

关于江西福事特液压股份有限公司

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的回复

天职业字[2022]40634-2 号

深圳证券交易所：

贵所《关于江西福事特液压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》（审核函〔2022〕010735号）（以下简称“问询函”）已收悉。

根据贵所要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为江西福事特液压股份有限公司（以下简称“福事特”“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

说明：

1、如无特殊说明，本回复中相关用语具有与《江西福事特液压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》中相同的含义。

2、本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复、招股说明书引用	宋体

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

问题2 关于资产重组.....	3
问题4 关于内部控制.....	28
问题5 关于关联方与关联交易.....	37
问题9 关于业务模式.....	63
问题10 关于营业收入.....	82
问题11 关于客户.....	110
问题12 关于营业成本.....	140
问题13 关于供应商.....	172
问题14 关于毛利率.....	211
问题15 关于期间费用.....	236
问题16 关于投资收益.....	266
问题17 关于应收票据、应收账款与应收款项融资.....	272
问题18 关于存货.....	303
问题19 关于非流动资产.....	327
问题21 关于资金流水核查.....	346
问题22 关于期后业绩情况.....	368

问题 2 关于资产重组

申报材料显示：

(1) 发行人和江苏福事特的主营业务均为液压管路系统的研发、生产及销售。二者下游主要客户领域有所不同，发行人的主要客户为矿山机械后维修市场，江苏福事特的主要客户为工程机械配套生产市场。

(2) 2020 年 4 月，发行人受让郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮持有江苏福事特 26% 的股权，持有江苏福事特的股权比例由 40% 增至 66%。

(3) 2020 年 9 月，郑清波、鲜军、郭志亮受让福事特有限的股权。

(4) 2020 年 10 月，发行人受让郑清波、张锁俊、刘美圆合计持有江苏福事特 34% 的股权，江苏福事特成为发行人的全资子公司。

(5) 2020 年 12 月，彭玮、郑清波、杨思钦受让福事特有限的股权。

请发行人说明：

(1) 补充说明本次资产重组的原因、合理性，交易当事人的承诺情况，盈利预测或业绩对赌情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

(2) 结合评估方法主要参数、评估过程、评估结果及评估增值情况等，说明资产重组的定价依据及公允性，是否产生商誉及相应的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定；

(3) 结合江苏福事特的历史沿革以及收购前后实际控制人变动情况，分析将本次收购认定为非同一控制下企业合并是否准确；

(4) 说明江苏福事特重组前主营业务及其与发行人之间的相关性、重组前的经营业绩情况、重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额情况，根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 36 的规定，分析最近 2 年发行人主营业务是否发生重大变化；

(5) 说明 2020 年 4 月、2020 年 10 月两次股权转让是否为一揽子交易，并结合上述情况说明资产重组完成时点的确认是否准确，运行时间是否符合《首发业务若干问题

解答（2020年6月修订）》相关规定；

（6）说明收购标的财务会计基础工作和内部控制制度的建立及运行情况，团队人员整合的过程及收购后对发行人主要财务指标的影响，是否对标的形成实质性控制；

（7）说明2020年9月及12月郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮受让福事特有限的股权与此次重组是否构成一揽子交易，是否为以股份形式支付资产对价，并说明前述股权转让的公允性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关规定发表明确意见。

【发行人说明】

一、补充说明本次资产重组的原因、合理性，交易当事人的承诺情况，盈利预测或业绩对赌情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排

（一）补充说明本次资产重组的原因、合理性

公司2020年存在两次收购江苏福事特股权的交易情形（以下统称“江苏福事特股权收购交易”），其中：2020年4月，公司收购江苏福事特26%股权，其持有江苏福事特的股权比例由40%增至66%，并取得江苏福事特的控制权（以下简称“收购控制权交易”）；2020年11月，公司收购江苏福事特剩余34%的少数股东股权，其持有江苏福事特的股权比例由66%增至100%，江苏福事特成为公司全资子公司（以下简称“收购少数股东股权交易”）。

1、2020年4月，收购控制权交易的原因、合理性

2020年4月，收购控制权交易的主要原因如下：

（1）完善业务结构，增强双向协同效应

在收购控制权交易前，江西福事特与江苏福事特的主营业务均为液压管路系统的研发、生产和销售，但二者下游主要客户领域的侧重点存在一定差异，其中江西福事特的主要客户集中于矿山机械后维修市场领域，江苏福事特的主要客户集中于工程机械配套生产领域。江西福事特为加大在国内市场的开拓力度，进一步扩大市场份额并提升核心竞争力，于2020年2月作出股东会决议，拟通过取得江苏福事特控制权并使其成

为并表子公司的方式将二者的业务进行整合，从而丰富江西福事特的产品种类，扩大下游客户领域，进一步建立及巩固江西福事特在液压行业的竞争优势。同时，江苏福事特亦希望借助江西福事特客户渠道进一步拓展其自身下游市场。通过此次收购，可以使双方进一步完善业务结构，同时增强了双向协同效应。

（2）避免同业竞争，减少关联交易

因彼时江西福事特内部已有拟在境内资本市场首次公开发行股票并上市的预期及计划，而江苏福事特与江西福事特虽然下游主要客户领域的侧重点不同，但其主营业务集中于液压管路系统的研发、生产和销售，且在收购控制权交易前，江苏福事特由郑清波和公司实际控制人彭香安、彭玮共同控制，因此江西福事特与江苏福事特在一定程度上存在同业竞争的情形。同时，江西福事特因业务需要存在少量向江苏福事特采购硬管总成，并向其销售管接头的关联交易，故江西福事特拟通过取得江苏福事特控制权并使其成为并表子公司的方式以消除潜在的同业竞争并进一步减少关联交易，从而增强公司总体的业务独立性和完整性，满足企业上市的规范和要求。

（3）优化公司内部管理，促进有序发展

收购控制权交易完成后，江苏福事特从合营公司转为控股子公司，公司对其管控力度显著加强。公司可统筹规划，打通江苏福事特与其他子公司间的经营壁垒，实现集团内资源共享、人才互通，并通过优化调整公司内部管理架构、流程、制度，统一研发、生产、销售、安全、环保等方面的管理体系，进一步减少管理成本、规范内部运营，促进集团内各公司有序发展。

2、2020年11月，收购少数股东股权交易的原因、合理性

2020年11月，收购少数股东股权交易的主要原因如下：

（1）进一步优化股权架构

公司自2020年4月成为江苏福事特控股股东并取得控制权后，经过江西福事特统一管理、调配和资源整合后，通过二者协同效应的发挥，江苏福事特的业务发展态势良好，因此公司基于江苏福事特在其区域布局战略中日趋重要的作用以及看好江苏福事特的长期发展能力，从股东利益最大化的角度考虑，有意收购少数股东持有的江苏福事特剩余股权，从而进一步优化公司整体的股权架构。

（2）进一步提高子公司管理效率

基于公司业务板块整合战略目标，为进一步增强对子公司的控制力度，提高决策效率，加快推进公司对子公司的集团化管理，以实现整体价值最大化，公司拟收购江苏福事特少数股东股权。从公司角度而言，收购江苏福事特少数股东股权也可以进一步提升公司的盈利能力和可持续发展能力。

（3）提高重要成员在江西福事特持股比例而作的统一安排

彼时持有江苏福事特 30% 股权的郑清波除担任江苏福事特董事、总经理外，已任职公司副总经理，并逐步全面熟悉公司各项业务。为充分发挥其在液压行业的丰富经验，以增强公司的整体经营管理实力，公司有意任命其为总经理，全面主持公司的各项生产经营活动。因此，为进一步加深郑清波与公司共同发展、利益共享之目的，公司实际控制人之一彭香安与其商谈确定，郑清波从江苏福事特层面退股，并自彭香安处受让部分股份，从而提高其在江西福事特层面股权比例，具体情况详见本回复“问题 2/七/（一）/2”。

（4）少数股东自身资金需求

彼时，江苏福事特少数股东郑清波、张锁俊、刘美圆等人因自身存在资金需求，在公司与其协商拟收购其持有的江苏福事特剩余股权后，其认可当时江苏福事特的总体估值及收购对价，因此愿意退出江苏福事特并获取相应现金。

（二）交易当事人的承诺情况，盈利预测或业绩对赌情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排

公司在收购控制权交易及收购少数股东股权交易中，各方交易当事人不存在任何承诺、盈利预测及业绩对赌的情况，不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

二、结合评估方法主要参数、评估过程、评估结果及评估增值情况等，说明资产重组的定价依据及公允性，是否产生商誉及相应的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 结合评估方法主要参数、评估过程、评估结果及评估增值情况等，说明资产重组的定价依据及公允性

1、收购控制权交易评估情况

收购控制权交易对价系在苏州中安房地产评估有限公司（现苏州中安土地房地产资产评估造价咨询有限公司，以下简称“苏州中安”）出具的《江苏福事特液压技术有限公司拟转让股权项目涉及的股东全部权益资产评估报告》（苏中安 K 资评报字（2020）第 0012 号）对江苏福事特截至 2019 年 12 月 31 日净资产评估结果基础上经协商确定。截至评估基准日，苏州中安针对江苏福事特净资产评估值为 9,659.67 万元，经各方协商确定，江苏福事特总体作价为 10,000.00 万元，折合约 3.33 元/出资额。

为进一步确保股权转让评估价格的公允性，公司聘请具有证券期货从业资质的中瑞世联资产评估集团有限公司（以下简称“中瑞世联”）对公司净资产在 2019 年 12 月 31 日的市场价值进行追溯性评估，并出具了《江苏福事特股份有限公司拟进行股权转让事宜涉及的江苏福事特液压技术有限公司股东全部权益价值项目追溯性资产评估报告》（中瑞评报字[2022]第 000565 号）。截至评估基准日，中瑞世联针对江苏福事特净资产评估值为 9,896.47 万元，相较于苏州中安评估值差异 2.45%，不存在重大差异。中瑞世联评估情况具体如下：

评估方法	资产基础法
评估过程	中瑞世联在接受公司委托后，选派评估人员，依据《资产评估执业准则——资产评估程序》（中评协〔2018〕36号）开展评估工作。其具体评估过程为，经过接受委托，前期准备、现场调查、资料收集、评定估算、内部审核后出具资产评估报告
评估结果	江苏福事特于2019年12月31日的总资产账面价值为15,759.91万元；总负债账面价值为7,913.93万元；股东全部权益账面价值7,845.98万元，评估价值为9,896.47万元
评估增值情况	全部权益账面价值为7,845.98万元，评估值为9,896.47万元，增值额为2,050.49万元，增值率为26.13%，评估增值的主要原因为：（1）存货评估增值118.43万元，主要系根据市场售价评估增值；（2）长期股权投资评估增值1,074.84万元，主要系子公司净资产评估增值；（3）房屋建筑物类资产评估增值623.59万元，主要系根据现行同类建筑物造价评估增值；（4）设备类资产评估减值8.43万元，主要系设备功能性贬值导致评估价值下降；（5）无形资产评估增值240.11万元，主

2、收购少数股东股权交易评估情况

收购少数股东股权交易对价系在具有证券期货从业资质的北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）（以下简称“北方亚事”）出具的《江苏福事特液压技术有限公司拟股权转让涉及该公司的股东全部权益价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2020]第 08-028 号）对江苏福事特截至 2020 年 5 月 31 日净资产评估结果基础上确定。截至评估基准日，北方亚事针对江苏福事特净资产评估值为 12,857.18 万元，经各方协商确定，江苏福事特总体作价为 12,857.18 万元，折合约为 4.29 元/出资额。北方亚事评估情况具体如下：

评估方法	资产基础法
评估过程	北方亚事在接受公司委托后，选派评估人员，依据《资产评估执业准则——资产评估程序》（中评协〔2018〕36号）开展评估工作。评估工作分为四个阶段进行：（1）前期准备、接受委托；（2）现场调查、收集资料；（3）整理资料、评定估算；（4）形成结论、提交报告
评估结果	江苏福事特于2020年5月31日的资产评估价值为19,909.96万元，负债总额评估价值为7,052.78万元，净资产（所有者权益）评估价值为12,857.18万元
评估增值情况	本次评估增值2,918.51万元，增值率29.37%，评估增值的主要原因为：（1）交易性金融资产增值2.85万元，主要系理财收益所致；（2）应收账款评估减值8.83万元，主要系计提坏账准备所致；（3）其他应收款评估减值39.74万元，主要系计提坏账准备所致；（4）存货评估增值19.12万元，主要系根据市场售价评估增值；（5）长期股权投资评估增值2,061.20万元，主要系计提投资收益所致；（6）固定资产评估增值619.56万元，主要系根据市场价格评估增值所致；（7）无形资产-土地使用权评估增值264.34万元，主要系土地市场价格波动所致

3、资产重组的定价依据及公允性

公司收购控制权交易及收购少数股东股权交易均以独立第三方评估机构资产评估结果为基础并经协商确定，相关定价合理、公允，具体分析如下：

（1）评估方法合理

根据《资产评估基本准则》，确定资产价值的评估方法包括市场法、收益法和成本法三种基本方法及其衍生方法，资产评估专业人员应当根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集等情况，分析上述三种基本方法的适用性，依法选择评估方法。

资产基础法从资产重置的角度反映了资产的公平市场价值，结合此次评估情况，被评估单位详细提供了其资产负债相关资料、评估师也从外部收集到满足资产基础法所

需的资料，并且对被评估单位资产及负债进行全面的清查和评估，因此相对而言，资产基础法评估结果更为可靠。评估师出于谨慎性原则，公司收购控制权交易及收购少数股东股权交易评估采用资产基础法评估结果作为最终评估结论。

(2) 评估程序合规

①评估机构严格按照有关制度和规定完成评估工作，对江苏福事特资产及负债等参数实施了实地查勘、市场调查等必要的评估程序，评估程序合法合规；

②申报会计师对照法律法规和资产评估准则对评估报告的合规性，包括项目名称、报告形式、报告主体主要内容逐一核实无误。评估复核还对评估报告基准日的选择、所依据的法律法规和政策、假设条件、采取的评估方法、评估时的每一个会计科目逐项进行复核验证。经复核，评估报告书的过程、步骤全面、正确、符合规范惯例要求，会计科目采用的评估方法、参数取值具有合理性，评估结果具有公允性。

综上所述，公司收购控制权交易及收购少数股东股权交易定价公允。

(二) 是否产生商誉及相应的会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

1、收购控制权交易未产生商誉

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十三条规定：“（一）购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。初始确认后的商誉，应当以其成本扣除累计减值准备后的金额计量。商誉的减值应当按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》处理。（二）购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当按照下列规定处理：1、对取得的被购买方各项可辨认资产、负债及或有负债的公允价值以及合并成本的计量进行复核；2、经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，其差额应当计入当期损益。”

根据上述规定，本次收购控制权交易未产生商誉，具体计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
合并成本	
其中：现金	2,600.00

项目	金额
非现金资产的公允价值	-
发行或承担的债务的公允价值	-
发行的权益性证券的公允价值	-
或有对价的公允价值	-
购买日之前持有的股权于购买日的公允价值	4,437.00
其他	-
合并成本合计	7,037.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	7,321.05
合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额	284.05

由于合并成本小于取得的可辨认净资产公允价值份额的金额，故本次收购控制权交易中未产生商誉，差额部分 284.05 万元为负商誉，计入当期营业外收入。相关具体计算过程及会计处理情况说明如下：

（1）购买日

公司收购控制权交易的购买日为 2020 年 4 月 1 日，具体分析详见本回复“问题 2/五/（二）”。

（2）合并成本

①本次合并支付现金

本次收购控制权交易涉及江苏福事特整体作价 10,000.00 万元，其中，江西福事特本次收购江苏福事特股权比例为 26%，故本次合并涉及支付现金为 2,600.00 万元。

②购买日之前持有的股权于购买日的公允价值

公司委托中瑞世联就江苏福事特于 2020 年 3 月 31 日的股东全部权益价值进行评估。根据中瑞世联出具的《江西福事特液压股份有限公司拟进行股权转让事宜涉及的江苏福事特液压技术有限公司股东全部权益价值项目追溯性资产评估报告》（中瑞评报字[2022]第 000515 号），截至评估基准日 2020 年 3 月 31 日，江苏福事特评估价值为 11,216.02 万元，增值额为 983.41 万元，增值率为 9.61%。考虑到评估增值产生的递延所得税负债 152.03 万元，评估未考虑合并抵消产生的递延所得税资产 28.51 万元，最

终江苏福事特的评估价值为 11,092.50 万元。

在收购控制权交易之前，公司持有江苏福事特 40% 股权，故购买日之前持有的股权于购买日的公允价值为 4,437.00 万元。

（3）取得的可辨认净资产公允价值份额

本次收购控制权交易后，公司持有江苏福事特 66% 股权，故公司于购买日取得江苏福事特可辨认净资产公允价值为 7,321.05 万元。

（4）计算结果及会计处理

本次合并成本合计为 7,037.00 万元，低于取得的可辨认净资产公允价值份额金额 7,321.05 万元，故收购控制权交易未产生商誉，差额部分 284.05 万元为负商誉，计入当期营业外收入。

综上，公司收购控制权交易处理符合《企业会计准则》的规定。

2、收购少数股东股权未产生商誉

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第四十七条规定：“母公司购买子公司少数股东拥有的子公司股权，在合并财务报表中，因购买少数股权新取得的长期股权投资与按照新增持股比例计算应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，应当调整资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益。”

因此，公司收购少数股东股权交易不会产生商誉，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、结合江苏福事特的历史沿革以及收购前后实际控制人变动情况，分析将本次收购认定为非同一控制下企业合并是否准确

（一）江苏福事特的历史沿革

公司已于招股说明书“第五节 发行人基本情况/三、发行人的重大资产重组情况/（一）发行人重大资产重组交易历程/1、重大资产重组前，江苏福事特历史沿革情况”中披露江苏福事特详细的历史沿革。

江苏福事特系由上海塞沃国际贸易有限公司于 2007 年 8 月设立的有限责任公司，

注册资本为 3,000 万元，其设立至今的历史沿革简要情况如下：

时间	股权变动情况	变更后股权结构			
		序号	股东名称	出资额 (万元)	出资比例
2008.05	上海塞沃将其持有的江苏福事特60%的股权转予福田实业	1	福田实业	1,800	60%
		2	上海塞沃	1,200	40%
		合计		3,000	100%
2011.11	上海塞沃、福田实业分别将其持有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限	1	福事特有限	3,000	100%
		合计		3,000	100%
2015.01	江苏福事特彼时处于亏损状态，股东福事特有限出于投资回报考虑拟出让股权，且郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦等人看好江苏福事特未来发展，愿意承接相关业务，故福事特有限将其持有的江苏福事特全部股权分别转予郑清波、鲜军、施辉、彭玮、杨思钦	1	郑清波	1,950	65%
		2	鲜军	360	12%
		3	施辉	300	10%
		4	彭玮	300	10%
		5	杨思钦	90	3%
		合计		3,000	100%
2018.04	因江苏福事特与福事特有限的主营业务及主要产品的应用领域存在部分重合，为使二者在业务上形成协同效应，同时彼时江苏福事特的管理层成员存在部分资金需求，且为了激励部分江苏福事特核心员工，福事特有限在与其协商后，施辉、杨思钦将其持有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限；郑清波将其持有的江苏福事特部分股权转让予福事特有限；彭玮将其持有的江苏福事特部分股权转让予郭志亮；鲜军将其持有的江苏福事特部分股权分别转予福事特有限、郭志亮、刘美圆、张锁俊	1	福事特有限	1,200	40%
		2	郑清波	1,200	40%
		3	鲜军	165	5.5%
		4	彭玮	165	5.5%
		5	郭志亮	150	5%
		6	刘美圆	90	3%
		7	张锁俊	30	1%
		合计		3,000	100%
2020.04	郭志亮、鲜军、彭玮分别将其持有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限；郑清波将其持有的江苏福事特部分股权转让予福事特有限	1	福事特有限	1,980	66%
		2	郑清波	900	30%
		3	刘美圆	90	3%
		4	张锁俊	30	1%
		合计		3,000	100%
2020.11	郑清波、刘美圆、张锁俊分别将其持	1	福事特有限	3,000	100%

时间	股权变动情况	变更后股权结构			
		序号	股东名称	出资额 (万元)	出资比例
	有的江苏福事特全部股权转让予福事特有限	合计		3,000	100%

(二) 收购前后实际控制人变动情况，分析将本次收购认定为非同一控制下企业合并是否准确

收购控制权交易前，江苏福事特受郑清波和彭香安、彭玮共同控制；收购控制权交易后，江苏福事特的实际控制人为彭香安、彭玮。收购控制权交易前后的实际控制人发生变更，因此将本次收购控制权交易认定为非同一控制下企业合并合理、准确，具体原因如下：

1、收购控制权交易前，公司无法独立控制江苏福事特

收购控制权交易前，郑清波直接持有江苏福事特 40%的股权，并担任江苏福事特的董事、总经理；江西福事特直接持有江苏福事特 40%的股权、彭玮直接持有江苏福事特 5.5%的股权，故彭香安及彭玮父女二人直接或间接合计控制江苏福事特 45.50%的表决权，并分别担任江苏福事特的董事。在股东会层面，双方股权占比均未超过二分之一，故双方均不能单独以其持有的表决权直接作出合法有效的股东会决议，进而对江苏福事特进行单一控制；在董事会层面，彼时江苏福事特董事会共 5 名成员，郑清波占 1 席，彭香安及彭玮父女占 2 席，均未超过二分之一，且均未与其他董事签署一致行动协议，故双方亦不能单独控制董事会。同时，收购控制权交易前，就江苏福事特的重大经营事项，双方在股东会及董事会层面作出决策前均会互相进行协商、沟通，并在形成一致意见后作出决议，就福事特有限及郑清波作为江苏福事特股东期间及彭香安、彭玮、郑清波作为江苏福事特董事期间，其作出的股东会/董事会表决结果不存在不一致的情形。此外，彼时郑清波、彭香安及彭玮在江苏福事特的生产经营、业务发展规划、人事财务管理等方面有不同的侧重分工，双方互相制约并共同对江苏福事特进行控制。因此，收购控制权交易前，江苏福事特受郑清波与彭香安及彭玮共同控制。

2、收购控制权交易后，公司开始对涉及江苏福事特的业务、财务、人员等重大事项进行决策及安排

收购控制权交易后，江西福事特直接持有江苏福事特的股权比例从 40%增加至 66%，

根据江苏福事特的公司章程，江西福事特在涉及江苏福事特的业务、财务、人员等重大事项方面均能独立作出决定与安排。在业务发展方面，江西福事特能够独立决定江苏福事特的经营方针及投资计划；在财务方面，江西福事特能够独立审议并批准江苏福事特的年度财务预算方案、决算方案，并对江苏福事特的利润分配方案及弥补亏损方案进行审批；在人事方面，江西福事特可以独立选举并更换江苏福事特的董事、监事，并能决定该等人员的薪酬。同时，彼时江苏福事特的少数股东郑清波、刘美圆及张锁俊合计持有的表决权不足全部表决权的二分之一，因此在未获得江西福事特的同意下，其三人无法作出有效的股东会决议。

同时，江西福事特已于收购控制权交易后按照对其他控股子公司的管理模式开始对江苏福事特的日常经营及组织架构进行调整及管理，并向江苏福事特印发各项适用的内部管理制度、准则及流程，包括资金审批权限制度、合同及印章审批使用权限制度等。该等制度、准则及审批文件在发展战略管理、业务采购及销售、人事考核管理、财务管理等各方面构成了公司对江苏福事特日常经营管理的各项要求，保证了公司对江苏福事特重大经营活动及合规性的管控，具体实施情况如下：

（1）发展战略管理

江苏福事特的重大经营、投资决策需与公司管理层讨论，由公司董事长审批，或根据江苏福事特公司章程由其董事会、股东会审议。公司实际控制人定期参与江苏福事特例会，主持召开中层以上管理工作会议，根据掌握的江苏福事特经营情况作出管理决策。江苏福事特需将其日常经营事项编制定期报告，并提交公司进行审阅，江苏福事特相关高级管理人员需根据公司的要求向公司相关职能部门的管理人员汇报集团发展战略、经营计划在江苏福事特的具体实施情况。

（2）业务管理

公司在采购、研发、生产、销售等各业务环节对江苏福事特进行管理，包括对江苏福事特重要原材料的采购、研发设计的作业流程、产品销售定价、客户信用政策等方面进行监督及规范。此外，根据金额大小设置不同审批权限，江苏福事特超过一定金额的合同审批、投资活动、资金划转等事项决策，需上报至公司审批后方可执行。

（3）财务管理

江苏福事特接受公司全面的财务管理，并根据公司要求执行统一的财务管理制度，

采用统一的核算系统及报告系统。公司设立财务管理中心，由财务中心主任统筹财务工作。公司向江苏福事特制定并实施了资金审批权限制度，对采购款支付、贷款融资、职工薪酬及福利、生产及办公费用等各方面的资金使用进行了详细的审批权限划分。江苏福事特的财务预算、财务决算及财务报表需向公司进行报送并接受公司的核查与审阅。同时，在江苏福事特的宏观财务管控方面，由公司统一进行资金管理，其银行账户的开户、变更、注销，及申请银行授信均需要公司相应部门的审核及批准。

（4）人事管理

收购控制权交易后，公司通过江苏福事特的内部程序聘请了经公司认可的副总经理及财务负责人，对江苏福事特负责分管销售、技术、采购、财务等各方面的主要管理人员进行了统一安排及调整。此外，江苏福事特所有员工均纳入至公司的员工考核体系，人员招聘、培训、考核、奖惩等均遵从公司统一人事规定。同时，江苏福事特的主要管理人员均需向公司相应职能部门的管理人员进行直线汇报，如江苏福事特的财务负责人需向公司的财务总监汇报工作，江苏福事特的区域销售负责人需向公司分管营销负责人汇报工作等。

综上所述，收购控制权交易后，公司对江苏福事特已具备实质性的控制权，江苏福事特的实际控制人变更为彭香安及彭玮。因此，本次收购控制权交易为非同一控制下企业合并。

四、说明江苏福事特重组前主营业务及其与发行人之间的相关性、重组前的经营业绩情况、重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额情况，根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题36的规定，分析最近2年发行人主营业务是否发生重大变化

（一）说明江苏福事特重组前主营业务及其与发行人之间的相关性

收购控制权交易前，江西福事特和江苏福事特的主营业务均为液压管路系统的研发、生产及销售，主要产品均属液压管路系统相关产品。江西福事特主要产品为软管总成及管接头等产品，下游主要应用于矿山机械后维修市场领域；江苏福事特主要产品为硬管总成，下游客户主要为工程机械企业。江西福事特收购江苏福事特后，主营业务产品从软管总成及管接头扩展为硬管总成及软管总成等，公司扩大了下游客户领域，丰富了产品种类，加大了在国内市场的开拓力度，通过协同效应的发挥，建立和巩固了公司

的竞争优势，扩大了市场份额，增强公司在国内市场的核心竞争力。

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），江苏福事特与江西福事特主营业务所属行业均为“液压动力机械及元件制造（C3444）”，且江西福事特与江苏福事特的主要产品均属于液压管路系统相关产品，因此，收购控制权交易前，江苏福事特主营业务与江西福事特主营业务具有高度相关性。

（二）江苏福事特重组前的经营业绩情况、重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额情况

收购控制权交易前一个会计年度（即 2019 年），江苏福事特和公司主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

公司名称	资产总额	净资产	营业收入	利润总额
江苏福事特	19,045.88	8,920.06	26,837.45	6,386.45
福事特有限	24,829.54	12,638.33	12,321.15	4,157.34
占比	76.71%	70.58%	217.82%	153.62%

因此，收购控制权交易前一个会计年度，江苏福事特的营业收入及利润总额占公司相应项目的比例分别为 217.82% 和 153.62%，均超过相应项目的 100%。

（三）根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 36 的规定，分析最近 2 年发行人主营业务是否发生重大变化

1、相关规定

根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 36 的相关规定，“对于重组新增业务与发行人重组前业务具有高度相关性的，被重组方重组前一个会计年度末的资产总额、资产净额或前一个会计年度的营业收入或利润总额，达到或超过重组前发行人相应项目 100%，则视为发行人主营业务发生重大变化；……对主营业务发生重大变化的，应根据《首次公开发行股票并上市管理办法》的规定，符合相关运行时间要求”。

根据《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条相关规定，“主营业务、控制权和管理团队稳定，最近二年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大不利变化”。

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“《创业板审核问答》”）问题 1 的相关规定，“《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》中规定的‘最近 1 年’以 12 个月计，‘最近 2 年’以 24 个月计，‘最近 3 年’以 36 个月计”。

综合上述规定，若发行人主营业务发生重大变化后，需运行 24 个月后方可申请首次公开发行股票并在创业板上市。

2、收购控制权交易造成公司主营业务发生重大变化

本次收购控制权交易为非同一控制下企业合并，公司与江苏福事特的主营业务均为液压管路系统的研发、生产和销售，江西福事特主要产品为软管总成及管接头等液压管路产品，江苏福事特主要产品为硬管总成等液压管路产品，二者业务具有高度相关性，且被重组方前一个会计年度的营业收入及利润总额已超过重组前公司相应项目的 100%，根据《首发业务若干问题解答》（2020 年 6 月修订）问题 36 的相关规定，公司主营业务视为发生重大变化，需运行 24 个月后方可申报。

3、最近 2 年主营业务未发生变化，运行时间符合规定

自 2020 年 4 月公司收购控制权交易后，最近 2 年，公司主营业务为液压管路系统的研发、生产和销售，未发生变化。公司于 2022 年 6 月 24 日向深圳证券交易所申报首次公开发行股票并在创业板上市全套申请材料，并于 2022 年 6 月 29 日取得深圳证券交易所出具的《关于受理江西福事特液压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通知》（深证上审〔2022〕297 号）。公司申报与受理时间均距本次收购控制权交易完成时间（即 2020 年 4 月 1 日）已超过 24 个月。因此，公司运行时间符合相关规定。

综上所述，截至本次首次公开发行申报日，公司最近 2 年主营业务未发生重大变化，运行时间符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等相关要求。

五、说明 2020 年 4 月、2020 年 10 月两次股权转让是否为一揽子交易，并结合上述情况说明资产重组完成时点的确认是否准确，运行时间是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关规定

（一）说明 2020 年 4 月、2020 年 10 月两次股权转让是否为一揽子交易

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第五十一条规定，“一揽子交易”的判断标准如下：（1）这些交易是同时或者在考虑了彼此影响的情况下订立的；（2）这些交易整体才能达成一项完整的商业结果；（3）一项交易的发生取决于其他至少一项交易的发生；（4）一项交易单独看是不经济的，但是和其他交易一并考虑时是经济的。

根据上述规定判断标准，收购控制权交易与收购少数股东股权交易不构成一揽子交易安排，具体分析如下：

1、两次交易并非同时或在考虑了彼此影响的情况下订立

两次股权收购交易行为的目的不同：第一次江西福事特收购江苏福事特26%股权系为了形成对江苏福事特的单一控制，第二次江西福事特收购江苏福事特34%股权系江西福事特为进一步优化股权架构、提高子公司运营效率等整体考虑。同时，两次交易对手方并非一致，第一次交易江西福事特的对手方是郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮等四人，第二次交易江西福事特的对手方是郑清波、刘美圆、张锁俊等三人。在进行第一次股权交易时，并未约定江西福事特后续将继续收购江苏福事特34%股权等相关计划，双方均不存在必须进行第二次交易的承诺，第二次股权收购交易是否进行系取决于后续谈判所产生的结果。因此，两次交易并非同时或是在考虑了彼此影响的情况下订立的。

2、两次交易并非整体才能达到一项完整的商业结果

在2020年4月收购控制权交易完成后，相关股权转让已经完成交割，该项交易已经达成江西福事特控制江苏福事特的商业结果，该结果并非需要第二次收购少数股东股权交易完成才能达成其完整的商业目的。

3、一项交易的发生不取决于另一项交易

江西福事特在进行收购控制权交易时，并未约定后续交易安排。且收购控制权交

易与收购少数股东股权交易存在不同的交易对手，两次交易为独立谈判形成的商业结果，收购控制权交易并不会因收购少数股东股权交易的变化而撤销或者更改，也不会因完成了收购控制权交易而必须进行收购少数股东股权交易。两次交易之间并无直接的因果关系，一次交易的发生并不取决于另一次交易的发生。

4、两项交易单独考虑均是经济合理的

两次交易作价参考依据为独立第三方专业评估机构基于不同评估基准日的评估结果，相关作价具有公允性和独立性，且并未彼此影响，两次交易对各方来说是经济的。因此，江苏福事特收购交易单独考虑均是经济合理的。两次股权收购交易评估作价情况详见本回复“问题2/二/（一）”。

综上所述，上述两次股权收购交易不构成一揽子交易安排。

（二）结合上述情况说明资产重组完成时点的确认是否准确

本次收购控制权交易完成时点为2020年4月1日，相关确认准确，具体分析如下：

根据《企业会计准则第20号——企业合并》第十条规定：“购买日，是指购买方实际取得对被购买方控制权的日期。”

根据《<企业会计准则第20号——企业合并>应用指南》相关规定，“同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：（1）企业合并合同或协议已获股东大会等通过；（2）企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准；（3）参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续；（4）合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过50%），并且有能力、有计划支付剩余款项；（5）合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。”

本次收购控制权交易主要历程如下：2020年2月21日，江西福事特召开股东大会决议通过了收购江苏福事特26%股权的议案；2020年2月21日，江西福事特与郑清波、鲜军、彭玮和郭志亮签署《股权转让协议》；2020年2月27日，江西福事特分别向前述人员支付第一期股权转让款合计1,300万元；2020年3月23日，江西福事特分别向前述人员支付股权转让尾款合计1,300万元；2020年4月1日，江苏福事特相关工商变更登记完成，江西福事特能够单独控制江苏福事特的财务和经营政策，并享有股东权利、承担相应风险。

因此，于 2020 年 4 月 1 日，公司已满足《<企业会计准则第 20 号——企业合并>应用指南》所规定的实现控制权转移的全部条件。公司将 2020 年 4 月 1 日确定为购买日准确、合理，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）运行时间是否符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关规定

本次收购控制权交易后，公司运行时间符合《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》相关要求，具体分析详见本回复“问题 2/四/（三）”。

六、说明收购标的财务会计基础工作和内部控制制度的建立及运行情况，团队人员整合的过程及收购后对发行人主要财务指标的影响，是否对标的形成实质性控制

（一）说明收购标的财务会计基础工作和内部控制制度的建立及运行情况

公司完成收购控制权交易后，向江苏福事特委派财务主管并加强全集团统一的财务人员培训，通过制定统一的会计政策，执行统一的财务管理制度，按照上市公司规范运作要求加强子公司财务管理，江苏福事特不断加强财务会计基础工作，其内控制度逐渐建立并得到有效运行，具体措施包括：（1）合理设置财务机构和配备财务人员，完善岗位责任制，保证不兼容职务相分离；（2）执行集团统一的会计政策，制定了清晰的业务核算流程，会计核算规范性不断提高；（3）完善了公司的财务管理流程，在资金管理、付款审批、资产管理等方面流程清晰、执行到位；（4）统一了一套符合企业实际情况的内控制度体系，包括销售、采购、生产、薪酬等各项管理制度。同时，统一母子公司 ERP 软件系统、财务核算科目、内部分析管理报表等，确保子公司的 ERP 实际运营、供应链管理、财务核算能够符合公司的内控制度要求。截至本回复出具日，母公司及子公司均统一使用用友 ERP 系统，用友服务器安置在母公司，日常数据备份管理均由母公司控制，母公司掌控各子公司的财务系统，可随时查看并分析各子公司的财务数据。

（二）团队人员整合的过程

公司基于收购交易背景，于 2020 年 3 月聘任郑清波担任公司副总经理，并于同年 12 月聘任郑清波为公司总经理，同时选举其为公司董事，使其充分发挥自身在液压行业，尤其是下游工程机械行业丰富的行业经验，增强公司的整体经营管理实力。江苏福事特原副总经理郭志亮担任总经理，负责江苏福事特的日常经营管理、研发、生产和销

售工作。公司委派彭伟担任江苏福事特监事。收购控制权交易后，公司对江苏福事特实行统一人事管理，将江苏福事特所有人员纳入到公司员工考核体系之内，人员招聘、考核及考勤和奖励等遵从公司统一规定。经过整合，公司收购后已实现组织和人员的有机融合。

（三）收购后对发行人主要财务指标的影响

本次收购前后公司主要财务指标对比情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	变动比率
资产总额	42,022.30	24,829.54	69.24%
所有者权益	22,644.63	12,638.33	79.17%
营业收入	39,045.68	12,321.15	216.90%
营业利润	11,901.42	4,183.20	184.51%
净利润	10,567.72	3,818.64	176.74%
归属于母公司股东的净利润	8,216.61	3,782.63	117.22%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	7,355.73	3,557.04	106.79%

通过收购控制权交易，公司资产规模和盈利能力均大幅提升。通过协同效应的发挥，公司扩大了下游客户领域，丰富了产品种类，加大了在国内市场的开拓力度，进一步建立和巩固了公司的竞争优势，增强了公司在国内市场的核心竞争力。

（四）是否对标的形成实质性控制

本次收购控制权交易后，江西福事特已实现对江苏福事特的实质控制，具体情况详见本回复“问题 2/三/（二）”。

七、说明 2020 年 9 月及 12 月郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮受让福事特有限的股权与此次重组是否构成一揽子交易，是否为以股份形式支付资产对价，并说明前述股权转让的公允性

（一）说明 2020 年 9 月及 12 月郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮受让福事特有限的股权与此次重组是否构成一揽子交易，是否为以股份形式支付资产对价

江苏福事特股权收购交易包含收购控制权交易和收购少数股东股权交易。在收购控制权交易中，公司向郑清波、鲜军、彭玮、郭志亮等四人收购其持有的江苏福事特 26%

股权，收购后公司持有江苏福事特 66% 股权并取得其控制权，收购控制权交易完成时点为 2020 年 4 月 1 日；在收购少数股东股权交易中，公司向郑清波、刘美圆、张锁俊等三人收购其持有的江苏福事特剩余 34% 股权，收购后公司全资控股江苏福事特，收购少数股东股权交易完成时点为 2020 年 11 月 27 日。前述两项股权收购交易本身不构成一揽子交易，详见本回复“问题 2/五/（一）”。

1、收购控制权交易与后续股权受让不构成一揽子交易

2020 年 4 月，郑清波、鲜军、彭玮、郭志亮分别转让所持有江苏福事特 10%、5.5%、5.5%、5% 股权给福事特有限，该项交易（即收购控制权交易）与 2020 年 9 月及 12 月郑清波、鲜军、郭志亮、彭玮受让福事特有限股权不构成一揽子交易。具体说明如下：

（1）福事特有限收购郑清波、鲜军、彭玮、郭志亮所持有江苏福事特 10%、5.5%、5.5%、5% 的股权交易筹划于 2020 年年初，其目的在于获取江苏福事特控制权，2020 年 4 月相关交易即已完成，彼时并未对后续相关股东受让福事特有限股权作出相应安排；而后续相关股东受让福事特有限股权系于 2020 年 9 月及 12 月才完成相关交易。

（2）郑清波作为原持有 40% 江苏福事特股权的重要股东，其转让 10% 江苏福事特股权主要基于强化福事特有限与江苏福事特业务战略协同，同时获取相应资金，并非出于后续受让福事特有限股权为目的；鲜军、彭玮、郭志亮作为江苏福事特持股比例较小的股东，其转让所持股权主要系该等股权投资增值幅度较大从而兑现投资收益，亦并非出于后续受让福事特有限股权为目的。

（3）交易各方在控制权交易过程中并没对后续福事特有限股权受让与否达成相关承诺、协议安排、默契等类似共识。

综上，2020 年 4 月收购控制权交易与 2020 年 9 及 12 月的股权受让交易不构成一揽子交易。

2、郑清波 2020 年 11 月转让江苏福事特 30% 股权与 2020 年 12 月受让福事特有限 11.35% 股权构成一揽子交易

2020 年 11 月，郑清波转让其所持有 30% 的江苏福事特股权给福事特有限，该项交易与 2020 年 12 月从彭香安处受让其所持有的福事特有限 11.35% 的股权构成一揽子交易。具体说明如下：

为优化子公司股权结构、提升管理效率，并进一步符合IPO监管要求，公司于2020年年中开始筹划收购江苏福事特其他股东所持有的剩余少数股权。而郑清波作为持有江苏福事特30%股权的重要股东，且公司拟聘请其出任公司总经理，收购其全部股权必然涉及相关安排。因此，公司实际控制人之一彭香安在与郑清波在多次沟通后达成相应的共识，即：公司按照公允价值收购郑清波所持有的江苏福事特30%股权；郑清波按照公允价值受让彭香安持有的福事特有限部分股权；各方根据资金状况、评估结果等因素确定交易步骤安排。最终，2020年11月郑清波转让其所持有的江苏福事特30%股权；2020年12月郑清波受让彭香安所持有的福事特有限11.35%股权，该项交易整体完成。

3、不存在以股份形式支付资产对价

江苏福事特股权收购交易和受让福事特有限股权两项交易不存在以股份形式支付资产对价的情形，即不存在采用发行股份或股东转让股权等以股份形式，购买郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮等人持有的江苏福事特股权的情况。具体说明如下：

(1) 入股江西福事特未采用新股发行形式。郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮等人系从江西福事特老股东处受让江西福事特股权，并未采用江西福事特发行新股增资入股。

(2) 两项交易定价均基于独立第三方评估机构出具评估结果，价格公允。收购控制权交易定价基于苏州中安出具的评估结果并经中瑞世联追溯性评估复核，收购少数股东股权交易定价基于北方亚事出具的评估结果，受让福事特有限交易定价基于北方亚事出具的评估结果，相关评估过程及结果详见本回复“问题 2/二/(一)”及“问题 2/七/(二)”。前述评估结果公允，各次交易对价均系交易各方依据独立第三方评估结果并经协商后确定，郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮等人不存在低价受让江西福事特股权，来弥补其低价出让江苏福事特股权的情形。

(3) 两项交易对手方不同。两项交易中，郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮等人交易对手方分别如下：

姓名	交易对手			
	江苏福事特股权收购交易		受让江西福事特股权	
	收购控制权交易	收购少数股东股权交易	2020年9月	2020年12月
郑清波	江西福事特	江西福事特	施辉、李银山、曾庆元、曾国雄、程征、黎波、郑江兴	彭香安
彭玮	江西福事特	-	-	彭香安
鲜军	江西福事特	-	黎波、胡辉、黄明剑、尹福星	-
郭志亮	江西福事特	-	张武泽、陈保国、江晏、童建勋、蔡骏涛	-

由上可知，郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮在江苏福事特股权收购交易中的交易对手方均为江西福事特，而在受让江西福事特股权中交易对手方为其自然人股东。上述自然人股东不存在低价出让自身持有的江西福事特股权，替江西福事特支付江苏福事特股权价款的情形，具体分析如下：

①2020年9月，郑清波、鲜军、郭志亮从自然人股东处受让江西福事特股权，主要系该等自然人股东因存在投资资金退出需求、不在公司任职或已前往子公司任职而退股等因素选择出让其持有的江西福事特股权以获取投资收益，其不存在使用自身持有的股权替江西福事特支付收购江苏福事特股权价款的动机及理由；

②2020年12月，彭玮从彭香安处受让江西福事特2.40%股权，主要系彭玮彼时为公司副总经理、财务总监，提高其持股比例有利于其进一步参与公司日常经营，发挥自身更大作用，与公司共同发展，分享收益；郑清波从彭香安处受让江西福事特11.35%股权，主要系公司拟提拔其为总经理，全面统筹管理公司各项经营活动。2020年12月福事特有限股权转让定价与2020年9月相同，彭香安不存在低价出让其福事特有限股权的情形。

（二）说明前述股权转让的公允性

郑清波、彭玮、鲜军、郭志亮受让福事特有限的股权，系基于北方亚事出具的《江西福事特液压有限公司拟股权转让涉及该公司的股东全部权益价值资产评估报告》（北方亚事评报字[2020]第08-027号）为作价依据，截至评估基准日2020年5月31日，福事特有限净资产评估值为17,156.63万元，经协商确定，福事特有限整体作

价17,156.53万元，折合约3.73元/出资额。

本次评估最终采用资产基础法，主要系：（1）从收益法的具体评估模型来看，折现率、长期增长率等评估参数对企业评估结果的影响非常敏感，这些参数的微小变化都可能引起评估结果的大幅波动。公司主要下游行业，尤其是工程机械行业，存在行业周期性波动。在评估过程中，评估人员需对收益法评估模型进行较多的修改、调整，以贴近企业现实，然而该过程具有较强的主观性，且较难选择客观、合理的参数来评估周期性波动企业的公允价值；（2）资产基础法从资产重置的角度反映了资产的公平市场价值，结合此次评估情况，被评估单位详细提供了其资产负债相关资料、评估人员也从外部收集到满足资产基础法所需的资料，并且对被评估单位资产及负债进行全面的清查和评估，因此相对而言，资产基础法评估结果更为可靠。评估人员出于谨慎性原则，采用资产基础法评估结果作为本次评估的最终评估结论。

该项交易价格系基于第三方评估机构评估价值基础上，根据双方协商确定，交易价格公允、合理。经查询可比行业类似并购重组情况，相关案例估值情况如下：

序号	交易时间	交易事件	标的公司主营业务	交易价格 (万元)	PB值
1	2019.03.23	安徽合力收购宁波力达66%股权	物料搬运设备、液压机械 设备、数控机械设备的制 造及加工	24,663.87	2.05
2	2019.04.24	日机密封收购华阳密封100%股权	密封件及工程系统，机械 零部件的设计、开发、加 工及技术咨询服务	26,000.00	1.50
3	2020.01.15	川润股份收购欧盛液压75%股权	柱塞泵、液压阀、液压系 统设备制造	4,125.00	1.59
4	2020.11.17	瑞玛工业收购新凯精密45%股权	紧固件制造及销售	15,433.00	2.21
5	2021.12.21	捷林科技收购上工机械45%股权	地下基础施工机械设备的 设计、制造及销售	7,047.61	1.18

由上可知，相关案例PB在1.18-2.21倍之间。福事特有限整体作价17,156.53万元，账面净资产为9,005.56万元，PB为1.91倍，处于可比区间范围内，总体作价具有公允性。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、查阅了江苏福事特董事会决议、股东会决议，历次股权转让相关股权转让协议、

工商登记资料、变更后的章程/章程修正案、交易对价支付凭证、评估报告等；

2、访谈了交易相关当事人，了解江苏福事特股权收购交易相关背景及原因并分析其合理性，确认就交易过程中是否存在交易当事人出具的其他承诺、交易标的盈利预测或业绩对赌情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

3、查阅苏州中安房地产评估有限公司苏州中安出具的《江苏福事特液压技术有限公司拟转让股权项目涉及的股东全部权益资产评估报告》、中瑞世联出具的《江西福事特股份有限公司拟进行股权转让事宜涉及的江苏福事特液压技术有限公司股东全部权益价值项目追溯性资产评估报告》、北方亚事出具的《江苏福事特液压技术有限公司拟股权转让涉及该公司的股东全部权益价值资产评估报告》，并对评估报告中所载的项目名称、报告形式、报告主体主要内容进行复核；

4、访谈了发行人管理层和江苏福事特相关人员，了解收购前后发行人对江苏福事特的控制情况、财务会计基础工作和内部控制制度建立及运行情况；查阅了发行人对江苏福事特下发的资金审批权限制度、合同及印章使用制度等内部管理文件；江苏福事特就人事招聘名额、流动资金借款合同签署等事项向江西福事特申请审批的申请文件及江西福事特出具的相应批复文件；江苏福事特经营管理工作的会议纪要等文件；

5、查阅《企业会计准则》，分析判断商誉会计处理是否准确；结合《企业会计准则》，分析判断相关交易是否构成一揽子交易安排，合并购买日认定是否准确；

6、查阅收购控制权交易前后发行人与江苏福事特相关财务报表，复核计算相关财务指标；搜索可比行业类似并购重组案例估值情况；

7、访谈发行人管理层及发行人股权受让方，了解发行人股权转让背景及定价情况，取得评估机构出具的评估报告，复核评估参数及结果公允性。

（二）核查意见

1、江苏福事特股权收购交易分为收购控制权交易和收购少数股东股权交易，两次交易均具备合理的商业原因，各方交易当事人不存在任何承诺、盈利预测及业绩对赌的情况，不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在委托持股、利益输送或其他利益安排；

2、在江苏福事特股权收购交易中，收购控制权交易和收购少数股东股权交易的定

价均基于独立第三方评估机构出具的评估结果，后经协商确定，交易价格合理、公允；收购控制权交易和收购少数股东股权交易中未产生商誉，相应会计处理符合《企业会计准则》的相关规定；

3、收购控制权交易前，江苏福事特由郑清波与彭香安、彭玮共同控制；收购控制权交易后，江苏福事特由彭香安、彭玮控制；本次收购控制权交易认定为非同一控制下企业合并符合《企业会计准则》的相关规定；

4、根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题36的规定，最近2年发行人主营业务未发生重大变化；

5、收购控制权交易和收购少数股东股权交易不构成一揽子交易安排，本次收购控制权交易完成时点认定为2020年4月1日，相关认定准确，运行时间符合《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》相关规定；

6、完成收购控制权交易后，江苏福事特财务会计基础工作和内部控制制度的建立和运行情况良好，发行人已实现与江苏福事特团队人员的有效整合，发行人资产规模和盈利能力均大幅提升，已实现对江苏福事特的实质控制；

7、2020年4月，郑清波、鲜军、彭玮、郭志亮分别转让所持有江苏福事特股权给福事特有限，该项交易（即收购控制权交易）与2020年9月及12月郑清波、鲜军、郭志亮、彭玮受让福事特有限股权不构成一揽子交易；郑清波2020年11月转让江苏福事特30%股权与2020年12月受让福事特有限11.35%股权构成一揽子交易；前述交易中不存在以股份形式支付资产对价的情形，前述股权转让价格公允。

问题 4 关于内部控制

申报材料显示：

(1) 报告期内发行人存在被实际控制人资金占用的情形，报告期内累计向彭玮资金拆出 1,000 万元；

(2) 2019 年初，公司在办理流动资金贷款过程中存在通过关联方上饶市鼎诺贸易有限公司周转贷款 1,830 万元；

(3) 报告期内，公司存在与关联方无真实贸易背景票据交易的情况。2019 年 2 月，上海耀捷国际贸易有限公司委托公司代为票据贴现 50 万元；2019 年 7 月，公司将其持有的票面金额 37.12 万元的银行承兑汇票背书至佳家置业。

请发行人说明：

(1) 报告期各期，发行人实际控制人占用资金的具体情况，包括但不限于资金流水、资金占用和偿还时间、资金占用用途、是否支付利息；

(2) 对财务内控不规范情形采取的整改措施及结果；

(3) 报告期内是否还存在其他财务内控不规范情形，财务内控制度是否建立健全并被有效执行。

请保荐人、发行人律师、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 25 的相关规定逐条发表明确意见。

【发行人说明】

一、报告期各期，发行人实际控制人占用资金的具体情况，包括但不限于资金流水、资金占用和偿还时间、资金占用用途、是否支付利息；

报告期内，实际控制人彭玮存在占用公司资金情况，具体情况如下：

单位：万元

序号	拆出时间	拆出金额	偿还时间	偿还金额	应计利息
1	2019.03.27	500.00	2020.3.28	400.00	17.79
			2020.3.31	100.00	4.48
2	2020.11.30	500.00	2021.2.24	500.00	4.65

公司向彭玮拆出资金主要用于其个人资金周转需求，拆出资金已于 2021 年全部归还，报告期内无其他新增借款。公司参照银行同期贷款利率计算资金占用利息合计 26.92 万元，彭玮已向公司支付前述利息。

二、对财务内控不规范情形采取的整改措施及结果

针对报告期内财务内控不规范情形，公司及时进行了整改，具体措施如下：

1、公司已建立健全规范的法人治理结构

公司依照法律法规及《公司章程》的规定，建立了由股东大会、董事会、监事会、高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制，并定期对组织架构设计、运行的效率和效果进行综合评价。

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》等，明确了股东大会、董事会和管理层的职权范围和决策权限。公司重大生产经营决策、关联交易决策、投资决策和财务决策均能严格按照既定的程序和规则进行。

2、公司已逐步完善财务内部控制机制

公司依据《公司法》《企业会计准则》等有关规定，针对采购和付款、存货、销售与收款等各业务流程节点建立了严格、详细且具有可操作性的财务内部控制制度。公司依据《公司法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引》等法律法规、规范性文件制定了《关联交易管理制度》，对公司关联交易的决策权限、程序、相关责任等事项作出严格、详细且具有可操作性的规定，确保公司关联交易行为合法合规，不损害公司及全体股东的利益。此外，公司进一步建立了《防范控股股东及关联方资金占用制度》，完善防范控股股东、实际控制人及关联方非经营性占用公司资金的长效机制，并在《公司章程》中对上述情形作出相关规定，以防止公司的资金和资产被控股股东及其关联方占用。

公司根据《中华人民共和国会计法》等法律法规和《企业内部控制基本规范》等相关指引，制定了《内控管理制度》。公司在财务管理和会计审核方面实行岗位责任制，各岗位都能相互牵制、相互制衡。公司各级会计人员具备了相应的专

业素质，不定期参加相关业务培训以保证财务会计工作的顺利进行。公司的财务内部控制机制完善，且能够得到切实有效的实施。同时，公司设立内审部门并制定《内部审计制度》，对公司财务收支及各项经济活动进行监督、审计，并对内部控制制度的完整性、合法性、有效性进行监督和评价。

3、公司已取得相关监管部门出具的合规证明

针对银行转贷事项，公司已取得原贷款银行中国银行股份有限公司上饶市分行出具的《情况说明》：“现江西福事特在自查过程中发现其在上述业务过程中存在一定贷款资金流向不符合规定的情形，但考虑到其银行贷款并未用于证券投资、股权投资、房地产投资或国家禁止生产、经营的领域和用途，未套取贷款相互借贷谋取非法收入，其本金和利息已按期归还，未对本行造成任何损失，未实际危害国家金融机构权益和金融安全，且不存在任何纠纷或潜在纠纷，本行不会再追究江西福事特在上述贷款过程中的相关责任。”

同时，公司已取得中国银行保险监督管理委员会上饶监管分局出具的《证明》，确认如下：“2019年1月1日至2021年12月31日，江西福事特液压股份有限公司未有因违反银行业监督管理法律、法规被我分局实施过行政处罚。”

鉴于公司未因银行转贷及票据违规交易事项遭受行政处罚或刑事处罚，并已取得监管部门出具的合规证明，上述情形不构成重大违法违规，不会构成本次发行的实质性障碍。

4、公司已履行关联交易相关决策程序

公司召开2022年第一次临时股东大会，审议通过了《关于江西福事特液压股份有限公司2019年度、2020年度、2021年度关联交易公允性、必要性等事宜的议案》，确认报告期内关联交易事项符合公司当时经营业务的发展需要，价格公允，符合交易当时法律、法规的规定以及交易当时公司的相关制度，未损害公司及其他非关联方的利益。

公司独立董事对报告期内发生的关联交易发表了独立意见：报告期内，公司与关联方之间发生的关联交易均遵循平等、自愿的原则，有关协议或合同所确定的条款是合理的，该等关联交易不存在损害公司及其他股东利益的情况。关联交易事项符合公司当时经营业务的发展需要，价格公允，符合交易当时法律、法规

的规定以及交易当时公司的相关制度且有利于公司的生产经营及长远发展，未损害公司及其他非关联方的利益。

5、公司相关人员已加强培训学习

公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员已通过上市辅导培训强化学习，并通过考核。通过辅导学习逐步掌握上市公司治理规范，将有效避免发生公司内控不规范的情形。公司已加强对管理层和员工关于财务制度方面的培训，切实提高企业整体的财务合规意识，有效防止财务内控不规范行为再次发生。

6、实际控制人已就财务内控不规范事项出具承诺

针对报告期内财务内控不规范情形，公司实际控制人彭香安、彭玮出具相应承诺函，具体如下：

财务内控不规范情形	承诺函	具体承诺内容
银行转贷	《关于转贷事项的承诺函》	如公司或其子公司因贷款转贷行为受到相关部门的行政处罚或与他人发生纠纷，遭受损失的，本人承诺无条件承担全部责任或损失。
票据违规交易	《关于票据事项的承诺函》	如江西福事特及其子公司因报告期内票据违规使用的行为而被有关部门处罚，或因该等行为而被任何第三方追究任何形式的法律责任，则由本人承担一切法律责任；本人将自愿承担发行人因该等行为而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用，并使发行人免受损害。
关联资金拆借	《关于避免资金占用的承诺函》	（1）自本承诺函出具之日起，本人及本人的关联方将避免占用公司资金，包括但不限于如下行为：①本人及本人的关联方不会要求发行人为本人及本人的关联方垫支工资、福利、保险、广告等期间费用，也不会互相代为承担成本和其他支出；②本人及本人的关联方不会要求且不会促使发行人通过下列方式将资金直接或间接地提供给本人及本人的关联方使用：（A）有偿或无偿地拆借发行人的资金给本人及本人的关联方使用；（B）通过银行或非银行金融机构向本人及本人的关联方提供委托贷款；（C）委托本人及本人的关联方进行投资活动；（D）为本人及本人的关联方开具没有真实交易背景的商业承兑汇票；（E）代本人及本人的关联方偿还债务。（2）本承诺函自出具之日起生效，并在本人作为发行人控股股东及实际控制人的期间内持续有效。（3）若监管规则发生变化，则本人及本人的关联方将依据届时适用的最新监管规则避免出现占用公司资金的行为。

截至 2021 年末，公司与关联方的资金拆借已全部清理，财务内控不规范情形已整改完毕。且首次申报审计截止日后，未再次出现上述财务内控不规范和不能有效执行情形。目前公司相关内部控制制度已建立健全并得到有效执行，经整改后未再发生不规范情形。根据天职国际会计师事务所出具的《内部控制鉴证报告》（天职业字[2022]38696-1 号），其总体评价如下：“江西福事特按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。”

三、报告期内是否还存在其他财务内控不规范情形，财务内控制度是否建立健全并被有效执行

针对票据违规交易事项，公司于招股说明书“第七节 公司治理与独立性/四、发行人内部控制的运行及完善情况/（一）报告期内公司内部控制不规范的情况/2、票据违规交易事项”中补充披露如下：

“报告期内，公司存在与关联方无真实贸易背景票据交易的情况，具体如下：

单位：万元

年度	票据前手方	票据后手方	票面金额
2019年	上海耀捷	江西福事特	50.00
2019年	江西福事特	佳家置业	37.12
2019年	江西福事特	福田实业	100.00
2019年	江西福事特	福田实业	200.00
2019年	江西福事特	福田实业	50.00

（1）2019 年 2 月，上海耀捷国际贸易有限公司委托江西福事特代为票据贴现，其将票面金额 50 万元的银行承兑汇票背书至江西福事特，江西福事特将扣除银行收取的 4,359.72 元贴现利息后剩余的 49.56 万元贴现款转回至上海耀捷。

（2）2019 年 7 月，江西佳家置业有限公司因业务需求需使用票据对外支付其供应商款项，江西福事特将其持有的票面金额 37.12 万元的银行承兑汇票背书至佳家置业，供其对外支付使用。2019 年 8 月，佳家置业将 37.12 万元转回至江西福事特。

（3）2019 年 8 月，江西福事特将三张票面金额分别为 100 万元、200 万元

及 50 万元的银行承兑汇票背书转让至福田实业，用于偿还借款。

报告期内，公司与关联方的无真实贸易背景票据交易行为违反了《票据法》的有关规定，存在不规范之处。但鉴于：（1）该等情况不属于《票据法》规定的票据欺诈行为以及《中华人民共和国刑法》所规定的金融票据诈骗行为；（2）上述票据均已清理兑付完毕，不存在逾期票据及欠息情况，未对银行等金融机构或其他第三方造成任何实际损失，未发生经济纠纷、损失；（3）公司在报告期内未因上述行为遭受行政处罚或刑事处罚，并已取得中国银行保险监督管理委员会上饶监管分局出具的合规证明；（4）公司承诺以后将严格按照票据法的有关规定执行，不再发生类似的行为。

公司实际控制人彭香安、彭玮出具《关于票据事项的承诺函》，承诺如下：如江西福事特及其子公司因报告期内票据违规使用的行为而被有关部门处罚，或因该等行为而被任何第三方追究任何形式的法律责任，则由本人承担一切法律责任；本人将自愿承担发行人因该等行为而导致、遭受、承担的任何损失、损害、索赔、成本和费用，并使发行人免受损害。

综上，公司上述无真实贸易背景的票据交易行为不构成重大违法违规情形，公司已建立健全票据管理相关制度，并有效执行。公司无真实贸易背景票据交易行为不会构成本次发行的实质性障碍。”

根据《创业板审核问答》问题 25 对财务内控不规范情形的相关规定，公司在报告期内财务内控不规范情形的核查情况如下：

序号	财务内控不规范情形	是否存在
1	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（简称“转贷”行为）	是
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	是
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	是
4	通过关联方或第三方代收货款	否
5	利用个人账户对外收付款项	否
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、	否

序号	财务内控不规范情形	是否存在
	挪用资金等重大不规范情形	

综上，经对照《创业板审核问答》问题 25 的要求，公司存在第 1、2、3 项财务内控不规范情形，已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性/四、发行人内部控制的运行及完善情况/（一）报告期内公司内部控制不规范的情况”中披露。除前述已披露情形外，报告期内，公司不存在其他财务内控不规范的情形。

截至报告期末，公司财务内控制度已建立健全并被有效执行，具体详见本回复“问题 4/二”。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、获取并核查报告期内实际控制人个人银行流水，并与发行人报告期内的全部银行账户流水进行双向核对；查阅报告期发行人实际控制人资金拆借的银行汇款单、利息支付凭证等原始单据；

2、访谈实际控制人，了解资金拆借的原因、实际用途及后续归还情况；

3、取得并查阅发行人《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》等制度，了解发行人法人治理结构；取得并查阅发行人《关联交易管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》《内部审计制度》等制度，了解发行人财务内部控制机制；

4、取得并查阅股东大会、董事会及监事会的会议文件中关于公司关联交易相关议案及其审议情况；

5、获取原贷款银行中国银行股份有限公司上饶市分行出具的《情况说明》，获取中国银保监会上饶监管分局出具的合规证明；

6、获取发行人实际控制人出具的《关于转贷事项的承诺函》《关于票据事项的承诺函》及《关于避免资金占用的承诺函》等承诺函。

（二）核查意见

1、发行人财务内控不规范行为信息披露充分性

发行人对其报告期内财务内控不规范情形的形成原因、资金流向和使用用途、利息、违反有关法律法规具体情况及后果、后续可能影响的承担机制、整改措施、相关内控建立及运行情况已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/四、发行人内部控制的运行及完善情况”中披露，相关信息真实、准确、完整。

2、发行人财务内控不规范行为的合法合规性

(1) 发行人通过关联方周转贷款的行为不符合《贷款通则》和《流动资金贷款管理暂行办法》等相关规定，但其目的是为了符合商业银行贷款规定及满足自身生产经营的资金需求，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，不存在非法占有银行贷款的目的，不属于主观故意或恶意行为。截至本回复出具日，鉴于发行人未因银行转贷事项遭受行政处罚或刑事处罚，且已取得监管部门出具的合规证明，上述情形不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险；

(2) 发行人与关联方的无真实贸易背景票据交易行为违反了《票据法》的有关规定，存在不规范之处，但该等情况不属于《票据法》规定的票据欺诈行为以及《中华人民共和国刑法》所规定的金融票据诈骗行为。截至本回复出具日，鉴于发行人在报告期内未因上述行为遭受行政处罚或刑事处罚，且已取得监管部门出具的合规证明，上述情形不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险；

(3) 发行人与关联方存在资金拆借行为，造成发行人资金被占用，存在财务内控瑕疵。但资金拆借目的主要是基于临时资金周转需求，且发行人已严格依照法律法规及《公司章程》履行了相关决策程序，不属于主观故意或恶意行为。截至本回复出具日，鉴于发行人在报告期内未因上述行为遭受行政处罚或刑事处罚，上述情形不构成重大违法违规，不存在被处罚的情形或风险。

因此，上述行为不构成发行人本次发行上市的实质性障碍。

3、发行人财务核算的真实性、准确性

发行人银行转贷、票据违规交易和资金拆借相关的资金的流向和用途与发行人披露相符，未用于发行人体外资金循环粉饰业绩，发行人对上述行为的财务核算真实、准确、完整。

4、发行人财务内控不规范行为的整改措施

发行人已积极进行整改，与关联方的资金拆借已全部清理，转贷涉及本息已

全额按时归还银行。发行人针对上述财务内控不规范的情形进一步完善内控制度，加强资金管理、关联交易等方面的内部控制力度与规范运作程度。目前相关内部控制制度已建立健全并得到有效执行，经整改后未再发生内控不规范情形。

5、发行人财务内控不规范行为的后续影响

截至报告期末，发行人已停止上述财务内控不规范行为并对财务内控进行有效整改。同时，为保障公司及公司其他股东利益，发行人实际控制人彭香安、彭玮已针对各财务内控不规范行为出具相应承诺函。前述行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患。

问题 5 关于关联方与关联交易

申报材料显示：

(1) 江西福田实业集团有限公司（以下简称福田实业）系实际控制人控制的公司，江西祥景房地产开发有限公司、江西佳家置业有限公司系福田实业子公司，前述关联方均从事房地产开发业务；

(2) 报告期内，发行人向关联方思登商贸采购金额 582.41 万元、103.87 万元及 0 万元；2020 年向关联方泰润机械采购金额 366.75 万元；2020 年和 2021 年，公司向永鑫建筑采购建设劳务 13.76 万元、1,822.05 万元；

(3) 公司多个关联方于报告期内注销。

请发行人：

(1) 说明福田实业及其子公司从事房地产业务的基本情况，实际控制人是否存在大额资金拆借的情形或债务偿还的风险；

(2) 结合与无关联第三方采购价格的比较情况、发行人采购关联方当期同类产品或服务销售比例，说明报告期内相关关联交易的商业合理性、必要性与公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否存在调节经营业绩或分担成本费用的情形，相关关联方是否专门为向发行人服务而设立；

(3) 说明选择永鑫建筑为公司建设新厂厂房的内部决策过程，相关交易的定价依据及公允性，是否存在为发行人承担成本、费用的情形；

(4) 说明与报告期内多个关联方注销的原因及其合法合规性，与公司发生的交易情况，是否存在利益输送或为发行人承担成本、费用的情形；

(5) 说明发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易。

请保荐人、发行人律师、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 16、关联交易”的相关规定发表明确意见。

【发行人说明】

一、说明福田实业及其子公司从事房地产业务的基本情况，实际控制人是否存在大额资金拆借的情形或债务偿还的风险

(一) 说明福田实业及其子公司从事房地产业务的基本情况

报告期内，福田实业及其控股、参股子公司中，共有五家公司的经营范围中涉及房地产开发业务，分别为江西福田实业集团有限公司、控股子公司江西祥景房地产开发有限公司（以下简称“江西祥景”）和江西佳家置业有限公司（以下简称“佳家置业”）、参股子公司上饶嘉福置业有限公司（以下简称“嘉福置业”）和江西福田益寿投资开发有限公司（以下简称“江西益寿”）。

根据《房地产开发企业资质管理规定》第三条规定，房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级。未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。前述五家公司取得房地产开发资质及从事房地产业务情况，分别具体如下：

1、福田实业

截至本回复出具日，福田实业基本情况如下：

名称	江西福田实业集团有限公司
统一社会信用代码	91361121158299145U
成立日期	1995年7月11日
住所	江西省上饶市广信区罗桥街道办清水湾88号
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	5,008万元人民币
法定代表人	彭香安
经营范围	阀门和旋塞、齿轮、传动和驱动部件；气体、液体分离及纯净设备；社会公共安全设备及器材和采矿、采石设备的制造和销售；机械零部件加工及设备修理；管道安装及管道运输业；工程和技术研究与试验发展；自来水的生产和供应；房地产开发经营、物业管理及其它房地产活动；市政工程建设；批发和零售贸易；实业投资；企业管理与咨询服务（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）

截至本回复出具日，福田实业未持有《房地产开发资质等级证书》，未从事房地产开发经营业务。福田实业作为集团控股平台，未来亦无自身开展房地产开

发经营的发展计划。

2、江西祥景

截至本回复出具日，江西祥景基本情况如下：

名称	江西祥景房地产开发有限公司
统一社会信用代码	91361121MA3AC8471N
成立日期	2021年4月16日
住所	江西省上饶市广信区罗桥街道办清水湾88号
类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
注册资本	3,680万元人民币
法定代表人	施辉
经营范围	许可项目：房地产开发经营（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）
股权结构	福田实业持股100%

截至本回复出具日，江西祥景暂未取得《房地产开发资质等级证书》，未来将根据实际经营发展需要在申请取得《房地产开发资质等级证书》后具体开展房地产开发经营业务。

3、佳家置业

截至本回复出具日，佳家置业基本情况如下：

名称	江西佳家置业有限公司
统一社会信用代码	91361121664750533A
成立日期	2007年7月12日
住所	江西省上饶市广信区旭日中大道
类型	其他有限责任公司
注册资本	3,000万元人民币
法定代表人	彭香安
经营范围	一般项目：房地产开发、经营、租赁；建筑装璜材料销售；室内外装饰装修工程施工，企业管理咨询（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
成立日期	2007年7月12日

股权结构	福田实业持股92%
-------------	-----------

截至本回复出具日，佳家置业持有江西省住房和城乡建设厅颁发的《房地产开发资质等级证书》（证书编号：赣建房开字 3672 号），资质等级为房地产开发二级。

佳家置业主要从事开发建设“香江明珠”项目和“清水湾”项目，具体情况如下：

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积 (m ²)
			证件编号	取得时间	
“香江明珠”项目	上饶县滨江西路9号	商住	(2013)房预售证第32号	2013.11.14	30,556.91
		居住	(2014)房预售证第003号	2014.01.10	15,507.80
		住宅、商业	(2016)房预售证第013号	2016.08.23	15,203.00
		商住	(2017)房预售证第016号	2017.04.27	10,635.00
		住宅	(2017)房预售证第026号	2017.07.12	23,361.00
		住宅	(2017)房预售证第038号	2017.09.27	27,676.10
		商业	(2019)房预售证第061号	2019.12.18	1,176.11
合计					124,115.92
“清水湾”项目	上饶县罗桥街道办清水湾88号	住宅	(2012)房预售证010号	2012.09.29	9,682.06
		住宅	(2013)房预售证第014号	2013.08.08	14,569.14
		居住	(2013)房预售证第26号	2013.10.09	1,751.50
		住宅	(2017)房预售证第030号	2017.09.13	5,932.15
		住宅	(2017)房预售证第040号	2017.11.23	3,112.06
		住宅	(2018)房预售证第037号	2018.05.21	3,329.89
合计					38,376.80

截至 2022 年 6 月末，“香江明珠”项目和“清水湾”项目已完成建设，并

完成竣工验收备案，后期不存在大量资金投入。其中，“香江明珠”项目已经全部销售完毕；“清水湾项目”已经基本销售完毕，仅存 12 套项目在售。

2021 年末、2022 年 6 月末，佳家置业持有货币资金分别为 448.30 万元、2,152.83 万元；2021 年、2022 年 1-6 月，佳家置业经营活动现金流量净额分别为 -1,924.40 万元、1,450.07 万元，2021 年经营活动现金流量净额为负主要系支付前期工程款所致。截至本回复出具日，佳家置业不存在公司实际控制人、客户、供应商等为其提供借款或担保的情形。

4、嘉福置业

截至本回复出具日，嘉福置业基本情况如下：

名称	上饶嘉福置业有限公司
统一社会信用代码	91361121MA398U0H5E
成立日期	2020年6月23日
住所	江西省上饶市广信区吉阳西路9号1001号
类型	其他有限责任公司
注册资本	3,000万元人民币
法定代表人	何如胧
经营范围	许可项目：房地产开发经营，房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包，住宅室内装饰装修，餐饮服务（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）一般项目：非居住房地产租赁，机械设备租赁，住房租赁，市场营销策划，房地产咨询，物业管理，房地产评估，城市绿化管理，信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务），房地产经纪，销售代理，停车场服务，市场调查（不含涉外调查），餐饮管理（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	佳家置业持股20%

截至本回复出具日，嘉福置业持有江西省住房和城乡建设厅颁发的《房地产开发资质等级证书》（证书编号：赣建房开字 0479 号），资质等级为房地产开发二级。

嘉福置业主要从事开发建设“嘉福未来城”项目，具体情况如下：

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积 (m ²)
			证件编号	取得时间	
“嘉福未来城”项目	上饶市广信区滨江西路10号	住宅	(2021)房预算证第008号	2021.02.02	34,199.58
		住宅、商业、其他用房	(2021)房预售证第010号	2021.03.03	12,505.73
		住宅	(2021)房预售证第017号	2021.04.21	29,871.22
		住宅	(2021)房预售证第030号	2021.06.22	33,649.46
		住宅	(2021)房预售证第051号	2021.09.26	20,785.96
		住宅	(2021)房预售证第064/1号	2021.12.31	24,769.68
		住宅	(2021)房预售证第064/2号	2021.12.31	20,790.90
合计					176,572.53

截至2022年6月末，“嘉福未来城”项目共计规划建设15栋建筑，其中8栋已经封顶，7栋尚在建设中，预计2023年10月完成全部项目建设并办理竣工验收备案。嘉福置业上述项目已全部取得预售许可证并开展销售。

2021年末、2022年6月末，嘉福置业持有货币资金分别为8,237.32万元、12,166.82万元；2021年、2022年1-6月，嘉福置业经营活动现金流量净额分别为7,469.57万元、3,911.44万元，经营活动现金流量情况良好。截至本回复出具日，嘉福置业不存在公司实际控制人、客户、供应商等为其提供借款或担保的情形。

5、江西益寿

截至本回复出具日，江西益寿基本情况如下：

名称	江西福田益寿投资开发有限公司
统一社会信用代码	91361121MA35F6LGXD
成立日期	2015年10月26日
住所	江西省上饶市广信区罗桥街道办清水湾88号1幢
类型	其他有限责任公司

注册资本	5,000万元人民币
法定代表人	方军仁
经营范围	养老公寓及配套设施投资开发与经营；酒店投资开发与经营；房地产投资开发与经营；旅游产品开发与经营服务；室内装修及道路土石方工程施工（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）
股权结构	祥生地产集团有限公司持股50%，浙江天睿房地产开发有限公司持股50%

截至本回复出具日，江西益寿持有江西省住房和城乡建设厅颁发的《房地产开发资质等级证书》（证书编号：赣建房开字 7247 号），资质等级为房地产开发二级。

江西益寿主要从事开发建设“祥生福田清水湾颐养小镇”项目，具体情况如下：

项目名称	项目地址	房屋用途性质	预售许可证情况		建筑面积 (m ²)
			证件编号	取得时间	
“祥生福田清水湾颐养小镇”项目	上饶县罗桥街道办清水湾99号	住宅	(2018)房预售证第018号	2018.04.09	16,372.93
		住宅	(2018)房预售证第030号	2018.05.08	16,007.64
		住宅	(2018)房预售证第061/1号	2018.09.20	3,360.60
		住宅	(2018)房预售证第061/2号	2018.09.20	3,003.57
		住宅	(2018)房预售证第061/3号	2018.09.20	2,877.33
		住宅	(2018)房预售证第061/4号	2018.09.20	9,148.20
		住宅	(2018)房预售证第077/1号	2018.11.23	20,901.48
		住宅	(2019)房预售证第026/1号	2019.06.04	10,473.93
		住宅	(2019)房预售证第026/2号	2019.06.04	13,628.52
		住宅	(2019)房预售证第026/3号	2019.06.04	5,133.96
		住宅	(2021)房预售证第011号	2021.03.05	14,423.48
合计					115,331.64

截至 2022 年 6 月末，“祥生福田清水湾颐养小镇”项目已完成建设，并完成竣工验收备案。江西益寿上述项目已全部取得预售许可证并开展销售，后期不存在大量资金投入。

2021 年末、2022 年 6 月末，江西益寿持有货币资金分别为 3,336.27 万元、2,246.33 万元；2021 年、2022 年 1-6 月，江西益寿经营活动现金流量净额分别为 2,306.79 万元、-1,089.95 万元，2022 年 1-6 月经营活动现金流量净额为负主要系部分已售建筑存在后期维护保养支出。截至本回复出具日，江西益寿不存在公司实际控制人、客户、供应商等为其提供借款或担保的情形。

鉴于江西益寿发展规划调整，同时为提高集团投资效率、优化集团投资产业结构，2022 年 9 月，福田实业将其持有的江西益寿 35% 股权全部转让至浙江天睿房地产开发有限公司。此次股权转让完成后，福田实业不再持有江西益寿股权。

（二）实际控制人是否存在大额资金拆借的情形或债务偿还的风险

经核查公司实际控制人个人信用报告、银行账户清单、资金流水记录，实际控制人控制的其他企业的银行账户清单、资金流水记录以及佳家置业、嘉福置业和江西益寿的财务报表，走访公司及其实际控制人所在地人民法院、仲裁委员会查询案件，查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开信息渠道，并访谈了公司实际控制人，截至本回复出具日，不存在公司实际控制人大额资金拆借给佳家置业、嘉福置业及江西益寿的情形及相关债务偿还风险。

二、结合与无关联第三方采购价格的比较情况、发行人采购关联方当期同类产品或服务销售比例，说明报告期内相关关联交易的商业合理性、必要性与公允性，是否存在利益输送或特殊利益安排，是否存在调节经营业绩或分担成本费用的情形，相关关联方是否专门为向发行人服务而设立

（一）结合与无关联第三方采购价格的比较情况、发行人采购关联方当期同类产品或服务销售比例，说明报告期内相关关联交易的商业合理性、必要性与公允性

报告期内，公司向关联方采购的情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
江苏福事特	硬管总成等	-	-	-	233.16
思登商贸	胶管、接头等	-	-	103.87	582.41
上饶鼎盛	钢管、接头等	-	-	-	15.13
上海耀捷	胶管及软管总成	-	-	-	58.59
德迈森	软管总成	-	-	-	5.00
泰润机械	钢管、接头等	-	-	366.75	-
力之源	接头等	-	-	35.40	-
合计		-	-	506.03	894.29
占采购总额比例		-	-	2.61%	14.50%

注：上表中江苏福事特包括其下属子公司。

报告期内，公司主要向江苏福事特、思登商贸及泰润机械采购钢管、软管、接头等原材料；向上饶鼎盛、上海耀捷、德迈森、力之源采购金额较小，系日常零星采购。

1、向江苏福事特采购的合理性和必要性

公司合并江苏福事特前，江苏福事特系公司的合营公司，二者具有不同的业务侧重：江苏福事特生产硬管总成，主要面向工程机械市场销售；公司生产软管总成和管接头，主要面向矿山后维修市场销售。二者在拓展业务时存在业务交叉以及互相调配资源的需求，具有商业合理性。

江苏福事特具有成熟先进的生产技术，系硬管总成行业内优质生产企业，其产品质量的可靠性和稳定性以及产品供应保障性等方面能够较好满足彼时公司的采购需求，公司向其采购硬管总成具有必要性。

2020年，公司为减少关联交易，避免同业竞争，同时完善业务结构增强协同效应，公司收购江苏福事特并进行了业务整合。

2、向其他关联方采购的合理性和必要性

除江苏福事特外，其他关联方主要为贸易类公司，主要从事软管总成、管接头的销售业务，自身具有稳定的供货渠道，在日常经营过程中，由于生产安排、库存周转等原因，公司存在临时性应急需求，故选择向上述供应商进行采购，具

