
注册资本	100 万美元
注册地址	盐城市亭湖区盐东镇东南工业集中区（东南村六组）
股权结构	香港查尔斯国际集团有限公司持有 100%
实际控制人	许宏超
行业地位与经营规模	2021 年营业收入约 1.78 亿元

（2）宁波精鑫

公司名称	宁波市精鑫压铸模研究有限公司
主营业务	主要从事游艇箱体，箱盖，水下，水上装置壳体，各型号机体机座系列组件等
成立日期	2000 年 1 月 5 日
注册资本	100 万元
注册地址	大碶模具路 76 号
持股比例	宁波市北仑模具压铸有限公司持有 90%，应华良持有 10%
实际控制人	庄胜祥
行业地位与经营规模	2021 年营业收入约 1.58 亿元

（3）裕华活塞

公司名称	苏州裕华活塞销厂
主营业务	主要生产和销售曲轴、传动轴、螺旋桨轴、活塞销。
成立日期	2002 年 3 月 1 日
注册资本	80 万元
注册地址	苏州吴中区临湖镇浦庄中安路
持股比例	詹林康持有 100%
实际控制人	詹林康
行业地位与经营规模	2021 年营业收入约 0.23 亿元

（4）重庆瑜欣

公司名称	重庆瑜欣平瑞电子股份有限公司
主营业务	通用汽油机及其终端产品零部件和舷外机零部件的研发、生产及销售。
成立日期	2003 年 5 月 29 日
注册资本	5,503 万元
注册地址	重庆市九龙坡区高腾大道 992 号

持股比例	胡欣睿持有 39.19%，胡云平持有 16.13%，丁德萍持有 13.62%，重庆同为企业管理中心（有限合伙）持有 1.66%，涂景莉持有 0.44%，李帅持有 0.44%，重庆市涪陵区云腾物流有限公司持有 0.44%，张云勇持有 0.34%，杨晓飚持有 0.34%等
实际控制人	胡欣睿、胡云平、丁德萍
行业地位与经营规模	2021 年营业收入约 6.55 亿元；公司新能源产品主要聚焦在新能源园林工具行业和低速电动车行业，相关配件产品正逐步占领部分市场，具有一定的市场竞争力

（5）横泾新路

公司名称	苏州市吴中区横泾新路塑料厂
主营业务	主要从事塑料零件的生产与加工
成立日期	1997 年 10 月 17 日
注册资本	50 万元
注册地址	苏州市吴中区横泾街道新思路 12 号
持股比例	徐伯泉持有 100%
实际控制人	徐伯泉
行业地位与经营规模	2021 年营业收入约 0.63 亿元；行业竞争充分，公司属于中型企业

（6）宁海大鑫

公司名称	宁海县大鑫摩配厂（普通合伙）
主营业务	主要从事摩托车配件、塑料、五金件制造、加工业务
成立日期	1995 年 12 月 14 日
注册资本	30 万元
注册地址	浙江省宁波市宁海县跃龙街道辛岭
持股比例	王公谦持股 66.67% 王官青持股 33.33%
实际控制人	王公谦
行业地位与经营规模	2021 年营业收入约 0.20 亿元；行业竞争充分，公司属于中型企业

（二）公司与主要供应商的合作情况

报告期内，公司与主要供应商的合作情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/个）	开始合作时间	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
1	查尔斯	通机及配件	2022 年：623.36 2021 年：590.52 2020 年：546.42	2018 年	约 90%

序号	供应商名称	采购内容	平均采购单价（元/个）	开始合作时间	发行人采购额占供应商该类产品的销售额比例
2	宁波精鑫	壳体壳盖、机体机座组件、支架及其配件等	2022 年：35.44 2021 年：30.54 2020 年：28.78	2005 年	约 30%
3	裕华活塞	轴类及配件	2022 年：46.28 2021 年：27.13 2020 年：19.73	2004 年	约 90%
4	重庆瑜欣	电子元器件	2022 年：17.86 2021 年：20.16 2020 年：20.05	2004 年	约 2%
5	横泾新路	橡塑件	2022 年：2.32 2021 年：2.10 2020 年：2.17	2004 年	约 17%
6	宁海大鑫	支架及其配件等	2022 年：11.43	2006 年	约 25%

如上表所示，报告期内公司与裕华活塞、宁波精鑫采购单价逐年上涨，主要系上游原材料价格上涨及采购的中大马力型号配件占比提升所致，除此之外，公司与其他主要供应商采购单价相对较为稳定。

报告期内，发行人向供应商的采购额及占该类产品采购额的比例如下：

供应商	采购品类	2022 年度	2021 年度	2020 年度
查尔斯	通机产品	100.00%	100.00%	100.00%
宁波精鑫	壳体壳盖	99.93%	99.84%	99.92%
	机体机座组件	100.00%	100.00%	100.00%
	支架及其配件	49.80%	57.44%	64.14%
裕华活塞	轴类及配件	67.40%	60.84%	60.44%
重庆瑜欣	电子元器件	35.70%	50.53%	61.18%
横泾新路	橡塑件	不属于当年前五大供应商	41.11%	38.07%
宁海大鑫	支架及其配件	16.65%	不属于当年前五大供应商	不属于当年前五大供应商

报告期内，公司与主要供应商合作情况良好，未出现违反合同约定的情况，未出现因产品质量、货款结算等方面产生纠纷或诉讼情况，合作稳定。

（三）相关供应商及其关联方与发行人及发行人关联方是否存在关联关系或其他利益安排

公司主要供应商裕华活塞系公司离任董事会秘书、副总经理钟敏父亲的兄弟詹林康持股 100%的企业，基于谨慎性原则，将其认定为公司关联方。自公司于

2004年成立至今，裕华活塞一直为公司供应商，钟敏于2006年加入公司并于2013年钟敏担任公司副总经理及董事会秘书，由此裕华活塞成为公司关联方。2020年9月，钟敏不再担任公司副总经理及董事会秘书，因此自2021年10月起裕华活塞不再为公司关联方。

除裕华活塞之外，公司的董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及持有公司5%以上股份的股东在上述供应商中不占有任何权益，发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述供应商亦不存在关联关系，不存在前五大供应商或其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

八、说明是否存在客户指定供应商的情形，如存在，请说明具体情况，前五大供应商占比较高是否符合行业惯例

报告期内，公司不存在客户指定供应商的情形，前五大供应商合计占比与可比公司的对比情况如下表所示：

公司名称	2022年	2021年度	2020年度
春风动力	未披露	13.63%	18.86%
神驰机电	未披露	25.89%	23.05%
雅马哈发动机	未披露	未披露	未披露
宾士域集团	未披露	未披露	未披露
可比公司平均值	**-**	**19.76%**	**20.96%**
百胜动力	**61.08%**	**65.84%**	**72.19%**
其中：向查尔斯采购占比	**38.00%**	42.18%	51.90%
剔除查尔斯后的占比	**23.08%**	**23.66%**	**20.29%**

注：同行业上市公司2022年均未披露或尚未披露前五大供应商占比。

报告期内，公司前五大供应商合计占比相比可比公司平均水平较高，主要系公司通机业务采用OEM模式，同时为有效降低生产成本及更好对通机生产进行质量控制，最终选定由查尔斯独家供应公司通机产品，因此报告期内公司向查尔斯采购金额占比较高。剔除查尔斯的影响后，报告期内，公司主要供应商占比与可比公司平均水平较为接近，符合行业惯例。

九、说明报告期各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比；新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况、新增供应商的开拓过程

（一）说明各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层 ，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比

报告期内，公司向供应商的采购相对较为集中，采购规模在 1,000 万以上的供应商数量分别为 3 家、4 家及 3 家，相应采购规模分别为 16,899.61 万元、23,916.81 万元及 22,376.03 万元，占比分别为 69.71%、65.75%及 58.37%。具体情况如下：

年度	分层标准	数量（家）	数量占比	金额（万元）	金额占比
2022 年度	5,000 万元以上	1	0.40%	15,018.10	39.17%
	1,000-5,000 万元	2	0.80%	7,357.93	19.19%
	100-1,000 万元	42	16.87%	12,153.91	31.70%
	0-100 万元	204	81.93%	3,807.32	9.93%
	合计	**249**	**100.00%**	**38,337.26**	**100.00%**
2021 年度	5,000 万元以上	1	0.42%	15,958.63	43.87%
	1,000-5,000 万元	3	1.27%	7,958.18	21.88%
	100-1,000 万元	32	13.50%	8,843.22	24.31%
	0-100 万元	201	84.81%	3,620.18	9.95%
	合计	**237**	**100.00%**	**36,380.21**	**100%**
2020 年度	5,000 万元以上	1	0.43%	13,037.47	53.78%
	1,000-5,000 万元	2	0.86%	3,862.14	15.93%
	100-1,000 万元	22	9.48%	4,874.65	20.11%
	0-100 万元	207	89.22%	2,468.22	10.18%
	合计	**232**	**100.00%**	**24,242.48**	**100.00%**

注：上述供应商分层仅包含原材料采购、委外加工及成品采购。

（二）新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况，新增供应商的开拓过程

报告期内，公司向新增供应商采购金额及占采购总额的比重均较小，具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增供应商数量（个）	26	25	29
采购金额（万元）	618.45	509.10	211.95
新增供应商采购金额占采购总额比例	**1.56%**	**1.35%**	**0.84%**

注：新增供应商的统计口径为本年度采购上年度未采购的供应商。

报告期内，公司主要新增供应商均系通过自主开拓建立合作关系，相关新增供应商均与公司生产经营业务相关，向新增前五名供应商采购的具体情况如下：

单位：万元

报告期	供应商名称	采购金额	占采购总额比例
2022 年度	苏州八木包装有限公司	267.79	0.68%
	万徽传动科技(上海)有限公司	85.60	0.22%
	无锡天洽机电设备有限公司	75.13	0.19%
	青岛永和兴游艇螺旋桨有限公司	44.67	0.11%
	浙江通泰轴承股份有限公司	39.29	0.10%
	合计	**512.48**	**1.30%**
2021 年度	上海蜀越机电设备有限公司	163.54	0.43%
	上海旭欧轴承有限公司	94.14	0.25%
	洛阳高新飞腾机械有限公司	52.29	0.14%
	江阴市君韬机械有限公司	38.05	0.10%
	苏州中鼎冶金有限公司	27.64	0.07%
	合计	**375.67**	**0.99%**
2020 年度	OXE MARINE AB	160.27	0.64%
	苏州迅扬冶金材料贸易有限公司	11.55	0.05%
	苏州正利盈钢铁贸易有限公司	6.84	0.03%
	苏州连吉模塑科技有限公司	5.17	0.02%
	海固科技（苏州）有限公司	5.02	0.02%
	合计	**188.85**	**0.75%**

十、说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例；同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排

（一）说明报告期内贸易类供应商数量及变动情况，向贸易类供应商采购金额和比例

报告期内，公司贸易类供应商数量较为稳定，向贸易类供应商采购金额及占比均较小。具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
数量（个）	41	41	45
数量占总供应商数量比例	16.47%	17.30%	19.40%
采购金额（万元）	1,729.83	1,478.22	824.71
采购金额占采购总额比例	4.38%	3.91%	3.28%

（二）同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性

报告期内，公司采购的主要原材料物料型号种类较多、价格差异较大，不存在同一型号物料同时向贸易类供应商采购和向终端供应商采购的情况。公司制定了《供应商管理程序》对原材料供应商及采购环节进行了有效管理，公司采购前通过询价方式确定合适供应商，具有较为严格、统一的销售管理体系及定价体系。

（三）主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作且采购金额较大的情形及合理性，是否存在利益输送的情形，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排

报告期内，公司主要供应商不存在成立当年或次年即成为公司主要供应商的情况。

公司主要供应商裕华活塞系公司离任董事会秘书、副总经理钟敏父亲的兄弟詹林康持股 100%的企业，基于谨慎性原则，将其认定为公司关联方。自公司于 2004 年成立至今，裕华活塞一直为公司供应商，2013 年钟敏担任公司副总经理

及董事会秘书，由此裕华活塞成为公司关联方。2020 年 9 月，钟敏不再担任公司副总经理及董事会秘书，因此自 2021 年 10 月起裕华活塞不再为公司关联方。报告期内，公司与裕华活塞的关联交易具有合理性及公允性，不存在利益输送的情形，具体详见本回复报告“问题 6.关于关联交易”之“一、报告期内历次关联交易发生的必要性以及交易价格的定价依据及其公允性，是否将持续发生”之“（一）经常性关联采购”之“1、向裕华活塞的关联采购”相关内容。

除裕华活塞之外，公司其他主要供应商与发行人及其关联方之间不存在关联关系或利益安排，亦不存在利益输送的情形。

十一、中介机构核查情况

（一）针对前述事项核查情况

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）获取发行人报告期内产品及配件成本构成分析表，分析复核成本占比波动的原因；

（2）获取发行人报告期内采购明细表、主要材料耗用明细表、主要产品 BOM 单、主要产品产量，分析复核主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况；获取发行人主要原材料采购价格比较分析表，分析复核向各供应商采购同类材料价格是否存在重大差异；

（3）获取发行人报告期内机体机座组件、电子元器件采购明细表，向管理层了解具体采购事项，分析复核其采购单价逐年增长原因；

（4）获取发行人报告期内人工成本占比分析表、制造工时统计表及产品产量统计表，并向管理层了解报告期内工资政策是否有调整，分析复核直接人工占比较低是否符合行业惯例；向管理层了解不同类别产品的生产周期、制约产能的关键因素，分析复核人员数量波动和产品数量的匹配关系；

（5）获取发行人报告期内制造费用构成分析表，分析复核明制造费用各细分项目构成及变动原因，占主营业务成本比例逐年下降的原因；

（6）向发行人管理层了解其委托加工的主要生产环节、定价方式、委托加

工费用构成情况，获取报告期内主要供应商统计表，了解其委外加工和其自行生产的成本是否有明显差异；

（7）获取发行人报告期内主要供应商的基本情况表、采购明细表，向管理层了解其开始合作时间，分析检查相关供应商及其关联方与发行人及发行人关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

（8）向发行人管理层了解是否存在客户指定供应商的情形，分析复核前五大供应商占比较低是否符合行业惯例；

（9）获取发行人供应商档案、采购统计表，分析复核新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况；向管理层了解新增供应商的开拓过程；

（10）获取发行人贸易商供应商档案、采购明细统计表，分析复核同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格的差异和合理性；

（11）通过国家企业信用信息系统、企查查等方式查询发行人报告期内主要贸易类供应商的工商基本信息，获取主要股东、董监高情况；获取发行人实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员出具的调查问卷或确认函；对发行人报告期内主要供应商实行实地走访，并获取访谈录；获取和检查发行人、控股股东、实际控制人及其控制主要关联企业、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行流水情况；分析检查主要供应商是否存在成立时间较短即与发行人合作，是否存在利益输送，与发行人及其关联方之间是否存在关联关系或利益安排。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，各类产品成本构成以原材料为主，整体较为稳定。2021 年，直接材料占比有所上升，主要系当期原材料价格有所上涨所致。

（2）报告期内，公司各类原材料数量与舷外机销售收入变动趋势基本一致，与公司主要采用“以销定产、以产定采”并兼顾“合理库存”的采购模式特点相符；主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况合理；各期主要原材料采购价格与市场价格、向各供应商采购同类材料价格不存在异常。

（3）机体机座组件的采购单价逐年增长主要系受大宗商品铝材价格上涨与产品结构变动所致；电子元器件采购单价上涨主要系单价较高的配件采购占比提升和市场需求增加所致。

（4）报告期内公司人工成本变动与工人人数、薪酬水平、公司薪酬制度等情况一致。公司人工成本占比高于同行业公司，主要是由于公司产品特性所致，公司人工成本不存在异常。

（5）制造费用构成波动不大，总体平稳；占主营业务成本比例逐年下降主要原因系属于间接费用，除受直接材料占比上升影响外，发行人生产产值上升，对制造费用有摊薄作用。

（6）公司委托加工的主要生产环节为表面处理、零配件机加工及组装等，主要采用询价方式确定外协加工厂商及加工单价，价格公允。

（7）报告期内，除裕华活塞之外，相关供应商及其关联方与发行人及发行人关联方不存在关联关系或其他利益安排；

（8）报告期内，公司不存在客户指定供应商的情形；公司前五大供应商采购占比高于同行业可比公司的平均值，主要系公司采用 OEM 模式委托查尔斯独家生产所致，剔除查尔斯的影响后与同行业可比上市公司接近，符合行业惯例。

（9）报告期内，公司新增供应商采购金额占比较小，主要新增供应商均为公司自主开拓建立合作关系，相关新增供应商均与公司生产经营业务相关。

（10）同一类产品向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格差异不大，具有合理性；主要供应商不存在成立时间较短即与发行人合作的情形，不存在利益输送的情形，与发行人及其关联方之间不存在关联关系和利益安排。

（二）对发行人报告期内向供应商采购真实性的核查情况

1、核查方式

针对发行人报告期内向供应商采购的真实性情况，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）了解及评价发行人与采购相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）对公司主要供应商进行函证，确认报告期内采购金额，及各期末应付和预付情况；

（3）实地走访公司重要供应商，对供应商相关负责人员进行现场访谈，确认发行人采购情况和是否存在关联关系，进一步核实发行人采购真实性；

（4）选取样本检查主要供应商采购合同、采购发票、采购收料单、付款凭证、记账凭证等，核查采购入库数量、金额、品名、期间及采购付款金额等是否正确，与记账凭证是否一致；

（5）执行存货监盘，检查报告期末（2020 年末、2021 年末、2022 年末）存货的数量及状况。

2、核查金额占比

（1）供应商走访核查金额及占比

中介机构对发行人主要供应商进行了实地走访，共计走访供应商 18 家。核查金额及占比如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
核查金额（万元）	29,354.74	30,060.23	21,073.03
核查金额占采购总额比例	74.27%	79.45%	83.89%

（2）供应商函证核查金额及占比

中介机构对发行人供应商应付款项和材料采购金额函证情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
回函确认金额（万元）	35,940.35	35,749.27	22,293.33
占采购总额比例	90.94%	94.48%	88.75%

3、核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，发行人向供应商的采购情况真实、采购会计核算准确。

问题 16. 关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人的综合毛利率分别为 23.97%、20.98%和 22.93%，其中，舷外机毛利率分别为32.08%、29.71%和30.99%，配件毛利率分别为64.26%、64.03%和60.31%；

（2）报告期内，发行人舷外机毛利率高于行业均值。

请发行人：

（1）结合各类产品单位售价、单位成本波动的具体驱动因素，定量分析发行人各类产品毛利率差异及波动的原因；

（2）结合各可比公司的业务模式、产品结构、产品下游应用领域、技术水平等说明所选可比公司的可比性，对于同一类产品量化分析并说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

（3）说明内外销、直销与经销、线上与线下销售的毛利率对比情况及差异原因。

请保荐人和申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合各类产品单位售价、单位成本波动的具体驱动因素，定量分析发行人各类产品毛利率差异及波动的原因

（一）各类产品毛利率差异原因

报告期内，公司各类产品毛利率及占主营业务收入的比重情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
舷外机	30.31%	66.58%	30.99%	63.36%	29.71%	57.27%
通机	6.55%	29.64%	4.58%	33.80%	4.45%	39.34%
配件	57.44%	3.78%	60.31%	2.84%	64.03%	3.39%
主营业务	**24.29%**	**100.00%**	**22.90%**	**100.00%**	**20.93%**	**100.00%**

报告期内，公司舷外机、通机和配件产品的毛利率较为稳定，并无明显波动。公司主要聚焦舷外机业务，经过多年发展，已成为国内舷外机行业的头部企业，公司研制的舷外机产品技术含量亦相对较高；而国内通机行业竞争激烈，产品同

质化明显，且公司采用 OEM 代加工模式，因此，公司通机产品毛利率偏低、舷外机产品毛利率相对较高。

（二）各类产品毛利率波动原因

1、舷外机

报告期内，发行人舷外机的平均单位售价及单位成本变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销量（万台）	6.57	7.56	5.40
平均单价（元/台）	5,790.08	3,929.25	3,671.89
平均销售单价变动率	47.36%	7.01%	-0.72%
单位成本（元/台）	4,035.15	2,711.44	2,580.91
其中：直接材料	3,313.96	2,182.18	2,028.09
人工成本	259.06	191.93	193.61
制造费用	397.19	283.31	312.89
合同履约成本	64.94	54.03	46.32
单位成本变动率	48.82%	5.06%	2.75%
毛利率	30.31%	30.99%	29.71%
毛利率较上期变动幅度	-0.68%	1.28%	-2.37%

报告期内，公司舷外机产品毛利率整体较为稳定，其中 2020 年毛利率同比略有下降，主要系当年随原材料涨价导致单位成本略有提升，而平均售价未有明显上涨；2021 年毛利率同比有所增加，主要系虽然受宏观经济影响导致当年大宗商品上涨，公司舷外机单位成本同比有所增加，但受益于舷外机市场需求上升，同时为应对铝材等原材料成本上升，公司上调了主要型号舷外机的销售单价，平均单价涨幅高于单位成本。

2022 年，公司舷外机平均单价及单位成本较 2021 年分别上涨 47.36%和 48.82%，主要系四冲程及中大马力舷外机销售占比有所提升所致。剔除因适用新收入准则调整至舷外机成本中的合同履约成本后，报告期内公司舷外机毛利率分别为 30.97%、32.37%和 31.43%，毛利率水平相对稳定。2022 年，毛利率水平略有下降主要系 2022 年上半年推广 115 马力新品机型的价格折让以及应对国内市场竞争开展促销活动等所致。

2、通机产品

为聚焦舷外机业务，满足下游市场的广阔需求，巩固公司在国内舷外机行业的领先地位，公司于 2018 年将通机业务由自主生产模式调整为 OEM 代工模式，委托查尔斯独家代工生产，并与其约定相对固定的利润空间，具体如下：

（1）2019 年度，公司向查尔斯的通机产品采购价以公司销售合同扣除 3.5%的人民币金额（外币合同按出货后 60 天的远期锁定汇率折算）为基准确定；

（2）2020 年以后，年度销售额在 7,500.00 万元内，百胜动力以销售合同扣除 4%为基准。如全年出货额达不到 7,500.00 万元的，则百胜动力按照全年出货额的 3.5%留取计算，退还 0.5%给查尔斯；年度出货额超出 7,500.00 万元的，第一个增量 1,500.00 万元部分，百胜动力按照 4.5%留取，第二个 1,500.00 万增量，百胜动力按照 5%留取；第三个 1,500.00 万元及以上，百胜动力按照 5.5%留取。

根据上述约定，公司通机产品的毛利率水平与通机业务收入规模相关，并随着收入规模增加而阶梯式提升，公司与查尔斯的采购价格以销售合同为基础确定。报告期内，公司通机产品毛利率具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
通机收入	16,941.05	15,836.13	13,614.00
通机成本	15,831.54	15,110.28	13,008.62
毛利率	6.55%	4.58%	4.45%

最近三年，公司通机产品毛利率分别为 4.45%、4.58%和 6.55%。2022 年，公司通机产品毛利率上升至 6.55%，一方面系公司通机外销订单以美元进行结算，外销客户下单后，公司按照 60 天远期锁定汇率与查尔斯确定人民币采购价格，而由于 2022 年美元兑人民币汇率持续走高，使得该部分外销订单在交付提单时点确认的人民币收入金额高于按远期锁定汇率预计的人民币收入金额，从而导致整体毛利率提升。另一方面，2022 年由于原材料价格和汇率波动，公司与查尔斯的结算价会在订单签署时考虑市场行情具体调整，导致毛利率有所提高。2022 年，公司对应通机外销订单的远期结售汇损益金额为 186.22 万元，若考虑该部分因素影响，公司 2022 年通机业务的实际利润率约为 5.45%（＝（16,941.05－15,831.54－186.22）÷16,941.05）。

3、配件

公司销售的配件主要为紧固件、各类组件等产品，作为售后维修用途，满足客户采购整机产品时考虑未来使用过程中因损耗而带来的配件替换性需求或过往采购整机产品已形成的配件替换性需求。报告期内，公司配件毛利率分别为64.03%、60.31%和 57.44%，毛利率水平较高，主要系配件以外采后销售为主，同时考虑到订货成本、运费分摊等因素，配件定价较高，毛利率亦相对较高。

二、结合各可比公司的业务模式、产品结构、产品下游应用领域、技术水平等说明所选可比公司的可比性，对于同一类产品量化分析并说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

（一）结合各可比公司的业务模式、产品结构、产品下游应用领域、技术水平等说明所选可比公司的可比性

目前国内尚无以研发、销售舷外机为主营业务的上市公司，发行人从所处行业、业务模式、产品结构、产品下游应用领域等情况出发选择可比公司，具体情况如下：

公司简称	业务模式	产品结构	产品下游应用领域	技术水平
春风动力	经销为主	以全地形车、摩托车为主	娱乐、休闲	截至 2021 年末，拥有研发人员 811 人，2021 年研发投入占营业收入的比例为 4.82%
神驰机电	经销为主	小型电机、通用汽油机为主	商业、农业	截至 2021 年末，拥有研发人员 264 人，2021 年研发投入占营业收入的比例为 2.58%
雅马哈发动机	经销为主	摩托车业务和海洋业务为主，海洋业务中包含舷外机	娱乐、休闲	2022 年研发投入占营业收入的比例为 4.68%
宾士域集团	经销为主	推进系统、零配件合游艇三大板块。推进系统中包含舷外机	娱乐、休闲	2022 年研发投入占营业收入的比例为 2.98%

注：春风动力、神驰机电 2022 年尚未披露相关数据。

雅马哈发动机、宾士域集团系国际知名舷外机制造厂商，拥有国际知名的舷外机品牌雅马哈和水星，与公司主营产品舷外机具有较高的可比性。春风动力、神驰机电与公司同属中国证监会行业分类中的“铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业”，主营产品涵盖燃油机或通机大类产品，均主要采用经销模式，产品下游应用领域与公司较为类似，在各自领域具有较高的技术水平，因此与公

司具有一定的可比性。

综上，公司与可比公司在业务模式、产品结构、产品下游应用领域、技术水平等方面存在相同或相似之处，同行业可比公司的选取具有合理性。

（二）对于同一类产品量化分析并说明发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、同行业可比公司产品结构及毛利率情况

