

湖南星邦智能装备股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市审核要点专项说明

天职业字[2020]38041-5号

---

目 录

首次公开发行股票并在创业板上市审核要点专项说明—————1

---

关于湖南星邦智能装备股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的审核问询函的专项说明

天职业字[2020]38041-5 号

深圳证券交易所：

根据中国证券监督管理委员会颁布的《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》、财政部颁布的《企业会计准则》、《内部控制规范—基本规范（试行）》及相关具体规范等有关规定，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）作为湖南星邦智能装备股份有限公司的申报会计师，按照中国注册会计师审计准则执行了审计工作，现根据首次公开发行股票并在创业板上市的审核问询函（审核函（2020）010212号）涉及申报会计师的相关事项出具专项说明。

我们同意将本专项说明作为星邦智能首次公开发行股票申请材料必备文件，随同其他申报材料一同上报。

我们同意星邦智能部分或全部在招股说明书中自行引用或按深圳证券交易所审核要求引用本专项说明的内容，并进行确认。

我们未授权任何单位或个人对本回复说明作任何解释或说明。

本回复说明仅供星邦智能为本次发行之目的使用，不得用作任何其他目的。

---

## 释义:

除非本回复说明另有所指, 下列词语具有的含义如下:

申报会计师	指	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)
发行人、公司、星邦智能、星邦重工	指	湖南星邦智能装备股份有限公司
湖南星联	指	湖南星联企业管理咨询合伙企业(有限合伙), 公司股东之一, 公司员工持股平台
湖南星宁	指	湖南星宁企业管理咨询合伙企业(有限合伙), 公司股东之一, 公司员工持股平台
深交所	指	深圳证券交易所
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
JCB	指	JCBAccessLimited, 全球主要工程机械制造商
浙江鼎力	指	浙江鼎力机械股份有限公司
临工重机	指	临工集团济南重机有限公司
海伦哲	指	徐州海伦哲专用车辆股份有限公司
中联重科	指	中联重科股份有限公司
徐工机械	指	徐工集团工程机械股份有限公司
三一重工	指	三一重工股份有限公司
众能联合	指	众能联合数字技术有限公司
招科易租	指	深圳市招科易租设备租赁有限公司
联顺租赁	指	湖南联顺高空设备租赁有限公司
瀚宇机械	指	湖南瀚宇机械设备有限公司
天诚包装	指	宁乡市天诚包装有限公司
联保担保	指	湖南联保融资担保集团有限公司
华运金租	指	华运金融租赁股份有限公司
湘江时代	指	湖南湘江时代融资租赁有限公司
中国康富	指	中国康富国际租赁股份有限公司
上海歆华	指	上海歆华融资租赁有限公司
厦门海翼	指	厦门海翼融资租赁有限公司
浙江中拓	指	浙江中拓融资租赁有限公司
山工租赁	指	山东山工租赁有限公司
海西金租	指	福建海西金融租赁有限责任公司
洛银金租	指	洛银金融租赁股份有限公司
苏州金租	指	苏州金融租赁股份有限公司

---

融和电科	指	上海融和电科融资租赁有限公司
贵安恒信	指	贵安恒信融资租赁（上海）有限公司
中铁租赁	指	中铁融资租赁有限公司
瑞世租赁	指	瑞世融资租赁（深圳）有限公司
浙银金租	指	浙江浙银金融租赁股份有限公司
三井住友	指	三井住友融资租赁（中国）有限公司
融和电科	指	上海融和电科融资租赁有限公司
重庆万隆	指	重庆万隆融资租赁有限公司
上海卓仕	指	上海卓仕物流科技股份有限公司
湖南淇达	指	湖南淇达工程机械有限公司
华中安心	指	湖北华中安心租赁有限公司
大黄蜂/华铁大黄蜂	指	浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司
大蚂蚁	指	湖南大蚂蚁租赁有限公司
子西租赁	指	子西租赁股份有限公司
江苏旭广	指	江苏旭广机械设备有限公司
苏州法艾姆	指	苏州法艾姆物流设备有限公司
东莞天空	指	东莞市天空机械设备租赁有限公司
浦发银行	指	上海浦东发展银行股份有限公司
元	指	人民币元，特别注明的除外
股东大会	指	湖南星邦智能装备股份有限公司的股东大会
董事会	指	湖南星邦智能装备股份有限公司的董事会
《企业会计准则》	指	财政部 2006 年 2 月 15 日颁布的《企业会计准则》、应用指南及其解释
报告期	指	2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-9 月

## 16.关于全款结算销售收入确认。

招股说明书披露，发行人全款结算销售收入确认以客户签收为主要依据。请发行人：（1）补充披露全款结算销售模式占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性；（2）补充披露报告期内是否存在退换货或质量缺陷情形，如是，请披露报告期各期相关金额、比例，对收入确认的影响，以及相关处理是否符合《企业会计准则》的规定；对照分析并披露其他销售模式下是否存在上述情形；（3）补充披露报告期是否存在销售返利或销售优惠，如是，披露其在销售合同中的具体约定，会计处理方式、对收入确认的影响，以及是否符合《企业会计准则》规定，报告期内发生的金额；对照分析并披露其他销售模式下是否存在上述情形；（4）结合主要产品的交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露产品的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求；（5）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异、测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响；（6）发行人收入确认政策与同行业的比较情况，与同行业相比差异较大的，披露差异原因及对发行人的具体影响。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）补充披露全款结算销售模式占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性

##### 1、报告期各期全款结算销售规模和占当期营业收入的比例

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
全款结算	11,752.42	16.07%	25,606.17	31.75%	28,952.38	52.82%	20,117.53	69.38%
分期结算	5,045.91	6.90%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合计	72,351.48	98.91%	79,676.51	98.79%	54,293.79	99.05%	28,478.18	98.21%

注：上表各结算方式下的收入仅为主营业务收入。

##### 2、报告期各期全款结算销售规模及占比变动的原因及合理性

公司2017年、2018年的全款结算销售收入的占比较大，2019年、2020年1-9月有所下降，主要原因是：A、2016年3月，公司与JCB签订合作协议，为其提供合约制造服务，采取全款结算的方式，2017至2019年度，公司为JCB提供合约制造实现的销售收入分别为

9,606.06 万元、12,837.15 万元和 7,824.06 万元，占全款结算销售收入的比例分别是 47.75%、44.34%和 30.56%。2019 年 10 月 8 日之后 JCB 不再根据《JCB 合作协议》的条款和条件交付新的合约制造订单，2020 年 JCB 尚未向公司采购设备，从而导致 2019 年、2020 年 1-9 月全款结算方式占比有所下滑；B、随着国内融资租赁业务的快速发展，越来越多的经营租赁商客户采取融资租赁结算的方式，使得公司融资租赁结算方式实现的销售收入分别为 4,660.74 万元、17,864.30 万元、48,792.43 万元和 55,553.15 万元，实现了快速增长，从而间接导致全款结算方式下的销售收入占比有所下降，因此报告期全款结算销售规模及占比变动合理。

**（二）补充披露报告期内是否存在退换货或质量缺陷情形，如是，请披露报告期各期相关金额、比例，对收入确认的影响，以及相关处理是否符合《企业会计准则》的规定；对照分析并披露其他销售模式下是否存在上述情形**

1、报告期各期分结算方式退换货的具体金额和占营业收入的比例如下：

金额单位：人民币万元

结算方式	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
质量缺陷：								
全款结算	53.10	0.07%	8.32	0.01%	43.10	0.08%	96.90	0.33%
分期结算	40.31	0.06%	142.65	0.18%	25.86	0.05%	-	-
融资租赁结算	-	-	254.20	0.32%	186.61	0.34%	-	-
小计	93.41	0.13%	405.18	0.50%	255.57	0.47%	96.90	0.33%
非质量缺陷：								
全款结算	108.04	0.15%	85.81	0.11%	-	-	-	-
分期结算	-	-	-	-	-	-	-	-
融资租赁结算	155.13	0.21%	141.15	0.18%	-	-	-	-
小计	263.18	0.36%	226.96	0.28%	-	-	-	-
合计	356.58	0.49%	632.14	0.78%	255.57	0.47%	96.90	0.33%

报告期内，非因质量缺陷退货主要是因为客户对产品型号需求变化和运输损坏，各期退换货金额较小，占营业收入比重较低，对收入确认的影响较小。

2、相关处理是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》规定：企业已经确认销售商品收入的售出商品发生销售退回的，应当在发生时冲减当期销售商品收入。销售退回属于资产负债表日后事项的，适用《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》。

公司在收到客户单位退回的货物时办理入库，同时向客户开具红字增值税发票。公司根

据退换货性质及金额对退回货物分情况处理，不属于资产负债表日后事项的退货，冲减当期销售收入；属于资产负债表日后事项的退货，追溯调整原确认期间的销售收入。会计处理上将确认的收入、成本予以红字冲销，相应调整应收账款及存货。换货重新发货时，重新确认收入和应收账款，并结转营业成本和存货，尚未确认收入的调整存货科目，会计处理符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第三十二条规定，“对于附有销售退回条款的销售，企业应当在客户取得相关商品控制权时，按照因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额（即不包含预期因销售退回将退还的金额）确认收入，按照预期因销售退回将退还的金额确认负债。”同时，第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

报告期内，公司各期发生的退货的情况金额较小，退换货金额占当期营业收入的比重不超过 1%，且主要是因客户对产品型号的需求变化导致的退回重发、运输损坏、质量问题退换货等因素产生。由于公司各期发生的退货金额较小，相关因素属于偶发事项，不能准确预计，因此，新收入准则下，公司仍按照原会计处理方式。

综上所述，公司现有关于退换货的会计处理，符合新收入准则的规定。

**（三）补充披露报告期是否存在销售返利或销售优惠，如是，披露其在销售合同中的具体约定，会计处理方式、对收入确认的影响，以及是否符合《企业会计准则》规定，报告期内发生的金额；对照分析并披露其他销售模式下是否存在上述情形**

1、报告期销售合同中关于销售返利的具体约定

销售返利、退货的类型	销售合同中的具体约定（列举）
达到采购金额后按固定比例返利	在合同约定的期间，采购金额达到 500 万元，折扣 2%，达到 1,000 万元，折扣 4%
具体产品购买约定的台数后另行赠送设备	在合同约定的期间，提货 60 台赠送 1 台 GTJZ1012；提货 50 台赠送 1 台 GTJZ0808

销售返利不区分销售结算方式，在公司销售政策的框架内，根据各个客户的具体情况与其签订合作协议，并根据年度采购总额约定折扣比例。

2、公司的销售政策中关于商务政策的约定

公司根据给予客户的不同的优惠价格设置不同的审核权限，具体情况如下：

销售审批权限				
商务条件批准人	大区经理	营销副总监	营销总监	总经理
主机价格优惠	2%	3%	5%	5%以上

营销总监及以上批准流程需财务总监会签，其他由销售会计会签，融资合同评审需融资部长或风控专员会签。

### 3、公司销售返利的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定

公司根据与客户达成的销售返利条款，每季度对该客户的销售完成情况进行核对，按协议约定计算返利金额，并调整当期的营业收入。公司销售商品涉及退货返利的，按照扣除退货返利后的金额确定销售商品收入金额。销售退货返利产品和正常销售产品的收入按照各自公允价值比例分摊，季度末以剩余应返利金额及预计退货产品名称及数量为基础，确定尚未兑现的销售返利。

销售返利、退货会计处理如下

#### (1) 每季度末：

借：主营业务收入

贷：预收款项

#### (2) 兑现返利时：

##### 1) 现金返利

借：预收款项

贷：应收账款/银行存款

##### 2) 退货返利

借：预收款项                      借：主营业务成本

贷：主营业务收入              贷：存货

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》第七条的规定，销售商品涉及商业折扣的，应当按照扣除商业折扣后的金额确定销售商品收入金额。公司按照扣除商业折扣的金额确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第十四条规定，“企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。”；第十五条规定，“企业应当根据合同条款，并结合其以往的习惯做法确定交易价格。在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响。”；第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同

时考虑收入转回的可能性及其比重。”

在新收入准则下，公司应当合理估计返利金额，调整当期收入金额，与此前的会计处理方式一致。

综上所述，公司关于返利的会计处理，符合《企业会计准则》的规定。

#### 4、报告期内发生的返利金额及对收入的影响：

##### (1) 报告期各期，分结算方式返利金额：

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
全款结算	22.75	40.44	0.61	
分期结算	34.33	27.46	1.46	
融资租赁结算	2,444.28	663.20	22.10	
合计	2,501.36	731.11	24.17	

注：由于销售合同的返利条款不区分销售结算方式，因此上表统计时对有多种销售结算方式的客户，按各种销售结算方式形成的收入占比对其返利进行分配。

##### (2) 报告期各期，分返利形式返利金额

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
现金返利	1,537.89	597.27	16.48	
实物返利	963.47	133.84	7.69	
合计	2,501.36	731.11	24.17	

公司根据与客户达成的销售返利条款，每季度对该客户的销售完成情况进行核对，按协议约定计算返利金额，并调整当期的营业收入。其中，现金返利主要通过抵减后续采购款项兑现，实物返利通过赠送设备兑现。报告期内，公司的客户数量从2017年的198家增加至2019年末的408家。2017年公司没有发生销售返利主要是因为2017年公司规模较小，公司根据客户情况未设定销售底价标准，以客户经营和采购情况分别确定销售价格；2018年开始，公司客户数量逐渐增加，为稳定品牌的销售价格，采用底价销售，另根据各客户的采购规模和经营情况确定具体返利条款，因此2018年、2019年、2020年1-9月的销售返利金额随着销售规模的扩大而增加。2020年1-9月返利金额较大主要系本年对众能联合销售金额大，对应对其返利金额较大。

2020年1-9月返利金额100万以上的客户明细如下：

金额单位：人民币万元

客户	返利金额	含税销售额	返利具体约定
----	------	-------	--------

众能联合数字技术有限公司	1,889.54	41,230.30	臂式：采购额 5 亿≤X<9 亿，折扣 6%；采购额 9 亿≤X，折扣 7%； 剪叉式：采购额 1 亿≤X<2 亿，折扣 5%，采购额 2 亿≤X，折扣 6%
子西租赁股份有限公司	140.53	2,550.20	按产品型号分别约定单台返利金额，剪叉式 0.2-3 万元每台不等，臂式 2-4.5 万元每台不等。
合计	2,030.07	43,780.50	-
占当期计提返利金额比例	81.16%	-	-

注：对众能联合的含税销售额包含通过瑞世租赁对其实现的最终销售。

**（四）结合主要产品的交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，披露产品的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求**

1、主要产品的交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务

（1）交货时点

公司国内各结算方式销售的交货时点一致，合同约定具体的交货地点，一般为客户指定地点，约定由卖方或买方负责运输及费用，并承担运输过程中的风险。

交货时间分为一次性发货和分批次发货。

一次性发货：一般约定提货款到账后，1-15 个工作日完成发货，根据库存情况确定具体的发货日期；

分批次发货：每批次发货，由买方提前十五个工作日通知公司，公司在提货款到账后按双方约定发货,同时约定合同项下所有设备应在指定日期前完成发货。

公司国际销售一般采用 CIF 和 FOB 结算，装运港交货，约定时间发货。

（2）验收程序

国内全款结算方式下，按照合同约定验收，原则上要求所有产品交付均需要到场验收，签订主机交接单；国际销售中货物到达目的地后，买方若对货物有异议，应在货物到达目的地后 15 天内凭买卖双方承认的公众鉴定人出具的检验证明向卖方提出，否则公司将不承担责任。对由不可抗力造成的损失，或属于承运人或保险人责任范围的，公司不予赔偿；融资租赁及分期结算方式下，部分产品交付需要公司服务人员到场验收，部分产品直接发到客户指定工地，无需公司服务人员到场验收。未到现场验收的，由客户验收完成后将验收单寄回公司。

（3）质量缺陷赔偿责任

公司国内、国际各种销售结算方式下的质量缺陷赔偿责任一致，合同中约定的保修期限

一般为产品整车交货后 2 年或 4,000 工作小时(两者先到为准)、5 年结构件质保。保修期内，公司将免费为客户维修或更换在正常使用状况下由于材料或制造工艺原因而发生损坏的零部件。国内市场以整机出厂日期为计算起点，国际市场以整机到达目的港码头日期为计算起点。

#### (4) 退换货政策

公司国内、国际各种销售结算方式一般未约定退换货条款。一般情况下，产品质量符合规定，客户不得无故退换货，客户因产品质量问题要求退换货的，经公司核实确为质量问题后予以退换货，特殊情况下，因客户产品型号需求变化导致的退货；公司综合考虑所退产品不影响二次销售、以及未来与该客户继续合作的可能性等因素，经公司审议后予以退换货。

#### (5) 款项结算条款

国内全款结算及融资租赁结算方式下，公司一般要求客户在 6 个月内支付全部货款，其中在融资租赁结算方式下，客户通过向融资租赁公司融资采购公司产品，由融资租赁公司直接向公司支付货款；国内分期结算模式下，客户在 2 至 48 个月内分期支付货款；国际全款结算销售中，由客户以电汇或信用证，直接向公司一次性支付或分两次支付全部货款；国际分期结算销售中，由客户在 2 至 12 个月内以电汇或信用证方式向公司分期支付货款。

### 2、产品的收入确认政策是否符合《企业会计准则》的要求

(1) 公司的收入确认政策与《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》对照情况

第四条销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

收入确认条件（同时满足）	全款、分期结算对照情况	融资租赁结算对照情况
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	境内销售客户完成验收后、境外销售取得提单后，公司不再承担设备的主要风险，也无权获取设备的出租收益，由客户开始承担设备的主要风险，客户自行出租并获取报酬，商品风险及报酬已经实际转移	
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	在交货后，公司无需对设备进行维护，也无权将设备出租并获取收益，由客户管理设备进行出租并收取租金和日常维护，由客户对设备实施有效控制	
收入的金额能够可靠计量	收入的金额均在合同中约定，可以可靠地计量	
相关经济利益很可能流入企业	公司与客户签署的合同（订单）对货款支付有明确约定，且付款条款与货物交付关联，能够合理保证经济利益的流入	公司在确认收入前已经获取了客户支付的首付款。《产品买卖合同》明确约定由融资租赁公司向公司支付尾款，一般情况下融资租赁公司会在签订《产品买卖合同》当月或次月向公司支付货款，公司产品相关的经济利益很可能流入企业。

收入确认条件（同时满足）	全款、分期结算对照情况	融资租赁结算对照情况
相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量	公司产品计价采用加权平均法，每月根据收入确认数量相应结转营业成本，故相关的已发生或将发生的成本能够可靠计量	

(2) 公司的收入确认政策与《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》对照情况

收入确认条件（同时满足）	全款、分期结算 公司对照情况	融资租赁结算公司对照情况
合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务	公司与客户履行了各自的审批流程并签字盖章，承诺履行该等合同项下的合同义务	公司与客户、融资租赁公司履行了各自的审批流程并签字盖章，承诺履行《产品买卖合同》项下的合同义务。
该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务	合同中约定了公司提供产品或服务的内容、客户支付对价等相关权利和义务条款	
该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款	销售合同明确了交付产品后的结算方式和付款期限	
该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	公司向客户交付产品，客户可以通过使用公司提供的产品获得经济利益，公司收到客户支付对价获得经济利益，产品销售价格公允，合同具备商业实质	公司向客户交付产品，客户通过向融资租赁公司融资采购公司产品，客户通过使用公司提供的产品获得经济利益，公司收到货款获得经济利益，产品销售价格公允，合同具有商业实质。
企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回	公司与客户签署的合同（订单）约定了货款支付，且付款条款与货物交付关联，能够合理保证经济利益的流入	公司在确认收入前已经获取了客户支付的首付款。《产品买卖合同》明确约定由融资租赁公司向公司支付尾款，一般情况下融资租赁公司会在签订《产品买卖合同》当月或次月向公司支付货款。
合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。	公司所订立合同约定的交付产品都为在某一时刻履行的义务，不存在某一段时间履行义务的情况。	
对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（二）企业已将该商品	1、根据签订的合同，产品交付后，客户应按照合同约定支付货款，公司享有了收款的权利；2、根据合同约定，自交付日起，商品的所有权即转移给客户；3、客户签收后，公司已将商品实物转移给客户；4、在公司收入确认时点，商品价格已确定，且货物的毁损灭失风险转移给了客户，此时，	

收入确认条件（同时满足）	全款、分期结算 公司对照情况	融资租赁结算公司对照情况
的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户占有该商品；（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（五）客户已接受该商品；（六）其他表明客户已取得该商品控制权的迹象。	商品所有权上的主要风险和报酬已转移；5、经客户签收后，即表明客户已接受该产品。	

综上所述，公司对销售的交货时点、货物的验收程序、产品的质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算、其他履约义务均进行了明确的约定，通过对比会计准则收入确认的条件，公司全款、分期收款结算销售在取得客户签字的货物交接单时确认收入、境外销售在取得提单和报关单时、融资租赁结算销售在取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款，同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同确认收入符合《企业会计准则》的要求。

**（五）结合上述内容，补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异、测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响**

1、补充披露执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异

（1）收入确认时点不存在差异

公司主要根据客户需求、行业惯例开展商业活动，签署销售合同，新收入准则将收入确认的时点由风险报酬转移的时点变更为控制权转移的时点，根据公司的业务模式，该变化并不影响公司的收入确认时点。因此执行新收入准则与公司现行收入确认的时点不存在差异。

（2）运输费用的处理存在差异

新旧收入准则的执行，对公司的影响主要表现为对运输费用处理的差异。公司销售合同约定由公司承担运输的，公司负责将产品运送至客户指定的地点并承担相关的运输费用，该产品销售按新收入准则属于某一时点履行的履约义务且控制权在送达客户指定地点时转移给客户。旧收入准则下公司承担的运输费用在销售费用核算，新收入准则下，该运输为公司履行合同发生的必要活动，且运输费已包含在合同价款内，预期能够收回，据此，公司将运输费识别为合同履约成本。因此，对于公司已发出尚未确认收入的发出商品对应的运输费，在旧收入准则下计入发生当期销售费用，新收入准则下作为合同履约成本计入存货，确认收入时结转至营业成本。

2、测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响

执行新收入准则对公司的收入确认不产生影响。假定公司自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，则因运输费用的处理差异导致对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等指标的影响如下：

金额单位：人民币万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	-	-	-
归属于公司普通股股东的净利润	299.06	48.67	24.73
资产总额	438.18	86.35	29.09
归属于公司普通股股东的净资产	372.46	73.39	24.73

注：2019 年度资产总额影响较大的原因是 2019 年末发出商品金额较大，其对应的运输费金额较大。

## （六）发行人收入确认政策与同行业的比较情况，与同行业相比差异较大的，披露差异原因及对发行人的具体影响

公司与同行业上市公司浙江鼎力和海伦哲全款结算销售收入确认具体政策对比情况如下：

销售区域	星邦智能	浙江鼎力	海伦哲
内销	根据协议或订单发出商品，财务部以取得对方签字的货物交接单为收入确认时点。	内销商品在产品运抵买方指定地点，买方对产品进行验收并在送货单上签字或盖章后确认为销售的实现。	按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付，并取得客户的验收单等为收入确认的标志。
外销	主要以 FOB、CIF 形式出口，根据与客户签订的出口合同或订单，完成相关产品生产，经检验合格后向海关报关出口，取得报关单和提单（运单）后确认收入。	外销商品以货物报关后装船出口日为外销收入确认时点。	-

注：浙江鼎力和海伦哲收入确认政策摘自其 2019 年年度报告；海伦哲为销售高空作业车收入确认政策，其无外销收入。

根据上表对比，公司全款结算销售收入确认政策与同行业上市公司一致。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查全款结算方式销售合同，结合全国企业信用信息公示系统等第三方信息平台公示的基本工商信息，分析全款结算方式客户类型及变动趋势；

2、查阅报告期内国内高空作业平台行业研究报告，分析国内高空作业平台市场需求变动情况，查阅发行人在国际高空作业平台行业排名，分析发行人在国际市场影响力，综合分析全款结算方式销售收入规模变动情况及占营业收入比例变动的原因及合理性；

3、获取并查阅发行人退换货政策、报告期内及期后退换货记录；

---

4、抽查退换货的交易记录及相关单据，核对报告期各期期后退换货情况、退换货原因、对应的结算方式、金额披露是否准确、完整；

5、查阅了《企业会计准则第 14 号——收入（2006 年发布）》、《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》和《企业会计准则第 29 号——资产负债表日后事项》的相关规定，并结合发行人实际情况，检查发行人退换货的会计处理是否符合企业会计准则规定；

6、取得并检查发行人与销售返利相关的内控制度，并对内部控制运行有效性进行测试；

7、核查销售合同、合作协议中约定的业绩条件、销售返利事项以及与返利相关申请和审批记录，复核销售返利的计算过程；

8、检查销售返利的会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否计入恰当的会计期间；

9、查阅销售合同的相关条款，对各收入类型合同的主要风险及报酬转移时点进行分析，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定；

10、对照《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》分析执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，发行人收入确认政策是否符合新收入准则的要求，复核实施新收入准则对发行人财务报表数据产生的具体影响；

11、查阅同行业上市公司的收入确认政策，对比分析发行人的全款结算收入确认政策是否符合行业惯例。

## **（二）核查结论**

经上述核查程序，申报会计师认为：

1、报告期内发行人的全款结算销售收入的规模占比出现了一定的波动，主要是受下游客户的分布情况及市场的变化影响，报告期全款结算销售规模及占比变动合理；

2、报告期发行人存在因型号需求变化和运输损坏或质量缺陷等导致的退换货，报告期各期，客户退换货金额占当期营业收入的比例分别为 0.33%、0.47%、0.78% 和 0.49%，对收入确认影响较小，发行人退换货的会计处理符合企业会计准则的规定；

3、发行人报告期内存在销售返利情况，销售返利调整当期收入金额，发行人销售返利的会计处理符合企业会计准则的规定；

4、发行人会计处理与销售合同条款及发行人业务实质匹配，销售收入确认政策符合企业会计准则的相关要求；

5、发行人执行新收入准则与现行收入确认不存在重大差异，新收入准则的执行主要对发行人的合同成本产生影响，但整体影响金额较小；

6、报告期内，发行人全款结算下的收入确认政策与同行业对比不存在差异。

## 17.关于分期收款结算销售收入确认。

招股说明书披露，发行人分期收款结算销售收入确认以客户签收为主要依据。请发行人：（1）补充披露全款结算销售模式与分期收款结算销售模式在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异；（2）补充披露分期收款结算销售模式实现的销售收入、占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性；（3）补充披露以分期收款方式进行销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在提前确认收入的情形；（4）结合主要产品的交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，分析并披露在未收回全部款项前对商品风险和报酬转移的判定、收入确认政策的合理性、是否符合《企业会计准则》等相关要求；（5）结合具体案例，补充披露分期收款结算销售模式会计处理方法，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定，具体包括但不限于长期应收款（包括二级科目）、财务费用等科目的初始确认、后续计量、列报披露，公允价值、实际利率的计算，及其合理性；（6）补充披露分期收款结算销售模式下逾期金额、客户名称、经营状况、逾期时间、坏账计提、回款的可能性等情况，结合分期收款结算销售模式的内部控制措施，分析并披露相关收入确认是否谨慎、合理；（7）结合上述内容，补充披露对分期收款结算销售，执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的具体影响。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

##### （一）补充披露全款结算销售模式与分期收款结算销售模式在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异

公司融资租赁结算与全款结算、分期结算在产品定价、付款时间及方式和产品验收等方面存在一定差异，各种结算方式下的售后服务没有差异。

在产品定价方面，融资租赁结算方式下，产品定价以租赁商底价为价格结算依据，根据客户采购金额或台量设置阶梯商业折扣；全款结算方式下，租赁商客户定价与融资租赁结算方式下一致，终端使用者和招投标客户定价一般在租赁商底价的基础上进行一定上浮，国际产品价格依据客户所在区域、客户类别及公司对该市场未来的产品策略，以国际销售底价为基准进行浮动；分期结算方式下，各类客户的定价会在租赁商底价的基础上进行一定的上浮。付款时间及方式方面，在融资租赁及全款结算方式下，公司一般要求客户在6个月内支付全部货款。其中在融资租赁结算方式下，客户通过向融资租赁公司融资采购公司产品，由客户向公司支付首付款，融资租赁公司直接向公司支付剩余货款；分期结算方式下，客户在2至48个月内分期支付货款。

在产品验收方面，融资租赁及分期结算方式下，部分产品交付需要公司服务人员到场验

收，部分产品直接发到客户指定工地，无需公司服务人员到场验收，未到现场验收的，由客户验收完成后将验收单寄回公司；全款结算方式下，客户一般会要求公司服务人员到交货地点当面验收。

各种结算方式下的售后服务没有差异，按照合同约定或保修手册质保，合同中约定的保修期限一般为产品整车交货后 2 年或 4,000 工作小时（两者先到为准）、5 年结构件质保。保修期内，公司将免费为客户维修或更换在正常使用状况下由于材料或制造工艺原因而发生损坏的零部件。国内市场以整机出厂日期为计算起点，国际市场以整机到达目的港码头日期为计算起点。

各种结算方式下，公司在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的异同点具体情况如下：

结算方式	产品定价	付款时间	付款方式	验收	售后服务
全款结算 (国内销售)	若全款客户为租赁商，与其在融资租赁结算方式的产品定价政策一致；若全款客户为终端使用者或招投标客户，因采购量少，一般要求装运费用由公司承担，需要公司服务人员到场验收，因此定价一般在租赁商底价的基础上进行一定上浮。	付款时间有三种：1、发货前支付全款；2、发货前支付一定比例首付款，发货后 0-3 个月内支付剩余货款；3、发货后 0-3 个月支付全部货款。	由客户直接向公司一次性支付或分两次支付全部货款。	按照合同约定验收，原则上要求所有产品交付均需要到场验收，签订主机交接单。	按照合同约定或保修手册质保，合同中约定的保修期限一般为
全款结算 (国际销售)	产品价格依据客户所在区域、客户类别及公司对该市场未来的产品策略，以国际销售底价为基准进行浮动。	付款时间有三种：1、发货前支付全款；2、发货前支付一定比例首付款，发货后 0-6 个月内支付剩余货款；3、发货后 0-6 个月支付全部货款。	由客户以电汇或信用证，直接向公司一次性支付或分两次支付全部货款。	货物到达目的地后，买方若对货物有异议，应在货物到达目的地后 15 天内凭买卖双方认可的公众鉴定人出具的检验证明向卖方提出，否则公司将不承担责任，对由不可抗力造成的损失，或属于承运人或保险人责任范围的，公司不予赔偿。	产品整车交货后 2 年或 4,000 工作小时（两者先到为准）、5 年结构件质保。保修期内，公司将免费为客户维修或更换在正常使用状况下由于材料或制造工艺原因而发生损坏的零部件。国内市场以整机出厂日期为计算起点，国际市场以整机到达目的港码头日期
分期结算 (国际销售)	产品价格依据客户所在区域、客户类别及公司对该市场未来的产品策略，以国际销售底价为基准进行上浮。	发货前支付 0%-50% 货款，余款分 2 至 12 期支付，每月为一期。	由客户在 2 至 12 个月内以电汇或信用证方式向公司分期支付货款。	成的损失，或属于承运人或保险人责任范围的，公司不予赔偿。	为计算起点。
分期结算 (国内销售)	原则上允许小批采购客户以分期的方式采购，参考客户首付款的比例、采购金额、分期时间等因素，一般在租赁商底价的基础上进行一定的上浮。	发货前支付 20%-50% 货款，余款分 2 至 48 期支付，每月为一期。	由客户直接向公司分期支付全部货款。	按照合同约定验收，部分产品交付均需要到场验收，部分设备直接发到客户指定工地，无需公司服务人员到场	
融资租赁结算	融资客户主要为国内的租赁商，采购设备主要用于出租，定价以租赁商底价为价格结算依据，根	发货前支付合同约定的首付款，发货后 0 至 6 个月办理融资租	公司发货前由客户向公司支付约定的首付款，发货后 0 至 6 个月	验收，客户签订主机交接单寄给公司。	

结算方式	产品定价	付款时间	付款方式	验收	售后服务
	据客户采购金额或台量设置阶梯商业折扣。	赁手续，支付剩余货款。	内，客户支付剩余的首付款（若有），同时客户与融资租赁公司办理完成融资租赁手续，由融资租赁公司向公司支付除首付款之外的剩余货款。		

## （二）补充披露分期收款结算销售模式实现的销售收入、占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性

报告期各期，公司分期收款结算销售模式实现的销售收入规模和占当期营业收入的比例：

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
全款结算	11,752.42	16.07%	25,606.17	31.75%	28,952.38	52.82%	20,117.53	69.38%
分期结算	5,045.91	6.90%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合计	72,351.48	98.91%	79,676.51	98.79%	54,293.79	99.05%	28,478.18	98.21%

注：上表各结算方式的收入仅为主营业务收入。

报告期内公司出口业务主要采取全款结算的方式，同时融资租赁结算方式在行业内得到普及应用，有效解决了租赁商批量采购设备的资金难题，加快公司的资金周转速度，因此报告期内该结算方式下的销售收入实现快速增长，从而导致分期收款结算方式实现的销售规模较小、占比较低，因此报告期分期结算销售规模及占比变动合理。

## （三）补充披露以分期收款方式进行销售的原因及合理性，是否符合行业惯例，是否存在提前确认收入的情形

由于工程机械和专用设备单位价值较高，对于中小客户而言，全部采用全款结算方式向制造商购买产品将严重制约其采购量，不利于其扩大经营规模，因此在国内工程机械和专用设备行业，普遍存在客户采取分期支付货款方式向制造商采购产品的情况。

目前部分国内工程机械和专用设备行业上市公司采取分期收款结算的具体情况如下：

公司名称	具体情况	收入确认政策
浙江鼎力	分期付款销售的运作模式为客户支付首付款，尾款分期支付，期限集中为2-12个月。	商品在产品运抵买方指定地点，买方对产品进行验收并在送货单上签字或盖章后确认为销售的实现。
海伦哲	高空作业车销售存在分期付款情况，2019年末形成长期应收款2,633.15万元和一年	按照销售合同约定的时间、交货方式及交货地点，将合同约定的货物全部交付，并取得客户

公司名称	具体情况	收入确认政策
	内到期的非流动资产 3,990.68 万元。	的验收单等为收入确认的标志。
中联重科	销售模式有一般信用销售、融资租赁和按揭，其中一般信用销售情况如下：客户根据与公司签订的合同，预先支付产品的首付款，余款可选择在 1-6 个月的信用期内或在 6-48 个月的信用期内两种模式分期支付。	将货物发出，购货方签收无误后，收入金额能够可靠地计量，并已收讫货款或预计可收回货款，成本能够可靠计量。其中实质上具有融资性质的，在销售成立时一次性确认收入，销售商品收入金额按照应收的合同或协议价款的公允价值确定。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。
三一重工	境内客户的销售方式主要包括信用销售、分期销售和融资销售，其中分期销售情况如下：对于分期付款销售，付款期通常为六个月至二十四个月，客户需支付产品价格一定比例的首付款后发货。	设备出库向客户交付，并经验收确认，收入金额能够可靠地计量，且已收讫货款或预计可收回货款，成本能够可靠计量。
徐工机械	主要产品销售模式有全额付款、按揭贷款、融资租赁和分期付款。	与客户签订销售合同，将货物发出，购货方签收后，收入金额能够可靠地计量，并已收取货款或取得应收款凭证，成本能够可靠计量。
山河智能	装备板块的产品销售模式主要有工厂直销和经销商销售两种模式，销售结算方式则采用全额付款、分期付款、按揭销售、融资租赁等四种方式。	国内销售：按照与客户签订的合同、订单发货，由客户验收后，在取得验收确认凭据时确认收入；出口销售：按照与客户签订的合同、订单等的要求，装船并办妥报关手续后，凭装船单及报关单确认收入。
星邦智能	公司结算方式主要有融资租赁结算、全款结算、分期结算三种方式。其中分期结算方式为客户支付一定比例首付款，公司向其发货，剩余货款按照合同约定在 2 至 48 个月内分期支付。	根据协议或订单发出商品，财务部以取得对方签字的货物交接单为收入确认时点。收款期限在 12 个月以内（含 12 个月）的，按应收的合同或协议价款全额确认收入；收款期限在 12 个月以上的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额按照应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的金额进行摊销，冲减财务费用。

资料来源：各上市公司定期报告。

目前工程机械行业的上市公司普遍存在分期收款的结算方式，公司分期收款结算收入确认政策符合行业惯例，收入确认时点与同行业不存在差异，不存在提前确认收入的情况。

**（四）结合主要产品的交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政策、款项结算条款、其他履约义务等因素，分析并披露在未收回全部款项前对商品风险和报酬转移的判定、收入确认政策的合理性、是否符合《企业会计准则》等相关要求**

1、公司收入确认政策综合考虑了交货时点、验收程序、质量缺陷赔偿责任、退换货政

策、款项结算条款、其他履约义务等因素，收入确认政策合理，符合《企业会计准则》的要求。具体分析详见 16/一、（四）和 17/一、（一）的相关内容。

## 2、在未收回全部款项前对商品风险和报酬转移的判定

根据《企业会计准则》的规定，企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，是指与商品所有权有关的主要风险和报酬同时转移。与商品所有权有关的风险，是指商品可能发生减值或毁损等形成的损失；与商品所有权有关的报酬，是指商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益。公司分期收款结算方式下，产品交付，经客户检验签收后，由客户承担产品的减值或毁损风险，且能通过使用产品获得经济利益，因此产品交付客户签收后，风险报酬已转移给客户，符合企业会计准则的规定。

### **（五）结合具体案例，补充披露分期收款结算销售模式会计处理方法，以及是否符合《企业会计准则》的相关规定，具体包括但不限于长期应收款（包括二级科目）、财务费用等科目的初始确认、后续计量、列报披露，公允价值、实际利率的计算，及其合理性**

#### 1、结合具体案例，补充披露分期收款结算销售模式会计处理方法

##### （1）案例基本情况

以公司与武汉吉象合力工业车辆有限公司于 2018 年 10 月签订的产品买卖合同为例，武汉吉象合力工业车辆有限公司拟向公司采购高空作业平台 26 台，合同金额为 224.20 万元，其中首付款 67.26 万元，余款分 18 个月支付，每月回款 87,189.00 元，增值税税率 16%。

##### （2）实际利率的确认

分期收款结算方式中，若合同约定利率的，以合同约定利率作为实际利率。本案例中，合同未约定利率，公司结合公司银行贷款综合利率（约为 6%）和客户办理融资租赁结算的实际利率（约为 10%），综合确认分期结算的实际利率为 8%。

##### （3）公允价值的确认

根据企业会计准则的规定，合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。

最低租赁收款额现值（含税）=-PV(利率，期数，每月回款)+首付款=-PV(8%/12, 18, 87,188.89)+672,600.00=2,146,873.92 元

该案例中以最低租赁收款额现值 2,146,873.92 元作为交易价格，不含税收入确认金额=2,146,873.92/1.16=1,850,753.38 元。

##### （4）分期款收取明细表

金额单位：人民币元

期数	期初摊余成本	利率%	未确认融资收益（不含税）	收款额	期末摊余成本
0	2,146,873.92	0.67		672,600.00	1,474,273.92
1	1,474,273.92	0.67	8,472.84	87,189.00	1,396,913.41
2	1,396,913.41	0.67	8,028.24	87,189.00	1,319,037.17
3	1,319,037.17	0.67	7,580.67	87,189.00	1,240,641.75
4	1,240,641.75	0.67	7,130.13	87,189.00	1,161,723.70
5	1,161,723.70	0.67	6,676.57	87,189.00	1,082,279.52
6	1,082,279.52	0.67	6,220.00	87,189.00	1,002,305.72
7	1,002,305.72	0.67	5,760.38	87,189.00	921,798.76
8	921,798.76	0.67	5,297.70	87,189.00	840,755.09
9	840,755.09	0.67	4,831.92	87,189.00	759,171.12
10	759,171.12	0.67	4,363.05	87,189.00	677,043.26
11	677,043.26	0.67	3,891.05	87,189.00	594,367.88
12	594,367.88	0.67	3,415.91	87,189.00	511,141.33
13	511,141.33	0.67	2,937.59	87,189.00	427,359.94
14	427,359.94	0.67	2,456.09	87,189.00	343,020.01
15	343,020.01	0.67	1,971.38	87,189.00	258,117.81
16	258,117.81	0.67	1,483.44	87,189.00	172,649.60
17	172,649.60	0.67	992.24	87,189.00	86,611.60
18	86,611.60	0.67	496.03	87,187.00	0.00
合计			82,005.23	2,242,000.00	

注：第 0 期期初摊余成本 2,146,873.92 元为最低租赁收款额现值，收款额 672,600.00 元为合同约定的首付款金额，后续每期回款金额为合同约定各期分期款金额。

(5) 初始确认

金额单位：人民币元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
1、初始确认收入	长期应收款	武汉吉象合力工业车辆有限公司	2,242,000.00	
	主营业务收入	分期收款结算		1,850,753.38
	未实现融资收益			82,005.23
	应交税费	待转销项税		309,241.39
2、结转成本	主营业务成本		1,307,857.18	

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
	库存商品			1,307,857.18
3、收到首付款	银行存款		672,600.00	
	长期应收款	武汉吉象合力工业车辆有限公司		672,600.00

#### (6) 后续计量

金额单位：人民币元

事项	科目	二级明细	借方金额	贷方金额
收到各期分期款	银行存款		87,189.00	
	未实现融资收益		8,472.84	
	长期应收款	武汉吉象合力工业车辆有限公司		87,189.00
	财务费用	利息收入		8,472.84

#### (7) 列报及披露

长期应收款科目期末余额反映公司尚未收回的长期应收款，未确认融资收益反映企业尚未转入当期收益的未实现融资收益，未确认融资收益作为长期应收款的备抵项合并并在长期应收款列报披露，对于资产负债表日已到期和未来一年内到期的长期应收款、未确认融资收益和对应的坏账准备在一年内到期的非流动资产列报披露。

#### 2、是否符合《企业会计准则》的相关规定及其合理性

《企业会计准则第 14 号——收入（2006 发布）》第五条，企业应当按照从购货方已收或应收的合同或协议价款确定销售商品收入金额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。合同或协议价款的收取采用递延方式，实质上具有融资性质的，应当按照应收的合同或协议价款的公允价值确定销售商品收入金额。应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额，应当在合同或协议期间内采用实际利率法进行摊销，计入当期损益。

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 修订）》第十七条合同中存在重大融资成分的，企业应当按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，应当在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，企业预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，可以不考虑合同中存在的重大融资成分。

综上所述，公司分期结算销售产品实质上具有融资性质，公司对分期结算销售产品的收入确认和计量符合企业会计准则的规定，会计处理和财务报表列报准确，公允价值、实际利率的计算具备合理性。

**(六) 补充披露分期收款结算销售模式下逾期金额、客户名称、经营状况、逾期时间、坏账计提、回款的可能性等情况，结合分期收款结算销售模式的内部控制措施，分析并披露相关收入确认是否谨慎、合理**

1、截止 2020 年 9 月 30 日，分期收款结算销售模式下逾期金额、客户名称、逾期时间、坏账计提、回款的可能性

(1) 截止 2020 年 9 月 30 日，分期结算销售应收余额逾期金额分层

金额单位：人民币万元

逾期金额分层	客户家数	逾期金额	逾期期后回款金额	坏账计提金额
逾期金额≥20 万元	8	419.48	82.40	62.05
逾期金额<20 万元	23	182.25	51.53	44.70
合计	31	601.73	133.93	106.75

注：逾期期后回款金额是截止 2020 年 9 月 30 日的逾期金额在 2020 年 10 月 31 日之前已回款金额。

截止 2020 年 9 月 30 日，分期收款结算方式下的客户逾期金额为 601.73 万元，逾期金额期后已经回款 133.93 万元。其中逾期金额小于 20 万的客户家数较多，逾期金额 182.25 万元，且逾期金额期后已回款 51.53 万元，客户经营情况正常，在陆续还款。

(2) 截止 2020 年 9 月 30 日，分期结算销售模式下逾期金额 20 万以上的客户逾期情况

金额单位：人民币万元

客户名称	期末余额	逾期金额	坏账计提金额	逾期期数	期后已回款金额	经营情况
北京巨恒逸远建筑机械租赁站	50.48	50.48	5.05	6	10.00	正常经营
北京祥运成建筑装饰工程有限公司	282.33	90.63	10.14	2、7	0.43	正常经营
上海牵源实业有限公司	53.30	53.30	5.31	9	1.00	正常经营
天津双信诚工程机械租赁有限公司	96.55	38.74	2.90	5		正常经营
上海租友机电设备有限公司	185.72	36.03	5.57	2	21.20	正常经营
青岛高晟工程机械租赁有限公司	319.17	95.22	16.91	1、3	14.67	正常经营
成都日新建筑劳务有限公司	91.38	23.92	2.74	6	3.93	正常经营
湖南铭佳工程机械设备有限公司	47.20	31.17	13.44	30	31.17	经营出现风险
合计	1,126.12	419.48	62.05		82.40	

注：期后已回款金额是截止 2020 年 9 月 30 日的逾期金额在 2020 年 10 月 31 日之前已回款金额。

(3) 截至 2020 年 9 月 30 日，分期收款结算销售模式下逾期金额 20 万以上的客户逾期金额合计 419.48 万元，期后已回款 82.40 万元。逾期款尚未支付的客户情况如下：

1) 北京巨恒逸远建筑机械租赁站、北京祥运成建筑装饰工程有限公司、上海牵源实业有限公司、天津双信诚工程机械租赁有限公司、上海租友机电设备有限公司、青岛高晟工程机械租赁有限公司、成都日新建筑劳务有限公司

新冠疫情期间，客户正常经营受到影响，资金流出现风险，导致逾期。公司将持续跟踪其经营情况，并督促其如期支付分期款，若期后逾期无法解决，可用设备偿还欠款。经测算，可收回设备的可变现价值能足额覆盖应收余额，无需个别计提减值损失。

## 2) 湖南铭佳工程机械设备有限公司

湖南铭佳工程机械设备有限公司因经营状况和资金流出现风险，未能按合同约定回款，截至2020年9月30日，湖南铭佳工程机械设备公司欠公司47.20万元，公司对预计可回收金额进行了测算，包括公司已收取的保证金16.03万元和预计收回5台设备的变现价值17.73万元，公司按照预计可回收金额与应收余额的差额部分计提坏账准备13.44万元。截至本回复出具之日，已收回5台设备，内部评估价值为17.73万元。

2、结合分期收款结算销售模式的内部控制措施，分析并披露相关收入确认是否谨慎、合理

公司主要针对国内客户允许使用分期收款结算模式，为降低分期收款结算方式风险，规范分期收款结算方式收入确认，根据《企业内部控制基本规范》和公司相关规定，结合公司实际情况制定了《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》、《销售收入核算时点及回款确认的规定》等制度，涉及的主要内控措施如下：

流程节点	控制目标	控制活动	表单	申请及审核人员
客户资信调查	分期付款客户资信调查文件完整，保留审查痕迹；避免客户缺乏合理的资信评估，可能导致客户选择不当，销售款项不能收回或遭受欺诈；建立完善的项目审查机制，对客户的基本信息、信用、经营能力、负债情况进行详细调查评估，谨慎决策。	开展客户调查 根据客户类型执行不同调查程序（简化调查、正常调查、重点调查）。	根据调查清单获取调查资料	融资风控专员提交客户调查资料，融资风控主管负责审查客户资信资料并发表审查意见。
合同评审	确保销售定价或调价符合价格政策，结合市场供需状况、盈利测算等进行适时调整；商务政策符合公司规定，并经恰当审批；确保客户及时支付分期款。	审核与签订产品买卖合同、担保函；按标准模板签订产品买卖合同，产品买卖合同要求清晰、准确、完整，不得留空或涂改；要求客户法定代表人作为担保人签订担保函，担保函上需写明对应的产品买卖合同编号。原则上产品买卖合同和担保函要求用公司统一印刷版标准模板。	产品买卖合同、担保函	销售经理提交合同评审流程根据《国内营销审批权限管理规定》分别由大区经理、副总监、总监、总经理审批，销售会计审查价格等内容，法务诉讼专员审查格式合同条款，并在流程中签署意见。
发货控制	确保符合发货条件，发出设备与系统记录一一对应，发出设备符合公司质量要求，同时确保货物安全发运及交接。	1、发货：销售管理部接到销售经理的发运申请，核实合同评审流程约定条款、合同资料，首付款并按照规定要求录入K3系统，并提供合同资料交销售会计审核通过后打印出库单	发货通知单、交接单	销售管理部提交发货申请，财务部销售会计审核是否符合发货条件；订单物流部发货管理员审查机器配置、机器编号

流程节点	控制目标	控制活动	表单	申请及审核人员
		<p>发运商品。财务部复核销售管理部提供的合同资料、首付款是否齐全，核实是否符合发货要求，检查K3系统录入信息的准确性，确认无误后审核通过。订单物流部根据销售管理部提供的机器型号、配置、台数，及时准确地反馈货源情况，并提供和复核机器编号。质量部根据订单物流部提供的机器编号进行合格证与质检报告的制作，并对于机器编号按照公司标准进行出厂检车。服务管理部根据责任营销人员提供的发出商品信息，对发出商品进行现场交机。</p> <p>2、签收：从发货之日计算，十五天内完成签收单存档。签收单要注明合同编号、产品型号、台数、机器编号、签收日期，个人客户要求签字按手印，单位客户要求加盖公章。</p>		等发货信息；质量部质检员负责发货检查；服务管理部售后服务工程师负责交机。
收入确认控制	分期收款结算方式下收入确认符合收入确认条件：以取得客户签字的货物交接单为收入确认时点，收款期限在 12 个月以内(含 12 个月)的，按应收的合同或协议价款全额确认收入；收款期限在 12 个月以上的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定收入金额，应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额按照应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的金额进行摊销，冲减财务费用。	销售经理向销售会计提交经客户签字盖章的交接单；销售会计收到交接单后制作确认收入会计凭证；会计主管审核会计凭证。	交接单	销售会计编制确认收入会计凭证，会计主管审核。
抵押登记控制	增加担保措施，降低货款回收风险。	发货 30 天内完成抵押登记办理，由销售经理负责收集客户抵押登记办理材料，融资管理部负责业务办理。	动产抵押登记书	融资管理部长审核抵押办理情况。

公司分期收款结算销售内部控制措施完善，财务部参与到分期收款结算方式销售的合同审批、发货、收款审核等环节；分期收款结算销售收入确认政策符合企业会计准则的规定。销售会计根据相关部门提交的资料编制收入确认凭证后需经会计主管审核，分期收款结算销售模式的内部控制制度完善，且得到有效执行，报告期内，分期收款销售收入确认谨慎、合理。

---

**（七）结合上述内容，补充披露对分期收款结算销售，执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的具体影响**

新收入准则对合同中存在重大融资成分的，交易价格的确定与旧收入准则要求一致，与公司现行收入确认不存在差异。新收入准则将收入确认的时点由风险报酬转移的时点变更为控制权转移的时点。根据公司分期收款结算方式，该变化并不影响公司分期收款结算销售的收入确认时点，对公司的影响主要表现为对运输费用处理的差异，对公司财务报表数据产生的具体影响详见本回复 16/一、（五）。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售管理部部长，了解发行人产品定价政策、了解发行人分期付款采购的客户类型及发行人采用分期收款销售的原因，查阅发行人报告期各期租赁商底价明细表，检查发行人全款结算销售单价及分期结算销售单价与租赁商底价差异；

2、检查发行人全款结算销售合同和分期结算销售合同，分析全款结算销售合同与分期结算销售合同在付款时间、付款方式、验收、售后服务等方面的差异；

3、检查分期付款的客户单次采购规模及报告期各期结算方式的变化，分析发行人报告期各期分期付款销售规模的变动原因；

4、复核发行人报告期各期分期收款销售收入占营业收入比例变动情况，分析变动原因及其合理性；

5、查阅国内工程机械和专用设备制造业上市公司定期报告，对比分析发行人销售模式与上市公司销售模式异同点，查阅上市公司分期收款销售模式的收入确认政策，对比分析发行人分期收款收入确认政策的合理性，对比分析发行人分期结算销售收入规模与上市公司分期结算销售规模差异；

6、对发行人分期收款销售收入确认执行控制测试，检查发行人是否存在提前确认收入情况；

7、审阅销售合同的相关条款，对各收入类型合同的主要风险及报酬转移时点进行分析，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定以及发行人的实际情况；

8、获取分期结算销售协议和分期结算销售台账，查阅分期期数、分期金额等约定，分析合同或协议是否具有重大融资成分，检查发行人会计处理方式是否符合企业会计准则的规定，重新计算分期结算销售收入确认金额、长期应收款、未确认融资收益，判断发行人会计处理和列报是否准确；

9、复核披露的分期收款结算方式下逾期客户和逾期金额的完整性、准确性，结合实地

---

走访和函证，查阅其公开披露信息，了解客户的经营情况，结合期后回款情况，核实发行人对其逾期应收款项的可回收性，并复核是否足额计提坏账准备；

10、查阅发行人《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》、《销售收入核算时点及回款确认的规定》等内部控制制度，对发行人应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

11、对照《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》分析执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，发行人收入确认政策是否符合新收入准则的要求，复核实施新收入准则对发行人财务报表数据产生的具体影响。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人的分期结算销售收入的规模占比出现了一定的波动，主要是受下游客户的分布情况及市场的变化影响，报告期分期结算销售规模及占比变动合理；

2、发行人分期收款结算收入确认政策符合行业惯例，收入确认时点与同行业不存在差异，不存在提前确认收入情况；

3、产品交付客户签收后，风险报酬已转移给客户，发行人分期结算销售收入确认政策符合企业会计准则的规定，具有合理性；

4、发行人对分期结算销售的收入确认和计量符合企业会计准则的规定，会计处理和财务报表列报准确，公允价值、实际利率的计算具备合理性；

5、报告期末，发行人分期客户逾期款期后回款率偏低，已足额提取减值准备，分期收款结算销售模式的收入确认时点谨慎、合理，符合准则要求；

6、发行人执行新收入准则与现行收入确认不存在重大差异，新收入准则的执行主要对发行人的合同成本产生影响，但整体影响金额较小。

## 18.关于融资租赁结算销售收入确认。

招股说明书披露，发行人融资租赁结算销售收入确认以货物交接单、首付款支付、三方买卖合同同时作为收入确认时点。请发行人：（1）补充披露报告期各期通过融资租赁公司结算设备采购款的总金额、占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性；（2）披露主要融资租赁公司的情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、控股股东或实际控制人、合作历史、业务规模、开展融资租赁或金融租赁的业务资质等；（3）补充披露各期融资租赁销售中通过第三方融资租赁公司结算的比例、通过关联方结算的比例，发行人客户是否具有选择融资租赁公司的权利；（4）补充披露与融资租赁销售有关的内部控制措施，核实并披露是否存在收入确认凭证未附原始凭据或原始凭据不足的情形；（5）补充披露融资租赁销售模式与普通销售模式在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异，是否符合行业惯例；（6）补充披露发行人与融资租赁公司、最终销售客户之间签订合同的各方承担的责任及义务等主要条款，包括但不限于租赁期、抵押、代垫、回购、担保等；（7）结合上述责任及义务、商品风险和报酬的转移，补充披露融资租赁销售收入确认原则的合理性；（8）结合上述内容，补充披露融资租赁担保服务本身是否构成单项履约义务，执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响；（9）补充披露报告期各期通过为客户提供融资租赁担保与分期付款信用等信贷方式实现销售的总金额、占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性；（10）补充披露融资租赁、分期付款等信贷类模式是否符合行业惯例，信贷类模式实现的销售收入占比，与同行业可比公司通过信贷类方式实现的销售收入占比相比，是否存在差异；（11）结合报告期内发行人融资租赁、分期付款销售的增长情况，分析并披露发行人是否存在利用融资租赁、分期付款销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，此类销售模式的可持续性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明收入确认的核查过程、核查手段、核查结论及依据，发行人是否存在收入确认凭证与后附原始凭证不一致或缺失的情形。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）补充披露报告期各期通过融资租赁公司结算设备采购款的总金额、占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性

报告期各期，公司融资租赁结算方式实现的销售收入规模、占当期营业收入的比例：

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
全款结算	11,752.42	16.07%	25,606.17	31.75%	28,952.38	52.82%	20,117.53	69.38%
分期结算	5,045.91	6.90%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合计	72,351.48	98.91%	79,676.51	98.79%	54,293.79	99.05%	28,478.18	98.21%

注：上表各结算方式收入仅为主营业务收入。

报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，行业竞争强度相对较小，租赁市场利润可观，吸引了大量的工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题，以扩大市场占有率。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度，而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。上述多重因素导致融资租赁结算方式销售收入大幅增加，变动合理。

**（二）披露主要融资租赁公司的情况，包括名称、成立时间、注册资本、股权结构、控股股东或实际控制人、合作历史、业务规模、开展融资租赁或金融租赁的业务资质等**

1、报告期内，公司融资租赁结算方式涉及的融资租赁公司的基本情况

根据融资租赁公司提供的营业执照、公司章程、2019年度财务报表或经营情况说明及资质证明，公司与下述融资租赁公司均不存在关联关系，各融资租赁公司的基本情况如下：

（1）中国康富

公司名称	中国康富国际租赁股份有限公司					
成立时间	1988年6月24日					
注册资本	249,791.89万元					
合作历史	2015年8月开始合作					
融资租赁业务资质证书	1988年6月24日获得中华人民共和国商务部颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》					
业务规模	2019年度营业收入206,161.71万元					
控股股东	无					
股权结构	股东	国核资本控股有限公司	KaiserLeasing(HK)CompanyLimited	新利恒机械有限公司	其他	合计
	持股比例	20.05%	12.01%	9.99%	57.95%	100.00%

(2) 上海歆华

公司名称	上海歆华融资租赁有限公司			
成立时间	2014年12月1日			
注册资本	3,000.00 万美元			
合作历史	2019年4月开始合作			
融资租赁业务资质证书	2014年11月24日获得中国（上海）自由贸易试验区管理委员会颁发的关于同意设立上海歆华融资租赁有限公司的批复			
业务规模	2019年度营业收入 26,132.60 万元			
控股股东	湖南华菱钢铁集团有限责任公司			
股权结构	股东	湖南华菱钢铁集团有限责任公司	华菱集团（香港）国际贸易有限公司	合计
	持股比例	75.00%	25.00%	100.00%

(3) 湘江时代

公司名称	湖南湘江时代融资租赁有限公司					
成立时间	2016年7月8日					
注册资本	32,000.00 万元					
合作历史	2016年9月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2016年7月7日获得湖南省商务厅关于设立湖南时代金桥融资租赁有限公司（湖南湘江时代融资租赁有限公司的前身）的批复					
业务规模	2019年度营业收入 19,102.85 万元					
控股股东	长沙先导产业投资有限公司					
股权结构	股东	长沙先导产业投资有限公司	株洲中车时代高新投资有限公司	耀博投资有限公司	湖南弘涛投资管理企业（有限合伙）	合计
	持股比例	40.625%	25.00%	25.00%	9.375%	100.00%

(4) 山工租赁

公司名称	山东山工租赁有限公司					
成立时间	2001年11月12日					
注册资本	27,000.00 万元					
合作历史	2017年11月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2011年1月19日中华人民共和国商务部和国家税务总局下发第七批融资租赁试点企业的通知					
业务规模	2019年度营业收入 10,019.75 万元					

控股股东	山东华伟集团有限公司	
股权结构	股东	山东华伟集团有限公司
	持股比例	100.00%

(5) 厦门海翼

公司名称	厦门海翼融资租赁有限公司	
成立时间	2008年6月10日	
注册资本	70,000.00 万元	
合作历史	2016年3月开始合作	
融资租赁业务资质证书	2008年9月27日中华人民共和国商务部和国家税务总局下发第五批融资租赁试点企业的通知	
业务规模	2019年度营业收入 17,771.12 万元	
控股股东	厦门海翼集团有限公司	
股权结构	股东	厦门海翼集团有限公司
	持股比例	100.00%

(6) 华运金租

公司名称	华运金融租赁股份有限公司					
成立时间	2015年4月21日					
注册资本	142,857.14 万元					
合作历史	2018年6月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2015年4月20日获得中国银行业监督管理委员会天津监管局颁发的《中华人民共和国金融许可证》					
业务规模	2019年度营业收入 15,971.68 万元					
控股股东	华讯方舟科技有限公司					
股权结构	股东	华讯方舟科技有限公司	泰富重装集团有限公司	协合风电投资有限公司	其他	合计
	持股比例	30.00%	21.00%	21.00%	28.00%	100.00%

(7) 海西金租

公司名称	福建海西金融租赁有限责任公司	
成立时间	2016年9月9日	
注册资本	70,000.00 万元	
合作历史	2019年12月开始合作	
融资租赁业	2016年9月9日获得中国银行业监督管理委员会福建监管局颁发的《中华人民共和国金融	

资质证书	许可证》					
业务规模	2019 年度营业收入 19,903.75 万元					
控股股东	厦门银行股份有限公司					
股权结构	股东	厦门银行股 份有限公司	石狮市城市建 设有限公司	福建晋工机 械有限公司	福建省铁拓 机械股份有 限公司	合计
	持股比例	66.00%	22.00%	7.00%	5.00%	100.00%

(8) 苏州金租

公司名称	苏州金融租赁股份有限公司					
成立时间	2015 年 12 月 15 日					
注册资本	200,000.00 万元					
合作历史	2019 年 12 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2017 年 11 月 10 日获得中国银行业监督管理委员会苏州监管分局颁发的《中华人民共和国金融许可证》					
业务规模	2019 年度营业收入 52,607.35 万元					
控股股东	苏州银行股份有限公司					
股权结构	股东	苏州银行股 份有限公司	苏州广电传媒 集团有限公司	苏州江南嘉 捷电梯有限 公司	阿特斯阳光电 力集团有限公 司	合计
	持股比例	54.00%	28.00%	12.00%	6.00%	100.00%

(9) 融和电科

公司名称	上海融和电科融资租赁有限公司					
成立时间	2019 年 9 月 23 日					
注册资本	50,000.00 万元					
合作历史	2020 年 1 月开始合作					
融资租赁业务资质证书	2019 年 10 月 23 日获得上海市青浦区商务委员会出具的《外商投资企业设立备案回执》(该外商投资企业设立事项不涉及国家规定实施准入特别管理措施, 属于备案范围)					
业务规模	2019 年度营业收入 2,703.79 万元					
控股股东	中电投融和融资租赁有限公司					
股权结构	股东	中电投融和融 资租赁有 限公司	香港时代新 能源科技有 限公司	上海融青企业管 理合伙企业 (有限合伙)	其他	合计
	持股比例	35.00%	25.00%	20.00%	20.00%	100.00%

(10) 中铁租赁

公司名称	中铁融资租赁有限公司					
成立时间	1985年8月22日					
注册资本	7,000.00 万美元					
合作历史	2020年1月开始合作					
融资租赁业务资质证书	1985年8月8日获得上海市人民政府颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》					
业务规模	2019年度营业收入 5,501.24 万元					
控股股东	中国铁路物资股份有限公司					
股权结构	股东	中国铁路物资股份有限公司	欧力士株式会社	中国铁路物资（香港）控股有限公司	其他	合计
	持股比例	74.43%	14.29%	10.00%	1.28%	100.00%

(11) 贵安恒信

公司名称	贵安恒信融资租赁（上海）有限公司				
成立时间	2016年11月29日				
注册资本	150,000.00 万元				
合作历史	2020年3月开始合作				
融资租赁业务资质证书	2018年1月24日获得中国（上海）自由贸易试验区管理委员会出具的《外商投资企业变更备案回执》（该外商投资企业设立事项不涉及国家规定实施准入特别管理措施，属于备案范围）				
业务规模	2019年度营业收入 29,826.74 万元				
控股股东	海通恒信国际融资租赁股份有限公司				
股权结构	股东	海通恒信国际融资租赁股份有限公司	海通恒信融资租赁控股有限公司	合计	
	持股比例	75.00%	25.00%	100.00%	

(12) 三井住友

公司名称	三井住友融资租赁（中国）有限公司
成立时间	1996年9月26日
注册资本	7,500.00 万美元
合作历史	2020年8月开始合作
融资租赁业务资质证书	2016年1月25日获得广州市人民政府颁发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》
业务规模	2019年度营业收入 26,225.78 万元

控股股东	三井住友融资和租赁株式会社	
股权结构	股东	三井住友融资和租赁株式会社
	持股比例	100.00%

### (13) 浙银金租

公司名称	浙江浙银金融租赁股份有限公司				
成立时间	2017年1月18日				
注册资本	300,000.00 万元				
合作历史	2020年9月开始合作				
融资租赁业务资质证书	2017年7月1日获得中国银行业监督管理委员会舟山监管分局颁发的《中华人民共和国金融许可证》				
业务规模	2019年度营业收入 107,249.24 万元				
控股股东	浙商银行股份有限公司				
股权结构	股东	浙商银行股份有限公司	浙江省金融控股有限公司	舟山海洋综合开发投资有限公司	合计
	持股比例	51.00%	29.00%	20.00%	100.00%

### (三) 补充披露各期融资租赁销售中通过第三方融资租赁公司结算的比例、通过关联方结算的比例，发行人客户是否具有选择融资租赁公司的权利

报告期各期，融资租赁销售中通过第三方融资租赁公司结算的比例、通过关联方结算的比例：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
融资租赁结算销售收入	55,553.15		48,792.43		17,864.30		4,660.74	
通过第三方融资租赁公司结算	55,553.15	100.00%	48,792.43	100.00%	17,864.30	100.00%	4,660.74	100.00%
通过关联方结算	-	-	-	-	-	-	-	-

报告期公司融资租赁结算销售均是通过独立第三方融资租赁公司办理，公司与融资租赁公司之间不存在关联关系，不存在通过关联方结算的情形，报告期公司合作的融资租赁公司的基本情况详见本回复 18/一、(二)。

融资租赁结算模式下，公司对拟通过融资租赁公司解决采购资金的客户，公司按要求对其进行相应的审核，审核通过后公司与其签订《合作合同》，并向融资租赁公司推荐该客户。融资租赁公司收到公司的推荐后，按其内部的尽职调查及审核要求对客户进行审核，审核后，公司、客户与融资租赁公司三方签订《产品买卖合同》，客户与融资租赁公司签订《融资租赁合同》。

因各融资租赁公司的融资条件存在一定的差异，客户可以根据自己情况选择公司为其

推荐的融资租赁公司或自行选择合作的融资租赁公司。因此，公司客户具有选择融资租赁公司的权利。

**（四）补充披露与融资租赁销售有关的内部控制措施，核实并披露是否存在收入确认凭证未附原始凭据或原始凭据不足的情形**

为有效降低融资租赁结算方式风险，规范融资租赁结算方式收入确认，根据《企业内部控制基本规范》并结合业务的实际情况，公司制定了《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》、《销售收入核算时点及回款确认的规定》等制度，涉及的主要内控措施如下：

流程节点	控制目标	控制活动	表单	申请及审核人员
客户资信调查	分期付款客户资信调查文件完整，保留审查痕迹；避免客户缺乏合理的资信评估，可能导致客户选择不当，销售款项不能收回或遭受欺诈；建立完善的项目审查机制，对客户的基本信息、信用、经营能力、负债情况进行详细调查评估，谨慎决策。	开展客户调查，根据客户类型执行不同调查程序（简化调查、正常调查、重点调查）。	根据调查清单获取调查资料	融资风控专员提交客户调查资料，融资风控主管负责审查客户资信资料并发表审查意见。
客户授信控制	公司在对客户信用风险限额测算的基础上，综合分析客户资信状况、授信需求、风险偏好、授信业务风险与收益等因素，确定在未来一段期限内和一定条件下对客户的授信额度，降低公司的风险。	授信额度为循环额度，在贷余额控制在授信额度内的情况下，可循环使用授信额度。授信管理遵循先评级后授信再支用、定性与定量相结合、统一授信、一般授信与特别授信相结合和审慎合规的基本原则。	授信审批单	公司根据授信方案的授信额度大小实行授信分级授权审批制。对于授信额度超过 1,000 万元的，需要公司总经理审批，控制单个客户风险上限。
合同评审	确保销售定价或调价符合价格政策，结合市场供需状况、盈利测算等进行适时调整；商务政策符合公司规定，并经恰当审批；确保客户及时支付分期付款。	审核与签订产品买卖合同、担保函：按标准模板签订产品买卖合同，产品买卖合同要求清晰、准确、完整，不得留空或涂改；要求客户法定代表人作为担保人签订担保函，担保函上需写明对应的产品买卖合同编号。原则上产品买卖合同和担保函要求用公司统一印刷标准模板。	产品买卖合同、担保函	销售经理提交合同评审流程根据《国内营销审批权限管理规定》分别由大区经理、副总监、总监、总经理审批，销售会计审查价格等内容，法务诉讼专员审查格式合同条款，并在流程中签署意见。
发货控制	确保符合发货条件，发出设备与系统记录一一对应，发出设备符合公司质量要求，同时确保货物安全发运及交接。	1、发货：销售管理部接到销售经理的发货申请，核实合同评审流程约定条款、合同资料、首付款并按照要求录入K3系统，提供合同资料交销售会计审核后打印出库单发运商品。财务部复核销售管理部提供的合同资料，首付款是否齐全，核实是否符合发货要求，并检查K3系统录入信息的准确性，确认无误后审核通过。订单物流部根据销售管理部提供的机器型号、配置、台数，及时准确地反馈货源情况，并提供和复核机器编号。质量部根据订单物流部提供的机器编号进行合格证与质检报告的制作，并对于机器编号按照公司标准进行出厂检车。服务管理部根据责任营销人员提供的发出商品信息，对发出商品进行现场交机。 2、签收：从发货之日计算，十五天内完成签收单存档。签收单要注明合同编号、产品型号、台数、机器编号、签收日期，个人客户要求签字按手印，单位客户要求加盖公章。	发货通知单、交接单	销售管理部提交发货申请，财务部销售会计审核是否符合发货条件；订单物流部发货管理员审查机器配置、机器编号等发货信息；质量部质检员负责发货检查；服务管理部售后服务工程师负责交机。

流程节点	控制目标	控制活动	表单	申请及审核人员
		章。		
收入确认条件控制	分期收款结算模式下收入确认符合收入确认条件：以取得客户签字的货物交接单为收入确认时点，收款期限在 12 个月以内(含 12 个月)的，按应收的合同或协议价款全额确认收入；收款期限在 12 个月以上的，按照应收的合同或协议价款的公允价值确定收入金额，应收的合同或协议价款与其公允价值之间的差额按照应收款项的摊余成本和实际利率计算确定的金额进行摊销，冲减财务费用。	销售经理向销售会计提交经客户签字盖章的交接单；销售会计收到交接单后制作确认收入会计凭证；会计主管审核会计凭证。	交接单	销售会计编制确认收入会计凭证，会计主管审核。
抵押登记控制	增加担保措施，降低贷款回收风险。	发货 30 天内完成抵押登记办理，由销售经理负责收集客户抵押登记办理材料，融资管理部负责业务办理。	动产抵押登记书	融资管理部长审核抵押办理情况。

公司按照会计准则和公司内部控制制度的要求对融资租赁结算方式下涉及的各个业务流程进行有效控制，财务部参与到融资租赁结算方式销售的合同审批、发货、收款审核等环节，销售会计根据相关部门提交的资料编制收入确认凭证后提交会计主管审核。

报告期内，公司财务部在收入确认前均已获取相关的原始凭证，不存在未附原始凭据或原始凭据不足的情形。

#### **（五）补充披露融资租赁销售模式与普通销售模式在产品定价、付款时间及方式、验收、售后服务等方面的差异，是否符合行业惯例**

公司融资租赁结算与全款结算、分期结算方式在产品定价、付款时间及方式、产品验收等方面存在一定差异，各种结算方式下的售后服务没有差异。

在产品定价方面，融资租赁结算方式下，产品定价以租赁商底价为价格结算依据，根据客户采购金额或台量设置阶梯商业折扣；全款结算方式下，租赁商客户定价与融资租赁结算方式下一致，终端使用者或招投标客户定价一般在租赁商底价的基础上进行一定上浮，国际产品价格依据客户所在区域、客户类别及公司对该市场未来的产品策略，以国际销售底价为基准进行浮动；分期结算方式下，各类客户的定价会在租赁商底价的基础上进行一定的上浮。

付款时间及方式方面，在融资租赁及全款结算方式下，公司一般要求客户在 6 个月内支付全部货款。其中在融资租赁结算方式下，客户通过向融资租赁公司融资采购公司产品，由客户向公司支付首付款，融资租赁公司直接向公司支付剩余货款；分期结算方式下，客户在 2 至 48 个月内分期支付货款。

在产品验收方面，融资租赁及分期结算方式下，部分产品交付需要公司服务人员到场验收，部分产品直接发到客户指定工地，无需公司服务人员到场验收，未到现场验收的，由客户验收完成后将验收单寄回公司；全款结算方式下，客户一般会要求公司服务人员到交货地点当面验收。

各种结算方式下的售后服务没有差异，按照合同约定或保修手册质保，合同中约定的保修期限一般为产品整车交货后 2 年或 4,000 工作小时（两者先到为准）、5 年结构件质保。保修期内，公司将免费为客户维修或更换在正常使用状况下由于材料或制造工艺原因而发生损坏的零部件。国内市场以整机出厂日期为计算起点，国际市场以整机到达目的港码头日期为计算起点。

具体详见本回复 17/一、（一）。

公司融资租赁结算方式下付款时间及方式与同行业上市公司浙江鼎力存在差异。根据浙江鼎力披露的 2020 年半年度报告，其融资租赁销售的运作模式为客户与浙江鼎力自有融资租赁平台——上海鼎策融资租赁有限公司签订融资租赁合同，支付首付款后，按照合同约定分期支付租金，期限集中为 3 年，待租金全部结清后，产品所有权转移至客户。因公司没有自有的融资租赁公司，在客户向公司支付首付款，公司向客户发货后 0-6 个月内客户通过独立第三方融资租赁公司办理融资租赁手续，融资租赁手续办理完成的当月或次月融资租赁公司向公司一次性支付剩余货款，然后由客户按照融资租赁合同约定分期向融资租赁公司支付租金，期限一般为 2 至 5 年，待租金全部结清后，产品所有权转移至客户。

公司根据客户的付款方式、采购量、所属地区、客户类型等因素，在公司租赁商销售底价的基础上根据客户采购金额或台量设置阶梯商业折扣，符合商业惯例。公司在产品验收和售后服务方面遵循机械设备行业的普遍做法，符合行业惯例。

**（六）补充披露发行人与融资租赁公司、最终销售客户之间签订合同的各方承担的责任及义务等主要条款，包括但不限于租赁期、抵押、代垫、回购、担保等**

**1、公司与融资租赁公司签订的合同涉及的主要责任义务等主要条款**

公司在客户正式向融资租赁公司办理融资租赁业务前，会与融资租赁公司签订《业务合作协议》及《垫付及回购担保协议》，相关协议的主要条款如下：

**（1）《业务合作协议》的主要条款**

序号	项目	内容
1	合同主体	资金提供方：融资租赁公司；卖方：公司
2	合作目的	融资租赁公司为公司的客户提供融资租赁服务，促进公司销售回款和信用风险控制；公司为融资租赁公司提供优质融资租赁客户资源，促进融资租赁公司的融资租赁业务发展。
3	租赁合同范围和额度	租赁物范围为公司生产的高空作业平台，合作区域为中国境内大陆地区；融资额度根据融资租赁公司自身的规模及对星邦智能的授信确定。
4	租赁期限	24、36、48 或 60 个月
5	承租人融资租赁业务条件	融资租赁公司对是否为星邦智能的客户提供融资租赁服务及具体融资额度、融资租赁条件等拥有最终决定权；星邦智能推荐的客户需满足基本条件主要包括：按照《公司法》注册成立的企业法人；有固定的经营场所，生产经营符合法律规定，经查询企业信用报告无不良信用记录；原则上实际控制人具有 2 年以上高空作业平台从业经验；有稳定的收入来源和经营性现金流；从星邦智能购置的设备具有明确用途；承租人已支付首付款、保证金、融资租赁手续费等融资租赁费用，

序号	项目	内容
		并为租赁物购买了保险等。
6	融资租赁业务流程	星邦智能向融资租赁公司推荐符合融资租赁公司要求的客户，并协助收集规定的材料；融资租赁公司对客户进行审查，审查通过后，星邦智能协助客户与融资租赁公司签订融资租赁合同，并由三方签订《产品买卖合同》；在满足《融资租赁合同》已签署生效、融资租赁公司已收到承租人产品验收证明、星邦智能已向融资租赁公司开具发票、融资租赁公司收到承租人出具的向星邦智能付款的通知书等条件后，融资租赁公司向星邦智能支付除首付款以外的剩余货款。
7	担保	一般情况下，星邦智能应为客户融资租赁业务的还款义务向融资租赁公司提供担保，担保义务包括垫付逾期租金及在满足回购条款后回购租赁物的义务，星邦智能对海运金租的担保范围以支付的保证金为限，对其他融资租赁公司的担保为客户全部未偿还租金；融资租赁公司有权要求星邦智能的实际控制人和客户的法定代表人或实际控制人提供共同担保；承租人需要缴纳保证金。
8	厂商保证金	不支付或支付货款或融资额的 1%至 13%厂商保证金。
9	租赁物管理	租赁期间，租赁物质量瑕疵由星邦智能承担，对租赁物提供售后跟踪服务，星邦智能成立专门的部门或安排专人协助融资租赁公司催收租金。

## (2) 《垫付及回购担保协议》的主要条款

序号	项目	内容
1	合同主体	担保方：公司；担保权人：融资租赁公司
2	合同目的	公司为客户因购买公司产品而向融资租赁公司融资签订的融资租赁合同项下的应付义务提供担保，包括垫付租金及回购租赁物的义务。
3	垫付租金义务	融资租赁合同生效之日起承租人不能按时、足额向融资租赁公司支付融资租赁合同项下的租金时，公司应在承租人还款日到期后 5 日内将为承租人垫付到期租金及相关的罚息等款项汇至融资租赁公司指定账户；公司履行垫付义务后，可向承租人自行追偿，可以要求融资租赁公司配合向公司出具加盖公章的垫付明细，以及向承租人发出公司已履行垫付义务的书面通知。
4	回购义务	出现约定情形时，融资租赁公司有权要求公司向融资租赁公司回购融资租赁合同项下租赁物和/或债权，此租赁物的回购为不见物回购，融资租赁公司无需履行交付义务，不承担交付费用，租赁物交付事宜由公司与承租人另行协商。
5	触发回购义务情形	发生下列情况之一时，融资租赁公司有权要求星邦智能回购《融资租赁合同》项下的租赁物和/或租赁债权：客户连续逾期或累计逾期达到约定次数（一般约定连续 3 期或累计 3 期未按时、足额向融资租赁公司支付租金）；客户逾期后，公司未履行垫付义务；租赁物灭失或毁损，造成融资租赁合同实际无法履行；客户出现融资租赁合同项下的根本违约情形；客户资料不真实，造成虚假交易；非融资租赁公司原因造成融资租赁合同无效；其他约定情形。
6	回购价款	不低于截至回购之日融资租赁合同下全部应收但未收到的款项，一般包括未到期租金、逾期租金、违约金及留购价款。或以租赁合同项下的租赁物经第三方评估机构评估的公允价格回购。
7	回购程序	当回购条件成立且融资租赁公司决定需要公司回购时，融资租赁公司向公司发出回购通知书，公司将全部回购价款支付至融资租赁公司指定账户，融资租赁公司收到回购价款后向公司转让租赁物所有权，并同时向公司转让融资租赁合同项下租赁债权和其他与融资租赁合同相关的从权利。公司取得相关权利后向承租人取回设备或采取其他方式进行追偿。

