



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市中伦律师事务所
关于山东奥扬新能源科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（四）

二〇二一年九月

目 录

一、《意见落实函》“1.关于关联方和内控风险”	4
二、《意见落实函》“2. 关于持续经营能力”	28
三、《意见落实函》“3. 关于推广服务费”	39



中倫律師事務所
ZHONG LUN LAW FIRM

北京市朝阳区金和东路 20 号院正大中心 3 号楼南塔 23-31 层，邮编：100020
23-31/F, South Tower of CP Center, 20 Jin He East Avenue, Chaoyang District, Beijing 100020, P. R. China
电话/Tel: +86 10 5957 2288 传真/Fax: +86 10 6568 1022/1838
网址: www.zhonglun.com

北京市中伦律师事务所

关于山东奥扬新能源科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（四）

致：山东奥扬新能源科技股份有限公司

北京市中伦律师事务所（以下简称“本所”）作为山东奥扬新能源科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）首次公开发行人民币普通股（A 股）并在深圳证券交易所创业板上市（以下简称“本次发行”或“本次发行上市”）事宜的特聘专项法律顾问，为发行人本次发行上市提供法律服务并出具法律意见。

根据有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所已出具了《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）、《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）、《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”）和《关于为山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市出具法律意见书的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）。

根据深圳证券交易所（以下简称“深交所”）审核函〔2021〕011054号《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《意见落实函》”）所涉及的相关法律事项，本所律师对发行人进行了补充核查。现本所根据本次补充核查的情况出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》和《律师工作报告》不可分割的一部分。在本补充法律意见书中未发表意见的事项，则以《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》和《律师工作报告》为准；本补充法律意见书中所发表的意见与《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》和《律师工作报告》有差异的，或者《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》和《律师工作报告》未披露或未发表意见的，则以本补充法律意见书为准。

本补充法律意见书中使用的简称、缩略语、术语等，除另有说明外，与《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》和《律师工作报告》中含义相同。本所在《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》和《律师工作报告》中发表法律意见的前提、假设和声明同样适用于本补充法律意见书。

本所同意将本补充法律意见书作为发行人本次发行上市申请所必备的法定文件，随其他申报材料一起上报，并依法对本补充法律意见书承担责任。

根据有关法律、法规和规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师出具本补充法律意见如下：

一、《意见落实函》“1.关于关联方和内控风险”

申请文件及问询回复显示，发行人实际控制人苏伟及其亲属控制的关联企业较多。发行人与福奥圣通、青岛奥扬新能源、泰山铁塔、潍坊奥扬、日照捷通等 5 家关联企业存在前十大客户或供应商重合，报告期内交易金额较大，且存在较大变动。

请发行人：

（1）说明报告期内福奥圣通、日照捷通、潍坊奥扬汽车的营业收入规模较大但存在毛利为负的原因及合理性，是否符合行业惯例；结合上述情况，说明发行人的业务经营、财务内控制度等是否存在重大风险或缺陷，关联企业是否存在替发行人分担成本费用情形。

（2）说明报告期内向重合供应商无锡天朗金属材料有限公司采购金额较大、采购金额逐年增长的原因及合理性，并结合公开价格或第三方可比价格等说明采购价格的公允性。

（3）说明发行人和青岛奥扬新能源向北京福田戴姆勒、北汽福田诸城汽车厂销售规模较低或逐年降低的背景和原因，发行人向上述企业销售规模下降的趋势是否持续，对发行人未来业绩的影响。

（4）结合关联企业较多，存在资金拆借等财务不规范情形，以及与关联企业共用“奥扬”字号等，在招股说明书中充分揭示发行人内控风险、关联企业发生风险事件对发行人可能存在的不利影响，以及相关防范和应对措施。

（5）说明关联方客户、供应商与发行人前十大以外的主要客户供应商的重合情况，产品定价公允性。

（6）除已披露内容外，说明是否存在其他影响发行人独立性的重大不利情形。

请保荐人、发行人律师发明确意见，请申报会计师对问题（2）、（3）、（5）发明确意见。

（一）主要核查程序

1. 查阅发行人及福奥圣通、日照捷通、潍坊奥扬汽车、青岛奥扬新能源等关联企业出具的说明；

1. 查阅发行人招股说明书关于内控风险、“企业发生风险事件对发行人可能存在的不利影响”等的信息披露情况；

2. 查阅发行人、发行人实际控制人及其近亲属控制的关联企业提供的相关企业营业执照、工商档案、报告期内的财务报表及部分业务合同；查阅发行人的内部控制制度及永拓出具的永证专字（2021）第 310016 号《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》，了解发行人内部控制制度的制定和执行情况；

3. 访谈北京福田戴勒姆、一汽解放青岛、陕重汽等发行人与关联企业存在重合的前十大客户供应商；

4. 访谈保荐机构项目组人员及福奥圣通、日照捷通、潍坊奥扬汽车的财务总监；

5. 登录卡车之家（<http://www.360che.com/>）、汽车之家（<https://www.autohome.com.cn/>）、专汽通（<https://www.spvtime.com/>）、腾讯新闻（<https://new.qq.com>）等网站查询汽车经销商“价格倒挂”“亏本卖车”情况；

6. 访谈发行人前十大以外的主要重合供应商，了解其向发行人及关联方的销售情况及价格的公允性；

7. 审阅发行人实际控制人及其近亲属出具的承诺函；

8. 查阅关联企业的大额银行流水，查看是否存在关联企业为发行人分担成本费用或利益输送情形。

（二）核查结果

1. 说明报告期内福奥圣通、日照捷通、潍坊奥扬汽车的营业收入规模较大但存在毛利为负的原因及合理性，是否符合行业惯例；结合上述情况，说明发行人的业务经营、财务内控制度等是否存在重大风险或缺陷，关联企业是否存

在替发行人分担成本费用情形

（1）说明报告期内福奥圣通、日照捷通、潍坊奥扬汽车的营业收入规模较大但存在毛利为负的原因及合理性，是否符合行业惯例

根据福奥圣通、日照捷通及潍坊奥扬汽车出具的说明及提供的财务报表，报告期内，关联方福奥圣通、日照捷通及潍坊奥扬汽车的营业收入及毛利如下：

单位：万元

公司	年度	营业收入	毛利
福奥圣通	2018 年度	38,120.57	-1,361.18
	2019 年度	23,895.82	513.80
	2020 年度	10,684.03	292.46
	小计	72,700.42	-554.92
潍坊奥扬汽车	2018 年度	14,426.12	355.84
	2019 年度	44,227.34	-463.25
	2020 年度	92,475.05	3,014.45
	小计	151,128.51	2,907.04
日照捷通	2018 年度	11,501.33	-246.56
	2019 年度	20,911.97	-403.71
	2020 年度	36,250.86	10.00
	小计	68,664.16	-640.27

注：以上数据未经审计

① 报告期内，福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通的营业收入规模较大但存在毛利为负的原因及合理性

1) 福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通的业务模式及经销品牌情况

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通出具的说明，关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通作为汽车经销商（即汽车 4S 店），业务模式为从整车生产厂家采购重卡，从事销售业务。汽车经销商的经营特点是经销产品单位价值高、经销金额大、进销差价低，致使其销售规模大但是毛利低。汽车经销商为完成整车制造企业订立的销售目标、获取整车制造企业给予的销售返利，在确定对外销售价格时有其独特性，即定价根据采购进价扣除预期未来能够兑现的销

售返利加公司合理的利润确定，因此会出现汽车进销差价倒挂的情况。如果当年整车制造企业的返利不能及时兑现，则汽车经销商当年可能会出现亏损。另外，如果一定期间内汽车经销商总体销量呈现增长趋势，未兑现返利金额逐年增长，将会导致该期间内整体毛利水平较低。

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通提供的财务报表及说明并经本所律师访谈保荐结构项目组人员及关联方财务总监，报告期内，关联方福奥圣通等三家汽车经销企业营业收入合计 292,493.09 万元，毛利合计 1,711.85 万元，毛利总体为正，截止 2020 年末累计尚未兑现的返利 1,369.16 万元，模拟调整后的毛利总额为 3,081.01 万元。

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通出具的说明及客户明细，关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通主要经销授权品牌的重卡汽车，下游客户群体主要是有物流运输需求的公司及个人等，如：诸城市恒吉物流有限公司、日照市岚山国顺运输有限公司等，授权经销品牌及对应整车厂商的具体情况如下：

公司	成立时间	授权经销品牌	授权经销的整车厂商
福奥圣通	2007 年	欧曼	北京福田戴姆勒
潍坊奥扬	2010 年	欧曼	北京福田戴姆勒
		解放	一汽解放青岛
日照捷通	2011 年	解放	一汽解放青岛
		陕汽	陕重汽

2) 重卡行业竞争激烈，汽车经销商众多，利润空间较薄

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通出具的说明，我国汽车贸易行业的市场集中度仍然较低，市场竞争激烈，且山东作为物流运输大省，重卡需求旺盛，各大重卡品牌在山东地区的竞争尤为激烈。北京福田戴姆勒、一汽解放青岛、陕重汽除授权关联方福奥圣通、潍坊奥扬、日照捷通等在本地经销外，也授权其他汽车经销公司从事经营活动，如：一汽解放官网显示在潍坊地区的授权经销商还包括潍坊市圣达汽车销售服务有限公司、青州市裕兴汽贸有限责任公司等多家经销商；福田戴姆勒官网显示潍坊地区的经销商还包括山东海钥汽车销售服务有限公司等经销商。同时，中国重汽、成都大运等境内外重卡整车厂商也在

当地通过授权经销商从事销售活动。因此，关联方所处汽车贸易行业竞争激烈，汽车经销商为实现销售目标、获取整车厂商的业务返利，经常通过降价让利终端用户的方式扩大销售，出现车辆销售价格低于采购价格的情况。¹

3) 整车厂商与下游经销商结算业务返利存在延后性

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通出具的说明，整车厂商的销售返利政策较为复杂，包括基础返利、季度业务结算返利、回款结构奖励等，整车厂商多为大型企业集团，内部核算及审批流程复杂，导致关联方汽车经销公司实际结算业务返利存在一定的延后性。

4) 关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通毛利波动情况以及部分年度毛利为负的原因分析

根据福奥圣通出具的说明及提供的财务报表，福奥圣通 2018 年实现营业收入 38,120.57 万元，毛利-1,361.18 万元，主要原因是：2018 年度清理部分轻卡、中卡等长期滞销库存车辆，大幅降价销售，导致产生较大规模的亏损。根据北京福田戴姆勒经销政策及汽贸业务板块发展战略进行业务调整，采购销售渠道逐渐转移至潍坊奥扬汽车，销售收入逐年下降。

根据潍坊奥扬汽车出具的说明及提供的财务报表，潍坊奥扬汽车 2019 年度实现营业收入 44,227.34 万元，毛利-463.25 万元，主要原因是北京福田戴姆勒的欧曼品牌授权经销业务逐渐由福奥圣通转移至潍坊奥扬汽车，为获取整车厂返利和扩大市场份额，加大促销力度，甚至以低于采购价格对外销售，导致毛利为负，2020 年度，潍坊奥扬汽车与北京福田戴姆勒及时进行商务沟通，完成返利兑现，毛利额大幅增加，实现金额为 3,014.45 万元。