报告期内，同行业可比公司产品结构以及毛利率情况如下：

（1）春风动力收入结构与毛利率

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
两轮车	尚未披露	尚未披露	19.71%	29.93%	23.33%	42.03%
四轮车	尚未披露	尚未披露	21.89%	63.53%	35.12%	50.77%
发动机	尚未披露	尚未披露	30.52%	1.00%	29.18%	1.19%
配件	尚未披露	尚未披露	34.26%	5.55%	36.35%	6.01%
主营业务	**尚未披露**	**尚未披露**	**22.01%**	**100.00%**	**30.16%**	**100.00%**

春风动力深耕动力运动产业领域，专注于以发动机为核心的全地形车、摩托车、后市场用品等研发、生产和销售。2020 年和 2021 年，春风动力的产品收入结构中，四轮车占比最高，毛利率分别为 35.12%和 21.89%，其中 2021 年四轮车毛利率大幅下滑主要系受宏观环境波动的影响，运输费用大幅上升所致。

（2）神驰机电收入结构与毛利率

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比
电机类	尚未披露	尚未披露	8.95%	27.07%	12.76%	26.79%
通用汽油机	尚未披露	尚未披露	11.88%	0.96%	9.65%	2.40%
终端类	尚未披露	尚未披露	25.90%	65.12%	30.77%	67.38%
配件及其他	尚未披露	尚未披露	14.25%	6.86%	14.32%	3.43%
主营业务	**尚未披露**	**尚未披露**	**20.38%**	**100.00%**	**24.87%**	**100.00%**

神驰机电主要从事小型发电机、通用汽油机及其终端类产品的研发、制造和

销售。2020 年和 2021 年，神驰机电产品的收入结构中，终端类产品占比最高，毛利率分别为 30.77%和 25.90%。

（3）雅马哈发动机收入结构

单位：亿日元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
陆地交通板块	14,682.44	65.30%	11,797.00	65.09%	9,465.00	64.33%
海洋事业板块（含舷外机）	5,170.40	23.00%	3,911.00	21.58%	3,283.00	22.32%
机器人技术板块	1,158.69	5.15%	1,203.00	6.64%	830.00	5.64%
金融服务板块	621.78	2.77%	486.00	2.68%	461.00	3.13%
其他	851.23	3.79%	727.00	4.01%	674.00	4.58%
主营业务	**22,484.56**	**100.00%**	**18,124.00**	**100.00%**	**14,713.00**	**100.00%**

雅马哈发动机将其收入划分为四大板块，其中陆地交通板块占比最高，以雅马哈摩托为代表的产品在全球市场具有较高的知名度以及市场占有率。雅马哈动力海洋事业板块收入包括舷外机销售收入，根据雅马哈动力年报披露数据，2021 年，雅马哈动力舷外机占全球市场需求份额约 35.50%。

（4）宾士域集团收入结构

单位：百万美元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
推进系统（含舷外机）	2,824.00	41.46%	2,504.70	42.84%	1,878.40	43.21%
零配件	2,323.70	34.11%	2,008.10	34.35%	1,508.80	34.71%
游艇	2,119.40	31.11%	1,703.1	29.13%	1,250.30	28.76%
分部抵销	-454.90	-6.68%	-369.70	-6.32%	-290.00	-6.67%
主营业务	**6,812.20**	**100.00%**	**5,846.20**	**100.00%**	**4,347.50**	**100.00%**

注：分部抵销为集团内部不同业务分部之间交易的抵销；

宾士域集团主营海事产品，报告期内，宾士域集团的收入结构中，推进系统收入占比最高，推进系统收入包括舷外机销售收入。根据宾士域公司年报披露数据，2022 年宾士域舷外机销售收入 22.22 亿美元，综合毛利率为 28.58%。

2、发行人毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利率、舷外机毛利率与可比公司的主营业务毛利率对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	尚未披露	22.01%	30.16%
神驰机电	尚未披露	20.38%	24.87%
雅马哈发动机	28.19%	27.96%	25.27%
宾士域集团	28.58%	28.50%	27.90%
平均值	-	**24.71%**	**27.05%**
百胜动力-公司整体	24.29%	22.90%	20.93%
百胜动力-舷外机	30.31%	30.99%	29.71%

注 1：宾士域集团、雅马哈发动机未单独披露舷外机毛利率，使用综合毛利率作为替代。
注 2：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年度相关数据。

报告期内，公司主营业务毛利率低于同行业可比公司平均毛利率水平，主要系公司通机产品毛利率较低所致。分舷外机产品和通机产品，公司与同行业可比公司的毛利率对比具体情况如下：

（1）舷外机毛利率与可比公司对比

舷外机属于动力装置的一种，2020 年和 2021 年，春风动力发动机业务毛利率分别为 29.18%和 30.52%，神驰机电以终端类产品销售为主，包括通用汽油发电机组、数码变频发电机组等，毛利率分别为 30.77%和 25.90%，该两家可比公司的可比产品毛利率与公司舷外机产品接近。雅马哈动力、宾士域集团均为国际知名企业，业务类型广泛，其并未披露分业务类型的毛利率数据，与其综合毛利率相比，公司舷外机产品毛利率与之不存在重大异常。

（2）通机毛利率与可比公司对比

如前文所述，公司通机产品系委托查尔斯生产，同时由于合同条款约定，毛利率空间相对固定，与同行业公司不具可比性。

三、说明内外销、直销与经销、线上与线下销售的毛利率对比情况及差异原因

（一）舷外机内外销、直经销毛利率对比

报告期内，公司舷外机按内外销、直经销口径划分的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
外销	经销	15,688.14	29.57%	12,907.35	30.34%	7,241.24	30.74%
	直销	13,238.54	30.38%	10,286.66	30.08%	6,362.43	28.24%
	小计	**28,926.67**	**29.94%**	**23,194.01**	**30.23%**	**13,603.67**	**29.57%**
内销	经销	5,110.20	26.93%	5,512.40	31.26%	5,868.93	29.31%
	直销	4,019.01	37.27%	979.85	47.64%	343.11	42.10%
	小计	**9,129.21**	**31.48%**	**6,492.25**	**33.73%**	**6,212.05**	**30.02%**
合计		**38,055.88**	**30.31%**	**29,686.26**	**30.99%**	**19,815.72**	**29.71%**

报告期内，除内销直销外，公司舷外机产品按内外销、直经销口径划分的毛利率不存在明显差异，整体较为稳定；内销直销的舷外机产品毛利率相对较高，主要系公司内销直销主要为面向军方客户、船艇制造商、零售客户等终端客户的销售，其中军方客户对产品稳定性、可靠性、安全性要求较高，毛利率相对较高，而其他客户交易规模较小，公司参考或按照终端零售进行报价，因此毛利率水平相对较高。相较于 2021 年，2022 年公司内销直销毛利率有所下降，主要受客户结构变化所致，本年度公司军方客户收入及占比大幅增长，且销售的舷外机产品与 2021 年销售产品型号不同、毛利率相对较低。2022 年公司内销经销毛利率下降，主要系内销经销以小马力机型为主，2022 年为提高国内市场竞争力，公司下调了 15 马力、20 马力等主要机型的内销经销售价导致。

（二）通机产品内外销、直经销毛利率对比

公司于 2018 年将通机业务由自主生产模式调整为 OEM 代工模式，委托查尔斯独家代工生产，并与其按年约定相对固定的利润空间，具体详见本题回复“一、结合各类产品单位售价……”之“（二）各类产品毛利率波动原因”之“2、通机产品”相关内容。

报告期内，公司通机产品按内外销、直经销口径划分的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
外销	经销	68.91	14.62%	1,738.87	3.54%	4,766.88	4.79%
	直销	3,941.35	7.31%	4,668.29	3.55%	4,872.84	3.69%
	小计	**4,010.26**	**7.44%**	**6,407.16**	**3.55%**	**9,639.72**	**4.23%**
内销	经销	12,930.65	6.27%	9,428.97	5.29%	3,954.31	4.94%
	直销	0.14	18.45%	-	-	19.97	8.90%
	小计	**12,930.79**	**6.27%**	**9,428.97**	**5.29%**	**3,974.28**	**4.96%**
合计		**16,941.05**	**6.55%**	**15,836.13**	**4.58%**	**13,614.00**	**4.45%**

注 1：2022 年外销经销新增客户 Bright Power General Trading Co.LLC，销售金额为 68.91 万元，因该笔订单定价较高且美元汇率持续上升，使得该笔订单毛利率较高；

注 2：2022 年内销直销系向宁波海强销售一台发电机，为偶发性交易，参考零售价报价，故该笔订单毛利率较高。

最近三年，公司通机产品毛利率分别为 4.45%、4.58%和 6.55%。2022 年，公司通机产品毛利率上升至 6.55%，一方面系公司通机外销订单以美元进行结算，外销客户下单后，公司按照 60 天远期锁定汇率与查尔斯确定人民币采购价格，而由于 2022 年美元兑人民币汇率持续走高，使得该部分外销订单在交付提单时点确认的人民币收入金额高于按远期锁定汇率预计的人民币收入金额，从而导致整体毛利率提升。另一方面，2022 年由于原材料价格和汇率波动，公司与查尔斯的结算价会在订单签署时考虑市场行情具体调整，导致毛利率有所提高。2022 年，公司对应通机外销订单的远期结售汇损益金额为 186.22 万元，若考虑该部分因素影响，公司 2022 年通机业务的利润率约为 5.45%（=（16,941.05－15,831.54－186.22）÷16,941.05）。

而公司通机产品按内外销、直径销口径下的毛利率存在一定差异，且与查尔斯约定亦存在一定差异，主要系公司针对不同类型的通机客户制定不同的销售价格策略，虽然公司与查尔斯约定通机每笔采购订单价格均与销售价格挂钩，但基于成本效益原则，公司按照月末一次加权平均结转通机产品销售成本，由此导致不同客户的毛利率水平存在一定差异。

报告期内，公司外销直销的通机产品毛利率总体上看相对较低，主要系外销直销均为 ODM 客户，因缺乏品牌溢价，公司对其定价相对较低。2021 年外销经

销的通机产品毛利率较低，主要系该部分订单多数于 2020 年签署，定价相对较低，而 2021 年受原材料价格上涨等因素影响导致结转的采购成本上涨。2022 年，外销直销毛利率显著提高，主要系对于外销订单公司采购成本按照 60 天远期锁定汇率，2022 年美元兑人民币汇率持续上升，实际收入确认的人民币金额大于计算采购成本时的收入金额所致。

报告期内，公司内销经销的通机产品毛利率呈上升趋势，主要系公司根据通机市场需求、原材料上涨等因素，相应调高了通机产品内销售价。2020 年和 2022 年内销直销的通机产品毛利率高达 8.90%和 18.45%，主要系该笔订单金额较小，公司按终端零售报价所致。

（三）配件内外销、直经销毛利率对比

报告期内，公司配件按内外销、直经销口径划分的毛利率情况如下：

单位：万元

类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
外销	1,702.93	60.98%	966.45	65.65%	860.96	68.06%
内销	454.95	44.18%	362.88	46.09%	311.12	52.87%
合计	**2,157.88**	**57.44%**	**1,329.33**	**60.31%**	**1,172.08**	**64.03%**
经销	1,228.98	59.17%	983.75	61.00%	752.34	63.95%
直销	928.90	55.16%	345.58	58.34%	419.74	64.17%
合计	**2,157.88**	**57.44%**	**1,329.33**	**60.31%**	**1,172.08**	**64.03%**

公司配件销售主要为舷外机装置组件、紧固件等备用件。配件产品具有品类繁多、通用性高等特点，公司批量采购的单位采购成本较低。除壳体等需简易加工的配件外，公司绝大部分配件外采后直接对外出售。公司配件产品单位价值较低，销售毛利率较高具有合理性。

报告期内，配件经销毛利率与直销毛利率并无显著差异。配件外销毛利率高于内销毛利率主要系内销客户宁波海强配件采购量较大，公司给予一定折扣优惠；同时考虑外销配件分摊了运输成本，相应定价提高，因此，配件外销毛利率高于内销毛利率。

（四）线上与线下毛利率对比情况

公司外销线上销售通过阿里巴巴海外网店开展，2020 年和 2021 年共计 3 笔订单。2021 年 6 月公司收回天猫旗舰店所有权和经营权，正式拥有境内线上销售收入。公司线上销售产品为舷外机及配件，主要面向终端消费者，属于直销零售模式，单价定价较高，相应毛利率高于线下销售，具体对比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率	销售金额	毛利率
线上	80.91	53.46%	45.79	53.80%	2.85	54.26%
线下	40,132.85	31.72%	30,969.80	32.22%	20,984.95	31.62%

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期各类产品的收入、成本、毛利、毛利率等信息，分析复核其各类产品毛利率差异及波动的原因；

2、向发行人管理层了解所选可比公司所考虑的因素；获取发行人报告期内产品毛利率分析表，分析复核其产品毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

3、获取发行人报告期内直销与经销、内销与外销、线上与线下销售的收入、成本、毛利、毛利率等信息，询问发行人销售人员，了解各类别销售主要客户的基本情况，对毛利率差异及变动原因进行分析。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司各类产品毛利率基本稳定，其中舷外机毛利率先下降再上升，主要系中大马力、电动舷外机等毛利率较高机型占比提高，同时为应对成本上升，舷外机单价于 2021 年下半年上升，毛利率波动具有合理性；因公司通机产品采用 OEM 代加工模式，约定了较为固定的采购成本，因此，报告期内公司通机毛利率相对固定，具有合理性。

2、公司所选同行业可比公司在业务结构、产品结构、技术水平等方面与公司具有一定可比性，发行人舷外机毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

3、报告期内，公司毛利率受销售渠道、销售平台、销售区域、产品结构、市场价格以及原材料价格等诸多因素的综合影响，毛利率水平和波动符合行业发展变化和公司实际经营情况，具有合理性。

问题 17.关于应收款项

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 2,487.28 万元、1,954.93 万元和 3,724.71 万元，占营业收入的比例分别为 8.29%、5.65%和 7.95%；

（2）报告期各期末，发行人应收票据和应收款项融资余额合计分别为 2,571.79 万元、2,103.50 万元和 2,114.09 万元，均为银行承兑汇票，未计提坏账准备；

（3）报告期各期末，发行人已终止确认的银行承兑汇票金额分别为 395.15 万元、2,020.00 万元和 645.00 万元；

（4）2019 年末，发行人对余姚市华胜机械配件销售部（以下简称华胜机械）应收账款余额为 1,618.36 万元；对 TECHSERVICE-KHABAROVSKCJSC 应收账款余额为 108.90 万元，因其破产清算，发行人全额计提坏账准备；

（5）报告期内，发行人第三方回款金额分别为 9,913.43 万元、8,430.52 万元和 1,145.24 万元。

请发行人：

（1）说明各类信用政策，量化分析报告期内应收账款金额与信用政策的匹配性，并说明截至目前的回款情况，未回款客户是否均处于信用期内，应收账款占营业收入比例波动的原因，与同行业公司是否存在差异，如是，请说明原因；

（2）说明报告期内逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项回收情况、坏账准备计提的充分性；

（3）说明应收款项融资和应收票据具体划分标准，未计提坏账准备的原因，

是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）说明报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景，应收票据与应收款项融资与销售收入变动的匹配关系，下游客户采用票据支付结算的原因，对比同行业公司说明大额票据支付是否符合行业惯例；

（5）说明应收票据终止确认的依据，相关应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（6）说明应收票据的兑付情况，是否存在期满未能兑现的情形，各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑现的情形；

（7）说明报告期内与华胜机械、TECHSERVICE-KHABAROVSK CJSC 的往来情况，包括但不限于销售产品类型、金额、约定收款时间及实际收款时间等；

（8）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的规定说明第三方回款、受托支付和现金交易的具体内容和对应的交易方、发生时间和发生金额，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方之间是否存在关联关系或其他利益安排；

（9）分析财务内控相关事项的合规性。

请保荐人、申报会计师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 26 的规定发表明确意见，并说明：

（1）各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见；

（2）各期末应收账款的金额至审核问询回复日的回款金额及比例；

（3）应收票据确认与会计处理的合规性，相关销售票据链的具体核查过程和核查结论，对应交易的真实性；

（4）针对第三方回款的具体核查过程、核查证据和核查结论。

回复：

一、说明各类信用政策，量化分析报告期内应收账款金额与信用政策的匹配性，并说明截至目前的回款情况，未回款客户是否均处于信用期内，应收账款占营业收入比例波动的原因，与同行业公司是否存在差异，如是，请说明原因

（一）各类信用政策

对于外销客户，根据发行人内部对不同客户的评级，客户下单后预收一定比例的定金。对于评级较低的客户需在提单日前支付剩余尾款，对于评级较高的客户发行人给予一定账期即提单日后 0-90 天内支付尾款。

对于内销客户，通机贸易商客户在下单后按照每个高柜（High Cube）6 万元，每个小柜（General Purpose）3 万元预收货款。对于小客户，在货物发出前收取剩余尾款；对于大客户，给予出货后 30-60 天的账期。舷外机经销商主要为宁波海强，信用期为开票日后 80 天内付款。

公司根据与客户的合作年限、客户的业务规模、客户所在区域的商业惯例及多年来与客户的交易习惯等多种因素综合考虑而确定对各客户的信用政策，报告期内，公司前五大客户的信用政策情况如下：

客户名称	境内/境外	信用政策描述
和力进、OCEANUS	境内、境外	出货后 50 天
宁波海强（华胜机械）	境内	发货并开票后 80 天
千奕实业	境内	出货后 60 天
苏州恒祥	境内	出货后 60 天
RECAMBIOS	境外	见提单复印件支付尾款
JJ GROUP	境外	提单日后 90 天
ROBIN	境外	出货后 45 天
SURTIMINAS SAS	境外	见提单复印件支付尾款

（二）量化分析报告期内应收账款金额与信用政策的匹配性，并说明截至目前的回款情况，未回款客户是否均处于信用期内

报告期各期末，公司应收账款余额按账龄划分的情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	6,086.64	100.00%	3,724.60	100.00%	1,954.82	99.99%
1 至 2 年	-	-	-	-	0.11	0.01%
2 至 3 年	-	-	0.11	0.00%	-	-
合计	**6,086.64**	**100.00%**	**3,724.71**	**100.00%**	**1,954.93**	**100.00%**
截至本回复报告出具日回款情况	**5,784.11**	**95.03%**	**3,724.71**	**100.00%**	**1,954.82**	**99.99%**

报告期各期末，公司应收账款绝大部分集中于 1 年以内，应收账款质量较好，应收账款金额与信用政策匹配性较好。截至本回复报告出具日，报告期各期末未回款客户的应收账款基本收回。

（三）应收账款占营业收入比例波动的原因，与同行业公司是否存在差异

报告期各期末，公司应收账款占营业收入比例与同行业公司对比情况如下：

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31
	占比	同比增减	占比	同比增减	占比
春风动力	尚未披露	-	8.40%	0.50%	7.90%
神驰机电	尚未披露	-	19.21%	0.12%	19.09%
雅马哈发动机	8.34%	-0.58%	8.92%	-1.00%	9.92%
宾士域集团	7.97%	-0.33%	8.30%	0.53%	7.77%
平均值	-	-	**11.21%**	**0.04%**	**11.17%**
百胜动力	10.64%	2.69%	7.95%	2.30%	5.65%

注：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年度相关数据。

报告期各期末，公司应收账款占营业收入比重的波动趋势与同行业可比公司基本一致。2020 年末，公司应收账款占营业收入比重同比有所下降，主要系 2020 年营业收入同比增加，同时公司加强了应收账款管理；2021 年末和 2022 年末，公司应收账款占营业收入比重同比上升，主要系宁波海强、和力进、军方客户等客户充分利用信用期回款，期末应收账款余额较大所致。

二、说明报告期内逾期应收账款的金额、占比，形成的具体原因、款项性质、对应的产品种类及后续款项回收情况、坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司逾期应收账款情况如下：

（一）2022 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占应收余额比	逾期原因	款项性质	对应产品种类	截至本回复报告出具日收回金额	坏账准备计提金额
KENSON MOTOR SARL	75.82	75.82	1.25%	客户未及时付款	货款	舷外机、配件	75.82	3.79
CHISMARINE INDUSTRIAL LTD	44.40	44.40	0.73%	客户未及时付款	货款	舷外机、配件	44.40	2.22
LUCEIDIS A LUNAR MARCANO	4.04	4.04	0.07%	客户已通过第三方全额支付保证金	货款	舷外机、配件	4.04	0.20
烟台华兴机动艇有限公司	0.16	0.16	0.00%	客户因病未工作	货款	舷外机、配件	0.16	0.01
其他	0.04	0.04	0.00%	外汇转账延迟	货款	舷外机、配件	0.04	0.00
合计	**124.46**	**124.46**	**2.04%**	-	-	-	**124.46**	**6.22**

截至 2022 年 12 月 31 日，公司应收账款逾期 124.46 万元，占应收账款余额的比重为 2.04%，主要系外销客户 KENSON MOTOR SARL 和 CHISMARINE INDUSTRIAL LTD 因外汇转账延迟，未及时付款。截至本回复报告出具日，上述逾期货款已全部收回。

（二）2021 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占应收余额比	逾期原因	款项性质	对应产品种类	截至本回复报告出具日收回金额	坏账准备计提金额
宁波海强	1,223.75	159.71	4.29%	客户未及时付款	货款	舷外机、配件	1,223.75	61.19
和力进	831.44	53.88	1.45%	客户未及时付款	货款	通机、配件	831.44	41.57
COSTANERA UNO SA	202.47	202.47	5.44%	客户已通过第三方全额支付保证金	货款	舷外机	202.47	10.12
RODSET TRADE SRL	91.37	91.37	2.45%	外汇管制，外汇转账延迟	货款	舷外机	91.37	4.57
Nautica Canepa limitada	15.05	15.05	0.40%	外汇转账延迟	货款	舷外机、配件	15.05	0.75
其他	3.69	3.69	0.10%	外汇转账延迟	货款	舷外机、配件	3.69	0.19
合计	**2,367.77**	**526.17**	**14.13%**	—	—	—	**2,367.77**	**118.39**

截至 2021 年 12 月 31 日，公司应收账款逾期 526.17 万元，占应收账款余额的比重为 14.13%，主要系客户宁波海强、和力进部分款项因其自身资金安排，未及时支付，非恶意拖延账期。外销客户 COSTANERA UNO SA 未及时付款，但已通过第三方公司预先支付保证金。截至本回复报告出具日，上述逾期货款已全部收回。

（三）2020 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收账款余额	逾期金额	占应收余额比	逾期原因	款项性质	对应产品种类	截至本回复报告出具日收回金额	坏账准备计提金额
苏州恒祥	111.45	58.14	2.97%	客户未及时支付	货款	通机	111.45	5.57
Oy Udda Finland LTD	35.00	35.00	1.79%	外汇转账延迟	货款	舷外机、配件	35.00	1.75
COBI 订单客户	19.57	19.57	1.00%	杨亮统筹安排回款，未及时支付	货款	通机	19.57	0.98
CERAMIC INVESTMENT LTD	14.07	14.07	0.72%	外汇转账延迟	货款	舷外机、配件	14.07	0.70
SapaShin	2.76	2.76	0.14%	对方未及时支付	货款	舷外机、配件	2.76	0.14
其他	6.00	6.00	0.30%	外汇转账延迟	货款	舷外机、配件	6.00	0.30
合计	**188.85**	**135.54**	**6.93%**	—	—	—	**188.85**	**9.44**

截至 2020 年 12 月 31 日，公司应收账款逾期 135.54 万元，占应收账款余额的比重为 6.93%，逾期主要原因系外汇转账延迟或客户未及时支付，非恶意拖延账期。截至本回复报告出具日，上述逾期货款已全部收回。

三、说明应收款项融资和应收票据具体划分标准，未计提坏账准备的原因，是否符合《企业会计准则》的规定

（一）应收款项融资和应收票据具体划分标准

公司根据商业银行信用登记，对应收款项融资和应收票据进行如下区分：

列报科目	承兑人信用等级	承兑人	依据
应收款项融资	信用等级较高	6 家大型商业银行（中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮储银行及交通银行）和 9 家全国性的上市股份制商业银行（招商银行、上海浦东发展银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行及浙商银行）	中国银保监会办公厅关于进一步加强企业集团财务公司票据业务监管的通知》（银保监办发〔2019〕133 号）并参考《上市公司执行企业会计准则案例解析》（2020 版）
应收票据	信用等级较低	信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家全国性的上市股份制商业银行以外的银行以及具有金融许可证的集团财务公司	

（二）未计提坏账准备的原因，是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司的应收票据均为日常经营活动中向客户收取的银行承兑汇票，无其他类型商业汇票。公司在接受客户支付的银行承兑汇票时除应收款项融资等信用等级较高的银行承兑汇票外，会评估承兑银行是否发生撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足等可能导致无法兑付的风险。报告期内，公司接收或持有的银行承兑汇票承兑银行资信状况良好、兑付能力较强，历史上也从未发生银行承兑汇票到期不能承兑的情形。公司接收或持有的银行承兑汇票到期日较短（平均在 6 个月以内），背书转让接受程度高，流动性较强，因此预计发生信用损坏的概率极低，不计提坏账准备。

综上，应收款项融资和应收票据的划分标准和银行承兑汇票不计提坏账准备，符合《企业会计准则》的规定。

四、说明报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景，应收票据与应收款项融资与销售收入变动的匹配关系，下游客户采用票据支付结算的原因，对比同行业公司说明大额票据支付是否符合行业惯例

（一）报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景

报告期内，公司收到的应收票据均由宁波海强开具或背书，公司开具票据或背书票据均为支付供应商货款，相关货款结算具有真实交易背景，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
公司收取的票据金额	5,748.16	4,946.66	6,959.50
公司开具票据金额	10,833.01	6,271.28	711.17
公司背书转让票据金额	630.07	3,643.67	6,224.55

（二）应收票据与应收款项融资与销售收入变动的匹配关系，下游客户采用票据支付结算的原因，对比同行业公司说明大额票据支付是否符合行业惯例

报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资与销售收入的变动情况如下：

单位：万元

项目		2022 年度		2021 年度		2020 年度
		金额	同比变化	金额	同比变化	金额
应收票据		2,332.63	75.76%	1,327.20	4.14%	1,274.46
应收款项融资		464.96	-40.91%	786.89	-5.08%	829.04
合计		**2,797.58**	**32.33%**	**2,114.09**	**0.50%**	**2,103.50**
营业收入		57,198.93	22.03%	46,873.16	35.38%	34,622.82
票据余额占收入比重	百胜动力	4.89%	0.38%	4.51%	-1.57%	6.08%
	神驰机电	尚未披露	-	1.82%	0.82%	1.00%
	春风动力	尚未披露	-	0.03%	-	-