## 2、公司与客户签订的合同涉及的主要责任义务等主要条款

对拟通过融资租赁公司解决采购资金来源的客户，公司按要求对其进行相应的审核，审核通过后公司与其签订《合作合同》。《合作合同》的主要条款如下：

序号	项目	内容
1	产品信息	产品名称、规格型号、配置、数量、含税单价、含税总价
2	付款方式	客户向公司支付一定比例首付款，剩余货款由融资租赁公司支付
3	信用期	一般 0-6 个月
4	融资租赁期限	24、36、48 或 60 个月
5	质量要求、技术标准、保修条款	产品保修期 2 年，具体保修规定详见公司保修手册。产品超过保修期后，公司可提供维修服务但客户须承担因此发生的费用。
6	合作产品提供时间	一次性提供或分批次提供
7	验收方法及提出异议期限	合作产品到达本《合作合同》指定提供地点时，由客户按照公司装车清单、公司企业标准、图纸和相关技术要求在 5 日内进行检验和收取，验收合格，客户应在公司产品验收单上签字、盖章；若合作产品到达指定交货地之日起 5 日内，因客户原因未能完成验收视为验收合格，由此引起的问题由客户自行承担。

### 3、公司与融资租赁公司、客户三方签订的合同的主要条款

客户通过融资租赁公司的审核后，公司、客户与融资租赁公司三方签订《产品买卖合同》，客户与融资租赁公司签订《融资租赁合同》。

#### (1)《产品买卖合同》的主要条款

序号	项目	内容
1	合同主体	卖方：公司；出租人：融资租赁公司；承租人：客户
2	买卖标的	融资租赁合同对应的高空作业平台
3	合同目的	承租人自行选定本合同项下设备和卖方；为向承租人提供融资租赁服务，出租人同意根据承租人的选择，向卖方购买承租人选定的设备，并与承租人签订了相应的融资租赁合同。
4	价格和支付	在满足融资租赁合同已签署生效、出租人已收到承租人验收买卖标的的证明、卖方已向融资租赁公司开具发票、出租人收到承租人出具的向公司付款的通知书等条件后，出租人向卖方支付除首付款以外的剩余货款。
5	交付与验收	出租人授权公司向承租人直接交付买卖标的。
6	风险和所有权	设备毁损灭失风险在送达约定交付地点前由卖方承担，到达交付地点后由承租人承担；买卖标的的所有权在合同生效后由卖方转归出租人所有。
7	技术服务与质保期	产品保修期 2 年，在质保期内，卖方应派技术人员到承租人处提供技术服务，凡因设计、制造、工艺或材料等质量原因造成的零部件损坏，卖方应履行产品售后服务。上述服务均由卖方直接向承租人履行。
8	卖方直接履行	有关设备的交付、安装、验收、技术服务等卖方提供的其他服务均由卖方直接对承租人负责履行。

序号	项目	内容
9	索赔	鉴于卖方及设备均由承租人自主选定，若卖方违反合同约定，卖方同意承租人可以直接向卖方索赔，承租人与卖方就索赔事宜达成的任何解决方案均应取得出租人同意。

(2)《融资租赁合同》主要条款

序号	项目	内容
1	合同主体	出租人:融资租赁公司; 承租人:客户
2	租赁物	公司的高空作业平台产品
3	租赁物的购买	承租人自行选择租赁物，对租赁物价格、交货等享有全部决定权，并直接和公司商定。出租人根据承租人的决定，以出租人作为买方、承租人作为使用方、公司作为卖方签订三方买卖合同。出租人仅负有支付租赁物购买价款的义务，承租人承担买卖合同项下验收、购买保险等买方的权利和义务。
4	租赁物的交付和验收	出租人不承担直接向承租人交付租赁物的义务，也不承担交付过程中产生的费用及一切风险。承租人负责租赁物的接收和验收义务。
5	租赁期	24、36、48 或 60 个月
6	租赁物风险	租赁期内，租赁物毁损灭失风险及其质量风险由承租人自行承担。
7	租金及其他应付款项	承租人需按时向出租人支付保证金、租赁手续费、租金等应付款项。
8	租赁物所有权	租赁期内，租赁物所有权人为出租人，承租人享有占有使用租赁物的权利，承租人不得将租赁物出售、转让、投资入股，不得将租赁物抵押、质押、留置给他人；租赁期结束，承租人向出租人支付留购价款，出租人将租赁物所有权转让给承租人。
9	租赁物使用、维护和检查	承租人为租赁物的使用人、经营人和管理人，自行承担租赁物登记、保管、使用、维护等产生的一切费用。承租期内，承租人因维护和保养在租赁物上更换、添附的零部件免费归出租人所有。
10	风险和保险	承租人承担租赁物被盗、被没收、受损灭失或无法使用的一切风险。承租人应为租赁物购买保险，并将出租人设定为第一顺位受益人，向出租人提供保单及付款凭证复印件。
11	担保及抵押	承租人应安排法定代表人或实际控制人等第三人为承租人履行融资租赁合同项下所有义务提供担保。

**(七) 结合上述责任及义务、商品风险和报酬的转移，补充披露融资租赁销售收入确认原则的合理性**

根据公司融资租赁结算方式下签订的相关合同的责任和义务，并结合销售流程、合同条款、物流和资金流情况，公司按照《企业会计准则》确定融资租赁销售收入的确认条件为：取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款，同时公司、融资租赁公司与客户签订三方买卖合同，公司融资租赁结算方式的收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，具有合理性，与企业会计准则的具体对照情况详见本回复 16/一、(四)。

---

**（八）结合上述内容，补充披露融资租赁担保服务本身是否构成单项履约义务，执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响**

**1、融资租赁担保服务本身不构成单项履约义务**

公司主营业务为高空作业平台的生产和销售，属于传统制造行业，公司为客户所提供的融资租赁担保为融资租赁结算模式的附加条件，属于行业惯例，并不构成重大的服务。

根据新收入准则，在识别合同中的单项履约义务时，如果合同承诺的某项商品不可明确区分，企业应当将该商品与合同中承诺的其他商品进行组合，直到该组合满足可明确区分的条件。某些情况下，合同中承诺的所有商品组合在一起构成单项履约义务。因此在确定企业转让商品的承诺是否可单独区分时，需要运用判断并综合考虑所有事实和情况，公司在履约过程中担保和商品具有高度关联性，两者无法单独履行合同承诺且彼此相关影响，表明融资租赁担保本身不构成单项履约义务。

以下根据准则进一步论证融资租赁担保本身不构成单项履约义务：

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第九条规定：“履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。”、第十条规定“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

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

《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南中有关商品的高度关联性的说明：“合同中承诺的每一单项商品均受到合同中其他商品的重大影响”、“合同中包含多项商品时，如果企业无法通过单独交付其中的某一单项产品而履行其合同承诺，可能表明合同中的这些商品会受到彼此的重大影响。”

根据上述规定，收入准则以“明确可区分”作为向客户转让商品承诺时单项履约义务的最显著特点。公司的业务中，客户不能够选择单独购买融资租赁担保服务，同时客户不能从公司提供的融资租赁担保服务本身或不能从该融资租赁担保服务与其他易于获得资源一起使用中受益，因此公司为融资租赁结算方式的客户提供的担保义务与合同中的其他商品存在高度关联性，不属于可明确区分的商品或服务，不应识别为单项履约义务。

**2、执行新收入准则与发行人现行收入确认是否存在重大差异**

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，准则规定企业应当在履行了合同中的履约

义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。新收入准则实施前后，公司各类业务的收入确认会计政策保持一致。上述融资租赁担保服务不构成单项履约义务，执行新收入准则与公司现行收入确认不存在重大差异，对公司的影响主要表现为对运输费用处理的差异。执行新收入准则的对公司的影响详见本回复 16/一、（五）。

**（九）补充披露报告期各期通过为客户提供融资租赁担保与分期付款信用等信贷方式实现销售的总金额、占当期营业收入的比例，分析并披露规模、占比变动原因及其合理性**

报告期各期，公司分期及融资租赁结算等信贷方式实现销售的总金额、占当期营业收入的比例：

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9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
分期结算	5,045.91	6.90%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合计	60,599.06	82.85%	54,070.34	67.04%	25,341.41	46.23%	8,360.65	28.83%

报告期内，公司分期收款结算方式实现的收入占公司销售收入的比例不大，主要是因为报告期内公司出口业务主要采取全款结算的方式，同时融资租赁结算方式可以有效地解决租赁商批量采购设备的资金难题，加快公司的资金周转速度，因此报告期内该结算方式下的销售收入实现快速增长，从而导致分期收款结算方式实现的销售规模较小、占比较低。

报告期内，公司融资租赁结算方式实现的销售收入实现了快速增长。主要原因为：近几年国内高空作业平台行业快速发展，行业竞争强度相对较小，租赁市场利润可观，吸引了大量的工程机械经营租赁商进入该行业。由于高空作业平台单个产品价格较高，经营租赁过程中存在一定的规模效应，因此借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多规模化的客户采用融资租赁的方式来解决大额设备采购所需的资金问题，以扩大市场占有率。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度，而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益。上述多重因素导致融资租赁结算方式销售收入大幅增加，变动合理。

**（十）补充披露融资租赁、分期付款等信贷类模式是否符合行业惯例，信贷类模式实现的销售收入占比，与同行业可比公司通过信贷类方式实现的销售收入占比相比，是否存在差异**

公司信贷类模式实现的销售收入占比详见本回复 18/一、（九）。

1、同行业上市公司分期结算销售情况

目前工程机械行业的上市公司普遍存在分期收款的结算方式，公司分期收款结算销售符合行业惯例，同行业上市公司的分期销售情况详见本回复 17/一、（三）。

## 2、同行业上市公司为客户提供融资担保销售情况

目前国内工程机械和专用设备制造业的主要上市公司徐工机械、三一重工、中联重科、山河智能及浙江鼎力等均存在为客户融资采购提供担保的情形，部分同行业上市公司披露其收入中客户通过融资采购并由厂商提供担保的销售收入的规模如下（三一重工、山河智能及浙江鼎力等公司未披露相关数据）：

金额单位：人民币亿元

2019-12-31	担保余额	净资产	营业收入	为客户提供担保对应的销售收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例	为客户提供担保对应的销售收入占营业收入比例
三一重工	233.51	444.21	756.66	-	52.57%	30.86%	-
中联重科	48.45	388.63	433.07	163.63	12.47%	11.19%	37.78%
山河智能	34.45	49.75	74.27	-	69.25%	46.38%	-
徐工机械	136.27	331.88	591.76	92.48	41.06%	23.03%	15.63%
浙江鼎力	0.24	32.07	23.89	-	0.75%	1.00%	-
平均	90.58	249.31	375.93	128.06	36.33%	24.09%	24.99%
星邦智能	3.35	4.66	8.07	4.88	71.84%	41.48%	60.50%
2018-12-31	担保余额	净资产	营业收入	为客户提供担保对应的销售收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例	为客户提供担保对应的销售收入占营业收入比例
三一重工	156.35	325.02	558.22	-	48.10%	28.01%	-
中联重科	38.99	387.68	286.97	109.06	10.06%	13.59%	38.00%
山河智能	23.16	49.37	57.56	-	46.91%	40.24%	-
徐工机械	125.42	303.41	444.10	80.61	41.34%	28.24%	18.15%
浙江鼎力	0.85	26.01	17.08	-	3.27%	4.98%	-
平均	68.96	218.30	272.79	94.84	31.59%	25.28%	25.94%
星邦智能	1.98	1.19	5.48	1.79	165.72%	36.04%	32.59%
2017-12-31	担保余额	净资产	营业收入	为客户提供担保对应的销售收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例	为客户提供担保对应的销售收入占营业收入比例
三一重工	86.85	263.73	383.35	-	32.93%	22.66%	-
中联重科	25.76	382.27	232.73	37.56	6.74%	11.07%	16.14%
山河智能	12.10	47.82	39.52	-	25.30%	30.62%	-
徐工机械	100.31	240.56	291.31	90.38	41.70%	34.43%	31.03%
浙江鼎力	0.70	22.03	11.39	-	3.18%	6.12%	-
平均	45.14	191.28	191.66	63.97	23.60%	23.55%	24.42%
星邦智能	1.16	0.71	2.90	0.47	163.96%	40.11%	16.07%

资料来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

可以看出，工程机械和专用设备制造行业的下游客户借鉴国外成功经验，通过融资方式

向制造商采购设备已成为行业惯例，公司采取融资租赁结算方式符合行业的特征。上述上市公司中，中联重科为客户通过融资采购并提供担保实现的销售收入由 2017 年的 37.56 亿元快速增长至 2019 年的 163.63 亿元，增长 335.65%。

因此，公司采用融资租赁、分期付款等信贷类模式销售符合行业惯例。同行业可比公司的融资担保销售收入绝对值的增长额远高于公司，但由于公司与徐工机械、中联重科在产品结构、客户结构等方面存在较大差异，同时公司的销售规模偏小，因此公司为客户融资采购产品提供担保产生收入占比高于徐工机械和中联重科。

**（十一）结合报告期内发行人融资租赁、分期付款销售的增长情况，分析并披露发行人是否存在利用融资租赁、分期付款销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，此类销售模式的可持续性**

公司报告期内采用融资租赁、分期收款结算方式的占比不断上升，系由于分期收款及融资租赁结算方式在行业内较为普遍，公司为了满足客户规模化采购的资金需求，必须采用多元化的结算方式才能确保在市场中的竞争力。

报告期内，公司采用三种结算方式信用期及回款情况分析如下：

项目		根据合同条款约定信用期	实际回款的周转天数
全款结算	2017 年	0-3 个月	45.43
	2018 年	0-6 个月	56.17
	2019 年	0-6 个月	52.29
	2020 年 1-9 月	0-6 个月	83.68
分期结算	2017 年	6-36 个月	129.64
	2018 年	6-18 个月	175.53
	2019 年	6-36 个月	288.80
	2020 年 1-9 月	2-48 个月	222.49
融资租赁结算	2017 年	0-6 个月	79.73
	2018 年	0-6 个月	82.80
	2019 年	0-6 个月	131.39
	2020 年 1-9 月	0-6 个月	167.52

注 1：全款及分期结算方式实际回款周转天数采用应收账款周转天数，公式为：应收账款周转天数=360/(收入/(应收账款期初余额+应收账款期末余额)\*2)

注 2：融资租赁结算方式下回款周期主要以发出商品结转成本周期体现，因此采用对应发出商品周转天数，公式为：发出商品周转天数=360/(成本/(发出商品期初余额+发出商品期末余额)\*2)

注 3：2020 年 1-9 月全款及分期结算模式实际回款周转天数采用应收账款周转天数，公式为：应收账款周转天数=270/(主营业务收入/(应收账款期初余额+应收账款期末余额)\*2)；4、2020 年 1-9 月融资租赁结算模式下，回款周期主要以发出商品结转成本周期体现，因此采用对应发出商品周转天数，公式为：发出商品周转天数=270/(主营业务成本/(发出

商品期初余额+发出商品期末余额)\*2)。

## 1、信用期分析

报告期内上述三种结算模式各自根据合同条款约定的信用期未发生异常变动，公司未明显故意延长合同约定信用期，放宽信用政策以刺激销售。

由于各种结算模式的特点，全款结算和融资租赁结算模式信用期较接近，分期结算信用期较长。

## 2、实际回款的周转天数分析

2017至2019年度，全款结算模式下周转天数变动较小，未明显延长。2020年1-9月受国外新冠疫情影响，公司外销收入下滑以及境外租赁商客户实际回款周期延长，导致公司2020年1-9月实际回款周转天数上升。另外，公司主营业务收入具有季节性特征，2017年-2019年公司第四季度主营业务收入占比为全年最高，2020年1-9月为前三季度收入数据，计算时会导致周转天数偏高。

### (1) 全款结算模式周转天数分析

报告期内，公司对以全款结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下：

金额单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
2020年1-9月	1	ALO VENTAS LIMITAD ACHL	智利	1,016.89	1.39%	否
	2	TONSEN MACHINERY CO., LTD	日本	777.91	1.06%	否
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	767	1.05%	否
	4	ELEVATED ACCESSNEWZ EALANDLIMITED	新西兰	455.7	0.62%	否
	5	GIZO Rental Sp.zo.o. Sp.k.	波兰	309.11	0.42%	否
合计				3,326.61	4.55%	
2019年	1	JCB Access Ltd	英国	7,824.06	9.70%	否
	2	GIZO Rental Sp.zo.o. Sp.k.	波兰	3,326.30	4.12%	否
	3	ALO VENTAS LIMITAD ACHL	智利	1,419.74	1.76%	否
	4	中石化第十建设有限公司/中国石油化工股份有限公司广州分公司/中石化第四建设有限公司	中国	964.14	1.20%	否
	5	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	日本	923.15	1.14%	否
合计				14,457.39	17.92%	
2018年	1	JCB Access Ltd	英国	12,837.15	23.42%	否
	2	GIZO Rental Sp.zo.o. Sp.k.	波兰	1,757.63	3.21%	否
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	1,751.31	3.20%	否
	4	ALOVENTASLIMITADACHL	智利	1,676.59	3.06%	否

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
	5	CHINAMOTORSLTD	以色列	691.94	1.26%	否
合计				18,714.62	34.14%	
2017年	1	JCB Access Ltd	英国	9,606.06	33.13%	否
	2	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	2,950.52	10.18%	否
	3	三一重工股份有限公司/三一海洋重工有限公司等	中国	1,087.52	3.55%	否
	4	徐州工程机械集团进出口有限公司	中国	544.87	1.88%	否
	5	JUFFA LITECHNICAL EQUIPMENT CO	沙特	395.77	1.36%	否
合计				14,584.74	50.30%	

据上表，公司未对以全款结算模式采购产品的主要客户延长账期。

#### (2) 分期结算模式周转天数分析

分期结算模式下，2018年、2019年周转天数呈上升趋势，系因行业内整体账期有所增长，对于新客户需给予行业内同等的账期政策，而对于老客户公司未普遍延长信用政策刺激销售。

报告期内，公司对以分期结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下：

金额单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
2020年1-9月	1	福建省三协机械租赁有限公司	中国	343.20	0.47%	否
	2	南通航众机械科技有限公司	中国	315.66	0.43%	否
	3	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	296.25	0.41%	否
	4	运城万成工程机械有限公司	中国	212.73	0.29%	否
	5	马鞍山日月吊装服务有限公司	中国	161.21	0.22%	否
合计				1,329.06	1.82%	
2019年	1	上海租友机电设备有限公司	中国	643.25	0.80%	是,注1
	2	湖南实顺机械设备有限公司	中国	395.38	0.49%	否
	3	东莞市家锋机械有限公司	中国	268.76	0.33%	否
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	228.19	0.28%	是,注2
	5	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	中国	215.4	0.27%	否
合计				1,750.98	2.17%	
2018年	1	厦门海福实业有限公司	中国	892.11	1.63%	否
	2	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	345.52	0.63%	否

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内合同账期是否延长
	3	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	中国	305.53	0.56%	否
	4	上海欢营机械有限公司	中国	289.38	0.53%	否
	5	天津双信诚工程机械租赁有限公司	中国	269.25	0.49%	否
合计				2,101.79	3.83%	
2017年	1	广州市力行机电设备有限公司	中国	256.74	0.89%	否
	2	青岛华速昌达机电设备有限公司	中国	247.44	0.85%	否
	3	深圳骏达桥检车租赁有限公司	中国	204.46	0.71%	否
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	202.65	0.70%	是,注2
	5	太仓酷通机械设备有限公司	中国	183.76	0.63%	否
合计				1,095.04	3.78%	

注1: 公司对该上海租友机电设备有限公司分期账期从12个月上升至18个月, 系因其前期采购为少量试用, 给予较低的分期期数, 后续批量采购重新谈判商务条件, 在公司结算账期范围内给予适当延长账期;

注2: 公司对北京祥运成建筑装饰工程有限公司分期账期从6-12个月上升至18个月, 系因其前期采购为少量试用, 给予较低的分期期数, 后续批量采购重新谈判商务条件, 分期期数有所提高。

据上表, 对于以分期结算模式采购产品的主要客户, 公司仅对个别试用转大批量采购的客户给予了较长的分期期数, 同时报告期内公司分期结算模式的销售收入占比逐年下降, 公司未普遍放宽分期结算模式的信用政策以刺激销售。

### (3) 融资租赁结算模式周转天数分析

融资租赁结算模式下, 2017年至2018年回款天数未发生明显变动。2019年、2020年1-9月实际回款周转天数明显上升, 系因2019年公司开始与第一大客户众能联合达成战略合作, 开始向公司大量采购设备, 由于众能联合系国内排名前三的知名高空作业平台经营租赁商, 其同时也向其他知名制造商如JLG、Haulotte和临工重机等采购设备, 具备较强的议价能力, 公司给与其政策范围内最大的5-6个月信用期, 同时2019年、2020年1-9月公司对众能联合等大客户期末发出商品金额较大, 导致相应期间的回款周转天数明显增加, 剔除众能联合影响因素后, 回款周转天数分别为81.77天、125.64天。另外, 2020年1-9月的数据为前三季度数据, 根据行业情况, 公司第四季度收入、成本增长较快, 因此以2020年前三季度成本折算的周转天数往往高于年度数据计算的周转天数。

报告期内, 公司对以融资租赁结算模式采购产品的主要客户销售情况及账期情况如下:

金额单位: 人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内账期是否延长
2020	1	众能联合数字技术有限公司	中国	21,282.90	47.29%	否

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	报告期内账期是否延长
年1-9月		瑞世融资租赁(深圳)有限公司		13,311.65		
	2	子西租赁股份有限公司	中国	2,116.28	2.89%	是,注1
	3	江苏旭广机械设备有限公司	中国	1,733.75	2.37%	是,注2
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	中国	1,115.12	1.52%	否
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	中国	1,097.35	1.50%	否
合计				40,657.04	55.58%	-
2019年	1	众能联合数字技术有限公司	中国	15,017.39	18.62%	否
	2	湖北高智安机械设备有限公司	中国	1,417.88	1.76%	否
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	1,223.81	1.52%	是,注3
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	中国	1,084.07	1.34%	是,注4
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	中国	990.66	1.23%	否
合计				19,733.80	24.47%	-
2018年	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	2,454.31	4.48%	否
	2	子西租赁股份有限公司	中国	1,552.48	2.83%	是,注1
	3	湖北高智安机械设备有限公司	中国	650.78	1.19%	否
	4	湖北金山金茂机械有限公司	中国	592.65	1.08%	否
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	中国	506.76	0.92%	否
合计				5,756.98	10.50%	-
2017年	1	湖北华中安心租赁有限公司	中国	705.18	2.43%	否
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	546.84	1.89%	否
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	中国	474.19	1.64%	是,注5
	4	合肥众兴机械设备有限公司	中国	317.52	1.10%	否
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	中国	272.65	0.94%	否
合计				2,316.38	7.99%	-

注1: 公司对子西租赁股份有限公司融资租赁结算账期从3个月上升至4个月, 该客户为新三板公司, 根据公开信息其资产规模、运营能力、偿债能力较强, 为了增加该客户的粘性, 公司在政策范围内给与小幅的账期延长;

注2: 公司对江苏旭广机械设备有限公司融资租赁结算账期从3个月上升至6个月, 系因其前期采购为少量试用性质, 给予较短的账期, 后续批量采购重新谈判商务条件, 在公司结算账期范围内给予适当延长账期;

注3: 公司对北京祥运成建筑装饰工程有限公司融资租赁结算账期从2-3个月上升至6个月, 系因其前期采购为少量试用性质, 给予较短的账期, 后续批量采购重新谈判商务条件, 在公司结算账期范围内给予适当延长账期;

注4: 公司对蚌埠市力升机械设备租赁有限公司融资租赁结算账期从5个月上升至6个月, 由于其采购量增长, 公司在政策范围内给与小幅的账期延长;

---

注 5：公司对广州市一斗福机械设备有限公司融资租赁结算账期从 3 个月上升至 5 个月，其资产规模、运营能力、偿债能力较强，为了增加该客户的粘性，公司在政策范围内给与适当的账期延长

据上表，对于以融资租赁结算模式采购产品的主要客户，公司仅对个别优质客户、试用转大批量采购的客户，在公司整体账期政策范围内适当延长账期，未普遍放宽信用政策以刺激销售。

公司三种结算模式的信用期存在一定差异，客户可根据自身的经营状况及财务状况与公司协商确定具体的结算方式。由于公司产品单价较高，且经营租赁商一般会采用批量采购方式以满足其经营出租的需求，同时因经营租赁回款的周期较长，大部分经营租赁商不具备一次性或短期内大批量采购并付款的能力，因此更多地选择融资结算（包括融资租赁结算和分期付款结算）方式，从而导致报告期内融资结算模式快速增长。

报告期内，公司销售规模大幅增长主要得益于工程机械行业快速发展、公司多年专注积累的爆发、产品技术及品质被客户的认可、国内融资租赁行业的快速发展，并非公司延长信用政策刺激的结果，公司未对所有客户普遍放宽信用政策以刺激销售，公司融资租赁结算方式的销售具有可持续性。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下程序：

1、访谈发行人相关管理人员，了解发行人各类结算方式下收入规模及占比变动的的原因，是否存在利用融资租赁、分期付款销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形；了解发行人客户是否拥有选择融资租赁公司的权利；检查发行人与融资租赁公司签订的《业务合作协议》，了解双方合作历史；了解发行人融资租赁结算销售相关内部控制制度执行情况；了解发行人产品定价政策，查阅发行人报告期各期租赁商底价明细表，检查发行人融资租赁结算方式与其他模式产品定价差异；

2、查阅国内部分工程机械和专用设备制造业上市公司定期报告，分析厂商为客户融资采购提供担保的普遍性及变动趋势，分析发行人融资租赁结算方式销售收入逐年增长的合理性，查看上市公司采用不同结算方式的销售情况，对比分析发行人融资租赁结算和分期收款结算销售规模及占比与上市公司的差异，分析厂商为客户融资采购提供担保及分期收款模式的可持续性；

3、获取发行人报告期内合作的融资租赁公司最新营业执照、章程、2019 年度财务报表或经营情况说明及资质证明，了解各融资租赁公司基本情况；

4、检查融资租赁公司的章程、获取融资租赁公司声明函、发行人工商底档、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的信息调查表，确认发行人与融资租赁公司是否存在关联关系；

---

5、检查发行人制订的融资租赁结算销售相关的内部控制制度，包括《国内销售风险管理制度》、《国内营销客户分级管理制度》、《国内营销发出商品管理办法》等制度，分析上述制度的合理性；

6、对发行人融资租赁结算方式销售过程执行穿行测试和控制测试，追踪融资租赁结算交易的流程，检查发行人制定融资租赁结算方式相关内部控制制度是否得到有效执行；

7、抽查发行人融资租赁结算方式收入确认凭证，查看是否存在收入确认凭证未附原始凭据或原始凭据不足的情形；

8、检查发行人融资租赁结算、全款结算及分期结算方式相关销售合同，分析融资租赁结算方式与全款结算、分期计算在付款时间、付款方式、验收、售后服务等方面的差异；

9、查阅同行业上市公司浙江鼎力定期报告，分析浙江鼎力为客户采购提供融资的方式，查看其融资租赁结算方式与分期收款结算方式产品定价差异；

10、检查发行人融资租赁结算方式下《业务合作协议》、《垫付及回购担保协议》、《合作合同》、《产品买卖合同》、《融资租赁合同》中发行人、客户及融资租赁公司的权利和义务，结合《企业会计准则第14号——收入(2006年发布)》、《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》分析发行人融资租赁结算方式收入确认原则的合理性，分析发行人融资租赁担保服务本身是否构成单项履约义务；

11、检查发行人与客户签订的年度合作协议、全款结算销售合同、分期结算销售合同、经销商协议，融资租赁结算方式下的《业务合作协议》、《垫付及回购担保协议》、《合作合同》、《产品买卖合同》、《融资租赁合同》，合约制造模式下的《JCB合作协议》等与销售相关的合同。分析合同各主体的权利义务，结合《企业会计准则第14号——收入(2006年发布)》、《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》关于收入确认的规定，分析发行人各类业务的收入确认会计政策保持一致的合理性，测算实施新收入准则对发行人收入确认的结果及财务报表数据产生的影响；

## 12、收入确认核查程序

(1) 通过与管理层沟通，了解发行人的收入确认政策，访谈发行人销售部门、财务部门负责人，了解发行人报告期各期销售定价策略、经营情况等；了解发行人销售与收款循环的内部控制，各种结算方式收入确认时点；了解发行人客户区域分布、各年增减变动情况及其原因，检查是否存在异常变动；

(2) 对收入确认进行穿行测试和控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

(3) 获取并查阅发行人与主要客户签订的销售合同，查看合同中的权利和义务约定、结算周期；结合企业会计准则的相关规定，对比同行业上市公司收入确认政策，对发行人销售收入确认政策进行复核；

---

(4) 对于产品销售收入，以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、融资租赁合同、签收单、提单、报关单、回款单据等；

(5) 对主要客户执行函证程序，核实报告期内发行人与客户交易的真实性、销售收入和应收款项数据的准确性，并对回函差异进行询问，查阅差异支持的单据，编制差异调节表，并对未回函的样本进行替代测试；

(6) 通过全国企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）查阅主要客户的工商信息，重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地址、经营范围、法定代表人或负责人及股东结构等情况，并在走访过程中与主要客户进行确认；了解境外主要客户的注册地、主要经营范围、成立时间、与发行人合作情况（包括合作开始时间、目前合作情况）、主要股东、境外客户开拓方式、订单取得方式、境外客户采购发行人产品类型等情况；

(7) 实地走访主要租赁客户、终端用户，了解客户合作背景、结算方式、销售模式、主要合同条款、关联关系等情况；由于受到新冠疫情的影响，对境外主要客户采取了远程视频/电话的访谈，访谈内容包括客户基本信息、合作历史、报告期交易内容、结算方式、关联关系、合作过程是否存在争议、纠纷、诉讼、仲裁等事项；

(8) 将发行人报告期各期出口销售额与海关系统数据、出口退税系统数据进行对比，并对差异进行分析，并取得发行人属地海关出具的无违规证明；

(9) 对收入进行截止测试，评价收入是否记录在恰当的会计期间；

(10) 对报告期发行人装运费变动情况进行分析，并结合销售情况判断其变动的合理性；

(11) 对营业收入按产品、客户等维度执行分析性复核程序，判断营业收入变动的合理性；

(12) 对发行人期后退货记录进行分析检查，检查是否存在异常退货的情况。

## **(二) 核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、融资租赁结算方式可以加快生产厂商的资金回笼速度，而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益，导致发行人融资租赁结算方式销售收入大幅增加，变动合理；

2、发行人报告期内融资租赁销售全部通过第三方融资租赁公司结算，发行人与合作的融资租赁公司均不存在关联关系，发行人客户具有选择融资租赁公司的权利；

3、发行人财务部在收入确认前已获取相关的原始凭证，报告期内发行人不存在收入确认凭证未附原始凭据或原始凭据不足的情形；

4、同行业上市公司浙江鼎力拥有自己的融资租赁公司，因此在融资租赁结算方式下其付款时间及方式与发行人存在差异，发行人在产品定价、产品验收、售后服务等方面符合行

---

业惯例；

5、发行人融资租赁结算方式销售收入确认原则符合《企业会计准则》的规定，具有合理性；

6、融资租赁担保服务本身不构成单项履约义务，发行人执行新收入准则与现行收入确认不存在重大差异，新收入准则的执行主要对发行人的合同成本产生影响，且整体影响较小；

7、发行人报告期各期通过为客户提供融资租赁担保与分期付款信用等信贷方式实现销售的总金额、占当期营业收入的比例的变动合理；

8、融资租赁、分期付款等信贷类结算销售符合行业惯例，由于发行人现阶段规模较小，且产品结构和客户结构存在差异，因此为客户融资采购产品提供担保产生收入占比高于同行业可比公司，具有合理性；

9、发行人不存在利用融资租赁、分期付款销售变相放宽、延长信用政策刺激销售的情形，此类结算销售模式具有可持续性；

#### 10、收入确认的核查结论

（1）报告期内，发行人收入确认政策符合企业会计准则的规定，发行人收入确认政策与同行业可比公司不存在显著差异，收入确认真实、准确、完整，不存在收入确认跨期的情形；

（2）报告期内，发行人外销收入符合发行人实际业务经营情况，发行人的出口退税情况与境外销售规模相匹配，不存在重大差异。发行人的境外销售真实、合理、准确，不存在重大异常情况。

## 19.关于担保余额与损失计提。

招股说明书披露,报告期各期末,发行人为客户融资租赁承担担保的余额,即客户未到期租金余额,分别为 11,631.97 万元、19,756.86 万元、33,451.92 万元,占当期经审计的归属于母公司所有者权益的比例分别 163.96%、177.72%、73.41%。营业外收支中,计提的融资租赁担保损失金额分别为 22.23 万元、81.25 万元和 498.96 万元。请发行人补充披露以下事项:(1)结合客户历史违约情况、担保损失与预期信用损失具体计算方法等,补充披露计提预计担保损失是否充分、合理,是否符合《企业会计准则》相关规定;(2)2019 年末,公司代客户垫付逾期融资租赁款及回购款余额为 1,631.79 万元,大于发行人累计计提的预计担保损失。请结合前述情况补充披露发行人预计担保损失的计提是否谨慎、相关计算是否符合实际情况;(3)报告期各期发行人因客户逾期或违约而承担的代垫额、回购额、担保额、债务重组额等实际损失额,实际损失额占各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例,披露该比例变动的原因及合理性;(4)结合实际损失额占各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例,补充披露各项相关损失计提是否充分、合理;(5)将代垫和回购款项转入应收款项并计提坏账准备的合理性,是否应按照以销售时点为初始时间计算的账龄计提坏账准备,是否符合《企业会计准则》相关规定;(6)进行债务重组的具体背景和过程,债务重组相关协议的具体约定以及相关会计处理方式,是否符合《企业会计准则》;(7)报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入比例,分析担保余额较大对发行人商品风险报酬实际转移、经济利益流入与流出、商品控制权、偿债能力、持续经营能力的影响;(8)报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入比例,与同行业可比公司相比,是否存在差异;(9)报告期内,发行人担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加,请补充披露上述金额是否可能进一步扩大,是否对发行人的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力造成影响。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一)结合客户历史违约情况、担保损失与预期信用损失具体计算方法等,补充披露计提预计担保损失是否充分、合理,是否符合《企业会计准则》相关规定

##### 1、客户历史违约情况和担保损失

融资租赁结算方式下,公司给予客户的信用期结束时,公司、融资租赁公司和客户签订产品买卖合同,同时客户与融资租赁公司签订融资租赁合同。客户需按照融资租赁合同的约定分期支付租金,因公司为该融资租赁合同下的债务提供了担保,如客户未按合同约定及时支付租金,则公司需履行担保责任为客户垫付租金;如触发回购条件,公司将履行回购义务。

公司将履行上述担保义务形成的垫付租金、回购款纳入其他应收款-垫付款核算,其他

应收款-垫付款期末余额包括垫付未收回的垫付租金和回购额。

(1) 报告期内，公司因客户未按时支付租金而向融资租赁公司履行垫付租金及回购款的情况

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
本期垫付净额	-18.73	297.76	838.03	462.51
垫付款余额	1,613.06	1,631.79	1,334.03	496.00
垫付款坏账准备	890.35	936.73	648.20	45.56
本期垫付净额占当期营业收入的比例	-0.03%	0.37%	1.53%	1.60%

2017 及 2018 年度公司为客户向融资租赁公司垫付租金较多是因为上海卓仕 2017 年开始经营困难，公司分别为其垫付 195.56 万元及 521.23 万元。

(2) 报告期内，公司为客户向融资租赁公司履行回购义务情况

1) 回购基本情况

金额单位：人民币万元

融资租赁公司	客户名称	回购时间	合同金额	客户支付首付和租金总额	垫付款	已收回金额	回购损失
浙江中拓	云南乐邦机械设备租赁有限公司	2017 年 5 月	162.90	85.75	78.18	76.55	1.63
中国康富	辽宁山重工程机械有限公司	2017 年 8 月	628.50	318.39	336.81	290.50	46.31
浙江中拓	湖南淇达	2018 年 5 月	240.20	154.83	130.42		130.42
浙江中拓	上海卓仕	2019 年 8 月	126.61	87.69	48.86		
湘江时代	上海卓仕	2019 年 3 月	410.00	378.60	1,076.36	207.94	917.28
			336.00				
			353.00				
		2018 年 12 月	237.00				
华运金租	天津市宏盛瀚峰机械设备租赁有限公司	2020 年 6 月	153.70	56.44	106.59	106.59	-
湘江时代	佛山市源明顺起机电有限公司	2020 年 4 月	136.40	95.39	148.12	127.32	20.80
			101.30				
湘江时代	湖北华中安心租赁有限公司	2020 年 6 月	825.06	572.29	229.00	/	164.74
湘江时代	湖南利帆机械设备有限公司	2020 年 8 月	248.20	341.71	103.80	92.37	11.43
			184.00				
合计			4,142.87	2,091.09	2,258.14	901.27	1,292.61

注：已收回金额包括客户现金还款和以物抵债的价值。回购损失在计算时以损失最大化考虑，如对该

---

客户有其他应收余额，则已收回的金额先冲抵账面其他应收余额后，再冲抵上表垫付款余额。

报告期内，公司共发生回购损失 1,292.61 万元，占营业收入的 0.54%，占营业利润的 4.88%，对公司经营业绩影响较小。

## 2) 具体回购情况

### A、云南乐邦机械设备租赁有限公司

2015 年，云南乐邦机械设备租赁有限公司（以下简称“云南乐邦”）通过融资租赁结算方式向公司采购 14 台高空作业平台，合作融资租赁公司为浙江中拓，合同金额 162.90 万元，租赁期限 2015-9-21 至 2018-9-20，共 36 个月，合同约定融资额 117.00 万元，客户保证金 11.70 万元，月还款金额 37,205.69 元。

租赁期间，云南乐邦现金流出现问题，无法按融资租赁合同约定及时还款，公司向融资租赁公司履行担保义务，共计为云南乐邦垫付 30.84 万元租金，该笔业务项下，云南乐邦共支付首付款和融资租赁租金 85.75 万元。

2017 年 5 月，浙江中拓以客户发生根本违约为由向公司发送回购通知，2017 年 5 月 31 日，公司、云南乐邦以及浙江中拓签订《三方协议书》，确定融资租赁回购本金及利息共计 59.04 万元，扣除云南乐邦缴纳的 11.70 万元融资租赁保证金，剩余应支付回购价款 47.34 万元。至此公司共为云南乐邦垫付款项 78.18 万元（其中垫付租金 30.84 万元、回购款 47.34 万元）。

履行回购义务后，经双方沟通，云南乐邦向公司支付 6.79 万元，交付 13 台设备抵减公司支付的垫付和回购款项，设备变现价值为 69.76 万元，公司根据已收到的现金和设备价值确认该笔业务的回购损失为 1.63 万元。

### B、辽宁山重工程机械有限公司

2015 年，辽宁山重工程机械有限公司（以下简称“辽宁山重”）通过融资租赁结算方式向公司采购 60 台高空作业平台，合作融资租赁公司为中国康富，合同金额 628.50 万元，租赁期限 2015-10-20 至 2017-10-20，共 24 个月，合同约定融资额 400.00 万元，客户保证金 40.00 万元，月还款金额 177,890.00 元。

2016 年，辽宁山重经营出现困难，12 月 20 日，与公司协商，约定辽宁山重交付 55 台剪叉设备，抵减公司已支付的融资首付和垫付租金，设备价值为 182.50 万元，公司损失 38.44 万元。

2017 年 8 月，后因客户还款情况仍未好转，中国康富以回购条件已成就为由向公司发送回购通知，《回购协议》确认截止 2017 年 8 月 10 日该笔业务回购价格为 70.93 万元，公司按约履行回购义务，支付相关回购款。

租赁期间，公司共计为辽宁山重垫付款项 336.81 万元（其中垫付租金等款项 265.89 万元、回购款项 70.93 万元），该笔业务项下，辽宁山重共支付首付款和融资租赁租金 318.39

---

万元。

因 2016 年辽宁山重已交付部分设备用于抵债，因此截止 2017 年 8 月，公司对辽宁山重的垫付款余额合计为 115.87 万元（其中垫付租金余额 44.94 万元、回购款 70.93 万元）。2017 年 9 月，辽宁山重支付了 10.00 万元，2017 年 11 月 2 日，公司向宁乡市人民法院提起诉讼，2018 年 8 月 27 日，宁乡市人民法院做出（2017）湘 0124 民初 6357 号民事调解书，确认辽宁山重尚欠公司货款 98.00 万元，公司根据调解书核销应收账款 7.87 万元，截至本回复出具日，辽宁山重已回款 98.00 万元。公司根据 2016 年债务重组损失 38.44 万元和核销的应收账款 7.87 万元确认该笔业务的回购损失为 46.31 万元。

### C、湖南淇达

公司与湖南淇达 2013 年开始进行合作，湖南淇达曾为公司机械设备物料供应商，同时作为客户向公司采购部分设备。

2015 年，湖南淇达通过融资租赁结算方式向公司采购 22 台高空作业平台，合作融资租赁公司为浙江中拓，合同金额 240.20 万元，租赁期限 2015-10-28 至 2018-10-27，共 36 个月，合同约定首付 10%，融资比例 90%，融资额 216.18 万元，客户保证金 21.62 万元，月还款金额 68,744.66 元。

2017 年初，湖南淇达提出需要对其供应的物料提价，在协调期间，湖南淇达未及时足额支付融资租赁租金，公司向融资租赁公司履行垫付义务，为其垫付租金，2017 年 2 月至 2018 年 5 月期间，公司共计为湖南淇达垫付 100.67 万元租金，该笔业务项下，湖南淇达共支付首付款和融资租赁租金 154.83 万元。

后因客户还款情况未好转，浙江中拓以客户发生根本违约为由向公司发送回购通知，《回购协议》确认截止 2018 年 5 月 3 日回购价格为 49.10 万元，扣除客户保证金 21.62 万后，公司支付了回购款 27.49 万元。至此，公司为湖南淇达垫付余额合计为 130.42 万元（其中垫付租金 100.67 万元、垫付融资费用 2.26 万元、回购款项 27.49 万元）。

除此之外，因报告期之前非融资租赁结算销售和采购业务产生的其他应收债权净额为 173.95 万元，2018 年 5 月，公司对湖南淇达应收净额为 304.36 万元。

因互负债务，且双方涉及多个诉讼案件，宁乡市人民法院于 2019 年 12 月 6 日出具民事调解书：公司与湖南淇达就双方互负的债权债务冲抵后，湖南淇达应支付公司货款 254.27 万元，该款项由湖南淇达在 2020 年 9 月 30 日前支付其中 200.00 万元，剩余 54.27 万元由湖南淇达在 2019 年 12 月 15 日前交付 9 台 GTTZ1012 高空作业平台、1 台 GTTZ1212 高空作业平台予以抵债。

2020 年 1 月，公司收到民事调解书中约定用于冲抵 54.27 万元应收款项的 10 台设备，评估价格为 23.94 万元。公司收到民事调解书后，与湖南淇达另外签订补充协议，确定民事调解书中的 200.00 万元由湖南淇达的法人代表李占君名下两处房产进行抵债，但因房屋产权问题，期后一直未能办理过户手续，2020 年 4 月，公司申请宁乡法院强制执行。2020 年

---

5月，公司与湖南淇达签订执行和解协议，约定用40台剪叉设备、1台臂车抵偿湖南淇达欠付公司款项200.00万元，设备价值根据第三方评估确定。如上述41台设备评估价低于200万元，由湖南淇达继续补足；如高于200.00万元，则公司以现金或设备方式将高处部分退回。2020年7月，湖南淇达交付41台设备，第三方评估价格为91.17万元，不足部分公司将继续向湖南淇达追偿。

因负有其他债权债务，在估计可回收金额时，无法单独区分该笔业务的损失，因此公司在假设回购损失最大化的基础上，已收回的金额先用以冲抵账面其他债权金额。截止2020年9月30日，已收回的51台设备价值总额115.11万元，小于因报告期之前融资租赁结算销售和采购业务产生的债权净额为173.95万元。因此公司将该笔业务的垫付款130.42万元全额确认为回购损失，公司将继续向湖南淇达进行追偿剩余应收款项。

#### D、上海卓仕物流科技股份有限公司

2016年8月，上海卓仕通过融资租赁结算方式向公司采购8台高空作业平台，合作融资租赁公司为浙江中拓，合同金额126.61万元，租赁期限2016-8-31至2019-8-30，共36个月，合同约定首付10%，融资比例90%，融资额113.95万元，客户保证金5.70万元，月还款金额35,970.89元。

2016年10月，上海卓仕通过融资租赁结算方式向公司采购107台高空作业平台，合作融资租赁公司为湘江时代，合同金额983.00万元，租赁期限2016-10-15至2019-10-14，共36个月，合同约定首付10%，融资比例90%，融资额884.70万元，客户保证金88.47万元，月还款金额278,926.25元。

2017年3月，上海卓仕通过融资租赁结算方式向公司采购42台高空作业平台，合作融资租赁公司为湘江时代，合同金额353.00万元，租赁期限2017-3-20至2020-3-19，共36个月，合同约定首付10%，融资比例90%，融资额317.70万元，客户保证金31.77万，月还款金额100,165.00元。

2017年4月开始，上海卓仕因经营出现问题，无法正常偿还融资租赁租金，公司履行担保义务持续为其垫付租金。2018年12月开始，湘江时代陆续以上海卓仕逾期支付多期租金已构成根本违约为由要求公司履行回购义务，截止2019年3月18日，公司共计向湘江时代支付回购款243.33万元；2019年8月31日，公司与浙江中拓公司签订《回购协议》，确认回购总价款为3.69万元，因上海卓仕前期支付了租赁保证金5.69万元，扣除回购款后浙江中拓将剩余2.01万元退回公司。

截止2019年8月，公司为上海卓仕垫付款项余额为1,125.22万元（其中垫付租金754.42万元、应收首付款和垫付融资费用129.48万元、回购款项241.32万元）。除此之外，因报告期之前非融资结算销售应收债权金额为80.18万元。因此，公司合计应收上海卓仕款项为1,205.40万元。回购协议签订后，公司通过诉讼向上海卓仕主张相关权利，因上海卓仕无力偿还相关债务，拟用相关设备抵偿债务。

截至本回复出具日，公司已收到上海卓仕用于抵偿债务的设备80台，设备价值合计

---

288.12 万元。冲抵因报告期之前非融资租赁结算销售应收债权金额为 80.18 万元后，确认公司该笔业务的预计回购总损失 917.28 万元，公司将继续向上海卓仕催收剩余应收款项。

#### E、天津市宏盛瀚峰机械设备租赁有限公司

2019 年 5 月，天津市宏盛瀚峰机械设备租赁有限公司（以下简称“宏盛瀚峰”）通过融资租赁结算模式向公司采购 4 台高空作业平台，合作融资租赁公司为华运金租。合同金额 91.7 万，租赁期限 2019-5-15 至 2022 年-5-20，共 36 个月。合同约定首付 15%，融资比例 85%，融资额 77.95 万元，客户保证金 3.90 万元，月还款金额 24,899.10 元。

2019 年 5 月，宏盛瀚峰通过融资租赁结算模式向公司采购 2 台高空作业平台，合作融资租赁公司为华运金租。合同金额 62 万，租赁期限 2019-6-15 至 2022 年-5-20，共 36 个月，合同约定首付 15%，融资比例 85%，融资额 52.70 万元，客户保证金 2.64 万，月还款金额 16,834.72 元。

2020 年 1 月，宏盛瀚峰经营情况受到新冠疫情的影响，逾期向融资租赁公司支付租金，截至 2020 年 6 月，宏盛瀚峰累计逾期支付的租金金额为 33.39 万元。公司为防止损失扩大，向华运金租进行回购，回购金额 100.06 万元。同月，宏盛瀚峰退回上述 6 台设备。

2020 年 6 月，公司将该 6 台设备重新销售给第三方，销售价格合计 113.30 万元，大于回购金额 100.06 万元，故该笔业务无回购损失。

#### F、佛山市源明顺起机电有限公司

2018 年 5 月，佛山市源明顺起机电有限公司（以下简称“源明顺起”）通过融资租赁结算模式向公司采购 15 台高空作业平台，合作融资租赁公司为湘江时代。合同金额 136.4 万，租赁期限 2018-5-20 至 2021-5-20，共 36 个月。合同约定首付 15%，融资比例 85%，融资额 115.9 万元，客户保证金 5.80 万元，月还款金额 37,024.00 元。

2018 年 9 月，源明顺起通过融资租赁结算模式向公司采购 11 台高空作业平台，合作融资租赁公司为湘江时代。合同金额 101.3 万，租赁期限 2018-11-20 至 2021-10-20，共 36 个月。合同约定首付 15%，融资比例 85%，合同约定融资额 86.11 万元，客户保证金 4.31 万元，月还款金额 27,506 元。

2019 年 4 月开始，源明顺起陆续出现租金逾期未付，公司为其进行持续垫付，2020 年受新冠疫情影响，导致垫付金额持续增加。

2020 年 4 月，公司向融资租赁公司回购上述两笔业务，回购价款 82.16 万元，截止 2020 年 4 月 30 日，公司累计为源明顺起支付垫付款及回购款 148.12 万元。

公司履行回购义务后，公司于 2020 年 5 月 25 日向岳麓区人民法院提起诉讼，2020 年 7 月 9 日岳麓区人民法院做出民事调解书确认：1、截止至 2020 年 7 月 9 日，源明顺起欠公司 148.12 万元；2、源明顺起退回 18 台设备作价 108.72 万元抵偿上述部分款项；3、剩余款项 39.39 万元分 18 期支付。

---

2020年6月,源明顺起交付18台设备,设备公允价值为85.26万元,低于抵债金额108.72万元,故公司确认回购损失20.80万元。截至本回复出具之日,调解协议正常执行,未出现违约情况。

#### G、湖北华中安心租赁有限公司

2017年10月,湖北华中安心租赁有限公司有限公司(以下简称“华中安心”)通过融资租赁结算模式向公司采购91台高空作业平台,合作融资租赁公司为湘江时代。合同金额825.06万,租赁期限2017-11-15至2020-11-15,共36个月。合同约定首付10%,融资比例90%,融资额742.56万元,客户保证金74.26万元,月还款金额237,205.00元。

2018年12月,华中安心开始出现逾期。2019年7月,华中安心、百港城(武汉)租赁有限公司(以下简称“百港城(武汉)”)、湘江时代和公司达成一致意见,华中安心将该批设备转让给百港城(武汉)运营,并约定由百港城(武汉)偿还剩余租金及前期垫付款。2019年7-12月百港城(武汉)履约正常。

因受新冠疫情和自身经营的影响,2020年1月起,百港城(武汉)出现逾期。2020年6月,公司履行回购义务,回购价款64.11万元。截止2020年6月,公司累计为华中安心及百港城(武汉)支付垫付款及回购款266.13万元。

2020年7月,公司已向宁乡市人民法院对华中安心、百港城(武汉)提起诉讼。

根据预计可拖回设备的可变现价值预计该笔业务回购损失为164.74万元,公司将继续向华中安心、百港城(武汉)催收剩余应收款项。

#### H、湖南利帆机械设备有限公司

2017年10月,湖南利帆机械设备有限公司(以下简称“利帆机械”)通过融资租赁结算模式向公司采购27台高空作业平台,合作融资租赁公司为湘江时代。合同金额248.20万元,租赁期限2017-11-15至2020-11-15,共36个月。合同约定首付10%,融资比例90%,融资额223.38万元,客户保证金22.34万元,月还款金额71,358.00元。

2018年2月,利帆机械通过融资租赁结算模式向公司采购20台高空作业平台,合作融资租赁公司为湘江时代。合同金额184.00万元,租赁期限2018年3月20日至2021年3月20日,共36个月。合同约定首付10%,融资比例90%,融资额165.60万元,客户保证金16.56万元,月还款金额5.29万元。

2019年9月,利帆机械因资金困难出现逾期,经双方协调,利帆机械承诺在2020年3月前偿还全部逾期款项。后受新冠疫情影响,导致设备闲置,资金回收困难,同时受租金下滑等多重因素影响,客户未能按时偿还逾期款项。

2020年8月,公司履行上述两笔合同的回购义务,回购价格23.22万元,截至2020年8月,公司累计为利帆机械支付垫付款及回购款103.80万元。

2020年9月,利帆机械交付23台设备,作价103.80万元,设备公允价值为92.37万元,

故公司确认该笔业务的回购损失为 11.43 万元。

## 2、预期信用损失具体计算方法

### (1) 预计担保损失

公司在资产负债表日根据未到期担保余额和客户未到期的租金余额孰高的 1% 预提预计负债-预计担保损失。

### (2) 减值准备

公司对于已有客观证据表明其发生了减值的融资租赁结算客户，按照其拖回设备的可能性、拖回设备的预计可变现金额计算可收回金额，根据测算的可回收金额和公司的风险敞口，计提其债权相应的减值金额。

## 3、计提预计担保损失是否充分、合理，是否符合《企业会计准则》相关规定

### (1) 公司各年计提的预计担保损失如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
各期末未到期担保余额	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
各期末未到期担保余额（不含子公司）	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
各期末未到期租金余额	124,001.90	69,652.87	19,756.86	11,631.97
预计担保损失余额	1,240.02	696.53	197.57	116.32

### (2) 累计实际发生的回购损失占累计计提的垫付款减值准备和预计担保损失比例

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
预计担保损失余额	1,240.02	696.53	197.57	116.32
减值准备余额	1,181.64	1,127.62	834.45	45.56
其中：坏账准备余额	890.35	936.73	648.2	45.56
存货跌价准备余额	291.29	190.89	186.25	
预计信用损失余额合计数	2,421.66	1,824.15	1,032.02	161.88
各期实际发生回购损失	157.71	194.46	837.05	103.38
回购损失累计数	1,292.61	1,134.90	940.43	103.38
回购损失累计数占比	53.38%	62.21%	91.13%	63.86%
垫付款余额	1,613.06	1,631.79	1,334.03	496.00
尚未确认收入应收账款	1,015.30	1,015.30	1,015.30	353.00
尚未结转成本发出商品	606.14	606.14	606.14	190.89

注：因预计担保损失和减值准备使用时点数，回购损失按照各期累计损失数列示。减值准备余额中包括存货跌价准备余额对应的存货金额是 1) 由于首付未齐，公司未确认对 2017 年公司向上海卓仕的融资租赁结算销售收入，2) 未签订三方买卖合同且首付款不齐，公司未确认对 2018 年公司向华中安心的融资租赁结算销售收入，发出商品未结转成本，出现减值迹象形成。

公司为融资租赁结算担保义务计提的预计信用损失余额=预计担保损失余额+减值准备余额。2020 年 9 月末，公司预计信用损失余额为 2,421.66 万元，高于客户垫付逾期融资租赁款及回购款及尚未结转成本发出商品的余额之和 2,219.20 万元。预计信用损失能覆盖实际垫付的租金及回购款金额。

根据公开信息显示，国内工程机械行业上市公司三一重工 2019 年末为客户的融资采购提供的担保余额为 233.51 亿元，预计负债-按揭及融资租赁担保义务金额为 2.08 亿元，计提比例为 0.89%，其他同行业上市公司中联重科、徐工机械、山河智能及浙江鼎力未预提担保损失。

综上，公司为融资租赁结算担保义务计提的预计信用损失余额=预计担保损失余额+减值准备余额。各期预计担保损失金额和计提的减值准备能覆盖履行担保义务后债权追偿或收回设备变现后不能收回的部分，且计提比例高于同行业可比公司，因此为担保计提的预计损失和减值准备充分、合理，符合《企业会计准则》相关规定。

**(二) 2019 年末，公司代客户垫付逾期融资租赁款及回购款余额为 1,631.79 万元，大于发行人累计计提的预计担保损失。请结合前述情况补充披露发行人预计担保损失的计提是否谨慎、相关计算是否符合实际情况**

公司为融资租赁结算担保计提的预计信用损失总额包括公司在资产负债表日根据未到期担保余额和客户未到期的租金余额孰高的 1% 预提预计担保损失和、其他应收款项（代垫客户回购款及租金等）坏账准备和存货跌价准备（发出商品）。

2020 年 9 月末公司代客户垫付租赁及回购款余额 1,613.06 万元、及尚未结转成本发出商品的余额 606.14 万元，合计 2,219.20 万元，公司预计信用损失余额为 2,421.66 万元，预计信用损失能覆盖实际垫付的租金及回购款金额。

公司为客户向融资租赁公司履行垫付或担保义务后，会继续通过上门催收、发律师函、起诉、收回设备等措施向客户进行追偿，以降低公司损失金额。公司除按照会计政策计提预计担保损失作为风险准备金外，同时根据客户的经营状况和信用状况个别计提减值准备，公司预计信用损失余额（预计担保损失+减值准备）能覆盖实际损失。

综上，公司融资租赁结算担保义务的预计信用损失（含预计担保损失和减值准备）计提谨慎、相关计算符合实际情况，详见本回复 19/一、（一）。

**（三）报告期各期发行人因客户逾期或违约而承担的代垫额、回购额、担保额、债务重组额等实际损失额，实际损失额占各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例，披露该比例变动的原因及合理性**

1、报告期各期公司因客户逾期或违约而承担的代垫额、回购额、担保额、债务重组额等实际损失额，实际损失额占各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例

报告期各期公司因客户逾期或违约而承担的代垫额、回购额、担保额、债务重组额等不等于公司最终发生的实际损失。实际损失额为发生垫付租金或支付回购款后通过追偿债权、收回设备变现后仍不能收回的金额。

实际损失额占各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例：

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
代垫余额（注1）	1,613.06	1,569.21	1,334.03	477.72
其中：回购款余额	383.42	279.79	80.03	30.93
担保余额（注2）	12,418.03	1,263.14	6,001.02	3,832.81
债务重组额	62.56	57.96		
合计	14,093.65	2,890.31	7,335.05	4,310.53
实际损失额(A)	157.71	194.46	837.05	103.38
非全款结算销售担保余额(B1)	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
非全款结算销售担保余额(不含子公司)(B2)	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
应收额(C=C1+C2)	2,628.36	2,647.09	2,349.33	849.00
其中：垫付款(C1)	1,613.06	1,631.79	1,334.03	496.00
尚未确认收入应收账款(C2)	1,015.30	1,015.30	1,015.30	353.00
占比(A/(B2+C))	0.19%	0.55%	3.89%	0.85%

注1：代垫余额为因客户逾期或违约，公司因履行融资租赁担保义务代客户向融资租赁公司垫付款项余额。

注2：担保余额为对应时点有垫付款余额客户对应的未到期租金余额。截至2020年10月31日，客户已偿清2020年9月末垫付款余额的对应未到期租金余额为2,877.23万元。

注3：1）由于首付不齐，公司未确认对2017年公司向上海卓仕的融资租赁结算销售收入，2）未签订三方买卖合同且首付款不齐，公司未确认对2018年公司向华中安心的融资租赁结算销售收入，导致形成尚未确认收入的应收账款。

基于1）一般融资租赁结算的租赁期间短于公司产品的使用寿命，且客户支付首付款和保证金（设备款的10%-35%）后，租赁期间设备变现价值通常高于剩余未支付租金；2）若客户逾期支付租金，融资租赁公司可以根据协议无偿收回租赁物，因此客户不会恶意拖欠应付租金；3）公司在客户触发垫付及回购条件后及时采取措施追偿债权或收回设备，减少损

失。因此公司实际的损失额会远小于最大可能损失额，实际损失额占担保余额和应收款的比例较小，公司不会因担保形成影响持续经营的重大经济损失。

## 2、该比例变动的的原因及合理性

报告期内，公司实际损失占各期非全款结算销售担保余额（不含子公司）及应收额的比例分别为 0.85%、3.89%、0.55%和 0.19%，占比较小。

报告期内，2018 年实际损失占比明显大于其他年度主要由上海卓仕回购业务导致。2018 年尽管公司仍在采取继续追偿债务和收回设备等措施基于谨慎性原则，公司按照已收到或确认能收回的设备价值确认上海卓仕的回购损失 757.28 万元，导致 2018 年实际损失占比高于其他年份。报告期该比例变动具有合理性。

### **（四）结合实际损失额占各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例，补充披露各项相关损失计提是否充分、合理**

公司因担保回购发生的实际损失金额为 103.38 万元、837.05 万元、194.46 万元和 157.71 万元，占各期非全款结算销售担保余额（不含子公司）及应收额的比例分别为 0.85%、3.89%、0.55%和 0.19%，占比较小。

公司为融资租赁担保义务计提的预计信用损失余额=预计担保损失余额+减值准备余额。公司除在资产负债表日根据未到期担保余额和客户未到期的租金余额孰高的 1%计提预计担保损失外，对于出现减值迹象的融资租赁结算客户，按照其拖回设备的可能性、拖回设备的预计可变现金额计算可收回金额，根据测算的可回收金额和公司的风险敞口，单项计提其债权相应的减值金额。

报告期各期，公司计提的减值准备和预计担保损失金额能覆盖履行担保义务后债权追偿或收回设备变现后不能收回的部分，且计提比例高于同行业可比公司。因此为担保计提的预计损失、减值准备充分、合理，符合《企业会计准则》相关规定。

### **（五）将代垫和回购款项转入应收款项并计提坏账准备的合理性，是否应按照以销售时点为初始时间计算的账龄计提坏账准备，是否符合《企业会计准则》相关规定**

融资租赁结算系买方信贷结算，客户按照融资租赁合同的约定分期支付租金款，只有在租金到期后，且客户逾期支付租金时公司才履行垫付或回购义务，从而形成了对特定客户的应收债权，转入其他应收款-垫付款，因此，公司在应收代垫或回购款项形成时（合同约定应付未付的租金到期时）起算账龄，符合《企业会计准则》的规定。

### **（六）进行债务重组的具体背景和过程，债务重组相关协议的具体约定以及相关会计处理方式，是否符合《企业会计准则》**

#### 1、进行债务重组的具体背景和过程，债务重组相关协议的具体约定

##### （1）报告期债务重组的明细

金额单位：人民币万元

单位名称	豁免的应收账款账面金额	已计提坏账	债务重组损失
贵州创元伟业工程机械有限公司	13.51		13.51
2017 年合计	13.51		13.51
APPSMACHINERY(MACAU)COMPANY	90.83		90.83
三一汽车制造有限公司	6.36		6.36
北京盛世诚光机械设备有限公司	38.84		38.84
广州市一斗福机械设备有限公司	9.18		9.18
2018 年合计	145.21		145.21
江苏熔盛重工有限公司	27.52	27.52	
湖南淇达工程机械有限公司	50.09	50.09	
辽宁山重工程机械有限公司	7.87	7.87	
常德市三一机械有限公司	8.35		8.35
2019 年合计	93.83	85.48	8.35
湖南淇达工程机械有限公司	30.33	30.33	
源明顺起	20.80	20.80	
湖北上骏设备租赁有限公司	48.46		48.46
利帆机械	11.43		11.43
荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	15.35		15.35
北京祥运成建筑装饰工程有限公司	16.51		16.51
中建钢构天津有限公司	0.57		0.57
2020 年 1-9 月合计	143.45	51.13	92.32

报告期内，公司发生债务重组的金额较小，对公司的经营业绩影响较小。

(2) 报告期进行债务重组的具体背景和过程，债务重组相关协议的具体约定

1) 贵州创元伟业工程机械有限公司

2016 年贵州创元伟业工程机械有限公司向公司采购的曲臂 15 米为试制车，后因试制车产品存在质量问题，公司根据客户要求为其更换设备。2017 年为维持客户关系，同时为补偿客户前期损失，减免部分应收货款，形成债务重组损失 13.51 万元。

2) APPSMACHINERY(MACAU)COMPANY

2015 年 3 月公司与 APPSMACHINERY(MACAU)COMPANY 开始合作，合作模式为全款结算销售。2017 年初，因 APPSMACHINERY(MACAU)COMPANY 自身业务经营不理想，

---

开始出现拖欠行为，后期经过公司多次催收，客户无法支付货款，2018年，双方达成设备抵账协议，APPSMACHINERY(MACAU)COMPANY 向公司转让 61 台高空作业平台用于冲抵应付货款 35.06 万美元，经公司内部评估和后续销售情况，该 61 台高空作业平台价值 149.80 万元，对应时点公司对其应收账款余额为 240.62 万元，形成债务重组损失 90.83 万元。

### 3) 三一汽车制造有限公司

公司成立之初与三一集团下属企业开始合作，2018 年初三一汽车制造有限公司因设备更新换代需要拟更换设备品牌，公司为了维持客户关系及未来更长远的合作，约定购入客户的拟更换旧设备用于减免一部分货款，减免的货款与购入旧设备的公允价格的差额形成债务重组损失 6.36 万元。

### 4) 北京盛世诚光机械设备有限公司

2014 年双方开始合作，2018 年初北京盛世诚光机械设备有限公司因设备更新换代需要拟更换设备品牌，公司为了维持客户关系及未来更长远的合作，约定购入客户的拟更换旧设备用于减免一部分货款，减免的货款与购入旧设备的公允价格的差额形成债务重组损失 38.84 万元。

### 5) 广州市一斗福机械设备有限公司

2012 年双方开始合作，客户经营状况较好。2018 年初客户因设备更新换代需要拟更换设备品牌，公司为了维持客户关系及未来更长远的合作，约定购入客户的拟更换旧设备用于减免一部分货款，减免的货款与购入旧设备的公允价格的差额形成债务重组损失 9.18 万元。

### 6) 江苏熔盛重工有限公司

2011 年 5 月 26 日，公司与江苏熔盛重工有限公司（以下简称“江苏熔盛”）签订《30 米高空作业车买卖合同》，约定江苏熔盛向公司采购 8 台 30 米高空作业平台，合同总价款为 624.00 万元。后江苏熔盛逾期支付货款，2014 年 6 月 30 日，公司向如皋市人民法院提起诉讼，要求江苏熔盛支付公司货款、差旅费及违约金共 91.55 万元。2015 年 11 月 10 日，如皋市人民法院做出（2014）皋商初字第 0889 号民事判决书，判令江苏熔盛支付剩余货款 71.60 万元。后因江苏熔盛无可供执行的财产，执行未果。

2019 年 12 月 6 日，公司与江苏熔盛、南通熔盛涂装有限公司签订《和解协议书》，江苏熔盛同意支付款项 59.41 万元，同时江苏熔盛该部分债务转让给南通熔盛涂装有限公司。对应时点公司对其应收账款余额为 86.93 万元，公司根据和解协议核销应收账款 27.52 万元，因前期已计提坏账准备，故账面无债务重组损失。

### 7) 湖南淇达工程机械有限公司

公司与湖南淇达的合作情况详见本回复 19/一、（一）。2019 年 12 月达成和解协议后，确认公司债权金额为 254.27 万元，公司账面对应应收账款净额为 304.36 万元，根据民事调解书核销 50.09 万元应收账款，因前期已计提坏账准备，故账面无债务重组损失。

---

2020年1月，公司收到民事调解书中约定用于冲抵54.27万元应收款项的10台设备，评估价格为23.94万元。公司据此核销30.33万元应收账款，因前期已计提坏账准备，故账面无债务重组损失。

8) 辽宁山重工程机械有限公司

报告期前，辽宁山重通过融资租赁结算的方式向公司采购高空作业平台，公司为其履行了垫付和回购义务。2017年11月2日，公司向宁乡市人民法院提起诉讼，2018年8月，宁乡市人民法院做出民事调解书，确认辽宁山重尚欠公司货款98.00万元。对应时点公司对其应收账款余额为105.87万元，公司根据民事调解书核销应收账款7.87万元，因前期已计提坏账准备，故账面无债务重组损失。

9) 常德市三一机械有限公司

公司成立之初与三一集团下属企业开始合作，2018年初常德市三一机械有限公司因设备更新换代需要拟更换设备品牌，公司为了维持客户关系及未来更长远的合作，约定购入客户的拟更换旧设备用于减免一部分货款，减免的货款与购入旧设备的公允价格的差额形成债务重组损失8.35万元。

10) 源明顺起、利帆机械

公司与源明顺起、利帆机械的债务重组损失为回购损失金额，具体情况详见本回复19/一、（一）。

11) 湖北上骏设备租赁有限公司

受新冠疫情影响，湖北上骏设备租赁有限公司（以下简称“湖北上骏”）经营出现困难。2020年8月，公司与湖北上骏达成抵债协议，以其30台设备冲抵应付公司款项，减免的货款与设备的公允价格的差额形成债务重组损失48.46万元。

12) 荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司

受新冠疫情影响，荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司（以下简称“荆门长颈鹿”）经营出现困难。2020年8月，公司与荆门长颈鹿达成抵债协议，以其12台设备冲抵应付公司款项，减免的货款与设备的公允价格的差额形成债务重组损失15.35万元。

13) 北京祥运成建筑装饰工程有限公司

2020年北京祥运成建筑装饰工程有限公司更新设备，公司为了维持客户关系，为以后更长远的合作，约定购入客户的拟更换旧设备用于减免一部分货款，减免的货款与购入的更换旧设备的公允价格的差额形成债务重组损失16.51万元。

14) 中建钢构天津有限公司

2019年，公司为中建钢构天津有限公司维修一台18米的臂式高空作业平台，2020年客户以设备故障拒绝支付维修尾款。经双方沟通，公司免除其尾款形成债务重组损失0.57万

元。

## 2、相关会计处理方式，是否符合《企业会计准则》

《企业会计准则第 12 号——债务重组》应用指南（2006）：债权人应当将重组债权的账面余额与受让资产的公允价值、所转股份的公允价值、或者重组后债权的账面价值之间的差额，在满足《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》所规定的金融资产终止确认条件时，将其终止确认，计入营业外支出（债务重组损失）等。

《企业会计准则第 12 号——债务重组》应用指南（2019）：债权人受让包括现金在内的单项或多项金融资产的，应当按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定进行确认和计量。金融资产初始确认时应当以其公允价值计量。金融资产确认金额与债权终止确认日账面价值之间的差额，记入“投资收益”科目。

根据上述协议或法律文书，公司做如下会计处理：

借：营业外支出/投资收益

    应收账款坏账准备/其他应收款坏账准备

    存货/银行存款

    贷：应收账款/其他应收款

公司相关会计处理符合企业会计准则的规定。

## （七）报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入比例，分析担保余额较大对发行人商品风险报酬实际转移、经济利益流入与流出、商品控制权、偿债能力、持续经营能力的影响

### 1、报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入的比例情况

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月/ 2020-9-30	2019年度/ 2019-12-31	2018年度/ 2018-12-31	2017年度/ 2017-12-31
担保余额	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
为客户担保余额	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
净资产	54,702.31	46,561.38	11,921.75	7,094.42
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
担保余额占净资产比例	168.49%	71.84%	165.72%	163.96%
为客户担保余额占净资产比例	146.20%	70.78%	160.77%	159.03%
担保余额占营业收入比例	126.00%	41.48%	36.04%	40.11%
为客户担保余额占营业收入比例	109.34%	40.86%	34.97%	38.91%

---

报告期内，随着国内高空作业平台行业的快速发展，公司报告期内的收入也实现了快速发展，同时融资租赁结算方式在行业内得到普通应用，使得公司报告期内的担保余额增长较快。

2017年、2018年末公司担保余额较小，但对应时点净资产规模较小，导致担保余额占净资产比例较高。

2019年一方面公司进行了两轮融资和当年经营积累导致净资产增加，另一方面公司为了降低对融资租赁公司担保义务的潜在风险，2019年12月，与华运金租签订协议，约定将原有的连带责任保证担保+厂商保证金担保变更为最高额保证金担保，即以截止2019年12月31日客户与华运金租签订的所有融资租赁合同对应的设备款总额的9.5%，作为公司的最高额保证金，公司以此金额为限向华运金租提供担保。导致2019年末担保余额减少3.62亿元，从而导致2019年末担保余额占净资产比例大幅降低。

2020年1-9月，公司业务同比快速增长，融资租赁结算方式实现的销售收入为55,553.15万元，从而导致2020年9月末担保余额、占净资产及营业收入比例较2019年末大幅增长。

## 2、担保余额较大对公司商品风险报酬实际转移、经济利益流入与流出、商品控制权的影响

客户在支付首付款和保证金后，设备公允价值通常将大于未到期租金余额，触发回购条款后融资租赁公司有权取回设备，客户将损失设备公允价值与未到期租金余额的差额部分。因此，通常情况下，客户不会在租赁期间内故意违约而失去获得高空作业平台的所有权的权利，即在合同确认收入开始日，客户不具有行使该要求权的重大经济动因。

客户在支付首付款并办理融资租赁手续后取得设备的控制权，能够主导该商品的使用。除非客户自身主动出现逾期情况，否则公司无权对商品进行回购，既不负有回购义务也不享有回购权利。因此，该担保不影响客户在初始转让时主导该商品的使用权并从中获得几乎全部的经济利益的能力，商品的风险报酬转移，控制权已移交给客户。

报告期内融资租赁结算方式在机械装备行业中得到普遍应用。融资租赁结算方式下，客户向公司支付首付款，《产品买卖合同》明确约定由融资租赁公司向公司支付尾款，一般情况下融资租赁公司会在签订《产品买卖合同》当月或次月向公司支付货款，公司产品相关的经济利益很可能流入企业，担保余额不影响公司销售商品经济利益的流入。

报告期各期，垫付款净额分别为462.51万元、838.03万元、297.76万元和-18.73万元，各期垫付净额占当期营业收入的比例1.60%、1.53%、0.37%和-0.03%。公司将继续采取上门催收、发律师函、起诉、收回设备等措施追偿债权及违约金，公司因担保义务产生的现金流出对公司影响极小。

3、担保余额较大对公司偿债能力、持续经营能力不会构成重大不利影响，具体情况详见本回复19/一、（九）。

**(八) 报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入比例，与同行业可比公司相比，是否存在差异**

报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入比例，与同行业可比公司相比：

金额单位：人民币亿元

2019-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	233.51	444.21	756.66	52.57%	30.86%
中联重科	48.45	388.63	433.07	12.47%	11.19%
山河智能	34.45	49.75	74.27	69.25%	46.38%
徐工机械	136.27	331.88	591.76	41.06%	23.03%
浙江鼎力	0.24	32.07	23.89	0.75%	1.00%
平均	90.58	249.31	375.93	36.33%	24.09%
星邦智能	3.35	4.66	8.07	71.84%	41.48%
2018-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	156.35	325.02	558.22	48.10%	28.01%
中联重科	38.99	387.68	286.97	10.06%	13.59%
山河智能	23.16	49.37	57.56	46.91%	40.24%
徐工机械	125.42	303.41	444.10	41.34%	28.24%
浙江鼎力	0.85	26.01	17.08	3.27%	4.98%
平均	68.96	218.30	272.79	31.59%	25.28%
星邦智能	1.98	1.19	5.48	165.72%	36.04%
2017-12-31	担保余额	净资产	营业收入	担保余额占净资产比例	担保余额占营业收入比例
三一重工	86.85	263.73	383.35	32.93%	22.66%
中联重科	25.76	382.27	232.73	6.74%	11.07%
山河智能	12.10	47.82	39.52	25.30%	30.62%
徐工机械	100.31	240.56	291.31	41.70%	34.43%
浙江鼎力	0.70	22.03	11.39	3.18%	6.12%
平均	45.14	191.28	191.66	23.60%	23.55%
星邦智能	1.16	0.71	2.90	163.96%	40.11%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。2020年1-9月同行业上市公司未披露担保余额数据，故上表未列示比较。

虽然同行业上市公司担保余额远高于公司，但由于公司尚未上市，净资产及收入规模较低，因此2017年末、2018年末和2019年末公司担保余额占净资产及营业收入的比例高于同行业上市公司。

同行业上市公司浙江鼎力设有全资子公司上海鼎策融资租赁有限公司从事融资租赁业

务，因此其为客户提供担保余额较低，其融资租赁形成的应收款情况如下：

金额单位：人民币亿元

项目	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
长期应收款及一年内到期的非流动资产	9.93	6.51	2.92
净资产	32.07	26.01	22.03
营业收入	23.89	17.08	11.39
占净资产比例	30.94%	25.04%	13.25%
占营业收入比例	41.54%	38.15%	25.62%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

浙江鼎力通过 IPO 和定增以及经营积累大幅增加净资产，其长期应收款及一年内到期的非流动资产占净资产的比例低于公司，但该数据占营业收入的比例与公司基本相当。公司将通过上市扩大资本规模和经营规模来进一步增加净资产和营业收入规模，同时变更担保方式和谋求与更多的优质客户合作，来有效地控制融资租赁担保规模及风险。

**（九）报告期内，发行人担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加，请补充披露上述金额是否可能进一步扩大，是否对发行人的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力造成影响**

1、报告期内担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加情况

报告期内，公司担保余额、预计担保损失及因客户未按时支付租金而向融资租赁公司垫付租金的情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月/ 2020-9-30	2019年度/ 2019-12-31	2018年度/ 2018-12-31	2017年度/ 2017-12-31
担保余额	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
为客户担保余额	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
预计担保损失	1,240.02	696.53	197.57	116.32
本期垫付净额	-18.73	297.76	838.03	462.51
期末垫付款余额	1,613.06	1,631.79	1,334.03	496.00
减值准备余额	1,181.64	1,127.62	834.45	45.56

注：减值准备余额包括坏账减值准备和存货跌价准备。

报告期内，随着行业的快速发展以及公司规模的不扩大，公司未来的担保余额、预计担保损失、减值准备余额均会出现一定幅度的增加。公司通过加强客户日常履约管理、及时对客户违约采取催收甚至收回设备等措施控制风险，同时通过计提预计担保损失、减值准备等信用损失，确保会计处理的谨慎性。

## 2、担保余额、预计担保损失、代垫款项不断增加对公司的影响

报告期内，公司业务快速发展，公司的担保余额增长较快，预计担保损失及代垫款项的增加对公司财务状况及经营业绩的实际影响较小。假设以公司 2019 年度的各项数据指标为基础，测算未来三年融资租赁业务对公司经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力的影响情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	日期	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度
	公式编号	/2019-12-31	/2020-12-31	/2021-12-31	/2022-12-31
		1	2	3	4
营业收入	A	80,653.50	129,045.60	206,472.96	330,356.74
融资租赁收入	B	48,792.43	78,067.90	124,908.63	199,853.81
未到期租金增加额	C	49,896.01	79,833.62	127,733.79	204,374.06
未到期租金余额	D	69,652.87	149,486.49	277,220.27	481,594.33
逾期代垫及回购余额	E	1,683.61	3,613.30	6,700.81	11,640.83
代垫款项的增加	F	297.76	1,929.69	3,087.51	4,940.01
预计担保损失增加额	G	498.96	798.34	1,277.34	2,043.74
垫付款资产减值损失	H	293.17	1,899.95	3,039.91	4,863.86
预计信用损失合计数（税后）	I	673.31	2,293.54	3,669.66	5,871.46
扣除预计信用损失前的净利润	J	10,877.79	17,404.46	27,847.14	44,555.42
净利润	K	10,204.48	15,110.92	24,177.47	38,683.95
预计信用损失占净利润的比例	L	6.60%	15.18%	15.18%	15.18%
现金净增加额	M	9,565.12	14,164.15	22,662.64	36,260.22
履行代垫及回购义务形成的 资金流出	N	297.76	1,929.69	3,087.51	4,940.01
履行担保义务现金流占比	O	3.11%	13.62%	13.62%	13.62%
逾期或违约客户对应的未到期 租金余额	P	1,908.90	4,096.81	7,597.47	13,198.53
逾期或违约客户对应的未到期 租金增加额	Q	-4,092.12	2,187.91	3,500.66	5,601.06
假设回购所有逾期客户设备现 金流出	R	-3,794.36	4,117.61	6,588.17	10,541.07
假设回购所有逾期客户设备现 金流出占比	S	-39.67%	29.07%	29.07%	29.07%