根据日照捷通出具的说明及提供的财务报表，日照捷通 2018-2020 年毛利

¹ 经本所律师登录卡车之家 (<http://www.360che.com/>)、汽车之家 (<https://www.autohome.com.cn/>)、专汽通 (<https://www.spvtime.com/>)、腾讯新闻 (<https://new.qq.com/>)、东方财富网 (<https://www.eastmoney.com/>) 等汽车新闻及财经新闻网站查询，存在较多关于汽车/重卡经销商“价格倒挂”“亏本卖车”的情况分析相关新闻报道。

分别为-246.56 万元、-403.71 万元、10.00 万元，毛利率为负或较低的主要原因是日照捷通为完成销售目标和获取返利，以低于采购价格对外销售，而返利当年未能及时兑现，致使当年出现亏损。另外，由于报告期内总体销量呈现增长趋势，未兑现返利金额逐年增长，也导致了报告期内整体毛利水平较低。

5) 汽车经销企业毛利较低或为负具有行业普遍性

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通出具的说明并经登录卡车之家（<http://www.360che.com/>）等网站查询，中国汽车经销商数量较多，竞争激烈，汽车经销行业受到整车制造厂商较大的制约，议价能力较弱，利润空间较薄。近年来，由于整车厂商根据上年销量增速制定了较高的销量指标，汽车经销商为了获得厂商返利超负荷拿车，但市场需求受经济环境和市场增长乏力的不利影响，汽车经销商为保障销售指标的完成、去库存和获得销售返利，市场中出现价格倒挂现象，汽车经销商利润空间被进一步压缩。尤其在商用车领域（即重卡、轻卡细分行业），低价销售、获得返利的情况更明显，致使行业毛利率更低甚至为负，成为行业普遍现象。

目前 A 股上市公司中庞大集团详细披露了其商用车销售的毛利率情况，报告期内商用车销售毛利率持续为负，如下表所示：

单位：亿元，%

上市公司	项目	2020 年	2019 年	2018 年
庞大集团	商用车销售收入	1.56	3.15	24.51
	商用车毛利率	-4.21	-13.90	-0.19

综上，报告期内福奥圣通、日照捷通、潍坊奥扬汽车的营业收入规模较大毛利较低，并且存在毛利为负的情况，主要是行业竞争激烈，及销售返利结算的延后导致；营业收入规模较大、毛利较低甚至为负的情况具有商业合理性，符合行业惯例。

2、结合上述情况，说明发行人的业务经营、财务内控制度等是否存在重大风险或缺陷，关联企业是否存在替发行人分担成本费用情形

① 结合上述情况，说明发行人的业务经营、财务内控制度等是否存在重大风险或缺陷

1) 关联方福奥圣通、日照捷通及潍坊奥扬虽然存在毛利较低或为负的情

况，但企业日常经营活动正常，资信状况相对良好

根据关联方福奥圣通、潍坊奥扬汽车、日照捷通出具的说明及财务报表，近年来，汽车贸易行业竞争激烈以及返利结算延后导致毛利较低或为负具有商业合理性，关联方福奥圣通、日照捷通及潍坊奥扬汽车营业收入规模较大，毛利较低或为负属于汽车经销企业的正常现象。报告期，关联方福奥圣通等三家汽车经销企业营业收入合计 292,493.09 万元，毛利合计 1,711.85 万元，毛利总体为正，截止 2020 年末累计尚未兑现的返利 1,369.16 万元，模拟调整后的毛利总额为 3,081.01 万元。关联方福奥圣通等汽车经销企业多数情况下能够通过自身的销售获利及上游整车厂商的返利等商务政策获取合理的商业利润，日常经营活动正常，资信状况相对良好。

2) 发行人关联方生产经营情况较好，关联方之间可以相互提供资金支持和保障

根据实际控制人及其关系密切人员控制或投资的关联企业出具的说明，报告期内，实际控制人及其关系密切人员控制或投资的关联企业主要包括福奥圣通、青岛奥扬新能源、泰山铁塔、捷通物流、奥扬石化、长城奥扬等公司，上述企业主要从事装备制造、物流运输、大宗商品贸易等传统实业经营，不存在从事高风险、高杠杆的经营活动，也不存在对关联方之外公司的担保。2020 年度累计实现营业收入 331,096.06 万元，净利润 8,957.39 万元，资产总额 230,987.83 万元，大部分关联方具有较好的经营状况、良好的销售回款及较好盈利能力，若部分关联方出现临时经营困难或资金紧张，可以互相之间提供保障和支持。

3) 报告期内，公司与关联方的资金拆借和对外担保均已执行完毕，公司和实际控制人已出具保持相互独立的承诺

根据永拓出具的《审计报告》，报告期内，发行人与关联方的资金拆借和对外担保均已执行完毕，未对发行人正常经营造成重大影响。发行人和实际控制人出具承诺函，承诺未来不再发生资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用的情况，亦不再发生为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。同时鉴于发行人实际控制人及其近亲属的关联企业（如潍坊奥扬等）存在与发行人存在共有“奥扬”

字号情况，如果未来其他关联企业的经营情况和财务状况出现不利变化，则可能对公司产生不利影响，就此情况，实际控制人苏伟及其近亲属已出具承诺，承诺将按照法定程序对实际控制的关联企业实施变更名称等措施，以避免因上述企业使用“奥扬”字号而对奥扬科技产生重大不利影响。

4) 发行人拥有严格的业务经营和财务内控制度

发行人在生产经营方面建立了严格完善的采购体系、生产制造体系和销售体系，制定了严格的内部控制制度，现有的内部控制制度涵盖了采购销售、安全生产、财务管理等各个方面，建立了完备的内部控制体系，相应制度及内部控制体系执行有效，发行人业务经营及财务内控制度不存在重大风险或缺陷。2021年2月1日，永拓会计师也出具了永证专字（2021）第310016号《关于山东奥扬新能源科技股份有限公司内部控制的鉴证报告》，认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2020年12月31日在所有重大方面保持了有效的内部控制。

综上所述，关联方福奥圣通、潍坊奥扬及日照捷通等关联方虽然存在毛利较低或为负的情况，但公司日常经营活动正常，资信情况良好；若部分关联方出现临时经营困难或资金紧张，关联方可以互相之间提供保障和支持，发行人不会对关联方提供资金支持和帮助；实际控制人及其近亲属出具了保持奥扬科技独立性和变更关联方字号的承诺；发行人拥有严格的业务经营和财务内控制度。因此，关联方福奥圣通等公司的经营情况不会对发行人的业务经营及内控制度等产生重大不利影响，发行人的业务经营、财务内控制度等不存在重大风险或缺陷。

② 关联企业是否存在替发行人分担成本费用情形

根据发行人及相关关联方出具的说明，北京福田戴勒姆、一汽解放青岛、陕重汽等公司既是发行人的下游整车厂商客户，同时也是关联方福奥圣通、日照捷通及潍坊奥扬汽车等汽车经销商企业的上游供应商，上述重合的客户供应商均为大型集团企业、国有企业或上市公司，其建立了较为规范的供应商、经销商筛选及认证体系，在采购流程、成本控制、经销商管理等方面制定了较为严格的规定，采购和销售系统相互独立，市场规范化运作，分别与发行人及关

联企业进行商务谈判、签署协议并进行独立核算。

发行人拥有严格完善的业务经营体系，建立了严格的财务内控制度并得到有效执行，重合客户和供应商也建立了较为规范的采购销售制度，发行人的业务经营、财务内控制度不存在重大风险或缺陷，关联企业不存在替发行人分担成本费用情形。

综上所述，关联方福奥圣通、日照捷通及潍坊奥扬汽车营业收入规模较大，但存在毛利为负的情形具有合理性，符合行业惯例；发行人的业务经营、财务内控制度等不存在重大风险或缺陷，关联企业不存在替发行人分担成本费用情形。

2. 说明报告期内向重合供应商无锡天朗金属材料有限公司采购金额较大、采购金额逐年增长的原因及合理性，并结合公开价格或第三方可比价格等说明采购价格的公允性

（1）说明报告期内向重合供应商无锡天朗采购金额较大、采购金额逐年增长的原因及合理性

根据发行人说明及其提供的采购明细，报告期内，发行人向重合供应商无锡天朗及第三方太原太钢大明金属制品有限公司（以下简称“大明金属”）采购金额及变动情况如下：

单位：万元、%

重合供应商	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年
		金额	增长率	金额	增长率	金额
无锡天朗（重合 供应商）	304 不锈钢板等	11,005.34	66.17%	6,623.04	77.95%	3,721.90
大明金属		2,858.11	71.78%	1,663.84	22.97%	1,353.05
主营业务收入		81,627.07	30.60%	62,499.40	76.31%	35,447.82

报告期内，无锡天朗及大明金属是发行人 304 不锈钢板的主要供应商。发行人向重合供应商无锡天朗采购金额较大、采购金额逐年增长主要原因是：1、随着销售订单及营业收入逐年增长，发行人对 304 不锈钢板等主要原材料的采购需求也相应大幅增加，2018 年-2020 年，发行人向无锡天朗的采购增幅分别为 77.95%、66.17%，主营业务收入的增幅分别为 76.31%、30.60%，发行人 2019 年向无锡天朗的采购增幅与 2019 年度主营业务收入的增幅基本相符；2、2020

年发行人向无锡天朗采购的增幅为 66.17%，低于主营业务收入的 30.60% 的增幅，但与 2020 年大明金属的 71.78% 采购增幅基本一致，主要是发行人根据对未来持续向好的预判和为应对下游整车厂商订单的需求，保证生产的正常运行，加大对 304 不锈钢板等通用物料的备货力度。

（2）结合公开价格或第三方可比价格等说明采购价格的公允性

根据发行人说明，报告期内，公司向无锡天朗采购 304 不锈钢板采购价格与市场价格及第三方采购价格的对比情况如下：

单位：元/千克

序号	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	第三方：太原太钢大明金属制品有限公司 (a)	14.07	15.54	15.66
2	无锡天朗 (b)	14.11	15.91	14.95
3	无锡天朗采购均价与第三方价格的差异率 (c=(b-a)/b)	0.28%	2.33%	-4.75%

发行人采购的主要原材料 304 不锈钢板具有大宗商品属性，市场价格较为透明。与第三方供应商采购价格差异率分别为-4.75%、2.33%、0.28%，采购价格总体差异较小，存在差异主要是采购时间节点及采购量不同导致平均采购价格存在差异。

综上所述，本所律师认为，发行人报告期内向重合供应商无锡天朗采购金额较大、采购金额逐年增长具有合理性，且采购价格具有公允性。

3. 说明发行人和青岛奥扬新能源向北京福田戴姆勒、北汽福田诸城汽车厂销售规模较低或逐年降低的背景和原因，发行人向上述企业销售规模下降的趋势是否持续，对发行人未来业绩的影响