与同行业公司相比，公司票据结算占比较高，主要系内销第一大客户宁波海强主要采用票据结算，宁波海强使用票据与公司结算主要系其下游客户多为自然人经销商（含个体工商户），数量多、分布广、回款分散，且其部分下游客户亦使用票据与其结算，因此宁波海强使用票据结算可在一定程度上缓解其资金压力。鉴于银行承兑汇票的安全性和市场接受度较高，故公司接受宁波海强票据支付结算方式，符合商业逻辑，具有合理性。

综上所述，公司下游客户采用票据支付结算具有合理性。

五、说明应收票据终止确认的依据，相关应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

发行人金融工具终止确认的会计政策系该金融资产已转移，金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。发行人应收票据终止确认的依据系票据已到期兑付，未到期的属于 6 家大型商业银行和 9 家全国性的上市股份制商业银行承兑的发行人核算为应收款项融资，其他未到期的应收票据仍然核算为应收票据。报告期内相关应收票据满足终止确认条件，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

六、说明应收票据的兑付情况，是否存在期满未能兑现的情形，各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑现的情形

报告期各期，发行人到期应收票据均已兑付，不存在期满未能兑现的情形。各期已背书或贴现应收票据（含应收款项融资）期后兑付情况如下：

单位：万元

种类	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	期末余额	期后兑付金额	期末余额	期后兑付金额	期末余额	期后兑付金额
6+9 银行承兑的银行承兑汇票	464.96	464.96	645.00	645.00	2,020.00	2,020.00
非 6+9 银行承兑的银行承兑汇票	2,332.63	874.42	939.18	939.18	1,180.00	1,180.00
合计	**2,797.58**	**1,339.38**	**1,584.18**	**1,584.18**	**3,200.00**	**3,200.00**

七、说明报告期内与华胜机械、TECHSERVICE-KHABAROVSK CJSC 的往来情况，包括但不限于销售产品类型、金额、约定收款时间及实际收款时间等

（一）与华胜机械往来情况

华胜机械系宁波海强实际控制人邵建锋同一控制下企业，报告期内，公司与华胜机械的往来情况如下：

单位：万元

年度	销售产品	销售金额	约定收款时间	实际收款时间	期末应收账款余额
2020 年度	舷外机、配件	389.05	开票后 80 天内	2020 年 4 月、6 月和 7 月	-

（二）与 TECHSERVICE 往来情况

TECHSERVICE 注册于俄罗斯，公司于报告期前向其销售舷外机及配件等产品。截至 2015 年 12 月 31 日，公司对 TECHSERVICE 的应收账款余额为 80.63 万美元，因对方付款困难，公司于 2016 年 9 月向中信保申请理赔。中信保依约分别于 2016 年 11 月和 2017 年 6 月向公司实际赔付 5.86 万美元和 59.16 万美元，剩余 15.61 万美元公司未能得到赔付，2017 年公司已对该笔应收账款全额计提坏账准备；截至 2019 年 12 月 31 日，该笔应收账款折合人民币余额为 108.90 万元，公司计提坏账准备 108.90 万元，并于 2020 年 8 月经内部审批后全额核销该笔应收账款。

八、根据《审核问答》问题 26 的规定说明第三方回款、受托支付和现金交易的具体内容和对应的交易方、发生时间和发生金额，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方之间是否存在关联关系或其他利益安排

（一）第三方回款的具体内容和交易方、发生时间和发生金额，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方之间是否存在关联关系或其他利益安排

1、第三方回款的发生时间和发生金额

报告期内，公司第三方回款均为境外销售产生，第三方回款金额分别为 8,430.52 万元、1,145.24 万元和 1,706.42 万元，占营业收入的比例分别为 24.35%、2.44%和 2.98%，整体呈下降趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
COBI 订单相关	-	-	19.58	0.04%	4,049.91	11.70%
其他境外客户	1,706.42	2.98%	1,125.66	2.40%	4,380.61	12.66%

其中：关联方回款	585.97	1.02%	429.11	0.92%	2,772.65	8.01%
合计	1,706.42	2.98%	1,145.24	2.44%	8,430.52	24.35%
剔除 COBI 订单相关及其他境外客户关联方回款后的第三方回款	1,120.45	1.96%	696.55	1.49%	1,607.96	4.65%

报告期内，发行人第三方回款金额占各期营业收入比重分别为 24.35%、2.44%和 2.98%；剔除 COBI 订单相关第三方回款及其他境外客户的关联方回款后，发行人第三方回款金额占各期营业收入比重分别为 4.65%、1.49%和 1.96%。

报告期内，公司针对第三方回款加强了内控措施，有效降低了第三方回款的金额及比例，具体措施如下：

（1）原则上要求客户不得通过第三方付款：①要求客户必须严格按照合同或订单签署主体回款；②对公司多次要求其规范但仍未改正的客户，主动减少与该客户的合作规模；

（2）如因外汇管制等因素客户确有需要通过第三方付款：①第三方回款的事前审批。销售部门经办业务员向销售经理、销售总监提交客户不能直接付款至公司的原因说明文件，销售经理审批后提交至财务经理、财务总监，共同审核第三方付款的必要性和合理性；②对于客户指定第三方付款的，必须提供委托付款书，明确客户和付款方的委托关系；③第三方回款的备查及对账。财务部门和销售部门均需登记第三方回款台账，按月核对第三方付款明细情况；业务人员定期与客户通过邮件、传真方式对账，确认销售及回款的真实性；④及时更新涉及第三方回款的客户的档案。财务人员在收款时，如发现有未以客户名义开立的银行账号回款时，应与销售业务人员核实回款对象与客户的关系，第三方付款的原因，并取得客户的确认（获取代付款协议）等，在掌握第三方打款对象与客户的关系之后进行会计处理，同时修改客户档案，形成付款账户备忘信息。

2、第三方回款的合理性

公司境外销售产生第三方回款的主要原因为：

（1）受客户资金安排、交易习惯、支付便捷等因素影响，存在通过其关联公司、股东、员工等控制的账户向公司支付货款的情况。

（2）公司采用经销为主的销售模式，外销客户数量多、分布广泛，主要客户集中在欧洲俄罗斯、乌克兰，还包括南美洲哥伦比亚，非洲尼日利亚、刚果，亚洲巴基斯坦、哈萨克斯坦等地区。这些国家或地区的部分客户由于外汇储备不足、汇款出境手续繁琐、时间长、手续费高等原因，通过委托其他商业合作伙伴代为支付美元以提高结算便利性，因此通过关联方或其他第三方的方式向公司支付货款。

根据中国商务部编制的《对外投资合作国别（地区）指南》文件以及中国外汇管理局编制的《“一带一路”国家外汇管理政策概览（2018）》文件显示以上主要国家的外汇管理政策如下：

国家	外汇管理相关规定
尼日利亚	任何输入现金超过 10,000 美元或等值外汇并在住所账户中存入现金的个人只可从账户上提取现金。为对输入尼日利亚的外汇进行监管，授权交易商须将超过 10,000 美元或等值外汇的输入和输出通知中央银行。
加纳	外国企业在加纳境内银行开立账户，必须依法在当地注册公司，取得加纳投资管理部门的投资批准及合法居留手续。如企业投资资金由外国银行汇入，外国企业可在境内商业银行开立离岸账户（Offshore Account）。如企业仅开立普通外币账户，外汇只能在境内转移，无法向境外自由转账。
巴基斯坦	法定货币为巴基斯坦卢比，境内交易均以卢比结算。目前不可自由兑换。巴基斯坦实行浮动汇率制度，巴基斯坦国家银行不设置汇率目标和路径，为积累外汇储备、确保外汇市场顺利运行，巴基斯坦国家银行会对外汇市场进行干预。
俄罗斯	俄罗斯居民企业或个体工商户（自然人、金融机构等除外）依照特定种类合同向非居民企业或个人履行预付款支付义务时，支付额度不得超过单笔合同金额的固定比例。
乌克兰	企业进口所需的外汇，可通过持有外汇经营许可证的商业银行，在乌克兰银行间外汇交易所购买；支付外国出口商货款可凭进口合同在外汇交易所调汇后按合同额汇出。乌克兰外贸企业及外资企业必须定期向有关部委及授权银行提交进出口报关单、进出口额、在外国银行开户账户存款、投资及其他有关情况。

报告期内，公司第三方回款对应的客户所在国家分布情况如下：

单位：万元

国家	2022 年度	2021 年度	2020 年度
尼日利亚	420.76	96.85	1,793.07
巴基斯坦	257.68	103.47	281.27
英国	186.32	34.08	-
俄罗斯	143.44	-	1,266.29
阿根廷	110.79	-	-

国家	2022 年度	2021 年度	2020 年度
乌干达	99.38	63.60	488.36
乌克兰	96.64	-	375.92
喀麦隆	38.76	155.22	57.58
坦桑尼亚	33.81	161.71	57.30
哈萨克斯坦	20.98	208.84	161.01
加纳	-	-	1,285.51
合计	**1,408.56**	**823.77**	**5,766.31**
第三方回款总额	**1,706.42**	**1,145.24**	**8,430.52**
占比	**82.54%**	**71.93%**	**68.40%**

注：来自英国的第三方回款系客户通过实际控制人个人账户回款。

综上，报告期内，发行人部分境外客户所在国受到经济制裁或当地政府出于平衡国际支出的考虑，对本国外汇进出实行审批和限制，这些客户出于支付结算便捷考虑，选择通过关联方或其他第三方付款的方式向公司支付货款。公司外销业务产生的第三方回款情况符合国际业务结算的特征，符合行业经营特点。

3、第三方回款的具体内容和交易方

报告期内，客户通过关联方进行第三方回款的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
同一控制下关联公司回款	339.47	152.55	2,230.62
股东回款	186.32	149.74	511.18
股东直系亲属回款	30.63	126.81	69.43
公司员工回款	29.55	-	83.90
客户关联方回款小计	**585.97**	**429.11**	**2,895.13**
剔除客户关联方回款后的第三方回款金额	1,120.45	716.13	5,535.39
营业收入	57,198.93	46,873.16	34,622.82
占比	**1.96%**	**1.53%**	**15.99%**

报告期内，公司第三方回款对应客户主要来自于俄罗斯、乌克兰、尼日利亚等国家，受外汇管制、支付便利等因素影响，通过第三方支付货款。第三方回款的主要客户具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	国家	回款方类型	回款金额	占第三方回款比例
2022 年度	1	CHISMARINE INDUSTRIAL LTD	尼日利亚	客户委托的代理机构	419.90	24.61%
	2	MIANJEE MULTICOLOR CENTRE	巴基斯坦	客户委托的代理机构	204.79	12.00%
	3	BILL HIGHAM MARINE	英国	客户股东	186.32	10.92%
	4	JJ Group	俄罗斯	同一控制下的关联方	143.44	8.41%
	5	COSTANERA UNO SA	阿根廷	客户委托的代理机构	110.79	6.49%
	合计				**1,065.24**	**62.43%**
2021 年度	1	AUTO MEGAPOLIS LTD	阿联酋	客户股东及其亲属	208.84	18.24%
	2	SANGARA FISHING GEARS ACCESSORIES	坦桑尼亚	客户委托的代理机构	161.71	14.12%
	3	KENSON MOTOR SARL	喀麦隆	客户委托的代理机构	155.22	13.55%
	4	CHISMARINE INDUSTRIAL LTD	尼日利亚	同一控制下的关联方	38.55	8.46%
				客户委托的代理机构	58.30	
	5	Azam Paper Mart	巴基斯坦	客户委托的代理机构	84.06	7.34%
	合计				**706.68**	**61.71%**
2020 年度	1	JJ GROUP	俄罗斯	同一控制下的关联方	1,109.37	13.16%
	2	CRUZ POWER EMPIRE	尼日利亚	客户股东	20.28	6.70%
				客户委托的代理机构	544.34	
	3	MTB COMPANY LTD	乌干达	客户股东	217.67	5.79%
				同一控制下的关联方	270.69	
	4	AQUA	乌克兰	同一控制下的关联方	328.51	4.46%
				客户委托的代理机构	47.41	
	5	SHAN FAXI COMPANY	加纳	客户委托的代理机构	331.75	3.94%
	合计				**2,870.02**	**34.04%**

4、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方之间是否存在关联关系或其他利益安排

为控制 COBI 订单的货款回收风险，在和解谈判过程中，公司要求杨亮将

COBI 订单客户尚未支付的货款提前结清。杨亮使用其控制的境外主体 Oceanus 作为过渡，先后向公司支付共计 724.24 万元，用以结清 COBI 订单剩余回款。

除上述情形外，客户第三方回款的支付方与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

（二）受托支付的具体情况

发行人报告期内不存在为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道的转贷行为。

（三）现金交易的具体情况

报告期内，公司存在少量现金销售的情况，主要为 2021 年销售废料收取现金 0.07 万元，2022 年向个人零售客户销售舷外机收取 1.29 万元货款、销售废料收取 0.21 万元，金额较小；存在少量现金采购情况，主要系 2020 年支付 6.5 万元用于舷外机测试备用金，2022 年支付 5.00 万元用于零星采购。公司上述现金交易符合日常交易习惯，具有一定的必要性和合理性。

九、分析财务内控相关事项的合规性

针对前述事项，相关财务内控合规性分析如下：

（一）应收账款逾期

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 135.54 万元、526.17 万元和 124.46 万元。公司发生应收账款逾期主要系部分客户未及时付款或外汇转账不及时所致，非恶意欠款。2020 年，公司管理层配置强化，加强了财务内控管理，公司未因应收账款逾期发生相关诉讼，不涉及违规情况。

（二）第三方回款

报告期内，发行人外汇收支符合《中华人民共和国外汇管理条例》等外汇以及对外贸易相关的法律法规规定。公司与客户未因通过第三方向发行人付款而产生任何纠纷或潜在纠纷，相关客户亦未就第三方付款提出任何异议。报告期内，发行人也未因前述事宜被主管部门予以处罚或因前述事宜产生任何纠纷或潜在纠纷，不涉及违规情况。

十、中介机构核查情况

（一）核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取发行人报告期内主要销售合同、信用政策信息、应收款项明细表、期后回款明细表及与同行业可比公司的比较分析表，分析复核报告期内应收账款金额与信用政策的匹配性、截至回复日的回款情况、未回款客户是否逾期、应收账款占营业收入比例是否波动及波动原因、与同行业公司相比是否有差异及差异原因；

（2）获取发行人报告期内逾期应收账款明细表、预期信用损失计算表；通过中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询系统、国家企业信用信息公示系统、中信保报告、天眼查、主要客户官网，公众公司客户公告等公开渠道查询主要客户资信情况；检查期后收款凭证；分析复核逾期应收账款形成的具体原因、款项性质、产品种类、后续款项回收情况、信用风险及坏账准备计提是否充分；

（3）获取和检查发行人应收款项融资和应收票据具体划分标准，分析其未计提坏账准备是否符合《企业会计准则》的规定；

（4）获取发行人报告期内各期票据备查簿、应收票据与应收款项融资与销售收入比较表，了解和分析其下游客户采用票据支付结算的原因，对比同行业公司说明大额票据支付是否符合行业惯例；

（5）获取发行人应收票据、应收款项融资明细表，了解和检查发行人应收票据终止确认的依据，相关应收票据是否满足终止确认条件，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（6）获取发行人关于期后兑付的票据明细表，了解和检查发行人应收票据的兑付情况，是否存在期满未能兑现的情形，各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，是否存在票据未能兑现的情形；

（7）获取发行人报告期内与华胜机械、TECHSERVICE-KHABAROVSK CJSC 的销售明细表、销售合同及收款明细表，分析复核相关往来情况；

（8）获取发行人报告期内三方回款明细表，向管理层了解三方回款产生的

原因，分析复核三方回款的比例、原因，是否合理；通过对发行人及其实际控制人、董监高及其他主要关联主体的流水核查及比对，检查判断与第三方回款的支付方之间是否存在关联关系或其他利益安排；

（9）了解及评价发行人与应收票据、应收款项相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人应收账款金额与信用政策具有匹配性；报告期内公司应收账款和应收票据金额大幅上升具有合理性，与营业收入增速具有匹配性，不存在向主要客户放宽信用政策的情形；发行人的应收账款占营业收入比例与同行业可比公司的差异具有合理性。

（2）报告期各期末发行人的逾期应收账款回收情况良好，大部分均已实现回收，应收账款无法收回的风险较小，坏账准备计提充分。公司主要客户均正常经营，未出现经营、财务状况异常等可能导致公司应收账款减值的情形。

（3）发行人应收款项融资和应收票据的具体划分标准正确，未计提坏账准备的原因合理，符合《企业会计准则》的规定。

（4）报告期内，发行人票据开具、取得、背书转让均是货物买卖的真实交易背景；因票据仅宁波海强开具或背书给发行人，因此，应收票据与应收款项融资与整体销售收入变动匹配关系不大；宁波海强自 2013 年就开始合作，为国内第一大舷外机客户，双方约定大部分银行承兑汇票结算，小部分银行转账结算，已成为约定俗成的结算方式，对比符合行业惯例，具有合理性。

（5）发行人对于应收票据终止确认的依据合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（6）报告期内，发行人到期应收票据均已兑付，不存在期满未能兑现的情形。

（7）华胜机械为宁波海强实际控制人邵建锋实际控制，2020 年转至宁波海强后，已结清欠款；TECHSERVICE-KHABAROVSK CJSC 经中信保赔付后，余

款 15.61 万美元，发行人已在报告期前全额计提跌价准备，并于 2020 年 8 月经董事长审批后全额核销。

（8）报告期内，发行人销售存在第三方回款主要原因系客户受到经济制裁、外汇管制，以及资金安排、支付便捷等交易习惯的因素影响，符合国际业务结算的特征，符合行业经营特点，具有合理性；发行人无受托支付情形；现金交易金额极小；除为解决 COBI 订单客户回款风险由 OCEANUS 回款外，发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方之间不存在关联关系或其他利益安排。

（9）报告期内，发行人应收账款存在一定逾期金额，主要原因系客户付款不及时或外汇结算不及时，财务内控相关事项合规；第三方回款存在其国际业务结算特殊性，2021 年末和 2022 年末已分别降至 2.44%和 2.98%，财务内控相关事项合规。

（二）请保荐人、申报会计师根据《审核问答》问题 26 的规定发表明确意见，并说明：（1）各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见；（2）各期末应收账款的金额至审核问询回复日的回款金额及比例；（3）应收票据确认与会计处理的合规性，相关销售票据链的具体核查过程和核查结论，对应交易的真实性；（4）针对第三方回款的具体核查过程、核查证据和核查结论

1、各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见

报告期各期末，申报会计师应收账款发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例及回函差异情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款账面余额	6,086.64	3,724.71	1,954.93
发函金额	6,078.48	3,625.85	1,866.16
发函比例	99.87%	97.35%	95.46%
回函金额	2,654.83	3,558.19	1,840.14
回函占发函金额比例	43.68%	98.13%	98.61%

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
回函金额占期末应收款余额比例	43.62%	95.53%	94.13%
发函数量	111	114	53
回函数量	63	90	38
差异函证数量	5	4	6

注：2022 年末，公司军方客户应收账款金额为 3,402.28 万元，由于军方客户保密性原因导致无法回函，若剔除军方客户应收账款，回函确认金额占期末应收账款余额的比例为 98.90%。

申报会计师针对回函不符或未回函的情况执行替代程序，核查了销售合同、验收确认凭证、银行回单等支持性文件。通过对发行人报告期各期末应收账款执行函证及替代程序，发行人应收账款余额能够确认。

2、各期末应收账款的金额至审核问询回复日的回款金额及比例

报告期各期末，公司应收账款回款情况良好，期后回款具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款余额	6,086.64	3,724.71	1,954.93
至本回复报告回款金额	6,079.03	3,724.71	1,954.82
至审核问询回复日的回款比例	99.87%	100.00%	99.99%

3、应收票据确认与会计处理的合规性，相关销售票据链的具体核查过程和核查结论，对应交易的真实性

报告期内，申报会计师检查了销售合同、销售发票、销售发货单、客户签收记录、银行回单、商业票据等原始凭证，检查相关业务交易额与收取票据金额的匹配性，分析了相关事项的合理性；向公司相关人员了解报告期内公司承兑汇票是否发生追索权纠纷或到期不能兑付的情形；核查公司应收票据确认与会计处理流程，并取得相关支持性文件。

报告期内，公司收到的银行承兑票据均系向客户收取货款形成，公司背书的票据均系公司向供应商支付货款等交易形成，均具有真实的交易背景，应收票据确认与会计处理符合相关规定。

4、针对第三方回款的具体核查过程、核查证据和核查结论

（1）核查过程

1) 获取发行人编制的第三方回款明细，选取样本获取银行回单、委托付款协议、客户说明等凭证，对回款明细统计的真实性、完整性进行核查，确认不存在虚构交易或调节账龄等情形；

2) 将第三方回款的付款方名称与公司关联方清单进行比对，核实第三方回款的付款方是否涉及公司及实际控制人、董监高或其他关联方；

3) 委托中国出口信用保险公司对抽取的部分客户及第三方回款公司的相关信息进行查询，对付款公司的相关信息（包括但不限于主要股东及人员等）进行了解，核实该公司相关人员是否与公司存在关联关系；

4) 根据回款明细进行分析，分别统计不同回款原因的金额及占比，同时对发行人财务部、销售部负责人的访谈，了解到发行人第三方回款均具有可以合理解释的原因，基于商业实质，具有必要性和合理性；

5) 通过实地走访和视频访谈部分客户、视频访谈部分第三方回款的付款方、中信保查询主要付款方基本资料等方式，了解第三方回款的付款方与公司及实际控制人、董监高或其他关联方是否存在其他关联关系或其他利益安排；

6) 获取公司及实际控制人、董监高与通过第三方回款的主要客户无关联关系的声明。

（2）核查证据

①第三方回款明细表；②银行流水与公司关联方清单；③客户与付款方出具的委托付款确认函；④客户与付款方之间关联关系的证明文件；⑤中信保、注册证书等印证关联关系的文件；⑥客户、公司、董监高出具的无关联关系说明。

（3）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1) 报告期内，发行人第三方回款均基于真实、合理的商业理由，不影响公司的销售真实性，不构成影响发行上市条件的事项；

2) 除为解决 COBI 订单客户回款风险由 OCEANUS 回款外，其他第三方回款的付款方均非发行人的关联方，发行人及其实际控制人、董监高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) 第三方回款与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售收款循环内部控制有效性的认定；

4) 发行人第三方回款能够对不同类别进行合理区分，涉及的第三方回款金额及占营业收入的比例逐年下降；

5) 发行人第三方回款均基于真实交易，回款真实，不存在虚构交易或调节账龄的情形；

6) 发行人境外销售涉及的第三方回款具有合法合规性；

7) 报告期内，发行人不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷；

8) 发行人第三方回款涉及的资金流、实物流与合同约定及商业实质具有一致性。

问题 18. 关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 8,494.78 万元、7,995.78 万元和 12,665.96 万元，占流动资产的比例分别为 40.58%、29.77%和 42.41%；

（2）报告期各期末，发行人原材料账面余额分别为 3,159.09 万元、3,079.58 万元和 4,903.07 万元，库存商品账面余额分别为 2,335.20 万元、2,012.31 万元和 2,844.80 万元；

（3）报告期各期末，发行人发出商品账面余额分别为 159.73 万元、493.09 万元和 2,059.65 万元；

（4）报告期各期末，发行人在产品账面余额分别为 1,565.70 万元、1,265.55 万元和 797.28 万元，半成品账面余额分别为 1,499.53 万元、1,490.22 万元和 2,121.49 万元；

（5）发行人未披露存货的库龄情况。

请发行人：

（1）说明各类存货的库龄情况，各类存货的具体构成，报告期内各类存货大幅波动的原因；报告期内库龄超过 1 年的存货的具体情况，未结转成本的原因，存货跌价准备计提是否充分；

（2）说明半成品与在产品的划分依据，仅对半成品计提跌价准备，未对在产品计提跌价准备的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

（3）说明发出商品的具体构成，销售的主要客户，产品发出时间，2021 年末大幅增长的原因，以及期后结转情况，结合产品验收周期说明各期末发出商品是否及时结转；

（4）说明期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性；

（5）结合各类型存货的减值准备计提过程和方式、库龄情况，并对比分析同行业可比公司的存货跌价准备计提比例，说明发行人存货跌价准备计提是否充分，是否存在 1 年以上的存货未计提存货跌价准备的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见，说明：

（1）发行人的存货盘点制度、报告期内的盘点情况，包括但不限于存货的盘点时间、范围、对非在库存货的盘点方式、盘点结果；

（2）中介机构的监盘情况，未监盘存货的类型及金额，对发行人报告期各期存货监盘是否充分，发出商品的核查方法、范围、过程、结论，以及是否执行替代性程序等；

（3）对存货计价方法进行补充核查，说明是否符合相关规定；

（4）对委托加工模式下存货的管理和核查情况。

回复：

一、说明各类存货的库龄情况，各类存货的具体构成，报告期内各类存货大幅波动的原因；报告期内库龄超过 1 年的存货的具体情况，未结转成本的原因，存货跌价准备计提是否充分

（一）各类存货的库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄主要集中于 1 年以内，占比分别为 90.27%、95.61%和 94.90%，其中在产品、发出商品和委托加工物资的库龄均在 1 年以内。具体情况如下：

单位：万元

报告期	存货类别	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2022.12.31	原材料	5,627.54	239.07	29.85	118.94	6,015.40
	库存商品	3,412.69	110.51	4.29	2.02	3,529.51
	半成品	1,269.71	55.51	29.96	43.09	1,398.27
	发出商品	637.70	-	-	-	637.70
	在产品	619.92	-	-	-	619.92
	委托加工物资	227.45	-	-	-	227.45
	合计	**11,795.01**	**405.09**	**64.10**	**164.05**	**12,428.26**
	占比	**94.90%**	**3.26%**	**0.52%**	**1.32%**	**100.00%**
2021.12.31	原材料	4,585.05	94.03	96.52	108.16	4,883.76
	库存商品	3,247.35	19.25	10.59	-	3,277.19
	半成品	1,858.36	117.64	55.16	66.87	2,098.03
	发出商品	1,670.03	-	-	-	1,670.03
	在产品	797.28	-	-	-	797.28
	委托加工物资	204.89	-	-	-	204.89
	合计	**12,362.96**	**230.92**	**162.27**	**175.03**	**12,931.18**
	占比	**95.61%**	**1.79%**	**1.25%**	**1.35%**	**100.00%**
2020.12.31	原材料	2,549.39	318.06	102.81	109.31	3,079.58
	库存商品	1,949.16	59.39	1.97	1.79	2,012.31
	半成品	1,268.53	128.94	45.63	47.12	1,490.22
	发出商品	493.09	-	-	-	493.09
	在产品	1,265.55	-	-	-	1,265.55
	委托加工物资	36.73	-	-	-	36.73
	合计	**7,562.45**	**506.39**	**150.41**	**158.22**	**8,377.47**
	占比	**90.27%**	**6.04%**	**1.80%**	**1.89%**	**100.00%**