上表计算公式如下：

项目	日期	2019 年度 /2019-12-31	2020 年/2020-12-31	2021 年 /2021-12-31	2022 年 /2022-12-31
	公式 编号	1	2	3	4
营业收入	A	A1	$A2=A1*(1+60\%)$	$A3=A2*(1+60\%)$	$A4=A3*(1+60\%)$
融资租赁收入	B	B1	$B2=B1*(1+60\%)$	$B3=B2*(1+60\%)$	$B4=B3*(1+60\%)$
未到期租金增加额	C	C1	$C2=C1/B1*B2$	$C3=C2/B2*B3$	$C4=C3/B3*B4$
未到期租金余额	D	D1	$D2=D1+C2$	$D3=D2+C3$	$D4=D3+C4$
逾期代垫及回购余额	E	E1	$E2=E1/D1*D2$	$E3=E2/D2*D3$	$E4=E3/D3*D4$
代垫款项的增加	F	F1	$F2=E2-E1$	$F3=E3-E2$	$F4=E4-E3$
预计担保损失增加额	G	G1	$G2=C2*1\%$	$G3=C3*1\%$	$G4=C4*1\%$
垫付款资产减值损失	H	H1	$H2=H1/F1*F2$	$H3=H2/F2*F3$	$H4=H3/F3*F4$
预计信用损失合计数（税后）	I	I1	$I2=(G2+H2)*(1-15\%)$	$I3=(G3+H3)*(1-15\%)$	$I4=(G4+H4)*(1-15\%)$
扣除预计信用损失前的净利润	J	$J1=K1+I1$	$J2=J1*(1+60\%)$	$J3=J2*(1+60\%)$	$J4=J3*(1+60\%)$
净利润	K	K1	$K2=J2-I2$	$K3=J3-I3$	$K4=J4-I4$
预计信用损失占净利润的比例	L	L1	$L2=I2/K2$	$L3=I3/K3$	$L4=I4/K4$
现金净增加额	M	M1	$M2=M1/K1*K2$	$M3=M2/K2*K3$	$M4=M3/K3*K4$
履行代垫及回购义务形成的 资金流出	N	N1	$N2=F2$	$N3=F3$	$N4=F4$
履行担保义务现金流占比	O	O1	$O2=N2/M2$	$O3=N3/M3$	$O4=N4/M4$
逾期或违约客户对应的未到期 租金余额	P	P1	$P2=P1/E1*E2$	$P3=P2/E2*E3$	$P4=P3/E3*E4$
逾期或违约客户对应的未到期租 金增加额	Q	Q1	$Q2=P2-P1$	$Q3=P3-P2$	$Q4=P4-P3$
假设回购所有逾期客户设备现金 流出	R	R1	$R2=N2+Q2$	$R3=N3+Q3$	$R4=N4+Q4$
假设回购所有逾期客户设备现金 流出占比	S	S1	$S2=R2/M2$	$S3=R3/M3$	$S4=R4/M4$

注：公司 2017 年至 2019 年营业收入的复合增长率为 66.78%，2020 年预计全年营业收入增长率为 54.98%~67.38%，行业内主要制造企业(浙江鼎力、临工重机和星邦智能)2019 年销售增长率的平均值 48.37%，综合上述增长率假设公司未来三年营业收入增长率为 60%。其他各测算指标参照 2019 年度的相关指标，未考虑偶发性因素。

#### (1) 担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对公司经营业绩的影响

根据上表测算，公司 2020 年至 2022 年预计税后信用损失合计数为 2,293.54 万元、3,669.66 万元和 5,871.46 万元，扣除信用损失影响后的净利润分别为 15,110.92 万元、24,177.47 万元和 38,683.95 万元，预计信用损失占净利润的比例为 15.18%，对公司的利润

影响平稳且有限，不会导致公司业绩大幅下滑。

## （2）担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对公司现金流量及偿债能力的影响

### 1）一般情况下公司垫付及回购形成的资金流出

根据公司 2019 年垫付及回购资金流出情况测算，2020 年至 2022 年预计履行代垫及回购义务形成的资金流出分别为 1,929.69 万元、3,087.51 万元和 4,940.01 万元，占现金净增加额比例为 13.62%。

### 2）极端情况下公司垫付及回购形成的资金流出

根据上述假设，若公司所有逾期客户全部触发回购义务，2020 年至 2022 年公司可能需支出的资金分别为 4,117.61 万元、6,588.17 万元和 10,541.07 万元，占现金净增加额的比例为 29.07%，不会导致公司现金流量短缺，公司在履行担保义务时具备偿债能力。

首先，国内高空作业平台行业正处于成长阶段，未来几年客户对设备的需求仍将不断增长，其次，客户支付首付款及保证金后，设备公允价值通常将大于未到期租金余额，触发回购条款后融资租赁公司有权取回设备，客户将损失设备公允价值与未到期租金余额的差额部分，因此其不具有触发回购义务的主观故意；最后，根据公司历史数据，逾期客户大多未触发回购义务，风险相对可控。因此，公司为所有逾期客户集中承担回购义务的可能性较小，即使发生该种极端情况，公司仍具备足够的现金流履行回购担保义务，不会使用本次发行募集资金承担垫付、担保、回购责任。触发回购义务后公司可以取回设备再行变卖、向客户追偿债务抵减损失，获取现金流入。

综上所述，随着行业的快速发展以及公司规模的不不断扩大，公司的担保余额、预计担保损失会随之增加，但同时公司的利润、现金流入也会增长，能够抵消风险敞口带来的不利影响。根据测算及分析表明，担保余额、预计担保损失、代垫款项的不断增加对公司的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力不会构成重大不利影响。

公司已与国内前五大高空作业平台租赁商之一的大黄蜂建立合作关系，公司与大黄蜂的结算模式为全款，无需公司承担融资租赁担保风险。同时部分融资租赁公司对个别客户的融资租赁业务，仅要求客户及其实际控制人对融资租赁合同项下的债务提供担保，不需公司承担担保责任，如 2020 年 1 月，众能联合通过中铁租赁以融资租赁结算的方式向公司采购设备 5,548.20 万元，该笔业务中铁租赁未要求公司提供相应的担保。未来公司将不断谋求与更多的优质客户合作，有效地控制融资租赁担保规模及风险。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层了解报告期内回购的业务背景，函证报告期末客户垫付款余额，检查回购协议和回购款支付情况，检查回购后回款和以物抵债情况；复核抵债物公允价值的

---

确认，重新计算回购损失的金额；测算是否按《企业会计准则》足额计提预计担保损失和减值准备；

2、对比同行业上市公司的计提比例和发行人实际情况分析预计信用损失是否计提充分；

3、重新计算逾期或违约客户的担保额计算的准确性，分析其变动原因，询问实际损失额与因客户逾期或违约而承担的代垫额、回购额、担保额、债务重组额等金额的合计数存在差异的原因，重新计算实际损失额与各期非全款结算销售担保余额及应收额的比例，分析其变动原因的合理性；

4、根据重新计算回购损失的金额，复核已计提的预计信用损失是否能覆盖确认的回购损失；

5、复核报告期各期末代垫和回购款项的账龄划分的准确性，核查是否按照坏账准备计提政策计提相应的坏账准备，是否符合会计准则的规定；

6、询问管理层债务重组的背景和过程，评价其合理性；查阅债务重组协议等资料，检查协议条款、涉及重组债权的形成原始证据；评价债务重组会计处理是否正确；

7、复核报告期各期担保余额占净资产比例、营业收入比例计算的准确性，向发行人管理层询问担保余额较大对发行人商品风险报酬实际转移、经济利益流入与流出、商品控制权、偿债能力、持续经营能力的影响；

8、查阅国内工程机械和专用设备制造业上市公司定期报告，复核同行业可比公司的担保余额占净资产比例、营业收入比例计算的准确性；

9、复核未来担保余额、预计担保损失、代垫款项进一步增加对发行人经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力的影响，比对报告期内担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对发行人经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力实际是否产生不利影响。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各期计提的预计信用损失充分、合理、谨慎，符合《企业会计准则》相关规定；

2、发行人预计担保损失计提谨慎，相关计算符合实际情况；

3、报告期各期，实际损失额占非全款结算销售担保余额及应收额的比例较小，变动合理；

4、发行人各期计提的预计信用损失能完全覆盖履行担保义务后债权追偿或收回设备变现后不能收回的部分，计提预计担保损失、减值准备充分、合理，符合《企业会计准则》相关规定；

---

5、发行人履行垫付及回购义务后将代垫及回购款项转入应收款项并开始起算账龄并计提坏账准备，符合《企业会计准则》的规定；

6、发行人债务重组交易真实，具有合理商业实质，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

7、发行人担保余额较大对发行人商品风险报酬实际转移、经济利益流出、商品控制权的转移不产生影响，加快了经济利益的流入，对发行人生产经营产生积极影响，对偿债能力有一定的影响，但整体影响较小，对发行人可持续经营能力影响较小；

8、虽然发行人担保余额低于同行业上市公司，但由于发行人尚未上市，净资产及收入规模较低，因此 2017 年末、2018 年末和 2019 年末发行人担保余额占净资产及营业收入比例高于同行业上市公司，具有其合理性；

9、发行人的担保余额、预计担保损失、代垫款项随着发行人业务规模的扩大而增加，但担保余额、预计担保损失、代垫款项的增加对发行人的经营业绩、现金流量、偿债能力、可持续经营能力不会构成重大不利影响。

## 20.关于其他应收款。

报告期各期末，其他应收款账面净额分别为 1,877.07 万元、2,910.44 万元及 9,972.49 万元，账面净额较去年同期增长 55.05%、242.65%。公司其他应收款主要由押金及保证金、垫付款及往来款等。请发行人补充披露以下事项：（1）分析垫付义务、回购义务、担保义务三者之间的区别，具体披露发行人承担垫付义务、回购义务、担保义务的时点，以及三者之间的转换关系、对应的会计处理；（2）招股说明书披露，担保义务以厂商保证金为上限，为降低担保义务，发行人将保证金比例提高。请补充披露各期保证金余额占担保余额的比例，保证金余额小于担保余额的合理性，是否符合行业惯例；（3）2019 年 12 月 31 日，发行人承担融资租赁类担保义务的余额为人民币 3.35 亿元，不承担担保义务对应的未到期租金余额为人民币 3.62 亿元。请补充披露不承担担保义务对应的未到期租金余额的计算方法；（4）保证金余额、担保余额、不承担担保义务余额与各期融资租赁模式销售额之间的对应关系；（5）2019 年起使用预期信用损失法对其他应收款进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业对比，进一步分析披露公司计提政策、计提比例、其他应收款规模，与同行业相比是否合理；（6）往来款的形成原因及具体收支情况，是否涉及资金占用。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）分析垫付义务、回购义务、担保义务三者之间的区别，具体披露发行人承担垫付义务、回购义务、担保义务的时点，以及三者之间的转换关系、对应的会计处理

##### 1、垫付义务、回购义务、担保义务三者之间的区别

担保义务指公司为融资租赁结算的客户向融资租赁公司提供担保所产生的义务，包括垫付义务和回购义务。

垫付义务指客户未按约支付融资租赁合同项下租金时，公司需要先为客户向融资租赁公司垫付租金，公司履行垫付义务后，形成对客户的债权，有权向客户追偿垫付款项。垫付后客户可以直接向公司偿还垫付租金，或向融资租赁公司偿还逾期租金，融资租赁公司再返还给公司。

回购义务指回购条件触发后，融资租赁公司有权要求公司回购其《融资租赁合同》项下的租赁物/租赁债权，公司履行回购义务后形成对客户的债权，有权向客户追偿回购款项。

2、公司承担垫付义务、回购义务、担保义务的时点，以及三者之间的转换关系、对应的会计处理

项目	承担时点	转换关系	会计处理
垫付义务	当出现客户未按约支付融资租赁合同约定租金时，公司垫付义务发生。	客户连续逾期或累计逾期未达到回购条件约定的次数的，公司承担垫付义务，融资租赁公司不得要求公司履行回购义务。若连续逾期或累计逾期达到约定次数，融资租赁公司可以选择由公司履行垫付义务或回购义务。若融资租赁公司选择让公司履行垫付义务，则公司在垫付期间内无回购义务。 公司承担垫付义务后形成对客户的债权。	公司向融资租赁公司支付垫付款： 借：其他应收款-客户 贷：银行存款 期末对垫付款余额按照会计政策计提坏账准备
回购义务	出现下列情形之一时，融资租赁公司有权要求公司承担回购义务： 1、客户连续逾期或累计逾期达到约定次数； 2、客户逾期后，公司未履行垫付义务； 3、租赁物灭失或毁损，造成融资租赁合同实际无法履行； 4、客户出现融资租赁合同项下的根本违约情形； 5、客户资料不真实，造成虚假交易； 6、非融资租赁公司原因造成融资租赁合同无效； 7、其他约定情形。	公司履行回购义务后，融资租赁合同终止，相应的担保义务结束。 公司承担回购义务后形成对客户的债权。	公司向融资租赁公司支付回购款： 借：其他应收款-客户 贷：银行存款 期末对垫付款余额按照会计政策计提坏账准备
担保义务	融资租赁合同生效时起，合同约定或法定时止。	客户未按约支付融资租赁合同项下租金或约定的回购条件成就时触发担保义务，公司履行完回购义务或租赁到期合同履行完毕后，对融资租赁公司的担保义务结束。	公司履行垫付义务或回购义务的会计处理如上。 基于谨慎性原则，公司于资产负债表日根据未到期担保余额和客户未到期的租金余额孰高的 1% 计提预计担保损失，借记营业外支出/信用减值损失，贷记预计负债-预计担保损失。

**(二) 招股说明书披露，担保义务以厂商保证金为上限，为降低担保义务，发行人将保证金比例提高。请补充披露各期保证金余额占担保余额的比例，保证金余额小于担保余额的合理性，是否符合行业惯例**

由于同其他客户一样，潇邦机械通过融资租赁公司向星邦智能采购高空作业平台时，星邦智能需要向该融资租赁公司支付厂商保证金及承担担保义务，因此“本回复问题 20”所述“融资租赁结算销售”包含潇邦机械通过融资租赁公司向星邦智能采购高空作业平台的情形。

融资租赁结算下，公司按合作协议约定向融资租赁公司支付厂商保证金，厂商保证金是指公司支付给融资租赁公司作为担保性质的保证金，其实质是一种金钱质押担保。厂商保证金可用于垫付逾期款项、抵扣回购价款，融资租赁合同履行完毕后，融资租赁公司向公司退还保证金。

**1、报告期各期保证金余额占担保余额的比例，保证金余额小于担保余额的合理性**

**(1) 融资租赁结算销售的保证金余额和担保余额计算方法**

报告期各期，公司融资租赁结算销售的担保方式分为连带责任保证、厂商保证金(若有)和最高额保证金担保。报告期各期末，融资租赁结算销售的保证金余额和担保余额计算方法如下：

担保类型	融资租赁结算销售的保证金余额计算方法	担保余额计算方法
连带责任保证+厂商保证金担保	厂商保证金（该担保类型下正在执行的融资租赁结算的含税销售额或融资额*保证金比例）	连带责任保证下融资租赁结算销售的未到期租金
连带责任保证	-	
最高额保证金担保	最高额保证金（该担保类型下融资租赁结算的含税销售额或融资额*保证金比例）	最高额保证金

2019年12月，为控制担保风险，公司与华运金租达成协议，约定将公司对合作协议项下融资租赁合同的担保义务变更为最高额保证金担保，保证金为融资租赁合同总额的9.5%，公司以该保证金为限向华运金租承担担保义务。报告期内公司仅对华运金租的担保为最高额保证金担保。

**(2) 报告期各期融资租赁结算销售的保证金余额占担保余额的比例**

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30/ 2020年1-9月	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
最高额保证金（A1）	4,210.42	4,177.47		
厂商保证金（A2）	2,418.11	1,651.95	1,618.23	826.03
融资租赁结算销售的保证金余额合计（A=A1+A2）	6,628.53	5,829.42	1,618.23	826.03

项目	2020-9-30/ 2020年1-9月	2019-12-31/ 2019年度	2018-12-31/ 2018年度	2017-12-31/ 2017年度
最高额保证金担保余额 (B1)	4,210.42	4,177.47		
连带责任保证担保余额 (B2)	87,956.42	29,274.45	19,756.86	11,631.97
担保余额 (B=B1+B2)	92,166.84	33,451.92	19,756.86	11,631.97
担保余额 (不含子公司)	79,977.32	32,955.73	19,166.55	11,281.92
保证金余额占担保余额比例 (A/B)	7.19%	17.43%	8.19%	7.10%
厂商保证金余额占连带责任担保余额比例 (A2/B2)	2.75%	5.64%	8.19%	7.10%

厂商保证金在融资租赁合同履行完毕后才退还,连带责任担保余额即未到期租金随着融资租赁期间的流逝而减少,导致报告期各期末厂商保证金占连带责任担保余额的比例变动。2017年、2018年因报告期前发生融资租赁结算销售即将到期,其担保余额偏小,但保证金尚未退回,导致厂商保证金余额占连带责任担保余额比例偏高;2020年1-9月存在部分仅提供连带责任保证担保的融资租赁结算销售,导致厂商保证金余额占连带责任担保余额的比例偏低。报告期各期末厂商保证金余额占连带责任担保余额比例符合公司实际情况,具有合理性。

报告期各期末,1)连带责任保证+厂商保证金担保下担保余额为连带责任保证担保方式下融资租赁结算销售的未到期租金,厂商保证金为该担保类型下正在执行的融资租赁结算的含税销售额或融资额的1%-13%;2)连带责任保证担保下担保余额为连带责任保证担保方式下融资租赁结算销售的未到期租金,无保证金余额;3)最高额保证金担保下,最高额保证金余额等于其担保余额;因此报告期各期末,融资租赁结算销售的保证金余额小于担保余额是合理的。

2、国内部分工程机械和专用设备制造业上市公司保证金余额占担保余额的比例情况如下:

公司名称	担保形式	担保保证金比例	2019年末其他应收款-保证金 占担保余额比例
浙江鼎力	融资租赁担保+银行借款担保	未披露	10.42%
中联重科	融资租赁担保+银行借款担保	未披露	2.37%
三一重工	融资租赁担保+银行借款担保	未披露	0.12%
徐工机械	融资租赁担保+银行借款担保	未披露	0.53%
山河智能	银行借款担保+融资租赁担保	10.00%	4.91%

资料来源:各上市公司年度报告。

山河智能为客户融资采购提供担保时向银行或融资租赁公司支付的保证金比例为设备价款的10%;中联重科、三一重工及徐工机械为客户融资采购提供担保时向银行或融资租赁公司支付的保证金比例低于公司的保证金比例;浙江鼎力融资租赁结算主要通过子公司上

---

海鼎策融资租赁有限公司为客户提供融资租赁服务,其保证金余额主要为非融资租赁结算的保证金,不具有可比性。

综上所述,公司担保类型符合行业惯例,报告期各期末公司厂商保证金余额小于担保余额具有合理性,且符合行业惯例。

**(三)2019年12月31日,发行人承担融资租赁类担保义务的余额为人民币3.35亿元,不承担担保义务对应的未到期租金余额为人民币3.62亿元。请补充披露不承担担保义务对应的未到期租金余额的计算方法**

期末不承担担保义务的未到期租金余额=最高额保证金担保方式下融资租赁结算销售的未到期租金期末余额-最高额保证金+不承担担保义务的融资租赁结算销售的未到期租金余额。

报告期公司仅对华运金租的担保为最高额保证金担保,公司以最高额保证金为限向华运金租提供的担保,保证金的金额为合同金额9.5%。

以2019年末为例,2019年及之前,公司无不承担担保义务的融资租赁结算销售。2019-12-31前通过华运金租办理融资租赁结算销售的未到期租金为40,378.42万元,2019年及之前通过华运金租销售的设备含税金额为43,973.35万元,其保证金余额=43,973.35万元\*9.5%=4,177.47万元,2019年末不承担担保义务的未到期租金余额=40,378.42万元-4,177.47万元=36,200.95万元。

**(四)保证金余额、担保余额、不承担担保义务余额与各期融资租赁模式销售额之间的对应关系**

融资租赁结算销售下,融资款由客户按融资租赁合同分期支付给融资租赁公司,未到期租金为融资租赁合同项下应付但尚未到期的租金总额。因此各期融资租赁模式销售额越高,则融资金额越大,报告期末未到期租金也相应越高。

1、融资租赁结算销售的保证金余额=厂商保证金+最高额保证金

厂商保证金=需提供厂商保证金担保方式下正在执行的融资租赁结算的含税销售额或融资额\*保证金比例

最高额保证金=最高额保证金担保方式下融资租赁结算的含税销售额或融资额\*保证金比例,报告期内公司仅对华运金租的担保为最高额保证金担保,保证金比例为9.5%

2、担保余额=连带责任担保方式下融资租赁结算销售的未到期租金+最高额保证金

3、不承担担保义务的未到期租金余额=最高额保证金担保方式下融资租赁结算销售的未到期租金余额-最高额保证金+不承担担保义务的融资租赁结算销售的未到期租金余额

**（五）2019 年起使用预期信用损失法对其他应收款进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业对比，进一步分析披露公司计提政策、计提比例、其他应收款规模，与同行业相比是否合理**

1、公司应收款项减值计提政策、计提比例

公司于 2019 年 1 月 1 日起采用下列应收款项会计政策：

公司对于《企业会计准则第 14 号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。

对于包含重大融资成分的应收款项，公司选择采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。

公司考虑所有合理且有依据的信息，包括以单项或组合的方式对应收款项预期信用损失进行估计。

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的应收款项坏账准备的确认标准	应收款项前 5 名
单项金额重大的应收款项坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益

（2）按组合计提坏账准备的应收款项

1) 对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，根据以前年度与之相同或相类似的、具有类似信用风险特征的应收款项组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定应计提的坏账准备。确定组合的依据如下：

组合	组合名称	计提方法
组合 1	账龄组合	账龄分析法
组合 2	分期收款销售商品	信用期内依据以前年度实际损失率，结合现时情况，按一定比例对长期应收款计提坏账准备；超过信用期的款项，按照账龄分析法计提坏账
组合 3	性质组合	预期损失计提
组合 4	银行承兑汇票	不计提

2) 组合中, 采用账龄组合计提坏账准备的比例如下:

账龄	计提比例 (%)
1 年以内 (含 1 年)	3
1—2 年 (含 2 年)	10
2—3 年 (含 3 年)	20
3-4 年 (含 4 年)	50
4-5 年 (含 5 年)	80
5 年以上	100

3) 公司将应收退税款和合并关联方往来等无显著回收风险的款项划为性质组合, 按预期损失计提坏账准备。

(3) 单项金额虽不重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	对单项金额虽不重大但已有客观证据表明其发生了减值的应收款项, 按组合计提的坏账准备不能反映实际情况, 本公司单独进行减值测试
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试, 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

本公司将代垫和回购款项转入应收款项, 并根据客户运营情况对应收款项回收情况进行分类管理计提坏账准备。如果客户运营情况正常或仅为偶发性的逾期, 公司将采用账龄组合的方式对坏账准备进行估计并计提坏账准备; 如果客户运营情况异常, 存在明显减值迹象或应收款项回收风险增大, 公司根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额, 进行个别计提, 确认减值损失, 计提坏账准备。

## 2、公司其他应收款规模

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失, 考虑了不同客户的信用风险特征, 以账龄组合为基础, 结合公司当前及预计存续期内的经济状况, 评估其他应收款的预期信用损失。报告期各期末公司其他应收款按账龄组合和单项认定分类情况如下:

金额单位: 人民币万元

类别	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
账龄组合	10,094.59	10,185.48	2,933.89	2,033.70
单项认定	1,147.51	1,241.67	794.23	120.83
合计	11,242.11	11,427.15	3,728.12	2,154.53

## 3、2019 年使用预期信用损失法对其他应收款进行减值测试的具体计算过程及结果

报告期内, 公司其它应收款主要包括垫付款、保证金押金、备用金及少量其他单位应收

款，基于历史经验按账龄组合计提的其他应收款无法收回的风险较低；自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则时，公司的应收款结构及信用状况较前期未发生重大变化，因此公司预期信用损失率与账龄分析法下坏账准备计提比例一致。

以 2019 年末其他应收款余额为例，使用预期信用损失法对公司坏账准备计提金额进行了测算和比较：

(1) 计算账龄组合其他应收款平均迁徙率

1) 2017 年-2019 年其他应收款账龄组合明细

金额单位：人民币万元

账龄	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
1 年以内 (含 1 年)	8,354.75	1,927.55	1,086.48
1-2 年 (含 2 年)	1,147.19	553.67	648.72
2-3 年 (含 3 年)	504.15	444.02	19.82
3-4 年 (含 4 年)	171.02	8.43	227.86
4-5 年 (含 5 年)	8.14	0.23	50.82
5 年以上	0.23	-	-
账龄组合账面原值余额合计	10,185.48	2,933.89	2,033.70
坏账准备	558.44	206.39	256.02
账龄组合账面价值余额合计	9,627.04	2,727.50	1,777.68

2) 根据 2017 年-2019 年其他应收款账龄组合明细计算平均迁徙率如下：

期初账龄	期末账龄	2019 年度	2018 年度	2017 年度	平均迁徙率
1 年以内	1-2 年	59.52%	50.96%	27.32%	45.93%
1-2 年	2-3 年	91.06%	68.45%	61.85%	73.78%
2-3 年	3-4 年	38.52%	42.51%	95.18%	58.73%
3-4 年	4-5 年	96.65%	0.10%	52.18%	49.64%
4-5 年/5 年以上	5 年以上	100.00%	0.00%	0.00%	33.33%

(2) 计算历史损失率

账龄	计算代码	平均迁徙率	历史违约损失率	历史违约损失率
1 年以内	A	45.93%	$L=A*K$	3.29%
1-2 年	B	73.78%	$K=B*J$	7.17%
2-3 年	C	58.73%	$J=C*I$	9.72%
3-4 年	D	49.64%	$I=D*H$	16.55%

账龄	计算代码	平均迁徙率	历史违约损失率	历史违约损失率
4-5 年	E	33.33%	H=G*E	33.33%
5 年以上	F	-	G	100.00%

注：5 年以上的损失率为 100%。

### (3) 计算预期信用损失率和预期信用损失

金额单位：人民币万元

账龄	历史违约损失率 (A)	前瞻性估计调整违约损失率(B)	2019 年末其他应收款余额	预期信用损失率(C=A*B)	预期信用损失
1 年以内	3.29%	1.20	8,354.75	3.95%	330.01
1-2 年	7.17%	1.20	1,147.19	8.61%	98.77
2-3 年	9.72%	1.20	504.15	11.66%	58.78
3-4 年	16.55%	1.20	171.02	19.86%	33.96
4-5 年	33.33%	1.20	8.14	40.00%	3.26
5 年以上	100.00%	-	0.23	100.00%	0.23
合计			10,185.48		525.02

注：前瞻性估计调整违约损失率根据国内生产总值增长性、企业信心指数、市场对股票价格的总体预期等因素考虑。

### (4) 结果比较

根据上表可以看出，运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失法计提的减值准备 525.02 万元低于原坏账计提金额 558.44 万元。考虑到公司其他应收款可回收率与往年相比未发生重大变化，基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。因此，公司目前采用的预期信用损失计提方式合理，其他应收款坏账计提充分。

## 4、同行业比较

### (1) 公司与同行业上市公司其他应收款原值及占资产总额比例比较如下：

金额单位：人民币万元

公司	项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
星邦智能	其他应收款原值	11,242.11	11,427.15	3,728.12	2,154.53
	占资产总额的比例	6.94%	10.46%	6.94%	6.90%
浙江鼎力	其他应收款原值	-	689.89	1,081.06	265.50
	占资产总额的比例	-	0.14%	0.30%	0.10%

注：浙江鼎力相关数据取自与浙江鼎力年报，因浙江鼎力三季度未披露其他应收款原值，故未比较其 2020 年 9 月末的数据。

公司其他应收款中主要部分为支付给融资租赁公司的厂商保证金及为客户垫付的款项，浙江鼎力因为主要使用自己的融资租赁子公司为客户提供融资服务，因此相关金额及比例差异较大。

剔除公司其他应收款中保证金和垫付款后与浙江鼎力的余额规模比较如下：

金额单位：人民币万元

公司	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
星邦智能	880.51	657.59	340.28	420.60
浙江鼎力	-	439.93	680.01	147.84
差额		217.66	-339.73	272.76

剔除保证金和垫付款后，报告期各期末，公司与浙江鼎力的其他应收款余额差异较小。

#### (2) 公司坏账政策与同行业上市公司比较

根据同行业上市公司浙江鼎力 2019 年年报披露，其坏账计提政策分为：单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项；按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项，其按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法主要为账龄分析法。

根据同行业上市公司海伦哲 2019 年年报披露，其坏账计提政策分为：单项金额重大并单独计提坏账准备的应收款项；单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款；按信用风险特征组合计提坏账准备应收款项，其按信用风险特征组合计提坏账准备的计提方法主要为账龄分析法。

公司账龄组合类应收款项坏账准备计提比例与同行业上市公司对比

账龄	浙江鼎力计提比例 (%)	海伦哲计提比例 (%)	公司计提比例 (%)
6 个月以内	3	2	3
6 个月-1 年 (含 1 年)	3	5	3
1 至 2 年	10	8	10
2 至 3 年	20	20	20
3 至 4 年	50	50	50
4 至 5 年	80	50	80
5 年以上	100	50	100

从上表可以看出，公司账龄组合类应收账款坏账准备计提比例与同行业上市公司相比，计提比例整体较为谨慎，坏账准备计提充分。

#### (六) 往来款的形成原因及具体收支情况，是否涉及资金占用

报告期各期末，公司其他应收款中的往来款主要核算与公司销售产品无直接关系的款项、

IPO 审计和律师费用和已支付但未收到发票的款项（相应费用已预提）等内容，不涉及资金占用。报告期各期末其他应收款-往来款余额分别为 250.62 万元、240.20 万元、510.25 万元和 822.30 万元。报告期各期末，金额大于 20.00 万元的往来款余额明细如下：

金额单位：人民币万元

时间	单位	金额	形成原因	支付时间	是否资金占用
2020-9-30	天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)	206.50	IPO 审计费用	2019 年 9 月、12 月； 2020 年 4 月、7 月	否
	东海证券股份有限公司	200.00	IPO 保荐费用	2020 年 8 月	否
	湖南启元律师事务所	94.60	IPO 律师费用	2019 年 12 月；2020 年 4 月、7 月	否
	中国出口信用保险公司长沙营业管理部	45.53	保险年费未分摊额	2020 年 6 月	否
	中国石化销售有限公司湖南长沙石油分公司	42.58	预存油费，已使用部分已预提费用	各期累计	否
	养老保险	39.18	应收员工个人承担社保部分	2020 年 9 月	否
	慕尼黑展览（上海）有限公司	37.68	baumaChina2020 年展位 30%预付款，展会 2020 年 11 月举办	2019 年 7 月	否
	KHLGROUPLLP	23.59	付 KHL2020 展览费 80% 款项，展会推迟到 2021 年 6 月举办	2020 年 2 月	否
	湖南中油润天环保科技有限公司	23.15	应收废品销售款	2020 年 3 月	否
	合计	712.81			
2019-12-31	中国石化销售有限公司湖南长沙石油分公司	84.60	预存油费，已使用部分已预提费用	2019 年	否
	天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）	80.50	IPO 审计费用	2019 年 9 月、12 月	否
	北京华毅东方展览有限公司	65.40	预付 2020 年 conexpo 展位搭建费 50%	2019 年 12 月	否
	上海埃林哲软件系统股份有限公司	44.00	预付软件款维护费，软件暂未达可使用状态	2019 年 11 月	否
	慕尼黑展览（上海）有限公司	37.68	baumaChina2020 年展位 30%预付款	2019 年 7 月	否
	湖南海外旅游有限公司	20.00	预付 2020 年年会旅游包机费用	2019 年 12 月	否
	合计	332.18			
2018-12-31	中国石化销售有限公司湖南长沙石油分公司	35.79	预存油费，已使用部分已预提费用	2018 年 7-12 月	否

时间	单位	金额	形成原因	支付时间	是否资金占用
	中国出口信用保险公司 长沙营业管理部	31.17	预付 2018 年度出口信用 保费	2018 年 12 月	否
	世维（厦门）教育科技有限公司	30.00	预付公司 2018 年培训费， 发票未到，费用已预提	2017 年 12 月	否
	合计	96.96			
2017-12-31	长沙瑞正涂装科技有限公司	53.80	涂装线改造项目预付款	2017 年 11 月	否
	中国石化销售有限公司 湖南长沙石油分公司	31.89	预存油费，已使用部分已 预提费用	2017 年 7、12 月	否
	世维（厦门）教育科技有限公司	30.00	预付 2018 年培训费	2017 年 12 月	否
	长沙平安旅行社有限公司	20.75	预付 2018 年年会旅游费 用	2017 年 12 月	否
	合计	136.44			

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人融资管理部长及融资租赁公司相关人员，了解垫付义务、回购义务、担保义务三者之间的区别，发行人承担垫付义务、回购义务、担保义务的时点，以及三者之间的转换关系；

2、检查发行人融资租赁结算方式下的《业务合作协议》、《垫付及回购担保协议》、《合作合同》、《产品买卖合同》、《融资租赁合同》，分析垫付义务、回购义务、担保义务三者之间的区别，发行人承担垫付义务、回购义务、担保义务的时点，以及三者之间的转换关系；

3、复核发行人预计担保损失计提的准确性，抽查发行人履行垫付义务及回购义务的会计凭证、发行人追偿垫付款及回购款的会计凭证，检查发行人会计处理是否准确；

4、查阅发行人与融资租赁公司签订的《业务合作协议》中关于厂商保证金缴纳比例和担保范围的约定，结合融资租赁合同，复核发行人保证金余额准确性；

5、查阅国内工程机械和专用设备制造业上市公司的定期报告，了解上市公司为客户融资采购提供担保时支付的保证金比例情况，对比分析发行人为客户融资采购提供担保时支付保证金比例的合理性；

6、检查发行人融资租赁结算方式下的《垫付及回购担保协议》，分析发行人担保余额、不承担担保义务对应的未到期租金余额的计算方法是否符合合同约定；

7、检查融资租赁合同，复核发行人保证金余额、担保余额、未到期租金余额、不承担

---

担保义务对应的未到期租金余额的准确性；

8、向各融资租赁公司进行函证,确认保证金余额准确性,函证金额 100%,回函率 100%,各融资租赁公司确认保证金余额无差异；

9、查阅同行业上市公司定期报告中披露的其他应收款规模、坏账准备计提政策和比例,对比分析发行人其他应收款规模、坏账准备计提政策及比例的合理性；

10、测算运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例的差异,分析发行人使用预期信用损失法对其他应收款进行减值测试后,仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率的谨慎性及合理性；

11、检查报告期各期末,金额大于 20.00 万元的其他应收款-往来款会计凭证,抽查金额小于 20.00 万元的其他应收款-往来款会计凭证,检查其形成原因和收支情况。

## **(二) 核查结论**

经上述核查程序,申报会计师认为:

- 1、发行人有关垫付义务、回购义务、担保义务的会计处理,符合企业会计准则规定；
- 2、报告期各期末发行人保证金余额小于担保余额具有合理性,符合行业惯例；
- 3、发行人不承担担保义务对应的未到期租金余额的计算方法符合实际情况；
- 4、发行人其他应收款坏账准备计提政策、计提比例、与同行业上市公司相比合理,剔除发行人向融资租赁公司支付保证金后,发行人其他应收款规模与同行业上市公司浙江鼎力相当；
- 5、报告期各期末,发行人其他应收款中往来款的形成原因合理,不存在资金占用情况。

## 21.关于外销收入。

报告期内，公司产品出口销售收入占各期主营业务收入的比重分别为55.78%、43.08%和23.38%。请发行人补充披露：（1）同行业可比公司的外销占比情况，差异产生的原因及其合理性；（2）报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本信息、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例，发行人与相关客户的合作历史、建立初始业务关系的原因、后续订单的可持续性；（3）报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售；（4）报告期各期境外单位销售价格与境内单位销售价格之间的差异，境外单位成本与境内单位成本之间的差异，相同或同类产品境外毛利率与境内毛利率之间的差异，分析差异产生的具体原因，如涉及产品销售结构的，补充披露具体结构差异及差异产生的原因；（5）发行人采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

##### （一）同行业可比公司的外销占比情况，差异产生的原因及其合理性

报告期内，公司与同行业可比上市公司主营业务收入中外销占比情况：

公司	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	-	36.88%	56.37%	64.64%
星邦智能	10.20%	23.38%	43.08%	55.78%

注：浙江鼎力数据根据其定期报告计算得出，2020年1-9月无法从公开信息获取浙江鼎力的出口比例；海伦哲高空作业车未实现出口，未进行比较。

2017-2019年，浙江鼎力的外销收入占比均高于公司，系因浙江鼎力作为国内行业龙头，其国外市场开拓及布局较早，并在境外投资参股 California Manufacturing and Engineering Co.,LLC 和 Magni Telescopic Handlers S.R.L.公司，出口业务具有一定的优势。报告期内，公司与浙江鼎力外销收入占比均呈现下降趋势，主要原因是国内高空作业平台市场需求快速扩大，整体趋势一致。

（二）报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本信息、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例，发行人与相关客户的合作历史、建立初始业务关系的原因、后续订单的可持续性

##### 1、报告期各期境外客户前五名情况

## (1) 报告期各期, 公司对前五名境外客户销售情况

金额单位: 人民币万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占外销收入比例	占营业收入比例
<b>2020年1-9月前五名境外客户</b>					
1	ALO VENTAS LIMITADA CHL	高空作业平台	1,016.89	13.47%	1.39%
		配件	0.03		
2	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	高空作业平台	777.91	10.31%	1.06%
		配件	0.19		
3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	高空作业平台	767.00	10.18%	1.05%
		配件	1.17		
4	ELEVATED ACCESS NEW ZEALAND LIMITED	高空作业平台	455.70	6.04%	0.62%
		配件	0.23		
5	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k.	高空作业平台	309.11	4.10%	0.42%
合计			3,328.22	44.09%	4.55%
<b>2019年度前五名境外客户</b>					
1	JCB Access Ltd	高空作业平台	7,824.06	41.86%	9.74%
	JCB Service	配件	31.55		
2	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k.	高空作业平台	3,326.30	17.72%	4.12%
3	ALO VENTAS LIMITADA CHL	高空作业平台	1,419.74	7.60%	1.77%
		配件	7.11		
4	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	高空作业平台	923.15	4.92%	1.14%
		配件	0.18		
5	AMMEC COMERCIAL SA DE CV	高空作业平台	545.71	2.91%	0.68%
合计			14,077.80	75.01%	17.45%
<b>2018年度前五名境外客户</b>					
1	JCB Access Ltd	高空作业平台	12,837.15	54.45%	23.54%
	JCB Service	配件	67.23		
2	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k.	高空作业平台	1,757.63	7.43%	3.21%
		配件	4.30		
3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	高空作业平台	1,751.31	8.04%	3.48%
		配件	155.06		
4	ALO VENTAS LIMITADA CHL	高空作业平台	1,676.59	7.10%	3.07%
		配件	6.29		
5	CHINA MOTORS LTD	高空作业平台	691.94	2.93%	1.26%
		配件	1.30		
合计			18,948.79	79.95%	34.57%

序号	客户名称	销售内容	销售金额	占外销收入比例	占营业收入比例
<b>2017年度前五名境外客户</b>					
1	JCB Access Ltd	高空作业平台	9,606.06	60.14%	33.49%
	JCB Service	配件	104.83		
2	Uygunlar Dis Ticaret A.S	高空作业平台	2,950.52	19.00%	10.58%
		配件	116.68		
3	JUFFALI TECHNICAL EQUIPMENT CO	高空作业平台	395.77	2.49%	1.38%
		配件	5.74		
4	SIA Arsenal Industrial	高空作业平台	363.19	2.26%	1.26%
		配件	1.13		
5	AMMEC COMERCIAL SA DE CV	高空作业平台	300.37	1.86%	1.04%
合计			13,844.29	85.74%	47.75%

注：JCBAccessLtd 和 JCBService 同属 JCB 集团控制。

2018 年公司境外前五大客户的销售收入增长较快，主要是因为公司为 JCB 的合约制造金额增加；2019 年 10 月，公司与 JCB 终止了合约制造导致 2019 年境外前五大客户的销售收入有所下降；2020 年 1-9 月，受全球新冠疫情影响，公司出口业务受到较大的影响，外销收入下降。

(2) 报告期各期，公司前五名境外客户基本情况、与公司合作历史及在手订单情况

客户名称	地址	成立时间	合作历史	建立初始业务关系的原因
JCB	Rocester,Staffordshire,England.ST145JP	2000 年 3 月	2016 年 3 月 26 日签订合作协议 2019 年 10 月 8 日签订终止合作协议	JCB 有意开拓高空作业平台业务，星邦智能也希望通过 JCB 的销售网络将产品销往高端成熟的市场，于是双方通过合作协议达成产品技术共享并开启合约制造业务。
UygunlarDisTicaretA.S	BogaziciCaddesi No:11Kavacik/IST,Turkey	1989 年 9 月	2012 年 9 月首次合作，2013 年 3 月签订经销商协议,合作至今	2012 年公司从公开渠道了解到客户拟进入高空作业平台市场的信息，向客户发送业务开发邮件，客户对公司考察后，于 2013 年 3 月与公司正式签订了经销商协议。
TONSENMA CHINERYCO.,LTD	東京都台東区蔵前三丁目17番3号	2014 年 2 月	2018 年 12 月签订经销商协议,合作至今	客户参加 2018 年上海宝马展时详细了解公司产品，认可公司产品质量，成为公司经销商。
SIAArsenalIndustrial	KarlaUlmana3,Riga,Latvia	2014 年 8 月	2014 年 9 月签订经销商协议,合作至今	客户通过广告杂志对公司产品初步了解后与公司进行商务洽谈，公司提供的试制产品获得客户最终认可后双方开始合作。
JUFFALITECHNICAL EQUIPMENTCO	Al-MadinaRoad, AlAndalusDistrict,P.O.Box.1049JeddahSaudiArabia	2000 年 3 月	2013 年 7 月签订经销商协议,合作至今	客户有意拓宽业务，进入高空作业平台市场，公司希望能打入沙特高空作业平台市场，双方建立合作关系。

客户名称	地址	成立时间	合作历史	建立初始业务关系的原因
HelmutReiter Gmbh	Wilhelm-Beckmann-Str.16 45307Essen,Germany	1988年12月	2018年6月开始合作至今	客户了解到公司产品性价比高,质量可靠,对公司进行现场拜访,公司提供的试制产品获得客户最终认可后双方开始合作。
GIZORentalSp .zo.o.Sp.k.	ul.A.E.Odyńca7/ 15,02-606Warsaw,Poland	2009年2月	2017年5月开始合作至今	2017年参加在荷兰的展会后下达13台样机订单,经过测试,对公司产品质量满意,半年后开始下达批量订单。
ELECTROME CHMATERIA LHANDLING SYSTEMSIPV TLTD	PLOTNO.1,GAT NO.316.ATPKA SARAMBOLI, TALMULSHI, DISALMULSHI, T-PUNEPUNEM H412111IN	1996年5月	2019年7月签订经销商协议,合作至今	客户是印度中大型龙门吊厂家,希望拓宽产品线,覆盖升降、起重全线领域,认可公司产品质量后进行采购。
CHINAMOTO RSLTD	AmramGaon12Jerusalem	2009年7月	2016年4月签订经销商协议,合作至今	客户看好高空作业平台在当地的发展,希望代理一个新的品牌,三次来公司实地考察,认可公司产品质量,确定合作关系。
BERMUDEZ YCASTILLOS ERVICES.A.	SantaRosadeAlto Molle4150,Iquique,Chile	2011年5月	2019年12月开始合作至今	客户2019年9月通过参加CONEXPO展会对公司产品进行测试后对公司进行考察评估后,对公司产品质量认可,确立合作关系。
AMMECCOM ERCIALSAD ECV	PRADOSUR274 INT4012COLL OMASDECHAP ULTEPECISEC CION,DEL.MIG UELHIDALGO CIUDADDEME XICO,MEXICO	2007年1月	2017年7月签订经销商协议,合作至今	客户希望通过引进优质合作伙伴以提高市场竞争力,2016年客户通过巴西IPAF峰会对公司产品有了初步了解,通过到公司实地考察并进行产品体验后,开始建立合作。
ALOVENTAS LIMITADAC HL	Av.PdteEduardo FreiMontalva980 0,QuilicuraSantiago-Chile	2008年12月	2017年11月开始合作至今	通过市场渠道了解客户需求,邀请客户参观厂房和体验产品,产品质量得到认可后开始合作。
ELEVATED ACCESS NEW ZEALAND LIMITED	319 Rimmer Road Rd2 Helensville New Zealand 0875	2014年12月	2018年3月20日签订经销合作协议,合作至今	客户有意寻找一家中国品牌合作,经过多次洽谈,2018年与公司签署经销合作协议。

2020年1-9月受全球受新冠疫情影响,上下游停工较多以及出入境限制,公司海外业务开展受到一定影响。公司将通过在海外重点区域设立销售子公司并聘请本地化团队拓展海外市场,同时加大国内市场的推广力度,以保证公司业务的持续增长。

**(三) 报告期各期发行人海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款情况，分析并披露上述数据与发行人境外销售收入、现金流的匹配情况，境外销售是否实现真实销售、最终销售**

1、报告期各期公司海关出口数据与公司境外销售收入的匹配情况

报告期各期，海关报关出口数据与外销收入比对如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
海关报关金额(A)	10,097.60	18,909.54	23,873.44	16,132.29
调整为会计政策确认外销收入的过程如下：				
加：时间性差异	587.58	-39.32	95.94	-95.94
减：样机出口	-67.79	250.11		
减：外销收入中 JCB 汇率补差		-2.00	577.00	
加：快件出口配件	67.71	124.88	263.17	179.85
减：国外退换货				96.02
减：内部未实现境外销售金额	3,277.89			
在海关报关金额基础上勾稽调节后的外销收入金额(B)	7,542.79	18,746.99	23,655.55	16,120.18
外销收入金额(C)	7,548.32	18,766.69	23,701.99	16,147.81
差异金额(D=B-C)	-5.53	-19.70	-46.44	-27.64
差异占比(E=D/C)	-0.07%	-0.10%	-0.20%	-0.17%

注：上表中的海关报关数据系根据海关电子口岸数据整理。2020年1-9月样机出口为负数的原因为前期样机出口本期结转收入。

报告期各期，公司外销收入与海关报关金额的差异，差异原因主要系：

- (1) 出口报关单出口日期与海关出口量统计数据的时间性差异；
- (2) 发往境外的样机已报关出口，但未实现销售未确认销售收入；
- (3) 基于与 JCB 《合作协议》的约定，公司因汇率波动应支付 JCB 费用，2018 年预估金额为 577.00 万元（2019 年 10 月经双方商定金额为 575.00 万元）并冲减外销收入，海关报关数据中不包含该汇率调整金额；
- (4) 部分配件通过快件发往国外并由快递公司报关，海关报关数据未含该部分配件；
- (5) 报告期前一台外销产品因质量缺陷于 2017 年退换货，更换新车的报关金额与该笔退换货账面收入的差额。

经上述调整后，公司海关报关数据与公司外销收入金额差异较小，主要为汇率差异。

## 2、免抵退计算及金额与公司境外销售收入、现金流的匹配情况

出口退税金额系公司在报关出口时根据海关产品目录对应的退税率进行退税，报告期各期，出口退税金额与申报境外销售商品收入的匹配情况如下：

### (1) 报告期免抵退税基本情况

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
申报境外销售商品收入(A)	9,214.92	20,996.61	23,273.93	15,720.09
其中：出口退税率13%的收入金额	9,406.89	9,088.65		
出口退税率16%的收入金额	-191.97	11,852.16	6,386.41	
出口退税率17%的收入金额		55.80	16,887.51	15,720.09
出口退税金额(B)	1,192.17	3,087.34	3,892.28	2,671.36
免抵退税不得免征和抵扣税额(C)	0.01	0.02	0.43	1.06
差异(D=A*税率-B-C)	0.00	0.00	0.00	0.00

注1：上表中的申报境外销售商品收入金额来自生产企业出口退税申报系统。

注2：2020年1-9月出口退税率16%的收入金额为负数是因为部分2019年出口销售在2020年4月末前尚未全额收汇，依据相关文件暂不能办理出口退税。

### (2) 申报境外销售商品收入与公司外销收入的匹配性

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
出口退税申报收入金额(A)	9,214.92	20,996.61	23,273.93	15,720.09
调整为会计政策确认外销收入的过程如下：				
加：时间性差异	1,485.21	-2,351.23	695.46	316.27
减：外销收入中JCB汇率补差		-2.00	577.00	-
加：快件出口配件	67.71	124.88	263.17	179.85
减：国外退换货		-	-	96.02
减：内部未实现境外销售金额	3,277.89			
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)	7,489.96	18,772.26	23,655.55	16,120.18
外销收入金额(C)	7,548.32	18,766.69	23,701.99	16,147.81
差异金额(D=B-C)	-58.37	5.57	-46.44	-27.63
差异占比(E=D/C)	-0.77%	0.03%	-0.20%	-0.17%

报告期各期，公司出口退税申报收入金额与外销收入金额存在差异，差异原因主要系：

1) 出口报关单出口日期与出口退税的时间性差异；

2) 基于与 JCB《合作协议》的约定, 公司因汇率波动应支付 JCB 费用, 2018 年预估金额为 577.00 万元 (2019 年 10 月经双方商定金额为 575.00 万元) 并冲减外销收入, 出口退税申报数据中不包含该汇率调整金额;

3) 部分配件通过快件发往国外并由快递公司报关, 公司未申报退税;

4) 报告期前一台外销产品因质量缺陷于 2017 年换货, 更换新车的申报退税金额与该笔换货账面收入的差额。

经上述调整后, 公司出口退税申报收入与外销收入金额差异较小, 主要为保费、运费、汇率差异。

(3) 出口退税金额与现金流匹配情况

金额单位: 人民币万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收退税金额 (申报表)	217.34	2,616.40	2,973.28	1,205.16
实收退税金额	217.34	2,889.36	2,758.43	1,147.05
退税差异	-	-272.97	214.85	58.11

注: 各年度应收退税款与实收退税款差异产生原因系时间性差异, 即本年度 12 月应退税额在次年收回。

3、报告期各期末境外客户应收账款情况与公司境外销售收入、现金流的匹配情况

(1) 报告期各期末境外客户应收账款情况

金额单位: 人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应收账款余额	1,812.65	2,338.76	3,269.11	4,230.03

2017-2019 年, 公司对 JCB 的销售额较大, 其结算周期为 100 天左右, 导致 2017 年末和 2018 年年末应收账款余额较高。2019 年 10 月双方签订《终止协议》后, JCB 新增销售订单减少, 随着原应收账款逐步收回, 2019 年末及 2020 年 9 月末应收账款余额减少。

(2) 报告期各期末境外客户应收账款与公司境外销售收入、现金流的匹配情况

1) 报告期各期末境外客户应收账款、预收款项情况

金额单位: 人民币万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
应收账款余额	1,812.65	2,338.76	3,269.11	4,230.03
预收款项余额	245.63	789.57	206.71	318.57
应收款项净额	1,567.02	1,549.19	3,062.40	3,911.46

注: 应收款项净额=应收账款余额-预收款项余额。

2) 报告期各期末境外客户应收款项净额、销售回款与境外销售收入的关系

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
期初应收款项净额(A)	1,549.19	3,062.40	3,911.46	-247.30
销售回款金额(B)	7,528.71	20,362.06	24,943.99	11,976.05
期末应收款项净额(C)	1,567.02	1,549.19	3,062.40	3,911.46
计算外销收入金额(D=C+B-A)	7,546.54	18,848.85	24,094.94	16,134.80
外销收入金额(E)	7,548.32	18,766.69	23,701.99	16,147.81
差异金额(F=D-E)	-1.77	82.16	392.95	-13.01
差异占比(F=F/E)	-0.02%	0.44%	1.66%	-0.08%

注：外销收入包含高空作业平台外销收入和配件外销收入。

2018年的差异金额主要为2018年初应收APPSMACHINERY (MACAU) COMPANY229.09万元，2018年用设备抵债冲了期初应收余额229.09万元，未体现在上表销售回款金额，同时2018年预估JCB汇率补差金额577.00万元，冲销当期外销收入但对方科目为其他应付款，剔除上述两项影响后差异金额为45.04万元，差异占比为0.19%。报告期其他差异较小，主要为汇率变动导致。

4、境外销售情况

报告期各期，公司境外主营业务收入按销售模式分类情况如下：

金额单位：人民币万元

销售模式	2020年1-9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
直销模式	4,229.44	57.33%	7,483.25	40.16%	6,103.02	26.09%	1,174.30	7.39%
合约制造模式	-	-	7,824.06	41.99%	12,837.15	54.89%	9,606.06	60.47%
经销模式	3,147.79	42.67%	3,324.66	17.84%	4,447.56	19.02%	5,104.44	32.13%
合计	7,377.23	100.00%	18,631.97	100.00%	23,387.73	100.00%	15,884.80	100.00%

报告期内，公司的直销模式主要针对境外租赁商及终端使用者，客户均以买断方式采购公司产品，用于出租或自用，公司对其销售均为真实销售和最终销售。

公司的合约制造模式主要是针对JCB，JCB作为国际知名的机械制造企业，基于对公司的研发实力和制造能力的认可，于2016年3月与公司达成合作意向，采用合约制造模式向公司采购产品，公司按协议约定为JCB制造JCB品牌的产品，并由JCB自行对外销售。报告期内，公司对其销售均为真实销售。

报告期内，境外经销模式的销售占比较低，境外经销商均以买断方式向公司采购星邦品

牌高空作业平台，再向当地租赁商及终端使用者销售。报告期内，公司共向经销商销售高空作业平台 1,991 台，截至 2020 年 10 月 31 日，上述高空作业平台实现最终销售 1,858 台，占报告期内各经销商向公司总采购数量比例为 93.32%。公司报告期内对境外经销商的销售收入真实，同时公司为提升品牌知名度并建设和完善国际营销网络，将逐渐增加直销规模。

**（四）报告期各期境外单位销售价格与境内单位销售价格之间的差异，境外单位成本与境内单位成本之间的差异，相同或同类产品境外毛利率与境内毛利率之间的差异，分析差异产生的具体原因，如涉及产品销售结构的，补充披露具体结构差异及差异产生的原因**

1、公司各产品境内外销售毛利率比较

报告期内，公司各产品境内外销售单价、成本及毛利率情况如下：

单位：万元/台、人民币万元

产品大类	2020 年 1-9 月内销			2020 年 1-9 月外销		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
剪叉式	6.56	4.67	28.88%	7.30	4.86	33.40%
直臂式	44.45	30.08	32.31%	60.34	33.42	44.62%
曲臂式	32.57	23.33	28.37%	38.03	24.56	35.43%
其他	6.33	4.25	32.87%	13.60	9.88	27.38%
综合毛利率	-	-	30.34%	-	-	34.32%
产品大类	2019 年度内销			2019 年度外销		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
剪叉式	6.88	4.67	32.08%	6.54	4.57	30.12%
直臂式	43.86	29.78	32.10%	57.08	33.22	41.80%
曲臂式	32.64	22.98	29.59%	34.18	23.06	32.52%
其他	46.39	32.01	31.00%	13.38	9.59	28.29%
综合毛利率	-	-	31.70%	-	-	30.76%
产品大类	2018 年度内销			2018 年度外销		
	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
剪叉式	6.99	4.84	30.72%	5.96	4.65	22.10%
直臂式	44.07	32.11	27.15%	51.42	33.66	34.54%
曲臂式	35.44	24.73	30.23%	32.23	24.76	23.19%
其他	3.36	3.26	3.00%	-	-	-
综合毛利率	-	-	30.07%	-	-	22.77%
产品大类	2017 年度内销			2017 年度外销		

	单价	单位成本	毛利率	单价	单位成本	毛利率
剪叉式	6.97	5.14	26.25%	6.14	4.89	20.38%
直臂式	45.09	29.78	33.95%	48.50	30.57	36.97%
曲臂式	41.16	27.72	32.66%	30.21	23.28	22.94%
其他	64.41	30.53	52.59%	-	-	-
综合毛利率	-	-	28.72%	-	-	21.18%

## 2、境内外销售产品单价、单位成本差异及同类产品境内外销售的毛利率差异原因

报告期内，公司境内外销售产品单价、单位成本差异与产品结构相关，同类型产品中作业高度越高的产品，其单价、单位成本越高。

### (1) 2017 年度

2017 年度，公司内销的剪叉产品毛利率高于外销，主要是因为合约制造的剪叉式产品毛利率为 17.36%，显著低于国内的剪叉式产品的毛利率 26.25%。2017 年 JCB 为公司的第一大出口客户，实现收入 9,710.89 万元，占出口销售收入的 60.14%，销售产品以剪叉式产品为主，因此拉低了该系列产品的整体毛利率及出口综合毛利率。

2017 年公司直臂式产品的出口毛利率高于境内销售，主要是因为报告期内，公司直臂式产品以满足国内市场需求为主，报告期各期外销数量均不超过 20 台，定价偏高，因此外销直臂式产品毛利率较高。

2017 年度，公司内销曲臂式产品的单价及单位成本大幅高于外销曲臂式产品，主要是因为当期外销曲臂式产品以 14 米和 15 米高度产品为主，合计占当期外销曲臂式产品数量比例 58.62%；而内销曲臂式产品以 18 米和 25 米高度产品为主，合计占当期内销曲臂式产品数量比例 63.04%，同类产品中高度越高的产品单位成本及单价越高。

2017 年公司曲臂式产品的出口毛利率低于境内销售，主要是因为该年度公司出口的曲臂式产品主要销售给境外的经销商，销售定价低于国内定价，因此境外销售的曲臂式产品毛利率低于境内销售。

### (2) 2018 年度

2018 年度，公司境内外销售产品结构基本一致，单价及单位成本差异、同类产品境内外销售的毛利率差异原因与 2017 年相似。

### (3) 2019 年度

2019 年公司内外销的剪叉式产品毛利率趋于一致，主要是因为 2019 年公司对外销产品进行了整体提价，另一方面 2019 年 10 月公司与 JCB 终止合作，导致对其销售收入下降，从而提高外销的剪叉式产品整体毛利率及出口业务的综合毛利率。

2019 年度，公司内销直臂式产品的单价及单位成本均低于外销直臂式产品，主要是因为当期外销直臂式产品以 26 米及 26 米以上高度产品为主，合计占当期外销直臂式产品数量比例 60.00%，而内销直臂式产品以 22 米和 22 米以下高度产品为主，合计占当期内销直臂式产品数量比例 61.76%，同类产品中高度越高的产品单位成本及单价越高。

2019 年度，公司境外销售直臂式、曲臂式产品的毛利率均出现了较大幅度的上升，主要是因为臂式产品的需求爆发，公司为优先满足国内市场需求，逐渐提高了对境外各类客户的销售价格，另一方面随着公司品牌知名度的提高，公司加大了境外市场的租赁商和终端客户开发力度，报告期各期公司对境外租赁商和终端客户的臂式产品销售收入占境外臂式产品销售收入比例分别为 36.32%、57.75%、63.37% 和 77.22%，根据公司的销售策略，租赁商和终端客户的销售价格明显高于经销商客户。

上述各因素综合导致 2019 年公司臂式产品的外销毛利率高于境内销售的毛利率。

2019 年度，公司内销其他类型产品的单价及单位成本均高于外销其他类型产品，主要是因为当期外销产品为 6 台套筒式高空作业平台，内销产品为 8 台车载式高空作业平台和 1 台套筒式高空作业平台，车载式高空作业平台的单位成本及单价高于套筒式高空作业平台。

#### （4）2020 年 1-9 月

2020 年 1-9 月，公司内销剪叉式产品单位成本低于外销剪叉式产品，主要是因为：一、2020 年开始按照新收入准则公司承担的运费计入产品成本，外销产品运费高于内销产品；二、2020 年 1-9 月内销的 3,957 台剪叉式产品中包含 243 台星邦牌二手设备。剔除上述两个影响因素，内、外销剪叉式产品单位成本均为 4.68 万元。2020 年 1-9 月公司未向 JCB 销售产品，导致外销剪叉式产品综合毛利率进一步提高，高于内销剪叉式产品毛利率。

2020 年 1-9 月，公司外销臂式产品的毛利率高于内销臂式产品的毛利率，主要原因与 2019 年相一致。

2020 年 1-9 月，公司内销其他类型产品的单价及单位成本均低于外销其他类型产品，主要是因为当期外销产品为 6 台套筒式高空作业平台，内销产品为 2 台车载式高空作业平台、5 台套筒式高空作业平台和从市场上收购的 26 台其他厂商的二手设备，其他厂商的二手设备的单位成本及单价低于公司新设备。

### （五）发行人采取的应对外汇波动风险的具体措施及有效性

公司的产品远销国际各大市场，产生的往来款受汇率变动影响会形成汇兑损益。由于 2017 年度人民币兑美元汇率逐渐升高，公司产生汇兑净损失；2018 年至 2019 年，人民币兑美元汇率逐渐降低，公司产生汇兑净收益；2020 年 1-9 月，人民币兑美元汇率逐渐走高，特别是 6 至 9 月大幅攀升，导致公司产生汇兑损失。报告期内，公司为避免外汇波动的风险采取的措施包括：收到境外客户货款后及时办理结汇、对单笔采购金额较大的客户，在与其签订的销售合同中约定汇率波动风险补偿条款。报告期内公司汇率波动风险整体可控，报告期各期，公司产生汇兑收益分别为-30.09 万元、45.39 万元、45.47 万元和-117.57 万元。

---

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅同行业上市公司浙江鼎力及海伦哲定期报告，比较发行人及浙江鼎力外销收入占主营业务收入的比例差异，分析形成差异的原因；

2、查阅高空作业平台行业研究报告，查看国内外高空作业平台市场变化，分析发行人内外销收入占比变动与国内国际行业变动匹配性；

3、访谈发行人国际销售管理部长，了解发行人与主要境外客户建立初始业务关系的原因及合作历史；

4、检查发行人对主要境外客户在手订单对应的销售合同及其执行情况；

5、通过客户提供的营业执照、境外政府官方网站（如：<https://beta.companieshouse.gov.uk/>）查询主要境外客户基本情况；

6、登录中国电子口岸（<https://www.chinaport.gov.cn/>）获取发行人海关出口数据，分析海关出口数据与外销收入差异形成原因；

7、登录生产企业出口退税申报系统（电脑客户端）获取发行人免抵退数据，分析发行人生产企业出口退税申报系统中申报的境外销售商品收入与外销收入差异形成原因；

8、对境外客户的销售收入及往来款进行函证，确认对境外客户的销售金额及往来款余额，分析应收账款及预收账款净额、销售回款金额、外销收入金额之间的差异形成原因；

9、检查发行人与境外客户签订的经销商协议、《JCB 合作协议》、销售合同，分析发行人与客户之间的权利义务关系，发行人向境外客户的销售方式，各境外客户类型，获取各经销商关于 2020 年 9 月 30 日前采购发行人的产品最终销售情况的说明；

10、检查发行人各类型产品境内外销售收入、成本及数量，测算各类型产品境内外销售毛利率，检查发行人境内外销售产品结构差异，分析境内外销售毛利率差异产品结构因素；

11、检查发行人报告期各期境内外销售指导价，分析境内外销售毛利率差异的价格因素；

12、访谈发行人资金主管、国际销售管理部长，了解发行人采取的应对外汇波动风险的具体措施。

### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主营业务收入外销占比与同行业上市公司具有可比性，差异原因合理；

2、发行人报告期各期海关出口数据、免抵退计算及金额、境外客户应收账款与发行人

---

境外销售收入、现金流相匹配，境外销售已实现真实销售，除向经销商销售的 1,991 台高空作业平台中的 133 台未实现最终销售外，其他销售均已实现最终销售；

- 3、发行人境内外产品单位销售价格、单位成本和毛利率之间的差异原因合理；
- 4、报告期内发行人汇率波动风险整体可控。

## 22.终止与 JCB 合作对经营业绩的影响。

招股说明书披露，报告期内，公司与 JCB 集团旗下 JCBACCESSLIMITED 公司签订技术共享与专利许可合作协议。2019 年上半年，JCB 计划在印度工厂开展生产，星邦重工基于协商于 2019 年 10 月 8 日与 JCB 签订了《终止协议》。请发行人：（1）补充披露与协议有关的收入及占比，分析并披露《终止协议》对发行人业绩的影响，是否影响公司可持续经营能力；（2）结合发行人在 JCB 经营地区如印度等相关地区的销售额、JCB 的竞争优势等，补充披露《终止协议》对发行人业绩的影响，是否可能对发行人持续经营能力产生不利影响；（3）补充披露相关技术对发行人的收入贡献情况、JCB 是否已享有相似技术，以及相关技术被他人使用后对发行人生产经营的影响，并进行充分的风险提示；（4）补充披露 JCB 在知识产权技术交割起 5 年内对特定型号的高空作业平台产品进行的技术更新和改进研发成果由 JCB 和星邦重工所共有，补充披露发行人共有技术、研发成果明细，结合相关技术产生的收入及占比，披露《终止协议》对发行人业绩的具体影响；（5）补充披露报告期内技术转让收入的会计处理方式，是否为在某一时段履行的履约义务，收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；（6）补充披露报告期内提前终止补偿款的计算方法、会计处理方式，收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定及其公允性；（7）补充披露 JCB 与发行人合作的原因，同行业是否已具有相似技术或产品，相似合作模式是否为行业惯例；（8）分析并披露与 JCB 合作模式的优势与劣势，发行人终止协议的合理性，是否有与其他主体签订类似协议的可能与安排。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）补充披露与协议有关的收入及占比，分析并披露《终止协议》对发行人业绩的影响，是否影响公司可持续经营能力

报告期内，公司对 JCB 的销售收入情况

金额单位：人民币万元

年度	客户名称	销售额	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	JCBAccessLtd	81.19	0.11%
	JCBService		
2019 年度	JCBAccessLtd	7,855.61	9.74%
	JCBService		
2018 年度	JCBAccessLtd	12,904.38	23.54%
	JCBService		

年度	客户名称	销售额	占营业收入比例
2017 年度	JCBAccessLtd	9,710.89	33.49%
	JCBService		

注：2020 年 1-9 月对 JCB 的销售收入 81.19 万元系配件销售形成。

2019 年, JCB 拟于其印度工厂自行开展生产, 因此公司与 JCB 于当年 10 月 8 日签订《终止协议》, 公司不再按原《合作协议》的条件与 JCB 签订新的合约制造订单, 2020 年 1-9 月 JCB 未向公司采购设备, 仅采购少量配件。

报告期内, 公司营业收入分别为 28,997.13 万元、54,812.92 万元、80,653.50 万元和 73,146.44 万元, 对 JCB 的销售收入占营业收入的比例分别 33.49%、23.54%、9.74%、0.11%, 公司对 JCB 销售占比逐年下降但公司营业收入仍然快速增长, 表明公司对 JCB 的依赖逐渐降低。因此, 《终止协议》的签订不影响公司的持续经营能力。

**(二) 结合发行人在 JCB 经营地区如印度等相关地区的销售额、JCB 的竞争优势等, 补充披露《终止协议》对发行人业绩的影响, 是否可能对发行人持续经营能力产生不利影响**

1、公司在 JCB 主要经营区域的销售情况

根据《合作协议》JCB 独家销售区域为美国、加拿大、俄罗斯、印度、欧洲各国（除挪威、芬兰、瑞典、比利时、荷兰、卢森堡、德国、葡萄牙、瑞士、波兰、拉脱维亚之外），《终止协议》签署后，公司可以在全球进行销售。

自 2019 年 10 月 8 日起，公司向前述区域销售（不含对 JCB 的销售额）情况如下：

金额单位：人民币万元

国家	2020 年 1-9 月	2019 年 10-12 月
印度	218.44	232.53
俄罗斯	179.85	-
白俄罗斯	66.18	
意大利	28.17	
美国	8.57	
合计	501.21	232.53
占营业收入比重	0.69%	0.29%

《终止协议》生效后，公司针对前述销售区域采取设立销售子公司、聘请本地经营团队以及参加展会等措施加强市场开拓，具体情况如下：

(1) 北美市场

北美是公司境外重点开拓市场，为满足当地本地化竞争需要，2020 年 2 月，公司在美

---

国德克萨斯州成立了子公司并聘请本地化团队。2020年3月，公司首次参加拉斯维加斯工程展会，宣传推广公司品牌。

#### （2）俄罗斯市场

目前俄罗斯市场开发进展顺利，公司与俄罗斯市场的知名经销商 LLC《LCSpectre》签订了销售协议。

#### （3）欧洲市场

欧洲也是公司境外重点开拓市场，为贴近市场需求和服务，公司于2020年2月在荷兰设立欧洲子公司并聘请本土化经营团队，目前已在法国、德国、意大利、荷兰、波兰等欧洲国家逐步开展销售业务。

#### （4）印度市场

印度高空作业平台应用处于初始阶段，设备保有量较小且大部分为二手设备。目前公司已与印度 ELECTROMECHMATERIALHANDLINGSYSTEMS (India) PTYLTD 公司签订独家经销合同。

公司以自有品牌积极开拓国际市场，并根据各个市场区域情况采取经销模式、经销与直销相结合的模式。

### 2、JCB 竞争优势

JCB 集团公司成立于 1945 年，总部位于英国 Stafford 郡 Rochester 镇，作为历史悠久的老牌机械公司，在欧美地区积累了良好的口碑及信誉。根据工程机械信息提供商英国 KHL 集团旗下《国际建设》杂志(InternationalConstruction)的数据显示，JCB 集团在发布的 2019 年度、2020 年度全球工程机械制造商 50 强排行榜中分别排名第 10 名和第 12 名。JCB 主要产品包括挖掘机、伸缩臂叉装车、挖掘装载机、轮式装载机、高速农用拖拉机、叉车、发动机、发电机等，在这些产品上 JCB 具有丰富的制造经验，产品质量优良、采购及销售渠道成熟。

#### （1）研发优势

JCB 一直致力于对研究开发的投入，拥有近百项发明专利，保证其 300 多种产品系列具备先进科技含量。同时，JCB 还赢得了 80 多个奖项，包含设计创新、国际贸易、产品设计以及营销奖，其中包括获得 23 次女王企业大奖。其挖掘装载机产品世界领先，并且是陆地上最快柴油动力车纪录的保持者。

#### （2）生产优势

JCB 目前在全球拥有 22 家工厂，300 多种型号的工程机械、农业机械、工业设备和园艺设备，在所有工厂采用精益生产工艺，具备世界级生产设施，按照全球通用标准和流程进行生产。

(3) 销售渠道优势

JCB 集团在全球拥有 2,000 多个销售网点,使用先进物流和仓储管理系统,快速有效的递送流程让其产品可以在 24 小时内到达各主要市场。

(4) 售后服务优势

JCB 的售后服务遍布全球各个角落,在每个经销网点都有通过 JCB 培训的服务技师。客户支持网络的核心运营地是投资 3,000 万英镑建设的全球配件中心。每周有超过 100 万件的零部件被直接发往各地经销商或是其他 JCB 配件分销中心。

(5) 品牌优势

JCB 产品质量优异,所有的产品都是为满足艰苦施工环境和高可靠性作业要求而设计建造的。JCB 优秀的工程设施遍布全球,产品系列多达 300 多种,卓越的客户服务为公司赢得了出众的口碑和声望。

3、《终止协议》对公司业绩的影响,是否可能对公司持续经营能力产生不利影响

报告期内,公司营业收入金额分别为 28,997.13 万元、54,812.92 万元、80,653.50 万元和 73,146.44 万元,而对 JCB 的销售收入占营业收入比例分别 33.49%、23.54%、9.74%、0.11%。公司对 JCB 销售占比逐年下降但发行人营业收入仍然快速增长,表明公司对 JCB 的依赖逐渐降低。因此,《终止协议》的签订不影响公司的持续经营能力。

同时,《终止协议》签订后,JCB 具备了运用相关特定知识产权共有权和中国专利使用权自行生产的权利。但 JCB 在高空作业平台生产领域作为新进入者,产品批量推向市场尚需时日,从产品和销售区域等各方面暂时未对公司构成竞争威胁。另外,《终止协议》终止了独家销售区域条款,公司可在全球任何地区无限制地开拓市场。

综上所述,尽管 JCB 作为国际知名机械企业具备各方面的竞争优势,但是对公司业绩的影响有限,不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

**(三) 补充披露相关技术对发行人的收入贡献情况、JCB 是否已享有相似技术,以及相关技术被他人使用后对发行人生产经营的影响,并进行充分的风险提示**

1、相关特定知识产权共有权和中国专利使用权涉及公司核心技术及对应收入

(1) 根据《合作协议》,双方约定的特定知识产权共有权涉及下表所示产品及其在此基础上更新的产品,具体如下:

电动剪叉式高空作业平台	柴油剪叉式高空作业平台
GTJZ0408S	GTJZ0818D
GTJZ0608S	GTJZ1018D
GTJZ0608	GTJZ1218D
GTJZ0612	柴油直臂式高空作业平台

GTJZ0808	GTBZ20
GTJZ0812	GTBZ22J
GTJZ1012	GTBZ26
GTJZ1212	GTBZ28J
GTJZ1412	GTBZ30
电动曲臂式高空作业平台	GTBZ32J
GTZZ14EJ 的新版本	GTBZ36
柴油曲臂式高空作业平台	GTBZ38J
GTZZ15J	GTBZ40
GTZZ15	GTBZ42J
GTZZ18J	
GTZZ25J	

(2) 截至本回复出具日，公司向 JCB 许可存续的中国专利使用权共 24 项，其中发明专利 6 项，实用新型 18 项。具体情况：

序号	专利名称	专利号	专利类型	许可方式
1	一种剪叉式高空作业车行走液压系统	ZL201310338149.6	发明专利	一般许可
2	一种剪叉式高空作业车平台的举升和下降动作液压系统	ZL201410231032.2	发明专利	一般许可
3	作业平台及其转台的覆盖装置	ZL201410634557.0	发明专利	一般许可
4	一种高空作业平台	ZL201510565732.X	发明专利	一般许可
5	一种升降平台及其液压系统	ZL201510639062.1	发明专利	一般许可
6	一种保护装置及高空作业车	ZL201510566789.1	发明专利	一般许可
7	一种断绳检测装置	ZL201120191482.5	实用新型	一般许可
8	可调节式的伸缩滚轮装置	ZL201120539636.5	实用新型	一般许可
9	一种用于液压自行车补油的行走阀	ZL201220280002.7	实用新型	一般许可
10	一种工程机械臂架伸缩装置	ZL201220281158.7	实用新型	一般许可
11	一种应用于高空作业平台的机械式双称重传感装置	ZL201320052874.2	实用新型	一般许可
12	一种凸轮装置限位机构	ZL201320052516.1	实用新型	一般许可
13	一种适合于剪叉式高空作业平台的臂架	ZL201320052462.9	实用新型	一般许可
14	一种三节伸缩臂顶置拖链装置	ZL201320052415.4	实用新型	一般许可
15	一种应用于高空作业平台的回转机构齿轮调整装置	ZL201320477559.4	实用新型	一般许可
16	一种可折叠工作平台	ZL201320477727.X	实用新型	一般许可
17	一种适用于窄型剪叉的固定式工作平台	ZL201420279098.4	实用新型	一般许可
18	一种适合于剪叉式高空作业平台的安全装置	ZL201420279033.X	实用新型	一般许可

序号	专利名称	专利号	专利类型	许可方式
19	一种用于高空作业工作平台的便于运输的折叠门	ZL201420279118.8	实用新型	一般许可
20	高空作业设备及其管线预紧装置	ZL201420586884.9	实用新型	一般许可
21	一种高空作业平台及其底座总成	ZL201420764562.9	实用新型	一般许可
22	机械臂架及其平衡阀组	ZL201420804606.6	实用新型	一般许可
23	行走减速机安装构件及具有该安装构件的高空作业平台	ZL201520771842.7	实用新型	一般许可
24	一种高空作业平台坑空洞保护装置	ZL201320478438.1	实用新型	一般许可

### (3) 共有核心技术对应产品收入占营业收入比例情况

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
共享技术对应产品收入	61,139.22	72,427.23	51,841.84	25,975.94
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
占比	83.58%	89.80%	94.58%	89.58%

综上，从《合作协议》知识产权约定涵盖的公司产品数量、专利情况及共享核心技术对应产品收入等方面来看，合作双方约定的相关特定知识产权共有权和中国专利使用权涉及公司核心技术，JCB 享有相似技术。

### (4) 技术被他人使用的可能性及影响

根据相关协议的约定，JCB 可在 2022 年 1 月 12 日之后进行特定知识产权的转让，因此公司若选择回购将发生于 2022 年 1 月 12 日之后。如 JCB 拟对除其关联方以外的第三方主体出让、许可特定知识产权共有权或以其为第三方主体进行制造，公司或其关联方可根据协议作出是否选择优先回购权，如公司选择回购，JCB 不能再基于特定知识产权生产高空作业平台。因此，基于上述约定，JCB 只有在确认不再涉猎该细分行业的前提下才会考虑对外转让。

如果特定知识产权被他人使用或获得，新进入者对整体行业中的个别制造商影响有限。因为高空作业平台在全球是完全竞争市场，近年来，国内高空作业平台快速发展，相关技术不断更新。该行业进入壁垒不仅仅是技术，还包括经验、资金、行业信誉等，才能形成成熟的产品及产销渠道。

综上，公司可以采取回购的方式避免技术被 JCB 以外的他人使用，因此技术被他人使用的可能性较低。如果特定知识产权被他人使用或获得，对公司的影响有限。

公司已在招股说明书“第四节风险因素/一、市场风险/（八）知识产权保护风险”中补充披露了以下内容：

#### （八）知识产权保护风险

公司一直重视科技研发成果的转化，为公司产品在安全性、稳定性和可靠性方面的持续

---

升级提供技术保障。截至 2020 年 10 月 31 日，星邦智能拥有专利共 157 项，其中国内发明专利 19 项，实用新型专利 127 项，外观设计 9 项，国外专利 2 项。如公司未能有效保护产品的知识产权导致被其他公司模仿，可能削弱公司在市场中的竞争优势，进而对公司的经营及业绩形成不利影响。

此外，基于对星邦智能在高空作业平台领域生产和研发技术的肯定，世界第十二工程机械制造商 JCB 于 2016 年 3 月与公司达成合作协议，向公司购买特定知识产权共有权及中国专利使用权。如果 JCB 泄露产品技术导致被其他公司模仿，或 JCB 向第三方转让技术且公司没有选择回购，将削弱公司产品的竞争力，可能对公司的经营和利润构成不利影响。

**（四）补充披露 JCB 在知识产权技术交割起 5 年内对特定型号的高空作业平台产品进行的技术更新和改进研发成果由 JCB 和星邦重工所共有，补充披露发行人共有技术、研发成果明细，结合相关技术产生的收入及占比，披露《终止协议》对发行人业绩的具体影响**

1、补充披露 JCB 在知识产权技术交割起 5 年内对特定型号的高空作业平台产品进行的技术更新和改进研发成果由 JCB 和星邦重工所共有

公司于 2017 年 1 月向 JCB 交割部分特定知识产权，于 2017 年 5 月完成合同约定的特定知识产权交割，JCB 为此按协议约定共支付了 250 万英镑。2017 年 5 月至 2018 年 2 月，JCB 从星邦获取了部分补充性信息、文件及资料。