根据发行人及青岛奥扬新能源出具的说明，报告期内，发行人与青岛奥扬新能源与重合客户北京福田戴姆勒、北汽福田诸城汽车厂的交易金额及变动情况如下：

单位：万元

交易方向	重合客户	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年
			金额	变动	金额	变动	金额

交易方向	重合客户	交易内容	2020 年		2019 年		2018 年
			金额	变动	金额	变动	金额
青岛奥扬新能源销售	北京福田戴姆勒	自卸车车厢等	2,973.08	-29.45%	4,214.08	-63.45%	11,528.07
奥扬科技销售		车载 LNG 供气系统	3,792.82	28.25%	2,957.36	-64.32%	8,289.31
青岛奥扬新能源销售	北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂	自卸车车厢等	-	-	-	-	-
奥扬科技销售		车载 LNG 供气系统	-	-	-	-	462.17

注：青岛奥扬新能源相关数据未经审计

① 青岛奥扬新能源与重合客户北京福田戴姆勒、北汽福田诸城汽车厂的交易金额变动分析

根据青岛奥扬新能源出具的说明，报告期内，青岛奥扬新能源向北京福田戴姆勒销售金额逐年下降，主要是北京福田戴姆勒改装车辆业务市场不及预期，青岛奥扬新能源的销售规模也随之下降；青岛奥扬新能源与北汽福田汽车股份有限公司诸城汽车厂未发生业务往来。

② 奥扬科技与重合客户北京福田戴姆勒、北汽福田诸城汽车厂的交易金额变动分析

根据发行人出具的说明并经登录企查查等网站查询，北京福田戴姆勒是北汽福田汽车股份有限公司和戴姆勒（中国）商用车投资有限公司分别持股 50% 的合营公司，第一商用车网统计的销量数据显示：北汽福田汽车股份有限公司 2018 年-2020 年天然气重卡的销量分别为 0.39 万辆、0.44 万辆、0.58 万辆（该数据包含合营企业北京福田戴姆勒），市场占有率分别为 5.82%、3.79% 及 4.08%，市场占有率较低。根据发行人说明，发行人 2018 年与北京福田戴姆勒沟通，相较于天然气重卡业务，北京福田戴姆勒在经营战略上更加重视柴油重卡业务的发展；而一汽解放青岛、中国重汽、陕重汽等企业均高度重视天然气重卡行业，加大投入以确保成为领先企业。因而，发行人调整销售策略，将营销重点转向一汽解放青岛、中国重汽等市场份额较大的整车厂商，在新产品推出、满负荷生产时优先供货等方面倾向这些企业，致使发行人 2019 年向北京福田戴姆勒销售的车载 LNG 供气系统大幅下降。

根据发行人出具的说明并经本所律师访谈北汽福田诸城汽车厂工作人员，北汽福田诸城汽车厂主要产品为载货汽车、自卸汽车等，发行人业务发展方向是为重型卡车配套车载 LNG 供气系统，因此，发行人与北汽福田诸城汽车厂自 2019 年不再发生业务往来。

③ 北京福田戴姆勒的经营情况分析及其销售情况

2018 年-2021 年 1-6 月，北京福田戴姆勒营业收入及净利润具体情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入（亿元）	241.65	365.91	253.32	300.24
净利润（亿元）	7.00	7.17	-0.22	0.86

注：上述数据取自福田汽车（600166）年度报告、半年度报告

如上表所示，北京福田戴姆勒目前经营情况良好，不存在生产经营困难或经营业绩下滑的情形。北京福田戴姆勒主要经营欧曼品牌的柴油重卡业务，产品重点涵盖欧曼 ETX、欧曼 GTL、欧曼 EST、欧曼 EST-A 四大系列，天然气重卡业务占北京福田戴姆勒整体业务的比重较低。

根据发行人出具的说明及《审计报告》，2018-2020 年，公司对北京福田戴姆勒的销售收入呈现先降后升的趋势，2020 年对北京福田戴姆勒实现销售收入 3,792.82 万元，较 2019 年增长 28.25%，2021 年 1-6 月，公司对北京福田戴姆勒实现销售收入 2,824.94 万元，双方合作关系稳定，销售情况良好。

因此，北京福田戴姆勒经营情况良好，天然气重卡业务占其比重较低，报告期内，发行人向其销售收入呈现先大幅下降后企稳回升的态势，预计向北京福田戴姆勒的销售规模不会出现持续下降，对发行人未来业绩不会构成重大不利影响。同时，发行人通过扩大对其他整车厂商的销售，提升公司经营业绩。若上述客户未来提升天然气重卡细分市场份额，发行人将把握市场机会、积极开发和满足客户的增长需求。

综上所述，本所律师认为，发行人和青岛奥扬新能源向北京福田戴姆勒、北汽福田诸城汽车厂销售规模较低或逐年降低是根据自身业务发展及客户实际经营情况作出的销售策略调整，相关情况和变动具有合理性；发行人与北汽福田诸城汽车厂自 2019 年不再发生业务往来；发行人向北京福田戴姆勒的销

售规模预计不会出现持续下降，对发行人未来业绩不会构成重大不利影响。

4. 结合关联企业较多，存在资金拆借等财务不规范情形，以及与关联企业共用“奥扬”字号等，在招股说明书中充分揭示发行人内控风险、关联企业发生风险事件对发行人可能存在的不良影响，以及相关防范和应对措施

（1）关联企业发生风险事件对发行人可能存在的不良影响及相关防范和应对措施

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争情况”之“（九）关联企业发生风险事件对发行人可能存在的不良影响及相关防范和应对措施”中进行补充披露如下：

“1、关联企业可能发生风险事件的情况分析

报告期内，实际控制人及其关系密切人员控制或投资的关联企业主要包括苏伟和王韩及其子女控制的关联企业（序号 1-22），以及苏敬控制的关联企业（序号 23-25），除此之外，不存在其他应披露未披露的实际控制人及其关系密切人员控制或投资的关联企业。

序号	关联方名称	主营业务	是否存在同业竞争或潜在同业竞争	最近一年主要财务数据（单位：万元）		
				营业收入	净利润	总资产
1	泰安奥扬新能源	投资企业管理	否	366.14	5,072.45	5,921.85
2	福奥圣通	机动车修理和维护；汽车销售；汽车零配件批发、零售	否	10,684.03	-476.41	28,211.01
3	振兴工贸	无实际经营业务	否	0.00	-1.88	3,501.32
4	奥扬投资	企业自有资金对外投资；企业管理信息咨询服务	否	0.00	-578.25	9,643.78
5	青岛奥扬新能源	自卸车车厢生产	否	13,162.59	881.53	14,502.43
6	泰山铁塔	制造、销售输电线路铁塔、钢管塔、铁件、通讯微波塔	否	58,167.41	2,697.30	51,333.95

序号	关联方名称	主营业务	是否存在同业竞争或潜在同业竞争	最近一年主要财务数据（单位：万元）		
				营业收入	净利润	总资产
7	众城金属	金属表面热镀锌处理加工	否	7.97	-265.54	4.91
8	创盈物流	物流运输	否	0.00	-202.38	2,100.08
9	弘成铸造	无实际经营业务	否	0.00	0.00	0.00
10	东营福奥汽车	销售汽车、汽车配件	否	23.68	-0.06	837.58
11	童轩投资	企业自有资金对外投资	否	0.00	-0.07	499.94
12	奥扬智蓝	投资企业管理	否	0.00	-200.95	20,406.17
13	银通租赁	融资租赁业务，经营性租赁业务	否	59.62	-102.58	20,803.17
14	象群科技	互联网平台技术服务	否	379.61	-256.27	342.77
15	奥扬石化	天然气销售	否	81,031.43	610.57	24,990.19
16	普天检验检测	气瓶检测	否	0.00	-6.30	290.49
17	捷通物流	天然气运输	否	7,017.88	830.59	4,921.80
18	淄博奥扬新能源	天然气销售	否	2,485.19	43.55	471.22
19	长城奥扬	新能源技术推广服务	否	28,984.60	198.07	1,971.99
20	奥盛达装备（2021年5月21日注销）	无实际经营业务	否	0.00	0.00	0.00
21	寿光奥扬能源	无实际经营业务	否	已歇业清算		
22	山东奥扬电力科技有限公司	电力行业高效节能技术研发	否	于2021年6月7日设立，泰山铁塔持有100%的股权		
23	潍坊奥扬	销售汽车（不含九座以下乘用车）、配件	否	92,475.05	837.59	36,207.8
24	日照捷通	销售汽车（不含九座以下乘用车）	否	36,250.86	-123.57	3,965.34
25	京福物流	无实际经营业务	否	-	-	60.04
合计				331,096.06	8,957.39	230,987.83

报告期内，实际控制人及其关系密切人员控制或投资的关联企业主要包括福奥圣通、潍坊奥扬、青岛奥扬新能源、泰山铁塔、捷通物流、奥扬石化、长城奥扬等公司，大部分关联方具有较好的经营状况、良好的销售回款及较好盈利能力，不存在从事高风险、高杠杆的经营活动，使得发生风险事件的可能性较低。在过往经营中也未曾发生过风险事件，截止目前，除部分企业之间存在担保外，不存在对外部企业的担保，大大降低了发生风险事件的概率。

但是，如果关联方因经营不善或外部经营环境发生较大变化等多种因素，对关联方产生重大不利影响，可能影响关联方的偿债能力和资信状况。同时，关联方如青岛奥扬新能源等公司使用“奥扬”字号，该等关联企业在品牌影响力、市场形象等各方面都会相互影响，如果未来关联企业的经营情况和财务状况出现不利变化，发生风险事件，影响关联方的偿债能力和资信状况。若未能保持发行人与关联方之间的独立性，发生发行人为关联方垫付资金、提供担保等情形，可能对公司的资产独立、股权稳定、企业形象等产生不利影响。

2、发行人及关联方针对风险事件的相关防范和应对措施

（1）关联方主要经营低风险业务，经营情况较好，主营业务健康，可以相互提供资金支持和保障

报告期内，实际控制人及其关系密切人员控制或投资的有实际经营业务关联企业主要包括福奥圣通、青岛奥扬新能源、泰山铁塔、捷通物流、奥扬石化、长城奥扬等公司，上述企业主要从事装备制造、物流运输、大宗商品贸易等传统实业经营，不存在从事高风险、高杠杆的经营活动。2020 年度累计实现营业收入 331,096.06 万元，净利润 8,957.39 万元，资产总额 230,987.83 万元，大部分关联方具有较好的经营状况、良好的销售回款及较好盈利能力。根据公司实际控制人苏伟及其关系密切人员对上述相关关联方经营发展的规划，上述相关关联方企业将坚持主要从事经营风险较低的实业经营，禁止从事高风险、高杠杆业务。