（二）各类存货的具体构成及波动原因

1、原材料

报告期各期末，公司原材料的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长
金属制品	4,147.37	33.09%	3,116.16	55.71%	2,001.28	-5.02%
橡塑件	616.81	4.45%	590.54	84.59%	319.92	-1.63%
电子元器件	486.82	-15.48%	576.00	116.70%	265.80	-10.11%
其他	764.39	27.18%	601.05	22.02%	492.58	14.27%
合计	**6,015.40**	**23.17%**	**4,883.76**	**58.59%**	**3,079.58**	**-2.52%**

2021 年末和 2022 年末，公司各类原材料期末库存增加主要系公司下游舷外机市场需求持续增加，且公司在手订单充足，同时考虑到自 2020 年以来宏观环境波动对原材料供应带来一定影响，为此公司管理层采取灵活有效的措施，为满足客户订单需求、降低宏观环境波动对生产经营的冲击，于当年末积极备货，增加了相应的安全库存，亦为公司下一年经营业绩的持续快速增长提供了充足保障。

2、库存商品

报告期各期末，公司库存商品的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	同比增长	金额	同比增长	金额	同比增长
舷外机	3,527.60	7.70%	3,275.28	62.92%	2,010.35	-13.85%
通机	1.91	-	1.91	-2.35%	1.96	15.98%
合计	**3,529.51**	**7.70%**	**3,277.19**	**62.86%**	**2,012.31**	**-13.83%**

报告期各期末，公司库存商品主要以舷外机为主，通机库存商品为淘汰的旧型号水泵，已全额计提跌价准备。2020 年末，公司舷外机库存商品同比下降 13.85%，主要系公司存货管理提升所致；2021 年末，公司库存舷外机同比增加 62.92%，主要系已生产待发货的舷外机商品有所增加，因产品批次较多且公司以外销为主，受宏观环境波动影响，出口船期紧张，因此期末存货余额增长较大。2022 年末，公司舷外机库存同比增加 7.70%，主要系为军品订单交付备货准备。

3、半成品

报告期各期末，公司半成品的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
金属制品	1,202.69	1,786.38	1,227.92
橡塑件	195.58	311.65	262.30
合计	**1,398.27**	**2,098.03**	**1,490.22**

报告期各期末，公司半成品主要为舷外机生产过程中的半成品，包括机体机座等金属件、手柄，顶罩等橡塑件。2021 年末，公司半成品同比增加 40.79%，主要系下游需求持续增长，公司订单充足，提前备货所致。2022 年，发行人提高了半成品需求计划和半成品车间生产计划的精确度，在短期内库存半成品可支持生产及销售计划的情况下，不会将原材料提前加工成半成品，从而提高了组装车间物料齐套率，加快了半成品的流动，使半成品库存下降。

4、发出商品

报告期各期末，公司发出商品的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
舷外机	576.82	785.80	344.67
通机	-	841.45	94.11
配件	60.88	42.78	54.31
合计	**637.70**	**1,670.03**	**493.09**

报告期各期末，公司的发出商品账面余额分别为 493.09 万元、1,670.03 万元和 637.70 万元。2021 年末，公司发出商品同比增加较多主要系受宏观环境波动影响年末船期紧张，港口货运压力较大，公司货物在港口滞留时间较长所致。

5、在产品

公司在产品为正处于生产线或装配线上的舷外机或加工后可以直接对外出售的配件。报告期各期末，公司在产品余额的变动主要与公司各年度订单的执行进度和生产阶段相关，呈逐年下降趋势，主要系报告期内公司优化升级产线，加强了对期末在产品的管理力度，在产品结转效率提高，期末余额逐年下降。

6、委托加工物资

公司委托加工物资主要为存放于供应商处加工的机体机座，报告期各期末公司的委托加工物资余额存在一定的变动，2020 年金额较少，系公司根据生产计划，及时收回委托加工物资所致；2021 年和 2022 年金额较大，主要系根据公司结合客户订单和公司生产安排，增加备货及提前排产所致。

（三）库龄超过 1 年的存货具体情况，未结转成本的原因，存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司库龄超过 1 年的存货具体情况如下：

单位：万元

报告期各期末	存货类别	账面余额	占比	跌价准备金额	计提比例
2022.12.31	原材料	387.86	61.25%	170.51	43.96%
	半成品	128.56	20.30%	78.80	61.29%
	库存商品	116.82	18.45%	109.19	93.47%
	合计	**633.24**	**100.00%**	**358.50**	**56.61%**
2021.12.31	原材料	298.71	52.57%	153.49	51.38%
	半成品	239.67	42.18%	100.49	41.93%
	库存商品	29.84	5.25%	11.24	37.68%
	合计	**568.22**	**100.00%**	**265.22**	**46.68%**
2020.12.31	原材料	530.18	65.05%	278.39	52.51%
	半成品	221.69	27.20%	88.64	39.98%
	库存商品	63.15	7.75%	14.66	23.21%
	合计	**815.03**	**100.00%**	**381.69**	**46.83%**

报告期各期末，公司库龄 1 年以上的存货主要由原材料和和半成品构成，合计占比分别为 92.25%、94.75%和 81.55%。库龄 1 年以上的存货未结转成本的原因在于：（1）该部分原材料及半成品主要用于配套生产公司非主力舷外机机型，该等机型订单量较小，导致相应的原材料及半成品耗用较慢；（2）库龄 1 年以上的库存商品主要为少量非主力机型舷外机产品及淘汰通机产品，尚未对外实现销售。

公司根据存货成本与可变现净值孰低计量存货账面价值，存货成本高于其可

变现净值的，计提存货跌价准备。对于库龄 1 年以内的存货，经测试，可变现净值高于存货成本，未计提跌价准备；对于库龄 1 年以上存货，基于谨慎性原则，对已经被市场淘汰的通机产品，公司全额计提跌价准备；对原材料、半成品及其他存货商品（主要为少量非主力机型舷外机产品），公司根据历史耗用或销售情况确定流动率，对流动率较低（小于或等于 20%）的存货，基于谨慎性考虑，认定可变现净值为 0，全额计提跌价准备。报告期各期末，公司库龄 1 年以上存货计提的跌价准备金额分别为 381.69 万元、265.22 万元和 358.50 万元，占相应存货余额比重分别为 46.83%、46.68%和 56.61%，跌价准备计提充分。

二、说明半成品与在产品的划分依据，仅对半成品计提跌价准备，未对在产品计提跌价准备的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司根据生产加工业务流程区分半成品与在产品，其中半成品系指公司办理材料领用出库手续，经自行生产或外协加工，完成钝化、喷漆和组装等初步加工工序后办理半成品入库，等待进一步生产加工的尚未完工产品；在产品系指公司生产部门从原材料、半成品仓库领出，已处于或即将处于产线加工过程的物料。

报告期各期末，公司在产品具有订单支持且不存在待执行的亏损合同，未对在产品计提跌价准备。对于半成品，公司基于谨慎性原则，对流动率较低的半成品全额计提跌价准备。

公司根据存货库存成本与可变现净值孰低计量存货期末价值，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、说明发出商品的具体构成，销售的主要客户，产品发出时间，2021 年末大幅增长的原因，以及期后结转情况，结合产品验收周期说明各期末发出商品是否及时结转

（一）发出商品的具体构成，2021 年末大幅增长的原因

报告期各期末，公司发出商品的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

舷外机	576.82	90.45%	785.80	47.05%	344.67	69.90%
通机	-	-	841.45	50.39%	94.11	19.09%
配件	60.88	9.55%	42.78	2.56%	54.31	11.00%
合计	**637.70**	**100.00%**	**1,670.03**	**100.00%**	**493.09**	**100.00%**
占期末存货余额比重		**5.13%**		**12.91%**		**5.89%**

报告期各期末，公司的发出商品账面余额分别为 493.09 万元、1,670.03 万元和 637.70 万元，占期末存货余额比重分别为 5.89%、12.91%和 5.13%。2021 年末，公司期末发出商品增加较多主要系受宏观环境波动影响年末船期紧张，港口货运压力较大，公司货物在港口滞留时间较长所致。

（二）销售的主要客户，产品发出时间，期后结转情况，结合产品验收周期说明各期末发出商品是否及时结转

报告期各期末，公司发出商品对应客户主要为外销客户，货物发出时间主要集中于各期 12 月份，并于次年 1 月装船取得提单后结转收入，不涉及产品验收环节，各期末发出商品均及时结转。具体情况如下：

单位：万元

项目	序号	客户名称	产品类别	金额	占比	发出时间	期后收入结转时间
2022 年末	1	OOO "LADOGA"	舷外机及配件	329.48	51.67%	2022.11、12	2023.1
	2	Mebel room DV LLC	舷外机	121.26	19.02%	2022.12	2023.1
	3	OOO METEOR	舷外机及配件	72.34	11.34%	2022.12	2023.1
	4	MAHL MOEGB	配件	26.80	4.20%	2022.12	-
	5	Linnet eu s.r.o.	舷外机	20.42	3.20%	2022.12	2023.1
	合计			**570.30**	**89.43%**	-	-
2021 年末	1	ROBIN	通机	841.45	50.39%	2021.12	2022.1
	2	SURTIMINAS SAS	舷外机	123.10	7.37%	2021.12	2022.1
	3	AL FATTAN SHIP INDUSTRY	舷外机	98.74	5.91%	2021.12	2022.1
	4	EXIMPORT DISTRIBUIDORES DEL PERU	舷外机	76.01	4.55%	2021.12	2022.2
	5	ISLAND MARINE ENTERPRISES P/L	舷外机	70.04	4.19%	2021.12	2022.1
	合计			**1,209.34**	**72.41%**	-	-
2020	1	OCEANUS	通机	94.11	19.09%	2020.12	2021.1

项目	序号	客户名称	产品类别	金额	占比	发出时间	期后收入结转时间
年末	2	HURRICANE PRODUCTS LTD	舷外机、配件	66.52	13.49%	2020.12	2021.1
	3	UK FENIX ALLIANCE LTD	舷外机、配件	52.94	10.74%	2020.12	2021.1
	4	JOINT STOCK COMPANY “SSK”	舷外机、配件	50.23	10.19%	2020.12	2021.1
	5	TOYAMA DO BRASIL MAQUINAS LTDA	舷外机、配件	47.28	9.59%	2020.12	2021.1
	合计			**311.08**	**63.10%**	-	-

四、说明期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析；存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性

（一）期末存货中有具体订单支持的金额及比例，并对其在报告期内的变动情况进行分析

报告期各期末，公司期末存货与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	存货类别	存货余额	在手订单	订单覆盖率
2022年末	发出商品	637.70	637.70	100.00%
	库存商品、在产品、半成品和委托加工物资	5,775.15	14,614.18[注]	253.05%
2021年末	发出商品	1,670.03	1,670.03	100.00%
	库存商品、在产品、半成品和委托加工物资	6,377.39	5,473.40	85.83%
2020年末	发出商品	493.09	493.09	100.00%
	库存商品、在产品、半成品和委托加工物资	4,804.81	5,173.91	107.68%

注：在手订单金额中包括 6,179.82 万元军品订单。

公司生产采取订单式生产为主、库存式生产为辅的生产模式。报告期各期末，存货中的原材料主要为金属制品和橡塑件等。为保证安全连续生产，公司通常结合当前销售情况、订单预计情况及原材料市场价格波动情况，对原材料进行安全备库，故原材料无法匹配至具体的订单。

报告期各期末，公司发出商品的订单覆盖率为 100%，库存商品、在产品、半成品和委托加工物资的订单覆盖比例分别为 107.68%、85.83%和 253.05%，2021 年末订单覆盖率较低主要系公司考虑宏观环境波动影响增加备货；2022 年末订

单覆盖率较高主要系在手军品订单金额较大导致。公司不断强化管理层配置，加强对存货的精细化管理，2020 年末、2021 年末和 2022 年末订单覆盖率整体较高。

（二）存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性

报告期内，公司原材料采购周期、生产周期、运输周期情况如下：

项目	类型	天数
原材料采购周期	金属制品	高压压铸约60天，低压压铸约90天
	橡塑件	约40天
生产周期/采购周期	舷外机	约45天
	通机	约60天
运输周期	境内	以客户自提为主，快递约2-4天
	境外	主要采用海运方式，产品运输至上海港等港口，报关装船后获取提单交由海运商运输，通常为3-10天

报告期内，公司存货周转率与周转天数如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
存货周转率（次）	3.50	3.50	3.32
存货周转天数（天）	104.29	104.28	109.94

报告期内，公司舷外机产品从原材料采购至生产、运输的整体周期约 107-145 天，与上表存货周转天数相匹配。

五、结合各类型存货的减值准备计提过程和方式、库龄情况，并对比分析同行业可比公司的存货跌价准备计提比例，说明发行人存货跌价准备计提是否充分，是否存在 1 年以上的存货未计提存货跌价准备的情形

报告期各期末，公司各类型存货的跌价准备计提过程和方式保持一致，公司按照存货成本与可变现净值孰低计量，对于存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。

库龄 1 年以上的存货，公司参考历史经验，对于流动率较低、几乎无出售或领用可能性的存货，全额计提跌价准备；对于流动率较高，判断仍然能够继续使用的存货，根据测试结果，可变现净值高于存货成本，不计提减值准备。

同行业可比公司各类型存货的减值准备计提过程和方式与如下：

项目	春风动力	神驰机电
原材料	库龄在 1 年以上的售后服务配件不合格品或非通用且支持率较低的全额计提	对于判断为无法使用的原材料，公司作废品对外销售，在确认可收回金额时参照废品价格进行预计；对于判断仍然能够继续使用但目前尚未获取相关订单的且库龄超过一年以上的原材料，公司按照产成品正常售价计算可收回金额，比较可收回金额和材料成本并考虑相关费用后，根据测试结果计提跌价准备
半成品	不计提	—
在产品	在产品、以及除非销售用车外的库存商品库龄均较短，产生跌价风险较小；针对库存商品中用于销售展览、消费者体验的非销售库存按照账龄计提存货跌价准备	—
库存商品		对于可以降价出售的货物，公司按照降价后的价格预计可收回金额，并比较库存商品成本和相关费用后计提跌价准备；对无法对外销售的商品，公司进行拆机、维修，对于其中完全无法再利用的部分作为废品进行对外销售，对无法利用的部分比较成本和废品售价后根据测试结果计提跌价准备
委托加工物资	个别认定	—
发出商品	不计提	不计提

注：截至本回复报告出具日，雅马哈发动机、宾士域集团未披露相关计提过程和方式。

公司与同行业可比公司存货跌价准备计提政策基本一致，按照存货与可变现净值孰低计量，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

1、2022 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	百胜动力		春风动力		神驰机电	
	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例
原材料	170.51	2.83%	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
半成品	78.80	5.64%	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
库存商品	109.19	3.09%	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
在产品	-	-	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
委托加工物资	-	-	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
发出商品	-	-	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
其他	-	-	尚未披露	尚未披露	尚未披露	尚未披露
合计	**358.50**	**2.88%**	**尚未披露**	**尚未披露**	**尚未披露**	**尚未披露**

2、2021 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	百胜动力		春风动力		神驰机电	
	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例
原材料	153.49	3.14%	892.87	2.79%	47.12	0.72%
半成品	100.49	4.79%	124.76	3.53%	-	-
库存商品	11.24	0.34%	399.21	0.45%	133.94	0.28%
在产品	-	-	-	-	168.71	4.53%
委托加工物资	-	-	24.99	0.63%	-	-
发出商品	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	14.47	1.42%	-	-
合计	**265.22**	**2.05%**	**1,456.30**	**0.93%**	**349.77**	**0.60%**

3、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目	百胜动力		春风动力		神驰机电	
	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例	跌价准备金额	计提比例
原材料	278.39	9.04%	1,209.44	5.14%	25.05	0.76%
半成品	88.64	5.95%	147.67	3.70%	-	-
库存商品	14.66	0.73%	351.33	0.71%	123.39	0.50%
在产品	-	-	-	-	136.08	5.77%
委托加工物资	-	-	35.41	0.83%	-	-
发出商品	-	-	-	-	-	-
其他	-	-	19.62	0.62%	-	-
合计	**381.69**	**4.56%**	**1,763.47**	**1.90%**	**284.52**	**0.94%**

报告期各期末，发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，主要原系公司原材料、半成品通用性较低，不同马力、型号备料要求不同，公司执行较为谨慎的跌价计提政策，对库龄 1 年以上且流动率较低的原材料和半成品全额计提，存货跌价准备计提充分。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内存货库龄明细表，分析复核其各类存货大幅波动的原因、库龄超过 1 年的存货的具体情况、未结转成本的原因及存货跌价准备计提是否充分；

2、了解发行人半成品与在产品的划分依据、存货减值会计政策及计算过程和方式，获取发行人存货跌价准备计算明细表，分析复核其未对在产品计提跌价准备的原因，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

3、获取发行人发出商品明细表，分析复核其 2021 年末大幅增长的原因、各期期后结转情况，判断发出商品各期末是否及时结转；

4、获取发行人各期末在手订单明细，分析复核其在报告期内的变动情况，存货周转天数与原材料采购周期、生产周期、运输周期的匹配性；

5、了解发行人存货减值会计政策、计算过程和方式，获取发行人存货库龄明细表、跌价准备计算表及与同行业可比公司对比分析表，分析复核发行人存货跌价准备计提是否充分，是否存在 1 年以上的存货未计提存货跌价准备的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司存货库龄主要集中于 1 年以内。2021 年和 2022 年各类存货增加较多系公司销售快速增加，订单充足，提前备货所致。报告期内部分存货库龄超过 1 年未结转成本，原因为（1）该部分原材料及半成品主要用于配套生产公司非主力舷外机机型，该等机型订单量较小，导致相应的原材料及半成品耗用较慢；（2）库龄 1 年以上的库存商品主要为少量非主力机型舷外机产品及淘汰通机产品，尚未对外实现销售。发行人存货跌价准备计提充分。

2、公司根据生产加工业务流程区分半成品与在产品。报告期各期末，在产品均有订单支持且不存在待执行的亏损合同，未对在产品计提跌价准备，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、2021 年期末，发出商品大幅增长的主要海运运力不足，船期延迟所致。公司以提单为依据确认收入，期末发出商品期后已全部结转为收入。

4、发行人期末存货中有具体订单支持比例较高，无重大波动，存货周转天数考虑原材料采购周期、生产周期和运输周期，基本匹配。

5、发行人按照存货成本与可变现净值孰低计量，对于存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备。库龄 1 年以上的存货，公司根据历史耗用或销售情况确定流动率，对流动率较低的存货全额计提跌价准备。对于流动率较高，判断仍然能够继续使用的存货，根据测试结果，可变现净值高于存货成本，不计提减值准备。公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司，存货跌价计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

6、核查说明

（1）发行人盘点时间分为定期盘点和不定期盘点；定期盘点又分为月度盘点、季度盘点、年终盘点，定期盘点财务部监盘；不定期盘点为仓库根据生产配套完成机型，自行安排的盘点；盘点范围为所有在库存货；对非在库存货委托加工物资于月末对账，发出商品检查发货单、运单等发出原始单据；盘点结果均无较大差异。

（2）报告期各期末，申报会计师各类存货监盘的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
盘点时间	2022.12.24-12.27	2021.12.30-12.31	2020.12.29
盘点范围	在库存货	在库存货	在库存货
非在库存货的盘点方式	委外供应商对账，发出商品检查发货单或运单	委外供应商对账，发出商品检查发货单或运单	委外供应商对账，发出商品检查发货单或运单
盘点结果	盘点有效	盘点有效	盘点有效
监盘存货类型	原材料、半成品、在制品、库存商品	原材料、半成品、在制品、库存商品	原材料、半成品、在制品、库存商品
监盘存货金额	11,563.11	10,666.64	7,847.66
未监盘存货金额	865.15	2,264.54	529.82
监盘比例	93.04%	82.49%	93.68%

（3）申报会计师对发行人存货计价方法进行了补充测试核查，原材料从原计价测试比例 30%补充至 80%，库存商品从原计价测试比例 30%补充至 80%，补充计价测试后，申报会计师认为存货计价方法符合相关规定。

（4）发行人委托加工物资均是明确有加工数量和要求，每月对账已加工材料和期末库存情况；申报会计师核查了报告期委托加工物资对账函、委托加工审批及结算相关资料，并对期末存放于供应商处的委托加工物资进行函证，回函确认率达 90%。

问题 19. 关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人期间费用总额分别为 2,839.57 万元、3,283.59 万元和 4,271.24 万元，占营业收入的比例分别为 9.47%、9.48%和 9.11%；销售费用率低于同行业可比公司；

（2）发行人于 2020 年、2021 年实施了股权激励计划。

请发行人：

（1）结合人员变动、工资构成，说明报告期内销售费用中职工薪酬波动的原因，期间费用中各项职工薪酬与营业收入的配比关系，不同岗位的职工薪酬与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性；

（2）结合销售模式、订单获取方式、推广频次、广告投放方式及数量等，说明业务开拓及推广费与营业收入的匹配关系，业务开拓及推广费大幅减少的原因；

（3）说明销售费用中质保费的具体构成，与销售规模、处于质保期设备数量的匹配关系，以及产品质保金的计提政策及计提情况，预计负债计提是否充分；

（4）结合同行业公司销售费用构成、销售模式、销售部门层级设置等说明发行人销售费用率低于同行业公司的原因；

（5）说明各期研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、其

所对应的研发项目、研发成果情况，如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；研发费用率低于同行业可比公司的原因和合理性；

（6）说明研发费用中委托外部开发费用的支出明细、支付对象、采购内容及用途、采购原因，委托开发项目在发行人技术体系中的地位，并结合研发人员构成及占比、同行业可比公司情况进一步说明发行人的技术竞争力；

（7）说明股份支付对应的公允价格和确定依据，报告期内股份支付费用的构成及测算过程，离职员工的股份支付处理情况，员工筹资来源，是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合人员变动、工资构成，说明报告期内销售费用中职工薪酬波动的原因，期间费用中各项职工薪酬与营业收入的配比关系，不同岗位的职工薪酬与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性

（一）销售费用中职工薪酬波动的原因

报告期内，公司销售费用中职工薪酬的构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资、奖金	720.27	91.21%	368.33	88.60%	301.52	93.83%
社保公积金	63.33	8.02%	43.58	10.48%	18.93	5.89%
福利费等	6.13	0.78%	3.80	0.91%	0.91	0.28%
合计	**789.72**	**100.00%**	**415.70**	**100.00%**	**321.35**	**100.00%**
销售人员数量（人）	**28**		**18**		**16**	
人均薪酬	**28.20**		**23.09**		**20.08**	

注：销售人员数量按照月度平均人员计算。

2021 年，公司销售费用中的职工薪酬总额和销售人员人均薪酬均同比有所增加，增幅分别为 29.36%和 14.99%，主要系公司不断完善了公司的销售激励制度，2021 年、2022 年公司营业收入快速增长，相关销售人员薪酬、奖金亦有所增加。

（二）期间费用中各项职工薪酬与营业收入的配比关系

报告期内，公司期间费用中各项职工薪酬及占营业收入的比重情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
计入销售费用的职工薪酬	789.72	1.38%	415.70	0.89%	321.35	0.93%
计入管理费用的职工薪酬	1,355.19	2.37%	1,149.60	2.45%	741.44	2.14%
计入研发费用的职工薪酬	753.71	1.32%	556.86	1.19%	431.42	1.25%
合计	**2,898.62**	**5.07%**	**2,122.16**	**4.53%**	**1,494.21**	**4.32%**

1、计入销售费用中的薪酬变化分析

最近三年，公司计入销售费用的职工薪酬占比呈逐年上升趋势：（1） 2021 年公司销售人员薪酬同比有所增加，但增幅 29.36%小于营业收入同比增幅 35.38%，因此占比同比有所减少；（2）2022 年，公司持续增强销售团队建设，计入销售费用的职工薪酬占比回升。

2、计入管理费用中的薪酬变化分析

最近三年，公司计入管理费用的职工薪酬金额及占比整体呈上升趋势，主要系公司于2020年开始逐步强化管理层配置，同时公司2021年业绩同比大幅提升，相关管理人员奖金亦有所增加。2022 年，公司计入管理费用的职工薪酬金额上升，与业绩增长匹配，同比变动较小。

3、计入研发费用中的薪酬变化分析

最近三年，公司计入研发费用的职工薪酬金额呈上升趋势。研发人员职工薪酬主要与研发人员数量和研发项目投入相关，2021 年公司研发人员数量增加，相关职工薪酬有所增加，但由于 2021 年营业收入增幅较快，导致研发人员职工薪酬占比有所减少。2022 年，公司进一步强化研发团队，计入研发费用的薪酬及占比均有上升。

（三）不同岗位的职工薪酬与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性

最近三年，公司不同岗位的职工薪酬与当地平均薪酬水平的对比情况如下：

单位：万元

项目	公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员平均薪酬	春风动力	尚未披露	30.08	38.44
	神驰机电	尚未披露	26.33	27.79
	可比公司平均水平	**-**	**28.20**	**33.12**
	百胜动力	**28.20**	**23.09**	**20.08**
管理人员平均薪酬	春风动力	尚未披露	45.62	31.14
	神驰机电	尚未披露	16.36	8.10
	可比公司平均水平	**-**	**30.99**	**19.62**
	百胜动力	**42.35**	**37.08**	**25.57**
研发人员平均薪酬	春风动力	尚未披露	24.02	23.21
	神驰机电	尚未披露	13.11	13.15
	可比公司平均水平	**-**	**18.56**	**18.18**
	百胜动力	**15.31**	**15.40**	**11.11**
苏州地区平均薪酬[注]		**尚未披露**	**7.48**	**6.78**

注：数据来源于苏州统计局公布的“苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资”。

最近三年，公司销售、管理及研发人员的平均工资显著高于苏州当地平均工资水平。与同行业可比公司相比，公司在所处地区、发展阶段、管理模式、人员结构等方面有所不同，从而导致销售、管理及研发人员的平均薪酬存在一定差异，具体分析如下：

1、销售人员

最近三年，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司与发行人的经营主体和区域、经营规模、销售人员数量、激励机制等方面不同，各家销售人员平均薪酬存在一定差异。