根据双方协商，《合作协议》约定：与知识产权共享有关的规定仅适用于在 2018 年 2 月 14 日之前开发或获得的知识产权。每一方对 AWP 产品进行的所有更新，技术改进，修正和修改均为自 2018 年 2 月 14 日起应归当事方所有，从该日期起，另一方无权获得与该类知识产权相关的任何性质的技术文件和其他信息，文件及材料。根据《终止协议》的约定，公司已向 JCB 充分提供了《合作协议》项下的所有与知识产权相关的技术文件以及其他任何信息，文件和材料。

2、补充披露发行人共有技术、研发成果明细

（1）《合作协议》中的相关约定

根据公司与 JCB 所签订的《合作协议》第 1.1 条约定：“‘特定知识产权’指在世界任何地方存在的、由星邦重工拥有的、与高空作业平台产品有关的任何及一切外观设计、（已注册的和未注册的）设计权、专利（不包括中国专利）、实用专利或新型、许可、版权、图纸（无论何种媒介）、技术文件以及一切其他的专有权利，包括但不限于包含在高空作业平台产品的外观设计、功能、结构和/或制造之内的或与高空作业平台产品的外观设计、功能、结构和/或制造有关的一切创意、创造、作品、工艺流程和方法，但不包括任何商标权利”。

《合作协议》第 3.8 条约定：“在任何时候，JCB 均有权（为其自己的利益）对高空作业平台产品进行升级、技术改进、开发、修正和修改（以下合称‘产品研发’）。对于 JCB 在自与高空作业平台产品有关的首个交割日起的头五（5）年内开发的且实质上是以现有的高空作业平台产品及与该等高空作业平台产品有关的特定知识产权为基础的任何产品研发，该

等研究成果应由 JCB 和星邦重工共同所有。”

根据上述约定，如果 JCB 在自与高空作业平台产品有关的首个交割日起的头五（5）年内开发的且实质上是以现有的高空作业平台产品及与该等高空作业平台产品有关的特定知识产权为基础的任何产品研发，该等研究成果由 JCB 和公司共同所有。

（2）《合作协议》签订后对高空作业平台产品的技术更新和改进

《合作协议》的合作期间，JCB 对公司拟为 JCB 进行合约制造的高空作业平台相关的设计和技术提出了产品修改意见。根据 JCB 提出的产品修改意见，公司的技术研发团队对特定高空作业平台进行了外观设计和技术方面的更新和改进，之后基于更新改进的设计和技术进行相应高空作业平台的合约制造。

（3）《终止协议》相关约定

公司和 JCB 在《终止协议》第 2.5 条第（3）款中约定：“双方同意，《合作协议》中与知识产权有关的规定仅适用于在 2018 年 2 月 14 日之前开发或获得的知识产权。每一方对高空作业平台产品进行的所有更新，技术改进，修正和修改均为自 2018 年 2 月 14 日起应归当事方所有。从该日期起，另一方无权获得与该类知识产权相关的任何性质的技术文件和其他信息，文件及材料。”

为了保持 JCB 产品的品牌和星邦智能产品的品牌特征差异，双方在《终止协议》中约定，星邦智能和 JCB 均保持各自产品的某些特定设计特征的所有权，同时 JCB 允许星邦智能使用部分现有的 JCB 产品的外观特征。

另外，双方在《终止协议》确认了“扩展底盘-X 底盘设计”和“调低（塔臂）转向节”享有共同所有权。其中，公司就“扩展底盘-X 底盘设计”申请了实用新型专利，具体情况如下：

专利名称	专利类型	专利号	取得方式	授权公告日	专利权期限	权利人
一种高空作业设备及其底盘	实用新型	ZL201620847448.1	原始取得	2017/1/4	10 年	星邦智能

综上，公司与 JCB 合作期间，JCB 对其销售的自有品牌产品在外观设计等特定知识产权进行了更新和改进，形成了 JCB 品牌产品的特定特征，同时，为了保持 JCB 产品的品牌和星邦智能产品的品牌特征差异，双方在《终止协议》中约定，星邦智能和 JCB 均保持各自产品的某些特定设计特征的所有权，同时 JCB 允许星邦智能使用部分现有的 JCB 产品的外观特征。

公司与 JCB 在 2018 年 2 月 14 日之后各自对高空作业平台产品所进行的所有更新、技术改进、修改均归各自独自所有。

因“扩展底盘-X 底盘设计”实用新型专利和调低（塔臂）转向节系在公司与 JCB 签署

---

的《合作协议》有效期内形成的共同研发成果，根据协议约定上述两项共同研发成果应由双方共有；公司就扩展底盘-X 底盘设计的研发成果申请了中国境内的实用新型专利，根据协议约定，该实用新型专利由双方共有。

上述实用新型专利双方共有状态下各方的权利义务如下：

根据《专利法》第十五条之规定：“专利申请权或者专利权的共有人对权利的行使有约定的，从其约定。没有约定的，共有人可以单独实施或者以普通许可方式许可他人实施该专利；许可他人实施该专利的，收取的使用费应当在共有人之间分配。除前款规定的情形外，行使共有的专利申请权或者专利权应当取得全体共有人的同意。”

根据公司与 JCB 签署的《合作协议》及公司出具的说明，公司与 JCB 间对共有实用新型专利权利的行使有明确的约定，即双方已交割的特定知识产权及特定知识产权共有权交割后的 5 年期限内取得的任何新的特定知识产权，未征得另外一方同意情况下，任何一方不得将其对于共同所有的特定知识产权的权益出售、转让、许可给除约定关联方以外的第三方或者以该等权益为第三方进行制造。

自首个交割日（2017 年 1 月 12 日）起满 5 年之后，如 JCB 拟出售、复刻、转让其与发行人共同所有的特定知识产权权益或以该等权益为第三方（除向其关联方进行任何转让情形外）进行制造，JCB 应该首先通知公司，公司有权以原价或双方同意的价格优先回购特定知识产权，此项优先回购权仅适用于 JCB 提出首次要约，不适用任何后续要约情形，并在任何情况下于首个交割日（2017 年 1 月 12 日）满十五年之日届满。

根据《专利法》规定及上述协议约定，公司与 JCB 均可自行单独实施且所得利益无需在双方之间进行分配；除约定关联方外，未经另一方同意不得将共有特定知识产权的权益对外出售、转让、许可或为第三方进行制造。

虽然基于扩展底盘-X 底盘设计的研发成果申请的中国境内的实用新型专利仅登记在公司名下，但基于双方签署的《合作协议》之约定，上述实用新型专利仍由双方共有，JCB 可以根据共有权在其生产中使用上述专利。

根据《合作协议》的约定，2022 年 5 月之前，双方就 2018 年 2 月 14 日前开发或获得的特定知识产权对约定关联方之外的第三方进行许可和以该等权益为第三方进行制造须经双方同意。截止本回复出具日，公司尚无对第三方许可或以该等权益为第三方进行制造的意图，也不以该模式盈利，因此对发行人无重大影响。

根据《终止协议》的约定，除上述与 JCB 品牌产品特定特征相关的更新及改进，公司使用、许可、改进其他技术等权利没有任何限制。

### 3、结合相关技术产生的收入及占比，披露《终止协议》对发行人业绩的具体影响

#### （1）相关特定知识产权共有权和中国专利使用权涉及公司核心技术及对应收入情况

根据《合作协议》，双方约定的特定知识产权共有权涉及多项发行人主要产品；公司向

JCB 许可存续的中国专利使用权共 24 项，其中发明专利 6 项，实用新型 18 项；报告期内，共享核心技术对应销售收入占比分别为 89.58%、94.58%、89.80%和 83.58%。

从《合作协议》约定的知识产权所涵盖的公司产品数量、专利情况及共享核心技术对应产品收入等方面来看，合作双方约定的相关特定知识产权共有权和中国专利使用权涉及公司核心技术，JCB 享有相似技术。具体情况详见本回复 22/一、（三）。

#### （2）相关特定知识产权共有权和中国专利使用权对发行人生产经营的影响

报告期内，公司营业收入金额分别为 28,997.13 万元、54,812.92 万元、80,653.50 万元和 73,146.44 万元，而对 JCB 的销售收入占营业收入比例分别 33.49%、23.54%、9.74%、0.11%。公司对 JCB 销售占比逐年下降但公司营业收入仍然快速增长，表明公司对 JCB 的依赖逐渐降低。因此，《终止协议》的签订不影响公司的持续经营能力。

同时，《终止协议》签订后，JCB 具备了运用相关特定知识产权共有权和中国专利使用权自行生产的权利。但 JCB 在高空作业平台生产领域作为新进入者，产品批量推向市场尚需时日，从产品和销售区域等各方面暂时未对公司构成竞争威胁。另外，《终止协议》终止了独家销售区域条款，公司可在全球任何地区无限制地开拓市场。

综上所述，尽管 JCB 作为国际知名机械企业具备各方面的竞争优势，但是对公司业绩的影响有限，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

#### （五）补充披露报告期内技术转让收入的会计处理方式，是否为在某一时段履行的履约义务，收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

##### 1、报告期内技术转让收入的会计处理方式

2016 年 3 月，公司与 JCB 签订《合作协议》约定公司向 JCB 转让与 AWP 产品有关(主要产品)的特定知识产权的共有权，向 JCB 许可专利的使用权，交易对价 300 万英镑，其中交割日支付 250 万英镑，以后四年每年支付 12.5 万英镑。

2017 年 5 月，公司向 JCB 提交《合作协议》约定的技术资料，并取得了书面确认，且 2017 年 JCB 已支付除年付款以外的全部技术转让款项 250 万英镑，公司于 2017 年确认该笔技术转让收入，计入资产处置收益。

##### 2、是否为在某一时段履行的履约义务，收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定

###### （1）技术转让是否属于单项履约义务

准则相关规定详见本回复 18/一、（八）。

###### 1) JCB 能够从技术共有权本身单独获益

JCB 拟从公司取得与电动剪叉式、柴油剪叉式、电动曲臂式、柴油曲臂式及柴油直臂式高空作业平台（以下合称“AWP 产品”）有关的共有权的目的是为了实 AWP 产品的制造、

---

组装、销售、开发和服务，是为了能够生产获益，JCB 能从技术共有权本身单独获益。

## 2) 技术共有权的承诺与合同中其他承诺可以单独区分

该技术转让不依附于其他任何一项内容，转让活动能够明确区分。技术转让、OEM 合约制造、JCB 的制造权组合的产出价值并不同于或者显著不同于各单项内容的价值总和。转让技术共有权单独计价且金额明确，与其他合同内容之间不会产生重大的影响，也不具有高度关联性，转让技术共有权在合同中彼此之间可明确区分。因此，转让技术共有权属于单项履约义务。

### (2) 技术转让属于是在某一时段内履行还是在某一时点履行

#### 1) 相关准则规定

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第三十六条企业向客户授予知识产权许可，同时满足下列条件时，应当作为在某一时段内履行的履约义务确认相关收入；否则，应当作为在某一时点履行的履约义务确认相关收入：

- A、合同要求或客户能够合理预期企业将从事对该项知识产权有重大影响的活动；
- B、该活动对客户将产生有利或不利影响；
- C、该活动不会导致向客户转让某项商品

#### 2) 根据实际业务情况判断是否为在某一时段履行的履约义务

公司向 JCB 转让的技术，系公司前期研发投入形成研发成果，且该项技术属于经过长期技术沉淀并已经过市场检验的成熟技术，不存在需要大幅改进的预期，即可以认定公司不会从事对该项知识产权有重大影响的活动。

因此，公司与 JCB 的技术转让不满足收入准则第三十六条中在某一时段内履行的履约义务确认相关收入需同时满足的三个条件中的第一个条件：“合同要求或客户能够合理预期企业将从事对该项知识产权有重大影响的活动”，因此应当作为在某一时点履行的履约义务确认相关收入。

## 3、收入确认时点及金额

### (1) 收入确认时点

2017 年 5 月，公司向 JCB 提交了《合作协议》约定的技术资料，并取得 JCB 的签字确认的交割单。2017 年，JCB 已支付除年付款以外的全部技术款项 250 万英镑，根据合作协议无退款义务，公司于 2017 年确认技术转让收入，计入资产处置收益。

### (2) 收入金额的确定

按照合同约定，250 万英镑为特定知识产权共有权和中国专利许可的初始对价，后续 4 年每年在上述交割日支付 12.5 万英镑年付款，合计技术转让价款 300 万英镑，因双方在合

同执行中对汇率补差等条款存在分歧，公司管理层预计年付款合计 50 万英镑收回的可能存在重大不确定性，基于谨慎性原则，只确认已收到的 250 万英镑技术转让收入。

综上，1) JCB 能够从技术共有权本身单独获益，且技术共有权的承诺与合同中其他承诺可单独区分，转让技术共有权属于单项履约义务。2) 公司与 JCB 的技术转让不符合满足收入准则第三十六条中在某一时段内履行的履约义务确认相关收入需同时满足的三个条件中的第一个条件：“合同要求或客户能够合理预期企业将从事对该项知识产权有重大影响的活动”，因此应当作为在某一时点履行的履约义务确认相关收入。公司关于技术转让收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

**(六) 补充披露报告期内提前终止补偿款的计算方法、会计处理方式，收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定及其公允性**

1、报告期内提前终止补偿款的计算方法

根据《合作协议》约定，在合同有效期内，只有在 JCB 支付了额外款项后，JCB 有权自行制造、销售高空作业平台产品。该额外款项随 JCB 向公司订购的高空作业平台产品数量的增加而减少，直至 JCB 委托公司生产的高空作业平台产品数量达到 10,000 台时减少至零，具体情况如下：

单位：台、英镑

序号	JCB 订购的 AWP 产品数量	额外支付的金额
1	-	1,250,000.00
2	500	1,187,500.00
3	1,000	1,125,000.00
4	1,500	1,062,500.00
5	2,000	1,000,000.00
6	2,500	937,500.00
7	3,000	875,000.00
8	3,500	812,500.00
9	4,000	750,000.00
10	4,500	687,500.00
11	5,000	625,000.00
12	5,500	562,500.00
13	6,000	500,000.00
14	6,500	437,500.00
15	7,000	375,000.00
16	7,500	312,500.00
17	8,000	250,000.00
18	8,500	187,500.00
19	9,000	125,000.00
20	9,500	62,500.00
21	10,000	-

---

合同有效期内，JCB 共计向公司采购设备 5107 台，按照合作协议的约定，需支付 62.5 万英镑提前终止补偿款，折合人民币 550.63 万元。

## 2、会计处理方式，收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定及其公允性

补偿款在双方签订合作协议时已确定，基于双方真实意思表示，根据约定的合约制造数量递减，属于惩罚性的条款，具有合理性、公允性。公司收到补偿款时，贷记营业外收入，借记银行存款/应收账款，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

### **（七）补充披露 JCB 与发行人合作的原因，同行业是否已具有相似技术或产品，相似合作模式是否为行业惯例**

JCB 集团公司成立于 1945 年，总部位于英国 Stafford 郡 Rochester 镇，主要产品线包括挖掘机、伸缩臂叉装车、挖掘装载机、轮式装载机、高速农用拖拉机、叉车、发动机、发电机等。根据国际知名杂志《International Construction》的数据显示，2019 年 JCB 集团公司在全球工程机械制造商榜单中排名第十位。

JCB 希望通过技术共享和合约制造的模式进入高空作业平台领域，通过对行业内专业生产商的深度考察，基于对公司的研发实力和制造能力的认可，最终选择了公司作为战略合作伙伴。对于公司来说，当时公司业务规模较小，且处于成长初期阶段，需要资金用于扩大产能。另外，JCB 合约制造的订单也将大幅促进公司的业绩规模和品牌知名度。双方基于互惠互利的商业逻辑，双方于 2016 年 3 月 25 日达成合作意向，签订了《JCB SPECIAL PRODUCTS LIMITED 与湖南星邦重工有限公司合作协议》（以下简称“《JCB 合作协议》”、“《合作协议》”）。JCB SPECIAL PRODUCTS LIMITED 为 JCB ACCESS LIMITED 的前身。

同行业竞争对手如美国 JLG、美国 Terex（Genie）、加拿大 Skyjack、法国 Haulotte、浙江鼎力、临工重机、徐工机械、中联重科、海伦哲等都具有相似的技术和产品。星邦智能与 JCB 采取转让特定知识产权共有权的合作方式是基于当时星邦智能与 JCB 各自的业务需求，并通过谈判后确定的一种模式，知识产权的共享不是高空作业平台的行业惯例。合约制造、代工模式在工程机械行业内较为常见，如美国 JLG、沃尔沃集团、卡特彼勒公司均有部分产品委托代工生产。

### **（八）分析并披露与 JCB 合作模式的优势与劣势，公司终止协议的合理性，是否有与其他主体签订类似协议的可能与安排**

#### 1、与 JCB 合作模式的优势与劣势

##### （1）与 JCB 合作模式的优势

1）特定知识产权的技术共享费用解决了公司业务扩张的流动资金需求，有助于扩大公司产能，提升竞争力。

2）合约制造条款保障了公司在合作期间合约制造定单的稳定，使得公司业务规模迅速扩张，提升了公司的市场份额及行业地位。

---

3) JCB 集团作为欧洲老牌知名制造商,在行业内享有较高的信誉及知名度。通过为 JCB 进行合约制造,提高了公司在国内外的行业知名度,以及促进公司生产和产品质量管理水平。

## (2) 与 JCB 合作模式的劣势

1) JCB 获取了核心技术相关的特定知识产权共有权及中国专利使用权,导致公司全球范围内增加了竞争对手。

2) 如果 JCB 泄露产品技术导致被其他公司模仿,或 JCB 向第三方转让技术且公司没有回购,将削弱公司产品的竞争力,可能对公司的经营和利润构成不利影响。

## 2、与 JCB 终止协议的合理性

2019 年上半年, JCB 拟于印度工厂开展生产。根据公司与 JCB 签订的制造权相关的约定条款,在合同有效期内,只有在 JCB 支付了额外款项后,才能获取自行制造权。同时,星邦智能为规避未来研发共享上的风险和区域独家销售的限制,双方基于友好协商签订了终止协议,上述《终止协议》的签订是基于双方各自业务发展的需要,具有商业合理性。

除与 JCB 的合作外,公司不存在与其他主体签订类似协议的可能与安排。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### (一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序:

1、查阅了发行人与 JCB 签订的《合作协议》、《终止协议》,分析协议中的重要条款及其影响,核对了《合作协议》与《终止协议》各条款间的终止或承继关系;

2、对 JCB 英国总部进行了现场走访,要求 JCB 签署了 IPO Letter,确认了 JCB 与发行人的主要合作情况;

3、核查了垄断相关的法律法规,结合《合作协议》中的区域独家销售条款,分析发行人是否构成垄断或不正当竞争;

4、对发行人高管、国际销售部进行了访谈,了解发行人与 JCB 达成合作协议及终止协议的原因,并结合《合作协议》、《终止协议》条款、JCB 在机械行业的公开市场信息等,确认 JCB 与发行人的合作原因及终止原因;

5、对发行人的研发情况进行核查,结合研发项目及《终止协议》中的技术更新归属清单,确认发行人与 JCB 共享的核心技术情况;

6、核查了《合作协议》中特定知识产权定义及对应的产品型号、中国专利的定义及对应的专利清单。与发行人的核心产品涉及的技术、专利进行比对,确认涉及的核心技术及专利清单,并根据该核心技术清单筛选出对应产品的收入情况。综合各方面因素分析特定知识产权共有权、中国专利许可等对发行人生产经营的影响;

---

7、核查了《合作协议》及《终止协议》重要条款的履行情况，抽查了发行人交付特定知识产权交割单、JCB 支付对价银行回单、JCB 订单、提单、报关单、JCB 确认信、独家销售区域销售清单、JCB 为获取制造权额外支付款项回单、研发成果清单及《终止协议》中分配清单、终止结算价款给付情况等；

8、根据《企业会计准则》中收入确认原则，结合《合作协议》中技术转让相关条款、技术转让交割单、《终止协议》中共享技术清单等，综合判断技术转让收入确认会计处理是否符合《企业会计准则》；

9、获取境外律师提供的法律意见书，就双方是否存在争议、纠纷、诉讼、重大法律风险进行了确认；

10、查看其它与发行人技术或合约制造有关的协议。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对 JCB 销售占比逐年下降但发行人营业收入仍然快速增长，《终止协议》的签订不影响发行人的持续经营能力；

2、JCB 已享有《合作协议》相关技术的相似技术，相关技术被他人使用对发行人生产经营的影响较小；

3、发行人与 JCB 合作期间，JCB 对其销售的自有品牌产品在外观设计等特定知识产权进行了更新和改进，形成了 JCB 品牌产品的特定特征，同时，为了保持 JCB 产品和发行人产品的品牌特征差异，双方在《终止协议》中约定，发行人和 JCB 均保持各自产品的某些特定设计特征的所有权，同时 JCB 允许发行人使用部分现有的 JCB 产品的外观特征。双方形成了共同研发成果扩展底盘-X 底盘设计和调低（塔臂）转向节。其中，发行人就“扩展底盘-X 底盘设计”申请了专利号为 ZL201620847448.1 的实用新型专利。相关技术产生的收入及占比很大，但《终止协议》对发行人业绩的影响较小；

4、发行人报告期内技术转让收入，不属于在某一时段履行的履约义务，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

5、发行人提前终止补偿款的计算方法符合《合作协议》约定，价格公允，收入确认符合《企业会计准则》的相关规定；

6、同行业已具有发行人相似技术或产品，相似技术共享不是行业惯例，相似合约制造模式是行业惯例；

7、发行人终止协议具有合理性，不存在与其他主体签订类似协议的可能与安排。

## 23.关于营业收入。

报告期内，发行人营业收入为 28,997.13 万元、54,812.92 万元、80,653.50 万元，增长率分别为 89.03%、47.14%。请发行人：（1）按内销、外销，补充披露报告期内营业收入产品类型的构成，论述并披露其结构、变动的合理性；如涉及部分产品占比波动较大的，请结合产品应用场景披露下游客户需求发生变化的合理性；（2）按产品类型，补充披露租赁收入基本结构；租赁收入结构与销售收入结构是否具有一致性，如否，请分析并披露租赁市场与购买市场客户需求差异的原因及其合理性；（3）按结算类型，补充披露报告期内发行人营业收入结构，论述并披露其结构、变动的合理性，发行人销售模式是否发生变化，报告期末销售模式是否可持续；（4）量化分期并披露付款结算方式与融资租赁结算方式对发行人报告期营业收入增长的贡献，发行人是否存在主要依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形，该模式是否具有持续性，是否影响发行人持续经营能力，担保责任是否影响发行人现金流动性，募集资金是否可能用来承担垫付、担保、回购责任；（5）结合具体应用场景、下游市场需求变化，补充披露 2018 年开始国内市场臂式产品需求旺盛的原因及其合理性，臂式产品需求是否会挤压剪叉式产品需求，各类产品间是否具有一定的相互替代性；（6）根据同行业可比公司相同或类似产品具体参数，补充披露发行人认定臂式产品是发行人优势产品的原因及其合理性；（7）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游、行业发展等情况，补充披露报告期各期营业收入变动的原因及合理性；（8）补充披露报告期内其他业务收入的主要构成，其他业务的销售金额、数量、会计处理方式，以及是否符合《企业会计准则》规定。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）按内销、外销，补充披露报告期内营业收入产品类型的构成，论述并披露其结构、变动的合理性；如涉及部分产品占比波动较大的，请结合产品应用场景披露下游客户需求发生变化的合理性

#### 公司内销、外销产品类型分析

金额单位：人民币万元

期间	产品类型	国际		国内		合计	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
2020 年 1-9 月	剪叉式	5,054.14	6.99%	25,955.50	35.87%	31,009.64	42.86%
	直臂式	301.71	0.42%	28,578.76	39.50%	28,880.47	39.92%
	曲臂式	1,939.75	2.68%	9,606.85	13.28%	11,546.60	15.96%

期间	产品类型	国际		国内		合计	
		销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
	其他	81.63	0.11%	208.73	0.29%	290.35	0.40%
	租赁	-	-	624.42	0.86%	624.42	0.86%
	合计	7,377.23	10.20%	64,974.25	89.80%	72,351.48	100.00%
2019 年度	剪叉式	15,725.25	19.74%	25,780.34	32.36%	41,505.59	52.09%
	直臂式	570.81	0.72%	24,430.01	30.66%	25,000.82	31.38%
	曲臂式	2,255.65	2.83%	9,236.32	11.59%	11,491.96	14.42%
	其他	80.27	0.10%	417.52	0.52%	497.79	0.62%
	租赁	-	-	1,180.35	1.48%	1,180.35	1.48%
	合计	18,631.97	23.38%	61,044.54	76.62%	79,676.51	100.00%
2018 年度	剪叉式	19,651.85	36.20%	22,783.65	41.96%	42,435.50	78.16%
	直臂式	1,028.47	1.89%	4,848.05	8.93%	5,876.52	10.82%
	曲臂式	2,707.41	4.99%	2,835.47	5.22%	5,542.89	10.21%
	其他	-	-	36.98	0.07%	36.98	0.07%
	租赁	-	-	401.90	0.74%	401.90	0.74%
	合计	23,387.73	43.08%	30,906.06	56.92%	54,293.79	100.00%
2017 年度	剪叉式	14,378.22	50.49%	8,374.87	29.41%	22,753.08	79.90%
	直臂式	630.46	2.21%	1,939.05	6.81%	2,569.52	9.02%
	曲臂式	876.12	3.08%	1,893.49	6.65%	2,769.61	9.73%
	其他	-	-	128.81	0.45%	128.81	0.45%
	租赁	-	-	257.15	0.90%	257.15	0.90%
	合计	15,884.80	55.78%	12,593.37	44.22%	28,478.18	100.00%

报告期各期，公司内销、外销产品均以剪叉式高空作业平台为主，同时随着臂式产品普及率和公司产品质量认可度的提高，公司臂式产品销售收入在内、外销收入中的占比逐步提高。

由于臂式产品对技术要求较高，公司臂式产品在国内市场已经具备一定的竞争优势，同时国内市场臂式产品需求旺盛，公司优先满足国内市场需求，因此公司国内市场臂式产品销售收入占比高于国际市场。产品占比波动具有合理性。

**（二）按产品类型，补充披露租赁收入基本结构；租赁收入结构与销售收入结构是否具有-致性，如否，请分析并披露租赁市场与购买市场客户需求差异的原因及其合理性**

公司于 2016 年 11 月投资设立子公司瀚邦机械，主要从事高空作业平台的租赁及维修服

务。报告期各期，高空作业平台租赁收入分别为 257.15 万元、401.90 万元、1,180.35 万元和 624.42 万元，占主营业务收入比例分别为 0.90%、0.74%、1.48%和 0.86%，2017 至 2019 年均租赁收入复合增长率为 114.24%。

租赁收入按产品类别构成情况如下：

金额单位：人民币万元

产品类型	2020 年 1-9 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
剪叉式	83.70	13.40%	429.79	36.41%	1.75	0.44%	12.68	4.93%
直臂式	166.71	26.70%	282.24	23.91%	220.01	54.74%	192.14	74.72%
曲臂式	358.84	57.47%	455.81	38.62%	162.35	40.40%	43.21	16.80%
其他	15.17	2.43%	12.51	1.06%	17.79	4.43%	9.12	3.55%
合计	624.42	100.00%	1,180.35	100.00%	401.90	100.00%	257.15	100.00%

报告期各期，公司租赁收入产品类别与销售收入产品类别存在较大差异，租赁收入主要来自于臂式产品。潇邦机械主要从事转租赁业务，主要是为了满足星邦智能的租赁商客户短期租赁需求。由于臂式高空作业平台单价较高，公司的租赁商客户为了满足下游终端使用者短期的租赁需求，可以通过向潇邦机械以租赁的方式获得臂式高空作业平台的使用权，然后再转租给终端使用者，无需投入大量资金购买，有助于增强客户粘性。

**（三）按结算类型，补充披露报告期内发行人营业收入结构，论述并披露其结构、变动的合理性，发行人销售模式是否发生变化，报告期末销售模式是否可持续**

1、按结算类型，补充披露报告期内发行人营业收入结构，论述并披露其结构、变动的合理性

公司主营业务收入按结算方式分类和占营业收入的比例如下：

金额单位：人民币万元

结算方式	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
全款结算	11,752.42	16.07%	25,606.17	31.75%	28,952.38	52.82%	20,117.53	69.38%
分期结算	5,045.91	6.90%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合计	72,351.48	98.91%	79,676.51	98.79%	54,293.79	99.05%	28,478.18	98.21%

全款结算、融资租赁结算回款周期较短，分期结算回款周期较长。全款结算对客户资金实力要求高，融资租赁结算和分期结算有利于客户批量购买。近年国内高空作业平台需求增长较快以及融资租赁服务业发展迅速，租赁服务商和大型终端用户为解决批量采购资金需求

而越来越多采用融资租赁结算方式。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度，而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益，因此这一业务模式有效地促进了机械装备行业的快速发展，实现了多方共盈，因此报告期内融资租赁结算方式的销售收入占比快速增长。

因此，报告期内公司各结算方式的销售收入变动合理。

## 2、发行人销售模式是否发生变化，报告期末销售模式是否可持续

报告期内，公司产品销售模式包括直销模式、经销模式和合约制造模式。公司国内产品销售业务均采用直销模式，直销模式下的结算方式主要有融资租赁结算、全款结算、分期结算三种方式。公司国际业务的销售模式包括直销模式、经销模式和合约制造模式，2019年10月，公司与JCB签订《终止协议》，自协议生效日起公司不再按原《JCB合作协议》的条件为JCB提供新的合约制造订单，国际业务主要为全款结算。报告期内，公司分销售模式的主营业务收入及占营业收入的比例情况如下：

金额单位：人民币万元

销售模式	2020年1-9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
直销模式	68,579.27	93.76%	67,347.44	83.50%	36,607.18	66.79%	13,510.53	46.59%
其中：全款结算	8,111.53	11.09%	13,277.10	16.46%	11,265.77	20.55%	5,149.88	17.76%
分期结算	4,914.59	6.72%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合约制造模式	-	-	7,824.06	9.70%	12,837.15	23.42%	9,606.06	33.13%
经销模式	3,147.79	4.30%	3,324.66	4.12%	4,447.56	8.11%	5,104.44	17.60%
其中：全款结算	3,016.47	4.12%	3,324.66	4.12%	4,447.56	8.11%	5,104.44	17.60%
分期结算	131.32	0.18%	-	-	-	-	-	-
租赁模式	624.42	0.85%	1,180.35	1.46%	401.9	0.73%	257.15	0.89%
合计	72,351.48	98.91%	79,676.51	98.79%	54,293.79	99.05%	28,478.18	98.21%

报告期内，公司直销模式下实现的收入占比分别为46.59%、66.79%、83.50%和93.76%，收入占比逐年增长，为公司的主要销售模式，报告期内公司的销售模式未发生变化。

报告期内，公司直销模式下的收入实现快速增长，主要是因为直销模式下采取融资租赁结算的销售收入快速增长。近年国内融资租赁服务业发展迅速，租赁服务商和大型终端用户为解决批量采购资金需求而越来越多采用融资租赁结算方式。同时通过融资租赁结算方式，可以加快生产厂商的资金回笼速度，而作为提供资金方的融资租赁公司可以获得稳定的资金收益，因此这一业务模式有效地促进了机械装备行业的快速发展，实现了多方共赢。国内工程机械和专用设备制造行业的下游客户借鉴国外成功经验，通过融资方式向制造商采购设备已成为行业惯例。

**（四）量化并披露分期付款结算方式与融资租赁结算方式对发行人报告期营业收入增长的贡献，发行人是否存在主要依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形，该模式是否具有持续性，是否影响发行人持续经营能力，担保责任是否影响发行人现金流量，募集资金是否可能用来承担垫付、担保、回购责任**

1、量化并披露分期付款结算方式与融资租赁结算方式对发行人报告期营业收入增长的贡献

公司在销售高空作业平台时客户可以使用全款、分期付款或融资租赁结算的方式，而公司为客户提供维修服务及销售高空作业平台配件时客户仅可以使用全款支付的方式，因此公司分期付款及融资租赁结算方式销售收入仅对公司主营业务收入的增加有贡献，不影响其他业务收入。

（1）公司主营业务收入按结算类型分类和占营业收入的比例

金额单位：人民币万元

结算方式	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
全款结算	11,752.42	16.07%	25,606.17	31.75%	28,952.38	52.82%	20,117.53	69.38%
分期结算	5,045.91	6.90%	5,277.91	6.54%	7,477.11	13.64%	3,699.91	12.76%
融资租赁结算	55,553.15	75.95%	48,792.43	60.50%	17,864.30	32.59%	4,660.74	16.07%
合计	72,351.48	98.91%	79,676.51	98.79%	54,293.79	99.05%	28,478.18	98.21%

（2）分期付款结算方式与融资租赁结算方式对公司报告期主营业务收入增长的贡献

金额单位：人民币万元

项目	2019年增长	贡献率	2018年增长	贡献率	2017年增长	贡献率
融资租赁结算	30,928.14	121.85%	13,203.56	51.15%	-	-
分期结算	-2,199.21	-8.66%	3,777.20	14.63%	-	-
合计	28,728.93	113.18%	16,980.77	65.78%	-	-
主营业务收入增长总额	25,382.72		25,815.62		-	

注：因2020年1-9月为中期数据，无法直接与2019年度数据比较增长并计算增长贡献，故未比较2020年1-9月分期付款结算方式与融资租赁结算方式对公司报告期营业收入增长的贡献。

2018和2019年度，公司分期及融资租赁结算销售收入的增加对主营业务收入增加贡献率分别是65.78%和113.18%，增加贡献主要体现为融资租赁结算方式的快速增长。

（3）公司不存在主要依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形

报告期内，公司营业收入实现快速增长，主要是因为市场需求旺盛，同时更依赖于公司的产品质量和服务能力。

公司在销售高空作业平台时，客户根据自身的运营情况及资金实力可以使用全款、分期

---

或融资租赁结算的方式，公司接受客户采取全款、分期或融资租赁结算方式符合行业惯例，公司不存在要求客户必须采取分期付款或者融资租赁结算方式采购公司产品的情形，不存在依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形。

2、公司是否存在主要依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形，该模式是否具有持续性，是否影响公司持续经营能力

目前公司分期结算方式主营业务收入占比较小，融资租赁结算方式在工程机械等装备销售中应用普遍，符合行业惯例。融资租赁结算方式可以加快公司资金回笼，增强公司持续经营能力，具有可持续性，具体分析详见本回复 18/一、（十一）。

3、担保责任是否影响公司现金流动性，募集资金是否可能用来承担垫付、担保、回购责任

只有客户发生违约才会导致公司因承担担保义务垫付租金或支付回购款而产生现金流出，公司通过加强客户日常管理、及时催收或收回设备等措施来降低损失和避免现金流动性受影响。公司按照通常状况和极端状况进行了测算，不会因担保而导致现金流动性受重大影响，公司不会使用本次发行募集资金承担垫付、担保、回购责任，具体分析详见本回复 19/一、（九）。

**（五）结合具体应用场景、下游市场需求变化，补充披露 2018 年开始国内市场臂式产品需求旺盛的原因及其合理性，臂式产品需求是否会挤压剪叉式产品需求，各类产品间是否具有一定的相互替代性**

1、臂式产品独有的特征导致其需求发生变化

近几年国际及国内高空作业平台市场臂式产品增长率高于剪叉式高空作业平台增长率，主要是因为下游客户需求发生变化。剪叉式高空作业平台的平台高度和水平延伸距离不及臂式产品，导致两类产品的应用场景存在较大区别。剪叉式高空作业平台的应用场景以厂房内部建设、货物装卸、电气设备安装、消防设备安装及高空设备维修为主；臂式产品的应用场景以建筑物外墙清洁、场馆建设、幕墙修补及船舶建造为主。近几年随着高空作业平台的快速发展和不断渗透，臂式产品的高效性、便利性及安全性也越来越得到市场的认可，原来以使用脚手架等传统高空设备为主的建筑外墙清洁、场馆建设、机场建设、城市高架道路、幕墙修补及船舶建造等行业也开始普及使用大高度的智能臂式产品，使得市场对臂式产品的需求增加。同时由于以前年度剪叉式高空作业平台市场保有量较高，采购增速有所放缓，因此近几年国际及国内高空作业平台市场臂式产品增长速度快于剪叉式高空作业平台增长速度。

2、国内外产品结构的差异，使得臂式产品实现较快的增长

根据 DuckerWorldwide 的研究报告显示，2018 年美国 and 欧洲租赁市场的臂式高空作业平台设备保有量的占比分别为 38%和 37.86%，国内自行走臂式高空作业平台占有产品类型比例为 29%，相对美国 and 欧洲的高空作业平台租赁业市场的产品结构特征，国内臂式高空作业平台的市场空间较大。

臂式高空作业平台比剪叉式高空作业平台产品具有工作高度更高、范围更大、使用更加灵活、产品更加智能等优势。剪叉式产品更适合在相对狭小和高度较低的场景使用，两大类产品的相互可替代性不强。在国内终端用户对高空作业产品高度、作业范围和智能化的需求不断提升和产业升级的趋势下，高空作业平台租赁商和终端客户将跟随市场发展的趋势加大采购臂式高空作业平台。

### 3、同行业对比

2017年至2019年，星邦智能及同行业上市公司浙江鼎力臂式高空作业平台销售情况如下：

公司名称	2019年销量	增长率	2018年销量	增长率	2017年销量
浙江鼎力（台）	807	47.26%	548	98.55%	276
星邦智能（台）	916	211.56%	294	124.43%	131
合计	1,723	104.63%	842	106.88%	407

注：上表所列数据为已经确认营业收入对应的销售数量，公司实际订单发货数量大于上表数据。

如上表所示，高空作业平台市场对臂式高空作业平台需求量的增长较快。2018年、2019年公司臂式销量的增长率均大于100%。

由于剪叉式产品与臂式产品的作业高度只存在少部分重叠，其适应场地要求存在差别、平台移动范围差别较大，因此两类产品相互替代性不强。作业高度超过16米的应用场景只能使用臂式产品；由于剪叉式产品最大水平延伸距离约为1.5米，对于作业位置距安全平整地面的水平距离超过1.5米的应用场景，只能使用臂式产品。剪叉式产品小巧灵活，承载能力强，对于狭窄、低矮空间内的作业和大量货物装卸作业，臂式产品无法代替剪叉式产品。

### （六）根据同行业可比公司相同或类似产品具体参数，补充披露发行人认定臂式产品是发行人优势产品的原因及其合理性

高空作业平台设备的核心技术指标包括最大平台工作高度、最大水平延伸距离、最大载重能力、最大爬坡能力等，其中作业高度越高的高空作业平台产品，其安全设计的难度越高，也是对公司整体研发和技术实力的综合考验。

报告期内，公司与可比公司主要产品的技术指标范围情况如下：

公司名称	产品系列类型	产品系列最大平台高度范围	产品系列最大延伸范围	产品系列最大载重范围	产品系列最大爬坡能力
浙江鼎力	直臂式	13.60m-28.30m	8.66m-22.70m	230kg-1,350kg	30%-45%
	曲臂式	14.30m-26.10m	7.15m-18.80m	230kg-300kg	25%-45%
	剪叉式	5.90m-22.00m	0m-2.70m	240kg-750kg	25%-40%
海伦哲	报告期内，海伦哲无相应类型系列产品				
星邦智能	直臂式	16.1m-41.6m	14.7m-23.2m	250kg-480kg	30%-45%

公司名称	产品系列类型	产品系列最大平台高度范围	产品系列最大延伸范围	产品系列最大载重范围	产品系列最大爬坡能力
	曲臂式	14.0m-46.6m	7.6m-25.5m	230kg-455kg	30%-45%
	剪叉式	3.8m-16.2m	0.6m-1.5m	227kg-680kg	25%-40%

注：浙江鼎力产品数据来自其官方网站。

报告期内，公司直臂式、曲臂式和剪叉式高空作业平台产品的主打型号分别为 GTBZ22J、GTZZ15J 和 GTJZ1212。其核心技术指标与浙江鼎力类似产品指标对比情况如下：

公司名称	产品类型	产品型号	最大平台高度	最大延伸范围	最大载重	最大爬坡能力
星邦智能	直臂式	GTBZ22J	22.2m	16.6m	250kg	45%
	曲臂式	GTZZ15J	14.7m	8.5m	250kg	40%
	剪叉式	GTJZ1212	11.9m	0.9m	320kg	25%
浙江鼎力	直臂式	BT24ERT	22.8m	17.3m	454kg	30%
	曲臂式	GTBZ16A	14.00m	7.47m	230kg	40%
	剪叉式	JCPT1212HD	10.00m	0.90m	320kg	25%

注：浙江鼎力产品数据来自其官方网站。

浙江鼎力是目前国内高空作业平台的龙头企业，市场占有率排名第一。公司臂式产品的主要核心性能指标与浙江鼎力较为接近。部分产品的核心指标优于浙江鼎力，同时公司设立之初即以臂式产品作为进入高空作业平台市场的切入点，通过前期不断的研发投入和技术积累，2019 年公司臂式产品的销售数量已经超过行业龙头浙江鼎力，因此臂式产品为公司的优势产品。

#### （七）结合报告期内同行业可比公司经营业绩、上下游、行业发展等情况，补充披露报告期各期营业收入变动的情况及合理性

报告期各期，公司国际、国内主营业务收入及增长情况如下：

金额单位：人民币万元

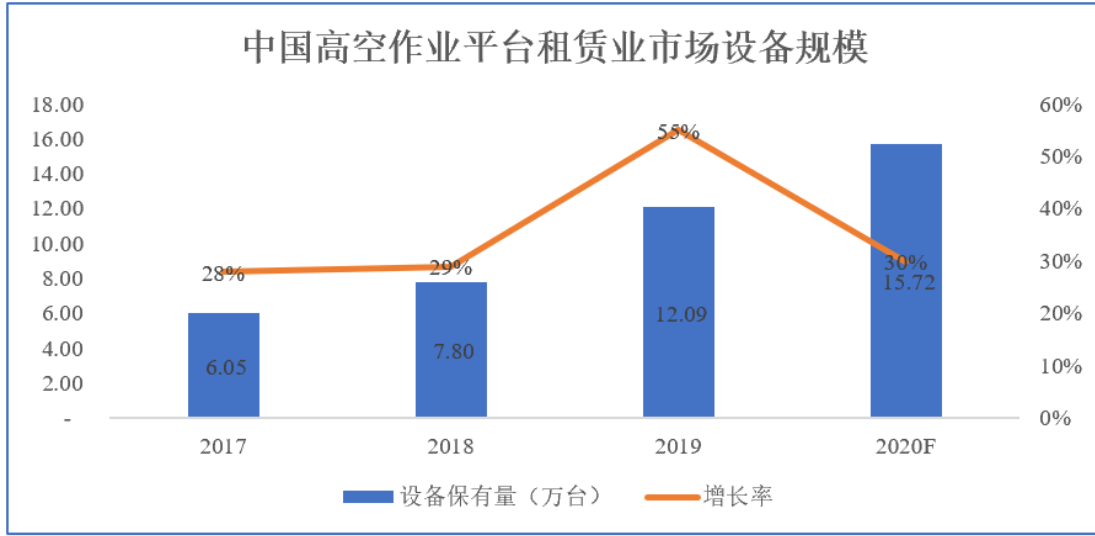
地区	2020 年 1-9 月	2019 年度	2019 年度增长率	2018 年度	2018 年度增长率	2017 年度
国内	64,974.25	61,044.54	97.52%	30,906.06	145.42%	12,593.37
国际	7,377.23	18,631.97	-20.33%	23,387.73	47.23%	15,884.80
合计	72,351.48	79,676.51	46.75%	54,293.79	90.65%	28,478.18

公司主营业务收入增长速度与行业匹配情况分析如下：

#### 1、行业发展情况

根据行业权威报告《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》披

露的信息,2018 年度及 2019 年度国内高空作业平台租赁市场分别新增设备 1.75 万台和 4.29 万台, 预计 2020 年度新增设备 3.63 万台 (该数据未考虑设备更新换代需求)。



数据来源: DuckerWorldwideforIPAF 《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020-Global Report》

公司作为国内高空作业平台第四大生产商, 销售增速高于行业平均值。

## 2、同行业上市公司经营情况

同行业上市公司浙江鼎力同期主营业务收入及增长情况如下:

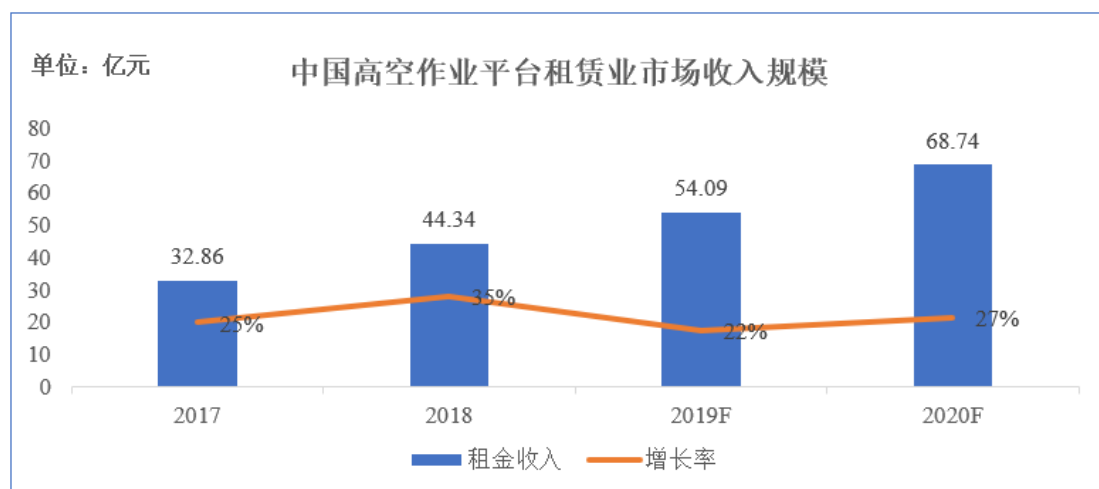
金额单位: 人民币万元

地区	2019 年度	2019 年度增长率	2018 年度	2018 年度增长率	2017 年度
国内	142,454.22	98.96%	71,599.61	84.23%	38,864.56
国际	83,234.19	-10.01%	92,491.18	30.18%	71,046.20
合计	225,688.41	37.54%	164,090.79	49.29%	109,910.77

由于公司 2017 年度收入规模较小, 基数较低, 2018 年度公司主营业务收入增长速度高于浙江鼎力; 2019 年度公司主营业务收入增长速度略高于浙江鼎力。同时由于国内高空作业平台市场需求快速增长, 公司及浙江鼎力的国内销售收入增长速度快于国际销售收入增长速度。

## 3、下游客户情况

公司下游客户主要为高空作业平台租赁商, 根据行业权威报告《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020 - Global Report》披露的信息, 2018 年, 中国高空作业平台租赁业市场收入规模达到 44.34 亿元和 54.09 亿元, 同比增长 35% 和 22%。并预计 2020 年收入规模达到 68.74 亿元, 保持 27% 的高速增长。



数据来源：DuckerWorldwideforIPAF《IPAF Powered Access Rental Market Report 2020-Global Report》

下游租赁商收入规模的增长直接反映了高空作业平台市场需求的持续扩大，对公司销售收入增长起到了积极的促进作用。

综上，报告期内公司销售收入的快速增长得益于行业的快速发展，具有合理性。

#### （八）补充披露报告期内其他业务收入的主要构成，其他业务的销售金额、数量、会计处理方式，以及是否符合《企业会计准则》规定

##### 1、其他业务收入主要构成、其他业务的销售金额、数量

###### （1）主要构成

其他业务收入主要构成为材料销售、废品收入、维修及其他收入，报告期内其他业务收入的主要构成明细如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
材料销售	602.99	765.96	479.43	505.72
废品销售	144.20	163.49	37.18	13.24
维修及其他收入	47.77	47.54	2.51	
合计	794.96	976.99	519.12	518.96

###### （2）材料销售的销售金额、数量

报告期内，公司其他业务收入变动主要受材料销售影响，废品销售、维修费收入和其他无法按数量统计，材料销售涉及多种品类的材料，主要的材料列示如下：

金额单位：人民币万元

明细	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度		业务内容
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额	
泵	29.00	2.69	25.00	3.69	10.00	3.22	18.00	9.80	液压泵、齿轮泵等
电池	159.00	15.82	165.00	22.85	78.00	9.44	36.00	5.32	铅酸电池、锂电池等
发动机	27.00	71.61					1.00	2.01	发动机、柴油机等
阀	69.00	10.57	129.00	21.01	304.00	31.54	248.00	32.63	平衡阀、控制阀、功能阀等
控制系统	188.00	48.69	133.00	38.30	399.00	81.59	408.00	92.03	主机控制器、控制盒及控制箱等
轮胎	59.00	6.47	169.00	14.86	535.00	33.10	297.00	15.19	实心轮胎、泡沫轮胎等
马达	17.00	4.97	10.00	2.73	151.00	26.00	122.00	20.50	液压马达、摆线马达、行走马达等
外购件其他	40,170.00	118.02	30,381.00	204.57	188,971.00	194.30	46,759.00	262.37	电器、开关、接头、胶管、标准件等
外协件其他	10,092.00	27.55	8,902.00	14.86	15,121.00	59.38	8,383.00	28.59	支架、底座、法兰等
外协结构件	88.00	19.70	1,034.00	175.81	141.00	4.83	278.00	7.39	臂架、底架、转台、护栏等
油缸	24.00	4.32	40.00	2.09	90.00	12.63	70.00	7.65	转向油缸、支撑油缸等
制动器	27.00	4.28	21.00	6.52	158.00	23.01	126.00	22.23	制动器、减速机等
铸件			2.00	0.61	7.00	0.40			配重等
旋挖件	13,002.00	268.31	22,138.00	258.06					旋挖骨架、旋挖车棚、旋挖护栏、小件等
合计		602.99		765.96		479.43		505.72	

注：2020年1-9月旋挖件销售均价偏高的原因是2020年1-9月以组件旋挖件销售为主，2019年以散件旋挖件销售为主。

## 2、会计处理方式，是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司其他业务收入中材料销售主要系结构件、旋挖件、控制系统等。公司客户在高空作业平台的使用过程中，因维修或更换需要购买部分材料，该类材料为单独包装，不包含在高空作业平台销售中，因此作为其他业务收入进行确认。

公司其他业务收入中的废品收入主要系生产过程中边角料的处置收入。

公司其他业务收入中的维修费主要是公司子公司满邦机械对外提供的高空作业平台维修收入，属于销售合同约定的质量保证之外的维修，因此公司作为其他业务收入进行确认。

其他业务会计处理如下：

---

借：应收账款/银行存款

贷：其他业务收入

应交税费-销项税

公司材料销售、废品销售确认政策与主营业务产品收入确认政策一致，维修费收入按照提供劳务相关会计政策确认收入。公司其他业务收入确认政策符合会计准则规定。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人国内销售总监及国际销售总监，了解高空作业平台市场需求的变化及发行人报告期内产品结构变化，分析发行人产品结构变化与市场需求变化的一致性；了解臂式高空作业平台及剪叉式高空作业台的应用场景区别，臂式产品与剪叉式产品之间是否存在相互替代；了解发行人销售模式的变化，及客户结算方式变化的原因，是否存在主要依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形；

2、查阅同行业上市公司浙江鼎力定期报告及高空作业平台行业研究报告，分析发行人产品结构变化与同行业上市公司产品结构变化的一致性，分析发行人收入变动与行业需求增长趋势，下游租赁商设备保有量变动趋势的一致性，分析发行人营业收入变动的合理性；

3、访谈发行人总经理，了解发行人投资设立潇邦机械的目的；了解发行人向融资租赁公司提供担保对发行人持续经营的影响，发行人是否可能使用募集资金来承担垫付、担保、回购责任；了解发行人臂式产品优势；

4、查阅国内部分工程机械和专用设备制造业上市公司定期报告，分析厂商为客户融资采购提供担保的普遍性及变动趋势，分析发行人融资租赁结算方式销售收入逐年增长的合理性，查看上市公司采用分期收款销售情况，对比分析发行人融资租赁结算和分期收款销售规模及占比与上市公司的差异，分析厂商为客户融资采购提供担保及分期收款模式的可持续性；

5、量化分析分期付款结算方式与融资租赁结算方式对发行人报告期营业收入增长的贡献；

6、检查报告期内发行人对融资租赁公司履行担保责任支付的现金，分析发行人担保责任对现金流性的影响；

7、对发行人客户进行访谈，了解高空作业平台的主要应用场景及发行人产品的优劣势；

8、选取样本到相应工地对发行人发出商品进行抽盘，实地查看高空作业平台主要的应用场景；

---

9、通过同行业可比公司官方网站（如：<http://www.cndingli.com/>）查询相同或类似产品具体参数，分析发行人臂式产品优势；

10、检查发行人其他业务收入会计凭证，分析发行人其他业务收入会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；

11、结合发行人报告期内销售收入变动情况，分析发行人其他业务收入变动原因。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人营业收入按内、外销，分产品类型的变动具有合理性；

2、发行人的租赁收入结构与销售收入结构存在差异是因为发行人租赁业务主要是满足租赁商客户的短期需求，并非面向终端使用者，差异原因合理；

3、报告期发行人销售模式未发生变化，报告期末销售模式可持续；

4、发行人不存在主要依赖分期付款或融资租赁等信贷模式实现销售的情形，分期付款结算及融资租赁结算方式具有持续性，不影响发行人持续经营能力，担保责任不影响发行人现金流动性，募集资金不会用于承担垫付、担保、回购责任；

5、发行人臂式产品和剪叉式产品的相互替代性不强，臂式产品市场需求不会挤压剪叉式产品市场需求；

6、经对比同行业可比公司相同或类似产品具体参数，发行人认定臂式产品是发行人优势产品具有合理性；

7、发行人报告期各期营业收入的变动与行业发展状况、同行业上市公司浙江鼎力经营业绩及下游租赁商发展情况保持一致，具有合理性；

8、发行人其他业务收入的会计处理符合《企业会计准则》规定。

## 24.关于主要客户。

报告期内，发行人前五大客户销售占比分别为 52.33%、37.85%、36.69%。请发行人：（1）补充披露发行人报告期内与前五大客户的合作历史、订单和业务的获取方式，发生变动的，如众能联合数字技术有限公司等，请披露客户的主营业务、是否为终端客户，发行人与相关客户交易增加或减少的原因、订单的连续性和稳定性，是否实现真实销售与最终销售；（2）补充披露前五大客户变动及集中度降低对发行人持续经营能力的影响；（3）补充披露以融资租赁方式、分期收款方式、全款方式进行结算的前五大客户的基本情况，包括但不限于初期合作过程、订单和业务的获取方式、客户主营业务、是否为终端客户、与客户交易增加或减少的原因、订单的连续性和稳定性，是否实现真实销售与最终销售；（4）补充披露融资租赁销售、分期付款销售的期后回款或租金给付情况，主要融资租赁结算销售客户及分期付款结算客户的经营情况、回款资金来源；（5）补充披露报告期各期，是否存在同一客户使用不同结算方式的情形，分析并披露其原因及合理性；（6）按客户主营业务、经营范围或下游行业进行分类，补充披露发行人销售收入的主要结构、各类客户数量；如报告期各期下游行业结构发生变动的，分析并披露发生变动的原因及其合理性，发行人销售模式是否发生变化；（7）补充披露发行人向主要客户的销售规模与客户经营规模是否匹配；（8）补充披露发行人向各类主要客户销售产品的价格、毛利率，与平均价格、毛利率之间是否存在较大差异；（9）按向客户销售规模进行分层，补充披露各期客户数量结构；（10）披露特定销售规模分层客户是否具有固定层级特征，如采用特定结算方式、购买特定品种、从事特定主营业务，是否具有商业合理性；（11）补充披露将产品销售至非终端客户的整体情况，包括客户数量、主营业务，产品种类与用途，销售数量、金额及占总销售数量与金额的比例，相关客户的终端客户情况，向非终端客户销售的收入确认依据，是否具有商业实质，单价与同期直接销售至终端客户的同类产品相比，是否存在差异，以及差异原因；（12）补充披露报告期各期，同一客户向发行人多次购买产品的情形，包括但不限于客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额；结合产品使用寿命、升级换代周期，披露上述情形的合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。请保荐人、申报会计师：（1）说明针对最终销售实现的核查方法、核查程序、核查比例、具体结果；（2）按照《首发业务若干问题解答》相关规定，对发行人相关银行账户资金流水进行核查并论述核查的可靠性、全面性、充分性。”

**【回复】**

**一、发行人说明**

**（一）补充披露发行人报告期内与前五大客户的合作历史、订单和业务的获取方式，发生变动的，如众能联合数字技术有限公司等，请披露客户的主营业务、是否为终端客户，发行人与相关客户交易增加或减少的原因、订单的连续性和稳定性，是否实现真实销售与最终销售**

1、公司前五名客户情况

金额单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	业务获取方式	首次合作日期
2020年 1-9月	1	众能联合数字技术有限公司	中国	21,619.67	47.76%	市场推广	2018-08
		瑞世融资租赁（深圳）有限公司	中国	13,311.65			2020-08
	2	子西租赁股份有限公司	中国	2,129.88	2.91%	市场推广	2017-12
	3	江苏旭广机械设备有限公司	中国	1,733.95	2.37%	市场推广	2019-05
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	中国	1,115.12	1.52%	市场推广	2020-05
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	中国	1,097.35	1.50%	市场推广	2020-06
合计				41,007.62	56.06%	-	-
2019 年度	1	众能联合数字技术有限公司	中国	15,449.94	19.16%	市场推广	2018-08
	2	JCBAccessLtd	英国	7,855.61	9.74%	展览会	2016-03
		JCBService					
	3	GizoRentalSp.zo.o.Sp.k.	波兰	3,326.30	4.12%	展览会	2017-05
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	1,508.10	1.87%	市场推广	2017-02
	5	湖北高智安机械设备有限公司	中国	1,449.09	1.80%	市场推广	2018-04
合计				29,589.04	36.69%	-	-
2018 年度	1	JCBAccessLtd	英国	12,904.38	23.54%	展览会	2016-03
		JCBService					
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	2,492.71	4.55%	市场推广	2016-04
	3	UygunlarDisTicaretA.S	土耳其	1,906.37	3.48%	市场推广	2012-09
	4	GizoRentalSp.zo.o.Sp.k.	波兰	1,761.93	3.21%	展览会	2017-05
	5	ALOVENTASLIMITADACHL	智利	1,682.88	3.07%	市场推广	2017-11
合计				20,748.27	37.85%	-	-
2017 年度	1	JCBAccessLtd	英国	9,710.89	33.49%	展览会	2016-03
		JCBService					
	2	UygunlarDisTicaretA.S	土耳其	3,067.20	10.58%	市场推广	2012-09

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例	业务获取方式	首次合作日期
	3	三一重工股份有限公司	中国	1,136.48	3.92%	招投标	2010-03
		三一海洋重工有限公司					
		三一汽车制造有限公司					
		常德市三一机械有限公司					
	4	湖北华中安心租赁有限公司	中国	705.88	2.43%	市场推广	2017-03
	5	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	554.02	1.91%	市场推广	2016-04
合计				15,174.47	52.33%	-	-

注：JCB Access Ltd 和 JCB Service 同属 JCB 集团控制；三一重工股份有限公司、三一海洋重工有限公司、三一汽车制造有限公司和常德市三一机械有限公司受同一实际控制人控制，因此合并计算（下同）。

公司主要通过参加行业知名展览会、招投标及市场推广的方式开发客户并获取订单。市场推广方式指除展览会、招投标之外，公司市场营销人员通过多种途径（包括不限于销售人员通过公开信息或行业内部信息、客户介绍、朋友介绍、客户主动联系等）得知客户的相关需求后，与客户取得联系，邀请客户到公司参观考察并为客户提供相关的方案及报价，最终签订相关协议。（下同）

报告期内，众能联合的业务快速发展，为了拓宽融资渠道，拟增加瑞世租赁为其购买设备提供融资，同时瑞世租赁的资金来源于中国康富。具体交易流程如下：星邦智能将众能联合指定采购的设备销售给中国康富，中国康富向星邦智能一次性支付设备采购款，并将相应的设备以融资租赁的方式出租给瑞世租赁，星邦智能为瑞世租赁与中国康富签订的《融资租赁合同》项下债务提供担保，瑞世租赁通过融资租赁方式取得上述设备后再将设备出租给众能联合，租赁期限为 4 年，到期后设备所有权归众能联合所有。该交易中，中国康富为瑞世租赁提供融资，星邦智能为其提供担保，有效分散风险，同时瑞世租赁从该笔业务中获取了一定的差价，具有商业实质。对星邦智能而言，该交易下的实际终端客户仍为众能联合，业务实质及担保范围未发生变化。因此，公司向众能联合和瑞世租赁的销售额合并披露。

## 2、报告期内各期相比上期新增的前五名客户情况

根据高空作业平台行业的发展趋势，高空作业平台厂商的下游客户主要集中于经营租赁商，各租赁商各期的采购数量取决于其用于出租的设备保有量、市场开拓能力及其对未来租赁市场的发展预期情况。高空作业平台租赁市场中，头部租赁商具备较强的资金实力，市场开拓能力强，制造厂商一旦进入其供应体系后，各年度的采购数量及金额较为稳定；而市场中的中小租赁商融资渠道受限，市场开拓能力与头部租赁商之间存在的差异，其在采购一定数量的新设备后，需要一定时间逐步消化批量采购的设备，达到一定的出租率后才会进一步采购设备；此外，客户会根据自身的经营特点采购不同类型或者品牌的高空作业平台。因此，各年度采购的设备数量也存在一定的波动，同时公司在不断拓展行业内的头部设备租赁商，如 2020 年公司已与大黄蜂签订了合作协议，截至 2020 年 9 月 30 日已向其发货 7,472.71 万元，综合上述情况等原因，公司各期前五大客户出现变动较大的情况。

(1) 2020年1-9月新增的前五大客户

公司名称	是否为终端客户	主营业务	客户订单增加或减少的原因	是否真实销售与最终销售	交易原因
子西租赁股份有限公司	是(租赁商)	工程机械设备及材料的租赁、销售、维修安装业务	客户业务增加,增加了设备采购量	是,客户购买设备用于租赁经营	看好高空作业平台租赁行业的发展,公司产品比较适合自身的发展
江苏旭广机械设备有限公司	是(租赁商)	工程机械设备的租赁及其他经营	客户业务增加,增加了设备采购量	是,客户购买设备用于租赁经营	公司产品质量可靠
苏州法艾姆物流设备有限公司	是(租赁商)	工程机械设备的租赁及其他经营	客户业务增加,增加了设备采购量	是,客户购买设备用于租赁经营	看好高空作业平台租赁行业的发展,公司产品比较适合自身的发展
东莞市天空机械设备租赁有限公司	是(租赁商)	高空作业平台等设备租赁经营	客户业务增加,增加了设备采购量	是,客户购买设备用于租赁经营	星邦产品比较适合公司的业务发展,产品质量稳定可靠、性价比较高

2020年1-9月公司新增的4家主要客户中,江苏旭广机械设备有限公司、苏州法艾姆物流设备有限公司和东莞市天空机械设备租赁有限公司为公司2020年开发的新客户;子西租赁股份有限公司为公司持续合作的客户。

公司与上述客户均签订了销售框架协议,并建立了稳定且良好的业务合作关系,订单可持续。由于下游客户主要为经营租赁商,租赁商会根据其设备保有量、出租率及未来租赁订单情况进行设备采购,其采购量会呈现出一定的波动性,其采购量稳定性会根据经营情况及经营体量等原因驱动。

(2) 2019年新增的前五大客户

公司名称	是否为终端客户	主营业务	客户订单增加或减少的原因	是否真实销售与最终销售	交易原因
众能联合数字技术有限公司	是(租赁商)	高空作业平台等设备租赁	与公司合作加深,市场增长较快,其向公司采购设备的数量增加较多	是,客户购买设备用于租赁经营	基于公司产品质量较好,售后服务及时,尤其是臂式产品竞争优势明显
北京祥运成建筑装饰工程有限	是	高空作业平台	2019年,因其	是,客户购买设备	产品类别比较全,价

公司名称	是否为终端客户	主营业务	客户订单增加或减少的原因	是否真实销售与最终销售	交易原因
公司	(租赁商)	等设备租赁	业务增长, 向公司采购的设备数量增加	用于租赁经营	格合理, 产品更新快
湖北高智安机械设备有限公司	是 (租赁商)	高空作业平台 等设备租赁	2019年, 因其业务发展较快, 向公司采购的设备数量增加	是, 客户购买设备用于租赁经营	基于公司产品性价比和售后服务较好等原因

2019年公司新增的上述3家前五大客户与公司的合作时间开始于2017年或2018年, 基于双方友好的合作, 其在2019年加大了产品的采购规模, 合作具有持续性。

公司与上述客户均签订了销售框架协议, 并建立了稳定且良好的业务合作关系, 订单可持续。由于下游客户主要为经营租赁商, 租赁商会根据其设备保有量、出租率及未来租赁订单情况进行采购设备, 其采购量会呈现出一定的波动性, 其采购量稳定性会根据经营情况及经营体量等原因驱动。

### (3) 2018年新增的前五大客户

公司名称	是否为终端客户	主营业务	客户订单增加或减少的原因	是否真实销售与最终销售	交易原因
GizoRentalSp. zo.o.Sp.k.	是 (租赁商)	设备销售及租赁等业务	2018年, 因其业务发展较快, 向公司采购的设备数量开始增加	是, 客户购买设备用于租赁经营及其他业务	基于公司优质的产品质量和售后服务
ALOVENTASLIMITADACHL	是 (租赁商)	高空作业设备销售及租赁等业务	2018年, 因其业务发展较快, 向公司采购的设备数量增加	是, 客户购买设备用于租赁经营及其他业务	基于公司优质的产品质量、售后服务和性价比高

2018年公司新增的上述2家前五大客户与公司的合作时间开始于2017年, 基于双方友好的合作, 其在2018年加大了产品的采购规模, 合作具有持续性。

## (二) 补充披露前五大客户变动及集中度降低对发行人持续经营能力的影响

报告期内, 公司实现营业收入分别为28,997.13万元, 54,812.92万元、80,653.50万元和73,146.44万元, 实现了快速增长, 公司前五名客户占营业收入的比例分别为52.33%、37.85%、36.69%和56.06%。前三年呈下降趋势, 在2020年1-9月上升至56.06%。

在2017年和2019年, 前五名收入占比呈现下降趋势, 主要原因是: ① 2019年上半年,

JCB 拟在印度工厂自行制造高空作业平台,于 2019 年 10 月 8 日与公司签订了《终止协议》,减少了向公司合约制造的采购,使得公司对 JCB 的销售占比从 2017 年的 33.49%下降至 2019 年的 9.74%; ②公司具备不断开拓客户的能力,各期发生高空作业平台设备交易的客户从 2017 年的 198 家上升至 2019 年的 408 家,销售收入实现了快速增长。因此,2017 年至 2019 年公司前五大客户销售占比有所下降,不影响发行人的持续经营能力。

2020 年 1-9 月,公司前五名客户销售收入占比提升至 56.06%,主要原因是今年前三季度公司主要客户众能联合高空作业平台租赁业务规模持续增长,持续购买公司设备所致。

报告期内,公司不断开拓优质大客户,年采购额 500 万元以上的客户从 2017 年的 6 家上升至 2019 年的 25 家,2020 年前三季度共 15 家。随着未来公司业务的发展、产品的市场推广力度加强、品牌知名度在行业内的持续提升,以及高空作业平台在国内的持续发展,公司的优质客户数量将进一步增加。

近年来,我国高空作业平台行业中,租赁商数量逐步增加并呈现规模化效应,未来可能会出现向大型租赁商聚集的情况,与大型租赁商建立战略合作关系将有效提升公司的经营业绩与市场竞争力。未来公司将紧跟下游租赁行业的发展趋势,与更多大型优质客户开展长期合作,因此未来公司的前五名客户的集中度有可能进一步提高,但是随着公司海外市场的开拓、募集资金运用项目的达产及产能消化措施的实施,将会逐步且有效地降低对主要客户的依赖。

**(三) 补充披露以融资租赁方式、分期收款方式、全款方式进行结算的前五大客户的基本情况,包括但不限于初期合作过程、订单和业务的获取方式、客户主营业务、是否为终端客户、与客户交易增加或减少的原因、订单的连续性和稳定性,是否实现真实销售与最终销售**

1、报告期各期前五名融资租赁结算方式客户情况

金额单位:人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例
2020 年 1-9 月	1	众能联合数字技术有限公司	中国	21,282.90	47.29%
		瑞世融资租赁(深圳)有限公司	中国	13,311.65	
	2	子西租赁股份有限公司	中国	2,116.28	2.89%
	3	江苏旭广机械设备有限公司	中国	1,733.75	2.37%
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	中国	1,115.12	1.52%
	5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	中国	1,097.35	1.50%
合计				40,657.04	55.58%
2019 年 度	1	众能联合数字技术有限公司	中国	15,017.39	18.62%
	2	湖北高智安机械设备有限公司	中国	1,417.88	1.76%

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	1,223.81	1.52%
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	中国	1,084.07	1.34%
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	中国	990.66	1.23%
合计				19,733.80	24.47%
2018 年度	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	2,454.31	4.48%
	2	子西租赁股份有限公司	中国	1,552.48	2.83%
	3	湖北高智安机械设备有限公司	中国	650.78	1.19%
	4	湖北金山金茂机械有限公司	中国	592.65	1.08%
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	中国	506.76	0.92%
合计				5,756.98	10.50%
2017 年度	1	湖北华中安心租赁有限公司	中国	705.18	2.43%
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	中国	546.84	1.89%
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	中国	474.19	1.64%
	4	合肥众兴机械设备有限公司	中国	317.52	1.10%
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	中国	272.65	0.94%
合计				2,316.38	7.99%

注：上述数据统计口径为融资租赁结算方式下的高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

报告期各期，公司前五名融资租赁结算客户的销售收入占营业收入的比例分别为 7.99%、10.50%、24.47%和 55.58%，逐年提高。

## 2、报告期各期前五名融资租赁结算方式客户基本情况

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
1	广州市一斗福机械设备有限公司	2013-03	市场推广	工程机械销售及租赁	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2013 年 3 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务
2	合肥众兴机械设备有限公司	2015-05	市场推广	高空作业平台设备租赁	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2015 年 5 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于租赁经营等业务
3	天津滨海一达机	2016-03	市场推广	高空作	是（租赁商）	客户根据业务	2016 年 3 月开	是，客户购买设

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
	电设备有限公司			业平台 设备租赁		发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	始持续性合作	备用于租赁经营等业务
4	深圳市招科易租设备租赁有限公司	2016-04	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2016年4月开始持续性合作。2020年,由于其外部融资事项在股东中未达成一致意见,导致现金流短缺,近期无采购计划	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	2017-02	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
6	湖北华中安心租赁有限公司	2017-03	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年3月开始持续性合作。因该客户存在逾期情况,公司已对其提起诉讼,已停止新的业务发生	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
7	湖北金山金茂机械有限公司	2017-03	市场推广	高空作业平台设备的租赁及销售	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年3月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营业务
8	湖北鼎智源机械设备有限公司	2017-03	市场推广	高空作业平台等设备的租赁及销售	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年3月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营业务
9	子西租赁股份有限公司	2017-12	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年12月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营等业务

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
10	湖北高智安机械设备有限公司	2018-04	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2018年4月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
11	蚌埠市力升机械设备有限公司	2018-07	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2018年7月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
12	众能联合数字技术有限公司	2018-08	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	与星邦合作加深,市场增长较快,采购量增加	2018年8月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
13	深圳市海豚机械设备有限公司	2019-04	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2019年4月开始持续性合作	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
14	江苏旭广机械设备有限公司	2020-02	市场推广	高空作业平台等设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	与客户签订销售框架协议,具备持续性	是,客户购买设备用于租赁经营等业务
15	苏州法艾姆物流设备有限公司	2020-05	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是(租赁商)	公司2020年新开发的客户,进行设备采购	与客户签订销售框架协议,具备持续性	是,客户购买设备用于租赁经营
16	东莞市天空机械设备租赁有限公司	2020-06	市场推广	高空作业平台设备租赁及其他经营	是(租赁商)	公司2020年新开发的客户,进行设备采购	与客户签订销售框架协议,具备持续性	是,客户购买设备用于租赁经营

### 3、报告期各期前五名全款结算客户交易情况

金额单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例
2020年	1	ALO VENTAS LIMITADA CHL	智利	1,016.89	1.39%

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例
1-9月	2	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	日本	777.91	1.06%
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S	土耳其	767.00	1.05%
	4	ELEVATED ACCESS NEW ZEALAND LIMITED	新西兰	455.70	0.62%
	5	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k.	波兰	309.11	0.42%
合计				3,326.61	4.55%
2019年度	1	JCBAccessLtdJ	英国	7,824.06	9.70%
	2	GIZORentalSp.zo.o.Sp.k.	波兰	3,326.30	4.12%
	3	ALOVENTASLIMITADACHL	智利	1,419.74	1.76%
	4	中石化第十建设有限公司/中国石油化工股份有限公司广州分公司/中石化第四建设有限公司	中国	964.14	1.20%
	5	TONSENMACHINERYCO.,LTD	日本	923.15	1.14%
合计				14,457.39	17.92%
2018年度	1	JCBAccessLtdJ	英国	12,837.15	23.42%
	2	GIZORentalSp.zo.o.Sp.k.	波兰	1,757.63	3.21%
	3	UygunlarDisTicaretA.S	土耳其	1,751.31	3.20%
	4	ALOVENTASLIMITADACHL	智利	1,676.59	3.06%
	5	CHINAMOTORSLTD	以色列	691.94	1.26%
合计				18,714.62	34.14%
2017年度	1	JCBAccessLtdJ	英国	9,606.06	33.13%
	2	UygunlarDisTicaretA.S	土耳其	2,950.52	10.18%
	3	三一重工股份有限公司/三一海洋重工有限公司等	中国	1,087.52	3.55%
	4	徐州工程机械集团进出口有限公司	中国	544.87	1.88%
	5	JUFFALITECHNICALEQUIPMENT CO	沙特	395.77	1.36%
合计				14,584.74	50.30%

注：上述数据统计口径为全款结算方式下的高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

报告期各期，公司前五名全款结算客户的销售收入占营业收入的比例分别为 50.30%、34.14%、17.92%和 4.55%，逐年降低。主要是因为：一方面报告期内融资租赁结算方式的内销销售收入大幅增长，另一方面全款结算方式的第一大客户 JCB 于 2019 年 10 月与公司签订《终止协议》，公司不再为其提供合约制造，此外受到海外疫情的影响，境外客户的采购量较往年存在一定幅度的下降，综合导致前五名全款结算客户的销售收入占营业收入的比例逐年下降。

4、报告期各期前五名全款结算客户基本情况

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
1	三一重工股份有限公司	2010-03	招投标	工程机械制造等业务	是	客户根据经营需求进行采购	客户不定期根据需求发布招标信息	是，客户购买设备用于生产经营等业务
2	UygunlarDisTicaret A.S	2012-09	市场推广	工程机械和配件进出口业务	否（经销商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2012年9月开始持续性合作，2020年受疫情影响，采购量有所下降	是，客户以买断式采购公司产品后用于对外出售
3	JUFFALITECHNICALEQUIPMENTCO	2013-07	市场推广	工程机械设备销售及租赁等业务	否（经销商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2013年7月开始持续性合作，2020年受疫情影响，采购量有所下降	是，客户以买断式采购公司产品后用于对外出售
4	中石化第四建设有限公司	2014-08	招投标	石油化工工程建设为主业	是	客户根据经营需求进行采购	2014年8月开始持续性合作	是，客户购买设备用于生产经营等业务
5	JCBAccessLtdJ	2016-03	展览会	工程机械制造等业务	是	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2019年10月8日，JCB与公司签订《终止协议》，公司不再为其提供合约制造	是，客户购买设备用于对外销售等经营业务
6	CHINAMOTORS LTD	2016-04	展览会	汽车与工程机械的销售和租赁等业务	否（经销商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2016年4月开始持续性合作，2020年受疫情影响，采购量有所下降	是，客户以买断式采购公司产品后用于租赁或销售等业务
7	徐州工程机械集团进出口有限公司	2017-04	市场推广	进出口业务	是	客户根据业务发展需要向公司下达订单	客户已自行生产高空作业平台，不再需要向公司采购设备	是，客户购买设备用于出口贸易等业务
8	GIZORentalSp.zo.o. Sp.k.	2017-05	市场推广	设备销售及租赁等业务	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达	2017年5月开始持续性合作，2020年受疫情影响	是，客户购买设备用于租赁经营和终端客

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
						订单,各期所下订单存在差异	影响,采购量有所下降	户销售等业务
9	ALOVENTASLIMI TADACHL	2017-11	市场推广	高空作业设备销售及租赁等业务	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2017年11月开始持续性合作,2020年受疫情影响,采购量有所下降	是,客户购买设备用于租赁经营和销售等业务
10	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	2018-12	市场推广	设备销售及租赁等业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2018年12月开始持续性合作	是,客户购买设备,用于对外销售
11	ELECTROMECH MATERIAL HANDLINGSYST EMS I PVT LTD	2019-07	市场推广	设备生产及销售等业务	否(经销商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单,各期所下订单存在差异	2019年7月开始持续性合作,2020年受疫情影响,采购量有所下降	是,客户以买断式采购公司产品后用于对外销售等经营业务

#### 5、报告期各期前五名分期收款结算客户交易情况

金额单位：人民币万元

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例
2020年 1-9月	1	福建省三协机械租赁有限公司	中国	343.20	0.47%
	2	南通航众机械科技有限公司	中国	315.66	0.43%
	3	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	296.25	0.41%
	4	运城万成工程机械有限公司	中国	212.73	0.29%
	5	马鞍山日月吊装服务有限公司	中国	161.21	0.22%
合计				1,329.06	1.82%
2019年 度	1	上海租友机电设备有限公司	中国	643.25	0.80%
	2	湖南实顺机械设备有限公司	中国	395.38	0.49%
	3	东莞市家锋机械有限公司	中国	268.76	0.33%
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	228.19	0.28%

年度	序号	客户名称	国家	销售额	占营业收入比例
	5	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	中国	215.40	0.27%
合计				1,750.98	2.17%
2018 年度	1	厦门海福实业有限公司	中国	892.11	1.63%
	2	青岛高晟工程机械租赁有限公司	中国	345.52	0.63%
	3	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	中国	305.53	0.56%
	4	上海欢营机械有限公司	中国	289.38	0.53%
	5	天津双信诚工程机械租赁有限公司	中国	269.25	0.49%
合计				2,101.79	3.83%
2017 年度	1	广州市力行机电设备有限公司	中国	256.74	0.89%
	2	青岛华速昌达机电设备有限公司	中国	247.44	0.85%
	3	深圳骏达桥检车租赁有限公司	中国	204.46	0.71%
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	中国	202.65	0.70%
	5	太仓酷通机械设备有限公司	中国	183.76	0.63%
合计				1,095.04	3.78%

注：上述数据统计口径为分期结算方式下的高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入；

报告期各期，公司前五名分期收款结算客户的销售收入占营业收入的比例分别为 3.78%、3.83%、2.17%和 1.82%，占比有所降低。主要是因为随着行业的发展，越来越多的客户通过融资结算的方式采购设备，使得报告期内融资租赁结算方式的销售收入大幅增长，分期收款结算客户的销售收入占比有所下降。