有必要性。

公司在发展过程中，允许部分关联方加入供应体系，为公司供应一些附加值较低的原材料。且公司主要生产地位于江西上饶，上述供应商的主要经营地也在上饶地区，在满足产品质量的前提下，考虑交货周期、运输成本、沟通成本等因素，在合理半径范围内选择具有供货能力的供应商，具有商业合理性。

2020年，为规范采购管理、降低采购成本，公司设立全资子公司福事特商贸作为集中采购中心，公司关联采购显著降低。自2021年起，公司已不存在向关联方采购的情况。

3、采购价格的公允性

公司向关联方的采购价格系参照市场价格双方协商确定，采购价格公允。主要采购关联方与无关联第三方采购价格和占比的比较情况如下：

(1) 钢材类

报告期内，公司向关联方采购钢材类产品主要为钢管、钢材和硬管总成。具体采购金额及占当期同类产品比例如下：

单位：万元

采购内容	2020年		2019年	
	采购金额	采购比例	采购金额	采购比例
钢管	321.59	5.64%	21.44	9.28%
钢材	21.08	2.61%	109.15	28.67%
硬管总成	-	-	179.16	100.00%

公司2019年原材料采购以法兰及接头、胶管、灭火系统产品和维修工具为主。当年出于资源调配需求向合营公司江苏福事特购买一批硬管总成，不存在向其他供应商采购硬管总成的情形。

除此之外，公司报告期内亦向关联方采购钢管和钢材，鉴于关联采购占比较低，且呈下降趋势，因此对公司影响较低。公司与无关联第三方采购价格的比较情况如下：

单位：万元/吨

采购内容	供应商	2020年	2019年
钢管	泰润机械	0.88	-
	思登商贸	-	0.67
	无关联第三方	0.74	0.71
钢材	泰润机械	0.70	-
	思登商贸	0.53	0.51
	无关联第三方	0.59	0.51
硬管总成	江苏福事特	-	2.24
	无关联第三方	-	-

注：公司向关联方采购钢材均为普钢，为确保单价的可比性，无关联第三方采购单价计算剔除特钢采购情形。

2020年，公司向泰润机械采购钢管和钢材单价略高于无关联第三方。对于钢管类产品，公司主要向其采购焊接用无缝钢管，焊接用无缝钢管需经过冷轧、微氧热处理工序，相比其他钢管需要更高的加工工艺精度和技术含量，因此单价相对较高；对于钢材类产品，公司主要向其采购非标准尺寸的钢板，钢板在出库前需按照公司要求切割成规定的尺寸，该类定制化特征导致产品增值。

由于公司2019年不存在向其他供应商采购硬管总成的情形，因此未将江苏福事特采购单价与无关联第三方采购价格进行比较。除此之外，公司向关联方采购钢材类产品的采购单价与无关联第三方接近，关联采购具有公允性。

(2) 接头及法兰类

报告期内，公司向关联方采购接头及法兰类产品主要为焊接接头、过渡接头、软管接头及焊接法兰等。具体采购金额及占当期同类产品比例如下：

单位：万元

采购内容	2020年		2019年	
	采购金额	采购比例	采购金额	采购比例
焊接接头	43.89	4.05%	6.39	18.26%
过渡接头	18.81	4.24%	3.63	1.29%
软管接头	11.05	1.17%	19.40	4.17%

采购内容	2020年		2019年	
	采购金额	采购比例	采购金额	采购比例
焊接法兰	3.21	0.15%	130.27	68.41%

公司 2019 年向关联方采购焊接法兰比例较高，主要系公司随着业务扩张对接头及法兰的采购需求增大，原定供应商供应焊接法兰不及时，而部分关联方与公司同处上饶市，地域相近，沟通成本、运输成本均相对较低，且产品质量高、能够满足公司的采购需求，因此公司向其采购焊接法兰以解决临时性应急需求，关联采购具有商业合理性和必要性。2020 年，公司设立福事特商贸对钢管、钢材、法兰等大宗原材料进行集中采购，公司向关联方采购焊接法兰的比例显著降低，不存在对关联采购形成依赖的情形。

公司与无关联第三方采购接头及法兰的价格的比较情况如下：

单位：万元/吨

采购内容	供应商	2020年	2019年
焊接接头	泰润机械	1.31	-
	思登商贸	2.37	-
	无关联第三方	2.23	-
过渡接头	思登商贸	3.02	4.38
	无关联第三方	3.09	5.91
软管接头	思登商贸	20.62	10.93
	无关联第三方	11.83	10.09
焊接法兰	思登商贸	-	4.38
	无关联第三方	-	4.44

2020 年，公司向泰润机械采购焊接接头价格略低于无关联第三方，主要系向其采购无需机加工的接头毛坯件，而公司当年向无关联第三方采购的主要为经控制面板机加工后的接头，工艺流程更为复杂。且上述毛坯件通径较大，重量较重，因此单位重量采购价格较低。

同年，公司向思登商贸采购软管接头高于无关联第三方，主要系向其采购不锈钢软管接头，而公司当年向无关联第三方采购的接头主要由碳钢制成，不锈钢

钢材价格高于碳钢，因此接头采购价格较高具有合理性。

除此之外，公司向关联方采购接头及法兰类产品与无关联第三方采购价格差异在合理范围内，关联采购具有公允性。

(3) 软管类

报告期内，公司向关联方采购软管类产品主要为胶管。具体采购金额及占当期同类产品比例如下：

单位：万元

采购内容	2020年		2019年	
	采购金额	采购比例	采购金额	采购比例
胶管	5.32	0.38%	216.35	18.47%

公司向关联方采购软管类产品的比例较低，且呈下降趋势，软管类关联采购对公司影响较低。公司与无关联第三方采购软管类产品的价格的比较情况如下：

单位：元/米

采购内容	供应商	2020年	2019年
胶管	思登商贸	-	37.61
	无关联第三方	-	36.06

注：公司向供应商采购胶管时价格按“米”计价，为确保单价的可比性，上表中胶管价格采用“元/米”进行对比。

公司向关联方采购软管类产品的采购单价与无关联第三方不存在较大差异，关联采购具有公允性。

(二) 是否存在利益输送或特殊利益安排，是否存在调节经营业绩或分担成本费用情形，相关关联方是否专门为向发行人服务而设立

针对报告期内的关联交易，公司严格执行《公司章程》《关联交易管理制度》等相关内部制度，履行相关审议程序和关联股东回避表决程序，由公司股东大会、董事会共同对关联交易商业合理性、必要性与价格公允性进行确认、监督。

针对前述关联采购事项，公司不存在利益输送或特殊利益安排，不存在调节经营业绩或分担成本费用的情形，不存在相关关联方专门为向公司服务而设立的情形。

三、说明选择永鑫建筑为公司建设新厂厂房的内部决策过程，相关交易的定价依据及公允性，是否存在为发行人承担成本、费用的情形

（一）说明选择永鑫建筑为公司建设新厂厂房的内部决策过程

1、建设单位选用情况

公司为建设新厂厂房项目于 2020 年下半年成立专门工作小组，由相关商务人员、基建工程人员、财务人员、技术人员等组成，工作小组通过市场商务信息收集、商务洽谈、邀请招标等程序考察工程建设供应商，根据基建供应商建设资质、项目历史业绩、资信实力、建造报价、付款结算条件等综合因素确定永鑫建筑为公司新厂厂房项目承建单位。

2、内部决策程序

公司新厂建设项目工作小组于 2020 年 11 月 20 日提交新厂厂房建设项目承建单位选聘方案报总经理办公会讨论通过；并于 2020 年 12 月 8 日提交股东会审议通过。关联股东已回避表决。

公司已于 2022 年 4 月 7 日、2022 年 4 月 23 日分别召开第一届董事会第二次会议、2022 年第一次临时股东大会，对公司报告期内发生的关联交易事项进行确认，审议并通过了《关于江西福事特液压股份有限公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度关联交易公允性、必要性等事宜的议案》，认为关联交易事项符合公司当时经营业务的发展需要，价格公允，符合交易当时法律、法规的规定以及交易当时公司的相关制度，未损害公司及其他非关联方的利益。

此外，公司独立董事就公司报告期内的关联交易核查后发表独立意见如下：“报告期内，公司与关联方之间发生的关联交易均遵循平等、自愿的原则，有关协议或合同所确定的条款是合理的，该等关联交易不存在损害公司及其他股东利益的情况。关联交易事项符合公司当时经营业务的发展需要，价格公允，符合交易当时法律、法规的规定以及交易当时公司的相关制度，未损害公司及其他非关联方的利益。”

综上，公司选择永鑫建筑建设新厂已履行相应内部决策程序。

(二) 相关交易的定价依据及公允性，是否存在为发行人承担成本、费用的情形

1、定价依据

公司与永鑫建筑签订《建设工程施工合同》，工程施工造价参照《江西省房屋建筑与装饰工程消耗量定额及统一基价表》（2017版）等政府指导文件确定，定价依据合理，符合行业惯例。

2、定价公允性

(1) 永鑫建筑单位造价情况

报告期内，永鑫建筑施工合同尚未履行完毕。在项目建设过程中，公司聘请江西恒信项目管理有限公司（以下简称“江西恒信”）作为监理机构对项目进度与质量进行监督把控；聘请江西鑫磊工程造价咨询有限公司（以下简称“江西鑫磊”）定期对工程造价进行跟踪审核，并出具《工程造价过程审核报告》，由建设单位、施工单位、监理单位、工程造价咨询单位四方共同签署确认。江西恒信和江西鑫磊均是具有相应资质的独立第三方专业机构，其具体情况如下：

公司名称	成立时间	资质	经营范围
江西恒信	2001.08.30	工程监理市政公用工程专业甲级	工程监理服务；招投标代理；政府采购代理；工程技术咨询；工程造价咨询服务；工程审计咨询服务；工程项目管理；城市规划服务；工程勘察设计；建筑装饰设计；工程检测；建筑工程施工；餐饮；住宿
		工程监理房屋建筑工程专业甲级	
		工程监理电力工程专业甲级	
		工程监理公路工程专业乙级	
		工程监理机电安装工程专业乙级	
		工程监理水利水电工程专业乙级	
		工程监理化工石油工程专业乙级	
江西鑫磊	2003.01.16	原工程造价咨询甲级资质 ^注	建筑工程的投资估算、概算、预算、结算及竣工决算、经济评价、招标报价的编审和工程造价监控，工程招标代理业务，政府采购业务代理

注：2021年6月3日，国务院发布《关于深化“证照分离”改革进一步激发市场主体发展活力的通知》，提出要大力推动照后减证和简化审批，并在“中央层面设定的涉企经营许可事项改革清单”中明确，取消工程造价咨询企业甲级、乙级资质认定，自2021年7月1日起施行；2021年6月29日，国家住房和城乡建设部办公厅发布《关于取消工程造价咨询企

业资质审批加强事中事后监管的通知》，自 2021 年 7 月 1 日起，住房和城乡建设主管部门停止工程造价咨询企业资质审批，工程造价咨询企业按照其营业执照经营范围开展业务。

截至本回复出具日，永鑫建筑承建新厂建设工程项目尚未完成最终竣工结算。施工方提交工程结算送审金额后，公司、监理单位与工程造价咨询机构会与施工方就建设工程结算送审金额各单项逐一核对，并根据实际情况在送审金额基础上进行核减，并最终确定工程造价并结算。按照该项目历史经验，一般送审核减率在 0-15% 区间内。根据目前结算送审数据及核减率，测算单位造价情况如下：

建筑面积 (m ²)	结算送审金额 (万元)	送审单位造价 (元/m ²)	测算核减率	核减后单位造价 (元/m ²)
19,260.56	3,211.18	1,667.23	0%	1,667.23
			5%	1,583.87
			10%	1,500.51
			15%	1,417.15

由上可知，永鑫建筑承建公司新厂建设项目预计单位造价范围为 1,417.15-1,667.23 元/m²。

(2) 同地区类似建筑工程项目造价情况

①江西省类似建筑工程项目造价情况

江西省住房和城乡建设厅官方网站定期公示省内工程造价信息及工程案例指标分析。根据该网站查询的公开信息，江西省其他厂房或类似建筑工程造价情况如下：

序号	工程名称	建设规模 (m ²)	合同造价 (万元)	单位造价 (元/m ²)
1	上饶市广信区某产业园及配套设施建设项目6#地块	19,266.56	2,946.19	1,529.17
2	×××厂房建设工程	1,660.00	233.22	1,404.95
3	宜春市某产业园项目及配套设施建设工程	21,867.72	4,597.82	2,102.56
4	某电子信息产业类标准厂房	28,106.78	5,207.38	1,852.71

资料来源：江西省住房和城乡建设厅网站（<http://www.jxjst.gov.cn/>）

由上表，江西省类似建筑工程单位造价在 1,404.95-2,102.56 元/m² 之间，公司新厂单位造价处于其可比区间范围内。

②上饶市类似建筑工程项目造价情况

根据江西公共资源交易网发布的房建及市政工程招标公告，上饶市厂房或类似建筑工程造价情况如下：

序号	工程名称	建设规模 (m ²)	招标总价 (万元)	单位造价 (元/m ²)
1	上饶高新区***标准厂房（五期）建设项目（6#-7#标准厂房二）	37,048.16	6,909.90	1,865.11
2	广丰区***二期标准厂房建设项目——1#研发厂房（综合楼）	10,181.42	2,000.00	1,964.36
3	广丰区***标准厂房建设项目	19,919.82	2,300.00	1,154.63
4	***1#标准厂房	8,395.60	950.00	1,131.55
5	电子信息产业园***标准厂房项目	74,581.00	10,736.00	1,439.51

资料来源：江西公共资源交易网（<https://www.jxsggzy.cn/>）

由上表，上饶市类似建筑工程招标单位造价在 1,154.63-1,964.36 元/m² 之间，公司新厂单位造价处于其可比区间范围内。

综上所述，公司采购永鑫建筑服务的交易价格具有公允性。

3、不存在为发行人承担成本、费用的情形

永鑫建筑承建公司新厂建设项目，系偶发性关联交易，已履行规定的内部决策程序，建造工程造价定价依据合理，价格公允，与同地区类似建筑工程造价水平相比不存在显著差异，不存在为公司承担成本、费用的情形。

四、说明与报告期内多个关联方注销的原因及其合法合规性，与公司发生的交易情况，是否存在利益输送或为发行人承担成本、费用的情形

（一）说明与报告期内多个关联方注销的原因及其合法合规性

报告期内，已注销的关联方主要情况如下：

序号	已注销关联方名称	关联关系	注销时间	注销原因
1	江西省上饶液压件厂	郑清波曾担任执行事务合伙人的企业	2019.10.25	长期无实际生产经营，决议解散
2	福田实业（香港）国际有限公司	彭香安持股40%、彭香安之外甥施辉持股20%，且彭香安、施辉担任董事的企业	2019.05.17	长期无实际经营，决议注销

序号	已注销关联方名称	关联关系	注销时间	注销原因
3	上饶福海实业有限公司	福田实业（香港）国际有限公司持股100%的企业	2021.04.22	长期无实际经营，决议注销
4	江西上饶福田机械电子厂	彭香安曾担任执行事务合伙人的企业	2019.11.25	长期无生产经营，决议注销
5	上饶市鼎诺贸易有限公司	杨思钦之堂兄弟杨思金持股100%，且担任执行董事、总经理的企业	2019.08.06	业务开展未达预期，决定解散
6	上饶市鼎盛液压产品销售中心	杨思钦之堂兄弟杨思金个人独资企业	2021.02.04	业务开展未达预期及业务发展规划转变，决定解散
7	上饶市信州区锦皓然工矿物资经营部	杨思钦之堂兄弟杨思兴个人独资企业	2021.01.12	内部业务发展规划变化，决定注销
8	苏州清波环境科技有限公司	郑清波之配偶张志琴持股90%，且担任执行董事、总经理的企业	2019.11.15	长期无实际经营，决议解散
9	上饶县泰润机械经营部	郑清波之配偶兄弟张志强个人独资企业	2021.08.05	业务发展未达预期及个人发展规划变化，决定注销
10	上饶市广信区力之源液压经营部	郑清波之配偶兄弟张志强个人独资企业	2021.02.19	业务发展未达预期及个人发展规划变化，决定注销
11	上饶县凯丰机械产品经营部	郑清波之配偶兄弟的配偶张雪金个人独资企业	2021.08.25	业务发展未达预期及个人发展规划变化，决定注销
12	上饶县德迈森液压产品经营部	鲜军之配偶兄弟刘鹏个人独资企业	2020.10.28	经济效益未达预期且个人家庭规划，决议解散

经核查上述注销关联方的股东决定/合伙人决议、清算报告、主管税务机关出具的清税证明、主管工商管理机关出具的准予注销登记通知书/注销登记审核表，并通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国执行信息公开网网站（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网网站（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、信用中国网站（<https://www.creditchina.gov.cn/>）及各地税务部门等政府官方网站的查询，上述注销关联方报告期内存续期间经营合法合规，注销过程符合法律法规的规定，不存在重大违法违规行为。

(二) 与公司发生的交易情况，是否存在利益输送或为发行人承担成本、费用的情形

公司已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易情况”中披露报告期内公司与上述注销关联方的关联交易情况。具体如下：

1、经常性关联交易

报告期内，公司与已经注销关联方发生的经常性关联交易汇总如下：

(1) 关联采购

单位：万元

关联方名称	交易内容	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
上饶鼎盛	钢管、接头等	-	-	-	15.13
德迈森	软管总成	-	-	-	5.00
泰润机械	钢管、接头等	-	-	366.75	-
力之源	接头等	-	-	35.40	-
合计		-	-	402.15	20.13
占采购总额比例		-	-	2.08%	0.33%

泰润机械主要从事液压配件的销售业务，由于其产品质量可靠且自身有稳定的供货渠道，在合并前与子公司江苏福事特保持良好的业务合作关系，出于生产安排、库存周转等原因，公司存在临时需求，故向泰润机械进行采购。为规范采购管理、降低采购成本，公司于同年设立全资子公司福事特商贸作为集中采购中心，自2021年起公司已不存在向泰润机械采购的情形。

(2) 关联销售

单位：万元

关联方名称	交易内容	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
上饶鼎盛	软管总成等	-	-	-	84.47
德迈森	软管总成等	-	-	-	52.04
力之源	管接头等	-	-	-	30.10

关联方名称	交易内容	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
泰润机械	管接头等	-	-	-	0.76
合计		-	-	-	167.37
占营业收入比例		-	-	-	1.36%

综上所述，公司报告期内与上述关联方发生的经常性关联交易金额较小，且主要集中在报告期前期，对公司整体经营业务不构成重大影响。

2、偶发性关联交易

报告期内，公司与已注销关联方发生的偶发性关联交易汇总如下：

（1）关联资金拆借

报告期内，公司存在向已注销关联方拆借资金的情形，具体情况如下所示：

单位：万元

年度	拆入方	拆出方	期初应付余额	资金拆入	资金归还	期末应付余额
2020年	江西福事特	力之源	476.00	-	476.00	-
2019年	江西福事特	力之源	476.00	-	-	476.00

2019年以前，公司融渠道较为单一、外部融资能力有限，但同时公司业务拓展迅速，为扩大生产经营规模，基于自身经营资金周转需求，公司向力之源拆入资金。2020年，随着公司现金储备及抗风险能力逐渐增强、资金情况向好，公司结清与力之源的全部拆入款项，且无再新增关联借款。

（2）通过关联方转贷

报告期内，公司存在通过已注销关联方转贷的情况。2019年初，为满足银行贷款受托支付规定及企业生产经营的资金需求，公司在办理流动资金贷款过程中存在通过鼎诺贸易周转贷款的情形，具体转贷情况如下：

单位：万元

关联方名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
鼎诺贸易	-	-	-	1,830.00
合计	-	-	-	1,830.00

公司发生转贷情况主要系受限于商业银行对贷款的风险控制要求，在收到银行贷款后需通过受托支付的方式汇入预定的账户。而实际业务过程中流动资金贷款发放的时间与公司生产经营资金需求存在不匹配的情形，因此公司通过周转部分贷款以保障资金运转。公司与鼎诺贸易同处上饶市，沟通便利且双方关系良好，公司通过其账户进行转贷。鼎诺贸易收到资金后及时转回至公司。公司通过转贷取得的资金均作为日常经营流动资金进行日常管理，未用于国家禁止生产、经营的领域和用途，不存在非法占有银行贷款的目的，且公司已按照贷款合同约定向银行履行还本付息义务，不存在逾期偿还贷款的情形。

报告期内，公司与上述已注销关联方的交易价格公允，具体情况详见本回复“问题 5/二”，不存在利益输送或为公司承担成本、费用的情形。

五、说明发行人是否严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会及本所的有关规定披露关联方和关联交易

公司已经严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定完整、准确地披露了关联方和关联交易，具体情况如下：

1、公司已严格按照《公司法》的有关规定披露关联方

公司按照《公司法》的相关规定认定和披露关联方的具体情况如下：

序号	《公司法》认定的关联方	是否披露	招股说明书披露位置
1	控股股东、实际控制人	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（一）控股股东及实际控制人”
2	控股股东、实际控制人直接或者间接控制的企业	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（五）关联自然人直接或者间接控制或者担任董事、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织”
3	董事、监事、高级管理人员	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（四）关联自然人/1、公司董事、监事、高级管理人员”
4	董事、监事、高级管理人员直接或者间接控制的企业	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（五）关联自然人直接或者间接控制或者担任董事、高级管理人员的除发

序号	《公司法》认定的关联方	是否披露	招股说明书披露位置
			行人及其控股子公司以外的法人或其他组织”
5	可能导致公司利益转移的其他关联方	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系”披露的其他关联方

2、公司已严格按照《企业会计准则》的有关规定披露关联方

公司按照《企业会计准则第 36 号——关联方披露》的相关规定认定和披露关联方的具体情况如下：

序号	《企业会计准则第36号——关联方披露》认定的关联方	是否披露	招股说明书披露位置
1	该企业的母公司	公司不存在 母公司	不适用
2	该企业的子公司	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（二）控股子公司”
3	与该企业受同一母公司控制的其他企业	公司不存在 母公司	不适用
4	对该企业实施共同控制的投资方	公司不存在 该类投资方	不适用
5	对该企业施加重大影响的投资方	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（一）控股股东及实际控制人”
6	该企业的合营企业	公司不存在 合营企业	不适用
7	该企业的联营企业	公司不存在 联营企业	不适用
8	该企业的主要投资者个人及与其关系密切的家庭成员（主要投资者个人，是指能够控制、共同控制一个企业或者对一个企业施加重大影响的个人投资者）	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（一）控股股东及实际控制人”及“（四）关联自然人”之“3、上述自然人的关系密切的家庭成员”
9	该企业或其母公司的关键管理人员及与其关系密切的家庭成员（关键管理人员，是指有权力并负责计划、指挥和控制企业活动的人员。与主要投资者个人或关键管理人员关系密切的家庭成员，是指在处理与企业的交易时可能影响该个人或受该个人影响的家庭成员）	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（四）关联自然人/1、公司董事、监事、高级管理人员”及“3、上述自然人的关系密切的家庭成员”

序号	《企业会计准则第36号——关联方披露》认定的关联方	是否披露	招股说明书披露位置
10	该企业主要投资者个人、关键管理人员或与其关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（五）关联自然人直接或者间接控制或者担任董事、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织”

3、公司已严格按照中国证监会及深交所的有关规定披露关联方

公司按照《创业板上市规则》（2020年12月修订）（以下简称“《上市规则》”）的相关规定认定和披露关联方的具体情况如下：

序号	《上市规则》认定的关联方	是否披露	招股说明书披露位置
关联法人			
1	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织	不存在控制公司的法人或者其他组织	不适用
2	由本表第一项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	不存在控制公司的法人或者其他组织	不适用
3	由本表第六至十项所列上市公司的关联自然人直接或者间接控制的，或者担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或者其他组织	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（五）关联自然人直接或者间接控制或者担任董事、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织”
4	持有上市公司5%以上股份的法人或者一致行动人	不存在该类法人或者一致行动人	不适用
5	中国证监会、深圳证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的法人或者其他组织	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（五）关联自然人直接或者间接控制或者担任董事、高级管理人员的除发行人及其控股子公司以外的法人或其他组织”
关联自然人			
6	直接或者间接持有上市公司5%以上股份的自然人的	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（一）控股股东及实际控制人”及“（三）直接和间接持股5%以上股份的其他股东”

序号	《上市规则》认定的关联方	是否披露	招股说明书披露位置
7	上市公司董事、监事及高级管理人员	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（四）关联自然人/1、公司董事、监事、高级管理人员”
8	直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员	不存在直接或间接控制公司的法人或者其他组织	不适用
9	由本表第六至八项所述人士的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（四）关联自然人/3、上述自然人的关系密切的家庭成员”
10	中国证监会、深圳证券交易所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能造成上市公司对其利益倾斜的自然人	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（四）关联自然人/2、其他根据实质重于形式认定的关联自然人”

其他认定为关联方的情形

11	因与上市公司或者其关联人签署协议或者作出安排，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，具有本表第一至十项规定情形之一的	不存在该类情形	不适用
12	过去十二个月内，曾经具有本表第一至十项规定情形之一的	是	“第七节 公司治理与独立性/九、关联方与关联关系/（六）曾经的主要关联方”

4、公司已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露关联交易

公司已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易情况”中披露报告期内关联交易情况、关联方往来余额；于“十一、关联交易履行的程序及独立董事意见”披露关联交易相关制度建立情况及报告期内关联交易决策执行情况；于“十二、关于减少和规范关联交易的承诺”披露公司控股股东、实际控制人、持股 5% 以上股东及董事、监事、高级管理人员就减少和规范关联交易等事项出具的承诺，符合《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、通过“国家企业信用信息公示系统”（<http://www.gsxt.gov.cn>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com/>）等公开信息渠道查询，了解福田实业及其子公司经营范围；取得并查阅从事房地产开发业务的相关主体的房地产开发资质等级证书、预售许可证，访谈了发行人实际控制人，了解福田实业及其子公司从事房地产业务的基本情况、项目进展；取得并查阅佳家置业、嘉福置业及江西益寿等公司财务报表及企业信用报告，了解其财务状况、现金流情况及对外借款情况；

2、取得并查阅了发行人实际控制人的个人征信报告，访谈了发行人实际控制人，查阅其个人银行流水，核查是否存在大额资金拆借的情形；走访发行人实际控制人居住地人民法院、仲裁委，核查发行人实际控制人是否存在债务诉讼、仲裁等案件；通过中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等公开渠道查询发行人实际控制人是否存在债务诉讼、仲裁等案件；

3、取得并查阅了与关联方的采购合同，复核计算、比较分析发行人关联方与非关联方的采购价格及当期同类产品占比情况，访谈了发行人管理层、主要采购人员，了解发行人采购关联方的商业背景、价格设定情况；

4、走访了发行人主要关联方或其实际控制人，了解其日常经营情况，是否专门为发行人服务而设立，了解其与发行人发生交易的背景、具体交易情况，了解是否与发行人存在利益输送或者特殊利益安排，是否存在替发行人承担费用或者协助发行人调节经营业绩的情况；

5、取得并查阅相关股东（大）会决议、董事会决议、独立董事发表的意见，复核发行人选择永鑫建筑的决策程序；

6、取得并查阅发行人与永鑫建筑签署的相关合同，访谈了发行人新厂建设相关负责人、永鑫建筑负责人，了解该工程项目背景，具体定价依据等，是否存在替发行人承担成本、费用等情形；

7、取得并复核计算永鑫建筑工程造价送审金额，查阅江西省住房和城乡建设厅官网、江西公共资源交易网等公开信息渠道，与江西省内、上饶市等发行人

所在地类似工程项目比较建造单价；

8、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）及各地税务部门等政府官方网站的查询注销的关联方的基本情况，是否存在违法违规行为，查阅其工商注销文件，了解其注销过程是否存在重大违法违规行为；访谈注销关联方的实际控制人或主要股东，了解相关主体注销的原因；

9、查阅发行人财务报表及审计报告，查阅发行人采购和销售台账，走访了相关关联方，核实相关关联方与发行人发生的交易情况，是否存在利益输送或为发行人承担成本、费用的情形；

10、比照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的相关规定，复核发行人是否完整披露关联方和关联交易。

（二）核查意见

1、报告期内，福田实业及其控股、参股子公司中，佳家置业、嘉福置业及江西益寿存在从事房地产开发的情形；发行人实际控制人不存在大额资金拆借的情形或债务偿还的风险；

2、报告期内发行人与关联方的采购交易具有必要性及商业合理性，相关采购价格公允，不存在利益输送或特殊利益安排，不存在调节经营业绩或分担成本、相关关联方专门为向发行人服务而设立的情形；

3、发行人选择永鑫建筑为公司建设新厂厂房已经履行相关内部决策程序，相关交易定价依据合理，定价公允，不存在为发行人承担成本、费用的情形；

4、报告期内，关联方注销主要系长久未实际经营、经营不达预期等，关联方与发行人交易价格公允，不存在利益输送或为发行人承担成本、费用的情形；

5、发行人已严格按照《公司法》《企业会计准则》及中国证监会、深圳证券交易所的有关规定披露关联方和关联交易。

问题 9 关于业务模式

申报材料显示：

报告期内，公司通过直销的方式销售产品，包括非寄售模式、寄售模式和受托加工，其中寄售模式实现的收入分别有 2,495.75 万元、2,361.43 万元和 2,314.50 万元；受托加工业务实现的收入分别有 0 万元、3,448.27 万元以及 1,252.08 万元。

请发行人说明：

(1) 非寄售模式、寄售模式和受托加工等不同销售模式下收入确认的时点及依据，是否符合企业会计准则的规定；

(2) 通过寄售模式销售的主要产品、客户数量、主要客户，通过寄售模式销售产品的原因以及是否符合行业惯例；

(3) 对寄售销售模式的主要内控措施，与客户对账的周期和方式，相关收入确认依据是否充分，报告期各期发货数量、客户领用数量与发货单据、运输费用、客户生产规模是否匹配；

(4) 寄售仓库的主要地点，相关运费、仓储费用承担方式，存放于客户处的存货规模以及期后去化情况，寄售模式下存货盘点的具体方法，是否进行实地盘点，相关存货的库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货；

(5) 受托加工业务产生的背景，主要委托方基本情况、交易金额及占比情况，报告期各期受托加工产品的受托加工环节、受托加工产品类型、数量，费用计算方式、结算方式，收入确认方式；并结合报告期内的受托加工业务收入波动情况说明受托加工业务是否具有可持续性，相关业务收益计入经常性损益的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、非寄售模式、寄售模式和受托加工等不同销售模式下收入确认的时点及依据，是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司主要为非寄售模式、寄售模式和受托加工等三种销售模式，各业务模式的收入确认时点与依据具体情况如下：

销售模式	收入确认时点	收入确认具体凭据
产品-非寄售	客户验收货物	客户出具的产品验收单据
产品-寄售	客户领用时间	产品结算书或供应商管理平台中的领用记录
受托加工	客户验收货物	客户出具的产品验收单据

1、非寄售模式

非寄售模式下，公司以客户签署验收单时作为相关商品控制权转移时点确认收入。针对非寄售客户，公司与部分主要客户每年签订框架合同，在合同期内由客户下达采购订单，或客户根据其需求与公司单独签订合同进行采购，公司负责物流运输，将产品直接交付至客户指定的仓库，客户进行验收。

以三一集团主要合同相关条款为例，公司将货物送到客户指定地点后，客户安排对外观瑕疵和数量进行预检，无误后签字接收；预检后，客户将按照国家、行业标准或样品标准及合同约定对货物进行入库检验；检验符合要求，接收货物，将相关结果上传全球供应商门户系统（GSP），该验收结果作为双方结算依据；公司运输至三一集团指定地点及其上传验收单据的时间差一般为 7-15 天，期间公司将这部分货物确认为发出商品；验收合格后，公司可确认收入并对其开具增值税发票。

2、寄售模式

在寄售模式下，公司以客户实际使用并出具产品结算书或供应商管理平台中的领用记录时作为控制权转移时点确认收入，即按领用结算模式确认收入。该模式下，公司根据客户要求将货物运送至指定地点，客户领取使用前，寄售产品的法定所有权仍归属于公司；其中，若因保管不善导致的毁损、灭失，由寄售客户承担相关风险；若因自然灾害等不可抗力因素导致的毁损、灭失，由公司承担相关风险。公司根据客户提供的结算单或领用记录管理产品实际使用情况，客户定期与公司进行对账，并根据使用情况与公司结算寄售产品。

以中煤集团主要合同相关条款为例，公司提供的产品交货地点为中煤集团指定仓库，交货由双方共同对产品数量和材质进行确认验收并在验收单上签字，所有权仍归属于公司，由中煤集团指定仓库负责保管。每月双方定期对账一次，双方签字确认后，公司月末确认收入并对其开具增值税发票。

3、受托加工

公司根据合同要求，对受托加工产品进行加工，在加工完成后交付客户，并经客户验收后确认收入。报告期内，公司的受托加工模式收入主要系酸洗磷化受托加工业务。在该模式下，公司受托加工收取加工费。

上述各模式下，公司以客户取得相关商品控制权时确认收入，根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权的时点确认收入，在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

《企业会计准则》主要条款	公司非寄售销售业务具体情况	公司寄售销售业务具体情况	公司受托加工业务具体情况
1、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	客户验收后，公司就该商品享有现时收款的权利	客户实际领用后，公司对客户领用的部分商品产生收款的权利	客户验收后，公司就该服务享有现时收款的权利
2、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	客户验收后，客户对经验收合格的商品或服务进行结算，公司以收到客户验收单时作为控制权转移时点	公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户根据实际使用量与公司进行结算，公司以收到客户结算清单时作为控制权转移时点	产品所有权相关的风险由客户所有，公司仅进行简单的加工工序，物料的形态和功用并没有发生本质性的变化
3、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	客户验收合格后实物完成转移，客户实际占有商品	客户领取实物后完成转移，客户实际占有商品	客户验收合格后取得企业履约所带来的经济利益
4、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品控制权	客户验收后取得该商品控制权，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬	客户领取后取得该商品控制权，并取得该商品所有权上的主要风险和报酬	产品所有权相关的风险由客户所有，公司仅进行简单的加工工序，物料的形态和功用并没有发生本质性的变化
5、客户已接受该商品	客户验收后，产品所有权上的主要风险和报酬转移至客户，客户取得该商品的控制权	客户就领取部分开具结算单至公司，并与公司就领取部分进行结算	客户就验收部分与公司进行结算

综上所述，公司已根据合同约定将产品交付给客户，客户根据实际使用情况或验收情况与公司进行结算，公司以收到客户结算单或验收单时作为控制权转移时点确认收入符合《企业会计准则》相关规定。

二、通过寄售模式销售的主要产品、客户数量、主要客户，通过寄售模式销售产品的原因以及是否符合行业惯例

(一) 通过寄售模式销售的主要产品、客户数量、主要客户

报告期内，公司通过寄售模式销售的客户主要有3家，分别为山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司（以下简称“平朔正嘉”）、中煤平朔集团有限公司（以下简称“平朔集团”）及株洲齿轮有限责任公司（以下简称“株洲齿轮”），具体情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售收入	主要寄售产品
2022年 1-6月	1	平朔正嘉	1,492.05	软管总成等
	2	平朔集团	140.93	灭火系统、软管总成、矿用工具等
	3	株洲齿轮	41.21	硬管总成、管接头等
	合计		1,674.19	-
	占主营业务收入的比例		7.62%	-
2021年	1	平朔正嘉	2,032.88	硬管总成、软管总成、矿用工具等
	2	平朔集团	187.25	灭火系统、矿用工具等
	3	株洲齿轮	94.36	硬管总成、管接头等
	合计		2,314.49	-
	占主营业务收入的比例		4.62%	-
2020年	1	平朔正嘉	2,127.12	硬管总成、软管总成、矿用工具、灭火系统等
	2	平朔集团	121.32	灭火系统、矿用工具等
	3	株洲齿轮	112.99	硬管总成、管接头等
	合计		2,361.43	-
	占主营业务收入的比例		6.08%	-
2019年	1	平朔正嘉	2,304.17	硬管总成、软管总成、矿用工具、灭火系统等
	2	平朔集团	152.62	灭火系统、软管总成等
	3	株洲齿轮	38.95	硬管总成、管接头等
	合计		2,495.74	-
	占主营业务收入的比例		20.30%	-

（二）通过寄售模式销售产品的原因以及是否符合行业惯例

公司寄售模式主要针对矿山后维修市场，采用寄售模式的原因主要系：矿山的工况条件较为恶劣，矿山机械常年保持高负荷、强冲击的工作状态，随时可能面临需要维修或更换配件的情形。若因矿山设备维修耗时过久导致矿山长时间停工停产会造成较大损失，因此部分矿山客户为应对突发的维修需求，需要维持一定的安全库存。此外，部分客户对降低库存和安全库存管理有较为严格的要求，同时为了合理控制采购存货的资金占用成本，故要求其供应商采用寄售模式进行销售，具有商业合理性。公司寄售客户采用寄售模式的具体原因分别如下：

客户名称	采用寄售模式的原因
平朔正嘉	为了减少库存积压，合理控制采购存货的资金占用成本
平朔集团	为应对突发的维修需求，需要维持一定的安全库存
株洲齿轮	对降低库存和安全库存管理有较为严格的要求

报告期内，与同行业可比公司的寄售模式对比情况如下：

可比公司	主营业务产品	主要竞争领域	寄售模式情况
恒立液压	液压油缸、液压泵、液压阀	工程机械、新能源、工业机械、海工海事机械	无寄售模式
艾迪精密	破碎锤、液压泵、液压阀	工程机械	无寄售模式
长龄液压	中央回转接头、张紧装置	工程机械	采用寄售模式的客户包括柳工挖机、雷沃工程等，2020年1-6月销售额占营业收入的比例为7.58%
邵阳液压	液压泵、成套液压系统	冶金、水利水电、机床	无寄售模式
万通液压	液压油缸	特种车辆	无寄售模式
威博液压	液压泵、液压阀	仓储物流	无寄售模式
利通科技	液压软管	工业领域、工程机械	存在部分寄售模式销售
耀坤液压	液压硬管、油箱、金属饰件	工程机械	无寄售模式

注：长龄液压的寄售模式主要客户及销售占比数据来源于其招股说明书；利通科技仅在公开发行说明书中提及但未披露寄售模式的主要客户及销售占比情况。

公司同行业可比公司中较少采用寄售模式进行销售，公司与同行业可比公司寄售模式存在差异主要系：同行业可比公司下游竞争领域较多集中于工程机械等主机厂商，

无矿山后维修市场相关业务，下游客户领域的差异、客户需求不同等因素导致同行业可比公司较少采用寄售模式销售产品。

综上，公司采用寄售模式进行产品销售符合公司实际经营情况，具有商业合理性，行业内亦有相关企业采用同类销售模式；公司寄售销售对应客户稳定，销售规模及占比较小，未对公司整体销售业务产生重大影响。

三、对寄售销售模式的主要内控措施，与客户对账的周期和方式，相关收入确认依据是否充分，报告期各期发货数量、客户领用数量与发货单据、运输费用、客户生产规模是否匹配

（一）对寄售销售模式的主要内控措施

公司对寄售销售模式建立了良好的内控制度，具体如下：

（1）销售业务专员根据寄售客户的订单，结合公司库存情况，在系统生成发货通知单或向生产部门下达生产需求，由生产部门制定生产计划，并向采购部发出原材料采购需求，同时协调技术部提供生产要求的图纸组织生产，由质检部负责生产的过程控制及成品检验，完工后入成品库。经审核后的发货通知单传至仓库库管人员，库管人员根据出库通知开具出库单，并根据出库单中的名称、数量、规格型号、物料代码等进行装配，复核无误后安排物流公司取货运输。

（2）公司事先与物流公司签订物流运输协议，明确运输过程中的责任和义务以及相应的条款；物流公司将产品送达客户目的地仓库后，公司经办人员会和对方仓库负责人核对产品的数量及规格型号等信息，核对无误后签字确认，并将货物运送至对方仓库中归属于公司存放货物的特定地点，由专人进行日常的存货管理。

（3）业务人员每月定期与寄售客户核对、确定实际领用情况，并根据合同约定的协商价格和实际领用情况，形成当月结算清单，确定结算价格，财务人员根据结算清单确认收入并开具增值税发票。每年度/半年度，财务人员会向寄售客户发送纸质对账函，核对款项的结算情况，若存在对账差异，查明原因，并出具对账差异调节表。

（4）公司在寄售库常年设有驻场团队，驻场人员每月会对寄售存货进行抽盘，并且除年终盘点外，公司会不定期对寄售仓库内存货进行全盘，以保证结存寄售商品的真实性、完整性和准确性。如果发生存货灭失或毁损的情况，根据具体情况区分公司或客户的责任。

(二) 与客户对账的周期和方式，相关收入确认依据是否充分

报告期内，公司与寄售模式客户的对账周期和方式如下表所示：

客户名称	对账周期及方式	收入确认依据
平朔正嘉	①每月对账，核实结算单准确性； ②每年统一函件对账	公司根据双方共同签字盖章确认结算清单确认销售收入
平朔集团	①每月对账，核实结算单准确性； ②每年统一函件对账	公司根据双方确认的寄售结算单确认销售收入
株洲齿轮	每月登录株齿云平台在线对账，核实结算单准确性	公司每月定期通过登录株洲齿轮的供应商系统获取开票通知，根据开票通知中所注明的当月实际使用的产品数量和金额，公司以此作为依据确认销售收入

公司确认收入的依据充分、合理，符合《企业会计准则》关于收入确认的要求，不存在提前确认收入的情形。

(三) 报告期各期发货数量、客户领用数量与发货单据、运输费用、客户生产规模是否匹配

报告期内，公司寄售模式下各期发货数量、客户领用数量、发货单据、运输费用、客户生产规模情况如下：

单位：吨、万元

期间	序号	客户名称	发货数量	客户领用量	运费
2022年 1-6月	1	平朔正嘉	53.46	64.47	5.25
	2	平朔集团	4.36	4.36	0.43
	3	株洲齿轮	15.27	13.04	1.23
	合计		73.09	81.87	6.91
2021年	1	平朔正嘉	94.18	90.58	9.13
	2	平朔集团	1.55	1.60	0.15
	3	株洲齿轮	15.80	14.54	1.25
	合计		111.53	106.72	10.53
2020年	1	平朔正嘉	103.21	95.08	7.58
	2	平朔集团	0.21	0.17	0.02
	3	株洲齿轮	20.56	18.46	1.25
	合计		123.98	113.71	8.84

期间	序号	客户名称	发货数量	客户领用量	运费
2019年	1	平朔正嘉	112.99	112.99	9.05
	2	平朔集团	11.80	11.80	1.02
	3	株洲齿轮	6.54	5.46	0.35
	合计		131.33	130.25	10.42

其中，2021年平朔正嘉运费增加较多主要系：（1）由于新冠疫情影响，2020年部分时间高速公路实行过路费减免政策，故2020年运费相对便宜；（2）2021年油价上涨导致当年运输成本增加。

公司向寄售客户主要销售的产品为软管总成、灭火系统、矿用工具等产品。公司向寄售客户提供的产品数量在客户年度生产需求范围内，且已基本领用完毕，与主要寄售客户的生产规模具有匹配性，匹配情况分析具体如下：

（1）山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司是中国中煤能源集团有限公司旗下的子公司，2019-2021年三年年均销售收入1.3亿元左右，其通过外购、自产等方式向中煤集团内部各子公司供应各类胶管等产品，其营业收入规模高于公司对其销售金额，该客户采购公司产品的规模与其生产规模匹配。

（2）中煤平朔集团有限公司是中国中煤能源集团有限公司旗下的核心企业，是我国重要的动力煤生产基地，是全国十三个亿吨级煤炭基地之一，拥有年生产能力2,000万吨以上的特大型露天矿3座，井工矿4座，矿区总核定产能8,890万吨；配套洗煤厂6座，4条铁路专用线总运输能力达1亿吨；拥有7座参控股电厂权益装机容量151万千瓦；一套年产30万吨合成氨装置和两套年产20万吨硝铵装置。截至2021年末，职工9,428人，资产总额703.76亿元，累计生产原煤17.23亿吨，生产规模较大，公司仅为其众多供应商之一，其营业规模远高于公司对其销售金额，该客户采购公司产品的规模与其生产规模匹配。

（3）株洲齿轮有限责任公司系潍柴集团控股子公司，总资产13.8亿元，拥有员工2,340余人，具有年产螺伞齿轮120万套、精锻齿轮1,000万件、过桥箱齿轮30万套、变速器齿轮800万套、轿车变速器30万台、分动器及行星传动总成8万台套的生产能力，生产规模较大，公司仅为其零星供应商之一，其营业规模远高于公司对其销售金额，该客户采购公司产品的规模与其生产规模匹配。

四、寄售仓库的主要地点，相关运费、仓储费用承担方式，存放于客户处的存货规模以及期后去化情况，寄售模式下存货盘点的具体方法，是否进行实地盘点，相关存货的库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货

(一) 寄售仓库的主要地点，相关运费、仓储费用承担方式

报告期内，公司寄售仓分布情况如下：

寄售仓库名称	寄售仓库地址
平朔正嘉寄售仓	山西省朔州市平鲁区安太堡矿区
平朔集团寄售仓	山西省朔州市朔城区朝阳路平朔六区
株洲齿轮寄售仓	湖南省株洲市天元区株洲河西栗雨工业园

根据公司与寄售客户签订的寄售合同，公司将产品交付至客户指定仓库之前的运输费用及毁损灭失的风险由公司承担，交付的产品存放于客户仓库的指定地点，在客户领用之前相关产品的所有权仍归属于公司，由客户进行日常的保管，产品保管期间，客户不向公司收取仓储费用。

(二) 存放于客户处的存货规模以及期后去化情况

公司存放于上述寄售客户处的存货在 2022 年 6 月末的结存规模及截至 2022 年 8 月末的期后去化情况如下：

单位：万元

客户名称	期末库存金额	期后结转金额	期后去化比例
平朔正嘉	6.69	6.69	100.00%
平朔集团	-	-	-
株洲齿轮	20.42	12.00	58.76%
合计	27.11	18.69	68.94%

截至 2022 年 8 月末，公司存放于寄售客户处的存货规模较小，期后去化情况良好。

(三) 寄售模式下存货盘点的具体方法，是否进行实地盘点

1、寄售模式下存货盘点的具体方法

公司对寄售模式下的存货管理建立健全了相关内控制度，具体来说，公司在平朔市场（包括平朔正嘉和平朔集团）常年设有 5-10 人左右的驻点团队，为当地客户提供专

业及时的服务。对于存放在平朔市场寄售仓的存货，公司驻点人员每个月会对其进行存货抽盘，抽盘比例约为存货金额的 20%-30%；并且除年度盘点外，公司每年针对寄售仓库内存货组织 2-3 次不定期全盘，以保证结存寄售商品的真实性、完整性和准确性。

对于株洲齿轮，由于公司存放在其仓库的寄售商品金额相对较小，因此公司未在其仓库设置常驻人员。公司每月定期登录株齿云平台进行对账，同时公司每年末对存放在株洲齿轮的寄售商品进行实地全盘，以保证结存寄售商品的真实性、完整性和准确性。

2、报告期内寄售商品的盘点情况

(1) 平朔正嘉寄售仓

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
总金额	6.69	77.89	55.31	-
期末盘点方式	全盘	全盘	全盘	-
盘点时间	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	-
盘点地点	平朔正嘉寄售仓	平朔正嘉寄售仓	平朔正嘉寄售仓	-
盘点金额	6.69	77.89	55.31	-
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	-
盘点结果	相符	相符	相符	-

注：2019 年末平朔正嘉寄售仓无存货。

(2) 平朔集团寄售仓

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
总金额	-	-	15.91	-
期末盘点方式	-	-	全盘	-
盘点时间	-	-	2020.12.31	-
盘点地点	-	-	平朔集团寄售仓	-
盘点金额	-	-	15.91	-
盘点比例	-	-	100.00%	-
盘点结果	-	-	相符	-

注：2019 年末、2021 年末、2022 年 6 月末平朔集团寄售仓无存货。

(3) 株洲齿轮寄售仓

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
总金额	20.42	15.95	9.51	5.97
期末盘点方式	全盘	全盘	全盘	全盘
盘点时间	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
盘点地点	株洲齿轮寄售仓	株洲齿轮寄售仓	株洲齿轮寄售仓	株洲齿轮寄售仓
盘点金额	20.42	15.95	9.51	5.97
盘点比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
盘点结果	相符	相符	相符	相符

报告期内，公司各期末通过实地盘点及与客户对账的方式确认寄售产品的期末结存数量，相关内控制度运行良好。

(四) 相关存货的库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货

报告期内，公司寄售模式存货库龄构成及减值计提情况如下：

单位：万元

期间	库龄	原值	减值计提金额	账面价值
2022年1-6月	1年以内	26.30	-	26.30
	1年以上	0.81	-	0.81
	合计	27.11	-	27.11
2021年	1年以内	92.17	-	92.17
	1年以上	1.67	-	1.67
	合计	93.84	-	93.84
2020年	1年以内	80.72	-	80.72
	1年以上	-	-	-
	合计	80.72	-	80.72
2019年	1年以内	5.97	-	5.97
	1年以上	-	-	-
	合计	5.97	-	5.97

报告期各期末，公司寄售模式下存货的库龄基本在1年以内，不存在大额长期置放

于客户仓库的存货。公司一般根据客户的需求，在约定的时间内将货物运至客户指定仓库存放区域，故相关寄售存货均有订单或客户需求支持，1年以上的寄售存货系客户尚未领用所致。公司产品的定价策略基于成本加合理毛利，不存在产品销售价格显著低于产品成本的情况，故未对该部分库龄较长的寄售商品计提跌价准备。

五、受托加工业务产生的背景，主要委托方基本情况、交易金额及占比情况，报告期各期受托加工产品的受托加工环节、受托加工产品类型、数量，费用计算方式、结算方式，收入确认方式；并结合报告期内的受托加工业务收入波动情况说明受托加工业务是否具有可持续性，相关业务收益计入经常性损益的原因及合理性

（一）受托加工业务产生的背景

公司一直以来坚持自主研发和技术创新，在经营发展过程中掌握了包括酸洗磷化技术等多项核心技术，有着丰富的生产经验和技術优势，而在硬管总成及油箱的加工工艺中，均会使用到酸洗磷化技术，即使用一定浓度的酸清洗硬管、油箱进行除锈；使用磷化液浸泡酸洗过的硬管，使其表面形成一层氧化膜，既可防锈也可提高油漆的附着力。公司的酸洗磷化生产线集中于江苏福事特及其下属子公司，而三一集团作为子公司江苏福事特的第一大客户，与其保持了长期稳定的合作关系，故委托江苏福事特对其油箱和硬管总成等进行酸洗磷化的加工服务。

此外，还存在零星客户亦委托江苏福事特及其下属子公司对硬管、油箱等产品进行酸洗磷化加工服务。

(二) 主要委托方基本情况、交易金额及占比情况

报告期内，公司受托加工主要委托方的具体情况如下：

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	经营范围	股权结构
三一重机有限公司	2001.04.04	江苏省昆山开发区环城东路	45,047万元	挖掘机、非公路自卸车、注塑机生产加工；旋挖钻机（口径1米以上深度30米以上大口径旋挖钻机）、拆除机生产加工；新材料（纳米技术材料、超细粉末合金材料、稀土金属材料、焊接材料、超硬材料、其他金属材料）加工；移动数据终端设备生产加工；并销售自产产品及提供技术咨询和售后服务；从事工程机械配件的批发及进出口业务。（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）	SANYHEAVYMACHINERY(CHINA)LIMITED92.17%；三一创智（昆山）投资有限公司7.83%
湖南星沙机床设备有限公司	2011.04.13	宁乡县金洲新区澳洲北路18号	6,753.52万元	插床、激光机床、机器电器设备、汽车配件、农业机械生产；机电产品加工。（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）	持股5%以上的股东：陈开伟23.07%；湖南金枚企业管理有限公司11.65%；陈枚秀8.26%；长沙科兴智创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）5.93%；湖南开达智创企业管理咨询合伙企业（有限合伙）5.56%
娄底市金辉机械有限公司	2014.11.05	湖南省娄底市涟源市娄底高新技术产业开发区先进设备制造产业园二栋309室	500万元	一般项目：机械设备销售；机械设备租赁；机械设备研发；普通机械设备安装服务；机械电气设备销售；金属链条及其他金属制品销售；电子元器件零售；五金产品批发；金属材料销售；金属切割及焊接设备销售；建筑材料销售；新型建筑材料制造（不含危险化学品）；合成材料销售；金属结构销售；金属结构制造；建筑工程用机械制造；建筑工程用机械销售；农业机械销售；林业机械服	湖南引领智能装备有限公司100%（其第一大股东刘冬梅28.8%）

客户名称	成立时间	注册地址	注册资本	经营范围	股权结构
				务；矿山机械销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；技术进出口；国内贸易代理；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑用钢筋产品销售；砼结构构件销售；水泥制品销售；非金属废料和碎屑加工处理（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）。	
徐州博锐机械制造有限公司	2007.07.17	徐州市贾汪区龙泰先进制造产业园D5#、6#、7#（徐州工业园区新时代大道西侧、贾汪大道北侧）	1,000万元	机械零配件加工、销售。（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）	何日红50%；陈宇光50%

报告期内，公司与主要委托方的交易金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	委托方名称	受托加工产品类型	交易金额	交易额占比
2022年 1-6月	三一重机有限公司	油箱、硬管	530.66	90.31%
	徐州博锐机械制造有限公司	钣金件	11.06	1.88%
	合计	-	541.73	92.19%
2021年	三一重机有限公司	油箱	1,191.76	95.18%
	湖南星沙机床设备有限公司	油箱	36.77	2.94%
	合计	-	1,228.53	98.12%
2020年	三一重机有限公司	油箱	3,415.97	99.06%
	娄底市金辉机械有限公司	油箱	10.33	0.30%
	合计	-	3,426.30	99.36%

(三) 报告期各期受托加工产品的受托加工环节、受托加工产品类型、数量，费用计算方式、结算方式，收入确认方式

报告期各期，主要委托方受托加工的产品类型、受托加工环节、受托加工数量、费用计算方式、费用结算方式和收入确认方式具体如下表所示：

单位：万件

期间	序号	委托方名称	受托加工产品类型	受托加工环节	受托加工数量	费用计算及结算方式	收入确认具体凭据
2022年 1-6月	1	三一集团有限公司	油箱、硬管	酸洗磷化	18.32	根据受托货物的个数×单价计算总价	根据客户系统验收数据作为结算依据
	2	徐州博锐机械制造有限公司	钣金件	酸洗磷化	9.57	根据受托货物的个数×单价计算总价	凭验收单作为收入确认依据
2021年	1	三一重机有限公司	油箱	酸洗磷化	27.51	根据受托货物的个数×单价计算总价	根据客户系统验收数据作为结算依据
	2	湖南星沙机床设备有	油箱	酸洗磷化	9.83	根据受托货物的个数×单价计算总	凭签收单作为收入确认依据

期间	序号	委托方名称	受托加工产品类型	受托加工环节	受托加工数量	费用计算及结算方式	收入确认具体凭据
		限公司				价	
2020年	1	三一重机有限公司	油箱	酸洗磷化	60.22	根据受托货物的个数×单价计算总价	根据客户系统验收数据作为结算依据
	2	娄底市金辉机械有限公司	油箱	酸洗磷化	6.64	根据受托货物的个数×单价计算总价	凭签收单作为收入确认依据

公司于完成受托加工服务、向客户交付产品并经客户验收后确认收入。在该模式下，公司对所提供的受托加工服务收取加工费，采用净额结算的模式，公司相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定。

（四）结合报告期内的受托加工业务收入波动情况说明受托加工业务是否具有可持续性，相关业务收益计入经常性损益的原因及合理性

2020年、2021年及2022年1-6月，公司各期受托加工收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年
受托加工业务收入	597.53	1,252.08	3,448.27

2020年，由于三一集团旗下三一重机有限公司油箱酸洗磷化生产线尚未建成，江苏福事特为三一重机有限公司提供油箱的酸洗磷化受托加工服务，因此当年产生较大的受托加工收入；2021年，由于三一重机有限公司自身油箱酸洗磷化生产线建成并逐步投入使用，加之2021年末工程机械行业景气度下降，其委托江苏福事特进行油箱酸洗磷化服务也随之减少，故2021年受托加工收入较上年有较大幅度下降。

除2022年4月份因疫情影响，昆山经济技术开发区静态化管理导致江苏福事特全面停工停产，致使其无受托加工收入产生外，自2022年3月起，其余各月均有来自三一重机的受托加工收入，主要系三一重机内部亦会自产少量硬管，由于硬管和油箱产品的尺寸及形状差异，对应所需的酸洗池结构不同，因而酸洗

磷化的产线不能共用，故其自建的油箱酸洗磷化生产线只能供油箱使用，无法用于硬管产品的酸洗磷化，因此会委托第三方对其自产硬管进行酸洗磷化业务。得益于公司长年从事酸洗磷化积累的丰富经验，且基于与三一重机长年合作关系，江苏福事特积极开拓并取得三一重机部分硬管酸洗磷化业务。

此外，亦存在零星客户委托公司进行酸洗磷化受托加工。公司有能力和在产能剩余的情况下，承接其他客户的委托加工需求。公司出于与三一重机长久合作的业务延续以及未来拓展与其他客户业务合作机会考虑，会在综合评估产能等因素后，继续保留酸洗磷化受托加工业务，故公司受托加工业务具有可持续性。

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》，非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。

公司开展酸洗磷化的受托加工业务计入经常性损益原因及合理性如下：

公司酸洗磷化的受托加工业务为公司正常经营业务，自产的硬管总成和油箱产品，均需经过酸洗磷化工序，意味着公司日常生产经营活动均需依赖该条生产线，不会因是否存在受托加工业务而关停相关产线的情形。与此同时，虽然受到第一大委托方三一重机自身发展战略的影响，其自建了油箱的酸洗磷化生产线，减少了委托公司油箱酸洗磷化的业务量，但公司仍积极与三一重机合作开展硬管的酸洗磷化业务，此外，亦存在少量零星客户的委托加工需求。公司会综合评估产能等因素后，持续承接受托加工业务，拓展公司的业务收入结构。综上所述，公司受托加工业务与公司正常经营业务存在直接关系，且不属于虽与正常经营业务相关但具有特殊性和偶发性且影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的业务的情况。

因此，公司受托加工服务不属于非经常性损益的范畴，故相关收益计入经常性损益，符合公司的实际情况，具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、访谈了发行人管理层，了解报告期内发行人非寄售模式、寄售模式和受

托加工等不同销售模式下的收入确认政策、收入确认的具体时点和判断依据，检查主要客户销售合同的关键条款，了解其关于权利义务、风险报酬以及控制权相关的协议约定，核查发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》规定；并查阅同行业公司公告资料，了解行业内其他公司寄售业务的具体情况，分析是否符合行业惯例；

2、了解发行人寄售模式下与收入确认相关的关键内部控制，评价相关控制的设计，确定其是否得到有效执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

3、对报告期内主要寄售客户进行函证，确认发行人与客户之间的交易情况及交易金额是否与账面记录一致；

4、对报告期内主要寄售客户进行实地走访，查看客户的工商资料，观察相关客户的生产、经营等情况，并与相关客户的工作人员进行访谈，询问客户的基本情况、经营情况以及与发行人的报告期往来款金额、采购规模、业务开展情况、结算模式等信息，关注是否存在异常情况、客户采购量与其生产规模是否匹配等；

5、了解发行人主要寄售客户仓库的地理位置，与驻场负责人了解日常寄售存货的管理模式及相关内部控制，运费与仓储费的承担方式等；

6、获取报告期各期末寄售仓库的存货清单，对寄售仓库的存货进行函证，并检查期后的销售结转情况，如结算单、发票等情况，核查寄售仓库期末存货余额及期后存货结转的准确性；

7、对发行人主要的寄售客户仓库进行盘点，对储存在寄售仓库的产品数量，外观进行记录核对，检查寄售产品的数量准确性及是否存在毁损、灭失等情况。将记录的盘点结果与发行人寄售产品期末数量进行核对，对比实盘数与账载数是否存在重大差异；

8、复核发行人报告期各期末寄售存货的库龄明细表，了解存货的具体构成及长库龄形成原因，复核发行人存货跌价准备的计提政策，对报告期各期末寄售存货减值测试的过程进行重新计算；

9、通过对发行人管理人员访谈，了解受托加工业务的具体模式、合作及交易情况、费用计算与结算方式、收入确认方式、受托加工产品的情况；通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息渠道对委托方基本信息进行了解核查；

获取期后受托加工业务的在手订单及收入情况等，判断受托加工业务是否具有可持续性，以及结合非经常性损益的定义判断相关业务收益计入经常性损益的原因及合理性。

（二）核查意见

1、发行人非寄售模式、寄售模式和受托加工等不同销售模式下收入确认的时点及依据符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人寄售模式主要根据客户的需求决定，符合公司实际经营情况，具有合理的商业背景，业内亦存在相关企业采用同类销售模式；公司寄售销售对应客户稳定，销售规模及占比较小，未对公司整体销售业务产生重大影响；

3、发行人对寄售模式建立了有效的内部控制，且内部控制运行有效，每月根据结算单确认收入，收入确认依据充分；发行人的发货量、客户领用量及运费与客户的生产规模相匹配；

4、产品交付至客户指定仓库之前的运输费用及毁损灭失的风险由发行人承担，产品保管期间，客户不向发行人收取仓储费用；发行人定期对存货进行盘点，相关存货跌价准备已按照相关会计政策准确计提，报告期期末的寄售存货期后去化情况良好，不存在大量长期放置于客户仓库的存货；

5、发行人受托加工业务具有合理的商业背景，发行人受托加工业务收取加工费，相关会计处理符合《企业会计准则》的有关规定；受托加工业务具有可持续性，相关业务收益计入经常性损益具有合理性。

问题 10 关于营业收入

申报材料显示：

(1) 报告期内，公司主营业务收入分别为 12,291.80 万元、38,841.90 万元和 50,066.38 万元，主要来自于液压管路系统，占主营业务收入的比重分别为 51.56%、74.67%和 80.18%。

(2) 公司液压管路系统根据具体产品类型分为硬管总成、软管总成、管接头和油箱。

(3) 报告期内，管接头的销售收入分别为 1,511.24 万元、2,207.33 万元和 1,398.81 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.29%、5.68%和 2.79%，销售收入呈波动下降趋势，主要原因为 2021 年公司未中标山河智能股份有限公司“液压过渡接头项目”。

(4) 报告期内，公司对江铜集团的软管销售占比分别为 25.73%、20.03%和 13.91%。

(5) 2021 年度公司第三季度、第四季度主营业务收入均同比有所下滑。

请发行人：

(1) 结合行业竞争情况、下游客户需求、发行人的行业地位、新客户开发情况等，分析发行人业绩增长的趋势与同行业可比公司是否一致，公司收入增长是否具有可持续性，并结合上述情况对发行人未来业绩成长性和市场竞争风险进行充分提示；

(2) 说明公司业务主要获取方式，并以列表形式列示报告期内根据各类业务获取方式对应的主要客户及销售收入金额，报告期内主要获取方式是否发生重大变化及原因，与同行业可比公司是否一致；

(3) 结合公司主要销售合同中有关质保条款的规定，说明未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性，是否符合《企业会计准则的规定》以及行业惯例；

(4) 根据具体产品类型说明报告期内各细分产品的主要客户、销量、单价波动情况及原因，与同行业可比公司是否一致；

(5) 说明 2021 年未中标山河智能股份有限公司“液压过渡接头项目”的原因，管接头业务收入是否存在持续下滑的风险；

(6) 说明对江铜集团的软管销售收入下滑的原因，是否存在被竞争对手替代的风险；

(7) 说明 2021 年度第三季度、第四季度收入同比下滑的原因，并结合公司期末在手订单情况说明公司业务收入是否存在持续下滑的风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、结合行业竞争情况、下游客户需求、发行人的行业地位、新客户开发情况等，分析发行人业绩增长的趋势与同行业可比公司是否一致，公司收入增长是否具有可持续性，并结合上述情况对发行人未来业绩成长性和市场竞争风险进行充分提示

(一) 结合行业竞争情况、下游客户需求、发行人的行业地位、新客户开发情况等，分析发行人业绩增长的趋势与同行业可比公司是否一致，公司收入增长是否具有可持续性

报告期内，公司实现主营业务收入分别为12,291.80万元、38,841.90万元、50,066.38万元和21,968.90万元。

2019-2021年，公司主营业务收入取得了较大幅度的增长，主要系：（1）2020年公司因合并江苏福事特取得业绩增长；（2）2019-2021年公司主要下游工程机械行业处于增长期，公司凭借在液压管路系统这一细分领域的竞争优势和品牌效应，与国内工程机械行业的头部企业进行业务合作，驱动了公司的业绩增长；（3）公司积极布局和拓展除工程机械以外的其他下游行业，以降低工程机械行业周期性波动对公司业绩带来的影响。2022年1-6月，受工程机械行业周期性下行影响，公司营业收入产生了一定程度下滑。

总体来说，公司收入增长具有可持续性，具体情况如下：

1、行业竞争情况

根据中国液压气动密封件工业协会统计，截至2020年12月，我国液压件生

产企业数量为1,042家，液压市场规模821亿元，国内前三大液压企业市场份额合计14.35%，前十大液压企业市场份额不足20%。因此，我国本土液压生产企业具有数量多、市场集中度低的特点。

若将生产规模、研发能力和产品质量作为评判指标，可将国内液压生产企业划分为四梯队。第四梯队主要是规模较小的中小企业，产品面向低端市场，需求量大且质量要求低，价格竞争激烈。第三梯队是已具规模的国内企业，产品质量满足中低端市场要求，并已经占据一定份额，但与第一梯队存在较大的技术差距。第二梯队具备研发技术能力，能够在液压行业的不同的细分领域建立自身竞争优势，具有品牌效应。第一梯队是国内液压行业龙头企业，技术优势明显，已逐步打破国外企业对高端市场的垄断。

液压元件的中低端产品市场，为充分竞争市场，市场竞争较为激烈，存在低价竞争的情形。而公司作为国内液压行业第二梯队企业，所处的中高端产品市场，属于垄断竞争市场，除了产品价格外，产品需方还将综合液压生产企业的生产规模、研发能力、产品质量以及服务能力等因素选取合作方。

公司在液压行业管路系统行业深耕多年，积累了多项核心技术，同时给予客户贴近式服务，多年来公司通过稳定的产品质量和优质的客户服务，在液压管路系统这一细分领域建立了较强的竞争优势。

2、发行人行业地位

目前，公司在液压管路系统这一细分领域具有较强的竞争优势和品牌效应。客户覆盖程度和客户资质是液压行业市场地位的重要体现和评价标准。公司的主要客户多为下游行业的龙头企业。在工程机械行业，2021年全球50强工程机械制造商中共10家中国公司，公司客户覆盖了包括三一集团、徐工集团、中联重科、山河智能、龙工控股、柳工集团、山推股份等7家客户，覆盖率达70%，并且公司凭借稳定的产品质量和强大的供应能力，连续多年被三一集团等重要客户评为优秀供应商。在矿山机械行业，公司长期服务于江铜集团、国能集团、中煤集团等知名矿山企业。在农业机械领域，公司已进入了知名企业久保田的供应商体系。在港口机械领域，公司已与振华重工开展项目合作。在重要客户市场份额方面，公司在三一集团、中联重科等工程机械行业龙头企业同

类产品采购份额中位居前列。

3、下游客户需求

报告期内，公司对下游行业的销售情况如下：

单位：万元

下游行业	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入	增长率	销售收入
工程机械	13,256.72	-25.65%	35,660.21	25.59%	28,394.61	1,079.23%	2,407.90
矿山机械	7,105.64	21.39%	11,707.28	33.19%	8,789.86	-7.78%	9,531.05
港口物流	438.99	-30.97%	1,271.87	104.84%	620.92	481.49%	106.78
农业机械	270.81	29.40%	418.57	44.13%	290.41	-	-
其他行业	896.74	77.85%	1,008.45	35.16%	746.10	203.19%	246.08
合计	21,968.90	-12.24%	50,066.38	28.90%	38,841.90	216.00%	12,291.80

注：2022年1-6月销售收入增长率已年化处理。

报告期内，公司的业绩增长主要来源于工程机械行业和矿山机械行业。具体发展情况如下：

（1）工程机械行业

根据中国液压气动密封件工业协会对2020年国内液压重点企业销售情况的统计，工程机械行业为液压行业最主要的下游行业，其采购额占比约65%。工程机械行业也是公司最主要的下游行业。

工程机械行业是一个周期性行业，其市场需求主要受宏观经济政策、下游房地产和基础设施投资规模、设备更新换代需求以及进口替代需求等因素影响。2019-2021年，公司在工程机械行业的主要客户产销量情况如下：

单位：万台

股票代码	客户名称	2021年		2020年		2019年	
		产量	销量	产量	销量	产量	销量
600031.SH	三一重工	17.23	17.25	17.08	16.13	11.60	11.14
000157.SZ	中联重科	12.46	12.66	11.99	11.81	10.03	9.23

股票代码	客户名称	2021年		2020年		2019年	
		产量	销量	产量	销量	产量	销量
002097.SZ	山河智能	1.83	1.79	1.07	1.11	0.69	0.62
合计		31.52	31.70	30.14	29.05	22.32	20.99

注 1：三一重工系公司主要客户三一集团体系中的上市主体。

注 2：2022 年 1-6 月上述公司产销量数据未披露。

2019-2021年，公司在工程机械行业的主要客户的产销量均呈上涨趋势，主要系2019-2021年工程机械行业受“两新一重”¹和“一带一路”建设持续推进、设备更新换代、排放标准升级和机械替代效应等多重利好因素驱动影响，市场需求强劲，行业保持较高景气度。

工程机械行业的持续增长推动其对上游供应商的采购，因此，公司2019-2021年工程机械行业收入呈增长趋势，与下游工程机械行业客户的需求匹配。

2022年1-6月，公司在工程机械行业的主要客户收入情况如下：

单位：亿元

股票代码	客户名称	2022年1-6月	
		营业收入	同比变动
600031.SH	三一重工	396.73	-40.90%
000157.SZ	中联重科	212.99	-49.82%
002097.SZ	山河智能	37.10	-46.13%

资料来源：各公司 2022 年半年报

2022年1-6月，受工程机械行业周期性下行影响，公司工程机械主要客户的销售收入同比均发生了一定程度的下滑，其采购需求亦相应减少，因此当期公司工程机械行业收入产生下滑。

（2）矿山机械行业

公司主要面向矿山机械的后维修市场进行销售，与主机市场不同，矿山机械后维修市场行业的市场需求受宏观经济的周期性波动影响相对较小，主要

¹ “两新一重”，指新型基础设施建设、新型城镇化建设，交通、水利等重大工程建设。

系：①矿山的作业条件较恶劣，对于机械设备的损耗较大，因此矿山企业需要通过更换备品配件的方式来维持矿山机械的正常运转，其对备件的需求具有持续性。②即便宏观经济下行或矿石价格下跌，由于停工停产会对矿山造成更为巨大的损失，矿山企业一般会通过减产的方式维持矿山机械的基本运转，且备品配件成本在整个矿山项目运营成本中占比非常小，矿山企业通常不需要通过减少备件采购来控制运营成本，因此仍然会对备件产生持续的采购需求。

矿山年采矿量越多，设备运行时间越长，对设备备件的需求量则会越多，因此，矿山企业的备件采购需求与其矿石年产量具有相关性。2019-2021年，公司在矿山机械行业的主要客户主要矿产品产量情况如下：

单位：万吨

股票代码	客户名称	主要矿产品	2021年		2020年		2019年
			产量	增长率	产量	增长率	产量
600362.SH	江西铜业	铜精矿	20.23	-3.02%	20.86	-0.29%	20.92
601898.SH	中煤能源	煤炭	11,274	2.48%	11,001	8.02%	10,184
601088.SH	神华集团	煤炭	30,700	5.28%	29,160	3.15%	28,270

注1：中煤能源系公司主要客户中煤集团下属上市公司；神华集团系公司主要客户国能集团下属上市公司。

注2：2022年1-6月上述公司产量数据未披露。

2019-2021年，公司在矿山机械后维修市场行业的主要客户的产量整体呈稳中有升趋势。

铜矿方面，2019-2021年公司主要客户江西铜业的产量呈现稳定略有下降的趋势，主要系其主要矿山德兴铜矿开采年限较长，随着开采深度的增加和扩大，矿山的生产效率有所降低，公司对江西铜业的销售情况总体呈现稳定趋势，与其需求匹配。

煤矿方面，2019-2021年公司主要客户中煤集团以及国能集团的产量呈现稳定增长趋势，煤炭工业是我国经济发展的重要基础产业，是我国能源需求的兜底保障。随着我国经济稳定发展，对煤炭的需求也将保持稳定增长，因此公司对煤矿行业的销售情况与下游行业需求匹配。

2022年1-6月，公司在矿山机械行业的主要客户收入情况如下：

单位：亿元

股票代码	客户名称	2022年1-6月	
		营业收入	同比变动
600362.SH	江西铜业	2,552.48	12.55%
601898.SH	中煤能源	1,180.39	15.50%
601088.SH	神华集团	1,655.79	15.00%

资料来源：各公司2022年半年报

2022年1-6月，公司矿山机械行业收入变动趋势与下游主要客户收入变动趋势基本一致。

4、新客户开发情况

目前，公司的主要销售战略为服务重点行业的头部企业，在现有产能相对饱和的情况下，公司更倾向于拓展存量客户的新需求。因此，公司的主要业绩增长来源于对存量客户的持续深度开拓。

同时，为减小单一行业对公司经营业绩的影响，公司在报告期内持续进行优质客户的开拓，2020年至2022年1-6月，公司主要新增客户情况如下：

客户名称	基本情况	客户所在行业
苏州旭隆机件有限公司	日资企业，生产销售农业和建设机械零部件及相关机械零部件，知名农机企业久保田供应链公司	农业机械
南京高速齿轮制造有限公司	公司产品广泛用于风力发电工业装备、轨道交通、工业机器人等行业。公司风电齿轮箱产品全球市场占有率持续多年超过30%	风电行业
泰尔重工股份有限公司	泰尔集团是集冶金智能装备、智能制造、工业服务、教育、投资为一体的相关多元化企业集团，其中泰尔股份是世界冶金行业装备制造领域的领军企业之一	冶金行业
安徽马钢重型机械制造有限公司	马钢集团下属子公司，马钢集团是我国特大型钢铁联合企业之一，也是安徽省最大的工业企业。马钢已经形成了铁、钢、材800万吨配套生产规模，总资产近300亿元，位列2022年《财富》中国500强	冶金行业
大连华锐重工集团股份有限公司	公司是国家重机行业的大型重点骨干企业和新能源设备制造重点企业。公司主要为冶金、港口、能源、矿山、工程、交通、航空航天、造船、环保等国民经济基础产业提供成套技术装备、高新技术产品和服务，现已形成冶金机械、起重机械、散料装卸机械、港口机械、能源机械、传动与控制系统、船用零部件、工程机械、海工机械等几大产品结构	工程机械

客户名称	基本情况	客户所在行业
上海港机重工有限公司	上海振华重工（集团）股份有限公司下属子公司，生产以吊具、吊具上架、司机室、流动机械、AGV运行小车、跨运车及智慧城市装备为主打的七大系列产品，为用户提供全方位的服务，目前产品已遍及全球56个国家和地区	港口机械
太原重工股份有限公司	产品广泛应用于冶金、矿山、能源、交通、海工、航天、化工、铁路、造船、环保等行业，已累计为国家重点建设项目提供了两千余种、近三万台（套）装备，属国家特大型重点骨干企业	工程机械
内蒙古北方重型汽车股份有限公司	公司是我国专业从事非公路矿用车辆及其零部件研发、生产和销售的企业，主要业务为非公路矿用自卸车的研发、生产、销售和服务，公司技术处于国内领先、国际先进水平，多项产品填补国内空白，从根本上扭转了我国矿用车辆长期依赖进口的局面	矿山机械
徐工施维英机械有限公司	公司是徐工集团与德国施维英公司战略合作后成立的合资公司。公司全面致力于混凝土机械领域可持续发展，是全球领先的混凝土机械制造企业	工程机械
上海电气集团股份有限公司	公司是世界级的综合性高端装备制造企业，聚焦智慧能源、智能制造、智能基础设施三大业务领域，提供工业级的绿色智能系统解决方案	矿山机械
包钢集团机械设备制造有限公司	公司是西部地区最大的冶金机械设备制造企业，具有年产钢水41,000吨、异型铸件10,000吨的配套能力和25,000吨机加工及装配能力，是我国重型冶矿专业设备制造行业的大型骨干企业	冶金行业

资料来源：根据公开资料整理

报告期内，公司新增客户涵盖农业机械、风电行业、冶金机械、港口机械等多个下游领域，且上述新增客户均为相关行业内的知名企业，多元化的下游领域一定程度降低了单一行业周期性波动对公司经营业绩的影响。

5、发行人业绩与同行业比较情况

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

可比公司	主要下游行业	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
恒立液压	工程机械、新能源、工业机械、海工海事机械	388,644.42	-25.65%	930,921.81	18.51%	785,503.84	45.09%	541,402.20
艾迪精密	工程机械	103,481.42	-37.06%	268,395.71	18.99%	225,562.45	56.38%	144,244.50
长龄液压	工程机械	44,100.96	-15.00%	90,650.01	4.55%	86,707.54	42.15%	60,998.82
邵阳液压	冶金、水利水电、机床	14,758.42	-22.59%	37,528.25	11.08%	33,785.72	8.86%	31,035.44
万通液压	特种车辆	21,069.65	20.71%	33,562.63	5.58%	31,788.91	1.34%	31,368.86
威博液压	仓储物流	15,921.92	5.12%	31,685.07	45.23%	21,816.75	21.51%	17,954.88
利通科技	工业领域、工程机械	17,090.52	-1.94%	33,156.45	16.12%	28,554.15	8.80%	26,244.88
耀坤液压	工程机械	未披露	-	84,234.92	20.30%	70,023.15	20.09%	58,310.64
福事特	工程机械、矿山机械	22,277.44	-27.78%	50,486.94	29.30%	39,045.68	216.90%	12,321.15

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书。2022年1-6月增长率为同比增长率

2020年受益于基建地产投资保持韧性、产品更新换代、环保升级等多重因素，工程机械行业保持高景气度增长。因此包括公司在内以工程机械为主要下游客户的同行业可比公司的业绩规模均取得了较大幅度的增长。

2021年工程机械行业呈现出了“增速前高后低、销量外热内冷”的两大特征，行业经历了连续五年的正增长后，挖掘机等工程机械国内销量前高后低，前三个月销量仍保持高速增长，四月份至年末连续九个月销量同比下滑，行业呈现周期下行趋势。因此以工程机械为主要下游行业的同行业可比公司2021年收入增幅较上年回落，其中，耀坤液压收入增幅较上年增长主要系2021年其境外收入取得大幅增长。公司2021年收入仍保持较大幅度增长主要系当期新增油箱产品以及矿山机械后维修市场行业取得稳步增长。

2022年上半年，工程机械行业延续去年的下滑态势，行业呈现周期性下行的趋势，受此影响，以工程机械为主要下游行业的同行业可比公司均出现了不同程度的下滑。由于公司2022年上半年的矿山后维修市场业务保持增长，因此整体营业收入降幅小于同行业平均水平。

综上所述，公司报告期内业绩增长趋势与同行业可比公司不存在重大差异。

6、发行人收入增长是否具有可持续性

公司未来收入增长具有可持续性，主要系：（1）工程机械行业周期性波动，不存在长期持续下滑趋势；（2）绿色化、智能化行业政策有利于公司业绩提升；（3）公司与主要客户合作关系稳定，合作日渐深入；（4）公司将加大研发投入，持续创新等因素。具体分析详见本回复“问题22/二/（二）”。

