

目 录

一、ODM 等销售模式及变化趋势	第 1—20 页
二、采购构成及与外协加工相关情况	第 20—48 页
三、关联交易合理性与公允性	第 48—63 页
四、境外销售真实性及稳定性	第 63—165 页
五、经销模式下收入真实性	第 165—185 页
六、毛利率水平合理性及业绩下滑风险	第 185—236 页
七、原材料供应及成本传导机制	第 236—255 页
八、存货余额较高及跌价原因	第 255—277 页
九、其他财务问题	第 277—339 页
十、其他问题	第 339—340 页

关于浙江大农实业股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕1664号

北京证券交易所：

我们已对《关于浙江大农实业股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称审核问询函）所提及的浙江大农实业股份有限公司（以下简称浙江大农公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江大农实业股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2022〕1238号）。因浙江大农公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、ODM 等销售模式及变化趋势

根据申报材料，（1）发行人主要产品包括高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件，报告期内主营业务收入以 OBM（自主品牌）和 ODM（自主设计）模式为主，OEM（贴牌生产）模式收入占比较低。其中，境外销售以 ODM 为主，境内销售主要采取 OBM 和 ODM 模式。（2）报告期内发行人 OBM 销售收入占比呈下降趋势，ODM 占比持续升高。

（1）……

（2）……

（3）业务模式经营规划。请发行人：①分析说明 OBM 与 ODM 的业务占比变化趋势对发行人收入和盈利能力的影响。公司未来在销售模式方面（OBM 及 ODM、线上及线下）的主要经营规划，公司已采取的主要措施及取得的成效等。②说明 OBM 产品的业务拓展方式、销售渠道，是否存在通过电商平台等进行线上销售的情况，如是，请补充说明线上销售的主要合作平台、合作和收费方式、结算方式、相关运营和广告费用等，线上销售收入确认的具体方法和依据，发生退换货的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

（4）补充说明同时销售并采购情况。根据招股说明书，发行人 2020 年末对境外客户 Easy Kleen 公司（加拿大）存在预付账款余额 31.80 万元。根据保荐工作报告，发行人境内前五大客户广东合力塑胶有限公司既是公司客户又是供应商。请发行人：①说明 Easy Kleen 公司（加拿大）的基本情况、是否属于 ODM/OEM 客户，对该客户存在预付账款的具体原因，与该客户的相关交易是否为独立购销，发行人与相关客户的合作实质是否属于委托加工关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。②补充说明报告期内存在同时销售并采购的客户名称、交易内容、数量、单价、金额及占比、交易定价机制及公允性，相关客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况。③结合上述情况说明同时销售并采购的必要性、商业合理性、是否符合行业惯例。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见，请申报会计师核查问题（3）（4）并发表明确意见。（审核问询函问题 4）

（一）业务模式经营规划

1. 分析说明 OBM 与 ODM 的业务占比变化趋势对发行人收入和盈利能力的影

响。公司未来在销售模式方面（OBM 及 ODM、线上及线下）的主要经营规划，公司已采取的主要措施及取得的成效等

(1) OBM 与 ODM 的业务占比变化趋势对发行人收入和盈利能力的影响

报告期内，公司 OBM 与 ODM 收入和毛利情况如下：

单位：万元

业务模式	项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
OBM (自主品牌)	收入	6,187.60	12,066.78	10,687.91	10,703.36
	收入变动比例	12.15%[注]	12.90%	-0.14%	
	收入占比	51.10%	42.32%	43.19%	47.53%
	毛利	2,111.29	4,388.94	4,015.93	4,542.25
	毛利占比	54.16%	46.78%	44.21%	52.96%
	毛利率	34.12%	36.37%	37.57%	42.44%
ODM (自主设计)	收入	5,674.07	15,635.76	13,392.70	11,103.02
	收入变动比例	-33.74%[注]	16.75%	20.62%	
	收入占比	46.86%	54.84%	54.12%	49.30%
	毛利	1,692.43	4,649.05	4,794.60	3,851.26
	毛利占比	43.42%	49.56%	52.79%	44.90%
	毛利率	29.83%	29.73%	35.80%	34.69%
主营业务	收入	12,109.74	28,512.83	24,744.30	22,519.11
	收入变动比例	-33.74%[注]	15.23%	9.88%	
	毛利	3,898.17	9,381.58	9,082.92	8,577.50
	毛利率	29.83%	32.90%	36.71%	38.09%

[注]系较上年同期水平的变动比例

2019-2021 年度，OBM 模式收入占比及毛利率呈下降趋势，但 2021 年度 OBM 模式毛利占比有所提高，公司 OBM 和 ODM 模式收入都呈现上涨趋势，整体毛利保持增长。2022 年 1-6 月，由于主要 ODM 客户收入下降，OBM 模式收入占比有所提升。

(2) 公司未来在销售模式方面（OBM 及 ODM、线上及线下）的主要经营规划，公司已采取的主要措施及取得的成效等。

公司未来在销售模式方面的主要经营规划、已采取的主要措施及取得的成效

如下：

1) 继续以 ODM 模式巩固海外市场，积极开拓美国以外的市场

公司自成立以来产品以出口为主，经过多年的发展，公司凭借可靠的产品质量和优秀的研发设计能力与多家国外知名的高压清洗机品牌贸易商、零售商和制造商建立了多年良好的合作关系。现阶段公司产品出口主要采取ODM模式，借助ODM客户产品品牌影响力、市场渠道及客户资源，开拓新的市场。在欧美日等发达国家和地区，高压清洗市场发展较为成熟，其中美国市场是公司收入的主要来源之一，公司未来拟在巩固美国市场的基础上，积极开拓美国以外的市场。报告期内，公司对美国以外市场收入占比逐年提升，占外销收入比例分别为41.50%、45.37%、48.61%和58.94%。2021年度，澳大利亚市场收入增加620.58万元，同比增长58.31%，加拿大市场收入增加546.95万元，同比增长110.43%。

2) 以高压柱塞泵为重点，扩展国内产品应用领域

高压柱塞泵作为公司核心产品，在产品性能、稳定性和使用寿命方面具有竞争优势。凭借产品优势，公司已积累包括长沙中联重科环境产业有限公司（以下简称长沙中联重科）、烟台杰瑞石油装备技术有限公司（以下简称烟台杰瑞装备）、重庆大江动力设备制造有限公司（以下简称重庆大江动力）等多家国内上市公司下属企业客户，高压柱塞泵产品应用于市政环卫和石油化工等领域。公司拟以高压柱塞泵为重点积极主动拓展国内商用汽车清洗、建筑物清洁、管道疏通和养殖场清洁等其他应用领域市场，拓展自主品牌影响力，提升品牌溢价。

3) 报告期内，公司产品仅涉及少量线上销售，现阶段公司根据自身发展规划、产品定位及适用对象，尚未制定线上销售计划。公司后续将密切关注同行业国内外线上店铺销售效果，在合适的时机尝试探索线上销售。

2. 说明 OBM 产品的业务拓展方式、销售渠道，是否存在通过电商平台等进行线上销售的情况，如是，请补充说明线上销售的主要合作平台、合作和收费方式、结算方式、相关运营和广告费用等，线上销售收入确认的具体方法和依据，发生退换货的会计处理方式，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(1) OBM 产品的业务拓展方式、销售渠道

公司 OBM 产品与其他业务模式的拓展方式一致包括：国内外展会（包括综合

性展会如广交会和行业展会如韩国清洁展、荷兰清洁展、美国水处理展、上海清洁展、北京清洁展等)、给潜在客户寄送样品、公司官网产品展示、百度谷歌推广、邮件主动营销、其他社交媒体自主开发、原有客户介绍、客户主动上门等。销售渠道包括线下直销、经销客户以及少量亚马逊线上销售渠道。

(2) 是否存在通过电商平台等进行线上销售的情况

报告期内,公司 OBM 模式存在少量通过亚马逊电商平台线上销售的情况。2020 年 7 月,公司在亚马逊开设店铺,由于效果不及预期,目前实际已停止运营。报告期内线上合计销售 11.46 万美元。

1) 线上销售的主要合作平台、合作和收费方式、结算方式、相关运营和广告费用等

线上销售的合作平台	亚马逊美国商城
自有商标	TOTALBLAST (注册地: 美国)
合作方式	公司将产品发往美国亚马逊运营中心,亚马逊负责货物管理及根据客户订单进行物流发货。公司在亚马逊推荐的销售价格(基础商品售价+亚马逊物流费用)基础上制定售价。消费者在亚马逊自主下单进行购买。
主要费用及收费方式	<p>主要费用及收费方式遵循亚马逊商城统一制定的规则,费用由亚马逊商城系统自动计算,具体如下:</p> <p>① 销售佣金</p> <p>计算方法:按每件售出商品收费,取按照适用佣金比例计算的佣金或适用每件商品最低销售佣金二者中的较高者。佣金比例为 15%、每件商品最低销售佣金 0.30 美元/件。</p> <p>收费时间:买家订单发货时</p> <p>② 仓储费</p> <p>计算方法:亚马逊根据库存在运营中心占用的空间来收取月度库存仓储费。月度仓储费基于按亚马逊物流政策和要求正确包装且准备发货的商品的尺寸,根据平均每日占用体积(以立方英尺为单位)计算得出。费用会因商品尺寸和一年中的不同时间而异。</p> <p>收费时间:每月收取,通常在产生费用的次月 7 日到 15 日之间。</p> <p>③ 物流配送费</p> <p>计算方法:亚马逊物流费用是按件收取的固定费用,具体取决于商品的尺寸和重量。通过尺寸分段计算要应用的发货重量和费用。每年,亚马逊都会根据商品处理、运输和配送成本的变化</p>

	<p>重新评估亚马逊物流费用。</p> <p>收费时间：买家下单时</p> <p>④ 退货处理费</p> <p>收费范围：对于在亚马逊商城出售且属于亚马逊免于收取退货运费的某些分类下的买家退货商品，将收取亚马逊物流退货处理费。</p> <p>计算方法：按每件退货商品收费。根据商品尺寸分段计算费用。</p> <p>收费时间：商品退回亚马逊运营中心之后。</p>
结算方式	<p>客户在亚马逊购买产品后，支付款项到亚马逊平台，亚马逊每两周与公司结算一次。亚马逊平台扣除相关费用后，将相应款项支付到公司账户。</p>
广告费用	<p>费用标准根据亚马逊平台广告竞价浮动变化。公司根据广告投放时消费者点击次数和单次点击费用向亚马逊支付相应的广告费。</p>

2) 线上销售收入确认的具体方法和依据

亚马逊每月发送账单，公司根据账单金额确认收入（已减去售后退回的净额）。根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。由于亚马逊平台为国际知名线上交易平台，其账单可信度较高，公司认可其账单中的相关商品销售均已实现，客户已取得相关商品控制权，公司收入确认的具体方法符合《企业会计准则》的规定。

3) 发生退换货的会计处理方式

报告期内，公司线上销售业务在发生退货时，直接在当前结算单中扣除相关收入。报告期内，亚马逊线上业务产生的商品退货金额合计 0.54 万美元，由于亚马逊仓库在海外，当发生退货时，退回国内成本较高，公司相应将退回的货物直接予以报废处理；报告期内公司未发生线上业务换货情况，未进行会计处理。

综上，公司发生退货的相关会计处理方式符合企业会计准则的相关规定。

(二) 补充说明同时销售并采购情况

1. 说明 Easy Kleen 公司（加拿大）的基本情况、是否属于 ODM/OEM 客户，对该客户存在预付账款的具体原因，与该客户的相关交易是否为独立购销，发行人与相关客户的合作实质是否属于委托加工关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(1) Easy Kleen 公司（加拿大）的基本情况、是否属于 ODM/OEM 客户

Easy Kleen 公司（加拿大），全称 EASY KLEEN PRESSURE SYSTEMS LTD.，1982 年成立，注册地位于加拿大，是一家冷热水高压清洗设备制造商。

1) 公司通过上海东贸贸易有限公司（以下简称上海东贸）向 Easy Kleen 公司（加拿大）间接销售

报告期内，公司通过上海东贸向 Easy Kleen 公司间接销售清洗机附件产品，Easy Kleen 公司不属于公司直接 ODM/OEM 客户。公司与上海东贸直接签订购销合同并向其收取货款，双方以人民币结算。上海东贸完成出口报关后，通知公司发货，货物由公司厂区直接发往出口港口。报告期内，公司通过上海东贸向 Easy Kleen 公司主要销售高压柱塞泵和清洗机附件，销售情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Easy Kleen 公司（加拿大）	132.32	770.11	582.65	471.83

关于招股说明书中 Easy Kleen 销售合同的说明：公司在招股说明书中“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（三）报告期内对持续经营有重要影响的合同的基本情况”之“1、销售合同”中对存在客户名称统计错误，客户名称“Easy Kleen 公司（加拿大）”实际应为“上海东贸”，已对相关披露进行修改。

2) 公司向 Easy Kleen 公司（加拿大）直接采购

报告期内，公司除了通过上海东贸向 Easy Kleen 公司销售清洗机相关产品外，同时向其直接采购少量加热器总成及组件。

向 Easy Kleen 公司采购原因：公司下游客户有少量热水清洗机需求，Easy Kleen 公司为知名加热器供应商，故向其采购。

(2) 公司对 Easy Kleen 公司（加拿大）存在预付账款的具体原因

2020 年 12 月 31 日，公司对 Easy Kleen 公司（加拿大）存在预付账款 318,036.68 元，系公司向其采购加热器总成及组件用于生产热水清洗机，采购物资尚未到货形成。共采购 42 套，平均 1,187.38 美元/套，预付 49,870 美元。2021 年 2 月 23 日，公司已收到上述物资并办理入库。

(3) 与该客户的相关交易是否为独立购销，发行人与相关客户的合作实质是

否属于委托加工关系，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》之“1-23 特殊经营模式”的规定：“委托加工一般是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。当公司与同一主体既有采购又有销售业务时，应结合业务合同的属性类别及主要条款、原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、对原材料加工的复杂程度等方面判断业务作为独立购销业务，还是作为委托加工或受托加工处理。”

公司通过上海东贸向 Easy Kleen 公司销售高压柱塞泵和清洗机附件，未直接与 Easy Kleen 公司签订销售合同，且公司向其采购的加热器总成用于生产热水清洗机，未用于生产向其出售的商品。因此，属于独立购销业务，不存在委托加工的情形，销售与采购会计处理两者互相独立，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2. 补充说明报告期内存在同时销售并采购的客户名称、交易内容、数量、单价、金额及占比、交易定价机制及公允性，相关客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况

报告期内，根据自身业务需求存在与同一企业同时销售并采购的情况，除广东合力塑胶有限公司(以下简称广东合力塑胶)、重庆宗申通用动力机械有限公司(以下简称重庆宗申通用)采购、销售金额均较大外，其他同是客户供应商情况为采购为主辅以少量销售、销售为主辅以少量采购或采购销售金额及占比均很小，具体如下：

(1) 广东合力塑胶

1) 交易内容、数量、单价、金额及占比

采购内容	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
胶管等	数量(件)	111,265	350,370	277,952	206,289
	单价(元/件)	9.82	10.95	5.56	7.08
	采购金额(万元)	109.25	383.68	154.60	146.10
	总采购金额占比(%)	1.72%	2.20%	1.11%	1.22%

销售内容	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
清洗机附件-高压管塑料手柄	数量（件）	223,883	1,843,800	1,725,130	1,143,372
	单价（元/件）	2.65	2.51	2.39	2.56
	销售金额（万元）	59.44	462.91	411.57	292.89
	销售占比（%）	0.00%	1.58%	1.63%	1.27%
清洗机附件-接头等	数量（件）	47,500	76,400	6,002	201,285
	单价（元/件）	2.52	2.86	6.33	1.84
	销售金额（万元）	11.98	21.87	3.80	37.07
	销售占比（%）	0.00%	0.07%	0.02%	0.16%
高压清洗机	数量（件）				1
	单价（元/件）				3,097.35
	销售金额（万元）				0.31
	销售占比（%）				0.00%
高压柱塞泵	数量（件）		1	1	
	单价（元/件）		681.42	717.70	
	销售金额（万元）		0.07	0.07	
	销售占比（%）		0.00%	0.00%	

报告期内，公司主要向广东合力塑胶销售高压管塑料手柄（手柄中间为铜嵌件外包塑料），广东合力塑胶采购上述手柄后，其中大部分手柄用于继续加工销售给其他第三方客户，小部分搭配尼龙管生产成胶管返回销售给公司。针对涉及同时销售采购的手柄，销售数量及采购胶管中使用上述手柄的数量统计如下：

单位：个

项目	产品型号	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售：手柄数量	3#	223,852	1,360,249	998,400	264,200
采购：胶管搭配的上述手柄数量	3600PSI；M22螺纹式	23,114	75,164	37,268	43,060

公司向广东合力塑胶销售高压管塑料手柄并采购搭配上述手柄的胶管不属于委托加工，主要原因为：①向其销售的手柄仅作为采购胶管的辅助材料，广东合力塑胶提供了胶管的主要材料尼龙管。胶管的成本包括尼龙管和两端手柄，胶

管价格视尼龙管材质、长度、直径一般都在28元以上，其中两个手柄的成本约为5元，占比较小。②双方单独签订采购销售合同，对相应账款独立承担信用风险。广东合力塑胶对原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担，对胶管具有完整销售定价权，并向公司收取全部胶管的销售价款而不是加工费。综上，上述业务不属于委托加工，双方业务为独立购销业务。

2) 交易定价机制及公允性

① 采购定价机制及公允性

公司向广东合力的采购内容为胶管（高压管）用于配套生产清洗机。采购报价一般按胶管价格*长度+两头接头价格确定，在报价基础上双方协商定价。

胶管型号众多，相关变量指标包括长度、直径和表面材质等，不同规格的尼龙高压管、钢丝高压管、热塑高压管、耐高温钢丝高压管等产品的单价在几元至几百元不等。

由于公司未向其他供应商采购与广东合力塑胶同种型号的高压管，因此无法直接对比不同供应商的采购价格。胶管采购价格主要与长度、直径和表面材质相关，按照每米折算胶管单价，公司向广东合力塑胶与其他主要供应商的每米胶管采购单价对比如下：

单位：万元、元/件、元/米

供应商名称	2022年1-6月			2021年度		
	采购金额	采购单价	折算每米采购单价	采购金额	采购单价	折算每米采购单价
浙江方威胶管科技有限公司	97.92	50.50		215.16	46.54	
钢丝高压管 φ 8*10M	37.92	66.40	6.64	65.03	63.60	6.36
钢丝高压管 φ 6*5.6M	3.79	31.56	5.64	33.59	30.09	5.37
钢丝高压管 φ 8*20M	10.76	125.89	6.29	27.71	125.82	6.29
钢丝高压管总成 φ 8*10M	37.92	66.40	6.64	17.12	72.84	7.28
宁波润达胶管有限公司	108.59	78.76		210.95	83.96	
钢丝高压管 φ 8*10M	69.42	67.44	6.74	139.05	67.36	6.74
灰面钢丝高压管 φ 10*30M	3.11	301.77	10.06	32.93	301.81	10.06
钢丝高压管 φ 8*15M	11.96	95.68	6.38	14.95	94.86	6.32
灰面钢丝高压管 φ 8*15M	10.45	131.06	8.74	12.07	130.91	8.73
沈阳圣丰石化机械有限公司	1.35	192.16		3.71	234.65	
耐高温钢丝高压管 φ 8*30M	-	-	-	1.43	356.64	11.89

供应商名称	2022年1-6月			2021年度		
	采购金额	采购单价	折算每米 采购单价	采购金额	采购单价	折算每米 采购单价
耐高温钢丝高压管 φ8*20M	-	-	-	0.88	252.21	12.61
耐高温钢丝高压管 φ8*15M	1.14	190.27	12.68	0.67	190.27	12.68
广东合力塑胶有限公司	109.25	9.82		322.90	39.34	
高压版尼龙高压管 φ6.4*5.9M	30.42	42.72	7.24	155.52	39.81	6.75
尼龙高压管 φ6*7.62M	1.47	33.89	4.45	43.15	31.93	4.19
尼龙高压管 φ7.14*8M	-	-	-	41.23	38.28	4.78
热塑高压管 φ7.14*10M	11.57	52.61	5.26	25.67	51.00	5.10
热塑高压管 φ6.4*8M	2.86	31.76	3.97	22.37	30.22	3.78

(续上表)

供应商名称	2020年度			2019年度		
	采购金额	采购单价	折算每米 采购单价	采购金额	采购单价	折算每米 采购单价
浙江方威胶管科技有限公司	266.34	44.38		218.77	44.31	
钢丝高压管 φ8*10M	58.45	64.60	6.46	47.66	63.56	6.36
钢丝高压管 φ6*5.6M	98.60	30.09	5.37	72.09	30.17	5.39
钢丝高压管 φ8*20M	28.32	126.01	6.30	16.45	123.40	6.17
钢丝高压管总成 φ8*10M	16.15	72.81	7.28	14.91	73.45	7.35
宁波润达胶管有限公司	165.27	78.95		124.54	75.05	
钢丝高压管 φ8*10M	116.91	66.47	6.65	79.50	65.86	6.59
灰面钢丝高压管 φ10*30M	15.99	301.77	10.06	10.40	300.57	10.02
钢丝高压管 φ8*15M	7.89	91.55	6.10	2.13	98.04	6.54
灰面钢丝高压管 φ8*15M	9.97	130.53	8.70	6.91	129.39	8.63
沈阳圣丰石化机械有限公司	1.72	273.21		4.75	176.11	
耐高温钢丝高压管 φ8*30M	0.71	356.64	11.89			
耐高温钢丝高压管 φ8*20M	0.76	252.21	12.61	0.61	252.21	12.61
耐高温钢丝高压管 φ8*15M	0.19	190.27	12.68	1.90	190.27	12.68
广东合力塑胶有限公司	94.56	41.30		95.66	34.59	
高压版尼龙高压管 φ6.4*5.9M						
尼龙高压管 φ6*7.62M	50.08	30.81	4.04	54.23	30.89	4.05
尼龙高压管 φ7.14*8M						
热塑高压管 φ7.14*10M	16.30	47.83	4.78	10.17	48.43	4.84
热塑高压管 φ6.4*8M	3.18	28.88	3.61			

注：2021年度高压版尼龙高压管 φ6.4*5.9M 每米采购单价为 6.75 元/米，

采购单价与其他型号差异较大的原因为 5.9 米的外管材料采用 PU，内管材料采用 PA，增强层采用特殊纤维编织，具有更好的耐磨性能和更高的承受压力。普通清洗机管外管材料采用 PVC，内管材料采用 PE，增强层采用一般涤纶线编织

从上表可知，公司主要向广东合力塑胶采购尼龙高压管，每米胶管采购单价 4-5 元/米，低于向浙江方威胶管科技有限公司、宁波润达胶管有限公司采购的钢丝高压管 6-7 元/米和向沈阳圣丰石化机械有限公司采购的耐高温钢丝高压管 11-13 元/米，单价差异主要原因为胶管材质不同导致，采购单价差异具有合理性。

② 销售定价机制及公允性

报告期内，公司对广东合力塑胶的销售主要为高压管塑料手柄，主要用于广东合力塑胶配套生产高压管对外销售。销售价格以成本加成作为基础，双方协商定价。

由于公司仅向广东合力塑胶销售高压管塑料手柄，因此无法与其他供应商横向比较同类产品售价。公司对广东合力塑胶的销售高压管塑料手柄情况如下：

单位：万元、元/件

产品名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	单价	收入	单价	收入	单价	收入	单价
高压管塑料手柄	59.44	2.65	462.91	2.51	411.57	2.39	292.89	2.56

3) 是否存在关联关系或其他利益往来情况

广东合力塑胶与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益往来情况。

(2) 重庆宗申通用

1) 交易内容、数量、单价、金额及占比

采购内容	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
汽油机	数量（台）	166	899	415	332
	单价（元/台）	861.93	663.34	813.34	651.92
	采购金额（万元）	14.31	59.63	33.75	21.64
	总采购金额占比（%）	0.22%	0.34%	0.24%	0.18%
汽油机附件	数量（件）	133	101		
	单价（元/件）	12.74	34.43		

	采购金额（万元）	0.17	0.35		
	总采购金额占比（%）	0.23%	0.00%		
销售内容	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
附件（钢丝高压管总成、喷枪主体等）	数量（件）	405	6,744	4,051	686
	单价（元/件）	115.39	64.83	70.87	84.16
	销售金额（万元）	4.67	43.72	28.71	5.77
	销售占比（%）	0.04%	0.15%	0.11%	0.03%

2) 交易定价机制及公允性

① 采购定价机制及公允性

公司向重庆宗申通用主要采购汽机油。汽油机的采购报价一般按汽油机品牌、汽油机排量确定，在报价基础上双方协商定价。

报告期内，公司向重庆宗申通用主要采购汽油机排量为420CC和200CC，具体如下：

单价：万元、台、元/台

产品名称	2022年1-6月				2021年度			
	采购金额	采购占比	数量	单价	采购金额	采购占比	数量	单价
汽油机/宗申G420	3.59	24.79%	39	920.35	27.45	45.77%	298	921.27
汽油机/宗申G200	2.03	14.01%	51	397.71	19.67	32.79%	497	395.79
合计	5.62	38.80%	90		47.12	78.57%	795	

（续上表）

产品名称	2020年度				2019年度			
	采购金额	采购占比	数量	单价	采购金额	采购占比	数量	单价
汽油机/宗申G420	13.79	40.86%	150	919.47	12.89	59.56%	138	934.08
汽油机/宗申G200	7.22	21.39%	193	374.09	5.82	26.91%	153	380.65
合计	21.01	62.25%	343		18.71	86.47%	291	

对比相同排量汽油机不同供应商的采购单价情况如下：

单位：元/台

排量	供应商名称	品牌类型	品牌	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
420CC	重庆宗申通用	国产	宗申	920.35	921.27	919.47	934.08
	重庆润通科技有限公司（以下简称重庆润通）	国产	润通	879.05	962.99		825.54

	隆鑫通用动力股份有限公司(以下简称隆鑫动力)	国产	隆鑫	988.20	1,005.85	1,022.92	979.54
	重庆大江动力	国产	大江	-			982.76
	宁波吉宝田农业设施有限公司(以下简称宁波吉宝田)	进口	百力通	1,639.91	1,726.76	1,814.16	1,794.19
	宁波吉宝田	进口	科勒	-	1,888.27	2,434.51	2,610.62
200CC	重庆宗申通用	国产	宗申	397.71	395.79	374.09	380.65
	隆鑫动力	国产	隆鑫	433.71	398.38	387.56	389.51
	宁波吉宝田	进口	本田	1,168.14	1,196.94	1,168.14	

从上表可知，对于相同排量的国产汽油机，重庆宗申通用采购单价与其他供应商差异不大。

② 销售定价机制及公允性

报告期内，公司向重庆宗申通用销售的情况如下：

单位：万元、件、元/件

产品名称	2022年1-6月				2021年度			
	销售金额	销售占比	数量	单价	销售金额	销售占比	数量	单价
钢丝高压管总成Φ8*10M	-	-	-	-	16.31	37.31%	1,003	162.63
SGG02-10# 喷枪主体	0.34	7.29%	50	68.14	13.90	31.79%	2,482	56.00
尼龙高压管Φ7.14*8M	-	-	-	-	11.50	26.30%	2,130	53.98
不锈钢喷杆总成/546MM	-	-	-	-	2.01	4.60%	1,129	17.81
无缝镀铬喷杆总成/546MM	-	-	-	-	-	-	-	-
钢丝高压管总成/4310PSI	4.07	87.11%	250	162.83	-	-	-	-
高压不锈钢喷杆组件/546MM	0.26	5.60%	105	24.93	-	-	-	-
总计	4.67	100.00%	405	115.39	43.72	100.00%	6,744	64.83

(续上表)

产品名称	2020年度				2019年度			
	销售金额	销售占比	数量	单价	销售金额	销售占比	数量	单价
钢丝高压管总成Φ8*10M	16.73	58.26%	1,078	155.17	3.07	53.22%	198	155.17
SGG02-10# 喷枪主体	10.09	35.15%	1,935	52.15	2.28	39.51%	391	58.34
尼龙高压管Φ7.14*8M	0.08	0.28%	15	53.98	-	-	-	-
不锈钢喷杆总成/546MM	1.81	6.31%	1,023	17.70	-	-	-	-

无缝镀铬喷杆总成/546MM	-	-	-	-	0.42	7.27%	97	43.29
钢丝高压管总成/4310PSI	-	-	-	-	-	-	-	-
高压不锈钢喷杆组件/546MM	-	-	-	-	-	-	-	-
总计	28.71	100.00%	4,051	70.87	5.77	100.00%	686	84.16

对比主要产品同等销量规模的不同客户销售单价情况如下：

单元：件、元/件

产品名称	客户名称	2022年1-6月		2021年度	
		销量	单价	销量	单价
钢丝高压管总成Φ8*10M	重庆宗申通用动力机械有限公司	-	-	1,003	162.63
	其他内销客户			870	166.68
SGG02-10#喷枪主体	重庆宗申通用动力机械有限公司	50	68.14	2,482	56.00
	台州麻场贸易有限公司	50	83.19	60	83.19
	重庆洁盟环保科技有限公司	-	-	100	70.80
	浙江耀锋动力科技有限公司	3,640	43.51	21,500	42.39
尼龙高压管Φ7.14*8M	重庆宗申通用动力机械有限公司	-	-	2,130	53.98
	杭州宝洋科技有限公司			8,747	54.41

(续上表)

产品名称	客户名称	2020年度		2019年度	
		销量	单价	销量	单价
钢丝高压管总成Φ8*10M	重庆宗申通用动力机械有限公司	1,078	155.17	198	155.17
	其他内销客户	693	165.75	891	165.58
SGG02-10#喷枪主体	重庆宗申通用动力机械有限公司	1,935	52.15	391	58.34
	台州麻场贸易有限公司				
	重庆洁盟环保科技有限公司			30	70.19
	浙江耀锋动力科技有限公司	38,385	41.84	15,185	41.64
尼龙高压管Φ7.14*8M	重庆宗申通用动力机械有限公司	15	53.98		
	杭州宝洋科技有限公司				

从上表可知，重庆宗申通用销售的主要产品与同等销量规模的其他客户销售单价差异不大。

综上，公司向重庆宗申通用采购和销售定价具有公允性。

3) 是否存在关联关系或其他利益往来情况

重庆宗申通用与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益往来情况。

(3) 其他同是客户供应商的企业

报告期内，其他同是客户供应商的企业发生额及占比均很小，以采购为主，辅以少量销售或销售为主，辅以少量采购。

1) 交易内容、金额及占比

具体情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	主要产品	备注	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
				金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
台州市汉卡机械有限公司（以下简称汉卡机械）	采购	1# 旋转喷头 -1/4 插头；插式 裸喷嘴等	采购为主， 少量销售	-	-	80.23	0.46%	125.62	0.90%	272.54	2.27%
	销售	部分插式裸喷 嘴长期闲置坏 损，变卖处理		-	-	-	-	1.74	0.01%	8.03	0.03%
台州市路桥区横 街玻璃钢制品厂 （以下简称横街 玻璃）	采购	球阀开关等	采购为主， 少量销售	10.11	0.18%	37.65	0.22%	50.83	0.37%	31.57	0.26%
	销售	部分采购产品 长期闲置坏损， 变卖处理		-	-	0.15	0.00%	0.61	0.00%	-	-
台州驰成塑业有 限公司（以下简 称驰成塑业）	采购	喷枪塑料外壳、 洗地 盘 塑料 外 壳等	采购为主， 少量销售	190.88	3.36%	665.45	3.81%	648.52	4.66%	336.84	2.81%
	销售	2020 年销售 20 台柱塞泵共计 3.07 万元，销售 其下游客户，其 他为产品坏损， 变卖处理		2.48	0.02%	2.26	0.01%	7.21	0.03%	12.23	0.05%
浙江巨东股份有 限公司（以下简 称巨东股份）	采购	铝锭	采购为主， 少量销售	31.63	0.56%	118.93	0.68%	320.74	2.30%	232.09	1.94%
	销售	少量废铝及铝 制坏损附件		-	-	11.75	0.04%	17.36	0.07%	-	-
常州科普动力机 械有限公司	采购	柴油机及配件	采购为主， 少量销售	87.54	1.54%	128.42	0.74%	143.39	1.03%	109.10	0.91%
	销售	冷水清洗机及 少量附件，销给 其海外客户		37.44	0.30%	15.66	0.05%	18.10	0.07%	15.19	0.07%

公司名称	项目	主要产品	备注	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
				金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
温州汉虎商贸有限公司	采购	金刚石刀片等	采购为主，	-	-	8.82	0.05%	29.77	0.21%	94.35	0.79%
	销售	部分产品损坏，变卖处理	少量销售	-	-	2.03	0.01%	-	-	18.72	0.08%
利欧集团浙江泵业有限公司（以下简称利欧浙泵）	采购	水泵、轴承等	销售为主，少量采购	0.23	0.00%	4.72	0.03%	7.94	0.06%	8.18	0.07%
	销售	主要为转轴喷瓷加工，配套生产，少量高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件，销给海外客户		85.02	0.67%	303.84	1.04%	143.42	0.57%	159.82	0.69%
重庆大江动力	采购	汽油机	销售为主，少量采购	-	-	-	-	-	-	23.61	0.20%
	销售	高压柱塞泵及少量附件，配套清洗机制造需求，再转销给国外市场		36.84	0.29%	23.37	0.08%	28.51	0.11%	512.78	2.22%
浙江森田智能科技有限公司	采购	电机+控制器	采购销售均很小	11.15	0.20%	9.61	0.06%	32.40	0.23%	1.61	0.01%
	销售	少量高压柱塞泵及附件，客户用于后续生产组装成清洗机，主要用于国内市政环卫领域销售		1.87	0.01%	6.38	0.02%	19.85	0.08%	2.97	0.01%

2) 交易定价机制及公允性

① 采购定价机制及公允性

公司采购部门根据生产需求寻找合适的供应商，并会同技术部门和质量部门对供应商的产品质量、产能规模、产品价格、交货稳定性、售后服务及时性、信誉度等方面进行全面考评，进而筛选出合格供应商，采用商业化谈判的方式确定采购价格。如交易对方为公司关联方，关联采购均履行了必要的审议程序。采购价格符合行业内的交易惯例，具备商业合理性，定价公允。

② 销售定价机制及公允性

公司产品定价主要根据成本加成作为定价基础，综合客户体量、客户等级、

产品定制程度、付款条件、汇率变动等因素，与客户协商制定具体的产品价格。如交易对方为公司关联方，关联销售均履行了必要的审议程序。销售价格符合行业内的交易惯例，具备商业合理性，定价公允。

(4) 相关客户与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况

上述企业除汉卡机械、横街玻璃、利欧浙泵与公司存在关联关系外，其余企业与公司及其关联方均不存在关联关系或其他利益往来。

3. 结合上述情况说明同时销售并采购的必要性、商业合理性、是否符合行业惯例

上述同时销售并采购均基于自身业务需求，公司采购原材料用于清洗机相关产品生产，存在同时向供应商同时销售少量高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件的情形，主要用于供应商自身清洗需求或配套生产。双方采购销售基于真实业务需求，符合实际情况，同时销售并采购具有必要性、商业合理性和行业惯例。

(三) 核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 复核公司主营业务 OBM 与 ODM 收入和毛利数据；

(2) 对公司营销部门相关人员访谈，了解公司的主要经营规划，已采取的主要措施及取得的成效；

(3) 对公司营销部门相关人员访谈，了解 OBM 产品的业务拓展方式、销售渠道，是否存在通过电商平台等进行线上销售的情况，获取其亚马逊美国商城销售明细、相关费用政策等相关资料；

(4) 访谈公司财务人员，了解线上销售收入确认的具体方法和依据，发生退换货的会计处理方式，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(5) 核查公司与 Easy Kleen 公司采购销售情况，获取采购订单、付款凭证、入库单等资料，判断公司对 Easy Kleen 公司（加拿大）存在预付账款原因的合理性；

(6) 访谈公司财务人员，了解公司对 Easy Kleen 公司（加拿大）相关业务的会计处理，判断相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

(7) 获取公司报告期内客户供应商明细，核查同是客户供应商的情况，了解

销售采购原因、定价机制，分析业务合理性、必要性及价格公允性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 2019-2021 年度，OBM 模式收入占比及毛利率呈下降趋势，公司 OBM 和 ODM 模式收入都呈现上涨趋势，整体毛利保持增长；2022 年 1-6 月，由于主要 ODM 客户收入下降，OBM 模式收入占比有所提升。

公司未来经营规划境外市场方面继续以 ODM 模式巩固海外市场，积极开拓美国以外的市场；境内市场方面以高压柱塞泵为重点，扩展国内产品应用领域，上述措施报告期内已取得一定成效。公司根据自身发展规划、产品定位及适用对象，尚未制定线上销售计划；

公司 OBM 产品与其他业务模式的拓展方式一致包括：国内外展会（包括综合性展会如广交会和行业展会如韩国清洁展、荷兰清洁展、美国水处理展、上海清洁展、北京清洁展等）、给潜在客户寄送样品、公司官网产品展示、百度谷歌推广、邮件主动营销、其他社交媒体自主开发、原有客户介绍、客户主动上门等。销售渠道包括线下直销、经销客户以及少量亚马逊线上销售渠道；

报告期内，公司 OBM 模式存在少量通过亚马逊电商平台线上销售的情况。2020 年 7 月，公司在亚马逊开设店铺，由于效果不及预期，目前实际已停止运营，合计销售 11.46 万美金。线上销售收入确认和退换货的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(2) Easy Kleen 公司 1982 年成立，注册地位于加拿大，是一家冷热水高压清洗设备制造商。报告期内，公司通过上海东贸向 Easy Kleen 公司间接销售清洗机附件产品，Easy Kleen 公司不属于公司直接 ODM/OEM 客户。公司对该客户存在预付账款的具体原因为公司向直接采购少量加热器总成及组件用于生产热水清洗机，相关款项已经支付相关货物尚未收到；

公司通过上海东贸向 Easy Kleen 公司销售高压柱塞泵和清洗机附件，未直接与 Easy Kleen 公司签订销售合同，且公司向其采购的加热器总成用于生产热水清洗机，未用于生产向其出售的商品。因此，属于独立购销业务，不存在委托加工的情形，销售与采购会计处理两者互相独立，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

报告期内，根据自身业务需求存在与同一企业同时销售并采购的情况，除广东合力塑胶、重庆宗申通用采购、销售金额均较大外，其他同是客户供应商情况为采购为主辅以少量销售、销售为主辅以少量采购或采购销售金额及占比均很小；

公司与上述同时为客户供应商企业协商定价，同类产品与其他客户供应商的价格，差异较小，交易价格具有公允性。上述同是客户供应商企业除汉卡机械、横街玻璃、利欧浙泵与公司存在关联关系外，其余企业与公司及其关联方均不存在关联关系或其他利益往来；

公司与上述同为客户供应商企业采购销售基于真实业务需求，符合实际情况，同时销售并采购具有必要性、商业合理性，符合行业惯例。

二、采购构成及与外协加工相关情况

(1) 采购构成相关情况。根据申请文件，发行人主要产品为高压清洗机，主要采购内容包括：①用于自行生产制造零部件的基础原料，如铜棒、铝合金等；②外购零部件，如汽油机、柴油机、电机、金属零件、喷头、塑料件和胶管等。能源采购主要为电力，前五大供应商基本稳定，但存在同一原料向不同供应商采购的情况。请发行人：①补充披露对前五大原材料供应商的采购品种及单价变动情况、报告期内同一原材料向不同供应商采购的原因，采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性。②披露上述各类组件自产及外购成品的金额及比例，存在外购的，披露外购原因、发行人是否掌握该组件的自主生产的核心技术和工艺。③针对清洗机及相关附件，结合母子公司分工披露自产是否全部由子公司完成，说明子公司报告期内销售金额与发行人相关财务数据是否匹配，是否存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的情形。④请发行人说明主要原材料采购量、耗用量与产品产量的配比关系，说明公司采购电费和主要产品产量的配比关系，说明发行人 2021 年度耗电量显著上升的原因。

(2) 外协加工相关情况。根据申请文件，发行人针对核心部件生产过程中的必要工序具备完整独立的生产能力，对高压清洗机及其附件和高压柱塞泵的部分非核心生产工序进行委托加工，但申请文件仅披露前五大委托加工商，且占采购总额的比例只有 4%。请发行人：①补充披露报告期内外协厂商的具体情

况，包括但不限于成立时间、生产地、设备及人员、与发行人合作历史、合作模式、与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系、是否具有相关生产经营资质、环保合规情况、发行人采购占其收入比重等。②补充说明外协加工的具体内容、应用产品及环节，结合典型案例，以图例的形式说明产品中生产主要工序（自行处理和外协需予以区分）、各工序耗用的时间及生产总时长、核心工序的内容及分类依据。③补充说明报告期内外协加工的组件种类、数量、金额，并与自产组件、数量、自有产能对比，结合产能情况说明外协加工是否具有必要性，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，发行人是否存在对外协厂商的依赖，发行人是否存在将外协环节纳入自产的计划。④结合同种工序外协成本和自主生产的成本差异情况、不同供应商提供同类外协加工服务的单价情况，分析说明外协加工费用定价的合理性，是否存在代垫成本费用情形，委托加工相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。⑤说明对外协加工产品质量控制的具体措施以及发行人与受托加工方关于产品质量责任分摊的具体安排。

请保荐机构、申报会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。（审核问询函问题5）

（一）采购构成相关情况

1. 补充披露对前五大原材料供应商的采购品种及单价变动情况、报告期内同一原材料向不同供应商采购的原因，采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性

（1）补充披露对前五大原材料供应商的采购品种及单价变动情况

报告期内前五大原材料供应商的采购品种及单价变动情况

供应商名称	采购内容	规格型号	单位	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
宁波金田铜业(集团)股份有限公司(以下简称宁波金田)	铜棒	-	元/KG	44.77	40.81	30.54	31.50
玉环永洲金属制品有限公司(以下简称玉环永)	铜棒	-	元/KG	43.04	39.27	34.74	-

洲)							
隆鑫动力	汽油发动机	隆鑫G200	元/台	433.71	398.38	387.56	389.51
		隆鑫G390	元/台	930.96	915.48	865.92	860.07
		隆鑫G420	元/台	988.20	1,005.85	1,022.92	979.54
		隆鑫G270	元/台	846.52	801.33	781.44	786.90
		隆鑫G210	元/台	450.21	474.33	431.89	462.42
驰成塑业	塑料件	喷枪外壳/LOWES枪	元/个	10.05	9.85	9.63	9.85
		洗地盘塑料外壳/15英寸-3	元/个	13.45	13.03	12.98	15.09
		延长杆手柄套	元/个	2.00	1.96	1.92	2.03
台州市路桥区富凯塑料制品厂(以下简称富凯塑料)	塑料件	喷枪外壳/LOWES枪	元/个	-	-	-	10.34
		洗地盘塑料外壳/15英寸-3	元/个	-	-	-	15.95
上海嘉诺密封技术有限公司(以下简称嘉诺密封)	密封件	往复油封	元/个	2.31	2.24	2.19	2.19
		支撑环/DBC-15型	元/个	2.89	2.73	2.73	2.73
		夹布副水封/15型	元/个	4.02	4.02	4.02	4.02
		夹布主水封/15型	元/个	2.81	2.73	2.74	2.73
		橡胶副水封/15型	元/个	1.77	1.92	1.92	1.92
重庆润通	动力设备	汽油机/润通180CC	元/台	435.59	424.96	424.96	424.91
		汽油机/润通G210	元/台	438.81	431.05	431.29	431.25
		汽油机/润通G420	元/台	879.05	962.99	-	825.54
爱尔达电气有限公司	动力设备	单相四极铝壳电机/爱尔达-YL112M-4; B34-3.0KW/50HZ	元/台	746.90	725.96	609.64	648.46
台州市路桥远帆塑料厂(普通合伙)	车架及配件	插拔式小机架毛坯/A型	元/个	78.41	76.91	71.50	71.34
		电机外罩	元/个	71.11	63.13	59.43	58.70
		折叠式大机架毛坯/A型	元/个	77.07	77.61	70.66	70.63
		电机式小机架毛坯/CSP型	元/个	67.40	67.52	61.43	61.43
台州瑞鸿铝业有限责任公司	铝合金	-	元/Kg	18.99	17.95	-	-

注：驰成塑业和富凯塑料为受同一实际控制人控制的企业，其中富凯塑料已

于 2021 年 6 月 25 日注销

(2) 报告期内同一原材料向不同供应商采购的原因，采购单价是否存在差异，差异的原因及合理性

报告期内，公司同一原材料向主要不同供应商采购情况和单价变动如下：

采购内容	规格型号	供应商名称	单位	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铜棒	圆实心铜棒	宁波金田	元/KG	44.99	41.19	30.52	31.65
		浙江科宇金属材料有限公司（以下简称科宇金属）	元/KG	-	38.07	32.57	32.56
		玉环永洲	元/KG	43.98	38.47	-	-
	六角实心铜棒	宁波金田	元/KG	42.30	40.63	30.49	31.19
		玉环永洲	元/KG	-	37.65	34.51	
铝锭	-	台州瑞鸿铝业有限责任公司（以下简称瑞鸿铝业）	元/KG	18.99	17.95	-	-
		浙江和合环境资源有限公司（以下简称和合环境）	元/KG	-	15.89	-	-
		巨东股份	元/KG	19.48	15.50	12.11	11.88
铝管	空心铝管 6061	宁海县东昊铝业有限公司（以下简称东昊铝业）	元/KG	22.03	20.24	16.24	16.45
		台州市路桥区雄兴铝材厂（普通合伙）（以下简称雄兴铝材）	元/KG	21.97	20.54	16.54	16.48
汽油机	本田G390	宁波吉宝田	元/台	2,663.73	2,511.58	2,544.39	2,465.99
		上海嘉本园林设备有限公司（以下简称嘉本园林）	元/台	-	-	2,325.53	2,492.28
		本田动力（中国）有限公司（以下简称本田动力）	元/台	-	-	3,717.70	3,306.03
	本田G630	宁波吉宝田	元/台	-	6,778.76	6,778.76	-
		嘉本园林	元/台	-	-	-	6,637.42
电机	手提式1.5KW单相四极电	温岭市飞驰电器科技有限公司	元/台	396.46	377.77	-	-

	机-60Hz	台州市东亚电机股份有限公司	元/台	-	-	325.66	-
	手提式1.5KW 单相四极电 机-50Hz	温岭市飞驰电器科 技有限公司	元/台	-	379.37	-	-
		台州市东亚电机股 份有限公司	元/台	-	-	325.66	325.66

报告期内，公司主要原材料向主要不同供应商的采购单价变动差异原因如下：

铜棒方面，报告期内，公司向三家铜棒供应商的采购均价差异主要由于不同采购月份铜价波动。

铝锭方面，2021年，公司向瑞鸿铝业采购的铝锭单价略高于和合环境和巨东股份，主要原因系公司向瑞鸿铝业的采购均发生在2021年8-11月，这一时期铝价在当年最高价格区间内所致。2022年1-6月，公司向浙江巨东股份有限公司采购的铝锭单价略高于台州瑞鸿铝业有限责任公司，主要原因系不同采购月份铝价波动。

铝管方面，公司向东昊铝业和雄兴铝材的采购单价没有较大差异。

汽油机方面，公司向本田动力采购的本田G390为进口型号，向宁波吉宝田农业设施有限公司和上海嘉本园林设备有限公司采购的本田G390并非全部为进口型号，因此，前者的采购价格高于后者。。

电机方面，报告期内，公司向不同供应商采购电机的价格无明显差异。

2. 披露上述各类组件自产及外购成品的金额及比例，存在外购的，披露外购原因、发行人是否掌握该组件的自主生产的核心技术和工艺

(1) 披露上述各类组件自产及外购成品的金额及比例

上述披露的外购成品中，与企业自产重叠的仅有喷头，报告期内，公司各类组件自产及外购喷头的金额、比例及单位价格/成本情况如下：

单位：万元

原材 料 名称	自产/ 外购	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
		金额	占比	单位价 格/成本	金额	占比	单位价 格/成本	金额	占比	单位价 格/成本	金额	占比	单位价 格/成本
喷头	外购	209.14	44.92%	8.23	629.62	42.65%	9.84	543.36	47.40%	9.71	473.3	42.29%	10.38
	自产	256.49	55.08%	9.72	846.75	57.35%	12.31	602.88	52.60%	9.23	645.96	57.71%	9.16
	小计	465.63	100.00%	-	1,476.37	100.00%	-	1,146.24	100.00%	-	1,119.26	100.00%	-

[注]本表喷头外购金额为外购裸喷头，原材料采购中的喷头金额包括裸喷头和其他喷头材料，二者存在差异

(2) 发行人外购成品件及其原因, 发行人是否掌握该组件的自主生产的核心技术和工艺

报告期内, 公司外购成品件及其原因情况如下:

原材料成品件名称	自产/外购情况	公司是否拥有自主生产的核心技术和工艺	外购原因
动力设备	外购	否	需要配置专用设备, 自产成本较高, 不如外购经济
喷头	外购/自产	是	品种较多, 少部分自产

动力设备虽为产品重要部件, 但动力设备为公司的上游产业产品, 出于经济效率和专业分工等因素考虑, 公司当前没有渗透至该领域。因此, 公司没有单独配置动力设备相关生产设备和人员, 所有动力设备均为对外采购, 包括公司客户指定采购和非指定采购, 其中指定采购的动力设备约占 20%。公司不具备动力设备自主生产的核心技术和工艺。

公司外购喷头主要为非铜质的裸喷头, 外购的原因主要是: 1) 工序简单、技术含量低, 诸如插式裸喷嘴、下水道喷头、蝶形喷头帽和螺纹喷头等; 2) 出于经济成本效益考虑以及周边供应商产业链完整性和技术成熟度, 旋转喷头等类从外部采购。

公司自产喷头产品特点是价值高、工序复杂、技术含量高, 属于公司核心产品, 诸如 6 合 1 喷头、可转位喷头、可调喷头、园林喷头、管道旋转喷头、喷砂套件及扇形喷砂喷头。

经过多年的技术研发与产品制造, 公司积累了喷头生产经验, 已掌握喷头自主生产的核心技术和工艺。

3. 针对清洗机及相关附件, 结合母子公司分工披露自产是否全部由子公司完成, 说明子公司报告期内销售金额与发行人相关财务数据是否匹配, 是否存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的情形

(1) 补充披露母子公司的分工情况

报告期内, 子公司浙江大农机器有限公司(以下简称大农机器)主要生产和销售高压清洗机 and 高压柱塞泵, 母公司浙江大农公司主要生产和销售高压清洗机附件。

报告期内, 母公司浙江大农公司向大农机器(子公司)出售部分清洗机附件, 其中, 部分以大农机器(子公司)为销售主体对外销售, 部分用于配套生产。大

农机器（子公司）向母公司浙江大农公司出售部分高压清洗机 and 高压柱塞泵，以母公司为销售主体对外销售。

如上文所述，母子公司按照各自分工进行生产和销售，不存在公司生产全部由子公司完成的情况。

(2) 子公司报告期内销售金额与发行人相关财务数据匹配情况

报告期内，大农机器（子公司）和公司相关财务数据匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司：				
主营业务收入	12,109.74	28,512.83	24,744.30	22,519.11
其中：高压清洗机	4,083.29	7,901.23	6,673.07	6,031.86
高压柱塞泵	3,364.70	8,084.40	7,162.72	6,596.65
小计	7,447.99	15,985.63	13,835.79	12,628.51
大农机器（子公司）：				
主营业务收入	8,628.59	18,846.67	15,877.36	13,522.02
其中：清洗机附件	1,335.09	2,862.92	2,120.22	1,918.96

2019-2021 年度，公司高压清洗机 and 高压柱塞泵的营业收入逐年上升，大农机器（子公司）的主营业务收入亦呈上升趋势；2022 年 1-6 月，浙江大农和大农机器（子公司）的主营业务收入存在一定下滑。报告期内，大农机器（子公司）主营业务收入扣除清洗机附件的主营业务收入与公司高压清洗机 and 高压柱塞泵的主营业务收入金额基本一致。

(3) 是否存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的情形

报告期内，公司及其子公司所得税率情况如下：

纳税主体名称	所得税税率			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公 司	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
大农机器	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%

公司于 2018 年 11 月 30 日取得经浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：

GR201833003322，有效期三年。2021年12月16日，公司被继续认定为高新技术企业，取得高新技术企业证书，证书编号：GR202133005559，有效期三年。报告期内，公司按照高新技术企业的优惠税率15%缴纳企业所得税。

公司子公司大农机器于2019年12月4日取得经浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局联合颁发的高新技术企业证书，证书编号：GR201933002631，有效期三年。报告期内，大农机器按照高新技术企业的优惠税率15%缴纳企业所得税。

根据公司及子公司主管税务机关出具的涉税合规证明，公司母子公司报告期内遵守国家及地方税收法律、法规、规章和规范性文件的规定，并根据适用的税种、税率申报和缴纳税金，不存在重大税务违法违规行为。因此公司不存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的情形。

4. 请发行人说明主要原材料采购量、耗用量与产品产量的配比关系，说明公司采购电费和主要产品产量的配比关系，说明发行人2021年度耗电量显著上升的原因

(1) 主要原材料采购量、耗用量与产品产量的配比关系

1) 主要原材料采购量与耗用量的配比关系

报告期内，公司主要原材料采购量与耗用量配比关系具体如下：

① 动力设备采购量与耗用量的配比关系

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
动力设备采购数量（台）	16,919	38,225	29,246	24,650
动力设备耗用数量（台）	17,456	38,089	28,231	25,909
采购数量/耗用量	0.97	1.00	1.04	0.95

报告期内，除少数不配备动力设备的高压清洗机（占比约2%-7%）外，其余高压清洗机需要配套1台动力设备，动力采购数量与高压清洗机耗用数量的配比基本维持在单位1上下，较为合理。

② 铜棒的采购量与耗用量配比关系

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铜棒采购量（KG）	152,798.30	835,682.53	853,259.48	562,891.06
铜棒耗用量（KG）	189,099.62	855,325.10	727,890.93	515,723.09

铜棒采购量/铜棒耗用量	0.81	0.98	1.17	1.09
-------------	------	------	------	------

2019-2021 年度，铜棒采购量与耗用量之比基本维持在单位 1 上下，较为合理。2020 年铜棒采购量与耗用量之比为 1.17，主要系 2020 年铜棒价格上涨幅度较大，公司进行了一定的备货。2022 年 1-6 月，铜棒采购量与耗用量之比为 0.81，主要系公司预期销售订单减少，减少了铜棒的采购量，本期耗用了部分库存的铜棒。

③铝合金的采购量与耗用量配比关系

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铝合金采购量 (KG)	179,340.50	589,589.81	531,605.48	407,212.25
铝合金耗用量 (KG)	171,215.43	592,098.12	515,843.24	409,286.45
铝合金采购量/铝合金耗用量	1.05	1.00	1.03	0.99

报告期内，铝合金采购量与耗用量之比基本维持在单位 1 上下，较为合理。

2) 主要原材料耗用量与产品产量的配比关系

① 动力设备耗用量和高压清洗机产出量之间的配比关系

公司生产的高压清洗机包括少量不配备动力设备的产品，扣除无动力高压清洗机的产量，1 台高压清洗机的标准用量为 1 台动力设备，具体配比情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
动力设备耗用数量 (台)	17,456	38,089	28,231	25,909
高压清洗机产量 (台)	17,920	40,602	29,563	26,814
扣除高压清洗机 (无动力) 产量 (台)	51	1,662	1,836	1,028
高压清洗机 (含动力) 产量 (台)	17,869	38,940	27,727	25,786
单位耗用动力设备	0.98	0.98	1.02	1.00

报告期内，单位高压清洗机 (含动力) 耗用动力设备与标准用量差异较小，较为合理。

② 铜棒耗用量与高压柱塞泵产量的配比关系

大农机器 (子公司) 主要生产高压清洗机 and 高压柱塞泵，铜棒主要应用于高压柱塞泵，因此选择大农机器的铜棒耗用量与高压柱塞泵产量进行配比。

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铜棒耗用量 (KG)	189,099.62	855,325.10	727,890.93	515,723.09
-大农机器	142,703.96	467,215.00	377,291.13	297,275.59
-大农实业	46,395.66	388,110.10	350,599.80	218,447.50
高压柱塞泵产量 (台)	65,216	194,002	142,933	129,765
铜棒耗用量-大农机器/ 高压柱塞泵产量	2.19	2.41	2.64	2.29

报告期内，铜棒耗用量与高压柱塞泵产出量之间的匹配关系存在波动。2019年度，公司生产的家用泵比重较高，相比工业泵和商用泵单耗较小。2021年，由于应部分客户要求和降低成本的需求，在保证产品质量和性能的前提下，公司将部分高压柱塞泵部件的原材料由铜棒变为铝合金，因此2021年和2022年1-6月，单位高压柱塞泵铜棒单耗略有下降。

③ 大农机器铝锭耗用量与高压柱塞泵产出量的配比关系

由于大农机器（子公司）主要生产高压清洗机 and 高压柱塞泵，且高压柱塞泵和高压清洗机中铝合金材料占比较高，因此选择大农机器的铝合金耗用量与高压柱塞泵产量进行配比。

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
铝合金耗用量 (KG)	171,215.43	592,098.12	515,843.24	409,286.45
-大农机器	136,096.50	421,165.50	268,672.35	248,276.50
-大农机器（铝锭）	136,236.00	417,655.00	263,896.50	246,629.20
高压柱塞泵（台）	65,216	194,002	142,933	129,765
铝合金（铝锭）耗用量-大 农机器/高压柱塞泵产量	2.09	2.15	1.85	1.90

2021年和2022年1-6月，大农机器单位高压柱塞泵的铝锭单耗上升，而铜棒单耗下降，主要是由于应部分客户要求和降低成本的需求，在保证产品质量和性能的前提下，公司将部分高压柱塞泵部件的原材料由铜棒变为铝合金，因此2021年和2022年1-6月，单位高压清洗机和高压柱塞泵铝合金单耗略有上涨，单位高压清洗机和高压柱塞泵铜棒单耗略有下降。

(2) 公司采购电费量和主要产品产量的配比关系

公司的高压清洗机、高压柱塞泵和高压清洗机附件的规格品种多样，存在较强的非标准性，不同型号规格的产品耗电量不同，且公司存在多种产品在同一车

间生产的情况，因此单位产品耗电量无法准确统计，耗电量与主要产品产量也无法精准配比。公司选择将耗电量与主营业务成本进行配比，具体情况如下：

单位：度、元、元/度

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	数量/金额	数量/金额	数量/金额	数量/金额
耗电量	2,822,440	5,297,370	4,117,805	4,101,380
主营业务成本	82,527,391.80	191,312,490.37	156,613,843.48	139,416,101.27
单位耗电量的 主营业务成本	29.24	36.11	38.03	33.99

由上表可知，2019 年至 2021 年，公司的耗电量与主营业务成本的配比相对稳定，差异较小。2022 年 1-6 月，受到订单减少和春节假期等因素影响，公司开工率相比前三年较低，产品产量和主营业务成本相对较小，而电力耗用相对刚性，因此 2022 年 1-6 月单位耗电量的主营业务成本降低。

(3) 发行人 2021 年度耗电量显著上升的原因

公司 2021 年度耗电量显著上升的原因是当年高压清洗机和高压柱塞泵产量上升幅度较大，主营业务成本上升幅度较大，电力耗用相应明显上升。

公司耗电量与主营业务成本的配比情况如下：

单位：度、元、元/度

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	数量/金额	数量/金额	数量/金额
耗电量	5,297,370	4,117,805	4,101,380
主营业务成本	191,312,490.37	156,613,843.48	139,416,101.27
单位耗电量对 应的主营业务 成本	36.11	38.03	33.99

(二) 外协加工相关情况。

1. 补充披露报告期内外协厂商的具体情况，包括但不限于成立时间、生产地、设备及人员、与发行人合作历史、合作模式、与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系、是否具有相关生产经营资质、环保合规情况、发行人采购占其收入比重等

(1) 受托加工方的基本情况

1) 玉环永洲

法定代表人	王素兰
统一社会信用代码	91331021L6282426X6
成立时间	2014年11月21日
注册资本	58万人民币
住所	玉环市科技产业功能区楚门片区（胡新段）
员工人数/营收规模	小于50人/5,000万元以上
经营范围	建筑及家具用金属配件、阀门、卫生洁具、水暖管件、汽车配件、摩托车配件、紧固件、塑料制品、橡胶制品制造、加工、销售；货物进出口、技术进出口。
股权结构	王素兰 50%，张林君 50%
开始合作时间	2016年
合作模式	商品购销、加工服务
与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	否
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	20%左右

公司对玉环永洲的同类业务包括铜棒采购和铜粉加工。

2) 三门中福机械有限公司（以下简称三门中福）

法定代表人	陈中福
统一社会信用代码	91331022576547260Q
成立时间	2011年6月9日
注册资本	15万人民币
住所	浙江省三门县浦坝港镇硤礁塘（勤丰船厂内）
员工人数/营收规模	小于50人/500-1,000万元
经营范围	机械零部件、金属制品、泵及配件制造。
股权结构	陈中福 60%，陈亨云 40%
开始合作时间	2011年
合作模式	加工服务
与公司及其控股股东、实际控制人、董	否

监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	20-25%

3) 台州市路桥利鸥塑业有限公司（以下简称利鸥塑业）

法定代表人	於斌
统一社会信用代码	91331004090979397B
成立时间	2014年1月16日
注册资本	10万人民币
住所	台州市路桥区路南街道肖王村
员工人数/营收规模	小于50人/500-1,000万元
经营范围	塑料制品、铁制品、模具制造、销售。
股权结构	张尚辉 40%，於斌 40%，陈雪芬 20%
开始合作时间	2015年
合作模式	加工服务
与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	否
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	30%左右

4) 台州市沃邦金属表面处理有限公司（以下简称沃邦金属）

法定代表人	王冬
统一社会信用代码	91331004MA2DW6J47F
成立时间	2019年6月26日
注册资本	100万人民币
住所	浙江省台州市路桥区金清镇新十六路以北、十条河以西15#厂房幢-2FA
员工人数/营收规模	小于50人/500-1,000万元
经营范围	金属表面铝氧化加工。（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	戴慧慧 50%，王川江 20%，戴仙波 20%，杨志 10%
开始合作时间	2020年

合作模式	加工服务
与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	否
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	5-10%

5) 台州市灵江金属科技股份有限公司（以下简称灵江金属）

法定代表人	张新恩
统一社会信用代码	91331082741000614N
成立时间	2001年08月21日
注册资本	50万人民币
住所	临海市沿江镇亭山村
员工人数/营收规模	130人左右/6,000万元左右
经营范围	金属技术开发，电镀来料加工，镀锌铁丝加工，工业用扁丝加工。（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	张新恩 80%，郑灵怀 20%
开始合作时间	2014年
合作模式	加工服务
与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	否
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	2%左右

6) 台州市路桥辉跃机械厂

法定代表人	李灵华
统一社会信用代码	9133100467163694X6
成立时间	2008年2月20日
注册资本	20万人民币
住所	台州市路桥区蓬街镇新光村
员工人数/营收规模	小于50人/小于500万元
经营范围	机械配件、模具、水泵配件、洁具配件、喷雾器配件制造、销售。

股权结构	李灵华 100%
开始合作时间	2008 年
合作模式	加工服务
与公司及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	否
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	30%左右

7) 浙江佳尔达热处理有限公司

法定代表人	陈春夫
统一社会信用代码	91331000749040450T
成立时间	2003 年 3 月 24 日
注册资本	1,000 万元
住所	台州市经达路 89 号
员工人数/营收规模	100-150 人, 大于 5000 万
经营范围	热处理; 机械设备、钢材批发、零售。
股权结构	陈春玲 25%, 陈春法 25%, 陈春夫 25%, 陈春圃 25%
开始合作时间	2007 年
合作模式	加工服务
与发行人及其控股股东、实际控制人、董监高等是否存在关联关系、任职关系或对外投资关系	否
是否具有相关生产经营资质	是
对公司销售金额占其同类业务比重	1%左右

(2) 发行人前五大外协厂商环保合规情况

根据天眼查查询结果, 2019 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日, 外协供应商沃邦金属和灵江金属存在被行政处罚的情况。

2019 年 9 月, 沃邦金属被台州市公安局路桥分局金清派出所所在检查易制爆危险化学品时发现存在以下问题: 一、化学原料进货记录及先进先出管理卡中硝酸的出货数量登记在结余数量上, 结余数量未登记; 二、化学原料进货记录及先进先出管理卡中硝酸现库存总量 210KG(30KG/桶, 共 7 桶), 实际库存总量 150KG(30KG/桶, 共 5 桶); 化学原料进货记录及先进先出管理卡台账中硝酸的现库存量和实际库存总量不符。行政处罚的种类和依据: 根据《危险化学品安全管理条例》第八十一条第一款第(一)项之规定, 决定给予责令改正、并处五千元罚

款的行政处罚。

2022年5月，当地民警在灵江金属检查中发现其在购买易制爆危险化学品的过程中未在规定的时限内将所销售、购买的剧毒化学品、易制爆危险化学品的品种、数量以及流向信息报所在地县级人民政府公安机关备案。灵江金属的行为已经构成易制爆危险化学品的购买单位未按规定备案易制爆危险化学品的购买情况。行政处罚的种类和依据：根据《危险化学品安全管理条例》第八十一条第一款第（五）项之规定，决定给予罚款五千元行政处罚。

除以上沃邦金属、灵江金属存在两次违规处罚行为外，公司主要外协供应商不存在其他环保违规行为。上述外协厂商的不合规行为未对公司生产经营造成重大不利影响。公司对同类产品存在多家委外加工商可供选择，外协厂商本地化资源充足，可替代性较强。

2. 补充说明外协加工的具体内容、应用产品及环节，结合典型案例，以图例的形式说明产品中生产主要工序（自行处理和外协需予以区分）、各工序耗用的时间及生产总时长、核心工序的内容及分类依据

(1) 外协加工的具体内容、应用产品及环节

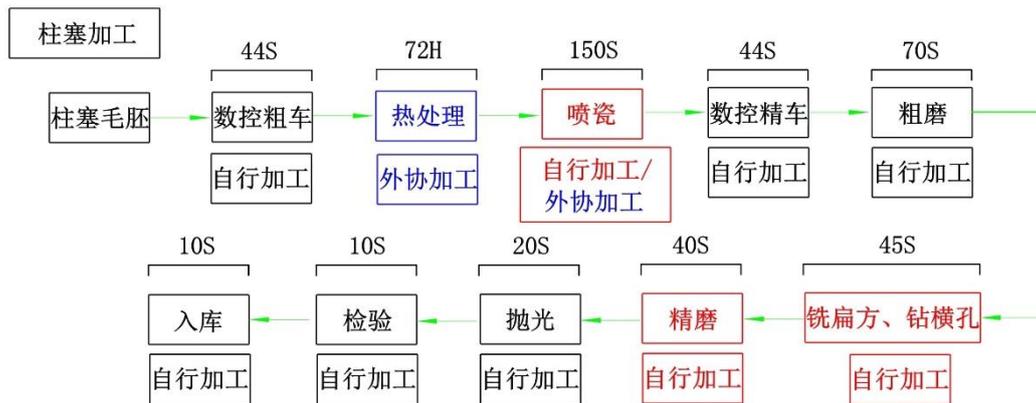
公司生产过程中，采取核心环节自主生产，部分辅助环节外协加工的模式。截至本回复出具日，公司按主要零部件分类涉及的外协加工环节如下：

序号	对应产品种类	产品部件	外协工序
1	高压柱塞泵/高压清洗机附件	-	铜粉加工
2	高压柱塞泵	曲轴箱等	压铸
3		缸体	模锻
4		缸体等	电镀
5		柱塞、曲轴等	热处理
6		柱塞	喷瓷
7		缸体、进出水室等	铸造
8		高压清洗机附件	不锈钢管等
9	三通件、洗地盘基座等		模锻
10	手柄、接头		注塑
11	铝管、洗地盘外壳等		表面氧化

(2) 结合典型案例，以图例的形式说明产品中生产主要工序（自行处理和外协需予以区分）、各工序耗用的时间及生产总时长、核心工序的内容及分类依据

以公司 2021 年生产、销售的商用高压柱塞泵为例，从材料领用后到整机打包入库，总时长约为 3 至 4 周，商用高压柱塞泵的柱塞加工、曲轴加工、曲轴箱加工以及缸体加工的核心工序及耗用时间、核心工序的内容及分类依据以及外协情况统计如下：

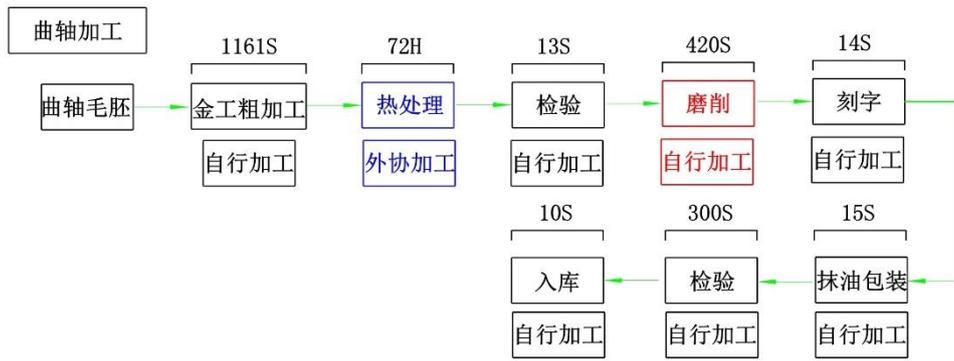
1) 柱塞加工工序



注：“S”代表秒，“H”代表小时，蓝字为外协加工，红字为核心工序。下同

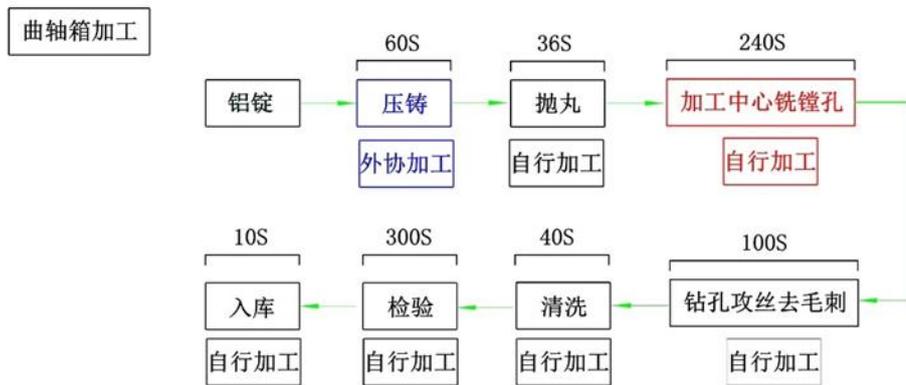
加工部件	核心工序	耗用时间	核心工序的内容	分类依据	是否存在外协情形
柱塞	喷瓷	150S	对柱塞体喷瓷段进行等离子喷瓷加工，以得到需要的形状要求；	该工序为核心工序，因为加工过程需要保证柱塞体外形尺寸，喷瓷材质等要求；	是
	铣扁方、镗横孔	45S	对柱塞体按图纸要求进行铣、镗加工，以得到需要的形状要求；	该工序为核心工序，因为加工过程需要保证柱塞体外形尺寸，形位公差，扁方处的对称度，横孔的垂直度、圆度等要求；	否
	精磨	40S	对柱塞体按图纸要求进行精磨加工，以得到需要的形状要求；	该工序为核心工序，因为加工过程需要保证柱塞体外形尺寸，形位公差，圆柱度、直线度等要求。	否

2) 曲轴加工工序



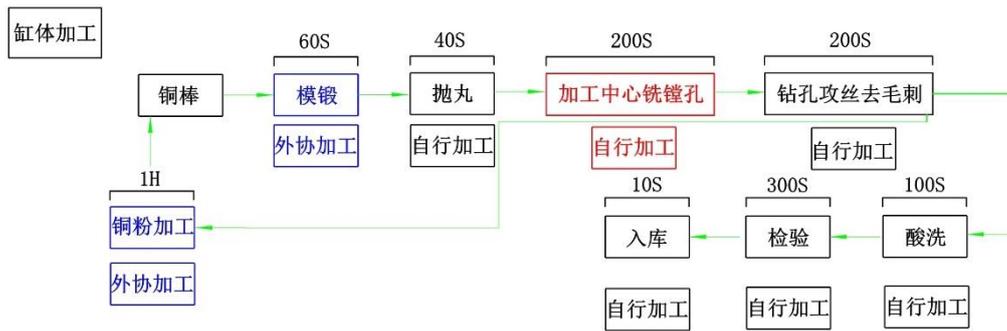
加工部件	核心工序	耗用时间	核心工序的内容	分类依据	是否存在外协情形
曲轴	磨削	420S	对曲轴按图纸要求进行磨削加工,以得到需要的形状要求。	该工序为核心工序,因为加工过程需要保证曲轴外形尺寸,形位公差,同心度、圆柱度、垂直度等要求。	否

3) 曲轴箱加工工序



加工部件	核心工序	耗用时间	核心工序的内容	分类依据	是否存在外协情形
曲轴箱	加工中心铣镗孔	240S	对曲轴箱按图纸要求进行铣镗孔加工,以得到需要的形状要求;	该工序为核心工序,因为加工过程需要保证曲轴箱外形尺寸,形位公差,同心度、圆柱度、对称度、垂直度等要求。	否

4) 缸体加工工序



加工部件	核心工序	耗用时间	核心工序的内容	分类依据	是否存在外协情形
缸体	加工中心铣镗孔	200S	对缸体毛坯按图纸要求进行铣镗孔加工，以得到需要的形状要求；	该工序为核心工序，因为加工过程需要保证缸体外形尺寸，形位公差，同心度、圆柱度、对称度、垂直度等要求。	否

3. 补充说明报告期内外协加工的组件种类、数量、金额，并与自产组件、数量、自有产能对比，结合产能情况说明外协加工是否具有必要性，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响，发行人是否存在对外协厂商的依赖，发行人是否存在将外协环节纳入自产的计划

(1) 补充说明报告期内外协加工的组件种类、数量、金额，并与自产组件、数量、自有产能对比

报告期内，外协加工的组件种类、数量、金额情况如下：

单位：万元、KG、只/个/根

加工方式	组件	2022年1-6月		2021年度	
		数量	金额	数量	金额
铜粉加工	-	325,190.10	77.19	1,190,593.20	270.85
注塑	手柄、接头	567,564.00	35.82	4,111,979.00	210.92
压铸	曲轴箱等	729,866.00	112.07	1,156,931.00	186.04
模锻	缸体、三通件、洗地盘基座等	294,444.00	59.20	1,438,111.00	179.52
抛光	不锈钢管等	85,867.00	1.95	1,442,237.00	128.81
表面氧化	铝管、洗地盘外壳等	101,211.00	12.24	598,301.00	73.62
热处理	柱塞、曲轴等	253,199.00	25.63	959,330.00	68.96
铜件铸造[注]	缸体、进出水室等	-	-	25,226.00	27.33
喷瓷	柱塞	-	-	35,441.00	25.09
车螺纹	铝管	-	-	46,957.00	7.29
电镀	缸体等	52,161.0	3.32	8,468.00	5.87

酸洗	缸体	60,205.00	1.42	622,972.00	5.66
印字	喷头转盘	60,480.00	1.22	58,556.00	1.35
焊接	柱塞	-	-	2,922.00	1.16

(续上表)

加工方式	组件	2020 年度		2019 年度	
		数量	金额	数量	金额
铜粉加工	-	838,046.00	194.80	852,663.00	200.11
注塑	手柄、接头	2,483,184.00	138.07	2,228,166.00	132.23
压铸	曲轴箱等	907,574.00	126.77	855,167.00	135.18
模锻	缸体、三通件、洗地盘基座等	1,107,824.00	141.10	1,052,453.00	169.55
抛光	不锈钢管等	726,799.00	70.29	1,054,775.00	81.99
表面氧化	铝管、洗地盘外壳等	617,095.00	88.54	432,440.00	68.96
热处理	柱塞、曲轴等	702,373.80	61.35	748,112.00	52.51
铜件铸造[注]	缸体、进出水室等	29,401.00	23.72	-	-
喷瓷	柱塞	-	-	-	-
车螺纹	铝管	36,787.00	5.83	-	-
电镀	缸体等	3,128,106.00	4.20	1,016.00	2.68
酸洗	缸体	973,950.00	9.41	734,757.00	33.30
印字	喷头转盘	164,844.00	3.34	102,729.00	2.15
焊接	柱塞	18,995.00	9.96	7,898.00	2.15

注：2020 年，个别客户增加采购喷雾机用泵，因此喷雾机用泵的铜件铸造需求量较大，公司 2020 年后将铜件铸造工序外协。2022 年 1-6 月，喷雾机用泵的采购减少，铜件铸造不再外协

报告期内，公司自产与外协加工重叠的为柱塞喷瓷和铝管车螺纹，公司自产组件与外协加工的组件数量对比情况如下：

加工方式	组件	单位	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			自行加工数量	外协数量	自行加工数量	外协数量	自行加工数量	外协数量	自行加工数量	外协数量
喷瓷	柱塞	个	255,165	-	708,117	35,441	504,836	-	376,921	-
车螺纹	铝管	根	59,549	-	154,557	46,957	214,270	36,787	138,649	-

由上表的对比数据可知，公司柱塞喷瓷的外协加工的数量远小于自产数量。

报告期内，公司柱塞喷瓷自有产能的计算情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	--------------	---------	---------	---------

每小时加工数量(个)	250	250	220	220
实际用工时间(天)	140	300	270	240
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
产能(个)	280,000	600,000	475,200	422,400
产量(个)	255,167	708,117	504,836	376,921
产能利用率	91.13%	118.02%	106.24%	89.23%

2021年度，公司新增2台磨床，替换旧磨床，产能略有增长。由于当年柱塞喷瓷产能不足，因此部分外协给德清盛德热喷涂有限公司。2022年1-6月，产能紧张情况得到缓解，柱塞喷瓷不再外协。

报告期内，公司铝管车螺纹自有产能的计算情况如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
每小时加工数量(个)	110	110	110	110
实际用工时间(天)	120	280	250	280
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
产能(个)	105,600	246,400	220,000	246,400
产量(个)	59,549	154,557	214,270	138,649
产能利用率	56.39%	62.73%	97.40%	56.27%

2020年度，公司产能不足，因此将部分铝管车螺纹加工外协给温岭市滨海君峰机械配件厂。2021年，公司将部分车螺纹用于其他管材的加工，因此继续维持外协。2022年1-6月，铝管车螺纹不再外协。

(2) 结合产能情况说明外协加工是否具有必要性，是否对公司独立性和业务完整性构成影响

报告期内，公司自产和外协加工重叠的为柱塞喷瓷和铝管车螺纹，其外协原因是上述特定部件的加工产能出现偶发性地无法满足生产需要。公司外协的金额小、频次低，属于偶发特殊情况，非经常性外协加工。

此外，随着业务规模的逐年扩大，受产能、场地与人员等影响，为提升生产效率，公司对部分工艺简单、低附加值和质量可控的非核心生产工序进行委托加工，有利于聚焦于核心部件的核心工序，外协加工具有必要性。

公司采用外协方式进行铜粉加工、零部件粗加工与表面处理的加工工艺，均不属于公司主要产品生产过程中的关键工序。公司合作的外协厂商与其他经公司质量认可后的外协厂商相互之间可替代性较强，公司不存在对单家外协加工商存在依赖的情形，不会对公司独立性和业务完整性构成重大不利影响。

(3) 发行人是否存在对外协厂商的依赖

报告期内，公司向外协厂商采购金额及占营业成本比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外协加工金额	330.37	1,198.63	887.22	880.80
营业成本	8,529.23	19,621.23	15,875.97	14,318.72
外协加工金额占比	3.87%	6.11%	5.59%	6.15%

报告期各期，公司向外协厂商采购金额占营业成本比例分别为 6.15%、5.59%、6.11%和 3.87%，外协加工金额占比较低。

公司所在的区域相关外协厂商较多，供应商资源较为充分，市场竞争充分，合作的外协厂商与市场上其他外协厂商间可替代性较强；从行业竞争格局来看，公司根据产品型号、数量、技术指标和要求、交期等多方面因素，将部分零部件的设计图纸、重要的设计方案和检测环节由公司把控，委外加工商主要负责铜粉加工、零部件粗加工与表面处理工序。均不属于公司主要产品生产过程中的关键工序。公司合作的外协厂商与其他经公司质量认可后的外协厂商相互之间可替代性较强。

综上，公司不存在对外协供应商的依赖。

(4) 发行人是否存在将外协环节纳入自产的计划

报告期内，公司已将铜件铸造纳入自产，其余工序暂不考虑纳入自产，这有利于公司聚焦关键核心工艺也符合成本效益原则。

4. 结合同种工序外协成本和自主生产的成本差异情况、不同供应商提供同类外协加工服务的单价情况，分析说明外协加工费用定价的合理性，是否存在代垫成本费用情形，委托加工相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 结合同种工序外协成本和自主生产的成本差异情况、不同供应商提供同类外协加工服务的单价情况，分析说明外协加工费用定价的合理性

1) 喷瓷柱塞外协成本和自主生产的成本差异情况

2019-2021 年度，喷瓷柱塞外协成本和自主生产的成本差异情况具体如下：

单位：元、元/件

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
外协加工	外协成本	250,909.73	-	-
	外协数量	35,441	-	-
	单位外协成本	7.08	-	-
自主生产	直接材料	2,199,580.83	1,839,555.41	1,365,131.79
	直接人工	395,900.64	369,343.10	408,198.03
	制造费用	633,265.85	733,199.15	772,337.52
	自产总成本	3,228,747.32	2,942,097.66	2,545,667.34
	自产数量	445,054	402,018	313,835
	单位自产成本	7.25	7.32	8.11
差 异		0.17	-	-

2021 年度，柱塞喷瓷产能利用率较高，因此部分外协给德清盛德热喷涂有限公司，金额小、频次低，属于偶发特殊情况，非经常性外协加工。2022 年 1-6 月，柱塞喷瓷不再外协。

2) 铝管车螺纹外协成本和自主生产的成本差异情况具体

2019-2021 年度，铝管车螺纹外协成本和自主生产的成本差异情况具体如下：

单位：元、元/件

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
外协加工	外协成本	72,916.44	58,276.44	-
	外协数量	46,957	36,787	-
	单位外协成本	1.55	1.58	-
自主生产	直接材料	-	-	-
	直接人工	129,977.37	191,305.66	155,515.72
	制造费用	96,572.40	40,132.66	17,382.14

	自产总成本	226,549.77	231,438.32	172,897.86
	自产数量	154,557	214,270	138,649
	单位自产成本	1.47	1.08	1.25
	差异	0.08	0.50	-

2020年底和2021年初，SGY公司（香港）向公司大量采购喷枪套件，公司短时间产能不足，因此将部分铝管车螺纹加工委托给温岭市滨海君峰机械配件厂生产。2021年上半年，上海东贸向公司采购大量喷杆，喷杆生产所需的原材料主要是铁管，加工成喷杆需要同样的车螺纹加工，公司将部分铝管车螺纹产能用于铁管车螺纹。2022年1-6月，铝管车螺纹不再外协。

3) 同种外协工序外协加工费用的具体情况如下：

单位：万元、元/KG、元/个

外协工序	外协厂商	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		加工费	单价	加工费	单价	加工费	单价	加工费	单价
铜粉加工	玉环永洲	51.68	2.07	209.05	2.13	144.94	2.20	151.76	2.23
	宁波金田	25.51	3.40	58.14	3.08	49.86	2.79	48.34	2.82
铝件压铸	三门中福	102.73	1.58	167.56	1.61	112.86	1.42	114.84	1.54
	台州市百川机电有限公司	9.34	1.17	18.48	1.58	13.91	1.25	20.34	1.83
高压清洗机附件的注塑	利鸥塑业	19.46	0.44	171.22	0.47	97.30	0.48	87.31	0.49
	驰成塑业	16.36	1.34	39.65	0.90	40.77	0.93	25.33	1.11
高压清洗机附件表面的阳极氧化	沃邦金属	12.36	1.22	73.62	1.23	74.11	1.36	-	-
	台州市琪创铝氧化有限公司	-	-	-	-	4.71	0.72	52.36	1.43

同种外协工序外协加工费用单价差异原因如下：

铜粉加工方面，价格差异原因：①加工产品略有不同。宁波金田多为加工#59铜棒，玉环永洲多为加工#58铜棒，前者的杂质成分略低于后者，加工工艺难度上略高，因此单价也较高。②宁波金田作为上市公司，相比玉环永洲拥有更多品牌溢价。

铝件压铸方面，三门中福和百川机械的外协加工价格的差异主要系压铸铝件的规格不同。

高压清洗机附件的注塑方面，价格差异原因：加工的物料不同。利鸥塑业加

工的主要是高压管手柄，驰成塑业加工的主要是喷枪手柄，按件计费，前者注塑量小于后者，单价不同。2022年1-6月，驰成塑业的单价增长较快，主要原因是大规格物料的注塑占比增加。

高压清洗机附件表面的阳极氧化方面，价格差异原因：加工的物料不同。沃邦金属加工的是延长杆铝管中段（4节款）、延长杆铝管末段（4节款）、伸缩杆铝管和延长杆铝管中段等。2020年，琪创铝氧化外协加工总金额较小，且加工了较多低单价的物料，包括洗地盘压板、进水活接螺母和内六角进水接头等，因此当年单价总体较低。

(2) 是否存在代垫成本费用的情形

铸造、压铸、注塑、模锻、抛光、电镀和阳极氧化工序等铜粉加工、零部件粗加工与表面处理工序的定价原则是以市场价格为基础，双方协商确认。当地加工市场上，同类供应商较多，加工服务价格相对透明。公司接到客户订单后，视自身产能、交付进度及工序要求，向供应商询价、议价并经双方协商一致后下达外协服务采购需求，外协加工费用公允。

报告期内，因外协工序相对简单、金额占比较小，为便于外协供应商管理及工序质量管控，及外协加工服务可追溯性考虑，公司不存在由外协供应商代垫成本费用的情形。

(3) 委托加工业务的会计处理方式

报告期内，公司与外协厂商签订委托加工协议，由公司向外协厂商提供原材料，外协厂商代垫部分辅助材料，对货物进行加工并收取加工费。公司将委托加工物资发给加工商时，按发出物资的实际成本计入委托加工物资；支付加工费时，借记委托加工物资，贷记银行存款和应付账款等科目；加工完成收回后的物资按其发出成本加加工费等借记原材料，贷记委托加工物资。

公司委托加工业务的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

5. 说明对外协加工产品质量控制的具体措施以及发行人与受托加工方关于产品质量责任分摊的具体安排

(1) 对外协加工产品质量控制的具体措施

公司制定了《委托加工控制流程》《供应商管理制度》等管理制度，约定外协加工件如出现质量问题的处理方式及索赔程序，对外协厂商的加工质量提出了

明确要求。

1) 合同约定方面，公司与外协加工商签订委托加工协议，约定外协加工商须按照公司提供的产品图纸、质量标准等有关技术文件要求组织生产，其所供产品应满足技术参数标准、质量要求。双方在协议中专门约定的质量责任条款，如果外协供应商产品不符合公司要求并造成经济损失的，外协厂商应承担相应赔偿责任。

2) 货物验收方面，外协加工产品入库前均须通过公司质量部检验，对于质量不合格产品生成供应商不良物料改善通知单，外协厂商要确保产品符合公司的各项要求，检验合格后开具入库单。针对不合格品，供应商会做退货处理，相应损耗的材料，按照公司产品采购价格进行赔偿。

3) 新供应商筛选方面，采购部通过各种途径收集资料，筛选出 3 家以上作为潜在供应商送样试用、检测，送样检测合格后，收集供应商的有关资料和信息，申请发出《供应商评定调查表》进行供应商调查，收集供应商的生产能力、质量管理能力等方面资料和信息，必要时联合质管部、生产部、技术部对供应商进行现场调查。考评合格纳入合格供应商不合格项较少的限期整改，整改后仍不合格直接淘汰，重新选择供应商。经评审确认满足采购要求的，纳入合格供应商名录，编制《合格供应商清单》。质管部根据供应商的交货质量进行综合评价，包括质量水平、质量改进、质量投诉反馈等。