（2）关联方企业不对外提供担保，必要时互相之间提供保障和支持

截止目前，关联方企业不存在对外部企业的担保，未来，关联方企业也严

禁对外担保，若部分关联方出现临时经营困难或资金紧张，互相之间提供保障和支持。

（3）发行人规范了与关联方资金往来和担保行为，建立了完善的公司治理结构和制度

报告期内曾存在公司向关联方提供资金和担保的情形，截至 2020 年 3 月 31 日，该等资金已经全部偿还，担保已经全部解除。截至本招股说明书出具日，公司未出现新的向关联方提供资金和担保的情形。

在股份公司设立后，公司通过建立良好的公司治理结构和严格有效的关联交易决策制度，有效的提升了规范运作水平和独立运营能力。截至本招股说明书出具日，实际控制人控制的其他主要企业的业务经营情况和财务状况良好，与公司在业务、资产、机构、人员和财务等方面均保持独立运作，未出现损害公司利益的情形。

截至本招股说明书出具日，公司与实际控制人苏伟及其亲属控制的其他企业严格保持独立运作，公司与苏伟及其亲属控制的其他企业不存在异常资金往来，不存在为关联企业提供担保的情形。公司已建立了完善的公司治理结构和决策体系，制定了《关联交易规则》、《对外担保制度》、《规范与关联方资金往来的管理制度》等风险隔离和利益冲突防范制度，有效地防止了风险在公司、控股股东、实际控制人以及关联企业之间的转移和扩散。

（4）关于关联方使用“奥扬”字号的处理

就公司与苏伟及其近亲属实际控制或施加重大影响的企业共用“奥扬”字号的情形，实际控制人苏伟及其近亲属已于 2021 年 8 月 25 日出具《关于变更共用“奥扬”字号的关联企业名称之承诺函》，承诺将按照法定程序对实际控制的关联企业变更名称以不再使用“奥扬”字号等措施，以避免因上述企业使用“奥扬”字号而影响奥扬科技的独立性或引起任何权属纠纷、风险事件；以上工作将于承诺函签署之日启动，确保在 2021 年 12 月 31 日前全部完成；若因上述企业使用“奥扬”字号给奥扬科技造成任何损失的，其将赔偿奥扬科技

因此受到的全部损失。苏伟子女亦承诺：本人将尽最大努力按照法定程序对长城奥扬变更名称以不再使用“奥扬”字号等措施，以避免因该企业使用“奥扬”字号而影响奥扬科技的独立性或引起任何权属纠纷、风险事件。以上工作将于承诺函签署之日启动，尽最大努力在 2021 年 12 月 31 日前全部完成。若因该企业使用“奥扬”字号给奥扬科技造成任何损失的，本人将赔偿奥扬科技因此受到的全部损失。

（5）发行人、实际控制人及关联方已出具维持相互独立的承诺

公司和实际控制人出具承诺函，承诺未来不再发生资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用的情况，亦不再发生为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

关联方及实际控制人已出具承诺函，承诺未来关联方若产生偿债风险或经营困难等情形，由关联方之间互相提供资助或支持，不得要求发行人向关联方提供资金和担保；实际控制人为其担保的，则优先由实际控制人控制或掌控的除发行人以外的公司或资产进行清偿。”

（2）发行人内控风险及相关防范和应对措施

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、内控风险”之“（四）财务内控不足的风险”中进行补充披露如下：

“报告期内，发行人存在关联方资金拆借、向不具备资质的第三方进行票据贴现、第三方回款等财务内控不规范情形。其中，报告期内，发行人仅 2018 年与关联方存在资金拆借，合计向关联方拆出 310 万元，拆入 850 万元；发行人 2020 年存在向不具备资质的第三方进行票据贴现的情况，金额合计 1,332.70 万元；报告期内，第三方回款金额分别为 93.05 万元、35.99 万元和 84.11 万元，第三方回款占当期营业收入比例分别为 0.26%、0.06%和 0.10%。

对于上述财务内控不规范情形，发行人已采取有力措施进行清理、整改。但发行人经营规模的扩大势必给财务内控的规范性提出更高要求。如果财务内控制度不能得到持续、有效执行，公司的生产经营能力及持续盈利能力将受到

不利影响。”

针对发行人关联企业较多、报告期内存在关联方资金拆借的情形，发行人建立健全了关联交易内部控制制度。发行人在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“（三）偶发性关联交易”之“3、关联方资金拆借”中披露如下：

“发行人制定了《山东奥扬新能源科技股份有限公司关联交易规则》、《规范与关联方资金往来的管理制度》。发行人控股股东及实际控制人及发行人其他董事、监事、高级管理人员也均出具了《关于规范关联交易的承诺函》。主要情况如下：

（1）公司建立了关联交易的分级授权审批制度。根据关联交易的风险和重要程度，对经常性关联交易和偶发性关联交易进行分类管理，分别赋予股东大会、董事会、董事长或其授权代表相应的审批权限，严禁越权审批。如《山东奥扬新能源科技股份有限公司关联交易规则》中明确规定：

A 公司与关联人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 1,000 万元以上、且占公司最近一期经审计净资产值绝对值 5%以上的关联交易事项、相关交易协议没有规定具体金额的关联交易事项、法律、法规、规范性文件、公司章程及其细则规定应由股东大会审议的其他关联交易事项需由股东大会审议批准；

B 公司与关联自然人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 30 万元（含）至 1000 万元（不含）之间的关联交易事项、公司与关联法人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易总额在 100 万元（含）至 1000 万元（不含），或占公司最近一期经审计净资产绝对值在 0.5%（含）至 5%（不含）之间的关联交易事项、法律、法规、规范性文件、公司章程及其细则规定可由董事会审议的其他关联交易事项需由董事会审议批准；

C 公司与关联自然人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易金额在 30 万元以下的关联交易事项，公司与关联法人在连续 12 个月内单笔或累计金额发生的交易总额在 100 万元以下，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以下的关联交易事项，法律、法规、规范性文件、公司章程及其细则规定

可由公司总经理审议的其他关联交易事项由董事会授权公司总经理审议批准；

（2）公司建立了关联交易事项回避审议制度，当股东大会、董事会对某一项关联交易做出决议时，与该关联交易有利害关系的股东、董事不得行使表决权，并应当予以回避。

（3）为规范发行人与关联方之间未来可能出现的关联交易，维护发行人及其股东（特别是中小股东）的利益，发行人控股股东及实际控制人及发行人其他董事、监事、高级管理人员均出具了《关于规范关联交易的承诺函》，承诺函的主要内容如下：

A 承诺人承诺尽可能地避免和减少承诺人、承诺人控制的其他企业、组织或机构（以下简称“承诺人及其控制的其他企业”）与奥扬科技及其下属企业之间的关联交易。

B 对于无法避免或者因合理原因而发生的关联交易，承诺人及其控制的其他企业将根据有关法律、法规和规范性文件以及奥扬科技公司章程的规定，遵循平等、自愿、等价和有偿的一般商业原则，履行法定程序与奥扬科技签订关联交易协议，并确保关联交易的价格公允，原则上不偏离市场独立第三方的价格或收费的标准，以维护奥扬科技及其股东（特别是中小股东）的利益。

C 承诺人保证不利用在奥扬科技中的地位和影响，通过关联交易损害奥扬科技及其股东（特别是中小股东）的合法权益。承诺人及其控制的其他企业保证不利用承诺人在奥扬科技中的地位和影响，违规占用或转移奥扬科技的资金、资产及其他资源，或违规要求奥扬科技提供担保。

D 如以上承诺事项被证明不真实或未被遵守，承诺人将向奥扬科技赔偿一切直接和间接损失，且承担相应的法律责任。

E 上述承诺自承诺人出具的《关于规范关联交易的承诺函》签字盖章之日即行生效并不可撤销，并在奥扬科技存续且承诺人依照中国证监会或证券交易所相关规定被认定为奥扬科技的关联方期间内有效。

发行人已建立健全的内控制度并有效执行，不存在影响发行条件的情形。”

综上，本所律师认为，发行人已在招股说明书中充分揭示发行人内控风险、关联企业发生风险事件对发行人可能存在的不利影响，以及相关防范和应对措施

施。

5. 说明关联方客户、供应商与发行人前十大以外的主要客户供应商的重合情况，产品定价公允性

（1）发行人非前十大客户与关联方重合情况的说明

根据发行人及福奥圣通、泰山铁塔等关联方出具的说明，报告期内，除前十大的客户供应商与关联方存在重合外，发行人与关联方还存在少量非前十大客户的重合情况，重合的客户主要是物流公司、汽修公司，以及潍柴动力股份有限公司等，发行人与该等重合客户的交易内容主要是少量杜瓦瓶、供氢系统总成等。报告期内，发行人向该等非前十大重合客户销售金额合计分别为 53.74 万元、33.51 万元、221.68 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.15%、0.05%、0.27%，交易金额及占当期营业收入的比例极小，2020 年交易金额高于 2018 年及 2019 年，主要原因是 2020 年发行人向重合客户潍柴动力股份有限公司销售供氢系统总成产生收入 216.60 万元。根据发行人及福奥圣通、泰山铁塔等关联方出具的说明及其与重合客户签署的业务合同，发行人与关联方分别与重合客户协商确定销售价格，独立定价，价格公允。

（2）发行人非前十大供应商与关联方重合情况的说明

根据发行人及福奥圣通、泰山铁塔等关联方出具的说明及销售明细，报告期内，除前十大供应商外，发行人与关联方还存在部分重合的其他供应商，该部分重合的供应商具有以下特点：（1）经营地址多数位于发行人所在地的周边地区，主要分布于山东省潍坊市及青岛市等；（2）数量较多，累计 80 余家；（3）多数交易金额较小，与发行人及关联方在 2018-2020 年期间累计交易金额均大于 100 万元的仅 7 家；（4）交易内容繁杂，包括劳务派遣、五金配件、维修安装、零星设备、工业气体、物流运输、劳保用品等。因此，按照重要性水平及影响程度，仅对发行人及其关联方与重合供应商在 2018-2020 年期间合计交易金额均大于 100 万元的重合供应商做统计分析，具体情况如下：

① 发行人和关联方之一与非前十大重合供应商交易金额均大于 100 万元

单位：万元

序号	采购主体	重合供应商	交易内容	2020 年	2019 年	2018 年	合计
1	奥扬科技	青岛华文人力资源有限公司	劳务派遣\劳务外包	1,221.76	126.47	65.63	1,413.86
	福奥圣通			45.18	97.84	-	143.02
	泰山铁塔			406.23	774.86	106.08	1,287.17
	青岛奥扬新能源			323.88	95.31	68.06	487.24
	奥扬石化			25.47	95.39	-	120.86
2	奥扬科技	青岛众智职通人力资源管理有限公司	劳务派遣	-	105.42	133.22	238.64
	福奥圣通			8.63	104.60	42.02	155.25
3	奥扬科技	潍坊伟涛机械制造有限公司	框架及支架	227.15	79.75	61.20	368.10
	青岛奥扬新能源		配件加工	25.65	32.63	50.02	108.30
4	奥扬科技	诸城市光华特种气体有限公司	液氩、氦气等气体	45.87	96.84	126.29	269.00
	泰山铁塔		二氧化碳、液氧等气体	49.57	75.27	68.69	193.52
5	奥扬科技	诸城市恒锋机电有限公司	焊丝等五金配件	815.66	630.91	253.73	1,700.30
	泰山铁塔		电缆等配件	322.94	170.45	58.15	551.55
	青岛奥扬新能源		螺栓、套线等配件	217.94	122.72	125.75	466.42
6	奥扬科技	诸城市庆福机械厂	保护圈等配件	387.45	179.64	-	567.09
	青岛奥扬新能源		通轴、套管等配件	284.97	227.37	135.08	647.41
7	奥扬科技	诸城市先锋机电有限公司	焊接专机等设备及紫铜管等配件	-	0.67	240.77	241.44
	泰山铁塔		焊丝等配件	147.07	-	9.51	156.58
发行人合计采购金额				2,697.89	1,219.70	880.84	4,798.43
关联方合计采购金额				1,857.53	1,796.46	663.35	4,317.32