2、管理人员

公司管理人员平均薪酬高于神驰机电但低于春风动力。最近三年，公司管理人员平均薪酬增加明显系公司于 2020 年强化公司管理层配置，给予较大的薪酬激励所致。

3、研发人员

公司研发人员平均薪酬与神驰机电接近，但低于春风动力。2020 年，研发

人员平均薪酬下降主要系部分研发人员退休所致。2021 年，公司研发人员平均薪酬有所提升，主要系公司适当提高研发人员基本工资，同时引入部分经验较为丰富的研发人员。

二、结合销售模式、订单获取方式、推广频次、广告投放方式及数量等，说明业务开拓及推广费与营业收入的匹配关系，业务开拓及推广费大幅减少的原因

（一）销售模式、订单获取方式、推广频次、广告投放方式及数量等

公司采用以经销为主、直销为辅的销售模式，报告期内主要通过参加国内外展会、船展等活动介绍新产品、挖掘潜在客户、获取新订单。2020 年，由于宏观环境波动的影响，船展或展会等纷纷取消，公司投入的销售推广有所减少。具体情况如下：

销售模式	订单获取方式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		推广频次	广告投放方式和数量	推广频次	广告投放方式和数量	推广频次	广告投放方式和数量
外销经销客户	商务洽谈	13	展会 4 次；电商平台 2 次；宣传促品 7 次	5	展会 1 次；电商平台 3 次；宣传促品 1 次	1	宣传促品 1 次
内销直销客户	商务洽谈	-	-	1	招标 1 次	1	招标 1 次
内销经销客户	商务洽谈	3	上海船展 1 次；广州国际应急安全博览会 1 次；宣传促品 1 次	2	上海船展 1 次；宣传促品 1 次	1	宣传促品 1 次
内销线上/电商	网络营销	12	天猫推广 12 次	7	天猫推广 7 次	-	-
合计		**28**	-	**15**	-	**3**	-

（二）业务开拓及推广费与营业收入的匹配关系，业务开拓及推广费大幅减少的原因

报告期内，公司业务开拓及推广费的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	同比变化	金额	同比变化	金额	同比变化
广告费	86.79	60.78%	53.98	28.83%	41.90	5.09%

参展费	36.56	-0.03%	36.57	731.14%	4.40	-95.11%
船级社测试费	-	-	-	-	58.49	-
咨询推广费	-	-	-	-	47.17	-
其他	-	-	0.67	-97.76%	29.95	29.09%
合计	**123.35**	**35.22%**	**91.22**	**-49.85%**	**181.91**	**18.88%**
营业收入	57,198.93	22.03%	46,873.16	35.38%	34,622.82	15.44%
占营业收入比重		**0.22%**		**0.19%**		**0.53%**

受宏观环境波动的影响，公司 2020 年参展费显著减少，2021 年有所恢复。2020 年公司参与项目招投标需中国船级社测试认证并支付相关费用，而咨询推广费主要用于聘请专业服务机构为公司提供项目招投标相关咨询建议，包括标书制作、保密培训等。

三、说明销售费用中质保费的具体构成，与销售规模、处于质保期设备数量的匹配关系，以及产品质保金的计提政策及计提情况，预计负债计提是否充分

报告期内，公司销售费用中质保费的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
质保费（万元）	**33.37**	**23.38**	**36.91**
其中：舷外机	33.37	23.38	35.72
通机	-	-	1.19
销售数量（万台）	**32.05**	**32.73**	**28.91**
其中：舷外机	6.57	7.56	5.40
通机	25.48	25.17	23.52
销售收入（万元）	**54,996.93**	**45,522.39**	**33,429.72**
其中：舷外机	38,055.88	29,686.26	19,815.72
通机	16,941.05	15,836.13	13,614.00
单台质保费（元/台）	**1.04**	**0.71**	**1.28**
其中：舷外机	5.08	3.09	6.61
通机	-	-	0.05
质保费占销售收入比重	**0.06%**	**0.05%**	**0.11%**

报告期内，公司质保费用较低，金额分别为 36.91 万元、23.38 万元和 33.37 万元。根据终端消费者使用的场景不同，公司舷外机销售一般约定质保期 3 个月、

6 个月或 1 年不等，提供质保配件等，未提供人工服务。

报告期内，公司实际发生的质保费用较低，占舷外机、通机销售收入的比重分别为 0.11%、0.05%和 0.06%，公司依据重要性原则未计提预计负债，在实际发生时计入质保费。

四、结合同行业公司销售费用构成、销售模式、销售部门层级设置等说明发行人销售费用率低于同行业公司的原因

（一）公司及可比公司销售费用构成、销售模式、销售部门层级设置

2019 年至 2021 年，公司与可比公司的销售费用构成及占营业收入比重的对比情况如下：

百胜动力		春风动力		神驰机电	
项目	占比	项目	占比	项目	占比
职工薪酬	1.00%	职工薪酬	2.13%	职工薪酬	1.89%
业务开拓及推广费	0.38%	广告费	1.42%	广告宣传费	0.38%
保险费	0.13%	中信保费	0.11%	出口费用	0.52%
质保费	0.07%	三包费	1.00%	售后服务费	0.21%
差旅费	0.06%	差旅费	0.21%	差旅费	0.13%
办公费	0.03%	办公费	0.03%	办公费	0.12%
业务招待费	0.02%	业务招待费	0.05%	业务招待费	0.07%
股份支付费用	0.01%	业务服务费	0.85%	关税	2.58%
-	-	美国市场促销费	0.99%	佣金	0.49%
-	-	消费者贴息	0.44%	仓储租赁费	0.38%
其他	0.14%	其他	0.43%	其他	0.46%
合计	**1.85%**	**合计**	**7.66%**	**合计**	**7.23%**

注 1：销售费用明细比例按照“报告期费用合计数/报告期营业收入”计算；
注 2：由于执行新收入准则，2020 年起运输费等作为合同履约成本列示，不做比对；
注 3：春风动力与神驰机电 2022 年年报尚未披露。

公司与春风动力、神驰机电均以经销模式为主，境外收入占比较高。春风动力通过不同国家的代理商及零售商销售产品，美国市场由其子公司 CFP 对美国零售进行管理。神驰机电在国内 9 个省份、地区建立了服务中心，在美国、迪拜、尼日利亚等地设立了全资子公司，销售网络覆盖面较广。而公司销售部门下辖舷外机销售、通机销售两个团队，舷外机销售团队根据区域不同分为四个销售大区，

每个大区设置大区经理一名及业务员若干。

2019 年至 2021 年，公司销售人员数量与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	人员数量	占比	人员数量	占比	人员数量	占比
春风动力	475	15.57%	274	14.33%	234	14.52%
神驰机电	158	5.69%	120	6.20%	101	6.35%
百胜动力	19	6.01%	17	5.88%	15	4.84%

注：销售人员数量为报告期各期末时点数据。

公司销售人员数量与同行业可比公司差距显著，主要系春风动力、神驰机电经营规模较大，经营主体较多，境内或境外分子公司较多，销售人员较多。公司同行业可比公司的收入规模对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	尚未披露	786,148.80	452,561.53
神驰机电	尚未披露	243,758.68	156,160.47
百胜动力	**57,198.93**	**46,873.16**	**34,622.82**

销售渠道建设方面，春风动力国际市场通过代理商或子公司将产品销往全球主要国家和地区；神驰机电通过“国内布局服务中心，国外建立子公司”的方式自建渠道，提高营销网络覆盖面。2021 年度，春风动力合并范围内的子公司共计 10 家，主要子公司员工人数共计 538 人；神驰机电合并范围内的子公司共计 16 家，主要子公司员工人数共计 2,171 人。

与春风动力和神驰机电相比，公司整体营业收入规模较小。报告期内，公司子公司数量较少，销售渠道主要通过经销商与贸易商覆盖境内外市场，因此销售人员相对较少。

（二）销售费用率低于同行业公司的原因

报告期内，公司的销售费用率与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	尚未披露	6.60%	8.67%
神驰机电	尚未披露	8.26%	11.02%
均值	**-**	**7.43%**	**9.85%**

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
百胜动力-整体	2.10%	1.41%	2.08%
百胜动力-剔除通机业务收入后[注]	2.98%	2.12%	3.43%

注：公司销售费用主要因舷外机销售产生，剔除通机业务后的销售费用率与收入匹配性更好。

公司销售费用率低于可比公司的主要原因在于：

1、春风动力和神驰机电销售网络覆盖面较广，销售人员数量及销售网点较多，相应的职工薪酬、广告宣传、售后服务等投入较高，而公司客户集中度相对较高，客户相对较为稳定，主要通过船展、展会等渠道开发新客户，相关费用投入较少；

2、春风动力的业务服务费、美国市场促销费和消费者贴息，以及神驰机电的关税、佣金和仓储租赁费系两家可比公司根据自身经营情况和销售特点所需支出的专项费用，而公司销售费用构成较为简单，主要由职工薪酬、业务开拓及推广费、保险费构成，该三项合计占比为 74.20%，无其他专项类销售费用；

3、公司销售费用主要因舷外机销售产生，而报告期内通机业务收入整体占比约 35%，由此进一步拉低了公司销售费用率。剔除通机业务收入后，报告期内公司的销售费用率分别为 3.43%、2.12%和 2.98%。

五、说明各期研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理、其所对应的研发项目、研发成果情况，如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况；研发费用率低于同行业可比公司的原因和合理性

（一）研发费用的明细内容、计算口径、核算方法、会计处理

1、各期研发费用的明细内容

报告期内，公司研发费用的明细构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	753.71	39.82%	556.86	37.17%	431.42	39.81%
直接投入	248.18	13.11%	461.18	30.79%	387.75	35.78%
折旧及摊销	204.96	10.83%	185.28	12.37%	178.95	16.51%
委托外部开发费用	370.40	19.57%	103.88	6.93%	6.46	0.60%
股份支付费用	87.42	4.62%	67.48	4.50%	36.85	3.40%
其他	228.27	12.06%	123.34	8.23%	42.38	3.91%

合计	1,892.94	100.00%	1,498.03	100.00%	1,083.81	100.00%

2、研发费用的计算口径、核算方法、会计处理

项目	计算口径、核算方法、会计处理
人工费用	将从事研发活动人员工资薪酬计入核算，具体包括工资、奖金、社保、公积金等相关支出，按照研发人员出勤记录将职工薪酬分摊计入各个研发项目
直接投入	将用于研发项目的物料等计入核算，根据研发领料单登记的项目归集项目直接投入成本
其他	将用于研发活动发生的其他费用计入核算，主要包括折旧摊销、样机购置费、委托外部开发费等，按照对应的研发项目进行归集和确认

3、研发费用按项目归集情况

报告期内，公司研发费用按项目进行归集，具体情况如下：

单位：万元

期间	研发项目	人工费用	直接投入	其他	合计
2022年度	大马力柴油舷外机的研发	146.53	56.72	59.68	262.93
	低功率电动舷外机的研发	38.29	101.67	81.48	221.43
	多燃料舷外机的研发	91.12	37.13	139.11	267.36
	200-300 马力汽油舷外机的研发	383.24	44.54	429.97	857.75
	中功率电动舷外机的研发	68.97	7.30	29.54	105.80
	高端小型水冷发动机的研发	13.67	0.82	4.29	18.78
	130 马力汽油舷外机的研发	11.89	-	59.58	71.47
	合计	**753.71**	**248.18**	**803.64**	**1,805.52**
2021年度	FL115 四冲程舷外机（反转型）的研发	223.43	369.84	205.90	799.17
	大马力柴油舷外机的研发	83.16	18.60	27.14	128.89
	低功率电动舷外机的研发	115.15	11.29	50.88	177.32
	多燃料舷外机的研发	96.30	29.43	118.96	244.69
	200-300 马力汽油舷外机的研发	35.08	28.32	9.62	73.02
	中功率电动舷外机的研发	3.73	3.71	-	7.45
	合计	**556.85**	**461.18**	**412.50**	**1,430.54**
2020年度	F115/100/90 四冲程舷外机的研发	247.60	144.81	121.04	513.44
	FL115 四冲程舷外机（反转型）的研发	149.03	173.22	84.14	406.39
	大马力柴油舷外机的研发	4.71	67.72	12.49	84.92
	低功率电动舷外机的研发	30.08	2.00	10.12	42.21
	合计	**431.42**	**387.75**	**227.79**	**1,046.96**

注：表格数据未包含股份支付费用。

（二）发行人研发费用所对应的研发项目、研发成果情况

报告期内，公司成功量产 115 马力舷外机，打破了国际知名品牌在该功率段的长期垄断格局；2022 年 8 月，公司低功率电动舷外机研发项目验收，公司成为国内少数具备规模化量产电动舷外机的企业。公司研发费用所对应的研发项目、研发成果具体情况如下：

单位：万元

项目名称	研发计入金额			研发成果
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
F115/100/90 四冲程舷外机的研发	-	-	513.44	115 马力舷外机量产
FL115 四冲程舷外机（反转型）的研发	-	799.17	406.39	
大马力柴油舷外机的研发	262.93	128.89	84.92	正在进行
低功率电动舷外机的研发	218.70	177.32	42.21	小批量试生产阶段
多燃料舷外机的研发	270.09	244.69	-	正在进行
200-300 马力汽油舷外机的研发	857.75	73.02	-	正在进行
中功率电动舷外机的研发	105.80	7.45	-	正在进行
高端小型水冷发动机的研发	18.78	-	-	正在进行
130 马力汽油舷外机的研发	71.47	-	-	正在进行
合计	**1,805.52**	**1,430.54**	**1,046.96**	-

注：表格数据未包含股份支付费用。

（三）如何合理划分研究与开发阶段，是否存在开发支出资本化的情况

《企业会计准则-第 6 号无形资产》及相应应用指南和讲解对于研究与开发阶段的划分、开发支出资本化的规定如下：

“公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段是指为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段；开发阶段是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出同时满足下列条件的，确认为无形资产，不能满足下述条件的开发阶段的支出计入当期损益：

（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；

（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；

（3）无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；

（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

无法区分研究阶段支出和开发阶段支出的，将发生的研发支出全部计入当期损益。”

报告期内，公司研发费用核算的会计政策符合《企业会计准则》的相关规定。公司的研发活动主要依据研发项目进行费用归集，公司将研发费用全部计入当期损益，不存在开发支出资本化的情况。

（四）研发费用率低于同行业可比公司的原因和合理性

报告期内，公司的研发费用占营业收入比重与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
春风动力	尚未披露	4.82%	5.22%
神驰机电	尚未披露	2.58%	2.85%
雅马哈发动机	4.68%	5.26%	6.39%
宾士域集团	2.98%	2.64%	2.96%
平均值	**-**	**3.83%**	**4.36%**
百胜动力-整体	**3.31%**	**3.20%**	**3.13%**
其中：研发费用占公司舷外机业务收入比重	**4.97%**	**5.05%**	**5.47%**

注：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年度相关数据。

公司聚焦舷外机主业，研发费用全部投向舷外机业务，而通机业务占有一定比重，整体拉低了公司研发费用占比。扣除通机影响后，公司研发费用占舷外机业务收入比重高于可比公司平均水平，与雅马哈发动机、春风动力较为接近，具有合理性。

六、说明研发费用中委托外部开发费用的支出明细、支付对象、采购内容及用途、采购原因，委托开发项目在发行人技术体系中的地位，并结合研发人员构成及占比、同行业可比公司情况进一步说明发行人的技术竞争力

（一）研发费用中委托外部开发费用的支出明细、支付对象、采购内容及用途、采购原因

报告期内，公司委托外部开发费用具体情况如下：

单位：万元

支付对象	委托开发内容及用途	支出明细		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
江苏大学	舷外机性能试验和排放检验	-	8.46	6.46
常州江苏大学工程技术研究院	低能耗技术研究与标准化	-	4.72	-
西安交通大学	多燃料舷外机技术项目	88.00	66.00	-
江苏奥易克斯汽车电子科技股份有限公司	ECU 模块应用	6.85	24.70	-
钦州绿传科技有限公司	200 马力柴油舷外机传动系分析研究	8.32	-	-
上海研途标准化技术服务有限公司	合作编制《汽油舷外机》《柴油舷外机》团体标准	5.66	-	-
横泾新路	锂电池盒密封和轻量化设计	10.25	-	-
重庆力华自动化技术有限公司	1.2kW 水下电机合作开发	10.55	-	-
宁波博大机械有限公司	300 马力机体机座、水上水下装置壳体开发	225.00	-	-
博格思众（常州）电机电器有限公司	水下推进电机技术开发	9.43	-	-
其他	舷外机功率测试、液晶屏开发	6.33	-	-
合计		**370.40**	**103.88**	**6.46**

报告期内，公司委托外部开发的项目合作内容和原因如下：

序号	合作单位	项目名称	合作内容	研发成果（合作原因）	投入使用情况
1	江苏大学	满足美国 EPA 排放法规的舷外机用汽油机	对企业现生产的产品通过电控喷油或化油器、点火系统优化形成设计方案，零部件设计由企业完成，产品性能研究由江苏大学完成，产品达到美国 EPA Title 40 Part 1054 法规的要求等	优化 F40 等机型的性能和排放，达到美国 EPA 排放标准	舷外机 F40 等机型
2		满足欧美排放要求的电控舷外机用汽油机	与企业共同开发 F115/F130 电控舷外机用汽油机，产品功率分别为 86kw（115 马力）和 96kw（130 马力），负责产品的电控喷油、点火系统的设计和系统优化，最终形成设计方案，产品达到美国和欧盟现行排放法规的要求等	优化 F115 性能和排放，达到欧美排放标准	舷外机 115

序号	合作单位	项目名称	合作内容	研发成果（合作原因）	投入使用情况
3		百胜舷外机用汽油机的试验	对 F60、F115 舷外汽油机按照企业标准中汽油机的性能要求，对汽油机进行调整试验，确定所进行的产品能达到企业标准要求，并对两款产品的动力性、经济性、安全性能、排放性能等给出评价，对试验结构给出试验报告等	对 F60 等机型测试并出具国家认可实验室的产品性能试验报告	舷外机 F60 等机型
4	常州江苏大学工程技术研究院	舷外机用汽油机低能耗技术研究与标准化	依据内燃机的国家能耗标准和相关标准，对舷外机汽油机的试验结果进行分析，对企业的二冲程汽油机进行必要的能耗试验和对试验结果进行分析，给出舷外机汽油机燃油消耗率考核的指标和方法等	统计和编制舷外机燃油消耗率标准	进行中
5		电控舷外机用汽油机排放及性能标定技术	对百胜动力生产的电控舷外机用汽油机标定试验中的性能和排放优化技术进行技术服务，对试验结果进行分析研究，依据相关的法规、国家、行业标准，对舷外机用汽油机性能、排放进行优化，并对企业相关技术人员进行培训	优化 F40，F60，F115 等机型 ECU 性能	进行中
6		汽油舷外机性能、排放、可靠性	对汽油舷外机性能、排放、可靠性等开展研究工作，并形成指导企业生产、试验及出厂检验等技术文件	提高汽油舷外性能、优化排放指标	进行中
7	西安交通大学	两冲程直列三缸多燃料	双方共同完成多燃料舷外机的夹气喷射和缸内直喷方案设计，西安交通大学主要负责燃烧系统、气泵、电控系统方案设计，并协助百胜动力开展润滑方案设计	开发多燃料舷外机的整体结构和性能匹配	进行中
8	上海谟绅电子技术有限公司	搭载 F115 型发动机的 1832cc 舷外机项目	生产游艇及其搭载的发动机进行满足排放法规要求的发动机管理系统匹配标定开发工作	发动机管理系统产品	舷外机 F115 等机型
9	江苏奥易克斯汽车电子科技股份有限公司	百胜 F60 项目 ECU 模块	F60 项目 ECU 模块的技术开发	发动机满足约定要求	舷外机 F60 等机型
10		百胜三缸机项目 ECU 模块	三缸机项目 ECU 模块的技术开发，制作 ECU 模块事宜	发动机满足约定要求	舷外机 F40 等机型
11	天津众科科技发展有限公司（天津大学控股公司）	大马力舷外机测试系统开发	进行大马力舷外机测试系统的设计，进行环境及冷却水系统设计和安装调试，整机测试系统调试优化，协助验收排放分析系统	大马力舷外机台架测试系统满足约定要求	进行中
12	宁波博大机械有限公司	大马力机体机座、水上装置壳体和水下装置壳体产品技术研究	应用已有的专有技术和设计经验，研究开发零件采用材料的工艺路线、总体设计方案等，以满足要求	模具性能满足约定要求	进行中
13	卓品智能科技无锡股份有限公司	大马力舷外机 ECU 模块的合作开发	根据百胜动力提供的技术资料、图纸、技术信息开发研制大马力舷外机 ECU 模块	开发大马力舷外机 ECU 模块	进行中

（二）委托开发项目在发行人技术体系中的地位，并结合研发人员构成及占比、同行业可比公司情况进一步说明发行人的技术竞争力

1、委托开发项目在发行人技术体系中的地位

上述委托开发项目中 1-6、8-10 项的合作研发主要系公司对现有机型的性能和排放的提升，第 10 项为正在开发中的大马力机型性能测试，国内有较多科研院所可以从事相关实验和研究，公司对其不存在重大依赖的情形。上述第 7 项的合作研发系公司与西安交大共同完成多燃料舷外机的夹气喷射和缸内直喷方案设计，西安交通大学主要负责燃烧系统、气泵、电控系统方案设计，并协助百胜动力开展润滑方案设计，国内其他科研院所亦存在同类型的外部资源，公司对其不存在重大依赖的情形。上述第 11-13 项的合作研发分别为大马力舷外机测试系统合作研发、大马力舷外机机体机座等部件模具合作开发及大马力舷外机 ECU 模块的合作开发，上述合作研发项目系公司提高测试能力及大马力舷外机部分部件的合作研发，国内其他公司亦存在同类型的外部资源，公司对其不存在重大依赖的情形。

公司现有发明专利 11 项，其中通过合作研发形成的发明专利数量为 0 项。公司主营业务收入技术来源主要为公司自主研发，形成与主营业务相关的专利均为自主研发所得，委托开发项目主要系对发行人技术研发体系的补充及完善。

2、结合研发人员构成及占比、同行业可比公司情况进一步说明发行人的技术竞争力

公司核心研发团队成员从业时间较长，实践经验丰富，研发人员构成及占比与可比公司的对比情况如下：

可比公司	项目	2021 年 12 月 31 日
春风动力	研发人员数量	811
	其中：本科及以上学历人员数量占比	79.78%
	研发人员数量占公司员工总数比例	26.59%
神驰机电	研发人员数量	264
	其中：本科及以上学历人员数量占比	40.53%
	研发人员数量占公司员工总数比例	9.50%
百胜动力	研发人员数量	20

可比公司	项目	2021 年 12 月 31 日
	其中：本科及以上学历人员数量占比	40.00%
	研发人员数量占公司员工总数比例	6.33%

注：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年相关数据，百胜动力 2022 年研发人员数量为 32 人，其中本科及以上学历人员数量占比为 59.28%，研发人员数量占公司员工总数的比例为 9.01%。

公司研发人员构成总体与神驰机电较为接近，与春风动力具有较大差距。一方面，公司仍处于技术积累的成长期，不断开发中大马力产品，弥补与雅马哈动力、宾士域集团之间的技术差距；另一方面，公司率先布局多燃料、电动舷外机等前沿技术研发，顺应市场需求，不断推陈出新。同国内其他本土舷外机制造厂商相比，公司在中大马力量产能力、产品一致性、能源消耗、废气排放等方面具有一定优势，上述优势共同构建了发行人的技术竞争力。

七、说明股份支付对应的公允价格和确定依据，报告期内股份支付费用的构成及测算过程，离职员工的股份支付处理情况，员工筹资来源，是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形

（一）股份支付对应的公允价格和确定依据

1、公司层面股份支付

项目	2020 年股权激励计划			2021 年股权激励计划	
授予批次	首次授予	预留部分 第一次授予	预留部分 第二次授予	首次授予	预留部分 授予
授予日	2020.11.26	2021.3.15	2021.12.27	2021.11.25	2021.12.27
公司估值	3.25 亿元	4 亿元	4.5 亿元	4.5 亿元	4.5 亿元
每股股份公允价格（元/股）	3.81	4.69	5.28	5.28	5.28
公允价值确定依据	参考近期评估报告	参考近期合理的外部投资者入股价格	参考近期评估报告	参考近期评估报告	参考近期评估报告

2、集团股份支付

公司间接控股股东东方精工的限制性股票激励计划涉及公司股份支付对应的公允价格和确认依据为授予日当日（2020 年 3 月 27 日）东方精工股票收盘价 4.38 元/股。

（二）股份支付费用的构成及测算过程

1、股份支付费用的构成

股份支付费用构成（万元）	2020 年度	2021 年度	2022 年度
百胜动力 2020 年股权激励计划	8.32	123.95	133.42
百胜动力 2021 年股权激励计划	-	2.94	20.31
东方精工限制性股票激励计划	157.13	209.51	209.51

2、股份支付费用的测算过程

（1）公司层面股份支付费用测算过程

单位：万元

项目	2020 年股权激励计划			2021 年股权激励计划	
授予日	2020.11.26	2021.3.15	2021.12.27	2021.11.25	2021.12.27
授予股数（万股）a	355.00	61.00	14.00	26.00	9.00
授予价格（元/股）b	2.24	2.24	2.24	2.58	2.58
公允价格（元/股）c	3.81	4.69	5.28	5.28	5.28
股份支付费用 d=a*(c-b)	557.38	149.41	42.50	70.08	24.26
等待期月份数 e	67	64	55	56	55
每月确认股份支付费用 f=d/e	8.32	2.33	0.77	1.25	0.44
2020 年确认费用	8.32	-	-	-	-
2021 年确认费用	99.83	23.35	0.77	2.50	0.44
2022 年确认费用	98.66	25.49	9.27	15.02	5.29

（2）集团股份支付费用的测算过程

2020 年 3 月，东方精工实施股权激励计划，授予发行人现任员工边晓然等 7 人合计 300 万股限制性股票。相关股权激励费用测算过程如下：

项目	内容
授予日	2020/3/27
解除强制回购安排日	2023/3/27
等待期（A）	3 年
授予日公允价值（B）	4.38 元/股
授予价格(C)	1 元/股
激励股数(D)	300 万股

项目	内容
确认股权激励费用合计(E=(B-C)*D*(1-预计离职/不达标率))	628.52 万元
每月应确认费用(F=E/36)	17.46 万元
2020 年度确认费用(G=F*9)	157.13 万元
2021 年度确认费用(H=F*12)	209.51 万元
2022 年度确认费用（I=F*12）	209.51 万元