4) 存续供应商评审方面，采购部对供应商的交货时间数量以及价格方面，服务方面进行综合评价。共同填写《供应商月度评价表》对于业绩优良的供应商给予适当奖励，比如加大采购配额。对于月度考评业绩不合格的供应商，质管部、技术部根据实际情况给予辅导，帮助其提高产品质量公司每年年末根据当年的供应商供货业绩对供应商进行年度复查。

(2) 说明发行人与受托加工方关于产品质量责任分摊的具体安排

公司通常会在与外协厂商签订的协议中明确委托加工产品具体指标要求，若外协厂商加工的产品存在产品质量问题或隐蔽性缺陷的，公司有权要求外协厂商无条件退换货并承担由此产生的费用；如因外协厂商加工产品质量不合格造成公司停产或其他损失（包括公司客户），公司有权要求外协厂商应赔偿经济损失，包括但不限于公司使用外协厂商加工产品导致的产品本身损失、客户索赔款项等。

(三) 核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 取得原材料和外协服务采购明细表，检查分类是否准确；了解主要原材料和外协服务采购数量和采购单价波动的主要原因，同时查阅原材料市场公开信息，对比分析主要原材料和外协服务价格波动合理性；

(2) 取得公司报告期内主要原材料供应商明细表，查阅其采购合同，核查其采购金额及主要采购物资，对同类材料向不同供应商采购单价进行对比；

(3) 获取了公司和大农机器（子公司）报告期内的高新技术企业认定材料；

(4) 获取了公司和大农机器（子公司）的涉税合规证明；

(5) 访谈公司采购部门相关人员，了解公司原材料市场供应情况、采购模式、定价模式以及与主要供应商的合作情况；

(6) 获取报告期内的采购电力的明细表、存货收发存明细表、生产明细表、销售明细表，原材料采购和外协加工明细表，结合产品的单耗、产销量数据对采购、生产、耗用的匹配关系进行分析性复核；

(7) 访谈了主要外协厂商，实地查看企业经营情况；

(8) 通过公开渠道查询报告期内前五大外协厂商的工商信息、行政处罚和环保处罚情况；

(9) 通过公开渠道查询公司主要原辅材料供应商的基本信息，包括但不限于设立时间、注册资本、经营范围等；对主要供应商进行访谈，了解其与公司的合作历史、是否存在代垫成本费用等情况；

(10) 通过查看报告期内的会计明细账，了解委托加工业务的会计处理方式；

(11) 获取并查看了公司外协加工的合同以及产品质量控制的相关文件资料。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 采购构成相关情况

1) 公司已补充披露报告期内前五大原材料供应商的采购品种及单价变动情况；公司已补充披露报告期内同一原材料向不同供应商采购的原因，采购单价差异的原因具有合理性；

2) 公司已补充披露喷头自产及外购的金额及比例, 存在外购的, 已补充披露外购原因, 具有合理性; 公司自产喷头产品特点是价值高、工序复杂、技术含量高, 属于公司核心产品, 出于经济成本效益考虑以及周边供应商产业链完整性和技术成熟度, 公司选择外部采购工序简单、技术含量低的喷头, 公司已掌握喷头自主生产的核心技术和工艺; 喷头外购成品的成本与自产产品的单位成本差异具有合理性;

3) 公司主要生产和销售高压清洗机附件, 子公司大农机器主要生产和销售高压清洗机和高压柱塞泵, 自产由母子公司按照各自分工完成。子公司报告期内销售金额与公司相关财务数据相匹配, 不存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的情形, 并且报告期内, 公司及其子公司均为高新技术企业, 企业所得税率相同, 无法利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务;

4) 公司主要原材料采购量、耗用量与产品产量相配比。由于高压清洗机、高压柱塞泵和高压清洗机附件的规格品种多样, 存在较强的非标准性, 不同型号规格的产品耗电量不同, 且公司存在多种产品在同一车间生产的情况, 因此单位产品耗电量无法准确统计, 耗电量与主要产品产量也无法精准配比。公司选择将耗电量与主营业务成本总体进行配比。公司 2021 年度耗电量显著上升的原因主要系 2021 年高压清洗机 and 高压柱塞泵产量上升幅度较大, 主营业务成本上升幅度较大, 电力耗用相应明显上升, 原因具有合理性;

(2) 外协加工相关情况

1) 公司已补充披露报告期内主要外协厂商的具体情况, 与公司及其实际控制人、董监高等不存在关联关系、任职关系或对外投资关系, 具有相关生产经营资质。2019 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日, 外协供应商沃邦金属和灵江金属存在被行政处罚的情况, 但上述外协厂商的不合规行为未对公司生产经营造成重大不利影响, 公司对同类产品存在多家委外加工商可供选择, 外协厂商本地资源充足, 可替代性较强; 公司采购占主要外协厂商同类业务 2%-30%左右;

2) 公司已补充说明了外协加工的具体内容、应用产品及环节, 并以图例的形式说明产品中生产主要工序、各工序耗用的时间及生产总时长、核心工序的内容及分类依据;

3) 公司已补充说明了报告期内外协加工的组件种类、数量、金额, 并与自

产组件、数量、自有产能对比，外协加工具有必要性，不会对公司独立性和业务完整性构成影响，公司不存在对外协厂商的依赖；报告期内，公司已将铜件铸造纳入自产。其余工序暂不考虑纳入自产，这有利于公司聚焦关键核心工艺也符合成本效益原则；

4) 公司外协加工费用定价具有合理性，不存在代垫成本费用的情形；对委托加工相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

5) 公司制定了对外协加工产品质量控制的具体措施以及与受托加工方关于产品质量责任分摊的具体安排。

三、关联交易合理性与公允性

根据申请文件，报告期内关联方横街玻璃、汉卡机械、利欧浙泵、湖南泵业、利欧医疗等关联方既向发行人出售商品和提供劳务，又向发行人采购商品和接受劳务，利欧浙泵 2021 年为发行人境内前五大客户之一。

请发行人：（1）补充披露报告期各期发行人及其子公司与实际控制人亲属控制的企业关联交易的具体内容、背景、合理性、定价公允性，是否需要并均在事前履行了审议程序和信息披露义务。（2）结合前述企业设立背景、出资来源、与发行人主营业务的关系等，分析并补充披露发行人及其实际控制人、董监高等是否直接或间接持有前述企业的股份或在前述企业任职，前述企业工商登记的股东是否为真实股东。（3）补充说明报告期各期境内、境外前五大客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况。（4）补充披露前述企业主要从事生产型业务还是贸易型业务，并说明发行人向其同时采购和销售合理性。（5）结合报告期内与发行人存在业务往来的关联方经营情况说明其是否专门为向发行人服务设立，是否与发行人存在相同的供应商、客户；结合市场价格、报告期内发行人同类原材料或产品交易价格等情况，说明关联交易的真实性、公允性，是否存在利益输送。（6）关于关联方利欧股份浙江泵业有限公司（利欧浙泵），说明招股说明书第 102 页 2021 年度销售金额与第 143 页关联销售合计金额二者不一致的原因。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明针对上述关联交易真实性、公允性采取的核查措施、核查过程及核查结论。（审核问询

函问题 7)

(一) 补充披露报告期各期发行人及其子公司与实际控制人亲属控制的企业关联交易的具体内容、背景、合理性、定价公允性，是否需要并均在事前履行了审议程序和信息披露义务

报告期内，公司及子公司与实际控制人亲属控制的发生关联交易的企业主要包括横街玻璃、汉卡机械和台州市园桑管业有限公司（以下简称园桑管业），主要情况如下：

1. 横街玻璃

报告期内，公司向横街玻璃采购阀开关、螺帽等配件，各期交易金额为 28.36 万元、50.83 万元、38.90 万元和 8.86 万元。同时，由于部分向横街玻璃采购的阀开关长期闲置坏损，变卖处理，交易金额分别为 2020 年度 0.61 万元、2021 年度 0.15 万元，金额较小。横街玻璃系公司供应商，交易背景真实。关联交易参照市场价格进行，价格公允。

相关交易的具体内容、背景、合理性、定价公允性如下：

(1) 具体内容、背景及合理性

横街玻璃主要从事球阀开关等铜配件的制造及销售，系生产型企业，其产品可用于高压清洗机及配件。横街玻璃成立于 2008 年 3 月，不是为与公司合作而专门设立，除公司以外还与富士特有限公司、浙江文信机电制造有限公司等客户进行合作。

公司的部分高压柱塞泵、高压清洗机产品需要用到阀开关、螺帽等配件，但公司自身生产的开关以旋阀开关为主，出于部分老客户偶发性采购球阀开关的需要，以及公司自身少量螺帽等配件的需求，并结合横街玻璃生产的上述配件质量稳定、物流便利等因素后，公司向其采购球阀开关、螺帽等配件。同时，由于公司预购配件数量与实际需求有少量差异等原因，导致少量从横街玻璃采购的配件因闲置而损坏，因此存在公司将损坏报废配件再反售给横街玻璃进行再加工的情形。公司与横街玻璃的合作具有合理性。

(2) 定价公允性

A. 关联采购定价公允性

报告期内，公司向横街玻璃的采购金额分别为 28.36 万元、50.83 万元、38.90

万元和 8.86 万元，交易金额及占比较小。具体情况如下：

单位：万元、元/个

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购 金额	单价	采购 金额	单价	采购 金额	单价	采购 金额	单价
双雄头球阀开关 1/4"	0.17	2.72	0.20	2.81	0.28	2.57	0.09	2.54
其他双雄头球阀开关	0.21	10.62	12.74	6.91	14.58	6.52	7.60	6.36
胶管接头螺帽	3.33	1.55	6.29	1.74	10.19	1.44	7.39	1.43
螺帽式胶管铜斜口	4.59	1.47	6.23	1.52	10.62	1.33	7.33	1.38
水封螺旋压帽	0.49	4.42	5.39	3.37	5.75	3.01	2.53	3.33
黄油环	-	-	2.28	1.36	2.29	1.28	1.11	1.39
其他	0.07	1.45	5.77	1.46	7.11	1.08	2.30	1.46
合 计	8.86	1.61	38.90	2.31	50.83	1.83	28.36	1.63

公司与横街玻璃的交易价格和非关联公司的报价对比如下：

单位：元/个

产品名称	横街玻璃订单均价	台州正午金属制品有限公司报 价均价
双雄头球阀开关 1/4"	2.64	3.05
其他双雄头球阀开关	6.62	6.93
产品名称	横街玻璃订单均价	台州市椒江振顺机械有限公司 报价均价
胶管接头螺帽	1.50	1.78
螺帽式胶管铜斜口	1.39	无
水封螺旋压帽	3.20	无
黄油环	1.34	无

报告期内，公司未向其他非关联公司采购与向横街玻璃采购的同类球阀开关、螺帽等商品。根据其他非关联公司提供的同类产品的报价单，公司与横街玻璃的交易价格略低于非关联公司的报价，与非关联公司的报价差异较小，交易价格公允。同时，由于螺帽式胶管铜斜口、水封螺旋压帽、黄油环等配件涉及的生产厂家较少，公司相应需求量也较少，因此该等配件由公司与横街玻璃在综合考虑材料费、人工成本等因素后协商定价，交易价格公允。

B. 关联销售定价公允性

报告期内，公司向横街玻璃销售球阀开关产品，交易金额仅分别为 2020 年度

0.61 万元、2021 年度 0.15 万元，金额较小，参照市场价格定价。

2. 汉卡机械

报告期内，公司向汉卡机械采购 1#旋转喷头-1/4 插头、插式裸喷嘴等物料，各期交易金额为 199.42 万元、125.62 万元、80.23 万元和 0 万元。同时，由于部分向汉卡机械采购的产品长期闲置坏损，变卖处理，交易金额仅分别为 2019 年度 8.23 万元、2020 年度 0.56 万元，金额较小。汉卡机械系公司供应商，交易背景真实。关联交易参照市场价格进行，价格公允。

相关交易的具体内容、背景、合理性、定价公允性如下：

(1) 具体内容、背景及合理性

汉卡机械主营业务为喷雾器及配件、普通机械配件、汽车配件、摩托车配件制造、销售，系生产型企业。汉卡机械成立于 2008 年 6 月，不是为与公司合作而专门设立，除公司以外还与浙江安露清洗机有限公司、上海熊猫机械（集团）有限公司等客户进行合作。

报告期内，公司部分高压清洗机产品需要用到 1#旋转喷头-1/4 插头、插式裸喷嘴等配件，但鉴于公司自身不生产上述配件，并结合汉卡机械生产的上述配件质量稳定、物流便利等因素后，公司向其采购 1#旋转喷头-1/4 插头、插式裸喷嘴等配件。同时，由于公司预购配件数量与实际需求有少量差异等原因，部分从汉卡机械采购的插式裸喷嘴长期未使用，产品发生坏损，公司向汉卡机械销售该部分插式裸喷嘴的可用零件，包括插式裸喷嘴配件、插式喷头体。公司与汉卡机械的合作具有合理性。

(2) 定价公允性

A. 关联采购定价公允性

报告期内，公司向汉卡机械采购产品的定价依据主要系参照市场价格并由双方协商定价，主要采购内容及单价如下：

单位：万元、元/个

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价
1#旋转喷头-1/4 插头	46.61	37.14	68.07	36.46	59.20	34.16
插式裸喷嘴	21.87	2.12	34.08	2.16	109.97	2.36
其 他	11.74	12.64	23.46	21.31	30.25	100.27

总 计	80.23	6.43	125.62	6.70	199.42	4.10
-----	-------	------	--------	------	--------	------

公司与汉卡机械的交易价格和非关联公司的交易价格对比如下：

单位：元/个

产品名称	汉卡机械订单均价	温岭市盈科机械配件有限公司订单均价
1#旋转喷头-1/4 插头	35.82	35.10
产品名称	汉卡机械订单均价	余姚市美高机械制造有限公司订单均价
插式裸喷嘴	2.28	2.14

由上表可见，报告期内公司向汉卡机械的采购均价与其向非关联企业同类型产品的采购均价差异较小，交易价格公允。

B. 关联销售定价公允性

报告期内，公司向汉卡机械销售插式裸喷嘴产品的可用零件，2019 年度交易金额为 8.23 万元、2020 年度交易金额为 0.56 万元，金额较小。该部分可用零件主要回收于公司自汉卡机械采购的插式裸喷嘴的报废产品，由于定制化程度较高，无市场同类型产品定价可参考，因此由公司与汉卡机械参考市场价格综合考虑材料费、人工成本等因素后协商定价，交易价格公允。

3. 园桑管业

报告期内，公司向园桑管业采购管套等物料，各期交易金额为 3.36 万元、1.91 万元、1.79 万元和 0 万元，金额较小。园桑管业系公司供应商，交易背景真实。关联交易参照市场价格进行，价格公允。

相关交易的具体内容、背景、合理性、定价公允性如下：

(1) 具体内容、背景及合理性

园桑管业主营业务为塑料管、割草机、电动机制造、销售、塑料造粒加工，系生产型企业，其产品可用于高压清洗机及配件。园桑管业成立于 2008 年 5 月，不是为与公司合作而专门设立，除公司以外还与台州市秦利机械有限公司、台州市丰田喷洗机有限公司等客户进行合作。

公司的部分高压清洗机附件需要用到管套，考虑到园桑管业具备生产能力，且基于双方实际控制人互相较为了解和信任，并且园桑管业的产品经过公司现场审核，因而公司向其采购管套等产品。公司与园桑管业的合作具有合理性。

(2) 定价公允性

报告期内，公司向园桑管业的采购金额分别为 3.36 万元、1.91 万元、1.79 万元和 0 万元，金额较小。具体情况如下：

单位：万元、元/个

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购 金额	单价	采购 金额	单价	采购 金额	单价
管套	1.79	0.04	1.91	0.04	2.51	0.04
其他					0.85	14.17
总 计	1.79	0.04	1.91	0.04	3.36	0.05

公司与园桑管业的交易价格和非关联公司的交易价格对比如下：

单位：元/个

产品名称	园桑管业订单均价	台州锦业电器塑料有限公司订单均价
1#旋转喷头-1/4 插头	0.04	0.04

报告期内，公司存在向非关联公司台州锦业电器塑料有限公司采购与向园桑管业采购的同类管套。对比报告期内订单的均价，公司与园桑管业的交易价格同非关联公司的交易价格相同，交易价格公允。

4. 与实际控制人亲属控制的企业关联交易的事前审议程序和信息披露义务

上述实际控制人亲属控制的企业关联交易，属于经常性关联交易，需要在事前履行审议程序和信息披露义务。针对上述事项，公司已经在事前履行了必要的审议程序，并进行了信息披露，具体如下：

序号	公告标题	决策程序	会议召开时间	预计交易情况
(1)	关于预计 2019 年度日常性关联交易公告	第二届董事会第六次会议、2018 年年度股东大会审议通过	2019 年 4 月 19 日、2019 年 5 月 10 日	2019 年度，公司预计向台州市汉卡机械有限公司采购商品和接受劳务，交易金额不超过 450 万元，向台州市汉卡机械有限公司提供部分清洗机用泵及部件；预计台州市园桑管业有限公司采购商品和接受劳务，交易金额不超过 50 万元；预计向台州市路桥区横街玻璃钢制品厂采购商品和接受劳务，交易金额不超过 100 万元。
(2)	关于预计 2020 年日常性关联交	第二届董事会第九次会议、2019 年年度股	2020 年 4 月 23 日、2020 年 5 月 15 日	1) 采购商品和接受劳务的关联交易：台州市汉卡机械有限公司、台州市路桥区横街玻璃

序号	公告标题	决策程序	会议召开时间	预计交易情况
	易的公告	东大会审议通过		钢制品厂、台州市园桑管业有限公司主要为公司提供少量生产所需零部件。预计2020年发生金额不超过500万元。2) 出售商品和提供劳务的关联交易：向台州市汉卡机械有限公司提供部分清洗机用泵及部件。预计2020年发生金额不超过500万元。3) 房屋租赁：公司租用大农机械拥有的位于台州市路桥区横街镇工业区的部分房产。
(3)	关于预计2021年日常性关联交易的公告	第三届董事会第二次会议、2020年第一次临时股东大会审议通过	2021年4月20日、2021年5月11日	1) 采购商品和接受劳务的关联交易：台州市汉卡机械有限公司、台州市路桥区横街玻璃钢制品厂、台州市园桑管业有限公司主要为公司提供少量生产所需零部件。预计2021年发生金额不超过500万元。2) 出售商品和提供劳务的关联交易：向台州市汉卡机械有限公司提供部分清洗机用泵及部件。预计2021年发生金额不超过500万元。
(4)	关于预计2022年日常性关联交易的公告	第三届董事会第七次会议、2021年年度股东大会审议通过	2022年3月21日、2022年4月11日	采购商品和接受劳务的关联交易：台州市路桥区横街玻璃钢制品厂主要为公司提供少量生产所需零部件。预计2022年度发生金额不超过350万元。

(二) 结合前述企业设立背景、出资来源、与发行人主营业务的关系等，分析并补充披露发行人及其实际控制人、董监高等是否直接或间接持有前述企业的股份或在前述企业任职，前述企业工商登记的股东是否为真实股东

与公司发生关联交易企业的基本情况

关联方	设立背景	出资来源	企业从事业务类型	与公司主营业务的关系
横街玻璃	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的供应商
汉卡机械	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的供应商

园桑管业	自主设立，设立 与公司无关	股东自有资金，出资 来源与公司无关	生产型	系公司的供应商
利欧浙泵	自主设立，设立 与公司无关	股东自有资金，出资 来源与公司无关	生产型	系公司的客户
利欧集团湖南泵 业有限公司(以下 简称湖南泵业)	自主设立，设立 与公司无关	股东自有资金，出资 来源与公司无关	生产型	系公司的客户
浙江利欧医疗器 械有限公司(以下 简称利欧医疗)	自主设立，设立 与公司无关	股东自有资金，出资 来源与公司无关	生产型	系公司的客户

除公司董事张旭波通过持有 0.1134%利欧集团股份有限公司（以下简称利欧股份）间接持有利欧浙泵、湖南泵业和利欧医疗三家企业股份外，公司及其实际控制人、其他董监高不存在直接或间接持有前述企业的股份或在前述企业任职，前述企业工商登记的股东均为真实股东。

(三) 补充说明报告期各期境内、境外前五大客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况

除利欧浙泵为公司 2021 年境内前五大客户之一外，报告期内各期其他境内、境外前五大客户与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益往来情况。

(四) 补充披露前述企业主要从事生产型业务还是贸易型业务，并说明发行人向其同时采购和销售的合理性

1. 补充披露前述企业主要从事生产型业务还是贸易型业务

公司已在《招股说明书》“第六节公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易情况”之“1、经常性关联交易”补充披露前述企业主要从事生产型业务还是贸易型业务，详见本题第二小问相关内容。

2. 说明发行人向其同时采购和销售的合理性

(1) 公司同时向横街玻璃采购和销售的合理性

横街玻璃主要从事球阀开关等铜配件的制造及销售，系生产型企业，其产品可用于高压清洗机及配件。公司的部分高压柱塞泵、高压清洗机产品需要用到阀开关、螺帽等配件，但公司自身生产的开关以旋阀开关为主，出于部分老客户偶发性采购球阀开关的需要，以及公司自身少量螺帽等配件的需求，并结合横街玻璃生产的上述配件质量稳定、物流便利等因素后，公司向其采购球阀开关、螺帽等配件。同时，由于公司预购配件数量与实际需求有少量差异等原因，导致少量从横街玻璃采购的配件因闲置而损坏，因此存在公司将损坏报废配件再反售给横

街玻璃进行再加工的情形。公司同时向横街玻璃采购和销售具有合理性。

(2) 公司同时向汉卡机械采购和销售的合理性

汉卡机械主营业务为喷雾器及配件、普通机械配件、汽车配件、摩托车配件制造、销售，系生产型企业，其产品可用于高压清洗机及配件。报告期内，公司部分高压清洗机产品需要用到 1#旋转喷头-1/4 插头、插式裸喷嘴等配件，但鉴于公司自身不生产上述配件，并结合汉卡机械生产的上述配件质量稳定、物流便利等因素后，公司向其采购 1#旋转喷头-1/4 插头、插式裸喷嘴等配件。同时，由于公司预购配件数量与实际需求有少量差异等原因，部分从汉卡机械采购的插式裸喷嘴长期未使用，产品发生坏损，公司向汉卡机械销售该部分插式裸喷嘴的可用零件，包括插式裸喷嘴配件、插式喷头体。公司同时向汉卡机械采购和销售具有合理性。

(3) 公司同时向利欧浙泵采购和销售的合理性

利欧浙泵主要从事泵、园林机械及其配件的研发、生产、销售，系生产型企业。报告期内，公司存在向利欧浙泵提供转轴喷瓷加工服务，并销售高压清洗机、高压柱塞泵、清洗机附件其他零部件及因利欧浙泵租赁公司宿舍支付的水电费等关联交易，金额分别为 159.82 万元、143.42 万元、290.92 万元和 86.42 万元。同时，公司存在向利欧浙泵采购少量水泵、轴承、货架等零件及加工劳务、维修等服务，采购金额分别为 8.18 万元、12.10 万元、4.83 万元和 0.23 万元。上述关联销售与采购均系双方出于业务需要而发生的真实交易，交易价格参照市场价格确定，价格公允。公司同时向利欧浙泵采购和销售具有合理性。

(4) 公司同时向利欧医疗采购和销售的合理性

利欧医疗主营业务包括医护人员防护用品生产（II类医疗器械）、医用口罩生产与销售等，主要从事生产型业务。报告期内，公司存在向利欧医疗销售极少量高压清洗机、因给利欧医疗介绍口罩销售业务而收取的少量佣金以及因利欧医疗租赁公司宿舍而向其收取的水电费等关联销售，同时，公司存在向利欧医疗采购少量口罩的关联采购。上述关联交易的价格均依据市场价格确定，价格公允，且金额较小，对公司经营和业绩不存在重大影响。上述关联销售与采购均为交易双方主营业务范围内的正常交易，公司同时向利欧医疗采购和销售具有合理性。

(五) 结合报告期内与发行人存在业务往来的关联方经营情况说明其是否专

门为向发行人服务设立，是否与发行人存在相同的供应商、客户；结合市场价格、报告期内发行人同类原材料或产品交易价格等情况，说明关联交易的真实性、公允性，是否存在利益输送

1. 结合报告期内与发行人存在业务往来的关联方经营情况说明其是否专门为向发行人服务设立，是否与发行人存在相同的供应商、客户的情况说明

(1) 报告期内与公司存在业务往来的关联方的基本情况

关联方	设立背景	出资来源	企业从事业务类型	与公司主营业务的关系
横街玻璃	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的供应商
汉卡机械	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的供应商
园桑管业	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的供应商
利欧浙泵	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的客户
湖南泵业	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的客户
利欧医疗	自主设立，设立与公司无关	股东自有资金，出资来源与公司无关	生产型	系公司的客户

报告期内，与公司发生关联交易的关联方均为自主设立，独立开展经营活动，不是为公司服务设立。

(2) 是否与发行人存在相同的供应商、客户

报告期内，公司与利欧股份及其子公司存在供应商和客户重叠，具体情况如下：

1) 供应商重叠情况具体如下：

单位：家、万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
公司供应商数量	274	378	360	367
重叠供应商数量	21	22	22	18
重叠供应商数量占比	7.66%	5.82%	6.11%	4.90%
公司采购金额	5,648.74	17,451.09	13,922.24	11,993.35
重叠供应商采购金额	329.44	817.77	1,376.58	1,079.05
重叠供应商采购金额占比	5.83%	4.69%	9.89%	9.00%

由上表可见，报告期内公司与利欧股份及其子公司重叠供应商的数量及采购金额占比均较低。

2) 客户重叠情况具体如下：

单位：家、万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
公司客户数量	615	978	938	897
重叠客户数量	10	11	11	9
重叠客户数量占比	1.63%	1.12%	1.17%	1.00%
公司业务收入	12,660.67	29,281.12	25,229.50	23,093.84
重叠客户收入	340.36	1,970.72	1,416.00	1,288.18
重叠客户收入占比	2.69%	6.73%	5.61%	5.58%

由上表可见，报告期内公司与利欧股份及其子公司重叠客户的数量及销售收入占比均较低。报告期内各期，上海东贸占重叠收入比例均超过80%，其实际控制人为上海市国资委，主营业务为进出口贸易。发行人向上海东贸销售产品类型主要为高压清洗机附件、高压柱塞泵和高压清洗机，利欧股份向上海东贸销售产品类型主要为离心式水泵。

2021年重叠客户具体情况如下：

单位：万元

客户名称	客户性质	收入金额	重叠收入占比
上海东贸贸易有限公司	贸易商	1,620.33	82.22%
Nu Air Asia Pacific Limited	贸易商	127.17	6.45%
Centress International HK Limited	贸易商	101.90	5.17%
宁波世贸通国际贸易有限公司	贸易商	64.25	3.26%
Rashid Enterprise	制造商	25.25	1.28%
Vilco International SA	贸易商	13.64	0.69%
安徽鸿冠环保科技有限公司	制造商	7.19	0.36%
太原市安吉利达机电设备有限公司	制造商	4.38	0.22%
江苏玛拉蒂机电科技有限公司	制造商	4.16	0.21%
包头市盛通泵业机电有限责任公司	制造商	1.31	0.07%

宜兴市欧伦电气有限公司	制造商	1.14	0.06%
小 计		1,970.72	100.00%

公司与利欧股份及其子公司虽然存在供应商与客户重叠的情况，但双方业务完全独立开展，与重叠客户供应商的销售采购分别独立进行，不存在混同，公司与利欧股份不存在通过共同客户供应商进行利益输送的情形。

除上述情况外，公司的主要客户、供应商与关联方的主要客户、供应商不存在重叠情况。

2. 结合市场价格、报告期内发行人同类原材料或产品交易价格等情况，说明关联交易的真实性、公允性，是否存在利益输送

公司与横街玻璃、汉卡机械、园桑管业交易的真实性及公允性详见本题第一小问相关回复。

公司与利欧股份及其子公司关联交易的真实性及公允性如下：

(1) 利欧浙泵

报告期内，公司与利欧浙泵的交易内容如下：

单位：万元

项目	交易内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售内容	高压清洗机	1.50	29.92	32.62	38.86
	高压柱塞泵	1.56	2.09	2.48	29.55
	清洗机附件	0.80	0.58	2.05	3.92
	其他(主要是转轴喷瓷加工服务)	81.16	253.43	106.27	87.49
	水电费	1.39	4.88	-	-
采购内容	采购水泵、轴承等	0.01	4.39	3.94	0.65
	加工劳务	0.22	0.43	8.15	-
	维修费	-	0.01	-	-
	采购一批货架	-	-	-	7.53

1) 关联销售和提供劳务

报告期内，公司存在向利欧浙泵提供转轴喷瓷加工服务并销售高压清洗机、高压柱塞泵、清洗机附件其他零部件及因利欧浙泵租赁公司宿舍支付的水电费等关联交易，金额分别为 159.82 万元、143.42 万元、290.92 万元和 86.42 万元。

公司与利欧浙泵的销售交易价格和非关联公司的同类型产品交易价格对比如下：

① 转轴喷瓷加工

报告期内，公司与利欧浙泵的转轴喷瓷加工报价与其他非关联公司转轴喷瓷加工报价对比如下：

报价客户	主尺寸	单价（元/件）	备注
台州辉裕汽配有限公司	φ 12*21*164	10.23	仅喷陶瓷未磨床的价格按 5.49 元结算
	φ 15*28.5*282	16.16	仅喷陶瓷未磨床的价格按 9.4 元结算
宁波君禾泵业有限公司	φ 12×20	11.00	仅喷陶瓷未磨床的价格按 6.0 元结算
利欧浙泵	φ 12*7.5*129	8.78	仅喷陶瓷未磨床的价格按 5.49 元结算
	φ 12*20*151	10.23	仅喷陶瓷未磨床的价格按 5.49 元结算
	φ 15*19*245.3	11.14	仅喷陶瓷未磨床的价格按 5.49 元结算
	φ 12*23*176	12.94	仅喷陶瓷未磨床的价格按 6.94 元结算
	φ 15*28.5*258	16.16	仅喷陶瓷未磨床的价格按 9.4 元结算

报告期内，公司向利欧浙泵销售的商品价格与向其他非关联公司销售同类商品的价格差异较小，交易价格公允。

② 高压清洗机相关产品

报告期内，公司向利欧浙泵销售少量高压清洗机相关产品。经对比公司销售的主要相同型号产品的单价，公司销售给利欧浙泵的价格与销售给其他非关联方的价格不存在显著差异，对比如下：

单位：元/个

产品名称	利欧浙泵交易价格 (不含税)	非关联方交易价格 (不含税)	差异率
冷水清洗机 3WZ-3000JN	1,665.43	1,692.81	-1.62%
冷水清洗机 3WZ-3000B	1,592.92	1,587.61	0.33%
曲轴高压泵 DBD-1814C3	814.16	858.69	-5.19%

2) 关联采购

报告期内，公司存在向利欧浙泵采购少量水泵、轴承、货架等零件及加工劳务、维修等服务，采购金额分别为 8.18 万元、12.10 万元和 4.83 万元，金额较小，对公司经营和业绩不存在重大影响。采购价格主要依据市场价格确定，价格公允。

(2) 利欧医疗

报告期内，公司与利欧医疗的交易内容如下：

单位：万元

项目	交易内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
销售内容	高压清洗机	-	-	0.24	-
	口罩	-	-	9.67	-
	水电费	-	6.44	-	-
采购内容	采购口罩	-	-	0.60	-

公司存在向利欧医疗销售极少量高压清洗机、因给利欧医疗介绍口罩销售业务而收取的少量佣金以及因利欧医疗租赁公司宿舍而向其收取的水电费等关联销售，同时，公司存在向利欧医疗采购少量口罩的关联采购。上述关联交易的价格均依据市场价格确定，价格公允，且金额较小，对公司经营和业绩不存在重大影响。

(3) 其他

报告期内，公司与利欧股份、浙江利欧环境科技有限公司（以下简称利欧环境）及湖南泵业的交易情况如下：

单位：万元

项目	关联方	交易内容	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
采购内容	利欧股份	采购配件	-	-	-	0.54
		培训费	-	1.16	-	-
	利欧环境	采购配件	-	-	0.03	-
销售内容	湖南泵业	清洗机附件	-	-	-	12.93

报告期内，公司与利欧股份、利欧环境及湖南泵业的关联交易金额较小，对公司经营和业绩不存在重大影响，上述关联交易的价格均依据市场价格确定，价格公允。

综上，公司关联交易具有真实性和公允性，不存在利益输送。

(六) 关于关联方利欧股份浙江泵业有限公司（利欧浙泵），说明招股说明书第 102 页 2021 年度销售金额与第 143 页关联销售合计金额二者不一致的原因
招股说明书第 102 页 2021 年度销售金额较第 143 页关联销售合计金额相差

12.92 万元，系利欧浙泵租赁公司宿舍的房租费用，相关情况已在招股说明书“第六节 公司治理”之“七、关联方、关联关系和关联交易情况”之“（二）关联交易情况”之“1、经常性关联交易”之“（5）关联租赁情况”中予以披露。

（七）核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

（1）查阅申报公司年度报告、关联交易合同及付款凭证等资料，了解公司与横街玻璃、汉卡机械、利欧浙泵、湖南泵业、利欧医疗等关联方关联交易的具体内容和情况；

（2）对主要关联方进行访谈，确认公司与主要关联方的设立是否有关，是否存在其他利益往来，了解主要关联方企业主要从事生产型业务还是贸易型业务，获取公司向其同时采购和销售的清单，并了解相关交易的合理性；

（3）查阅公司和主要关联方的工商登记资料等信息，核查公司实际控制人及主要人员是否在关联方处任职或持有关联方股份，验证关联方股东的真实性；

（4）获取主要关联方报告期内财务报表、主要客户及供应商清单，了解其是否专门为向公司服务设立，核查是否与公司主要客户及供应商存在重叠情况；

（5）查阅公司《关联交易管理制度》、三会资料，核查关联交易是否均需要并履行了事前审批；

（6）对比了报告期内关联交易价格与同类市场价格、公司与非关联方采购或销售同类原材料或产品的交易价格，分析关联交易定价的公允性；

（7）核查公司及公司实际控制人、董监高的资金流水，验证上述人员是否与关联方存在异常交易，是否存在利益输送。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期各期公司及其子公司与实际控制人亲属控制的企业关联交易的具体内容及背景具有合理性，定价具有公允性，需要并均在事前履行了审议程序和信息披露义务；

（2）除公司董事张旭波通过持有 0.1134%利欧股份间接持有利欧浙泵、湖南泵业和利欧医疗三家企业股份外，公司及其实际控制人、其他董监高不存在直接

或间接持有前述企业的股份或在前述企业任职，前述企业工商登记的股东均为真实股东；

(3) 除利欧浙泵为公司 2021 年境内前五大客户之一之外，报告期内各期其他境内、境外前五大客户与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益往来情况；

(4) 横街玻璃、汉卡机械、利欧浙泵、湖南泵业和利欧医疗均为生产型企业，报告期内，公司向横街玻璃、汉卡机械、利欧浙泵和利欧医疗同时采购和销售具有合理性；

(5) 报告期内与公司存在业务往来的关联方不属于专门为公司服务设立，除利欧股份及其子公司与公司存在较少相同供应商客户外，上述其他关联方不存在与公司存在相同供应商客户的情形；报告期内，公司关联交易具有真实性、公允性，不存在利益输送；

(6) 招股说明书第 102 页 2021 年度销售金额较第 143 页关联销售合计金额相差 12.92 万元，系利欧浙泵租赁公司宿舍的房租费用，已在招股说明书中予以披露。

四、境外销售真实性及稳定性

根据申报材料，(1) 发行人以境外销售为主，报告期内主营业务收入中外销占比分别为 71.36%、71.79%和 74.48%，出口至美国、日本、加拿大、英国、厄瓜多尔、澳大利亚、印度和南非等国家和地区。(2) 外销主要采取 ODM 模式，发行人根据国际标准及客户提供的具体需求设计产品，并为其提供贴牌生产服务。(3) 根据保荐工作报告，中介机构对外销客户的访谈方式主要为视频访谈。

(1) 补充说明境内外收入构成。请发行人：①分别说明境内、境外销售的产品构成及是否存在较大差异，境内、境外销售的各业务模式（ODM/OEM/OBM）收入占比，境内、境外的直销和经销收入占比。②说明境外销售收入的地区、国家分布，各区域客户数量及主要业务模式。

(2) 主要境外客户订单可持续性。请发行人：①补充披露发行人收入主要来自于境外的原因，是否属于行业特色，境外收入金额及占比 2021 年大幅上涨的原因，境外业务开展的具体方式，包括但不限于境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式等，区分直销和经销，补充说明报告期各期境外收入

结构、毛利率情况、客户数量、前五大客户销售金额占比。②区分直销和经销，分别说明境外前五大客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、客户获取方式、订单签订方式、是否签署了长期合作协议、业务模式（ODM/OEM/OBM）及各模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量、定价原则或方法；上述客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况。③补充说明上述主要客户的供应商管理体系和质量控制制度，发行人在客户同类产品供应商中的地位 and 份额，相较于其他供应商在质量控制、交货时间、产品价格等方面是否具备竞争优势，说明是否存在被其他供应商替代的风险。④补充披露报告期内对持续经营有重要影响的合同的履行期限、实际履行情况，境内外主要客户是否存在合同已到期的情况，后续合作是否存在不确定性。⑤根据申报材料，前五大境外客户 Koshin 公司（日本）在中国宁波设有公司进行高压泵、清洗机、马达等产品的制造和销售，报告期内向发行人采购高压清洗机及配件。请说明 Koshin 公司（日本）是否为以 ODM/OEM 销售为主的境外客户，其境内公司生产及销售情况；说明以 ODM/OEM 销售为主的境外客户在所在地区的市场地位和市场份额情况，相关客户本身是否具备相关产品生产能力、是否存在由 ODM/OEM 转为自主生产并终止与发行人合作的可能，与发行人与合作关系是否存在重大不确定性。

（3）收入确认合规性。请发行人：①根据申报材料，发行人外销贸易模式主要是 FOB，在已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。请说明 FOB 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、收入确认的具体方法，是否符合《企业会计准则》的规定；说明是否存在因报关或装运不及时，产品积存在公司尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况；说明发行人收入确认方法与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请说明差异原因。②根据申报材料，对于内销收入，发行人在将产品运送至合同约定交货地点并由客户签收或双方对账确认后、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。请说明内销收入存在客户签收或双方对账两种收入确认依据的原因，对应的合同约定、销售交货流程及凭证及主要区别，说明报告期内收入确认时点是否与合同约定相符；采用双方对账方式的，说明对账时点是否明确约定、是

否存在可由发行人调整对账时间等调节空间。③量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配；说明主要境外客户的结算方式、信用政策，结合境外收入规模、应收账款规模等，说明各期汇兑损益与发行人业务开展情况是否匹配。④根据保荐工作报告，报告期内发行人境外销售存在合同客户与实际收货人不一致的情况，涉及第一大客户 SGY 公司（香港）。请说明报告期内各期存在合同客户与实际收货人不一致的订单数量、涉及客户、具体原因。⑤说明第二大境外客户 MiTM 公司（美国）在 2021 年销售收入大幅增加的原因及合理性；Mundimport 公司（巴拿马）成立后次年即成为发行人 2020 年和 2021 年第五大客户的原因及合理性。⑥区分外销和内销，补充说明 2021 年第四季度的月度销售情况，包括但不限于销售金额、主要客户情况等，结合订单下单时间、生产周期等，说明 2021 年第四季度收入占比提高的原因，是否存在提前确认收入的情形，是否符合行业惯例。⑦说明与境外客户的退换货约定、报告期内是否发生退换货情况、退换货原因，各期金额及相关会计处理，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形。⑧结合境外主要经销商销售情况和终端销售实现情况，说明销售回款是否及时，是否存在经销商大量囤货虚增收入的情形。

（4）境外销售业绩稳定性。根据申报材料，国际航运运力紧张、海运价格上涨等因素对公司的出货货物交付速度及客户的采购成本有所影响；汇率波动为发行人 2022 年一季度净利润下滑的原因之一。请发行人：①结合各外销区域的收入变化、产品价格变化、国内外疫情影响、贸易摩擦相关关税政策变动、外销途径及运输集装箱市场及船运公司舱位紧张情况等因素等，分析报告期内对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运和清关时效等方面的具体影响；说明发行人具体应对举措，并结合在手订单情况说明如果相关不利因素持续，是否会造成外销收入下滑，并进行必要的风险揭示和重大事项提示。②结合行业竞争格局和发行人的市场地位，说明发行人在境内、境外市场的竞争优劣势，销售收入集中于境外的原因，开拓境内市场面临的壁垒。③对汇率波动风险进行敏感性分析，分析和评估汇率波动风险的具体表现、影响程度、预期结果、应对措施，说明是否会对发行人经营业绩构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师：（1）对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称《适用指引第 1 号》）1-20 核查上述事项并发表明确意见。（2）说明报告期内对境外客户整体收入和应收账款核查的具体情况、并单独说明对境外经销商收入和应收账款核查的具体情况，包括但不限于核查程序、走访和函证金额、比例、回函情况、未回函的原因、收入截止性测试情况等，并对发行人各期收入的真实性、准确性和完整性发表明确意见。（3）说明视频访谈、实地访谈分别覆盖销售收入及占比；视频访谈、实地访谈的具体内容、访谈对象、时间、地点，视频访谈能否确认客户的真实性、客户经营情况、客户采购额与其业务规模的匹配性等，视频访谈取得的核查证据是否充分。（审核问询函问题 9）

（一）补充说明境内外收入构成

1. 分别说明境内、境外销售的产品构成及是否存在较大差异，境内、境外销售的各业务模式（ODM/OEM/OBM）收入占比，境内、境外的直销和经销收入占比

（1）境内、境外销售的产品构成及是否存在较大差异

报告期内，公司境内、境外销售的产品收入构成情况如下：

单位：万元

项目	产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
内销	高压清洗机	635.30	22.29%	1,083.90	14.90%	1,276.39	18.29%	1,195.67	18.54%
	高压柱塞泵	1,327.09	46.57%	2,868.72	39.42%	2,995.96	42.92%	3,172.11	49.19%
	清洗机附件	808.55	28.37%	3,034.49	41.70%	2,592.98	37.15%	2,045.28	31.71%
	其他	79.03	2.77%	289.71	3.98%	114.30	1.64%	36.02	0.56%
	小计	2,849.97	100.00%	7,276.81	100.00%	6,979.64	100.00%	6,449.08	100.00%
外销	高压清洗机	3,448.00	37.24%	6,817.34	32.10%	5,396.68	30.38%	4,836.19	30.09%
	高压柱塞泵	2,037.61	22.00%	5,215.68	24.56%	4,166.76	23.46%	3,424.54	21.31%
	清洗机附件	3,772.16	40.74%	9,167.53	43.17%	8,128.26	45.76%	7,749.71	48.22%
	其他	2.00	0.02%	35.48	0.17%	72.96	0.41%	59.59	0.37%
	小计	9,259.77	100.00%	21,236.02	100.00%	17,764.66	100.00%	16,070.03	100.00%

注：本题境内境外收入全部为公司主营业务范畴，公司其他业务收入中也包括少量境内外收入，由于金额很小未纳入统计分析，下同

报告期内，公司内外销产品均包括高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件，产品结构差异较小。

(2) 境内、境外销售的各业务模式（ODM/OEM/OBM）收入占比

报告期内，公司境内、境外销售各业务模式收入构成情况如下：

单位：万元

项目	业务模式	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
内销	自有品牌（OBM）	2,557.39	89.73%	5,290.74	72.71%	5,536.93	79.33%	5,346.04	82.90%
	自主设计（ODM）	211.43	7.42%	1,733.77	23.83%	1,336.44	19.15%	1,068.53	16.57%
	其他	81.15	2.85%	252.30	3.47%	106.27	1.52%	34.51	0.54%
	小计	2,849.97	100.00%	7,276.81	100.00%	6,979.64	100.00%	6,449.08	100.00%
外销	自有品牌（OBM）	3,630.21	39.20%	6,776.05	31.91%	5,150.98	29.00%	5,357.32	33.34%
	自主设计（ODM）	5,462.64	58.99%	13,901.99	65.46%	12,056.26	67.87%	10,034.49	62.44%
	贴牌生产（OEM）	166.92	1.80%	557.99	2.63%	557.42	3.14%	678.23	4.22%
	小计	9,259.77	100.00%	21,236.02	100.00%	17,764.66	100.00%	16,070.03	100.00%

报告期内，公司内销以 OBM 模式为主，收入占比超过 70%；外销以 ODM 模式为主，收入占比超过 60%。2022 年 1-6 月，公司内销自主设计（ODM）收入占比下降，主要系公司对上海东贸销售下降幅度较大所致。

公司内销 OBM 模式收入占比较高，主要原因为公司内销客户采购产品后用于自身后续生产制造的比例较高，公司产品仅作为客户最终产品的零部件之一，没有特定的品牌要求。例如长沙中联重科从公司采购高压柱塞泵后用于其环卫清洗地车、市政道路清洗车等；广东合力塑胶从公司采购接头后用于配套生产高压管对外销售；安徽华信电动科技股份有限公司（以下简称安徽华信科技）从公司采购高压清洗机后用于电动清扫车、高压冲洗车等；烟台杰瑞装备从公司采购工业高压柱塞泵用于生产油田专用设备。

公司外销 ODM 模式收入占比较高，主要原因为境外发达国家市场的品牌商经营多年，已被消费者熟识，新品牌短期内难以得到市场认可，公司借助 ODM 客户产品品牌影响力、市场渠道及客户资源，拓展海外市场。

(3) 境内、境外的直销和经销收入占比

报告期内，公司境内、境外销售按直销和经销划分收入构成情况如下：

单位：万元

项目	销售模式	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
内销	直销	2,390.20	83.87%	4,984.79	68.50%	5,018.70	71.90%	4,881.51	75.69%

	经销	459.76	16.13%	2,292.02	31.50%	1,960.94	28.10%	1,567.57	24.31%
	小计	2,849.97	100.00%	7,276.81	100.00%	6,979.64	100.00%	6,449.08	100.00%
外销	直销	4,906.50	52.99%	12,218.90	57.54%	10,153.62	57.16%	8,836.95	54.99%
	经销	4,353.28	47.01%	9,017.12	42.46%	7,611.04	42.84%	7,233.09	45.01%
	小计	9,259.77	100.00%	21,236.02	100.00%	17,764.66	100.00%	16,070.03	100.00%

注：经销模式下客户主要为贸易商。公司与贸易商之间系买断式销售，贸易商客户自行定价、自行销售、自负盈亏，与发行人无关。公司对直销客户与经销客户进行相同管理，公司未专门对贸易商的进入和退出、主要权利和义务单独设置相关管理制度，未向各贸易商制定销售任务、奖惩机制等。经销模式实际为贸易商模式，为与问题对应，以下回复表述仍采用经销模式

报告期内，公司内销直销收入占比高于外销，主要原因为内销客户较外销客户物流运输更为便捷，内销客户中小型直销客户数量较多，提升了直销收入占比。

2. 说明境外销售收入的地区、国家分布，各区域客户数量及主要业务模式

(1) 境外销售收入的地区、国家分布，各区域客户数量

报告期内，公司境外销售收入按产品运抵地划分，收入和客户数量情况如下：

单位：家、万元

序号	运抵地	2022年1-6月			2021年度		
		客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
1	美国	12	3,802.21	41.06%	17	10,913.64	51.39%
2	日本	4	1,027.85	11.10%	6	1,788.41	8.42%
3	澳大利亚	14	693.71	7.49%	20	1,684.90	7.93%
4	加拿大	3	245.33	2.65%	6	1,042.23	4.91%
5	英国	5	221.59	2.39%	7	839.19	3.95%
6	厄瓜多尔	1	354.75	3.83%	2	742.37	3.50%
7	哥伦比亚	6	270.03	2.92%	8	429.51	2.02%
8	南非	3	131.40	1.42%	4	401.96	1.89%
9	印度	10	269.16	2.91%	14	378.37	1.78%
10	爱尔兰	1	31.63	0.34%	3	278.12	1.31%
	小计	59	7,047.66	76.11%	87	18,498.70	87.10%
	其他地区	60	2,212.11	23.89%	101	2,737.32	12.90%
	合计	119	9,259.77	100.00%	188	21,236.02	100.00%

(续上表)

序号	运抵地	2020年度			2019年度		
		客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比

序号	运抵地	2020 年度			2019 年度		
		客户数量	收入	收入占比	客户数量	收入	收入占比
1	美国	15	9,705.67	54.63%	15	9,401.32	58.50%
2	日本	5	1,940.94	10.93%	5	1,689.25	10.51%
3	澳大利亚	19	1,064.32	5.99%	17	721.55	4.49%
4	加拿大	4	495.28	2.79%	7	346.89	2.16%
5	英国	6	619.75	3.49%	7	301.46	1.88%
6	厄瓜多尔	3	625.99	3.52%	2	679.83	4.23%
7	哥伦比亚	5	398.31	2.24%	9	246.45	1.53%
8	南非	4	254.64	1.43%	7	326.04	2.03%
9	印度	10	501.68	2.82%	18	385.99	2.40%
10	爱尔兰	2	100.96	0.57%	3	72.81	0.45%
小计		73	15,707.54	88.41%	90	14,171.59	88.18%
其他地区		84	2,057.12	11.59%	81	1,898.44	11.82%
合计		157	17,764.66	100.00%	171	16,070.03	100.00%

从上表可知，报告期内公司外销收入主要来自于美国市场，其次为日本、澳大利亚市场，2019-2021 年度上述三个国家占外销收入占比约 70%左右，2022 年 1-6 月，美国市场由于市场需求减弱等因素，其收入占比有所下降。

(2) 各区域主要业务模式

报告期内，公司外销主要业务模式为 ODM。美国市场 OBM 模式收入占比相对高于其他市场，主要原因为公司主要客户之一 MiTM 公司（美国）采用 OBM 模式从公司采购高压柱塞泵和清洗机附件后用于后续生产制造，提升了美国市场 OBM 模式收入占比。按产品运抵地划分主要国家地区业务模式情况如下：

单位：万元

序号	运抵国	业务模式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
1	美国	自主设计 (ODM)	2,486.76	65.40%	6,459.96	59.19%	6,196.61	63.85%	5,994.63	63.76%
		自有品牌 (OBM)	1,162.42	30.57%	3,946.84	36.16%	2,958.61	30.48%	2,982.49	31.72%
		贴牌生产 (OEM)	153.04	4.02%	506.83	4.64%	550.45	5.67%	424.20	4.51%
		小计	3,802.21	100.00%	10,913.64	100.00%	9,705.67	100.00%	9,401.32	100.00%
2	日本	自主设计 (ODM)	999.67	97.26%	1,756.83	98.23%	1,924.19	99.14%	1,634.05	96.73%
		自有品牌 (OBM)	28.18	2.74%	31.58	1.77%	16.74	0.86%	55.20	3.27%
		小计	1,027.85	100.00%	1,788.41	100.00%	1,940.94	100.00%	1,689.25	100.00%
3	澳	自主设计 (ODM)	229.09	33.02%	1,177.46	69.88%	718.64	67.52%	191.15	26.49%

	大 利 亚	自有品牌(OBM)	464.62	66.98%	456.29	27.08%	345.68	32.48%	276.37	38.30%
		贴牌生产(OEM)	-	-	51.16	3.04%	-	0.00%	254.03	35.21%
		小计	693.71	100.00%	1,684.90	100.00%	1,064.32	100.00%	721.55	100.00%
4	加 拿 大	自主设计(ODM)	152.81	62.29%	1,023.48	98.20%	475.51	96.01%	256.72	74.00%
		自有品牌(OBM)	78.64	32.05%	18.75	1.80%	12.80	2.58%	90.18	26.00%
		贴牌生产(OEM)	13.88	5.66%	-	0.00%	6.97	1.41%	-	0.00%
		小计	245.33	100.00%	1,042.23	100.00%	495.28	100.00%	346.89	100.00%
5	英 国	自主设计(ODM)	141.43	63.83%	669.18	79.74%	465.54	75.12%	202.20	67.07%
		自有品牌(OBM)	80.16	36.17%	170.01	20.26%	154.21	24.88%	99.26	32.93%
		小计	221.59	100.00%	839.19	100.00%	619.75	100.00%	301.46	100.00%
6	厄 瓜 多 尔	自主设计(ODM)	354.75	100.00%	729.11	98.21%	593.16	94.76%	657.77	96.76%
		自有品牌(OBM)	-	-	13.26	1.79%	32.83	5.24%	22.06	3.24%
		小计	354.75	100.00%	742.37	100.00%	625.99	100.00%	679.83	100.00%
7	哥 伦 比 亚	自主设计(ODM)	270.03	100.00%	178.86	41.64%	148.37	37.25%	40.95	16.62%
		自有品牌(OBM)	-	-	250.65	58.36%	249.94	62.75%	205.50	83.38%
		小计	270.03	100.00%	429.51	100.00%	398.31	100.00%	246.45	100.00%
8	南 非	自主设计(ODM)	131.40	100.00%	315.88	78.58%	204.48	80.30%	249.49	76.52%
		自有品牌(OBM)	-	-	86.09	21.42%	50.16	19.70%	76.56	23.48%
		小计	131.40	100.00%	401.96	100.00%	254.64	100.00%	326.04	100.00%
9	印 度	自主设计(ODM)	269.16	100.00%	221.45	58.53%	406.06	80.94%	100.18	25.95%
		自有品牌(OBM)	-	-	156.92	41.47%	95.61	19.06%	285.81	74.05%
		小计	269.16	100.00%	378.37	100.00%	501.68	100.00%	385.99	100.00%
10	爱 尔 兰	自主设计(ODM)	31.63	100.00%	157.14	56.50%	85.35	84.54%	29.80	40.93%
		自有品牌(OBM)	-	-	120.98	43.50%	15.61	15.46%	43.01	59.07%
		小计	31.63	100.00%	278.12	100.00%	100.96	100.00%	72.81	100.00%

(二) 主要境外客户订单可持续性

1. 补充披露发行人收入主要来自于境外的原因，是否属于行业特色，境外收入金额及占比 2021 年大幅上涨的原因，境外业务开展的具体方式，包括但不限于境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式等，区分直销和经销，补充说明报告期各期境外收入结构、毛利率情况、客户数量、前五大客户销售金额占比

(1) 补充披露公司收入主要来自于境外的原因，是否属于行业特色，境外收入金额及占比 2021 年大幅上涨的原因，境外业务开展的具体方式，包括但不限于境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式等

报告期内公司内销与外销规模保持持续增长，外销销售规模占比分别为

71.36%、71.79%、74.48%和 76.47%，占比略有上涨，主要是由于公司积极开拓海外市场，与 SGY 公司（香港）、Karcher 公司（德国）、Koshin 公司（日本）等世界知名公司的不断加深合作的同时，积极开拓美洲、欧洲、东南亚等地市场。

1) 公司主要收入来自于外销的原因

① 公司自 2007 年 12 月成立以来一直以外销业务为主。经过多年发展，虽然公司产品线持续升级和丰富，客户基础不断拓展，但公司的主要客户基础和销售渠道仍以境外为主，公司的研发、生产和销售体系亦主要建立在外销业务的基础上。境内市场和境外市场存在诸多差异，公司开拓境内市场仍需要一定时间。

② 对于高压清洗相关产品而言，境外市场更为成熟。以美国为代表的欧美日地区是全球主要的消费市场，高压水射流清洗已经成为西方发达国家的主流清洗技术，相关产品成熟度更高、市场需求更大、迭代速度更快。相比之下，国内市场仍处于起步阶段，现阶段国内大部分的清洗仍依靠化学清洗和人工清洗，消费者教育和市场渗透率的提升仍有待时日。

2) 可比公司主营业务外销收入占比分析

公 司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
绿田机械	71.34%	74.59%	71.30%	75.59%
亿力机电	-	77.72%	78.00%	73.22%
海特克动力	-	2.66%	3.89%	5.01%
公 司	76.47%	74.48%	71.79%	71.36%

注：可比公司亿力机电、海特克动力数据来自于招股说明书（申报稿），2021 年度数据由于尚未披露，采用 2021 年 1-6 月数据替代，下同；绿田机械数据来自于招股说明书、公司定期报告，下同

报告期内，公司与绿田机械、亿力机电都以高压清洗机为主要产品，主营业务较为类似，外销收入占比接近；海特克动力外销收入占比差异较大，主要原因为海特克动力产品应用领域不同：海特克动力主要产品是液压泵、液压马达及液压阀等，主要应用于起重机械、混凝土机械、农业机械和塑料机械等，其市场主要在国内。从可比公司销售收入境内外占比情况看，高压清洗机行业销售目前以境外市场为主，具有行业共性。

3) 境外收入金额及占比 2021 年大幅上涨的原因

2021 年度，公司主营业务外销收入 21,236.02 万元较上年增加 3,471.36 万

元，同比上涨 19.54%，外销收入占比提高 2.69 个百分点，其中 MITM 公司（美国）、Karcher 公司（德国）收入增长金额较大，上述两家客户销售区域主要为北美市场，北美客户距离公司海运距离较长，综合考虑中国国内疫情有可能导致运力紧张和供货不稳定的情况出现，因此增加备货。上述客户采购产品类型未发生变化，期后未出现退货换货情形。按收入增长金额排名的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度			2020 年度
	收入金额	收入增长金额	收入增长比例	收入金额
MiTM 公司（美国）	3,833.25	1,055.55	38.00%	2,777.71
Karcher 公司（德国）	1,925.65	375.85	24.25%	1,549.80
SGY 公司（香港）	4,922.11	254.42	5.45%	4,667.69
SP TOOLS LTD（香港）	369.03	186.80	102.51%	182.22
Barbuy Team S.A.（阿根廷）	186.31	157.46	545.98%	28.84
Green Canpump Inc.（加拿大）	654.56	144.08	28.22%	510.48
Clarke 公司（英国）	484.04	137.31	39.60%	346.73
Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）	703.79	136.46	24.05%	567.33
HOFFMANN POWER (PTY) LTD.（南非）	357.21	120.88	51.15%	236.33
Surtiminas S.A（哥伦比亚）	114.31	114.31	-	-
小 计	13,550.26	2,683.12	24.69%	10,867.13

4) 境外业务开展的具体方式

公司境外业务开展的方式如下：

客户开拓方式	公司主要通过展会、谷歌推广、邮件营销、官网产品信息展示等方式拓展境外客户
销售渠道	公司销售模式包括直销模式和贸易商模式。直销模式下，公司直接向生产制造商和终端企业用户销售产品，贸易商模式下，公司通过贸易商向其销售网络覆盖市场间接销售产品。
业务模式	公司境外业务模式主要为 ODM/OEM 模式，根据客户需求设计、研发、生产相关产品；部分客户为 OBM 自有品牌模式
交易模式	通过 FOB 等贸易方式出口销售给境外客户
结算方式	包括电汇、信用证等
售后服务模式	直销模式下，公司负责售后服务；贸易商模式下，贸易商客户自行负责终端客户的售后服务

(2) 区分直销和经销，补充说明报告期各期境外收入结构、毛利率情况、客户数量、前五大客户销售金额占比

1) 按直销和经销划分，报告期各期主营业务外销收入结构、毛利率情况

单位：万元

销售模式	产品类别	2022年1-6月			2021年度		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
直销	高压清洗机	2,145.64	23.17%	24.21%	4,287.70	20.19%	25.98%
	高压柱塞泵	1,510.50	16.31%	28.34%	4,405.69	20.75%	29.32%
	清洗机附件	1,249.07	13.49%	39.31%	3,508.80	16.52%	42.12%
	其他	1.29	0.01%	25.55%	16.71	0.08%	18.17%
	小计	4,906.50	52.99%	29.32%	12,218.90	57.54%	31.81%
经销	高压清洗机	1,302.36	14.06%	18.89%	2,529.64	11.91%	15.80%
	高压柱塞泵	527.11	5.69%	34.75%	809.99	3.81%	34.01%
	清洗机附件	2,523.09	27.25%	30.85%	5,658.73	26.65%	32.54%
	其他	0.71	0.01%	5.56%	18.76	0.09%	11.94%
	小计	4,353.28	47.01%	27.74%	9,017.12	42.46%	27.94%
合计	9,259.77	100.00%	28.58%	21,236.02	100.00%	30.16%	

(续上表)

销售模式	产品类别	2020年度			2019年度		
		收入	收入占比	毛利率	收入	收入占比	毛利率
直销	高压清洗机	3,830.68	21.56%	29.84%	3,330.83	20.73%	36.04%
	高压柱塞泵	3,503.51	19.72%	19.03%	2,837.14	17.65%	23.11%
	清洗机附件	2,790.07	15.71%	47.70%	2,644.38	16.46%	53.26%
	其他	29.37	0.17%	11.06%	24.60	0.15%	87.57%
	小计	10,153.62	57.16%	30.97%	8,836.95	54.99%	37.19%
经销	高压清洗机	1,566.00	8.82%	33.30%	1,505.36	9.37%	31.96%
	高压柱塞泵	663.25	3.73%	34.28%	587.40	3.66%	37.36%
	清洗机附件	5,338.20	30.05%	38.36%	5,105.33	31.77%	29.57%
	其他	43.60	0.25%	13.22%	34.99	0.22%	83.21%
	小计	7,611.04	42.84%	36.82%	7,233.09	45.01%	30.96%
合计	17,764.66	100.00%	33.47%	16,070.03	100.00%	34.38%	

公司经销模式毛利率在2020年度上升、超过直销模式毛利率主要系专供经销渠道的清洗机附件的成本降低所致。

2) 按直销和经销划分，报告期各期主营业务外销客户数量

单位：家

销售模式	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
------	-----------	--------	--------	--------

直销	75	138	117	119
经销	44	43	33	42
合计	119	181	150	161

注：同一客户采购产品后可能运抵多个国家、地区

3) 按直销和经销划分，报告期各期主营业务外销前五大客户销售金额及占比

2022年1-6月

单位：万元

销售模式	客户名称	收入	收入占比
直销	MiTM 公司（美国）	1,086.42	11.73%
	Koshin 公司（日本）	999.67	10.80%
	Karcher 公司（德国）	659.65	7.12%
	Garpen Pty Ltd（澳大利亚）	218.79	2.36%
	Argentools LTD（以色列）	177.22	1.91%
	小计	3,141.75	33.92%
经销	SGY 公司（香港）	1,881.15	20.32%
	Green Canpump Inc.（加拿大）	650.80	7.03%
	Mundimport 公司（巴拿马）/ TRECX 公司（厄瓜多尔）	354.75	3.83%
	Barbuy Team S.A.（阿根廷）	233.77	2.52%
	H2 International, Inc.（美国）	137.56	1.49%
	小计	3,258.03	35.19%

2021年度

单位：万元

销售模式	客户名称	收入	收入占比
直销	MiTM 公司（美国）	3,833.25	18.05%
	Karcher 公司（德国）	1,925.65	9.07%
	Koshin 公司（日本）	1,640.78	7.73%
	HOFFMANN POWER (PTY) LTD.（南非）	357.21	1.68%
	Garpen Pty Ltd（澳大利亚）	263.11	1.24%

销售模式	客户名称	收入	收入占比
	小 计	8,020.00	37.77%
经销	SGY 公司（香港）	4,922.11	23.18%
	Mundimport 公司（巴拿马）	703.79	3.31%
	Green Canpump Inc.（加拿大）	654.56	3.08%
	Clarke 公司（英国）	484.04	2.28%
	SP TOOLS LTD（香港）	369.03	1.74%
	小 计	7,133.53	33.59%

2020 年度

单位：万元

销售模式	客户名称	收入	收入占比
直销	MiTM 公司（美国）	2,777.71	15.64%
	Koshin 公司（日本）	1,833.46	10.32%
	Karcher 公司（德国）	1,549.80	8.72%
	Chandak 公司（印度）	428.71	2.41%
	HOFFMANN POWER (PTY) LTD.（南非）	236.33	1.33%
	小 计	6,826.00	38.42%
经销	SGY 公司（香港）	4,667.69	26.28%
	Mundimport 公司（巴拿马）/ TRECX 公司（厄瓜多尔）	567.33	3.19%
	Green Canpump Inc.（加拿大）	510.48	2.87%
	Clarke 公司（英国）	346.73	1.95%
	Robin Machineries And Equipment（阿联酋）	209.52	1.18%
	小 计	6,301.76	35.47%

2019 年度

单位：万元

销售模式	客户名称	收入	收入占比
直销	MiTM 公司（美国）	2,495.30	15.53%
	Koshin 公司（日本）	1,546.37	9.62%
	Karcher 公司（德国）	1,512.83	9.41%

销售模式	客户名称	收入	收入占比
	Makinex 公司（澳大利亚）	324.72	2.02%
	Soiha Intergroup Co.,Ltd（泰国）	164.49	1.02%
	小 计	6,043.71	37.61%
经销	SGY 公司（香港）	4,626.13	28.79%
	TRECX 公司（厄瓜多尔）	644.87	4.01%
	Green Canpump Inc.（加拿大）	308.76	1.92%
	Link-It International (Pty) Ltd.（南非）	169.41	1.05%
	Nu Air Asia Pacific Limited（香港）	167.12	1.04%
	小 计	5,916.29	36.82%

2. 区分直销和经销，分别说明境外前五大客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、客户获取方式、订单签订方式、是否签署了长期合作协议、业务模式（ODM/OEM/OBM）及各模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量、定价原则或方法；上述客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来情况

(1) 外销直销模式下，报告期各期前五大客户情况

1) MiTM 公司（美国）

成立时间	1973 年 12 月
开始合作时间	2008 年
主营业务	公司主要从事高压清洗机，空气压缩机和发电机等产品的制造和销售业务。
客户获取方式	第三方平台获取信息后联系
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价

自有品牌 (OBM)	高压清洗机	-	-	-	-	-	-		
	高压柱塞泵	959.12	88.28%	18,440	520.13	3,323.00	86.69%	74,618	445.33
	清洗机附件	127.29	11.72%	24,068	52.89	510.26	13.31%	107,701	47.38
	小计	1,086.42	100.00%	42,508	255.58	3,833.25	100.00%	182,319	210.25
合计		1,086.42	100.00%	42,508	255.58	3,833.25	100.00%	182,319	210.25

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	-	-			11.55	0.46%	50	2,310.59
	高压柱塞泵	2,510.49	90.38%	60,129	417.52	2,080.25	83.37%	49,528	420.01
	清洗机附件	267.22	9.62%	90,157	29.64	403.50	16.17%	58,294	69.22
	小计	2,777.71	100.00%	150,286	184.83	2,495.30	100.00%	107,872	231.32
合计		2,777.71	100.00%	150,286	184.83	2,495.30	100.00%	107,872	231.32

2) Karcher 公司 (德国)

成立时间	1935 年 1 月
开始合作时间	2013 年
主营业务	公司主要从事工业清洗产品的制造和销售业务。
客户获取方式	第三方平台获取信息后联系
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

注:Karcher 公司(德国)为一家注册地在德国的企业,下属公司包括 Karcher North America Camas、Karcher Cleaning Systems Sdn. Bhd.、Karcher Ptyltd. 和 Karcher Canada Inc. 等公司, Karcher 公司(德国)采购公司产品主要销售区域为北美市场

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下:

单位: 万元; 台、件; 元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2020 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	0.76	0.12%	400	18.98	1.81	0.09%	1,600	11.33
	小计	0.76	0.12%	400	18.98	1.81	0.09%	1,600	11.33

自主设计 (ODM)	高压柱塞泵	54.98	8.33%	900	610.89	195.30	10.14%	3,240	602.77
	清洗机附件	576.58	87.41%	62,440	92.34	1,664.92	86.46%	204,011	81.61
	小计	631.56	95.74%	63,340	99.71	1,860.22	96.60%	207,251	89.76
贴牌生产 (OEM)	清洗机附件	27.33	4.14%	3,552	76.96	63.62	3.30%	9,512	66.88
	小计	27.33	4.14%	3,552	76.96	63.62	3.30%	9,512	66.88
合计		659.65	100.00%	67,292	98.03	1,925.65	100.00%	218,363	88.19

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	0.24	0.02%	200	12.25	3.54	0.23%	2,022	17.53
	小计	0.24	0.02%	200	12.25	3.54	0.23%	2,022	17.53
自主设计 (ODM)	高压柱塞泵	95.66	6.17%	1,477	647.64	86.02	5.69%	1,260	682.67
	清洗机附件	1,367.68	88.25%	161,566	84.65	1,405.55	92.91%	116,880	120.26
	小计	1,463.34	94.42%	163,043	89.75	1,491.56	98.59%	118,140	126.25
贴牌生产 (OEM)	清洗机附件	86.22	5.56%	12,120	71.13	17.73	1.17%	2,400	73.87
	小计	86.22	5.56%	12,120	71.13	17.73	1.17%	2,400	73.87
合计		1,549.80	100.00%	175,363	88.38	1,512.83	100.00%	122,562	123.43

3) Koshin 公司 (日本)

成立时间	1956 年 2 月
开始合作时间	2013 年
主营业务	公司主要从事水泵、喷雾器和高压清洗机等制造和销售业务。
客户获取方式	他人介绍
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	其他	-	0.00%	-	-	0.68	0.04%	15	451.99
	小计	-	0.00%	-	-	0.68	0.04%	15	451.99
自主设计 (ODM)	高压清洗机	884.19	88.45%	4,970	1,779.05	1,446.34	88.15%	8,350	1,732.15
	高压柱塞泵	7.77	0.78%	123	631.66	29.04	1.77%	458	634.10
	清洗机附件	107.71	10.77%	12,869	83.70	164.72	10.04%	18,438	89.33

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
	小计	999.67	100.00%	17,962	556.54	1,640.10	99.96%	27,246	601.96
合计		999.67	100.00%	17,962	556.54	1,640.78	100.00%	27,261	601.88

(续上表)

业务模式	产品类别	2020年度				2019年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌(OBM)	其他	0.50	0.03%	10	504.03	-	-	-	-
	小计	0.50	0.03%	10	504.03	-	-	-	-
自主设计(ODM)	高压清洗机	1,636.61	89.26%	8,823	1,854.93	1,417.60	91.67%	7,720	1,836.27
	高压柱塞泵	26.31	1.44%	383	687.06	21.98	1.42%	324	678.47
	清洗机附件	170.03	9.27%	19,783	85.95	106.79	6.91%	12,911	82.71
	小计	1,832.95	99.97%	28,989	632.29	1,546.37	100.00%	20,955	737.95
合计		1,833.46	100.00%	28,999	632.25	1,546.37	100.00%	20,955	737.95

4) HOFFMANN POWER (PTY) LTD. (南非)

成立时间	1997年12月
开始合作时间	2008年
主营业务	公司主要从事汽油和柴油发动机，高压清洗机，泵，发电机，无绳鼓风机，混凝土搅拌机，重型夯土机，气球灯塔和相关设备业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌(OBM)	高压清洗机	77.41	79.36%	315	2,457.52	-	-	-	-
	高压柱塞泵	13.23	13.56%	180	735.01	1.64	0.46%	5	3,270.40
	清洗机附件	6.89	7.07%	2,616	26.35	44.99	12.60%	14,171	31.75
	其他	0.01	0.01%	4	31.99	4.02	1.12%	40	1,003.76
	小计	97.55	100.00%	3,115	313.16	50.64	14.18%	14,216	35.63
自主设计(ODM)	高压清洗机	-	-	-	-	268.29	75.11%	1,307	2,052.74
	高压柱塞泵	-	-	-	-	38.28	10.72%	550	695.93

	小计	-	-	-	-	306.57	85.82%	1,857	1,650.88
合计		97.55	100.00%	3,115	313.16	357.21	100.00%	16,073	222.24

(续上表)

业务模式	产品类别	2020年度				2019年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	-	-	-	-	-	-	-	-
	高压柱塞泵	0.40	0.17%	1	3,996.18	-	-	-	-
	清洗机附件	31.54	13.35%	9,161	34.43	5.62	4.82%	1,906	29.46
	其他	5.35	2.26%	60	891.72	0.21	0.18%	3	710.40
	小计	37.29	15.78%	9,222	40.44	5.83	5.00%	1,909	30.53
自主设计 (ODM)	高压清洗机	163.58	69.22%	628	2,604.78	85.15	73.05%	352	2,419.01
	高压柱塞泵	35.46	15.00%	499	710.53	25.59	21.95%	300	852.84
	小计	199.04	84.22%	1,127	1,766.07	110.73	95.00%	652	1,698.38
合计		236.33	100.00%	10,349	228.36	116.56	100.00%	2,561	455.15

5) Garpen Pty Ltd (澳大利亚)

成立时间	2004年5月
开始合作时间	2010年
主营业务	公司主要从事高压清洗机，泵、发电机、汽油和柴油发动机业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

注：Garpen Pty Ltd 已被 PENGAR (WA) PTY LTD 收购

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	141.16	64.52%	404	3,494.08	177.59	67.50%	525	3,382.65
	高压柱塞泵	47.63	21.77%	470	1,013.37	51.67	19.64%	560	922.75
	清洗机附件	30.00	13.71%	2,755	108.88	33.84	12.86%	4,242	79.78
	小计	218.79	100.00%	3,629	602.88	263.11	100.00%	5,327	493.91
合计		218.79	100.00%	3,629	602.88	263.11	100.00%	5,327	493.91

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	102.65	67.26%	317	3,238.15	87.97	64.52%	245	3,590.78
	高压柱塞泵	30.44	19.95%	356	855.04	25.47	18.68%	253	1,006.55
	清洗机附件	19.53	12.79%	3,688	52.94	22.92	16.81%	4,358	52.60
	小计	152.61	100.00%	4,361	349.95	136.36	100.00%	4,856	280.81
合计		152.61	100.00%	4,361	349.95	136.36	100.00%	4,856	280.81

注：Garpen Pty Ltd（澳大利亚）未对发行人商标授权因此归于 OBM 模式

6) Chandak 公司（印度）

成立时间	2002 年 12 月
开始合作时间	2007 年
主营业务	公司从事农业喷雾泵，高压清洗机，汽车清洗机，园艺工具等产品业务。
客户获取方式	网络搜索
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压柱塞泵	120.70	78.41%	1,745	691.69	-	-	-	-
	清洗机附件	33.24	21.59%	61,339	5.42	24.53	11.36%	47,260	5.19
	小计	153.94	100.00%	63,084	24.40	24.53	11.36%	47,260	5.19
自主设计 (ODM)	高压清洗机	-	-	-	-	1.12	0.52%	5	2,248.88
	高压柱塞泵	-	-	-	-	190.23	88.12%	3,307	575.24
	小计	-	-	-	-	191.36	88.64%	3,312	577.76
合计		153.94	100.00%	63,084	24.40	215.88	100.00%	50,572	42.69

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌	高压柱塞泵	-	-	-	-	0.41	0.40%	2	2,027.12

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
(OBM)	清洗机附件	27.76	6.48%	51,864	5.35	7.35	7.30%	6,315	11.64
	小计	27.76	6.48%	51,864	5.35	7.75	7.71%	6,317	12.27
	合计	428.71	100.00%	58,360	73.46	100.62	100.00%	7,649	131.55
自主设计 (ODM)	高压清洗机	-	-	-	-	-	-	-	-
	高压柱塞泵	400.95	93.52%	6,496	617.23	92.87	92.29%	1,332	697.19
	小计	400.95	93.52%	6,496	617.23	92.87	92.29%	1,332	697.19

7) Makinex 公司 (澳大利亚)

成立时间	2006 年 10 月
开始合作时间	2013 年
主营业务	公司主要从事轻型高压清洗机, 发动机, 发动机等产品和工具业务。
客户获取方式	第三方平台获取信息后联系
订单签订方式	无年度框架协议, 按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下:

单位: 万元; 台、件; 元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	21.77	100.00%	48	4,535.50	-	-	-	-
	高压柱塞泵	-	-	-	-	12.45	17.70%	305	408.23
	清洗机附件	-	-	-	-	6.72	9.56%	1,269	52.96
	小计	21.77	100.00%	48	4,535.50	19.17	27.26%	1,574	121.80
自主设计 (ODM)	高压清洗机	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-	-	-	-	-
贴牌生产 (OEM)	高压清洗机	-	-	-	-	51.16	72.74%	182	2,810.72
	小计	-	-	-	-	51.16	72.74%	182	2,810.72
合计		21.77	100.00%	48	4,535.50	70.33	100.00%	1,756	400.49

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	-	-	-	-	-	-	-	-
	高压柱塞泵	-	-	-	-	3.80	1.17%	10	3,797.04

	清洗机附件	41.68	54.11%	6,175	67.50	37.64	11.59%	3,532	106.56
	小计	41.68	54.11%	6,175	67.50	41.43	12.76%	3,542	116.98
自主设计 (ODM)	高压清洗机	35.35	45.89%	49	7,213.75	29.26	9.01%	40	7,314.27
	小计	35.35	45.89%	49	7,213.75	29.26	9.01%	40	7,314.27
贴牌生产 (OEM)	高压清洗机	-	-	-	-	254.03	78.23%	329	7,721.22
	小计	-	-	-	-	254.03	78.23%	329	7,721.22
合计		77.03	100.00%	6,224	123.76	324.72	100.00%	3,911	830.27

8) Soiha Intergroup Co.,Ltd (泰国)

成立时间	2003年8月
开始合作时间	2010年
主营业务	公司主要从事高压清洗机、柴油机、汽油发电机、发动机等机电设备业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	59.74	67.10%	280	2,133.70	-	-	-	-
	高压柱塞泵	9.26	10.40%	120	771.78	-	-	-	-
	清洗机附件	18.87	21.19%	2,753	68.53	17.07	9.47%	2,135	79.97
	其他	1.16	1.30%	20	579.84	0.60	0.33%	20	298.57
	小计	89.03	100.00%	3,173	280.59	17.67	9.80%	2,155	82.00
自主设计 (ODM)	高压清洗机	-	-	-	-	159.01	88.19%	995	1,598.06
	高压柱塞泵	-	-	-	-	3.63	2.01%	50	726.20
	小计	-	-	-	-	162.64	90.20%	1,045	1,556.34
合计		89.03	100.00%	3,173	280.59	180.31	100.00%	3,200	563.47

(续上表)

业务模式	产品类别	2020年度				2019年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	30.65	14.37%	8,186	37.44	10.72	6.52%	2,206	48.60
	其他	0.02	0.01%	15	13.60	0.28	0.17%	33	84.23

	小计	30.67	14.38%	8,201	37.40	11.00	6.69%	2,239	49.12
自主设计 (ODM)	高压清洗机	177.83	83.39%	986	1,803.52	146.86	89.28%	820	1,790.98
	高压柱塞泵	4.74	2.22%	63	752.33	6.63	4.03%	91	728.49
	小计	182.57	85.62%	1,049	1,740.39	153.49	93.31%	911	1,684.85
合计		213.24	100.00%	9,250	230.53	164.49	100.00%	3,150	522.18

9) Argentools LTD (以色列)

成立时间	1969年11月
开始合作时间	2018年
主营业务	公司主要从事电动工具、可充电电动工具、建筑设备和染色设备等业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压清洗机	175.30	98.91%	595	2,946.16	37.50	98.76%	135	2,777.54
	高压柱塞泵	0.63	0.35%	10	626.90	0.32	0.85%	5	647.09
	清洗机附件	1.30	0.73%	124	104.77	0.15	0.39%	34	43.66
	小计	177.22	100.00%	729	2,431.03	37.97	100.00%	174	2,182.11
合计		177.22	100.00%	729	2,431.03	37.97	100.00%	174	2,182.11

注：该客户2019、2020年度无收入

(2) 外销经销模式下，报告期各期前五大客户情况

1) SGY公司(香港)

成立时间	2004年4月
开始合作时间	2014年
主营业务	公司主要从事金属材料、五金制品、五金工具、气动工具、普通机械设备、日用品、化工产品等产品的国际贸易业务。
客户获取方式	他人介绍
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价

与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无
-------------------------	---

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自主设计(ODM)	清洗机附件	1,767.50	93.96%	567,619	31.14	4,591.33	93.28%	1,674,011	27.43
贴牌生产(OEM)	清洗机附件	113.65	6.04%	26,025	43.67	330.77	6.72%	72,960	45.34
总计		1,881.15	100.00%	593,644	31.69	4,922.11	100.00%	1,746,971	28.18

(续上表)

业务模式	产品类别	2020年度				2019年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自主设计(ODM)	清洗机附件	4,317.00	92.49%	1,341,694	32.18	4,219.65	91.21%	1,338,741	31.52
贴牌生产(OEM)	清洗机附件	350.69	7.51%	72,321	48.49	406.47	8.79%	82,484	49.28
总计		4,667.69	100.00%	1,414,015	33.01	4,626.13	100.00%	1,421,225	32.55

2) Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）

成立时间	2018年6月/2001年11月
开始合作时间	2019年/2007年
主营业务	公司主要从事水泵和高压清洗机等产品的销售业务。
客户获取方式	TRECX 公司（厄瓜多尔）介绍/展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否/否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价/在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无/无

[注]Mundimport 公司（巴拿马）和 TRECX 公司（厄瓜多尔）为受同一实际控制人控制的企业，金额合并统计

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌(OBM)	其他	-	-	-	-	12.07	1.72%	170	710.24
	小计	-	-	-	-	12.07	1.72%	170	710.24

自主设计 (ODM)	高压清洗机	311.79	87.89%	1,550	2,011.55	639.04	90.80%	3,031	2,108.34
	高压柱塞泵	9.80	2.76%	156	628.38	15.81	2.25%	253	624.88
	清洗机附件	33.15	9.35%	4,720	70.24	36.87	5.24%	24,043	15.34
	小计	354.75	100.00%	6,426	552.05	691.72	98.28%	27,327	253.13
合计		354.75	100.00%	6,426	552.05	703.79	100.00%	27,497	255.95

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	其他	17.63	3.11%	282	625.19	21.94	3.40%	338	649.20
	小计	17.63	3.11%	282	625.19	21.94	3.40%	338	649.20
自主设计 (ODM)	高压清洗机	433.39	76.39%	1,971	2,198.82	536.90	83.26%	2,356	2,278.87
	高压柱塞泵	31.16	5.49%	485	642.42	24.87	3.86%	355	700.62
	清洗机附件	85.16	15.01%	22,801	37.35	61.15	9.48%	13,941	43.86
	小计	549.70	96.89%	25,257	217.64	622.92	96.60%	16,652	374.08
合计		567.33	100.00%	25,539	222.14	644.87	100.00%	16,990	379.56

3) Green Canpump Inc. (加拿大)

成立时间	2012年8月
开始合作时间	2014年
主营业务	公司主要从事水泵，电动压力清洗机，雾化喷嘴和喷管，电动马达，发动机，高压软管和泵的备用配件等产品的销售业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	其他	-	-	-	-	3.76	0.57%	10	3,755.73
	小计	-	-	-	-	3.76	0.57%	10	3,755.73
自主设计 (ODM)	高压清洗机	153.29	23.55%	723	2,120.20	193.30	29.53%	944	2,047.69
	高压柱塞泵	353.23	54.28%	5,617	628.86	302.80	46.26%	5,151	587.85
	清洗机附件	143.82	22.10%	10,474	137.32	154.71	23.63%	7,262	213.03
	其他	0.45	0.07%	40	113.43				

	小计	650.80	100.00%	16,854	386.14	650.81	99.43%	13,357	487.24
合计		650.80	100.00%	16,854	386.14	654.56	100.00%	13,367	489.69

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	其他	5.25	1.03%	40	1,312.20	-	-	-	-
	小计	5.25	1.03%	40	1,312.20	-	-	-	-
自主设计 (ODM)	高压清洗机	39.59	7.76%	212	1,867.55	23.66	7.66%	140	1,689.96
	高压柱塞泵	324.34	63.54%	5,230	620.16	232.49	75.30%	3,762	617.99
	清洗机附件	141.30	27.68%	7,073	199.77	52.61	17.04%	1,505	349.59
	小计	505.23	98.97%	12,515	403.70	308.76	100.00%	5,407	571.04
合计		510.48	100.00%	12,555	406.59	308.76	100.00%	5,407	571.04

4) Clarke 公司 (英国)

成立时间	1970 年 2 月
开始合作时间	2019 年
主营业务	公司主要从事水泵和高压清洗机等产品的零售业务
客户获取方式	客户介绍
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

注：Clarke 公司 (英国) 原为公司直接客户 Nu Air Asia Pacific Limited (香港) 的下游客户，2019 年底开始与公司建立联系成为公司直接客户

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	-	-	-	-	5.65	1.17%	1,167	48.43
	其他	-	-	-	-	0.41	0.08%	4	1,021.81
	小计	-	-	-	-	6.06	1.25%	1,171	51.75
自主设计 (ODM)	高压清洗机	100.89	95.90%	550	1,834.39	476.39	98.42%	2,319	2,054.28
	高压柱塞泵	2.44	2.32%	34	717.27	1.59	0.33%	23	692.90
	清洗机附件	1.87	1.78%	544	34.45	-	-	-	-
	小计	105.21	100.00%	1,128	932.68	477.98	98.75%	2,342	2,040.91

合计	105.21	100.00%	1,128	932.68	484.04	100.00%	3,513	1,377.86
----	--------	---------	-------	--------	--------	---------	-------	----------

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	4.57	1.32%	897	50.93	-	-	-	-
	其他	0.17	0.05%	2	848.52	-	-	-	-
	小计	4.74	1.37%	899	52.70	-	-	-	-
自主设计 (ODM)	高压清洗机	339.75	97.99%	1,847	1,839.49	0.41	100.00%	2	2,042.57
	高压柱塞泵	2.24	0.65%	30	746.86	-	-	-	-
	小计	341.99	98.63%	1,877	1,822.03	0.41	100.00%	2	2,042.57
合计		346.73	100.00%	2,776	1,249.04	0.41	100.00%	2	2,042.57

5) SP TOOLS LTD (香港)

成立时间	2017 年 2 月
开始合作时间	2017 年
主营业务	公司主要从事各类机械设备和配件等产品的进出口业务。
客户获取方式	浙江大农业务人员拜访
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	2.71	4.00%	811	33.46	6.43	1.74%	1,384	46.44
	小计	2.71	4.00%	811	33.46	6.43	1.74%	1,384	46.44
自主设计 (ODM)	高压清洗机	60.47	89.11%	400	1,511.80	356.24	96.54%	3,010	1,183.52
	高压柱塞泵	4.68	6.89%	110	425.07	6.36	1.72%	131	485.28
	小计	65.15	96.00%	510	1,277.41	362.60	98.26%	3,141	1,154.40
合计		67.86	100.00%	1,321	513.71	369.03	100.00%	4,525	815.53

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	5.47	3.00%	1,158	47.27	2.81	8.72%	630	44.68
	小计	5.47	3.00%	1,158	47.27	2.81	8.72%	630	44.68

自主设计 (ODM)	高压清洗机	172.67	94.76%	1,320	1,308.14	23.73	73.52%	163	1,455.95
	高压柱塞泵	4.08	2.24%	80	509.38	5.73	17.76%	120	477.66
	小计	176.75	97.00%	1,400	1,262.49	29.46	91.28%	283	1,041.13
合计		182.22	100.00%	2,558	712.36	32.28	100.00%	913	353.55

6) Robin Machineries And Equipment (阿联酋)

成立时间	1992年5月
开始合作时间	2007年
主营业务	公司主要从事机械设备、建筑材料的批发和零售业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月				2021年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压柱塞泵	1.19	4.83%	25	475.94	7.45	5.08%	116	642.52
	清洗机附件	-	-	-	-	1.67	1.14%	354	47.27
	小计	1.19	4.83%	25	475.94	9.13	6.22%	470	194.19
自主设计 (ODM)	高压清洗机	23.45	95.17%	140	1,675.12	136.44	93.04%	842	1,620.40
	其他	-	-	-	-	1.09	0.74%	23	472.20
	小计	23.45	95.17%	140	1,675.12	137.52	93.78%	865	1,589.87
合计		24.64	100.00%	165	1,493.42	146.65	100.00%	1,335	1,098.51

