

《关于海南金盘智能科技股份有限公司首次公
开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮
审核问询函》

之

回复报告

保荐机构



浙商证券股份有限公司
ZHESHANG SECURITIES CO., LTD.

二零二零年九月

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 8 月 10 日出具的《关于海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，浙商证券股份有限公司作为保荐人和主承销商，与发行人、发行人律师及发行人会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现对问询函进行回复，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本问询函回复所使用的简称或名词释义与《海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

二、本问询函回复中的字体包含以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书（申报稿）的补充和修改

目录

问题1.关于股权.....	3
问题2.关于一致行动人.....	22
问题3.关于市场地位.....	23
问题4.关于生产.....	30
问题5.关于发行人关联方及关联交易.....	45
问题6.关于武汉金盘.....	71
问题7.关于重要合同.....	72
问题8.关于募投项目产能消化.....	80
问题9.关于高新技术企业证书.....	86
问题10.关于合作研发.....	89
问题11.关于子公司.....	91
问题12.关于股份支付.....	114
问题13.关于供应商.....	119
问题14.关于收入.....	133
问题15.关于应收账款.....	148
问题16.关于存货.....	154
问题17.关于其他.....	165

问题 1. 关于股权

问题1.1

根据首轮问询问题1的回复及招股说明书，1993年8月海口金盘设立，至回复出具日，海口金盘股东的企业类型及股权结构情况中，通宇电子出资比例54.18%，裕隆发展出资比例29.35%，新明实业16.47%。海口金盘的经营范围为配电变压器制造、销售、安装、维修、输配电设备成套，目前无实际经营业务。此外，1993年8月至2020年6月，公司实际控制人 YUQING JING（靖宇清）通过通宇电子（郑祖堂代 YUQING JING（靖宇清）持有通宇电子100%股权）间接持有海口金盘股权。通宇电子已于2020年6月完成注销登记。

请发行人说明：（1）通宇电子注销的原因，是否存在违法违规情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，完成注销登记之后海口金盘股权情况；（2）报告期内海口金盘的经营情况，是否从事与发行人相同或相似业务，是否构成同业竞争，目前无实际经营业务原因；（3）海口金盘出资建立海南金盘特种变压器厂时，是否属于国有企业或集体企业，以厂房、设备、存货等出资是否履行了相应的程序，是否存在出资瑕疵；（4）发行人自设立以来历次收益权变动的具体情况。

请发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）通宇电子注销的原因，是否存在违法违规情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，完成注销登记之后海口金盘股权情况；

1、通宇电子注销的原因

2020年6月7日通宇电子完成工商注销登记手续，通宇电子注销的主要原因为：通宇电子自1997年起不再进行实质经营活动，2000年8月因连续两年以上未参加企业年检且未及时补办年检，被海南省海口工商行政管理局（以下简称“海口工商局”）吊销营业执照。

2、通宇电子是否存在违法违规情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

2000年8月，海口工商局出具《关于吊销海口宝岛钟表有限公司等 172 家企业〈中华人民共和国企业法人营业执照〉的处罚决定》（海工商处[2000]191 号），通宇电子因连续两年以上未参加企业年检且未及时补办年检，违反了当时有效的《企业年度检验办法》，被海口工商局吊销《中华人民共和国企业法人营业执照》。

除上述情况外，截至通宇电子完成工商注销登记手续之日，通宇电子不存在违法违规情况，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

3、通宇电子完成注销登记之后海口金盘股权情况

通宇电子2020年4月开始办理工商注销登记手续时，海口金盘账面净资产为0，且账面无资产及负债，因此通宇电子持有的海口金盘股权无市场价值，因此办理工商注销登记时未处置其持有的海口金盘股权。截至本问询函回复出具日，海口金盘股权结构如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例
1	通宇电子	411.51	58.06%
2	裕隆发展	226.34	31.94%
3	荣达公司	70.88	10.00%
合计		708.73	100.00%

（二）报告期内海口金盘的经营情况，是否从事与发行人相同或相似业务，是否构成同业竞争，目前无实际经营业务原因；

报告期内，海口金盘无实质经营活动，未从事与金盘科技相同或相似业务，不构成同业竞争的情形。海口金盘目前无实际经营业务的主要原因为：1997年6月海口金盘与金榜国际设立金盘变压器厂时，海口金盘将部分资产（包括厂房、机器设备、存货等）作为合作条件投入金盘变压器厂（1997年10月完成资产交接手续），同时海口金盘全部在职员工离职并入职金盘变压器厂，1997年7月海口金盘将剩余的资产及权益（包括应收款项、现金等）作价210万美元出售给金盘变压器厂，自此海口金盘主要资产、人员均转入金盘变压器厂，不再进行实质经营活动。

（三）海口金盘出资建立海南金盘特种变压器厂时，是否属于国有企业或集体企业，以厂房、设备、存货等出资是否履行了相应的程序，是否存在出资瑕疵。

1、海口金盘出资建立海南金盘特种变压器厂时，是否属于国有企业或集体企业

1993年海口金盘设立时的股东结构及股东的企业性质情况如下：

序号	股东名称	出资金额（万元）	出资比例	企业性质
1	通宇电子	96.00	48.00%	民营企业
2	裕隆发展	52.00	26.00%	民营企业
3	荣达公司	52.00	26.00%	全民所有制企业
合计		200.00	100.00%	-

1997年5月15日，海口市人民政府出具《海口市人民政府关于海口荣达企业公司改制为股份合作制企业的批复》（海府函[1997]45号），同意荣达公司改制为股份合

作制企业，由荣达公司职工集资入股购买原企业生产经营性净资产，组建新明实业；1997年5月30日，荣达公司完成工商变更登记手续，企业性质由“全民所有制”变更为“有限责任公司（自然人投资或控股）”。

1997年5月30日，海口金盘、金榜国际向海口工商局提交设立金盘变压器厂的申请文件；1997年6月3日，海口工商局向金盘变压器厂核发《企业法人营业执照》（注册号：企作琼海总字第001877号）。

综上，海口金盘与金榜国际设立金盘变压器厂时，其股东均为民营企业，不属于国有企业或集体企业。

2、海口金盘以厂房、设备、存货等出资是否履行相应程序，是否存在出资瑕疵

海口金盘成立于1993年8月，为联营企业。根据海口金盘设立时各股东签署的《联营合同》、《组织章程》，海口金盘最高的权力机构为董事会。

1997年5月28日，海口金盘董事会审议通过与金榜国际签署的《海南金盘特种变压器厂合同》、《海南金盘特种变压器厂章程》，同意以厂房、机器设备、存货等资产作为合作条件，与金榜国际合作设立中外合作企业金盘变压器厂，金盘变压器厂的注册资本210万美元全部由金榜国际认缴出资，金榜国际持有金盘变压器厂100%的股权及85%的收益权，海口金盘仅持有金盘变压器厂的15%收益权，不持有金盘变压器厂的股权。

1997年6月3日，海口工商局核发金盘变压器厂《中华人民共和国企业法人营业执照》。1997年6月12日，海口市人民政府出具《海口市人民政府关于合作企业海南金盘特种变压器厂合同、章程的批复》（市外经合函[1997]47号）。1997年10月5日，海南省人民政府颁发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（外经贸琼HK合作字[1997]0001号）。1997年10月31日，海口金盘将上述资产与金盘变压器厂进行交接并办理了相关产权转让手续。因此，海口金盘以上述资产作为合作条件与金榜国际共同设立金盘变压器厂，已履行了内部及外部审批程序以及资产交接程序。

基于以上情况，1997年6月海口金盘与金榜国际设立金盘变压器厂时，其提供的合作条件即投入的上述资产未计入金盘变压器厂的注册资本，而全部计入金盘变压器厂的资本公积。

虽然1988年颁布的《中华人民共和国中外合作经营企业法》规定“中外合作者的投资或者提供的合作条件，由中国注册会计师或者有关机构验证并出具证明”，但根据1996年1月1日实施的《独立审计实务公告第1号——验资》第十条的规定“注

册会计师验资的范围包括实收资本（股本），形成实收资本（股本）的货币资金、实物资产和无形资产，以及相关的负债等。”，即审计机构验资只能对计入注册资本的资产及负债进行审验，无法对计入资本公积的资产及负债进行审验；因此，《中华人民共和国中外合作经营企业法》上述规定仅针对中外合作者提供的作为合作条件的资产计入注册资本的情形，需审计机构对计入注册资本的资产进行审验并出具验资报告。

1997年10月-12月金榜国际以货币资金方式累计缴纳金盘变压器厂的注册资本210万美元，并经海口会计师事务所出具《验资报告》验证，自此金盘变压器厂的注册资本全部实缴完毕；2020年4月中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对金榜国际实缴的210万美元注册资本进行了验资复核。

综上，海口金盘以上述资产作为合作条件与金榜国际共同设立金盘变压器厂，其投入的上述资产均不计入金盘变压器厂注册资本，全部计入金盘变压器厂资本公积，根据当时有效的《独立审计实务公告第1号——验资》有关规定，金盘变压器厂无法聘请审计机构对计入资本公积的海口金盘投入的上述资产进行审验并出具验资报告；此外，金榜国际已于1997年实缴金盘变压器厂的100%注册资本，并经审计机构验资以及验资复核。因此，海口金盘作为合作条件投入的上述资产均计入金盘变压器厂资本公积，未计入金盘变压器厂注册资本，不涉及出资瑕疵。

（四）发行人自设立以来历次收益权变动的具体情况

1、1997年6月，金盘变压器厂设立时收益权约定

1997年5月，海口金盘与金榜国际签署《海南金盘特种变压器厂合同》，约定：同意合作设立金盘变压器厂，金盘变压器厂投资总额为420万美元，注册资本为210万美元，全部由金榜国际出资，海口金盘以其厂房、机器设备、存货等资产作为合作条件投入；金盘变压器厂依法缴纳所得税和提取各项基金后的利润，按照海口金盘15%、金榜国际85%的比例进行分配。

1997年6月，海口市人民政府出具市外经合函[1997]47号《海口市人民政府关于合作企业海南金盘特种变压器厂合同、章程的批复》，同意金盘变压器厂合同、章程，批准海口金盘与金榜国际在海口市合作设立金盘变压器厂，投资总额为420万美元，注册资本为210万美元，海口金盘以提供2,764.77平方米厂房、设备及存货作为合作条件，金榜国际以出资210万美元作为合作条件；合作双方按海口金盘15%、金榜国际85%的比例分配利润及对金盘变压器厂承担责任，并按此比例进行

财产处理清算。同月，海口市工商行政管理局向金盘变压器厂出具《外商投资企业核准登记的通知》，批准设立金盘变压器厂，并颁发了《中华人民共和国企业法人营业执照》。1997年10月，海南省人民政府颁发《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（批准号：外经贸琼HK合作字[1997]0001号）。

2、2007年1月，金盘有限第一次收益权变更

2006年9月，金盘有限董事会作出决议，决定金盘有限注册资本由260万美元增加至780万美元，增加的520万美元由金榜国际从金盘有限2005年所得利润再投资转入；投资总额由470万美元增加至1,500万美元；增资后，金榜国际与海口金盘的收益分配比例由85%：15%变更为95%：5%。

2006年11月，海口市人民政府出具市商资函[2006]57号《海口市人民政府关于同意中外合作企业海南金盘电气有限公司增加投资总额及注册资本的批复》，同意金盘有限投资总额、注册资本分别增加至1,500万美元、780万美元，新增注册资本由金榜国际从金盘有限2005年所得利润再投资转入；同意增资后金榜国际与海口金盘按95%：5%的比例分配收益；同意海口金盘与金榜国际签署的合同、章程。同月，海南省人民政府向金盘有限核发了新的《外商投资企业批准证书》（批准号：商外资琼K外资字[1997]0001号）。2007年1月，金盘有限完成了上述事项的工商变更登记。

3、2007年8月，金盘有限第二次收益权变更

2007年7月，金盘有限董事会作出决议，决定海口金盘将其持有的金盘有限的5%收益权（以提供厂房、机器设备、存货等资产作为合作条件的权利义务）以26万美元的价格全部转让给武汉金盘，金榜国际放弃优先受让权。

2007年7月，海口市人民政府出具市商资函[2007]56号《海口市人民政府关于同意中外合作企业海南金盘电气有限公司股权转让的批复》，同意海口金盘将其提供的金盘有限的厂房、机器设备等合作条件及其权利义务以26万美元的价格转让给武汉金盘；同意武汉金盘与金榜国际签署的合同、章程；同意武汉金盘与金榜国际按5%：95%的比例分配收益。2007年8月，海南省人民政府向金盘有限核发了新的《外商投资企业批准证书》（批准号：商外资琼K外资字[1997]0001号）。同月，金盘有限完成上述事项的工商变更登记。

4、2011年3月，金盘有限第三次收益权变更

2011年3月，金盘有限董事会作出决议，决定金盘有限投资总额由3,500万美元

增加至 7,000 万美元；武汉金盘投资 8,000 万元（折合 1,200 万美元）用于增加金盘有限的注册资本，增资后，金盘有限注册资本由 2,200 万美元增加至 3,400 万美元，武汉金盘与金榜国际的利润分配比例由 5%：95%变更为 15%：85%；武汉金盘、金榜国际持有金盘有限的股权比例分别为 35.29%、64.71%。

2011 年 3 月，海南省商务厅出具琼商务更字[2011]26 号《海南省商务厅关于海南金盘电气有限公司增加注册资本及投资总额的批复》，同意金盘有限注册资本由 2,200 万美元增加至 3,400 万美元，投资总额由 3,500 万美元增加至 7,000 万美元，新增注册资本 1,200 万美元全部由武汉金盘出资；武汉金盘与金榜国际的利润分配比例变更为 15%：85%；同意武汉金盘与金榜国际签署的章程、合同变更条款。同月，海南省人民政府向金盘有限核发了《外商投资企业批准证书》（批准号：商外资琼 K 外资字[1997]0001 号）。同月，金盘有限完成了上述事项的工商变更登记。

5、2017 年 2 月，金盘有限第四次收益权变更

2016 年 12 月，金盘有限作出董事会决议，决定武汉金盘将其持有的金盘有限 1,200 万美元注册资本（占金盘有限注册资本 35.29%），以 9,625.59 万元人民币的价格全部转让给元宇投资，金榜国际放弃优先购买权；股权转让完成后，武汉金盘的股东权利义务均由元宇投资享有及承担。同月，金盘有限完成了上述事项的工商变更登记。2017 年 2 月，金盘有限取得了海口市人民政府出具的《外商投资企业变更备案回执》（编号：琼 HK 外资备案 201700021）。

2017 年 2 月，金盘有限作出董事会决议，决定元宇投资与金榜国际的利润分配比例由 15%：85%变更为 35.29%、64.71%。2017 年 2 月，金盘有限完成了上述事项的工商变更登记。同月，金盘有限取得了海口市人民政府出具的《外商投资企业变更备案回执》（编号：琼 HK 外资备案 201700024）。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅发行人、海口金盘、通宇电子、新明实业的工商登记档案；
- 2、获取并查阅海口市市场监督管理局出具的《外商投资企业注销登记通知书》；
- 3、登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询通宇电子是否存在违法违规情况；
- 4、获取 YUQING JING（靖宇清）针对通宇电子是否存在违法违规情况及是否存

在纠纷或潜在纠纷出具的声明与承诺；

5、登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询海口金盘2017年、2018年、2019年的资产状况信息；

6、获取并查阅发行人员工花名册，访谈发行人部分曾为海口金盘的员工；

7、取得金盘变压器厂与海口金盘签署的《资产和权益买卖合同》、《资产移交清单》，以及发行人出具的《关于海口金盘作为合作条件投入资产的后续处理情况及合规声明》；

8、获取并查阅发行人历次《验资报告》、《关于海南金盘智能科技有限公司出资情况的专项复核报告》；

9、获取并查阅金盘变压器厂设立的《海南金盘特种变压器厂合同》、《海南金盘特种变压器厂章程》，以及政府批复/备案文件、外商投资企业批准证书；

10、获取并查阅金盘有限历次收益权变更相关的董事会决议、合作合同及章程，以及政府批复/备案文件、外商投资企业批准证书。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、通宇电子注销的主要原因为：通宇电子自1997年起不再进行实质经营活动，2000年8月因连续两年以上未参加企业年检且未及时补办年检，被海口工商局吊销营业执照。

2、除通宇电子2000年8月被吊销营业执照外，通宇电子不存在违法违规情况，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

3、通宇电子办理工商注销登记手续时，海口金盘账面净资产为0，且账面无资产及负债，因此通宇电子办理工商注销登记时未处置其持有的海口金盘股权。截至本问询函回复出具日，海口金盘股东仍包括通宇电子。

4、报告期内，海口金盘无实质经营活动，未从事与金盘科技相同或相似业务，不构成同业竞争的情形。海口金盘目前无实际经营业务的主要原因为：1997年6月海口金盘与金榜国际设立金盘变压器厂时，海口金盘将部分资产（包括厂房、机器设备、存货等）作为合作条件投入金盘变压器厂，同时海口金盘部分员工入职金盘变压器厂，1997年7月海口金盘将剩余的资产及权益（包括应收款项、现金等）作价210万美元出售给金盘变压器厂，自此海口金盘主要资产、人员均转入金盘变压器厂，不再进行实质经营活动。

5、海口金盘与金榜国际设立金盘变压器厂时，其股东均为民营企业，不属于国有企业或集体企业。

6、海口金盘以厂房、机器设备、存货等资产作为合作条件与金榜国际共同设立金盘变压器厂，上述资产均不计入金盘变压器厂注册资本，全部计入金盘变压器厂资本公积，根据当时有效的《独立审计实务公告第1号——验资》有关规定，金盘变压器厂无法聘请审计机构对计入资本公积的海口金盘投入的上述资产进行审验并出具验资报告；此外，金榜国际已于1997年实缴金盘变压器厂的100%注册资本，并经审计机构验资以及验资复核。因此，海口金盘作为合作条件投入的上述资产均计入金盘变压器厂资本公积，未计入金盘变压器厂注册资本，不涉及出资瑕疵。

问题1.2

1.2根据首轮问询问题1的回复及申报材料，2004年金盘变压器厂变更为海南金盘电气有限公司，企业类型为“中外合作经营”，金榜国际从纳斯达克下市后，为完成股权下翻并搭建境内上市持股架构，金盘科技进行了一系列的股权变动，2017年10月1日金盘有限召开董事会决定整体变更设立股份公司。此外，李志远、YUQING JING（靖宇清）、靖宇梁等人未在2006年3月31日前按规定办理境外投资外汇登记。2017年7月6日，李志远、YUQING JING（靖宇清）、靖宇梁在国家外汇管理局海南省分局分别补充办理完成前述返程投资外汇登记，并于2018年6月29日注销前述登记。

请发行人说明：（1）结合金榜国际、FNOF注册地的法律法规，重新说明多层架构是否影响对YUQING JING及其持有的发行人股份的监管；（2）李志远、YUQING JING、靖宇梁等人未按规定办理境外投资外汇登记是否存在受到行政处罚的风险；（3）红筹架构存续过程中涉及的相关税费是否已依法缴纳，涉及的商务部审批程序是否已履行，是否符合我国有关税收管理、外汇管理的法律法规，发行人及子公司是否存在税收及外汇合规性风险。

请保荐机构、发行人律师对红筹架构运行过程中有关外汇管理、税收管理事项，红筹架构拆除是否符合法律法规有关规定进行核查，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合金榜国际、FNOF注册地的法律法规，重新说明多层架构是否影响对YUQING JING 及其持有的发行人股份的监管

1、金榜国际、FNOF注册地的法律法规情况

根据BVI律师事务所Aristodemou Loizides Yiolitis LLC出具的法律意见书，关于金榜国际、FNOF在英属维尔京群岛（以下简称“BVI”）法律制度及司法体系下监管有效性的情况如下：

金榜国际、FNOF的注册地均为BVI。1997年4月，金榜国际依据《国际商业公司法》在BVI注册成立国际商业公司，并于2007年1月依据《BVI商业公司法》重新注册为BVI商业公司，其为股份有限公司；2014年9月，FNOF依据《BVI商业公司法》在BVI注册成立BVI商业公司，并于2018年9月更名为LI Capital Ltd，其为股份有限公司。自设立至今，金榜国际、FNOF的注册地均在BVI。

金榜国际、FNOF的实际控制人、董事均为YUQING JING（靖宇清）（美国籍），2017年5月至今YUQING JING（靖宇清）持有FNOF的100%股权，2016年4月至今FNOF持有金榜国际的100%股权。

BVI于2004年颁布的《BVI商业公司法》规定：BVI公司应将股东名册、董事名册保存在公司注册代理处，若公司股东名册、董事名册发生变化，BVI公司应在15日内书面通知公司注册代理处。

BVI是位于加勒比海的英国海外领土，是一个民主和政治稳定的地区。BVI政府由英国王室任命的总督和13名民主选举的立法委员会成员组成。BVI行政委员会由总督、副总督、部长和总检察长组成。BVI是东加勒比最高法院的成员国，其法院分为四个级别，即治安法院、高等法院、上诉法院，以及可以向英国枢密院司法委员会提出最终上诉的机制。BVI是一个基于英国普通法的独立立法和司法系统，所有国内事务都由立法委员会在当地立法，包括税务、公司法、银行、保险和商业法规等。

BVI拥有现代化的公司法体系。BVI于1984年颁布《国际商业公司法》，并于2004年颁布《BVI商业公司法》，该等法律极大促进了BVI发展成为领先的国际金融中心。《BVI商业公司法》是监管大部分在BVI注册公司的成立和管理的主要法律。

根据BVI法律和法院规则，BVI法院有权对BVI公司下达指令，如冻结令、披露令和任命接管人等。2020年1月28日，BVI高等法院作出一份判决（案号为BVIHC(COM)0032 of 2018），为BVI法院首次承认并执行一份中国法院判决，该案说明，只要符合BVI法律的相关标准，中国法院的判决完全能够在BVI得到执行。BVI属于判例法体系，前述BVI法院判决的作出为生效的中国法院判决在BVI的执行提供了判例依据。

综上，BVI具有完善的立法及司法体系、现代化且高效的法律监管制度以及稳定的法律环境；BVI的法律体系可对金榜国际、FNOF的股东或董事变动情况的合规性和有效性进行监管；在符合BVI法律前提下，金榜国际、FNOF涉及的生效的中国法院判决可以在BVI得到有效执行。

2、公司本次上市控股股东、实际控制人及金榜国际所作主要承诺

公司本次上市控股股东、实际控制人及金榜国际所作主要承诺及未履行承诺的惩罚机制如下：

序号	承诺事项	未履行承诺惩罚机制
1	关于所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限的承诺（以下简称“关于所持股份限售及锁定期承诺”）	给金盘科技或相关各方造成损失的，愿承担相应的法律责任。
2	关于持股及减持意向的承诺	所持有的金盘科技其余股票自未履行上述减持意向之日起6个月内不得减持；因违反上述减持意向所获得的收益归金盘科技所有。
3	关于稳定股价的承诺	在股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉；暂停领取应获得的公司现金分红，直至按本承诺的规定采取相应的股价稳定措施并实施完毕；不得转让公司股份；致使投资者在证券交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失；依法承担相应责任。
4	关于依法承担赔偿责任的承诺	致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。
5	关于公司本次公开发行摊薄即期回报采取填补措施的承诺	给公司造成损失的，依法承担补偿责任；按照有关规定、规则承担相应的处罚或监管措施。
6	关于对欺诈发行上市的股份购回承诺	购回公司本次公开发行的全部新股
7	关于利润分配政策的承诺	在公司股东大会和中国证监会指定的报刊上公开说明具体原因，并向公司其他全体股东道歉；在违反承诺发生之日起五个工作日内，不再从公司处获得股东分红，同时所持有的公司股份不得转让，直至按照上述承诺采取相应措施并实施完毕为止。
8	关于避免同业竞争的承诺	所获的利益及权益将归金盘科技所有，并赔偿因违反上述承诺而给金盘科技造成的全部损失。
9	关于减少并规范关联交易的承诺	承担由于违反承诺给金盘科技造成的直接、间接的经济损失、索赔责任及额外的费用支出。
10	关于未能履行承诺时的约束措施	非因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的：在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉；不得转让公司股份；暂不领取公司分配利润；如果因未履行相关承诺事项而获得收益的，所获收益归公司所有；给投资者造成损失的，依法赔偿投资者损失。 因不可抗力原因导致未能履行公开承诺事项的：在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开说明未履行的具体原因并向股东

		和社会公众投资者道歉；尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护公司投资者利益。
--	--	--

除上述主要承诺之外，公司实际控制人李志远、YUQING JING（靖宇清）及元宇投资、金榜国际、FNOF出具的其他重要承诺如下：

（1）JING YUQING（靖宇清）出具声明与承诺如下：其全资直接或间接持有的FNOF、金榜国际股权，金榜国际持有的公司股权，均为真实持股，出资来源合法合规，不存在任何委托持股、信托持股、委托表决权或其他特殊权益安排，不存在任何纠纷或潜在纠纷，其通过FNOF、金榜国际持有的公司股份权属真实、清晰；其将保障金榜国际、FNOF切实履行相关承诺及信息披露义务，不通过任何方式规避相关承诺及信息披露义务的完整履行。

（2）李志远、YUQING JING（靖宇清）出具声明与承诺如下：在李志远、YUQING JING（靖宇清）已承诺的股份锁定期或法定的股份限售期内，YUQING JING（靖宇清）不得直接或间接转让、质押或变相转让其境外直接或间接持有的金榜国际、FNOF的任何股份或权益；对于任何一方直接或间接持有的公司股份涉及的股份锁定、限售或减持信息披露等法律责任或义务，另一方均应当承担无限连带责任，不因两方之间的婚姻关系变化或财产分割等任何情形而改变，该承诺持续有效。

（3）李志远、YUQING JING（靖宇清）及元宇投资、金榜国际、FNOF出具声明与承诺如下：实际控制人、元宇投资、金榜国际、FNOF任何一方如果违反了实际控制人已作出的关于所持股份限售及锁定期、稳定公司股价、持股及减持意向等相关承诺，实际控制人及元宇投资、金榜国际、FNOF应全体在股东大会及中国证监会指定的披露媒体上公开道歉并说明未履行承诺的原因；如果直接或间接违反股份限售及锁定期承诺、持股及减持意向承诺的，包括但不限于实际控制人直接或间接转让其持有的元宇投资、金榜国际、FNOF的任何股份或权益，应立即纠正，相关变相转让的收益全额归公司所有，由违反承诺的实际控制人或其指定关联方向公司全额上缴，由此给公司及其他股东造成的任何损失，由实际控制人及元宇投资、金榜国际、FNOF承担无限连带赔偿责任；在上述违反声明及承诺事项未纠正完毕，或违反承诺的实际控制人未将所得收益全额上缴公司，以及对公司及其他股东的赔偿责任未履行完毕之前，实际控制人及元宇投资、金榜国际、FNOF均不得领取公司分配利润中归属部分，不得直接或间接以任何形式转让所持公司股份或任何间接权益。

3、公司实际控制人YUQING JING（靖宇清）能否履行相关承诺

(1) YUQING JING（靖宇清）能够保障金榜国际、FNOF切实履行相关承诺及信息披露义务

公司实际控制人YUQING JING（靖宇清）直接持有FNOF100%股权，FNOF直接持有金榜国际100%股权，金榜国际直接持有公司7.04%股权。公司实际控制人YUQING JING（靖宇清）及金榜国际均已作出关于所持股份限售及锁定期、持股及减持意向、稳定股价、对欺诈发行上市的股份购回、利润分配政策、避免同业竞争、减少并规范关联交易、未能履行承诺时的约束措施等相关承诺，且YUQING JING（靖宇清）已承诺在股份锁定期或法定的股份限售期内不得直接或间接转让、质押或变相转让其境外直接或间接持有的FNOF、金榜国际的任何股份或权益。

YUQING JING（靖宇清）作为金榜国际、FNOF的实际控制人及董事，负责金榜国际、FNOF的运营及重大事项决策，且YUQING JING（靖宇清）已承诺将保障金榜国际、FNOF切实履行相关承诺及信息披露义务，不通过任何方式规避相关承诺及信息披露义务的完整履行。

(2) 公司控股股东元宇投资及实际控制人李志远对实际控制人YUQING JING（靖宇清）及金榜国际、FNOF所作相关承诺承担连带责任

根据公司实际控制人李志远、YUQING JING（靖宇清）出具的声明与承诺，对于任何一方直接或间接持有的公司股份涉及的股份锁定、限售或减持信息披露等法律责任或义务，另一方均应当承担无限连带责任，不因两方之间的婚姻关系变化或财产分割等任何情形而改变，该承诺持续有效；根据公司实际控制人李志远、YUQING JING（靖宇清）及元宇投资、金榜国际、FNOF出具的声明与承诺，实际控制人、元宇投资、金榜国际、FNOF任何一方如果直接或间接违反股份限售及锁定期承诺、持股及减持意向承诺的，由此给公司及其他股东造成的任何损失，由实际控制人及元宇投资、金榜国际、FNOF承担无限连带赔偿责任。

公司控股股东、实际控制人及金榜国际、FNOF系上述相关承诺的直接责任主体，若实际控制人YUQING JING（靖宇清）或金榜国际、FNOF违反公开所作承诺，公司控股股东元宇投资及实际控制人李志远将承担连带责任。公司控股股东元宇投资注册地在海口市，实际控制人李志远担任其法定代表人、执行董事、经理，并通过其间接控制公司48.25%股权；李志远目前居住在海南省海口市龙华区。李志远与YUQING JING（靖宇清）系夫妻关系，如有监管需要相关文件可直接送达控股股东元宇投资及实际控制人李志远，如有监管责任可由控股股东元宇投资及实际控制人

李志远承担，不影响被监管相关主体的追溯及责任主体的明确。

(3) 公司上市后，公司控股股东、实际控制人及金榜国际应遵守上市公司相关规定及相关承诺

本次发行上市后，公司作为社会公众公司，受到监管机构、投资者和社会公众的监督，公司控股股东、实际控制人及金榜国际需按规定公开披露权益变动、避免同业竞争、规范关联交易、履行信息披露义务方面的相关信息及资料，如违反相关规定，将承担相应的法律责任。公司控股股东、实际控制人及金榜国际将严格按照上市公司相关规定履行相关责任，并持续遵守相关承诺。

(4) 金榜国际、FNOF在BVI法律制度及司法体系下的监管有效性

根据BVI律师事务所Aristodemou Loizides Yiolitis LLC出具的法律意见书，BVI具有完善的立法及司法体系、现代化且高效的法律监管制度以及稳定的法律环境；BVI的法律体系可对金榜国际、FNOF的股东或董事变动情况的合规性和有效性进行监管；在符合BVI法律前提下，金榜国际、FNOF涉及的生效的中国法院判决可以在BVI得到有效执行。因此，BVI法律制度及司法体系可有效督促公司实际控制人YUQING JING（靖宇清）及金榜国际、FNOF持续遵守相关承诺。

综上，公司实际控制人YUQING JING（靖宇清）及金榜国际能够持续遵守并履行其所作出的关于所持股份限售及锁定期、持股及减持意向、稳定股价、对欺诈发行上市的股份购回、利润分配政策、避免同业竞争、减少并规范关联交易、未能履行承诺时的约束措施等相关承诺，且在公司上市后其均能被持续有效监管；公司实际控制人YUQING JING（靖宇清）通过境外多层架构持有公司股份不会对公司治理及内控的有效性以及股权清晰等造成不利影响，即多层架构不影响对YUQING JING（靖宇清）及其持有的公司股份的监管。

(二) 李志远、YUQING JING、靖宇梁等人未按规定办理境外投资外汇登记是否存在受到行政处罚的风险

根据2005年11月1日起实施的《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75号）（以下简称“75号文”）有关规定，境内居民设立或控制境外特殊目的公司之前，应向所在地外汇分局、外汇管理部（以下简称“外管局”）申请办理境外投资外汇登记手续；该通知实施前，境内居民已在境外设立或控制特殊目的公司并已完成返程投资，但未按规定办理境外投资外汇登记的，应按照规定于2006年3月31日前到所在地外管局补办境外投资

外汇登记。

根据2014年7月4日起实施的《关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2014]37号）（同时75号文废止）有关规定，在该通知实施前，境内居民以境内外合法资产或权益已向特殊目的公司出资但未按规定办理境外投资外汇登记的，境内居民应向外管局出具说明函说明理由；外管局根据合法性、合理性等原则办理补登记，对涉嫌违反外汇管理规定的，依法进行行政处罚。

公司实际控制人李志远、YUQING JING（靖宇清）及靖宇梁、凌祥生、魏长娥等5人于2017年7月在国家外汇管理局海南省分局（以下简称“海南省外管局”）就1997年境外设立特殊目的公司金榜国际及返程投资设立金盘变压器厂补办了外汇登记手续，但未能根据75号文上述规定在2006年3月31日之前补办外汇登记手续；在公司红筹架构拆除后，2017年4月公司实际控制人李志远将境外间接持有公司股份及对公司的控股权全部转回境内，李志远、YUQING JING（靖宇清）、靖宇梁等5人于2018年6月在海南省外管局办理了外汇注销登记。

关于上述情形是否存在被海南省外管局行政处罚的风险，保荐机构及发行人律师访谈了海南省外管局国际收支处的相关工作人员，经访谈确认：如境内自然人在75号文颁布之前已在境外设立特殊目的公司并返程投资在境内设立公司，未及时根据75号文有关规定在2006年3月31日之前补办外汇登记手续，但于2017年补办了相关外汇登记手续，且2017年该等境内自然人持有的境外公司股权转回境内，并于2018年完成了外汇注销登记手续，相关行为属于程序性问题，一般如相关违规行为发生后2年未被发现，依据《中华人民共和国处罚法》规定，海南省外管局不予处罚。

综上，李志远、YUQING JING、靖宇梁等5人虽未按75号文上述规定在2006年3月31日之前补办外汇登记手续，但已于2017年就境外设立特殊目的公司及返程投资补办了外汇登记手续，并于2018年办理了外汇注销登记，根据保荐机构及发行人律师对有关外汇管理部门的访谈，该情形不存在受到行政处罚的风险。

（三）红筹架构存续过程中涉及的相关税费是否已依法缴纳，涉及的商务部审批程序是否已履行，是否符合我国有关税收管理、外汇管理的法律法规，发行人及子公司是否存在税收及外汇合规性风险

公司红筹架构存续期间（包括红筹架构拆除过程）起始于1997年6月公司设立，终止于2017年4月公司红筹架构拆除完成。以下为公司及相关子公司在红筹架构存续

期间涉及的相关税费缴纳、商务部门审批及外汇登记情况：

1、公司及相关子公司在红筹架构存续期间涉及的相关税费缴纳情况

(1) 红筹架构存续期间，公司及相关子公司历次分红为境外股东代扣代缴所得税情况

根据2000年3月1日起实施的《国家外汇管理局、国家税务总局关于非贸易及部分资本项目项下售付汇提交税务凭证有关问题的通知》（汇发[1999]372号），我国境内机构在办理非贸易及部分资本项目项下购付汇手续时，境内机构对外支付1000美元（含1000美元）以上，除须向外汇指定银行（或国家外汇管理局及其分支局）提交原有关法规文件规定的相关凭证外，还须提交税务机关开具的该项收入的完税证明、税票或免税文件等税务凭证。根据2009年1月1日起实施的《国家外汇管理局、国家税务总局关于服务贸易等项目对外支付提交税务证明有关问题的通知》（汇发[2008]64号），我国境内机构向境外单笔支付等值3万美元以上（不含等值3万美元）服务贸易、收益、经常转移和资本项目外汇资金，应当按国家有关规定向主管税务机关申请办理《服务贸易、收益、经常转移和部分资本项目对外支付税务证明》。

根据上述规定，境内企业通过外汇指定银行向境外股东支付现金分红时，须提交有关税务机关开具的完税证明、税票等税务凭证。

红筹架构存续期间，公司及相关子公司历次现金分红，在通过外汇指定银行向境外股东金榜国际支付现金分红时（最早支付时间为2001年），均已提前按照上述法规为金榜国际代办所得税缴纳手续。

(2) 红筹架构拆除过程中，公司及相关子公司以及其他相关方涉及的相关税费缴纳情况

涉税事项	完税情况
2016年12月，元宇投资以9,625.59万元受让武汉金盘持有的公司35.29%股权	武汉金盘于2017年5月缴纳企业所得税（含该次转让投资收益纳税）
2017年3月，元宇投资以1美元加1,499.90万元受让金榜国际持有的公司23.52%股权	元宇投资于2017年3月代金榜国际缴纳该次转让所得税1,499.90万元
2017年4月，Forebright Smart以4,049.86万美元受让金榜国际持有的公司32.6112%股权	金榜国际于2017年5月缴纳该次转让所得税2,071.17万元
2017年4月，公司以187.25万美元受让金榜国际持有的金盘中国75%股权	公司于2017年5月代金榜国际缴纳该次转让所得税1,290.90万元

注：2018年10月公司以171.20万美元受让金榜国际持有的金盘中国25%股权，2019年1月公司代金榜国际缴纳该次转让所得税款457.16万元。

基于以上情况，在红筹架构拆除过程中公司及相关子公司以及其他相关方涉及

的相关税费已依法缴纳。

2、公司及相关子公司在红筹架构存续期间涉及的相关商务部门审批及外汇登记情况

(1) 红筹架构存续期间，公司涉及的相关商务部门审批及外汇登记情况

事项	商务部门审批情况	外汇登记情况
1997年6月，公司设立	1997年6月，海口市人民政府出具《海口市人民政府关于合作企业海南金盘特种变压器厂合同、章程的批复》（市外经合函[1997]47号）	取得海南省外管局出具《外汇变更登记证明》
1997年10月，第一期实缴注册资本	不涉及	
1997年11月，第二期实缴注册资本		
1997年12月，第三期实缴注册资本		
1998年9月，公司第一次增资	1998年10月，海口市人民政府出具《关于中外合作企业海南金盘特种变压器厂增加注册资本的批复》（市外经合函[1998]43号）	
2007年1月，公司第二次增资、第一次收益权变更	2006年11月，海口市人民政府出具《关于同意中外合作企业海南金盘电气有限公司增加投资总额及注册资本的批复》（市商资函[2006]57号）	
2007年8月，公司第二次收益权变更	2007年7月，海口市人民政府出具《关于同意中外合作企业海南金盘电气有限公司股权转让的批复》（市商资函[2007]56号）	
2009年6月，公司第三次增资	2009年5月，海南省商务厅出具《关于海南金盘电气有限公司延期出资的批复》（琼商务更字[2009]080号）	
2011年3月，公司第四次增资、第三次收益权变更	2011年3月，海南省商务厅出具《关于海南金盘电气有限公司增加注册资本及投资总额的批复》（琼商务更字[2011]26号）	
2016年12月，公司第一次股权转让	2017年2月，取得《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700021）	
2017年2月，公司第四次收益权变更	2017年2月，取得《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700024）	
2017年3月，公司第二次股权转让	2017年3月，取得《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700029）	取得海南省外管局《业务登记凭证》（NO.17460000201703210419）
2017年4月，公司第三次股权转让	2017年4月，取得《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700044）	不适用《业务登记凭证》，已于海南省外管局作股权转让登记备案

注：根据2016年10月8日实施的《外商投资企业设立及变更备案管理暂行办法》有关规定，自2016年10月8日起外商投资企业就股权变更事项已无须取得商务部门的批复，可直接按照相关规定办理变更备案手续。

根据海南省外管局出具的《关于海南金盘智能科技股份有限公司外汇业务有关

情况的函》，公司自1997年6月设立至2019年12月31日期间，在外汇方面不存在任何违规立案和查处记录。

(2) 红筹架构存续期间，公司相关子公司涉及的相关商务部门审批及外汇登记情况

事项	商务部门审批情况	外汇登记情况
2007年1月，金盘中国设立	2007年1月，武汉东湖新技术开发区管理委员会出具《武汉东湖新技术开发区管委会关于金盘电气（中国）有限公司成立的批复》（武新管招[2007]7号）	取得国家外汇管理局《外汇登记证》（编号：00126987）
2017年4月，金盘中国75%股权转让	2017年4月，取得《外商投资企业变更备案回执》（武商资备201700167）	取得国家外汇管理局湖北省分局《业务登记凭证》（编号：14420000200806183969）

注：2018年10月金榜国际将其持有的金盘中国25%股权转让给公司，2018年12月金盘中国取得《外商投资企业变更备案回执》（东湖高新资备201800174），同月公司取得海南省外管局《业务登记凭证》（编号：174200000201812079755）。

基于以上情况，在红筹架构存续过程中公司及相关子公司涉及的相关商务部门审批程序及外汇登记均已履行。

综上，在红筹架构存续期间（包括红筹架构拆除过程）公司及相关子公司涉及的相关税费已依法缴纳，涉及的相关商务部门审批程序及外汇登记均已履行，符合我国有关税收管理、外汇管理及外商投资管理的法律法规，不存在税收及外汇合规性风险。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅BVI律师事务所Aristodemou Loizides Yiolitis LLC出具的关于金榜国际、FNOF在BVI法律制度及司法体系下监管有效性的法律意见书；

2、获取并查阅FNOF、金榜国际的注册证书、股东名册（Register of Members）及董事名册（Register of Directors）；

3、获取并查阅发行人控股股东、实际控制人及金榜国际出具的关于所持股份限售及锁定期、持股及减持意向、稳定股价、对欺诈发行上市的股份购回、利润分配政策、避免同业竞争、减少并规范关联交易、未能履行承诺时约束措施等相关承诺；

4、获取并查阅YUQING JING（靖宇清）就其直接或间接持有发行人股份不存在委托持股及任何纠纷、保障金榜国际和FNOF切实履行相关承诺及信息披露义务等情况出具的声明与承诺；

5、获取并查阅李志远、YUQING JING（靖宇清）就YUQING JING（靖宇清）不得直接或间接转让、质押或变相转让其境外直接或间接持有的FNOF、金榜国际的任何股份或权益以及就任何一方直接或间接持有的公司股份涉及的股份锁定、限售或减持信息披露等法律责任或义务均应当对另一方承担无限连带责任等出具的声明与承诺；

6、获取并查阅人李志远、YUQING JING（靖宇清）及元宇投资、FNOF、金榜国际签署的《关于履行各承诺事项的声明与承诺》；

7、获取并查阅元宇投资的营业执照、李志远先生的身份证明文件，分别核查其在中国境内的注册地和居住地；

8、获取并查阅李志远、YUQING JING（靖宇清）、凌祥生、魏长娥，靖宇梁的境内居民个人境外投资外汇登记表；

9、获取并查阅李志远、YUQING JING（靖宇清）、凌祥生、魏长娥，靖宇梁办理的境内居民个人境外投资外汇登记表（外汇注销登记）；

10、对国家外汇管理局海南省分局相关工作人员进行访谈，并取得访谈记录；

11、获取并查阅发行人自成立至今向金榜国际支付分红款的明细；

12、获取并查阅金榜国际上市期间发行人向金榜国际支付分红款的分红凭证、缴税凭证、缴税证明、银行回单；

13、获取并查阅金榜国际上市期间金盘中国向金榜国际支付分红款的分红凭证、缴税凭证、缴税证明、银行回单；

14、获取并查阅2017年5月武汉金盘缴纳企业所得税的缴税凭证；

15、获取并查阅2017年3月元宇投资代金榜国际缴纳股权转让所得税的纳税凭证；

16、获取并查阅2017年5月金榜国际就转让发行人股权给Forebright Smart的缴税凭证；

17、获取并查阅发行人于2017年5月代金榜国际缴纳转让金盘中国75%股权所得税缴税凭证；

18、2019年1月发行人代金榜国际缴纳转让金盘中国25%股权所得税缴税凭证；

19、获取并查阅海口市人民政府出具《海口市人民政府关于合作企业海南金盘特种变压器厂合同、章程的批复》（市外经合函[1997]47号）；海口市人民政府出具《关于中外合作企业海南金盘特种变压器厂增加注册资本的批复》（市外经合函[1998]43号）；海口市人民政府出具《关于同意中外合作企业海南金盘电气有限公司

增加投资总额及注册资本的批复》（市商资函[2006]57号）；2007年7月，海口市人民政府出具《关于同意中外合作企业海南金盘电气有限公司股权转让的批复》（市商资函[2007]56号）；2009年5月，海南省商务厅出具《关于海南金盘电气有限公司延期出资的批复》（琼商务更字[2009]080号）；2011年3月，海南省商务厅出具《关于海南金盘电气有限公司增加注册资本及投资总额的批复》（琼商务更字[2011]26号）；2011年3月，海南省商务厅出具《关于海南金盘电气有限公司增加注册资本及投资总额的批复》（琼商务更字[2011]26号）；《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700021）；《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700029）；《外商投资企业变更备案回执》（琼HK外资备案201700044）；

20、获取并查阅武汉东湖新技术开发区管理委员会出具《武汉东湖新技术开发区管委会关于金盘电气（中国）有限公司成立的批复》（武新管招[2007]7号）；金盘中国《外商投资企业变更备案回执》（武商资备201700167）、《外商投资企业变更备案回执》（东湖高新资备201800174）；

21、获取并查阅1997年至2011年国家外汇管理局海南省分局出具的发行人外汇变更登记证明；2017年3月，海南省外管局出具《业务登记凭证》（编号：17460000201703210419）；

22、获取并查阅金盘中国的国家外汇管理局《外汇登记证》（编号：00126987）、《业务登记凭证》（编号：14420000200806183969）、《业务登记凭证》（编号：174200000201812079755）；

23、获取并查阅金盘有限就2016年12月第一次股权转让及2017年4月第三次股权转让于国家外汇管理局海南省分局所作股权转让登记备案表；

24、获取并查阅《关于海南金盘智能科技股份有限公司外汇业务有关情况的函》（琼汇办函[2020]11号）、《关于海南金盘智能科技股份有限公司外汇业务有关情况的函》（琼汇办函[2020]1号）、《关于海南金盘智能科技股份有限公司外汇业务有关情况的函》（琼汇办函[2019]12号）。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、BVI具有完善的立法及司法体系、现代化且高效的法律监管制度以及稳定的法律环境；BVI的法律体系可对金榜国际、FNOF的股东或董事变动情况的合规性和有效性进行监管；在符合BVI法律前提下，金榜国际、FNOF涉及的生效的中国法院

判决可以在BVI得到有效执行。

2、发行人实际控制人YUQING JING（靖宇清）及金榜国际能够持续遵守并履行其所作出的关于所持股份限售及锁定期、持股及减持意向、稳定股价、对欺诈发行上市的股份购回、利润分配政策、避免同业竞争、减少并规范关联交易、未能履行承诺时的约束措施等相关承诺，且在发行人上市后其均能被持续有效监管；发行人实际控制人YUQING JING（靖宇清）通过境外多层架构持有发行人股份不会对公司治理及内控的有效性以及股权清晰等造成不利影响，即多层架构不影响对YUQING JING（靖宇清）及其持有的发行人股份的监管。

3、李志远、YUQING JING、靖宇梁等5人虽未按75号文相关规定在2006年3月31日之前补办外汇登记手续，但已于2017年就境外设立特殊目的公司及返程投资补办了外汇登记手续，并于2018年办理了外汇注销登记，根据保荐机构及发行人律师对有关外汇管理部门的访谈，该情形不存在受到行政处罚的风险；

4、在红筹架构存续期间（包括红筹架构拆除过程）发行人及相关子公司涉及的相关税费已依法缴纳，涉及的相关商务部门审批程序及外汇登记均已履行，符合我国有关税收管理、外汇管理及外商投资管理的法律法规，不存在税收及外汇合规性风险。

问题2. 关于一致行动人

根据招股说明书及申报材料，2019年6月29日，李志远、YUQING JING（靖宇清）与李志远的侄子李晨煜、YUQING JING（靖宇清）的胞弟靖宇梁签署《一致行动协议》，确认自2016年1月1日（或者成为公司直接/间接股东之日）至本协议签署之日期间，李晨煜、靖宇梁作为李志远、YUQING JING（靖宇清）的一致行动人，在公司所有重大事项决策上均与李志远、YUQING JING（靖宇清）保持一致；同意自本协议签署之日起，李晨煜、靖宇梁在协议有效期内继续作为李志远、YUQING JING（靖宇清）的一致行动人。

请发行人简要披露一致行动协议的主要内容，包括签署时间、有效期限、约定主要内容，共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制。

请发行人提供《一致行动协议》。

【回复】

一、请发行人简要披露一致行动协议的主要内容，包括签署时间、有效期限、约定主要内容，共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制。

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）实际控制人的基本情况”补充披露如下：

“2019年6月29日，公司实际控制人李志远和YUQING JING（靖宇清）与李晨煜、靖宇梁共同签署《一致行动协议》，主要内容如下：

1、协议有效期限

《一致行动协议》自2019年6月29日起至公司首次公开发行的股票在中国境内证券交易所上市交易三十六个月届满后终止；各方如无异议，有效期届满后自动延续三年。

2、保持一致行动的期间

自2016年1月1日（或者靖宇梁、李晨煜成为公司直接/间接股东之日）至《一致行动协议》有效期内，靖宇梁、李晨煜作为李志远和YUQING JING（靖宇清）的一致行动人，在金盘科技所有重大事项决策上均与李志远和YUQING JING（靖宇清）保持一致。

3、采取一致行动的方式

靖宇梁、李晨煜在股东大会、董事会行使提案权和在相关股东大会上行使表决权时与李志远和YUQING JING（靖宇清）保持一致。

4、共同实际控制人发生意见分歧或纠纷时的解决机制

李志远和YUQING JING（靖宇清）作为公司共同实际控制人，如果行使表决权存在意见分歧的，YUQING JING（靖宇清）均以李志远的意见为准，并在公司董事会或股东大会上与李志远作出相同的表决意见。”

二、请发行人提供《一致行动协议》

公司已提供《一致行动协议》，详见本次申报文件“8-4-6 一致行动协议”。

问题 3. 关于市场地位

根据首轮问询问题 7 的回复，干式变压器产品已形成市场化竞争格局，其中：中低端市场对产品用途、性能等方面要求为标准化，产品附加值、行业壁垒、行业集中度较低，市场竞争较为激烈；中高端市场对产品的技术、性能、质量以及企业品牌、研发投入及综合实力等方面的壁垒较高，产品附加值、行业集中度相对较高，且下游市场需求持续增长。我国干式变压器生产企业数量较多，其中大部分企业主

