

## 对全国中小企业股份转让系统有限责任公司 《关于山东永利精工石油装备股份有限公司挂牌申请文件 的第二次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2019 年 6 月 6 日下发的《关于山东永利精工石油装备股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”或“主办券商”）作为山东永利精工石油装备股份有限公司（以下简称“永利精工”、“拟挂牌公司”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的主办券商，已会同拟挂牌公司对反馈意见提出的问题进行了认真核查和落实，现将反馈意见的落实情况逐条报告如下：

如无特别说明，本反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。本反馈意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 一、公司特殊问题

1、公司收入主要为外销，且国外销售区域主要为北美地区。(1) 请公司按国别补充披露外销业务的开展情况，包括但不限于主要外销业务的经营模式、主要出口国、主要客户情况及结算方式、销售产品类型情况及外销收入具体确认原则和方法等。对报告期内销售收入进一步按国别补充披露。(2) 请公司定量分析并补充披露报告期各期，外销、内销毛利率及差异的原因；请主办券商及申报会计师对此发表专业意见。(3) 请主办券商及申报会计师就外销收入的真实性、收入确认的合规性、核算的规范性说明具体尽职调查过程及比例，并发表明确意见。(4) 请主办券商及申报会计师就公司外销收入与报关数据是否一致、与出口退税是否匹配，并说明核查程序。(5) 请公司结合报告期后财务数据，在美国地区最终销售的产品金额及占比、相关产品是否在我国与美国互相加征关税清单中，加税后对销售的影响，以及中美贸易关系的最新情况，量化分析上述事项对公司持续经营能力的影响，补充说明公司的应对措施，请公司对相关情况作重大事项提示。(6) 请主办券商对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(1) 请公司按国别补充披露外销业务的开展情况，包括但不限于主要外销业务的经营模式、主要出口国、主要客户情况及结算方式、销售产品类型情况及外销收入具体确认原则和方法等。对报告期内销售收入进一步按国别补充披露。

公司已在《公开转让说明书》的“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（2）按地区分类”中对公司收入区域构成情况做了补充披露，补充披露情况如下：

单位：元

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
国内市场	48,701,081.44	26.44	35,108,954.14	29.87

国外市场	135,528,088.87	73.56	82,438,375.74	70.13
其中:				
美国	130,162,832.86	70.65	79,826,774.95	67.91
哥伦比亚	3,162,650.15	1.71	649,972.45	0.55
加拿大	1,506,555.65	0.82	217,816.06	0.19
其他国家或地区	696,050.21	0.38	1,743,812.28	1.48
合计	<b>184,229,170.31</b>	<b>100.00</b>	<b>117,547,329.88</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司外销业务的经营模式如下：

公司通过多年的努力，专业化的经营，凭借良好的产品质量和市场口碑赢得了客户信赖，已在国外建立起初步的产品销售体系。报告期内，公司为进一步拓展海外市场和增加公司的盈利能力，利用海外营销人员为公司承揽业务，洽谈成功后由公司直接与终端客户对接，在产品成功销售并收到货款后，公司向业务介绍人支付佣金，以激励海外营销人员为公司承揽更多的业务订单。

同时，公司通过积极参加国内外的大小型相关展会，会议上直接洽谈业务、网络宣传、以及组织相关培训专题会议，针对国外潜在客户，公司积极主动的上门拜访力求建立合作关系等营销策略，快速有效地将产品推向市场。此外，在公司产品逐渐在海外市场建立品牌知名度后，老客户转介绍及新客户主动联系公司获取合作机会的概率也越来越高。在上述销售模式基础上，公司不定期的组织技术研发部、质量保证部协同开展提供售后产品的增值服务，通过提供产品使用培训等措施进一步增强客户粘性。

报告期内，公司外销客户主要集中在北美区域，其中美国客户居多，公司对美国客户销售收入占公司当期总营业收入比例分别为 67.91%、70.65%，其次为南美区域的哥伦比亚、北美区域的加拿大等，其他国家或地区包括英国、中国香港等。上述销售区域的主要客户、结算方式、销售产品类型等具体情况见下表：

序号	销售区域	主要客户	销售方式	结算方式	产品类型
1	美国	Optima Steel International LLC	直接销售	T/T	API 油套管接箍标准件
		Centric Pipe LLC	直接销售	D/A	API 油套管接箍标准件
		Commercial Steel PRO	直接销售	T/T	API 油套管接箍标准件

		SB International INC.	直接销售	D/A	API 油套管接箍标准件
		Trymax International INC	直接销售	T/T	API 油套管非标准定制件
		Wynn International Group CO.,LTD	直接销售	T/T	API 油套管接箍标准件
2	哥伦比亚	CSP Tubo360 LTDA	直接销售	T/T	API 油套管接箍标准件
		Iri De Colombia LTDA	直接销售	T/T	API 油套管接箍标准件
3	加拿大	LinZT Industrial Supply Ltd	直接销售	T/T	API 油套管接箍标准件
		CANTAK CORPORATION	直接销售	T/T	API 油套管非标准定制件
4	其他国家或地区	OCTG SUPPLY LTD	直接销售	T/T	API 油套管非标准定制件
		3Wins Asia Purchasing Service Limited	直接销售	T/T	API 油套管非标准定制件

注：

D/A：英语 Documents against Acceptance 的缩写，承兑交单的意思，指出口人的交单以进口人在汇票上承兑为条件，一般承兑时会注明具体付款的日期。

T/T：英语 Telegraphic Transfer 的缩写，电汇的意思，指汇出行应汇款人申请，拍发加押电报给在另一国家的分行或代理行（即汇入行），指示解付一定金额给收款人的一种汇款方式。

报告期内，公司与海外客户结算方式均为 T/T、D/A 两种方式，且以 T/T 居多。公司与美国客户 Centric Pipe LLC、SB International INC. 等公司结算方式采用 D/A 付款方式，一般多为 DA90 天，即客户收货验收后起 90 天完成付清全款；公司与美国客户 Optima Steel International LLC、Wynn International Group CO.,LTD、Commercial Steel PRO、Trymax International INC 等及其他非美客户结算方式采用 T/T 付款方式，一般多为发货前付清或客户见提单后 10 天内付清全款。

报告期内，公司外销收入确认原则和方法如下：

公司根据销售合同报关出口，商品装上船后公司根据海关电子口岸系统记录

的出口日期作为收入确认的时点。

公司外销收入确认方法符合《企业会计准则》有关销售商品收入确认原则：

公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；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。

公司外销收入确认方法符合《联合国国际货物买卖合同公约》及《国际贸易术语解释通则》的相关约定：

根据《联合国国际货物买卖合同公约》及《国际贸易术语解释通则》对出口货物所有权和风险转移时点的规定，一般货物（需要安装验收的大型设备除外）出口收入的会计确认时点为货物装上船，公司按照实质重于形式原则，采用简化方法，根据海关和公司联网的电子口岸系统上记录的出口日期来确认出口收入的时点，凭出口报关单、合同和出口发票来确认出口收入，最大程度的符合了企业会计准则的收入确认条件，同时监管部门要求统计出口收入数据时也与海关系统保持了一致，防止人为调节出口收入。

**（2）请公司定量分析并补充披露报告期各期，外销、内销毛利率及差异的原因；请主办券商及申报会计师对此发表专业意见。**

公司已在《公开转让说明书》的“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（三）毛利率分析”之“3、其他分类”中对公司产品销售毛利率按区域分析情况做了补充披露，补充披露情况如下：

单位：元

2018 年度			
项目	收入	成本	毛利率（%）
国内市场-产品销售	14,815,598.42	12,583,393.07	15.07
国内市场-其他业务	33,885,483.02	24,607,974.98	27.38
国外市场-产品销售	135,528,088.87	105,577,272.07	22.10
<b>合计</b>	<b>184,229,170.31</b>	<b>142,768,640.12</b>	<b>22.50</b>
2017 年度			
项目	收入	成本	毛利率（%）

国内市场-产品销售	5,565,905.70	4,790,971.06	13.92
国内市场-其他业务	29,543,048.44	24,874,336.57	15.80
国外市场-产品销售	82,438,375.74	68,980,024.60	16.33
<b>合计</b>	<b>117,547,329.88</b>	<b>98,645,332.23</b>	<b>16.08</b>

公司2017年国内市场-产品销售毛利率为13.92%，国外市场-产品销售毛利率为16.33%，而2018年国内市场-产品销售毛利率为15.07%，国外市场-产品销售毛利率为22.10%。