(续上表)

业务模式	产品类别	2020年度				2019年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压柱塞泵	19.92	9.51%	281	708.97	18.01	13.32%	153	1,177.19
	清洗机附件	26.21	12.51%	12,551	20.88	4.36	3.23%	414	105.37
	小计	46.13	22.02%	12,832	35.95	22.37	16.55%	567	394.59
自主设计 (ODM)	高压清洗机	163.40	77.98%	769	2,124.78	109.58	81.06%	701	1,563.19
	其他	-	0.00%	-	-	3.22	2.38%	20	1,611.32
	小计	163.40	77.98%	769	2,124.78	112.80	83.45%	721	1,564.52
合计		209.52	100.00%	13,601	154.05	135.18	100.00%	1,288	1,049.50

7) Link-It International (Pty) Ltd. (南非)

成立时间	1997年12月(2020年11月注销)
开始合作时间	2013年
主营业务	公司主要从事高压清洗机等产品的进口和销售业务
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议,按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下:

单位:万元;台、件;元/台、元/件

业务模式	产品类别	2019年度			
		收入	收入占比	数量	单价
自有品牌(OBM)	高压柱塞泵	22.73	13.42%	299	760.20
	清洗机附件	18.69	11.03%	5,158	36.24
	其他	0.83	0.49%	8	1,043.57
	小计	42.26	24.94%	5,465	77.33
自主设计(ODM)	高压清洗机	127.15	75.06%	505	2,517.90
	小计	127.15	75.06%	505	2,517.90
合计		169.41	100.00%	5,970	283.77

8) Nu Air Asia Pacific Limited (香港)

成立时间	2008年2月
开始合作时间	2011年
主营业务	公司从事压缩机、气动工具、电动工具、焊工、发电机、手动工具、泵、电动花园、台面等产品的贸易业务。
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议,按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下:

单位:万元;台、件;元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022年1-6月	2021年度
------	------	-----------	--------

		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压柱塞泵	0.62	42.42%	15	415.30	2.65	2.09%	45	589.50
	清洗机附件	0.85	57.58%	202	41.87	9.80	7.73%	610	160.69
	小计	1.47	100.00%	217	67.68	12.45	9.82%	655	190.15
自主设计 (ODM)	高压清洗机	-	-	-	-	114.34	90.18%	692	1,652.24
	小计	-	-	-	-	114.34	90.18%	692	1,652.24
合计		1.47	100.00%	217	67.68	126.79	100.00%	1,347	941.28

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压柱塞泵	1.41	1.31%	23	612.29	1.34	0.80%	25	534.29
	清洗机附件	11.19	10.39%	792	141.34	6.68	4.00%	918	72.81
	小计	12.60	11.70%	815	154.63	8.02	4.80%	943	85.04
自主设计 (ODM)	高压清洗机	95.14	88.30%	581	1,637.53	159.11	95.20%	876	1,816.27
	小计	95.14	88.30%	581	1,637.53	159.11	95.20%	876	1,816.27
合计		107.74	100.00%	1,396	771.80	167.12	100.00%	1,819	918.77

9) Barbuy Team S.A. (阿根廷)

成立时间	1992 年
开始合作时间	2007 年
主营业务	通用机械、电动工具等产品进口商和分销商
客户获取方式	展会
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	清洗机附件	-	-	-	-	7.12	3.82%	2,098	33.94
	其他	-	-	-	-	0.63	0.34%	7	896.85
	小计	-	-	-	-	7.75	4.16%	2,105	36.81
自主设计 (ODM)	高压清洗机	233.77	100.00%	999	2,340.04	178.56	95.84%	838	2,130.78
	小计	233.77	100.00%	999	2,340.04	178.56	95.84%	838	2,130.78
合计		233.77	100.00%	999	2,340.04	186.31	100.00%	2,943	633.05

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自有品牌 (OBM)	高压柱塞泵	-	-	-	-	-	-	-	-
	清洗机附件	-	-	-	-	-	-	-	-
	小计	-	-	-	-	-	-	-	-
自主设计 (ODM)	高压清洗机	28.84	100.00%	120	2,403.74	-	-	-	-
	小计	28.84	100.00%	120	2,403.74	-	-	-	-
合计		28.84	100.00%	120	2,403.74	-	-	-	-

10) H2 International, Inc. (美国)

成立时间	2014 年 12 月
开始合作时间	2019 年
主营业务	主要从事灯具、户外用品、清洗机相关产品等的进出口和仓储业务。
客户获取方式	浙江大农业务人员拜访
订单签订方式	无年度框架协议，按照订单进行采购
是否签署了长期合作协议	否
定价原则或方法	在成本加成基础上协商定价
与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来	无

各业务模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量如下：

单位：万元；台、件；元/台、元/件

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月				2021 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自主设计 (ODM)	清洗机附件	137.56	100.00%	6,000	229.27	90.71	100.00%	4,004	226.54
合计		137.56	100.00%	6,000	229.27	90.71	100.00%	4,004	226.54

(续上表)

业务模式	产品类别	2020 年度				2019 年度			
		收入	收入占比	数量	单价	收入	收入占比	数量	单价
自主设计 (ODM)	清洗机附件	72.53	100.00%	3,000	241.76	-	-	-	-
合计		72.53	100.00%	3,000	241.76	-	-	-	-

3. 补充说明上述主要客户的供应商管理体系和质量控制制度，发行人在客户同类产品供应商中的地位 and 份额，相较于其他供应商在质量控制、交货时间、产品价格等方面是否具备竞争优势，说明是否存在被其他供应商替代的风险

(1) 补充说明上述主要客户的供应商管理体系和质量控制制度

公司与主要境外客户普遍合作时间较长，相关客户一般建立了完善的供应商管理体系和质量控制制度。主要客户在选择供应商时，会对供应商的生产能力、研发能力、相关资质、产品质量、交货周期、资金实力等方面综合考核。由于上述供应商筛选标准较高，通常只有资质完备、产品开发能力强的生产商才能符合客户的供应商筛选标准。

公司主要境外客户从供应商管理制度建设、评估考核、实地验厂、样品确认、监督检查等方面建立了多维度质量控制制度，以保障产品质量的稳定、持续供应。首先，在制度建设方面，要求供应商制定完整的生产、研发等方面管理制度；其次，在评估考核方面，客户对供应商评估考核，动态管理供应商；第三，在评估验厂方面，部分客户会委托第三方专业机构进行实地的走访，对供应商产品质量控制和履行社会责任等方面进行评估；第四，在样品确认方面，客户会对生产前的样本进行确认与检测，确保样本符合其自身对产品的标准；第五，在监督检查方面，部分客户在发货前对产品经质量进行检查。

主要客户质量控制的具体方式：SGY 公司（香港）：产品出货前申请第三方检验，此外客户品质团队不定期对公司产品品质进行现场核查。此外，公司作为美国大型零售商劳氏公司的产品供应商，为确保公司能够持续稳定为其生产产品，劳氏公司每年委托专业第三方专业机构进行实地的走访验厂，对公司产品质量控制和履行社会责任等方面进行评估。Koshin 公司（日本）：向公司提供产品规格书，公司需要按照要求进行生产并对产品制定例行测试操作规程。公司在采用新式样或新模具加工的情况下，在交货前须向客户提供所订购产品的样本，接受客户的初品检查。Karcher 公司（德国）：新产品需要出具测试报告，后续采购产品如有不良品会出具报告。MITM 公司（美国）：对每批次采购产品进行抽查，并不定期进行产品寿命测试，如发现抽样样品批量问题会发报告及整改书。客户生产组装时对每台采购的柱塞泵测试并记录问题，每月以邮件形式发送给公司。Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）：客户未专门制定质量控制程序，采用公司自身质量控制程序，主要包括进货及完工检验控制程序、成品检验控制规程、过程检查控制规程和不合格品管理程序等。

(2) 发行人在客户同类产品供应商中的地位 and 份额

由于公司主要客户的采购总额暂无公开数据，且部分客户由于商业机密未告知公司在其同类产品供应商中的份额或其同类产品采购规模，公司无法准确获取在客户同类产品供应商中的地位 and 份额。根据公司客户访谈记录，估算公司对其收入占其年营业收入比例情况如下：

序号	客户名称	销售模式	主要产品	2021 年收入金额 (万元)	客户年营业收入规模	2021 年收入占客户营业收入比重
1	MiTM 公司 (美国)	直销	主要为高压柱塞泵	3,833.25	5000 万美元以上 (3.25 亿元人民币以上)	小于 12%
2	Karcher 公司 (德国)	直销	主要为清洗机附件	1,925.65	2020 年 27.21 亿欧元 (约 200 亿人民币)	约 0.1%
3	Koshin 公司 (日本)	直销	主要为高压清洗机	1,640.78	5000 万美元以上 (3.25 亿元人民币以上)	小于 5%
4	HOFFMANN POWER (PTY) LTD. (南非)	直销	主要为高压清洗机	357.21	500 万美元以下 (3250 万元人民币以下)	约 11%
5	Garpen Pty Ltd (澳大利亚)	直销	高压清洗机、高压柱塞泵、清洗机附件	263.11	未接受访谈	
6	Chandak 公司 (印度)	直销	主要为高压柱塞泵	215.88	500 万美元以下 (3250 万元人民币以下)	约 7%
7	Makinex 公司 (澳大利亚)	直销	主要为高压清洗机、清洗机附件	70.33	500 万美元以下 (3250 万元人民币以下)	约 2%
8	Soiha Intergroup Co.,Ltd (泰国)	直销	主要为高压清洗机	180.31	1300 万美金 (8450 万元人民币)	约 2%
9	SGY 公司 (香港)	经销	清洗机附件	4,922.11	3000-5000 万美元 (1.95 亿元-3.25 亿元人民币)	15%-25%
10	Mundimport 公司 (巴拿马)/TRECX 公司 (厄瓜多尔)	经销	主要为高压清洗机	703.79	5000 万美元以上 (3.25 亿元人民币以上)	小于 2%
11	Green Canpump Inc. (加拿大)	经销	高压清洗机、高压柱塞泵、清洗机附件	654.56	500-1000 万美元 (3250 万元-6500 万元人民币)	10%-20%
12	Clarke 公司 (英国)	经销	主要为高压清洗机	484.04	未接受访谈	
13	SP TOOLS LTD (香港)	经销	主要为高压清洗机	369.03	1000-3000 万美元 (6500 万元-1.95 亿元人民币)	2%-6%
14	Robin Machineries And Equipment (阿联酋)	经销	主要为高压清洗机	146.65	5000 万美元以上 (3.25 亿元人民币以上)	小于 0.5%

序号	客户名称	销售模式	主要产品	2021 年收入金额 (万元)	客户年营业收入规模	2021 年收入占客户营业收入比重
15	Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	经销	主要为高压清洗机	169.41 (2019 年收入, 客户 2020 年注销)	500 万美元以下 (3250 万元人民币以下)	约 5%
16	Nu Air Asia Pacific Limited (香港)	经销	主要为高压清洗机	126.79	3000-5000 万美元 (1.95 亿元-3.25 亿元人民币)	0.4%-0.7%
17	Argentools LTD (以色列)	直销	主要为高压清洗机	37.97	5000 万美元以上 (3.25 亿元人民币以上)	小于 1%
18	Barbuy Team S.A. (阿根廷)	经销	主要为高压清洗机	186.31	3000-5000 万美元 (1.95 亿元-3.25 亿元人民币)	小于 1%
19	H2 International, Inc. (美国)	经销	主要为清洗机附件	90.71	最近一年销售额约 1 亿美金 (约 6-7 亿人民币)	小于 1%

由上表可知，公司收入占 SGY 公司（香港）营业收入比例约为 15%-25%，公司在其产品供应商中份额较高。公司占其他客户营业收入比重较小，公司在其产品供应商中份额较低。

(3) 发行人相较于其他供应商在质量控制、交货时间、产品价格等方面是否具备竞争优势

公司主要客户基于商业机密未提供其他供应商的相关情况，根据与主要客户的访谈记录，客户对公司的访谈情况如下：

序号	客户名称	公司优势	后续合作情况
1	MiTM 公司 (美国)	质量, 品牌, 售后服务, 公司已与 Mi-T-M 建立了强有力的合作关系	重要的合作伙伴, 继续保持合作
2	Karcher 公司 (德国)	质量, 价格	继续保持合作
3	Koshin 公司 (日本)	价格, 产品供应能力有保障, 售后服务	继续保持合作
4	HOFFMANN POWER (PTY) LTD. (南非)	质量, 品牌, 售后服务	继续保持合作
5	Garpen Pty Ltd (澳大利亚)	未接受访谈	
6	Chandak 公司 (印度)	质量	继续保持合作
7	Makinex 公司 (澳大利亚)	质量, 价格, 销售人员服务好	继续保持合作
8	Soiha Intergroup Co., Ltd (泰国)	质量, 价格	继续保持合作
9	SGY 公司 (香港)	质量, 产品供应能力有保障, 技术持续更新	双方将持续合作。受制于中美贸易等影响, 美国劳氏公司倾向于 SGY 公司从东南亚等地采购, 但考虑到公司产品的优势, 客户信誉优良, 将持续合作。
10	Mundimport 公司 (巴拿马)/TRECX 公司 (厄瓜多尔)	质量	继续保持合作

序号	客户名称	公司优势	后续合作情况
11	Green Canpump Inc. (加拿大)	质量, 价格, 产品供应能力有保障, 公司满足了质量、供应和价格等方面的要求	继续保持合作
12	Clarke 公司 (英国)	未接受访谈	
13	SP TOOLS LTD (香港)	质量, 售后服务	继续保持合作
14	Robin Machinerics And Equipment (阿联酋)	质量, 从销售团队获得良好的反应	继续保持合作
15	Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	质量, 品牌, 售后服务	客户 2020 年已注销
16	Nu Air Asia Pacific Limited (香港)	产品供应能力有保障, 综合能力较强	继续保持合作
17	Argentools LTD (以色列)	质量	继续保持合作
18	Barbuy Team S.A. (阿根廷)	质量、价格	继续保持合作
19	H2 International, Inc. (美国)	质量、产品供应能力有保障、产品品类丰富	继续保持合作

(4) 说明是否存在被其他供应商替代的风险

报告期内, 公司与主要客户合作稳定, 从合作历史看, 公司与主要客户合作时间较长, 根据客户访谈, 客户对公司产品质量、交货时间、产品价格等方面存在优势。报告期内, 公司对主要客户收入呈增长趋势, 且后续继续保持合作, 与客户合作较为稳定, 被其他供应商替代的风险较小。

单位: 万元

序号	客户名称	开始合作时间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
1	MiTM 公司 (美国)	2008 年	1,086.42	3,833.25	2,777.71	2,495.30
2	Karcher 公司 (德国)	2013 年	659.65	1,925.65	1,549.80	1,512.83
3	Koshin 公司 (日本)	2013 年	999.67	1,640.78	1,833.46	1,546.37
4	HOFFMANN POWER (PTY) LTD. (南非)	2008 年	97.55	357.21	236.33	116.56
5	Garpen Pty Ltd (澳大利亚)	2010 年	218.79	263.11	152.61	136.36
6	Chandak 公司 (印度)	2007 年	153.94	215.88	428.71	100.62
7	Makinex 公司 (澳大利亚)	2013 年	21.77	70.33	77.03	324.72
8	Soiha Intergroup Co.,Ltd (泰国)	2010 年	89.03	180.31	213.24	164.49
9	SGY 公司 (香港)	2014 年	1,881.15	4,922.11	4,667.69	4,626.13
10	Mundimport 公司 (巴拿马) / TRECX 公司 (厄瓜多尔)	2019 年 / 2007 年	354.75	703.79	567.33	644.87

11	Canpump 公司(加拿大)	2014 年	650.80	654.56	510.48	308.76
12	Clarke 公司 (英国)	2019 年	105.21	484.04	346.73	0.41
13	SP TOOLS LTD (香港)	2007 年	67.86	369.03	182.22	32.28
14	Robin Machineries And Equipment (阿联酋)	2007 年	24.64	146.65	209.52	135.18
15	Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	2013 年	-	-	-	169.41
16	Nu Air Asia Pacific Limited (香港)	2011 年	1.47	126.79	107.74	167.12
17	Argentools LTD (以色列)	2018 年	177.22	37.97	-	-
18	Barbuy Team S.A. (阿根廷)	2007 年	233.77	186.31	28.84	-
19	H2 International, Inc. (美国)	2019 年	137.56	90.71	72.53	-

注：Link-It International (Pty) Ltd. (南非) 于 2020 年注销

4. 补充披露报告期内对持续经营有重要影响的合同的履行期限、实际履行情况，境内外主要客户是否存在合同已到期的情况，后续合作是否存在不确定性

(1) 报告期内，合计金额 500 万以上的销售合同或订单的汇总情况如下：

单位：万元

序号	年度	客户名称	主要合同标的	金额
1	2022 年 1-6 月	SGY 公司 (香港)	高压清洗机附件	1,101.20
2	2022 年 1-6 月	MiTM 公司 (美国)	高压柱塞泵、高压清洗机附件	842.23
3	2022 年 1-6 月	Koshin 公司 (日本)	高压清洗机、高压柱塞泵	723.60
4	2022 年 1-6 月	Mundimport 公司 (巴拿马)/TRECX 公司 (厄瓜多尔)	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	720.44
5	2021 年度	SGY 公司 (香港)	高压清洗机附件	4,742.73
6	2021 年度	MiTM 公司 (美国)	高压柱塞泵、高压清洗机附件	3,652.79
7	2021 年度	上海东贸	高压清洗机附件、高压柱塞泵、高压清洗机	2,593.08
8	2021 年度	Karcher 公司 (德国)	高压柱塞泵、高压清洗机附件	1,981.93
9	2021 年度	Koshin 公司 (日本)	高压清洗机、高压柱塞泵	1,714.00

序号	年度	客户名称	主要合同标的	金额
10	2021 年度	Canpump 公司（加拿大）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	1,353.81
11	2021 年度	Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	994.36
12	2020 年度	SGY 公司（香港）	高压清洗机附件	5,595.75
13	2020 年度	MiTM 公司（美国）	高压柱塞泵、高压清洗机附件	3,418.26
14	2020 年度	Koshin 公司（日本）	高压清洗机、高压柱塞泵	2,156.47
15	2020 年度	Karcher 公司（德国）	高压柱塞泵、高压清洗机附件	1,653.23
16	2020 年度	上海东贸	高压清洗机附件、高压柱塞泵、高压清洗机	1,265.34
17	2020 年度	Chandak 公司（印度）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	680.38
18	2020 年度	Canpump 公司（加拿大）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	649.05
19	2019 年度	MiTM 公司（美国）	高压柱塞泵、高压清洗机附件	2,814.41
20	2019 年度	SGY 公司（香港）	高压清洗机附件	2,604.81
21	2019 年度	Koshin 公司（日本）	高压清洗机、高压柱塞泵	1,692.38
22	2019 年度	Karcher 公司（德国）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	1,653.23
23	2019 年度	上海东贸	高压清洗机附件、高压柱塞泵、高压清洗机	1,309.84
24	2019 年度	TRECX 公司（厄瓜多尔）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	609.24
25	2019 年度	Canpump 公司（加拿大）	高压清洗机、高压清洗机附件、高压柱塞泵	559.10

(2) 报告期内，金额 30 万美元或 200 万人民币以上的销售合同或订单的情况如下：

序号	签订日期	客户名称	金额	截至 2022 年 6 月 30 日是否履行完毕
1	2022/3/24	Barbuy Team S. A.（阿根廷）	35.67 万美元	履行完毕
2	2022/2/24	Mundimport 公司（巴拿马）	65.72 万美元	正在履行
3	2022/2/8	MiTM 公司（美国）	34.20 万美元	正在履行
4	2021/11/30	上海东贸	372.85 万人民币	履行完毕
5	2021/10/30	Canpump 公司	34.81 万美元	正在履行

		(加拿大)		
6	2021/10/25	Karcher 公司	31.77 万美元	履行完毕
7	2021/7/24	Mundimport 公司 (巴拿马)	30.82 万美元	履行完毕
8	2021/6/22	Mundimport 公司 (巴拿马)	39.74 万美元	履行完毕
9	2021/6/4	Green Canpump Inc. (加拿大)	35.84 万美元	履行完毕
10	2021/4/8	Koshin 公司 (日本)	51.53 万美元	履行完毕
11	2021/2/24	Koshin 公司 (日本)	30.78 万美元	履行完毕
12	2020/12/30	MiTM 公司 (美国)	48.84 万美元	履行完毕
13	2020/12/29	Koshin 公司 (日本)	31.21 万美元	履行完毕
14	2020/12/23	Chandak 公司 (印度)	45.31 万美元	履行完毕
15	2020/6/29	MiTM 公司 (美国)	54.7 万美元	履行完毕
16	2020/6/29	MiTM 公司 (美国)	32.89 万美元	履行完毕
17	2020/3/9	MiTM 公司 (美国)	37.34 万美元	履行完毕
18	2019/7/1	MiTM 公司 (美国)	38.45 万美元	履行完毕

Easy Kleen公司（加拿大）为公司直接客户上海东贸的下游客户，由于统计错误，原招股说明书将Easy Kleen公司合同单独披露，实际应汇总至上海东贸，此次已做相应修改。

公司与主要境内外客户多数是以订单形式下单，公司未与其签署长期合作协议，不涉及合同已到期后续不再合作的情况。公司主要境外客户与公司继续保持合作意向，详细情况见本题（三）3。

5. 根据申报材料，前五大境外客户 Koshin 公司（日本）在中国宁波设有公司进行高压泵、清洗机、马达等产品的制造和销售，报告期内向发行人采购高压清洗机及配件。请说明 Koshin 公司（日本）是否为以 ODM/OEM 销售为主的境外客户，其境内公司生产及销售情况；说明以 ODM/OEM 销售为主的境外客户在所在地区的市场地位和市场份额情况，相关客户本身是否具备相关产品生产能力、是否存在由 ODM/OEM 转为自主生产并终止与发行人合作的可能，与发行人

与合作关系是否存在重大不确定性

(1) 说明 Koshin 公司（日本）是否为以 ODM/OEM 销售为主的境外客户，其境内公司生产及销售情况

1) Koshin 公司（日本）系公司以 ODM 销售为主的境外客户

公司与 Koshin 公司（日本）境内关联公司无业务往来。报告期内，公司对其均为外销，情况如下：

单位：万元

业务模式	产品类别	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
自主设计 (ODM)	高压清洗机	884.19	88.45%	1,446.34	88.15%	1,636.61	89.26%	1,417.60	91.67%
	高压柱塞泵	7.77	0.78%	29.04	1.77%	26.31	1.44%	21.98	1.42%
	清洗机附件	107.71	10.77%	164.72	10.04%	170.03	9.27%	106.79	6.91%
	小计	999.67	100.00%	1,640.10	99.96%	1,832.95	99.97%	1,546.37	100.00%
自有品牌 (OBM)	其他	-	-	0.68	0.04%	0.50	0.03%		
合计		999.67	100.00%	1,640.78	100.00%	1,833.46	100.00%	1,546.37	100.00%

2) Koshin 公司境内公司生产及销售情况

通过查询 Koshin 公司官网及对 Koshin 公司业务人员访谈，Koshin 公司境内公司包括工进利天泵（宁波）有限公司和宁波工进马达有限公司，其生产及销售情况如下：

分公司	地点	主营业务	生产情况	销售情况
工进利天泵（宁波）有限公司 (KOSHIN LITAIN (NINGBO) CO., LTD)	中国 宁波	主要生产家用泵、农用泵、喷雾器、发电机及配件、电路板，塑胶产品的生产及加工，泵壳的压缩加工等。	主要生产家用喷雾器，灯油泵，少量的引擎泵，潜水泵等	主要销售家用喷雾器等，销往 Koshin 日本本社，年销售 1 亿人民币左右
宁波工进马达有限公司 (NINGBO KOSHIN MOTER CO., LTD)	中国 宁波	马达、泵、模具及相关零部件制造与加工。	主要生产清水泵，污水泵，电机等	主要销售清水泵等，销往 Koshin 日本本社，年销售 1800 万人民币左右

(2) 说明以 ODM/OEM 销售为主的境外客户在所在地区的市场地位和市场份额情况，相关客户本身是否具备相关产品生产能力、是否存在由 ODM/OEM 转为自主生产并终止与公司合作的可能，与公司合作关系是否存在重大不确定性

报告期内，以 ODM/OEM 销售为主的境外客户包括：

客户名称	市场地位	市场份额	客户本身是否具备相关产品生产能力
SGY 公司 (香港)	公司在清洗机及相关配件贸易商中处于中上游地位。从亚洲到美国的工具和家装产品的领先供应商。SGY 公司为美国大型零售商劳氏公司 (Lowe's Companies, Inc.) 的采购供应商。	暂无公开数据	贸易公司, 不具备生产能力
Koshin 公司 (日本)	日本知名企业。	在全球 160 个国家售出 70 万台泵。	日本和中国都开设工厂
Karcher 公司 (德国)	全球性公司, 市场地位高。目前全球领先的高压清洗系统供应商。	2020 年 Alfred Kärcher SE & Co. KG 实现了 27.21 亿欧元的营业额。	全球多地投资建厂, 国内也设有工厂
Mundimport 公司 (巴拿马) / TRECX 公司(厄瓜 多尔)	厄瓜多尔 200 家最大的公司之一, 是该行业的领导者。	在全国拥有四个区域仓库、三个专业仓库和 57 个销售点。	贸易公司, 不具备生产能力
Green Canpump Inc. (加拿大)	位于多伦多, Idrobase 集团 (意大利知名雾化和清洁产品提供商)、Bertolini Pumps、Nicolini Motors 和 PA SpA 的北美官方代表。	暂无公开数据	贸易公司, 不具备生产能力

以上以ODM/OEM销售为主的境外客户中, SGY公司(香港)、Mundimport公司(巴拿马)/TRECX公司(厄瓜多尔)、Green Canpump Inc. (加拿大)为贸易公司, 不具备生产能力; Koshin公司(日本)和Karcher公司(德国)具备生产能力, 两家公司具体情况如下:

1) Koshin公司(日本)

通过查询 Koshin 公司官网 (<https://www.koshin-ltd.jp/en/about/>), Koshin 公司主要从事农业、建筑业、工业、海洋船舶业和家用的泵、电机、清洗机等产品, 其下属分公司及主营业务如下:

公司	地点	主营业务	生产情况
Koshin 日本本社	日本	Koshin 总部	办公楼带生产车间
KOSHIN Holdings Co., Ltd	日本	从事公司和企业管理。	不涉及生产

公司	地点	主营业务	生产情况
工进利天泵（宁波）有限公司（KOSHIN LITAIN（NINGBO）CO., LTD）	中国宁波	主要生产家用泵、农用泵、喷雾器、发电机及配件、电路板，塑胶制品的生产及加工，泵壳的压缩加工等。	主要生产家用喷雾器，灯油泵，少量的引擎泵，潜水泵等
宁波工进马达有限公司（NINGBO KOSHIN MOTER CO., LTD）	中国宁波	马达、泵、模具及相关零部件制造与加工。	主要生产清水泵，污水泵，电机等
Koshin 美国公司（KOSHIN AMERICA CORP.（Chicago））	美国	向美国和加拿大的客户推广 Koshin 产品和服务。	不涉及生产
Koshin 泰国公司（KOSHIN THAILAND CO., LTD（Bangkok））	泰国	Koshin 农用泵在泰国地区的进口商和分销商。	不涉及生产

Koshin 公司在中国宁波 100%持股投资两家公司：工进利天泵（宁波）有限公司（2002 年 11 月成立）和宁波工进马达有限公司（2010 年 4 月成立），主要生产家用喷雾器、灯油泵、少量的引擎泵、潜水泵、污水泵和电机等。

Koshin 宁波公司成立时间较长，公司于 2013 年开始与 Koshin 日本公司业务合作，晚于 Koshin 宁波公司成立时间，且公司向 Koshin 日本公司外销的产品与 Koshin 宁波公司生产的产品不同。

综上所述，Koshin 日本公司由 ODM/OEM 转为自主生产并终止与公司合作的可能性较小，与发行人合作关系不存在重大不确定性。

2) Karcher 公司（德国）

Karcher 公司为全球领先的高压清洗系统供应商，通过查询企查查，Karcher 公司在国内通过卡赫投资（中国）有限公司投资的企业情况如下：

序号	被投资企业名称	法定代表人	注册资本	投资比例	成立日期	主营业务	生产情况
1	凯驰（上海）清洁系统有限公司	CHRISTIAN MAY	50 万欧元	100%	2002-11-20	以清洁系统和相关产品、相关配件部件为主的仓储分拨业务等	不涉及生产
2	卡赫清洁技术（常熟）有限公司（以下简称 Karcher 常熟公司）	DIETER HERMANN GRAJER	4350 万美元	100%	2011-07-19	从事清洁设备及零部件的设计、开发、制造，销售自产产品，提供相关技术服务和售后服务，从事上述产品的批发、进出口等	涉及生产

序号	被投资企业名称	法定代表人	注册资本	投资比例	成立日期	主营业务	生产情况
3	乐态空气净化设备(上海)有限公司	CHRISTIAN MAY	250 万欧元	100%	2017-03-16	空气净化系统及净水技术的技术开发、技术咨询、自有技术转让和技术服务；空气净化设备和相关零配件、制冷设备、净水器以及清洁设备的批发、网上零售、进出口；提供相关配套服务和维护服务。	不涉及生产
4	卡赫贸易(北京)有限公司	克里斯蒂安梅	15 万欧元	100%	2018-01-24	批发机械设备、电子产品；技术推广服务；经济贸易咨询；货物进出口	不涉及生产
5	卡赫贸易(中国)有限公司	CHRISTIAN MAY	10500 万元人民币	100%	2018-06-07	清洁设备和相关零配件、净水器和空气净化器的批发、进出口以及相关配套业务、设备租赁、清洁设备和相关零配件的零售(含网上销售)；售后服务。	不涉及生产
6	固威清洁技术(南通)有限公司	王旭东	4166.6667 万元人民币	40%	2021-09-01	货物进出口；机械设备研发；泵及真空设备制造；设备制造；普通阀门和旋塞制造；环境保护专用设备制造；液压动力机械及元件制造；气体压缩机械制造；家用电器制造；通用零部件制造；机械零件、零部件加工及相关产品销售	涉及生产
7	卡赫清洁技术(苏州)有限公司	CHRISTIAN MAY	5000 万元人民币	100%	2022-03-08	机械设备研发；家用电器研发；电机及其控制系统研发；智能机器人的研发等	不涉及生产

Karcher公司在国内共投资7家公司，其中2家公司涉及生产分别为：卡赫清洁技术(常熟)有限公司(2011年7月成立，持股100%)，主要生产高压清洗机、洗地机、扫地机等；固威清洁技术(南通)有限公司(2021年9月成立，持股40%；南通固威机电有限公司持股60%)，主要生产商用高压清洗机等。

Karcher常熟公司于2011年7月成立，成立时间较长。公司于2013年开始与

Karcher公司业务合作，晚于Karcher常熟公司成立时间。且公司向Karcher公司外销的产品主要为洗地盘等清洗机附件，与Karcher国内公司生产的产品不同。2022年度，Karcher国内公司（卡赫贸易（中国）有限公司）开始逐步与公司建立合作，采购清洗机附件（旋转喷头和洗地盘），订单金额约6万元人民币。

综上所述，Karcher公司（德国）由ODM/OEM转为自主生产并终止与公司合作的可能性较小，与公司合作关系不存在重大不确定性。

（三）收入确认合规性

1. 根据申报材料，发行人外销贸易模式主要是 FOB，在已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。请说明 FOB 等不同外销贸易模式下实现的销售金额及占比、收入确认的具体方法，是否符合《企业会计准则》的规定；说明是否存在因报关或装运不及时，产品积存在公司尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况；说明发行人收入确认方法与同行业可比公司是否存在较大差异，如有，请说明差异原因

（1）FOB 等不同外销模式下实现的销售金额及占比、收入确认的具体方法，是否符合《企业会计准则》的规定

1) 报告期内，公司在 FOB 等不同外销贸易模式下实现的外销收入金额及占比如下：

单位：万元

外贸模式	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
FOB	8,843.82	95.51%	20,700.14	97.48%	17,497.52	98.50%	15,502.38	96.47%
C&F	365.48	3.95%	496.83	2.34%	266.99	1.50%	567.66	3.53%
CIF	16.60	0.18%	25.07	0.12%				
EXW	33.87	0.37%	13.99	0.07%	0.16	0.00%		
合计	9,259.77	100.00%	21,236.03	100.00%	17,764.67	100.00%	16,070.03	100.00%

注：FOB（Free on Board），即装运港船上交货，卖方在装运港将货物装上船完成其交货义务；C&F（Cost and Freight），即成本加运费，卖方在装运港将货物装上船完成其交货义务；CIF（Cost, Insurance and Freight），即成本

加保险费加运费，卖方在装运港将货物装上船完成其交货义务；EXW(Ex Works)，即工厂交货，卖方将货物从工厂（或仓库）交付给买方

2) 公司外销收入确认的具体方法，是否符合《企业会计准则》的规定

① 《企业会计准则第 14 号——收入》对收入确认的相关规定

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》(财会[2017]22 号)(以下简称“新收入准则”)。新旧收入准则对于收入确认的相关规定如下所示：

A. 原收入准则规定（适用 2019 年 12 月 31 日之前）

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；公司既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。

B. 新收入准则规定（自 2020 年 1 月 1 日起适用）

根据《企业会计准则第 14 号-收入》的规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得商品控制权时确认收入：a. 合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；b. 该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权力和义务；c. 该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；d. 该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；e. 企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。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：a. 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；b. 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；c. 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；d. 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所有权上的主要风险和报酬；e. 客户已接受该商品；f. 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

② 公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定

报告期内，在 FOB 等不同贸易方式下，公司均按统一的收入确认方法确认收入。具体如下：

A. 公司基于原收入准则下，对外销收入确认方法为公司根据合同约定负责将商品运送至港口、报关并取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量，此时确认收入。

公司报关并取得提单，说明货物已由承运人接收或装船，货物所有权上主要的风险报酬已经转移给客户。公司完成了合同约定和交货义务，根据合同约定收入的金额能够可靠地计量。公司在已经收回货款或取得了收款凭证，相关的经济利益很可能流入时确认收入。公司已建立完成的存货管理体系，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

综上，公司基于原准则的收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

B. 公司基于新收入准则下，对外销收入确认方法为在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

在 FOB、C&F 与 CIF 模式下，公司将货物报关并取得提单，说明货物已由承运人接收或装船，已经完成了合同约定交货义务。且根据合同约定，公司对货物享有现时收款权利且法定所有权已转移给客户，此时客户已取得货物控制权，故公司基于新准则的收入确认方法符合《企业会计准则》的规定。

在 EXW 模式下，公司其工厂将货物提供给客户承运人时，即履行了交货义务，控制权已转移至客户。在此模式下，公司仍比照 FOB 模式处理，系因实际交货与产品报关、出口时点相隔较短，且此模式下销售收入金额较小，具有合理性。

(2) 是否存在因报关或装运不及时，产品积存在公司尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况

报告期内，公司外销业务在商品运送至港口、报关并取得提单时确认收入。提单在承运人接管货物后，由船代公司开出，提单产生后说明货物已由承运人接收或装船。

因此，如果因报关或装运不及时，则对应的销售业务提单无法开出，所以公

公司在确认外销收入时，相关货物已经报关，且由承运人接收或装船并签发提单，不存在因报关或装运不及时，产品积存在公司尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况。

(3) 公司收入确认方法与同行业可比公司的比较

1) 2020 年和 2021 年，同行业可比公司的外销业务收入确认方法如下：

同行业可比公司	收入确认方法[注]
绿田机械	公司已根据合同约定将产品报关，取得提单并根据提单日期确认收入。
亿力机电	公司根据合同约定将商品报关并取得提单，客户已取得相关商品控制权，公司已完成合同中的履约义务，公司就该商品享有现时收款权利，此时根据提单日期确认收入。
海特克动力	公司委托承运人将按出口销售订单要求生产的产品运送至海关，待货物报关通关装船后，即完成履约义务。财务部根据销售订单、出库单、报关单等原始凭证确认销售收入。
公司	在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，已收取货款或取得了收款权力且相关的经济利益很可能流入时确认收入。

[注]同行业外销收入确认方法来自其招股说明书或定期报告，下同

2) 2019 年，同行业可比公司的外销业务收入确认方法如下：

同行业可比公司	收入确认方法
绿田机械	产品销售收入金额已经确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关经济利益很可能流入，产品相关成本能够可靠地计量，公司已根据合同约定将产品报关，取得提单并根据提单日期确认收入。
亿力机电	公司根据合同约定将商品报关并取得提单，商品所有权上主要风险和报酬已转移，收入及成本金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司，此时根据提单日期确认收入。
海特克动力	公司委托承运人将按出口销售订单要求生产的产品运送至海关，待货物报关通关装船后，即完成交货义务。财务部根据销售订单、出库单、报关单等原始凭证确认销售收入。
公司	公司根据合同约定负责将商品运送至港口、报关并取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量，此时确认收入。

由上两表可见，报告期内，公司收入确认方法与同行业可比公司基本一致，不存在较大差异。

综上所述，报告期内公司外销贸易模式主要是 FOB，报告期各期占比均在 95% 以上；公司境外收入确认的具体方法符合《企业会计准则》的规定；公司在获取提单后确认收入，不存在因报关或装运不及时，产品积存在公司尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况；公司境外收入确认方法与同行业可比公司不存在较大差异。

2. 根据申报材料，对于内销收入，发行人在将产品运送至合同约定交货地点并由客户签收或双方对账确认后、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。请说明内销收入存在客户签收或双方对账两种收入确认依据的原因，对应的合同约定、销售交货流程及凭证及主要区别，说明报告期内收入确认时点是否与合同约定相符；采用双方对账方式的，说明对账时点是否明确约定、是否存在可由发行人调整对账时间等调节空间

(1) 存在客户签收或双方对账两种收入确认依据的原因，对应的合同约定、销售交货流程及凭证及主要区别，说明报告期内收入确认时点是否与合同约定相符。

客户签收与双方对账两种收入确认依据区别主要在于客户反馈的频次及内容不同，签收单系按照每次发货由客户签收确认，对账单系按月确认包括整月签收情况、所涉货物金额等内容。因公司销售主要销售产品为高压清洗机、高压柱塞泵与清洗机附件，其中清洗机附件一般单价较低，销售数量较大。部分客户考虑到其订购的产品数量大、发货频次高，每次收货填制签收单据较为繁琐，双方协商后采用月度对账形式确认整月货物签收的情况。综上，采用两种收入确认依据，主要系考虑到客户实际操作的可行性，本质上两者均对货物签收情况进行了核对，具有合理性。

报告期内，公司前五大内销客户销售合同的有关约定、销售交货流程及凭证的具体情况如下：

客户名称	合同中有关签收、验收的主要约定	销售交货流程	凭证及收入确认时点
上海东贸	验收时间、标准及验收手段、验收方： 货物出运前客户于乙方工厂验货 交货地点，日期及方式： 客户指定地点	公司将货物运至指定地点完成交货	对账单，对账单所属月份
长沙中联重科	交货时间、地点： 书面文件经双方签字确认生效后 10 日内交货（特殊情况双方可以另行协商）。 交货地点： 买方指定地点。 验收及索赔： 如果发现到货规格、数量或质量、技术要求与本合同及附件规定不符，买方有权要求更换产品并向卖方索赔……	公司将货物运至需方公司完成交货	签收单，2020 年 7 月后客户系统对账，确认签收当月
广东合力塑胶	交货地点： 供方负责送货到需方工厂 交货时间： 按需方要求送货到需方工厂	公司将货物运至需方公司仓库完成交货	对账单，对账单所属月份
利欧浙泵	交货时间方式、地点、费用： 送至需方公司仓库……	公司将货物运至需方公司仓库完成交货	对账单，对账单所属月

	验收: 在交货前, 供方出具一份证明货物符合合同规定的产品合格证		份
烟台杰瑞装备	交货及履行地点: 烟台杰瑞装备(烟台市莱山区杰瑞路 27 号) 验收及所有权转移: 合同货物经到货验收合格的, 由买方签署验收单……合同货物所有权及风险自验收合同之日起转移至买方	公司将货物运至需方公司, 并经验收合格完成交货	签收单, 签收当月
安徽华信科技	交货日期: 款到发货 交货地址: 安徽华信公司厂内	公司将货物运至需方公司完成交货	签收单, 签收当月
重庆大江动力	交货日期: 款到发货 交货地址: 订单具体约定	公司将货物运至需方公司仓库完成交货	签收单, 签收当月

如上表所示, 公司对主要内销客户的收入确认时点与合同约定基本相符。

报告期内, 公司内销签收单和对账单收入占比情况如下:

单位: 万元、%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
签收单	1,748.70	61.36	2,816.98	38.71	2,733.00	39.16	3,763.90	58.36
对账单	1,101.27	38.64	4,459.83	61.29	4,246.64	60.84	2,685.17	41.64
合计	2,849.97	100.00	7,276.81	100.00	6,979.64	100.00	6,449.07	100.00

(2) 采用双方对账方式的, 说明对账时点是否明确约定、是否存在可由公司调整对账时间等调节空间

如上文表中所示, 公司与内销主要客户签订的合同中一般未明确约定对账时点。在实际执行中, 公司按月度对账, 次月核对上月初至月末发生的业务, 对账单内容包括每笔业务当月是否签收(如 5 月核对 4 月 1 日至 4 月 30 日发生的业务, 4 月份已签收则确认为 4 月份收入)。公司与客户对账时间相对固定, 不存在可由公司调整对账时间等调节空间。

3. 量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配; 说明主要境外客户的结算方式、信用政策, 结合境外收入规模、应收账款规模等, 说明各期汇兑损益与发行人业务开展情况是否匹配

(1) 量化分析物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中国出口信用保险公司(以下简称中信保)数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与发行人境外销售收入是否匹配

1) 物流运输记录与公司境外收入匹配情况

报告期内, 公司境外销售主要贸易方式为 FOB, 公司一般仅需负担货物从厂

区到港口的运输费用。报告期内，公司境外营业收入与运输费用的匹配关系情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销运费①	118.12	269.24	222.18	208.31
境外营业收入②	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
比例③=①/②	1.26%	1.26%	1.24%	1.29%

由上表可见，报告期各期公司外销运费对外销收入的比例较为稳定，外销收入与外销运费相匹配。

2) 资金划款凭证与公司境外收入匹配情况

报告期内，公司境外收入主要采用美元结算，各期外币回款折合人民币金额与境外收入的匹配情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销回款①	10,338.42	19,878.31	17,743.18	16,468.47
外销收入（主营业务）②	9,259.77	21,360.18	17,887.36	16,162.05
比例③=①/②	111.65%	93.06%	99.19%	101.90%

报告期各期，公司外销回款比例分别为 101.90%、99.19%、93.06%和 111.65%，外销回款与外销收入基本匹配，差异主要系外销收入确认时点与回款时点的时间性差异，差异具有合理性。

3) 发货验收单据与公司境外销售收入匹配关系

报告期内，公司外销收入与外销提单对应的金额匹配关系具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外营业收入	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
货运提单对应金额	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
差异	0.00	0.00	0.00	0.00

由上表可见，公司境外销售收入与发货验收单据相匹配。

4) 出口单证与公司境外收入匹配情况

单位：万美元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
公司境外营业收入[注]①	1,459.04	3,308.59	2,578.58	2,355.40
电子口岸出口统计美元价②	1,460.26	3,309.07	2,596.91	2,355.19
差异③=②-①	1.22	0.48	18.32	-0.21
差异率④=③/①	0.08%	0.01%	0.71%	-0.01%

注：对非美元结算的境外收入，采用国家统计局公布的当年各外币兑人民币年平均汇率折算外币兑美元收入金额

由上表可见，2019年度、2021年度和2022年1-6月公司境外收入与电子口岸出口数据金额差异较小，主要系时间性差异与汇率折算差异和少量换货重新出口导致。2020年度差异较大，主要系当期因客户换货重新出口货物16.67万美元所致，差异具有合理性。

报告期内，公司外销销售数量与电子口岸数量比较情况如下：

单位：台

产品类别	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
高压清洗机	销售数量	16,190	35,507	26,136	22,467
	电子口岸	16,267	35,512	26,002	22,458
	差异	77	5	-134	-9
	差异率	0.48%	0.01%	-0.51%	-0.04%
高压柱塞泵	销售数量	34,934	107,417	85,196	66,083
	电子口岸	34,975	107,440	87,348	66,154
	差异	41	23	2,152	71
	差异率	0.12%	0.02%	2.53%	0.11%

注：因清洗机附件销售数量较大，且公司报关时部分产品按重量申报，销售数量与电子口岸数据无法直接比对，故未做对比

如上表所示，报告期内高压清洗机与高压柱塞泵外销销售数量与电子口岸数量总体差异较小，2020年高压柱塞泵产品数量差异较大，主要系存在换货产品出口1,947台，其余各期差异主要系时间性差异。

5) 中信保数据与公司境外收入匹配情况

公司与中信保签订年度保单合同，根据客户支付方式、信用期限及目的国风险类别约定保险费率，保费金额=投保金额*保险费率。公司对提供信用账期的主要外销客户进行投保，由专员根据投保客户的外销明细，在中信保系统录入投保

信息。报告期各期，中信保数据与公司境外收入匹配情况具体如下：

单位：万美元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销收入合计[注]	1,459.04	3,308.59	2,578.58	2,355.40
外销投保收入合计	899.82	2,274.42	1,955.10	1,648.32
投保金额占比	61.67%	68.74%	75.82%	69.98%

注：对非美元结算的境外收入，采用国家统计局公布的当年各外币兑人民币年平均汇率折算外币兑美元收入金额

由上表可见，报告期内投保收入金额占比总体稳定，在60-70%左右，中信保数据与公司境外收入有一定匹配性。由于公司对提供信用账期的主要外销客户进行投保，各年投保客户不同，故报告期内投保收入占比略有不同，但相对稳定，各期在60-70%左右。

6) 外汇管理局数据与公司境外收入匹配情况

外汇管理局目前不再提供检索全年结算外汇金额的服务，故未能获取该项数据。

7) 出口退税金额与公司境外收入匹配情况

报告期内，公司申报出口退税的免抵退税出口销售额与公司境外收入的匹配情况具体如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
申报表免抵退税出口销售额(人民币)①	11,122.32	19,238.55	17,348.29	18,802.34
公司境外营业收入(人民币)②	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
差异③=②-①	-1,733.86	2,121.63	539.06	-2,640.29
申报退税时间性差异④=⑤-⑥	1,733.86	-2,121.63	-539.07	2,640.29
上期确认收入在本期申报退税⑤	6,084.12	3,962.49	3,423.43	6,063.72
当期确认收入在下期申报退税⑥[注]	4,350.26	6,084.12	3,962.49	3,423.43
剔除时间性差异后⑦=③+④	0.00	0.00	0.00	0.00

[注]公司申报出口退税时间滞后于外销收入确认时间，大约滞后4个月，

2021 年度第四季度外销收入金额 6,283.57 万元，与 2022 年 1-6 月申报退税 6,084.12 万元基本吻合

由上表可见，根据报告期内公司出口退税表申报数据，各期公司境外收入与申报表免抵退税出口销售额差异主要为时间性差异，差异具有合理性。

(2) 说明主要境外客户的结算方式、信用政策，结合境外收入规模、应收账款规模等，说明各期汇兑损益与发行人业务开展情况是否匹配。

报告期内，主要境外客户的结算方式、信用政策情况如下：

单位：万元

期 间	客户名称	主营业务收入	结算方式	信用政策
2022 年 1-6 月	SGY 公司（香港）	1,881.15	电汇	90 天
	MiTM 公司（美国）	1,086.42	电汇	2022 年 1-4 月 90 天, 2022 年 5-6 月 120 天
	Koshin 公司（日本）	999.67	电汇	75 天
	Karcher 公司（德国）	662.37	电汇	60 天
	Green Canpump Inc.（加拿大）	650.80	电汇	2022 年 1-4 月 90 天, 2022 年 5-6 月 120 天
2021 年	SGY 公司（香港）	4,922.11	电汇	90 天
	MiTM 公司（美国）	3,833.25	电汇	90 天
	Karcher 公司（德国）	1,925.65	电汇	60 天
	Koshin 公司（日本）	1,640.78	电汇	75 天
	Mundimport 公司（巴拿马）	703.79	电汇	10%预付, 90%见提单后付款
2020 年	SGY 公司（香港）	4,667.69	电汇	90 天
	MiTM 公司（美国）	2,777.71	电汇	2020 年 1-3 月 30 天, 2020 年 4-6 月 75 天, 2020 年 7-12 月 90 天
	Koshin 公司（日本）	1,833.46	电汇	75 天
	Karcher 公司（德国）	1,549.80	电汇	60 天
	Mundimport 公司（巴拿马） /TRECX 公司（厄瓜多尔）	567.33	电汇	10%预付, 90%见提单后付款/30 天
2019 年	SGY 公司（香港）	4,626.13	电汇	90 天

	MiTM 公司（美国）	2,495.30	电汇	30 天
	Koshin 公司（日本）	1,546.37	电汇	75 天
	Karcher 公司（德国）	1,512.83	电汇	60 天
	TRECX 公司（厄瓜多尔）	644.87	电汇	30 天

注：报告期内，公司根据客户的具体情况给予不同的信用政策。针对普通客户，一般给予 1 个月的账期；对信誉好、规模较大、合作时间长的客户通常账期也适当延长，一般为 2-4 个月

2022 年上半年，公司延长 MiTM 公司（美国）、Canpump 公司（加拿大）信用期主要系受到船运紧张影响，客户收货时间延长。经双方协商，公司适当延长其付款信用期。

报告期内，公司收入按销售区域划分情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销	2,849.97	23.53%	7,276.81	25.52%	6,979.64	28.21%	6,449.08	28.64%
外销	9,259.77	76.47%	21,236.02	74.48%	17,764.66	71.79%	16,070.03	71.36%
其中：美元结算	9,259.77	76.47%	21,159.91	74.21%	17,764.66	71.79%	16,044.52	71.25%
欧元结算			58.06	0.20%			25.51	0.11%
人民币结算			18.05[注]	0.06%				
合计	12,109.74	100.00%	28,512.83	100.00%	24,744.30	100.00%	22,519.11	100.00%

注：2021 年某一俄罗斯客户，因其自身结算需求，双方约定使用人民币结算

由此可见，报告期内公司以外销为主，外销收入金额及占比整体呈上升趋势，主要结算货币为美元，其金额与占比逐步上升。美元对人民币汇率若发生较大波动，将对公司汇兑损益产生较大影响。

公司汇兑损益主要来源于美元货币资金以及应收账款。以下根据各月美元货币资金及应收账款余额情况，按照 $\Sigma[(月初余额+月末余额)/2 \times 月初月末美元汇率差异]$ 的方法，测算汇兑损益如下：

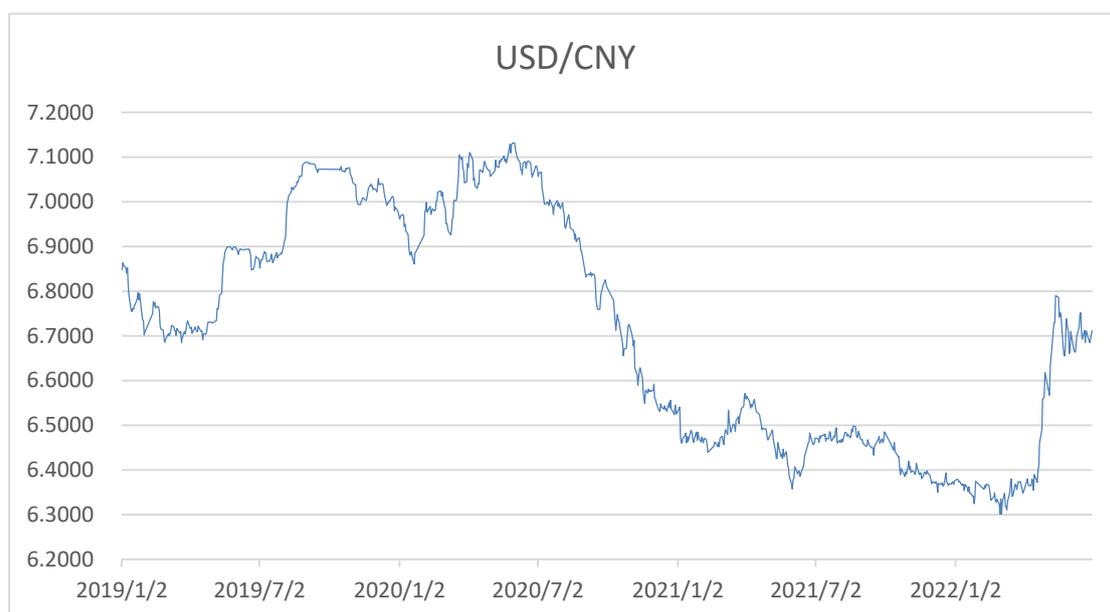
单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
测算汇兑损益	-314.95	88.16	467.95	-16.94
账面数[注]	-343.26	102.93	494.65	-10.79
测算差异	28.31	-14.76	-26.70	-6.15

注：此处为剔除了美元结汇所产生的汇兑损益后的账面数

因上述按照当年各月月初月末平均余额及月初月末汇率差进行简单测算，与实际业务发生情况可能存在一定差异，但上表模拟测算结果与报告期实际汇兑损益趋势相同。

报告期内，美元兑人民币汇率变动情况如下：



数据来源：中国货币网

由上图可见，2019年度，美元汇率整体呈上升趋势，导致公司2019年度产生汇兑收益。2020年度，美元汇率整体呈大幅下降趋势，导致公司当期产生大额汇兑亏损。2021年度整体继续呈下降趋势，导致2021年度产生汇兑损失。2022年1-6月，美元汇率整体呈上升趋势，导致公司2022年1-6月产生汇兑收益。公司汇兑损益发生情况，与美元汇率波动趋势相符。

综上所述，各期汇兑损益与公司业务开展情况匹配。

4. 根据保荐工作报告，报告期内发行人境外销售存在合同客户与实际收货人不一致的情况，涉及第一大客户SGY公司（香港）。请说明报告期内各期存在合同客户与实际收货人不一致的订单数量、涉及客户、具体原因

报告期内各期，合同客户与实际收货人不一致的情况主要系以下原因所致：

① 客户为贸易商，出于节约运输成本直接由公司报关发往终端客户；② 应客户要求，由其关联方公司收货；③ 应客户要求，发往其仓库或由其代理收货；④ 客户对收货方等信息保密；⑤ 应客户其他要求，由第三方收货。具体情况统计如下：

(1) 2022年1-6月

单位：万元

客户名称	实际收货人	订单数量	营业收入(万元)	具体原因
SGY公司(香港)	LG SOURCING, INC	57	1,881.15	①
Aladdin Investment Ltd	SANTO HARDWARE	1	4.99	②
Barbuy Team S.A.	DP ARGENTINA S.A.	2	228.99	②
Centress International HK Limited	AGENCIA DOMINICO PANAMENA, S.A	1	11.11	①
Chadwell Supply	YOUR SOURCE PRODUCTS, INC.	2	70.88	②
Comercial Forza S.A.	SUPREME OVERSEAS CORP. C/O COMERCIAL FORZA, SA.	2	8.71	⑤
Control Devices, Inc.	APACHE HOSE AND BELTING 4805 BOWLING	1	4.89	①
Electropac heco SAS	CRAFT COLOMBIA S.A.S ELECTROPAC HECO SAS	1	25.64	②
Garpen Pty Ltd	INDUSTRIAL POWER EQUIPMENT PTY LTD	4	3.02	②
General Parts & Machinery, Inc.	ACCURACY BRAIN LOGISTICS S.A.S.	1	21.35	③
H2 International, Inc.	E DESTINY LLC	5	68.85	②
	EGIANT LLC	5	68.71	②
Jagdish Textile & Engg	PRO CLEAN MACHINERY PRIVATE LIMITED	1	11.50	③
Mixer (Chile) Ltda.	Comercial Mixer Ltda	1	0.45	②
North Oriental Trading Co.,Ltd.	BUSTER ENERGY CO.,LTD	1	0.68	②
Nu Air Asia Pacific Limited	SIP(INDUSTRIAL PRODUCTS) LTD.	1	2.40	①
PACE1 Tools Ltd	PUTKITYOKALU OY	1	3.05	②
Premium Items Llc	E DESTINY LLC	4	29.03	②
Simerx Hk Limited	RSA LOGISTICA INTERNACIONAL E ASSESSORIA LTDA	5	24.37	③
SP TOOLS LTD(香港)	AUSTECH INDUSTRIES PTY, LTD	3	69.54	②
Tarco International Inc.	PRINCESS AUTO LTD.	3	73.37	①

Unipro	TO ORDER OF CAISSE REGIONALE DE CREDIT AGRICOLE LOIRE	1	21.99	③
Welfull Group Co., Ltd	ALMACENES BOYACA S. A.	1	17.08	①
Woodpecker Machines India (P)Ltd	DARTS IMPEX	2	2.97	③
Zapopan Jalisco Mexico	AUTO SELECT EXCHANGE, S. A. DE C. V.	1	20.88	③
合 计		107	2,813.17	

(2) 2021 年度

单位：万元

合同客户	实际收货人	订单数量	营业收入	具体原因
SGY 公司（香港）	LG SOURCING, INC.,	144	4,922.11	①
Control Devices, Inc	APACHE INC.	6	31.76	①
Triton HydroTools, LLC	保密未知[注]	2	0.67	④
Equip4You	ALL ROUND CLEANING SOLUTIONS LTD	1	14.84	②
H2 International. Inc	ACCESSORY KING LLC/EGIANT LLC/NATURE DESTINY/E DESTINY LLC	5	90.71	②
Karcher North America Camas	CEVA LOGISTICS/WAREHOUSE 3	1	0.32	③
KAERCHER NORTH AMERICA DE MEXICO		1	71.18	③
Karcher North America Camas	KÄRCHER PTY. LTD.	18	142.87	②
Zhejiang Everpower Import & Export Co., Ltd	AGENCIA DOMINICO PANAMENA, S. A	1	24.06	①
Tarco International Inc.	PRINCESS AUTO LTD.	9	492.92	①
SP TOOLS LTD（香港）	AUSTECH INDUSTRIES PTY, LTD	15	375.15	②
SDS POWER CO. LTD	保密未知	6	156.62	④
WPW Center s. r. o.	Waspper S. R. O	1	0.80	②
Chadwell Supply	YOUR SOURCE PRODUCTS, INC.	4	158.94	②
Soiha Intergroup Co., Ltd（泰国）	KOREA POWER PRODUCTS (THAILAND) CO., LTD	3	161.02	⑤
Nu Air Asia Pacific Limited	SIP (INDUSTRIAL PRODUCTS) LTD	4	127.17	①
Centress International HK Limited	AGENCIA DOMINICO PANAMENA, S. A	3	101.90	①
Argentools LTD	ANWITHA IMPEX INDIA PRIVATE LIMITED.,	1	37.98	③

合同客户	实际收货人	订单数量	营业收入	具体原因
NORTH ORIENTAL TRADING CO.,LTD.	TSUYOSHI BUSTER ENERGY CO LTD	1	0.45	②
PT. Multipar Sapta Tama	PT KHARISMA SEJAHTERA AGUNG JAYA	1	0.74	②
Zapopan Jalisco Mexico	AUTO SELECT EXCHANGE SA DE CV	1	7.76	③
DAAR AL SUHAAD.COMPANY	WAHJ AL HAKM CO. FOR GENERAL TRADING	1	26.42	③
Comercial Forza S. A.	SUPREME OVERSEAS CORP.	1	4.46	⑤
LAVADO INDUSTRIAL COLOMBIANO SAS	CARGA DIRECTA OTM S. A. S	1	4.44	⑤
AVANCO INTERNATIONAL LIMITED	CARLOS AUGUSTO JIMENEZ VALENCIA	1	8.41	⑤
TECHNO MOTOR S. A. R. I.	G. H CHRAIM COMERCIO E INDUSTRIA LDA	1	2.44	⑤
MANNES MANGUEIRAS E VEDACOES LTDA	ACSICOMEX-IMPORTACAO E EXPORTACAO LTDA INVOICE	1	73.36	③
合 计		234	7,039.49	

[注]客户出于信息保密,要求货代公司将提单件收货人信息脱敏处理后交由公司,下同

(3) 2020 年度

单位: 万元

合同客户	实际收货人	订单数量	营业收入	具体原因
SGY 公司 (香港)	LG SOURCING, INC. ,	142	4,667.69	①
Kärcher North America Camas	KÄRCHER PTY. LTD.	10	126.32	②
Control Devices, Inc	APACHE INC.	4	17.19	①
H2 International, Inc.	AYESPRO LLC / EPROSALE LLC	5	72.53	②
WPW Center s. r. o.	WASPPER S. R. O.	5	58.91	②
SDS POWER CO. LTD	未知	2	51.02	④
Triton HydroTools, LLC	未知	2	6.41	④
Tarco International Inc.	PRINCESS AUTO LTD.	13	194.04	①
SP TOOLS LTD (香港)	AUSTECH INDUSTRIES PTY, LTD	12	270.78	②
Soiha Intergroup Co.,Ltd (泰国)	KOREA POWER PRODUCTS (THAILAND) CO.,LTD	2	93.69	②
Zhejiang Everpower Import & Export Co., Ltd	BARNES DE COLOMBIA SA	5	51.20	①
	AGRIEURO SRL	2	48.66	①
	GLOBAL IMPORT DE COLOMBIA LTDA	1	1.13	①

合同客户	实际收货人	订单数量	营业收入	具体原因
	AGENCIA DOMINICO PANAMENA S. A.	1	19.65	①
Nu Air Asia Pacific Limited	SIP (INDUSTRIAL PRODUCTS) LTD	6	108.12	①
SDS POWER CO. LTD	保密未知	7	41.30	④
Sigma Company	ICS LTD	1	0.00	②
LUIS VIELVA Y CIA. LTDA.	VIELVA COMERCIAL SPA	1	9.25	②
Cleaning machines s.l.	KRUGER TECHNOLOGY, S.L.	1	44.62	②
General Parts & Machinery, Inc.	ACCURACY BRAIN LOGISTICS S. A. S.	1	30.63	①
TECHNO MOTOR S. A. R. I.	G. CHRAIM MOTORES COMERCIO E INDUSTRIA (SU), LDA	1	0.86	①
Excel Glory Asia Limited	BARBUY TEAM S. A.	2	15.83	②
Buster Energy Co., Ltd	NORTH ORIENTAL TRADING CO., LTD.	1	2.15	②
Chadwell Supply	YOUR SOURCE PRODUCTS, INC.	2	21.47	②
合 计		229	5,953.46	

(4) 2019 年度

单位：万元

合同客户	实际收货人	订单数量	营业收入	具体原因
SGY 公司（香港）	LG SOURCING, INC.,	104	4,626.13	①
Cleansurface	SAS MP	1	0.77	⑤
Shamrock Pipe Tools	未知	2	29.97	④
El Pretal Sociedad Anonima	RENTAMAX SOCIEDAD ANONIMA	1	3.93	②
General Parts & Machinery, Inc.	ACCURACY BRAIN LOGISTICS S. A. S.	1	16.23	①
Control Devices, Inc	APACHE INC.	5	25.41	①
SDS POWER CO. LTD	K LOGISTICS DE CHILE SA	2	11.00	①
LUIS VIELVA Y CIA. LTDA.	VIELVA COMERCIAL SPA	1	8.08	②
Karcher North America Camas	KÄRCHER PTY. LTD.	1	53.98	②
Link-It International (Pty) Ltd.	HOFFMANN POWER (PTY) LTD.	4	170.15	②
SK Life Co., LTD	KELUO INTERNATIONAL TRADING (UK)	1	16.42	②
Tetra Gulf	GULF CENTER FOR CLEANING EQUIPMENT	1	1.20	②
VETAH Hardware Tools & Machines LTD.	HERRAMIENTAS IMPORTADAS MONTERREY SA DE CV	2	14.10	②

合同客户	实际收货人	订单数量	营业收入	具体原因
Zhejiang Everpower Import & Export Co., Ltd	BARNES DE COLOMBIA SA	8	51.15	①
	TURIANO COMERCAIL	2	1.83	①
	SETTIMI S. R. L.	2	14.86	①
	OKARY STIHL NARANJO	1	6.92	①
	GLOBAL IMPORT DE COLOMBIA LTDA	1	1.30	①
Nu Air Asia Pacific Limited	CLARKE INTERNATIONAL LTD	3	151.30	①
	SIP (INDUSTRIAL PRODUCTS) LTD	4	19.90	①
SP Tools Asia Ltd	AUSTECH INDUSTRIES PTY, LTD	2	16.97	①
SP TOOLS LTD (香港)	AUSTECH INDUSTRIES PTY, LTD	1	3.01	①
SDS POWER CO. LTD	保密未知	4	23.41	④
WPW Center s.r.o.	WASPPER S. R. O.	1	6.85	②
Excel Glory Asia Limited	BARBUY TEAM S.A.	1	18.31	②
Chadwell Supply	YOUR SOURCE PRODUCTS, INC.	5	107.68	②
Mamuth Mangueiras e Conexoes Ltda	FLEXPRT IMP E EXP DE PRCD ELETRCN LTDA	1	3.87	③
EVERGREEN POWER TRADING PTE LTD.	ENERGIA Y POTENCIA S.A.S	7	98.17	②
RISI (HK) INTERNATIONAL TRADE CO., LIMITED	SOCIETE AKYMAT	1	32.53	⑤
Teryair Equipment Pvt. Ltd.	DRRUTEC ENGINEERING SOLUTIONS PVT. LTD.	2	18.86	②
ONE SIX EIGHT (HK) CO., LIMITED	PT. TRI USAHA BUANA SEJATI	1	30.42	①
Charl Burger Trust T/A Hire It	TURNSTONE TRADING 90CC	1	18.69	②
NANO CO.	MILLER INTERNATIONAL CORP.	1	5.81	②
SA Leak Detection	SMART LEAK DETECTION	2	3.60	①
Tarco International Inc.	PRINCESS AUTO LTD.	1	20.61	①
合 计		178	5,633.42	

2019-2022年1-6月，合同客户与实际收货人不一致所涉及订单的营业收入分别为5,633.42万元、5,953.45万元、7,039.49万元和2,813.17万元，分别占当年境外营业收入的34.86%、33.28%、32.96%和29.96%，各期各类原因所对应的营业收入情况如下：

单位：万元

具体原因	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

①	1,989.99	70.74%	5,699.90	80.97%	5,139.18	86.32%	5,000.64	88.77%
②	711.42	25.29%	784.50	11.14%	715.55	12.02%	542.23	9.63%
③	103.05	3.66%	217.02	3.08%			3.87	0.07%
④			157.29	2.23%	98.73	1.66%	53.38	0.95%
⑤	8.71	0.31%	180.78	2.57%			33.30	0.59%
合计	2,813.17	100.00%	7,039.49	100.00%	5,953.46	100.00%	5,633.42	100.00%

报告期内，合同客户与实际收货人不一致主要为原因①、②，各期两者合计占比均超 90%，具备合理性。报告期内，未发生因此类情况而产生的纠纷，上表所涉及客户回款情况均较好。

5. 说明第二大境外客户 MiTM 公司（美国）在 2021 年销售收入大幅增加的原因及合理性；Mundimport 公司（巴拿马）成立后次年即成为发行人 2020 年和 2021 年第五大客户的原因及合理性

(1) 关于 MiTM 公司（美国）销售收入大幅增加的原因及合理性

2019-2021 年，公司对 MiTM 公司（美国）的销售情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
销售收入	3,833.61	2,777.71	2,495.30
销售收入增长率	38.01%	11.32%	-

由上表可知，随着公司业务规模的扩展，公司对主要客户 MiTM 公司（美国）的销售金额逐步增长，其中 2021 年销售收入大幅增加一方面系公司业务规模扩展下，相应对大客户收入有所提升；另一方面客户距离公司海运距离较长，综合考虑中国国内疫情有可能导致运力紧张和供货不稳定的情况出现，因此增加备货。

(2) 关于 Mundimport 公司（巴拿马）成立后次年即成为发行人 2020 年和 2021 年第五大客户的原因及合理性

根据中信保资信报告和客户访谈记录，Mundimport 公司（巴拿马）与 TRECX 公司（厄瓜多尔）为受同一实际控制人 BETANCOURT 家族控制的企业。TRECX 公司（厄瓜多尔）成立于 2001 年 11 月 29 日，自 2007 年开始与公司合作。2019-2021 年公司对上述两家客户的销售情况如下所示：

单位：万元

客户名称	主要销售产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
TRECX 公司(厄瓜多尔)	高压清洗机、清洗机附件		223.65	644.87
Mundimport 公司(巴拿马)	高压清洗机、清洗机附件	703.79	343.68	
合计		703.79	567.33	644.87

如上表所示，公司对两家客户主要销售产品相同，且公司与 Mundimport 公司（巴拿马）开展合作时，双方已有一定合作基础。公司与 Mudimport 公司（巴拿马）的合作虽始于 2020 年，但对其关联方 TRECX 公司（厄瓜多尔）的销售金额在 2019 年已达到 644.87 万元，系当年外销第五大客户。因客户变更了与公司的合作主体，故 Mundimport 公司（巴拿马）成立后次年即成为公司 2020 年和 2021 年第五大客户，具备合理性。

6. 区分外销和内销，补充说明 2021 年第四季度的月度销售情况，包括但不限于销售金额、主要客户情况等，结合订单下单时间、生产周期等，说明 2021 年第四季度收入占比提高的原因，是否存在提前确认收入的情形，是否符合行业惯例

(1) 2021 年第四季度的月度销售情况及其收入占比提高的原因

2021 年第四季度收入月度销售情况如下：

单位：万元

销售区域	客户名称	10 月份	11 月份	12 月份	合计	占比
内销	上海东贸	-	361.65	183.97	545.62	6.65%
	长沙中联重科	21.97	75.86	57.59	155.41	1.89%
	广东合力塑胶	29.77	42.71	50.07	122.54	1.49%
	浙江耀锋	-	11.32	73.04	84.36	1.03%
	利欧浙泵	19.64	23.80	24.83	68.27	0.83%
	其他客户	304.88	258.33	416.70	979.91	11.95%
	小计		376.26	773.66	806.19	1,956.10
外销	MiTM 公司(美国)	434.81	323.13	632.14	1,390.09	16.95%
	SGY 公司(香港)	417.83	337.47	480.43	1,235.73	15.06%
	Karcher 公司(德国)	181.67	137.61	73.46	392.74	4.79%

Green Canpump Inc. (加拿大)	171.45	77.19	121.48	370.12	4.51%
Mundimport 公司 (巴拿马) /TRECX 公司 (厄瓜多尔)	279.56	1.41	-	280.98	3.43%
其他客户	777.13	1,171.67	628.19	2,576.99	31.42%
小 计	2,262.46	2,048.48	1,935.70	6,246.65	76.15%
合 计	2,638.72	2,822.14	2,741.90	8,202.75	100.00%

由上表可见，2021 年第四季度销售收入主要来自外销客户，且客户集中度相对较高。故拟结合第四季度主要客户销售情况，展开分析。

2021 年第四季度前五大客户月度销售情况如下：

单位：万元

客户名称	10 月份			11 月份			12 月份		
	金额	订单下单时间	生产周期	金额	订单下单时间	生产周期	金额	订单下单时间	生产周期
MiTM 公司 (美国)	434.81	4-6 月	15-45 天	323.13	6-7 月	15-45 天	609.44	9 月	15-45 天
SGY 公司 (香港)	417.83	6-8 月	15-45 天	337.47	8-9 月	15-45 天	480.43	8-11 月	15-45 天
上海东贸				361.65	6-8 月	15-45 天	183.97	6-9 月	15-45 天
Karcher 公司 (德国)	181.67	9-10 月	15-45 天	137.61	8-11 月	15-45 天	73.46	10-11 月	15-45 天
Green Canpump Inc. (加拿大)	171.45	4-7 月	15-45 天	77.19	8 月	15-45 天	121.48	4-9 月	15-45 天
小 计	1,205.77			1,237.05			1,468.78		
当月销售收入	2,638.72			2,822.14			2,741.90		
收入占比	45.70%			43.83%			53.57%		

由上表可见，公司各类产品生产周期不长，基本在 15-45 天不等。而主要客户一般提前 2-4 个月下达订单，不同客户间存在一定差异。

上述客户销售区域主要为北美市场，北美客户距离公司海运距离较长，综合考虑中国国内疫情有可能导致运力紧张和供货不稳定的情况出现，因此增加备货，故使得公司 2021 年第四季度销售收入占比有所提高。

(2) 2021 年第四季度收入占比提高是否符合行业惯例

报告期内，同行业可比公司第四季度销售占比如下：

期 间	季 度	绿田机械	海特克动力	公 司
2021 年度	第一季度	23.02%		23.34%

	第二季度	25.85%		27.62%
	第三季度	22.76%		20.27%
	第四季度	28.37%		28.77%
	合计	100.00%		100.00%
2020 年度	第一季度	16.99%	14.78%	17.75%
	第二季度	27.83%	26.46%	26.03%
	第三季度	25.21%	27.29%	32.27%
	第四季度	29.97%	31.48%	23.96%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
2019 年度	第一季度	21.80%	25.87%	28.90%
	第二季度	28.26%	30.20%	27.08%
	第三季度	26.47%	19.92%	19.18%
	第四季度	23.46%	24.00%	24.84%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

[注]同行可比公司数据源自其招股说明书或年度报告。亿力机电其招股说明书未披露相关数据。海特克动力因其招股说明书财务数据仅更新到 2021 年 6 月 30 日，无相关数据

由上表可见，公司与同行业公司的收入整体上无明显季节性特征。2021 年公司四季度占比水平，与同行业可比公司绿田机械较为接近，符合行业惯例。

综上所述，公司 2021 年第四季度销售收入占比提升，主要与北美客户受海运资源紧张影响提前备货相关。2021 年第四季度销售占比与同行业可比公司绿田机械相近，符合行业惯例。公司按报关单、提单确认外销收入，按签收单、对账单确认内销收入，不存在提前确认收入的情形。

7. 说明与境外客户的退换货约定、报告期内是否发生退换货情况、退换货原因，各期金额及相关会计处理，是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

(1) 与境外客户的退换货约定

报告期内，公司与境外客户关于退换货未作书面约定，但一般通行做法为：如产品存在质量问题，可予以换货/返修；非产品质量问题，不予退还。对此类情况下产生的运费，由公司承担。

(2) 报告期内发生退换货情况、金额及退换货原因

报告期内，发生的外销退换货情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
退货金额	--	2.23	1.34	--
换货金额	1.82	2.82	118.77	1.98
其中：Koshin 公司（日本）	--	2.82	3.13	1.98
MiTM 公司（美国）	--	--	115.64	--
退换货金额合计	1.82	5.05	120.11	1.98
境外营业收入金额	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
退换货金额占比	0.02%	0.02%	0.67%	0.01%

报告期内，公司的退货系亚马逊平台终端客户退货，发生换货的客户及原因主要系：1) MiTM 公司（美国）商品在运输途中表面发生氧化，经双方友好协商后，进行了换货处理；2) Koshin 公司（日本）商品在运输过程中发生磕碰问题，经客户验收不合格，经双方友好协商后，进行了换货处理；3) CENTRESS INTERNATIONAL HK LIMITED（香港）商品因天气潮湿及物流运输，外包装及内部产品存在不同程度变形，经双方友好协商，进行了换货处理。

(3) 公司对退换货的相关会计处理

公司在发生退货时，直接在亚马逊账单中扣除相关收入，由于亚马逊仓库在海外，当发生退货时，退回国内成本较高，公司相应将退回的货物直接予以报废处理。公司对换货/返修的产品不单独确认收入，收到退货产品时借记发出商品红字，同时借记库存商品。待换货产品发出后，借记发出商品，贷记库存商品。并对两批商品出库成本价格的差异，补充结转主营业务成本。

(4) 是否存在期末集中确认收入、期初退货的情形

报告期内，公司境外客户实际发生的退换货金额较小，且各期占比均低于1%，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

综上所述，公司与境外客户的退换货约定与通行做法一致、报告期内发生了少量换货，金额较小，相关会计处理正确，不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

8. 结合境外主要经销商销售情况和终端销售实现情况，说明销售回款是否及时，是否存在经销商大量囤货虚增收入的情形

(1) 境外主要经销商销售情况和终端销售实现情况

报告期各期，公司对前五大境外经销商及上海东贸销售收入情况如下：

单位：万元

经销商名称	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占经销收入比重	金额	占经销收入比重	金额	占经销收入比重	金额	占经销收入比重
SGY 公司（香港）	1,881.15	39.08%	4,922.11	43.52%	4,667.69	48.76%	4,626.13	52.57%
Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）	354.75	7.37%	703.79	6.22%	567.33	5.93%	644.87	7.33%
Green Canpump Inc.（加拿大）	650.80	13.52%	654.56	5.79%	510.48	5.33%	308.76	3.51%
Clarke 公司（英国）	105.21	2.19%	484.04	4.28%	346.73	3.62%	0.41	0.00%
SP TOOLS LTD（香港）	67.86	1.41%	369.03	3.26%	182.22	1.90%	19.94	0.23%
Robin Machineries And Equipment（阿联酋）	24.64	0.51%	146.65	1.30%	209.52	2.19%	135.18	1.54%
Link-It International (Pty) Ltd.（南非）	--	--	--	--	--	--	169.41	1.92%
Nu Air Asia Pacific Limited（香港）	1.47	0.03%	126.79	1.12%	107.74	1.13%	167.12	1.90%
H2 International, Inc（美国）	137.56	2.86%	90.71	0.80%	72.53	0.76%	--	--
Barbuy Team S. A.（阿根廷）	233.77	4.86%	186.31	1.65%	28.84	0.30%	--	--
小 计	3,457.21	71.83%	7,683.99	67.94%	6,693.08	69.92%	6,071.81	69.00%
上海东贸	185.55	3.86%	1,616.04	14.29%	1,245.43	13.01%	966.87	10.99%
合 计	3,642.76	75.69%	9,300.03	82.23%	7,938.51	82.93%	7,038.68	79.99%

注：Link-It International (Pty) Ltd.（南非）于 2020 年注销

我们通过邮件发函获取了境内外主要经销商销售情况和终端销售实现情况。共获取 9 家主要经销商客户回函信息（上表中 Clarke 公司、Link-It International (Pty) Ltd. 未回函，另有 Tarco International Inc. 回函），

占经销收入比例 80%左右，具体如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销				
外销经销收入	4,353.28	9,017.12	7,611.04	7,233.09
终端销售回函客户对 应收入	3,287.80	7,187.41	6,425.55	5,934.93
回函占比	75.52%	79.71%	84.42%	82.05%
内销				
内销经销收入	461.95	2,292.02	1,960.94	1,567.57
终端销售回函客户对 应收入	185.55	1,616.04	1,245.43	966.87
回函占比	40.17%	70.51%	63.51%	61.68%
内外销合计				
内外销经销收入	4,813.04	11,309.14	9,571.98	8,800.66
终端销售回函客户对 应收入	3,473.35	8,803.45	7,670.98	6,901.80
回函占比	72.17%	77.84%	80.14%	78.42%

主要经销商各期从公司采购产品数量、各年末及截至 2022 年 9 月 30 日大致库存情况如下：

单位：件

经销商名称	产品类别	2022. 9. 30	2022 年 1-6 月/2022. 6. 30		2021 年度/2021. 12. 31		2020 年度/2020. 12. 31		2019 年度/2019. 12. 31	
		期末库存数	当期采购数	期末库存数	当期采购数	期末库存数	当期采购数	期末库存数	当期采购数	期末库存数
SGY 公司（香港）	高压清洗机	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	清洗机附件	0	593,644	0	1,746,971	0	1,414,015	0	1,421,225	0
	高压柱塞泵	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合 计	0	593,644	0	1,746,971	0	1,414,015	0	1,421,225	0
Mundimport 公司（巴拿马） /TRECX 公司（厄瓜多尔）	高压清洗机	26	1,550	300	3,031	1,000	1,971	200	2,356	300
	清洗机附件	3,300	5,590	3,800	24,043	15,600	23,083	4,100	14,279	3,500
	高压柱塞泵	145	156	112	253	53	485	85	355	20
	合 计	3,471	7,296	4,212	27,327	16,653	25,539	4,385	16,990	3,820
Green Canpump Inc.（加拿大）	高压清洗机	62	723	410	944	100	212	0	140	0
	清洗机附件	1,200	12,654	112	7,262	2,200	7,113	0	1,505	0
	高压柱塞泵	350	5,617	3,860	5,151	500	5,230	0	3,762	0
	合 计	1,612	18,994	4,382	13,357	2,800	12,555	0	5,407	0
Robin Machineries And Equipment（阿联酋）	高压清洗机	0	140	0	842	0	769	0	701	0
	清洗机附件	0	0	0	354	0	12,551	0	434	0
	高压柱塞泵	0	25	0	116	0	281	0	153	0
	合 计	0	165	0	1,312	0	13,601	0	1,288	0
Nu Air Asia Pacific Limited（香港）	高压清洗机	0	0	0	692	0	581	0	876	0
	清洗机附件	0	304	0	762	0	792	0	918	0
	高压柱塞泵	0	15	0	44	0	23	0	25	0
	合 计	0	319	0	1,498	0	1,396	0	1,819	0
SP TOOLS LTD（香港）	高压清洗机	0	400	0	3,010	0	1,320	0	80	0

	清洗机附件	0	1,282	0	1,384	0	1,158	0	403	0
	高压柱塞泵	0	110	0	131	0	80	0	90	0
	合计	0	1,792	0	4,525	0	2,558	0	573	0
Tarco International Inc. (中国台湾)	高压清洗机	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	清洗机附件	0	305	0	1,435	0	1,295	0	17	0
	高压柱塞泵	0	1375	0	5,941	0	3,500	0	375	0
	合计	0	1680	0	7,376	0	4,795	0	392	0
上海东贸[注]	高压清洗机	0	130	0	220	0	316	0	392	0
	清洗机附件	0	85,239	0	658,925	0	538,651	0	379,491	0
	高压柱塞泵	0	1,592	0	9,380	0	8,330	0	6,415	0
	合计	0	86,961	0	668,525	0	547,297	0	386,298	0
Barbuy Team S. A. (阿根廷)	高压清洗机	0	999	0	838	0	120	0	0	0
	清洗机附件	0	0	0	5,135	0	0	0	0	0
	高压柱塞泵	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	合计	0	999	0	5,973	0	120	0	0	0

[注]上海东贸为内销经销客户

如上表所示，截至 2022 年 9 月 30 日，主要经销商期末库存数相对其采购数较小，大部分已实现终端销售，其中部分经销商的库存数为零，系公司直接发货给最终客户所致。

根据经销客户的访谈记录，经销客户的主要下游客户信息如下：

经销客户名称	主要下游客户名称及简介	下游客户官网链接
SGY 公司（香港）	美国劳氏公司 ：世界 500 强，世界最大的家居装修零售商之一。	https://corporate.lowes.com/who-we-are
Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）	Megaprofer（厄瓜多尔） ：厄瓜多尔地区最好的建筑材料批发商之一。	https://www.emis.com/php/company-profile/EC/Megaprofer_SA_en_3949185.html
Green Canpump Inc.（加拿大）	亚马逊（美国公司），亚马逊（加拿大公司） ：全球最大的互联网线上零售商之一。	https://www.amazon.com/ref=nav_logo
SP TOOLS LTD（香港）	SP TOOLS（澳大利亚公司） ：设计和制造气动工具、电动工具、手动工具、汽车专用工具、车库设备、空气压缩机和其他相关产品。	https://www.sptools.com/about-us/
Link-It International（Pty）Ltd.（南非）	Diesel Electric（南非） ：拥有德国博世（Bosch）公司授权的汽修零件、设备和信息技术特许经营商； Heneway（南非） ：货运代理和海关清算服务供应商； Makro（南非） ：集仓储式与在线式于一身的大型购物中心。	https://www.diesel-electric.co.za/about/ https://www.heneways.co.za/about-us/ https://www.makro.co.za/about
Nu Air Asia Pacific Limited（香港）	SIP（英国） ：涵盖焊接、空气压缩机、木工、汽车、加热、电力和压力清洗/清洁等设备的制作和销售。 Clarke（英国） ：英国电力产品、工具和设备零售商及国际出口商。	https://www.sip-group.com/about-us https://www.clarkeinternational.com/pages/clarke-home
Tarco International Inc.（中国台湾）	PrincessAuto（加拿大） ：加拿大零售连锁店，提供农业、工业、卡车及液压系统等所需的工具和设备； Norco（加拿大） ：加拿大自行车制造商。	https://www.princessauto.com/en/ourStory https://www.norco.com/about/

经销客户名称	主要下游客户名称及简介	下游客户官网链接
上海东贸	<p>Easy-Kleen Pressure System (加拿大)：一家家族拥有和经营的高压清洗机制造商；</p> <p>TTI Techtronic Cordless (美国)：制造及贸易再充电式电动工具、配件、手动工具、户外园艺工具及地板护理产品，为 DIY 用家、专业人士及工业用家提供家居装修、维修、保养、建造业及基建业解决方案。</p>	<p>https://easykleen.com/</p> <p>https://www.ttigroup.com/our-company/about-tti/</p>
Barbuy Team S. A. (阿根廷)	Mercar. , Oschsle (阿根廷) ：当地专业型商超	https://btatools.com.ar/

(2) 销售回款是否及时

报告期内，主要境外经销商应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
前五大境外经销商销售金额①	3,258.03	7,133.53	6,301.76	5,916.29
前五大境外经销商应收账款余额②	1,333.98	1,721.42	1,210.25	1,056.58
前五大境外经销商应收账款占比②/ ①	40.94%	24.13%	19.20%	17.86%
期后四个月内回款金额③[注]	1,079.31	1,721.42	1,210.25	1,056.58
期后四个月内回款比例③/②	80.91%	100.00%	100.00%	100.00%

[注]2022 年期后回款金额为期后三个月内回款金额

2019-2022 年 6 月，主要境外经销商应收账款余额规模不大。2019-2021 年各期，且截至次年 4 月 30 日，经销商期后均 100%回款，销售回款及时。截至 2022 年 9 月 30 日，2022 年 6 月末主要境外经销商应收账款已回款 80.91%，未回款金额仍在信用期内。

综上所述，公司主要经销商从公司采购的货物基本已实现销售，销售回款及时，不存在经销商大量囤货虚增收入的情形。

(四) 境外销售业绩稳定性

1. 结合各外销区域的收入变化、产品价格变化、国内外疫情影响、贸易摩擦相关关税政策变动、外销途径及运输集装箱市场及船运公司舱位紧张情况等因素等，分析报告期内对发行人和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运和清关时效等方面的具体影响；说明发行人具体应对举措，并结合在手订单情

况说明如果相关不利因素持续，是否会造成外销收入下滑，并进行必要的风险揭示和重大事项提示

(1) 各外销区域的收入变化

报告期内，公司境外销售收入按产品运抵地划分，收入变化情况如下：

单位：万元

运抵国	2022年1-6月			2021年1-6月
	收入	收入变动	收入变动比例	收入
美国	3,802.21	-2,227.39	-36.94%	6,029.60
日本	1,027.85	93.23	9.98%	934.62
澳大利亚	693.71	-157.63	-18.52%	851.34
新西兰	678.26	654.08	2706.04%	24.17
厄瓜多尔	354.75	81.02	29.60%	273.73
哥伦比亚	270.03	125.94	87.41%	144.09
印度	269.16	-23.10	-7.90%	292.26
加拿大	245.33	-255.83	-51.05%	501.16
阿根廷	233.77	140.45	150.49%	93.32
英国	221.59	-7.71	-3.36%	229.30
小计	7,796.65	-1,576.95	-16.82%	9,373.59

(续上表)