要生产中低端产品，而公司干式变压器系列产品主要面向中高端市场，产品结构及客户群体不同。

请发行人说明：（1）干式变压器产品的中低端市场和中高端市场是否具有权威定义或统一的行业分类标准，中低端市场的干式变压器产品与中高端市场的干式变压器产品在产品参数及性能、核心技术指标、研发投入、品牌质量及综合实力等具体差异，公司干式变压器系列产品主要面向中高端市场的分类是否恰当；（2）发行人干式变压器系列产品相对国际品牌、国内品牌，在国际市场和国内市场的竞争优势；（3）结合公司干式变压器产品市场占有率，说明公司在高端装备-轨道交通领域的市场空间情况。

【回复】

一、干式变压器产品的中低端市场和中高端市场是否具有权威定义或统一的行业分类标准，中低端市场的干式变压器产品与中高端市场的干式变压器产品在产品参数及性能、核心技术指标、研发投入、品牌质量及综合实力等具体差异，公司干式变压器系列产品主要面向中高端市场的分类是否恰当；

（一）干式变压器产品的中低端市场和中高端市场是否具有权威定义或统一的行业分类标准

公司根据客户对干式变压器产品的定制化开发要求、下游应用领域、使用环境及性能参数等具体要求差异，将干式变压器产品分为中高端产品和中低端产品，并据此将公司干式变压器产品销售市场划分为中高端市场和中低端市场，不具权威定义或统一的行业分类标准，具体划分标准如下：1、中高端产品主要指根据客户具体要求定制化开发的特种干式变压器产品，为新能源发电、轨道交通、高效节能等产业的关键成套设备的重要组成部分，对产品技术指标、使用环境、性能稳定性、运行可靠性、品牌信誉度等方面要求相对较高；2、中低端产品主要指参照或引用国家标准、国际标准或行业标准进行设计和生产的标准干式变压器产品，主要满足各类用电端客户的通用配电需求，除机场、轨道交通及数据中心等特殊应用场所的用电系统外，一般对产品技术指标、使用环境、性能稳定性、运行可靠性、品牌信誉度等方面要求相对较低。

（二）中低端市场的干式变压器产品与中高端市场的干式变压器产品在产品参数及性能、核心技术指标、研发投入、品牌质量及综合实力等具体差异

项目	主要方面	中高端市场	中低端市场
		特种干式变压器	标准干式变压器
产品参数及性能	容量范围	45,000kVA 及以下	3,150kVA 及以下
	电压等级	40.5kV 及以下	40.5kV 及以下
	绝缘等级	F 级或 H 级	F 级或 H 级
	温升	100K 或 125K 或其他要求	100K 或 125K
	外壳防护等级	IP21 及以上	IP20
	绕组数	2 个及以上	2 个
	承受特殊负载性能	运行环境复杂、工况种类多，承受负载不均衡且电流、电压冲击大，谐波大，需完全掌握产品配套负载特性，需对干式变压器产品在应用环境中的电场、磁场、热场、结构、振动、噪声等方面深入研究，对仿真技术应用、相关特殊试验验证等均有较高要求。	承受正常负载，产品的性能参数符合国家标准、国际标准或行业标准要求，设计和工艺要求相对较为常规。
主要应用领域	-	风能（风力发电升压）；太阳能（光伏发电升压、多晶硅还原炉供电）；传统发电（水力、火力发电机励磁）；智能电网（抽水蓄能电站电机启动）；轨道交通（牵引供电系统配套）；海洋工程（舰船电力推进系统配套、海底矿产开采平台供电系统配套）；高效节能（高耗能工业企业用电设备中高压变频器配套等）。	电网系统（电压转换）；工业企业、民用住宅、基础设施等终端用电系统配套等。
认证或试验情况	-	取得美国 UL 认证、欧盟 CE、挪威-德国船级社 DNV GL 认证、加拿大 CSA，法国船级社 BV 认证、中国船级社认证、节能产品认证等一系列权威认证；取得国家变压器质量监督检测中心、苏州电科院、荷兰 KEMA、德国 IABG、意大利 CESI 等试验机构的试验报告。	取得国家变压器质量监督检验中心、苏州电科院等国内试验报告。
核心技术指标	耐环境特性	E2/E3	E1/ E2
	耐气候特性	C2	C1
	局放性能	<5PC	<10PC
	燃烧特性	F1	F0/ F1
	雷电冲击要求	170kV 及以下	170kV 及以下
	工频耐压要求	88kV 及以下	70kV 及以下
	安装海拔	6,000m 及以下	1,000m 及以下
	环境要求	湿度 90% 以上，使用环境温度-25℃-50℃，II 级污秽区及以上	湿度 90% 及以下，使用环境温度-5℃-40℃，I 级污秽区
	可靠性要求	要求相对较高	除机场、轨道交通及数据中心等特殊应用场所外，要求相对较低
	主要应用核心技术	薄绝缘树脂浇注干式变压器技术、大容量特种干式变压器技术、陆上风电干式变压器技术、海上风电干式变压器技术、风电柔直输电多绕组中频变压器设计及制造技术、立体	薄绝缘树脂浇注干式变压器技术、全自动铁芯剪切叠码生产技术等。

		三角干式浇注变压器设计及制造技术、轨道交通牵引整流变压器技术、舰船专用变压器技术、多晶硅还原炉变压器技术、抽水蓄能SFC特种干式变压器技术、多脉波树脂浇注变压器技术、VPI型移相整流变压器技术、全自动铁芯剪切叠码生产技术等。	
研发投入	-	报告期各期，公司在中高端市场的干式变压器产品研发投入分别为6,022.46万元、6,453.78万元、6,381.67万元，占当年公司研发投入比例分别为62.90%、67.26%、63.12%。	报告期各期，公司在中低端市场的干式变压器产品研发投入分别为577.52万元、328.95万元、0万元，占当年公司研发投入比例分别为6.05%、3.43%、0%。
品牌质量及综合实力	-	市场准入门槛相对较高，对产品质量体系管理、特殊型式试验鉴定、项目案例、品牌信誉度等均有较高要求。生产企业主要为干式变压器行业内少数优势生产企业，需具备完备的质量管理体系，具有丰富的项目经验以及较强的研发设计、生产运营、质量管理、检试验和售后服务等综合能力。	除机场、轨道交通及数据中心等特殊应用场所的用电系统配套有一定的市场准入门槛外，通常市场准入门槛相对较低，行业内可生产的企业数量较多，客户采购主要考虑产品价格因素，对产品质量体系管理、试验鉴定、项目案例、品牌信誉度等一般要求相对较低。

(三) 公司干式变压器系列产品主要面向中高端市场的分类是否恰当

报告期内，公司干式变压器系列产品按照中高端市场、中低端市场划分收入及毛利率情况如下：

干式变压器系列产品	2019年			2018年			2017年		
	收入(万元)	占比(%)	毛利率(%)	收入(万元)	占比(%)	毛利率(%)	收入(万元)	占比(%)	毛利率(%)
中高端市场	104,722.52	62.90	30.62	102,362.40	66.83	30.83	75,391.66	63.91	34.48
中低端市场	61,772.71	37.10	24.62	50,812.76	33.17	23.97	42,567.06	36.09	26.52
合计	166,495.23	100.00	28.39	153,175.16	100.00	28.56	117,958.72	100.00	31.61

注：干式变压器系列产品中高端市场收入包括特种干式变压器产品、干式电抗器产品的收入。

根据上表，报告期各期公司中高端干式变压器系列产品收入占比均达60%以上，且毛利率相对较高，因此公司干式变压器系列产品主要面向中高端市场的分类是恰当的。

二、发行人干式变压器系列产品相对国际品牌、国内品牌，在国际市场和国内市场的竞争优劣势；

干式变压器国际中高端市场的优势企业主要包括西门子（SIEMENS）、施耐德（Schneider）、ABB、SGB、金盘科技等；国内中高端市场的优势企业主要包括西门子（SIEMENS）、ABB、施耐德（Schneider）、金盘科技、顺特电气设备有限公司、江苏华鹏变压器有限公司、特变电工股份有限公司等。

公司在干式变压器细分行业的产品性能、技术水平、品牌影响力等方面具有一定竞争力和市场份额，是全球干式变压器行业优势企业之一，主要面向中高端市场，尤其是为新能源-风能、高端装备-轨道交通、节能环保-高效节能等领域的优质客户定制化开发的特种干式变压器产品，在国内外市场具有一定竞争优势和先进性；公司干式变压器产品在上述应用领域相对国际品牌及国内品牌的竞争优势及劣势如下：

（一）公司干式变压器产品在新能源-风能领域相对国际品牌及国内品牌的竞争优势及劣势

在新能源-风能领域，公司干式变压器产品在国际市场的最主要竞争对手为西门子（SIEMENS）、ABB、SGB，其中亚太地区主要竞争对手为西门子（SIEMENS）、ABB、SGB、顺特电气、特变电工等；欧洲地区主要竞争对手为西门子（SIEMENS）、SGB 等；北美地区主要竞争对手为西门子（SIEMENS）、ABB 等。公司风电干式变压器产品与上述竞争对手的竞争优势及劣势比较情况如下：

市场	优劣势	相对国际品牌	相对国内品牌
国际市场	竞争优势	性价比、交货期优势。公司主要研发生产基地在国内，国内原材料供应稳定，生产成本相对较低，制造能力较强，研发效率较高，响应速度较快；公司执行严格的质量控制标准，产品质量优良且故障率低，在产品研发及技术设计方面能够满足客户各种定制化的需求，因此在同等性能和质量情况下更具价格、交货期优势。	<p>（1）研发和技术优势。公司已拥有 10 多年的风电干式变压器产品研发经验和丰富技术积累，已成功研发 2,100kVA~6,288kVA 等 100 多个型号的风电干式变压器产品，涵盖 2.0~5.3MW 风电平台及 10~36.75kV 电压等级，已通过 IEC60076-11 中的 C2（气候）、E2（环境）、F1（阻燃）测试，并取得了美国 UL、欧盟 CE、ETL 等认证，可满足出口欧洲、北美等地区的要求。</p> <p>（2）先发优势和客户优势。公司进入风电干式变压器行业较早，目前已成为全球前五大风机制造商的维斯塔斯（VESTAS）、西门子歌美飒（SIEMENS Gamesa）、通用电气（GE）等的风电干式变压器产品的主要供应商之一，拥有为国际风机制造商配套产品开发、设计、生产和项目管理的丰富经验和业绩；上述客户对产品要求高，客户粘性较高，公司已与上述客户建立稳定的合作关系，并具有较高的品牌知名度。</p> <p>（3）海外生产和销售有一定布局，具有跨国企业管理经验。公司已在香港、美国设立</p>

			海外销售中心，以及美国子公司 JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行部分干式变压器产品的中后段生产。
	竞争劣势	<p>(1) 全球生产布局及服务能力相对不足。公司主要生产基地均在国内，在香港、美国设立海外销售中心，美国子公司 JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行部分干式变压器产品的中后段生产，但公司仍缺乏在海外的主要生产基地布局，以及覆盖全球的销售服务和售后能力需进一步提升。</p> <p>(2) 技术实力和品牌知名度仍有一定差距。由于国际品牌厂商进入市场时间较早，综合实力较强，技术积淀较深厚，品牌知名度较高。</p>	<p>(1) 资金实力劣势。公司目前融资渠道相对单一，主要依赖于自有资金和银行贷款，相比同行业上市公司，公司在融资成本、融资速度和融资规模方面存在劣势。</p> <p>(2) 产能规模劣势。2019 年公司干式变压器、干式电抗器产能利用率分别为 95.81%、91.13%，生产能力已趋于饱和，公司产能规模需进一步提升。</p>
国内市场	竞争优势	<p>(1) 本土化优势。公司与国内客户紧密联系，产品研发效率高，能快速、及时提供产品解决方案；</p> <p>(2) 生产能力和产品性价比优势。公司有四大研发生产基地，拥有良好的供应量配套能力，生产能力、履约能力、成本把控能力较强，产品具有较高的性价比；</p> <p>(3) 国内销售和售后服务体系较完善。公司销售团队稳定，网点覆盖面广，截至 2019 年 12 月 31 日，公司在国内重点城市共设有 41 个营销网点，可对全国各地的客户和项目的销售和售后提供及时服务。</p>	除了在国际市场相对国内品牌的竞争优势以外，还有以下优势： 公司在国内风电干式变压器市场具有先发优势。国内风电行业配套变压器原以油浸式变压器为主，但近年来受电价下降、补贴退出等政策影响，具有更高安全性和更低运维成本的干式变压器的优势逐渐体现，国内风电新增装机配套将越来越多使用干式变压器。凭借在国际市场丰富的项目经验和客户优势，公司已与全球前五大风机制造商的国内企业金风科技建立了合作关系，积极参与国内风电干式变压器研发项目，有利于更好地开发国内风电干式变压器产品业务。
	竞争劣势	技术实力和品牌知名度仍有一定差距。由于国际品牌厂商进入市场时间较早，综合实力较强，技术积淀较深厚，品牌知名度较高。	同在国际市场相对国内品牌的竞争劣势。

(二) 公司干式变压器产品在高端装备-轨道交通领域相对国际品牌及国内品牌的竞争优势及劣势

在高端装备-轨道交通领域，公司干式变压器产品销售以国内市场为主，轨道交通干式变压器的全国区域优势企业包括金盘科技、顺特电气、特变电工、江苏华鹏等；此外，北京区域优势企业增加卧龙电气集团北京华泰变压器有限公司，上海区域优势企业增加上海沪光变压器有限公司；国际品牌厂商较少参与国内市场竞争。公司轨道交通干式变压器产品与上述竞争对手的竞争优势及劣势比较情况如下：

市场	优劣势	相对国际品牌	相对国内品牌
国际市场	优劣势	—	—
国内	竞争	—	(1) 丰富的产品线和技术积累。公司多年在轨道交通领域深

市场	优势		<p>耕细作，可提供覆盖轨道交通领域全系列的变压器产品，如动力变压器、牵引变压器、能馈变压器等，涵盖产品容量4,400kVA及以下、电压等级35kV及以下；</p> <p>(2) 具有较强的研发设计能力。公司紧跟行业发展趋势不断研发新产品，如已成功研发出双向交流变压器，正在研发非晶合金牵引整流变压器；公司参与制定了行业标准《城市轨道交通用干式牵引整流变压器》(JB/T 10693-2007)及地方标准《逆变型地铁车辆再生制动能量回收装置技术要求》(DB42/T 1254-2017)；</p> <p>(3) 具有较高的行业地位。据统计，截至2019年底公司干式变压器产品已应用于全国已开通城市轨道交通运营线路的40个城市中的34个城市；2019年城市轨道交通供电系统变压器/整流器招投标项目中，公司中标项目达11个，中标项目数量排名第1，中标金额排名第2，中标金额占比19.77%。</p>
	竞争劣势	—	同风电干式变压器产品在国内市场相对国内品牌的竞争劣势。

(三) 公司干式变压器产品在节能环保-高效节能领域领域相对国际品牌及国内品牌的竞争优势及劣势

在节能环保-高效节能领域，公司干式变压器产品（主要为移相整流变压器）销售以国内市场为主，国内市场优势企业包括新华都特种电气股份有限公司、金盘科技、上海北变科技有限公司、扬州中电电气科技有限公司等，国际品牌厂商较少参与国内市场竞争。公司移相整流变压器产品与上述竞争对手的竞争优势及劣势比较情况如下：

市场	优劣势	相对国际品牌	相对国内品牌
国际市场	优劣势	—	—
国内市场	竞争优势	—	<p>(1) 研发和技术优势。公司移相整流变压器已交付产品单台最大容量14,500kVA、最大吨位15,000kg、最高电压等级35kV、最大脉波数60脉，产品适应电网频率50Hz和60Hz，绝缘等级H级和C级，局部放电水平<10PC，并已获得美国UL认证，产品有多种散热结构，可以满足不同客户的定制化需求；公司通过不断优化设计、改良通风结构、提高风冷效率等方式提高产品的效率和质量并加强对产品成本的控制，以满足下游行业发展需求。</p> <p>(2) 大客户优势。公司已成为国内前五大中高压变频器厂商的西门子(SIEMENS)、施耐德(Schneider)、东芝三菱电机的移相整流变压器主要供应商之一，拥有与知名跨国企业进行产品开发和业务合作的丰富经验和业绩，在新业务拓展中具有较大的竞争优势。</p>
	竞争劣势	—	产能规模劣势。2019年公司干式变压器产能利用率为95.81%，生产能力已趋于饱和，公司产能规模需进一步提升。

三、结合公司干式变压器产品市场占有率，说明公司在高端装备-轨道交通领域的市场空间情况。

根据中国城市轨道交通协会统计数据，截至 2019 年底全国共有 63 个城市规划的城轨交通线网在实施中，规划线路总长达 7,339.40 公里（不含已开通运营线路），2019 年新获批城市轨道交通建设项目建设期主要为 5 年。

根据 2017-2019 年公司应用于轨道交通领域的干式变压器产品的部分销售合同金额及对应的轨道交通项目运营线路长度进行测算，轨道交通项目每公里配套的干式变压器产品采购金额约 74.36 万元，经测算我国正在实施中的规划城市轨道交通运营线路未来需新增配套的干式变压器市场规模达 54.58 亿元（=7,339.40 公里*74.36 万元/公里），鉴于我国城市轨道交通建设项目的建设期主要为 5 年，因此未来 5 年内每年我国新增城市轨道交通运营线路配套的干式变压器市场规模约 10.92 亿元（=54.58 亿元/5 年）。

根据 RT 轨道交通统计数据，2019 年我国城市轨道交通供电系统变压器/整流器中标项目中公司的中标金额占比为 19.77%。假设公司 2020 年轨道交通干式变压器国内市场占有率约 20%，预计公司 2020 年轨道交通干式变压器销售规模约 2.18 亿元（=10.92 亿元*20%）。

问题4. 关于生产

问题4.1

根据发行人的首轮问询问题12的回复及招股说明书，公司产品主要包括定制化产品和标准化产品，且定制化产品占比较高。对于非标准化产品，公司生产部进行评审排产，技术部门进行产品设计，形成设计图纸。设计图纸通过公司PLM和MES系统送达到生产部门后，生成相应的物料清单，生产部门物料清单领取原材料、元器件等相关物料后，开始组织生产制造。产品各部件制造完成后进行装配、试验、物流运输。对于标准化产品，当实际库存低于该安全库存量后ERP系统将出现预警提示，生产部门将根据上述提示从MES系统调取相应设计图纸及物料清单，并根据物料清单领取原材料、元器件等相关物料组织生产。此外，公司存在外协加工和劳务外包的情形。公司的变压器系列、开关柜系列等产品均为独立生产，但部分工序存在外协加工的情况。公司选择外协加工的包装箱加工、连接部件表面处理、组装、机加工等非关键工序。报告期内根据生产经营的需要，公司及子公司在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位使用劳务外包人员，人数为612、265、274人，占比24.94%、11.92%、12.71%。

请发行人说明：（1）非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差

异，标准化产品、定制化产品与主营业务的对应关系，发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装；（2）结合劳务外包人员提供辅助性生产的情况及部分工序外协加工，说明公司产品是否存在技术泄露的风险；（3）采用劳务外包的原因，外包服务人员对应的劳务外包公司，劳务公司是否具备必要的专业资质，是否遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定。

请申报会计师对问题（1）核查并发表意见。请发行人律师对问题（3）核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异，标准化产品、定制化产品与主营业务的对应关系，发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装；

1、非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异

（1）非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比

报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
非标准化产品	157,613.54	71.22%	164,585.43	76.12%	154,493.40	77.63%
标准化产品	63,704.23	28.78%	51,635.22	23.88%	44,529.59	22.37%
合计	221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

根据上表，报告期内公司主要产品以非标准化产品为主；报告期各期非标准化产品收入占主营业务收入比例均达 70% 以上，逐年有所下降，主要系公司箱式变电站、装备业务等非标准化产品收入下降所致。

（2）非标准化产品和标准化产品的毛利率差异

报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的毛利率比较情况如下：

项目	2019 年度毛利率	2018 年度毛利率	2017 年度毛利率	平均毛利率
非标准化产品	28.47%	27.02%	26.95%	27.48%
标准化产品	24.47%	23.91%	26.18%	24.85%
毛利率差异	4.00%	3.11%	0.77%	2.63%

注：公司非标准化产品包括特种干式变压器、干式电抗器、部分中低压成套开关设备、箱式变电站及电力电子设备等产品，主要为特种干式变压器和干式电抗器；公司标准化产品包括标准干式变压器及部分中低压成套开关设备，主要为标准干式变压器。

报告期内，公司非标准化产品和标准化产品的平均毛利率分别为 27.48%和

24.85%，非标准化产品毛利率高于标准化产品毛利率，且两者差异逐年增大，主要原因如下：

1) 非标准干式变压器相对标准干式变压器的毛利率较高。标准干式变压器参照或引用国家标准、国际标准或行业标准进行设计和生产，主要满足各类用电端客户的通用配电需求，一般对产品技术指标、使用环境、性能稳定性、运行可靠性等方面要求相对较低，因此毛利率相对较低；非标准干式变压器主要根据客户具体要求定制化开发和生产，为新能源发电、轨道交通、高效节能等产业的关键成套设备的重要组成部分，对产品技术指标、使用环境、性能稳定性、运行可靠性、品牌信誉度等方面要求相对较高，市场准入门槛相对较高，因此毛利率相对较高。

2) 报告期内非标准干式变压器收入占主营业务收入的比例逐年提升，非标准干式变压器毛利率高于其他非标准化产品毛利率，导致非标准化产品毛利率逐年提升、与标准化产品毛利率差异逐年增大。

2、标准化产品、定制化产品（非标准化产品）与主营业务的对应关系

主要产品类别	标准化产品或定制化产品
干式变压器系列产品	-
其中：环氧树脂浇注特种干式变压器	定制化产品
环氧树脂浇注标准干式变压器	标准化产品
真空压力浸渍特种干式变压器	定制化产品
真空压力浸渍干式电抗器	定制化产品
开关柜系列产品	-
其中：中压成套开关设备	定制化产品、标准化产品
低压成套开关设备	定制化产品、标准化产品
箱变系列产品	定制化产品
电力电子设备系列产品	-
其中：一体化逆变并网装置	定制化产品
其他电力电子设备	定制化产品

(1) 干式变压器系列产品

报告期内，公司干式变压器系列产品中标准化产品和定制化产品构成情况如下：

单位：万元

主营业务分类	主营业务分类	2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制化产品	环氧树脂浇注特种干式变压器	67,916.69	40.79%	70,665.91	46.13%	48,918.25	41.47%
	真空压力浸渍特种干式变压器	26,325.95	15.81%	24,402.63	15.93%	21,453.49	18.19%
	真空压力浸渍干式电抗器	10,479.87	6.29%	7,293.86	4.76%	5,019.91	4.26%

	定制化产品小计	104,722.52	62.90%	102,362.40	66.83%	75,391.66	63.91%
标准化产品	环氧树脂浇注标准干式变压器	61,772.71	37.10%	50,812.76	33.17%	42,567.06	36.09%
	标准化产品小计	61,772.71	37.10%	50,812.76	33.17%	42,567.06	36.09%
干式变压器系列产品合计		166,495.23	100.00%	153,175.16	100.00%	117,958.72	100.00%

根据上表，报告期各期公司干式变压器系列产品以定制化产品为主，定制化产品收入占比均达 60%以上，主要为特种干式变压器和干式电抗器。

(2) 开关柜系列产品

报告期内，公司开关柜系列产品中标准化产品和定制化产品构成情况如下：

单位：万元

主营业务分类	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
定制化产品	21,878.57	91.89%	26,151.73	96.95%	23,103.91	92.17%
标准化产品	1,931.52	8.11%	822.47	3.05%	1,962.53	7.83%
开关柜系列产品合计	23,810.09	100.00%	26,974.20	100.00%	25,066.43	100.00%

根据上表，报告期各期公司开关柜系列产品以定制化产品为主，定制化产品收入占比均达 90%以上。

(3) 箱变系列产品、电力电子设备系列产品

公司箱变系列产品、电力电子设备系列产品均为定制化产品。

3、发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装

公司主要产品的工艺流程图，详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品”之“（六）主要产品的工艺流程图”，其中自主生产工序中的核心环节具体情况如下：

主要产品	自主生产工序	核心环节	具体情况
环氧树脂浇注干式变压器	电磁线加工	挤压裸线	按产品设计所需的电磁线规格和技术要求，通过自动化挤压设备，以规定的温度、速度等工艺参数进行控制，将导体杆料挤压成指定规格的导线，对导线的尺寸误差和毛刺等进行严格控制。
	电磁线加工	包线	按照产品设计的绝缘体系，通过自动化包线设备，以规定的包绕速度、角度、重叠宽度等工艺参数将绝缘材料包绕在导线上，对电磁线的绝缘厚度、均匀性进行严格控制。
		线圈绕制	按照通过电磁计算、模拟仿真等方法设计的线圈结构、绝缘体系、线圈图纸，采用成熟的专有工艺方法，在数控绕线机上进行线圈绕制，实现线圈的电气性能、绝缘水平、机械强度的可靠性和稳定性，确保作为变压器核心部件的线圈质量。
		浸漆	浸漆设备采用 PLC 和计算机控制，根据专用的工艺参数要求，使绝缘漆在压力作用下渗入绝缘结构的内部，对整体绝缘进行强化，按工艺参数要求设定固化温度及时间等重要参数，使烘烤产品受热均匀，固化彻底，提高产品的机械强度及电气绝缘强度等性能。
		浇注	树脂、固化剂等化工材料按配方比例，在指定的温度、真空度、浇注

主要产品	自主生产工序	核心环节	具体情况
			速度、浇注方式等工艺要求下，通过自动化设备浇注到线圈内。浇注过程对配比、浇注条件严格监控，以保证线圈的绝缘性能和使用寿命。
	固化	固化	浇注后的液态树脂材料、绕制后的箔绕线圈在烘烤炉中，分别按照工艺规定的固化条件，在指定的温度、时间曲线下发生化学反应，逐渐凝胶、固化、冷却，形成包封线圈的整体；固化过程对温度、时间严格监控，以保证线圈的电气性能和机械性能。
	横剪	横剪	按照产品设计要求，在全自动剪切线上将带料剪切成片料，自动叠码成铁芯柱。剪切过程对尺寸精度、铁芯厚度、硅钢表面涂层防护和毛刺进行严格控制，确保铁芯的损耗、噪音等性能指标。
	剪冲折	剪冲折编程	根据技术设计结构和图纸要求，对在剪冲折数控自动设备上编制钣金件加工的程序，程序的正确性是加工质量和精度的重要保证。
	变压器装配	主机装配	按照设计图纸及工艺要求将连线管、母排、风机、温控、互感器等配件安装到变压器上，确保线路正确、焊接质量可靠、电气连接良好，对电气距离、紧固扭矩进行严格控制，以获得良好的电气性能和噪音性能，保障设备安全运行。
	整装	集成装配	按设计工艺要求将钣金件及配件拼装成外壳，再将变压器吊入外壳内，安装电气元件及二次线，确保线路正确，连接可靠。过程中需对外壳的装配精度、防护等级、电气距离、装配扭矩进行严格控制，以获得良好的电气性能和防护性能。
	监控系统安装	监控系统安装	对于智能型产品，根据设计要求装配各类传感器、采集器等，安装过程中需对电气距离、装配扭矩严格控制，确保线路准确，连接可靠，以获得准确的监控数据。
真空压力浸渍干式变压器、干式电抗器	线圈绕制	线圈绕制	线圈作为变压器的核心部件，产品设计时通过电磁计算等方法设计出线圈的结构、绝缘体系、导线尺寸、匝数等重要参数，通过多年积累成熟的专用工艺方法进行线圈绕制，保证线圈的绝缘强度、机械强度、质量可靠性和一致性等。
	浸漆、固化	浸漆	浸漆设备以融合压力容器、真空、加压和自动控制等技术为基础，全套设备采用 PLC 和计算机，实现测量和控制的全自动化；根据专用的工艺参数要求，使绝缘漆在压力作用下深入地渗入绝缘结构的内部，对整体绝缘进行强化，从而提高绝缘等级，改善产品电气性能。
	浸漆、固化	固化	固化设备通过数显仪表与温传感器的连接来控制温度，根据专用的工艺参数要求来设定固化温度及时间等重要参数，可有效提高温度均匀性，使烘烤产品受热均匀、固化彻底，并提高产品的机械强度及电气绝缘强度等性能。
	横剪	横剪	按产品设计要求，在全自动剪切线上将带料剪切成片料，剪切过程对尺寸精度、铁芯厚度、硅钢表面涂层防护和毛刺进行严格控制，确保铁芯的损耗、噪音等性能指标。
	装配	主机装配	按照设计图纸及工艺要求将装配引线、母排、风机、温控、互感器等配件安装到变压器上，确保线路正确、焊接质量可靠、电气连接良好，对电气距离、紧固扭矩进行严格控制，以获得良好的电气性能和噪音性能，保障设备安全运行。
中低压成套开关设备	剪冲折	剪冲折编程	根据技术设计结构和图纸要求，对在剪冲折数控自动设备上编制钣金件加工的程序，程序的正确性是加工质量和精度的保证。
	S4/P4	S4/P4	根据技术设计结构和图纸要求，在柔性加工设备 S4/4 上编制加工程序，并对钢板等材料进行加工，加工过程对尺寸精度进行严格控制。
	电气	电气	按照产品电气原理图、三维装配图和技术工艺要求，将电气元器件、

主要产品	自主生产工序	核心环节	具体情况
	装配	装配	一次线、二次电缆等安装到合适位置，接线正确。铜排和电缆电气净距、紧固满足相关标准要求，确保符合电气装配施工规范及性能、安全防护和系统监控等功能。
	监控系统安装	监控系统安装	对于智能型产品，根据设计要求装配各类传感器、采集器等，过程中需对电气距离、装配扭矩严格控制，确保线路准确，连接可靠，以获得准确的监控数据。
箱式变电站	剪冲折	剪冲折编程	同中低压成套开关设备。
	S4/P4	S4/P4	同中低压成套开关设备。
	主要部件生产	主要部件生产	根据系统设计和产品设计，生产干式变压器系列产品、中低压成套开关设备等箱式变电站所需主要部件，相关核心生产环节分别同干式变压器系列产品、中低压成套开关设备产品。
	箱变整装装配	集成电气装配	根据技术三维图纸和技术工艺文件，将对应的开关柜、变压器吊运送到箱变壳体内，安装紧固螺栓。将电气元器件、铜排、一次线、二次电缆、传感器、采集器等安装到合适位置，接线正确。铜排和电缆电气净距、紧固满足相关标准要求，确保电气性能、安全防护和系统监控等功能。
一体化逆变并网装置	逆变器功率模块的组装	安装电气元件	按照工艺要求，采用专用工装对核心器件 IGBT 进行导热硅脂的涂抹，涂抹厚度必须符合工艺参数的要求；电气元器件按照技术要求进行安装，确保每个电气回路正确，电气净距符合相关标准要求，安装紧固可靠。
	光伏逆变器程序的烧写	程序的编写、下载和烧写	软件工程师编制 PLC、DSP、FPGA 等程序，参照技术部门文件和工艺文件进行程序的下载和烧写，程序编写的逻辑和正确性对产品的运行性能有着重要的影响。
	剪冲折	剪冲折编程	同中低压成套开关设备。
	S4/P4	S4/P4	同中低压成套开关设备。
	主要部件生产	主要部件生产	根据系统设计和产品设计，生产干式变压器系列产品、中低压成套开关设备等箱式变电站所需主要部件，相关核心生产环节分别同干式变压器系列产品、中低压成套开关设备产品。
	一体化整装装配	一体化整装装配	根据技术三维图纸和技术工艺文件，将对应的光伏逆变器、开关柜、变压器吊运送到箱变壳体内，安装紧固螺栓。将电气元器件、铜排、一次线、二次电缆、传感器等安装到合适位置，接线正确。铜排和电缆电气净距、紧固满足相关标准要求，确保电气性能、安全防护和系统监控等功能。

截至 2019 年 12 月 31 日，公司已积累和运用了与输配电及控制设备产品相关的 26 项核心技术、154 项专利及 6 项软件著作权等研发成果，对主要产品自主完成技术研发、产品开发、工艺设计、生产制造并进行质量控制，产品设计方案、生产工艺和经验及生产过程控制等对产品的各项性能参数、产品质量等方面起到决定性作用，其中生产过程涉及多个核心生产环节，对工艺、技术和经验都有较高要求。因此，公司自主生产工序中的核心环节不是简单的组装。

（二）结合劳务外包人员提供辅助性生产的情况及部分工序外协加工，说明公司产品是否存在技术泄露的风险；

报告期内，根据生产经营的需要，公司主要在原材料准备与配送、半成品/产成品整理和装箱、简单加工和装配、工件搬运等临时性、辅助性或者替代性的工作岗位使用劳务外包人员；公司通过外协加工完成的主要为包装箱加工、连接部件表面处理、简单组装、机加工等部分生产工艺要求不高、标准化程度较高、简单或重复性操作工序，上述操作工序均为辅助性质。报告期内，公司劳务外包工作内容及外协加工工序均不涉及公司主要产品的关键生产工序和关键技术。

公司重视技术保密工作，对核心技术采取了严格的保密措施，保证公司技术秘密不泄露。对于劳务外包业务，公司按照产品线将各工序分级分类进行保密管理，生产工序的核心环节均由签订保密协议且经过适当培训的正式员工操作完成，公司仅向劳务外包服务人员提供所涉及工序相关的加工图纸和技术要求；对生产过程中的不同环节设置不同的权限，包括文件查阅权限、工作地点权限等，对于劳务外包服务人员设置严格的权限，其仅能查阅自己工作范围内文件以及在限定的工作场所作业。对于外协加工业务，公司仅向外协加工厂商提供必要的加工图纸和技术要求，由外协加工厂商利用其设备和技术自行完成加工业务。

综上，公司劳务外包和外协加工环节均不涉及公司主要产品的关键生产工序和关键技术，且公司已制定了技术保密相关措施，公司产品不存在技术泄露的风险。

（三）采用劳务外包的原因，外包服务人员对应的劳务外包公司，劳务公司是否具备必要的专业资质，是否遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定。

1、采用劳务外包的原因

公司采用劳务外包的主要原因为：公司部分生产工序中涉及技术含量较低、简单重复性的部分劳务作业，如原材料准备与配送、半成品/产成品整理和装箱、简单加工和装配、工件搬运等，公司一般会与相关劳务外包公司签订劳务外包合同，将部分临时性、辅助性或者替代性劳务作业分包给专门的劳务外包公司完成，公司劳务外包均不涉及关键工序或关键技术。此方式可根据订单需求和交货期要求对涉及技术含量较低、简单重复性的部分劳务作业的人员规模进行灵活调整，可有效提高生产效率和降低部分人力成本，具有合理性。

2、外包服务人员对应的劳务外包公司

报告期内，公司前五大劳务外包公司具体情况如下：

(1) 上海优活利人才服务有限公司

公司名称	上海优活利人才服务有限公司
成立时间	2006年02月14日
注册地址	青浦区浦仓路836号
注册资本	500.00万元
经营范围	以服务外包方式从事生产线外包及加工服务，仓储服务（除危险化学品），物业管理，企业管理咨询，绿化工程、市政工程，人才中介，职业中介，劳务派遣。
法定代表人	汤雪梅
股东及持股比例	王川民30%；施品红70%
为公司提供劳务外包主要工作内容	原材料准备与配送、半成品/产成品整理和装箱、简单加工和装配等

(2) 海南国赛科技有限公司

公司名称	海南国赛科技有限公司
成立时间	2010年01月06日
注册地址	海南省海口市龙华区南海大道100号美国工业村5号厂房
注册资本	260.00万元
经营范围	许可项目：施工专业作业；各类工程建设活动；雷电防护装置检测；建筑劳务分包（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动） 一般项目：机械设备研发；电气设备销售；五金产品零售；教学专用仪器销售；计算机软硬件及辅助设备零售；通讯设备销售；办公用品销售；机械零件、零部件加工；电器辅件制造；通用设备修理；电气设备修理；船舶修理；专业设计服务；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；物业管理（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）。
法定代表人	曾惠连
股东及持股比例	曾惠连70%；李征爱30%
为公司提供劳务外包主要工作内容	原材料准备与配送、半成品/产成品整理、简单加工等

(3) 桂林市鑫瑞建筑劳务承包有限公司

公司名称	桂林市鑫瑞建筑劳务承包有限公司
成立时间	2013年05月15日
注册地址	桂林市七星区七星路75号明珠花园4栋2-5-1号
注册资本	50.00万元
经营范围	建筑劳务分包；国内劳务派遣；室内外装饰工程；钢结构工程；土方工程；模具设计制造；机械加工；电气工程安装维修；输配电设备及配件的加工、安装、包装、装卸搬运、劳务承包（以上经营范围涉及许可审批项目的凭有效许可证经营）。
法定代表人	钟晓平
股东及持股比例	钟晓平80%；陈励20%
为公司提供劳务外包主要工作内容	原材料准备与配送、半成品/产成品整理和装箱、简单加工和装配、工件搬运等

(4) 桂林绿脊劳务有限公司

公司名称	桂林绿脊劳务有限公司
成立时间	2019年03月12日
注册地址	桂林市象山区铁西三里1号兴进曦镇8栋1-3-5号房
注册资本	200.00万元
经营范围	劳务派遣、劳务信息咨询服务；人力资源信息咨询服务；劳务承包；企业管理咨询；建筑装饰工程、土石方工程、园林绿化工程施工；室内外装饰、装修工程设计、施工；水电安装；机械设备租赁服务；家政服务；物业服务；装饰材料销售；机械设备加工；机械设备、电器自动化设备制造、安装；输配电设备及配件的加工、装配、包装、装卸搬运。
法定代表人	李文信
股东及持股比例	李文信 100%
为公司提供劳务外包主要工作内容	半成品/产成品装箱、简单加工和装配、工件搬运等

(5) 海南嘉和祥顺电力设备有限公司

公司名称	海南嘉和祥顺电力设备有限公司
成立时间	2015年09月25日
注册地址	海口市龙华区头铺村十一巷26号
注册资本	200.00万元
经营范围	电力、电网工程勘测、设计、维护、检修，水电安装工程，电力成套设备、电线电缆、五金交电、制冷设备、电子产品、机电产品、化工产品（危险品除外）加工制造、销售、安装调试，船外机配件、船壳、机油、娱乐器材销售及售后服务，建筑劳务分包，人力资源服务，劳务外包。（一般经营项目自主经营，许可经营项目凭相关许可证或者批准文件经营）。
法定代表人	陈顺显
股东及持股比例	陈顺文 40%；陈顺显 60%
为公司提供劳务外包主要工作内容	原材料准备与配送、半成品/产成品装箱、简单加工和装配、工件搬运等

(6) 武汉腾飞之家外包管理服务有限公司

公司名称	武汉腾飞之家外包管理服务有限公司
成立时间	2014年03月28日
注册地址	武汉经济技术开发区2C地块新都国际嘉园A栋2层20室
注册资本	200.00万元
经营范围	人力资源外包；劳务外包；劳务派遣（劳务派遣经营许可证有效期2020年4月25日至2023年4月24日）；装卸服务；仓储服务；包装服务（不含印刷）；汽车零部件加工；保洁服务；纸箱加工；电气元件加工；模具制造、加工。
法定代表人	张军
股东及持股比例	湖北腾飞人才股份有限公司 100%
为公司提供劳务外包主要工作内容	原材料准备与配送、半成品/产成品整理和装箱、简单加工和装配、工件搬运等

(7) 桂林雨田高温轴承制造有限公司

公司名称	桂林雨田高温轴承制造有限公司
成立时间	2013年05月08日
注册地址	桂林市七星区施家园路16号2栋1-1-2号
注册资本	60.00万元
经营范围	轴承的生产、制作、销售；光电仪器、机械零部件及设备生产、销售；工业自动化；电子产品（许可审批项目除外）、电线电缆销售；机电设备安装、销售及技术服务。
法定代表人	苏田发
股东及持股比例	罗翔 50%；苏田发 50%
为公司提供劳务外包主要工作内容	简单加工和装配等

注：公司自 2019 年 3 月起已终止与该劳务外包公司合作。

(8) 桂林枝江电气设备有限公司

公司名称	桂林枝江电气设备有限公司
成立时间	2008年06月03日
注册地址	桂林市叠彩区中山北路555号
注册资本	60.00万元
经营范围	机床电器、电线电缆、防爆电器、工矿产品、橡胶制品、五金工具、电力金具、劳保用品销售；高低压电器成套开关、电力电器、仪器仪表的销售、加工制造及技术服务（以上经营范围涉及行政许可审批项目除外）；电力设施承装、承修、承试。
法定代表人	陈节
股东及持股比例	陈节 80%；张德耀 10%；郑玉平 10%
为公司提供劳务外包主要工作内容	简单加工和装配等

注：公司自 2018 年 1 月起已终止与该劳务外包公司合作。

(9) 海南德天力实业有限公司

公司名称	海南德天力实业有限公司
成立时间	2014年11月19日
注册地址	海南省海口市龙华区南海大道100号美国工业村5号厂房
注册资本	200.00万元
经营范围	机床及控制系统、风电及电力电子设备、机电设备、五金刀具、教学仪器、计算机软硬件、通讯产品、包装产品、办公用品的研发、销售及进出口贸易，机械加工、电器加工、包装加工、金属焊接、工程安装维修，劳务派遣、劳务外包承揽、业务外包承揽，物业服务、房屋租赁，技能培训。
法定代表人	周经润
股东及持股比例	海口世赛科技有限公司 100%
为公司提供劳务外包主要工作内容	原材料准备与配送、半成品/产成品整理、简单加工和装配等

注：公司自 2018 年 11 月起已终止与该劳务外包公司合作。

3、劳务公司是否具备必要的专业资质，是否遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定

报告期内，公司仅在部分生产工序中涉及临时性、辅助性或者替代性的劳务作业中采用劳务外包方式，如原材料准备与配送、半成品/产成品整理和装箱、简单加工和装配、工件搬运等。因此，报告期内公司合作的劳务外包公司不需具备必要的专业资质。

经保荐机构及发行人律师对环保、税务、劳动保障等相关主管部门网站及国家企业信用信息公示系统查询，报告期内公司所有合作的劳务外包公司不存在因环保、税务、劳动保障等事项受到行政处罚的记录。报告期内公司主要劳务外包公司已出具如下声明与承诺：报告期内其均遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定，不存在被环保、税务、劳动保障等主管部门予以行政处罚的情形。此外，报告期内公司部分主要劳务外包公司已取得税务、劳动保障等相关主管部门出具的无违法违规证明。因此，报告期内公司合作的劳务外包公司遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定。

二、中介机构核查情况

（一）针对问题 4.1（1）申报会计师核查情况

1、核查过程

针对以上事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人与生产、技术工艺等相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

（2）对发行人的生产人员、技术部和工艺部等相关人员进行访谈，了解发行人的生产流程和自主生产工序中的核心环节；

（3）获取报告期各期收入成本明细表，计算并分析非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比、毛利率差异。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人说明的非标准化产品和标准化产品的收入金额及占比数据及信息准确，毛利率差异合理；发行人已说明定制化产品和标准化产品与主营业务的对应关系；发行人自主生产工序中的核心环节不是简单的组装。

（二）针对问题 4.1（3）发行人律师核查情况

1、核查过程

发行人律师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人出具的说明，并访谈发行人的人力资源负责人；

(2) 获取并查阅发行人劳务外包公司名单、营业执照、资质证书、劳务外包合同、支付价款凭证等资料；

(3) 获取并查阅发行人劳务外包内容及费用明细；

(4) 登录国家企业信用信息公示系统（<http://gsxt.gdgs.gov.cn/>）核查发行人劳务外包公司的基本信息、经营范围、有无违法违规情况等；

(5) 获取并查阅发行人部分主要劳务外包公司税务、劳动保障等主管政府部门出具的无违法违规证明；

(6) 网络检索劳务外包公司在环保、税务、劳动保障等主管部门官方网站的公开信息，核查有无违法违规情况等；

(7) 获取报告期内发行人主要劳务外包公司出具的声明与承诺。

2、核查意见

经核查，发行人律师认为：

(1) 发行人已说明采用劳务外包的原因，此方式可根据订单需求和交货期要求对涉及技术含量较低、简单重复性的部分劳务作业的人员规模进行灵活调整，可有效提高生产效率和降低部分人力成本，具有合理性；

(2) 报告期内发行人合作的劳务外包公司不需具备必要的专业资质；

(3) 报告期内发行人合作的劳务外包公司遵循国家环保、税务、劳动保障等法律法规的相关规定。

问题 4.2

根据问询回复问题 7 的回复，根据西门子（中国）有限公司与公司于 2011 年 3 月签署的《许可协议》，公司应通过购买“标识牌”的方式支付 578 元/柜的许可费。公司根据项目情况设计具体图纸并生产符合施耐德、西门子质量要求的开关柜相关产品，并自主对外销售。公司生产和销售上述授权许可对应的开关柜产品主要是公司为满足部分客户指定产品品牌的需求。

请发行人说明：（1）“购买标识牌”的具体含义，发行人是否为技术许可方进行贴牌生产，是否存在专利侵权纠纷或潜在纠纷；（2）说明发行人开关柜产品的生产模式，是否为简单的组装或贴牌生产。

请发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）“购买标识牌”的具体含义，发行人是否为技术许可方进行贴牌生产，是否存在专利侵权纠纷或潜在纠纷；

“购买标识牌”的具体含义为：根据公司与西门子（中国）有限公司（以下简称“西门子中国”）签署的《许可协议》，公司在按照该《许可协议》生产 SIVACON 8PT 低压开关柜产品时，公司需要向西门子中国支付 578 元/柜的许可费购买西门子“SIVACON”的标识牌，并将该标识牌附加于上述开关柜产品之上。

在上述授权许可的合作模式下，公司自行承接销售订单后，为满足部分客户指定产品品牌型号的需求，西门子中国负责提供授权许可柜型结构设计的标准化图纸和质量标准，公司需要根据每个项目的实际情况自主设计具体产品图纸，并对上述经许可的开关柜型号产品进行生产和对外销售，每个开关柜产品上均贴有公司的商标以及西门子“SIVACON”的标识牌。因此，以上不构成公司为技术许可方进行贴牌生产的情形。报告期内，西门子中国授权许可技术对应产品的累计销售收入金额仅 30.30 万元，该部分产品的收入金额及占比均很低，对公司影响很小。

公司与西门子中国已签署《许可协议》并持有西门子中国颁发的处于有效期内的许可证书，公司使用西门子中国相关技术生产 SIVACON 8PT 低压开关柜产品已获得有效授权许可，且公司已按照《许可协议》的约定支付许可费和生产相关产品，不存在专利侵权纠纷或潜在纠纷。

综上，报告期内公司不存在为技术许可方进行贴牌生产，不存在专利侵权纠纷或潜在纠纷。

（二）说明发行人开关柜产品的生产模式，是否为简单的组装或贴牌生产。

公司开关柜产品以自主研发柜型为主、授权许可柜型为辅，其中自主研发主要柜型多达 10 多种，该等柜型从研发、试验到批量生产均由公司自主完成，并取得第三方型式试验报告和 CCC 认证证书；公司授权许可柜型为 Mvnex、BLOKSET、SIVACON 8PT 三种柜型，报告期内公司上述授权许可柜型销售收入占公司开关柜系列产品销售收入平均比例为 6.68%。

公司自主研发柜型与授权许可柜型在产品设计、生产、试验、安装和调试阶段的模式基本一致，其中授权许可柜型在生产阶段还需要经过图纸转换工作。图纸转换工作是指：由于授权许可方提供的设计方案与公司的加工设备及工艺有差别，公司在生产前需要将授权许可方提供的技术方案按照公司的设备及工艺进行转换。授权

许可柜型的图纸转换后，还需要做样柜试生产并在样柜上进行第三方型式试验报告测试，试验合格后才可以进行正式生产。

公司开关柜产品的主要生产模式如下：

首先，公司生产的开关柜产品需要按照客户具体要求或国家相关标准进行设计。在产品的设计阶段，公司对每一个项目均需要充分考虑空气温度、海拔高度、污秽等级等使用环境。根据不同环境情况，公司提前设计散热和加热方案；按照不同海拔高度，公司需修正电气间隙、工频耐受电压、冲击耐受电压等参数；按照不同污秽等级，公司需修正爬电距离。此外，公司设计时还需要结合铜排的布置方式、导体电阻、接触电阻、工作环等因素考虑开关柜的散热条件，其中母排需要满足温升要求，截面积需要满足短时持续电流的热效应要求；对于大电流方案，除了温升和母排截面积需要满足要求外，还要考虑涡流振动、内部燃弧的冲击等因素。

公司在开关柜产品已运用多项核心技术，包括开关柜大电流防涡流设计技术、开关柜电磁屏蔽技术、开关柜防爆防燃弧技术等，可有效实现大电流、高海拔、防爆、防燃弧或最大限度电磁屏蔽效果等的方案设计；同时，公司开关柜产品已拥有多项专利，包括电气柜及其接地开关闭锁装置、海洋盐雾凝露防控开关组件、开关柜及其泄压网板、移开式开关柜及其小车与柜门的联锁装置、负荷开关消弧装置、组合电器柜接地开关与柜门的联锁机构、多用途开关触头及多用途开关、开关用静触头等。公司以上技术均具有一定的技术难度和先进性。

其次，公司需要根据设计图纸组织生产，并结合生产设备和工艺由具有电气知识且熟练开关柜装配作业的专业人员完成产品生产。在产品生产阶段，根据开关柜的使用环境，公司研发了一套开关柜产品涂层防腐体系，可以根据不同的使用环境，选择合适的涂层体系；母排是开关柜产品一次回路重要连接导体，其生产工艺对产品性能影响较大，公司采用圆弧倒角技术解决了高海拔、高电压尖端放电等问题；采用母排立弯技术解决了搭接点多、相间搭错等问题；一次电缆采用机器下线，保证了压接端子质量；结合公司设计三维出图，软件自动生成接线图、线号的方式，使用二次下线设备实现了三维布线及模拟了现场接线路径，二次线裁线、套线号管、压接端子一次性成型，有效提高生产效率和产品质量，减少人为操作可能发生的质量问题。此外，公司开关柜产品生产工序还涉及剪冲折编程、S4/P4、安装电气元件、

电气装配、监控系统安装等多个核心环节，具体情况详见本问询函回复“问题 4.1/一、/（一）/3、发行人自主生产工序中的核心环节，是否为简单的组装”。

最后，开关柜产品还需要通过严格的试验、安装和调试其涉及安全和性能检测，是检验开关柜产品性能是否合格、是否能够正常送电运行、对产品各项参数和需求进行综合调试的最重要环节之一。