公司2018年产品销售方面国内市场与国外市场毛利率情况比较分析情况如下：公司2018年度产品销售毛利率均高于2017年度，主要原因是受2018年销售订单大幅增加的影响，2018年度公司产品销售收入较同期增长70.84%，而公司固定成本并未同比增加，产销量的大幅增加摊薄了公司的单位成本，从而促进了公司产品销售毛利率的提高。

同期比较情况下，公司报告期内每期的国外市场-产品销售毛利率均高于国内市场-产品销售毛利率，主要原因如下：（1）公司考虑到产成品出厂至报关出口及收到货款，平均周期比国内长，同时综合汇率、关税、国际贸易政策等风险因素，公司国外产品销售定价较高于国内产品；（2）报告期内，公司部分国外客户采购的产品为API油套管非标准定制件，该类商品的定价要高于普通标准件；（3）外销产品毛利率受到外销免抵退税政策影响。

报告期内，公司外销内销毛利率差异2018年比2017年较高主要原因系：2018年全球石油开采行业持续回暖，公司产品销量增加，主要产品单价也相应提高，外销产品单价提高幅度大于内销产品。

#### A. 主办券商与会计师采用了如下核查程序

##### 1) 营业收入核查程序

a. 检查公司与客户签订的销售合同，确定公司的销售模式与收入确认是否相符，检查收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

b. 对销售与收款循环进行了穿行测试、控制测试；从出库单、国内客户签收单、国外客户报关单中抽取样本追查至相应的销售发票、销售合同、收入记账凭证等，并检查上述原始单据中的产品名称、数量、金额等数据是否匹配，以验

证收入的完整性及准确性；在资产负债表日前后抽取收入确认凭证并检查相应的出库单、发票、国内客户签收单、国外客户报关单等原始单据的日期以验证收入截止的正确性。

c. 获取公司营业收入序时账，抽查其中大额的营业收入记账凭证，与银行收款凭证、发票、出库单上的单位名称、金额、数量、销售合同相互核对，核查公司营业收入的真实性、准确性。

d. 分层抽样对报告期内收入发生额、应收账款及预收账款余额进行函证，检查公司应收账款期后回款情况，验证公司营业收入、应收账款是否真实、准确；

e. 对报告期内每个年度前5名客户都进行了实地走访，确认是否存在真实交易、是否属于关联方。

f. 将本期的主营业务收入、毛利率与上期进行比较，与同行业同期的主营业务收入、毛利率进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，是否存在重大波动，并分析查明原因。

g. 检查了销售收入、应收账款及预收账款明细账；对应收账款、预收账款账龄进行分析；对报告期内收入变动、应收账款及预收账款期末余额增减变动、应收账款周转率进行了分析。

## 2) 营业成本核查程序

a. 对采购与付款循环进行了穿行测试、控制测试，检查了报告期内应付账款、预付账款明细账，针对其中主要原材料及大额材料的采购，获取了相关采购合同，检查材料验收入库单、产品出入库单，记账凭证等，并将以上获取的资料进行匹配和核对。

b. 对应付账款、预付账款进行函证，并对报告期内每个年度前五名供应商进行了实地走访，核实采购的真实性。

c. 实地查看了公司生产车间，了解生产流程并检查生产成本计算单，复核成本、费用的分配标准与计算方法，复核生产成本归集、分配过程，复核并每个年度抽查2个月重新计算产品成本计算、结转是否准确，抽查有关的费用凭证，

抽查材料入库及产品出库原始凭证，检查是否正确并及时入账，对存货发出进行计价测试，对主营业务成本进行倒扎，核查成本的真实、准确、完整性。

d. 检查销售数量与结转营业成本的数量是否相符，收入确认与成本结转是否匹配，通过盘存库存商品验证结存数量是否账实相符。

B. 对外销、内销毛利率主办券商与会计师进行了以下分析：

外销、内销毛利率列示：（产品销售收入）

单位：元

项目		外销	内销	合计	内外销差异
2018 年度	收入	135,528,088.87	14,815,598.42	150,343,687.29	120,712,490.45
	成本	105,577,272.07	12,583,393.07	118,160,665.14	92,993,879.00
	毛利	29,950,816.80	2,232,205.35	32,183,022.15	27,718,611.45
	毛利率 (%)	22.10	15.07	21.41	7.03
2017 年度	收入	82,438,375.74	5,565,905.70	88,004,281.44	76,872,470.04
	成本	68,980,024.60	4,790,971.06	73,770,995.66	64,189,053.54
	毛利	13,458,351.14	774,934.64	14,233,285.78	12,683,416.50
	毛利率 (%)	16.33	13.92	16.17	2.41

报告期内，2018年毛利率外销为22.10%，内销为15.07%，外销比内销高7.03个百分点；2017年毛利率外销为16.33%，内销为13.92%，外销比内销高2.41个百分点，主要是因为：

1) 产品单价：

①外销公司制定价格时考虑到从货物出厂到报关出口到收到货款，平均周期比国内长，同时综合汇率、关税、国家贸易政策等风险因素、产品附加值因素，制定单价时，公司国外产品销售定价较高于国内产品；

②报告期内，公司部分国外客户采购的产品为API油套管非标准定制件，该类商品的定价要高于国内普通标准件。

2) 产品成本：



①公司外销产品和内销产品同样产品所有钢材钢级、辅助材料、生产工艺、流程、用工及能源消耗等都未有不同，因此外销内销的产品单位成本相同，不构成影响外销内销毛利率差异因素。

②外销免抵退税政策影响：外销增值税免税，外销出口免抵退税不得免征和抵扣税额会增加外销产品成本，公司报告期内未购进免税原材料，出口免抵退税不得免征和抵扣税额主要为外销出口销售额乘征退税率之差，公司报告期内增值税税率2018年5月1日前为17%，2018年5月1日后为16%，退税率为9%。

3) 报告期内公司外销内销毛利率差异2018年比2017年高4.62个百分点，主要是因为2018年全球石油开采行业回暖，公司产品销量增加，主要产品单价也相应提高，外销产品单价提高幅度大于内销产品是导致外销内销毛利率差异2018年比2017年高的主要原因。

综上所述，主办券商与会计师认为，公司报告期内外销、内销毛利率真实，差异合理，公司外销内销定价政策差异、外销非标准件占比较高及外销免抵退税政策因素是影响外销、内销毛利率差异的主要原因。

**(3) 请主办券商及申报会计师就外销收入的真实性、收入确认的合规性、核算的规范性说明具体尽职调查过程及比例，并发表明确意见。**

A、主办券商与会计师对外销收入的真实性尽职调查过程及比例

1) 对公司管理层及销售部门外销负责人进行访谈，了解公司外销情况。

2) 检查了公司与国外主要客户签订的销售合同、订单、公司销售部门与国外客户往来邮件，检查合同订单比例占外销收入的80%以上。

3) 检查了公司出口货物明细统计表、销售出库单、报关单、增值税纳税申报表、免抵退税申报表、出口增值税发票等，出库单、增值税发票检查比例80%以上，出口货物统计明细表、报关单、增值税纳税申报表、免抵退税申报表检查比例100%。

4) 检查了公司与外销收入相关记账凭证、外币账户银行对账单、外汇银行回单，是否一致相符，记账凭证、外汇银行回单检查比例80%以上，外币账户银

行对账单 100%。

5) 对报告期内每个年度前 5 名客户中的国外客户进行实地走访, 其余国外客户按分层抽样对收入及往来余额进行函证, 走访及函证客户收入金额占外销收入金额的比例, 2018 年为 93.23%, 2017 年为 96.49%; 占产品外销内销产品销售收入合计金额的比例, 2018 年为 84.04%, 2017 年为 90.39%; 走访及函证客户应收账款余额占国外客户应收账款的比例, 2018 年为 98.94%, 2017 年为 97.83%, 占公司应收账款总额的比例, 2018 年为 48.70%, 2017 年为 58.53%。

6) 对销售费用中的销售佣金, 按照佣金合同进行了重新测算, 对测算差异进行了分析, 并检查了销售佣金的银行汇款单是否与记账凭证相符, 银行汇款单检查比例 70% 以上。

7) 对销售费用中的港杂费、海运费结合销售合同结算方式占外销收入比进行分析, 对报告期内变动情况进行分析, 并检查发票、银行付款汇款单等原始凭证, 检查比例 70% 以上;