运抵国	2021年度			2020年度			2019年度
	收入	收入变动	收入变动比例	收入	收入变动	收入变动比例	收入
美国	10,913.64	1,207.97	12.45%	9,705.67	304.35	3.24%	9,401.32
日本	1,788.41	-152.53	-7.86%	1,940.94	251.69	14.90%	1,689.25
澳大利亚	1,684.90	620.58	58.31%	1,064.32	342.77	47.51%	721.55
加拿大	1,042.23	546.95	110.43%	495.28	148.39	42.78%	346.89
英国	839.19	219.44	35.41%	619.75	318.29	105.58%	301.46
厄瓜多尔	742.37	116.38	18.59%	625.99	-53.84	-7.92%	679.83
哥伦比亚	429.51	31.20	7.83%	398.31	151.86	61.62%	246.45
南非	401.96	147.32	57.85%	254.64	-71.40	-21.90%	326.04
印度	378.37	-123.31	-24.58%	501.68	115.69	29.97%	385.99
爱尔兰	278.12	177.16	175.48%	100.96	28.15	38.66%	72.81
小计	18,498.70	2,791.16	17.77%	15,707.54	1,535.94	10.84%	14,171.60

2021年度，澳大利亚、加拿大、英国等地区收入增长较快，主要原因为原有客户期初业务合作规模较小，随着合作加深，增加采购规模。2022年1-6月，新西兰地区收入大幅增长，主要原因为Green Canpump Inc.（加拿大）2022年进口国由2021年加拿大调整为新西兰。

(2) 各外销区域的产品价格变化

报告期内，公司外销主要以美元报价并结算，公司在成本加成的基础上与客户协商定价，如外部条件变化，公司与客户可能进行产品调价，调价考虑的主要因素包括汇率变化、关税影响和成本变化等。报告期内，公司各外销区域主要客户调价情况如下：

调价期间 [注 1]	客户数量(家)	涉及区域[注 2]	调价原因	调价幅度[注 3]
2019 年度	6	美国	美国加征关税	下降 1.5-7%
	1	泰国	材料涨价，汇率下降	上涨 2%-7%
2020 年度	1	美国	材料涨价，汇率下降	上涨 4%
	2	澳大利亚		上涨 3%
2021 年度	9	美国	材料涨价，汇率下降	上涨 4%-10%
	2	日本		上涨 3%-7%
	5	澳大利亚		上涨 1%-10%
	1	厄瓜多尔		上涨 4%
	4	加拿大		上涨 5%-10%
	4	英国		上涨 3%-5%
	5	印度		上涨 2%-5%
	1	南非		上涨 5%
	1	哥伦比亚		上涨 3%
2022 年 1-6 月	1	日本	材料涨价	上涨 0.8%
	1	澳大利亚	美元汇率上升	下降 5%
	1	哥伦比亚	美元汇率上升	下降 5%

[注1]调价期间为与客户协商调价月份所对应的年度，并非对全年订单价格调整

[注2]涉及区域为调价客户对应区域，并非公司销往该区域的所有客户及产品均调价

[注3]客户下单时间与公司交货确认收入存在时间间隔，如4月份进行调价并下单，对应收入可能在8月份确认

(3) 国内外疫情影响

在国内疫情影响方面，自 2020 年初新冠肺炎疫情爆发以来，各地政府相继出台并严格执行了关于延迟复工、限制物流人流等疫情防控措施，新冠疫情的爆发对全球及中国经济发展造成了一定不利影响。截至目前，国内局部地区疫情时有发生，部分地方政府出台并严格执行了居家隔离、全域“静态管理”、出入境限制等防控措施。受疫情及防控政策的影响，公司未来可能存在客户开拓与维护受挫、管理效率下降、物流运输受阻、生产出库延迟等风险，从而降低企业竞争力并对公司的日常生产经营造成不利影响。

在境外疫情影响方面，受新型冠状病毒疫情在全球各国持续爆发影响，美国、欧洲等多个国家及地区采取了停工停产、员工居家隔离的防疫措施，使得境外生产商的产能受限；受新冠疫情影响，国外高压清洗机供应减少，导致中国国内高压清洗机供应商的外销订单反而增加。同时疫情期间的居家生活在一定程度上带动了家庭清洗的消费需求，也使得外销需求增加。报告期内，公司产品外销金额分别为 16,070.03 万元、17,764.66 万元、21,236.02 万元和 9,259.77 万元。

(4) 贸易摩擦相关关税政策变动及影响

2018 年以来，中国与美国贸易摩擦加剧，给出口企业的生产经营带来不确定因素和风险。美国政府自 2018 年 7 月 6 日，对首批 340 亿美元中国商品加征 25%关税，2018 年 8 月 23 日，对第二批 160 亿美元中国商品加征 25%关税，2018 年 9 月 24 日，对第三批 2000 亿美元中国商品加征 10%关税，2019 年 5 月 10 日，对第三批 2000 亿美元中国商品加征关税从加征 10%上调至加征 25%，公司受该贸易摩擦相关关税政策变动影响的相关产品包括公司销往美国客户的高压清洗机、高压柱塞泵及附件相关产品。具体情况如下：

关税政策	客户	加征关税分担措施
2018 年 7 月 6 日，对首批 340 亿美元中国商品加征 25%关税， 2018 年 8 月 23 日，对第二批 160 亿美元中国商品加征 25%关税	MiTM 公司（美国）	2018 年 9 月，下调商品价格 6.5%
2018 年 9 月 24 日，对第三批 2000 亿美元中国商品加征 10%关税	Karcher 公司（德国）	2018 年 10 月，下调商品价格 10%

关税政策	客户	加征关税分担措施
2019年5月10日,对第三批2000亿美元中国商品加征关税从加征10%上调至加征25%	Control Devices, Inc. (美国)	2019年6月, 下调商品价格3.5%
	Wood Sales Company, Inc. (美国)	2019年6月, 下调部分产品价格2.4%
	MiTM公司(美国)	2019年8月, 下调商品价格1.5%
	Chadwell Supply(美国)	2019年9月, 下调商品价格7%
	SGY公司(香港)	2019年9月, 下调商品价格6%
	Green Canpump Inc. (加拿大)	2019年10月, 下调主要产品价格2%

报告期内,公司对美国地区客户的销售收入金额较高,中美贸易摩擦虽对公司在美国市场的销售业务产生了一定影响,但由于公司及时调整了商品价格,通过下调商品价格的方式与客户分担关税的影响,该关税政策变动对公司整体业务影响较小。

(5) 外销途径及运输集装箱市场及船运公司舱位紧张情况及影响

报告期内,公司外销途径为通过集装箱加海运方式出口。近年来,受国家出口量增大及疫情等因素影响,船运公司运力不足,海运货轮集装箱不能及时到港,海运舱位紧张,起运港开港时间普遍推迟,导致外销客户的发货、报关及装运存在滞后等系列问题。海运供需失衡使得集装箱运输费用上涨,部分外销客户会通过提前下达销售订单缓解运输紧张情况,境外销售主要客户的订单提前具体情况如下表所示:

客户名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
SGY公司(香港)	3个月	3个月	3个月	3个月
MiTM公司(美国)	4个月	4个月	3个月	3个月
Karcher公司(德国)	4个月	4个月	3个月	3个月
Koshin公司(日本)	2个月	2个月	2个月	2个月
Mundimport公司(巴拿马) /TRECX公司(厄瓜多尔)	3个月	3个月	2个月	2个月

运输集装箱市场及船运公司舱位经常出现紧张情况对境外销售金额影响较小,主要影响体现为境外客户加大了订单提前下达时间,通过提前备货,减少运输滞后的影响。同时公司积极协助客户联系多家船运公司或者货代公司,提前1-2月排期订舱。

(6) 发行人具体应对措施

针对贸易摩擦相关关税政策变动影响，公司通过与客户协商，降低销售价格
的措施，与客户分担关税影响；

针对外销途径及运输集装箱市场及船运公司舱位紧张情况，客户提前下达订
单，同时公司积极协助客户联系多家船运公司或者货代公司，提前 1-2 月排期订
舱。

(7) 结合在手订单情况说明如果相关不利因素持续，是否会造成外销收入下
滑，并进行必要的风险揭示和重大事项提示

报告期内公司主要外销客户未发生重大变动，合作时间较长、合作稳定性强，
外销金额逐年增长，销售额变动受疫情、贸易摩擦相关关税变动、运输集装箱市
场及船运公司舱位紧张情况影响较小。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司外销在手订单金额约为 4,650.29 万元，较去
年同期 6,680.19 万元有一定程度下滑。外销在手订单主要客户情况如下：

单位：万元

截至 2022 年 6 月 30 日		截至 2021 年 6 月 30 日	
客户名称	外销在手订单金额	客户名称	外销在手订单金额
MiTM 公司（美国）	828.08	MiTM 公司（美国）	1,582.55
Mundimport Corp（厄瓜多尔）	645.56	Koshin 公司（日本）	886.61
Barbuy Team S. A.（阿根廷）	564.45	Karcher 公司（德国）	542.18
Koshin 公司（日本）	376.65	Green Canpump Inc.	439.98
Surtiminas S. A（哥伦比亚）	202.33	Mundimport Corp（厄瓜多尔）	262.56
小计	2,617.07	小计	3,713.88
其他客户	2,033.22	其他客户	2,966.31
外销在手订单总额	4,650.29	外销在手订单总额	6,680.19

2022 年 1-6 月，公司主营业务外销收入为 9,259.77 万元，占比 76.47%，较
上年同期外销收入下降 1,474.47 万元，降幅为 13.74%。SGY 公司（香港）、MiTM
公司（美国）、Karcher 公司（德国）和上海东贸下滑较为明显，其主要销售区
域为北美市场，2022 年美国、加拿大通货膨胀加剧、CPI 指数上升导致消费者实

际购买能力下降，受此影响上述客户销售收入下降。此外，MiTM 公司（美国）、Karcher 公司（德国）和上海东贸下游客户 2021 年度为应对疫情影响提前增加备货，2022 年上半年逐步消化备货减少了采购量。主要外销客户收入对比情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月
	收入金额	收入变动金额	收入变动幅度	收入金额
SGY 公司（香港）	1,881.15	-1,443.22	-43.41%	3,324.37
MiTM 公司（美国）	1,086.42	-269.72	-19.89%	1,356.14
Koshin 公司（日本）	999.67	171.11	20.65%	828.56
Karcher 公司（德国）	659.65	-618.01	-48.37%	1,277.66
Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）	354.75	108.43	44.02%	246.32
小 计	4,815.16	-2,800.76	-36.78%	7,615.92
其他客户	4,444.61	1,326.29	42.53%	3,118.32
合 计	9,259.77	-1,474.47	-13.74%	10,734.24

如上表所示，公司前五大外销客户中北美市场客户收入有所下降，同时其他外销客户收入上升明显，部分抵消了主要客户收入下滑的影响。其他客户中收入增加的客户主要为中小型客户，其中 Green Canpump Inc. 收入 650.80 万元，较去年同期增加 400.51 万元；Argentools LTD 收入 177.22 万元，为 2021 年下半年新增客户；Barbuy Team S. A. 收入 233.77 万元，较去年同期增加 161.49 万元。公司为应对海外市场风险，加大了海外营销力度，取得了一定积极效果。

公司产品对外出口至美国、日本、加拿大、英国、厄瓜多尔、澳大利亚、印度和南非等国家和地区。2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月，公司主营业务收入中外销收入分别为 16,070.03 万元、17,764.66 万元、21,236.02 万元和 9,259.77 万元，占比分别为 71.36%、71.79%、74.48%和 76.47%。2022 年 1-6 月，公司主营业务较上年同期外销收入下降 1,474.47 万元，降幅为 13.74%，主要原因系来源于美国市场的订单有所下降。近年来，在国际市场开拓过程中，公司依靠产品的性价比优势，与世界大型的高压清洗机相关产品制造商、贸易商及零售商建立了稳定的合作关系。目前，当今世界政治经济格局形势复杂多变，

公司海外市场的政治及经济环境、法律环境、贸易产业政策及国际贸易整体环境的变化存在不确定性。如果公司产品主要销售国家及地区的经济环境、贸易政策等发生重大不利变化，有可能导致公司外销收入下滑。

2. 结合行业竞争格局和发行人的市场地位，说明发行人在境内、境外市场的竞争优劣势，销售收入集中于境外的原因，开拓境内市场面临的壁垒

(1) 发行人在境内、境外市场的竞争优劣势

区域	优势	劣势
境内	<p>(1) 相比国外品牌更加了解国内客户需求，公司内部决策效率高，响应速度快，每家重要客户均由销售专员进行跟踪服务，可满足客户多样化的需求。</p> <p>(2) 通过多年境外客户 ODM 模式，积累了丰富的产品设计经验，并建立与客户在技术方面的紧密对接。</p> <p>(3) 公司产品质量可靠，使用寿命、产品性能等高于行业同类水平。同时公司建立了专业的售后团队可提供快捷的售后保障。</p>	<p>(1) 品牌影响力较小。国外知名品牌发展历史更长，与国外知名品牌相比，国内品牌影响力和口碑相对偏低，部分潜在客户仍然优先选择国外品牌，市场开拓难度相对较大。</p> <p>(2) 国内产品以商用、工业用为主，缺少适用于国内家用价格区间的产品。由于缺少国内家用产品，未在国内电商平台建立线上销售渠道。</p>
境外	<p>(1) 产品开发和技术研发优势。公司拥有热水清洗机等多项发明专利。</p> <p>(2) 产品质量。产品质量稳定可靠。</p> <p>(3) 及时供货的能力。产品零部件自制率达 80%左右，加工能力强，能够保障客户短时且大批量订单的及时供货。</p> <p>(4) 成本优势。国内产品较国外仍具有成本优势。</p>	<p>中低端产品类型不足。公司产品主要定位于中高端，产品单价偏高，中低端产品较少，无法覆盖境外市场客户的全部需求。</p>

(2) 销售收入集中于境外的原因

1) 公司自 2007 年 12 月成立以来亦一直以外销业务为主。经过多年发展，虽然公司产品线持续升级和丰富，客户基础不断拓展，但公司的主要客户基础和销售渠道仍以境外为主，公司的研发、生产和销售体系亦主要建立在外销业务的基础上。境内市场和境外市场存在诸多差异，公司开拓境内市场仍需要一定时间。

2) 对于高压清洗相关产品而言，境外市场更为成熟。以美国为代表的欧美日地区是全球主要的消费市场，高压水射流清洗已经成为西方发达国家的主流清洗技术，相关产品成熟度更高、市场需求更大、迭代速度更快。相比之下，国内市场仍处于起步阶段，现阶段国内大部分的清洗仍依靠化学清洗和人工清洗，消

费者教育和市场渗透率的提升仍有待时日。

(3) 开拓境内市场面临的壁垒

基于行业竞争格局、公司市场地位、竞争优劣势等因素，公司在开拓境内市场时可能会面临以下壁垒：

1) 消费者偏好。由于长期以来，我国清洗行业一直处于化学和手工清洗为主状态，高压清洗机械的使用相对较少。尽管随着近年来社会经济的持续发展以及政策对环保需求的逐步提高，化学清洗和喷砂清洗的清洗方式由于其高污染的特点正在逐渐被限制使用，越来越多的清洗需求转向高压清洗，推动了商用和工业用高压清洗机械在下游行业的应用普及，但是现阶段，国内高压清洗的推广使用仍然可能面临消费者偏好壁垒。

2) 市场知名度。由于公司前期业务模式以 ODM 为主，以自有品牌对外销售的规模及占比均较低，因此公司和自有品牌在境内市场知名度相对较低。在此情形下公司短期内可能难以与当前国内竞争对手绿田机械、黑猫等竞争；

3) 运营资本。境内市场开拓涉及现有产能提升、品牌建设及维护、售后服务等方面均需要人力、财力的支持才能达到较好的效果。是否具有足够的资本和人力形成了运营资本壁垒。针对上述可能面临的壁垒，公司将在开拓境内市场时充分发挥和境外客户合作的示范效应、自身产品较强的市场竞争力和与市场需求和生产实践高度接轨的研发优势，并根据境内市场消费者特点针对性制定营销策略，逐步巩固和扩大境内市场份额。

3. 对汇率波动风险进行敏感性分析，分析和评估汇率波动风险的具体表现、影响程度、预期结果、应对措施，说明是否会对发行人经营业绩构成重大不利影响

(1) 汇率波动的敏感性分析：

报告期内，公司境外营业收入分别为 16,162.05 万元、17,887.36 万元、21,360.18 万元和 9,388.46 万元，占营业收入的比例分别为 69.98%、70.90%、72.95%和 74.15%，境外销售金额和占比均较大，因此汇率波动对公司营业收入的影响较大。报告期内，公司出口产品主要采用美元进行结算，汇兑损益分别为 -64.76 万元、552.75 万元、142.44 万元和 -343.26 万元，汇率波动引起的汇兑损益对公司业绩产生一定影响。如果未来汇率波动导致汇兑损失扩大，将对公司

产品的经营成果造成一定程度的不利影响。

假定人民币收入、外币收入、营业成本及其他因素保持不变，外币兑人民币汇率上升和下降 1%、3%对公司利润总额及净利润的影响金额及影响幅度如下：

单位：万元

2022 年 1-6 月				
项 目	汇率波动影响			
	-3.00%	-1.00%	1.00%	3.00%
营业收入①	12,660.67	12,660.67	12,660.67	12,660.67
其中：外销收入	9,388.46	9,388.46	9,388.46	9,388.46
营业收入变动金额②	-281.65	-93.88	93.88	281.65
营业收入变动幅度③=②/①	-2.22%	-0.74%	0.74%	2.22%
利润总额变动金额④=②	-281.65	-93.88	93.88	281.65
当期利润总额⑤	2,664.18	2,664.18	2,664.18	2,664.18
利润总额变动幅度⑥=②/⑤	-10.57%	-3.52%	3.52%	10.57%
当期净利润⑦	2,329.04	2,329.04	2,329.04	2,329.04
净利润变动金额⑧=④*（1-15%）	-239.41	-79.80	79.80	239.41
净利润变动幅度⑧/⑦	-10.28%	-3.43%	3.43%	10.28%
2021 年度				
项 目	汇率波动影响			
	-3.00%	-1.00%	1.00%	3.00%
营业收入①	29,281.12	29,281.12	29,281.12	29,281.12
其中：外销收入	21,360.18	21,360.18	21,360.18	21,360.18
营业收入变动金额②	-640.81	-213.60	213.60	640.81
营业收入变动幅度③=②/①	-2.19%	-0.73%	0.73%	2.19%
利润总额变动金额④=②	-640.81	-213.60	213.60	640.81
当期利润总额⑤	4,974.22	4,974.22	4,974.22	4,974.22
利润总额变动幅度⑥=②/⑤	-12.88%	-4.29%	4.29%	12.88%
当期净利润⑦	4,413.05	4,413.05	4,413.05	4,413.05
净利润变动金额⑧=④*（1-15%）	-544.69	-181.56	181.56	544.69
净利润变动幅度⑧/⑦	-12.34%	-4.11%	4.11%	12.34%

2020 年度				
项 目	汇率波动影响			
	-3.00%	-1.00%	1.00%	3.00%
营业收入①	25,229.50	25,229.50	25,229.50	25,229.50
其中：外销收入	17,887.36	17,887.36	17,887.36	17,887.36
营业收入变动金额②	-536.62	-178.87	178.87	536.62
营业收入变动幅度③=②/①	-2.13%	-0.71%	0.71%	2.13%
利润总额变动金额④=②	-536.62	-178.87	178.87	536.62
当期利润总额⑤	3,759.49	3,759.49	3,759.49	3,759.49
利润总额变动幅度⑥=②/⑤	-14.27%	-4.76%	4.76%	14.27%
当期净利润⑦	3,258.97	3,258.97	3,258.97	3,258.97
净利润变动金额⑧=④*(1-15%)	-456.13	-152.04	152.04	456.13
净利润变动幅度⑧/⑦	-14.00%	-4.67%	4.67%	14.00%

2019 年度				
项 目	汇率波动影响			
	-3.00%	-1.00%	1.00%	3.00%
营业收入①	23,093.84	23,093.84	23,093.84	23,093.84
其中：外销收入	16,162.05	16,162.05	16,162.05	16,162.05
营业收入变动金额②	-484.86	-161.62	161.62	484.86
营业收入变动幅度③=②/①	-2.10%	-0.70%	0.70%	2.10%
利润总额变动金额④=②	-484.86	-161.62	161.62	484.86
当期利润总额⑤	4,480.55	4,480.55	4,480.55	4,480.55
利润总额变动幅度⑥=②/⑤	-10.82%	-3.61%	3.61%	10.82%
当期净利润⑦	3,634.51	3,634.51	3,634.51	3,634.51
净利润变动金额⑧=④*(1-15%)	-412.13	-137.38	137.38	412.13
净利润变动幅度⑧/⑦	-11.34%	-3.78%	3.78%	11.34%

如上表所示，汇率波动对公司的营业收入、利润总额及净利润有一定影响。如相关外币兑人民币在原有的汇率基础上贬值 3%，2019-2022 年 1-6 月的营业收入将分别下滑 2.10%、2.13%、2.19%和 2.22%，利润总额将分别下滑 10.82%、14.27%、12.88%和 10.57%，净利润将分别下滑 11.34%、14.00%、12.34%和 10.28%，对公

司的经营情况产生一定不利影响。

(2) 应对措施

为减少汇率波动对公司经营业绩带来的不利影响，公司采取了如下积极应对措施：

1) 积极关注外汇市场变动情况，根据公司人民币资金需求、实时汇率走势和客户回款情况适时调整美元等外币规模，采取适当控制结汇周期等灵活的应对措施，积极应对汇率波动风险；

2) 加强经营管理和提升经营运转效率，提前制定详细的资金需求计划，提高资金使用效率，尽量减少因临时结汇而造成的汇兑损失、控制风险；

3) 开展远期结售汇业务，规避汇率波动风险造成的损失。2020年人民币兑美元汇率下降，公司采用远期结售汇降低了汇率波动风险。2021年人民币兑美元汇率呈上升趋势，公司未继续使用远期结售汇。

综上所述，汇率波动风险不会对公司的经营业绩构成重大不利影响。

(五) 对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第1号》（以下简称《适用指引第1号》）1-20 核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

1) 获取报告期内公司收入明细表，分析境内、境外销售的产品构成及是否存在较大差异，境内、境外销售的各业务模式（ODM/OEM/OBM）收入占比，境内、境外的直销和经销收入占比情况；

2) 获取公司电子口岸出口数据，分析境外销售收入的地区、国家分布情况，统计各区域客户数量及主要业务模式占比；

3) 获取可比公司公开披露文件，通过对比公司与可比公司外销收入占比情况，分析主要收入来自境外是否属于行业特色；

4) 访谈公司营销部门及主要境外客户相关人员，了解2021年度境外收入金额及占比大幅上涨原因，了解境外的销售渠道、交易模式、结算方式、售后服务模式等；

5) 获取报告期内公司收入明细表，分析报告各期境外收入结构、毛利率

情况、客户数量、前五大客户销售金额占比情况；

6) 访谈公司营销部门及主要境外客户相关人员，了解前五大直销、经销客户成立时间、合作历史、主营业务、客户获取方式、订单签订方式、是否签署了长期合作协议、业务模式（ODM/OEM/OBM）及各模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量、定价原则或方法；

7) 访谈公司营销部门相关人员，了解主要客户的供应商管理体系和质量控制制度，并获取相关支持文件；

8) 访谈主要外销客户相关人员，了解分析公司在客户同类产品供应商中的地位 and 份额，相较于其他供应商在质量控制、交货时间、产品价格等方面是否具备竞争优势，后续是否继续保持合作，分析是否存在被其他供应商替代的风险；

9) 获取公司合同及订单清单，了解合同的履行期限、实际履行情况，境内外主要客户是否存在合同已到期的情况，分析后续合作是否存在不确定性；

10) 查询 Koshin 公司官网，了解其主营业务及下属公司情况，通过企查查查询其境内子公司情况，向 Koshin 公司境内公司相关人员了解 Koshin 境内工厂生产销售情况，并分析是否存在由 ODM/OEM 转为自主生产并终止与公司合作的可能，与公司与合作关系是否存在重大不确定性；

11) 获取报告期内公司销售明细，对销售部人员进行访谈，了解主要客户的基本情况、合作历史、销售模式、销售内容、出口地区分布、定价及结算货币情况、信用政策、适用的国际贸易术语、订单获取方式等；

12) 获取公司报告期内销售明细、银行收付汇流水等，核查跨境资金流动情况是否与公司境外收入匹配；

13) 通过访谈并结合中信保资信报告，核查主要境外客户与公司及其关联方是否存在关联关系；获取报告期内公司、实际控制人、董监高及核心技术人员银行流水，核查其公司主要境外客户是否存在资金往来；

14) 获取报告期各期公司的销售明细，复核公司各期在 FOB 等不同外贸模式下实现的销售金额及占比。对公司财务部、销售部负责人进行访谈，了解公司在不同外贸模式下的销售业务流程、收入确认的具体方法等，并分析其是否符合《企业会计准则》的规定；

15) 以抽样方式对境外收入进行细节测试，获取销售合同/订单、出库单、

报关单、提单等支持性资料，核查公司是否存在尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况；

16) 查阅同行业可比公司境外收入的确认方法，比较公司收入确认方法与可比公司是否存在较大差异；

17) 对公司财务部和销售部负责人进行访谈，了解内销收入存在客户签收和双方对账两种收入确认依据的原因、对应合同约定、销售交货流程、凭证及主要区别；

18) 获取报告期内主要内销客户的销售合同/订单，查阅交货、验收和对账等相关条款。分析报告期内收入确认时点与合同约定是否相符，对账时点是否明确约定，是否存在可由公司调整对账时间等调节空间；

19) 获取报告期内公司外销物流费用记录、外销回款记录、货运提单、电子口岸出口数据、中信保投保数据、出口退税申报数据等，分析与公司境外收入的匹配情况；

20) 对公司销售部负责人进行访谈，并获取主要境外客户的销售合同或订单，了解主要客户的境外结算方式、信用政策；

21) 获取报告期内收入明细表，分析各外销区域的收入变化、产品价格变化，访谈公司营销部门，了解国内外疫情影响、贸易摩擦相关关税政策变动、外销途径及运输集装箱市场及船运公司舱位紧张情况等因素对公司和主要客户的生产经营、合作关系、货物发运和清关时效等方面的具体影响，了解公司具体应对举措；根据在手订单情况分析如果相关不利因素持续，是否会造成外销收入下滑；

22) 访谈公司营销部门相关人员，了解公司由于关税政策变动、汇率变动、原材料成本上涨等因素与主要外销客户的调价情况，并获取公司与客户调价的相关邮件沟通记录；

23) 访谈公司营销部门相关人员，了解行业竞争格局和公司的市场地位，分析公司在境内、境外市场的竞争优势，销售收入集中于境外的原因，开拓境内市场面临的壁垒；

24) 根据各期美元货币资金及应收账款余额情况，按照 $\Sigma[(月初余额+月末余额)/2 \times 月初月末美元汇率差异]$ 的方法，测算汇兑损益。与报告期实际汇兑损益对比两者趋势是否相同；

25) 获取报告期内公司订单台账,并抽取部分订单核查合同客户与提单收货人是否一致;对公司销售部负责人进行访谈,了解合同客户与实际收货不一致的具体原因;

26) 对公司销售部负责人进行访谈,了解 MiTM 公司(美国)2021 年销售收入大幅增加的原因,以及 Mundimport 公司(巴拿马)成立后次年即成为公司 2020 年和 2021 年第五大客户的原因;对 Mundimport 公司(巴拿马)与其关联方 TRECX 公司(厄瓜多尔)进行访谈,了解双方合作情况及其股权结构,并结合中信保资信报告核查两者的关联关系;

27) 对公司销售部门、生产部门负责人进行访谈,了解主要客户在 2021 年第四季度的销售情况、相应订单下单时间、生产周期以及第四季度收入占比上升的原因;获取主要客户下单邮件,分析主要客户下单时间的变动情况;与同行业可比公司第四季度收入占比相比较,分析是否存在较大差异;

28) 对公司销售部、财务部负责人进行访谈,了解与境外客户退换货的约定、报告期内发生退换货的情况、原因以及退换货的会计处理。获取主要境外客户的销售合同/订单,检查是否存在退换货相关条款;复核公司统计的各期退换货金额;与主要境外客户进行访谈,了解报告期内发生的退换货情况;

29) 终端销售的核查:对主要境外经销商进行访谈,了解其终端或下游客户情况,并对经销商下游客户进行网络查询了解其业务是否与高压清洗产品相关;获取报告期内经销客户回款明细,分析主要境外经销商销售回款是否及时;向主要境外经销商客户函证各期末及截至 2022 年 9 月 30 日采购自公司产品库存情况;针对主要经销商客户,获取终端客户对该经销商的订单,并将订单情况与经销商对公司的订单进行比对。

2. 核查结论

经核查,我们认为:

(1) 补充说明境内外收入构成

1) 报告期内,公司内外销产品均包括高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件,产品结构差异较小。报告期内,公司内销以 OBM 模式为主,收入占比超过 70%;外销以 ODM 模式为主,收入占比约为 60%。公司内外销业务模式差异具有合理性;

报告期内，公司内销中直销收入占比高于外销，主要原因为内销客户较外销客户物流运输更为便捷，内销客户中小型直销客户数量较多，提升了直销收入占比。

2) 报告期内，公司产品主要出口地运抵地主要为美国、日本、澳大利亚、厄瓜多尔、加拿大、英国等国家或地区，主要运抵地客户数量较为稳定；公司外销主要业务模式为 ODM，其中美国市场 OBM 模式占比较高，主要原因为公司主要客户之一 MiTM 公司采用 OBM 模式从公司采购高压柱塞泵和清洗机附件后用于后续生产制造，提升了 OBM 模式收入占比。

(2) 主要境外客户订单可持续性

1) 公司收入主要来自境外的原因主要为公司自 2007 年 12 月成立以来一直以外销业务为主和对于高压清洗相关产品而言，境外市场更为成熟。可比公司绿田机械和亿力机电也以外销为主，属于行业特色。2021 年度境外收入及占比主要原因为随着业务合作加深，客户增加采购量，此外 MITM 公司（美国）、Karcher 公司（德国）和上海东贸三家客户销售区域主要为北美市场，北美客户距离公司海运距离较长，综合考虑中国国内疫情有可能导致运力紧张和供货不稳定的情况出现，因此增加备货；

公司境外业务开展方式包括：公司主要通过展会、谷歌推广、邮件营销、官网产品信息展示等方式拓展境外客户；通过直销、经销渠道销售产品；境外业务模式主要为 ODM/OEM 模式；通过 FOB 等贸易方式出口销售给境外客户；包括电汇、信用证等方式收取货款；客户负责终端客户的售后；

公司已经区分直销和经销，补充说明了报告期各期境外收入结构、毛利率情况、客户数量、前五大客户销售金额占比。

2) 公司已区分直销和经销，分别说明境外前五大客户的基本情况及各模式下收入金额及占比、销售产品类型及数量、定价原则或方法；上述客户与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益往来情况。

3) 与 ODM 主要客户普遍合作时间较长，相关客户一般建立了完善的供应商管理体系和质量控制制度。公司 ODM 主要客户从供应商管理制度建设、评估考核、实地验厂、样品确认、监督检查等方面建立了多维度质量控制制度，以保障产品质量的稳定、持续供应。公司无法准确获取其在客户同类产品供应商中的地位和

份额，通过对比分析公司收入占客户收入比例，客户向公司采购金额占客户采购比例较小。根据主要客户访谈记录，公司在产品质量、价格、售后服务、供应能力等方面具有优势。公司与客户合作历史较长，报告期内对主要客户收入呈增长趋势，且继续保持合作，与客户合作较为稳定，被其他供应商替代的风险较小。

4) 公司已在招股说明书补充披露报告期内对持续经营有重要影响的合同的履行期限、实际履行情况。Easy Kleen 公司为公司直接客户上海东贸的下游客户，由于统计错误，原招股说明书将 Easy Kleen 公司合同单独披露，实际应汇总至上海东贸，此次已做相应修改。公司与主要境内外客户多数是以订单形式下单，公司未与其签署长期合作协议，不涉及合同已到期后续不再合作的情况。公司主要境外客户与公司继续保持合作意向。

5) Koshin 公司（日本）属于以 ODM 销售为主的境外客户，其境内 2 家公司生产及销售情况：工进利天泵（宁波）有限公司，主要生产家用喷雾器、灯油泵、少量的引擎泵、潜水泵等，主要销往 Koshin 日本本社，年销售 1 亿元人民币左右；宁波工进马达有限公司，主要生产清水泵，污水泵，电机等，主要销往 Koshin 日本本社，年销售 1800 万元人民币左右；

以 ODM/OEM 销售为主的境外客户主要为全球或当地知名企业及其采购供应商，其中 Koshin 公司和 Karcher 公司在国内开设工厂具备相关产品生产能力，但未生产与公司向其销售的相同产品。公司与上述两家客户开展业务合作时间晚于其国内开设工厂时间，客户工厂未生产从公司采购的相同产品，且双方合作多年，因此客户由 ODM/OEM 转为自主生产并终止与公司合作的可能性较小，与公司合作关系不存在重大不确定性。

(3) 收入确认合规性

1) 报告期各期，公司在 FOB 等不同外销贸易模式下收入确认的具体方法符合《企业会计准则》的规定。EXW 贸易方式下，因出厂交货与报关装船时点间隔较短，且报告期内销售金额较小，故比照 FOB 贸易方式确认收入，具有合理性；不存在因报关或装运不及时，产品积存在公司尚未满足收入确认条件，但提前确认收入并结转存货的情况；公司外销收入确认方法与同行业可比公司不存在较大差异。

2) 内销收入存在客户签收或双方对账两种收入确认依据，主要系考虑到客

户实际操作的可行性，本质上两者均对货物签收情况进行了核对，具有合理性；公司对主要内销客户的收入确认时点与合同约定基本相符；采用双方对账方式的，在实际执行中对账时间相对固定，不存在由公司调整对账时间等调节空间。

3) 物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证、中信保数据、外汇管理局数据、出口退税金额等与公司境外销售收入的匹配情况。

① 报告期各期公司外销运费与境外销售收入相匹配；

② 外销回款与境外销售收入基本匹配，差异主要系外销收入确认时点与回款时点的时间性差异，具有合理性；

③ 发货验收单据与境外销售收入相匹配；

④ 出口单证与公司境外收入基本匹配，差异主要系时间性差异、汇率折算差异与客户换货重新出口差异；

⑤ 报告期内投保收入金额占比总体稳定，在 60-70%左右，中信保数据与公司境外收入有一定匹配性。由于公司对提供信用账期的主要外销客户进行投保，各年投保客户不同，故报告期内投保收入占比略有不同，但相对稳定，各期在 60-70%左右；

⑥ 因外汇管理局目前不再提供检索全年结算外汇金额的服务，故未能获取该项数据；

⑦ 各期公司境外收入与申报表免抵退税出口销售额差异主要为时间性差异，差异具有合理性；

公司已补充说明主要境外客户的结算方式、信用政策，结合境外收入规模、应收账款规模等；公司各期汇兑损益与业务开展情况相匹配。

4) 公司已补充说明报告期内各期存在合同客户与实际收货人不一致的具体情况。报告期内各期，合同客户与实际收货人不一致的主要原因包括：A. 客户为贸易商，出于节约运输成本直接由公司报关发往终端客户；B. 应客户要求，由其关联方公司收货；C. 应客户要求，发往其仓库或由其代理收货；D. 客户对收货方等信息保密；E. 应客户其他要求，由第三方收货。报告期内，合同客户与实际收货人不一致主要为原因 A、B，各期两者合计占比均超 90%，具备合理性。报告期内，未发生因此类情况而产生的纠纷，所涉及客户回款情况均较好。

5) MiTM 公司（美国）2021 年销售收入大幅增加，一方面系公司业务规模的

扩展，另一方面系客户距离公司海运距离较长，综合考虑中国国内疫情有可能导致运力紧张和供货不稳定的情况出现，因此增加备货；

Mundimport 公司（巴拿马）成立后次年即成为公司 2020 年和 2021 年第五大客户，主要系该客户与 TRECX 公司（厄瓜多尔）为受同一控制人控制的关联方，公司与 Mundimport 公司（巴拿马）开展合作时，公司已与 TRECX 公司（厄瓜多尔）有一定合作基础，且公司对两家客户主要销售产品相同，因客户变更了与公司的合作主体导致 Mundimport 公司（巴拿马）成立后次年即成为公司 2020 年和 2021 年第五大客户，具备合理性。

6) 2021 年第四季度收入占比提高主要与外销客户相关。MiTM 公司（美国）与 Green Canpump Inc.（加拿大）等外销客户，受航线海运资源紧张影响，一般需提前 3 个月左右预订货柜。加上公司生产时效，原提前 1 个季度下达订单，调整为提前 1-2 个季度下单。同时，客户考虑到海运资源紧张带来的到货周期延长及到货时效不稳定等影响，提前备货，因此加大了对公司的采购量，2021 年公司四季度占比水平，与同行业可比公司绿田机械较为接近，符合行业惯例。

7) 公司已补充说明与境外客户的退换货约定、报告期内发生退换货情况、退换货原因，各期金额及相关会计处理等。报告期内，公司的境外客户退货系亚马逊平台终端客户退货，发生换货的客户及原因主要系：1) MiTM 公司（美国）商品在运输途中表面发生氧化，经双方友好协商后，进行了换货处理；2) Koshin 公司（日本）商品在运输过程中发生磕碰问题，经客户验收不合格，经双方友好协商后，进行了换货处理；3) CENTRESS INTERNATIONAL HK LIMITED（香港）商品因天气潮湿及物流运输，外包装及内部产品存在不同程度变形，经双方友好协商，进行了换货处理。公司不存在期末集中确认收入、期初退货的情形。

8) 公司主要经销商从公司采购的货物基本已实现销售，销售回款及时，不存在经销商大量囤货虚增收入的情形。

(4) 境外销售业绩稳定性

1) 澳大利亚、加拿大、英国等地区收入增长较快，主要原因为原有客户期初业务合作规模较小，随着合作加深，增加采购规模。报告期内，公司外销主要以美元报价并结算，公司在成本加成的基础上与客户协商定价，针对美国加征关税、材料涨价、汇率变化，公司与部分客户进行协商调价。国内疫情影响方面，

受疫情及防控政策的影响，公司未来可能存在客户开拓与维护受挫、管理效率下降、物流运输受阻、生产出库延迟等风险，从而降低企业竞争力并对公司的日常生产经营造成不利影响；国外疫情影响方面，境外多个国家及地区采取了停工停产等防疫措施，疫情期间的居家生活在一定程度上带动了家庭清洗的消费需求，也使得外销需求增加。中美贸易摩擦虽对公司在美国市场的销售业务产生了一定影响，但由于公司及时调整了商品价格，通过提供一定价格折让的方式与客户分担关税的影响，该关税政策变动对公司整体业务影响较小；

针对贸易摩擦相关关税政策变动影响，公司通过与客户协商，降低销售价格的措施，与客户分担关税影响；针对外销途径及运输集装箱市场及船运公司舱位紧张情况，客户提前下达订单，同时公司积极协助客户联系多家船运公司或者货代公司，提前 1-2 月排期订舱。截至 2022 年 6 月 30 日，公司外销在手订单金额约为 4,650.29 万元，较去年同期 6,680.19 万元有一定程度下滑。如果公司产品主要销售国家及地区的经济环境、贸易政策等发生重大不利变化，有可能导致公司外销收入下滑。

2) 公司已说明其在境内、境外的市场竞争优劣势。公司销售收入集中于境外的原因主要包括公司自 2007 年 12 月成立以来亦一直以外销业务为主和对于高压清洗相关产品而言，境外市场更为成熟。公司开拓境内市场面临的壁垒包括消费者偏好壁垒、市场知名度壁垒和运营资本壁垒。

3) 汇率波动对公司的营业收入、利润总额有一定影响。如相关外币兑人民币在原有的汇率基础上贬值 3%，2019-2022 年 1-6 月的营业收入将分别下滑 2.10%、2.13%、2.19%和 2.22%，利润总额将分别下滑 10.82%、14.27%、12.88%和 10.57%，净利润将分别下滑 11.34%、14.00%、12.34%和 10.28%，对公司的经营情况产生一定不利影响。公司已采取了积极应对措施，以减少汇率波动对公司经营业绩带来的不利影响。

(六) 说明报告期内对境外客户整体收入和应收账款核查的具体情况、并单独说明对境外经销商收入和应收账款核查的具体情况，包括但不限于核查程序、走访和函证金额、比例、回函情况、未回函的原因、收入截止性测试情况等，并对发行人各期收入的真实性、准确性和完整性发表明确意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 对境外客户整体收入和应收账款核查的具体情况

1) 对公司销售部门负责人进行访谈，了解公司的销售模式、报告期内行业整体趋势和收入变化情况；

2) 对公司财务部门负责人进行访谈，了解公司境外收入确认政策和具体收入确认时点，并结合《企业会计准则》与同行业收入确认方法分析其合规性与合理性；

3) 了解、评价公司销售与收款循环内控流程，结合销售订单/合同、发货通知单、出库单、提单、报关单、发票、收入记账凭证、银行回单等执行穿行测试与控制测试；

4) 统计报告期内公司主要境外客户各期的收入及应收账款波动情况，向销售部门及财务部分了解具体情况，并结合对主要境外客户的信用政策、销售规模、行业趋势与同行业可比公司经营情况等分析其合理性；

5) 报告期内，我们以财务报表整体重要性的 50%和财务报表整体重要性的 5%为标准对销售样本进行分层，对金额大于财务报表整体重要性的 50%的样本进行全部抽样；对金额大于财务报表整体重要性的 5%，小于财务报表整体重要性的 50%的样本进行随机抽样；上述抽样大农实业和大农机器分别均超过 75 笔，合计超过 150 笔。另外，我们对销售细节测试进行了补充抽样，对未经上述抽样抽到的样本按经验抽样，使最终各年度的销售细节测试抽样金额大于营业收入的 50%。检查公司报告期内与主要客户签订的合同或订单、发货单、报关单、提单等资料，核查境外销售收入的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销主营业务收入	9,259.77	21,236.02	17,764.66	16,070.03
真实性测试金额	7,270.23	14,086.26	10,498.77	8,179.85
测试比例	78.51%	66.33%	59.10%	50.90%

6) 从发票台账出发，以抽样方式抽取样本。从发票核查至记账凭证、销售合同/订单、发货单、报关单、提单等资料，核查境外销售收入是否已完整记录；

7) 对临近资产负债表日前后的大额外销收入执行截止测试，检查销售合同/订单、出库单、报关单、提单等资料，核查公司境外收入是否确认在正确的期间，具体核查情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月 [注]	2021年度	2020年度	2019年度
资产负债表日前一个月外销主营业务收入	1,822.24	1,953.00	1,744.06	1,536.42
资产负债表日前一个月测试金额	1,270.84	1,378.40	1,229.36	1,045.22
资产负债表日前一个月截止测试比例	69.74%	70.58%	70.49%	68.03%
资产负债表日后三个月外销主营业务收入	2,998.58	5,520.35	4,802.31	3,318.29
资产负债表日后三个月测试金额	2,109.97	3,898.14	3,317.22	1,888.64
资产负债表日后三个月截止测试比例	70.37%	70.61%	69.08%	56.92%

[注]2022年1-6月的资产负债表日后外销主营业务收入、测试金额及截止测试比例数据均为资产负债表日后两个月数据

8) 报告期内，我们抽取营业收入前二十且收入金额大于200万和应收账款余额前十的客户进行函证，对剩余其他客户进行随机抽样进行函证；另外，我们对销售函证样本进行了补充抽样，对未经上述抽样抽到的样本按经验抽样，抽取金额合计占营业收入和应收账款余额均在比例70%以上。对报告期内公司主要境外客户执行函证程序，函证内容包括各期销售收入及期末应收账款，核查境外销售收入的真实性、完整性，具体情况如下：

① 对主要境外客户的销售收入实施函证程序

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销营业收入金额①	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
外销营业收入发函金额②	8,289.92	17,781.44	15,224.95	13,471.30
发函比例③=②/①	88.30%	83.25%	85.12%	83.35%
回函确认金额④	6,995.55	14,323.63	12,663.52	11,576.95
回函确认金额占外销收入比例⑤ =④/①	74.51%	67.06%	70.80%	71.63%
替代测试确认金额⑥	1,294.38	3,457.80	2,561.42	1,894.35
替代测试金额占外销收入比例⑦ =⑥/①	13.79%	16.19%	14.32%	11.72%
回函+替代测试合计确认比例⑧= ⑤+⑦	88.30%	83.25%	85.12%	83.35%

② 对主要境外客户的应收账款实施函证程序

单位：万元

项 目	2022. 6. 30	2021. 12. 31	2020. 12. 31	2019. 12. 31
境外客户应收账款余额①	2,808.42	3,479.09	1,987.17	2,123.88
境外客户应收账款发函金额②	2,725.78	3,339.71	1,870.70	1,830.57
发函比例③=②/①	97.06%	95.99%	94.14%	86.19%
回函确认金额④	2,441.22	2,893.18	1,627.91	1,535.36
回函确认金额占境外客户应收账款余额比例⑤=④/①	86.93%	83.16%	81.92%	72.29%
替代测试确认金额⑥	284.56	446.54	242.79	295.22
替代测试金额占境外客户应收账款余额比例⑦=⑥/①	10.13%	12.83%	12.22%	13.90%
回函+替代测试合计确认比例⑧=⑤+⑦	97.06%	95.99%	94.14%	86.19%

因报告期内，境外客户较为集中且回函情况较好，函证程序所覆盖的境外客户各期营业收入与应收账款余额的比例均较高，向公司销售部门人员了解部分函证未回函的原因，主要系客户较为强势或交易规模较小，不予配合。已对所有未回函样本执行替代测试，检查了包括销售合同/订单、发货单、报关单、提单、当期及期后收款凭证等支持性文件。

9) 对报告期各期前二十大且金额大于 200 万元（2022 年 1-6 月为前二十大且金额大于 100 万元）、报告期内新增大额客户及随机抽取其他大额客户进行实地访谈或通过聘请第三方机构实地访谈并且中介机构同步参与视频访谈等形式进行访谈，外销访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销营业收入	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
访谈外销客户销售收入	6,694.67	15,817.99	13,686.23	12,393.71
访谈比例	71.31%	74.05%	76.51%	76.68%

10) 外销客户函证、访谈情况一览表

单位：万元、家

国家/地区	外销收入	函证	访谈
-------	------	----	----

	金额	客户数量	回函+替代测试确认金额	函证+替代测试占比	客户数量	访谈确认金额	访谈占比
2022年1-6月							
美国	3,811.83	8	3,740.80	98.14%	4	3,540.03	92.87%
日本	1,034.21	1	1,003.58	97.04%	1	1,003.58	97.04%
澳大利亚	711.28	6	608.90	85.61%	4	241.36	35.66%
加拿大	245.56	2	240.10	97.78%	0	0.00	0.00%
英国	237.54	3	224.15	94.37%	1	2.40	1.01%
厄瓜多尔	357.69	1	357.69	100.00%	1	357.69	100.00%
哥伦比亚	274.18	3	202.27	73.77%	0	0.00	0.00%
南非	142.51	1	100.36	70.42%	1	100.36	70.42%
印度	292.16	3	257.96	88.29%	1	170.50	58.36%
爱尔兰	31.63	1	31.63	100.00%	0	0.00	0.00%
其他地区	2,249.86	18	1,522.47	67.67%	5	1,266.50	56.29%
合计	9,388.46	47	8,289.92	88.30%	18	6,694.67	71.31%
2021年度							
美国	10,925.17	7	10,683.19	97.79%	4	10,442.89	95.59%
日本	1,798.92	1	1,647.80	91.60%	1	1,647.80	91.60%
澳大利亚	1,696.49	8	1,450.64	85.51%	4	821.75	48.44%
加拿大	1,046.74	3	1,032.77	98.67%	1	923.11	88.19%
英国	843.19	3	750.43	89.00%	1	127.17	15.08%
厄瓜多尔	743.96	1	705.38	94.81%	1	705.38	94.81%
哥伦比亚	436.11	1	100.80	23.11%	0	0.00	0.00%
南非	405.06	2	375.02	92.58%	1	359.47	88.74%
印度	403.72	1	235.79	58.40%	1	235.79	58.40%
爱尔兰	279.38	1	156.15	55.89%	0	0.00	0.00%
其他地区	2,781.44	5	643.47	23.13%	4	554.62	19.94%
合计	21,360.18	33	17,781.44	83.25%	18	15,817.99	74.05%
2020年度							
美国	9,721.86	6	9,571.00	98.45%	5	9,286.83	95.53%
日本	1,954.63	1	1,843.89	94.33%	1	1,843.89	94.33%
澳大利亚	1,073.24	8	756.42	70.48%	4	357.99	33.36%
加拿大	496.29	3	484.30	97.58%	0	370.85	74.72%
英国	623.97	3	587.69	94.19%	1	108.12	17.33%
厄瓜多尔	629.56	2	570.61	90.64%	2	570.61	90.64%
哥伦比亚	407.52	1	120.04	29.46%	0	0.00	0.00%
南非	257.59	2	247.43	96.06%	1	237.83	92.33%
印度	527.61	1	451.30	85.54%	1	451.30	85.54%
爱尔兰	101.08	1	70.08	69.33%	0	0.00	0.00%

国家/地区	外销收入 金额	函证			访谈		
		客户 数量	回函+替代 测试确认 金额	函证+替 代测试 占比	客户 数量	访谈确认 金额	访谈 占比
其他地区	2,094.02	4	522.19	24.94%	3	458.81	21.91%
合计	17,887.37	32	15,224.95	85.12%	18	13,686.23	76.51%

2019 年度

美国	9,414.25	5	9,112.63	96.80%	4	8,846.36	93.97%
日本	1,696.19	1	1,551.90	91.49%	1	1,551.90	91.49%
澳大利亚	730.86	7	713.30	97.60%	3	345.82	47.32%
加拿大	347.82	2	126.52	36.38%	0	126.52	36.38%
英国	305.41	3	240.40	78.71%	1	167.72	54.92%
厄瓜多尔	681.53	1	646.57	94.87%	1	646.57	94.87%
哥伦比亚	248.84	1	6.76	2.72%	0	0.00	0.00%
南非	329.45	2	287.10	87.15%	2	287.10	87.15%
印度	416.85	2	402.76	96.62%	1	119.46	28.66%
爱尔兰	72.91	1	34.63	47.50%	0	0.00	0.00%
其他地区	1,917.95	3	348.73	18.18%	2	302.26	15.76%
合计	16,162.06	28	13,471.30	83.35%	15	12,393.71	76.68%

注：函证客户均已包括访谈客户，故函证确认金额已包含访谈确认金额

11) 获取公司主要境外客户的中信保资信报告，查询主要外销客户网站，核查主要客户的背景信息，主营业务是否与高压清洗机产品相关，分析其向公司采购产品的合理性，核查中信保资信报告外销客户收入占公司当期外销收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销营业收入	9,388.46	21,360.18	17,887.36	16,162.05
核查外销客户销售收入	6,886.24	17,590.31	15,459.65	12,908.33
核查比例	73.35%	82.35%	86.43%	79.87%

12) 核查公司在中信保投保情况。获取了中信保系统导出的公司在报告期内投保明细清单，投保收入金额占比为 60-70%左右，由于各年投保客户不同，投保收入占比略有不同，2022 年 1-6 月偏低主要系北美市场销售较不景气，大客户销售占比下降，而需预付货款的其他中小客户销售占比上升所致，各期具体情况如下：

单位：万美元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入合计[注]	1,459.04	3,308.59	2,578.58	2,355.40
外销投保收入合计	899.82	2,274.42	1,955.10	1,648.32
投保金额占比	61.67%	68.74%	75.82%	69.98%

注：对非美元结算的境外收入，采用国家统计局公布的当年各外币兑人民币年平均汇率折算外币兑美元收入金额

13) 以抽样方式对境外客户回款执行收款测试，关注付款人、付款时间、付款金额是否与账面记载一致；

14) 获取了公司实际控制人、主要股东大农机械、董事（不含独董）、监事、高级管理人员、销售采购及财务等人员的银行流水，并对上述流水对手方与境外客户及其股东、董监高等人员进行比对，关注是否存在异常情形。

(2) 对境内客户整体收入和应收账款核查的具体情况

1) 对公司销售部门负责人进行访谈，了解公司的销售模式、报告期内行业整体趋势和收入变化情况；

2) 对公司财务部门负责人进行访谈，了解公司境内收入确认政策和具体收入确认时点，并结合《企业会计准则》与同行业收入确认方法分析其合规性与合理性；

3) 了解、评价公司销售与收款循环内控流程，结合销售订单/合同、发货通知单、出库单、对账单、签收单、发票、收入记账凭证、银行回单等执行穿行测试与控制测试；

4) 统计报告期内公司主要境内客户各期的收入及应收账款波动情况，向销售部门及财务部分了解具体情况，并结合对主要境内客户的信用政策、销售规模、行业趋势与同行业可比公司经营情况等分析其合理性；

5) 以抽样方式检查公司报告期内与主要客户签订的合同或订单、发货单、对账单、签收单等资料，核查境内销售收入的真实性，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
内销营业收入	3,272.22	7,920.94	7,342.14	6,931.79

测试客户数量	23	48	40	23
真实性测试金额	1,639.70	3,962.54	3,771.18	3,489.60
测试比例	50.11%	50.03%	51.36%	50.34%

6) 从发票台账出发，以抽样方式抽取样本。从发票核查至记账凭证、销售合同/订单、发货单等资料，核查境内销售收入是否已完整记录；

7) 对临近资产负债表日前后的大额内销收入实施截止测试，检查销售合同/订单、出库单等资料，核查公司境内收入是否确认在正确的期间，具体核查情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
资产负债表日前一个月内销主营业务收入	802.15	806.55	811.95	524.34
资产负债表日前一个月测试金额	509.36	511.76	528.15	300.35
资产负债表日前一个月截止测试比例	63.50%	63.45%	65.05%	57.28%
资产负债表日后三个月内销主营业务收入	932.62	1,245.89	1,799.15	1,073.41
资产负债表日后三个月测试金额	573.12	751.25	1,144.52	685.31
资产负债表日后三个月截止测试比例	61.45%	60.30%	63.61%	63.84%

注：2022年1-6月的资产负债表日后外销主营业务收入、测试金额及截止测试比例数据均为资产负债表日后两个月数据

8) 对报告期内公司主要境内客户实施函证程序，函证内容包括各期销售收入及期末应收账款，核查境内销售收入的真实性、完整性，具体情况如下：

① 对主要境内客户的销售收入实施函证程序

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销营业收入金额①	3,272.22	7,920.94	7,342.14	6,931.79
发函客户数量(个)	33	18	18	18
内销营业收入发函金额②	1,865.24	4,177.81	4,255.01	3,775.35
发函比例③=②/①	57.00%	52.74%	57.95%	54.46%
回函客户数量(个)	30	12	12	12
回函确认金额④	1,793.16	2,873.76	2,552.52	2,034.38

回函确认金额占内销收入比例⑤= ④/①	54.80%	36.28%	34.77%	29.35%
替代测试确认金额⑥	72.08	1,304.05	1,702.49	1,740.97
替代测试金额占内销收入比例⑦= ⑥/①	2.20%	16.46%	23.19%	25.12%
回函+替代测试合计确认比例⑧= ⑤+⑦	57.00%	52.74%	57.95%	54.46%

② 对主要境内客户的应收账款实施函证程序

单位：万元

项 目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
境内客户应收账款余额①	1,450.30	1,348.16	1,631.84	1,139.98
发函客户数量(个)	33	18	18	18
境内客户应收账款发函金额②	1,282.78	1,093.81	1,413.56	908.13
发函比例③=②/①	88.45%	81.13%	86.62%	79.66%
回函客户数量(个)	30	12	12	12
回函确认金额④	1,209.54	490.00	850.58	499.29
回函确认金额占境内客户应收账款余额 比例⑤=④/①	83.40%	36.35%	52.12%	43.80%
替代测试确认金额⑥	73.24	603.81	562.98	408.85
替代测试金额占境内客户应收账款余额 比例⑦=⑥/①	5.05%	44.79%	34.50%	35.86%
回函+替代测试合计确认比例⑧=⑤+⑦	88.45%	81.13%	86.62%	79.66%

回函不符或未回函的原因主要系部分客户与公司确认收入存在时间性差异。已对所有回函不符或未回函样本执行替代测试，检查了包括销售合同/订单、发货单、对账单、签收单和当期及期后收款凭证等支持性文件。

9) 对报告期内公司主要境内客户进行实地访谈，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销营业收入	3,272.22	7,920.94	7,342.14	6,931.79
访谈客户数量	11	11	11	11
访谈内销客户销售收入	1,276.06	3,978.76	4,013.41	3,709.84
访谈比例	39.00%	50.23%	54.66%	53.52%

10) 以抽样方式对境内客户回款执行收款测试，关注付款人、付款时间、付

款金额是否与账面记载一致；

11) 获取了公司实际控制人、主要股东大农机械、董事（不含独董）、监事、高级管理人员、销售采购及财务等人员的银行流水，并对上述流水对手方与境内客户及其股东、董监高等人员进行比对，关注是否存在异常情形。

(3) 对境外经销商收入和应收账款核查的具体情况

1) 访谈公司管理层，了解主要境外经销商的合作背景、合作历史、具体业务模式，以及经销模式和直销模式的政策差异；

2) 结合中信保资信报告等资料，核查主要境外经销商的主体资格及资信能力；

3) 访谈公司财务部门与销售部门负责人，了解经销模式下收入确认的原则以及给经销商的补贴或返利情况；

4) 获取公司与主要境外经销商签订的销售合同/订单，查看相关合同约定，分析其是否与公司实际执行情况相符、信用政策是否合理，并结合《企业会计准则》分析公司经销模式下境外收入确认方法是否符合准则规定；

5) 了解同行业可比公司的经销商模式、占比等情况，与公司比较是否存在较大差异，并分析差异原因；

6) 了解并评价公司与经销商管理相关的内控是否健全并有效执行；

7) 对报告期内 12 家主要境外经销商客户进行走访，访谈内容主要包括客户成立时间、业务规模等基本信息、与公司的合作历史、合作模式、结算方式、是否存在产品质量纠纷、是否存在关联关系、报告期内采购公司产品相关的财务数据等。其中 6 家进行实地走访（含中介机构聘请独立第三方机构进行实地走访），6 家进行视频访谈，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	走访形式	主营业务收入			
		2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
Nu Air Asia Pacific Limited（香港）	实地访谈	1.47	126.79	107.74	167.12
SP TOOLS LTD（香港）	实地访谈	67.86	369.03	182.22	19.94
Green Canpump Inc.（加拿大）	视频访谈	650.80	654.56	510.48	308.76
SGY 公司（香港）	实地访谈	1,881.15	4,922.11	4,667.69	4,626.13

Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	视频访谈	-	-	-	169.41
Mundimport Corp. (巴拿马)	实地访谈[注 1]	354.75	703.79	343.68	-
Trex S.A. (厄瓜多尔)	实地访谈[注 1]	-	-	223.65	644.87
Scintex (澳大利亚)	视频访谈	86.23	151.78	98.11	-
Tarco International Inc. (中国台湾)	视频访谈	73.37	264.48	180.56	20.60
Robin Machineries And Equipment (阿联酋)	视频访谈	24.64	146.65	209.52	135.18
Barbuy Team S.A. (阿根廷)	视频访谈	233.77	186.31	28.84	-
H2 International, Inc. (美国)	实地访谈	137.56	90.71	72.53	-
合计		3,511.60	7,616.21	6,625.02	6,092.01
境外经销客户主营业务收入		4,353.28	9,017.12	7,611.04	7,233.09
占比		80.67%	84.46%	87.04%	84.22%

注 1：由中介机构聘请独立第三方机构进行实地访谈，同时中介机构视频参与访谈

注 2：Link-It International (Pty) Ltd. (南非) 于 2020 年注销

8) 选取报告期内主要经销商作为函证样本实施函证程序，函证内容包括各期销售收入及各期末应收账款余额等内容，发函及回函情况如下：

① 主营业务收入发函及回函情况

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外经销营业收入①	4,353.28	9,043.25	7,629.06	7,247.54
发函金额②	3,950.34	8,334.55	7,086.58	6,299.70
发函比例③=②/①	90.74%	92.16%	92.89%	86.92%
回函可确认金额④	3,800.34	8,334.55	7,086.58	5,653.13
回函可确认比例⑤=④/①	87.30%	92.16%	92.89%	78.00%
替代测试金额⑥	149.99			646.57
替代测试比例⑦=⑥/①	3.45%	0.00%	0.00%	8.92%
合计可确认比例⑧=⑤+⑦	90.75%	92.16%	92.89%	86.92%

② 应收账款发函及回函情况

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
境外经销客户应收账款①	1,402.33	1,824.82	1,244.92	1,183.38
发函金额②	1,366.63	1,802.84	1,240.17	1,059.37
发函比例③=②/①	97.45%	98.80%	99.62%	89.52%
回函可确认金额④	1,360.89	1,802.84	1,240.17	1,059.37
回函可确认比例⑤=④/①	97.04%	98.80%	99.62%	89.52%
替代测试金额⑥	5.74	-	-	-
替代测试比例⑦=⑥/①	0.41%	0.00%	0.00%	0.00%
合计可确认比例⑧=⑤+⑦	97.45%	98.80%	99.62%	89.52%

因报告期内，境外经销客户较为集中且回函情况较好，函证程序所覆盖的境外经销商各期营业收入与应收账款余额的比例均较高，并对未回函样本执行替代测试。

(9) 对公司及其控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高（独立董事除外）、关键岗位人员等人员和企业的银行账户资金流水进行核查；

(10) 对主要经销商的各期期末库存情况进行函证，结合各期对其销售情况，核查公司是否存在向经销商压货、调节业绩的情况；

(11) 获取报告期各期经销商的退、换货情况，了解其主要原因及会计处理等，分析其是否具有合理性、会计处理是否恰当。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

报告期内各期，公司的收入真实、准确、完整。

(七) 说明视频访谈、实地访谈分别覆盖销售收入及占比；视频访谈、实地访谈的具体内容、访谈对象、时间、地点，视频访谈能否确认客户的真实性、客户经营情况、客户采购额与其业务规模的匹配性等，视频访谈取得的核查证据是否充分

1. 报告期内，视频访谈及实地走访覆盖的营业收入及占比如下：

单位：万元

销售区域	访谈方式	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
		覆盖销售收入金额	占比	覆盖销售收入金额	占比	覆盖销售收入金额	占比	覆盖销售收入金额	占比

内销	实地访谈	1,276.07	10.08%	3,978.76	13.59%	4,013.41	15.91%	3,709.84	16.06%
	视频访谈								
	小计	1,276.07	10.08%	3,978.76	13.59%	4,013.41	15.91%	3,709.84	16.06%
外销	实地访谈	4,539.33	35.85%	11,700.75	39.96%	10,227.96	40.54%	9,515.33	41.20%
	视频访谈	2,155.34	17.02%	4,117.24	14.06%	3,458.27	13.71%	2,878.38	12.46%
	小计	6,694.67	52.88%	15,817.99	54.02%	13,686.23	54.25%	12,393.71	53.67%
合计		7,970.74	62.96%	19,796.75	67.61%	17,699.64	70.15%	16,103.54	69.73%

2. 视频访谈、实地访谈的具体内容、访谈对象、时间、地点

访谈具体内容：

主要包括客户成立时间、业务规模等基本信息、与公司的合作历史、合作模式、结算方式、是否存在产品质量纠纷、是否存在关联关系、报告期内采购公司产品相关的财务数据等。视频访谈、实地访谈内容一致。

访谈对象、时间及地点如下：

销售区域	访谈对象	访谈方式	访谈时间	访谈地点
内销	上海东贸	实地访谈	2022.1.10	上海市黄浦区宁波路1号11楼
	长沙中联重科	实地访谈	2022.1.12	湖南省长沙市高新区开发区林语路288号麓谷第二工业园
	长沙普罗科环境装备有限责任公司(以下简称长沙普罗科)	实地访谈	2022.1.12	湖南长沙县榔梨镇黄兴大道128号福田长沙汽车厂
	广东合力塑胶	实地访谈	2022.1.13	广东省湛江市麻章经济开发区金园路19号
	重庆大江动力	实地访谈	2022.1.10	重庆市璧山区青杠镇工贸区内石杨二路
	贵州黎阳天翔科技有限公司(以下简称贵州黎阳科技)	实地访谈	2022.1.12	贵阳市白云区沙文生态科技产业园科创南路357号
	利欧浙泵	实地访谈	2022.1.14	浙江省台州市温岭市第三街1号
	浙江耀锋	实地访谈	2022.1.18	绍兴市越城区城南九里工业园区大明路81号
	安徽华信科技	实地访谈	2022.1.11	安徽省合肥市长丰县双凤工业区梅冲湖路与辉山路交口023号
	徐州弘毅机电设备有限公司(以下简称徐州弘毅机电)	实地访谈	2022.1.11	江苏徐州市鼓楼区大庙街道升华电梯南100米联东U谷-徐州经开智造园5#02号楼2层
	烟台杰瑞装备	实地访谈	2022.1.12	山东省烟台市莱山区杰瑞路5号
外销	Nu Air Asia Pacific Limited (香港)	实地访谈 [注1]	2022.1.10	上海市浦东新区康桥镇秀浦路3408号久富科创园12幢5楼
	SP TOOLS LTD (香港)	实地访谈 [注2]	2022.1.11	上海市嘉定区城中路138号罗宾森6楼17-18号
	Green Canpump Inc. (加拿大)	视频访谈	2022.1.21	电子会议室
	Chandak 公司 (印度)	视频访谈	2022.1.21	电子会议室

SGY 公司（香港）	实地访谈 [注 3]	2022. 1. 18	宁波市北仑区春晓镇春晓大道 500 号 8 幢 sgy
Makinex 公司（澳大利亚）	视频访谈	2022. 1. 21	电子会议室
HOFFMANN POWER (PTY) LTD.（南非）	视频访谈	2022. 1. 24	电子会议室
Link-It International (Pty) Ltd.（南非）	视频访谈 [注 4]	2022. 1. 24	电子会议室
Koshin 公司（日本）	实地访谈 [注 5]	2022. 1. 25	京都府長岡京市神足上八ノ坪 1 2
Mundimport 公司（巴拿马）/ TRECX 公司（厄瓜多尔）	实地访谈 [注 5]	2022. 1. 28	Calle Panama City Calle 50 Quito-Ecuador
MiTM 公司（美国）	实地访谈 [注 5]	2022. 1. 28	50 Mi-T-M Drive. Peosta. IA52068 USA
Scintex（澳大利亚）	视频访谈	2022. 2. 15	电子会议室
Tarco International Inc.（中国台湾）	视频访谈	2022. 2. 15	电子会议室
Robin Machineries And Equipment（阿联酋）	视频访谈	2022. 2. 15	电子会议室
Karcher 公司（德国）	视频访谈	2022. 2. 16	电子会议室
Soiha Intergroup Co., Ltd(泰国)	视频访谈	2022. 3. 22	电子会议室
Barbuy Team S. A.（阿根廷）	视频访谈	2022. 9. 23	电子会议室
H2 International, Inc.（美国）	实地访谈 [注 6]	2022. 10. 11	台州市黄岩区大桥路 1 号吾悦广场 35 楼云风科技
Argentools LTD（以色列）	视频访谈	2022. 10. 12	电子会议室

[注 1]Nu Air Asia Pacific Limited（香港）访谈地点为境内全资子公司烈诺（上海）贸易有限公司办公地址，访谈对象为该公司采购经理，负责境内采购业务，已取得客户对访谈对象的授权书

[注 2]SP TOOLS LTD（香港）访谈地点为境内分支机构，访谈对象为客户公司董事兼分支机构法定代表人

[注 3]SGY 公司（香港）访谈地点为客户境内办公场所，访谈对象为该公司采购经理，负责境内采购业务，已取得客户对访谈对象的授权书

[注 4]Link-It International（Pty）Ltd.（南非）于 2020 年注销，其与 HOFFMANN POWER（PTY）LTD.（南非）为相同股东的关联企业，两家公司一并访谈

[注 5]由中介机构聘请具备资质的境外独立第三方机构进行实地访谈，并且中介机构参与视频访谈

[注 6]H2 International, Inc.（美国）访谈地点为客户境内办公场所，访谈对象为客户高管

3. 视频访谈能否确认客户的真实性、客户经营情况、客户采购额与其业务规模的匹配性等

针对境外客户的视频访谈，我们实施了以下程序以确认客户的真实性、客户经营情况、客户采购额与其业务规模的匹配性等：

(1) 在视频访谈过程中与访谈对象确认其姓名、所任职公司基本情况及所担任的公司职务等基本信息，获取访谈对象的名片、工作牌或身份证明文件，检查受访人确系相关访谈客户员工；

(2) 获取公司主要境外客户的中信保资信报告，查询主要外销客户网站，核查主要客户的背景信息，确认公司与客户的销售业务具有商业合理性，并对相关客户的采购额与其业务规模的匹配性进行合理性分析；

(3) 登录客户官网查询客户的办公场所、生产场所、产品等情况，确认客户具有必备的生产/经营场所；

(4) 获取客户在其所在国家/地区的工商登记信息或税务登记信息等资料，确认客户的真实性。

4. 视频访谈取得的核查证据是否充分

(1) 在视频访谈前，我们通过查阅主要境外客户的中信保资信报告、查阅主要外销客户网站确认了客户具有必备的生产/经营场所且与公司的交易具有商业合理性；在访谈过程中对被访谈对象的身份和任职情况进行了确认，在访谈后获取了被访谈对象的名片、工牌或其他身份证明文件，以及经客户盖章或被访谈人签字的访谈问卷；

(2) 对重要境外客户由申报会计师聘请具备资质的第三方机构并由其指派具备胜任能力人员对上述客户进行实地访谈，并且我们通过视频方式同时参与访谈，具体如下：

受访客户	第三方机构名称	机构性质	第三方机构指派的实地访谈人员情况	访谈地点
MiTM 公司（美国）	Plante & Moran PLLC	会计师事务所	审计顾问	美国客户工厂
Koshin 公司（日本）	上海敬业企业管理咨询（上海）有限公司	咨询公司	中国注册会计师协会非执业会员	日本客户工厂
Mundimport 公司（巴拿马）/ TRECX 公司（厄瓜多尔）	ROMERO & ASSOCIATES CIA. LTDA.	会计师事务所	证券审计师	厄瓜多尔客户办公室

(3) 获取了客户在其所在国家/地区的工商登记信息或税务登记信息等资料，确认客户的真实性。

综上，我们认为通过视频访谈可以确认客户的真实性、客户经营情况、客户采购额与其业务规模的匹配性等，视频访谈取得的核查证据是充分的。

五、经销模式下收入真实性

根据申报材料，发行人销售模式分为直销和经销，纳入直销范围的对象为生产制造商、终端企业用户，纳入经销范围的对象为贸易商和零售商。报告期各期，经销收入占主营业务收入的比例分别为 39.08%、38.68%和 39.66%。

请发行人：（1）说明直销、经销的产品构成及是否存在较大差异；对直销客户和经销客户销售的具体业务模式，不同模式（ODM/OEM/OBM）的收入占比。

（2）说明各期直销、经销模式的主要客户、销售金额及占比，说明向经销商销售与向其他客户销售同类产品的毛利率比较情况，存在较大差异的，请进一步分析原因。（3）说明各期前五大经销商的基本情况，包括合作模式、合作历史、成立时间、股权结构、主营业务、合同签订方式、销售主要产品、销售金额及占比；说明主要经销商客户对应的终端客户情况，与直销客户是否存在重叠，如是，分析原因及合理性、必要性；说明主要经销商终端销售及期末存货情况，发行人是否存在向经销商压货、调节业绩的情况。（4）说明各期新增、退出经销商情况及收入占比、毛利率情况，各期经销商变动的原因及合理性。（5）说明经销商各期实际退货、换货情况，包括但不限于业务类型、客户数量、交易金额、收入占比及主要原因、会计处理等；说明向经销商各期返利情况、计提政策，销售返利与营业收入的匹配性，销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定。（6）说明是否存在发行人前员工为经销商或在经销商任职、持股情形，是否存在经销商与发行人共用商号情形，经销商与发行人及其相关人员之间是否存在关联关系。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并对照《适用指引第 1 号》1-23 的要求，说明经销商业务核查情况，包括但不限于对经销商客户及对应的终端客户的走访及函证程序、比例、走访及函证差异情况及原因，替代程序的具体方法、比例及差异情况。（审核问询函问题 10）

（一）说明直销、经销的产品构成及是否存在较大差异；对直销客户和经销

客户销售的具体业务模式，不同模式（ODM/OEM/OBM）的收入占比。

1. 直销、经销的产品构成及是否存在较大差异

报告期内，直销的产品构成如下：

单位：万元

产品分类	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高压清洗机	2,589.45	35.49%	5,086.11	29.56%	4,809.97	31.70%	4,187.62	30.53%
高压柱塞泵	2,682.64	36.77%	6,532.27	37.97%	5,749.17	37.89%	5,388.95	39.28%
其他	82.50	1.13%	306.37	1.78%	124.79	0.82%	59.35	0.43%
清洗机附件	1,942.11	26.62%	5,278.94	30.68%	4,488.40	29.58%	4,082.55	29.76%
合计	7,296.70	100.00%	17,203.69	100.00%	15,172.33	100.00%	13,718.46	100.00%

报告期内，经销的产品构成如下：

单位：万元

产品分类	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
高压清洗机	1,493.84	31.04%	2,815.13	24.89%	1,863.10	19.46%	1,844.24	20.96%
高压柱塞泵	680.59	14.14%	1,552.13	13.72%	1,413.55	14.77%	1,207.70	13.72%
其他	-	-	18.81	0.17%	62.48	0.65%	36.27	0.41%
清洗机附件	2,638.60	54.82%	6,923.08	61.22%	6,232.85	65.12%	5,712.44	64.91%
合计	4,813.04	100.00%	11,309.15	100.00%	9,571.98	100.00%	8,800.65	100.00%

[注]如无特别说明，本题直销经销收入均为主营业务范畴，下同

由上表可见，经销模式下销售产品主要为清洗机附件，直销模式下销售的各类产品结构较为均衡，主要系直销、经销客户的终端客户结构不同。清洗机附件产品属于耗材，相较于整机产品单价更低，消费者更换频次更高。而公司主要经销客户如SGY公司（香港）等，下游存在如美国大型零售商劳氏公司（Lowe's Companies, Inc.）等零售商，清洗机及附件产品更贴合其销售需求，更易受到此类客户的青睐。

2. 对直销客户和经销客户的具体业务模式，不同模式的收入占比如下：

单位：万元

销售模式	业务模式	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
经销	OEM	113.65	2.36%	330.77	2.92%	350.69	3.66%	406.47	4.62%
	ODM	3,810.76	79.18%	9,733.84	86.07%	8,077.46	84.39%	6,898.67	78.39%
	OBM	888.63	18.46%	1,244.52	11.00%	1,143.82	11.95%	1,495.51	16.99%
	小计	4,813.04	100.00%	11,309.13	100.00%	9,571.97	100.00%	8,800.65	100.00%
直销	OEM	53.27	0.73%	227.21	1.32%	206.73	1.36%	271.76	1.98%
	ODM	1,863.31	25.54%	5,901.92	34.31%	5,315.24	35.03%	4,204.34	30.65%
	OBM	5,298.97	72.62%	10,822.26	62.91%	9,544.08	62.90%	9,207.85	67.12%
	其他	81.15	1.11%	252.30	1.47%	106.27	0.70%	34.51	0.25%
	小计	7,296.70	100.00%	17,203.69	100.00%	15,172.33	100.00%	13,718.46	100.00%

由上表可见，直销和经销模式下，OEM均占比较小。经销以ODM为主，而直销以OBM为主。公司经销模式下以外销为主，报告期各期外销占经销收入的比重均在80%左右。ODM模式为公司与境外经销客户的重要合作方式，公司根据国际标准及客户提供的具体需求设计产品，并为其提供贴牌生产服务。因境外经销商需考虑产品品牌在境外的知名度，故通过ODM模式与境外经销客户合作，更有利于公司产品的销售。

直销客户主要为生产制造商和终端企业用户，其购买产品一般用于进一步加工制造或直接使用，公司产品为其最终成品的零部件。在产品性能满足其需求下，对于是否贴牌无特殊要求。另外，在直销中OBM模式的销售金额及占比较高，也更有利于提升公司产品的知名度。

(二) 说明各期直销、经销模式的主要客户、销售金额及占比，说明向经销商销售与向其他客户销售同类产品的毛利率比较情况，存在较大差异的，请进一步分析原因

1. 报告期各期，直销、经销模式的主要客户、销售金额及占比如下：

(1) 直销模式

单位：万元

期 间	客户名称	主营业务收入	占直销收入比重
2022年1-6月	MiTM公司（美国）	1,086.42	14.88%

	Koshin 公司（日本）	999.67	13.69%
	Karcher 公司（德国）	662.37	9.07%
	长沙中联重科环境产业有限公司	378.59	5.19%
	Garpen Pty Ltd（澳大利亚）	218.79	3.00%
	小 计	3,345.83	45.83%
2021 年	MiTM 公司（美国）	3,833.61	22.28%
	Karcher 公司（德国）	1,925.65	11.19%
	Koshin 公司（日本）	1,640.78	9.54%
	长沙中联重科	594.17	3.45%
	广东合力塑胶	481.94	2.80%
	小 计	8,476.16	49.27%
2020 年	MiTM 公司（美国）	2,777.71	18.31%
	Koshin 公司（日本）	1,833.46	12.08%
	Karcher 公司（德国）	1,549.80	10.21%
	长沙中联重科	706.02	4.65%
	Chandak 公司（印度）	428.71	2.83%
	小 计	7,295.69	48.09%
2019 年	MiTM 公司（美国）	2,495.30	18.19%
	Koshin 公司（日本）	1,546.37	11.27%
	Karcher 公司（德国）	1,512.83	11.03%
	长沙中联重科	810.85	5.91%
	重庆大江动力	511.30	3.73%
	小 计	6,876.65	50.13%

(2) 经销模式

单位：万元

期间	客户名称	销售金额	占经销收入比重
2022 年 1-6 月	SGY 公司（香港）	1,881.15	39.08%
	Green Canpump Inc.	650.80	13.52%
	Mundimport 公司（巴拿马）/TRECX 公司（厄瓜多尔）	354.75	7.37%

	Barbuy Team S.A. (阿根廷)	233.77	4.86%
	上海东贸	185.55	3.86%
	小 计	3,306.02	68.69%
2021 年	SGY 公司 (香港)	4,922.11	43.52%
	上海东贸	1,616.04	14.29%
	Mundimport 公司 (巴拿马) / TRECX 公司 (厄瓜多尔)	703.79	6.22%
	Green Canpump Inc. (加拿大)	654.56	5.79%
	Clarke 公司 (英国)	484.04	4.28%
	小 计	8,380.54	74.10%
2020 年	SGY 公司 (香港)	4,667.69	48.76%
	上海东贸	1,245.43	13.01%
	Mundimport 公司 (巴拿马) / TRECX 公司 (厄瓜多尔)	567.33	5.93%
	Green Canpump Inc. (加拿大)	510.48	5.33%
	Clarke 公司 (英国)	346.73	3.62%
	小 计	7,337.66	76.66%
2019 年	SGY 公司 (香港)	4,626.13	52.57%
	上海东贸	966.87	10.99%
	Mundimport 公司 (巴拿马) / TRECX 公司 (厄瓜多尔)	644.87	7.33%
	Green Canpump Inc. (加拿大)	308.76	3.51%
	Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	169.41	1.92%
	小 计	6,716.04	76.33%

2. 报告期内，公司向经销商销售与向其他客户销售同类产品的毛利率比较情况如下：

单位：万元

期 间	产品类别	销售模式	主营业务收入	毛利率
2022 年 1-6 月	高压清洗机	经销	1,493.84	19.53%
		直销	2,589.45	23.92%
	高压柱塞泵	经销	675.40	36.25%
		直销	2,689.30	37.95%

	清洗机附件	经销	2,638.60	31.31%
		直销	1,942.11	43.48%
2021年	高压清洗机	经销	2,815.13	16.87%
		直销	5,086.11	26.15%
	高压柱塞泵	经销	1,552.13	37.27%
		直销	6,532.27	35.91%
	清洗机附件	经销	6,923.08	32.45%
		直销	5,278.94	42.59%
2020年	高压清洗机	经销	1,863.10	33.38%
		直销	4,809.97	31.28%
	高压柱塞泵	经销	1,413.55	36.82%
		直销	5,749.17	31.95%
	清洗机附件	经销	6,232.85	38.01%
		直销	4,488.40	47.84%
2019年	高压清洗机	经销	1,844.24	33.99%
		直销	4,187.62	39.24%
	高压柱塞泵	经销	1,207.70	39.63%
		直销	5,388.95	36.65%
	清洗机附件	经销	5,712.44	30.10%
		直销	4,082.55	51.12%

报告期内直销、经销模式的毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
直销	34.72%	60.25%	35.34%	60.34%	36.59%	61.32%	41.71%	60.92%
经销	28.34%	39.75%	29.20%	39.66%	36.90%	38.68%	32.44%	39.08%

由上表可见，总体上公司在销售同类产品时，对直销客户的毛利率一般高于经销商，主要系公司为提高经销商积极性，向其让渡部分利润空间。但不同产品和不同时期存在经销毛利率高于直销或两者差异较大的情况，具体如下：

(1) 高压柱塞泵品类下，报告期内对经销客户的毛利率均高于直销客户，主要系：1) 报告期内直销大客户 MiTM 公司（美国）采购的多款高压柱塞泵金额较大且占直销客户高压柱塞泵收入比重较高，公司给予大客户较优惠的价格，相应拉低了毛利率；2) 经销大客户上海东贸采购的部分高压柱塞泵系专供该客户，

该产品毛利率较高，且各期其销售金额占高压柱塞泵经销收入的 25-30%，故导致此品类经销收入毛利率相对较高。

(2) 2020 年公司与客户分摊美国关税成本，下调了部分高压清洗机产品销售价格导致高压清洗机毛利有所下降，而经销的清洗机由于销售高毛利率清洗机数量有所上升，抵消了部分价格下调的情况，毛利率变动较小，所以 2020 年公司高压清洗机经销毛利率超过了直销毛利率。

(3) 2019 年度清洗机附件的经销毛利率远低于直销，主要系销售的产品结构不同。报告期内，对直销、经销客户销售清洗机附件品类下各产品收入占比如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	经销	直销	经销	直销	经销	直销	经销	直销
喷枪及喷杆类	55.59%	14.03%	43.32%	12.09%	49.59%	16.09%	40.43%	12.09%
附件套件及泵用配件	8.84%	27.33%	26.27%	22.35%	27.49%	25.14%	25.30%	25.36%
喷头类	8.56%	4.18%	14.09%	6.05%	8.70%	6.49%	9.07%	7.03%
接头类	11.61%	1.37%	9.49%	1.02%	5.38%	0.88%	11.59%	1.20%
洗地盘类	7.02%	30.16%	4.41%	37.66%	5.24%	29.08%	4.76%	32.91%
卷管架类	4.11%	14.25%	1.67%	8.81%	1.76%	7.50%	3.21%	7.35%
其他附件	4.28%	8.69%	0.74%	12.01%	1.83%	14.83%	5.64%	14.06%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，2019 年度经销客户以“喷枪及喷杆类”和“附件套件及泵用配件”产品为主，直销客户以“洗地盘类”和“附件套件及泵用配件”产品为主。其中“洗地盘类”产品毛利率较高，且直销客户当期此类产品销售占比较大，故当期整体毛利率相对较高。而“附件套件及泵用配件”产品，其中泵用配件毛利率远高于附件套件。2019 年度经销客户附件套件采购占比约 93%，而直销客户以泵用配件为主，其附件套件采购占比仅约 21%，两者采购的产品结构差异较大，故导致经销、直销整体毛利率差异较大。

(三) 说明各期前五大经销商的基本情况，包括合作模式、合作历史、成立时间、股权结构、主营业务、合同签订方式、销售主要产品、销售金额及占比；说明主要经销商客户对应的终端客户情况，与直销客户是否存在重叠，如是，分析原因及合理性、必要性；说明主要经销商终端销售及期末存货情况，发行

人是否存在向经销商压货、调节业绩的情况

1. 报告期各期，前五大经销商基本情况如下：

经销商名称	合作模式	初次合作时间	成立时间	股权结构		主营业务	合同签订方式
				股东名称	持股比例		
SGY 公司（香港）	主要 ODM、少量 OEM	2014 年	2004 年	Delight Prospect Ltd	100.00%	公司主要从事金属材料、五金制品、五金工具、气动工具、普通机械设备、日用品、化工产品等产品的国际贸易业务。	电子邮件
上海东贸	ODM	2007 年	1997 年	上海东松医疗科技股份有限公司（实际控制人为上海市国资委）	100.00%	公司主要从事货物及技术的进出口、货运代理、装卸代理、装卸服务、仓储等业务。	电子邮件
Mundimport 公司（巴拿马）[注 2]	主要 ODM、少量 OBM	2019 年	2018 年	JUAN SEBASTIAN BETANCOURT DIAZ	12.00%	贸易商，货物主要销售给其关联方 TRECX 公司（厄瓜多尔）	电子邮件
				CARLOS ANDRES BETANCOURT DIAZ	12.00%		
				JESSICA ALEXANDRA BETANCOURT DIAZ	12.00%		
				WALTER DAVID BETANCOURT DIAZ	12.00%		
				VERONICA MAGALI BETANCOURT BETANCOURT	9.00%		
				SILVANA EVELYN BETANCOURT BETANCOURT	9.00%		
				ALEXIS XAVIER ARIAS BETANCOURT	9.00%		
				ANDREA VALERIA ARIAS BETANCOURT	9.00%		
				EDISON FERNANDO BETANCOURT BETANCOURT	8.00%		
				DIEGO HERNAN ARIAS BETANCOURT	8.00%		
小 计	100.00%						
TRECX 公司（厄瓜多尔）[注 2]	主要 ODM、少量 OBM	2005 年	1984 年	SILVIO WALTER BETACOURT RODRIGUEZ	26.00%	进口、销售建筑行业相关产品	电子邮件
				JOSE RENE BETACOURT BASTIDAS	19.89%		
				IDA ROCIO BETACOURT RODRIGUEZ	14.00%		
				CARLOS ANDRES BETACOURT DIAZ	5.50%		
				JESSICA ALEXANDRA BETACOURT DIAZ	5.50%		
				JUAN SEBASTIAN BETACOURT DIAZ	5.50%		
				WALTER DAVID BETACOURT DIAZ	5.50%		
				ALEXIS XAVIER ARIAS BETACOURT	4.00%		
				ANDREA VALERIA ARIAS BETACOURT	4.00%		
				DIEGO HERNAN ARIAS BETACOURT	4.00%		
				EDISON FERNANDO BETACOURT BETACOURT	2.04%		
VERONICA MAGALI BETACOURT BETACOURT	2.04%						

				SILVANA EVELYN BETACOURT BETACOURT	2.04%		
				小 计	100.00%		
Green Canpump Inc. (加拿大)	主要 ODM、少量 OBM	2014 年	2012 年	Sabzevari, Behzad Famil	100.00%	高压清洗机及附件的销售	电子邮件
Clarke 公司 (英国)	主要 ODM、少量 OBM	2019 年	1970 年	CLARKE GROUP INTERNATIONAL LIMITED	100.00%	非专卖店零售	电子邮件
Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	主要 ODM、少量 OBM	2013 年	1997 年	The Alan Hoffmann Family Trust	70.00%	进口、销售高压清洗机	电子邮件
				Mr Jbothal	15.00%		
				Colleen Butcher	15.00%		
				小 计	100.00%		
Barbuy Team S. A. (阿根廷)	主要 ODM、少量 OBM	2007 年	1992 年	Lisandro Barbuy	100.00%	通用机械、电动工具等产品进口商和分销商	电子邮件