（二）结合上述情况对发行人未来业绩成长性和市场竞争风险进行充分提示

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”中进一步补充及更新披露了相关风险，具体如下：

“（一）宏观经济及下游行业周期性波动风险

公司专业从事液压管路系统的研发、生产和销售，产品应用于工程机械、矿山机械、港口机械、农业机械、物流仓储和风电装备等行业，上述下游市场的需求同国内宏观经济的发展水平及国家产业政策密切相关。当宏观经济处于上行周期或国家产业政策支持时，固定资产投资增长，带动上述下游行业需求增长，进一步带动公司业绩提升。当宏观经济下行或国家产业政策调整时，固定资产投资需求萎缩，液压行业发展和公司业绩增长将趋缓。

报告期内，公司下游客户主要集中于工程机械与矿山机械行业。其中，工程机械是典型的周期性行业，与国家宏观经济发展、相关产业政策推行、基础设施投资等密切相关。工程机械行业一般在经历一段时期的高速发展后，增长速度将会回落甚至负增长，当市场处于下行周期时，下游客户总体需求降低，将直接影响公司的产品销售。

因此，若下游行业市场受宏观经济波动影响发展趋缓，将会影响公司产品的整体需求，对公司盈利能力产生不利影响。

（二）市场竞争加剧导致业绩增长放缓或下降的风险

公司所在行业为液压行业，国际企业在高端市场具有显著的优势地位，市场占有率较高。随着近年来工程机械、矿山机械等重型装备对核心元件进口替代的需求越来越迫切，国内企业通过加大设备投入、加强研发投入等方式进行积极扩张，竞争实力得到大幅提升。随着市场的发展和新的竞争对手的进入，市场竞争加剧将不可避免地对产品价格产生影响，若公司在市场竞争中不能继续保持并增强竞争优势，将面临市场地位和市场份额下降，对公司盈利能力产生不利影响。

此外，随着下游行业周期性波动，当行业进入下行周期时，增量市场竞争将转为存量市场竞争。在更为激烈的存量市场竞争中，若公司无法调整自身发展战略，适应新的市场竞争方式，开发出适合存量市场竞争的产品，则公司经营业绩将面临增长速度放缓或下降的风险。

（三）客户集中度较高的风险

公司产品主要应用于工程机械、矿山机械等行业，由于上述行业的竞争格局和公司自身的市场竞争策略，公司客户呈现集中化的特点。公司现有客户相对稳定，主要客户包括三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团等行业龙头企业。报告期各期，公司前五大客户合计收入占营业收入的比例分别为83.35%、84.18%、83.84%和**82.16%**，客户集中度较高。若未来公司下游行业格局或上述主要客户与公司的业务合作关系发生重大变化，或主要客户经营业绩出现大幅下滑，**而公司无法及时、有效地开发新的客户**，将影响公司业务开展，可能对公司盈利能力产生不利影响。

（五）公司业务拓展、客户开发不达预期的风险

受益于下游工程机械行业的稳步发展，公司经营业绩稳定增长。为实现业务的增量发展，公司积极拓展下游应用领域**及新的客户**，目前已成功进入农业机械、港口机械、物流仓储等领域，但业务拓展与公司的产品供应能力、客户服务能力、技术研发能力和行业市场竞争格局等因素相关，且存在新行业和新客户的认证门

槛，公司需逐步拓展，稳健布局。公司的目标开发客户往往都是下游各领域的知名企业，其对合格供应商有着较为严格的审核标准和程序，从初步接触到正式进入客户的供应商体系，往往需经历前期接触、商务谈判、质量体系认证、技术体系评审等多方面审核，进入其合格供应商体系的时间较长。因此，公司存在短期内业务拓展、客户开发不达预期的风险。”

二、说明公司业务主要获取方式，并以列表形式列示报告期内根据各类业务获取方式对应的主要客户及销售收入金额，报告期内主要获取方式是否发生重大变化及原因，与同行业可比公司是否一致

(一)说明公司业务主要获取方式，并以列表形式列示报告期内根据各类业务获取方式对应的主要客户及销售收入金额

报告期内，公司业务主要获取方式包括商务谈判和招投标，不同获客方式下的主营业务收入情况具体如下：

单位：万元

业务获取方式	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
商务谈判	17,589.18	80.06%	42,362.33	84.61%	32,441.23	83.52%	6,051.58	49.23%
招投标	4,379.72	19.94%	7,704.05	15.39%	6,400.67	16.48%	6,240.22	50.77%
合计	21,968.90	100.00%	50,066.38	100.00%	38,841.90	100.00%	12,291.80	100.00%

公司以商务谈判和招投标方式获取客户的具体情况分别如下：

1、商务谈判

报告期内，公司通过商务谈判取得的收入分别为 6,051.58 万元、32,441.23 万元、42,362.33 万元和 17,589.18 万元，占主营业务收入的比重分别为 49.23%、83.52%、84.61%和 80.06%，占比波动提升。公司销售部门组建专业的销售团队，通过贴近式服务及时了解客户需求，对客户需求进行综合评估，经综合考量公司自身技术、产能等方面因素，与客户进行商务谈判并最终获取业务合作机会。

报告期内，公司通过商务谈判建立业务合作的客户主要包括三一集团、江铜集团、中联集团和徐工集团等，具体销售收入及在商务谈判获客方式中占比情况

如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
三一集团	11,099.16	63.10%	29,630.80	69.95%	23,276.65	71.75%	-	-
江铜集团	2,360.43	13.42%	3,982.79	9.40%	3,252.84	10.03%	3,907.56	64.57%
中联重科	1,395.74	7.94%	3,026.65	7.14%	2,262.78	6.98%	840.70	13.89%
徐工集团	596.72	3.39%	1,126.09	2.66%	722.09	2.23%	169.42	2.80%
合计	15,452.05	87.85%	37,766.33	89.15%	29,514.37	90.98%	4,917.68	81.26%

2、招投标

报告期内，公司通过招投标方式取得的营业收入分别为 6,240.22 万元、6,400.67 万元、7,704.05 万元和 4,379.72 万元，占主营业务收入的比重分别为 50.77%、16.48%、15.39%和 19.94%，占比呈波动下降趋势。采用招投标方式主要系相关客户根据其内部规定和要求，对于部分产品采购采用招投标方式进行合作。

报告期内，公司通过招投标方式建立业务合作的主要客户包括中煤集团、国能集团和内蒙古电投能源股份有限公司（以下简称“内蒙古电投”）等。公司销售人员在服务过程中及时发现客户需求，于中煤集团招标网、国能 E 购平台等平台搜集客户招标信息，结合对应招标单位的招标审批流程，跟踪招标计划的发起及平台查验确认对应的招标项目信息，并制作相应符合要求的投标文件。

报告期内，公司通过招投标获取的主要客户销售收入及在招投标获客方式中占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
中煤集团	1,751.06	39.98%	2,845.31	36.93%	2,430.73	37.98%	2,646.81	42.42%
国能集团	1,687.65	38.53%	2,843.31	36.91%	1,647.05	25.73%	2,053.27	32.90%
内蒙古电投	348.61	7.96%	583.58	7.58%	394.50	6.16%	473.98	7.60%

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
合计	3,787.33	86.47%	6,272.20	81.41%	4,472.28	69.87%	5,174.05	82.91%

(二) 报告期内主要获取方式是否发生重大变化及原因，与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司获客方式主要包括商务谈判和招投标。报告期内，公司通过商务谈判取得的收入分别为 6,051.58 万元、32,441.23 万元、42,362.33 万元和 17,589.18 万元，占主营业务收入的比重分别为 49.23%、83.52%、84.61%和 80.06%。其中，2019 年公司获客方式中，商务谈判与招投标占比基本持平；而 2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，公司获客方式以商务谈判为主，占比 80%以上。

公司获客方式发生上述变化主要系：2020 年公司收购江苏福事特后，客户结构发生较大改变，以三一集团为代表的工程机械客户成为公司的主要客户。因国内工程机械行业客户通常不采用招标模式，而是通过执行严格的供应商资质认证和产品认证流程进行采购管理。因此，自 2020 年后，公司通过招投标获取业务的客户占比逐步降低。

同行业可比公司获客方式对比如下：

公司名称	获客方式
恒立液压	未披露
艾迪精密	未披露
长龄液压	主要通过拜访客户，参与商务谈判等方法签订销售合同
邵阳液压	主要通过招投标、参与商务谈判获取业务
万通液压	未披露
威博液压	未披露
利通科技	主要通过国内国际专业展会、线上网络推广、知名国内外客户转介绍、大型主机配套厂的招投标等方式获取客户订单
耀坤液压	主要通过拜访客户，参与商务谈判获取业务

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书

商务谈判为同行业内可比公司获客的主要方式，兼具部分招投标形式。公司与同行业可比公司的获客方式不存在重大差异。

三、结合公司主要销售合同中有关质保条款的规定，说明未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性，是否符合《企业会计准则的规定》以及行业惯例

(一) 结合公司主要销售合同中有关质保条款的规定，说明未将质保责任确认为单项履约义务的原因及合理性

公司在主要销售合同具体条款中与客户约定一定的期限作为质保期（通常为货到验收合格后 1-2 年），在质保期间，如商品本身出现质量问题，公司应当配合客户要求免费负责修理、更换和退货，以保证所销售商品符合既定标准。公司与主要客户的质保条款如下：

客户名称	质保条款
三一集团	对于客户起重机械类产品，产品质保期通常为24个月（自交付给终端客户之日起）或2,000工作小时，以先到为准；对于客户港口设备类产品，质保期通常为3,000工作小时或整机运行2年，以先到为准。产品在质保期内包修、包换、包退。如质保期内产品质量出现问题，公司在接到买方通知之日起7日内予以更换、修复和赔偿损失。
江铜集团	产品质保期通常为产品安装使用后12个月。产品在质保期内出现质量问题的，公司负责三包，费用由公司负责。公司应在接到通知后3个工作日内到达现场进行整改，若因整改不及时或不合格或产品质量问题给客户造成的相应损失由公司承担。
中联重科	产品质保期视各部件具体情况而定，自整机交付终端客户之日起计算。如公司提供的产品在客户的工厂内出现质量问题影响买方正常生产的，公司应按照客户同意的方式对提供的产品进行筛选和返工。
中煤集团	产品质保期通常为客户出具入库单后3个月。对于所有派克汉尼汾、盖茨液压产品及其国内开发替代品，质保期为配件售出后12个月。如质保期内产品质量出现问题，客户有权退换，由此造成后果，公司应承担相应赔偿责任。
国能集团	产品质保期通常为产品到终端用户单位现场验收合格之日起12个月（如产品标注质保期超过12个月，以产品标注为准）。如质保期内由于公司产品质量问题造成设备损坏，对于通用型、有库存的产品，公司应尽力在7日内立即无偿修理、更换；对于专用型、无库存且生产周期长的产品，公司应根据实际情况在双方约定的时间内无偿修理和更换，由此产生的所有费用由公司承担并进行相应的赔偿。
山河智能	产品质保期通常为24个月（自客户主机销售之日起）或3,000工作小时，以先到为准。如质保期内产品质量出现问题，公司（在省会城市的）须在24小时内到达问题现场并解决故障（其他地区的须在48小时内到达并解决问题）。若公司未在规定时间内进行处理，客户有权先行处理，相关费用和责任由公司承担。
川润股份	对于客户风电类产品，质保期通常为60个月，对于液压润滑、油缸类成套类产品，质保期通常为12个月，自客户产品销售给最终客户之日起算。质保服务响应期一般为2个小时，服务完成期一般为7个工作日。

公司未将质保责任确认为单项履约义务的原因如下：

(1) 公司提供的质保服务与其提供的产品具有高度关联性，因此质保责任与合同中的其他承诺金额不可单独区分，质保条款不构成单项履约义务；

(2) 公司提供的质量保证服务作为产品销售的一部分，主要向客户保证所销售商品符合既定标准，不存在向客户提供所销售产品符合既定标准之外的另一项服务的情形；

(3) 公司针对销售合同约定的质保期服务不收取额外费用，不单独计价，客户不能单独选择是否购买该项质量保证服务。

《企业会计准则第 14 号——收入》根据质量保证条款是否“在向客户保证所销售产品符合既定标准之外提供了一项单独服务”，将产品质量保证区分为服务类质量保证和保证类质量保证，服务类质量保证在《企业会计准则第 14 号——收入》下作为单项履约义务进行处理；保证类质量保证不属于单项履约义务，仍按或有事项准则处理。

公司的质保责任实际产生的是一项维修、调试产品的单独负债，性质上属于保证类质量保证，因此不作为单项履约义务，于产品实现销售时一次性确认收入，并确认一项质量保证预计负债及相应费用。因此，公司合同中约定的质保服务为保证类质量保证，不构成单项履约义务，具有合理性。

(二) 是否符合《企业会计准则的规定》以及行业惯例

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。”

第十条：“下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1、企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；2、该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

第三十三条：“对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是

否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单项的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照本准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单项服务时，企业应当考虑质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。”

公司未将质保责任确认为单项履约义务符合《企业会计准则》的规定。

查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，其均未将质量保证服务作为单项履约义务处理。其中，艾迪精密、邵阳液压、长龄液压与公司采用相同的账务处理方式，于销售实现时确认质量保证预计负债，公司账务处理符合行业惯例。

综上所述，公司未将质保责任确认为单项履约义务的原因具有合理性，符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例。

四、根据具体产品类型说明报告期内各细分产品的主要客户、销量、单价波动情况及原因，与同行业可比公司是否一致

（一）根据具体产品类型说明报告期内各细分产品的主要客户、销量、单价波动情况及原因

报告期内，公司各细分产品的主要客户、销量、单价波动情况及原因详见本回复“问题 11/三/（二）”。

（二）与同行业可比公司是否一致

同行业可比公司的下游客户和细分产品具体情况详见本回复“问题 14/三”。

与公司细分产品相同或相近的同行业可比公司主要为耀坤液压和利通科技，其中耀坤液压与公司的可比产品主要为硬管总成和油箱，利通科技与公司的可比产品为软管总成。2019-2021 年，其产品销量、单价情况如下：

1、硬管总成

单位：元/件、万件

公司名称	项目	2021年	2020年	2019年
耀坤液压	销售单价	181.95	185.59	179.44
	销量	179.55	138.49	116.75
福事特	销售单价	63.76	65.36	45.60
	销量	477.19	338.97	9.67

注 1：为方便与耀坤液压进行比较，上表中公司硬管总成销量及单价采用同耀坤液压相同的计价单位。

注 2：截至本回复出具日，耀坤液压尚未披露 2022 年上半年经营情况。

销售单价方面，耀坤液压的主要客户为卡特彼勒、小松、沃尔沃等国外厂商，耀坤液压销售至该类客户的硬管总成主要用于其较大型的机械设备，故相较于公司硬管总成产品尺寸较大，因而单价相对较高。

销量方面，由于 2019-2021 年下游工程机械行业需求旺盛，耀坤液压与公司的销量均持续增长，二者变动趋势一致。

2、油箱

单位：元/件、万件

可比公司	项目	2021年	2020年	2019年
耀坤液压	销售单价	2,366.09	2,281.01	2,450.46
	销量	15.24	14.13	10.91
福事特	销售单价	2,492.42	162.74	-
	销量	1.01	0.06	-

注 1：为方便与耀坤液压进行比较，上表中公司油箱销量及单价采用同耀坤液压相同的计价单位。

注 2：截至本回复出具日，耀坤液压尚未披露 2022 年上半年经营情况。

销售单价方面，2020 年公司为开拓油箱市场，向客户提供小批量产品试用，相关产品单价不具可比性。2021 年公司油箱产品与耀坤液压销售价格总体相仿，因产品规格型号不同存在一定差异。

销量方面，油箱产品为公司开拓的新产品，尚未形成市场规模，耀坤液压在油箱产品市场具有领先的行业地位，因业务规模不同，二者尚不具可比性。

3、软管总成

单位：元/件、万件

可比公司	项目	2021年	2020年	2019年
利通科技	销售单价	未披露	82.26	80.36
	销量	未披露	37.62	41.04
福事特	销售单价	173.01	140.55	132.50
	销量	33.49	32.94	33.09

注 1：为方便与利通科技进行比较，上表中公司软管总成销量及单价采用同利通科技相同的计价单位。

注 2：2020 年利通科技仅披露 1-6 月数据，销量数据已年化处理；2021 年、2022 年 1-6 月相关产品销量及单价未披露。

销售单价方面，公司与利通科技存在较大差异，主要系：

（1）二者所处产业链位置不同，利通科技主要销售胶管，软管总成为其衍生产品，系其使用自产胶管配套生产后对外销售；公司的胶管主要系外购进口胶管，原材料采购价高于利通科技的胶管销售价，加之合理利润，因此公司软管总成单价高于利通科技。

（2）二者下游客户行业不同，利通科技软管总成产品下游客户为工程机械配套厂商和境外品牌商，利通科技为其提供配套生产和 ODM 生产；公司软管总成产品的下游客户为矿山企业，公司为其提供贴近式综合服务。工程机械配套厂商及境外品牌商对成本控制较为严格，系价格敏感型客户；矿山客户更注重服务响应速度及服务质量。因此二者定价模式不同，导致公司软管总成单价较高。

销量方面，由于二者软管总成产品的下游市场不同，销量不具可比性。

五、说明 2021 年未中标山河智能股份有限公司“液压过渡接头项目”的原因，管接头业务收入是否存在持续下滑的风险

（一）2021 年未中标山河智能股份有限公司“液压过渡接头项目”的原因

山河智能定期通过招投标形式寻找其液压过渡接头产品的管接头供应商。投标公司采取竞争性报价，山河智能计算成本后，结合各投标公司的生产资质、报价情况、付款方式和质保期限等要素，最终确定中标方并签订年度框架合同。由于山河智能通过招标采购的管接头属于通用标准件，生产技术门槛较低，因此该产品招标主要系价格竞争。

公司 2021 年未中标山河智能“液压过渡接头项目”主要系新进竞标者主动压低报价，低于公司可接受的利润空间，因此公司主动放弃此次竞标。公司与山河智能的合作不曾中断，报告期内，公司与山河智能管接头营业收入分别为 786.86 万元、1,419.85 万元、425.85 万元和 107.02 万元。2022 年上半年管接头营业收入降低主要系工程机械行业下行导致山河智能管接头需求量降低，且公司当年在可接受的产品毛利范围内，通过下调产品价格提升产品的竞争力。

（二）管接头业务收入是否存在持续下滑的风险

公司管接头业务由直接对外销售和自用装配硬管总成和软管总成后对外销售构成。管接头业务收入不存在持续大幅下滑的风险，主要原因有：

1、公司部分管接头产品具有定制化特征

除向山河智能销售标准件管接头外，公司还根据其定制要求并销售特定型号的管接头类产品，包括测压接头、单向阀、三通梭阀等。公司与山河智能合作已超过十年，能够高效地结合客户具体的工艺布局、设备配置、操作习惯等对关键位置的管接头产品进行针对性的设计和生产，并结合现场实际应用及需求，及时进行持续改进和完善，对竞争者构成较强的进入壁垒。由于该类管接头由公司独供，产品替代风险较低。因此，相比管接头标准件，定制类产品具备技术优势、服务优势增值，能够推动公司管接头收入的长期稳定发展。

2、公司已与主要管接头客户形成稳定合作关系，不对单个客户存在业务依赖

公司凭借其先进的技术优势、丰富的生产经验、创新的生产工艺、稳定的产品性能以及快速的客户响应能力，与山河智能、中联重科、安徽合力等多家龙头企业形成了稳定的合作关系。上述企业对合格供应商的选择标准较高，一旦通过客户的合格供应商资质最终审定，将会被纳入其供应链体系，且不会轻易被更换。相比对后来潜在竞争者，公司具备先发优势，保障了双方未来合作的连续性。

在维持工程和矿山机械客户资源的基础上，公司不断拓宽管接头产品的应用领域。公司积极布局物流仓储、风电装备、冶金机械等行业，报告期内，公司销售至上述行业相关客户的管接头产品收入分别为103.53万元、170.31万

元、340.32万元和240.39万元，呈稳定增长趋势。通过与不同应用领域的管接头客户开展合作，提升了公司管接头业务的发展潜力。

3、公司对管接头存在持续性装配需求

公司主要产品软管总成和硬管总成两端均需装配接头，因此公司自留部分管接头用于上述产品的装配。公司硬管总成和软管总成销售规模稳步提升，因此对管接头的装配需求亦持续增加。

综上，在可预见的未来，公司对管接头的销售具有延续性和稳定性，不存在持续大幅下滑的风险。

六、说明对江铜集团的软管销售收入下滑的原因，是否存在被竞争对手替代的风险

江铜集团与公司存在长期的合作历史，江铜集团相关矿山机械设备具有持续的维修需求。报告期内，公司对江铜集团软管销售收入下滑主要与客户采购需求周期性波动相关，软管销售收入持续下滑的风险较低。

2019-2021年，公司对江铜集团软管销售收入分别为1,128.12万元、927.22万元和805.87万元，收入逐年下滑主要系客户对软管需求减少。江铜集团对软管的采购需求周期除了与设备日常维护频次有关以外还与设备“大修”周期有关。一般来说，矿山机械每三年会进行一次“大修”，期间将全面更换设备的管路系统，2019年江铜集团下属德兴铜矿对大部分设备进行大修，因此2019年对软管需求量较大。2020年及2021年涉及大修设备较少，因此公司对江铜集团的软管呈现下降趋势。2022年1-6月，江铜集团对主要设备进行“大修”，公司向江铜集团销售的软管产品实现收入697.46万元，同比增长79.27%。

公司被竞争对手替代的风险较低，主要系：

1、公司软管总成产品具有技术经验优势

公司的软管总成产品主要用于替代客户用矿山机械原厂配件，矿山机械在恶劣的工况条件下运行后，原厂进口备件的安装技术参数可能已无法满足现有的技术条件，部件结构关系微小的变化都导致原尺寸的备件无法安装，公司在多年服务矿山客户的过程中，坚持研发并行，建立健全了各类型备件的参数信息档案，

可实现自有产品和原厂备件的无缝衔接。公司的竞争对手无法在短时间内掌握上述转换技术参数，公司具有技术经验优势。

2、公司具有快速服务优势

除了矿山客户定期的设备大修有计划外，日常的设备故障需要更换备件通常无法准确预期，这将给矿山客户的存货管理带来困难，且部分进口备件采购周期较长，若原厂无法在第一时间提供维修备件，将造成较大的停工停产损失。

公司围绕主要客户矿山地建立服务网点，组建了专业技术服务队伍，定期巡回检查服务客户的设备管路运行状况，出具检测报告，定期向客户提出备件更换计划。同时公司会建立备件运行档案，通过数据分析为客户提供备件运行预警分析，并根据分析结果，针对性地建立备件库存，向客户提供7×24小时的快速响应服务。因此，公司相较于竞争对手具有快速服务的竞争优势。

3、公司与江铜集团的合作逐步深化

公司与江铜集团建立业务关系已超过十年，获得了江铜集团的认可，形成了较强的客户粘性。双方的合作逐渐紧密，建立合作以来，公司深入了解和挖掘客户需求，从单一的软管产品销售逐步延伸到灭火系统、矿用工具、空气过滤器等产品，满足客户一站式维修采购需求。

同时，2021年5月，公司与江铜集团签署了为期三年的《战略合作协议》，约定江铜集团及下属矿山企业未来在选择液压管件、车载灭火系统及其备件时，在同等条件下优先采用公司相关产品。

综上所述，2019-2021年，公司对江铜集团软管销售收入下滑主要受客户采购需求周期性波动影响，由于公司具有技术经验和快速服务等竞争优势，且公司与江铜集团的合作逐步深化，公司被竞争对手替代的风险较低。

七、说明2021年度第三季度、第四季度收入同比下滑的原因，并结合公司期末在手订单情况说明公司业务收入是否存在持续下滑的风险

（一）说明2021年度第三季度、第四季度收入同比下滑的原因

公司2021年第三季度、第四季度收入下滑，主要系下游行业的周期性波动，具体情况如下：

单位：万元

下游行业	2021年		2020年
	销售收入	变动率	销售收入
工程机械行业			
第一季度	12,496.98	2,383.44%	503.21
第二季度	11,128.48	7.02%	10,398.39
第三季度	5,630.12	-31.87%	8,263.67
第四季度	6,404.62	-30.61%	9,229.34
矿山机械行业			
第一季度	2,194.34	116.05%	1,015.66
第二季度	3,374.09	40.56%	2,400.55
第三季度	2,762.11	17.05%	2,359.67
第四季度	3,376.74	12.04%	3,013.98
其他行业			
第一季度	478.11	1,275.57%	34.76
第二季度	940.23	139.43%	392.69
第三季度	547.23	-17.70%	664.92
第四季度	733.33	29.78%	565.06
主营业务收入合计	50,066.38	28.90%	38,841.90

2021年度下半年，受下游工程机械行业下行影响，公司收入有所下滑，以工程机械中最具代表性的挖掘机为例，2021年全国产量情况如下：

单位：台

季度	2021年		2020
	产量	变动率	产量
第一季度	129,518	120.53%	58,730
第二季度	106,798	-9.50%	118,012
第三季度	61,487	-26.86%	84,070
第四季度	89,524	-30.55%	128,908
合计	387,327	-0.61%	389,720

2021年工程机械行业呈现出了“增速前高后低、销量外热内冷”的两大特征，行业经历了连续五年的正增长后，挖掘机等工程机械国内销量前高后低，前三个月销量仍保持高速增长，四月份至年末连续九个月销量同比下滑，行业呈现周期性下行趋势。

受此影响，公司2021年第三季度、第四季度收入同比下滑，下降幅度与2021年第三季度、第四季度工程机械主要机器产量同比下降幅度基本一致，具有商业合理性。

(二) 结合公司期末在手订单情况说明公司业务收入是否存在持续下滑的风险

公司业务收入不存在持续下滑的风险，具体分析如下：

1、工程机械行业为周期性行业，未来仍有广阔的市场前景

工程机械行业为周期性行业，受疫情因素冲击供应链、原材料价格上涨，下游房地产基建增速放缓等因素影响，2021年下半年行业进入下行周期。然而，我国在轨道交通、公路、机场、港口航道、农田水利、旧城改造、环境保护等基础设施投资领域的需求巨大，将为工程机械行业带来长期发展机遇。

根据市场预测，基于国家适度超前的基础设施建设、“双碳”目标下的新能源产品的电动化和随着国产工程机械竞争力提升带来的海外销售增长，工程机械行业将保持较好的发展态势。²

2、公司在手订单充足，行业竞争环境未发生重大不利变化

截至2022年6月末，公司在手订单约1.23亿元，在手订单充足，业务拓展情况良好，在手订单执行状态整体正常。报告期内，公司与主要客户合作关系稳定，向主要客户销售的产品品类逐步拓展，合作关系逐步深化。

经过在液压管路系统行业多年的发展和技术积累，公司产品系列覆盖硬管总成、软管总成、管接头和油箱等品类，是液压管路系统这一细分领域内为数

² 资料来源：《三一重工2021年年度报告》。

不多品类齐全的企业。目前，公司在该领域具有行业领先的市场地位且短期内被行业内其他企业替代的风险较低，行业竞争环境未发生重大不利变化。

3、公司客户下游行业分布较广，且客户资源优质

除了工程机械行业外，公司积极开拓了矿山机械、港口机械、农业机械、仓储物流等其他行业的客户。2022年上半年，除工程机械外其他行业营业收入同比增长24.70%，一定程度减少了工程机械行业下行对公司业绩带来的不利影响。

目前，公司已与上述行业的优质客户开展业务合作：在矿山机械行业领域，公司在与江铜股份、中煤集团、国能集团等后维修市场客户合作同时，成功拓展至前端市场，与徐工集团开展合作；港口机械领域，公司与振华重工开展项目合作；农业机械领域，公司已进入久保田的供应体系；仓储物流领域，公司与安徽合力形成了稳定的合作关系。上述客户均在相关行业内具有领先地位。

未来，随着本次募投项目的顺利实施和公司产能的扩大，公司可凭借上述下游行业各优质客户资源扩大业绩规模。

4、公司具有较强的竞争优势

作为液压管路系统行业的领先企业，公司通过自研生产设备和创新工艺，掌握了硬管弯折多元化工艺应用技术、自动卧式氩弧单面焊双面成型技术、管端一体成型技术等核心技术取得了多项专利权，形成了较强的技术壁垒。同时，公司围绕主要客户建立了配套工厂和服务网点提供贴近式服务，并建立了高效智能化的生产线，可规模化地向客户快速、及时地交付质量稳定的产品。因此，公司具有较强的竞争优势。

公司已在招股说明书中披露了公司具体的竞争优势，详见招股说明书“第六节 业务与技术/二、公司所处行业的基本情况/（七）公司的竞争优势和劣势”。

综上所述，公司2021年度第三季度、第四季度收入同比下滑，主要受2021年下半年工程机械行业总体下行趋势影响。鉴于工程机械行业仅为周期性波动，未来仍有广阔的市场前景，公司在液压管路系统领域具有较强的竞争优

势，并且目前在手订单充足，业务拓展情况良好，已与多领域的下游行业优质客户展开业务合作，公司业务收入不存在持续大幅下滑的风险。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、访谈发行人总经理、销售及财务负责人，并查阅行业研究报告或其他相关资料并查询公司所处行业的相关产业政策，了解公司面临的市场环境、行业环境以及行业竞争情况、下游客户需求、发行人的行业地位、新客户开发情况等，分析发行人业绩增长的趋势与同行业可比公司是否一致，分析公司收入增长的合理性以及可持续性；

2、对主要客户进行访谈，了解客户与发行人合作的背景及原因、发行人的销售情况及产品价格机制等；

3、取得发行人报告期内主营业务收入明细表，分析各细分产品的销量、单价变动情况；访谈发行人销售及财务负责人，了解各细分产品终端应用领域与下游客户情况，以及报告期内细分产品的销量、单价变动原因；

4、获取并查阅发行人主要销售合同、订单等相关协议，核查主要销售合同中关于质保条款的规定，查阅同行业可比公司的公开披露信息，了解可比公司收入确认政策及质保条款的规定，评价发行人相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定及行业惯例；

5、获取发行人销售相关的内控制度，执行穿行测试，了解相关销售内部控制设计是否合理、是否得到执行；针对收入明细执行细节测试，结合收入确认凭证，销售合同、销售订单、销售发票、出库单、签收单据及客户对账单等；核查发行人相关业务销售收入确认的真实性和准确性；

6、访谈发行人总经理、销售及财务负责人，了解 2021 年末中标山河智能股份有限公司“液压过渡接头项目”的原因，了解对江铜集团的软管销售收入下滑的原因，分析是否存在被竞争对手替代的风险；

7、访谈发行人总经理、销售及财务负责人，查阅行业研究报告及相关产业政策，了解 2021 年度第三季度、第四季度收入同比下滑的原因；获取报告期末

在手订单信息，分析发行人收入增长的合理性以及可持续性；

8、对收入执行截止测试，检查收入是否确认于正确的财务报表期间。

（二）核查意见

1、发行人在液压行业管路系统行业深耕多年，积累了多项核心技术，同时给予客户贴近式服务，多年来发行人通过稳定的产品质量和优质的客户服务，在液压管路系统这一细分领域建立了较强的竞争优势，发行人业绩增长趋势与同行业可比公司一致，未来收入增长具有可持续性；发行人已在招股说明书中就未来业绩成长性和市场竞争风险进行充分提示；

2、发行人业务主要获取方式包括商务谈判和招投标，2019年发行人获客方式中，商务谈判与招投标基本持平；而2020年、2021年、2022年1-6月，发行人获客方式以商务谈判为主，上述变化原因主要系客户结构的改变；同行业内可比公司获客的主要方式为商务谈判，兼具部分招投标形式。发行人与同行业可比公司的获客方式不存在重大差异；

3、发行人的质保责任性质上属于保证类质量保证，因此不作为单项履约义务，发行人未将质保责任确认为单项履约义务的原因具有合理性，符合《企业会计准则》的规定以及行业惯例；

4、报告期内发行人各细分产品的主要客户、销量、单价波动符合业务实际发展情况，具有合理性；

5、发行人2021年未中标山河智能“液压过渡接头项目”主要系新进竞标者主动压低报价，低于发行人可接受的利润空间，因此发行人主动放弃此次竞标；发行人对管接头的业务具有延续性和稳定性，不存在持续大幅下滑的风险；

6、2019-2021年，发行人对江铜集团软管销售收入下滑主要受客户采购需求周期性波动影响，由于发行人具有技术经验和快速服务等竞争优势，且发行人与江铜集团的合作逐步深化，被竞争对手替代的风险较低；

7、发行人2021年度第三季度、第四季度收入同比下滑主要受2021年下半年工程机械行业周期性下行趋势影响。发行人在液压管路系统领域具有较强的竞争优势，并且在手订单充足，业务拓展情况良好，已与多领域的下游行业优质客

户展开业务合作，发行人业务收入不存在持续大幅下滑的风险。

问题 11 关于客户

申报材料显示：

(1) 报告期内，公司向前五大客户销售金额分别为 10,269.91 万元、32,870.06 万元和 42,328.85 万元，占当期营业收入的比例分别为 83.35%、84.18% 和 83.84%。

(2) 报告期内，公司存在部分客户与供应商重叠的情形。

请发行人：

(1) 说明报告期各期前五大客户业务拓展方式、销售模式、销售产品类别与金额、各产品销售数量、单价、毛利、毛利率情况，前五大客户所在地区、注册资本、股权结构、合作历史、销售区域、主要合同条款、主要协议周期，与发行人之前是否存在关联关系或利益安排；上述情况若在报告期发生变化或波动，请说明原因；

(2) 结合发行人销售模式、主要客户的基本情况，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特点，是否形成重大依赖，公司是否具备拓展新客户的能力；

(3) 说明对主要客户的具体定价方法和依据，并结合市场价格及波动趋势，说明报告期内向主要客户销售产品的价格公允性，同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因；

(4) 说明报告期内主要客户的毛利率情况，不同客户之间毛利率存在差异、同一客户在报告期不同年度毛利率发生变动的原因及合理性；

(5) 说明报告期内部分客户与供应商重叠的原因及合理性，是否符合行业特征，相关购销业务是否独立，并列表说明报告期内发行人对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况、原因及合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见；另请保荐人、申报会计师详细说明针对发行人客户的核查方法、核查范围、核查比例、取得的相关证据及结论。

【发行人说明】

一、说明报告期各期前五大客户业务拓展方式、销售模式、销售产品类别与金额、各产品销售数量、单价、毛利、毛利率情况，前五大客户所在地区、注册资本、股权结构、合作历史、销售区域、主要合同条款、主要协议周期，与发行人之前是否存在关联关系或利益安排；上述情况若在报告期发生变化或波动，请说明原因

报告期内，公司前五大客户较为稳定，各期前五大客户名单如下：

序号	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
1	三一集团	三一集团	三一集团	江铜集团
2	江铜集团	江铜集团	江铜集团	中煤集团
3	中煤集团	中联重科	中煤集团	国能集团
4	国能集团	中煤集团	中联重科	中联重科
5	中联重科	国能集团	国能集团	山河智能

上述客户的基本情况以及报告期内公司对其具体销售情况如下：

1、三一集团

三一集团是中国工程机械行业的龙头企业，是国内最大的综合性工程机械生产厂商之一，也是全球最大的混凝土机械制造商之一，其以工程机械装备制造为主导产业，主要产品有混凝土机械、路面机械、挖掘机械、桩工机械、起重机械、港口机械等。三一集团基本情况如下：

公司名称	三一集团有限公司
注册地址	长沙市经济技术开发区三一路三一工业城三一行政中心三楼
注册资本	32,288万元人民币
股权结构	梁稳根56.74%，唐修国8.75%，毛中吾8.00%，向文波8.00%，其他股东18.51%
合作历史	自2009年合作至今，不断加深战略伙伴关系
销售区域	公司对三一集团的主要销售区域为华东和华中地区
主要合同条款	双方签订中长期产品买卖框架协议+订单式合同。框架协议：就产品质量、技术要求、交货时间和数量、交货地点、运输方式和费用、验收与异议等方面作出规定；订单合同：由买方通过GSP（全球供应商门户）系统下达产品订单
主要协议周期	产品买卖框架协议有效期一般为一年

是否存在关联关系 或利益安排	否
-------------------	---

公司对三一集团的主要业务拓展方式为商务谈判，销售模式为直销。三一集团业务分布较广，通过下属各子公司与公司开展业务合作。报告期内，公司对三一集团销售的主要产品为硬管总成，具体情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
硬管总成	销售金额（万元）	9,917.96	26,232.85	19,751.33	-
	销售数量（吨）	3,542.27	8,913.38	6,996.89	-
	销售单价（万元/吨）	2.80	2.94	2.82	-

2020年，公司合并江苏福事特后，三一集团成为公司第一大客户。公司向三一集团销售的主要产品为硬管总成，主要应用于挖掘机、起重机等产品。2020-2021年，由于三一集团业务规模的扩大及与公司业务合作的加深，公司对三一集团的硬管总成类产品销售金额增长；硬管总成产品主要根据客户需求进行定制化生产，销售单价亦有小幅增长，但总体保持稳定。2022年1-6月，工程机械行业面临周期性下滑，经与客户协商，公司对三一集团销售的硬管总成产品采取了部分降价，以提升产品市场竞争力。

2、江铜集团

江铜集团是国内铜行业和江西省规模最大的国有大型企业集团之一。公司的阴极铜产量居全国首位、世界铜行业第二，黄金、白银产量居全国前列，此外，硒、碲、铼、氧化砷等稀贵稀散金属和铅锌、稀土精矿等产品在全国也占有较大市场份额。江铜集团基本情况如下：

公司名称	江西铜业集团有限公司
注册地址	江西省贵溪市
注册资本	672,964.613547万元人民币
股权结构	江西省国有资产监督管理委员会90.00%，江西省行政事业资产集团有限公司10.00%
合作历史	自2005年合作至今

销售区域	公司对江铜集团的主要销售区域为华东地区
主要合同条款	常用产品双方签订中长期框架协议+订单式合同。不常用产品仅以订单合同合作。框架协议：《年度订购协议》及《年度订购协议明细表》确定协议产品名称、主机型号、结算、质保等合作要素；订单合同：《年度订购协议明细表》明确物资编码、设备名称、备件名称、图号、单位、单价及备注信息
主要协议周期	合同有效期一般为一年
是否存在关联关系或利益安排	否

公司对江铜集团的主要业务拓展方式为商务谈判，销售模式为直销。报告期内，公司主要向江铜集团下属矿山销售矿用工具和软管总成等产品，具体情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
矿用工具	销售金额（万元）	750.50	1,905.92	1,240.36	1,484.33
	销售数量（万件）	0.19	2.04	1.58	1.53
	销售单价（元/件）	3,882.19	932.29	785.84	967.43
软管总成	销售金额（万元）	697.46	805.87	927.22	1,128.12
	销售数量（吨）	93.44	106.98	123.07	154.02
	销售单价（万元/吨）	7.46	7.53	7.53	7.32

报告期内，矿用工具的销售数量分别为 1.53 万件、1.58 万件、2.04 万件和 0.19 万件，其中 2021 年销售数量较高，主要系当期销售 O 形圈等数量较多的小型部件。

3、中联重科

中联重科创立于 1992 年，主要从事工程机械、农业机械等高新技术装备的研发制造，主导产品涵盖 11 大类别、70 个产品系列、近 600 个品种，是业内首家 A+H 股上市公司。中联重科是从国家级研究院孵化而来的企业，是行业标准的制订者之一。中联重科基本情况如下：

公司名称	中联重科股份有限公司
------	------------

注册地址	湖南省长沙市岳麓区银盆南路361号
注册资本	867,799.2236万元人民币
股权结构	香港中央结算（代理人）有限公司18.19%，湖南兴湘投资控股集团有限公司14.44%，长沙中联和一盛投资合伙企业（有限合伙）7.86%，其他59.51%
合作历史	自2009年合作至今
销售区域	公司对中联重科的主要销售区域为华中和西北地区
主要合同条款	双方签订中长期框架协议+订单式合同。框架协议：由《年度交易协议》、《质量协议》、《服务协议》、《安全环境协议》、《合同附表》组成框架协议，协议中双方就交易产品名称、订单信息、技术标准及质量、服务相关信息达成约定签署协议；订单合同：买方通过SRM（供应商关系管理）系统向卖方下达采购订单
主要协议周期	合同有效期为一年
是否存在关联关系或利益安排	否

公司对中联重科的主要业务拓展方式为商务谈判，销售模式为直销。中联重科业务分布较广，通过下属各子公司与公司进行业务合作。报告期内，公司对其销售的主要产品为硬管总成和软管总成，具体情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
硬管总成	销售金额（万元）	585.95	1,281.30	895.24	298.53
	销售数量（吨）	191.21	419.50	299.24	132.65
	销售单价（万元/吨）	3.06	3.05	2.99	2.25
软管总成	销售金额（万元）	306.54	609.46	616.65	219.06
	销售数量（吨）	45.43	94.83	90.90	33.18
	销售单价（万元/吨）	6.75	6.43	6.78	6.60

报告期内，公司销售给中联重科的硬管总成类产品销售单价分别为 2.25 万元/吨、2.99 万元/吨、3.05 万元/吨和 3.06 万元/吨，呈稳定增长趋势。其中，2019-2021 年公司销售给中联重科股份有限公司渭南分公司的硬管总成主要应用于挖掘机等产品，用料更多、工艺更复杂，故单价较高，2019-2021 年该类硬管总成销售占比上升，导致总体销售单价升高。

4、中煤集团

中煤集团是国务院国资委管理的国有重点骨干企业，前身是 1982 年 7 月成立的中国煤炭进出口总公司。主营业务包括煤炭生产贸易、煤化工、发电、煤矿建设、煤矿装备制造以及相关工程技术服务，涵盖煤炭全产业链。产品主要包括煤制烯烃、甲醇、尿素、硝酸、焦炭等。中煤集团基本情况如下：

公司名称	中国中煤能源集团有限公司
注册地址	北京市朝阳区黄寺大街1号
注册资本	1,557,111.3万元人民币
股权结构	国务院国有资产监督管理委员会100%
合作历史	自2008年合作至今
销售区域	公司对中煤集团的销售区域主要集中于华北地区
主要合同条款	双方签订中长期框架协议+订单式合同。框架协议：在中长期合作协议中约定产品名称、交货地点、验收情况、收入分配权等要素；订单合同：合同单项清单中列明物料说明、产品名称、配件号、货位等要素
主要协议周期	合同有效期为三年
是否存在关联关系或利益安排	否

公司对中煤集团的主要业务拓展方式为招投标，销售模式为直销。报告期内，公司主要向中煤集团下属矿山销售软管总成和矿用工具，具体情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
软管总成	销售金额（万元）	1,549.34	2,078.60	1,525.66	1,547.03
	销售数量（吨）	188.31	238.72	191.34	197.79
	销售单价（万元/吨）	8.23	8.71	7.97	7.82
矿用工具	销售金额（万元）	113.80	633.70	704.66	705.65
	销售数量（万件）	0.01	1.05	2.38	12.54
	销售单价（元/件）	11,494.46	606.41	296.45	56.29

报告期内，公司对中煤集团配套销售软管总成的金额分别为 1,547.03 万元、

1,525.66 万元、2,078.60 万元和 1,549.34 万元，由于公司加大对矿山市场的软管总成产品布局，与中煤集团的合作关系进一步深化，因此软管总成销售收入呈波动上升趋势。

报告期内，矿用工具的销售数量分别为 12.54 万件、2.38 万件、1.05 万件和 0.01 万件，2019 年销售数量较高主要系其中各型号螺母、O 型圈等低价值产品占总销售数量的 90%以上，导致该年度销售单价明显低于报告期内其他可比期间。2022 年 1-6 月，公司向中煤集团销售一批液压泵，相关产品单位价值较高，因此当期单价上升。

5、国能集团

国能集团全称国家能源投资集团有限责任公司，是经党中央、国务院批准，由中国国电集团公司和神华集团有限责任公司联合重组而成的中央骨干能源企业，是国有资本投资公司改革、创建世界一流示范企业的试点企业，拥有煤炭、电力、运输、化工等全产业链业务，是全球规模最大的煤炭生产公司、火力发电公司、风力发电公司和煤制油煤化工公司。国能集团基本情况如下：

公司名称	国家能源投资集团有限责任公司
注册地址	北京市东城区安定门西滨河路22号
注册资本	13,209,466.11498万元人民币
股权结构	国务院国有资产监督管理委员会100%
合作历史	自2007年起合作至今
销售区域	公司对国能集团的销售区域主要集中于华北地区
主要合同条款	双方签订中长期框架协议+订单式合同。框架协议：按照《国家能源e购商城派克汉尼汾液压管件产品商城铺货长协采购框架协议》签订的物资清单采购产品；订单合同：以物资清单方式下达，物资清单包含物资名称、型号、预估数量等要素
主要协议周期	合同有效期为两年
是否存在关联关系或利益安排	否

公司对国能集团的主要业务拓展方式为招投标，销售模式为直销。报告期内，公司主要向国能集团下属矿山销售软管总成及矿用工具等产品，具体情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
软管总成	销售金额（万元）	1,230.95	1,354.11	696.48	868.77
	销售数量（吨）	132.86	154.78	79.51	97.43
	销售单价（万元/吨）	9.27	8.75	8.76	8.92
矿用工具	销售金额（万元）	50.27	639.04	558.08	383.64
	销售数量（件）	9	1,636	2,404	30,451
	销售单价（元/件）	55,860.96	3,906.11	2,321.47	125.98

公司长期向国能集团销售矿山类软管总成产品，建立了稳定的供货关系。报告期内，软管总成的销售金额分别为 868.77 万元、696.48 万元、1,354.11 万元和 1,230.95 万元，2021 年国能集团新成立加工中心，对软管的需求增大，同时根据客户设备状况和成本控制等因素，后维修市场的维修计划具有一定的周期性，2021 年维护保养计划导致软管总成类销售金额大幅上升。2022 年 1-6 月，公司与国能集团进一步深化了合作关系，拓展了销售软管产品品类，销售金额有所增加。

报告期内，公司针对国能集团矿用工具销售金额分别为 383.64 万元、558.08 万元、639.04 万元和 50.27 万元，2019-2021 年销售金额有所上升的主要原因为业务合作的加深，以及 2021 年公司向国能集团销售公司设计组装的同步顶升系统，该产品可将大型矿用机械升起以便于拆卸和维修。2019 年，螺母毛坯等低值辅件的销售数量较高，故销售单价总体偏低。2022 年 1-6 月，公司向国能集团销售同步顶升系统配件，相关产品单价较高。

6、山河智能

山河智能装备股份有限公司创办于 1999 年，现已发展为以上市公司山河智能装备股份有限公司为核心，以长沙为总部，以装备制造为主业，在国内外具有一定影响力的国际化企业集团。公司已在大型桩工机械、全系列挖掘机、现代凿岩设备、矿业装备、起重机械、液压元器件、军用工程机械和通用航空设备等多个领域成功研发出上百个规格型号、具有自主知识产权和核心竞争力的高品质、高性能工程装备产品。山河智能基本情况如下：

公司名称	山河智能装备股份有限公司
注册地址	长沙经济技术开发区凉塘东路1335号
注册资本	108,721.2465万元人民币
股权结构	广州万力投资控股有限公司13.94%，广州恒翼投资发展合伙企业（有限合伙）10.90%，何清华10.16%，长沙经济技术开发区集团有限公司5.00%，其他股东60.00%
合作历史	自2005年合作至今
销售区域	公司对山河智能的主要销售区域为华中地区
主要合同条款	双方签订中长期框架协议+订单式合同。框架协议：双方签订中长期产品买卖合同，在合同中约定产品质量和技术要求、交货地点和方式、运输方式、费用和风险承担、结算和付款方式等要素；订单合同：买方通过SRM（供应商关系管理）系统下达采购订单
主要协议周期	合同有效期一年
是否存在关联关系或利益安排	否

公司对山河智能的主要业务拓展方式为招投标和商务谈判，销售模式为直销。报告期内，公司主要向山河智能销售管接头和硬管总成等产品，具体情况如下：

产品类型	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
管接头	销售金额（万元）	107.02	425.85	1,419.85	786.86
	销售数量（吨）	25.32	76.96	308.24	191.68
	销售单价（万元/吨）	4.23	5.53	4.61	4.11
硬管总成	销售金额（万元）	9.12	385.21	129.57	13.62
	销售数量（吨）	2.98	115.56	37.62	3.80
	销售单价（万元/吨）	3.06	3.33	3.44	3.58

2019-2021年，公司管接头类产品主要销售给山河智能。2021年，由于公司未中标山河智能2021年“液压过渡接头项目”，因此对其销售金额大幅下滑。报告期内，山河智能管接头产品的销售单价分别为4.11万元/吨、4.61万元/吨、5.53万元/吨和4.23万元/吨。

报告期内，公司对山河智能硬管总成类产品的销售单价分别为3.58万元/吨、3.44万元/吨、3.33万元/吨和3.06万元/吨，除因产品竞价而略有降低外，总体保

持稳定。

综上，报告期内的前五大客户与公司的合作历史均在十年以上，形成了稳定的战略合作伙伴关系，报告期内未发生明显变化或波动；上述前五大客户与公司之间不存在关联关系或其他利益安排。

二、结合发行人销售模式、主要客户的基本情况，说明客户集中度较高的原因，是否符合行业特点，是否形成重大依赖，公司是否具备拓展新客户的能力

（一）结合发行人销售模式、主要客户的基本情况，说明客户集中度较高的原因

报告期内，公司向前五大客户销售金额分别为10,269.91万元、32,870.06万元、42,328.85万元和18,303.53万元，占当期营业收入的比例分别为83.35%、84.18%、83.84%和82.16%。公司客户集中度较高主要系公司下游行业的集中度较高，且公司战略性地选择下游行业内优质客户并且以直销的方式采取贴近式服务。具体分析如下：

1、公司下游行业集中度高

公司产品的下游应用领域主要集中在工程机械行业及矿山机械行业，上述行业本身具有集中度高的特点。

工程机械行业方面，从竞争企业来看，2021年我国工程机械市场营业收入规模达到9,065亿元，市场占比最大的为三一重工，其2021年末工程机械销售额达到1,035.61亿元，占全国市场的比重约11%，其次为徐工集团和中联重科，销售额分别为843.28亿元和635.23亿元，市场占比分别为约9.30%和7.01%。国内工程机械行业排名前三公司的市场占有率从2015年11.31%上升至2021年27.73%，具有向头部企业集中的趋势。国内工程机械市场的头部企业，如三一集团、徐工集团、中联重科、安徽合力、山河智能等均为公司在工程机械行业的主要客户。

矿山机械行业方面，公司主要面向矿山机械后维修市场，因此其主要客户为矿山企业，矿业属于资本密集型、资源依赖型行业，经过多年来的发展和因国家政策等原因对矿山企业的整合，目前煤矿和有色金属矿业均形成了稳定的

竞争格局，行业集中度较高。中国煤矿业和铜矿业的头部企业如国能集团、中煤集团和江铜集团等均为公司的主要客户。

2、公司主要客户情况

在工程机械行业，公司的主要客户为三一集团、中联重科、山河智能等头部企业；在矿山机械行业，公司除了在后维修市场与国能集团、中煤集团和江铜集团等头部企业展开稳定的业务合作，报告期内还向徐工机械、北矿重工等大型矿山机械主机厂商销售产品；在其他行业，公司合作的客户还有振华港机、久保田、南高齿等知名企业。

公司战略性选择下游的优质客户进行业务合作，更有利于公司发展战略目标的实现。一方面，上述客户均为在各自行业规模排名前列的知名企业，资本实力雄厚，抗风险能力较强，其向公司的采购量较为稳定且回款情况良好，公司与上述优质客户深度合作有利于业务发展的稳定性与持续性；另一方面，上述优质客户对供应商产品质量的可靠性、稳定性和一致性的要求十分严格，代表了国内下游行业的最高标准，公司在积极响应客户技术要求的同时，建立自身的质量控制体系并进行技术改进与升级，在不断满足客户的需求中完成技术迭代，与客户共同成长。

3、公司销售模式

公司围绕工程机械的主要客户生产地建立了配套工厂以及围绕矿山行业的主要客户矿产地建立了服务网点，并采取直销的方式销售产品。公司的主要销售策略为优先服务主要客户，向其提供贴近式服务，同时可辐射周边市场，稳步开拓新客户。

报告期内，公司主要下游客户采购需求增加，相较于同行业可比公司，公司融资渠道有限，难以通过大规模固定资产投资满足新增客户产能要求，因此公司集中有限的产能资源优先服务主要客户，按时、保质、保量交付产品。另外，由于公司注重自身的服务质量，主要选择直销的方式销售产品，也造成了终端客户的集中。

(二) 是否符合行业特点, 是否形成重大依赖, 公司是否具备拓展新客户的能力

1、公司客户集中度符合行业特点

2019-2021年, 公司同行业可比公司的前五大客户销售占比情况如下:

公司名称	2021年	2020年	2019年
恒立液压	60.17%	63.53%	59.40%
艾迪精密	60.47%	47.24%	43.66%
长龄液压	86.35%	80.50%	78.70%
邵阳液压	48.89%	48.74%	42.86%
万通液压	63.40%	62.45%	69.25%
威博液压	41.66%	40.70%	38.57%
利通科技	29.93%	31.55%	31.36%
耀坤液压	73.02%	75.24%	73.89%
平均值	57.99%	56.24%	54.71%
福事特	83.84%	84.18%	83.35%

资料来源: 各同行业可比公司招股说明书、定期报告。各可比公司未披露2022年1-6月前五大客户销售占比情况

2019-2021年, 公司同行业可比公司的前五大客户收入占比平均值均超过50%, 总体处于较高水平, 因此较高的客户集中度符合液压行业的行业特点。

公司前五大客户集中度高于同行业平均水平, 主要与下游行业竞争格局、公司所处发展阶段、市场策略和销售模式等因素差异有关。

上述同行业可比公司中, 恒立液压、艾迪精密、长龄液压和耀坤液压的主要下游行业为工程机械行业, 因此客户集中度较高, 2019-2021年上述公司前五大客户平均销售占比超过60%。其中, 恒立液压为行业龙头, 其产品系列和下游行业覆盖面较广; 艾迪精密主要采用经销模式销售产品, 其经营模式与以贴近式服务直销作为销售模式的公司有所区别, 因此上述可比公司客户集中度低于公司。

其他可比公司中, 邵阳液压的下游客户主要为冶金、水利水电、机床等机械设备生产商; 万通液压的下游客户主要为自卸车和机械装备等生产商; 威博

液压的主要客户为高空作业车生产商，上述公司的下游行业集中度相对低于工程机械行业，因此其客户集中度低于公司。

综上，公司客户集中度较高符合行业特点，与可比公司存在差异具有合理性。

2、公司对主要客户不存在重大依赖

鉴于公司具备独立面向市场获取业务的能力、公司生产能力和技术水平领先以及与主要客户合作稳定，公司对主要客户不存在重大依赖，具体分析如下：

（1）公司具备独立面向市场、获取业务的能力

公司与其主要客户是在不同应用领域、不同产品和不同区域开展业务合作，并非针对单一业务对象，即使在集团层面为同一客户，但其下属企业在采购业务上通常具有一定的独立性，公司及其各子公司与集团客户各下属企业独立进行商业谈判以获取项目订单，具备独立面向市场获取业务的能力。

（2）公司生产能力和技术水平领先

在生产能力方面，公司建立了高效率的生产线，可规模化地向客户提供质量稳定的产品。因此，公司能够快速、及时向客户交付产品。

在技术水平方面，公司始终将自主技术创新作为保持公司核心竞争力的关键，持续开展应用技术和行业前沿的新材料、新工艺、新产品研究，掌握了多项核心技术。经过多年的技术沉淀与经验积累，公司与下游主机厂合作的紧密程度也逐步提升，在此基础上形成的产品具有定制化特点，产品市场竞争水平较高，被替代风险较低。

（3）公司与主要客户合作历史较长，形成了较强的客户粘性

报告期内前五大客户当中，公司与江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团、山河智能、三一集团等重要客户的合作历史均在十年以上，形成了稳定的合作关系。一方面，公司对主要客户采取贴近式服务，在主要工程机械行业客户工厂附近建立工厂，在主要矿山客户的主要矿山后维修市场设立网点，及时、高效地对客户需求作出响应。由于稳定的高质量供货以及快速反应的贴近

式服务，公司在客户中树立了良好的市场口碑和声誉，对其他潜在竞争者形成了强大的竞争优势；另一方面，优质的工程机械主机厂商，对其上游零部件供应商有着严格的资格认证，更换上游零部件供应商的转换成本高且周期长，一旦选定特定企业为供应商，一般倾向于同供应商建立长期固定的合作关系。因此，在多年的合作过程中，公司与主要客户建立了稳定的合作关系，形成了较强的客户粘性。

3、公司具备拓展新客户的能力

报告期内，公司持续拓展其他应用领域的客户，如风电行业的南高齿、港口机械行业的振华重工、物流仓储行业的安徽合力、机械设备行业的川润股份等。2020年至2022年1-6月，公司新增主要客户情况详见本回复“问题10/一/（一）”。

同时，公司持续开发新产品，保持良好的产品梯队。报告期内，公司开发了油箱等新产品并实现销售，拓展新的业绩增长点，支持公司持续发展。

综上所述，公司客户集中度较高符合行业特点，对主要客户不存在重大依赖，公司具备拓展新客户的能力。

三、说明对主要客户的具体定价方法和依据，并结合市场价格及波动趋势，说明报告期内向主要客户销售产品的价格公允性，同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因

（一）说明对主要客户的具体定价方法和依据

公司与主要客户分别签订框架协议，确立合作关系，并对双方权利义务、结算条件等条款进行约定。

对于自产产品，公司综合生产成本、研发投入、制造工艺、考虑合理毛利等因素后，最终通过商务谈判或招投标等方式确定价格。具体定价过程为：公司接到订单后，采购部门、销售部门、生产部门等负责人将根据客户提供所需产品的图纸，分析客户所需产品的原材料费用、生产人员投入时长、产品运输费用等，以确定不同产品的生产成本及运输费用；而后生产部门、销售部门、采购部门召开计划会进行销售价格商讨；计划会拟定销售价格之后，发起定价流程；流程经部门负责人、销售副总、总经理审批之后确定销售价格。

对于贸易产品，公司主要考虑采购成本、后续提供服务的人工成本及合理毛利，最终通过商务谈判或招投标等方式确定价格。在实施层面，公司市场部门根据近期市场价格、上下游议价能力、合理利润空间、贸易业务成本等因素综合考虑后，确定销售价格。

(二)并结合市场价格及波动趋势，说明报告期内向主要客户销售产品的价格公允性，同类产品向不同客户销售价格的差异以及原因

报告期内，公司所销售的液压管路系统产品并非大宗商品，且多为非标定制化产品，具体规格型号种类众多且不完全相同，无公开市场参考报价，因此销售单价缺少可比的市场价格。报告期内，公司产品的销售价格主要为商务谈判或招投标等方式确定价格，销售价格公允。

报告期内，同类产品向主要客户销售价格情况如下：

1、硬管总成

单位：万元、万元/吨

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
三一集团	9,917.96	2.80	26,232.85	2.94	19,751.33	2.82	-	-
中联重科	585.95	3.06	1,281.30	3.05	895.24	2.99	298.53	2.25
川润股份	101.35	1.69	886.18	1.47	24.17	1.61	-	-
山河智能	9.12	3.06	385.21	3.33	129.57	3.44	13.62	3.58
苏州旭隆	194.64	10.15	307.76	9.39	236.09	10.80	-	-

报告期内，公司对川润股份的硬管总成销售单价低于三一集团、中联重科和山河智能，主要系公司实际销售中硬管总成按“件”计价，为增强硬管总成之间可比性将单价折算为“万元/吨”进行比较。而川润股份向公司采购的细分产品主要为上支座总成，其两端由杆头和杆尾组成，单个产品的重量远高于其他客户硬管总成类产品，尽管公司在考虑产品售价时会考虑产品用料多少的影响，但并非唯一因素且不与售价呈明显的线性关系，故即使单件售价较高，但按重量折算为“万元/吨”后，其平均销售单价低于同类产品的其他客户。公司同时向三一集团

旗下娄底市中兴液压件有限公司销售杆筒支座总成和上支座总成，2020年、2021年及2022年1-6月的平均销售单价分别为1.66万元/吨、1.44万元/吨和1.50万元/吨，与销售至川润股份同类产品单价较为接近，不存在重大差异。

报告期内，公司向苏州旭隆机件有限公司（以下简称“苏州旭隆”）销售的硬管总成单价相对较高，主要系公司向其销售的产品用于农业机械，而向三一集团、中联重科、山河智能和川润股份销售的硬管总成主要用于工程机械。区别具体如下：（1）从原材料采购来看，与工程机械相比，农业机械的机型普遍较小，液压管路系统需承受的压力不及工程机械，故其使用硬管总成中的钢管有着口径小且单重较轻的特点。从圆管坯到钢管的生产制作过程中，相较于口径大的钢管，口径小的钢管需要更多的冷拔、热处理等处理工序，因此农业机械产品的原材料采购成本较高；（2）从生产制造工序来看，农业机械使用的硬管总成一般在加工时需要额外经过管端成型和炉内钎焊两道工序，其他工序基本相同。相比其他行业产品，农业机械行业产品制造费用和人工成本相对固定，而农业机械产品又具有重量轻、体积小特点，根据产品重量折算单价后，其单位产品成本高于其他行业产品，因此其单位价格高于其他行业产品。

2、软管总成

单位：万元、万元/吨

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
中煤集团	1,549.34	8.23	2,078.60	8.71	1,525.66	7.97	1,547.03	7.82
国能集团	1,230.95	9.27	1,354.11	8.75	696.48	8.76	868.77	8.92
江铜集团	697.46	7.46	805.87	7.53	927.22	7.53	1,128.12	7.32
中联重科	306.54	6.75	609.46	6.43	616.65	6.78	219.06	6.60

报告期内，公司对中联重科的销售单价低于其他同类产品客户，主要原因系中煤集团、国能集团和江铜集团均为矿山机械后维修市场，而中联重科是工程机械配套市场。针对矿山机械后维修市场，公司采取贴近式服务，在客户的矿山附近建立网点，配备专业的人员，为客户提供优质的售前、售中和售后服务。而矿山整机设备的价值通常较高，软管总成作为其中的零部件，占矿山客户采购成本比例较低，故矿山客户价格敏感性相对较低。而工程机械配套市场产品的服务附

加值低于矿山后维修市场，故对其销售的软管总成价格低于矿山后维修市场。

公司对中煤集团和国能集团的软管总成定价相对较高，主要系公司所服务的中煤集团、国能集团各公司下属矿山分别主要位于山西和内蒙古，距公司较远，由于公司长期服务于上述矿山客户，双方合作年限超过十年，公司在其主要矿山片区设有驻点，为其提供贴近式全方位服务，因此对其所销售的矿山后维修市场产品定价相对较高。

公司对江铜集团的软管总成定价较低，主要系：（1）江铜集团系公司开发的第一家客户，公司为进入露天矿市场，同时考虑到德兴铜矿是我国最大的露天矿之一，成功开发江铜集团后未来对其他客户的开发具有示范效应，故采用渗透定价的定价策略；（2）公司践行贴近式服务，围绕主要矿山客户建立服务网点，组建了专业的技术服务队伍长期驻点，定期巡回检查服务客户的设备管路运行状况，通过分析为客户提供备件运行预警，提出备件更换计划，同时可以随时解决客户更换零件或维修的突发需求，减少客户的停机损失；更换配件后公司持续为客户提供7×24小时的后期维护服务。公司主要通过子公司江西福运对其销售软管总成，由于江铜集团主要矿山地理位置距公司较近，贴近式服务成本相对较低，因此公司对其销售软管总成单价相对较低。

3、管接头

单位：万元、万元/吨

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
山河智能	107.02	4.23	425.85	5.53	1,419.85	4.61	786.86	4.11
安徽合力	132.22	3.54	333.66	3.98	156.08	4.21	103.53	4.21
中联重科	193.72	3.02	292.91	3.27	246.22	3.41	105.32	3.57
江西华伍	11.28	3.88	111.89	3.90	86.03	3.93	111.10	4.04

山河智能的销售单价相较于其他三家主要客户相对较高，系山河智能主要向公司采购单向阀、直通接头、软管接头等产品，其中公司凭借自身技术实现了单向阀的进口替代，以低于进口件的价格保证了同等产品性能，相关工艺复杂，故销售单价高于其他管接头。

中联重科的平均销售单价低于其他三家管接头类的主要客户，系其主要向公司采购直通接头、直角接头和法兰接头等，其中中联重科多以组合件的形式采购法兰接头，单个组件的重量较重且购买的型号单价较低，故拉低了其管接头的销售单价。

4、油箱

单位：万元、万元/吨

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
三一集团	553.77	1.38	2,162.12	1.32	10.79	1.23	-	-
中联重科	138.69	1.71	298.57	1.96	-	-	-	-

公司油箱业务系 2020 年的新增业务，报告期内，公司油箱类产品主要客户为三一集团和中联重科。公司对三一集团的平均售价低于中联重科，主要系三一集团采购规模较大，有着较强的议价能力导致。

5、矿用工具及灭火系统

单位：万元、元/件

产品类别	客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
矿用工具	江铜集团	750.50	3,882.19	1,905.92	932.29	1,240.36	785.84	1,484.33	967.43
	国能集团	50.27	55,860.96	639.04	3,906.11	558.08	2,321.47	383.64	125.98
	中煤集团	113.80	11,494.46	633.70	606.41	704.66	296.45	705.65	56.29
灭火系统	徐工集团	429.85	573.31	1,100.48	185.13	711.14	137.91	169.42	109.37
	国能集团	370.44	2,579.68	845.97	244.91	359.31	1,904.12	660.74	243.73

公司矿用工具及灭火系统类产品的品类丰富，公司向客户销售的矿用工具主要包括矿用扳手、液压泵、液压油缸、同步顶升系统等；灭火系统则需根据客户不同的需求进行定制化设计，并采购相应组件安装完成后向客户销售。故同类产品不同客户及同一客户不同年份之间，由于采购的型号及数量的差异，会导致平

均销售单价差异较大，因此销售价格不具可比性。

四、说明报告期内主要客户的毛利率情况，不同客户之间毛利率存在差异、同一客户在报告期不同年度毛利率发生变动的原因及合理性

（一）报告期内主要客户的毛利率情况

报告期内，公司主要客户为三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团及山河智能等。不同客户之间毛利率存在差异，主要系行业不同、产品结构不同等因素所致；同一客户不同年度之间毛利率存在波动，主要系原材料价格波动、产品结构变动、定价策略变动等因素所致。具体详见本回复“问题 11/四/（二）”及“问题 11/四/（三）”。

（二）不同客户之间毛利率存在差异的原因及合理性

1、公司不同客户所在行业毛利率不同

由于不同客户所在下游行业不同，毛利率有所差异。一般来说，矿山行业客户的销售毛利率相对较高，工程机械主机厂商的销售毛利率相对较低。主要系：对矿山企业来说，维持矿山设备的稳定运行是其重要的管理目标，备件成本占矿山运行成本的比例极低，一旦矿山发生停工，其面临的停工损失将远大于对备件的采购成本，因此矿山客户对备件的采购价格敏感程度较低，其更注重备件供应商的服务响应速度和产品质量，因此销售毛利率较高；而工程机械主机厂商对零件具有严格的成本控制要求，由于公司的主要客户均为行业内优质客户，采购需求较为稳定且回款良好，其议价能力较强，因此公司对其销售毛利率相对较低。

2、公司同一行业客户毛利率存在差异的原因

公司同一行业客户毛利率存在差异主要系产品结构不同。其中，对三一集团主要销售产品为硬管总成等；对江铜集团销售的主要产品为矿用工具和软管总成等；对中联重科销售的主要产品为硬管总成和软管总成等；对中煤集团销售的主要产品为软管总成和矿用工具等；对国能集团销售的主要产品为软管总成和矿用工具等；对山河智能销售的主要产品为管接头和硬管总成等。

对于工程机械主机厂商，由于各厂商的终端机型不同，因此公司的产品具有一定的定制化特征，各产品包括了多种规格和型号，应用于多种终端机型和多种

工位,不同规格的产品在材料选择、制造工艺和议价空间等方面存在一定的差异。此外,不同客户在市场竞争能力、采购规模、议价能力和付款条件亦存在差异,因此与公司销售毛利率存在差异。

对于矿山企业,公司围绕其主要矿山地建立服务网点提供贴近式服务,矿山在实际生产过程中具有多样化的配件需求,根据销售产品不同,因各矿山地点的地理位置不同而造成的服务便利性不同,派驻人员数量不同等,公司对不同矿山企业的销售毛利率存在差异。

(三) 同一客户在报告期不同年度毛利率发生变动的的原因及合理性

报告期内,公司同一客户毛利率变动受原材料价格变动、产品结构变动、公司定价策略变动等因素影响,具体情况如下:

1、三一集团

报告期内,公司向三一集团销售的主要产品及毛利率情况如下:

单位:万元

产品名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
硬管总成	9,917.96	26,232.85	19,751.33	-
油箱	553.77	2,162.12	10.79	-
受托加工	534.01	1,191.76	3,415.97	-

2020年至2022年1-6月,公司向三一集团的销售毛利率呈下降趋势,主要系硬管总成毛利率下降以及受托加工业务的毛利率下降。

其中,硬管总成毛利率下降主要系原材料涨价导致的单位成本增加。2021年公司钢材平均采购价格较2020年增长11.13%,造成硬管总成单位成本增长7.83%,二者变动趋势一致。2022年1-6月,公司钢材平均采购价格较上期下降,同时受市场竞争影响,当期公司对三一集团进行了降价,因此总体毛利率较上期稍有下降。

报告期内,公司受托加工毛利率变动,主要系因销量下降导致平均单位成本提高所致,具体分析详见本回复“问题14/四”。

2、江铜集团

报告期内，公司向江铜集团销售的主要产品及毛利率情况如下：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
矿用工具	750.50	1,905.92	1,240.36	1,484.33
软管总成	697.46	805.87	927.22	1,128.12
其他	921.95	1,271.01	1,085.27	1,295.11

报告期内，公司对江铜集团的销售毛利率呈下降趋势，主要系矿用工具产品毛利率下降，矿用工具类产品主要系根据客户具体需求向客户销售的工具类产品，具体有液压泵、气动扳手、气缸油缸、密封件、阀件及其他零配件，产品品类繁杂，公司综合客户需求周期、产品应用的技术条件、产品采购难度等因素针对不同产品采取不同的定价方式。由于矿山客户具有需求多样化的特点，报告期内，根据客户需求不同公司销售的矿用工具产品结构不同，因此报告期内毛利率存在波动情形，具有合理性。

3、中联重科

报告期内，公司向中联重科销售的主要产品及毛利率情况如下：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
硬管总成	585.95	1,281.30	895.24	298.53
软管总成	306.54	609.46	616.65	219.06
管接头	193.72	292.91	246.22	105.32
油箱	138.69	298.57	-	-

2019-2021年，公司向中联重科销售的各类产品毛利率均呈上涨趋势，主要与公司的销售策略相关。

2019年，工程机械业务并非公司的主要业务板块，为与中联重科维持合作关系，公司向中联重科销售的硬管总成产品价格较低。此外，当期公司为开发中

联重科中旺分公司，低价向其销售软管总成及管接头产品，拉低了当期中联重科的整体销售毛利率。

2020年，公司合并江苏福事特的同时，合并其原有对中联重科的销售业务，中联重科下属子公司较多，原江苏福事特合作的主要公司为湖南中联重科履带起重机械有限公司、陕西中联西部土方机械有限公司和中联重科渭南分公司，由于应用机型不同，相关业务毛利率较高，当期由于合并江苏福事特提升了2020年中联重科的整体毛利率。

2021年，公司向中联重科的毛利率较2020年增长，主要系当期公司向陕西中联销售撑杆总成等高毛利率产品比例升高，此外，由于当期中联重科使用票据结算比例增高，综合考虑了资金成本后，公司提高了产品定价。

2022年1-6月，公司将部分中联重科的业务转移至子公司陕西福事特，陕西福事特投产时间尚短，产能尚未完全释放，相关产品单位成本较高，导致当期公司向中联重科的销售毛利率较上期下降。

4、中煤集团

报告期内，公司向中煤集团销售的主要产品及毛利率情况如下：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
软管总成	1,549.34	2,078.60	1,525.66	1,547.03
矿用工具	113.80	633.70	704.66	705.65

报告期内，公司对中煤集团的销售毛利率呈波动趋势，主要系受软管总成毛利率变动以及产品结构变动影响。

2019-2021年，公司胶管采购价格下降，公司软管总成单位成本下降，因此软管总成毛利率呈上升趋势；2022年1-6月公司胶管采购价格上升，单位成本上升致当期软管总成毛利率下降。矿用工具类产品根据矿山客户多样化需求的特点，报告期内公司销售的矿用工具产品类型不同，因此报告期内毛利率存在波动情形。

5、国能集团

报告期内，公司向国能集团销售的主要产品及毛利率情况如下：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
软管总成	1,230.95	1,354.11	696.48	868.77
灭火系统	370.44	845.97	359.31	660.74
矿用工具	50.27	639.04	558.08	383.64

报告期内，公司对国能集团的销售毛利率呈波动趋势，主要系受软管总成毛利率变动以及产品结构变动影响。

2019-2021年，受胶管平均采购价格下降影响，公司软管总成毛利率总体呈上升趋势，其中2020年毛利率与2019年基本持平主要系当期向国能集团销售缠绕型软管总成比例较高，相关产品单位成本高于普通软管总成产品。2022年1-6月，公司取得国能集团新项目，扩大了双方合作产品品类，新产品定价相对较高导致当期毛利率提升。

6、山河智能

报告期内，公司向山河智能销售的主要产品及毛利率情况如下：

单位：万元

产品名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
	销售金额	销售金额	销售金额	销售金额
管接头	107.02	425.85	1,419.85	786.86

2019-2020年，公司向山河智能销售的管接头以标准通用件为主，相关产品生产技术门槛较低，属于“以量换价”产品，产品毛利率较低。

2021年，公司未中标“液压过渡接头项目”，丢失部分标准通用件订单，当期管接头销量有所下滑。然而公司仍与山河智能保留了定制化产品的业务合作关系，由于相关产品具有定制化特征，需结合客户具体的工艺布局、设备配置、操作习惯等对关键位置的管接头产品进行针对性的设计和生产，因此相关产品毛利率较高。

2022年1-6月，受工程机械行业周期性下行影响，山河智能产品需求量降

低，公司部分降价以维持产品竞争力，故毛利率下降。

五、说明报告期内部分客户与供应商重叠的原因及合理性，是否符合行业特征，相关购销业务是否独立，并列表说明报告期内发行人对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异情况、原因及合理性

报告期内，公司存在部分客户与供应商重叠的情形，客户、供应商重叠（销售额、采购额均超过 10 万元）具体情况如下：

单位：万元

期间	对手名称	销售情况		采购情况	
		产品	金额	产品	金额
2022年1-6月	三一集团	硬管总成、油箱等	11,099.16	钢管类	4.39
	合计	-	11,099.16	-	4.39
2021年	三一集团	硬管总成、油箱等	29,630.79	钢材类、钢管类	21.28
	常州海塔戈	胶管等	25.54	胶管等	9.90
	合计	-	29,656.33	-	31.18
2020年	三一集团	硬管总成等	23,276.65	钢材类、钢管类	132.86
	常州海塔戈	胶管等	11.90	胶管等	24.70
	合计	-	23,288.55	-	157.56
2019年	江苏福事特	管接头等	268.35	硬管总成等	233.16
	鼎盛液压	软管总成	84.47	接头、法兰等	15.13
	合计	-	352.82	-	248.29

报告期内，公司向上述交易对手方销售和采购的主要情况如下：

1、三一集团

三一集团为公司大客户之一，同时，其下属子公司业务分布较广，部分子公司具有钢管和钢材的采购渠道。公司在生产供应过程中，有时出于供应及时性、质量稳定性、原材料适配性等综合考虑，存在向其临时采购原材料的情形。公司向三一集团的销售和采购情况具体如下：

(1) 销售情况

公司向三一集团的销售以硬管总成为主，具体情况如下：

单位：万元/吨

期间	产品	向三一集团销售	向同类产品第三方销售
		单价	单价
2022年1-6月	硬管总成	2.80	3.73
2021年	硬管总成	2.94	3.08
2020年	硬管总成	2.82	4.01

(2) 采购情况

公司向三一集团采购的主要系钢板、无缝钢管等原材料，具体情况如下：

单位：万元/吨

期间	产品	向三一集团采购	向同类产品第三方采购
		单价	单价
2022年1-6月	焊接用无缝钢管	0.90	0.79
	精密无缝钢管	1.13	1.01
2021年	钢板	1.10	0.74
	精密无缝钢管	1.63	0.96
2020年	钢板	0.76	0.69
	精密无缝钢管	1.19	0.82

在钢板方面，公司采购钢板主要系用于生产油箱。2020年及2021年，公司向三一集团采购钢板总金额分别6.35万元和12.29万元，采购单价分别为0.76万元/吨和1.10万元/吨。三一集团逐步专注于其核心业务，油箱业务产能有限，基于长期合作关系，三一集团将部分油箱业务交由公司承接。公司向三一集团采购单价较高主要系：公司长期专业生产液压管路系统，并成立集采中心采购钢管、钢板等原材料，因此对供应商议价能力较强，而油箱业务是三一集团的非核心业务，采购价格敏感性相对较低，故其供应商的供货价格高于公司直接从第三方采购的价格，因此其卖给公司的钢板价格高于公司直接从第三方采购的价格。

在钢管方面，公司向三一集团采购精密无缝钢管、焊接用无缝钢管单价高于

向第三方采购的平均单价，主要系：①2020年，公司向三一集团采购精密无缝钢管 104.21 万元，主要因为三一集团旗下娄底中兴液压件有限公司原自产部分支座总成、过油管总成等产品，由于集团战略调整，拟剥离该项业务并专注其自身核心优势业务。经过商谈，公司承接该业务的前提系公司需协助消耗其前期为该项业务已与其供应商江阴市正邦制管有限公司（以下简称“江阴正邦”）签订的年度采购合同项下所订购的原材料。江阴正邦为三一集团合格供应商，其产品品质较好，价格相对较高。②2021年、2022年 1-6 月，公司向三一集团采购钢管金额分别为 1.62 万元、4.39 万元，系偶发性临时采购、采购金额较小，主要是因为三一集团向公司下达原计划外的临时采购需求，要货量较小且交货时间较急，公司无法及时从第三方供应商处采购所需规格型号钢管，故向三一集团采购相关原材料后组织生产。由于相关批次钢管规格型号差异，采购价格相对较高。

综上，公司向三一集团销售的主要产品为硬管总成，对方向公司提供钢管和钢板等生产所需原材料。三一集团由于发展战略调整，将部分原自有业务转移至第三方供应商，同时由于其自身生产需要，保留了如钢管和钢材等原材料的采购渠道。公司向其采购原材料的情况主要出于前期业务承接约定、供应及时性、质量稳定性、原材料适配性等多方面考量。同时，从对方采购的原材料经过一系列加工工艺，原材料在形态、功能等方面发生了根本性变化，相关购销业务独立，具有商业合理性，符合行业特征。

2、常州海塔戈

公司向常州海塔戈机械有限公司采购胶管，同时对其销售胶管，2020 年采购与销售交易的金额分别为 24.70 万元、11.90 万元，2021 年采购与销售交易的金额分别为 9.90 万元、25.54 万元，上述交易原因主要系：常州海塔戈与公司同为美国盖茨液压位于中国的代理商，不同地区代理商之间存在临时性相互调货的需求，故公司与其同时存在采购和销售的情形，该调货行为属于偶发交易，报告期内交易发生次数较少，采购与销售金额均较低。