（三）离职员工的股份支付处理情况

1、公司层面股权激励

根据股权激励计划草案及相关协议，离职或因业务考核结果不合格或因不能胜任工作岗位导致职务变更的员工，其已认购的全部持股平台财产份额将触发强制收购，持股平台普通合伙人或其指定第三人有权按照财产份额的原认购价格予以强制收购，且无需向激励对象支付利息。

2021 年 7 月，1 名激励对象离职。顺益投资按照其原认购价格强制收购其所持有的苏州金全合伙企业财产份额，对应其间接持有的公司股份 2 万股。根据该具体情况，公司所收回激励股份不再确认股份支付费用。

2、集团层面股权激励

根据《广东东方精工科技股份有限公司 2020 年限制性股票激励计划（草案）》约定，激励对象承诺，自公司授予限制性股票之日起，在公司连续服务三年及以上年限，若激励对象的连续服务年限不满三年及以上，则激励对象需将股权激励计划所获授的全部利益返还公司，即激励对象已解除限售的限制性股票，激励对象应当返还给公司相应的税后收益，激励对象未解除限售的限制性股票应当由公司按照规定回购注销，激励对象应予以无条件配合公司回购注销剩余的未解除限售的限制性股票。

2020 年 12 月，东方精工召开第四届董事会第四次会议，审议通过了《关于回购注销部分限制性股票的议案》，因杨亮已自百胜动力离职，对 2020 年 3 月已授予杨亮但尚未解除限售的 20.00 万股限制性股票进行回购并注销。

（四）员工筹资来源，是否存在向控股股东及实际控制人拆借的情形

报告期内涉及的股权激励，员工筹资来源均为自有或自筹资金，不存在向控

股股东及实际控制人拆借的情形。

八、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期内员工花名册，工资明细表、当地薪酬信息、可比公司薪酬信息，分析复核销售费用中职工薪酬波动的原因、期间费用中各项职工薪酬与营业收入的配比关系、不同岗位的职工薪酬与当地平均薪酬水平及同行业可比公司薪酬水平差异的原因和合理性；

2、了解发行人销售模式、订单获取方式，获取推广频次、广告投放方式及数量等信息，分析复核业务开拓及推广费与营业收入的匹配关系，业务开拓及推广费大幅减少的原因；

3、了解发行人产品质保金的计提政策及计提情况，获取质保费明细表，分析复核质保费与销售规模、处于质保期设备数量的匹配关系，以及预计负债计提是否充分；

4、了解发行人销售模式、销售部门层级设置，获取销售费用明细表及与同行业对比分析表，分析复核说明发行人销售费用率低于同行业公司的原因；

5、获取发行人报告期内研发费用的明细表，了解其内容、计算口径、核算方法、会计处理、其所对应的研发项目、研发成果情况，分析判断其如何合理划分研究与开发阶段，核查其是否存在开发支出资本化的情况；获取发行人研发费用分析表，分析复核其低于同行业可比公司的原因和合理性；

6、获取发行人研发费用中委托外部开发费用的支出明细表，了解其支付对象、采购内容及用途、采购原因，委托开发项目在发行人技术体系中的地位，分析复核其与行业可比公司的技术竞争力；

7、了解发行人股份支付对应的公允价格和确定依据、离职员工的股份支付处理情况，获取报告期内股份支付费用明细表和计算表，分析复核公允价值依据是否充分，股份支付计算、分摊及会计处理是否正确；获取和检查股权激励员工入股转款时点前相关银行流水，检查其是否存在向控股股东及实际控制人拆借的

情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内销售费用中职工薪酬波动主要系公司自 2020 年起调整了销售人员的薪酬考核方法，对销售费用加强管控，2021 年销售收入同比增长导致相关销售人员薪酬、奖金有所增加。期间费用中各项职工薪酬占营业收入比重有所波动，不同岗位的职工薪酬与当地平均薪酬水平、同行业可比公司薪酬水平存在一定差异具有合理性。

2、报告期内，公司业务开拓及推广费占营业收入的比重分别为 0.53%、0.19%和 0.22%。受宏观环境波动的影响，公司 2020 年以来广告费和参展费显著减少，2021 年则有所恢复。2020 年公司参与项目招投标需中国船级社测试认证并支付相关费用，咨询推广费主要用于聘请专业服务机构为公司提供项目招投标相关咨询建议，包括标书制作、保密培训等。

3、报告期内，公司实际发生的质保费用较低，占舷外机、通机销售收入的比重分别为 0.11%、0.05%和 0.06%，与销售规模和处于质保期设备数量亦无明显匹配关系；公司依据重要性原则未计提预计负债，在实际发生时计入质保费。

4、公司销售费用率低于可比公司的主要原因在于：（1）可比公司销售网络覆盖面较广，销售人员数量及销售网点较多，相应的职工薪酬、广告宣传、售后服务等投入较高，而公司客户集中度相对较高，客户相对较为稳定，主要通过船展、展会等渠道开发新客户，相关费用投入较少；（2）可比公司根据自身经营情况和销售特点所需支出的专项费用较高，而公司无其他专项类销售费用；（3）公司销售费用主要因舷外机销售产生，而报告期内通机业务收入整体占比约 35%，整体拉低了公司销售费用率。

5、公司研发费用主要由人工费用、直接投入和折旧及摊销构成，不存在开发支出资本化的情况；公司聚焦舷外机主业，研发费用全部投向舷外机业务，而通机业务占有一定比重，整体拉低了公司研发费用占比。扣除通机影响后，公司研发费用占舷外机业务收入比重高于可比公司平均水平，与雅马哈发动机、春风动力较为接近，具有合理性。

6、研发费用中委托外部开发费用主要支付给科研院所及行业内企业，委托开发项目系对发行人技术研发体系的补充及完善，公司对其不存在重大依赖；同国内其他本土舷外机制造厂商相比，公司在中大马力量产能力、产品一致性、能源消耗、废气排放等方面具有一定优势和技术竞争力。

7、发行人股份支付对应的公允价值依据充分，报告期内股份支付费用由公司股权激励和集团股份激励构成，股份支付费用测算过程及离职员工的股份支付处理正确，员工筹资来源均为自有或自筹资金，不存在向控股股东及实际控制人拆借的情形。

问题 20. 关于应付款项

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应付票据余额分别为 0 万元、711.17 万元和 3,679.28 万元，均为应付银行承兑汇票；

（2）报告期各期末，发行人应付账款余额分别为 5,290.56 万元、7,137.10 万元和 6,613.31 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内应付票据余额大幅增长、应付账款余额波动的原因及合理性，主要供应商的付款政策、结算方式是否发生变动；

（2）列示报告期各期末主要供应商应付票据及应付账款情况，包括但不限于供应商名称、采购内容、金额、账龄、结算政策、期后付款进度等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内应付票据余额大幅增长、应付账款余额波动的原因及合理性，主要供应商的付款政策、结算方式是否发生变动

（一）主要供应商的付款政策、结算方式

报告期内，公司前五名供应商的付款政策和结算方式如下：

序号	供应商名称	付款政策	结算方式	报告期内是否发生变动

1	查尔斯	出货后 60 天	银行转账或电子承兑	否
2	宁波精鑫	对账月结	银行转账或电子承兑（占比 30%以下）	否
3	裕华活塞	票到付款	银行转账或电子承兑	否
4	重庆瑜欣	月结 70 天	银行转账或电子承兑	否
5	横泾新路	月结 70 天	银行转账或电子承兑	否
6	宁海大鑫	对账月结	银行转账或电子承兑	否

报告期内，公司按照自身付款政策及供应商给予的信用政策付款，不存在超出付款期限的应付账款，各期付款期间基本保持一致，未发生明显变化，使用票据结算的比例逐年提高，系公司业务规模迅速扩大，对营运资金需求增大，为提高资金使用效率，逐步提高了票据结算比例。

（二）应付票据及应付账款波动原因及合理性

报告期各期末，公司应付票据及应付账款的具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
应付票据	5,616.25	44.52%	3,679.28	35.75%	711.17	9.06%
应付账款	6,998.27	55.48%	6,613.31	64.25%	7,137.10	90.94%
合计	**12,614.53**	**100.00%**	**10,292.59**	**100.00%**	**7,848.27**	**100.00%**
占采购总额的比重		**33.18%**		**27.20%**		**31.24%**

公司应付票据及应付账款主要为应付供应商的采购货款。报告期各期末，公司应付票据与应付账款余额呈上升趋势，主要系随着公司经营规模扩大导致向供应商的采购总额增加所致。同时，为提高资金使用效率，公司与供应商协商逐步提高了票据结算比例，因此应付票据金额亦有所增加。

二、报告期各期末主要供应商应付票据及应付账款情况，包括但不限于供应商名称、采购内容、金额、账龄、结算政策、期后付款进度等

报告期各期末，公司主要供应商的应付票据及应付账款账龄均在 1 年以内，不存在超出付款期限的应付账款。截至本回复报告出具日，公司期后付款比例为 60.26%，具体情况如下：

单位：万元

报告期各期末	序号	供应商名称	期末余额		报告期采购情况		应付款账龄	结算政策	截至本回复报告出具日付款金额	期后付款比例
			应付票据	应付账款	采购内容	采购金额				
2022 年末	1	查尔斯	1,819.00	2,536.58	通机	15,018.10	1 年以内	出货后 60 天	2,536.58	58.24%
	2	宁波精鑫	769.00	235.79	壳体壳盖及机体组件	4,603.88	1 年以内	对账月结	805.40	80.16%
	3	裕华活塞	639.00	29.67	轴类及配件	2,758.41	1 年以内	票到付款	525.72	78.62%
	4	重庆瑜欣	283.00	242.58	电子元器件	978.92	1 年以内	月结 70 天	179.07	34.07%
	5	宁海大鑫	173.00	294.58	模具及机体组件	783.52	1 年以内	对账月结	185.01	39.57%
	合计		**3,683.00**	**3,339.21**	**-**	**24,142.84**	**-**	**-**	**4,231.78**	**60.26%**
2021 年末	1	查尔斯	1,426.00	2,752.13	通机	15,958.63	1 年以内	出货后 60 天	4,178.13	100.00%
	2	宁波精鑫	500.00	522.04	壳体壳盖、机体机座组件、支架及其配件等	4,867.36	1 年以内	对账月结	1,022.04	100.00%
	3	裕华活塞	178.00	16.03	轴类及配件	1,935.03	1 年以内	票到付款	194.03	100.00%
	4	重庆瑜欣	260.00	266.57	电子元器件	1,241.63	1 年以内	月结 70 天	526.57	100.00%
	5	横泾新路	160.00	167.93	橡塑件	907.74	1 年以内	月结 70 天	327.93	100.00%

报告期各期末	序号	供应商名称	期末余额		报告期采购情况		应付款账龄	结算政策	截至本回复报告出具日付款金额	期后付款比例
			应付票据	应付账款	采购内容	采购金额				
	合计		**2,524.00**	**3,724.70**	**-**	**24,910.38**	**-**	**-**	**6,248.70**	**100.00%**
2020年末	1	查尔斯	240.17	3,080.53	通机	13,037.47	1年以内	出货后60天	3,320.71	100.00%
	2	宁波精鑫	110.00	536.87	壳体壳盖及机体组件	2,858.78	1年以内	对账月结	646.87	100.00%
	3	裕华活塞	25.00	157.30	轴类及配件	1,035.67	1年以内	票到付款	182.30	100.00%
	4	重庆瑜欣	45.00	312.00	电子元器件	705.13	1年以内	月结70天	357.00	100.00%
	5	横泾新路	30.00	218.51	橡塑件	498.00	1年以内	月结70天	248.51	100.00%
	合计		**450.17**	**4,305.21**	**-**	**18,135.05**	**-**	**-**	**4,755.39**	**100.00%**

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人应付票据明细表、票据备查簿，主要供应商采购框架协议或采购订单、采购发票和入库单等资料，分析复核应付票据大额增长的原因和合理性，主要供应商付款政策和结算方式是否发生变动；

2、获取发行人应付账款明细表，主要供应商采购框架协议或采购订单、采购发票和入库单等资料，分析复核应付账款余额波动的原因及合理，主要供应商付款政策和结算方式是否发生变动；

3、获取发行人采购明细表、账龄分析表及期后付款统计表，分析复核检查期后付款情况；

4、选取样本对大额应付账款对应供应商实施函证程序；

5、访谈报告期内发行人的主要供应商，了解供应商与发行人的合作情况、货物交接方式、货款支付方式、结算条款等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人主要供应商的付款政策未发生明显变化，但实际操作中结算方式部分改为票据支付，且得到供应商认可。

报告期各期末，发行人应付票据余额大幅增长、应付账款余额波动主要系：1、报告期内公司经营规模逐步扩大，采购量上升；2、营运资金需求增加，因此充分利用供应商的信用期；3、为提高资金使用效率，与供应商协商逐步提高了票据结算比例。上述原因符合商业逻辑，具有合理性。

问题 21. 预收款项与合同负债

申报材料显示：

报告期各期末，发行人预收账款与合同负债合计金额分别为 903.53 万元、2,212.39 万元和 2,767.04 万元，占流动负债的比例分别为 9.57%、13.76%和

17.88%。

请发行人：

（1）按照销售产品、客户类别，分别说明预收款的比例及收款进度，是否符合销售合同的约定；

（2）说明预收账款及合同负债规模与合同签订数量、金额、合同执行进度以及存货的匹配关系，期后结转收入的情况，2020 年末、2021 年末预收款规模大幅增长的原因；交易对方未依约按进度付款的具体情况，是否存在大额违约的情形；

（3）预收款项与合同负债前五名的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同金额、收入金额、合同签订时间、项目进度、收款时间及收入确认时点等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、按照销售产品、客户类别，分别说明预收款的比例及收款进度，是否符合销售合同的约定

（一）公司预收款政策

报告期内，发行人与客户合作按照框架协议及销售订单或 PI 的形式进行，在签订订单时一般考虑与客户的合作年限、客户的业务规模，客户所在区域的通用商业惯例及多年来与客户的交易习惯等多种因素综合考虑而确定各客户的信用等级，从而针对相应的客户预收货款。

根据公司制定的《客户信用管理制度》，公司预收账款政策如下：

客户信用等级	预收账款政策
A 级客户	无需收取预付款，提单日期后 3 个月内支付 100.00%货款
B 级新客户	发货前预收 60%货款
B 级老客户	发货前预收 30%或以上货款
C 级客户	发货前预收 80%货款
D 级客户	不予交易

具体洽谈订单时，公司会在客户信用等级分类的基础上，考虑国际政治经济因素、汇率波动等情况适当调整预收政策，通过内部审批后执行。

（二）按照销售产品、客户类别，分别说明预收款的比例及收款进度，是否符合销售合同的约定

1、按照销售产品划分的预收款情况

报告期各期末，公司预收账款主要为预收舷外机客户订单货款，具体情况如下：

单位：万元

产品类别	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
舷外机、配件	3,022.38	2,767.04	2,212.39
通机	5.31	-	-
合计	**3,027.68**	**2,767.04**	**2,212.39**

2、按照客户类别划分的预收款情况

报告期各期末，公司按照客户类别划分的预收款情况如下：

单位：万元

产品类别	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销客户	1,599.98	52.84%	1,778.56	64.28%	1,202.30	54.34%
直销客户	1,427.71	47.16%	988.48	35.72%	1,010.09	45.66%
合计	**3,027.68**	**100.00%**	**2,767.04**	**100.00%**	**2,212.39**	**100.00%**

最近三年各期末，公司预收账款中经销客户占比较高，2021 年，直销客户预收账款占比降低主要系公司直销客户群体较为稳定，新增经销客户较多，预收账款比例较高所致。2022 年末，公司直销客户订单增多，预收账款比例相应提高。

报告期各期末，公司预收账款与合同负债占对应订单金额的金额分别为 46.25%、40.29%和 39.86%，符合销售合同的约定，整体收款进度正常。

二、说明预收账款及合同负债规模与合同签订数量、金额、合同执行进度以及存货的匹配关系，期后结转收入的情况，2020 年末、2021 年末预收款规模大幅增长的原因；交易对方未依约按进度付款的具体情况，是否存在大额违约的情形

（一）预收账款及合同负债规模与合同签订数量、金额、合同执行进度以及存货的匹配关系，期后结转收入的情况

报告期各期末，公司合同负债规模与合同签订及执行、存货匹配关系、期后结转收入情况如下：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
合同负债金额①	3,027.68	2,767.04	2,212.39
对应订单数量（个）	206	179	172
对应订单金额②	7,595.18	6,867.91	4,783.45
合同执行进度（①÷②）	39.86%	40.29%	46.25%
存货余额③	12,428.26	12,931.18	8,377.47
占比（①÷③）	24.36%	21.40%	26.41%

报告期内，公司预收账款/合同负债与订单签订数量变动情况相符，自 2020 年以来，公司收入增长较快，预收账款随在手订单相应增加；报告期各期末，公司预收账款占订单金额的比例分别为 46.25%、40.29%和 39.86%，与公司预收政策保持一致，期后结转收入情况正常。

报告期各期末，合同负债对应存货的覆盖比例有所提高，公司资金使用效率得到提升。

（二）2020 年末、2021 年末预收款规模大幅增长的原因

报告期各期末，公司预收账款主要为预收舷外机客户订单货款，舷外机客户预收账款同比增长情况与在手订单匹配情况如下：

单位：万元

类别	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
预收账款/合同负债金额	3,027.68	9.42%	2,767.04	25.07%	2,212.39

对应订单金额	7,595.18	10.59%	6,867.91	43.58%	4,783.45
占在手订单的比例	**39.86%**	-	**40.29%**	-	**46.25%**

2021 年末和 2022 年末，公司预收账款分别同比增长 25.07%和 9.42%，在手订单金额分别同比变动 43.58%和 10.59%，预收款增加主要系订单迅速增加所致。

（三）交易对方未依约按进度付款的具体情况，是否存在大额违约的情形

报告期各期末，公司不存在交易对方未依约按进度付款的情形，公司以完成报关并获取提单时点作为收入确认时点，交易对方不存在大额违约的情形。

三、预收款项与合同负债前五名的具体情况，包括但不限于项目名称、客户名称、合同金额、收入金额、合同签订时间、项目进度、收款时间及收入确认时点等

报告期各期末，公司预收款项与合同负债前五名的具体情况如下：

单位：万元

报告期各期末	序号	客户名称	交易内容	合同签订情况		预收款情况		期后收入确认情况		合同执行情况
				签订时间	合同金额	收款时点	预收金额	确认时点	收入金额	
2022 年末	1	LLC LADOGA	舷外机、配件	2022.9、11	1,073.21	2022.11-12	638.97	2022.1、2	699.78	正在执行
	2	OOO "SUMEKO"	舷外机、配件	2022.9、12	1,060.06	2022.10、12	302.91	2022.2	332.51	正在执行
	3	AL FATTAN SHIP INDUSTRY	舷外机、配件	2022.3	2,358.69	2022.4、6	282.40	-	-	正在执行
	4	JOINT STOCK COMPANY “SSK”	舷外机、配件	2022.9、12	342.13	2022.11-12	175.17	2022.1	123.59	正在执行
	5	ASIAMERICAN INTERNATIONAL CAPS CO LIMITED	舷外机、配件	2022.10	215.04	2022.11-12	156.61	2022.1	210.95	正在执行
	合计		-	-	**5,049.13**	-	**1,556.06**	-	**1,366.82**	-
2021 年末	1	SURTIMINAS SAS	舷外机、配件	2021.6-12	695.75	2021.11-12	418.53	2022.1-4	695.75	执行完毕
	2	AL FATTAN SHIP INDUSTRY	舷外机、配件	2021.9	449.98	2021.12	269.99	2022.1-2	449.98	执行完毕
	3	RECAMBIOS	舷外机、配件	2021.12	354.01	2021.12	173.45	2022.1	354.01	执行完毕
	4	IMPORTADORA LINO GAMBOA CIA. LTDA.	舷外机、配件	2021.9-10	319.50	2021.11-12	96.41	2022.2-4	319.50	执行完毕
	5	JOINT STOCK OMPANY “SSK”	舷外机、配件	2021.12	240.98	2021.5、11-12	90.61	2022.1、4	240.98	执行完毕
	合计		-	-	**2,060.22**	-	**1,048.99**	-	**2,060.22**	-

报告期各期末	序号	客户名称	交易内容	合同签订情况		预收款情况		期后收入确认情况		合同执行情况
				签订时间	合同金额	收款时点	预收金额	确认时点	收入金额	
2020年末	1	SURTIMINAS SAS	舷外机、配件	2020.9-12	303.79	2020.12	195.95	2021.1-3	303.79	执行完毕
	2	AQUA	舷外机、配件	2020.8-10	167.93	2020.9-12	162.90	2021.1	167.93	执行完毕
	3	JOINT STOCK OMPANY “SSK”	舷外机、配件	2020.12	166.43	2020.9-12	131.96	2021.1-2	166.43	执行完毕
	4	COSTANERA UNO SA	舷外机、配件	2020.10-11	174.57	2020.10-12	123.26	2021.2-3	174.57	执行完毕
	5	MTB COMPANY LTD	舷外机、配件	2020.10、12	152.62	2020.12	107.09	2021.1、7	152.62	执行完毕
	合计		-	-	**965.33**	-	**721.16**	-	**965.33**	-

四、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、了解及评价与销售收入确认相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2、获取发行人报告期各期预收款项明细表，复核账龄划分是否准确；结合预收款项对应的产品类型、客户类型，以及同行业可比公司预收款项情况，分析发行人预收款项的账龄结构以及余额变动的原因及合理性；

3、获取预收款项主要客户对应的销售合同，检查具体合同条款及合同实际执行情况，分析合同实际执行情况与支付条款否相符；

4、选取样本对预收款项对应客户实施函证程序；

5、访谈报告期内发行人的主要客户，并获取访谈记录，了解客户与发行人的合作情况、货物交接方式、货款支付方式、结算条款等。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末，公司预收款比例及收款进度符合销售合同的约定。

2、报告期各期末，发行人预收款规模大幅增长合理，预收账款及合同负债规模与合同签订数量、金额、合同执行进度以及存货的匹配关系，不存在大额违约的情形。

问题 22. 关于财务合规性与资金流水核查

申报材料显示：

（1）2019 年 1 月至 2021 年 5 月期间，发行人支付宝账户实际由邵建锋使用；

（2）2019 年，发行人南京分公司部分员工工资由杨亮代为发放；

（3）发行人控股股东东方精工对发行人形成关联方资金占用金额合计为

326.71 万元；

（4）报告期内，发行人现金股利分配金额分别为 6,000 万元、5,886.87 万元和 2,000.00 万元。

请发行人说明：

（1）前述财务内控不规范事项发生的原因、性质、金额及比例，发行人的整改措施、相关内控建立及运行情况，申报前后是否存在其他财务内控不规范的情形；

（2）分红款的具体去向。

请保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 资金流水核查的规定：

（1）说明对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查账户完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代程序等；

（2）说明核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实；

（3）结合上述情况说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一、前述财务内控不规范事项发生的原因、性质、金额及比例，发行人的整改措施、相关内控建立及运行情况，申报前后是否存在其他财务内控不规范的情形

（一）他人实际使用公司支付宝账户收付款项

为发展天猫商城线上销售业务，公司于 2015 年开设了天猫“parsun 旗舰店”，但鉴于缺乏线上运营经验，公司授权宁波海强实际控制人邵建锋自行经营。因天猫旗舰店强制要求捆绑公司支付宝账户，2019 年 1 月至 2021 年 5 月期间，邵建锋实际使用公司的支付宝账户主要用于收付旗舰店线上销售业务相关往来款货款、购买和赎回理财产品、支付天猫平台费用等。

为规范公司支付宝账户的使用，公司于 2021 年 6 月收回支付宝账户并实际经营管理天猫旗舰店，及时完善了《资金及账户管理制度》等内部控制制度。在邵建锋实际使用公司支付宝账户期间，其不存在恶意规避监管、电信网络犯罪等违法违规情形，相关行为已规范整改，不构成重大违法违规，亦未发生被处罚的情形。

（二）个人代发员工工资等情形

2019 年，公司对南京分公司业务团队实行整体考核管理，与南京分公司负责人杨亮及相关主体统一进行结算，其中南京分公司相关销售人员的提成奖金由杨亮具体考核并安排发放，存在相关人员未足额申报并缴纳个人所得税的情形，且发行人亦未履行代扣代缴义务。自 2020 年起，公司加强了内部销售团队管理，销售人员薪酬由公司直接考核发放，并完善了《薪酬管理制度》等相关内部控制制度。

公司已将前述相关费用 153.40 万元作为职工薪酬并计入 2019 年销售费用，相关费用已完整入账，不存在多计或者少计成本费用的情况，未影响发行人财务报表的真实性。相关人员已履行纳税义务，补缴了所有相关个人所得税款。公司前述行为已规范整改，不构成重大违法违规，亦未发生被相关部门处罚的情形。

（三）关联方资金占用

1、东方精工代公司收取和解赔偿金

2020 年 9 月，公司原董事、副总经理杨亮与东方精工、百胜动力签署《和解协议》。根据该协议，杨亮需要向东方精工和百胜动力支付和解赔偿金共计 260 万元。同时根据东方精工和百胜动力签署的《代收款协议书》，公司委托东方精工代为收取杨亮向公司支付的和解赔偿金 75.60 万元，由此构成关联方资金占用。2021 年 8 月，东方精工向公司归还了其代为收取的 75.60 万元。

2、东方精工向公司收取股份支付相关费用

2020 年 3 月，东方精工实施股权激励计划，授予公司现任员工边晓然等 6 人限制性股票。2021 年 3 月，东方精工向公司收取集团股权激励相关费用共 251.11 万元。2021 年 12 月，东方精工已退回上述款项。

除上述情形外，公司不存在实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或其他方式违规占用公司资金的情况。

公司控股股东、间接控股股东、实际控制人已出具《关于规范资金往来和避免资金占用的承诺函》，承诺如下：

“1、截至本承诺函出具之日，本公司/本人（及本公司/本人控制的其他企业）不存在占用发行人及其子公司资金的情况。2、自本承诺函出具之日起，本公司/本人（及本公司/本人控制的其他企业）将不以借款、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用发行人及其子公司的资金，且将严格遵守中国证监会关于上市公司法人治理的相关规定，避免与发行人及其子公司发生与正常生产经营无关的资金往来。3、若本公司/本人违反本承诺函而获得收益的，所得收益归发行人所有；给发行人造成损失的，本公司/本人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给发行人造成的所有直接或间接损失。”