如上表所示，发行人和关联方与重合供应商的交易金额均大于 100 万元的供应商主要是青岛华文人力资源有限公司、诸城市恒锋机电有限公司、潍坊伟涛机械制造有限公司等，主要向发行人及关联方提供劳务派遣、劳务外包等人力服务，供应五金配件、工业气体等。主要交易情况的分析如下：

1) 重合供应商青岛华文人力资源有限公司、青岛众智职通人力资源管理有限公司

根据发行人及相关关联方提供的合同及说明，青岛华文人力资源有限公司、青岛众智职通人力资源管理有限公司存在同时向发行人及关联方提供劳务派遣、劳务外包服务的情况；出于规范用工瑕疵等考虑，发行人自 2019 年 5 月起开始采购劳务外包服务并逐步减少采购劳务派遣服务；2019 年 4 月，发行人终止向青岛华文人力资源有限公司采购劳务派遣服务，并于此后向其采购劳务外包服务；2019 年 7 月，发行人终止向青岛众智职通人力资源管理有限公司采购劳务派遣服务并自此未再开展任何业务合作；2020 年 3 月起，发行人不存在劳务派遣用工情况。发行人根据生产经营的需要采购劳务外包服务，将成品包装检测、框架底部管路装配、瓶体上装、外部管路装配、零部件预装、线下预装等非核心非关键工序外包给青岛华文人力资源有限公司等劳务外包公司，公司按照不同工序下的具体操作步骤的繁复程度，根据耗费的人工、时间等因素综合测算每个子工序的计价标准结算费用；青岛华文人力资源有限公司、青岛众智职通人力资源管理有限公司目前均向关联方提供劳务派遣服务，由于发行人与关联方在劳务用工需求、用工方式等方面存在较大差异，计价标准及交易价格不具有可比性，但发行人及关联方分别根据当时用工市场情况及企业实际情况与劳务外包/派遣供应商通过谈判方式协商确定费用标准，交易价格具有公允性；发行人主要是出于生产过程中人员管理便利性的考虑，一般仅会与少量劳务外包/派遣公司合作，导致发行人与该类重合供应商的交易金额及占比较高。

根据发行人及相关关联方出具的说明，发行人与关联方均向青岛华文人力资源有限公司、青岛众智职通人力资源管理有限公司采购劳务外包、劳务派遣服务，主要原因是：①重合供应商位于山东青岛市，在地理位置上距离发行人及关联方所在的生产厂区较近，具有距离优势；②山东省青岛市经济发达，外来务工人员较多，便于招聘到发行人及关联方生产经营所需的工人；③青岛华文人力资源有限公司及青岛众智职通人力资源管理有限公司作为专业的劳务外包及劳务派遣公司，在劳务外包及劳务派遣等人力资源领域具有较为丰富的经验，能够为公司提供较为优质的服务，满足发行人对劳务用工的需求。

2) 重合供应商潍坊伟涛机械制造有限公司

根据发行人及青岛奥扬新能源出具的说明，发行人主要向潍坊伟涛机械制造有限公司采购车载 LNG 气瓶的框架等，青岛奥扬新能源主要委托其加工自卸车车厢配件并按实际业务量向其支付配件加工费，发行人及关联方采购内容不同，交易价格不具有可比性；发行人与供应商协商确定采购价格，独立定价，交易价格具有公允性。

3) 重合供应商诸城市光华特种气体有限公司

根据发行人出具的说明及相关采购合同，奥扬科技主要向诸城市光华特种气体有限公司采购液氩、氦气等气体，关联方主要向其采购二氧化碳、液氧等气体，双方采购产品种类不同，交易价格不具有可比性，发行人和关联方向不同供应商进行采购的价格均由交易双方协商确定，独立定价，交易价格具有公允性。

4) 诸城市恒锋机电有限公司、诸城市庆福机械厂、诸城市先锋机电有限公司等重合的五金配件供应商

根据发行人及相关关联方出具的说明，发行人和关联方主要向诸城市恒锋机电有限公司、诸城市庆福机械厂、诸城市先锋机电有限公司等重合供应商采购保护圈组件、不锈钢焊丝、螺栓、螺母等五金配件，产品种类繁多、规格型号不一，均为通用物料，市场供应充足，交易价格由发行人与供应商参考市场价格协商确定，独立定价，交易价格具有公允性。

发行人向重合供应商潍坊伟涛机械制造有限公司、诸城市光华特种气体有限公司、诸城市恒锋机电有限公司、诸城市庆福机械厂、诸城市先锋机电有限公司采购，主要是考虑以下因素：①前述重合供应商位于潍坊市诸城市及周边区域，发行人出于交易便利，将其选为供应商，可以享受便捷的供货服务及良好的售后服务；②前述供应商在当地经营多年，发行人与其形成较好的合作关系。

综上，发行人与关联方的上述供应商重合主要是受地域便利、采购习惯等方面影响，发行人与关联方根据自身业务需要通过各自独立的采购渠道、采购程序向供应商进行采购，不存在混同采购、共享采购渠道的情形，市场上提供同类商

品或服务的供应商较多，市场价格较为透明，发行人与关联方分别与重合供应商协商确定采购价格，独立定价，价格公允。

②2018 年-2020 年，发行人及关联方与重合供应商合计交易金额之一小于 100 万元的情况

根据发行人出具的说明及相关采购明细，该类重合供应商采购的内容包括原辅材料、物流运输服务、工程设备安装、劳保用品、电脑耗材等，交易内容繁多，发行人采购的上述物料为通用物料及服务，市场供应充足，交易价格公允。

综上所述，报告期内，发行人与关联方部分供应商重合主要是受地域便利、采购习惯等方面影响，发行人与关联方根据自身业务需要通过各自独立的采购渠道、采购程序向供应商进行采购，不存在混同采购、共享采购渠道的情形，市场上提供同类商品或服务的供应商较多，市场价格较为透明，发行人与关联方分别与重合供应商协商确定采购价格，独立定价，价格公允。

6. 除已披露内容外，说明是否存在其他影响发行人独立性的重大不利情形

根据发行人及其主要关联企业出具的说明，除已披露情况外，发行人主要关联企业的历史沿革、资产、人员、主营业务等方面与发行人保持相互独立，虽与发行人存在客户、供应商重合的情形，但不存在为发行人分担成本支出及费用的情况，对发行人的独立性不会产生重大不利影响。

发行人主要关联方已出具承诺函，承诺未来仍与发行人在资产、人员、主营业务等方面保持相互独立，不会为发行人分担成本支出及费用，不会对发行人的独立性产生重大影响；如其被证明未被遵守承诺函，其将向发行人赔偿一切直接和间接损失，且承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人苏伟已出具《关于保持公司独立性的承诺函》，承诺发行人与其直接或间接控制的其他企业之间在资产、人员、财务、机构、业务等方面完全分开，确保发行人的独立性。

综上所述，本所律师认为，除已披露内容外，不存在其他影响发行人独立性的重大不利情形。

二、《意见落实函》“2. 关于持续经营能力”

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期内发行人主要产品车载 LNG 供气系统销售单价持续下滑，其中 2020 年度下降 10.32%。发行人披露原因为行业竞争加剧及主机厂调整采购价格影响。

（2）2021 年 1-6 月份，发行人经审阅实现营业收入 27,046.45 万元，较 2020 年同期下降 29.18%，扣非后归母净利润 2,640.48 万元，较 2020 年同期下降 14.89%。其中 1-6 月发行人向境外客户销售金额 4,830.04 万元，相比往年大幅上升，且该业务毛利率较高。

（3）若未来与发行人所处行业有关的产业政策发生重大不利变化，油气价差经济性减弱，我国 LNG 重卡行业景气度持续大幅下降，且发行人未能在短时间内完成新产品的研发和市场布局，则可能对公司的经营业务带来显著不利影响。发行人在招股说明书“重大事项提示”部分对上述事项进行了风险提示，但针对性和完整性不够。

请发行人：

（1）进一步分析说明发行人所处行业竞争加剧的具体情形、主机厂降本增效的压力、发行人与各主要客户的价格协商机制以及定价依据，结合上述情况说明发行人产品单价未来是否仍存在持续下滑风险，是否影响发行人持续经营能力，并作相应风险提示。

（2）结合行业发展背景，以及发行人 2021 年 1-6 月经审阅后的财务数据，详细说明 1-6 月经营业绩相比去年同期大幅下滑的原因；结合境外销售收入及毛利占比，说明如剔除境外销售，发行人境内经营环境是否出现重大不利变化。

（3）结合截至本次意见落实函回复日，我国柴油重卡、天然气重卡月销量情况、发行人逐月销售收入及毛利情况等，说明影响发行人经营业绩的行业因

素是否逐渐改善。

（4）结合境外销售地市场行情以及客户需求，进一步说明 2021 年 1-6 月发行人境外销售收入持续大幅增长的原因及合理性，对比境内产品特征、定价方式、成本结构等说明其毛利率较高的原因及合理性，该毛利率未来是否存在无法长期维持的风险。

（5）对比同行业可比公司，说明发行人 2021 年经营业绩波动情况与同行业可比公司是否存在显著差异，并量化分析差异原因及合理性。

（6）说明未来持续经营能力是否存在重大不确定性风险，以及发行人采取的应对措施。

（7）按照重要性原则进一步分析行业政策及相关因素对发行人产生的不利影响，并在招股说明书中“重大事项提示”部分充分揭示行业风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请发行人律师对问题（6）（7）发表明确意见。

（一）主要核查程序

1. 审阅发行人出具的关于持续经营能力的说明；
2. 获取永拓出具的发行人 2021 年 1-6 月审阅报告，并与上年同期对比主要经营业绩与财务指标；
3. 查阅《中国天然气发展报告（2021）》《节能与新能源汽车产业技术路线图》，了解行业发展情况；
4. 获取同行业公司公开信息，分析同行业公司业绩波动情况并与发行人进行对比；
5. 访谈保荐机构项目组人员；
6. 查阅发行人《招股说明书》关于行业发展情况及行业风险情况的描述。