#### 6、报告期各期前五名分期收款结算客户基本情况

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
1	上海欢营机械有限公司	2016-04	市场推广	高空作业平台设备租赁	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2016 年 4 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
2	东莞市家锋机械有限公司	2016-04	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2016 年 4 月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
3	太仓酷通机械设备有限公司	2016-09	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2016年9月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
4	青岛华速昌达机电设备有限公司	2016-10	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2016年10月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	2017-02	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
6	深圳骏达桥检车租赁有限公司	2017-02	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务
7	青岛高晟工程机械租赁有限公司	2017-02	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
8	广州市力行机电设备有限公司	2017-03	市场推广	盾构机配件销售，贸易商和租赁业务	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2017年3月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
9	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	2017-03	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达	2017年3月开始持续性合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
						订单, 各期所下订单存在差异		
10	天津双信诚工程机械租赁有限公司	2018-03	市场推广	高空作业平台设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2017年8月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于经营租赁等业务
11	福建省三协机械租赁有限公司	2018-04	展览会	工程机械设备的租赁及其他经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2018年3月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于经营租赁等业务
12	上海租友机电设备有限公司	2018-05	市场推广	高空作业平台设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2018年4月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于经营租赁等业务
13	厦门海福实业有限公司	2018-06	市场推广	工程机械设备的租赁及其他经营	是(租赁商)	业务由其他主体承接, 并根据业务发展需要持续购买公司产品	2018年6月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于经营租赁及其他经营等业务
14	湖南实顺机械设备有限公司	2018-09	市场推广	高空作业平台及其他设备租赁及经营	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2018年9月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于经营租赁等业务
15	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	2018-10	市场推广	高空作业平台设备租赁	是(租赁商)	客户根据业务发展需要向公司下达订单, 各期所下订单存在差异	2018年10月开始持续性合作	是, 客户购买设备用于经营租赁等业务

序号	客户名称	首次合作日期	订单和业务的获取方式	客户主营业务	是否为终端客户	客户交易增加或减少的原因	订单的连续性和稳定性	是否真实销售与最终销售
16	南通航众机械科技有限公司	2019-02	市场推广	高空作业平台设备租赁及其他经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2019年2月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
17	运城万成工程机械有限公司	2019-04	市场推广	高空作业平台及其他设备租赁及经营	是（租赁商）	客户根据业务发展需要向公司下达订单，各期所下订单存在差异	2019年4月开始持续性合作	是，客户购买设备用于设备租赁及其他经营等业务
18	马鞍山日月吊装服务有限公司	2020-09	市场推广	经营建筑相关设备租赁等业务	是（租赁商）	客户2020年开始进入高空作业平台行业，进行设备采购	2020年首次合作	是，客户购买设备用于经营租赁等业务

**（四）补充披露融资租赁销售、分期付款销售的期后回款或租金给付情况，主要融资租赁结算销售客户及分期付款结算客户的经营情况、回款资金来源**

1、融资租赁销售期后回款情况

（1）融资租赁公司的期后回款情况

截至2020年9月30日，融资租赁公司期后放款情况如下：

金额单位：人民币万元

序号	公司名称	2020.9.30 应收金额	截至2020.10.31 期后回款金额	回款比例
1	中国康富国际租赁股份有限公司	2,659.47	2,659.47	100%
2	中铁融资租赁有限公司	38.00	38.00	100%
3	浙江浙银金融租赁股份有限公司	491.85	491.85	100%
4	福建海西金融租赁有限责任公司	638.40	638.40	100%
合计		3,827.72	3,827.72	100%

如上表所示，截至2020年9月30日公司应收融资租赁公司款项金额为3,827.72万元，期后回款比例为100%。

（2）融资租赁结算方式客户的期后回款情况

截至 2020 年 9 月 30 日，公司融资租赁结算方式的客户回款情况如下：

金额单位：人民币万元

截至 2020.9.30 融资租赁公司应收客户到期租金总额	截至 2020.9.30 客户融资租赁租金给付总额	客户融资租赁租金给付比例	2020.9.30 至 2020.10.31 到期融资租赁租金金额	2020.9.30 至 2020.10.31 客户融资租赁租金给付金额	客户期后融资租赁租金给付比例
31,167.90	30,443.50	97.68%	2,967.57	2,880.31	97.06%

注：上述数据统计范围为截至 2020 年 9 月 30 日未结清融资租赁租金的所有客户。

如上表所示，截至 2020 年 9 月 30 日公司融资租赁结算方式的客户租金给付比例为 97.68%，2020 年 9 月 30 日至 2020 年 10 月 31 日的期后融资租赁租金给付比例为 97.06%，部分客户存在逾期支付的情况。

## 2、融资租赁结算方式主要客户经营情况、回款资金来源

截至 2020 年 9 月 30 日，报告期各期融资租赁结算方式主要客户经营情况、回款资金来源情况如下

金额单位：人民币万元

序号	客户名称	截至 2020.9.30 逾期金额	逾期期数	逾期原因	还款计划	经营情况	回款资金来源
1	广州市一斗福机械设备有限公司	34.74	1	部分租金到期未及时偿还	客户资金回流后将及时偿还	正常经营	自有资金
2	合肥众兴机械设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
3	天津滨海一达机电设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
4	深圳市招科易租设备租赁有限公司	-	-	-	-	高空作业平台租赁业务已经转让给第三方	自有资金
5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	8.65	1	受新冠疫情对北京影响较大，客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付融资款	正常经营	自有资金
6	湖北华中安心租赁有限公司	-	-	-	-	高空作业平台租赁业务已经转让给第三方	自有资金
7	湖北金山金茂机械有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
8	湖北鼎智源机械设备有限公司	19.35	3	因上半年湖北地区受疫情影响	恢复经营后将按期归还到期租金	正常经营	自有资金

序号	客户名称	截至 2020.9.30 逾期金额	逾期 期数	逾期原因	还款计划	经营情况	回款 资金来源
9	子西租赁股份有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
10	湖北高智安机械设备有限公司	87.92	2	因上半年湖北地区受疫情影响	恢复经营后将按期归还到期租金	正常经营	自有资金
11	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	37.58	1	客户出现暂时性资金周转短缺	拟加快资金回笼，按期偿还到期租金	正常经营	自有资金
12	众能联合数字技术有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
13	深圳市海豚机械设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
14	江苏旭广机械设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
15	苏州法艾姆物流设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
16	东莞市天空机械设备租赁有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金

注：以上逾期租金金额是指客户到期未还融资租赁公司租金而产生的逾期款项。

3、公司分期收款结算方式客户的分期款给付情况如下：

金额单位：人民币万元

截至2020.9.30到期 应收分期款总额	截至2020.9.30客户 分期款给付总额	分期款给付 比例	2020.9.30至 2020.10.31到期分 期金额	2020.9.30至 2020.10.31客户分 期款给付金额	客户期后分期 款给付比例
9,265.54	8,641.33	93.26%	437.68	480.02	109.67%

注：上述数据统计口径为截至2020年9月30日尚未全部偿还分期款项的分期结算客户。

如上表所示，截至2020年9月30日，公司采用分期结算方式客户分期款给付率为93.26%，存在部分客户逾期支付的情况。截至2020年10月31日分期结算客户的期后分期款给付率为109.67%，主要原因系部分客户在期后偿还了前期的分期逾期款项所致。

4、分期收款方式主要客户经营情况、回款资金来源

截至2020年9月30日，报告期各期分期收款结算方式主要客户经营情况、回款资金来源情况如下：

金额单位：人民币万元

序号	客户名称	截至2020.9.30 逾期金额	逾期 期数	逾期原因	还款计划及情况	经营情况	回款资金 来源
1	上海欢营机械有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
2	东莞市家锋机械有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
3	太仓酷通机械设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
4	青岛华速昌达机电设备有限公司	1.64	1	暂时性资金紧张	预计近期支付分期款	正常经营	自有资金
5	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	90.63	2、7	受新冠疫情对北京影响较大，客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付分期款	正常经营	自有资金
6	深圳骏达桥检车租赁有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
7	青岛高晟工程机械租赁有限公司	95.22	1、3	客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付分期款	正常经营	自有资金
8	广州市力行机电设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
9	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	50.48	6	因受北京疫情影响，客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付分期款	正常经营	自有资金
10	天津双信诚工程机械租赁有限公司	38.74	5	客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付分期款	正常经营	自有资金
11	福建省三协机械租赁有限公司	15.75	1	客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付分期款	正常经营	自有资金
12	上海租友机电设备有限公司	36.03	2	客户出现暂时性资金紧张	随着业务稳定恢复后逐步支付分期款	正常经营	自有资金
13	厦门海福实业有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
14	湖南实顺机械设备有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
15	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
16	南通航众机械科技有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
17	运城万成工程机械有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金
18	马鞍山日月吊装服务有限公司	-	-	-	-	正常经营	自有资金

**(五) 补充披露报告期各期，是否存在同一客户使用不同结算方式的情形，分析并披露其原因及合理性**

客户会根据经营状况及财务状况选择适合自身经营的结算方式。每种结算方式均有其特点：融资租赁结算方式财务成本较高，但是还款周期较长，客户每月的还款金额压力较小；分期收款结算方式因分期周期短，还款压力较大，财务成本较低；全款结算方式则是财务成本最小，但是批量采购对客户资金实力要求较高。

报告期内，客户采用多种结算方式的情况如下：

金额单位：人民币万元

序号	公司名	年度	结算方式	高空作业平台产品销售金额	采用多种结算方式的原因
1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	2019年	融资租赁	383.62	客户根据自身业务增长情况，选择以融资租赁结算方式规模化采购产品，以较低的初始资金投入，快速扩大设备保有量,符合行业特性，具有合理性。
		2018年	融资租赁	2,454.31	
			全款	5.34	
		2017年	融资租赁	546.84	
			全款	6.92	
2	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	679.82	客户前期以全款及分期结算方式采购设备进入高空作业平台租赁行业，随着行业的发展，为提高资金使用效率、增加设备的保有量、抢占市场份额，选择以融资租赁结算方式规模化采购设备，符合行业特性，具有合理性。2019年分期收款采购主要原因是购买星邦二手设备用于经营租赁业务。
			全款	30.62	
			分期	112.07	
		2019年	融资租赁	1,223.81	
			全款	56.11	
			分期	228.19	
		2018年	融资租赁	262.57	
			全款	23.63	
			分期	151.82	
		2017年	融资租赁	194.87	
			全款	12.14	
分期	202.65				
3	湖北高智安机械设备有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	614.42	客户主要采用融资租赁结算方式批量采购设备，符合行业特性，具有合理性。少量的全款采购系因个别设备置换及零星采购。
			全款	9.73	
		2019年	融资租赁	1,417.88	
			全款	6.19	
		2018年	融资租赁	650.78	
			全款	5.13	
4	厦门海福租赁有限公司/厦门海福实业有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	124.16	客户根据自身业务增长及资金情况，前期主要选择分期结算方式，后随着业务的的增长，主要选择融资租赁结算方式，快速扩大设备保有量,符合行业特性，具有合理性。
		2019年	融资租赁	733.25	
			分期	127.23	

序号	公司名	年度	结算方式	高空作业平台产品销售金额	采用多种结算方式的原因
		2018年	分期	892.11	
5	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	747.70	客户2018年刚进入高空作业平台租赁行业,以分期收款结算方式小批量采购设备,随着业务规模的增加,采用融资租赁结算方式迅速增加设备保有量扩大经营规模,符合行业特性,具有合理性。
			全款	14.42	
		2019年	融资租赁	1,084.07	
			2018年	分期	
6	天津滨海一达机电设备有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	903.36	客户主要选择以融资租赁结算方式批量采购设备,以较低的初始资金投入,快速扩大设备保有量,符合行业特性,具有合理性。分期结算主要是采购二手设备。
			2019年	融资租赁	
		2018年	融资租赁	375.00	
			全款	10.34	
		2017年	融资租赁	272.65	
			分期	88.38	
7	郑州百城联合租赁有限公司 /天津诚瑞丰科技有限公司 /深圳百港城实业有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	589.13	客户主要选择以融资租赁结算方式批量采购设备,以较低的初始资金投入,快速扩大设备保有量,符合行业特性,具有合理性。分期结算主要是采购二手设备。
			分期	14.16	
		2019年	融资租赁	1,037.96	
8	南通航众机械科技有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	589.58	客户主要选择融资租赁结算方式,以较低的初始资金投入,快速扩大设备保有量,符合行业特性,具有合理性。全款采购设备主要为零星采购。
			全款	40.71	
			分期	315.66	
		2019年	融资租赁	573.42	
全款	80.22				
9	青岛高晟工程机械租赁有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	98.23	客户根据经营发展情况,选择财务费用更低的结算方式,2019年客户经营增长较快,利用融资租赁结算方式以较小的初始资金投入,迅速扩大设备保有量,符合行业特性,具有合理性。
			全款	36.28	
			分期	296.25	
		2019年	融资租赁	424.78	
			分期	59.69	
		2018年	分期	345.52	
2017年	融资租赁		129.06		
	分期	66.12			
10	无锡亿金恒工程机械租赁有限公司	2020年 1-9月	融资租赁	59.65	客户根据自身的业务发展情况及资金情况选择合适融资租赁及全款结算方式,以降低财务成本及经营风险,具有合理性。
			全款	70.49	
		2019年	融资租赁	178.01	
			全款	401.39	
2018年	融资租赁	469.42			
	全款	61.03			
11	苏州拓安机械	2020年	融资租赁	532.39	客户2018年进入高空作业平台租赁业,运营稳定后,

序号	公司名	年度	结算方式	高空作业平台产品销售金额	采用多种结算方式的原因
	租赁有限公司	1-9月			持续通过融资租赁结算方式，快速提高设备保有量、提高资金使用效率，符合行业特性，具有合理性。
		2019年	融资租赁	638.76	
		2018年	分期	25.86	
12	湖北上骏设备租赁有限公司	2019年	融资租赁	828.47	客户前期根据资金情况，以分期方式采购设备，后为更快速地扩大规模，采用融资租赁结算方式规模化采购设备，符合行业特性，具有合理性。全款销售为客户零星设备采购。
			全款	5.10	
		2018年	分期	217.08	
13	天津双信诚工程机械租赁有限公司	2020年1-9月	融资租赁	121.24	客户前期采用分期结算方式进入租赁市场，由于业务增长较快，为提高资金使用效率降低资金门槛采用融资租赁结算方式，符合行业特性，具有合理性。
			全款	40.71	
			分期	82.30	
		2019年	融资租赁	185.58	
			分期	74.64	
		2018年	融资租赁	255.09	
			分期	269.25	
14	上海租友机电设备有限公司	2020年1-9月	分期	109.43	客户根据其市场开拓情况并结合其自有资金情况，主要选择财务成本较低的分期结算方式采购设备。全款采购主要为零星二手设备，具有合理性。
		2019年	全款	3.15	
			分期	643.25	
		2018年	分期	112.18	
15	青岛九鼎机电设备有限公司	2019年	融资租赁	202.97	客户主要采取融资租赁结方式。为降低财务费用，在自有资金充裕时优先选择分期结算方式，具有合理性。
			分期	80.81	
		2018年	融资租赁	151.94	
			分期	60.09	
		2017年	融资租赁	241.88	
			分期	40.17	
16	璟振机械设备（上海）有限公司	2020年1-9月	融资租赁	437.07	客户前期根据市场开拓情况及自有资金情况，采用融资租赁结算和全款结算相结合的方式采购设备，具有合理性。
			全款	4.71	
			分期	52.52	
		2019年	融资租赁	188.86	
			分期	74.46	
17	湖北金山金茂机械有限公司	2020年1-9月	融资租赁	147.87	客户主要选择以融资租赁结算方式规模化采购产品，以较低的初始资金投入，快速扩大设备保有量，符合行业特性，具有合理性。全款采购主要为零星设备采购。
		2018年	融资租赁	592.65	
			全款	7.76	
18	山东重联起重安装工程有限公	2019年	融资租赁	442.93	客户主要选择以融资租赁结算方式规模化采购产品，以较低的初始资金投入，快速扩大设备保有量，符合行业特性，具有合理性。其他结算方式主要为零星设备采购。
			分期	9.37	
		2018年	融资租赁	152.25	
			全款	5.98	
		2017年	融资租赁	115.73	

序号	公司名	年度	结算方式	高空作业平台产品销售金额	采用多种结算方式的原因
19	无锡全兴工程设备租赁有限公司	2020年1-9月	融资租赁	40.71	客户主要采用融资租赁结算方式，结合自有资金状况，部分采购采用分期收款结算方式，具有合理性。
		2019年	融资租赁	315.17	
		2018年	融资租赁	320.17	
			分期	39.66	
20	江西安之心设备租赁有限公司	2020年1-9月	全款	101.06	客户前期根据市场开拓情况及自有资金情况，采用融资租赁结算和全款结算相结合的方式采购设备，具有合理性。
		2019年	融资租赁	35.72	
		2018年	融资租赁	346.47	
			全款	213.68	
21	其他128家采用多种结算方式的客户	2020年1-9月	融资租赁	2,262.60	
			全款	740.27	
			分期	2,464.45	
		2019年	融资租赁	7,605.24	
			全款	797.42	
			分期	2,319.68	
		2018年	融资租赁	4,130.71	
			全款	1,060.07	
			分期	3,030.54	
		2017年	融资租赁	418.46	
			全款	549.89	
			分期	2,467.92	
22	采用多种结算方式的客户销售合计额	2020年1-9月	融资租赁	7,947.92	
			全款	1,089.01	
			分期	3,446.84	
		2019年	融资租赁	17,560.75	
			全款	1,349.58	
			分期	3,617.31	
		2018年	融资租赁	10,161.35	
			全款	1,392.96	
			分期	5,169.99	
		2017年	融资租赁	1,919.49	
			全款	580.06	
			分期	2,865.24	

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入；厦门海福租赁有限公司与厦门海福实业有限公司受同一实际控制人控制，郑州百城联合租赁有限公司、天津诚瑞丰科技有限公司和深圳百港城实业有限公司受同一实际控制人控制。

如上表所示，采用多种结算方式的客户主要以租赁商为主，部分租赁商以少量的分期或

全款结算方式开始进入租赁行业，经营业务增长后为了提升资金使用效率，并且降低分期还款的压力，选择融资租赁结算方式以迅速扩大设备保有量，增加经营规模。待客户自有资金流充裕后，客户会倾向于全款或者分期付款降低融资费用，节约成本。报告期内，客户采用多种结算方式符合行业的发展特性以及各自的经营方式及管理特点。

**（六）按客户主营业务、经营范围或下游行业进行分类，补充披露发行人销售收入的主要结构、各类客户数量；如报告期各期下游行业结构发生变动的，分析并披露发生变动的原因及其合理性，发行人销售模式是否发生变化**

公司客户结构情况分析：

报告期内，公司客户按照主营业务行业分类收入及客户数量情况如下：

金额单位：人民币万元

期间	客户类型	客户数量	数量占比	销售收入	销售占比
2020年 1-9月	租赁和商务服务业	237	75.00%	65,142.06	90.82%
	批发和零售业	22	6.96%	3,570.01	4.98%
	制造业	38	12.03%	1,745.94	2.43%
	建筑业	9	2.85%	759.34	1.06%
	其他	10	3.16%	509.71	0.71%
	合计	316	100.00%	71,727.06	100.00%
2019年度	租赁和商务服务业	277	67.89%	55,135.11	70.24%
	批发和零售业	51	12.50%	9,745.99	12.42%
	制造业	37	9.07%	9,710.07	12.37%
	建筑业	22	5.39%	2,555.05	3.25%
	其他	21	5.15%	1,349.94	1.72%
	合计	408	100.00%	78,496.16	100.00%
2018年度	租赁和商务服务业	201	60.73%	26,612.80	49.38%
	批发和零售业	51	15.41%	10,036.54	18.62%
	制造业	36	10.88%	14,056.51	26.08%
	建筑业	24	7.25%	1,991.58	3.70%
	其他	19	5.74%	1,194.47	2.22%
	合计	331	100.00%	53,891.89	100.00%
2017年度	租赁和商务服务业	101	51.01%	8,872.88	31.44%
	批发和零售业	40	20.20%	6,043.73	21.42%
	制造业	21	10.61%	11,161.79	39.55%
	建筑业	16	8.08%	851.65	3.02%

期间	客户类型	客户数量	数量占比	销售收入	销售占比
	其他	20	10.10%	1,290.98	4.57%
	合计	198	100.00%	28,221.02	100.00%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客户；批发和零售业客户包括公司海外经销客户，购买公司高空作业平台设备用于经营租赁但是主营业务为批发零售业等。

如上表所示，公司下游客户的行业结构中租赁和商务服务业的数量及占比逐年提升，2017年至2020年1-9月，公司对该类客户的销售收入占比从31.44%上升至90.82%，实现快速增长。主要原因是：①随着高空作业平台产品的安全性和作业效率等优势得到市场认可后，高空作业平台行业在国内快速发展，越来越多的工程机械租赁公司进入高空作业平台租赁行业为终端客户提供快速便捷的设备租赁服务，使得经营租赁商逐步成为设备制造厂商的主要采购者和终端市场的主要供给者；②公司与JCB于2019年终止了合约制造销售，因此2020年1-9月租赁商客户销售收入占比再次提升。公司下游客户的行业结构变化符合公司实际情况及高空作业平台行业的发展趋势。经营租赁商为公司直销模式下的终端客户，报告期内，公司直销模式的客户数量及金额逐年上升，符合公司未来发展战略规划和高空作业平台行业的发展趋势，公司销售模式未发生重大变化。

#### （七）补充披露发行人向主要客户的销售规模与客户经营规模是否匹配

对于可以从公开市场获取经营数据的客户或经销客户，以发行人对其实现的销售收入与客户实现的销售收入进行匹配性分析，对于无法从公开市场获取经营数据的主要客户，以发行人对其实现的销售数量与该客户本身拥有的设备运营规模进行匹配性分析。

##### 1、公司向主要客户销售金额与客户销售规模的匹配性分析

客户名称	报告期内高空作业平台销售规模 (万元)	客户最近三年销售金额
JCBACCESSLTD	30,267.27	110 亿美元
UygunlarDisTicaretA.S	5,552.42	3,000 万美元规模
三一重工股份有限公司、三一海洋重工有限公司等	1,432.88	1,698.23 亿元
子西租赁股份有限公司	4,411.88	2.35 亿元

注：上述数据来源于上市公司年报、《国际建设》杂志等。

报告期内，公司向JCBACCESSLTD、UygunlarDisTicaretA.S及三一重工股份有限公司的销售高空作业平台整机的金额占其总销售金额比例较低，与客户的经营规模相匹配。

##### 2、公司销售数量与客户运营规模的匹配性分析

序号	客户名称	报告期内高空作业平台 销售规模	客户截止 2020 年 9 月 30 日设备 运营规模
1	众能联合数字技术有限公司	剪叉式：2,360 台， 臂式：848 台	设备保有量 30,000 余台
2	Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. k.	剪叉式：841 台， 臂式：1 台	设备保有量 1,700 余台
3	深圳市招科易租设备租赁有限公司	剪叉式：413 台， 臂式：15 台	客户已于 2020 年减少高空作业平台业务规模
4	ALO VENTAS LIMITADA CHL	剪叉式：182 台， 臂式：72 台	设备保有量 1,712 余台
5	湖北高智安机械设备有限公司	剪叉式：296 台， 臂式及其他：19 台	剪叉保有量 310 余台， 臂式保有量 20 余台
6	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	剪叉式：310 台， 臂式：31 台	剪叉保有量 340 余台， 臂式及其他保有量 50 余台
7	湖北华中安心租赁有限公司	剪叉式：87 台， 臂式：4 台	客户业务已被第三方公司承接
8	苏州法艾姆物流设备有限公司	剪叉式：85 台， 臂式：16 台	剪叉保有量 4,000 余台，臂式保有量 1,000 余台
9	江苏旭广机械设备有限公司	臂式：33 台	臂式保有量 80 余台
10	东莞市天空机械设备租赁有限公司	臂式：27 台	臂式保有量 40 余台

注：数据来自于公司网站公告、实地走访客户、客户访谈等方式。

公司客户根据自己的其经营需求及预计未来市场情况选择符合自身经营特点的高空作业平台产品，向高空作业平台制造商采购设备。上述客户向公司采购的产品数量与其自身设备经营规模相匹配。

#### （八）补充披露发行人向各类主要客户销售产品的价格、毛利率，与平均价格、毛利率之间是否存在较大差异

公司对客户销售单价波动的主要原因系公司剪叉式和臂式高空作业平台产品系列较全，产品单价范围较大，客户根据自身经营情况选择不同工作高度、作业类型的产品，因此客户采购产品的平均单价会存在一定幅度的波动；销售毛利率波动主要是受客户采购产品型号结构、采购规模、协商议价等多因素所影响。

以 2020 年 1-9 月公司主要销售的全新产品单价及毛利率范围情况为例，情况如下：

产品类别	平台高度范围	平均价格区间	毛利率区间	平均毛利率
剪叉式	4 米-16 米	3.36 万元-39.43 万元	4.27%-53.58%	30.11%
直臂式	18 米-42 米	31.42 万元-123.45 万元	22.56%-62.03%	32.94%
曲臂式	14 米-25 米	21.06 万元-68.12 万元	13.79%-57.34%	29.86%

注：上述设备为全新设备售价和毛利率数据，不包括二手设备。

#### 1、融资租赁结算方式主要客户销售情况

报告期内，公司客户采用融资租赁结算方式的主要客户销售情况如下：

单位：万元/台

年度	序号	客户名称	产品类别	产品单价	平均单价	单价差	毛利率	平均毛利率	毛利率差
2020年 1-9月	1	众能联合数字技术有限公司	臂式	41.04	40.74	0.30	29.91%	30.83%	-0.92%
			剪叉式	6.62	6.67	-0.05	27.72%	28.81%	-1.09%
	2	子西租赁股份有限公司	臂式	42.98	40.74	2.24	28.53%	30.83%	-2.30%
			剪叉式	7.36	6.67	0.69	29.05%	28.81%	0.24%
	3	江苏旭广机械设备有限公司	臂式	52.54	40.74	11.79	33.36%	30.83%	2.54%
	4	苏州法艾姆物流设备有限公司	臂式	39.03	40.74	-1.71	31.87%	30.83%	1.04%
剪叉式			5.77	6.67	-0.90	27.69%	28.81%	-1.12%	
5	东莞市天空机械设备租赁有限公司	臂式	40.64	40.74	-0.10	26.91%	30.83%	-3.92%	
2019年度	1	众能联合数字技术有限公司	臂式	38.86	39.59	-0.73	28.16%	30.55%	-2.39%
			剪叉式	9.17	6.87	2.30	32.69%	31.90%	0.79%
	2	湖北高智安机械设备有限公司	臂式	37.57	39.59	-2.02	28.66%	30.55%	-1.89%
			剪叉式	6.84	6.87	-0.03	31.68%	31.90%	-0.22%
			其他	46.90	41.80	5.10	15.49%	17.66%	-2.17%
	3	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	臂式	41.42	39.59	1.83	30.22%	30.55%	-0.33%
			剪叉式	7.04	6.87	0.17	27.94%	31.90%	-3.96%
	4	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	臂式	30.53	39.59	-9.06	30.86%	30.55%	0.31%
			剪叉式	6.92	6.87	0.05	33.17%	31.90%	1.27%
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	臂式	28.35	39.59	-11.24	27.94%	30.55%	-2.61%
剪叉式			6.31	6.87	-0.56	31.22%	31.90%	-0.68%	
2018年度	1	深圳市招科易租设备租赁有限公司	臂式	38.93	40.59	-1.66	26.03%	26.01%	0.02%
			剪叉式	6.58	6.94	-0.36	29.77%	30.85%	-1.08%
	2	子西租赁股份有限公司	剪叉式	6.81	6.94	-0.13	29.53%	30.85%	-1.32%
	3	湖北高智安机械设备有限公司	臂式	28.30	40.59	-12.29	21.77%	26.01%	-4.24%
			剪叉式	7.25	6.94	0.31	32.87%	30.85%	2.02%
	4	湖北金山金茂机械有限公司	臂式	37.13	40.59	-3.46	25.78%	26.01%	-0.23%
			剪叉式	5.91	6.94	-1.03	29.66%	30.85%	-1.19%
	5	湖北鼎智源机械设备有限公司	臂式	38.14	40.59	-2.45	27.15%	26.01%	1.14%
剪叉式			7.01	6.94	0.07	31.65%	30.85%	0.80%	
2017年度	1	湖北华中安心租赁有限	臂式	27.35	37.91	-10.56	11.93%	27.55%	-15.62%

年度	序号	客户名称	产品类别	产品单价	平均单价	单价差	毛利率	平均毛利率	毛利率差
		公司	剪叉式	6.85	7.33	-0.48	28.58%	28.04%	0.54%
	2	深圳市招科易租设备租赁有限公司	剪叉式	7.49	7.33	0.16	25.31%	28.04%	-2.73%
	3	广州市一斗福机械设备有限公司	剪叉式	7.30	7.33	-0.03	27.46%	28.04%	-0.58%
	4	合肥众兴机械设备有限公司	臂式	40.13	37.91	2.22	30.84%	27.55%	3.29%
			剪叉式	6.54	7.33	-0.79	23.41%	28.04%	-4.63%
	5	天津滨海一达机电设备有限公司	臂式	51.45	37.91	13.54	29.67%	27.55%	2.12%
			剪叉式	7.69	7.33	0.36	27.80%	28.04%	-0.24%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

计算公式：臂式产品单价=该客户通过融资结算方式采购臂式产品总额/该客户采购臂式产品总数量，剪叉式产品单价=该客户通过融资结算方式采购剪叉产品总额/该客户采购剪叉产品总数量；臂式平均单价=公司融资结算方式下的客户全部臂式产品销售总额/该结算方式下销售的臂式产品销售总数量，剪叉式平均单价=公司融资结算方式下的客户全部剪叉产品销售总额/该结算方式下销售的剪叉产品销售总数量。由于臂式产品、剪叉产品作业高度不同价格不同，因此销售结构不同影响产品单价或平均单价。

2017年公司对华中安心的臂式产品毛利率低于平均值，主要原因是出售至华中安心的4台GTZZ15曲臂式产品中有一台设备经过退库改制，增加了相应的产品成本。

除此之外，考虑到公司融资租赁结算方式下客户购买产品类型及采购规模的差异，其单价及毛利率波动合理，不存在较大差异。

## 2、全款结算方式主要客户销售情况

报告期内，公司客户采用全款结算方式的主要客户销售情况如下：

单位：万元/台

年度	序号	客户名称	产品类别	产品单价	平均单价	单价差	毛利率	平均毛利率	毛利率差
2020 年1-9 月	1	ALO VENTAS LIMITADA CHL(智利)	臂式	42.26	16.97	25.29	32.95%	36.57%	-3.62%
			剪叉式	8.01	3.90	4.11	35.40%	33.07%	2.33%
	2	TONSEN MACHINERY CO.,LTD(日本)	剪叉式	7.48	3.90	3.58	31.43%	33.07%	-1.64%
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S(土耳其)	臂式	21.06	16.97	4.09	13.80%	36.57%	-22.78%
			剪叉式	6.97	3.90	3.07	24.36%	33.07%	-8.71%
	4	ELEVATED ACCESS NEW ZEALAND LIMITED(新西兰)	臂式	32.85	16.97	15.88	29.69%	36.57%	-6.89%
	剪叉式	5.79	3.90	1.89	25.88%	33.07%	-7.18%		
5	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k. (波兰)	剪叉式	6.31	3.90	2.41	30.56%	33.07%	-2.51%	

年度	序号	客户名称	产品类别	产品单价	平均单价	单价差	毛利率	平均毛利率	毛利率差
2019年	1	JCB Access Ltd (英国)	臂式	54.78	42.84	11.94	23.94%	38.28%	-14.34%
			剪叉式	6.20	6.65	-0.45	24.03%	30.86%	-6.83%
	2	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k. (波兰)	臂式	26.99	42.84	-15.85	24.92%	38.28%	-13.36%
			剪叉式	6.24	6.65	-0.41	33.24%	30.86%	2.38%
	3	ALO VENTAS LIMITADA CHL(智利)	臂式	36.47	42.84	-6.37	32.03%	38.28%	-6.25%
			剪叉式	7.18	6.65	0.53	35.76%	30.86%	4.90%
4	中石化第四建设有限公司/中石化第十建设有限公司	臂式	56.69	42.84	13.85	39.76%	38.28%	1.48%	
		剪叉式	8.13	6.65	1.48	43.37%	30.86%	12.51%	
5	TONSEN MACHINERY CO.,LTD(日本)	剪叉式	6.50	6.65	-0.15	29.92%	30.86%	-0.94%	
2018年	1	JCB Access Ltd (英国)	臂式	40.78	38.10	2.68	17.60%	29.08%	-11.48%
			剪叉式	5.61	6.08	-0.47	17.52%	23.22%	-5.70%
	2	GIZO Rental Sp. z o.o. Sp. k. (波兰)	剪叉式	7.03	6.08	0.95	35.17%	23.22%	11.95%
	3	Uygunlar Dis Ticaret A.S(土耳其)	臂式	27.12	38.10	-10.98	11.79%	29.08%	-17.29%
			剪叉式	6.18	6.08	0.10	17.65%	23.22%	-5.57%
	4	ALO VENTAS LIMITADA CHL(智利)	臂式	38.16	38.10	0.06	25.47%	29.08%	-3.61%
剪叉式			7.34	6.08	1.26	32.06%	23.22%	8.84%	
5	CHINA MOTORS LTD (以色列)	臂式	29.21	38.10	-8.89	25.56%	29.08%	-3.52%	
		剪叉式	11.76	6.08	5.68	31.80%	23.22%	8.58%	
2017年	1	JCB Access Ltd (英国)	臂式	26.50	42.63	-16.13	17.39%	35.07%	-17.68%
			剪叉式	5.77	6.22	-0.45	17.36%	21.10%	-3.74%
	2	Uygunlar Dis Ticaret A.S(土耳其)	臂式	30.66	42.63	-11.97	19.51%	35.07%	-15.56%
			剪叉式	6.82	6.22	0.60	20.15%	21.10%	-0.95%
	3	三一重工股份有限公司/三一海洋重工有限公司等	臂式	51.79	42.63	9.16	37.54%	35.07%	2.47%
	4	徐州工程机械集团进出口有限公司	臂式	54.49	42.63	11.86	49.58%	35.07%	14.51%
5	JUFFALI TECHNICAL EQUIPMENT CO(沙特)	臂式	70.48	42.63	27.85	46.76%	35.07%	11.69%	
		剪叉式	15.36	6.22	9.14	36.35%	21.10%	15.25%	

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

计算公式：臂式产品单价=该客户全款结算方式下采购的臂式产品总额/该客户采购的臂式产品总数量，剪叉式产品单价=该客户全款结算方式下采购的剪叉产品总额/该客户采购的剪叉产品总数量；臂式平均单价=公司全款结算方式下的客户全部臂式产品销售总额/该结算方式下销售的臂式产品销售总数量，剪叉式平均单价=公司全款结算方式下的客户全部剪叉产品销售总额/该结算方式下销售的剪叉产品销售总数量。由于臂式产品、剪叉产品作业高度不同价格不同，因此销售结构不同影响产品单价或平均单价。

如上表所示，报告期内公司销售至 Uygunlar Dis Ticaret A.S 的毛利率均低于平均水平，主要原因是其为公司长期合作经销商，回款情况良好，价格上会给予一定优惠。

2017年至2019年，公司为JCB提供合约制造，JCB为公司全款销售的第一大客户，JCB合约制造的订单大大促进了发行人发展期的业绩规模和品牌知名度，且JCB信誉良好、回款周期短，因此在合作初期公司即给予其较为优惠的价格，因此报告期内公司对其销售的产品毛利率低于全款销售下的毛利率平均值。

2017年至2019年，JCB主要向公司采购剪叉式产品，因其为公司全款销售结算方式下的第一大客户，占整体全款销售的比例较高，导致全款销售的平均单价及毛利率被摊薄。因此，公司对其他大部分客户的剪叉产品毛利率高于平均值。

2019年，公司向Gizo Rental Sp. z o.o. Sp. k.出售的臂式高空作业平台的毛利率低于平均值，系因其为公司大客户，一直以采购剪叉设备为主，基于臂式产品市场拓展的考量，给与优惠价格采购一台GTZZ16EJ曲臂式高空作业平台。

2020年1-9月，ELECTROMECH MATERIAL HANDLING SYSTEMS I PVT LTD为公司经销商客户，销售毛利率略低于平均水平。

除此之外，考虑到公司的全款结算方式下的客户类型、购买产品种类及采购规模的差异，其单价及毛利率波动合理，不存在较大差异。

### 3、分期收款结算方式主要客户销售情况

报告期内，公司客户采用分期结算方式的主要客户销售情况如下：

单位：万元/台

年度	序号	客户名称	产品类别	产品单价	平均单价	单价差	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
2020年 1-9月	1	福建省三协机械租赁有限公司	臂式	49.03	39.77	9.26	34.76%	32.71%	2.05%
	2	南通航众机械科技有限公司	臂式	45.09	39.77	5.33	30.61%	32.71%	-2.09%
	3	青岛高晟工程机械租赁有限公司	剪叉式	4.30	5.70	-1.40	23.64%	28.19%	-4.55%
			其他	2.24	2.82	-0.59	27.11%	25.25%	1.86%
	4	运城万成工程机械有限公司	臂式	35.67	39.77	-4.09	28.29%	32.71%	-4.42%
			剪叉式	7.07	5.70	1.37	33.51%	28.19%	5.32%
	5	马鞍山日月吊装服务有限公司	臂式	48.37	39.77	8.60	31.71%	32.71%	-1.00%
剪叉式			8.05	5.70	2.35	32.93%	28.19%	4.74%	
2019 年度	1	上海租友机电设备有限公司	臂式	37.35	35.35	2.00	32.26%	27.92%	4.34%
			剪叉式	6.76	6.57	0.19	29.01%	30.66%	-1.65%
	2	湖南实顺机械设备	臂式	40	35.35	4.65	34.18%	27.92%	6.26%

年度	序号	客户名称	产品类别	产品单价	平均单价	单价差	毛利率	平均毛利率	毛利率差异
		有限公司	其他	35.4	35.4	-	9.05%	9.05%	0.00%
	3	东莞市家锋机械有限公司	剪叉式	5.17	6.57	-1.40	11.43%	30.66%	-19.23%
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	臂式	35.03	35.35	-0.32	18.95%	27.92%	-8.97%
			剪叉式	6.77	6.57	0.20	33.42%	30.66%	2.76%
	5	北京巨恒逸远建筑机械租赁站	臂式	27.43	35.35	-7.92	33.12%	27.92%	5.20%
剪叉式			5.87	6.57	-0.70	30.38%	30.66%	-0.28%	
2018年度	1	厦门海福实业有限公司	剪叉式	7.19	7.07	0.12	29.51%	30.29%	-0.78%
	2	青岛高晟工程机械租赁有限公司	臂式	44.39	37.74	6.65	26.89%	26.08%	0.81%
			剪叉式	7.92	7.07	0.85	31.02%	30.29%	0.73%
	3	荆门长颈鹿机械设备租赁有限公司	臂式	50.73	37.74	12.99	29.38%	26.08%	3.30%
			剪叉式	7.08	7.07	0.01	31.43%	30.29%	1.14%
	4	上海欢营机械有限公司	臂式	31.91	37.74	-5.83	17.71%	26.08%	-8.37%
			剪叉式	6.44	7.07	-0.63	27.53%	30.29%	-2.76%
	5	天津双信诚工程机械租赁有限公司	臂式	41.38	37.74	3.64	29.28%	26.08%	3.20%
			剪叉式	7.12	7.07	0.05	32.67%	30.29%	2.38%
	2017年度	1	广州市力行机电设备有限公司	臂式	36.75	35.83	0.92	19.27%	21.32%
剪叉式				7.32	6.64	0.68	27.87%	23.73%	4.14%
2		青岛华速昌达机电设备有限公司	臂式	29.81	35.83	-6.02	23.60%	21.32%	2.28%
			剪叉式	4.58	6.64	-2.06	4.62%	23.73%	-19.11%
3		深圳骏达桥检车租赁有限公司	臂式	35.04	35.83	-0.79	21.28%	21.32%	-0.04%
			剪叉式	7.06	6.64	0.42	26.63%	23.73%	2.90%
4		北京祥运成建筑装饰工程有限公司	剪叉式	4.82	6.64	-1.82	-0.70%	23.73%	-24.43%
5		太仓酷通机械设备有限公司	剪叉式	6.56	6.64	-0.08	26.58%	23.73%	2.85%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

计算公式：臂式产品单价=该客户分期结算方式下采购臂式产品总额/采购臂式产品总数量，剪叉式产品单价=该客户分期结算方式下采购剪叉产品总额/采购剪叉产品总数量；臂式平均单价=公司分期结算方式下的客户全部臂式产品销售总额/销售臂式产品销售总数量，平均单价=公司分期结算方式下的客户全部剪叉产品销售总额/销售剪叉产品销售总数量。由于臂式产品、剪叉产品作业高度不同价格不同，因此销售结构不同影响产品单价或平均单价。

如上表所示，2019年销售至东莞市家锋机械有限公司及北京祥运成建筑装饰工程有限

公司、2017 年销售至青岛华速昌达机电设备有限公司和北京祥运成建筑装饰工程有限公司的剪叉式、臂式产品低于平均毛利率，主要是因为公司向其销售二手设备，公司二手设备业务平均毛利率较低。

2018 年销售至上海欢营机械有限公司的臂式产品毛利率低于平均毛利率，主要原因系公司与客户为长期合作关系，拟加强与客户在臂式产品上的合作关系及产品结构差异等原因所致。

除此之外，考虑到公司的分期结算方式下的客户类型、购买产品型号及采购规模的差异，其单价及毛利率波动合理，不存在较大差异。

### （九）按向客户销售规模进行分层，补充披露各期客户数量结构

报告期各期，公司客户按照销售额分层情况如下：

金额单位：人民币万元

年度	客户销售分层	数量	占比	高空作业平台销售金额	占比
2020 年 1-9 月	年销售额 500 万元以上	15	4.75%	48,389.34	67.46%
	年销售额 100-500 万元（不含）	82	25.95%	14,914.79	20.79%
	年销售额 0-100 万元（不含）	219	69.30%	8,422.93	11.74%
	合计	316	100.00%	71,727.06	100.00%
2019 年度	年销售额 500 万元以上	25	6.13%	46,892.43	59.74%
	年销售额 100-500 万元（不含）	113	27.70%	26,167.75	33.34%
	年销售额 0-100 万元（不含）	270	66.18%	5,435.98	6.93%
	合计	408	100.00%	78,496.16	100.00%
2018 年度	年销售额 500 万元以上	14	4.23%	27,114.97	50.31%
	年销售额 100-500 万元（不含）	90	27.19%	18,530.86	34.39%
	年销售额 0-100 万元（不含）	227	68.58%	8,246.07	15.30%
	合计	331	100.00%	53,891.89	100.00%
2017 年度	年销售额 500 万元以上	6	3.04%	15,382.87	54.51%
	年销售额 100-500 万元（不含）	37	18.69%	7,975.27	28.26%
	年销售额 0-100 万元（不含）	155	78.28%	4,862.88	17.23%
	合计	198	100.00%	28,221.02	100.00%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客户。

如上表所示，公司客户总数由 2017 年 198 家上升至 2019 年的 408 家，年复合增长率 43.55%，其中年销售额 500 万元以上的客户数量由 2017 年的 5 家增长至 2019 年的 25 家，销售收入合计由 2017 年的 15,382.87 万元增加至 2019 年的 46,892.43 万元，客户质量得到进一步优化。年销售额 100 万元以下的客户占比从 2017 年的 78.28% 下降至 2019 年的 66.18%，

其销售占比从 2017 年的 17.23% 下降至 2019 年的 6.93%。2020 年 1-9 月，公司客户数量为 316，其中交易 500 万元以上的客户数量为 15 家，占整体高空作业平台设备收入金额达到 48,389.34 万元，占比为 67.46%，占比有所提高，主要是因为高空作业平台行业知名租赁商众能联合的持续批量采购。

报告期内，公司客户主要以租赁商为主，近年来随着高空作业平台行业在国内的发展，租赁商业务不断扩大并加大设备采购数量，市场呈现出向大客户集中的趋势，因此公司的大客户（年采购额 500 万元以上）逐渐增多，销售占比逐步提升。

**（十）披露特定销售规模分层客户是否具有固定层级特征，如采用特定结算方式、购买特定品种、从事特定主营业务，是否具有商业合理性**

1、客户销售规模分层结算方式特征

报告期各期，公司按销售收入规模分层结算方式的特征情况如下：

客户结算方式	客户层级特征	各年度占比情况			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
融资租赁结算客户数量占比情况	年销售额 0-100 万元（不含）	28.19%	27.13%	10.11%	5.08%
	年销售额 100-500 万元（不含）	40.74%	69.64%	51.61%	32.43%
	年销售额 500 万元以上	80.00%	66.67%	41.67%	33.33%
全款结算客户数量占比情况	年销售额 0-100 万元（不含）	45.17%	48.26%	57.30%	65.54%
	年销售额 100-500 万元（不含）	35.80%	23.21%	27.96%	43.24%
	年销售额 500 万元以上	20.00%	29.17%	50.00%	66.67%
分期结算客户数量占比情况	年销售额 0-100 万元（不含）	26.64%	24.61%	32.58%	29.38%
	年销售额 100-500 万元（不含）	23.46%	7.14%	20.43%	24.32%
	年销售额 500 万元以上	-	4.17%	8.33%	-

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客户；对于同一客户采用多种结算方式的，在进行上述分层统计数量时，同时统计至各种结算方式下。

如上表所示，年销售额 500 万元以及的客户越来越多地选择融资租赁结算；年销售额在 100 万-500 万元的客户主要选择融资租赁结算及全款结算；年销售额在 0-100 万元之间的客户，因整体采购规模较小和采购自用客户占比较高，主要采用全款结算方式。若剔除海外客户，国内客户采用融资租赁结算方式占比更为显著，如下：

序号	客户层级特征	融资租赁结算方式客户比例（剔除海外客户）			
		2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
1	年销售额 0-100 万元（不含）	37.82%	30.82%	12.07%	5.92%
2	年销售额 100-500 万元（不含）	53.23%	80.41%	59.26%	48.00%
3	年销售额 500 万元以上	92.31%	88.89%	83.33%	50.00%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户，不包含租赁收入和其他业务收入客户。

随着融资租赁结算方式在高空作业平台行业的普及,同时租赁商客户也为解决规模化采购的资金问题、提高资金使用效率、快速拓展业务,采购额较大的客户逐步倾向于采用融资租赁的结算方式。因此,融资租赁结算方式的占比逐年提高,符合高空作业平台行业发展趋势,具备商业合理性。

## 2、客户销售规模分层层级行业分布特征

报告期各期,公司客户下游主营行业分层特征情况如下:

客户分层特征	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
	租赁商数量	占该层客户数量比例	租赁商数量	占该层客户数量比例	租赁商数量	占该层客户数量比例	租赁商数量	占该层客户数量比例
年销售额0-100万元(不含)	158	72.15%	173	64.07%	129	56.83%	78	50.32%
年销售额100-500万元(不含)	66	80.49%	86	76.11%	64	71.11%	21	56.76%
年销售额500万元以上	13	86.67%	18	72.00%	8	57.14%	2	33.33%
合计	237	75.00%	277	67.89%	201	60.73%	101	51.01%

注:上述数据统计口径为高空作业平台销售收入客户,不包含租赁收入和其他业务收入客户。

租赁商数量占比=此层级下租赁商数量/此层级下全部客户数量

如上表所示,年销售额100万以上的客户租赁商的比例高于年销售额0-100万元的租赁商客户,主要原因是租赁商相对其他客户其采购规模较大,随着其业务的不断增长具有持续的购买需求,具有商业合理性。年销售额500万元以上的租赁商客户从2019年占比33.33%提升至2020年1-9月的86.67%,主要是因为近年来高空作业平台行业在国内的快速发展,高空作业平台租赁商的业务发展较快,规模化地采购设备以增加业务规模。

**(十一) 补充披露将产品销售至非终端客户的整体情况,包括客户数量、主营业务,产品种类与用途,销售数量、金额及占总销售数量与金额的比例,相关客户的终端客户情况,向非终端客户销售的收入确认依据,是否具有商业实质,单价与同期直接销售至终端客户的同类产品相比,是否存在差异,以及差异原因**

### 1、公司向非终端客户销售情况

报告期内,公司终端客户是指购买设备用于生产经营、租赁服务等经营用途的客户,公司的非终端客户是与公司签订经销协议,购买设备主要用于对外销售的客户。公司的非终端客户主要为海外经销商,上述经销商以买断方式购买公司产品后,主要销售至当地的终端用户及租赁商,其终端客户主要包括高空作业平台设备租赁商、建筑工程和制造业类企业。

公司向经销商客户销售的情况如下:

单位：台、万元

年度	客户数量	产品类别	销售数量	销售数量占比	销售金额	占营业收入比例
2020年 1-9月	13	臂式	14	0.25%	510.67	0.70%
		剪叉式	375	6.60%	2,596.47	3.55%
		其他	3	0.05%	40.65	0.06%
		合计	392	6.90%	3,147.79	4.30%
2019年度	16	臂式	24	0.34%	706.70	0.88%
		剪叉式	370	5.24%	2,576.13	3.19%
		其他	3	0.04%	41.83	0.05%
		合计	397	5.62%	3,324.66	4.12%
2018年度	11	臂式	35	0.51%	1,007.44	1.84%
		剪叉式	545	7.96%	3,440.11	6.28%
		合计	580	8.47%	4,447.56	8.11%
2017年度	11	臂式	27	0.74%	932.85	3.22%
		剪叉式	595	16.20%	4,171.60	14.39%
		合计	622	16.94%	5,104.44	17.60%

注：上述数据统计口径为高空作业平台销售收入，不包含租赁收入和其他业务收入。

报告期内，从2017年的17.60%下降至2020年1-9月的4.30%，主要是因为报告期内，国内高空作业平台行业快速发展，公司国内大客户的数量和销售占比均大幅提升，公司在产能有限的情况下优先发展国内市场，因此对境外经销商的销售收入和销售占比有所下降。此外，公司的经销客户主要分布在海外市场，由于海外新冠疫情的持续影响，公司经销收入占收入比例进一步降低。

## 2、向非终端客户的销售收入确认依据情况

报告期内，公司与非终端客户（全部为海外经销商）签订了买断式销售合同，经销商根据合同约定不能将无法出售的产品退还公司，公司出口业务取得报关单和提单（运单）后确认收入。收入确认依据符合《企业会计准则》的规定且具备商业合理性。

## 3、向非终端客户销售单价及毛利率对比情况

（1）报告期内，公司对经销商的产品销售单价对比情况如下：

金额单位：人民币万元

期间	产品类型	经销商销售单价	海外终端客户销售单价	价格差
2020年 1-9月	剪叉式	6.92	7.75	-0.83
	臂式	36.48	41.21	-4.73

期间	产品类型	经销商销售单价	海外终端客户销售单价	价格差
2019年	剪叉式	6.96	6.45	0.51
	臂式	29.45	40.91	-11.46
2018年	剪叉式	6.31	5.90	0.42
	臂式	28.78	39.54	-10.76
2017年	剪叉式	7.01	5.85	1.16
	臂式	34.55	38.25	-3.70

报告期各期，公司对海外经销商销售的剪叉式产品的单价高于海外终端客户销售单价，主要是 JCB 作为公司全款销售的第一大客户，公司对其销售的单价普遍低于其他客户，整体拉低了海外终端客户的销售单价。

(2) 报告期内，公司对经销商的销售金额、经销收入占主营业务收入的比例及毛利率情况如下：

金额单位:人民币万元

期间	经销收入金额	经销收入占比	经销商毛利率	海外终端客户	毛利率差异率
2020年1-9月	3,147.79	4.30%	31.01%	36.78%	-5.77%
2019年度	3,324.66	4.12%	35.29%	35.79%	-0.50%
2018年度	4,447.56	8.11%	23.89%	33.00%	-9.11%
2017年度	5,104.44	17.60%	25.37%	34.25%	-8.88%

注：公司经销商客户均为海外客户，因此选择海外的终端客户进行毛利率对比分析（剔除合约制造客户 JCB）。

公司向经销商客户销售的毛利率在不断提升，主要原因如下：

报告期内，随着国内高空作业平台市场的快速发展，公司产能优先满足国内市场，相应地减少了毛利率较低的经销客户订单。另外，2019年公司新增了较多经销客户，由于新增经销客户采购量较小，定价与海外终端客户趋于一致。

**(十二) 补充披露报告期各期，同一客户向发行人多次购买产品的情形，包括但不限于客户名称、主营业务、产品名称及用途、数量、金额；结合产品使用寿命、升级换代周期，披露上述情形的合理性**

#### 1、客户重复购买情况

报告期内，按照年度分层统计客户的交易情况如下：

重复购买期数	客户数量（家）	占高空作业平台销售客户总数比例	销售金额（万元）	占报告期营业收入比例
4期	21	2.37%	32,770.64	13.79%
3期	74	8.35%	70,514.32	29.68%

重复购买期数	客户数量（家）	占高空作业平台销售客户总数比例	销售金额（万元）	占报告期营业收入比例
2期	163	18.40%	89,117.54	37.51%
合计	258	29.12%	192,402.51	80.97%

注1：期数是指2017年、2018年、2019年及2020年1-9月期间；

注2：重复购买客户是指在2017年、2018年、2019年及2020年1-9月期间内有两期以上购买星邦产品的客户。重复购买限于高空作业平台设备的销售，不包括配件收入及租赁收入。

如上表所示，重复购买的客户中2期及3期购买客户数量及销售金额较高，结合各分层的主要客户情况分析如下：

重复购买期数	序号	客户名称	累计销售金额（万元）	占报告期营业收入比例
4期	1	Uygunlar Dis Ticaret A.S	5,552.42	2.34%
	2	GIZO Rental Sp .zo.o.Sp. k.	5,493.46	2.31%
	3	ALO VENTAS LIMITAD ACHL	4,132.96	1.74%
	4	北京祥运成建筑装饰工程有限公司	3,178.29	1.34%
	5	中石化第十建设有限公司/中国石油化工股份有限公司广州分公司/中石化第四建设有限公司	2,054.63	0.86%
		小计		20,411.76
3期	1	JCBA CCESS LIMITED	30,267.27	12.74%
	2	子西租赁股份有限公司	4,411.88	1.86%
	3	深圳市招科易租设备租赁有限公司	3,397.04	1.43%
	4	湖北高智安机械设备有限公司	2,704.14	1.14%
	5	厦门海福租赁有限公司/厦门海福实业有限公司	1,876.75	0.79%
		小计		42,657.08
2期	1	众能联合数字技术有限公司	49,611.93	20.88%
	2	TONSEN MACHINERY CO.,LTD	1,701.06	0.72%
	3	郑州百城联合租赁有限公司/天津诚瑞丰科技有限公司/深圳百港城实业有限公司	1,641.25	0.69%
	4	南通航众机械科技有限公司	1,599.59	0.67%
	5	深圳市海豚机械设备有限公司	1,119.78	0.47%
		小计		55,673.61

根据高空作业平台行业的发展趋势，高空作业平台厂商的下游客户主要集中于经营租赁商，各租赁商各期的采购数量取决于其用于出租的设备保有量、市场开拓能力及其对未来租赁市场的发展预期情况。高空作业平台租赁市场中，头部租赁商具备较强的资金实力，市场开拓能力强，制造厂商一旦进入其供应体系后，各年度的采购数量及金额较为稳定；而市场中的中小租赁商融资渠道受限，市场开拓能力与头部租赁商之间存在的差异，其在采购一定数量的新设备后，需要一定时间逐步消化批量采购的设备，达到一定的出租率后才会进一步采购设备，因此非头部租赁商各年采购差异额较大，使得各期的前五大客户变化较大。

如上表所示，公司 2 期重复购买客户中，众能联合销售金额为 49,611.93 万元，占报告期内的营业收入比例为 20.88%。随着公司与众能联合深度合作，2019 年和 2020 年 1-9 月分别向众能联合的销售金额分别为 15,017.39 万元和 34,594.55 万元，增长率为 130.36%，结合现阶段公司向众能联合的发货情况、高空作业平台行业的发展及下游租赁商的增长趋势，公司与众能联合的业务可持续性较强。另外，TONSEN MACHINERY CO., LTD、南通航众机械科技有限公司和深圳市海豚机械设备有限公司均为公司 2019 年开发的客户并于 2020 年 1-9 月持续的购买，具备持续性。

除公司与 JCB ACCESS LIMITED 签订《终止协议》和深圳市招科易租设备租赁有限公司已将业务转让至第三方外，公司与上述主要客户在 2020 年 1-9 月均有设备采购，公司的客户具备稳定性。

## 2、客户重复购买分析

重复购买的客户按照主营业务行业分类如下：

重复购买客户类型	数量	占比	金额（万元）	占报告期内营业收入比例
租赁和商务服务业	195	75.58%	125,848.03	52.96%
其他行业	63	24.51%	66,554.48	28.01%
合计	258	100.00%	192,402.51	80.97%

如上表所示，报告期内公司重复购买的客户总数为 258 家，占报告期内高空作业平台交易客户数量比例为 29.12%，重复购买的客户高空作业平台销售总收入为 192,402.51 万元，占报告期内总营业收入的比例为 80.97%。由此可见，重复购买的客户是公司业务增长的主要驱动力。

上述重复购买的客户主要为 JCB、经营租赁商客户和海外经销商客户，上述客户业务性质决定了其具有持续不断的采购需求，同时根据《IPAF Powered Access Rental Market Report - Global Report》的数据显示，美国高空作业平台租赁业设备平均服役年限为 5 年，欧洲十国高空作业平台租赁业设备平均服役年限为 8 年 10 个月，因此高空作业平台市场除了快速增长的增量市场外，还存在大规模的存量替换市场，从而也使得经营租赁商需要不断地采购设备，以保持市场地位和领先性；另一方面，近年来融资租赁结算方式在行业内得到普及，经营租赁商可以根据自身经营情况选择以融资租赁结算方式进行批量化采购设备，有效地解决了经营租赁商批量采购的资金瓶颈，使得报告期内公司对重复购买产品的租赁商实现的销售收入为 125,848.03 万元，占公司报告期内营业收入的比例为 52.96%。

综上，公司自成立以来一直专注于高空作业平台产品的研发、生产和销售，处于行业领先地位，产品质量可靠，性价比较高，因此公司一旦与上述客户形成合作关系后，在客户经营正常的情况下，会产生持续的重复采购行为，符合行业的发展趋势，符合商业实质，具有合理性。

---

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期各期与主要客户签订的销售合同、销售订单、销售发票、客户验收单等原始凭证，并核对至销售明细账；
- 2、在国家企业信用信息公示系统、“企查查”网站上检索各结算方式下的主要客户的相关信息；
- 3、实地走访、视频/电话访谈客户，询问主要客户经营情况、购买设备的用途、经营规模、增加或减少购买设备的原因、订单的连续性和稳定性、回款资金来源、逾期原因、回款计划等事项，获取了相应客户的声明函；
- 4、访谈发行人销售总监等高级管理人员有关发行人获取客户方式及历史、客户选择不同结算方式的原因及合理性等，并与客户访谈、声明文件进行核对；
- 5、获取了发行人合作的融资租赁公司提供的融资结算客户租金回款明细表；
- 6、分析报告期内发行人下游客户按主营业务收入分类下的主要结构、客户数量的变动情况，并分析其原因及合理性；
- 7、通过主要客户的官方网站及公开资料检索了其经营规模等信息；
- 8、查阅了主要高空作业平台行业研究报告、杂志和同行业上市公司年报等资料，结合对发行人高级管理人员的访谈，分析发行人收入增长及客户重复购买的原因及合理性等程序。

### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、报告期，发行人各期相比上期新增的前五名客户均为终端客户，实现真实销售与最终销售；
- 2、2017年-2019年，发行人前五大客户变动符合发行人实际情况及下游客户经营规律，对发行人影响较小；
- 3、发行人报告期融资租赁方式、分期收款方式、全款方式进行结算的前五大客户的交易实现真实销售与最终销售；
- 4、发行人客户根据自身经营情况、财务状况及市场预期等原因选择符合自身经营特点的结算方式，具有商业合理性；
- 5、发行人下游客户的行业结构变化符合公司实际情况及高空作业平台行业的发展趋势；公司销售模式未发生重大变化；

6、报告期内，发行人向主要客户的销售额或销量均低于其经营规模，与客户经营规模相匹配；

7、高空作业平台类别繁多，不同作业高度、载重能力及功能的高空作业平台产品销售价格存在一定差异，发行人向各类主要客户销售产品的单价变动主要是客户根据自身用途选择不同类别的高空作业平台产品所致，毛利率变化主要是基于客户类别、产品型号、合作历史、采购量、双方议价能力、招投标等因素存在一定差异，符合商业实质并具备合理性；

8、发行人年销售额 100 万元以上的客户的主要特点为租赁商和采取融资结算方式的比例较多，符合现阶段我国高空作业平台行业的发展趋势，具备商业合理性；

9、报告期内，发行人的非终端客户为海外经销商，向其销售收入的确认依据符合《企业会计准则》的规定，具备商业合理性；销售单价及毛利率变动符合实际情况且具备商业合理性；

10、发行人多次购买客户主要集中在租赁业，随着我国高空作业平台行业的发展，其重复购买设备用于扩大经营规模，符合高空作业平台行业发展趋势并具备合理性。

### **（三）针对最终销售实现的核查方法、核查程序、核查比例、具体结果**

报告期内，申报会计师对发行人最终销售实现的核查方法主要包括如下：

#### **1、核查与发行人收入相关的内控制度的有效性**

（1）询问发行人财务人员及销售部门相关人员，获取并查阅发行人收入相关的内控制度了解发行人的具体业务流程和收入确认方式；

（2）对销售收入循环的主要业务活动流程和控制程序进行核查，并执行了控制测试程序，以评价内部控制设计和执行的有效性；

（3）通过对生产、仓储及销售等的业务部门的访谈，抽样检查销售合同、记账凭证、出库单、销售发票、发货物流单据、收款单据等文件，了解、评估并测试与销售业务相关的内部控制；

经核查，截止 2020 年 9 月 30 日发行人与收入相关内控制度健全并得到有效执行。

#### **2、营业收入细节测试**

抽查报告期各期前十大客户该年度收入相关合同，并获取出库单、发货单、装箱单等物流运输记录，验收单、验收报告等收入确认凭证，报关单、提单等出口单据，并核对发行人销售明细账，所核查高空作业平台销售收入占报告期各期收入的比例分别为 58.90%、45.43%、42.73%和 67.71%。

经核查，报告期内发行人与主要客户收入交易真实，收入确认依据合理且准确、完整。

#### **3、客户相关核查程序**

### (1) 客户基本信息核查

申报会计师通过全国企业信用信息公示系统、客户提供的工商资料等手段，查询所抽取客户及供应商的工商信息，核实其注册时间、注册地点、经营范围、股权结构、控股股东、实际控制人以及经营状态等，并关注该客户或供应商的主要股东、法定代表人、高管人员是否与发行人及相关人员存在关联关系；

### (2) 客户函证程序

通过与客户函证，进一步验证与其交易的真实性，同时关注发行人对客户的信用评价及应收账款回款情况是否出现异常。报告期内客户函证主要情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
发函收入	66,685.86	74,882.98	49,887.94	25,944.70
回函收入	64,871.49	74,882.98	49,757.54	25,934.71
回函收入占发函收入比例	97.28%	100.00%	99.74%	99.96%
回函收入占营业收入比例	88.69%	92.85%	90.78%	89.44%
发函应收账款金额	7,767.99	9,411.16	6,138.36	6,164.88
回函应收账款金额	7,376.43	9,300.41	5,802.40	5,847.20
回函应收账款占应收账款比例	78.03%	98.82%	94.53%	94.85%

报告期内，申报会计师根据重要性原则及随机性原则，对发行人客户的销售金额及应收账款余额进行了函证程序。

### (3) 客户走访程序

报告期内，申报会计师根据重要性原则及随机性原则，对发行人的重要客户进行了实地走访和视频访谈（因2020年的疫情影响）程序，就客户的基本情况、与发行人的业务合作等情况进行访谈，了解双方合作历史、有无关联关系、发行人商品的竞争优势等信息，与发行人交易的真实性和合理性等。已走访的客户报告期内销售额占发行人各期销售额的比例分别为63.56%、68.87%、65.68%和68.70%。并且根据重要性及随机性原则对发行人经销商客户进行了穿透核查程序（由于国外疫情影响，进行视频访谈程序），核查经销商客户的销售最终实现情况。

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
访谈客户的数量（户）	42	70	68	35	92
访谈客户的销售额	50,252.51	52,975.76	37,748.70	18,431.31	117,574.13
当期营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13	177,050.52
占当期营业收入的比例	68.70%	65.68%	68.87%	63.56%	66.41%

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度	合计
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常	无异常

#### 4、银行存款及大额资金流水的核查程序

针对客户应收账款回款，核查了发行人银行存款及大额资金流水并勾稽应收账款明细账，核实客户交易的真实性，具体情况如下：

金额单位：人民币万元

核查项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
核查数量（笔数）	102	221	205	80
核查金额	72,635.43	63,975.73	38,313.29	18,744.70
销售商品、提供劳务收到的现金（发行人母公司单体）	80,111.82	89,008.19	57,214.81	28,229.70
占销售商品、提供劳务收到的现金比例	90.67%	71.88%	66.96%	66.40%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

#### （四）按照《首发业务若干问题解答》相关规定，对发行人相关银行账户资金流水进行核查并论述核查的可靠性、全面性、充分性

申报会计师根据中国证监会发布的《首发业务若干问题解答》（2019年3月）的要求对发行人及其子公司与客户相关的资金流水明细账进行了详细核查程序，包括：①获取发行人银行存款明细账、现金日记账、银行对账单以及往来款明细账，并抽查往来明细发生额与实际回款单位、金额是否一致，确认是否存在销售回款单位与合同客户不一致的情况；②对所有银行账户（包括零余额账户和当期销户的账户）进行函证，并从发行人基本户获取已开立银行结算账户清单，确保所有银行账户均已记录在账且被函证；③从中国人民银行获取发行人的企业信用报告，对发行人的贷款、担保、抵押事项进行核对；④对发行人银行账户大额流水进行从账面到对账单及从对账单到账面的双向勾对，确认发行人是否存在变相隐匿关联方占用资金的情形；通过核查银行对账单流水并结合应收账款往来余额函证，以确认销售回款是否均转至发行人账户。

经申报会计师核查，发行人存在与第三方客户回款及经销商客户，第三方客户回款和经销商客户核查情况如下：

##### 1、第三方回款情况

报告期内，发行人第三方回款总额分别是 1,176.68 万元、2,303.45 万元、2,007.04 万元和 959.14 万元，分别占当期营业收入的比例 4.06%、4.20%、2.49%和 1.14%。第三方回款主要有五种情形：①客户为个体工商户或自然人，其通过家庭约定由直系亲属代为支付货款；②客户为自然人控制的企业，该企业的法定代表人、实际控制人代为支付货款；③客户所属集团通过集团财务公司或指定相关公司代客户统一对外付款；④境外客户指定付款；⑤客户

委托其员工向发行人支付货款。报告期内，发行人第三方回款情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
情形1	180.37	0.21%	27.93	0.03%	8.33	0.02%	9.56	0.03%
情形2	360.26	0.43%	1,253.97	1.55%	1,504.39	2.74%	808.90	2.79%
情形3	165.58	0.20%	202.51	0.25%	247.47	0.45%	20.73	0.07%
情形4	62.76	0.07%	77.94	0.10%	54.81	0.10%	33.41	0.12%
情形5	79.25	0.09%	322.28	0.40%	481.35	0.88%	237.23	0.82%
其他	110.91	0.13%	122.42	0.15%	7.10	0.01%	66.85	0.23%
第三方回款合计	959.14	1.14%	2,007.04	2.49%	2,303.45	4.20%	1,176.68	4.06%

报告期内，发行人第三方回款金额占营业收入总额比例较低，符合行业经营特点。上述第三方回款中，少量客户将货款或货款定金先支付给发行人关联方，再由发行人关联方转付给发行人的情况，2017年和2018年关联方代收款分别为16.22万元和0.44万元，金额较小，2019年、2020年1至9月未发生上述情形。

申报会计师核查了发行人与客户签订的销售合同，发行人对客户的发货单，客户的签收单，发行人客户出具的第三方支付委托付款函，第三方向发行人支付的凭证，对客户进行函证与访谈，访谈发行人销售会计。

申报会计师认为：发行人第三方回款所对应的营业收入基于真实销售产生，具有商业合理性，符合行业经营特点，资金流、实物流与合同约定及商业实质一致，第三方回款与销售收入勾稽一致，具有可验证性，不影响销售循环内部控制有效性的认定，对发行人经营不构成重大不利影响，对发行人本次发行上市不构成障碍。

## 2、经销商交易流水核查情况

针对经销商客户应收账款回款，核查了发行人银行存款及大额资金流水并勾稽应收账款明细账，核实客户交易的真实性，具体情况如下：

金额单位：人民币万元

核查项目（经销商）	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
核查数量（笔数）	8	14	17	19
核查金额	1,366.97	2,042.27	3,067.26	3,449.39
经销销售收到的现金	2,145.72	3,797.28	4,611.46	4,700.15
占经销销售收到的现金比例	63.71%	53.78%	66.51%	73.39%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

---

综上所述，申报会计师核查认为：已执行的针对发行人客户的核查程序、核查手段、核查比例、核查范围能够满足中国证券监督管理委员会《首发业务若干问题解答》相关规定的要求及《中国注册会计师审计准则》的相关规定，核查手段、核查范围充分、有效、可靠、全面。

## 25.关于营业成本。

报告期内,发行人营业成本分别为 21,809.75 万元、39,927.54 万元、54,754.07 万元,较去年同期增长 83.07%、37.13%。请发行人:(1)结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况,补充披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况;(2)披露报告期各期直接材料、制造费用明细情况,分析并披露各项成本明细要素占比变动原因及合理性;(3)补充披露在钢材采购价格基本保持稳定的情况下,结构件、铸件等原材料采购价上升较多原因;(4)补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况,主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况;(5)补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况,结合生产人员的数量、薪酬政策,补充披露直接人工变动原因;(6)量化分析并披露报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

(一)结合报告期各期发行人各类产品销售数量、单位成本变动情况,补充披露营业成本变化原因、与营业收入变动的匹配情况

各类产品销售数量、单位成本变动情况

金额单位:人民币万元

产品类型	2020年1-9月							
	营业收入	增长率	营业成本	增长率	销售数量	增长率	单位成本	增长率
剪叉式	31,009.64	-	21,826.83	-	4,649	-	4.69	1.28%
直臂式	28,880.47	-	19,511.12	-	648	-	30.11	0.90%
曲臂式	11,546.60	-	8,133.85	-	346	-	23.51	2.23%
其他	290.35	-	199.39	-	39	-	5.11	-77.81%
产品类型	2019年度							
	营业收入	增长率	营业成本	增长率	销售数量	增长率	单位成本	增长率
剪叉式	41,505.59	-2.19%	28,498.93	-8.34%	6,148	-6.22%	4.64	-2.26%
直臂式	25,000.82	325.44%	16,919.79	302.37%	567	336.15%	29.84	-7.75%
曲臂式	11,491.96	107.33%	8,025.60	97.77%	349	112.80%	23.00	-7.06%
其他	497.79	1,246.01%	345.64	863.46%	15	36.36%	23.04	606.75%
产品类型	2018年度							
	营业收入	增长率	营业成本	增长率	销售数量	增长率	单位成本	增长率

剪叉式	42,435.50	86.50%	31,093.18	76.43%	6,556	85.15%	4.74	-4.71%
直臂式	5,876.52	128.70%	4,205.06	150.59%	130	132.14%	32.35	7.94%
曲臂式	5,542.89	100.13%	4,058.00	108.07%	164	118.67%	24.74	-4.84%
其他	36.98	-71.29%	35.87	-41.25%	11	450.00%	3.26	-89.32%
产品类型	2017 年度							
	营业收入	增长率	营业成本	增长率	销售数量	增长率	单位成本	增长率
剪叉式	22,753.08	-	17,623.78	-	3,541	-	4.98	-
直臂式	2,569.52	-	1,678.09	-	56	-	29.97	-
曲臂式	2,769.61	-	1,950.27	-	75	-	26.00	-
其他	128.81	-	61.06	-	2	-	30.53	-

注：因 2020 年 1-9 月为中期数据，2017 年为报告期第一年，故未比较增长率。

报告期内，公司产品类型以剪叉式、直臂式和曲臂式为主，蜘蛛式、套筒式和车载式产品销售收入较低。报告期内，公司主要产品单位成本总体呈下降趋势，主要是因为：一、公司主要产品产量逐年增加，规模效应逐渐增强；二、2018 年公司投资设立控股子公司星邦机械从事剪叉式高空作业平台结构件生产，同时星邦智能结构车间生产规模大幅扩大，公司通过提高自产结构件比例有效降低了产品的原材料成本。

2018 年公司的营业收入和营业成本的变动趋势一致。2018 年公司剪叉式、直臂式和曲臂式的销售数量大幅增加，营业收入和营业成本均实现快速增长。直臂式产品的单位成本增长较高，主要是直臂式产品的产品结构差异较大，2017 年度公司生产和销售的直臂式产品主要以 20 和 22 米高度产品为主，两者合计占比 58.93%，2018 年度公司生产和销售的直臂式产品以 22 和 28 米高度产品为主，两者合计占比 84.62%。根据公司产品的特点，同类型产品中，作业高度越高的产品，单位成本越高，从而导致 2018 年公司的单位成本高于 2017 年。

2019 年公司的营业收入和营业成本的变动趋势一致。直臂式和曲臂式的销售数量持续大幅增长，营业收入和营业成本均实现快速增长；剪叉式产品的销售数量同比小幅下滑，营业收入和营业成本也同时下降。2019 年度直臂式和曲臂式产品单位成本降幅较大，主要是因为 2019 年度直臂式和曲臂式产品产量大幅增长，规模效应增强。

2020 年 1-9 月公司的营业收入和营业成本的变动趋势一致。公司臂式产品销量增长较快，直臂式产品销售数量已经超过 2019 年全年，曲臂式产品销售数量接近 2019 年全年。2020 年公司执行新收入准则，将销售产品时公司承担的运费纳入营业成本核算，导致 2020 年 1-9 月剪叉式、直臂式和曲臂式产品单位成本略高于 2019 年度。

报告期内，其他类型产品销售收入较低，其他类型产品包括蜘蛛式、套筒式、车载式及其他厂商二手设备，上述设备的销售收入金额较低，每年销售的产品类型及数量差异较大使得单价及单位成本差异较大。

综上，报告期内公司营业成本变动合理，且与营业收入变动相匹配。

## （二）披露报告期各期直接材料、制造费用明细情况，分析并披露各项成本明细要素占比变动原因及合理性

### 1、报告期各期直接材料明细、占主营业务成本比例变动原因及合理性

金额单位：人民币万元

材料名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
泵	962.78	1.91	952.94	1.76	573.82	1.45	260.16	1.21
电池	1,454.79	2.89	2,153.68	3.97	2,192.88	5.53	1,256.63	5.85
发动机	2,536.20	5.03	2,293.29	4.23	753.92	1.90	282.23	1.31
阀	3,107.89	6.17	3,564.64	6.57	2,638.53	6.66	1,477.12	6.87
控制系统	3,476.14	6.90	3,735.97	6.89	3,005.76	7.58	1,741.81	8.10
轮胎	1,935.62	3.84	1,957.51	3.61	1,233.04	3.11	670.41	3.12
马达	1,906.57	3.78	2,278.22	4.20	1,680.26	4.24	914.71	4.26
结构件	9,932.19	19.71	10,998.88	20.29	9,262.48	23.36	5,250.87	24.43
油缸	2,685.04	5.33	2,398.37	4.42	1,842.34	4.65	972.65	4.52
制动器	2,962.09	5.88	2,780.28	5.13	1,637.47	4.13	847.16	3.94
铸件	2,166.89	4.30	1,967.24	3.63	883.18	2.23	413.53	1.92
钢材	1,371.83	2.72	3,141.91	5.80	1,049.14	2.65	31.88	0.15
其他	10,515.54	20.87	10,404.01	19.19	8,790.92	22.18	4,775.81	22.22
合计	45,013.56	89.33	48,626.94	89.69	35,543.75	89.66	18,894.97	87.89

公司高空作业平台的主要原材料有泵、电池、发动机、阀、控制系统、轮胎、马达、结构件（剪叉式的底架、叉子和平台，臂式的底架、转台、臂架和平台）、油缸、制动器、铸件（配重）和钢材，其中，钢材系公司自制臂式臂架和子公司星邦机械制作部分剪叉式的叉子和平台，电池主要用于剪叉式产品，发动机主要用于臂式产品，其他零部件和原材料可通用于各种机型，不同机型所需的主要零部件和原材料规格型号不一致，单价也存在一定差异。

由于发动机主要用于臂式产品，报告期各期，随着臂式产品销量占比的增长，发动机成本占比逐渐上升；由于剪叉式产品与臂式产品配重差异较大，剪叉式产品平均配重成本约600元/台，臂式产品平均配重成本约17,200元/台，因此2017至2020年1-9月随着臂式产品销量占比的增长，铸件成本占比逐渐上升。

报告期内，主要原材料占比基本与产品产销结构相符，变动合理。

### 2、报告期各期制造费用明细、占主营业务成本比例变动原因及合理性

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
职工薪酬	594.73	1.18	679.60	1.25	482.85	1.22	361.18	1.68
机物料消耗	932.43	1.85	1,218.31	2.25	1,407.18	3.55	878.33	4.09
折旧费	296.70	0.59	416.41	0.77	334.53	0.84	320.69	1.49
房租水电燃气费	177.53	0.35	300.83	0.55	173.49	0.44	84.58	0.39
加工费	24.19	0.05	153.05	0.28	-	-	-	-
其他	112.75	0.22	146.16	0.27	45.63	0.12	34.12	0.16
合计	2,138.34	4.24	2,914.36	5.38	2,443.68	6.16	1,678.90	7.81

制造费用从明细构成上，主要是机物料消耗、职工薪酬、折旧费、房租水电燃气费和加工费等。报告期内，公司制造费用占各期营业成本的比例逐年下降，主要变动原因如下：

(1) 职工薪酬占比呈下降趋势，主要系制造费用中的职工薪酬核算是生产车间管理人员和质量部等辅助生产人员的薪酬，随着产量的不断增长，摊薄了这部分人员的职工薪酬。

(2) 机物料消耗主要核算装配车间周转材料和涂装车间油漆等明细。2018年开始公司剪叉式产品涂装逐渐采用委外加工方式，涂装加工费直接计入直接材料成本。2019年下半年剪叉结构件开始大量采购喷粉打包组件，组装和涂装工序由供应商完成。还原委外加工费后的机物料消耗与销量的对比关系：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
还原委外加工后机物料消耗（万元）	949.53	2,083.10	1,732.51	955.79
销量（台）	5,682	7,079	6,861	3,674
单台机物料消耗（万元/台）	0.17	0.29	0.25	0.26

2019年臂式产品较2018年增加622台，剪叉式产品销量减少408台，臂式产品机物料单耗较剪叉式产品多；2020年1-9月，机物料单耗较2019年大幅下降，系因2020年1-9月剪叉式结构件主要以组件形式购进，省去了组装过程中的机物料消耗，且公司不用涂漆，油漆使用量下降。

(3) 报告期内，随着公司生产经营规模的扩大和投入新的机器设备，折旧与摊销费用逐年增加。而折旧费用占主营业务成本的比重分别为1.49%、0.84%、0.77%和0.59%，呈下降趋势。主要原因是折旧与摊销属于固定成本，随着产量的增长，单位产品分摊的折旧与摊销减少所致。

(4) 2017年、2018年房租水电燃气费占比变动较小；2019年增长较快，主要系子公司星邦机械厂房是以租赁方式取得，导致租赁费增加；另外，因臂式产品占比不断上升，单