[注 1] 上述信息系通过中信保资信报告、客户访谈、工商查询等方式获取

[注 2] Mundimport 公司 (巴拿马) 和 TRECX 公司 (厄瓜多尔) 为受同一实际控制人控制的企业

2. 报告期内，前五大经销商销售的主要产品、销售金额及占比对应终端客户

单位：万元

经销商名称	主要销售产品	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年		主要终端客户 [注]
		销售金额	占经销收入比重	销售金额	占经销收入比重	销售金额	占经销收入比重	销售金额	占经销收入比重	
SGY 公司（香港）	清洗机附件	1,881.15	39.08%	4,922.11	43.52%	4,667.69	48.76%	4,626.13	52.57%	美国劳氏（LOWE'S）
上海东贸	高压柱塞泵、清洗机附件	185.55	3.86%	1,616.04	14.29%	1,245.43	13.01%	966.87	10.99%	EASY KLEEN PRESSURE SYSTEMS LTD. Techtronic Trading Ltd.
Mundimport 公司（巴拿马）	高压清洗机	354.75	7.37%	703.79	6.22%	343.68	3.59%			Megaprofer、个人
TRECX 公司（厄瓜多尔）	高压清洗机					223.65	2.34%	644.87	7.33%	
Green Canpump Inc.（加拿大）	高压清洗机、高压柱塞泵、清洗机附件	650.80	13.52%	654.56	5.79%	510.48	5.33%	308.76	3.51%	个人和线上零售商
Clarke 公司（英国）	高压清洗机	105.21	2.19%	498.38	4.41%	346.73	3.62%	0.41	0.00%	对方不接受访谈，无法获取
Link-It International (Pty) Ltd.（南非）	高压清洗机							169.41	1.92%	零售商、洗车行、物流公司等
Barbuy Team S.A.（阿根廷）	高压清洗机	233.77	4.86%	186.31	1.65%	28.84	0.30%			Mercar. , Oschsle（当地专业型商超）
合计		3,411.22	70.87%	8,581.19	75.88%	7,366.50	76.95%	6,716.44	76.32%	

[注]经访谈确认经销商主要终端客户信息

3. 说明主要经销商客户对应的终端客户与直销客户是否存在重叠，如是，分析原因及合理性、必要性；

经比对，报告期各期前五大经销商的主要直接客户不存在与公司直销客户重叠的情况。

4. 说明主要经销商终端销售及期末存货情况，发行人是否存在向经销商压货、调节业绩的情况。

主要经销商终端销售及期末存货情况，公司是否存在向经销商压货、调节业绩的情况，详见“四、(三)8 结合境外主要经销商销售情况和终端销售实现情况，说明销售回款是否及时，是否存在经销商大量囤货虚增收入的情形”之回复。报告期内主要经销商期末库存数相对其采购数较小，大部分已实现终端销售，其中部分经销商的库存数为零，系公司直接发给最终客户所致，不存在向经销商压货、调节业绩的情况。

(四) 说明各期新增、退出经销商情况及收入占比、毛利率情况，各期经销商变动的原因及合理性

1. 报告期各期新增经销商情况

单位：万元

期间	客户名称	主营业务收入	占经销主营收入比重	毛利率	新增原因
2022年 1-6月	KOREA POWERPRODUCTS (THAILAND) CO., LTD	83.60	1.74%	10.40%	原客户 Soiha Intergroup Co., Ltd. 更换合作主体
	温州立孚国际贸易有限公司	62.44	1.30%	21.54%	通过广交会结识[注1]
	FF Group Tool Industries	34.17	0.71%	44.11%	由供应商重庆润通科技有限公司介绍
	Premium Items Llc	29.03	0.60%	22.51%	由老客户 H2 International, Inc. (美国) 介绍
	ALL ROUND CLEANING SOLUTIONS LTD	27.74	0.58%	29.60%	原客户 Equip4You 更换合作主体
	其他新增客户	164.54	3.42%	35.39%	-----
	小 计	401.52	8.35%	27.44%	-----
2021年	Centress International HK Limited (香港)	101.87	0.90%	27.70%	原客户 Zhejiang Everpower Import & Export Co., Ltd 更换合作主体
	NEW INDIA ENGINEERING STORES (印度)	35.27	0.31%	35.43%	通过广交会结识[注1]
	Mark Schautteet Cc T/A Ideal Agencies (南非)	27.22	0.24%	32.70%	通过广交会结识
	重庆马上有供应链有限公司	27.09	0.24%	39.28%	原客户成都家在清洁用品有限公司更换合作主体，两者法定代表人相同
	TradeTools Direct Ltd (瓦努阿图)	20.78	0.18%	27.33%	由老客户 TRADETOOLS PTY LTD (澳大利亚) 介绍
	其他新增客户	204.72	1.81%	26.14%	-----
	小 计	416.95	3.69%	28.65%	-----
2020年	Mundimport Corp. (巴拿马)	343.68	3.59%	36.45%	原客户 Trecx S.A. (厄瓜多尔) 更换合作主体，由其关联方承继业务
	H2 International, Inc. (美国)	72.53	0.76%	35.91%	由供应商驰成塑业介绍
	杭州宝洋科技有限公司	33.10	0.35%	39.83%	由老客户浙江耀锋介绍
	Barbuy Team S.A. (阿根廷)	28.84	0.30%	26.61%	原客户 EXCEL GLORY ASIA LIMITED. (香港) 新增的合作主体

	NEW ALFATEH IMPORT, EXPORT (埃及)	24.39	0.25%	36.73%	通过广交会结识
	其他新增客户	177.59	1.86%	18.51%	-----
	小计	680.14	7.11%	31.47%	
2019年	United Distributors Ltd. (新西兰)	158.73	1.80%	28.07%	通过广交会结识
	ONE SIX EIGHT (HK) CO., LIMITED (香港)	33.08	0.38%	42.19%	通过广交会结识
	RISI (HK) INTERNATIONAL TRADE CO., LIMITED (香港)	32.44	0.37%	46.99%	通过广交会结识
	ROYAL DESERT SUN GENERAL TRADING (阿联酋)	25.51	0.29%	38.73%	由老客户 Green Canpump Inc. (加拿大) 介绍
	浙江中非国际经贸港服务有限公司	16.28	0.19%	40.72%	由供应商驰成塑业介绍
	其他新增客户	168.29	1.91%	42.58%	-----
	小计	434.33	4.94%	37.28%	

[注1]广交会系由商务部和广东省人民政府联合主办，中国对外贸易中心承办的中国进出口商品交易会

[注2]上表口径系本年度较上年度新增客户

由上表可见，报告期内各期新增经销商对应的销售收入金额较小，且2019-2022年1-6月新增经销商的收入占当期经销模式收入比重分别为4.94%、7.11%、3.69%和8.35%，对各期经销模式收入影响较小。受客户采买的产品品类及数量等因素影响，不同客户毛利率有所差异。因新增经销商客户收入占比较小，不会对公司整体毛利率情况产生重大影响。新增经销商主要系老客户介绍、展会结识或客户更换合作主体，具备合理性。

2. 报告期各期退出经销商情况

单位：万元

期间	客户名称	上期主营业务收入	占上年经销主营业务收入比	毛利率	退出原因
2022年 1-6月	杭州宝洋科技有限公司	70.93	0.63%	40.77%	小客户零星采购
	ROYAL DESERT SUN GENERAL TRADING	58.06	0.51%	7.30%	小客户零星采购
	NEW INDIA ENGINEERING STORES	35.27	0.31%	35.44%	小客户零星采购
	浙江中非国际经贸港服务有限公司	32.83	0.29%	23.03%	客户不再合作
	Mark Schautteet Cc T/A Ideal Agencies	27.22	0.24%	32.70%	小客户零星采购
	其他退出客户	248.66	2.20%	17.78%	

	小 计	472.97	4.18%	22.48%	
2021 年	TRECX S.A. (厄瓜多尔)	223.65	2.34%	28.38%	客户更换合作主体至其同控关联方 Mundimport (巴拿马)
	NEW ALFATEH IMPORT, EXPORT (埃及)	24.39	0.25%	36.73%	小客户零星采购
	上海格罗鲍尔国际贸易有限公司	23.91	0.25%	20.51%	小客户零星采购
	Abdul Zahir Bashir General Trading L.L.C (阿联酋)	19.30	0.20%	14.60%	小客户零星采购
	Excel Glory Asia Limited (香港)	15.75	0.16%	31.92%	客户更换合作主体至 Barbuy Team S.A.
	其他退出客户	108.25	1.13%	12.98%	
	小 计	415.25	4.33%	23.89%	
2020 年	Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	169.41	1.92%	33.66%	客户更换合作主体至 HOFFMANN POWER PTY LTD (南非)
	Ultimate Washer (美国)	107.55	1.22%	59.62%	小客户零星采购
	Almacenes Boyaca S.A (厄瓜多尔)	34.96	0.40%	50.31%	小客户零星采购
	ONE SIX EIGHT (HK) CO., LIMITED (香港)	33.08	0.38%	42.19%	小客户零星采购
	RISI (HK) INTERNATIONAL TRADE CO., LIMITED (香港)	32.44	0.37%	46.99%	小客户零星采购
	其他退出客户	182.46	2.07%	98.70%	小客户零星采购
	小 计	559.90	6.36%	96.22%	
2019 年	Toyama Chile S.A (智利)	61.37	0.87%	30.09%	小客户零星采购
	The Hire Supply Company UK Limited (英国)	40.66	0.58%	39.17%	客户更换合作主体至 HSC midland power distribution Ltd. (英国)
	PS Trading Tool Ltd. Partership (泰国)	35.26	0.50%	38.10%	小客户零星采购
	Torne Valley Ltd (英国)	22.34	0.32%	20.03%	小客户零星采购
	Keluo International Trading (UK) Ltd (英国)	21.48	0.30%	54.52%	小客户零星采购
	其他退出客户	186.71	2.64%	46.77%	
	小 计	367.82	5.20%	41.15%	

[注]上表统计口径系本年较上年退出客户

由上表可见，报告期内各期退出经销商对应的销售收入较小，且 2019-2022 年 1-6 月退出经销商的收入占上期经销模式收入的比重分别为 5.20%、6.36%、4.33%和 4.18%，对各期经销模式收入影响金额较小。受客户采买的产品品类及

数量等因素影响，不同客户毛利率有所差异。因退出经销商客户收入占比较小，不会对公司整体毛利率情况产生重大影响。经销商退出主要系客户更换合作主体或属于小客户一次性购买行为，具备合理性。

(五) 说明经销商各期实际退货、换货情况，包括但不限于业务类型、客户数量、交易金额、收入占比及主要原因、会计处理等；说明向经销商各期返利情况、计提政策，销售返利与营业收入的匹配性，销售返利的具体会计处理，是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，经销商客户 CENTRESS INTERNATIONAL HK LIMITED（香港）于 2022 年 1-6 月因商品在运输过程中发生磕碰问题，经客户验收不合格，双方友好协商后，进行了换货处理，共 7 台高压清洗机，涉及 1.82 万元，金额较小。经销商不存在其他退换货情况。报告期内各期，公司对经销商均不存在销售返利。

(六) 说明是否存在发行人前员工为经销商或在经销商任职、持股情形，是否存在经销商与发行人共用商号情形，经销商与发行人及其相关人员之间是否存在关联关系。

经比对公司已离职人员名单及主要经销商客户股东名单、并根据主要经销商客户的访谈记录，报告期内，不存在公司前员工为主要经销商或在主要经销商任职、持股情形。不存在经销商与公司共用公司商号情形，经销商与公司及其相关人员之间不存在关联关系。公司经销商之一“青岛大农环保设备有限公司”（以下简称青岛大农），其基本情况如下：

成立时间	注册资本	法定代表人	实际控制人	股权结构	注册地址
2017/5/24	200 万元	丁康	丁康	丁康（60%） 王亚（40%）	山东省青岛市崂山区崂山路 89 号 35 号楼

青岛大农法定代表人/实控人及股东丁康、王亚亦未曾在公司任职、持股。其名称中虽包含“大农”，但与公司不存在关联关系，亦不存在与公司共用商号情形。

(七) 核查程序和核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 获取报告期公司销售明细，分析直销、经销的产品构成是否存在较大差异，并分析原因；访谈公司管理层，了解直销、经销的产品构成特点、形成原因

以及对直销客户和经销客户销售的具体业务模式；

(2) 访谈公司销售部门与生产部门负责人，了解同类产品对不同直销、经销客户的毛利率存在较大差异的原因及合理性；

(3) 对报告期主要经销客户进行访谈，了解双方合作背景、合作历史、具体业务模式合作模式、合作历史、成立时间、股权结构、主营业务、合同签订方式、销售主要产品及终端客户等内容。并对主要经销商在报告期各期末及 2022 年 3 月 25 日的自公司购买的存货库存情况进行函证，结合经销商采购规模分析公司是否存在向经销商压货、调节业绩的情况；

(4) 访谈公司销售部门负责人，了解报告期各期主要新增及退出经销商的变动原因；

(5) 访谈公司销售、财务部门负责人，了解经销商各期实际退、换货情况，以及对经销商是否存在销售返利及相应的会计处理。查阅公司账务明细，核查各期经销商实际退、换货情况；

(6) 对主要经销商进行访谈，并与其确认是否存在公司前员工为在经销商任职、持股情形，经销商与公司及其相关人员之间是否存在关联关系；对公司管理层进行访谈，了解报告期内是否存在公司前员工为经销商或在主要经销商任职、持股情形，是否存在经销商与公司共用商号情形，经销商与公司及其相关人员之间是否存在关联关系；结合工商登记信息、中信保资信报告及主要经销商访谈，核查是否存在公司前员工在主要经销商任职、持股情形，以及经销商与公司及其相关人员之间是否存在关联关系。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 经销模式下销售产品以清洗机附件为主，直销模式下销售的各类产品结构较为均衡，主要系直销、经销客户的终端客户结构不同。清洗机附件产品属于耗材，相较于整机产品单价更低，消费者更换频次更高。而公司主要经销客户如 SGY 公司(香港)，下游存在如美国大型零售商劳氏公司(Lowe's Companies, Inc.) 等零售商，清洗机及附件产品更贴合其销售需求，更易受到此类客户的青睐；

经销以 ODM 为主，而直销以 OBM 为主。公司经销模式以外销为主，而 ODM 模式为公司与境外经销客户的重要合作方式。因境外经销商需考虑产品品牌在境外的知名度，故通过 ODM 模式与境外经销客户合作，更有利于公司产品的销售。直

销客户主要为生产制造商和终端企业用户，其购买产品一般用于进一步加工制造或直接使用，公司产品为其最终成品的零部件。在产品性能满足其需求下，对于是否贴牌无特殊要求；

总体上公司在销售同类产品时，对直销客户的毛利率一般高于经销商，主要系公司为提高经销商积极性，向其让渡部分利润空间。不同产品和不同时期存在经销毛利率高于直销或两者差异较大的情况，主要与大客户价格优惠、专供产品毛利率较高及各期销售的产品结构不同相关，具有合理性。

(2) 公司已补充说明各期前五大经销商的基本情况，包括合作模式、合作历史、成立时间、股权结构、主营业务、合同签订方式、销售主要产品、销售金额及占比以及主要经销商客户对应的终端客户情况，其与直销客户不存在重叠。

(3) 报告期内主要经销商从公司采购的产品均实现对外销售，少量经销商保留一定安全库存，不存在向经销商压货、调节业绩的情况。不存在向经销商压货、调节业绩的情况。

(4) 报告期各期新增及退出经销商对应的销售收入金额较小，且占各期经销模式主营业务收入比重低，对各期经销模式主营业务收入影响较小。新增经销商主要系老客户介绍、展会结识或客户更换合作主体，经销商退出主要系客户更换合作主体或小客户零星采购后不再合作所致，具备合理性。

(5) 报告期内，经销商客户存在换货情形，涉及 1.82 万元，金额较小，经销商不存在其他退换货情况。报告期内各期，公司对经销商均不存在销售返利。

(6) 报告期内，不存在公司前员工为主要经销商或在主要经销商任职、持股情形，不存在经销商与公司共用公司商号情形，经销商与公司及其相关人员之间不存在关联关系。

(八) 对照《适用指引第 1 号》1-23 的要求，说明经销商业核查情况，包括但不限于对经销商客户及对应的终端客户的走访及函证程序、比例、走访及函证差异情况及原因，替代程序的具体方法、比例及差异情况

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 对主要经销商进行访谈，了解双方的合作背景、合作历史、具体业务模式，以及经销模式和直销模式的政策差异；

(2) 结合国内工商信息、中信保资信报告等资料，核查主要经销商的主体资

格及资信能力；

(3) 访谈公司财务部门与销售部门负责人，了解经销模式下收入确认的原则以及给经销商的补贴或返利情况；

(4) 获取公司与经销商签订的销售合同/订单，查看相关合同约定，分析其是否与公司实际执行情况相符、信用政策是否合理，并结合《企业会计准则》分析公司经销模式下收入确认方法是否符合准则规定；

(5) 了解同行业可比公司的经销商模式、占比等情况，与公司比较是否存在较大差异，并分析差异原因；报告期各期，公司与同行业可比公司经销模式占比具体如下：

公司名称	销售模式	2022年1-6月[注2]	2021年[注1]	2020年	2019年
绿田机械	直销	--	15.70%	15.06%	18.58%
	经销	--	82.41%	83.72%	81.31%
	代销	--	1.89%	1.22%	0.12%
亿力机电	直销	--	88.95%	88.08%	84.77%
	经销	--	8.04%	8.44%	10.14%
	代销	--	3.01%	3.49%	5.10%
海特克动力	直销	--	79.88%	81.56%	81.33%
	买断式批发	--	20.12%	18.44%	18.67%
公司	直销	60.25%	60.34%	61.32%	60.92%
	经销	39.75%	39.66%	38.68%	39.08%

[注1]因可比公司尚未披露2021年度相关数据，故此处数据为2021年1-6月

[注2]因可比公司均未披露相关数据，故2022年1-6月尚无可比数据

由上表所示，不同公司经销模式占比差异较大，主要系各公司可比公司产品结构、主要客户和业务模式存在差异：1) 绿田机械产品除高压清洗机外，还包括通用机械动力设备，与公司存在一定差异。其销售区域主要为境外，且出口业务主要采取经销模式，故整体经销占比较高；2) 亿力机电其销售区域同样以境外为主，客户为国际知名的工具品牌或清洁产品品牌制造商，故整体直销占比较高；3) 海特克动力主要产品为行走机械液压元件与工业机械液压元件，其产品

主要用于起重机械、混凝土机械、农业机械与注塑机、混凝土搅拌车等终端产品上，故下游客户主要为三一集团、中联重科等制造商，故直销占比较高。

(6) 了解并评价公司与经销商管理相关的内控是否健全并有效执行；

(7) 对报告期内主要 13 家经销商客户进行走访，访谈内容主要包括客户成立时间、业务规模等基本信息、与公司的合作历史、合作模式、结算方式、是否存在产品质量纠纷、是否存在关联关系、报告期内采购公司产品相关的财务数据等；

其中 7 家进行实地走访（含中介机构聘请独立第三方机构进行实地走访），6 家进行视频访谈。因公司对经销商均采购买断式销售，故未走访经销商客户对应的终端客户。走访的经销商具体情况如下：

客户名称	走访形式	主营业务收入			
		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
Nu Air Asia Pacific Limited (香港)	实地访谈	1.47	126.79	107.74	167.12
SP TOOLS LTD (香港)	实地访谈	67.86	369.03	182.22	19.94
Green Canpump Inc. (加拿大)	视频访谈	650.80	654.56	510.48	308.76
SGY 公司 (香港)	实地访谈	1,881.15	4,922.11	4,667.69	4,626.13
Link-It International (Pty) Ltd. (南非)	视频访谈	-	-	-	169.41
Mundimport 公司 (巴拿马)	实地访谈 [注]	354.75	703.79	343.68	-
TRECX 公司 (厄瓜多尔)	实地访谈 [注]	-	-	223.65	644.87
Scintex (澳大利亚)	视频访谈	86.23	151.78	98.11	-
Tarco International Inc. (中国台湾)	视频访谈	73.37	264.48	180.56	20.60
Robin Machinerries And Equipment (阿联酋)	视频访谈	24.64	146.65	209.52	135.18
上海东贸	实地访谈	185.55	1,616.04	1,245.43	966.87
Barbuy Team S.A. (阿根廷)	视频访谈	233.77	186.31	28.84	
H2 International, Inc. (美国)	实地访谈	137.56	90.71	72.53	
合计		3,697.15	9,232.25	7,870.45	7,058.88
经销客户主营业务收入		4,813.04	11,309.14	9,571.98	8,800.65
占比		76.82%	81.64%	82.22%	80.21%

[注]由中介机构聘请具有相关资质的独立第三方机构进行实地访谈，同时中介机构视频参与访谈

对主要经销客户进行走访，已覆盖各期经销客户收入的约 80%。对走访经销商的各期交易金额已得到客户确认，不存在差异。

(8) 选取报告期内主要经销商作为函证样本实施函证程序，函证内容包括各期销售收入及各期末应收账款余额等内容，因公司对经销商均采购买断式销售，故未向经销商客户对应的终端客户实施函证程序。

报告期内发函及回函情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销模式主营业务收入①	4,813.04	11,309.14	9,571.98	8,800.65
发函金额②	3,950.34	10,007.73	8,420.14	7,285.95
发函比例③=②/①	82.08%	88.49%	87.97%	82.79%
回函可确认金额④	3,800.34	10,007.73	8,420.14	6,641.09
回函可确认比例⑤=④/①	78.96%	88.49%	87.97%	75.46%
替代测试金额⑥	149.99			644.87
替代测试比例⑦=⑥/①	3.12%			7.33%
合计可确认比例⑧=⑤+⑦	82.08%	88.49%	87.97%	82.79%

我们对于已发函未回函的样本，实施了替代程序，具体金额及比例如上表所示。替代测试的具体方法如下：

1) 替代测试样本如为外销客户则相应获取销售合同/订单、报关单、销售发票、提单、出库单等资料，核查当期收入的真实性；如为内销客户，则相应获取销售合同/订单、销售发票、出库单、对账单/签收单等资料，核查当期收入的真实性；

2) 检查样本期后回款，核查期后收款单据，关注银行回单等支持性资料上交易对手方、交易时间、金额等是否与账面记载一致。

(9) 对公司及其控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高（独立董事除外）、关键岗位人员等人员和企业的银行账户资金流水进行核查；

(10) 对主要经销商的各期期末库存情况进行函证，结合各期对其销售情况，核查公司是否存在向经销商压货、调节业绩的情况；

(11) 获取报告期各期经销商的退、换货情况，了解其主要原因及会计处理等，分析其是否具有合理性、会计处理是否恰当。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司销售市场以境外为主，在目前品牌知名度较行业头部竞争对手存在一定差距的情况下，仅凭直销客户所能取得的市场份额有限，可以通过借助经销商客户积累的客户资源，进一步扩大公司销售规模，故采取经销商模式具有必要性；

(2) 报告期内公司的经销商销售均为买断式，以 ODM 销售为主，OBM 销售为辅，兼有少量 OEM 销售。结合客户工商信息或中信保资信证明，报告期内境内外经销商客户销售产品一般均与高压清洗机、高压柱塞泵等相关，主要经销商具备相应主体资格及资信能力；

(3) 报告期内，公司在经销商模式下收入确认原则与直销模式一致，且符合企业会计准则的规定。报告期内经销商销售均为买断式销售，公司与经销商各自承担自身实际发生的费用，不存在给经销商补贴或返利的情况；

(4) 公司经销商销售均为买断式，与同行业可比公司无显著差异；公司与同行业可比公司在经销模式占比上存在较大差异，主要与各自产品类型、业务模式、销售特点等相关，具有合理性；

(5) 公司经销商管理相关内控健全，并得到有效执行；

(6) 经销商与公司不存在关联关系；

(7) 公司根据经销商的采购规模、合作历史、资信情况等具体考虑，与主要经销商的信用期一般集中在 3 个月内。报告期内各期，经销商客户回款情况良好，对经销商的信用政策合理；

(8) 报告期内，公司与经销商的交易均系正常的产品销售业务，银行流水均系经营性业务款项收支，不存在其他异常交易记录或银行流水；

(9) 报告期内，公司与经销商不存在退换货情况，主要经销商的主要客户所销售产品均与高压清洗机等相关。结合对主要经销商在各期末及 2022 年 9 月 30 日的库存情况的函证，经销商所购产品基本已实现销售。

六、毛利率水平合理性及业绩下滑风险

根据申报材料，(1) 报告期内，发行人综合毛利率分别为 38.00%、37.07% 和 32.99%，呈下降趋势，主要原因是直接材料成本、人工成本上涨。其中，高

压清洗机毛利率由 37.63% 下降至 22.85%、下降幅度明显大于可比公司，下降主要原因是动力设备价格整体上涨；高压柱塞泵、清洗机附件毛利率上下波动。发行人综合毛利率高于可比公司平均水平，各年度差异逐渐缩小。（2）报告期内发行人内销毛利率持续高于外销毛利率，直销毛利率与经销毛利率变动趋势不同。（3）2022 年第一季度，发行人综合毛利率下降至 30.57%；实现营业收入 6,974.65 万元、同比增长 3.16%，净利润 795.94 万元、同比下降 28.68%，主要原因为原材料价格上涨、汇率波动等因素的影响。

（1）补充说明各类产品毛利率情况。请发行人：①结合产品结构、销售单价、单位成本的变动等，分析说明各类产品销售金额及数量、毛利率（剔除运费影响）变动趋势及原因，各类产品间毛利率水平及变动趋势是否存在差异及原因，与可比公司的同类产品利率水平及变动趋势是否存在明显差异及原因。请按照以下维度分别列示数据并分析：一是主要产品分为高压清洗机、高压柱塞泵、清洗机附件三类；二是高压清洗机、高压柱塞泵分别分为商用、民用、工业三类；三是高压清洗机附件按照商用、民用、工业和主要细分产品类别（如喷枪及喷杆类、附件套件及泵用配件、洗地盘类等）两个维度分析说明。②结合下游市场需求及竞争者销售情况、主要客户产品升级换代周期、是否存在价格年降约定等，说明发行人高压清洗机销售单价逐年降低的原因及合理性，其他产品是否也存在类似情况，与同行业可比公司变化趋势是否一致。③按照产品类别分别说明产品成本构成的主要内容及使用的主要原材料、构成变动原因、构成与同行业可比公司的比较情况，量化分析动力设备、铜棒、铝合金等主要原材料价格上涨对发行人各类产品毛利率的影响，并说明 2021 年度高压清洗机毛利率下降幅度大于可比公司绿田机械、亿力机电的原因及合理性，发行人是否存在降价销售。④说明人工成本上涨的具体情况及其原因。结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等分析直接人工变动的合理性，生产人员数量与各类产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性，人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异；说明人均创收与同行业可比公司的比较情况及差异合理性。⑤说明招股说明书第 99 页中高压清洗机附件对外销量披露是否存在错误，如是，请更正。

（2）不同模式毛利率差异合理性。请发行人：①列表详细说明外销和内销的产品结构、同类产品售价、销售模式等因素差异，并结合上述因素等说明内

销毛利率水平高于外销毛利率的原因及合理性。②结合产品结构、定价策略等因素，说明发行人经销模式毛利率先升后降、在 2020 年度超过直销模式毛利率的原因，直销、经销模式毛利率变化趋势存在差异的原因及其合理性。

(3) 毛利率及业绩下滑风险。请发行人结合期后对主要客户销售价格变动、原材料价格变动、汇率变动等因素，说明期后主要产品的毛利率是否存在持续下滑，结合上述产品各自的毛利率变动及期后客户结构、订单金额等说明发行人是否存在综合毛利率或部分业务毛利率持续下滑的风险、是否存在净利润下滑的风险，并针对性进行风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。（审核问询函问题 11）

(一) 补充说明各类产品毛利率情况

1. 结合产品结构、销售单价、单位成本的变动等，分析说明各类产品销售金额及数量、毛利率（剔除运费影响）变动趋势及原因，各类产品间毛利率水平及变动趋势是否存在差异及原因，与可比公司的同类产品利率水平及变动趋势是否存在明显差异及原因

(1) 主要各类产品销售金额及数量、毛利率变动趋势的整体情况

报告期内，不同类型产品的销售情况、毛利率情况如下：

期间	产品种类	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	销售数量 (万个)	平均单价 (元/个)	平均成本 (元/台) [注 1]	毛利率(%)
2022 年 1-6 月	高压清洗机	4,083.29	33.72	1.82	2,238.65	1,712.43	23.51
	高压柱塞泵	3,364.70	27.79	4.45	756.93	463.21	38.80
	清洗机附件	4,580.72	37.83	130.69	35.05	21.85	37.66
2021 年度	高压清洗机	7,901.23	27.71	3.96	1,995.71	1,516.12	24.03
	高压柱塞泵	8,084.40	28.35	13.30	607.73	380.70	37.36
	清洗机附件	12,202.02	42.79	532.70	22.91	14.20	38.02
2020 年度	高压清洗机	6,673.07	26.97	3.07	2,172.01	1,455.58	32.98
	高压柱塞泵	7,162.72	28.95	10.91	656.41	433.05	34.03
	清洗机附件	10,721.25	43.33	463.38	23.14	13.13	43.25
2019 年度	高压清洗机	6,031.86	26.79	2.61	2,307.52	1,439.12	37.63
	高压柱塞泵	6,596.65	29.29	10.10	653.03	410.16	37.19

	清洗机附件	9,794.99	43.50	351.10	27.90	17.06	38.86
--	-------	----------	-------	--------	-------	-------	-------

[注 1] 已扣除运输费，本题其他表格成本均扣除运费

[注 2] 本题所列收入、成本、数量、单价和成本的数据，如没有特别注明，均为主营业务范畴

1) 产品销售金额及数量

2019-2021 年，在高压清洗设备行业快速发展的背景之下，下游市场的需求不断增加，公司一方面积极开拓新客户，另一方面扩大原有客户的销量，各类产品的销售金额和数量均逐年上升。2022 年上半年销售同比有所下降，主要原因系一方面 2022 年上半年北美市场通货膨胀加剧，导致消费者实际购买能力下降，市场需求疲软，受此影响客户对公司的采购量减少；另一方面 2021 年部分客户在市场需求上升及疫情等因素导致海运运力紧张的影响下，基于货物供应稳定性考虑，提前备货，2022 年上半年逐步消化备货，也使该部分客户对公司的采购量有所减少。

2) 毛利率（剔除运费影响，本题下同）

高压清洗机报告期毛利率为 37.63%、32.98%、24.03%和 23.51%，毛利率逐年下滑；高压柱塞泵报告期毛利率为 37.19%、34.03%、37.36%和 38.80%，毛利率先降后升；清洗机附件报告期毛利率为 38.86%、43.25%、38.02%和 37.66%，毛利率先升后降。各类产品间毛利率水平及变动趋势具体分析详见本题(一)1(2)之分析。

(2) 结合产品结构、产品单价、单位成本，说明三类产品毛利率（剔除运费影响）变动趋势及原因

1) 高压清洗机

报告期内，高压清洗机毛利率变动情况如下：

期 间	产品种类	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	销售数量 (台)	平均单价 (元/台)	平均成本 (元/台)	毛利率 (%)
2022 年 1-6 月	商用清洗机	3,153.30	77.22	12,592	2,504.21	1,955.14	21.93
	家用清洗机	907.19	22.22	5,640	1,608.49	1,147.01	28.69
	工业清洗机	22.81	0.56	8	28,508.84	18,309.61	35.78
	合 计	4,083.29	100.00	18,240	2,238.65	1,712.43	23.51
2021 年度	商用清洗机	6,043.19	76.48	27,081	2,231.52	1,724.71	22.71

	家用清洗机	1,764.43	22.33	12,383	1,424.88	1,033.02	27.50
	工业清洗机	93.61	1.18	127	7,370.85	4,141.61	43.81
	合 计	7,901.23	100.00	39,591	1,995.71	1,516.12	24.03
2020 年度	商用清洗机	4,847.06	72.64	20,483	2,366.38	1,579.30	33.26
	家用清洗机	1,615.60	24.21	9,935	1,626.17	1,127.31	30.68
	工业清洗机	210.41	3.15	305	6,898.72	3,839.88	44.34
	合 计	6,673.07	100.00	30,723	2,172.01	1,455.58	32.98
2019 年度	商用清洗机	4,488.81	74.42	17,626	2,546.70	1,549.25	39.17
	家用清洗机	1,359.73	22.54	8,248	1,648.56	1,128.03	31.57
	工业清洗机	183.32	3.04	266	6,891.89	3,787.78	45.04
	合 计	6,031.86	100.00	26,140	2,307.52	1,439.12	37.63

① 2020 年毛利率较 2019 年变动情况分析

2019 年、2020 年高压清洗机毛利率分别为 37.63%和 32.98%，2020 年毛利率较 2019 年下降了 4.65 个百分点。

高压清洗机的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单位：元/台

项 目	2020 年度			2019 年度		
	收入占比 (S1)	单位成本 (C1)	平均单价 (P1)	收入占比 (S0)	单位成本 (C0)	平均单价 (P0)
商用清洗机	72.64%	1,579.30	2,366.38	74.42%	1,549.25	2,546.70
家用清洗机	24.21%	1,127.31	1,626.17	22.54%	1,128.03	1,648.56
工业清洗机	3.15%	3,839.88	6,898.72	3.04%	3,787.78	6,891.89
合 计	100.00%	1,455.58	2,172.01	100.00%	1,439.12	2,307.52

高压清洗机毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项 目	产品结构影响 (D)	单位成本影响 (E)	平均单价影响 (F)	综合毛利率影响 (D+E+F)
商用清洗机	-0.70%	-0.86%	-3.43%	-4.99%
家用清洗机	0.53%	0.01%	-0.23%	0.31%
工业清洗机	0.05%	-0.02%	0.00%	0.03%
合 计	-0.12%	-0.87%	-3.66%	-4.65%

注：根据连环替代法，产品结构影响 $(D) = S1 * (1 - C0/P0) - S0 * (1 - C0/P0)$ ，单位成本影响 $(E) = S1 * (1 - C1/P0) - S1 * (1 - C0/P0)$ ，平均单价影响 $(F) = S1 * (1 - C1/P1) - S1 * (1 - C1/P0)$ ；下标 0 表示上期；下标 1 表示当期

如上表所示，产品结构和单位成本的变化对毛利率影响较小。平均单价对毛利率影响较大，2020 年平均单价为 2,172.01 元，较 2019 年 2,307.52 元减少 135.51 元，降幅 5.87%，导致毛利率下降 3.66 个百分点。

高压清洗机 2020 年平均单位售价减少 135.51 元，主要原因为：

A. 2020 年公司与部分外销客户协商下调产品价格，共同分摊美国加征关税成本，产品价格下调影响约 54.37 元。

2020 年和 2019 年主要外销产品销售单价对比如下：

序号	产品名称	2020 年度				2019 年度	
		单位售价 (美元)	单价 变化	单价 变化率	外销收入 占比	单位售价 (美元)	外销收入 占比
1	冷水清洗机 3WA-2800D-III	262.07	-2.19	-0.83%	15.73%	264.26	15.09%
2	冷水清洗机 3WZ-3200LC-III	307.65	-2.17	-0.70%	8.74%	309.82	8.65%
3	冷水清洗机 3WA-2800AP-III	229.34	-1.97	-0.85%	5.83%	231.31	5.57%
4	冷水清洗机 3WZ-3000JN	232.59	-17.44	-6.98%	5.15%	250.04	1.80%
5	冷水清洗机 3WZ-3600DF	603.42	-12.34	-2.00%	3.72%	615.76	2.47%
6	冷水清洗机 3WZ-3600A2	331.84	-18.78	-5.36%	3.34%	350.63	5.93%
7	冷水清洗机 3WZ-3600JN	328.30	-40.52	-10.99%	2.99%	368.81	0.59%
8	冷水清洗机 3WZ-3000A	226.59	-3.67	-1.59%	2.80%	230.26	4.53%
9	冷水清洗机 3WZ-3000E	233.04	-5.78	-2.42%	2.27%	238.81	2.45%
10	电机清洗机 3WZ-1522-3S4-SP	331.96	-19.06	-5.43%	1.92%	351.02	0.18%
合计					52.49%		47.26%

B. 2020 年公司销售的低价位高压清洗机占比有所增加，销售的高价位高压清洗机占比有所减少，在剔除汇率影响的前提下，两年销售结构变动导致高压清洗机平均单价变动减少 88.14 元。在产品结构和单位成本变动较小的情况下，产品售价下降使得毛利率下降。

2020 年公司部分单价较高的商用清洗机销售数量占比下降，如多功能清洗机 3WZ-4000AR-G 和汽油机泵组合 18HP 百力通+DBF-1821G2 销售数量占比由 2019 年的 2.03% 下降至 2020 年的 0.24%，拉低了商用清洗机的平均单位单价；2020 年公司部分单价较低的商用清洗机销售数量占比上升，如冷水清洗机 3WZ-3000JN 销售数量占比由 2019 年的 3.22% 上升至 2020 年的 8.76%，拉低了商用清洗机的平均单位单价。

综上所述，2020 年高压清洗机综合毛利率较 2019 年同比下降 4.65 个百分

点，产品结构和单位成本的变化对毛利率影响较小，毛利率下降主要系公司与客户分摊美国关税成本，下调了部分压清洗机产品销售价格，以及因销售价格相对较低的产品销量占比有所增加，总体导致 2020 年平均销售价格下降影响所致。

② 2021 年毛利率较 2020 年变动情况分析

2020 年、2021 年高压清洗机毛利率分别为 32.98%和 24.03%，2021 年高压清洗机毛利率较 2020 年下降了 8.95 个百分点。

高压清洗机的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单位：元/台

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入占比 (S1)	单位成本 (C1)	平均单价 (P1)	收入占比 (S0)	单位成本 (C0)	平均单价 (P0)
商用清洗机	76.48%	1,724.71	2,231.52	72.64%	1,579.30	2,366.38
家用清洗机	22.33%	1,033.02	1,424.88	24.21%	1,127.31	1,626.17
工业清洗机	1.18%	4,141.61	7,370.85	3.15%	3,839.88	6,898.72
合 计	100.00%	1,516.12	1,995.71	100.00%	1,455.58	2,172.01

高压清洗机毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项 目	产品结构影响 (D)	单位成本影响 (E)	平均单价影响 (F)	综合毛利率影响 (D+E+F)
商用清洗机	1.28%	-4.70%	-3.37%	-6.79%
家用清洗机	-0.58%	1.29%	-2.00%	-1.29%
工业清洗机	-0.87%	-0.05%	0.05%	-0.88%
合 计	-0.17%	-3.46%	-5.33%	-8.95%

注：根据连环替代法，产品结构影响 $(D) = S1 * (1 - C0/P0) - S0 * (1 - C0/P0)$ ，单位成本影响 $(E) = S1 * (1 - C1/P0) - S1 * (1 - C0/P0)$ ，平均单价影响 $(F) = S1 * (1 - C1/P1) - S1 * (1 - C1/P0)$ ；下标 0 表示上期；下标 1 表示当期

如上表所示，三因素对毛利率均有一定影响，其中平均单价和单位成本均有较大影响最大，具体分析如下：

A. 产品结构影响

2021 年较 2020 年商用清洗机销售占比升高，家用清洗机与工业清洗机占比下降，影响毛利率-0.17 个百分点。

B. 平均单价影响

高压清洗机平均售价从 2020 年 2,172.01 元下降至 2021 年 1,995.71 元,减少 176.30 元,降幅 8.12%,导致毛利率下降 5.33 个百分点。

2021 年高压清洗机平均单位售价减少 176.30 元,主要原因为:

a. 汇率影响。2021 年美元兑人民币平均汇率(人民币单价/美元单价)下降,美元兑人民币平均汇率(人民币单价/美元单价)由 2020 年的 6.9389 下降到 2021 年的 6.4632,下降 6.86%,在其他因素不变的情况下,将使高压清洗机销售单价下降 112.56 元。

b. 2021 年由于原材料成本上升等因素,公司与部分客户协商上调产品价格,在其他因素不变的情况下,将使高压清洗机单价上升 32.99 元。

c. 2021 年公司销售的低价位高压清洗机占比有所增加,高价位的高压清洗机占比有所下降,在剔除汇率影响的前提下,两年销售结构变动导致高压清洗机平均销售单价下降 96.72 元。

2021 年公司部分单价较高的商用清洗机销售数量占比下降,如冷水清洗机 3WZ-3600DF 销售数量占比由 2020 年的 2.35% 下降至 2021 年的 1.30%,拉低了商用清洗机的平均单价;2021 年公司部分单价本较低的商用清洗机销售数量占比上升,如冷水清洗机 3WZ-3000A 和手提电机固定架清洗机 DCC-16/7P-2.5S2/50 销售数量占比由 2020 年的 5.24% 上升至 2021 年的 10.96%,拉低了商用清洗机的平均单价。

2021 年公司部分单价较高的家用清洗机销售数量占比下降,如冷水清洗机 3WA-2800D-III 销售数量占比由 2020 年的 46.82% 下降至 2021 年的 32.95%,拉低了家用清洗机的平均单价;2021 年公司部分单价本较低的家用清洗机销售数量占比上升,如冷水清洗机 3WA-2600JB 销售数量占比由 2020 年的 8.11% 上升至 2021 年的 19.73%,拉低了家用清洗机的平均单价。

C. 单位成本影响

高压清洗机单位成本从 2020 年 1,455.58 元上升至 2021 年 1,516.12 元,增加 60.54 元,升幅 4.16%。

高压清洗机产量和单位成本(直接材料、直接人工、制造费用)如下表:

单位:元

项 目	2021 年度	2020 年度	变动比例
-----	---------	---------	------

高压清洗机产量（台）	40,602	29,563	37.34%
单位直接材料	1,221.67	1,114.52	9.61%
单位直接人工	128.30	124.44	3.10%
单位制造费用	166.16	216.62	-23.30%

如上表所示，2021年高压清洗机单位成本中，单位直接材料较同期增长了9.61%，主要系直接材料中的主要原材料铜棒平均成本上升了30.07%，铝合金平均成本上升了24.80%所致；单位制造费用较同期下降了23.30%，主要系2021年高压清洗机产量大幅上升，而制造费用具有一定的刚性，总额变化不大的情形下，单位制造费用明显下降。但总体由于单位直接材料的上升，大于单位制造费用的下降，导致2021年高压清洗机单位成本有所增加。

综上所述，2021年高压清洗机毛利率较2020年下降8.95个百分点，主要系平均单价下降和单位成本上升所致。平均单价下降主要系受汇率变化影响及内部销售结构的变化影响所致，单位成本上升主要系受原材料成本上升影响所致。

③ 2022年1-6月毛利率较2021年变动情况分析

2021年、2022年1-6月高压清洗机毛利率分别为24.03%和23.51%，2022年1-6月高压清洗机毛利率较2021年下降了0.52个百分点，变动较小。

2) 高压柱塞泵

报告期内，高压柱塞泵毛利率变动情况如下：

期 间	产品种类	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	销售数量 (台)	平均单价 (元/台)	平均成本 (元/台) [注]	毛利率 (%)
2022年 1-6月	商用泵	2,198.76	65.35	33,688	652.68	436.68	33.10
	家用泵	270.16	8.03	8,265	326.87	235.87	27.84
	工业泵	895.79	26.62	2,499	3,584.58	1,572.73	56.12
	合 计	3,364.70	100.00	44,452	756.93	463.21	38.80
2021年度	商用泵	4,950.26	61.23	79,234	624.77	418.90	32.95
	家用泵	1,608.41	19.90	49,898	322.34	223.37	30.70
	工业泵	1,525.73	18.87	3,894	3,918.15	1,619.44	58.67
	合 计	8,084.40	100.00	133,026	607.73	380.70	37.36
2020年度	商用泵	3,949.11	55.13	59,928	658.98	473.89	28.09
	家用泵	1,537.41	21.46	45,762	335.96	268.69	20.02

	工业泵	1,676.20	23.40	3,429	4,888.31	1,912.74	60.87
	合计	7,162.72	100.00	109,119	656.41	433.05	34.03
2019年度	商用泵	3,566.52	54.07	53,541	666.13	448.69	32.64
	家用泵	1,422.52	21.56	43,735	325.26	249.58	23.27
	工业泵	1,607.61	24.37	3,740	4,298.43	1,736.30	59.61
	合计	6,596.65	100.00	101,016	653.03	410.16	37.19

① 2020年毛利率较2019年变动情况分析

2019年、2020年高压柱塞泵毛利率分别为37.19%和34.03%，2020年毛利率较2019年下降了3.16个百分点。

高压柱塞泵的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单价：元/台

项目	2020年度			2019年度		
	收入占比(S1)	单位成本(C1)	平均单价(P1)	收入占比(S0)	单位成本(C0)	平均单价(P0)
商用泵	55.13%	473.89	658.98	54.07%	448.69	666.13
家用泵	21.46%	268.69	335.96	21.56%	249.58	325.26
工业泵	23.40%	1,912.74	4,888.31	24.37%	1,736.30	4,298.43
合计	100.00%	433.05	656.41	100.00%	410.16	653.03

高压柱塞泵毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项目	产品结构影响(D)	单位成本影响(E)	平均单价影响(F)	综合毛利率影响(D+E+F)
商用泵	0.35%	-2.09%	-0.43%	-2.16%
家用泵	-0.02%	-1.26%	0.56%	-0.72%
工业泵	-0.58%	-0.96%	1.26%	-0.28%
合计	-0.25%	-4.31%	1.40%	-3.16%

注：根据连环替代法，产品结构影响(D)=S1*(1-C0/P0)-S0*(1-C0/P0)，单位成本影响(E)=S1*(1-C1/P0)-S1*(1-C0/P0)，平均单价影响(F)=S1*(1-C1/P1)-S1*(1-C1/P0)；下标0表示上期；下标1表示当期

按照三因素分析可以看出，2020年较2019年毛利率的变动主要受单位成本的影响。

高压柱塞泵单位成本从 2019 年 410.16 元上升至 2020 年 433.05 元，增加 22.89 元，升幅 5.58%。

高压柱塞泵产量和单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）如下表：

单位：元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动比例
高压柱塞泵产量（台）	142,933	129,765	10.15%
单位直接材料	330.01	321.56	2.63%
单位直接人工	36.30	28.38	27.91%
单位制造费用	66.73	60.23	10.79%

如上表所示，2020 年单位直接材料成本较 2019 年变动较小，由于公司 2020 年生产高压柱塞泵的平均工时和生产人员平均薪酬有所增长，导致了单位直接人工的上升；2020 年新增机器设备导致折旧增加和物料消耗增加，因此单位制造费用有所增加。

综上所述，2020 年高压柱塞泵毛利率较 2019 年下降 3.16 个百分点，主要系单位成本上升所致。单位成本上升主要系单位直接人工和单位制造费用上涨所致。

② 2021 年毛利率较 2020 年变动情况分析

2020 年、2021 年高压柱塞泵毛利率分别为 34.03% 和 37.36%，2021 年高压柱塞泵毛利率较 2020 年上升了 3.33 个百分点。

高压柱塞泵的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单位：元/台

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入占比 (S1)	单位成本 (C1)	平均单价 (P1)	收入占比 (S0)	单位成本 (C0)	平均单价 (P0)
商用泵	61.23%	418.90	624.77	55.13%	473.89	658.98
家用泵	19.90%	223.37	322.34	21.46%	268.69	335.96
工业泵	18.87%	1,619.44	3,918.15	23.40%	1,912.74	4,888.31
合 计	100.00%	380.70	607.73	100.00%	433.05	656.41

高压柱塞泵毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项目	产品结构影响 (D)	单位成本影响 (E)	平均单价影响 (F)	综合毛利率影响 (D+E+F)

商用泵	1.71%	5.11%	-2.13%	4.69%
家用泵	-0.31%	2.68%	-0.56%	1.81%
工业泵	-2.76%	1.13%	-1.55%	-3.17%
合计	-1.36%	8.93%	-4.24%	3.33%

注：根据连环替代法，产品结构影响 $(D) = S1 * (1 - C0/P0) - S0 * (1 - C0/P0)$ ，单位成本影响 $(E) = S1 * (1 - C1/P0) - S1 * (1 - C0/P0)$ ，平均单价影响 $(F) = S1 * (1 - C1/P1) - S1 * (1 - C1/P0)$ ；下标 0 表示上期；下标 1 表示当期

如上表所示，三因素对毛利率均有一定影响，其中单位成本影响最大，具体分析如下：

A. 产品结构影响

2021 年较 2020 年商用泵销售占比升高，工业泵占比下降，影响毛利率下降 1.36 个百分点。2021 年商用泵销售数量大幅上涨原因主要系公司对 MiTM 公司（美国）的销售大幅增加所致。

B. 单位成本影响

高压柱塞泵单位成本从 2020 年 433.05 元下降至 2021 年 380.70 元，减少 52.35 元，降幅 12.09%。

高压柱塞泵产量和单位成本（直接材料、直接人工、制造费用）如下表：

单位：元

项目	2021 年度	2020 年度	变动比例
高压柱塞泵产量（台）	194,002	142,933	35.73%
单位直接材料	306.30	330.01	-7.18%
单位直接人工	32.03	36.30	-11.76%
单位制造费用	42.37	66.73	-36.51%

如上表所示，由于高压柱塞泵产量大幅上升，而制造费用具有一定的刚性，总额变化不大的情形下，单位制造费用明显下降；同时，在产量上升的情况下，公司新增生产人员较少，通过改善生产流程，人员生产效率得以提升，单位直接人工成本有所下降；公司通过将一部分呆滞的存货拆解后重新用于高压柱塞泵的生产，转销存货减值准备 525.40 万元，部分降低了单位直接材料成本；

另一方面，由于 2021 年工业泵的销售占比较 2020 年下降 4.53%，2021 年商用泵的销售占比较 2020 年上升 6.10%，由于工业泵单位成本较高，商用泵成本

较低，导致高压柱塞泵单位成本有所下降。

C. 平均单价影响

a. 商用泵单位售价从 658.98 元下降至 624.77 元，下降 34.21 元，降幅 5.19%，原因主要系受汇率变化影响，美元兑人民币平均汇率（人民币单价/美元单价）由 2020 年的 6.9799 下降到 2021 年的 6.4519，下降 7.57%，在其他因素不变的情况下，将使商用泵单价下降 34.93 元。

b. 受工业泵内部销售结构的变化影响。工业泵单位售价从 4,888.31 元下降至 3,918.15 元，下降 970.16 元，降幅 19.85%，原因主要系 2021 年公司部分单价较低的工业泵销售数量占比上升，如液压驱动泵 DBC-1514HM、液压驱动泵 DBD-1814H 和液压驱动泵 DBE-2218H 销售数量占比由 2020 年的 0 上升至 2021 年的 19.44%，拉低了工业泵的平均单价；2021 年公司部分单价较高的商用泵销售数量占比下降，如高压柱塞泵 DBJ-3625 销售数量占比由 2020 年的 3.88% 下降至 2021 年的 0.77%，拉低了工业泵的平均单价，上述合计降低了平均单价 758.49 元。

综上所述，2021 年高压柱塞泵毛利率较 2020 年上升 3.33 个百分点，主要系产品结构影响和单位成本下降幅度大于平均单价下降幅度所致。单位成本下降主要系规模效益和生产效率提升、公司对呆滞的存货拆解后重新利用及高压柱塞泵内部销售结构的变化影响所致。

③ 2022 年 1-6 月毛利率较 2021 年变动情况分析

2021 年、2022 年 1-6 月高压柱塞泵毛利率分别为 37.36% 和 38.80%，2022 年 1-6 月毛利率较 2021 年上升了 1.44 个百分点。

高压柱塞泵的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单位：元/台

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年度		
	收入占比 (S1)	单位成本 (C1)	平均单价 (P1)	收入占比 (S0)	单位成本 (C0)	平均单价 (P0)
商用泵	65.35%	436.68	652.68	61.23%	418.90	624.77
家用泵	8.03%	235.87	326.87	19.90%	223.37	322.34
工业泵	26.62%	1,572.73	3,584.58	18.87%	1,619.44	3,918.15

合 计	100.00%	463.21	756.93	100.00%	380.70	607.73
-----	---------	--------	--------	---------	--------	--------

高压柱塞泵毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项目	产品结构影响 (D)	单位成本影响 (E)	平均单价影响 (F)	综合毛利率影响 (D+E+F)
商用泵	1.36%	-1.86%	1.95%	1.45%
家用泵	-3.64%	-0.31%	0.08%	-3.87%
工业泵	4.55%	0.32%	-0.99%	3.87%
合 计	2.26%	-1.85%	1.04%	1.45%

注：根据连环替代法，产品结构影响 $(D)=S1*(1-C0/P0)-S0*(1-C0/P0)$ ，单位成本影响 $(E)=S1*(1-C1/P0)-S1*(1-C0/P0)$ ，平均单价影响 $(F)=S1*(1-C1/P1)-S1*(1-C1/P0)$ ；下标 0 表示上期；下标 1 表示当期

如上表所示，2022 年 1-6 月较 2021 年毛利率的变动主要受产品结构的影响。2022 年 1-6 月工业泵收入占比由 2021 年的 18.87%，上升至 26.62%，由于其毛利率较高，均在 55% 以上，如其他因素不变，工业泵收入占比上升导致高压柱塞泵毛利率上升 2.26 个百分点。

综上所述，2022 年 1-6 月高压柱塞泵毛利率较 2021 年上升 1.44 个百分点，主要系毛利率较高的工业泵收入占比上升所致。

3) 清洗机附件

由于清洗机附件类别较多，以下针对收入占比最高的附件套件及泵用配件、喷枪及喷杆类、洗地盘类进行分析。

报告期内，清洗机及附件主要产品毛利率变动情况如下：

期间	产品种类	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	销售数量 (万件)	平均单价 (元/件)	平均成本 (元/件)	毛利率(%)
2022 年 1-6 月	附件套件及泵用配件	764.02	16.68	35.72	21.39	12.36	42.20
	喷枪及喷杆类	1,739.11	37.97	23.28	74.70	48.07	35.65
	洗地盘类	770.84	16.83	2.36	326.50	160.88	50.72
	合计	3,273.97	71.47	61.37	53.35	31.62	40.73
2021 年度	附件套件及泵用配件	3,090.23	25.33	109.23	28.29	17.15	39.38
	喷枪及喷杆类	3,437.26	28.17	63.82	53.86	33.49	37.81
	洗地盘类	2,066.77	16.94	8.74	236.49	119.97	49.27
	合计	8,594.25	70.43	181.79	47.28	27.83	41.13
2020 年度	附件套件及泵用配件	2,841.94	26.51	109.85	25.87	15.14	41.48
	喷枪及喷杆类	3,813.14	35.57	60.44	63.09	38.38	39.17
	洗地盘类	1,631.72	15.22	7.14	228.65	100.87	55.88

	合计	8,286.81	77.29	177.42	46.71	26.50	43.26
2019 年度	附件套件及泵用配件	2,413.25	24.64	63.44	38.04	21.68	43.01
	喷枪及喷杆类	2,968.33	30.30	45.87	64.71	44.61	31.06
	洗地盘类	1,789.73	18.27	7.30	245.09	117.69	51.98
	合计	7,171.32	73.21	116.61	61.49	36.71	40.30

① 2020 年毛利率较 2019 年变动情况分析

2019 年、2020 年主要清洗机附件毛利率分别为 40.30% 和 43.26%，2020 年毛利率较 2019 年上升了 2.95 个百分点。

主要清洗机附件的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单位：元/件

项 目	2020 年度			2019 年度		
	收入占比 (S1)	单位成本 (C1)	平均单价 (P1)	收入占比 (S0)	单位成本 (C0)	平均单价 (P0)
附件套件及泵用配件	34.29%	15.14	25.87	33.65%	21.68	38.04
喷枪及喷杆类	46.01%	38.38	63.09	41.39%	44.61	64.71
洗地盘类	19.69%	100.87	228.65	24.96%	117.69	245.09
合 计	100.00%	26.50	46.71	100.00%	36.71	61.49

清洗机附件毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项 目	产品结构影响 (D)	单位成本影响 (E)	平均单价影响 (F)	综合毛利率影响 (D+E+F)
附件套件及泵用配件	0.28%	5.89%	-6.42%	-0.25%
喷枪及喷杆类	1.44%	4.43%	-0.70%	5.17%
洗地盘类	-2.74%	1.35%	-0.58%	-1.97%
合 计	-1.03%	11.68%	-7.70%	2.95%

注：根据连环替代法，产品结构影响 $(D) = S1 * (1 - C0/P0) - S0 * (1 - C0/P0)$ ，单位成本影响 $(E) = S1 * (1 - C1/P0) - S1 * (1 - C0/P0)$ ，平均单价影响 $(F) = S1 * (1 - C1/P1) - S1 * (1 - C1/P0)$ ；下标 0 表示上期；下标 1 表示当期

如上表所示，2020 年附件毛利率上升主要受平均单价和单位成本影响。

A. 单位成本影响

a. 受附件套件及泵用配件内部销售结构的变化影响

附件套件及泵用配件单位成本从 21.68 元下降至 15.14 元，下降 6.54 元，降幅 30.17%，原因主要系 2020 年公司部分成本较高的配件销售数量占比下降，

如 4000PSI 喷枪五件套销售数量占比由 2019 年的 17.98%下降至 2020 年的 7.40%，拉低了附件套件及泵用配件的平均成本 5.96 元。

其次，4000PSI 喷枪五件套单位成本由 2019 年的 69.63 元下降到 2020 年的 57.58 元，主要系 2019 年下半年 SGY 公司（香港）要求公司降低采购价格后，公司将降价向下游传导的结果，如插式裸喷嘴的采购价格（含税）由 2.78 元逐步下降到 2.45 元，喷枪外壳/LOWES 枪采购价格（含税）由 12.00 元逐步下降到 11.00 元公司用价格更低的 201#不锈钢管替代了原来的 304#不锈钢管；另外，针对 2019 年以来增值税的下降（由 16%下降到 13%），公司与供应商谈判，要求共同分享税收下降的利益，从 2020 年初开始，供应商产品一次性普降 2.58%，使 4000PSI 喷枪五件套单位成本进一步下降。

b. 受喷枪及喷杆类内部销售结构的变化影响

喷枪及喷杆类单位成本从 44.61 元下降至 38.38 元，下降 6.23 元，降幅 13.97%，原因主要系 2020 年公司对部分成本较高的喷枪及喷杆销售数量占比下降，如延长杆喷枪/15#枪销售数量占比由 2019 年的 10.79%下降至 2020 年的 7.55%，拉低了喷枪及喷杆类的平均成本；2020 年公司部分成本较低的喷枪及喷杆销售数量占比上升，如 SGG02-10#喷枪主体、不锈钢喷杆总成/546MM 和无缝镀铬喷杆总成/914MM 销售数量占比由 2019 年的 16.28%上升至 2020 年的 37.51%，拉低了喷枪及喷杆类的平均成本；上述合计降低了平均成本 9.08 元。

B. 平均单价影响

2019 年下半年，公司与 SGY 公司（香港）协商一致，对公司销售的喷枪喷头清洗机附件产品售价下调 6%，由于 SGY 公司（香港）为公司清洗机附件产品的主要客户，该次价格下调导致了清洗机附件产品单价下降。

受附件套件及泵用配件内部销售结构的变化影响：附件套件及泵用配件平均单价从 38.04 元下降至 25.87 元，下降 12.17 元，降幅 31.99%，原因主要系 2020 年公司对部分单价较高的配件销售数量占比下降，如 4000PSI 喷枪五件套、调压总成-9#和自动卸荷阀销售数量占比由 2019 年的 22.06%下降至 2020 年的 8.60%，拉低了附件套件及泵用配件的平均单价；上述合计降低了平均单价 9.18 元。

综上所述，2020 年清洗机附件毛利率较 2019 年上升 2.95 个百分点，主要系产品结构影响和单位成本下降幅度大于平均单价下降幅度所致，单位成本下降

主要系附件套件及泵用配件和喷枪及喷杆类各自产品结构变化所致。

② 2021 年毛利率较 2020 年变动情况分析

2020 年、2021 年主要清洗机附件毛利率分别为 43.26%和 41.13%，2021 年主要清洗机附件毛利率较 2020 年下降了 2.13 个百分点。

主要清洗机附件的毛利率受产品销售结构、单位成本和平均单价等因素的影响而变动，具体情况如下：

单位：元/件

项 目	2021 年度			2020 年度		
	收入占比 (S1)	单位成本 (C1)	平均单价 (P1)	收入占比 (S0)	单位成本 (C0)	平均单价 (P0)
附件套件及泵用配件	35.96%	17.15	28.29	34.29%	15.14	25.87
喷枪及喷杆类	39.99%	33.49	53.86	46.01%	38.38	63.09
洗地盘类	24.05%	119.97	236.49	19.69%	100.87	228.65
合 计	100.00%	27.83	47.28	100.00%	26.50	46.71

清洗机附件毛利率按照产品结构、单位成本、平均单价变动因素分析如下：

项 目	产品结构影响 (D)	单位成本影响 (E)	平均单价影响 (F)	综合毛利率影响 (D+E+F)
附件套件及泵用配件	0.69%	-2.79%	2.04%	-0.07%
喷枪及喷杆类	-2.36%	3.09%	-3.64%	-2.90%
洗地盘类	2.44%	-2.01%	0.42%	0.85%
合 计	0.77%	-1.71%	-1.18%	-2.13%

注：根据连环替代法，产品结构影响 $(D) = S1 * (1 - C0/P0) - S0 * (1 - C0/P0)$ ，单位成本影响 $(E) = S1 * (1 - C1/P0) - S1 * (1 - C0/P0)$ ，平均单价影响 $(F) = S1 * (1 - C1/P1) - S1 * (1 - C1/P0)$ ；下标 0 表示上期；下标 1 表示当期

如上表所示，三因素对毛利率均有一定影响，其中单位成本影响最大，具体分析如下：

A. 产品结构影响

2021 年较 2020 年洗地盘类销售占比升高，喷枪及喷杆类占比下降，附件套件及泵用配件销售占比变动不大。洗地盘类销售上升主要系公司积极开拓市场，不断发展现有客户资源，销售量不断增加。喷枪及喷杆类销售金额下降主要系 2021 年出售的喷枪与喷杆类存货单价较低，整体销售数量还是上升。洗地盘类销

售占比上升，导致毛利率增加 2.44 个百分点。喷枪及喷杆类销售占比下降，导致毛利率下降 2.36 个百分点。

B. 单位成本影响

a. 受附件套件及泵用配件内部销售结构的变化影响

附件套件及泵用配件单位成本从 15.14 元，上升至 17.15 元，上升 2.01 元，升幅 13.28%，原因主要系 2021 年公司部分成本较高的配件销售数量占比上升，如 4000PSI 喷枪五件套装和调压总成-9#销售数量占比由 2020 年的 8.23% 上升至 2021 年的 12.23%，拉高了附件套件及泵用配件的平均成本；上述合计拉高了平均成本 1.58 元。

b. 受喷枪及喷杆类内部销售结构的变化影响

喷枪及喷杆类单位成本从 38.38 元下降至 33.49 元，下降 4.89 元，降幅 12.74%，主要原因系 2021 年公司对部分成本较高的喷枪及喷杆销售数量占比下降，如 18 英尺伸缩杆喷枪和延长杆喷枪/15#枪销售数量占比由 2020 年的 11.91% 下降至 2021 年的 0.57%，拉低了喷枪及喷杆类的平均成本；上述合计降低了平均成本 7.21 元。

c. 洗地盘类平均成本单位成本从 100.87 元上升至 119.97 元，上升 19.10 元，升幅 18.94%，原因主要系受洗地盘类内部销售结构的变化影响。

2021 年公司部分成本较高的洗地盘销售数量占比上升，如不锈钢外罩洗地盘/24 英寸销售数量占比由 2020 年的 1.90% 上升至 2021 年的 3.64%，拉高了洗地盘类的平均成本；2021 年公司部分成本较低的洗地盘销售数量占比下降，如塑料外罩洗地盘/15 英寸-3 销售数量占比由 2020 年的 86.72% 下降至 2021 年的 85.30%，拉高了洗地盘类的平均成本；上述合计拉高了平均成本 18.57 元。

C. 平均单价影响

a. 受附件套件及泵用配件内部销售结构的变化影响

附件套件及泵用配件平均单价从 25.87 元上升至 28.29 元，上升 2.42 元，升幅 9.35%，原因主要系 2021 年公司部分成本较高的配件销售数量占比上升，如 4000PSI 喷枪五件套装和调压总成-9#销售数量占比由 2020 年的 8.23% 上升至 2021 年的 12.23%，拉高了附件套件及泵用配件的平均单价；上述合计拉高了平均单价 2.45 元。

b. 受喷枪及喷杆类内部销售结构的变化影响

喷枪及喷杆类平均单价从 63.09 元下降至 53.86 元，下降 9.23 元，降幅 14.63%，主要原因系 2021 年公司对部分单价较高的喷枪及喷杆销售数量占比下降，如 18 英尺伸缩杆喷枪和延长杆喷枪/15#枪销售数量占比由 2020 年的 11.91% 下降至 2021 年的 0.57%，拉低了喷枪及喷杆类的平均单价；上述合计拉低了平均单价 12.31 元。

综上所述，2021 年清洗机附件毛利率较 2020 年下降 2.13 个百分点，主要系产品结构变动、单位成本上升和平均单价下降所致。单位成本上升主要系附件套件及泵用配件、喷枪及喷杆类和洗地盘类各自内部销售结构的变化及原材料价格上涨所致；平均单价下降主要系附件套件及泵用配件和喷枪及喷杆类各自内部销售结构的变化所致。

③ 2022 年 1-6 月毛利率较 2021 年变动情况分析

2021 年、2022 年 1-6 月主要清洗机附件毛利率分别为 41.13% 和 40.73%，2022 年 1-6 月主要清洗机附件毛利率较 2021 年下降了 0.40 个百分点，变动较小。

(3) 各类产品间毛利率水平及变动趋势是否存在差异及原因

各类产品及变动趋势如下：

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率	毛利率变动	毛利率
高压柱塞泵	38.80%	1.44 个百分点	37.36%	3.33 个百分点	34.03%	-3.16 个百分点	37.19%
高压清洗机	23.51%	-0.52 个百分点	24.03%	-8.95 个百分点	32.98%	-4.65 个百分点	37.63%
清洗机附件	37.66%	-0.56 个百分点	38.02%	-5.23 个百分点	43.25%	4.39 个百分点	38.86%

1) 各类产品间毛利率水平是否存在差异及原因

报告期内，高压清洗机毛利率从 37% 下降至 23%，变动幅度较大；高压柱塞泵毛利率水平在 34%-39% 之间，维持稳定；清洗机附件毛利率在 37%-44% 之间，维持稳定。

高压清洗机 2020 年毛利率下降，主要受价格影响；2021 年毛利率下降主要受价格和成本两因素影响，详细分析参见本题 (一) 1 (2) 之回复。

2) 各类产品间毛利率变动趋势是否存在差异及原因

除 2020 年清洗机附件毛利率上升、2021 年高压柱塞泵毛利率上升以及 2022 年 1-6 月高压柱塞泵毛利率上升外，其余各类产品毛利率变动趋势基本一致。

① 2020 年清洗机附件毛利率上涨，而其他产品毛利率下降，主要原因：

2020 年清洗机附件在客户对产品价格提出下降要求的背景下，对材料供应商采取了一轮调价措施，使得附件产品的材料成本下降。高压清洗机和高压柱塞泵的材料供应商比较集中，价格主要与大宗商品的价格直接相关，公司的议价空间较小，而清洗机附件的供应商主要为各自金属零配件和胶料小型企业，比较分散，公司有一定的议价能力。

2019 年下半年 SGY 公司（香港）（该公司采购金额占整体附件采购金额的 40%）要求公司降低采购价格后，公司将降价逐步向下游供应商传导，如插式裸喷嘴的采购价格（含税）由 2.78 元逐步下降到 2.45 元，喷枪外壳/LOWES 枪采购价格（含税）由 12.00 元逐步下降到 11.00 元；另外，针对 2019 年以来增值税的下降（由 16%下降到 13%），公司与供应商谈判，要求共同分享税收下降的利益，从 2020 年初开始，供应商产品一次性普降 2.58%。

综上所述，2020 年清洗机附件毛利率上涨的主要原因系清洗机附件的供应商比较分散，公司对其议价能力较强，通过与其协商调价，使得 2020 年清洗机附件成本下降幅度超过售价上涨幅度。

② 2021 年高压柱塞泵的毛利率变动趋势与其他产品不一致

由于清洗机附件与高压清洗机的毛利率变动趋势一致，以下主要分析高压柱塞泵与高压清洗机的毛利率变化趋势差异：

2021 年高压清洗机的毛利率较 2020 年下降 8.95 个百分点，高压柱塞泵的毛利率较 2020 年上涨 3.33 个百分点，两者变动趋势存在差异，主要原因为：

从单位价格的影响比较，两者单位售价都出现下降，但整机单位售价下降幅度大于泵的价格下降幅度。2021 年整机单位价格 1,995.71 元，2020 年整机单位价格 2,172.01 元，下降 8.15%；2021 年泵单位价格 607.73 元，2020 年泵单位价格 656.41 元，下降 7.46%；

报告期内，公司对长库龄的产品进行再利用，2021 年高压柱塞泵利用了较多的呆滞存货，转销存货减值准备 525.40 万元，高压清洗机对呆滞存货的利用较少，转销存货减值准备 62.43 万元，导致公司高压柱塞泵成本下降幅度大于高压清洗机。2020 年高压清洗机利用了较多的呆滞存货，转销存货减值准备 370.38 万元，而高压柱塞泵对呆滞存货的利用较少，转销存货减值准备 49.45 万元。

若剔除转销存货减值准备的影响，对呆滞存货的跌价转销还原后，高压柱塞泵和高压清洗机的成本、毛利率变动情况如下：

单位：元

项 目	成本变动			毛利率变动		
	2021 年度		2020 年度	2021 年度		2020 年度
	还原后 单位成本	变动比例	还原后 单位成本	毛利率	变动情况	毛利率
高压清洗机	1,531.87	-1.57%	1,556.29	30.31%	-3.44 个百分点	33.75%
高压柱塞泵	423.47	-2.61%	434.81	23.26%	-5.04 个百分点	28.29%

注：还原后单位成本=(原主营业务成本+转销的存货跌价准备)/产品销量，
毛利率=(销售单价-还原后单位成本)/销售单价

如上表所示，对呆滞存货的跌价转销还原后高压柱塞泵和高压清洗机的成本、毛利率均呈下降趋势且趋势基本一致。

综上所述，2021 年高压柱塞泵的毛利率变动趋势与其他产品不一致的原因主要系 2021 年公司利用了较多的呆滞存货生产高压柱塞泵。

③ 2022 年 1-6 月高压柱塞泵的毛利率变动趋势与其他产品不一致

2022 年 1-6 月高压柱塞泵毛利率较 2021 年上升 1.15 个百分点，主要系毛利率较高的工业泵收入占比上升所致；而高压清洗机的产品结构变动较小，清洗机附件的产品结构虽然有所变动，但其毛利较为平均，所以对清洗机附件整体毛利变动影响较小。

(4) 与可比公司的同类产品利率水平及变动趋势是否存在明显差异及原因

1) 高压清洗机与可比公司的同类产品利率水平及变动趋势对比分析

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亿力机电	未披露	16.63%	22.08%	22.62%
绿田机械	未披露	22.50%	22.71%	20.87%
海特克动力	-	-	-	-
可比公司平均数	-	19.57%	22.40%	21.75%
公司	22.31%	22.85%	31.86%	37.63%

[注]海特克动力没有高压清洗机业务；亿力机电尚未披露 2021 年度数据，表中以 2021 年 1-6 月数据代替，由于同行业可比公司没有披露剔除运费后的分产品毛利，表中毛利率均未剔除运费

2020 年度，亿力机电、绿田机械高压清洗机毛利率较 2019 年变动不大，公司毛利率有所下滑，主要原因系 2020 年商用清洗机毛利率下降所致。商用清洗机毛利率下降主要为商用清洗机受其内部销售结构的变化影响和受汇率变化影

响，使平均单价下降所致。2021 年度，公司与亿力机电高压清洗机毛利率变动趋势一致，均出现的较大幅度的下滑，主要系成本出现较大幅度的上升，绿田机械毛利率较为稳定，主要原因系根据绿田机械 2021 年度报告，绿田机械高压清洗机单位售价变动较小。同时由于规模效益，单位人工及单位制造费用的下降程度一定程度上抵消了材料价格变动的影响，因此单位成本变动幅度亦较小，毛利率基本保持稳定。2019-2021 年，公司高压清洗机毛利率水平与同行业可比公司毛利率逐步接近。同行业公司未披露 2022 年 1-6 月数据，故未进行比较。

2) 高压柱塞泵与可比公司的同类产品利率水平及变动趋势对比分析

海特克动力与公司高压柱塞泵可比的同类产品为行走机械液压元件产品，该产品主要为柱塞泵、柱塞马达等，对比两家公司同类产品毛利率情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亿力机电	-	-	-	-
绿田机械	-	-	-	-
海特克动力	未披露	53.61%	46.13%	43.49%
公 司	37.61%	36.17%	32.91%	37.19%

[注]亿力机电和绿田机械没有高压柱塞泵或近似业务，海特克动力尚未披露 2021 年度数据，以 2021 年 1-6 月数据代替，由于同行业可比公司没有披露剔除运费后的分类产品毛利，表中毛利率均未剔除运费

2020 年，海特克动力毛利率上升，原因主要系根据海特克动力招股书，2020 年度海特克动力相关产品销售均价虽有所下降，但单位成本下降幅度更大。单位成本下降较大原因为海特克动力通过生产组织方式优化、工装夹具改良、生产设备升级以及推进低成本自动化生产的方法大幅降低了人工成本，此外 2020 年销售情况良好，规模效应也有利于单位成本降低，因此毛利率较 2019 年度上升；2020 年，公司毛利率下降，原因主要系单位成本上升所致。单位成本上升主要系铜棒价格的上涨、单位人工工时的上涨和单位制造费用的上涨及受商用泵内部销售结构的变化影响所致。2021 年，公司与海特克动力毛利率均上涨，变动趋势一致。公司高压柱塞泵毛利率低于海特克动力，主要原因为产品应用领域不同，海特克动力柱塞泵主要用于起重机械、混凝土机械和农业机械，公司高压柱塞泵主要用于高压清洗机。同行业公司未披露 2022 年 1-6 月数据，故未进行比较。

3) 清洗机附件与可比公司的同类产品利率水平及变动趋势对比分析

公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
亿力机电	未披露	26.09%	39.53%	31.70%
绿田机械	未披露	28.79%	31.52%	27.26%
海特克动力	-	-	-	-
可比公司平均数	-	27.44%	35.53%	29.48%
公司	36.47%	36.84%	42.13%	38.86%

[注]海特克动力没有清洗机附件业务，亿力机电和海特克动力商品披露2021年度数据，以2021年1-6月数据进行代替，由于同行业可比公司没有披露剔除运费后的分类产品毛利，表中毛利率均未剔除运费

2019-2021年度，公司清洗机附件毛利率变动趋势与可比公司相同，毛利率略高于可比公司同类产品，主要原因系可比公司的清洗机附件产品以家用清洗机配套附件为主，公司以商用清洗机配套附件为主。同行业公司未披露2022年1-6月数据，故未进行比较。

2. 结合下游市场需求及竞争者销售情况、主要客户产品升级换代周期、是否存在价格年降约定等，说明发行人高压清洗机销售单价逐年降低的原因及合理性，其他产品是否也存在类似情况，与同行业可比公司变化趋势是否一致

(1) 结合下游市场需求及竞争者销售情况、主要客户产品升级换代周期、是否存在价格年降约定等，说明发行人高压清洗机销售单价逐年降低的原因及合理性

报告期内，公司高压清洗机分类销售情况如下：

分 类	2022年1-6月				2021年			
	销售金额 (万元)	数量(台)	单价 (元/台)	销售占比	销售金额 (万元)	数量(台)	单价 (元/台)	销售占比
工业清洗机	22.81	8	28,508.84	0.56%	93.61	127	7,370.85	1.18%
内销	20.27	6	33,790.56	0.50%	93.61	127	7,370.85	1.18%
外销	2.53	2	12,663.69	0.06%	-	-	-	-
家用清洗机	907.19	5,640	1,608.49	22.22%	1,764.43	12,383	1,424.88	22.33%
内销	9.54	62	1,538.82	0.23%	55.67	388	1,434.73	0.70%
外销	897.65	5,578	1,609.26	21.98%	1,708.76	11,995	1,424.56	21.63%
商用清洗机	3,153.30	12,592	2,504.21	77.22%	6,043.19	27,081	2,231.52	76.48%

内销	605.48	1,982	3,054.90	14.83%	934.62	3,569	2,618.71	11.83%
外销	2,547.82	10,610	2,401.34	62.40%	5,108.57	23,512	2,172.75	64.66%
合计	4,083.29	18,240	2,238.65	100.00%	7,901.23	39,591	1,995.71	100.00%

(续上表)

分 类	2020 年				2019 年			
	销售金额 (万元)	数量 (台)	单价 (元/台)	销售占比	销售金额 (万元)	数量 (台)	单价 (元/台)	销售占比
工业清洗机	210.41	305	6,898.72	3.15%	183.32	266	6,891.89	3.04%
内销	206.70	298	6,936.35	3.10%	181.54	263	6,902.74	3.01%
外销	3.71	7	5,296.81	0.06%	1.78	3	5,940.98	0.03%
家用清洗机	1,615.60	9,935	1,626.17	24.21%	1,359.73	8,248	1,648.56	22.54%
内销	16.44	118	1,393.32	0.25%	16.38	117	1,400.22	0.27%
外销	1,599.16	9,817	1,628.97	23.96%	1,343.35	8,131	1,652.13	22.27%
商用清洗机	4,847.06	20,483	2,366.38	72.64%	4,488.81	17,626	2,546.70	74.42%
内销	1,053.25	4,171	2,525.17	15.78%	997.75	3,293	3,029.90	16.54%
外销	3,793.81	16,312	2,325.78	56.85%	3,491.07	14,333	2,435.68	57.88%
合计	6,673.07	30,723	2,172.01	100.00%	6,031.86	26,140	2,307.52	100.00%

由上表可知，公司主要通过外销销售家用清洗机、通过内外销销售商用清洗机，报告期内占比均在 95%以上；其中又以外销的家用和商用清洗机为主，报告期内占比均在 80%以上。报告期内，内销家用清洗机销售单价呈现小幅波动。报告期内，外销家用和商用清洗机销售单价逐年降低，由于其占比较高，导致公司高压清洗机销售单价逐年降低。外销家用和商用清洗机销售单价逐年降低具体分析如下：

1) 美元单价及美元兑人民币汇率的影响

报告期内，公司外销业务 99%以上均以美元结算，美元兑人民币的汇率对公司外销销售单价有较大影响。

报告期内，外销高压清洗机美元单价变动情况如下：

单位：美元/台、元/台

项 目	2022 年 1-6 月			2021 年		
	美元单价	人民币单价	美元兑人民币 平均汇率[注]	美元单价	人民币单价	美元兑人民币 平均汇率[注]
家用清洗机	249.45	1,609.26	6.4513	220.41	1,424.56	6.4632

商用清洗机	370.73	2,401.34	6.4774	336.47	2,172.75	6.4575
-------	--------	----------	--------	--------	----------	--------

(续上表)

项 目	2020 年			2019 年		
	美元单价	人民币单价	美元兑人民币平均汇率[注]	美元单价	人民币单价	美元兑人民币平均汇率[注]
家用清洗机	234.76	1,628.97	6.9389	240.85	1,652.13	6.8596
商用清洗机	337.77	2,318.62	6.8645	353.96	2,497.07	7.0547

[注]表中美元兑人民币平均汇率=人民币单价/美元单价

家用及商用清洗机变动的美元单价和美元兑人民币平均汇率双因素分析如下:

单位: 元

项 目	2022 年 1-6 月对比 2021 年			2021 年对比 2020 年			2020 年对比 2019 年		
	美元单价影响	美元兑人民币平均汇率影响	对人民币单价综合影响	美元单价影响	美元兑人民币平均汇率影响	对人民币单价综合影响	美元单价影响	美元兑人民币平均汇率影响	对人民币单价综合影响
家用清洗机	184.70	187.71	-3.02	-99.57	-104.84	-204.41	-41.77	18.61	-23.16
商用清洗机	228.58	221.24	7.35	-8.92	-136.94	-145.86	-114.22	-64.23	-178.45

① 家用清洗机

2020 年,美元单价下降影响人民币单价-41.77 元,主要原因系 2020 年公司与部分外销客户协商下调产品价格,共同分摊美国加征关税成本。此外,美元兑人民币平均汇率影响人民币单价 18.61 元。

2021 年,美元单价下降影响人民币单价-99.57 元,主要原因系客户的终端市场对低价家用清洗机的需求增加,公司低配的家用清洗机销售数量增加,拉低整体销售价格。此外,美元兑人民币平均汇率影响人民币单价-104.84 元。

2022 年 1-6 月,美元单价上升影响人民币单价 184.70 元,主要原因系客户的终端市场对低价家用清洗机的需求占比减少,公司低配的家用清洗机销售占比下降,拉高整体销售价格。

② 商用清洗机

2020 年,美元单价下降影响人民币单价-114.22 元,主要原因系 2020 年公司与部分外销客户协商下调产品价格,共同分摊美国加征关税成本以及公司销售的低价位高压清洗机占比有所增加,销售的高价位高压清洗机占比有所减少。此外,美元兑人民币平均汇率影响人民币单价-64.23 元。

2021 年,美元兑人民币平均汇率影响人民币单价-136.94 元。此外,美元单价下降影响人民币单价-8.92 元,影响较小。

2022年1-6月，美元单价上升影响人民币单价228.58元，主要原因系客户的终端市场对低价商用清洗机的需求占比减少，公司低配的商用清洗机销售占比减少，拉高整体销售价格。

2) 下游市场需求

从国内销量来看，近年来中国经济的持续发展以及环保要求的不断提高，高压清洗设备的国内市场不断扩大，下游需求表现出较高的增长。2016-2020年期间，全国高压清洗设备的市场销售量从250万台增长到310万台。高压清洗设备下游应用的逐步扩大，高压清洗设备市场也有望持续扩大。预计2025年全国高压清洗设备销售量将达到370万台。考虑到目前国内高压清洗市场还处于起步阶段，现阶段国内大部分的清洗仍依靠化学清洗和人工清洗，由于高压清洗在国内的普及和广泛使用，高压清洗设备的市场需求量将在未来保持增长。

从全球市场销售收入来看，2020年全球高压清洗设备销售规模达到33.6亿美元。高压清洗设备的技术和应用不断升级，高压清洗设备的功能不断丰富，设备单价正在不断增加。预计到2025年，全球高压清洗设备的市场销售规模有望达到42亿美元。

2019-2021年，在行业快速发展的背景之下，客户的终端市场对低价家用清洗机的需求加大，客户对低价家用清洗机的采购量增加，公司低价家用清洗机销售数量增加，拉低整体销售价格。

2022年1-6月，公司主要外销区域北美地区通货膨胀加剧、CPI指数上升导致消费者实际购买能力下降，市场需求疲软，导致客户对低价家用清洗机的采购量减少，公司低价家用清洗机销售数量减少，拉高整体销售价格。

3) 竞争者销售情况

亿力机电和绿田机械与公司均生产高压清洗机，为公司同行业竞争对手，两个公司的销售情况具体如下：

公司	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
绿田机械	销售数量（万台）	未披露	237.76	169.15	121.01
	销售金额（万元）	37,198.81	86,938.65	62,760.85	52,386.48
	销售价格（元/台）	--	365.66	371.03	432.92
	销量同期增长	--	40.56%	39.79%	--

	销售金额同期增长	-17.55%	38.52%	19.80%	--
亿力机电	销售数量（万台）	未披露	300.07	484.87	410.69
	销售金额（万元）	未披露	98,356.30	159,206.86	130,997.36
	销售价格（元/台）	--	327.78	328.35	318.97
	销量同期增长	--	--	18.06%	--
	销售金额同期增长	--	--	21.53%	--

[注]亿力机电 2021 年度数据尚未披露，采用 2021 年 1-6 月数据替代

① 销售金额和数量

2019-2021 年度，亿力机电和绿田机械高压清洗机销售金额和数量均逐年增长，与公司变动趋势一致，主要系下游，市场国内外需求上升，行业内公司销售金额和数量整体呈上升趋势。2022 年 1-6 月绿田机械销售金额和数量减少，与公司变动一致，主要原因系受 2022 年世界通货膨胀加剧等因素，导致消费者实际购买能力下降影响，导致高压清洗机销售金额和数量下滑。

② 销售价格

2019-2021 年度，绿田机械高压清洗机销售价格逐年下降，与公司变动趋势一致。亿力机电高压清洗机销售价格 2020 年较 2019 年上升，2021 年略有下降，根据其招股说明书，主要原因系其销售结构有所变化，单价较低的 OPP 高压清洗机和 MPP 高压清洗机收入占比有所减少，单价较高的 HPP 高压清洗机收入占比有所增加，整体拉高了平均单价。同行业公司未披露 2022 年 1-6 月数据，故未进行比较。

4) 高压清洗机主要客户产品升级换代周期

报告期内，公司主要产品升级换代周期如下：

主要产品	生命周期及升级换代周期情况
工业清洗机	工业清洗机主要构成为工业泵和动力设备。工业泵在近几年外观上暂无大变动，但因客户使用领域和工况不同，公司会不断对产品内部结构进行优化及升级，从而延长使用寿命，满足不同客户需求。动力设备主要由目标市场的需求，平台品牌认可度，由客户的具体需求所决定。
商用清洗机	商用清洗机主要构成为商用泵和动力设备。商用泵主体结构 and 性能非常稳定，平均以 5 年为产品升级周期，提升产品的性能。动力设备同上。

家用清洗机	家用清洗机主要构成为家用泵和动力设备。客户会根据市场对价格的敏感度以及对产品参数的需求，提出产品配置调整或者升级。同时会提出对外观的优化需求，更新周期不固定。动力设备同上。
-------	--

公司高压清洗机从产品生命周期来看一般都具有长生命周期持续存续的特点，工业清洗机和商用清洗机均较为稳定，升级换代周期较长，家用清洗机更新周期不固定。报告期内，上述三种清洗机升级换代情况较少发生。

综上所述，报告期内公司主要产品生命周期及升级换代周期较长，在产品更新换代时可能会对公司销售收入有所影响，但是整体影响有限，与公司高压清洗机销售单价逐年降低关联性较小。

5) 是否存在价格年降约定

公司与主要客户每年协商重新定价，不存在价格年降约定。

(2) 其他产品是否也存在类似情况，与同行业可比公司变化趋势是否一致

1) 高压柱塞泵

公司和同行业可比公司单价变动情况如下：

单位：元/台

可比公司	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
海特克动力	未披露	3,171.29	3,226.51	3,598.70
公司	756.93	607.73	656.41	653.03

[注]海特克动力尚未披露2021年度数据，用2021年1-6月数据代替

如上表所示，2019-2021年度，公司单位售价先升后降，海特克动力单位售价逐年下降，存在一定的不一致情况；公司外销收入比重较大超过50%，而海特克动力外销收入占比不到10%，所以公司受美元兑人民币汇率影响较大，相关单价也随汇率呈先升后降的趋势。2022年1-6月，公司高压柱塞泵单价较2021年上升较大，主要系单价较高的工业泵收入占比上升所致。

2) 清洗机附件

公司和同行业可比公司单价变动情况如下：

单位：元/件

可比公司	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
亿力机电	未披露	未披露	未披露	未披露
绿田机械	未披露	未披露	27.46	32.08

公 司	35.05	22.91	23.14	27.90
-----	-------	-------	-------	-------

2019-2020 年度，公司清洗机附件单价变动趋势与绿田机械一致。主要清洗机附件单价变动分析见本题(一)1(2)3)之回复。

(3) 对主要产品单价变动的合理性说明

2019-2021 年，公司高压清洗机销售单价逐年降低的原因主要系美元兑人民币汇率的下降，2020 年公司与部分外销客户协商共同分摊美国加征关税成本而下调产品价格，下游市场对低价清洗机需求的增加所致。竞争者及同行业可比公司销售情况基本一致，与主要客户产品升级换代周期关联性较小，公司与主要客户每年协商重新定价，不存在价格年降约定。