（二）核查结果

1. 说明未来持续经营能力是否存在重大不确定性风险，以及发行人采取的应对措施

（1）说明未来持续经营能力是否存在重大不确定性风险

根据发行人出具的说明并经本所律师查阅永拓出具的发行人 2021 年 1-6 月审阅报告、招股说明书，获取同行业公司公开信息，访谈保荐机构项目组人员，基于本所律师具备的法律专业知识能够作出的判断，截至本补充法律意见书出具日，发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性风险，主要分析如下：

① 在各项政策支持下，行业发展具有长期可持续性

2020 年 9 月，中国首次提出“双碳”发展目标，承诺“二氧化碳排放力争于 2030 年前达到峰值，努力争取 2060 年前实现碳中和”。在 2021 年全国两会，“碳达峰”、“碳中和”也被首次写入政府工作报告，从国家到各级政府再到企业，均将减碳减排作为首要任务之一，由此推动了各行业对清洁能源和新能源应用的积极性。

天然气作为清洁低碳的化石能源，推动其在交通、工业等多领域有序扩大利用规模，是助力能源碳达峰，构建清洁低碳、安全高效能源体系的重要实现途径之一。根据《中国天然气发展报告（2021）》显示，天然气、水电等清洁能源消费量在世界能源消费结构中占比为 24.3%，国内天然气消费结构占比距离世界平均水平仍有较大差距。同时，《中国天然气发展报告（2021）》指出，要有序推动交通用气发展，引导天然气逐步退出公共交通领域，推动 LNG 在重型载货汽车、大型载客汽车、船舶等长途远洋交通领域应用。

根据发行人出具的说明并经本所律师访谈保荐机构项目组人员，由于 LNG 作为燃料较传统的汽柴油具有显著的环保效果和一定的经济性优势，同时解决了 CNG 能量密度低、不适于长途运输的问题，在国家鼓励天然气产业发展的大环境下，重卡行业成为 LNG 汽车最重要的应用领域。虽然目前国五国六排放标准过渡给 LNG 重卡行业造成短期不利影响，但国六排放标准的全面实施将给天然气重卡带来长期利好影响，主要体现在：在国五国六排放标准全面完成切换后，

未来市场上增量重卡主要是国六柴油重卡、国六 LNG 重卡两种选择，由国五柴油重卡切换到国六柴油重卡后，国六 LNG 重卡更具经济性，主要体现在：1) 国六 LNG 重卡购置成本比柴油重卡由高 11 万元左右降低到高 8 万元左右，差价缩小大约 3 万元；2) 按照重卡 5 年运营期以及 2021 年 7 月下旬的柴油及尿素价格测算，使用国六 LNG 重卡在国五排放标准下节约 20 万元的基础上可以再节约 31.3 万元，总共可以减少 51.3 万元燃料尿素支出；3) 国六柴油重卡的排放标准高于国五柴油重卡，其与国六 LNG 重卡的保养维护成本差异变大。因此，基于环保政策偏好、油气价差、国六 LNG 重卡与国六柴油重卡购置成本差距变小、国六柴油重卡使用成本较高等因素，LNG 重卡将长期作为重卡市场的重要组成部分，市场份额呈现上升趋势。

综上，在国家大力推广清洁能源应用、实施节能减排防治大气污染的政策推动下，随着天然气供应的日益充足、加气站布局的日益充分，LNG 重卡及上游低温绝热设备制造行业仍将长期持续发展。

② 发行人拥有稳定行业地位和较强的研发生产优势

发行人设立以来，凭借优良的产品质量和产品制造能力，不断满足客户对产品质量、轻量化等多样化需求，已逐步发展成为国内重要的低温绝热储运应用装备生产企业之一，在行业内具有较高的知名度，并已与一汽解放青岛、陕重汽、成都大运、重汽济宁商用车、重汽济南卡车、重汽济南商用车、北京福田戴姆勒、陕汽商用车等知名整车厂商建立了稳定的合作关系。长期稳定且优质的客户资源是汽车零部件企业稳定发展的坚实保证。同时，发行人能够满足整车厂对供应商的严格要求，其良好的口碑也为其创造了较强的品牌效应，为其积极拓展新客户、进入其他整车厂的供应商名录奠定了基础。

经过多年的技术发展和积累，发行人在低温绝热设备制造领域内形成了完善的技术体系，拥有多项核心技术，并具备自主开发能力，属于高新技术企业。

发行人为适应行业的变化，其注重产品研发和生产工艺的改进。目前发行人开发的车载 LNG 供气系统产品型号齐全，形成了较为完整的产品体系。在产品大容积方面，从 2015 年开始，发行人先后推出了 750L 至 1,350L 共计十余种车

载 LNG 供气系统产品，涵盖了不同压力等级、不同直径大小的大容积和超大容积气瓶，紧跟行业技术与下游需求变动方向。同时，发行人产品充分运用了智能化技术，推广配备智能液位计，终端用户可通过手机 APP 和电脑端实现查看燃料纯度分析、重量显示、气耗分析、运行轨迹、主动提醒加液、真空性能评估等功能，实现其车辆的高效调度和管理，增加其对车辆运营信息的控制。

因此，虽然发行人面临行业竞争加剧、主机厂降本增效等不利因素，但所处行业发展前景良好、政策支持明显，凭借自身竞争优势可以获得一定的利润空间，保证发行人的长期持续经营能力。

③ 海外市场开拓增强了持续经营能力

随着国际 LNG 市场发展，俄罗斯、亚太以及欧美等国家或地区对 LNG 终端应用装备需求也呈现出快速增长趋势。因此，车载 LNG 供气系统海外市场潜力较大，具体分析如下：

1) 海外市场情况

目前，海外车载 LNG 供气系统处于起步阶段，市场一直被欧美一线品牌所垄断，产品价格高昂，导致 LNG 重卡销售价格较高，终端消费者购买热情较低，一定程度上制约了行业的发展。而发行人产品在满足相关国际标准的基础上，售价相对较低，相较于欧美厂商产品，具有明显的性价比优势。因此，面对起步阶段的海外市场，发行人产品性价比优势明显，具有较大市场潜力。

2) 各地政策支持以及资源优势

由于 LNG 作为燃料较传统的汽柴油具有显著的环保效果和一定的经济性优势，海外各主要国家均在政策上予以支持发展，包括俄罗斯政府对公交车及民用/工业部门的燃气车补贴作了详细规定、美国向天然气车辆或转换系统的购买者提供补贴以及降低天然气重卡的联邦消费税、印度在战略层面上鼓励商用车企业生产 LNG 和 CNG 重卡等。

由于泛俄、欧美、亚太部分地区等国天然气资源丰富，基础开采设施完善，使得天然气供应稳定且价格便宜，因此稳定且有利的油气价差为 LNG 重卡的发

展提供了有利条件。

公司借鉴中国国内市场成功的经验，积极开拓海外市场客户，并为客户提供定制化产品及服务。2020 年-2021 年上半年，公司海外主营业务收入分别为 3,026.81 万元、4,965.79 万元，实现毛利额 1,419.58 万元、2,147.99 万元，呈现出快速发展趋势。

车载 LNG 供气系统海外市场处于起步阶段，市场潜力较大，发行人将不断开拓新市场、新客户，海外收入的不断增长也将增强持发行人持续经营能力。

④ 发行人车载氢气供气系统技术和产品储备增强了持续经营能力

由于氢气利用产物是水，可以真正做到零排放、无污染，因而被看作是最具应用前景的清洁能源之一。随着政策支持力度的不断加大，中国车载储供氢系统市场规模预计未来仍将保持高速增长。根据中国汽车工程学会牵头完成的中国《节能与新能源汽车产业技术路线图》，到 2025 年氢燃料电池汽车保有量推广规模将达到 5 万辆，其中商用车 1 万辆、乘用车 4 万辆，加氢站超过 300 座，中国车载储供氢系统市场规模预计达到 20.3 亿元。2021 年 8 月，以北京为核心的京津冀氢燃料电池汽车示范城市群以及上海燃料电池汽车示范城市群相继获批，预计后续会有更多示范城市群名单公布，我国氢能源产业进入快速推进期，制氢、储氢和氢能源利用企业将积极受益，部分领先企业将进入业绩收获期。在一系列相关背景下，公司将氢能储运业务作为重要的战略发展方向之一。

发行人积极推进车载氢气供气系统的研发和生产，于 2017 年 12 月完成氢燃料汽车用三型瓶的项目调研及内部立项、2018 年 11 月完成产品试生产、2019 年 8 月取得三型瓶压力容器制造许可证，并于当年向上海舜华新能源系统有限公司销售 10 套 35MPa 三型瓶。2020 年，三型瓶已向潍柴动力股份有限公司、上海舜华新能源系统有限公司、三一专用汽车有限责任公司实现销售，产品应用范围涉及牵引车、公交、专用车等。2020 年 6 月发行人完成四型瓶项目调研及内部立项，目前工作压力为 35MPa、70MPa 的氢气四型瓶目前已完成首件试制，完成水压试验、气密性试验，下一步将进行常温压力循环试验、水压爆破试验等内部测试，预计 2021 年底前可完成产品的内部测试。2019 年-2021 年上半年，发

行人车载氢气供气系统分别实现销售收入 57.05 万元、300.42 万元、147.87 万元。

此外，与车载 LNG 供气系统不同的是，根据国家相关规定，氢气供气系统在获得整车厂商订单之前，需要整车厂商对外公告其供气系统的品牌及厂商，手续繁杂且耗时较长。目前，公司已取得包括北奔重卡、三一专用汽车有限责任公司、东风汽车等国内多家知名整车厂商的上车公告。

虽然行业内主要竞争对手也在积极布局氢能储运相关业务，但大多处于研发储备或产品试制阶段。根据公开资料，长春致远氢能源装备研发和应用项目处于基础理论与测试阶段，正在进行产品理论的深度研究和多项功能性能测试，需要 2-3 年的开发周期；富瑞特装主要进行液氢技术的车载供气系统研发和生产，其 500L 液氢气瓶样瓶已试制完成，正在进行试验；京城机电子公司北京天海工业有限公司已完成多种规格四型瓶产品设计及试制，与发行人研发进度基本一致，处于行业领先水平。

因此，发行人在三型瓶及四型瓶方面的技术和产品处于行业领先地位。未来，随着中国车载储供氢系统市场规模的扩大，发行人车载氢气供气系统业务收入将快速增长，并且贡献一定利润，这将进一步增强发行人持续经营能力。

因此，发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性风险。

（2）发行人采取的应对措施

根据发行人出具的说明，发行人自成立以来，一直深耕车载 LNG 车载供气系统领域，已成长为一家具备全球化供应能力的专业车载 LNG 车载供气系统制造商。发行人在研发实力、产品质量、供货能力和售后响应等方面具备较强的市场竞争力，可持续满足国内外市场对车载 LNG 车载供气系统以及氢气供气系统产品的更新需求，为发行人开拓新客户、开拓新产品、持续提升效率领域奠定了较为坚实的基础。