位产品耗电量增加导致电费在成本中的占比升高。

(5) 加工费系子公司星邦机械加工剪叉式产品结构件平台、叉子的委外加工费，报告期内，基本与其业务规模相匹配。

(6) 其他制造费用主要核算超领物料损失和车间管理人员的通讯费、业务招待费、差旅费等费用。随着产量的持续增长，车间管理人员也随之不断增加，导致相关费用增加。

### (三) 补充披露在钢材采购价格基本保持稳定的情况下，结构件、铸件等原材料采购价上升较多原因

报告期内，公司主要原材料采购数量及价格变动情况如下：

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
钢材	采购金额（万元）	1,973.36	3,104.58	1,246.49	92.61
	数量（吨）	4,212.64	6,871.00	2,702.08	200.80
	单价（万元/吨）	0.47	0.45	0.46	0.46
结构件	采购金额（万元）	11,081.50	11,661.13	10,365.19	5,999.23
	数量（万个/万套）	1.75	11.04	15.36	10.07
	单价（元/个、元/套）	6,318.92	1,055.99	674.87	595.89
电池	采购金额（万元）	2,253.69	3,461.63	3,047.64	1,440.96
	数量（万个）	2.40	3.45	3.26	1.55
	单价（元/个）	937.98	1,003.72	934.40	927.74
发动机、柴油机	采购金额（万元）	3,805.78	3,508.12	1,241.51	356.18
	数量（个）	1,590.00	1,434.00	507.00	143.00
	单价（万元/个）	2.39	2.45	2.45	2.49
铸件	采购金额（万元）	3,088.31	3,110.78	1,254.80	479.86
	数量（万个）	0.72	1.11	1.06	0.75
	单价（元/个）	4,301.27	2,796.71	1,180.21	637.69
控制系统及主要硬件	采购金额（万元）	5,212.47	5,867.07	4,428.27	2,212.46
	数量（万个）	1.76	2.75	2.66	1.36
	单价（元/个）	2,962.64	2,130.61	1,662.45	1,626.45
轮胎	采购金额（万元）	2,810.50	3,088.58	1,707.43	834.32
	数量（万个）	2.52	3.70	3.38	1.75
	单价（元/个）	1,117.41	835.11	504.47	475.67
阀	采购金额（万元）	4,505.75	5,743.47	3,772.84	1,828.93
	数量（万个）	3.29	4.49	3.52	1.81

项目		2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
	单价（元/个）	1,370.66	1,280.20	1,071.25	1,007.95
马达	采购金额（万元）	2,837.20	3,591.24	2,245.75	1,250.62
	数量（万个）	1.63	2.30	1.72	1.08
	单价（元/个）	1,741.68	1,562.56	1,308.71	1,152.75
泵	采购金额（万元）	1,524.86	1,571.38	840.87	331.76
	数量（万个）	1.14	1.46	0.91	0.44
	单价（元/个）	1,337.24	1,075.99	920.19	752.29
油缸	采购金额（万元）	3,577.19	4,738.15	2,740.52	1,213.74
	数量（万个）	2.44	3.47	2.52	1.21
	单价（元/个）	1,466.48	1,364.44	1,088.33	1,004.17
制动器	采购金额（万元）	4,228.83	4,418.41	2,272.88	1,144.30
	数量（万个）	1.68	2.28	1.70	1.06
	单价（元/个）	2,521.06	1,933.74	1,334.48	1,076.38

注：采购金额/数量与单价的差额为四舍五入导致。

公司的产品种类及型号较多，2018年、2019年及2020年1-9月公司臂式产品产量快速增长，产品结构发生较大变化，所耗用的材料、型号、规格及技术参数不尽相同。上述主要原材料中泵、阀、轮胎、制动器、铸件等可同时用于剪叉式和臂式产品，因此在采购金额中占比较高，且占比逐步上升，而发动机主要用于臂式产品，因此单价保持较为稳定。公司产品系列众多，不同机型所需的主要零部件和原材料规格型号不一致，单价也存在一定较大的差异。

结构件采购变动分析：报告期内，虽然钢材价格稳定但公司结构件采购单价逐年上升的原因为：A、首先，结构件成本主要取决于体积及其耗用钢材，臂式产品体积远大于剪叉式产品；其次，结构件是利用钢板材通过裁切、焊接、打磨、涂装等工艺工序加工而成，加工难度及成本费用随着结构复杂程度而增加。因此，公司臂式产品结构件比剪叉式产品耗用材料多、结构件复杂、相应成本高；B、公司臂式产品产量持续增加，其结构件采购量及占比相应增加，导致结构件平均单价逐年上涨；C、2019年下半年开始，公司为提升剪叉式产品产能，剪叉式结构件主要采购方式由原来采购零散结构件自行组装变更为直接采购成套结构件，成套结构件单价高于结构件散件。

电池采购变动分析：公司采购锂电池、铅酸电池、免维护蓄电池用于剪叉式产品及部分电驱臂式产品，报告期内电池采购数量与剪叉式产品及部分电驱臂式产品产量变动趋势一致。由于各类电池单价不同，报告期电池平均单价受各类电池采购量占比变动影响。

发动机及柴油机采购变动分析：公司采购的发动机及柴油机主要用于臂式产品，报告期的采购数量变动与臂式产品产量变动趋势一致，采购单价较为稳定。

铸件采购变动分析：虽然钢材价格稳定但铸件价格上升的原因为 A、铸件主要用于高空作业平台配重，用于臂式产品的配重重量远高于剪叉式产品；B、报告期内臂式产品的产量及占比持续增加，采购的臂式产品铸件数量及占比增加。

控制系统采购变动分析：公司臂式产品控制系统比剪叉式产品控制系统复杂，采购价格更高，报告期内控制系统单价提高主要因为臂式产品的产量及占比持续增加。

轮胎采购变动分析：公司臂式产品轮胎比剪叉式产品轮胎大很多，采购价格更高，报告期内轮胎单价提高主要因为臂式产品的产量及占比持续增加。

#### （四）补充披露各产品主要原材料单位耗用变化情况，主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

##### 1、报告期各期各产品主要原材料单位耗用变化情况

##### （1）各产品主要原材料单位耗用数量情况

在不考虑损耗的情况下，公司产品对应原材料的数量耗用为标准化配比，如一台产成品耗用四个轮胎，报告期内同一型号产品的主要原材料单位数量耗用未发生变化。报告期内，公司单台臂式和剪叉式产品耗用主要原材料情况如下：

主要原材料	臂式单台耗用量（台或个）	剪叉式单台耗用量（台或个）
电池	2（普通臂式的启动电池）或 8（电动曲臂的动力电池）	1（柴油剪叉式的启动电池）或 4（普通剪叉式的动力电池）
发动机、柴油机	0（仅限电动曲臂）或 1	0 或 1（仅限柴油剪叉）
铸件	1	1 至 3
控制系统	1	1
轮胎	4	4
阀	5 至 20	电驱 3，柴油 12 至 14
马达	4 至 6	电驱 2，柴油 4
泵	1 至 3	电驱 1，柴油 3
油缸	4 至 12	电驱 2 至 3，柴油 9
制动器	2 至 4	电驱 2，柴油 4

##### （2）剪叉式产品主要原材料单位耗用金额情况

金额单位：人民币万元

材料	2020 年 1-9 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗
泵	254.31	4,598	0.06	261.31	7,406	0.04	305.79	8,081	0.04	148.94	3,802	0.04
电池	1,634.96		0.36	2,823.58		0.38	2,818.55		0.35	1,285.67		0.34

材料	2020年1-9月			2019年度			2018年度			2017年度		
	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗
阀	1,078.33		0.23	2,251.57		0.30	2,680.76		0.33	1,301.59		0.34
控制系统	2,020.29		0.44	2,997.96		0.40	3,284.83		0.41	1,611.58		0.42
轮胎	585.85		0.13	969.33		0.13	1,163.80		0.14	576.44		0.15
马达	642.46		0.14	1,243.83		0.17	1,414.70		0.18	682.95		0.18
结构件	7,416.05		1.61	13,272.32		1.79	11,667.99		1.44	4,989.46		1.31
油缸	1,016.23		0.22	965.40		0.13	1,754.10		0.22	850.18		0.22
制动器	1,073.35		0.23	1,248.75		0.17	1,364.17		0.17	661.98		0.17
铸件	272.05		0.06	442.08		0.06	530.17		0.07	294.30		0.08

泵单耗变动分析：报告期内剪叉式产品泵单耗金额基本保持稳定，2020年1-9月单耗金额略微上涨，主要受采购量和市场价格的影响。

电池单耗变动分析：剪叉式产品电池分为锂电池及铅酸电池，锂电池单价稍高，报告期各期电池使用比例的差异导致电池单耗存在微小差异。

控制系统单耗变动分析：报告期内剪叉式产品控制系统单耗金额变动主要受规模采购效应和不同品牌耗用结构不同共同影响。公司剪叉式控制器用国内系统和国外系统两种不同系统，国外系统采购价格高于国内系统，不同耗用结构导致其单耗金波动。

阀、轮胎和马达单耗变动分析：报告期内剪叉式产品阀、轮胎和马达单耗金额逐年小幅下降，不同作业高度剪叉式产品配置的阀、轮胎和马达价格差异较小，其单耗变动主要受规模采购效应和市场价格的影响，采购单价呈下降趋势。

结构件单耗变动分析：2017年至2019年，剪叉式产品结构件单耗呈现上升趋势，一方面是因为将原来采购零散结构件自行喷粉组装变更为直接采购成套结构件，成套结构件已完成喷粉及组装工序，单价较高，从而单耗有所提高，报告期各期耗用成套结构件占剪叉式结构件比例分别为3.16%、5.11%、32.35%和98.39%；2020年1-9月结构件单耗下降，主要是因为2020年1-9月结构件和油缸是单独领料的，而2019年因部分结构件和油缸一起组装喷粉，导致领用结构件时包括了油缸，故2019年金额较高，2020年1-9月较低。

油缸单耗变动分析：2019年油缸单耗金额偏低，主要系2019年部分结构件在喷粉工序时，将油缸一起做了喷粉，导致生产领用结构件时，包括了油缸，而2020年1-9月结构件和油缸是单独领料的。

制动器单耗变动分析：2017年至2019年，剪叉式产品制动器单耗金额保持稳定；2020年1-9月，制动器金额呈上涨趋势，主要受市场采购价格上涨的影响。

铸件单耗变动分析：报告期内剪叉式产品铸件基本保持稳定。

(3) 臂式产品主要原材料单位耗用金额情况：

金额单位：人民币万元

材料名称	2020年1-9月			2019年度			2018年度			2017年度		
	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗	消耗金额	产量	单耗
泵	1,182.06	1,716	0.69	1,197.43	1,556	0.77	479.09	458	1.05	130.88	122	1.07
电池	525.18		0.31	485.06		0.31	174.69		0.38	31.40		0.26
发动机	3,749.73		2.19	3,460.52		2.22	982.34		2.14	277.68		2.28
阀	3,555.71		2.07	3,175.72		2.04	919.76		2.01	254.66		2.09
控制系统	3,150.39		1.84	2,693.06		1.73	816.38		1.78	223.55		1.83
轮胎	2,310.01		1.35	2,019.68		1.30	520.06		1.14	135.77		1.11
马达	2,219.54		1.29	2,236.11		1.44	884.48		1.93	284.68		2.33
结构件	9,380.57		5.47	8,413.42		5.41	2,403.89		5.25	557.97		4.57
油缸	2,991.59		1.74	2,669.40		1.72	759.00		1.66	182.12		1.49
制动器	3,353.21		1.95	2,971.14		1.91	871.61		1.90	234.17		1.92
铸件	2,959.00		1.72	2,557.79		1.64	676.34		1.48	138.79		1.14

泵单耗变动分析：报告期内臂式产品泵单耗金额逐年下降，主要系臂式产量不断增加，泵采购量增加，采购规模效应导致采购单价下降，导致泵单耗金额逐年下降。

电池单耗变动分析：2018年电池单耗高于2017年，主要是因为2018年增加了锂电池的使用，采购价格有所提高；2019年和2020年1-9月，电池单耗呈逐年下降趋势，主要系臂式产量不断增加，电池采购量增加，采购规模效应导致采购单价下降。

发动机、阀及控制系统单耗变动分析：报告期内，臂式产品发动机、阀及控制器单耗金额波动较小。

轮胎、马达、结构件、油缸及铸件单耗变动分析：报告期内，臂式产品轮胎、马达、结构件、油缸及铸件单耗金额呈逐年上涨趋势，主要受产品结构变化导致，作业高度越高的臂式产品的轮胎、马达、结构件、油缸及铸件价格更高。报告期内，公司28米以上的臂式产品的产量占比分别为5.83%、17.40%、23.29%和24.71%，导致轮胎、马达、结构件、油缸及铸件单耗金额逐年上涨。

制动器单耗变动分析：报告期内，臂式产品制动器单耗基本保持稳定。

## 2、报告期各期主要原材料采购、领用数量与产量的匹配情况

### (1) 2020年1-9月

单位：个/台

产品系列	本期产量	主要原材料	采购数量	应计领用量	期初在产品结存	本期领用	期末在产品结存	结转领用	差异
剪叉式	4,598	底架	4,541	4,598	16	4,596	10	4,602	4

		轮胎	18,486	18,376	142	18,306	68	18,380	4
臂式	1,716	底架	1,697	1,716	28	1,738	50	1,716	-
全系列	6,341	电机	7,128	8,002	116	7,955	61	8,010	8

注：结转领用=期初在产品结存+本期领用-期末在产品结存

2020年1-9月，各产品的主要原材料的采购量与领用量基本匹配，剪叉式底架的耗用存在小额差异，系质量损耗；全系列产品产量为6,341台，其中5,609台车装配1台电机，74台车装配2台电机，478台车装配3台电机，161台车装配5台电机，1台车装配6个电机，18台未装电机，电机总应计领用量为8,010台。

### (2) 2019年度

单位：个/台

产品系列	本期产量	主要原材料	采购数量	应计领用量	期初在产品结存	本期领用	期末在产品结存	结转领用	差异
剪叉式	7,406	底架	7,458	7,406	1	7,431	16	7,416	10
		轮胎	30,575	29,624	4	29,814	142	29,676	52
臂式	1,533	底架	1,542	1,533	1	1,560	28	1,533	-
全系列	8,962	电机	10,362	10,193	0	10,310	116	10,194	1

注：结转领用=期初在产品结存+本期领用-期末在产品结存

2019年度，各产品的主要原材料的采购量与领用量基本匹配，剪叉式底架、轮胎和全系列电机的耗用存在小额差异，主要系质量损耗；全系列产品产量为8,962台，其中8,327台车装配1台电机，9台车装配2台电机，616台装有3个电机，10台车未装电机，电机总应计领用量为10,193台。

### (3) 2018年度

单位：个/台

产品系列	本期产量	主要原材料	采购数量	应计领用量	期初在产品结存	本期领用	期末在产品结存	结转领用	差异
剪叉式	8,081	底架	7,906	8,081	9	8,085	1	8,093	12
		轮胎	31,957	32,324	32	32,304	4	32,332	8
臂式	454	底架	438	454	1	454	1	454	-
全系列	8,539	电机	9,163	8,846	9	8,837	0	8,846	-

注：结转领用=期初在产品结存+本期领用-期末在产品结存

2018年度，各产品的主要原材料的采购量与领用量基本匹配，剪叉式底架和轮胎的耗用存在小额差异，主要系质量损耗；全系列产品产量为8,539台，其中8,418台车装配1台电机，1台车装配2台电机，57台车装有3个电机，51台车装有5个电机，12台车未装电机。

(4) 2017 年度

单位：个/台

产品系列	本期产量	主要原材料	采购数量	应计领用量	期初在产品结存	本期领用	期末在产品结存	结转领用	差异
剪叉式	3,802	底架	4,091	3,802	36	3,775	9	3,802	-
		轮胎	16,751	15,208	121	15,167	32	15,256	48
臂式	120	底架	172	120	5	116	1	120	-
全系列	3,924	电机	4,116	3,930	64	3,894	9	3,949	19

注：结转领用=期初在产品结存+本期领用-期末在产品结存

2017 年度，各产品的主要原材料的采购量与领用量基本匹配，剪叉式的轮胎耗用存在小额差异，主要系质量损耗；全系列产品产量为 3,924 台，其中 3,909 台车装配 1 台电机，7 台车装配 3 台电机，8 台未装电机，电机总应计领用量为 3,930 台。

报告期内，底架、轮胎、电机等采购量、领用量与产量匹配。

**(五) 补充披露报告期内生产人员数量的具体变动情况，结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因**

1、报告期各期末车间生产人员数量的具体变动情况

单位：人

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
车间生产人员(人)	277	309	226	112
本期较上期增加数	-32	83	114	
本期较上期变动率(%)	-10.36	36.73	101.79	

注：上述车间生产人员人数是报告期各期末人数。

随着公司业务的快速发展,2017年-2019年车间生产人员也在快速增加,2020年1-9月,公司业务规模继续增长,因产品结构和生产采购方式变化,臂式产品比重增加,剪叉式占比和产销量减少,且剪叉结构件由过去采购散件后公司组装,改为直接采购喷粉组件,无需公司组装,导致生产剪叉式产品人员减少。

2、结合生产人员的数量、薪酬政策，补充披露直接人工变动原因

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
车间生产人员(人)	277	309	226	112
直接人工(万元)	1,713.10	2,248.66	1,404.68	739.33
人均工资(万元/人)	6.18	7.28	6.22	6.60

根据公司薪酬政策，车间生产人员的薪酬包括基本工资、岗位工资、技能工资和计件工

资。基本工资根据入职岗位确定，岗位工资根据岗位价值评估确定，技能工资根据技能评级确定，计件工资根据生产数量和生产产品的规格类型确定，生产车间的实习生和培训人员在实习阶段不纳入计件工资薪酬计算。

报告期内，车间生产人员个人年均工资出现了一定波动。其中 2018 年人均工资低于 2017 年，主要是因为子公司星邦机械自 2018 年 9 月开始生产，仅发放 4 个月的工资；2019 年人均工资较 2018 年增长 1.06 万元，增长率为 17.04%，主要系总产量增长 423 台，增长率为 4.95%，臂式产品增长 1,079 台，增长率为 237.67%，臂式产品计价工资高于剪叉式的，导致人均工资增长快于产量。

## （六）量化分析并披露报告期各期耗用能源数量与产品产量之间的对应关系

公司生产用能源主要是电和天然气。报告期各期，天然气耗用金额分别为 24.12 万元、49.84 万元、45.67 万元和 22.92 万元，金额较小，故不做专门的分析。报告期各期，公司电消耗量与产品产量之间的对比情况如下：

项目		2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
产量（台）		6,341	8,962	8,539	3,924
其中：臂式		1,716	1,533	454	120
剪叉		4,598	7,406	8,081	3,802
电	耗用金额（元）	1,265,801.38	1,741,583.26	1,080,152.64	590,782.89
	耗用数量（千瓦时）	1,733,502.08	2,464,750.16	1,624,905.35	751,083.37
	耗用单价（元/千瓦时）	0.73	0.71	0.66	0.79
	单位消耗数量（千瓦时/台）	273.38	275.02	190.29	191.41

公司生产用电主要用于涂装、生产线运转、起重机启动和生产车间照明，涂装是主要耗电的工序。报告期内，公司臂式产品的涂装工序由公司自行完成，剪叉式产品的涂装工序已于 2018 年开始逐步采用委外加工的方式完成。

报告期内，公司单位产量耗电量分别为 191.41 千瓦时、190.29 千瓦时、275.02 千瓦时和 273.38 千瓦时。2017 年、2018 年公司的产品结构相似，因此产品耗电量相近。

2019 年较 2017 年、2018 年单位产量耗电量增加较多，主要系 2019 年公司臂式产量增加较多，2019 年臂式产量为 1,533 台，占比为 17.11%。臂式高空作业平台加工工序较剪叉式复杂，产品单位耗电量较高，故 2019 年度单位产品耗电量较 2017 年、2018 年增加较多。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下程序：

- 1、了解发行人生产业务流程，评价其内部控制制度设计是否合理；对生产循环内部控

---

制执行穿行测试，并对关键控制点进行控制测试，评价发行人生产业务内部控制执行是否有效；

2、了解发行人主要产品生产流程和成本核算方法，获取发行人编制的成本计算表，检查发行人成本计算过程，并执行分析性复核程序，分析报告期各类产品单位成本项目的波动情况，评价成本核算方法是否符合发行人实际经营情况、是否符合《企业会计准则》的要求；

3、检查发行人成本核算方法在报告期内是否保持了一贯性原则；

4、复核分析营业成本构成及其变动情况，并分析营业成本变动及构成是否合理。同时，核查了发行人制造费用明细表，检查材料出库单、职工薪酬明细表、折旧费用分配表等，确认发行人相关成本费用的真实性、准确性，并对各部分变动原因进行了分析；

5、抽查原材料领用的原始单据，对截止报表日前后的出库单执行截止测试；获取并检查发行人的盘点表，并选取样本进行复盘，核查成本结转的及时性；

6、查阅了发行人薪酬福利管理制度、生产工人名册、核查了工人工资计提与发放明细表，并分析了与产品产量的匹配性；

7、检查了报告期内发行人能源消耗明细表和结算单据，并分析了与产品产量的匹配性；

8、对报告期内主要产品的单位成本变动执行分析性程序，分析单位成本的构成及其变动的合理性；

9、核查了发行人营业成本的核算及结转方法、成本核算流程以及关键控制环节。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各类型产品的成本波动具有合理性，各类型产品的营业成本变动与销售数量和营业收入变动匹配；

2、发行人报告期内直接材料、制造费用各项成本明细要素占比变动具有合理性；

3、发行人报告期内结构件、铸件等原材料采购单价上升与发行人产品结构变化相匹配；

4、发行人报告期内各产品主要原材料单位耗用变动情况具有合理性，主要原材料采购量、领用量与产量相匹配；

5、发行人报告期内直接人工变动具有合理性，与发行人车间生产人员的数量、薪酬政策的变化相匹配；

6、报告期内，发行人耗用能源数量与产品产量相匹配。

## 26.关于产能、产量及固定资产。

报告期内，发行人直、曲臂式高空作业平台产能分别为 360 台、720 台、1,440 台，剪叉式高空作业平台产能为 5,200 台、8,400 台、8,400 台，机器设备原值分别为 1,422.27 万元、3,689.92 万元、3,787.61 万元。请发行人：（1）补充披露报告期内发行人产能的计算方法，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性；（2）对比分析同行业可比公司营业成本构成，结合发行人实际投入自产原材料成本、内部生产人员加工成本占产品总成本的比例，补充披露主要产品生产过程中发行人实际发挥的作用和贡献；（3）补充披露发行人生产线技术改造对固定资产原值的影响，技术改造是否主要为装配台位的大幅增加，装配台位是否与限制公司产能的核心工艺有关；（4）结合生产线技术改造对固定资产原值的影响，分析并披露单位固定资产产值变动的合理性，固定资产原值变动与产能变动的匹配性，固定资产原值与发行人经营规模的匹配性；（5）补充披露固定资产周转率情况，与同行业可比公司进行对比，并披露自身净资产收益率、固定资产收益率的合理性；（6）结合上述情况，补充披露产能、产量大幅增长的合理性，募投项目与现有经营效率的匹配性，新增产能是否能被下游充分消化。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）补充披露报告期内发行人产能的计算方法，生产人员变动与产量及产能是否匹配，结合人均产出数量与金额、同行业可比公司人均产出，披露差异原因以及发行人人均产出的合理性

##### 1、产能计算方法

公司设计产能计算的具体过程如下：

公司的产能主要取决于生产线的工位数、工位密度、工时、工作效率、工艺改进等因素。公司设计产能=工位数\*工位人员密度\*月工作天数\*日工作时间\*工作效率/高空作业平台平均标准工时\*年工作月数。

（1）臂式高空作业平台产能计算方法如下：

项目	计算公式	技改前	技改后
工位数	A	10	19
工位人员密度	B	2	2
月工作天数（天）	C	24	24
日工作时间（分钟）	D	480	480

项目	计算公式	技改前	技改后
工作时间效率	E	0.5	0.9
标准总工时（分钟）	$F=A*B*C*D*E$	115,200	393,984
臂式高空作业平台平均标准工时（分钟/台）	G	3,850	3,250
月产能（台、取整）	$H=F/G$	30	120
年产能（台）	$I=H*12$	360	1,440

注：臂式高空作业平台技改前的工作效率为 0.5 的主要原因是臂式生产车间技改前是固定式装配台位，大幅降低了装配人员的工作效率，标准工时以 GTBZ22J 产品作为参考标准。

(2) 剪叉式高空作业平台产能计算方法如下：

项目	计算公式	技改前	技改后
工位数	A	8	17
工位人员密度	B	2	2
月工作天数（天）	C	24	24
日工作时间（分钟）	D	480	480
工作时间效率	E	0.8	0.9
标准总工时（分钟）	$F=A*B*C*D*E$	147,456	352,512
剪叉式高空作业平台平均标准工时（分钟/台）	G	500	500
月产能（台、取整）	$H=F/G$	300	700
年产能（台）	$I=H*12$	3,600	8,400

注：标准工时以 GTJZ1012 产品作为参考标准。

## 2、公司生产人员与产量及产能变动情况

(1) 生产人员与产量变动情况

单位：人、台

项目	2020年 1-9月	增长率	2019年度	增长率	2018年度	增长率	2017年度
车间生产人员	277	-10.36%	309	36.73%	226	101.79%	112
臂式产量	1,716	11.94%	1,533	237.67%	454	278.33%	120
剪叉式及其他产量	4,625	-37.74%	7,429	-8.11%	8,085	112.54%	3,804
产量合计	6,341	-29.25%	8,962	4.95%	8,539	117.61%	3,924
约当剪叉式产量合计	15,779	-9.28%	17,394	57.61%	11,036	140.75%	4,584
人均产量	22.89	-21.06%	29.00	-23.24%	37.78	7.82%	35.04
约当剪叉式人均产量	56.96	1.20%	56.29	15.28%	48.83	19.30%	40.93

注：约当剪叉产量是指按照臂式高空作业平台和剪叉式高空作业平台标准工时比例，1台臂式高空作业平台按照 6.5

台剪叉式高空作业平台数量计算人均产量，其他产品按照 1:1 约当剪叉式高空作业平台产量（下同）。

报告期内，公司人均产量分别为 35.04 台、37.78 台、29.00 台和 22.89 台，2019 年和 2020 年 1-9 月出现较大幅度的下滑，主要是因为 2019 年臂式产品的产量由 2018 年的 454 台大幅度提升至 2019 年的 1,533 台，2020 年 1-9 月产量为 1,716 台，而臂式高空作业平台的装配时间远高于剪叉式高空作业平台。若按照约当比例计算后的人均产量分别为 40.93 台、48.83 台、56.29 台和 56.96 台，呈现上升的趋势，主要是公司生产车间的技术改造、生产员工熟练度的提升、外协部分设备预组装工序等原因共同促进了公司生产效率的提升。

(2) 生产人员与产能变动情况

单位：人、台

项目	2020 年 1-9 月	增长率	2019 年度	增长率	2018 年度	增长率	2017 年度
车间生产人员	277	10.36%	309	36.73%	226	101.79%	112
臂式产能	1,080	25.00%	1,440	100.00%	720	100.00%	360
剪叉产能	6,300	25.00%	8,400	0.00%	8,400	61.54%	5,200
产能合计	7,380	25.00%	9,840	7.89%	9,120	64.03%	5,560
约当剪叉产能合计	13,320	25.00%	17,760	35.78%	13,080	73.47%	7,540
人均产能	26.64	16.33%	31.84	-21.09%	40.35	-18.71%	49.64
约当剪叉式人均产能	48.09	16.34%	57.48	-0.69%	57.88	-14.02%	67.32

报告期内，公司人均产能分别为 49.64 台、40.35 台、31.84 台和 26.64 台，考虑到臂式高空作业平台的装配时间远高于剪叉式高空作业平台，按照约当比例计算后的人均产能分别为 67.32 台、57.88 台、57.48 台和 48.09，2018 年和 2019 年差异较小，2017 年约当人均产能较高的原因系当时市场需求较小，公司产能利用率较低，公司未增加足够的生产人员来支撑臂式和剪叉式生产车间的设计产能，因此计算得出的 2017 年的人均产能高于 2018 年及 2019 年。

(3) 人均产量及金额与同行业对比情况

报告期内，公司与浙江鼎力的人均产量对比情况如下：

年份	产品类别	星邦智能	占比	浙江鼎力	占比
2020 年 1-9 月	臂式高空作业平台产量（台）	1,716	27.06%		
	剪叉式高空作业平台产量（台）	4,598	72.51%		
	其他产品产量（台）	27	0.43%		
	合计（台）	6,341	100.00%		
	生产人员数量	277	-		
	人均产量（台）	22.89	-		

	约当人均产量（台）	56.96	-		
2019 年度	臂式高空作业平台产量（台）	1,533	17.11%	989	3.16%
	剪叉式高空作业平台产量（台）	7,406	82.64%	26,686	85.22%
	其他产品产量（台）	23	0.26%	3,641	11.63%
	合计（台）	8,962	100%	31,316	100%
	生产人员数量	309	-	674	-
	人均产量（台）	29.00	-	46.46	-
	约当人均产量（台）	56.29		54.53	
2018 年度	臂式高空作业平台产量（台）	454	5.32%	559	1.88%
	剪叉式高空作业平台产量（台）	8,081	94.64%	24,699	82.93%
	其他产品产量（台）	4	0.05%	4,525	15.19%
	合计（台）	8,539	100%	29,783	100%
	生产人员数量	226	-	695	-
	人均产量（台）	37.78	-	42.85	-
	约当人均产量（台）	48.83		47.28	
2017 年度	臂式高空作业平台产量（台）	120	3.06%	268	1.54%
	剪叉式高空作业平台产量（台）	3,802	96.89%	13,295	76.18%
	其他产品产量（台）	2	0.05%	3,888	22.28%
	合计（台）	3,924	100%	17,451	100%
	生产人员数量	112	-	463	-
	人均产量（台）	35.04	-	37.69	-
	约当人均产量（台）	40.93		40.87	

注：为方便对比，1 台臂式高空作业平台约当为 6.5 台剪叉式高空作业平台产量，其他产品按照 1: 1 约当剪叉式高空作业平台产量；浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月的产量数据。

高空作业平台系列产品各类较多，各系列产品的装配工艺复杂程序不同，装配及调试工时也存在差异，因此各期生产的产品结构不同，导致各期的人均产量存在一定程度的差异，具备合理性。由于臂式高空作业平台的装配时间远高于剪叉式高空作业平台，考虑约当人均产量则双方相近，差异较小。

（4）2017 年-2019 年公司车间生产人员人均产值与浙江鼎力对比情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	浙江鼎力生产人均产值	星邦智能生产人均产值	差异值	差异率
2020 年 1-9 月	-	264.07	-	-
2019 年度	354.50	261.01	93.49	26.37%
2018 年度	245.69	242.54	3.15	1.28%

年份	浙江鼎力生产人均产值	星邦智能生产人均产值	差异值	差异率
2017 年度	246.04	258.90	-12.86	-5.23%

注：浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月的生产人员数据。

从上表可以看出，2017 年、2018 年公司与浙江鼎力生产人员人均产值较为接近，2019 年浙江鼎力生产人均产值明显超过公司。主要是因为随着公司业务的快速发展，2019 年末公司增加车间生产人员 83 人，增长比例为 36.73%；而浙江鼎力在业务保持快速增长的同时，2019 年末人数相较于 2018 年末减少了 21 人，下降比例为 3.02%。

综上所述，公司生产人员变动与产量及产能相匹配，因与浙江鼎力在产品结构、生产线效率或生产流程等方面存在差异，从而导致公司生产人员人均产出数量、金额与浙江鼎力之间存在一定的差异，公司的相关数据具有合理性。

**(二) 对比分析同行业可比公司营业成本构成，结合发行人实际投入自产原材料成本、内部生产人员加工成本占产品总成本的比例，补充披露主要产品生产过程中发行人实际发挥的作用和贡献**

1、公司主营业务构成对比情况

公司的主营业务成本包括直接材料、直接人工、制造费用和租赁成本，具体情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	45,013.56	89.33%	48,626.94	89.69%	35,543.75	89.66%	18,894.97	87.89%
直接人工	1,713.10	3.40%	2,248.66	4.15%	1,404.68	3.54%	739.33	3.44%
制造费用	2,138.34	4.24%	2,914.36	5.38%	2,443.68	6.16%	1,678.90	7.81%
合同履行成本	806.20	1.60%						
租赁成本	716.58	1.42%	425.11	0.78%	250.73	0.63%	184.01	0.86%
合计	50,387.77	100.00%	54,215.08	100.00%	39,642.84	100.00%	21,497.21	100.00%

同行业上市公司浙江鼎力的主营业务成本情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	127,471.35	91.40%	88,694.50	90.38%	58,828.56	90.37%
制造费用	8,194.23	5.88%	6,153.87	6.27%	4,157.86	6.39%
直接人工	3,056.48	2.19%	2,698.21	2.75%	1,671.96	2.57%
动力及燃料	747.19	0.54%	586.41	0.60%	442.54	0.68%

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	139,469.25	100.00%	98,133.00	100.00%	65,100.93	100.00%

注：浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月主营业务成本明细构成。

从上表可以看出，直接材料是高空作业平台制造业生产成本的主要构成要素，直接材料成本占生产成本的比例约为 90%。公司与浙江鼎力主营业务成本构成存在差异，主要是因为浙江鼎力增加了智能化的生产流水线，具有规模化及智能化效益，导致人工成本占比比较低，制造费用占比高于公司，间接导致原材料占比略高于公司。

## 2、公司自产原材料成本及人工成本情况

报告期内，公司自产原材料占比情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
自产原材料金额	2,391.01	4.75%	3,516.78	6.49%	1,270.81	3.21%	42.78	0.20%
自产人工成本金额	737.72	1.46%	1,115.22	2.06%	420.82	1.06%	30.65	0.14%
主营业务成本	50,387.77		54,215.08		39,642.84		21,497.21	

报告期内，公司自产原材料占比从 0.20%逐步提升至 2019 年的 6.49%，在 2020 年 1-9 月下降至 4.75%，主要原因如下：

(1) 2017 年，臂式产品的市场需求逐步提升，公司为了跟上行业的发展趋势，提升公司生产制造能力、保障产品质量的稳定性，以稳固公司臂式产品在行业内的领先地位。公司于 2017 年初开始筹建结构件生产车间，主要用于生产臂式高空作业平台臂架结构件，于 2017 年底完成投产。

(2) 为进一步拓展上游结构件的生产和制造能力，确保上游结构件的供应量和质量，以跟上行业的快速发展的趋势。2018 年 6 月，公司成立控股子公司星邦机械，于当年 9 月份正式投产，主要从事剪叉式高空作业平台结构件的生产。

(3) 2020 年 1-9 月，公司臂式产品的需求量呈快速上升的趋势，公司的自产结构件的生产产量已无法满足公司臂式产品的生产需求，因此公司选择对外采购以满足生产需求，因此导致 2020 年 1-9 月的占主营业务成本比例下降至 4.75%。

综上，由于公司结构件生产车间的生产能力逐步提升和控股子公司星邦机械的投产，公司自制原材料的占比在 2018 年、2019 年得以逐步提升，2020 年由于公司高空作业平台产品销量的快速提升，自产件产能难以满足快速增长的生产需求，公司通过外部采购以满足生产需求，因此自制原材料的占比在 2020 年 1-9 月有所下降。

## 3、公司在产品生产过程中实际发挥的作用和贡献

---

公司在产品生产过程中的核心作用主要体现为产品的研发设计、供应链管理和工艺制造等方面。

### （1）研发设计

公司自成立以来一直高度重视专业研发技术人才的培养工作，汇集了机械设计及制造、机电液一体化技术、自动化及智能控制技术、传感技术、新材料技术、微电子技术、模块化技术、故障诊断技术、计算机软硬件和通讯等学科技术的专业人士，形成了一支结构合理、业务水平高、具备扎实的理论基础和丰富的研发实践经验的研发技术团队。

经过公司核心技术团队的多年研究与设计，公司自主研发了在国内高空作业平台行业内领先的控制技术、节能技术和大高度产品设计和实验验证技术，并应用于公司的产品中，在产品的设计过程中充分验证了产品的安全性、稳定性、可靠性及操控性。尤其是在大高度智能化臂式高空作业平台的设计与研发中，公司研究院应用了公司多年积累的产品稳定性设计技术、产品设计仿真分析技术和实验验证技术等，从高空作业平台的零部件结构设计、产品配重结构分部设计、整机结构设计等方面确保设备的安全、稳定和可靠等性能。

报告期内，公司对主要产品系列（如：GTJZ06、GTJZ08、GTJZ10、GTJZ12、GTJZ14、GTBZ22、GTBZ28 等）的臂架结构、控制系统、生产工艺等设计的不断更新优化，产品得到升级换代，使得主要产品的在提升各项指标的同时满足客户的使用需求，并提高了产品的销售毛利率，具体情况见本回复 27/一、（二）。

### （2）供应链管理

#### 1) 供应商培育能力

公司借助长沙“工程机械之都”的区域优势，在长沙周边地区培育了一批优质的高空作业平台零部件及结构件供应商。供应商根据公司零部件及结构件设计图纸的要求提供原材料，经过公司严格的质量检测流程后投入生产。这些供应商供给的充足且质优的原材料是公司发展和产品安全、可靠的重要保障。

#### 2) 质量管控能力

高空作业平台是保障作业人员高空作业安全的设备，其质量要求极高，公司通过一系列的质量控制方法及措施，确保公司产品在生产和使用环节的质量可靠性。

### （3）工艺制造

随着公司经营规模的不断扩大，公司将逐步提升在关键结构件上的生产投入。公司结构件生产车间的投产及控股子公司星邦机械的成立，以及未来募集资金运用项目的达产，将极大地提升公司的生产和制造能力，并直接体现在公司产品安全性及质量可靠性的提升上，将有效提升公司的核心竞争力。

此外，2017年和2018年公司完成了剪叉式和臂式生产车间技术改造，加上在生产工艺、生产流程、生产节拍和员工培训等方面的优化，公司产能得到了大幅度的提升，显著的提升

了生产效率、产品品质，有效降低了生产成本，为公司 2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月营业收入的增长奠定了基础。

综上所述，公司在产品研发设计、供应链管理和工艺制造上均经过了多年的技术和经验积累，是高空作业平台行业的进入壁垒，并直接体现在了公司的产品安全性、质量可靠性等方面，是公司核心竞争力直接体现。

**（三）补充披露发行人生产线技术改造对固定资产原值的影响，技术改造是否主要为装配台位的大幅增加，装配台位是否与限制公司产能的核心工艺有关**

1、公司生产线技术改造设备投入情况

（1）2018 年臂式生产车间技术改造设备投入情况：

金额单位：人民币万元

设备名称	设备原值
大车装配线	164.96
涂装技术改造设备	143.59
机床-双面镗机床	116.56
数控精细等离子切割机	114.61
十三辊高强度钢板料校平机	91.88
大车装配线基础工程	39.32
其他设备	147.12
合计	818.04

（2）2017 年剪叉式生产车间技术改造设备投入情况：

金额单位：人民币万元

设备名称	设备原值
剪叉装配线输送设备	152.75
直线焊专机设备	41.03
剪叉装配线刚性起重机	27.69
铣边机	22.31
其他设备	4.07
合计	247.85

综上所述，生产线技术改造增加了公司的固定资产原值，在技术改造过程中，产能提升的主要原因是生产车间合理的规划了装配台位结构，增加了预组装生产环节，并且增加了自动流水线等自动化生产设备，共同促使了公司产能的大幅度提升，生产车间装配台位的数量只是限制公司产能因素之一。

**（四）结合生产线技术改造对固定资产原值的影响，分析并披露单位固定资产产值变动的合理性，固定资产原值变动与产能变动的匹配性，固定资产原值与发行人经营规模的匹配性**

1、公司产能与固定资产变动情况

2017年至2019年，公司臂式和剪叉式高空作业平台的产能有较大幅度的提升，主要原因是：2017年8月和2018年8月公司先后完成了剪叉式和臂式生产线的技术改造。公司技术改造前后的产能对比情况如下：

产品类别	技改前		技改后		增长率
	月产能	年产能	月产能	年产能	
剪叉式高空作业平台（台）	300	3,600	700	8,400	133.33%
臂式高空作业平台（台）	30	360	120	1,440	300.00%

2、公司固定资产的原值变化情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	同比增长率	2019-12-31	增长率	2018-12-31	增长率	2017-12-31
母公司营业收入	86,693.39	55.56%	83,402.42	50.65%	55,362.88	89.93%	29,148.55
固定资产原值	9,751.13	6.51%	9,155.13	-3.30%	9,467.19	15.22%	8,216.38
其中：房屋建筑物	6,001.39	1.14%	5,933.88	-0.004%	5,934.15	0.53%	5,903.04
机械设备（剔除出租设备）	2,909.74	11.32%	2,613.77	2.43%	2,551.74	79.41%	1,422.27
单位固定资产原值产值率	8.89	53.81%	9.11	55.78%	5.85	64.84%	3.55

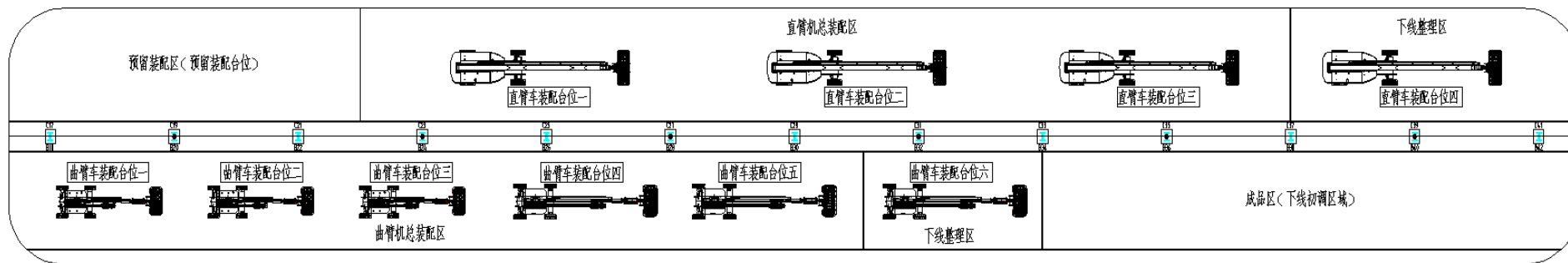
注：以上数据为星邦智能单体口径。

报告期内，公司单位固定资产原值产值率分别为3.55、5.85、9.11及8.89，呈快速上升的趋势。主要原因是2017年、2018年公司分别将剪叉和臂式装配生产线更新改造为自动化生产线后工序工位增加（剪叉式生产线由8个人工移动工位更新为17个自动化工位；臂式生产线由原10个固定工位更新为19个自动化工位），在未大规模增加固定资产投资的前提下完成了车间生产线的自动化改造，大幅增加了工位数量及工作效率，实现了产能的大幅提升；另外，随着近年来高空作业平台行业的发展，公司的主营业务收入规模增长较快，进一步增加了公司固定资产产值率。

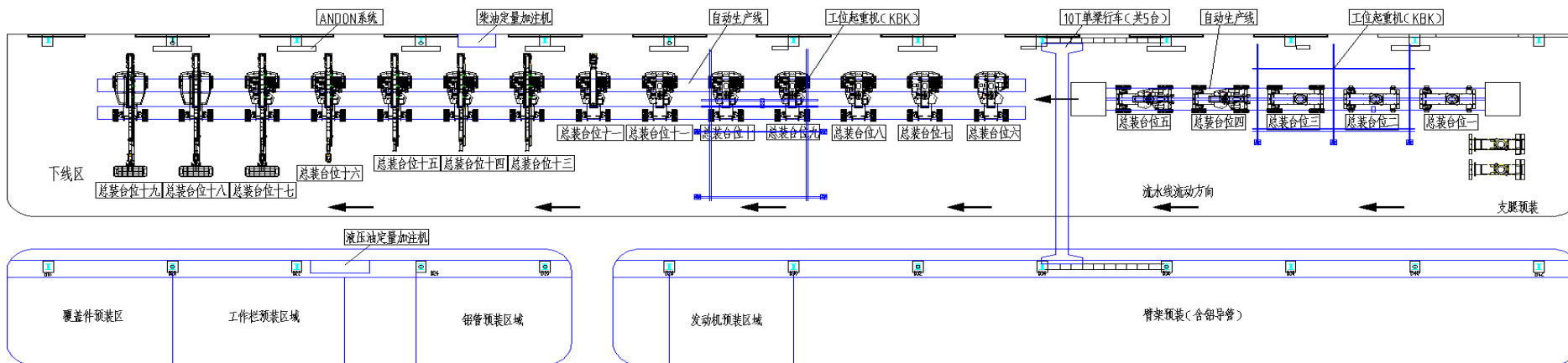
3、公司臂式和剪叉式生产车间技术改造前后情况

A、臂式高空作业平台生产车间技术改造前后对比情况

技改前简图如下：

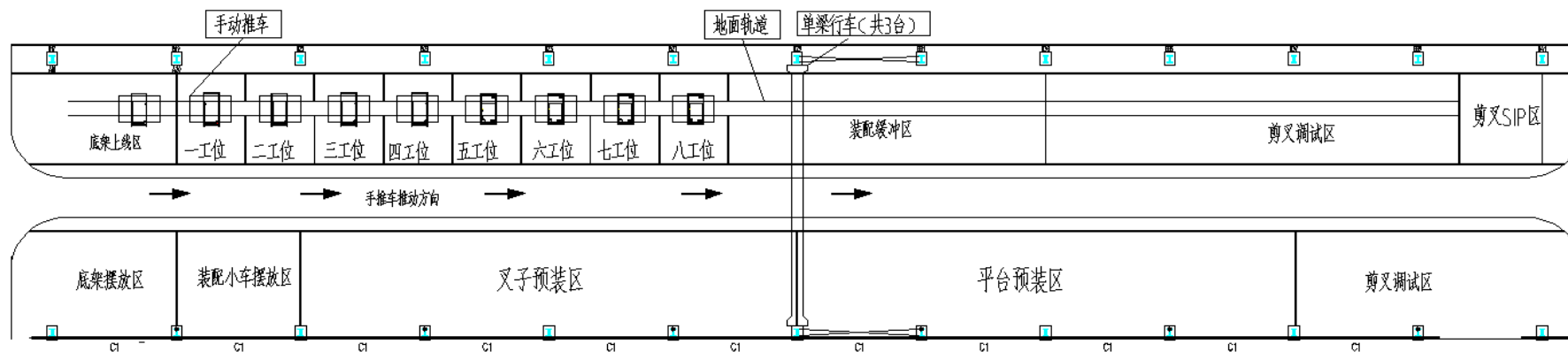


技改后简图如下：

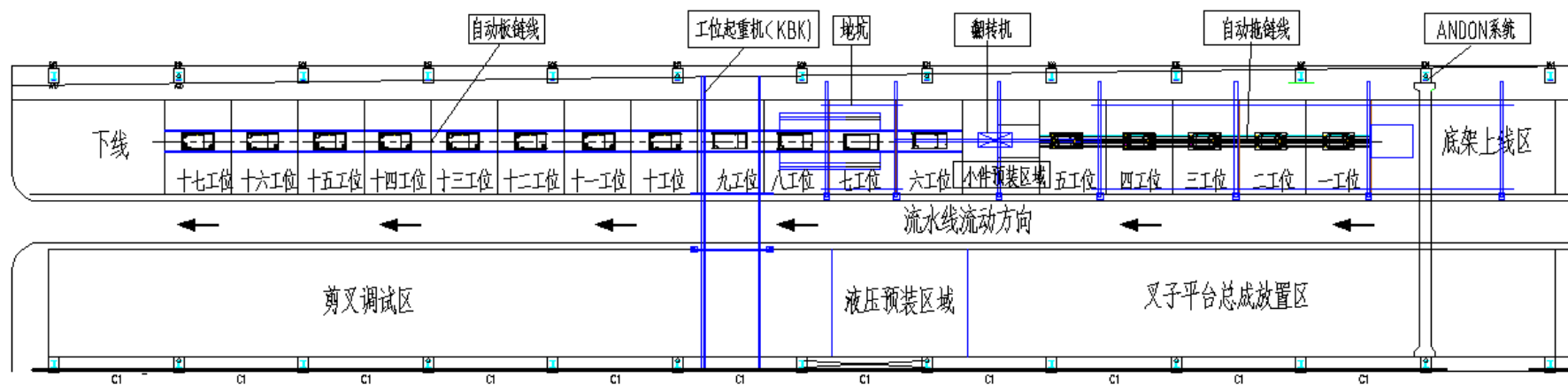


## B、剪叉式高空作业平台生产车间技术改造情况

技改前简图如下：



技改后简图如下：



如上图所示，2017年和2018年公司车间生产线的技术改造效果明显，臂式生产线由原来的10个固定式工位（6个曲臂式和4个直臂式工位）升级成19个自动化工位；剪叉式生产线由8个手动推车式移动工位升级成17个自动化工位，产线作业人数和效率得到大幅提高。

#### 4、公司产能大幅增加的原因及合理性

2017年，公司对剪叉式生产线进行了技术改造，剪叉式高空作业平台年产能增加4,800台，增长比例为133.33%；2018年，公司对臂式生产线进行了技术改造，公司臂式高空作业平台年产能增加了1,080台，增长比例为300.00%。公司机器设备原值较2017年增加1,129.47万元，增长比例为79.41%。产能增长比例较固定资产原值和机器设备原值增长比例较高的主要原因如下：

（1）公司为高空作业平台总装制造企业，主要原材料以外购为主，自产原材料占比较小，公司2017年和2018年增加了剪叉式和臂式的自动装配流水线（详见技改前后对比图）、增加了工位起重机、ANDON现场管理系统等，在合理的利用现有的生产空间下，大幅度增加了生产线上的装配台位。其中，臂式高空作业平台生产线从之前10个固定式工位技改成现阶段19个自动流水线工位，剪叉式高空作业平台生产线从之前的8个手动推车式工位技改成现阶段17个自动流水线工位。除了对原有的生产线进行智能化改造外，公司也不断优化精益生产管理，且增加臂式产品的预组装生产环节，大幅度地提升了臂式和剪叉式高空作业平台的生产产能。

（2）2017年和2018年的技术改造是在公司原有生产基地上进行的，未增加在房屋建筑物上的投资。

综上所述，生产线技术改造增加了公司的固定资产原值，在技术改造过程中，产能提升的主要原因是生产车间合理地规划了装配台位结构，增加了预组装生产环节，并且增加了自动流水线等自动化生产设备，增加了装配线同时作业的工人工位数量和提升了装配效率，使公司产能得到大幅度提升。

因此，虽然公司固定资产原值（主要指制造用机器设备）变动与产能变动幅度存在差异，但基于原生产线状况通过较小投入的技术改造实现产能提升是合理的，与公司实际经营情况和经营规模相匹配。

#### （五）补充披露固定资产周转率情况，与同行业可比公司进行对比，并披露自身净资产收益率、固定资产收益率的合理性

1、2017-2019年，浙江鼎力实际产量情况如下：

单位：台

项目	2019年度	2018年度	2017年度
臂式高空作业平台	989	559	268
剪叉式高空作业平台	26,686	24,699	13,295
桅柱式高空作业平台	3,641	4,525	3,888

数据来源：浙江鼎力年度报告；浙江鼎力未披露2020年1-9月产量数据。

## 2、2017-2019年，浙江鼎力固定资产原值变化情况

金额单位：人民币万元

项目	2019年度	增长率	2018年度	增长率	2017年度
固定资产原值	36,634.11	11.33%	32,906.69	13.00%	29,120.43
其中：房屋建筑物	16,085.69	-	16,085.69	1.25%	15,886.59
机器设备	18,969.28	23.68%	15,336.88	35.86%	11,288.44

数据来源：浙江鼎力年度报告。

2017-2019年，公司与浙江鼎力在机器设备原值上的差异较大主要原因如下：

(1) 浙江鼎力的主要结构件以自产为主，因此需要投入大量的生产设备。而公司融资渠道有限，无充足的资金用于大量建设结构件生产线，主要结构件以外购为主。

(2) 浙江鼎力于2015年3月上市并募集资金用于年产6,000台大中型高空作业平台项目，项目投资总额为28,030.00万元，其中设备及安装工程投资金额为6,887.80万元；2017年浙江鼎力完成非公开发行股票并募集资金用于大型智能高空作业平台建设项目投资，项目计划总投资97,690.00万元，其中设备及安装工程投资计划为28,173.50万元。

报告期各期，公司与浙江鼎力相关指标对比情况如下：

项目	浙江鼎力				星邦智能			
	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年	2020年 1-9月	2019年	2018年	2017年
固定资产周转率 (次)	5.19	10.01	7.70	5.36	7.31	8.05	6.79	4.76
净资产收益率	17.64%	23.96%	20.05%	22.14%	16.45%	42.84%	38.48%	71.21%
固定资产收益率	87.59%	283.15%	206.73%	134.11%	78.01%	103.27%	34.81%	28.26%

数据来源：浙江鼎力年度报告。固定资产周转率(次)=营业收入/平均固定资产净值；固定资产收益率=归属于母公司所有者的净利润/固定资产\*100%。

报告期内，公司固定资产周转次数分别为4.76、6.79、8.05和7.31，固定资产收益率分别为28.26%、34.81%、103.27%和78.01%，主要是因为近年来高空作业平台行业的发展速度较快，公司紧跟行业的发展趋势，营业收入和净利润规模均呈现较大幅度的上升。其次，公司产能的提升是在原有生产车间内进行的技术改造，在未大规模追加固定资产投资的前提下大幅度地提升了生产能力所致。

固定资产周转率及固定资产收益率指标低于同行业上市公司浙江鼎力，主要原因是浙江鼎力作为国内高空作业平台制造行业的龙头企业，其营业收入、净利润规模均高于星邦智能，形成的规模效应更为显著。

报告期内，公司净资产收益率分别为71.21%、38.48%、42.84%和16.45%，呈现下降趋势主要系因2017年至2019年间的股权融资使公司净资产大幅上升，净资产收益率指标受摊薄影

---

响后有所降低。公司净资产收益率高于浙江鼎力的主要原因为浙江鼎力 2015 年、2017 年先后通过 IPO 和非公开发行股票进行股权融资，融资净额为 130,438.10 万元，净资产大幅上升。

综上所述，公司的净资产收益率及固定资产收益率的上升符合行业的发展趋势和公司的生产经营实际情况。

## **（六）结合上述情况，补充披露产能、产量大幅增长的合理性，募投项目与现有经营效率的匹配性，新增产能是否能被下游充分消化**

### **1、公司产能大幅增加的原因及合理性**

2017 年，公司对剪叉式生产线进行了技术改造，剪叉式高空作业平台年产能增加 4,800 台，增长比例为 133.33%；2018 年，公司对臂式生产线进行了技术改造，公司臂式高空作业平台年产能增加了 1,080 台，增长比例为 300.00%。公司机器设备原值（剔除出租设备）较 2017 年增加 1,129.47 万元，增长比例为 79.41%。产能增长比例较固定资产原值和机器设备原值增长比例较高的主要原因如下：

（1）公司为高空作业平台总装制造企业，主要原材料以外采购为主，自产原材料占比较小，公司 2017 年和 2018 年增加了剪叉式和臂式的自动装配流水线（详见技改前后对比图）、增加了工位起重机、ANDON 系统等，在合理的利用现有的生产空间下，大幅度增加了生产线上的装配台位。其中，臂式高空作业平台生产线从之前 10 个固定式工位技改成现阶段 19 个自动流水线工位，剪叉式高空作业平台生产线从之前的 8 个手动推车式工位技改成现阶段 17 个自动流水线工位。加上在精益生产管理上的不断优化，且增加臂式产品的预组装生产环节，大幅度地提升了臂式和剪叉式高空作业平台的生产产能。

（2）2017 年及 2018 年的技术改造是在公司原有生产基地上进行的，未增加在房屋建筑物上的投资。

综上所述，公司产能提升的主要原因是生产车间合理地规划了装配台位结构，增加了预组装生产环节，并且增加了自动流水线等自动化生产设备，增加了装配线同时作业的工人工位数量和提升了装配效率，使公司产能得到大幅度提升。

因此，虽然公司固定资产原值（主要指制造用机器设备）变动与产能变动幅度存在差异，但基于原产线状况通过较小投入的技术改造实现产能提升是合理的，与公司经营需求和规模相匹配。

### **2、募投项目与现有经营效率的匹配性及新增产能的消化**

#### **（1）募投项目与现有经营效率的匹配性**

公司本次年产 3,000 台智能臂式高空作业平台生产基地建设项目总投资额为 31,851.37 万元，达产后预计年销售收入 121,926.00 万元，年净利润 14,746.30 万元。与公司现阶段的经营效率对比情况如下：

项目	智能臂式高空作业平台募投项目（达产后）	星邦智能 2019 年	星邦智能 2020 年 1-9 月
营业收入（万元）	121,926.00	80,653.50	73,146.44
归属于母公司股东的净利润（万元）	14,746.30	10,035.73	8,023.17
固定资产投资额（净值）	28,327.20	9,718.37	10,284.81
固定资产周转率（次）	4.30	8.05	7.31
固定资产收益率	52.06%	103.27%	78.01%
销售净利率	12.09%	12.44%	10.97%

注：

- 1、固定资产周转率（次）=营业收入/平均固定资产净值；
- 2、固定资产收益率=归属于母公司所有者的净利润/固定资产\*100%；
- 3、销售净利率=归属于母公司股东的净利润/营业收入。

公司本次 3,000 台智能臂式高空作业平台生产基地建设项目在固定资产周转率及固定资产收益率上低于公司 2019 年全年的实际情况，主要原因如下：

1) 本项目在现有直、曲臂式装配流水线生产技术的基础上，引进行业内先进的智能化和自动化生产设备，不仅能够扩大公司产品的产能，还能推动公司在生产自动化水平上的提升，有助于提升公司直、曲臂高空作业平台产品质量和品质，同时也大幅度地增加了设备投资金额。

2) 为了进一步提高公司产品的质量及品质，公司将加大在自产件上的投入，募集资金运用项目中装配了如曲臂臂架摆焊工作站、3D 激光切割系统、筒体摆焊工作站等高端智能生产制造装备，增加了固定设备投资、厂房及配套建筑物的投资金额。

未来，随着募投项目的顺利实施与达产，公司在智能臂式高空作业平台的生产制造水平上将会有较大幅度的提升，公司将加大在关键结构件上的自产比例。

## （2）募投项目新增产能消化情况

### 1) 行业发展情况

#### A、高空作业平台行业市场容量大，发展前景良好

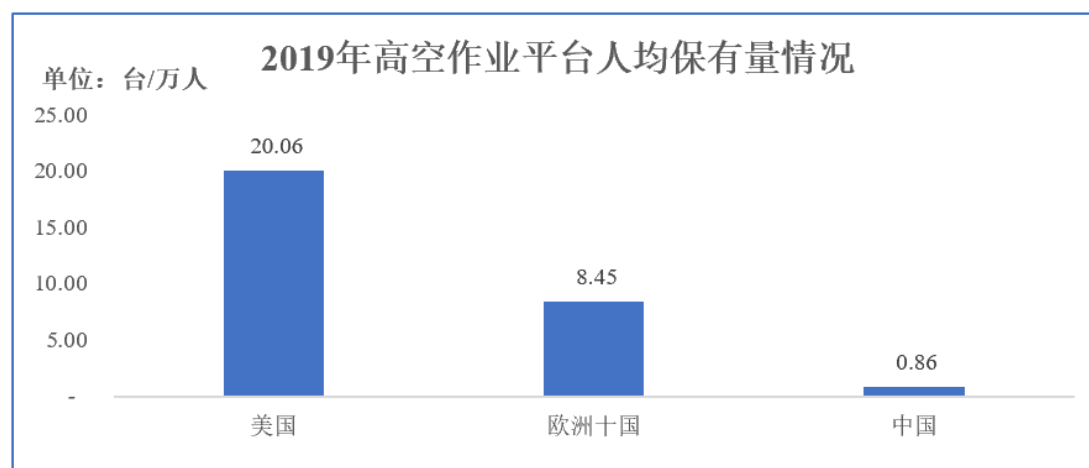
根据 Ducker Worldwide 的研究报告显示：2019 年，美国高空作业平台租赁业市场收入规模为 111 亿美元，欧洲市场为 29 亿欧元，中国市场为 54.09 亿元。2019 年，美国高空作业平台租赁业市场收入规模的同比增速为 6%，欧美市场为同比增速为 4%，中国市场同比增速为 22%。目前，我国正处于新时代发展当中，“一带一路”等国家战略的制定与实施对整个工程机械行业的发展起到了较大的推动作用。此外，国家相关政策的支持、人工成本的上升以及企业对安全生产及生产效率的需求不断提高，高空作业平台的应用领域在各行业中不断渗透，市场发展前景良好。

#### B、国内市场设备购买需求空间广阔

根据 Ducker Worldwide 的数据显示，2019 年美国高空作业平台租赁业收入规模达到 111

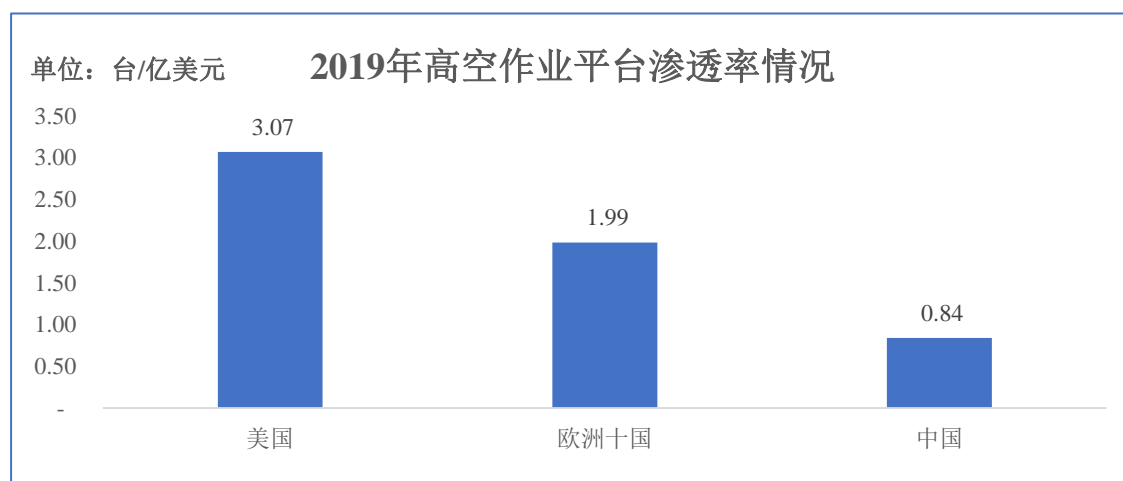
亿美元，设备保有量达到 65.80 万台，欧洲高空作业平台收入规模达到 29 亿欧元，设备保有量达到 30.83 万台。作为全球第二大经济体的中国，2019 年高空作业平台租赁业的收入规模为 54.09 亿元，设备保有量为 12.09 万台，从租赁设备收入规模和保有量上均与美国和欧洲市场存在较大的差距。

从人均保有量来看，中国高空作业平台的人均保有量与欧美发达国家相比存在巨大的差距。具体情况如下：



注：根据公开数据显示，2019 年末美国总人口为 3.27 亿、欧洲十国总人口为 3.65 亿；根据中国国家统计局的数据显示，2019 年末中国总人口数为 14.00 亿。

从渗透率来看，中国高空作业平台每亿美元 GDP 设备保有量与欧美发达国家相比也存在巨大的差距，具体情况如下：



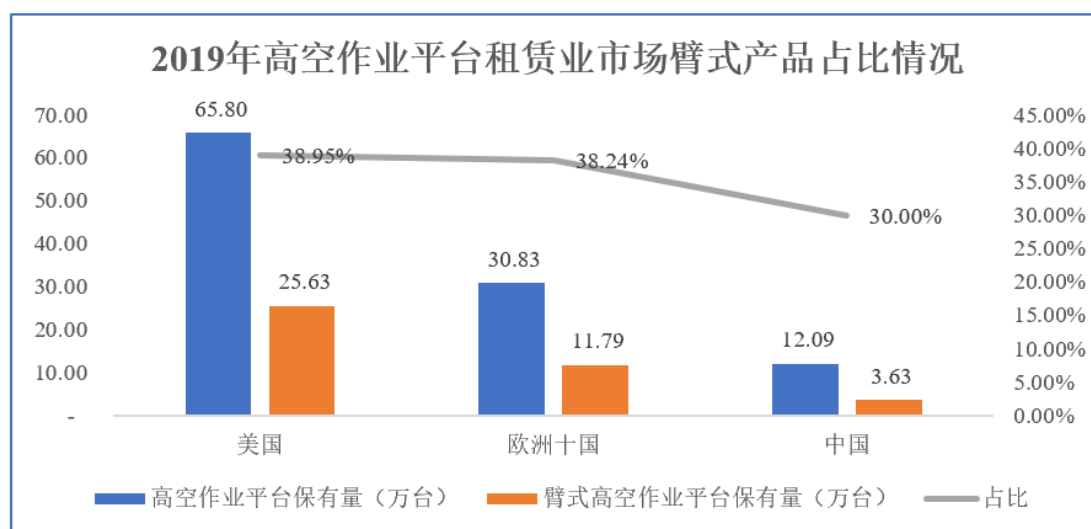
注：根据公开数据显示，2019 年美国 GDP 总量为 21.43 万亿美元、欧洲十国 GDP 总量为 15.52 万亿美元、中国 GDP 总量为 14.36 万亿美元。

综上所述，随着我国高空作业平台行业的持续发展，高空作业平台装备需求空间广阔。报告期内高空作业平台行业的发展速度高于下游房地产增长速度，存在趋势不一致的情形。但是，综合考虑到高空作业平台是对传统作业设备的替代，下游租赁行业的发展趋势及国内同行业主要制造企业的营业收入增长情况，公司报告期内的经营业绩大幅增长符合同行业发展趋势，增

速高于房地产等下游应用行业存在合理性。

### C、下游租赁商对直、曲臂式高空作业平台产品的需求日益增长

根据 Ducker Worldwide 的研究报告显示,2019 年美国 and 欧洲租赁市场的臂式高空作业平台设备保有量的占比分别为 38.95% 和 38.24%，国内自行走臂式高空作业平台占有产品类型的比例为 30.00%，相对美国和欧洲的高空作业平台租赁业市场的产品结构特征，臂式高空作业平台的市場空间较大。具体情况如下图所示：



数据来源：DuckerWorldwideforIPAF《IPAFPoweredAccessRentalMarketReport2020-GlobalReport》

对比剪叉式高空作业平台产品，直、曲臂式高空作业平台具有工作高度更高、范围更大、使用更加灵活、产品更加智能等优势。在国内高空作业平台终端用户对高空作业产品高度、作业范围和智能化的需求不断提升和产业升级的趋势下，高空作业平台租赁商和终端客户将跟随市场发展的趋势大力采购直、曲臂式高空作业平台。

### 2) 同行业上市公司臂式高空作业平台销售情况分析

报告期内，公司及同行业上市公司浙江鼎力臂式高空作业平台销售情况如下：

公司名称	2020年1-9月销量	同比增长率	2019年销量	增长率	2018年销量	增长率	2017年销量
浙江鼎力(台)	-	-	807	47.26%	548	98.55%	276
星邦智能(台)	994	121.38%	916	211.56%	294	124.43%	131
合计	-	-	1,723	104.63%	842	106.88%	407

注：其中，公司 2020 年 1-9 月臂式产品销售出库量为 1,767 台，从销量上看臂式产品为公司优势产品，属于公司重点发展的产品；浙江鼎力未披露 2020 年 1-9 月臂式高空作业平台销量数据。

如上表所述，高空作业平台市场对臂式高空作业平台需求量的增长较快。2018 年和 2019 年的平均增长率均在 100% 以上。基于谨慎原则，按行业内主要制造企业（浙江鼎力、临工重机和公司）2019 年销售增长率的平均值 48.37% 测算，公司募集资金运用项目达产后（第五年达产）臂式产品需求量预计为  $916 * 148.37\% ^5 = 6,586$ （台），高于公司募集资金运用项目年 3,000

---

台产能。

### 3) 募投项目新增产能的消化措施

#### A、巩固与现有客户的业务合作，夯实募投项目客户基础

凭借公司多年的品牌积累、良好的产品质量和完善的服务体系，公司目前已经聚集了丰富的客户资源，公司高空作业平台销售客户数量从 2017 年的 198 家增加至 2019 年末的 408 家，年复合增长率为 43.55%，其中 2020 年 1-9 月高空作业平台销售客户的数量为 316 家。截至本回复出具日，公司与众能联合、华铁大黄蜂等知名高空作业平台租赁商签订了合作协议，并保持稳定的业务合作关系。公司将进一步加强与现有客户的业务合作，增强客户粘性，不断提升与现有客户的业务合作规模，为募投项目的新增产能消化夯实客户基础。

#### B、加大研发投入，强化核心技术，丰富募投项目产品储备

截至 2020 年 10 月 31 日，公司拥有专利共 157 项，其中国内发明专利 19 项，实用新型专利 127 项，外观设计 9 项，国外专利 2 项，并拥有 3 项计算机软件著作权，已形成了具有自主知识产权的核心技术和知识产权体系。

公司目前已拥有包括控制技术、节能技术和大高度产品设计及实验验证技术等核心技术，属于行业内相对较为前沿的技术，具有良好的市场应用前景。公司将继续强化核心技术，加大专用型产品的研发投入，加快核心技术储备向规模化产品转化的进程。在募投项目顺利建成后，新的研发建设项目建成将为公司提供先进的软硬件设施、吸引行业内优秀研发人才，对行业前沿性技术及新产品开发进行更为深入的研究与开发，从而提高公司后端研发对前端产品的技术支持服务能力。

#### C、加强市场开拓力度，发挥规模效应，提高市场占有率

高空作业平台行业属于技术、资金密集型行业，市场化程度高。通过本次募投项目的实施，公司将实现高空作业平台生产规模提高，产品单位成本进一步降低，公司产品的市场竞争力增强。公司将充分发挥规模效应，加强市场开拓力度，进一步提高公司产品市场占有率，为募投项目产能消化提供有利保障。

#### D、加大布局海外，开拓海外市场

报告期内，公司分别成立了北美、荷兰、澳大利亚、新加坡和韩国等海外子公司，用于拓展海外市场，在海外子公司顺利开展业务后，将第一时间了解不同市场的需求和特点，根据当地市场需求及特点研发和生产出具备针对性的定制化产品，为未来公司全球化战略奠定基础，也为公司新增产能提供有效的消化渠道。

#### E、募投项目分期达产，产能逐步释放

本次年产 3,000 台智能臂式高空作业平台生产基地建设项目系对公司长期发展所需要的产能进行了统筹考虑，与市场发展情况、公司长远规划相匹配。本次募投项目建设期为 1.5 年，建成后 4 年内每年的产能分别为 900 台、2,100 台、2,400 台和 3,000 台，逐步增长，为公司新

---

增产能消化提供充分的市场开拓时间及市场需求基础，有利于公司新增产能平稳消化。

综上所述，在考虑到公司募投资项目增加了自产件的设备投入后，与现有经营效率相匹配，在行业下游客户的需求量不断增加及公司消化产能的措施实施后，公司具备新增产能的消化能力。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查发行人产能计算方法及过程，结合同行业可比公司的产量数据分析发行人产能变动的合理性；

2、查阅同行业可比公司的年度报告，分析发行人主营业务成本原材料占比的合理性；

3、查阅发行人主营业务成本构成明细，并访谈发行人高级管理人员，分析发行人在产品生产过程中的发挥的作用及其合理性；

4、查阅发行人固定资产增加明细账表，查阅发行人技改前后车间布局图，现场核查发行人生产车间生产情况，分析发行人报告期内生产车间技改后产能提升的合理性；

5、结合同行业可比公司的财务及非财务数据，分析发行人固定资产产值变动的合理性、固定资产原值变动与产能变动的匹配性、固定资产原值与发行人经营规模的匹配性、净资产收益率及固定资产收益率的合理性；

6、查阅发行人募集资金运用项目的可行性研究报告，分析募投资项目与现有经营效率的匹配性，访谈发行人高级管理人员关于募集资金运营项目达产后的产能消化措施及其可行性等程序。

### **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人产能计算方法符合发行人实际情况且合理，发行人生产人员变动与产量和产能变动相匹配；在人均产量及人均产值变动具有合理性，与同行业上市公司不存在重大差异；

2、发行人技术改造主要是增加了自动化生产线及大幅度的提升了装配台位，共同促使了发行人产能的提升，装配台位并非唯一限制发行人产能的核心工艺环节；

3、结合发行人经营业绩的发展情况、生产工艺的特点等因素，发行人固定资产产值变动符合实际情况且合理，固定资产变动与产能变动相匹配，固定资产原值与发行人经营规模相匹配；

4、发行人净资产收益率和固定资产收益率符合实际生产经营情况且合理，在考虑同行业与发行人在收入规模、净资产规模和固定资产规模上的差异后具备可比性；

---

5、发行人产能及产量的大幅增长符合发行人实际情况且合理；发行人募投项目与现有经营效率相匹配；发行人新增产能有具体的消化措施，由于下游行业增长较快，产能能被下游充分消化。

## 27.关于毛利率。

发行人产品毛利率呈逐渐上升趋势，主营业务综合毛利率分别为 24.51%、26.98%和 31.96%。请发行人补充披露以下事项：（1）结合各类产品报告期各期单位售价、单位成本变动的情况及原因，分析并披露公司毛利率逐年上升的原因及合理性；（2）补充披露主要产品迭代、生产周期对各类产品毛利率的影响，毛利率是否存在短期内下滑的风险；（3）补充披露发行人国内市场剪叉式产品毛利率较高、境外市场臂式产品毛利率较高的原因及合理性；（4）分析并披露发行人综合毛利率、同类产品毛利率变动趋势，是否与可比公司一致，产生差异的原因；（5）报告期内发行人外销整体毛利率分别为 21.18%、22.77%、30.76%；结合外销毛利率的变化趋势，补充披露公司拓展国际市场的战略是否发生变化，上述变化对发行人可持续经营能力的影响。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）结合各类产品报告期各期单位售价、单位成本变动的情况及原因，分析并披露公司毛利率逐年上升的原因及合理性

##### 1、分产品类别毛利率及其变动原因分析

单位：万元/台

产品类别	2020年1-9月					
	单位售价	同比变动	单位成本	同比变动	毛利率	同比变动
剪叉式	6.67	-1.18%	4.69	1.18%	29.61%	-1.73%
直臂式	44.57	1.09%	30.11	0.90%	32.44%	0.12%
曲臂式	33.37	1.34%	23.51	2.21%	29.56%	-0.60%
其他	7.44	-77.57%	5.11	-77.81%	31.33%	0.77%
租赁	-	-	-	-	-14.76%	-78.74%
主营业务综合毛利率	-	-	-	-	30.36%	-1.60%
产品类别	2019年度					
	单位售价	同比变动	单位成本	同比变动	毛利率	同比变动
剪叉式	6.75	4.33%	4.64	-2.26%	31.34%	4.61%
直臂式	44.09	-2.46%	29.84	-7.75%	32.32%	3.88%
曲臂式	32.93	-2.57%	23.00	-7.06%	30.16%	3.37%
其他	33.19	887.07%	23.04	606.54%	30.56%	27.56%
租赁	-	-	-	-	63.98%	26.37%
主营业务综合毛利率	-	-	-	-	31.96%	4.98%

产品类别	2018 年度					
	单位售价	同比变动	单位成本	同比变动	毛利率	同比变动
剪叉式	6.47	0.62%	4.74	-4.71%	26.73%	4.19%
直臂式	45.20	-1.48%	32.35	7.94%	28.44%	-6.25%
曲臂式	33.80	-8.48%	24.74	-4.84%	26.79%	-2.79%
其他	3.36	-94.78%	3.26	-89.32%	3.00%	-49.60%
租赁	-	-	-	-	37.61%	9.17%
主营业务综合毛利率	-	-	-	-	26.98%	2.47%
产品类别	2017 年度					
	单位售价	同比变动	单位成本	同比变动	毛利率	同比变动
剪叉式	6.43	-	4.98	-	22.54%	-
直臂式	45.88	-	29.97	-	34.69%	-
曲臂式	36.93	-	26.00	-	29.58%	-
其他	64.41	-	30.53	-	52.60%	-
租赁	-	-	-	-	28.44%	-
主营业务综合毛利率	-	-	-	-	24.51%	-

报告期内，公司通过不断的研发升级，扩大规模效应，并提高自制结构件产量，产品毛利率呈逐渐上升趋势，主营业务综合毛利率分别为 24.51%、26.98%、31.96% 和 30.36%，盈利能力不断增强。2020 年 1-9 月综合毛利率略低于 2019 年度是因为公司 2020 年开始执行新收入准则，将公司销售产品时承担的运费纳入营业成本核算，剔除运费影响，2020 年 1-9 月主营业务综合毛利率为 31.48%，与 2019 年度基本持平。

## 2、公司主要产品剪叉式、直臂式和曲臂式高空作业平台销售毛利率分析

### (1) 剪叉式高空作业平台

报告期内，公司剪叉式高空作业平台毛利率分别为 22.54%、26.73%、31.34% 和 29.61%，总体呈上升趋势。

2018 年度剪叉式高空作业平台毛利率同比增加 4.19%，主要是因为 2018 年度剪叉式高空作业平台销售规模大幅增长，单位成本下降 4.71%，同时 2018 年对 JCB 销售的剪叉式产品的销售占比由 2017 年度的 42.10% 降至 28.91%，而公司销售给 JCB 的剪叉式高空作业平台毛利率较低，2017、2018 年度分别为 17.36% 和 17.52%。

2019 年度剪叉式高空作业平台毛利率同比增加 4.61%，主要原因是 2019 年公司提高了出口产品的销售价格，导致平均单价增长 4.33%，其中对 JCB 销售的剪叉式产品平均单价由 2018 年度的 5.61 万元提高至 2019 年度的 6.20 万元，增长 10.54%，同时 2019 年度公司剪叉式高空作业平台单位成本较 2018 年度下降 2.26%。

---

2020年1-9月，公司剪叉式高空作业平台销售毛利率同比下降1.52%，主要是因为：公司2020年开始将运费纳入主营业务成本核算；2020年1-9月销售星邦牌二手剪叉式产品243台，二手设备毛利率低于新产品。剔除上述两个影响因素，2020年1-9月公司剪叉式产品毛利率为31.10%，与2019年度基本持平。

### （2）直臂式高空作业平台

报告期内，公司直臂式高空作业平台毛利率分别为34.69%、28.44%、32.32%和32.44%，略有波动。

2018年度直臂式高空作业平台毛利率同比下降6.25%，主要是因为销售产品的结构存在差异，公司型号为GTBZ22的直臂式高空作业平台为公司直臂式主打产品，2017和2018年度其销售收入占当年直臂式产品总销售收入的比例分别为24.93%和51.05%，销售毛利率分别为26.14%和25.95%，低于直臂式产品综合毛利率，拉低了直臂式产品2018年的整体毛利率。公司同类型产品中，作业高度越高的产品，单位成本越高，由于2017年度公司销售的直臂式产品以20和22米高度产品为主，两者销售数量合计占比58.93%，2018年度公司销售的直臂式产品以22和28米高度产品为主，两者销售数量合计占比84.62%，导致2018年度直臂式产品单位成本增长7.94%；在产品单价方面，因2018年臂式产品的需求增加，公司在销售定价上进行了一定的调整，部分产品的价格有所下降，导致同比单价下降了1.48%。