2022 年 1-6 月，公司高压清洗机销售单价较 2021 年有所上升的原因主要系公司主要外销区域北美地区通货膨胀加剧、CPI 指数上升导致消费者实际购买能力下降，市场需求疲软，导致客户对低价家用清洗机的采购量减少，公司低价家用清洗机销售数量减少，间接拉高了高压清洗机的整体销售单价。

2019-2021 年，高压柱塞泵单位售价先升后降，与同行业可比公司海特克动力存在一定的不一致情况，主要系公司外销收入比重大于海特克动力，受美元兑人民币汇率影响较大，相关单价也随汇率呈先升后降的趋势。清洗机附件单位售价逐年下降，与同行业可比公司绿田机械一致。

同行业公司未披露 2022 年 1-6 月高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件单位售价，故未进行比较。

3. 按照产品类别分别说明产品成本构成的主要内容及使用的主要原材料、构成变动原因、构成与同行业可比公司的比较情况，量化分析动力设备、铜棒、铝合金等主要原材料价格上涨对发行人各类产品毛利率的影响，并说明 2021 年度高压清洗机毛利率下降幅度大于可比公司绿田机械、亿力机电的原因及合理性，发行人是否存在降价销售

(1) 按照产品类别分别说明产品成本构成的主要内容

报告期内，主要产品为高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件，其营业成本构成情况如下：

单位：万元、%

主要产品	项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

高压柱塞泵	直接材料	1,664.01	79.27	4,074.53	78.96	3,601.09	74.93	3,248.22	78.40
	直接人工	158.72	7.56	426.13	8.26	396.15	8.24	286.64	6.92
	制造费用	236.32	11.26	563.59	10.92	728.15	15.15	608.38	14.68
	运输费	40.12	1.91	95.72	1.86	80.31	1.67	-	-
	合 计	2,099.16	100.00	5,159.98	100.00	4,805.69	100.00	4,143.24	100.00
高压清洗机	直接材料	2,544.94	80.23	4,836.71	79.34	3,424.14	75.31	2,919.70	77.61
	直接人工	237.87	7.50	507.95	8.33	382.32	8.41	271.39	7.21
	制造费用	340.67	10.74	657.82	10.79	665.52	14.64	570.76	15.17
	运输费	48.68	1.53	93.55	1.53	74.82	1.65	-	-
	合 计	3,172.16	100.00	6,096.04	100.00	4,546.80	100.00	3,761.86	100.00
清洗机附件	直接材料	2,253.41	77.43	6,274.77	81.41	5,031.19	81.09	5,022.31	83.87
	直接人工	319.18	10.97	818.84	10.62	682.78	11.00	658.43	10.99
	制造费用	282.96	9.72	469.10	6.09	370.27	5.97	307.79	5.14
	运输费	54.61	1.88	144.47	1.87	120.2	1.94	-	-
	合 计	2,910.18	100.00	7,707.19	100.00	6,204.44	100.00	5,988.53	100.00

报告期内，主要产品直接材料占比较稳定，波动不大。公司产品生产所需的主要原材料包括基础原料，如铜棒、铝合金、塑料件等，以及零部件，如电机、汽油机、曲轴、喷头、胶管等。

报告期内，公司材料成本占产品营业成本的比重较高，均在 80%左右，营业成本结构较为稳定。报告期内，主要产品成本构成较为稳定，且变动趋势基本一致。高压柱塞泵与高压清洗机直接材料占比先降后升，与主要原材料铜棒、铝合金和电机的价格变动基本一致，清洗机附件直接材料占比 2019-2021 年先降后升，与主要原材料铜棒、铝合金和电机的价格变动基本一致；2022 年 1-6 月清洗机附件直接材料占比较 2021 年下降，主要原因系 2022 年 1-6 月清洗机附件订单下滑，产量下降，生产领用直接材料减少，而制造费用中折旧等支出相对固定，变化不大，故导致直接材料占比下降；直接人工占比在 2020 年较 2019 年略有上涨，主要系直接材料占比下降所致，2021 年公司涨薪导致直接人工金额有所增加，由于直接材料也有增长，所以占比变动不大，2022 年 1-6 月直接人工占比较 2021 年变动不大；制造费用占比在 2019-2020 年较为稳定，2021 年高压柱塞泵和高压清洗机的制造费用占比有较大下降，主要原因系制造费用金额变动不大或有所下降，但是直接材料和直接人工金额均有上涨，导致其占比下降，2021 年清洗机附件的制造费用占比变化不大，2022 年 1-6 月高压柱塞泵和高压清洗机的制造费用占比较 2021 年变动不大，2022 年 1-6 月清洗机附件的制造费用占比上升，主要系制造费用中折旧等支出相对固定，而直接材料随着 2022 年 1-6 月产量下降而下降，导致制造费用占比有所上升。

关于更正招股说明书主营业务成本构成情况的说明：经核查发现原招股说明书主营业务成本构成情况料工费金额及占比披露错误，具体更正情况如下：

更正前：

单位：元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	156,099,517.67	81.60%	128,475,983.66	82.03%	116,439,199.08	83.52%
直接人工	16,670,371.22	8.71%	11,610,360.08	7.41%	10,476,231.35	7.51%
制造费用	15,166,612.64	7.93%	13,753,275.62	8.78%	12,500,670.84	8.97%
运输费	3,375,988.84	1.76%	2,774,224.12	1.77%		
合计	191,312,490.37	100.00%	156,613,843.48	100.00%	139,416,101.27	100.00%

更正后：

单位：元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	153,200,340.36	80.08%	121,376,001.89	77.50%	112,289,662.04	80.54%
直接人工	17,685,326.35	9.24%	14,712,181.18	9.39%	12,207,193.75	8.76%
制造费用	17,050,834.83	8.91%	17,751,436.29	11.33%	14,919,245.47	10.70%
运输费	3,375,988.84	1.76%	2,774,224.12	1.77%	0.00	0.00%
合计	191,312,490.37	100.00%	156,613,843.48	100.00%	139,416,101.27	100.00%

公司已在本招股说明书中“第八节 管理层讨论与分析”之“（二）营业成本分析”之“3. 主营业务成本构成情况”对上述内容进行更正。

(2) 产品成本构成与同行业可比公司的比较情况

同业可比上市公司未单独披露同类产品的料工费占比，以下用整体料工费比例与同业可比上市公司对比。

单位：万元、%

可比公司	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
亿力机电	直接材料	85,167.62	84.16	127,698.64	82.72	107,252.17	85.41
	直接人工	8,180.73	8.08	13,257.27	8.59	10,038.82	7.99
	制造费用	5,168.47	5.11	9,295.65	6.02	8,284.58	6.60
	运输费	2,676.43	2.64	4,126.74	2.67		
	合计	101,193.25	100.00	154,378.30	100.00	125,575.57	100.00
绿田机械	直接材料	102,765.23	82.41	78,561.24	82.05	69,120.54	84.27
	直接人工	9,258.00	7.42	7,764.63	8.11	6,450.54	7.86
	制造费用	9,141.15	7.33	7,566.53	7.90	6,452.12	7.87

	运输费	3,544.64	2.84	1,854.49	1.94		
	合计	124,709.02	100.00	95,746.89	100.00	82,023.20	100.00
海特克动力	直接材料	15,512.80	65.82	18,748.15	54.47	16,812.09	54.56
	直接人工	1,863.92	7.91	2,820.92	8.20	4,244.57	13.78
	制造费用	5,653.48	23.99	12,071.57	35.07	9,292.22	30.16
	其他	538.16	2.28	777.52	2.26	463.46	1.50
	合计	23,568.36	100.00	34,418.16	100.00	30,812.34	100.00
公司	直接材料	15,320.03	80.08	12,137.60	77.50	11,228.97	80.54
	直接人工	1,768.53	9.24	1,471.22	9.39	1,220.72	8.76
	制造费用	1,705.08	8.91	1,775.14	11.33	1,491.92	10.70
	运输费	337.60	1.76	277.42	1.77		
	合计	19,131.25	100.00	15,661.38	100.00	13,941.61	100.00

[注]亿力机电和海特克动力 2021 年度数据尚未披露,采用 2021 年 1-6 月数据。同行业公司未披露 2022 年 1-6 月数据,故未比较 2022 年 1-6 月数据

报告期内,公司直接材料占比在 77.50%至 80.54%之间,直接人工占比在 8.76%至 9.39%之间,制造费用占比在 8.91%至 11.33%之间,与亿力机电、绿田机械基本相当,与海特克动力相比差异较大,主要系海特克动力制造费用中人员薪酬较多,制造费用占比较高。

(3) 量化分析动力设备、铜棒、铝合金等主要原材料价格上涨对发行人各类产品毛利率的影响

假定 2019-2022 年 1-6 月其他因素保持不变的情况下,对动力设备、铜棒、铝合金等主要原材料价格波动对公司各类产品毛利率的影响进行敏感性分析,具体如下:

1) 铜棒价格变动对毛利率影响

单位: 百分点

铜棒价格变动幅度	高压清洗机				高压柱塞泵				清洗机附件			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
10%	-0.61	-0.47	-0.41	-0.31	-1.23	-1.68	-1.29	-0.97	-0.56	-0.94	-0.81	-0.63
20%	-1.21	-0.94	-0.81	-0.63	-2.45	-3.35	-2.58	-1.93	-1.13	-1.88	-1.62	-1.25
30%	-1.82	-1.41	-1.22	-0.94	-3.68	-5.03	-3.88	-2.90	-1.69	-2.81	-2.43	-1.88

2) 动力设备价格变动对毛利率影响

单位: 百分点

动力设备价格变动幅度	高压清洗机			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度

1%	-0.24	-0.31	-0.35	-0.30
2%	-0.48	-0.62	-0.70	-0.61
5%	-1.21	-1.55	-1.75	-1.51

[注]动力设备为高压清洗机特定材料，对高压柱塞泵和清洗机附件毛利率没有影响

3) 铝合金价格变动对毛利率影响

单位：百分点

铝合金价格变动幅度	高压清洗机				高压柱塞泵				清洗机附件			
	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
10%	-0.16	-0.18	-0.12	-0.10	-0.52	-0.64	-0.37	-0.30	-0.17	-0.22	-0.31	-0.21
20%	-0.32	-0.36	-0.23	-0.20	-1.05	-1.28	-0.73	-0.60	-0.34	-0.45	-0.61	-0.43
30%	-0.48	-0.54	-0.35	-0.29	-1.57	-1.92	-1.10	-0.90	-0.51	-0.67	-0.92	-0.64

如上三表所示，动力设备价格上涨为对高压清洗机毛利率的影响较大，但不会对高压柱塞泵和清洗机附件毛利率造成影响。铜棒价格上涨对高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件毛利率均造成影响，其中对高压柱塞泵毛利率影响幅度最大、清洗机附件次之、高压清洗机最末。铝合金价格上涨对高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件毛利率均造成影响，其中对高压柱塞泵毛利率影响幅度最大、清洗机附件次之、高压清洗机最末。

在其他因素不变且材料价格及时传导至产品成本的情况下，2022年1-6月铜棒价格较2021年上升10.51%，对高压清洗机毛利率影响约为-0.60个百分点，对高压柱塞泵毛利率影响约为-1.29个百分点，对清洗机附件毛利率影响约为-0.59个百分点；2021年铜棒价格较2020年上升30.07%，对高压清洗机毛利率影响约为-1.22个百分点，对高压柱塞泵毛利率影响约为-3.89个百分点，对清洗机附件毛利率影响约为-2.44个百分点；2020年铜棒价格较2019年下降2.43%，对高压清洗机毛利率影响约为0.08个百分点，对高压柱塞泵毛利率影响约为0.24个百分点，对清洗机附件毛利率影响约为0.15个百分点；2022年动力设备较2021年上升15.20%，对高压清洗机毛利率影响约为-3.65个百分点，不会对高压柱塞泵和清洗机附件毛利率造成影响；2021年动力设备较2020年上升1.37%，对高压清洗机毛利率影响约为-0.48个百分点，不会对高压柱塞泵和清洗机附件毛利率造成影响；2020年动力设备较2019年下降-2.60%，对高压清洗机毛利率

影响约为-0.79个百分点,不会对高压柱塞泵和清洗机附件毛利率造成影响;2022年铝合金价格较2021年下降1.57%,对高压清洗机毛利率影响约为0.02个百分点,对高压柱塞泵毛利率影响约为0.08个百分点,对清洗机附件毛利率影响约为0.03个百分点;2021年铝合金价格较2020年上升24.84%,对高压清洗机毛利率影响约为-0.29个百分点,对高压柱塞泵毛利率影响约为-0.91个百分点,对清洗机附件毛利率影响约为-0.76个百分点;2020年铝合金价格较2019年上升4.46%,对高压清洗机毛利率影响约为0.04个百分点,对高压柱塞泵毛利率影响约为0.13个百分点,对清洗机附件毛利率影响约为0.09个百分点;

(4) 2021年度高压清洗机毛利率下降幅度大于可比公司绿田机械、亿力机电的原因及合理性,发行人是否存在降价销售

公司与绿田机械、亿力机电高压清洗机毛利率变动如下:

可比公司	2021年	2020年	下降幅度
公司	22.85%	31.86%	-28.28%
绿田机械	22.50%	22.71%	-0.92%
亿力机电	16.63%	22.08%	-24.68%

[注]亿力机电2021年度数据尚未披露,采用2021年1-6月数据

公司高压清洗机毛利率下降幅度与亿力机电下降幅度基本一致,而绿田机械清洗机毛利率变动较为稳定,主要原因系根据绿田机械2021年度报告,绿田机械高压清洗机单位售价变动较小。同时由于规模效益,单位人工及单位制造费用的下降程度一定程度上抵消了材料价格变动的的影响,因此单位成本变动幅度亦较小,毛利率基本保持稳定。公司2021年度高压清洗机毛利率较2020年度下降,主要原因系平均单价下降和单位成本上升所致。平均单价下降主要系受汇率变化影响及家用清洗机内部销售结构的变化影响所致;单位成本上升主要系受商用清洗机和家用清洗机内部销售结构的变化影响和受原材料成本上升影响所致。公司不存在降价销售以扩大销售规模的情形。

综上所述,公司2021年度高压清洗机毛利率下降幅度与亿力机电下降幅度基本一致,较绿田机械下降幅度较大,主要原因系平均单价下降和单位成本上升所致。因此,公司不存在降价销售以扩大销售规模的情形。

4. 说明人工成本上涨的具体情况及其原因。结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等分析直接人工变动的合理性,生产人员数量与

各类产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性，人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异；说明人均创收与同行业可比公司的比较情况及差异合理性

(1) 结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等分析直接人工变动的合理性

报告期内，公司各期生产人员数量、单位人工工时情况、单位人工薪酬情况具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员数量(A; 单位: 人)	260	260	246	275
单位人工工时情况(B; 单位: 小时/人/年)	1, 036. 86	2, 205. 56	2, 129. 09	1, 528. 42
单位人工薪酬(C; 单位: 元/小时/人)	29. 23	35. 92	29. 75	36. 44
直接人工(D=A*B*C; 单位: 万元)	787. 89	2, 056. 80	1, 558. 74	1, 532. 01

[注]生产人员数量为每月平均生产人员数量

报告期内，公司直接人工的金额分别为 1, 532. 01 万元、1, 558. 74 万元、2, 056. 80 万元和 787. 89 万元。2021 年度，公司直接人工大幅增长，主要原因系：

1) 在生产人员数量变动较小的情况下，存货生产数量大幅上涨，导致单位人工工时情况大幅上涨；

2) 在公司业务规模大幅提升的背景下，为进一步提高生产人员的积极性和员工满意度，自 2021 年度开始，公司对生产人员加薪；

3) 2020 年，受疫情影响，政府有关部门对公司五险一金进行部分减免，2021 年度恢复至正常缴纳金额；

4) 公司 2021 年存货生产数量大幅上升，公司按计件计算工资的工人工资上升。

2022 年 1-6 月，公司直接人工同比有所下降，主要原因系公司 2022 年存货生产数量有所下降，公司按计件计算工资的工人工资下降；公司年初预计销量较高，招收了较多的员工，后续为了应对可能的订单上升情况辞退员工较少，导致 2022 年 1-6 月平均人数较多，而由于产量较低，平均工资有所下降，导致直接人员同比有所下降。

(2) 生产人员数量与各类产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性

1) 公司高压清洗机与高压柱塞泵

报告期内，公司高压清洗机与高压柱塞泵的各期生产人员数量、产量情况具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员人数（人）	167[注]	151	143	149
高压清洗机产量（台）	18,387	40,602	29,563	26,814
高压柱塞泵产量（台）	65,216	194,002	142,933	129,765
高压清洗机人均产量（台/人）	110.10	268.59	206.61	180.36
高压柱塞泵人均产量（台/人）	390.51	1,283.36	998.95	872.86

[注]2022 年初由于子公司大农机器预计销售量较高，招聘较多生产人员，后 2022 年实际订单未达到预测量，公司辞退了部分生产人员，后续为了应对可能的订单上升情况辞退员工较少，截至 2022 年 6 月生产人员人数为 158 人，但由于 2022 年初生产人员较多，平均生产人员数量呈上升趋势

报告期内，公司高压清洗机和高压柱塞泵产量均处于逐年稳步提升的状态，与公司主营业务的快速发展相适应。2019-2021 年，高压清洗机与高压柱塞泵的人均产量逐步上升，主要原因具体如下：

① 产能对应的工作时间逐步增长

2019 年 3 月，公司搬迁部分设备到大农机器期间，大农机器约两个月处于试生产阶段，当年高压清洗机和高压柱塞泵产能受到一定影响。2020 年受制于新冠疫情影响，公司停产约一个月，当年主要产品产能受到一定影响。所以 2019 年至 2021 年，高压清洗机与高压柱塞泵分别运行时间约为 240 天、270 天和 300 天。

② 公司报告期内新增购置了生产线，生产自动化水平提升，生产效率逐步提高；充分利用产能，提高了现有设备的产能利用率。

2022 年 1-6 月，高压柱塞泵的人均产量同比较大下降，主要原因系：

① 公司高压柱塞泵订单下降，产量下降以及公司生产工业泵的量上升，其单体价格远高于商用泵和家用泵，导致人均高压柱塞泵产量下降所致。

② 2022 年初由于子公司大农机器预计销售量较高，招聘较多生产人员，后 2022 年实际订单未达到预测量，公司辞退了部分生产人员，后续为了应对可能的订单上升情况辞退员工较少，截至 2022 年 6 月生产人员人数为 158 人，但由

于 2022 年初生产人员较多，平均生产人员数量呈上升趋势，导致在计算的人员产量有所下降。

2) 主要清洗机附件产品

报告期内，公司清洗机附件产品的各期生产人员数量、产量情况具体如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员人数(人)	93	108	103	126
清洗机附件产量(个)	1,129,279	7,421,417	6,933,135	6,426,590
附件年人均产量(个/人)	12,142.78	68,452.73	67,311.99	50,836.57

2019-2021 年，公司清洗机附件产量均处于逐年稳步提升的状态，与公司主营业务的快速发展相适应。报告期内，清洗机附件的人均产量 2020 年较 2019 年有较大提升，2021 年和 2020 年基本一致，主要原因系一方面公司 2020 年清洗机附件销量较 2019 年有较大增加，公司为了能够满足客户的要求，充分利用了公司产能，拉高了附件年人均产量，2021 年公司清洗机附件销量进一步增加，公司生产人员增加较少，附件年人均产量有较少上升，2022 年 1-6 月，由于公司主要清洗机附件客户 SGY 公司（香港）等订单下降，导致附件产量相应下降。

(3) 人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异

1) 与同地区平均薪酬比较情况

报告期内，公司的生产人员薪酬与同地区的平均工资比较情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员数量(人)	260	260	246	275
生产人员薪酬	787.89	2,056.80	1,558.74	1,532.01
生产人员平均薪酬	6.06	7.92	6.33	5.57
浙江省平均薪酬	-	6.92	6.05	5.64
台州市平均薪酬	-	-	-	5.53

注 1：浙江省平均薪酬与台州市平均薪酬均使用私营单位从业人员年平均工资，其中 2020 年和 2021 年台州市私营单位从业人员年平均工资未查到公开信息

注 2：2022 年 1-6 月生产人员平均薪酬为年化数据

2019 年，公司的生产人员薪酬与同地区人员薪酬基本一致，2020 年和 2021 年，公司的生产人员薪酬略高于同地区人员薪酬，呈现逐年增长的趋势。2022

年生产人员平均薪酬较低主要系 2022 年上半年生产业务有所下降同时未计提年终奖所致。

2) 与同行业可比公司平均薪酬比较情况

报告期内，公司的员工薪酬与同行业可比公司平均薪酬比较情况具体如下：

单位：万元

可比公司	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亿力机电	未披露	8.16	8.53	7.20
绿田机械	未披露	7.09	6.28	5.96
公 司	6.06	7.92	6.33	5.57

注 1：海特克动力未公布生产人员平均薪酬，故未将其纳入比较范围

注 2：亿力机电未披露 2021 年度数据，以 2021 年 1-6 月数据代替

注 3：绿田机械 2019 年度和 2020 年度数据直接取自其招股书，2021 年度数据系通过营业成本中的直接人工除以期末生产人员人数得到

注 4：2022 年 1-6 月生产人员平均薪酬为年化数据

报告期内，公司的生产人员薪酬与同行业可比公司人员薪酬较为接近，呈现逐年增长的趋势。

(4) 说明人均创收与同行业可比公司的比较情况及差异合理性

报告期内，公司的人均创收与同行业可比公司的比较情况及差异性情况具体如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亿力机电	未披露	81.27	101.06	89.51
绿田机械	未披露	119.08	82.46	84.44
平均值	未披露	100.18	91.76	86.98
公 司	97.38	109.84	100.55	81.86

注：2022 年 1-6 月人均创收为年化数据

由上表可知，公司人均薪酬与人均创收情况与同行业公司相比较为接近，差异较小。

5. 说明招股说明书第 99 页中高压清洗机附件对外销量披露是否存在错误，如是，请更正

招股说明书高压清洗机附件对外销量披露存在错误，已更正如下：

单位：件

产品	项目	2021年	2020年	2019年
高压清洗机附件（以喷枪及喷杆类为例）	产能	950,213	822,299	877,119
	产量	861,640	809,944	772,175
	对外销量	765,262	717,209	639,784
	内部配套	130,159	156,874	97,493
	产能利用率	90.68%	98.50%	88.04%
	产销率	104.62%	109.82%	94.83%

（二）不同模式毛利率差异合理性

1. 列表详细说明外销和内销的产品结构、同类产品售价、销售模式等因素差异，并结合上述因素等说明内销毛利率水平高于外销毛利率的原因及合理性

（1）报告期内，公司内、外销毛利率情况如下表：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
内销毛利率	43.93%	40.90%	44.94%	47.32%
外销毛利率	28.58%	30.16%	33.47%	34.38%

报告期内，公司内销毛利率高于外销毛利率。

（2）报告期内，公司外销和内销的产品结构如下表：

单位：元

项目	2022年1-6月			2021年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	2,849.97	100.00%	43.93%	7,276.81	100.00%	40.90%
高压柱塞泵	1,327.09	46.57%	49.31%	2,868.72	39.42%	47.31%
高压清洗机	635.30	22.29%	22.94%	1,083.90	14.90%	26.87%
清洗机附件	808.55	28.37%	49.62%	3,034.49	41.70%	38.73%
其他	79.03	2.77%	64.03%	289.71	3.98%	52.42%
外销	9,259.77	100.00%	28.58%	21,236.02	100.00%	30.16%
高压柱塞泵	2,037.61	22.00%	30.00%	5,215.68	24.56%	30.05%
高压清洗机	3,448.00	37.24%	22.20%	6,817.34	32.10%	22.21%
清洗机附件	3,772.16	40.74%	33.65%	9,167.53	43.17%	36.21%

其他	2.00	0.02%	18.42%	35.48	0.17%	14.87%
----	------	-------	--------	-------	-------	--------

(续上表)

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内 销	6,979.64	100.00%	44.94%	6,449.08	100.00%	47.32%
高压柱塞泵	2,995.96	42.92%	48.83%	3,172.11	49.19%	49.75%
高压清洗机	1,276.39	18.29%	36.16%	1,195.67	18.54%	49.20%
清洗机附件	2,592.98	37.15%	43.90%	2,045.28	31.71%	43.44%
其他	114.30	1.64%	64.57%	36.02	0.56%	-8.42%
外 销	17,764.66	100.00%	33.47%	16,070.03	100.00%	34.38%
高压柱塞泵	4,166.76	23.46%	21.46%	3,424.54	21.31%	25.55%
高压清洗机	5,396.68	30.38%	30.85%	4,836.19	30.09%	34.77%
清洗机附件	8,128.26	45.76%	41.57%	7,749.71	48.22%	37.65%
其他	72.96	0.41%	12.35%	59.59	0.37%	85.01%

(3) 报告期内，公司外销和内销的同类产品售价如下表：

单位：元

项目	内/外销	2022 年 1-6 月			2021 年度		
		单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
高压柱塞泵	内销	1,394.29	706.81	49.31%	1,252.34	640.83	48.83%
	外销	583.27	408.32	30.00%	489.08	384.13	21.46%
高压清洗机	内销	3,099.00	2,388.21	22.94%	2,782.63	1,776.30	36.16%
	外销	2,129.71	1,656.94	22.20%	2,064.85	1,427.92	30.85%
清洗机附件	内销	19.54	9.84	49.62%	9.73	5.46	43.90%
	外销	42.24	28.03	33.65%	41.29	24.13	41.57%

(续上表)

项目	内/外销	2020 年度			2019 年度		
		单位售价	单位成本	毛利率	单位售价	单位成本	毛利率
高压柱塞泵	内销	1,252.34	640.83	48.83%	908.05	456.25	49.75%
	外销	489.08	384.13	21.46%	518.22	385.79	25.55%
高压清洗机	内销	2,782.63	1,776.30	36.16%	3,255.30	1,653.72	49.20%
	外销	2,064.85	1,427.92	30.85%	2,152.58	1,404.04	34.77%
清洗机附件	内销	9.73	5.46	43.90%	12.23	6.92	43.44%
	外销	41.29	24.13	41.57%	42.16	26.29	37.65%

(4) 报告期内，公司外销和内销的销售模式如下表：

单位：元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度
----	--------------	---------

	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	2,849.97	100.00%	43.93%	7,276.81	100.00%	40.90%
经销	461.95	16.21%	34.69%	2,292.02	31.50%	34.16%
直销	2,388.02	83.79%	45.71%	4,984.79	68.50%	43.99%
外销	9,259.77	100.00%	28.58%	21,236.02	100.00%	30.16%
经销	4,346.61	46.94%	27.67%	9,017.12	42.46%	27.94%
直销	4,913.16	53.06%	29.46%	12,218.90	57.54%	31.81%

(续上表)

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	6,979.64	100.00%	44.94%	6,449.08	100.00%	38.09%
经销	1,960.94	28.10%	37.21%	1,567.57	24.31%	47.32%
直销	5,018.70	71.90%	47.96%	4,881.51	75.69%	39.27%
外销	17,764.66	100.00%	33.47%	16,070.03	100.00%	34.38%
经销	7,611.04	42.84%	36.82%	7,233.09	45.01%	30.96%
直销	10,153.62	57.16%	30.97%	8,836.95	54.99%	37.19%

由上表(2)(3)(4)可知,报告期内,公司内销毛利率高于外销毛利率的主要原因系产品结构和产品单价的不同。报告期内,公司内销以销售高压柱塞泵和清洗机附件为主,高压清洗机销售占比较小;外销以销售高压清洗机和清洗机附件为主,高压柱塞泵销售占比较小。报告期内,公司内销的高压柱塞泵售价远高于外销,内销的高压清洗机售价较高于外销,内销的清洗机附件售价远小于外销,主要系内销的高压柱塞泵、高压清洗机和清洗机附件与外销存在结构上的差异。具体分析如下:

1) 高压柱塞泵

报告期内,高压柱塞泵产品结构情况如下:

单位:万元、%

项目	2022年1-6月			2021年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	1,327.09	100.00	49.31	2,868.72	100.00	47.31
工业泵	858.52	64.69	55.04	1,431.95	49.92	56.59
家用泵	57.98	4.37	26.79	136.64	4.76	32.40
商用泵	410.59	30.94	40.49	1,300.13	45.32	38.67
外销	2,037.61	100.00	30.00	5,215.68	100.00	30.05
工业泵	37.27	1.83	52.37	93.78	1.80	71.18
家用泵	212.17	10.41	26.61	1,471.77	28.22	29.25
商用泵	1,788.17	87.76	29.93	3,650.13	69.98	29.31

(续上表)

项目	2020 年度			2019 年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	2,995.96	100.00	48.83	3,172.11	100.00	49.75

工业泵	1,661.31	55.45	59.51	1,526.74	48.13	59.39
家用泵	152.20	5.08	31.01	592.63	18.68	38.91
商用泵	1,182.46	39.47	36.12	1,052.74	33.19	41.89
外销	4,166.76	100.00	21.46	3,424.54	100.00	25.55
工业泵	14.89	0.36	86.91	80.87	2.36	63.70
家用泵	1,385.21	33.24	17.57	829.89	24.23	12.10
商用泵	2,766.65	66.40	23.05	2,513.78	73.40	28.77

由上表可知，内销高压柱塞泵以工业泵和商用泵为主，外销高压柱塞泵以家用泵和商用泵为主，工业泵毛利率较高，拉高了内销高压柱塞泵的整体毛利。另外，内销商用泵的整体毛利率较外销高，主要原因系一方面内销客户信用账期较长且客户结算方式为承兑汇票，相应的产品定价较高，内销商用泵的毛利率也相应更高；外销相比内销销售量更大，公司一般会给予客户更优惠的价格。

2) 高压清洗机

报告期内，高压清洗机产品结构情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年1-6月			2021年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	635.30	100.00	22.94	1,083.90	100.00	26.87
工业清洗机	20.27	3.19	34.08	93.61	8.64	42.63
家用清洗机	9.54	1.50	25.81	55.67	5.14	34.92
商用清洗机	605.48	95.31	22.52	934.62	86.23	24.82
外销	3,448.00	100.00	22.20	6,817.34	100.00	22.21
工业清洗机	2.53	0.07	38.63	-	-	-
家用清洗机	897.65	26.03	27.52	1,708.76	25.06	26.04
商用清洗机	2,547.82	73.89	20.31	5,108.57	74.94	20.93

(续上表)

项目	2020年度			2019年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	1,276.39	100.00	36.16	1,195.67	100.00	49.20
工业清洗机	206.70	16.19	43.46	181.54	15.18	45.37
家用清洗机	16.44	1.29	39.57	16.38	1.37	38.95
商用清洗机	1,053.25	82.52	34.68	997.75	83.45	50.06
外销	5,396.68	100.00	30.85	4,836.19	100.00	34.77
工业清洗机	3.71	0.07	29.89	1.78	0.04	11.62
家用清洗机	1,599.16	29.63	29.45	1,343.35	27.78	31.48
商用清洗机	3,793.81	70.30	31.43	3,491.07	72.19	36.05

由上表可知，内销高压清洗机以商用清洗机为主，与外销基本一致。内销商用清洗机的整体毛利率较外销高，主要原因系一方面内销客户信用账期较长且客户结算方式为承兑汇票，内销商用泵的毛利率也相应更高。另外，内销工业清洗机占比相对较高，工业清洗机毛利率较高，拉高了内销高压清洗机的整体毛利；

外销相比内销销售量更大，公司一般会给予客户更优惠的价格。

3) 清洗机附件

报告期内，清洗机附件的主要类型情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年1-6月			2021年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	808.55	100.00	49.62	3,034.49	100.00	38.73
附件套件及泵用配件	356.15	44.05	52.28	739.69	24.38	43.09
喷枪及喷杆类	129.67	16.04	53.98	889.59	29.32	41.50
洗地盘类	96.49	11.93	58.28	297.09	9.79	50.62
外销	3,772.16	100.00	33.65	9,167.53	100.00	36.21
附件套件及泵用配件	407.87	10.81	31.17	2,350.54	25.64	36.66
喷枪及喷杆类	1,609.44	42.67	32.88	2,547.67	27.79	34.92
洗地盘类	674.35	17.88	48.28	1,769.67	19.30	47.66

(续上表)

项目	2020年度			2019年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
内销	2,592.98	100.00	43.90	2,045.28	100.00	43.44
附件套件及泵用配件	698.57	26.94	41.01	686.66	33.57	55.32
喷枪及喷杆类	786.53	30.33	40.99	399.10	19.51	39.12
洗地盘类	138.66	5.35	49.09	157.94	7.72	24.30
外销	8,128.26	100.00	41.57	7,749.71	100.00	37.65
附件套件及泵用配件	2,143.37	26.37	40.15	1,726.59	22.28	38.12
喷枪及喷杆类	3,026.61	37.24	37.29	2,569.23	33.15	29.80
洗地盘类	1,493.06	18.37	55.29	1,631.79	21.06	54.66

由上表可知，内销清洗机附件以附件套件及泵用配件和喷枪及喷杆类为主，与外销基本一致。内销清洗机附件的整体毛利率较外销高，主要原因系一方面内销客户信用账期较长且客户结算方式为承兑汇票，内销商用泵的毛利率也相应更高。另外，外销清洗机附件销售量远大于内销销售量，故公司一般会给予客户更优惠的价格，导致外销毛利较低。

综上所述，内销毛利率水平高于外销毛利率的原因主要系产品结构差异、销售量差异和客户信用期差异，主要产品的细分产品结构不同导致了同类产品售价差异，销售模式差异不大，具有合理性。

2. 结合产品结构、定价策略等因素，说明发行人经销模式毛利率先升后降、在2020年度超过直销模式毛利率的原因，直销、经销模式毛利率变化趋势存在差异的原因及其合理性

报告期内，公司不同销售模式毛利率变动如下：

单位：万元、%

项 目	2022年1-6月			2021年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
直 销	7,301.18	100.00	34.73	17,203.69	100.00	35.34
高压柱塞泵	2,689.30	36.83	37.95	6,532.27	37.97	35.91
高压清洗机	2,589.45	35.47	23.92	5,086.11	29.56	26.15
清洗机附件	1,942.11	26.60	43.48	5,278.94	30.68	42.59
其 他	80.32	1.10	63.41	306.37	1.78	50.73
经 销	4,813.04	100.00	28.34	11,309.14	100.00	29.20
高压柱塞泵	680.59	14.05	36.25	1,552.13	13.72	37.27
高压清洗机	1,493.84	31.07	19.53	2,815.13	24.89	16.87
清洗机附件	2,638.60	54.87	31.31	6,923.08	61.22	32.45
其 他				18.81	0.17	9.19

(续上表)

项 目	2020年度			2019年度		
	销售金额	销售占比	毛利率	销售金额	销售占比	毛利率
直 销	15,172.33	100.00	36.59	13,718.46	100.00	41.71
高压柱塞泵	5,749.17	37.89	31.95	5,388.95	39.28	36.65
高压清洗机	4,809.97	31.70	31.28	4,187.62	30.53	39.24
清洗机附件	4,488.40	29.58	47.84	4,082.55	29.76	51.12
其 他	124.79	0.82	50.18	59.35	0.43	29.74
经 销	9,571.98	100.00	36.90	8,800.65	100.00	32.44
高压柱塞泵	1,413.55	14.77	36.82	1,207.70	13.72	39.63
高压清洗机	1,863.10	19.46	33.38	1,844.24	20.96	33.99
清洗机附件	6,232.85	65.12	38.01	5,712.44	64.91	30.10
其 他	62.48	0.65	32.32	36.27	0.41	82.66

如上表所示，报告期内，直销模式毛利率逐年下降；经销模式毛利率经2020年上升后，2021-2022年1-6月继续下降，在2020年度超过直销模式毛利率。

具体原因分析如下：

(1) 产品结构

报告期内，直销的高压柱塞泵的销售占比均在38%左右，高压清洗机和清洗机附件的销售占比均在30%左右，销售结构较为稳定；经销的高压柱塞泵的销售占比均在14%左右，高压清洗机的销售占比为20-31%，清洗机附件的销售占比为

55-65%，销售结构较为稳定。直销和经销两种销售模式各自销售结构较为稳定，两者相比销售结构存在较大差异。

2020 年，公司对绝大部分只通过经销渠道售卖的附件，如 4000PSI 喷枪五件套、18 英尺伸缩杆喷枪等进行了选材和工艺方面的改进，降低了成本；另外，原材料成本的降低也导致了附件成本的下降。2020 年，上述部分基本专供经销渠道的清洗机附件的成本降低和原材料成本降低，导致经销清洗机附件的毛利率较 2019 年有较大上涨，并超过了直销模式毛利率。

2021 年，由于原材料成本上升，且经销的清洗机附件以外销为主，美元兑人民币汇率的大幅下降导致单价下降，拉低了清洗机附件毛利率。

2022 年 1-6 月，经销的清洗机附件基本与 2021 年度一致，略有下降。

由于经销清洗机附件的销售占比为 55-65%，清洗机附件在报告期内先升后降，导致经销模式的毛利率整体先升后降。

(2) 定价策略

公司产品定价策略灵活，主要根据成本加成作为定价基础，综合客户体量、客户等级、产品定制程度、付款条件、汇率变动等因素，与客户协商制定具体的产品价格。

公司为了提高经销客户的积极性，会向其让渡部分利润空间，故一般情况下公司直销客户毛利率高于经销客户。

高压柱塞泵品类下，报告期内对经销客户的毛利率均高于直销客户，主要系：1) 报告期内直销大客户 MiTM 公司（美国）采购的多款高压柱塞泵金额较大且占直销客户高压柱塞泵收入比重较高，公司给予大客户较优惠的价格，相应拉低了毛利率；2) 经销大客户上海东贸采购的部分高压柱塞泵系专供该客户，该产品毛利率较高，且各期其销售金额占高压柱塞泵经销收入的 25-30%，故导致此品类经销收入毛利率相对较高。

综上所述，公司经销模式毛利率在 2020 年度上升、超过直销模式毛利率主要系专供经销渠道的清洗机附件的成本降低所致。公司直销和经销模式毛利率除 2020 年经销上升外，均呈逐年下降，变化趋势一致。

(三) 毛利率及业绩下滑风险。请发行人结合期后对主要客户销售价格变动、原材料价格变动、汇率变动等因素，说明期后主要产品的毛利率是否存在持续下滑，结合上述产品各自的毛利率变动及期后客户结构、订单金额等说明发行

人是否存在综合毛利率或部分业务毛利率持续下滑的风险、是否存在净利润下滑的风险，并针对性进行风险揭示和重大事项提示

1. 请发行人结合期后对主要客户销售价格变动、原材料价格变动、汇率变动等因素，说明期后主要产品的毛利率是否存在持续下滑

(1) 期后对主要客户销售价格变动

产品种类	2022年1-6月		2021年度	
	毛利率	单价	毛利率	单价
高压柱塞泵(元/套)	37.61%	756.93	36.17%	607.73
高压清洗机(元/台)	22.31%	2,238.65	22.85%	1,995.71
清洗机附件(元/个)	36.47%	35.05	36.84%	22.91

由上表可知，期后主要产品系列的销售单价变动较小。

(2) 期后原材料价格变动

主要原材料	2022年1-6月	2021年度	变动幅度
铜棒(元/KG)	44.47	40.24	10.51%
铝合金(元/KG)	17.56	17.84	-1.57%
动力设备(元/台)	780.27	677.33	15.20%

由上表可知，期后铜棒采购价格有所上涨，铝合金采购价格有所下降，动力设备期后采购价格涨幅较大，主要原因系期后铜的市场价格有所上涨，铝的市场价格先升后降，总体下降，及应客户需求采购部分高配的汽油机与电动机，部分动力设备单价在1000元/台以上所致。

(3) 期后汇率变动

2021年第四季度，美元兑人民币期间平均汇率为6.3948，2022年1-6月，美元兑人民币期间平均汇率为6.5058，略有上涨。

(4) 期后主要产品的毛利率

产品种类	2022年1-6月		2021年度
	毛利率	变动情况	毛利率
高压柱塞泵	37.61%	1.44个百分点	36.17%
高压清洗机	22.31%	-0.54个百分点	22.85%
清洗机附件	36.47%	-0.37个百分点	36.84%

2022年1-6月，公司高压柱塞泵、高压清洗机和清洗机附件的毛利率分别

为 37.61%、22.31%和 36.47%，与 2021 年度基本一致。

综上所述，公司期后主要客户销售价格上升、原材料价格上升、美元兑人民币略有上涨，公司 2022 年 1-6 月毛利率与 2021 年度基本一致。

2. 结合上述产品各自的毛利率变动及期后客户结构、订单金额等说明发行人是否存在综合毛利率或部分业务毛利率持续下滑的风险、是否存在净利润下滑的风险，并针对性进行风险揭示和重大事项提示

(1) 期后客户结构

单位：万元

客 户	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	销售金额	占营业收入之比	销售金额	占营业收入之比
SGY 公司（香港）	1,881.15	14.86%	4,922.11	16.81%
MiTM 公司（美国）	1,087.41	8.59%	3,838.44	13.11%
Koshin 公司（日本）	1,003.58	7.93%	1,647.80	5.63%
Canpump 公司（加拿大）	663.90	5.24%	658.49	2.25%
Karcher 公司（德国）	662.65	5.23%	1,931.61	6.60%
上海东贸	194.34	1.54%	1,620.33	5.53%
合 计	5,493.04	43.39%	14,618.78	49.92%

由上表可知，公司期后客户结构无明显变化，主要客户销售占比较为稳定。

(2) 期后订单金额

截至2022年6月30日，公司在手订单金额约为6,030.12万元，较去年同期8,594.51万元有一定程度下滑。在手订单主要客户情况如下：

单位：万元

截至 2022 年 6 月 30 日		截至 2021 年 6 月 30 日	
客户名称	在手订单金额	客户名称	在手订单金额
MiTM 公司（美国）	828.08	MiTM 公司（美国）	1,582.55
Mundimport Corp（厄瓜多尔）	645.56	上海东贸贸易有限公司	1,361.89
Barbuy Team S. A.（阿根廷）	564.45	Koshin 公司（日本）	886.61
Koshin 公司（日本）	376.65	Karcher 公司（德国）	542.18
Surtiminas S. A	202.33	Green Canpump Inc.	439.98
小计	2,617.07	小计	4,813.21
其他客户	3,413.05	其他客户	3,781.30

在手订单总额	6,030.12	在手订单总额	8,594.51
--------	----------	--------	----------

(3) 发行人是否存在综合毛利率或部分业务毛利率持续下滑的风险、是否存在净利润下滑的风险，并针对性进行风险揭示和重大事项提示

报告期内，公司营业收入分别为 23,093.84 万元、25,229.50 万元和 29,281.12 万元，整体呈增长趋势。2022 年 1-6 月，公司营业收入为 12,660.67 万元，较同期 14,804.17 万元下降 2,143.50 万元，降幅 14.48%，主要原因公司主要客户 SGY 公司、Karcher 公司和上海东贸主要销售区域为北美市场，2022 年美国、加拿大通货膨胀加剧、CPI 指数上升导致消费者实际购买能力下降，受此影响上述客户销售收入下降。此外，Karcher 公司和上海东贸下游客户 2021 年度为应对疫情影响提前增加备货，2022 年上半年逐步消化备货减少了采购量。主要客户收入对比情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月
	收入金额	收入变动金额	收入变动幅度	收入金额
SGY 公司（香港）	1,881.15	-1,443.21	-43.41%	3,324.37
MiTM 公司（美国）	1,087.41	-247.49	-18.54%	1,334.90
Koshin 公司（日本）	1,003.58	171.33	20.59%	832.26
Karcher 公司（德国）	665.37	-614.37	-48.01%	1,279.75
上海东贸	194.34	-661.65	-77.30%	855.99
小 计	4,831.86	-2,795.40	-36.65%	7,627.26
其他客户	7,828.81	651.90	9.08%	7,176.91
合 计	12,660.67	-2,143.50	-14.48%	14,804.17

报告期各期，公司营业收入分别为 23,093.84 万元、25,229.50 万元、29,281.12 万元和 12,660.67 万元，综合毛利率分别为 38.00%、37.07%、32.99% 和 32.63%，净利润分别为 3,634.51 万元、3,258.97 万元、4,413.05 万元和 2,329.04 万元。2022 年上半年营业收入为 12,660.67 万元，较上年同期下降 14.48%，综合毛利率 32.63%，较上年同期下滑 0.34 个百分点，2022 年上半年净利润为 2,329.04 万元，较上年同期下降 3.09%。若未来出现宏观经济不景气、市场竞争加剧、疫情加剧、原材料价格上涨和汇率波动等情形，公司将面临业绩下滑的风险。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司境外在手订单较上年同期下降 29.84%，其中发往北美地区在手订单同比下降 60.98%，北美以外地区下降 11.79%。假定汇率、

产品结构、毛利率等因素均保持不变，若 2022 年 7-12 月北美地区销售收入同比下降 30%和 60%对 2022 年公司主营业务收入及营业利润的影响如下：

单位：万元

项 目	下降 30%	下降 60%
2022 年 7-12 月北美地区收入变动金额	-1,675.57	-3,351.15
测算 2022 年北美地区收入	8,104.20	6,428.63
2021 年北美地区收入	12,202.87	12,202.87
2022 年北美收入变动幅度	-33.59%	-47.32%
主营业务收入变动幅度	-14.37%	-20.25%
测算 2022 年营业利润	4,340.97	3,814.22
营业利润变动幅度	-12.02%	-22.70%
测算 2022 年净利润	3,851.31	3,383.98
净利润变动幅度	-12.73%	-23.32%

注：测算营业利润时，假设 2022 年 7-12 月期间费用金额与上年同期保持不变；测算净利润时，假设营业外收入支出为零，且按 2021 年度所得税/利润总额之比 11.28%测算 2022 年度所得税费用

若北美地区的经济环境持续不景气、贸易政策等发生重大不利变化，可能导致公司来自北美地区的销售收入大幅下降，进而对公司经营业绩产生一定不利影响。

(四) 核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 获取公司收入成本表，对不同产品细分类型主要产品销售金额及占比、销售数量、平均单价、毛利率水平等进行分析性复核；

(2) 访谈公司销售人员，了解各产品单价变动的原因，并进行核实；

(3) 访谈公司生产人员，采购人员和财务人员，了解主要原材料价格变动情况，主要产品成本变动情况，存货转销情况，并进行核实；

(4) 获取公司成本计算表，结合产品成本构成和报告期原材料采购价格的波动，分析各产品单位成本变动情况及原因；

(5) 复核各期人工成本，分析各期人工成本波动的原因及合理性；实施截止

性测试，确保归集的人工费用及时、准确、完整；

(6) 访谈公司销售人员，了解下游市场需求及竞争者销售情况、主要客户产品升级换代周期，并通过查询公开资料进行核实；

(7) 获取并查阅报告期主要客户合同、订单及销售明细表；

(8) 访谈公司销售人员，了解高压清洗机销售单价逐年降低的原因，并分析其合理性；

(9) 收集同行业可比公司公开披露的信息，将公司与同行业可比公司在产品、销售模式等方面进行比较分析，比较同行业可比公司毛利率以及单价差异情况，比较同行业可比公司料工费构成情况，并进行原因分析；

(10) 获取公司料工费构成表，并对其进行复核；

(11) 获取公司报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况；访谈薪酬制定相关人员，了解公司薪酬政策的变化；分析直接人工变动的合理性；

(12) 分析生产人员数量与各类产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性；

(13) 收集同地区、同行业人员薪酬公开披露的信息，分析人员薪酬与同地区、同行业可比公司是否存在较大差异；收集同行业可比公司公开披露的信息，分析公司人均创收与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

(14) 查看招股说明书第 99 页中高压清洗机附件对外销量披露情况，核实其是否存在错误；

(15) 获取公司外销和内销的产品结构、同类产品售价、销售模式的具体情况，并进行分析性复核；

(16) 询问公司销售人员，了解内销毛利率水平高于外销毛利率的原因，分析其合理性；

(17) 分析公司经销直销模式的产品结构，了解公司定价策略；

(18) 询问公司销售人员，了解内销直销、经销模式毛利率变化趋势存在差异的原因，分析其合理性；

(19) 获取报告期后公司对主要客户销售价格变动、原材料价格变动、汇率变动、期后客户结构、订单金额、主要产品的毛利率等信息，并进行复核；了解毛利率持续下滑的风险。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司已结合产品结构、销售单价、单位成本的变动等，分析说明了各类产品销售金额及数量、毛利率（剔除运费影响）变动趋势及原因，各类产品间毛利率水平及变动趋势存在一定差异，相关原因具有合理性。与可比公司的同类产品毛利率水平及变动趋势存在差异的原因具有合理性；

2019-2021 年，高压清洗机销售单价逐年降低的原因主要系下游市场对低配清洗机的需求增加，公司扩大了低配清洗机的销量，以及美元对人民币汇率下滑所致，与竞争者销售情况和主要客户产品升级换代周期相关性较小，不存在价格年降约定；2022 年上半年销售同比有所下降，主要原因系一方面 2022 年上半年北美市场通货膨胀加剧，导致消费者实际购买能力下降，市场需求疲软，受此影响客户对公司的采购量减少；另一方面 2021 年部分客户在市场需求上升及疫情等因素导致海运运力紧张的影响下，基于货物供应稳定性考虑，提前备货，2022 年上半年逐步消化备货，也使该部分客户对公司的采购量有所减少；高压柱塞泵销售单价先降后升，与同行业可比公司变化趋势存在一定的不一致，主要系公司外销占比较高，受美元对人民币汇率的影响较大；清洗机附件销售单价逐年下降，与同行业可比公司变化趋势一致；同行业公司未披露 2022 年 1-6 月高压清洗机、高压柱塞泵和清洗机附件单位售价，故未进行比较；

公司已按照产品类别分别说明产品成本构成的主要内容及使用的主要原材料、构成变动原因，构成与同行业可比公司相比基本一致；公司已量化分析动力设备、铜棒、铝合金等主要原材料价格上涨对各类产品毛利率的影响；公司 2021 年度高压清洗机毛利率下降幅度与亿力机电下降幅度基本一致，较绿田机械下降幅度较大，主要原因系平均单价下降和单位成本上升所致。平均单价下降主要系受汇率变化影响及家用清洗机内部销售结构的变化影响所致；单位成本上升主要系受商用清洗机和家用清洗机内部销售结构的变化影响和受原材料成本上升影响所致。因此，公司不存在降价销售以扩大销售规模的情形；

公司已结合报告期内各期生产人员数量、单位人工工时情况、薪酬政策等说明直接人工变动的合理性，生产人员数量与各类产品产量的匹配性、人均产量及变动的合理性，公司人员薪酬与同地区、同行业可比公司差异较小；公司人均薪酬与人均创收情况与同行业公司相比较为接近，差异较小。招股说明书第 99 页中高压清洗机附件对外销量披露存在错误，已更正。

(2) 公司已列表详细说明外销和内销的产品结构、同类产品售价、销售模式等因素差异，内销毛利率水平高于外销毛利率的原因主要系产品结构差异、销售量差异和客户信用期差异，主要产品的细分产品结构不同导致了同类产品售价差异，销售模式差异不大，内销毛利率水平高于外销毛利率具有合理性；

公司经销模式毛利率在 2020 年度上升、超过直销模式毛利率主要系专供经销渠道的清洗机附件的成本降低所致。公司直销和经销模式毛利率除 2020 年经销上升外，均呈逐年下降，变化趋势一致。

(3) 公司期后主要客户销售价格上升、原材料价格上升、汇率变动幅度较小，公司期后毛利率有小幅下降。公司期后客户结构稳定、订单金额充裕，毛利率持续下滑的风险和净利润下滑的风险较小，公司已在招股说明书中针对性进行风险揭示和重大事项提示。

七、原材料供应及成本传导机制

根据申报材料，（1）报告期各期，发行人直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 83.52%、82.03%和 81.60%。外采主要原材料包括铜棒、铝合金等用于自行生产制造零部件的基础原料，以及动力设备、金属零部件等外购零部件。

（2）报告期内发行人综合毛利率呈下降趋势，主要原因是直接材料成本、人工成本上涨。

（1）原材料供应商情况。请发行人：①说明铜棒、铝合金、动力设备、金属零件等主要原材料的主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）、采购金额及占比、基本情况、客户是否指定供应商，向不同供应商采购同类产品价格是否存在较大差异；供应商为贸易商的，说明终端供应商的名称及基本情况、通过贸易商采购的原因。②说明主要原材料供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或新减供应商的原因及合理性，主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排。③说明台州驰成塑业有限公司成立当年即成为前五大供应商的原因及合理性。

（2）价格传导机制。请发行人：①说明上游采购价格变化与产品销售价格变化之间的是否存在传导机制，不同产品的议价能力是否存在差异，相关合同约定情况，是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险；结合报告期内的实际传导情况说明原材料价格上涨导致毛利率下滑的原因，公司已采取或拟采取何

种控制措施防止毛利率进一步下滑。②说明主要原材料价格上涨、下跌对发行人成本、利润的影响，进行敏感性分析，结合期后原材料价格变动、发行人销售模式特点（如 ODM 销售占比较高）、上下游议价能力、价格传导机制等说明毛利率是否存在进一步下滑趋势，对相关风险提示内容进行量化分析并披露。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论。（2）说明对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及其结论；对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

（审核问询函问题 12）

（一）原材料供应商情况

1. 说明铜棒、铝合金、动力设备、金属零件等主要原材料的主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）、采购金额及占比、基本情况、客户是否指定供应商，向不同供应商采购同类产品价格是否存在较大差异；供应商为贸易商的，说明终端供应商的名称及基本情况、通过贸易商采购的原因

对于铜棒、铝合金、动力设备、金属零件抽取每年的采购金额前五作为主要供应商进行分析，供应商数量不足 5 个的抽取所有大额采购，金额较小的不抽取。

（1）铜棒的主要供应商情况

1) 主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）和基本情况如下

供应商	类型	开始合作时间	基本情况	是否为指定供应商
宁波金田	生产商	2007 年	成立于 1992 年 6 月 20 日，注册资本为 148048.173 万元，主要从事铜加工、高新材料、建筑材料制造等。	否
科宇金属	生产商	2007 年	成立于 1999 年 1 月 13 日，注册资本为 32000 万元，主要从事有色金属材料生产加工销售废旧金属回收利用销售等。	否
玉环永洲	生产商	2016 年	成立于 2014 年 11 月 21 日，注册资本为 58 万元，主要从事金属制品加工出售。	否

由上表可知，公司铜棒的主要供应商均为生产商，不存在贸易商；也不存在客户指定供应商的情况。

2) 主要供应商采购金额及占比和单价如下

单位：万元、%、吨、万元/吨

供应商	2022 年 1-6 月				2021 年			
	采购金额	占比 [注]	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价

宁波金田	561.27	82.59	125.36	4.48	2,393.58	71.18	586.56	4.08
科宇金属	-	-	-	-	316.81	9.42	83.23	3.81
玉环永洲	116.59	17.16	27.09	4.30	648.37	19.28	165.11	3.93

(续上表)

供应商	2020年				2019年			
	采购金额	占比	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价
宁波金田	2,337.69	88.56	765.43	3.05	1,463.29	81.99	464.51	3.15
科宇金属	53.10	2.01	16.31	3.26	316.36	17.72	97.16	3.26
玉环永洲	245.46	9.30	70.65	3.47	-	-	-	-

[注]占本期铜棒总采购额之比

由上表可知，2019年、2020年与2022年1-6月不同供应商采购铜棒的价格差异较小，2020年玉环永洲的采购价格较高，主要原因系自2020年底开始，铜棒的市场价格开始上升，玉环永洲的采购均发生在2020年12月，故玉环永洲的采购价格较其他供应商较高。

(2) 铝合金主要供应商情况

1) 主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）和基本情况如下

供应商	类型	开始合作时间	基本情况	是否为客户指定供应商
瑞鸿铝业	生产商	2021年	成立于2021年6月3日，注册资本3188万人民币，主要从事常用有色金属冶炼；有色金属压延加工；金属材料销售；再生资源回收；生产性废旧金属回收；金属废料和碎屑加工处理等。台州瑞鸿是和合环境的子公司。	否
和合环境	生产商	2021年	成立于2017年3月21日，注册资本1915.47万美元，主要从事再生物资回收，有色金属压延加工，黑色金属压延加工，有色金属冶炼，金属材料、塑料制品销售，金属废料和碎屑加工处理等。	否
雄兴铝材	生产商	2014年	成立于2004年10月18日，注册资本20万元，主要从事铝型材、铝管、铝棒加工。	否
巨东股份	生产商	2016年	成立于2009年1月13日，注册资本21000万元，主要从事铜材及铜锭、铝材及铝锭销售等。	否
台州齐合天地金属有限公司（以下简称齐合天地金属）	生产商	2014年	成立于1999年12月24日，注册资本10800万美元，主要从事生产销售有色金属复合材料、建筑五金制品、塑料制品及废旧金属、废旧电器设备拆解深加工等。	否
东昊铝业	生产商	2012年	成立于2006年6月8日，注册资本1500万元，主要从事铝合金型材、铜材、五金件、模具、汽车配件制造、加工。	否

由上表可知，公司铝合金的主要供应商均为生产商，不存在贸易商；也不存在客户指定供应商的情况。

2) 主要供应商采购金额及占比和单价如下

单位：万元、%、吨、万元/吨

供应商	2022年1-6月				2021年			
	采购金额	占比[注1]	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价
瑞鸿铝业/和合环境[注2]	199.42	62.51	105.00	1.90	582.80	55.41	340.91	1.71
雄兴铝材	30.51	9.56	13.94	2.19	126.06	11.98	61.55	2.05
巨东股份	31.63	9.92	16.24	1.95	118.93	11.31	76.75	1.55
齐合天地金属	-	-	-	-	-	-	-	-
东昊铝业	55.80	17.49	25.33	2.20	217.90	20.72	107.64	2.02

(续上表)

供应商	2020年				2019年			
	采购金额	占比	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价
瑞鸿铝业/和合环境[注2]	-	-	-	-	-	-	-	-
雄兴铝材	174.55	16.59	105.33	1.66	195.90	35.17	118.86	1.65
巨东股份	320.74	42.21	264.96	1.21	232.09	41.67	195.42	1.19
齐合天地金属	-	-	-	-	69.20	12.42	56.74	1.22
东昊铝业	257.53	24.48	157.42	1.64	57.18	10.27	34.81	1.64

[注1]占本期铝合金总采购额之比

[注2]台州瑞鸿是和合环境的子公司

由上表可知，报告期内各期巨东股份、齐合天地金属、瑞鸿铝业/和合环境的采购单价较低，东昊铝业和雄兴铝材采购单价较高。主要原因系公司向其他公司主要采购铝锭，向东昊铝业与雄兴铝材采购铝管和铝锭，铝管需要铝锭进行一定加工，铝管价格高于铝锭，故导致向东昊铝业与雄兴铝材采购单价较高。

除上述外，其余供应商每年价格变动不大。

(3) 动力设备主要供应商情况

1) 主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）和基本情况如下

主要供应商	类型	开始合作时间	基本情况介绍	是否为客户指定供应商
重庆润通	生产商	2013年	成立于2009年9月27日，注册资本为10000万元，主要从事集合汽油动力及终端、摩托车/ATV成车及发动机、柴油动力、汽车零部件、空调零部件、智能装备生产销售。	是
隆鑫动力	生产商	2009年	成立于2007年6月8日，注册资本205354.185万元，主要从事摩托车及零部件、汽油机及零部件、汽车零部件等生产销售。	否
爱尔达电气有限公司 (以下简称爱尔达电	生产商	2008年	成立于2004年9月16日，注册资本10016万元，主要从事电机及配件、风机及配件、空压机及配件等生产销售。	否

气)				
宁波吉宝田	贸易商	2012年	成立于2012年1月12日, 注册资本100万元, 主要从事农业灌溉设施的研发、制造、安装、维护等	否
浙江金龙电机股份有限公司(以下简称金龙机电)	生产商	2007年	成立于1995年5月22日, 注册资本3313万元, 主要从事电动机、水泵、电器机械及配件、电工器材、机械配件制造、销售等	否

由上表可知, 公司动力设备的主要供应商除宁波吉宝田为贸易商之外, 其余均为生产商; 宁波吉宝田的终端供应商为本田动力, 本田动力基本情况如下: 其成立于1993年1月12日, 注册资本4,337.7886万美元, 主要从事生产、销售通用汽油发动机、燃气内燃机、发电机等。

公司选择通过贸易商采购的原因主要系本田动力一般不直接对接小规模客户, 目前公司采购量较少, 只能通过本田动力的代理商进行采购。

Koshin 公司(日本)采购公司部分高压清洗机时指定使用重庆润通生产的汽油机, 主要原因系客户使用该品牌汽油机效果较好, 一贯延续使用。

2) 主要供应商采购金额及占比和单价如下

单位: 万元、%、万台、元/台

供应商	2022年1-6月				2021年			
	采购金额	占比 [注]	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价
重庆润通	198.07	15.02	0.43	457.13	409.98	15.83	0.95	432.92
隆鑫动力	251.29	19.06	0.41	608.61	728.35	28.13	1.22	595.45
爱尔达电气	240.37	18.23	0.33	735.97	372.55	14.39	0.54	689.79
宁波吉宝田	189.86	14.40	0.08	2,358.52	323.23	12.48	0.15	2,090.73
金龙机电	130.42	9.89	0.14	936.96	199.40	7.70	0.19	1,068.60

(续上表)

供应商	2020年				2019年			
	采购金额	占比	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价
重庆润通	392.42	20.08	0.91	429.81	334.93	19.81	0.78	431.06
隆鑫动力	518.47	26.53	0.93	557.68	316.65	18.72	0.58	548.40
爱尔达电气	180.56	9.24	0.33	551.99	255.45	15.11	0.43	595.46
宁波吉宝田	226.43	11.59	0.09	2,461.22	211.69	12.52	0.07	3,099.37
金龙机电	215.10	11.01	0.24	889.56	200.03	11.83	0.22	913.38

[注]占本期动力设备总采购额之比

由上表可知，宁波吉宝田与金龙电机采购价格比其他采购商要高，主要原因系这两家主要采购的是汽油机动力，其余供应商采购的是电力动力，采购的产品型号不同，价格差异较大。宁波吉宝田电机采购价格 2019-2021 年逐年下降，最主要原因系采购产品型号发生变化，百力通品牌的 3564 型号的汽油机采购量逐年减少，本田 G390 型号的汽油机采购量增加，百力通 3564 型号汽油机单价较高，约 7600 元一个，本田 G390 型号汽油机单价约为 2000 元左右。宁波吉宝田电机采购价格 2022 年上半年上升，主要原因系 2022 年上半年采购百力通品牌 XR950 产品占比由 8.92%下降至 2.48%，采购本田品牌 G160 产品占比由 4.91%下降至 3.47%，百力通品牌 XR950 产品单价约为 800 元一个，本田品牌 G160 产品单位约为 900 元一个，低价产品采购占比下降，拉高了采购单价。

(4) 金属零件主要供应商情况

1) 主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）和基本情况如下

主要供应商	类型	开始合作时间	基本情况	是否为指定供应商
江苏鼎宇机械科技有限公司（以下简称鼎宇机械）	生产商	2014 年	成立于 2009 年 5 月 6 日，注册资本 3838 万元，主要从事船用配套设备、汽车零配件、机械化农业机具及配件、风力发电机械零件制造销售等。	否
台州市路桥成毓机械厂（普通合伙）（以下简称成毓机械）	生产商	2015 年	成立于 2015 年 1 月 21 日，注册资本 20 万元，主要从事普通机械配件制造、销售、塑料原料销售。	否
温岭市森翔机械有限公司（以下简称森翔机械）	生产商	2011 年	成立于 2011 年 3 月 8 日，注册资本 100 万元，主要从事农机配件、水泵配件、摩托车配件、汽车配件、齿轮、金属工具、其他机械配件制造、销售	否
台州市大唐机械厂（以下简称大唐机械）	生产商	2007 年	成立于 2007 年 11 月 7 日，注册资本 18 万元人民币，主要从事喷雾器及配件、清洗机及配件、动力机械及配件、园林用金属工具及配件、环卫设备及配件、五金冲件、橡塑制品制造、加工。	否
嵊州市美亚特种轴承厂（以下简称嵊州美亚）	生产商	2014 年	成立于 2001 年 10 月 30 日，注册资本 100 万元人民币，主要从事轴承及配件、锻件、汽车和摩托车的配件及五金机械配件制造、销售。	否
台州正午金属制品有限公司（以下简称正午金属）	生产商	2014 年	成立于 2007 年 8 月 9 日，注册资本 100 万元人民币，主要从事阀门、水暖配件、建筑、家具用金属配件、汽车配件、电机配件、电子元件制造加工。	否

由上表可知，金属零件的主要供应商均为生产商，不存在贸易商；也不存在客户指定供应商的情况。

2) 主要供应商采购金额及占比和单价如下

单位：万元、%、万件、元/件

供应商	采购材料	2022 年 1-6 月				2021 年			
		采购金额	占比 [注]	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价

成毓机械	插头类	31.72	7.34	18.16	1.75	182.08	13.71	115.27	1.58
嵊市美亚	阀压帽毛坯	96.13	22.24	43.71	2.20	179.03	13.48	89.48	2.00
森翔机械	洗地盘底盘和喷雾泵柱塞等	71.54	16.55	1.88	38.06	143.78	10.83	6.33	22.70
大唐机械	喷枪推杆等	33.67	7.79	41.74	0.81	139.17	10.48	250.80	0.55
正午金属	温控阀等	38.73	8.96	5.44	7.12	81.60	6.15	12.14	6.72
鼎宇机械	毛坯	4.34	1.00	0.04	103.45	33.04	3.21	0.03	1,242.10

(续上表)

供应商	采购材料	2020年				2019年			
		采购金额	占比	数量	单价	采购金额	占比	数量	单价
成毓机械	插头类	160.25	15.56	106.84	1.50	137.32	13.73	93.48	1.47
嵊市美亚	阀压帽毛坯	130.87	12.70	65.18	2.01	69.26	6.93	34.76	1.99
森翔机械	洗地盘底盘和喷雾泵柱塞等	140.47	13.64	6.50	21.60	131.62	13.16	4.62	28.51
大唐机械	喷枪推杆等	115.68	11.23	237.60	0.49	76.08	7.61	269.65	0.28
正午金属	温控阀等	72.72	7.06	11.53	6.31	55.54	5.55	8.79	6.32
鼎宇机械	毛坯	11.71	1.14	0.17	70.36	160.78	16.08	0.21	753.76

[注] 占本期金属零件总采购额之比

如上表所示，金属零件的不同供应商采购价格差异较大，主要系金属零件种类繁多，规格各异，大小不同所致。其中，公司向鼎宇机械采购的金属零件主要为缸体毛坯等，其单价较高；向成毓机械采购的金属零件主要为快接插头等，其单价较低；向森翔机械采购的金属零件主要为洗地盘底盘和喷雾泵柱塞等，其单价较低；向大唐机械采购的金属零件主要为喷枪推杆等，其单价较低；向嵊州美亚采购的金属零件主要为阀压帽毛坯等，其单价较低；向正午金属采购的金属零件主要为温控阀等，其单价较低。

报告期各期，除大唐机械与鼎宇机械采购的单价2020年较2019年变动较大、森翔机械采购的单价2022年上半年较2021年变动较大外，公司向同一主要供应商采购金属零件的单价较为稳定。大唐机械2020年较2019年采购单价开始大幅上升原因主要系自2020年起公司开始向大唐机械采购延长杆对接芯，该零件单

价较高，单价在 4.96 元-5.66 元之间，拉高整体采购单价。

公司向鼎宇机械采购的金属零件主要为缸体毛坯等，其单价较高，报告期内单价波动较大，原因主要系鼎宇机械主要是毛坯供应商，自 2020 年以后，公司毛坯几乎不再直接采购，外购量开始逐渐减少，只有在公司产能不足时候会临时采购，采购的毛坯品种不同，采购单价差异较大。

森翔机械 2022 年上半年较 2021 年采购单价开始大幅上升原因主要系 2022 年上半年，公司向森翔机械采购洗地盘底盘占比上升，洗地盘单价为 104 元-161 元，拉高整体采购单价。

2. 说明主要原材料供应商采购金额变动的原因及合理性，各期新增或新减供应商的原因及合理性，主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排

(1) 主要原材料供应商采购金额变动的原因及合理性

1) 铜棒类采购

2019-2021 年，科宇金属与宁波金田的采购金额占比存在波动，科宇金属采购金额在报告期内先升后降，宁波金田的采购金额一直增加，采购量占比却先升后降。主要原因系科宇金属与宁波金田铜棒质量基本无差异，公司采购数量取决于原材料价格，2020 年由于科宇金属铜棒价格较高，公司减少了采购量，转而向宁波金田采购，2021 年由于科宇金属铜棒价格下降，公司又增加了科宇金属的采购。宁波金田 2021 年采购量下降，主要系宁波金田 2021 年的铜棒价格较高，加之公司新开发供应商玉环永洲，导致宁波金田采购量下降。2022 年 1-6 月，由于科宇金属铜棒价格上升，公司向玉环永洲与宁波金田采购，没有向科宇金属采购。2022 年 1-6 月整体采购量有所下降，主要系一方面受公司销售订单下降，整体产量下降所致；另一方面 21 年由于铜棒价格波动较大，公司提前购买铜棒用于备货生产，本期生产耗用了包括原材料、在产品、委托加工物资在内的存货，导致外购金额下降。

2) 铝合金采购

2021 年主要供应商巨东股份采购金额大幅下降，新增台州瑞鸿与和合环境铝合金采购，主要原因系 3 家公司采购价格变动不大，采购产品均为铝锭，产品质量基本一致，但是和合环境与台州瑞鸿与公司的铝锭委托加工方距离较近，选择和合环境与台州瑞鸿采购，方便采购铝锭送去加工方处直接加工。2022 年 1-6

月各个主要供应商之间采购占比波动不大；整体采购量有所下降，主要系公司销售订单下降，整体产量下降所致。

3) 动力设备采购

2019-2021 年，金龙机电采购量与采购金额一直下降，爱尔达电气采购量与采购金额先升后降。2019-2021 年其余供应商采购量与采购金额一直上升，主要系随着销售不断增加，采购需求也不断增加。2019-2021 年，金龙机电和爱尔达电气变动原因系动力设备采购主要根据销售订单需要采购对应的动力设备，动力设备型号不同，对应供应商也不一样，公司向金龙机电采购的主要为三相电机，向爱尔达采购的主要为单相电机，由于订单需求不一致，导致报告期内金龙机电与爱尔达电气采购量出现波动。2022 年 1-6 月各个主要供应商之间采购占比波动不大；整体采购量有所下降，主要系公司销售订单下降，整体产量下降所致。

4) 金属零件采购

2020-2021 年，鼎宇科技采购量大幅减少，其余公司采购量逐年稳定上升。鼎宇科技采购量大幅减少的原因主要系自 2020 年以后，公司为降低生产成本，提高产品竞争力，毛坯开始自行加工，外购量开始逐渐减少，只有在公司产能不足时候会临时采购。2022 年 1-6 月，成毓机械与大唐机械采购大幅下滑，主要是这两家主要为母公司供应商，母公司订单本期大幅下滑，营业收入由 2021 年 1-6 月的 7,707.64 万元下降到 2022 年 1-6 月的 4,592.31 万元，下降幅度为 40.42%，导致生产需求下滑，采购量也随之大幅下滑。

(2) 新增供应商情况

1) 铜棒采购主要供应商自 2020 年起新增玉环永洲，玉环永洲是公司的铜粉加工商，合作多年，由于玉环永洲生产的铜棒价格、质量与其他供应商差异不大，且玉环永洲距离比较近，供货时间比较快，故公司增加了对玉环永洲的采购。

2) 铝合金主要供应商自 2021 年起新增台州瑞鸿与和合环境，主要原因系公司向台州瑞鸿、和合环境与巨东股份采购的产品都是铝锭，且价格变动不大，公司采购的铝锭会送到委托加工商处进行加工，再收回使用，和合环境与台州瑞鸿与公司的铝锭委托加工方距离较近，选择和合环境与台州瑞鸿采购，方便采购铝锭送去加工方处直接加工。

3) 动力设备采购报告期内无新增主要供应商。

4) 金属零件采购报告期内无新增主要供应商。

(3) 供应商减少情况

1) 铜棒采购报告期内减少主要供应商科宇金属，由于科宇金属铜棒价格上升，公司向玉环永洲与宁波金田采购，没有向科宇金属采购。

2) 铝合金采购报告期内减少主要供应商齐合天地金属，自 2020 年起不与齐合天地金属合作，主要系齐合天地金属单价较高，公司减少了对其采购。

3) 动力设备采购报告期内无减少主要供应商。

4) 金属零件采购报告期内无减少主要供应商。

(4) 本题(一)1之回复所列主要供应商及其关联方与发行人及其关联方不存在关联关系或其他利益安排。

3. 说明台州驰成塑业有限公司成立当年即成为前五大供应商的原因及合理性。

驰成塑业与富凯塑料同属蔡富军控制的公司，富凯塑料成立于 2008 年 5 月 12 日，公司自其成立开始一直向其采购塑料制品，合作多年，2018 年富凯塑料为公司的前五大供应商。2019 年驰成塑业成立以后，富凯塑料的业务逐步转移至驰成塑业，经公司、富凯塑料及驰成塑业三方友好协商，公司自 2019 年 4 月向富凯塑料的采购逐步转为向驰成塑业采购。

(二) 价格传导机制

1. 说明上游采购价格变化与产品销售价格变化之间的是否存在传导机制，不同产品的议价能力是否存在差异，相关合同约定情况，是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险；结合报告期内的实际传导情况说明原材料价格上涨导致毛利率下滑的原因，公司已采取或拟采取何种控制措施防止毛利率进一步下滑

(1) 说明上游采购价格变化与产品销售价格变化之间的是否存在传导机制
报告期内，公司主要产品采购主要材料单价及其增幅情况如下：

名称	2022 年 1-6 月		2021 年		2020 年		2019 年	
	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	变动幅度	平均单价	
主要材料	铜棒（元/KG）	44.47	10.52%	40.24	30.07%	30.94	-2.43%	31.71
	铝合金（元/KG）	17.56	-1.57%	17.84	24.84%	14.29	4.46%	13.68
	动力设备（元/台）	780.27	15.20%	677.33	1.37%	668.20	-2.60%	686.04

主要产 品	高压柱塞泵(元/ 台)	756.93	24.55%	607.73	-7.42%	656.41	0.52%	653.03
	高压清洗机(元/ 台)	2,238.65	12.17%	1,995.71	-8.12%	2,172.01	-5.87%	2,307.52
	清洗机附件(元/ 件)	35.05	52.99%	22.91	-0.99%	23.14	-17.06%	27.90

报告期内，铜棒的价格 2020 年小幅下降，2021 年大幅上升，2022 年半年度持续上升；铝合金的价格 2020 年小幅上升，2021 年大幅上升，2022 年半年度小幅下降；动力设备的价格 2020 年和 2021 年小幅波动，2022 年半年度大幅上升。

高压柱塞泵原材料以铜棒和铝合金为主，其单价 2020 年小幅波动，2021 年有所下降，2022 年有所上升，与原材料价格变动相比存在一定的滞后性以及幅度方面有所差异；高压清洗机原材料以动力设备为主，铜棒和铝合金为辅，其单价 2020 年有所下降，2021 年有所下降，2022 年有所上升，与原材料价格变动相比存在一定的滞后性以及幅度方面有所差异；清洗机附件原材料以铜棒和铝合金为主，其单价 2020 年有所下降，2021 年小幅波动，2022 年大幅上升，与原材料价格变动相比存在一定的滞后性以及幅度方面有所差异。

公司产品定价策略灵活，主要根据成本加成作为定价基础，综合客户体量、客户等级、产品定制程度、付款条件、汇率变动等因素，与客户协商制定具体的产品价格。由于公司一般不能对已经下单的产品价格进行修改，产品价格不能做到实时调整，当出现原材料价格或美元对人民币汇率等因素发生较大变动时，公司积极与客户协商相关产品的定价，共同分担收益和损失，所以公司产品销售价格变化与上游采购价格变化相比，存在一定的滞后性，且幅度上有所差异。另外，由于公司清洗机附件品类规格众多，部分产品的结构占比变动，也会对清洗机附件单价造成一定影响。

(2) 不同产品的议价能力是否存在差异，相关合同约定情况

公司议价能力主要受客户体量、客户等级、产品定制程度、付款条件等因素的影响，与产品类型的相关性不大。相关合同没有对议价能力进行约定。当出现原材料价格或美元对人民币汇率等因素发生较大变动时，公司积极与客户协商相关产品的定价，共同分担收益和损失。

(3) 是否能向下游客户转嫁原材料价格波动风险

当出现原材料价格发生变动时，公司积极与客户协商相关产品的定价，共同分担收益和损失，可以在一定程度上向下游客户转嫁原材料价格波动风险；但是，公司一般不能对已经下单的产品价格进行修改，产品价格不能做到实时调整，所

以价格转导的时间存在一定的滞后性。

报告期内，因原材料涨价等因素，公司各外销区域主要客户调价情况如下：

调价期间	客户数量 (家)	涉及区域	调价原因	调价幅度
2019 年度	1	泰国	材料涨价，汇率下降	上涨 2%-7%
2020 年度	1	美国	材料涨价，汇率下降	上涨 4%
	2	澳大利亚		上涨 3%
2021 年度	9	美国	材料涨价，汇率下降	上涨 4%-10%
	2	日本		上涨 3%-7%
	5	澳大利亚		上涨 1%-10%
	1	厄瓜多尔		上涨 4%
	4	加拿大		上涨 5%-10%
	4	英国		上涨 3%-5%
	5	印度		上涨 2%-5%
	1	南非		上涨 5%
	1	哥伦比亚		上涨 3%
2022 年 1-6 月	1	日本	材料涨价	上涨 0.8%

注1：上述调价期间为与客户协商调价月份所对应的年度，并非对全年订单价格调整

注2：上述涉及区域为调价客户对应区域，并非公司销往该区域的所有客户及产品均调价

注3：客户下单时间与公司交货确认收入存在时间间隔，如4月份进行调价并下单，对应收入可能在8月份确认

(4) 结合报告期内的实际传导情况说明原材料价格上涨导致毛利率下滑的原因

详见本题(二)1(1)说明上游采购价格变化与产品销售价格变化之间的是否存在传导机制之回复，原材料价格上涨导致毛利率下滑主要系上游采购价格变化与产品销售价格变化之间的传导机制存在滞后性及美元对人民币的汇率变动的影 响所致。

(5) 针对主要原材料的价格波动风险，公司已采取或拟采取的风险防范措施主要包括：

1) 以产定采，综合考虑客户订单需求、生产计划、公司库存量、在途数量以及供应商的送货周期等因素，在与供应商签署的框架协议的原则下，以订单采购的方式确定具体订单数量、采购单价和周期。

2) 拓展渠道，降低采购风险。公司积极开发新的原材料合格供应商，一方面增加供货渠道，确保原材料供应充足，另一方面维持较高的议价能力，分散原材料成本波动风险，降低渠道单一供应风险及采购成本风险。

3) 公司不断优化产品设计方案及工艺流程，降低原材料损耗，提高原材料利用率，并研究替代材料，控制生产成本。

4) 保持与客户良好的沟通渠道，达成对原材料的价格波动造成的收益和损失进行共同分担的共识。

2. 说明主要原材料价格上涨、下跌对发行人成本、利润的影响，进行敏感性分析，结合期后原材料价格变动、发行人销售模式特点（如 ODM 销售占比较高）、上下游议价能力、价格传导机制等说明毛利率是否存在进一步下滑趋势，对相关风险提示内容进行量化分析并披露

(1) 说明主要原材料价格上涨、下跌对发行人成本、利润的影响，进行敏感性分析

1) 假定公司保持 2019-2022 年 1-6 月的产品销售价格及其他因素不变，铜棒价格波动 10%、20%和 30%，对营业成本及利润的敏感性测试如下：

原材料价格变动幅度	营业成本变动幅度				利润总额变动幅度			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
10%	1.31%	1.90%	1.74%	1.32%	-4.24%	-7.30%	-7.25%	-4.11%
20%	2.63%	3.80%	3.48%	2.64%	-8.47%	-14.61%	-14.50%	-8.23%
30%	3.94%	5.70%	5.22%	3.97%	-12.71%	-21.91%	-21.75%	-12.34%
-10%	-1.31%	-1.90%	-1.74%	-1.32%	4.24%	7.30%	7.25%	4.11%
-20%	-2.63%	-3.80%	-3.48%	-2.64%	8.47%	14.61%	14.50%	8.23%
-30%	-3.94%	-5.70%	-5.22%	-3.97%	12.71%	21.91%	21.75%	12.34%

2) 假定公司保持 2019-2022 年 1-6 月的产品销售价格及其他因素不变，铝合金价格波动 10%、20%和 30%，对营业成本及利润的敏感性测试如下：

原材料价格变动幅度	营业成本变动幅度				利润总额变动幅度			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
10%	0.51%	0.61%	0.57%	0.42%	-1.66%	-2.33%	-2.38%	-1.32%
20%	1.03%	1.21%	1.14%	0.85%	-3.31%	-4.65%	-4.76%	-2.64%

30%	1.54%	1.82%	1.71%	1.27%	-4.97%	-6.98%	-7.14%	-3.96%
-10%	-0.51%	-0.61%	-0.57%	-0.42%	1.66%	2.33%	2.38%	1.32%
-20%	-1.03%	-1.21%	-1.14%	-0.85%	3.31%	4.65%	4.76%	2.64%
-30%	-1.54%	-1.82%	-1.71%	-1.27%	4.97%	6.98%	7.14%	3.96%

3) 假定公司保持 2019-2022 年 1-6 月的产品销售价格及其他因素不变, 动力设备价格波动 10%、20%和 30%, 对营业成本及利润的敏感性测试如下:

原材料价格变动幅度	营业成本变动幅度				利润总额变动幅度			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
10%	1.70%	1.47%	1.61%	1.41%	-5.47%	-5.64%	-6.70%	-4.38%
20%	3.40%	2.93%	3.22%	2.81%	-10.95%	-11.28%	-13.41%	-8.76%
30%	5.10%	4.40%	4.83%	4.22%	-16.42%	-16.93%	-20.11%	-13.14%
-10%	-1.70%	-1.47%	-1.61%	-1.41%	5.47%	5.64%	6.70%	4.38%
-20%	-3.40%	-2.93%	-3.22%	-2.81%	10.95%	11.28%	13.41%	8.76%
-30%	-5.10%	-4.40%	-4.83%	-4.22%	16.42%	16.93%	20.11%	13.14%

上述变动系未将原材料波动压力向下游客户传递的前提下测算。在实际经营过程中, 部分客户与公司采用产品销售价格与原材料联动的定价方式, 对单位平均成本及毛利率的影响将小于测算结果。综上, 原材料采购价格变动对公司的营业成本存在一定影响, 对利润影响相对较大, 随着采用上述价格联动定价方式的客户与产品增加, 对利润的影响将进一步下降。

(2) 结合期后原材料价格变动、发行人销售模式特点(如 ODM 销售占比较高)、上下游议价能力、价格传导机制等说明毛利率是否存在进一步下滑趋势, 对相关风险提示内容进行量化分析并披露

1) 期后主要原材料采购价格变动:

主要原材料	2022 年 1-6 月	2021 年度	变动幅度
铜棒(元/KG)	44.47	40.24	10.52%
铝合金(元/KG)	17.56	17.84	-1.57%
动力设备(元/台)	780.27	677.33	15.20%

由上表可知, 期后铜棒采购价格有所上涨, 铝合金采购价格有所下降, 动力设备期后采购价格涨幅较大, 主要原因系期后应客户需求采购部分高配的汽油机与电动机, 单价较高, 在 1000 元以上。若原材料采购价格进一步上升, 而公司

不能及时将铜棒和动力设备采购价格上涨向下游传导，公司的毛利率存在进一步下滑的风险。

2) 发行人销售模式特点（如 ODM 销售占比较高）

2022 年 1-6 月，公司 ODM 销售金额为 5,819.74 万元，销售占比为 48.06%，较 2021 年度 54.84%有所下降，2022 年 1-6 月 ODM 毛利率为 29.73%，较 2021 年度的 29.73%一致。ODM 销售毛利率较低，期后 ODM 销售占比下降，其他毛利率高的销售占比上升，对整体毛利率影响是正向的。

3) 上下游议价能力及价格传导机制

公司与上游议价能力与采购量关系很大，公司与生产厂家建立长期稳定的产品供应渠道与合作关系，签订年度协议，按采购订单要求时间到货，当原材料价格等因素发生较大变动时，公司积极与供应商协商相关产品的定价。根据本题前述分析，公司对下游议价能力主要受客户体量、客户等级、产品定制程度、付款条件等因素的影响。当出现原材料价格或美元对人民币汇率等因素发生较大变动时，公司积极与客户协商相关产品的定价，共同分担收益和损失，所以在价格传导的幅度上与原材料价格变动情况存在一定幅度的差异。由于公司一般不能对已经下单的产品价格进行修改，产品价格不能做到实时调整，所以价格传导的时间存在一定的滞后性。若原材料采购价格进一步上升，而公司不能及时将铜棒和动力设备采购价格上涨向下游传导，公司的毛利率存在进一步下滑的风险。

4) 结合上述三方面情况分析公司毛利率是否存在进一步下滑的可能，对相关风险提示内容进行量化分析并披露

公司产品生产所用的主要原材料包括铜棒、铝合金、动力设备和金属零件等，报告期内，材料成本占主营业务成本的比例分别为 80.54%、77.50%、80.08%和 79.34%。由于原材料成本在公司产品成本中所占比重较大，因此原材料价格的波动将直接影响公司的营业成本，进而对公司的经营业绩带来影响。

2022 年 1-6 月，公司铜棒平均采购价格为 44.47 元/KG，较 2021 年度 40.24 元/KG 有所上升；铝合金平均采购价格为 17.56 元/KG，较 2021 年度 17.84 元/KG 基本一致；动力设备平均采购价格为 780.27 元/台，较 2021 年度 677.33 元/台有所上升；2022 年 1-6 月，公司销售模式与 2021 年基本一致。在此背景下，2022 年 1-6 月，公司综合毛利率 32.63%，较 2021 年度 32.99%略有下降，主要系公司采购成本变化与产品销售价格变化的传导时间存在一定滞后性所致。若后续原材

料价格继续上升且公司无法及时向下游传导，则毛利率存在进一步下滑的可能。

假定公司保持产品销售价格及其他因素不变，原材料价格波动 10%、20%和 30%，对 2021 年营业成本及利润的影响如下：

单位：万元

原材料价格变动幅度	营业成本变动金额	营业成本变动幅度	利润总额变动金额	利润总额变动幅度	
铜棒	10%	363.33	1.90%	-363.33	-7.30%
	20%	726.65	3.80%	-726.65	-14.61%
	30%	1,089.98	5.70%	-1,089.98	-21.91%
	-10%	-363.33	-1.90%	363.33	7.30%
	-20%	-726.65	-3.80%	726.65	14.61%
	-30%	-1,089.98	-5.70%	1,089.98	21.91%
铝合金	10%	115.76	0.61%	-115.76	-2.33%
	20%	231.52	1.21%	-231.52	-4.65%
	30%	347.28	1.82%	-347.28	-6.98%
	-10%	-115.76	-0.61%	115.76	2.33%
	-20%	-231.52	-1.21%	231.52	4.65%
	-30%	-347.28	-1.82%	347.28	6.98%
动力设备	10%	280.62	1.47%	-280.62	-5.64%
	20%	561.24	2.93%	-561.24	-11.28%
	30%	841.86	4.40%	-841.86	-16.93%
	-10%	-280.62	-1.47%	280.62	5.64%
	-20%	-561.24	-2.93%	561.24	11.28%
	-30%	-841.86	-4.40%	841.86	16.93%