3、江苏福事特

（1）销售情况

公司向江苏福事特销售的产品主要系管接头，具体情况如下：

单位：万元/吨

期间	产品	向江苏福事特销售		向同类产品第三方销售	
		单价	毛利率	单价	毛利率
2019年	管接头	2.45	18.98%	4.25	26.36%

注：毛利率剔除新收入准则运费对营业成本的影响。

公司向江苏福事特销售的管接头平均单价为 2.45 万元/吨，销售给江苏福事特的管接头单价较低主要系向其销售的多为半成品，用于其后续搭配硬管加工为硬管总成并对外销售，而销售给其他第三方的管接头多为产成品，可直接使用，两者的规格型号及生产工艺不同，因此单价存在差异，具有商业合理性。

(2) 采购情况

公司向江苏福事特采购的产品主要系硬管总成，具体情况如下：

单位：万元/吨

期间	产品	向江苏福事特采购	向同类产品第三方采购
		单价	单价
2019年	硬管总成	2.19	-

公司不存在向其他第三方采购同类产品的情况，故无可比单价。

公司生产设备不能满足全部硬管总成订单需求，而其彼时合营公司江苏福事特部分子公司娄底福事特、安徽福事特于 2019 年成立，存在剩余产能，且出于支持合营公司发展、加深合作的目的，公司向其购入硬管总成，销售给其他终端客户，具有商业合理性。

综上，公司收购江苏福事特前，江苏福事特为公司的合营公司，公司的主要产品为软管总成和管接头，江苏福事特的主要产品为硬管总成，在日常经营过程中产生同时发生采购和销售的情形，具有商业合理性。

4、鼎盛液压

鼎盛液压为贸易型公司，公司向其采购接头、法兰等原材料，2019 年采购原材料总金额为 15.13 万元，交易金额较小。2019 年公司向其销售软管总成系其客户存在需求，故其临时性向公司采购，金额较小。公司销售给鼎盛的软管总成毛利率高于向第三方销售同类产品，主要系公司对鼎盛液压的销售交易为定制化产

品，交易金额较小，且交期紧急，因此，公司销售给鼎盛液压产品毛利率较高具有合理性。

综上所述，公司存在部分客户及供应商重叠的情况是由行业特性所导致的，以上销售及采购均通过正常的销售及采购审批流程，具有真实交易背景，具有合理商业实质。定价方面，由于公司产品为多品种、定制化产品，不同类别产品型号多样，故单价及毛利率存在一定差异，此外，由于采购及销售、议价能力的不同，导致不同供应商及客户之间也可能出现单价及毛利率差异，上述差异在合理范围内，具有商业合理性，符合行业特征。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内销售明细表、应收账款明细表、重要合同及订单，访谈了管理层相关人员，分析销售产品类别、各产品销售数量、单价、毛利、毛利率情况变化的合理性；

2、通过全国企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要客户的基本工商信息，包括成立时间、注册资本、经营范围、股权结构、实际控制人等，了解并判断是否与发行人之间存在关联关系或其他利益安排；

3、访谈发行人管理层，了解其销售模式、主要客户的基本情况、前五大客户的业务拓展方式、合作时间、销售产品类别、定价方式、结算方式等情况；

4、访谈管理层，了解客户集中度情况，比较分析发行人与同行业上市公司的客户集中度情况、分析与同行业公司差异的原因及合理性，判断是否符合行业特点；了解对主要客户的销售情况，分析与相关客户合作的稳定性及可持续性、新客户开拓情况及开拓能力等；

5、对客户进行走访及视频访谈、函证，核查发行人销售业务的真实性、准确性。核查比例具体如下：

（1）客户走访及视频访谈

受新冠疫情的影响，申报会计师对公司主要客户进行了现场走访或视频访谈，了解客户的基本情况、经营状况、与公司的合作背景和交易情况、付款交货方式、

结算周期、询问其与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系，与发行人之间是否存在利益输送等。

申报会计师在走访或视频访谈中注意核验受访者的名片、工牌或身份证等身份证明文件，验证受访人员身份的真实性；查验被访谈客户公司名称及标识，验证被访谈客户的真实性；对访谈过程进行拍照、录音并保留音频文件。

申报会计师执行现场走访及视频访谈程序的客户比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
主营业务收入金额 (a)	21,968.90	50,066.38	38,841.90	12,291.80
核查金额 (b)	20,271.33	42,369.92	35,209.96	10,728.12
覆盖比例 (b/a)	92.27%	84.63%	90.65%	87.28%

(2) 向客户函证

根据重要性原则，按照报告期各期末应收账款的余额和销售交易金额较高的客户名单筛选并进行函证，以验证收入及往来余额的真实性、准确性。报告期各期末，申报会计师对客户应收账款余额函证的情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
主营业务收入金额 (a)	21,968.90	50,066.38	38,841.90	12,291.80
收入发函金额 (b)	21,516.60	47,472.77	37,227.72	11,240.52
发函率 (b/a)	97.94%	94.82%	95.84%	91.45%
回函相符金额 (c)	21,089.09	46,782.17	36,713.24	11,110.60
回函不符金额 (d)	327.55	689.26	339.06	-
调查差异原因核实的金额 (e)	327.55	689.26	339.06	-
回函金额合计 (f=c+e)	21,416.64	47,471.43	37,052.30	11,110.60
回函比例合计 (f/b)	99.54%	99.99%	99.53%	98.84%
函证确认收入比例 (f/a)	97.49%	94.81%	95.39%	90.39%

6、取得发行人主要客户的销售明细，计算分析不同客户之间毛利率差异情况；访谈发行人总经理、销售负责人、财务总监，了解同一客户在报告期不同年

度毛利率发生变动的原因及合理性；

7、获取了发行人报告期内的客户与供应商清单，了解客户与供应商重叠的情况，通过全国企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询重叠第三方的基本工商信息，了解其经营范围及主要产品，了解与公司存在购销业务的合理性；查询相关合同，访谈发行人采购和销售人員，了解采购原材料和销售产品的定价方式，并与同类客户及供应商交易均价、第三方均价进行对比，核查重叠第三方购销产品的价格的公允性和合理性；对客户及供应商重叠的相关交易原因向发行人管理层进行访谈，就交易的合理性和必要性进行分析。

（二）核查意见

1、报告期内，前五大客户与发行人的合作历史均在十年以上，形成了稳定的合作关系，报告期内未发生重大变化或波动；前五大客户与发行人之间不存在关联关系或其他利益安排；

2、发行人销售模式主要为直销，主要客户多为行业内知名企业，资本实力雄厚，抗风险能力较强；公司客户集中度较高的原因主要与下游行业竞争格局、公司所处发展阶段、市场策略和销售模式等因素差异有关，符合行业特点；公司具备独立面向市场获取业务、拓展新客户的能力，对主要客户不存在重大依赖；

3、报告期内，公司向主要客户销售产品的价格公允，由于产品规格型号、客户所处行业差异等，公司同类产品向不同客户销售价格存在差异具有合理性。

4、发行人报告期内不同客户之间毛利率差异原因合理，同一客户在报告期不同年度毛利率变动原因合理；

5、发行人客户与供应商重叠具有合理商业逻辑，符合行业特征，相关购销业务独立。发行人对各主要重合客户及供应商销售、采购单价及毛利率与第三方销售、采购单价及毛利率的差异主要受交易量、产品结构、议价能力等因素影响，具有合理性。

问题 12 关于营业成本

申报材料显示：

- (1) 报告期内，公司主营业务成本中，直接材料的占比分别为 80.04%、71.97%和 73.64%，占比整体呈波动下降趋势。
- (2) 报告期内，公司存在部分外协加工。

请发行人：

- (1) 结合报告期内直接材料的具体内容、金额、数量情况以及各细分产品列示营业成本构成，说明各产品报告期内营业成本波动与营业收入是否匹配，各产品单位成本变动的原因及合理性，营业成本构成与同行业可比公司的差异情况及原因；
- (2) 说明报告期内钢材、接头及法兰等主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系，生产人员人均产量变动情况及原因，并分析报告期原材料、人工的投入产出及变动情况是否异常；
- (3) 结合报告期内钢材、接头及法兰等主要原材料价格变化情况，对公司主要原材料价格变化对利润的影响进行敏感性分析；
- (4) 结合各类产品工时耗用情况、生产人员人数变动情况，量化分析报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用波动原因；
- (5) 结合与同行业公司生产人员工资的差异情况，说明发行人生产人员工资水平的合理性；
- (6) 说明制造费用各细分项目构成及变动原因，包括结合各期相关固定资产及其变动情况匡算相关制造费用-折旧费金额的合理性、准确性，结合各期的产销情况匡算相关燃料动力、物料消耗、间接人工等发生额是否处于合理区间；
- (7) 说明报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例、主要外协厂商的基本情况以及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等情况，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；外协价格确定的依据、变动情况及是否具有公允性；发行人

采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、结合报告期内直接材料的具体内容、金额、数量情况以及各细分产品列示营业成本构成，说明各产品报告期内营业成本波动与营业收入是否匹配，各产品单位成本变动的原因及合理性，营业成本构成与同行业可比公司的差异情况及原因

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元、吨、万件

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量
直接材料	9,462.61	70.66%	-	22,104.11	73.64%	-	15,223.80	71.97%	-	5,492.93	80.04%	-
其中：钢材	3,796.92	28.35%	4,780.01	10,002.44	33.32%	12,512.00	5,284.28	24.98%	7,126.47	545.24	7.94%	912.14
接头及法兰	2,529.64	18.89%	1,204.01	5,551.40	18.50%	2,600.15	5,677.58	26.84%	2,145.32	790.31	11.52%	264.11
胶管	845.50	6.31%	258.53	1,407.84	4.69%	434.92	1,343.76	6.35%	411.17	1,468.37	21.40%	403.85
灭火系统	342.41	2.56%	1.16	886.80	2.95%	10.88	630.70	2.98%	6.55	534.63	7.79%	5.38
矿用工具	911.17	6.80%	0.60	2,241.11	7.47%	5.73	1,443.72	6.82%	6.95	1,366.81	19.92%	18.18
其他	1,036.97	7.74%	43.50	2,014.52	6.71%	69.05	843.76	3.99%	44.70	787.58	11.48%	26.99

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量
直接人工	2,111.59	15.77%	-	4,372.51	14.57%	-	3,238.94	15.31%	-	752.67	10.97%	-
制造费用	1,631.58	12.18%	-	3,066.04	10.21%	-	2,395.67	11.33%	-	617.13	8.99%	-
运输费用	186.34	1.39%	-	472.51	1.57%	-	295.09	1.39%	-	-	-	-
合计	13,392.12	100.00%	-	30,015.16	100.00%	-	21,153.50	100.00%	-	6,862.74	100.00%	-

注：钢材、接头及法兰、胶管等主要原材料的数量按重量换算以“吨”列示，灭火系统及矿用工具因产品类型繁杂，以“万件”列示。

公司的主要直接材料为钢材、接头及法兰、胶管等，其中钢材用于生产硬管总成、管接头、油箱及其他配件；接头及法兰用于装配硬管总成和软管总成或者直接对外销售；胶管用于生产软管总成。

报告期内，公司各主要产品的营业成本构成情况如下：

1、硬管总成

单位：万元、元/千克

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019		
	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本
直接材料	4,919.71	66.67%	12.52	13,197.12	68.78%	12.84	9,579.43	71.96%	12.61	190.65	64.93%	10.70
直接人工	1,361.89	18.45%	3.46	3,304.52	17.22%	3.22	2,199.47	16.52%	2.90	62.40	21.25%	3.50
制造费用	970.24	13.15%	2.47	2,333.81	12.16%	2.27	1,361.92	10.23%	1.79	40.56	13.81%	2.28
运输费用	127.91	1.73%	0.33	351.54	1.83%	0.34	170.70	1.28%	0.22	-	-	-

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019		
	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本
合计	7,379.75	100.00%	18.77	19,186.99	100.00%	18.67	13,311.52	100.00%	17.52	293.61	100.00%	16.49

硬管总成产品的主要营业成本为直接材料。报告期内直接材料占营业成本的比例约 70%，因此硬管总成的单位成本受原材料价格变化影响较大。硬管总成的主要原材料为钢材和接头及法兰。报告期内，公司钢材采购价和直接材料成本对比如下：

单位：元/千克

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
钢材	7.84	-2.43%	8.04	11.13%	7.23	25.34%	5.77
直接材料	12.52	-2.49%	12.84	1.82%	12.61	17.85%	10.70

钢材市场为完全竞争市场，报告期内受大宗商品价格上涨影响，钢材平均采购价格上涨，公司的单位直接材料成本亦呈上涨趋势，同时，由于受法兰接头采购价格影响，直接材料成本变动幅度与钢材价格变动幅度不完全一致，硬管总成的单位成本变动具有合理性。

报告期内，硬管总成产品营业收入分别为 440.80 万元、22,154.12 万元、30,423.39 万元和 11,367.60 万元，营业成本分别为 293.61 万元、13,311.52 万元、19,186.99 万元和 7,379.75 万元。二者变动情况匹配，具体分析详见本回复“问题 14/二”。

2、软管总成

单位：万元、元/千克

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本
直接材料	1,605.09	83.73%	30.90	2,073.32	82.56%	30.14	1,902.13	81.68%	32.63	1,983.49	85.80%	35.04
直接人工	160.81	8.39%	3.10	251.04	10.00%	3.65	213.51	9.17%	3.66	210.43	9.10%	3.72
制造费用	134.02	6.99%	2.58	151.13	6.02%	2.20	180.27	7.74%	3.09	117.72	5.09%	2.08
运输费用	17.08	0.89%	0.33	35.73	1.42%	0.52	32.85	1.41%	0.56	-	-	-
合计	1,917.00	100.00%	36.91	2,511.23	100.00%	36.51	2,328.76	100.00%	39.94	2,311.65	100.00%	40.84

软管总成产品的主要营业成本为直接材料。由于公司软管总成的工艺较硬管总成简易，因此其直接材料占比高于硬管总成产品，报告期内软管总成产品直接材料占营业成本的比例约 80%，因此软管总成的单位成本受原材料价格变化影响较大。软管总成的主要原材料为胶管和接头及法兰。

报告期内，公司向胶管主要供应商采购情况如下：

单位：元/米

供应商名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
派克集团	49.31	34.42%	46.49	43.08%	48.34	34.14%	41.88	34.62%
麦秀贸易	-	-	-	-	60.60	14.75%	-	-
思登商贸	-	-	-	-	-	-	39.20	13.70%
翡果贸易	-	-	-	-	-	-	83.53	11.39%
盖茨集团	26.26	15.17%	28.51	24.09%	34.60	14.65%	24.12	5.15%
森佩富莱	10.71	3.85%	9.78	4.13%	10.68	3.87%	10.56	0.17%
合计	32.68	53.44%	32.50	71.30%	38.84	67.41%	42.18	65.02%

2019-2021年，公司直接材料占比呈波动下降趋势，主要系胶管采购价下降所致：

(1) 公司加强成本管控，减少对贸易类供应商的采购比例；(2) 由于品牌溢价等因素，盖茨集团和森佩富莱的产品价格低于派克集团，公司根据客户对产品的实际需求优化供应商结构，提升了盖茨集团和森佩富莱的胶管采购比例。2022年1-6月，由于公司对胶管主要供应商派克集团采购价格上升，胶管平均采购单价上升。软管总成的单位直接材料成本变动趋势与原材料价格波动一致，具有合理性。

报告期内，软管总成产品营业收入分别为4,385.27万元、4,630.31万元和5,793.31万元和4,344.24万元，营业成本分别为2,311.65万元、2,328.76万元、2,511.23万元和1,917.00万元。二者变动情况匹配，具体分析详见本回复“问题14/二”。

3、管接头

单位：万元、元/千克

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本
直接材料	252.77	46.44%	12.87	426.51	48.69%	13.16	819.07	56.10%	15.87	629.78	55.65%	15.75
直接人工	147.21	27.05%	7.50	235.64	26.90%	7.27	311.68	21.35%	6.04	256.09	22.63%	6.40
制造费用	138.95	25.53%	7.07	200.72	22.91%	6.19	315.17	21.59%	6.11	245.89	21.73%	6.15
运输费用	5.30	0.97%	0.27	13.15	1.50%	0.41	14.19	0.97%	0.27	-	-	-
合计	544.24	100.00%	27.71	876.02	100.00%	27.02	1,460.11	100.00%	28.29	1,131.75	100.00%	28.30

报告期内，管接头产品的直接材料占营业成本比例约 50%，主要系管接头的主要生产工艺为数控机床加工，机器设备及人员的投入较高，因此其直接材料占比低于其他产品。报告期内，管接头单位成本的变动原因如下：

直接材料方面，公司管接头产品分为外购管接头及自制管接头，因此其单位直接材料受钢材和接头及法兰采购价格共同影响。自 2021 年起，公司自制件比例提高，自制件为使用圆钢和毛坯加工后形成的产成品，外购件为直接购买成品管接头；圆钢和毛坯的采购价格低于成品管接头，因此自制件比例提高后，管接头单位材料成本下降。

直接人工和制造费用方面，2021 年较 2020 升高，主要当期因未中标山河智能“过渡接头”项目，管接头收入较上期下降 36.63%。管接头产销量下降造成规模效应降低，导致单位直接人工和单位制造费用上升。2022 年 1-6 月，公司新增管接头的锻造工艺，由于当期投产，因产线磨合及员工熟练度不够等原因，单位人工及制造费用上升。

4、油箱

单位：万元、元/千克

项目	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本	金额	金额占比	单位成本
直接材料	394.49	51.97%	6.63	1,264.73	64.97%	6.93	4.98	56.82%	5.69	-	-	-
直接人工	184.02	24.24%	3.09	407.19	20.92%	2.23	2.10	24.00%	2.40	-	-	-
制造费用	165.38	21.79%	2.78	254.82	13.09%	1.40	1.57	17.85%	1.79	-	-	-
运输费用	15.24	2.01%	0.26	20.00	1.03%	0.11	0.12	1.33%	0.13	-	-	-
合计	759.14	100.00%	12.75	1,946.74	100.00%	10.66	8.77	100.00%	10.01	-	-	-

油箱产品的主要营业成本为直接材料，占比超过 50%。报告期内，油箱产品单位成本的变动原因如下：

直接材料方面，油箱产品的主要材料为钢材，由于 2021 年钢材价格上涨，因此其单位直接材料上升；直接人工和制造费用方面，2020 年公司试生产油箱，由于产量较低，单位制造费用和单位人工较高，随着 2021 年油箱产品的规模量产，单位制造费用和单位人工有所降低。2022 年 1-6 月，因工程机械行业周期性下行，公司油箱产能利用率降低，单位人工和制造费用升高。

2020 年至 2022 年 1-6 月，油箱产品营业收入分别为 10.79 万元、2,591.31 万元和 900.50 万元，营业成本分别为 8.77 万元、1,946.74 万元和 759.14 万元。二者变动情况匹配，具体分析详见本回复“问题 14/二”。

5、营业成本构成与同行业可比公司的比较情况

2019-2021 年，公司直接材料、直接人工、制造费用占营业成本的比例与同行业可比公司比较分析如下：

公司名称	2021年				2020年				2019年			
	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用
恒立液压	67.46%	9.70%	22.84%	-	65.23%	10.40%	24.37%	-	67.42%	11.66%	20.92%	-
艾迪精密	75.62%	7.78%	15.04%	1.56%	70.06%	9.40%	18.31%	2.24%	70.99%	10.90%	18.11%	-
长龄液压	73.64%	6.89%	19.47%	-	72.22%	5.27%	21.42%	-	70.73%	6.26%	18.89%	-
邵阳液压	68.59%	12.54%	18.87%	-	66.84%	12.59%	20.57%	-	68.88%	14.19%	16.93%	-
万通液压	未披露	未披露	未披露	未披露	76.80%	9.65%	13.55%	-	80.52%	7.47%	12.01%	-
威博液压	78.68%	9.35%	11.97%	-	78.28%	8.90%	12.82%	-	79.15%	10.41%	10.44%	-
利通科技	未披露	未披露	未披露	未披露	68.71%	10.71%	20.58%	-	69.51%	11.50%	18.99%	-
耀坤液压	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	72.80%	9.25%	17.64%	1.56%	71.16%	9.56%	18.80%	2.24%	72.46%	10.34%	16.61%	-
福事特	73.64%	14.57%	10.21%	1.57%	71.97%	15.31%	11.33%	1.40%	80.04%	10.97%	8.99%	-

资料来源：各同行业可比公司招股说明书、定期报告。上述公司未披露 2022 年 1-6 月数据，故上表未予列示比较

由上表所示，公司营业成本构成中，直接材料占比与同行业可比公司基本一致，制造费用占比低于同行业可比公司，直接人工高于同行业可比公司，主要系同行业可比公司的产品为液压油缸、液压泵、破碎锤等，相关产品生产工艺所需设备投入高于公司。2019 年公司的直接材料占比高于同行业可比公司主要系当期公司尚未合并江苏福事特，产品结构以软管总成为主，相关产品的直接材料占比较高。

上述同行业可比公司的主要产品及其核心生产工艺与公司对比情况如下：

公司名称	主要产品	核心生产工艺
恒立液压	液压油缸	活塞杆：下料 → 粗加工 → 调质 → 热处理 → 精加工 缸筒：下料 → 机加工 → 焊接 精加工 → 焊接 → 组装
艾迪精密	破碎锤	主机总成：下料 → 机加工 → 打磨 → 热处理 → 抛丸 壳体总成：下料 → 折弯 → 焊接 → 抛丸 抛丸 → 装配
长龄液压	中央回转接头	回转轴：下料 → 机加工 → 打磨 → 热处理 → 抛丸 回转体：下料 → 折弯 → 焊接 → 抛丸 端盖：铸件 → 机加工 → 清洗 抛丸 → 清洗 → 装配
邵阳液压	液压缸、柱塞泵	液压缸：下料 → 粗加工 → 热处理 → 精加工 → 焊接 → 装配 柱塞泵：下料 → 熔炼浇注 → 抛丸 → 热处理 → 铸件 → 机加工 → 精整 → 清洗 → 装配
万通液压	液压油缸	自卸车专用油缸：冷拔 → 热处理 → 下料 → 粗加工 → 精加工 → 焊接 → 表面加工 → 装配
威博液压	液压动力单元	阀块：下料 → 车加工 → 钻攻 → 去毛刺 插装阀：热处理 → 转孔 → 去毛刺 → 清洗 → 组装阀芯 电机：压轴 → 插纸绕线 → 点焊 → 粘磁瓦 → 组装 齿轮泵：滚齿 → 热处理 → 机加工 → 啮合 → 装配 去毛刺 → 清洗 → 组装阀芯 → 组装 点焊 → 粘磁瓦 → 组装 啮合 → 装配
利通科技	液压胶管	未披露

公司名称	主要产品	核心生产工艺
福事特	液压管路系统	硬管总成: 下料 → 打磨 → 弯管 → 焊接 → 清洗 → 喷粉喷漆 软管总成: 下料 → 清洁 → 装配 → 扣压 → 护套 → 试压 管接头: 下料 → 钻孔 → 毛坯成型 → 数控加工 → 表面处理 → 组装

资料来源：根据各同行业可比公司定期报告、招股说明书相关信息整理

制造费用方面，上述可比公司生产的主要产品生产工序较为复杂，涉及热处理等工艺，相关工艺需要热处理炉、冷却装置等机器设备。除此以外，可比公司生产的主要产品形态与公司具有较大差异，涉及更复杂的数控加工工艺，相关工艺所需的数控机床等设备多于公司。因此，上述可比公司所需设备投入高于公司，因此其制造费用占比高于公司。

直接人工方面，公司 2020 年及 2021 年的直接人工占比较高，主要系硬管总成的工艺特点造成：由于部分硬管总成产品需要装配在工程机械外部，主要客户对产品具有耐腐蚀和美观的要求，公司需要对其进行喷粉喷漆，由于公司的产品重量和体积小于同行业可比公司的产品，单位产品价值相对较低，而该工艺所需要的人员数量相对固定，因此单位产品耗费人工高于同行业公司。除此以外，硬管总成的焊接工艺为核心工艺，公司的自动焊接机虽可以完成稳定高效的工作目标，部分领域仍不能完全替代人工，焊接工艺亦需要耗费较多人工。因此，公司的直接人工占比高于可比公司。

综上，公司各产品报告期内营业成本波动与营业收入匹配，各产品单位成本变动具有合理性，营业成本构成与同行业可比公司基本一致，存在的差异具有合理性。

二、说明报告期内钢材、接头及法兰等主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系，生产人员人均产量变动情况及原因，并分析报告期原材料、人工的投入产出及变动情况是否异常

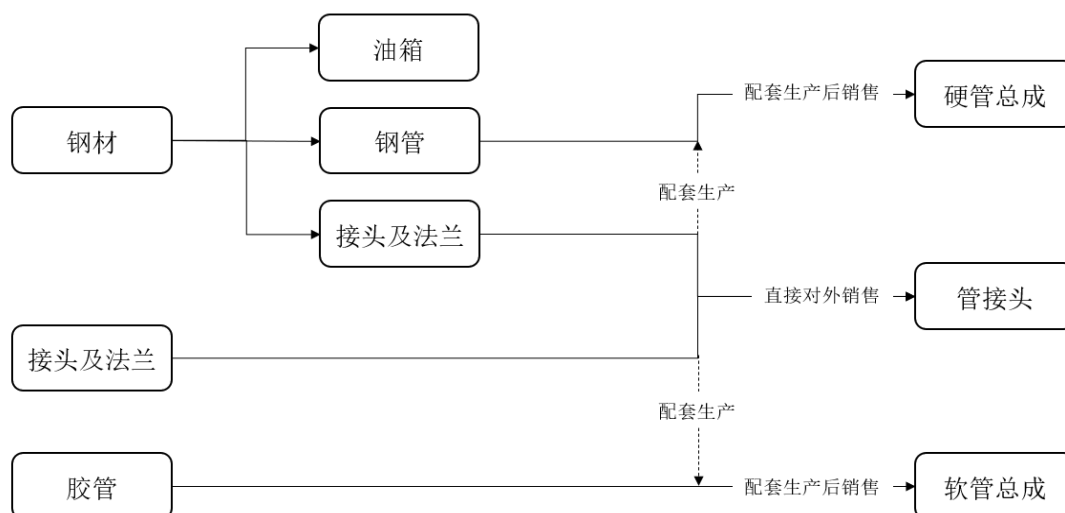
报告期内，公司钢材、接头及法兰、胶管的采购量和消耗量的变动情况如下：

单位：吨

项目	钢材	接头及法兰	胶管
2019.01.01	196.16	339.43	224.49

项目	钢材	接头及法兰	胶管
当期入库	1,074.51	356.10	298.68
当期耗用	926.48	268.27	410.20
2019.12.31	344.19	427.27	112.97
当期入库	9,924.53	3,293.92	436.61
当期耗用	8,201.99	2,657.40	416.17
2020.12.31	2,066.72	1,063.79	133.42
当期入库	11,265.23	2,731.81	400.04
当期耗用	11,901.39	2,602.95	435.39
2021.12.31	1,430.57	1,192.65	98.07
当期入库	4,471.43	1,064.40	197.16
当期耗用	4,707.94	1,135.80	261.64
2022.06.30	1,194.06	1,121.25	33.59

报告期内，公司使用钢材、接头及法兰生产的主要产品为液压管路系统相关产品，具体包括硬管总成、软管总成、管接头和油箱。其中钢材用于生产硬管总成、管接头和油箱，接头及法兰用于装配硬管总成和软管总成或直接对外销售，图示如下：



报告期内，公司主要原材料耗用量与主要产品的产量匹配如下：

单位：吨

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
硬管总成	4,119.48	10,574.99	8,509.58	175.90
软管总成	427.45	659.96	601.35	550.99
管接头 ^注	199.18	324.16	516.21	399.98
油箱	556.24	1,521.43	8.77	-
主要产品产量合计	5,302.35	13,080.54	9,635.91	1,126.87
钢材	4,707.94	11,901.39	8,201.99	926.48
接头及法兰	1,135.80	2,602.95	2,657.40	268.27
胶管	261.64	435.39	416.17	410.20
主要材料耗用量合计	6,105.38	14,939.73	11,275.56	1,604.96
投入产出比	86.86%	87.56%	85.46%	70.21%
生产人员数量（人）	549	539	393	116
人均产量（吨/人）	9.66	24.27	24.52	9.71

注1：为便于分析，相关产品产量单位根据各产品单位重量折算为“吨”。

注2：由于用于装配的管接头重量已经包含在硬管总成及软管总成重量中，因此管接头仅统计直接对外销售部分重量。

2019年，公司投入产出比较低，主要系当年尚未合并江苏福事特，公司的主要产品为软管总成以及管接头，其中管接头的生产流程涉及切削加工等工艺，废料率较高；2020年至2022年1-6月，投入产出比较高。主要系公司合并江苏福事特后，主要产品为硬管总成，硬管总成的生产流程主要为弯管、酸洗和喷涂，废料率较低。

2019年，公司人均产量较低，主要系2019年的主要生产产品为管接头，相关产品单位重量较轻。2020年及2021年公司人均产量基本稳定。2022年1-6月，因工程机械行业周期性下行，公司人均产量下降。

综上，报告期内，公司主要材料采购量、耗用量与产品产量匹配，投入产出比和人均产量的变动具有商业合理性。

三、结合报告期内钢材、接头及法兰等主要原材料价格变化情况，对公司主要原材料价格变化对利润的影响进行敏感性分析

原材料采购价格变化对利润的影响主要体现在毛利率，报告期内，主要原材

料的采购价格变化和主营业务毛利率变化情况如下：

单位：元/吨

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
钢材	7,840.92	-2.43%	8,035.81	11.13%	7,231.21	25.34%	5,769.37
接头及法兰	18,745.28	-8.01%	20,377.09	-7.82%	22,105.76	-32.61%	32,802.53
主营业务毛利率	39.04%	-1.01%	40.05%	-5.49%	45.54%	1.37%	44.17%

报告期内，公司毛利率除了受原材料价格波动影响外，受产品价格、产品结构、客户类型等多方因素影响，具体分析详见本回复“问题14”。

报告期内，主要原材料价格变化对公司毛利率的影响敏感性分析如下：

主要原材料	变动幅度	对毛利率的影响			
		2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
钢材	5%	-0.86%	-1.00%	-0.68%	-0.22%
	10%	-1.73%	-2.00%	-1.36%	-0.44%
	20%	-3.46%	-4.00%	-2.72%	-0.89%
接头法兰	5%	-0.58%	-0.55%	-0.73%	-0.32%
	10%	-1.15%	-1.11%	-1.46%	-0.64%
	20%	-2.30%	-2.22%	-2.92%	-1.29%

由上表，若公司产品价格无法根据原材料价格变化进行调整，报告期内，钢材上涨5%-20%，毛利率将下降0.22%-4.00%；接头及法兰上涨5%-20%，毛利率将下降0.32%-2.92%。因直接材料占主营业务成本的比例较高，故原材料价格变动对主营业务毛利率变动影响较大。

四、结合各类产品工时耗用情况、生产人员人数变动情况，量化分析报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用波动原因

报告期内，公司各产品的工时耗用和生产人员人数变动与产量匹配情况如下：

1、硬管总成

项目	计算公式	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
实际工时（万小时）	A	40.62	101.32	64.79	4.51
平均生产人员（人）	B	347	357	218	16
人均年工时（小时/人）	C=A/B	2,340.07	2,838.10	2,972.02	2,818.75
产量（吨）	D	4,119.48	10,574.99	8,509.58	175.90
单位产品耗用工时（时/吨）	E=A/D	98.60	95.82	76.14	256.39
单位人工成本（元/千克）	F	3.46	3.22	2.90	3.50

注：2022年1-6月人均年工时已年化处理。

2019年，硬管总成并非公司的主要产品，产量较低，因此单位人工成本较高；2020年，公司收购江苏福事特后，下游行业以工程机械为主，由于当年工程机械行业景气度高，公司订单需求旺盛，生产人员人均年工时高于其他年度，同时，单位产品耗用工时较低，一般来说，在生产工人单位工时报酬相同的情况下，单位产品耗用工时越低，产品单位人工成本越低，因此当期公司单位人工成本低于其他年度。

2021年，一方面由于上半年工程机械持续向好，为满足生产需求，公司新增生产人员，另一方面由于当期公司徐州和长沙工厂投产，公司新增生产人员，后2021年下半年工程机械行业面临周期性下行，公司新增生产人员后，生产饱和度低于上年，人均年工时降低，单位产品耗用工时升高，因此单位人工成本升高。

2022年1-6月，工程机械行业延续2021年下半年的周期性下行态势，因此单位产品工时升高，单位人工成本升高。

2、软管总成和管接头

项目	计算公式	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
实际工时（万小时）	A	16.15	27.61	30.21	23.16
平均生产人员（人）	B	100	105	104	91
人均年工时（小时/人）	C=A/B	3,213.66	2,639.51	2,916.59	2,533.64
产量（吨）	D	626.62	984.12	1,117.56	950.97
单位产品耗用工时（时/吨）	E=A/D	257.71	280.50	270.32	243.54

项目	计算公式	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
单位人工成本（元/千克）	F	4.30	4.81	4.78	4.83

注1：2022年1-6月人均年工时已年化处理。

注2：软管总成产品为公司外购胶管后与自产管接头产品经扣压而成，产品主要耗用工时为管接头加工流程，为便于分析，将软管总成与管接头产品合并列示。

软管总成和管接头产品的单位人工成本变动趋势与产量一致，因规模效应，产量越高，单位人工成本越低。2020年公司单位成本较低，主要系当期因山河智能过渡接头项目，公司管接头产量较高，加之2020年社保减免政策，导致单位人工成本低于其他年度。2022年1-6月，公司矿山机械业务收入增长，因规模效应影响，单位人工成本降低。

综上，公司报告期内单位直接人工变动合理。

报告期内，公司单位制造费用的变动分析详见本回复“问题12/六”。

五、结合与同行业公司生产人员工资的差异情况，说明发行人生产人员工资水平的合理性

2019-2021年，公司生产人员平均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2021年	2020年	2019年
恒立液压	21.03	19.58	20.50
艾迪精密	12.47	11.18	10.87
长龄液压	11.39	10.53	9.30
邵阳液压	9.24	7.56	7.44
万通液压	9.59	7.80	7.24
威博液压	10.09	7.71	6.97
利通科技	7.08	5.98	5.87
耀坤液压	未披露	未披露	未披露
平均值	11.56	10.05	9.74
平均值（剔除恒立液压）	9.98	8.46	7.95
中位数	10.09	7.80	7.44

公司名称	2021年	2020年	2019年
福事特	9.84	9.48	6.62

注 1：上述同行业可比公司数据来源于招股说明书、定期报告等公开数据；耀坤液压招股说明书未披露各年度生产人员工资情况；2022 年 1-6 月同行业可比上市公司恒立液压、艾迪精密、长龄液压、邵阳液压及耀坤液压未公开披露员工数量，仅万通液压、威博液压和利通科技公开披露员工数量，仅三家公司平均值不具有可比性，故此处未对 2022 年 1-6 月数据进行比较。

注 2：同行业可比公司生产人员平均工资=（当年度应付职工薪酬增加额—管理费用、销售费用和研发费用中的职工薪酬）/年初和年末生产人员数量平均数。

注 3：公司生产人员平均工资=（当年度应付职工薪酬增加额—管理费用、销售费用和研发费用中的职工薪酬）/全年各月实际发放工资生产人员人数的平均值。

2019-2021 年，受益于公司良好的经营业绩，公司生产人员的平均工资整体呈上升趋势。在同行业可比公司中，恒立液压生产人员薪酬远高于其他公司，主要系恒立液压作为液压行业龙头企业，销售规模远高于同行业其他公司，同时还拥有多家海外子公司，海外生产人员薪酬较高，从而拉高了其平均薪酬。剔除恒立液压影响后，同行业可比公司平均生产人员薪酬分别为 7.95 万元、8.46 万元和 9.98 万元，公司生产人员平均薪酬与其差异较小。

2020 年公司收购江苏福事特及其下属子公司，江苏福事特和湖南福事特的生产员工人数较多，而且江苏昆山和湖南长沙等地的经济较为发达，消费水平较高，当地制造业员工的平均工资高于江西上饶地区，因此生产人员的工资水平较 2019 年有较大提升。2021 年公司生产人员的平均工资水平较 2020 年有小幅提升，主要系 2020 年受疫情影响，政府实施社保减免政策，2021 年无相关优惠政策。

综上所述，2019-2021 年，公司生产人员工资水平处于同行业可比公司的合理区间内，具有合理性。

六、说明制造费用各细分项目构成及变动原因，包括结合各期相关固定资产及其变动情况匡算相关制造费用-折旧费金额的合理性、准确性，结合各期的产销情况匡算相关燃料动力、物料消耗、间接人工等发生额是否处于合理区间

报告期内，公司制造费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
物料消耗	367.89	22.55%	829.05	27.04%	772.27	32.24%	147.76	23.94%
折旧与摊销	541.37	33.18%	767.62	25.04%	300.30	12.54%	168.24	27.26%
燃料动力	329.93	20.22%	562.24	18.34%	432.23	18.04%	83.98	13.61%
间接人工	180.05	11.04%	334.66	10.92%	228.43	9.54%	52.15	8.45%
外协加工费	89.95	5.51%	311.89	10.17%	329.31	13.75%	135.66	21.98%
其他	122.38	7.50%	260.57	8.50%	333.12	13.90%	29.34	4.75%
合计	1,631.58	100.00%	3,066.04	100.00%	2,395.67	100.00%	617.13	100.00%

报告期内，公司制造费用主要由物料消耗、折旧与摊销、燃料动力、间接人工等构成，主要明细构成的变动分析具体如下：

1、折旧与摊销费

报告期内，折旧摊销费呈逐年上升趋势，与公司的销售收入变动情况匹配。其中，2021年及2022年1-6月折旧摊销费较上期涨幅较大主要系当期因公司扩产新增生产机器设备所致。公司生产用固定资产变动与制造费用-折旧费的合理性分析情况如下：

单位：万元

期间	项目	计算公式	房屋建筑物	生产用机器设备	运输设备	办公设备	租赁房产及待摊费用
2022年 1-6月	期初原值	A	1,619.92	4,588.75	5.80	124.59	1,935.33
	期末原值	B	1,897.92	5,545.04	4.37	144.98	1,943.99
	平均原值	$C = (A+B) / 2$	1,758.92	5,066.89	5.08	134.78	1,939.66
	平均年折旧率	D	1.85%	5.50%	11.50%	10.00%	10.00%
	匡算折旧额	$E = \sum (C \times D)$					519.25
	实际计提折旧	F					542.53
	匡算差异	$G = E - F$					-23.28
	匡算差异率	$H = G / F$					-8.82%

期间	项目	计算公式	房屋建筑物	生产用机器设备	运输设备	办公设备	租赁房产及待摊费用	
2021年	期初原值	A	1,770.39	2,773.06	5.74	72.94	1,069.89	
	期末原值	B	1,619.92	4,588.75	5.80	124.59	1,935.33	
	平均原值	$C = (A+B) / 2$	1,695.16	3,680.90	5.77	98.77	1,502.61	
	平均年折旧率	D	3.70%	11.00%	23.00%	20.00%	20.00%	
	匡算折旧额	$E = \sum (C \times D)$						789.22
	实际计提折旧	F						767.62
	匡算差异	$G = E - F$						21.60
	匡算差异率	$H = G / F$						2.81%
2020年	期初原值	A	1,087.82	1,178.07	8.83	13.55	-	
	期末原值	B	1,770.39	2,773.06	5.74	72.94	95.61	
	平均原值	$C = (A+B) / 2$	1,429.11	1,975.57	7.29	43.24	47.80	
	平均年折旧率	D	3.70%	11.00%	23.00%	20.00%	20.00%	
	匡算折旧	$E = \sum (C \times D)$						290.07
	实际计提折旧	F						300.30
	匡算差异	$G = E - F$						-10.23
	匡算差异率	$H = G / F$						-3.41%
2019年	期初原值	A	1,188.99	891.14	8.05	12.18	-	
	期末原值	B	1,087.82	1,178.07	8.83	13.55	-	
	平均原值	$C = (A+B) / 2$	1,138.40	1,034.60	8.44	12.86	-	
	平均年折旧率	D	3.70%	11.00%	23.00%	20.00%	-	
	匡算折旧	$E = \sum (C \times D)$						160.44
	实际计提折旧	F						168.24
	匡算差异	$G = E - F$						-7.80
	匡算差异率	$H = G / F$						-4.64%

注：固定资产期初期末原值已剔除提足折旧的固定资产。

根据上述匡算结果，报告期内公司制造费用-折旧实际计提数与匡算金额差异率均小于 10%，折旧计提合理。

2、间接人工、物料消耗及燃料动力

2019-2021 年，随着公司营业收入扩大，公司制造费用中间接人工、物料消耗及燃料动力呈逐年上升趋势；2022 年 1-6 月，受国内工程机械周期性下行及新冠疫情等因素影响，公司营业收入存在下滑，制造费用中间接人工、物料消耗及燃料动力等随之下降。具体对比情况如下：

单位：万元、吨、元/吨

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
物料消耗	367.89	829.05	772.27	147.76
燃料动力	329.93	562.24	432.23	83.98
间接人工	180.05	334.66	228.43	52.15
合计	877.87	1,725.95	1,432.93	283.89
硬管总成	4,119.48	10,574.99	8,509.58	175.90
软管总成	427.45	659.96	601.35	550.99
管接头 ^注	199.18	324.16	516.21	399.98
油箱	556.24	1,521.43	8.77	-
主要产品产量合计	5,302.35	13,080.54	9,635.91	1,126.87
单位耗用量	1,655.63	1,319.48	1,487.07	2,519.28

注 1：为便于分析，相关产品产量单位根据各产品单位重量折算为“吨”。

注 2：由于用于装配的管接头重量已经包含在硬管总成及软管总成重量中，因此管接头仅统计直接对外销售部分重量。

公司制造费用中的物料消耗主要系生产过程中消耗的无法直接归集至产品成本的各种辅料，主要包括工装夹具、刀具、包装材料等。报告期内，公司上述制造费用的单位耗用量分别为 2,519.28 元/吨、1,487.07 元/吨、1,319.48 元/吨和 1,497.94 元/吨。其中，2019 年产品单位耗用量较高主要系当期产品管接头占比较大，管接头单位重量轻于总成类产品，且其加工过程主要为数控车床加工，刀具等辅料耗用量较高所致。

综上，报告期内公司间接人工、物料消耗及燃料动力等发生额处于合理区间。

七、说明报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例、主要外协厂商的基本情况以及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等情况，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；外协价格确定的依据、变动情况及是否具有公允性；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比

(一) 说明报告期内外协加工涉及的产品、工序、加工费及占成本的比例

报告期内，公司业务增长迅速，为了提高生产效率、控制生产成本，充分利用周边企业资源，公司会视订单业务量、交货周期、产品要求等具体情况，将部分技术含量较低的非核心工序委托给外协厂商加工，主要包括激光切割、电镀、线切割、焊接倒角、喷涂加工、委外机加工、钎焊等；以及由于订单高峰期、自身产能阶段性紧张时，为满足客户交货时间的要求，存在少量委托外协供应商完成酸洗磷化、弯管等核心工序的情况。

报告期内，外协加工涉及的产品、工序、加工费及占营业成本的比例如下：

单位：万元

工序	涉及产品	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		加工费	占比	加工费	占比	加工费	占比	加工费	占比
焊接倒角	钢管总成	25.73	0.19%	89.61	0.30%	36.13	0.17%	-	-
激光切割	钢管总成等	2.57	0.02%	72.91	0.24%	34.29	0.16%	-	-
委外机加工	钢管总成、管接头等	13.28	0.10%	59.66	0.20%	54.96	0.26%	37.22	0.54%
电镀加工	钢管总成、管接头等	28.78	0.21%	45.96	0.15%	57.19	0.27%	70.76	1.03%
喷涂加工	钢管总成、油箱等	12.05	0.09%	38.77	0.13%	48.12	0.23%	-	-
委外钎焊	钢管总成、管接头	8.39	0.06%	31.19	0.10%	14.10	0.07%	-	-
线切割	钢管总成等	5.39	0.04%	20.21	0.07%	5.72	0.03%	10.17	0.15%
委外弯管	钢管总成	2.93	0.02%	5.76	0.02%	8.58	0.04%	20.64	0.30%

工序	涉及产品	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		加工费	占比	加工费	占比	加工费	占比	加工费	占比
酸洗磷化	钢管总成、油箱	2.83	0.02%	1.79	0.01%	95.21	0.45%	-	-
其他	其他	1.48	0.01%	3.74	0.01%	10.47	0.05%	-	-
合计		103.42	0.77%	369.59	1.23%	364.78	1.72%	138.79	2.02%

由上表可知，报告期内，公司的核心工序主要由自身完成，委外加工的工序主要为非核心工序。公司外协加工金额占主营业务成本的比例较低，且总体呈现下降趋势，对公司生产经营不会造成重大影响。

(二) 主要外协厂商的基本情况以及是否与发行人存在关联关系及其他利益约定等情况，是否存在员工或前员工设立的外协厂商的情形；外协价格确定的依据、变动情况及是否具有公允性；发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比

1、报告期内前五大外协厂商采购情况

报告期内，公司前五大外协厂商情况如下表所示：

单位：万元

序号	外协厂商名称	外协内容	外协金额	占外协厂商同类产品或服务比例
2022年1-6月				
1	上饶市洲雨五金制品有限公司	电镀加工	27.66	4.00%
2	昆山市胜爱五金经营部	焊接倒角	25.73	43.00%
3	宁乡苻蓉机械有限公司	委外机加工	9.18	30.00%
4	太仓市荣昌钎焊厂有限公司	委外钎焊	5.07	2.00%
5	马鞍山市徽宏机械科技有限公司	喷涂加工、委外弯管	4.42	2.00%
合计			72.06	-
2021年				
1	昆山市胜爱五金经营部	焊接倒角	79.68	46.00%
2	上饶市瀚泉科技有限公司	激光切割	48.04	20.00%

序号	外协厂商名称	外协内容	外协金额	占外协厂商同类产品或服务比例
3	上饶市洲雨五金制品有限公司	电镀加工	42.57	5.00%
4	昆山凯瑞达五金制品有限公司	委外机加工	21.90	2.92%
5	长沙金吉智能科技有限公司	喷涂加工、激光切割	19.24	6.52%
合计			211.43	-

2020年

1	昆山市鑫莹蕾精密电子科技有限公司	酸洗磷化	95.21	4.80%
2	上饶市洲雨五金制品有限公司	电镀加工	54.30	5.00%
3	上饶市瀚泉科技有限公司	委外机加工、激光切割	44.01	18.00%
4	湖南鑫众联盈防腐工程有限公司	喷涂加工	36.73	2.00%
5	昆山市胜爱五金经营部	焊接倒角	36.13	35.00%
合计			266.38	-

2019年

1	上饶市洲雨五金制品有限公司	电镀加工	50.59	4.00%
2	江西积嘉汽车部件制造有限公司	委外弯管、电镀加工	40.81	10.00%
3	上饶县恒兴模具厂	线切割	7.72	10.00%
4	龚丽英	线切割、委外机加工	6.50	5.00%
5	周建平	委外机加工	5.89	5.00%
合计			111.51	-

上述外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定，不存在公司员工或前员工设立外协厂商的情形。

2、主要外协厂商的基本情况

报告期内，公司主要外协厂商的基本情况如下所示：

(1) 昆山市胜爱五金经营部

供应商名称	昆山市胜爱五金经营部
-------	------------

成立日期	2019年11月8日
注册资本	10.00万元
住所	昆山市陆家镇童泾路32号乙楼103室
经营范围	五金配件、模具零配件、水暖器材、劳保用品销售。（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）
股权结构	桂红胜100%

(2) 上饶市瀚泉科技有限公司

供应商名称	上饶市瀚泉科技有限公司
成立日期	2018年7月31日
注册资本	500.00万元
住所	江西省上饶经济技术开发区三清山西大道53号
经营范围	汽车电子及配件，光电子产品及配件，教学仪器及配件的研发、生产和销售；经营本企业自主产品及技术的进出口业务，和本企业所需的生产设备、零配件、原材料及技术的进出口业务。（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）
股权结构	谢辉31%；余水旺28%；陆明宏23%；上饶日中天光学仪器有限公司18%

(3) 上饶市洲雨五金制品有限公司

供应商名称	上饶市洲雨五金制品有限公司
成立日期	2004年8月31日
注册资本	1,180.00万元
住所	江西省上饶市经济技术开发区工业园旭日片
经营范围	一般项目：五金产品制造，金属丝绳及其制品制造，电工机械专用设备制造，有色金属合金制造，玩具制造，弹簧制造，橡胶制品制造，铸造机械制造，金属丝绳及其制品销售，五金产品零售，五金产品批发，有色金属合金销售，玩具销售，弹簧销售，橡胶制品销售，新型金属功能材料销售，铸造机械销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	吴登平90%；胡瑜琴10%

(4) 昆山凯瑞达五金制品有限公司

供应商名称	昆山凯瑞达五金制品有限公司
成立日期	2016年9月1日

注册资本	100.00万元
住所	昆山开发区盛希路57号2号房
经营范围	五金制品、机械设备制造、加工及销售；木制品加工及销售；包装材料、纸制品、塑胶制品的销售；机械设备的安装；货物及技术的进出口业务。（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）
股权结构	卜祥美100%

(5) 长沙金吉智能科技有限公司

供应商名称	长沙金吉智能科技有限公司
成立日期	2019年1月4日
注册资本	3,200.00万元
住所	宁乡县夏铎铺镇兴旺村
经营范围	电子、通信与自动控制技术研发；教学设备的研究开发；电器辅件、配电或控制设备的零件、教学用模型及教具、安全技术防范产品、工业自动控制系统装置、配电开关控制设备制造；自有厂房租赁；办公设备批发；涂装。（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）
股权结构	长沙凯嘉通达智能科技有限公司90%；洪义明6%；阳华爱4%

(6) 昆山市鑫莹蕾精密电子科技有限公司

供应商名称	昆山市鑫莹蕾精密电子科技有限公司
成立日期	2011年6月18日
注册资本	4,000.00万元
住所	巴城镇立基路西侧
经营范围	电子产品研发；电子产品、冲压件、压铸件、钣金产品的生产、加工及销售；自有房屋租赁；物业管理。（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）
股权结构	盛小凤51%；周炬炜40%；盛苏凤9%

(7) 湖南鑫众联盈防腐工程有限公司

供应商名称	湖南鑫众联盈防腐工程有限公司
成立日期	2019年2月26日
注册资本	500.00万元

住所	湖南省长沙市宁乡高新技术产业园区金沙东路028号
经营范围	建筑防水、防腐保温工程施工；建筑劳务分包；地坪工程设计、施工；油罐、工业窑炉内衬（炉管）防腐保温检修喷涂施工技术指导和服 务；金属加工机械制造；金属表面处理及热处理加工；工程机械管理服务；贸易咨询服务；贸易代理；场地租赁；机械设备租赁；建筑器材的租赁；自有厂房租赁。（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）
股权结构	张兵78.20%；唐龙21.80%

(8) 江西积嘉汽车部件制造有限公司

供应商名称	江西积嘉汽车部件制造有限公司
成立日期	2016年9月21日
注册资本	500.00万元
住所	江西省上饶经济技术开发区板桥片区
经营范围	各类型车用零部件、精密钣金件、金属型材、电器金属部件、物流仓储货架及零配件加工、生产销售；自动化立体仓库设计，规划及安装；机械设备及零部件进出口贸易。（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）
股权结构	黄水枝51%；雷海浪49%

(9) 上饶县恒兴模具厂

供应商名称	上饶县恒兴模具厂
成立日期	2012年7月4日
注册资本	45.00万元
住所	上饶市广信区罗桥街道办文家村
经营范围	模具制造，机械加工及销售
股权结构	郑尚庆100%

(10) 龚丽英、周建平

公司分别与龚丽英、周建平签订委托加工合同，由其承接螺母加工的外协业务。对方根据公司提供的图纸、生产工艺方法，对螺母进行加工。螺母仅是公司产品中一个细小的组成部分，工序简单，行业门槛较低，市场供应充足且可替代性较强。在与个人外协供应商合作期间，对方提供产品的质量合格率较高，及时满足了公司相关业务的需求。龚丽英、周建平并非是公司员工或前员工，与公司

不存在关联关系或其他利益约定。报告期内，公司向龚丽英、周建平采购加工业务的金额较小，对公司经营状况无重大影响。

(11) 宁乡苻蓉机械有限公司

供应商名称	宁乡苻蓉机械有限公司
成立日期	2021年9月15日
注册资本	30.00万元
住所	湖南省宁乡市历经铺街道历经铺村十八组
经营范围	金属切削机床、建筑工程用机械、金属成形机床、铸造机械、金属切割及焊接设备、机床功能部件及附件、液压动力机械及元件的制造；模具、航空航天配套零部件、钢结构、液压动力机械及元件销售；不锈钢制品、金属制品的生产；机械零部件、金属材料的加工；机电设备的维修及保养服务；机电设备安装服务；机械技术开发服务；机械技术咨询、交流服务；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）；普通货物运输（货运出租、搬场运输除外）。（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）
股权结构	甘月蓉100.00%

(12) 太仓市荣昌钎焊厂有限公司

供应商名称	太仓市荣昌钎焊厂有限公司
成立日期	1999年8月26日
注册资本	51.46万元
住所	太仓市城厢镇城区工业园长泾路8号
经营范围	金属件、制冷配件的钎焊加工。（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）
股权结构	谭桂荣71.69%；王玲莉9.17%；吕萍5.29%；其他13.85%

(13) 马鞍山市徽宏机械科技有限公司

供应商名称	马鞍山市徽宏机械科技有限公司
成立日期	2019年4月22日
注册资本	100.00万元
住所	安徽省马鞍山市当涂县经济开发区
经营范围	机械设备研发、销售，五金产品的研发、批发，家用电器零配件销售，汽车零配件批发，金属制品加工、销售。（依法须经批准的项目

	目，经相关部门批准后方可开展经营活动)
股权结构	许善勇75.5%；张美林24.5%

3、外协价格确定的依据、变动情况及是否具有公允性

工艺环节	定价依据
焊接倒角	定价方法为按照加工产品所需设备和人工的工时进行核算，结算主要依据加工产品的数量进行结算。
激光切割	定价方法为按照加工产品所需设备和人工的工时进行核算，结算主要依据加工产品的数量进行结算。
委外机加工	定价方法为按照加工产品所需设备和人工的工时进行核算，结算主要依据加工产品的数量进行结算。
电镀加工	定价方法为按照加工产品所需材料用料、人工工时等进行核算，结算主要依据加工产品的重量进行结算。
喷涂加工	定价方法为按照加工产品所需材料用料、人工工时等进行核算，结算主要依据加工产品的面积进行结算。
委外钎焊	定价方法为按照加工产品所需设备和人工的工时进行核算，结算主要依据加工产品的数量进行结算。
线切割	定价方法为按照加工产品所需机加工设备的工时进行核算，结算主要依据加工产品的数量进行结算。
委外弯管	定价方法为按照加工产品所需材料用料、工艺难度等等进行核算，结算主要依据加工产品的长度进行结算。
酸洗磷化	按照需进行酸洗磷化工艺油箱的图纸所示重量进行结算。

报告期内，公司外协加工环节较多，但总体外协金额较小，占各期营业成本的比例较低。公司外协加工费的定价主要结合各产品规格、加工流程、工艺难度、材料及机器耗用量、人工成本等并考虑一定的利润水平等因素，最终由双方协商确定。公司通过多家外协供应商比价，最终选择价格相对合理、质量满足要求、地理位置靠近各个生产工厂的外协供应商。此外，公司会不定期根据市场行情，与主要外协供应商就合作价格进行协商，价格随行就市，具有公允性。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、获取发行人采购明细账表，核查发行人采购情况；查阅公开资料，从公开渠道获取主要原材料市场价格，对发行人原材料采购的具体内容、金额、数量、单价变动情况进行分析性复核；

2、获取并查阅发行人销售收入及成本明细表，了解各类产品成本构成及各

产品单位成本变动的原因及合理性，分析营业成本与营业收入波动的匹配性；查阅同行业可比公司的官网、定期报告及招股说明书等公开披露文件，分析公司营业成本构成与同行业可比公司的差异及原因；

3、访谈公司技术部门、生产部门负责人，了解钢材、接头及法兰等主要原材料采购量、耗用量与产量的匹配关系；获取发行人采购明细表、材料出库明细表，了解发行人主要原材料的采购、耗用及结转情况，结合主要原材料与发行人产品的匹配关系，分析其产品产量与耗用量的匹配关系，并结合生产人员数量，分析各期人均产量的变动情况及原因，分析报告期原材料、人工的投入产出及变动情况的合理性；

4、对发行人成本明细表执行分析性复核程序，对直接材料、直接人工、制造费用的变动的合理性进行分析；获取发行人员工花名册及人员工资表，分析报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用波动的合理性；

5、查阅同行业可比公司的官网、定期报告及招股说明书等公开披露文件，获取同行业公司生产人员工资数据，与发行人生产人员平均工资进行对比，分析差异原因及合理性；

6、获取发行人制造费用明细并访谈财务负责人，了解制造费用变动原因，分析相关明细项目变动的合理性；

7、查阅发行人与外协加工企业签订的委托加工合同及协议，了解双方主要条款，包括加工内容、结算方式、加工价格等；取得发行人外协加工明细表，核查主要外协工序加工量、加工费的配比情况；

8、通过全国企业信用信息公示系统、企查查等公开资料查询主要外协供应商的基本资料，包括成立时间、股权结构、主要人员等基本工商信息，与发行人员工花名册进行交叉比对，确认是否存在发行人员工或前员工里外协厂商的情形；

9、通过全国企业信用信息公示系统、企查查等公开资料查询主要外协供应商的基本资料，包括成立时间、股权结构、主要人员等基本工商信息，确认发行人与主要外协供应商是否不存在关联关系及其他利益约定等情况；访谈发行人外协相关业务负责人，了解外协价格确定的依据、变动情况，了解发行人采购占主要外协厂商提供同类产品或服务的占比，分析是否具有合理性。

（二）核查意见

1、发行人各产品报告期内营业成本波动与营业收入匹配，各产品单位成本变动具有合理性，营业成本构成与同行业可比公司基本一致，存在的差异具有合理性；

2、报告期内发行人主要材料耗用量与产品产量匹配，投入产出比和人均产量的变动具有商业合理性；

3、原材料采购价格变化对利润的影响主要体现在毛利率，若发行人产品价格无法根据原材料价格变化进行调整，报告期内钢材上涨 5%-20%，毛利率将下降 0.22%-4.00%；接头及法兰上涨 5%-20%，毛利率将下降 0.32%-2.92%。因直接材料占主营业务成本的比例较高，故原材料价格变动对主营业务毛利率变动影响较大；

4、报告期内各产品单位直接人工、单位制造费用变动合理；

5、2019-2021 年，受益于公司良好的经营业绩，公司生产人员的平均工资整体呈上升趋势；公司生产人员工资水平处于同行业可比公司的合理区间内，具有合理性；

6、报告期内发行人制造费用各细分项目构成的变动具备合理性；相关固定资产及其变动情况与匡算的制造费用-折旧费金额差异均小于 5%，折旧计提合理；燃料动力、物料消耗、间接人工等发生额与各期产销量相匹配；

7、报告期内，公司业务增长迅速，为了提高生产效率、控制生产成本，存在委外加工的必要性；发行人的外协加工主要存在于产品加工工艺流程中的激光切割、电镀、线切割、焊接倒角、喷涂加工等技术含量较低的非核心工序。公司外协加工金额占主营业务成本的比例较低，且呈现下降趋势，对公司生产经营不会造成重大影响。相关外协厂商与公司不存在关联关系及其他利益约定，不存在公司员工或前员工设立外协厂商的情形；

8、公司外协加工费的定价主要结合各产品规格、加工流程、工艺难度、材料及机器耗用量、人工成本等并考虑一定的利润水平等因素，最终由双方协商确定。公司通过多家外协供应商比价，最终选择价格相对合理、质量满足要求、地理位置靠近各个生产工厂的外协供应商。此外，公司会不定期根据市场行情，与

主要外协供应商就合作价格进行协商，价格随行就市，具有公允性。

问题 13 关于供应商

申报材料显示：

报告期内，公司前五大供应商采购占比分别为 37.25%、32.58%和 30.62%。

请发行人：

(1) 说明报告期内发行人各类原材料对应的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是否存在关联关系或其他利益安排；

(2) 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；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；与成立不久（两年以内）的供应商合作的原因、背景、对应的金额和占比；

(3) 涉及向非法人供应商采购的，说明采购价格确定机制、采购金额及占比、结算方式、非法人供应商的管理措施及内控有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见；另请保荐人、申报会计师详细说明针对发行人供应商的核查方法、核查范围、核查比例、取得的相关证据及结论。

【发行人说明】

一、说明报告期内发行人各类原材料对应的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是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，公司采购的原材料主要为钢材类、接头及法兰类、胶管类、灭火系统类、维修工具类等直接材料。各类主要原材料供应商基本情况如下：

1、钢材类

(1) 钢材类主要供应商的基本情况和合作情况

报告期内，钢材类主要供应商的基本情况和合作情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
1	江苏华程工业制管股份有限公司	无缝钢管、精密钢管、精密焊管	持股5%以上的股东：严加彬（实际控制人）66.16%；丰立集团有限公司10%；严彩萍8.3%；张家港市金茂创业投资有限公司5%	9,000万元	苏南地区较大的钢管生产企业；年销售15万吨。2021年度销售额：12亿元	2013年	无
2	江苏宏亿精工股份有限公司（曾用名：江苏宏亿钢管有限公司）	无缝钢管、精密钢管	倪宋（实际控制人）51%；倪宝珠24.5%；倪凤珠24.5%	6,281.89万元	较大规模钢管生产企业，2021年度销售额：5亿元	2018年	无
3	湖南盛顺机械科技有限公司	工程机械配件、医疗器械配件、精密机械钣金	蔡建平（实际控制人）90%；林平10%	300万元	公司产品主要配套客户有：中联重科、三一重工、远大洁净、麦迪克	2019年	无
4	江阴市正邦制管有限公司	高压无缝钢管制造、加工	肖吕荣（实际控制人）77%；周建惠23%	200万元	2021年销售额1.45亿	2019年	无
5	张家港市弘强制管有限公司	冷拔精密无缝钢管	王作良（实际控制人）99%；王海勇1%	1,555万元	中等规模制造企业，近三年年均销售1,000万元	2021年	无
6	无锡市瑞宏液压气动有限公司	主供过油钢管、活塞杆	王国庆50%；戴建新50%	200万元	2021年销售额：1,276万元	2019年	无
7	上饶县泰润机械经营部	液压配件	张志强（实际控制人）100%	100万元	中小型液压配件厂	2019年	存在关联关系，张志强

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
							系郑清波配偶之兄弟
8	江西思登商贸有限公司	液压配件	杨思旺（实际控制人）70%；龚宽丁30%	300万元	中小型贸易公司	2019年	存在关联关系，杨思旺系杨思钦之堂兄弟
9	上海华铼金属制品有限公司	六角钢定制加工	黄陈华（实际控制人）100%	50万元	中小规模制造企业	2015年	无
10	杭州淮荣金属材料有限公司	沙钢圆钢销售	张禹（实际控制人）90%；张岩10%	20万元	中小型贸易公司，钢厂销售代理商	2018年	无
11	上饶市广丰区宜年贸易有限公司	液压配件	徐龙50%；李渊强50%	200万元	中小型贸易公司	2019年	无
12	上海龙劲实业有限公司	低合金板销售	李华成50%；李佳50%	100万元	钢板销售的代理商，上饶本地设立了办事处	2018年	无
13	杭州至鑫金属材料有限公司	圆钢销售	黄娅玲（实际控制人）100%	50万元	2021年销售额：7,000万元	2019年	无

注：江苏华程工业制管股份有限公司包括江苏华程工业制管股份有限公司、张家港华程机车精密制管有限公司等。

（2）钢材类主要供应商的采购情况

报告期内，公司向钢材类主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
2022年 1-6月	1	江苏华程工业制管股份有限公司	无缝钢管等	972.71	27.74%	0.77	10.00%
	2	江苏宏亿精工股份有限公司	无缝钢管等	794.45	22.66%	0.86	2.00%
	3	湖南盛顺机械科技有限公司	钢板等	241.65	6.89%	0.78	36.50%
	4	杭州至鑫金属材料有限公司	热轧圆钢	131.75	3.76%	0.48	3.00%
	5	张家港市弘强制管有限公司	无缝钢管等	96.37	2.75%	0.99	2.00%
	合计				2,236.95	63.80%	-
2021年	1	江苏华程工业制管股份有限公司	无缝钢管等	2,714.92	29.99%	0.75	15.00%
	2	江苏宏亿精工股份有限公司	无缝钢管等	1,801.76	19.90%	0.87	2.00%
	3	湖南盛顺机械科技有限公司	钢板等	574.28	6.34%	0.70	34.50%
	4	江阴市正邦制管有限公司	无缝钢管、精轧管等	379.54	4.19%	0.81	26.00%
	5	张家港市弘强制管有限公司	无缝钢管等	330.24	3.65%	1.05	3.00%
	合计				5,800.74	64.08%	-
2020年	1	江苏宏亿精工股份有限公司	无缝钢管等	1,933.93	29.71%	0.74	2.00%
	2	江苏华程工业制管股份有限公司	无缝钢管等	1,830.71	28.12%	0.65	8.00%
	3	无锡市瑞宏液压气动有限公司	杆芯	448.39	6.89%	2.36	28.00%
	4	江阴市正邦制管有限公司	无缝钢管等	386.03	5.93%	0.82	20.00%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该类产品的销售额比例
	5	上饶县泰润机械经营部	无缝钢管等	332.97	5.11%	0.88	45.00%
	合计			4,932.03	75.76%	-	-
2019年	1	江西思登商贸有限公司	六角钢等	124.95	20.16%	0.52	35.00%
	2	上饶市广丰区宜年贸易有限公司	无缝钢管等	71.20	11.49%	0.53	42.00%
	3	上海华铼金属制品有限公司	六角钢等	62.95	10.16%	0.69	1.00%
	4	杭州淮荣金属材料有限公司	热轧圆钢	53.28	8.59%	0.40	0.50%
	5	上海龙劲实业有限公司	钢板等	43.27	6.98%	0.44	1.00%
	合计			355.65	57.37%	-	-

2、接头及法兰类

(1) 接头及法兰类主要供应商的基本情况和合作情况

报告期内，接头及法兰类主要供应商的基本情况和合作情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
1	浙江苏强格液压股份有限公司	液压软管总成、软管接头、过渡接头、液压阀产	玉环县苏强格投资有限公司61.93%（实际控制人苏宗义）；刘爱玲27.04%；苏茜薇5.00%；其他6.03%	10,000万元	中国液气密协会理事单位，国际工程机械理事会副理事长单位，工程机械配套件分会理事单位，全国液压管接头标准委	2019年	无

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
		品			员会成员。销售额连续十一年位居中国工程机械工业协会工程机械配套件同行业首位		
2	玉环祥亨机械有限公司	汽车零部件及配件制造；摩托车零部件制造；液压动力机械及元件制造；紧固件制造	王招银（实际控制人）60%；翁美华40%	100万元	中小型制造企业	2018年	无
3	派克汉尼汾	传动与控制方面的机械产品，橡胶软管、软管组合件的销售	派克汉尼汾香港有限公司100%（控股股东）	190万美元	全球行业龙头企业，全球年销售额过百亿美元	2005年	无
4	益阳恒富机械有限公司	杆头金属材料机械制造、加工	夏伟书（实际控制人）66%；周虎成28%；杨立雄6%	500万元	2021年销售额1.2亿	2019年	无
5	九江众兴然汽配制造有限公司	锻打、成品	汪雄50%；汪亚男50%	300万元	中小型制造企业	2019年	无
6	江西思登商贸有限公司	液压配件	杨思旺（实际控制人）70%；龚宽丁30%	300万元	中小型贸易公司	2019年	存在关联关系，杨思旺系杨思钦之堂兄弟
7	上饶市麦秀贸易有限公司	液压配件	张元建50%；徐龙50%	200万元	中小型贸易公司	2019年	无

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
8	上饶市广丰区宜年贸易有限公司	液压配件	徐龙50%；李渊强50%	200万元	中小型贸易公司	2019年	无
9	玉环市汇中液压机械有限公司	过渡接头加工	李金律（实际控制人）34%；施理娣20%；陈林芬15%；陈贤丰15%；李明奇8%；黎刚8%	60万元	中小型制造企业	2019年	无
10	昆山金帅模具厂	法兰，连接法兰，回油法兰，吸油钢管，软管接头等	魏军（实际控制人）100%	50万元	小微企业	2020年	无
11	长沙中韵机械设备制造有限公司	接头等	周剑锋（实际控制人）60%；周劲松40%	200万元	年销售额约6,000万元	2020年	无

注：派克汉尼汾包括派克汉尼汾工业液压技术（上海）有限公司、派克汉尼汾流体传动产品（上海）有限公司等。

（2）接头及法兰类主要供应商的采购情况

报告期内，公司向接头及法兰类主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、万元/吨

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该类产品的销售额比例
2022年 1-6月	1	玉环祥亨机械有限公司	焊接法兰等	250.60	12.56%	2.03	40.00%
	2	派克汉尼汾	软管接头等	153.77	7.71%	12.66	0.60%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
	3	浙江苏强格液压股份有限公司	螺母、卡套等	148.51	7.44%	5.43	0.23%
	4	昆山金帅模具厂	法兰等	98.92	4.96%	1.56	30.00%
	5	长沙中韵机械设备制造有限公司	焊接接头、接管、法兰等	86.27	4.32%	2.73	5.00%
	合计			738.07	36.99%	-	-
2021年	1	浙江苏强格液压股份有限公司	焊接接头、接管、螺母等	847.57	15.23%	3.96	0.55%
	2	玉环祥亨机械有限公司	焊接法兰等	539.00	9.68%	1.97	45.00%
	3	派克汉尼汾	软管接头等	426.39	7.66%	11.61	0.90%
	4	益阳恒富机械有限公司	杆头	276.66	4.97%	1.64	21.00%
	5	九江众兴然汽配制造有限公司	法兰、毛坯等	260.42	4.68%	1.32	10.00%
	合计			2,350.04	42.22%	-	-
2020年	1	浙江苏强格液压股份有限公司	焊接接头、接管、螺母等	955.48	15.55%	4.19	0.80%
	2	益阳恒富机械有限公司	杆头	484.23	7.88%	1.69	23.00%
	3	玉环祥亨机械有限公司	焊接法兰等	398.55	6.48%	1.82	40.00%
	4	派克汉尼汾	软管接头等	388.94	6.33%	11.02	0.80%
	5	九江众兴然汽配制造有限公司	法兰、毛坯等	318.94	5.19%	1.36	30.00%
	合计			2,546.14	41.43%	-	-

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该类产品的销售额比例
2019年	1	派克汉尼汾	软管接头等	235.01	20.12%	11.22	0.60%
	2	江西思登商贸有限公司	SAE 法兰等	153.60	13.15%	4.53	35.00%
	3	上饶市麦秀贸易有限公司	软管接头、单向阀等	137.81	11.80%	16.18	40.00%
	4	上饶市广丰区宜年贸易有限公司	软管接头、螺母等	102.59	8.78%	9.22	25.00%
	5	玉环市汇中液压机械有限公司	端直通接头等	53.32	4.56%	3.66	3.00%
	合计				682.33	58.41%	-

3、胶管类

(1) 胶管类主要供应商的基本情况和合作情况

报告期内，胶管类主要供应商的基本情况和合作情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
1	派克汉尼汾	传动与控制方面的机械产品，橡胶软管、软管组合件的销售	派克汉尼汾香港有限公司（控股股东）100%	190 万美元	全球行业龙头企业，全球年销售额过百亿美元	2005 年	无
2	盖茨液压技术（常州）有限公司	液压胶管，液压系统金属连接件	GATES FLUID POWER TECHNOLOGIES INVESTMENTS	7,100 万美元	行业知名企业，年胶管产能为 4,500 万米	2015 年	无

		的生产以及售后服务等活动	LIMITED（控股股东）100%				
3	森佩富莱（上海）特种橡胶制品有限公司	胶管	森佩理特技术产品有限公司（控股股东）100%	1,500 万美元	外资企业，各国生产基地，全球销售	2016 年	无
4	上饶市麦秀贸易有限公司	液压配件	张元建 50%；徐龙 50%	200 万元	中小型贸易公司	2019 年	无
5	江西思登商贸有限公司	液压配件	杨思旺（实际控制人）70%；龚宽丁 30%	300 万元	中小型贸易公司	2019 年	存在关联关系，杨思旺系杨思钦之堂兄弟
6	上饶市翡果贸易有限公司	液压配件	徐丽芳 50%；周初阳 50%	200 万元	中小型贸易公司	2019 年	无
7	上饶市锐啸贸易有限公司	液压配件	徐樱子（实际控制人）100%	200 万元	中小型贸易公司	2019 年	无
8	呼伦贝尔市哈威矿山机电设备销售有限公司	液压胶管、液压工具	郑丽颖（实际控制人）100%	10 万元	小微企业	2021 年	无

注：派克汉尼汾包括派克汉尼汾工业液压技术（上海）有限公司、派克汉尼汾流体传动产品（上海）有限公司等。

（2）胶管类主要供应商的采购情况

报告期内，公司向胶管类主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/米

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该类产品的销售额比例
2022年 1-6月	1	派克集团	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管等	217.68	34.42%	49.31	0.50%
	2	盖茨液压技术（常州）有限公司	钢丝编织胶管，	95.90	15.17%	26.26	1.00%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
			钢丝缠绕胶管等				
	3	呼伦贝尔市哈威矿山机电设备销售有限公司	钢丝缠绕胶管等	32.70	5.17%	91.65	30.00%
	合计			346.28	54.76%	-	-
2021年	1	派克汉尼汾	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管等	518.81	43.08%	46.49	0.80%
	2	盖茨液压技术（常州）有限公司	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管， 吸回油胶管等	290.11	24.09%	28.51	1.00%
	3	森佩富莱（上海）特种橡胶制品有限公司	钢丝编织胶管	49.74	4.13%	9.78	0.50%
	合计			858.66	71.30%	-	-
2020年	1	派克汉尼汾	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管等	479.15	34.14%	48.34	0.80%
	2	上饶市麦秀贸易有限公司	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管等	207.01	14.75%	60.60	45.00%
	3	盖茨液压技术（常州）有限公司	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管， 吸回油胶管等	205.70	14.65%	34.60	1.00%
	合计			891.86	63.54%	-	-
2019年	1	派克汉尼汾	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管等	405.51	34.62%	41.88	0.70%
	2	江西思登商贸有限公司	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管，	160.47	13.70%	39.20	42.00%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
			吸回油胶管等				
	3	上饶市翡果贸易有限公司	钢丝编织胶管， 钢丝缠绕胶管等	133.40	11.39%	83.53	41.00%
	4	上饶市锐啸贸易有限公司	钢丝编织胶管等	102.11	8.72%	18.93	36.00%
		合计		801.49	68.42%	-	-

报告期内，公司向不同供应商采购胶管类产品的平均采购单价差异较大，主要系采购的产品结构、规格型号、产品品牌不同等因素导致。报告期内，公司采购的胶管类产品主要为钢丝缠绕胶管和钢丝编织胶管，两类胶管的平均采购单价具体如下：

单位：元/米

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
钢丝缠绕胶管	108.25	100.46	122.60	104.47
钢丝编织胶管	21.84	18.41	23.62	23.31

由上表可知，钢丝缠绕胶管采购单价更高，主要系钢丝缠绕胶管用料及包裹层数一般比钢丝编织胶管更多所致。

2022年1-6月，公司向呼伦贝尔市哈威矿山机电设备销售有限公司购买的主要为4层缠绕胶管，具有耐磨、耐高温的特性，故平均采购单价较高。

报告期内，公司向派克汉尼汾、盖茨液压和森佩富莱采购胶管单价存在差异主要系：①由于品牌溢价等因素，盖茨集团和森佩富莱的产品价格一般低于派克汉尼汾；②采购的产品结构差异所致，公司向森佩富莱仅采购钢丝编织胶管，故平均采购单价较低。

2020年，公司向麦秀贸易主要采购钢丝缠绕胶管和钢丝编织胶管，采购额占比分别为67.75%和19.23%，采购数量占比分别为28.25%和52.05%，故向其采购的平均单价较高；向派克汉尼汾主要采购钢丝编织胶管和钢丝缠绕胶管，但采购钢丝编织胶管的数量占全部采购数量的比重为70.90%，故降低了平均采购单价；向盖茨液压主要采购钢丝缠绕胶管、钢丝编织胶管和普通胶管，由于采购普通胶管和钢丝编织胶管的数量占全部采购数量的比重为81.79%，故平均采购单价较低。

2019年，公司向锐啸贸易主要采购钢丝编织胶管，采购金额为98.83万元，占其全年胶管类采购额的比例为96.78%，故平均采购单价较低；向翡果贸易主要采购钢丝编织胶管和钢丝缠绕胶管，采购额占比分别为21.25%和53.59%，且采购的钢丝编织胶管主要为耐高温编织管，故采购单价较高。

4、灭火系统类

(1) 灭火系统类主要供应商的基本情况和合作情况

报告期内，灭火系统类主要供应商的基本情况和合作情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
1	上海翼萱进出口有限公司	消防器材设备零件	朱海晶（实际控制人）51%；姚蔚49%	500万人民币	中小型贸易企业	2018年	无

(2) 灭火系统类主要供应商的采购情况

报告期内，公司向灭火系统类主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/件

期间	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
2022年1-6月	上海翼萱进出口有限公司	干粉罐总成, 氮气瓶, 气动执行器等	274.49	50.03%	1,029.59	9.00%
2021年	上海翼萱进出口有限公司	干粉罐总成, 氮气瓶, 电缆, 延长启动器PAD, 系统模块等	418.91	33.90%	636.64	9.80%
2020年	上海翼萱进出口有限公司	干粉罐总成, 氮气瓶, 电缆, 延长启动器PAD, 系统模块等	514.28	38.62%	732.28	10.80%
2019年	上海翼萱进出口有限公司	电磁式换向阀组件, 氮气瓶, 储液罐等	550.93	55.16%	927.33	6.00%

5、维修工具类

(1) 维修工具类主要供应商的基本情况和合作情况

报告期内, 维修工具类主要供应商的基本情况和合作情况如下:

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
1	实用动力(中国)工业有限公司	开发、设计生产、加工组装: 静态也要驱动装置和液压产品; 螺栓紧固、法兰连接管理和现场机加工工程服务	ACTUANT GLOBAL SOURCING, LIMITED (控股股东) 100%	1,500万美元	销售恩派克品牌液压工具, 年销售量过亿元	2011年	无