① 新客户开拓

1) 车载 LNG 供气系统国内客户开拓

在车载 LNG 供气系统国内新客户开拓方面，发行人已具备较强的自主开拓客户的能力且开拓效果良好。报告期内，发行人积极开拓重汽济宁商用车、重汽济南卡车、重汽济南商用车、陕汽商用车等重要整车厂客户以及海外客户，对其销售收入稳步提升，新客户贡献的销售收入不断增加。

2) 海外客户开拓

在海外客户开拓方面，发行人实施本地化经营策略，结合当地环境特点、终端消费者习惯等重点参与客户产品的前端设计，产品定制化的特点能满足客户需求，从而得到客户认可。自 2018 年以来，发行人重点对泛俄、欧美及亚太客户进行开发，并与部分客户确立了合作关系。

此外，为满足国际客户需求、完善自身产品线布局，发行人成功研发出满足海外出口标准的 CNG 供气系统，且依托于车载 LNG 供气系统销售渠道积极向客户推广试用。未来，CNG 供气系统将成为发行人海外业务新的业绩增长点。

3) 氢气供气系统国内客户开拓

氢气供气系统客户开拓方面，公司充分利用积累的技术、市场和上下游协同优势，积极拓展销售渠道。目前，公司开发的客户涵盖整车厂商、氢燃料电池厂商以及系统集成厂商。

② 新产品拓展

在车载 LNG 供气系统新产品拓展方面，目前发行人已在车载 LNG 车载供气系统建立了较高的行业地位，以此为基础，发行人不断加强新产品领域的拓展，报告期内不断在大容积化、轻量化、智能化领域研发出新产品。

随着国家对氢能政策支持力度的不断加大，以及车载储供氢系统市场规模的扩大，发行人加快推进四型瓶的生产线建设、研发及投产工作，继续推进 70MPa 三型瓶国家重大专项的落实。发行人在氢气供气系统方面的产品和技术领先于同行业竞争对手，并一直致力于走在氢能储运领域的前列。此外，工作压力为 20MPa 的 CNG 四型气瓶已于 2019 年 11 月份完成首批气瓶试制与内部测试，由南德 TUV 进行 ECE R110 认证，通过 ECE R110 规定的所有型式试验项目，于 2021 年 3

月取得 E13 证书，具备出口销售的条件。

③ 持续提升效率、精益生产

发行人重视产业链完善、流程优化、效率提升、成本改善等措施持续不断的改进，将降本增效的要求细化并明确到发行人各个部门进行落实并严格考核。此外，公司将降价压力不断传导至上游原材料供应商，以降低材料采购成本，从而降低由于产品降价而导致盈利能力下降的影响。报告期内，发行人车载供气系统毛利率分别为 24.29%、23.08%、27.88%，毛利率并未因下游客户销售单价下降而出现大幅下降。

综上所述，截至本补充法律意见书出具日，发行人未来持续经营能力不存在重大不确定性风险。

2. 按照重要性原则进一步分析行业政策及相关因素对发行人产生的不利影响，并在招股说明书中“重大事项提示”部分充分揭示行业风险

（1）按照重要性原则进一步分析行业政策及相关因素对发行人产生的不利影响

① 行业政策

从短期来看，2021 年 7 月 1 日起在全国范围重型柴油车国六排放标准的实施可能在过渡期对发行人生产经营造成一定不利影响，主要体现在：由于 2021 年 7 月起所有重型柴油车辆将实施国六标准，整车厂商及经销商在此之前加大国五标准柴油重卡的促销力度。同时预期实施国六标准后，国六标准柴油重卡也将较国五标准柴油重卡售价更高，燃油成本也将增加，上述因素综合导致部分客户突击购买售价更为低廉的国五柴油重卡意愿提升，导致天然气重卡的销售受到一定影响。

但从长期来看，国六排放标准的全面实施将给发行人带来利好影响，主要体现在：在国五国六排放标准全面完成切换后，未来市场上增量重卡主要是国六柴油重卡、国六 LNG 重卡两种选择，而基于环保政策偏好、油气价差、国六 LNG 重卡与国六柴油重卡购置成本差距变小、国六柴油重卡使用成本较高等因素，

LNG 重卡将长期作为重卡市场的重要组成部分，市场份额呈现上升趋势。

② 油气价差因素

2021 年初由于受到超低温天气的影响，我国天然气价格上涨；后随着气温的逐渐回升，城市燃气需求减少，天然气价格于 3 月基本回落至 2020 年同期水平。但自 2021 年 5 月起，我国天然气价格在天然气海运价格上涨及中澳贸易摩擦等因素的影响下一路走高。截至 2021 年 8 月中旬，天然气价格已回升至年初水平。由于天然气价格上涨导致油气价差变动，造成天然气重卡油气价差经济性有所下降，影响终端用户的购车意愿。

但随着国际天然气供应能力增加、国内储气和接收基础设施的加快建设以及不断增加的天然气进口路线，国内天然气保障能力将会进一步提高，为天然气价格的稳定性奠定了基础。因此，国内天然气价格不会持续上涨，长期来看油气价差将逐渐维持在较有利区间。

③ 重卡行业因素

重卡行业与物流运输行业、基础建设投资等周期性行业息息相关，因此重卡行业也具有一定的周期性。自 2021 年二季度开始，受物流运输业景气度下降、基础建设开工不及预期等影响，二季度重卡销量相比一季度有所下降，并在国五国六排放标准切换带来的短期集中购买国五柴油重卡之后，7 月份重卡销量大幅下滑，重卡行业景气度下降。因此，国五国六排放标准切换以及整个重卡行业景气度下降叠加导致自第二季度开始，天然气重卡景气度下降，4-6 月份天然气重卡销量同比和环比均下降，进而影响公司车载 LNG 供气系统的销售，将对公司的业绩及经营产生不利影响。

从长远来看，随着国内经济的持续发展，物流运输行业的持续发展以及基础建设的持续投资将持续带动重卡的需求。从经济发展及相关行业发展趋势来看，重卡行业二季度景气度下降仅是短期调整，长期来看景气度将保持在合理水平。

（2）在招股说明书中“重大事项提示”部分充分揭示行业风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“第四节 特别风险提示”之“（一）

产业政策变化风险”、“（二）油气价差变动带来的市场风险”及“（八）重卡景气度下降风险”中补充披露如下：

“（一）产业政策变化风险

公司主要从事低温绝热储运应用装备产品的研发、生产与销售，产品广泛应用于 LNG 储运及应用等细分行业，公司所处行业的发展受到国家天然气、天然气汽车等绿色能源相关产业政策的影响。近年来，政府先后出台了《柴油货车污染治理攻坚战行动计划》《关于印发打赢蓝天保卫战三年行动计划的通知》《关于加快推进天然气利用的意见》《京津冀及周边地区 2017 年大气污染防治工作方案》《关于发布国家污染物排放标准<重型柴油车污染物排放限值及测量方法（中国第六阶段）>的公告》《新能源汽车产业发展规划（2021-2035）》等一系列法律法规和产业政策，明确鼓励促进天然气汽车尤其是 LNG 重卡行业的发展。但是，有些产业政策的推出虽然有利于天然气重卡行业的长远发展，但在一定时期会对天然气重卡行业带来不利影响。比如，自 2021 年 7 月 1 日起在全国范围实施重型柴油车国六排放标准，虽然从长期来看，有利于发行人的生产经营，但短期来看，国五国六排放标准的切换使得用户在上半年集中购买国五排放标准的柴油车，从而压制了对 LNG 重卡的需求，对发行人产生一定程度的不利影响，主要体现在：（1）2021 年上半年，1-3 月份重卡、天然气重卡销量分别为 53.17 万辆、2.36 万辆，4-6 月份销量分别为 51.27 万辆、2.14 万辆，4-6 月份与 1-3 月份相比，重卡销量下降 3.57%，而天然气重卡销量下降 9.32%；（2）2021 年上半年天然气重卡销量占重卡销量的比例为 4.31%，远低于去年同期的 9.65%。叠加其他不利因素，致使 2021 年上半年发行人车载 LNG 供气系统销量较去年同期下降 28.96%。未来，如果与公司所处行业有关的产业政策发生不利变化，将会对公司的发展造成一定程度的不利影响。

“（二）油气价差变动带来的市场风险

公司的主要产品为车载 LNG 供气系统，公司的快速发展得益于下游客户市场容量的扩增。公司的下游客户主要为天然气重卡整车厂商，最终用户为使用天然气重卡的物流企业或个体运输用户。与柴油重卡相比，天然气重卡的主要优势

之一是燃料的经济性，而油气价差是影响最终用户选择购买天然气重卡或柴油重卡的重要因素之一，进而是影响公司下游行业市场容量的重要因素。近年来，我国油气价差呈现一定程度的波动，2020年9月-11月、2020年12月-2021年2月、2021年3月-5月，平均气油价比分别为0.62、0.96、0.57，对应的天然气重卡销量分别为3.11万辆、1.42万辆、3.00万辆，天然气重卡销量变动趋势与气油价比相同。因此，若油气价差长期处于相对较小的水平甚至出现LNG价格高于柴油价格的情形，将影响最终用户购置LNG重卡的意愿，进而影响公司车载LNG供气系统的销售，将对公司的业绩及经营产生不利影响。

（八）重卡景气度下降风险

天然气重卡作为重卡行业的一个重要细分领域，其销量变动受重卡行业景气度影响较大。由于重卡行业与物流运输行业、基础建设投资等周期性行业息息相关，因此重卡行业也具有一定的周期性。2021年4-6月，中国物流业景气指数分别为57.3%、55.8%以及54.6%，呈下降趋势；2021年1-6月，基础设施投资（不含电力、热力、燃气及水生产和供应业）同比增长7.8%，与1-3月同比增长29.7%的增速相比，增速下降幅度较大。由此，自2021年二季度开始，受物流运输业景气度下降、基础建设开工不及预期等影响，二季度重卡销量相比一季度下降3.57%，并在国五国六排放标准切换带来的短期集中购买国五柴油重卡之后，7月份重卡销量较6月份大幅下滑54.34%，景气度下降。如果未来重卡行业景气度持续低迷且短期内不能及时提升，将影响公司车载LNG供气系统的销售，对公司的业绩及经营产生不利影响。”

综上所述，本所律师认为，发行人已在招股说明书“重大事项提示”部分充分揭示行业风险。

三、《意见落实函》“3. 关于推广服务费”

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期内合计19家整车经销商涉及指定订单采用发行人LNG供气系统的情形，各期涉及产品数量分别为445套、1,246套、292套。各期发行人支

付的相关推广服务费分别为 88.82 万元、236.46 万元、43.58 万元，各期平均推广服务费价格为 0.20 万元/套、0.19 万元/套、0.15 万元/套。

（2）发行人回复称上述推广服务费在报告期内已作为销售费用列示，但各期销售费用明细中无推广服务费科目。

请发行人：

（1）说明报告期内与各整车厂经销商关于推广服务的具体约定方式，该约定为口头约定或书面约定。如为口头，请说明其真实性及合规性；如为书面，请逐一说明协议签订情况以及主要条款，双方是否明确约定了合作期限、合作方式、权利义务、服务费率等。