(三) 核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 获取公司的采购明细账，了解公司主要原材料、产品的采购数量、采购单价等；

(2) 访谈公司采购、财务相关人员，了解公司采购的主要原材料、产品及报告期内相关原材料、产品的价格趋势及其原因，与主要供应商的合作历史，是否存在由客户指定供应商的情形，主要供应商类型是否存在贸易商的情形，供应商新增或退出的原因以及供应商采购金额波动的原因；

(3) 通过网络渠道查询公司主要原材料、产品供应商的工商登记信息，了解其成立时间、注册资本等信息；

- (4) 了解驰成塑业成立当年即成为前五大供应商的原因并分析合理性；
- (5) 向供应商独立发函函证报告期采购交易额与应付账款往来余额；
- (6) 对公司销售负责人进行访谈，了解公司定价及调价的流程及主要客户的调价进展情况；
- (7) 了解期后原材料价格变动等情况，分析毛利率是否存在进一步下滑趋势；
- (8) 查阅《招股说明书》，了解是否对公司原材料价格传导情况进行重大风险提示。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 原材料供应商情况：①公司披露铜棒、铝合金、动力设备、金属零件等主要原材料的主要供应商名称、类型（贸易商/生产商）、采购金额及占比、基本情况等信息，经对比分析，同种原材料、产品采购价格在不同供应商之间差异较小；报告期内公司供应商存在贸易商的，终端供应商为本田动力，公司选择通过贸易商采购的原因主要系本田动力一般不直接对接小规模客户，目前公司采购量较少，只能通过本田动力的代理商进行采购；报告期内公司存在由客户指定个别核心部件品牌的情形，存在客户指定使用重庆润通的动力设备，主要原因系客户使用的高压清洗机一直使用的重庆润通的动力设备，由于使用效果较好，客户指定公司生产清洗机时使用重庆润通的动力设备；②公司主要原材料供应商采购金额变动的原因具有合理性，各期新增或新减供应商的原因具有合理性，主要供应商及其关联方与公司及其关联方不存在关联关系或其他利益安排；③驰成塑业成立当年即成为公司前五大供应商的原因系驰成塑业与富凯塑料属于同一实控人控制，富凯塑料系公司2019年前五大供应商，富凯塑料2019年后销售量减少，业务转移至驰成塑业；

(2) 价格传导机制：①公司通过与客户谈判协商等方式对产品价格进行调整，能向下游客户转嫁原材料价格波动风险，价格传导具有一定的滞后性，在一定程度上传导了原材料价格波动风险；公司已在招股说明书中对原材料价格传导情况进行重大风险提示；②原材料采购价格变动对公司的营业成本存在一定影响，对利润影响相对较大。由于期后原材料价格上涨，产品价格传导的时间存在一定的滞后性，公司毛利率存在进一步下滑风险，公司已在招股说明书对毛利率下滑风险进行重大风险提示并进行量化分析并披露。

(四) 对主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况 & 结论

1. 报告期内，我们抽取采购前二十和应付账款余额前十的供应商进行函证，对剩余其他客户进行随机抽样进行函证；另外，我们对采购函证样本进行了补充抽样，对未经上述抽样抽到的样本按经验抽样，抽取金额合计占总采购金额和应付账款比例均在 70% 以上。主要供应商的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
采购金额	5,684.44	17,451.09	13,922.24	11,993.35
发函金额	4,241.56	14,708.65	11,678.26	9,555.65
发函比例	74.62%	84.28%	83.88%	79.67%
回函可确认金额	3,970.34	13,548.86	10,854.36	8,901.24
回函可确认比例	69.85%	77.64%	77.96%	74.22%
替代测试金额	271.22	1,159.79	823.90	654.41
替代测试比例	4.77%	6.64%	5.92%	5.45%
回函+替代测试比例	74.62%	84.28%	83.88%	79.67%
应付账款余额	3,443.16	4,830.70	4,091.35	4,286.31
发函金额	2,504.67	3,882.33	3,014.49	3,099.45
发函比例	72.74%	80.37%	73.68%	72.31%
回函金额	2,300.80	3,287.99	2,736.66	2,619.80
回函比例	66.82%	68.06%	66.89%	61.12%
替代测试金额	203.86	594.34	277.83	479.65
替代测试比例	5.92%	12.31%	6.79%	11.19%
回函+替代测试比例	72.74%	80.37%	73.68%	72.31%

如上表所示，报告期内，我们履行了发函程序，发函比例均超过 70%，回函比例均超过 60%。

2. 未回函部分所实施替代程序的具体情况 & 结论

(1) 核查程序

针对未回函供应商，我们实施了以下的核查程序：

1) 获取未回函供应商的采购合同、采购明细表、入库单、付款银行回单等信息；

2) 查看合同主要条款，核对采购订单、发票、入库单等凭证中供应商名称、货物种类、数量、金额、时间等信息是否一致，以确定采购发生额的真实性、准确性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为，我们针对未回函的供应商履行了替代程序，采购业务真实、准确、完整。

(五) 对主要供应商访谈的具体核查方法、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。

1. 供应商访谈核查方法

对于主要供应商采用实地走访的形式，具体流程如下：

(1) 获取营业执照

对于取得的供应商营业执照，进一步通过网络查询核对记载的注册资本、地址、成立时间、经营范围、法定代表人等信息，确认供应商的真实存续，评估交易的商业合理性，并核查与公司是否存在关联关系。

(2) 生产经营场所的观察

结合实地访谈，确认供应商实际经营场所与工商登记资料登记住址的一致性，并通过对生产经营情况的观察和对受访人员受访情况的观察，评估供应商的真实存续和经营情况，确认是否存在需要进一步关注的事项，评估其与公司交易的商业合理性。

(3) 对供应商关键经办人员进行访谈和确认

在访谈过程中，为确保核查要求与核查问题的完整覆盖，访谈程序以访谈问卷为基础展开，结合核查具体要求和公司经营特点设计重点关注问题，逐题与受访人员完成问答之后，请受访人员签字确认记录内容的准确性与完整性。

2. 供应商访谈的数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效

对报告期各期前二十大供应商及报告期内新增大额供应商采取了实地走访的形式，实地走访供应商 36 家。实地走访获取了访谈提纲及供应商的签字盖章确认，具体结果如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
采购金额	5,648.44	17,451.09	13,922.24	11,993.35
走访覆盖金额	4,602.18	12,168.51	9,429.77	7,570.98
走访覆盖比例	80.96%	69.73%	67.73%	63.13%

如上表所示,报告期内,实地走访的供应商采购金额覆盖比例均在 60%以上,走访比例较高。

综上所述,我们认为,我们对供应商的访谈证据、数据充分,结果有效。

八、存货余额较高及跌价原因

根据申报材料,(1)报告期各期末,发行人存货账面价值分别为 8,363.10 万元、8,464.83 万元和 8,945.97 万元,占总资产比例分别为 20.92%、18.76% 和 19.04%,存货规模较大,存货周转率低于同行业平均水平。(2)由于部分存货可变现净值低于账面成本,发行人各期末分别确认存货跌价损失 393.05 万元、650.09 万元和 638.41 万元,2021 年末存货跌价准备或合同履约成本减值准备余额 838.38 万元。

请发行人:(1)区分产品类型,补充披露存货库龄结构,说明与同行业可比公司是否存在明显差异及原因。(2)说明各期末原材料、在产品、自制半成品及库存商品存在订单支持的占比情况,结合客户订单量、原材料采购周期、产品生产周期生产备货政策等说明存货规模较大的合理性,与发行人产品特征、备货政策是否匹配。(3)说明报告期末发行人原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额较大的原因;各期末各类存货跌价损失的具体计算过程,包括但不限于可变现净值的确认依据、相应减值测算过程。(4)详细说明发行人存货周转率低于同行业可比公司平均水平的原因,存货结构的合理性,是否存在库存积压、促销降低售价进而导致存货跌价的情况,存货跌价准备比例是否明显高于同行业可比公司平均水平,发行人拟采取的相应措施及实施效果。(5)说明发行人对存货的盘点制度,报告期内的盘点情况,包括但不限于存货的盘点范围,是否对发出商品进行盘点、盘点地点、金额、比例等,是否存在账实差异及处理结果。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见,并说明参与存货

监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等。（审核问询函问题 13）

（一）区分产品类型，补充披露存货库龄结构，说明与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

1. 区分产品类型，补充披露存货库龄结构

（1）报告期内，公司各期存货的库龄情况如下

单位：万元

日期	项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	原材料	2,538.91	2,018.30	222.78	149.13	148.70
	自制半成品	2,566.71	2,119.56	222.17	81.14	143.83
	委托加工物资	405.69	405.69			
	在产品	673.54	673.54			
	库存商品	1,371.63	1,354.91	1.91	2.73	12.08
	发出商品	354.03	354.03			
	包装物	103.65	85.78	11.18	3.49	3.20
	低值易耗品	316.82	77.45	69.08	67.77	102.52
	合计	8,330.98	7,089.26	527.12	304.26	410.34
2021年12月31日	原材料	2,840.46	2,374.05	152.15	161.53	152.72
	自制半成品	2,378.68	1,801.93	158.33	102.23	316.19
	委托加工物资	534.62	534.62			
	在产品	1,032.20	1,032.20			
	库存商品	1,908.61	1,786.22	81.31	26.00	15.08
	发出商品	595.63	587.09	8.54		
	包装物	118.68	105.35	4.41	5.28	3.65
	低值易耗品	375.46	87.99	73.74	96.86	116.87
	合计	9,784.34	8,309.47	478.48	391.90	604.50
2020年12月31日	原材料	2,791.48	1,976.65	143.25	243.47	428.11
	自制半成品	2,650.70	1,723.89	246.41	329.43	350.97
	委托加工物资	491.73	491.73			
	在产品	770.65	770.65			

	库存商品	1,516.65	1,371.51	74.66	21.41	49.07
	发出商品	578.23	575.96	2.28		
	包装物	128.92	109.67	11.45	6.57	1.23
	低值易耗品	430.00	156.18	110.43	130.30	33.09
	合 计	9,358.37	7,176.24	588.47	731.18	862.48
2019年12月31日	原材料	2,430.34	1,520.46	384.36	11.10	514.42
	自制半成品	2,716.55	1,595.61	603.18	35.82	481.94
	委托加工物资	483.64	483.64			
	在产品	856.09	856.09			
	库存商品	1,776.47	1,619.59	87.40	7.16	62.33
	发出商品	312.47	311.03	1.45		
	包装物	126.77	113.38	11.95	0.46	0.97
	低值易耗品	377.83	181.96	159.68	9.72	26.48
	合 计	9,080.17	6,681.75	1,248.02	64.26	1,086.14

(2) 报告期内主要类别存货按产品区分库龄如下

1) 原材料按产品类别区分库龄明细:

单位: 万元

日 期	项 目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	清洗机/泵[注1]	1,837.75	1,399.62	165.95	130.00	142.19
	清洗机附件	684.04	605.11	54.69	18.43	5.81
	其 他[注2]	17.12	13.58	2.14	0.70	0.70
	合 计	2,538.91	2,018.30	222.78	149.13	148.70
2021年12月31日	清洗机/泵	2,059.47	1,638.22	131.73	146.63	142.89
	清洗机附件	678.87	638.09	18.97	14.16	7.65
	其 他	102.12	97.74	1.45	0.74	2.19
	合 计	2,840.46	2,374.05	152.15	161.53	152.72
2020年12月31日	清洗机/泵	1,973.74	1,226.80	108.61	233.99	404.34
	清洗机附件	802.56	739.71	33.82	8.68	20.35
	其 他	15.18	10.14	0.81	0.81	3.42

	合 计	2,791.48	1,976.65	143.25	243.47	428.11
2019年12月31日	清洗机/泵	1,903.54	1,071.49	352.91	8.45	470.68
	清洗机附件	492.90	427.31	22.80	2.37	40.42
	其 他	33.90	21.66	8.65	0.28	3.32
	合 计	2,430.34	1,520.46	384.36	11.10	514.42

[注 1] 由于高压清洗机生产需要用到高压柱塞泵，故生产所用材料无法区分生产高压清洗机使用还是生产高压柱塞泵使用，下同

[注 2] 一些通用材料无法区分到具体产品

2) 自制半成品按产品类别区分库龄明细：

单位：万元

日 期	项 目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	清洗机/泵	1,825.52	1,445.10	180.45	65.47	134.50
	清洗机附件	741.18	674.46	41.72	15.67	9.33
	合 计	2,566.71	2,119.56	222.17	81.14	143.83
2021年12月31日	清洗机/泵	1,703.77	1,183.23	131.65	86.04	302.85
	清洗机附件	674.91	618.70	26.68	16.19	13.34
	合 计	2,378.68	1,801.93	158.33	102.23	316.19
2020年12月31日	清洗机/泵	2,020.94	1,217.13	203.17	297.31	303.33
	清洗机附件	629.76	506.76	43.24	32.12	47.64
	合 计	2,650.70	1,723.89	246.41	329.43	350.97
2019年12月31日	清洗机/泵	2,061.14	1,076.18	554.08	7.73	423.15
	清洗机附件	655.41	519.43	49.10	28.09	58.79
	合 计	2,716.55	1,595.61	603.18	35.82	481.94

3) 委托加工物资按产品类别区分库龄明细：

单位：万元

日 期	项 目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	清洗机/泵	257.34	257.34			
	清洗机附件	148.35	148.35			
	合 计	405.69	405.69			

2021年12月31日	清洗机/泵	380.86	380.86			
	清洗机附件	153.76	153.76			
	合计	534.62	534.62			
2020年12月31日	清洗机/泵	416.38	416.38			
	清洗机附件	75.36	75.36			
	合计	491.73	491.73			
2019年12月31日	清洗机/泵	349.06	349.06			
	清洗机附件	134.58	134.58			
	合计	483.64	483.64			

4) 在产品按产品类别区分库龄明细:

单位: 万元

日期	项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	清洗机/泵	525.03	525.03			
	清洗机附件	148.51	148.51			
	合计	673.54	673.54			
2021年12月31日	清洗机/泵	611.94	611.94			
	清洗机附件	420.26	420.26			
	合计	1,032.20	1,032.20			
2020年12月31日	清洗机/泵	373.56	373.56			
	清洗机附件	397.09	397.09			
	合计	770.65	770.65			
2019年12月31日	清洗机/泵	521.05	521.05			
	清洗机附件	335.04	335.04			
	合计	856.09	856.09			

5) 发出商品按产品类别区分库龄明细:

单位: 万元

日期	项目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	高压清洗机	93.55	93.55			
	高压柱塞泵	105.38	105.38			

	清洗机附件	155.10	155.10			
	合 计	354.03	354.03			
2021年12月31日	高压清洗机	60.49	54.84	5.66		
	高压柱塞泵	176.44	176.34	0.10		
	清洗机附件	358.69	355.91	2.78		
	合 计	595.63	587.09	8.54		
2020年12月31日	高压清洗机	131.56	131.56			
	高压柱塞泵	158.34	158.34			
	清洗机附件	288.33	286.05	2.28		
	合 计	578.23	575.96	2.28		
2019年12月31日	高压清洗机	112.99	112.99			
	高压柱塞泵	69.92	68.86	1.06		
	清洗机附件	129.56	129.18	0.38		
	合 计	312.47	311.03	1.45		

6) 库存商品按产品类别区分库龄明细

单位：万元

日 期	项 目	账面余额	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上
2022年6月30日	高压清洗机	625.63	624.63		1.00	
	高压柱塞泵	528.47	528.24		0.23	
	清洗机附件	217.54	202.04	1.91	1.51	12.08
	合 计	1,371.63	1,354.91	1.91	2.73	12.08
2021年12月31日	高压清洗机	616.39	612.33	3.94	0.12	
	高压柱塞泵	505.83	469.43	36.38	0.03	
	清洗机附件	786.38	704.46	40.99	25.86	15.08
	合 计	1,908.61	1,786.22	81.31	26.00	15.08
2020年12月31日	高压清洗机	517.57	468.77	19.23	6.25	23.32
	高压柱塞泵	305.79	290.39	12.53	2.81	0.06
	清洗机附件	693.29	612.35	42.90	12.35	25.69
	合 计	1,516.65	1,371.51	74.66	21.41	49.07

2019年12月31日	高压清洗机	700.73	633.52	34.07	1.09	32.05
	高压柱塞泵	506.07	484.22	20.67	0.67	0.52
	清洗机附件	569.67	501.85	32.66	5.39	29.77
	合计	1,776.47	1,619.59	87.40	7.16	62.33

2. 说明与同行业可比公司是否存在明显差异及原因

(1) 报告期内，同行业可比公司存货库龄结构情况如下：

单位：万元

日期	账龄	绿田机械		亿力机电		海特克动力		公司	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2022年6月30日	1年以内	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	7,089.26	85.10%
	1年以上							1,241.72	14.90%
	合计							8,330.98	100.00%
2021年12月31日	1年以内	未披露	未披露	50,349.92	99.70%	985.33	99.82%	8,309.47	84.93%
	1年以上			150.63	0.30%	1.75	0.18%	1,474.87	15.07%
	合计			50,500.55	100.00%	987.08	100.00%	9,784.34	100.00%
2020年12月31日	1年以内	未披露	未披露	39,262.85	99.54%	1,406.32	99.88%	7,176.24	76.68%
	1年以上			179.67	0.46%	1.70	0.12%	2,182.13	23.32%
	合计			39,442.52	100.00%	1,408.02	100.00%	9,358.37	100.00%
2019年12月31日	1年以内	未披露	未披露	30,978.55	99.05%	880.56	100.00%	6,681.75	73.59%
	1年以上			298.28	0.95%			2,398.42	26.41%
	合计			31,276.83	100.00%	880.56	100.00%	9,080.17	100.00%

[注]查阅同行业可比公司已披露报告期存货库龄，区分产品类型存货库龄均未查到公开披露信息，故表中所列为存货整体库龄；其中，亿力机电与海特克动力2021年12月31日数据尚未披露，表中所列为2021年6月30日数据

由上表可知，报告期内，公司库龄为1年以内的存货占比分别为73.59%、76.68%、84.93%和85.10%，占比逐年上升，与同行业公司存货库龄相比存在一定差异。公司长库龄存货较多原因主要系原材料、自制半成品以及低值易耗品长库龄存货较多。

(2) 原材料、自制半成品、低值易耗品情况

1) 原材料与自制半成品按产品类别区分长库龄存货变动

① 原材料按产品类别区分长库龄存货变动如下：

单位：万元

产品种类	日期	1-2年	1-2年存货类型	2年以上	2年以上存货类型
清洗机/泵	2022年6月30日	165.95	三角压板毛坯、 钢丝高压管与圆 空心铜棒等	272.19	曲轴毛坯、钢丝高压管 与连杆毛坯等
	2021年12月31日	131.73		289.52	
	2020年12月31日	108.61		638.33	
	2019年12月31日	352.91		479.13	
清洗机附件	2022年6月30日	54.69	深沟球轴承、快 接插头、洗地盘 外壳与喷枪推杆 等	24.24	无缝镀铬钢管与下水 管清洗管等
	2021年12月31日	18.97		21.81	
	2020年12月31日	33.82		29.02	
	2019年12月31日	22.80		42.79	

② 自制半成品按产品类别区分长库龄存货变动如下：

单位：万元

产品种类	日期	1-2年	1-2年存货类型	2年以上	2年以上存货类型
清洗机/泵	2022年6月30日	180.45	曲轴热处理待精 磨件、喷漆出水室 与动力泵组合底 板待喷塑件等	199.97	缸体加工待电镀件与 高压泵柱塞等
	2021年12月31日	131.65		388.89	
	2020年12月31日	203.17		600.64	
	2019年12月31日	554.08		430.88	
清洗机附件	2022年6月30日	41.72	单向阀压帽与洗 地盘转轴等	25.01	单向阀压帽与快接底 座等
	2021年12月31日	26.68		29.53	
	2020年12月31日	43.24		79.76	
	2019年12月31日	49.10		86.88	

由上(1)(2)表可知，公司原材料与自制半成品中的长账龄存货主要为生产高压清洗机与高压柱塞泵所用，其中原材料中的长库龄存货主要为一些毛坯与高压管，自制半成品中长库龄存货主要为自制件，如缸体加工待电镀件与高压泵柱塞等。产生大额长库龄的原因主要系：

A. 产品更新换代

2年以上的长库龄存货由于产品更新换代产生。公司自2018年加快产品更新换代的步伐，主动淘汰一些毛利率较低、技术上陈旧，销售前景不佳的产品，淘汰的产品主要为一些农用的清洗机、泵组如喷雾机组等。由此而导致以前年度为

这部分产品备货生产所采购的原材料以及生产出来的自制半成品因为没有后续生产计划而处于呆滞状态。对于这部分存货，公司采取分阶段分批次将自制半成品拆解为各种材料，还可以使用的继续用于其他存货生产，无法使用的作为废料出售，对于原材料，直接按照废料出售。经过上述对长库龄存货处理，报告期内，2年以上原材料存货金额由2019年末的479.13万元下降至2022年6月末的272.19万元，2年以上自制半成品存货金额由2019年末的430.88万元下降至2022年6月末的199.97万元，效果显著。

B. 公司生产备货

1-2年库龄存货金额较大，主要因为公司产品系列较多、零部件自制率较高，为了保证能按时完成生产交货，公司对主要原材料、自制件保持了适当的备货水平，公司在订单的基础上，根据销售经验进行备货生产，在效率提升的基础上也增加了经营风险，部分备货产品超出实际订单数量。公司目前加强以销定产执行力度，尽量科学合理预测订单，减少提前制造通用自制件备货所带来的损耗，原材料1-2年库龄存货金额由2019年末的352.91万元下降至2022年6月末的165.95万元，自制半成品1-2年库龄金额存货金额由2019年末的554.08万元下降至2022年6月末的180.45万元，效果显著。

3) 低值易耗品情况

低值易耗品中长库龄存货主要为不锈钢钻头与刀片，钻头与刀片为生产特殊产品特制，定制化程度高，通用性差。由于2018年开始公司销售结构发生变动，公司主动淘汰一些毛利率较低、技术上陈旧、销售前景不佳的产品，今后不再生产，由于钻头与刀片的专用性强，为生产这部分产品所购买的钻头与刀片大部分无法用于其他产品生产，从而产生了长库龄的低值易耗品。目前针对此类存货，公司对其成本金额超过其同类可收回金额计提跌价准备，截至2022年6月末，低值易耗品计提准备余额为116.25万元，计提比例为36.69%。

(二) 说明各期末原材料、在产品、自制半成品及库存商品存在订单支持的占比情况，结合客户订单量、原材料采购周期、产品生产周期生产备货政策等说明存货规模较大的合理性，与发行人产品特征、备货政策是否匹配

1. 报告期各期末，公司各类存货账面余额以及在手订单覆盖存货情况如下所示：

单位：万元

项 目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
原材料	2,538.91	2,840.46	2,791.48	2,430.34
在产品	673.54	1,032.20	770.65	856.09
自制半成品	2,566.71	2,378.68	2,650.70	2,716.55
库存商品	1,371.63	1,908.61	1,516.65	1,776.47
发出商品	354.03	595.63	578.23	312.47
以上存货合计①	7,504.82	8,755.58	8,307.72	8,091.93
期末在手订单②	6,030.12	6,712.86	6,773.22	5,281.59
毛利率③	32.63%	32.99%	37.07%	38.00%
在手订单成本金额④= ②*(1-③)	4,062.49	4,498.29	4,262.39	3,274.59
订单覆盖率⑤=④/①	54.13%	51.38%	51.31%	40.47%

各报告期各期末，公司在手订单覆盖期末存货的比例为 40.47%、51.31%、51.38%和 54.13%。

2. 结合客户订单量、原材料采购周期、产品生产周期生产备货政策等说明存货规模较大的合理性，与发行人产品特征、备货政策是否匹配

(1) 客户订单情况

报告期内，公司内销、外销订单情况统计如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
外销订单金额	9,388.46	25,395.53	25,280.25	20,100.42
内销订单金额	3,272.22	4,091.08	4,449.56	4,404.56
平均每月外销订单金额	1,564.74	2,116.29	2,106.69	1,675.04
平均每月内销订单金额	545.37	340.92	370.80	367.05

主要外销客户订单从下单到发货的平均周期情况如下：

客户名称	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
SGY 公司（香港）	3个月	3个月	3个月	3个月
MiTM 公司（美国）	4个月	4个月	3个月	3个月
Karcher 公司（德国）	4个月	4个月	3个月	3个月
Koshin 公司（日本）	2个月	2个月	2个月	2个月

Mundimport 公司(巴拿马)/TRECX 公司(厄瓜多尔)	3 个月	3 个月	2 个月	2 个月
-----------------------------------	------	------	------	------

主要外销客户订单从下单到发货的平均周期为 3 个月左右。主要内销客户订单从下单到发货的平均周期为 1.5 个月左右。

(2) 原材料采购周期、产品生产周期、生产备货政策

1) 原材料采购周期

报告期内，公司主要原材料采购周期如下所示：

序号	供应商名称	主要采购物料	采购周期
1	宁波金田	铜棒	7-10 天
2	驰成塑业	塑料件	10 天
3	隆鑫动力	汽油机	25-30 天
4	嘉诺密封	密封件	国产件 15-20 天 进口件 90 天
5	玉环永洲	铜棒	7 天
6	重庆润通	汽油机	25-30 天
7	温岭市盈科机械配件有限公司	喷头	15 天
8	台州市路桥远帆塑料厂(普通合伙)	清洗机车架	15 天
9	大唐机械	单向阀配件	15-20 天
10	爱尔达电气有限公司	单相电动机	20-25 天

公司原材料采购执行以销定产、以产定采以及在订单基础上增加安全库存的策略，主要原材料的采购周期为 7-30 天。

2) 生产周期

报告期内，公司主要产品的生产周期如下所示：

序号	前十大产品名称	生产周期
1	汽油高压清洗机整机	30 天
2	电机高压清洗机整机	15 天
3	柴油高压清洗机整机	30 天
4	底板高压清洗机整机	30 天
5	热水高压清洗机整机	35 天
6	DBC 高压柱塞泵	25 天
7	DAA 斜盘泵	25 天

8	DBH 高压柱塞泵	40 天
9	DBM 高压柱塞泵	45 天
10	卷管器、雾炮机	25 天

公司主要产品整机生产周期为 15-45 天，配件的生产周期为 10-20 天，整体而言，公司生产周期在 1-2 个月。

3) 生产备货政策

公司采取“订单+备货”原则进行生产，其中高压清洗机整机及高压柱塞泵基本按照订单需求进行生产，清洗机附件由于型号较多，公司出于经济生产考虑，除在手订单之外，按照 3 个月左右的预测订单对其进行备货。整体而言，公司的备货金额为订单金额的 50%左右。

4) 公司的存货规模与订单、备货策略的匹配关系

公司按照订单+备货的原则安排采购与生产，公司主要外销客户订单从下单到发货时间为 3 个月左右，内销客户订单从下单到发货时间为 1.5 个月左右。公司的存货规模与订单的周期相适应，1 年以内存货中有订单支持的金额大致为外销订单成本金额/12*3（个月）+内销订单成本金额/12*1.5（个月）；同时，公司备货策略为在订单基础上增加 50%左右备货的策略。考虑上述因素后，公司 1 年以内存货平均余额与公司有订单支持的金额及额外备货金额相匹配。具体匹配关系如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销月订单成本金额①	1,111.44	1,478.02	1,401.58	1,099.16
内销月订单成本金额②	310.10	201.49	204.16	193.36
存货中有订单支持的金额③=①*3+②*1.5	3,799.46	4,736.29	4,510.98	3,587.51
存货中额外备货的金额④=③*50%	1,899.73	2,368.14	2,255.49	1,793.76
1 年以内存货平均余额⑤	7,699.37	7,742.86	6,929.00	6,681.75
配比关系⑥=⑤/(③+④)	1.35	1.09	1.02	1.24

注：由于 1 年以上的长库龄存货大部分不参与公司生产周转，因此采用 1 年以内存货进行配比。

2022年1-6月，公司存货平均余额大于存在订单支持及额外备货的金额，主要系2022年外销订单下降，存货消耗速度下降，导致公司存货平均余额大于有订单支持的金额及额外备货金额所致。对此，公司加强库存管理，盘活及消耗部分长库龄存货，管控及减少大额材料采购，使得长库龄存货及整体存货余额较上年末呈现明显下降。

5) 公司存货规模较大的原因及合理性

① 公司主要外销客户订单从下单到发货时间为3个月左右，内销客户订单从下单到发货时间为1.5个月左右，公司备货策略为在订单基础上增加50%左右安全库存。公司按照订单+备货的原则安排采购与生产，由于订单从下单至发货时间较长，同时公司备货量较高，因此导致公司储备较多存货。

② 公司一年以上的长库龄存货占存货余额的15%。长库龄存货较多主要是由于公司内部销售结构变动，主动淘汰一些毛利率较低的产品，以前年度为这部分产品备货生产所采购的原材料以及生产出来的自制半成品、低值易耗品进入处置状态，不参与存货周转。报告期内，公司已加强呆滞存货的管理，长库龄存货金额及占比逐年下降。

从整体上看，公司存货规模与公司生产销售策略匹配，存货质量逐年提升。

(三) 说明报告期末发行人原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额较大的原因；各期末各类存货跌价损失的具体计算过程，包括但不限于可变现净值的确认依据、相应减值测算过程

1. 报告期末发行人原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额较大的原因

(1) 2021年12月31日，公司原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额如下：

单位：万元

项 目	库 龄	2021年12月31日		
		存货余额	减值准备余额	占比
原材料	1年以内	2,374.05		
	1年以上	466.40	266.71	57.18%
自制半成品	1年以内	1,801.93		

	1 年以上	576.75	390.00	67.62%
库存商品	1 年以内	1,786.22		
	1 年以上	122.38	87.45	71.46%
低值易耗品	1 年以内	88.00		
	1 年以上	287.46	92.11	32.04%
合 计	--	7,503.19	836.27	11.13%

(2) 原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额较大的原因

1) 原材料跌价准备余额为 266.71 万元，主要原因系①公司自 2018 年加快产品更新换代的步伐，主动淘汰一些毛利率较低、技术上陈旧、销售前景不佳的产品，主要为一些农用的清洗机、泵组如喷雾机组等。由此而导致以前年度为这部分产品备货生产所采购的原材料以及生产出来的自制半成品因为没有后续生产计划而进入处置状态。对于这部分原材料，公司对其成本金额超过其同类可收回金额部分计提跌价准备。②公司会根据市场预测的用户需求进行一定备货，受客户需求变化影响，部分前期备货无法使用到新型号的产品中，只能作为废料出售，作为废料出售材料价值比较低，公司对其成本金额超过其同类可收回金额部分计提跌价准备，公司正在加强备货管理，以减少备货后无法使用的情况。

2) 自制半成品跌价准备余额为 390.00 万元，主要由于产品升级换代部分自制件无法为生产新产品使用，同时以前年度为了备货生产的缸体等自制半成品有部分实际最终未能使用，存货价值大幅下降，公司对其成本金额超过其同类可收回金额部分计提跌价准备。

3) 库存商品跌价准备余额为 87.45 万元，如前文表述，公司产品结构发生变化，公司主动淘汰一些低毛利的产品，目前不再销售，以前年度生产的部分已经淘汰的产品由于没有新的订单，无法对外出售，只能拆分按照废料处理，存货价值大幅下降，基于谨慎性原则，公司对超过其同类可收回金额部分计提跌价准备。

4) 低值易耗品跌价准备余额为 92.11 万元，主要系各类刀具钻头，由于产品更新换代，部分刀具钻头定制工具没有通用性，无法继续作为生产使用，只能作为废料出售，材料价值大幅下降，公司对其成本金额超过其同类可收回金额计提跌价准备。

(3) 2022年6月30日公司原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额如下：

单位：万元

项目	库龄	2022年6月30日		
		存货余额	减值准备余额	占比
原材料	1年以内	2,018.30		
	1年以上	520.61	311.36	59.81%
自制半成品	1年以内	2,119.56		
	1年以上	447.15	228.78	51.16%
库存商品	1年以内	1,354.91		
	1年以上	16.72	1.70	10.18%
低值易耗品	1年以内	77.45		
	1年以上	239.37	116.25	48.56%
合计	—	6,794.07	658.09	9.69%

原材料、自制半成品、低值易耗品的减值准备余额较大的原因如第(2)点之说明。

2. 各期末各类存货跌价损失的具体计算过程

(1) 存货跌价准备计提的具体方法及计算过程

公司通过定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况。对于无任何利用价值的存货，全额计提存货跌价准备；对于属于正常生产经营过程中的但存在减值迹象的存货，财务部进行减值测试，具体计算过程如下：

存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货项目成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

(2) 可变现净值的确定依据如下：

类别	可变现净值的确定依据
原材料	1) 1年以内库龄：用于生产的相应产品的近期售价减去至完工预计发生的成本、预计销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。 2) 1年以上库龄：参考相关材料废料价格确认预计可变现净值。
自制半成品	1) 1年以内库龄：用于生产的相应产品的近期售价减去至完工预计发生的成本、预计销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值。 2) 1年以上库龄：参考相关材料废料价格确认预计可变现净值。
库存商品	按照其预计售价减去预计销售费用和相关税费后的金额确定可变现净值，预计售价取自资产负债表日同类产品的销售价格。
低值易耗品/包装物	1) 1年以内库龄：按照账面价值计算 2) 1年以上库龄：参考相关材料废料价格确认预计可变现净值。

[注]公司原材料、自制半成品和低值易耗品主要材料为铜、铝、铁以及不锈

钢，废料价格取自上海有色金属网的相关废料出售价格

(3) 公司各类存货具体减值测试的过程

1) 原材料、自制半成品

① 1 年以内库龄：存货跌价金额=账面成本-（产成品估计售价（参考产成品的预计售价）-完工时估计将要发生的成本-估计的销售费用和相关税费）

② 1 年以上库龄：存货跌价金额=账面成本-预计废料价格

2) 库存商品

存货跌价金额=账面成本-[预计售价*（1-销售费用率）-相关税费]

其中，发出商品均有订单对应，库存商品区分为有订单对应的部分和正常备货的部分。对于有订单对应的发出商品和库存商品，其可变现净值以订单价格为基础计算，对正常备货无订单支持的库存商品，以预期销售价格、具体为最近的平均销售价格为基础计算可变现净值。对于部分多年呆滞的库存商品，市场上已无销售价值，公司基于谨慎性原则，对其全额计提跌价准备。

3) 低值易耗品/包装物

存货跌价金额=账面成本-[预计售价*（1-销售费用率）-相关税费]

对于呆滞低值易耗品/包装物按照废料处置的，由于是废料购买方直接来公司拉走废料，故无销售费用和相关税费。

(四) 详细说明发行人存货周转率低于同行业可比公司平均水平的原因，存货结构的合理性，是否存在库存积压、促销降低售价进而导致存货跌价的情况，存货跌价准备比例是否明显高于同行业可比公司平均水平，发行人拟采取的相应措施及实施效果

1. 发行人存货周转率低于同行业可比公司平均水平的原因

公司存货周转率与同行业可比公司对比如下：

单位：次/年

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亿力机电[注]	未披露	4.54	4.42	4.11
绿田机械	2.80	3.11	3.18	3.44
海特克动力[注]	未披露	2.76	1.97	1.59
可比公司平均	-	3.47	3.19	3.05

公 司	1.88	2.05	1.72	1.54
-----	------	------	------	------

[注]可比公司亿力机电、海特克动力 2021 年 12 月 31 日数据由于尚未披露，采用 2021 年 6 月 30 日数据替代，其中 2022 年 1-6 月存货周转率已年化处理

公司存货周转率低于同行业，主要原因如下：(1) 公司产品具有生产工序多、自制率高的特点，每道工序都会产生相应的自制半成品，缸体、调压阀体、曲轴箱等自制半成品以及在产品库存金额较大。同时，公司为了快速响应客户需求，及时交货，产品生产不仅仅以销定产，还要考虑产成品耗用的共性材料的备货生产，生产一些通用自制件，导致公司自制半成品期末余额较大。(2) 由于公司产品升级换代及备货等原因，导致 1 年以上库龄与同行业可比公司相比所占比例较高，进而使公司存货周转率下降。(3) 公司以外销为主，近年来受到国家出口量以及疫情影响，船运公司运力不足，导致船运不能及时到港。因此部分客户会通过提前 2-4 个月下订单缓解运输紧张情况，为了能够及时交货，自收到订单起，公司会提前开始备货生产，但是实际交货在 2-4 个月后，从而增加存货周转时间。

2. 公司存货结构的合理性，是否存在库存积压、促销降低售价进而导致存货跌价的情况

(1) 公司存货结构如下：

单位：万元

项 目	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
原材料	2,538.91	30.48%	2,840.46	29.03%	2,791.48	29.83%	2,430.34	26.77%
在产品	673.54	8.08%	1,032.20	10.55%	770.65	8.24%	856.09	9.42%
自制半成品	2,566.71	30.81%	2,378.68	24.31%	2,650.70	28.32%	2,716.55	29.92%
库存商品	1,371.63	16.46%	1,908.61	19.51%	1,516.65	16.21%	1,776.47	19.56%
发出商品	354.03	4.25%	595.63	6.09%	578.23	6.18%	312.47	3.44%
委托加工物资	405.69	4.87%	534.62	5.46%	491.73	5.25%	483.64	5.33%
包装物	103.65	1.24%	118.68	1.21%	128.92	1.38%	126.77	1.40%
低值易耗品	316.82	3.80%	375.46	3.84%	430.00	4.59%	377.83	4.16%
合 计	8,330.98	100.00%	9,784.34	100.00%	9,358.37	100.00%	9,080.17	100.00%

报告期各期，公司存货结构较为稳定，其中产成品类存货（库存商品与发出商品）报告期内占比为 23.00%、22.39%、25.60%和 20.71%，生产类物料（原材

料、自制半成品、委托加工物资和在成品) 报告期内占比为 71.44%、71.64%、69.35%和 74.24%，报告期内占比较为稳定，无异常变动，具有合理性。

(2) 报告期内，公司主要产品销售数量与金额逐年上升，且长库龄存货主要为以前年度已经淘汰的产品，且金额逐年减少，不再增加。故公司不存在因销量降低导致库存积压的情形。

报告期内，公司主营业务不存在售价低于成本的情形，不存在因促销降低售价导致存货跌价的情形。

3. 存货跌价准备比例是否明显高于同行业可比公司平均水平，发行人拟采取的相应措施及实施效果

(1) 公司存货跌价准备比例与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
绿田机械	3.10%	2.19%	2.07%	2.74%
海特克动力[注]	未披露	6.85%	4.89%	3.86%
亿力机电[注]	未披露	0.86%	0.92%	1.09%
可比公司平均	-	3.30%	2.63%	2.56%
公司	8.02%	8.57%	9.55%	7.90%

[注]可比公司亿力机电、海特克动力 2021 年 12 月 31 日数据由于尚未披露，采用 2021 年 6 月 30 日数据替代

报告期内，公司存货跌价准备比例高于同行业可比公司平均水平，主要原因系公司业务转型及备货等原因，导致 1 年以上库龄与同行业可比公司相比所占比例较高，公司基于谨慎性原则，对存货计提了充足的跌价准备。报告期内，公司存货跌价准备比例分别为 7.90%、9.55%、8.57%和 8.02%，较为稳定。

(2) 公司拟采取的相应措施及实施效果

拟采取的相应措施：

1) 加强存货管理，及时处理呆滞的存货；

报告期内，公司已经处理一部分呆滞的存货，处理的长库龄存货的原值与转销的存货跌价准备金额如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度

处置长库龄存货原值	472.95	1,158.67	1,141.42	431.66
存货跌价转销金额	335.58	693.58	473.61	205.00

2) 加强以销定产执行力度, 尽量减少大量提前制造通用自制件备货的情形;

3) 积极开发新产品, 生产适销产品, 及时淘汰技术落后产品, 针对市场状况及时调整库存结构。

实施效果: 报告期内, 公司长库龄存货占比由 26.41% 下降至 14.90%, 存货周转率由 1.54 上升至 1.88, 相应措施实施效果良好。

(五) 说明发行人对存货的盘点制度, 报告期内的盘点情况, 包括但不限于存货的盘点范围, 是否对发出商品进行盘点、盘点地点、金额、比例等, 是否存在账实差异及处理结果

1. 公司建立了较为完善的《存货管理制度》并严格执行盘点制度: 仓管人员按照规定每月定期对存货进行盘点, 每年末公司统一安排对所有物资进行全面盘点, 由财务部门会同仓管部门具体组织实施。公司每年年末下达存货盘点工作通知, 成立盘点工作领导小组。盘点通知中明确了盘点目的、盘点范围、盘点方法、盘点人员、时间安排、盘点要求等事项。相关人员做好盘点前的准备工作, 在静止状态下盘点, 控制存货转移, 对现场存货物资进行全面盘点。实地盘点应由财务部实地盘点结束后, 由监盘人和盘点人员在盘点表上签字, 对于账实不符的情况, 应查明原因, 并写出盘点报告。发生的盘盈、盘亏在查明原因后, 报总经理批准通过其他出入库单进行处理。

2. 报告期内盘点情况如下:

项 目	2022年6月30日	2021年	2020年	2019年
盘点计划和实施	财务部门会同仓管部门具体组织实施	财务部门会同仓管部门具体组织实施	财务部门会同仓管部门具体组织实施	财务部门会同仓管部门具体组织实施
盘点时间	2022年6月30日	2021年12月30日至2022年1月1日	2020年12月30日至2021年1月1日	2019年12月31日至2020年1月2日
盘点地点	公司厂房与仓库	公司厂房与仓库	公司厂房与仓库	公司厂房与仓库
盘点范围	原材料、库存商品、在产品、自制半成品、低值易耗品与包装物	原材料、库存商品、在产品、自制半成品、低值易耗品与包装物	原材料、库存商品、在产品、自制半成品、低值易耗品与包装物	原材料、库存商品、在产品、自制半成品、低值易耗品与包装物
盘点参与人员	仓储人员与财务人员			
盘点方法	采用全面盘点的方法			
盘点比例	100%[注]			

差异处理	报告期内，各期盘点实盘结果与账面无重大差异。若盘点存在差异，盘点小组核实差异原因后，需就盘点差异说明原因，并写出盘点报告。待盘盈、盘亏在查明原因后，盘点小组报总经理批准通过并进行相关处理。
------	--

[注]发出商品及委托加工物资未包括在盘点范围内

公司发出商品大部分发出商品已经在港口码头，集装箱中，实地盘点难以实现，所以公司未对发出商品进行盘点。公司配合我们对主要对内销客户执行了函证程序，并对外销客户以及未回函的内销客户的各期末发出商品执行了检查出库单等凭证以及期后验收情况等替代测试。

对盘点差异的处理如下：

- (1) 对于仓库入账的时间性差异，查明原因后做相应处理；
- (2) 对于盘盈盘亏情况

盘盈的存货，按其重置成本作为入账价值，经管理层批准后，冲减管理费用。盘亏的存货，经管理层批准后，根据造成存货盘亏的原因，分别进行处理：1) 属于收发差错和管理不善等原因造成的存货短缺，应先扣除残料价值、可以收回的保险赔偿和过失人赔偿，将净损失计入管理费用。2) 属于自然灾害等非常原因造成的存货毁损，应先扣除处理收入（如残料价值）、可以收回的保险赔偿和过失人赔偿，将净损失计入营业外支出。

报告期各期，发出商品函证及替代测试情况如下：

单位：万元

时点	发出商品期末余额	发函金额	回函可确认金额	回函可确认金额占期末余额比例	替代测试金额	函证及替代测试金额占期末余额比例
2022年6月30日	354.03	130.12	130.12	36.75%	119.84	70.60%
2021年末	595.63	33.89	28.65	4.81%	446.76	79.82%
2020年末	578.23	145.08	19.09	3.30%	408.57	73.96%
2019年末	312.47	90.16	50.90	16.29%	143.21	62.12%

如上表所示，报告期各期，执行函证及替代测试验证发出商品金额占期末余额比例分别为 62.12%、73.96%、79.82%和 70.60%。由于公司大部分发出商品在港口码头或集装箱中待发运，无法与客户函证确认，只能对各期末发出商品执行了检查出库单等凭证以及期后验收情况等替代测试。

(六) 核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

(1) 取得公司各期末存货清单，存货库龄结构表，检查是否存在库龄较长的存货，了解产生长期库龄的原因，是否存在减值迹象；

(2) 查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解可比公司的存货库龄结构；

(3) 访谈公司采购人员、生产人员和财务人员，了解公司长库龄存货较多和存货减值准备较大的原因，了解原材料采购周期、产品生产周期、生产备货政策与存货规模的匹配性；

(4) 取得公司各期末在手订单明细表，抽查其中的大额订单，并计算在手订单支持率；

(5) 获取存货跌价准备明细表，检查存货跌价准备的计提依据和方法是否合理，前后期是否一致；

(6) 检查存货可变现净值的确定，是否以确凿证据为基础，并考虑了持有存货的目的及资产负债表日后事项的影响等因素；

(7) 了解公司存货减值测算过程，复核存货跌价准备；

(8) 查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，获取同行业可比公司存货周转率及存货跌价准备比例信息，同行业可比公司存货跌价计提比例，分析公司存货周转率与同行业可比公司之间的差异原因及合理性，分析公司存货跌价计提比例与同行业可比公司之间的差异原因及合理性；

(9) 访谈公司管理人员，了解主要产品的生产工艺及生产周期，公司备货政策，存货周转率较低的原因；了解公司对加强存货管理所采取的措施，以及实施结果，并对实施结果进行复核；

(10) 获取公司的存货盘点制度、盘点计划，评估存货盘点制度及盘点计划是否合理并具有可操作性；检查公司的盘点表、盘点报告以及盘点差异的会计处理；

(11) 对发出商品实施函证及替代测试程序；

(12) 对公司的存货实施监盘程序，将盘点结果与账面记录核对，核查存货是否账实相符，同时盘点过程中注意观察存货状态，核查是否存在过时的、毁损和陈旧的存货。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司存货库龄与同行业可比公司存在一定差异，相关原因具有合理性；

(2) 公司报告期各期末原材料、在产品、自制半成品及库存商品存在订单支持的占比为 40.47%、51.31%、51.38%和 54.13%，公司存货规模较大具有合理性，与公司产品特征、备货政策相匹配；

(3) 报告期末公司原材料、自制半成品、库存商品、低值易耗品的减值准备余额较大的原因具有合理性；各期末各类存货跌价损失的具体计算过程符合企业会计准则的规定，期末各类存货跌价损失计提充分；

(4) 公司存货周转率低于同行业可比公司平均水平的原因具有合理性，存货结构较为稳定，无异常变动，具有合理性，不存在库存积压、促销降低售价进而导致存货跌价的情况，存货跌价准备比例高于同行业可比公司平均水平，主要系公司业务转型及备货等导致，公司存货跌价准备比例分别为 7.90%、9.55%、8.57%和 8.02%，较为稳定，公司采取的相应措施，相应措施实施效果良好；

(5) 公司建立了较为完善的《存货管理制度》并严格执行盘点制度，公司已说明报告期内的盘点情况，账实差异均得到了合适的处理。公司未盘点发出商品的原因具有合理性，公司配合我们对主要对内销客户实施了函证程序，并对外销客户以及未回函的内销客户的各期末发出商品执行了检查发运凭证以及期后验收情况等替代测试，函证及替代测试比例均超过 60%。

(七) 说明参与存货监盘情况，包括时间、地点、人员、监盘比例等

报告期内，我们参与存货监盘情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
监盘时间	2022 年 6 月 30 日	2022 年 1 月 1 日	2021 年 1 月 1 日	2020 年 1 月 1 日
监盘地点	公司厂房与仓库	公司厂房与仓库、委托加工商仓库	公司厂房与仓库	
监盘（函证）范围	原材料、库存商品、发出商品、委托加工物资、在产品、自制半成品、低值易耗品与包装物			
监盘参与人员	公司财务人员、保荐机构与申报会计师		公司财务人员与申报会计师	
监盘金额	3,841.87	5,773.69	4,421.53	4,511.04
监盘比例	46.12%	59.01%	47.25%	49.68%
实盘金额	3,841.07	5,772.98	4,421.82	4,516.69

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
盘点差异	0.80	-0.71	0.29	5.64
函证确认金额	499.79	452.65	294.83	316.83
替代测试金额	140.79	446.76	408.57	143.21
函证及替代测试确认比例	7.69%	9.19%	7.52%	5.07%
合计可确认比例	53.80%	66.35%[注]	54.76%	54.75%

[注]其中 181.31 万元的委托加工物资既实地监盘，又发函确认，在计算合计可确认比例时未重复计算

经核查，我们认为，公司存货盘点制度完善，执行情况良好，个别零星差异主要系一些金属物件的称重计量误差，差额较小，监盘结果基本账实相符。

九、其他财务问题

(1) 固定资产与产能匹配性。根据申报材料，报告期内发行人总产能呈上升趋势；各期末机器设备账面原值余额分别为 12,567.32 万元、12,578.20 万元、12,518.11 万元。请发行人：①说明报告期内产能的计算方法，与相关机器设备原值变动的匹配关系；补充说明除喷枪及喷杆类外，其他主要清洗机附件产品的产能利用率情况。②说明主要机器设备的具体构成情况，包括但不限于设备类型、数量、原值、净值、成新率。③说明固定资产折旧年限和预计残值率与同行业可比公司是否存在明显差异，与公司实际经营情况是否配。④说明在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产、利息资本化是否符合《企业会计准则》的规定。⑤说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点范围、地点、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果。

(2) 期间费用构成项目与业务的匹配性。根据申请文件，报告期内发行人期间费用各明细项目存在波动。请发行人：①说明剔除股份支付影响后说明 2020、2021 年度收入增长但销售费用率下降的原因；结合业务特点和经营模式分析原因，详细说明发行人销售费用率低于可比公司平均水平、管理费用率高于可比公司平均水平的具体原因；如费用率低于同行业可比公司，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。②说明研发费用中各项目报告期内变动原因、

研发材料投入的实物流转及处置情况，结合产品定制化生产的流程说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据，发行人是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，研发人员与其他人员是否准确划分，是否存在多计研发支出以获取高新技术企业资格的情形；研发样品对外销售涉及的产品类型、金额、对外销售的会计处理。③说明财务费用汇兑损益的计算过程及依据，财务费用中利息收入的具体情况、形成原因与货币资金的匹配情况。

(3) 第三方回款及其他财务不规范情况。①根据申报材料，报告期内各期，发行人第三方回款金额分别为 486.72 万元、618.04 万元和 591.48 万元，占营业收入的比例分别为 2.11%、2.45%和 2.02%，主要为客户通过其关联方付款、客户通过外汇兑换公司代为付款、境外客户指定关系密切独立第三方公司付款。请发行人对照《适用指引第 1 号》1-21 关于第三方回款的具体要求，说明各期第三方回款占营业收入的比例、涉及不同合作年限的客户数量、付款次数，第三方回款的原因及真实性，各类情形是否具有必要性和合理性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的改进措施期后实施情况。②根据保荐工作报告，发行人出纳持有并保管公司实际控制人控制的大农机械全部两个银行账户的网银 UK。请发行人说明发生上述事项的原因、整改情况，发行人保持财务独立性所采取的控制措施。③请发行人说明报告期内是否存在转贷、现金交易、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款等情形，如存在，请补充说明具体情况，是否符合行业特性，是否符合相关规则要求，相关财务内控不规范情形是否已整改，并说明针对性的内控措施是否已建立并有效执行；对照《适用指引第 1 号》的要求对其他财务内控不规范情形进行补充披露，并视情况进行风险提示。

(4) 对已背书或贴现但未到期的应收票据进行终止确认的合规性。根据申报材料，报告期内，发行人已背书或贴现且在资产负债表日尚未到期的应收票据已终止确认金额分别为 1,197.85 万元、1,332.03 万元和 953.15 万元。请发行人：①说明各期应收票据中银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、期末余额等，并说明报告期内应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来。②说明报告期内应收票据的贴现、背书情况、在现金

流量表中的列示方式及具体影响金额，各期已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的规定。③说明报告期后发行人应收票据的回款情况，是否存在因到期无法兑付以及转为应收账款的情形，账龄是否连续计算，未到期应收票据是否存在到期无法兑付的风险。④说明报告期内对应收票据坏账准备的计提比例、依据及充分性。

(5) 政府补助核算是否合规。根据申报材料，报告期各期发行人递延收益余额分别为 1,437.47 万元、1,350.35 万元、1,280.82 万元，均为政府补助；各期其他收益金额分别为 460.95 万元、317.10 万元和 463.88 万元，主要为政府补助。请发行人：①结合相关政策文件内容说明政府补助确认为递延收益或计入当期损益的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。②说明各期末递延收益中主要政府补助的结转依据，余额较大的原因，是否存在延期结转情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，异常标准及确定依据、是否存在核查范围过小或重要性不够的情形，并结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。（审核问询函问题 14）

(一) 固定资产与产能匹配性

1. 说明报告期内产能的计算方法，与相关机器设备原值变动的匹配关系；补充说明除喷枪及喷杆类外，其他主要清洗机附件产品的产能利用率情况

(1) 报告期内主要产品产能计算方法

报告期内，高压清洗机相关产品的产销情况如下表所示：

单位：台/件/套/个

产品	项目	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
高压清洗机	产能	17,920	38,400	34,560	30,720
	产量	18,387	40,602	29,563	26,814
	销量	18,240	39,591	30,723	26,140
	产能利用率	102.61%	105.73%	85.54%	87.29%

	产销率	99.20%	97.51%	103.92%	97.49%
高压柱塞泵	产能	89,600	192,000	172,800	153,600
	产量	65,216	194,002	142,933	129,765
	对外销量	44,452	133,026	109,119	101,016
	内部配套	18,387	40,602	29,563	26,814
	产能利用率	72.79%	101.04%	82.72%	84.48%
	产销率	94.92%	86.72%	96.25%	98.12%
高压清洗机附件（以喷枪及喷杆类为例）	产能	407,843	950,213	822,299	877,119
	产量	230,458	861,640	809,944	772,175
	对外销量	232,747	765,262	717,209	639,784
	内部配套	32,030	130,159	156,874	97,493
	产能利用率	56.51%	90.68%	98.50%	88.04%
	产销率	117.30%	104.62%	109.82%	94.83%

注 1：高压柱塞泵产销率=对外销量/（产量-内部配套）

注 2：对于高压清洗机附件的产能产量情况，由于附件产品种类较多，包括喷枪、喷杆、洗地盘、高压管、喷头和卷管架等，并且各类附件生产工艺差别较大，难以通过标准件的形式进行折算统计。上表主要以喷枪及喷杆类作为高压清洗机附件对产能、产量及销售情况进行统计列示

注 3：喷枪及喷杆类产销率=对外销量/（产量-内部配套）

1) 高压清洗机的产能=公司设备的每小时生产能力*日均工作时间*每年实际工作天数，上述产能按照 2019 年至 2022 年 6 月 30 日分别运行 240 天、270 天、300 天和 140 天、每天实行单班制（8 小时）进行测算；

报告期内，高压清洗机的产能计算表如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
每小时加工数量(台)	16	16	16	16
实际用工时间(天)	140	300	270	240
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
产能(台)	17,920	38,400	34,560	30,720

注：由于浙江大农公司主要生产高压清洗机附件，大农机器主要生产高压清洗机和高压柱塞泵，因此在计算每年工作天数时，按照生产主体口径。2019 年 3 月，浙江大农公司搬迁部分设备到子公司大农机器，因此 2019 年，大农机器约

60 个工作日处于试生产阶段。2020 年，受制于新冠疫情影响，浙江大农公司停产时间约 30 个工作日左右。下同

2) 高压柱塞泵的产能=公司设备的每小时生产能力*日均工作时间*每年实际工作天数，上述产能按照 2019 年至 2022 年 6 月 30 日分别运行 240 天、270 天、300 天和 140 天、每天实行单班制（8 小时）进行测算

报告期内，高压柱塞泵的产能计算表如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
每小时加工数量(台)	80	80	80	80
实际用工时间(天)	140	300	270	240
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
产能(台)	89,600	192,000	172,800	153,600

3) 高压清洗机附件（喷枪及喷杆类）的产能=公司设备的每小时生产能力*日均工作时间*每年实际工作天数÷管类产量与喷枪喷杆成品转化系数，上述产能按照 2019 年至 2022 年 6 月 30 日分别运行 280 天、250 天、280 天和 120 天、每天实行单班制（8 小时）进行测算

管类产量与喷枪喷杆类成品转化系数计算表如下：

项目	2021年	2020年	2019年	合计
管类产量(根)	1,204,954	1,169,730	1,369,860	3,744,544
成品产量(根)	861,640	809,944	772,175	2,443,759
转化系数	1.40	1.44	1.77	1.53

报告期内，高压清洗机附件（喷枪及喷杆类）的产能计算表如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管类每小时加工数量(件)	650	650	630	600
实际用工时间(天)	120	280	250	280
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
转化系数	1.53	1.53	1.53	1.53
产能(件/套/个)	407,843	950,213	822,299	877,119

注：2020 年，受到新冠疫情影响，浙江大农公司约停产 30 个工作日左右

其中，公司自产高压清洗机和高压柱塞泵全部由子公司大农机器完成，高压清洗机附件（喷枪及喷杆类）全部由母公司浙江大农公司完成。

(2) 报告期内产能与相关机器设备原值变动的匹配关系

公司主要产品的产能与机器设备原值的情况，如下所示：

单位：台/件/套/个，万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年
	产能/金额	变动率	产能/金额	变动率	产能/金额	变动率	产能/金额
高压清洗机	17,920	-	38,400	11.11%	34,560	12.50%	30,720
高压柱塞泵	89,600	-	192,000	11.11%	172,800	12.50%	153,600
高压清洗机附件（以喷枪及喷杆类为例）	407,843	-	950,213	15.56%	822,299	-6.25%	877,119
机器设备原值	12,814.56	2.37%	12,518.11	-0.48%	12,578.20	0.09%	12,567.32

注：2022年1-6月的产能变动率采用与2021年相同的实际生产天数计算

由上表可见，2019-2021年度，公司上述三类产品的产能均有所变动，其中，高压清洗机和高压柱塞泵产能增加的主要原因是大农机器生产天数的变化。2022年1-6月，新增的机器设备为车床和生产用其他设备，没有新增组装、装配等的生产流水线，因此产能保持不变。

高压清洗机附件（喷枪及喷杆类）的产能变化主要原因是浙江大农公司生产天数的变化，以及公司在报告期购入新的机器设备提升了生产能力。

报告期内机器设备的原值金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
机器设备原值期初数	12,518.11	12,578.20	12,567.32	12,445.63
新增机器设备	357.77	677.59	472.07	280.77
机器设备报废和处置	61.32	737.68	461.19	159.08
机器设备原值期末数	12,814.56	12,518.11	12,578.20	12,567.32

其中，报告期内，公司报废处理了部分老旧设备，同时新增了部分新设备。新增机器设备更新换代带来生产效率的提升，新增机器设备主要是加工中心、车床等，具体新增机器设备的情况如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
车床	318.23	284.46	196.15	-
生产用其他设备	39.54	217.38	191.80	233.54
加工中心	-	150.44	-	-
流水线	-	17.52	-	-
其他	-	7.79	84.12	47.23
合 计	357.77	677.59	472.07	280.77

(3) 补充说明除喷枪及喷杆类外，其他主要清洗机附件产品的产能利用率情况

报告期内，其他主要清洗机附件产品的产能利用率情况如下表所示：

单位：套/台

产品	项目	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
附件套装及配件	产能	96,000	224,000	200,000	224,000
	产量	66,418	207,308	206,636	209,761
	产能利用率	69.19%	92.55%	103.32%	93.64%
洗地盘	产能	38,400	89,600	80,000	89,600
	产量	19,511	97,094	87,401	72,205
	产能利用率	50.81%	108.36%	109.25%	80.59%

附件套装及配件的产能=公司设备的每小时生产能力*日均工作时间*每年实际工作天数，上述产能按照2019年至2022年6月30日分别运行280天、250天、280天和120天，每天实行单班制（8小时）进行测算；

报告期内，附件套装及配件的产能计算表如下：

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
每小时加工数量(台)	100	100	100	100
实际用工时间(天)	120	280	250	280
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
产能(台)	96,000	224,000	200,000	224,000

洗地盘的产能=公司设备的每小时生产能力*日均工作时间*每年实际工作天数，上述产能按照2019年至2022年6月30日分别运行280天、250天、280天和120天，每天实行单班制（8小时）进行测算；

报告期内，洗地盘的产能计算表如下：

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
每小时加工数量(台)	40	40	40	40
实际用工时间(天)	120	280	250	280
日均工作时间(小时)	8	8	8	8
产能(台)	38,400	89,600	80,000	89,600

2. 说明主要机器设备的具体构成情况，包括但不限于设备类型、数量、原值、净值、成新率

报告期末，主要机器设备的具体构成情况如下：

单位：套/台/个，元

设备类型	数量	原值	净值	成新率
车床	498	42,293,063.22	19,047,417.07	45.04%
加工中心	66	35,898,075.26	12,673,907.08	35.31%
生产用其他设备	722	31,097,430.13	11,613,802.40	37.35%
流水线	23	11,149,945.07	7,170,535.91	64.31%
模具	360	7,108,584.10	463,948.21	6.53%
搬运工具	11	598,500.95	132,299.78	22.11%
总计	1,680	128,145,598.73	51,101,910.45	39.88%

公司成新率整体较低，主要原因是公司成立时间较早，部分设备折旧后仅剩残值。

3. 说明固定资产折旧年限和预计残值率与同行业可比公司是否存在明显差异，与公司实际经营情况是否匹配

(1) 折旧年限

公司固定资产折旧年限与同行业可比公司对比情况，具体如下：

单位：年

固定资产类别	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	其他设备/电子设备/电子及其他设备	通用设备	专用设备
亿力机电	10-20	3-10	4	3-10	-	-

绿田机械	10-20	-	4-5	-	3-5	10
海特克动力	20	3-10	4-5	3-5	5	-
同行业平均	16.67	6.5	4.33	5.25	4.5	10
同行业平均取整	17	7	4	5	5	10
公 司	20	3-10	5	5	-	-

如上表所示，公司固定资产折旧年限与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异。公司固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备，其中公司房屋及建筑物的折旧年限为 20 年，与同行业可比公司水平较为接近；公司机器设备的折旧年限为 3-10 年，与亿力机电、海特克动力一致，与绿田机械的通用设备及专用设备的折旧年限一致。

(2) 预计残值率

公司固定资产预计残值率与同行业可比公司对比情况，具体如下：

单位：%

固定资产类别	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	其他设备/ 电子设备/ 电子及其他设备	通用设备	专用设备
亿力机电	5	5	5	5	-	-
绿田机械	5	-	5	-	5	5
海特克动力	5	5	5	5	5	-
同行业平均	5	5	5	5	5	5
同行业平均取整	5	5	5	5	5	5
公 司	5	5	5	5	-	-

如上表所示，公司固定资产预计残值率与同行业可比公司一致。

综上所述，公司固定资产折旧年限和预计残值率与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异，与公司实际经营情况相匹配。

4. 说明在建工程的费用归集是否合规、在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产、利息资本化是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 在建工程的费用归集是否合规

报告期内，公司在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为资产的入账价值，相关费用归集不涉及与在建工程无关的支出。

在建工程相关成本归集如下：对于基建、更新改造以及购入后需要安装调试才能达到预定可使用状态的固定资产，公司通过“在建工程”科目按工程项目归集核算各项目在达到预定可使用状态前所发生的必要支出，包括建筑工程支出、安装工程支出、设备及工程物资购买价款、相关税费、使在建工程达到预定可使用状态前所发生的其他必要支出，相关工程项目完工达到预定可使用状态时，从“在建工程”科目转至“固定资产”科目。

报告期内，公司在建工程项目增加发生额情况如下：

1) 2022年1-6月

单位：万元

项 目	设备及基础	设计咨询费	评估检测费	其他必要支出	小计
其他零星项目	6.19	--	--	--	6.19
合 计	6.19	--	--	--	6.19

2) 2021年度

单位：万元

项 目	设备及基础	设计咨询费	评估检测费	其他必要支出	小计
其他零星项目	362.14	--	--	--	362.14
合 计	362.14	--	--	--	362.14

3) 2020年度

单位：万元

项 目	设备及基础	设计咨询费	评估检测费	其他必要支出	小计
大农实业1# 厂房、2#厂房 和宿舍楼建设 工程项目	1,479.83	10.11	1.15	7.55	1,498.65
合 计	1,479.83	10.11	1.15	7.55	1,498.65

4) 2019年度

单位：万元

项 目	设备及基础	设计咨询费	评估检测费	其他必要支出	小计
大农实业1# 厂房、2#厂房	1,307.41	1.73	--	9.27	1,318.42

和宿舍楼建设工程项目					
其他零星项目	33.39	--	--	--	33.39
合计	1,340.80	1.73	--	9.27	1,351.81

(2) 在建工程是否在达到可使用状态之后及时转入固定资产

报告期内，公司在建工程达到可使用状态以后及时转入固定资产，公司在建工程主要包括需要土建的房屋及建筑物和需要安装的生产设备。

报告期内，公司重要在建工程转入固定资产具体情况如下表所示：

单位：万元

会计年度	项目	转固金额	转固条件	转固时点	转固依据
2022年度 1-6月	零星工程-数控机床(14台)	318.23	工程完工验收完成并达到预定可使用状态	2022.01	设备验收单
2021年度	零星工程-厂房一地坪工程	18.35	工程完工验收完成并达到预定可使用状态	2021.12	工程验收单
2020年度	大农实业1#厂房、2#厂房和宿舍楼建设工程项目	3,984.85	工程完工验收完成并达到预定可使用状态	2020.05	竣工备案表
2019年度	零星工程-转台尾座液压站(6台)	40.60	设备调试完成并达到预定可使用状态	2019.04	设备验收单

如上表所示，公司在建工程在工程完工验收完成或设备调试完成并达到预定可使用状态后，及时结转固定资产。

(3) 利息资本化

报告期内，公司无债务性融资借款，在建工程建设期间不存在利息资本化的情况。

综上所述，报告期内，公司在建工程的费用归集合规、在建工程在达到可使用状态之后及时转入固定资产、不存在利息资本化的情况。

5. 说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点范围、地点、金额、比例等，是否存在账实差异及处理结果

(1) 固定资产盘点情况

1) 固定资产盘点金额及比例

报告期各期末，公司固定资产的账面金额及盘点金额情况如下：

① 2022年6月30日

单位：万元

类别	账面余额	盘点金额	盘点比例
----	------	------	------

房屋及建筑物	11,713.06	11,713.06	100.00%
机器设备	5,238.49	5,238.49	100.00%
运输工具	160.29	160.29	100.00%
其他设备	14.94	14.94	100.00%
合计	17,126.78	17,126.78	100.00%

② 2021年12月31日

单位：万元

类别	账面余额	盘点金额	盘点比例
房屋及建筑物	11,888.54	11,888.54	100.00%
机器设备	5,164.99	5,164.99	100.00%
运输工具	67.39	67.39	100.00%
其他设备	178.65	178.65	100.00%
合计	17,299.57	17,299.57	100.00%

③ 2020年12月31日

单位：万元

类别	账面余额	盘点金额	盘点比例
房屋及建筑物	13,139.55	13,139.55	100.00%
机器设备	5,307.24	5,307.24	100.00%
运输工具	101.75	101.75	100.00%
其他设备	250.51	250.51	100.00%
合计	18,799.04	18,799.04	100.00%

④ 2019年12月31日

单位：万元

类别	账面余额	盘点金额	盘点比例
房屋及建筑物	9,941.40	9,941.40	100.00%
机器设备	5,754.37	5,754.37	100.00%
运输工具	126.07	126.07	100.00%
其他设备	309.82	309.82	100.00%
合计	16,131.66	16,131.66	100.00%

2) 固定资产盘点时间、盘点范围、盘点地点、盘点结果

项 目	2022 年 1-6 月盘点	2021 年度盘点	2020 年度盘点	2019 年度盘点
盘点时间	2022 年 6 月 28 日	2021 年 12 月 14 日	2020 年 12 月 30 日	2019 年 12 月 31 日
盘点范围	全部固定资产			
盘点地点	浙江大农厂区、大农机器厂区			
盘点结果	未发现差异	未发现差异	未发现差异	未发现差异

(2) 在建工程盘点情况

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月盘点	2021 年度盘点	2020 年度盘点	2019 年度盘点
盘点时间	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 30 日/2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
盘点范围	全部在建工程			
盘点地点	浙江大农厂区、大农机器厂区	浙江大农厂区、大农机器厂区	浙江大农厂区	浙江大农厂区
盘点金额	14.81	363.96	20.16	2,519.59
盘点比例	100%	100%	100%	100%
盘点结果	未发现差异	未发现差异	未发现差异	未发现差异

报告期内，公司固定资产、在建工程盘点情况详见上述表格，不存在账实差异。

6. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

1) 查阅公司固定资产台账、房产证和生产设备明细表，核实固定资产详细信息；

2) 获取了公司产能计算的具体过程，走访了公司的生产车间并访谈了公司技术人员，了解公司相关产能计算依据，获取产能计算表，产量统计表并分析其合理性；

3) 对公司财务人员进行访谈，了解公司固定资产折旧年限和预计残值率，获取公司固定资产台账，并对固定资产折旧年限和预计残值率进行复核；

4) 对公司财务人员进行访谈，了解公司在建工程的费用归集，检查在建工程科目的相关凭证，判断其是否应计入在建工程；

5) 了解公司关于在建工程结转固定资产的内部控制，检查竣工备案表、设备验收单等固定资产验收资料；

6) 检查公司是否存在利息资本化情况；

7) 获取并检查固定资产、在建工程盘点计划和盘点表。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司产能计算方法合理，产能的变化与机器设备原值变动的匹配关系具备合理性；

2) 公司其他主要清洗机附件产品的产能利用率情况合理，与公司实际经营情况无重大差异；

3) 公司固定资产折旧年限和预计残值率与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异，与公司实际经营情况相匹配；

4) 报告期内，公司在建工程的费用归集合规、在建工程在达到可使用状态之后及时转入固定资产、不存在利息资本化的情况；

5) 公司已经说明固定资产、在建工程盘点情况，包括盘点范围、地点、金额、比例等，且不存在账实差异。

(二) 期间费用构成项目与业务的匹配性

1. 说明剔除股份支付影响后说明 2020、2021 年度收入增长但销售费用率下降的原因；结合业务特点和经营模式分析原因，详细说明发行人销售费用率低于可比公司平均水平、管理费用率高于可比公司平均水平的具体原因；如费用率低于同行业可比公司，是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况

(1) 2019 年-2021 年，剔除股份支付的影响后，公司销售费用与营业收入变动情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	增速	金额	增速	金额
销售费用①	571.64	1.45%	563.49	-37.91%	907.52
营业收入②	29,281.12	16.06%	25,229.50	9.25%	23,093.84
销售费用率	1.95%	-0.28%	2.23%	-1.70%	3.93%

在营业成本中列示的运输费用③	337.60	--	277.42	--	--
还原运输费用的销售费用④（①+③）	909.24	8.13%	840.91	-7.34%	907.52
还原运输费用的销售费用率（④/②）	3.11%	-0.23%	3.33%	-0.60%	3.93%

如上表所示，2020年和2021年剔除股份支付的影响后的销售费用率较2019年大幅下降，2021年剔除股份支付的影响后的销售费用率较2020年相差不大。

2019年-2021年，公司销售费用明细项目占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目内容	2021年度			2020年度			2019年度	
	金额	变动金额	费用率	金额	变动金额	费用率	金额	费用率
办公经费	21.92	3.97	0.07%	17.95	-1.89	0.07%	19.84	0.09%
销售业务及市场推广宣传费	116.76	-16.82	0.40%	133.58	-93.19	0.53%	226.77	0.98%
差旅费	25.43	1.13	0.09%	24.30	-17.38	0.10%	41.68	0.18%
运费保险费	49.87	3.41	0.17%	46.46	-259.04	0.18%	305.49	1.32%
职工薪酬	309.15	16.68	1.06%	292.47	14.29	1.16%	278.18	1.20%
折旧摊销	7.56	0.87	0.03%	6.69	1.42	0.03%	5.27	0.02%
其他	40.94	-1.09	0.14%	42.04	11.75	0.17%	30.28	0.13%
小计①	571.64	8.16	1.95%	563.49	-344.03	2.23%	907.52	3.93%
在营业成本中列示的运输费用②	337.60	60.18	1.15%	277.42	277.42	1.10%	--	--
小计（①+②）	909.24	68.34	3.11%	840.91	-66.61	3.33%	907.52	3.93%

如上表所示，2020年和2021年剔除股份支付的影响后的销售费用率较2019年大幅下降，主要系运费保险费和销售业务及市场推广宣传费的下降所致。具体分析如下：

1) 公司自2020年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》对运费保险费的影响

2019-2021年，销售费用中的运费保险费分别为305.49万元、46.46万元、49.87万元，2020年较2019年出现了大幅下降，2021年较2020年相对稳定。出现上述大幅变动，系公司自2020年1月1日起执行财政部修订后的《企业会计准则第14号——收入》，根据相关规定将控制权转移给客户之前发生的运输活动，相关成本作为合同履约成本，在营业成本中列示。2020年和2021年在营业成本列示的运输费用分别为277.42万和337.60万。整合销售费用中的运费保险费和营业成本列示的运输费用，报告期内相关金额分别为305.49万元、323.88

万元和 387.47 万元，变动趋势与公司营业收入保持一致。

2) 销售业务及市场推广宣传费下降的变动分析

2019-2021 年，销售费用中的销售业务及市场推广宣传费分别为 226.77 万元、133.58 万元、116.76 万元，2020 年较 2019 年出现了大幅下降，2021 年较 2020 年相对稳定。报告期内，公司主要的销售业务费及市场推广费主要为参展费用和样品费。2020 年开始，受新冠疫情的影响，公司不再参加国外展会，且只能在疫情政策允许的情况下参加国内展会；总体而言，2020 年度及 2021 年度，公司可参加的展会数量远小于 2019 年度新冠疫情爆发前展会数量，导致公司参展费用大幅下降。公司主要客户相对稳定，通过网络渠道等其他渠道与客户沟通，对销售业务未产生重大不利影响。

(2) 剔除股份支付的影响后销售费用率和同行业公司比较

报告期内，公司剔除股份支付的影响后销售费用率与同行业上市公司比较如下：

可比公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
亿力机电	未披露	3.93%	3.96%	6.90%
绿田机械	2.76%	2.25%	2.29%	3.16%
海特克动力	未披露	1.89%	2.56%	4.99%
平均数	-	2.69%	2.94%	5.02%
公 司	1.36%	1.95%	2.23%	3.93%

[注]可比公司亿力机电、海特克动力 2021 年度数据由于尚未披露，采用 2021 年 1-6 月数据替代

如上表所示，报告期内，公司剔除股份支付的影响后销售费用率均低于同行业可比上市公司平均水平。

1) 2022 年 1-6 月，公司剔除股份支付的影响后销售费用率与绿田机械比较低，主要原因系绿田机械职工薪酬费用率较高，且存在电商服务费 614.02 万元，公司无电商服务费。

2) 2020 年和 2021 年，公司剔除股份支付的影响后销售费用率与绿田机械和海特克动力相近，与亿力机电相比较低，主要原因系亿力机电广告及业务宣传费用率较高，存在公司没有的费用电商平台费用和仓储租赁费。具体分析如下：

① 亿力机电从事较多的电商销售，2020 年和 2021 年 1-6 月电商销售金额

分别为 14,275.01 万元和 6,644.63 万元，需要支出较多的线上推广费用，2020 年和 2021 年 1-6 月线上推广费用分别为 1,513.61 万元和 872.24 万元。

② 亿力机电 2020 年和 2021 年 1-6 月仓储租赁费分别为 246.06 万元和 349.21 万元。公司仓库均使用自有仓库，故销售费用中没有仓储租赁费。

所以，2020 年和 2021 年公司剔除股份支付的影响后销售费用率与亿力机电较低具有合理性。

3) 2019 年，公司剔除股份支付的影响后销售费用率高于绿田机械，低于海特克动力与亿力机电。可比同行业销售费用构成情况与公司大体相同，主要系由职工薪酬、运费保险费/运输及货代费/出口费用/运输费(以下统称运费保险费)、销售业务及市场推广宣传费/广告及业务宣传费/广告宣传费/展览费(以下统称销售业务及市场推广宣传费)等构成。具体分析如下：

① 职工薪酬

公司销售费用职工薪酬费用率低于同行业平均水平。与销售人员数量、人均销售额、平均薪酬与同行业可比公司比较情况如下：

单位：个、万元

公司名称	2019 年度		
	平均人数	平均薪酬	人均销售额
亿力机电	157	16.21	1,048.07
绿田机械	66	13.07	1,588.57
海特克动力	61	20.10	954.71
可比公司平均值	95	16.46	1,197.12
公 司	34	8.10	672.70

[注]“同行业可比平均薪酬”系根据销售费用中的职工薪酬除以平均人数计算得出

如上表所示，公司销售人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要原因系公司业务规模与同行业可比公司相比较小，人均销售额较小。

② 运费保险费

经查询公开信息、公司所列运费保险费与同行业可比公司所列运输及货代费、出口费用、运输费均主要包含运输费，所涵盖范围大致一致。2019 年，公司运费保险费费用率与绿田机械、海特克动力相近，与亿力机电相比较低，主要系亿

力机电存在电商直销业务，增加运输费。

③ 销售业务及市场推广宣传费

经查询公开信息、公司所列销售业务及市场推广宣传费与同行业可比公司所列市场推广宣传费、广告及业务宣传费、广告宣传费、展览费主要包含广告费、展会费、市场推广费等，所涵盖范围大致一致。2019年，公司销售业务及市场推广宣传费金额与绿田机械、海特克动力相近，由于公司收入规模小于绿田机械、海特克动力，导致销售业务及市场推广宣传费费用率与绿田机械、海特克动力相比较低。2019年，亿力机电的销售业务及市场推广宣传费金额和费用率均高于公司，主要系其中包含1,435.80万元用于电商的线上推广费用。

综上所述，公司销售费用率低于可比公司平均水平具有合理性，不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

(3) 剔除股份支付的影响后管理费用率和同行业公司比较

报告期内，公司剔除股份支付的影响后管理费用率与同行业上市公司比较如下：

可比公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
亿力机电	未披露	1.83%	2.32%	2.61%
绿田机械	2.58%	2.82%	2.92%	2.91%
海特克动力	未披露	5.25%	7.66%	11.93%
平均数	-	3.30%	4.30%	5.82%
公司	8.92%	7.90%	7.15%	8.12%

[注]可比公司亿力机电、海特克动力2021年度数据由于尚未披露，采用2021年1-6月数据替代

报告期内，公司剔除股份支付的影响后管理费用率均高于同行业可比上市公司平均水平。主要系虽然公司营业收入保持稳定增长的趋势，但与可比公司相比经营规模较小，管理人员薪酬及折旧摊销等费用具有一定刚性，占收入的比重相对较高，公司统筹管理的规模效应未得到充分体现，导致管理费用率高于可比公司平均水平。

从管理费用结构来看，职工薪酬、折旧与摊销明细占比较大，两项合计占管理费用总额（剔除股份支付费用后）的比例平均在60%以上。

1) 公司与同行业可比公司管理人员职工薪酬率比较如下：

可比公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
亿力机电	未披露	1.02%	1.32%	1.57%
绿田机械	1.66%	1.68%	1.83%	1.83%
海特克动力	未披露	2.96%	4.79%	7.59%
平均数	-	1.89%	2.65%	3.66%
公司	3.94%	3.70%	2.72%	3.41%

[注]可比公司亿力机电、海特克动力 2021 年度数据由于尚未披露,采用 2021 年 1-6 月数据替代

公司与同行业可比公司相比,收入规模较小,所以公司管理人员职工薪酬率比同行业可比公司平均数较高。2020 年度职工薪酬率较低,系受疫情影响,政府有关部门对公司五险一金进行部分减免所致。

2) 公司与同行业可比公司管理费用折旧与摊销率比较如下:

可比公司名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
亿力机电	未披露	0.23%	0.18%	0.22%
绿田机械	0.34%	0.32%	0.32%	0.40%
海特克动力	未披露	0.42%	0.86%	1.04%
平均数	-	0.32%	0.46%	0.56%
公司	1.64%	1.68%	1.54%	1.23%

[注]可比公司亿力机电、海特克动力 2021 年度数据由于尚未披露,采用 2021 年 1-6 月数据替代

除海特克动力由于收入规模不断扩大以外,公司、亿力机电和绿田机械管理费用折旧与摊销率均保持较为稳定,由于公司管理费用中的折旧摊销具有一定的刚性,所以在公司收入规模相对较小的情况下,公司管理费用折旧与摊销率比同行业可比公司平均数较高。

综上,公司管理费用率高于行业平均值,主要是收入规模较小、管理人员薪酬及折旧摊销占比高于同行业可比公司所致,相关情况符合实际经营情况。

(4) 如费用率低于同行业可比公司,是否存在关联方或其他第三方代垫成本费用情况

公司销售费用率低于同行业可比公司,相关原因见(二)1(2)剔除股份支付的影响后销售费用率和同行业公司比较之回复,公司销售费用率低于可比公司平均

水平具有合理性，不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况。

2. 说明研发费用中各项目报告期内变动原因、研发材料投入的实物流转及处置情况，结合产品定制化生产的流程说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据，发行人是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行，研发人员与其他人员是否准确划分，是否存在多计研发支出以获取高新技术企业资格的情形；研发样品对外销售涉及的产品类型、金额、对外销售的会计处理

(1) 研发费用中各项目报告期内变动原因

报告期内，公司研发费用明细如下：

单位：万元

项 目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)	金额	比例(%)
职工薪酬	328.71	51.01	730.58	48.19	689.56	45.88	633.91	46.19
办公经费	5.52	0.86	6.52	0.43	3.87	0.26	15.05	1.10
差旅费	0.42	0.07	0.81	0.05	1.71	0.11	9.96	0.73
折旧摊销	36.66	5.69	81.71	5.39	80.29	5.34	125.92	9.18
认证与技术 研发服务费	12.31	1.91	17.25	1.14	64.97	4.32	52.26	3.81
原材料耗用	260.82	40.47	679.05	44.80	662.62	44.09	535.21	38.99
合 计	644.43	100.00	1,515.93	100.00	1,503.02	100.00	1,372.31	100.00

报告期内，公司的研发费用主要由职工薪酬、原材料耗用等明细构成，研发费用各项明细的变动原因分析如下：

1) 职工薪酬变动分析

报告期各期，职工薪酬的金额分别为633.91万元、689.56万元、730.58万元和328.71万元，职工薪酬占研发费用的比例分别为46.19%、45.88%、48.19%和51.01%。公司研发人员数量及年均工资如下表所示：

项 目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
研发人员薪酬（万元）	328.71	730.58	689.56	633.91
研发人员数量（人）	66	73	73	75
研发人员人均年薪（万元/人）	9.96	10.02	9.46	8.42

注：研发人员数量系各年度月平均人数；2022年1-6月研发人员人均年薪=

1-6月平均薪酬*2

如上表所示，公司2019年至2022年1-6月期间研发人员数量比较稳定，其中，2019年至2021年研发人员人均工资呈持续增长的趋势，主要原因系报告期内公司对员工的正常涨薪；2022年研发人员人均工资略有下降，主要原因系公司1-6月尚未计提年终奖所致。

2) 原材料耗用变动分析

报告期内，公司研发费用中的原材料耗用金额分别为535.21万元、662.62万元、679.05万元和260.82万元，研发原材料耗用金额占研发费用的比例分别为38.99%、44.09%、44.80%和40.47%。

2019-2020年度，公司研发费用原材料耗用增长127.41万元，同比增长23.81%，主要系不同项目对研发投入的材料需求不同，同时同一项目在不同年度研发阶段不同导致原材料投入存在差异。

2019-2020年跨年度研发项目原材料耗用金额列示：

单位：万元

序号	项目名称	2020年领料金额	2019年领料金额
1	高压柱塞泵型式试验台架系统开发	83.57	20.54
2	工程车辆底盘清洗专用高压大流量清洗机开发	74.82	28.30
3	200L/min超大流量手持式高压清洗机喷射系统开发	74.15	44.34
4	地面高效清洗用虹吸式高压清洗系统研发	52.26	9.40
5	适用于大面积清洗作业的高压清洗机自旋转喷射系统开发	32.30	18.40
6	引擎式高压清洗机自动调速系统开发	30.63	24.65
7	55KW大功率往复复式高压柱塞泵开发	26.57	34.25
8	具有污水吸排功能的地面清洗用高压清洗机开发	17.95	38.71
9	环卫车用高压清洗系统开发	16.12	33.26
10	轻量化高效电机驱动式高压清洗机研发	11.06	12.39
11	往复式高压柱塞泵动态特性智能检测系统开发	3.91	11.44
12	纯电动道路清洗车用高压柱塞泵开发	0.94	27.71
	合计	424.28	303.39

2020-2021年度，公司研发费用原材料耗用增长16.43万元，同比增长2.42%，主要系不同项目对研发投入的材料需求不同导致原材料耗用的金额波动。

2022年1-6月年化研发费用原材料耗用为521.64万元,减少157.41万元,同期对比下降23.18%,主要系2022年上半年公司新增的研发项目数量同比减少,同时主动的控制运行研发项目的材料投入所致。

3) 折旧与摊销

报告期各期,公司折旧与摊销的金额分别为125.92万元、80.29万元、81.71万元和36.66万元(年化金额为73.32万元)。

2019年研发费用中折旧与摊销金额较高,原因系公司于2019年产品生命周期管理系统(PLM)软件摊销金额为23.81万元,该软件自2014年12月购入,分5年摊销,已于2019年11月摊销完结。同时2020年、2021年及2022年1-6月部分研发设备陆续提足折旧,故折旧摊销金额较2019年度较低。

4) 认证与技术看研发服务费

报告期各期,公司认证与技术看研发服务费的金额分别为52.26万元、64.97万元、17.25万元和12.31万元(年化金额为24.62万元)。公司认证与技术看研发服务费主要核算研发活动涉及的委托设计费、认证费用等,公司2019-2020年度认证与技术看研发服务费较高系主要系研发项目相关的委托设计费较高所致。

5) 办公经费

报告期各期,公司研发费用中办公经费金额分别为15.05万元、3.87万元、6.52万元及5.52万元。各报告期公司办公经费占研发费用比重较小,办公经费主要系各研发项目按需领用办公用品。

6) 差旅费

报告期各期,公司研发费用中差旅费金额分别为9.96万元、1.71万元、0.81万元及0.42万元。公司2019年至2022年1-6月期间差旅费呈下降趋势,主要系2020年以来受疫情影响出差情况减少。

(2) 研发材料投入的实物流转及处置情况

1) 研发材料领用

研发项目立项后,研发人员根据项目进度及需求编制领料单,经项目负责人和工程师签署后传递物料员及仓储部门,仓库人员根据领料单在ERP系统中维护项目编号、领料数量、领用部门名称等信息,并制作出库单据。物料员根据领料单向仓储部门领料,领料单经仓储人员签署后并经物料员送达指定地点即完成研发材料领用。

报告期各期，公司研发项目各项目的材料费明细如下：

1) 2022年1-6月

单位：万元

序号	项目名称	领料金额
1	并列式多点控制高压清洗喷枪研发	11.29
2	溢流式超高压喷枪开发	6.98
3	光伏面板专用清洗装置研发	27.53
4	槽罐清洗用三维喷头设计开发	7.63
5	链条式下水道疏通喷头研发	5.25
6	喷射角度可调式高压喷头研发	1.07
7	通过式高压远程旋转喷射装置研发	0.79
8	电动环卫车用冷热水高压清洗机开发	27.85
9	高速高压柱塞泵高精度装配工艺研究	2.75
10	高效永磁直驱电机在高压清洗机上的应用研究	106.59
11	具有低压力损失机构的高压清洗机系统开发	2.49
12	轻量化高强度斜盘式高压柱塞泵开发	21.00
13	市政管道疏通/清洗用车载式高压清洗机组	30.35
14	小型超高压清洗机专用高转速超高压柱塞泵开发	9.26
	合计	260.82