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
2	英格索兰机械（上海）有限公司	电动工具、风动工具等	英格索兰（中国）投资有限公司（控股股东）100%	100万美元	行业知名企业，年销售额2亿	2011年	无
3	西安派威机电技术有限公司	Parker液压产品销售	乔敏（实际控制人）51%；彭博49%	800万元	Parker一级代理商，年销售额：1500万	2017年	无
4	深圳市原初科技有限公司	代理国外风机的销售、服务以及自主品牌的生产、销售、服务	吕万秋（实际控制人）60%；孙军40%	500万元	中小型企业	2014年	无
5	广信区茗一液压附件厂	矿山配件、液压设备、配件的加工及销售	梁茗（实际控制人）100%	20万元	市场份额较小、微型企业	2020年	无
6	广信区源升液压机械配件销售中心	工矿设备、配件销售	周源生（实际控制人）100%	20万元	市场份额较小、微型企业	2020年	无
7	上海中贸贸易有限公司	液压油管	李晓林50%；王秀金50%	50万元	中小型贸易公司	2018年	无
8	北京助联进出口有限公司	货物进出口、代理进出口、技术进出口；销售五金交电、机械电子设备、文化办公用品、汽车配件、针纺织品、日用品、建筑材料、化工产品、环保设备；经济信息咨询；仓储服务；技术开发	汪建华（实际控制人）40%；何连海35%；北京信通达国际货运代理有限公司22.5%；韩毅1.5%；汪建荣1%	2,000万元	派克进口代理，小规模代理公司	2017年	无

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
		及转让；环保、节能技术的技术服务、技术咨询、技术推广					
9	派克汉尼汾	传动与控制方面的机械产品，橡胶软管、软管组合件的销售	派克汉尼汾香港有限公司（控股股东）100%	190万美元	全球行业龙头企业，全球年销售额过百亿美元	2005年	无
10	上饶市天正电器销售有限公司	紧固件，链条，机电等	黄温钧50%；杨丽君50%	50万元	小微企业	2021年	无
11	住友重机械福惠能源管理（上海）有限公司	锅炉、锅炉辅机及零部件	住友重机械福惠电力集团亚洲有限公司（控股股东）100%	200万美元	2021年销售额：24,600万元	2022年	无
12	江西饶恒实业有限公司	吊带，PE管件，紧固件，电器配件等	黄荣菊（实际控制人）95%；徐东风5%	200万元	小微企业	2022年	无
13	江西省灵德智能装备有限公司	电缸，汇川变频器	闵思农（实际控制人）90%；万琴琴10%	200万元	公司年销售额约2,000万元	2020年	无

注：派克汉尼汾包括派克汉尼汾工业液压技术（上海）有限公司、派克汉尼汾流体传动产品（上海）有限公司等。

（2）维修工具类主要供应商的采购情况

报告期内，公司向维修工具类主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/件

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
2022年 1-6月	1	上饶市天正电器销售有限公司	紧固件等	76.53	10.05%	1.68	15.00%
	2	西安派威机电技术有限公司	主泵、双联泵等	53.30	7.00%	44,413.37	7.00%
	3	住友重机械福惠能源管理（上海）有限公司	锅炉振打、振打砧	46.16	6.06%	18,462.37	2.00%
	4	江西饶恒实业有限公司	不锈钢金属软管等	43.66	5.74%	3,074.75	5.00%
	5	江西省灵德智能装备有限公司	电动缸、修理包等	41.47	5.45%	23,036.87	2.00%
	合计				261.10	34.30%	-
2021年	1	实用动力（中国）工业有限公司	液压油缸，液压同步顶升系统，液压泵等	332.01	21.54%	8,521.87	3.00%
	2	英格索兰机械（上海）有限公司	扳手、打磨机等	241.96	15.69%	11,860.74	0.80%
	3	西安派威机电技术有限公司	马达等	97.41	6.32%	42,350.75	12.00%
	4	深圳市原初科技有限公司	风机等	48.83	3.17%	23,251.16	3.00%
	合计				720.21	46.71%	-
2020年	1	英格索兰机械（上海）有限公司	扳手、打磨机等	169.06	14.51%	10,371.64	1.20%
	2	实用动力（中国）工业有限公司	液压油缸、液压工具，同步顶升系统等	146.41	12.57%	3,268.16	2.00%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该类产品的销售额比例
	3	广信区茗一液压附件厂	液压元件	103.95	8.92%	4.67	30.00%
	4	广信区源升液压机械配件销售中心	液压元件	99.52	8.54%	12.47	25.00%
	5	西安派威机电技术有限公司	蓄能器胶囊、液压泵等	69.27	5.95%	4,947.66	10.00%
	合计			588.21	50.49%	-	-
2019年	1	实用动力（中国）工业有限公司	同步顶升液压部件、液压泵、扳手等	155.76	24.56%	15,575.86	2.00%
	2	英格索兰机械（上海）有限公司	扳手等	110.11	17.36%	10,901.76	0.90%
	3	上海中贸贸易有限公司	电动泵、扳手、油缸等	74.27	11.71%	5,052.08	0.30%
	4	北京助联进出口有限公司	举升泵等	54.94	8.66%	27,468.20	1.00%
	5	派克汉尼汾	蓄能器胶囊、举升泵等	45.19	7.12%	1,038.80	0.10%
	合计			440.27	69.41%	-	-

6、环保滤芯类

（1）环保滤芯类主要供应商的基本情况和合作情况

报告期内，环保滤芯类主要供应商的基本情况和合作情况如下：

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
1	上海骏迈贸易发展有限公司	主营代理 Donaldson, Mann, Parker, WIX, Hengst等进口品牌滤清器及汽车零部件的销售与维修。	王仪澜44%（实际控制人）；马学武35%；张展国8%；马国民7%；于世龙6%	500万元	美国唐纳森国内最大供应商	2008年	无
2	上海汉华水处理工程有限公司广州分公司	经营各类进口及国产水处理器材、配件等	总公司：上海汉华水处理工程有限公司（GOLDEN TEAM INTERNATIONAL CO., LTD 59.96%；汉岱实业股份有限公司 40.04%）	-	国内最大的水处理批发材料商之一	2019年	无
3	固安县中跃过滤科技有限公司	专业生产滤芯、过滤器、过滤设备、除尘设备滤芯的企业。该公司主要从事气体过滤和分离技术，以及流体污染控制过滤产品的开发和生产	郑江春（实际控制人）66.67%；姚影娜33.33%	300万元	年出口额超100万美元。	2017年	无
4	兰溪市马达汽车配件经营部	五金配件、冲压件	姜爱姣100%（个体工商户）	0.002万元	中小型企业	2010年	无
5	江西思登商贸有限公司	液压配件	杨思旺70%（实际控制人）；龚宽丁30%	300万元	中小型贸易公司	2019年	存在关联关系，杨思旺系杨思钦之堂兄弟

序号	供应商名称	主营业务	股权结构及实际控制人	注册资本	行业地位、经营规模	开始合作时间	有无关联关系或其他利益安排
6	西西延森过滤器（天津）有限公司	过滤设备滤芯及配件的研发生产和销售	西西延森有限公司（控股股东）100%	3万欧元	年产2万套以上精滤系统和50万个不同种类滤芯	2015年	无
7	上饶市饶辰贸易有限公司	矿山设备、化工原料、水处理助剂、建材等	廖耘俪（实际控制人）90%；查泽楠10%	100万元	中小型贸易公司	2021年	无
8	上海明坤水处理设备有限公司	反渗透膜，反渗透药剂，反渗透膜清洗及技术服务	唐君（实际控制人）40%；上海蓝然环境技术有限公司30%；张志愿30%	1,000万元	华东最大膜清洗基地之一	2020年	无

(2) 环保滤芯类主要供应商的采购情况

报告期内，公司向环保滤芯类主要供应商的采购情况如下：

单位：万元、元/件

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该类产品的销售额比例
2022年 1-6月	1	上海汉华水处理工程有限公司广州分公司	陶式反渗透膜	48.42	17.15%	3,362.83	0.80%
	2	上饶市饶辰贸易有限公司	液压滤芯等	38.37	13.59%	687.64	15.00%
	3	上海明坤水处理设备有限公司	杜邦膜	36.53	12.94%	4,247.79	0.50%
	合计			123.33	43.68%	-	-
2021年	1	上海骏迈贸易发展有限公司	空气滤芯等	64.65	16.94%	228.77	0.45%

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购额占比	平均采购单价	采购额占供应商该产品的销售额比例
	2	上海汉华水处理工程有限公司广州分公司	陶式反渗透膜	34.88	9.14%	3,230.09	0.60%
	3	固安县中跃过滤科技有限公司	呼吸器滤芯、低压滤芯等	25.67	6.73%	299.83	1.80%
	合计			125.20	32.81%	-	-
2020年	1	上海骏迈贸易发展有限公司	空气滤芯等	28.78	11.14%	175.36	0.15%
	2	兰溪市马达汽车配件经营部	不锈钢菱形网、不锈钢网等	27.75	10.75%	51.19	10.00%
	3	上海汉华水处理工程有限公司广州分公司	陶式反渗透膜	19.51	7.56%	3,252.21	0.30%
	合计			76.04	29.44%	-	-
2019年	1	江西思登商贸有限公司	海德能反渗透膜、陶式反渗透膜	96.78	28.59%	4,399.03	12.00%
	2	兰溪市马达汽车配件经营部	不锈钢菱形网、冲孔板、端盖等	73.39	21.68%	39.64	20.00%
	3	西西延森过滤器（天津）有限公司	CJC过滤器及滤芯、滤油机等	24.56	7.26%	6,823.12	0.11%
	合计			194.73	57.52%	-	-

二、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；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；与成立不久（两年以内）的供应商合作的原因、背景、对应的金额和占比

（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

根据采购总额、供应商数量及向各供应商采购金额，公司将年度采购金额划分了四个层级：10 万元以下、10-100 万元、100-500 万元及 500 万元以上。报告期内，公司不同层级供应商数量、采购金额及占比情况如下：

单位：家、万元

期间	层级	数量	占比	金额	占比
2022年1-6月	500万元以上	2	0.25%	1,767.17	19.03%
	100-500万元	9	1.11%	1,811.80	19.52%
	10-100万元	144	17.78%	4,516.84	48.65%
	10万元以下	655	80.86%	1,188.08	12.80%
	合计	810	100.00%	9,283.89	100.00%
2021年	500万元以上	7	0.68%	8,082.67	35.52%
	100-500万元	33	3.20%	6,701.64	29.45%
	10-100万元	205	19.90%	6,297.90	27.67%
	10万元以下	785	76.21%	1,674.58	7.36%
	合计	1,030	100.00%	22,756.79	100.00%
2020年	500万元以上	5	0.61%	6,309.24	32.58%
	100-500万元	28	3.41%	6,310.07	32.58%
	10-100万元	165	20.10%	5,620.72	29.02%
	10万元以下	623	75.88%	1,127.67	5.82%
	合计	821	100.00%	19,367.70	100.00%
2019年	500万元以上	3	0.71%	1,840.80	29.85%

期间	层级	数量	占比	金额	占比
	100-500万元	9	2.13%	1,505.06	24.40%
	10-100万元	73	17.26%	2,235.85	36.25%
	10万元以下	338	79.91%	585.90	9.50%
	合计	423	100.00%	6,167.60	100.00%

2019-2021年，随着公司业务规模的不断扩大，各层级供应商数量及采购金额呈现上升趋势。其中，2020年公司供应商数量及采购金额明显增加，主要系公司收购江苏福事特及其子公司。

报告期内，年度采购额10万元以下的供应商数量占比分别为79.91%、75.88%、76.21%和80.86%，金额占比分别为9.50%、5.82%、7.36%和12.80%。这类供应商数量众多，但总体采购金额占比小，主要系公司产品涉及的规格型号众多、定制化产品较多，需使用的零部件数量及种类也较多。因此，公司向这类供应商采购的产品主要为市面上普遍易得、可替代性强的零部件，具有采购偶发性、靠近生产基地、单次金额和数量较少以及供应商替代性强、变化频率大等特点。

报告期内，采购额100万元以上的供应商数量占比分别为2.84%、4.02%、3.88%和1.36%，金额占比分别为54.25%、65.16%、64.97%和38.55%。公司向这类供应商主要采购钢材、钢管、胶管、接头及法兰等主要原材料，有着稳定的合作历史，且大多为行业内知名原材料供应商。

（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

报告期内，公司存在较多小额交易的新增供应商，主要系小额零星采购，此类采购供应商的变化频率较大，并非是公司长期稳定的合作供应商，供应商数量充足且可替代性较强。

报告期内，公司年采购额10万元以上的主要新增供应商数量、对应新增供应商采购金额占比和变动情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年
新增供应商数量（家）	25	72	130
占当年供应商总数的比例	3.09%	6.99%	15.83%

项目	2022年1-6月	2021年	2020年
新增供应商采购金额（万元）	830.74	2,811.83	12,800.10
占当年采购总额的比例	8.95%	12.36%	66.09%

报告期内，公司向主要新增供应商采购金额分别为 12,800.10 万元、2,811.83 万元和 830.74 万元，新增供应商采购金额占比分别为 66.04%、12.36%和 8.95%。

2020 年，公司新增供应商采购额占比大幅提升，主要系公司 2020 年收购江苏福事特及其子公司，通过此次重大资产重组，丰富了公司产品类型，拓展了下游客户领域，加强协同作用，提高了公司的市场竞争力，公司业务迅速发展。2020 年之前，公司主要客户群体为矿山机械后维修市场，而江苏福事特的客户群体主要为工程机械配套生产市场。随着此次收购，公司产品结构发生改变，硬管总成销售额和占比大幅提升，公司采购钢管和各类接头及法兰等各类原材料的金额也随之大幅增加。公司的产品主要为“以销定产”的生产模式，因此随着营业收入的大幅增长和客户群体的拓展，公司采购规模和新增供应商数量也随之增长。

2021 年，随着公司的业务规模进一步扩大，以及新增客户的增加，公司采购需求也随之增长，为了合理应对原材料价格的上涨，公司采购部门进一步优化供应商选择范围，持续拓展供应商资源。2022 年 1-6 月公司采购较为稳定，新增供应商较少。

综上所述，报告期内，公司主要新增供应商系公司资产重组、业务规模持续扩大等因素所致，变动情况合理。

（三）新增供应商的开拓过程

公司对新增供应商的开拓具有专门的流程及评审制度。公司制定了《供应商管理程序》及《集中采购管理办法》等内部制度，对供应商开发作出了明确的规定。根据相关制度规定，公司开拓新供应商的过程主要如下：

（1）公司采购部组织技术部和品质部对新供应商的供货能力进行调查与评价，填制《供应商能力调查表》，对其规模、组织结构、人员配备、专职质量管理和检验员情况、产品检验、产品质量、生产设备、工艺流程、生产能力等方面进行全面调查；初评合格后，品质部门会要求供应商提供样品进行试用或试制，试制品或样品按照《产品检验控制程序》进行检验，经技术部判定合格，出具产品合格检测书。采购部门提交《新增供应商评审单》经采购经理、品质经理、技术经理、分管领导审批后，确认为合格供

应商，列入《合格供方名录》，并在以用友 T+系统中新增供应商信息。

(2) 采购部根据供应商供货记录中的交货质量、交付时效、交付数量、服务质量等有关信息，对供应商进行持续的监督和评价打分。公司每半年对供应商进行一次筛选，根据评分，对《合格供方名录》中的供应商重新进行排序，择优选取供应商。

(3) 为分散风险、降低采购成本，一般情况下公司针对主要原材料至少会选择两家供应商作为合格供方。若其中一家年度评审不合格时，公司会及时开发新的供应商进行替代。

(4) 若客户指定原材料供应商，公司会按照下游客户的供应商认证体系要求，与该供应商进行商务洽谈具体合作内容。

(四) 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及变动情况、采购金额及比例情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
贸易类供应商数量（家）	359	507	430	297
贸易类供应商数量变动率	-29.19%	17.91%	44.78%	-
贸易类供应商采购金额（万元）	2,582.32	4,719.41	5,066.00	3,425.17
贸易类供应商采购金额占比	27.82%	20.74%	26.16%	55.53%

报告期内，随着公司经营规模持续扩大，公司合作的贸易类供应商数量波动增长，分别为297家、430家、507家和359家；而向贸易类供应商采购金额占比分别为55.53%、26.16%、20.74%和27.82%，占比变动主要系：（1）公司2020年4月收购江苏福事特后，部分采购权限收归公司，由其统筹安排采购；（2）2020年9月，公司成立福事特商贸，作为集中采购中心针对日常生产需要的大宗原材料，与上游终端供应商进行集中谈判，以提高议价能力，有效降低采购成本。故公司降低了对贸易类供应商的采购金额；（3）2022年上半年，受工程机械市场周期性下行影响，公司对钢材类原材料的采购额及占比下降，且钢材类主要系向终端商采购，故导致2022年上半年向贸易类供应商采购金额占比略有上升。

报告期内，公司向贸易类供应商采购占比较高的原材料大类主要为环保滤芯类、灭火系统类、维修工具类等，上述原材料大类存在型号繁多、采购需求多频次、临时性、

单次数量较小等的特点，使得单型号、单次、少批量直接向终端供应商的购买量达不到最小起订量，且费时耗力，不符合公司及时响应客户需求的贴近式服务特点。而公司贸易类供应商面向的是相对零散的市场，供应商数量众多，能够满足公司采购及时性的需求，同时避免单一供应来源紧缺对公司生产经营的影响。此外，对于钢材、接头、法兰、胶管类等原材料，由于销售规模的快速扩张及产品结构多样性导致所需原材料物料型号种类较多，公司也存在向贸易类供应商采购的情况。

（五）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，公司主要原材料向贸易类供应商和终端供应商的采购情况对比如下：

单位：万元/吨、元/米

采购大类	供应商类别	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比	单价
钢材类	终端供应商	83.48%	0.83	89.15%	0.82	86.10%	0.75	35.23%	0.61
	贸易供应商	16.52%	0.62	10.85%	0.69	13.90%	0.58	64.77%	0.56
	合计	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
接头及法兰类	终端供应商	98.14%	1.86	93.69%	1.97	85.77%	2.03	57.14%	2.48
	贸易供应商	1.86%	3.32	6.31%	3.98	14.23%	4.91	42.86%	5.75
	合计	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
胶管类	终端供应商	77.32%	22.35	85.40%	19.62	65.28%	22.06	42.22%	29.24
	贸易供应商	22.68%	35.68	14.60%	28.46	34.72%	39.67	57.78%	42.26
	合计	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-

注：钢材类、接头及法兰类单价单位为万元/吨，胶管类单位为元/米。

报告期内，公司向贸易供应商和终端供应商采购钢材类、接头及法兰类和胶管类的采购价格差异情况具体比较如下：

1、钢材类

报告期内，公司呈现逐渐向终端供应商采购钢材的趋势，贸易类供应商采购钢材的单价略低于终端供应商，主要系公司向终端供应商采购的钢材类原材料与贸易供应商存在不同，进而导致单价出现差异。报告期内，公司向终端供应商主要采购钢板、焊接用无缝钢管、精密无缝钢管、结构用无缝钢管等；向贸易供应商主要采购钢板、结构用

无缝钢管、圆钢等。二者具体差异情况如下：

(1) 钢板类：公司向贸易供应商采购的主要系未经加工的低合金钢板和热轧钢板，用于结构件等产品的生产；而向终端供应商采购的主要为侧板，系终端供应商向钢材厂采购原材料经加工后销售给公司，用于油箱类等产品的生产，由于经过相关加工程序，因此终端供应商的采购单价较高。

(2) 结构用无缝钢管：公司同时向终端供应商和贸易供应商采购结构用无缝钢管系不同产品对原材料需要不同所致，公司从终端供应商处采购的结构用无缝钢管系经过下料、机加工、钻孔等工序，而从贸易供应商处采购的结构用无缝钢管未经过上述工序，故终端供应商采购单价较高。

(3) 公司采购的焊接用无缝钢管需经过冷轧、微氧热处理工序，精密无缝钢管需经过冷轧、无氧化热处理工序，加工工艺复杂、技术含量较高。因此，公司向终端供应商采购前述两类钢管提高了其整体平均采购单价。

2、接头及法兰类

报告期内，公司呈现逐渐向终端供应商采购接头及法兰的趋势，向贸易类供应商采购接头及法兰的单价高于终端供应商，主要系采购量及采购种类差异所致。公司向终端供应商主要采购焊接法兰、焊接接头、毛坯件、软管接头等，采购量较大，有一定的议价能力，且多为国产件；向贸易供应商主要采购过渡接头、软管接头等，具体差异比较情况如下：

(1) 过渡接头：公司向贸易供应商采购部分进口产品，而向终端供应商主要采购的是国产件且采购量较大，因此，贸易供应商的过渡接头单价较高。

(2) 软管接头：公司软管接头主要向终端供应商派克汉尼汾采购，合作历史较长，且采购量较大，存在一定的议价能力，故单价相对较低；而公司向贸易供应商采购软管接头多出于临时需求、补充特定型号等，故采购规模较小，单价相对较高。

(3) 公司主要向终端供应商采购焊接法兰、焊接接头等，其加工工艺相对简单，不需要电镀工艺，而且采购量较大，公司有一定的议价能力，因此采购单价较低。同时，公司向终端商采购毛坯件，系焊接法兰、焊接接头等产品的原材料，由于其未经精加工，故采购单价较低。

3、胶管类

报告期内，公司呈现逐渐向终端供应商采购胶管类原材料的趋势，向贸易供应商采购胶管的单价高于终端供应商，主要系：

(1) 公司向终端供应商采购规模较大，存在一定的议价能力。

(2) 公司除向终端供应商采购胶管外，还会采购胶管护套等产品，以对胶管起到保护作用，由于胶管护套单价较低，平均采购单价在 2-3 元之间，故进一步拉低了终端供应商胶管类采购单价。

(六) 与成立不久（两年以内）的供应商合作的原因、背景、对应的金额和占比

根据采购总额、供应商数量及向各供应商的采购金额，公司对成立不久（两年以内）的供应商采购金额划分了三个层级：10 万元以下、10-100 万元及 100 万元以上。报告期内，公司各层级供应商数量、采购金额及占比情况如下：

单位：家、万元

期间	层级	数量	数量占比	金额	金额占比
2022年1-6月	100万元以上	-	-	-	-
	10-100万元	15	21.13%	427.74	4.61%
	10万元以下	56	78.87%	112.41	1.21%
	合计	71	100.00%	540.15	5.82%
2021年	100万元以上	3	2.63%	514.98	2.26%
	10-100万元	26	22.81%	862.98	3.79%
	10万元以下	85	74.56%	231.50	1.02%
	合计	114	100.00%	1,609.46	7.07%
2020年	100万元以上	8	6.78%	1,669.09	8.62%
	10-100万元	25	21.19%	827.14	4.27%
	10万元以下	85	72.03%	83.56	0.43%
	合计	118	100.00%	2,579.79	13.32%
2019年	100万元以上	5	7.69%	1,340.54	21.74%
	10-100万元	16	24.62%	546.33	8.86%
	10万元以下	44	67.69%	93.62	1.52%

期间	层级	数量	数量占比	金额	金额占比
	合计	65	100.00%	1,980.49	32.11%

由上表可知，报告期内，公司向刚成立不久（两年以内）的供应商采购金额的比例呈下降趋势，向单家供应商的采购额大多集中在 10 万元以下，主要系公司产品结构复杂、零星采购频繁所致。

报告期内，公司向刚成立不久（两年以内）年度采购金额大于 100 万元的供应商的合作及采购情况具体如下：

1、2022 年 1-6 月

2022 年 1-6 月，公司不存在向刚成立不久（两年以内）供应商采购金额大于 100 万元的情形。

2、2021 年

单位：万元

供应商名称	成立时间	合作原因及背景	采购内容	采购金额	占比
九江众兴然汽配制造有限公司	2019.09.18	2020年起与该公司开展合作，在公司《合格供应商名录》中	焊接法兰、SAE对分法兰、毛坯等	260.42	1.14%
玉山县永超机械制造有限公司	2019.06.17	2019年起与该公司开展合作，在公司《合格供应商名录》中	接头毛坯	150.79	0.66%
河北航谊管道装备制造有限公司	2019.09.16	2020年该公司了解到我司需求焊接接头，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	焊接接头等	103.76	0.46%
合计				514.98	2.26%

3、2020 年

单位：万元

供应商名称	成立时间	合作原因及背景	采购内容	采购金额	占比
上饶县泰润机械经营部	2019.06.10	该公司了解到公司需求钢管，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	焊接无缝钢管、直缝钢管	366.75	1.89%
九江众兴然汽配制造有限公司	2019.09.18	其股东从事锻造行业10多年，毛坯性价比高，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	焊接法兰、SAE对分法	323.36	1.67%

供应商名称	成立时间	合作原因及背景	采购内容	采购金额	占比
			兰、毛坯等		
上饶市翡果贸易有限公司	2019. 10. 25	2019年起与该公司开展合作，在公司《合格供应商名录》中	软管接头等	288. 33	1. 49%
上饶市麦秀贸易有限公司	2019. 10. 21	2019年起与该公司开展合作，在公司《合格供应商名录》中	胶管、接头等	267. 65	1. 38%
上饶市广丰区平灵贸易有限公司	2019. 11. 05	该公司了解到我司需求胶管、软管接头等，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	胶管、接头	109. 53	0. 57%
玉山县永超机械制造有限公司	2019. 06. 17	2019年起与该公司开展合作，在公司《合格供应商名录》中。本地厂家，价格和服务较好	接头毛坯	105. 64	0. 55%
广信区茗一液压附件厂	2019. 10. 22	该公司了解到公司需求焊接接头、接管，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	焊接接头、接管等	103. 95	0. 54%
江西思登商贸有限公司	2019. 03. 14	2019年起与该公司开展合作，在公司《合格供应商名录》中	转向泵、六角钢、焊接接头等	103. 87	0. 54%
合计				1, 669. 09	8. 62%

4、2019年

单位：万元

供应商名称	成立时间	合作原因及背景	采购内容	采购金额	占比
江西思登商贸有限公司	2019. 03. 14	该公司了解到我司需求胶管、法兰等，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	胶管、SAE对分法兰、六角钢等	582. 41	9. 44%
上饶市麦秀贸易有限公司	2019. 10. 21	该公司了解到我司需求软管接头等，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	单向阀、软管接头、软管总成等	223. 30	3. 62%

供应商名称	成立时间	合作原因及背景	采购内容	采购金额	占比
上饶市广丰区宜年贸易有限公司	2019.10.21	该公司了解到我司需求钢管、软管接头等，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	软管接头、无缝钢管等	192.82	3.13%
上饶市翡果贸易有限公司	2019.10.25	该公司了解到我司需求胶管、软管接头等，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	胶管、软管接头等	184.96	3.00%
上饶市锐啸贸易有限公司	2019.04.10	该公司了解到我司需求胶管、软管接头等，主动拜访，经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》	胶管、软管接头等	157.05	2.55%
合计				1,340.54	21.74%

三、涉及向非法人供应商采购的，说明采购价格确定机制、采购金额及占比、结算方式、非法人供应商的管理措施及内控有效性

(一) 涉及向非法人供应商采购的，说明采购价格确定机制、采购金额及占比、结算方式

报告期内，公司向非法人供应商采购情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
非法人供应商数量（家）	72	84	84	33
占当期供应商总数的比例	8.89%	8.15%	10.23%	7.80%
非法人供应商采购金额（万元）	632.90	1,325.11	2,127.25	430.92
占当期采购总额的比例	6.82%	5.82%	10.98%	6.99%

报告期内，公司向非法人供应商采购金额占当期采购总额比例分别为 6.99%、10.98%、5.82%和 6.82%，比例相对较低，对公司经营不存在重大影响。公司存在向非法人供应商采购，主要系：

(1) 公司产品种类繁多、规格型号各异，对应所需原材料亦存在此类特点。公司使用量不大的部分原材料若向中大型供应商采购，一则没有采购规模的经济优势，二则没有交货及时性保障。非法人供应商虽相对较小，但业务灵活度及配合度相对较高，可以及时满足公司部分原材料小批量、临时性采购。

(2) 公司采取贴近式服务战略，旗下子公司较多，且分散在全国各地。除大宗原材料由公司进行统一采购外，各主体亦存在日常采购需求，且为了保证及时推进业务进度，各主体倾向于选择当地或较近供应商。在及时保质保量供货作为首要原则的前提下，各主体选择供应商并无明显法人或非法人倾向。

报告期内，公司向非法人供应商采购额占总采购额的比例波动，主要系 2020 年公司收购江苏福事特，其业务规模及采购体量较大，导致该年公司供应商数量及采购额也随之增加；资产重组完成后，公司加强采购内控管理，对供应商选择制定统一规则，2021 年起向非法人供应商采购的金额及占比下降。

报告期内，公司前五大非法人供应商的采购额、结算方式、占总采购额的比例等具体情况如下所示：

单位：万元

期间	非法人供应商名称	主要采购内容	定价机制	结算方式	采购金额	占比
2022年 1-6月	昆山金帅模具厂	焊接法兰等	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑汇票	102.28	1.10%
	余姚市裕宏液压管件厂	焊接接头、焊接法兰等	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑汇票	66.21	0.71%
	上海汉华水处理工程有限公司广州分公司	陶式反渗透膜	按材料费和加工费定价	款到发货，银行转账	48.42	0.52%
	宁乡县历经铺乡恒诚机械制造厂	钢管、焊接法兰等	按材料费和加工费定价	月结60天，承兑汇票	40.78	0.44%
	宁波市奉化莼湖玛尔诚五金厂	螺母等	按材料费和加工费定价	月结30天，银行转账	37.88	0.41%
	合计					295.58
2021年	宁乡县历经铺乡恒诚机械制造厂	钢管、焊接接管、法兰	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑和电汇各50%	228.52	1.00%
	昆山金帅模具厂	焊接法兰	按材料费和加工费定价	月结60天，承兑汇票	211.68	0.93%
	余姚市裕宏液压管件厂	焊接接头	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑和电汇各50%	179.33	0.79%
	上饶县煌固镇正宏机械加工厂	焊接接头	按材料费和加工费定价	月结30天，银行转账	88.85	0.39%
	昆山市胜爱五金经营部	加工焊接倒角	按机加工工时定价	票到60天付款，银行转账	80.72	0.35%
	合计					789.11
2020年	上饶县泰润机械经营部	焊接无缝钢管、直缝钢管	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑和电汇各50%	366.75	1.89%
	宁乡县历经铺乡恒诚机械制造厂	钢管、焊接接管、法兰	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑和电汇各50%	239.16	1.23%
	余姚市裕宏液压管件厂	焊接接头	按材料费和加工费定价	月结30天，承兑和电汇各50%	213.52	1.10%
	上饶县煌固镇正宏机械加工厂	焊接接头、接管	按材料费和加工费定价	月结30天，银行转账	164.55	0.85%

期间	非法人供应商名称	主要采购内容	定价机制	结算方式	采购金额	占比
	昆山金帅模具厂	焊接法兰	按材料费和加工费定价	月结60天，承兑汇票	151.57	0.78%
	合计				1,135.54	5.86%
2019年	德兴市泗洲镇安达配件经营部	胶管总成、线束	按材料费和加工费定价	货到票到后付款，银行转账	75.24	1.22%
	兰溪市马达汽车配件经营部	滤芯材料	按材料费和加工费定价	货到票到后付款，银行转账	74.42	1.21%
	余姚市柯勤塑料制品厂	过渡接头、堵头、螺母	按材料费和加工费定价	月结30天，银行转账	45.42	0.74%
	海盐飞洋热模锻件厂	接头毛坯	按钢材市场价行情定价	票据/银行转账	31.75	0.51%
	汪家林	焊接接头	按材料费和加工费定价	月结30天，银行转账	24.65	0.40%
		合计				251.47

公司向非法人供应商的采购遵循平等、自愿、公平和诚信原则，采购价格采取随行就市的定价模式，相关交易价格公允。

（二）非法人供应商的管理措施及内控有效性

公司向非法人供应商的采购流程与管理措施执行公司《供应商管理程序》《采购管理程序》《现场零星采购管理补充规定》等规定。对于采购量较大的非法人供应商需按照《供应商管理程序》等规定执行，相关内控措施详见本回复“问题13/二/（三）”。公司为了更好地响应客户需求、提升工作效率，对于采购需求在5万元以下的国产常规品牌工具、五金件等零部件材料，公司允许各个销售部市场人员可先行垫资或使用备用金采购，后续按公司内部流程以合规单据向公司报销。相关内部流程如下：

（1）采购部每年年初根据上年现场采购品类明细，在对市场进行询价的基础上确定对应品类当年度的采购控制价目录表，经事业部总经理审批后下发。控制价目录内的物资可现场直采；目录外的或超出控制价（说明超额原因）的品类物资，需经由采购部进行定价审核（一单一批）后才可进行现场直采；

（2）各销售市场部于办事处所在地选择两至三家同类型的供应商，将《供应商能力调查表》以及采购报价清单提交至采购部进行综合评审，每年评定出合格的供应商；

（3）各市场销售员在接到客户需求后，经市场经理审批同意，在评审合格的供应商处进行现场物资的零星采购，市场经理对采购物品的质量、性能、安全性进行检查，保存必要的材料证明和合格证；

（4）销售员月末根据已购物资编制成结算清单，随需求审批件发送至采购部办理系统收货手续，最终录入用友 T+ 系统；

（5）采购部不定期赴各销售市场所在地对供应商进行走访考察，结合销售部与供应商的日常合作情况等，评价其是否为次年合格现场供应商。

综上，公司向非法人采购已建立相关内控管理制度并有效执行。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内采购明细，分析复核向供应商采购具体内容、采购金额、平均采购价格、采购占比及其变动情况；

2、获取主要供应商出具的关于其主营业务、主要产品或服务、行业地位、经营规模、开始合作时间、发行人采购额占其同类产品的比例等信息确认资料；

3、按照采购金额对供应商分层，核查不同层级的供应商数量、采购金额及占比。获取发行人报告期内新增供应商名单，核查新增供应商数量、新增供应商采购金额及占比，了解新增供应商的开拓过程。获取发行人报告期内贸易类供应商名单，核查报告期各期发行人贸易类供应商的数量、采购金额。访谈发行人采购部门负责人，了解发行人同一类产品向贸易商和终端商采购价格的差异，并分析价格差异的合理性。获取发行人报告期内与刚成立不久（两年以内）的供应商交易清单，核查供应商采购金额及占比，了解与其采购的背景及原因；

4、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道检索，核实发行人各期主要供应商基本信息，包括成立时间、注册资本、股权结构、营业范围等信息，确认其与发行人及其关联方是否存在关联关系，并结合供应商基本情况以及公司采购明细，核查公司贸易类供应商情况、成立不久（两年以内）的供应商情况、非法人供应商情况；

5、获取发行人报告期内非法人供应商清单，通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道检索，核实供应商的企业性质，核查供应商采购金额及占比，了解与其采购的价格确定机制、结算方式等。通过访谈发行人管理层，查阅发行人采购相关的管理制度，了解关于非法人供应商的管理措施及相关内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

6、对供应商的核查方法、核查比例如下：

（1）供应商走访及视频访谈

受新冠疫情的影响，申报会计师对公司主要材料供应商进行了现场走访或视频访谈。访谈对象为供应商的相关经办人员，走访期间关注其办公、生产及仓储情况，了解供应商的基本情况、经营状况、与公司的合作背景和交易情况、付款交货方式、结算周期、询问其与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和

高级管理人员是否存在关联关系，与发行人之间是否存在利益输送等。申报会计师执行现场走访及视频访谈核查程序的供应商数量及对应的采购占各期公司采购的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
核查确认金额 (a)	5,826.43	14,182.38	13,476.93	3,389.07
采购总额 (b)	9,283.89	22,756.79	19,367.70	6,167.60
核查金额占采购总额的比例 (a/b)	62.76%	63.27%	69.67%	55.93%

(2) 向供应商函证

根据重要性原则，申报会计师按照报告期各期末应付账款的余额和采购金额较高的供应商名单筛选进行函证，以验证采购及往来余额的真实性、准确性。各期末对供应商应付账款余额函证的情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应付账款余额 (a)	6,121.62	3,788.31	4,466.90	3,066.98
发函金额 (b)	5,094.31	2,744.77	3,415.02	2,485.96
发函比例 (b/a)	83.22%	72.45%	76.45%	81.06%
回函确认金额 (c=d+e)	5,094.31	2,744.77	3,415.02	2,485.96
其中：回函相符金额 (d)	5,088.64	2,744.77	3,415.02	2,485.96
回函不符经调节后相符金额 (e)	5.67	-	-	-
回函确认比例 (c/b)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，申报会计师对供应商采购金额的函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
采购总额 (a)	9,283.89	22,756.79	19,367.70	6,167.60
发函金额 (b)	7,291.77	17,404.21	14,188.74	3,521.92

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
发函比例 (b/a)	78.54%	76.48%	73.26%	57.10%
回函确认金额 (c=d+e)	7,291.77	17,404.21	14,188.74	3,521.92
其中：回函相符金额 (d)	7,195.87	17,404.21	14,188.74	3,521.92
回函不符经调节后相符金额 (e)	95.90	-	-	-
回函确认比例 (c/b)	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(二) 核查意见

1、发行人已说明了报告期内各类材料对应的主要供应商的基本情况、合作情况，其中，发行人与供应商江西思登商贸有限公司、上饶县泰润机械经营部存在关联关系，除此之外，发行人与其他主要供应商不存在关联关系或其他利益安排的情况；

2、报告期内，发行人供应商的数量相对稳定，与发行人业务需求相匹配；发行人存在一定数量的贸易型供应商，贸易型供应商数量、采购额与发行人业务发展情况相匹配；发行人主要原材料存在部分物料同时向贸易类供应商和终端供应商采购的情形，向贸易类供应商采购和向终端供应商采购价格差异合理，符合实际情况，具备合理性；报告期内，发行人存在向成立两年以内的供应商采购的情况，相关供应商与发行人开展业务具有合理的商业背景，与发行人业务实际开展情况相匹配；

3、报告期内，发行人存在向非法人供应商采购的情况，采购价格采取随行就市的定价模式，相关交易价格公允。发行人已建立了与采购相关的良好内部控制制度，相关控制运行有效且得到恰当执行；

4、申报会计师通过实地走访或视频访谈、函证等核查程序，经核查，报告期内，发行人的采购真实，成本核算完整、准确。

问题 14 关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，公司主营业务毛利率分别为 44.17%、45.54%和 40.05%，整体呈波动下降趋势。

(2) 报告期内，硬管总成的毛利率分别为 33.39%、40.68%和 38.09%，软管总成的毛利率分别为 47.29%、50.42%和 57.27%，管接头的毛利率分别为 25.11%、34.49%和 38.31%，矿用工具的毛利率分别为 49.23%、45.48%和 36.17%，灭火系统的毛利率分别为 51.17%、55.95%和 56.62%。

(3) 自 2020 年起，公司受托加工的毛利率分别为 83.55%和 46.30%。

请发行人：

(1) 列表说明报告期内上游钢材、管接头、法兰等主要原材料价格变化情况、下游各类产品价格的变化情况、调整机制，同时结合发行人在客户及供应商间的议价能力，量化分析上游主要原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制及周期；

(2) 结合产品结构及影响单价、单位成本的有关因素，量化分析披露各产品报告期毛利率变化的原因及合理性，毛利率变化趋势与原材料价格变化趋势不一致的原因及合理性；

(3) 结合业务模式、采购销售模式、产品类型及客户类型等因素，对主要细分业务分别与同行业可比公司相关业务进行毛利率对比分析，进一步说明公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在不一致的原因及合理性；

(4) 说明受托加工业务毛利率大幅下滑的原因，期后相关业务开展情况以及毛利率水平。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、列表说明报告期内上游钢材、管接头、法兰等主要原材料价格变化情况、下游各类产品价格的变化情况、调整机制，同时结合发行人在客户及供应商间的

议价能力，量化分析上游主要原材料价格变化与下游产品价格变化之间的传导机制及周期

报告期内，公司主要原材料价格和下游产品价格变化情况如下：

单位：万元/吨

产品类别	产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
		单价	变动率	单价	变动率	单价	变动率	单价
原材料	钢管	0.83	-0.95%	0.84	11.83%	0.75	2.43%	0.73
	法兰及接头	1.88	-7.94%	2.04	-7.82%	2.21	-32.61%	3.28
	钢材	0.69	-2.73%	0.71	20.07%	0.59	15.66%	0.51
产成品	硬管总成	2.89	-2.33%	2.96	1.52%	2.92	17.84%	2.47
	管接头	3.80	-12.04%	4.32	0.92%	4.28	13.17%	3.78
	油箱	1.51	8.63%	1.39	12.55%	1.23	-	-

公司上述原材料与产成品的对应关系如下：钢管主要用于生产硬管总成，法兰及接头用于装配硬管总成或直接对外销售管接头产品，钢材分为圆钢、板材、型材等，用于生产管接头以及油箱。

公司与主要客户签订年度协议约定产品价格，公司在报价时会参考原材料价格，但由于产品定价需要考虑到市场竞争环境、公司竞争策略、产品类型、客户议价能力等多个因素，并最终由公司与客户协商确定。由于公司在与客户的合同中并未约定调价机制，原材料的价格变动无法及时传到至下游客户，因此原材料成本的变动与产品价格变动并非简单线性关系，具体如下：

公司的定价机制主要考虑生产成本、研发投入、制造工艺、日常维护等因素并保留合理利润空间后通过商务谈判方式确定价格，少部分产品采用招投标方式定价。产品的利润空间决定了公司的盈利能力，而产品单价与单位成本直接决定产品毛利水平，故生产成本是公司产品定价时的主要参考因素。报告期内，主营业务成本中直接材料占比超过 70%，故上游原材料的价格变动会影响生产成本中直接材料的金额和比重，进而影响产品单位成本，最终传导至产品单价，两者之间存在一定联动性。

虽然上游原材料产品价格和下游产品价格之间存在联动性，但并不直接呈线性关系，主要系：

(1) 公司的硬管总成、油箱等产品液压管路系统为工程机械的零部件，下游客户主要为工程机械行业的知名企业，由于采购规模较大且付款能力较好，其议价能力较强，主机厂商出于对成本控制的考量，在与公司的商业谈判中通常存在一定的降价需求，公司在考虑到市场竞争环境、生产成本后，在可接受的产品毛利范围内，会通过下调产品价格来提升产品的竞争力。另一方面，公司也会通过改进生产工艺和加强生产过程中的成本管控等方式，提高生产效率，降低生产成本。在这种情况下，上游原材料价格与产品价格不存在直接联动关系。

(2) 公司产品的主要原材料为钢材、钢管、接头及法兰等，对于钢材和钢管，属于大宗商品，具有公开的市场报价，公司对相关供应商议价能力较弱；对于接头及法兰等机械加工件，公司上游市场竞争较为充分，对相关供应商议价能力较强。公司与客户签订的销售合同未约定原材料价格波动的调价机制，因此原材料价格波动风险由公司承担。

(3) 除了上述因素外，公司产品定价还受到较多其他因素影响，公司的产品类型及各产品规格型号众多，各产品的技术参数要求不同均会影响到产品定价；另外，公司对各产品采取的竞争策略不同、与客户合作历史差异等均会影响产品定价。

综上，公司原材料价格对最终产品价格存在一定的传导作用，但由于产品定价需要考虑到市场竞争环境、市场竞争策略、产品类型、客户议价能力等多个因素，并最终由公司与客户协商确定，原材料价格与产品价格变动并非简单的线性关系，因而无法准确量化原材料价格对产品价格的传导机制及周期。

二、结合产品结构及影响单价、单位成本的有关因素，量化分析披露各产品报告期毛利率变化的原因及合理性，毛利率变化趋势与原材料价格变化趋势不一致的原因及合理性

(一) 结合产品结构及影响单价、单位成本的有关因素，量化分析披露各产品报告期毛利率变化的原因及合理性

报告期内，公司各类别产品收入占比及毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
液压管路系统	79.02%	39.89%	80.18%	39.97%	74.67%	41.76%	51.56%	41.03%
其中：硬管总成	51.74%	36.21%	60.77%	38.09%	57.04%	40.68%	3.59%	33.39%
软管总成	19.77%	56.27%	11.57%	57.27%	11.92%	50.42%	35.68%	47.29%
管接头	3.40%	27.80%	2.79%	38.31%	5.68%	34.49%	12.29%	25.11%
油箱	4.10%	17.39%	5.05%	23.82%	0.03%	19.76%	-	-
矿用工具	5.65%	26.61%	7.40%	36.17%	7.08%	45.48%	22.72%	49.23%
灭火系统	5.39%	61.12%	5.20%	56.62%	4.49%	55.95%	11.40%	51.17%
受托加工	2.67%	41.49%	2.50%	46.30%	8.88%	83.55%	-	-
其他	7.27%	33.88%	4.71%	45.97%	4.88%	40.30%	14.31%	41.86%
合计	100.00%	39.89%	100.00%	40.99%	100.00%	46.30%	100.00%	44.17%

注：毛利率剔除新收入准则运费对营业成本的影响。

报告期内，公司剔除新收入准则影响后的主营业务毛利率分别为44.17%、46.30%、40.99%和39.89%，整体呈波动下降趋势。影响公司主营业务产品毛利率的主要包括产品结构变动以及各类产品单价和单位成本波动等因素。

报告期内，公司产品毛利率变动的双因素分析如下：

毛利率变动因素	2022年1-6月较 2021年变动率	2021年较2020年变 动率	2020年较2019年变 动率
因产品结构原因	1.99%	-3.52%	-10.23%
因产品自身毛利率变动原因	-3.10%	-1.79%	12.36%
合计	-1.10%	-5.31%	2.13%

2020年，公司主营业务毛利率较上期增加2.13%，其中受产品结构变动影响导致主营业务毛利率减少10.23%，受产品自身毛利率变动影响导致主营业务毛利率增加12.36%。

2021年，公司主营业务毛利率较上期减少5.31%，其中受产品结构变动影响导致主营业务毛利率减少3.52%，受产品自身毛利率变动影响导致主营业务毛利率减少1.79%。

2022年1-6月，公司主营业务毛利率较上期减少1.10%，其中受产品结构变动影响导致主营业务毛利率增加1.99%，受产品自身毛利率变动影响导致主营业务毛利率减少3.10%。

具体情况分析如下：

1、产品结构对毛利率的影响分析

2019年，公司合并江苏福事特之前，主要客户集中在矿山行业，产品结构围绕矿山行业客户的主要需求，以软管总成、矿用工具和灭火系统等为主。由于矿山行业更注重供应商的服务能力，对产品价格敏感程度低，相关产品毛利率较高。

2020年，因产品结构变动对主营业务毛利率的影响为-10.23%，公司合并江苏福事特后，主要客户以工程机械行业主机厂商为主，主要向其销售硬管总成产品，其收入占比由3.59%提升至57.04%。而主要向矿山客户销售的软管总成、矿用工具和灭火系统产品收入占比由69.80%下降至23.50%。由于下游行业不同和客户特点不同，硬管总成的毛利率低于软管总成、矿用工具和灭火系统等。因此低毛利率产品收入占比提升，高毛利率产品的收入占比下降对当期毛利率产生较大影响。

2021年，因产品结构变动对主营业务毛利率的影响为-3.52%，主要系2021年受托加工业务模拟毛利贡献率相较于2020年实际毛利贡献率下降了5.33%。因当期受托加工的主要客户三一重机自建了相关产线，故其交予公司的受托加工业务收入占比降低，由8.88%下降至2.50%。

2022年1-6月，因产品结构变动对主营业务毛利率的影响为1.99%，因公司当期矿山后市场业务收入增长，导致毛利率较高的软管总成产品收入占比提升。

2、各产品单价、单位成本变动对毛利率的影响分析

报告期内，公司各类产品毛利率变动情况如下：

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率
硬管总成	36.21%	-1.88%	38.09%	-2.60%	40.68%	7.29%	33.39%
软管总成	56.27%	-1.00%	57.27%	6.85%	50.42%	3.13%	47.29%
管接头	27.80%	-10.52%	38.31%	3.82%	34.49%	9.38%	25.11%

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率
油箱	17.39%	-6.43%	23.82%	4.07%	19.76%	-	-
矿用工具	26.61%	-9.56%	36.17%	-9.31%	45.48%	-3.75%	49.23%
灭火系统	61.12%	4.49%	56.62%	0.67%	55.95%	4.78%	51.17%
受托加工	41.49%	-4.81%	46.30%	-37.25%	83.55%	-	-
其他	33.88%	-12.09%	45.97%	5.68%	40.30%	-1.56%	41.86%
主营业务毛利率	39.89%	-1.10%	40.99%	-5.31%	46.30%	2.13%	44.17%

注：毛利率剔除新收入准则运费对营业成本的影响。

报告期内，公司各产品毛利率变动原因及合理性具体分析如下：

（1）硬管总成

单位：万元/吨

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单价	2.89	-2.33%	2.96	1.52%	2.92	17.84%	2.47
单位成本	1.84	0.64%	1.83	5.96%	1.73	4.94%	1.65
毛利率	36.21%	-1.88%	38.09%	-2.60%	40.68%	7.29%	33.39%

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

①单价与单位成本的变动原因

报告期内，硬管总成的毛利率分别为33.39%、40.68%、38.09%和36.21%，2020年毛利率较上年上升7.29%，2021年毛利率较上年下降2.60%，主要变动原因为硬管总成客户结构变动以及原材料价格波动；2021年1-6月毛利率较上期下降1.88%，主要系单价下降。

硬管总成毛利率变动的单位价格和单位成本的双因素分析如下：

项目	2022年1-6月较2021年变动率	2021年较2020年变动率	2020年较2019年变动率
单价因素	-1.47%	0.89%	10.09%
单位成本因素	-0.41%	-3.49%	-2.80%
合计	-1.88%	-2.60%	7.29%

注：根据连环因素替代法测算。

如上所示，公司2020年毛利率上升主要原因系产品价格上升；2021年毛利率下降主要系单位成本上升；2022年1-6月毛利率下降主要系单位价格下降。

2019年，合并江苏福事特前，公司的主要客户集中于矿山行业，因此公司的产品结构围绕矿山行业客户的主要需求，主要为软管总成、矿用工具和灭火系统等，硬管总成并非公司的业务重点，公司亦未围绕硬管产品客户建立配套工厂，硬管总成产品附加值低，因此产品售价较低。

2020年，当期产品平均售价较上期增长17.84%，主要系合并江苏福事特后，公司硬管总成产品的主要客户结构发生改变，三一集团成为公司第一大客户，其对供应商的产品质量和服务能力均提出了较高的要求，公司围绕三一集团的主要生产地建立了配套工厂，提供贴近式服务，因此产品溢价较高。

相较于2020年，2021年公司的客户结构较为稳定，因此产品平均售价基本稳定，毛利率变动的主要原因系受当期原材料价格上涨，2021年公司钢管平均采购价格较上期增加11.83%，导致当期单位成本较上期增加5.96%。

2022年1-6月，受工程机械行业周期性下行等影响，主要客户需求量减少，公司对主要客户进行了不同程度的降价以维持产品竞争力。硬管总成平均销售单价较上期降低2.33%，导致毛利率下降。

（2）软管总成

单位：万元/吨

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单价	8.36	-0.69%	8.42	6.04%	7.94	2.52%	7.75
单位成本	3.66	1.64%	3.60	-8.62%	3.94	-3.56%	4.08
毛利率	56.27%	-1.00%	57.27%	6.85%	50.42%	3.13%	47.29%

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

报告期内，公司软管总成的毛利率分别为47.29%、50.42%、57.27%和56.27%，毛利率呈上升趋势，主要系软管总成客户结构变动和原材料采购价格变动所致。

软管总成毛利率变动的单位价格和单位成本的双因素分析如下：

项目	2022年1-6月较2021年变动率	2021年较2020年变动率	2020年较2019年变动率
单价因素	-0.30%	2.83%	1.30%
单位成本因素	-0.71%	4.02%	1.83%
合计	-1.00%	6.85%	3.13%

注：根据连环因素替代法测算。

如上所示，2019-2021年，公司软管总成的毛利率上升，主要系单价上升及单位成本下降双因素共同影响所致。2022年1-6月，因客户结构变动以及原材料价格上涨，软管总成毛利率较上期下降1%。

单价方面，公司软管总成的主要客户为江铜集团、中煤集团和国能集团，报告期内，公司向其销售单价及销售占比情况如下：

单位：万元/吨

客户名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	单价	销售占比	单价	销售占比	单价	销售占比	单价	销售占比
中煤集团	8.23	35.66%	8.71	35.88%	7.97	32.95%	7.82	35.28%
国能集团	9.27	28.34%	8.75	23.37%	8.76	15.04%	8.92	19.81%
江铜集团	7.46	16.05%	7.53	13.91%	7.53	20.03%	7.32	25.73%
合计	-	80.05%	-	73.16%	-	68.02%	-	80.82%

公司向江铜集团销售产品的价格较低，主要系江铜集团主要矿山地离公司生产地较近，其产品价格中的服务溢价相对较低。2019-2021年，公司向江铜集团销售软管总成产品的销售金额占软管总成销售收入的比例分别为25.73%、20.03%和13.91%，占比逐年下降。随着江铜集团的销售比例逐年下降，公司软管总成的平均单价逐年上升。此外，2021年公司向中煤集团的销售价格增高主要系单价较高的缠绕胶管当期销售占比提升所致。2022年1-6月，公司向国能集团销售单价较高主要系当期公司拓展了产品销售类别，新产品销售单价较高所致。

单位成本方面，报告期内，公司向胶管主要供应商采购情况如下：

单位：元/米

供应商名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比	单价	采购占比
派克集团	49.31	34.42%	46.49	43.08%	48.34	34.14%	41.88	34.62%
麦秀贸易	-	-	-	-	60.60	14.75%	-	-
思登商贸	-	-	-	-	-	-	39.20	13.70%
翡果贸易	-	-	-	-	-	-	83.53	11.39%
盖茨集团	26.26	15.17%	28.51	24.09%	34.60	14.65%	24.12	5.15%
森佩富莱	10.71	3.85%	9.78	4.13%	10.68	3.87%	10.56	0.17%
合计	32.68	53.44%	32.50	71.30%	38.84	67.41%	42.18	65.02%

2019-2021年，公司软管总成的单位成本呈下降趋势，主要系胶管采购价下降所致：①公司加强成本管控，对贸易类供应商的采购比例下降；②由于品牌溢价等因素，盖茨集团和森佩富莱的产品价格低于派克集团，公司根据客户对产品的实际需求优化供应商结构，提升了盖茨集团和森佩富莱的胶管采购比例。2022年1-6月，由于公司对胶管主要供应商派克集团采购价格上升，胶管平均采购单价上升。

(3) 管接头

单位：万元/吨

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单价	3.80	-11.93%	4.32	0.92%	4.28	13.17%	3.78
单位成本	2.74	3.09%	2.66	-4.97%	2.80	-1.01%	2.83
毛利率	27.80%	-10.51%	38.31%	3.82%	34.49%	9.38%	25.11%

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

报告期内，管接头的毛利率分别为25.11%、34.49%、38.31%和27.80%，2020年和2021年的管接头毛利率较上年分别增加9.38%和3.82%，毛利率呈逐年上升趋势，主要系低毛利产品收入下降。2022年1-6月，毛利率下降主要系管接头单价下降。

管接头毛利率变动的单位价格和单位成本的双因素分析如下：

项目	2022年1-6月较2021年变动率	2021年较2020年变动率	2020年较2019年变动率
单价因素	-8.35%	0.60%	8.72%
单位成本因素	-2.16%	3.22%	0.66%
合计	-10.51%	3.82%	9.38%

注：根据连环因素替代法测算。

如上表所示，公司2020年毛利率上升主要原因系产品价格上升；2021年毛利率上升主要系单位成本下降；2022年1-6月毛利率下降主要系单价下降。

报告期内，公司管接头产品的主要客户为山河智能，对其管接头的收入占比分别为52.07%、64.32%、30.44%和14.34%，因此公司向山河智能销售产品的毛利率变动对管接头产品毛利率影响较大。山河智能自2019年起定期会对全年液压过渡接头采购进行招标，各供应商根据产品型号及数量进行竞争报价，山河智能根据供应商产品质量及价格决定对各供应商的采购量。

单价方面，2019年公司中标山河智能该项目下大部分管接头产品，受项目内产品规格变动影响，2020年管接头平均销售单价高于2019年，2021年公司产品价格保持稳定。2022年1-6月，受工程机械行业周期性下行影响，为保持产品竞争力，公司对部分客户采取了降价，因此平均单位价格下降。

单位成本方面，2021年山河智能对上述项目进行重新招标，受市场低价竞争影响，公司未中标该项目下大部分产品，相关产品单位成本较高，导致2021年公司单位成本下降。2022年1-6月，管接头单位成本较上期增长3.09%，主要系当期公司向包钢集团销售一批软管接头，因相关产品单位重量较轻，经折算重量后单位成本较高，提升了公司管接头平均单位成本。

(4) 油箱

单位：万元/吨

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
单价	1.51	9.22%	1.23	12.55%	1.23	-	-
单位成本	1.25	18.44%	0.99	6.85%	0.99	-	-
毛利率	17.39%	-6.43%	23.82%	4.07%	19.76%	-	-

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

油箱产品系公司 2020 年新增产品，2020 年至 2022 年 6 月，公司油箱产品收入分别为 10.79 万元、2,529.31 万元和 900.50 万元。单价方面，2020 年公司为开拓油箱市场，向客户提供小批量产品试用，产品单价相对较低。单位成本方面，油箱的主要原材料为钢材，受 2021 年钢材价格上涨影响，2021 年单位成本较上期增长 6.85%。2022 年 1-6 月，公司油箱产品的毛利率为 17.39%，毛利率下降主要系当期工程机械行业下行，客户需求下降导致公司产能利用率下降，因此产品单位成本较上期增加。

（5）矿用工具和灭火系统

产品类型	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率	变动率	毛利率
矿用工具	26.61%	-9.56%	36.17%	-9.31%	45.48%	-3.75%	49.23%
灭火系统	61.12%	4.50%	56.62%	0.67%	55.95%	4.78%	51.17%

矿用工具和灭火系统系公司根据矿山后市场客户需求定制或采购后直接销售的产品，产品品类较多。矿用工具主要有同步顶升系统、液压油缸、液压泵、气动扳手等工具类产品；车载灭火系统主要有成套灭火系统以及氮气瓶、干粉罐、喷头等组件。上述产品品类不同，且价格差异较大，各期单价及单位成本不具可比性。

矿用工具及灭火系统并非简单的贸易产品，其产品溢价主要体现在公司对矿山客户提供的贴近式服务溢价：（1）矿用工具的服务溢价体现在公司长期服务过程中建立的技术经验壁垒，一旦客户的矿山机械发生故障，基于对客户主要机型的了解，公司可在短时间内采购高效率的维修工具或备件并向客户提供 7×24 小时的维修服务，最大程度降低客户的停机损失；（2）灭火系统的服务溢价体现在公司根据客户不同机型设计车载灭火系统的管路排布，并提供设计、采购以及组装一站式服务，维护矿山机械的运转安全。并且，公司围绕矿山客户的主要矿产地设立服务网点，贴近客户所在地，第一时间响应客户需求，为客户提供专业的售前、售后支持，良好的客户服务体验帮助公司获得了更多的服务溢价。

（二）毛利率变化趋势与原材料价格变化趋势不一致的原因及合理性

原材料价格变动对毛利率的影响主要体现在对产品成本的影响，报告期内公司主要产品单位成本及其主要原材料采购价格变动情况如下：

1、硬管总成

单位：万元/吨

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
毛利率	36.21%	-1.88%	38.09%	-2.60%	40.68%	7.29%	33.39%
单位成本	1.84	0.64%	1.83	5.96%	1.73	4.94%	1.65
钢管采购价	0.83	-0.95%	0.84	11.83%	0.75	2.43%	0.73

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

硬管总成的主要原材料为钢管，2019-2021年，公司钢管平均采购价格呈增长趋势，其变动趋势与硬管总成单位成本变动趋势基本一致；2022年1-6月，钢管平均采购价格小幅上涨，而当期由于工程机械行业周期性下行导致公司产能利用率下降，单位制造费用和人工上涨，因此单位成本较上期小幅增加。毛利率变动趋势与钢管采购价变动趋势不一致主要系客户结构改变导致的单位价格变化，具体详见本回复“问题 14/二/(一)/2”。

2、软管总成

单位：万元/吨

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
毛利率	56.27%	-1.00%	57.27%	6.85%	50.42%	3.13%	47.29%
单位成本	3.65	1.64%	3.59	-8.62%	3.94	-3.56%	4.08
胶管采购价	3.67	2.41%	3.58	-11.16%	4.03	-14.37%	4.71

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

软管总成的主要原材料为胶管，报告期内，公司胶管平均采购价格呈波动趋势，其变动趋势与软管总成单位成本和毛利率变动趋势一致，毛利率随单位成本下降而上升，毛利率变动方向与原材料价格变动方向趋势合理。

3、管接头

单位：万元/吨

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
毛利率	27.80%	-10.51%	38.31%	3.82%	34.49%	9.38%	25.11%
单位成本	2.74	3.09%	2.66	-4.97%	2.80	-1.01%	2.83
接头及法兰采购价	1.88	-7.94%	2.04	-7.82%	2.21	-32.61%	3.28

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

管接头的主要原材料为接头法兰、圆钢等，2019-2021年，公司接头及法兰平均采购价格呈下降趋势，其变动趋势与管接头单位成本和毛利率变动趋势一致，毛利率随单位成本下降而上升，毛利率变动方向与原材料价格变动方向趋势合理。2022年1-6月，公司管接头单位成本上升主要系当期公司管接头自建锻打产线，由于当期投产，因产线磨合及员工熟练度不够等原因，单位人工及制造费用上升。

4、油箱

单位：万元/吨

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
毛利率	17.39%	-6.43%	23.82%	4.07%	19.76%	-	-
单位成本	1.25	18.44%	1.06	6.85%	0.99	-	-
钢板采购价	0.88	19.38%	0.74	6.57%	0.69	-	-

注：单位成本与毛利率已剔除运费影响。

油箱的主要原材料为钢板等，报告期内，公司钢板采购价格呈增长趋势，其变动趋势与油箱单位成本变动趋势一致，毛利率变动趋势与钢材采购价变动趋势方向相同主要系产品规格型号改变导致的单位价格变化，具体详见本回复“问题 14/二/(一)/2”。2022年1-6月油箱单位成本变动率高于钢板平均采购价主要系当期徐州福事特承接部分油箱业务，由于当期首次投产，因产线磨合导致生产成本增加。

综上，公司主要产品的原材料采购价格变动趋势与单位成本变动趋势一致，部分产品与毛利率变动方向不一致，主要系因客户结构或产品规格改变造成的产品单价改变，具有商业合理性。

三、结合业务模式、采购销售模式、产品类型及客户类型等因素，对主要细分业务分别与同行业可比公司相关业务进行毛利率对比分析，进一步说明公司毛利率与同行业可比公司毛利率存在不一致的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	39.13%	44.01%	44.10%	37.77%
艾迪精密	29.18%	33.76%	40.66%	42.83%
长龄液压	25.73%	33.12%	39.35%	41.90%
邵阳液压	27.22%	26.42%	29.41%	30.63%
万通液压	21.49%	26.14%	30.27%	27.05%
威博液压	23.26%	24.86%	25.48%	26.22%
利通科技	33.60%	25.78%	34.01%	33.65%
耀坤液压	未披露	30.72%	32.22%	33.07%
平均值	28.52%	30.60%	34.44%	34.14%
福事特	39.53%	40.44%	45.76%	44.25%

资料来源：各同行业可比公司招股说明书、定期报告

报告期内，公司综合毛利率变动趋势与同行业可比公司一致，呈先增后降的趋势。公司与同行业可比公司在业务模式、采购销售模式、产品类型和客户类型等因素对比分析如下：

公司名称	业务模式	采购模式	销售模式	产品类型	客户类型
恒立液压	恒立液压作为液压零部件核心供应商，公司将利用现有产品的竞争优势积极拓展国产品牌主机厂出口机型的份额及外资品牌海外市场，针对性地布局开发电动控制及执行装置应对工程机械行业电动化趋势，同时公司推进下游行业多元化发展	恒立液压以以销定产的方式来组织公司的生产排产计划，严格按照客户的订单和安全库存制定生产计划，由制造部门按照计划安排生产，同时根据生产计划来采购原材料并保证合理的库存	采用直销模式销售产品，针对挖掘机专用油缸客户资源集中的特点，销售部组织专业团队对重点客户进行开拓和销售服务	产品涵盖高压油缸、高压柱塞泵、液压多路阀、工业阀、液压系统、液压测试台及高精密液压铸件等	下游客户包括美国卡特彼勒、日本神钢、日立建机、久保田建机、三一、徐工、柳工、中铁工程、铁建重工等世界500强和全球知名主机客户
艾迪精密	艾迪精密从事液压技术的研究及液压产品的开发、生产和销售，以市场为导向，加大产品差异化优势，巩固轻型和中型液压破碎锤市占率，重点加强重型液压破碎锤的研发和生产	根据原材料或零部件的特性及市场供需情况等采用不同的采购策略，通过签订年度框架协议或批次合同按订单进行采购	通过经销商将公司产品销售给客户，经销商模式销售有利于公司快速构建覆盖区域广泛的经销商销售网络，提高产品的市场占有率，同时降低公司的销售和售后维护的成本	主要产品包括液压破碎属具和液压件等液压产品	主要客户为经销商，公司也向部分终端客户直接销售，公司产品的最终使用客户主要为矿山开采、工程建设、道路施工和市政建设等各类施工方以及工程机械整机生产及维修企业
长龄液压	主要产品张紧装置、中央回转接头等应用于以挖掘机、高空作业平台等为代表的工程机械领域，并向上游延伸产业链条，发展铸件业务	对主要原材料首先选择若干供应商作为备选供应商，实际采购中，公司将根据原材料或零部件的特性及市场供需情况等采用不同的采购策略，通过签订年度框架协议或批次合同按订单进行采购	直销模式，与主要客户签订年度框架合同，在合同期内由客户下达订单	主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售，主要产品为中央回转接头、张紧装置等	下游客户主要为三一重机、徐工集团、柳工机械、卡特比勒、浙江鼎力等国内外知名工程机械厂商
邵阳液压	邵阳液压专业从事液压产品的设计研究、产品开发及液压技术服务，构建了以液压柱塞泵、液压缸和液压系统为核心的产品体系和液压专业技术服务体系，通过	主要根据销售订单、生产计划和专业技术服务方案安排采购定制化产品根据“以销定产，以产定购”原则制定采购计划，标准化产品根据	结合下游客户类型、所处行业特点及销售产品的不同，实行经销和直销相结合的销售模式	主要销售液压系统、液压柱塞泵、液压缸及其他备品备件	下游客户主要为工程机械行业、冶金行业、水利水电行业客户

公司名称	业务模式	采购模式	销售模式	产品类型	客户类型
	对液压元件及成套液压系统的生产工艺改进和应用领域拓展，对客户所使用的液压产品提供完整的技术服务支持。	“生产计划+合理库存”制定采购计划			
万通液压	万通液压通过多年的自主研发及生产实践经验的积累，掌握了冷拔工艺技术、密封结构优化技术、活塞杆热处理及表面处理技术、镜面抛光粗糙度控制技术、双气室蓄能器技术等核心液压油缸及油气弹簧生产技术，是国内中高压油缸的专业供应商，其产品广泛应用于汽车、采掘设备、军工装备等领域	主要原材料采取“以产定购”的采购模式，在客户对原材料无特殊要求的情形下，自主组织采购；此外，还存在向其客户配套采购原材料以及客户提供原材料的模式	主要向汽车生产改装企业、煤炭综采装备制造企业、特种装备制造企业及工程机械制造企业等销售汽车及工程机械用油缸，产品存在一定定制化特征，公司自设立以来采用直销的销售模式	产品主要包括自卸车专用油缸、机械装备用油缸和油气弹簧	产品主要应用于汽车、采掘设备、军工装备等领域，主要客户包括宏昌专用车、中集集团、河南骏通等专用汽车生产、组装厂商，郑煤机、兖矿东华、平阳煤机等煤炭综采装备制造企业，以及中航科技等军工集团下属特种设备制造企业
威博液压	威博液压进入液压行业市场较早，通过长期积累，能够为仓储物流、汽车机械、工程机械等各领域下游客户提供液压动力单元、液压泵等各类液压产品的设计、生产及销售等一站式专业服务。公司下游各领域客户由于工作环境、工况特点、性能需求存在较大差异，对液压动力单元产品的性能指标、技术参数的要求也有所不同。公司根据不同下游客户的特定需求安排采购与生产活动，采用“以销定产、以产定	主要原材料采购采取“以销定产，以产定购”的“动态管理”模式，采购部根据销售订单和生产计划安排采购，即根据“销售订单+生产计划+合理库存”的指导原则制定采购计划。公司根据原材料或零部件的特性及市场供需情况等采用不同的采购策略，通过签订年度框架协议或批次合同按订单进行采购	主要产品为液压动力单元，采用直销为主的销售模式	主要产品为液压动力单元，液压动力单元是一种小型集成的独立液压系统，由交流和直流电机、动力元件（齿轮泵）、控制元件（液压阀）和辅助元件（油箱）等液压部件组成，其产品结构复杂、性能需求各异，差异化程度较高	下游客户主要为国内知名仓储物流设备企业诺力股份、杭叉集团以及高空作业平台龙头企业浙江鼎力

公司名称	业务模式	采购模式	销售模式	产品类型	客户类型
	购”的经营模式				
利通科技	利通科技销售模式采取直销模式，通过对销售区域和销售渠道的不断优化和完善，目前公司形成了国内外两大销售区域。公司主要通过国内国际专业展会、线上网络推广、知名国内外客户转介绍、大型主机配套厂的招投标等方式获取客户订单。公司收入来源主要为液压橡胶软管及总成、工业橡胶软管及总成、混炼胶、连接件等产品的销售	设立采购中心，负责制定年度采购预算、制定与实施采购计划、检验和验收采购物料等。公司所需的主要原辅材料、设备及其它物资均通过公司采购中心向国内外经销商和生产商集中统一采购	采取直销的模式，分为自主品牌的销售和ODM销售	主要为工程机械、煤矿机械、化工、石油钻采、食品等行业提供各类高、中、低压钢丝增强软管、纤维增强软管、橡塑复合多功能软管、石油钻采软管、软管总成等产品	下游客户分为两类，境内销售以工程机械主机厂商和主机厂商配套供应商为主；境外销售以为境外客户ODM为主。公司境内销售占比约56%，境外销售占比约44%
耀坤液压	耀坤液压主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售，主要产品为油箱、硬管和金属饰件等，主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。公司经过多年的自主创新，构建了完整的油箱、硬管、金属饰件产品体系。公司依据下游主机厂商的订单情况并结合对市场需求的判断组织生产，根据生产计划合理安排原材料的采购进度和安全库存	对主要原材料首先选择若干供应商作为备选供应商，在综合考察供应商的供货质量、交付效率、综合资质等因素后，一般选择多家供应商进行合作，在实施采购计划时进行综合对比后确定最终的供应商，部分客户为了保证产品的质量，对于少部分原材料要求公司向其指定的供应商进行采购	主要采用直销的销售模式。对于下游工程机械等主机生产厂商等（潜在）客户，公司销售部门组织专业团队一般通过拜访客户了解客户的需求，对客户进行综合评估，并综合考量公司的技术、产能等方面是否能满足客户要求，在此基础上参与商务谈判	主要产品包括油箱、硬管和金属饰件，其中油箱包括液压油箱和燃油油箱，硬管包括液压硬管和非液压硬管，金属饰件包括护栏、网罩、框架等，主要应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。	下游客户主要系国内外知名的工程机械等主机生产厂商，包括卡特彼勒、沃尔沃、徐工集团、小松、柳工集团等
福事特	公司贯彻贴近式服务的经营理念：针对工程机械行业，公司主要向主机厂商进行配套生产，围绕大型工程机械行业的主机厂商	由于公司子公司较多，为规范采购管理，降低采购成本，公司设立了集中采购中心对大宗原材料进行集中采	公司采取直销的方式销售产品。针对主机厂配套生产市场，公司直接销售产品给主	工程机械领域，公司主要向客户销售硬管总成、软管总成、管接头、油箱	工程机械领域，公司的下游客户主要为三一集团、中联重科、山河智能等国内知名

公司名称	业务模式	采购模式	销售模式	产品类型	客户类型
	<p>生产地建立配套工厂，通过直销的方式销售产品针对矿山机械行业，公司主要向矿山机械后维修市场客户提供产品及服务，公司在山西平朔、江西德兴、内蒙古等国内矿产地建立服务网点</p>	<p>购，对日常零星采购需求，由各子公司采购部自行采购</p>	<p>机厂用于其设备制造并销售给其终端客户；针对后维修市场，公司直接销售产品给设备终端用户主要用于其自用设备的维修及更换</p>	<p>等产品；矿山后维修市场领域，公司主要向客户销售软管总成、灭火系统、矿用维修工具等产品</p>	<p>主机厂商；矿山后维修市场领域，公司的下游客户主要为江西铜业、中煤集团、国能集团等知名矿企</p>

公司综合毛利率与同行业可比公司平均毛利率存在差异的主要原因系下游领域与细分产品不同，具体分析如下：

1、下游客户所在行业与同行业可比公司对比分析

公司的主要下游行业为工程机械行业以及矿山机械后维修市场行业，具体毛利率情况如下：

下游行业	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
工程机械行业	33.15%	36.85%	44.03%	26.89%
矿山机械行业	50.07%	49.95%	50.38%	48.25%
综合毛利率	39.53%	40.44%	45.76%	44.25%

2019 年公司在工程机械行业毛利率较低主要系当期公司尚未合并江苏福事特，业务重点集中在矿山机械后维修市场领域，工程机械行业收入占比较低且工程机械行业的主要产品为管接头，因此当期公司在工程机械行业毛利率与 2020 年及 2021 年不具可比性。

(1) 工程机械行业毛利率对比分析

公司同行业可比公司在不同下游领域展开竞争，根据各公司主要客户下游客户所在行业区分如下：

主要下游领域	公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
工程机械	恒立液 压	39.13%	44.01%	44.10%	37.77%
	艾迪精 密	29.18%	33.76%	40.66%	42.83%
	长龄液 压	25.73%	33.12%	39.35%	41.90%
	耀坤液 压	未披露	30.72%	32.22%	33.07%
	平均值	31.35%	35.40%	39.08%	38.89%
	福事特	33.15%	36.85%	44.03%	26.89%
冶金、水利水电、机 床	邵阳液 压	27.22%	26.42%	29.41%	30.63%
特种车辆	万通液 压	21.49%	26.14%	30.27%	27.05%

主要下游领域	公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
仓储物流	威博液压	23.26%	24.86%	25.48%	26.22%
工业领域、工程机械	利通科技	33.60%	25.78%	34.01%	33.65%

资料来源：各同行业可比公司招股说明书、定期报告

同行业可比公司中，以工程机械为主要下游行业的公司综合毛利率显著高于其他下游行业公司主要系：①工程机械的机械运转环境较其他行业更复杂，其对零配件的技术指标以及产品使用寿命要求高于其他行业；②工程机械行业集中度较高，且同行业可比公司的下游客户均为知名企业，其对供应商的产品质量稳定性、及时交付能力、生产规模以及柔性生产能力均提出较高的要求，可满足工程机械主机厂供应商准入条件的企业较少。

公司在工程机械行业毛利率水平与同行业平均毛利率基本一致，由于同行业可比公司主要产品与公司不同，因此各公司毛利率存在差异。报告期内，公司工程机械行业毛利率变动趋势与同行业平均水平一致。

（2）矿山机械行业毛利率对比分析

除工程机械行业以外，矿山机械后维修市场行业亦是报告期内公司主要的下游行业，公司在矿山机械后市场的销售毛利率对公司综合毛利率影响较大。报告期内，公司在矿山机械后市场行业的毛利率约 50%，处于较高水平，主要原因为：

①矿山机械主机厂商以销售整机为主，其配件销售价格较高，较高的原厂配件价格为第三方配件企业提供了较大的价格空间，为高毛利率创造了市场条件；

②对矿山企业来说，维持矿山设备的稳定运行是其重要的管理目标，备件成本占矿山运行成本的比例极低，一旦矿山发生停工停产，其面临的停工停产损失将远大于对备件的采购成本；同时，安全生产是矿山企业的第一要务，在各地安全隐患“零容忍”的大环境下，矿山企业更为重视相关矿山机械设备及备件的运行安全性、质量可靠性。因此矿山客户对备件的采购价格敏感程度较低，其更注重备件供应商的产品质量和响应速度；

③矿山企业自公司处采购配件，在相同质量的前提下，采购价格低于原厂配件，采购周期短于原厂配件，同时可享受公司日常巡检、配件寄售、快速响应等

增值服务；

④公司向矿山企业提供的并非简单的订单式贸易服务，除了提供客户所需产品外，公司围绕矿山企业主要矿产地建立了服务网点，配备了专业服务人员，为客户提供日常巡检，同时公司会建立备件运行档案，通过数据分析为客户提供备件运行预警分析，向客户提供7×24小时的快速响应服务，与简单的订单式贸易相比，这种业务模式必然会新增更多的资金成本、人工成本，以及供应体系建立的早期投入，因此定价比单纯贸易更高，是对这些新增成本的补偿，相关业务的高毛利率具有合理性。

因此，公司有效降低了矿山客户采购成本，且优化了客户的运行效率，矿山行业的高毛利率具有合理性。

由于同行业可比公司中，并没有以矿山机械为下游行业的可比公司，因此在已上市或拟上市企业中选取以煤矿机械或煤矿机械后市场为下游行业，主要销售备件类产品的公司对比分析如下：

公司名称	可比产品或业务	业务板块	可比业务毛利率		
			2021年	2020年	2019年
唯万密封	密封件	煤矿机械	50.30%	54.64%	56.67%
速达股份	矿用备品配件供应管理	煤矿机械后市场	44.42%	40.67%	43.29%
创力集团	煤机配件销售及维修	煤矿机械后市场	59.70%	65.23%	65.06%
耐普矿机	矿用耐磨备件	矿山机械	39.52%	43.96%	50.93%
可比业务平均毛利率			48.49%	51.13%	53.99%
福事特	软管总成、维修工具、灭火系统	矿山机械	49.95%	50.38%	48.25%

资料来源：各同行业可比公司招股说明书、定期报告及反馈意见回复。2022年1-6月上述公司未披露相关业务毛利率，故未予列示比较

唯万密封主要从事液压气动密封产品的销售，其主要下游行业为工程机械厂商和煤矿机械前端市场及后市场，其密封件在工程机械行业的平均毛利率为32%，相同产品在矿山机械行业的销售毛利率显著高于工程机械；速达股份和创立集团相关业务与公司矿山机械行业业务模式较为相似，除销售备件外提供其他增值服

务,相关业务毛利率较高;耐普矿机的主要向矿山企业销售选矿设备的耐磨备件,其备件销售毛利率高于其主机设备销售毛利率。

综上,公司在矿山机械后市场行业的高毛利率具有合理的商业逻辑,该业务毛利率水平与可比公司相关业务毛利率平均水平不存在较大异常。

2、主要产品与同行业可比公司对比分析

同行业可比公司中,与公司产品相同或相近的主要为耀坤液压和利通科技,其中耀坤液压的可比产品为硬管总成和油箱;利通科技的可比产品为软管总成,具体对比分析如下:

可比产品	可比公司	可比毛利率		
		2021年	2020年	2019年
硬管总成	耀坤液压	40.37%	43.22%	39.16%
	福事特	38.09%	40.68%	33.39%
油箱	耀坤液压	24.03%	27.92%	27.68%
	福事特	23.82%	19.76%	-
软管总成	利通科技	25.78%	34.01%	33.65%
	福事特	57.27%	50.42%	47.29%

资料来源:耀坤液压招股说明书,截至本回复出具日,2022年1-6月数据未披露。公司与耀坤液压相关产品毛利率均已剔除运费影响

对于硬管总成产品和油箱产品,公司与耀坤液压毛利率较接近,耀坤液压的主要客户为卡特彼勒、小松、沃尔沃等国外厂商,且应用机型存在规格差异,因此其产品毛利率略高于公司。