2019年度直臂式高空作业平台毛利率同比增加3.88%，主要是因为单位成本下降7.75%，单位成本下降的主要原因是公司2019年度直臂式高空作业平台销售收入比2018年度增长325.44%，达到25,000.82万元，规模效应有所提升。同时因产品定价策略及产品结构的影响，产品单价下降2.46%，下降幅度小于单位成本的下降幅度。

2020年1-9月，公司直臂式高空作业平台销售毛利率与2019年度基本持平。

### （3）曲臂式高空作业平台

报告期内，公司曲臂式高空作业平台毛利率分别为29.58%、26.79%、30.16%和29.56%，略有波动。

2018年度曲臂式高空作业平台毛利率同比下降2.79%，主要是因为2017年度公司销售的曲臂式主打产品GTZZ18和GTZZ25的销售单价在2018年度出现了一定程度下滑，GTZZ18产品的毛利率由2017年的34.86%下降至2018年的29.29%，GTZZ25产品的毛利率由2017年的33.57%下降至2018年的25.51%。同时2018年度曲臂式产品结构较2017年度发生变化，GTZZ18和GTZZ25销量占曲臂式产品总销量比由2017年的49.33%降至2018年的35.37%；另外GTZZ15销量占比由2017年的28.00%升高至2018年的33.54%，GTZZ15毛利率仅为23.27%，综合影响了曲臂式高空作业平台2018年整体毛利率。

2019年度曲臂式高空作业平台毛利率同比增长3.37%，GTZZ14、GTZZ15和GTZZ16销量占比为65.62%，与2018年销售结构差异不大因此单价变动幅度较小，但是公司2019年度曲臂式高空作业平台销售收入比2018年度增长107.33%，达到11,491.96万元，规模效应有所提

升，单位成本同比下降 7.06%。

2020 年 1-9 月，公司曲臂式高空作业平台销售毛利率相比 2019 年度略有下降，主要是因为 2020 年开始，公司开始执行新收入准则，将运费纳入主营业务成本核算，剔除该因素影响，2020 年 1-9 月的毛利率与 2019 年基本持平。

## （二）补充披露主要产品迭代、生产周期对各类产品毛利率的影响，毛利率是否存在短期内下滑的风险

### 1、主要产品迭代、生产周期变化对毛利率的影响

报告期各期，公司销售收入前五名产品情况如下：

单位：人民币万元、万元/台

2020 年 1-9 月				
产品型号	产品类型	收入	占营业收入比例	毛利率
GTJZ12	剪叉式	9,672.10	13.22%	32.40%
GTBZ28	直臂式	9,499.67	12.99%	34.08%
GTBZ22	直臂式	5,659.56	7.74%	29.80%
GTJZ10	剪叉式	5,646.71	7.72%	29.42%
GTJZ06	剪叉式	5,286.29	7.23%	23.82%
合计	-	35,764.33	48.89%	30.69%
2019 年度				
产品型号	产品类型	收入	占营业收入比例	毛利率
GTJZ12	剪叉式	10,520.65	13.04%	34.37%
GTBZ22	直臂式	10,419.96	12.92%	29.36%
GTJZ06	剪叉式	9,549.55	11.84%	25.28%
GTJZ10	剪叉式	9,145.17	11.34%	32.46%
GTBZ28	直臂式	8,548.92	10.60%	34.20%
合计	-	48,184.25	59.74%	31.09%
2018 年度				
产品型号	产品类型	收入	占营业收入比例	毛利率
GTJZ06	剪叉式	10,242.64	18.69%	17.80%
GTJZ12	剪叉式	10,032.42	18.30%	32.59%
GTJZ10	剪叉式	9,941.40	18.14%	28.78%
GTJZ08	剪叉式	7,856.07	14.33%	25.89%
GTJZ14	剪叉式	3,664.15	6.68%	34.70%
合计	-	41,736.67	76.14%	26.98%
2017 年度				
产品型号	产品类型	收入	占营业收入比例	毛利率
GTJZ06	剪叉式	6,448.83	22.24%	14.57%
GTJZ12	剪叉式	5,158.44	17.79%	27.50%
GTJZ10	剪叉式	4,709.78	16.24%	24.17%

GTJZ08	剪叉式	3,558.33	12.27%	22.96%
GTJZ14	剪叉式	2,344.30	8.08%	33.34%
合计	-	22,219.68	76.63%	22.93%

注：产品型号前 4 位代表产品类型，后 2 位代表高度。

报告期各期，公司前五名产品以剪叉式为主，最大作业高度 22 米和 28 米的直臂式产品为公司直臂式产品中的主打产品，市场需求旺盛，成为公司 2019 年度和 2020 年 1-9 月销售额前五名的产品。公司注重产品质量和客户使用体验，长期投入大量人力和物力进行产品更新换代，上述主要产品报告期内迭代情况如下：

#### (1) GTJZ06

报告期内，GTJZ06 的剪叉式高空作业平台于 2017 年 3 月进行了迭代，迭代前型号为 GTJZ0608SA，为 JCB 定制产品，由于 JCB 对原材料品牌有要求，所以单位成本偏高；迭代后成为市场通用型产品，型号为 GTJZ0608S-2。迭代过程中公司对该原型产品的原材料底架焊接件、叉子总成、轮胎、水平开关等进行有效整合。通过迭代更新，有效降低了型号为 GTJZ06 的剪叉式产品的平均成本，有利于提高剪叉式高空作业平台的综合毛利率。报告期各期，型号为 GTJZ0608SA 和 GTJZ0608S-2 两款剪叉式高空作业平台销售及毛利率情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTJZ0608SA			GTJZ0608S-2		
	销售收入	占 GTJZ06 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTJZ06 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	-	-	-	4,394.97	83.14%	23.41%
2019 年度	1,822.23	19.08%	15.26%	6,076.87	63.64%	28.47%
2018 年度	4,307.97	42.06%	9.87%	4,342.44	42.40%	24.72%
2017 年度	4,038.88	62.63%	11.80%	807.03	12.51%	25.44%

报告期内，GTJZ0608SA 的销售收入 2019 年有所下降，主要是因为 2019 年 10 月公司与 JCB 终止合约制造后公司不再对 JCB 销售 GTJZ0608SA 产品，GTJZ0608S-2 占 GTJZ06 收入比例逐渐提高。迭代后 GTJZ0608S-2 产品毛利率高于迭代前产品，有助于提高剪叉式高空作业平台综合毛利率。

#### (2) GTJZ08

报告期内，公司型号为 GTJZ08 的剪叉式高空作业平台于 2017 年 1 月进行了迭代，迭代前型号为 GTJZ0808A，为 JCB 定制产品，由于 JCB 对原材料品牌有要求，所以单位成本偏高；迭代后成为市场通用型产品，型号为 GTJZ0808-1。迭代过程中，公司对该原型产品的主要原材料配重块、底架焊接件、平台控制器、水平开关等进行有效整合。通过迭代更新，有效降低了型号为 GTJZ08 的剪叉式产品的平均成本，有利于提高剪叉式高空作业平台的毛利率。报告期各期，型号为 GTJZ0808A 和 GTJZ0808-1 两款剪叉式高空作业平台销售及毛利率情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTJZ0808A			GTJZ0808-1		
	销售收入	占 GTJZ08 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTJZ08 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	-	-	-	3,505.81	77.06%	28.01%
2019 年度	1,007.72	14.43%	28.54%	4,331.44	62.04%	32.45%
2018 年度	2,022.36	25.74%	22.29%	3,725.05	47.42%	29.21%
2017 年度	1,662.59	46.72%	20.92%	1,303.33	36.63%	25.48%

报告期内，GTJZ0808A 产品的销售收入 2019 年有所下降，主要是因为 2019 年 10 月公司与 JCB 终止合约制造后公司不再对 JCB 销售 GTJZ0808A 产品，GTJZ0808-1 的销售收入逐渐提高。迭代后 GTJZ0808-1 产品毛利率高于迭代前产品，有助于提高剪叉式高空作业平台综合毛利率。

### (3) GTJZ10

报告期内，公司型号为 GTJZ10 的剪叉式高空作业平台于 2017 年 1 月进行了迭代，迭代前型号为 GTJZ1012A，为 JCB 定制产品，由于 JCB 对原材料品牌有要求，所以单位成本偏高；迭代后成为市场通用型产品，型号为 GTJZ1012-1，迭代过程中，公司对该原型产品的主要原材料配重块、水平开关、控制阀、底盘线束等进行了有效整合，使得产品成本比迭代前有所降低，有利于提高剪叉式高空作业平台的毛利率。报告期各期，型号为 GTJZ1012A 和 GTJZ1012-1 两款剪叉式高空作业平台销售及毛利率情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTJZ1012A			GTJZ1012-1		
	销售收入	占 GTJZ10 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTJZ10 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	-	-	-	5,304.09	93.93%	29.35%
2019 年度	1,156.79	12.65%	26.94%	7,984.40	87.31%	33.26%
2018 年度	2,121.16	21.34%	21.55%	7,813.22	78.59%	30.76%
2017 年度	1,102.93	23.42%	21.20%	3,336.14	70.83%	26.74%

报告期内，GTJZ1012A 产品的销售收入 2019 年有所下降，主要是因为 2019 年 10 月公司与 JCB 终止合约制造后公司不再对 JCB 销售 GTJZ1012A 产品，GTJZ1012-1 的销售收入逐渐提高。迭代后 GTJZ1012-1 产品毛利率高于迭代前产品，有助于提高剪叉式高空作业平台综合毛利率。

### (4) GTJZ12

报告期内，公司型号为 GTJZ12 的剪叉式高空作业平台于 2017 年 1 月进行了迭代，迭代前型号为 GTJZ1212A，为 JCB 定制产品，由于 JCB 对原材料品牌有要求，所以单位成本偏高；迭代后成为市场通用型产品，型号为 GTJZ1212-1。迭代过程中，公司对原型产品的主要原材

料配重块、水平开关、控制阀、底盘线束等进行了有效整合，使得产品成本比迭代前有所降低，有利于提高剪叉式高空作业平台的毛利率。报告期各期，型号为 GTJZ1212A 和 GTJZ1212-1 两款剪叉式高空作业平台销售及毛利率情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTJZ1212A			GTJZ1212-1		
	销售收入	占 GTJZ12 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTJZ12 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	-	-	-	8,977.75	92.82%	32.66%
2019 年度	1,026.50	9.76%	27.70%	9,360.26	88.97%	35.28%
2018 年度	720.46	7.18%	22.98%	9,017.09	89.88%	33.74%
2017 年度	741.14	14.37%	22.08%	4,229.55	81.99%	28.86%

2020 年 1-9 月，未实现 GTJZ1212A 的销售收入，主要是因为 2019 年 10 月公司与 JCB 终止合约制造后公司不再对 JCB 销售 GTJZ1212A 产品，GTJZ1212-1 产品的销售收入呈上升趋势。迭代后 GTJZ1212-1 产品毛利率高于迭代前产品，有助于提高剪叉式高空作业平台综合毛利率。

#### (5) GTJZ14

报告期内，公司型号为 GTJZ14 的剪叉式高空作业平台于 2017 年 4 月进行了迭代，迭代前型号为 GTJZ1412，为公司市场通用型产品；迭代后型号为 GTJZ1412A，为 JCB 定制产品。由于迭代过程中 JCB 对水平开关、底盘线束、轮胎等原材均提出了品牌要求，因此成本比迭代前有所提高。报告期各期，型号为 GTJZ1412 和 GTJZ1412A 两款剪叉式高空作业平台销售情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTJZ1412			GTJZ1412A		
	销售收入	占 GTJZ14 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTJZ14 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	1,240.91	28.67%	32.90%	-	-	-
2019 年度	2,379.59	64.50%	40.98%	592.80	16.07%	38.08%
2018 年度	3,108.93	84.85%	34.54%	546.16	14.91%	35.72%
2017 年度	1,536.61	65.55%	32.13%	807.69	34.45%	35.64%

报告期内，公司型号为 GTJZ14 的剪叉式高空作业平台的迭代更新虽然导致材料成本上升，但是满足了客户的特殊需求，公司适当提高了销售价格，保持了毛利率的相对稳定。2020 年 1-9 月，未实现 GTJZ1412A 的销售收入，主要是因为 2019 年 10 月公司与 JCB 终止合约制造后公司不再对 JCB 销售 GTJZ1412A 产品。

#### (6) GTBZ22

剪叉式高空作业平台竞争较为激烈，臂式高空作业平台市场需求增长快，但是臂式高空作

业平台技术要求高，国内厂商研发能力与国际高空作业平台头部制造商还存在一定的差距。基于上述行业现状，公司侧重臂式产品研发投入，从客户角度出发，不断对产品进行迭代。

报告期内，公司型号为 GTBZ22 的直臂式高空作业平台于 2017 年 6 月进行了迭代，迭代前型号为 GTBZ22J，迭代后型号为 GTBZ22J-2。迭代过程中，公司对该原型产品的闭式变量泵、转台控制箱、基本臂等进行了有效整合，使得产品成本较迭代前有所降低，有利于提高直臂式高空作业平台的毛利率。报告期各期，型号为 GTBZ22J 和 GTBZ22J-2 两款直臂式高空作业平台销售情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTBZ22J			GTBZ22J-2		
	销售收入	占 GTBZ22 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTBZ22 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	218.37	3.86%	21.02%	5,421.70	95.80%	30.38%
2019 年度	145.76	1.40%	24.05%	10,274.20	98.60%	29.43%
2018 年度	369.62	12.32%	29.63%	2,510.90	83.70%	26.23%
2017 年度	447.11	69.79%	27.59%	38.46	6.00%	24.49%

报告期内，GTBZ22J 产品的销售收入呈下降趋势，GTBZ22J-2 产品的销售收入比例呈上升趋势，有助于提高直臂式高空作业平台综合毛利率。

#### (7) GTBZ28

报告期内，公司型号为 GTBZ28 的直臂式高空作业平台于 2017 年 9 月进行了迭代，迭代前型号为 GTBZ28J，迭代后型号为 GTBZ28J-1。迭代过程中，公司对该原型产品的变量泵、第一伸缩臂、基本臂、第二伸缩臂等进行了有效整合，使得产品成本较迭代前有所降低，有利于提高直臂式高空作业平台的毛利率。报告期各期，型号为 GTBZ28J 和 GTBZ28J-1 两款直臂式高空作业平台销售情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	GTBZ28J			GTBZ28J-1		
	销售收入	占 GTBZ28 收入比例	毛利率	销售收入	占 GTBZ28 收入比例	毛利率
2020 年 1-9 月	-	-	-	9,450.11	99.48%	34.07%
2019 年度	49.40	0.58%	21.77%	8,499.52	99.42%	34.28%
2018 年度	468.31	24.64%	33.25%	1,378.25	72.50%	29.52%
2017 年度	157.69	100.00%	34.00%	-	-	-

报告期内，GTBZ28J 的销售收入规模较小，GTBZ28J-1 的销售收入增长较快，有助于提高直臂式高空作业平台综合毛利率。

报告期内，公司通过不断研发，逐步降低产品材料成本，同时对生产线进行技术改造，通

过增加生产工位，缩短生产节拍（在产品在每个工位的标准加工时间）的方式大幅缩短生产周期，使得公司产能和产量大幅提升。报告期内，受益于产量的提升，公司单台产品的人工成本逐年下降，报告期内生产周期变化对人工成本的影响如下：

期间	车间	工位数 (个)	生产节拍 (分钟)	生产周期 (天)	平均月产量 (台)	单台平均人工成本 (元)	平均人工成本变动比例
2017年1月至2017年8月	剪叉车间	8	自由节拍	7.5	268.38	1,592.86	-
2017年9月至2017年12月	剪叉车间	17	25	5	413.75	1,401.23	-12.03%
2018年1月至2018年12月	剪叉车间	17	18	4.2	673.42	1,323.47	-5.55%
2019年1月至2020年3月	剪叉车间	17	12	3.2	562.33	1,829.53	38.24%
2020年4月至2020年6月	剪叉车间	16	12	3.1	420.33	2,107.20	15.18%
2020年7月至2020年9月	剪叉车间	14	12	2.1	769.33	1,395.63	-33.77%
2017年1月至2018年8月	臂车车间	台位式	台位式无节拍	23	18.35	17,710.73	-
2018年9月至2018年12月	臂车车间	19	100	15.5	51.75	16,281.74	-8.07%
2019年1月至2020年3月	臂车车间	19	90	11.7	127.73	12,045.79	-26.02%
2020年4月至2020年6月	臂车车间	19	50	8.9	196.67	10,688.41	-11.27%
2020年7月至2020年9月	臂车车间	19	35	5.4	247.67	8,944.69	-16.31%

从上表可以看出，报告期内公司剪叉车间、臂车车间的生产效率均有所提高，生产周期持续缩短，单台产品平均人工成本呈下降趋势。2018年度单台剪叉式高空作业平台人工成本较2017年度下降幅度缩小，并在2019年至2020年6月上升，主要是因为2018年9月子公司星邦机械开始生产剪叉式产品结构件，人工成本增加，同时2019年度及2020年1-6月剪叉式产量较2018年度下降，规模效应递减。2020年7-9月剪叉式月产量超过2018年度，单台平均人工成本接近2018年平均值。公司臂式产品随着生产工艺不断改进，生产周期持续缩短，月产量逐渐上升，单台平均人工成本呈下降趋势，促进公司臂式产品毛利率逐渐提高。

综上所述，产品迭代有利于降低产品材料成本，缩短生产周期有利于降低产品人工成本，从而对公司提高产品毛利率，增强产品竞争力起到重要作用。高空作业平台市场前景广阔，公司产品种类齐全，产品迭代更新能力较强，能够及时为客户提供满足其需求的产品，因此公司产品的毛利率短期内不会大幅下滑。

### **（三）补充披露发行人国内市场剪叉式产品毛利率较高、境外市场臂式产品毛利率较高的原因及合理性**

2017至2019年度公司国内市场剪叉式产品毛利率高于境外市场的原因是公司为境外客户JCB提供合约制造的毛利率偏低，且合约制造以剪叉式产品为主，其销售收入占剪叉式产品外销收入比例较高。公司对境外其他客户销售剪叉式产品的毛利率与境内客户差异较小。2020年1-9月，公司未向JCB销售剪叉式产品，因此当期剪叉式产品外销毛利率略高于内销毛利率。

报告期内公司臂式产品产能较低，臂式产品主要满足国内市场需求，境外市场臂式产品销量较低，定价偏高，因此境外市场臂式产品毛利率高于境内市场。

公司境内市场剪叉式产品毛利率较高、境外市场臂式产品毛利率较高的原因及合理性具体分期本回复 21/一、（四）。

#### **（四）分析并披露发行人综合毛利率、同类产品毛利率变动趋势，是否与可比公司一致，产生差异的原因**

公司销售产品毛利率与可比上市公司比较如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江鼎力	38.20%	40.20%	40.77%
海伦哲（高空作业车）	31.44%	29.09%	29.14%
平均值	34.82%	34.65%	34.96%
星邦智能	31.47%	26.91%	24.48%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出，为了进行更好地比较，选取了海伦哲年度报告中的高空作业车的相关数据。上述上市公司 2020 年三季度报告未披露各类产品收入、成本信息，故未比较 2020 年 1-9 月毛利率。

上述可比公司中，海轮哲主要生产和销售高空作业车（即车载式高空作业平台），公司主要生产和销售剪叉式和臂式高空作业平台，两者在产品类别上存在较大差异，因此毛利率存在一定差异；浙江鼎力报告期内的整体毛利率高于公司，但随着公司臂式产品市场占有率的提高和公司生产效率的提高，公司综合毛利率逐年提高，与浙江鼎力的差异逐步缩小。

##### **1、与海伦哲同类产品毛利率比较**

公司于 2019 年开始小批量生产车载式高空作业平台，2019 年销售 8 台，实现销售收入 310.00 万元，毛利率 14.11%，公司车载式高空作业平台毛利率低于海伦哲高空作业车毛利率，主要原因为：

（1）公司没有大量生产车载式高空作业车，没有形成规模效应，车辆底盘采购成本、生产设备折旧成本及人力成本偏高；

（2）公司开发车载式高空作业平台时间较短，销售渠道尚未完善，车载式产品还没有形成强大的市场竞争力，销售价格偏低。

##### **2、与浙江鼎力毛利率比较**

2017 至 2019 年度，公司销售产品毛利率分别为 24.48%、26.91%和 31.47%，逐年上升，浙江鼎力的毛利率为 40.77%、40.20%和 38.20%，基本稳定，公司产品毛利率与浙江鼎力产品毛利率差异逐渐缩小。公司各产品毛利率与浙江鼎力毛利率比较如下：

金额单位：人民币万元

产品类别	单位名称	项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
剪叉式	星邦智能	收入	41,505.59	42,435.50	22,753.08
		占产品销售收入比例	52.88%	78.74%	80.62%
		毛利率	31.34%	26.73%	22.54%
	浙江鼎力	收入	183,860.28	128,282.23	85,340.95
		占产品销售收入比例	81.47%	78.18%	77.65%
		毛利率	39.76%	40.93%	42.75%
臂式	星邦智能	收入	36,492.78	11,419.41	5,339.13
		占产品销售收入比例	46.49%	21.19%	18.92%
		毛利率	31.64%	27.64%	32.04%
	浙江鼎力	收入	29,096.30	20,719.10	10,195.42
		占产品销售收入比例	12.89%	12.63%	9.28%
		毛利率	27.71%	34.58%	25.23%
桅柱式	星邦智能	收入	-	-	-
		占产品销售收入比例	-	-	-
		毛利率	-	-	-
	浙江鼎力	收入	12,731.83	15,089.45	14,373.53
		占产品销售收入比例	5.64%	9.20%	13.08%
		毛利率	39.71%	41.69%	40.04%
其他	星邦智能	收入	497.79	36.98	128.81
		占产品销售收入比例	0.63%	0.07%	0.46%
		毛利率	30.56%	3.00%	52.60%
	浙江鼎力	收入	-	-	0.87
		占产品销售收入比例	-	-	-
		毛利率	-	-	不适用

数据来源：根据浙江鼎力公开披露的定期报告中相关数据计算得出。

从上表可以看出，公司与浙江鼎力在产品销售结构上存在差异，同时，同类别产品的毛利率也存在差异，具体情况如下：

序号	公司	浙江鼎力	差异
1	产品销售主要为剪叉式产品，2017 至 2019 年该系列产品占高空作业平台销售收入的的比例分别为 80.62%、78.74% 和 52.88%，相应毛利率为 22.54%、26.73% 和 31.34%。	产品销售主要为剪叉式产品，2017 至 2019 年该系列产品占高空作业平台销售收入的的比例分别为 77.65%、78.18% 和 81.47%，相应毛利率为 42.75%、40.93% 和 39.76%。	双方均以剪叉式产品为主，但 2017 至 2019 年，浙江鼎力剪叉式产品的毛利率分别比公司高出 20.21%、14.20% 和 8.42%，导致两者主营业务毛利率存在较大差异。

序号	公司	浙江鼎力	差异
2	2018年、2019年公司抓住臂式产品市场需求旺盛的机遇，大力开发臂式市场，使得报告期内公司臂式产品销售收入占高空作业平台销售收入的比例达到18.92%、21.19%和46.49%，毛利率分别为32.04%、27.64%和31.64%。	2017至2019年臂式系列产品销售收入占高空作业平台销售收入的比例为9.28%、12.63%和12.89%，毛利率分别为25.23%、34.58%和27.71%。	臂式产品为公司的优势产品，报告期内公司臂式产品的销售收入占比大于浙江鼎力，且逐年扩大，公司该系列产品的毛利率比浙江鼎力高6.81%、-6.94%和3.93%。
3	除上述两大系列产品之外，星邦智能其他产品的销售占比较小。	除上述两大系列产品之外，2017至2019年浙江鼎力另一个主要系列产品桅柱式高空作业平台报告期内销售收入占比分别为13.08%、9.20%和5.64%，毛利率达到40.04%、41.69%和39.71%。	浙江鼎力销售的桅柱式高空作业平台毛利率为40.00%左右，导致其主营业务毛利率明显高于星邦智能。

在公司与浙江鼎力重合的产品上，公司主要产品单价、单位成本及毛利率与同行业上市公司浙江鼎力对比情况如下：

金额单位：人民币元

公司	项目	剪叉式			臂式		
		2019年度	2018年度	2017年度	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	单价	68,964.84	57,855.15	65,410.40	360,549.00	378,085.85	369,399.19
	单位成本	41,545.62	34,175.15	37,447.12	260,627.81	247,346.55	276,216.81
	毛利率	39.76%	40.93%	42.75%	27.71%	34.58%	25.23%
星邦智能	单价	67,510.72	64,727.73	64,256.10	398,392.79	388,415.27	407,566.86
	单位成本	46,354.80	47,427.06	49,770.63	272,329.57	281,056.25	276,973.68
	毛利率	31.34%	26.73%	22.54%	31.64%	27.64%	32.04%
差异率	单价	-2.11%	11.88%	-1.76%	10.50%	2.73%	10.33%
	单位成本	11.58%	38.78%	32.91%	4.49%	13.63%	0.27%
	毛利率	-8.42%	-14.20%	-20.21%	3.93%	-6.94%	6.81%

注：浙江鼎力未披露2020年1-9月各类产品销售情况，故未进行比较。

由上表可知，公司剪叉式产品毛利率低于浙江鼎力，主要是因为公司剪叉式产品单位成本高于浙江鼎力。公司剪叉式产品单位成本高于浙江鼎力的主要原因如下：

2017至2019年度，浙江鼎力剪叉式产品销售收入分别是公司的3.75倍、3.02倍和4.43倍，规模效应明显强于公司。

高空作业平台成本结构中，结构件成本占比最高，对毛利率的影响较大。浙江鼎力的主要结构件以自产为主，公司未上市，无充足的资金用于建设结构件生产线，主要的结构件通过外购，而外购结构件单价高于结构件原材料钢材的单价。

根据浙江鼎力2017至2019年的年度报告，浙江鼎力生产人员年人均成本分别为36,113.53元、38,823.18元和45,348.36元，而公司2017至2019年车间生产人员人均人工成本分别为66,011.28元、62,154.08元和72,772.27元，明显高于浙江鼎力。

由上表可知，公司臂式产品毛利率高于浙江鼎力，主要是因为公司臂式产品单价高于浙江鼎力。公司臂式产品单价高于浙江鼎力主要是因为公司在臂式产品上长期积累的技术得到市场认可，形成了良好的市场口碑，2019年度公司臂式产品销售数量及销售收入均超过浙江鼎力，臂式产品已经成为公司的优势产品，销售单价高于国内高空作业平台行业龙头企业浙江鼎力。

**（五）报告期内发行人外销整体毛利率分别为 21.18%、22.77%、30.76%；结合外销毛利率的变化趋势，补充披露公司拓展国际市场的战略是否发生变化，上述变化对发行人可持续经营能力的影响**

报告期内，公司主要产品外销毛利率分别为 21.18%、22.77%、30.76%和 34.32%，外销毛利率逐渐提高。主要因为境外经销收入及为 JCB 提供合约制造收入占产品外销收入比例逐年降低，分别是 92.61%、73.91%、59.84%和 42.67%，直销收入占产品外销收入比例逐年升高，分别是 7.39%、26.09%、40.16%和 57.33%，由于直接销售毛利率比经销及合约制造高，因此公司外销毛利率逐年提高。

报告期内，公司借与 JCB 合作的契机，及通过境外经销商的渠道，逐渐打开了国外高空作业平台市场，树立了良好的品牌形象，为公司进一步大力发展国外租赁商及直销客户提供了有力支撑。与 JCB 的《终止协议》生效后，2020 年公司陆续在北美、欧洲、韩国、新加坡等地设立销售子公司，进一步加大海外市场开拓力度，加强与海外租赁商和直销客户的联系、聘请本地经营团队以及参加展会等措施加强市场开拓。未来，公司将以各海外销售子公司为中心，扩大辐射范围，继续深化以高毛利率的直销为主、经销为辅的战略，不断增强公司可持续经营能力。因此，公司对于海外销售的业务模式未发生变化，是在原有业务模式的基础上进行了深化。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查发行人各类产品销售收入、销售成本及数量，结合发行人客户结构分析发行人产品销售单价变动原因，结合发行人销售数量，分析发行人销售成本变化原因，结合各类产品结构分析发行人销售毛利率变动原因；

2、访谈发行人主要核心技术人员，了解发行人主要产品迭代情况，检查发行人主要产品迭代前后物料清单，分析发行人主要产品迭代前后原材料成本变化情况；

3、访谈发行人工艺精益部部长，了解发行人生产周期的变化，结合发行人生产周期的变化和月均产量的变化分析发行人平均人工变动的合理性；

4、检查发行人报告期各期境内外销售指导价，分析境内外销售毛利率差异的价格因素；

5、检查发行人境外销售剪叉式产品的客户结构，检查发行人向 JCB 销售剪叉式产品及向其他境外客户销售剪叉式产品毛利率差异，分析发行人向境外客户销售剪叉式产品毛利率较低

---

的原因；

6、分析发行人向境外客户销售臂式产品毛利率较高的原因；

7、查阅同行业上市公司海伦哲、浙江鼎力定期报告，分析发行人产品毛利率与其差异原因及合理性；

8、访谈发行人总经理，了解发行人拓展国际市场的战略变化，分析上述变化对发行人可持续经营能力的影响。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人通过不断的研发升级，扩大规模效应，并提高自制结构件产量，产品毛利率呈上升趋势具有合理性；

2、发行人主要产品迭代、缩短生产周期有利于降低发行人产品成本，提高产品毛利率，毛利率不存在短期内下滑的风险；

3、发行人的境外市场剪叉式产品毛利率较低，是因为对 JCB 销售的剪叉式产品定价较低，境外市场臂式产品毛利率较高，是因为发行人对境外其他客户销售产品定价较高；

4、因产品销售结构存在差异，发行人综合毛利率、同类产品毛利率与可比公司存在一定的差异，差异原因合理；

5、发行人报告期内海外销售的业务模式未发生变化，是在原有业务模式的基础上进行了深化。

## 28.关于期间费用。

报告期内，发行人期间费用分别为 7,058.22 万元、9,747.57 万元、13,749.82 万元，占营业收入的比例分别为 24.34%、17.78%、17.05%。请发行人：（1）结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费、销售服务费的性质，是否应作为单项履约义务，费用发生额与收入规模配比情况；（2）补充披露广告及业务宣传费和展览费的具体构成、用途、金额较大的原因，服务提供方与发行人是否存在关联关系或特殊利益安排，是否存在商业贿赂行为；（3）结合产品特点、收入规模、销售区域、仓储运输费承担方式等因素，披露并分析发行人装运费和包装费的变动合理性，以及发行人装运费和包装费占营业收入的比例、与可比公司的差异情况；（4）补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性；（5）补充披露研发费用的具体归集口径、会计处理，各研发项目所对应的明细科目；（6）结合销售模式和业务特点，对比分析发行人与同行业上市公司在报告期内期间费用率方面的差异情况，以及期间费用率逐年下降的合理性，披露是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明具体核查方法、核查程序、核查比例、核查结论。请保荐人、申报会计师说明发行人是否存在第三方代为承担费用的情况。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）结合销售合同相关条款，补充披露售后服务费、销售服务费的性质，是否应作为单项履约义务，费用发生额与收入规模配比情况

##### 1、售后服务费

###### （1）售后服务费相关条款约定及主要核算内容

相关条款约定	售后服务费主要核算内容
按公司标准、图纸和相关技术要求执行，产品整车交货后保修期一般为两年，具体保修规定见保修手册，产品超过保修期后，卖方可指导维修但买方须承担因此发生的费用。	1、材料费，系核算因设备故障维修、设备保养、统一技术整改等售后问题领用、及购买相应整修材料而发生的支出； 2、人工费，售后服务外包人员的费用； 3、其他，系核算售后服务过程中发生的其他费用，如快递费等。

###### （2）售后服务费是否应作为单项履约义务

《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》第九条规定：“履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。”、第十条规定“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1.企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。2.该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。3.该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”

公司销售高空作业平台通常为标准化产品，技术成熟，在交付验收后可以保持稳定运行。公司为客户提供的免费维护期质量保证服务实际是一种售后质量保证的服务。

同时，根据公司与客户签订的销售合同，公司提供的免费维护期质量保证服务不收取合同金额以外的任何费用，不能够单独计价，客户不能单独选择是否购买该项质量保证服务。

因此，根据《企业会计准则》中新收入准则的相关条款，免费维护服务不构成单项履约义务。

（3）报告期内，售后服务费与收入规模匹配关系具体情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
计提的售后服务费（A）	881.64	828.16	548.04	284.26
实际发生的售后服务费(B)	457.82	349.94	263.65	327.56
营业收入(C)	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
实际发生的售后服务费占营业收入的比例(D=B/C)	0.63%	0.43%	0.48%	1.13%

售后服务费核算的是按公司母公司当年产品销售收入的1%计提的三包费用，故按照报告期各期实际发生的售后服务费计算与报告期各期营业收入的占比。报告期各期实际发生占比较为稳定，2017年实际发生的售后服务费占营业收入比较高主要是因为部分型号为GTJZ1212的剪叉式产品的叉架在过度疲劳使用后存在轻微变形的情况，公司对相关的产品的整套叉架进行了更换，导致发生的费用较高。报告期各期售后服务费占营业收入的比例均较小，售后服务费与收入规模基本匹配。

## 2、销售服务费

### （1）相关条款约定及主要核算内容

相关条款约定	销售服务费主要核算内容
业务佣金协议约定内容：第三方接受公司的委托，为公司产品寻找海外客户，海外客户交易的具体价格、交货方式和支付方式等由公司与海外客户双方协商约定，第三方只负责联系客户，促进签订合同，其他所有工作由公司完成。	1、融资咨询费，系核算公司为客户承担的客户办理融资租赁结算过程中应向融资租赁公司支付的融资咨询费； 2、业务佣金，系核算支付对象提供了潜在购买公司产品的客户信息，并促成交易完成； 3、其他，系核算销售活动过程中发生的为销售提供服务

相关条款约定	销售服务费主要核算内容
融资服务费在双方的合作协议内约定由公司承担客户办理融资租赁的融资咨询费。	的其他费用，如境外手册推广费、市场推广等发生的费用等。

(2) 销售服务费是否应作为单项履约义务

《企业会计准则第14号——收入（2017年修订）》第二十八条企业为取得合同发生的增量成本预期能够收回的，应当作为合同取得成本确认为一项资产；但是，该资产摊销期限不超过一年的，可以在发生时计入当期损益。增量成本，是指企业不取得合同就不会发生的成本（如销售佣金等）。经公司识别，销售服务费中核算的融资咨询费、业务佣金等费用属于不取得合同就不会发生的成本，属于合同取得成本，不属于履约义务，销售服务费中其他费用属于无论是否取得合同均会发生的相关费用等，在发生时计入当期损益。

(3) 报告期内，销售服务费与收入规模匹配关系具体情况

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
销售服务费(A)	100.38	522.95	184.55	62.14
营业收入(B)	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
销售服务费占营业收入的比例(C=A/B)	0.14%	0.65%	0.34%	0.21%

报告期各期销售服务费占营业收入的比例均较小，基本匹配。2019年占比稍微偏高的是因为拟在境外设立子公司，新增发生了境外手册翻译费用和市场开拓费用。

**(二) 补充披露广告及业务宣传费和展览费的具体构成、用途、金额较大的原因，服务提供方与发行人是否存在关联关系或特殊利益安排，是否存在商业贿赂行为**

1、报告期内，公司业务宣传费和展览费的具体构成、用途等情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
宣传物料费	52.05	120.86	40.65	20.70
展会费	297.98	402.70	219.23	105.05
市场活动费	177.85	22.46	140.74	57.18
广告宣传费	94.69	211.34	51.54	90.89
合计	622.58	757.36	452.16	273.81

(1) 宣传物料费

宣传物料费主要是公司为推广品牌、开拓市场而制作的产品模型、衍生品、手册等以及宣传活动中所发生的其他物料支出、制作费用。2019年参加展会较多，对应制作的宣传物料增加，

---

同时 2019 年制作了曲臂和剪叉模型导致 2019 年宣传物料费发生较多。

## （2）展会费

展会费主要是公司为开拓市场、推广品牌及交流产品参加国内外的展会投入的费用。公司主要参加的展会有德国宝马工程机械展、IPAF 峰会、APEX 高空作业机械展览会、美国拉斯维加斯工程机械展览会 CONEXPO-CON/AGG、长沙国际工程机械暨配套件博览交易会等。公司为加快国际化建设，提升海外的品牌知名度，除参加行业主流展会外，2019 年首次参加德国宝马工程机械展，2020 年 3 月新参展了美国拉斯维加斯工程机械展览会 CONEXPO-COM/AGG。

## （3）市场活动费

市场活动费主要是公司为推广品牌及推广新产品举办的产品交车仪式、臂车线投产等活动费用。2018 年公司举办十周年庆典系列活动，当年大多数市场活动主要围绕十周年庆典主题，当年宣传活动费较高；2020 年 1-9 月海外市场活动费用较高。

## （4）广告宣传费

广告费主要是公司为开拓市场、推广品牌的广告投放及推广的费用，包含杂志媒体广告合作、视频拍摄、会议赞助、会务费、设计费、会费等。报告期内随着销售规模的增加，呈逐年上升趋势。2019 年发生较高的原因系长沙机械展和德国宝马展的相关会务费。

### 2、是否存在关联关系或特殊利益安排，是否存在商业贿赂行为；

公司销售费用中业务宣传费和展览费包括宣传物料费、展会费、市场活动费、广告宣传费，主要系知名工程机械行业展览，可以促进公司品牌推广及促成订单或订单意向。各类费用支付和报销均依据《财务管理制度》、《费用报销管理制度》等制度规范进行。每年公司销售部门制定下一年各类销售费用总体预算，预算报经管理层审批后执行，确保各项费用支出在预算范围内。宣传活动发生前，市场管理部品牌经理或市场部宣传岗位人员在管理系统中发起事前费用申请，审批通过后方可开展相关活动。在市场费用报销时，负责品牌宣传人员提交费用报销流程，同时提交与费用支出相关的业务证明资料，费用报销申请经相关负责人及经财务部逐级审核后支出，防止非业务相关的费用支出以及不合规、不合理的费用报销，杜绝利益输送，服务提供方与公司不存在关联关系或特殊利益安排，系发行人为品牌推广、产品宣传发生的真实费用，不存在商业贿赂行为。

### **（三）结合产品特点、收入规模、销售区域、仓储运输费承担方式等因素，披露并分析发行人装运费和包装费的变动合理性，以及发行人装运费和包装费占营业收入的比例、与可比公司的差异情况**

1、结合产品特点、收入规模、销售区域、仓储运输费承担方式等因素，披露并分析公司装运费和包装费的变动合理性，以及公司装运费占营业收入的比例

#### （1）装运费和包装费基本情况

报告期各期公司销售费用-装运费和包装费情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
装运费、包装费	407.56	1,641.56	1,041.03	544.97
其中：装运费	317.49	1,467.10	892.93	474.14
包装费	90.07	174.46	148.10	70.83
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
装运费、包装费占营业收入比例	0.56%	2.04%	1.90%	1.88%
装运费占营业收入比例	0.43%	1.82%	1.63%	1.64%
包装费占营业收入比例	0.12%	0.22%	0.27%	0.24%

报告期各期装运费和包装费变动与营业收入变动呈正相关，2017年度至2019年度占比小幅波动。2020年装运费金额占比偏低系因新收入准则下运输费用作为履约成本在存货或营业成本列示。

### (2) 运费还原

公司报告期各期末发出商品金额较大，对于公司发出商品对应的运输费，在原收入准则下计入发生当期销售费用，新收入准则下作为履约成本计入存货，在确认收入的当期结转至成本，故将运输费还原至当期销售收入应对应的运输费后再进行变动分析：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
发出商品期初运费（A）	438.18	86.35	29.09	19.91
发出商品期末运费（B）	822.91	438.18	86.35	29.09
主营业务成本-运输费（C）	809.07			
销售费用-装运费（D）	317.49	1,467.10	892.93	474.14
当期销售对应的运输费（E=D+C/E=D+A-B）	1,126.57	1,115.26	835.68	464.96
其中：国内运输费	860.24	688.03	381.52	187.91
国际运输费	266.33	427.23	454.16	277.05

注：2020年1-9月已执行新收入准则，当期销售对应的运输费已计入主营业务成本，故无需进行还原。

### (3) 国内运费变动分析

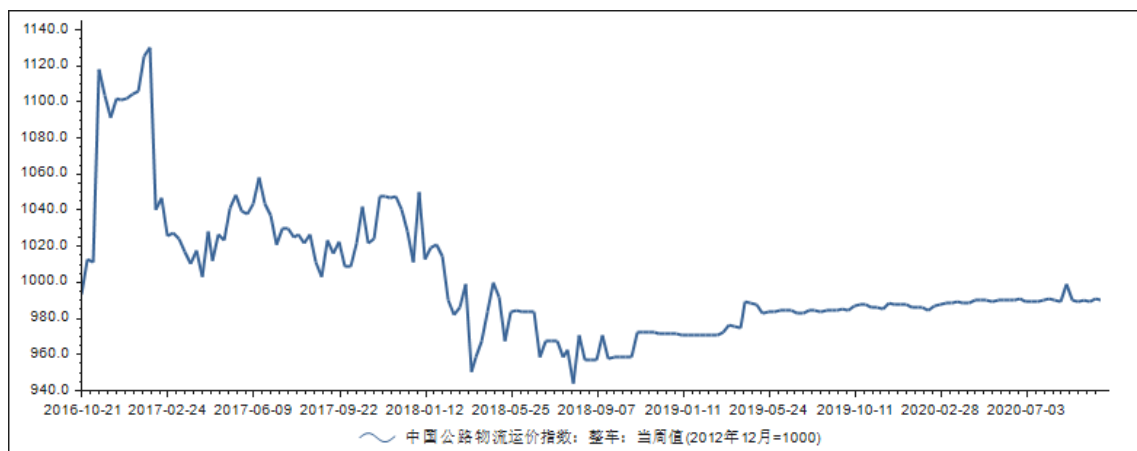
金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
国内运输费（A）	860.24	688.03	381.52	187.91
国内营业收入（B）	65,598.13	61,886.81	31,110.93	12,849.32
国内运费占比（C=A/B）	1.31%	1.11%	1.23%	1.46%

国内运费占国内营业收入的比例，2017年-2019年呈下降趋势，2020年1-9月占比上升。公司国内销售主要使用公路进行货物运输，运费占收入比重变动与运价、运费承担方式、销售区域等相关。

### 1) 运费价格变动影响

报告期各期中国公路物流运价指数变动如下图，从下图可以看出报告期整体呈现逐年下降趋势，2017年度运费价格指数处于高位，2018年度从年初一定幅度下降之后价格上下频繁波动，但整体高于2019年度水平，2019年较为平稳处于低位，2020年1-9月较2019年小幅上升，报告期2017年-2019年国内运费占比变动趋势与中国公路物流运价指数变动趋势一致，2020年1-9月国内运费占比偏高系因公司承担运输费用占比上升。



数据来源：Choice数据

### 2) 运费承担方式变化影响

国内运输费存在公司承担运输费和客户承担运输费两种模式，报告期各期公司承担运输费占比如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
公司承担运费产品销售收入(A)	62,959.27	49,342.96	25,481.14	8,493.68
国内产品销售收入(B)	64,349.83	59,864.19	30,504.16	12,336.22
公司承担运费占比(C=A/B)	97.84%	82.42%	83.53%	68.85%

注：本表公司承担运费产品销售收入仅包括高空作业平台销售中公司承担运输费的销售额，国内产品销售收入指主营业务收入收入中产品销售收入。

报告期各期公司承担运输费销售收入占比整体呈上升趋势，2019年出现小幅度下降，报告期2018年-2020年1-9月国内运费占比变动趋势与公司运费承担方式变动趋势一致，2017年一定程度的偏离与运费价格偏高、运距、销售区域分布有关。

### 3) 销售区域变动影响

报告期各期国内产品销售收入分地区列示如下：

金额单位：人民币万元

销售地区	2020年1-9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
国内市场	64,349.83	100.00%	59,864.19	100.00%	30,504.16	100.00%	12,336.22	100.00%
华东	36,908.10	57.36%	33,433.55	55.85%	11,044.84	36.21%	4,453.40	36.10%
华南	17,530.06	27.24%	9,048.11	15.11%	8,658.40	28.38%	2,336.79	18.94%
华中	3,560.82	5.53%	7,445.11	12.44%	5,299.74	17.37%	1,770.77	14.35%
小计	57,998.99	90.13%	49,926.77	83.40%	25,002.97	81.97%	8,560.96	69.40%
西南	1,316.28	2.05%	2,180.63	3.64%	396.99	1.30%	550.69	4.46%
华北	3,556.73	5.53%	6,241.10	10.43%	4,140.71	13.57%	2,826.54	22.91%
小计	4,873.01	7.57%	8,421.73	14.07%	4,537.70	14.88%	3,377.23	27.38%
东北	418.09	0.65%	649.02	1.08%	301.32	0.99%	122.22	0.99%
西北	1,059.75	1.65%	866.68	1.45%	662.16	2.17%	275.81	2.24%
小计	1,477.84	2.30%	1,515.70	2.53%	963.49	3.16%	398.03	3.23%

从上表可以看出，报告期国内销售区域逐渐向华中、华南和华东集中，2017年西南和华北地区销售占比较报告期其他各年偏高，距离较远、运输难度较高，因此运费相对较高；2018年度和2019年度国内销售收入按销售区域分布结构接近，平均运输距离较2017年有所下降，2020年1-9月销售收入分布较为集中，国内运费占国内销售收入比例偏高因上述公司自行承担运费比例上升。

#### (4) 国际运费变动分析

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
国际运输费(A)	266.33	427.23	454.16	277.05
国际营业收入(B)	7,548.32	18,766.69	23,701.99	16,147.81
国际运费占比(C=A/B)	3.53%	2.28%	1.92%	1.72%

2017年至2020年1-9月国际运费占国际营业收入的比例呈逐年上升趋势，公司国际销售内陆段主要使用公路进行货物运输，国际段运输费与结算方式相关，运费占收入比重变动与运价、运费承担方式、销售区域等相关。

##### 1) 运价变动影响

国际运输国内段运输运价变动与上述国内变动相同，国际运输费占比变动与运价指数变动存在一定的偏离，主要是因为国际段运费承担方式变化导致。

##### 2) 运费承担方式变化影响

报告期各期 CIF 结算占比如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
CIF 结算产品销售收入（A）	3,228.28	6,272.92	3,515.13	1,285.46
国际产品销售收入（B）	7,377.23	18,631.97	23,387.73	15,884.80
CIF 结算占比（C=A/B）	43.76%	33.67%	15.03%	8.09%

国际销售的结算方式主要有 FOB、CIF，报告期 CIF 结算占比逐年上升，与国际运费占国际营业收入的比例逐年上升变化趋势一致。

### 3) 销售区域变动影响

报告期各期国际产品销售收入分地区列示如下：

金额单位：人民币万元

销售地区	2020年1-9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
国际市场	7,377.23	100.00%	18,631.97	100.00%	23,387.73	100.00%	15,884.80	100.00%
欧洲	1,963.50	26.62%	11,919.13	63.97%	15,329.47	65.54%	10,528.48	66.28%
南美洲	1,385.91	18.79%	2,716.41	14.58%	2,786.11	11.91%	611.18	3.85%
亚洲	2,967.44	40.22%	3,221.21	17.29%	5,046.36	21.58%	4,600.40	28.96%
大洋洲	455.70	6.18%	462.78	2.48%	143.48	0.61%	9.3	0.06%
非洲	596.10	8.08%	312.45	1.68%	82.33	0.35%	135.43	0.85%
北美洲	8.57	0.12%						

2017年度至2019年度国际销售区域中欧洲地区的销售占比偏高且相对稳定，2020年1-9月大幅下降，主要是由于对 JCB 的销售减少导致，2019年与 JCB 签订终止协议后，2020年不再对其销售发货，但对其销售结算方式为 FOB，因此对运输费的影响较小。剔除 JCB 的影响后，销售区域变动较小，公司国际运费变动主要由于上述运费承担方式占比变动导致。

### (5) 包装费

报告期各期包装费与营业收入占比情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
包装费	90.07	174.46	148.10	70.83
营业收入	73,146.44	80,653.50	54,812.92	28,997.13
包装费占营业收入比例	0.12%	0.22%	0.27%	0.24%

报告期内，公司包装费占营业收入的比例整体是呈下降趋势，2018年略微偏高，主要是因为2018年境外销售占比大于其他各年度，因国际销售运输距离长，为减少运输途中损坏，包装材料耗费更多。受新冠疫情影响，2020年1-9月海外销售减少，包装费占营业收入比降低。

## 2、公司装运费和包装费占营业收入的比例与可比公司的差异情况

### (1) 装运费占营业收入的比例与可比公司的差异情况

可比公司	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
星邦智能-还原前	0.43%	1.82%	1.63%	1.64%
星邦智能-还原后	1.54%	1.38%	1.52%	1.60%
浙江鼎力	-	1.31%	1.50%	1.50%
海伦哲	-	1.08%	1.13%	1.17%

注1：由于同行业公司未披露2020年1-9月相关费用明细，无法计算出运输费占营业收入比例。

注2：浙江鼎力、海伦哲公司的年报数据，2017年-2019年期末均有发出商品余额。由于上述2家公司未披露运输费中发出商品运费的占比，无法将发出商品的运输费用剔除，但其报告期各期末发出商品占其营业收入比不大，故直接将上述2家公司含发出商品的运输费与营业收入做对比。

可比公司浙江鼎力主要产品为高空作业平台，公司还原后运输费占营业收入比例与浙江鼎力的比例变动趋势一致，公司占比略高，主要系浙江鼎力业务规模比公司更大，与运输公司的议价能力较强，更能发挥规模效益。浙江鼎力位于浙江德清，距离主要出口港口上海港、宁波港距离更近，出口销售的内陆部分运费更低，公司位于湖南长沙宁乡，离主要出口港口均较远。

可比公司海伦哲主要产品为高空作业车、电力保障车，公司还原后运输费占营业收入比例与海伦哲的比例偏高，但变动趋势一致，公司运输费占营业收入比例较海伦哲偏高，主要原因系海伦哲主要业务位于国内，国外销售额占比较低，运输距离短，运输费用较低。

综上所述，公司与可比上市公司的装运费占营业收入的比例变动趋势基本一致，费率存在较小差异，因上述3家公司产品销售结构、销售地区存在差异，具有合理性。

### (2) 包装费占营业收入的比例与可比公司的差异情况

可比公司	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
星邦智能	0.12%	0.22%	0.27%	0.24%
浙江鼎力	-	0.33%	0.45%	0.46%

注1：由于同行业公司未披露2020年1-9月相关费用明细，无法计算出包装费占营业收入比例。

注2：海伦哲未单独披露包装费明细，故无法进行比较。

可比公司浙江鼎力的境外销售占比高于本公司，导致包装费占比高于本公司，且报告期境外销售占比整体处于下降趋势，与包装费占营业收入比重变动趋势一致。

公司与可比上市公司的包装费占营业收入的比例变动趋势基本一致，费率存在一定差异，因上述可比公司销售地区存在差异，具有合理性。

**(四) 补充披露报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数，是否存在人员大幅波动的情况，相关工资与同地区、同行业的比较情况，职工薪酬变动的合理性**

1、报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人数及薪酬变动情况

(1) 列入销售费用、管理费用、研发费用的人数

单位：人

人数	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
销售费用	135	113	88	74
管理费用	109	71	65	45
研发支出	102	86	55	44

随着公司业务规模的快速增长，为了满足市场开拓、客户管理、运营管理、产品研发等职能，公司各部门人员随之增长，整体变动趋势与业绩增长相匹配，不存在人员大幅异常波动的情况。

(2) 薪酬变动情况及合理性

1) 公司报告期各期销售人员、管理人员及研发人员的人均薪酬变动情况及合理性

金额单位：人民币元

人均工资	2020年1-9月发生额	2019年度发生额	2018年度发生额	2017年度发生额
销售人员	149,274.28	178,863.68	155,172.27	104,937.43
管理人员	221,026.27	295,044.48	178,825.56	195,988.13
研发人员	155,332.88	162,660.85	167,526.86	106,228.13

报告期内，销售人员人均工资逐年上升，系因销售人员薪酬包括了产品销售的业务提成，因此随着收入的快速增长，销售人员的人均工资也实现了增长。

2018年管理人员人均工资降低，系因子公司星邦机械于2018年9月开始经营，12位管理人员的工资从9月开始列入管理人员工资总额中。

由于公司2019年业务量激增、融资需求上升、IPO事项推进等，公司对于管理人员的工作背景、专业技能、业务经验等各方面的要求都有所提高，需要支付具有竞争力的薪酬以吸引专业管理人员的加入，因此管理人员增加的同时人均薪酬体现出较大幅度的增长。

2019年公司研发人员人均工资略有下降，主要是因为公司2019年公司新招聘的研发人员年龄结构偏小，而工资薪酬很大程度取决于工作经验。

2) 报告期内，相关工资与同行业的比较情况

金额单位：人民币元

公司	人均工资	2019 年度	2018 年度	2017 年度
海伦哲	销售人员	148,198.80	118,047.53	143,941.15
	管理人员	196,438.86	155,036.68	112,652.40
	研发人员	178,808.84	161,002.87	115,288.84
	加权平均工资	176,113.04	146,788.63	119,955.63
浙江鼎力	销售人员	188,099.12	200,986.10	149,974.27
	管理人员	208,708.29	162,050.13	163,266.12
	研发人员	143,259.22	219,580.96	114,265.09
	加权平均工资	170,600.79	191,522.58	143,758.01
星邦智能	销售人员	178,863.68	155,172.27	104,937.43
	管理人员	295,044.48	178,825.56	195,988.13
	研发人员	162,660.85	167,526.86	106,228.13
	加权平均工资	204,254.03	165,830.76	130,422.54

根据上表，2017 年、2018 年公司销售人员、研发人员、管理人员的加权平均工资处于同行业上市公司加权平均工资之间；2019 年公司加权平均工资高于同行业上市公司，主要是 2019 年公司的管理人员工资远高于同行业平均水平，由于公司 2019 年业务量激增、融资需求上升、IPO 事项推进等，公司对于管理人员的工作背景、专业技能、业务经验等各方面的要求都有所提高，需要支付具有竞争力的薪酬以吸引专业管理人员的加入，因此管理人员人均薪酬远高于同行业上市公司。

### 3) 报告期内，相关工资与同地区的比较情况

金额单位：人民币元

公司	人均工资	2019 年度发生额	2018 年度发生额	2017 年度发生额
楚天科技	销售人员	204,800.34	208,256.54	162,935.54
	管理人员	168,429.78	141,679.07	125,296.04
	研发人员	130,252.91	113,081.30	102,708.44
	加权平均工资	161,430.33	147,209.72	126,069.78
华民股份	销售人员	143,286.97	125,271.08	163,267.61
	管理人员	144,248.06	169,223.48	127,968.05
	研发人员	134,201.29	277,848.71	41,675.95
	加权平均工资	141,851.26	184,491.16	120,955.72
星邦智能	销售人员	178,863.68	155,172.27	104,937.43
	管理人员	295,044.48	178,825.56	195,988.13

公司	人均工资	2019 年度发生额	2018 年度发生额	2017 年度发生额
	研发人员	162,660.85	167,526.86	106,228.13
	加权平均工资	204,254.03	165,830.76	130,422.54

2017 年、2018 年公司销售人员、研发人员、管理人员的加权平均工资与同地区的上市公司加权平均工资较为相近，2019 年高于上述两家公司，主要是因为管理人员的工资提高较多。

综上所述，公司薪酬变动具有合理性，薪酬水平与同行业、同地区公司相比不存在异常情况。

### （五）补充披露研发费用的具体归集口径、会计处理，各研发项目所对应的明细科目

#### 1、研发费用的归集口径

公司报告期研发支出均费用化，计入研发费用，具体核算内容和会计处理如下：

归集口径	会计处理
<p>1、职工薪酬</p> <p>从事研发活动人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金。</p>	<p>借：研发费用-职工薪酬</p> <p>贷：应付职工薪酬</p>
<p>2、物料消耗</p> <p>（1）研发活动消耗的材料、燃料和动力费用</p> <p>（2）用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费</p> <p>（3）用于研发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、维修等费用</p>	<p>（1）研发活动消耗的材料、燃料和动力费用</p> <p>①研发活动消耗材料时：</p> <p>借：研发费用-物料消耗</p> <p>贷：库存商品-原材料</p> <p>②研发活动消耗燃料和动力费用时：</p> <p>借：研发费用-物料消耗</p> <p>贷：其他应付款-预提费用</p> <p>（2）中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费</p> <p>借：研发费用-中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费</p> <p>应交税费-应交增值税-待抵扣进项税额</p> <p>贷：应付账款</p> <p>（3）仪器、设备的运行维护、调整、检验、维修等费用</p> <p>借：研发费用-中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费</p> <p>应交税费-应交增值税-待抵扣进项税额</p> <p>贷：其他应付款</p>

归集口径	会计处理
3、折旧费用 用于研发活动的仪器、设备的折旧费	借：研发费用-折旧 贷：固定资产-机器设备-累计折旧
4、无形资产摊销 用于研发活动的软件、专利权、非专利技术的摊销费用。	借：研发费用-无形资产摊销 贷：无形资产-软件-累计摊销
5、新产品设计费	借：研发费用-设计费 应交税费-应交增值税-待抵扣进项税额 贷：其他应付款
6、其他相关费用 与研发活动直接相关的其他费用，如技术开发服务费、技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，运输费、办公费、差旅费、会议费等。	借：研发费用-其他 贷：其他应付款

## 2、研发费用项目明细

### (1) 2017 年度研发费用项目明细

金额单位：人民币万元

项目 编号	项目名称	职工薪酬	物料 消耗	折旧费	无形资 摊销	产品 设计费	其他 费用	合计
Dr1	GTZZ15JA 高空 作业平台开发	110.40	61.42	2.40	1.16	22.44	28.94	226.76
Dr2	GTZZ18JA 高空 作业平台开发	115.61	57.21	2.67	1.22	23.56	32.63	232.88
Dr3	GTZZ25JA 高空 作业平台开发	121.11	59.93	2.79	1.28	24.68	35.30	245.09
Dr4	10EJ 产品开发	45.27	19.07	0.89	0.41	7.85	4.63	78.12
Dr5	GTJZ0407SE 新 产品开发	17.74	5.45	0.25	0.12	2.24	13.06	38.86
Dr6	4-14 米电动剪叉 升级换代	11.01	5.45	0.25	0.12	2.24	3.21	22.28
Dr7	GKS28J 新产品开 发	46.27	25.91	1.30	0.53	1.75	2.04	77.81
	合计	467.40	234.44	10.57	4.83	84.76	119.81	921.80

### (2) 2018 年度研发费用项目明细

金额单位：人民币万元

项目编号	项目名称	职工薪酬	物料消耗	折旧费	无形资产摊销	产品设计费	其他费用	合计
Dr1	GTZZ46J 自行曲臂式升降工作平台	64.32	43.68	3.77	0.43	1.94	29.38	143.51
Dr2	GTWZ04E 自行桅柱式升降工作平台	81.77	24.59	1.80	0.23	0.84	11.53	120.75
Dr3	GTJZ0407SE 新产品开发	40.52	20.96	1.64	0.23	0.78	12.56	76.68
Dr4	GKS18 高空作业车	118.51	72.57	4.65	0.64	2.20	30.87	229.44
Dr5	GKS20 高空作业车	117.20	74.80	4.79	0.61	2.02	30.01	229.43
Dr6	GKS22 高空作业车	112.97	61.69	4.47	0.62	2.11	32.00	213.86
Dr7	GKS28J 新产品开发	95.38	38.44	3.58	0.58	1.34	25.80	165.11
Dr8	10EJ 产品开发	87.19	48.36	3.21	0.53	1.17	21.34	161.80
Dr9	GTJZ1012E 自行电动剪叉式升降工作平台	46.49	38.52	1.01	0.11	0.86	3.97	90.96
Dr10	GTJZ1212E 自行电动剪叉式升降工作平台	26.04	15.48	1.01	0.11	0.86	7.47	50.96
Dr11	GTJZ1414E 自行电动剪叉式升降工作平台	27.02	16.29	1.05	0.11	0.89	7.44	52.80
Dr12	GTJZ1414 自行剪叉式升降工作平台开发	103.97	47.50	4.03	0.64	1.56	27.13	184.83
合计		921.40	502.85	35.00	4.83	16.55	239.50	1,720.12

(3) 2019 年度研发费用项目明细

金额单位：人民币万元

项目编号	项目名称	职工薪酬	物料消耗	折旧费	无形资产摊销	产品设计费	其他费用	合计
Dr1	3.7/4.7 米桅柱式高空作业车	48.41	5.05	0.40	0.26	-	0.65	54.78
Dr2	GTZZ46J 自行曲臂式高空作业平台	128.25	2.26	6.15	0.21	-	0.56	137.43
Dr3	0407SE 电驱动剪叉开发	1.11	5.45	3.05	0.34	-	1.50	11.45
Dr4	GTZZ18EJ 电动曲臂开发	163.86	71.75	4.43	0.22	-	24.31	264.58

项目编号	项目名称	职工薪酬	物料消耗	折旧费	无形资产摊销	产品设计费	其他费用	合计
Dr5	GKS18L 蓝牌车载产品开发	179.03	127.81	10.52	0.30	-	20.86	338.52
Dr6	GTBZ26C 自行直臂式升降工作平台开发	162.10	77.98	3.81	0.34	-	28.44	272.67
Dr7	GTZZ14EJ-3 自行电动曲臂式升降工作平台开发	119.26	56.04	4.86	0.40	-	23.04	203.60
Dr8	GTZZ16EJ-2 自行电动曲臂式升降工作平台开发	89.32	31.37	3.22	0.40	3.88	29.00	157.18
Dr9	GTBZ30C 自行直臂式升降工作平台开发	124.96	90.44	4.99	0.32	-	54.30	275.01
Dr10	GKS22 米车载	54.81	21.65	9.81	0.29	1.94	61.34	149.84
Dr11	产品一致性技术研究	107.04	44.58	0.95	0.30	-	28.86	181.73
Dr12	力士乐控制系统开发	91.12	5.74	0.95	0.30	-	0.79	98.90
Dr13	全新物联网平台建设开发	16.99	2.22	4.98	0.22	2.00	4.38	30.78
Dr14	高空平台新材料轻量化技术开发	48.76	37.34	0.95	0.22	-	24.96	112.22
Dr15	GTBZ18&GTBZ20 J 直臂(重载、欧五、国四)	11.68	5.08	5.22	0.33	-	66.33	88.64
Dr16	底架主动浮动开发	52.17	38.28	5.16	0.40	-	32.04	128.04
合计		1,398.88	623.02	69.46	4.83	7.83	401.36	2,505.38

(4) 2020 年 1-9 月研发费用项目明细

金额单位：人民币万元

项目编号	项目名称	职工薪酬	物料消耗	折旧费	无形资产摊销	产品设计费	其他费用	合计
Dr1	GTZZ46J 自行曲臂式高空作业平台	66.49	1.87	2.25	0.23	-	11.86	82.70
Dr2	GTZZ18EJ 电动曲臂开发	99.67	6.82	2.62	0.30	-	20.79	130.20
Dr3	GTZZ14EJ-3 自行电动曲臂式升降工作平台开发	5.31	0.53	-	-	-	0.62	6.46

项目 编号	项目名称	职工薪 酬	物料 消耗	折旧费	无形资 摊销	产品设 计费	其他费 用	合计
Dr4	GTZZ16EJ-2 自行电动曲臂式升降工作平台开发	5.31	0.25	-	-	-	0.26	5.82
Dr5	GTZZ14EJ&16EJ 电动曲臂	51.42	24.13	2.37	0.12	-	29.90	107.93
Dr6	臂车一致性项目研究（30 米与 40 米系列）	158.86	143.61	4.32	0.74	1.94	54.53	364.00
Dr7	力士乐控制系统开发	41.57	37.58	-	-	-	14.51	93.67
Dr8	全新物联网平台建设开发	131.14	39.55	3.87	0.31	-	40.69	215.55
Dr9	高空平台新材料轻量化技术开发	34.54	22.66	2.06	0.13	1.96	2.32	63.67
Dr10	GTBZ18&GTBZ20J 直臂（重载、欧五、国四）	8.28	86.62	1.29	0.29	-	48.89	145.37
Dr11	GTBZ18&GTBZ20J 直臂	105.22	0.58	2.58	-	-	5.25	113.63
Dr12	底架主动浮动开发	48.15	53.55	1.06	-	-	3.17	105.93
Dr13	主动浮动项目	2.77	3.08	1.49	0.11	-	6.07	13.52
Dr14	欧五发动机	180.62	37.49	4.26	0.81	-	8.68	231.86
Dr15	纯电动、越野型剪叉，新外观设计	123.28	10.45	3.30	0.43	-	23.97	161.42
Dr16	GTJZ0607SE 电动剪叉	61.66	56.39	1.15	0.15	-	17.36	136.72
Dr17	GTJZ1008 液驱剪叉	-	-	-	-	-	11.94	11.94
Dr18	GTJZ1008E 电驱剪叉	0.21	0.20	-	-	-	12.76	13.17
Dr19	GTZZ09EJ（Z30/20NRJ）	2.00	4.06	0.13	0.01	-	0.77	6.97
Dr20	GTZZ11EJ（Z34/22NRJ）	2.63	5.17	0.18	0.01	-	0.53	8.52
Dr21	GTBZ20&22&24&25&26JP（第二代重载、欧五、国四）	142.18	1.52	3.20	0.52	-	19.94	167.35
Dr22	GKH25 混合臂高空作业车	15.41	8.04	-	0.12	-	31.02	54.59
Dr23	GKS22L 蓝牌伸缩臂高空作业车	116.69	45.72	2.80	0.71	1.98	49.25	217.15
Dr24	1623RD（欧五、美四）	41.46	7.36	0.82	0.06	-	0.31	50.01

项目编号	项目名称	职工薪酬	物料消耗	折旧费	无形资产摊销	产品设计费	其他费用	合计
Dr25	TB30&32J36&38JPlus 新产品开发项目	108.39	120.05	2.01	0.25	-	3.59	234.30
Dr26	TB20C&36C 船厂直臂	19.41	57.22	0.17	0.13	-	0.10	77.03
Dr27	GKS18L 蓝牌伸缩臂高空作业车	11.72	4.01	0.47	0.06	-	-	16.26
合计		1,584.40	778.49	42.39	5.51	5.88	419.09	2,835.77

**(六) 结合销售模式和业务特点，对比分析发行人与同行业上市公司在报告期内期间费用率方面的差异情况，以及期间费用率逐年下降的合理性，披露是否存在体外主体承担成本及代垫费用的情况**

#### 1、销售费用率分析

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
职工薪酬	2,015.20	2.76%	2,021.16	2.51%	1,365.52	2.49%	776.54	2.68%
装运费、包装费	407.56	0.56%	1,641.56	2.04%	1,041.03	1.90%	544.97	1.88%
差旅费	480.35	0.66%	894.86	1.11%	563.82	1.03%	426.25	1.47%
售后服务费	881.64	1.21%	828.16	1.03%	548.04	1.00%	284.26	0.98%
业务招待费	199.79	0.27%	285.67	0.35%	323.34	0.59%	127.08	0.44%
广告及业务宣传费	323.84	0.44%	354.66	0.44%	232.93	0.42%	168.76	0.58%
展览费	298.74	0.41%	402.70	0.50%	219.23	0.40%	105.05	0.36%
财产保险费	126.72	0.17%	142.61	0.18%	103.26	0.19%	73.87	0.25%
销售服务费	100.38	0.14%	522.95	0.65%	184.55	0.34%	62.14	0.21%
其他	537.65	0.74%	408.47	0.51%	330.26	0.60%	302.52	1.04%
合计	5,371.86	7.34%	7,502.81	9.30%	4,911.98	8.96%	2,871.43	9.90%

报告期内，公司销售费用率分别为 9.90%、8.96%、9.30%和 7.34%，整体占比较为稳定。2020年1-9月，发行人销售费用率下降，主要系因疫情原因，公司尽量采用远程办公方式替代境内外差旅，导致差旅费用率大幅下降；另外装运费金额占比偏低系因新收入准则下运输费用作为履约成本在存货或营业成本列示。

公司报告期内与可比公司的期间费用占比情况如下：

公司名称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	4.10%	4.38%	5.38%	4.46%
海伦哲	5.90%	6.66%	5.16%	5.81%
平均值	5.00%	5.52%	5.27%	5.14%
星邦智能	7.34%	9.30%	8.96%	9.90%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

从上表可以看出，公司报告期内的销售费用率高于同行业上市公司，主要原因为：

(1) 公司业务规模与同行业上市公司浙江鼎力、海伦哲之间还存在较大差距，规模效应较小。

(2) 2017至2019年度浙江鼎力出口销售收入占比分别为64.64%、56.37%和36.88%，以经销为主，而公司的销售主要以直销模式为主。通常情况下，在经销模式下销售费用的支出要小于直销模式。

(3) 公司与海伦哲高空作业车的销售模式基本一致，但是产品种类存在较大差异。海伦哲的高空作业车以直销为主，采取以电力、市政、石化行业为重点的大客户营销模式，主要以产品招投标方式进行，客户相对集中。相对而言，公司产品类型丰富，客户行业更加广泛，更多采用商务洽谈而非招投标方式进行，获客成本略高于海伦哲。

## 2、管理费用率分析

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,409.19	3.29%	2,094.82	2.60%	1,162.37	2.12%	881.95	3.04%
股份支付	73.54	0.10%	105.17	0.13%	228.51	0.42%	1,154.92	3.98%
折旧、摊销	217.28	0.30%	234.26	0.29%	209.20	0.38%	208.94	0.72%
中介机构费	231.58	0.32%	169.40	0.21%	184.62	0.34%	13.25	0.05%
安全生产费	235.67	0.32%	218.75	0.27%	158.26	0.29%	88.28	0.30%
招待费	177.11	0.24%	118.60	0.15%	56.86	0.10%	57.20	0.20%
办公费	92.02	0.13%	48.22	0.06%	31.32	0.06%	22.31	0.08%
差旅费	90.41	0.12%	96.65	0.12%	36.24	0.07%	40.17	0.14%
修理费	40.13	0.05%	40.41	0.05%	13.56	0.02%	31.99	0.11%
其他	316.54	0.43%	258.20	0.32%	226.11	0.41%	189.00	0.65%
合计	3,883.47	5.31%	3,384.49	4.20%	2,307.05	4.21%	2,688.00	9.27%

2017年公司管理费用占营业收入的比例较高，主要原因是2017年公司确认股份支付费用1,154.92万元，占当年管理费用比例42.97%。扣除股份支付影响后，报告期内管理费用分别为

1,533.08 万元、2,078.54 万元、3,279.32 万元和 3,809.93 万元，逐年增加，整体变动趋势与公司营业收入变动基本保持一致，占公司当期营业收入的比重分别为 5.29%、3.79%、4.07% 和 5.21%。

扣除股份支付影响后，2019 年、2020 年 1-9 月管理费用率略微上涨，系因职工薪酬费用率逐年上升。2019 年开始公司业务量同比快速增长、融资需求上升、IPO 事项推进等，公司对于管理人员的工作背景、专业技能、业务经验等各方面的要求均有所提高，需要支付具有竞争力的薪酬以吸引专业管理人员的加入，因此管理人员薪酬体现出较大幅度的增长。

报告期内，公司管理费用占营业收入的比例与可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
浙江鼎力	1.88%	2.40%	3.32%	3.57%
海伦哲	8.03%	5.89%	4.71%	6.14%
平均值	4.95%	4.14%	4.01%	4.86%
星邦智能	5.31%	4.20%	4.21%	9.27%
扣除股份支付费用后的管理费用率				
浙江鼎力	-	2.40%	3.32%	3.57%
海伦哲	-	5.89%	4.65%	5.44%
平均值	-	4.14%	3.99%	4.51%
星邦智能	5.21%	4.07%	3.79%	5.29%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

报告期内，扣除股份支付影响因素后，公司管理费用率及变动趋势与同行业上市公司水平基本保持一致。

### 3、研发费用率分析

金额单位：人民币万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,584.40	2.17%	1,398.88	1.73%	921.40	1.68%	467.40	1.61%
物料消耗	778.49	1.06%	623.02	0.77%	502.85	0.92%	234.44	0.81%
折旧	42.39	0.06%	69.46	0.09%	35.00	0.06%	10.57	0.04%
其他	430.49	0.59%	414.02	0.51%	260.87	0.48%	209.40	0.72%
合计	2,835.77	3.88%	2,505.38	3.11%	1,720.12	3.14%	921.80	3.18%

公司报告期内研发费用率平稳，未出现异常波动。

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
浙江鼎力	2.89%	3.31%	3.60%	2.72%
海伦哲	1.85%	3.78%	5.19%	4.70%
平均值	2.37%	3.55%	4.40%	3.71%
星邦智能	3.88%	3.11%	3.14%	3.18%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出。

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与可比上市公司平均水平相近。2017和2018年度海伦哲研发费用率高于公司，主要原因海伦哲为多元化经营的集团公司，主营高空作业车、消防车、LED显示屏智能驱动电源等业务，产品技术关联性小于公司，所以研发投入较高。2020年1-9月海伦哲研发费用率远低于公司，系因其费用投入明显减少。

公司成本、期间费用核算具备完整性，不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

1、取得发行人报告期内期间费用明细表，分析发行人各年度的期间费用变动，判断各项费用的比例是否发生大的异常变动；

2、抽查发行人报告期期间费用合同和凭证等，核查期间费用发生的真实性。三年一期销售费用综合抽样比例为43.61%，管理费用综合抽样比例为43.15%，研发费用综合抽样比例为40.88%；

3、对期间费用凭证进行截止性测试，核查期间费用是否计入正确的会计期间；

4、收集整理同行业上市公司销售费用率数据，分析波动原因及合理性，分析发行人报告期内销售费用率与同行业上市公司的对比情况，判断发行人销售费用率是否与同行业上市公司存在明显差异及差异原因；分析发行人报告期内销售费用的变动趋势与营业收入的变动趋势的一致性，了解报告期内发行人的销售模式、营销策略等，分析其是否与销售费用的项目相匹配、是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况；

5、收集整理同行业上市公司管理费用率数据，分析波动原因及合理性，分析发行人报告期内管理费用率与同行业上市公司的对比情况，判断发行人管理费用率是否与同行业上市公司存在明显差异及差异原因；检查是否存在相关支出由其他利益相关方支付的情况；

6、取得发行人报告期销售、管理、研发人员花名册及薪酬情况、薪酬考核制度，分析波动原因及合理性；获取同行业上市公司的人均薪酬情况，与发行人的薪酬情况进行对比，分析复核合理性；

7、了解研发费用核算政策、报告期内研发费用构成及变动等情况；获取报告期内发行人分项目研发费用明细表，对报告期内发行人研发费用进行分析性复核；

---

8、将固定资产折旧、长期待摊费用摊销、无形资产摊销等与费用及生产成本中相应科目进行勾稽核对；

9、对主要销售、管理人员进行访谈，了解其费用报销方式；

10、通过对实际控制人、董事、监事、高级管理人员流水核查，将交易对手方与发行人供应商进行匹配，核查是否存在代垫费用的情况；

11、对重要物流公司进行函证，核实运费的真实性。

## **(二) 核查结论**

1、结合销售合同相关条款，发行人售后服务费、销售服务费不应作为单项履约义务，费用发生额占收入比例较小，未发现异常情况；

2、未发现广告及业务宣传费和展览费中服务提供方与发行人存在关联关系或特殊利益安排，未发现发行人存在商业贿赂行为；

3、发行人装运费和包装费的变动具备合理性，发行人装运费和包装费占营业收入的比例、与可比公司的差异情况具有合理性；

4、发行人报告期列入销售费用、管理费用、研发费用的人员不存在大幅异常波动的情况，职工薪酬的变动和与同地区、同行业的比较具备合理性；

5、报告期内，由于经营规模等原因差异，发行人与同行业上市公司期间费用率方面存在一定的差异具有合理性，期间费用率的波动具备合理性，发行人已披露不存在体外主体承担成本及代垫费用的情况。

## 29.关于应收账款。

报告期各期末，应收账款净额分别为 6,825.57 万元、6,996.51 万元和 9,671.68 万元，占营业收入的比例分别为 23.54%、12.76%和 11.99%。招股说明书披露，越来越多的客户通过融资租赁公司以融资租赁的方式进行设备采购。请发行人补充披露以下事项：（1）结合融资租赁销售模式实现的收入占比变化情况、应收账款占非融资租赁销售收入的比例等情况，补充披露报告期内应收账款余额变动情况，以及与营业收入结构变动的匹配情况；（2）假设全部融资租赁销售均以正常销售模式实现，补充披露模拟测算各期应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失），模拟并披露测算数据与现有应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失）及预计担保损失之间的差额；（3）2019 年起使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析披露发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比，是否合理；（4）单独计提坏账准备的应收账款在金额、比例上，与同行业可比公司相比，是否存在差异及其合理性；（5）期后回款情况、逾期账龄表、逾期客户信用状况、逾期客户是否单独计提坏账准备；结合上述情况，分析并披露坏账准备计提是否充分；（6）是否存在坏账准备冲回的情形；如是，补充披露相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响；（7）各期末发行人应收账款前五名与收入前五名是否存在不一致的情形；如是，补充披露各期末应收账款前五名当期销售金额、是否出现逾期、逾期（如有）金额及原因、期后回款金额。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）结合融资租赁销售模式实现的收入占比变化情况、应收账款占非融资租赁销售收入的比例等情况，补充披露报告期内应收账款余额变动情况，以及与营业收入结构变动的匹配情况

##### 1、报告期各期末，公司应收账款情况

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应收账款余额	9,453.19	10,191.36	7,520.05	7,347.99
占当期营业收入的比例	12.92%	12.64%	13.72%	25.34%
融资租赁结算方式实现的收入占营业收入的比例	75.95%	60.50%	32.59%	16.07%

报告期各期末，应收账款余额分别为7,347.99万元、7,520.05万元、10,191.36万元和9,453.19万元，占营业收入的比例分别为 25.34%、13.72%、12.64%和 12.92%，呈下降趋势。主要原因是越来越多的客户以融资租赁结算的方式进行设备采购，以解决批量设备采购的资金问题。报

告期各期，融资租赁结算方式实现的收入占当期营业收入比例分别为 16.07%、32.59%、60.50% 和 75.95%。根据公司的业务情况，客户通过融资租赁结算方式向公司采购产品，公司确认收入后一般当月或次月便能收回货款，因此产生应收账款较少，应收账款增长速度小于收入增长速度。

2、报告期各期，应收账款余额占当期非融资租赁销售收入的的比例等情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020-09-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
应收账款-非融资租赁客户(A)	5,625.47	6,349.07	7,520.05	7,347.99
应收账款-融资租赁公司(B)	3,827.72	3,842.29	-	-
应收账款余额合计(A+B)	9,453.19	10,191.36	7,520.05	7,347.99
当期非融资租赁销售收入(C)	17,593.30	31,861.07	36,948.62	24,336.40
应收账款-非融资租赁客户余额占当期非融资租赁销售收入比例(A/C)	31.98%	19.93%	20.35%	30.19%

2019 年末及 2020 年第三季度末融资租赁公司尚未支付公司融资租赁客户的融资款分别为 3,842.29 万元和 3,827.72 万元，从而导致期末应收账款总额有所提高。

由于 2017 年第四季度 JCB 向公司采购金额较高，达到 3,412.95 万元，2017 年末公司应收 JCB 货款 3,843.39 万元，占 2017 年末应收账款总额 52.31%，导致 2017 年末应收账款余额偏高，占当期非融资租赁销售收入 30.19%；2018 及 2019 年度，公司应收账款-非融资租赁客户余额占当期非融资租赁销售收入比例较为稳定，约为 20%；2020 年 1-9 月，公司非融资租赁销售收入偏低，导致应收账款-非融资租赁客户余额占当期非融资租赁销售收入比例偏高。