2) 2021年度

单位：万元

序号	项目名称	领料金额
1	适用于大面积清洗作业的高压清洗机自旋转喷射系统开发	5.41
2	工程车辆底盘清洗专用高压大流量清洗机开发	6.58
3	截止式可伸缩定向清洗附件研发	41.84
4	管道疏通清洗系列化附件研发	24.25
5	高压清洗机铜合金配件高效自动化加工工艺研究	40.07
6	基于可控燃烧及流体换热技术热水清洗机研发	32.67
7	并列式多点控制高压清洗喷枪研发	10.49
8	溢流式超高压喷枪开发	17.47
9	光伏面板专用清洗装置研发	28.43
10	槽罐清洗用三维喷头设计开发	23.35
11	链条式下水道疏通喷头研发	9.22

12	超高压清洗机用高功率柱塞泵	11.27
13	基于电机直驱技术的多功能高压清洗系统	68.58
14	石化行业专用大功率5缸高压柱塞泵研发	76.25
15	高压清洗机铜合金泵头表面防腐钝化处理技术研究	90.02
16	车用紧凑型高速高压柱塞泵及配套附件研发	51.91
17	小型超高压清洗机专用高转速超高压柱塞泵开发	61.18
18	高效永磁直驱电机在高压清洗机上的应用研究	39.62
19	市政管道疏通/清洗用车载式高压清洗机组	15.90
20	电动环卫车用冷热水高压清洗机开发	16.85
21	轻量化高强度斜盘式高压柱塞泵开发	7.69
	合 计	679.05

3) 2020 年度

单位：万元

序号	项目名称	领料金额
1	200L/min 超大流量手持式高压清洗机喷射系统开发	74.15
2	引擎式高压清洗机自动调速系统开发	30.63
3	具有污水吸排功能的地面清洗用高压清洗机开发	17.95
4	适用于大面积清洗作业的高压清洗机自旋转喷射系统开发	32.30
5	工程车辆底盘清洗专用高压大流量清洗机开发	74.82
6	截止式可伸缩定向清洗附件研发	36.18
7	管道疏通清洗系列化附件研发	21.04
8	高压清洗机铜合金配件高效自动化加工工艺研究	34.86
9	基于可控燃烧及流体换热技术热水清洗机研发	33.00
10	纯电动道路清洗车用高压柱塞泵开发	0.94
11	往复式高压柱塞泵动态特性智能检测系统开发	3.91
12	环卫车用高压清洗系统开发	16.12
13	55KW 大功率往复式高压柱塞泵开发	26.57
14	高压柱塞泵型式试验台架系统开发	83.57
15	轻量化高效电机驱动式高压清洗机研发	11.06
16	地面高效清洗用虹吸式高压清洗系统研发	52.26
17	超高压清洗机用高功率柱塞泵	41.70
18	基于电机直驱技术的多功能高压清洗系统	37.70
19	石化行业专用大功率5缸高压柱塞泵研发	12.98

20	高压清洗机铜合金泵头表面防腐钝化处理技术研究	6.44
21	车用紧凑型高速高压柱塞泵及配套附件研发	14.44
	合 计	662.62

4) 2019 年度

单位：万元

序号	项目名称	领料金额
1	节能电机式高压热水清洗机	8.34
2	多工位智能无级变速冷热水高压清洗系统	32.32
3	影响高压清洗机使用寿命因素分析及工艺改善研究	48.56
4	高压阻尼自旋转推进式管道喷嘴总成研发	24.20
5	多工位智能无级变速“冷水+蒸汽”高压清洗系统	30.39
6	200L/min 超大流量手持式高压清洗机喷射系统开发	44.34
7	引擎式高压清洗机自动调速系统开发	24.65
8	具有污水吸排功能的地面清洗用高压清洗机开发	38.71
9	适用于大面积清洗作业的高压清洗机自旋转喷射系统开发	18.40
10	工程车辆底盘清洗专用高压大流量清洗机开发	28.30
11	高压泵铝压铸件表面处理技术研究	2.75
12	燃气式蒸汽清洗机研发	54.15
13	旋转式双头大面积地面清洗系统研发	9.51
14	市政环卫机械用大流量高压往复式柱塞泵开发	21.60
15	纯电动道路清洗车用高压柱塞泵开发	27.71
16	往复式高压柱塞泵动态特性智能检测系统开发	11.44
17	环卫车用高压清洗系统开发	33.26
18	55KW 大功率往复式高压柱塞泵开发	34.25
19	高压柱塞泵型式试验台架系统开发	20.54
20	轻量化高效电机驱动式高压清洗机研发	12.39
21	地面高效清洗用虹吸式高压清洗系统研发	9.40
	合 计	535.21

2) 研发材料的去向及处置情况

研发领料的最终去向主要系：① 形成样机免费赠予 Green Canpump Inc.、Tarco International Inc. 和徐州弘毅机电设备有限公司等客户，或者在参展时免费赠送；形成样机时，冲回研发费用，计入存货；在送出时，将相关存货结转至销售费用；② 作为研发样机进行耐久性测试等样品测试，试样机寿命耗尽后

进行拆解回收入库；③ 公司对研发过程中形成的下脚料、残次品等进行报废，由相关研发辅助人员收集后将其转移到公司指定的废料仓库区域，按照废料的实际重量制作其他入库单入库。

(3) 结合产品定制化生产的流程说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据，公司是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行

1) 结合产品定制化生产的流程说明前期定制设计等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据

公司产品定制化生产的流程中发生的前期定制设计等支出主要系公司研发部门进行图纸设计研发人员的工资及物料费用。公司的清洗机及泵类产品需要根据实际运行环境及客户要求进行定制化设计，公司过往设计产品的设计图纸等记录在了产品生命周期管理系统（PLM）中，作为公司重要的研发资料。公司在接到新定制化订单时，一般先根据产品生命周期管理系统（PLM）中的过往定制设计的产品进行参照对比，即选定与公司本次定制化订单存在类似之处的过往产品，在上述产品的基础上进行方案或设计的修改。因此，公司针对某客户定制化产品进行前期设计形成的数据会成为公司重要的研发资料，并可在不同客户的其他产品上进行借鉴，为未来的设计开发提供帮助。

综上所述，公司针对定制化产品的前期设计环节的相关费用均计入至研发费用，具有合理性。

2) 公司是否已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执行

根据《企业会计准则》的有关规定和研发项目管理制度，研发费用仅包括与研发活动直接相关的人工工资费用、直接投入和制造费用等支出可以计入研发支出，主要包括：①研发活动直接投入的材料；②研发人员的工资、奖金和社保等人工费用；③用于研发活动的仪器设备等固定资产的折旧和摊销；④与研发活动直接相关的技术服务费等其他费用。

报告期内，公司按照《企业会计准则》的有关规定逐步建立完善了相关内控制度，明确生产成本和研发费用的划分依据和标准，其中《研发费用会计核算管理办法》《产品项目管理规定》《项目开发流程》《研发用样机管理规定》等中明确了研发支出开支范围、标准各项研发支出的审批流程。

公司在报告期间对研发支出的开支范围及标准做出规定，研发费用，指公司

在产品、技术、材料、工艺、标准的研究开发过程中发生的各项费用，包括：①研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用。②公司在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴等人工费用以及外聘研发人员的劳务费用。③用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费或租赁费以及相关固定资产的运行维护、维修等费用。④用于研发活动的软件、专利权、非专利技术无形资产的摊销费用。⑤用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，设备调整及检验费，样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费等。⑥为新产品和新工艺的构思、开发和制造，进行工序、技术规范、操作特性方面的设计所发生的费用。⑦通过外包、合作研发等方式，委托其他单位、个人或者与之合作进行研发而支付的费用。但该费用应按规定比例计算的金额作为企业研发费用支出。⑧与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、资料翻译费、会议费、差旅费、办公费、外事费、研发人员培训费、培养费、专家咨询费、高新科技研发保险费用等。

研发费用发生时，根据规定由相关人员按项目名称填写费用报销单据或付款申请书的，由项目负责人、研发部门负责人、分管领导、公司负责人签字审核后送达财务部。财务部复核手续是否齐全、相关单据是否完整、数据是否准确，出纳依由核准后的凭证支付费用。

报告期内，公司在研发项目管理、成本核算等方面进行内部控制，准确划分和核算各项研发支出，相关审批程序得到有效执行。

(4) 研发人员与其他人员的划分

公司根据员工的实际工作岗位和岗位职责划分为生产人员、管理人员、销售人员和研发人员，公司建立并有效执行《产品项目管理规定》等研发相关内控制度，对研发岗位的设置和职责做出明确的规定，能够有效根据工作岗位职责、实际开展的工作内容划分研发人员与其他人员。

(5) 公司不存在多计研发支出以获取高新技术企业资格的情形

报告期内，公司建立并执行了较为完善的成本费用核算制度，对研发人员与其他人员进行了准确划分，对生产和研发部门的领用的材料进行了区分，同时根据研发项目耗用工时合理分摊与研发直接相关的折旧摊销费用。公司研发费用的内控制度设计合理，并得到有效执行，不存在多计研发支出以获取高新技术企业资格的情形。公司申请高新技术企业时，研发支出已经通过审核，符合高新技术

企业要求。

(6) 研发样品对外销售涉及的产品类型、金额、对外销售的会计处理
报告期内，公司研发样品未形成可销售商品对外进行销售。

3. 说明财务费用汇兑损益的计算过程及依据，财务费用中利息收入的具体情况、形成原因与货币资金的匹配情况

(1) 财务费用汇兑损益的计算过程和依据

报告期内，公司汇兑损益金额分别为-64.76万元、552.75万元、142.44万元和-343.26万元，系美元兑人民币汇率中间价变动的影响所致。

1) 公司财务费用汇兑损益的计算过程

外币交易在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率折算为人民币金额。资产负债表日，外币货币性项目采用资产负债表日即期汇率折算，因汇率不同而产生的汇兑差额，除与购建符合资本化条件资产有关的外币专门借款本金及利息的汇兑差额外，计入当期损益；以历史成本计量的外币非货币性项目仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其人民币金额。

当期汇兑损益=公司持有的外币货币性项目资产负债表日原币金额×资产负债表日的即期汇率-(该外币货币性项目期初原币×期初原币的即期汇率+该外币货币性项目当期新增每笔的原币金额×业务发生时的即期汇率-该外币货币性项目当期减少每笔的原币金额×业务发生时的适用汇率)

2) 根据《企业会计准则第19号——外币折算》规定

“第九条 企业对于发生的外币交易，应当将外币金额折算为记账本位币金额。

第十条 外币交易应当在初始确认时，采用交易发生日的即期汇率将外币金额折算为记账本位币金额；也可以采用按照系统合理的方法确定的、与交易发生日即期汇率近似的汇率折算。

第十一条 企业在资产负债表日，应当按照下列规定对外币货币性项目和外币非货币性项目进行处理：

(一) 外币货币性项目，采用资产负债表日即期汇率折算。因资产负债表日即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，计入当期损益。

(二) 以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率

折算，不改变其记账本位币金额。”

综上所述，公司财务费用汇兑损益的计算过程正确，符合企业会计准则的规定。

(2) 财务费用中利息收入的具体情况、形成原因、与货币资金的匹配情况
报告期内，公司财务费用中利息收入与货币资金情况相匹配。具体分析如下：

1) 报告期内，公司利息收入与货币资金的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
利息收入	125.80	237.91	96.18	34.06
银行存款及其他货币 资金月均余额	11,282.56	9,701.20	6,441.31	3,172.77
平均存款利率	2.23%	2.45%	1.49%	1.07%

注 1：2019-2021 年度银行存款及其他货币资金月均余额=当期各月末银行存款及其他货币资金余额之和/12，2022 年 1-6 月银行存款及其他货币资金月均余额=1-6 月各月末银行存款及其他货币资金余额之和/6

注 2：上表中的利息收入为存款利息收入

如上表所示，报告期各期，公司财务费用中的利息收入分别为 34.06 万元、96.18 万元、237.91 万元和 125.80 万元，主要为银行存款及其他货币资金对应的结息收入，平均存款利率分别为 1.07%、1.49%、2.45%和 2.23%，均高于活期存款基准利率，主要原因系公司与部分银行签订了协定存款协议，协定存款利率为 1.00%-3.10%。公司协定存款利息收入与货币资金的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
协定存款利息收入	124.94	233.60	91.55	25.97
协定银行存款月均余额	8,008.00	7,586.17	3,336.89	1,997.85
平均存款利率	3.12%	3.08%	2.74%	1.30%
协定存款的利息收入占 总利息收入比重	99.32%	98.19%	95.18%	76.24%

注 1：2019-2021 年度协定银行存款月均余额=当期各月末签订协定存款协议的各银行账户存款余额之和/12，2022 年 1-6 月协定银行存款月均余额=1-6 月各月末签订协定存款协议的各银行账户存款余额之和/6

注 2：上表中的利息收入为协定存款利息收入

如上表所示，报告期各期，协定存款的利息收入占总利息收入比重分别为 76.24%、95.18%、98.19%和 99.32%，占比较大；协定存款的平均存款利率分别为 1.30%、2.74%、3.08%和 3.12%，2020 年平均存款利率较 2019 年有较大增长，2021 年平均存款利率较 2020 年有小幅增长，2022 年 1-6 月平均存款利率较 2021 年基本一致。

2) 协定存款的平均存款利率变动原因具体分析如下：

① 报告期内，公司与中国银行股份有限公司台州市路桥区支行账户 362358352447（以下简称 2447 账户）签订协定存款规定，该账户人民币单位协定存款业务于 2018 年 7 月至 2019 年 7 月期间生效，合同约定起存金额为人民币壹拾万元，起存金额（含）以内的存款按人民币活期利率计息，利率为中国银行挂牌公告的人民币单位活期存款利率，即 0.30%，超出起存金额的存款按中国银行挂牌公告的人民币协定存款基准利率计息，即 1.00%；该账户于 2019 年 10 月至 2020 年 10 月期间生效的人民币单位协定存款业务，合同约定起存金额为人民币壹拾万元，起存金额（含）以内的存款按人民币活期利率计息，利率为中国银行挂牌公告的人民币单位活期存款利率，即 0.30%，超出起存金额的存款按人民币协定存款利率计息，利率为中国银行挂牌公告的人民币单位协定存款上浮 49.5%，即 1.495%；该账户于 2020 年 10 月至 2021 年 10 月生效的人民币单位协定存款业务内容不变；该账户于 2021 年 11 月至 2022 年 11 月期间，生效的人民币单位协定存款业务内容不变。

公司与中国银行股份有限公司台州市路桥区支行账户 380570565569（以下简称 5569 账户）签订协定存款规定，该账户人民币单位协定存款业务于 2019 年 10 月至 2020 年 10 月期间生效的人民币单位协定存款业务，合同约定起存金额为人民币壹拾万元，起存金额（含）以内的存款按人民币活期利率计息，利率为中国银行挂牌公告的人民币单位活期存款利率，即 0.30%，超出起存金额的存款按人民币协定存款利率计息，利率为中国银行挂牌公告的人民币单位协定存款上浮 49.5%，即 1.495%；该账户于 2020 年 10 月至 2021 年 10 月生效的人民币单位协定存款业务内容不变；该账户于 2021 年 11 月至 2022 年 11 月期间，生效的人民币单位协定存款业务内容不变。

协定存款协议签订后，公司为了获取更高的存款利率，相关存款倾向于存入

2447 账户和 5569 账户，故 2019 年的协定存款平均存款利率为 1.30%，处于 1.00%-1.495%之间。

② 公司与浙江台州路桥农村商业银行股份有限公司横街支行账户 201000077229242（以下简称 9242 账户）签订协定存款协议规定，该账户人民币单位协定存款业务于 2019 年 12 月开始生效，于 2020 年 12 月 08 日到期，到期后自动顺延，合同约定 20 万元（含）以内的存款按协定年利率 0.30%计息，超出 20 万元的存款按协定年利率 3.10%计息；公司与浙江台州路桥农村商业银行股份有限公司横街支行账户 201000307125109（以下简称 5109 账户）签订协定存款协议规定，该账户人民币单位协定存款业务于 2022 年 5 月开始生效，于 2023 年 5 月到期，到期后自动顺延，合同约定 20 万元（含）以内的存款按协定年利率 0.30%计息，超出 20 万元的存款按协定年利率 3.20%计息。

在协议签订后，公司为了获取更高的存款利率，相关存款倾向于存入 9242 账户和 5109 账户，故 2020 年与 2021 年的协定存款平均存款利率分别为 2.74%和 3.08%，接近于 9242 账户的协定存款利率 3.10%；2021 年的协定存款平均存款利率为 3.12%，在 3.10%和 3.20%之间。

综上所述，财务费用中利息收入主要系协定存款利息收入，平均利率较高，与货币资金情况相匹配。

4. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

1) 计算公司报告期内剔除股份支付的影响后的销售费用率，分析 2020、2021 年度收入增长但销售费用率下降的合理性；

2) 查阅公开披露资料，获取可比公司销售费用率和管理费用率，分析公司销售费用率低于可比公司平均水平、管理费用率高于可比公司平均水平的合理性；

3) 获取公司员工名册，分析公司销售人员平均薪酬水平，查阅同行业可比公司对比，分析差异原因；

4) 获取公司 2019-2022 年 1-6 月各期的研发费用明细表，分析申报期内各项研发费用发生额的变动情况，逐项分析研发费用变动的合理性；

5) 获取公司 2019-2022 年 1-6 月各期的研发项目台账，加计复核各报告期间分研发项目的领料金额与账面相符，同时对研发材料投入的实物流转及处置情

况进行测试；

6) 访谈公司研发人员，了解公司产品定制化生产前期涉及设计费用的情况及相关划分依据。获取并查阅研发相关制度，了解公司对研发支出开支范围、标准、审批程序的规定，同时测试公司与研发相关内部控制制度的执行情况，确认研发相关内部控制的运行有效性；

7) 获取并查阅《产品项目管理规定》等研发相关制度，了解公司对研发岗位的设置和职责规定；

8) 获取并查阅《研发费用会计核算管理办法》《产品项目管理规定》《项目开发流程》《研发用样机管理规定》等研发相关制度，了解公司对研发费用的开支范围和标准；

9) 获取并复核公司 2019 年-2022 年 1-6 月各期的研发费用明细账，确认公司申报期间无研发样品形成可销售商品对外进行销售；

10) 了解汇兑损益计算方法，检查是否符合会计准则的规定，检查所用汇率是否正确，前后期是否一致；

11) 获取财务费用-利息收入明细表，复核平均存款利率是否正确；

12) 检查利息收入对应的银行回单，核实其真实性；

13) 对所有银行账户实施函证程序，函证内容包括账户余额、是否受限、购买的银行定期存款产品情况、借款情况等多项内容；

14) 获取协定存款协议，检查其约定条款，测算协定平均存款利率是否在协议约定的合理范围内。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

(1) 公司剔除股份支付影响后 2020、2021 年度收入增长但销售费用率下降主要系运费保险费和销售业务及市场推广宣传费的下降所致，具有合理性；公司已说明销售费用率低于可比公司平均水平、管理费用率高于可比公司平均水平的具体原因，相关原因具有合理性；公司销售费用率低于可比公司平均水平具有合理性，不存在关联方或其他第三方代垫成本费用的情况；

(2) 报告期内公司研发费用中各项目变动的原因具有合理性，研发材料投入的实物流转及处置情况合理，设计费等支出在研发费用及生产成本之间的划分依据符合相关规定，公司已明确研发支出开支范围、标准、审批程序并得到有效执

行，研发人员与其他人员划分准确，不存在多计研发支出以获取高新技术企业资格的情形，研发样品未形成可销售商品对外进行销售；

(3) 财务费用汇兑损益的计算过程正确，符合企业会计准则的规定，财务费用中利息收入主要系协定存款利息收入，平均利率较高，与货币资金情况相匹配。

(三) 第三方回款及其他财务不规范情况

1. 对照《适用指引第 1 号》1-21 关于第三方回款的具体要求，说明各期第三方回款占营业收入的比例、涉及不同合作年限的客户数量、付款次数，第三方回款的原因及真实性，各类情形是否具有必要性和合理性，是否存在虚构交易或调节账龄情形，第三方回款的改进措施期后实施情况

(1) 请发行人对照《适用指引第 1 号》1-21 关于第三方回款的具体要求，说明各期第三方回款占营业收入的比例、涉及不同合作年限的客户数量、付款次数情况说明

报告期内，公司存在少量第三方回款，公司各期第三方回款占营业收入的比例的具体构成情况如下：

单位：万元、%

项 目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	回款	比例	回款	比例	回款	比例	回款	比例
客户通过其关联方付款	370.67	2.93	201.79	0.69	199.24	0.79	100.68	0.44
客户通过外汇兑换公司代为付款	-	-	80.94	0.28	-	-	-	-
境外客户指定关系密切独立第三方公司付款	13.39	0.11	308.75	1.05	418.81	1.66	386.04	1.67
合 计	384.06	3.03	591.48	2.02	618.04	2.45	486.72	2.11

注：比例指第三方回款占当期营业收入的比例

报告期内，公司第三方回款涉及不同合作年限的客户数量、付款次数情况如下：

单位：个，次

合作年限	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	客户数量	付款次数	客户数量	付款次数	客户数量	付款次数	客户数量	付款次数
1 年以内	-	-	11	16	10	16	7	11
1-2 年	-	-	6	20	4	5	5	7

2-3年	1	4	1	2	3	9	3	4
3年以上	8	16	14	21	20	45	15	38
合计	9	20	32	59	37	75	30	60

公司报告期内各期第三方回款金额分别为 486.72 万元、618.04 万元、591.48 万元和 384.06 万元，占营业收入的比例分别为 2.11%、2.45%、2.02%和 3.03%，剔除客户关联方代付款的情形后，第三方回款金额占营业收入的比例为 1.67%、1.66%、1.33%和 0.11%，第三方回款金额及占比较小，在合理范围之内。

报告期内各期，公司第三方回款涉及客户中，合作年限 1 年以上的客户家数分别为 23 家、27 家、21 家和 9 家，对应的付款次数分别为 49 次、59 次、43 次和 20 次。整体而言，第三方回款涉及客户主要为合作年限在 1 年以上的客户，付款次数较少，涉及第三方回款的客户均不是客户的关联方，销售回款与收入确认金额勾稽合理。

公司与可比公司第三方回款金额及占比对比如下：

单位：万元

公司	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
亿力机电	未披露		5,275.71	4.44%	5,764.24	2.96%	7,667.05	4.65%
绿田机械	未披露				9,082.03	7.41%	10,770.61	10.26%
海特克动力	未披露							
浙江大农	384.06	3.03%	591.48	2.02%	618.04	2.45%	486.72	2.11%

注：数据来源为可比公司招股说明书，其中亿力机电 2021 年度数据为 2021 年度 1-6 月数据

对比可知，公司第三方回款金额及占比均小于同行业可比公司，第三方回款金额无重大异常。

(2) 第三方回款的原因，各类情形是否具有必要性和合理性，是否存在虚构交易或调节账龄情形

报告期内，客户通过第三方回款的主要原因如下：

1) 客户通过其关联方付款

部分境外客户基于其自身资金安排，通过客户自身关联方代为支付货款；

2) 客户通过外汇兑换公司代为付款

部分境外客户所在国家及地区官方流通货币并非美元，出于外汇结算便捷性，该类客户通过外汇兑换公司兑换美元后向公司支付货款；

3) 境外客户指定关系密切独立第三方公司付款

部分客户出于资金周转以及提高资金使用效率的考虑，指定关系密切的独立第三方公司代为付款；

综上，公司第三方回款的原因合理，各类情形存在必要性和合理性，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

(3) 第三方回款的改进措施期后实施情况

为规范和减少第三方回款，公司已采取一系列改进措施，具体包括：

1) 公司根据《中华人民共和国会计法》《支付结算办法》《银行账户管理办法》和《现金管理暂行条例》等法律法规及实际业务情况完善相关内控制度，严格要求减少第三方回款；

2) 公司营销部积极与存在第三方回款的客户沟通，要求对方减少第三方回款。

3) 财务人员定期复核第三方回款情况，核实回款真实性和准确性。

2022年1-6月公司第三方回款金额为384.06万元，剔除关联方代付后，第三方回款金额仅为13.39万元，金额较小，考虑到客户大部分收入来源为外销收入，境外客户委托其关联方代付的情况属于行业内常见情况，第三方回款金额及占比水平处于合理范围内，无重大异常，公司的改进措施期后得以有效实施。

2. 根据保荐工作报告，发行人出纳持有并保管公司实际控制人控制的大农业机械全部两个银行账户的网银UK。请发行人说明发生上述事项的原因、整改情况，发行人保持财务独立性所采取的控制措施

(1) 发行人出纳持有并保管公司实际控制人控制的大农业机械全部两个银行账户的网银UK的原因

大农业机械于1993年2月23日成立，注册地为浙江省台州市路桥区横街镇工业区，法定代表人为应云琴。大农业机械股权结构为：王靖、应云琴各持有50%股权。目前大农业机械主要从事自有房屋租赁，无实际经营业务。

大农业机械共开设两个银行账户，分别为中国银行台州市路桥区支行，银行账号：350667989879和浙江台州路桥农村商业银行横街支行，银行账号：201000024342550。公司也在上述两家支行开设了银行账户。

由于大农机械日常银行业务较少，且浙江大农出纳人员於利云熟悉两家支行业务人员，为便于管理及与银行沟通，浙江大农出纳人员同时持有大农机械的两家银行网银 UK。

(2) 整改情况

1) 2022 年 6 月 6 日之后，浙江大农出纳人员於利云已经移交其保管的大农机械网银 UK，公司人员不再持有并保管公司实际控制人控制的大农机械银行账户的网银 UK；

2) 2022 年 6 月 6 日，大农机械解绑注销了未经常使用的中国银行台州市路桥区支行网银 UK，并变更了浙江台州路桥农村商业银行横街支行网银 UK 用户名称；

3) 公司对财务独立性进行全面梳理及整改，建立健全财务内控制度，保证财务独立性。

通过上述整改，前述财务独立性问题已解决。

(3) 发行人保持财务独立性所采取的控制措施

1) 在公司部门组织架构中，设置独立的财务部门进行独立核算，财务部岗位设置和人员配备严格遵循不相容岗位相分离且独立于其他部门；

2) 公司已建立包括《财务管理制度》《财务预算管理制度》《资金管理内控制度》《印章管理制度》《存货内控制度》等在内的会计制度，建立健全财务会计管理制度；

3) 公司已配备独立的财务软件并设置独立账套，独立核算，保证公司财务核算及资金使用与大农机械相互独立；

4) 公司依照法律法规要求报送纳税申报材料，依法独立纳税；

5) 公司建立健全三会制度，保证财务决策和资金使用的独立性，不受实际控制人及其控制的其他企业干预。

3. 请发行人说明报告期内是否存在转贷、现金交易、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款等情形，如存在，请补充说明具体情况，是否符合行业特性，是否符合相关规则要求，相关财务内控不规范情形是否已整改，并说明针对性的内控措施是否已建立并有效执行；对照《适用指引第 1 号》的要求对其他财务内控不规范情形进行补充披露，并视情况进行风险提示

(1) 报告期内是否存在转贷、现金交易、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款等情形

报告期内，公司不存在转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款等情形，公司存在少量现金交易的情况。

(2) 现金交易情况

报告期内，公司存在少量现金销售收款及现金采购的现金交易情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
现金销售收款	31.74	113.04	129.78	213.94
营业收入	12,660.67	29,281.12	25,229.50	23,093.84
现金销售收款占同期营业收入的比例	0.25%	0.39%	0.51%	0.93%

报告期内，现金销售收款主要为废品配件等零星材料销售或部分个人客户销售收入。公司主要从事高压清洗机、高压柱塞泵及其附件的生产销售业务，日常生产经营活动中会产生少量废旧物资等，因金额较小，且具有偶发性，存在废品回收商使用现金直接付款的情况，符合机械制造行业特性，现金交易存在商业合理性。

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
现金采购	7.45	109.74	145.82	131.85
采购总额	5,684.44	17,451.09	13,922.24	11,993.35
现金采购占同期采购总额的比例	0.13%	0.63%	1.05%	1.10%

报告期内，公司存在少量现金采购原材料的情况，主要系当地部分供应商习惯现金交易。公司与发生现金采购的供应商不存在关联关系，现金采购金额较小，采购价格按照市场价格执行，符合业务实际，不存在通过现金付款形式虚构业务的情形，具备商业合理性和必要性。

公司的现金销售收款与现金采购付款金额较小且呈逐年下降趋势，占同期营业收入或采购总额的比例较低，均为在合理的商业背景下，客户基于交易习惯、

结算便利性主动选择的结果，符合机械制造行业经营特点，不存在通过现金交易形式虚构业务的情形。

(3) 针对现金交易的内控措施及执行情况

针对现金交易，公司已建立健全如下针对性的内控措施并有效执行：

1) 根据《中华人民共和国会计法》《支付结算办法》《银行账户管理办法》和《现金管理暂行条例》等法律法规及实际业务情况完善了相关内控制度，并明确现金收支业务管理规则；

2) 优化调整相关环节的业务流程，从业务和财务层面对现金收款、现金支出实行严格管控，减少现金使用范围及现金使用规模。

3. 核查程序及核查结论

(1) 核查程序

针对上述事项，我们对照《适用指引第 1 号》1-21 关于第三方回款的具体要求，实施了如下核查程序：

1) 抽查主要第三方回款方对应的销售合同/订单、报关单、销售发票、银行回单等资料，验证第三方回款与收入确认金额的勾稽关系；

2) 获取公司第三方回款明细台账，根据公司提供的客户与第三方回款情况，发函与外销客户确认第三方回款金额，同时由客户与付款第三方签署第三方回款确认函，证明相关第三方回款事项的真实性，验证是否存在虚构交易或调节账龄情形；

3) 通过网络查询等方式，验证回款方与客户及公司之间的关系，核查客户、付款方及公司之间的关联关系，验证是否存在虚构交易或调节账龄情形；

4) 核查报告期内公司、实际控制人、董监高银行账户流水明细，逐笔核查交易对方名称，与第三方回款方进行比较，确认是否存在与第三方回款的支付方之间资金往来，以验证交易的真实性；

5) 查阅公司部门组织架构图，核查是否设置独立的财务部门；

6) 获取公司员工花名册、查阅公司财务部岗位设置和人员配备，核查财务人员是否独立；

7) 查阅公司包括《财务管理制度》《财务预算管理制度》《资金管理内控制度》《印章管理制度》《存货内控制度》等在内的会计制度，核查是否建立健全财务会计管理制度；

8) 获取公司已开立银行结算账户清单，核查公司是否独立在银行开户，是否存在与其实际控制人控制的其他企业共用银行账户的情况；

9) 查阅公司三会材料，核查公司的财务决策和资金使用是否受到实际控制人及其控制的其他企业干预；

10) 查阅公司报告期内银行借款情况，核查是否存在转贷情形；

11) 获取现金交易相关的合同或订单、出库单/入库单、运输单、对账单、报关单、发票、付款单等原始交易凭证，核查交易的真实性；

12) 了解公司大额现金交易的客户和供应商的基本情况，查询其工商登记信息，核查其是否为公司关联方；获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，了解上述人员近亲属的相关情况；

13) 获取公司报告期内销售台账、采购台账，汇总公司报告期内客户和供应商清单，逐笔核查公司、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、主要财务人员报告期内的银行流水，并与客户和供应商清单进行比对；

14) 获取公司开具的票据清单，核查是否有真实交易背景；

15) 获取并核查公司及相关人员资金流水，核查是否有个人账户收款情况。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 公司已说明各期第三方回款占营业收入的比例、涉及不同合作年限的客户数量、付款次数；公司第三方回款各类情形具有必要性及合理性，不存在虚构交易或调节账龄情形；公司已采取针对第三方回款的改进措施且期后实施情况良好；

2) 公司已说明出纳持有并保管公司实际控制人控制的大农机械全部两个银行账户的网银 UK 的原因、整改情况，公司已为保持财务独立性建立控制措施并有效执行；

3) 报告期内，公司不存在转贷、开具无真实交易背景的票据、个人账户收款等情形；公司存在少量现金交易情况并已在招股说明书中补充披露相关情况，公司现金交易金额较小，具有必要性和合理性，与公司业务情况相符；现金交易的客户和供应商与公司不存在关联关系；公司现金销售收入确认及成本核算的原则准确、依据充分，不存在体外循环或虚构业务情形；公司现金交易收付款单据、审批单据、现金日记账等相关单据齐备，现金交易的内部控制制度完备、合理并

执行有效，现金交易具有可验证性；公司现金交易流水的发生与相关业务发生真实一致，不存在异常分布；实际控制人及董事、监事、高级管理人员等关联方与现金交易的客户或供应商不存在资金往来；公司已采取减少现金交易的改进措施并有效执行，报告期内现金交易金额及比例较小，且呈逐年下降趋势。

(四) 对已背书或贴现但未到期的应收票据进行终止确认的合规性

1. 说明各期应收票据中银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、期末余额等，并说明报告期内应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

(1) 报告期各期，应收票据中银行承兑汇票和商业承兑汇票的期初余额、本期收到金额、本期兑付及支付金额、期末余额见下表

单位：万元

年 份	项 目	期初余额	本期收到金额	本期兑付及支付金额		期末金额
				背书转让	到期收款金额	
2022年 1-6月	银行承兑汇票	15.20	749.06	682.06	--	82.20
	商业承兑汇票	230.76	119.20	--	230.76	119.20
	合计	245.96	868.26	682.06	230.76	201.40
2021年度	银行承兑汇票	--	1,630.85	1,615.65	--	15.20
	商业承兑汇票	389.79	361.56	--	520.59	230.76
	合计	389.79	1,992.41	1,615.65	520.59	245.96
2020年度	银行承兑汇票	13.80	2,309.54	2,321.34	2.00	--
	商业承兑汇票	269.60	458.59	43.60	294.80	389.79
	合计	283.40	2,768.13	2,364.94	296.80	389.79
2019年度	银行承兑汇票	59.36	3,068.20	3,113.76	--	13.80
	商业承兑汇票	274.95	555.84	317.14	244.05	269.60
	合计	334.31	3,624.04	3,430.90	244.05	283.40

[注]2019年末银行承兑汇票余额13.80万元，2021年末银行承兑汇票余额15.20万元作为应收账款融资列示，2022年6月末银行承兑汇票余额82.20万元作为应收账款融资列示

(2) 说明报告期内应收票据出票方是否属于与发行人签订经济合同的往来

客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

报告期各期前二十大应收票据、出票人和前手背书人的具体情况如下：

1) 2022 年 1-6 月

单位：万元

前手背书人	出票人	票据种类	金额	出票日	到期日	出票方/前手背书人是否属于与公司签订经济合同的往来客户
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞装备	银行承兑汇票	76.59	2022-04-12	2022-10-12	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	51.60	2022-03-24	2022-09-24	是
广东合力塑胶	青岛海达源采购服务有限公司	银行承兑汇票	50.00	2021-11-24	2022-05-24	是
徐州弘毅机电	徐州徐工环境技术有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022-04-28	2022-10-28	是
徐州弘毅机电	徐州建机工程机械有限公司	银行承兑汇票	50.00	2022-06-24	2022-12-24	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	40.80	2022-01-26	2022-07-24	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	38.40	2022-04-26	2022-10-26	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	34.40	2022-03-29	2022-09-29	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	29.41	2022-03-22	2022-09-22	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	27.20	2022-01-24	2022-07-24	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	25.60	2022-04-25	2022-10-25	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	22.20	2022-06-28	2022-12-27	是
长沙普罗科	长沙普罗科	银行承兑汇票	19.00	2022-06-29	2022-12-28	是
长沙普罗科	长沙普罗科	银行承兑汇票	16.00	2022-05-31	2022-11-30	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	15.00	2022-02-28	2022-08-28	是
徐州弘毅设备	徐州美驰车桥有限公司	银行承兑汇票	15.00	2022-01-11	2022-07-25	是
福建永强力加动力设备有限公司	福建永强力加动力设备有限公司	银行承兑汇票	15.00	2022-02-15	2022-08-15	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	14.80	2022-06-24	2022-12-24	是
华和重工有限公司	华和重工有限公司	银行承兑汇票	14.77	2022-05-19	2022-05-19	是
长沙普罗科	长沙普罗科	银行承兑汇票	14.00	2022-04-12	2022-10-12	是

2) 2021 年度

单位：万元

前手背书人	出票人	票据种类	金额	出票日	到期日	出票方/前手背书人是否属于与公司签订经济合同的往来客户
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	101.40	2021-08-27	2022-02-27	是

广东合力塑胶	广西电网有限责任公司贵港供电局	商业承兑汇票	78.76	2021-12-13	2022-03-13	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	76.20	2021-09-23	2022-03-23	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	53.07	2021-07-27	2022-01-27	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	21.13	2021-07-27	2022-01-27	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	67.60	2021-08-26	2022-02-26	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	63.20	2021-03-29	2021-09-29	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	50.80	2021-09-23	2022-03-23	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	40.99	2021-04-26	2021-10-25	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	38.40	2021-02-24	2021-08-24	是
中汽商用汽车有限公司(杭州)桐庐分公司	中汽商用汽车有限公司(杭州)	银行承兑汇票	36.00	2021-01-27	2021-07-26	是
长沙普罗科	北汽福田汽车股份有限公司	银行承兑汇票	35.00	2021-05-27	2021-11-27	是
长沙普罗科	北汽福田汽车股份有限公司	银行承兑汇票	33.00	2021-02-23	2021-08-23	是
安徽华信科技	厦门市吉仁汽车贸易有限公司	银行承兑汇票	31.48	2021-03-26	2021-09-25	是
广东合力塑胶	广东合力塑胶	银行承兑汇票	31.20	2021-02-05	2021-08-04	是
徐州弘毅机电	徐州徐工汽车制造有限公司	银行承兑汇票	30.00	2021-08-04	2022-02-04	是
贵州黎阳科技	上海晋发发电设备成套有限公司	银行承兑汇票	28.87	2020-12-31	2021-07-01	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	28.80	2021-01-25	2021-07-25	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	26.89	2021-01-12	2021-07-12	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	25.60	2021-02-24	2021-08-24	是

3) 2020 年度

单位：万元

前手背书人	出票人	票据种类	金额	出票日	到期日	出票方/前手背书人是否属于与公司签订经济合同的往来客户
广东合力塑胶	广东电网有限责任公司湛江供电局	商业承兑汇票	150.39	2020-09-17	2021-03-16	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	115.85	2020-12-16	2021-06-16	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	101.64	2020-12-16	2021-06-16	是
徐州弘毅机电	徐州徐工环境技术有限公司	银行承兑汇票	100.00	2020-03-30	2020-09-27	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	70.99	2020-07-13	2021-01-13	是
烟台杰瑞装备	烟台杰瑞石油服务集团股份有限公司	银行承兑汇票	69.60	2020-12-16	2021-06-16	是

广东合力塑胶	广西建峰慧贸易有限公司	银行承兑汇票	50.00	2019-12-20	2020-06-20	是
广东合力塑胶	广西纵览线缆集团有限公司	银行承兑汇票	50.00	2020-09-27	2021-03-27	是
徐州弘毅机电	江苏国润机械制造有限公司	银行承兑汇票	50.00	2019-11-27	2020-05-26	是
徐州弘毅机电	徐州徐工环境技术有限公司	银行承兑汇票	50.00	2020-02-26	2020-08-25	是
徐州弘毅机电	徐州美驰车桥有限公司	银行承兑汇票	50.00	2020-11-24	2021-05-24	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	39.60	2020-07-29	2021-01-29	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	34.80	2020-09-25	2021-03-25	是
福建永强力加动力设备有限公司	福建永强力加动力设备有限公司	银行承兑汇票	32.07	2020-06-17	2020-12-17	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	32.00	2020-08-27	2020-02-27	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	30.40	2020-10-28	2021-04-28	是
安徽华信科技	宁夏宝丰能源集团煤焦化有限公司	银行承兑汇票	30.00	2020-09-27	2021-03-27	是
北京欧华源新技术有限公司	杭州水处理技术研究开发中心有限公司	银行承兑汇票	30.00	2020-11-06	2021-05-06	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	28.00	2020-12-23	2021-06-23	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	26.40	2020-01-15	2020-7-15	是

4) 2019 年度

单位：万元

前手背书人	出票人	票据种类	金额	出票日	到期日	出票方/前手背书人是否属于与公司签订经济合同的往来客户
广东合力塑胶	广西电网有限责任公司河池供电局	商业承兑汇票	159.44	2019-06-21	2019-09-21	是
广东合力塑胶	广西顺业电缆有限公司	银行承兑汇票	110.00	2019-04-10	2019-10-10	是
徐州弘毅机电	徐州徐工环境技术有限公司	银行承兑汇票	80.00	2019-01-23	2019-07-23	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	36.80	2019-09-26	2020-03-26	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	54.00	2019-10-28	2020-04-28	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	52.20	2019-05-28	2019-11-28	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	51.20	2019-09-25	2020-03-25	是
徐州弘毅机电	温州海宏贸易有限公司	银行承兑汇票	50.00	2019-06-26	2019-12-26	是
徐州弘毅机电	徐州徐工环境技术有限公司	银行承兑汇票	50.00	2019-08-27	2020-02-27	是
北汽福田汽车股份有限公司长沙汽车厂	福州市中凯汽车贸易有限公司	银行承兑汇票	50.00	2019-04-11	2019-10-11	是
广东合力塑胶	广西顺业电缆有限公司	银行承兑汇票	48.00	2019-07-01	2020-01-01	是

长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	46.80	2019-07-26	2020-01-26	是
南通明诺电动科技股份有限公司	南通明诺电动科技股份有限公司	银行承兑汇票	43.86	2019-03-04	2019-09-04	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	42.00	2019-03-25	2019-09-25	是
北京环卫集团环卫装备乐亭有限公司	北京环卫集团环卫装备有限公司	银行承兑汇票	41.30	2019-12-17	2020-06-17	是
长沙普罗科	北汽福田汽车股份有限公司	银行承兑汇票	40.00	2019-07-24	2020-01-24	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	35.20	2019-07-29	2020-01-29	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	35.20	2019-11-27	2020-05-27	是
长沙中联重科	长沙中联重科	银行承兑汇票	35.00	2019-07-29	2020-01-29	是
长沙中联重科	长沙中联重科	商业承兑汇票	34.80	2019-05-28	2019-11-28	是

报告期内，若票据直接由客户开出，则出票方为与公司签订经济合同的往来客户。公司应收票据前手均为与公司签订经济合同的往来客户或其相关方，均存在真实交易情况，不存在无真实交易背景的票据往来。

2. 说明报告期内应收票据的贴现、背书情况、在现金流量表中的列示方式及具体影响金额，各期已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 报告期内应收票据的贴现、背书情况、在现金流量表中的列示方式及具体影响金额

报告期内，公司应收票据不存在贴现情况。报告期内，公司应收票据的背书金额分别为 3,430.90 万元、2,364.94 万元、1,615.65 万元和 682.06 万元，上述票据背书转让不形成现金流出，未在现金流量表中列示，对公司报告期现金流量表无直接影响。

(2) 公司报告期各期末已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据具体情况如下

单位：万元

报告期末	票据类型	期末终止确认金额	期末未终止确认金额
2022年6月30日	银行承兑汇票	593.79	
2021年12月31日	银行承兑汇票	953.15	
2020年12月31日	银行承兑汇票	1,332.03	

2019年12月31日	银行承兑汇票	1,197.85
-------------	--------	----------

根据《中华人民共和国票据法》规定，汇票到期被拒绝付款的，持票人可以对背书人、出票人以及汇票的其他债务人行使追索权。若公司被票据后手人行使了追索权，则公司可以向出票人、承兑人及票据前手行使追索权。故公司报告期各期末已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据仍具有追索权，理论上存在被追偿的风险；同时，公司报告期各期末已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据均为银行承兑汇票，承兑人是商业银行，商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，故上述被追偿的风险较低。报告期内，及截至2022年9月30日，公司未发生被追偿应收票据的情形。

根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》（财会〔2017〕8号）第五条规定，金融资产满足下列条件之一的，应当终止确认：1) 收取该金融资产现金流量的合同权利终止；2) 该金融资产已转移，且该转移满足本准则关于终止确认的规定。同时第七条规定，企业转移了金融资产所有权上几乎所有风险和报酬的，应当终止确认该金融资产，并将转移中产生或保留的权利和义务单独确认为资产或负债。

根据《企业会计准则解释第5号》的规定，企业对采用附追索权方式或将持有的金融资产背书转让，应当根据《企业会计准则第23号—金融资产转移》的规定，确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经转移，如企业已将该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产。

公司报告期各期末已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据均为银行承兑汇票，承兑人是商业银行，商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，因此公司合理判断票据所有权上的主要风险和报酬已经转移，符合《企业会计准则》规定的金融资产终止确认条件。

综上所述，公司报告期各期不存在应收票据贴现情况，已背书但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据均为银行承兑汇票，到期不获支付的可能性较低，终止确认符合企业会计准则的规定。

3. 说明报告期后发行人应收票据的回款情况，是否存在因到期无法兑付以及转为应收账款的情形，账龄是否连续计算，未到期应收票据是否存在到期无

法兑付的风险

截至 2022 年 9 月 30 日，公司应收票据的兑付/回款情况列表如下：

单位：万元

期 间	类别	期末余额	期后兑付情况				未到期 票据金 额	已到期 未兑付 的票据 金额
			背书	到期承兑	退回	小计		
2022 年 6 月 30 日	银行承 兑汇票	82.20	82.20	--	--	82.20	--	--
	商业承 兑汇票	119.20	--	74.40	--	74.40	44.80	--
	合计	201.40	82.20	74.40	--	156.60	44.80	--
2021 年 12 月 31 日	银行承 兑汇票	15.20	15.20	--	--	15.20	--	--
	商业承 兑汇票	230.76	--	230.76	--	230.76	--	--
	合计	245.96	15.20	230.76	--	245.96	--	--
2020 年 12 月 31 日	银行承 兑汇票	--	--	--	--	--	--	--
	商业承 兑汇票	389.79	--	389.79	--	389.79	--	--
	合计	389.79	--	389.79	--	389.79	--	--
2019 年 12 月 31 日	银行承 兑汇票	13.80	13.80	--	--	13.80	--	--
	商业承 兑汇票	269.60	--	219.60	50.00[注]	269.60	--	--
	合计	283.40	13.80	219.60	50.00	283.40	--	--

[注]截至 2021 年 12 月 31 日，上述票据均已退还给客户，并将上述款项收回

截至 2022 年 9 月 30 日，公司应收票据不存在因到期无法兑付以及转为应收账款的情形，各期末应收票据均已兑付，未到期应收票据不存在到期无法兑付的风险。

4. 说明报告期内对应收票据坏账准备的计提比例、依据及充分性

(1) 公司应收票据坏账准备计提情况

报告期内，公司应收票据余额和计提的坏账准备情况如下：

单位：万元

期 间	票据类型	应收票据余额	坏账准备	坏账计提比例
2022 年 6 月 30 日	商业承兑汇票	119.20	5.96	5.00%
2021 年 12 月 31 日	商业承兑汇票	230.76	11.54	5.00%
2020 年 12 月 31 日	商业承兑汇票	389.79	19.49	5.00%

2019年12月31日	商业承兑汇票	269.60	13.48	5.00%
-------------	--------	--------	-------	-------

公司根据谨慎性原则并结合新金融工具准则的相关规定，基于应收票据的信用风险特征，将其划分为银行承兑汇票和商业承兑汇票两种组合，银行承兑汇票承兑人是商业银行，商业银行具有较高的信用，银行承兑汇票到期不获支付的可能性较低，公司不对其计提坏账准备；公司对商业承兑汇票参照应收账款-账龄组合计提坏账准备。

(2) 同行业可比公司应收票据坏账准备计提情况

报告期内，同行业可比公司应收票据坏账准备计提比例情况如下：

公司名称	2022年6月30日	2021年12月31日	2020年12月31日	2019年12月31日
亿力机电	未披露	未披露	未披露	未披露
绿田机械	5.00%	5.00%	无	无
海特克动力[注]	未披露	5.00%	5.00%	5.00%
平均计提比例	--	5.00%	5.00%	5.00%
公司	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%

[注]海特克动力尚未披露2021年12月31日信息，表中所列为2021年6月30日信息

如上表所示，报告期各期末，绿田机械、海特克动力对应收票据计提坏账准备比例与公司情况一致。

(3) 报告期内，及截至2022年9月30日，公司未实际发生应收票据坏账。

综上所述，公司应收票据坏账准备计提的政策合理，对应收票据的计提坏账准备政策符合《企业会计准则》的规定，坏账准备的计提是充分的。

5. 核查程序与核查结论

(1) 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

1) 了解公司与应收票据的相关内部控制、盘点报告期各期末公司应收票据，并检查应收票据台账记录信息是否及时、准确、完整；

2) 查阅公司应收票据明细表，对报告期内的变动情况进行分析，核查应收票据收到、背书、到期承兑情况；

3) 获取报告期内公司客户及供应商清单，检查票据出票人或前手背书人是

否系公司客户、公司对外背书票据的对手方是否系公司的供应商，并取得相关销售合同、采购合同，对公司收付应收票据是否存在真实交易背景进行分析、核实；

4) 结合应收票据台账，检查公司已背书和已贴现未到期票据是否存在退回或者到期无法收款的情况，并结合会计准则分析公司将已背书或贴现的票据予以终止确认的合规性；

5) 检查报告期各期末应收票据期后背书、承兑情况，核查有无到期无法承兑事项，检查无法承兑的票据对应的应收账款的收回情况；

6) 获取应收票据减值计提政策，并与同行业可比公司应收票据计提比例进行对比，分析应收票据坏账准备计提的充分性合理性。

(2) 核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内公司应收票据出票方或前手背书人属于与公司签订经济合同的往来客户、报告期内公司是否存在无真实交易背景的票据往来；

2) 报告期各期公司已背书或贴现但在各期末尚未到期进行终止确认的应收票据附追索权、被追偿的风险较低，终止确认符合《企业会计准则》的规定；

3) 报告期内到期无法兑付以及转为应收账款的应收票据已经在报告期内全部收回，账龄根据应收账款的账龄连续计算，不存在到期无法兑付的风险；

4) 报告期内公司应收票据坏账计提充分、合理，符合公司实际情况。

(五) 政府补助核算是否合规

1. 结合相关政策文件内容说明政府补助确认为递延收益或计入当期损益的依据，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 政府补助计入当期损益或递延收益的会计处理依据

1) 根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的相关规定

“政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指企业取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助”。

“与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益。与资产相关的政府补助确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。按照名义金额计量的政府补助，直接计入当期损益。相关资产在使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损的，应当将尚未分配

的相关递延收益余额转入资产处置当期损益。”

“与收益相关的政府补助，分情况按照以下规定进行会计处理：

① 用于补偿企业以后期间的相关成本费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益或冲减相关成本；

② 用于补偿企业已发生的相关成本费用或损失的，直接计入当期损益或冲减相关成本。”

2) 公司对政府补助的会计处理

公司根据上述准则规定，公司将取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助作为与资产相关的补助按总额法核算，计入递延收益。公司将除上述外的其他补助作为与收益相关的补助按总额法核算，其中用于补偿已发生成本费用或损失的，计入其他收益；用于补偿企业以后期间成本费用或损失的，于收到时先计入递延收益，后续成本费用发生时计入其他收益。

(2) 结合相关政策文件内容说明政府补助确认为递延收益或计入当期损益的依据和会计处理

报告期内，政府补助对应的文件、确认依据、到账时间和会计处理如下

1) 2022 年 1-6 月

单位：万元

政府补助内容	确认依据	计入当期损益/递延收益的划分依据	到账时间	计入递延收益金额	计入当期损益金额	计入的科目
辅导备案奖励	台州市人民政府金融工作中心、台州市财政局、台州市自然资源和规划局、中共台州市人才工作领导小组办公室《关于印发〈支持企业上市挂牌和高质量发展 20 条〉的通知》(台进入办〔2020〕66 号)	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022 年 6 月		100.00	其他收益
2020 区外经贸资金	台州市商务局、台州市财政局发《关于申报 2020 年度市区两级外经贸促进资金项目的通知》(路商务〔2021〕8 号)	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022 年 5 月		54.95	其他收益
企业利润增加奖励补助	台州市路桥区金融工作中心、中共台州市路桥区委人才工作办公室、台州市路桥区经济与信息化局文件、台州市路桥区财政局、台州市路桥区财政局、台州市路桥区自然资源和规划分局《关于印发〈路桥支持企业上市挂牌新政 10 条〉的通知》(路金融中心〔2021〕19 号)	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022 年 6 月		36.44	其他收益
2021 年国家高企奖励	台州市路桥区科学技术局、台州市路桥区财政局发《关于下达 2021 年国家高新技术企业、省级企业研究院、省级高新技术企业研究开发中心、台州市级高新技术企业研究开发中心奖励资金的通知》	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022 年 4 月 /6 月		20.00	其他收益

2021年路桥区科技计划项目第一批补助资金	台州市路桥区科学技术局、台州市路桥区财政局发《关于下达2021年路桥区科技计划项目第一批补助资金的通知》(路科技(2022)5号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年5月		15.00	其他收益
省专精特新中小企业帮扶资金补助	温岭市人民政府发《温岭市人民政府关于印发温岭市进一步推进制造业高质量发展的若干意见的通知》(温政发(2020)47号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年3月		8.00	其他收益
稳岗补贴	浙江省人力资源和社会保障厅、浙江省财政厅、国家税务总局浙江省税务局发《浙江省关于做好失业保险稳岗位提技能防失业工作的通知》(浙人社发(2022)37号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年6月		6.71	其他收益
稳岗补贴	路桥区人力资源和社会保障局发《台州市拟享受2022年失业保险稳岗返还单位名单公示》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年6月		5.98	其他收益
省专精特新中小企业帮扶资金补助	台州市经信局发《关于开展2021年台州市专精特新“小巨人”企业培育名单申报工作的通知》(台经信中小(2021)72号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年6月		2.50	其他收益
突出企业贡献奖	中共横街镇委、横街镇人民政府发《关于表彰2020年度各类先进集体和先进个人的决定》(横镇委(2021)13号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年6月		2.00	其他收益
2021年度外贸物流政策资金	台州市商务局、台州市财政局发《关于申报2021年度外贸物流政策资金(2-6月)的通知》(台商务连发(2021)8号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年5月		1.10	其他收益
制造业企业稳产增产奖励资金	温岭市经济和信息化局、温岭市财政局发《关于下达支持制造业企业稳产增产奖励资金的通知》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2022年6月		1.00	其他收益
合计					253.68	

2) 2021年度

单位: 万元

政府补助内容	确认依据	计入当期损益/递延收益的划分依据	到账时间	计入递延收益金额	计入当期损益金额	计入的科目
路桥区2020年技术改造项目专项补助资金	台州市路桥区人民政府办公室《关于印发路桥区技术改造项目财政专项补助资金管理办法(2021版)的通知》(路政办发(2021)57号)	系与资产相关的政府补助,且以总额法核算	2021年12月	26.53		递延收益
小升规奖励资金	温岭市经济和信息化局、温岭市财政局《关于下达第一批小升规企业奖励资金的通知》(温经信(2021)50号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021年6月		112.24	其他收益
2020年度台州资本市场区级再奖励	台州市金融办、台州市财政局、台州市自然资源和规划局、市委人才办《关于印发〈支持企业上市挂牌和高质量发展20条〉的通知》(台金融办(2020)66号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021年12月		100.00	其他收益
2020年省级重点技术创新项目和重点高新技术产品奖励资金	温岭市经济和信息化局、温岭市财政局《关于印发2020年浙江省中重点技术创新项目和重点高新技术产品开发项目的通知》(温经信技术(2020)136号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021年12月		30.00	其他收益
2020年度台州资本市场区级奖励	台州市金融办、台州市财政局、台州市自然资源和规划局、市委人才办《关于印发〈支持企业上市挂牌和高质量发展20条〉的通知》(台金融办(2020)66号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021年12月		24.00	其他收益

2020 市外经贸发展资金补助	台州市路桥区商务局、台州市路桥区财政局《关于申报 2020 年度市区两级外经贸促进资金项目的通知》（路商务〔2021〕8 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 12 月		23.04	其他收益
两化融合补贴	温岭市人民政府《关于印发温岭市进一步推进制造业高质量发展的若干意见的通知》（温政发〔2020〕47 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 12 月		20.00	其他收益
开放型经济奖励	温岭市商务局、温岭市财政局《关于下达 2020 年度开放型经济奖励资金（第一批）的通知》（温商务发〔2021〕26 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 6 月		12.63	其他收益
2020 年度开放经济奖补资金	温岭市商务局、温岭市财政局《关于下达 2020 年度开放型经济奖补资金（第二批）的通知》（温商务发〔2021〕53 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 12 月		12.41	其他收益
2020 年通过国家知识产权贯标认证补助	台州市市场监督管理局、台州市财政局《关于印发台州市知识产权运营服务体系专项资金管理暂行办法的通知》（台市监知〔2019〕7 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 12 月		10.00	其他收益
2020 年度台州资本市场市级奖励	台州市金融办、台州市财政局、台州市自然资源和规划局、市委人才办《关于印发〈支持企业上市挂牌和高质量发展 20 条〉的通知》（台金融办〔2020〕66 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 12 月		6.00	其他收益
国家贯标认证奖励	中共台州市路桥区委、台州市路桥区人民政府《关于加快“科技新长征”推动高质量发展的若干政策意见》（路区委发〔2019〕68 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 6 月		5.00	其他收益
工业企业研发经费补助	温岭市科学技术局、温岭市财政局《关于下达温岭市 2020 年度规上工业企业研发补助的通知》（温科〔2021〕26 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 11 月		5.00	其他收益
管理创新工作奖励	台州市经济和信息化局《关于公布 2021 年度第一批通过管理创新工作验收企业的通知》	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 9 月		3.00	其他收益
稳岗补贴	台州市人力资源和社会保障局、台州市发展和改革委员会、台州市教育局、台州市财政局、国家税务总局台州市税务局、台州市人民政府征兵办公室《关于延续实施部分减负稳岗扩就业政策措施的通知》（台人社发〔2021〕55 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 11 月 / 12 月		3.46	其他收益
其他	台州市人力资源和社会保障局《关于〈进一步加强制造业企业用工保障工作意见的实施细则〉的政策解读》等	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2021 年 4 月 / 8 月		0.20	其他收益
合计					26.53	366.98

3) 2020 年度

单位：万元

政府补助内容	确认依据	计入当期损益/递延收益的划分依据	到账时间	计入递延收益金额	计入当期损益金额	计入的科目
2020 年度市本级制造业及战略性新兴产业专项资金	台州市财政局、台州市经济和信息化局《台州市财政局、台州市经济和信息化局关于下达 2020 年度市本级制造业及战略性新兴产业专项资金(制造业部分)第三批和数字经济专项资金第三批补助资金的通知》（台财企发〔2020〕61 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 12 月		50.00	其他收益
工业奖补资金	温岭市财政局等拨入的补助	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 6 月 / 10 月		27.01	其他收益

稳岗返还社保补贴	温岭市人力资源和社会保障局《关于温岭市 2020 年受疫情影响企业返还社会保险费公示(第一批)》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 3 月		20.42	其他收益
首次认定高新技术企业奖励款	温岭市科学技术局、温岭市财政局《温岭市科学技术局、温岭市财政局 关于下达 2019 年国家高新技术企业等奖励经费的通知》(温科〔2020〕5 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 3 月		20.00	其他收益
市示范企业研究院奖励	台州市财政局、台州市科学技术局《台州市财政局、台州市科学技术局 关于下达 2020 年度第五批台州市市级科技资金的通知》(台财企发〔2020〕60 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 12 月		15.00	其他收益
2019 年市级商务促进发展专项资金	台州市财政局、台州市商务局《台州市财政局、台州市商务局 关于下达 2019 年市级商务促进发展专项资金(电子商务部分)的通知》(台财企发〔2019〕45 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 1 月		14.15	其他收益
稳岗返还社会保险费	台州市路桥区人力资源和社会保障局《2020 年路桥区拟返还社会保险费企业公示(第一批)》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 3 月		12.83	其他收益
2019 年全区工业经济转型发展奖励(经济和信息化局)	台州市路桥区人民政府《台州市路桥区人民政府办公室 关于对 2019 年度全区工业经济转型发展先进单位给予补助的通知》(路政办发〔2020〕20 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 6 月		10.00	其他收益
2019 年度区工业企业“亩均论英雄”先进企业给予奖励	台州市路桥区人民政府办公室《台州市路桥区人民政府办公室 关于对 2019 年度全区工业企业“亩均论英雄”先进企业给予奖励的通知》(路政办发〔2020〕57 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 12 月		10.00	其他收益
台州市市级企业技术中心财政补助资金	温岭市财政局、温岭市经济和信息化局《关于下达 2020 年度台州市市级企业技术中心财政补助资金的通知》(温经信〔2020〕69 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 6 月		10.00	其他收益
2019 年度区级外经贸发展资金	台州市路桥区人民政府《台州市路桥区人民政府办公室 关于对 2019 年度全区工业经济转型发展先进单位给予补助的通知》(路政办发〔2020〕20 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 5 月		9.90	其他收益
2020 年度区应对疫情出口信保补助资金	台州市路桥区商务局、台州市路桥区财政局《台州市路桥区商务局、台州市路桥区财政局 关于申报 2020 年度应对新冠肺炎疫情出口信保补助的通知》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 12 月		6.70	其他收益
路桥区就业事务中心以工代训补贴	台州市路桥区人力资源和社会保障局、台州市路桥区财政局《路桥区人力资源和社会保障局、路桥区财政局 关于开展企业以工代训补贴工作的通知》(路人社发〔2020〕47 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 11 月		6.20	其他收益
2019 年度突出贡献企业奖励	横街镇党政办公室《中共横街镇委横街镇人民政府 关于表彰 2019 年度突出贡献企业和创新型人才的决定》(横镇委〔2020〕20 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 4 月		5.00	其他收益
水平衡测试补助资金	温岭市农业农村和水利局、温岭市财政局《关于下达浙江美罗机电有限公司等 9 家企业水平衡测试补助资金的通知》(温农水〔2020〕428 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 12 月		3.50	其他收益
2019 年度开放型经济奖补资金(第二批)	温岭市商务局、温岭市财政局《温岭市商务局、温岭市财政局 关于下达 2019 年度开放型经济奖补资金(第二批)的通知》(温商务发〔2020〕30 号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020 年 6 月		3.09	其他收益

2019年度市级外贸发展资金	台州市财政局、台州市商务局《关于下达2019年度台州市市级商务促进发展专项资金(外贸部分)第一批资助项目的通知》(台财企发(2020)27号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020年5月		2.47	其他收益
2020年度市应对新冠肺炎疫情出口信保补助资金	台州市财政局、台州市商务局《台州市财政局、台州市商务局关于下达2020年度应对新冠肺炎疫情出口信保补助资金的通知》(台财企发(2020)65号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020年12月		1.67	其他收益
2020区稳外贸防风险资金补助	台州市路桥区商务局办公室《台州市路桥区商务局、台州市路桥区财政局关于申报2021年度路桥区稳外贸防风险十条意见补助的通知》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020年12月		0.93	其他收益
重庆招聘补贴	中共台州市路桥区委人才工作办公室《关于举办台州市(路桥)2020“智汇台州·百校引才”(重庆站)大学生专场招聘会的通知》	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2020年12月		0.30	其他收益
合计					229.16	

4) 2019年度

单位:万元

政府补助内容	确认依据	计入当期损益/递延收益的划分依据	到账时间	计入递延收益金额	计入当期损益金额	计入的科目
2019年技改项目补助金	温岭市经济和信息化局、温岭市财政局《关于下达2018年第三批技改项目补助资金的通知》(温经信(2019)67号)	系与资产相关的政府补助,且以总额法核算	2019年6月	133.03		递延收益
温岭市2019年第一批信息化建设项目补助资金	温岭市经济和信息化局、温岭市财政局《关于拨付2019年第一批信息化建设项目专项补助资金的通知》(温经信(2019)82号)	系与资产相关的政府补助,且以总额法核算	2019年8月	33.00		递延收益
关于申报2017年(第一批)市级电子商务促进资金项目	《台州市财政局、台州市商务局关于下达2018年市级商务促进发展专项资金(电子商务)的通知》(台财企发(2018)45号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年1月		3.16	其他收益
关于申报2017年(第二批)市级电子商务促进资金项目		与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年1月		5.31	其他收益
2018年企业研发机构奖励资金	《台州市路桥区科学技术局、台州市路桥区财政局关于下达2018年企业研发机构奖励资金的通知》(路科技(2019)4号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年3月		15.00	其他收益
企业社保费返还	台州市人社局《台州市人民政府办公室关于台州市区落实困难企业社保费返还政策有关事项的通知》(台政办函大(2019)14号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年3月		60.27	其他收益
突出贡献企业补贴	《中共横街镇委、横街镇人民政府关于表彰2018年度突出贡献企业、优秀商贸流通企业、创新型人才的决定》(横镇委(2019)23号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年6月		5.00	其他收益
2018年“小升规”工业企业奖励资金	中共温岭市委、温岭市人民政府《关于进一步推进产业优化升级振兴实体经济的若干意见》(温市委发(2018)38号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年4月		19.51	其他收益
企业社保费返还	温岭市人力资源和社会保障局《台州市人民政府关于做好当前和今后一个时期促进就业工作的通知》(台政发(2019)8号)	与收益相关的政府补助,且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019年4月		31.87	其他收益

温岭市 2018 年度研发五十强奖励经费	温岭市财政局、温岭市科学技术局《温岭市 2018 年度研发五十强奖励经费》温科（2019）29 号	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 10 月		10.71	其他收益
2018 年度开放型经济奖励补贴	温岭市商务局、温岭市财政局《2018 年度开放型经济奖励补贴》温商务发（2019）50 号	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 7 月		10.29	其他收益
路桥区市场监督管理局“三强一制造”建设专项资金奖励	台州市人民政府办公室《台州市人民政府关于加强“三强一制造”建设加快质量提升的若干意见》（台政发（2017）13 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 1 月		30.00	其他收益
2018 年度台州市市级商务促进发展专项资金（外经贸部分）第二批资助项目	台州商务局、台州财政局《关于下达 2018 年度台州市市级商务促进发展专项资金（外经贸部分）第二批资助项目的通知》（台财企（2019）36 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 11 月 /12 月		13.84	其他收益
2019 年度第二批市本级制造业及战略性新兴产业专项资金	台州经济和信息化局、台州财政局《关于下达 2019 年度第二批市本级制造业及战略性新兴产业专项资金（制造业部分）的通知》（台财企（2019）43 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 12 月		15.00	其他收益
2018 年度全区工业经济转型发展先进单位给予奖励（补助）	台州市路桥区人民政府办公室《关于对 2018 年度全区工业经济转型发展先进单位给予奖励（补助）的通知》（路政办发（2019）50 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 11 月		20.00	其他收益
2018 年度路桥区企业研发经费支出财政补助资金	路桥区科学技术局、台州市路桥区财政局《关于下达 2018 年度路桥区企业研发经费支出财政补助资金的通知》（路科技（2019）19 号）	与收益相关的政府补助，且用于补偿已发生成本费用或损失的	2019 年 12 月		5.96	其他收益
合计				166.03	245.92	

如上表所示，报告期内，公司依据政府相关政策文件，公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助作为与资产相关的补助按总额法核算，计入递延收益。公司将除上述外的其他补助作为与收益相关的补助按总额法核算，其中用于补偿已发生成本费用或损失的，计入其他收益；用于补偿企业以后期间成本费用或损失的，于收到时先计入递延收益，后续成本费用发生时计入其他收益。

综上所述，公司结合相关政策文件内容，将政府补助确认为递延收益或计入当期损益，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

2. 说明各期末递延收益中主要政府补助的结转依据，余额较大的原因，是否存在延期结转情况

(1) 《企业会计准则》关于政府补助结转的相关规定及公司具体会计处理

1) 根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》应用指南的相关规定

“总额法下，企业在取得与资产相关的政府补助时应当按照补助资金的金额借记“银行存款”等科目，贷记“递延收益”科目；然后在相关资产使用寿命内按合理、系统的方法分期计入损益。如果企业先取得与资产相关的政府补助，再

确认所购建的长期资产，总额法下应当在开始对相关资产计提折旧或进行摊销时按照合理、系统的方法将递延收益分期计入当期收益；如果相关长期资产投入使用后企业再取得与资产相关的政府补助，总额法下应当在相关资产的剩余使用寿命内按照合理、系统的方法将递延收益分期计入当期收益。需要说明的是，采用总额法的，如果对应的长期资产在持有期间发生减值损失，递延收益的摊销仍保持不变，不受减值因素的影响。企业对与资产相关的政府补助选择总额法的，应当将递延收益分期转入其他收益或营业外收入，借记“递延收益”科目，贷记“其他收益”或“营业外收入”科目。相关资产在使用寿命结束时或结束前被处置（出售、报废、转让、发生毁损等），尚未分配的相关递延收益余额应当转入资产处置当期的损益，不再予以递延。”

2) 公司对政府补助结转的会计处理

报告期内，公司递延收益均与资产相关，公司自取得政府补助与对应资产开始折旧/摊销孰晚起，将与资产相关补助金额按照所对应资产原值的权重分配到各资产，随资产折旧进度平均摊销至对应资产提完折旧/摊销止；对应资产在使用寿命结束时或结束前被处置（出售、报废、转让、发生毁损等），尚未分配的相关递延收益余额应当转入资产处置当期的损益，不再予以递延。

(2) 报告期内，公司各期递延收益摊销情况如下：

单位：万元

序号	项 目	补助总额	开始摊销时间	摊销/余额	2022年 1-6月 /2022年6 月30日	2021年度 /2021年 12月31日	2020年度 /2020年 12月31日	2019年度 /2019年 12月31日
1	开工奖励	922.77	2017年6月	当期摊销	23.07	46.14	46.14	46.14
				期末余额	692.08	715.14	761.28	807.42
2	东海塘容积率奖励	479.63	2017年6月	当期摊销	11.99	23.98	23.98	23.98
				期末余额	359.72	371.71	395.69	419.67
3	技术改造项目补助	160.00	2014年1月 /2017年1月	当期摊销	0.94	2.51	2.24	43.47
				期末余额	57.04	57.98	60.49	62.73
4	2015、2016年度市本级制造业转型升级循环经济财政专项资金	50.00	2016年12月	当期摊销	0.12	0.25	0.25	35.33
				期末余额	0.67	0.80	1.04	1.29

5	路桥区 2015 年度企业技术改造项目财政补助资金	41.76	2016 年 12 月	当期摊销	0.10	0.20	0.20	29.50
				期末余额	0.56	0.67	0.87	1.08
6	2015 年省工业与信息化发展财政专项资金	50.00	2017 年 11 月	当期摊销	--	0.00	0.38	15.48
				期末余额	--	--	0.00	0.38
7	2019 年技改项目补助金	133.03	2019 年 6 月	当期摊销	7.55	15.63	15.80	9.22
				期末余额	84.83	92.38	108.01	123.81
8	温岭市 2019 年第一批信息化建设项目补助资金	33.00	2019 年 8 月	当期摊销	3.54	7.09	-1.86	11.91
				期末余额	12.32	15.87	22.96	21.09
9	路桥区 2020 年技术改造项目专项补助资金	26.53	2021 年 12 月	当期摊销	1.59	0.26	--	--
				期末余额	24.68	26.27	--	--
	合 计	1,896.72	--	当期摊销	48.91	96.06	87.13	215.03
				期末余额	1,231.91	1,280.82	1,350.35	1,437.47

由上表可知，报告期各期末公司递延收益余额较大，主要系开工奖励和东海塘容积率奖励两个补助项目导致，具体原因如下：（1）政府补助金额较大，开工奖励和东海塘容积率奖励补助金额分别为 922.77 万元和 479.63 万元；（2）摊销年限较长，开工奖励和东海塘容积率奖励补助与厂房相关，公司按照房屋建筑物折旧年限 20 年对该两个补助项目进行摊销。

开工奖励和东海塘容积率奖励每年分别摊销 46.14 万元和 23.98 万元，与补助总额按 20 年摊销的金额一致，不存在延期结转情况。

综上所述，公司报告期各期末递延收益中主要政府补助的结转符合相关规定，余额较大的原因系部分政府补助金额较大及对应的资产摊销年限较长，不存在延期结转情况。

3. 核查程序与核查结论

（1）核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

- 1) 取得并检查公司政府补助的相关文件、收款单据和入账凭证；
- 2) 逐笔检查相关政府补助的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；
- 3) 获取递延收益的摊销表，并对其进行复核；
- 4) 逐笔检查递延收益的摊销是否符合相关规定。

（2）核查结论

经核查，我们认为：

1) 报告期内公司结合相关政策文件内容，将政府补助确认为递延收益或计入当期损益，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

2) 公司报告期各期末递延收益中主要政府补助的结转符合相关规定，余额较大的原因系部分政府补助金额较大及对应的摊销年限较长，不存在延期结转情况。

(六) 逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，异常标准及确定依据、是否存在核查范围过小或重要性不够的情形，并结合资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见

1. 发行人资金流水的核查程序、核查手段

(1) 获取公司《已开立银行结算账户清单》、报告期内的所有银行账户的银行流水及信用报告，核对《已开立银行结算账户清单》中的账户信息与账面记录的账户信息，确保账户信息完整性；

(2) 比对银行资金流水和银行日记账的发生额，检查资金进出是否存在异常，核查资金流水真实流向与日记账是否一致；

(3) 结合销售核查与银行流水比对，核查公司是否频繁发生与业务不相关或交易金额明显异常、资金反向流动的大额资金流动；公司与主要客户之间的资金流转与销售收入及应收账款是否匹配；

(4) 结合采购核查与银行流水比对，核查公司与主要供应商之间的资金流转与采购及应付账款是否匹配；是否存在明显的反向资金流动；

(5) 核查公司与关联方之间的资金流转情况；是否存在不合理的报销、工资发放、未披露的关联方资金占用、未披露的关联交易等情况；

(6) 获取资金管理相关内部控制制度，执行穿行测试、控制测试等核查程序，以验证公司资金管理内部控制设计是否合理并得到有效执行；

(7) 检查公司在报告期内资金是否存在大额或频繁取现等情况，是否符合公司内部控制的相关规定，对于银行账户间的大额转账业务进行必要检查，了解相关事项的原因及合理性，针对异常情况进行追溯核查；

(8) 核查公司报告期内是否存在大额购买非实物性资产或服务的情形，了解是否存在合理商业理由，相关资产或服务是否存在，查阅发票、合同等资料，结

合银行流水核查该交易事项的合理性，检查是否存在异常状况；

(9) 对公司报告期内的银行账户进行函证，并对函证收发过程进行控制；检查银行回函是否已全部回函，所列信息是否相符、印章是否符合要求。

2. 相关人员资金流水的核查程序、核查手段

(1) 根据实际控制人填写的调查表以及通过工商查询复核，获取了实际控制人控制的其他企业清单；获取了实际控制人控制的其他企业的银行账户开立清单及征信报告，并与该等企业财务核算的银行账户交叉复核，以核查所提供银行账户和资金流水的完整性；

(2) 陪同公司实际控制人及其家庭成员前往各开户行，包括 6 大国有商业银行、11 家主要股份制银行以及 7 家当地主要城（农）商行共计 24 家银行，现场拉取报告期内的银行流水以及 APP 查询与下载银行流水；

(3) 获取实际控制人及其配偶、董监高、关键岗位人员的征信信息、银行流水和账户完整性声明及承诺；通过核查范围内的企业账户和自然人账户的资金往来，以及自然人账户之间的资金往来，交叉核对所提供账户的完整性；

(4) 按照确定的重要性标准以及异常情形的判断标准，对上述企业及自然人的资金流水进行核查，了解相关交易的背景及合理性，并获取了相关往来的签字确认文件，核查是否存在为公司体外承担成本费用、体外资金循环形成销售回款的情形。

3. 核查范围、异常标准及确定依据、是否存在核查范围过小或重要性不够的情形

(1) 核查范围

我们对公司、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员以及主要关联方开立或控制的银行账户资金流水进行了核查，其中核查的关键岗位人员为财务主管、出纳、销售主管、采购主管、核心技术人员等，核查的主要关联方为实际控制人的家族成员、实际控制人控制的其他企业、持股 5%以上的股东。具体情况如下：

序号	主体	与公司关系	核查账户数量(个)	账户说明
1	浙江大农	--	14	共计 14 个账户，其中 8 个已注销，6 个正常使用
2	大农机器	公司全资子公司	7	共计 7 个账户，其中 3 个已注销，1 个久悬，3 个正常使用

3	大农机械	公司股东、实际控制人控制的其他企业	14	共计 14 个账户，其中 12 个已注销，2 个正常使用
4	王靖	实际控制人	9	共计 9 个账户，其中未启用账户 1 个，报告期内销户 4 个，已获取报告期内涉及账户的全部流水；有 1 个账户无大额流水
5	应云琴	实际控制人	13	共有 13 个账户，其中 6 个正常使用中，6 个已注销，1 个为社保卡账户无流水
6	李飞	实际控制人王靖妻子	6	共 6 个账户，其中 5 个正常使用中，正常使用账户中有 1 个报告期间无流水，另有 1 个为社保卡未启用
7	鲍先启	董事、总工程师	21	共计 21 个账户，其中休眠账户 8 个，未启用账户 1 个。已获取报告期内涉及账户的全部流水；有 5 个账户无大额流水
8	蔡平初	生产副总	9	共计 9 个账户，其中 1 个为社保卡未激活，1 个已销户，7 个正常使用中
9	彭宗元	副总工程师	13	共计 13 个账户，其中已注销账户 7 个，报告期外注销 6 个，报告期内注销 1 个，已获取报告期内涉及账户的全部流水；有 7 个账户无大额流水
10	孙军辉	质量部部长	12	共计 12 个账户，其中已注销账户 4 个，报告期外注销 3 个，报告期内注销 1 个，5 个账户流水无可打印记录，其余已获取报告期内涉及账户的全部流水；有 3 个账户无大额流水
11	肖玉林	技术部部长	28	共计 28 个账户，其中已注销账户 1 个，已失效账户 1 个，休眠账户 1 个，正常使用账户 25 个
12	陆贺	供应链管理部部长	10	共计 10 个账户，4 个账户无流水打印，已获取报告期内涉及账户的全部流水；有 2 个账户无大额流水
13	李周总	报告期内监事	10	共计 10 个账户，其中已注销账户 1 个，报告期外注销 2 个，报告期内注销 3 个，4 个账户流水无可打印记录，其余已获取报告期内涉及账户的全部流水；有 3 个账户无大额流水
14	郑敏	技术部主任	8	共计 8 个账户，其中 1 个久悬，6 个正常使用中，1 个已注销
15	陈亨建	监事、行政总监	5	共计 5 个账户，其中报告期内已注销账户 1 个，已获取报告期内涉及账户的全部流水
16	周全兵	财务部部长	8	共计 8 个账户，其中报告期外已注销账户 1 个，已获取报告期内涉及账户的全部流水
17	於利云	财务部出纳	6	共计 6 个账户，均正常使用中
18	张伟民	董事、营销总监	12	共计 12 个账户，其中 3 个已停用，报告期内无流水，1 个已销户，8 个正常使用中

19	朱婷	国际业务部副部长	12	共计 12 个账户，其中 6 个已销户，6 个正常使用中
20	颜丹萍	国内业务部部长	5	共计 5 个账户，1 个已注销，4 个正常使用中
21	史良贵	董事会秘书	7	共计 7 个账户，其中报告期内已注销账户 2 个，已获取报告期内涉及账户的全部流水
22	戴珍侦	供应链管理部部长	18	共计 18 个账户，其中 4 个已失效停用，1 个为居住证账户无流水，13 个正常使用中
23	吴素华	生产部部长	7	共计 7 个账户，其中 2 个已销户，5 个正常使用中
24	王相荣	报告期内董事	26	共计 26 个账户，其中 13 个已封存，13 个正常使用
25	张旭波	董事	2	共计 2 个账户，其中 2 个正常使用
26	周利明	报告期内董事	3	共计 3 个账户，其中 3 个正常使用
27	颜小焕	报告期内监事	11	共计 11 个账户，其中 11 个正常使用
28	马加送	监事	3	共计 3 个账户，其中 3 个正常使用
29	张惠	报告期内监事	2	共计 2 个账户，其中 2 个正常使用
30	陈允奎	监事	7	共计 7 个账户，其中 7 个正常使用

(2) 异常标准及确定依据

经评估公司所处经营环境、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、所处经营环境等因素，同时考虑公司内控较为规范，报告期内公司收入较为稳定、报告期内公司毛利率在 32.97%-38.00%左右，经营情况较为稳定，综合考虑上述因素后，确定公司相关资金流水核查的金额标准为 3 万元/0.5 万美元，该金额标准与公司经营情况相匹配，能够基本覆盖公司资金流水的核查范围并合理保证资金流水核查的有效性。结合公司实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高管、关键岗位人员的资产规模、收入情况、日常消费水平，以 5 万元作为大额资金流水的核查标准。

我们对相关核查对象的异常情形的判断标准具体如下：

- 1) 公司与关联方之间存在大额资金往来，且无合理解释；
- 2) 公司存在大额或频繁的取现，且无合理解释；
- 3) 公司购买大额无实物形态的资产或服务，且不符合商业合理性的；
- 4) 公司同一账户或不同账户存在日期、金额相近的大额资金进出，且无合理解释；

- 5) 公司存在大额资金往来，且未说明资金来源或用途的；
- 6) 关联方之间存在大额资金往来，且无合理解释的；
- 7) 关联方与公司客户或供应商之间存在大额资金往来，且无合理解释；
- 8) 公司实际控制人存在较多的大额资金往来以及频繁的大额存取现等情况，且无合理解释；
- 9) 公司相关人员与公司除了正常工资发放以外的其他资金往来。

(3) 是否存在核查范围过小或重要性不够的情形

我们陪同公司及相关人员共计 30 个企业或个人，前往各开户行，包括 6 大国有商业银行、11 家主要股份制银行以及 8 家当地主要城（农）商行共计 25 家银行，现场拉取报告期内的银行流水以及 APP 查询与下载银行流水。我们核查公司及关联企业 3 万元/0.5 万美元以上流水；核查相关自然人 5 万元以上流水。通过上述核查，我们认为相关银行账户获取完整，核查手段、核查范围充分，相关资金流水核查能够完整反映真实情况，不存在核查范围过小或重要性不够的情形。

(4) 流水核查具体情况

以下流水核查期间范围为 2019 年-2022 年 1-6 月。

单位：万元、笔

序号	主体	核查笔数	转入金额	转入笔数	转出金额	转出笔数
1	浙江大农	2127	127,046.98	904	115,672.42	1,223
2	大农机器	2722	136,650.00	1,320	133,703.89	1,402
3	大农机械	83	2,918.37	36	2,541.00	47
4	王靖	57	8,238.33	27	8,102.15	30
5	应云琴	498	88,065.51	228	88,205.58	270
6	李飞	48	528.38	22	521.71	26
7	鲍先启	44	566.56	25	498.21	19
8	蔡平初	50	366.65	26	341.00	24
9	彭宗元	28	243.44	21	188.80	7
10	孙军辉	8	45.23	3	70.97	5
11	肖玉林	31	304.73	20	142.24	11
12	陆贺	14	61.10	8	81.00	6
13	李周总	5	31.51	3	16.00	2

序号	主体	核查笔数	转入金额	转入笔数	转出金额	转出笔数
14	郑敏	10	98.60	7	50.00	3
15	陈亨建	20	106.18	12	101.62	8
16	周全兵	34	263.28	22	203.50	12
17	於利云	22	274.10	11	286.10	11
18	张伟民	22	274.67	10	282.88	12
19	朱婷	62	507.04	30	508.73	32
20	颜丹萍	53	231.68	24	238.73	29
21	史良贵	49	242.62	21	133.10	28
22	戴珍侦	258	1,474.76	132	1,245.14	126
23	吴素华	9	51.14	5	58.00	4
24	王相荣	244	163,820.51	142	163,641.68	102
25	张旭波	119	4,735.73	52	5,065.86	67
26	周利明	82	685.28	43	697.53	39
27	颜小焕	171	690.60	92	604.39	79
28	马加送	4	37.05	2	37.67	2
29	张惠	67	616.77	38	604.48	29
30	陈允奎	25	258.17	13	255.17	12

公司实际控制人之一应云琴，报告期内流水金额较大，主要系个人理财资金往来、支付股权转让款等；公司前董事王相荣系利欧股份实际控制人，其报告期内流水金额较大，主要系个人借款往来、投资往来款、股权质押融资往来等。

经核查，公司及上述个人流水无异常情形。

4. 核查结论

(1) 公司内部控制健全有效

根据《中华人民共和国会计法》和《企业内部控制基本规范》，结合公司实际情况，公司制定了《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等制度用于规范公司管理。

经核查，我们认为，公司内部控制健全有效。

(2) 公司不存在体外资金循环形成销售回款

我们核查了公司 3 万元/0.5 万美元以上全部银行资金流水，对覆盖范围内银行流水中显示的交易对方的名称与公司报告期内的主要客户、主要供应商、实际控制人、公司主要关联方、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关

键岗位人员等进行了交叉核对。逐笔检查记账凭证、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公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商；若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的股东、董监高人员，检查交易性质是否具备合理性、真实性。

我们核查了核查范围内人员与客户、供应商之间的往来款项，未发现异常。经核查，我们认为，公司不存在体外资金循环形成销售回款。

(3) 公司不存在体外资金承担成本费用情形

我们查阅了核查范围内人员的银行账户清单及银行流水，对于 5 万以上的金额进行了核查，覆盖率为 100%；针对大额收付检查交易对方是否为主要客户及其股东董监高或主要供应商及其股东董监高；关注公司与主要关联方、核查范围内人员等相关重要人员是否存在异常往来。

经核查，我们认为，公司不存在体外资金承担成本费用情形。

十、其他问题

(1)

(2)

(3)

(4)

(5)

(6) 信息披露质量。请发行人、保荐机构、发行人律师、申报会计师按照规则要求对招股说明书等申报文件进行全面梳理，核查是否存在未披露重要信息或披露明显不符合要求以及文字错误等情况，如存在，请进行补充完善。请保荐机构等中介机构切实提高工作质量，严格落实本次公开发行的中介责任。

请保荐机构、发行人律师核查上述问题并发表明确意见。请申报会计师核查问题（6）并发表明确意见。（审核问询函问题 17）

（一）信息披露质量

公司已按照规则要求对招股书等全套申报文件有关内容进行了全面披露，保证申报材料的真实、准确、完整。

保荐机构按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号—北

京证券交易所公司招股说明书》等相关信息披露规则，对招股说明书等全套申报文件进行了全面梳理并完善，包括但不限于招股说明书前后披露数据的一致性以及不同文件之间表述及数据的一致性，按照要求对有关内容进行了全面披露，并修改了有关文字错误，具体包括：

1. 将招股说明书及其他申报材料追溯至数据的来源资料、审计报告等，并逐一进行比对，确认相关数据引用是否准确；
2. 对招股说明书及其他申报材料中的表格数据与正文数据逐一复核，确认表格数据与正文数之间的勾稽关系，并确认数据引用、计算是否准确；
3. 对招股说明书及其他申报材料中的文字及表述内容进行核对，确认是否存在文字错误及表述不准确的内容；
4. 对招股说明书及其他申报材料中需进行充分披露的业务、财务及法律问题进行全面梳理，按照规则要求对未披露重要信息或披露明显不符合要求的信息进行补充完善；
5. 对涉及重大事项提示及风险揭示问题进行全面梳理，补充披露重大事项提示及风险揭示。

（二）核查程序与核查结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下的核查程序：

- （1）对招股说明书中与财务报告相关的财务数据履行了复核程序；
- （2）对上述补充披露和修改情况进行了复核。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司更新后的招股说明书等申报文件与财务报告相关的财务数据部分信息披露真实、准确、完整。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法（试行）》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股

票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

我们已对照北京证券交易所相关审核要求与规定进行审慎核查。经核查，我们认为，公司不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二二年十月十八日