#### B、主办券商与会计师对收入确认的合规性尽职调查过程及比例

1) 检查了《中华人民共和国海关报关单位注册登记证书》和《对外贸易经营备案登记表》出口资质证书; 检查了公司的收入确认政策, 是否符合企业会计准则的要求, 是否趋同行业通用做法; 公司外销收入确认时点是根据销售合同报关出口, 商品装上船后公司根据海关电子口岸系统记录的出口日期作为收入确认的时点。

2) 企业会计准则销售商品收入确认: 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方; 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。

3) 根据《联合国国际货物买卖合同公约》及《国际贸易术语解释通则》对出口货物所有权和风险转移时点的规定, 一般货物(需要安装验收的大型设备除外) 出口收入的会计确认时点应该是货物装上船, 公司按照实质重于形式原则, 采用简化方法, 根据海关和公司联网的电子口岸系统上记录的出口日期来确认出

口收入的时点，凭出口报关单、合同和出口发票来确认出口收入，最大程度的符合了企业会计准则的收入确认条件，同时监管部门要求统计出口收入数据时也与海关系统保持了一致，防止人为调节出口收入。

4) 出口报关单检查比例 100%，合同和出口发票检查比例 80%以上。

#### C、主办券商与会计师对核算的规范性尽职调查过程及比例

在上述收入确认真实性及合规性的核查基础上，项目组对财务核算的规范性做了具体核查：

1) 对销售与收款循环进行了穿行测试、控制测试，自销售合同、至销售订单、下达指令计划生产、货物出库、出口报关、运费保险费协议发票、货物提单、货款回收银行回单、增值税纳税申报、外销资料收齐后的免抵退税申报，并严格按照审计准则规定的最低样本对其进行了控制测试。

2) 根据外销收入序时账，检查记账凭证后附出库单、发票、出库报关单等原始凭证是否齐全，是否符合公司收入确认政策，客户名称、内容、金额、日期是否与记账凭证一致相符，原始凭证签字、盖章、业务内容、日期等是否齐全，是否存在跨期记账等，检查比例 80%以上。

3) 根据外销应收账款序时账，检查记账凭证，后附收汇银行汇款单是否与记账凭证相符，与银行对账单是否相符；根据外币账户对账单与外币明细账进行双向核对，检查核对比例 80%以上。

4) 检查纳税申报表、免抵退税申报表对应的资料是否齐全，检查比例 100%。

5) 检查会计记账科目使用是否规范，是否符合会计准则的规定，科目之间的数据勾稽关系是否相符，检查比例 100%。

6) 检查收入记账汇率的采用方法前后各期是否一致，公司采用月初汇率作为即期汇率的近似汇率，应收账款相关的汇兑损益是否及时核算，检查比例 80%以上。

7) 在资产负债表日前后分别抽取收入确认凭证并检查相应的出库单、发票、报关单等原始单据的日期，抽取出库单、发票、报关单至收入确认凭证，以验证

收入截止的正确性，是否存在跨期，抽取前后 10 天或前后 5 笔记录。

8) 检查收入明细表、记账凭证、明细账、总账、报表数据是否一致，检查比例 100%。

综上所述，主办券商与会计师认为，报告期内，公司外销收入真实性、收入确认合规性、核算规范。

(4) 请主办券商及申报会计师就公司外销收入与报关数据是否一致、与出口退税是否匹配，并说明核查程序。

A、报告期内，公司外销收入与报关数据、免抵退税申报数据

1) 报关数据

月份	2018 年度	2017 年度
	金额 (美元)	金额 (美元)
1	\$1,499,702.15	\$937,077.40
2	\$1,724,025.63	\$1,277,153.82
3	\$1,422,283.30	\$831,115.78
4	\$902,078.10	\$1,299,482.66
5	\$1,611,644.40	\$1,450,227.74
6	\$1,943,994.20	\$2,009,126.88
7	\$1,198,036.80	\$306,531.60
8	\$1,616,920.80	\$1,217,180.98
9	\$2,806,510.96	\$811,627.94
10	\$2,099,418.73	\$523,994.72
11	\$3,016,469.69	\$234,262.40
12	\$556,823.88	\$1,238,211.12
合计	<b>\$20,397,908.64</b>	<b>\$12,135,993.04</b>

2) 报告期内外销收入免抵退税申报数据

2018 年度		2017 年度	
申报月份	金额 (美元)	申报月份	金额 (美元)
2018 年 6 月	\$3,320,630.88	2017 年 4 月	\$1,335,315.80
2018 年 8 月	\$3,225,017.60	2017 年 5 月	\$419,700.09

2018 年度		2017 年度	
2018 年 10 月	\$5,926,411.56	2017 年 6 月	\$793,571.36
2018 年 12 月	\$5,055,047.80	2017 年 7 月	\$709,081.40
2019 年 2 月	\$1,617,316.28	2017 年 8 月	\$1,424,839.05
2019 年 3 月	\$1,253,484.52	2017 年 9 月	\$572,180.10
		2017 年 12 月	\$501,806.86
		2018 年 1 月	\$864,500.88
		2018 年 3 月	\$5,514,997.50
<b>合计</b>	<b>\$20,397,908.64</b>	<b>合计</b>	<b>\$12,135,993.04</b>

### 3) 报告期内报关、免抵退税申报及外销收入数据比较

项目	2018 年度	2017 年度
出口报关 (美元)	\$20,397,908.64	\$12,135,993.04
免抵退税申报 (美元)	\$20,397,908.64	\$12,135,993.04
外销收入 (人民币元)	135,528,088.87	82,438,375.74
平均汇率	6.6442	6.7929

报告期内，公司外销收入与报关数据一致，与免抵退税申报数据一致，不同的是，免抵退税申报需要等收到外汇货款后与合同、报关单、提单、发票等资料收齐后向税务机关申报，比收入确认滞后，最晚不能超过次年 3 月份。

公司出口退税，受公司内销收入与其他收入增值税额、进项税额、免抵退税申报时间与金额大小、期末留抵税额等影响，报告期内公司并未收到税务机关真正的退税金额，报告期内公司未购进免税原材料，免抵税额为外销收入乘退税率 9%，2018 年和 2017 年公司分别缴纳增值税 91,663.23 元和 32,332.41 元，与公司收入、采购进项经营规模匹配相符。

#### B、执行的核查程序

1) 外销收入确认核查程序见本问题反馈回复之“(3) 请主办券商及申报会计师就外销收入的真实性、收入确认的合规性、核算的规范性说明具体尽职调查过程及比例，并发表明确意见”之回复。

2) 出口报关单核查，检查了报告期内所有的报关单，产品型号、日期、数

量、金额等与收入确认凭证是否相符；

3) 检查了报告期内各期金税三期系统数据，与报关数据是否相符，与免抵退税申报汇总数是否相符。

4) 对应交增值税纳税资料进行复核，按照公司收入分类适用税率进行测算应交税额，检查测算金额与收入、税率是否匹配、准确，与账面记录是否相符。

经核查，主办券商与会计师认为，公司作为生产企业，出口货物免抵退税系统与金税三期系统、海关系统数据相互关联，报告期内公司外销收入与报关数据一致、与出口退税匹配。

(5) 请公司结合报告期后财务数据，在美国地区最终销售的产品金额及占比、相关产品是否在我国与美国互相加征关税清单中，加税后对销售的影响，以及中美贸易关系的最新情况，量化分析上述事项对公司持续经营能力的影响，补充说明公司的应对措施，请公司对相关情况作重大事项提示。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”及“第四节 公司财务”之“十四、经营风险因素及管理措施”中针对中美贸易互相加征关税情况对公司影响做了补充披露。

主办券商获取了公司销售合同、海外客户销售订单、海关数据，针对海外市场情况对公司控股股东、实际控制人刘东昌及主要经营管理团队做了访谈，并查询了有关中美贸易互相加征关税的相关资料。

报告期内，公司营业收入按照销售区域分类情况如下：

单位：元

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
国内市场	48,701,081.44	26.44	35,108,954.14	29.87
国外市场	135,528,088.87	73.56	82,438,375.74	70.13
其中：				
美国	130,162,832.86	70.65	79,826,774.95	67.91
哥伦比亚	3,162,650.15	1.71	649,972.45	0.55

加拿大	1,506,555.65	0.82	217,816.06	0.19
其他国家或地区	696,050.21	0.38	1,743,812.28	1.48
<b>合计</b>	<b>184,229,170.31</b>	<b>100.00</b>	<b>117,547,329.88</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司收入主要来自于国外销售，主要原因系公司经过多年的经营，公司与国外的主要客户和合作伙伴均保持着良好的长期合作关系，客户对公司产品的需求较为突出。2017 年度、2018 年度在国外的销售收入占营业收入的比例分别为 70.13% 和 73.56%，其中公司对美国客户销售收入占当期营业收入的比例分别为 67.91% 和 70.65%，比重较高。

2018 年 3 月，美国对华展开了“301 调查”，并可在调查结束后建议美国总统实施单边制裁，包括撤销贸易优惠、征收报复性关税等。其主要含义是保护美国在国际贸易中的权利，对其他被认为贸易做法“不合理”、“不公平”的国家进行报复。根据这项条款，美国可以对它认为是“不公平”的其他国家的贸易做法进行调查，并可与有关国家政府协商，最后由总统决定采取提高关税、限制进口、停止有关协定等报复措施。

近年来，随着中美双边贸易持续增长，中美双方在出口领域和进口技术知识领域出现国际贸易争端。

在上述背景下，美国时间 2018 年 9 月 17 日，美国政府宣布将于 9 月 24 日起，对原产于中国的 2,000 亿美元商品加征 10% 的进口关税，并将于 2019 年 1 月 1 日将加征关税税率上调至 25%。2018 年 9 月 24 日，国务院新闻办公室发布《关于中美经贸摩擦的事实与中方立场》白皮书。2018 年 12 月 1 日晚，中美两国元首达成共识，停止相互加征新的关税。2019 年 5 月 10 日，美方单方面将 2,000 亿美元中国输美商品的关税从 10% 上调至 25%。

公司产品在上述调查的美国 2,000 亿征税清单中。针对美国政府于 2018 年 9 月 24 日加征 10% 税率的关税，公司日前已与美国主要客户 Optima Steel International LLC、Wynn International Group CO.,LTD、Centric Pipe LLC 等达成协议，上述 10% 的关税由美国客户自行承担。针对美国政府于 2019 年 5 月 10 日宣布的将上述征税清单税率由 10% 上调至 25%，公司目前正与美国主要客户积极沟通协商中，商谈话题主要围绕公司后续产品销售价格及销售方式。从报告

期后美国客户与公司合同订单来分析，本次美国加征进口关税对公司短期海外收入具有一定影响。

报告期后，公司 2019 年 1-5 月营业收入（未审）及报告期同期数据如下表：

单位：元

项目	2017 年 1-5 月	2018 年 1-5 月	2019 年 1-5 月	2019 年 1-5 月销售收入较 2018 年度同期增长率 (%)
国内市场	3,176,351.30	10,700,377.27	22,661,893.47	111.79
国外市场	37,108,839.51	43,359,878.24	20,950,906.29	-51.68
合计	<b>40,285,190.81</b>	<b>54,060,255.51</b>	<b>43,612,799.76</b>	-19.33

由上表显示，公司 2019 年 1-5 月营业收入系 4,361.28 万元，较 2018 年同期下降 19.33%，主要原因系由于美国加征进口关税影响公司的美国客户短期减少对公司的采购金额，2019 年 1-5 月国外市场销售收入金额较 2018 年同期下降 51.68%。在上述背景下，公司也在积极采取应对措施，开发国内市场，2019 年 1-5 月国内市场销售收入金额较 2018 年同期上涨 111.79%。

2019 年 1-5 月，公司国内收入较 2018 年同期有大幅提升，主要原因系加速国内市场渠道开拓，配合国内“三桶油”加大石油钻采资本开发支出的背景，连续签约宝鸡宝管石油专用管有限公司、中国石油集团渤海石油装备制造有限公司天健石油专用管分公司、华油一机（河北）油井管有限公司等石油开采专业设备公司，此外公司持续加强与烟台鲁宝钢管有限责任公司合作，承包了烟台鲁宝的委托加工业务，该项收入在持续增长。期后，公司主要客户及销售收入情况如下：

期后，公司国内市场客户情况：

单位：元

序号	客户名称	产品或服务种类	金额
1	烟台鲁宝钢管有限责任公司	加工服务	7,145,019.98
2	宝鸡宝管石油专用管有限公司	油套管接箍	4,879,298.64
3	中国石油集团渤海石油装备制造有限公司天津石油专用管分公司	油套管接箍	4,346,929.61



4	华油一机（河北）油井管有限公司	油套管接箍	2,070,620.14
5	天津市韦斯特科技开发有限公司	油套管接箍	844,422.43
6	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司物资供应处	油套管接箍	675,050.00
7	国内其他客户	油套管接箍及其他业务收入	2,700,552.67
合计		-	<b>22,661,893.47</b>

期后，公司国外市场客户情况：

单位：元

序号	客户名称	产品或服务种类	国别	金额
1	OPTIMA STEEL INTERNATIONAL LLC	油套管接箍	美国	14,574,445.17
2	Metal One America, Inc.	油套管接箍	美国	2,745,350.10
3	Trymax International INC	油套管接箍	美国	1,497,456.00
4	CSP TUBO360 LTDA	油套管接箍	哥伦比亚	870,072.83
5	COMMERCIAL STEEL PRODUCTS,LLC	油套管接箍	美国	671,258.07
6	LinZT Industrial Supply Ltd	油套管接箍	加拿大	549,434.83
7	其他国家与地区	油套管接箍	-	42,889.29
合计		-	-	<b>20,950,906.29</b>

自2018年9月以来，美国持续加征进口关税对公司外销市场造成一定影响，国外客户出于成本考虑及市场担忧，短期内会降低采购意愿。长期来看，我们认为上述情况会逐步得到好转，主要原因系：（1）公司生产的油套管接箍系石油钻采器械的必要设备，如果油套管接箍在井下出现问题可能影响整个油气开采设备的正常运转，基于公司产品在使用过程中的稳定性、可保障性、可定制化特殊型号等因素，因此美国客户如替换公司产品具有一定的成本及替代风险；（2）我国为油套管接箍原材料-合金无缝钢管的最大供给国之一，油套管接箍供应量亦在国际市场占有很高的比例，国际油气钻采企业每年均需要采购一定数量的中国生产的油套管接箍，最终多为中美两国企业供求双方通过友好协商，调节商品销售价格来应对短期内美国加征进口关税。

针对公司所出口美国商品在加征关税清单中，永利精工结合自身经营策略及商业模式，已开始做出以下应对措施：

a、生产制造转型升级，增加产品研发投入，提升产品科技含量，提高附加值产品的研发、生产和销售，提升公司盈利水平及抗风险能力。

公司在报告期内已陆续引进国际先进的数控加工机床，增加接箍特殊扣型、特殊材质的产品的研发、生产和销售，增加公司车间生产效率，降低单位成本，提升盈利能力。目前，公司主要客户对公司非标准定制化产品具有一定粘性，其考虑到更换成本及产品稳定性，不会轻易更换公司产品。

b、调整海外市场销售区域布局。

报告期内，公司海外客户主要为北美地域，存在一定销售区域依赖情形。公司已充分意识上述情形，并已在积极开拓布局海外其他区域市场。公司已可以根据政府整体策略，选择“一带一路”沿线国家及中东等区域开发新市场，逐步建立及完善其他海外市场，降低对北美市场的依赖度。

c、加大国内销售网络的建立。

从自给率角度来看，由于国内原油供需缺口放大，原油进口量持续上涨，导致原油自给率屡创新低，2017年原油的自给率仅约31%。为了实现与消费量相匹配的产量，能源自主可控迫在眉睫。2018年8月以来，中石油、中海油等陆续召开党组会，决议增加在勘探、增产等板块投资力度。

公司根据国家油气开发的迫切需要，抓住国内市场机遇，加大国内市场供给，利用自身研发技术优势（公司参与制定了一项国家标准（石油天然气工业铝合金钻杆螺纹连接测量），二项行业标准（油管 and 套管转换接头[SY/T 5988-2018]、套管和油管接头扭矩-位置控制方法[ST/T 7414-2018]），逐步增加国内市场份额的销售占比。本年度以来，公司已经结合国内市场需求状况，结合自身技术研发优势及规模优势，连续中标宝鸡宝管石油专用管有限公司、宝鸡石油钢管有限责任公司西安石油专用管分公司、中国石油集团渤海石油装备制造有限公司天健石油专用管分公司、华油一机（河北）油井管有限公司、中国石化物资供应处等大型企业的接箍采购合同。

2018年4月开始，公司开始与烟台鲁宝钢管有限责任公司（以下简称：烟台鲁宝）合作，承包了烟台鲁宝的油套管接箍委托加工业务，该项业务在2018年为公司带来1,231.63万营业收入。2019年度，公司已开始布局与宝山钢铁股份有限公司二期合作，该项目将为公司带来较为客观的营业收入。

d、持续服务北美市场，加大现有海外市场的开发力度。

在美国于2018年9月加征10%的关税后，公司与美国主要客户的贸易往来并未受影响，公司与美国客户协商较为顺利，最终美国客户愿意承担2018年9月份加征的10%进口关税。美国客户参考其他供应商产品的价格、质量等因素后，仍选择继续与公司加强贸易合作，是具有一定的产品粘性的。公司也在加大在该区域的市场开发及服务，目前已着手设立北美办事处，增强与一线客户互动及服务，同时加强主动开发力度，充分利用公司多年的品牌优势及产品质量优势。

e、公司自身降本增效，在经营和制造环节中，加大实施精益化管理，进一步降低产品的生产和经营成本，增加市场竞争力，提升公司整体盈利水平及抗风险能力。

**(6) 请主办券商对上述事项进行核查并发表明确意见。**

综上所述，经核查，主办券商认为：

a、公司已按照要求补充披露公司外销的经营模式、主要出口国、主要客户情况及结算方式、销售产品类型情况及外销收入具体确认原则和方法等，上述情况与公司国外市场的商业模式相匹配。

b、公司报告期内外销、内销毛利率真实，差异合理，公司外销内销定价政策差异、外销非标准件占比较高及外销免抵退税政策因素是影响外销、内销毛利率差异的主要原因。

c、报告期内，公司外销收入真实性、收入确认合规性、核算规范。

d、公司作为生产型企业，出口货物免抵退税系统与金税三期系统、海关系统数据相互关联，报告期内公司外销收入与报关数据一致、与出口退税匹配。

e、美国持续加征进口关税对公司外销市场短期造成一定影响，结合公司期

后财务数据分析，公司已在积极应对我国与美国互相加征关税情况，并采取了相应的应对措施，我们认为公司具备可持续经营能力，申请挂牌公司符合“业务明确，具有持续经营能力”的挂牌条件。

2、报告期内，公司实现营业收入分别为 11,754.73 万元、18,422.92 万元。2018 年度营业收入较 2017 年度增加 6,668.18 万元，增幅 56.73%。(1) 请公司补充披露收入波动的原因及与其他业务、财务指标的匹配性，包括但不限于与应收账款波动、净利润波动、毛利率波动、采购、人员、客户、销售模式、获取订单方式、营销方式、季节性、报关数据、同行业数据、信用政策等。(2) 请主办券商及申报会计师补充核查公司收入波动的主要原因、是否合理、收入是否真实实现，是否存在调节利润的情形，并发表明确意见。

回复：

(1) 请公司补充披露收入波动的原因及与其他业务、财务指标的匹配性，包括但不限于与应收账款波动、净利润波动、毛利率波动、采购、人员、客户、销售模式、获取订单方式、营销方式、季节性、报关数据、同行业数据、信用政策等。

公司已在《公开转让说明书》的“第四节 公司财务”之“五、报告期利润形成的有关情况”之“（一）营业收入分析”之“2、营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）类别分类”中对公司报告期内收入波动情况做了补充披露，补充披露情况如下：

单位：元

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
主营业务收入				
产品销售收入	150,343,687.29	81.61	88,004,281.44	74.87
加工费收入	12,316,289.68	6.69	836,757.29	0.71
其他业务收入				
房租收入	224,502.87	0.12	224,502.86	0.19

废品销售收入	5,466,646.54	2.97	3,928,309.96	3.34
原材料销售收入	15,056,487.53	8.17	24,553,478.33	20.89
其他收入	821,556.40	0.45	-	-
<b>合计</b>	<b>184,229,170.31</b>	<b>100.00</b>	<b>117,547,329.88</b>	<b>100.00</b>

分析原因如下：

#### 1) 与业务相关分析

2017 年度、2018 年度，公司的营业收入分别为 11,754.73 万元、18,422.92 万元，主营业务收入占当期营业收入的比例分别为 75.58%、88.29%，公司主营业务较为突出。报告期内，公司其他业务收入主要为房租收入、废料边丝销售收入、原材料接箍料销售收入以及抽油管修复收入。

报告期内，公司实现营业收入分别为 11,754.73 万元、18,422.92 万元。2018 年度营业收入较 2017 年度增加 6,668.18 万元，增幅 56.73%。2018 年度营业收入较 2017 年度增长较快，主要是因为：（1）从宏观层面来看，受全球石油开采行业回暖，北美地区页岩气开采行业的进一步推动的影响，石油开采企业资本性投入较 2017 年度大幅增加，促进了公司主要产品石油管接箍销售收入较同期大幅增长；（2）2018 年度销售油套管接箍产品结构有一定变化，如增加大尺寸接箍及非标准件接箍销量，上述产品价格相对较高，因而带动公司销售收入增长；（3）在 2018 年度石油钻采行业增加资本化支出及国外客户增加非标准定制化产品的背景下，公司提升了产品的销售单价；（4）在细分行业内，随着公司运营模式的不断完善，公司石油管接箍产品加工能力逐步获得市场的认可，报告期内公司加强了加工业务的推广，2018 年 4 月开始，公司开始与烟台鲁宝钢管有限责任公司合作，承包了烟台鲁宝的委托加工业务，此项业务量较大，导致公司的加工费收入较 2017 年度大幅增加；（5）由于公司 2018 年销售收入的大幅增长，相应的边角废料的销售收入也有所增长；（6）公司于 2018 年降低了原材料销售额，工作战略重心更多投入于主营业务，提高公司整体盈利水平；（7）公司 2018 年度新增的其他收入系公司为油田提供的抽油杆修复业务，该项业务为公司带来一定营业收入。

#### 2) 与财务指标及其他指标变动的匹配性分析

### A. 与应收账款匹配性

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
营业收入	184,229,170.31	117,547,329.88	66,681,840.43	56.73
应收账款期末余额	22,015,508.73	22,708,520.60	-693,011.87	-3.05
应收账款周转率 (次/年)	8.24	5.50	2.74	49.82
应收账款期末余额占营业收入比 (%)	11.95	19.32	-7.37	-38.15

应收账款期末余额 2018 年比 2017 年下降 693,011.87 元，下降比例 3.05%，周转率增加 2.74，增加比例 49.82%，应收账款期末余额占营业收入比降低 7.37%，降低比例 38.15%，主要是因为 2018 年公司业务规模的扩大，业务订单量的增长使得当年营业收入比同期有较大幅度上升，而应收账款期末余额因公司加大收款力度及时回收货款基本保持平衡，营业收入的增长幅度超过应收账款平均余额的变动幅度，导致应收账款周转率上升，应收账款期末余额占营业收入比下降，与公司的实际经营情况相符。

### B. 与净利润匹配性

单位：元

项目	2018 年度		2017 年度		占收入比变动 (%)
	金额	占收入比 (%)	金额	占收入比 (%)	
营业收入	184,229,170.31	-	117,547,329.88	-	-
营业成本	142,768,640.12	77.50	98,645,332.23	83.92	-6.42
期间费用	27,392,609.06	14.87	17,401,825.26	14.80	0.07
其他损益	2,460,691.47	1.34	2,451,166.01	2.09	-0.75
净利润	11,607,229.66	6.30	-950,993.62	-0.81	7.11

由上表可以看出，公司净利润 2018 年为 11,607,229.66 元，比 2017 年增加 12,558,223.28 元，净利率同比增加 7.11 个百分点，主要是营业成本率降低所致，其他费用及损益占收入比 2018 年与 2017 年基本持平。2018 年营业成本比率为 77.50%，2017 年营业成本比率为 83.92%，同比降低 6.42 个百分点，主要是因为

2018 年公司销售订单大幅增加，主要产品单价也有所提高 30%-40%左右不等，导致营业收入增加 70.84%，而营业成本中的折旧费、车间行政人员工资等固定费用未相应增加，规模效应凸显，营业收入增长幅度大于营业成本增长幅度，毛利增加，净利润相应增加。

### C. 与毛利率匹配性

#### 1) 2018 年度毛利情况：

单位：元

项目	收入	成本	毛利	毛利率 (%)
产品销售收入	150,343,687.29	118,160,665.14	32,183,022.15	21.41
加工费收入	12,316,289.68	9,824,523.87	2,491,765.81	20.23
房租收入	224,502.86	0	224,502.86	100.00
废品销售收入	5,466,646.54	0	5,466,646.54	100.00
原材料销售收入	15,056,487.53	14,186,327.50	870,160.03	5.78
其他收入	821,556.41	597,123.61	224,432.80	27.32
<b>合计</b>	<b>184,229,170.31</b>	<b>142,768,640.12</b>	<b>41,460,530.19</b>	<b>22.50</b>

#### 2) 2017 年度毛利情况：

单位：元

项目	收入	成本	毛利	毛利率 (%)
产品销售收入	88,004,281.44	73,770,995.66	14,233,285.78	16.17
加工费收入	836,757.29	572,816.03	263,941.26	31.54
房租收入	224,502.86	0	224,502.86	100.00
废品销售收入	3,928,309.96	0	3,928,309.96	100.00
原材料销售收入	24,553,478.33	24,301,520.54	251,957.79	1.03
其他收入	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>117,547,329.88</b>	<b>98,645,332.23</b>	<b>18,901,997.65</b>	<b>16.08</b>

#### 3) 毛利率变动分析

①产品销售收入毛利率 2018 年比 2017 年增加 5.24 个百分点，主要是因为

2018 年销售订单大幅增加，主要产品单价也有所提高 30%至 40%左右不等，产品销售收入较同期增长 70.84%，同时固定资产折旧费、车间行政人员工资等固定成本并未同比增加，产销量的大幅增加摊薄了公司的单位成本，从而促进了公司产品销售毛利率的提高。

②加工收入毛利率 2018 年比 2017 年减少 11.31 个百分点，要原因是 2018 年度加工主要为烟台鲁宝钢管有限责任公司加工业务，该项业务量较大，加工费收入 2018 年同比增加 1371.91%，公司出于长久合作的目的，在销售定价上予以一定的优惠，而 2017 年度总体加工业务量偏小，单位加工费的定价相对较高所致。

③房租和废料销售毛利率 2018 年和 2017 年均为 100.00%，主要原因是公司租赁房屋在公司产区内部，面积较小，无法单独核算其折旧和其他费用，公司废料销售全部为接箍生产过程中边角料收入，该部分较为零星，无法单独归集成本。

④ 原材料销售收入毛利率 2018 年比 2017 年增加 4.75 个百分点，主要原因是 2017 年原材料销售业务毛利率较低，公司 2018 年逐步减少原材料销售业务，并增加原材料销售毛利率，工作战略重心更多投入于主营业务，提高公司整体盈利水平。

⑤其他收入 2018 年为对客户的抽油杆修复收入，毛利率 27.32%，非主营业务，2017 年未发生，具有一定的偶发性。

综上因素，公司整体毛利率 2018 年比 2017 年增加 6.42 个百分点，营业收入增加，营业成本增加比例低于营业收入增加比例，毛利率相应增加，与公司的实际经营情况相符。

#### D. 与采购匹配性

报告期内公司采购情况：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
营业收入	184,229,170.31	117,547,329.88	66,681,840.43	56.73



采购金额	116,011,502.64	90,966,387.54	25,045,115.10	27.53
采购金额占营业收入比 (%)	62.97	77.39	-14.42	-18.63

采购金额 2018 年比 2017 年增加 25,045,115.10 元，增加比例 27.53%，主要是因为 2018 年收入的增加，导致采购金额相应增加；采购金额占营业收入比例 2018 年比 2017 年降低 14.42 个百分点，主要是因为 2018 年加工费收入占比增加，加工耗用原材料辅料很低，导致相应采购占比降低；再者主要产品单价提高，提高比例 30%-40% 左右不等，销售单价增加，采购成本未同比例增加，导致采购金额比例占营业收入比例有所降低，与公司的实际经营情况相符。

#### E. 与人员匹配性

报告期内公司人员情况：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
营业收入	184,229,170.31	117,547,329.88	66,681,840.43	56.73
公司人员数 (人)	177	117	60.00	51.28
职工薪酬	14,149,980.72	7,005,734.90	7,144,245.82	101.98
平均工资	79,943.39	59,878.08	20,065.31	33.51
职工薪酬占收入比 (%)	7.68	5.96	1.72	28.86

由上表可以看出，公司营业收入 2018 年比 2017 年增加比例为 56.73%；公司人员数同比增加比例 51.28%；职工薪酬同比增加比例 101.98%，职工薪酬增加受人数增加和平均工资上涨的同时影响；职工薪酬占收入比增加 1.72 个百分点，增加比例 28.86%，主要是 2018 年加工费收入增加较大，加工费成本员工成本增加所致。收入增加与人员及人员成本增加一致，与公司的实际经营情况相符。

#### F. 与客户匹配性

报告期内，公司客户总量变化不大，2018 年和 2017 年均在 50 余个，收入增加主要是单个主要客户及新增主要客户采购量的增加，列示报告期内前五名客户

采购金额如下：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
Optima Steel International LLC	52,407,216.33	47,596,036.65	4,811,179.68	10.11
Wynn International Group CO.,LTD	32,776,398.44	16,098,369.71	16,678,028.73	103.60
Centric Pipe LLC	16,393,492.63	-	16,393,492.63	-
Commercial Steel PRO	14,308,424.53	-	14,308,424.53	-
宝鸡宝管石油专用管有限公司	12,063,759.04	-	12,063,759.04	-
东营市昌隆石油机械设备有限公司	-	13,320,040.85	-13,320,040.85	-100.00
东营市腾辉工贸有限公司	-	11,137,726.68	-11,137,726.68	-100.00
SBIInternationalINC.	-	7,454,395.67	-7,454,395.67	-100.00
<b>合计</b>	<b>127,949,290.97</b>	<b>95,606,569.56</b>	<b>32,342,721.41</b>	<b>33.83</b>

公司 2018 年主要客户新增 3 家，前 5 名客户营业收入 2018 年比 2017 年增加 32,342,721.41 元，再加上新增烟台鲁宝钢管有限责任公司加工业务收入的影响，公司 2018 年收入比 2017 年增幅较大，与公司的实际经营情况相符。

#### G. 与销售模式匹配性

报告期内，公司销售模式未有改变，全部为直销模式，公司营业收入增加主要受全球石油开采行业回暖，石油开采企业资本性投入较 2017 年度大幅增加，促进了公司主要产品石油管接箍销售量较同期大幅增长。

公司已在《公开转让说明书》中披露的销售模式如下：

公司经营管理部下设销售组，由销售经理日常维护各自客户，在客户确认产品需求后进行下单，由销售组负责跟进订单计划、安排发货以及对账、开票等后续事项。

报告期内，公司按照销售区域划分，采用“国内销售+国外销售”的销售模式。

##### a. 国内销售

公司制定了完善的客户管理制度，从主体资格、历史经营业绩、企业诚信度、市场能力以及是否获得相关资质等方面对其进行全方面核查。公司在国内销售模式下采用买断式销售，客户购买产品后即取得产品的所有权。公司正在逐步建立及完善国内销售体系，提高整体市场占有率，提高公司整体盈利水平。

#### **b. 国外销售**

公司通过多年的努力，专业化的经营，凭借良好的产品质量和市场口碑赢得了客户信赖，已在国外建立起初步的产品销售体系。报告期内，公司为进一步拓展海外市场和增加公司的盈利能力，利用海外营销人员为公司承揽业务，洽谈成功后由公司直接与终端客户对接，在产品成功销售并得到货款后，公司向业务介绍人支付佣金，以激励海外营销人员为公司承揽更多的业务订单。

同时，公司通过积极参加国内外的大小型相关展会，会议上直接洽谈业务、网络宣传、以及组织相关培训专题会议等，快速有效地将产品推向市场。在此基础上，公司组织技术研发部、质量保证部协同开展提供售后产品的增值服务，通过提供产品使用培训等进一步增强客户粘性

### **H. 与获取订单方式匹配性**

公司获取订单的方式主要有：实地拜访客户、参加展会、公开投标、老客户转介绍、电话拜访、行业内口碑客户主动联系等；2018 年全球石油开采行业回暖，石油开采企业资本性投入增大，公司通过拜访客户、参加展会、公开投标等获取订单的数量也同比增加。报告期内，公司为进一步拓展海外市场和增加公司的盈利能力，利用海外营销人员为公司承揽业务，洽谈成功后由公司直接与终端客户对接，在产品成功销售并收到货款后，公司向业务介绍人支付佣金，以激励海外营销人员为公司承揽更多的业务订单。

2018 年度，公司新增 Centric Pipe LLC、Commercial Steel PRO、宝鸡宝管石油专用管有限公司主要客户，Optima Steel International LLC、Wynn International GroupCO.,LTD 产品订单、烟台鲁宝钢管有限责任公司加工订单都有较大幅度增长，营业收入随之增长，与公司的实际经营情况相符。

### **I. 与营销方式匹配性**

报告期内，公司营销方式 2018 年和 2017 年未有不同，公司通过积极参加国内外的大小型相关展会，会议上直接洽谈业务、网络宣传、以及组织相关培训专题会议，针对国外潜在客户，公司积极主动的上门拜访力求建立合作关系等营销策略，快速有效地将产品推向市场。公司采用口碑营销方式，注重产品质量和服务，在细分市场知名度较高，占据一定的市场份额，随着全球石油开采行业回暖，公司口碑效应趋于明显，销量增加。

#### J. 与季节性匹配性

报告期内，公司营业收入变化情况：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
营业收入	184,229,170.31	117,547,329.88	66,681,840.43	56.73

报告期内，公司实现营业收入分别为 11,754.73 万元、18,422.92 万元。2018 年度营业收入较 2017 年度增加 6,668.18 万元，增幅 56.73%。2018 年度营业收入较 2017 年度增长较快与行业周期季节性具有一定关系。

公司是一家从事石油钻采设备相关材料和制品的研发、生产及销售的高新技术企业，目前主要产品为油套管接箍、油管短节、转换接头等，目前公司主要客户群体为石油开采机械整体装备制造商或贸易商等企业，因此公司销售收入与终端用户石油开采行业景气度具有直接正相关联系。

石油和天然气开采辅助活动具有一定的周期性特征，受世界经济形势影响较为明显。油田服务行业的下游为石油天然气行业，且本行业发展与石油天然气的开采紧密相关。石油价格处于高位区间时，石油行业的景气度提高将为油气开采辅助业带来更多机遇；反之，将会在一定程度上减少开采的需求，从而导致公司业绩出现波动。

据宏观统计，国际原油价格由 2012-2014 年度约 100 美元/桶价格最多下跌至 2016 年度约 35 美元/桶，原油低估时期价格已低于石油开采公司的开采成本，国际油价低迷导致全球石油开采资本支出大幅下降。上述现象在 2016 年下半年持

续得到好转，2017 年度国际原油价格大多维持在 45-55 美元/桶，2018 年度国际原油价格大多维持在 55-65 美元/桶，目前国际原油价格在 60 美元/桶左右，原油价格的上涨带动了石油钻采行业的资本开发支出动力，这与公司报告期内 2018 年度销售收入较 2017 年度大幅增长保持一致。

公司已在《公开转让说明书》之“重大事项提示”提醒投资者关注申请挂牌公司具有“行业周期性风险”。

同时，我们也注意到，在一般情况下，公司每年下半年油套管的销售量会多于上半年销售量，主要原因如下：

a. 国内市场方面

国内客户多为中石化、中石油等二、三级单位石油钻采行业公司，该类公司每年一季度会根据市场情况布置本年度资本支出计划，较少给供应商下发采购订单，二季度至三季度会逐渐加大采购量，公司生产交货周期为 2-3 个月，因此公司每年三、四季度销售收入会多于一、二季度，这与公司所处的行业情况相吻合，且与同行业公开数据保持一致。

b. 国外市场方面

报告期内，公司产品主要出口美国，产品终端使用地多为北美加拿大、南美地区及美国本土油井使用，由于每年一季度油田所在地多为雨季等因素，各大石油钻采企业在一季度多为设备检修，进行设备替换及维护，每年二至四季度为石油开采周期，会增加对油套管的采购量，也会考虑适度备货为来年春季油气钻采设备维修做准备，油套管销量带来的营业收入与季节性匹配。

**K. 与报关数据匹配性**

项目	2018 年度	2017 年度
营业收入-外销收入（人民币）	135,528,088.87	82,438,375.74
营业收入-外销收入（美元）	20,397,908.64	12,135,993.04
报关数据（美元）	20,397,908.64	12,135,993.04

公司收入确认时点：销售商品收入：国外客户，根据销售合同报关出口，商品装上船后公司根据海关电子口岸系统记录的出口日期作为收入确认的时点。公司 2018 年和 2017 年报关海关电子口岸系统记录的数据分别为 20,397,908.64 美元和 12,135,993.04 美元，与公司报表一致。

#### L. 与同行业数据匹配性

同行业 2018 年和 2017 年营业收入情况：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
公司营业收入	184,229,170.31	117,547,329.88	66,681,840.43	56.73
润达股份 (873042) 营业收入	79,356,495.57	34,769,626.50	44,586,869.07	128.24
鸿大股份 (832543) 营业收入	134,027,536.90	87,974,262.97	46,053,273.93	52.35

由上表可以看出，报告期内公司营业收入变动与同行业营业收入变动趋势一致，2018 年度相比 2017 年度都有较大幅度增长。

#### M. 与信用政策匹配性

报告期内，公司执行的信用政策：

客户类型	信用等级	信用时间	延期付款审批权限
零散客户	C	款到发货	总经理
国外主要客户	B	提单或到货日期后 7-90 天不等	总经理
国内大客户 (中石油、中石化等下属企业)	A	签收确认后 60 天内	总经理

2018 年末和 2017 年末应收账款账龄结构：

单位：元

项目	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)

1年以内	21,748,732.73	98.79	21,108,724.11	92.96
1—2年	257,126.00	1.17	1,022,497.05	4.50
2—3年	9,650.00	0.04	577,299.44	2.54
3—4年	-	-	-	-
4—5年	-	-	-	-
5年以上	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>22,015,508.73</b>	<b>100.00</b>	<b>22,708,520.60</b>	<b>100.00</b>

报告期内,2018年末与2017年末应收账款余额基本保持平衡,营业收入2018年比2017年有较大增长,公司严格执行信用政策,加大收款力度及时回收货款,期末余额账龄基本都在一年以内,应收账款周转率上升,与公司的实际经营情况相符。

(2) 请主办券商及申报会计师补充核查公司收入波动的主要原因、是否合理、收入是否真实实现,是否存在调节利润的情形,并发表明确意见。

#### A、核查程序

主办券商与会计师对收入确认采用了以下核查程序

1) 检查公司与客户签订的销售合同,确定公司的销售模式与收入确认是否相符,检查收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

2) 对销售与收款循环进行了穿行测试、控制测试;从出库单、国内客户签收单、国外客户报关单中抽取样本追查至相应的销售发票、销售合同、收入记账凭证等,并检查上述原始单据中的产品名称、数量、金额等数据是否匹配,以验证收入的完整性及准确性;在资产负债表日前后抽取收入确认凭证并检查相应的出库单、发票、国内客户签收单、国外客户报关单等原始单据的日期以验证收入截止的正确性。

3) 获取公司营业收入序时账,抽查其中大额的营业收入记账凭证,与银行收款凭证、发票、出库单上的单位名称、金额、数量、销售合同相互核对,核查公司营业收入的真实性、准确性。

4) 分层抽样对报告期内收入发生额、应收账款及预收账款余额进行函证,

检查公司应收账款期后回款情况，验证公司营业收入、应收账款是否真实、准确；

5) 对报告期内每个年度前 5 名客户都进行了实地走访，确认是否存在真实交易、是否属于关联方。

6) 将本期的主营业务收入、毛利率与上期进行比较，与同行业同期的主营业务收入、毛利率进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否异常，是否存在重大波动，并分析查明原因。

7) 检查了销售收入、应收账款及预收账款明细账；对应收账款、预收账款账龄进行分析；对报告期内收入变动、应收账款及预收账款期末余额增减变动、应收账款周转率进行了分析。

## B、核查内容

公司报告期内收入变动情况如下表所示：

单位：元

项目	2018 年度	2017 年度	变动	变动比例 (%)
营业收入	184,229,170.31	117,547,329.88	66,681,840.43	56.73
其中：主营业务收入				
产品销售收入	150,343,687.29	88,004,281.44	62,339,405.85	70.84
加工费收入	12,316,289.68	836,757.29	11,479,532.39	1,371.91
主要业务收入小计	162,659,976.97	88,841,038.73	73,818,938.24	83.09
其中：其他业务收入				
房租收入	224,502.86	224,502.86	-	-
废品销售收入	5,466,646.54	3,928,309.96	1,538,336.58	39.16
原材料销售收入	15,056,487.53	24,553,478.33	-9,496,990.80	-38.68
其他收入	821,556.41	-	821,556.41	-
其他业务收入小计	21,569,193.34	28,706,291.15	-7,137,097.81	-24.86

报告期内，营业收入波动的原因主要为：

1) 产品销售收入 2018 年度比 2017 年度增加 62,339,405.85 元，增加比例



70.84%。

①行业宏观环境影响，国内外石油钻采行业加大资本开发支出。

2018 年度受全球石油开采行业回暖，北美地区页岩气开采行业的进一步推动的影响，国内外石油开采企业资本性投入较 2017 年度大幅增加，促进了公司主要产品石油管接箍销售量较同期大幅增长。

②报告期内，公司主要产品单价均有所提升。

报告期内，公司主要产品单价的提高也是收入增加的主要原因，单价增幅在 30%-40%左右，列示公司报告期内主要产品平均单价如下：

单位：元

主要产品规格	2017 年	2018 年	增长金额	增长比例(%)
13-3/8 BC	346.00	478.00	132.00	38.15
9-5/8 LC	275.00	388.00	113.00	41.09
5-1/2 LC	74.00	98.60	24.60	33.24
2-7/8 EUE	32.50	43.27	10.77	33.14

根据公司报告期内产品销售价格分析，2018 年度同一品种产品单价较 2017 年价格均有较大幅度的提升，产品价格的变化是公司报告期内营业收入上涨的原因之一。

③报告期内，公司产品结构有所变化亦为产品销售增长的主要原因。

报告期内，公司产品销售结构变化情况如下：

产品类型		2017 年度（只）	2018 年度（只）	增减比例（%）
API 标准接箍件	9-5/8 以上	41,553	80,146	92.88
	5-1/2 至 9-5/8	199,303	295,331	48.18
	5-1/2 以下	462,205	377,678	-18.29
接箍特殊件		25,211	76,442	203.21
合计		<b>728,272</b>	<b>829,597</b>	<b>13.91</b>

根据产品结构分析,公司 2018 年度产品销售相比于 2017 年度变化情况如下:  
a、2018 年度大尺寸(9-5/8 以上)的油套管接箍销量上涨 92.88%,大尺寸的油套管接箍价格相对较高;b、2018 年度特殊非标件接箍销量上涨 203.21%,非标件接箍的价格相对较高;c、2018 年度公司产品销售总量上涨 13.91%,以上产品结构变化及销售总量提升是公司报告期内营业收入上涨的原因之一。

2) 加工费收入 2018 年度比 2017 年度增加 11,479,532.39 元,增加比例 1371.91%,主要是随着公司运营模式的不断完善,公司石油管接箍产品加工能力逐步获得市场的认可,报告期内公司加强了加工业务的推广,2018 年 4 月开始,公司开始与烟台鲁宝钢管有限责任公司合作,承包了烟台鲁宝的委托加工业务,此项业务量较大,导致公司的加工费收入较 2017 年度大幅增加。

3) 废品销售收入 2018 年度比 2017 年度增加 1,538,336.58 元,增加比例 39.16%,主要是产品销售收入增加,生产量增加,生产过程中产生的边角废料相应增加,导致废品销售收入增加。

4) 原材料销售收入 2018 年度比 2017 年度减少 9,496,990.80 元,减少比例 38.68%,主要是公司 2018 年度减少了原材料销售业务,工作战略重心更多投入于主营业务,提高公司整体盈利水平。

5) 其他收入 2018 年度 821,556.41 元,为对客户的抽油杆修复收入,非公司主营业务,2017 年未发生,具有一定的偶发性。

综上因素,营业收入 2018 年度比 2017 年度增加 66,681,840.43 元,增加比例 56.73%。公司报告期内营业收入变化与公司其他业务情况、应收账款等财务指标均具有匹配性。

### C、核查结论

经核查,主办券商与会计师认为,公司报告期内 2018 年度营业收入较 2017 年增加较大,主要原因受全球石油开采行业回暖的影响,国内外石油开采企业加大资本开发投入,导致公司营业收入相应增加。公司报告期内营业收入变化与公司其他业务情况、应收账款等财务指标均具有匹配性。公司报告期内收入增加合理、真实实现,不存在调节利润的情形。

3、公司报告期内存在转贷和开具无真实交易背景票据的情形。请主办券商及会计师补充核查上述行为是否仍有发生，报告期内是否存在虚假购销行为并计入当期损益，并发表明确核查意见。

回复：

#### A、核查程序

(1) 向公司管理层了解公司经营状况、融资情况，获取公司内部管理制度、财务制度等相关内控制度，了解公司转贷和开具无真实交易背景票据的必要性、商业合理性；

(2) 获取了公司企业信用报告，对应付票据开具情况、银行贷款情况与公司账面记录进行核对；

(3) 检查了办理银行承兑汇票协议、银行贷款合同、银行对账单、银行回单、相关记账凭证、明细账，记账科目是否与经营业务性质相符，数据是否正确一致；

(4) 检查了主要客户销售合同、订单、出库单、客户签收单、销售发票、纳税申报表，对主要客户进行走访，按照分层抽样对客户收入及应收账款、预收账款余额进行函证，确认收入是否真实、准确；

(5) 检查了主要供应商采购合同、订单、入库单、采购发票，对主要供应商进行走访，按照分层抽样对采购金额及应付账款、预付账款余额进行函证，确认采购是否真实、准确；对主营业务成本进行倒扎，检查倒扎数据原材料增加额是否与采购金额相符；

(6) 分析报告期内毛利率、税金及附加及期间费用占营业收入比率变动情况，并对比率变动较大月份、明细科目进行分析，变动原因是否与公司经营状况相符，是否与其他相关数据逻辑一致；

(7) 获取了公司关键管理人员出具的关于转贷和不再开具无真实交易背景票据的《声明和承诺》，截至《声明与承诺》出具之日，除《公开转让说明书》已披露的情形外，公司不存在任何其他转贷情形，亦不存在任何开具无真实交易

背景票据的情形。

## B、核查内容

1) 公司报告期后至申报审查期间，存在的转贷情况，具体如下：

贷款日期	贷款期限	贷款银行	转贷回款单位名称	贷款金额（元）	备注
2019/4/2	一年	青岛银行股份有限公司 东营区支行	胜利油田高原利丰 石油设备有限公司	25,000,000.00	到期借新还旧

2) 公司报告期末存在的无真实交易背景票据 1,000 万元已于 2019 年 1 月份到期并结清，报告期后未再开具无真实交易背景票据。

3) 公司报告期内的转贷及开具无真实交易背景票据行为，均是为了融资需要，公司财务处理直接记入短期借款、应付票据、其他应收款、货币资金科目，与产品购销行为无关，亦不影响当期损益。

## C、核查结论

经核查，公司报告期后至申报审查期间，转贷情形仍存在，主要为银行贷款到期借新还旧，未发生开具无真实交易背景票据情形；报告期内不存在虚假购销行为并计入当期损益。

(本页无正文,为山东永利精工石油装备股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于山东永利精工石油装备股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》的回复之签字盖章页)

全体董事签字

刘东昌

刘东昌

刘艳

刘艳

王凯

王凯

梁涛

梁涛

丁成立

丁成立

全体监事签字

王凯

王凯(女)

陈昕秋

陈昕秋

宫清春

宫清春

全体高级管理人员签字

王凯

王凯

梁涛

梁涛

丁成立

丁成立

高喜梅

高喜梅

崔春芳

崔春芳

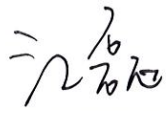
山东永利精工石油装备股份有限公司

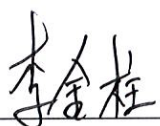
2019年6月21日




（本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司〈关于山东永利精工石油装备股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见〉的回复》之签字盖章页）

项目负责人签名：   
朱远凯

项目组成员签名：   
江 磊

  
李金柱

内核负责人签名：   
林 煊

中信建投证券股份有限公司  
  
2017年6月21日