（2）说明发行人是否完整披露了报告期内所有类似指定配置合作情况，各期指定配置数量及金额是否已取得了下游各整车厂商认可。

（3）说明报告期内发行人支付的推广服务费是否与相应订单逐一对应，交易对方是否提供了真实、准确的原始凭证及付费依据；发行人与相关经销商是否存在以其他无关凭证为基础的交易及结算，发行人是否存在以其他费用掩饰推广服务费的情形。

（4）说明报告期内发行人推广服务费的支付对象及支付方式，是否存在以现金形式支付，是否存在直接向经销商个人支付；报告期内推广服务涉及的全部经销商是否均以法人书面形式确认发行人支付推广服务费的真实性及准确性。

（5）说明除推广服务外，报告期内发行人及控股股东、实际控制人、董监高及上述人员关系密切人员是否与各类整车厂商经销商存在其他交易或资金往来，如是，请说明详细情况，是否涉及未披露的指定采购交易或体外代垫费用。

（6）说明发行人未在财务报表明细科目单独列示推广服务费的原因，相关列报是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐人、申报会计师说明对报告期内发行人推广服务费的核查方式、核

查比例及结论，并对上述问题以及发行人相关费用的真实、准确、完整发表明确意见。

请发行人律师结合报告期内发行人支付推广服务费具体方式、金额等说明是否构成商业贿赂。

（一）主要核查程序

1. 查阅发行人出具的关于支付推广服务费具体方式等事项的说明；
2. 抽查发行人向整车厂商下游经销商支付推广服务费用的协议、支付凭证；
3. 访谈相关的主要整车厂商下游经销商，了解双方之间的合作模式，推广服务费的计算、支付情况；
4. 对民生证券主要业务经办人员、永拓会计师、发行人财务总监进行访谈，了解发行人支付推广服务费具体方式、推广服务费用的核算和列支情况；
5. 查阅《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》等相关法律规定；
6. 登录中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国仲裁网（<http://www.china-arbitration.com/>）及当地人民法院、市场监督管理局官网查询发行人是否存在商业贿赂相关诉讼或处罚；
7. 查阅诸城市市场监督管理局、诸城市公安局经济犯罪侦查大队出具的合规证明；
8. 查阅发行人实际控制人、非独立董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明。

（二）核查结果

1. 请发行人律师结合报告期内发行人支付推广服务费具体方式、金额等说明是否构成商业贿赂

（1）报告期内发行人支付推广服务费具体方式、金额等情况

根据发行人提供的推广服务协议、支付凭证及说明，并经本所律师访谈相关整车厂商下游经销商，发行人向相关整车厂商下游经销商支付推广服务费的具体方式、金额如下：

单位：万元

整车厂商下游经销商/支付对象	2020 年	2019 年	2018 年	支付方式
包头市海泰汽车贸易有限公司	-	74.79	11.13	冲减应收账款
新疆恒通源汽车销售服务有限公司	26.42	62.26	59.43	银行转账
甘肃航耀汽车销售服务有限公司	9.43	-	-	银行转账
河北凯晟汽车贸易有限公司	5.66	-	-	银行转账
成都国辉物流有限公司	2.08	-	-	银行转账
邢台悦瑞汽车贸易有限公司	-	39.72	-	银行转账
聊城集鑫汽车销售服务有限公司	-	16.98	-	银行转账
天津益利佰成汽车销售有限公司	-	14.15	-	银行转账
哈密市乐达汽车销售服务有限公司	-	10.62	-	银行转账
陕西榆林市双利汽贸有限公司	-	5.66	-	银行转账
河南时代天成汽车销售有限公司新郑分公司	-	3.45	-	银行转账
商丘市建和汽车销售服务有限公司	-	2.65	3.88	银行转账
河南时代天成汽车销售有限公司	-	2.59	-	银行转账
焦作市宏奥汽贸有限公司	-	1.81	1.18	银行转账
洛阳烨伟汽车销售服务有限公司	-	1.77	0.43	银行转账
邢台万众汽车贸易股份有限公司	-	-	1.29	银行转账
邢台瑞威汽车贸易有限公司	-	-	9.43	银行转账
郑州鑫泉汽车销售有限公司	-	-	0.86	银行转账
河南华海汽车销售有限公司	-	-	1.18	银行转账
合计	43.58	236.46	88.82	-
推广服务费占主营业务收入的比例	0.05%	0.38%	0.25%	-

根据发行人说明及包头市海泰汽车贸易有限公司回复的应收账款询证函，因包头市海泰汽车贸易有限公司为发行人客户，发行人对其享有应收账款债权，发行人向其支付推广服务费的方式为冲减应收账款；除包头市海泰汽车贸易有限公

司外，发行人向其余整车厂商下游经销商支付推广服务费的方式均为公对公银行转账。根据发行人出具的说明并经本所律师访谈永拓会计师，发行人不存在以现金形式支付上述推广服务费的情况，亦不存在直接向经销商法定代表人或其他相关个人支付的情况。

经发行人、永拓会计师确认，如上表所示，报告期内，发行人向整车厂商下游经销商支付的推广服务费分别为 88.82 万元、236.46 万元、43.58 万元，合计 368.87 万元，金额相对较小且为发行人产品销售提供推广服务的整车厂下游经销商数量较少，发行人支付推广服务费的金额占各期主营业务收入的比例均较低。

（2）发行人支付推广服务费是否构成商业贿赂

① 有关商业贿赂的主要规定

序号	文件名称	法律规定
1	《国家工商行政管理局关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》（1996.11.15 实施，现行有效）	第二条 经营者不得违反《反不正当竞争法》第八条规定，采用商业贿赂手段销售或者购买商品。 本规定所称商业贿赂，是指经营者为销售或者购买商品而采用财物或者其他手段贿赂对方单位或者个人的行为。 前款所称财物，是指现金和实物，包括经营者为销售或者购买商品，假借促销费、宣传费、赞助费、科研费、劳务费、咨询费、佣金等名义，或者以报销各种费用等方式，给付对方单位或者个人的财物。 第二款所称其他手段，是指提供国内外各种名义的旅游、考察等给付财物以外的其他利益的手段。 第五条 在帐外暗中给予对方单位或者个人回扣的，以行贿论处；对方单位或者个人在帐外暗中收受回扣的，以受贿论处。 本规定所称回扣，是指经营者销售商品时在帐外暗中以现金、实行或者其他方式退给对方单位或者个人的一定比例的商品价款。 本规定所称帐外暗中，是指未在依法设立的反映其生产经营活动或者行政事业经费收支的财务帐上按照财务会计制度规定明确如实记载，包括不记入财务帐、转入其他财务帐或者做假帐等。

序号	文件名称	法律规定
		第七条 经营者销售或者购买商品，可以以明示方式给中间人佣金。经营者给中间人佣金的，必须如实入帐；中间人接受佣金的，必须如实入帐。 本规定所称佣金，是指经营者在市场交易中给予为其提供服务的具有合法经营资格中间人的劳务报酬。
2	《中华人民共和国反不正当竞争法（2019 修订）》	第七条 经营者不得采用财物或者其他手段贿赂下列单位或者个人，以谋取交易机会或者竞争优势： （一）交易相对方的工作人员； （二）受交易相对方委托办理相关事务的单位或者个人； （三）利用职权或者影响力影响交易的单位或者个人。 经营者在交易活动中，可以以明示方式向交易相对方支付折扣，或者向中间人支付佣金。经营者向交易相对方支付折扣、向中间人支付佣金的，应当如实入账。接受折扣、佣金的经营者也应当如实入账。 经营者的工作人员进行贿赂的，应当认定为经营者的行为；但是，经营者有证据证明该工作人员的行为与为经营者谋取交易机会或者竞争优势无关的除外。

② 发行人支付推广服务费不构成商业贿赂

根据发行人提供的推广服务协议及出具的说明，并经本所律师访谈相关整车厂商下游经销商，发行人与整车厂商下游经销商的主要合作方式如下：整车厂商下游经销商作为其区域内的整车经销商，经发行人与其前期协商后，在其销售区域内对发行人产品进行宣传推广，若终端客户选择采购装配发行人产品的整车，产生指定发行人产品的整车采购订单，整车厂商下游经销商告知发行人选装 LNG 气瓶的数量及规格，双方对推广服务费的计算标准及支付结算进行商谈确定；待整车厂商下游经销商收到整车厂商指定配置的整车后，向发行人提交支付推广服务费的申请，发行人按照最终装配发行人产品的整车数量与其签订相关推广服务协议，通过银行转账的方式向其支付推广服务费。

根据发行人说明，基于整车厂商下游经销商向发行人的终端客户宣传推广发行人产品，发行人与整车厂商下游经销商签署推广服务协议并向下游经销商主要通过银行对公转账的方式支付相关推广服务费，不涉及现金和实物的支付，亦不涉及其他利益手段，因此，发行人向相关整车厂商下游经销商支付推广服务费不属于采用财物或者其他手段贿赂对方单位或相关个人的行为。

根据发行人说明并经本所律师访谈发行人财务总监、永拓会计师及整车厂商下游经销商，发行人已将上述推广服务费如实入账并作为费用列支并核算，不存在少计费用的情况，不存在帐外暗中给予对方单位或者个人回扣的情形，不存在《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规等所规定的商业贿赂情形。

此外，2021年8月25日，诸城市市场监督管理局出具证明，确认“自2018年1月1日起至本证明出具之日，奥扬科技及其子公司不存在因商业贿赂等不正当竞争行为或其他违反国家、地方有关市场监督管理方面的法律、法规及规范性文件的行为而受到我局处罚的情形，与我局也不存在有关市场监督管理方面的争议”。2021年8月24日，诸城市公安局经济犯罪侦查大队出具证明，确认“2018年1月1日至今，发行人及其子公司、实际控制人苏伟不存在商业贿赂、职务侵占、挪用资金或者其他经济犯罪的情形；发行人非独立董事、监事、高级管理人员及主要销售人员在开展业务过程中不存在商业贿赂的行为或涉嫌其他犯罪”。

经本所律师登录中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn>）、中国仲裁网（<http://www.china-arbitration.com/>）及当地人民法院、市场监督管理局官网查询，报告期内，截至本补充法律意见书出具日，发行人及其控股子公司不存在因违反工商行政管理法律法规的行为而受到行政处罚的记录，亦不存在相关诉讼、仲裁情况。

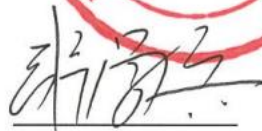
综上所述，奥扬科技向整车厂商下游经销商支付推广服务费不构成《禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规所规定的商业贿赂行为。

（以下无正文）

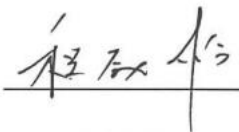
（本页无正文，为《北京市中伦律师事务所关于山东奥扬新能源科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（四）》之签章页）



北京市中伦律师事务所（盖章）

负责人： 

张学兵

经办律师： 

程劲松

经办律师： 

冯泽伟

2021年9月1日