综上，公司开关柜产品经过了严格的设计选型和工艺方案验证，需要具有较强的设计和生产制造、质量控制等能力，主要运用公司自主研发的核心技术和专利、自有设备和工艺技术进行产品生产，且均贴有公司自主品牌商标，因此公司开关柜产品不是简单的组装或贴牌生产。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人、西门子中国开关柜产品相关负责人；
- 2、获取并查阅发行人与西门子中国签订的《许可协议》《SIVACON 许可协议的延期》等有关文件；
- 3、获取并查阅发行人按照《许可协议》的约定支付许可费的付款凭证；
- 4、获取并查阅发行人有关财务报表、西门子中国授权许可技术对应产品的累计销售收入情况；
- 5、获取并查阅西门子中国提供的部分柜型结构设计标准化图纸和质量标准，及发行人部分自主设计的具体产品图纸；获取发行人部分开关柜产品的自主品牌商标和西门子“SIVACON”的标识牌。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

- 1、报告期内，发行人不存在为技术许可方进行贴牌生产，不存在专利侵权纠纷或潜在纠纷；
- 2、发行人开关柜产品经过了严格的设计选型和工艺方案验证，需要具有较强的设计和生产制造、质量控制等能力，主要运用发行人自主研发的核心技术和专利、自有设备和工艺技术进行产品生产，且均贴有发行人自主品牌商标，因此发行人开关柜产品不是简单的组装或贴牌生产。

问题5. 关于发行人关联方及关联交易

问题5.1

根据招股说明书和首轮问询问题2的回复，发行人报告期内关联方发生变化。其中，劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任，部分公司注销登记。此外，公司2020年6月聘任的副总经理秦少华曾在2017年3月至2020年4月担任西门子电气传动有限公司总经理，公司聘用秦少华不构成关联交易，公司与西门子电气传动之间的交易不构成关联交易。

请发行人披露：（1）“报告期期初至今关联方的变化情况”中“劉誠控制或具有重大影响的企业”的具体名称、相关资产、人员的去向；（2）新增高管秦少华的关联方及基本情况。

请发行人说明：（1）结合《上海证券交易所科创板股票上市规则》的相关规定，说明公司与西门子电气传动之间的交易是否构成关联交易，如是，补充披露关联交易金额及其公允性；（2）报告期内部分关联方注销的原因，是否存在争议或潜在纠纷，报告期内是否存在重大违法行为。

请新增高管严格按照《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》及《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定出具承诺。

请发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人披露内容

（一）“报告期期初至今关联方的变化情况”中“劉誠控制或具有重大影响的企业”的具体名称、相关资产、人员的去向；

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、公司关联方情况”之“（七）2017年1月至2020年6月期间关联方的变化情况”之“1、2017年1月至2020年6月期间减少的关联方”补充披露如下：

“

序号	关联方名称	关联关系	相关资产、人员的去向
26	FNOF GP limited	劉誠通过Take Success Limited间接持股58.6%的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
27	Forebright Global Limited	劉誠通过Take Success Limited间接持股58.6%且2016年12月28日至	该企业目前继续运营。

序号	关联方名称	关联关系	相关资产、人员的去向
		今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	
28	Take Success Limited	劉誠直接持股100%且2008年5月30日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
29	Rich Tower International Limited	劉誠直接持股100%且2008年1月31日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
30	Ultimate Vantage Investments Limited	劉誠通过 Rich Tower International Limited 及 Take Success Limited 间接持股83.33%的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
31	Forebright Capital Partners Inc.	劉誠通过Take Success Limited间接持股35.25%且2014年4月14日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
32	Forebright Capital Management Limited	劉誠通过Take Success Limited间接持股35.25%且2014年4月14日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
33	Forebright Administration Services Limited	劉誠通过Take Success Limited间接持股58.62%且2005年9月15日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
34	CEL Bravo Limited	劉誠2015年4月29日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
35	Accurate Global Limited	劉誠2015年6月27日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
36	Easynet (HK) Limited	劉誠2015年7月9日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
37	Easynet Investments Limited	劉誠2015年1月29日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
38	CEL Cherish Limited	劉誠2015年7月9日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
39	CSOF Technology Investments Limited	劉誠2015年6月27日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
40	Rise Group International (HK) Limited	劉誠通过 Ultimate Vantage Investments Limited 、 Rich Tower International Limited 及 Take Success Limited 间接持股16.36%且2015年7月7日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于	该企业目前继续运营。

序号	关联方名称	关联关系	相关资产、人员的去向
		2017年5月26日辞任	
41	JUMBOMAX VENTURES LIMITED	劉誠2017年3月17日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
42	FNOF Jumbomax Ventures Limited	劉誠2017年3月27日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
43	软通动力信息技术（集团）有限公司	劉誠通过Take Success Limited间接持股0.7952%且2016年1月25日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
44	Eddingpharm Group (Cayman) Holdings Limited	劉誠2016年11月16日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
45	Beams Power Investment Limited	劉誠2017年7月7日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
46	深圳华大基因科技服务有限公司	劉誠2012年12月24日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
47	青岛海尔家居集成股份有限公司	劉誠2017年10月20日至2020年7月5日任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业目前继续运营。
48	远成物流股份有限公司	劉誠2012年6月11日至今担任董事的企业；劉誠原为公司董事，于2017年5月26日辞任	该企业破产重整，但劉誠不负有个人责任。

”

（二）新增高管秦少华的关联方及基本情况

2020年6月公司董事会聘任的副总经理秦少华于2020年5月入职公司，曾于2017年3月至2020年4月担任西门子电气传动有限公司的总经理，自入职公司以来不存在在其他单位任职或领取薪酬的情形。

截至本问询函回复出具日，秦少华不存在直接或间接投资其他法人或经济组织的情形；不存在通过注销或转让退出曾经投资的公司的情形；秦少华关系密切的家庭成员不存在直接或间接投资其他法人或经济组织、或在其他法人单位担任董事、监事、高级管理人员的情形。

综上，公司新增高管秦少华报告期内曾担任西门子电气传动有限公司的总经理，其关联方包括关系密切家庭成员以及西门子电气传动有限公司，不存在其他关联方。

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、公司关联方情况”之“（六）其他关联方”补充披露如下：

“

序号	关联方名称	关联关系
23	西门子电气传动有限公司	公司 2020 年 6 月新增高级管理人员秦少华于 2017 年 3 月至 2020 年 4 月期间曾担任高级管理人员的企业。

”

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、公司关联方情况”之“（七）2017年1月至2020年6月期间关联方的变化情况”之“2、2017年1月至2020年6月期间新增的关联方”补充披露如下：

“

序号	关联方名称	关联关系	备注
34	西门子电气传动有限公司	公司 2020 年 6 月新增高级管理人员秦少华于 2017 年 3 月至 2020 年 4 月期间曾担任高级管理人员的企业。	2020 年 6 月新增副总经理于 2017 年 3 月至 2020 年 4 月期间曾担任总经理的企业

”

二、发行人说明

（一）结合《上海证券交易所科创板股票上市规则》的相关规定，说明公司与西门子电气传动之间的交易是否构成关联交易，如是，补充披露关联交易金额及其公允性；

《上海证券交易所科创板股票上市规则》第15.1条第（十四）项规定：“上市公司的关联人，指具有下列情形之一的自然人、法人或其他组织：……3、上市公司董事、监事或高级管理人员；……7、由本项第1目至第6目所列关联法人或关联自然人直接或者间接控制的，或者由前述关联自然人（独立董事除外）担任董事、高级管理人员的法人或其他组织，但上市公司及其控股子公司除外；……9、中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式原则认定的其他与上市公司有特殊关系，可能导致上市公司利益对其倾斜的自然人、法人或其他组织。在交易发生之日前12个月内，或相关交易协议生效或安排实施后12个月内，具有前款所列情形之一的法人、其他组织或自然人，视同上市公司的关联方。……”

2020年6月公司董事会聘任秦少华为公司副总经理，秦少华于2017年3月至2020年4月期间曾任公司客户西门子电气传动有限公司的总经理；根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》第15.1条第（十四）项上述规定，自2019年7月起，西门子电气传动有限公司为公司的关联方，公司与西门子电气传动有限公司发生的交易构成

关联交易。公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、公司关联交易情况”补充披露如下：

“报告期内，公司全部关联交易简要汇总如下：

项目	关联方	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度
一、经常性关联交易（万元）				
关联采购	盛楚科技	-	-	326.22
	恒通机械	-	-	534.53
	恒特机电	-	-	584.50
	海口博亚	-	-	244.48
	中科数码	-	-	11.21
	合计	-	-	1,700.94
关联销售	金榜国际	-	44.50	6,781.38
	帝电科技	-	45.50	1,672.62
	海口博亚	-	-	36.76
	上海临飞	-	3.78	-
	西门子电气传动有限公司	170.21	-	-
	合计	170.21	93.78	8,490.77
关键管理人员薪酬	公司董事、监事、高级管理人员	1,079.06	911.42	856.80
关联租赁	盛楚科技	0.34	0.69	0.69
二、偶发性关联交易				
关联担保（最高担保金额（万元））	桂林君泰福	35,000	35,000	35,000
	金盘上海	-	-	40,000
关联方资产收购	金榜国际	-	-	2017年5月，金榜国际将所持有的JST USA 80%股权以1美元的价格转让给金盘香港
		-	2018年10月，金榜国际将其持有金盘中国25%的股权以171.20万美元的价格转让给金盘科技	2017年4月，金榜国际将其持有金盘中国75%的股权以187.25万美元的价格转让给金盘科技
代收货款（万美元）	金榜国际	-	550.27	1,099.92
归还货款（万美元）	金榜国际	-	550.27	1,296.69
三、关联方往来余额（万元）				
应收账款	金榜国际	-	69.59	1,730.30
	海口博亚	-	-	19.44
	西门子电气传动有限公司	110.39	-	-
其他应收款	金榜国际	-	0.33	6.96

项目	关联方	2019-12-31/ 2019 年度	2018-12-31/ 2018 年度	2017-12-31/ 2017 年度
应付账款	盛楚科技	-	-	61.85
	中科数码	7.02	157.98	290.25
	恒通机械	-	-	60.41
	恒特机电	-	-	28.03
	海口博亚	-	-	62.74
预收款项	帝电科技	-	-	13.91
其他应付款	金榜国际	-	-	10.86
	海南爱哪哪旅行社有限公司	-	-	0.94
	陈伟	-	-	5.00
	张乾荣	-	-	5.00
	万金梅	-	-	5.00
	黄道军	-	-	5.00
	李辉	-	-	5.00
	吴清	-	-	5.00
	彭丽芳	-	-	5.00
	杨霞玲	-	-	5.00

”
 公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、公司关联交易情况”之“（一）经常性关联交易”之“2、关联销售”补充披露如下：

“报告期内，公司对关联方的销售情况如下：

关联方	交易类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		交易金额 (万元)	占当期营业 收入的比重	交易金额 (万元)	占当期营业 收入的比重	交易金额 (万元)	占当期营业 收入的比重
金榜国际	销售干式变压器	-	-	44.50	0.02%	6,781.38	3.37%
帝电科技	销售干式变压器、开关柜等	-	-	45.50	0.02%	1,672.62	0.83%
海口博亚	材料销售	-	-	-	-	36.76	0.02%
上海临飞	销售开关柜等	-	-	3.78	-	-	-
西门子电气传动有限公司	销售干式电抗器等	170.21	0.08%	-	-	-	-
合计	-	170.21	0.08%	93.78	0.04%	8,490.77	4.22%

注：①靖宇梁已于 2016 年 10 月将所持海口博亚 15%股权转让给无关联第三方。自 2017 年 11 月开始，海口博亚不作为公司的关联方，其与公司之间的交易不属于关联交易。2018 年度、2019 年度公司向海口博亚销售金额分别为 11.06 万元、0.52 万元。②2020 年 6 月公司董事会聘任秦少华为公司副总经理，秦少华于 2017 年 3 月至 2020 年 4 月期间曾任公司客户西门子电气传动有限公司的总经理。自 2019 年 7 月起，西门子电气传动有限公司为公司的关联方，公司与西门子电气传动有限公司发生的交易构成关联交易；2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月公司向西门子电气传动有限公司销售金额分别为 0 万元、136.89 万元、168.96 万元。

公司经常性关联销售主要为向关联方销售干式变压器、干式电抗器、开关柜等产品。报告期内，公司向关联方销售的总金额分别为 8,490.77 万元、93.78 万元和

170.21万元，占营业收入的比例分别为4.22%、0.04%和0.08%。”

“（5）公司向西门子电气传动有限公司销售干式电抗器等的合理性和公允性

公司为西门子电气传动有限公司的母公司西门子（中国）有限公司的供应商，双方合作历史悠久。自2018年起公司向西门子（中国）有限公司的下属子公司西门子电气传动有限公司销售干式电抗器等产品，2018年、2019年1-6月公司向西门子电气传动有限公司销售金额分别为136.89万元、168.96万元。自2019年7月起西门子电气传动有限公司为公司的关联方，公司与西门子电气传动有限公司发生的交易构成关联交易，2019年7-12月公司向西门子电气传动有限公司销售产品均为干式电抗器产品，交易价格在综合市场比价、产品质量、原材料价格等因素的基础上，由交易双方协商确定。

报告期内，公司向西门子电气传动有限公司与向境内非关联客户销售同类产品单价对比如下：

交易类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	西门子电气传动	境内非关联方	西门子电气传动	境内非关联方	西门子电气传动	境内非关联方
干式电抗器 (元/kvar)	124.57	115.27	-	-	-	-

注：上表中境内非关联客户不包括员工或前员工持股或担任重要职务的经销商。

根据上表，报告期内公司向西门子电气传动有限公司与向境内非关联客户销售同类产品单价差异较小，主要系销售产品用途及结构不同所致，定价公允。”

公司已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、公司关联交易情况”之“（三）关联方往来余额”之“1、应收关联方款项”补充披露如下：

“1、应收关联方款项

单位：万元

项目	关联方名称	2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	金榜国际	-	-	69.59	6.96	1,730.30	102.78
	海口博亚	-	-	-	-	19.44	0.97
	西门子电气传动有限公司	110.39	5.52	-	-	-	-
其他应收款	金榜国际	-	-	0.33	0.02	6.96	0.35

注：2020年6月公司董事会聘任秦少华为公司副总经理，秦少华于2017年3月至2020年4月期间曾任公司客户西门子电气传动有限公司的总经理。自2019年7月起，西门子电气传动有限公司为公司的关联方，公司与西门子电气传动有限公司发生的交易构成关联交易。截至2017年12月31日、2018年12月31日，公司应收西门子电气传动有限公司金额分别为0万元、49.02万元。”

(二) 报告期内部分关联方注销的原因，是否存在争议或潜在纠纷，报告期内是否存在重大违法行为。

2017年1月至2020年6月期间，部分关联方注销的原因、是否存在争议或潜在纠纷、报告期内是否存在重大违法行为情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	注销原因	是否存在争议或潜在纠纷	报告期内是否存在重大违法行为
1	海泰德科技(深圳)有限公司	李志远曾担任执行董事、董事长的企业，已于2017年12月退出，已于2019年7月注销	无实际经营	否	否
2	深圳君泰德科技有限公司	李志远曾持股70%的企业，已于2017年11月退出，已于2019年6月注销	无实际经营	否	否
3	海口通宇电子仪器有限公司	YUQING JING(靖宇清)持股100%(由郑祖堂代持)且担任副总经理的企业，已于2020年6月注销	无实际经营	否	否
4	海南意丰电器有限公司	YUQING JING(靖宇清)持股40%且担任法定代表人、董事长兼总经理的企业，已于2020年6月注销	无实际经营	否	否
5	南宁市心然旅游策划服务有限责任公司	李志远胞弟之配偶持股40%且担任监事、李晨煜持股60%且担任法定代表人兼执行董事的企业，已于2020年4月注销	无实际经营	否	否
6	桂林恒通机械制造有限公司	靖宇梁曾持股70%的企业，已于2019年11月注销	无实际经营	否	否
7	武汉盛楚科技实业有限公司	靖宇梁曾持股75%的企业，已于2019年11月注销	无实际经营	否	否
8	海南亿利隆投资有限公司	黄道军曾持股20%并担任监事的企业，已于2019年6月注销	无实际经营	否	否
9	海南皓思农业科技有限公司	黄道军曾间接持股31.35%、黄道军胞弟黄道平曾间接持股15.65%的企业，已于2020年3月注销	无实际经营	否	否
10	南京皓思企业管理有限公司	黄道军持股66.70%并担任法定代表人、执行董事，黄道军胞弟黄道平持股33.30%并担任监事的企业，已于2020年5月注销	无实际经营	否	否
11	上海东典	子公司上海磐鼎曾持股100%，已于2018年11月注销	无实际经营	否	否
12	上海环毓	子公司金盘上海曾持股100%，已于2018年7月注销	无实际经营	否	否

序号	关联方名称	关联关系	注销原因	是否存在争议或潜在纠纷	报告期内是否存在重大违法行为
13	Jinpan Realty	子公司 JST UAS 曾持股 100%，已于 2019 年 12 月注销	2019 年 Jinpan Realty 出售所持房产及土地；JST UAS 搬迁至佛罗里达州，故注销 Jinpan Realty。	否	否
14	上海新能源	子公司金盘上海曾持股 100%，已于 2020 年 4 月注销	无实际经营	否	否
15	上海输配电	子公司金盘上海曾持股 100%，已于 2020 年 4 月注销	无实际经营	否	否
16	上海磐鼎	子公司金盘上海曾持股 100%，已于 2020 年 4 月注销	无实际经营	否	否

综上，2017年1月至2020年6月期间，公司部分关联方注销的原因主要为相关关联方无实际经营及境外子公司搬迁出售办公经营场所等；注销的关联方不存在争议或潜在纠纷，报告期内不存在重大违法行为。

三、请新增高管严格按照《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》及《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定出具承诺。

公司新增高级管理人员秦少华已严格按照《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》及《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定出具承诺，详见首轮问询申报文件“7-4-1 发行人及其实际控制人、控股股东、持股5%以上股东以及发行人董事、监事、高级管理人员等责任主体的重要承诺以及未履行承诺的约束措施”。

四、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅香港律师事务所希仕廷律师行出具的法律意见书；
- 2、获取劉誠本人出具的声明；
- 3、获取并查阅秦少华填写的简历、调查问卷；
- 4、访谈秦少华并取得访谈问卷；
- 5、登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、天眼查

(<https://www.tianyancha.com/>)等网站查询；

6、获取并查阅秦少华与西门子电气传动、金盘科技签订的劳动合同；

7、获取并查阅发行人与西门子电气传动的交易合同、交易明细、询证函、交易价格等资料，并与发行人境内非关联客户交易价格进行对比分析；

8、获取发行人及相关关联方出具的声明；

9、查阅本次修改后的《海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

1、发行人已在招股说明书补充披露“劉誠控制或具有重大影响的企业”的具体名称、相关资产、人员的去向。

2、发行人已在招股说明书补充披露新增高级管理人员秦少华的关联方及基本情况。

3、自2019年7月起西门子电气传动有限公司为发行人的关联方，发行人与西门子电气传动有限公司之间的交易构成关联交易；报告期内发行人向西门子电气传动有限公司与向境内非关联客户销售同类产品的单价差异较小，主要系销售产品用途及结构不同所致，定价公允。

4、报告期内，发行人部分关联方注销的原因主要为相关关联方无实际经营及境外子公司搬迁出售办公经营场所等；注销的关联方不存在争议或潜在纠纷，报告期内不存在重大违法行为。

5、发行人新增高级管理人员秦少华已严格按照《关于切实提高招股说明书（申报稿）质量和问询回复质量相关注意事项的通知》及《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》的规定出具承诺。

问题5.2

根据首轮问询问题3及问题13的回复，报告期内发行人员工持股平台中黄道军、王成毅、李明章等7名员工持股或担任重要职务的公司曾为发行人经销商客户，其中，帝电科技为发行人副总经理黄道军亲属控制的企业，2017年发行人向帝电科技关联销售1672.62万元。

请发行人说明：（1）7名员工持股或担任重要职务的公司报告期内与发行人交易的具体情况，定价、交易条款、交易价格及其公允性，是否有利益输送、利益安

排或损害发行人利益的情形；（2）黄道军作为副总经理负责的主要工作，在发行人处担任高管的同事由其亲属控制的公司与发行人进行交易，是否违反《公司法》第148条的规定；（3）王成毅、李明章等6人是否实际与发行人签订劳动合同，是否实际在发行人处任职、领薪，发行人是否为其缴纳社保及公积金，结合前述情况说明相关人员是否为发行人经销商。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）7名员工持股或担任重要职务的公司报告期内与发行人交易的具体情况，定价、交易条款、交易价格及其公允性，是否有利益输送、利益安排或损害发行人利益的情形

1、报告期内与公司交易的具体情况

（1）交易背景

2018年之前公司部分销售人员在其负责销售区域内设立销售公司进行业务开拓，黄道军、王成毅、李明章等7名员工持股或担任重要职务的公司也包括在内，该类员工经销商可参照公司向非关联第三方销售同类产品的价格从公司购买干式变压器等输配电及控制设备产品，并在其负责销售区域内进行终端客户营销。

自2017年起，为顺应行业发展趋势，增强公司对客户端到端的服务能力，公司加强了对销售渠道及终端客户资源的管理，逐步将员工经销商的终端客户转换为公司的直销客户，2018年开始不再允许员工设立销售公司从公司采购产品再对外销售，公司2018年与个别员工经销商的交易金额为2017年及以前年度与该等经销商已签约订单在2018年执行完毕所致；同时，2017年公司对各区域销售骨干人员进行了股权激励，将员工个人利益与公司的长远利益结合，充分调动销售骨干人员拓展市场的积极性。

（2）交易金额及销售内容

单位：万元

序号	员工姓名	员工关联公司名称	2019年销售收入	2018年销售收入	2017年销售收入	销售内容
1	黄道军、黄道平	帝电科技	-	45.50	1,672.62	干式变压器、中低压成套开关设备、箱式变电站、其他电力电子产品
2	王成毅	河南豫建电气	-	66.60	223.22	干式变压器、中低压成

		有限公司				套开关设备
		郑州奥珂电气有限公司	-	34.96	173.68	
3	李明璋	成都旺泰科技有限责任公司	-	-	11.16	干式变压器
		成都泓奕科技有限公司	-	-	5.26	
4	黄成明	苏州青力拓能源设备有限公司	-	-	139.62	干式变压器、中低压成套开关设备
5	王志民	天津市津电电力技术有限公司	-	646.29	2,677.60	干式变压器、中低压成套开关设备、箱式变电站
6	高彬	辽阳恒通经贸有限公司	-	7.61	181.17	干式变压器、箱式变电站
7	刘咏	深圳市隆盛弘电力发展有限公司	-	114.10	793.71	干式变压器、其他电力电子产品

(3) 整改情况及相关承诺

自2018年起公司已停止与员工或前员工持股或担任重要职务的公司进行交易，公司2018年与个别员工经销商的交易金额为2017年及以前年度与该等公司已签约订单在2018年执行所致。公司自2018年起已制定严格的经销商管理制度，设置合规专员，严格审核经销商股东背景、经营资质及关联关系，避免公司与员工或前员工持股或担任重要职务及存在关联关系的公司进行交易。

公司出具声明与承诺如下：“本公司个别员工在公司任职的一段期间内，其或近亲属持股或担任重要职务的公司（以下简称‘员工关联公司’）曾为本公司经销商，但自2018年1月起本公司不再允许员工关联公司与本公司签署新的订单，不再允许员工关联公司作为本公司的经销商。本公司保证进一步加强对经销商的管理，对其股东背景及与公司的关联关系进行严格审查，员工在本公司任职期间及离职后的24个月内，坚决避免本公司与员工关联公司发生交易，亦不允许员工或其近亲属通过股权代持或其他利益安排等方式直接或间接与本公司发生交易。本公司已要求相关员工签署声明与承诺，如相关员工违反上述规定，相关员工及其关联公司与本公司发生交易产生的相关利润须全部返还给本公司。”

公司员工黄道军、黄道平、王成毅、李明璋、黄成明、王志民、高彬、刘咏出具声明与承诺如下：“在金盘科技任职的一段期间内，本人或近亲属持股或担任重要职务的公司（以下简称‘关联公司’）曾为金盘科技的经销商，但2018年1月以来

本人关联公司不再与金盘科技签署新的订单，不再为金盘科技的经销商。本人承诺，自2018年1月起，在金盘科技任职期间及离职后的24个月内，本人及关联公司不会投资或参与从事金盘科技产品的经销业务，亦不会通过股权代持或其他利益安排等方式直接或间接从事金盘科技产品的经销业务。如违反上述承诺，本人及关联公司自愿将经销金盘科技产品相关利润全部返还给金盘科技。”

2、交易条款情况

报告期内，公司与员工持股平台中7名员工持股或担任重要职务的公司以及与境内非关联经销商的主要交易条款的比较情况如下：

项目	价格条款	交货条款	包装条款	付款及信用期条款	补贴、返利条款	是否存在其他利益安排
帝电科技	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至终端客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	一般在发货前预付 20% 款项，货到后 3 个月内支付剩余部分款项；或按发货批次全款提货。	无	不存在
河南豫建电气有限公司、郑州奥珂电气有限公司	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	一般在发货前预付 10%-20% 款项，货到后 120 天内支付剩余部分款项；需通电验收设备按不同阶段约定比例付款。	无	不存在
成都旺泰科技有限责任公司、成都泓奕科技有限公司	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	自产品验收或产品交付之日起 120 天内付款，以二者先到时间为准。	无	不存在
苏州青力拓能源设备有限公司	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	一般在发货前预付 10% 款项，货到后 3 个月内付清；需通电验收设备按不同阶段的约定比例付款。	无	不存在
天津市津电联电力技术有限公司	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	一般在发货前预付 10%-30% 款项，货到后 3 个月内付清。	无	不存在
辽阳恒通经贸有限公司	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运	卖方负责包装及相关费	一般在发货前预付 10%-30% 款	无	不存在

		至客户或终端项目地，卖方承担运费	用	项，货到后3个月内付清。		
深圳市隆盛弘电力发展有限公司	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	一般在发货前预付10%-30%款项，货到后3个月内付清。	无	不存在
公司与境内非关联经销商的交易条款	协商定价	要求在指定期限内，产品直接运至客户或终端项目地，卖方承担运费	卖方负责包装及相关费用	一般在发货前预付0%-30%款项，货到后90-180天内支付剩余部分款项。	无	不存在

根据上表，公司与员工持股平台中7名员工持股或担任重要职务的公司以及与境内非关联经销商的主要交易条款不存在实质性差异。

3、交易价格及其公允性

(1) 定价方式

报告期内，公司与上述员工经销商以及与境内非关联客户（不包括招投标客户）的交易定价方式一致，具体如下：产品定价主要以原材料和外购件、生产相关的人工成本、折旧以及其他费用等成本因素为基础，综合考虑产品类型、技术难度、工艺要求、市场竞争情况、战略地位、一定的利润水平等因素，最终通过与客户协商方式确定产品价格。

(2) 与境内非关联客户同类产品毛利率及单价比较情况

1) 干式变压器产品毛利率及单价比较情况

员工经销商名称	2018年度		2017年度	
	收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率
帝电科技	45.50	30.15%	1,392.04	28.80%
河南豫建电气有限公司(含郑州奥珂电气有限公司)	101.56	25.19%	310.32	27.69%
成都旺泰科技有限责任公司(含成都泓奕科技有限公司)	-	-	16.42	31.51%
苏州青力拓能源设备有限公司	-	-	121.67	29.56%
天津市津电联电力技术有限公司	646.29	24.49%	1,430.81	26.03%
辽阳恒通经贸有限公司	7.61	22.08%	151.79	28.45%
深圳市隆盛弘电力发展有限公司	114.10	29.97%	754.40	27.32%
上述员工经销商合计	915.06	25.52%	4,177.44	27.52%
境内非关联客户	109,824.27	25.40%	80,543.76	27.92%

注：上表中境内非关联客户不包括员工或前员工持股或担任重要职务的经销商。

根据上表，2017年、2018年公司向上述员工经销商与向境内非关联客户销售的干式变压器产品的平均毛利率均较为接近，其中个别员工经销商的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率有所差异，主要系销售干式变压器产品型号及产品结构不同所致。

2017年公司向帝电科技、天津市津电联电力技术有限公司销售干式变压器产品的收入相对较高且毛利率与境内非关联客户的平均毛利率差异相对较大，定价公允性分析如下：

①报告期内公司向帝电科技与向境内非关联客户销售同类型干式变压器产品的单价比较情况

年度	产品型号	帝电科技		境内非关联客户		单价差异率
		收入 (万元)	单价(元 /KVA)	收入 (万元)	单价(元 /KVA)	
2017 年度	干变 80-125kVA, 图号 1-2	19.58	365.96	67.84	363.73	0.61%
	干变 160kVA, 图号 3	3.68	229.82	52.85	235.92	-2.59%
	干变 200-210kVA, 图号 4-5	16.35	158.75	45.77	163.47	-2.89%
	干变 315kVA, 图号 6	3.11	98.75	15.94	101.22	-2.43%
	干变 400kVA, 图号 7	6.37	79.58	43.16	83.00	-4.12%
	干变 600-750kVA, 图号 8-9	51.40	95.18	699.07	101.12	-5.87%
	干变 800kVA, 图号 10-11	37.95	79.07	3,687.41	74.34	6.35%
	干变 1000kVA, 图号 12	21.10	52.75	638.30	55.99	-5.79%
	干变 1250kVA, 图号 13	11.73	46.91	475.64	49.42	-5.06%
	干变 1300kVA, 图号 14	12.91	99.28	110.91	109.16	-9.05%
	干变 1500kVA, 图号 15	23.53	78.43	86.43	82.32	-4.72%
	干变 1600kVA, 图号 16-17	49.73	51.81	1,167.73	54.06	-4.17%
	干变 3600kVA, 图号 18-20	130.07	72.26	57.50	79.86	-9.51%
	干变 4000kVA, 图号 21	51.45	64.32	50.38	62.97	2.13%
	干变 4300-4800kVA, 图号 22-26	374.71	73.76	315.50	80.08	-7.89%
	干变 5000kVA, 图号 27	58.05	58.05	126.35	63.17	-8.11%
	干变 5800-8200kVA, 图号 28-32	242.22	63.08	382.74	66.10	-4.58%
	干变 10000-12500kVA, 图号 33-34	132.71	58.98	58.97	58.97	0.01%
配件	145.39	-	-	-	-	
2018 年度	干变 800kVA, 图号 35	11.50	71.88	11.42	71.40	-4.01%
	干变 1000kVA, 图号 36	12.41	62.07	77.60	64.67	0.67%
	干变 1600kVA, 图号 37	17.92	55.99	18.60	58.12	-3.67%
	配件	3.67	-	-	-	-

注：上表中公司向帝电科技与向境内非关联客户销售干式变压器产品的部分容量及型号不完全一致，因此将一定容量区间内若干型号干式变压器产品的平均单价进行比较。

根据上表，报告期内公司向帝电科技与向境内非关联客户销售同类型干式变压器产品的单价差异较小，定价公允。

②报告期内公司向天津市津电联电力技术有限公司与向境内非关联客户销售同类型干式变压器产品的单价比较情况

年度	产品型号	天津市津电联电力技术有限公司		境内非关联客户		单价差异率
		收入(万元)	单价(元/KVA)	收入(万元)	单价(元/KVA)	
2017年度	干变315KVA, 图号37-38	10.01	105.89	23.61	107.06	-1.09%
	干变400KVA, 图号39-40	6.82	85.23	61.31	85.16	0.08%
	干变500KVA, 图号41-43	21.57	71.89	194.64	73.45	-2.12%
	干变630KVA, 图号44-46	47.10	67.96	514.58	67.50	0.68%
	干变800KVA, 图号47-48	19.48	60.88	693.24	62.79	-3.05%
	干变1000KVA, 图号12、49-52	111.38	55.69	1,693.29	54.98	1.30%
	干变1250KVA, 图号13、53	67.82	49.32	1,459.58	50.77	-2.85%
	干变1600KVA, 图号17、54-57	85.07	53.17	1,215.72	52.02	2.21%
	干变2000KVA, 图号58-65	370.49	48.75	1,168.68	49.27	-1.06%
	干变2500KVA, 图号66-67	43.01	57.34	3,902.97	57.19	0.27%
	干变3150KVA, 图号68	19.68	62.49	99.15	62.95	-0.74%
	干变4000KVA, 图号69	46.67	58.34	100.75	62.97	-7.35%
	干变8000KVA, 图号70	98.39	61.49	98.39	64.73	-5.00%
	干变10000-12500KVA, 图号71-74	430.60	53.83	58.97	58.97	-8.73%
配套件	52.73	-	-	-	-	
2018年度	干变250KVA, 图号75	4.48	179.10	13.20	176.05	1.73%
	干变315KVA, 图号76	3.20	101.72	16.81	106.74	-4.70%
	干变400KVA, 图号77	6.62	82.81	51.62	86.03	-3.74%
	干变500KVA, 图号78-79	10.86	72.39	133.47	74.15	-2.37%
	干变630KVA, 图号80	24.94	65.97	328.14	67.64	-2.47%
	干变800KVA, 图号47	19.57	61.15	452.55	62.85	-2.71%
	干变1000KVA, 图号81-82	49.94	55.49	754.25	57.14	-2.88%
	干变1250KVA, 图号83	24.75	66.00	212.94	67.39	-2.05%
	干变1600KVA, 图号84	84.43	47.97	747.01	50.20	-4.44%
	干变2000KVA, 图号85	44.56	44.56	419.61	46.01	-3.16%
	干变2500KVA, 图号86-87	55.69	44.55	763.14	46.25	-3.68%
	干变10000KVA, 图号88	113.56	56.78	176.64	58.88	-3.57%
	干变20000KVA, 图号89	192.13	48.03	400.08	50.01	-3.95%
配套件	11.55	-	-	-	-	

注：上表中公司向天津市津电联电力技术有限公司与向境内非关联客户销售干式变压器产品的部分容量及型号不完全一致，因此将一定容量区间内若干型号干式变压器产品的平均单价进行比较。

根据上表，报告期内公司向天津市津电联电力技术有限公司与向境内非关联客户销售同类型干式变压器产品的单价差异较小，定价公允。

2) 中低压成套开关设备产品毛利率及单价比较情况

员工经销商名称	2018年度	2017年度
---------	--------	--------

	收入 (万元)	毛利率	收入 (万元)	毛利率
帝电科技	-	-	171.78	28.04%
河南豫建电气有限公司 (含郑州奥珂电气有限公司)	-	-	86.58	14.46%
苏州青力拓能源设备有限公司	-	-	17.95	17.07%
天津市津电联电力技术有限公司	-	-	1,128.58	18.50%
上述员工经销商合计	-	-	1,404.89	19.40%
境内非关联客户	26,829.45	20.27%	21,416.78	19.44%

注：上表中境内非关联客户不包括员工或前员工持股或担任重要职务的经销商。

根据上表，2017年公司向上述员工经销商与向境内非关联客户销售的中低压成套开关设备产品的平均毛利率较为接近，其中个别员工经销商的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率有所差异，主要系销售中低压成套开关设备产品型号及产品结构不同所致。

2017年公司向帝电科技、河南豫建电气有限公司（含郑州奥珂电气有限公司）销售中低压成套开关设备产品的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率差异相对较大，定价公允性分析如下：

①报告期内公司向帝电科技与向境内非关联客户销售同类型中低压成套开关设备产品的单价比较情况

年度	产品型号	帝电科技		境内非关联客户		单价差异率
		收入 (万元)	单价 (万元/面)	收入 (万元)	单价 (万元/面)	
2017年度	低压柜GCMS(MNS)	125.64	2.33	120.52	2.32	0.39%
	低压柜GGJ	25.65	3.21	890.30	3.33	-3.84%
	配电箱XL	20.49	1.28	-	-	-

根据上表，报告期内公司向帝电科技与向境内非关联客户销售同类型中低压成套开关设备产品的单价差异较小，定价公允。

②报告期内公司向河南豫建电气有限公司（含郑州奥珂电气有限公司）与向境内非关联客户销售同类型中低压成套开关设备产品的单价比较情况

年度	产品型号	河南豫建电气有限公司 (含郑州奥珂电气有限公司)		境内非关联客户		单价差异率
		收入 (万元)	单价 (万元/面)	收入 (万元)	单价 (万元/面)	
2017年度	低压柜 GCMS (火电用)	82.04	4.10	68.97	4.31	-4.84%
	充气柜 GMU-12	3.61	1.20	1,737.28	1.26	-4.07%
	配件	0.93	-	-	-	-

根据上表，报告期内公司向河南豫建电气有限公司（含郑州奥珂电气有限公司）与向境内非关联客户销售同类型中低压成套开关设备产品单价差异较小，定价公允。

3) 箱式变电站产品毛利率及单价比较情况

员工经销商名称	2018年度		2017年度	
	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率
帝电科技	-	-	68.59	27.23%
天津市津电联电力技术有限公司	-	-	118.21	15.51%
辽阳恒通经贸有限公司	-	-	29.32	27.18%
上述员工经销商合计	-	-	216.11	20.81%
境内非关联客户	21,881.30	22.77%	39,453.82	21.06%

注：上表中境内非关联客户不包括员工或前员工持股或担任重要职务的经销商。

根据上表，2017年公司向上述员工经销商与向境内非关联客户销售的箱式变电站产品的平均毛利率较为接近，其中个别员工经销商的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率有所差异，主要系销售箱式变电站产品型号及产品结构不同所致。

2017年公司向帝电科技、天津市津电联电力技术有限公司、辽阳恒通经贸有限公司销售箱式变电站产品的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率差异相对较大，定价公允性分析如下：

①报告期内公司向帝电科技与向境内非关联客户销售同类型箱式变电站产品的单价比较情况

年度	产品型号	帝电科技		境内非关联客户		单价差异率
		收入（万元）	单价（万元/台）	收入（万元）	单价（万元/台）	
2017年度	箱变1000kVA型号1	29.97	14.98	5,420.71	15.40	-2.70%
	箱变1250kVA型号2	31.75	15.87	1,602.04	16.35	-2.89%

根据上表，报告期内公司向帝电科技与向境内非关联客户销售同类型箱式变电站产品的单价差异较小，定价公允。

②报告期内公司向天津市津电联电力技术有限公司、辽阳恒通经贸有限公司与向境内非关联客户销售同类型箱式变电站产品的单价比较情况

2017年公司向天津市津电联电力技术有限公司、辽阳恒通经贸有限公司销售的箱式变电站产品均为定制化的特殊型号产品，报告期内公司未向境内非关联客户销售同类型的箱式变电站产品，因此无法进行单价比较，但上述交易的定价方式与境内非关联客户交易的定价方式一致，主要以产品相关的原材料、外购件、人工及其他费用等成本因素为基础，综合考虑产品技术难度、工艺要求等情况，通过与客户

协商的方式确定产品价格，定价公允。

(4) 其他电力电子产品毛利率及单价比较情况

员工经销商名称	2018年度		2017年度	
	收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率
帝电科技	-	-	40.22	23.75%
深圳市隆盛弘电力发展有限公司	-	-	39.32	7.56%
上述员工经销商合计	-	-	79.53	15.75%
境内非关联客户	907.47	26.19%	2,073.87	15.73%

注：上表中境内非关联客户不包括员工或前员工持股或担任重要职务的经销商。

根据上表，2017年公司向上述员工经销商与向境内非关联客户销售的其他电力电子产品的平均毛利率较为接近，其中个别员工经销商的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率有所差异，主要系销售其他电力电子产品型号及产品结构不同所致。

2017年公司向帝电科技、深圳市隆盛弘电力发展有限公司销售其他电力电子产品的毛利率与境内非关联客户的平均毛利率差异相对较大，定价公允性分析如下：2017年公司向帝电科技、深圳市隆盛弘电力发展有限公司销售的其他电力电子产品均为定制化的特殊型号产品，报告期内公司未向境内非关联客户销售同类型的其他电力电子产品，因此无法进行单价比较，但上述交易的定价方式与境内非关联客户交易的定价方式一致，主要以产品相关的原材料、外购件、人工及其他费用等成本因素为基础，综合考虑产品技术难度、工艺要求等情况，通过与客户协商的方式确定产品价格，定价公允。

综上，报告期内公司与上述7名员工持股或担任重要职务的公司的交易价格公允，不存在利益输送、利益安排或损害公司利益的情形。

(二) 黄道军作为副总经理负责的主要工作，在发行人处担任高管的同时由其亲属控制的公司与发行人进行交易，是否违反《公司法》第148条的规定

1、黄道军作为副总经理负责的主要工作

黄道军作为副总经理分管公司国内市场销售，主要负责公司国内市场营销的管理工作，推进国内市场各项销售目标的实现。

2、在发行人处担任高管的同时由其亲属控制的公司与发行人进行交易，是否违反《公司法》第148条的规定

根据《公司法》第148条规定，董事、高级管理人员不得违反公司章程的规定或者未经股东会、股东大会同意，与公司订立合同或者进行交易。

帝电科技为公司副总经理黄道军亲属控制的企业。2013年12月公司董事会聘任黄道军为公司副总经理，同时根据《公司法》第148条规定，公司召开股东会审议通过帝电科技与公司进行交易。

2017年10月公司整体变更设立股份公司，《公司章程》对公司与关联法人的交易进行了如下规定：关联交易金额在3,000万元以上且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的重大关联交易，应由董事会审议后，提交股东大会审议并批准后实施；公司拟与关联法人发生的交易金额在300万元以下或占公司最近一期经审计净资产绝对值0.5%以下的关联交易，由董事长审核批准后实施；其余关联交易均应由董事会审议批准后实施。自2017年10月起公司对与帝电科技发生的所有关联交易，均根据《公司章程》上述规定履行了内部事前审批程序。

综上，公司与副总经理黄道军亲属控制的公司进行交易，均经公司股东会同意或根据《公司章程》履行了内部审批程序，因此未违反《公司法》第148条规定。

（三）王成毅、李明璋等6人是否实际与发行人签订劳动合同，是否实际在发行人处任职、领薪，发行人是否为其缴纳社保及公积金，结合前述情况说明相关人员是否为发行人经销商

报告期内，王成毅、李明璋、黄成明、王志民、高彬、刘咏等 6 人实际与公司签订劳动合同，实际在公司任职、领薪，除刘咏放弃在公司缴纳社保及公积金外，公司已为其他 5 人缴纳社保及公积金。刘咏放弃在公司缴纳社保及公积金的原因为：刘咏在深圳工作，而公司在当地没有设立分立机构，刘咏因需在当地缴纳社保购买住房等原因自愿在当地自行购买社保。

王成毅、李明璋等 6 人入职公司时间均早于其持股或担任重要职务的公司的工商设立时间，具体情况如下：

序号	员工名称	入职公司时间	员工的关联公司	关联公司设立时间
1	王成毅	2005年1月	河南豫建电气有限公司	2013年12月20日
			郑州奥珂电气有限公司	2011年11月16日
2	李明璋	1997年8月 (注)	成都旺泰科技有限责任公司	2007年11月2日
			成都泓奕科技有限公司	2010年3月25日
3	黄成明	1998年7月	苏州青力拓能源设备有限公司	2011年11月25日
4	王志民	1997年7月	天津市津电联电力技术有限公司	2009年2月19日
5	高彬	1997年6月	辽阳恒通经贸有限公司	1999年10月27日
6	刘咏	2008年7月	深圳市隆盛弘电力发展有限公司	2011年3月1日

注：李明真、李明璋分别于1997年8月、2010年9月入职公司，二人系姐弟关系。

综上，王成毅、李明璋等 6 人在公司实际任职、领薪，为公司员工，未专职从

事公司产品的经销业务；上述 6 人在公司任职期间，其持股或担任重要职务的公司曾为公司的经销商，2018 年以来公司与该等公司已不再签署新的订单，该等公司不再为公司的经销商。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对上述问题，保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈业务部门负责人、财务总监了解报告期内7名员工持股或担任重要职务的公司与发行人交易的背景、原因及整改情况；

2、查阅发行人的经销商管理制度；

3、获取并查阅发行人就避免与员工持股或担任重要职务的公司发生交易出具的声明与承诺；

4、获取并查阅黄道军、黄道平、王成毅、李明璋、黄成明、王志民、高彬、刘咏等员工就不再与发行人进行交易出具的声明与承诺；

5、获取并查阅7名员工持股或担任重要职务的公司以及发行人境内非关联经销商与发行人之间的销售合同或订单，比对交易条款是否存在差异；

6、获取发行人关于副总经理黄道军工作职责说明；访谈黄道军并取得访谈记录；

7、查询《公司法》第148条规定；

8、查阅发行人《公司章程》；

9、获取并查阅发行人聘任黄道军为副总经理的董事会决议；

10、获取并查阅2017年10月之前审议发行人与帝电科技进行交易的历次股东会决议；

11、获取并查阅2017年10月至今审议发行人与帝电科技进行关联交易的历次董事会、股东大会决议；

12、查阅发行人员工名册及发行人与王成毅、李明璋等 6 人签署的劳动合同；

13、查阅王成毅、李明璋等 6 人的工资发放凭证、社保交纳凭证、住房公积金交纳凭证等资料，并经访谈发行人人力资源负责人，核实上述人员在发行人处任职、领薪、缴纳社保及公积金情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人已说明7名员工持股或担任重要职务的公司报告期内与发行人交易的

具体情况：发行人与员工持股平台中7名员工持股或担任重要职务的公司及与境内非关联经销商的交易条款不存在实质性差异；发行人与7名员工持股或担任重要职务的公司之间的交易价格公允，不存在利益输送、利益安排或损害发行人的情形。

2、黄道军作为副总经理分管发行人国内市场销售，主要负责发行人国内市场营销的管理工作，推进国内市场各项销售目标的实现；发行人与副总经理黄道军亲属控制的公司进行交易，均经发行人股东会同意或根据《公司章程》履行了内部审批程序，因此未违反《公司法》第148条规定。

3、报告期内王成毅、李明璋、黄成明、王志民、高彬、刘咏等6人实际与发行人签订劳动合同，实际在发行人处任职、领薪，除刘咏放弃在发行人缴纳社保及公积金外，发行人已为其他5人缴纳社保及公积金；上述6人为发行人的员工，未专职从事发行人产品的经销业务；上述6人在发行人任职期间，其持股或担任重要职务的公司曾为发行人的经销商，2018年以来发行人与该等公司已不再签署新的订单，该等公司不再为发行人的经销商。

问题5.3

根据首轮问询问题12的回复，2017年至今，公司的供应商武汉盛楚科技实业有限公司、桂林恒通机械制造有限公司、海口恒特机电设备有限公司、海口博亚天缘电气制造有限公司、深圳市中科数码技术有限公司为公司的关联方。

请发行人说明：关联采购的必要性与合理性，结合就同类产品向无关联第三方采购价格说明关联采购定价依据及公允性，交易条款是否与非关联方存在显著差异，是否存在其他利益安排。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

报告期内，公司对关联方的采购交易如下：

单位：万元

关联方	交易类型	2019年度		2018年度		2017年度	
		交易金额	占当期营业成本的比重	交易金额	占当期营业成本的比重	交易金额	占当期营业成本的比重
盛楚科技	采购包装箱等	-	-	-	-	326.22	0.22%
恒通机械	采购包装箱等	-	-	-	-	534.53	0.36%
恒特机电	采购包装箱等	-	-	-	-	584.50	0.40%
海口博亚	采购绝缘支撑结构件等	-	-	-	-	244.48	0.17%
中科数码	采购电子元器件	-	-	-	-	11.21	0.01%

关联方	交易类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		交易金额	占当期营业成本的比重	交易金额	占当期营业成本的比重	交易金额	占当期营业成本的比重
合计	-	-	-	-	-	1,700.94	1.16%

注：靖宇梁已于 2016 年 10 月将所持海口博亚 15%股权转让给无关联第三方。自 2017 年 11 月开始，海口博亚不作为公司的关联方，其与公司之间的交易不属于关联交易。2018 年、2019 年公司向海口博亚采购金额分别为 213.01 万元、76.01 万元。

公司经常性关联采购主要为向关联方采购木质包装箱、绝缘支撑结构件等。报告期内，公司向关联方采购的总金额分别为 1,700.94 万元、0 万元、0 万元，占营业成本的比例分别为 1.16%、0%、0%。

（一）公司向盛楚科技、恒通机械、恒特机电采购情况

1、关联采购的背景

2017 年公司向盛楚科技、恒通机械、恒特机电等关联供应商主要采购包装箱，用于公司海口、武汉、桂林等生产基地的干式变压器、箱式变电站及中低压成套开关设备等产品的包装，该等关联供应商提供木材等主要包装材料、包装设备及相关辅料并根据公司产品尺寸提供现场打包、装车固定等服务。

为公司产品能及时完成包装并发货，上述关联供应商可为公司提供 24 小时及时响应包装服务，确保公司产品在夜间和节假日均能包装及发货的连续性。为进一步规范关联交易，自 2018 年起公司已停止与该等关联供应商的交易。

2、关联采购定价依据及公允性

报告期内，公司向盛楚科技、恒通机械、恒特机电采购内容及金额情况如下：

单位：万元

采购内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
包装箱	-	-	1,433.04
其中：盛楚科技	-	-	322.27
恒通机械	-	-	533.01
恒特机电	-	-	577.76
其他辅料	-	-	12.21

根据上表，2017 年公司向上述关联供应商合计采购包装箱、其他辅料金额分别为 1,433.04 万元、12.21 万元，由于其他辅料采购金额较小且类别较多、可比性不强，以下仅分析关联采购包装箱的定价依据及公允性：

（1）定价依据：根据供应商提供包装箱及服务涉及的主要包装材料、人工、设备损耗和辅料成本以及其合理利润为依据确定交易价格。

（2）公司向上述关联供应商与向非关联供应商采购包装箱的单价比较情况

单位：元/个

采购内容	供应商名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
包装箱	盛楚科技（供应武汉基地）	-	-	1,498.23
	恒通机械（供应桂林基地）	-	-	917.72
	恒特机电（供应海口基地）	-	-	1,053.92
	关联供应商	-	-	1,066.17
	武汉、桂林、海口等生产基地非关联包装箱供应商	1,256.29	1,079.79	-

注：武汉、桂林、海口等生产基地的非关联包装箱供应商主要为外协厂商，为确保单价可比性，其单价基于外协加工费与公司自行采购木材等主要包装材料成本的合计金额进行计算。

2017 年公司向上述关联供应商采购包装箱的单价略低于 2018 年、2019 年公司向非关联供应商采购包装箱的单价（基于外协加工费与公司自行采购木材等主要包装材料成本的合计金额进行计算），主要系报告期内包装箱供应商相关人工成本逐年上升所致。