对于软管总成产品,公司毛利率高于利通科技,主要系公司与利通科技的业务模式以及下游客户不同,公司的软管总成主要向矿山后维修市场销售,通过外采胶管后生产软管总成销售,并为之提供贴近式服务。利通科技为胶管生产企业,其下游客户主要为工程机械配套供应商或境外胶管品牌商。利通科技为其提供配套生产或 ODM 生产服务。

综上,公司与同行业可比公司毛利率存在差异的主要原因是下游应用行业差异以及产品差异,具有商业合理性。

四、说明受托加工业务毛利率大幅下滑的原因，期后相关业务开展情况以及毛利率水平

（一）受托加工业务毛利率大幅下滑的原因

公司在满足自身油箱和钢管产品酸洗磷化工序需求之外，为部分重点客户提供受托加工服务，该类业务更多出于维护与战略客户业务关系。2020年、2021年和2022年1-6月，公司受托加工收入分别为3,448.27万元、1,252.08万元和587.62万元，剔除运费影响后毛利率分别为83.55%、46.29%和41.49%。报告期内，公司受托加工业务平均单位售价及单位成本变动情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年
受托加工收入（万元）	587.62	1,252.08	3,448.27
受托加工收入变动率	-6.14%	-63.69%	-
受托加工量（吨）	3,864.14	8,388.71	22,361.76
受托加工量变动率	-7.87%	-62.49%	-
平均单价（元/吨）	1,520.71	1,492.58	1,542.04
平均单价变动率	1.88%	-3.21%	-
单位成本（元/吨）	889.72	801.62	253.66
平均单位成本变动率	10.99%	216.02%	-

注：单位成本已剔除运费影响。2022年1-6月受托加工收入及加工量变动率已年化处理。

公司2021年受托加工业务收入下降63.69%，出现较大幅度下滑，主要系受托加工量下降62.49%所致。具体原因是该类业务主要客户三一重机2021年自建油箱酸洗磷化生产线并投入使用，原委托公司加工的部分业务改为其自行处理，导致业务量下降幅度较大。2021年公司受托加工业务收入毛利率下降较大，主要系销量下降导致平均单位成本大幅提高所致，同时2021年业务平均销售单价有小幅下降。酸洗磷化业务的固定成本主要包括机器设备折旧、酸洗剂、电气能耗、员工薪酬等，固定成本占总成本比重较大，而2021年公司受托加工业务销量下滑较大，导致该业务单位成本上升；同时，2021年江苏福事特因环保处罚进行全面环保规范整改，酸洗磷化生产线该年度环保投入成本支出相应也有所增加。

公司2022年1-6月受托加工业务毛利率下降4.80%，主要系单位成本上升

所致，具体包括酸洗磷化业务的原材料酸洗剂成本上涨，以及受疫情影响，江苏福事特停工停产导致受托加工业务的固定成本占总成本比例上升。

（二）期后相关业务开展情况以及毛利率水平

2022年1-8月，公司受托加工业务情况与2021年对比如下：

单位：万元

项目	2022年1-8月		2021年	
	收入	毛利率	收入	毛利率
受托加工	693.22	41.92%	1,252.08	46.29%

注：毛利率剔除新收入准则运费对营业成本的影响。

如上表所示，2022年1-8月公司受托加工业务共实现收入693.22万元，毛利率41.92%。除受到新冠疫情影响停工外，公司各月受托加工收入稳中有升，主要系承接三一重机的硬管酸洗磷化工序。2022年1-8月毛利率较2021年下降，主要系疫情影响导致江苏福事特停工停产，受托加工业务的固定成本占总成本比例上升；同时酸洗磷化加工业务原材料酸洗剂价格上涨导致业务成本上升。

公司预计未来与重点客户的受托加工服务仍将保持一定业务规模，出现持续大幅下滑的风险较小，毛利率水平也将趋于基本稳定。

总体而言，公司受托加工业务收入及毛利率水平因客户自建相关生产线导致所承接业务量下降而产生一定波动，业务规模出现持续大幅下滑的风险较小，且该类业务系公司在满足自身相关产品工序需求之余的衍生增量业务，绝对金额及占公司主营业务收入比重均相对较小，受托加工业务的收入及毛利率波动对公司整体经营业务状况不构成重大影响。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、查询上游钢材、管接头、法兰等主要原材料市场价格情况、下游各类产品价格的变化情况，访谈发行人总经理、采购负责人，了解发行人原材料价格与下游产品价格之间的传导机制等；

2、获取并检查公司报告期各期的销售收入和成本明细表，复核各类别产品销售数量、单位售价、单位成本、毛利率等相关数据是否准确、完整；获取并检

查报告期原材料采购明细，访谈公司采购、生产和销售等部门的负责人，了解报告期原材料价格波动情况，分析复核毛利率与原材料价格的变化趋势及合理性；

3、访谈公司采购、生产和销售等部门的负责人，了解公司业务模式、采购销售模式、产品及客户类型等信息，并查阅同行业可比公司的官网、定期报告及招股书等公开披露文件，将主要细分业务分别与同行业可比公司相关业务的毛利率进行对比，分析公司与同行业企业毛利率差异原因及合理性；

4、获取并查看受托加工明细表，访谈相关业务负责人，了解受托加工工序、受托加工业务销售数量和销售单价波动，分析发行人受托加工业务毛利率大幅下滑的原因，获取期后受托加工明细表，了解相关业务开展情况，以及毛利率水平变动的合理性。

（二）核查意见

1、公司原材料价格对最终产品价格存在一定的传导作用，但由于产品定价需要考虑到市场竞争环境、市场竞争策略、产品类型、客户议价能力等多个因素，并最终由公司与客户协商确定，原材料价格与产品价格变动并非简单的线性关系，因而无法准确量化原材料价格对产品价格的传导机制及周期；

2、公司主要产品的原材料采购价格变动趋势与单位成本变动趋势一致，部分产品与毛利率变动不一致，主要系因客户结构或产品规格改变造成的产品单价改变，具有商业合理性；

3、公司与同行业可比公司毛利率存在差异的主要原因是下游应用行业差异以及产品差异，具有商业合理性；

4、公司受托加工业务收入及毛利率水平因客户自建相关生产线导致所承接业务量下降而产生一定波动，业务规模出现持续大幅下滑的风险较小，且该类业务系公司在满足自身相关产品工序需求之余的衍生增量业务，绝对金额及占公司主营业务收入比重均相对较小，受托加工业务的收入及毛利率波动对公司整体经营业务状况不构成重大影响。

问题 15 关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人期间费用合计分别为3,494.11万元、6,787.98万元和8,632.78万元，期间费用率分别为28.36%、17.38%和17.10%。

(2) 报告期内，发行人的销售费用率、管理费用率均高于同行业平均水平；2019年研发费用率相对较高，2020年公司研发费用率与同行业上市公司相近，2021年公司研发费用率低于同行业可比公司平均水平。

请发行人：

(1) 补充说明销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形，并结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析各项费用中职工薪酬变动的合理性；

(2) 结合报告期内各期运输量、单位运输费用、收入的区域分布、运输距离的变化等情况，分析说明运杂费占收入比例及单位运费变动的原因及合理性；

(3) 说明报告期各期期间费用率变动的原因及合理性，期间费用中折旧和摊销的金额与非流动资产的匹配情况；

(4) 说明技术开发费的归集范围、方法，披露具体内容、金额占比及其波动的原因，费用化和资本化划分的具体依据，是否存在在生产成本和期间费用之间调整以操纵营业利润的情形；

(5) 说明是否存在研发费用资本化的情形，如有，请逐项说明资本化的确认时点和依据，研发费用的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(6) 说明期间费用占营业收入比例及变动情况与同行业可比公司差异的原因及合理性，是否存在体外循环或费用垫付的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、补充说明销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形，并结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析各项费用中职工薪酬变动的合理性

(一) 补充说明销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地和同行业平均工资水平的比较情况，是否存在其他主体为发行人员工支付费用的情形

1、与当地平均工资水平的比较情况

2019-2021年，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与当地平均工资水平的比较情况如下：

单位：万元

项目		2021年	2020年	2019年
公司平均工资	销售人员平均工资	18.97	20.56	14.95
	管理人员平均工资	13.68	14.22	16.25
	研发人员平均工资	12.34	12.29	9.86
当地平均工资	江西上饶平均工资	7.64	7.21	6.91
	江苏昆山平均工资	10.41	9.44	9.00
	湖南长沙平均工资	11.48	10.56	9.85

注 1：公司主体较多，主要人员集中在江西上饶、江苏昆山、湖南长沙等地，故选择与前述三地平均工资进行比较。

注 2：各地平均工资选取指标如下：

①江西上饶平均工资选取“上饶市城镇非私营单位在岗职工年平均工资”指标，数据来源：上饶市统计局；

②江苏昆山平均工资选取“昆山市城镇非私营单位在岗职工年平均工资”指标，数据来源：昆山市统计局；

③湖南长沙平均工资选取“长沙城镇非私营单位在岗职工年平均工资”指标，数据来源：长沙市统计局。

注 3：公司各类人员平均工资=计入各期间费用的职工薪酬/各月实际计薪人数平均值。

注 4：2022 年 1-6 月暂无相关地区平均工资统计数据，故未予比较。

2019-2021年，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均工资高于公司及其主要子公司所在地制造业就业人员平均工资水平，公司具备良好的盈利能力，能够为员工提供具有市场竞争力的工资。

公司设有独立的人事管理部门负责人力资源、技能培训、薪酬管理；公司已建立了独立健全的人员聘用制度以及绩效与薪酬考核、奖惩制度，与员工签订了劳动合

同，建立了独立的工资管理、福利与社会保障体系。通过取得公司控股股东、实际控制人及其控制的其他公司银行流水；公司董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员银行流水；对公司主要客户、供应商进行走访等方式进行核查，报告期内，公司不存在通过除福事特及其子公司外其他主体为员工支付费用的情形。

2、与同行业平均工资的比较情况

2019-2021年，公司销售人员、管理人员、研发人员的平均工资与同行业可比公司对比情况如下：

（1）销售人员平均工资比较情况

2019-2021年，公司销售人员平均工资与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2021年	2020年	2019年
恒立液压	39.23	53.53	33.39
艾迪精密	15.21	13.38	13.58
长龄液压	25.80	17.69	14.64
邵阳液压	17.24	14.58	14.81
万通液压	11.43	13.35	6.99
威博液压	16.20	11.04	9.98
利通科技	11.56	9.90	9.41
耀坤液压	17.73	未披露	未披露
平均值	19.30	19.07	14.69
平均值（剔除恒立液压）	16.45	13.33	11.57
中位数	16.72	13.38	13.58
福事特	18.97	20.56	14.95

注 1：同行业可比公司销售人员平均工资=当年计入销售费用的职工薪酬×2/（期初销售人员数量+期末销售人员数量）。

注 2：公司销售人员平均工资=计入销售费用的职工薪酬/各月实际发放工资销售人员人数平均值。

注 3：耀坤液压 2021 年销售人员平均工资=当年计入销售费用的职工薪酬/期末销售人员数量，其余年份相关数据未公布。

注 4：上述同行业可比公司信息来源于各公司招股说明书、定期报告等公开信息。2022 年 1-6 月同行业可比上市公司恒立液压、艾迪精密、长龄液压、邵阳液压及耀坤液压未公开披露员工数量，仅万通液压、威博液压和利通科技公开披露员工数量，仅三家公司平均值不具有可比性，故此处未对 2022 年 1-6 月数据进行比较。

公司销售人员平均工资在同行业可比公司中相对较高，高于艾迪精密、万通液压、威博液压、利通科技，略低于长龄液压，与恒立液压尚有一定差距。恒立液压为行业内龙头企业，业务范围广泛、产品种类繁多，其设立了覆盖全国的营销办事机构，在多个国家（地区）设立海外办事处并派驻了营销人员，海外销售人员平均工资相对较高，导致其销售人员平均工资整体较高。剔除恒立液压后，2019-2021年，同行业可比公司销售人员每年平均工资分别为11.57万元、13.33万元和16.45万元。2019-2021年，公司销售人员每年平均工资分别为14.95万元、20.56万元和18.97万元，高于剔除恒立液压后的同行业可比公司平均工资，主要系公司重视销售人员，建立了良好的激励机制，销售人员完成既定业绩指标可获取较有竞争力的薪酬。其中，2020年公司销售人员平均工资相对较高系当年公司超额完成既定销售指标。

（2）管理人员平均工资比较情况

2019-2021年，公司管理人员平均工资与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2021年	2020年	2019年
恒立液压	14.61	19.43	27.48
艾迪精密	16.09	13.94	12.79
长龄液压	36.37	30.61	23.02
邵阳液压	12.07	9.97	8.90
万通液压	14.80	13.49	16.78
威博液压	13.43	12.60	19.50
利通科技	26.54	23.97	24.78
耀坤液压	15.96	未披露	未披露
平均值	18.73	17.72	19.03
中位数	15.38	13.94	19.50
福事特	13.68	14.22	16.25

注 1：同行业可比公司管理人员平均工资=当年计入管理费用的职工薪酬×2/（期初管理人员数量+期末管理人员数量）。

注 2：公司管理人员平均工资=计入管理费用的职工薪酬/各月实际发放工资管理人员人数平均值。

注 3：耀坤液压 2021 年管理人员平均工资=当年计入管理费用的职工薪酬/期末管理人员数量，其余年份相关数据未公布。

注 4：上述同行业可比公司信息来源于各公司招股说明书、定期报告等公开信息。2022 年 1-6 月同行业可比上市公司恒立液压、艾迪精密、长龄液压、邵阳液压及耀坤液压未公开披露员工数量，仅

万通液压、威博液压和利通科技公开披露员工数量，仅三家公司平均值不具有可比性，故此处未对2022年1-6月数据进行比较。

2019-2021年，公司管理人员每年平均工资分别为16.25万元、14.22万元和13.68万元，低于同行业可比公司平均工资。主要系公司采用贴近式服务，在主要客户所在地附近设立子公司，各子公司均需配置一定数量的基础行政管理人员，导致公司基础行政管理人员比例相对较高，而此类员工的工资水平相对较低，因此公司管理人员平均工资水平低于同行业可比公司。

(3) 研发人员平均工资比较情况

2019-2021年，公司研发人员平均工资与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2021年	2020年	2019年
恒立液压	32.13	24.09	18.73
艾迪精密	12.57	8.91	8.24
长龄液压	20.34	13.57	11.49
邵阳液压	6.27	5.77	6.44
万通液压	12.67	10.18	8.67
威博液压	11.03	8.75	9.80
利通科技	7.72	6.70	7.41
耀坤液压	18.23	未披露	未披露
平均值	15.12	11.14	10.11
中位数	12.62	8.91	8.67
福事特	12.34	12.29	9.86

注 1：同行业可比公司研发人员平均工资=当年计入研发费用的职工薪酬×2/（期初研发人员数量+期末研发人员数量）。

注 2：公司研发人员平均工资=计入研发费用的职工薪酬/各月实际发放工资研发人员人数平均值。

注 3：耀坤液压 2021 年研发人员平均工资=当年计入研发费用的职工薪酬/期末研发人员数量，其余年份相关数据未公布。

注 4：上述同行业可比公司信息来源于各公司招股说明书、定期报告等公开信息。2022 年 1-6 月同行业可比上市公司恒立液压、艾迪精密、长龄液压、邵阳液压及耀坤液压未公开披露员工数量，仅万通液压、威博液压和利通科技公开披露员工数量，仅三家公司平均值不具有可比性，故此处未对 2022 年 1-6 月数据进行比较。

2019-2021年，公司研发人员平均工资分别为9.86万元、12.29万元和12.34万元，研发人员平均工资逐年上升，与公司不断加大研发投入的实际情况相匹配。

同行业各可比公司研发人员平均工资差异较大，主要系各可比公司经营模式和发展水平各异，加之地处不同地区所致。恒立液压作为液压行业龙头，其研发人员平均薪酬远高于行业平均值；从中位数角度看，公司研发人员平均薪酬2019-2020年略高于同行业可比公司中位数，2021年与同行业可比公司中位数接近。

综上所述，报告期内，公司销售人员、管理人员、研发人员平均工资具有合理性。

（二）结合销售人员、管理人员、研发人员人数以及平均工资的变动情况进一步分析各项费用中职工薪酬变动的合理性

1、销售费用中职工薪酬变动合理性分析

报告期内，公司销售人员平均工资、销售人员人数及销售费用中职工薪酬具体情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年		2020年		2019年
	金额/人数	金额/人数	变动	金额/人数	变动	金额/人数
销售费用中职工薪酬（万元）	691.78	1,441.71	13.10%	1,274.71	98.24%	643.00
销售人员平均人数（人）	93	76	22.58%	62	44.19%	43
销售人员平均工资（万元）	7.44	18.97	-7.73%	20.56	37.53%	14.95

注1：销售人员数量为当期各月末人数平均值。

注2：2022年1-6月平均工资未做年化处理。因半年度薪酬数据与年度数据不具有可比性，故上表中2022年1-6月数据变动情况未予列示。

报告期内，公司销售费用中职工薪酬分别为643.00万元、1,274.71万元、1,441.71万元及691.78万元，2019-2021年公司销售人员薪酬总体随销售规模的扩张逐年增加。

2020年销售费用中职工薪酬相较于2019年增长98.24%，主要系：（1）公司2020年收购江苏福事特后销售人员平均数量较2019年增长44.19%；（2）2020年销售人员平均工资较2019年增长37.53%，主要系当年公司超额完成既定销售业绩目标。

2021年销售费用中职工薪酬相较于2020年增长13.10%，主要系：（1）2021年销售人员数量随业绩规模稳步增长22.58%，但增速较上年趋缓；（2）2021年销售人员平均工资略低于2020年。公司于每年末编制次年经营预算及目标，并根据经营业绩、行业景气度、成本及费用等情况设定次年考核指标，指标的达成情况直接影响销售人员奖

金的计算。2020年公司完成当年业绩指标情况较好，而2021年部分子公司未足额完成既定业绩指标，当年仅计发销售人员奖金提成627.09万元，较2020年销售人员人均奖金提成金额减少3.15万元。

2、管理费用中职工薪酬变动合理性分析

报告期内，公司管理人员平均工资、管理人员人数及管理费用中职工薪酬具体如下：

项目	2022年1-6月	2021年		2020年		2019年
	金额/ 人数	金额/ 人数	变动	金额/ 人数	变动	金额/ 人数
管理费用中职工薪酬（万元）	1,261.16	2,544.80	46.71%	1,734.60	90.63%	909.92
管理人员平均人数（人）	206	186	52.46%	122	117.86%	56
管理人员平均工资（万元）	6.12	13.68	-3.80%	14.22	-12.49%	16.25

注1：管理人员数量为当期各月末人数平均值。

注2：2022年1-6月平均工资未做年化处理。因半年度薪酬数据与年度数据不具有可比性，故上表中2022年1-6月数据变动情况未予列示。

报告期内，公司管理费用中职工薪酬分别为909.92万元、1,734.60万元、2,544.80万元及1,261.16万元，2020年及2021年分别较上年同期增加90.63%和46.71%。

2020年管理费用中职工薪酬较2019年增长，主要系管理人员数量增加：公司收购江苏福事特后，子公司数量较2019年增加，管理人员数量随之增加，但增加的多是基层管理岗位人员，其平均薪酬相对较低。

2021年管理费用中职工薪酬较2020年增加46.71%，主要系管理人员数量增长52.46%，随着公司业绩规模的增长、管理架构的逐步完善及子公司的逐步设立并进入正常运营状态，各级别管理人员队伍随之不断扩充。

报告期内，公司管理人员人均薪酬分别为16.25万元、14.22万元、13.68万元和6.12万元，2019-2021年人均薪酬逐年下降主要系合并江苏福事特、新设子公司等因素导致逐年增加较多基层行政管理人員，该类员工的工资水平相对较低。2019-2021年，公司管理人员具体情况如下：

单位：人

项目	2021年		2020年		2019年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
管理人员平均人数	186	100.00%	122	100.00%	56	100.00%
其中：年薪10万元以上（含）	50	26.88%	33	27.05%	21	37.50%
年薪10万元以下	136	73.12%	89	72.95%	35	62.50%

注1：以年薪10万元作为划分基层与非基层岗位管理人员的标准。

注2：2022年1-6月平均工资按照该分类口径不具可比性，故未予列示。

2019-2021年，公司基层管理人员占比分别为62.50%、72.95%和73.12%，占比逐年增加，因此管理人员平均工资随之降低。

3、研发费用中职工薪酬变动合理性分析

报告期内，公司研发人员平均工资、研发人员人数及研发费用中职工薪酬具体如下：

项目	2022年1-6月	2021年		2020年		2019年
	金额/人数	金额/人数	变动	金额/人数	变动	金额/人数
研发费用中职工薪酬（万元）	488.86	1,073.68	40.91%	761.98	286.38%	197.21
研发人员平均人数（人）	96	87	40.32%	62	210.00%	20
研发人员平均工资（万元）	5.09	12.34	0.41%	12.29	24.65%	9.86

注1：研发人员数量为当期各月末人数平均值。

注2：2022年1-6月平均工资未做年化处理。因半年度薪酬数据与年度数据不具有可比性，故上表中2022年1-6月数据变动情况未予列示。

报告期内，公司研发费用中职工薪酬分别为197.21万元、761.98万元、1,073.68万元及488.86万元，2020年及2021年分别较上年同期增加286.38%和40.91%。

2020年研发费用中职工薪酬较2019年增幅较大，主要系研发人员数量增加与平均工资增加的双重影响，公司收购江苏福事特后，加大研发投入及加强研发人员队伍建设，建立健全了研发人员激励机制。2021年研发费用中职工薪酬较2020年增长40.91%，主要系公司为进一步增强公司核心竞争力，保持技术先进性，维持市场地位，并进一步扩编研发人员队伍。

二、结合报告期内各期运输量、单位运输费用、收入的区域分布、运输距离的变化等情况，分析说明运杂费占收入比例及单位运费变动的原因及合理性

报告期内，公司按照合同规定将货物运输到客户指定的地点。一般情况下，运输费用由公司承担（合同另有规定的除外）。报告期内，公司运费承担方式未发生变化，运杂费主要与运输距离及运输重量相关。

报告期内，公司运杂费占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
运杂费	186.34	472.51	295.09	153.86
主营业务收入	21,968.90	50,066.38	38,841.90	12,291.80
运杂费占收入比例	0.85%	0.94%	0.76%	1.25%

报告期内，公司运杂费分别为 153.86 万元、295.09 万元、472.51 万元和 186.34 万元，占主营业务收入比例分别为 1.25%、0.76%、0.94% 和 0.85%，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月较 2019 年下降，主要系合并江苏福事特后，子公司距离其主要客户较近，以就近运输为主，运输半径相对较小，因而运费较低。

报告期内，公司主营业务收入按地区分类的情况如下：

单位：万元

销售地区	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内收入	21,968.90	100.00%	49,857.76	99.57%	38,841.90	100.00%	12,291.81	100.00%
华东地区	11,822.32	53.81%	24,769.91	49.47%	18,767.69	48.32%	5,077.82	41.31%
华中地区	4,995.10	22.74%	16,454.28	32.86%	14,344.07	36.93%	2,001.56	16.28%
华北地区	4,156.41	18.92%	6,589.95	13.16%	4,966.76	12.79%	5,210.87	42.39%
其他地区	995.06	4.53%	2,043.62	4.08%	763.38	1.97%	1.56	0.01%
境外收入	-	-	208.63	0.42%	-	-	-	-
合计	21,968.90	100.00%	50,066.38	100.00%	38,841.90	100.00%	12,291.80	100.00%

报告期内，公司客户主要集中在华东、华中和华北等地区。2019 年，华北地区收入占比最高，该地区主要为矿山机械后维修市场客户。2020 年收购江苏福事特后，三

一集团成为公司第一大客户，其主要工厂分布在江苏、上海和湖南等地，因此 2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，华东地区和华中地区的收入占比较 2019 年增加。

报告期内，公司主要地区运杂费具体情况如下所示：

地区	期间	运输费用（万元）	运输重量（吨）	单位运费（元/吨）
华东地区	2019年	95.37	2,543.74	374.90
	2020年	163.65	12,625.43	129.62
	2021年	216.97	11,638.85	186.42
	2022年1-6月	103.59	6,409.34	161.62
华中地区	2019年	37.22	810.99	458.96
	2020年	110.08	6,175.72	178.24
	2021年	170.97	8,150.53	209.76
	2022年1-6月	40.93	1,929.73	212.08
华北地区	2019年	21.25	205.65	1,033.14
	2020年	13.93	127.55	1,092.06
	2021年	21.32	182.49	1,168.56
	2022年1-6月	11.40	95.94	1,188.72
其他地区	2019年	0.03	0.52	597.35
	2020年	7.44	76.38	974.40
	2021年	63.24	986.79	640.84
	2022年1-6月	30.42	386.18	787.60

注：公司主要销售区域为华东、华中、华北，除此之外均归于其他地区，主要包括东北、西北、西南、华南等地。

对于华东地区，报告期内，单位运费分别为 374.90 元/吨、129.62 元/吨、186.42 元/吨和 161.62 元/吨。2019 年单位运费高于 2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月，主要系客户结构及运输距离导致：2019 年公司华东地区客户主要为江铜集团等，产品运输多从江西上饶运至江西省内其他地区，由于客户所在矿区运输限制，部分货车只能运送至矿区外围，需要矿区内的车辆再运输至客户具体所在地并进行卸货，矿区内的车辆按趟计价且卸货费用由公司承担，因此总体运输成本较高。公司合并江苏福事特后，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月单位运费下降较大，主要系江苏福事特销售收入规模较大，而其销售客户主要为三一集团及附近客户，货物主要从江苏昆山运往江苏昆山、上海等地，

运输半径相对较小，因此拉低了总体平均运费。

对于华中地区，报告期内，单位运费分别为 458.96 元/吨、178.24 元/吨、209.76 元/吨和 212.08 元/吨。2019 年单位运费相对较高，主要系 2019 年公司主要从江西发货至省外华中地区客户，而合并江苏福事特后，2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，公司对华中地区三一集团等主要客户销售额增加，对其运输主要为湖南长沙市内或湖南省较近区域运输，单位运费低于从江西发至省外运输，故拉低了总体平均运费。

此外，华东地区、华中地区 2020 年及 2021 年运费低于 2019 年，除上述原因外，还与公司对运费的管控有关。2020 年以前，公司为满足客户尽快发货需求，发车时并未考虑车辆是否满载，造成运力一定程度的浪费，2020 年后，公司加强成本管控，统筹规划生产与销售计划，根据发货量合理安排发货时间，发车满载率较以前年度提升。2020 年华东、华中、华北地区运费均低于 2021 年，主要系：（1）由于新冠疫情，2020 年部分时间高速公路实行过路费减免政策；（2）2021 年油价上涨导致运输成本增加。

对于华北地区，报告期内，单位运费分别为 1,033.14 元/吨、1,092.06 元/吨、1,168.56 元/吨和 1,188.72 元/吨。华北地区主要销售给国能集团及中煤集团，前者主要运输至内蒙古，后者主要运输至山西。报告期内华北地区运费合理波动，符合公司实际情况。

其他地区主要包括东北地区、西北地区、西南地区和华南地区等，报告期内，其他地区单位运费分别为 597.35 元/吨、974.40 元/吨、640.84 元/吨和 787.60 元/吨。其中，2020 年单位运费相对较高主要系：当年东北地区运输费用占比较高，而运输至东北地区的单位运费较高所致。2021 年，其他地区单位运费下降较多主要系：2020 年末公司在西南地区开拓新客户川润股份，自 2021 年起公司对其销售收入增多，故西南地区运输费用增加较大，而公司产品运至四川成都的运费相较于东北、西北等地区较低，故拉低了单位运输费用。

综上，运杂费占收入比例及单位运费的变动符合公司实际经营情况，具有合理性，与报告期内各期运输量、运输距离、收入的区域分布的影响等情况相匹配。

三、说明报告期各期期间费用率变动的原因及合理性，期间费用中折旧和摊销的金额与非流动资产的匹配情况

（一）说明报告期各期期间费用率变动的原因及合理性

报告期内，公司期间费用构成及期间费用率如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	1,005.50	4.51%	2,218.67	4.39%	1,926.22	4.93%	1,202.28	9.76%
管理费用	1,771.31	7.95%	4,222.41	8.36%	3,132.38	8.02%	1,536.91	12.47%
研发费用	960.53	4.31%	2,041.90	4.04%	1,639.96	4.20%	607.22	4.93%
财务费用	90.35	0.41%	149.79	0.30%	89.42	0.23%	147.70	1.20%
合计	3,827.68	17.18%	8,632.78	17.10%	6,787.98	17.38%	3,494.11	28.36%

报告期内，公司期间费用合计分别为3,494.11万元、6,787.98万元、8,632.78万元和3,827.68万元，期间费用率分别为28.36%、17.38%、17.10%和17.18%。公司期间费用率在报告期内总体呈波动下降趋势，主要系：（1）公司收购江苏福事特后，收入规模扩大，2020年、2021年期间费用率相较于2019年下降较多；（2）公司进一步加强内控管理。

1、销售费用率变动的原因及合理性

公司自2020年1月1日起执行新收入准则，将由公司承担的与合同履行相关的运杂费由“销售费用”重分类至“营业成本”。为保持报告期内数据的可比性，将运杂费还原至销售费用比较分析。报告期内，公司还原运杂费后的销售费用主要构成及占营业收入比例具体如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
职工薪酬	691.78	3.11%	1,441.71	2.86%	1,274.71	3.26%	643.00	5.22%
招待费	83.19	0.37%	302.38	0.60%	266.96	0.68%	102.57	0.83%
差旅费	46.27	0.21%	130.65	0.26%	119.21	0.31%	127.27	1.03%
办公费	51.02	0.23%	118.46	0.23%	87.59	0.22%	60.69	0.49%
折旧费	45.53	0.20%	88.2	0.17%	45.42	0.12%	20.81	0.17%
运杂费	-	-	-	-	-	-	153.86	1.25%
其他	87.70	0.39%	137.28	0.27%	132.33	0.34%	94.08	0.76%
合计	1,005.50	4.51%	2,218.67	4.39%	1,926.22	4.93%	1,202.28	9.76%

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
运杂费（还原后）	186.34	0.84%	472.51	0.94%	295.09	0.76%	-	-
合计（还原后）	1,191.84	5.35%	2,691.18	5.33%	2,221.31	5.69%	1,202.28	9.76%

注：费用率=费用金额/营业收入。

报告期内，公司还原运杂费后的销售费用分别为1,202.28万元、2,221.31万元、2,691.18万元和1,191.84万元，销售费用结构相对稳定，主要由职工薪酬、招待费、差旅费和运杂费等构成。还原运杂费后上述四项费用合计占销售费用比重分别为85.40%、88.05%、87.22%及84.54%，还原运杂费之后的销售费用率分别为9.76%、5.69%、5.33%和5.35%，2021年较2020年下降0.36%，主要系职工薪酬占比降低所致；2020年较2019年下降4.07%，主要系职工薪酬、运杂费、差旅费、招待费及办公费等变动所致。

关于职工薪酬、运杂费的变动及原因分析详见本回复“问题15/一/（二）”及“问题15/二”相关回复内容。其他主要费用明细的变动情况分析如下：

2020年，差旅费、办公费、招待费分别较2019年下降0.73%、0.27%、0.15%，主要系：（1）2020年受新冠疫情影响，公司减少了销售人员部分外勤出差和招待活动，疫情封控期间部分员工居家办公亦导致办公用品消耗量减少，因此上述三项费用占营业收入比重较2019年下降。（2）2019年，公司客户以矿山后维修市场为主，矿山客户多在市郊，相互之间距离较远，为及时、高效地响应客户需求，销售人员将产生较多差旅费；2020年4月后，公司客户结构发生较大变化，工程机械客户占比增加，公司在其周边建立生产基地，销售人员远距离差旅需求降低，进而导致差旅费占比降低。

2、管理费用率变动的原因及合理性

报告期内，公司管理费用主要构成及占营业收入比例具体如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
职工薪酬	1,261.16	5.66%	2,544.80	5.04%	1,734.60	4.44%	909.92	7.39%

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
折旧与摊销	201.24	0.90%	372.51	0.74%	298.48	0.76%	153.21	1.24%
安全环保费	76.86	0.35%	322.65	0.64%	274.19	0.70%	7.83	0.06%
办公差旅费	103.92	0.47%	274.18	0.54%	260.62	0.67%	166.17	1.35%
业务招待费	32.07	0.14%	172.14	0.34%	114.94	0.29%	45.08	0.37%
租赁费	19.69	0.09%	107.56	0.21%	140.25	0.36%	74.29	0.60%
中介服务费	1.99	0.01%	93.48	0.19%	110.27	0.28%	35.02	0.28%
其他	74.37	0.33%	335.08	0.66%	199.02	0.51%	145.39	1.18%
合计	1,771.31	7.95%	4,222.41	8.36%	3,132.38	8.02%	1,536.91	12.47%

注：费用率=费用金额/营业收入。

公司管理费用主要由职工薪酬、折旧及摊销、办公差旅费、安全环保费和业务招待费等构成。报告期内，公司管理费用分别为1,536.91万元、3,132.38万元、4,222.41万元和1,771.31万元，管理费用率分别为12.47%、8.02%、8.36%及7.95%。2022年1-6月管理费用率与2021年相比下降0.41%，主要为安全环保费下降所致。2021年管理费用率与2020年相比增加0.34%，主要为职工薪酬费用率增加所致。2020年管理费用率相比2019年降低4.45%，主要系职工薪酬、折旧与摊销、安全环保费及办公差旅费等变动所致。

关于职工薪酬变动及原因分析详见本回复“问题15/一/（二）”。关于折旧与摊销变动及原因分析详见本回复“问题15/三/（二）”。其他主要费用明细的变动情况分析如下：

（1）安全环保费

报告期内，安全环保费发生额分别为7.83万元、274.19万元、322.65万元和76.86万元，占营业收入的比例分别为0.06%、0.70%、0.64%和0.35%。2021年及2020年该费用相较于2019年增幅较大，主要系公司收购江苏福事特后，产品结构发生较大变化，硬管总成成为公司主要产品。硬管总成生产过程中的酸洗磷化工艺会产生部分污水、污泥等，公司严格按照国家有关规定和标准对其进行处置，积极配合江苏省各项环保政策及要求，从而导致2020年及2021年安全环保费用支出相较于2019年增幅较大。2022年1-6月安全环保费下降较多主要系：根据2021版《国家危险废物名录》及

第三方鉴定结果，江苏福事特原划分为危险废物的碳钢酸洗废水处理污泥属于一般固体废物，相关处理成本下降；同时受疫情停工停产影响，业务量下降导致污泥处理量下降。

（2）办公差旅费

报告期内，公司办公差旅费发生额分别为166.17万元、260.62万元、274.18万元和103.92万元，占营业收入的比例分别为1.35%、0.67%、0.54%和0.47%，其主要包括日常经营过程中发生的办公费、差旅费、水电费、交通费和会务费等。2020年、2021年、2022年1-6月该费用率较2019年分别下降0.68%、0.81%及0.88%，主要系新冠疫情影响下公司减少了部分外勤差旅活动。

3、研发费用率变动的原因及合理性

报告期内，公司研发费用主要构成及占营业收入比例具体如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
职工薪酬	488.86	2.19%	1,073.68	2.13%	761.98	1.95%	197.21	1.60%
材料投入	397.66	1.79%	828.31	1.64%	777.86	1.99%	374.97	3.04%
折旧与摊销	45.62	0.20%	80.70	0.16%	51.97	0.13%	27.28	0.22%
其他	28.39	0.13%	59.22	0.12%	48.15	0.12%	7.76	0.06%
合计	960.53	4.31%	2,041.90	4.04%	1,639.96	4.20%	607.22	4.93%

注：费用率=费用金额/营业收入。

公司研发费用主要包括研发人员的职工薪酬、材料投入和折旧与摊销等。报告期内，公司为更好地满足客户需求，不断进行新产品开发，提升产品竞争力，研发投入逐年增长。报告期内，公司研发费用分别为607.22万元、1,639.96万元、2,041.90万元和960.53万元，占营业收入比例分别为4.93%、4.20%、4.04%和4.31%。

关于研发人员职工薪酬变动及原因分析详见本回复“问题15/一/（二）”。关于研发费用中材料投入的变动及原因分析详见本回复“问题15/四/（二）”。关于折旧与摊销变动及原因分析详见本回复“问题15/三/（二）”。

4、财务费用率变动的原因及合理性

报告期内，公司财务费用主要构成及占营业收入比例具体如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
利息支出	74.98	177.53	41.50	123.26
贴现支出	16.99	42.13	38.35	9.32
减：利息收入	13.85	88.38	10.73	3.58
手续费及其他	12.22	18.50	20.29	18.70
合计	90.35	149.79	89.42	147.70
财务费用率	0.41%	0.30%	0.23%	1.20%

报告期内，公司财务费用主要是利息支出、贴现支出及利息收入等构成，各期财务费用分别为147.70万元、89.42万元、149.79万元和90.35万元，占营业收入的比例分别为1.20%、0.23%、0.30%和0.41%。

报告期内，利息支出分别为123.26万元、41.50万元、177.53万元和74.98万元；利息收入分别为3.58万元、10.73万元、88.38万元和13.85万元。其中，2020年利息支出较少主要系当年银行借款期限较短；2021年利息收入较多主要系当年公司经营现金流情况良好，存放于银行的货币资金金额较大且期限相对较长。利息支出、收入金额与公司实际情况相符。

（二）期间费用中折旧和摊销的金额与非流动资产的匹配情况

报告期内，公司折旧与摊销金额与非流动资产的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
期间费用折旧与摊销合计	292.39	541.41	395.87	201.30
固定资产原值平均值	17,163.99	15,455.15	10,407.92	6,628.38
无形资产原值平均值	3,073.88	3,055.05	1,293.08	701.36
长期待摊费用原值平均值	437.18	280.86	70.62	3.11
使用权资产原值平均值	1,889.01	1,471.17	540.29	-
非流动资产原值平均值合计	22,564.06	20,262.23	12,311.91	7,332.85
折旧与摊销费占比	1.30%	2.67%	3.22%	2.75%

注 1：固定资产、无形资产、长期待摊费用、使用权资产原值平均值=（期初原值+期末原值）/2。

注 2：2022 年 1-6 月上述折旧与摊销费占比未做年化处理。

报告期内，期间费用折旧与摊销合计分别为201.30万元、395.87万元、541.41万元和292.39万元，固定资产、无形资产、长期待摊费用、使用权资产等非流动资产原值的平均值合计分别为7,332.85万元、12,311.91万元、20,262.23万元和22,564.06万元。2019-2021年，期间费用中折旧与摊销及非流动资产整体呈上升趋势，折旧与摊销费占非流动资产平均原值比例分别为2.75%、3.22%和2.67%。二者具有匹配性，符合公司实际业务情况。

四、说明技术开发费的归集范围、方法，披露具体内容、金额占比及其波动的原因，费用化和资本化划分的具体依据，是否存在在生产成本和期间费用之间调整以操纵营业利润的情形

（一）说明技术开发费的归集范围、方法

报告期内，公司以立项后的研发项目为对象，按照实际发生的金额予以确认和归集。公司在研发项目立项后会按照项目设置辅助明细，分别记录各个项目发生的研发支出，包括人工、材料、间接费用等。研发部门逐级对各项研发费用进行审核，并及时设立和更新研发项目台账。财务部门根据研发费用支出范围和标准，判断是否可以将实际发生的支出列入研发费用。公司财务部门严格执行按项目审核、归集、分配等来核算研发费用，并通过研发费用科目进行核算。

1、研发活动直接投入

研发活动直接投入是指直接领用的材料、消耗的燃料和动力费用等直接费用。研发项目的材料费按实际领料核算，研发人员领用材料时注明需用于的研发项目，仓管员根据经审批的材料领用单出库并在出库单中注明研发项目，月末财务根据各研发项目的领料情况，将对应的领料金额计入各研发项目研发费用。燃料和动力费核算时将总的耗用金额按照每月单个项目工时占研发部门总工时的比例进行费用分摊。

2、研发人员人工费用

研发人员人工费用指直接从事研发活动的研发人员及其他相关技术人员的工资、奖金、五险一金等人工费用。参与研发项目人员根据考勤管理制度，按实际出勤情况报考勤记录，每个研发项目由考勤人员记录当月该项目成员出勤情况，经研发项目经理审核后，提交人力资源部，作为工时归集依据。月末人力资源部门根据研发项目考

勤表中的工时统计情况，将研发人员的薪酬按工时在不同研发项目间进行分配。财务部门根据研发工资表分项目核算研发人员薪酬。

3、用于研发活动的固定资产、无形资产折旧与摊销费用

折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费，摊销费用是指用于研发活动的软件、专利权等无形资产的摊销费用。多个研发项目共用一项资产时，按照每月该项目工时的占比进行费用分摊。

4、其他研发相关费用

其他费用主要包括研发相关的差旅费、办公费等。可以直接归集到研发项目上的其他费用按照直接归集的原则分配至研发项目上；不可以直接归集到项目上的费用按月归集，按照每月单个项目工时占研发部门总工时的比例进行费用分摊。

（二）披露具体内容、金额占比及其波动的原因，费用化和资本化划分的具体依据，是否存在在生产成本和期间费用之间调整以操纵营业利润的情形

公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/十、经营成果分析/（五）期间费用分析/3、研发费用分析”中补充披露如下：

“3、研发费用分析

报告期内，公司研发费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	488.86	50.89%	1,073.68	52.58%	761.98	46.46%	197.21	32.48%
材料投入	397.66	41.40%	828.31	40.57%	777.86	47.43%	374.97	61.75%
折旧与摊销	45.62	4.75%	80.70	3.95%	51.97	3.17%	27.28	4.49%
其他	28.39	2.96%	59.22	2.90%	48.15	2.94%	7.76	1.28%
合计	960.53	100.00%	2,041.90	100.00%	1,639.96	100.00%	607.22	100.00%

（1）研发费用结构及变动分析

报告期内，公司研发费用分别为607.22万元、1,639.96万元、2,041.90万元**和**960.53万元，占营业收入比例分别为4.93%、4.20%、4.04%**和**4.31%。研发费用的增加

主要由于随着公司规模的扩大，公司为提高产品竞争力，不断加大研发投入和产品创新力度，研发费用逐年增长。

报告期内，公司研发费用主要包括职工薪酬与材料投入，合计占研发费用的比例分别为94.23%、93.89%、93.15%和**92.30%**。其中，2019年至2022年1-6月，公司研发费用中职工薪酬的金额分别为197.21万元、761.98万元、1,073.68万元及488.86万元，占研发费用的比重分别为32.48%、46.46%、52.58%和50.89%。职工薪酬的金额和占比在报告期内显著提升，主要系公司于2020年收购江苏福事特，导致研发人员数量大幅增加，同时公司高度重视新产品和新工艺的研发，为满足不断增加的研发项目需求，研发人员整体扩编。

报告期内，研发人员平均薪酬情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
职工薪酬（万元）	488.86	1,073.68	761.98	197.21
平均人数（人）	96	87	62	20
人均薪酬（万元）	5.09	12.34	12.29	9.86

注：平均薪酬=当期研发费用中的职工薪酬/各月实际发放工资研发人员人数平均值。

由上表可知，2019-2021年，随着公司经营业绩的快速增长，研发项目数量的增加，公司逐步扩大研发人员数量，并适当提高研发人员薪酬水平，导致研发费用中职工薪酬增长较大。

伴随经营规模扩张以及研发活动增加，材料投入和折旧及摊销费逐年增加。报告期内，研发费用中材料投入金额分别为374.97万元、777.86万元、828.31万元和397.66万元，占研发费用总额比例分别为61.75%、47.43%、40.57%和41.40%，占营业收入比例分别为3.04%、1.99%、1.64%和1.79%。报告期内，公司研发领用材料主要包括各类型号钢管、法兰、钢材、接头、螺母等。公司研发活动以生产工艺改造等为主，并非需要大批量的研发试制活动，因此材料耗用与研发体量未呈明显线性关系，但随着研发项目的增加，材料投入总额仍随之增长。研发材料投入的占比逐年减少主要系公司为精细化管理，对于研发直接材料的出库审核更为严格，提升了研发效率。

（4）费用化和资本化划分的具体依据

根据研究与开发的实际情况，公司将研究开发项目区分为研究阶段与开发阶段。

其中：研究阶段是指为获取新的技术和知识等进行的独创性的有计划的投资阶段，该阶段具有计划性和探索性等特点；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，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。

内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。

内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产：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，可证明其有用性；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。

公司报告期内不存在研发支出资本化的情况，研发费用于发生当期计入损益。

报告期内，公司严格按照研发费用归集核算办法进行核算，报告期内不存在在生产成本和期间费用之间任意调整以操纵营业利润的情形。”

五、说明是否存在研发费用资本化的情形，如有，请逐项说明资本化的确认时点和依据，研发费用的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司研发费用于发生时直接计入当期损益，不存在资本化的情况，相关会计处理、列报和披露符合《企业会计准则》的相关规定。

六、说明期间费用占营业收入比例及变动情况与同行业可比公司差异的原因及合理性，是否存在体外循环或费用垫付的情形

（一）说明期间费用占营业收入比例及变动情况与同行业可比公司差异的原因及合理性

1、销售费用

公司的销售费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	1.09%	1.20%	1.36%	2.06%
艾迪精密	4.75%	4.34%	4.09%	5.84%
长龄液压	1.39%	1.25%	1.02%	2.33%
邵阳液压	3.50%	2.51%	2.30%	6.16%
万通液压	1.22%	1.72%	1.93%	3.09%
威博液压	1.60%	1.64%	1.80%	3.02%
利通科技	3.97%	4.25%	4.44%	8.17%
耀坤液压	未披露	1.03%	1.30%	3.03%
平均值	2.50%	2.24%	2.28%	4.21%
福事特	4.51%	4.39%	4.93%	9.76%

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书

报告期内，同行业可比公司的平均销售费用率分别为4.21%、2.28%、2.24%及2.50%，公司销售费用率分别为9.76%、4.93%、4.39%和4.51%。报告期内各年的销售费用率均高于同行业平均水平，主要系公司采用贴近式服务的市场战略。公司销售费用占营业收入比例及变动情况详见本回复“问题15/三/（一）/1”。

报告期内，公司及同行业可比公司销售费用主要构成为职工薪酬及运杂费。公司销售费用率及职工薪酬、运杂费占当期营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年		
	职工薪酬/营业收入	销售费用率	职工薪酬/营业收入	销售费用率	职工薪酬/营业收入	销售费用率	职工薪酬/营业收入	销售运杂费/营业收入	销售费用率
恒立液压	0.52%	1.09%	0.53%	1.20%	0.81%	1.36%	0.62%	0.52%	2.06%
艾迪精密	1.23%	4.75%	0.73%	4.34%	0.62%	4.09%	0.81%	1.10%	5.84%
长龄液压	0.47%	1.39%	0.36%	1.25%	0.24%	1.02%	0.28%	1.07%	2.33%
邵阳液压	1.68%	3.50%	0.80%	2.51%	0.60%	2.30%	0.67%	1.85%	6.16%
万通液压	0.78%	1.22%	0.80%	1.72%	0.95%	1.93%	0.52%	1.76%	3.09%
威博液压	0.92%	1.60%	0.92%	1.64%	0.81%	1.80%	0.89%	1.06%	3.02%

公司名称	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年		
	职工薪酬/营业收入	销售费用率	职工薪酬/营业收入	销售费用率	职工薪酬/营业收入	销售费用率	职工薪酬/营业收入	销售费用/营业收入	销售费用率
利通科技	2.41%	3.97%	2.11%	4.25%	2.29%	4.44%	2.78%	2.41%	8.17%
耀坤液压	未披露	未披露	0.40%	1.03%	0.43%	1.30%	0.50%	1.76%	3.03%
平均值	1.15%	2.50%	0.83%	2.24%	0.84%	2.28%	0.88%	1.44%	4.21%
福事特	3.11%	4.51%	2.86%	4.39%	3.26%	4.93%	5.22%	1.25%	9.76%
差异	1.96%	2.01%	2.02%	2.15%	2.42%	2.65%	4.34%	-0.19%	5.55%

注 1: 根据新收入准则, 自 2020 年 1 月 1 日起将与合同履行相关的运杂费由“销售费用”重分类至“营业成本”。

注 2: 同行业数据来源于各上市公司定期报告、招股说明书等公开资料, 根据“销售费用率=销售费用明细科目/营业收入”计算得到职工薪酬及运费占营业收入比率。

注 3: 根据新收入准则, 2020 年、2021 年公司 & 同行业可比公司销售费用中的运杂费均重分类至营业成本, 故公司与同行业可比公司销售费用率比较系基于同一口径。

报告期内, 公司销售费用率分别高于同行业平均水平 5.55%、2.65%、2.15% 和 2.01%, 主要系受职工薪酬影响: 公司职工薪酬占营业收入比例分别高于同行业平均水平 4.34%、2.42%、2.02% 和 1.96%。公司销售费用中职工薪酬费用率较高主要系以下原因:

(1) 公司销售人员数量相对较多, 主要系为及时响应客户需求, 在客户附近设立子公司并配置一定数量的销售人员。2019 年末、2020 年末及 2021 年末, 公司与同行业可比公司销售人员数量及销售人员占总员工比例具体如下:

单位: 人

公司名称	2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
恒立液压	126	2.17%	126	2.35%	113	2.48%
艾迪精密	141	5.65%	116	4.95%	92	5.35%
长龄液压	16	2.87%	9	1.73%	15	3.51%
邵阳液压	21	3.21%	14	2.42%	14	2.43%
万通液压	26	6.02%	21	5.93%	24	6.72%
威博液压	20	4.34%	16	4.55%	16	5.61%
利通科技	63	9.92%	58	9.95%	74	14.18%

公司名称	2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
耀坤液压	19	2.03%	未披露	未披露	未披露	未披露
平均值	54	4.53%	51	4.55%	50	5.75%
福事特	96	10.49%	77	9.49%	45	19.31%

注：数据取自各同行业可比公司定期报告、招股说明书。2022年1-6月同行业可比上市公司恒立液压、艾迪精密、长龄液压、邵阳液压及耀坤液压未公开披露员工数量，仅万通液压、威博液压和利通科技公开披露员工数量，仅三家公司平均值不具有可比性，故此处未对2022年6月末数据进行比较。

由上可知，公司销售人员数量占比较同行业平均水平相对较高。

(2) 公司销售人员平均薪酬相对较高，具体分析详见本回复“问题15/一/（一）/2/（1）”。

综上所述，公司销售费用率高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

2、管理费用

公司的管理费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	3.01%	2.44%	2.55%	3.57%
艾迪精密	4.73%	3.97%	3.84%	4.54%
长龄液压	5.24%	3.46%	2.13%	2.85%
邵阳液压	6.26%	4.93%	3.51%	3.47%
万通液压	4.45%	5.38%	4.79%	4.80%
威博液压	4.38%	3.94%	4.98%	4.21%
利通科技	5.99%	6.02%	6.87%	7.91%
耀坤液压	未披露	4.89%	7.53%	5.14%
平均值	4.86%	4.38%	4.53%	4.56%
福事特	7.95%	8.36%	8.02%	12.47%

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书

报告期内，同行业可比公司的平均管理费用率分别为4.56%、4.53%、4.38%和4.86%，公司报告期内各年的管理费用率均高于行业平均水平，主要系公司根据自身战略规划布局全国市场，设立较多子公司，贴近式服务客户，从而导致较高的管理费

用率。公司管理费用占营业收入比例及变动情况详见本回复“问题15/三/（一）/2”。

报告期内，公司及同行业可比公司管理费用主要构成为职工薪酬、折旧及摊销。公司管理费用率、职工薪酬和折旧及摊销占当期营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	职工薪酬 / 营业收入	折旧摊销 / 营业收入	管理 费用率	职工薪酬 / 营业收入	折旧摊销 / 营业收入	管理 费用率	职工薪酬 / 营业收入	折旧摊销 / 营业收入	管理 费用率	职工薪酬 / 营业收入	折旧摊销 / 营业收入	管理 费用率
恒立液压	1.51%	0.22%	3.01%	1.25%	0.22%	2.44%	1.56%	0.17%	2.55%	2.24%	0.24%	3.57%
艾迪精密	2.47%	0.65%	4.73%	1.92%	0.50%	3.97%	1.89%	0.51%	3.84%	2.46%	0.39%	4.54%
长龄液压	1.97%	1.66%	5.24%	1.04%	0.56%	3.46%	0.74%	0.48%	2.13%	0.87%	0.53%	2.85%
邵阳液压	2.62%	0.64%	6.26%	1.98%	0.34%	4.93%	1.58%	0.47%	3.51%	1.51%	0.50%	3.47%
万通液压	2.04%	0.68%	4.45%	2.51%	0.84%	5.38%	1.95%	0.74%	4.79%	2.19%	0.77%	4.80%
威博液压	1.44%	0.68%	4.38%	1.50%	0.49%	3.94%	1.42%	0.71%	4.98%	2.23%	0.74%	4.21%
利通科技	3.72%	1.01%	5.99%	3.44%	0.93%	6.02%	3.32%	0.82%	6.87%	3.73%	0.76%	7.91%
耀坤液压	未披露	未披露	未披露	2.60%	0.43%	4.89%	2.44%	0.47%	7.53%	2.94%	0.60%	5.14%
平均值	2.25%	0.79%	4.86%	2.03%	0.54%	4.38%	1.86%	0.55%	4.53%	2.27%	0.56%	4.56%
福事特	5.66%	0.90%	7.95%	5.04%	0.74%	8.36%	4.44%	0.76%	8.02%	7.39%	1.24%	12.47%
差异	3.41%	0.11%	3.09%	3.01%	0.20%	3.98%	2.58%	0.22%	3.50%	5.12%	0.68%	7.91%

注：同行业数据来源于各同行业公司定期报告、招股说明书等，根据“管理费用率=管理费用明细科目/营业收入”计算得到职工薪酬及折旧摊销占营业收入比率。

报告期内，公司管理费用率分别高于同行业可比公司平均值7.91%、3.50%、3.98%和3.09%，管理费用率较高主要系职工薪酬影响：公司管理费用中职工薪酬占营业收入比例分别高于同行业可比公司平均值5.12%、2.58%、3.01%和3.41%，主要系以下原因：①2019年，公司的下游客户主要为矿山机械后市场以及工程机械主机厂商，公司根据不同的业务板块设立了不同的管理团队，另外针对矿山机械后市场，公司围绕主要客户矿产地江西、山西、内蒙古等地设立了服务网点，相关网点均需派遣人员负责管理，因此当期收入规模虽然较小，但其管理人员数量多于同行业可比公司。②2020年及2021年，公司合并江苏福事特后，下游客户以工程机械主机厂商为主，公司在主要客户生产地江苏昆山、湖南长沙、江苏徐州等地建立配套工厂，各工厂需要配置一定数量的基础行政管理人员，造成管理人员数量多于同行业可比公司。

3、研发费用

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率的比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	7.71%	6.83%	3.93%	4.47%
艾迪精密	5.05%	4.99%	4.67%	3.72%
长龄液压	3.64%	4.13%	3.62%	3.50%
邵阳液压	5.56%	4.01%	3.32%	3.38%
万通液压	3.94%	4.52%	4.41%	4.12%
威博液压	4.50%	3.94%	4.53%	4.48%
利通科技	5.05%	4.10%	3.92%	4.08%
耀坤液压	未披露	4.27%	4.38%	4.18%
平均值	5.06%	4.60%	4.10%	3.99%
福事特	4.31%	4.04%	4.20%	4.93%

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书

2019年，公司研发费用率高于同行业可比公司平均值主要系当期公司总体营业收入规模较小；2020年、2021年、2022年1-6月，公司研发费用率与同行业可比公司平均值相近。公司研发费用占营业收入比例及变动情况详见本回复“问题15/三/（一）/3”。其中，恒立液压、艾迪精密为行业龙头企业，科研实力较为雄厚，竞争优势较强，研发费用率相对于同行业可比公司平均水平较高。

报告期内，同行业可比公司研发费用主要构成为职工薪酬及材料投入。公司研发费用率、职工薪酬及材料投入占营业收入比例与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月			2021年			2020年			2019年		
	职工薪酬/ 营业收入	材料投入/ 营业收入	研发 费用率	职工薪酬/ 营业收入	材料投入/ 营业收入	研发 费用率	职工薪酬/ 营业收入	材料投入/ 营业收入	研发 费用率	职工薪酬/ 营业收入	材料投入/ 营业收入	研发 费用率
恒立液压	3.23%	3.22%	7.71%	2.41%	3.80%	6.83%	1.95%	1.76%	3.93%	2.09%	1.72%	4.47%
艾迪精密	1.98%	2.15%	5.05%	1.48%	2.72%	4.99%	1.02%	3.10%	4.67%	1.31%	1.80%	3.72%
长龄液压	1.64%	1.37%	3.64%	1.27%	2.20%	4.13%	0.84%	2.28%	3.62%	0.87%	1.81%	3.50%
邵阳液压	2.87%	2.19%	5.56%	1.92%	1.47%	4.01%	1.32%	0.96%	3.32%	1.58%	1.41%	3.38%
万通液压	1.89%	1.03%	3.94%	1.87%	1.19%	4.52%	1.49%	1.03%	4.41%	1.30%	0.99%	4.12%
威博液压	1.80%	2.18%	4.50%	1.79%	1.65%	3.94%	2.09%	1.91%	4.53%	2.45%	1.59%	4.48%
利通科技	1.63%	2.49%	5.05%	1.64%	1.23%	4.10%	1.26%	1.40%	3.92%	1.06%	1.44%	4.08%
耀坤液压	未披露	未披露	未披露	1.93%	2.10%	4.27%	1.82%	1.90%	4.38%	2.04%	1.78%	4.18%
平均值	2.15%	2.09%	5.06%	1.79%	2.04%	4.60%	1.47%	1.79%	4.10%	1.59%	1.57%	3.99%
福事特	2.19%	1.79%	4.31%	2.13%	1.64%	4.04%	1.95%	1.99%	4.20%	1.60%	3.04%	4.93%
差异	0.04%	-0.30%	-0.75%	0.34%	-0.40%	-0.55%	0.48%	0.20%	0.10%	0.01%	1.43%	0.94%

注：同行业数据来源于各同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息，根据“研发费用率=研发费用明细科目/营业收入”计算得到职工薪酬及材料投入占营业收入比率。

报告期内，公司研发人员职工薪酬占营业收入比例相对于同行业可比公司平均值略高，主要系公司注重研发人才队伍建设，逐步扩大研发人员数量，并适当提高研发人员薪酬水平，为研发人员建立健全了有效的激励机制。

4、财务费用

报告期内，公司与同行业可比公司财务费用率的比较情况如下：

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	-4.19%	0.96%	1.93%	-0.57%
艾迪精密	0.90%	0.75%	0.47%	1.08%
长龄液压	-2.53%	-1.71%	-0.18%	-0.04%
邵阳液压	0.69%	0.76%	0.92%	0.96%
万通液压	0.22%	0.24%	0.48%	0.95%
威博液压	0.48%	0.40%	0.53%	0.41%
利通科技	0.00%	1.38%	1.72%	0.90%
耀坤液压	未披露	0.04%	0.36%	0.40%
平均值	-0.63%	0.35%	0.78%	0.51%
福事特	0.41%	0.30%	0.23%	1.20%

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书

由于各公司的融资政策、闲置资金使用政策不尽相同，因此公司与同行业可比公司的财务费用率存在一定差异。公司财务费用率较低，且基本无外币业务，在未来融资政策不出现重大变动的前提下，公司财务费用率预计将不会出现大幅波动。

综上，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率的变动情况与自身经营状况相符，与同行业可比公司的差异，受发展战略、发展阶段、经营模式、所处区域等因素差异的影响，具有合理性。

(二) 是否存在体外循环或费用垫付的情形

报告期内，公司总体期间费用率高于同行业可比公司平均水平，符合自身业务情况，不存在体外循环或费用垫付的情形。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、获取并查看发行人报告期内员工花名册、工资表及工资发放凭证，分析发行人期间费用中的职工薪酬、员工人数及工资变动是否一致；

2、查阅发行人所在地全社会单位就业人员平均工资，将销售人员、管理人员、研发人员平均薪酬同所在地城镇私营单位制造业就业人员平均工资进行比较分析；

3、查阅了同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，比较分析销售费用、管理费用、研发费用中职工薪酬的金额，对应员工人数，测算并与发行人比较平均工资差异情况；

4、了解承运公司运输费用的定价依据等信息，取得并查看报告期各期发行人运输费用明细及报销凭证，分析运输费用的真实性以及变化的合理性；

5、取得销售费用、管理费用、研发费用和财务费用明细表，分析各种费用明细项目在报告期内的波动情况，核查是否存在异常波动，并对占比较大的项目进行重点关注，查阅同行业可比公司相关公开披露文件，并将发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率及财务费用率与同行业可比公司进行对比，分析差异原因；

6、查阅了发行人《内控管理制度》中关于主要会计政策、资金管理与审批、成本费用管理、采购与付款的相关规定，了解发行人期间费用内部控制情况，确定内部控制设计合理并得到有效执行；

7、对发行人期间费用实施了分析性复核程序、截止测试等核查程序，以确认期间费用记录到恰当的会计期间；

8、了解销售费用、管理费用、研发费用和财务费用的具体归集及核算办法，确认是否符合企业会计准则的相关规定；

9、取得并查阅了发行人各年度研发项目明细表、研发立项报告、进度报告、完成报告等相关文件，核查了发行人研发项目及对应研发费用的构成情况；

10、取得并查阅了发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业、控股股

东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户清单及银行流水，对超过重要性水平或异常的交易逐笔检查，核查交易对手方身份、交易背景、交易发生的真实性等，核查是否存在上述主体替发行人体外循环或代垫费用的情形。

（二）核查意见

1、报告期内，发行人的销售人员、管理人员、研发人员平均工资高于当地平均工资水平，和同行业平均工资水平存在一定差异，差异存在合理原因，发行人不存在其他主体为发行人员工支付费用的情形；

2、报告期内，发行人运费占收入比例及单位运费变动的原因具有合理性；

3、报告期内，发行人期间费用率高于同行业可比公司，主要系公司采用贴近式服务的经营模式，销售人员和管理人员相对较多，导致工资薪酬占营业收入比例较高，具有合理性；期间费用中折旧和摊销的金额与非流动资产的情况相匹配，符合公司实际业务情况；

4、研发费用的具体归集及核算办法、费用化和资本化的划分依据符合《企业会计准则》的相关要求，不存在在生产成本和期间费用之间调整以操纵营业利润的情形；

5、公司不存在研发费用资本化的情形，研发费用的会计处理符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人报告期内期间费用占营业收入的比例符合公司实际情况，与同行业可比公司期间费用率的差异具有合理性，不存在体外循环或费用垫付的情形。

问题 16 关于投资收益

申报材料显示：

报告期内，公司投资收益分别为 2,282.84 万元、1,026.85 万元和 27.72 万元。

请发行人说明各期长期股权投资变动情况、现金分红情况；各期按照权益法核算的长期股权投资的具体内容及计算过程、相关会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并说明将相关投资收益计入经常性损益的依据及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、请发行人说明各期长期股权投资变动情况、现金分红情况

2019 年末，公司合并报表长期股权投资主要为对江苏福事特按照权益法进行后续计量的长期股权投资。具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
江苏福事特液压技术有限公司	-	-	-	3,556.98
合计	-	-	-	3,556.98

报告期内，公司长期股权投资变动、现金分红的具体情况如下：

2020 年：

单位：万元

被投资单位名称	2019.12.31	本期增减变动		2020.12.31	本期现金分红金额
		权益法下确认的投资损益	其他		
江苏福事特液压技术有限公司	3,556.98	537.67	-4,094.65	-	-
合计	3,556.98	537.67	-4,094.65	-	-

其中，其他主要为江西福事特收购江苏福事特后合并抵消。

2019 年：

单位：万元

被投资单位名称	2019. 1. 1	本期增减变动			2019. 12. 31	本期现金分红金额
		权益法下确认的投资损益	宣告发放现金股利	其他		
江苏福事特液压技术有限公司	1,846.85	2,109.97	400.00	0.15	3,556.98	600.00
合计	1,846.85	2,109.97	400.00	0.15	3,556.98	600.00

注：上表中本期现金分红金额包括 2018 年宣告发放的 200 万元现金股利，于 2019 年实际发放。

二、各期按照权益法核算的长期股权投资的具体内容及计算过程、相关会计处理情况，是否符合《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的相关规定，除企业合并形成的长期股权投资以外，以支付现金取得的长期股权投资，应当按照实际支付的购买价款作为初始投资成本。初始投资成本包括与取得长期股权投资直接相关的费用、税金及其他必要支出。投资方对联营企业和合营企业的长期股权投资，应当采用权益法核算。投资方取得长期股权投资后，应当按照应享有或应分担的被投资单位实现的净损益和其他综合收益的份额，分别确认投资收益和其他综合收益，同时调整长期股权投资的账面价值。

2019 年 1 月 1 日到 2020 年 3 月 31 日，公司对江苏福事特长期股权投资采用权益法核算，其账面金额及变动情况具体如下：

单位：万元

项目	金额
2019年1月1日账面价值 (a)	1,846.85
2019年江苏福事特净利润 (b)	5,275.30
2019年未实现内部交易损益对投资收益的影响 (c)	-0.14
2019年发行人确认投资收益 (d=b×40%+c)	2,109.97
2019年未实现内部交易损益对长期股权投资的影响 (e)	0.15
2019年江苏福事特分红 (f)	400.00

项目	金额
2019年12月31日账面价值 (g=a+d+e-f)	3,556.98
2020年1-3月江苏福事特净利润 (h)	1,340.05
2020年1-3月未实现内部交易损益对投资收益的影响 (i)	1.65
2020年1-3月发行人确认投资收益 (j=h×40%+i)	537.67
2020年1-3月内部未实现内部交易损益对长期股权投资的影响 (k)	-1.61
2020年3月31日账面价值 (l=g+j+k)	4,093.04

报告期内，公司对长期股权投资会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

三、说明将相关投资收益计入经常性损益的依据及合理性

报告期内，公司投资收益的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	分类
权益法核算的长期股权投资收益	-	-	537.67	2,109.97	经常性损益
处置长期股权投资产生的投资收益	-	-	343.96	-	非经常性损益
其他债权投资持有期间取得的利息收入	-	-	38.81	-	非经常性损益
处置交易性金融资产取得的投资收益	97.42	27.72	109.68	172.86	非经常性损益
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-	-	-3.28	-	经常性损益
合计	97.42	27.72	1,026.85	2,282.84	-

报告期内，公司投资收益主要为权益法核算的长期股权投资收益和处置长期股权投资产生的投资收益等，处置长期股权投资产生的投资收益为按合并日公允价值调整合并前权益法持股产生的投资收益。其中，公司将权益法核算的长期股权投资收益计入经常性损益，具体依据及合理性如下：

1、公司投资江苏福事特非出于短期内转让以获取差价之目的

企业通过联营或合营的方式拓宽经营渠道和拓展经营业务，以获取长期且稳定的回报具有普遍性。对联营企业或合营企业进行投资并实施投后管理和重大影响的活动系企业的正常经营活动。

江西福事特和江苏福事特的主营业务均为液压管路系统的研发、生产及销售，主营业务密切相关。公司对江苏福事特的长期股权投资系基于战略发展考虑，以发挥协同效应，扩大下游客户领域，扩大市场份额，增强市场竞争优势，其主要目的并不在于短期内转让以获取价差收益。因此公司未将该部分投资收益计入非经常性损益。

2、公司投资江苏福事特所获投资收益不符合非经常损益相关规定

根据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》规定：“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。”在江西福事特收购江苏福事特之前，江西福事特持有江苏福事特 40% 股权，江西福事特实际控制人彭香安及彭玮为江苏福事特董事，二人与郑清波共同控制江苏福事特。故江西福事特对江苏福事特的投资为其长期稳定的对外投资活动，且与公司主营业务密切相关，属于公司正常经营业务，不具有性质特殊及偶发性，因此该长期股权投资收益不符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》中对于非经常损益的定义。

3、近期上市审核案例比较

结合近期上市审核案例，权益法核算下的投资收益计入经常性损益的相关情况如下：

单位：万元

公司名称	所属板块	审核通过时间	财务信息所属期	扣非后归属于母公司所有者的净利润	权益法核算的长期股权投资收益	是否计入经常性损益
达科为	创业板	2022年7月	2021年	9,774.21	110.91	是
唯科模塑	创业板	2021年12月	2020年	13,604.09	769.78	是

公司名称	所属板块	审核通过时间	财务信息所属期	扣非后归属于母公司所有者的净利润	权益法核算的长期股权投资收益	是否计入经常性损益
川网传媒	创业板	2021年4月	2019年	5,144.11	944.79	是
三一重能	科创板	2022年5月	2021年	152,928.40	6,889.85	是
海优新材	科创板	2020年12月	2020年1-6月	5,597.53	257.61	是
凌志软件	科创板	2020年4月	2019年	13,198.07	1,111.79	是
天合光能	科创板	2020年4月	2019年1-9月	42,468.59	13,380.54	是
贝特瑞	北交所	2020年6月	2019年	38,596.68	243.77	是
颖泰生物	北交所	2020年4月	2018年	43,154.41	6,619.31	是

资料来源：各公司招股说明书、审核问询回复报告等

由上可知，公司将投资江苏福事特产生的投资收益计入经常性损益符合实践操作惯例，具有合理性。

综上所述，公司认定对江苏福事特权益法下确认的长期股权投资收益为经常性损益符合相关法规规定。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、查阅了江苏福事特工商登记资料、公司章程、股东名册、董事会及股东会相关决议；

2、查阅了发行人审计报告，复核了非经常性损益明细表和发行人长期股权投资计算过程；

3、查阅《企业会计准则》等相关规定，分析复核发行人长期股权投资核算的合规性；

4、对发行人董事、管理层进行了访谈，了解入股江苏福事特的背景及目的；对江苏福事特有关负责人进行了访谈，了解发行人入股江苏福事特的背景及目的，以及江苏福事特实际经营情况；

5、查阅了《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性

损益（2018）》等相关法律法规，分析复核发行人相关投资收益未计入非经常性损益的合理性。

（二）核查意见

报告期内，发行人各期按照权益法核算的长期股权投资主要为发行人对江苏福事特的股权投资，其计算过程、会计处理情况符合《企业会计准则》的相关规定，相关投资收益计入经常性损益具备合理性。

问题 17 关于应收票据、应收账款与应收款项融资

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，公司应收票据及应收款项融资余额合计分别为 3,076.65 万元、2,702.04 万元和 6,591.31 万元，主要系三一集团使用票据结算货款比例增高所致。其中，截至 2021 年末，公司应收票据及应收款项融资质押余额为 1,450.84 万元。

(2) 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 3,771.73 万元、10,038.21 万元和 9,932.54 万元，占营业收入的比例分别为 36.48%、28.28%和 21.33%。

(3) 报告期内，发行人第三方回款金额分别为 436.09 万元、138.74 万元和 1,729.44 万元，占同期营业收入的比例分别为 3.54%、0.36%和 3.43%。

请发行人：

(1) 说明报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景；票据背书名称中是否存在关联方，如存在，请说明相关交易的真实性；并结合票据背书对追索权的约定情况，补充说明报告期内已终止确认应收票据是否满足终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；结合各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，说明是否存在票据未能兑现的情况，具体会计核算方法，是否符合《企业会计准则》的规定；

(2) 说明报告期各期末票据质押金额、质权人、票据到期日、质押条款、期后兑付情况，质权人与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

(3) 说明各期末应收票据、应收账款及应收款项融资余额及占收入比变动的原因及合理性，并结合发行人在信用政策、销售模式等方面与同行业公司的差异情况，分析并说明公司应收周转率与同行业公司差异的原因及合理性；

(4) 说明报告期内对不同客户或同一客户信用政策是否存在差异，与同行业或该客户的其他同类供应商是否一致，对三一集团结算模式发生变化的原因以及结算方式变化对公司的影响；

(5) 说明报告期内应收账款的逾期情况，包括逾期客户、金额、比例、原因、期后回款情况，并结合各期末相关应收款项账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、坏账实际核销情况等补充分析公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(6) 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 规定,分析说明发行人各类第三方回款是否能合理区分,相关第三方回款的合理性,相关第三方回款与销售收入的勾稽情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、说明报告期各期票据开具、取得、背书转让相应的交易背景;票据背书名称中是否存在关联方,如存在,请说明相关交易的真实性;并结合票据背书对追索权的约定情况,补充说明报告期内已终止确认应收票据是否满足终止确认条件,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定;结合各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况,说明是否存在票据未能兑现的情况,具体会计核算方法,是否符合《企业会计准则》的规定

(一) 说明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,公司存在与关联方无真实贸易背景的票据交易情况,公司已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性/四、发行人内部控制的运行及完善情况/(一)报告期内公司内部控制不规范的情况/2、票据违规交易事项”中披露。

报告期内,公司主要票据的开具、取得、背书转让具体情况如下:

1、票据开具情况

报告期内,公司票据开具的前五大收票方及相应票据情况如下:

单位:万元

序号	收票方名称	金额	交易背景
2022年1-6月			
1	江苏华程工业制管股份有限公司	259.93	支付货款
2	江苏宏亿钢管有限公司	215.83	支付货款
3	玉环祥亨机械有限公司	59.90	支付货款
4	广东广禾涂装设备有限公司	36.60	支付设备款
5	张家港市弘强制管有限公司	36.42	支付货款
合计		608.68	-

序号	收票方名称	金额	交易背景
2021年			
1	江苏华程工业制管股份有限公司	1,443.21	支付货款
2	浙江苏强格液压股份有限公司	746.00	支付货款
3	江苏宏亿钢管有限公司	604.68	支付货款
4	宁乡县历经铺乡恒诚机械制造厂	94.00	支付货款
5	广东广禾涂装设备有限公司	89.30	支付设备款
合计		2,977.19	-
2020年			
1	江苏华程工业制管股份有限公司	949.39	支付货款
2	江苏宏亿钢管有限公司	724.12	支付货款
3	浙江苏强格液压股份有限公司	527.80	支付货款
4	婺源县力之源液压经营部	249.84	支付货款
5	宁乡县历经铺乡恒诚机械制造厂	152.00	支付货款
合计		2,603.15	-

注：开具金额不包含集团内互相开具的票据金额。2019年公司无对外开具票据。

2、票据取得情况

报告期内，公司票据取得的前五大前手方及相应票据情况如下：

单位：万元

序号	前手方名称	金额	交易背景
2022年1-6月			
1	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	1,991.52	收到货款
2	三一汽车起重机械有限公司	1,967.67	收到货款
3	三一重机有限公司	1,306.26	收到货款
4	上海三一重机股份有限公司	993.91	收到货款
5	湖南三一中型起重机械有限公司	744.26	收到货款
合计		7,003.62	-
2021年			
1	三一汽车起重机械有限公司	5,243.34	收到货款

序号	前手方名称	金额	交易背景
2	中煤平朔发展集团有限公司	1,950.00	收到货款
3	娄底市中兴液压件有限公司	1,436.61	收到货款
4	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	1,165.00	收到货款
5	徐州徐工矿业机械有限公司	1,158.05	收到货款
合计		10,953.00	-
2020年			
1	娄底市中兴液压件有限公司	3,965.42	收到货款
2	山河智能装备股份有限公司	1,355.00	收到货款
3	三一汽车起重机械有限公司	1,234.31	收到货款
4	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	1,165.00	收到货款
5	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	790.00	收到货款
合计		8,509.73	-
2019年			
1	平朔工业集团有限责任公司	3,500.00	收到货款
2	山河智能装备股份有限公司	735.00	收到货款
3	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	665.00	收到货款
4	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	360.00	收到货款
5	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	287.12	收到货款
合计		5,547.12	-

注：取得金额不包含集团内互相取得的票据金额。

3、票据背书情况

报告期内，公司票据背书转让的前五大收票方及票据情况如下：

单位：万元

序号	收票方名称	金额	交易背景
2022年1-6月			
1	天颂建设集团有限公司	814.76	支付工程款
2	江苏宏亿钢管有限公司	629.68	支付货款
3	江苏华程工业制管股份有限公司	509.48	支付货款

序号	收票方名称	金额	交易背景
4	湖南盛顺机械科技有限公司	271.57	支付货款
5	玉环祥亨机械有限公司	156.57	支付货款
合计		2,382.07	-
2021年			
1	江苏华程工业制管股份有限公司	1,797.80	支付货款
2	江苏宏亿钢管有限公司	1,430.73	支付货款
3	天颂建设集团有限公司	1,126.00	支付工程款
4	派克汉尼汾流体传动产品（上海）有限公司	829.70	支付货款
5	玉环祥亨机械有限公司	664.58	支付货款
合计		5,848.81	-
2020年			
1	江苏宏亿钢管有限公司	1,560.94	支付货款
2	无锡市瑞宏液压气动有限公司	834.18	支付货款
3	益阳恒富机械有限公司	796.28	支付货款
4	江苏华程工业制管股份有限公司	681.12	支付货款
5	浙江江苏强格液压股份有限公司	492.39	支付货款
合计		4,364.91	-
2019年			
1	派克汉尼汾流体传动产品（上海）有限公司	563.87	支付货款
2	浙江海德曼智能装备股份有限公司	450.00	支付货款
3	江西福田实业集团有限公司	350.00	偿还借款
4	江西思登商贸有限公司	185.21	支付货款
5	实用动力（中国）工业有限公司	110.00	支付货款
合计		1,659.08	-

注：背书转让金额包含集团内互相开具后转让给外部单位的票据金额。

报告期内，公司票据的开具、取得、背书主要系用于收取货款和支付货款，具有相应的交易背景，其中，2019年公司将票据背书至福田实业用于偿还借款，具体情况详见本回复“问题 17/一/（二）”。

(二) 票据背书名称中是否存在关联方，如存在，请说明相关交易的真实性

报告期内，公司存在票据背书至关联方的情况，具体如下：

单位：万元

期间	关联方名称	金额	交易背景
2019年	江西福田实业集团有限公司	350.00	偿还借款，无商品交易背景
	江西思登商贸有限公司	185.21	采购款
	江西佳家置业有限公司	37.12	将票据背书供其对外支付，无商品交易背景
2020年	上饶县泰润机械经营部	50.00	采购款
	江西思登商贸有限公司	25.00	采购款

公司上述将票据背书至关联方具体情况如下：

(1) 公司将票据背书至思登商贸、泰润机械系支付采购款，存在商品交易背景；

(2) 公司将票据背书至福田实业系偿还借款，不存在商品交易背景；

(3) 公司将票据背书至佳家置业，系佳家置业因业务需求需使用票据对外支付其供应商款项，公司将其持有的票面金额 37.12 万元的银行承兑汇票背书至佳家置业，供其对外支付使用；而后佳家置业将 37.12 万元转回至江西福事特。该票据背书不存在商品交易背景。

上述第(2)、(3)项票据背书至关联方情形不存在商品交易背景，相关情形已于招股说明书“第七节 公司治理与独立性/四、发行人内部控制的运行及完善情况/(一) 报告期内公司内部控制不规范的情况/2、票据违规交易事项”中披露，相关整改措施详见本回复“问题 4/二”。

(三) 结合票据背书对追索权的约定情况，补充说明报告期内已终止确认应收票据是否满足终止确认条件，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司票据分为银行承兑汇票和商业承兑汇票，公司按照谨慎性原则对报告期内银行承兑汇票的承兑人进行划分，分为信用等级较高的 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行（以下简称“6+9 银行”）以及信用等级一般的其他商业银行（以下简称“非 6+9 银行”），其中 6 家大型商业银行为：中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行及交通银行，9 家上市股份制商业银行为：

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、兴业银行及浙商银行。

公司报告期内终止确认的应收票据主要系：（1）已到期且已承兑托收、背书或贴现的票据；（2）通过背书转让或贴现方式终止确认的 6+9 银行承兑的未到期银行承兑汇票。商业承兑汇票和非 6+9 银行承兑的银行承兑汇票，在背书或贴现时不终止确认。