综上，报告期内公司融资租赁结算方式下实现的收入占比增长较快，从而导致应收账款的增长速度明显慢于收入的增长速度。若剔除融资租赁结算方式的影响，公司应收账款余额占当期非融资租赁销售收入的的比例保持稳定，因此报告期内，公司应收账款的变动与营业收入结构变动的相匹配。

## **（二）假设全部融资租赁销售均以正常销售模式实现，补充披露模拟测算各期应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失），模拟并披露测算数据与现有应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失）及预计担保损失之间的差额**

1、假设全部融资租赁销售均以正常销售模式实现，模拟测算各期应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失）

公司国内销售的结算方式包括全款结算、分期结算（12 个月以内和 12 个月以上）和融资租赁结算。全款结算和 12 个月以内的分期结算在应收账款核算，12 个月以上的分期结算在长期应收款核算，故在模拟测算时，将国内正常销售结算方式分为：国内全款结算销售+12 个月内的分期结算销售和 12 个月以上分期结算销售。测算过程如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款余额(A1)	9,453.19	10,191.36	7,520.05	7,347.99
融资结算应收余额(A2)	3,827.72	3,842.29		
国际应收余额(A3)	1,812.65	2,338.76	3,269.11	4,230.03
无融资性质销售对应国内应收账款余额 (A=A1-A2-A3)	3,812.82	4,010.31	4,250.94	3,117.96
国内全款结算销售收入(B1)	4,167.03	5,793.85	5,162.75	3,975.58
国内12期以内分期结算销售收入(B2)	2,420.36	3,485.88	5,027.00	2,846.33
国内无融资性质销售收入(B=B1+B2)	6,587.39	9,279.73	10,189.75	6,821.91
国内全款结算应收账款余额与当年全款销售收入比例(C=A/B)	57.88%	43.22%	41.72%	45.71%
国内12期以上分期结算销售收入(D)	2,625.55	1,792.03	2,450.11	853.58
国内无融资性质销售收入占国内正常销售结算收入比(E=B/(B+D))	71.50%	83.81%	80.62%	88.88%
融资租赁结算销售收入(F)	55,553.15	48,792.43	17,864.30	4,660.74
融资租赁结算销售还原后无融资性质销售收入 (G=F*E)	39,721.33	40,895.10	14,401.48	4,142.42
还原部分应收账款余额(H=G*C)	22,990.97	17,673.12	6,007.98	1,893.30
按无融资性质销售对应国内应收账款账龄结构占比测算出还原部分应收账款余额账龄分布				
1年以内(含1年)	19,323.35	15,278.93	4,555.24	1,301.79
1-2年(含2年)	2,306.40	1,045.36	364.82	445.30
2-3年(含3年)	217.54	381.92	820.61	36.72
3-4年(含4年)	273.06	462.34	39.35	40.85
4-5年(含5年)	180.23	9.02	80.57	-
5年以上	690.39	495.55	147.39	68.63
还原部分应收账款余额合计(H)	22,990.97	17,673.12	6,007.98	1,893.30
还原部分应收账款应计提坏账准备金额(I)	1,824.95	1,373.22	568.78	179.99
各期末未到期租金余额(J)	124,001.90	69,652.87	19,756.86	11,631.97
还原至12期以上分期结算销售收入对应长期应收账款应有余额(K=J*(1-E))	35,338.69	11,273.71	3,829.67	1,293.57
还原部分长期应收款应计提坏账准备金额(L)	1,060.16	338.21	114.89	38.81
还原部分应计提坏账准备金额合计(M=I+L)	2,885.11	1,711.43	683.67	218.80

注：融资租赁结算销售还原后全款结算收入(G)为假设全部融资租赁销售均以正常结算方式实现中对应还原到无融资性质销售收入(包括全款结算和12期以内的分期结算的销售收入)。

2、测算数据与现有应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失）及预计担保损失之间的差额如下：

1) 测算数据与现有应收账款余额的差额

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
还原后应收账款余额(A1)	28,616.44	24,022.19	13,528.03	9,241.29
还原后长期应收款余额(A2)	38,012.37	12,964.56	5,898.58	2,229.31
现应收账款余额(B1)	9,453.19	10,191.36	7,520.05	7,347.99
现长期应收款余额(B2)	2,673.68	1,690.85	2,068.90	935.74
差额(C=A1+A2-B1-B2)	54,501.94	25,104.54	9,837.65	3,186.87

注：还原后，各期末不应存在融资租赁结算应收账款，故此表还原后应收账款余额不包含现应收账款余额中的融资租赁结算应收账款。

2) 测算数据与现有坏账减值损失的差额

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
还原后应收账款坏账准备余额(A1)	2,248.28	1,777.63	1,092.33	702.41
还原后长期应收款坏账准备余额(A2)	1,161.39	389.77	177.04	67.53
现应收账款坏账准备余额(B1)	538.16	519.68	523.54	522.42
现长期应收款坏账准备余额(B2)	101.23	51.55	62.15	28.72
差额(C=A1+A2-B1-B2)	2,770.28	1,596.16	683.67	218.80
预计担保损失余额(D)	1,240.02	696.53	197.57	116.32
净利润影响(E)	536.03	351.50	326.08	87.10
净利润(F)	8,173.76	10,204.48	3,651.72	1,645.37
占比(G=E/F)	6.56%	3.44%	8.93%	5.29%

注1：净利润影响(E)=【本年差额(C)-上年差额(C)-(本年预计担保损失余额(D)-上年预计担保损失余额(D))】

\* (1-15%)

注2：还原后，各期末不应存在融资租赁结算应收账款，故此表还原后应收账款坏账准备余额不包含现应收账款坏账准备余额中的融资租赁结算应收账款的坏账。

3) 测算数据与预计担保损失的差额

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
还原部分应收账款应计提坏账准备金额(A)	1,824.95	1,373.22	568.78	179.99
还原部分长期应收款应计提坏账准备金额(B)	1,060.16	338.21	114.89	38.81

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
预计担保损失余额(C)	1,240.02	696.53	197.57	116.32
差额(D=A+B-C)	1,645.10	1,014.90	486.11	102.48
需剔除融资租赁结算应收账款坏账准备影响(E)	114.83	115.27		
净利润影响(F)	536.03	351.50	326.08	87.10
净利润(G)	8,173.76	10,204.48	3,651.72	1,645.37
占比(H=F/G)	6.56%	3.44%	8.93%	5.29%

注：净利润影响(F)=【本年差额(D)-上年差额(D)-(本年需剔除融资租赁结算应收账款坏账准备影响(E)-上年需剔除融资租赁结算应收账款坏账准备影响(E))】\*(1-15%)。还原后，各期末不应存在融资租赁结算应收账款，故上述此表对净利润的影响剔除融资租赁应收账款坏账准备的影响。

综上，模拟还原会对各年净利润造成一定的影响，但整体占比不高，对公司财务数据影响较小。

### (三) 2019年起使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试的具体计算过程及结果，并与同行业进行对比，进一步分析披露发行人计提政策、实际计提比例与同行业相比，是否合理

1、公司应收款项组合计提准备计提与同行业上市公司相比，计提比例整体较为谨慎，坏账准备计提充分，公司应收款项减值计提政策，坏账计提政策与同行业上市公司对比详见本回复20/一、(五)。

#### 2、2019年使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试的具体计算过程及结果

报告期内，公司应收账款余额主要包括货款，基于历史经验按账龄组合计提的应收账款无法收回的风险较低；自2019年1月1日起执行新金融工具准则时，公司的应收款结构及信用状况较前期未发生重大变化，因此公司预期信用损失率与账龄分析法下坏账准备计提比例一致。

以2019年末应收账款余额为例，使用预期信用损失法对公司坏账准备计提金额进行了测算和比较。

#### (1) 计算账龄组合应收账款平均迁徙率

##### 1) 2017年-2019年应收账款账龄组合明细

金额单位：人民币万元

账龄	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
1年以内(含1年)	9,648.08	6,475.40	6,099.61
1-2年(含2年)	237.21	205.49	455.99
2-3年(含3年)	60.99	87.73	60.48
3-4年(含4年)	100.71	27.84	37.28

账龄	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
4-5年(含5年)	2.05	27.00	0.00
5年以上	23.04	17.36	26.10
账龄组合账面原值余额合计	10,072.07	6,840.83	6,679.45
坏账准备	400.39	285.24	285.42
账龄组合账面价值余额合计	9,671.68	6,555.59	6,394.03

2) 根据 2017 年-2019 年应收账款账龄组合明细计算平均迁徙率如下:

期初账龄	期末账龄	2019 年度	2018 年度	2017 年度	平均迁徙率
1 年以内	1-2 年	3.66%	3.37%	9.53%	5.52%
1-2 年	2-3 年	29.68%	19.24%	30.32%	26.41%
2-3 年	3-4 年	114.79%	46.04%	24.38%	61.74%
3-4 年	4-5 年	7.35%	72.44%		39.90%
4-5 年/5 年以上	5 年以上	51.93%	66.51%	68.50%	62.31%

(2) 计算历史损失率

账龄	计算代码	平均迁徙率	历史违约损失率	历史违约损失率
1 年以内	A	5.52%	$L=A*K+4.35\%/2$	2.40%
1-2 年	B	26.41%	$K=B*J$	4.05%
2-3 年	C	61.74%	$J=C*I$	15.35%
3-4 年	D	39.90%	$I=D*H$	24.86%
4-5 年	E	62.31%	$H=G*E$	62.31%
5 年以上	F	-	G	100.00%

注: 假设 5 年以上的损失率为 100%, 考虑应收账款回款存在一部分票据支付, 票据期限一般为 6 个月, 1 年以内的损失率按照在此计算的基础上再加上一年期贷款利率/2。

(3) 计算预期信用损失率和预期信用损失

金额单位: 人民币万元

账龄	历史违约损失率(A)	前瞻性估计调整违约损失率(B)	2019 年应收账款余额	预期信用损失率(C=A*B)	预期信用损失
1 年以内	2.40%	1.20	9,648.08	2.88%	277.72
1-2 年	4.05%	1.20	237.21	4.87%	11.54
2-3 年	15.35%	1.20	60.99	18.42%	11.23
3-4 年	24.86%	1.20	100.71	29.83%	30.05
4-5 年	62.31%	1.20	2.05	74.78%	1.53

账龄	历史违约损失率 (A)	前瞻性估计调整违约损失率 (B)	2019 年应收账款余额	预期信用损失率(C=A*B)	预期信用损失
5 年以上	100.00%	1.00	23.04	100.00%	23.04
合计			10,072.07		355.11

注：前瞻性估计调整违约损失率根据国内生产总值增长性、企业信心指数、市场对股票价格的总体预期等因素考虑。

#### (4) 结果比较

根据上表可以看出，运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例相比有一定差异，预期信用损失法计提的减值准备 335.11 万元低于原坏账计提金额 400.39 万元，考虑到公司应收账款可回收率与往年相比未发生重大变化，且基于谨慎性和一致性原则，公司仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率。因此，公司目前采用的预期信用损失计提方式合理，应收账款坏账计提充分。

#### (四) 单独计提坏账准备的应收账款在金额、比例上，与同行业可比公司相比，是否存在差异及其合理性

公司单独计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比

金额单位：人民币万元

公司	时间	应收账款总额	单独计提坏账准备的应收账款	单独计提坏账准备的应收账款占应收账款总额比例	单独计提坏账准备的应收账款坏账准备	单独计提坏账准备的应收账款坏账准备计提比例
浙江鼎力	2017-12-31	30,178.95	-	-	-	-
	2018-12-31	53,836.81	73.82	0.14%	73.82	100.00%
	2019-12-31	82,427.49	73.82	0.09%	73.82	100.00%
海伦哲	2017-12-31	111,606.28	3,030.94	2.72%	3,030.94	100.00%
	2018-12-31	146,385.39	4,447.07	3.04%	4,447.07	100.00%
	2019-12-31	116,836.97	6,136.78	5.25%	6,136.78	100.00%
平均	2017-12-31	70,892.62	1,515.47	2.14%	1,515.47	100.00%
	2018-12-31	100,111.10	2,260.44	2.26%	2,260.44	100.00%
	2019-12-31	99,632.23	3,105.30	3.12%	3,105.30	100.00%
星邦智能	2017-12-31	7,347.99	668.54	9.10%	237.00	35.45%
	2018-12-31	7,520.05	679.22	9.03%	238.30	35.08%
	2019-12-31	10,191.36	119.28	1.17%	119.28	100.00%

数据来源：根据上述上市公司定期报告披露的数据计算得出，因上述上市公司 2020 年第三季度报告未披露单独计提坏账准备的应收账款情况，故未比较其 2020 年 9 月末的数据。

2017 年末、2018 年末和 2019 年末，公司应收账款余额远小于同行业可比上市公司。

2017年末、2018年末及2019年末，公司单独计提坏账准备的应收账款占应收账款总额比例分别为9.10%、9.03%和1.17%，2019年下降较多，主要是因为：一、2019年度公司与湖南淇达达成和解协议，公司豁免其50.09万元债务后，其实际控制人以两处房产抵偿200.00万元，以10台高空作业平台抵偿54.27万元，2019年末公司将对其免除部分债务后的应收账款重分类至其他应收款，按40.00%预期信用损失率单独计提坏账准备，超过2018年末计提比例；二、2019年度公司与盘锦钰程机械设备有限公司（以下简称“盘锦钰程”）达成和解协议后，盘锦钰程按和解协议的约定还款，2019年末公司将对其73.66万元应收账款按账龄计提29.19万元，计提比例39.63%，超过2018年末计提比例。

2017年末、2018年末和2019年末，公司应收账款单独计提坏账的比例与同行业可比上市公司相比偏低，主要是因为公司将应收具备一定还款能力，且正在协商还款方案的客户的应收账款也单独计提坏账准备，公司依据预期信用损失率对上述客户应收账款单独计提坏账，计提比例高于按账龄计提比例，但是此类客户具有还款意愿和一定的还款能力，不宜全额计提坏账准备。公司对基本不具备还款能力的客户应收账款全额计提坏账准备。

综上所述，公司单独计提坏账准备的应收账款在金额和比例上，与同行业可比上市公司相比均较充分。

**（五）期后回款情况、逾期账龄表、逾期客户信用状况、逾期客户是否单独计提坏账准备；结合上述情况，分析并披露坏账准备计提是否充分**

1、报告期各期末，公司应收账款账龄情况

金额单位：人民币万元

账龄	2020-9-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	8,774.20	92.82%	9,648.08	94.67%	6,492.17	86.33%	6,147.79	83.67%
1-2年	453.24	4.79%	237.21	2.33%	258.13	3.43%	959.42	13.06%
2-3年	36.08	0.38%	86.66	0.85%	580.62	7.72%	60.48	0.82%
3-4年	45.29	0.48%	104.91	1.03%	27.84	0.37%	67.28	0.92%
4-5年	29.89	0.32%	2.05	0.02%	57.00	0.76%	-	-
5年以上	114.49	1.21%	112.45	1.10%	104.29	1.39%	113.03	1.54%
合计	9,453.19	100.00%	10,191.36	100.00%	7,520.05	100.00%	7,347.99	100.00%

报告期各期末，公司账龄在1年以内的应收账款余额占比均超过80%，账龄超过3年的应收账款较少，账龄分布合理，应收账款质量良好。

2、报告期各期末，公司逾期账龄表如下：

金额单位：人民币万元

逾期账龄	2020-9-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
未逾期	8,271.87	87.50%	9,072.32	89.02%	5,756.69	76.55%	5,911.91	80.46%
逾期 1 年以内	879.64	9.31%	807.71	7.93%	882.93	11.74%	650.43	8.85%
逾期 1-2 年	124.00	1.31%	30.66	0.30%	193.61	2.57%	591.51	8.05%
逾期 2-3 年	-	-	115.37	1.13%	511.91	6.81%	14.09	0.19%
逾期 3-4 年	56.41	0.60%	50.81	0.50%	13.63	0.18%	67.02	0.91%
逾期 4-5 年	6.79	0.07%	2.05	0.02%	58.18	0.77%	1.18	0.02%
逾期 5 年以上	114.49	1.21%	112.45	1.10%	103.11	1.37%	111.85	1.52%
合计	9,453.19	100.00%	10,191.36	100.00%	7,520.05	100.00%	7,347.99	100.00%
期后回款金额	4,662.01	49.32%	9,247.08	90.73%	6,788.96	90.28%	6,765.77	92.08%

注：期后回款金额是截止到 2020 年 10 月 31 日的回款金额。

上述逾期一年以上的应收账款中，包括了各期客户尚未支付的质保金，上述质保金需要两年质保期结束后才能支付，报告期各期末，公司的质保金余额分别为 50.28 万元、100.97 万元、232.07 万元和 446.84 万元。

报告期内，公司应收账款逾期的主要客户基本情况及相应的期后回款情况详见本回复 29/一、（七）。

对于逾期客户综合客户的应收账款逾期时间、逾期原因和客户还款能力和还款意愿情况，考虑客户应收账款可回收性。对于可回收性较低的客户，一方面采取律师函、诉讼等方式进行进一步催收，另外一方面对该类应收账款单独计提坏账准备。报告期各期末，公司应收账款单独计提坏账准备情况：

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
账面余额	170.94	119.28	679.22	668.54
坏账准备	170.94	119.28	238.30	237.00
账面价值	0.00	0.00	440.92	431.54

综上，公司已对可回收性较低的逾期客户进行逐笔识别潜在损失风险并进行了单独计提坏账准备，对未识别出潜在损失风险的逾期应收账款一起并入应收账款按账龄法进行坏账准备计提，公司坏账准备计提充分。

**（六）是否存在坏账准备冲回的情形；如是，补充披露相应客户的信用状况、冲回的具体原因、合理性及对各期财务数据的影响**

报告期各期，公司应收账款坏账准备冲回情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
按组合计提坏账准备冲回金额	33.18		0.18	
个别认定坏账准备冲回金额		46.54		
合计	33.18	46.54	0.18	
冲回金额占营业收入的比例	0.05%	0.06%	0.00%	
冲回金额占净利润的比例	0.41%	0.46%	0.00%	

#### 1、按组合计提坏账准备冲回

2020年1-9月和2018年度，按组合计提坏账准备冲回系按组合计提坏账准备的应收账款余额变动导致。

#### 2、个别认定坏账准备冲回

2019年度，个别认定坏账准备冲回系盘锦钰程应收账款余额的预计可回收金额改变导致，2019年初应收账款余额232.68万元，计提的减值准备46.54万元，2019年初其他应收款余额97.12万元，计提的减值准备19.42万元，合计应收款项余额329.80万元，2019年盘锦钰程回款159.02万元，2019年末应收账款余额73.66万元，2019年末其他应收款余额97.12万元，合计应收款项余额170.78万元，2019年12月24日与公司子公司潇邦机械签订二手设备转让协议，按190.00万元采购盘锦钰程的27台高空作业平台，并通过三方抵债的方式抵消公司应收盘锦钰程应收余额，公司据此转回相应应收账款坏账准备46.54万元。

2019年末，盘锦钰程用于出租的剪叉设备有400多台，臂车设备有100多台，其实际控制人名下有多处房产和车辆，具有还款意愿和还款能力，且其实际控制人高振宇为该笔交易提供了担保，综合判断盘锦钰程信用状况正常，2020年1月18日，公司已收到该批27台设备，第三方评估价为189.37万元。

公司因对盘锦钰程应收账款的可回收性估计的改变而减少原先计提的准备，转回的坏账准备金额较小，作为非经常性损益予以列示，对公司经常性净利润不产生影响。

#### **（七）各期末发行人应收账款前五名与收入前五名是否存在不一致的情形；如是，补充披露各期末应收账款前五名当期销售金额、是否出现逾期、逾期（如有）金额及原因、期后回款金额**

公司报告期各期末应收账款前五名与当期收入前五名存在差异，主要是因为除三一重工及其下属公司外，前五大客户中国内客户主要通过融资租赁结算向公司采购高空作业平台，在这种方式下，公司确认收入后未放款会将应收账款记为对融资租赁公司的应收款项，但对应时点应收账款余额较小。

报告期各期末，公司应收账款前五名当期销售及逾期情况

金额单位：人民币万元

单位名称	各期末应收账款余额	当期销售额	截至当期末是否逾期	截至当期末逾期金额	逾期原因	期后回款金额
<b>2020-9-30</b>						
中国康富	2,659.47	38,660.01	否	--		2,659.47
海西金租	638.40	2,833.62	否	--		638.40
浙银金租	491.85	2,370.92	否	--		491.85
ALO VENTAS LIMITADA CHL	434.75	1,016.91	否	--		36.95
ELEVATED ACCESS NEW ZEALAND LIMITED	240.63	455.93	否	--		0.23
合计	4,465.09	45,337.39				3,826.89
<b>2019-12-31</b>						
华运金租	1,956.11	27,249.54	否	--		1,956.11
湘江时代	1,886.18	9,996.10	否	--		1,886.18
JCBAccessLtd	1,057.53	7,855.61	否	--		1,057.53
JCBService						
GizoRentalSp.zo.o.Sp.k.	921.17	3,326.30	是	49.46	因客户连续下单，当期付款较多，因此在年底结算时，出现了月底付款到账延迟的情况。	921.17
中石化第四建设有限公司	414.55	964.14	否	--		414.55
中石化第十建设有限公司						
合计	6,235.54	49,391.69		49.46		6,235.54
<b>2018-12-31</b>						
JCBAccessLtd	2,861.82	12,904.38	否	--		2,861.82
JCBService						
湖南淇达	299.73	-	是	299.73	经营出现困难，未及时付款	115.11（详见19/一、（一））
盘锦钰程机械设备有限公司	232.68	0.08	是	232.68	经营出现困难，未及时付款	232.68
南京辛得机械设备有限公司	196.38	289.09	否	--		196.38
天津双信诚工程机械租赁有限公司	162.76	524.92	是	37.79	客户因2018年采购金额较大，短暂出现现金流不足导致逾期两期分期款，客户信用良好，期后已回款。	162.76
合计	3,753.37	13,718.47		570.20		3,568.75

单位名称	各期末应收账款余额	当期销售额	截至当期末是否逾期	截至当期末逾期金额	逾期原因	期后回款金额
<b>2017-12-31</b>						
JCBAccessLtd	3,843.39	9,710.89	否	-		3,843.39
JCBService						
湖南淇达	283.05	0.51	是	283.05	同 2018 年末	115.11 (详见 19/一、(一))
盘锦钰程机械设备有限公司	238.68	19.42	是	238.68	同 2018 年末	238.68
APPSMACHINERY (MACAU) COMPANY	229.09	-	是	229.09	现金流出现困难。	229.09 (详见 19/一、(六))
中石化第四建设有限公司	194.15	185.19	否	-		194.15
中石化第十建设有限公司						
合计	4,788.36	9,916.01		750.82		4,620.42

注：上表期后回款金额为截至 2020 年 10 月 31 日回款金额。

公司对华运金租、湘江时代、中国康富、海西金租及浙银金租的销售额为客户通过其采用融资租赁结算方式向公司采购设备的不含税金额，公司对贵安恒信应收账款由满邦机械通过贵安恒信向星邦智能采购高空作业平台形成，合并报表层面体现为售后回租，无销售额。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### (一) 核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、复核非融资租赁销售形成的应收账款余额占非融资租赁销售收入比例，结合融资租赁结算方式实现的收入占比变化情况，分析报告期内应收账款余额变动与营业收入结构变动的匹配情况；

2、复核发行人假设全部融资租赁销售均以正常结算方式实现，模拟测算各期应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失），及与现有应收账款余额、坏账减值损失（或预期担保损失）及预计担保损失之间的差额，分析对净利润的影响的过程；

3、查阅同行业上市公司定期报告中披露的应收账款坏账准备计提政策和比例，对比分析发行人应收账款坏账准备计提政策及比例的合理性；

4、测算运用迁徙法计算预期信用损失率与原坏账计提比例的差异，分析发行人使用预期信用损失法对应收账款进行减值测试后，仍按原坏账计提比例估计预期信用损失率的谨慎性及合理性；

5、查阅同行业上市公司定期报告披露的单独计提坏账准备的应收账款金额，计算其占应收账款总额比例，与发行人进行相比，分析差异及合理性；

---

6、结合发行人银行流水，检查发行人应收账款期后回款情况；

7、抽查应收账款对应销售合同，复核发行人应收账款逾期账龄表，分析发行人逾期货款变动原因；

8、通过企查查（<https://www.qcc.com/>）查询逾期客户的涉诉情况及经营风险，结合期后回款情况，分析逾期客户的信用状况；

9、检查逾期货款坏账准备计提情况和期后回款情况，分析发行人应收账款坏账准备计提是否充分；

10、检查发行人是否存在应收账款坏账准备冲回的情形，检查个别认定的客户期后回款情况，分析坏账准备冲回的原因及合理性；

11、检查发行人对冲回的坏账准备的列示，分析其对发行人经营性净利润的影响；

12、对发行人报告期各期末应收账款余额前五名客户进行函证，确认发行人对其销售额及往来款余额；

13、检查发行人报告期各期末应收账款余额前五名客户应收账款对应的销售合同，判断上述应收账款是否为逾期货款及逾期金额；

14、访谈发行人国际销售管理部长及国内销售管理部长，了解发行人报告期各期末应收账款余额前五名中逾期客户的逾期原因；

15、核查发行人银行流水，检查报告期各期末应收账款余额前五名客户期后回款情况。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末应收账款余额变动合理，与营业收入结构变动相匹配；

2、发行人应收账款坏账准备计提政策、计提比例、与同行业上市公司相比合理、坏账准备计提充分；

3、发行人单独计提坏账准备的应收账款在金额、比例上，与同行业可比公司相比存在差异，发行人单独计提坏账准备较充分；

4、报告期内发行人坏账准备冲回原因合理，冲回金额占营业收入及净利润比例较小；

5、发行人报告期各期末应收账款前五名当期销售金额、逾期情况、逾期金额、期后回款金额准确，逾期原因合理。

### 30.关于应收票据及应收款项融资。

报告期各期末，发行人应收票据余额为 123.31 万元、976.26 万元、0 万元，期末终止确认金额分别为 64.00 万元、2,976.33、0 万元万元、0 万元，应收款项融资金额为 0 万元、0 万元、2,417.65 万元。请发行人：（1）结合汇票期限、应收账款回款周期、各期汇票总额、客户结算方式变化，补充披露发行人回款能力是否发生变化，应收票据及应收款项融资规模变动原因及其合理性；（2）补充披露对应收票据减值准备的具体计算方法，坏账计提的比例及充分性；（3）发行人是否存在应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情形；（4）补充披露与应收款项融资相关列报是否符合《企业会计准则》规定；（5）补充披露发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

（一）结合汇票期限、应收账款回款周期、各期汇票总额、客户结算方式变化，补充披露发行人回款能力是否发生变化，应收票据及应收款项融资规模变动原因及其合理性

##### 1、报告期各期，公司收取承兑汇票情况

报告期各期，公司应收账款回款周期逐渐缩短，分别为 80 天、50 天、40 天和 36 天，回款能力逐渐增强。

报告期内，公司根据与客户的谈判情况，对客户销售采取现款结算或开具票据结算方式，若采取汇票结算，一般情况下要求客户开具银行承兑汇票。报告期内，公司以票据结算的情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收取票据总额	21,112.56	5,382.65	5,229.09	875.75
其中:收取的商业承兑汇票总额	3,015.33	88.67	63.29	73.30
票据结算占营业收入比例	28.86%	6.67%	9.54%	3.02%
票据到期平均期限（天）	170	156	201	129
票据周转平均期限（天）	56	14	14	8

注：票据到期平均期限指公司收票至票据到期日的平均期限；票据周转平均期限指公司收票至票据背书、承兑或贴现的平均期限。

2017 年-2019 年公司收取票据总额占营业收入比例都小于 10%，回款情况相对较好，应收票据及应收款项融资规模稳定。2020 年 1-9 月，受疫情影响，采用票据结算的比例有所提高，导致应收款项融资规模增加，具备合理性。报告期内，票据周转平均期限较短，系因公司收到

汇票后，通常以背书转让方式结算供应商款项，对公司影响现金流较小。

## （二）补充披露对应收票据减值准备的具体计算方法，坏账计提的比例及充分性

公司对报告期各期末的银行承兑汇票不计提减值准备，对商业承兑汇票比照应收账款账龄组合，按账龄组合计提减值准备。应收票据减值准备采用账龄组合计提坏账准备的比例如下：

账龄	计提比例（%）
1年以内（含1年）	3
1—2年（含2年）	10
2—3年（含3年）	20
3-4年（含4年）	50
4-5年（含5年）	80
5年以上	100

对于以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情形，商业承兑汇票的账龄自初始确认应收账款日起算，坏账准备计提充分。

## （三）发行人是否存在应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情形

截止2019年12月31日，商业承兑汇票余额81.12万元，其中30.01万元为预收客户货款，51.11万元为2019年10月收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算，已按照账龄连续计算的原则计提坏账准备，不存在到期未能兑付的情形，坏账准备计提充分。

截止2020年9月30日，商业承兑汇票余额10万元，为2020年上半年陆续收入确认形成的应收账款，以应收账款进行初始确认后，2020年9月转为商业承兑汇票结算，已按照账龄连续计算的原则计提坏账准备，不存在到期未能兑付的情形，坏账准备计提充分。

## （四）补充披露与应收款项融资相关列报是否符合《企业会计准则》规定

公司自2019年1月1日开始2017年3月修订的《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》进行会计处理，2019年1月1日之后将部分应收票据重分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，主要依据为《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》：“第十六条企业应当根据其管理金融资产的业务模式和金融资产的合同现金流量特征，将金融资产划分为以下三类：（一）以摊余成本计量的金融资产。（二）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。（三）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。第十七条金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。第十八条金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：（一）企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。（二）该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以

未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

公司将票据整体划分为一个组合，该类票据被经常性的背书或贴现，报告期内，公司票据贴现、背书的金额比例分别为 100.00%、98.21%、99.58% 和 76.84%，公司管理票据的业务模式是以出售该金融资产为首要目标，同时兼具以收取合同现金流量为次要目标。因此公司于 2019 年 1 月 1 日之后根据新金融工具准则将该等应收票据由贷款和应收款项重分类至以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产，在“应收款项融资”科目核算。

根据《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号），以应收款项融资反映资产负债表日公允价值计量且其变动计入其他综合收益的应收票据和应收账款等。因此，公司将票据余额列示为应收款项融资的会计处理符合相关会计准则要求，具有合理性。

**（五）补充披露发行人已背书或贴现且未到期的应收票据及应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件**

1、发行人已背书或贴现且未到期的应收票据期后兑付情况，是否符合终止确认条件

根据公司的会计政策，公司对大型商业银行和全国性股份制商业银行承兑的银行承兑汇票，在背书或贴现时终止确认；其他银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

2017 年末和 2018 年末公司已背书或贴现且未到期的应收票据期后兑付情况如下：

金额单位：人民币万元

时间	类型	金额	到期兑付金额	未到期金额
2017-12-31	期末终止确认金额	64.00	64.00	-
	期末未终止确认金额	119.06	119.06	-
2018-12-31	期末终止确认金额	2,976.33	2,976.33	-
	期末未终止确认金额	926.26	926.26	-

截至本回复出具日，上述已背书或贴现且未到期的应收票据不存在到期未能兑付情况，报告期内已经终止确认的应收票据符合终止确认条件。

2、发行人已背书或贴现且未到期的应收款项融资期后兑付情况，是否符合终止确认条件

公司对大型商业银行和全国性股份制商业银行承兑的银行承兑汇票，在背书或贴现时终止确认；其他银行承兑的银行承兑汇票在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。2019 年末和 2020 年 9 月末公司已背书或贴现且未到期的应收票据期后兑付情况如下：

金额单位：人民币万元

时间	类型	金额	到期兑付金额	未到期金额
2019-12-31	期末终止确认金额	596.30	596.30	-
	期末未终止确认金额	1,810.36	1,810.36	-
2020-9-30	期末终止确认金额	1,672.00	266.30	1,405.70
	期末未终止确认金额	5,546.28	259.50	5,286.78

截至本回复出具日，上述已背书或贴现且未到期的应收款项融资不存在到期未能兑付情况，报告期内已经终止确认的应收款项融资符合终止确认条件。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、获取应收票据台账，核查票据背书、贴现、到期兑付情况，分析票据规模与收入的关系；
- 2、获取发行人应收票据及应收账款坏账准备计提政策，针对商业承兑汇票，了解出票人经营状况，是否存在到期无法承兑风险，是否需要计提坏账准备；
- 3、核查商业承兑汇票入账和背书转让凭证及其对应收收入确认凭证，复核商业承兑汇票坏账准备金额；
- 4、获取发行人银行流水，核查发行人应收票据期后回款情况；
- 5、访谈发行人出纳，了解应收票据情况；
- 6、通过上海票据交易所网站（<http://www.shcpe.com.cn>）查询发行人已背书的银行承兑汇票贴现或承兑情况。

### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、2017年至2019年发行人收取票据总额占营业收入比例都小于10%，回款情况相对较好，应收票据及应收款项融资规模稳定。2020年1-9月，受疫情及春节假期影响，采用票据结算的比例有所提高，导致应收款项融资规模增加，具备合理性。报告期内，票据周转平均期限较短，系因公司收到汇票后，通常以背书转让方式结算供应商款项，对发行人现金流影响较小；
- 2、发行人对报告期各期末的银行承兑汇票不计提减值准备，对商业承兑汇票比照应收账款账龄组合，按账龄分析法计提减值准备，坏账准备计提充分；
- 3、发行人存在应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情形，已按照账龄连续计算

---

的原则计提坏账准备；

4、发行人与应收款项融资相关列报符合《企业会计准则》规定；

5、报告期各期末，发行人已背书或贴现且未到期的应收票据和应收款项融资不存在到期未能兑付情况，报告期内已经终止确认的应收票据和应收款项融资符合终止确认条件。

### 31.关于存货。

2017年、2018年、2019年发行人存货账面价值分别为10,151.00万元、20,731.43万元和45,669.05万元，占总资产比重分别为32.53%、38.59%和41.79%。库存商品和发出商品合计金额分别为5,840.77万元、15,403.64万元和37,542.77万元，占各期末存货账面价值的57.54%、74.30%和82.21%。请发行人补充披露以下事项：

(1) 结合采购、生产、销售、收入确认周期等，分析并披露发行人各类存货占营业成本比例的合理性；(2) 报告期发行人经营规模持续增长；结合销售模式及其变化，补充披露2018-2019年的库存商品增长较少，而2017至2018年库存商品增长较大的原因；(3) 报告期内发出商品持续保持增长的合理性；(4) 招股说明书披露，发行人存货大幅增加主要受库存商品和发出商品大幅增加的影响；补充披露报告期各期在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率；(5) 发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性；(6) 截至问询回复日，2019年末发出商品期后的收入确认情况、平均收入确认时长，并将各报告期期后收入确认比例进行对比分析；(7) 存货跌价测试和可变现净值具体计算过程、存货跌价准备计提比例，以及与同行业可比公司的对比情况。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

(一) 结合采购、生产、销售、收入确认周期等，分析并披露发行人各类存货占营业成本比例的合理性

1、2017年末、2018年末和2019年末，各类存货占营业成本比例

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30		2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比	期末余额	占比
原材料	4,159.93	8.18%	4,799.40	8.77%	5,241.45	13.13%	4,147.70	19.02%
库存商品	7,594.88	14.94%	8,105.63	14.80%	8,191.98	20.52%	3,250.69	14.90%
发出商品	48,445.28	95.28%	29,628.03	54.11%	7,404.10	18.54%	2,614.83	11.99%
在产品	658.98	1.30%	2,849.16	5.20%	110.69	0.28%	181.96	0.83%
周转材料及委托加工物资	513.53	1.01%	538.90	0.98%	33.95	0.09%	26.81	0.12%
合同履约成本	822.91	1.62%						
合计	62,195.51	122.32%	45,921.13	83.87%	20,982.17	52.55%	10,221.99	46.87%

2017年末、2018年末和2019年末原材料余额占当期营业成本比例逐渐降低,主要原因是:  
一、公司销售规模快速增长,营业成本增长较快;二、公司加强存货管理,控制库存原材料规模,报告期内,虽然公司单次采购额逐渐增加,平均采购周期逐渐延长,分别为37天、39天、42天和46天,但是由于公司产品生产周期缩短,投料速度加快,库存原材料占比逐步降低。

报告期各期末,库存商品余额占当期营业成本比例略有波动:一方面公司加强库存商品管理,除根据在手订单情况及对市场的判断储备一定量的库存商品外,尽量降低库存商品增长速度,减少库存商品对资金的占用;另一方面,2017至2019年度库存商品平均销售周期逐渐延长,分别是49天、53天和55天,导致公司库存商品增加。2020年1-9月国内市场需求继续快速增长,公司销售速度加快,平均销售周期为39天。

报告期各期末,发出商品余额占当期营业成本比例逐渐升高,主要是因为公司一般给予通过融资租赁结算向公司购买产品的客户发货后0-6个月再办理融资租赁手续的信用期,报告期内,客户通过融资租赁结算向公司购买产品金额大幅增加,导致公司收入确认周期逐渐延长,分别是35天、46天、125天和165天,发出商品大幅增加。

报告期内公司通过改进生产工艺逐渐缩短生产周期,剪叉式产品生产周期由2017年初的7.5天缩短至2020年9月底的2.1天,臂式产品生产周期由2017年初的23天缩短至2020年9月底的5.4天。公司报告期各期末在产品金额与生产周期相关性较小,主要与在产品类型及生产任务单相关。2017及2018年末公司在产品占当期营业成本比例较低,主要是因为2017和2018年末公司库存商品储备充足,生产任务不多,月底盘点前绝大多数生产任务单已完工入库。2019年末公司在产品占当期营业成本比例较高,主要是因为2019年末公司生产任务较大,臂式产品产量大幅增长,期末在产品以臂式产品为主,在产品平均成本大幅高于2018年末。2020年第三季度末在产品占当期营业成本比例较2019年末大幅降低,主要是因为2020年第三季度末公司未发货订单占库存商品比例较低,公司生产任务偏低,生产任务单较2019年末减少。

2017和2018年末周转材料及委托加工物资余额占当期营业成本比例较低,而2019年末和2020年9月末大幅提高的原因是公司自产结构件产量大幅增加,公司现有涂装车间已无法满足生产需要,将部分自产结构件的喷粉、电泳等工序委托给外协厂商长沙瑞正涂装科技有限公司完成。

2020年1月1日开始,公司按照新收入准则的要求将由公司承担的运费作为合同履约成本计入存货,待确认收入当期结转至营业成本。报告期末822.91万元合同履约成本为公司已发出尚未确认收入的存货对应的运输费。

## **(二) 报告期发行人经营规模持续增长;结合销售模式及其变化,补充披露2018-2019年的库存商品增长较少,而2017至2018年库存商品增长较大的原因**

公司主要依据在手订单情况及对未来市场预判持有库存商品的型号及数量,结算方式对库存商品无影响。2018年末库存商品较2017年末大幅增加主要是因为近几年行业快速发展,下游客户数量及采购量越来越大,公司2018年末未发货订单较2017年末大幅增长164.81%,为满足客户逐渐增长的采购需求,公司需要有充足的存货储备,因此公司库存商品增长较快。

2019年末、2020年9月末库存商品与2018年末基本持平，主要原因是2019年末和2020年9月末客户需求迫切，已发货的在手订单较多，导致库存商品储备偏少，大量的库存商品已转入发出商品科目核算。

### （三）报告期内发出商品持续保持增长的合理性

公司发出商品受已发货的在手订单及客户结算方式影响，2018和2019年末发出商品大幅增加原因：一、报告期内，随着行业的快速发展，借鉴国外高空作业平台的成功经验，越来越多的下游客户通过融资租赁结算方式进行设备采购，总采购金额不断增加。根据公司的会计政策，对于通过融资租赁结算的业务，确认收入的条件为取得客户签字的货物交接单，且客户支付首付款并与公司、融资租赁公司签订三方产品买卖合同，同时公司根据客户的资信情况，一般给予客户发货后0-6个月再办理融资租赁手续的信用期。在该信用期内，公司会形成大额的发出商品余额；二、报告期各期末，公司已发货未确认收入的在手订单大幅增加，订单金额分别为2,134.52万元、6,165.43万元、28,482.07万元和47,660.50万元，对发出商品支持率分别是81.63%、83.27%、96.13%和98.38%。

### （四）招股说明书披露，发行人存货大幅增加主要受库存商品和发出商品大幅增加的影响；补充披露报告期各期在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率

报告期各期末，公司存货大幅增加主要受库存商品和发出商品大幅增加的影响，报告期内两者账面价值合计金额分别为5,840.77万元、15,403.64万元、37,542.77万元和55,748.87万元，占各期末存货账面价值的57.54%、74.30%、82.21%和90.09%。公司库存商品、发出商品期末值大幅增加的主要是因为：

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
已发货未确认收入订单的成本	47,660.50	28,482.07	6,165.43	2,134.52
发出商品账面余额	48,445.28	29,628.03	7,404.10	2,614.83
已发货未确认收入订单对发出商品支持率	98.38%	96.13%	83.27%	81.63%
未发货订单成本	3,047.38	4,310.58	4,938.47	1,864.92
库存商品账面余额	7,594.88	8,105.63	8,191.98	3,250.69
未发货订单成本对库存商品支持率	40.12%	53.18%	60.28%	57.37%

注：未发货订单成本=国际未发货订单金额\*(1-当期国际销售产品毛利率)+国内未发货订单金额/(1+当期未增值税率)\*(1-当期国内销售产品毛利率)。

报告期各期末，未发货订单对公司库存商品的支持率分别为57.37%、60.28%、53.18%和40.12%，由于公司为满足客户迫切需求已将大量订单对应设备发给客户，导致2020年9月末公司未发货订单对库存商品支持率偏低。已发货未确认收入订单对发出商品支持率分别为81.63%、83.27%、96.13%和98.38%，支持率低于100%的原因是发出商品账面余额中包含存放于各地保障中心和客户处的样机。已发货未确认收入订单对发出商品支持率逐年上升，是因为公司存放于各地保障中心和客户处的样机余额变动不大，但是发出商品余额大幅增长，样机占比逐年下降。

**（五）发出商品报告期期末对应的前五名客户明细，确认收入尚需履行的后续程序，未确认收入的原因及合理性**

2020年9月30日，公司发出商品的前五大客户情况及期后尚未确认收入的情况如下：

金额单位：人民币万元

序号	客户	截至2020年9月30日发出商品余额	截至2020年10月31日未确认收入金额
1	众能联合数字技术有限公司	28,050.22	22,810.78
2	浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司	7,472.71	7,472.71
3	湖南大蚂蚁租赁有限公司	4,422.64	4,422.64
4	苏州法艾姆物流设备有限公司	1,701.48	1,701.47
5	蚌埠市力升机械设备租赁有限公司	656.93	656.93
	合计	42,303.98	37,064.53

报告期末，融资租赁结算的发出商品确认收入尚需履行的程序有：客户签收、客户付齐首付款和三方签订产品买卖合同。全款和分期结算的发出商品确认收入尚需履行的程序为客户签收或取得提单或报关单。

2020年9月末公司向众能联合发出商品中有7,643.65万元未确认收入，是因为众能联合原计划通过融资租赁公司向公司采购这部分产品，变更为直接向潇邦机械租赁，具体操作方式为潇邦机械通过融资租赁公司贵安恒信向星邦智能采购上述设备，再由众能联合向潇邦机械租赁上述设备。剩余15,167.13万元未确认收入的原因是未到合同约定的办理融资租赁手续日期。

2020年9月末公司向浙江华铁大黄蜂建筑机械设备有限公司和湖南大蚂蚁租赁有限公司的发出商品未确认收入，是因为未达到收入确认条件。

2020年9月末公司向苏州法艾姆物流设备有限公司和蚌埠市力升机械设备租赁有限公司的发出商品未确认收入，是因为未到合同约定的办理融资租赁手续日期。

**（六）截至问询回复日，2019年末发出商品期后的收入确认情况、平均收入确认时长，并将各报告期期后收入确认比例进行对比分析**

1、截至本回复出具日，2017、2018和2019年末发出商品期后确认收入情况

金额单位：人民币万元

期间	2019-12-31		2018-12-31		2017-12-31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
期后6个月以内	17,172.53	57.96%	5,191.73	70.12%	1,704.33	65.18%
期后6-12个月	2,855.22	9.64%	1,430.35	19.32%	478.77	18.31%
期后1年以上	473.62	1.60%	175.88	2.38%	240.84	9.21%
小计	20,501.37	69.20%	6,797.96	91.81%	2,423.94	92.70%
未确认收入	9,126.66	30.80%	606.14	8.19%	190.89	7.30%
合计	29,628.03	100.00%	7,404.10	100.00%	2,614.83	100.00%

公司 2017 年末发出商品中 92.70% 期后已经确认收入，未确认收入的 190.89 万元发出商品系公司发货给上海卓仕，但上海卓仕未按约定支付全部首付款，不符合公司收入确认的条件，未确认收入。公司 2018 年末发出商品中 91.81% 期后已经确认收入，未确认收入的 606.14 万元发出商品情况如下：

客户	金额（万元）	未确认收入原因
上海卓仕	190.89	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
华中安心	415.25	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
合计	606.14	-

公司 2019 年末，发出商品中的 69.20% 在期后已经确认收入，平均收入确认时长 5 个月。2017 和 2018 年末已确认收入的发出商品比例均超过 90%，2019 年末发出商品期后确认收入的比例较低主要是因为 2019 年末公司向众能联合发出商品余额中有 7,643.65 万元，2020 年 3 月，变更为通过子公司潇邦机械租赁上述设备给众能联合。

2019 年末其他发出商品未确认收入原因如下：

客户	金额（万元）	未确认收入原因
上海卓仕	190.89	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
华中安心	415.25	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
湖北鼎智源机械设备有限公司	66.98	未支付全部首付款、未办理融资租赁手续，不符合收入确认条件
郑州百城联合租赁有限公司	652.27	未支付全部首付款，不符合收入确认条件
公司存放于保障中心及客户处的样机	157.62	公司在各地保障中心样机，用于产品展示及市场推广
合计	1,483.01	-

除众能联合改变采购方式的影响外，公司 2019 年末发出商品未能确认收入金额较 2018 年末增加 876.86 万元，主要原因包括：一、为了让客户能更方便了解公司产品，公司在各地保障中心铺货样机 157.62 万元，用于产品展示及市场推广；二、受新冠疫情影响，部分中小租赁商现金流紧张，未能按照合同约定支付全额首付款，办理融资租赁手续，涉及发出商品金额 719.25 万元。

#### **（七）存货跌价测试和可变现净值具体计算过程、存货跌价准备计提比例，以及与同行业可比公司的对比情况**

##### 1、存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程、存货跌价准备计提比例

###### （1）报告期各期末，存货跌价准备计提比例

金额单位：人民币万元

项目	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
存货账面原值	62,195.51	45,921.13	20,982.17	10,221.99
存货跌价准备	316.66	252.08	250.74	70.98
占比	0.51%	0.55%	1.20%	0.69%

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为70.98万元、250.74万元、252.08万元和316.66万元，占存货余额的比例分别为0.69%、1.20%、0.55%和0.51%，主要系原材料和发出商品等计提的跌价准备。

## (2) 存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。公司定期进行存货盘点及库龄分析，了解各类存货的结存状况，根据盘点情况、存货收发存数据等资料，并结合存货的未来使用情况，由各部门逐个进行分析，对当期领用较少以及长库龄存货进行分类统计，并对存货进行减值测算，具体计算过程如下：

1) 公司期末存货按成本与可变现净值孰低原则计价。对于存货因遭受毁损、全部或部分陈旧过时或销售价格低于成本等原因，预计其成本不可收回的部分，提取存货跌价准备。产成品及大宗原材料的存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；其他数量繁多、单价较低的原辅材料和在产品按类别提取存货跌价准备。

2) 产成品、在产品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，其可变现净值按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司在资产负债表日严格按照《企业会计准则第1号——存货》和存货跌价准备计提政策执行，存货跌价准备计提充分。

## 2、与同行业可比公司的对比情况

### (1) 同行业可比公司浙江鼎力可变现净值计算过程

存货类别	可变现净值的具体计算过程
产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货	在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；
需要经过加工的材料存货	以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；
为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货	其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算；

注：浙江鼎力存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

报告期内，关于需要经过加工的材料存货和为执行销售合同而持有的存货可变现净值计算方法和过程，公司与浙江鼎力一致，不存在差异；对于产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，浙江鼎力以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，公司是综合考虑库龄和用于售后维修、研发等用途的基础上，再以资产负债表日的市场价格，确定可变现净值。

## （2）同行业可比公司存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司与同行业上市公司存货跌价准备计提情况：

公司	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
星邦智能	0.51%	0.55%	1.20%	0.69%
浙江鼎力	-	-	-	-

注：2017年-2019年，浙江鼎力无存货跌价准备。2020年9月末未披露跌价准备数据。

近几年高空作业平台行业保持高速增长，产品销售情况较好，存货减值风险较低，报告期各期末，同行业上市公司浙江鼎力未计提存货减值准备余额，公司存货减值准备计提合理。

## 二、申报会计师核查并发表意见

### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人采购数据，测算发行人采购周期；访谈发行人工艺精益部部长和订单物流部部长，了解发行人生产周期的变化。结合发行人采购周期、生产周期和营业成本的变化，分析发行人原材料占营业成本比例的合理性；

2、访谈发行人财务总监，了解发行人2019年末和2020年第三季度末在产品与2017和2018年末在产品差异较大的原因；

3、测算发行人库存商品周转天数，分析发行人销售周期对库存商品占当期营业成本比例变动合理性；

4、测算发行人发出商品周转天数，结合发行人各类结算方式下销售收入的变化趋势，分析发行人发出商品余额占当期营业成本比例逐渐升高的合理性；

5、访谈发行人采购部长，了解发行人2019年度周转材料及委托加工物资增加的原因；

6、检查发行人报告期各期生产及发货数据，分析发行人报告期各期末库存商品形成原因；

7、检查发行人报告期各期末未发货的在手订单情况，分析在手订单对发行人报告期各期

---

末库存商品的支持率，分析发行人 2018 至 2019 年的库存商品增长较少，而 2017 至 2018 年库存商品增长较大的原因；

8、检查发行人报告期各期末已发货未确认收入的在手订单情况，分析在手订单对发行人报告期各期末发出商品的支持率，结合发行人各类结算方式下销售收入的变化趋势，分析发行人发出商品持续保持增长的合理性；

9、检查发行人发出商品报告期期末对应的前五名客户期后确认收入凭证，访谈发行人销售会计，检查发出商品对应的销售合同，了解发出商品未确认收入的原因及尚需履行的程序，分析未确认收入的合理性；

10、检查 2019 年末发出商品期后确认收入台账，测算 2019 年末发出商品期后平均收入确认时长；

11、抽查 2017 年末、2018 年末和 2019 年末发出商品期后确认收入凭证，检查发出商品期后确认收入准确性，对比分析 2017 年末、2018 年末和 2019 年末发出商品期后确认收入比例差异；

12、结合《企业会计准则第 1 号——存货》，分析发行人存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程的合理性，复核发行人存货跌价准备的准确性和充分性；

13、查阅同行业上市公司浙江鼎力定期报告，分析其存货可变现净值的计算过程与发行人异同点，比较发行人与浙江鼎力存货跌价准备计提情况。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

1、2017 至 2019 年度，发行人各类存货占营业成本比例符合发行人采购周期、生产周期、销售周期、收入确认周期的变化，具有合理性；

2、发行人 2018-2019 年的库存商品增长较少，2017 至 2018 年库存商品增长较大的原因具有合理性；

3、发行人报告期内发出商品持续保持增长具有合理性，发行人报告期各期在手订单对发行人库存商品、发出商品的支持率与真实情况相符；

4、发行人报告期期末发出商品对应的前五名客户的部分发出商品不符合收入确认条件，未确认收入具有合理性；

5、发行人 2019 年末发出商品期后的收入确认比例与 2017 年末、2018 年末发出商品期后收入确认比例差异原因合理；

6、发行人的存货跌价准备计提比例高于同行业上市公司，存货跌价准备计提谨慎、充分。

### 32.关于应付票据及应付账款。

报告期各期，发行人应付票据及应付账款余额为 11,257.6 万元、24,701.54 万元、45,085.33 万元，占总负债的比例为 46.69%、59.09%、71.89%。请发行人：（1）补充披露报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形；（2）结合应付账款账龄，补充披露与供应商结算信用期约定是否发生变化；（3）补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因，与发行人采购额的匹配关系，发行人采购政策是否发生了重大变化；（4）补充披露报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

#### 一、发行人说明

（一）补充披露报告期各期应付账款前五名情况、采购内容，与采购前五名是否存在不一致的情形

##### 1、报告期各期末，公司应付账款余额前五名情况

金额单位：人民币万元

单位名称	与公司关系	账面余额	账龄	占应付账款总额比例	采购内容
<b>2020-9-30</b>					
湖南中立工程机械有限公司	非关联方	1,686.54	1 年以内	5.30%	底架、转台、铸件等
中航光电科技股份有限公司	非关联方	1,357.66	1 年以内	4.27%	电控箱总成
湖南高新建设有限公司	非关联方	1,278.92	1 年以内	4.02%	工程建设款
湖南丰昌轮胎销售有限公司	非关联方	1,259.71	1 年以内	3.96%	轮胎
株洲日望精工有限公司	非关联方	1,120.61	1 年以内	3.52%	叉子
合计		6,703.44		21.07%	
<b>2019-12-31</b>					
湖南中立工程机械有限公司	非关联方	1,957.26	1 年以内	5.87%	底架、转台、铸件等
厦门银华机械有限公司	非关联方	1,535.84	1 年以内	4.61%	油缸
中航光电科技股份有限公司	非关联方	1,497.92	1 年以内	4.49%	电控箱总成
株洲日望精工有限公司	非关联方	1,381.79	1 年以内	4.15%	叉子
山西华翔集团股份有限公司	非关联方	1,320.31	1 年以内	3.96%	铸件
合计		7,693.11		23.08%	
<b>2018-12-31</b>					

单位名称	与公司关系	账面余额	账龄	占应付账款 总额比例	采购内容
厦门银华机械有限公司	非关联方	1,097.60	1年以内	6.10%	油缸
株洲日望精工有限公司	非关联方	960.80	1年以内	5.34%	叉子
长沙县国宏汽车配件厂	非关联方	836.74	1年以内	4.65%	底架、轮架等结构件
长沙中京机械有限公司	非关联方	810.52	1年以内	4.51%	滑块、滑轮、垫块、垫板等配件
厦门杰利机电有限公司	非关联方	782.91	1年以内	4.35%	电池
合计		4,488.57		24.95%	
<b>2017-12-31</b>					
湖南瀚宇机械设备有限公司	关联方	1,110.78	1年以内	11.78%	叉子、平台等结构件
丹佛斯动力系统贸易(上海)有限公司	非关联方	902.23	1年以内	9.57%	马达、制动器
厦门银华机械有限公司	非关联方	534.48	1年以内	5.67%	油缸
常德湘沅实业有限公司	非关联方	524.80	1年以内	5.57%	底架等结构件
长沙中京机械有限公司	非关联方	343.73	1年以内	3.65%	滑块、滑轮、垫块、垫板等配件
合计		3,416.02		36.24%	

## 2、应付账款前五名与采购前五名的对比分析

报告期内，公司采购前五名与应付账款前五名的对比情况如下：

金额单位：人民币万元

年份	排名	采购总额前五名 供应商名称	采购金额	应付账款余 额	应付账款余额前 五名供应商名称	采购金额	采购总 额排名	应付账款余 额
2020 年1-9 月	第1名	深圳市桑特液压技术有限公司	3,350.92	708.51	湖南中立工程机械有限公司	2,851.89	第2名	1,686.54
	第2名	湖南中立工程机械有限公司	2,851.89	1,686.54	中航光电科技股份有限公司	2,480.16	第5名	1,357.66
	第3名	康明斯发动机(上海)有限公司	2,846.17	686.81	湖南高新建设有限公司	1,521.79	第13名	1,278.92
	第4名	湖南坤鼎数控科技有限公司	2,580.95	667.37	湖南丰昌轮胎销售有限公司	1,949.09	第8名	1,259.71
	第5名	中航光电科技股份有限公司	2,480.16	1,357.66	株洲日望精工有限公司	1,718.27	第9名	1,120.61
2019 年	第1名	深圳市桑特液压技术有限公司	4,350.27	1,235.35	湖南中立工程机械有限公司	2,968.92	第4名	1,957.26
	第2名	厦门银华机械有限公司	3,053.51	1,535.84	厦门银华机械有限公司	3,053.51	第2名	1,535.84
	第3名	长沙县国宏汽车配件厂	3,042.26	1,073.31	中航光电科技股份有限公司	2,354.88	第7名	1,497.92
	第4名	康明斯发动机(上海)有限公司	3,035.82	1,193.34	株洲日望精工有限公司	2,319.22	第8名	1,381.79
	第5名	湖南中立工程机械有限公司	2,968.92	1,957.26	山西华翔集团股份有限公司	2,184.19	第9名	1,320.31

年份	排名	采购总额前五名 供应商名称	采购金额	应付账款余 额	应付账款余额前 五名供应商名称	采购金额	采购总 额排名	应付账款余 额
2018 年	第1名	湖南瀚宇机械设 备有限公司	3,727.00	647.11	厦门银华机械有 限公司	2,302.84	第7名	1,097.60
	第2名	厦门杰利机电有 限公司	2,914.08	782.91	株洲日望精工有 限公司	1,535.61	第9名	960.80
	第3名	上海工程机械厂 有限公司	2,675.22	204.01	长沙县国宏汽车 配件厂	2,653.01	第4名	836.74
	第4名	长沙县国宏汽车 配件厂	2,653.01	836.74	长沙中京机械有 限公司	1,613.57	第8名	810.52
	第5名	深圳市桑特液压 技术有限公司	2,635.54	369.47	厦门杰利机电有 限公司	2,914.08	第2名	782.91
2017 年	第1名	湖南瀚宇机械设 备有限公司	3,507.52	1,110.78	湖南瀚宇机械设 备有限公司	3,507.52	第1名	1,110.78
	第2名	丹佛斯动力系统 (江苏)有限公司	1,838.36	923.20	丹佛斯动力系统 (江苏)有限公司	1,838.36	第2名	923.20
		丹佛斯动力系统 贸易(上海)有限 公司			丹佛斯动力系统 贸易(上海)有限 公司			
		丹佛斯自动控制 管理(上海)有限 公司			丹佛斯自动控制 管理(上海)有限 公司			
	第3名	深圳市桑特液压 技术有限公司	1,390.09	317.49	厦门银华机械有 限公司	1,067.15	第7名	534.48
	第4名	长沙海默科技有 限公司	1,365.15	201.15	常德湘沅实业有 限公司	1,144.32	第6名	524.80
第5名	厦门杰利机电有 限公司	1,289.10	283.71	长沙中京机械有 限公司	702.29	第10名	343.73	

报告期内，公司存在采购前五名供应商与应付账款前五名供应商不一致的情形。如上表所示，应付账款前五名供应商主要为各期的前十名供应商，存在不一致的情形主要是采购时点、采购产品、采购批次、合作历史及付款信用期等原因所致。

## (二) 结合应付账款账龄，补充披露与供应商结算信用期约定是否发生变化

### 1、报告期内，应付账款账龄情况：

金额单位：人民币万元

账龄	2020-9-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
1年以内	31,514.56	33,023.15	17,523.06	9,203.30
1年以上	296.31	305.71	464.48	222.30
合计	31,810.87	33,328.86	17,987.54	9,425.60

如上表所示，公司应付账款账龄主要集中在一年以内，一年以上的未付款项主要为供应商质量保证金等，公司主要供应商结算信用期未发生明显变化。

### 2、报告期内，公司采购前五供应商结算周期如下：

金额单位：人民币万元

年度	供应商名称	采购额(万元)	占总采购额的比例(%)	结算周期(天)
2020年1-9月	深圳市桑特液压技术有限公司	3,350.92	5.33	30
	湖南中立工程机械有限公司	2,851.89	4.54	30
	康明斯发动机(上海)有限公司	2,846.17	4.53	90
	湖南坤鼎数控科技有限公司	2,580.95	4.10	30
	中航光电科技股份有限公司	2,480.16	3.94	60
	合计	14,110.08	22.44	
2019年度	深圳市桑特液压技术有限公司	4,350.27	5.88	30
	厦门银华机械有限公司	3,053.51	4.13	90
	长沙县国宏汽车配件厂	3,042.26	4.11	90
	康明斯发动机(上海)有限公司	3,035.82	4.10	30
	湖南中立工程机械有限公司	2,968.92	4.01	90
	合计	16,450.78	22.23	
2018年度	湖南瀚宇机械设备有限公司	3,727.00	7.27	90
	厦门杰利机电有限公司	2,914.08	5.68	60
	上海工程机械厂有限公司	2,675.22	5.22	30
	长沙县国宏汽车配件厂	2,653.01	5.17	90
	深圳市桑特液压技术有限公司	2,635.54	5.14	90
	合计	14,604.85	28.48	
2017年度	湖南瀚宇机械设备有限公司	3,507.52	14.46	90
	丹佛斯动力系统(江苏)有限公司	1,838.36	7.58	30
	丹佛斯动力系统贸易(上海)有限公司			
	丹佛斯自动控制管理(上海)有限公司			
	深圳市桑特液压技术有限公司	1,390.09	5.73	90
	长沙海默科技有限公司	1,365.15	5.63	30
	厦门杰利机电有限公司	1,289.10	5.32	60
	合计	9,390.22	38.72	

注：公司与供应商签订的结算周期为货到验收，供应商开具发票后开始计算结算周期，一般实际结算周期大于合同约定结算周期；丹佛斯动力系统(江苏)有限公司、丹佛斯动力系统贸易(上海)有限公司和丹佛斯自动控制管理(上海)有限公司均受丹佛斯集团控制。

报告期内，公司供应商结算信用周期分为以先款后货、30天、60天、90天、120天不等的结算期，与公司前五大供应商的结算周期均为30天、60天和90天，同一供应商报告期内的信用期保持稳定，未发生明显变化。

综上，结合公司应付账款账龄主要集中在一年以内和公司主要供应商结算信用期在报告期内保持稳定，公司结算信用期未发生明显变化。

### （三）补充披露应付票据和应付账款余额波动的原因，与发行人采购额的匹配关系，发行人采购政策是否发生了重大变化

报告期各期，公司应付票据及应付账款余额占采购总额比例变动情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例	金额	占采购总额比例
应付票据	25,576.68	39.98%	11,756.47	15.88%	6,714.00	13.09%	1,832.00	7.55%
应付账款	31,810.87	49.72%	33,328.86	45.03%	17,987.54	35.08%	9,425.60	38.87%
合计	57,387.55	89.70%	45,085.33	60.91%	24,701.54	48.17%	11,257.60	46.42%

注：因2020年1-9月采购总额为中期采购数据，因此占采购总额比例较高，不具有可比性。

2017年至2019年，公司应付票据和应付账款占采购总额的比例分别为46.42%、48.17%、60.91%，占比逐年提高。主要是因为报告期内公司业务快速发展，各期末备货量有所增加，导致应付票据和应付账款占采购总额的比例有所提高。

如上表所示，公司应付票据占采购总额的比例逐年增加，主要原因系2017年至2019年期间，随着公司业务的快速发展，浦发银行等金融机构对公司的授信额度提高，公司通过应付票据作为主要货款支付手段比例越来越高，以此提高资金使用效率。

报告期内，供应链管理中心根据公司生产计划，并结合原材料库存情况和价格的波动趋势等因素，确定采购数量和交货期并编制原材料采购计划，公司采购政策未发生重大变化。

### （四）补充披露报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系

1、各期购买商品、接受劳务支付的现金与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金分别为25,252.44万元、39,248.32万元、61,457.04万元及50,139.47万元，各期购买商品、接受劳务支付的现金与相关科目的勾稽关系如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
材料成本	61,998.22	75,257.58	48,099.96	24,626.41
应付票据变动	-13,820.21	-5,042.47	-4,882.00	668.00
应付账款变动	1,517.99	-15,341.32	-8,561.94	-2,838.18

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
购买长期资产应付账款影响	839.39	984.86	368.49	85.95
预付账款变动	104.68	149.68	135.16	160.95
进项税额的影响	9,175.44	10,233.59	9,071.27	3,649.63
应收票据背书的影响	-9,676.03	-4,784.89	-4,982.62	-1,100.32
购买商品、接受劳务支付的现金	50,139.47	61,457.04	39,248.32	25,252.44
报表数	50,139.47	61,457.04	39,248.32	25,252.44
差额	-	-	-	-

## 2、经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系

现金流量表补充资料中经营性应付项目的增加与各期末资产负债表应付项目变动匹配，具体如下表所示：

金额单位：人民币万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
应付账款的增加	-1,517.99	15,341.32	8,561.94	2,838.18
应付票据的增加	13,820.21	5,042.47	4,882.00	-668.00
预收款项的增加	13,933.14	1,420.50	887.73	-1,036.01
应付职工薪酬的增加	927.46	673.46	601.71	150.96
应交税费的增加	785.14	558.42	-635.67	-682.59
其他流动资产中税费的减少	-609.25	546.57	-	-
其他应付款的增加	1,593.74	529.87	-18.83	-961.70
其他流动负债的增加	5,581.08	884.10	-	-
递延收益的增加	-150.22	360.10	1,195.92	-21.66
预计负债的增加	967.31	899.68	255.64	106.92
专项储备的增加	19.60	71.73	-11.54	1.92
应付款项中的不涉及经营活动及无现金流事项调整	-693.98	698.57	1,091.37	137.06
应付账款、应付票据余额支付长期资产款项	-839.39	-984.86	-368.49	1,068.97
经营性应付项目及调整合计	33,816.86	26,041.93	16,441.79	934.05
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	33,816.86	26,041.93	16,441.79	934.05
差异	-	-	-	-

2017年、2018年考虑其他流动资产中税费的减少属于经营性应收科目，其他流动负债由于未能终止确认的应收票据形成，故其变动列示在经营性应收项目的减少中；2019年、2020年1-9月列示到其他流动资产中税费的减少为应交税费重分类形成，其他流动负债为经营性应

---

付科目，列示到经营性应收项目的增加。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **(一) 核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅并分析发行人的应付账款账龄明细表；
- 2、查阅了发行人主要供应商的采购合同的主要条款，检查了发行人支付供应商货款凭证等；
- 3、查阅了发行人应付票据台账，与银行签订的承兑汇票《业务协议书》；
- 4、分析发行人应付票据与应付账款占采购总额的比例变动情况及合理性等程序；
- 5、核对发行人报告期各期现金流量表及报表中购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽关系情况。

### **(二) 核查结论**

经核查，申报会计师认为：

- 1、各期应付账款前五名与采购前五名存在不一致的情形，差异原因具有合理性；
- 2、发行人报告期内，发行人与主要供应商结算期约定未发生重大变化；
- 3、发行人应付票据和应付账款余额波动与其采购额变动相匹配、采购政策未发生重大变化；
- 4、发行人在报告期各期购买商品、接受劳务支付的现金，经营性应付项目的增加与应付票据、应付账款等报表项目之间的勾稽一致。

### 33.关于赔偿支出。

招股说明书披露，报告期各期，发行人赔偿支出分别为 100 万元、8 万元、0 万元。请补充披露赔偿支出的内容、性质，是否涉及安全生产、质量事故等。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

**（一）报告期各期，发行人赔偿支出分别为 100 万元、8 万元、0 万元。请补充披露赔偿支出的内容、性质，是否涉及安全生产、质量事故等**

2009 年 2 月 9 日，南通振华重型装备制造有限公司（以下简称“南通振华”）与公司签订《高空作业平台购销合同》，向公司采购 5 台型号为 GTBZ-25 型直臂式高空作业平台。2015 年 9 月，设备操作员在使用上述一台设备的过程中，设备行走底架一轮轴断裂导致倾翻，造成一名操作员三级伤残。上述事件发生后，伤者家属向公司提出了赔偿要求。

收到上述赔偿诉讼请求后，公司管理层及技术团队对上述事件进行了认真分析，根据事发现场设备的状况，事故设备存在严重的撞击及过度使用等迹象，2015 年 9 月，该产品已使用时间近 7 年，超过产品质量保证期，且南通振华在产品使用过程中未根据公司的产品操作手册和保养手册的要求进行操作前检查和定期的维护保养等必要操作程序，未能及时发现产品出现的疲劳裂纹，导致设备工作中直接一次快速失稳断裂后倾倒。

2017 年，公司根据伤者家属提出的赔偿请求，预提赔偿支出 100.00 万元。2018 年 8 月，基于与伤者家属的协商与沟通，并考虑到伤者家庭经济状况，公司与伤者家属签订调解协议书，一次性赔偿伤者医药费、住院伙食费、被扶养人生活费、残疾赔偿金等共计 108.00 万元，其中 8.00 万元的赔偿支出于 2018 年确认。

综上，公司 2009 年出售的一台 GTBZ-25 型号设备于 2015 年发生质量事故，主要是因为客户在产品使用过程中未根据公司的产品操作手册和保养手册的要求进行操作前检查和定期的维护保养等必要操作程序，未能及时发现产品出现的疲劳裂纹，导致设备工作中直接一次快速失稳断裂后倾倒。

为排除隐患，公司管理层针对此事项召开专题会议，并持续对产品进行技术升级更新，以进一步提高产品可靠性。对于已出售的该系列产品，公司已主动联系客户排查和了解产品的维保情况，排除该类已售产品安全隐患。

##### 二、申报会计师核查并发表意见

###### （一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人营业外支出明细账，相关支付凭证；

- 
- 2、查阅了关于赔偿支出的《调解协议书》、销售合同等资料；
  - 3、查阅了发行人相关产品的操作手册及保养手册；
  - 4、查阅了发行人产品质量事件现场图片资料；
  - 5、查阅了发行人相关产品技改记录；
  - 6、访谈发行人高级管理人员及核心技术人员等程序。

## **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：发行人赔偿支出系由于发行人 2009 年出售的 GTBZ-25 型号产品，系未定期维保且操作人员不当操作所导致的产品质量安全事件，经发行人与伤者家属调解后支付的款项，事发后发行人已就该事项进行针对性排查并重点提示客户做好设备维保。

### 34.关于审计截止日后财务信息及经营状况。

请发行人补充披露：(1) 本次疫情对公司整体生产经营的影响，包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等；(2) 2020年1-6月的业绩情况，2020年1-6月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；(3) 如2020年1-6月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。”

#### 【回复】

##### 一、发行人说明

##### **(一)本次疫情对公司整体生产经营的影响,包括影响的具体方面、经营业绩等财务数据、持续经营等**

根据湖南省和宁乡市新冠疫情防控的相关要求，公司在2020年春节后延期复工。公司做好新冠疫情防控措施后，于2020年2月中旬陆续开工且内部经营秩序很快就恢复正常，受供应商和下游客户开工率不足和物流方面的原因，公司经营受到一定影响，但随着全国的陆续复工，影响慢慢在消除。

销售方面，2020年1-9月公司营业收入同比增长率为37.32%，业务增速平稳，未明显受到新冠疫情的影响。外销方面，由于国外疫情持续恶化，境外订单明显低于预期，2020年1-9月境外主营业务收入仅7,377.23万元。

回款方面，由于疫情原因，客户经营租赁业务受到一定影响，导致短期内现金流紧张，部分款项未能按期收回，具体情况详见本回复“问题24/一、(四)”的相关内容。

采购方面，疫情过后供应商已陆续全面复工，对公司的原材料供给没有构成明显的不利影响。公司采购产品虽然存在部分国外品牌，但供应商生产、销售基本都在国内，因此并未受到海外疫情的影响。

生产方面，公司由于疫情及春节原因停工1个月左右，但是春节前后是公司业务淡季，库存商品足以支持该期间的销售，因此停工并未对公司构成明显的不利影响。

综上所述，疫情对公司的主要影响为业绩增长速度放缓，境外订单大幅下降。部分客户付款出现暂时性逾期。公司基于客户逾期情况计提充分的减值损失或预计负债后，2020年1-9月净利润为8,173.76万元，较去年同期增长67.90%，公司具备持续经营能力。

公司预计2020年度全年业绩情况如下：

金额单位：人民币万元

项目	2020年度（预计数）	2019年度（审定数）	增长率
营业收入	125,000.00~135,000.00	80,653.50	54.98%~67.38%
营业利润	17,998.75~19,438.65	11,253.76	59.94%~72.73%
利润总额	18,130.64~19,581.09	11,832.96	53.22%~65.48%
净利润	16,317.57~17,622.98	10,204.48	59.91%~72.70%
归属于母公司股东净利润	16,007.54~17,288.15	10,035.73	59.51%~72.27%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	14,809.54~15,994.31	8,789.14	68.50%~81.98%

注：发行人 2020 年度经营数据仅为管理层对经营业绩的合理估计，未经申报会计师审阅，不构成盈利预测。

营业收入预计增长率为 54.98%至 67.38%，净利润预计增长率为 59.91%至 72.70%，公司业绩增速较快。

**（二）2020 年 1-6 月的业绩情况，2020 年 1-6 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性**

2020 年 1-6 月的业绩情况：

金额单位：人民币万元

项目	2020-6-30	2019-12-31	变动幅度
资产合计	131,860.93	109,280.04	20.66%
负债合计	81,131.83	62,718.66	29.36%
所有者权益合计	50,729.09	46,561.38	8.95%
项目	2020年 1-6 月	2019年 1-6 月	变动幅度
营业收入	37,387.76	30,029.19	24.50%
营业利润	4,082.41	3,273.37	24.72%
利润总额	4,032.75	3,343.49	20.62%
净利润	3,729.38	2,976.17	25.31%
归属于母公司普通股股东的净利润	3,652.30	2,922.15	24.99%
扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润	3,153.42	2,767.11	13.96%

注：上表数据未经审计

2020 年 1-6 月，公司营业收入增长率 24.50%、净利润增长率为 25.31%，公司在高空作业平台细分行业排名第四，近几年业务增速大于行业平均水平；2020 年 1-6 月由于疫情及春节假期影响，业务增速有所下降；另外由于境外疫情影响更大、时间更长，公司上半年境外订单明显低于预期。公司资产、负债科目的变化与业务开展情况相符，各报表项目未出现重大异常变

---

化。

虽然因为季节性原因及疫情影响导致业绩增速下降，随着下半年业务旺季的到来及疫情的影响逐步消除，公司经营将恢复正常，整体生产经营、持续经营能力未受到重大不利影响。

**（三）如 2020 年 1-6 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，披露由此可能带来的风险**

2020 年 1-6 月，公司营业收入较去年同期增长 24.50%，净利润较去年同期增长 25.31%，业绩未出现下滑。

## **二、申报会计师核查并发表意见**

### **（一）核查程序**

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、对发行人高管进行访谈，询问疫情对发行人生产经营、财务状况等各方面的影响；
- 2、获取发行人 2019 年 1-6 月，2020 年 1-6 月未经审计的财务报表，分析发行人 2020 年 1-6 月业绩情况，与去年同期进行对比，核查是否存在异常波动的数据；
- 3、针对发行人信用销售结算方式，对客户的期后回款情况进行核查，分析疫情对发行人回款能力、担保风险等构成的影响；
- 4、查阅同行业上市公司半年报，根据其增长情况确认疫情是否导致行业增长发生不利变化；
- 5、获取发行人提供的 2020 年全年业绩预测表，复核其合理性。

### **（二）核查结论**

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人基于客户逾期情况计提充分的减值准备或预计负债后，2020 年 1-9 月经审计净利润为 8,173.76 万元，较去年同期增长 67.90%，发行人具备持续经营能力；
- 2、2020 年 1-6 月，发行人各项指标较上年年末或同期均有一定幅度的增长，但增长幅度不大；
- 3、2020 年 1-6 月，发行人未经审计营业收入较去年同期增长 24.50%，净利润较去年同期增长 25.31%，业绩未出现下滑。

为《关于湖南星邦智能装备股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核问询函专项说明》的签字页。

[此页无正文]



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:





# 营业执照

(副本) (15-1)

统一社会信用代码  
911101085923425568



扫描二维码登录  
“国家企业信用  
信息公示系统”  
了解更多登记、  
备案、许可、监  
管信息

名称 天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)  
类型 特殊普通合伙  
经营范围 邱靖之

成立日期 2012年03月05日  
合伙期限 2012年03月05日至 长期  
主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

会计师事务所(特殊普通合伙) 11010802303359  
经营范围：承办注册会计师业务；出具审计报告；验证企业财务报表；代理记账；代办税务事宜；资产评估；企业并购；企业管理咨询；税务咨询；软件开发；计算机数据处理；数据库管理；信息系统集成；网络工程；计算机软硬件销售；基础软件服务；云计算中心（除下）；云计算中心；销售计算机、软件及辅助设备。选择经营项目，开展经营活动，依法须经批准的项目，经相关部门批准后，依批准的内容开展经营活动，不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

仅供星邦IPO申报材料使用  
2020年12月1日  
复印件无效

登记机关

2020年06月05日



证书序号: 0000175



会计师事务所

# 执业证书

天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

名称:

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:



北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

组织形式:

执业证书编号:

批准执业文号:

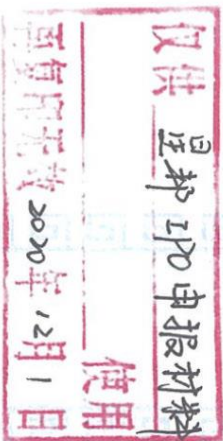
批准执业日期:

特殊普通合伙

11010150

京财会许可[2011]0105号

2011年11月14日



## 说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关:

二〇一八年七月二十六日



中华人民共和国财政部制

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



证书编号: No. of certificate  
批准注册协会: Authorized Institute of CPAs  
发证日期: Date of issuance

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



仅供星邦智能IPO  
新创也取以市申报  
材料使用



姓名: Full name  
性别: Sex  
出生日期: Date of birth  
工作单位: Working unit  
身份证号码: Identity card No.



注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from  
北京天华会计师事务所有限公司  
北京天华会计师事务所  
2012年12月10日  
2012年12月6日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to  
大聚国际会计师事务所(普通合伙)  
湖南分所  
2012年12月6日  
2012年12月6日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

2012.3.6



注册会计师工作单位变更事项登记  
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出  
Agree the holder to be transferred from  
大聚国际会计师事务所(普通合伙)  
湖南分所  
2012年6月25日  
2012年6月25日

同意调入  
Agree the holder to be transferred to  
大聚国际会计师事务所(普通合伙)  
湖南分所  
2012年6月25日  
2012年6月25日

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

2012.3.22



姓名 Full name: 李素华  
性别 Sex: 女  
出生日期 Date of birth: 1965-05-24  
工作单位 Working unit: 北京天华会计师事务所有限公司湖南分所  
身份证号码 Identity card No: 430102196505246258



仅供复印并在创业板申报  
申报材料使用



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

2012.3.18



证书编号: 1101005000006  
No. of Certificate

批准注册协会: 湖南省注册会计师协会  
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2009年08月11日  
Date of issuance

年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号：  
No. of Certificate

批准注册协会：  
Authorized Institute of CPAs

发证日期：  
Date of Issuance

110101504941

湖南注册会计师协会

2015年 04月 23日



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



年度检验登记  
Annual Renewal Registration

本证书检验合格，继续有效一年。  
This certificate is valid for another year after this renewal.



中国注册会计师

仅供申报智能办公应用以版印  
甲限材料样使用



姓名 Full name 杨迎  
性别 Sex 女

出生日期 Date of birth 1992-01-15

工作单位 Working unit 天职国际会计师事务所(特殊普通合

伙)湖南分所

身份证号码 Identity card No. 430621199201155443