2017 年公司向上述关联供应商采购包装箱的单价差异，主要系武汉、桂林、海口等生产基地发货的产品型号及产品结构不同，所需包装箱尺寸、材质不同所致。

综上，报告期内公司向盛楚科技、恒通机械、恒特机电采购包装箱的定价依据合理，定价公允。

3、关联采购交易条款是否与非关联方存在显著差异，是否存在其他利益安排

项目	公司向盛楚科技、恒通机械、恒特机电采购包装箱的交易条款	公司向非关联供应商采购包装箱外协加工服务的交易条款
交易模式	2017 年武汉、桂林、海口等生产基地向盛楚科技、恒通机械、恒特机电采购包装箱；该等供应商提供木材等主要包装材料、包装设备及相关辅料，并根据公司产品尺寸提供现场打包、装车固定等服务。	2018 年、2019 年武汉、桂林、海口等生产基地通过外协加工方式向非关联供应商采购包装箱外协加工服务：公司自行采购木材等主要包装材料，外协厂商提供包装设备及相关辅料，并根据公司产品尺寸提供现场打包、装车固定等服务。
主要包装材料	由供应商提供	由公司自行采购
定价依据	根据供应商提供包装箱及服务涉及的主要包装材料、人工、设备损耗和辅料成本以及其合理利润为依据确定交易价格。	根据外协厂商提供包装箱外协加工服务涉及的人工、设备损耗和辅料成本以及其合理利润为依据确定交易价格。
交货地点	公司各生产基地	公司各生产基地
付款及信用期条款	货到票到后30天内付款	货到票到后30天内付款

综上，报告期内公司向盛楚科技、恒通机械、恒特机电与向非关联供应商采购包装箱及服务的交易模式不同，因此交易条款有所差异，具商业合理性，不存在其他利益安排。

（二）公司向海口博亚采购情况

1、关联采购的背景

2017 年公司向关联供应商海口博亚主要采购生产所需的绝缘支撑结构件。绝缘支撑结构件一般用于公司主要产品的组装和装配生产工序，由于公司生产所需的绝缘支撑结构件设计出图时间离交货时间较短，对供货时效性要求高，海口博亚在公司海口、桂林等生产基地附近分别设厂生产绝缘支撑结构件，交货周期平均在 1-3 天内。为进一步规范关联交易，自 2018 年起公司已停止与该关联供应商的交易。

2、关联采购定价依据及公允性

报告期内，公司向海口博亚采购内容及金额情况如下：

单位：万元

采购内容	2019 年度	2018 年度	2017 年度
绝缘支撑结构件	-	-	236.85
其中：机加工件	-	-	115.78
绝缘子	-	-	70.56
垫块	-	-	39.79
其他	-	-	10.72
其他辅料	-	-	7.64

注：靖宇梁已于 2016 年 10 月将所持海口博亚 15%股权转让给无关联第三方。自 2017 年 11 月开始，海口博亚不作为公司的关联方，其与公司之间的交易不属于关联交易。2018 年、2019 年公司向海口博亚采购金额分别为 213.01 万元、76.01 万元。

根据上表，2017 年公司向海口博亚采购绝缘支撑结构件、其他辅料金额分别为 236.85 万元、7.64 万元，由于其他辅料采购金额较小且类别较多、可比性不强，以下仅分析关联采购绝缘支撑结构件的定价依据及公允性：

- (1) 定价依据：根据供应商相关原材料及生产成本等经市场比价后协商确定。
- (2) 公司向海口博亚与向非关联供应商采购绝缘支撑结构件的单价比较情况

单位：元/个

采购内容	供应商名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
绝缘支撑结构件——绝缘子	海口博亚	-	-	9.37
	非关联第三方	8.71	9.38	10.12
绝缘支撑结构件——垫块 S0**04 F 级 铁红	海口博亚	-	-	9.11
	非关联第三方	9.01	9.28	9.38
绝缘支撑结构件——垫块 S0**03 F 级 铁红	海口博亚	-	-	4.81
	非关联第三方	4.85	4.93	4.91
绝缘支撑结构件——垫块 S0**6404A F 级 铁红	海口博亚	-	-	10.05
	非关联第三方	10.43	10.32	11.14

综上，报告期内公司向海口博亚采购绝缘支撑结构件定价依据合理，定价公允。

3、关联采购交易条款是否与非关联方存在显著差异，是否存在其他利益安排

项目	公司向海口博亚采购支撑绝缘结构件的交易条款	公司向非关联供应商采购绝缘支撑结构件的交易条款
交易模式	由供应商包工包料按照公司需求生	由供应商包工包料按照公司需求生

	产供货	产供货
定价依据	根据供应商相关原材料及生产成本等经市场比价后协商确定	根据供应商相关原材料及生产成本等经市场比价后协商确定
交货地点	供应商送货上门	供应商送货上门
包装要求	按照协议要求包装	按照协议要求包装
付款及信用期条款	货到票到后30天内付款	货到票到后30天内付款

综上，报告期内公司向海口博亚与向非关联供应商采购绝缘支撑结构件的交易条款不存在差异，不存在其他利益安排。

（三）公司向中科数码采购情况

2017 年公司向中科数码主要采购温控等电子元器件，采购金额为 11.21 万元，定价依据为根据市场价格协商确定，定价依据合理，定价公允。为进一步规范关联交易，自 2018 年起公司已停止与该关联供应商的交易。

报告期内公司向中科数码与向非关联供应商采购温控等电子元器件的交易条款不存在差异，不存在其他利益安排。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人有关关联采购的说明；
- 2、获取发行人关联采购明细，统计分析向各关联供应商采购金额、内容及单价，并结合发行人向非关联方采购同类物资情况分析定价公允性；
- 3、访谈发行人主要关联供应商及其股东，了解关联供应商基本情况、发行人与关联供应商交易具体情况；
- 4、访谈发行人采购负责人，并查阅发行人与关联供应商的主要交易合同，对比发行人向非关联方采购同类物资的合同条款，分析交易条款是否存在重大差异；
- 5、函证关联供应商，抽查发行人与主要关联供应商的交易合同、入库凭证、发票和付款记录，核实交易的真实性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：2017年发行人向武汉盛楚科技实业有限公司、桂林恒通机械制造有限公司、海口恒特机电设备有限公司、海口博亚天缘电气制造有限公司、深圳市中科数码技术有限公司等关联供应商采购的主要内容为包装箱、绝缘支撑结构件及其他辅料零星采购，发行人向关联供应商采购的材料均为正常生产经营所需，具有必要性与合理性；发行人向关联供应商采购的定价依据合

理且定价具有公允性；发行人向盛楚科技、恒通机械、恒特机电采购的交易条款与非关联供应商有所差异，主要系交易模式不同所致，具有商业合理性；发行人向其他关联供应商采购的交易条款与非关联供应商不存在差异；发行人与关联供应商不存在其他利益安排。

问题 6. 关于武汉金盘

根据发行人首轮问询问题回复及招股说明书，发行人武汉生产基地生产能力约 349 万 kVA，发行人武汉分公司主要负责公司干式变压器产品的研发、生产和销售，武汉金盘为武汉分公司生产经营提供厂房。2017 年起，盛楚科技因日常生产经营需要从公司子公司武汉金盘租用房屋建筑物；2018 年及 2019 年 1-11 月，盛楚科技继续租用上述房屋建筑物；盛楚科技已于 2019 年 11 月 15 日注销。

请发行人说明：（1）武汉生产基地从事生产的主体；（2）武汉金盘向盛楚科技出租房屋建筑物、向武汉分公司提供的厂房产权情况，除了提供厂房外，武汉金盘是否自行开展生产经营活动及其具体情况。

请发行人律师核查并发表意见。

一、发行人说明

（一）武汉生产基地从事生产的主体；

报告期内，公司武汉生产基地从事生产的主体主要为武汉分公司，其主要负责公司干式变压器产品的研发、生产和销售。

（二）武汉金盘向盛楚科技出租房屋建筑物、向武汉分公司提供的厂房产权情况，除了提供厂房外，武汉金盘是否自行开展生产经营活动及其具体情况。

武汉金盘向盛楚科技出租房屋建筑物、向武汉分公司提供厂房的产权均为武汉金盘自有房产和土地（不动产权证书号为：鄂（2019）武汉市东开不动产权第 0042420 号、鄂（2019）武汉市东开不动产权第 0042458 号、鄂（2019）武汉市东开不动产权第 0042413 号）。除了提供租赁厂房业务外，报告期内武汉金盘未自行开展生产经营活动。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了报告期内武汉金盘的财务报表；
- 2、查阅了武汉金盘出租房屋建筑物和厂房的租赁协议以及不动产权证；

3、访谈了发行人财务总监。

(二) 核查意见

经核查，发行人律师认为，报告期内发行人武汉生产基地从事生产的主体主要为武汉分公司，其主要负责发行人干式变压器产品的研发、生产和销售；武汉金盘向盛楚科技出租房屋建筑物、向武汉分公司提供厂房的产权均为武汉金盘自有房产和土地；除了提供租赁厂房业务外，报告期内武汉金盘未自行开展生产经营活动。

问题7. 关于重要合同

问题7.1

根据首轮问询问题13的回答，发行人主要客户为通用电气、西门子、维斯塔斯、国家电网等。公司主要向通用电气、西门子、维斯塔斯销售干式变压器系列产品，与通用电气在中国、美国、欧洲、越南等地区的下属子公司均有交易；与西门子在中国、巴西、印度等地区的下属子公司均有交易；与维斯塔斯在中国、美国、印度等地区的下属子公司均有交易。公司与通用电气、西门子、维斯塔斯等跨国企业客户一般签署订单式合同。但发行人重要合同中并未体现前述客户及合同。

请发行人说明：（1）发行人与前述客户的在手订单情况；（2）发行人与前述客户签订的销售合同未体现在重要合同的原因，发行人重要合同的认定标准是否合理。

请发行人按照《招股说明书准则》的要求披露：补充披露对报告期经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的重要合同，及合同履行期限、实际履行情况。

请发行人提供与前述客户的重要合同备查。

请发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人与前述客户的在手订单情况

截至2020年7月31日，公司与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）的在手订单金额分别为7,351.99万元、14,681.50万元、8,613.28万元，主要为干式变压器系列产品订单。

二、发行人与前述客户签订的销售合同未体现在重要合同的原因，发行人重要合同的认定标准是否合理

首次申报时公司的重要销售合同、重要采购合同的认定标准如下：1、重要销售合同：截至2019年12月31日公司及子公司正在履行的重要销售合同（合同金额超过

2,000万元)；截至2019年12月31日公司及子公司已履行完毕的重要销售合同(合同金额超过2,000万元)。2、重要采购合同：截至2019年12月31日公司及子公司正在履行的重要采购合同(合同金额超过1,000万元)；截至2019年12月31日公司及子公司已履行完毕的重要采购合同(合同金额超过1,000万元)。

首次申报时公司与通用电气(GE)、西门子(SIEMENS)、维斯塔斯(VESTAS)等主要客户的销售合同未体现在重要销售合同的原因为：公司与该等客户主要签署订单式合同，首次申报时公司重要销售合同认定标准未包含与该等客户签署的重大订单和框架合同。

基于以上情况，公司拟修改重要销售合同认定标准，在首次申报时公司的重要销售合同的认定标准基础上增加：(1)截至2019年12月31日公司及子公司已履行完毕的重大订单(订单金额超过2,000万元)，详见本题“三、/(一)补充披露重要销售合同”的相关内容；(2)报告期内公司及子公司与前五大客户签署或履行的框架合同，详见本题“三、/(一)补充披露重要销售合同”的相关内容。

此外，公司拟修改重要采购合同认定标准，在首次申报时公司的重要采购合同的认定标准基础上增加：截至2019年12月31日公司及子公司正在履行的未载明合同金额但实际结算金额超过或预计超过1,000万元的重要采购合同，详见本题“三、/(二)补充披露重要采购合同”的相关内容。

三、补充披露对报告期经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的重要合同，及合同履行期限、实际履行情况

(一)补充披露重要销售合同

公司已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“(一)重要销售合同”补充披露如下：

“截至2019年12月31日，公司及子公司已履行完毕的重大订单(订单金额超过2,000万元)如下：

序号	客户名称	订单编号	产品类别	订单金额		签署日期
				外币金额	折算人民币金额(万元)	
1	GE Wind Energy GmbH	430021484-1	干式变压器系列	415.62万欧元	3,283.40	2017/4/26

注：截至2019年12月31日公司及子公司无正在履行重大订单(订单金额超过2,000万元)。

报告期内，公司及子公司与前五大客户签署或履行的框架合同如下：

序号	客户集团	客户名称	合同名称	产品类别	有效期间	截至报告期末合同履行情况
1	维斯塔斯 (VESTAS)	Vestas Wind Systems A/S	Purchase Agreement	干式变压器系列	2014年8月1日-2019年8月1日	履行完毕
2	维斯塔斯 (VESTAS)	维斯塔斯风力技术(中国)有限公司	采购协议	干式变压器系列	2015年8月1日-2020年8月1日	正在履行
3	西门子 (SIEMENS)	西门子电气传动有限公司	框架采购协议	干式变压器系列	2019年4月1日-2022年9月30日	正在履行
4	西门子 (SIEMENS)	西门子(上海)电气传动设备有限公司	框架采购协议	干式变压器系列	2019年10月1日-2022年9月30日	正在履行
5	西门子 (SIEMENS)	西门子歌美飒可再生能源科技(中国)有限公司	Contract (Purchase Order)	干式变压器系列	2017年1月1日-2017年12月31日	履行完毕
6	西门子 (SIEMENS)	西门子歌美飒可再生能源科技(中国)有限公司	Contract (Purchase Order)	干式变压器系列	2018年1月3日-2018年9月30日	履行完毕
7	西门子 (SIEMENS)	西门子歌美飒可再生能源科技(中国)有限公司	Contract (Purchase Order)	干式变压器系列	2018年10月1日-2019年9月30日	履行完毕
8	西门子 (SIEMENS)	西门子歌美飒可再生能源科技(中国)有限公司	Contract (Purchase Order)	干式变压器系列	2019年10月1日-2020年9月30日	正在履行
9	西门子 (SIEMENS)	西门子歌美飒可再生能源科技(中国)有限公司	Contract (Purchase Order)	干式变压器系列	2019年10月1日-2020年9月30日	正在履行
10	国家电网	国网安徽省电力有限公司物资分公司	高压开关柜, AC10kV, 进线开关柜, 小车式, 1250A, 25KA, 真空采购合同	开关柜系列	2018年7月13日-2019年7月2日	履行完毕
11	国家电网	国网安徽省电力有限公司物资分公司	环网箱, AC10kV, 2, 2 采购合同	开关柜系列	2018年7月13日-2019年7月2日	履行完毕
12	国家电网	国网安徽省电力有限公司物资分公司	环网箱, AC10kV, 2, 4 采购合同	开关柜系列	2018年12月12日-2019年12月11日	履行完毕
13	国家电网	国网河南省电力公司	环网箱, AC10kV, 2, 2 采购合同	开关柜系列	2018年8月27日-2019年7月30日	履行完毕
14	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	协议库存货物采购合同	开关柜系列	2017年7月26日-2018年7月25日	履行完毕
15	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	电缆分支箱, AC400V, 塑壳断路器, 四路, 400A 采购合同	开关柜系列	2017年5月22日-2018年5月21日	履行完毕

序号	客户集团	客户名称	合同名称	产品类别	有效期间	截至报告期末合同履行情况
16	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	配电箱, 户外, 4回路 400kVA 采购合同	开关柜系列	2018年9月28日- 2019年9月27日	履行完毕
17	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	环网柜, AC10kV, 630A, 负荷开关柜, 空气, 户内 采购合同	开关柜系列	2018年9月11日- 2019年9月10日	履行完毕
18	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	一二次融合成套环网箱, AC10kV, 630A, SF6, 二进 四出采购合同	开关柜系列	2018年5月4日- 2019年5月3日	履行完毕
19	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	协议库存货物采购合同	开关柜系列	2019年9月16日- 2020年9月15日	正在履行
20	国家电网	国网江苏省电力有限公司物资分公司	协议库存货物采购合同	开关柜系列	2019年4月23日- 2020年4月22日	正在履行
21	国家电网	国网浙江省电力有限公司物资分公司	10kV 变压器, 630kVA, 普 通, 硅钢片, 干式采购合 同	干式变 压器系 列	2017年6月11日- 2017年12月30日	履行完毕
22	国家电网	国网浙江省电力有限公司物资分公司	环网箱, AC10kV, 2, 2 采 购合同	开关柜系列	2018年12月20日- 2020年6月30日	正在履行

”

(二) 补充披露重要采购合同

公司已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（二）重要采购合同”补充披露如下：

“截至 2019 年 12 月 31 日，公司及子公司正在履行的重要采购合同（未载明合同金额但实际结算金额超过或预计超过 1,000 万元）如下：

序号	合同编号	供应商名称	采购内容	合同金额	签署日期
1	建设工程施工合同	盐城市苏夏建设集团有限公司	金盘科技海口数字化工厂主厂房及办公楼建设	合同总价构成： (1) 海南最新定额标准价格下浮 6%； (2) 分包管理费 300 万元； (3) 钢构安装服务合同金额	2019/6/11
	建设工程施工合同补充协议	盐城市苏夏建设集团有限公司	金盘科技海口数字化工厂主厂房及办公楼建设之钢构安装服务	835.70 万元	2019/7/9
2	-	Vista	佛罗里达房屋装	78 万美元至 203 万美元	2019/10/15

		Constructio n of Florida, Inc	修改造		
--	--	--	-----	--	--

报告期内，公司及子公司与前五大供应商未签署框架合同。”

四、请发行人提供与前述客户的重要合同备查

公司已提供与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）等客户的重要合同备查，详见本次申报文件“8-4-8 发行人与通用电气、西门子、维斯塔斯的重要合同”。

五、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、查阅发行人与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）等客户的在手订单；
- 2、结合发行人业务特点及签署销售、采购、融资等相关合同的惯例分析重要合同标准的合理性；
- 3、查阅发行人签署的重要销售合同、重要采购合同、借款合同；
- 4、访谈发行人高级管理人员及销售、采购、财务人员，访谈发行人主要客户、主要供应商，并获取保荐机构对重要合同的询证函，核实重要合同的真实性及履行情况；
- 5、查阅本次修改后的《海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：

- 1、截至2020年7月31日，发行人与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）的在手订单金额分别为7,351.99万元、14,681.50万元、8,613.28万元，主要为干式变压器系列产品订单。
- 2、发行人首次申报时与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）等主要客户的销售合同未体现在重要销售合同的原因为：发行人与该等客户主要签署订单式合同，首次申报时公司重要销售合同认定标准未包含与该等客户签署的重大订单和框架合同；发行人已修改重要销售合同认定标准，在首次申报

时公司的重要销售合同的认定标准基础上增加：（1）截至2019年12月31日公司及子公司已履行完毕的重大订单（订单金额超过2,000万元）；（2）报告期内公司及子公司与前五大客户签署或履行的框架合同。因此，发行人重要销售合同认定标准合理。

3、发行人已按照要求在招股说明书中补充披露对报告期经营活动、财务状况或未来发展等具有重要影响的重要合同，及合同履行期限、实际履行情况。

4、发行人已提供与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）、国家电网等客户的重要合同备查。

问题7.2

报告期内，部分客户与公司签订了框架合作协议，包括西门子（SIEMENS）下属企业西门子（上海）电气传动设备有限公司和西门子电气传动有限公司、施耐德（Schneider）下属企业北京利德华福电气技术有限公司、国家电网下属企业国网浙江省电力有限公司物资分公司、南方电网下属企业深圳供电局有限公司、中国移动通信有限公司、新疆金风科技股份有限公司、株洲中车时代电气股份有限公司、上海电气风电集团股份有限公司、华润（深圳）有限公司等。

请发行人分别说明框架协议的主要内容，结合相关内容，分析公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，可持续性强的依据是否充分。

【回复】

一、请发行人分别说明框架协议的主要内容

（一）公司与维斯塔斯（VESTAS）签订框架协议的主要内容

序号	客户名称	协议合作期间	协议主要内容
1	Vestas Wind Systems A/S	2014年8月1日-2019年8月1日	1、采购产品类别：干式变压器系列 2、协议约定了采购订单下达方式、货物交付方式、质量及技术要求、保险条款等 3、协议约定了货款信用期。 4、另外，公司与 Vestas Wind Systems A/S 签署的框架协议约定：双方确认希望公司成为附件所列产品 Vestas 的首选供应商，前提是公司在现有和未来产品/型号上保持成本优势，同时满足 Vestas 质量和交付要求；如果 Vestas 集团内企业（含所有现有和未来的直接和间接附属企业）希望与公司进行交易，协议的条件将是有效的。
2	维斯塔斯风力技术（中国）有限公司	2015年8月1日-2020年8月1日	

注：公司与Vestas Wind Systems A/S于2014年签署的框架协议已于2019年到期，双方正在洽谈上述协议的续期和修订，拟新签署的框架协议合作期限至2024年8月1日。

（二）公司与西门子（SIEMENS）签订框架协议的主要内容

序号	客户名称	协议合作期间	协议主要内容
1	西门子电气传动有限公司	2019年4月1日-2022年9月30日	1、采购产品类别：干式变压器系列 2、协议签署后，公司将在协议的有效期内和协议所规定的货物和服务的范围之内成为西门子在中国的优选供应商。 3、协议约定了相关产品的价格。 4、未经西门子书面同意，公司不得对货物的原材料、生产地点或生产流程进行变更。 5、交付方式：DDP产品交付予买方指定收货地点 6、协议约定了货款信用期。
2	西门子（上海）电气传动设备有限公司	2019年10月1日-2022年9月30日	
3	西门子歌美飒可再生能源科技（中国）有限公司	2017年1月1日-2020年9月30日	

（三）公司与国家电网签订框架协议的主要内容

序号	客户名称	协议合作期间	协议主要内容
1	国网安徽省电力有限公司物资分公司	2018年7月13日-2019年7月2日、2018年12月12日-2019年12月11日	公司中标国家电网的项目后，与对应的客户签署采购协议约定相关设备的价格和计划采购金额，单次协议合作时间一般为1年，协议主要内容为： 1、采购产品类别：开关柜系列、干式变压器系列 2、买方承诺在合同期限届满时通过供货单向卖方采购并交货的合同货物价款为《已标价合同货物清单》列明合同价款的80%-120%。如上述期限届满时，买方采购合同货物价款未达到80%的，则继续延长有效期6个月。延长期届满后仍为达到合同价款80%，双方协商终止合同。 3、到货时支付100%货款 4、供货数量、交货时间、交货地点及交货方式等相关事宜以供货单为准。
2	国网河南省电力公司	2018年8月27日-2019年7月30日	
3	国网江苏省电力公司物资公司	2017年5月22日-2020年9月15日	
4	国网浙江省电力有限公司物资分公司	2017年6月11日-2017年12月30日、2018年12月20日-2020年6月30日、2020年6月5日-2021年12月30日	

（四）其他部分客户框架协议

公司与其他部分客户签署的框架合作协议通常约定了双方合作关系、采购公司产品的种类、合作期限、质量与技术要求、货物交付及验收、付款方式及信用期等，相关协议概况如下：

序号	客户名称	合同编号或合同名称	销售产品	协议合作期间
1	北京利德华福电气技术有限公司	框架采购协议	以具体订单为准	2019年8月1日-2021年8月1日
2	深圳供电局有限公司	深圳供电局货物买卖框架协议（0041HC1810066）	低压开关柜	2018年1月15日-2019年4月30日
3	中国移动通信有限公司	中国移动2019年至2020年干式变压器产品集中采购框架协议（CMCG-201912563）	干式变压器	2019年10月23日-2020年10月31日
4	新疆金风科技股份有限公司	供货框架合同（HNJP18）	以具体购销合同为准	2018年11月1日起生效，有效期为三年

序号	客户名称	合同编号或合同名称	销售产品	协议合作期间
5	株洲中车时代电气股份有限公司	购销合同条款协议	以具体购销合同为准	2019年8月26日起至该合同的采购产品最终保证期限届满日期
6	华润（深圳）有限公司	华润（深圳）有限公司 2016-2019年度变压器集中采购合作协议（CRCSZ-CMD-ZB-CG-15011）	干式变压器	2016年3月15日-2019年3月15日

二、结合相关内容、分析公司已与主要客户建立了长期稳定的合作关系，可持續性强的依据是否充分

1、公司与部分主要客户签署了长期框架合作协议

公司已与报告期内前五大客户中的西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）、国家电网等部分主要客户签署了长期的框架合作协议，其中公司与西门子（SIEMENS）签署的框架协议中约定公司将在协议的有效期内和协议所规定的货物和服务的范围之内成为西门子在中国的优选供应商；公司与维斯塔斯（VESTAS）签署的框架协议中约定公司系维斯塔斯（VESTAS）采购相关产品的首选供应商；公司与国家电网签署的框架协议中约定买方承诺在合同期限届满时通过供货单向卖方采购并交货的合同货物价款为《已标价合同货物清单》列明合同价款的80%-120%，如上述期限届满时，买方采购合同货物价款未达到80%的，则继续延长有效期6个月。

2、公司为多家国际知名企业客户定制的产品已通过其质量鉴定，较难被其他竞争对手替代

公司主要客户包括通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）、东芝三菱电机等国际知名企业，该等客户有较严格的供应商遴选及管理体系，一般要求供应商具备较强的定制化开发能力以及丰富的项目沟通经验，公司目前已进入该等客户的合格供应商名录。公司在开发该等客户时，需经过工厂审核、样机设计、样机测试及认证（首件鉴定）、小批量供货（首批鉴定）、大批量供货的过程，历时较长时间。目前，公司为该等客户定制的多款产品已通过客户“首件鉴定”及“首批鉴定”等质量鉴定，耗时较长，因此该类定制化产品较难被其他竞争对手替代。

3、公司与部分主要客户合作紧密且销售收入逐年提升

公司与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）、东芝三菱电机等主要客户合作紧密，报告期内公司对该等客户合计销售收入及占主营业

务收入的比例逐年提升。在长期合作过程中，公司产品质量及服务获得该等客户的认可，被该等客户授予多项供应商奖项，例如：2017年西门子歌美飒（SIEMENS Gamesa）“最佳创新供应商”；2018年通用电气（GE）“杰出影响力奖”、日新电机株式会社“优秀供应商奖”；2019年东芝三菱电机“优秀供应商奖”等。

4、公司与境内外主要客户持续合作时间多数达5年以上

公司与境内外主要客户开始合作时间及持续合作情况如下表所示：

序号	客户名称	开始合作时间	截至2020年6月30日合作状态	已持续合作时间
1	通用电气（GE）	2004年	合作中	16年
2	西门子（SIEMENS）	2007年	合作中	13年
3	维斯塔斯（VESTAS）	2008年	合作中	12年
4	金榜国际	1998年	2018年起终止合作	10年
5	YASKAWA ELECTRIC CORPORATION	2013年	合作中	7年
6	东芝三菱电机	2017年	合作中	3年
7	斯邦（厦门）功控电子有限公司	2010年	合作中	10年
8	深圳科士达科技股份有限公司	2015年	合作中	5年
9	中国铁路工程集团有限公司	2008年	合作中	12年
10	国家电网有限公司	2001年	合作中	19年
11	广州地铁集团有限公司	2014年	合作中	6年
12	中国核工业集团有限公司	2014年	合作中	6年
13	深圳瑞华泰薄膜科技有限公司	2015年	2019年起暂停合作	4年
14	北控清洁能源集团有限公司	2015年	合作中	5年

综上，公司已与主要客户建立长期稳定的合作关系，可持续性强的依据较为充分。

问题 8. 关于募投项目产能消化

根据招股说明书，本次募投项目之“节能环保输配电设备智能制造项目”是在海口数字化工厂经验基础上建设的数字化工厂，预计2025年建成达产，年产能为干式变压器1,900万kVA、干式电抗器100万kvar。

请发行人：结合公司现有及潜在订单、公司已有产能及拟建产能等，说明发行人对新增产能的消化能力，是否存在产能过剩与过度扩产的情况。

【回复】

一、公司订单情况

截至 2020 年 7 月 31 日，公司干式变压器产品已承接未发货订单金额为 106,282.64 万元（产品容量约 969.07 万 kVA）；公司干式电抗器产品已承接未发货订单金额为 3,973.16 万元（经测算，产品容量约 30.51 万 kvar）。

二、公司已有产能及拟建产能情况

截至 2019 年 12 月 31 日，公司干式变压器年产能为 2,142 万 kVA，干式电抗器年产能为 98 万 kvar。截至本问询函回复出具日，公司干式变压器、干式电抗器在建及拟建产能主要情况如下：

公司海口数字化工厂已于 2020 年 6 月建成并试运行，将于 2020 年 10 月正式投入运营，2021 年达产后年产能为 800 万 kVA 干式变压器，将逐步置换海口生产基地原有的干式变压器年产能 670 万 kVA。因此，自 2021 年起公司将新增干式变压器年产能 130 万 kVA。

本次募投项目是在海口数字化工厂经验基础上建设的数字化工厂，预计 2025 年完全达产后可实现年产能干式变压器 1,900 万 kVA、干式电抗器 100 万 kvar，将逐步替换上海、武汉生产基地原有的干式变压器年产能 800 万 kVA、干式电抗器 98 万 kvar。因此，自 2025 年起公司将新增干式变压器年产能 1,100 万 kVA。

基于以上情况，未来六年内海口数字化工厂以及本次募投项目陆续建成达产后，公司将合计增加干式变压器年产能 1,230 万 kVA，较公司现有干式变压器年产能提升 57%，公司干式变压器系列产品的生产及交付能力将持续提升，2020 年-2025 年公司干式变压器年产能复合增长率为 7.86%，具体情况如下：

单位：万 kVA

干式变压器产品	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
公司原有产能	2,142	1,942	1,472	902	672	672	672
海口数字化工厂产能	-	200	800	800	800	800	800
本次募投项目产能	-	-	-	570	1,140	1,520	1,900
合计产能	2,142	2,142	2,272	2,272	2,612	2,992	3,372
较 2019 年新增产能	-	-	130	130	470	850	1,230

公司海口数字化工厂及本次募投项目建成投产，将有助于提升公司产品设计、制造和运营管理能力，大幅提升产品质量和生产效率，同时实现为客户多品种小批量柔性定制化生产，进一步增强公司干式变压器产品的竞争力。

三、公司对新增产能的消化能力，是否存在产能过剩与过度扩产的情况。

（一）报告期内公司干式变压器产能利用率及销量情况

2018年、2019年公司干式变压器产能利用率分别为94.19%、95.81%，产销率分别为100.25%、102.33%，公司干式变压器产品生产线已接近满负荷运作，其产能规模急需进一步提升以满足日益增长的市场需求。

报告期内，公司干式变压器产品销量呈较快增长趋势，2017年-2019年干式变压器产品销量复合增长率为18.47%，超过2020年-2025年干式变压器产品年产能复合增长率7.86%。

（二）公司干式变压器产品的市场空间情况

公司在干式变压器细分行业的产品性能、技术水平、品牌影响力等方面具有一定竞争力，是全球干式变压器行业优势企业之一，主要面向中高端市场，尤其是为新能源-风能、高端装备-轨道交通、节能环保-高效节能等领域的优质客户定制化开发的特种干式变压器产品，在国内外市场具有一定竞争优势和先进性。由于上述下游行业均呈持续发展趋势，且公司在该等领域的主要客户均具有较强的市场地位，因此公司在干式变压器细分领域具有较为广阔的市场空间，具体情况详见首轮问询函回复“问题7.1”。

公司干式变压器产品在新能源-风能、高端装备-轨道交通、节能环保-高效节能等重点应用领域及在其他应用领域2020年-2025年期间预计销售情况如下：

1、公司干式变压器产品在新能源-风能领域的预计销售情况

假设：

（1）根据GWEC（全球风能理事会）《全球风能报告2019》，2019年全球风电新增装机规模为60.4GW，预测2020年-2024年期间全球风电新增装机规模分别为76GW、72GW、68GW、68GW、73GW，假设2025年全球风电新增装机规模与2024年一致，即73GW；

（2）根据公司调研数据，全球风电新增装机配套的变压器中干式变压器占比达50%以上，假设2020年-2025年全球风电新增装机配套干式变压器占比为50%；

（3）公司2019年销售风电干式变压器总容量约600万kVA，销售金额约3.99亿元，根据公司对风电干式变压器主要客户的调研数据，每100万kVA干式变压器配套风电新增装机容量平均在0.8GW-0.9GW之间，假设全球每100万kVA干式变压器配套风电新增装机容量平均为0.85GW，则公司2019年销售风电干式变压器总容量600万kVA配套风电新增装机容量约5.1GW（=600万kVA*0.85GW/每100万kVA），即每1GW风电新增装机容量配套干式变压器的市场价格约0.78亿元

(=3.99 亿元/5.1GW)。假设 2020 年-2025 年每 1GW 风电新增装机容量配套干式变压器的市场价格为 0.78 亿元；

(4) 经测算，2019 年全球风电新增装机容量配套干式变压器的市场规模约 23.56 亿元 (60.4GW*50%*0.78 亿元每 GW)，其中公司风电干式变压器的市场占有率约 16.9% (3.99 亿元/23.56 亿元)。根据公司 2020 年上半年已承接风电干式变压器订单金额情况、全球风能行业发展趋势，假设公司 2020 年-2025 年每年风电干式变压器市场占有率较上年均提升 10%；

基于上述假设，公司干式变压器产品在风能领域 2020 年-2025 年期间的预计销售情况测算如下：

风能领域	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
全球风电新增装机规模 (GW) (A)	76	72	68	68	73	73
假设全球风电新增装机配套干式变压器占比 (B)	50%	50%	50%	50%	50%	50%
假设每 1GW 风电新增装机容量配套干式变压器的市场价格 (亿元/GW) (C)	0.78	0.78	0.78	0.78	0.78	0.78
全球风电新增装机容量配套干式变压器的市场规模 (亿元) (D=A*B*C)	29.64	28.08	26.52	26.52	28.47	28.47
公司风电干式变压器的市场占有率 (E)	18.59%	20.45%	22.49%	24.74%	27.22%	29.94%
公司风电干式变压器销售规模 (亿元) (F=D*E)	5.51	5.74	5.97	6.56	7.75	8.52

2、公司干式变压器产品在高端装备-轨道交通领域的预计销售情况

假设：

(1) 根据中国城市轨道交通协会统计数据，截至 2019 年底全国共有 63 个城市规划的城轨交通线网在实施中，规划线路总长达 7,339.40 公里 (不含已开通运营线路)，2019 年新获批城市轨道交通建设项目建设期主要为 5 年；

(2) 根据 2017 年-2019 年公司应用于轨道交通领域的干式变压器产品的部分销售合同金额及对应的轨道交通项目运营线路长度进行测算，轨道交通项目每公里配套的干式变压器产品采购金额约 74.36 万元，经测算我国正在实施中的规划城市轨道交通运营线路未来需新增配套的干式变压器市场规模达 54.58 亿元 (=7,339.40 公里

*74.36 万元/公里），鉴于我国城市轨道交通建设项目的建设期主要为 5 年，因此未来 5 年内每年我国新增城市轨道交通运营线路配套的干式变压器市场规模约 10.92 亿元（=54.58 亿元/5 年）。假设 2020 年-2025 年每年我国新增城市轨道交通运营线路配套的干式变压器市场规模平均为 10.92 亿元；

（3）根据 RT 轨道交通统计数据，2019 年我国城市轨道交通供电系统变压器/整流器中标项目中公司的中标金额占比为 19.77%。假设公司 2020 年-2025 年轨道交通干式变压器国内市场占有率平均为 20%。

基于以上假设，预计公司干式变压器产品在轨道交通领域 2020 年-2025 年的年均销售规模为 2.18 亿元（=10.92 亿元*20%）。

3、公司干式变压器产品在节能环保-高效节能领域的预计销售情况

假设：

（1）根据前瞻产业研究院统计数据，2019 年我国高压变频器的市场规模为 133 亿元，预测 2020 年-2025 年我国高压变频器的市场规模分别为 141 亿元、155 亿元、162 亿元、175 亿元、193 亿元、212 亿元；

（2）根据公司对部分移相整流变压器主要客户的调研数据，其采购的移相整流变压器金额占其当期营业收入比例在 18%-26%之间，假设我国高压变频器行业配套采购的移相整流变压器总金额占高压变频器市场规模的比例为 18%；

（3）2019 年，公司移相整流变压器产品销售收入为 19,373.25 万元；经测算，2019 年我国高压变频器配套的移相整流变压器市场规模约 23.94（=133 亿元*18%）亿元，其中公司移相整流变压器的市场占有率约 8.09%（=1.937 亿元/23.94 亿元）。假设 2020 年-2025 年公司移相整流变压器的市场占有率平均为 8.09%；

基于上述假设，公司干式变压器产品在高效节能领域 2020 年-2025 年期间的预计销售情况测算如下：

高效节能领域	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
我国高压变频器市场规模（亿元）（G）	141	155	162	175	193	212
假设我国高压变频器行业配套采购的移相整流变压器总金额占高压变频器市场规模的比例（H）	18%	18%	18%	18%	18%	18%
我国高压变频器配套移相整流变压器市场规模（亿元）	25.38	27.9	29.16	31.5	34.74	38.16

(I=G*H)						
公司移相整流变压器的市场占有率 (J)	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%	8.09%
公司移相整流变压器销售规模 (亿元) (K=I*J)	2.05	2.26	2.36	2.55	2.81	3.09

4、公司干式变压器产品在其他应用领域的预计销售情况

假设：

(1) 根据国际市场调研机构 Mordor Intelligence 《全球干式变压器市场（2018-2024）》报告，全球干式变压器市场规模预测将由 2019 年的 33.8 亿美元逐年增长至 2024 年的 45.7 亿美元，年均复合增长率约为 6.22%；

(2) 2019 年公司在除风电干式变压器、轨道交通领域干式变压器、移相整流变压器变压器以外，公司干式变压器产品在其他应用领域的销量为 859.41kVA。假设公司干式变压器产品 2020 年-2025 年在其他应用领域销量复合增长率为 6.2%。

基于上述假设，公司干式变压器产品在其他应用领域 2020 年-2025 年期间的预计销售情况测算如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
公司干式变压器产品在其他应用领域销量 (kVA) (=上年销量*1.062)	912.69	969.28	1,029.38	1,093.20	1,160.98	1,232.96

5、公司干式变压器产品预计总体销售情况与预计产能的比较情况

基于以上测算，假设 2020 年-2025 公司干式变压器产品销售单价按 2019 年平均售价 76.31 元/kVA 计算，则公司干式变压器产品 2020 年-2025 年预计总体销售情况与预计产能的比较情况如下：

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
公司风电干式变压器销售规模 (亿元)	5.51	5.74	5.97	6.56	7.75	8.52
公司轨道交通领域干式变压器销售规模 (亿元)	2.18	2.18	2.18	2.18	2.18	2.18
公司移相整流变压器销售规模 (亿元)	2.05	2.26	2.36	2.55	2.81	3.09
公司干式变压器产品在上述重点应用领域的销售规模合计 (亿元) (L)	9.74	10.18	10.50	11.29	12.74	13.79
假设公司干式变压器产品销售单价 (元/kVA) (M)	76.31	76.31	76.31	76.31	76.31	76.31

公司干式变压器产品在重点应用领域销量（kVA） （N=L*10000/M）	1,276.81	1,333.93	1,376.55	1,479.53	1,669.42	1,807.22
公司干式变压器产品在其他应用领域销量（kVA）	912.69	969.28	1,029.38	1,093.20	1,160.98	1,232.96
公司干式变压器产品总体销量合计（kVA）	2,189.50	2,303.21	2,405.92	2,572.72	2,830.39	3,040.17
预计当年公司干式变压器产品产能（kVA）	2,142.00	2,272.00	2,272.00	2,612.00	2,992.00	3,372.00
预计当年公司干式变压器产品销量/产能	102.22%	101.37%	105.89%	98.50%	94.60%	90.16%

综上，随着新能源-风能、高端装备-轨道交通、节能环保-高效节能等重点下游应用行业以及全球干式变压器行业的持续发展，公司干式变压器产品的市场需求将持续稳步增长，公司干式变压器产品的市场份额仍有较大的提升空间，为公司干式变压器产品新增产能的消化提供了有力的市场保障。经测算，公司干式变压器产品2020年-2025年预计销量占当年预计产能比例均在90%以上。

（三）公司干式变压器产品新增产能消化措施

为推动公司主营业务不断发展，促进公司干式变压器产品新增产能顺利消化，公司在市场和业务拓展、研发与技术创新、全面推广和升级数字化工厂建设、信息化系统升级、人力资源、未来融资等方面均已制定了具体发展计划，详见招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“四、未来发展规划”之“（三）未来主要发展计划及措施”。

综上，截至2020年7月31日公司干式变压器产品已承接未发货订单金额为106,282.64万元（产品容量约969.07万kVA），公司现有订单较为充足；截至2019年12月31日，公司干式变压器年产能为2,142万kVA，未来六年内海口数字化工厂以及本次募投项目陆续建成达产后，公司将合计增加干式变压器年产能1,230万kVA；随着新能源-风能、高端装备-轨道交通、节能环保-高效节能等重点下游应用行业以及全球干式变压器行业的持续发展，公司干式变压器产品的市场需求将持续稳步增长，经测算，公司干式变压器产品2020年-2025年预计销量占当年预计产能比例均在90%以上；为推动公司主营业务不断发展，促进公司干式变压器产品新增产能顺利消化，公司已制定了具体发展计划。因此，公司有能力和消化干式变压器产品未来新增产能，不存在产能过剩与过度扩产的情况。

问题9. 关于高新技术企业证书

根据审核问询问题17的回复及招股说明书，金盘科技于2017年11月通过了高新

技术企业复审，获得了由海南省科学技术厅、海南省财政厅、海南省国家税务局、海南省地方税务局联合颁发的编号为GR201746000132的《高新技术企业证书》，有效期三年，报告期内，按照应纳税所得额的15%计提并缴纳企业所得税。

请发行人说明：金盘科技及子公司高新技术企业证书的续期进展情况，是否存在无法续期导致影响持续经营的风险。

请发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、金盘科技及子公司高新技术企业证书的续期进展情况，是否存在无法续期导致影响持续经营的风险

（一）金盘科技及子公司高新技术企业证书的续期进展情况

报告期内，公司及子公司持有的高新技术企业证书情况如下：

金盘科技于2017年11月通过了高新技术企业复审，获得了由海南省科学技术厅、海南省财政厅、海南省国家税务局、海南省地方税务局联合颁发的编号为GR201746000132的《高新技术企业证书》，有效期三年，根据《中华人民共和国企业所得税法》的有关规定，2017-2019年度金盘科技可享受减按15%的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。

金盘上海于2015年8月19日获得了由上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合颁发的编号为GF201531000089的《高新技术企业证书》，有效期三年，根据《中华人民共和国企业所得税法》的有关规定，2015-2017年度金盘上海可享受减按15%的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策；2018年11月金盘上海通过了高新技术企业复审，获得了由上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合颁发的编号为GR201831000362的《高新技术企业证书》，有效期三年，根据《中华人民共和国企业所得税法》的有关规定，2018-2020年度金盘上海可享受减按15%的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。

上海鼎格于2019年10月28日获得了由上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合颁发的编号为GR201931001494的《高新技术企业证书》，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的有关规定，2019-2021年度可享受减按15%的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。上海鼎格2019年所得税汇算清缴时选择适用小微企业税率，适用20%税率。

综上，截至本问询函回复出具日，公司所持高新技术企业证书有效期已届满，公司已于 2020 年 6 月 5 日在高新技术企业认定管理工作网提交高新技术企业证书的认定申请资料。公司子公司金盘上海、上海鼎格所持高新技术企业证书尚在有效期内。

（二）是否存在无法续期导致影响持续经营的风险

经与《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》所规定的高新技术企业认定条件进行比对，公司符合高新技术企业的认定标准，具体情况如下：

高新技术企业认定条件	公司情况	是否符合
企业申请认定时须注册成立一年以上	公司已注册成立一年以上。	符合
企业通过自主研发、受让、受赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	截至 2019 年 12 月 31 日，公司（不含子公司）作为专利权人拥有 82 项专利，其中发明专利 7 项；作为软件著作权人拥有软件著作权 5 项，金盘科技（不含子公司）拥有对主要产品的核心技术发挥支持作用的自主知识产权。	符合
对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	公司主要产品及发挥核心技术支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》中“新能源及节能和先进制造与自动化”的范畴。	符合
企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至 2019 年 12 月 31 日，公司（不含子公司）拥有员工 967 人，其中从事研发和相关技术创新活动的科技人员共 135 人，不低于 10%。	符合
企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； 2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%。	2017-2019 年，公司（不含子公司）实现营业收入分别为 1,744,923,188.89 元、1,961,952,377.79 元、1,977,972,377.24 元，研究开发费用分别为 64,437,254.40 元、69,163,258.71 元、64,342,835.26 元，近三个年度研究开发费用总额占销售收入总额的比例为 3.48%，不低于 3%。 其中，在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例为 100%，不低于 60%。	符合
近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	2019 年度公司（不含子公司）高新技术产品（服务）收入为 1,419,596,209.61 元，占企业同期总收入的比例为 71.77%，占比不低于 60%。	符合
企业创新能力评价应达到相应要求	公司当前的研究开发组织管理水平、科技成果转化能力、自主知识产权数量、销售	符合

	与总资产成长性等指标符合《高新技术企业认定管理办法》的要求，能够满足本条款的规定。	
企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	最近一年内，公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合

综上，金盘科技符合高新技术企业的认定标准，预计不存在无法续期导致影响持续经营的风险。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人负责高新技术企业申报的人员；
- 2、核查发行人原有高新技术企业证书，了解其具体有效期间；
- 3、获取发行人提供的高新技术企业认定申请书及有关申请材料、高新技术企业认定管理工作网（<http://www.innocom.gov.cn/gxjsqyrdw/index.shtml>）系统受理截图以及发行人的说明，了解其高新技术企业证书的续期进展情况。
- 4、获取发行人出具的说明，查阅相关法规情况与发行人提供的高新技术企业申请材料进行比对，判断发行人是否符合高新技术企业的认定标准。

（二）核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人所持高新技术企业证书有效期已届满并已于2020年6月5日在高新技术企业认定管理工作网提交高新技术企业证书的认定申请材料，发行人子公司金盘上海、上海鼎格所持高新技术企业证书尚在有效期内；发行人符合高新技术企业的认定标准，预计不存在无法续期导致影响持续经营的风险。

问题 10. 关于合作研发

招股说明书披露，报告期内，公司主要与上海交通大学、武汉工程大学、宝山钢铁股份有限公司开展合作研发。

请发行人说明：（1）合作研发项目的研发成果情况及使用约定，是否涉及发行人核心技术、产品或专利；（2）结合发行人核心技术及发明专利的形成过程、发行人在合作研发项目中所起的作用等情况，分析发行人是否具备独立、可持续的研发能力。

【回复】

一、合作研发项目的研发成果情况及使用约定，是否涉及发行人核心技术、产品或专利；

2019 年公司与武汉工程大学、宝山钢铁股份有限公司分别签署了《战略合作框架协议协议书》、《“宝钢股份-金盘科技联合实验室”协议》，但报告期内未开展具体合作研发项目。

2016 年公司与上海交通大学签署《联合研究中心合作协议》，报告期内公司与上海交通大学合作开展了新能源微电网并网及智能化管理系统、直流配电变压器预研项目等两个研发项目，其中仅直流配电变压器预研项目形成了研究成果。就直流配电变压器预研项目的研发成果，公司与上海交通大学已共同申请“交直流混合配电网组网系统及其控制方法”、“一种基于半桥级联型三电平模块化固态变压器”两项发明专利（目前尚未取得专利证书），根据公司与上海交通大学的约定，上海交通大学、公司和子公司电气研究院共同拥有该研发成果，拥有的权益比例分别为 60%、20%和 20%；该研发成果公司可单独免费实施，且向第三方授予使用许可无需经上海交通大学同意，上海交通大学仅用于发表论文及教学实施；截至本问询函回复出具日，该研发成果未形成产品，不涉及公司拥有的核心技术或专利。

综上，报告期内公司合作研发项目的研发成果未形成产品，不涉及公司拥有的核心技术或专利。

二、结合发行人核心技术及发明专利的形成过程、发行人在合作研发项目中所起的作用等情况，分析发行人是否具备独立、可持续的研发能力。

截至 2019 年 12 月 31 日，公司共拥有输配电及控制设备产品、工业软件产品及制造模式创新相关的 42 项核心技术和 10 项发明专利，均为公司自主研发获得。公司已建立完善的研发体系，拥有电气研究院、智能科技研究院、上海鼎格等研发平台以及各有关部门下设的研发组。截至 2019 年 12 月 31 日，公司研发人员达 301 人，占公司总人数 17.16%，专业领域涵盖产品研发、设计、工艺、试验、质量控制以及制造模式转型升级等方面。公司每年投入大量经费进行新技术、新产品、新工艺及信息化、数字化的研发工作，通过持续投入不断加强核心技术、产品、制造模式的研发力度，并对研发成果申请发明专利等知识产权保护。报告期各期，公司研发费用持续增加，分别为 9,541.24 万元、9,595.47 万元、10,146.09 万元。

公司在与上海交通大学合作已形成研发成果的直流配电变压器预研项目中，公司主要负责基于上海交通大学开发的一种系统控制专利技术，针对江苏直流配电网

示范项目要求，研究一种直流配电变压器技术方案；上海交通大学主要负责提供直流配网用模块化多电平 DC-DC 变换器技术方案、主参数设计和仿真分析。合作研发项目的研发成果未形成产品，不涉及公司拥有的核心技术或专利。

综上，公司具备独立、可持续的研发能力。

问题11. 关于子公司

问题11.1

根据招股说明书、首轮问询问题4的回复及律师工作报告，为应对中美贸易摩擦，JST USA自2019年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产再销售至美国，干式变压器产品中后段年生产能力为100万kVA。发行人境外下属公司金盘美国有1个佛罗里达厂区改造在建工程项目。Jinpan Realty 于 2019 年注销。上海东典国际贸易有限公司于 2018 年 11 月 3 日办完注销手续。上海环毓实业有限公司于 2018 年 7 月 11 日办完注销手续。

请发行人提供报告期内 JST USA 的审计报告。

请发行人说明：（1）Shelter 模式的具体情况及其合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）Shelter 模式与发行人正常生产模式的异同，2019年开始采用相关模式的具体原因，结合相关模式、主要财务数据，具体分析JST USA亏损的原因；（3）结合佛罗里达厂区改造在建工程项目情况，说明在墨西哥的Shelter模式日后是否发生变化；（4）Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司报告期内的主要财务数据，注销的原因。