报告期内，公司终止确认的票据情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
已到期终止确认	2,031.86	36.80%	16,375.52	82.13%	9,637.62	73.68%	3,111.05	81.23%
未到期终止确认	3,489.64	63.20%	3,561.97	17.87%	3,442.66	26.32%	718.75	18.77%
合计	5,521.50	100.00%	19,937.49	100.00%	13,080.27	100.00%	3,829.80	100.00%

报告期内，公司终止确认的票据金额分别为 3,829.80 万元、13,080.27 万元、19,937.49 万元和 5,521.50 万元。其中，已到期终止确认的票据金额分别为 3,111.05 万元、9,637.62 万元、16,375.52 万元和 2,031.86 万元，分别占各期终止确认票据总金额的 81.23%、73.68%、82.13% 和 36.80%，2022 年 1-6 月占比下降主要系江苏福事特为提高资金使用效率，将收到的部分 6+9 银行承兑汇票进行贴现，导致未到期终止确认金额占比提高。

1、已到期终止确认的票据

报告期内，公司已到期终止确认票据具体情况如下：

单位：万元

期间	承兑托收、背书、贴现情况	金额	是否附追索权
2022年1-6月	已承兑托收	694.28	是
	已背书	1,300.83	是
	已贴现	36.75	是
	合计	2,031.86	-
2021年	已承兑托收	6,203.27	是
	已背书	8,572.25	是

期间	承兑托收、背书、贴现情况	金额	是否附追索权
	已贴现	1,600.00	是
	合计	16,375.52	-
2020年	已承兑托收	2,650.24	是
	已背书	4,658.07	是
	已贴现	2,329.30	是
	合计	9,637.62	-
2019年	已承兑托收	1,146.76	是
	已背书	1,754.29	是
	已贴现	210.00	是
	合计	3,111.05	-

由于上述票据于终止确认时均已到期，与票据相关的风险和报酬均已转移，满足终止确认条件，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2、未到期终止确认的票据

公司于2019年1月1日起执行新金融工具准则，对收到的银行承兑汇票的承兑银行信用等级进行了划分。对于6+9银行承兑的银行承兑汇票，其业务模式为既以收取合同现金流量为目标又以出售为目标，在背书或贴现时终止确认，未背书或贴现的在手票据作为应收款项融资列报；对于商业承兑汇票以及非6+9银行承兑的银行承兑汇票，其业务模式为以收取合同现金流量为目标，在背书或贴现时不终止确认，作为应收票据进行列报，待票据到期后终止确认，未背书或贴现的在手票据亦作为应收票据进行列报。

因此，报告期内公司终止确认的未到期票据均为6+9银行承兑的银行承兑汇票，具体情况如下：

单位：万元

期间	背书、贴现情况	金额	是否附追索权
2022年1-6月	已背书	1,650.13	是
	已贴现	1,839.51	是
	合计	3,489.64	-
2021年	已背书	3,159.49	是

期间	背书、贴现情况	金额	是否附追索权
	已贴现	402.49	是
	合计	3,561.97	-
2020年	已背书	2,942.66	是
	已贴现	500.00	是
	合计	3,442.66	-
2019年	已背书	583.75	是
	已贴现	135.00	是
	合计	718.75	-

由上可知，报告期内公司背书、贴现的 6+9 银行承兑的银行承兑汇票均附有追索权，由于其承兑银行信用等级较高，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，因为与票据有关的风险主要系是信用风险、延期付款风险和利率风险，而对于信用等级较高的银行票据前两种风险较低，主要风险来源于利率风险，通常情况下，由于利率风险已随票据的贴现及背书转移，相关票据可以在贴现、背书时予以终止确认。

综上所述，公司认为 6+9 银行具有较高的信用等级，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，同时，在公司过往经营过程中，未发生过因 6+9 银行承兑汇票无法承兑而被追索的情形，公司背书或贴现尚未到期的 6+9 银行承兑汇票，已转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬，故予以终止确认，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（四）结合各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，说明是否存在票据未能兑现的情况，具体会计核算方法，是否符合《企业会计准则》的规定

截至 2022 年 8 月 31 日，报告期内已背书或贴现且未到期的票据期后兑付情况如下：

单位：万元

项目	已背书或贴现且未到期金额	期后兑付金额	到期未兑付金额	未到期金额
2022.06.30				
6+9银行承兑汇票	3,489.64	990.44	-	2,499.20
非6+9银行承兑汇票	1,171.26	659.31	-	511.95

项目	已背书或贴现 且未到期金额	期后兑付 金额	到期未兑付 金额	未到期 金额
商业承兑汇票	-	-	-	-
合计	4,660.90	1,649.75	-	3,011.15
2021.12.31				
6+9银行承兑汇票	3,561.97	3,561.97	-	-
非6+9银行承兑汇票	2,584.91	2,581.91	-	3.00
商业承兑汇票	136.12	82.00	54.12	-
合计	6,283.00	6,225.88	54.12	3.00
2020.12.31				
6+9银行承兑汇票	3,442.66	3,442.66	-	-
非6+9银行承兑汇票	1,503.02	1,503.02	-	-
商业承兑汇票	99.68	99.68	-	-
合计	5,045.37	5,045.37	-	-
2019.12.31				
6+9银行承兑汇票	718.75	718.75	-	-
非6+9银行承兑汇票	806.65	806.65	-	-
商业承兑汇票	-	-	-	-
合计	1,525.41	1,525.41	-	-

截至2022年8月31日，2022年6月末、2021年末已背书或贴现且未到期的应收银行承兑汇票，到期部分均已兑付，部分票据尚未到期故尚未兑付；2020年末和2019年末已背书或贴现且未到期的应收票据到期均已兑付，不存在票据未兑付的情况。

报告期各期末，银行承兑汇票由专业金融机构承兑，信用状况较好，未出现未能承兑的情形；公司在手商业承兑汇票中，存在一张未能正常到期兑付的情形，具体情况如下表所示：

单位：万元

承兑人	前手单位	票面金额	出票日	到期日
昆明恒海房地产开发有限公司	恒天九五重工有限公司	54.12	2021.6.18	2022.6.17

公司向恒天九五重工有限公司（以下简称“恒天九五”）销售硬管总成，2021年

恒天九五以商业承兑汇票向公司回款 54.12 万元，由于该票据承兑人昆明恒海房地产开发有限公司因自身经营问题导致该票据 2022 年到期后未能兑付，公司已将其转回至应收账款核算，并已根据实际账龄计提坏账准备。

除上述情况外，公司报告期各期末商业承兑汇票均已兑付。

公司对于背书或贴现的未到期票据会计核算方法为：由 6+9 银行承兑的银行承兑汇票，在背书或贴现时终止确认；商业承兑汇票以及信非 6+9 银行承兑的银行承兑汇票，在背书或贴现时继续确认应收票据，到期承兑后终止确认。即，在资产负债表中，对报告期各期末未到期且未终止确认的背书金额，继续确认“应收票据”，同时计入“其他流动负债”；对报告期各期末未到期且未终止确认的贴现金额，继续确认“应收票据”，同时计入“短期借款”。上述会计处理符合《企业会计准则》规定的终止确认条件。

二、说明报告期各期末票据质押金额、质权人、票据到期日、质押条款、期后兑付情况，质权人与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

（一）报告期各期末票据质押情况

2019 年末及 2020 年末，公司不存在票据质押情形。2021 年末及 2022 年 6 月末，公司票据质押情况如下：

单位：万元

质权人	质押金额	票据到期日	期后兑付情况
2022. 06. 30			
中国农业银行股份有限公司娄底涟钢支行	20.00	2022. 10. 08	未到期
中国农业银行股份有限公司娄底涟钢支行	37.00	2022. 09. 30	未到期
合计	57.00	-	-
2021. 12. 31			
中国农业银行股份有限公司娄底涟钢支行	125.00	2022. 03. 07	已全额兑付
中国工商银行股份有限公司昆山分行	883.85	2022. 03. 29	已全额兑付
中国工商银行股份有限公司昆山分行	441.98	2022. 04. 26	已全额兑付
合计	1,450.84	-	-

注：期后兑付情况截至 2022 年 8 月 31 日。

公司票据质押业务主要为将银行承兑汇票向银行质押获得授信额度并开具银行承兑汇票。2021 年末合计票据质押金额为 1,450.84 万元，2022 年 6 月末合计票据质押金

额为 57.00 万元。公司质押合同的主要条款如下：

单位：万元

质权人	被担保人	质押协议主要条款	最高担保额度
2022. 06. 30			
中国农业银行股份有限公司娄底涟钢支行	娄底福事特	公司为质权人按主合同与债务人所形成的债权提供质押担保；公司以合同项下的出质权利为债务人与质权人之间存有的包括但不限于本合同项下的数笔债务提供担保。	20.00
			37.00
2021. 12. 31			
中国农业银行股份有限公司娄底涟钢支行	娄底福事特	公司为质权人按主合同与债务人所形成的债权提供质押担保；公司以合同项下的出质权利为债务人与质权人之间存有的包括但不限于本合同项下的数笔债务提供担保。	125.00
中国工商银行股份有限公司昆山分行	江苏福事特	公司以票据池中的保证金、已质押的银行承兑汇票等金融资产提供质押担保，质押担保的范围包括质权人的债权本金、利息、实现质权的费用和公司所有其他应付费用；融资额度以票据池中的保证金、已质押的银行承兑汇票金额为限。	883.85
			441.98

（二）质权人与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

公司向中国农业银行及中国工商银行质押银行承兑汇票的目的为获取授信额度以开具银行承兑汇票，质押行为具有商业合理性。质权人与公司及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员或关联方不存在关联关系，亦不存在其他利益安排。

三、说明各期末应收票据、应收账款及应收款项融资余额及占收入比变动的原

因及合理性，并结合发行人在信用政策、销售模式等方面与同行业公司

的差异情况，分析并说明公司应收周转率与同行业公司差异的原因及合理性

（一）说明各期末应收票据、应收账款及应收款项融资余额及占收入比变动的原

因及合理性

报告期内，公司应收票据、应收账款及应收款项融资余额和占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月/ 2022.06.30		2021年/ 2021.12.31		2020年/ 2020.12.31		2019年/ 2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	22,277.44	100.00%	50,486.94	100.00%	39,045.68	100.00%	12,321.15	100.00%
应收票据	2,961.29	13.29%	3,953.71	7.83%	2,286.69	5.86%	3,066.65	24.89%
应收款项融资	5,285.18	23.72%	2,637.60	5.22%	415.35	1.06%	10.00	0.08%
小计	8,246.47	37.02%	6,591.31	13.06%	2,702.04	6.92%	3,076.65	24.97%
应收账款	11,512.60	51.68%	10,767.00	21.33%	11,043.65	28.28%	4,494.98	36.48%
合计	19,759.07	88.70%	17,358.31	34.38%	13,745.69	35.20%	7,571.63	61.45%

报告期内，公司应收票据和应收款项融资余额合计分别为 3,076.65 万元、2,702.04 万元、6,591.31 万元和 8,246.47 万元，占当期营业收入的比例分别为 24.97%、6.92%、13.06% 和 37.02%；应收账款余额分别为 4,494.98 万元、11,043.65 万元、10,767.00 万元和 11,512.60 万元，占当期营业收入的比例分别为 36.48%、28.28%、21.33% 和 51.68%。

2019 年末公司应收票据余额较大，主要系中煤集团于当年末使用银行承兑汇票结算了 2,000.00 万元的货款，导致当年末应收票据余额较大、占营业收入的比重较高；2021 年，随着营业收入的增加和三一集团使用票据结算货款比例增高，应收票据和应收款项融资余额大幅上升，占比亦随之上升。2022 年 6 月末，应收票据和应收款项融资余额较大，主要系公司于 2022 年 6 月下旬收到山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司结算货款的大额银行承兑汇票所致。

2019-2021 年，应收账款占营业收入的比例逐年下降。2020 年 4 月，公司因收购江苏福事特导致客户结构发生变化，三一集团成为公司第一大客户，其账期较短，回款较为及时，因此 2020 年末，公司应收账款期末余额占当年营业收入的比例较上年下降；2021 年末，因公司第四季度营业收入同比下降导致期末应收账款余额相应减少。公司应收账款回款情况良好，下游客户多为信誉良好的大型知名企业，应收账款信用风险较低。

综上，报告期各期末应收票据、应收账款及应收款项融资余额及占营业收入比的变动具有合理性。

(二) 结合发行人在信用政策、销售模式等方面与同行业公司的差异情况, 分析并说明公司应收周转率与同行业公司差异的原因及合理性

报告期内, 公司应收周转率与同行业上市公司比较情况如下:

单位: 次/期

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	2.94	3.42	3.49	3.52
艾迪精密	2.44	3.14	4.03	5.95
长龄液压	2.44	2.35	2.45	2.34
邵阳液压	1.01	1.35	1.51	1.77
万通液压	2.13	1.83	1.89	2.06
威博液压	3.88	4.26	3.91	3.72
利通科技	3.34	3.17	3.05	3.36
耀坤液压	未披露	2.57	2.61	2.87
平均值	2.60	2.76	2.87	3.20
福事特	2.40	3.25	3.66	1.63

注 1: 数据来源通过各公司定期报告、招股说明书等公开资料计算。应收周转率=营业收入/(应收票据余额平均值+应收款项融资余额平均值+应收账款余额平均值)。

注 2: 由于耀坤液压未披露 2018 年末应收票据、应收款项融资、应收票据等数据, 故选取 2019 年末各科目余额作为当年对应科目平均余额计算。

注 3: 2022 年 1-6 月应收账款周转率已年化处理。

报告期内, 公司应收周转率分别为 1.63 次/期、3.66 次/期、3.25 次/期和 2.40 次/期。2019-2021 年呈波动增长趋势, 主要原因系 2019 年公司下游客户主要以矿山机械后维修市场客户为主, 信用期相对较长, 周转率相对较低。公司现有客户相对稳定, 主要客户包括三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团、山河智能等行业龙头企业, 与公司保持长期合作关系, 资信状况较好, 信用期一般在 30-90 天左右, 销售回款良好, 2020-2021 年, 公司应收周转率略高于同行业可比公司平均水平。2022 年上半年受疫情影响, 公司及部分子公司所在地政府采取了静态管理、停工停产等管控措施, 造成公司于一段时间内生产经营活动受限, 营业收入同比下滑, 同时周转较快的工程机械营业收入占比下降, 故应收周转率有所下降。

同行业可比公司应收周转情况如下:

公司名称	应收周转情况
恒立液压	主营业务为高压油缸的研发、生产与销售，产品主要采取配套直销的销售模式。销售信用政策为：对于中小客户，根据具体情况预收30%货款或款到发货；给予重点、优质客户1至2个月的信用期。由于其对客户的议价能力相对较强，销售回款速度较快，应收周转率高于公司和同行业可比公司平均水平
艾迪精密	主要从事液压技术的研究及液压产品的开发、生产和销售，主要产品包括液压破拆属具和液压件等液压产品，销售模式以经销为主，客户规模较小、谈判能力相对较弱。通过其公开资料显示，公司1年以内的应收账款占比很高，账龄结构良好，且相关产品已形成较明显的技术和品牌优势，应收周转率高于同行业可比公司平均水平
长龄液压	主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售，主要产品为中央回转接头、张紧装置等。公司主要客户为国内外知名工程机械主机厂商，通常给予其2至3个月的信用期。长龄液压应收周转率水平与同行业可比公司平均水平相比略低
邵阳液压	主营业务为液压柱塞泵、液压缸、液压系统的设计、研发、生产、销售和液压产品专业技术服务，实行经销和直销相结合的销售模式，以直销为主。信用政策国外客户为发货后4个月，国内客户依据合同约定。由于其主要产品具有生产周期长的特点，收款模式为分阶段收款，使得其应收周转率低于公司和同行业可比公司平均值
万通液压	专业从事液压油缸的研发、生产和销售，产品主要包括自卸车专用油缸、机械装备用油缸和油气弹簧。由于产品存在一定的定制化特征，公司采用直销的销售模式，对于到达各付款节点后的货款支付时间一般控制在最长6个月内，由于其业务规模相对较小、下游客户结构的不同，其应收周转率低于公司和同行业可比公司平均值
利通科技	主营业务为液压橡胶软管及软管总成的研发、生产和销售，采取直销的模式，对主要客户的信用政策一般为月结以及收到货的60天或90天之内，主要内销客户为郑州宇通重工有限公司、浙江三一装备有限公司等大型国有上市公司，以及江西苏强格、芜湖双翼液压件有限公司等大型民营企业，回款较为及时
威博液压	专业从事液压动力单元及核心部件的研发、生产和销售，产品主要应用于仓储物流、高空作业平台及汽车机械等领域。销售模式以直销为主，给予主要客户30-90天的信用期，由于其信用期较短且回款情况良好的客户收入占比上升、外销形成的应收账款余额较少，同时加强了应收款项回收管理，各年末应收款项余额较低，故周转率较高
耀坤液压	主要从事液压元件及零部件的研发、生产和销售，主要产品为油箱、硬管和金属饰件等，应用于挖掘机等各类工程机械主机设备。主要采用直销的销售模式，下游客户主要系国内外知名的工程机械等主机生产厂商，应收周转率与同行业可比公司平均水平相似

公司与同行业可比公司应收周转情况不存在重大差异。

四、说明报告期内对不同客户或同一客户信用政策是否存在差异，与同行业或该客户的其他同类供应商是否一致，对三一集团结算模式发生变化的原因以及结算方式变化对公司的影响

(一) 报告期内对不同客户或同一客户信用政策是否存在差异

公司下游客户主要为工程机械行业和矿山机械行业，由于行业特点的不同，公司主

要向工程机械行业主机厂商进行配套生产，信用期一般为 30-90 天；向矿山机械后维修市场客户提供产品及服务，信用期一般为 90 天左右。

报告期内，公司主要客户的信用政策具体如下：

序号	主要客户名称	信用政策				客户类型
		2022年1-6月	2021年	2020年	2019年	
1	三一重机有限公司	货到验收合格且票到入账后第1个月支付货款			不适用	工程机械
2	三一汽车起重机械有限公司	货到验收合格且票到入账后第1个月支付货款			不适用	工程机械
3	上海三一重机股份有限公司	货到验收合格且票到入账后第1个月支付货款			不适用	工程机械
4	娄底市中兴液压件有限公司	货到验收合格且票到入账后第1个月以三一金票支付货款			不适用	工程机械
5	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	票到后2个月内支付货款（从票到客户挂账之月的次月起计算）			票到次月付款60%，第6个月付款30%，第12个月付款10%	工程机械
6	山河智能装备股份有限公司	货到验收合格且票到入账后2个月内支付货款	货到验收合格且票到入账后3个月内支付货款			工程机械
7	徐州徐工矿业机械有限公司	货到验收合格且票到入账之日起30天支付货款	货到验收合格且票到90天内支付货款			工程机械
8	江西铜业股份有限公司	货到验收合格并收到正式发票后，3个月内付款				矿山机械
9	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	货到验收后，凭发票和验收报告90天内办理结算				矿山机械
10	国能宝日希勒能源有限公司	不适用	票到90天内支付货款			矿山机械
11	国能供应链内蒙古有限公司	票到90天内支付货款		不适用		矿山机械
12	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	收到结算单且票到后90天内付款				矿山机械

注：上表中主要客户为报告期内公司前五大集团客户中的重要主体。

报告期内，公司主要销售客户中，除中联重科旗下的中联重科股份有限公司工程起重机分公司信用期有所调整外，其他主要客户信用期不存在重大变化。该客户信用政策变化的主要原因系公司基于良好的长期合作基础、稳定的客户关系等因素同意其适当延长信用期的要求。除上述情况外，公司对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放松信用政策来增加收入的情形。

（二）对客户的信用政策与同行业或该客户的其他同类供应商是否一致

报告期内，公司主要客户包括三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团、徐工集团、山河智能等行业内知名企业，资信状况良好，与公司建立了稳定的合作关系，公司给予主要客户的信用期一般为 30-90 天。

根据同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，各同行业可比公司信用政策如下：

恒立液压和长龄液压的产品主要销售给工程机械整机领域头部企业，作为公司主要客户三一集团、徐工集团的供应商，其中恒立液压给予重点、优质客户 1 至 2 个月的信用期，长龄液压给予三一重机 60 天、徐工集团 90 天的信用期，与公司的信用政策基本一致；利通科技对主要客户的信用政策一般为月结以及收到货物的 60 天或 90 天之内，作为公司主要客户徐工集团的供应商对其信用政策为 90 天，与公司一致。

邵阳液压的信用政策为国外客户发货后 4 个月，国内客户依据合同约定主要为 6-9 个月，由于液压系统生产周期长、分阶段收款等特性，其信用期稍长于行业内其他公司；万通液压对于到达各付款节点后的货款支付时间一般控制在最长 6 个月内；威博液压给予主要客户 30-90 天的信用期。

综上所述，公司的信用政策与同行业及主要客户的其他同类供应商不存在重大差异。

（三）对三一集团结算模式发生变化的原因以及结算方式变化对公司的影响

2020 年 4 月，公司收购江苏福事特导致客户结构发生变化，三一集团成为公司第一大客户。报告期内，三一集团使用不同模式结算货款的具体情况如下：

单位：万元

结算方式	2022年1-6月		2021年		2020年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
电汇	4,904.68	46.96%	23,209.93	75.34%	22,638.50	99.05%
票据	5,539.70	53.04%	7,595.28	24.66%	216.16	0.95%
合计	10,444.38	100.00%	30,805.21	100.00%	22,854.65	100.00%

由上可知，2020-2021 年，三一集团使用票据结算的金额大幅上升，由 216.16 万元升至 7,595.28 万元，占比由 0.95%提高至 24.66%，主要系基于双方长期的良好合作，

经双方协商沟通一致后，公司根据三一集团的资金安排，同意其提高采用票据方式支付货款比例。2022 年上半年，公司与三一集团旗下主要公司签订合同中约定主要以票据方式支付货款，致使其票据结算占比进一步升高。

2020 年末、2021 年末及 2022 年 6 月末，公司取得三一集团票据情况如下：

单位：万元

项目	2022. 06. 30			2021. 12. 31			2020. 12. 31	
	票据金额	占比	变动额	票据金额	占比	变动额	票据金额	占比
三一集团	3,368.50	40.85%	193.38	3,175.12	48.17%	3,114.48	60.63	2.24%
其他	4,877.97	59.15%	1,461.78	3,416.19	51.83%	774.79	2,641.41	97.76%
合计	8,246.47	100.00%	1,655.16	6,591.31	100.00%	3,889.27	2,702.04	100.00%

2021 末相较于 2020 年末，公司票据余额增加 3,889.27 万元，其中，公司自三一集团处取得的票据余额增加 3,114.48 万元。

三一集团结算模式的变化为票据使用比例的增加，对公司的影响主要为资金成本的上升。根据 2020 年三一集团各结算方式的比例，对 2021 年不同结算方式的金额测算如下：

单位：万元

结算方式	模拟结算方式		实际结算方式		差异
	金额	比例	金额	比例	金额
电汇	30,513.86	99.05%	23,209.93	75.34%	-7,303.93
票据	291.35	0.95%	7,595.28	24.66%	7,303.93
合计	30,805.21	100.00%	30,805.21	100.00%	-

注：在模拟结算方式中，假设 2021 年三一集团结算模式不变，即 2021 年电汇、票据采取与 2020 年相同的结算比例；差异为各结算模式下 2021 年实际结算金额与测算的模拟结算金额的差值。

由上可知，三一集团结算模式的变化导致 2021 年新增 7,303.93 万元货款以票据而非电汇形式结算。由于公司收到的三一集团票据中主要为银行承兑汇票，由专业金融机构承兑，信用状况较好，以往未发生未能兑付的情形，基本不存在无法兑付的风险，对公司的主要影响为资金成本的增加。以 2021 年平均 LPR（3.85%）、票据付款期限 6 个月来测算资金成本，对公司资金成本的影响为 140.60 万元，金额较小，对公司经营活动不构成重大影响。

五、说明报告期内应收账款的逾期情况，包括逾期客户、金额、比例、原因、期后回款情况，并结合各期末相关应收款项账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、坏账实际核销情况等补充分析公司应收账款坏账准备计提是否充分

(一)说明报告期内应收账款的逾期情况，包括逾期客户、金额、比例、原因、期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款逾期情况具体如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额 (a)	11,512.60	10,767.00	11,043.65	4,494.98
逾期应收账款金额 (b)	2,937.82	3,339.44	2,793.78	1,257.78
逾期应收账款金额占比 (b/a)	25.52%	31.02%	25.30%	27.98%
前五大逾期应收账款金额 (c)	1,577.06	2,360.32	2,314.65	1,006.37
前五大逾期金额占总体逾期金额比例 (c/b)	53.68%	70.68%	82.85%	80.01%

由上可知，报告期各期末逾期应收账款金额分别为 1,257.78 万元、2,793.78 万元、3,339.44 万元和 2,937.82 万元，占各期末应收账款余额的 27.98%、25.30%、31.02%和 25.52%。相较于 2020 年末，2021 年末逾期应收账款占应收账款余额的比例上升至 31.02%，主要系：（1）逾期应收账款金额上升 545.66 万元，主要为 1 年以内逾期应收账款的增加，其中中煤集团逾期增加是由于 2021 年其内部组织结构调整导致审批流程加长、审批速度变慢；中联重科股份有限公司工程起重机分公司逾期增加是由于其资金安排发生变化，基于长期稳定合作的基础并经双方协商一致，2021 年下半年改变付款政策为阶段性分期付款，故 1 年以内逾期应收账款金额大幅上升；（2）2021 年第四季度营业收入同比下降导致期末应收账款余额下降。

报告期各期末，前五大逾期客户的金额占总体逾期金额比例为 80.01%、82.85%、70.68%和 53.68%，其余逾期客户的总体金额和占比相对较小。报告期内，公司的主要客户包括三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团等行业龙头企业，总体信用良好。公司形成逾期款项的原因主要系：（1）客户资金周转问题，导致超过约定的信用期回款，但通常后续回款情况较好；（2）双方挂账时间差异导致超过信用期的回款，公司在统计时将其计入逾期的应收款项；（3）客户内部审批和付款流程较长，

导致结算逾期，该类款项期后基本能够结清。

报告期各期末，公司应收账款逾期前五大客户的名称、逾期金额、逾期比例、逾期原因和期后回款情况如下：

单位：万元

时间	序号	客户	逾期金额 (a)	应收账款余额 (b)	逾期金额占比 (a/b)	逾期原因	逾期期后回款 (c)	回款比例 (c/a)
2022.06.30	1	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	821.21	1,662.81	49.39%	客户内部审批和付款流程较长	-	-
	2	三一重机有限公司	282.22	1,232.13	22.90%	挂账时间差异	282.22	100.00%
	3	太重煤机有限公司	186.02	186.02	100.00%	客户资金周转问题	60.00	32.25%
	4	内蒙古电投能源股份有限公司	151.61	282.92	53.59%	受疫情影响，客户审批时间延长	0.80	0.53%
	5	安徽马钢重型机械制造有限公司	136.00	158.45	85.83%	客户资金周转问题	-	-
	合计			1,577.06	3,522.33	44.77%	-	343.02
2021.12.31	1	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	1,602.16	2,018.31	79.38%	客户内部审批和付款流程较长	1,602.16	100.00%
	2	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	297.42	996.30	29.85%	客户内部审批和付款流程较长	279.60	94.01%
	3	太重煤机有限公司	246.02	246.02	100.00%	客户资金周转问题	120.00	48.78%
	4	中煤平朔集团有限公司	129.84	286.81	45.27%	客户内部审批和付款流程较长	129.84	100.00%
	5	长沙威沃机械制造有限公司	84.88	84.88	100.00%	挂账时间差异；经协商一致，金额较小与后期合同一起支付	84.88	100.00%
	合计			2,360.32	3,632.32	64.98%	-	2,216.48

时间	序号	客户	逾期金额 (a)	应收账款余额 (b)	逾期金额占比 (a/b)	逾期原因	逾期期后回款 (c)	回款比例 (c/a)
2020. 12. 31	1	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	1,570.73	2,530.22	62.08%	客户内部审批和付款流程较长	1,570.73	100.00%
	2	太重煤机有限公司	416.02	416.02	100.00%	客户资金周转问题	290.00	69.71%
	3	徐州徐工矿业机械有限公司	175.15	353.13	49.60%	挂账时间差异	175.15	100.00%
	4	湖南中联重科工程起重设备有限责任公司	79.17	176.20	44.93%	挂账时间差异	79.17	100.00%
	5	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	73.57	448.35	16.41%	挂账时间差异	73.57	100.00%
	合计			2,314.65	3,923.92	58.99%	-	2,188.62
2019. 12. 31	1	太重煤机有限公司	451.02	451.02	100.00%	客户资金周转问题	325.00	72.06%
	2	恒天九五重工有限公司	235.32	236.29	99.59%	客户资金周转问题	206.48	87.74%
	3	江西铜业股份有限公司	128.87	630.92	20.43%	挂账时间差异	128.87	100.00%
	4	国能供应链管理集团有限公司	97.73	97.73	100.00%	客户内部审批和付款流程较长	97.73	100.00%
	5	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	93.43	431.67	21.64%	客户内部审批和付款流程较长	93.43	100.00%
	合计			1,006.37	1,847.63	54.47%	-	851.51

注：期后回款截至时间为2022年8月31日。

对于上述逾期的应收账款，公司已积极催收，并按照既定会计政策计提坏账准备。从逾期应收账款的期后回款情况来看，公司总体应收账款期后回款正常。截至 2022 年 8 月 31 日，公司主要客户报告期各期末的逾期应收账款回款比例分别为 84.61%、94.56%、93.91%和 21.75%。其中，太重煤机有限公司期后回款比例较低，主要系其资金周转存在困难，公司对其应收账款已全额计提坏账准备，报告期内公司与太重煤机有限公司不存在持续交易。

(二) 结合各期末相关应收款项账龄变化情况、逾期情况、期后回款情况、坏账实际核销情况等补充分析公司应收账款坏账准备计提是否充分

1、应收账款余额账龄变化情况

报告期各期末，公司应收账款余额账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	11,183.81	97.14%	10,253.71	95.23%	10,353.63	93.75%	3,868.89	86.07%
1-2年(含2年)	108.10	0.94%	177.32	1.65%	190.18	1.72%	3.59	0.08%
2-3年(含3年)	13.09	0.11%	17.76	0.16%	42.89	0.39%	125.58	2.79%
3-4年(含4年)	0.80	0.01%	38.12	0.35%	2.16	0.02%	-	-
4-5年(含5年)	2.16	0.02%	2.16	0.02%	-	-	25.79	0.57%
5年以上	204.64	1.78%	277.93	2.58%	454.79	4.12%	471.14	10.48%
账面余额合计	11,512.60	100.00%	10,767.00	100.00%	11,043.65	100.00%	4,494.98	100.00%
减：坏账准备	780.70	-	834.47	-	1,005.44	-	723.25	-
账面价值合计	10,731.90	-	9,932.54	-	10,038.21	-	3,771.73	-

由上可知，公司应收账款的账龄主要集中在 1 年以内，报告期各期末，公司账龄 1 年以内的应收账款账面余额分别为 3,868.89 万元、10,353.63 万元、10,253.71 万元和 11,183.81 万元，分别占各期账面余额的 86.07%、93.75%、95.23%和 97.14%，占比逐年升高，公司应收账款账龄结构良好。账龄 1 至 5 年的应收

账款各期末占比分别为 3.45%、2.13%、2.19%和 1.08%，总体变化不大。5 年以上账龄的应收账款占比逐年下降，各期末分别为 10.48%、4.12%、2.58%和 1.78%，主要为应收太重煤机有限公司的货款，公司对其发起积极催收，2020 年回款 35.00 万元，2021 年回款 170.00 万元，2022 年 1-8 月回款 120 万元，导致公司 5 年以上应收账款余额大幅减少；根据新金融工具准则，以预期信用损失为基础，公司已按照 100%的预期信用损失率对该项应收账款全额计提坏账准备。

2、应收账款坏账准备会计政策

就应收账款坏账准备会计政策，公司已于招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析/六、主要会计政策和会计估计/（五）应收账款”中披露如下：

“本公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

预期信用损失的简化模型：始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

本公司考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，按照账龄、性质等共同风险特征以组合的方式对应收账款预期信用损失进行估计。

1、按单项计量预期信用损失的应收款项

期末对有客观证据表明其已发生减值的应收款项单独进行减值测试，对该应收账款单项计提坏账准备并确认预期信用损失，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认预期信用损失，计提坏账准备。

2、按组合计提预期信用损失的应收款项

除了单项确定预期信用损失的应收款项外，本公司按照账龄、性质等共同风险特征，以组合为基础确定预期信用损失。对于以账龄特征为基础的预期信用损

失组合划分为风险组合，通过应收款项违约风险敞口和预期信用损失率计算应收款项预期信用损失，并基于违约概率和违约损失率确定预期信用损失率，公司将应收合并范围内子公司的款项等无显著回收风险的款项划为性质组合。

(1) 确定组合的依据及坏账准备的计提方法

组合名称	计提方法
风险组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过应收款项违约风险敞口和预期信用损失率计算应收款项预期信用损失，编制应收款项账龄与整个应收款项存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。
性质组合	参考历史损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，该组合预期信用损失率为0%。

(2) 应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表如下：

应收款项账龄	预期信用损失率 (%)
1年以内 (含1年)	5
1-2年 (含2年)	10
2-3年 (含3年)	30
3-4年 (含4年)	50
4-5年 (含5年)	80
5年以上	100

”

3、应收账款逾期和期后回款情况

报告期内，公司应收账款逾期和期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022. 06. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
应收账款余额 (a)	11, 512. 60	10, 767. 00	11, 043. 65	4, 494. 98
应收账款期后回款金额 (b)	6, 945. 48	9, 824. 72	10, 784. 92	4, 349. 44
应收账款期后回款比例 (b/a)	60. 33%	91. 25%	97. 66%	96. 76%
逾期应收账款金额 (d)	2, 937. 82	3, 339. 44	2, 793. 78	1, 257. 78
其中：1年以内 (e)	2, 698. 71	2, 933. 73	2, 173. 28	631. 68

项目	2022. 06. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
1年以上 (f)	239.12	405.72	620.50	626.10
逾期应收账款占应收账款余额比例 (d/a)	25.52%	31.02%	25.30%	27.98%
逾期1年以内应收账款占逾期应收账款总额比例 (e/d)	91.86%	87.85%	77.79%	50.22%
期后逾期应收账款回款金额 (g)	1,330.03	3,050.94	2,626.75	1,083.50
期后逾期应收账款回款比例 (g/d)	45.27%	91.36%	94.02%	86.14%

注：期后回款截至时间为 2022 年 8 月 31 日。

报告期各期末，公司逾期应收账款余额占应收账款余额的比例分别为 27.98%、25.30%、31.02% 和 25.52%；逾期应收账款主要在 1 年以内，分别占逾期应收账款总额的 50.22%、77.79%、87.85% 和 91.86%。截至 2022 年 8 月 31 日，公司应收账款期后收回比例为 96.76%、97.66%、91.25% 和 60.33%，期后回款情况良好。其中，在公司的积极催收下，逾期应收账款中回款比例为 86.14%、94.02%、91.36% 和 45.27%，逾期款项的回款情况良好。

4、应收账款坏账实际核销情况

报告期内公司无应收账款坏账实际核销的情形。

综上所述，公司报告期各期末应收账款余额结构稳定，账龄变化不大，期后回款情况较好。各期末应收账款逾期账龄基本在 1 年以内，对于账龄较长的逾期应收账款公司均已发起积极催收，逾期应收账款总体回款情况良好。公司已根据《企业会计准则》和公司应收账款坏账计提政策计提坏账，对实际发生的坏账及时进行账务处理，故公司应收账款坏账准备计提充分。

六、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 规定，分析说明发行人各类第三方回款是否能合理区分，相关第三方回款的合理性，相关第三方回款与销售收入的勾稽情况

(一) 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 规定，分析说明发行人各类第三方回款是否能合理区分，相关第三方回款的合理性

报告期内，公司存在少量第三方回款情况，具体金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
第三方回款金额	588.76	1,729.44	138.74	436.09
其中：集团资金安排	543.76	1,726.79	138.74	436.09
其他	45.00	2.65	-	-
营业收入	22,277.44	50,486.94	39,045.68	12,321.15
第三方回款金额占营业收入比例	2.64%	3.43%	0.36%	3.54%

报告期内，公司第三方回款的金额分别为 436.09 万元、138.74 万元、1,729.44 万元和 588.76 万元，占各期营业收入的比例分别为 3.54%、0.36%、3.43% 和 2.64%，相关回款金额占公司营业收入比例较低，对公司业务经营不构成重要影响。

上述第三方回款具体情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	回款方	金额	回款金额占当期第三方回款的比例	第三方回款原因	是否为关联方
2022年 1-6月	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	江西铜业股份有限公司	543.76	92.36%	集团总部统一付款	否
	恒天九五重工有限公司	江西文昌建设有限公司	45.00	7.64%	因恒天九五欠长沙福事特货款，江西文昌欠恒天九五货款，经三方协商由江西文昌代恒天九五向长沙福事特偿付款项	否
	合计		588.76	100.00%	-	
2021年	山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司	中煤平朔发展集团有限公司	1,350.00	78.06%	集团总部统一付款	否
	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	江西铜业股份有限公司	376.79	21.79%	集团总部统一付款	否
	常德市鸿通通讯设备制造有限公司	湖南金源柯重工科技有限公司	2.65	0.15%	因鸿通通讯欠湖南福事特货款，金源柯欠鸿通通讯货款，经三方协商由金源柯代鸿通通讯	否

期间	客户名称	回款方	金额	回款金额占当期第三方回款的比例	第三方回款原因	是否为关联方
					向湖南福事特偿付款项	
	合计		1,729.44	100.00%	-	
2020年	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	江西铜业股份有限公司	134.96	97.27%	集团总部统一付款	否
	江西铜业集团银山矿业有限责任公司		3.78	2.73%		否
	合计		138.74	100.00%	-	
2019年	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	江西铜业股份有限公司	420.09	96.33%	集团总部统一付款	否
	江西铜业集团银山矿业有限责任公司		16.00	3.67%		否
	合计		436.09	100.00%	-	

公司存在第三方回款的原因具体如下：

(1) 客户集团内部资金安排，对应客户为中煤集团和江铜集团

2019年、2020年及2022年上半年集团内部资金安排导致的第三方回款均系江西铜业股份有限公司作为集团总部统一为江西铜业股份有限公司德兴铜矿和江西铜业集团银山矿业有限责任公司向其供应商偿付货款，分别为436.09万元、138.74万元和543.76万元。2021年除江铜集团内部资金统一安排外，公司客户山西中煤平朔正嘉橡胶制品有限公司由其集团总部中煤平朔发展集团有限公司统一付款1,350.00万元，占当期第三方回款的78.06%，主要系：2021年，中煤平朔发展集团有限公司执行资金统一代收代付管理，其各二级单位的货款支付均由其财务中心统一管理。各二级单位每月提交资金计划，月度计划经审批后由各二级单位在货款支付前向中煤平朔发展集团有限公司提交委托支付申请单，经相关领导审批后，由其财务中心安排统一支付。

(2) 公司客户通过签订三方协议，由其自身外部债务人替其支付对公司的

欠款

2021年，因常德市鸿通通讯设备制造有限公司（以下简称“鸿通通讯”）欠湖南福事特货款，湖南金源柯重工科技有限公司（以下简称“金源柯”）欠鸿通通讯设备款项，经协商签订三方协议，由金源柯代鸿通通讯向湖南福事特偿付所欠款项，故产生第三方回款 2.65 万元，占当期第三方回款 0.15%。

2022年，因恒天九五尚欠长沙福事特货款，江西文昌建设有限公司（以下简称“江西文昌”）欠恒天九五货款，经协商签订债权债务转让协议，由江西文昌代恒天九五向长沙福事特偿付所欠款项，故产生第三方回款 45.00 万元，占当期第三方回款的 7.64%。

综上所述，报告期内，公司各类第三方回款能够合理区分，相关金额及比例相对较小，处于合理可控范围。公司第三方回款均具有真实交易背景及商业合理性，符合相关政策规定、公司经营特点和行业惯例。

（二）相关第三方回款与销售收入的勾稽情况

针对第三方回款，公司建立了完整的内部控制制度，内控程序具体如下：公司业务人员根据订单在用友业务系统中创建销售订单，将订单详情、客户信息、收付款账户等信息录入系统，按照客户要求及时安排发货，并更新和追踪订单状态；客户回款为第三方回款时，业务人员要求客户在付款时提供付款方全称、回款金额、第三方回款原因、内部委托付款结算凭证或签订三方协议，财务部门工作人员根据银行收款信息与业务人员及时对接，复核并确认客户回款，确保回款记录完整准确，与客户销售发票业务单据勾稽一致，并在用友系统中确认原客户收付款单，冲减原客户应收账款，根据业务收款单生成相应收款凭证。

通过上述措施，公司第三方回款能够与相关销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、了解并测试发行人与应收票据、应收账款及应收款项融资管理相关的流程和内部控制设计情况，测试其内部控制程序执行是否有效；

2、获取应收应付票据台账，与应收票据、应收款项融资、应付票据的明细账、总账、财务报表进行核对，检查报告期各期开具、取得、背书转让票据的具体情况，包括票据前后手方、票据类型、出票日、到期日、金额等信息，核查背书给关联方的票据情况，确认相关票据是否具有真实的交易背景；

3、获取发行人票据终止确认的会计政策、相关会计处理方法，检查票据背书对追索权的约定情况，取得报告期内已终止确认应收票据清单，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

4、关注各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况，核查是否存在应收票据到期未能兑现而转为应收账款的情况，分析相关会计核算方法是否符合《企业会计准则》的规定；

5、查阅报告期各期末票据质押情况，包括质押金额、质权人、票据到期日、质押条款、期后兑付情况，核查质权人与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排；

6、查阅同行业可比公司信用政策、销售模式，分析发行人应收周转率与同行业差异原因；

7、获取发行人与主要客户签订的销售合同、销售订单，了解主要客户与发行人的合作背景、信用政策等信息，比较报告期内发行人对同一客户及不同客户的信用政策，查阅同行业及客户其他同类供应商的信用政策，并进行比较分析；

8、取得报告期内三一集团主要公司的结算情况，包括不同结算模式下的结算金额、占比、结算方式变化的原因，分析其对公司的影响；

9、获取报告期内应收账款逾期清单，关注应收账款的逾期原因与期后回款情况，取得各期末应收账款账龄分布情况表，了解坏账计提政策和实际核销情况，复核报告期各期末应收账款坏账准备的计提情况，核实发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

10、对报告期内收到的应收票据，检查实际出票或背书单位是否与应收账款客户一致，核对出票日或背书日与到期日是否与应收票据台账一致，核对票面金额是否与应收票据台账、入账金额一致；对于第三方回款的情形，核查发行人相关内部控制制度及执行情况，了解第三方回款原因，查看相关销售合同、代付协

议、银行流水和银行水单，核查发行人各类第三方回款是否能合理区分、第三方回款的合理性、与销售收入的勾稽情况和相关交易的真实性。

（二）核查意见

1、报告期内，公司存在部分无真实交易背景的票据，已于招股说明书中披露详细情况，除此之外，公司票据的开具、取得、背书转让具有真实的交易背景，报告期内已终止确认的应收票据满足终止确认条件，各期已背书或贴现且未到期应收票据期后兑付情况良好，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2、发行人的票据质押行为具有商业合理性，期后均已兑付，质权人与发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、其他核心人员或关联方不存在关联关系，亦不存在其他利益安排；

3、报告期各期末应收票据、应收账款及应收款项融资余额及占收入比的变动具有合理性，发行人应收周转率略高于行业平均水平，与同行业公司的差异具有合理性；

4、报告期内发行人对主要客户的信用政策未发生重大变化，不存在放松信用政策增加收入的情况，发行人的信用政策与同行业及客户的其他同类供应商不存在重大差异；对三一集团结算模式发生变化的主要系基于双方长期的良好合作关系，经协商沟通一致，三一集团使用票据结算的比例升高，导致 2021 年末发行人票据余额增加；

5、发行人报告期各期末应收账款余额结构稳定，账龄变化不大，期后回款情况较好，各期末应收账款逾期账龄基本在 1 年以内，逾期应收账款总体回款情况良好，发行人已根据《企业会计准则》和应收账款坏账计提政策计提坏账，对实际发生的坏账及时进行账务处理，应收账款坏账准备计提充分；

6、发行人针对销售回款建立了严格的内控程序，各类第三方回款能够合理区分，相关金额比例处于合理可控范围，且具有真实的交易背景及商业合理性；第三方回款与销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定。

问题 18 关于存货

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，公司存货账面价值分别为 2,251.29 万元、7,215.75 万元和 7,180.72 万元，占各期末流动资产比例分别为 13.06%、23.68%和 18.27%，其中发出商品的账面余额分别为 133.02 万元、2,252.50 万元和 1,254.17 万元，占存货总额的比例分别为 5.65%、30.31%和 16.73%，各报告期末均未对发出商品进行实地盘点。

(2) 报告期各期末，公司存货跌价准备分别为 104.25 万元、216.00 万元及 313.93 万元。

(3) 2019 年，公司存货周转率略低于同行业平均水平，2020 年和 2021 年公司存货周转率均略高于同行业可比公司。

请发行人：

(1) 说明各期存货的订单支持情况，分析各期末存货余额与在手订单的匹配关系、存货中属于备货的金额及占比，无订单支持的库存商品跌价准备计提是否充分；

(2) 结合在手订单情况、生产模式、生产周期、销售模式等，说明公司确定各类存货备货量的方法，并分析报告期各期末各类存货余额的合理性，以及报告期各期末各类存货余额变动的原因及合理性，特别是最近一期末发出商品余额波动的原因及合理性；

(3) 结合报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况，说明是否存在长期未结转的发出商品；

(4) 说明各期末各类存货（特别是库存商品和原材料）的库龄等情况，计提存货跌价准备的具体方式，各类存货可变现净值的具体确认方法，并结合同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等因素等分析各类存货各期末跌价准备计提是否充分；

(5) 结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等的差异，分析说明公司存货周转率与同行业存在差异的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对报告期存货实施的监盘程序、监盘范围、各类存货的监盘比例及监盘结果，是否存在异常情形，对发出商品的核查程序是否完备。

【发行人说明】

一、说明各期存货的订单支持情况，分析各期末存货余额与在手订单的匹配关系、存货中属于备货的金额及占比，无订单支持的库存商品跌价准备计提是否充分

(一) 说明各期存货的订单支持情况，分析各期末存货余额与在手订单的匹配关系、存货中属于备货的金额及占比

报告期各期末，公司在手订单金额与存货余额的匹配关系、存货备货的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
存货账面金额 (a)	7,014.18	7,494.65	7,431.75	2,355.53
在手订单对应的存货金额 (b)	4,921.28	5,338.77	5,935.81	1,600.89
订单支持率 (b/a)	70.16%	71.23%	79.87%	67.96%
备货存货金额 (c)	2,092.89	2,155.88	1,495.95	754.64
备货占比 (c/a)	29.84%	28.77%	20.13%	32.04%

报告期各期末，公司存货的在手订单支持率分别为 67.96%、79.87%、71.23% 和 70.16%，与公司主要采取“以销定产”的生产模式，为保持一定安全库存并合理备货的情况基本匹配。

报告期内，公司存货在手订单支持率存在波动，主要系 2020 年收购江苏福事特后，公司客户结构发生改变，从 2019 年的矿山机械后维修市场客户为主，转变为以工程机械主机厂商为主要客户。其中，2019 年末存货在手订单支持率较低，系矿山机械后维修市场客户对备件需求具有不确定性，随时可能产生维修、养护、更换的情况，而其主力设备进口比例又较高，故需要对应的进口备件才能维持日常运行与维护，进口备件采购周期较长，因此需要提前进行一定的备货以满足客户临时性、随机性、高质量的需求。公司围绕矿山企业主要矿产地建立了服务网点，配备了专业服务人员，为客户提供日常巡检，根据巡检结果，建立备件运行档案，通过数据分析及过往年度的经营数据和对未来市场需求的合理预期进行备货，故 2019 年末备货存货占存货余额的比例较高。

而工程机械客户订单需求量较高，且自身生产规划较为严谨，主要客户会滚动发送

产品周、月度、半年度等定期需求计划，公司依据客户滚动需求计划，结合自身采购、生产、备货的周期及安全库存等因素进行精细化存货管理，无需大面积备货，故提高了存货的订单支持率。2021年下半年开始，国内工程机械行业处于周期性调整阶段，行业景气度有所下降，以三一集团为代表的主机厂客户业务受到影响，相关订单量下降导致存货的订单支持率随之下降。但总体来说，公司各期末的存货订单支持率较高，公司存货规模较为合理。

（二）无订单支持的库存商品跌价准备计提是否充分

报告期各期末，无订单支持的库存商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
无订单支持库存商品金额	909.91	100.00%	997.85	100.00%	678.89	100.00%	445.13	100.00%
其中：1年以下	532.36	58.51%	718.28	71.98%	436.93	64.36%	331.10	74.38%
1-2年	282.46	31.04%	159.55	15.99%	154.29	22.73%	75.54	16.97%
2-3年	94.49	10.38%	95.62	9.58%	57.72	8.50%	3.47	0.78%
3年以上	0.60	0.07%	24.39	2.44%	29.95	4.41%	35.02	7.87%
存货跌价准备计提金额	62.01	6.82%	70.26	7.04%	59.72	8.80%	41.68	9.36%

由上可知，报告期各期末公司无订单支持库存商品的金额分别为 445.13 万元、678.89 万元、997.85 万元和 909.91 万元，1 年以上的无订单支持存货系公司以前年度根据客户需求、在手订单、过往业绩和对未来市场需求的合理预期等因素进行的生产及备货，后期因客户需求的改变，导致部分按订单生产或备货的存货存在暂时未结转的情况。由于无订单支持的存货主要为通用件，故公司寻求客户实现销售难度相对较低；同时公司可根据客户需求，将部分存货与其他材料经过组合加工后出售。综上，库龄 1 年以上的库存商品实现销售不存在重大障碍。

对于无订单支持的存货，公司按照成本与可变现净值孰低计量，存货的成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。其中，2021 年末存货跌价准备比例较上期末下降，主要系 2021 年末 1 年以内的无订单存货占比较高。对于无订单支持的存货，公司以一般销售价格为基础按照会计政策进行了跌价测试并计提了存货跌价。

报告期内，公司主营业务毛利率(剔除运费影响后)分别为 44.17%、46.30%、40.99% 和 39.89%，毛利率整体较高，良好的毛利率水平意味着公司生产经营的安全边际较高，即公司产品生产成本与实现销售的销售费用及相关税费之和低于产品最终售价，因此存货发生跌价的可能性较低。公司无订单支持库存商品存货跌价准备计提的金额分别为 41.68 万元、59.72 万元、70.26 万元和 62.01 万元，计提比例分别为 9.36%、8.80%、7.04% 和 6.82%。公司已按照相关会计政策规定进行跌价测试并计提了相应存货跌价准备，跌价准备计提金额充分。

二、结合在手订单情况、生产模式、生产周期、销售模式等，说明公司确定各类存货备货量的方法，并分析报告期各期末各类存货余额的合理性，以及报告期各期末各类存货余额变动的原因及合理性，特别是最近一期末发出商品余额波动的原因及合理性

(一) 结合在手订单情况、生产模式、生产周期、销售模式等

1、在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单中的成本金额（剔除毛利部分）的情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
在手订单成本金额	7,398.67	-8.62%	8,096.40	-9.11%	8,908.40	443.69%	1,638.51
存货余额	7,014.18	-6.41%	7,494.65	0.85%	7,431.75	215.50%	2,355.53

报告期各期末，公司在手订单成本金额分别为 1,638.51 万元、8,908.40 万元、8,096.40 万元和 7,398.67 万元。其中，2020 年在手订单金额大幅增长，主要系 2020 年收购江苏福事特后，公司客户结构发生改变，从 2019 年的以矿山机械后维修市场客户为主，转变为以工程机械主机厂商为主要客户。其中，矿山机械后维修市场客户对备件需求具有不确定性，随时可能产生维修、养护、更换的情况，而矿山客户的主力设备进口比例又较高，故需要对应的进口备件才能维持日常运行与维护，进口备件采购周期较长，因此需要公司提前进行一定的备货以满足客户临时性、随机性、高质量的需求，备货存货占存货余额的比例较高。而工程机械客户订单需求量较高，且生产规划相对严谨，会滚动发送产品周、月度、半年度等定期需求计划，公司按照“以销定产”的生产模式进行生

产及少量备货。随着公司业务规模的不断扩大，在手订单金额也随之增长，但受到行业周期性波动的影响，从 2021 年开始略有所下降。

2、生产模式及生产周期

公司产品总体为“以销定产”的生产模式，根据客户下达的订单或者与客户签署的合同，结合产品生产周期、目前库存情况等制定生产计划，并及时跟踪客户需求的变化对生产计划进行动态调整。各子公司生产部根据销售计划结合当前安全库存标准按月制定生产计划，并向采购部发出原材料采购需求，同时协调技术部提供生产要求的图纸组织生产。通过每周制定生产进度实施表对生产进度进行把控，生产部根据标准操作程序（SOP）对生产产品质量进行控制；质检部负责对公司质量管理体系执行进行日常稽核，通过检验对产品的符合性进行验证。

针对工程机械行业，公司在主机厂商主要生产地附近建立配套工厂，可应对客户随时调整的生产计划，确保产品的交付能力和时效性，同时降低产品的物流成本和客户的仓储压力。针对矿山机械后市场，公司在主要客户矿山附近建立贴近式服务网点。由于矿山机械后维修市场客户随时可能产生维修、养护、更换备件的需求，其需求的随机性和临时性需要公司提前储备一定的安全库存以便不时之需，公司根据客户过往的历史年用量进行滚动式生产备货，每月根据客户实际消耗情况进行补货调整。

公司主要产品的生产周期如下所示：

产品类别	生产周期
硬管总成	4-7天
软管总成	3-5天
钢材类管接头	4-7天
毛坯类管接头	3-5天
油箱	5-7天

3、销售模式

公司采取直销的方式销售产品。公司产品面向的应用市场包括主机厂的配套生产市场，以及终端用户在设备使用过程中的后维修市场。针对主机厂配套生产市场，公司直接销售产品给主机厂用于其设备制造并销售给其终端客户；针对后维修市场，公司直接销售产品给设备终端用户主要用于其自用设备的维修及更换。公司与主要客户签订

年度或长期框架协议，在合同期内由客户下达采购订单，或客户根据其需求与公司单独签订合同进行采购，公司负责物流运输，将产品直接交付给客户实现销售。

此外，公司部分客户有较为严格的合理库存管理要求，要求供应商采用寄售模式进行销售。寄售模式下，公司与客户签订寄售协议或在年度框架协议中约定寄售条款，公司根据与客户沟通约定的合理库存量将产品发运至客户寄售仓库，客户根据需求领用后实现销售，与公司按领用量定期进行结算。报告期内，采用寄售模式的客户主要为中煤集团等。

报告期内，公司客户订单交货期一般在 15-45 天左右。

（二）说明公司确定各类存货备货量的方法

1、原材料

公司主要采用“以销定产、以产定购”的生产和采购模式。公司原材料主要包括钢材、接头及法兰类、胶管类等。采购部门会根据生产订单及各类原材料采购周期、原材料市场的供应情况及原材料价格波动等因素进行日常采购。公司设置一定数量的安全库存，当生产所需原材料低于安全库存时，公司会及时安排采购。

2、库存商品、半成品、发出商品

公司与主要客户签订年度或长期框架协议，主要客户会滚动发送产品周、月度、半年度等定期需求计划，公司根据客户的需求，结合原材料采购周期及相关产品的生产周期等因素进行日常的排产计划。公司会根据客户需求、在手订单、生产备货周期、历史销售数据等因素，再结合自身的安全库存量进行存货备货。报告期各期末，公司发出商品的订单支持率为 100%，以订单作为生产基础，基本保持零备货。

（三）分析报告期各期末各类存货余额的合理性，以及报告期各期末各类存货余额变动的原因及合理性，特别是最近一期末发出商品余额波动的原因及合理性

报告期各期末，公司存货余额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022. 06. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	2,630.56	37.50%	2,967.49	39.59%	2,413.15	32.47%	678.47	28.80%

项目	2022. 06. 30		2021. 12. 31		2020. 12. 31		2019. 12. 31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库存商品	2,882.21	41.09%	2,970.50	39.63%	2,206.35	29.69%	1,442.95	61.26%
半成品	476.64	6.80%	240.04	3.20%	514.87	6.93%	101.10	4.29%
委托加工物资	8.61	0.12%	62.45	0.83%	44.88	0.60%	-	-
发出商品	1,016.15	14.49%	1,254.17	16.73%	2,252.50	30.31%	133.02	5.65%
合计	7,014.18	100.00%	7,494.65	100.00%	7,431.75	100.00%	2,355.53	100.00%

1、原材料

报告期各期末，公司原材料的账面余额分别为 678.47 万元、2,413.15 万元、2,967.49 万元和 2,630.56 万元，占存货总额的比例分别为 28.80%、32.47%、39.59% 和 37.50%。原材料主要为各类型号钢管、法兰及接头、钢材、胶管等。

2020 年，公司因收购江苏福事特，导致当年末钢管、接头及法兰类等用于生产硬管总成的原材料大幅增加。

2021 年，子公司陕西福事特和徐州福事特开始投入生产及销售运营，长沙福事特也逐步转变为生产型子公司，于当年开始投入生产，因此期末结存各公司生产所需原材料较上年末增加。另外，2021 年钢材等原材料价格上涨，公司为了保证后续产量及材料成本的稳定，针对该类材料进行了一定的战略储备。

2022 年上半年，公司结合原材料市场价格、生产计划及客户订单情况等，优化库存管理，导致当期末原材料金额下降。

2、库存商品

报告期各期末，公司库存商品的账面余额分别为 1,442.95 万元、2,206.35 万元、2,970.50 万元和 2,882.21 万元，占存货总额的比例分别为 61.26%、29.69%、39.63% 和 41.09%。

2020 年，公司因收购江苏福事特，其主要生产销售硬管总成等产品，2020 年硬管总成成为公司第一大收入产品，主要客户为三一集团等工程机械行业的主机厂，采购量较大，故公司为满足在手订单及时交付，硬管总成类产品存货余额大幅增加。

2021 年子公司陕西福事特、徐州福事特开始投入生产及销售运营，因此 2021 年末

库存商品较上年末有所增加；同时，2021 年公司新开辟的油箱业务收入增长 2,518.52 万元，导致油箱类产品的期末库存余额也随之增长 95.32 万元。此外，2021 年受到新冠疫情反复冲击，部分客户要求公司增加一定量产品备货以防止新冠疫情对其生产造成的影响，因此期末结存的库存商品较上年末有所增加。

2022 年 6 月末库存商品规模与 2021 年末基本保持稳定。

3、发出商品

公司发出商品主要为已发货至客户指定地点但尚未确认领用的产品以及已发货但尚未确认收货的在途产品。报告期各期末，公司发出商品的账面余额分别为 133.02 万元、2,252.50 万元、1,254.17 万元和 1,016.15 万元，占存货总额的比例分别为 5.65%、30.31%、16.73% 和 14.49%。

2020 年末发出商品较 2019 年末增加 2,119.48 万元，主要系当年江苏福事特纳入合并范围后，工程机械领域的龙头企业三一集团作为第一大客户，其采购订单数量较大，而验收流程较为繁琐，故公司 2020 年末发出商品较 2019 年末大幅增加。

2021 年末发出商品较 2020 年末减少 998.33 万元，主要系受行业周期性影响，2021 年末工程机械行业景气度有所下降，三一集团等工程机械主要客户业务受到影响，相关订单量下降导致期末发出商品也随之下降。

2022 年上半年，受疫情影响，公司订单量存在下滑，导致期末发出商品金额有所下降。

报告期各期末，发出商品余额与客户实际经营状况相匹配。

三、结合报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况，说明是否存在长期未结转的发出商品

（一）报告期内发出商品的具体构成

报告期内，公司发出商品主要为已发货至客户指定地点但尚未确认领用的产品以及已发货但尚未确认收货的在途产品。具体情况如下：

单位：万元

发出商品类别	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
硬管总成	638.71	62.86%	878.27	70.03%	1,687.17	74.90%	5.55	4.17%
软管总成	94.79	9.33%	169.52	13.52%	126.19	5.60%	41.18	30.96%
油箱	123.77	12.18%	62.95	5.02%	38.10	1.69%	-	-
管接头	55.09	5.42%	44.11	3.52%	16.29	0.72%	50.15	37.70%
矿用工具	15.02	1.48%	8.89	0.71%	156.15	6.93%	19.82	14.90%
灭火系统	-	-	2.39	0.19%	209.26	9.29%	15.92	11.97%
其他	88.78	8.74%	88.05	7.02%	19.34	0.86%	0.40	0.30%
合计	1,016.15	100.00%	1,254.17	100.00%	2,252.50	100.00%	133.02	100.00%

2019年末，公司发出商品以软管总成和管接头为主；2020年末、2021年末及2022年6月末，公司发出商品以硬管总成为主，占比均超过60%。前述变化主要系公司2020年收购江苏福事特后，客户结构及产品类型发生变化所致。

（二）对应客户及合同情况、发出时间、期后结转及收入确认情况

报告期各期末，公司发出商品余额分别为133.02万元、2,252.50万元、1,254.17万元和1,016.15万元。其中发出商品前五大客户的合计金额分别为93.29万元、1,682.88万元、755.64万元和596.48万元，占发出商品余额的比例为70.14%、74.71%、60.25%和58.70%。

报告期各期末，公司发出商品前五大客户的具体情况如下所示：

单位：万元

序号	客户名称	金额	合同内容	主要发出时间	主要收入确认时间	期后结转成本金额	期后结转率
2022. 06. 30							
1	上海三一重机股份有限公司	244.90	硬管总成、油箱等	2022年5-6月	2022年7-8月	228.42	93.27%
2	娄底市中兴液压件有限公司	98.69	硬管总成	2022年3-6月	2022年7-8月	56.10	56.84%
3	三一汽车起重机械有限公司	92.74	硬管总成、油箱	2022年5-6月	2022年7月	92.74	100.00%
4	中联重科股份有限公司工程起重机分公司	84.82	硬管总成等	2022年4-6月	2022年7-8月	47.54	56.05%
5	湖南中联重科履带起重机有限公司	75.33	软管总成、硬管总成等	2022年2-6月	2022年7-8月	46.88	62.23%
合计		596.48	-	-	-	471.68	79.08%
2021. 12. 31							
1	上海三一重机股份有限公司	207.63	硬管总成等	2021年10-12月	2022年1-3月	207.63	100.00%
2	三一重机有限公司	161.92	硬管总成等	2021年10-12月	2022年1-3月	161.00	99.43%
3	三一汽车起重机械有限公司	140.93	硬管总成、油箱	2021年12月	2022年1月	140.93	100.00%
4	陕西中联西部土方机械有限公司	124.76	硬管总成等	2021年6月、12月	2022年1月、6月	107.50	86.17%
5	娄底市中兴液压件有限公司	120.40	硬管总成	2021年4-12月	2022年1-6月	105.73	87.82%
合计		755.64	-	-	-	722.80	95.65%
2020. 12. 31							

序号	客户名称	金额	合同内容	主要发出时间	主要收入确认时间	期后结转成本金额	期后结转率
1	三一重机有限公司	558.69	硬管总成等	2020年10-12月	2021年1月	558.11	99.90%
2	三一汽车起重机械有限公司	397.22	硬管总成、油箱	2020年12月	2021年1月	397.22	100.00%
3	上海三一重机股份有限公司	357.59	硬管总成等	2020年10-12月	2021年1月	357.59	100.00%
4	国能宝日希勒能源有限公司	195.80	灭火系统、软管总成、矿用工具等	2020年12月	2021年1月	195.80	100.00%
5	娄底市中兴液压件有限公司	173.58	硬管总成	2020年5-12月	2021年1-4月	172.13	99.16%
合计		1,682.88	-	-	-	1,680.85	99.88%

2019.12.31

1	长沙山河液压有限公司	28.89	管接头等	2019年10-12月	2020年3月	28.89	100.00%
2	江西铜业股份有限公司德兴铜矿	18.55	软管总成	2019年5-12月	2020年1-6月	18.55	100.00%
3	山河智能装备股份有限公司	16.67	管接头等	2019年11-12月	2020年1-2月	16.67	100.00%
4	中国机械设备工程股份有限公司	16.13	软管总成等	2019年12月	2020年3月	16.13	100.00%
5	江西铜业铅锌金属有限公司	13.05	矿用工具	2019年10-12月	2020年1月、3月	13.05	100.00%
合计		93.29	-	-	-	93.29	100.00%

注：期后结转成本金额为截至 2022 年 8 月 31 日相关成本结转情况。

2019年末、2020年末及2021年末，公司主要客户发出商品期后已基本结转并确认收入。公司2022年6月末的发出商品，由于期后时间较短，故结转比例相对较低。公司根据客户订单进行生产并交付产品，但由于客户下游市场需求的变化，客户的部分机型存在临时需求减少，故相应减少了排产，对公司部分产品未予及时验收；后续逐步消化验收公司发出的产品，导致发出时间与收入确认时间间隔相对较长，该部分发出商品金额较小。

同行业可比公司中，利通科技在精选层挂牌问询回复中说明：“部分客户收到商品后，不会当场签收，根据其与公司日常交易惯例，一般在使用商品确认无质量问题后，按月对账确认收入。此类客户主要为浙江三一装备有限公司。根据收入确认条件和日常交易惯例，此类客户在与公司对账确认收入之前，不签收销售回执单，不承认公司商品所有权上的主要风险和报酬已转移至客户。”其他同行业可比公司未披露主要客户发出商品验收情况的说明。公司与同行业可比公司不存在重大差异。

（三）是否存在长期未结转的发出商品

报告期各期末，公司发出商品库龄主要集中在1年以内，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	996.55	98.07%	1,241.10	98.96%	2,249.77	99.88%	133.02	100.00%
1年以上	19.60	1.93%	13.07	1.04%	2.73	0.12%	-	-
合计	1,016.15	100.00%	1,254.17	100.00%	2,252.50	100.00%	133.02	100.00%

报告期各期末，公司根据客户合同或订单发货，账龄1年以内的发出商品金额占比分别为100.00%、99.88%、98.96%和98.07%。1年以上发出商品主要系娄底市中兴液压件有限公司和陕西中联西部土方机械有限公司等客户生产计划及部分机型变更等原因，导致暂未验收，该部分存货系公司当时根据对方需求订单发出，截至报告期末仍安全存放于对方仓库内，不存在毁损、灭失的情况。公司

1年以上发出商品占比较低，不存在大额的长期未结转发出商品情形。

四、说明各期末各类存货（特别是库存商品和原材料）的库龄等情况，计提存货跌价准备的具体方式，各类存货可变现净值的具体确认方法，并结合同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等因素等分析各类存货各期末跌价准备计提是否充分

（一）说明各期末各类存货（特别是库存商品和原材料）的库龄等情况

报告期各期末，公司各类存货库龄情况如下：

单位：万元

项目	库龄	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	1年以内	2,018.14	76.72%	2,545.54	85.78%	1,949.42	80.78%	548.57	80.85%
	1-2年	430.45	16.36%	150.46	5.07%	331.84	13.75%	77.84	11.47%
	2-3年	106.64	4.05%	171.24	5.77%	107.68	4.46%	31.82	4.69%
	3年以上	75.34	2.86%	100.26	3.38%	24.21	1.00%	20.23	2.98%
	小计	2,630.56	100.00%	2,967.49	100.00%	2,413.15	100.00%	678.47	100.00%
库存商品	1年以内	2,386.41	82.80%	2,564.62	86.34%	1,835.39	83.19%	1,253.13	86.85%
	1-2年	377.06	13.08%	229.59	7.73%	257.80	11.68%	134.93	9.35%
	2-3年	118.06	4.10%	128.15	4.31%	75.49	3.42%	15.30	1.06%
	3年以上	0.68	0.02%	48.15	1.62%	37.68	1.71%	39.59	2.74%
	小计	2,882.21	100.00%	2,970.50	100.00%	2,206.35	100.00%	1,442.95	100.00%
半成品	1年以内	476.64	100.00%	240.04	100.00%	514.87	100.00%	101.10	100.00%
	1年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	476.64	100.00%	240.04	100.00%	514.87	100.00%	101.10	100.00%
委托加工	1年以内	8.61	100.00%	62.45	100.00%	44.88	100.00%	-	-
	1年以上	-	-	-	-	-	-	-	-

项目	库龄	2022.06.30		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
物资	小计	8.61	100.00%	62.45	100.00%	44.88	100.00%	-	-
发出商品	1年以内	996.55	98.07%	1,241.10	98.96%	2,249.77	99.88%	133.02	100.00%
	1年以上	19.60	1.93%	13.07	1.04%	2.73	0.12%	-	-
	小计	1,016.15	100.00%	1,254.17	100.00%	2,252.50	100.00%	133.02	100.00%

报告期各期末，公司存货库龄以1年以内为主，存货库龄1年以内的占比分别为86.43%、88.73%、88.75%和83.92%，基本保持稳定。

(二) 计提存货跌价准备的具体方式，各类存货可变现净值的具体确认方法，并结合同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等因素等分析各类存货各期末跌价准备计提是否充分

1、计提存货跌价准备的具体方式，各类存货可变现净值的具体确认方法

公司的存货主要包括原材料、库存商品和发出商品等，公司遵循《企业会计准则》的要求，在资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货的成本高于可变现净值的，计提存货跌价准备。各类存货可变现净值的具体确认方法及计提存货跌价准备的具体方式如下：

(1) 原材料、半成品及委托加工物资

公司期末原材料主要钢管、接头及法兰、胶管等。公司根据存货跌价准备计提政策，对于需要加工的原材料、半成品及委托加工物资，以所生产的产成品的预计售价减去至完工时估计要发生的成本、预计销售费用以及相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。

(2) 库存商品及发出商品

公司期末库存商品和发出商品主要系根据有客户订单支持及正常生产备货的产成品和已发出但客户尚未验收结算的产品。公司根据存货跌价准备计提政策，以产品预计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值，按照成本与可变现净值孰低的原则计提跌价准备。其中，为执行销售合同或订单而持

有的存货，以订单价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量超过销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。

2、并结合同行业可比公司跌价准备的计提政策和计提比例等因素等分析各类存货各期末跌价准备计提是否充分

(1) 存货跌价准备的计提情况

报告期各期末，公司各类存货跌价准备的计提情况如下：

单位：万元

时间	项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例
2022.06.30	原材料	2,630.56	204.80	7.79%
	库存商品	2,882.21	75.24	2.61%
	半成品	476.64	-	-
	委托加工物资	8.61	-	-
	发出商品	1,016.15	-	-
	合计	7,014.18	280.03	3.99%
2021.12.31	原材料	2,967.49	206.13	6.95%
	库存商品	2,970.50	107.80	3.63%
	半成品	240.04	-	-
	委托加工物资	62.45	-	-
	发出商品	1,254.17	-	-
	合计	7,494.65	313.93	4.19%
2020.12.31	原材料	2,413.15	134.90	5.59%
	库存商品	2,206.35	81.10	3.68%
	半成品	514.87	-	-
	委托加工物资	44.88	-	-
	发出商品	2,252.50	-	-
	合计	7,431.75	216.00	2.91%
2019.12.31	原材料	678.47	47.27	6.97%
	库存商品	1,442.95	56.98	3.95%
	半成品	101.10	-	-

时间	项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例
	委托加工物资	-	-	-
	发出商品	133.02	-	-
	合计	2,355.53	104.25	4.43%

(2) 与同行业可比公司存货跌价准备计提方法比较情况

同行业可比公司存货跌价准备计提方法对比如下：

公司名称	存货跌价准备计提方法
恒立液压	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。
艾迪精密	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
长龄液压	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
邵阳液压	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货

公司名称	存货跌价准备计提方法
	跌价准备。
万通液压	资产负债表日，本公司存货按照成本与可变现净值孰低计量。产成品、商品和用于出售的材料等可直接用于出售的存货，其可变现净值按该等存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料等存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若本公司持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。
威博液压	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。②需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。③存货跌价准备一般按单个存货项目计提；对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提。
利通科技	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
耀坤液压	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

由上可知，公司与同行业可比公司在存货跌价准备计提方法上不存在重大差异。

(3) 与同行业可比公司存货跌价准备计提对比情况

报告期各期末，公司与同行业可比公司存货跌价准备计提情况比较如下：

公司名称	2022. 06. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
恒立液压	6.03%	5.97%	7.76%	8.87%
艾迪精密	0.47%	0.39%	0.09%	0.19%
长龄液压	2.31%	1.99%	2.43%	3.66%
邵阳液压	3.28%	3.12%	3.60%	3.36%
万通液压	0.97%	1.21%	1.41%	3.86%
威博液压	1.17%	1.14%	1.56%	1.59%
利通科技	2.42%	3.59%	2.66%	3.36%
耀坤液压	未披露	1.75%	1.66%	2.34%
平均值	2.38%	2.40%	2.65%	3.40%
福事特	3.99%	4.19%	2.91%	4.43%

注：存货跌价准备计提比例=存货跌价准备金额/期末存货账面余额；上述同行业可比公司数据来源于其招股说明书、定期报告等公开数据或根据公开披露的数据计算而得。

由上可知，公司存货跌价准备的计提比例相对于同行业可比公司平均水平较高，公司存货跌价准备计提充分。

五、结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等的差异，分析说明公司存货周转率与同行业存在差异的原因

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：次/期

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
恒立液压	2.67	3.44	3.64	3.02
艾迪精密	1.67	2.44	2.47	1.99
长龄液压	3.73	4.53	6.20	4.87
邵阳液压	2.22	3.19	3.18	2.59
万通液压	2.77	2.91	3.74	3.35
威博液压	4.25	6.05	5.94	4.71
利通科技	1.86	2.46	2.78	3.22

公司名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
耀坤液压	未披露	6.22	6.65	5.90
平均值	2.74	3.91	4.33	3.71
福事特	3.71	4.03	4.33	3.06

资料来源：各同行业可比公司定期报告、招股说明书。2022年上半年存货周转率已年化处理

由上表可知，报告期内，公司存货周转率分别为 3.06 次/期、4.33 次/期、4.03 次/期和 3.71 次/期，处于同行业可比公司合理区间，仅 2019 年略低于同行业可比公司平均水平。

公司与同行业可比公司存货周转率存在差异，主要系产品结构、备货周期、生产及销售模式等不同所致。同行业可比公司存货周转情况如下：

公司名称	存货周转情况
恒立液压	主要产品为挖掘机专用油缸、重型装备用非标准油缸和液压泵阀，单位价值较大，市场竞争力较强，且存在一定量的定制化产品，主要客户为知名挖掘机生产厂商及各重型装备行业的龙头企业，生产周期及交付周期长，交货期一般控制在30-60天，存货周转率较同行业可比公司平均值略低
艾迪精密	主要产品为液压破碎锤等液压破拆属具和液压泵、液压马达、多路控制阀等液压件，单位产品价值较高，产品构造较为复杂，零部件种类较多，液压破碎锤品平均生产周期25-35天，液压件产品平均生产周期在35-60天左右，生产周期较长，存货周转率相对较低
长龄液压	主要产品为中央回转接头、张紧装置，按照“以销定产”的生产模式安排生产，生产周期在30天左右，存货周转率较高
邵阳液压	主要产品为液压柱塞泵、液压缸、液压系统等，在销售方面，实行经销和直销相结合的销售模式。在生产方面，按照“以销定产”的生产模式安排生产，液压系统与液压缸等非标准化产品采用定制生产模式，液压柱塞泵等标准化产品采用规模化生产模式，液压柱塞泵常规生产周期为29-56天，液压缸生产周期为23-49天，液压系统常规生产周期为31-81天，生产周期较长，存货周转率相对较低
万通液压	主要产品为自卸车专用油缸、机械装备用油缸等，根据客户需求和订单组织生产，实行“以销定产”的生产模式，2021年存货周转率下降，系部分生产订单形成的产品尚未完成交付，以及原材料价格上涨，结合市场情况增加备货所致，整体存货周转率较低
利通科技	主要产品为液压橡胶软管（钢丝缠绕液压橡胶软管、钢丝编织液压橡胶软管）、工业管、软管总成，实行“以销定产”的生产模式，根据下游客户的需求对一部分热销商品保留一定库存量，故年末存货余额较高，且利通科技海外销售占比较高，受疫情影响，加之国际海运费大幅增加，出口订舱困难，致使外销发货周期延长，进而导致存货周转率较低
威博液压	主要产品为液压动力单元，实行以销定产的生产经营模式，生产周期较短一般为10-15天，故存货周转率较高

公司名称	存货周转情况
耀坤液压	主要产品包括油箱、硬管及金属饰件等，主要采用“以销定产”的生产模式，根据主机厂商的滚动计划或销售订单转向批量生产和供货，生产和销售周期相对较短，因此存货周转速度较快

而公司下游客户主要集中在矿山后维修市场和工程机械行业。2019年，公司存货周转率略低于同行业平均水平，主要系：2019年，公司以矿山机械后维修市场客户为主，同时存在部分寄售模式产品销售。矿山机械后维修市场客户随时可能产生维修、养护、更换备件的需求，其需求的随机性和临时性需要公司提前进行一定备货，因此存货周转速度相对较慢，存货周转率相对较低。2020年收购江苏福事特后，客户结构发生改变，工程机械主机厂商客户占比大幅增加，主机厂客户生产周期排布较为紧凑，且公司实行以销定产的生产模式，产品生产交付周期较短，同时公司加强存货管控措施，故自2020年起，公司存货周转率改善。

综上所述，报告期内公司存货周转率与同行业可比公司平均水平基本一致，与相关公司存在差异具有合理性。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、查阅发行人的存货管理制度，对发行人存货管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

2、访谈发行人财务负责人、采购负责人、生产负责人、销售负责人，了解发行人采购及生产流程、各类存货的采购周期、生产周期、生产模式、销售模式以及备货方法；

3、获取各期末在手订单资料，分析在手订单与期末存货余额的匹配性和在手订单覆盖情况等；

4、获取报告期各期末发行人存货余额明细表，将发行人存货余额、存货结构变化与发行人经营情况进行匹配和分析；

5、获取发行人发出商品明细表、相关销售合同、验收单等，了解发出商品的内容、金额、库龄情况等，检查发出商品与销售合同的匹配性以及期后结转收入情况，分析是否存在长期未结转的发出商品；

6、获取发行人存货跌价准备政策及存货跌价准备测算表，基于了解到的存货跌价准备计提政策检查这些会计政策是否于各会计期间得到一贯执行；查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息，对比发行人与同行业上市公司存货跌价准备计提的情况，分析存货跌价准备计提的充分性；

7、计算发行人存货周转率，查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开信息，分析对比发行人与同行业可比公司存货周转率的差异及原因；

8、报告期内，申报会计师对发行人的 2021 年末、2022 年 6 月末原材料、半成品、发出商品、库存商品执行了监盘程序，具体存货监盘程序如下：

（1）监盘前：

①了解发行人存货盘存制度和相关内部控制制度，并评价相关内部控制制度实施的有效性；

②获取发行人年末盘点计划，了解存货的内容、存放地点、盘点时间、盘点人员及监盘人员等，评价发行人盘点工作安排是否合理，盘点的范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；