发行人已经建立并完善相关内部控制制度，申报前后已不存在其他财务内控不规范的情形。

二、分红款的具体去向

报告期内，公司分红情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
分红金额	-	2,000.00	5,886.87	7,886.87
其中：顺益投资	-	1,234.40	3,826.46	5,060.86
东方精工	-	664.80	2,060.40	2,725.20
苏州金全	-	100.80	-	100.80

报告期内，顺益投资直接自发行人处收到的现金分红共计 5,060.86 万元，并将该部分款项全部分红至东方精工；东方精工自发行人及顺益投资处收到的现金分红合计 7,786.06 万元，均用于自身及子公司日常运营，其报告期内未进一步分红；苏州金全自发行人处收到的现金分红 100.80 万元，并将该分红款于 2021 年 6月再分红至顺益投资及其他合伙人，顺益投资将相关分红款用于维持日常经营，其他合伙人将相关分红款主要用于家庭和个人消费。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、通过访谈发行人管理层及其他相关方，并获取访谈录，了解支付宝账户他人使用、高管代发工资及关联方借款、东方精工代公司收取和解赔偿金及东方精工股权激励收款情况，获取发行人相关内控制度、支付宝账户流水、高管代发工资相关资料、《和解协议》、《代收款协议书》、股权激励公告文件及收付款单据；分析检查其前述财务内控不规范事项发生的原因、性质、金额及比例，发行人的整改措施、相关内控建立及运行情况，申报前后是否存在其他财务内控不规范的情形；

2、获取发行人报告期内的分红决议、现金分红银行单据，顺益投资分红决议、现金分红银行单据，苏州金全分红决议、现金分红银行单据，东方精工年度报告和银行流水，苏州金全部分合伙人的银行流水，分析检查发行人分红的最终去向。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、他人实际使用公司支付宝账户发行人已于 2021 年 6 月收回，关联方资金占用情形发行人已于 2021 年 12 月收回，并完善了资金账户等内控制度，且运行有效；个人代发员工工资等情形，发行人已于 2020 年 1 月规范，并完善了职工薪酬等内控制度，且运行有效；申报前后已不存在其他财务内控不规范的情形

2、报告期内，顺益投资直接自发行人处收到的现金分红已全部分红至东方精工；东方精工自发行人及顺益投资处收到的现金分红均用于自身及子公司日常运营，未进一步分红；苏州金全自发行人处收到的现金分红已全部分红至顺益投资及其他合伙人，顺益投资于维持日常经营，其他合伙人用于家庭和个人消费。

四、资金流水核查情况

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 资金流水核查的相关要求，申报会计师就资金流水情况核查如下：

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、销售人员、采购人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查账户完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代程序等

1、核查范围及核查账户数量

申报会计师根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-15 的要求，结合发行人的实际情况对发行人及其子公司、发行人的控股股东、持股 5%以上的股东、实际控制人及其配偶、成年子女、发行人主要关联方、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员等开立或控制的账户进行了资金流水核查，具体核查的范围及核查账户数量情况如下：

（1）发行人及其控股股东和主要法人关联方

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量
1	百胜动力	发行人	27
2	百胜科技	发行人全资子公司	9
3	佰昇贸易	发行人全资子公司	6
4	顺益投资	控股股东	1

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量
5	苏州金全	员工持股平台	2
6	东方精工	间接控股股东	34
7	东方精工子公司[注]	与发行人受同一实际控制人控制	87
合计			**166**

注：按照 2021 年度财务报表收入 2,000 万元以上或者净利润绝对值 500 万元以上标准将东方精工子公司纳入核查范围，共核查东方精工 17 家主要子公司，其中 4 家境内子公司，13 家境外子公司。

（2）发行人实际控制人及其配偶、成年子女、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员

序号	核查对象	与发行人关系	中介机构是否陪同打印	核查账户数量
1	唐灼林	实际控制人之一、董事	是	16
2	唐灼棉	实际控制人之一	是	9
3	彭赐英	实际控制人之一唐灼林配偶	是	20
4	黎珊	实际控制人之一唐灼棉配偶	是	17
5	唐锡权	实际控制人之一唐灼林儿子	否	11
6	唐锡威	实际控制人之一唐灼林儿子	否	10
7	邱业致	董事	是	20
8	边晓然	董事长	是	17
9	夏坚	董事、总经理	是	5
10	谢威炜[注1]	董事	否	7
11	杨亮	董事、高管（已离任）	是	17
12	谢毅书	监事会主席	否	7
13	扶廷朝	监事、质量主管	否	6
14	蒋莉莉	职工代表监事	否	9
15	袁福民	监事（已离任）	否	2
16	仇伟忠	监事（已离任）	否	5
17	赵闽红	副总经理、董事会秘书、财务负责人	是	22
18	吴建军	副总经理	是	12
19	张宁	副总经理	是	16
20	孔凡旗	副总经理	否	11
21	赵勇	副总经理	否	9

序号	核查对象	与发行人关系	中介机构是否陪同打印	核查账户数量
22	钟敏	高管（已离任）	否	5
23	沈晓芸	关键岗位人员（销售）	否	8
24	臧秋实	关键岗位人员（销售）	否	9
25	马飞	关键岗位人员（销售）	否	10
26	王猛	关键岗位人员（采购）	否	8
27	杨松	关键岗位人员（财务）	否	9
28	罗佳彬	关键岗位人员（出纳）（已离职）	否	6
29	梁丹清	关键岗位人员（出纳）	否	8
30	陈惠仪	监事	否	16

注 1：谢威炜于 2021 年 12 月离任董事，2022 年流水未纳入核查范围;

注 2：袁福民、仇伟忠于 2020 年 8 月离任监事，钟敏于 2020 年 9 月离任高管。2022 年此 3 人流水未纳入核查范围;

注 3：罗佳彬于 2022 年 4 月离职，2022 年流水未纳入核查范围;

注 4：谢毅书于 2022 年 10 月离任董事，2022 年流水核查时间至其离职日。

（3）持股 5%以上的股东

序号	核查对象	与发行人关系	核查账户数量
1	扬州金木	持股 7.5%的股东	2
2	安丰盈科	持股 5%的股东	3
3	青岛吾同	持股 5%的股东	3
4	刘力军	持股 7.5%的股东	16
合计			**24**

2、取得资金流水的方法、核查账户完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代程序

（1）资金流水取得的方法

1）对于发行人及其子公司的法人主体，由中介机构陪同发行人员工至各银行现场打印银行流水；对于其他关联法人主体，获取其提供的银行流水明细；

2）对于自然人主体，中介机构陪同实际控制人及其配偶等在内的 11 名重点人员至各银行现场打印银行流水；对于其他人员，获取其提供的银行流水明细。

（2）检查资金流水的完整性

1）为验证发行人及其子公司、关联法人主体银行账户和资金流水的完整性，

申报会计师执行了以下核查程序：

①由中介机构陪同发行人员工前往发行人及子公司银行账户基本户开户行打印已开立银行结算账户清单和企业信用报告，并据以此核查发行人银行账户的完整性；②向各开户银行寄送银行询证函，核查发行人银行账户的开立情况；③对发行人及其子公司的银行账户日记账进行检查，核对发行人是否已提供银行账户日记账上出现的所有银行账户流水；④将日记账与银行明细对账单上的大额交易流水进行双向核查。⑤对于境内其他关联法人获取其已开立银行账户清单；对于境外关联法人获取账户完整性承诺函。

2）为验证自然人银行账户和资金流水的完整性，申报会计师执行了以下核查程序：

①对于陪同打印银行流水的额自然人，由中介机构陪同相关自然人员前往各主要银行查询其名下在该银行的所有银行账户，并根据查询情况打印相应账户的流水。前往的银行包括中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政银行、交通银行、招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行、苏州银行、南京银行、宁波银行、江苏银行、苏州农商行。除此之外，根据个人具体账户开户情况，前往对应银行；②使用“云闪付”查询自然人账户开立情况；③交叉核对已经取得的银行流水的对方账户和交易对手方，以验证银行流水的完整性；④取得自然人出具的关于银行账户完整性的承诺函。

3、核查金额重要性水平

（1）对于发行人及其子公司、顺益投资和苏州金全、持股 5%以上的机构股东：综合考虑财务报表审计重要性水平、公司的经营模式以及内部控制的有效性等因素，选取单笔超过人民币 50 万元或等值外币以上的大额交易作为资金流水的核查标准；

（2）东方精工：核查与发行人及其关联主体之间的全部往来，剔除东方精工账户之间的互转金额后，选取 200 万元或等值外币以上的大额交易作为资金流水的核查标准；

（3）实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、刘力军等自然人账户，选取 5 万元或等值外币以上的大额交易作为资金流水的核查标准；

（4）同受东方精工控制的重要关联方：核查与发行人及其关联主体之间的全部往来，选取人民币 5 万元或等值外币以上的大额交易作为资金流水的核查标准。

4、核查程序

（1）对于发行人及其子公司的资金流水，申报会计师实施了以下核查程序：

1）了解及评价发行人与资金管理相关的内控设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

2）对报告期内超过重要性水平的收支进行核查；关注是否存在大额取现情形；对于大额收付，核查交易对手方是否为发行人主要客户、主要供应商、实际控制人、发行人股东、发行人员工、发行人董事、监事、高级管理人员、发行人其他关联方，核查是否存在异常情形；

3）对于超过核查重要性水平的交易，进行日记账与银行对账单双向核对。同时抽查部分交易，获取交易的合同、发票等相关书面佐证材料；

4）对开户银行寄送银行询证函，核查各账户的期末余额及销户等情况。

（2）对于其他关联法人主体和自然人主体，申报会计师实施了以下核查程序：

1）对报告期内超过重要性水平的收支进行核查；关注是否存在大额取现、大额收付等情形，对于超过核查重要性水平的流水核查交易对手方是否为发行人、发行人主要客户及实际控制人、主要供应商及实际控制人、发行人员工、发行人董事、监事、高级管理人员、发行人其他关联方，核查是否存在异常情形；

2）针对异常交易流水，访谈相关人员，核实交易真实性并获取相关支持性文件。

5、异常标准及确定程序

对于超过重要性标准的资金流水，申报会计师逐一进行核查，将以下情况列为异常标准：

（1）对于发行人及其子公司的流水，异常标准如下：

1）日记账与对账单的收/付款方、交易内容或交易金额不一致；

2）收/付款为关联方、非客户、非供应商的情况；

3）交易与业务不相关、不存在相关交易背景或交易金额明显异常；

4）超过重要性标准的现金收/付情况。

（2）对于其他关联法人实体的流水，异常标准如下：

1）收/付款方为发行人关联方、发行人客户、供应商的情况；

2）交易与业务不相关、不存在相关交易背景或交易金额明显异常；

3）超过重要性标准的现金收/付。

（3）对于自然人的流水，异常标准如下：

1）与发行人员工、关联方等存在大额、异常资金往来；

2）与发行人主要客户、供应商及其股东、董事、监事、高级管理人员存在大额、异常资金往来；

3）短时间内与同一交易对手频繁往来或频繁收支现金的情况。

6、受限情况及替代程序

（1）受限情况

1）发行人独立董事因不参与实际经营以及流水涉及个人隐私，未提供银行流水。

2）公司原高级管理人员沈孝燕因个人原因于 2020 年 4 月离职，由于个人隐私考虑未提供银行流水；

3）自然人主体的银行账户中，部分账户由于销户、长期未使用、无发生额等原因，无法打印银行流水。

（2）替代程序

通过对发行人及其子公司、实际控制人及其配偶报告期内银行流水、货币资金日记账等交易对手方进行核查，关注其是否与上述离职高管、独立董事在报告期内存在大额异常资金往来。沈孝燕已出具承诺函，确认其“不存在为百胜动力承担成本费用或通过直接或间接的方法向百胜动力输送经济利益的情形；不存在为百胜动力及其子公司提供担保和被担保的情形；与百胜动力关联方、客户、供应商均不存在资金往来”。

（二）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

申报会计师获得了上述银行账户的银行流水，并将上述银行流水中的交易对方名称与发行人报告期内的客户和供应商名称、主要客户和供应商的实际控制人、发行人股东、董事、监事、高管和法定代表人进行了交叉核查，并对银行流水中的大额取现、大额收付情况进行了逐笔核查，核查结果如下：

1、发行人及其子公司资金流水核查情况

经核查，发行人及其子公司、分公司除与客户、供应商的正常往来外，不存在异常交易的情形。

2、实际控制人控制的除发行人以外的其他企业、持股 5%以上股东资金流水核查情况

经核查，公司实际控制人控制的除发行人以外的企业、持股 5%以上股东不存在异常交易的情形。

3、自然人银行流水核查情况

（1）实际控制人及其配偶、成年子女资金流水

申报会计师对报告期内符合重要性标准的流水逐笔了解款项性质、交易对手方，核查大额资金往来是否具有合理性，对实际控制人及相关人员进行访谈确认。报告期内，实际控制人及其配偶、成年子女除购买股票、基金及理财产品、纳税、个人自身账户之间转账、家庭内部转账等情形外，存在大额收付、取现情况如下：

单位：万元

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
唐灼林	薪酬、备用金等		RMB	261.42	-	299.57	5.00	286.06	-	2021 年支出款为归还备用金
	亲友往来	其中：与亲属何*华往来	RMB	-	1,200.00	-	3,502.00	-	-	最终为向朋友张*寒提供借款，张*寒多年从事二级市场投资、股权投资等业务，所借款项主要用于私募产品投资、私募股权投资及偿还个人债务等，与发行人的客户及供应商不存在资金及业务往来等情形。 中介机构获取了唐灼林出具的承诺函；获取并核查了何*华对应款项去向的银行回单和支出凭据；穿透获取了对应款项收取方张*寒出具的确认函、相关借款协议、张*寒收款账户银行流水、转出记录，访谈张*寒确认相关款项用途，并获取私募产品投资、私募股权投资等合同或协议，公开查询张*寒对外投资企业工商信息等资料。
		与亲家何*波往来	RMB	-	-	6,800.00	6,800.00	-	-	2021 年 5 月，亲家何*波向唐灼林借款 6,800.00 万元计划用于收购加油站、进行石油投资等生意，后因市场行情变化，决定不再投资并于 2021 年 12 月归还了上述借款。 中介机构获取了唐灼林出具的承诺函，核查了相关借款协议并获取了何*波出具的确认函，公开查询佛山市***加油站有限公司等何*波的对外投资公司资料。

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
		与邱业致及其儿子郭*胜往来	RMB	600.00	400.00	-	2,250.00	100.00	200.00	2019 年唐灼林向邱业致借款 2,700.00 万元，2021 年度已归还 2,250.00.万元，2022 年新增 600.00 万元借款并于当年偿还 400.00 万元，借款用途主要为偿还股权质押借款利息、房屋装修及偿还房贷等用途。其余往来为唐灼林委托邱业致进行证券投资理财。 中介机构获取了唐灼林、邱业致出具的承诺函、相关借据并核验了双方的流水，核验了邱业致向中信建投证券对公账户付款记录。
		与朋友冼*枝往来	RMB	-	-	320.00	171.20	-	-	唐灼林向朋友冼*枝借款和还款。 中介机构获取了唐灼林出具的承诺函、冼*枝出具的确认函。
		与朋友李*彬往来	RMB	291.00	-	450.00	150.80	150.00	-	2018 年起，唐灼林陆续向朋友李*彬提供借款并收到还款。 中介机构获取了唐灼林出具的承诺函、借款合同、李*彬出具的确认函
		其他亲友	RMB	-	-	78.00	80.00	150.00	20.00	
	房屋买卖、还贷、装修等	偿还房贷	RMB	-	380.00	-	289.90	-	208.60	偿还深圳购房房贷
		出售房屋	RMB	-	-	-	-	2,768.93	-	出售深圳一处房产
		装修	RMB	27.81	1,327.23	-	711.85	-	110.00	装修深圳市南山区***号和佛山市南海区里水镇***号的房产 2022 年收款 27.81 万元系支付的装修预付款退回

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	股权转让相关款		RMB	-	-	21.43	-	-	-	转让对手方为福建浔兴拉链科技股份有限公司（002098.SZ）
	消费		RMB	-	-	-	11.70	-	21.00	
	诉讼费及赔偿款		RMB	335.24	-	10.99	51.67	79.00	121.81	
	现金存取		RMB	-	-	-	-	-	20.00	家庭往来随礼
彭赐英	投资往来款		RMB	111.92	-	68.13	-	1,235.79	850.00	1、报告期内，佛山中科金禅智慧产业股权投资合伙企业（有限合伙）减资收款分别为 48.66 万元、68.13 万元和 111.92 万元； 2、2020 年，北京邦盛宣联投资中心（有限合伙）退出收款 887.13 万元； 3、2020 年，珠海横琴鼎盛财通创业投资基金（有限合伙）出资付款 850.00 万元、退回收款 300.00 万元
	亲友往来	其中：与亲属何*华往来	RMB	500.00	-	-	-	-	-	2019 年，唐锡威向亲属何*华转账由何*华具体安排装修事宜并支付装修款。2022 年，何*华将剩余装修款项 500.00 万元转给彭赐英
		其中：与亲属彭*明、彭*良和彭*棉往来	RMB	100.00	351.31	-	-	-	-	支出 351.31 万元系收到的投资分红转给各委托投资的亲属，收入 100.00 万元系收彭*棉委托投资款
	房屋买卖		RMB	-	-	1,150.00	-	-	--	出售佛山市南海区里水镇***号的房产，房屋面积 692.75 ㎡

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	保险费		RMB	-	-	-	-	-	220.00	
	消费		RMB	-	5.00	-	-	-	31.80	
唐灼棉	亲友往来	其中：与邱业致往来	RMB	-	-	-	-	-	10.00	
		其他亲友	RMB	-	-	-	30.00	-	30.00	
	房屋买卖、购车、装修等		RMB	-	-	-	1,540.29	-	186.09	2021 年购买佛山市南海区清风路***号房产，支付购房款 1,341.92 万元。中介机构获取了唐灼棉出具的承诺函以及对应的购房合同
	中介费		RMB		-	-	107.00	-	-	
	律师费		RMB	-	-	-	11.25	-	-	
	投资往来款		RMB	-	-	496.01	-	120.00	-	1、2020 年和 2021 年，佛山市长河康泰投资管理中心减资收款 140.00 万元；2、2021 年，横琴长河蓝天创业投资中心（有限合伙）减资收款 476.01 万元
	现金存取		RMB	-	-	-	5.00	-	10.00	用于家庭消费支出
	消费		RMB	-	-	-	10.80	-	-	
黎珊	房屋买卖、购车、装修等		RMB	-	-	-	150.55	-	-	
	换汇		RMB	-	-	-	9.00	-	22.45	换汇给子女海外留学
			港币	-	-	11.00	-	36.25	-	
	保险费		RMB	-	-	-	9.24	-	-	

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	现金存取		RMB	-	-	-	6.00	-	5.00	用于家庭消费支出
			港币	-	-	-	-	-	5.00	
	子女教育费		RMB	-	-	-	-	-	10.37	
唐锡权	亲友往来	其中：与朋友张*寒往来	RMB	-	-	-	-	-	3,000.00	张*寒多年从事二级市场投资、股权投资等业务，所借款项主要用于私募产品投资、私募股权投资及偿还个人债务等，与发行人的客户及供应商不存在资金及业务往来等情形。 中介机构获取了唐锡权出具的承诺函；获取并核查了何*华对应款项去向的银行回单和支出凭据；穿透获取了对应款项收取方张*寒出具的确认函、相关借款协议、张*寒收款账户银行流水、转出记录，访谈张*寒确认相关款项用途，并获取私募产品投资、私募股权投资等合同或协议，公开查询张*寒对外投资企业工商信息等资料
		其中：与亲属何*华往来	RMB	-	-	-	432.47	-	-	向亲属归还报告期以前借款 中介机构获取了唐锡权出具的承诺函及专项说明、相关借条、报告期前借款时资金流入的流水
		其中：与朋友谭*往来	RMB	-	759.09	-	-	-	59.16	2018 年唐锡权向谭*借款 55.00 万元并于 2020 年归还本息。2022 年唐锡权向谭*提供 759.09 万元用于对外投资。 中介机构取得了唐锡权出具的确认函、

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
									相关借条和谭*出具的确认函
	其他亲友	RMB	117.80	49.00	143.28	360.08	110.00	118.54	
	投资往来款	RMB	2,311.49	342.80	53.94	343.00	185.92	560.00	1、2020 年和 2021 年，向佛山市万城合一科技有限公司借款支出 460.00 万元、100.00 万元，收还款 40 万元和 25 万元； 2、2020 年，向佛山市自泳体育文化有限公司出借 100.00 万元；2022 年 5 月，出借 30.00 万元。2022 年增加 242.80 万元投资款； 3、2021 年，向珠海瑞弘投资合伙企业（有限合伙）投资付款 200.00 万元； 4、2021 年，向上海鲸也网络科技中心投资付款 43.00 万元； 5、2020 年，天津邦盛股权投资基金合伙企业（有限合伙）退出收款 145.92 万元，2021 年分红收款 28.94 万元。2022 年收到分红款 1,908.69 万元； 6、2022 年，向鼎盛信和（北京）投资管理有限公司出借 100.00 万元并收回 102.81 万元
	消费	RMB	-	-	-	20.09	-	-	
	子女教育费	RMB	-	20.21	-	-	-	-	
	房屋买卖、购车等	RMB	-	-	1,612.00	157.25	-	25.62	2021 年收款 1,195.00 万系出售佛山市禅城区湖景路***号房产；收款 417 万元系出售佛山市南海区里水镇***号房产；

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
									中介机构获取了唐锡权出具的承诺函以及对应的售房合同
	保险费及保险返还	RMB	280.00	390.83	20.00	428.51	-	381.82	
唐锡威	薪酬	RMB	46.64	-	21.74	-	49.31	-	
	亲友往来	RMB	-	147.60	-	173.32	-	281.72	中介机构获取了唐锡威出具的承诺函，获取并核查何*华对应的流水支出回单以及出具的专项说明
	房屋买卖、中介费、装修等	RMB	-	-	-	-	320.05	77.00	
	投资往来款	RMB	-	-	963.22	-	24.00	-	1、2020 年和 2021 年，佛山长河康泰投资管理中心（有限合伙）投资收益 24.00 万元、40 万元； 2、2021 年，横琴长河蓝天创业投资中心（有限合伙）投资收益 923.22 万元
	消费	RMB	-	37.26	-	-	-	77.00	
	保险费	RMB	-	34.25	-	34.25	-	-	

公司实际控制人及其配偶、成年子女大额收付主要为买房买车、亲友往来等，个人消费、投资往来等，与其收入水平相匹配，具有合理性。经核查，实际控制人与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人以及其他关联自然人不存在异常大额频繁资金往来的情况。

（2）其他自然人

报告期内，其他自然人除购买股票、基金及理财产品、纳税、个人自身账户之间转账、家庭内部转账等情形外，存在大额收付、取现情况如下

单位：万元

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
邱业致	薪酬、备用金		RMB	265.74	-	328.20	-	270.36	-	
	投资往来款		RMB	196.50	100.00	399.29	-	33.07	-	北京创新工场创业投资中心、佛山长河康泰投资管理中心（有限合伙）和横琴长河蓝天创业投资中心分红款、个人投资及退款
	房屋买卖、还贷、装修等		RMB	-	251.85	408.00	710.20	299.30	911.54	
	股权激励认购款		RMB	-	-	-	-	-	900.00	东方精工股权激励认购款
	亲友往来	与唐灼林往来	RMB	400.00	600.00	2,250.00	-	100.00	200.00	2020 年一笔 100.00 万元支出后因系统原因退回，邱业致重新付款，实际支出 100.00 万元。 2019 年向唐灼林提供 2,700.00 万元借款，已于 2021 年归还 2,250.00.万元。2022 年新增 600.00 万元借款给唐灼林，借款用途主要为偿还股权质押借款利息、房屋装修及偿还房贷等，唐灼林已还款 400.00 万元。其余往来为唐灼林委托邱业致进行理财，主要为证券投资。 中介机构获取了唐灼林、邱业致出具的承诺函、相关借据并核验了双方的

姓名	用途		币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
				收入	支出	收入	支出	收入	支出	
										流水，核验了邱业致向中信建投证券对公账户付款记录
		与唐灼棉往来	RMB	-	-	-	-	10.00	-	唐灼棉委托邱业致进行理财，主要为证券投资。 中介机构获取了唐灼棉、邱业致出具的承诺函并核验了双方的流水，核验了邱业致向中信建投证券对公账户付款和赎回记录
		与刘力军及其配偶往来	RMB	-	-	-	89.50	479.00	100.00	报告期内，邱业致向刘力军支付的100.00 万元和 89.50 万元，系报告期前向刘力军及其配偶借款的本息还款。2020 年，邱业致收到刘力军转账的 479.00 万元，系邱业致之子办理的贷款委托刘力军进行收款。 中介机构获取了邱业致、刘力军出具的承诺函，核验了双方的流水，委托收款对应的贷款合同
		与亲属谢*明及贷款公司海南*实业有限公司往来	RMB	-	-	50.00	370.00	650.00	310.50	2020 年 4 月，谢*明申请的贷款经海南*实业有限公司转账给邱业致 650.00 万元。2020 年 12 月和 2021 年 3 月，邱业致分别向谢*明转账 310.50 万元和 370 万元。 中介机构获取了邱业致出具的承诺函、谢*明出具的确认函、谢*明从建设银行申请贷款的协议和支付凭证
		与朋友陈某控制的公司广东*	RMB	512.74	-	500.00	1,000.00	-	-	陈某控制的广东*自动化有限公司因公司日常生产经营需要向邱业致借

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	自动化有限公司								款。2021 年，一笔 500 万元支出后因系统原因退回，邱业致重新付款，实际支出 500.00 万元，已于 2022 年 3 月收回本息 512.74 万元。相关借款均已结清 中介机构获取了邱业致出具的承诺函，获取广东*自动化有限公司出具的确认函，公开查询该公司的工商信息等资料。
	与朋友陈*萤往来	RMB	-	-	-	-	200.00	-	陈*萤向邱业致归还报告期以前的借款。 中介机构取得了邱业致出具的承诺函，陈*萤出具的确认函
	与朋友张*发往来	RMB	-	200.00	-	-	150.13	-	邱业致向张*发借款 150.13 万元，用于购买房产，已结清。 中介机构取得了邱业致出具的承诺函，张*发出具的确认函
	与朋友龙*明往来	RMB	-	-	-	-	117.60	-	报告期前龙*明向邱业致借款的还款。 中介机构取得了邱业致出具的承诺函，龙*明出具的确认函
	与朋友陆某往来	RMB	-	-	-	-	100.00	-	陆某委托邱业致进行理财，主要为证券投资。 中介机构取得了邱业致出具的承诺函，陆某出具的确认函
	与朋友陈*玲往来	RMB	-	310.00	300.00	-	-	-	2021 年 11 月，邱业致向陈*玲借款用于企业投资，于 2022 年 4 月偿还本息，已偿清。

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
									中介机构取得了邱业致出具的承诺函和相关借条
	与朋友陆*往来	RMB	305.99	-	-	-	-	-	委托朋友陆*进行投资收回的投资款。中介机构获取了邱业致出具的承诺函
	与朋友马*往来	RMB	-	130.00	-	-	-	-	向马*提供借款。中介机构获取了邱业致出具的承诺函和马*出具的确认函
	其他亲友	RMB	395.00	271.68	211.51	298.80	56.99	353.36	
	现金存取	RMB	5.00	-	-	-	128.51	-	亲属还款存现、签证办理等
	子女教育费	RMB	-	70.80	-	9.50	-	20.20	
	消费	RMB	-	182.86	-	25.00	-	38.20	
谢威炜	薪酬	RMB	-	-	31.38	-	37.52	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	-	100.00	东方精工股权激励认购款
谢毅书	薪酬	RMB	73.95	-	41.44	-	75.69	-	
	保险费	RMB	-	25.68	-	5.20	-	18.51	
	亲友往来	RMB	-	-	76.00	11.00	243.00	175.84	
	投资款	RMB	-	-	-	-	-	470.00	东莞市净诺环境科技股份有限公司投资付款
边晓然	薪酬	RMB	196.80	-	210.38	-	244.01	-	
	分红	RMB	-	-	28.13	-	-	-	苏州金全分红款
	房屋买卖、购车装修等	RMB	-	-	651.50	760.49	-	781.86	2020 年支出 744.00 万元系购买苏州市

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
									新区狮山街道***号房产； 2021 年收入和支出 644.00 万元系上述房产办理的抵押贷款。 中介机构获取了边晓然出具的承诺函、购房合同及相关银行抵押贷款合同等资料
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	336.00	792.00	2020 年，东方精工股权激励认购款 120.00 万元； 2020 年，苏州金全股权激励认购款 336.00 万元，因户名不符问题，同笔 336.00 万元支付后退回，重新支付
	消费	RMB	-	-	-	-	-	17.00	
	提取公积金	RMB	-	-	-	-	16.28	-	
夏坚	薪酬	RMB	40.33	-	19.05	-	40.76	-	
	分红	RMB	-	-	15.00	-	-	-	苏州金全分红款
	亲友往来	RMB	-	-	-	25.20	24.00	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	15.68	-	259.20	东方精工、苏州金全股权激励股权认购款
	现金存取	RMB	-	-	-	-	20.00	-	
		日元	-	-	-	-	-	150.00	换汇给子女海外留学
	换汇	日元	-	-	-	-	50.00	-	
	子女学费	日元	-	-	-	-	-	5.32	子女教育费

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	提取公积金	RMB	-	-	-	-	23.86	-	
	房屋买卖	RMB	-	-	-	12.25	-	-	
杨亮	薪酬、报销	RMB	28.50	-	9.25	-	106.75	6.49	
	亲友往来	RMB	111.91	9.09	200.00	-	52.57	-	报告期前向朋友庄*祥控制的宁波市北仑模具压铸有限公司提供 200.00 万元借款，2021 年收回。2022 年收入 111.91 万主要系叶*向其转款 105.20 万元委托其购买银行理财和基金产品。中介机构获取了杨亮出具的承诺函、相关借款协议和借款支出流水、申购理财和基金的流水。
	股权激励认购款	RMB	-	-	20.00	-	20.00	40.00	东方精工股权激励认购款，和解事项后退回
	投资往来款	RMB	-	-	-	-	350.00	-	股权转让款
	换汇	RMB	-	-	30.52	-	-	-	换汇给子女海外留学
	和解赔偿金	RMB	-	-	-	-	-	260.00	
	保证金	RMB	-	-	-	-	-	90.00	
	现金存取	RMB	-	7.95	-	-	9.95	-	
	个人所得税补缴	RMB	-	6.71	-	-	-	-	
	消费	RMB	-	-	-	5.00	-	6.96	用于家庭消费支出
	关于 COBI 订单客户与发行人之间往来的核	经核查，杨亮个人流水不涉及 COBI 订单客户与发行人之间的货款往来							

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	查								
扶廷朝	房屋买卖	RMB	-	-	-	17.21	-	-	
蒋莉莉	亲友往来	RMB	38.00	35.00	-	-	-	-	
袁福民	薪酬	RMB	-	-	6.73	-	12.01	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	-	16.20	东方精工、苏州金全股权激励认购款
仇伟忠	亲友往来	RMB	-	-	113.80	83.25	-	-	
	消费	RMB	-	-	-	13.11	-	-	
	装修费	RMB	-	-	-	5.00	-	-	
赵闽红	薪酬	RMB	29.65	-	20.70	-	126.20	-	
	分红	RMB	-	-	7.50	-	-	-	苏州金全分红款
	房屋买卖	RMB	-	-	260.00	122.07	-	-	
	亲友往来	RMB	-	-	70.00	15.00	15.20	-	
	股权激励认购款	RMB	-	11.51	-	6.72	-	129.60	东方精工、苏州金全股权激励股权认购款
	换汇	RMB	-	-	-	26.19	-	-	换汇给子女海外留学
	现金存取	RMB	-	-	30.15	30.00	-	-	
	偿还贷款	RMB	-	20.00	-	-	-	-	
	消费	RMB	-	5.00	-	-	-	5.00	子女学费，保险费

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
吴建军	薪酬	RMB	16.25	-	14.39	-	31.73	-	
	分红	RMB	-	-	8.44	-	-	-	苏州金全分红款
	亲友往来	RMB	-	-	-	-	19.53	-	
	投资往来款	RMB	-		-	8.96	-	120.80	股权转让款
张宁	薪酬	RMB	24.78	-	-	-	10.19	-	张宁于 2021 年入职公司
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	52.54	-	-	苏州金全股权激励缴款
	保险费	RMB	-	7.98	-	-	-	7.99	
		USD	-	-	-	1.02	-	1.01	
	换汇	RMB	-	-	-	7.97	-	7.82	换汇购买保险
		USD	-	-	1.02	-	1.01	-	
孔凡旗	股权激励认购款	RMB	-	-	-	51.15	-	-	苏州金全股权激励缴款
	亲友往来	RMB	5.00	5.00	-	-	-	-	
	薪酬、报销等	RMB	12.02	-	-	-	-	-	
赵勇	薪酬、报销等	RMB	5.19	-	71.82	-	17.32	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	59.34	-	-	苏州金全股权激励认购款
	购买车辆	RMB	-	-	-	15.90	-	-	
	支付宝提现	RMB	5.00	-	-	-	-	-	
杨松	股权激励认购款	RMB	-	-	-	11.20	-	-	苏州金全股权激励协议认购

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	薪酬、报销等	RMB	7.83	-	-	-	-	-	
钟敏	薪酬	RMB	7.24	-	6.41	-	9.30	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	36.52	62.04	东方精工、苏州金全股权激励股权认购款
	亲友往来	RMB	13.00	13.00	-	-	-	5.00	
沈晓芸	薪酬、报销等	RMB	18.40	-	-	-	-	-	
	分红	RMB	-	-	0.56	-	-	-	苏州金全分红款
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	-	6.72	苏州金全股权激励认购款
	换汇	美元	-	-	-	-	-	4.88	配偶从事境外翻译工作使用
		RMB	-	-	-	-	33.92	-	
臧秋实	薪酬	RMB	8.14	-	-	-	-	-	
	房屋买卖、装修等	RMB	-	-	-	-	20.00	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	-	6.72	苏州金全股权激励认购款
马飞	薪酬	RMB	17.05	-	-	-	6.32	-	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	-	-	11.20	苏州金全股权激励认购款
	亲友往来	RMB	-	-	-	-	5.00	-	
	现金存取	RMB	-	-	-	9.72	-	-	用于家庭消费支出
王猛	薪酬、报销等	RMB	4.99	-	-	-	-	-	

姓名	用途	币种	2022 年度		2021 年度		2020 年度		说明
			收入	支出	收入	支出	收入	支出	
	股权激励认购款	RMB	-	-	-	4.48	-	-	苏州金全股权激励认购款
	亲友往来	RMB	-	-	-	-	-	6.24	

其他自然人大额收付主要为分红、投资、亲友往来、个人消费等，与其收入水平相匹配，具有合理性。经核查，其他自然人与发行人客户及其实际控制人、供应商及其实际控制人以及其他关联自然人不存在异常大额频繁资金往来的情况。

（三）结合上述情况说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1、发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

针对该事项，申报会计师履行了如下核查程序：

（1）根据银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的全部客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董监高进行了交叉核对；

（2）了解及评价发行人与资金管理相关的内控设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（3）获取并查阅了发行人及其子公司账面银行账户，并与《开立银行账户清单》核对一致，不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与现有业务相匹配；查看发行人流水，查看是否存在大额或频繁取现的情形，发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形；

（4）获取并查阅了发行人主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，了解该等情形是否存在替发行人承担成本费用情形；

（5）获取并查阅了实际控制人、发行人关联方公司、董监高（不含独立董事）、财务部人员（财务总监、出纳）、持股 5%以上股东的银行账户清单及银行流水，针对部分大额收支检查交易对方是否为客户、供应商及其实际控制人。关注公司与股东、董事、监事、高管等相关重要人员是否存在异常往来；

（6）对发行人主要客户、主要供应商进行访谈，确认其是否与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形；

（7）选取样本对发行人主要客户、主要供应商的交易额和往来余额进行函证；

（8）了解及评价发行人与采购相关内控设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（9）了解及评价发行人与销售相关内控设计的有效性，并测试关键控制执行的有效性。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流的情况、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用情况。

2、是否存在股份代持

针对该事项，申报会计师检查了报告期内实际控制人、董事、监事、 高管、关键岗位人员的银行流水，核查从发行人获得现金分红情况；获取发行人股东历年的增资入股资料，包括增资协议、股权转让协议、银行回单、公司章程、验资报告等，核查发行人报告期内是否存在股份代持情况；向主要股东进行访谈，核查是否存在股份代持情况。

经核查，申报会计师认为，发行人历史沿革中存在股份代持的情形，该等情形已在提交上市申请前依法解除，不存在纠纷及潜在纠纷，并已在招股说明书中披露了代持形成原因、演变情况、解除过程及是否存在纠纷或潜在纠纷。

3、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》结合公司实际情况，发行人制定了《资金管理制度》、《对外提供财务资助管理制度》、《财务负责人管理制度》等制度用于规范公司管理，内控健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

经核查，申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

问题 23. 关于固定资产

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人固定资产净额分别为 6,916.07 万元、6,682.07

万元和 6,358.07 万元；其中，机器设备净额分别为 1,308.26 万元、1,403.34 万元和 1,384.80 万元；

（2）报告期内，发行人舷外机产能利用率分别为 81.16%、75.89%和 112.39%。

请发行人说明主要设备情况、具体用途及舷外机产能利用率的测算过程，并结合产品特点、生产流程、设备投入产出率、产能利用率、人均产出及单位设备产出等说明发行人固定资产占比与同行业可比公司是否存在差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明主要设备情况、具体用途及舷外机产能利用率的测算过程，并结合产品特点、生产流程、设备投入产出率、产能利用率、人均产出及单位设备产出等说明发行人固定资产占比与同行业可比公司是否存在差异

（一）发行人主要设备情况、具体用途及舷外机产能利用率的测算过程

1、发行人主要设备情况、具体用途

公司与生产相关的设备主要用于金工车间的机加工、组装车间的装配、喷漆车间的喷漆等，符合公司生产加工流程所需设备要求。截至 2022 年 12 月 31 日，公司与生产相关的主要设备情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	数量	原值	累计折旧	净值	用途	成新率
1	加工中心	30	2,268.57	648.68	1,619.89	舷外机部件机械加工	71.41%
2	清洗机	1	38.47	34.63	3.85	舷外机部件机械加工后表面油污及其他异物的清洗	10.00%
3	阿特拉斯扭矩枪	1	245.34	11.04	234.30	舷外机的螺栓装配	95.50%
4	舷外机测试水箱	8	61.41	3.68	57.72	测试舷外机整机性能	94.00%
5	固定隔音室	1	50.65	3.04	47.62	隔离舷外机调试噪音	94.00%
6	废气回收系统	4	29.91	24.46	5.46	舷外机装配后，运转发动机，测试整机性能时，收集并处理发动机排放的废气	18.25%

序号	设备名称	数量	原值	累计折旧	净值	用途	成新率
7	舷外机调试废气处理设备	1	23.85	1.97	21.89	舷外机装配后，运转发动机，测试整机性能时，收集并处理发动机排放的废气	91.75%
8	自动码垛机	1	20.35	2.29	18.06	舷外机装纸箱后，自动码垛机能自动码垛，替代人工码垛	88.75%
9	VOC 废气处理设备	2	168.1	55.47	112.63	处理舷外机测试时产生的废气，使其达到排放标准	67.00%
10	整机流输线	1	59.83	48.91	10.92	舷外机喷漆时，自动运输舷外机至喷漆线的各个工序	18.25%
11	小烘箱手工喷房	2	58.97	48.21	10.76	舷外机零部件的喷漆	18.25%
12	电泳漆流输线	1	51.56	42.15	9.41	舷外机零部件的电泳	18.25%
13	底漆流输线	1	49.57	40.53	9.05	舷外机零部件的喷漆	18.25%
14	倒装流输线	1	41.03	33.54	7.49	舷外机零部件的喷漆	18.25%
15	激光切割机	1	33.62	12.10	21.52	舷外机零部件钢板切割	64.00%

2、舷外机产能利用率的测算过程

报告期内，公司舷外机产品为自主生产，而通机产品均为 OEM 外协采购。公司舷外机产品的生产流程基本相同，但由于舷外机产品型号较多、规格差异较大，以件或个数为单位衡量公司产品的产能并不能直观地反映公司的产能情况；公司舷外机生产的瓶颈工序为机床加工工序，较大程度上决定了公司舷外机产品的产能，因此，公司通过比较舷外机产品机床加工生产线的理论工时和实际工时的方式更能合理说明公司的产能利用率情况，具体情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
CNC 机床有效使用数量（台）	19.90	17.00	16.42
机床有效工作时长（小时/天）	22	22	22
机床有效工时（万小时）	13.66	11.67	11.27
调机保养时间（万小时）	2.73	2.33	2.25
理论工时（万小时）	10.93	9.34	9.02
实际工时（万小时）	10.11	10.49	6.84
产能利用率	92.55%	112.39%	75.89%

注 1：理论工时=当期 CNC 机床数量*每天额定工作小时*年工作天数-调机保养时间等时间；实际工时=当期机床加工的实际工时。

注 2：各年 CNC 机床有效使用数量=∑（各型号 CNC 机床期初数量*当期实际使用月数/12）+∑（各型号 CNC 机床新增数量*当期实际使用月数/12）。

2020 年 7 月底，公司新购入的一台 CNC 机床正式投入使用，该 CNC 机床全年有效使用时间为 5 个月，2020 年公司 CNC 加工机床的有效使用数量为 16.42 台。2021 年底，公司新购入的一台 CNC 机床正式投入使用，2021 年 CNC 加工机床的有效使用数量为 17 台。2022 年 3 月底，公司新购入两台 CNC 加工机床正式投入使用，2022 年 12 月中旬，公司新购入 10 台加工中心，2022 年度 CNC 加工机床的有效使用数量为 19.90 台。

考虑到工人换班、CNC 加工机床轮转休息等因素，公司每天 CNC 加工中心有效工作时长为 22 小时。由于 CNC 加工机床使用过程中需要通过更换刀具；同时，公司通过定期保养和维护来提升加工机床的使用寿命。因此，每年预计约有 20%的理论工时用于调机保养等时间。报告期内，公司加工机床理论运转时间分别为 9.02 万小时、9.34 万小时及 10.93 万小时，实际运转时间分别为 6.84 万小时、10.49 万小时及 10.11 万小时，由此计算出公司舷外机产能利用率分别为 75.89%、112.39%及 92.55%。

（二）结合产品特点、生产流程、设备投入产出率、产能利用率、人均产出及单位设备产出等说明发行人固定资产占比与同行业可比公司是否存在差异

1、发行人与同行业可比上市公司在产品特点、生产流程、设备投入产出率、产能利用率、人均产出及单位设备产出的比较

报告期内，百胜动力与同行业可比上市公司在产品特点、生产流程、设备投入产出率、产能利用率、人均产出及单位设备产出的具体情况如下表所示：

企业	产品	产品特点	生产流程	设备投入产出率（单位：倍）	产能利用率	人均产出
春风动力	全地形车，摩托车及后市场用品	全地形车是用于户外作业、运动休闲、抢险救援、地质勘探等众多领域；中大排量摩托车，覆盖街车、巡航、旅行、仿赛等两轮细分品类，主要满足运动、竞技、休闲、娱乐需求。	车架制造、发动机制造和整车装配	2022 年：未披露 2021 年：18.22 2020 年：12.37	全地形车：2014-2016 年 79.14%、60.18%、53.87%； 摩托车：2014-2016 年 78.20%、79.14%、110.15%	2022 年：未披露 2021 年：257.75 万元 2020 年：236.70 万元
神驰机电	部件类产品： 小型发电机、数码变频发电机、通用汽油机； 终端类产品： 通用汽油发电机组、数码变频发电机组、高压清洗机	小型发电机主要用途是与通用汽油机配套组成通用汽油发电机组，是发电机组的核心部件； 数码变频发电机是主要用于生产数码变频发电机组；数码变频发电机组在提升电力品质、节能降耗等方面具有鲜明的特点； 通用汽油机广泛应用于发电机组、园林机械等小型动力机械； 通用汽油发电机组可以作为备用电源为家庭、医院、银行等领域应急发电，还可作为移动电源，在需要移动作业的领域如船舶用电等领域提供电能； 高压清洗机能够在多种行业中应用广泛，包括制造、市政等。	零件制造、零件装配、整机测试	2022 年：未披露 2021 年：10.38 2020 年：10.35	2016-2018 年：小型发电机：96%、108%、112% 通用汽油机：96%、160%、108% 终端产品：46%、78%、106%	2022 年：未披露 2021 年：87.71 万元 2020 年：80.70 万元
雅马哈动力	摩托车、电动助力自行车、舷外机	摩托车广泛应用于户外和家庭休闲活动，在新兴国家增长较快； 舷外机方面，发达国家对大型机型的需求保持旺盛，新兴国家的需求也有所回升。	未披露	2022 年：7.39 2021 年：6.78 2020 年：5.79	未披露	2022 年：229.71 万元 [2] 2021 年：195.98 万元 2020 年：177.43 万元
宾士域集团	发动机、零配件、游艇	水星的推进系统分部是休闲船用发动机和推进系统制造和销售的世界领导者。	未披露	2022 年：5.36 2021 年：5.02 2020 年：4.15	未披露	2022 年：249.71 万元 2021 年：200.65 万元 2020 年：197.19 万元
平均值				2022 年：- 2021 年：10.10 2020 年：8.16	-	2022 年：- 2021 年：185.52 万元 2020 年：173.00 万元

企业	产品	产品特点	生产流程	设备投入产出率（单位：倍）	产能利用率	人均产出
舷外机企业平均值（雅马哈发动机和宾士域集团）				2022 年：6.38 2021 年：5.90 2020 年：4.97	-	2022 年：212.85 万元 2021 年：198.32 万元 2020 年：187.31 万元
百胜动力	舷外机、通机	舷外机悬挂在舟、艇艉板上，能推动舟、艇航行的可卸式动力装置，适配在内河、湖泊和近海领域使用的 24 米以下的舟艇，可用于娱乐、商业、公务及军事等领域； 通机产品主要包括汽油发动机、汽油发电机组及汽油水泵组，汽油发动机具有转速高、结构简单、质量轻、造价低廉、运转平稳、使用维修方便的特点，应用于农业机械与园林机械等小型终端机械产品。	各零配件生产、组装，整机总成装配，整机调试检验，成品包组装	2022 年：6.86 2021 年：7.37 2020 年：5.18	舷外机： 2020-2022 年：75.89%、112.39%及 92.55%	2022 年：161.12 万元 2021 年：151.20 万元 2020 年：119.80 万元

注 1：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年度相关数据；

注 2：雅马哈发动机尚未披露 2022 年员工人数，上表 2022 年人均产出数据为 2021 年员工人数计算得出。

如上表所示，公司尚不存在业务完全一致的可比上市公司，其中春风动力主营业务为全地形车和摩托车业务，神驰机电主营业务为通机产品，雅马哈动力主营业务包括舷外机、摩托车及发动机等业务，宾士域集团主营业务包括发动机、舷外机及游艇等业务，公司与上述可比上市公司的业务、产品特点不完全一致，存在一定的差异。

报告期内，公司设备投入产出率低于春风动力、神驰机电，高于雅马哈动力、宾士域集团，处于可比公司区间范围内，不具有重大差异。此外，报告期内，公司人均产出均低于春风动力、雅马哈发动机及宾士域集团，高于神驰机电，亦处于可比公司区间范围内，不具有重大差异。相比雅马哈发动机和宾士域集团系全球舷外机龙头企业，公司尚处于快速发展阶段，与行业内龙头企业存在一定差距，报告期内公司设备投入产出和人均产出处于增长趋势，符合公司当前发展阶段特征。

2、固定资产占比与同行业可比公司的比较

报告期各期末，公司固定资产占比与可比公司的对比情况如下：

单位：亿元、亿美元

公司名称	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
春风动力	固定资产净值	未披露	4.32	3.66
	资产总额	未披露	79.71	42.01
	固定资产占比	**未披露**	**5.41%**	**8.71%**
神驰机电	固定资产净值	未披露	2.35	1.51
	资产总额	未披露	25.99	21.61
	固定资产占比	**未披露**	**9.03%**	**6.98%**
雅马哈发动机	固定资产净值	22.86	23.23	24.64
	资产总额	164.13	159.31	159.03
	固定资产占比	**13.93%**	**14.58%**	**15.49%**
宾士域集团	固定资产净值	12.71	10.47	8.64
	资产总额	63.21	54.25	37.71
	固定资产占比	**20.11%**	**19.30%**	**22.91%**
平均值		**-**	**12.08%**	**13.52%**
舷外机企业平均值-雅马哈发动机和宾士域集团		**17.02%**	**16.94%**	**19.20%**

公司名称	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
百胜动力	固定资产净值	0.83	0.64	0.67
	资产总额	5.05	3.95	3.62
	固定资产占比	**16.51%**	**16.10%**	**18.46%**

注：春风动力、神驰机电尚未披露 2022 年度相关数据

报告期各期末，公司固定资产占比高于同行业可比上市公司的平均值，主要系春风动力主营业务为全地形车及摩托车，神驰机电主营业务为通机产品，与公司主营业务存在一定差异，该两家公司的固定资产占比较低。报告期内，公司固定资产占比与舷外机行业可比上市公司的平均值较为接近，不存在显著差异。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取了公司固定资产清单，查看了公司的主要机器设备，向发行人生产负责人了解公司主要机器设备的运作情况；

2、查看了公司瓶颈工序机加工设备的运转情况，向发行人生产负责人了解公司瓶颈工序、生产具体流程，取得了公司机加工工时统计情况表；

3、审计发行人报告期的财务报表；

4、取得同行业可比公司的最近三年的年度报告，查看了同行业可比公司的公司官方网站等公开资料；

5、获取并查阅发行人的员工花名册、最近三年产出明细表，分析复核三年产出产品的具体构成。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要设备为生产加工流程所需设备，舷外机产能利用率的测算过程符合公司实际情况。

2、与同行业可比上市公司产品特点、生产流程、设备投入产出率、产能利

用率、人均产出及单位设备产出相比，公司固定资产占比与同行业可比公司不存在显著差异。

问题 24. 关于审计截止日后经营状况

请发行人说明 2022 年 1-6 月的经营状况及主要财务信息，是否与 2021 年同期存在较大变化，如是，请说明变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险（如有）。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

发行人 2022 年 1-6 月的主要财务数据及同比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.6.30	同比情况
资产总额	48,008.58	38,600.37	24.37%
负债总额	21,161.26	18,113.71	16.82%
所有者权益总额	26,847.33	20,486.66	31.05%
项目	**2022 年 1-6 月**	**2021 年 1-6 月**	**同比情况**
营业收入	28,242.38	22,432.49	25.90%
其中：舷外机	18,142.51	13,623.33	33.17%
通机	9,376.10	8,186.99	14.52%
归属于母公司所有者的净利润	3,064.02	2,629.12	16.54%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	3,127.06	2,588.29	20.82%
经营活动产生的现金流量净额	6,149.84	1,015.76	505.44%

注：2022 年 1-6 月财务数据已经容诚会计师审计，2021 年 1-6 月财务数据未经审计。

2022 年上半年，公司管理层积极调整销售策略和产能安排，持续加强境外销售渠道建设及管理，与客户保持良性沟通，2021 年下半年为满足客户订单需求、降低宏观环境波动的影响而提前增加原材料安全库存为产品生产亦提供了相应保障，同时受益于境外市场需求持续增加，公司 2022 年 1-6 月总体经营情况良好，实现的营业收入和净利润均同比有所增长，其中舷外机业务收入同比增长

33.17%，超过同期宾士域集团的舷外机业务收入同比增速 11.33%。2022 年 1-6 月，公司实现净利润同比增幅小于营业收入同比增幅，主要系受宏观环境波动、原材料价格上涨、相关费用支出增加等因素影响所致。

2022 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额同比大幅增加，主要系公司进一步加强对应收账款回款管理，并充分利用供应商提供的信用账期，提高资金使用效率。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人 2021 年 1-6 月财务报表、审计发行人 2022 年 1-6 月财务报表；

2、查阅行业报告、政策新闻等，了解公司所处市场环境及行业动态；

3、对发行人管理层和业务员进行访谈，了解公司经营变化情况。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人总体经营情况良好，2022 年 1-6 月业绩同比有所增长，不存在重大异常变化。

（此页无正文，为百胜动力公司《关于苏州百胜动力机器股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》（容诚专字[2023]200Z0244号）之签字盖章页）

容诚会计师事务所

（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：

付后升（项目合伙人）

中国注册会计师：

万 斌

中国注册会计师：

李 悦

2023 年 3 月20日