金榜国际持有JST USA20%股权，请相关中介机构对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题8的规定核查并发表意见。

请发行人说明：JST USA收入及成本构成情况，通过Shelter模式生产及相关采购、销售情况，Shelter模式是否对发行人未来的经营模式产生重大影响。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内 JST USA 的审计报告

公司已提供2017-2019年JST USA审计报告，详见本次申报文件“8-4-7 发行人境外子公司JST USA审计报告”。

二、Shelter 模式的具体情况及其合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，

是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）墨西哥Shelter模式的具体情况及其合规性

1、墨西哥Shelter模式的具体情况

根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，墨西哥Shelter模式的具体情况如下：

（1）墨西哥为促进贸易和经济发展，于2006年11月1日起实施《促进制造业、保税加工及出口服务业法》（以下简称“IMMEX计划”）；IMMEX计划旨在促进墨西哥制造业，允许临时进口免税的适用于对外贸易的产品和机器设备，进行加工、修理、装配后再从墨西哥出口。

（2）Shelter模式为IMMEX计划下的一种模式，墨西哥允许境外公司提供技术、生产管理、机器设备以及原材料等在拥有IMMEX许可证书的墨西哥本地公司（以下简称“Shelter服务商”）进行装配或生产，即允许境外公司在墨西哥不设法律实体的情况下，通过与Shelter服务商合作在墨西哥进行生产，该Shelter服务商负责产品清关及在墨西哥的其他运营部分。

（3）在Shelter模式中，境外公司主要负责提供生产所需的技术和材料，墨西哥Shelter服务商主要负责提供厂房、法律实体及人工，使未在墨西哥设立公司的境外公司也可在墨西哥进行生产，双方共同负责即将开展的加工出口业务。

（4）根据《墨西哥杂项税收决议》第3.20.6条的规定，境外公司通过与Shelter服务商合作在墨西哥进行加工出口业务，相当于通过Shelter服务商履行了墨西哥的纳税义务，因此Shelter模式已在墨西哥财政框架内得到有效监管。

2、墨西哥Shelter模式的合规性

根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，Shelter模式在墨西哥是合法合规的，受墨西哥相关法律法规的保护。

（二）公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产的具体情况及其合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产的具体情况

公司子公司JST USA与墨西哥Shelter服务商Sonitronics, S de RL de CV（以下简称“Sonitronics”）签署合作协议（以下简称“合作协议”），双方约定根据墨西哥IMMEX相关法律法规在墨西哥索诺拉州诺加莱斯市共同开展加工出口业务。自2019年5月起JST USA与Sonitronics正式开展合作，在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压

器的中后段生产。

(1) Shelter服务商基本情况

Sonitronies是在墨西哥索诺拉州诺加莱斯市合法设立并有效存续的公司，主要为境外公司在墨西哥进行加工出口业务提供Shelter服务，拥有墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书，有效持有墨西哥和索诺拉州及其行政机构要求的所有墨西哥海关许可、环保许可及相关授权、注册、执照和其他政府文件等提供Shelter服务所必须的资质。

Sonitronies的母公司为美国公司Maquila International, Inc.（以下简称“Collectron”）。Collectron是在美国亚利桑那州合法设立并有效存续的公司，主要通过其在墨西哥的Shelter服务子公司为境外公司在墨西哥提供清关、厂房、环保、人力资源、行政事务等Shelter服务。根据保荐机构及发行人律师网络查询及对Collectron相关负责人的访谈，Collectron自1969年以来已通过其在墨西哥的Shelter服务子公司，为225家境外公司在墨西哥启动并运营其加工出口业务，客户包括Advanex, Samsonite, Chamberlain, Arrow, Carlisle, MKS Instrument等美国上市公司或知名企业。

(2) 合作具体情况

根据合作协议，JST USA与Sonitronies在墨西哥通过Shelter模式共同开展加工出口业务的具体情况如下：

1) JST USA主要权利和义务

①JST USA及其授权代表全面负责合作工厂的生产和运营，包括但不限于货物收发、产品质量控制、生产和运营效率以及所有行政管理和财务决策等。

②JST USA负责采购和提供合作工厂生产和运营所需的所有生产设备、办公设备、原材料、包装材料等，以上设备和存货的所有权归属于JST USA。

③合作工厂所有产品的生产应根据JST USA的规则、标准、方法、工艺和体系，使用JST USA提供的工具、机器设备、原材料等进行生产、运输和接收。

④JST USA应向Sonitronies支付相关费用，包括Sonitronies应收取的Shelter服务费，按照合作工厂员工人数、工作时长和一定的费率计算；Sonitronies应收取的环保文件服务费，按照每月固定金额收取；Sonitronies垫付的厂房租赁费用；以及Sonitronies为履行其在合作协议项下义务而产生的其他成本、费用及税费。

2) Sonitronies主要权利和义务

①经JST USA批准，Sonitronics作为承租方在墨西哥索诺拉州诺加莱斯市向第三方租赁厂房进行生产，并由Sonitronics垫付厂房租赁费用。

②Sonitronics代表JST USA为其招聘合作工厂生产运营所需员工，JST USA有权审查员工的背景和工作经验以及对应聘人员进行面试，以确定其适格性；Sonitronics作为雇主招聘上述员工、与其签署劳动合同并向其支付劳动报酬。

③Sonitronics负责根据墨西哥和索诺拉州相关法律法规及相关机构要求，编制和提供与合作协议约定的运营业务有关的所有纳税申报表、备案和其他文件。

④Sonitronics负责编制所需清关文件，并获得美国和墨西哥海关当局的批准，以获取授权美国和墨西哥跨境运输；处理所有墨西哥海关文件及其他合理要求的事项，以按照墨西哥海关相关要求和规则进行运输。

⑤Sonitronics应根据墨西哥法律法规确保JST USA在墨西哥和索诺拉州及其行政机构的合法合规性，且不得故意违反墨西哥相关法律法规。Sonitronics应及时遵守墨西哥适用于任何实体（包括但不限于IMMEX计划下的经营实体）的所有法律法规。

⑥Sonitronics所提供的服务应始终遵守墨西哥所有适用的法律法规，以及JST USA提供的符合合作协议约定的所有规则、法规、标准、行为准则、政策、工艺和程序。

3) 双方保密责任

JST USA和Sonitronics同意在合作协议期限内和结束之后，除因履行各自在合作协议项下的职责所需以及专门指定对外公布的信息以外，一方对另一方的所有业务或运营信息、流程、文件和材料应严格保密。

2、公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产的合规性，是否存在被境外主管部门处罚的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，关于JST USA与墨西哥Shelter服务商Sonitronics合作在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压器中后段生产的合法合规情况如下：

(1) Sonitronics成立于墨西哥索诺拉州，拥有根据 IMMEX 计划在墨西哥提供Shelter服务的所有必需证书和资质。

(2) Sonitronics为JST USA提供Shelter服务，以及JST USA 根据合作协议及IMMEX 计划在墨西哥进口原材料加工成产品并出口，均符合墨西哥法律法规。

(3) JST USA在墨西哥通过Shelter模式进口原材料加工成产品并出口，除符合

IMMEX计划相关要求外，无需取得额外的政府许可或资格证书。JST USA通过与Sonitronics合作已遵守墨西哥法律法规，在生产经营、税收、环保、劳动保护、就业及医疗保险、海关、知识产权等方面，未违反或受任何墨西哥适用法律的限制。

(4) JST USA和Sonitronics就合作协议约定已遵守IMMEX计划相关要求，以及任何其他适用的墨西哥法律法规，任何一方均未收到任何违反IMMEX计划相关要求或墨西哥税收、环保、劳动保护、海关及知识产权等相关法律法规的书面通知。

(5) JST USA或Sonitronics就合作协议约定根据 IMMEX计划在墨西哥开展业务，不存在未决或潜在重大诉讼、仲裁或其他政府法律诉讼。在JST USA与Sonitronics之间的Shelter合作方面，对于JST USA或Sonitronics不存在潜在政府风险。

(6) 根据墨西哥法律法规，JST USA与Sonitronics之间签署的合作协议是真实、有效的，合作协议条款未违反IMMEX计划相关的墨西哥任何适用法律法规。JST USA与Sonitronics之间从未收到对方根据合作协议发出的违约或争议通知。

综上，公司子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产符合墨西哥相关法律法规，不存在被境外主管部门处罚的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、Shelter模式与发行人正常生产模式的异同，2019年开始采用相关模式的具体原因，结合相关模式、主要财务数据，具体分析 JST USA 亏损的原因

(一) Shelter 模式与正常生产模式的异同

项目	Shelter模式	正常生产模式
业务所在地区	墨西哥	中国
是否需在当地设立法律实体	否	是
生产经营资质	JST USA在墨西哥通过Shelter模式展开业务，除符合IMMEX计划相关要求外，无需取得额外的政府许可或资格证书；Shelter服务商拥有根据 IMMEX 计划在墨西哥提供Shelter服务的所有必需证书和资质。	公司根据我国法律法规需取得生产经营所必需的经营资质。
厂房	经JST USA批准，Shelter服务商作为承租方向第三方租赁厂房并垫付厂房租赁费用。该费用由JST USA向Shelter服务商支付。	公司自有或租赁厂房。
原材料、设备等	设备及原材料由JST USA采购或提供；同时可根据JST USA的需要，在墨西哥本地采购的部分辅助原材料由Shelter服务商在JST USA授权下采购，JST USA支付给Shelter服务商相关费用。	设备及原材料由公司采购。
员工	Shelter服务商代表JST USA在墨西哥为其招聘生产运营所需员工，需经JST USA审查及面试；Shelter服务商作为雇主招聘上述员	公司招聘员工、与其签署劳动合同并向其支付劳动报酬。

	工、与其签署劳动合同并向其支付劳动报酬。该费用由JST USA向Shelter服务商支付。	
生产和运营管理	JST USA全面负责生产和运营管理。	公司全面负责生产和运营管理。
产品销售	JST USA负责产品销售。	公司负责产品销售。
纳税申报及海关清关	Shelter服务商负责纳税申报及海关清关。	公司负责纳税申报及海关清关。
相关成本和费用	JST USA向Shelter服务商支付服务费和其代垫的厂房租赁费用、环保文件费用以及其为履行合作协议项下义务而支付的其他成本、费用及税费。	公司自行支付生产经营相关成本和费用，无需支付服务费。

(二) 公司2019年开始采用Shelter模式的具体原因

自2018年中美发生贸易摩擦以来，公司直接出口至美国的干式变压器、干式电抗器等产品陆续被美国加征25%关税；墨西哥为北美自由贸易协议（NAFTA）成员国，其出口产品至美国可享受关税优惠政策。因此，为降低中美贸易摩擦对公司直接出口美国业务的长期不利影响，JST USA自2019年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产并销售至美国。

此外，2019年JST USA开始筹备并办理墨西哥子公司设立的相关手续，但由于境外公司在墨西哥设立子公司手续繁杂且审批流程较长，同时受新冠疫情的影响，预计墨西哥子公司完成设立仍需一定时间。在墨西哥子公司设立及取得墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书（享受税收优惠：进口原材料在一定期限内加工成产品并从墨西哥出口无需缴纳增值税及关税）之前，JST USA通过与墨西哥Shelter服务商（拥有IMMEX Maquiladora Permit许可证书）合作在墨西哥进行干式变压器产品中后段生产并销售至美国，可较早享受相关税收优惠，节约税务成本。

(三) 结合相关模式、主要财务数据，具体分析 JST USA 亏损的原因

报告期内，JST USA 主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
营业收入	20,408.12	9,433.87	15,664.98
营业成本	19,042.35	7,230.35	13,160.32
毛利	1,365.77	2,203.52	2,504.66
期间费用及其他	3,277.69	2,046.70	2,234.94
投资收益	1,191.50	27.87	-
利润总额	-720.42	184.70	268.30
净利润	-905.93	157.90	123.17

2019年JST USA亏损的主要原因如下：（1）自2019年5月起JST USA在墨西

哥通过 Shelter 模式进行干式变压器产品中后段的生产，由于与 Shelter 服务商合作工厂前期筹备生产的相关支出（包括人工、租赁费及租赁厂房改造费用等）较高，且为小批量生产，原材料采购成本相对较高，生产人员操作经验不足损耗较多物料，导致产品相对国内生产的单位成本较高及毛利率较低；（2）2019 年 JST USA 因销售收入大幅提升导致销售费用增加，以及应收账款相应增加而计提的坏账准备增加，此外办公经营场所搬迁至佛罗里达州对随迁员工进行补偿。

随着 2020 年 JST USA 与 Shelter 服务商的墨西哥合作工厂新增较多管理人员和技术人员，生产运营能力不断增强，且实现大批量生产，产品单位成本较 2019 年有所下降及毛利率有所提升，预计 2020 年 JST USA 经营业绩较 2019 年大幅改善，将实现扭亏为盈。

四、结合佛罗里达厂区改造在建工程项目情况，说明在墨西哥的 Shelter 模式日后是否发生变化

JST USA 于 2019 年 10 月在佛罗里达州设立子公司 Real Estate 并购买厂房及土地，于 2019 年 12 月搬迁至佛罗里达州及进行佛罗里达厂区的装修改造，预计 2020 年 12 月完成佛罗里达厂区改造。由于开关柜系列产品体积较大、不适合长距离运输，公司为更好开拓美国市场业务，计划佛罗里达厂区改造完成后，主要用于 JST USA 办公经营，以及开关柜系列产品的研发，根据美国客户需求完成开关柜系列产品开发之后，JST USA 将筹划在佛罗里达厂区进行开关柜系列产品的生产。JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式主要进行干式变压器产品的中后段生产。因此，公司在墨西哥通过 Shelter 模式生产不会因佛罗里达厂区完成改造而发生变化。

五、Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司 和上海环毓实业有限公司报告期内的主要财务数据，注销的原因

（一）Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司报告期内的主要财务数据

1、Jinpan Realty Group, LLC 的主要财务数据

单位：万元

项目	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	已注销，不适用	184.63	189.49
净资产	已注销，不适用	18.94	15.37
营业收入	62.05	21.60	21.60
净利润	929.88[注]	3.57	3.52

注：Jinpan Realty 2019年净利润为注销前出售房产及土地收益。

2、上海东典国际贸易有限公司的主要财务数据

单位：万元

项目	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	已注销，不适用	已注销，不适用	224.65
净资产	已注销，不适用	已注销，不适用	210.57
营业收入	已注销，不适用	-	60.26
净利润	已注销，不适用	0.11	13.44

3、上海环毓实业有限公司的主要财务数据

单位：万元

项目	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	已注销，不适用	已注销，不适用	97.60
净资产	已注销，不适用	已注销，不适用	97.60
营业收入	已注销，不适用	-	-
净利润	已注销，不适用	-0.45	-1.58

(二) Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司注销的原因

报告期内，公司子公司Jinpan Realty Group, LLC、上海东典国际贸易有限公司和上海环毓实业有限公司注销的原因如下：

子公司	注销前经营情况	注销原因
Jinpan Realty	持有房产及土地，出租给JST USA	JST USA设立Jinpan Realty系为持有境外经营用房产及土地；2019年Jinpan Realty出售所持房产及土地，JST USA搬迁至佛罗里达州，故注销Jinpan Realty。
上海东典	无实际经营业务	简化公司管理
上海环毓	无实际经营业务	简化公司管理

六、金榜国际持有JST USA20%股权，请相关中介机构对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题8的规定核查并发表意见

金榜国际为发行人实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的公司。2017年5月至今，发行人子公司金盘香港持有JST USA的80%股份，金榜国际持有JST USA的20%股份。因此，发行人存在与实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的金榜国际共同持有JST USA股份的情况。相关中介机构已对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》问题8的规定核查如下：

(一) 发行人应当披露相关公司的基本情况，包括但不限于公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构、最近一年又一期主要财务数据及简要

历史沿革。

1、JST USA的公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构及简要历史沿革

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司”之“（三）间接控股子公司”补充披露如下：

“2、JST USA

成立时间	1998年1月30日
实际发行股本	100股
注册地和主要生产经营地	30 Skyline Drive, Lake Mary, Florida 32746
主营业务及其与公司主营业务关系	主要负责公司产品的境外销售，2019年5月开始在墨西哥以 Shelter 模式进行干式变压器产品中后段的生产
股东构成及控制情况	金盘香港持股 80%，金榜国际持股 20%（注）

注：根据2020年8月金榜国际及YUQING JING（靖宇清）出具的《关于放弃持有JST Power Equipment, Inc. 股份的收益权及表决权的声明与承诺》，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有JST USA 20%股份对应的收益权及表决权。

（1）JST USA 简要历史沿革

1) 1998年1月，JST USA 成立

1998年1月30日，Jinpan International (U.S.A.), Ltd.（已更名为 JST Power Equipment, Inc.，简称“JST USA”）在美国注册设立。1998年2月18日，JST USA 向金榜国际发行了100股无面值股票。

设立时，JST USA 的股权结构如下：

股东名称	股数（股）	股权比例
金榜国际	100	100%
合计	100	100%

2) 2017年5月，JST USA 第一次股权转让

2017年5月15日，JST USA 作出股东会决议，同意金榜国际将其持有的 JST USA 80 股股份（对应股份总数的 80%）以 1 美元的价格转让给金盘香港，金榜国际继续持有 JST USA 20 股股份（对应股份总数的 20%）。同日，金榜国际与金盘香港签署股权转让协议。

本次股权转让后，JST USA 的股权结构如下：

股东名称	股数（股）	股权比例
金盘香港	80	80%
金榜国际	20	20%

股东名称	股数（股）	股权比例
合计	100	100%

(2) 公司与JST USA的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与公司主营业务之间的关系

.....

3、Real Estate

成立时间	2019年10月7日
实际发行股本	100股
注册地和主要生产经营地	30 Skyline Drive, Lake Mary, Florida 32746
主营业务及其与公司主营业务的关系	持有公司境外经营用土地和房产
股东构成及控制情况	JST USA 持股 100%

注：Real Estate自成立以来未发生股权变更。”

2、JST USA的最近一年主要财务数据

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司”之“（五）控股子公司、参股公司财务状况”补充披露如下：

“（五）控股子公司、参股公司财务状况

单位：万元

公司名称	2019-12-31/2019年度			
	总资产	净资产	营业收入	净利润
桂林君泰福	62,215.75	21,527.07	77,760.32	4,271.01
金盘上海	53,711.51	35,661.74	39,523.64	7,336.19
金盘中国	28,349.64	27,711.70	2,817.00	1,600.84
武汉金盘智能	9,638.50	9,268.12	-	-110.98
智能科技研究院	3,942.85	3,768.86	567.75	221.72
金盘香港	15,720.37	1,669.95	21,090.44	551.02
上海鼎格	2,092.84	1,494.36	1,219.10	465.12
电气研究院	3,666.42	3,199.33	1,012.92	148.56
海南金盘电气	-	-	-	-
武汉金盘	4,501.77	4,437.61	481.77	250.46
JST USA	22,897.84	826.46	20,408.12	-905.93
Real Estate	2,717.87	-19.76	6.22	-19.53
上海上飞	28,154.11	7,906.78	17,626.34	1,200.94

注：除上海上飞之外，其余子公司的财务数据经中汇会计师事务所审计。”

(二) 中介机构应当核查发行人与上述主体共同设立公司的背景、原因和必要性，说明发行人出资是否合法合规、出资价格是否公允。

1、发行人与金榜国际共同持有JST USA股份的背景

发行人于2017年4月完成拆除红筹架构涉及的股权结构调整，并于2017年5月

作出股东会决议，同意其子公司金盘香港于以1美元的价格受让金榜国际持有的JST USA的80%股份，金榜国际继续持有JST USA的20%股份。

2、发行人与金榜国际共同持有JST USA股份的原因及必要性

发行人仅收购JST USA的80%股份，金榜国际继续持有JST USA的20%股份的主要原因为：金榜国际曾为发行人母公司，于1998年在美国上市，在发行人拆除红筹架构之前，主要负责发行人产品的境外销售，在国际市场具有优质的客户资源及品牌信用度；发行人红筹架构拆除后，JST USA主要负责发行人产品的境外销售，金榜国际不再进行实质经营，为确保金榜国际已拓展境外优质客户资源平稳转移至JST USA，因此，金榜国际继续持有JST USA的20%股份。

3、金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权

2020年8月5日，金榜国际及YUQING JING（靖宇清）就金榜国际放弃持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权出具声明与承诺，主要内容如下：

（1）金榜国际放弃持有JST USA股份对应享有的截至2019年12月31日JST USA全部滚存未分配利润

自2020年8月5日起，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA的20%股份对应享有的截至2019年12月31日JST USA全部滚存未分配利润的权益；该等权益全部由金盘香港享有。

（2）金榜国际放弃持有JST USA股份对应的收益权及表决权

①自2020年1月1日起，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA的20%股份对应的收益权，该等股份的收益权全部由金盘香港享有。

②自2020年8月5日起，金榜国际无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA的20%股份对应的表决权，亦不委托任何其他主体行使该等股份的表决权，该等股份的表决权全部由金盘香港享有。

（3）自2020年8月5日起，如因股份转让、司法处置等事宜导致金榜国际持有JST USA股份数量减少的，就金榜国际剩余持有的JST USA股份，金榜国际将继续无条件且不可撤销的放弃持有的JST USA股份对应的收益权及表决权。

（4）自2020年8月5日起，相关法律法规、规范性文件规定金榜国际作为放弃收益权及表决权JST USA股份的所有权人需要履行的信息披露等义务仍由金榜国际承担并履行。

根据上述声明与承诺，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权

及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。

综上，发行人与金榜国际为同一控制下企业，发行人子公司金盘香港收购JST USA的80%股份的价格合理；为确保金榜国际已拓展境外优质客户资源平稳转移至JST USA，金榜国际继续持有JST USA的20%股份；前述事项均经发行人股东会以及JST USA股东会审议通过。此外，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。因此，发行人与金榜国际共同持有JST USA股份具有一定的必要性，且合法合规、收购价格合理。

（三）如发行人与共同设立的公司存在业务或资金往来的，还应当披露相关交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系。中介机构应当核查相关交易的真实性、合法性、必要性、合理性及公允性，是否存在损害发行人利益的行为。

1、相关交易的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与发行人主营业务之间的关系

报告期内，JST USA为发行人控股子公司，主要负责发行人产品的境外销售，因此与发行人存在业务和资金往来。发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人控股子公司、参股公司”之“（三）间接控股子公司”之“2、JST USA”补充披露如下：

“（2）公司与JST USA的交易内容、交易金额、交易背景以及相关交易与公司主营业务之间的关系

1) 报告期内公司与JST USA的交易内容、交易金额

交易类型	销售方	采购方	交易内容	交易金额（万元）		
				2019 年度	2018 年度	2017 年度
内部产品 购销	金盘科技	JST USA	干式变压器、干式电抗器等	5,043.54	4,112.98	11,118.84
	金盘上海	JST USA	干式变压器、干式电抗器等	6,131.55	3,259.95	1,916.33
	小计			11,175.09	7,372.93	13,035.17
销售佣金	JST USA	金盘香港	销售佣金	1,240.75	1,043.03	77.05
半成品及 材料内部 购销	金盘科技	JST USA	干式变压器 半成品	4,572.12	-	-
	JST USA	金盘科技	原材料-电气 元器件	15.17	-	-

生产设备 内部调拨	金盘科技	JST USA	生产设备	249.96	-	-
--------------	------	---------	------	--------	---	---

2) 报告期内公司与JST USA交易背景以及相关交易与公司主营业务之间的关系

①公司及子公司金盘上海向JST USA销售产品情况

报告期各期，公司及子公司金盘上海合计向JST USA销售干式变压器、干式电抗器等产品收入分别为13,035.17万元、7,372.93万元和11,175.09万元。

公司在境外主要销售干式变压器、干式电抗器等产品，境外市场的客户开拓及维护主要由美国子公司JST USA负责。在2019年5月之前，JST USA承接境外客户订单后，均由公司境内生产基地安排生产及供货；自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产，JST USA承接的境外客户订单中，部分订单由JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产及供货，其余订单仍由公司境内生产基地安排生产及供货。

综上，JST USA为公司负责产品境外销售的主要平台，部分境外客户直接与JST USA签署订单或合同，由公司及子公司金盘上海在境内生产并向JST USA供货，上述交易具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

②金盘香港向JST USA支付销售佣金情况

报告期内，金盘香港委托JST USA营销相关产品，报告期各期金盘香港分别向JST USA结算销售佣金77.05万元、1,043.03万元和1,240.75万元。

公司境外市场的客户开拓及维护主要由美国子公司JST USA负责，JST USA承接的部分境外客户与金盘香港签署订单或合同。金盘香港于2017年4月设立，作为公司部分境外销售业务的承接主体，报告期内金盘香港未雇用销售人员，因此与JST USA签署《经纪佣金合同》，委托JST USA营销公司相关产品并向其支付销售佣金。

综上，上述交易具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

③公司与JST USA之间半成品及材料购销情况

2019年，公司向JST USA销售干式变压器半成品4,572.12万元；公司向JST USA采购电气元器件原材料15.17元。

自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产，JST USA在墨西哥生产所需的半成品主要向公司采购，交易具有必要性。此外，2019年公司因生产需要通过JST USA在美国采购了部分型号的电气元器件原材料，交易金额较小。

综上，上述交易具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

④公司向JST USA销售生产设备情况

2019年，公司向JST USA销售生产设备249.96万元。

自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产，因此公司将一条硅钢剪切生产线及部分检测设备销售给JST USA，以满足JST USA在墨西哥生产需要。

综上，上述交易有助于优化集团内部资源配置，具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关。

3) 报告期内公司与JST USA之间的往来余额

①JST USA应收公司款项

单位：万元

项目名称	对方名称	2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	金盘香港	263.65	-	538.90	-	88.27	-
	金盘科技	39.57	-	-	-	-	-
	小计	303.22	-	538.90	-	88.27	-

注：上述往来余额系发行人合并报表范围内的内部往来，因此均不涉及坏账准备计提。

②JST USA应付公司款项

单位：万元

项目名称	对方名称	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应付账款	金盘香港	-	-	74.67
	金盘科技	6,868.82	3,403.27	4,117.19
	金盘上海	6,115.62	2,931.85	535.66
	小计	12,984.44	6,335.11	4,727.52
其他应付款	金盘香港	7,873.65	-	-

注：截至2019年12月31日JST USA对金盘香港的其他应付款余额系合并范围内资金调拨形成。”

2、发行人与JST USA相关交易的真实性、合法性、必要性、合理性及公允性，是否存在损害发行人利益的行为

基于以上情况，JST USA为发行人控股子公司，主要负责发行人境外市场的客户开拓及维护，是发行人负责境外销售的主要平台；此外，为应对中美贸易摩擦，自2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式进行部分干式变压器产品中后段的生产。报告期内，发行人与JST USA之间的交易系合并范围内母子公司的交易，主要包括发行人（含子公司）向其销售干式变压器和干式电抗器等产品，向其销售干式变压器半成品，向其销售部分生产设备，以及向其支付销售佣金等。

此外，根据金榜国际及YUQING JING（靖宇清）出具的上述声明与承诺，金榜

国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。

综上，发行人（含子公司）与JST USA的相关交易是真实、合法的，具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关，具有必要性，不存在损害发行人利益的行为。

（四）如公司共同投资方为董事、高级管理人员及其近亲属，中介机构应核查说明公司是否符合《公司法》第148条规定，即董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务。

《公司法》第148条规定：“董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务”。

发行人已于2017年5月作出股东会决议，同意其子公司金盘香港于以1美元的价格受让金榜国际持有的JST USA的80%股份，金榜国际继续持有JST USA的20%股份。此外，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。

综上，发行人与实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的金榜国际共同持有JST USA股份的相关事项已经发行人股东会审议通过，且发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权，不存在损害发行人利益的情形，符合《公司法》第148条的规定。

七、JST USA收入及成本构成情况，通过Shelter模式生产及相关采购、销售情况，Shelter模式是否对发行人未来的经营模式产生重大影响。

（一）JST USA 收入构成情况

报告期内，公司子公司JST USA的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
JST USA从公司境内基地进口产品再进行境外销售	12,936.39	63.39%	8,390.84	88.94%	15,587.93	99.51%
JST USA在墨西哥以Shelter模式生产产品再进行境外销售	5,976.96	29.29%	-	0.00%	-	0.00%

为金盘香港提供产品营销服务	1,240.75	6.08%	1,043.03	11.06%	77.05	0.49%
材料销售	254.02	1.24%	-	0.00%	-	0.00%
合计	20,408.12	100.00%	9,433.87	100.00%	15,664.98	100.00%

报告期各期 JST USA 收入分别为 15,664.98 万元、9,433.87 万元、20,408.12 万元，主要来源于从公司及子公司金盘上海采购产品再对境外客户进行销售，2018 年 JST USA 收入较 2017 年大幅下降的原因为：2018 年 JST USA 承接的境外客户订单主要由金盘香港作为签约主体。自 2019 年 5 月起 JST USA 在墨西哥以 Shelter 模式生产产品再对境外客户进行销售，相关收入 5,976.96 万元，均为对维斯塔斯（VESTAS）销售干式变压器产品的收入。

报告期内，JST USA 前五大客户收入金额及占比情况如下：

年份	排名	客户名称	收入金额（万元）	占比
2019 年度	1	通用电气（GE）	10,574.21	51.81%
	2	维斯塔斯	5,998.95	29.39%
	3	金盘香港	1,240.75	6.08%
	4	西门子（SIEMENS）	544.91	2.67%
	5	Shepherd Electric Supply	444.34	2.18%
		合计	18,803.17	92.14%
2018 年度	1	通用电气（GE）	6,045.62	64.08%
	2	金盘香港	1,043.03	11.06%
	3	西门子（SIEMENS）	673.10	7.13%
	4	Primetals Technologies USA LLC	469.98	4.98%
	5	Prime Engineering Ltd.	336.66	3.57%
		合计	8,568.39	90.83%
2017 年度	1	通用电气（GE）	13,055.69	83.34%
	2	Dominion Electric Arlington	553.89	3.54%
	3	Cooper Electric Supplu Co.	442.74	2.83%
	4	施耐德（Schneider）	242.09	1.55%
	5	Switchgea solution ltd	184.56	1.18%
		合计	14,478.98	92.43%

（二）JST USA 采购情况

报告期内，JST USA 采购产品、半成品及原材料的金额及构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年度		2018年度		2017年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
JST USA 从公司境内基地进口产品	11,175.09	59.65%	7,372.93	100.00%	13,035.17	100.00%
Shelter 模式生产采购半成品、原材料	7,558.74	40.35%	-	-	-	-
其中：外部采购原材料	2,986.62	15.94%	-	-	-	-

向公司境内基地 采购半成品	4,572.12	24.41%	-	-	-	-
合计	18,733.83	100.00%	7,372.93	100.00%	13,035.17	100.00%

（三）Shelter 模式生产情况

JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行生产，主要通过向墨西哥 Shelter 服务商合作，Shelter 服务商负责提供厂房及生产人员等（JST USA 向其支付相关费用），JST USA 负责合作工厂的生产和运营，包括采购主要原材料、设备等，并安排管理人员进行货物收发及产品质量控制，所有产品应根据 JST USA 的具体要求等进行生产，存货及设备的所有权归属于 JST USA。

2019 年，JST USA 以 Shelter 模式进行生产相关成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	
	金额	占比
直接材料	6,070.24	83.65%
其中：外部采购原材料	2,426.85	33.44%
向公司境内基地采购半成品	3,643.39	50.21%
直接人工	-	-
制造费用	1,186.10	16.35%
其中：Shelter 服务费（包括人工、机物料、租赁费、厂房改造费、水电气等相关费用）	959.99	13.23%
折旧与摊销	176.61	2.43%
其他	49.50	0.68%
Shelter 模式生产相关成本合计	7,256.34	100.00%

（四）Shelter 模式是否对发行人未来的经营模式产生重大影响

为降低中美贸易摩擦对公司直接出口美国业务的长期不利影响，JST USA 自 2019 年 5 月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过 Shelter 模式进行部分干式变压器产品的中后段生产并销售至美国。

JST USA 已于 2019 年开始筹备并办理墨西哥子公司设立的相关手续，由于境外公司在墨西哥设立子公司手续繁杂且审批流程较长，同时受新冠疫情的影响，预计墨西哥子公司完成设立仍需一定时间。

在墨西哥子公司设立及取得墨西哥经济部颁发的 IMMEX Maquiladora Permit 许可证书（享受税收优惠：进口原材料在一定期限内加工成产品并从墨西哥出口无需缴纳增值税及关税）之前，JST USA 通过与墨西哥 Shelter 服务商（拥有 IMMEX Maquiladora Permit 许可证书）合作在墨西哥进行干式变压器产品中后段生产并销售至美国，可较早享受相关税收优惠，节约税务成本。若未来 JST USA 在墨西哥的子公司

司设立完成并取得墨西哥经济部颁发的IMMEX Maquiladora Permit许可证书，则在墨西哥的生产主要由其墨西哥子公司进行，不再与Shelter模式服务商合作进行生产。

公司在墨西哥以 Shelter 模式生产的产品均销售至美国（收货地）。报告期各期公司销售至美国（收货地）的收入（包括 Shelter 模式生产相关收入）分别为 9,777.18 万元、10,610.11 万元和 17,320.18 万元，占外销收入的比例分别为 34.56%、28.13%和 40.32%，占主营业务收入的比例分别为 4.91%、4.91%和 7.83%。

综上，Shelter 模式不会对公司未来的经营模式产生重大影响。

八、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对以上事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人关于境外子公司经营情况的说明；
- 2、获取并查阅发行人与墨西哥Shelter服务商签署的合作协议；
- 3、访谈发行人高级管理人员、墨西哥Shelter服务商及合作工厂的相关负责人；
- 4、查阅发行人相关产品直接出口美国的相关关税资料；
- 5、查询墨西哥政府网站关于Shelter模式的介绍，以及墨西哥Shelter模式相关法律法规等；
- 6、获取并查阅墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具法律意见书；
- 7、视频查看发行人在墨西哥通过Shelter模式进行生产的办公场所、生产厂房及生产流程，并盘点其主要资产；
- 8、获取墨西哥Shelter服务商取得的相关许可及资质，查询其母公司官方网站；
- 9、获取并查阅报告期内JST USA审计报告及相关财务资料，访谈发行人财务总监，了解JST USA 2019年亏损的原因；
- 10、访谈发行人高级管理人员，了解发行人2019年开始采用Shelter模式的原因，佛罗里达厂区改造在建工程项目情况，了解发行人境外生产经营的规划及Shelter模式日后是否将发生变化；
- 11、访谈发行人的相关管理人员，了解Jinpan Realty、上海东典和上海环毓设立、注销的原因；获取并查阅Jinpan Realty原持有的房产及土地资料；获取并查阅Jinpan Realty、上海东典和上海环毓报告期内的财务报表等资料，了解其经营情况及报告期内的主要财务数据；查阅Jinpan Realty、上海东典和上海环毓的注销资料等；

12、获取并查阅JST USA 及其子公司Real Estate设立的相关资料；2017年5月JST USA的80%股份转让涉及的股权转让协议、发行人股东会决议、JST USA股东会决议等资料；

13、获取并查阅Bonicos & Wang, P.C.律师事务所出具的关于JST USA的法律意见书；

14、获取并查阅金榜国际及YUQING JING（靖宇清）就放弃持有JST USA股份对应的收益权及表决权出具的声明与承诺；

15、获取并查阅JST USA及其子公司Real Estate最近一年的财务报表；

16、获取并查阅发行人及其子公司与JST USA的交易明细、应收和应付等往来明细、大额交易合同或订单及相关单据；JST USA与主要客户的交易明细、大额交易合同或订单及相关单据；

17、访谈发行人高级管理人员，了解发行人收购JST USA股份定价情况，发行人与金榜国际共同持有JST USA股份的背景、原因、必要性，以及发行人及其子公司与JST USA的业务或资金往来等情况；

18、获取并查阅JST USA的收入明细、采购明细、成本明细，分析相关财务数据波动的原因、与JST USA业务模式的匹配性以及Shelter模式对发行人未来经营模式的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、发行人已说明墨西哥Shelter模式以及JST USA通过Shelter模式在墨西哥进行生产的具体情况；

2、根据墨西哥律师事务所Lic. Alfonso Garcia Gallegos出具的法律意见书，Shelter模式在墨西哥是合法合规的，受墨西哥相关法律法规的保护；发行人子公司JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行生产符合墨西哥相关法律法规，不存在被境外主管部门处罚的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

3、发行人已说明Shelter模式与正常生产模式的差异情况；

4、发行人2019年开始采用Shelter模式的具体原因为：为降低中美贸易摩擦对发行人直接出口美国业务的长期不利影响，JST USA自2019年5月起依据墨西哥相关法律法规，在墨西哥通过Shelter模式进行部分干式变压器产品的中后段生产并销售至美国；此外在JST USA墨西哥子公司完成设立及取得墨西哥经济部颁发的IMMEX

Maquiladora Permit许可证书之前，JST USA通过与墨西哥Shelter服务商合作在墨西哥进行干式变压器产品中后段生产并销售至美国，可较早享受相关税收优惠，节约税务成本。

5、2019年JST USA亏损的主要原因如下：（1）自2019年5月起JST USA在墨西哥通过Shelter模式进行干式变压器产品中后段的生产，由于与Shelter服务商合作工厂前期筹备生产的相关支出（包括人工、租赁费及租赁厂房改造费用等）较高，且为小批量生产，原材料采购成本相对较高，生产人员操作经验不足损耗较多物料，导致产品相对国内生产的单位成本较高及毛利率较低；（2）2019年JST USA因销售收入大幅提升导致销售费用增加，以及应收账款相应增加而计提的坏账准备增加，此外办公经营场所搬迁至佛罗里达州对随迁员工进行补偿。

6、发行人计划佛罗里达厂区改造完成后，主要用于JST USA办公经营，以及开关柜系列产品的研发，以及在美国进行开关柜系列产品的生产。JST USA在墨西哥通过Shelter模式主要进行干式变压器产品的中后段生产。因此，发行人在墨西哥通过Shelter模式生产不会因佛罗里达厂区完成改造而发生变化。

7、发行人已说明Jinpan Realty、上海东典和上海环毓报告期内的主要财务数据及注销原因，注销原因合理。

8、发行人已披露JST USA基本情况，包括公司名称、成立时间、注册资本、住所、经营范围、股权结构、最近一年又一期主要财务数据及简要历史沿革。

9、发行人与金榜国际为同一控制下企业，发行人子公司金盘香港收购JST USA的80%股份的价格合理；为确保金榜国际已拓展境外优质客户资源平稳转移至JST USA，金榜国际继续持有JST USA的20%股份；前述事项均经发行人股东会以及JST USA股东会审议通过。此外，金榜国际已放弃其持有JST USA的20%股份对应的收益权及表决权，发行人子公司金盘香港享有JST USA100%股份对应的收益权及表决权。因此，发行人与金榜国际共同持有JST USA股份具有一定的必要性，且合法合规、收购价格合理。

10、发行人（含子公司）与JST USA的相关交易是真实、合法的，具有合理真实的交易背景，与公司主营业务密切相关，具有必要性，不存在损害发行人利益的行为。

11、发行人与实际控制人YUQING JING（靖宇清）控制的金榜国际共同持有JST USA股份的相关事项已经发行人股东会审议通过，且发行人子公司金盘香港享有

JST USA100%股份对应的收益权及表决权，不存在损害发行人利益的情形，符合《公司法》第148条的规定。

12、发行人已说明JST USA收入及成本构成情况，通过Shelter模式生产及相关采购、销售情况；Shelter模式不会对发行人未来的经营模式产生重大影响。

问题11.2

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按适用税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。上海鼎格2019年收到“增值税即征即退返还”10.29万元。武汉研究院2019年度收到“增值税即征即退返还”38.96万元。

请发行人说明：（1）武汉研究院报告期内的主要财务数据，武汉研究院是否单独销售软件；（2）发行人软件是否均单独出售，报告期内发行人软件收入的构成，与增值税即征即退的勾稽关系。

请保荐机构、申报会计师、发行人律师对上述核查并发表明确意见。

【回复】

一、武汉金盘智能科技研究院有限公司报告期内的主要财务数据，是否单独销售软件

报告期内，武汉金盘智能科技研究院有限公司（以下简称“智能科技研究院”）的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
总资产	3,942.85	3,677.03	-
净资产	3,768.86	3,547.14	-
营业收入	567.75	173.28	-
净利润	221.72	47.14	-

智能科技研究院销售的软件产品系各类智能生产管理系统，主营业务收入均为单独销售软件产品。

二、发行人软件是否均单独出售，报告期内发行人软件收入的构成，与增值税即征即退的勾稽关系

1、软件收入的构成

报告期内，公司软件均为单独出售，不存在嵌套在计算机硬件、机器设备中并一

同销售的情形。报告期内，公司软件收入的构成如下：

单位：万元

公司	软件产品	2019年度	2018年度	2017年度
智能科技研究院	广陆智能工厂项目一期MES系统	128.45	-	-
	JST4D干式变压器智能设计系统	129.00	-	-
	JST智能供应链管理系统	66.00	-	-
	JST智能生产管理系统	144.50	-	-
	JST资产管理系统	-	46.55	-
	JST异常反馈系统	-	126.72	-
	小计	467.95	173.28	-
上海鼎格	鼎格鼎力智造执行平台DLIMS软件	417.66	-	-
	上海精测8/12寸兼容半导体膜厚测量设备控制软件	297.00	-	-
	鼎格鼎力智造执行平台DLIMS软件V2.0	157.92	-	-
	上海精测产品研发管理系统（PLM）软件	83.50	42.09	-
	长城汽车产品仿真数据管理（SDM）系统	66.00	-	-
	上汽通用Arbortest Editor	-	31.51	-
	其他	54.46	-	-
	小计	1,076.54	73.61	-

根据上表，智能科技研究院的软件业务目前主要为公司及子公司提供各类智能管理系统，除2019年度实现收入128.45万元的广陆智能工厂项目一期MES系统之外，其他形成的软件产品均系提供给公司及子公司内部使用。上海鼎格的软件业务系研制开发工业软件产品，目前主要应用于半导体、汽车制造等领域，并作为公司工业自动化与信息化融和解决方案的研发平台，加快推进公司自身制造模式的数字化转型升级以及布局工业软件业务。报告期内，上海鼎格的软件产品收入中，除2019年度实现收入157.92万元的鼎格鼎力智造执行平台DLIMS软件V2.0系销售给公司子公司金盘上海之外，其余均系对合并范围外主体的销售收入。

2、公司软件收入与增值税即征即退的勾稽关系

(1) 公司软件收入与申报增值税即征即退的软件收入差异情况如下：

单位：万元

公司	项目	2019年度	2018年度	2017年度
智能科技研究院	审定的软件收入	467.95	173.28	-
	减：不满足增值税即征即退政策的金额	-	-	-
	申报增值税即征即退的软件收入	467.95	173.28	-
	差异	-	-	-
上海鼎格	审定的软件收入	1,076.54	73.61	-
	减：不满足增值税即征即退政策的金额	972.52	73.61	-
	申报增值税即征即退的软件收入	104.02	-	-

差异	-	-	-
申报的增值税即征即退软件收入小计	571.97	173.28	-

根据上表，报告期内，公司软件收入减去不满足增值税即征即退政策的部分后与申报的增值税即征即退软件收入勾稽一致。

上表中，报告期各期上海鼎格不满足增值税即征即退政策的金额分别为0、73.61万元、972.52万元，主要原因为：根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号），增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按适用税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策；上海鼎格自2018年10月起纳入公司合并报表范围，2018年10-12月和2019年上海鼎格部分软件收入主要系在客户原有软件或从第三方购买成熟架构软件基础上二次开发后销售给客户形成的收入，不满足增值税即征即退政策的要求，因此予以扣除。

(2) 公司增值税即征即退计算过程如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
申报的增值税即征即退软件收入 (A)	571.97	173.28	-
增值税缴纳额 (B)	71.22	27.68	-
增值税退税额 (C=B-A*3%)	54.06	22.48	-
申报的增值税即征即退金额 (D)	54.06	22.48	-
差异 (E=C-D)	-	-	-

根据上表，增值税退税额测算金额与申报的增值税即征即退金额勾稽一致。报告期内，上海鼎格收到“增值税即征即退返还”10.29万元，智能科技研究院收到“增值税即征即退返还”38.96万元，合计49.25万元，截至2020年6月末公司尚未收到其余增值税即征即退返还款27.29万元，主要系受新冠肺炎疫情影响，相关手续尚未办理完成所致。

综上，报告期内，智能科技研究院主要向公司及子公司提供各类智能生产管理应用软件，软件收入构成均系单独软件销售，与增值税即征即退的勾稽一致；上海鼎格主要对外销售工业软件产品，软件收入的构成主要为二次开发的软件收入，扣除不满足增值税即征即退政策的金额后，与增值税即征即退的勾稽一致。

三、问题11.2中介机构核查情况

(一) 核查过程

针对以上事项，保荐机构、申报会计师及发行人律师就上述事项执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的完税证明、增值税纳税申报表，结合账面软件收入，核查软件增值税即征即退款的准确性；

2、检查发行人实际收到退税的银行回单及记账凭证，核实账面记录是否准确、账务处理是否符合企业会计准则的规定；

3、查阅《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

发行人已说明报告期内智能科技有限公司的主要财务数据、报告期内发行人软件收入的构成；报告期内，智能科技有限公司及发行人的软件均为单独出售，发行人扣除不满足增值税即征即退政策要求后的软件收入与增值税即征即退金额勾稽一致。

问题12. 关于股份支付

2017年4月，金盘有限注册资本由3,959.93万美元增加至3,991.20万美元，新增注册资本由浦江投资认缴，6.97元/注册资本。2018年6月，金盘科技注册资本由36,900万元增加至38,313万元，新增注册资本由绿能投资、亭林投资认缴，5.56元/股。

2017年4月，金榜国际将持有的有限公司32.61%的股权以4,049.86万美元的价格转让给Forebright Smart，3.65元/注册资本。2017年5月，Forebright Smart将其持有金盘有限的143.6632万美元出资额转让给Forever Corporate，6.97元/注册资本。

请发行人说明：（1）详细分析2017年4月增资，2017年5月股权转让，2018年6月增资定价公允的依据，相关增资或股权转让是否构成股份支付；（2）2017年4月股权转让的价格低于同期增资或股权转让价格的原因，是否构成股份支付；（3）历次持股平台股权转让的具体情况以及是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）详细分析2017年4月增资，2017年5月股权转让，2018年6月增资定价公允的依据，相关增资或股权转让是否构成股份支付；

1、2017年4月增资定价公允的依据

2017年4月浦江投资对公司增资金额为1,500万元，增资价格为6.97元/注册资本，投前估值为19亿元，投后估值为19.15亿元，相当于2018年扣非后归母净利润1.66亿元的11.54倍，即本次增资估值对应次年扣非后归母净利润的市盈率为11.54倍。浦江投资为独立第三方投资机构，其基于公司未来良好的发展预期，经与公司协商一致确定本次交易的估值。

报告期内，上市公司收购电气机械和器材制造业标的公司案例情况如下：

上市公司简称	标的公司	交易事项	过户完成公告时间	预案公告次年预计市盈率（倍）
泰永长征	重庆源通	泰永长征收购重庆源通65%股权	2019年5月	10.41
白云电器	桂林电容	白云电器收购桂林电容80.38%股权	2018年2月	10.92
红相股份	银川卧龙	红相股份收购银川卧龙100%股权	2017年9月	13.00
平均市盈率				11.44

综上，2017年4月浦江投资增资公司的定价公允。

2、2017年5月股权转让定价公允的依据

2017年5月Forebright Smart将其持有的公司3.5995%股权以1,000万美元转让给Forever Corporate，转让价格为6.97元/注册资本，按照公司2017年4月增资后的估值19.15亿元定价，相当于2018年扣非归母净利润1.66亿元的11.54倍，即本次转让定价对应次年扣非后归母净利润的市盈率为11.54倍。Forever Corporate为独立第三方投资机构，其基于公司未来良好的发展预期，经与Forebright Smart协商一致确定本次交易的估值。

综上，2017年5月Forebright Smart将其持有的公司3.5995%股权转让给Forever Corporate的定价公允。

3、2018年6月增资定价公允的依据

2018年6月绿能投资和亭林投资对公司增资金额分别为4,850万元和3,000万元，增资价格为5.56元/股，投前估值为20.5亿元，投后估值为21.285亿元，相当于2019年扣非后归母净利润1.79亿元的11.89倍，即本次增资估值对应次年扣非后归母净利润的市盈率为11.89倍。绿能投资、亭林投资为独立第三方投资机构，其基于公司未来良好的发展预期，经与公司协商一致确定本次交易的估值。

综上，2018年6月绿能投资和亭林投资增资公司的定价公允。

4、相关增资或股权转让是否构成股份支付

基于以上情况，相关增资或股权转让涉及的投资机构均为独立第三方，交易定价均基于其对公司未来良好的发展预期，与公司协商一致确定，定价公允，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。

（二）2017年4月股权转让的价格低于同期增资或股权转让价格的原因，是否构成股份支付；

2017年4月金榜国际将持有的公司32.61%股权以4,049.86万美元的价格转让给Forebright Smart，转让价格为3.65元/注册资本，低于同期增资或股权转让价格，主要原因为：为拆除公司红筹架构，2017年4月Forebright Smart将通过BVI公司FNOF、金榜国际间接持有的全部公司股权平移至其名下，即金榜国际将其持有的部分公司股权转让给Forebright Smart，金榜国际将相关股权转让收入扣除应缴纳的所得税之后全部汇给FNOF，同时FNOF回购Forebright Smart的全部股权，继而Forebright Smart直接持有公司股权，本次股权转让定价以经评估的净资产为依据，因此低于同期增资或股权转让价格。

综上，上述股权转让系为拆除公司红筹架构，Forebright Smart对公司由间接持股转为直接持股，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。

（三）历次持股平台股权转让的具体情况以及是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

1、历次持股平台股权转让的具体情况

（1）报告期内，旺鹏投资历次股权转让的情况如下：

设立日期	设立时合伙人情况
2017.02.17	彭丽芳、吴清、万金梅、李辉、严林清、王忠波、李明真、黄红华、王成、刘咏、李杰、朱丽、邹助武、胡江涛、陈锋、李津生、黄有宝、栗记涛、邱育洲、王维、梁洪、蒋丽华、王富成、唐永珠、田梅、符燕、王荣旺、杨华权、周茜卉、饶德明、吴兰、李少国、杨德飞、柳美莲、金霞、王跃冲、王惠、杨启富、苏晓红、李晓琦、夏瑞华、陈秋桃、杨桃喜、范青山、RICHARD HWOLFF、GE DAI、EMERSON MIGUEL MOSQUERA、李茜。
变动日期	变动情况
2017.09.25	蒋丽华因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.8744%出资份额以 17.48 万元的价格转让给执行事务合伙人彭丽芳。
2017.12.19	执行事务合伙人彭丽芳分别将 0.4372%出资份额、0.4372%出资份额以 8.5 万元、8.5 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人刘咏、李茜。
2018.05.10	范青山因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.2572%出资份额以 5 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人陈鹏。
2018.06.25	王跃冲因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.5658%出资份额以 11 万元的价格转让给执行事务合伙人彭丽芳。

2018.12.20	严林清因亲属间转让，将其 5.9154% 出资份额以 115 万元的价格转让与其配偶杨霞玲。
2019.06.24	执行事务合伙人彭丽芳分别将 0.2058% 出资份额、0.2058% 出资份额、0.1542% 出资份额以 5 万元、5 万元、3.7455 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人周煌、朱建山、王璟。
2019.12.26	RICHARD HWOLFF 因个人资金紧张，将 3.5652% 出资份额以 69.31 万元的价格转让给受让人 GE DAI。

(2) 报告期内，君道投资历次股权转让的情况如下：

设立日期	设立时合伙人情况
2017.01.24	黄道军、陈伟、孙元山、刘书华、成从妹、董圣文、冯雪颜、付国红、邓永艳、曹曙、杨雄、雷涌、李秋达、卢毅、李登峰、沈理、郗小龙、黄道平、王成毅、王志民、高彬、李明璋、黄宏仲、李进祥、冉启辉、吴敏、蔡於思、孙健伟、刘玲、林瑜、郭军、李丹丹、左平、吴恒、罗华、谭覃、杨伟挺、许振胶、韩德平、曾繁君、黄声纯、赵秀清、卢森甫、黄波、符永飞、李凤涛、梁星、黄浩、侯广杰。
变动日期	变动情况
2018.11.09	孙健伟因离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 1.065% 出资份额以 19 万元的价格转让给受让人成从妹。

(3) 报告期内，春荣投资历次股权转让的情况如下：

设立日期	设立时合伙人情况
2017.01.24	张乾荣、杨霞玲、章代雨、杨青、耿潇、高景山、王志、刘璐雅、丁飞、张煜乾、张灿辉、林俊州、吴清文、马舒静、周赋、康小滨、顾硕、向云、陈杰、黄成明、许魁军、梁夕敏、邹少云、许进、张晓春、蔺建鑫、徐晓、周兵、张大伟、芮海、谭娜、周晶、余后来、戴丹丹、梁其南、吴乾进、王晓良、汤松、张乾军、谭玉衡、杨倩倩、凌晴、秦琳、王碧野、徐敏、赵晓东、王耀强、万鹏。
变动日期	变动情况
2017.03.16	执行事务合伙人张乾荣分别将 0.494% 出资份额、0.1427% 出资份额以 8.9 万元、2.57 万元的价格按照合伙协议等约定转让给受让人李磊、蔡文洁。
2017.03.28	周晶因拟申请离职退伙，按照合伙协议等约定，将其 0.1461% 出资份额以 2.57 万元的价格转让给执行事务合伙人张乾荣。
2017.09.25	蔡文洁、李磊、刘璐雅、丁飞因离职退伙，按照合伙协议等的约定，分别将其 0.1552% 出资份额、0.5374% 出资份额、0.3104% 出资份额、0.3104% 出资份额以 2.57 万元、8.9 万元、5.14 万元、5.14 万元的价格转让给执行事务合伙人张乾荣；执行事务合伙人张乾荣将其 0.1552% 出资份额以 2.57 万元的价格转让给重新入职的新合伙人周晶。
2017.12.19	执行事务合伙人张乾荣分别将 1.8627% 出资份额、0.8071% 出资份额、1.3349% 出资份额以 30 万元、13 万元、21.5 万元的价格按照协议约定转让给受让人耿潇、王耀强、刘咏。
2019.06.24	赵晓东因离职退伙，按照合伙协议等的约定，将其 0.1552% 出资份额以 2.5 万元的价格转让给执行事务合伙人张乾荣； 执行事务合伙人张乾荣分别将 0.8447% 出资份额、1.4906% 出资份额、0.9937% 出资份额、0.4969% 出资份额、0.4969% 出资份额以 17 万元、30 万元、20 万元、10 万元、10 万元的价格按照合伙协议约定转让给受让人耿潇、邸双奎、李斌、杨锋

	力、哈斯。
2019.08.07	原执行事务合伙人张乾荣将其 32.1891% 出资份额以 518.43 万元的价格按照协议约定转让给新执行事务合伙人李辉。
2020.06.08	戴丹丹因离职退伙，将其持有春荣投资的 0.1552% 出资份额以 2.5 万元价格转让给执行事务合伙人李辉。

注：2019 年 8 月前，张乾荣为金盘科技董事、总经理及春荣投资执行事务合伙人，2019 年 8 月后变更为李辉。

2、是否应当按照股份支付进行处理、股份支付费用的公允价值及确认方法以及对发行人财务数据的影响。

2017年4月公司员工持股平台旺鹏投资、君道投资、春荣投资对公司增资，增资价格为2.51元/注册资本，低于同期外部机构投资者增资价格，系为换取员工职位/岗位对应的相关服务，具有激励作用，因此公司已于2017年确认了股份支付费用9,491.12万元。

报告期内，公司员工持股平台历次股权转让的原因主要包括如下情形：

(1) 根据合伙协议补充协议有关约定，员工在离职时需将其持有的持股平台的出资份额转让给其他员工（该等转让均未涉及实际控制人），离职员工转让价格一般高于其持有成本，该情形下因相关股份支付费用已在2017年进行确认，因此在后续份额发生转让时，未再纳入计算股份支付费用的范围。

(2) 持股平台的个别员工因个人原因（如个人资金紧张、亲属间转让）等转让其持有的持股平台的出资份额，不涉及公司的相关安排，亦不涉及股份支付。

(3) 2019年8月，原总经理张乾荣因身体原因辞去总经理职位，由李辉接任，并相应转让其持有的春荣投资32.1891% 出资份额。该情形下因该职位的股份支付费用已在2017年进行确认，因此在后续份额发生转让时，未再纳入计算股份支付费用的范围。

综上，公司为换取员工职位/岗位对应的相关服务，已于2017年确认上述员工持股平台对公司低价增资涉及的相关股份支付费用，持股平台后续历次出资份额转让系员工离职\离岗卸任或个人原因所致，因此不需按照股份支付进行处理，不用计算股份支付费用，对公司财务数据无影响。

二、中介机构核查情况

(一) 核查过程

针对以上事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅发行人历次股权变更相关文件，了解历次股权变更原因及相关转

让价格或者增资价格情况，了解定价的公允性，相关股权转让或增资行为是否构成股份支付；

2、获取并查阅同行业并购相关案例，分析发行人历次增资及股权转让对应的价格的公允性；

3、获取并查阅员工持股平台工商内档资料，了解员工持股平台历次股权转让的具体情况，分析相关股权转让是否构成股份支付；

4、访谈员工持股平台的转让员工，了解转让目的；

5、获取员工持股平台合伙人出具的声明与承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2017年4月，2017年5月及2018年6月相关增资或股权转让涉及的投资机构均为独立第三方，交易定价均基于其对发行人未来良好的发展预期，与发行人协商一致确定，定价公允，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。

2、2017年4月股权转让系为拆除发行人红筹架构，Forebright Smart对发行人间接持股转为直接持股，不涉及为换取其相关服务的情况，因此不构成股份支付。

3、发行人已详细说明历次持股平台股权转让的具体情况；发行人为换取员工职位/岗位对应的相关服务，已于2017年确认上述员工持股平台对发行人低价增资涉及的相关股份支付费用，持股平台后续历次出资份额转让系员工离职\离岗卸任或个人原因所致，因此不需按照股份支付进行处理，不用计算股份支付费用，对发行人财务数据无影响。

问题13. 关于供应商

根据首轮回复，报告期各期，公司对武汉鑫嘉骏商贸有限公司的硅钢采购金额为21,339.02万元、31,276.56万元和28,127.23万元，合计占硅钢总采购额的比例分别为87.88%、87.01%、73.94%，占比较高。武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司（曾用名：上海贤培电气有限公司）与武汉巨利臻电气有限公司受同一控制人控制。硅钢厂商在与客户签约后即要求客户预付全款订货，而硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排。

请发行人说明：（1）报告期内对上述公司采购的主要内容、金额、单价，相关采购占其销售的比例，相关交易价格、交易条款是否公允，向多家公司采购的原因，是否符合商业逻辑；（2）同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，是否符合行业

惯例，结合武汉鑫嘉骏商贸有限公司对预付金额的合同约定、不同供应商的采购单价等，说明硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是否客观，分析向发行人主要向硅钢贸易商采购硅钢是否符合商业逻辑，是否存在其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内对上述公司采购的主要内容、金额、单价，相关采购占其销售的比例，相关交易价格、交易条款是否公允，向多家公司采购的原因，是否符合商业逻辑

(一) 报告期内公司对上述公司采购的主要内容、金额、单价

供应商名称	采购内容及其硅钢厂商供货渠道	采购金额（万元，不含税）			平均采购价格（元/KG）		
		2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
武汉鑫嘉骏商贸有限公司	取向硅钢（中国宝武）	14,344.62	27,316.34	18,655.55	11.51	10.76	8.05
	无取向硅钢（中国宝武）	346.64	30.10	36.01	5.82	6.82	7.08
武汉兴创业成实业发展有限公司	取向硅钢（中国宝武）	6,645.70	-	-	9.64	-	-
上海本娇电气有限公司	取向硅钢	-	2,694.93	927.14	-	9.40	8.25
	无取向硅钢（中国宝武）	1,314.24	1,140.04	532.69	5.79	6.07	5.96
武汉巨利臻电气有限公司	取向硅钢（民营硅钢厂）	5,476.04	95.15	1,187.63	10.47	8.90	9.35
取向硅钢小计		26,466.36	30,106.42	20,770.32	10.76	10.62	8.12
无取向硅钢小计		1,660.87	1,170.14	568.69	5.80	6.09	6.02
合计		28,127.23	31,276.56	21,339.02	10.24	10.33	8.05

注：中国宝武为中国宝武钢铁集团有限公司的简称，下同。上海本娇电气有限公司曾用名上海贤培电气有限公司，公司2017-2018年向其采购取向硅钢系武汉鑫嘉骏商贸有限公司调货供应，其终端硅钢厂商供货渠道为中国宝武。

(二) 上述公司相关采购占其销售的比例

根据武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司、武汉巨利臻电气有限公司（同一控制下企业，以下简称“鑫嘉骏集团”）出具的说明，报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购硅钢数量占鑫嘉骏集团各年硅钢销量（数据口径为各年发货出库数量）的比例约为50%左右；报告期内鑫嘉骏集团的前十大客户，除公司之外，还包括北海银河生物产业投资股份有限公司（000806.SZ）、山东玲珑轮胎股份有限公司（601966.SH）、浙商中拓集团股份有

限公司（000906.SZ）等上市公司的子公司，以及广西柳州特种变压器有限责任公司、上海北变科技有限公司、宁波甬嘉恒业集团有限公司、泰州市天力铁芯制造有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、环宇集团（南京）有限公司等中大型电气设备生产企业。

报告期内，武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司主要通过硅钢厂商直供代理模式向公司供应中国宝武生产的取向硅钢，系中国宝武取向硅钢的重要直供代理商之一，采购价格及订单条款由公司、中国宝武和其三方协商确定，公司下采购订单之后，由其向中国宝武统筹订货并负责协调发货和售后服务，其主要按公司取向硅钢的采购量收取一定的代理费（一般为100元/吨），不赚取交易差价。

报告期内，上海本娇电气有限公司、武汉巨利臻电气有限公司主要通过经销商模式向公司供应取向硅钢或无取向硅钢，其从硅钢厂商或硅钢贸易商等渠道采购硅钢，再向公司销售，采购价格由公司和其双方协商确定，其赚取交易差价。

（三）相关交易价格是否公允

报告期内，公司向鑫嘉骏集团与向其他硅钢供应商采购取向硅钢、无取向硅钢的采购金额、平均采购价格比较情况如下：

材料种类	供应商名称	采购金额（万元，不含税）			平均采购价格（元/KG）		
		2019年	2018年	2017年	2019年	2018年	2017年
取向硅钢	鑫嘉骏集团	26,890.63	31,501.14	21,907.32	10.93	11.11	8.57
	其他取向硅钢供应商	8,306.96	1,627.11	417.36	11.64	11.74	8.19
无取向硅钢	鑫嘉骏集团	1,660.87	1,170.14	568.69	5.80	6.09	6.02
	其他无取向硅钢供应商	1,149.57	1,646.02	1,388.93	5.27	5.61	5.73

注：公司向鑫嘉骏集团采购中国宝武生产的取向硅钢的运费由公司承担，除此之外公司向硅钢供应商（含鑫嘉骏集团）采购硅钢，均由硅钢供应商承担运费，因此为确保数据可比性，上表中公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢金额及平均采购价格包含公司支付的相关运费。

1、取向硅钢平均采购价格比较分析

报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格分别为8.57元/KG、11.11元/KG、10.93元/KG，与向其他硅钢供应商采购的取向硅钢平均采购价格差异率分别为4.64%、-5.37%、-6.10%，差异主要原因如下：

（1）2017年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略高于其他硅钢供应商，主要系公司采购取向硅钢牌号差异所致，具体原因为：公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢量较大，覆盖取向硅钢高中低各系列牌号，2017年公司向其他硅钢供

应商采购的取向硅钢主要为低牌号系列产品，因此平均采购价格较低，导致2017年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格高于其他硅钢供应商。

(2) 2018年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略低于其他硅钢供应商，具体原因为：2017年四季度公司预期取向硅钢市场价格呈较快上涨趋势，因此提前与鑫嘉骏集团及中国宝武协商取向硅钢采购价格并签订2018年部分采购订单（采购金额占比约35%），导致2018年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格低于其他硅钢供应商。

(3) 2019年公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢平均采购价格略低于其他硅钢供应商，具体原因为：①2019年5月起 JST USA 在墨西哥通过 Shelter 模式进行干式变压器中后段生产，因此向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 采购取向硅钢，采购价格相对较高；②为拓宽取向硅钢采购渠道，公司与境外知名硅钢厂商 thyssenkrupp（蒂森克虏伯）印度子公司建立合作关系，向其采购取向硅钢价格相对较高；③2019年公司向北京首钢股份有限公司采购高牌号系列取向硅钢大幅增加。

2、无取向硅钢平均采购价格比较分析

报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢平均采购价格分别为6.02元/KG、6.09元/KG、5.80元/KG，与向其他硅钢供应商采购的无取向硅钢平均采购价格差异率分别为4.97%、8.59%、9.95%。

报告期内，公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢平均采购价格略高于其他硅钢供应商，主要原因为：公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢主要为中国宝武品牌，向其他硅钢供应商采购的无取向硅钢主要为鞍钢股份有限公司、马鞍山钢铁股份有限公司等品牌，中国宝武为国内销售规模最大、品类最全、质量优良的硅钢厂商，因此其无取向硅钢销售价格相对国内其他品牌硅钢厂商较高。

综上，报告期内公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢、无取向硅钢相关价格公允。

(四) 相关交易条款是否公允

1、取向硅钢交易条款对比情况

项目	公司与武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司的交易条款	公司与武汉巨利臻电气有限公司的交易条款	公司与其他硅钢供应商的交易条款
生产厂家	中国宝武	江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有	北京首钢股份有限公司、山东以利奥林电力科技有限公司、浙江华赢特钢科技有限公司、

		限公司等民营硅钢厂商	Thyssenkrupp（蒂森克虏伯）印度子公司等
与硅钢厂商关系	中国宝武直供代理商	经销商	-
定价方式	由公司、中国宝武及其三方协商定价，其按照公司采购数量收取一定的代理费	由公司与其双方协商定价	由公司与其双方协商定价
交货及运输条款	中国宝武交货，公司自提并承担运费，供应商报价不含运费	送货上门，供应商报价包含运费	送货上门，供应商报价包含运费
包装条款	原厂包装，包装不回收	原厂包装，包装不回收	原厂包装，包装不回收
付款及信用期条款	款到发货	货到并收到发票后付款	北京首钢股份有限公司：款到发货； 民营硅钢厂商：货到并收到发票后付款。
是否存在其他利益安排	无	无	无

注：公司2017-2018年向上海本娇电气有限公司采购取向硅钢系武汉鑫嘉骏商贸有限公司调货供应，其终端硅钢厂商供货渠道为中国宝武。

根据上表，公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢与向其他硅钢供应商，除直供代理模式下的定价方式、交货及运输条款不一致，经销商模式下的交易条款基本一致，具有商业合理性，交易条款公允。

2、无取向硅钢交易条款对比情况

项目	公司与鑫嘉骏集团的交易条款	公司与其他硅钢供应商的交易条款
生产厂家	中国宝武	鞍钢股份有限公司、马鞍山钢铁股份有限公司等
定价方式	由公司与其双方协商定价	由公司与其双方协商定价
交货及运输条款	送货上门，供应商报价包含运费	送货上门，供应商报价包含运费
包装条款	原厂包装，包装不回收	原厂包装，包装不回收
付款及信用期条款	货到并收到发票后付款	货到并收到发票后付款，或款到发货。
是否存在其他利益安排	无	无

根据上表，公司向鑫嘉骏集团采购无取向硅钢与向其他硅钢供应商，交易条款基本一致，交易条款公允。

（五）公司向上述多家公司采购的原因，是否符合商业逻辑

报告期内，鑫嘉骏集团向公司主要供应的硅钢类型及供货渠道情况如下：

公司名称	主要供应硅钢类型	与硅钢供货渠道关系	主要硅钢供货渠道
武汉鑫嘉骏商贸有限公司	取向硅钢	直供代理商	中国宝武
武汉兴创业成实业发展有限公司	取向硅钢	直供代理商	中国宝武

上海本娇电气有限公司	无取向硅钢	经销商	中国宝武
武汉巨利臻电气有限公司	取向硅钢	经销商	江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等民营硅钢厂商

根据上表，报告期内鑫嘉骏集团通过武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司向公司供应中国宝武生产的取向硅钢；通过上海本娇电气有限公司向公司供应中国宝武生产的无取向硅钢；通过武汉巨利臻电气有限公司向公司供应民营硅钢厂商生产的取向硅钢。具体原因如下：

1、鑫嘉骏集团通过武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司向公司供应中国宝武生产的取向硅钢的原因

取向硅钢生产工艺难度较高，主要用于变压器生产，我国对取向硅钢实施反倾销政策，进口极少，国内能生产质量稳定及高中低各系列牌号取向硅钢企业较少。根据中国金属学会电工钢分会出具的《2019年中国电工钢产业报告》，2019年国内取向硅钢产量为142.91万吨，其中中国宝武、北京首钢股份有限公司产量分别为77.50万吨、19万吨，市场占有率分别为54.23%、13.29%，是国内最大的两家硅钢厂商。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，中国宝武的硅钢技术水平、产品质量及交付能力均处于行业领先地位，可提供高中低各系列牌号硅钢产品，尤其高牌号系列硅钢的技术及质量优势突出；国内市场高中低各系列取向硅钢的竞争对手主要为北京首钢股份有限公司，中低牌号系列取向硅钢的竞争对手主要为民营硅钢厂商。中国宝武取向硅钢的销售模式包括直供、经销商、直供代理及中国宝武子公司加工配送（对应销量占比分别约30%、30%、25%及15%）等方式，其中直供模式对客户的取向硅钢订货量、订货稳定性及订货结构等方面要求较高，并要求客户提前1个月预付货款，该类客户主要为特变电工股份有限公司、中国西电电气股份有限公司等大型变压器生产企业；直供代理模式主要指终端客户通过直供代理商与中国宝武共同协商取向硅钢的采购价格及订单条款，终端客户向直供代理商下采购订单之后，由直供代理商向中国宝武统筹订货并负责协调发货和售后服务，直供代理商不赚取交易差价，仅按终端客户取向硅钢采购量收取一定的代理费。武汉鑫嘉骏商贸有限公司自2012年与中国宝武进行业务合作，在取向硅钢订货量、订货稳定性、订货结构及终端客户资源等方面评价较高，为中

国宝武认证的重要取向硅钢直供代理商之一，取向硅钢年采购量占比较高，因此对于武汉鑫嘉骏商贸有限公司及其直供代理服务的终端客户，在价格、货期安排等方面给予适当支持。

2019年3月，武汉鑫嘉骏商贸有限公司向中国宝武出具《公司变更及业务转换通知函》，内容摘录如下：“为适应市场和公司战略发展需要，经研究决定于2018年11月27日在武汉市注册成立‘武汉兴创业成实业发展有限公司’承接‘武汉鑫嘉骏商贸有限公司’的一切业务。从2019年4月1日起，公司所有对内及对外文件、资料、开具发票、账号、税号等全部使用新公司名称。”

2019年5月，中国宝武向武汉兴创业成实业发展有限公司及公司出具《证明函》，内容摘录如下：“武汉鑫嘉骏商贸有限公司是宝钢股份稳定合作经销商，享有宝钢股份2018年取向硅钢认证经销商相关权益。因机构调整等原因，2019年宝钢股份认证经销商证书统一暂未发放，后续另行安排。根据武汉鑫嘉骏来函（附件），其业务由‘武汉兴创业成实业发展有限公司’承接。在涉及宝钢股份与海南金盘有关需要代理机构作为渠道的取向硅钢供应合作中，宝钢股份营销中心（宝钢国际）视武汉兴创业成实业发展有限公司为与海南金盘共同认可的代理机构之一。”

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对鑫嘉骏集团相关负责人访谈，2019年武汉鑫嘉骏商贸有限公司对中国宝武的取向硅钢直供代理业务全部由武汉兴创业成实业发展有限公司承接，主要原因为：根据2018年武汉市青山区颁布《青山区（化工区）促进现代服务业发展的奖励办法》，武汉市青山区新设的商贸公司销售额及纳税额达到一定标准将被给予一定的资金奖励，因此2018年11月新设武汉兴创业成实业发展有限公司，与武汉鑫嘉骏商贸有限公司的股东结构及法定代表人保持一致，用于承接武汉鑫嘉骏商贸有限公司原有中国宝武取向硅钢直供代理业务；中国宝武不允许同一控制下多家取向硅钢直供代理商与中国宝武合作，同一控制下只能保留一家取向硅钢直供代理商，因此上述两家公司须进行全部业务交接；但由于武汉鑫嘉骏商贸有限公司与中国宝武已签订单的执行需要一定时间，因此经中国宝武同意，2019年5月至2019年12月为上述两家公司业务交接过渡期，在过渡期内武汉兴创业成实业发展有限公司逐步承接武汉鑫嘉骏商贸有限公司的全部业务；2019年12月上述两家公司完成全部业务交接，武汉鑫嘉骏商贸有限公司不再享有中国宝武取向硅钢直供代理商资格，无实质经营，为简化管理，该公司于2020年8月完成工商注销。

2019年公司向武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司采购中国宝武生产的硅钢的金额逐月变化情况如下：

采购月份	采购金额（万元，不含税）	
	武汉鑫嘉骏商贸有限公司	武汉兴创业成实业发展有限公司
2019年1月	3,481.80	-
2019年2月	1,124.08	-
2019年3月	2,118.56	-
2019年4月	1,722.02	-
2019年5月	895.12	52.48
2019年6月	1,059.93	564.85
2019年7月	860.01	134.36
2019年8月	1,578.10	917.27
2019年9月	266.96	1,634.05
2019年10月	161.56	1,683.38
2019年11月	615.79	868.03
2019年12月	807.33	791.28
总计	14,691.26	6,645.70

根据上表，2019年5月至2019年12月公司对武汉鑫嘉骏商贸有限公司的硅钢采购数量逐步转移至武汉兴创业成实业发展有限公司；2020年1月至今公司仅通过武汉兴创业成实业发展有限公司采购中国宝武生产的硅钢。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，由于武汉鑫嘉骏商贸有限公司与中国宝武合作多年，其取向硅钢订货量、订货稳定性、订货结构及终端客户资源等在中国宝钢排名靠前，而武汉兴创业成实业发展有限公司的股权结构及法定代表人均与武汉鑫嘉骏商贸有限公司一致，因此中国宝武同意将武汉鑫嘉骏商贸有限公司的取向硅钢认证经销商相关权益由武汉兴创业成实业发展有限公司承接，继续对其及直供代理服务的终端客户在价格、货期安排等方面给予适当支持；此外，中国宝武不允许上述同一控制下两家公司同时作为取向硅钢直供代理商与中国宝武合作，但同意武汉鑫嘉骏商贸有限公司在与武汉兴创业成实业发展有限公司进行业务交接的过程中存在一定的过渡期。

基于以上情况，报告期内公司向同一控制下的武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司同时采购中国宝武生产的取向硅钢的原因合理。

2、鑫嘉骏集团通过上海本娇电气有限公司向公司供应中国宝武生产的无取向硅钢的原因

相对于取向硅钢，无取向硅钢生产工艺难度及性能参数较低，技术壁垒较低，能生产高中低各系列牌号的企业较多，国内产量较大，市场竞争充分。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，无取向硅钢主要由中国宝武及子公司马鞍山钢铁股份有限公司生产，国内市场占有率约33%，在产品质量稳定性、品牌信誉度、交付能力等方面具有一定优势。中国宝武无取向硅钢的销售模式以直供和经销商模式为主。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对鑫嘉骏集团相关负责人访谈，上海本娇电气有限公司于2016年设立，主要为鑫嘉骏集团进行无取向硅钢经销的业务平台，无取向硅钢供货渠道不限于中国宝武，且无取向硅钢应用领域较广，与取向硅钢相比，在下游客户群体、供货渠道、市场价格趋势分析及定价方式等方面存在较大差异，因此需组建专门业务团队进行运营；由于鑫嘉骏集团在取向硅钢领域与中国宝武保持多年的业务合作关系，因此上海本娇电气有限公司以经销中国宝武无取向硅钢产品为主，为中国宝武无取向硅钢经销商。

3、鑫嘉骏集团通过武汉巨利臻电气有限公司向公司供应民营硅钢厂商生产的取向硅钢的原因

根据中国金属学会电工钢分会出具的《2019年中国电工钢产业报告》，以及保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售负责人的访谈，除中国宝武之外，我国取向硅钢厂商主要为北京首钢股份有限公司以及民营硅钢厂商（包括山东以利奥林电力科技有限公司、浙江华赢特钢科技有限公司、江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等）；该等民营硅钢厂商主要生产中低牌号系列取向硅钢。

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对鑫嘉骏集团相关负责人访谈，武汉巨利臻电气有限公司于2017年设立，主要为鑫嘉骏集团进行中低牌号系列取向硅钢经销的业务平台，自2018年起我国民营硅钢厂商取向硅钢生产工艺逐渐成熟，可稳定供货硅钢厂商有所增加，包括但不限于江阴市华士华西冷轧带钢有限公司、重庆望变电气（集团）股份有限公司、福建晶龙电工有限公司等民营硅钢厂商，与中高牌号系列取向硅钢相比，在供货渠道、客户结构及定价方式等方面存在较大差异，因此需组建专门业务团队进行运营。

综上，报告期内公司向鑫嘉骏集团下属的多家企业采购的原因具商业合理性。

二、同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，是否符合行业惯例，结合武汉鑫嘉骏商贸有限公司对预付金额合同约定、不同供应商的采购单价等，说明硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是否客观，分析发行人主

要向硅钢贸易商采购硅钢是否符合商业逻辑，是否存在其他利益安排。

(一) 公司同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，是否符合行业惯例

1、报告期内公司向各硅钢贸易商、硅钢厂商采购的原因

报告期内，公司与主要硅钢贸易商、硅钢厂商的合作背景及原因如下：

供应商类型	主要硅钢供应商名称	采购硅钢类型	合作背景及原因
硅钢贸易商	鑫嘉骏集团	取向硅钢、无取向硅钢	鑫嘉骏集团为中国宝武取向硅钢重要直供代理商，其向国内多家中大型变压器企业销售中国宝武取向硅钢，相对取向硅钢厂商，在价格、货期安排、结算方式及信用期、售后服务等方面具优势，为公司采购中国宝武取向硅钢的长期合作伙伴；鑫嘉骏集团为多家民营硅钢厂商取向硅钢以及中国宝武无取向硅钢的经销商，在供货渠道、价格、交付及时性等方面具优势。
	上海硅钢实业有限公司	无取向硅钢	上海硅钢实业有限公司为鞍钢股份有限公司无取向硅钢经销商，在价格等方面具优势。
硅钢厂商	北京首钢股份有限公司	取向硅钢	北京首钢股份有限公司为大型硅钢厂商，可生产中高牌号系列取向硅钢，与中国宝武中高牌号系列取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。
	浙江华赢特钢科技有限公司	取向硅钢	浙江华赢特钢科技有限公司可生产中低牌号取向硅钢，与中国宝武及其他民营硅钢厂商取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。
	山东以利奥林电力科技有限公司	取向硅钢	山东以利奥林电力科技有限公司可生产中低牌号取向硅钢，与中国宝武及其他民营硅钢厂商取向硅钢形成竞争、补充，拓宽采购渠道。
	Thyssenkrupp (蒂森克虏伯) 印度子公司	取向硅钢	为拓宽取向硅钢采购渠道，公司与境外知名硅钢厂商 thyssenkrupp (蒂森克虏伯) 印度子公司建立合作关系，向其采购取向硅钢。
	中国宝武钢铁集团有限公司	取向硅钢、无取向硅钢	公司美国子公司 JST USA 向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 采购取向硅钢；公司无取向硅钢供应商马鞍山钢铁股份有限公司在价格等方面具优势，2019年其控股股东被中国宝武收购，因此其成为中国宝武子公司。

报告期内，公司通过硅钢贸易商采购取向硅钢、无取向硅钢的主要原因为：（1）鑫嘉骏集团为中国宝武取向硅钢重要直供代理商，可协助公司与中国宝武进行价格及条款谈判，协调发货及提供售后服务，相对硅钢厂商，在价格、货期安排、结算方式及信用期、售后服务等方面具优势；（2）鑫嘉骏集团为多家民营硅钢厂商取向硅钢以及中国宝武无取向硅钢的经销商，其通过组建专门业务团队分别运营中低牌号系列取向硅钢经销业务和中国宝武无取向硅钢经销业务，相对硅钢厂商，在供货渠道、价格、交付及时性等方面具优势；（3）上海硅钢实业有限公司为鞍钢股份有限公司无取向硅钢经销商，相对硅钢厂商，在价格等方面具优势。

报告期内，公司通过硅钢厂商采购取向硅钢、无取向硅钢的主要原因为：（1）为拓宽取向硅钢采购渠道，除与中国宝武及其直供代理商鑫嘉骏集团建立业务合作关系外，公司逐步加强与国内外取向硅钢厂商的业务合作，在取向硅钢厂商之间形成竞争、补充，有助于保障公司取向硅钢原材料供应；在国内取向硅钢厂商方面，报告期内公司逐步加大向北京首钢股份有限公司采购中高牌号系列取向硅钢，以及向山东以利奥林电力科技有限公司、浙江华赢特钢科技有限公司等民营硅钢厂商采购中低牌号系列取向硅钢；在境外取向硅钢厂商方面，2019年公司向境外知名硅钢厂商 thyssenkrupp（蒂森克虏伯）印度子公司采购高牌号系列取向硅钢，以及公司美国子公司 JST USA 向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 采购中高牌号系列取向硅钢；（2）公司无取向硅钢供应商马鞍山钢铁股份有限公司在价格等方面具优势，2019年其控股股东被中国宝武收购，使其成为中国宝武子公司。

2、报告期内公司同时向硅钢贸易商、硅钢厂商采购的原因

根据保荐机构、申报会计师及发行人律师对中国宝武硅钢销售相关负责人访谈，国内主要硅钢厂商一般同时存在直销（包括直供代理）和经销两种销售模式；终端客户直接向国有大型硅钢厂商采购需提前1个月预付货款，且对硅钢订货量、订货稳定性及订货结构等方面要求较高；终端客户向硅钢直供代理商采购，可与其及硅钢厂商协商确定采购价格及订单条款，在价格（更优惠）、货期安排（交货更及时）、结算方式及信用条款（可款到发货，不用提前预付货款）及售后服务（现场催促发货及紧急协调调货等服务）等方面具优势；终端客户向硅钢经销商采购硅钢，在价格（更优惠）、货期安排（交货更及时）、结算方式及信用条款（货到并收到发票后付款）等方面具优势。一般情况下，终端客户根据自身需求及实际情况，自主选择硅钢厂商或硅钢贸易商（包括直供代理商、经销商）进行硅钢采购，例如，紧急采购时选择硅钢贸易商，采购紧缺牌号硅钢时选择硅钢厂商。因此，终端客户同时向硅钢贸易商、硅钢厂商采购系其自主选择的结果，属市场经济行为，符合行业惯例。

经查询，根据同行业可比公司（含上市公司、拟上市公司）公开披露的相关信息，除未披露主要供应商相关信息的可比上市公司之外，广东顺钠电气股份有限公司、新华都特种电气股份有限公司的主要供应商中同时存在硅钢贸易商、硅钢厂商的情况。

3、报告期内公司同时向中国宝武、鑫嘉骏集团采购中国宝武硅钢的原因

报告期内，公司同时向中国宝武、鑫嘉骏集团采购中国宝武硅钢产品的主要原因如下：

(1) 同时采购中国宝武无取向硅钢的具体原因为：①公司对无取向硅钢的采购，主要考虑无取向硅钢的质量稳定性、交货时间及采购价格等因素，在采购价格相差较小的前提下，优先采购质量稳定、品牌信誉度高、交货及时的无取向硅钢产品，一般通过经销商（含鑫嘉骏集团）或直接采购中国宝武生产的无取向硅钢，两种方式的选择主要以价格、货期安排为依据；②公司无取向硅钢供应商马鞍山钢铁股份有限公司在价格等方面具优势，与其他无取向硅钢供应商形成竞争、补充，2019年其控股股东被中国宝武收购，使其成为中国宝武子公司；

(2) 同时采购中国宝武取向硅钢的具体原因为：①报告期内，公司在境内通过中国宝武直供代理商鑫嘉骏集团采购取向硅钢；②自2019年5月起 JST USA在墨西哥通过 Shelter 模式进行干式变压器中后段生产，因此向中国宝武美国子公司 BAOSTEEL AMERICA, INC 采购取向硅钢。

综上，公司同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购符合行业惯例。

(二) 硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是否客观

报告期内公司硅钢采购以取向硅钢为主（平均占比达90%以上），公司主要取向硅钢贸易商鑫嘉骏集团（供应中国宝武取向硅钢），与主要取向硅钢厂商中国宝武、北京首钢股份有限公司的货款结算方式及货物交期安排比较情况如下：

项目	主要取向硅钢贸易商鑫嘉骏集团 (供应中国宝武取向硅钢)			主要取向硅钢厂商中国宝武、北京首钢股份有限公司	
	方式1: 直供代理、不垫资	方式2: 直供代理、垫资	方式3: 经销		
客户类型	大型客户	大中型客户	中小型客户	大型客户	
货款结算方式	定价方式	由需方、贸易商、厂商三方协商定价，贸易商按照采购数量收取代理费	由需方、贸易商、厂商三方协商定价，贸易商按照采购数量收取代理费	由需方、贸易商协商定价，贸易商赚取差价	由需方、厂商协商定价
	付款时点	款到发货，下订单时可不支付或仅支付较低比例货款，分批提货前付清该批次货款即可。	货到付款，收取垫资费，长期合作客户零星垫资不收取垫资费。	预付货款，或货到并收到发票后付款	提前1个月订货，下订单当月应预付全部货款，次月起厂商开始分批交货，不接受货到付款。
	付款方式	承兑汇票、电汇	承兑汇票、电汇	电汇、承兑汇票	承兑汇票、电汇
货物交期安排	交货时间距离预付货款时间相对较短，需方紧急采购时贸易商能协调供货；同时为长期合作客户提供现场催货以及紧急协调调货服务。			需方下订单当月应预付全部货款，次月起厂商开始分批交货。	

基于以上情况，硅钢贸易商可给予公司更灵活的货款结算方式及货物交期安排是客观的。

（三）公司向不同硅钢供应商的采购单价情况

报告期内，公司前五大取向硅钢供应商、无取向硅钢供应商采购情况如下：

单位：万元、元/KG

材料种类	序号	硅钢供应商名称	供应商类型	2019年度		2018年度		2017年度		
				采购金额	单价	采购金额	单价	采购金额	单价	
取向硅钢	1	鑫嘉骏集团	贸易商	26,890.63	10.93	31,501.14	11.11	21,907.32	8.57	
	2	北京首钢股份有限公司	厂商	1,619.31	12.95	904.86	12.73	405.41	8.12	
	3	浙江华赢特钢科技有限公司	厂商	1,171.31	10.72	592.44	10.56	-	-	
	4	中国宝武钢铁集团有限公司	厂商	756.24	12.40	-	-	-	-	
	5	山东以利奥林电力科技有限公司	厂商	2,523.24	10.26	-	-	-	-	
	上述硅钢贸易商平均采购价格				10.93		11.11		8.57	
	上述硅钢厂商平均采购价格				11.22		11.77		8.12	
无取向硅钢	1	鑫嘉骏集团	贸易商	1,660.87	5.80	1,170.14	6.09	568.69	6.02	
	2	上海硅钢实业有限公司	贸易商	936.43	5.41	1,319.39	5.76	1,208.23	5.82	
	3	中国水利电力物资上海公司	贸易商	-	-	-	-	130.19	4.88	
	4	上海福然德部件加工有限公司	厂商	-	-	-	-	47.49	6.24	
	5	马鞍山钢铁股份有限公司	厂商	210.17	4.74	319.97	5.15	-	-	
	上述硅钢贸易商平均采购价格				5.65		5.91		5.80	
	上述硅钢厂商平均采购价格				4.74		5.15		6.24	

注：公司向鑫嘉骏集团采购中国宝武生产的取向硅钢的运费由公司承担，除此之外公司向硅钢供应商（含鑫嘉骏集团）采购硅钢，均由硅钢供应商承担运费，因此为确保数据可比性，上表中公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢金额及平均采购价格包含公司支付的相关运费。

报告期内，公司前五大取向硅钢供应商的采购价格略有差异，主要系公司向主要取向硅钢供应商采购的取向硅钢的品牌、牌号有所差异所致，具体原因为：2018年、2019年公司向北京首钢股份有限公司采购的取向硅钢均为高牌号，采购价格相对较高；2018年、2019年公司向浙江华赢特钢科技有限公司、山东以利奥林电力科技有限公司等民营硅钢厂商采购的取向硅钢均为中低牌号，采购价格相对较低；报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购的取向硅钢主要为中国宝武生产的高中低牌号各系列取向硅钢，由于鑫嘉骏集团为中国宝武取向硅钢的重要直供代理商，且公司向鑫嘉骏集团采购取向硅钢数量较大，因此采购价格在合理范围内。

报告期内，公司前五大取向硅钢供应商的采购价格略有差异，主要系公司向主要无取向硅钢供应商采购的无取向硅钢的品牌、牌号有所差异所致，具体原因为：报告期内公司向鑫嘉骏集团采购的无取向硅钢均为中国宝武品牌，中国宝武生产的无取向硅钢在产品质量稳定性、品牌信誉度高、交货及时性等方面具优势，因此采购价格略高于上海硅钢实业有限公司（供应鞍钢股份有限公司品牌）、马鞍山钢铁股份有限公司供应的无取向硅钢。

综上，报告期内公司主要向硅钢贸易商采购硅钢符合商业逻辑，不存在其他利益安排。

三、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人有关向鑫嘉骏集团采购的说明；
- 2、登录国家企业信用信息公示系统（<http://gsxt.gdgs.gov.cn/>）等网站核查武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司与武汉巨利臻电气有限公司的工商信息，并获取上述公司及其股东出具的受同一实际控制人控制的声明；
- 3、获取报告期内发行人硅钢采购明细，统计发行人向鑫嘉骏集团各主体的采购金额、内容及单价；
- 4、函证鑫嘉骏集团下属各交易主体，抽查发行人与其签署的采购合同、入库凭证、发票和付款记录，核实交易的真实性；
- 5、获取鑫嘉骏集团有关其销售规模、主要客户的说明；
- 6、对比发行人向鑫嘉骏集团与向其他硅钢供应商采购取向硅钢、无取向硅钢的价格情况，分析差异原因；
- 7、查阅发行人与鑫嘉骏集团及其他主要硅钢供应商签署的采购合同，对比分析交易条款的公允性；
- 8、抽查发行人与鑫嘉骏集团签署的部分重大采购合同对应的鑫嘉骏集团与硅钢厂商签署的合同及其他交易记录资料，核实交易的真实性、交易定价方式及定价公允性；
- 9、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与鑫嘉骏集团的交易模式、发行人向鑫嘉骏集团多家公司采购的原因及商业合理性、发行人同时向硅钢厂商及硅钢贸易

商采购的原因；

10、查阅中国金属学会电工钢分会出具的《2019年中国电工钢产业报告》，查阅发行人同行业上市公司和变压器行业拟上市公司的相关公告，并访谈中国宝武钢铁集团有限公司等硅钢厂商及鑫嘉骏集团等硅钢贸易商，了解硅钢行业概况、硅钢供应商情况、以及硅钢交易的行业惯例；

11、实地走访鑫嘉骏集团，查看其经营场所，了解其与发行人之间的合作情况，了解硅钢贸易商、硅钢厂商在货款结算方式及货物交期安排等方面的异同，以及硅钢贸易商在硅钢行业的经营模式、竞争优势；

12、获取并查阅2019年3月武汉鑫嘉骏商贸有限公司向中国宝武出具《公司变更及业务转换通知函》、2019年5月中国宝武出具的有关武汉兴创业成实业发展有限公司承接武汉鑫嘉骏商贸有限公司硅钢业务《证明函》；

13、查阅鑫嘉骏集团的员工名册、发行人的员工名册，并获取鑫嘉骏集团、发行人、董事、监事、高级管理人员、控股股东、实际控制人、非投资机构股东出具的声明与承诺函，确认鑫嘉骏集团及其董监高、员工，与发行人及其董监高、员工、股东、实际控制人及其亲属之间不存在关联关系、任职关系、资金往来或其他应当说明的关系及事项。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人已说明报告期内向武汉鑫嘉骏商贸有限公司、武汉兴创业成实业发展有限公司、上海本娇电气有限公司和武汉巨利臻电气有限公司采购的主要内容、金额、单价；根据鑫嘉骏集团出具的说明，报告期各期公司向鑫嘉骏集团采购硅钢数量占鑫嘉骏集团各年硅钢销量（数据口径为各年发货出库数量）的比例约为50%左右；发行人向鑫嘉骏集团采购硅钢的交易条款、交易价格公允；报告期内发行人向鑫嘉骏集团下属的多家企业采购的原因具商业合理性。

2、发行人已说明同时向硅钢厂商和硅钢贸易商采购的原因，相关原因具有商业合理性且符合行业惯例。硅钢贸易商提供“直供代理、不垫资”、“直供代理、垫资”、“经销”三种方式，可给予发行人更灵活的货款结算方式及货物交期安排是客观的。报告期内发行人主要向硅钢贸易商采购硅钢符合商业逻辑，不存在其他利益安排。

问题14. 关于收入

问题14.1

根据首轮问询回复，按照行业惯例，公司在出厂前，需对货物的质量、规格、性能、数量和重量进行详细而全面的试验和检验。到货后，客户对货物进行开箱验收（初验），检查货物的包装、数量、规格、型号和外观与合同约定是否一致，若合同未约定安装调试义务，公司就此完成相关合同义务；若合同约定有安装调试义务，公司依照约定安排技术人员参与客户安装调试或进行技术指导，所提供货物经安装、调试完成后，获取客户签发通电验收合格证书（终验），公司就此完成相关合同义务。请发行人说明：（1）设备产品、软件产品需要安装和不要安装的收入金额，与主营业务收入的对应关系；（2）技术服务收入的主要内容，报告期内的技术服务收入金额。

【回复】

一、设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额，与主营业务收入的对应关系；

（一）设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额

报告期内，公司设备产品、软件产品需要安装和不需要安装收入构成情况如下：

单位：万元

收入确认类别		2019年度		2018年度		2017年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备产品	需要安装	119,260.64	53.89%	124,100.91	57.40%	128,614.38	64.63%
	不需要安装	97,277.02	43.95%	87,504.54	40.47%	67,775.58	34.05%
软件产品	需要安装	1,047.07	0.47%	73.61	0.03%	-	-
劳务收入	-	3,733.05	1.69%	4,541.60	2.10%	2,633.03	1.32%
合计		221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

公司设备产品销售收入确认分为需要安装和不需要安装两种情形，对于设备产品是否需要公司履行安装调试义务，主要依据销售合同条款的具体约定判断：

1、销售合同约定了公司安装调试义务的情形

公司依据合同约定将设备产品发货至客户指定地点后，须依据合同约定安排技术人员参与客户对相关设备产品的安装调试或进行技术指导，相关设备产品安装调试完成后，客户出具通电验收（终验）合格证明，公司据此确认相关设备产品的销售收入。

2、销售合同未约定公司安装调试义务的情形

（1）合同未约定公司安装调试义务时，公司是否参与后续安装调试

对于外销设备产品，公司依据合同约定的 FCA、FOB、CIF、DDP 等条款，按照国际贸易惯例，在货物离港或到港后签收后即可转移货物风险，公司据此确认相关设备产品的销售收入；相关设备产品的安装调试（如涉及）由客户自主实施（公司不参与）。

对于内销设备产品，公司依据合同约定将设备产品发货至客户指定地点或客户上门提货，客户仅检查货物的包装、数量、规格、型号等与合同或订单约定是否一致，客户对货物开箱验收（初验）合格并出具货物签收单后，公司即可转移货物风险，公司据此确认相关产品的销售收入；相关设备产品的安装调试（如涉及）由客户自主实施（公司不参与）。

（2）不需要公司履行安装调试义务的原因

不需要公司履行安装调试义务的客户主要为生产型客户、部分具备安装能力的项目总包方客户及业主方客户，具体情况如下：

1) 生产型客户采购公司设备产品作为其产品组件并进行后续生产，该产品主要为特种干式变压器产品，公司一般根据客户对该类产品的技术指标、性能参数等要求进行研发设计和生产，相关产品一般需通过客户的“型式试验”或“鉴证试验”，或根据客户要求通过“第三方试验”，继而成为客户专有采购的标准化组件，不需公司参与后续生产过程或参与产成品的安装调试或进行技术指导。

2) 部分项目总包方客户及业主方客户自身已配备专业电力安装人员，且具有输配电及控制设备产品安装经验，因此在合同中未约定公司的安装调试义务，公司一般向该类客户提供产品安装手册、图纸等资料，由客户自身配备的专业电力安装人员进行相关设备产品的安装调试，不需公司参与后续的安装调试或进行技术指导。

综上，对于设备产品，公司是否履行安装调试义务，主要依据销售合同条款的具体约定判断，若销售合同未约定公司的安装调试义务，客户对货物开箱验收（初验）合格并出具货物签收单后，公司即可转移货物风险，相关设备产品的安装调试（如涉及）由客户自主实施，不需公司参与后续的安装调试或进行技术指导，公司据此确认相关产品的销售收入，不存在提前确认收入的情形。

（二）设备产品需要安装和不需要安装的收入及占比变动的的原因

报告期各期公司不需要安装的设备产品收入分别为 67,775.58 万元、87,504.54 万元、97,277.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 34.05%、40.47%、43.95%，报告期内均呈逐年上升趋势，主要系生产型客户收入及占比逐年提升所致，具体原因为：

受益于风能、高效节能等下游产业的快速发展，通用电气（GE）、维斯塔斯（VESTAS）、西门子（SIEMENS）、东芝三菱电机、施耐德（Schneider）等生产型客户报告期内逐年增加对公司产品采购，报告期各期不需要安装的生产型客户收入分别为 48,811.41 万元、74,557.36 万元、83,273.17 万元。

（三）设备产品、软件产品需要安装和不需要安装与主营业务收入的对应关系

报告期内，公司主营业务收入按需要安装和不需要安装划分如下：

单位：万元

收入确认类别	主营业务分类	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备产品	干式变压器系列	需要安装	76,236.38	34.45%	71,497.47	33.07%	54,708.02	27.49%
	其中：干式变压器		76,236.38	34.45%	71,448.25	33.04%	54,674.79	27.47%
	干式电抗器		-	-	49.22	0.02%	33.23	0.02%
	干式变压器系列	不需要安装	90,258.86	40.78%	81,677.69	37.78%	63,250.69	31.78%
	其中：干式变压器		79,778.99	36.05%	74,433.05	34.42%	58,264.01	29.28%
	干式电抗器		10,479.87	4.74%	7,244.64	3.35%	4,986.68	2.51%
	开关柜系列	需要安装	18,070.81	8.17%	21,955.15	10.15%	22,539.82	11.33%
		不需要安装	5,739.28	2.59%	5,019.05	2.32%	2,526.61	1.27%
	箱变系列	需要安装	9,236.83	4.17%	21,203.19	9.81%	38,442.77	19.32%
		不需要安装	986.99	0.45%	712.38	0.33%	1,505.65	0.76%
	电力电子设备系列	需要安装	15,716.62	7.10%	7,137.40	3.30%	8,782.14	4.41%
			其中：一体化逆变并网装置	14,835.01	6.70%	6,259.58	2.89%	6,711.66
	电力电子设备系列	不需要安装	291.89	0.13%	90.10	0.04%	486.64	0.24%
			其中：一体化逆变并网装置	106.77	0.05%	60.44	0.03%	403.72
	装备业务	需要安装	-	-	2,307.69	1.07%	4,141.62	2.08%
		不需要安装	-	-	5.33	-	5.98	-
软件产品	工业软件开发	需要安装	1,047.07	0.47%	73.61	0.03%	-	
劳务收入	技术服务收入	-	142.56	0.06%	13.33	0.01%	-	
	安装工程业务	-	3,590.49	1.62%	4,528.27	2.09%	2,633.03	
合计			221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

二、技术服务收入的主要内容，报告期内的技术服务收入金额

报告期内，公司技术服务收入及构成情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
SIAS 维修信息开发管理系统运维费	6.94	6.94	不适用
宝骏前瞻设计中心 OA 运维费	49.00	6.39	不适用
泛亚汽车技术中心 SIAS 系统运维费	25.44	-	不适用
TOL 及 SIAP 软件运维费	23.07	-	不适用
售后手册编辑系统运维费	38.11	-	不适用
合计	142.56	13.33	-

注：公司技术服务收入的实施主体为上海鼎格，其自2018年10月起纳入公司合并报表范围。

根据上表，报告期内公司技术服务收入主要为软件产品运维费收入。

问题14.2

根据首轮问询回复，公司直销模式下客户均不是贸易商，公司直销模式客户类型包括业主方客户、生产型客户和项目总包客户等，

请发行人说明：（1）按照业主方、生产型客户和项目总包客户等类型说明报告期内收入构成，分析变动原因；（2）报告期发生的退换货情况。

【回复】

一、按照业主方、生产型客户和项目总包客户等类型说明报告期内收入构成，分析变动原因

公司直销模式下客户类型包括生产型客户、业主方客户及项目总包客户。报告期内，公司直销模式收入按照生产型、业主方及项目总包等客户类型构成情况如下：

单位：万元

客户类型	2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
生产型客户	84,001.83	38.30%	74,611.08	35.23%	48,990.72	27.99%
业主方客户	54,136.26	24.68%	68,589.29	32.38%	58,189.43	33.25%
项目总包客户	81,192.98	37.02%	68,593.77	32.39%	67,834.94	38.76%
合计	219,331.07	100.00%	211,794.14	100.00%	175,015.08	100.00%

1、生产型客户收入变动原因

报告期各期公司对生产型客户收入分别为48,990.72万元、74,611.08万元、84,001.83万元，占直销模式主营业务收入比例分别为27.99%、35.23%、38.30%，报告期内收入及占比逐年提升，主要原因为：受益于风能、高效节能等下游产业的快速发展，通用电气（GE）、维斯塔斯（VESTAS）、西门子（SIEMENS）、东芝三菱电机、施耐德（Schneider）等生产型客户报告期内逐年大幅增加对公司干式变压器系列产品的采购。

2、业主方客户收入变动原因

报告期各期公司对业主方客户收入分别为58,189.43万元、68,589.29万元、54,136.26万元，占直销模式主营业务收入比例分别为33.25%、32.38%、24.68%。

2018年公司对业主方客户收入较2017年有所增长，主要原因为：2018年公司向轨道交通领域业主方客户销售产品满足通电验收条件的订单较2017年有所增加。

2019年公司对业主方客户收入较2018年有所下降，主要原因为：2019年公司向轨道交通领域业主方客户销售产品满足通电验收条件的订单较2018年有所减少；受国家光伏产业政策调整影响，2019年公司对太阳能领域业主方客户收入较2018年有所减少。

3、项目总包客户收入变动原因

报告期各期公司对项目总包客户收入分别为67,834.94万元、68,593.77万元、81,192.98万元，占直销模式主营业务收入比例分别为38.76%、32.39%、37.02%。

2018年公司对项目总包客户收入较2017年略有增长，但收入占比较2017年有所下降，主要系2018年公司直销模式主营业务收入较2017年大幅增长所致。

2019年公司对项目总包客户收入及占比较2018年均大幅增长，主要原因为：（1）公司积极参与“一带一路”项目建设，公司向出口项目总包客户深圳科士达科技股份有限公司销售产品2019年满足通电验收条件的订单大幅增加；（2）2019年公司完成项目总包类型客户的轨道交通项目收入较2018年有所增加；（3）受海南自由贸易港政策等影响，海南地区民用住宅项目总包类型客户增加对公司产品采购。

二、报告期发生的退换货情况

报告期内公司发生的退换货情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
退换货金额	541.91	4.48	70.39
营业收入	221,317.77	216,220.65	199,022.98
退换货率	0.24%	0.00%	0.04%

报告期各期公司发生的退换货金额分别为70.39万元、4.48万元、541.91万元，占主营业务收入比例分别为0.04%、0.00%、0.24%，报告期内公司退换货金额及占比均较低。

2019年退换货金额较2018年有所增加，主要原因为：公司客户国电内蒙古晶阳能源有限公司定制用于多晶硅冶炼配电系统的干式变压器产品，但由于负责该产品的设计人员未全面了解该客户使用产品的环境状况，导致产品的性能指标未能全部

满足客户的具体要求，2019年5月该客户退回相关产品。

问题 14.3

根据首轮问询回复，公司安装工程业务主要是为客户提供输配电设备相关的电力安装工程服务，一般包括输配电设备的安装与调试、电缆和线槽等供货及铺设，协助客户完成供电局报装、验收和送电等工作。报告期各期公司装备业务收入分别为 4,147.61 万元、2,313.03 万元和 0 万元，报告期内呈逐年大幅下降趋势，主要原因为：公司装备业务主要为对深圳瑞华泰薄膜科技有限公司提供定制化薄膜生产装备产品，并于 2017 年、2018 年分批完成产品验收并确认收入，定制化薄膜生产装备市场较为小众，2019 年公司未再承接该类产品订单。

请发行人披露：（1）结合合同主要内容，进一步披露装备业务的内容；（2）开展安装工程业务、装备业务的原因，2019 年未与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排，对发行人生产经营的影响。

请发行人说明与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的具体内容，相关交易价格是否公允，是否有其他利益安排。

【回复】

一、发行人披露

（一）结合合同主要内容，进一步披露装备业务的内容

报告期内，公司装备业务主要为对深圳瑞华泰薄膜科技有限公司（以下简称“瑞华泰”）提供定制化薄膜生产装备。根据公司与瑞华泰于 2015 年 10 月签署的《采购合同》，公司根据瑞华泰对生产线的工艺和技术参数要求，向瑞华泰提供两条 1200mm 宽幅 B0 型聚酰亚胺薄膜生产线设备，包括铸片机、过渡辊组、纵拉机、横拉机、牵引收卷机、生产线 DCS 电气控制系统，以及上述各系统的设计、制造、系统安装、运输、整线安装设计、现场安装指导、调试、质保、培训等内容。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品”之“（二）公司主要产品及收入情况”之“2、其他产品及业务情况”补充披露公司装备业务的内容，详见本题“一、/（二）开展安装工程业务、装备业务的原因，2019 年未与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排，对发行人生产经营的影响。”

（二）开展安装工程业务、装备业务的原因，2019 年未与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排，对发行人生产经营的影响。

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务及主要产品”之“（二）公司主要产品及收入情况”之“2、其他产品及业务情况”补充披露如下：

“（2）安装工程业务

公司安装工程业务主要是为客户提供输配电设备相关的电力安装工程服务，一般包括输配电设备的安装与调试、电缆和线槽等供货及铺设，协助客户完成供电局报装、验收和送电等工作。

公司开展安装工程业务的原因：公司在提供输配电及控制设备产品的同时可以为客户提供相应的电力安装工程服务，能更好地满足客户需求，并与公司输配电及控制设备产品形成良好的协同性。

（3）装备业务

报告期内，公司装备业务主要为根据深圳瑞华泰薄膜科技有限公司（以下简称“瑞华泰”）对薄膜生产线的工艺和技术参数要求，公司为其定制化提供两条1200mm宽幅B0型聚酰亚胺薄膜生产线设备，包括铸片机、过渡辊组、纵拉机、横拉机、牵引收卷机、生产线DCS电气控制系统，以及上述各系统的设计、制造、系统安装、运输、整线安装设计、现场安装指导、调试、质保、培训等内容。

公司开展装备业务的原因：公司基于在桂林生产基地建设过程中对自动化产线研究、规划和定制的成功经验，旨在为工业企业提供高端产线装备解决方案，于2015年组建装备事业部开展装备业务，并于当年通过邀请招标方式获得瑞华泰薄膜生产线的订单。

2019年公司未与瑞华泰交易的原因：公司于2015年承接的瑞华泰薄膜生产装备订单，于2017年、2018年分批完成产品验收并确认收入；2019年以来，由于瑞华泰暂无该类型薄膜生产线扩产计划，因此公司未再向瑞华泰提供该类业务。

装备业务具有非标准化、高度定制化的特点，不同行业、不同企业、不同生产工艺对生产线的要求差异较大。虽然公司在薄膜行业已有项目实施经验，但由于薄膜行业集中度相对较高，且装备业务需要持续研发投入才能开发出适合更多生产工艺、更多行业的生产线设备，在市场竞争中才有较大可能获得新订单。近年来，由于装备业务不是公司重点发展的业务，公司对该业务的研发投入和市场开拓力度较小，故2019年以来公司装备业务未获得新订单及未形成收入。未来，公司业务发展重点仍为输配电及控制设备产品，但仍会根据市场需求情况适度开展装备业务。

报告期内，公司主要产品为输配电及控制设备产品，2017年、2018年装备业务占公司主营业务收入比例分别为2.08%、1.07%，占比较低，装备业务对公司生产经营的影响较小。”

二、发行人说明与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的具体内容，相关交易价格是否公允，是否有其他利益安排。

公司与瑞华泰交易的具体内容，详见本题“一、/（一）结合合同主要内容，进一步披露装备业务的内容”。

瑞华泰成立于2004年，目前为科创板IPO在审企业，其主要从事高性能PI薄膜的研发、生产和销售，注册资本1.35亿元，无控股股东、实际控制人，第一大股东为航科新世纪科技发展（深圳）有限公司。2019年末，瑞华泰总资产9.50亿元、归母净资产5.50亿元，2019年瑞华泰营业收入2.32亿元、归母净利润3,427.18万元。

公司与瑞华泰不存在关联关系，2015年公司通过邀请招标方式获得瑞华泰薄膜生产线设备的订单，相关交易价格公允，不存在其他利益安排。

问题 14.4

请发行人说明外销收入构成情况，包括但不限于区分境内生产、境外生产及不同销售主体的外销收入构成。

【回复】

报告期内，公司境内生产产品的外销收入包括直接销售至境外客户收入、出口至金盘香港后再销售至境外客户收入（已合并抵消）、出口至JST USA后再销售至境外客户收入（已合并抵消）；2019年5月开始，JST USA在墨西哥以Shelter模式生产产品后再销售至境外客户。因此，报告期内公司外销收入的构成情况如下：

项目	2019年		2018年		2017年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境内生产直接销售至境外客户收入	2,949.48	6.87%	3,956.62	10.49%	10,228.20	36.15%
其中：金盘科技直接出口境外客户	1,533.70	3.57%	611.20	1.62%	5,657.75	20.00%
金盘上海直接出口境外客户	1,415.78	3.30%	3,345.42	8.87%	4,570.45	16.16%
境内生产出口至金盘香港后再销售至境外客户收入（已合并抵消）	21,090.44	49.10%	25,375.80	67.27%	2,474.21	8.75%
境内生产出口至JST USA后再销售至境外客户收入（已合并抵消）	12,936.39	30.12%	8,390.84	22.24%	15,587.93	55.10%
境内生产外销收入小计	36,976.31	86.08%	37,723.27	100.00%	28,290.34	100.00%
JST USA以Shelter模式生产再销售至境外客户收入	5,976.96	13.92%	-	0.00%	-	0.00%
外销收入合计	42,953.27	100.00%	37,723.27	100.00%	28,290.34	100.00%

问题14中介核查情况

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

请申报会计师说明各期收入函证回函不符的原因，针对回函不符执行的审计程序，相关收入是否真实、准确、完整。

请保荐机构及申报会计师说明发行人境外客户销售收入的核查情况，包括核查手段、比例和结论。

【回复】

一、请保荐机构、申报会计师对上述事项核查并发表明确意见

（一）核查过程

针对以上事项，保荐机构、申报会计师就上述事项执行了以下核查程序：

1、获取发行人与销售等相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

2、对发行人的销售人员、技术人员等进行访谈，了解发行人需要安装和不需要安装产品类型与主营业务收入的对应关系，以及设备产品是否需要公司履行安装调试义务的判断依据；

3、获取报告期各期收入成本明细表，计算并分析设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额、报告期内的技术服务收入金额、生产型客户、业主方客户及项目总包客户收入金额；

4、对发行人的财务人员、销售人员等相关人员进行访谈，了解报告期内客户退换货的基本情况、发行人的退换货流程及账务处理方法；

5、获取发行人报告期内的退换货明细清单，抽查大额退换货相关的销售合同、退货入库单等资料，核查退换货具体原因，确认发行人收入确认的真实性、准确性；

6、查阅了发行人与瑞华泰签署的《采购合同》，了解合同内容；

7、访谈了发行人相关管理人员，了解发行人开展安装工程业务、装备业务的原因，2019年未与瑞华泰交易的原因，未来相关业务的安排以及对发行人生产经营的影响；

8、现场走访了瑞华泰，访谈了瑞华泰总经理，现场查看了发行人向瑞华泰提供的薄膜生产线设备，了解发行人与瑞华泰交易的相关情况；

9、查阅了瑞华泰招股说明书（申报稿），了解瑞华泰基本情况，并核查报告期内瑞华泰向发行人采购设备情况；

10、查阅了发行人投标瑞华泰薄膜生产设备项目的中标文件，核查发行人获得订单的方式；

11、获取发行人外销收入明细，并进行相关数据统计。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已说明设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的收入金额、技术服务收入金额，数据及信息准确；发行人已说明设备产品、软件产品需要安装和不需要安装的类型与主营业务收入的对应关系；发行人已说明技术服务收入的主要内容及报告期内的技术服务收入金额。

2、发行人已按业主方客户、生产型客户和项目总包客户等类型说明报告期内直销模式主营业务收入构成及变动原因，相关数据及信息准确，变动原因合理；报告期发行人退换货金额和占比均较低，不存在重大影响。

3、发行人已在招股说明书补充披露发行人装备业务的具体内容，开展安装工程业务、装备业务的原因，2019年末与深圳瑞华泰薄膜科技有限公司交易的原因，未来相关业务的安排以及对发行人生产经营的影响；发行人与瑞华泰相关交易价格公允，不存在其他利益安排。

4、发行人已说明外销收入构成情况，包括境内生产、境外生产及不同销售主体的外销收入情况。

二、请申报会计师说明各期收入函证回函不符的原因，针对回函不符执行的审计程序，相关收入是否真实、准确、完整。

报告期内，营业收入回函不符（经调节后相符）的函证金额分别为37,847.18万元、62,767.59万元、56,542.09万元，占营业收入的比例分别为16.47%、25.30%和22.62%，回函不符的具体原因包括：（1）产品未验收，发行人未确认收入，但客户按发票或入库时点确认采购；（2）产品已验收，发行人按验收时点确认收入，但因未开具发票，客户未确认采购；（3）其他原因：补充协议金额客户未及时调整账面数、因合同质保金未到期客户未计入应付账款等。

申报会计师针对回函不符的营业收入函证，获取了余额调节表，了解对方客户的账面金额形成情况，并针对余额调节表的有效性执行了以下程序：（1）询问管理层差异原因，获取差异部分的订单、发票，追查至对应的出库单、客户签收单以及验收单等支持性文件；（2）检查客户签收日期、验收日期等收入确认时点，核实是否

存在跨期，评价营业收入是否记录于正确的会计期间；（3）获取资产负债表日后的有关销售退换货记录，检查是否存在差异订单期后退换货的情况。

经核查，回函差异调节表未发现异常情况，相关收入真实、准确、完整。

三、请保荐机构及申报会计师说明发行人境外客户销售收入的核查情况，包括核查手段、比例和结论。

（一）核查过程

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、内控测试及访谈

访谈业务部门负责人、财务总监并查阅销售与收款相关制度文件，了解发行人销售模式、不同销售模式的业务流程、收入确认原则和内部控制情况，并针对销售与收款循环执行内控测试。

2、分析性程序

获取报告期各期外销收入明细表，执行分析程序，统计分产品、地域、销售模式的外销收入构成情况，分析单价、销量、收入、毛利率波动原因。

3、境外客户背景信息调查

获取发行人境外客户列表，通过调取中信保资信报告、登录境外客户官方网站，核查发行人主要境外客户的基本情况，了解其注册资本、注册地址、经营范围、管理层、主要股东等情况。

4、实地走访、视频/电话访谈主要境外客户

核查方法：访谈主要境外客户的关键业务人员，了解境外客户的基本情况、与公司的合作渊源、交易内容、交易规模及合作模式，以及是否存在关联关系等情况；取得被访谈人员的名片或其他身份证明文件；实地查看部分境外客户境内的主要生产经营场所，并与客户受访人员合影，或视频查看境外客户的主要生产经营场所。已实地走访斯邦(厦门) 功控电子有限公司等注册在中国保税区的境外客户；已视频访谈或电话访谈通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（Vestas）、金榜国际、YASKAWA ELECTRIC CORPORATION 等境外客户，了解上述境外客户与发行人交易情况。

已访谈境外客户的收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

已访谈境外客户的收入金额	36,724.47	31,420.15	22,953.87
外销收入	42,953.27	37,723.27	28,290.34
占外销收入的比例	85.50%	83.29%	81.14%

5、函证主要境外客户

(1) 2019 年外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量 (个)	占外销收入比例
外销收入函证	36,663.88	12	85.36%
回函相符	34,709.32	9	80.81%
回函不符 (经调节后相符)	1,018.85	1	2.37%
回函合计可确认	35,728.17	10	83.18%

(2) 2018 年外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量 (个)	占外销收入比例
外销收入函证	26,122.29	9	69.25%
回函相符	23,523.21	7	62.36%
回函不符 (经调节后相符)	794.51	1	2.11%
回函合计可确认	24,317.72	8	64.46%

(3) 2017 年外销收入函证情况

单位：万元

项目	函证金额	客户数量 (个)	占外销收入比例
外销收入函证	19,858.79	8	70.20%
回函相符	18,067.85	6	63.87%
回函不符 (经调节后相符)	877.83	1	3.10%
回函合计可确认	18,945.69	7	66.97%

保荐机构及申报会计师针对发行人未回函的外销收入函证，实施了替代测试和期后测试等替代性程序，并查证未回函境外客户的基本信息，确认与境外客户的交易真实性；抽查了境外客户的销售订单、出库单、物流记录、签收确认单据、银行回单等资料，替代性测试有效，不存在重大差异，不影响发行人对外销收入的确认。

保荐机构及申报会计师针对回函不符的外销收入函证，获取了余额调节表，了解相关境外客户的账面金额形成情况，并针对余额调节表的有效性执行了以下程序：

(1) 询问管理层差异原因，获取差异部分的订单、发票，追查至对应的出库单、境外客户签收单等支持性文件；(2) 检查境外客户签收日期等收入确认时点，核实是否存在跨期，评价外销收入是否记录于正确的会计期间；(3) 获取资产负债表日后的有关销售退换货记录，检查是否存在差异订单期后退换货的情况。

经核查，发行人境外客户未回函及回函差异未发现异常情况，相关收入真实、准确、完整。

6、外销收入细节测试

执行收入细节测试，抽查向主要境外客户销售相关的实物流、票据流及资金流的原始凭证，查阅销售合同、签收单、报关单、发票等文件，核查销售的真实性，报告期各期外销收入的核查比例分别为66.44%、66.08%、69.13%，其中JST USA2019年在墨西哥以SHELTER模式生产相关销售收入的核查比例为94.30%。

7、核查外销收入是否存在跨期

(1) 统计各月外销收入确认金额，分析波动原因；

(2) 访谈主要境外客户，确认不存在发行人在年末突然要求加快进度、加大产品采购，或在年末通过折扣、增加账期等优惠条件吸引签单的情形；

(3) 执行外销收入截止测试，确认不存在跨期情形。

8、海关数据与外销收入的勾稽分析

报告期内，发行人海关报关数据与外销收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
海关报关数据(A)	40,851.78	33,376.43	26,980.84
调整为会计确认外销收入的过程如下：			
加：时间性差异——报关出口时间与收入确认时间的差异	-3,751.72	1,307.44	-1,183.88
减：出口销售给境外子公司的生产设备	249.96	-	-
加：境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额	6,199.55	2,908.83	2,613.21
海关报关数据基础上勾稽调节后的外销收入(B)	43,049.65	37,592.70	28,410.17
审定外销收入金额(C)	42,953.27	37,723.27	28,290.34
差异金额(D=B-C)	96.38	-130.57	119.83
差异占比(E=D/C)	0.22%	-0.35%	0.42%

注：上表中的海关报关数据系根据海关电子口岸数据整理。

根据上表，报告期内发行人外销收入与海关报关数据存在差异的主要原因包括报关单日期与收入确认日期的时间性差异，以及境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额。

上表中“境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额”，主要系发行人境外子公司从合并范围内的境内公司购入半成品进行生产后对外出售或购入产成品直接对外出售，相关销售收入均计入外销收入，但海关报关数据仅包含境内公司出口收入（即境外子公司采购成本）。

2019年“报关单日期与收入确认日期的时间性差异”金额较大的主要原因为：2019年公司与一家中资越南企业出口订单涉及通电验收条款，合同金额约1,972.87

万元，2019年发货后当年未完成验收，因此2019年报关出口但未确认收入。

综上，经调节后的海关出口数据与发行人审定外销收入差异较小，主要系汇率折算差异所致。

9、出口退税金额与外销收入的勾稽分析

(1) 出口退税金额与申报境外销售商品收入的勾稽分析

报告期内，发行人出口退税金额与申报境外销售商品收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
申报境外销售商品收入(A)	39,600.14	31,907.75	27,994.36
其中：出口退税率9%的收入金额	-	1.65	-
出口退税率13%的收入金额	16,615.07	-	-
出口退税率16%的收入金额	22,985.07	14,353.53	-
出口退税率17%的收入金额	-	17,552.57	27,994.36
出口退税金额(B)	5,837.57	5,280.65	4,759.04
差异(C=A*税率-B)	-	-	-

注：上表中的申报境外销售商品收入金额来自有关税务主管部门；出口退税系发行人在报关出口产品时根据海关产品目录对应的退税率进行退税。

(2) 申报境外销售商品收入与外销收入的勾稽分析

报告期内，发行人申报出口退税境外销售商品收入与外销收入的勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2019年度	2018年度	2017年度
出口退税申报境外销售收入金额(A)	39,600.14	31,907.75	27,994.36
调整为会计确认外销收入的过程如下：			
加：时间性差异——申报出口退税时间与报关出口时间的差异	461.09	1,001.90	-1,441.97
加：外销收入中不申报出口退税的运费和保险费	790.55	466.78	428.45
加：时间性差异——报关出口时间与收入确认时间的差异	-3,751.72	1,307.44	-1,183.88
减：出口销售给境外子公司的生产设备	249.96	-	-
加：境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额	6,199.55	2,908.83	2,613.21
在出口退税申报收入基础上勾稽调节后的外销收入金额(B)	43,049.65	37,592.70	28,410.17
审定外销收入金额(C)	42,953.27	37,723.27	28,290.34
差异金额(D=B-C)	96.38	-130.57	119.83
差异占比(E=D/C)	0.22%	-0.35%	0.42%

注：上表中的出口退税申报收入金额来自当地税局。

根据上表，报告期内发行人外销收入与出口退税数据存在差异的主要原因包括出口退税日期与报关单日期的时间性差异，报关单日期与收入确认日期的时间性差异，以及境外子公司对外销售收入减去从合并范围内的境内公司采购金额等。

综上，经调节后的申报出口退税境外销售收入与发行人审定外销收入差异较小，主要系汇率折算差异所致。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内发行人对境外客户的销售收入真实、准确，收入确认符合《企业会计准则》相关规定。

问题15. 关于应收账款

根据首轮问询回复，报告期各期，公司发生的诉讼费支出分别为122.05万元、143.11万元、29.52万元，主要系针对逾期应收账款多次催收无果，预计难以收回的应收账款，公司在必要时采取法律手段所支付的律师费用和缴纳法院的诉讼费用。

根据首轮问询回复的单独计提坏账准备的应收账款具体情况，公司部分应收账款账龄时间较短，但已采取催款措施，部分应收账款单项计提坏账准备比例不足100%。

请发行人说明：（1）采取催款措施的内部控制，相关内部控制是否健全且被有效执行；（2）是否存在应单项计提坏账准备未计提的情况，部分单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因，相关坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）采取催款措施的内部控制，相关内部控制是否健全且被有效执行

公司的货款催收管理包括应收账款管理和发出商品管理两部分。尤其对于需要安装调试的产品销售，合同一般约定了预付款、到货款、通电验收款、质保金等，因此产品到货、通电验收进展与货款催收时点密切相关，发出商品管理与货款催收管理密不可分。

公司已制定《应收账款管理规定》、《货款催收流程》、《保证金催收流程》、《货款改善工作安排和考核激励办法》、《发出商品管理规定》等货款催收相关内部控制制度，相关内控制度较为完善且被有效执行，具体情况如下：

1、公司持续跟进发出商品通电验收等进展的措施

序号	催款措施的内部控制	内部控制是否健全且被有效执行
1	销售代表处应在公司产品到货后持续跟踪项目的通电验收进展，每周向客户了解项目安装调试、通电验收情况。	是

2	销售代表处应在公司产品通电验收后获取客户签章的通电验收单或其他证明文件，并及时将相关文件扫描件上传至公司系统中，信用管理员负责审核验收单据是否符合要求，审核无误的验收单据原件汇总至公司总部归档。	是
3	对于交货后 90 天后还未通电验收的项目，销售代表处应持续跟进项目情况，了解项目未通电验收的原因，如发现项目有异常情况时，应第一时间反馈回公司。	是

2、公司根据客户信用及逾期情况采取相应的催款措施

序号	催款措施的内部控制	内部控制是否健全且被有效执行
1	财务部负责准确核算应收账款数据，并及时向信用管理部等使用部门提供数据。	是
2	信用管理部每月初结合销售收入、应收账款、逾期账款等数据，组织销售代表处制定当月资金回款计划及重难点货款的当月回收计划，并持续监督执行，每周向销售区域领导等相关人员公开进度。区域销售领导督促代表处完成回收计划。	是
3	销售代表处货款专员及项目经理保持与客户的联系，了解客户动态，在进度款到期前，及时按客户要求提交办款资料，必要时现场催收，并跟踪客户的付款进度直至收到货款。	是
4	信用管理部根据当期应收账款余额的实际状态，针对不同状态（包括正常催收、信用一般介入、法务一般介入、已起诉等状态）的应收账款采取不同的催款措施	是
5	信用管理部根据逾期账龄的长短向客户和销售代表处发送不同函件催收，销售代表处另有要求的除外	是
6	信用管理部结合货款回收风险，向财务部提出单项计提坏账准备的建议。	是
7	财务部参考信用管理部单项计提坏账准备的建议，经审批后进行账务处理。	是

报告期内，公司存在部分应收账款账龄较短但已采取催款措施并单项计提坏账准备的情况，主要原因为：（1）个别客户由于经营困难等原因，导致未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司在正常催收措施无果的情况下，采取法律方式进行催收。法院判决公司胜诉后，公司依据诉讼判决结果以及客户当时的经营状况确认相应收入，并于报告期各期末根据信用评估结果进行减值测试，对于出现减值迹象的应收账款进行单项计提坏账准备；（2）客户未根据合同约定付款，且已被其他公司申请执行或曾存在多次失信记录等减值迹象，预计后续很可能无法收回全部应收账款，对于出现减值迹象的应收账款进行单项计提坏账准备。

（二）是否存在应单项计提坏账准备未计提的情况，部分单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因，相关坏账准备计提是否充分。

1、是否存在应单项计提坏账准备未计提的情况

报告期内，公司对应收账款单项计提坏账准备的会计政策如下：（1）2017 年、

2018年，公司将金额500万元以上（含）且占应收账款账面余额5%以上的款项确定为单项金额重大的应收账款，经单独进行减值测试有客观证据表明发生减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，经单独进行减值测试未发生减值的，将其划入具有类似信用风险特征的若干组合计提坏账准备；对单项金额不重大但有确凿证据表明可收回性存在明显差异的应收账款，公司根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。（2）自2019年1月1日起执行新金融工具准则，按照金融工具减值的简化计量方法确定应收账款的预期信用损失并进行会计处理。在资产负债表日，公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

报告期各期末公司单项计提坏账准备的应收账款账面余额分别为1,273.17万元、1,592.52万元、4,122.18万元，已计提坏账准备分别为827.35万元、1,000.78万元、2,671.10万元。此外，公司已制定完善的应收账款内控制度，应收账款催收及坏账准备提取均严格按照公司相关制度执行，由公司销售部门、信用管理部门和财务部门共同负责，销售部门负责向客户催收货款，并将客户的经营状况以及回款情况及时向信用管理部、财务部反馈；财务部负责统计客户应收账款及回款金额；信用管理部负责综合评估客户货款回收风险并及时向财务部提出单项计提坏账准备的建议，信用管理部若评估公司已采取法律手段的客户可执行资产不能覆盖应收账款金额，或应收账款相关客户存在经营重大不利变化，则建议对该应收账款单项计提坏账。

综上，报告期内公司不存在应单项计提坏账准备未计提的情况。

2、部分单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因，相关坏账准备计提是否充分

（1）2019年公司单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因

单位名称	应收账款余额（万元）	账龄	单项计提比例（%）	账龄1年以内但已单项计提坏账的原因	未100%计提坏账的原因
包头市银风汇利新能源投资有限公司	611.51	1年以内	50.00	客户因经营困难，未按合同约定付款，回款具有较大不确定性，预计部分应收账款后续可能无法收回，因此在2019年末对该客户计提单项减值准备。	法院已对公司销售给客户的产品予以查封保全，客户目前正在进行资产重组，重组成功后预计将陆续回款，因此信用管理部建议计提比例为50%。

单位名称	应收账款余额（万元）	账龄	单项计提比例（%）	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
天津海航建筑设计有限公司	568.33	2 年以内	50.00	-	海航集团资金困难，发生债券违约情况，部分应收账款后续可能无法收回；目前政府已派驻工作组，全面协助、全力推进海航集团风险处置工作，海航集团仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
儋州海航投资开发有限公司	556.98	4 年以内	50.00	-	客户因经营困难，预计部分应收账款可能无法收回；该客户正在进行资产重组，重组完成后预计客户将会陆续回款，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
陕西中电智慧能源建设有限公司	337.80	2-3 年	50.00	-	客户因资金困难未按合同约定付款，部分应收账款后续可能无法收回；公司已对客户的部分股权、土地及房产车库进行资产保全，客户正在积极处置资产偿还债务，根据实际处置资产情况陆续回款，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
吉林省秋林集团有限公司	287.60	2-3 年	50.00	-	公司已与客户达成和解，约定采用分期付款，该客户被多家公司起诉，预计部分应收账款后续可能无法收回；但该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
北京科诺伟业科技股份有限公司	188.04	1-2 年	50.00	-	海航集团资金困难，发生债券违约情况，部分应收账款后续可能无法收回，目前政府已派驻工作组，全面协助、全力推进海航集团风险处置工作，目前海航集团仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
海南海岛临空产业集团有限公司	127.90	2-3 年	50.00	-	客户由于经营困难，未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入；2019 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收回，因此在 2019 年末对该客户计提单项减值准备。
四川省波博电力工程有限公司	95.91	1 年以内	50.00	客户由于经营困难，未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入；2019 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收回，因此在 2019 年末对该客户计提单项减值准备。	公司已与客户达成和解，采取分期付款的方式，公司对客户的部分资产采取资产保全，该客户仍有资产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
华夏易能（南京）新能源有限公司	76.10	2 年以内	50.00	-	公司已与客户达成和解，但客户未按和解约定执行，预计部分应收账款后续可能无法收回；公司已查封该客户部分财产，该客户仍有资产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
武汉洪山电工科技有限公司	35.09	3 年以内	50.00	-	客户经营困难，被多家公司申请执行，预计部分应收账款后续可能无法收回；公司已对部分财产进行资产保全，该客户仍有资产可供执行，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
海南海控	11.92	3-4 年	50.00	-	海航集团资金困难，发生债券违约

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
置业有限公司					情况，部分应收账款后续可能无法收回，目前政府已派驻工作组，全面协助、全力推进海航集团风险处置工作，目前海航集团仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
武汉华中南电力集团有限公司	4.98	1-2 年	50.00	-	已与客户约定分期付款还款形式，客户被多家单位申请执行，预计部分应收账款后续可能无法收回；但该客户仍有财产可供执行偿债，但，因此信用管理部建议计提比例为 50%。

(2) 2018 年公司单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
吉林省秋林集团有限公司	287.60	1-2 年	20.00	-	客户资金紧张未按期付款，预计部分应收账款后续可能无法收回；已与客户达成和解，对客户部分股权、土地及房产车库采取资产保全，考虑到逾期时间较短，保全的资产金额较大，因此信用管理部建议计提比例为 20%。
中建三局第一建设工程有限责任公司安装分公司	129.50	1 年以内	50.00	客户未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收回，因此在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
深圳索盛能源科技有限公司	115.34	1 年以内	50.00	客户资金周转困难，存在多次失信记录，未按约定付款，因此信用管理部建议在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
云南冶金云芯硅材股份有限公司	108.00	2-3 年	50.00	-	客户资金周转困难，预计部分应收账款后续可能无法收回；但该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
河南三和电力工程有限公司	98.00	2 年以内	50.00	-	客户资金周转困难，预计部分应收账款后续可能无法收回；但该客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。
深圳蓝波绿建集团股份有限公司	56.06	1 年以内	50.00	客户经营困难，存在多次失信记录，未及时向公司支付货款和出具通电验收单，公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末，信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估，预计部分应收账款可能无法收	客户仍有财产可供执行偿债，因此信用管理部建议计提比例 50%。

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
				回, 因此在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	
武汉丰信源电力工程有限公司	45.00	1 年以内	50.00	客户经营困难, 未及时向公司出具通电验收单和支付货款, 公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末, 信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估, 预计部分应收账款可能无法收回, 因此在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
黄山睿基新能源股份有限公司	44.92	1 年以内	50.00	客户经营困难, 已被多家公司申请执行, 因此信用管理部建议对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
海南格纳聚新能源科技有限公司	37.20	2 年以内	50.00		客户经营困难, 预计部分应收账款后续可能无法收回; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
江苏天骊新能源科技有限公司	36.00	1 年以内	30.00	客户的最终业主方光伏项目被取消, 因此客户未及时向公司支付货款和出具通电验收单, 公司依据诉讼判决结果及客户当时经营状况确认收入。2018 年末, 信用管理部根据客户的资信情况、判决执行情况进行评估, 预计部分应收账款可能无法收回, 因此在 2018 年末对该客户计提单项减值准备。	经协调最终业主方已签三方协议承诺代付货款, 同时客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 30%。
江苏春申电控设备有限公司	12.73	1 年以内	50.00	客户资金周转困难, 未按付款承诺函付款, 部分应收账款后续可能无法收回, 因此信用管理部建议对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例 50%。
武汉洪山电工科技有限公司	12.65	2 年以内	50.00		客户资金周转困难, 预计部分应收账款后续可能无法收回; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
武汉华中南电力集团有限公司	8.98	1 年以内	50.00	客户未按付款承诺函付款, 部分应收账款后续可能无法收回, 因此信用管理部建议对该客户计提单项减值准备。	该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。
海南新地科技有限公司	4.55	2-3 年	50.00		客户经营困难, 存在多次失信记录, 预计部分应收账款后续可能无法收回; 但该客户仍有财产可供执行偿债, 因此信用管理部建议计提比例为 50%。

(3) 2017 年公司单独计提坏账准备的应收账款未 100%计提坏账的原因

单位名称	应收账款余额 (万元)	账龄	单项计提比例 (%)	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
河南豫新太阳能科	891.64	1-3 年	50.00		客户从事光伏行业, 由于资金紧张, 建设项目中止, 预计部分应收

单位名称	应收账款余额（万元）	账龄	单项计提比例（%）	账龄 1 年以内但已单项计提坏账的原因	未 100%计提坏账的原因
技股份有限公司					账款后续可能无法收回；但客户尚有财产可供偿债，因此信用管理部建议计提比例为 50%。

综上，报告期内，公司从产品发出后即及时跟进、全程跟踪客户验收情况和客户验收后应收账款的催收，相关内控制度较为完善且被有效执行。报告期各期末，公司均已对应收账款进行减值测试，将客户应收账款可收回金额与面价值进行比较，相应计提坏账准备，不存在应单项计提坏账准备未计提的情况，相关坏账准备计提充分。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人应收账款催收、发出商品相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

2、访谈发行人销售部门、财务部门和信用管理部门相关负责人，了解逾期应收账款的形成原因、发行人采取的催款措施及单项计提坏账准备的具体情况；

3、获取并查阅发行人应收账款坏账准备计提政策及报告期末坏账准备计提明细表；对比同行业可比公司账龄结构及坏账计提比例，分析发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

4、对于单独计提坏账准备的应收账款，查询相关客户的公开信息，并向发行人相关部门人员了解该应收账款形成的原因、可收回性、单项计提坏账准备的原因及单项计提比例依据，获取并查阅与客户之间的往来函件或法律诉讼等相关文件，分析单独计提坏账准备的应收账款的合理性以及计提比例的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、发行人对应收账款采取催款措施的内部控制健全且被有效执行；
- 2、发行人不存在应单项计提坏账准备未计提的情况，部分单独计提坏账准备的应收账款未100%计提坏账的原因合理，相关坏账准备计提充分。

问题16. 关于存货

招股说明书披露，发出商品的金额分别为49,548.02万元、52,079.78万元和

55,764.21万元，占比为63.38%、64.77%和64.36%。

请发行人说明报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品、是否存在寄放于客户处领用销售的情况、发出商品是否均有订单支持。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内发出商品的具体构成、是否存在寄放于客户处领用销售的情况、发出商品是否均有订单支持

1、报告期内公司发出商品构成情况

单位：万元

发出商品类别	2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31		是否存在寄放于客户处领用销售的情况	是否均有订单支持
	金额	比例	金额	比例	金额	比例		
干式变压器系列	36,301.01	65.10%	34,667.69	66.57%	29,737.36	60.02%	否	是
开关柜系列	12,264.82	21.99%	6,400.24	12.29%	6,572.82	13.27%	否	是
箱变系列	6,329.98	11.35%	4,790.21	9.20%	9,862.13	19.90%	否	是
电力电子设备系列	758.25	1.36%	6,111.48	11.73%	3,338.58	6.74%	否	是
其他业务	110.15	0.20%	110.16	0.21%	37.13	0.07%	否	是
合计	55,764.21	100.00%	52,079.78	100.00%	49,548.02	100.00%		

根据上表，报告期各期末公司发出商品主要为干式变压器系列、开关柜系列及箱变系列等产品，不存在寄放于客户处领用销售的情况，所有发出商品均有对应订单。

2、报告期内公司发出商品前十大客户情况

年份	排名	客户名称	发出商品金额（万元）	占发出商品比例
2019年度	1	新疆东方希望新能源有限公司	4,293.49	7.70%
	2	长沙市轨道交通集团有限公司	2,321.47	4.16%
	3	绵阳惠科光电科技有限公司	1,914.18	3.43%
	4	海利得(越南)有限公司	1,608.84	2.89%
	5	长沙市轨道交通五号线建设发展有限公司	1,513.66	2.71%
	6	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	1,481.65	2.66%
	7	呼和浩特市地铁二号线建设管理有限公司	1,413.70	2.54%
	8	华能安徽蒙城风力发电有限责任公司	1,258.91	2.26%
	9	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	963.84	1.73%
	10	上海水业设计工程有限公司	951.43	1.71%
	合计		17,721.16	31.78%

2018年度	1	新疆东方希望新能源有限公司	4,293.28	8.24%
	2	深圳科士达科技股份有限公司	3,380.96	6.49%
	3	滁州惠科光电科技有限公司	1,131.00	2.17%
	4	济南轨道交通集团有限公司	1,013.34	1.95%
	5	中国铁建电气化局集团第一工程有限公司	1,012.12	1.94%
	6	厦门轨道交通集团有限公司	853.89	1.64%
	7	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	815.09	1.57%
	8	苏州市轨道交通集团有限公司	802.16	1.54%
	9	江南造船（集团）有限责任公司	730.93	1.40%
	10	西藏丝路新能源成套设备有限公司	706.10	1.36%
	合计		14,738.88	28.30%
2017年度	1	天津市地下铁道集团有限公司	2,375.08	4.79%
	2	广州地铁集团有限公司	1,659.22	3.35%
	3	西安市轨道交通集团有限公司	1,168.11	2.36%
	4	海南海建商贸有限公司	1,132.36	2.29%
	5	山东电力建设第三工程有限公司	1,085.46	2.19%
	6	长春市地铁有限责任公司	1,043.35	2.11%
	7	晶科电力科技股份有限公司	1,011.67	2.04%
	8	中国水利电力物资集团有限公司	1,527.58	3.08%
	9	昆明德融科技有限公司	608.14	1.23%
	10	重庆润泰电气有限公司	547.26	1.10%
	合计		12,158.22	24.54%

根据上表，报告期各期末公司不存在单一客户发出商品超过50%或发出商品集中于少数客户的情况。

二、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况

报告期内，公司单个合同发出商品金额前十大客户的发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况如下：

1、2019年末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年6月30日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	新疆东方希望新能源有限公司	干式变压器	4,293.28	2018年6月	2018年8月至2018年10月	2018年8月至2018年10月	2020年6月	4,293.28	-
2	长沙市轨道交通集团有限公司	干式变压器	2,321.47	2016年2月	2017年12月至2019年11月	2017年12月至2019年11月	2020年6月	2,321.47	-
3	绵阳惠科光电科技有限公司	中低压成套开关设备	1,914.18	2019年8月	2019年9月、2019年10月	2019年9月、2019年10月	2020年5月	1,914.18	-
4	长沙市轨道交通五号线建设发展有限公司	干式变压器	1,513.66	2018年10月	2019年7月、2019年9月	2019年7月至2019年9月	2020年4月	1,513.66	-
5	呼和浩特市地铁二号线建设管理有限	干式变压器	1,413.70	2018年11月	2019年3月至2019年10月	2019年3月至2019年11月	-	-	1,413.70

	公司			月					
6	上海水业设计工程有限公司	中低压成套开关设备	951.43	2019年8月	2019年10月、2019年11月	2019年10月至2019年12月	-	-	951.43
7	宁波市轨道交通集团有限公司	干式变压器	944.73	2018年5月	2019年7月至2019年12月	2019年7月至2019年12月	2020年3月	944.73	-
8	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	干式变压器	905.13	2017年10月	2018年1月至2019年3月	2018年1月至2019年3月	2020年1月	905.13	-
9	中国电子系统工程第三建设有限公司	干式变压器	900.72	2019年9月	2019年10月	2019年10月	2020年6月	900.72	-
10	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	箱式变电站	894.06	2017年12月	2018年3月、2019年5月	2018年3月、2018年4月、2019年5月	-	-	894.06

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为2020年6月30日。

2、2018年末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年6月30日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	新疆东方希望新能源有限公司	干式变压器	4,293.28	2018年6月	2018年8月至2018年10月	2018年8月至2018年10月	2020年6月	4,293.28	-
2	深圳科士达科技股份有限公司	一体化逆变并网装置	2,544.07	2018年6月	2018年8月、2018年9月	2018年8月、2018年9月	2019年2月	2,544.07	-
3	济南轨道交通集团有限公司	干式变压器	1,013.34	2017年6月	2017年11月至2018年7月	2017年11月至2018年7月	2019年5月	1,013.34	-
4	滁州惠科光电科技有限公司	中低压成套开关设备	891.94	2018年10月	2018年10月至2018年12月	2018年11月、2018年12月	2019年4月	891.94	-
5	中国铁建电气化局集团第一工程有限公司	干式变压器	882.74	2018年1月	2018年3月至2018年12月	2018年3月至2018年12月	2019年5月、2019年8月	882.74	-
6	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	干式变压器	815.09	2017年10月	2018年1月至2018年12月	2018年1月至2018年12月	2020年1月	815.09	-
7	苏州市轨道交通集团有限公司	干式变压器	802.16	2016年3月	2018年3月至2018年12月	2018年3月至2018年12月	2019年4月、2019年8月、2020年1月、2020年6月	802.16	-
8	西藏丝路新能源成套设备有限公司	一体化逆变并网装置	706.10	2017年8月	2017年9月至2018年5月	2017年9月至2018年5月	2019年1月	706.10	-
9	江南造船（集团）有限责任公司	箱式变电站	603.85	2018年1月	2018年8月	2018年8月	2019年3月	603.85	-
10	呼和浩特市地铁一号线建设管理有限公司	干式变压器	602.24	2018年6月	2018年10月至2018年12月	2018年10月至2018年12月	2019年12月	602.24	-

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为2020年6月30日。

3、2017年末单个合同发出商品金额前十大客户的具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	销售订单日期	发货时间	收货时间	期后结转情况		截至2020年6月30日未结转的发出商品余额
							结转时间	已结转发出商品金额	
1	西安市轨道交通集团有限公司	干式变压器	1,167.71	2016年11月	2017年6月至2017年12月	2017年6月至2017年12月	2018年11月	1,167.71	-
2	晶科电力科技股份有限公司	箱式变电站	1,011.67	2017年3月	2017年7月、2017年8月	2017年7月、2017年8月	2018年6月、2018年10月	1,011.67	-
3	海南海建商贸有限公司	中低压成套开关设备	972.94	2016年11月	2016年12月	2016年12月	2018年3月	972.94	-
4	广州地铁集团有限公司	干式变压器	844.02	2014年12月	2016年2月至2017年9月	2016年2月至2017年9月	2018年1月	844.02	-
5	广州地铁集团有限公司	干式变压器	815.19	2016年3月	2017年1月至2017年12月	2017年1月至2017年12月	2018年3月、2018年4月	815.19	-
6	天津市地下铁道集团有限公司	干式变压器	772.16	2014年7月	2015年9月至2016年12月	2015年9月至2016年12月	2018年3月	772.16	-
7	天津市地下铁道集团有限公司	干式变压器	705.86	2014年11月	2015年9月至2016年12月	2015年9月至2016年12月	2018年2月	705.86	-
8	昆明德融科技有限公司	箱式变电站	608.14	2015年11月	2015年10月、2015年12月	2015年10月、2015年12月	2018年2月	608.14	-
9	重庆润泰电气有限公司	中低压成套开关设备	547.26	2017年10月	2017年12月	2017年12月	2018年3月	547.26	-
10	长春市地铁有限责任公司	干式变压器	475.66	2015年11月	2016年5月至2016年12月	2016年5月至2016年12月	2018年3月、2019年7月	475.66	-

注：上表中发出商品期后结转确认收入金额统计截至日期为2020年6月30日。

根据上表，截至2020年6月30日，2017年末、2018年末单个合同发出商品金额前十大客户期后均已结转并确认收入；2019年末单个合同发出商品金额前十大客户中仅个别客户未结转并确认收入，且相关客户信用度良好。

三、是否存在长期未结转的发出商品

1、报告期内公司发出商品库龄（产品生产完工入库至报告期各期末）构成情况

单位：万元

库龄	2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	余额	占比	余额	占比	余额	占比
1年以内	45,843.11	82.21%	45,373.84	87.12%	39,988.71	80.71%
1-2年	9,517.33	17.07%	5,584.54	10.72%	7,112.30	14.35%
2年以上	403.77	0.72%	1,121.40	2.15%	2,447.00	4.94%
合计	55,764.21	100.00%	52,079.78	100.00%	49,548.02	100.00%

根据上表，报告期各期末公司发出商品库龄以1年以内为主，占发出商品余额比例均达80%以上。

2、报告期各期末公司库龄1年以上发出商品形成原因

(1) 公司产品较多应用于轨道交通、太阳能发电及传统发电等领域，该类项目的工程及配套设施建设工程量大、工期长，公司发出商品一般需在相关项目建设完工、试运行后才能安排通电验收，且部分相关客户的内部验收审批流程较长，导致公司部分发出商品验收时间较晚。

(2) 公司部分客户因行业、自身或业主方等原因，项目建设进度延后，导致公司部分发出商品验收时间较晚。

3、报告期各期末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

(1) 2019年末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工入库时间	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在纠纷	2019年末合同是否正在履行中
							结转时间	已结转发出商品金额			
1	长沙市轨道交通集团有限公司	干式变压器	159.54	2017年7月-2017年12月	2017年12月	2017年12月	2020年6月	159.54	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
2	西藏智北清洁能源运营有限公司	箱式变电站	57.61	2017年12月	2019年7月	2019年7月	未验收	-	客户项目延后，2019年才通知发货，导致库龄较长。	否	是
3	华夏易能（南京）新能源有限公司	干式变压器	57.18	2017年11月-2017年12月	2018年4月	2018年4月	未验收	-	产品为标准干式变压器，产品发货前已有一定库龄，客户因项目延后，暂未对公司设备进行验收。	否	是
4	武汉恒丰众鑫商贸有限公司	干式变压器	56.08	2017年10月-2017年11月	2019年12月	2019年12月	未验收	-	产品为标准干式变压器，发货前已有较长库龄。	否	是
5	中铁电气工业有限公司保定铁道变压器分公司	干式变压器	47.56	2017年12月	2018年3月、2018年5月	2018年3月、2018年5月	2020年1月	47.56	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
6	北京恒扉嘉泰建设工程有限公司	干式变压器	14.44	2017年11月	2018年11月	2018年11月	未验收	-	总包项目，受客户整体工程进度影响，公司设备验收延后。	否	是
7	其他	干式变压器等	11.38	2017年1月-2017年12月	2017年12月-2019年12月	2018年1月-2019年12月	2020年1月-5月	2.03	-	否	是

合计	403.77					209.13		
----	--------	--	--	--	--	--------	--	--

注：上表中期后结转发出商品金额统计截至日期为2020年6月30日；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2019年末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2019年末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

截至2020年6月30日，2019年末公司库龄2年以上发出商品期后结转并确认收入金额占2019年末公司库龄2年以上发出商品金额的比例约51.79%，尚未结转成本的库龄2年以上发出商品，实际发货后的时间相对较短，库龄较长主要系产品发货时间与生产完工入库时间间隔较长所致。

(2) 2018年末公司库龄2年以上发出商品具体情况及形成原因

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工入库时间	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在纠纷	2018年末合同是否正常履行中
							结转时间	已结转发出商品金额			
1	四川英杰电气股份有限公司	干式变压器	187.26	2016年10月	2016年10月	2016年10月	2019年6月	187.26	总包项目，受客户整体工程进度影响，公司设备验收延后。	否	是
2	上海电气集团股份有限公司	干式变压器	161.44	2016年7月-2016年12月	2016年9月、2016年12月	2016年9月、2016年12月	2019年5月	161.44	电站项目工程量较大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
3	新疆海为新能电力工程有限公司	其他电力电子产品	123.67	2016年9月-2016年10月	2016年9月-2016年10月	2016年9月-2016年10月	2019年8月	123.67	电站项目工程量较大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
4	中国移动通信集团四川有限公司	干式变压器	94.41	2016年5月-2016年8月	2016年7月-2016年8月	2016年7月-2016年8月	2019年5月	94.41	客户自用设备，受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
5	深圳蓄能发电有限公司	干式变压器	82.56	2016年4月-2016年12月	2016年8月-2017年11月	2016年8月-2017年11月	2019年2月	82.56	电站项目工程量较大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是
6	石家庄市轨道交通有限责任公司	干式变压器	74.77	2016年1月-2016年12月	2016年1月-2016年12月	2016年1月-2017年1月	2019年6月	74.77	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延后。	否	是
7	武汉长海电力推进和化学电源有限公司	干式变压器	72.62	2016年8月	2016年10月	2016年10月	2019年5月	72.62	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
8	江苏南瑞泰事达电气有限公司	箱式变电站	61.59	2016年7月	2018年11月	2018年11月	2019年8月	61.59	发货前货龄较长，发货后，项目正常验收。	否	是
9	中国电建集团中南勘测设计研究院有限公司	干式变压器	53.79	2016年10月、2016年12月	2017年1月-2017年6月	2017年1月-2017年6月	2019年2月	53.79	电站项目，工程量大，工期长，验收程序繁琐，验收期长。	否	是

10	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	干式变压器	45.90	2016年2月、2016年11月	2017年3月	2017年3月	2019年5月	45.90	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延迟。	否	是
11	中核华泰建设有限公司	箱式变电站	32.72	2016年7月	2018年12月	2018年12月	2019年7月	32.72	发货前货龄较长，发货后，项目正常验收。	否	是
12	天津合纵电力设备有限公司	箱式变电站	27.10	2016年7月	2018年11月	2018年11月	2019年8月	27.10	发货前货龄较长，发货后，项目正常验收。	否	是
13	中国能源建设集团广东省电力设计研究院有限公司	干式变压器	23.90	2016年12月	2018年5月	2018年5月	2019年2月	23.90	发货前货龄较长，发货后，项目正常验收。	否	是
14	中国能源建设集团天津电力建设有限公司	干式变压器	20.78	2016年3月	2017年3月	2017年3月	2019年5月	20.78	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延迟。	否	是
15	国电南瑞科技股份有限公司	干式变压器	17.41	2016年9月	2017年7月	2017年7月	2019年1月	17.41	轨道交通整体未试车运行，导致设备验收进度延迟。	否	是
16	海南兆辉电气设备销售有限公司	中低压成套开关设备	13.88	2016年12月	2016年12月	2016年12月	2019年6月	13.88	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
17	中业天成（北京）电力科技有限公司	干式变压器	12.93	2016年10月	2016年10月	2016年10月	2019年4月	12.93	受客户整体工程进度影响，验收期长。	否	是
18	其他	干式变压器等	14.67	2016年1月-2016年12月	2016年4月-2018年10月	2016年4月-2018年10月	2019年1月-6月	14.67	-	否	是
合计			1,121.40					1,121.40			

注：上表中后期结转发出商品金额统计截至日期为2020年6月30日；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2018年末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2018年末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

截至2020年6月30日，2018年末公司库龄2年以上发出商品均已后期结转并确认收入。

(3) 2017年末库龄2年以上发出商品具体情况

单位：万元

序号	客户名称	产品类型	发出商品余额	产品生产完工入库时间	发货时间	收货时间	期后结转情况		库龄较长原因	是否存在纠纷	2017年末合同是否正常履行中
							结转时间	已结转发出商品金额			
1	昆明德融科技有限公司	箱式变电站	608.14	2015年10月、2015年12月	2015年10月、2015年12月	2015年10月、2015年12月	2018年2月	608.14	总包项目，总体进度滞后，导致通电验收长。	否	是
2	天津市地	干式变	345.32	2015年9月	2015年9月	2015年9月	2018	345.32	轨道交通整体未试	否	是

	下铁道集团有限公司	压器		-2015年11月	月、2015年11月	月-2015年11月	年3月		车运行, 导致设备验收进度延后。		
3	海南一开电气成套设备有限公司	中低压成套开关设备	225.36	2015年10月	2015年10月	2015年10月	2018年2月	225.36	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
4	鞍钢神钢冷轧高强汽车钢板有限公司	干式变压器	195.06	2015年2月-2015年9月	2015年4月-2015年9月	2015年4月-2015年9月	2018年1月	195.06	工程量大, 工期长, 验收程序繁琐, 验收期长。	否	是
5	国电南京自动化股份有限公司	箱式变电站	149.64	2015年1月、2015年3月	2015年3月	2015年3月	2018年3月	149.64	轨道交通整体未试车运行, 导致设备验收进度延后。	否	是
6	中建三局第一建设工程有限责任公司安装分公司深圳经理部	中低压成套开关设备	112.87	2015年2月	2015年2月	2015年2月	2018年2月	112.87	总包项目, 总体进度滞后, 导致通电验收长。	否	是
7	广西建宁输变电工程有限公司	中低压成套开关设备	109.49	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年6月	109.49	总包项目, 总体进度滞后, 导致通电验收长。	否	是
8	新疆生产建设兵团第八师天山铝业股份有限公司	干式变压器	107.53	2015年7月-2015年9月	2015年9月	2015年9月	2018年7月	107.53	客户自用, 项目工程量, 验收期长	否	是
9	大连港泓国际贸易有限公司	干式变压器	70.31	2015年7月	2015年7月	2015年7月	2018年11月	70.31	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
10	国网山西省电力公司太原供电公司	箱式变电站	61.02	2015年7月	2015年7月	2015年7月	2018年12月	61.02	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
11	宿州旭强新能源工程有限公司	其他电力电子产品	56.80	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年4月	56.80	项目进度缓慢, 造成推迟验收, 验收期长。	否	是
12	北京开源通力电力设备安装工程有限公司	干式变压器	43.56	2015年7月	2015年8月	2015年8月	2018年1月	43.56	总包项目, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
13	国网山西省电力公司太原供电公司	箱式变电站	37.71	2015年7月	2015年10月	2015年10月	2018年12月	37.71	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
14	北京乾元众力电气安装有限公司	干式变压器	36.42	2015年8月	2015年8月	2015年8月	2018年6月	36.42	总包项目, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
15	本钢板材股份有限公司	干式变压器	30.45	2015年6月	2015年6月	2015年6月	2018年2月	30.45	客户自用项目, 受客户整体工程进度	否	是

	公司								影响, 验收期长。		
16	阜阳市人民医院	干式变压器	29.42	2015年9月-2015年12月	2015年12月-2016年1月	2015年12月-2016年1月	2018年1月	29.42	客户自用项目, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
17	中建三局第一建设工程有限责任公司安装分公司武汉经理部	干式变压器	26.59	2015年1月	2015年1月	2015年1月	2018年7月	26.59	总包项目, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
18	广州地铁集团有限公司	干式变压器	25.45	2015年12月	2016年6月-2017年5月	2016年6月-2017年5月	2018年1月	25.45	轨道交通整体未试车运行, 导致设备验收进度延后。	否	是
19	沈阳可瑞特模具有限公司	干式变压器	21.70	2015年1月-2015年5月	2015年1月-2015年5月	2015年2月-2015年5月	2018年5月	21.70	总包项目, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
20	中国移动通信集团北京有限公司	干式变压器	21.69	2015年11月-2015年12月	2015年11月-2015年12月	2015年11月-2015年12月	2018年1月	21.69	客户自用设备, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
21	沈阳新海威电器设备有限公司	干式变压器	17.71	2015年9月	2015年9月	2015年9月	2018年2月	17.71	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
22	江苏虎威半导体科技有限公司	干式变压器	16.54	2015年6月-2015年7月	2015年9月	2015年9月	2018年11月	16.54	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
23	广州擎天实业有限公司	干式变压器	16.14	2015年12月	2017年5月	2017年5月	2018年3月	16.14	总包项目, 受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
24	海口齐威电气设备有限公司	中低压成套开关设备	14.30	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年6月	14.30	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
25	北京华汇房地产开发中心	干式变压器	14.01	2015年12月	2015年12月	2015年12月	2018年11月	14.01	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
26	武汉龙净环保科技有限公司	干式变压器	12.70	2015年3月-2015年6月	2015年5月-2015年6月	2015年5月、2015年7月	2018年1月	12.70	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
27	楷林(长沙)置业有限公司	干式变压器	11.06	2015年5月	2015年5月	2015年5月	2018年1月	11.06	受客户整体工程进度影响, 验收期长。	否	是
28	其他	干式变压器等	30.03	2015年1月-2015年12月	2015年12月-2017年12月	2015年12月-2017年12月	2018年1月-2019年5月	30.03	-	否	是
合计			2,447.00					2,447.00			

注：上表中后期结转发出商品金额统计截至日期为2020年6月30日；公司发出商品库龄系从产品生产完工入库时间开始计算；上表中金额10万元以下的发出商品已合并列示。

根据上表，2017年末公司库龄2年以上发出商品形成原因合理，均不存在纠纷，截至2017年末对应合同均在正常履行中，经减值测试，无需计提存货跌价准备。

截至2020年6月30日，2017年末公司库龄2年以上发出商品均已期后结转并确认收入。

综上，截至2020年6月30日，2017年末、2018年末库龄2年以上发出商品期后均已结转并确认收入；2019年库龄2年以上发出商品约51.79%已期后结转并确认收入，尚未结转库龄2年以上发出商品，主要系产品发货时间与生产完工入库时间间隔较长所致。

四、中介机构核查情况

（一）核查过程

针对以上事项，保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人与存货管理、发出商品管理等相关的内部控制制度，评估和测试内部控制设计和执行的有效性；

2、访谈发行人的管理层，了解发行人销售及发出商品的管理情况；

3、获取发行人发出商品及对应订单明细表，分析发出商品的具体构成，分析发出商品是否存在寄放于客户处领用销售的情况；

4、获取发行人发出商品库龄结构表，并访谈发行人财务总监及销售人员，了解发出商品库龄一年以上形成的原因；

5、获取报告期各期末发行人前十大发出商品的合同、签收单及期后验收资料，结合合同验收条款，核查发出商品的真实性及期后结转的合理性；

6、逐项检查报告期各期末发行人库龄2年以上发出商品的具体情况及其形成原因，分析是否存在长期未结转的发出商品，存货跌价准备是否计提充分；

7、报告期各期末对存货进行监盘，核查存货的真实性以及实物状态；

8、选取主要发出商品客户进行函证，报告期各期发出商品回函比例分别为54.32%、65.59%、62.28%。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已说明报告期内发出商品的具体构成、对应主要客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况；报告期各期末，发行人发出商品库龄以1年以内为主，库龄2年以上发出商品截至2020年6月30日未结转金额分别为0万元、0万元、194.64万元，不存在大额长期未结转的发出商品；报告期内，发行人不存在寄放于客户处领用销售的情况，所有发出商品均有订单支持。

问题17. 关于其他

问题 17.1

2019年5月，国家发改委发布的《关于完善风电上网电价政策的通知》中明确，2018年底之前核准的陆上风电项目，2020年底前仍未完成并网的，国家不再补贴；2019年1月1日至2020年底前核准的陆上风电项目，2021年底前仍未完成并网的，国家不再补贴。自2021年1月1日开始，新核准的陆上风电项目全面实现平价上网，国家不再补贴。海上风电方面，跟陆上风电一样，将海上风电标杆上网电价改为指导价，新核准海上风电项目全部通过竞争方式确定上网电价。

请发行人：结合电价下调、补贴退出等行业相关政策、抢装潮对发行人业绩的影响、抢装潮后需求和供给情况、电网建设承受能力等说明对公司所处行业景气度以及发行人业务的具体影响，公司主要产品在新能源—风能领域的盈利前景及其可持续性，是否对公司持续经营能力有重大不利影响，是否存在业绩大幅下滑的风险，并结合前述情况作相应风险揭示。

【回复】

一、国内风电行业相关政策情况

（一）电价下调、补贴退出政策及影响

1、《关于完善风电上网电价政策的通知》主要内容

为了推动风电产业健康可持续发展，2019年5月国家发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，明确：

（1）将陆上风电标杆上网电价改为指导价。新核准的集中式陆上风电项目上网电价全部通过竞争方式确定，不得高于项目所在资源区指导价。2019年I~IV类资源区符合规划、纳入财政补贴年度规模管理的新核准陆上风电指导价分别调整为每千瓦时0.34元、0.39元、0.43元、0.52元（含税、下同）；2020年指导价分别调整为每千瓦时0.29元、0.34元、0.38元、0.47元。

将海上风电标杆上网电价改为指导价，新核准海上风电项目全部通过竞争方式确定上网电价。2019年符合规划、纳入财政补贴年度规模管理的新核准近海风电指导价调整为每千瓦时0.8元，2020年调整为每千瓦时0.75元。新核准近海风电项目通过竞争方式确定的上网电价，不得高于上述指导价。

（2）2018年底之前核准的陆上风电项目，2020年底前仍未完成并网的，国家不再补贴；2019年1月1日至2020年底前核准的陆上风电项目，2021年底前未完

成并网的，国家不再补贴；自 2021 年 1 月 1 日开始，新核准的陆上风电项目全面实现平价上网，国家不再补贴。

对 2018 年底前已核准的海上风电项目，如在 2021 年底前全部机组完成并网的，执行核准时的上网电价；2022 年及以后全部机组完成并网的，执行并网年份的指导价。

2、《关于完善风电上网电价政策的通知》对风电行业的主要影响

《关于完善风电上网电价政策的通知》中关于电价下调、补贴退出等政策对风电行业的影响主要如下：

若要获得国家相关补贴，2018 年底之前、2019-2020 年核准的陆上风电项目必须分别在 2020 年底、2021 年底前完成并网，2018 年底之前核准的海上风电项目必须在 2021 年底前完成并网。因此，预计 2020 年、2021 年国内风电行业将会出现一定程度的抢装潮，2022 年之后的一段期间内国内风电新增装机规模将有可能出现一定程度的下降。

国家出台上述电价下调、补贴退出等政策的主要目的是在风电技术不断进步的背景下，为了促进风电行业高质量发展、提升行业市场化程度和竞争力，推动行业不断降低发电成本和提高运营效益，长期来看将有助于风电产业的健康可持续发展。

（二）我国风电产业持续健康发展的趋势不会改变

根据《能源生产和消费革命战略（2016-2030）》，到 2020 年和 2030 年，我国非化石能源占一次能源消费比重重要达到 15%和 20%。根据《电力发展“十三五”规划（2016-2020 年）》，我国已向国际社会承诺 2020 年非化石能源消费比重达到 15%左右，加快清洁能源的开发利用和化石能源的清洁化利用已经成为必然趋势。根据中电联《中国电力行业年度发展报告 2020》，预计 2020 年全国发电新增装机容量 1.2 亿千瓦，其中，非化石能源发电装机投产约 8,900 万千瓦，约占全部发电新增装机的四分之三；预计截至 2020 年底，非化石能源发电装机将达到 9.3 亿千瓦左右，占总装机容量比重上升至 43.6%。

根据《风电发展“十三五”规划》，风电技术比较成熟，成本不断下降，是目前应用规模最大的新能源发电方式；发展风电已成为许多国家推进能源转型的核心内容和应对气候变化的重要途径，也是我国深入推进能源生产和消费革命、促进大气污染防治的重要手段；风电在电源结构中的比重逐年提高，已成为我国新增电力装机的重要组成部分，并已成为我国继煤电、水电之后的第三大电源。因此，为实

现 2020 年和 2030 年非化石能源占一次能源消费比重 15%和 20%的目标，促进能源转型，我国必须加快推动风电等可再生能源产业发展。

2019 年 1 月，国家发展改革委、国家能源局印发《关于积极推进风电、光伏发电无补贴平价上网有关工作的通知》，从优化投资环境、保障优先发电和全额保障性收购、鼓励通过绿证交易获得合理收益补偿、落实电网企业接网工程建设责任、降低就近直接交易输配电价及收费、创新金融支持方式等 12 个方面提出了推进风电、光伏发电平价上网试点项目建设的有关要求和政策措施，鼓励风电、光伏发电企业积极降低成本，加快无补贴平价上网进程，有利于提升我国风电、光伏发电产业的市场竞争力，推动能源转型、助力清洁低碳、安全高效的能源体系建设。

因此，从长远看来，风电行业作为国家战略新能源的重要组成部分，未来仍将持续受到国家重点关注及支持，具备广阔的增长空间，风电产业持续健康发展的趋势不会改变。

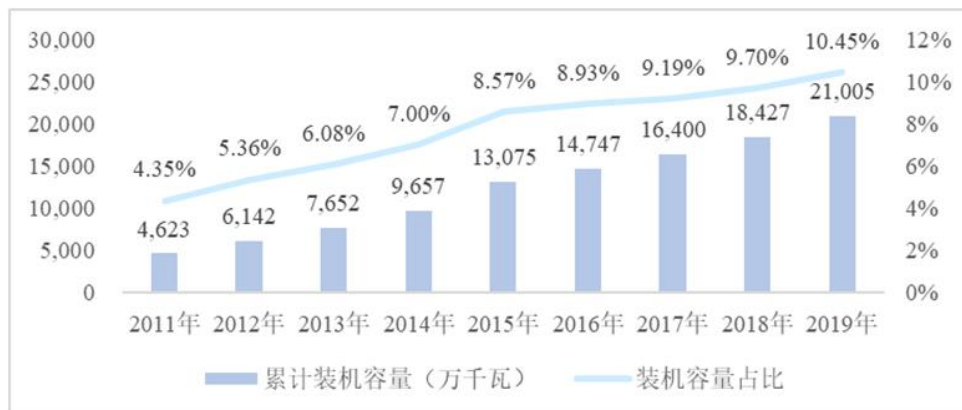
二、国内风电行业发展情况

（一）国内风电行业持续较快发展

根据《风电发展“十三五”规划》，“十二五”期间，我国风电新增装机容量连续五年领跑全球，累计新增 9,800 万千瓦，占同期全国新增发电装机总量的 18%。

根据中电联统计数据，截至 2019 年底我国风电累计并网装机容量达到 2.10 亿千瓦，占全部发电装机容量的 10.45%；2011 年至 2019 年我国风电累计并网装机容量年均复合增长率达 20.83%，累计并网装机容量及占比均呈逐年上升趋势。

2011-2019 年我国风电累计装机容量及占比



数据来源：中电联

（二）电网建设承受能力日益增强

1、国内持续推进电网建设

自 2013 年开始，电网投资快速上升并在 2014 年首次超过了电源投资，电力投资的重点逐渐向电网投资转移。根据中电联的电力统计数据，2019 年我国电力工程建设投资完成金额共计 7,995 亿元，其中电网工程建设投资完成金额为 4,856 亿元，较 2011 年投资额年均复合增长率为 3.50%，电网工程建设投资完成金额已连续六年超过 4,000 亿元。

《电力发展“十三五”规划》提出配电网建设的目标：合理布局能源富集地区外送，建设特高压输电和常规输电技术的“西电东送”输电通道，新增输电规模 1.3 亿千瓦，达到 2.7 亿千瓦左右；电网主网架进一步优化，省间联络线进一步加强，形成规模合理的同步电网；全国新增 500 千伏及以上交流线路 9.2 万公里，变电容量 9.2 亿千伏安。2018 年 9 月，国家能源局下发《关于加快推进一批输变电重点工程规划建设工作的通知》，将加快推进青海-河南特直、张北-雄安特交等 9 项重点输变电工程（共计 14 条特高压线路）建设。根据安信证券研究中心的测算，此次核准 7 条特高压直流输电工程和 7 条特高压交流输电工程总投资规模在 2,000 亿元以上。

国家能源局关于《2020 年能源工作指导意见》提出：提升电网安全和智能化水平；有序建设跨省跨区输电通道重点工程，合理配套送出电源，优化调度，提高通道运行效率和非化石能源发电输送占比；调整优化区域主网架建设规划，加快重点工程建设，提升电力供应保障能力；推进长三角、粤港澳大湾区、深圳社会主义先行示范区、海南自贸区（港）等区域智能电网建设。根据国家能源局 2020 年第三季度网上新闻发布会，将积极推进蒙西至晋中、张北至雄安、驻马店及南阳特高压交流工程等 9 项重大输电通道工程规划建设，确保输电通道长期稳定高效送电；积极完善各省（市、区）主网架规划建设，预计年内可实现新开工主网架项目 124 项。

2、弃风限电状况持续改善

根据国家能源局统计数据，2019 年全国风电新增并网装机 2,574 万千瓦，其中陆上风电新增装机 2,376 万千瓦、海上风电新增装机 198 万千瓦，到 2019 年底，全国风电累计装机 2.1 亿千瓦，其中陆上风电累计装机 2.04 亿千瓦、海上风电累计装机 593 万千瓦，风电装机占全部发电装机的 10.4%。2019 年风电发电量 4,057 亿千瓦时，首次突破 4,000 亿千瓦时，占全部发电量的 5.5%。2019 年弃风电量 169 亿千瓦时，同比减少 108 亿千瓦时，平均弃风率 4%，同比下降 3 个百分点，弃风限电状况进一步得到缓解。

2017 年以来，国家发展改革委、国家能源局会同有关部门研究促进可再生能源发展的政策和机制，先后制定了《解决弃水弃风弃光问题实施方案》、《清洁能源消纳行动计划（2018-2020 年）》、《关于建立健全可再生能源电力消纳保障机制的通知》等，形成可再生能源电力消费引领的长效发展机制，促进清洁、低碳、安全、高效的能源体系建设。因此，我国风电等新能源发电利用效率、弃风限电等状况将持续改善。

3、风电消纳能力逐渐增强

2020 年 5 月，全国新能源消纳监测预警中心发布 2020 年全国风电、光伏发电新增消纳能力的公告，2020 年全国风电、光伏发电合计新增消纳能力 8,510 万千瓦，其中风电 3,665 万千瓦、光伏 4,845 万千瓦。2020 年全国风电新增消纳能力是 2019 年风电新增装机容量的 1.54 倍。

根据电力规划设计总院《中国电力发展报告 2019》，2019 年新能源消纳水平显著提高，整体弃风率持续下降，通过完善消纳保障机制和监测预警平台，加强调峰设施建设，我国清洁能源消纳情况持续向好，风电全国平均利用率分别达到 96%，同比提高约 3 个百分点；预计未来 3 年全国新能源新增消纳空间约 2.1 亿千瓦。

（三）平价上网条件已基本具备，平价上网项目规模大幅增加

根据国家发展改革委、国家能源局《关于公布 2020 年风电、光伏发电平价上网项目的通知》，随着风电、光伏发电规模化发展和技术快速进步，在资源优良、建设成本低、投资和市场条件好的地区，已基本具备与燃煤标杆上网电价平价（不需要国家补贴）的条件；全国共报来平价风电项目 2,664.67 万千瓦，其中，已落实电网接网消纳意见的平价风电项目 1,139.67 万千瓦，较 2019 年规模增加 153%。

三、全球风电行业发展情况

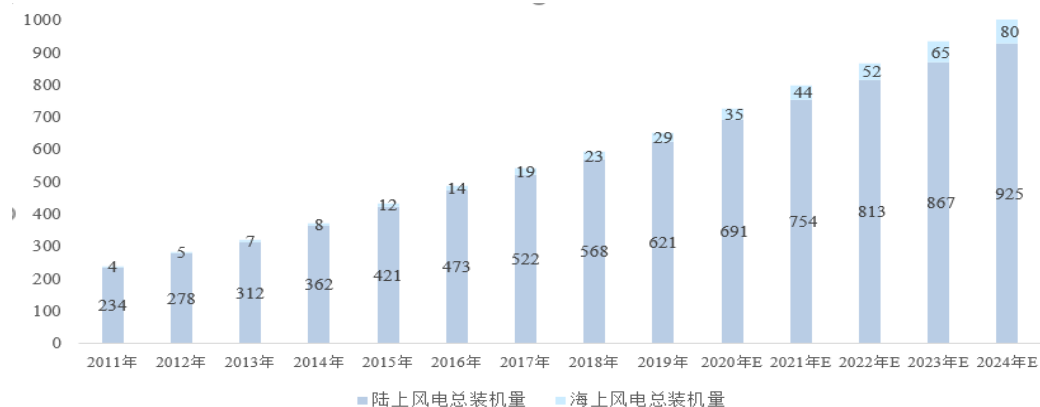
（一）全球风电行业将继续保持较快发展

随着世界各国对能源安全、生态环境、气候变化等问题日益重视，加快发展风电已成为国际社会推动能源转型发展、应对全球气候变化的普遍共识和一致行动。风电作为应用最广泛和发展最快的新能源发电技术，已在全球范围内实现大规模开发应用。

根据 GWEC（全球风能理事会）发布的《全球风能报告 2019》，近年来全球风电总装机容量持续增长，由 2011 年的 238GW 增加到 2019 年的 651GW，年均复合

增长率约 13.40%，预测 2024 年全球风电总装机容量将达 1,005GW，2020 年至 2024 年期间年均复合增长率为 9.07%。

2012-2024 年全球风电总装机规模及预测



数据来源：GWEC（全球风能理事会）发布的《全球风能报告 2019》

此外，国际可再生能源署预计，2020 年全球陆上风电的平均成本有望下降 8%，达到 0.045 美元/千瓦时；2020 年全球将有逾 3/4 的陆上风电、1/5 的光伏发电成本低于新型燃煤、石油和天然气发电。随着风电成本优势逐渐显现，全球风电行业将实现健康可持续发展。

（二）全球风电行业集中度逐年提升

根据彭博新能源统计数据，2017 年至 2019 年全球前五大风机制造商分别为维斯塔斯（VESTAS）、西门子歌美飒（SIEMENS Gamesa）、金风科技、通用电气（GE）、远景能源、Enercon，2017 年、2018 年、2019 年前五大风机制造商在全球风电新增装机市场的占有率合计分别达 59.45%、62.88%、65.55%，行业集中度较高且逐年提升。

四、对公司所处行业及其业务的影响

随着国内电价下调、补贴退出政策的实施，预计 2020 年、2021 年国内将会出现一定程度的抢装潮，2022 年之后的一段期间内国内风电新增装机规模将存在下降的可能，未来有可能对风能领域输配电及控制设备产品市场需求造成一定不利影响。随着我国能源转型战略的深入实施，清洁低碳、安全高效的能源体系的持续建设，电网建设承受能力持续增强，风电平价上网条件日趋成熟，我国风电产业持续健康发展的趋势不会改变，为风能领域输配电及控制设备产品市场需求提供重要保障。此外，全球风电成本优势逐渐显现，风电行业将继续保持较快发展和较高的景气度，

同时风电行业集中度不断提升，将为风能领域输配电及控制设备优势企业带来更多的市场机遇。

报告期各期公司主要产品在风能领域的销售收入分别为 32,853.24 万元、51,174.53 万元、56,790.59 万元，占主营业务收入的比例分别为 16.51%、23.67%、25.66%；公司主要产品在风能领域的销售以出口为主，其中报告期内直接出口收入占比平均约 58.06%。因此，虽然国内风电行业在 2020 年、2021 年出现抢装潮后，风能领域对输配电及控制设备产品的国内市场需求将有可能出现一定程度的下降，但对公司经营业绩的不利影响相对较小。

综上，国内电价下调、补贴退出政策将会为 2020 年、2021 年国内风电行业带来一定的抢装潮，但 2022 年之后的一段时间内国内风电新增装机规模将可能出现下降，未来将可能对公司经营业绩产生不利影响。随着全球和国内风电行业健康可持续发展，风电行业总体将保持较高的景气度，公司主要产品的市场需求总体将保持增长，公司主要产品在新能源-风能领域仍具有较好的盈利前景及可持续性，对公司持续经营能力不会构成重大不利影响。

五、风险提示

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、需要特别关注的风险因素”之“（二）下游行业周期波动的风险”及“第四节 风险因素”之“一、市场风险”之“（二）下游行业周期波动的风险”补充披露如下：

“（二）下游行业周期波动的风险”

公司主要产品广泛应用于新能源（含风能、太阳能、智能电网等）、高端装备（含轨道交通、海洋工程）、节能环保（含高效节能）、工业企业电气配套、基础设施、民用住宅、传统发电及供电、新型基础设施（含数据中心、新能源汽车充电设施）等领域。报告期内，公司应用于新能源、高端装备、节能环保等三个领域的主要产品收入合计占公司主营业务收入的比例平均为 61.66%。

公司经营业绩与新能源、高端装备、节能环保等上述下游行业的整体发展状况、景气程度密切相关，例如：

1、2018 年以来我国光伏发电补贴退坡加速推进、光伏补贴竞价和平价上网等政策推出和实施，对国内光伏发电行业发展造成一定影响，根据中国电力企业联合会统计数据，2018 年、2019 年我国新增太阳能发电装机容量分别同比下降 16.20%、

40.75%，导致报告期内公司应用于光伏发电领域的输配电及控制设备产品的市场需求及销量逐年下降。

2、2019年5月国家发改委发布《关于完善风电上网电价政策的通知》，下调了国内陆上风电和海上风电指导价；2020年底之前核准的陆上风电项目、2018年底之前核准的海上风电项目，未相应在2020年底、2021年底之前完成并网的，国家不再补贴；2021年新核准的陆上风电项目全面实现平价上网，2022年及以后全部机组完成并网的海上风电项目执行并网年份的指导价。上述国内电价下调、补贴退出政策将会为2020年、2021年国内风电行业带来一定的抢装潮，但2022年之后的一段时间内国内风电新增装机规模将可能出现下降，未来将可能对公司经营业绩产生不利影响。

若未来国内外宏观经济环境及国家相关产业政策发生变化，上述下游行业景气度下降或者相关投资需求下降，从而影响公司主要产品的市场需求，将对公司的经营业绩产生一定不利影响。”

问题 17.2

请发行人：（1）以招股说明书附件形式披露主要资质、认证情况、专利权情况等主要资源要素；（2）简明、清晰披露公司竞争优势，删除市场推广的宣传用语；（3）删除报告期外获得奖项的信息披露。

【回复】

一、以招股说明书附件形式披露主要资质、认证情况、专利权情况等主要资源要素；

1、公司已对招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务的具体情况”之“（五）公司主要认证、资质情况”相关内容修改如下：

“（五）公司主要认证、资质情况

截至本招股说明书签署日，公司拥有的主要认证、资质情况，详见本招股说明书“附表一：公司主要认证、资质情况”。

2、公司已对招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司主要固定资产及无形资产”之“（二）主要无形资产情况”之“3、专利权”及“4、软件著作权”相关内容修改如下：

“3、专利权

截至 2019 年 12 月 31 日，公司拥有专利共 154 项，其中 10 项发明专利、138 项实用新型专利和 6 项外观设计专利，具体情况详见本招股说明书“附表二：公司专利权情况”。

4、软件著作权

截至 2019 年 12 月 31 日，公司拥有软件著作权共 30 项，具体情况详见本招股说明书“附表三：公司软件著作权情况”。

.....”

3、公司已在招股说明书最后部分以附件形式补充披露了“附表一：公司主要认证、资质情况”、“附表二：公司专利权情况”、“附表三：公司软件著作权情况”相关内容。

二、简明、清晰披露公司竞争优势，删除市场推广的宣传用语；

公司已对招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司的行业地位以及竞争优势与劣势”之“（五）公司的竞争优势”相关内容修改如下：

“（五）公司的竞争优势

1、技术研发优势

公司已建立完善的研究体系，拥有电气研究院、智能科技研究院、上海鼎格等研发平台以及各事业部及有关部门下设的研发组。截至 2019 年 12 月 31 日，公司研发人员达 301 人，占公司总人数 17.16%，专业领域涵盖产品研发、设计、工艺、试验、质量控制以及制造模式转型升级等方面，其中核心技术人员共有 12 名。截至 2019 年 12 月 31 日，公司拥有 42 项核心技术、154 项专利、30 项软件著作权；参与制定 7 项国家、行业或省级标准；独立承担完成 22 个重大科研项目。

公司具有较强的技术创新及产品设计能力，通过熟练掌握的产品设计仿真技术，结合公司多年积累的产品数据库，实现数字化设计，可提高产品设计的准确性及效率，缩短新产品的开发周期，提升产品的性能和质量；公司自主研发的 4D 智能设计平台架构，集成了多个设计工具和仿真软件，可对产品性能进行电磁场、机械场、热流场、声学场等方面的仿真验证；公司设立了 CNAS 实验室、美国 UL1562 标准试验室、模拟 E2/E3 环境实验室、极限温度 C2/C3 气候实验室等专业实验室，具备相关产品及其原材料、零部件的综合检验与试验能力。

2、市场和品牌优势

经过多年发展，公司在干式变压器细分行业具有一定品牌影响力和市场份额，是行业内拥有较强研发设计能力的优势生产企业之一，公司干式变压器系列产品因产品性能稳定、质量优良、故障率低等特点，已获得市场及主要客户的认可，尤其是为新能源-风能、高端装备-轨道交通、节能环保-高效节能等领域的优质客户定制化开发的特种干式变压器产品，在国内外市场具有一定竞争优势和先进性。目前，公司已与通用电气（GE）、西门子（SIEMENS）、维斯塔斯（VESTAS）、东芝三菱电机等国际知名企业建立了长期稳定的业务合作关系，其中通用电气（GE）、西门子歌美飒（SIEMENS Gamesa）、东芝三菱电机等客户就产品质量及履约方面给予公司多项供应商奖项。

在风能领域，公司已成为全球前五大风机制造商的维斯塔斯（VESTAS）、通用电气（GE）、西门子歌美飒（SIEMENS Gamesa）等的风电干式变压器的主要供应商之一；在轨道交通领域，截至 2019 年底公司干式变压器产品已应用于全国已开通城市轨道交通运营线路的 40 个城市中的 34 个城市；在高效节能领域，公司已成为国内前五大中高压变频器厂商的西门子（SIEMENS）、施耐德（Schneider）、东芝三菱电机等的移相整流变压器的主要供应商之一。

3、管理团队优势

公司核心管理团队均长期从事干式变压器等输配电及控制设备产品的研发、生产和销售，管理经验丰富，凝聚力强且较为稳定，多数成员在公司工作二十年以上，部分成员为公司从国内外引进的高层次管理和技术人才。在核心管理层的领导下，公司建立了由研发、运营、销售、财务、生产、采购、信息化、数字化建设等方面人才组成的管理团队，积极推进技术研发与市场开拓工作，注重成本与质量控制，有效提升了公司的经营业绩和可持续发展能力。公司管理团队成员绝大多数持有公司股份，对公司忠诚度高，有利于公司的长远发展。

公司董事长李志远为公司创始人，拥有二十多年的输配电及控制设备行业经营管理经验，对行业发展的理解较为深刻，能够基于公司实际情况、行业技术创新趋势和国家产业政策导向制定推动公司持续发展的战略规划，以运营板块和发展板块驱动公司持续发展，确保公司在未来的市场竞争中保持竞争优势。

4、生产制造优势

公司已建立现代化精益生产管理体系、严格的质量控制管理体系，以及拥有良好的供应链配套能力。

（1）精益生产管理体系

2013 年公司子公司桂林君泰福的自动化产线及物流仓储系统建成投产；2016 年公司自主研发并实施 MES 系统，形成了完整的生产制造信息化平台；2017 年公司设立智能科技研究院进行数字化系统的研发和实施；2018 年公司建成“企业运营管理数字化平台”，构建了完整的生产和运营信息化管理体系，实现“两化融合”；**2020 年 6 月公司海口数字化工厂建成并试运行，实现了从产品设计、生产、交付到售后的全面数字化制造模式变革，将有效提升公司干式变压器产品的性能、质量、交付和服务能力，以及为客户提供多品种小批量柔性定制化生产的能力。**

公司借鉴国际先进的精益生产管理经验，结合自身实际，全面推动精益生产，实现从客户需求到交付的全过程有效控制，大幅提升生产效率，有效降低成本，进而增强了公司产品的市场竞争力。

（2）质量管理体系

公司已按照 ISO 9001 国际质量体系标准及公司产品特点，建立了较为完善的质量管理体系，通过质量过程管理评估系统和质量分析控制工具等，对产品质量实行全过程的严格控制，从供应商、原材料、半成品到产成品，实现质量检测全流程覆盖，以确保产品质量的稳定性。同时，公司通过自主研发并实施的 MES 系统提升生产过程中产品质量的稳定性，通过采用自动化设备提升产品零部件品质的一致性，通过 ERP 系统与 MES 系统的融合实现质量控制管理的精细化。

（3）供应链配套体系

公司依据贴近市场及主要原材料产地、快速响应客户需求等原则，先后建设了海口、武汉、上海、桂林生产基地，不断扩大生产规模，以满足持续增长的市场需求。在采购方面，公司对供应商进行甄选和管控，依据对原材料的技术要求，通过样品测试、现场评估、少批量多批次试用等方式深入评估供应商，保障高品质原材料的供应，形成了较强的供应链整体配套能力和高品质原材料供应能力。此外，公司结合供应链资源、供应商运输资源、第三方物流仓储和运输资源，形成了有效的短周期、低成本的运输配送体系，提高了公司及时供货能力。

5、完善的营销及服务体系

公司已在全国搭建了完善的营销体系，销售团队较为稳定，多数销售骨干人员在公司工作 10 年以上，且核心骨干均持有公司股份，对公司忠诚度较高；截至 2019 年 12 月 31 日，公司在国内重点城市共设有 41 个营销网点；公司坚持以客户为中心，配备了相应营销人员和售后服务工程师，可随时掌握市场的需求信息和快速响应客户的售后服务需求，将公司产品引向市场并提供售后服务保障。

公司在香港、美国设有海外营销中心，负责亚太、美洲、欧洲等市场的拓展、销售工作。经过多年海外业务拓展，公司已与全球主要风电制造商维斯塔斯（VESTAS）、通用电气（GE）、西门子歌美飒（SIEMENS Gamesa）等建立了长期稳定的业务合作关系，并通过深刻理解、研究前述客户需求以及提供相应解决方案，为公司带来了稳定的订单需求。此外，公司在现有客户结构基础上，持续加强海内外多元化市场的合作与拓展，不断开拓新业务、新客户，以数字化转型后的生产制造能力，更好的满足国内外市场客户的多样化需求。”

三、删除报告期外获得奖项的信息披露。

公司已对招股说明书“第六节 业务与技术”之“七、公司研发与技术情况”之“（二）公司科研实力和成果情况”之“2、获得重要奖项情况”中报告期外获得的奖项进行了删除，具体修改并披露如下：

“2、获得重要奖项情况

报告期内，公司及产品获得重要奖项情况如下：

序号	荣誉名称	颁发单位	颁发年月	获奖单位
1	2019 年制造业与互联网融合发展试点示范项目	工业和信息化部	2019.11	金盘科技
2	绿色工厂	工业和信息化部	2018.11	桂林君泰福
3	2017 年两化融合管理体系贯标试点企业	工业和信息化部	2017.08	桂林君泰福
4	海南省科学技术奖三等奖（轨道交通再生制动能量回馈装置研发与产业化）	海南省人民政府	2018.01	金盘科技
5	海南省科学技术奖二等奖（一体化智能型光伏发电升压并网及控制成套装置）	海南省人民政府	2017.01	金盘科技
6	高新技术企业	海南省科学技术厅、海南省财政厅、海南省国家税务局、海南省地方税务局	2017.11	金盘科技

序号	荣誉名称	颁发单位	颁发年月	获奖单位
7	2019年数字广西建设标杆——大数据与工业深度融合重点示范项目	广西壮族自治区大数据发展局	2019.11	桂林君泰福
8	广西工业设计中心	广西壮族自治区工业和信息化委员会	2019.09	桂林君泰福
9	第四届广西壮族自治区主席质量奖提名奖	广西壮族自治区人民政府	2018.10	桂林君泰福
10	广西壮族自治区智能工厂示范企业	广西壮族自治区工业和信息化委员会	2018.05	桂林君泰福

.....”

问题17.3

请发行人、中介机构按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》要求更新申报材料。

【回复】

公司、申报会计师已按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》要求出具发行人2020年1-6月审阅报告，并作为本次申报材料提交。

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、财务报告审计基准日后的相关财务信息”补充披露如下：

“四、财务报告审计基准日后的相关财务信息

（一）2020年上半年业绩情况

公司2020年上半年经中汇会计师事务所审阅的主要财务指标如下：截至2020年6月30日，公司资产总额342,267.06万元，负债总额158,574.63万元，归属于母公司股东权益183,307.86万元。2020年1-6月，公司实现营业收入103,149.21万元，较上年同期增长5.15%；归属于母公司股东的净利润10,823.77万元，较上年同期增长8.90%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润9,782.79万元，较上年同期增长17.07%。

财务报告审计基准日至本招股说明书签署日期间，公司经营状况良好，整体经营环境、产业政策、税收政策、经营模式等均未发生重大变化；财务报告审计基准日后，公司的主要原材料采购、技术研发、生产及销售等业务运转正常，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）2020年1-9月业绩预告信息

2020年1-9月公司预计实现营业收入区间为160,930万元-17,7870万元，较上年同期增长4.10%-15.05%；预计实现归属于母公司股东的净利润区间为15,485万元-17,115万元，较上年同期增长2.40%-13.18%；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润区间为13,965万元-15,435万元，较上年同期增长7.29%-18.59%。

公司上述2020年1-9月业绩预计情况未经中汇会计师事务所审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”补充披露如下：

“十三、财务报告审计基准日后主要财务信息及经营状况

（一）会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计基准日为2019年12月31日，根据《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》，中汇会计师事务所对公司2020年6月30日的合并资产负债表，2020年1-6月的合并利润表、合并现金流量表、合并所有者权益变动表进行了审阅，并出具了中汇会阅[2020]5616号《审阅报告》，发表了如下意见：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信金盘科技公司2020年1-6月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映金盘科技公司的2020年6月30日合并财务状况以及2020年1-6月的合并经营成果和现金流量。”

（二）公司的专项声明

公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员已出具专项声明，保证2020年1-6月及同期财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已出具专项声明，保证2020年1-6月及同期财务报表的真实、准确、完整。

（三）审计基准日后主要财务信息

公司 2020 年 1-6 月财务报告（未经审计，已经中汇会计师事务所审阅）主要财务数据如下：

1、2020 年 6 月 30 日合并资产负债表主要数据及较上年末比较

单位：万元

项目	2020-06-30	2019-12-31	较上年末变动率
资产总额	342,267.06	330,024.22	3.71%
负债总额	158,574.63	153,364.96	3.40%
股东权益	183,692.42	176,659.27	3.98%
归属于母公司股东权益	183,307.86	176,169.83	4.05%

2、2020 年 1-6 月合并利润表主要数据及较上年同期比较

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动率
营业收入	103,149.21	98,100.39	5.15%
利润总额	12,072.32	11,394.98	5.94%
净利润	10,716.40	10,045.65	6.68%
归属于母公司股东的净利润	10,823.77	9,938.90	8.90%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,782.79	8,356.36	17.07%

3、2020 年 1-6 月合并现金流量表主要数据及较上年同期比较

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比变动率
经营活动产生的现金流量净额	-10,395.84	7,283.45	-242.73%
投资活动产生的现金流量净额	-12,470.75	-10,412.09	19.77%
筹资活动产生的现金流量净额	2,201.09	-10,840.75	-120.30%
汇率变动对现金及现金等价物的影响	209.34	40.32	419.20%
现金及现金等价物净增加额	-20,456.16	-13,929.08	46.86%
期末现金及现金等价物余额	16,829.40	16,688.52	0.84%

4、2020 年 1-6 月非经常性损益及较上年同期比较

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月
非流动资产处置损益	2.23	910.17
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	956.09	677.41
委托他人投资	20.47	88.06
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	32.42	111.19
单独进行减值测试的应收款项、合同资产减值准备转回	102.97	156.55
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	133.48	189.75
其他符合非经常性损益定义的损益项目	15.29	0.15
非经常性损益总额	1,262.96	2,133.28

减：非经常性损益的所得税影响数	201.75	386.80
非经常性损益净额	1,061.21	1,746.48
减：归属于少数股东的非经常性损益净影响数（税后）	20.23	163.95
归属于公司普通股股东的非经常性损益净额	1,040.98	1,582.53

（四）会计报表科目的变动分析

1、资产质量情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司资产规模总体保持稳定，资产总额为 342,267.06 万元，较 2019 年末增长 3.71%；负债总额为 158,574.63 万元，较 2019 年末增长 3.40%，主要系公司为建设海口数字化工厂增加银行借款所致；归属于母公司股东权益为 183,307.86 万元，较 2019 年末增长 4.05%，主要系公司未分配利润增加所致。

2、经营成果情况

2020 年 1-6 月，公司实现的营业收入为 103,149.21 万元，较上年同期增长 5.15%；归属于母公司股东净利润 10,823.77 万元，较上年同期增长 8.90%；扣除非经常性损益后的归属于母公司股东净利润 9,782.79 万元，较上年同期增长 17.07%。

上述经营成果变动主要原因为：1) 公司主营业务收入稳步增长，且原材料采购价格有所下降；2) 公司产品对外出口主要采用美元、欧元等外币进行结算，受外币汇率波动影响，2020 年 1-6 月汇兑收益金额较大，公司财务费用为-602.81 万元，较上年同期减少 588.25 万元。

3、现金流量情况

2020 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-10,395.84 万元，较上年同期下降 242.73%，主要原因为：1) 2020 年 1-6 月在主营业务收入较上年同期增长的情况下，受新冠疫情影响，部分客户回款放缓，导致销售商品、提供劳务收到的现金较上年同期减少 3,947.65 万元；2) 公司出于新冠疫情对原材料供应影响、原材料市场价格波动、销售订单增加的考虑增加库存备货，以及部分客户回款放缓导致公司收到的银行承兑汇票减少、继而增加了货币资金支付，导致购买商品、接受劳务支付的现金较上年同期增加 17,812.78 万元。

4、非经常性损益情况

2020 年 1-6 月，公司扣除所得税影响后归属于母公司股东的非经常性损益净额为 1,040.98 万元，主要系计入当期损益的政府补助。

5、主营业务收入结构变化情况

(1) 主营业务收入分产品构成情况

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
干式变压器系列产品	86,437.76	84.02%	166,495.23	75.23%	153,175.16	70.84%	117,958.72	59.27%
其中：干式变压器	81,593.90	79.32%	156,015.36	70.49%	145,881.30	67.47%	112,938.80	56.75%
干式电抗器	4,843.86	4.71%	10,479.87	4.74%	7,293.86	3.37%	5,019.91	2.52%
开关柜系列产品	10,049.23	9.77%	23,810.09	10.76%	26,974.20	12.48%	25,066.43	12.59%
其中：中低压成套开关设备	10,049.23	9.77%	23,810.09	10.76%	26,974.20	12.48%	25,066.43	12.59%
箱变系列产品	4,943.66	4.81%	10,223.82	4.62%	21,915.57	10.14%	39,948.42	20.07%
其中：箱式变电站	4,943.66	4.81%	10,223.82	4.62%	21,915.57	10.14%	39,948.42	20.07%
电力电子设备系列产品	1,036.08	1.01%	16,008.51	7.23%	7,227.50	3.34%	9,268.78	4.66%
其中：一体化逆变并网装置	872.30	0.85%	14,941.78	6.75%	6,320.02	2.92%	7,115.38	3.58%
其他电力电子产品	163.78	0.16%	1,066.73	0.48%	907.48	0.42%	2,153.40	1.08%
其他产品及业务	405.67	0.39%	4,780.12	2.16%	6,928.23	3.20%	6,780.64	3.41%
其中：工业软件开发与服务	169.27	0.16%	1,189.63	0.54%	86.93	0.04%	-	-
安装工程业务	236.40	0.23%	3,590.49	1.62%	4,528.27	2.09%	2,633.03	1.32%
装备业务	-	-	-	-	2,313.03	1.07%	4,147.61	2.08%
主营业务收入合计	102,872.41	100.00%	221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

2020年1-6月，公司干式变压器系列产品收入占主营业务收入比例为84.02%，较2019年增加8.79个百分点，主要原因为：公司干式变压器产品在风能、轨道交通等领域的收入较上年同期均有所增长，导致公司干式变压器产品在风能、轨道交通等领域的收入占主营业务收入比例较2019年分别增加7.83个百分点、3.58个百分点。

2020年1-6月，公司开关柜系列产品收入、箱变系列产品收入分别占主营业务收入的比重较2019年略有下降。

2020年1-6月，公司电力电子设备系列产品收入占主营业务收入比例为1.01%，较2019年减少6.22个百分点，主要原因为：公司一体化逆变并网装置主要客户的大额订单于2019年执行完毕且2020年1-6月新增订单减少。

综上，公司2020年1-6月分产品收入结构与2019年相比未发生重大变化，其中公司干式变压器系列产品收入占比较2019年进一步提升，电力电子设备系列产品收入占比较2019年下降。

(2) 主营业务收入内外销构成情况

单位：万元

项目	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销	78,371.34	76.18%	178,364.51	80.59%	178,497.38	82.55%	170,732.65	85.79%
外销	24,501.07	23.82%	42,953.27	19.41%	37,723.27	17.45%	28,290.34	14.21%
合计	102,872.41	100.00%	221,317.77	100.00%	216,220.65	100.00%	199,022.98	100.00%

2020年1-6月，公司外销收入占主营业务收入比例较2019年增加4.41个百分点，主要原因为：公司干式变压器产品对维斯塔斯（VESTAS）、通用电气（GE）等主要客户的外销收入较上年同期均有所增长，导致公司外销收入占主营业务收入比例较2019年有所增加。

（五）2020年1-9月业绩预告信息

2020年1-9月公司预计实现营业收入区间为160,930万元-17,7870万元，较上年同期增长4.10%-15.05%；预计实现归属于母公司股东的净利润区间为15,485万元-17,115万元，较上年同期增长2.40%-13.18%；预计实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润区间为13,965万元-15,435万元，较上年同期增长7.29%-18.59%。

公司上述2020年1-9月业绩预计情况未经中汇会计师事务所审计或审阅，不构成公司盈利预测或业绩承诺。”

对本问询函回复中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《<关于海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函>之回复报告》的发行人签章页）

董事长：



李志远



海南金盘智能科技股份有限公司

2020年9月16日

发行人董事长声明

本人承诺本问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：



李志远



海南金盘智能科技股份有限公司

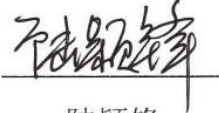
2020年9月16日

（本页无正文，为《<关于海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函>之回复报告》的保荐机构签章页）

保荐代表人：



苗淼



陆颖锋



保荐机构总裁声明

本人已认真阅读海南金盘智能科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函回复报告的全部内容，了解审核问询函回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总裁：



王青山