③获取盘点清单，安排相应的监盘人员，并编制相关的监盘计划；

④在盘点前观察盘点现场，检查存货是否已经适当整理和排列，存货是否有盘点标识；关注存货是否已经停止流动；对未纳入盘点范围的存货，查明未纳入的原因。

（2）监盘中：

①观察发行人盘点人员是否按照盘点计划执行盘点，有无遗漏盘点范围，确定盘点人员是否准确地记录存货的数量和状况，观察盘点过程中是否存在存货移动的情况，防止遗漏或重复盘点；

②关注存货的状况，是否存在破损、陈旧、残次等情况；

③以抽样的方法进行双向监盘程序，即从存货盘点表中选取项目追查至存货实物，再从存货实物核查至存货盘点表，并随机抽取样本进行开箱检查核对，确认盘点记录的准确性和完整性。

（3）监盘后：

①收集所有经盘点人员签字确认的盘点表，对于盘点过程中发现的差异，现场查明原因，获取相关资料，判断是否涉及账务调整；

②结合 2021 年末存货监盘情况，获取发行人报告期内存货收发存明细表，抽样检查报告期发行人存货出入库单据，倒轧验证 2019 年末和 2020 年末存货的余额；

9、监盘比例及监盘结果

申报会计师对 2021 年 12 月 31 日及 2022 年 6 月 30 日原材料、半成品、库存商品及发出商品执行了监盘程序，监盘核实情况与发行人账面情况一致。具体监盘情况如下：

单位：万元

资产负债表日	类别	账面余额	监盘金额	监盘比例
2022.06.30	原材料	2,630.56	2,293.82	87.20%
	库存商品	2,882.21	2,524.86	87.60%
	半成品	476.64	465.83	97.73%
	发出商品	1,016.15	6.69	0.66%
	合计	7,005.56	5,291.21	75.53%
2021.12.31	原材料	2,967.49	2,341.22	78.90%
	库存商品	2,970.50	2,513.28	84.61%
	半成品	240.04	215.46	89.76%
	发出商品	1,254.17	77.89	6.21%
	合计	7,432.20	5,147.84	69.26%

注：申报会计师针对发出商品监盘了发行人存放于主要客户寄售仓库的产品。

申报会计师对报告期各期末的发出商品数量进行函证，发函及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022.06.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
发出商品余额 (a)	1,016.15	1,254.17	2,252.50	133.02
发函金额 (b)	886.91	1,091.72	2,141.67	95.28
发函比例 (b/a)	87.28%	87.05%	95.08%	71.63%
回函确认金额 (c=d+e)	886.91	1,091.72	2,141.67	95.28

项目	2022. 06. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
其中：回函相符金额（d）	886.31	1,091.72	2,141.67	95.28
回函不符经调节后相符金额（e）	0.59	-	-	-
回函确认比例（c/b）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

同时，申报会计师针对主要发出商品客户，获取其销售合同或订单、出库单，关注期后结转情况，执行了进一步核查程序。

（二）核查意见

1、报告期各期末，发行人存货的整体在手订单支持率分别为 67.96%、77.63%、71.21%和 70.16%，与公司主要采取以销定产、适度备货并保持一定安全库存的生产模式相匹配，对于无在手订单的存货，发行人已按照相关会计政策规定进行跌价测试且充分计提了存货跌价准备；

2、发行人报告期各期末在手订单充足，主要实行“以销定产”的生产模式，发行人会根据客户需求、在手订单、生产备货周期、原材料采购周、历史销售数据等因素，再结合自身的安全库存量进行存货备货；

3、报告期各期末，发行人存货余额波动增长主要系收购江苏福事特及其附属子公司，陕西福事特和徐州福事特开始投入生产及销售运营，长沙福事特逐步转变为生产型子公司等因素所致，发行人各类存货余额及其变动具有合理性。2022 年 6 月末发出商品余额略有下降系受到工程机械行业周期性下行影响，订单量下降所致，波动具有合理性；

4、2019 年末、2020 年末及 2021 年末，发行人主要客户发出商品期后已基本结转并确认收入；发行人 2022 年 6 月末发出商品，由于期后时间较短，故结转比例相对较低；发行人不存在大额的长期未结转发出商品；

5、报告期各期末，发行人大部分存货库龄在 1 年内并处于正常周转中，存在少量库龄 1 年以上的存货，发行人按存货成本与可变现净值孰低计量跌价准备，与同行业可比公司相比，发行人存货跌价准备的计提比例高于行业平均水平，已充分计提了存货跌价准备；

6、发行人存货周转率与同行业可比公司的平均水平相近，存在差异主要系

产品结构、备货周期、生产及销售模式等不同所致，具有合理性；

7、报告期各期末，发行人已针对存货情况进行较为全面的盘点，针对各类存货管理建立了完善的内部控制，并且得到有效执行，无重大异常情形。申报会计师对发出商品的核查方式可靠，核查比例充分，核查证据可支撑核查结论。

问题 19 关于非流动资产

申报材料显示：

报告期各期末，公司固定资产账面价值分别为 3,385.74 万元、8,544.21 万元和 10,876.63 万元，在建工程账面价值分别为 0 万元、757.72 万元和 8,831.52 万元，无形资产账面价值分别为 506.27 万元、1,409.29 万元和 3,681.46 万元。

请发行人：

(1) 说明固定资产主要房屋建筑物、机器设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率，固定资产规模及变动情况与发行人的经营情况是否匹配；

(2) 说明报告期内固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置固定资产情形，说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，如何判断减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分；

(3) 说明报告期在建工程的具体情况，包括项目名称、内容、开始时间、建设时间、各期投入金额、进度等，报告期内变化的原因，在建工程入账依据是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形，是否涉及借款费用资本化，如有借款费用资本化，请补充说明相关指标的确定依据及具体结算过程；

(4) 说明报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，确认依据，是否符合会计准则的规定；在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值，减值计提是否充分；

(5) 说明无形资产入账价值的确定依据，是否混入其他支出，无形资产摊销方法及确定依据，无形资产是否发生减值。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、说明固定资产主要房屋建筑物、机器设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率，固定资产规模及变动情况与发行人的经营情况是否匹配

(一) 说明固定资产主要房屋建筑物、机器设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率

截至 2022 年 6 月 30 日，公司固定资产主要房屋建筑物、机器设备的基本情况如下：

单位：万元

资产名称	资产类别	入账时间	取得方式	计量单位	数量/面积	原值	累计折旧	净值	折旧年限	年折旧率
昆山工厂1#厂房	房屋及建筑物	2011.03	合并取得	m ²	7,514.17	875.77	311.99	563.77	30	3.17%
昆山工厂办公楼	房屋及建筑物	2011.03	合并取得	m ²	4,503.23	733.34	261.25	472.09	30	3.17%
昆山工厂2#厂房	房屋及建筑物	2017.10	合并取得	m ²	8,717.61	733.01	108.32	624.68	30	3.17%
上饶工厂3#厂房	房屋及建筑物	2010.09	自建	m ²	5,276.56	513.26	190.97	322.28	30	3.17%
上饶工厂福运厂房	房屋及建筑物	2014.11	自建	m ²	5,303.96	483.62	116.14	367.48	30	3.17%
上饶工厂职工宿舍	房屋及建筑物	2010.09	自建	m ²	4,321.64	333.01	123.91	209.10	30	3.17%
上饶工厂办公大楼	房屋及建筑物	2008.05	自建	m ²	3,908.61	317.17	141.45	175.72	30	3.17%
上饶工厂1#厂房	房屋及建筑物	2008.05	自建	m ²	5,136.80	279.51	124.65	154.85	30	3.17%
昆山工厂配电系统	房屋及建筑物	2011.03	合并取得	套	1.00	202.51	108.22	94.29	20	4.75%
上饶工厂2#厂房	房屋及建筑物	2008.05	自建	m ²	2,508.32	165.14	73.65	91.49	30	3.17%
昆山工厂道路及围墙	房屋及建筑物	2011.03	合并取得	套	1.00	139.91	74.77	65.15	20	4.75%
昆山工厂3#厂房	房屋及建筑物	2017.10	合并取得	m ²	1,461.12	118.61	17.53	101.09	30	3.17%
上饶工厂道路及围墙	房屋及建筑物	2008.05	自建	套	1.00	104.67	70.02	34.65	20	4.75%

资产名称	资产类别	入账时间	取得方式	计量单位	数量/面积	原值	累计折旧	净值	折旧年限	年折旧率
数控车床HCL300A	机器设备	2019.05	购入	台	47.00	370.63	108.56	262.07	10	9.50%
自动粉末涂装线	机器设备	2020.07	自建	套	1.00	342.88	62.43	280.45	10	9.50%
酸洗磷化生产线	机器设备	2020.12	自建	套	1.00	332.88	47.44	285.44	10	9.50%
数控车床	机器设备	2008.08	购入	台	10.00	288.00	273.60	14.40	10	9.50%
数控机床	机器设备	2011.08	购入	台	8.00	220.75	209.71	11.04	10	9.50%
数控车床	机器设备	2010.06	购入	台	9.00	216.92	206.08	10.85	10	9.50%
酸洗磷化生产线	机器设备	2021.10	自建	套	1.00	198.97	12.60	186.37	10	9.50%
自动粉末涂装线	机器设备	2021.03	自建	套	1.00	161.35	19.16	142.19	10	9.50%
数控管接头车床	机器设备	2018.12	购入	台	4.00	160.34	53.31	107.03	10	9.50%
自动粉末涂装线	机器设备	2021.07	自建	套	1.00	150.70	13.12	137.58	10	9.50%
碱性锌镍挂镀自动生产线	机器设备	2013.12	自建	套	1.00	145.30	117.33	27.97	10	9.50%
钢管油漆涂装线	机器设备	2022.05	自建	套	1.00	140.07	1.11	138.96	10	9.50%
自动弯管机	机器设备	2019.07	合并取得	台	2.00	133.93	37.11	96.82	10	9.50%
酸洗磷化生产线	机器设备	2021.10	自建	套	1.00	125.57	7.95	117.62	10	9.50%
酸洗磷化生产线	机器设备	2021.08	自建	套	1.00	120.33	9.59	113.23	10	9.50%
数控弯管机	机器设备	2020.12	购入	台	3.00	113.77	16.21	97.56	10	9.50%
发那科机器人	机器设备	2020.12	购入	台	2.00	100.88	14.38	86.51	10	9.50%

资产名称	资产类别	入账时间	取得方式	计量单位	数量/面积	原值	累计折旧	净值	折旧年限	年折旧率
自动粉末涂装线	机器设备	2021.10	自建	套	1.00	96.63	6.12	90.51	10	9.50%
自动粉末涂装线	机器设备	2021.08	自建	套	1.00	91.73	7.26	84.47	10	9.50%
激光切割机	机器设备	2021.09	购入	台	1.00	87.43	6.23	81.20	10	9.50%
三维数控弯管机	机器设备	2010.01	合并取得	台	1.00	85.47	81.20	4.27	10	9.50%
数控车床T50-500	机器设备	2019.05	购入	台	4.00	74.34	21.78	52.57	10	9.50%
油箱焊接机器人	机器设备	2021.06	购入	台	1.00	73.10	6.94	66.15	10	9.50%
钻攻中心控制台	机器设备	2020.06	购入	台	4.00	72.57	13.79	58.78	10	9.50%
自动弯管机	机器设备	2021.09	购入	台	4.00	71.77	5.11	66.66	10	9.50%
兰德液压综合试验台	机器设备	2021.12	购入	台	1.00	70.53	3.35	67.18	10	9.50%
酸洗磷化生产线	机器设备	2017.12	合并取得	套	1.00	69.28	29.62	39.66	10	9.50%
激光切割机	机器设备	2019.06	购入	台	1.00	61.95	17.65	44.29	10	9.50%
数控车床	机器设备	2019.01	合并取得	台	4.00	57.29	18.60	38.70	10	9.50%
立式加工中心	机器设备	2010.08	合并取得	台	1.00	56.41	53.59	2.82	10	9.50%
数控车床	机器设备	2008.06	购入	台	1.00	55.84	53.05	2.79	10	9.50%
数控车床	机器设备	2013.11	购入	台	1.00	55.71	45.43	10.28	10	9.50%
磷化线处理控制系统	机器设备	2021.08	自建	套	1.00	53.94	4.27	49.67	10	9.50%
自动弯管机	机器设备	2021.10	购入	台	1.00	53.37	3.38	49.99	10	9.50%

资产名称	资产类别	入账时间	取得方式	计量单位	数量/面积	原值	累计折旧	净值	折旧年限	年折旧率
管焊接设备	机器设备	2020.06	购入	台	4.00	53.10	10.09	43.01	10	9.50%
数控弯管机	机器设备	2021.02	购入	台	1.00	52.96	6.71	46.25	10	9.50%
CNC弯管机	机器设备	2021.07	购入	台	1.00	51.33	4.47	46.86	10	9.50%
立式加工中心	机器设备	2009.05	合并取得	台	1.00	50.80	48.26	2.54	10	9.50%
燃气控制系统	机器设备	2019.12	合并取得	套	1.00	50.46	11.98	38.47	10	9.50%

注：上表中取得方式中合并取得为公司 2020 年 4 月收购江苏福事特后合并转入的固定资产；主要房屋建筑物、机器设备原值不包含公司 2020 年 4 月合并江苏福事特所形成的评估增值部分。

（二）固定资产规模及变动情况与发行人的经营情况是否匹配

报告期内，公司固定资产规模变动与主营业务收入变动趋势基本一致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月/ 2022.06.30		2021年/ 2021.12.31		2020年/ 2020.12.31		2019年/ 2019.12.31
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
固定资产原值	17,274.96	1.30%	17,053.03	23.06%	13,857.27	99.14%	6,958.58
其中：房屋及建筑物	6,875.18	0.00%	6,875.18	0.75%	6,823.91	137.58%	2,872.24
机器设备	8,962.70	3.63%	8,648.43	50.52%	5,745.76	87.16%	3,070.01
主营业务收入	21,968.90	-12.24%	50,066.38	28.90%	38,841.90	216.00%	12,291.80
固定资产占主营业务收入比	39.32%		34.06%		35.68%		56.61%

注：2022年1-6月主营业务收入变动率、固定资产占主营业务收入比已年化处理。

2019年，公司产品以软管总成、矿用工具和灭火系统等为主，主要生产设备为数控车床及软管加工工作台等。2020年公司收购江苏福事特，合并转入自建厂房、机器设备等固定资产5,758.48万元，因此固定资产总体规模较2019年末增长幅度较大。通过此次收购，公司丰富了硬管及油箱业务，主要生产设备相应增加了酸洗磷化、自动粉末涂装等生产线。公司固定资产结构及收入结构发生变化，2019年与2020年固定资产占主营业务收入比例存在一定差异具有合理性。

2021年末，公司机器设备原值较上年末增长50.52%，主要系徐州福事特、长沙福事特等子公司因成立初期扩产，购置大量机器设备。2022年6月末，公司固定资产原值较2021年末不存在较大差异。2020年与2021年固定资产占主营业务收入比基本一致，2022年1-6月占比略有上升主要系公司2022年上半年主营业务收入经年化后下滑所致。公司固定资产规模与经营情况具有匹配性。

二、说明报告期内固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置固定资产情形，说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，如何判断减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

（一）说明报告期内固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置固定资产情形

为规范固定资产管理，提高相关资产的使用效率，公司已建立健全了固定资产管理

程序，制定了《固定资产管理规定》，定期对固定资产使用情况进行监控，对已不能正常使用的固定资产及时进行处置。报告期内，公司业务快速发展，财务状况良好，主要客户交易稳定可持续，公司的固定资产能产生良好的经济效益，不存在闲置、毁损或者报废资产的情形。

报告期各期末，公司固定资产的使用情况如下：

单位：万元

时间	项目	账面原值	账面价值	成新率
2022.06.30	房屋及建筑物	6,875.18	4,466.70	64.97%
	机器设备	8,962.70	5,704.10	63.64%
	运输工具	551.60	213.45	38.70%
	办公设备及其他设备	885.48	297.61	33.61%
2021.12.31	房屋及建筑物	6,875.18	4,591.87	66.79%
	机器设备	8,648.43	5,716.47	66.10%
	运输工具	668.03	253.51	37.95%
	办公设备及其他设备	861.39	314.77	36.54%
2020.12.31	房屋及建筑物	6,823.91	4,782.00	70.08%
	机器设备	5,745.76	3,254.29	56.64%
	运输工具	578.42	282.70	48.87%
	办公设备及其他设备	709.18	225.22	31.76%
2019.12.31	房屋及建筑物	2,872.24	1,910.12	66.50%
	机器设备	3,070.01	1,215.23	39.58%
	运输工具	636.85	222.63	34.96%
	办公设备及其他设备	379.47	37.76	9.95%

公司房屋建筑物、机器设备等固定资产主要用于日常生产经营、办公使用等。公司房屋及建筑物、机器设备成新率较高。其中，机器设备成新率整体呈波动增长趋势，主要原因有：（1）随着业务规模不断扩张，公司购置机器设备以提高生产效率、满足客户订单需要；（2）公司为持续保持技术先进性，增加机器设备投入以加强产品核心竞争力。因此，公司的固定资产能够满足日益增长的业务规模和客户需求。

(二) 说明报告期内固定资产减值测算的过程和计算方法，如何判断减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，对于存在减值迹象的固定资产按照账面价值和可收回金额孰低原则计提减值准备。公司于报告期各期末对固定资产是否存在减值迹象的判断情况如下：

序号	《企业会计准则》相关规定	具体分析
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌	资产市场价格未出现大幅下降的情形。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响	近年来公司下游工程机械及矿山机械市场不断扩大，公司对主要客户的收入呈增长趋势，市场变化未对公司生产经营产生重大不利影响。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏	经公司盘点及申报会计师实地监盘，公司期末账面固定资产未发生陈旧过时或者实体损坏的情形。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置	根据监盘检查情况，在用固定资产使用情况良好，不存在已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置的情形。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等	公司主要产品市场价格稳定，营业收入及利润水平稳步增长，不存在预期创造经济效益低于预期的情况。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象	无其他情形表明资产已经发生减值的迹象。

公司于各年年终对固定资产进行全面盘点，对于无法满足使用条件的固定资产及时处置或报废，对正常使用的固定资产根据《企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定进行减值测试。计算方法为：按照资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定可收回金额，将可收回金额与账面金额进行对比，如果资产的可收回金额低于其账面价值，确认相应的减值准备。

报告期内，公司对固定资产进行日常维护和定期保养，相关资产运行状况良好，各期末固定资产不存在减值迹象，无需计提固定资产减值准备。

三、说明报告期在建工程的具体情况，包括项目名称、内容、开始时间、建设时间、各期投入金额、进度等，报告期内变化的原因，在建工程入账依据是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形，是否涉及借款费用资本化，如有借款费用资本化，请补充说明相关指标的确定依据及具体结算过程

(一)说明报告期在建工程的具体情况，包括项目名称、内容、开始时间、建设时间、各期投入金额、进度等，报告期内变化的原因

报告期内，公司主要在建工程为厂房及生产线建设安装工程，具体情况如下：

项目	主要内容	开始时间	建设周期
上饶年产5000万件液压件厂房建设工程（1期）	新厂区基建、办公楼、车间、生产线建设等	2020.10	18个月
上饶年产5000万件液压件厂房建设工程（2期）	新厂区基建、车间、生产线建设等	2022.04	24个月
上饶磷化线厂房工程	厂房改造、酸洗磷化生产线、自动粉末涂装线、磷化线处理系统建设等	2020.06	12个月
徐州液压件生产厂房工程	酸洗磷化生产线、自动粉末涂装线构建等	2021.01	12个月
江苏自动粉末涂装生产线工程	自动粉末涂装线构建等	2019.03	12个月
江苏钢管油箱涂装生产线工程	油漆涂装线构建等	2020.12	12个月
江苏全自动弯管线工程	自动弯管机设备安装、调试	2020.12	3个月
江西磷化线生产线工程	酸洗磷化线配套设备安装、调试	2020.06	12个月
湖南自动粉末涂装生产线工程	自动粉末涂装线构建等	2019.10	12个月
湖南酸洗磷化生产线工程	酸洗磷化生产线构建等	2019.12	12个月
长沙油箱喷粉生产线工程	喷粉涂装生产线等	2021.08	12个月

2022年1-6月，主要在建工程投入金额、进度、变化原因具体如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额	累计投入比	变化原因
上饶年产5000万件液压件厂房建设工程（1期）	8,515.42	811.26	-	9,326.68	64.77%	-
上饶年产5000万件液压件厂房建设工程（2期）	-	5,461.15	-	5,461.15	40.16%	-

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额	累计投入比	变化原因
徐州液压件生产厂房工程	46.28	70.78	-	117.06	70.86%	-
江苏钢管油箱涂装生产线工程	135.21	4.86	140.07	-	99.34%	当年转固
长沙油箱喷粉生产线	95.75	119.85	-	215.60	86.93%	-
合计	8,792.66	6,467.90	140.07	15,120.49	-	-

注：累计投入比=工程累计投入/工程预算支出。

2021年，主要在建工程投入金额、进度、变化原因具体如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	本期转固	期末余额	累计投入比	变化原因
上饶年产5000万件液压件厂房建设工程（1期）	174.80	8,340.62	-	8,515.42	59.13%	-
上饶磷化线厂房工程	142.92	192.53	335.44	-	95.84%	当年转固
徐州液压件生产厂房工程	-	1,036.13	989.85	46.28	66.33%	酸洗磷化线、喷粉线以及配套生产机器设备转固
江苏自动粉末涂装生产线工程	160.50	3.21	163.72	-	99.22%	当年转固
江苏钢管油箱涂装生产线工程	26.55	108.66	-	135.21	75.12%	-
江苏全自动弯管工程	82.16	-	82.16	-	92.31%	当年转固
江西磷化线生产线工程	89.22	15.98	105.20	-	95.64%	当年转固
合计	676.15	9,697.13	1,676.37	8,696.91	-	-

注：累计投入比=工程累计投入/工程预算支出。

2020年，主要在建工程投入金额、进度、变化原因具体如下：

单位：万元

项目	期初金额	本期投入	合并转入	本期转固	期末余额	累计投入比	变化原因
上饶年产5000万件液压件厂房建设工程（1期）	-	174.80	-	-	174.80	1.21%	-
上饶磷化线厂房工程	-	142.92	-	-	142.92	40.83%	-

项目	期初金额	本期投入	合并转入	本期转固	期末余额	累计投入比	变化原因
江苏自动粉末涂装生产线工程	-	24.01	136.49	-	160.50	97.28%	收购江苏福事特转入
江苏钢管油箱涂装生产线工程	-	26.55	-	-	26.55	14.75%	-
江苏全自动弯管工程	-	82.16	-	-	82.16	92.31%	-
江西磷化线生产线工程	-	89.22	-	-	89.22	81.11%	-
湖南自动粉末涂装生产线工程	-	138.39	207.14	345.53	-	98.72%	收购江苏福事特转入并于当年转固
湖南酸洗磷化生产线工程	-	269.63	64.07	333.70	-	95.34%	收购江苏福事特转入并于当年转固
合计	-	947.68	407.71	679.23	676.15	-	-

注：累计投入比=工程累计投入/工程预算支出。

2019年，公司无在建工程。

（二）在建工程入账依据是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形，是否涉及借款费用资本化，如有借款费用资本化，请补充说明相关指标的确定依据及具体结算过程

1、在建工程入账依据是否准确，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形

报告期内，公司新增在建工程主要包含厂房施工工程、生产线建设安装工程等。各项工程的入账依据如下：

（1）厂房施工工程：根据施工合同约定的付款条件，按经第三方监理单位和出包方、承包方三方确认的实际完成进度支付工程款，入账依据包括合同、工程进度表、发票、付款审批单、银行回单等；

（2）生产线建设安装工程：供应商根据合同完成设备的交付和安装工作，公司验收确认后入账，入账依据包括设备采购合同、发票、银行回单等。

报告期内，公司按项目归集在建工程的成本，增加金额均为工程建设或机器设备达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在混入其他支出的情况。

2、是否涉及借款费用资本化，如有借款费用资本化，请补充说明相关指标的确定

依据及具体结算过程

报告期内，公司在建工程建设资金全部为自筹资金，无专项借款，因此不存在借款费用资本化情形。

四、说明报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，确认依据，是否符合会计准则的规定；在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值，减值计提是否充分

(一)说明报告期内在建工程转入固定资产的具体情况，确认依据，是否符合会计准则的规定

报告期内，公司固定资产原值增加额中的在建工程转入情况如下：

单位：万元

固定资产类别	2022年1-6月		2021年		2020年	
	原值增加 总金额	其中：在 建工程转 入金额	原值增加 总金额	其中：在 建工程转 入金额	原值增加 总金额	其中：在 建工程转 入金额
房屋及建筑物	-	-	66.74	66.74	3,970.70	-
机器设备	314.27	140.07	2,962.22	2,059.28	2,756.13	733.76
运输工具	36.63	-	89.61	-	309.81	-
办公及其他设备	24.09	-	154.85	25.10	425.93	2.15
合计	374.99	140.07	3,273.41	2,151.12	7,462.57	735.91

报告期内，公司主要在建工程项目的存续、转出与固定资产的转入勾稽一致。主要在建工程转固具体情况如下：

单位：万元

期间	主要在建工程项目	转入固定资产明细	转固时间	在建工程转出金额	固定资产转入金额	转固凭据
2022年1-6月	江苏钢管油箱涂装生产线工程	钢管油箱涂装生产线	2022.05	140.07	140.07	转固验收单
2021年	上饶磷化线厂房工程	酸洗磷化生产线	2021.08	335.44	120.33	转固验收单
		自动粉末涂装线	2021.08		91.73	
		磷化线处理控制系统	2021.08		53.94	
		磷化线燃气管道系统	2021.07		33.84	
		磷化线废水处理系统	2021.08		25.27	
		磷化线废气处理系统	2021.08		9.27	
		其他配套设备			1.06	
	江西磷化线生产线工程	数控弯管机	2021.08	105.20	32.53	设备验收单
		自动焊机	2021.03		53.10	
		叉车	2021.08		6.58	
		焊接平台	2021.08		6.12	
		其他配套设备			6.87	
	徐州液压件生产厂房工程	酸洗磷化生产线	2021.01	989.85	198.97	转固验收单
自动粉末涂装线		2021.07	150.70			
油箱焊接机器人		2021.06	73.10		设备验收单	

期间	主要在建工程项目	转入固定资产明细	转固时间	在建工程转出金额	固定资产转入金额	转固凭据
		车间行车及电路改造	2021.06		66.74	
		CNC弯管机90机	2021.07		51.33	
		废水处理系统	2021.07		44.95	
		天然气管道及设备	2021.08		43.69	
		自动焊机	2021.10		40.63	
		KBK线	2021.11		33.14	
		CNC弯管机65机	2021.07		31.76	
		废气处理系统	2021.08		27.23	
		CNC弯管机38机	2021.06		15.57	
		自动焊接机	2021.05		14.60	
		空压机及管网系统	2021.04		14.09	
		货架工装	2021.11		14.08	
		水切炉	2021.08		14.08	
		气保焊接机器人	2021.04		13.98	
		车间变压器及配电系统	2021.05		13.74	
		氩弧焊接机器人	2021.11		13.10	
		弯管机模具	2021.07		11.37	
		CNC弯管机18机	2021.06		11.06	

期间	主要在建工程项目	转入固定资产明细	转固时间	在建工程转出金额	固定资产转入金额	转固凭据
		电子设备及办公设备			11.87	
		其他配套设备			80.07	
	江苏自动粉末涂装生产线工程	自动粉末涂装线	2021.03	163.72	163.72	转固验收单
	江苏全自动弯管线工程	数控弯管机	2021.02	82.16	52.96	设备验收单
		全自动弯管机	2021.02		29.20	
2020年	湖南自动粉末涂装生产线工程	自动粉末涂装线	2020.07	345.53	345.53	转固验收单
	湖南酸洗磷化生产线工程	酸洗磷化生产线	2020.12	333.70	333.70	转固验收单

公司根据《企业会计准则》的要求，对在建工程项目转固时点的判断标准为在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产。已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，按照估计价值确定其成本并计提折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不再调整原已计提的折旧。

报告期内，公司在建工程转固的主要为机器设备类固定资产，其中包含组合性生产线建造和单项机器设备调试安装。组合性生产线建造如自动粉末涂装生产线、酸洗磷化生产线，由于一条生产线覆盖多重工序，各工序间关联性强，故生产线整体组建完工后需整体调试其生产性能，判断其是否达到预计可使用状态，公司完成调试验收后签署转固验收单进行转固；单项机器设备调试安装主要由设备供应商将采购的设备运送至公司指定地点，并负责安装、调试，达到采购合同中约定的性能参数后，公司组织验收并签署设备验收单进行转固。

报告期内，公司转固依据充分，不存在在建工程提前或推迟结转固定资产的情况，符合《企业会计准则》相关要求。

（二）在建工程是否发生闲置、废弃、毁损和减值，减值计提是否充分

报告期内，公司在建工程部分项目已经转入固定资产或者期末在建的项目均已明确安排，公司整体经营规模呈现增长态势，并保持着良好盈利能力，为在建工程的可收回金额提供了保障。报告期内，公司在建工程不存在闲置、废弃、毁损等情况；不存在《企业会计准则第8号——资产减值》中列明的可能存在减值的迹象，无需计提减值准备。

五、说明无形资产入账价值的确定依据，是否混入其他支出，无形资产摊销方法及确定依据，无形资产是否发生减值

（一）说明无形资产入账价值的确定依据，是否混入其他支出

报告期内，公司主要无形资产具体构成情况如下：

单位：万元

项目	取得时间	入账金额
土地使用权—赣（2021）上饶市不动产权第0033624号	2021.04	2,352.90
土地使用权—苏（2017）昆山市不动产权第0143007号	2008.01	911.53

项目	取得时间	入账金额
土地使用权—饶县国用（2006）第00374号	2006.05	385.05
土地使用权—饶县国用（2014）第01607号	2014.02	178.02
土地使用权—饶县国用（2014）第01608号	2014.02	105.36
ERP软件	2012.01、 2012.10	17.13
CAD软件	2019.12	12.38
风力机仿真试验装置专利技术	2010.11	5.00
防泄密加密软件	2008.07、 2008.03	3.88
OA及人力资源软件	2008.05	1.86

报告期内，公司无形资产主要为土地使用权及软件，入账依据包括土地出让协议、采购合同、付款单、发票等，价值与相关合同约定一致，不存在混入其他支出的情况。

（二）无形资产摊销方法及确定依据，无形资产是否发生减值

公司对于使用寿命有限的无形资产，在取得时确定其使用寿命，在使用寿命内采用直线法合理摊销，摊销金额按受益期计入当期损益。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的应用指南：企业持有的无形资产，通常来源于合同性权利或其他法定权利，且合同规定或法律规定有明确的使用年限；来源于合同性权利或其他法定权利的无形资产，其使用寿命不应超过合同性权利或其他法定权利的期限；合同性权利或其他法定权利在到期时因续约等延续、且有证据表明企业续约不需要付出大额成本的，续约期应当计入使用寿命。合同或法律没有规定使用寿命的，企业应当综合各方面因素判断，以确定无形资产能为企业带来经济利益的期限。比如，与同行业的情况进行比较、参考历史经验，或聘请相关专家进行论证等。

公司基于对无形资产有关经济利益的预期实现方式，并参考同行业可比公司摊销年限，确定土地使用权摊销期限为法定使用年限、软件摊销期限为3年、专利权摊销期限为10-16年。

报告期内，公司无形资产不符合《企业会计准则第8号——资产减值》的判

断依据，不存在资产减值迹象，因此无需计提减值准备。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

1、了解发行人与固定资产、在建工程、无形资产管理相关的流程以及管理层关键内部控制，并评价这些内部控制设计和运行的有效性；

2、访谈管理层及相关岗位人员，了解报告期内固定资产变动的具体原因及经营意图，了解固定资产是否满足公司的生产经营；

3、获取发行人报告期内各期末固定资产卡片，现场盘点主要固定资产，包括厂房及主要设备，观察固定资产的现状，结合发行人经营情况核实是否存在减值迹象；获取公司固定资产减值测算的过程和计算方法，复核计算方法、使用参数的合理性，检查相应固定资产不存在减值迹象的结论是否有充分依据；

4、获取报告期各期末在建工程项目清单，检查主要在建工程项目的入账依据，包括合同、工程进度表、付款审批单、付款凭证等相关资料，预算、合同、付款支出明细、银行流水、项目验收报告、原始凭证等，核查在建工程入账依据及金额是否准确，账务处理是否符合《企业会计准则》的规定，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形；

5、检查发行人主要固定资产的转固资料，包括转固验收单、设备验收单等，关注是否存在延迟转固的情形；实施现场监盘程序，关注在建工程的完工进度、是否存在停滞等情况；

6、获取并核对外购无形资产的协议、发票等资料，核查入账金额的准确性，检查是否混入其他支出；访谈发行人财务人员，了解无形资产摊销年限的确定方式及摊销期；检查发行人无形资产使用情况，判断是否出现减值迹象。

（二）核查意见

1、报告期内，发行人的固定资产变动趋势与生产经营情况相匹配；

2、报告期内，发行人固定资产运行状况良好，各期末不存在减值迹象，无需计提固定资产减值准备；

3、发行人在建工程主要为厂房及生产线建设安装工程。发行人按项目归集

在建工程的成本，在建工程入账依据准确，不存在其他无关成本费用混入在建工程或借款费用资本化的情形；

4、发行人在建工程转固的主要为机器设备类固定资产，转固依据充分，不存在在建工程提前或推迟结转固定资产的情形；

5、发行人无形资产以相关协议、付款单或发票金额等作为入账依据，入账价值与相关合同或发票金额一致，不存在混入其他支出的情况；无形资产摊销政策符合《企业会计准则》要求，报告期内不存在资产减值迹象，无需计提减值准备。

问题 21 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的规定，说明：

（1）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的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等；

（2）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，进一步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。

【申报会计师核查并发表意见】

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的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

（一）资金流水核查的范围、核查账户数量

申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的相关规定，结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运

作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，对发行人资金流水进行相关核查工作。确定发行人相关资金流水核查的范围为：发行人、发行人子公司、控股股东和实际控制人控制的其他企业、控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不包含外部独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等在报告期内开立或控制的银行账户。相关账户范围如下：

序号	核查主体	核查账户数量
一、发行人及其子公司		
1	江西福事特液压股份有限公司	15
2	江西福运环保科技有限公司	4
3	江苏福事特液压技术有限公司	8
4	上海玮欣景矿国际贸易有限公司	2
5	长沙福事特液压有限公司	4
6	内蒙古福事特液压有限公司	1
7	陕西福事特液压有限公司	1
8	江西福事特商贸有限公司	2
9	徐州福事特液压有限公司	2
10	上海玮锦贸易有限公司	1
11	重庆福事特液压机械有限公司	1
12	湖南福事特液压机械有限公司	2
13	娄底福事特液压机械有限公司	1
14	安徽福事特液压机械有限公司	1
小计		45
二、控股股东、实际控制人控制的其他企业		
15	江西福田实业集团有限公司	7
16	上饶市广信区清水湾养老服务有限公司	1
17	江西清水湾怡养康复医院有限公司	1
18	上饶市广信区清水湾怡养康复医疗中心有限公司	1
19	江西祥景房地产开发有限公司	1
20	上海塞沃广福国际贸易有限公司	2

序号	核查主体	核查账户数量
21	江西佳家置业有限公司	14
22	上饶市佳家农业投资有限公司	4
23	上饶市广信区福田自来水有限公司	16
24	上饶广信区福鑫自来水安装工程有限公司	2
25	江西益精蜂业有限公司	7
26	江西甜蜜之旅休闲旅游开发有限公司	2
小计		58

三、控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员

27	彭香安	16
28	王春平	10
29	彭玮	17
30	郑清波	11
31	张志琴	9
32	杨思钦	26
33	刘秀凤	11
34	鲜军	18
35	彭伟	10
36	应饶丽	12
37	吴永清	12
小计		152

四、其他关键岗位人员

（一）发行人及各子公司主要负责人、销售、采购人员

38	曾国雄	12
39	郭志亮	10
40	刘美圆	10
41	范俊	14
42	吕江饶	17
43	程伟	14

序号	核查主体	核查账户数量
44	秦春南	4
45	邓长东	4
46	郑勇	6
47	黎波	8
48	童建勋	9
49	张志慧	3
50	祝剑锋	9
51	肖巧雅	12
52	丁振华	8
53	李鑫	8
54	于志浩	5
55	张忠林	4
56	曹金水	9
57	陈小梅	9
58	钟卓	5
59	史延勇	3
60	张春美	6
小计		189
(二) 发行人及各子公司主要财务人员及出纳		
61	程征	16
62	叶身洪	10
63	兰希	12
64	谢建华	11
65	罗晓娜	10
66	郑由美	8
67	傅马力	9
68	李静	5
69	张锁俊	9

序号	核查主体	核查账户数量
70	刘志兵	9
71	邓凤	11
72	刘媚	6
73	周晓婷	4
74	高铁军	14
75	高芳	9
76	苏叶彬	8
77	朱旻	6
78	拜小艳	7
79	范红娟	5
80	余琳慧	5
81	吴彩丽	8
82	杨紫薇	6
83	陆纬	7
84	李小丽	5
85	余露	7
86	王蒙	6
87	杨肖	6
小计		219
合计		663

同时，申报会计师遵循中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54中涉及发行人报告期内需要扩大资金流水核查范围的情形进行分析，确认无需扩大资金流水核查范围。相关分析结果如下：

序号	事项	是否存在相关情形	是否扩大核查范围
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形	否	不适用
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在、重大不一致	否	不适用

序号	事项	是否存在相关情形	是否扩大核查范围
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常	否	不适用
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业	否	不适用
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常	否	不适用
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问	否	不适用
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化	否	不适用
8	其他异常情况	否	不适用

(二) 取得资金流水的方法、核查完整性

针对上述各类核查对象，申报会计师取得资金流水的方法、核查完整性情况如下：

1、发行人及其子公司

对于发行人及其子公司的资金流水，申报会计师陪同企业人员到银行现场打印已开立银行账户清单和银行流水；针对少数子公司，由于其主要经营地在外地，由发行人自行打印后提供，申报会计师通过其网络银行账户对其银行对账单信息进行比较核对。

针对发行人及其子公司的资金流水完整性核查，申报会计师执行了以下程序：

(1) 取得发行人及其子公司已开立账户清单，检查已取得银行资金流水的完整性；

(2) 对发行人及其子公司报告期内所有银行账户进行函证；

(3) 核查公司账务系统账套中所列示的所有银行账户，核对银行对账单余额是否与公司银行日记账期末余额一致；

(4) 通过交叉核查发行人及其子公司、控股股东、主要关联法人、核查范围内人员银行账户之间发生的交易核查发行人及其子公司账户的完整性。

2、控股股东、实际控制人控制的其他企业

对于控股股东、实际控制人控制的其他企业的资金流水，申报会计师获取了银行流水及账户开立清单。申报会计师通过交叉核查控股股东、实际控制人控制的其他企业与发行人及其子公司、控股股东、实际控制人、核查范围内人员银行账户之间发生的交易进一步核查其完整性。

3、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员

对于发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员的银行账户流水，申报会计师陪同前述人员前往当地主要银行（包括主要国有银行、股份制银行和地方性银行）取得开立账户清单，并根据账户开立情况，现场打印获取报告期内借记卡的银行流水；对于其他关键岗位人员，由其自行打印报告期内的借记卡银行流水并提供银行对账单原件。

针对控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水完整性核查，申报会计师执行了以下程序：

（1）针对发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员，申报会计师陪同前往当地主要银行（包括主要国有银行、股份制银行和地方性银行）获取开立账户清单；

（2）通过云闪付 App、支付宝 App 等渠道复核前述人员相关银行账户的开立情况，查询其在农业银行、工商银行、建设银行、邮储银行、中国银行、招商银行、交通银行、中信银行、平安银行、浦发银行、民生银行、广发银行、兴业银行、光大银行、华夏银行等主要银行的银行账户开立情况，如发现未提供流水的银行账户，则要求其补充提供；

（3）取得相关个人出具的已完整提供报告期内个人名下银行账户流水的承诺函；

（4）交叉核查相关个人与其持有的其他账户资金的交易信息。

（三）核查金额重要性水平

1、法人主体

结合报告期内发行人的业务体量、营业收入、销售采购模式等情况，确定核

查金额的标准具体为：

（1）对于交易对手方是非关联方的情况，核查的重要性水平为单笔收/支达 50 万元，或者同一天或邻近时间段内，与相同对手方收/支合计达 50 万元以上；

（2）对于交易对手方是关联方的情况，核查的重要性水平为单笔收/支达 20 万元，或者同一天或邻近时间段内，与相同对手方收/支合计达 20 万元以上；

（3）对于虽未达前述重要性水平但交易对手方为主要客户或供应商的潜在异常资金往来也纳入核查范围。

2、自然人主体

对控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员，综合考虑相关人员所处地区、工资水平和社会地位等情况选取单笔 5 万元或等值外币，或者同一天或邻近日期段内，向相同对手方收/支或存款/取现合计达 5 万元以上的交易作为大额资金流水核查的标准。

（四）核查程序

1、发行人及其子公司

（1）对发行人及其子公司报告期各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户、委托贷款、担保情况等信息进行函证，并对函证收发过程进行控制；检查银行函证是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求；

（2）获取发行人报告期内的银行日记账，将其与取得的已开立银行结算账户清单、银行账户对账单、银行函证信息进行核对，以确认账户信息的完整性；

（3）对超过重要性水平或异常的交易进行双向核对，核查发行人及其子公司是否与发行人关联方、主要客户、供应商之间有异常资金往来、是否存在体外资金循环的情形；

（4）取得发行人《内控管理制度》，了解其中关于资金管理与审批、成本费用管理、采购与付款、销售与收款等资金管理有关事项的规定，执行资金循环穿行测试，分析资金管理有关制度与规定的设计和执行情况是否存在缺陷。

2、控股股东、实际控制人控制的其他企业

对超过重要性水平或异常的交易逐笔进行核查，核查交易对手方的身份、交易背景、交易发生的真实性等，重点关注是否与发行人主要客户、供应商、其他关联方之间存在异常资金往来。

3、控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员

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及实际控制人、主要供应商及实际控制人、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。

（五）异常标准及确定程序

根据《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，申报会计师重点核查并将下列事项作为异常标准，相应情况如下：

序号	异常标准	确认程序
1	法人主体资金流水是否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，是否存在个人卡的情形	申报会计师取得发行人的已开立银行结算账户清单及信用报告，对发行人报告期内银行账户进行函证，将获取的已开立银行结算账户清单与发行人财务账面的银行账户进行核对，并对报告期内单笔等于或大于重要性水平金额的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对，核查资金流水是否均已入账。
2	法人主体资金流水大额资金收支是否存在与经营活动、资产购置、对外投资等不匹配的异常情形	申报会计师抽取发行人报告期内单笔等于或大于重要性水平金额的银行流水，分析并判断是否构成重大异常，是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。
3	发行人及子公司与实际控制人、持股5%以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在除分红、领薪等合理原因之外的异常大额资金往来	申报会计师抽取发行人报告期内单笔等于或大于20万元的银行流水进行逐笔核查，核查发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；同时，查阅发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行资金流水，核查其与发行人之间除了正常工资发放以外的其他收支往来，关注其是否存在与发行人之间的异常大额资金往来。
4	发行人及子公司、实际控制人、持股5%以上自然人股东、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在无合理解	申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，并针对流水情况进行访谈并取得相关证据。

序号	异常标准	确认程序
	释的大额或频繁取现的情形	
5	发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷	<p>发行人制定了《内控管理制度》《防范控股股东及关联方资金占用制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《内部审计制度》等相关内部控制制度，并在《内控管理制度》中对资金管理与审批、成本费用管理、采购与付款、销售与收款等资金管理有关事项进行了规范。同时，发行人制定了《关于公司财务管理相关补充的规定》，对于财务核算管理进行了统一规范。发行人严格按照上述制度及规定的要求对货币资金有关事项进行管理，确保与资金管理相关的内部控制制度建立健全并获得有效执行。</p> <p>天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《内部控制鉴证报告》（天职业字[2022]38696-1号），认为：“江西福事特按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年6月30日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。”</p>
6	控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来	<p>申报会计师查阅报告期内发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行流水，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析；对报告期内与发行人主要客户、供应商的往来情况进行核查，对主要客户、供应商进行访谈，确认其与发行人及其关联方、员工不存在除正常业务以外的资金往来。</p>
7	是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形	<p>申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员及实际控制人控制的其他企业报告期内的银行流水，对往来款项的性质、交易对方、交易背景的合理性进行分析，确认其与发行人关联方不存在关联方代收代付款项等不属于正常业务的情形。</p>

（六）受限情况及替代措施

1、受限情况

发行人独立董事因不参与实际经营以及银行流水涉及个人隐私，故未提供银行流水。

2、替代措施

通过对发行人及其子公司报告期内银行流水、银行日记账等的核查，独立董事及其控制或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人不存在大额异常资金往来。

通过对发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监

事、高级管理人员、关键岗位人员等报告期内的银行资金流水的核查， 独立董事及其控制的或任董事、监事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等之间不存在大额异常资金往来。

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主体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、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等进行了交叉核查，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：

（一）发行人及其子公司资金流水核查情况

1、大额取现

报告期内，发行人及其子公司资金流水中存在以下大额取现（50万元以上）的情况：

单位：万元

时间	取现金额	取现用途
2020.04.22	254.99	发放奖金
2020.08.31	100.00	发放奖金
2021.02.09	50.50	发放奖金

报告期内，发行人大额取现主要系用于现金发放奖金。公司使用现金形式发放奖金，通过营造氛围以达到激励员工的目的，相关奖金已代扣代缴个人所得税。除上述情形外，报告期内，发行人不存在其他大额取现的情形。

2、大额收付

报告期内，发行人与关联方之间存在关联资金拆借、通过关联方转贷、关联

票据交易等情况，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性/十、关联交易情况/（三）偶发性关联交易”中披露相关内容。

除上述报告期内已披露的偶发性关联交易外，发行人大额资金往来不存在重大异常，与发行人日常经营活动、资产购置、对外投资等相匹配，与其主要客户及实际控制人、主要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不存在其他异常交易情形。

（二）控股股东、实际控制人控制的其他企业的资金流水核查情况

报告期内，控股股东、实际控制人控制的其他企业的银行账户大额资金流水主要为收到货款、支付采购款、收到及偿还银行借款、支付员工薪酬及分红款、集团内资金调拨、缴纳税款、收到注册资金、支付房租、收到及退回投资款等日常经营的正常往来款项，不存在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异常大额频繁资金往来。

（三）控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水核查情况

1、大额取现

报告期内，控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员大额取现（年度累计取现金额超过 20 万元）情况如下：

单位：万元

取现主体	取现时间	取现金额	取现用途
杨思钦	2019年	193.34	日常开支、与亲属合伙投资
杨思钦	2020年	202.98	日常开支、与亲属合伙投资
曾国雄	2020年	60.00	日常开支、房屋装修
刘秀凤	2020年	41.00	购房款
张锁俊	2020年	48.70	日常开支
郑清波	2021年	20.00	日常开支
杨思钦	2021年	112.00	日常开支、与亲属合伙投资
曾国雄	2021年	32.49	日常开支、归还房屋装修借款

取现主体	取现时间	取现金额	取现用途
秦春南	2021年	21.40	日常开支、房屋装修
张锁俊	2021年	35.21	日常开支

报告期内，杨思钦取现金额相对较大，主要系：（1）用于日常开支，包括春节期间亲友走访及娱乐活动支出、长辈住院医疗费用及营养品支出、日常烟酒支出等；（2）与亲属合伙投资，由于其叔叔长期从事景观工程承建工作，其参与叔叔相关景观工程项目投资并获取投资回报。申报会计师访谈了当事人，了解取现用途，获取并查阅了相关投资协议、投资款收条、施工合同等，实地查看了项目现场。

经核查，除上述情形外，发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的账户不存在其他大额取现的情形。

2、大额收付

申报会计师对发行人控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的大额收付情况进行了核查。报告期内，核查范围内人员除买卖股票及理财产品、本人账户内互转、家庭成员及亲属之间转账、工资奖金及报销、个人亲朋资金拆借等情形外，大额收付具体情况如下：

（1）相关个人账户与发行人客户、供应商及其实际控制人大额资金往来

单位：万元

核查主体	交易对手	对方性质	时间	收入	支出	情况说明
彭香安	杨思旺	供应商实际控制人	2019年	-	818.00	个人资金拆借
			2020年	10.00	10.00	个人资金拆借及归还借款
			2021年	25.00	-	归还借款
彭玮	杨思旺		2020年	144.00	72.00	个人资金拆借
吕江饶	上饶市广丰区宜年贸易有限公司	供应商	2020年	33.00	-	个人资金拆借
			2022年1-6月	-	33.00	归还个人借款
程伟	上饶市广	供应商	2020年	11.44	-	个人资金拆借

核查主体	交易对手	对方性质	时间	收入	支出	情况说明
	丰区宜年贸易有限公司		2022年1-6月	-	11.44	归还个人借款
程伟	上饶市翡果贸易有限公司	供应商	2020年	28.05	-	个人资金拆借
			2022年1-6月	-	28.05	归还个人借款

①公司供应商思登贸易实际控制人杨思旺与彭香安、彭玮二人系朋友关系，相识多年，日常存在互相资金周转的情况，其不存在替发行人承担费用等情形，上表中资金拆借具体情况如下：

(A) 2019年，杨思旺向彭香安借款818万元，其中600万元系杨思旺替其朋友担保借款，用于其朋友个人资金周转；218万元系杨思旺个人借款，用于其购置房产。同年，杨思旺归还彭香安801.20万元，鉴于彭香安亲属资金需求，其遵照彭香安指示，将资金直接归还至彭香安亲属处。申报会计师获取并查阅了杨思旺上述资金转账记录，并访谈了当事人，确认前述资金已按约归还；同时，申报会计师比对彭香安亲属与发行人主要客户、供应商及其关联方名单，访谈当事人，确认其与发行人客户、供应商不存在关联关系，其向彭香安借款为自用。

2020年，杨思旺向彭香安借款10万元并于当年清偿。2021年，杨思旺向彭香安偿还剩余本息合计25万元。至此，前述借款已全部结清。

(B) 2020年1月，因杨思旺个人现金需求，其向彭玮借取现金72万元，后因暂时未用，于同月存入个人银行账户后转账还至彭玮。2020年4月，因杨思旺临时资金周转需求，向彭玮借款72万元，后于同月归还。前述款项已结清。申报会计师获取并查阅了杨思旺存现记录、转账记录，访谈了当事人，确认相关款项已结清。

②2020年，吕江饶、程伟分别向供应商上饶市广丰区宜年贸易有限公司、上饶市翡果贸易有限公司借款用于个人资金周转，前述借款已于2022年上半年归还。申报会计师执行了下述程序：获取并查阅了相关借条、还款转账记录等，确认相关款项已结清，不存在商业贿赂行为；了解公司与相关供应商的合作背景及过程，确认公司选择前述供应商符合规定流程，并经公司评估合格后纳入《合格供应商名录》；复核并分析了公司向前述供应商采购的价格，其采购价格处于公

公司向其他供应商采购同类产品的可比价格区间范围内，差异主要系产品结构不同，相关采购价格不存在异常，且采购金额占当期总采购金额比例较低，对公司经营活动不产生重大影响；查询了中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等公开信息渠道，确认上述行为未遭受相关行政处罚、无诉讼纠纷等。

(2) 相关个人账户与发行人股东的大额资金往来

单位：万元

核查主体	对方股东	时间	收入	支出	情况说明
彭香安	程征	2019年	-	10.00	2019年10月向程征出借10万元。
		2020年	10.00	-	程征归还2019年10月借款。
	施辉	2019年	25.00	430.00	2019年1月向施辉出借430万元。彭香安于2019年12月收到施辉还款25万元，2020年4月收到还款20万元，2022年6月收到还款250万元。
		2020年	20.00	-	
		2022年1-6月	250.00	-	
	吴永清	2021年	171.57	-	2021年2月收到来自吴永清2笔股权转让款，共计171.57万元。
	杨思钦	2019年	475.29	-	2018年12月，杨思钦支付彭香安74.71万元、276万元，2019年1月，杨思钦支付彭香安420万元，2019年2月，杨思钦支付彭香安49.29万元，合计820万元拟用于联合投资。2020年11月，因项目投资计划暂停，彭香安归还杨思钦前述投资款820万元。2019年3月，彭香安日常资金拆借给杨思钦6万元，后现金归还。2020年7月、2020年10月，彭香安分别借款给杨思钦64万元、30万元用于其购买房产。2020年11月，杨思钦支付彭香安514.70万元用于购买江西福事特股权款。
		2020年	514.70	914.00	
	郑清波	2020年	1,947.28	-	2020年9月、2020年11月收到郑清波4笔股权转让款，共计1,947.28万元。
	郑清波	曾庆元	2020年	-	120.10
程征		2020年	-	15.00	2020年9月向程征支付股权转让款

核查主体	对方股东	时间	收入	支出	情况说明
					15万元。
	黎波	2020年	-	15.00	2020年9月向黎波支付股权转让款15万元。
	李银山	2020年	-	205.88	2020年9月、2020年11月向李银山分别支付股权转让款180万元、25.88万元，共计205.88万元。
	施辉	2020年	-	257.35	2020年9月、2020年11月分别向施辉支付股权转让款225万元、32.35万元，共计257.35万元。
杨思钦	程征	2019年	-	19.80	归还个人借款。
	彭玮	2019年	425.80	39.60	2019年1月向彭玮借款425.80万元；同年归还个人借款39.60万元。
		2020年	-	320.00	归还2019年个人借款。
	郭少华	2019年	-	19.80	归还个人借款。
	黎波	2019年	-	19.80	归还个人借款。
	施辉	2021年	120.00	-	2021年1月收到施辉3笔股权转让款，共计120万元。
彭玮	曾庆元	2019年	-	6.00	2019年1月借款给曾庆元6万元。
	程征	2020年	-	40.00	2020年7月借款给程征40万元。
		2021年	40.00	-	收到程征归还2020年7月借款40万元。
	李银山	2019年	-	8.00	2019年1月借款给李银山8万元，后以现金还清。
	郑清波	2019年	-	24.31	2019年1月、2019年4月支付郑清波合计24.31万元，用于其帮忙代购年货、补品等。
鲜军	黎波	2020年	-	102.94	2020年8月、2020年11月分别向黎波支付股权转让款90万元、12.94万元，共计102.94万元。
	李银山	2019年	-	88.19	2019年12月向李银山还款88.19万元。
	彭玮	2019年	68.00	496.01	因家庭原因，于2019年1月、3月、6月、7月和12月在彭玮处暂存个人资金252.01万元、5万元、90万元、125万元、24万元。2019年1-2月收回在彭玮处暂存个人现金68.00万元。
		2020年	-	76.97	因家庭原因，2020年4月在彭玮处暂存个人资金76.97万元。

核查主体	对方股东	时间	收入	支出	情况说明
曾国雄	曾庆元	2020年	10.00	-	2020年6月向曾庆元借款10万元，后以现金还清。
	施辉	2019年	35.00	-	2019年9月向施辉借款35万元，2021年2月还清。
		2021年	-	35.00	
	杨思钦	2019年	-	5.00	归还个人借款。
		2020年	10.00	10.00	2020年6月借款10万元，7月还清。
郑清波	2020年	68.63	-	2020年9月、2020年11月收到两笔郑清波股权转让款60万元、8.63万元，共计68.63万元。	
程伟	曾庆元	2019年	35.48	-	收到曾庆元还个人借款。
	杨思钦	2019年	24.05	-	收到杨思钦归还个人借款。
	彭香安	2019年	148.00	-	2019年4月23日向彭香安借款148万元，并于2020年11月还清借款。
		2020年	171.57	148.00	2019年4月向彭香安借款148万元，并于2020年11月还清借款；于2020年11月收到股权转让款171.57万元。
刘美圆	鲜军	2020年	-	9.00	2020年7月归还鲜军借款9万元。
吕江饶	杨思钦	2019年	16.79	-	收到杨思钦归还个人借款。
	郭少华	2020年	13.60	-	2020年1月向郭少华借款13.6万元。
	彭玮	2021年	-	30.00	归还借款。
彭伟	鲜军	2019年	10.00	6.00	2019年9月向鲜军借款10万元，于2019年10月部分还款6万元。
童建勋	郭志亮	2020年	30.00	-	2020年9月收到股权转让款30万元。
	杨思钦	2019年	5.59	-	2019年2月收到杨思钦还款5.59万元。
谢建华	郭志亮	2020年	-	91.53	委托郭志亮代其进行投资。

注：为避免重复列示，若核查主体与交易对手均为发行人股东，则只列示其中一方交易情况。

(3) 相关个人账户与发行人员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来

单位：万元

核查主体	交易对手	时间	收入	支出	情况说明
郑清波	郑江兴	2020年	-	7.50	2020年9月支付郑江兴股权转让款7.50万元。

核查主体	交易对手	时间	收入	支出	情况说明
杨思钦	胡旻、陈保国、王学智、杨继波、沈兴万、叶停、郑由美、祝自珉等	2019年	104.11	444.82	①归还胡旻、王学智、杨继波、沈兴万、叶停、郑由美、祝自珉等人2018年借款。②向陈保国、王学智、郑由美等人借款。
	陈保国、李易超	2021年	12.00	56.20	①与陈保国：2021年2月向陈保国还款32.20万元。②与李易超：2021年2月还李易超借款12万元（转账失败被退回一次，重新转账故流水显示支出24万元，收到12万元）。
彭玮	陈保国、顾两英、李易超、林巧容、王丹丹、徐传根、郑晓珍	2019年	288.77	28.80	①收入：分别收到陈保国、顾两英、李易超、林巧容、王丹丹、徐传根、郑晓珍等人还款288.77万元。②支出：向陈保国支出28.80万元系借款。
	王丹丹	2020年	5.83	-	1月收到王丹丹代陈保国还款5.83万元。
	蒋宝春、许乃安、夏裕伟、全怀远	2021年	46.00	-	4月、5月收到徐乃安、全怀远还款6万元、9万元；5月收到蒋宝春、夏裕伟归还借款分别16万元、15万元。
鲜军	胡辉、尹福星	2020年	-	132.95	分别支付胡辉、尹福星股权转让款102.95万元和30万元。
李鑫	吴兆平	2020年	10.00	-	2020年7月向吴兆平借款10万元
	汪秋华、吴兆平	2021年	11.50	11.50	向汪秋华、吴兆平转账错误，当日原路退回。
刘秀凤	胡旻	2021年	20.00	20.00	2021年4月借款给胡旻20万元，7月收到胡旻还款。
张志琴	邓长东、侯东民	2020年	-	15.00	2020年4月、7月分别借款给侯东民、邓长东10万元、5万元。
	刘美圆	2021年	10.00	10.00	2021年2月借款给刘美圆10万元，当月收到刘美圆还款。
曾国雄	陈保国	2019年	22.90	10.00	于2019年1-2月向陈保国借款22.90万元，还款10万元。
	陈保国、郑晓珍	2020年	7.90	5.00	①与陈保国：2020年1月向其借款7.90万元。②与郑晓珍：2020年8月借款5万元，后郑晓珍以现金归还。

核查主体	交易对手	时间	收入	支出	情况说明
	陈保国、程超翔	2021年	21.50	-	①与程超翔：2021年2月收到程超翔还款5.40万元。②与陈保国：向其借款16.10万元。
刘美圆	祝剑锋、刘志兵	2020年	-	13.88	①与祝剑锋：2020年4月借款给祝剑锋6.88万元。②与刘志兵：2020年9月借款给刘志兵7万元。
	刘志兵	2021年	5.00	-	2021年3月收到刘志兵部分还款5万元。
郭志亮	蔡骏涛、陈保国、江晏、童建勋、尹福星、郑勇	2020年	39.00	238.66	①与蔡骏涛、陈保国、江晏、童建勋：于2020年7月分别向蔡骏涛、陈保国、江晏支付股权转让款7.5万元、75万元、45万元，合计157.5万元；2020年9月向童建勋支付30万元股权转让款；2020年11月向陈保国、江晏、童建勋、蔡骏涛分别支付股权转让款10.79万元、6.47万元、4.32万元、1.08万元。 ②与郑勇：2020年9月借款给郑勇9万元，郑勇当月还清；于2020年12月借款给郑勇19.5万元，郑勇2021年1月还清。
	郑勇	2021年	19.50	-	于2021年1月收到郑勇还款19.50万元。
张锁俊	郑勇	2020年	5.00	-	2020年12月向郑勇借款5万元。
张志慧	郑勇	2020年	-	5.00	2020年9月还款给郑勇5万元。
邓长东	杨思兴	2020年	20.00	-	2020年9月向杨思兴借款20万元。
黎波	胡旻	2021年	-	5.00	2021年4月向胡旻还款5万元。

注：为避免重复列示，上表仅列示对手方为发行人员工的流水核查情况；若对手方既是发行人股东又是发行人员工，相关流水核查情况已在“（2）相关个人账户与发行人股东的大额资金往来”中列示。

三、结合上述情况，进一步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

(一) 发行人不存在资金闭环回流、不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形

针对发行人报告期内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等情形，申报会计师执行了下述核查程序：

1、将达到重要性水平的银行流水中显示的交易对手方的名称与发行人报告期内的主要客户、供应商、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等进行了交叉核对。检查大额流水相关记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为发行人真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为发行人真实供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人。该核查措施覆盖 100% 重要性水平以上的银行流水；

2、查阅了控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户清单及银行流水，检查交易对方是否为客户及其实际控制人或供应商及其实际控制人。关注发行人与控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等相关重要人员是否存在异常往来。该核查措施覆盖 100% 重要性水平以上的银行流水；

3、核查发行人资金流水中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。该核查措施覆盖 100% 重要性水平以上的银行流水；

4、取得发行人采购明细表，核查发行人主要供应商采购金额、价格等情况，抽查主要供应商相关采购合同、入库单据，核对采购明细表的准确性；

5、对发行人报告期内主要客户和供应商进行访谈，核查主要客户、供应商及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在直接或间接持有发行人股份的情况。其中，客户访谈覆盖报告期各期收入的比例分别为 87.28%、90.65%、84.63% 及 92.27%，供应商访谈覆盖报告期各期采购的比例分别为 54.95%、69.58%、62.32% 及 62.76%。

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内不存在资金闭环回流，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）发行人不存在股份代持的情形

针对发行人报告期内是否存在股份代持的情形，申报会计师执行了下述核查程序：

1、核查控股股东、实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高管和关键岗位人员的资金流水，关注是否存在其他与发行人股东的大额异常资金往来情况，该核查措施覆盖 100%重要性水平以上的银行流水；

2、获取发行人股东历次入股资料，包括股东会决议、股权转让协议、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形；

3、查阅发行人股东的登记资料，访谈发行人股东，确认其持有发行人的股份是否存在股份代持情形；

4、对发行人报告期内主要客户和供应商进行访谈，核查主要客户、供应商及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在直接或间接持有发行人股份的情况。其中，客户访谈覆盖报告期各期收入的比例分别为 87.28%、90.65%、84.63%及 92.27%，供应商访谈覆盖报告期各期采购的比例分别为 54.95%、69.58%、62.32%及 62.76%。

经核查，申报会计师认为：发行人报告期内不存在股份代持的情形。

（三）发行人实际控制人不存在大额未偿债务

针对发行人实际控制人是否存在大额未偿债务，申报会计师执行了下述核查程序：

1、核查实际控制人报告期内的资金流水，关注是否存在与借款、还款相关的资金往来记录；

2、取得实际控制人的个人信用报告，查阅是否存在与贷款相关的信息；

3、向实际控制人询问是否存在大额未偿债务，取得其签字的确认文件。

经核查，申报会计师认为：截至报告期末，发行人实际控制人不存在大额未

偿债务。

（四）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

根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等相关法律、法规和规范性文件的要求，发行人制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《经理人员工作细则》等规范各机构运作的制度，完善了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的治理结构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间的相互协调和相互制衡机制，保证了发行人高效、合法、透明的经营架构。发行人相对完善的公司治理是内部控制有效运作的保证。

发行人制定了《内控管理制度》《防范控股股东及关联反资金占用制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《内部审计制度》等规章制度，并在《内控管理制度》中对资金管理与审批、成本费用管理、采购与付款、销售与收款等资金管理有关事项进行了规范。申报会计师了解了发行人和销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环、货币资金循环、筹资与投资循环、固定资产循环、薪酬与人事循环等相关的关键内部控制情况，评价了这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。申报会计师已出具《内部控制鉴证报告》（天职业字[2022]38696-1号），认为：“江西福事特按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2022年6月30日在所有重大方面保持了有效的与财务报告有关的内部控制。”

经核查，申报会计师认为：发行人内部控制健全有效，发行人报告期内的财务报表不存在重大错报。

问题 22 关于期后业绩情况

请发行人说明 2022 年上半年业绩情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【发行人说明】

一、请发行人说明 2022 年上半年业绩情况

公司 2022 年 1-6 月及 2021 年 1-6 月的主要经营情况如下所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动率
营业收入	22,277.44	30,845.23	-27.78%
净利润	4,608.60	6,248.63	-26.25%
归属于母公司所有者的净利润	4,470.86	6,097.92	-26.68%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,061.53	5,676.55	-28.45%

注：截至本回复出具日，公司 2021 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅；2022 年 1-6 月财务数据已经天职国际审计。

受新冠疫情及下游市场周期性波动等因素影响，2022 年 1-6 月，公司营业收入为 22,277.44 万元，同比下降 27.78%；归属于母公司所有者的净利润为 4,470.86 万元，同比下降 26.68%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 4,061.53 万元，同比下降 28.45%。

2022 年 1-6 月，公司与同行业可比公司主要经营业绩情况比较如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		归属于母公司所有者的净利润		扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润	
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额	同比变动率
恒立液压	388,644.42	-25.65%	105,711.96	-24.97%	100,952.37	-26.75%

公司名称	营业收入		归属于母公司所有者的净利润		扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润	
	金额	同比变动率	金额	同比变动率	金额	同比变动率
艾迪精密	103,481.42	-37.06%	12,242.70	-63.69%	11,598.18	-65.17%
长龄液压	44,100.96	-15.00%	6,762.21	-43.86%	6,457.76	-45.66%
邵阳液压	14,758.42	-22.59%	2,015.31	-23.75%	1,541.97	-39.31%
万通液压	21,069.65	20.71%	1,939.86	-26.60%	1,847.92	-21.32%
威博液压	15,921.92	5.12%	2,140.77	9.45%	1,635.64	-12.01%
利通科技	17,090.52	-1.94%	3,341.56	55.68%	2,522.60	31.74%
耀坤液压	未披露	-	未披露	-	未披露	-
福事特	22,277.44	-27.78%	4,470.86	-26.68%	4,061.53	-28.45%

注：数据来源于同行业可比公司 2022 年半年报。其中，截至本回复出具日，耀坤液压未披露 2022 年半年报相关数据。

从同行业可比公司 2022 年上半年经营业绩来看，除利通科技、威博液压外，大部分同行业可比公司的经营业绩主要财务指标存在不同程度下滑，且仅有利通科技于 2022 年上半年实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润同比正增长。2022 年上半年，公司与同行业可比公司经营业绩趋势不存在重大差异。

2022 年下半年以来，公司及子公司所在地新冠疫情趋于平稳，公司有序推进各项生产活动。同时，公司下游行业迎来复苏，推动公司业绩改善。公司 2022 年 1-9 月经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-9月	2021年1-9月	变动率
营业收入	32,141.07	42,464.66	-24.31%
净利润	6,650.34	7,943.06	-16.27%

项目	2022年1-9月	2021年1-9月	变动率
归属于母公司所有者的净利润	6,470.41	7,732.95	-16.33%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,758.61	7,389.09	-22.07%

注：截至本回复出具日，上表数据未经会计师审计或审阅。

由上可知，公司 2022 年 1-9 月经营业绩主要财务指标同比降幅相较于 2022 年 1-6 月同比降幅已经进一步收窄，公司经营业绩存在边际改善。

二、如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施，并分析未来经营业绩的可持续性

(一) 如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施

2022 年上半年，公司经营业绩同比存在较大幅度下滑，主要系新冠疫情影响及下游市场周期性波动等因素造成。具体影响情况及应对措施如下：

1、新冠疫情影响及应对措施

2022 年上半年，新冠疫情在我国本土仍然呈现多点散发、多地频发态势，部分地区疫情外溢仍未完全阻断，防控形势严峻复杂。尤其是三月份以来，长三角地区新冠疫情爆发，导致各地疫情防控趋严，企业生产和物流运输等多个方面都受到不同程度的管控限制。一方面，新冠疫情对公司的采购、生产、销售计划均产生了不利影响。公司部分主体在疫情管控期间无法有效运作，如江西福事特、江苏福事特、徐州福事特等主要生产经营地因为当地政府疫情防控要求，分别经历了半个多月到一个多月的管控。地处上海的子公司上海玮欣和上海玮锦，也因上海数月的静态化管理，在合同签署、业务推进方面存在一定的障碍，业绩增长不及预期。另一方面，公司部分主要客户，如三一集团旗下部分主体位于上海、江苏昆山等地，也因疫情管控导致无法正常开工，从而无法按既定计划向公司下达采购订单。2022 年上半年从具体子公司业绩表现来看，其中江苏福事特因疫情防控一个多月的全面停工停产对公司整体业绩影响较大：2022 年 1-6 月，江苏福事特单体实现营业收入 8,138.53 万元、净利润 1,701.72 万元，相较于 2021 年 1-6 月营业收入下降 4,355.88 万元、净利润下降 1,667.45 万元。

随着长三角地区疫情逐步好转，公司相关主体逐步复工复产。伴随着国内疫情防控逐步实行常态化管理，国民经济有序恢复运行，上述疫情因素不会对公司的长期业绩发展产生重大不利影响。同时，公司将加强集团协调效应。鉴于公司已在江苏苏州及徐州、湖南长沙及娄底、陕西渭南、安徽马鞍山等地建立了工厂，拥有独立的生产、采购及运输能力。如后续因疫情原因造成部分子公司无法及时生产及运输货物，其他子公司可通过调货在短时间内满足客户需求。

2、下游市场周期性波动及应对措施

公司下游客户主要为工程机械行业和矿山机械行业。液压行业的发展与下游行业的发展和景气状况也有较强的联动性。液压行业作为下游装备制造业的基础产业，其发展与下游装备制造业应用领域的拓展密切相关。而工程机械行业具有典型的周期性特点。

根据中国工程机械工业协会统计，2022年1-6月挖机销量同比减少36.07%至14.31万台，装载机销量同比减少23.19%至6.53万台。目前我国工程机械行业处于周期结构性调整阶段，行业内各类工程机械的需求主要受施工量的影响，供应端主要由保有量决定。2015年至2021年上半年，由于宏观大环境较好，国内基建、房地产及采矿投资量不断上涨，工程机械行业需求端保持旺盛，因此行业内主要客户及其供应商业绩也不断利好。而2020年初疫情扰动造成行业内“超额”补库存，加之国内外疫情频发引起需求端疲乏，海外出口需求也同步降低，导致2021年下半年以来行业周期下行，挖掘机、装载机等销量下滑，从而致使液压行业企业业绩也不断承压。

一方面，由于矿山机械后维修市场无显著周期性波动，公司将继续加深与矿山机械领域客户的合作联系，通过自身在矿山机械市场的技术与服务优势，为客户提供备件运行预警分析并为客户提供相应的优质备件和专业的配套服务，稳住矿山机械后维修市场基本盘，增加公司业务抗周期性能力。公司凭借稳定的产品质量和高效的服务速度，取得了江铜股份、中煤集团和国能集团等知名企业的认可，未来公司将加深与上述企业的合作，同时逐步扩大市场布局范围，并积极拓展其他矿山行业客户。

另一方面，公司积极扩展下游客户领域。液压管路产品下游应用领域广泛，

除工程机械和矿山机械等传统产业外，公司积极拓展农业机械、物流仓储、港口机械、风电等领域。报告期内，公司逐步与风电行业的南高齿、港口机械行业的振华重工、物流仓储行业的安徽合力、机械设备行业的川润股份等公司建立合作。同时，公司持续开发新产品，保持良好的产品梯队。报告期内，公司开发了油箱等新产品并实现销售，拓展新的业绩增长点，支持公司持续发展。

（二）并分析未来经营业绩的可持续性

1、工程机械行业周期性波动，不存在长期持续下滑趋势

“稳基建、促增长”的发展态势有利于工程机械行业摆脱周期性疲乏态势。随着疫情常态化管理，国内基建投资力度有所增强，这将带动工程行业尽快走出周期性低谷。2022年3月政府工作报告指出，2022年要积极扩大有效投资，适度超前开展基础设施投资，建设重点水利工程、综合立体交通网、重要能源基地和设施等；4月末，中央财经委员会第十一次会议强调全面加强基础设施建设，构建现代化基础设施体系，从而要加强交通、能源、水利等网络型基础设施建设，把联网、补网、强链作为建设重点。在出口增速放缓，以及“房住不炒”政策基调背景下，基建对经济托底的效应有望显现。在稳增长政策催化下，预计下半年工程机械行业将迎来开工旺季，积压需求有望得到释放，从而带动上游液压行业销量上涨。

以挖掘机为例，据中国工程机械工业协会对26家挖掘机制造企业统计，2022年7月销售各类挖掘机17,939台，同比增长3.42%，今年首次实现同比正增长；其中国内9,250台，同比下降24.9%，降幅较6月收窄10%；出口8,689台，同比增长72.8%，创历史新高。从数据上来看，随着疫情常态化防控以及下游行业复苏，国内挖掘机销量降幅持续收窄，同时海外需求旺盛，共同推动了7月挖掘机销量同比转正。

综上所述，工程机械行业经历的是正常的行业周期性波动，并非处于长期持续下滑趋势。

2、绿色化、智能化行业政策有利于公司业绩提升

近年来，工程机械及矿山机械行业相关政策主要偏向于老旧高污染机械产品

出清，引导行业朝环境友好绿色化、高科技智能化发展。近几年行业主要相关政策如下所示：

时间	政策	颁发部门	相关内容
2018年6月	《关于全面加强生态环境保护 坚决打好污染防治攻坚战的意见》	中共中央； 国务院	重点区域提前实施机动车国六排放标准，严格实施船舶和非道路移动机械大气排放标准。鼓励淘汰老旧船舶、工程机械和农业机械。
2019年12月	《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》	中共中央； 国务院	推动中心区重化工业和工程机械、轻工食品、纺织服装等传统产业向具备承接能力的中心区以外城市和部分沿海地区升级转移，建立与产业转移承接地间利益分享机制，加大对产业转移重大项目的土地、融资等政策支持力度。
2020年10月	《关于推进对外贸易创新发展的实施意见》	国务院	在通信、电力、工程机械、轨道交通等领域，以市场为导向，培育一批具有较强创新能力和国际竞争力的龙头企业。积极推动电力、轨道交通、通信设备、船舶及海洋工程、工程机械、航空航天等装备类大型成套设备开拓国际市场。
2020年10月	《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》	国家发改委等部门	推动机械装备产业高质量发展、石化产业安全绿色高效发展，推进老旧农业机械、工程机械及老旧船舶更新改造。
2021年10月	《关于印发2030年前碳达峰行动方案的通知》	国务院	促进汽车零部件、工程机械、文办设备等再制造产业高质量发展。
2022年2月	《关于印发促进工业经济平稳增长的若干政策的通知》	国家发改委等部门	启动实施钢铁、有色、建材、石化等重点领域企业节能降碳技术改造工程；加快实施制造业核心竞争力提升五年行动计划和制造业领域国家专项规划重大工程，启动一批产业基础再造工程项目，推进制造业强链补链，推动重点地区沿海、内河老旧船舶更新改造，加快培育一批先进制造业集群，加大“专精特新”中小企业培育力度。
2022年4月	《“十四五”国家安全生产规划》	国务院	实施冲击地压、煤与瓦斯突出和水害等煤矿重大灾害超前精准治理，推进实施煤矿重大灾害治理示范工程。严格落实煤矿“一优三

时间	政策	颁发部门	相关内容
			减”措施。全面推进智能化煤矿建设。

未来下游客户将朝环境友好绿色化、高科技智能化发展，势必会带动自动化机械配件和长久耐用性机械配件的销量上升。公司近年来着力于产品自动化、清洁化、耐用性提升等方面的发展。如公司研发的车载灭火系统能够实现自动化灭火，为矿山机械运行中因高温过热自燃提供自动化灭火功能，减少矿山机械因燃烧事故和因自燃造成有害气体排放的次生安全事故的危害，符合下游行业发展趋势。该产品的推出得到市场认可，顺利打入矿山机械龙头企业徐工集团矿山机械事业部供应商行列。随着未来公司产品质量不断精进，研发能力的不断提升，受到政策性利好，产品销量有望进一步上涨，为公司未来业绩助力。

3、公司与主要客户合作关系稳定

报告期内，公司与主要客户合作关系稳定。公司凭借优质的产品品质、贴近式的服务、深厚的技术经验积累，对其他供应商形成了强大的竞争优势，公司与三一集团、江铜集团、中联重科、中煤集团、国能集团、徐工集团、山河智能等主要客户已经建立了稳定的合作关系，双方合作范围不断扩大，合作程度日渐深入和紧密，客户替换公司的可能性较低，形成了较强的客户粘性。稳定的客户关系有力地支撑了公司未来业绩的可持续性。

4、持续创新，加大研发投入

公司自成立以来坚持不断创新和自主研发，结合中长期规划与发展目标，坚持以前瞻性研究和应用开发相结合的原则，打造了一支高水平的研发团队，不断提升公司技术创新能力。公司将以液压技术研发中心为平台，以市场为导向，以产品为龙头，建立健全技术创新机制，从人、财、物和管理制度等多个方面确保公司创新的持续性，努力实现生产工艺规范化、产品质量标准化、工艺装备智能化，不断进行产品技术改造升级，提高产品性能与品质，建立完善的工艺、品质体系。公司研发将继续围绕着提高液压管路系统抗压性、密封性、清洁度等三大方面开展，朝着轻量化、集成化系统开发迈进。报告期内，公司研发投入分别为 607.22 万元、1,639.96 万元、2,041.90 万元和 960.53 万元。公司通过自主研发，形成连接技术、密封技术、抗压技术、清洁技术、产品应用技术等核心技术，为公司产品的市场竞争力提供了保证。

【申报会计师核查并发表意见】

（一）核查程序

申报会计师执行了下述核查程序：

1、取得并查阅了发行人 2022 年 1-6 月及 2021 年 1-6 月财务报表，对 2022 年 1-6 月财务报表执行相关审计程序，并分析变动原因；查询同行业可比公司 2022 年半年报，复核计算其业绩变动趋势，并与发行人 2022 年上半年经营业绩进行对比分析；

2、访谈了发行人管理层、相关业务负责人，了解 2022 年上半年发行人的经营业绩状况，与上年同期相比变动的的原因并分析合理性，分析其未来经营业绩的可持续性；

3、取得并查阅了发行人 2022 年 1-9 月及 2021 年 1-9 月财务报表，访谈发行人管理层、相关业务负责人，了解发行人 2022 年 1-9 月经营业绩情况，并计算同比变动情况；

4、查阅行业研究报告、市场统计数据、工程机械及矿山机械相关行业政策等相关资料，了解工程机械及矿山机械行业政策变化、发展状况及对发行人业务开展的影响，并分析发行人持续经营能力是否发生重大不利变化，是否存在业绩大幅下滑风险。

（二）核查意见

2022 年上半年，发行人经营业绩同比存在下滑，主要系新冠疫情影响及下游市场周期性波动等原因造成。鉴于工程机械行业处于周期性波动，并不存在长期持续下滑趋势，且未来绿色化、智能化行业政策进一步有利于发行人业绩提升，同时，发行人与主要客户合作关系稳定，并持续创新、加大研发投入，发行人持续经营能力未发生重大不利变化，未来经营业绩具有可持续性。

[此页无正文]



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:

